

ウォンテッドリー株式会社

2018年8月期 決算説明

15.Oct.2018

目次

- 1. 環境認識と当社の価値提供**
- 2. サービス概要**
- 3. 今後の展望**
- 4. 2018年8月期 実績**
- 5. 2019年8月期 会社計画**
- 6. 参考情報**

環境認識と当社の価値提供

シゴトでココロオドル人をふやす

私達のミッションは「シゴトでココロオドル人をふやす」です。そのために、共感軸での出会いの創造（Visit）、つながりの構築（People）、つながりの活用（Chat）をワンストップで提供するビジネスSNS、Wantedlyを提供しています。

平均寿命が100年を突破していくこれからの時代に、1人でも多くの人ワクワクしたり、熱中してシゴトと向き合えるような世界を実現するために、Wantedlyは「はたらくすべての人のインフラ」を国境を越えて作っていきます。

会社訪問サービス



つながり管理アプリ



ビジネスチャット



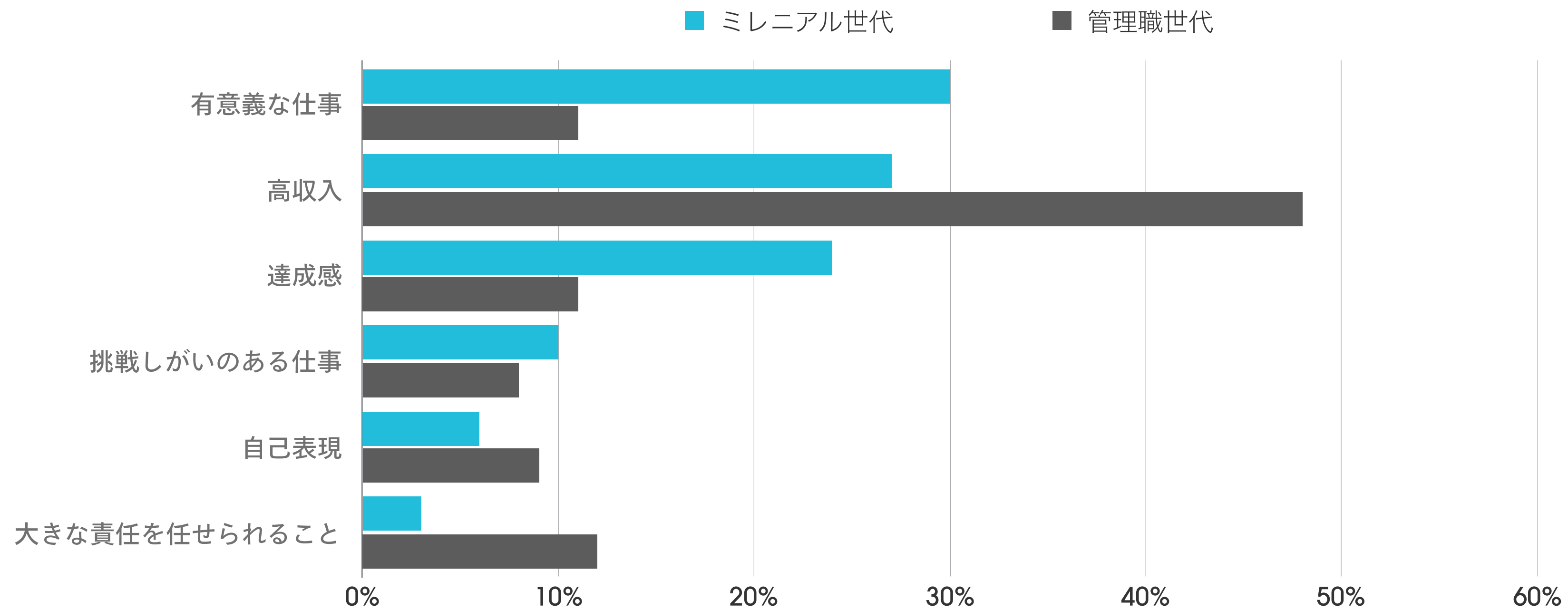
当社を取り巻く社会トレンド

- ① **仕事は条件だけでなく意義も重要に**
- ② **企業の短命化・人の長寿化が進む**
- ③ **人口減で企業買い手時代の終焉**

当社を取り巻く社会トレンド

① 仕事は条件だけでなく意義も重要に

仕事をする上で最も重要なことは？



出所：Career Advisory Board, presented by DeVry University “How the Recession Shaped Millennial and Hiring Manager Attitudes about Millennials’ Future Careers”

