

Atræ

決算説明資料

FY2017

from Oct.2016 to Sep.2017

Our Vision

世界中の人々を 魅了する会社を創る

全ての社員が誇りを持てる組織と事業の創造にこだわり、
関わる人々がファンとして応援したくなるような魅力ある会社であり続けます

そして日本を代表するグローバルカンパニーとして、
世界中の人々から必要とされる存在を目指します

Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 実績
3. FY2018 業績予想
4. 主力事業 Green
5. 新規事業
 - wevox
 - yenta
6. 成長戦略・その他

Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 実績
3. FY2018 業績予想
4. 主力事業 Green
5. 新規事業
 - wevox
 - yenta
6. 成長戦略・その他

エグゼクティブサマリ

FY2017
決算

売上高 **1,830** 百万円 YonY **+39.5%** 計画比 **103.5%**
営業利益 **560** 百万円 YonY **+43.6%** 計画比 **113.9%**

Business

Green主要指標（入社人数・求人数・新規登録企業数）過去最高
新規事業（wevox・yenta）の マネタイズ開始

Topics

2017年 日本テクノロジー Fast50 23位受賞（デロイト トウシュートーマツ リミテッド）
wevox 日本の人事部主催 「HRアワード」 優秀賞受賞
yenta 経産省主催 「HR solution contest」 準グランプリ受賞

Agenda

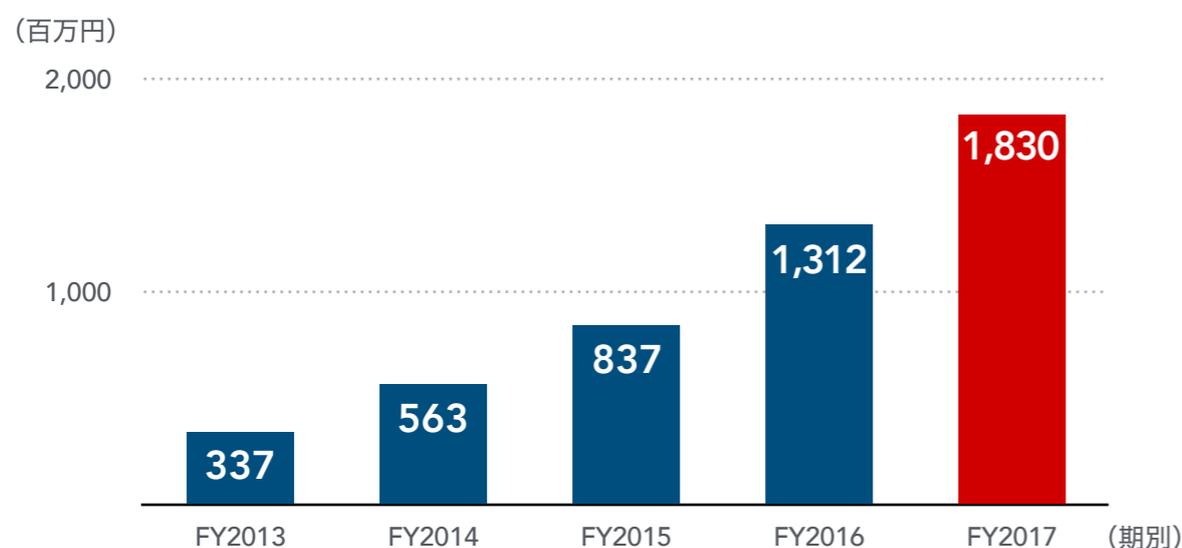
1. エグゼクティブサマリ
2. **FY2017 実績**
3. FY2018 業績予想
4. 主力事業 Green
5. 新規事業
 - wevox
 - yenta
6. 成長戦略・その他

単位：百万円

前年同期比較

	FY2016	FY2017	YoY	計画比
売上高	1,312	1,830	+39.5%	103.5%
営業費用	922	1,270	+37.7%	99.6%
営業利益	390	560	+43.6%	113.9%
営業利益率	29.7%	30.6%	+ 0.9pt	+2.8pt

