

# Atrae

決 算 説 明 資 料

FY2018 3Q

from Oct.2017 to Jun.2018

# Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY 2018 3Q
3. About Business
4. 成長戦略・その他

# エグゼクティブサマリ

FY2018 3Q  
決算

売上高 **1,655** 百万円    YonY **+22.9** %    計画進捗率 **73.6** %  
営業利益 **531** 百万円    YonY **+17.2** %    計画進捗率 **79.9** %

Business

Green主要指標（入社人数・求人数・新規登録企業数） **過去最高**  
wevox利用社数 **大幅増加**

Topics

東京証券取引所第一部への **市場変更**  
公募増資による **12.7億円の資金調達**  
wevox 青山学院大学との **共同研究プロジェクト立上げ**

# Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY 2018 3Q
3. About Business
4. 成長戦略・その他

# 前年同期比較

FY2017 3Q - FY2018 3Q

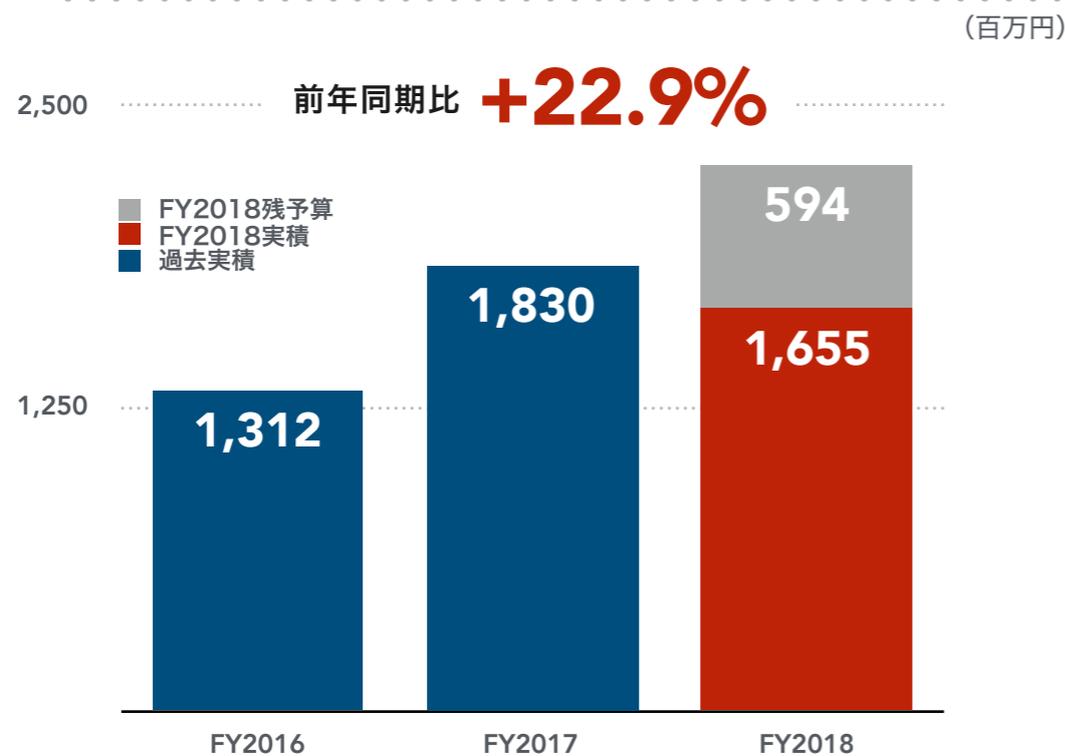
(百万円)

	FY2017 3Q	FY2018 3Q	YoY
売上高	1,346	1,655	+22.9%
営業費用	892	1,123	+25.8%
営業利益	454	531	+17.2%
営業利益率	33.7%	32.1%	△ 1.6pt