当社を取り巻く社会トレンド

① 有意義 = 企業や仕事仲間との共感



共感による
企業との出会い

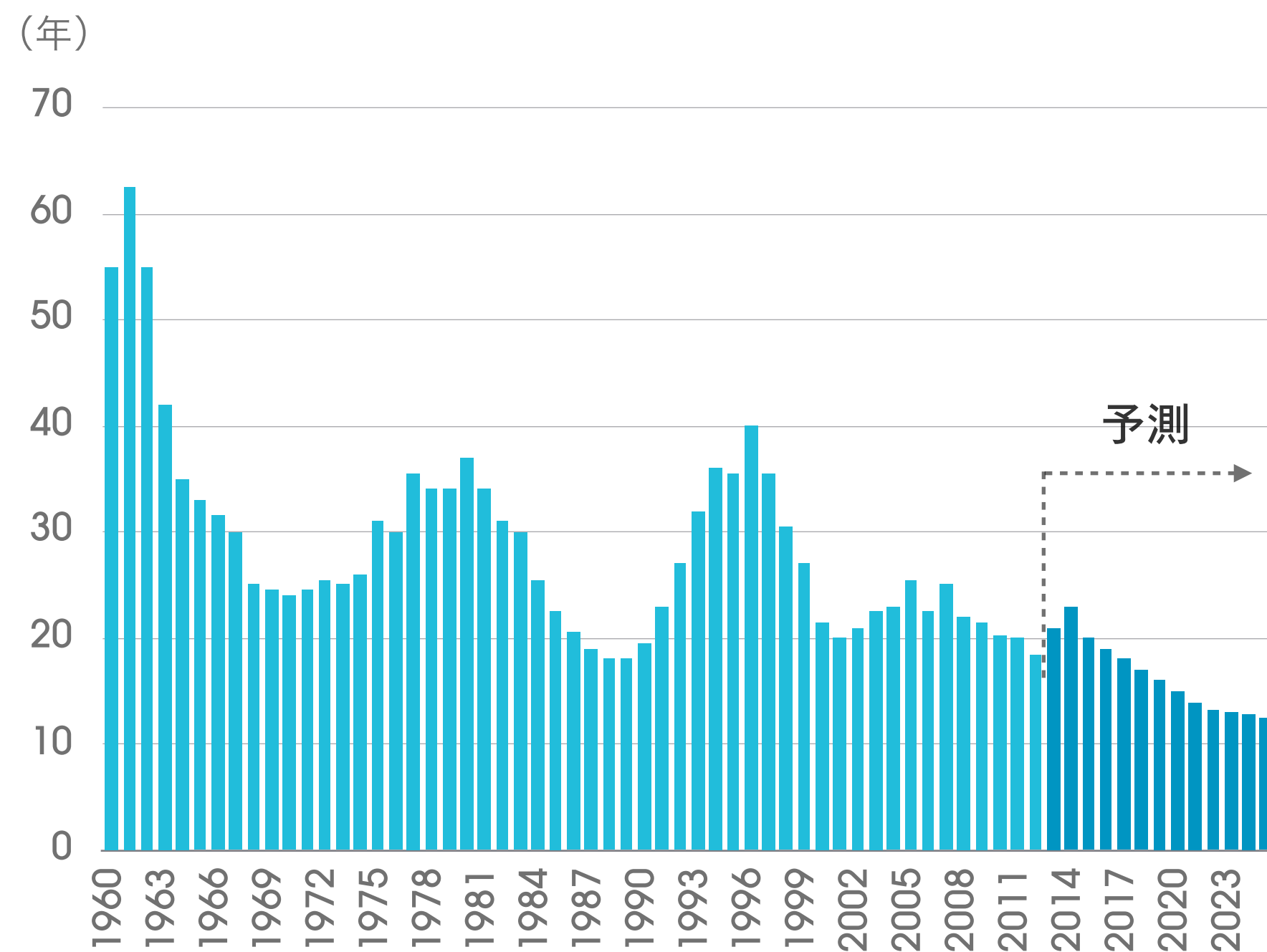


仕事で出会う人との
共感軸を発見

当社を取り巻く社会トレンド

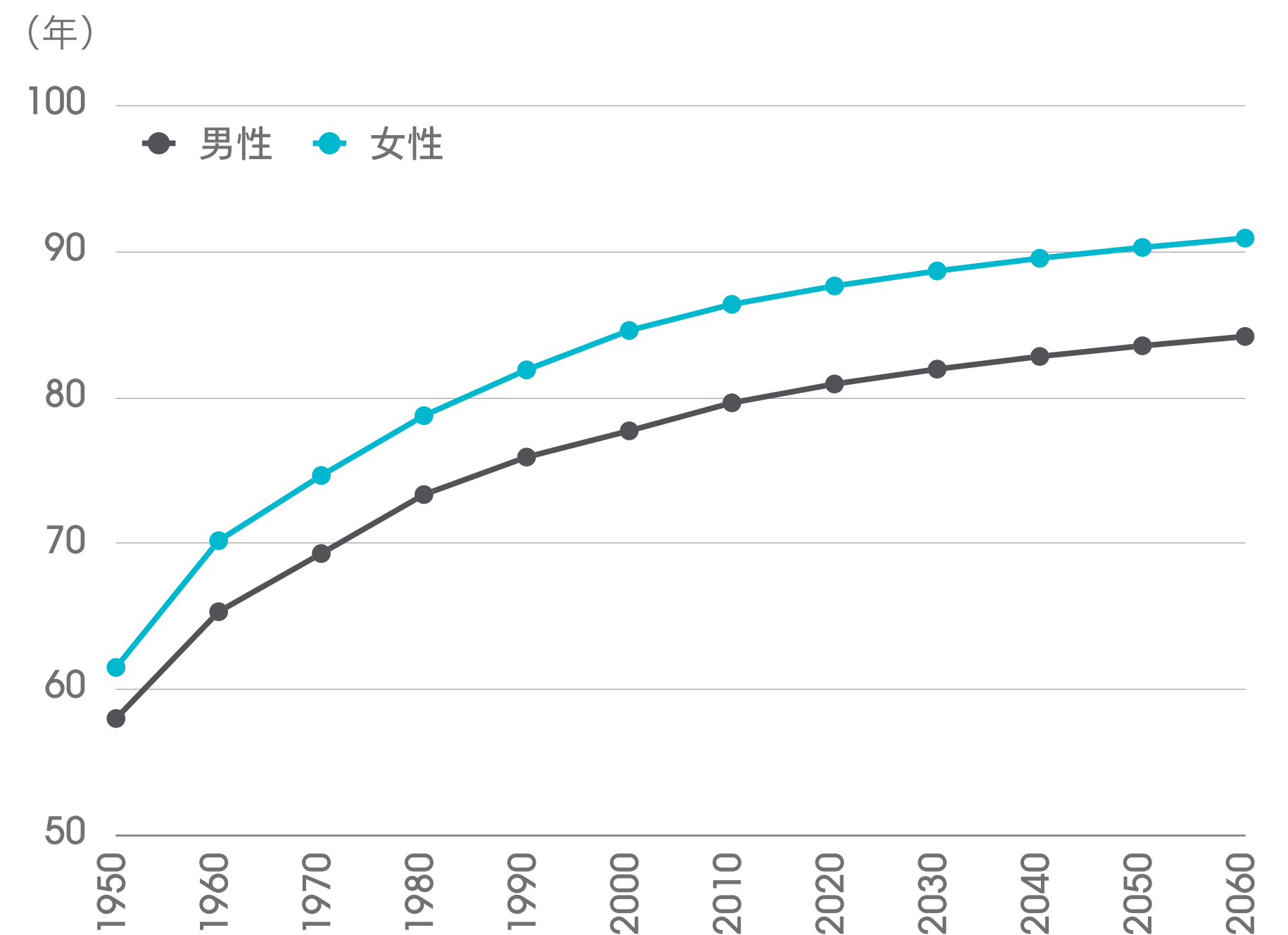
② 企業の短命化・人の長寿化が進む

S&P500採用企業の平均年数（7年移動平均）



出所：INNOSIGHT, Richard N. Foster, Standard & Poor's

日本の平均寿命の推移と将来推計



出所：厚生労働省「簡易生命表」「完全生命表」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」

② 寿命変化 = 一本道から多様化へ

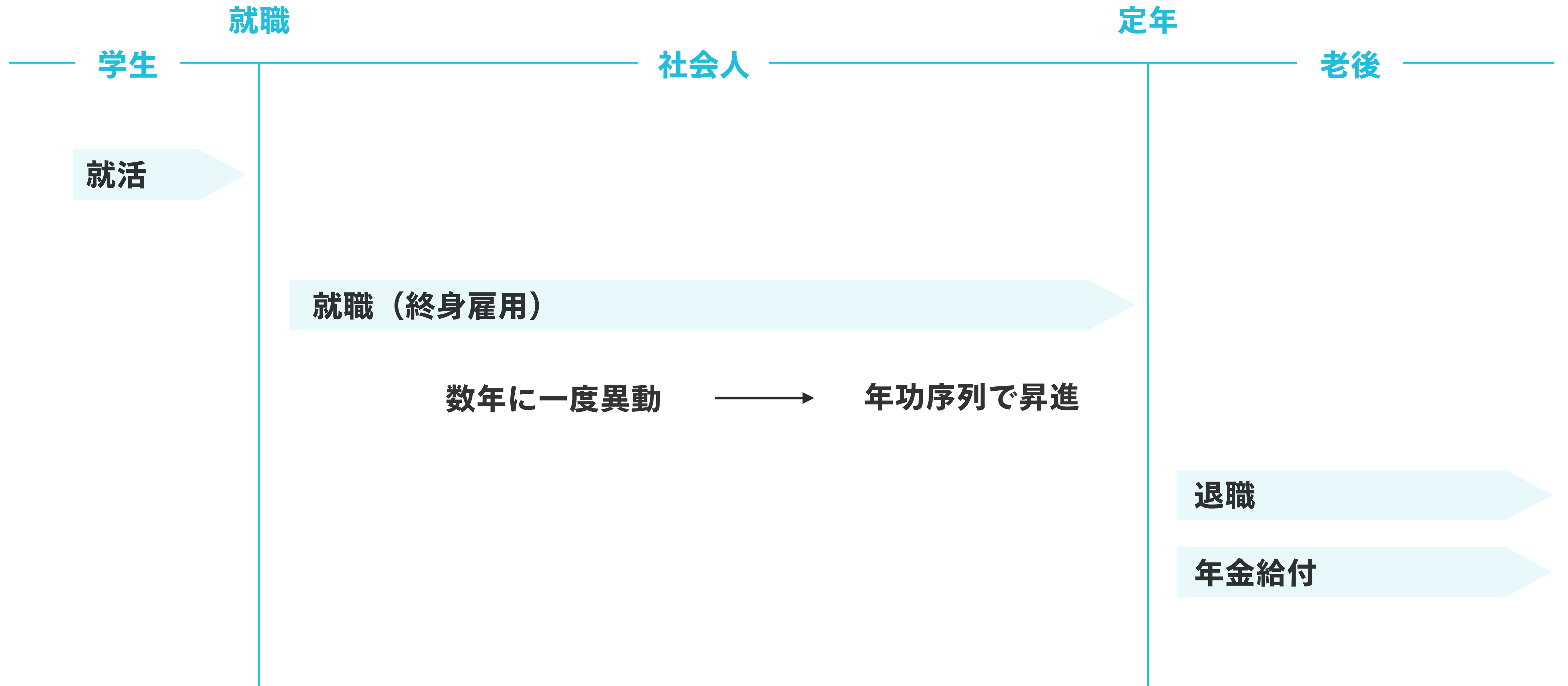
 WANTEDLY VISIT

インターンや副業等
多様な就業機会

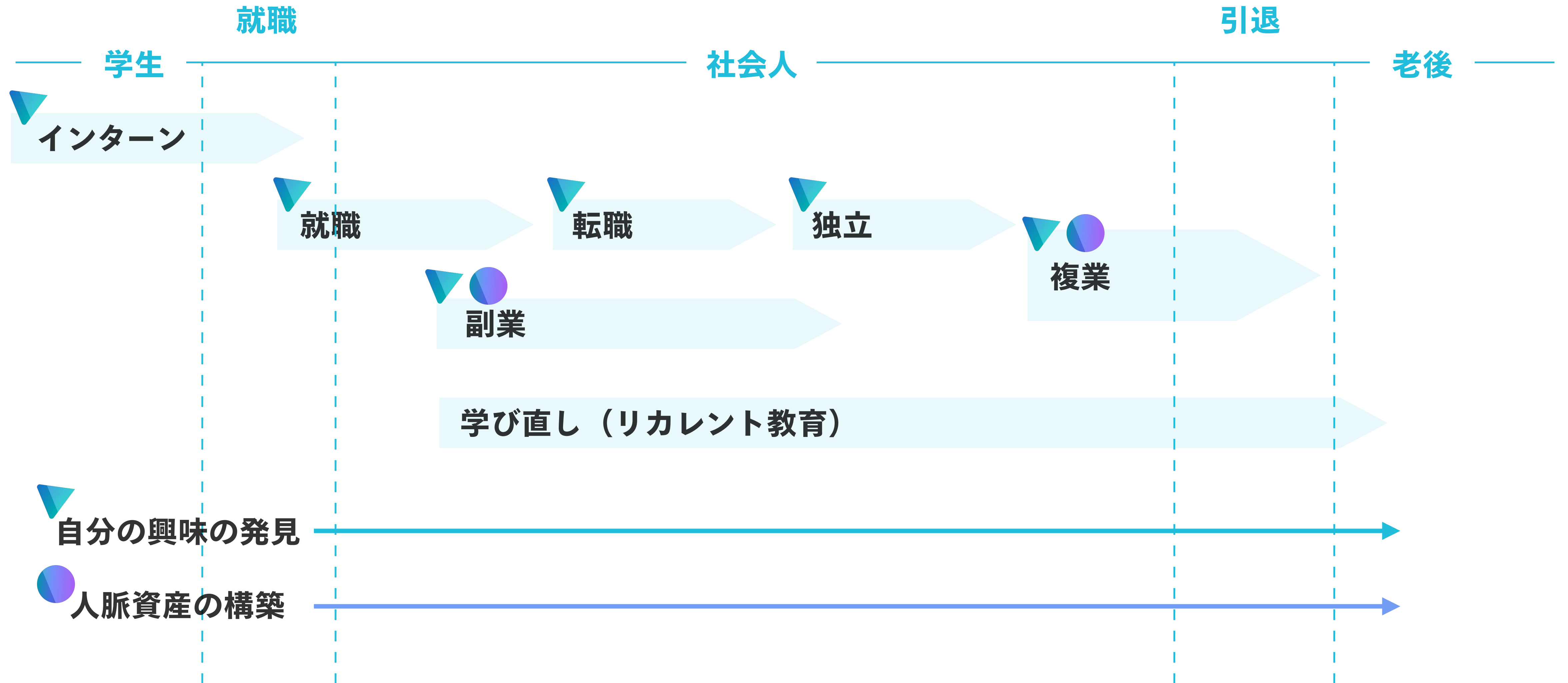
 WANTEDLY PEOPLE

副業や転職・独立に
向けた人脈資産構築

これまでの個人の仕事人生



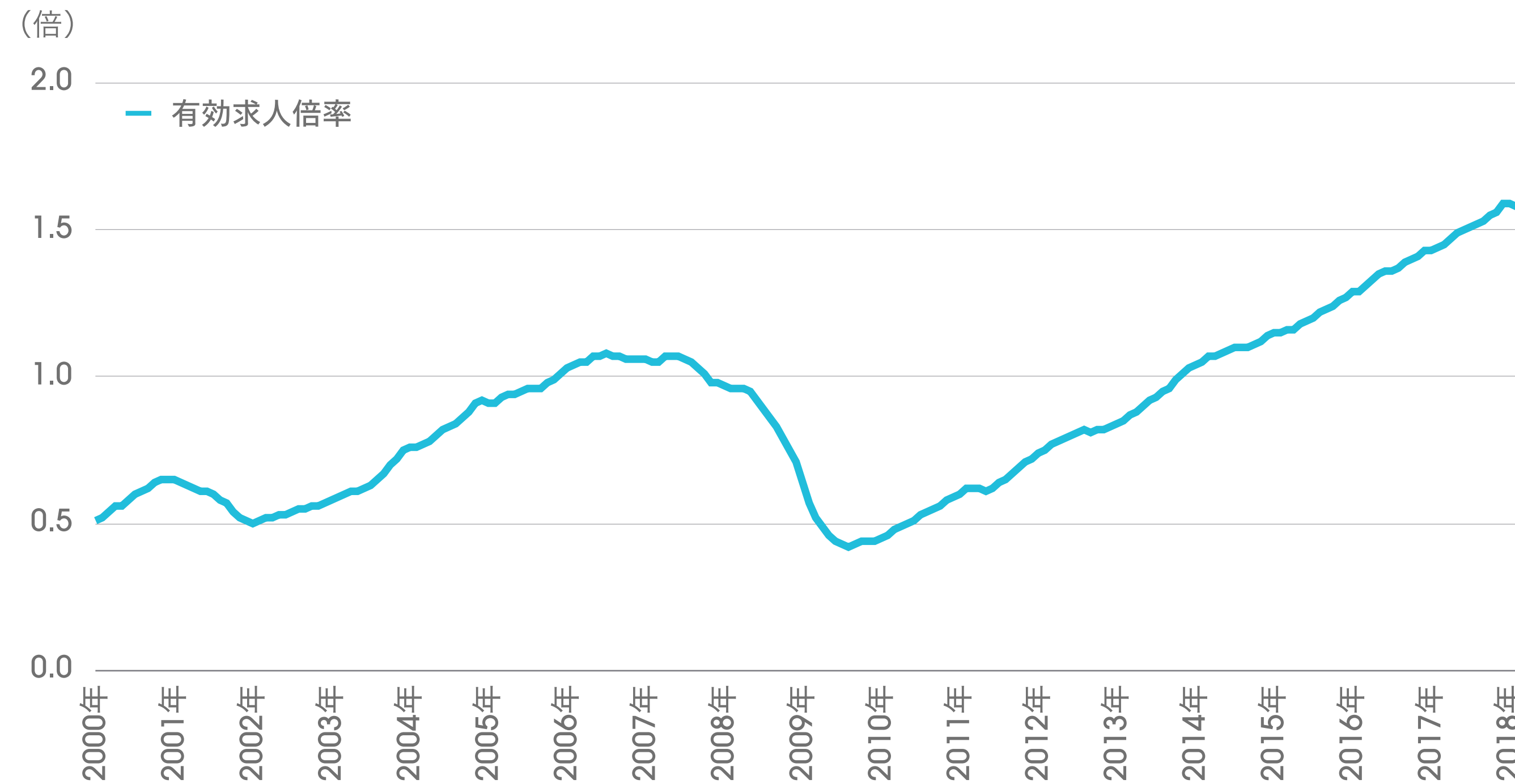
変化を踏まえたこれからの個人の仕事人生



当社を取り巻く社会トレンド

③ 人口減による買い手時代の終焉

有効求人倍率の推移