売上高推移



7期連続増収

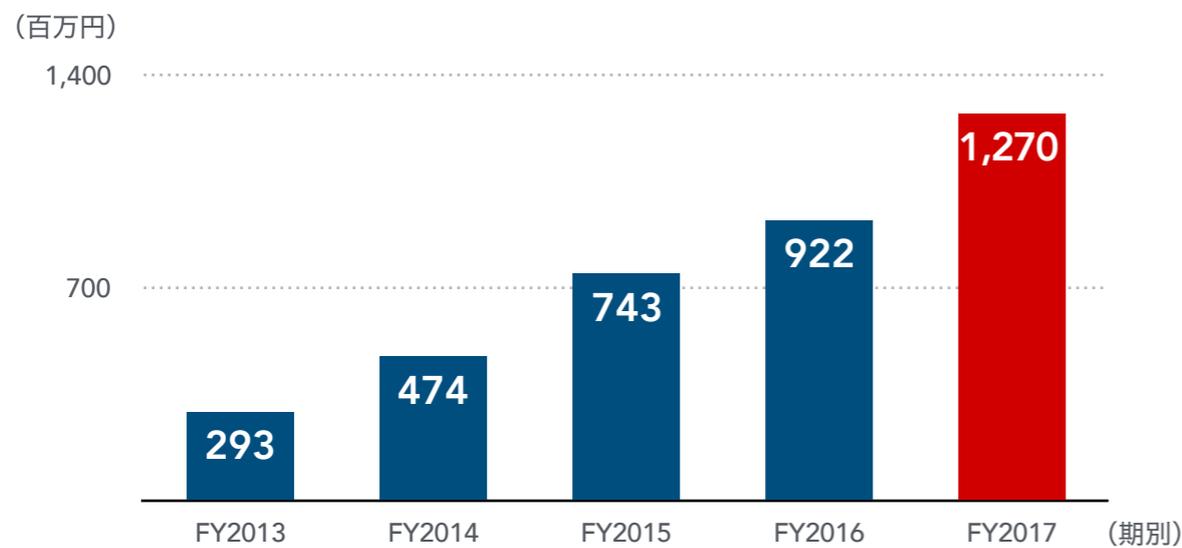
入社人数・求人数・新規登録企業数は過去最高

FY2017 売上高



営業費用推移

売上原価 + 販売費及び一般管理費合計



広告宣伝費と人件費が約8割を占める

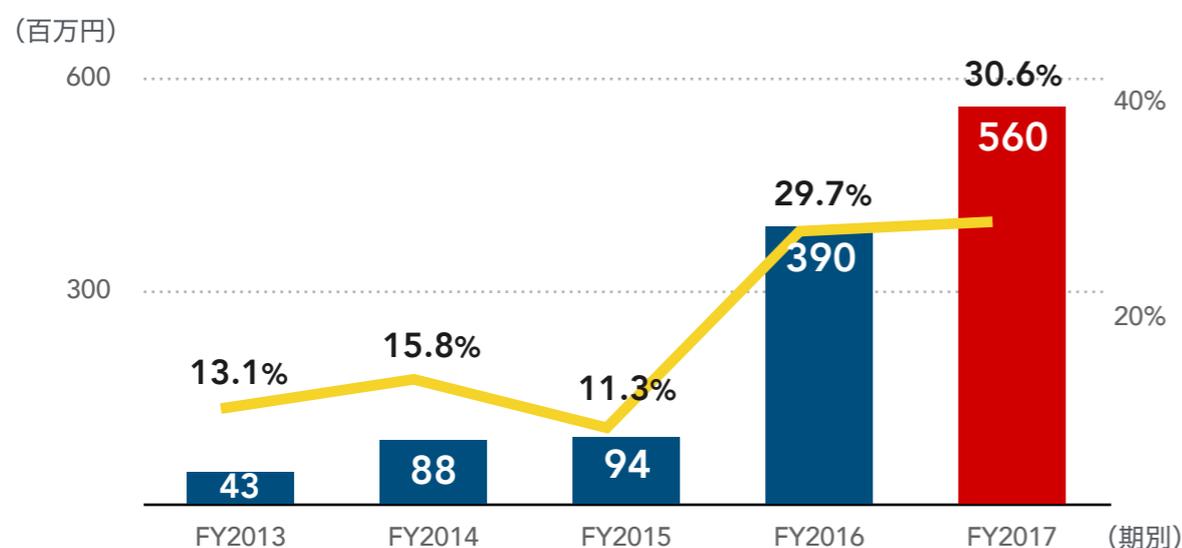
増床による賃借料や消耗品費 (YoN Y +35百万円)

Greenやwevoxへの先行投資 (計画比+50百万円)

FY2017 営業費用



営業利益及び営業利益率推移



7期連続増益
営業利益率も 堅調に推移

FY2017 営業利益及び営業利益率

営業利益 **560** 百万円 YoY **+43.6%**

営業利益率 **30.6%** YoY **+ 0.9pt**

2. FY2017 実績

Atræ

単位：百万円

前年同期比較（参考資料）

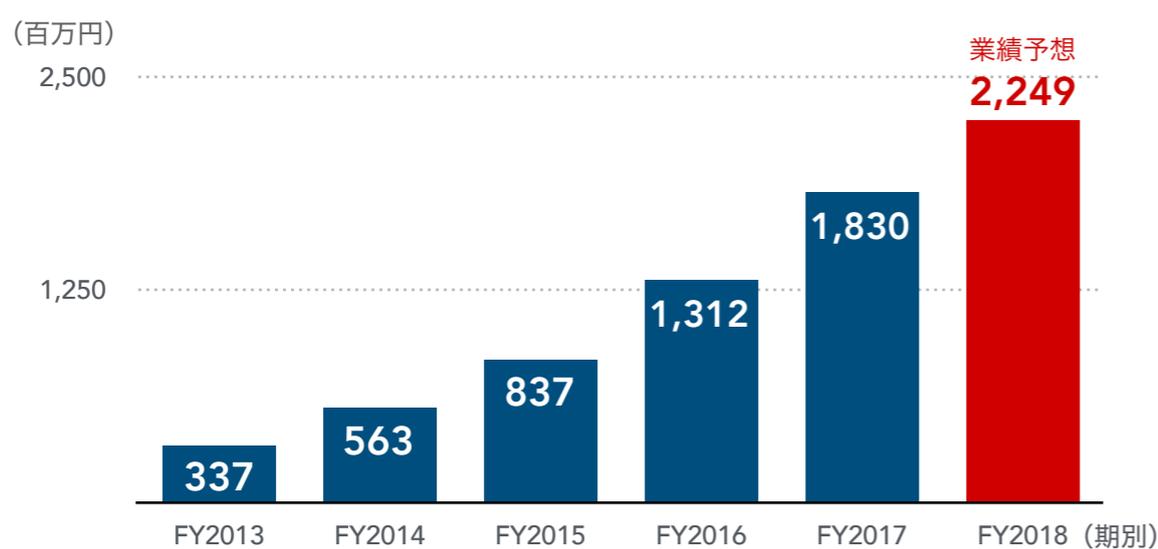
	FY2016		FY2017		YoY		備考
	実績	売上高比率	実績	売上高比率			
売上高	1,312	100.0%	1,830	100.0%	+517	-	
営業費用	922	70.3%	1,270	69.4%	+347	-0.9pt	
（広告費）	(563)	(42.9%)	(769)	(42.0%)	(+206)	(-0.9pt)	広告効果を勘案した投資
（人件費）	(235)	(17.9%)	(284)	(15.5%)	(+48)	(-2.4pt)	生産性を意識した人員政策
（その他）	(124)	(9.5%)	(216)	(11.8%)	(+92)	(+2.3pt)	増床費用や開発費など
営業利益	390	29.7%	560	30.6%	+170	+0.9pt	高い営業利益率を維持

Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 実績
- 3. FY2018 業績予想**
4. 主力事業 Green
5. 新規事業
 - wevox
 - yenta
6. 成長戦略・その他