# 売上高の通期および四半期推移

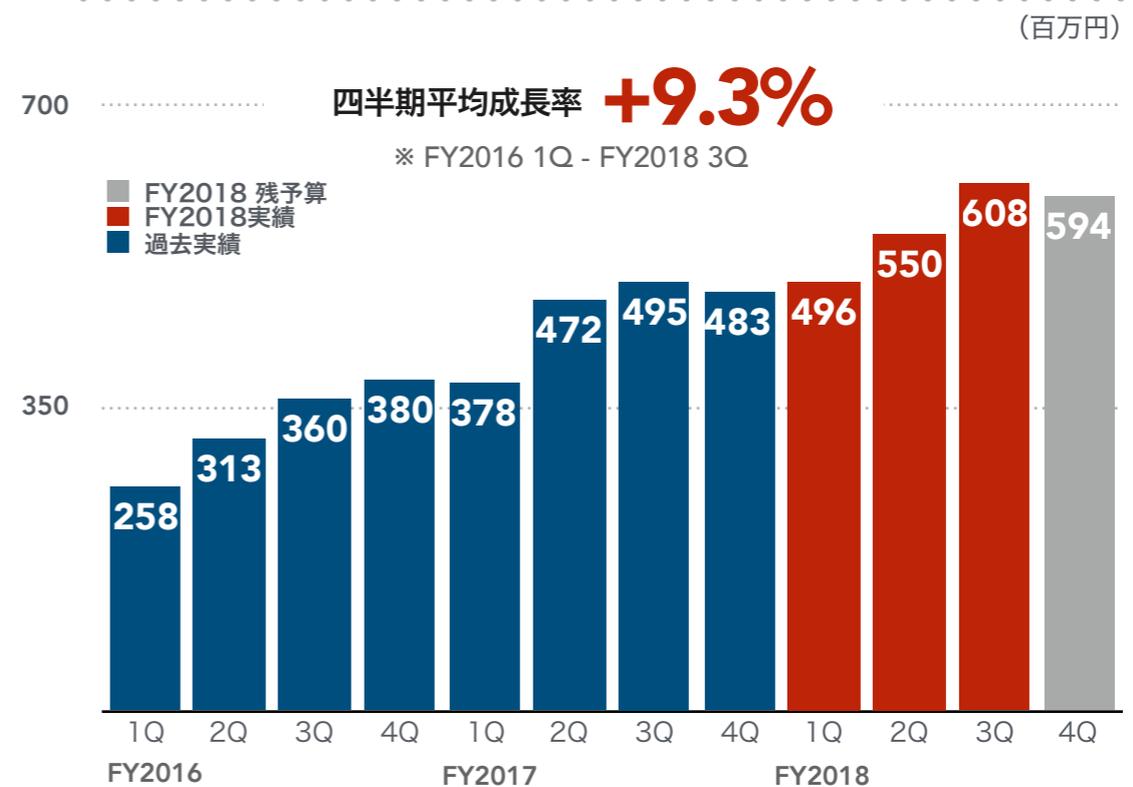
通期、四半期ともに高い成長率を維持。Green関連売上高が97%を占める

## 通期売上高推移



Greenを中心に高い成長率  
当期新規事業は約10倍超の売上高

## 四半期売上高推移

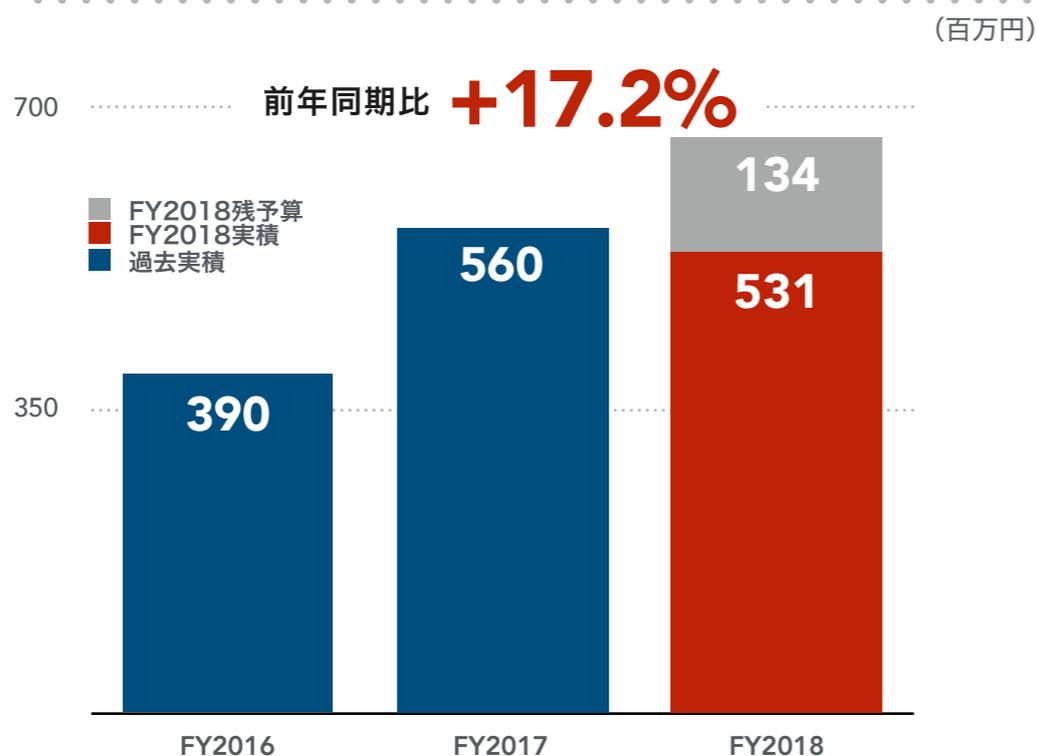


求職者の入社時期に影響を受けるものの  
毎四半期安定的に成長

# 営業利益の通期および四半期推移

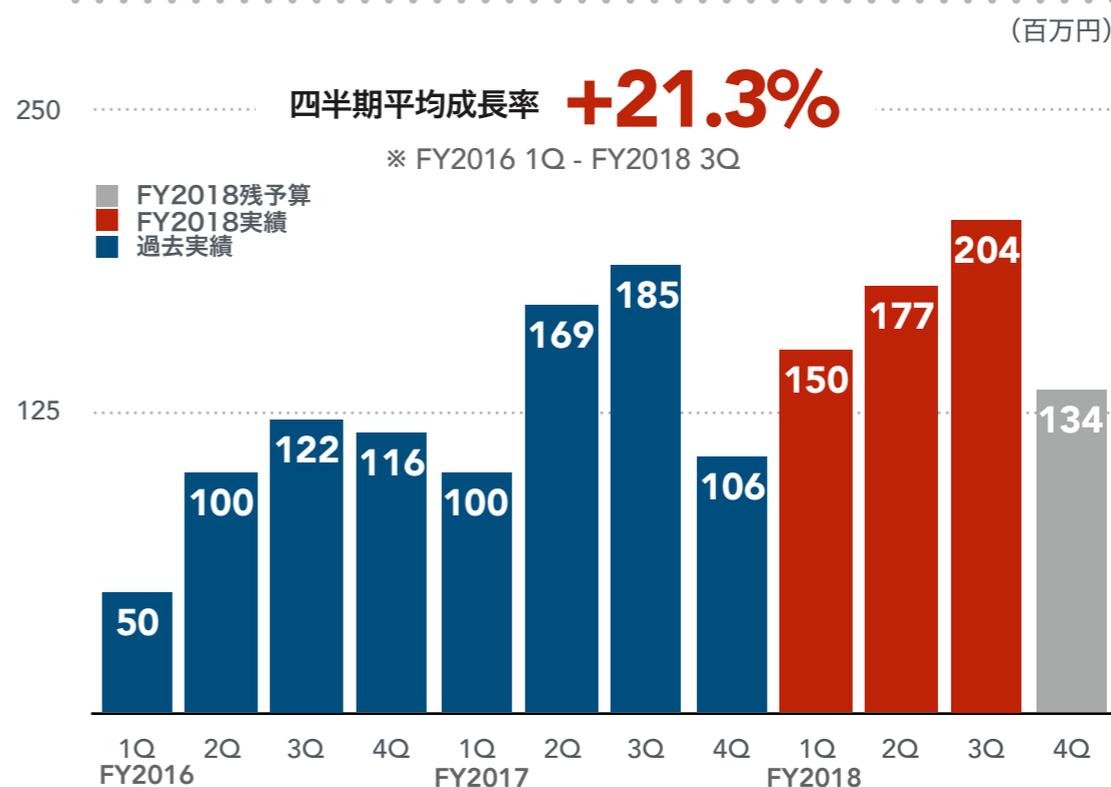
高い成長率と営業利益率を維持しつつ、広告宣伝費や新規事業への投資を継続

## 通期営業利益推移



Greenの収益性は右肩上がり  
新規事業投資を継続しつつも利益率は高水準

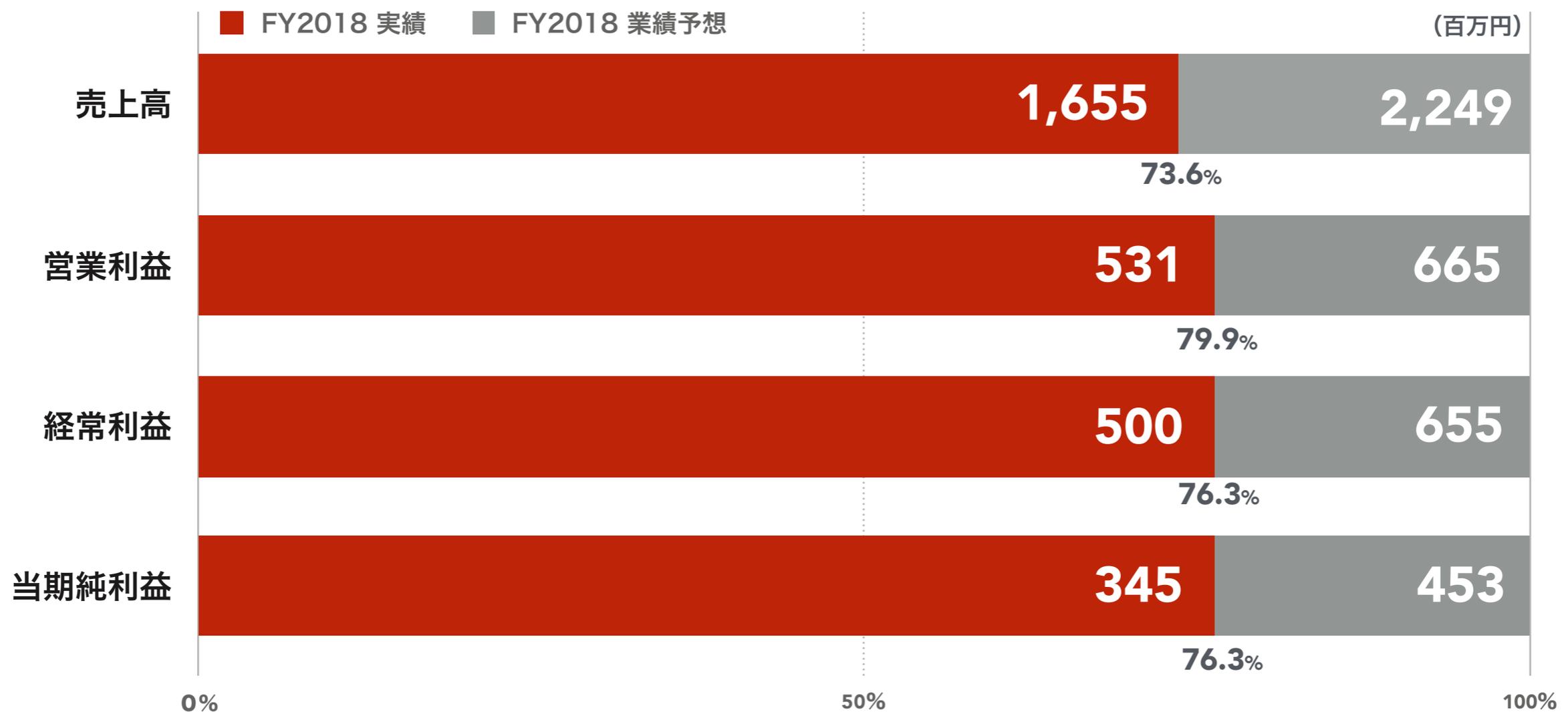
## 四半期営業利益推移



中長期的な成長を実現するため  
広告宣伝費および新規事業への投資を継続

# 業績見通しおよび計画進捗率

FY2018 3Q累計



# 前年同期比較 (売上高対比)

FY2017 3Q - FY2018 3Q

	FY2017 3Q		FY2018 3Q		YoY			(百万円)
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	増減率	売上高比増減	備考
売上高	1,346	100.0%	1,655	100.0%	+308	+22.9%	-	
営業費用	892	66.3%	1,123	67.9%	+230	+25.8%	+1.6pt	
(広告費)	(530)	(39.4%)	(677)	(41.0%)	(+147)	+27.7%	(+1.6pt)	広告効果を勘案した投資
(人件費)	(206)	(15.4%)	(257)	(15.5%)	(+50)	+24.3%	(+0.1pt)	生産性を意識した人員政策
(その他)	(155)	(11.5%)	(188)	(11.4%)	(+32)	+21.2%	(-0.1pt)	開発費など
営業利益	454	33.7%	531	32.1%	+77	+17.2%	- 1.6pt	高い営業利益率

# Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY 2018 3Q
- 3. About Business**
4. 成長戦略・その他