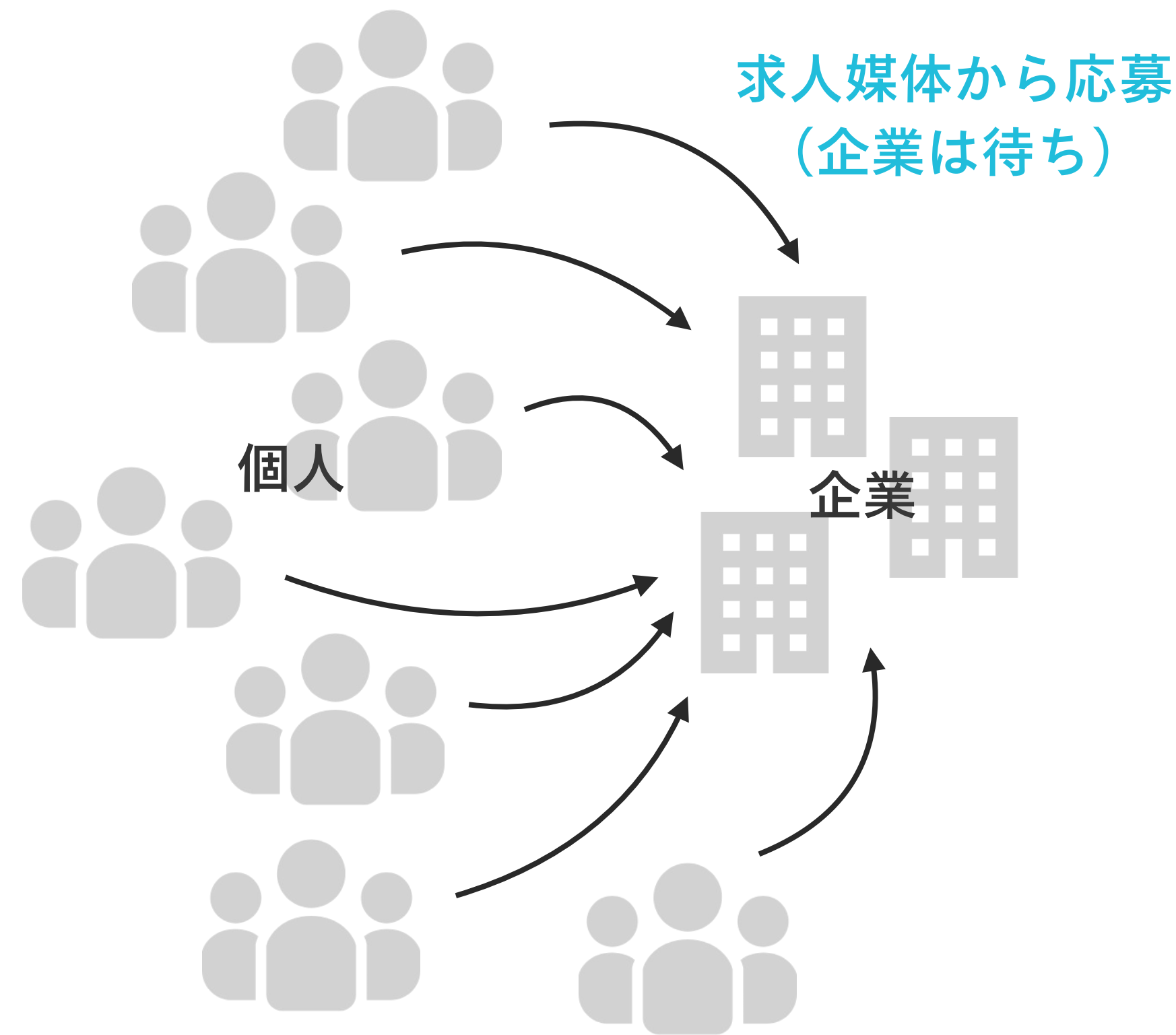


出所：厚生労働省

過去と現代の採用手法の変化

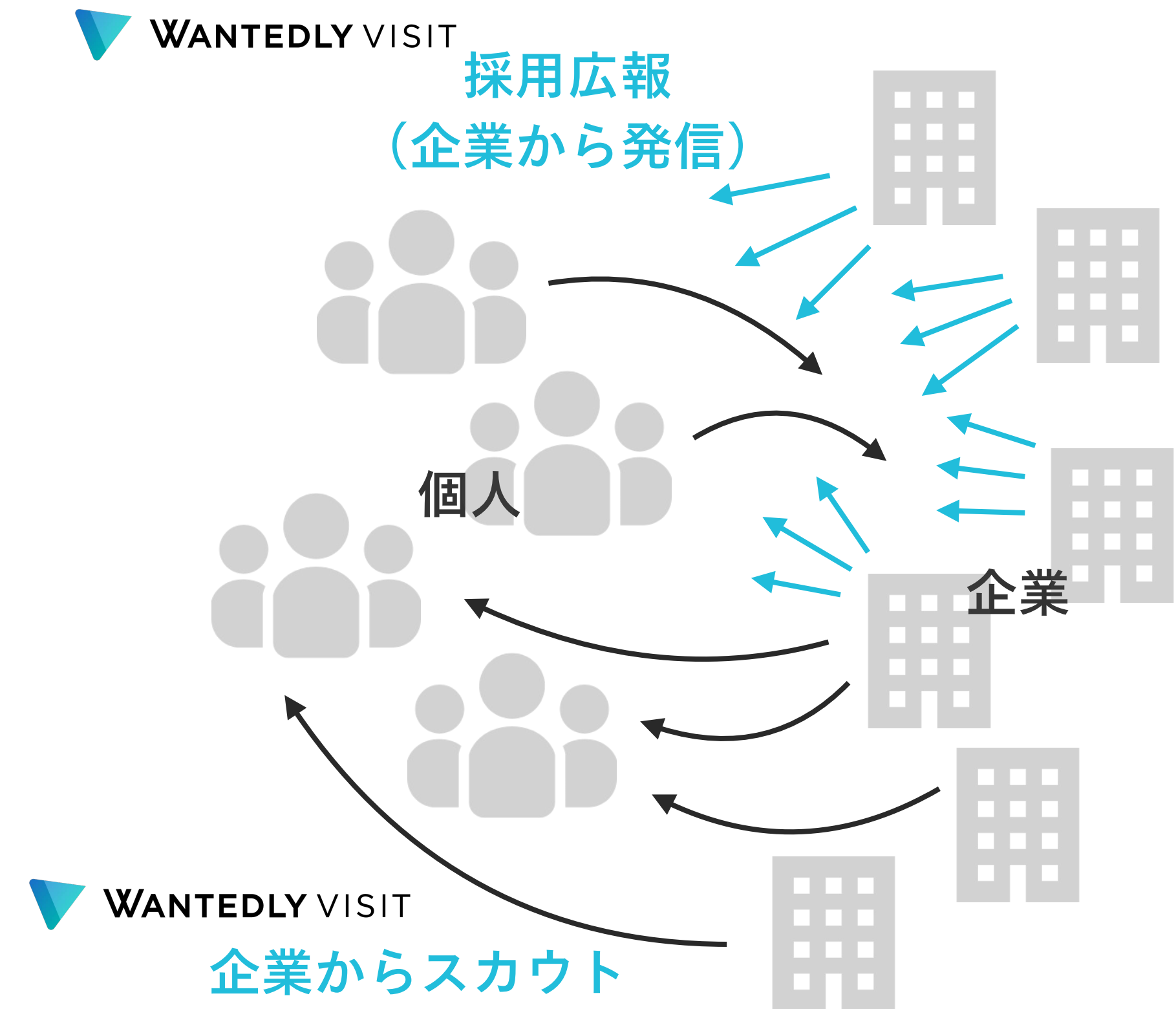
過去

顕在層を中心とした母集団形成



現代

潜在層にアプローチし興味喚起



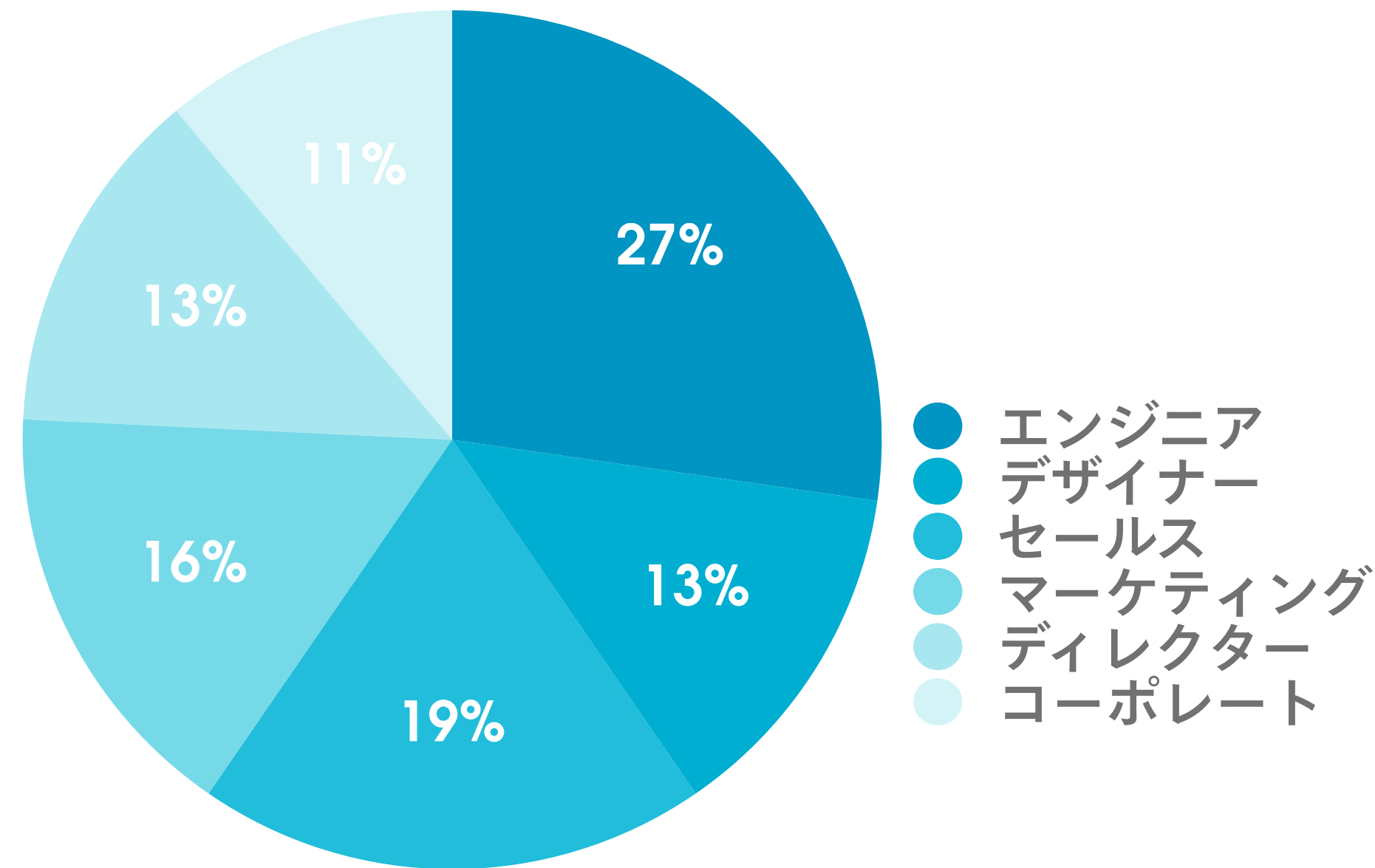
契約形態や働き方も今後さらに多様化へ

サービス概要

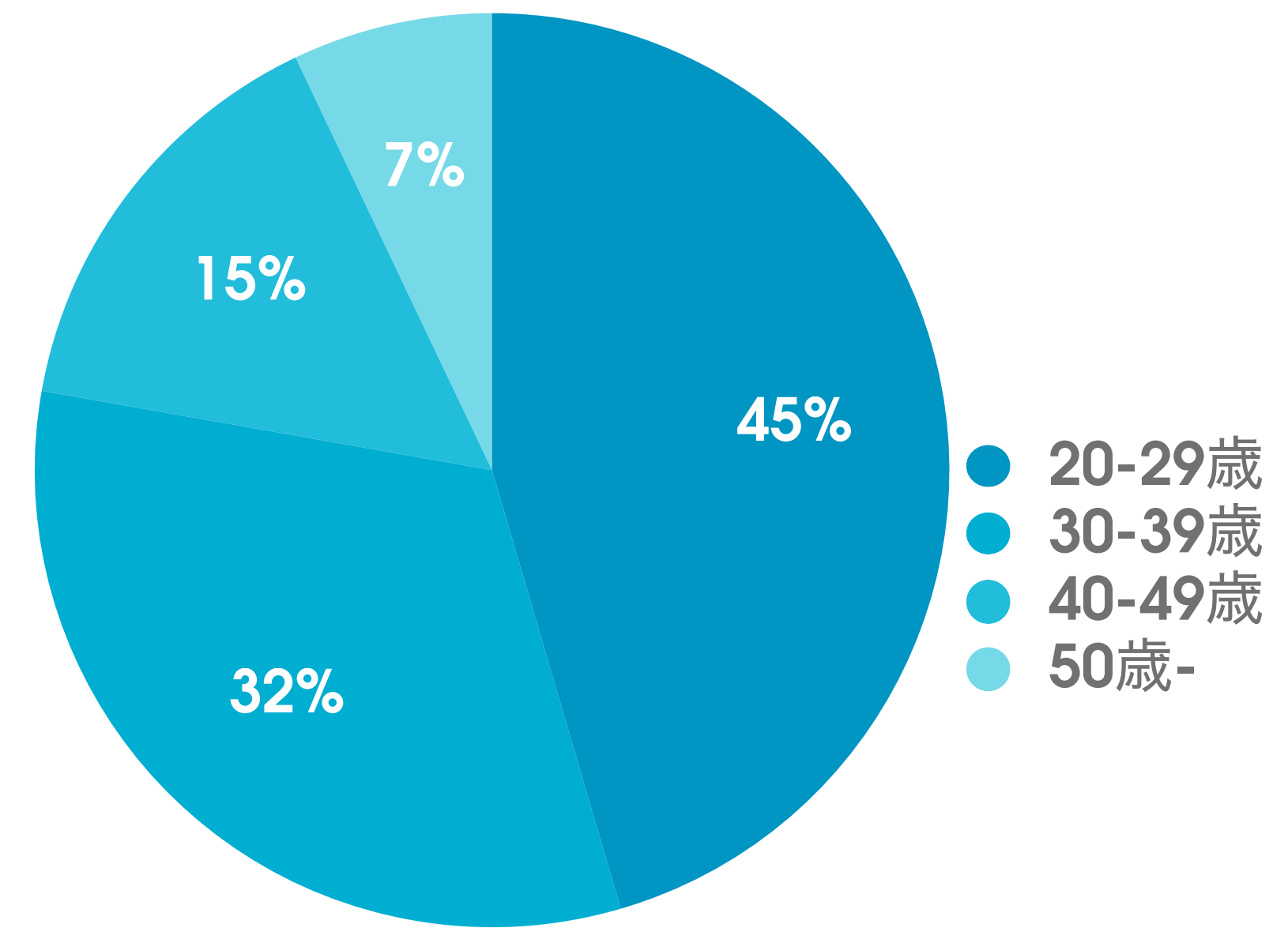
Wantedlyの個人ユーザの属性

ミレニアル世代かつ成長産業であるWeb領域の人材に強い

職種分布



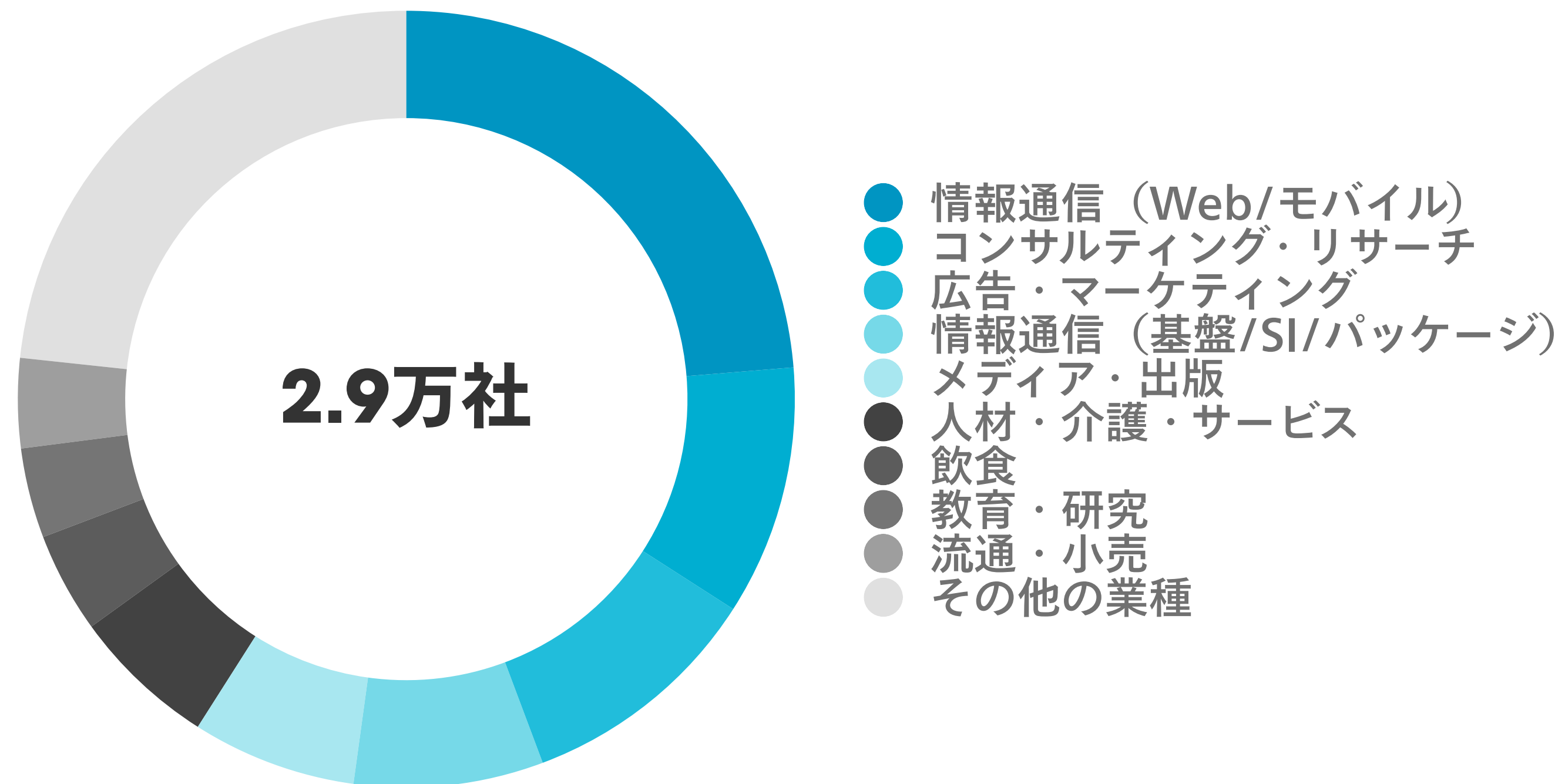
年齢分布



Wantedlyの企業ユーザの属性

Web・モバイル関係が相対的に多いが企業の業種は多様。従業員数100名以下の企業が中心

登録企業の業種別構成比



はたらくを面白く

- ミッションや価値観への共感でマッチング
- 個人ユーザはまず「話を聞きに行く」
- 「応援」機能で共感を呼ぶ募集が拡散
- 企業ユーザは転職潜在層へリーチ



Wantedly Visit上のコンテンツ - 募集



メンバー



WHAT / WHY / HOW



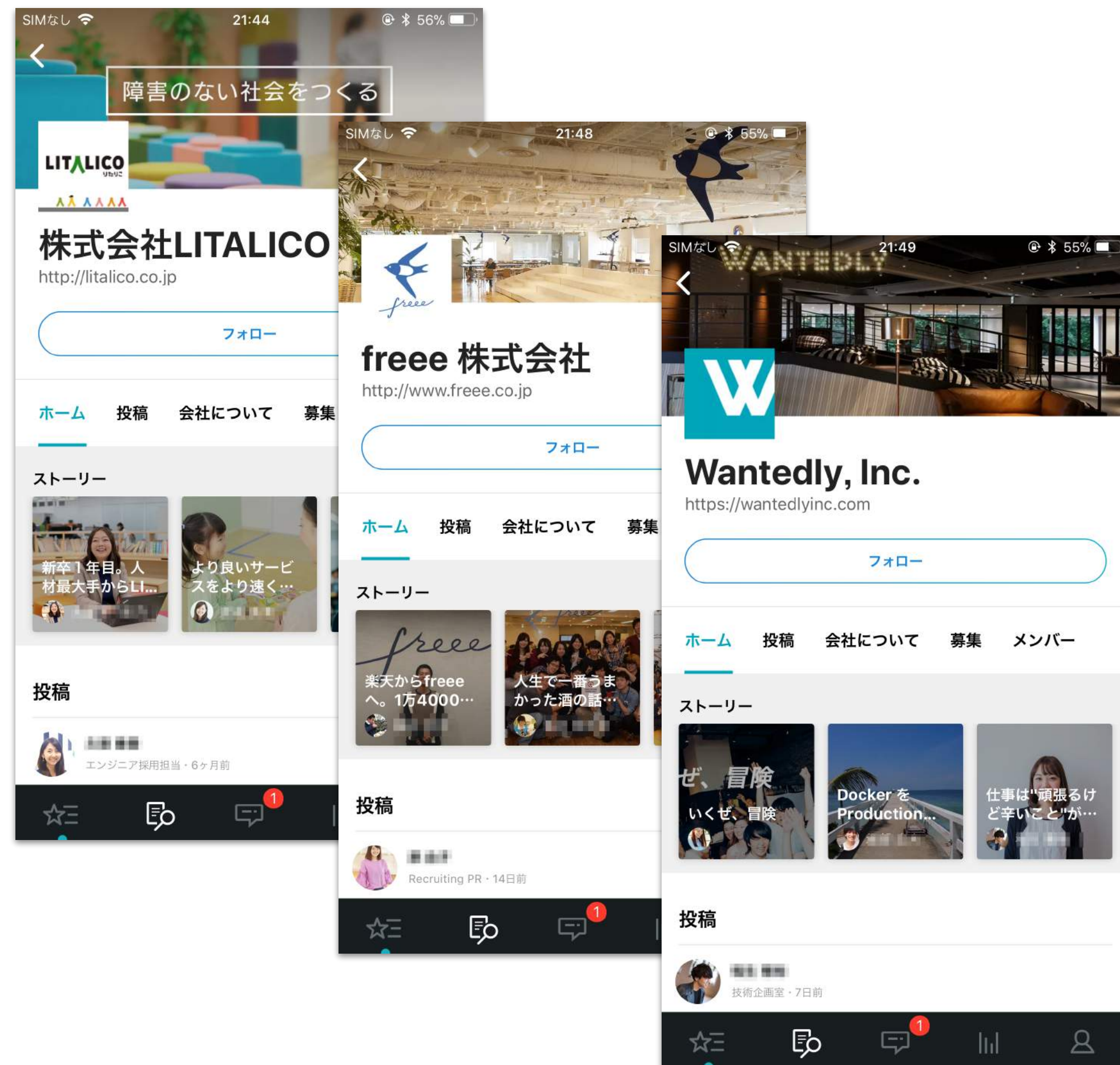
応援



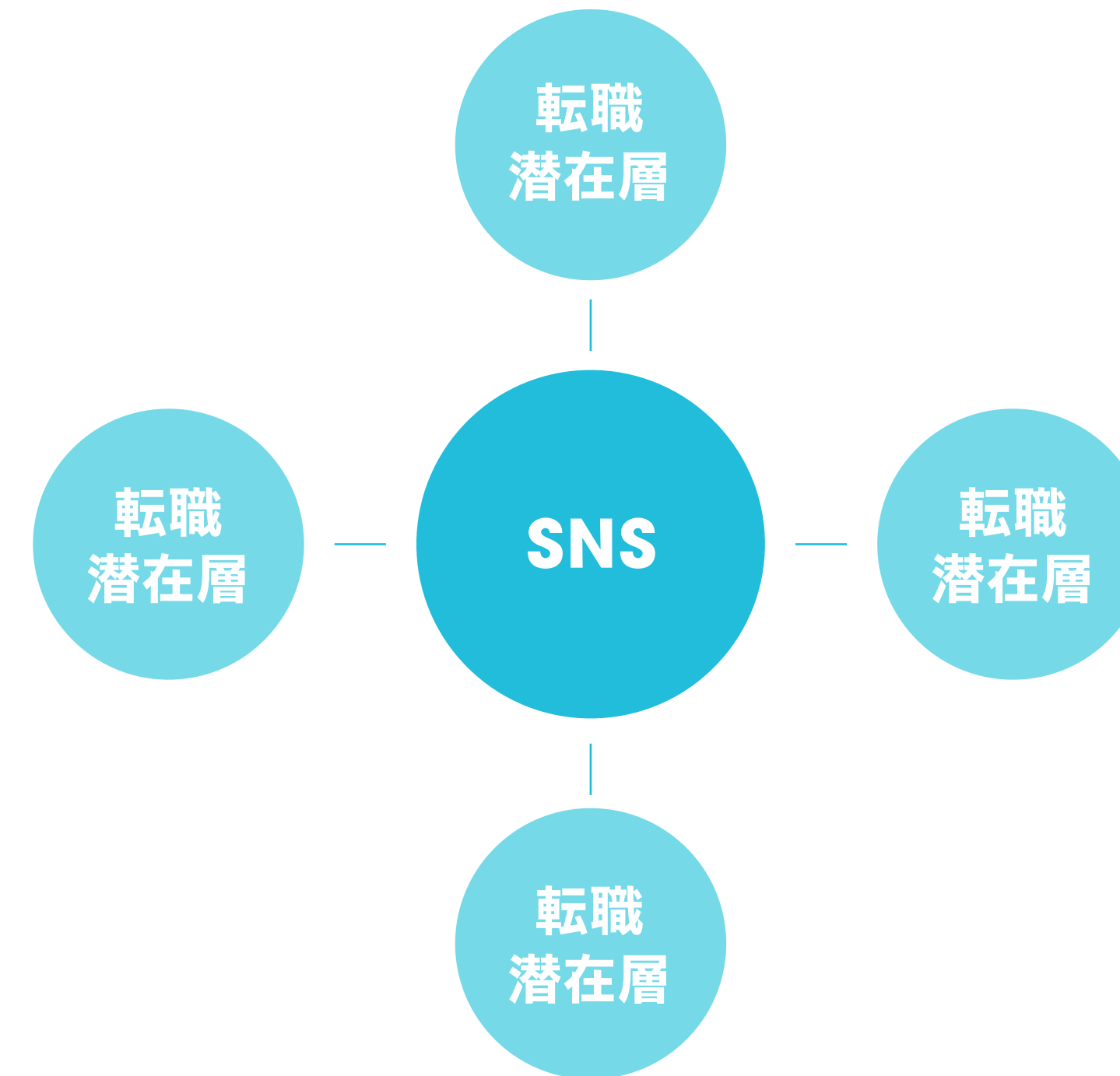