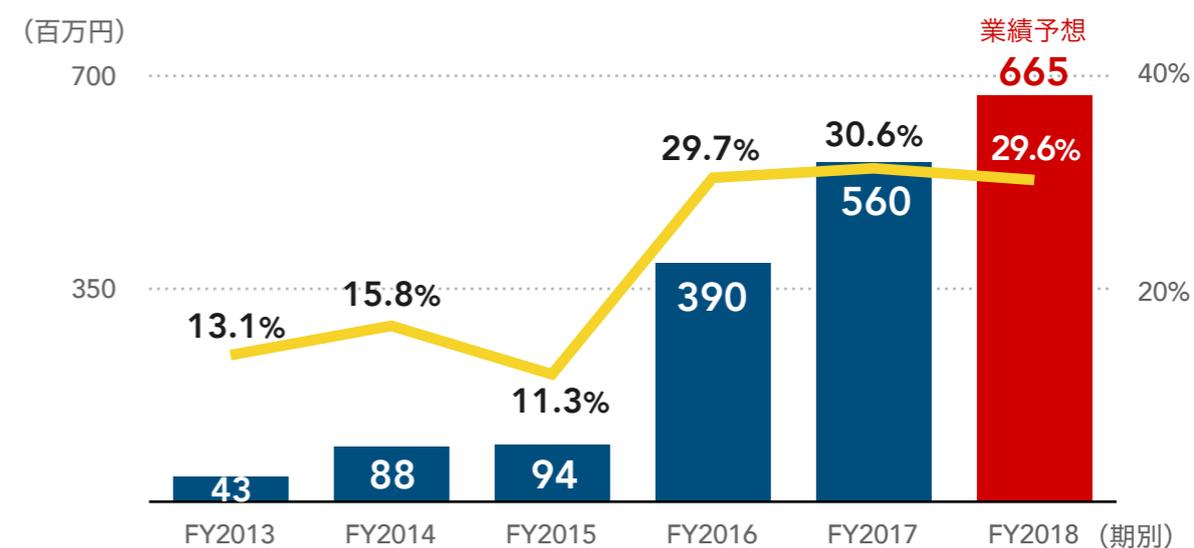
FY2018 業績予想

売上高



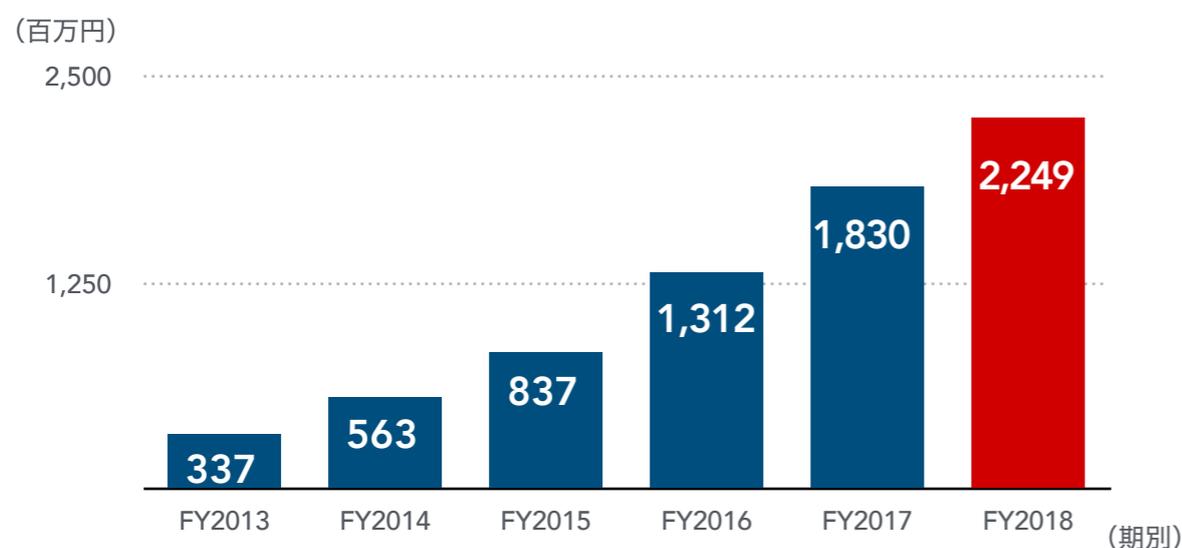
売上高 **2,249** 百万円 YonY **+22.9%**

営業利益及び営業利益率



営業利益 **665** 百万円 YonY **+18.9%**

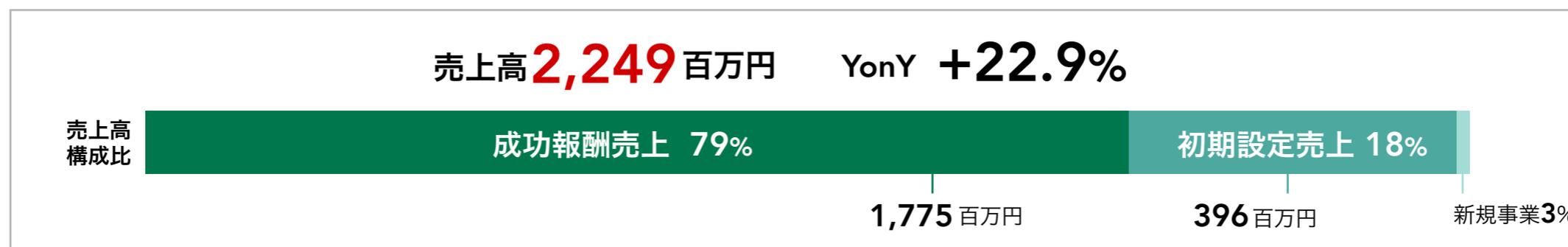
売上高業績予想



Green 2,171百万円 YonY +19.3%

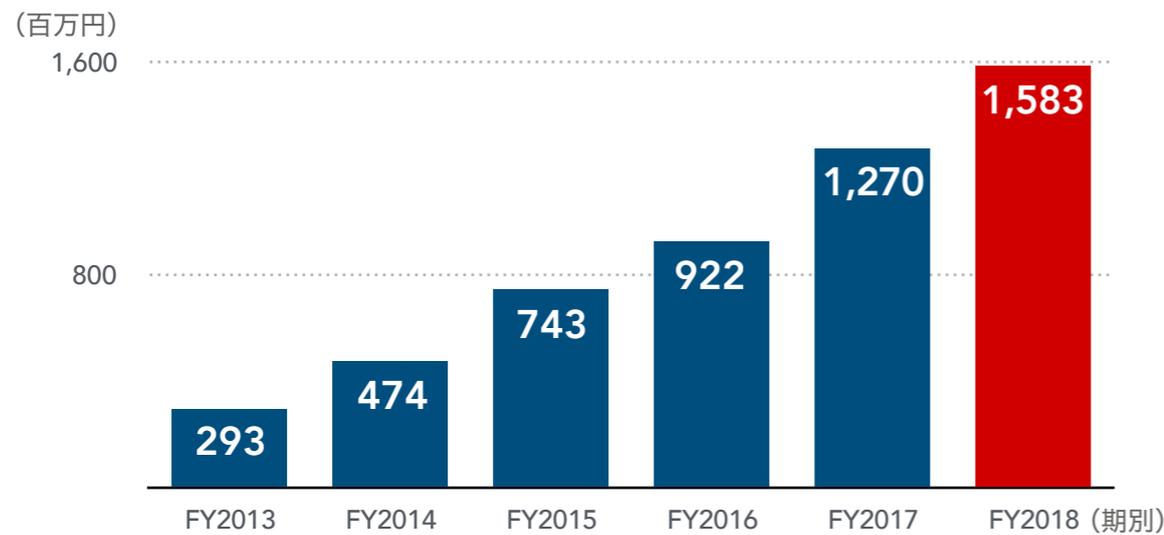
新規事業 78百万円 YonY +634.3%

FY2018 売上高業績予想



営業費用業績予想

売上原価 + 販売費及び一般管理費合計



広告宣伝費と人件費が約8割を占める

新規事業投資 (人件費、広告宣伝費、開発費) を見込む

FY2017 営業費用業績予想



3. FY2018 業績予想

単位：百万円

当期比較（参考資料）

	FY2017		FY2018		YonY		備考
	実績	売上高比率	予想	売上高比率			
売上高	1,830	100.0%	2,249	100.0%	+419	-	
営業費用	1,270	69.4%	1,583	70.4%	+313	+1.0pt	
（広告費）	(769)	(42.0%)	(949)	(42.2%)	(+180)	(+0.2pt)	新規事業への広告拡大
（人件費）	(284)	(15.5%)	(388)	(17.2%)	(+104)	(+1.7pt)	新規事業立ち上げによる人員増
（その他）	(216)	(11.8%)	(245)	(10.9%)	(+28)	(-0.9pt)	開発費などの先行投資
営業利益	560	30.6%	665	29.6%	+105	-1.0pt	高い営業利益率を維持

Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 実績
3. FY2018 業績予想
4. **主力事業 Green**
5. 新規事業
 - wevox
 - yenta
6. 成長戦略・その他