# HR Tech領域において3つの事業を展開



# IT/Web人材に強みを持つ成功報酬型求人メディア

## Green



### Greenの名前の由来

転職者にとって自分だけの「青信号(Green Light)」を見つけられるサイトという意味を込めている。

#### Point 1

#### 業界初の成功報酬型求人メディア

先行優位性から、利用企業・ユーザー共に高い認知度を誇る、業界のリーディングサービス

#### Point 2

#### 一律の固定料金により安価な採用を実現

エリアごとに設定された一律の固定料金システムにより、競合サービスと比較してもリスクなく、安価に優秀な人材の採用を実現

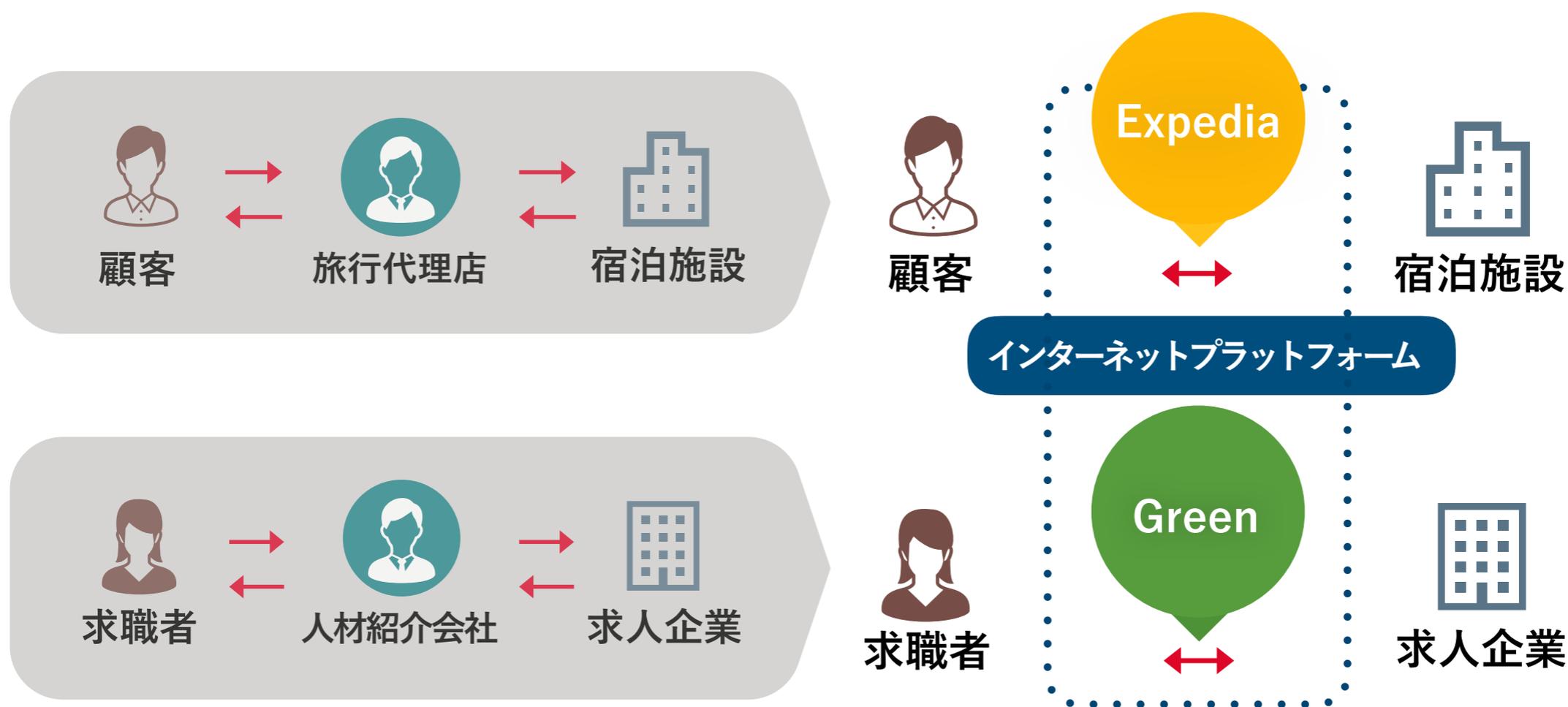
#### Point 3

#### ダイレクトリクルーティングを可能とするプラットフォーム型サービス

求人企業ならびに求職者が自身のニーズに基づき自発的かつ双方向にアクション&コミュニケーションが可能なプラットフォーム型のサービス

## IT活用により効率的なマッチングを実現

従来の労働集約的なビジネスモデルは、ITの活用によりあらゆる業界でリプレイスされている。  
Greenは、人材紹介会社が行ってきた求職者と求人企業のマッチングを、ITを用いてリプレイス。