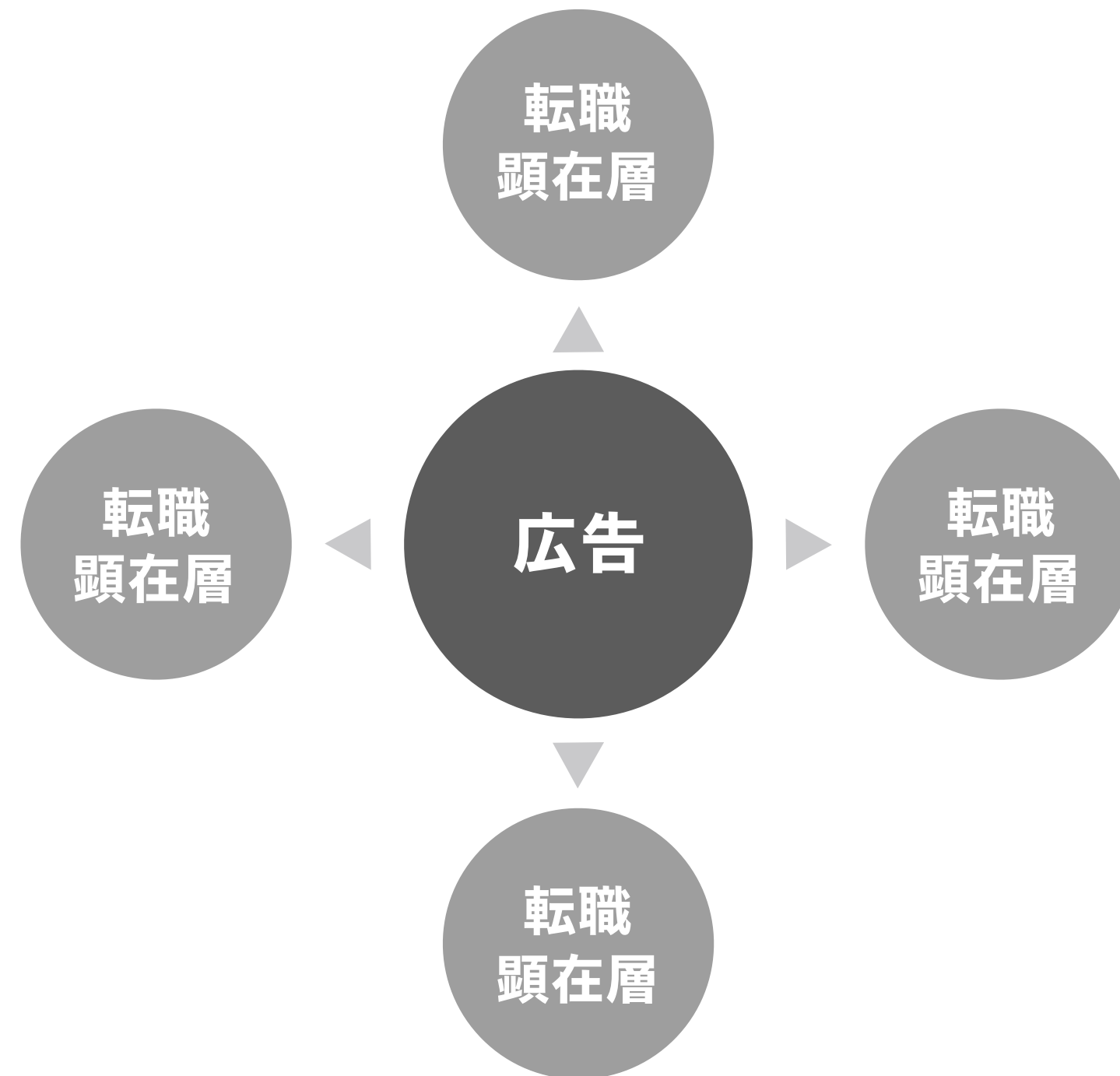
Wantedly Visit上のコンテンツ - 会社ページ、ブログ記事

会社ページ

ブログ記事



広告ではなく、ソーシャルで潜在転職層にリーチ



一般的な求人媒体やエージェント

「とにかく転職したい」「今より好条件で転職したい」転職顕在層を広告で獲得

転職市場に出てこない人材を含む
転職潜在層がSNS経由で流入

Wantedly Admin - 企業向け管理ツール

企業ユーザがWantedly Visitへの募集掲載や応募者とのやり取り等を行うためのSaaS型ツール
 料金体系は「サブスクリプション型の基本プラン」と「スカウト等のオプション」（成功報酬なし）

基本プラン料金表（半年契約の場合）

	トライアル (30日限定)	ミニマム	ライト	スタンダード
月額料金	無料	3.5万円	6万円	10万円
募集掲載数	5本	無制限	無制限	無制限
応募者数	先着5名	無制限	無制限	無制限
管理画面 利用可能人数	3名	3名	15名	無制限
ブックマーク スカウト	-	-	無制限	無制限
ダイレクト スカウト	-	-	-	ベーシック 200通

ダイレクトスカウト料金表（3ヶ月契約の場合）

	ベーシック	プラス	プレミアム
月額料金	12万円	14万円	18.5万円
スカウト数	150通	150通	150通
検索対象 ユーザ数	45,000人	65,000人	100,000人
ユーザへの再送	-	○	○
高度な フィルタリング	-	-	○
詳細な プロフィール	-	-	○