従来の人材紹介サービスをリプレイス

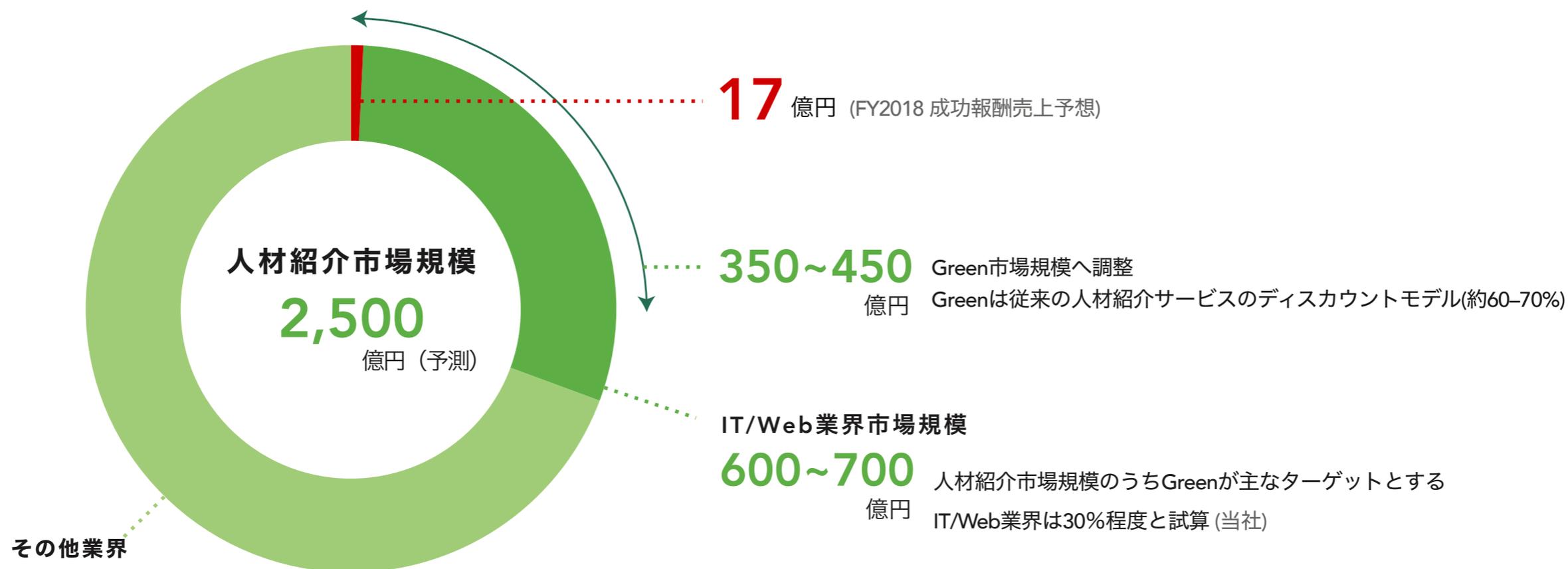
Technologyを駆使し、Greenは人材紹介サービスに革新を起こす

Technology	×	旅行	=	Expedia
		本	=	Amazon
		音楽	=	iTunes
		フリマ	=	mercari

Technology	×	人材紹介	=	Green
------------	---	------	---	-------

Greenが狙うターゲット市場

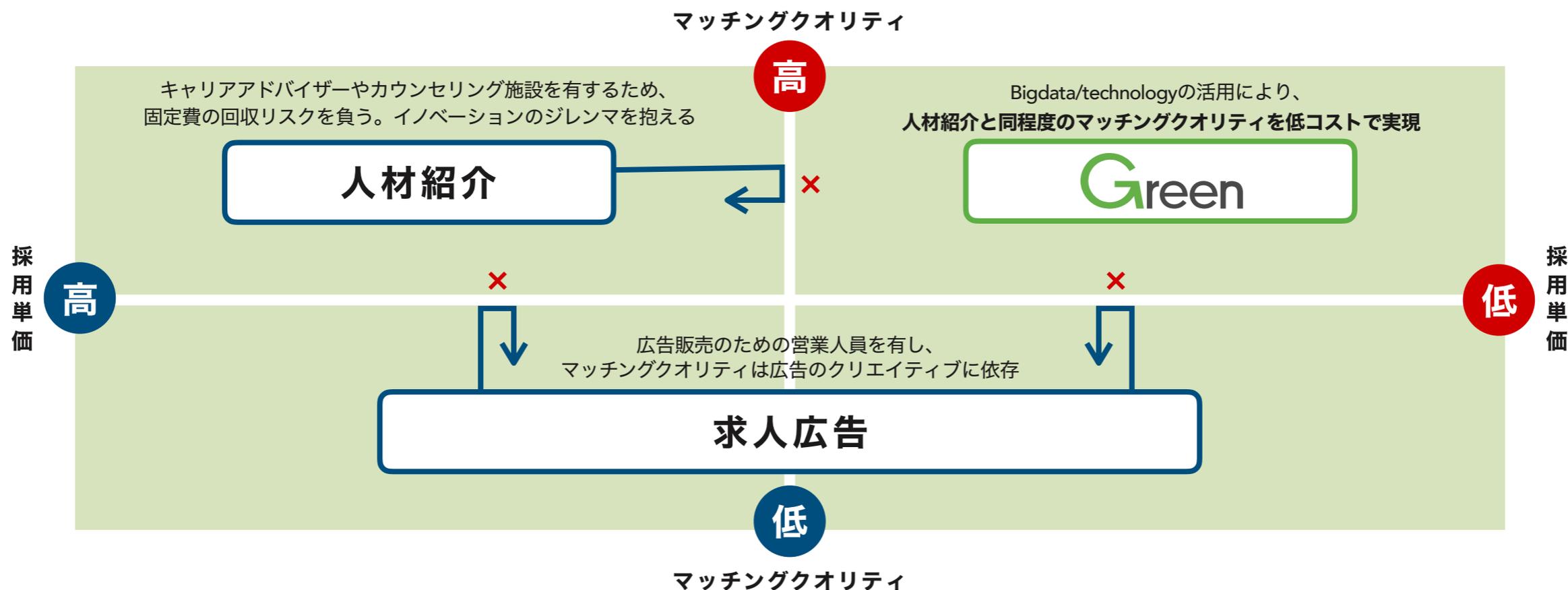
高収益を実現する現状でもターゲット市場規模の5%弱にすぎず、今後Greenの成長可能性は高い