## Greenの競争優位性

### 圧倒的な先行優位

成功報酬型モデルは  
Greenが先駆け（運営10年超）

登録企業数

**5,000 社超**

登録ユーザー数

**54 万人超**

利用企業・ユーザー共に  
Green認知度は極めて高い

### 価格競争力

アドバイザーや施設コストは  
不要であるため低コストを実現



専門的なアドバイザー



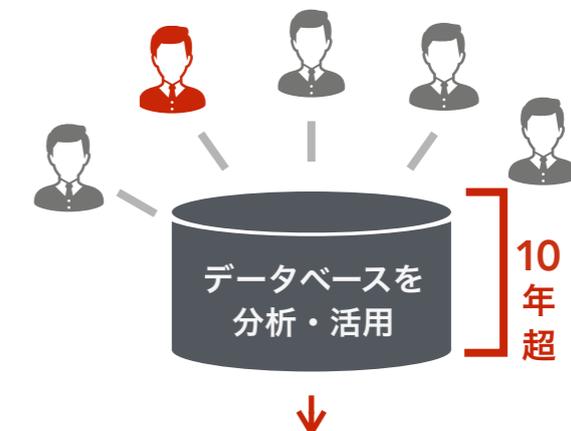
カウンセリング施設

固定費を抱えないビジネス  
圧倒的なコスト競争力を有する

### ビッグデータの蓄積・活用

Greenを通してビッグデータ<sup>※1</sup>  
を蓄積、活用

※1アクションデータ、プロフィールデータ、選考データ等

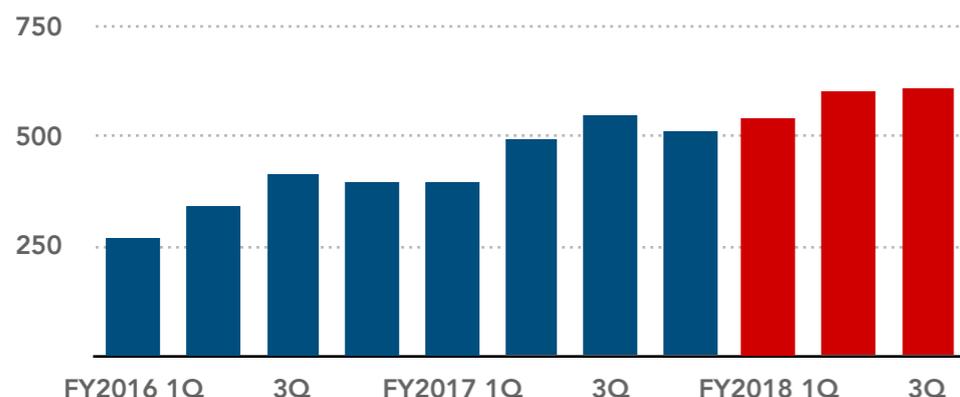


ビッグデータの活用により  
高精度のマッチングを実現

# Greenの主要指標は右肩上がりで推移

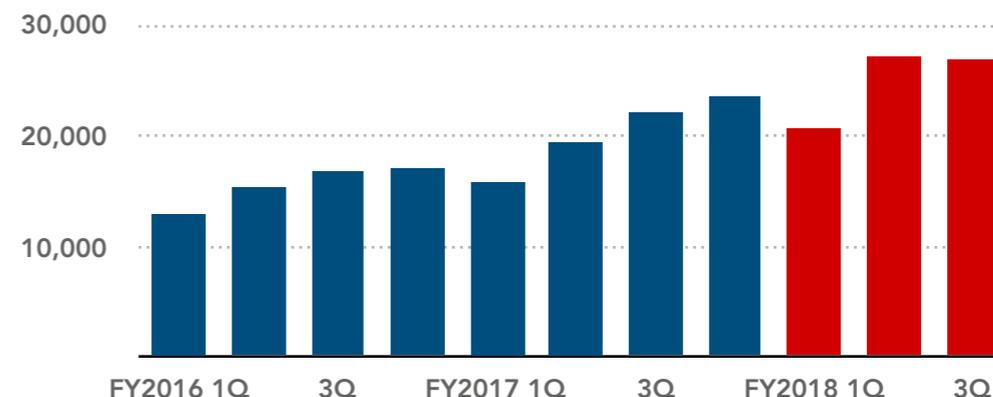
## 入社人数

入社時期の影響を受けるものの、継続して増加傾向



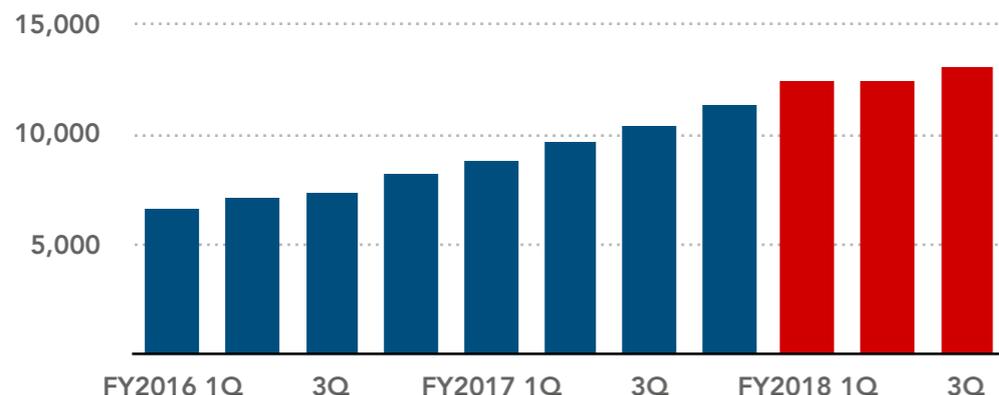
## アクティブユーザー

ユーザー獲得に向けた広告宣伝費の投資に伴い増加



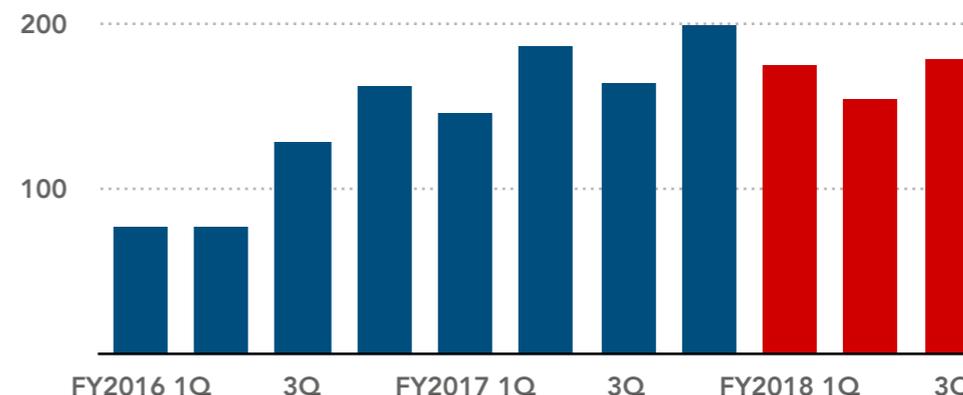
## 掲載求人数

堅調に増加する一方、高いマッチング率を維持



## 新規登録企業数

毎四半期150社~200社の安定的増加



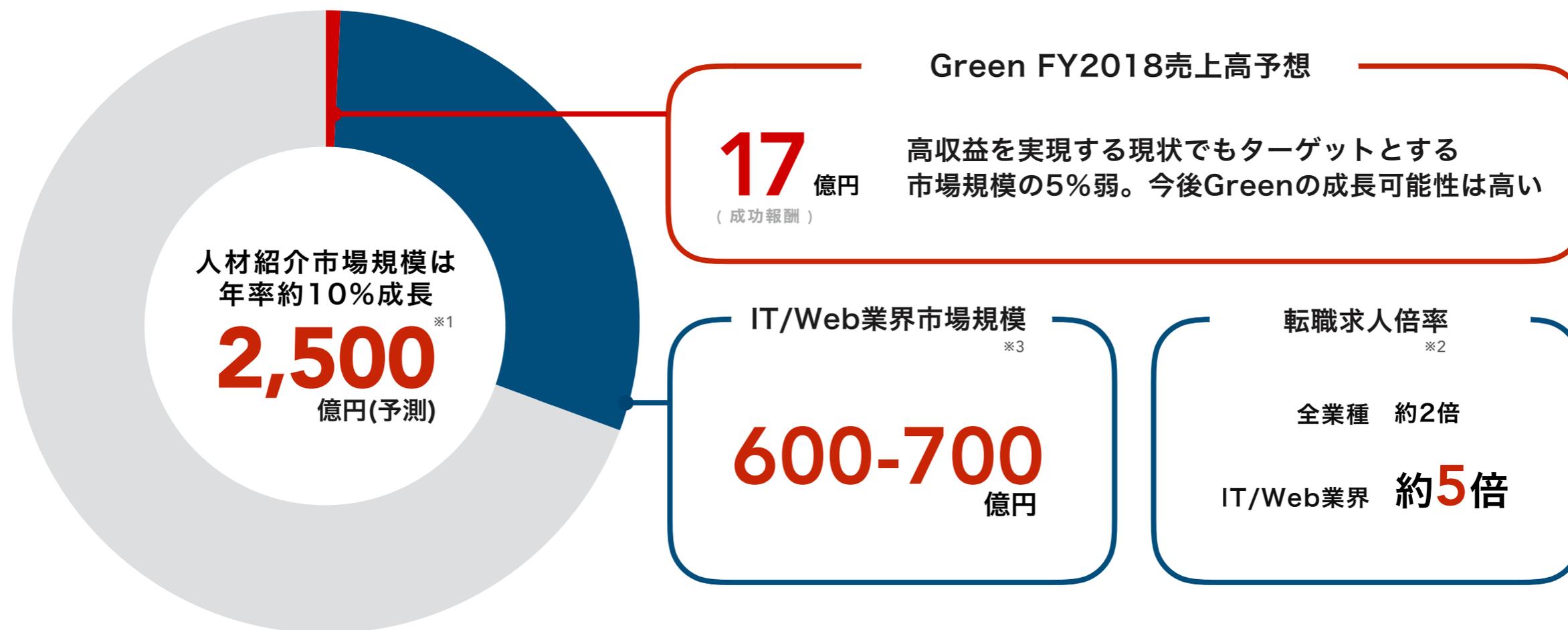
## あらゆる産業におけるIT化やIT導入の必要性に伴い 多種多様な企業が参画

引き続き、IT/Web業界における近年成長著しい企業の参画が中心でありつつも  
様々な業界でデジタル化が進んでいることや、上場に伴う知名度や信用力の向上により  
各業界における著名企業など、利用企業の裾野が拡大している状況。



## Greenの将来性

確固たる競争優位性 × 成長を続ける市場規模



※1 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」 ※2 出典：DODA 転職求人倍率レポート(2018年7月) 求職者1名に対し、中途採用の求人が何件あるかを算出した数値 ※3 アトラエ推定