※ 上記のダイレクトスカウトはオプション機能として購入した場合の金額

当社継続課金モデルの特徴

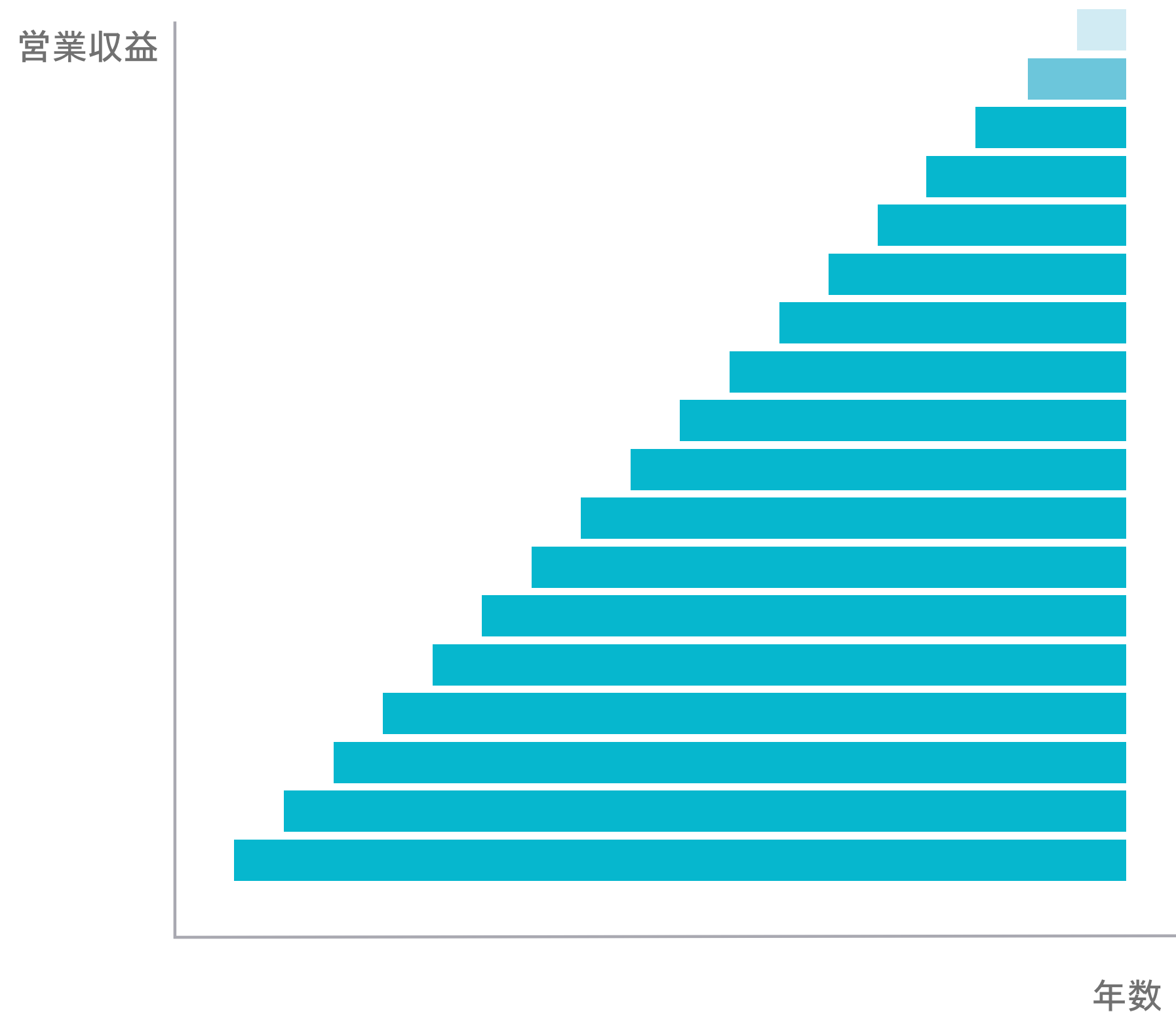


顧客の規模別収益分布のイメージ



1顧客あたりの収益発生 の時間軸イメージ

当社継続課金モデルの特徴



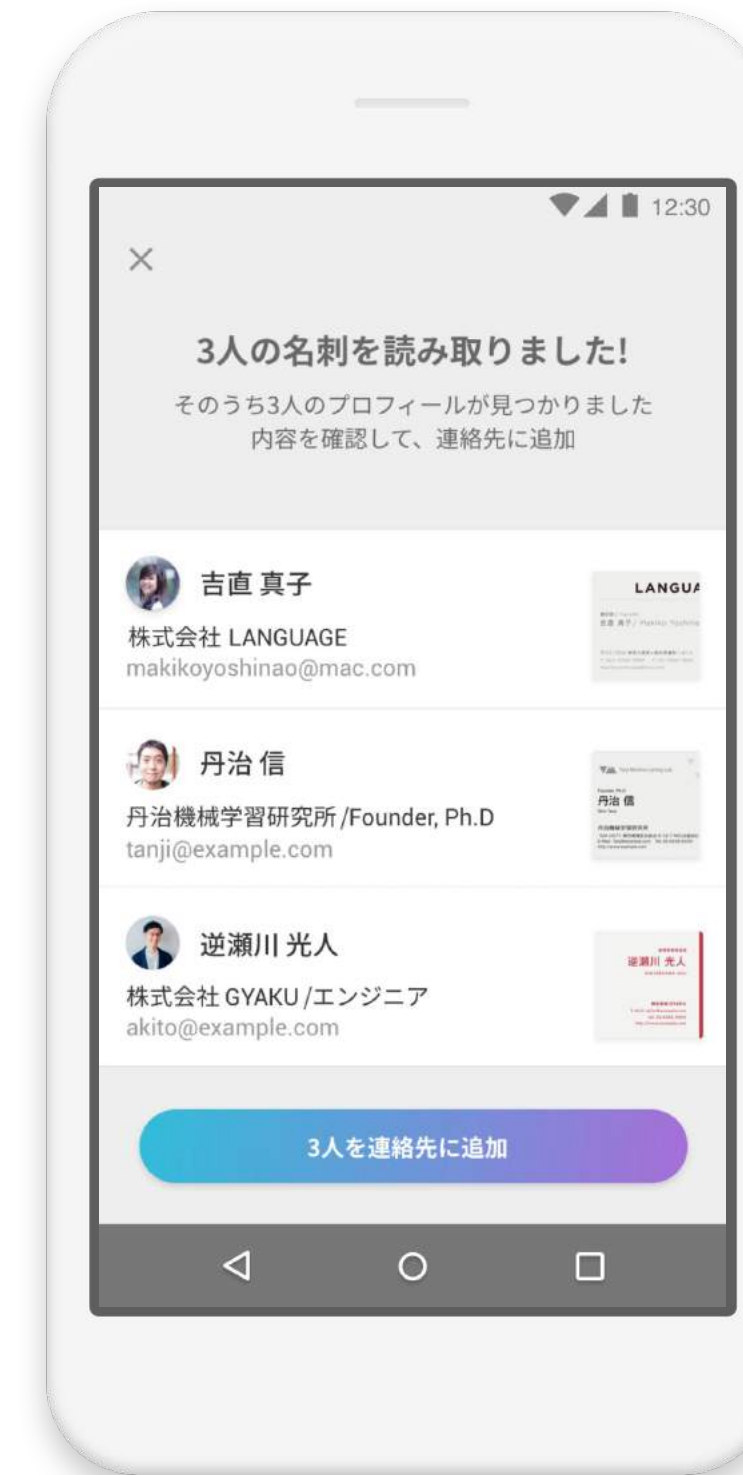
- ✓ 階段式に収益が積み上がる
- ✓ 顧客満足度を高めて継続率アップ
- ✓ 継続顧客が増えれば増えるほど利益率向上

かしこく、名刺管理

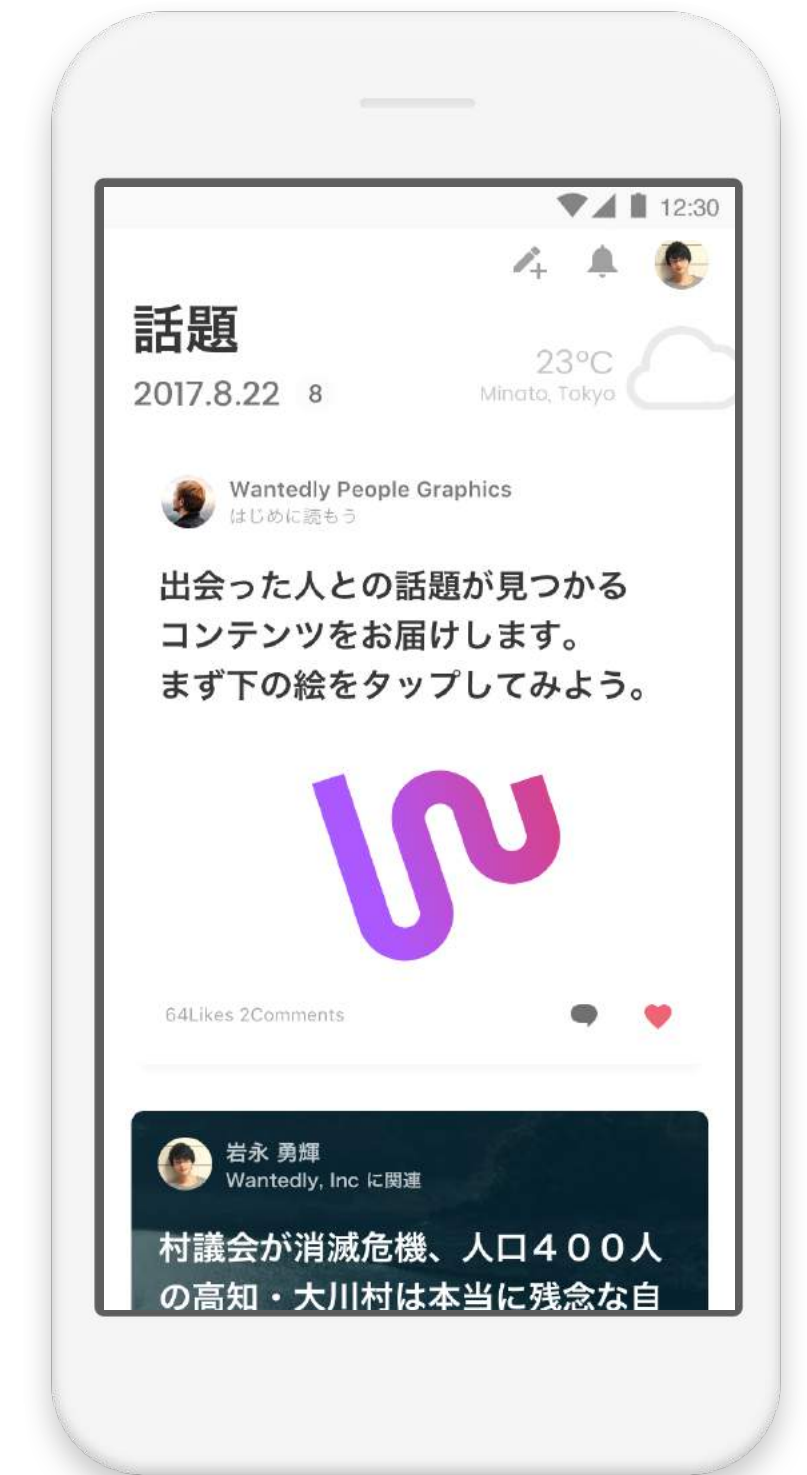
- 複数枚を1回の撮影で同時読み込み
- 即時データ化して連絡帳に追加
- 機械学習により精度向上
- 名刺交換相手との「話題」も提供