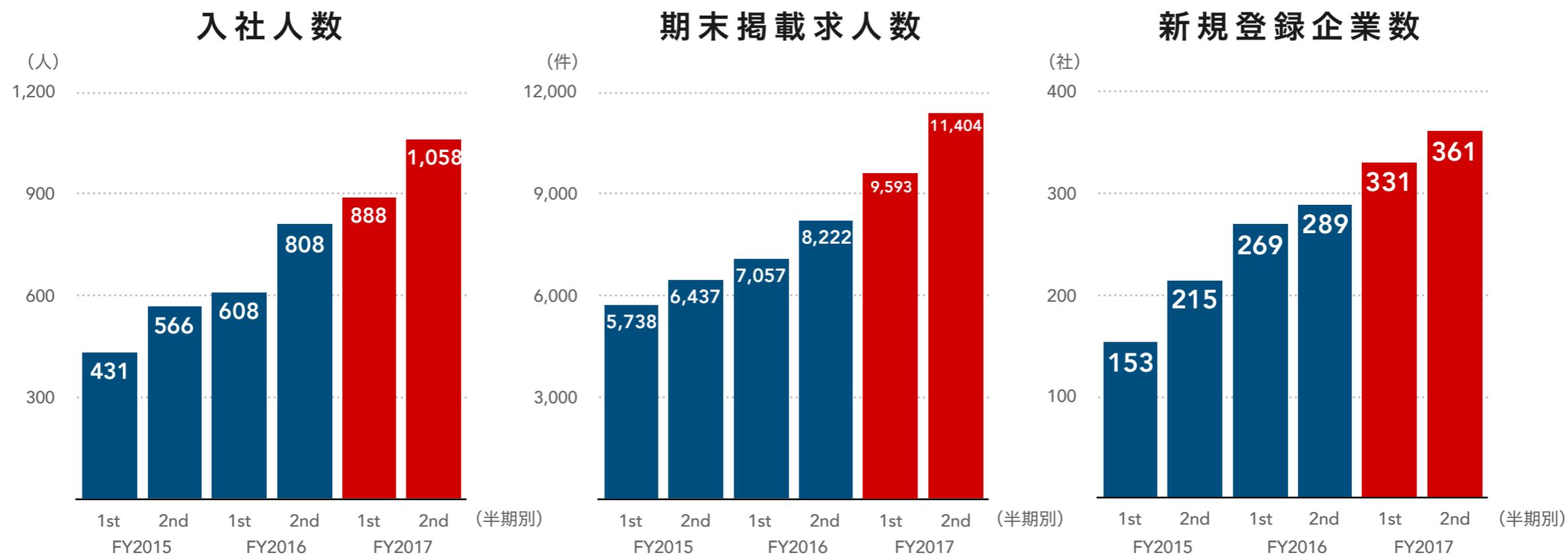
出典：(株) 矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2017年版」

Greenの競争優位

求職者並びに求人企業に関するプロフィールデータ、アクションデータ、及び選考データ（登録、応募、書類選考通過、内定等）などを10年以上に渡り独自に蓄積し、解析/活用

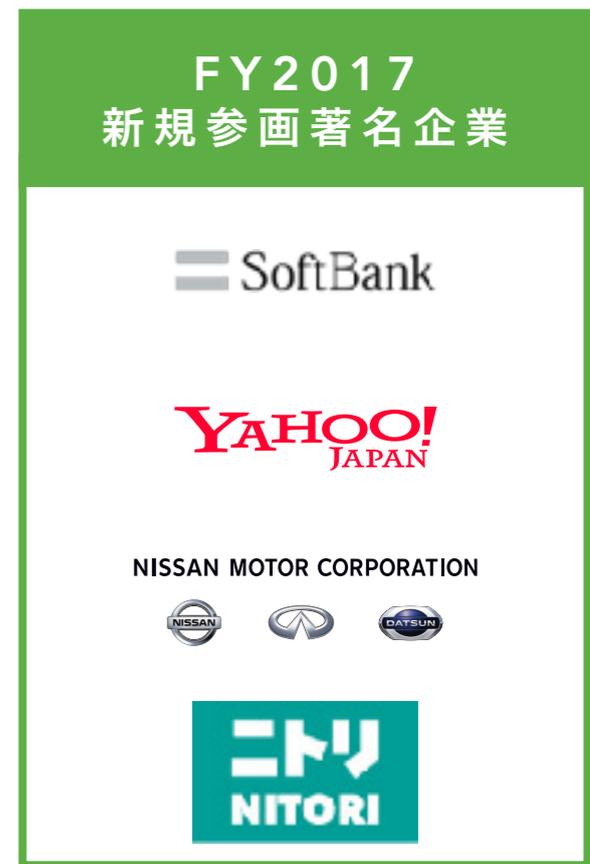


Green主要指標は右肩上がりで推移



IT/Web業界を中心とした数多くの企業が利用

各業界をリードする著名企業をはじめ、近年成長著しい企業にも幅広く利用されている
 また、IT/Web業界にとどまらず、IoT化を背景として多岐の業界にわたり利用されている



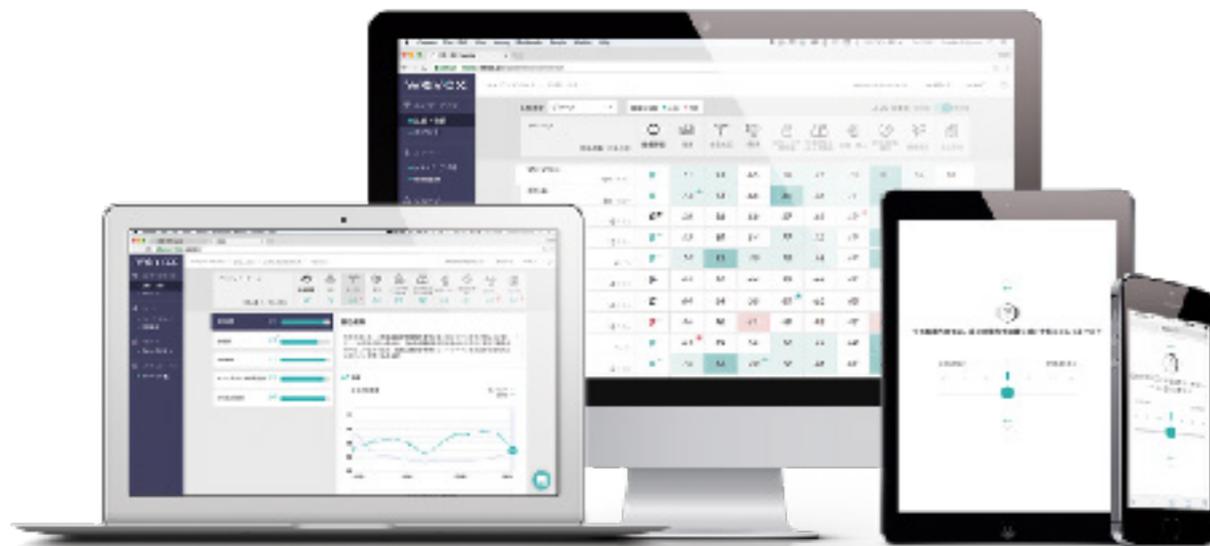
Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 実績
3. FY2018 業績予想
4. 主力事業 Green
5. **新規事業**
 - **wevox**
 - **yenta**
6. 成長戦略・その他