# エンゲージメントサーベイによる 組織改善ツール

## wevox



### エンゲージメント

組織に対する自発的な貢献意欲や、主体的に仕事に取り組んでいる心理状態を評価したもの。学術的に企業業績との因果関係が立証されている。

### Point1 エンゲージメントの可視化

エンゲージメントに関して、国内第一人者である北里大学島津教授の監修に基づき、日本で初めてエンゲージメントの可視化を実現

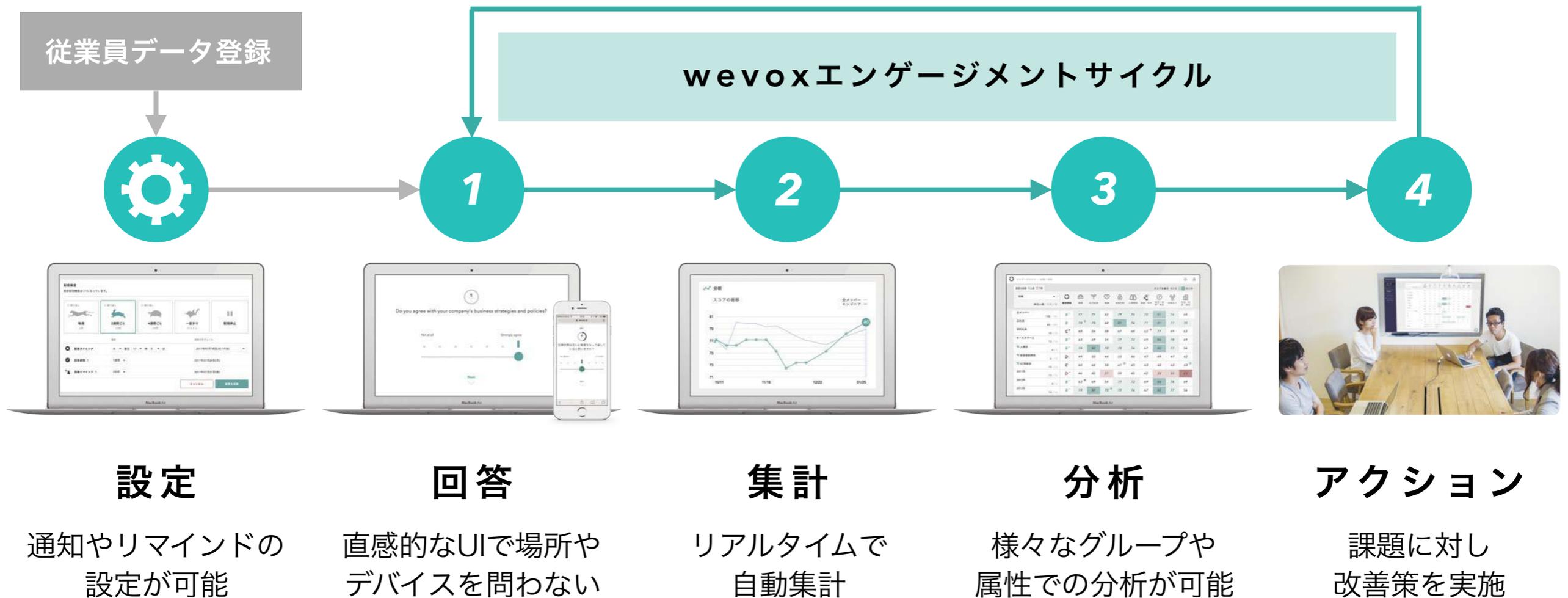
### Point2 テクノロジーの活用

収集した膨大なデータを自動で分析し、組織の課題を即時に把握可能に

### Point3 SaaSモデルによる低価格の実現

SaaSモデルとすることで月額社員一人あたり300円という低価格での提供を実現

## wevoxの利用イメージ



## wevox利用事例

企業実態に即した様々な導入事例あり

これら取り組みにより、マネジメント力、組織のエンゲージメントの向上を図る

**LINE** 導入1年超

  
START TODAY CO.,LTD. 導入半年

日本法人を中心とした  
国内の主要なLINEグループで活用中

グループ会社を含む  
全社で活用中

### 実施施策

- 全組織の状態を可視化
- 1on1実施とエンゲージメントスコアの関係性を分析し、1on1の導入を進める
- 現場の執行役員やマネジャーを巻き込みエンゲージメント改善に取り組んでいる

### 実施施策

- 全社にてサーベイ実施後、人事部主導でフォロー研修会を実施
- wevoxスコアをもとに、管理職同士が改善策を検討し、マネジメント力向上と組織改善に取り組んでいる

# 様々な業界でwevoxの導入が促進されている

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  
2018年8月現在、**400**を超える企業・組織が導入。すでに回答データは **300** 万件を突破。

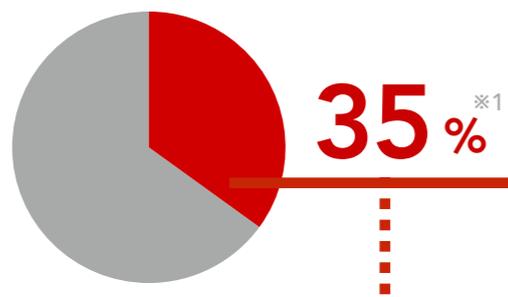


wevoxランディングページより抜粋

## wevoxの将来性

米国では経営指標として  
エンゲージメントが注目を  
集めている

経営指標にエンゲージメントを  
取り入れている企業の割合  
(対象：米国売上上位500社)



Apple, Amazon, Facebook  
を含む35%が取り入れている。

低いチャーンレート<sup>※2</sup>

※2 解約率 SaaSビジネスの場合、3%が目安とされる

平均 **2%**未満  
を実現

カスタマーサクセスに注力し  
拡大に向けた体制強化

先行優位性

wevoxは  
エンゲージメント  
サーベイの先駆け

先行優位性を活かし  
シェア獲得を目指す

※1アトラエ調べ

# 「ビジネスを加速させる出会い」を 生み出すビジネスマッチングアプリ

## yenta



### Point 1

#### 組織の枠を超えた魅力的な出会いを実現

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

### Point 2

#### テクノロジーの活用

人工知能(機械学習)を駆使し、多くのマッチングを実現

### Point 3

#### 高いユーザー満足度

App storeレビューにて、★4.2 (5.0点満点 251件)を獲得  
ポジティブな内容が大半を締め、高いユーザー満足度を実現

# yentaの使い方

## レコメンドが届く



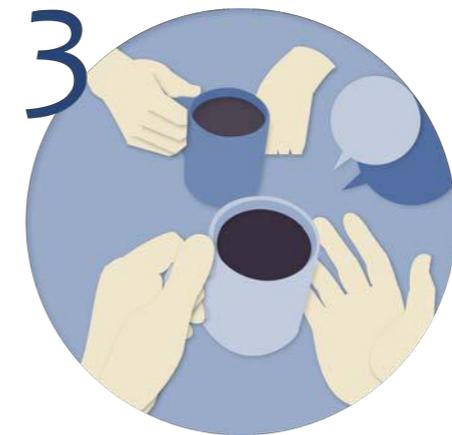
Facebookのソーシャルデータをもとに、人工知能（機械学習）により、ユーザーと相性の良い10人の候補者を選定し、毎日12時にレコメンド。