複数枚読み込み



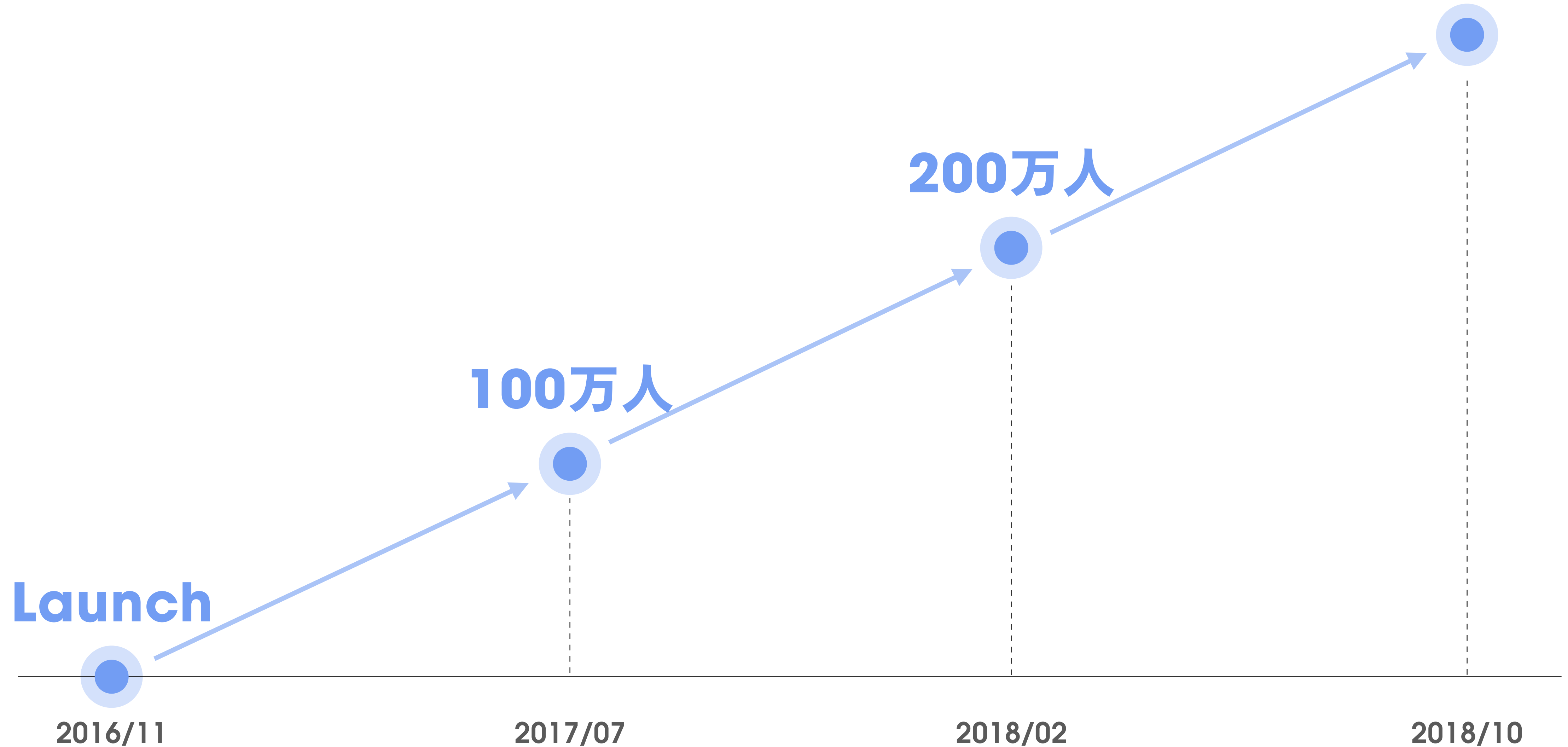
瞬時にデータ化



「話題」を提供

Wantedly People - ユーザー数の伸び

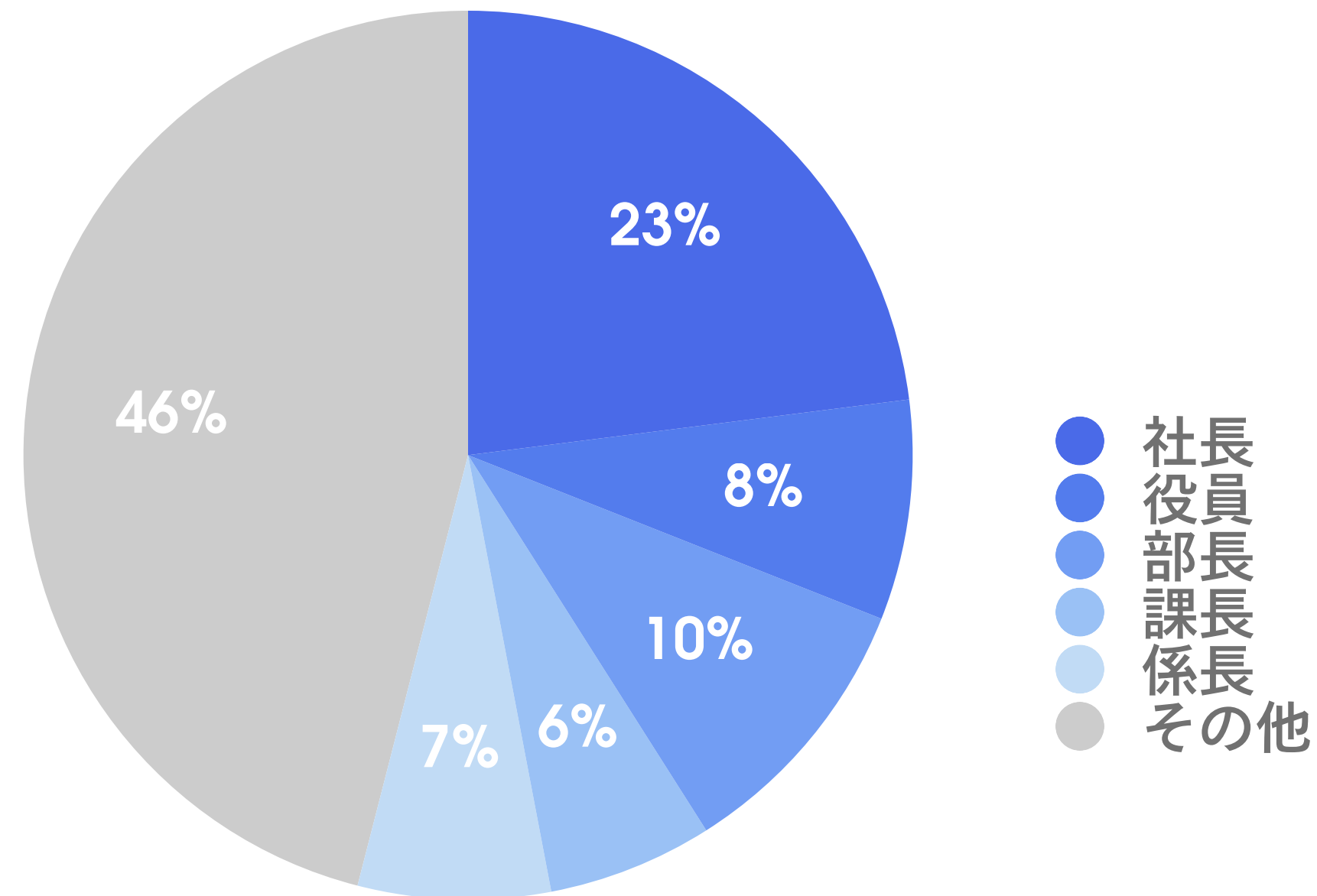
WANTEDLY PEOPLE
300万人



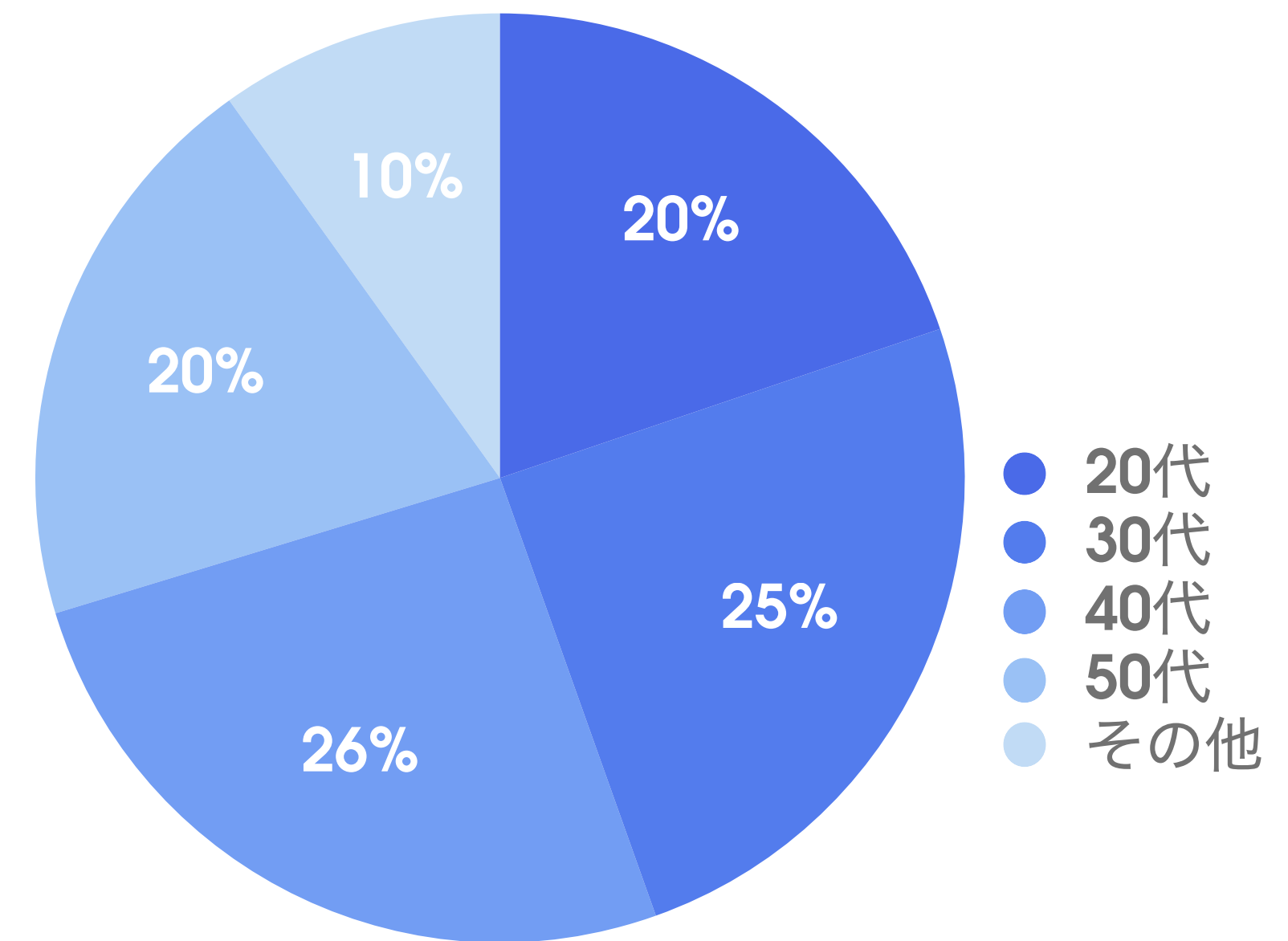
Wantedly People - ユーザ属性

300万人が利用。経営層・部課長以上の役職者が多数。年代は若手層に限らず幅広い

役職分布



年齢分布



1 名刺交換相手との話題

名刺交換後のタイミングで、40以上の提携メディアから交換相手の会社や業界ニュースを提供。
名刺交換相手をもっと知り、ビジネスのチャンスに。

2 ユーザ自身に関連する話題

ユーザの会社名・業界・地域・興味関心から話題を提供。
本人の興味のある情報提供し、会話のタネに。

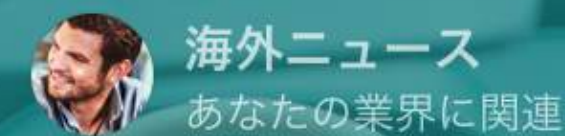
3 世の中の話題

媒体社のニュースをピックアップし、眺めるだけでトレンドがわかる情報を提供。
初めての商談のアイスブレイクや、上司・同僚との会話に。



Wantedly, Inc. のニュース

無料名刺管理アプリ「Wantedly People」が「ScanSnap」と連携
CNET Japan



海外ニュース
あなたの業界に関連

クラシックカーレースが東京で開催。インテリアにも要注目！



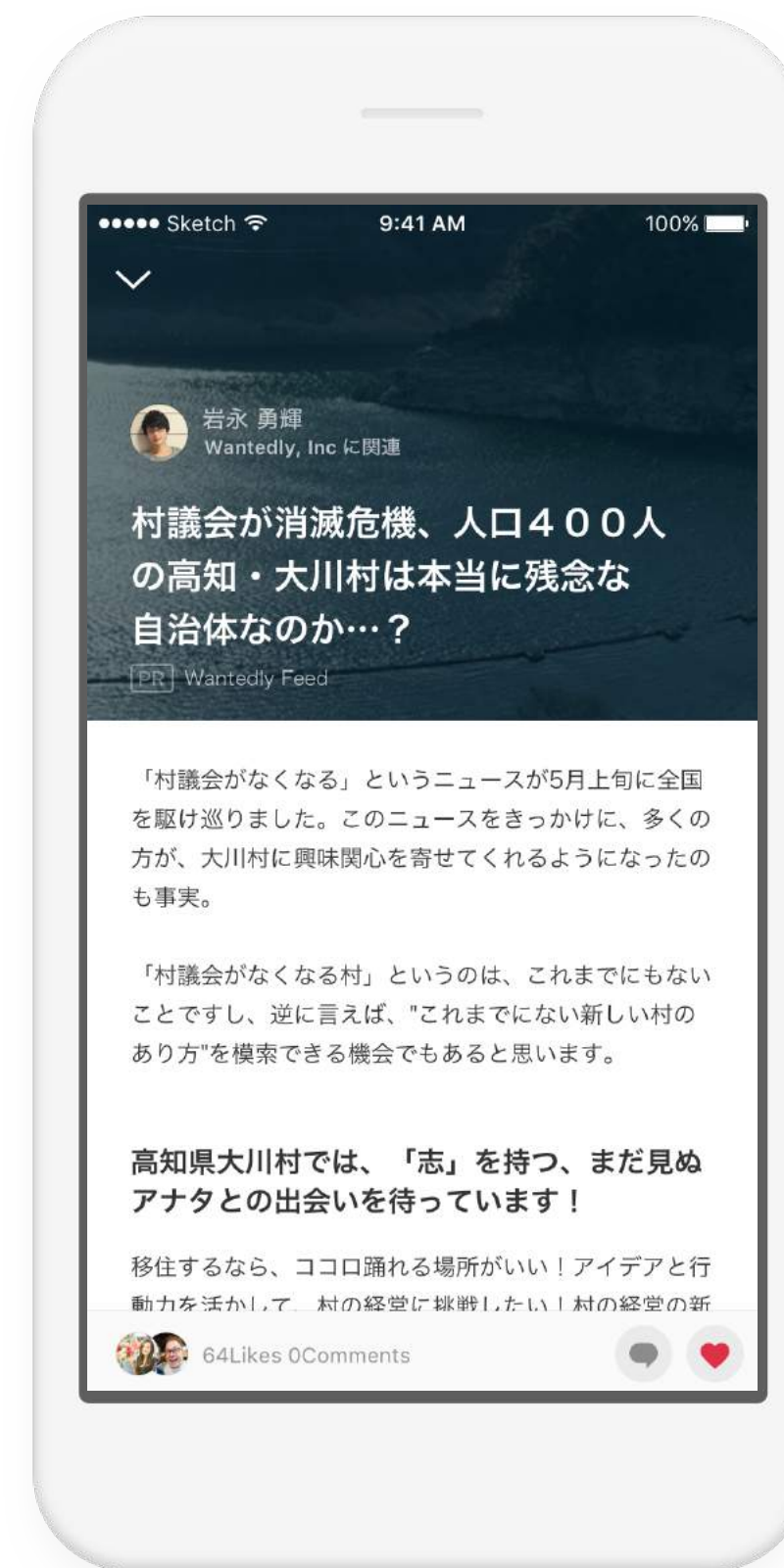
64Likes 2Comments

4タイプのPremium・Native広告

Story Ads Tie Up



Article Ads Tie Up



Video Ads



Infeed Ads



今後の展望

今後の展望

1

企業ユーザ層
の拡大

2

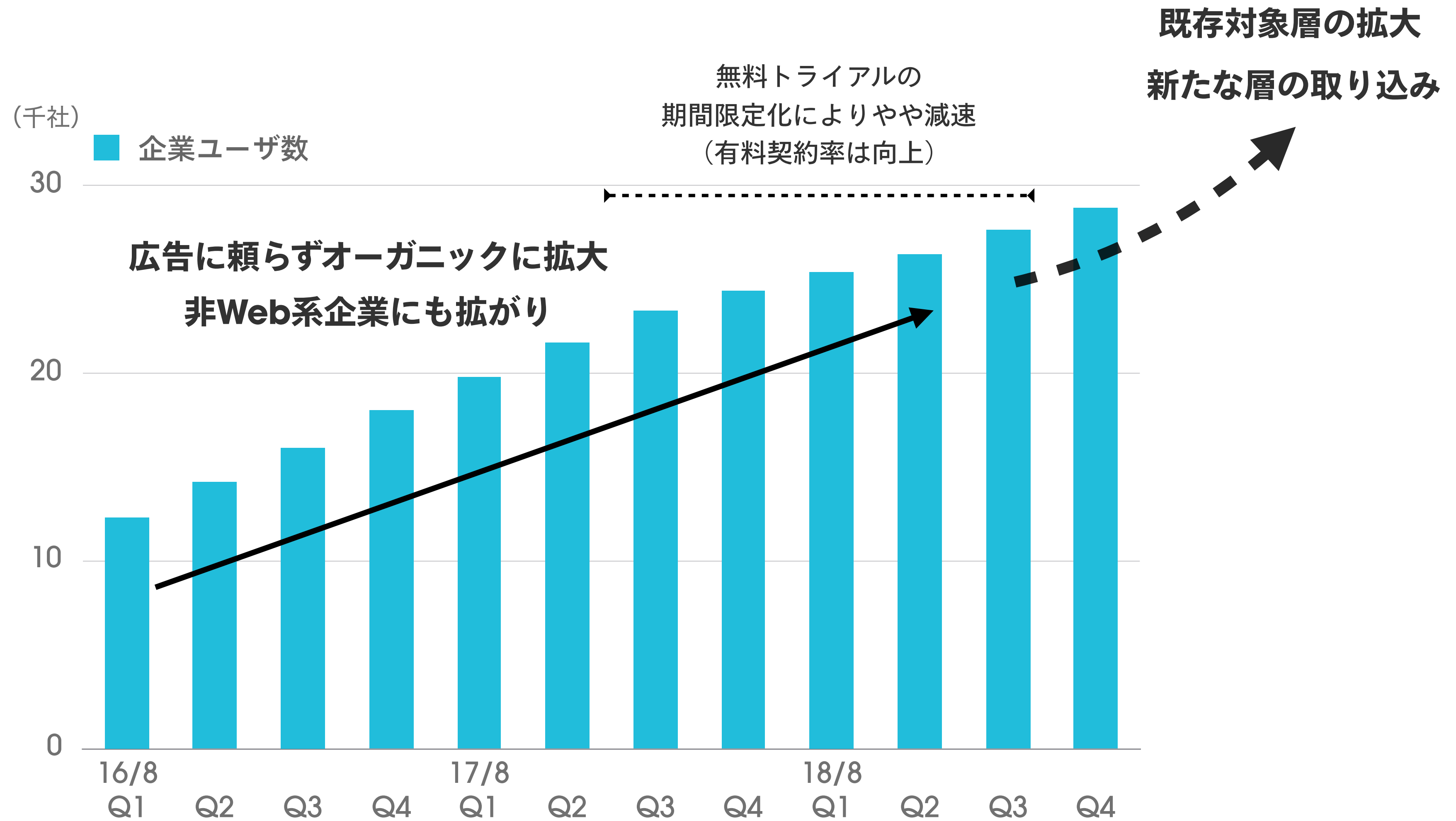
個人ユーザ層
の拡大

3