エンゲージメントサーベイによる組織改善ツール

wevox

Energize your team with honest communication cycle



Point 1

エンゲージメントを定量化・可視化することにより、働く人々の生産性を向上させ、組織力向上を実現

※エンゲージメント

エンゲージメントは、従業員の利欲率低下や生産性の向上、さらには企業業績の向上に直結することが証明されている

Point 2

組織課題の特定も可能となるため、組織改善PDCAサイクルを生み出し、昨今着目されている働き方改革の実現を支援

エンゲージメントの重要性

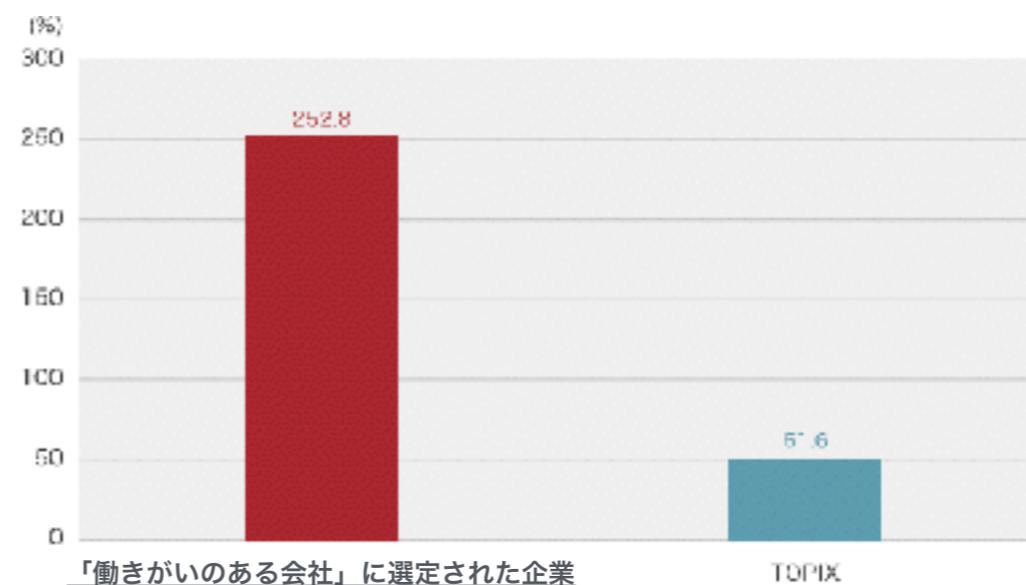
エンゲージメントの高い組織の成長率は、
エンゲージメントの低い組織と比較すると明らかに高い傾向がみられる

株価（設定来）のリターン



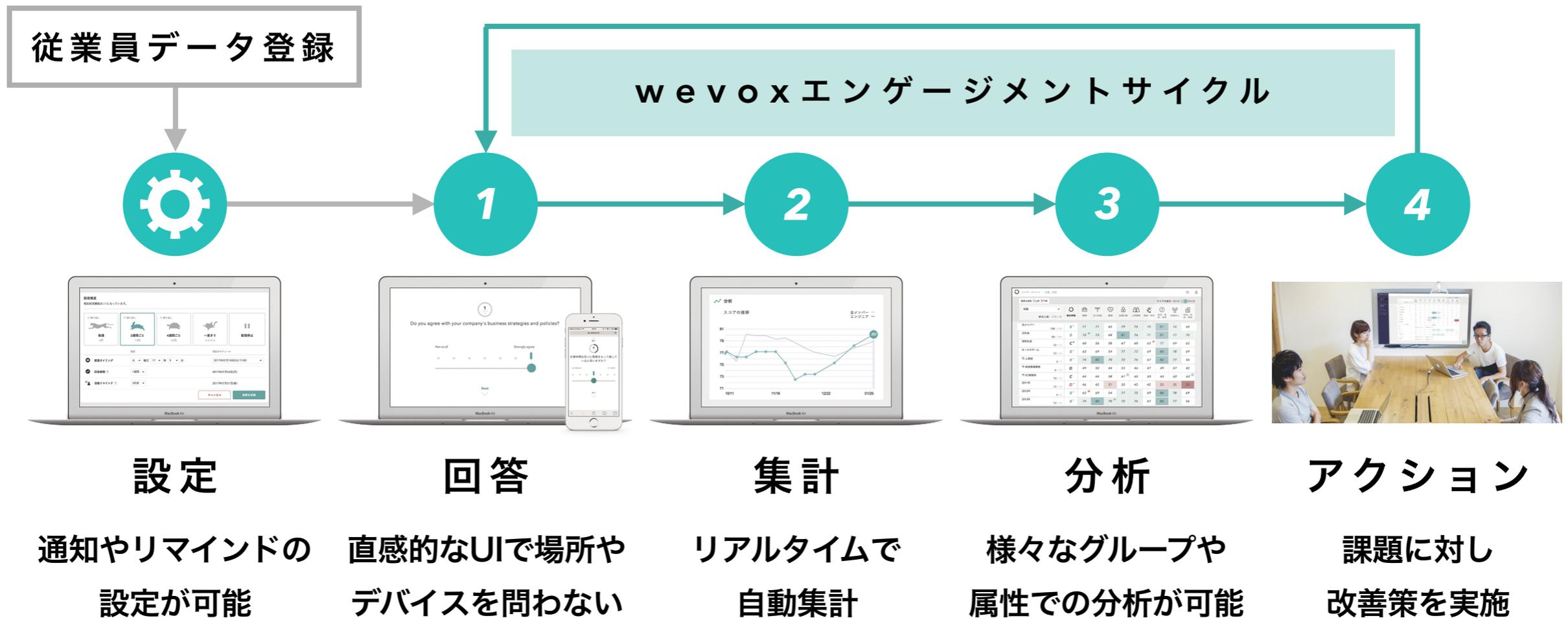
出典：Great Place to Work(R) Institute Japan HP

5年後投資額のリターン



出典：Great Place to Work(R) Institute Japan HP

サービス利用イメージ



マネタイズモデル

安価な価格設定にすることで、導入ハードルを下げ、幅広い顧客層の獲得を目指す

Trial

0 円

無料期間：1ヶ月

Basic Planの全機能を利用可能

Basic Plan

月額 300 円/人

課金対象：サーベイ実施人数

初期費用などはありません

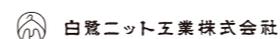
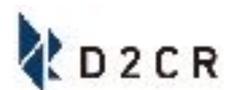
Professional Plan

要相談

数値の分析、解決策の決定、
施策の実施などをサポート

様々な業界・業種がwevoxを導入

wevox導入企業はIT、広告、証券、医療、飲食等の様々な業界・業種にわたる
2017年11月15日現在、198社導入



今後のwevox

FY2018上期

- ▶ **プロダクト品質を高め、単月黒字化を実現**（※限界利益ベース）

※ 限界利益 = 売上高 - (wevox広告宣伝費 + wevox人件費)