## マッチングする



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。

# yentaのマネタイズモデル

## 個人向けマネタイズモデル

月額 **1,000** 円

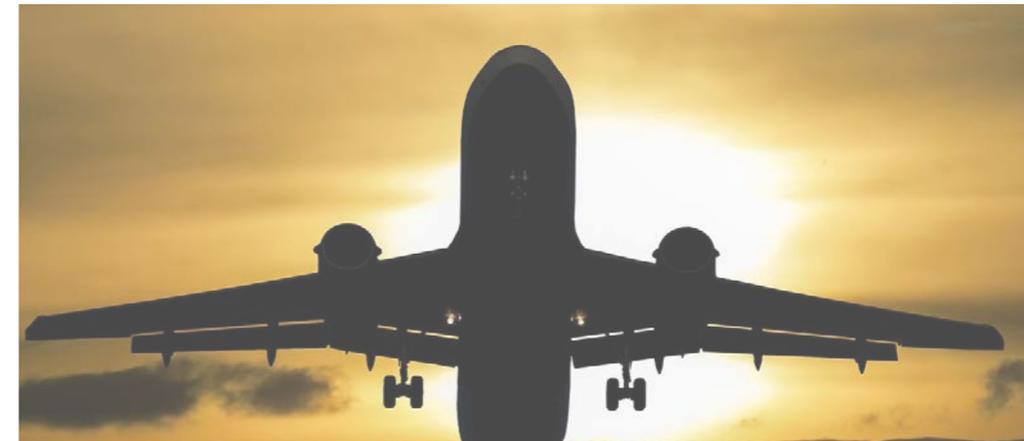
ブースト機能：自分のプロフィールが他のユーザーに表示される回数を5倍にする機能

月額 **5,000** 円

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

より魅力的な出会いを効率的に求めるユーザーに対し、有料プランを提供

## 法人向けマネタイズモデル



約30社への実証実験を終え  
2018年10月より本格始動

## 利用状況・実績

2018年6月末時点

### 著名経営者も多数利用



株式会社メルカリ  
取締役 社長兼COO  
小泉 文明 様



株式会社Kaizen platform  
Co-founder & CEO  
須藤 憲司 様



株式会社じげん  
代表取締役社長  
平尾 丈 様



株式会社ブレインパッド  
代表取締役 会長  
草野 隆史 様



株式会社フリークアウト・ホールディングス  
取締役  
佐藤 裕介 様

ユーザー数

38,302人

[審査通過済] 17,469人

累計マッチング数

1,234,456件

マッチング体験ユーザー率

92.6%

## マッチング事例

採用

yenta主催meetupにて2名の採用を実現

コネヒト株式会社様  
社内広報 × エンジニアの出会い

出資

ベンチャー企業がyentaの出会いをきっかけに資金調達を達成

株式会社フリークアウト様・株式会社インフォステラ様  
経営者 × エンジニアの出会い

案件  
獲得

フリーランスの新たな働き方を確立

フリーランス研究家 黒田様  
フリーランス × 各種ビジネスパーソンの出会い

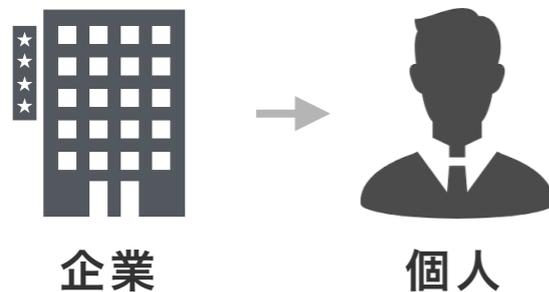
コミュ  
ニティ

革新的な人事の在り方を促進する社団法人を発足

大手コンサルティングファーム所属 佐藤様  
経営コンサルタント × 各種ビジネスパーソンの出会い

# yentaの将来性

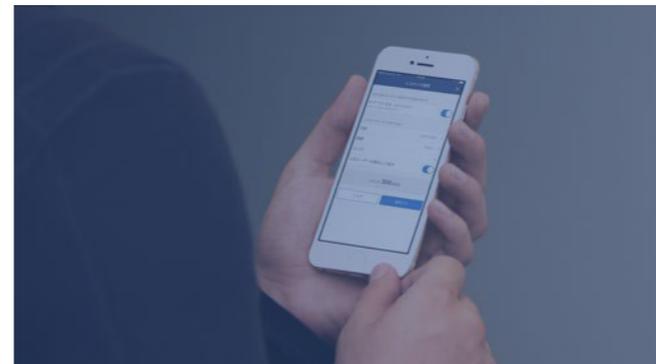
## 企業から個人への パワーシフト



クラウドファンディング、仮想通貨、様々なプラットフォームが台頭し、個人の活躍できる範囲が広がり会社組織に依存できない時代へと突入。

## 高いMAU率<sup>※2</sup>

※2 Monthly Active Users 月当たりのアクティブユーザー数



広告費抑制、東京エリア限定としながらも、高いMAU率を維持。広告投資増加、エリア拡大に伴う本格拡販に期待。

## 都市展開によるスケール



アプリという性質上、国内外を問わずスケールは比較的容易。特に、東南アジアでは、ビジネスパーソン同士の高い交流ニーズが存在。なお、アジア圏でも、類似・競合サービスは存在しない。

※1 フリーランスは、1,119万人 その経済規模は20兆円を超えると試算 出典) ランサーズ株式会社

# Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY 2018 3Q
3. About Business
4. 成長戦略・その他

## 東京証券取引所 第一部への市場変更



2018年6月12日に、東京証券取引所マザーズ市場から同取引所一部へ市場変更。  
信用力の向上とともに、知名度拡大、ビジネスの拡大を目指す。

## 公募増資12.7億円 を実施



総額12.7億円の公募増資を実施。広告宣伝費6.6億円、人件費2.8億円、システム・開発費3.3億円に充当。  
自己資本比率は、86.0%から91.4%に向上。  
強固な財務基盤を基に、既存事業のさらなる発展を目指す。