対象市場
の拡大

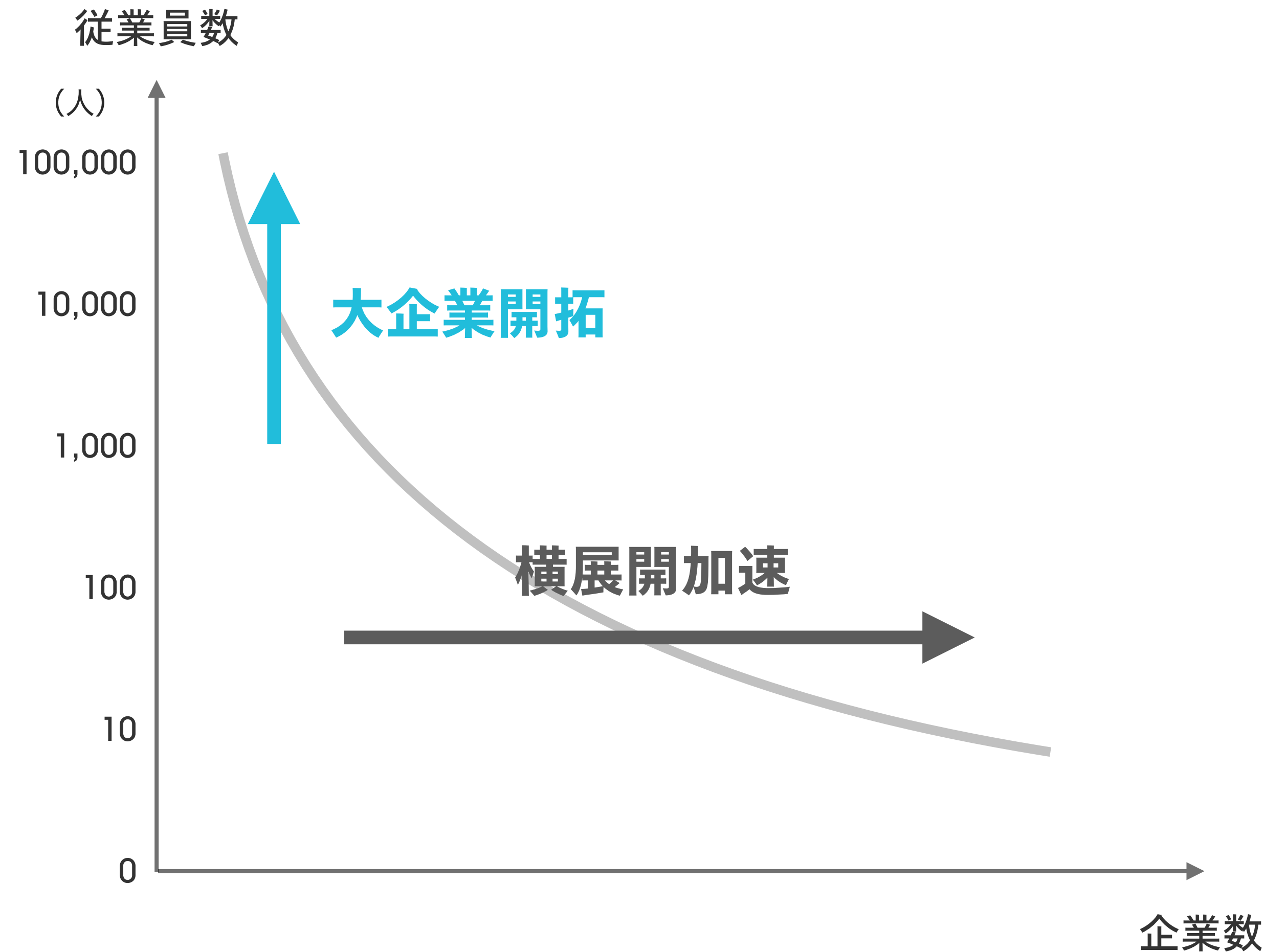
企業ユーザ数の推移

1 企業ユーザ層の拡大



横展開加速 × 大企業開拓

① 企業ユーザ層の拡大



大企業

デジタル系人材・学生インターン向けの募集・スカウトのニーズが拡大

対応力強化を進め、単価引き上げも狙う

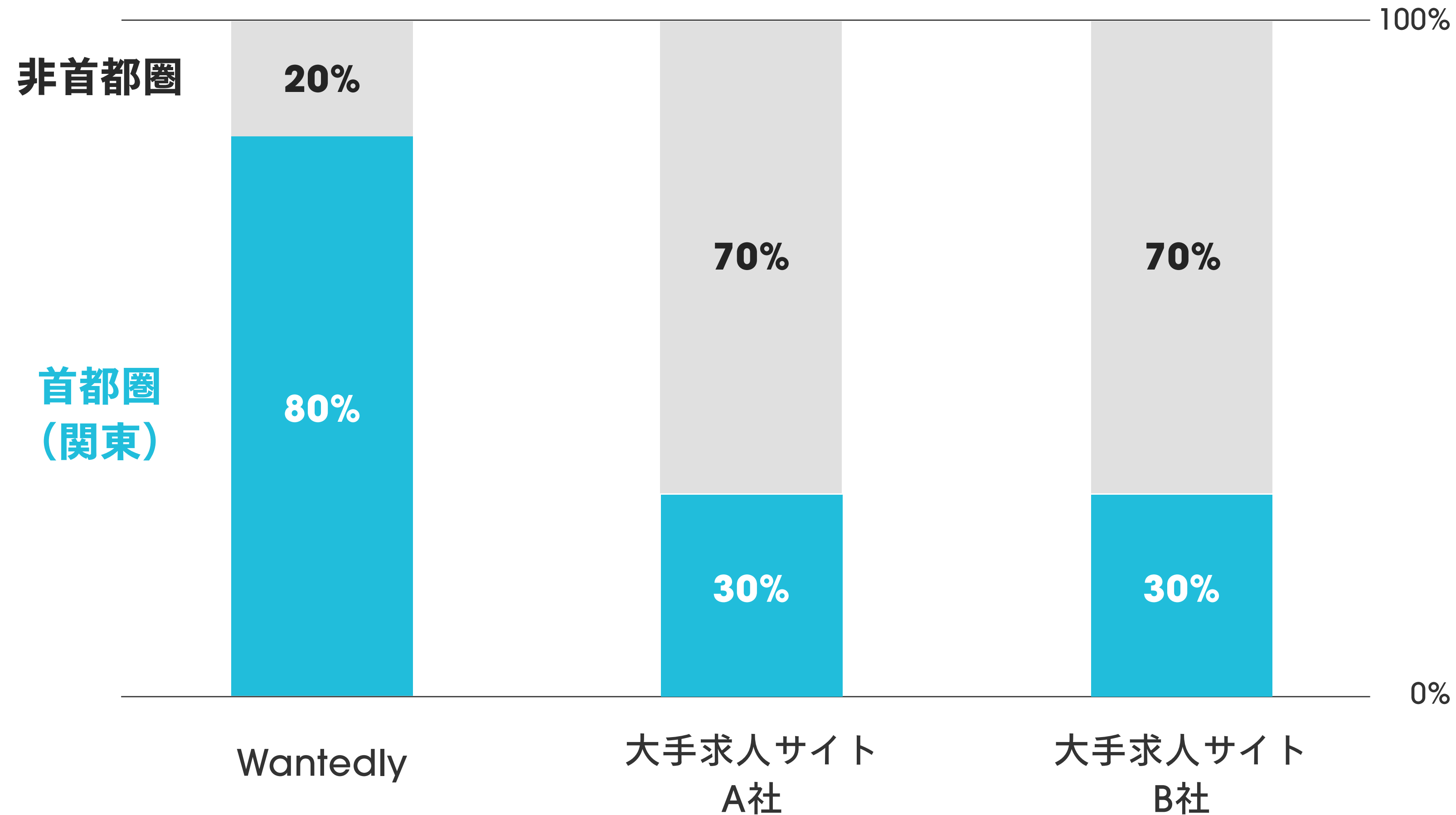
中小企業・スタートアップ

SaaS型のビジネスモデルに合わせた
ファネル管理の精緻化、体制強化を継続

Web系・非Web系問わず裾野を拡大

非首都圏にも大きな可能性

利用企業（掲載企業）の地域別割合



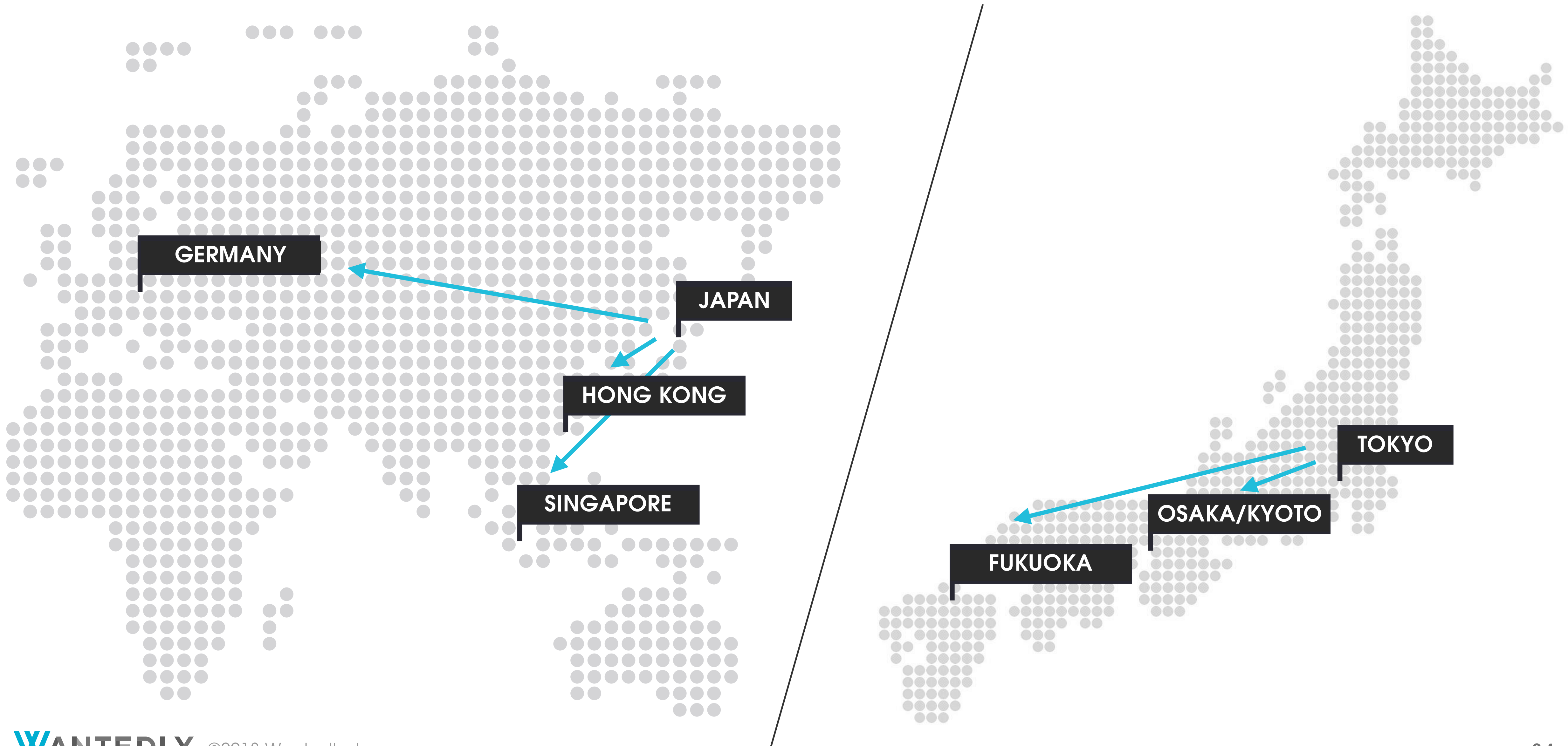
大手媒体と比較して
当社顧客は首都圏に集中

▼

非首都圏の開拓余地大

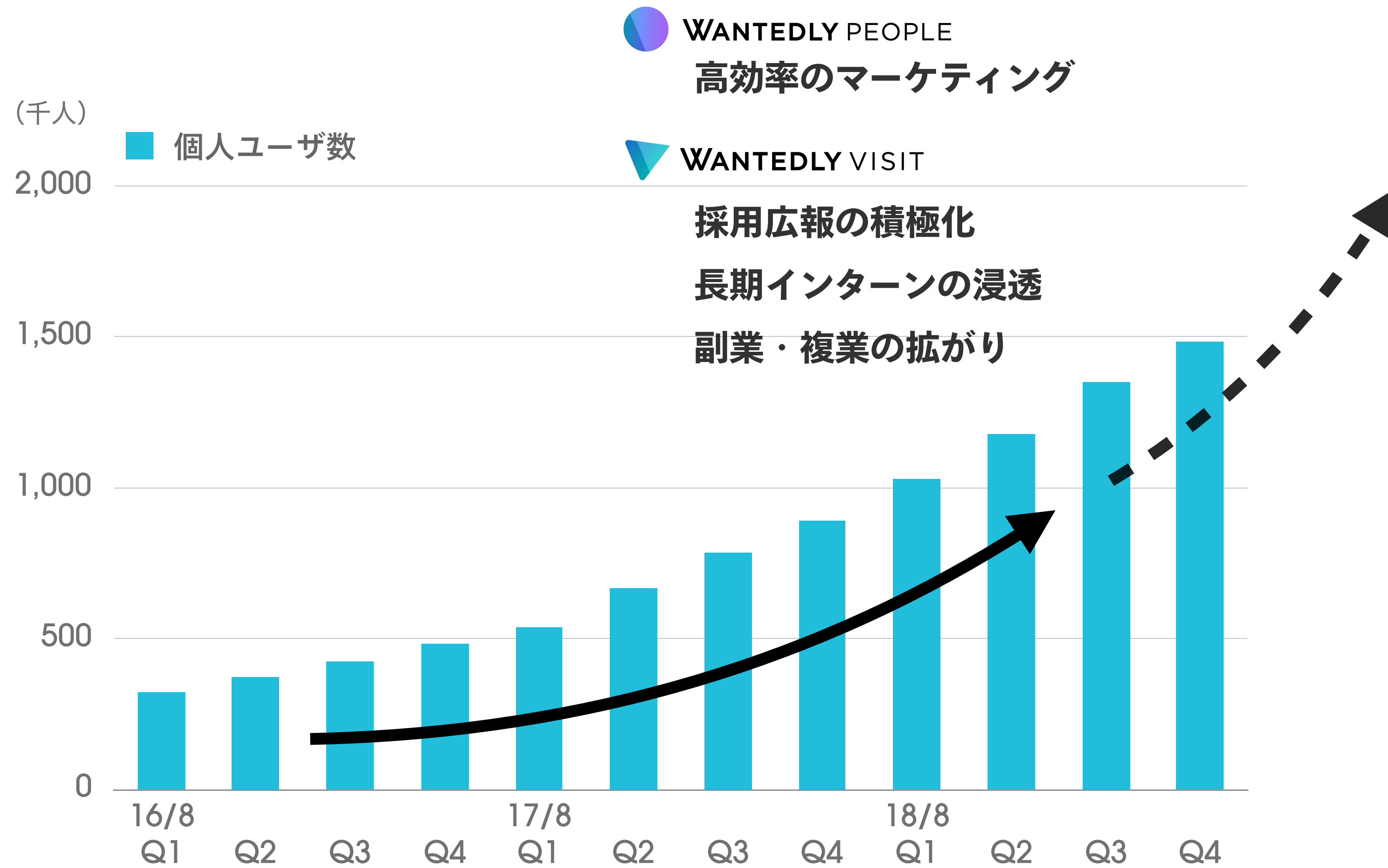
国内エリア拡大・グローバル展開の加速

1 企業ユーザ層の拡大



個人ユーザ数の推移

② 個人ユーザ層の拡大



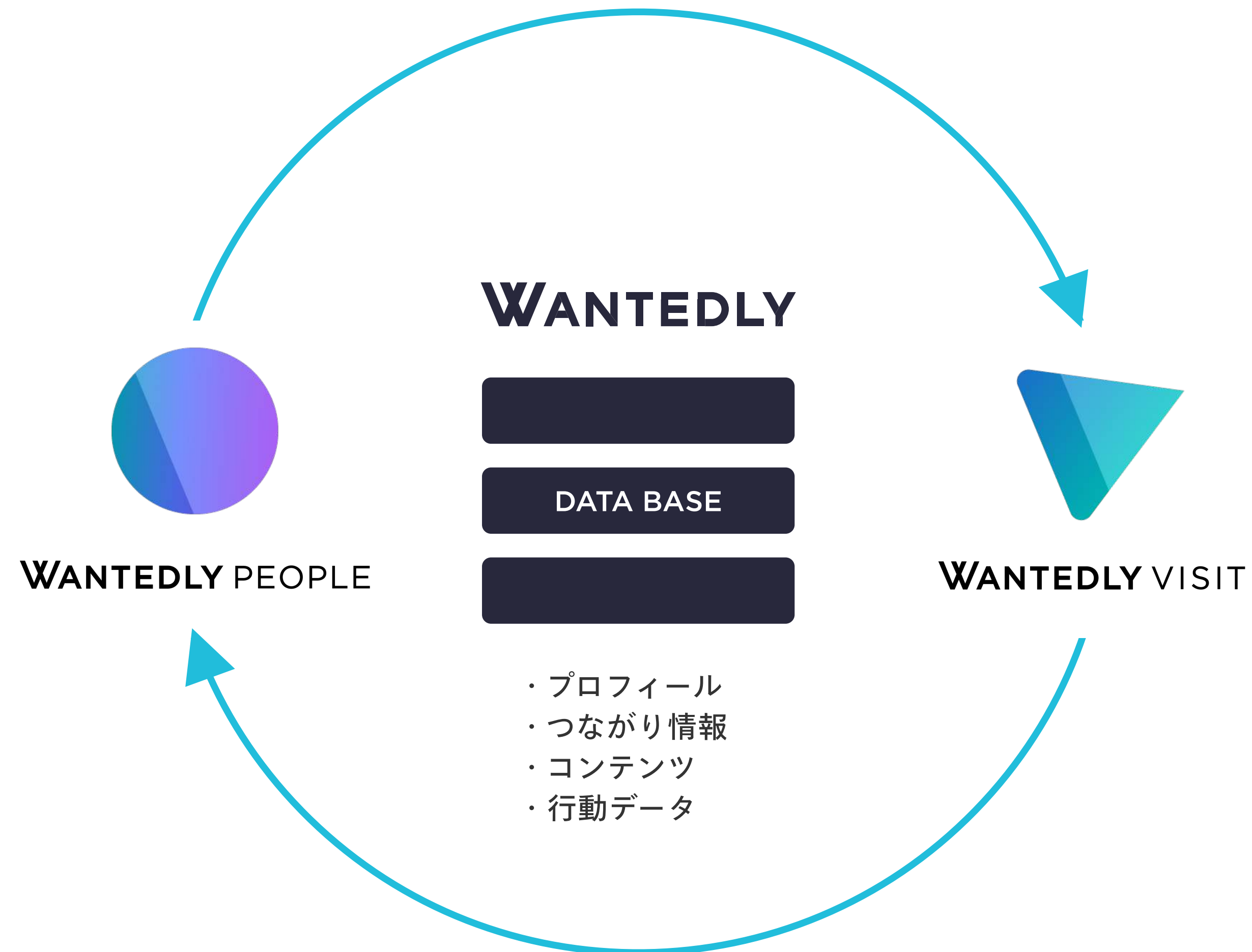
WANTEDLY VISIT



WANTEDLY PEOPLE

PeopleとVisitの連携強化によりアクティブなプラットフォームに

2 個人ユーザ層の拡大



対象市場の拡大

3 対象市場の拡大

既存の採用領域に加えて、Wantedly Peopleを軸にマーケティング領域へと展開

採用ソリューション



WANTEDLY VISIT



広告ソリューション



WANTEDLY PEOPLE

求人情報提供市場

8,000億円

インターネット広告市場

1.5兆円

「話題」機能と広告メニュー提供 (2017年7月)

名刺交換相手との話題に繋がる情報提供と広告掲載

動画広告 Video Ads 提供 (2017年11月)

記事広告やインフォグラフィック広告に続く新メニュー

電通と業務提携 (2018年6月)

マーケティングソリューション共同開発等に向け提携