FY2018下期

- ▶ **利用企業社数500社 & 月間利用人数5万人**（トライアル含む）

FY2019以降

- ▶ **組織改善サーベイのデファクトスタンダードへ**

「ビジネスを加速させる出会い」を生み出すスマートフォンアプリ

yenta
by TalentBase

ビジネスを加速させる出会い
完全審査制AIビジネスマッチングアプリ



Point 1

組織の枠を超えた横の繋がりを増やすことで、オープンイノベーション・働き方の多様化・生産性の向上などを促進

※オープンイノベーション
企業内部と外部のアイデアが組み合わせることで、革新的で新しい価値を創出する

Point 2

ビジネスパーソンのマッチングを促し、採用・転職・情報交換・人脈形成・営業活動など、様々な目的での出会いを実現

サービス利用イメージ



レコメンドが届く

Facebookのソーシャルデータをもとに、人工知能（機械学習）により、ユーザーと相性の良い10人の候補者を選定し、毎日12時にレコメンド



スワイプ操作

レコメンドされたユーザーを、興味があるか・ないかをスワイプ操作で振り分ける
お互いに「興味あり」とした場合のみ、マッチングが成立



実際に会う

マッチングした相手とメッセージのやりとりをして、ランチやお茶などで会う
起業・提携・出資・採用につながることも

利用状況・実績

2017年9月末時点

ユーザー数： **23,096**人 [審査通過済] 11,161人 累計 マatching数： **713,493**件

ユーザーの所属企業数： **7,279**社 マatching 体験ユーザー率： **94.3%**

ユーザー層とユーザー例



マネタイズモデル

yentaは、2017年3月9日に2つの有料プランをリリース

<p>Basic — 0 円</p> <hr/> <p>通常利用は完全無料</p> <p>レコメンド機能/メッセージ機能 基本機能は完全無料</p>	<p>Active Plan — 月額 1,000 円</p> <hr/> <p>ブースト機能 利用可能</p> <p>より多くの出会いを求める アクティブなユーザー向け (7日間の無料トライアルあり)</p>	<p>Professional Plan — 月額 5,000 円</p> <hr/> <p>ブースト機能/フィルタ機能 利用可能</p> <p>より効率よく対象となる プロフェッショナルに 会いたいユーザー向け (7日間の無料トライアルあり)</p>
---	--	---

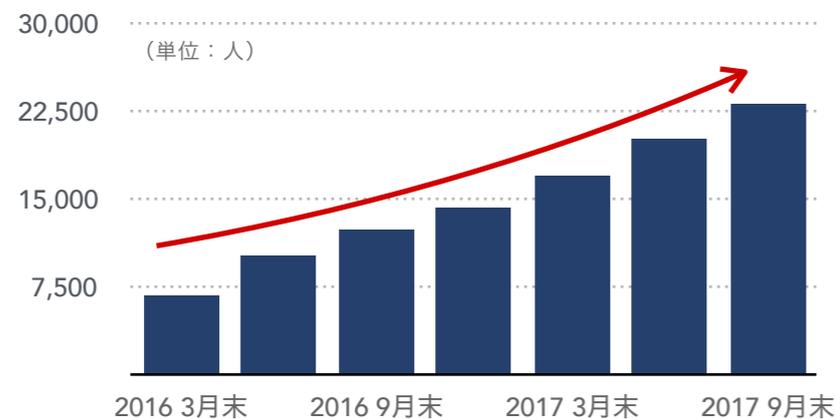
ブースト機能：自分のプロフィールが他のユーザーに表示される回数を5倍にする機能

フィルタ機能：レコメンドで出てくる相手を、年齢・職種・エリア・人気などの条件で絞り込める機能

今後の成長戦略

これまではyentaのサービス自体の価値向上にフォーカス
今後はユーザーの拡大や有料プランの充実を図っていく

ユーザーの拡大



広告宣伝費投資並びに
イベント開催等の集客施策強化

多角的な収益モデルの確立



有料プランの機能拡張及び
法人向けマネタイズプランを導入

今後のyenta

FY2018上期

- ▶ 先行投資を継続し、ユーザー数の拡大

FY2018下期

- ▶ 法人向けマネタイズプランを導入し、
単月黒字化（※限界利益ベース）を実現

※ 限界利益 = 売上高 - (yenta広告宣伝費 + yenta人件費)

FY2019以降

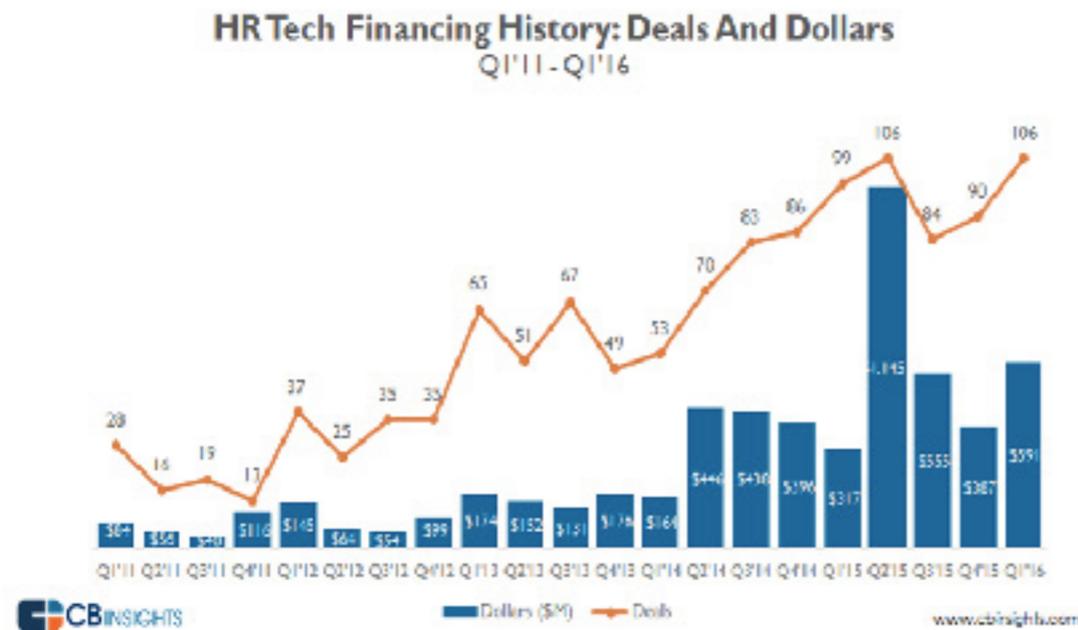
- ▶ ビジネスパーソン必携のアプリケーションへ

Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 実績
3. FY2018 業績予想
4. 主力事業 Green
5. 新規事業
 - wevox
 - yenta
6. 成長戦略・その他