## 青山学院大学との 共同研究

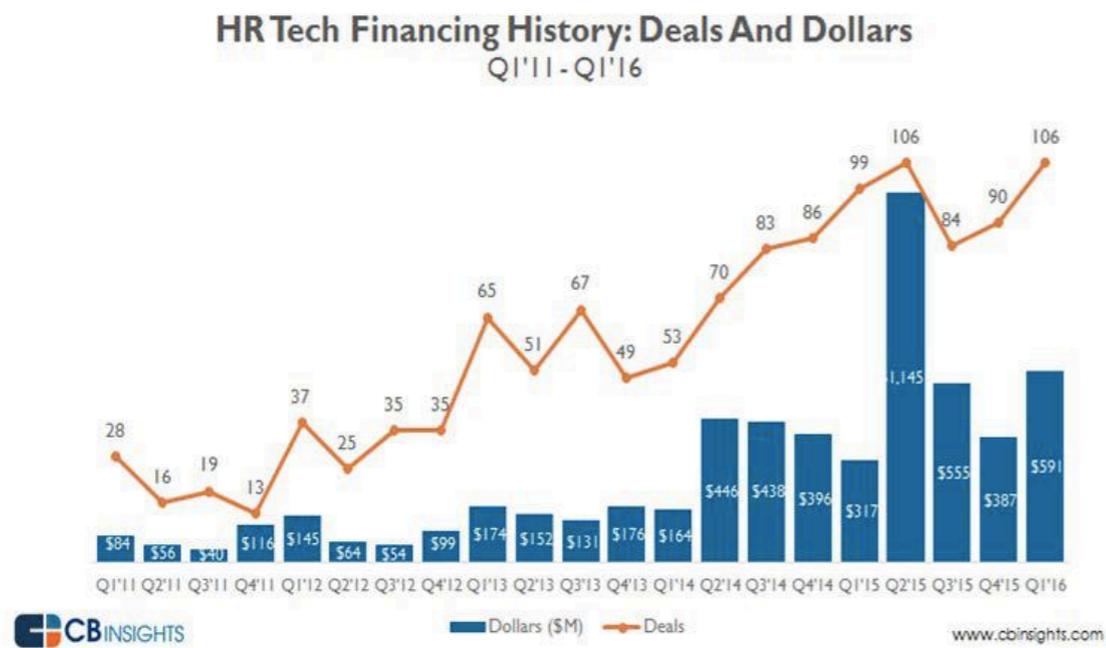


※ プレスリリースより抜粋

スポーツの競技パフォーマンスと組織に対するエンゲージメントの関連性についての共同研究を立ち上げ。  
企業という組織の枠を超えた、wevoxの様々な形態の組織へ利用可能性を研究

# HR市場は成長過程

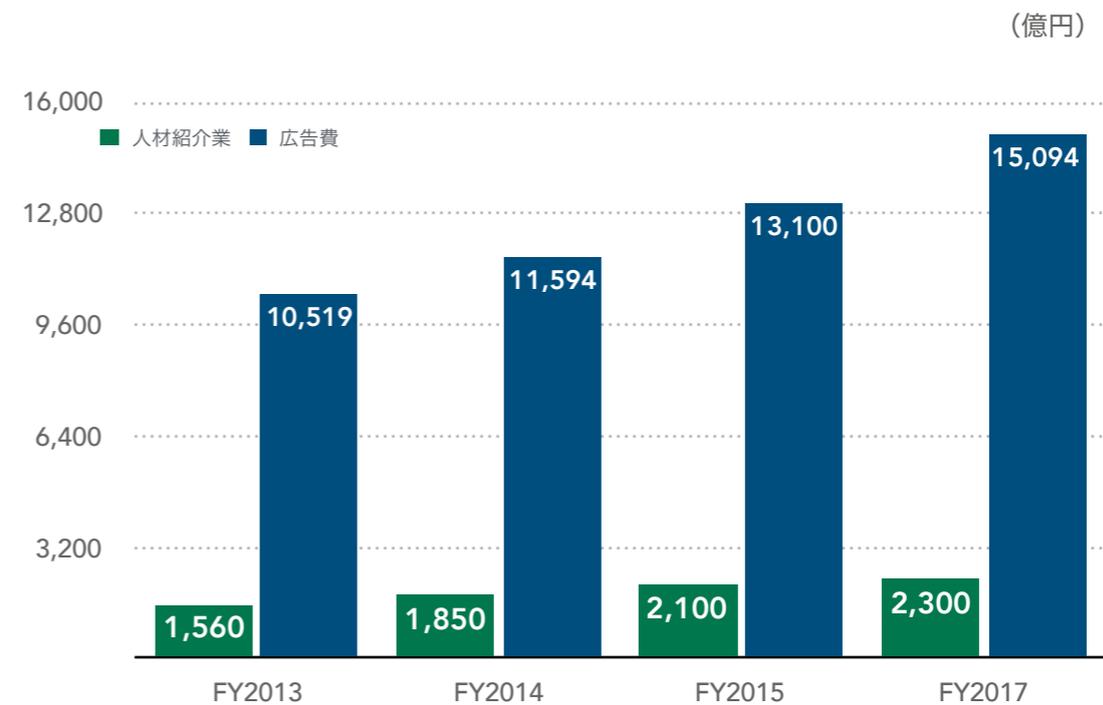
## 米国におけるHRTech資金調達額



**米国では加速度的に成長**

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「2017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」

# HR×Technology領域における成長戦略

確固たる競争優位を持つ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

高い組織力を武器に、  
これからも社会に価値ある事業の創造に挑戦

Green

人材紹介市場成長率を大きく上回る継続的な成長の実現

wevix

エンゲージメントサーベイとして唯一無二のツールへ

yenta

世界中のビジネスパーソン必携のアプリへ

New Business

HR Tech領域における新規事業の立ち上げ

# 成長戦略を実現するための組織力

## 高い定着率

年平均離職者数

1.3 人

※ 直近3年平均

平均年齢

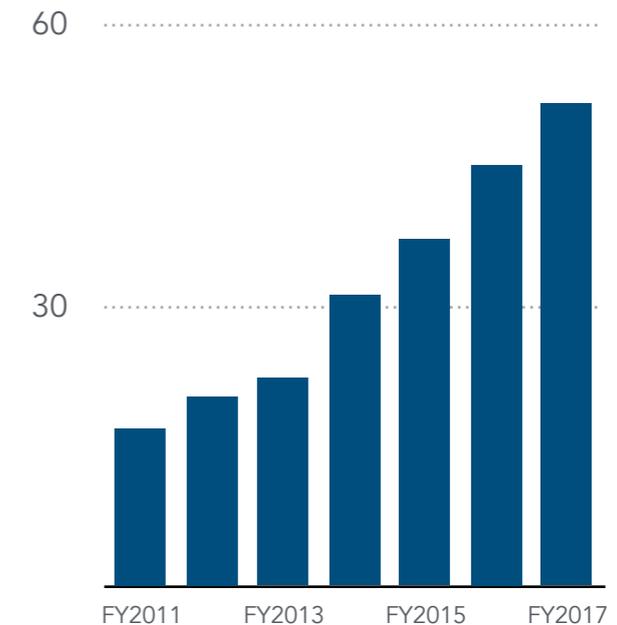
28 歳

## 高いエンゲージメント



※ 100人未満の部

## 高い生産性



強い組織力を有するからこそ  
中長期的な戦略の立案、実行が可能

過去6年にわたり  
生産性は右肩上がり

# Atrae

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	43名（2018年6月末）
資本金	1,074百万円（2018年6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

本説明会およ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**

©2018 Atræ, Inc.