HR市場規模は成長市場

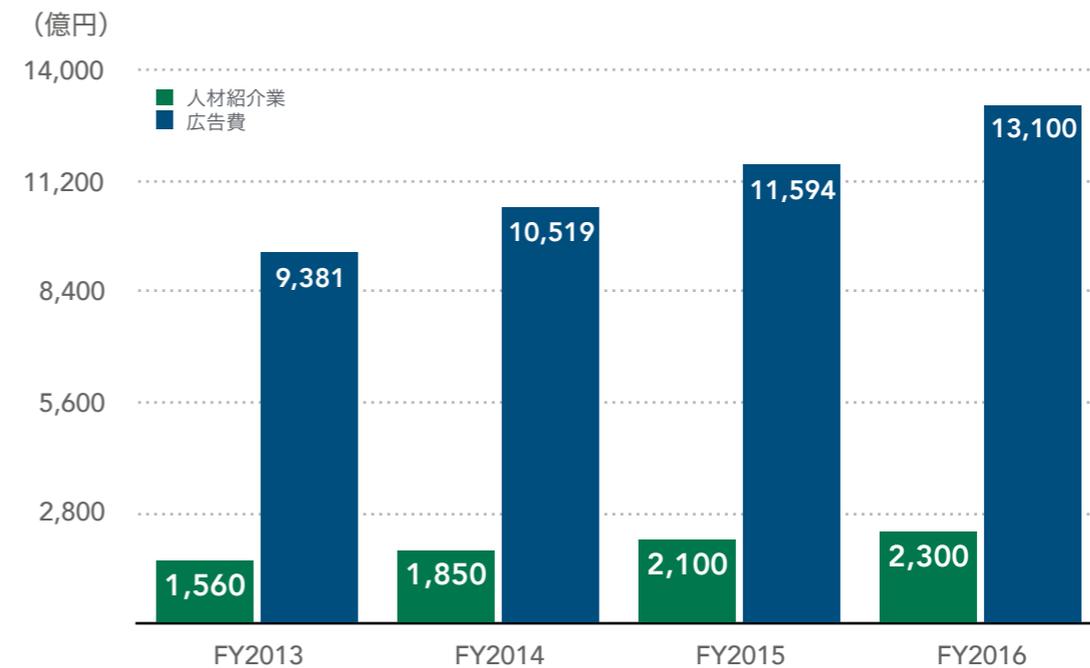
米国におけるHR Tech資金調達額



米国では加速度的な成長

出典：CB Insights : HR Financing History

日本におけるHR市場規模



Technologyによる代替可能性は高い

出典：(株)電通「2016年日本の広告費」
(株)矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2016年版」

中長期的な成長を実現するため、事業の多角化を図る

Green

- ▶ 人材紹介市場成長率を大きく上回る成長を維持

wevix

- ▶ 組織改善サーベイのデファクトスタンダードへ

yenta

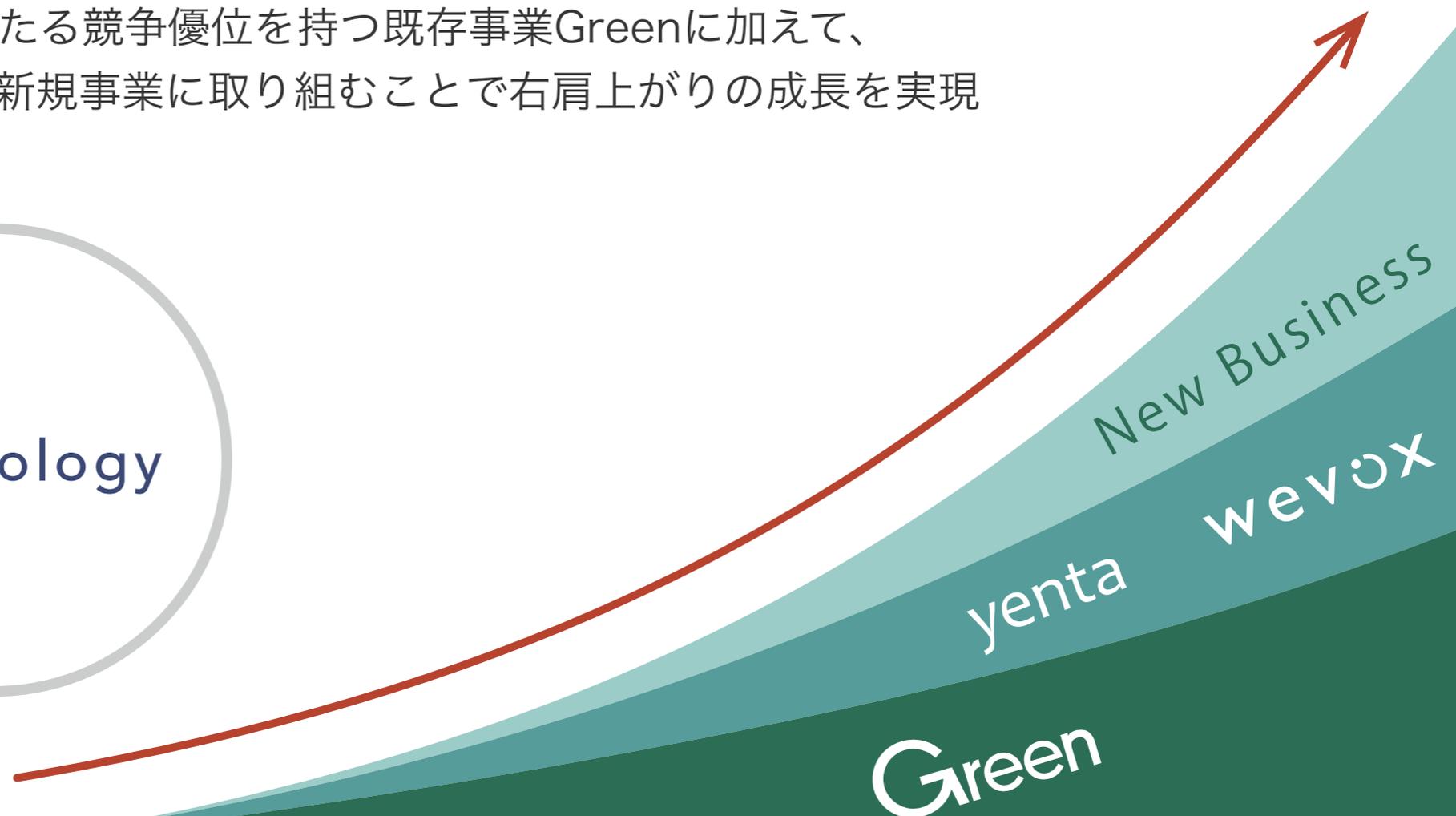
- ▶ ビジネスパーソン必携のアプリケーションへ

New Business

- ▶ HRtech領域における新規事業の立ち上げ

HR×Technology領域における成長戦略

確固たる競争優位を持つ既存事業Greenに加えて、積極的に新規事業に取り組むことで右肩上がりの成長を実現



※ 当該グラフは各事業の将来イメージとなります。中期事業計画等ではありません

トーマツFast50
23位

50 | Technology Fast 50
2017 Japan WINNER
Deloitte.

デロイト トウシュ トーマツ リミ
テッド 2017年 日本テクノロジー
Fast50において、3期連続とな
る23位を受賞

プロダクト品質の向上

wevox
Energize your team with honest communication cycle



yenta

経済産業省
HR Solution contest
準グランプリ

wevox及びyentaは、関係機関が
主催するコンテストで表彰を受け
る。引き続きユーザーグロース及
びプロダクトクオリティの向上を
目指す。

特定譲渡制限付株式
の発行



2017年11月15日に、第2回目
となる全社員に対する特定譲渡制
限付株式を発行。
アトラエが目指す皆経営者主義を
体現。

会社名	株式会社アトラエ
主な事業内容	成功報酬型求人メディア「Green」の運営 組織改善プラットフォーム「wevox」の運営 完全審査制AIビジネスマッチングアプリ「yenta」の運営 新規事業の開発
設立年月日	2003年10月24日
代表者	代表取締役 新居 佳英
正社員数	38名（2017年9月末）
資本金	4億1,985万円（2017年9月末）
所在地	東京都港区三田一丁目10番4号 麻布十番日新ビル 2F

本説明会及び説明資料の内容は、発表日時点で入手可能な情報や判断に基づくものです。将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合でも、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。

また、本説明会および説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等は、様々な要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承下さい。



Atræ

©2017 Atræ, Inc.