※ 出所：全国求人情報協会、電通『日本の広告費』

2018年8月期 実績

サマリー 18/8期連結業績の概要

YoY+68%の大幅増収
営業利益は前期の約3倍

(百万円)	17/8期 (実績)	18/8期 (実績)	YoY	18/8期 (計画)	進捗率
営業収益	1,290	2,163	+67.7%	1,937	111.7%
営業利益	64	181	+182.5%	195	93.0%
(利益率)	5.0%	8.4%	-	10.0%	-
経常利益	59	177	+198.9%	195	91.2%
(利益率)	4.6%	8.2%	-	10.0%	-
純利益	26	104	+303.5%	134	77.2%
(利益率)	2.0%	4.8%	-	6.9%	-
EPS (円)	5.7	11.0	+93.5%	14.7	74.8%

※ 百万円未満は四捨五入。
 ※ EPS = 1株あたり純利益。

サマリー 18/8期Q4連結業績の概要

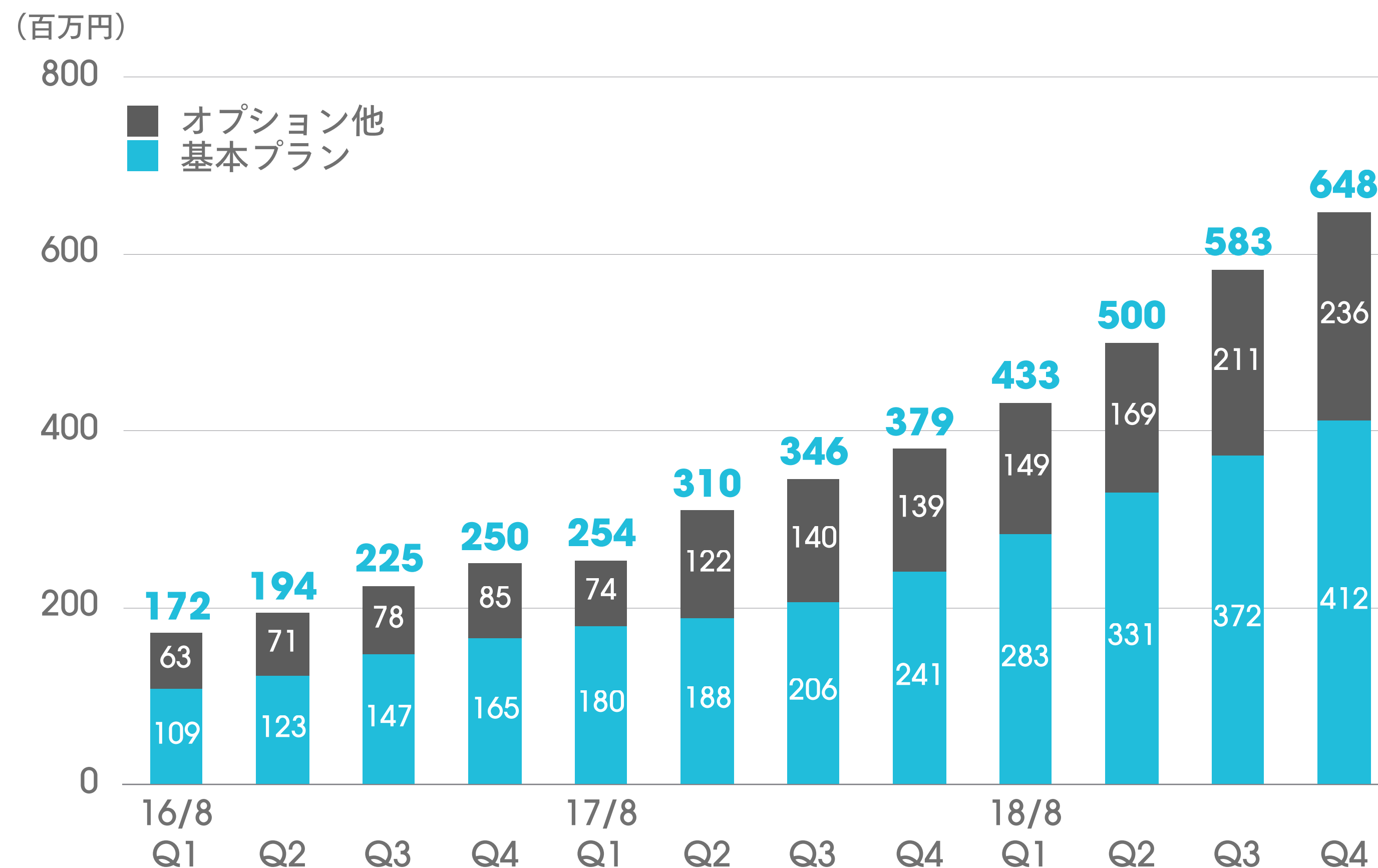
四半期ベースでも
高い成長率を達成
大きく利益を上乗せ

(百万円)	17/8 Q4 (前年同期)	18/8 Q3 (前四半期)	18/8 Q4 (当四半期)	YoY	QoQ
営業収益	379	583	648	+70.7%	+11.1%
営業利益	62	69	173	+176.9%	+149.2%
(利益率)	16.4%	11.9%	26.7%	-	-
経常利益	58	67	173	+201.3%	+157.7%
(利益率)	15.2%	11.5%	26.8%	-	-
純利益	32	45	120	276.6%	165.8%
(利益率)	8.4%	7.8%	18.5%	-	-

※ 百万円未満は四捨五入。

営業収益の四半期推移

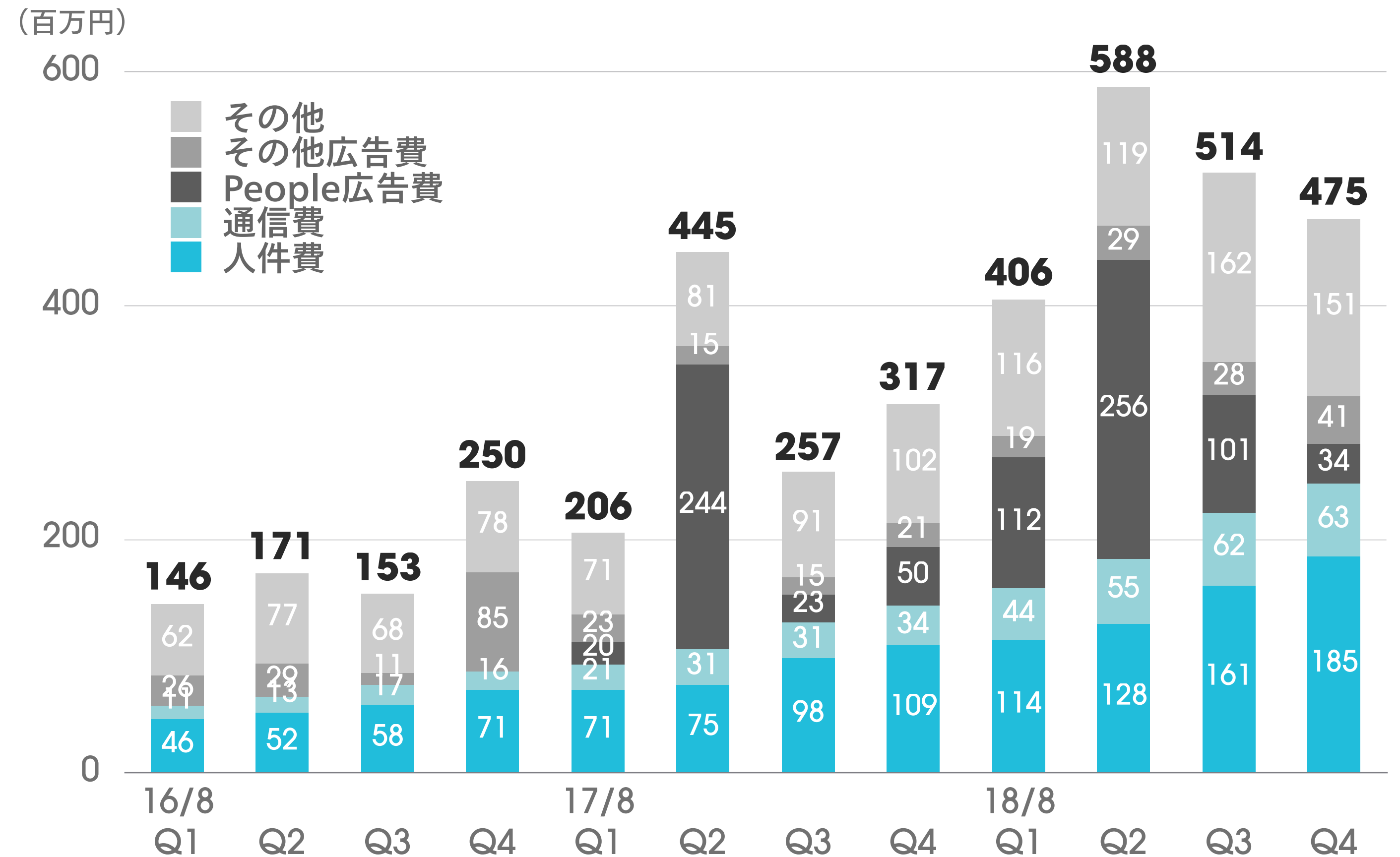
四半期ごとに 着実に積み上がり



※ 17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）。百万円未満は四捨五入。

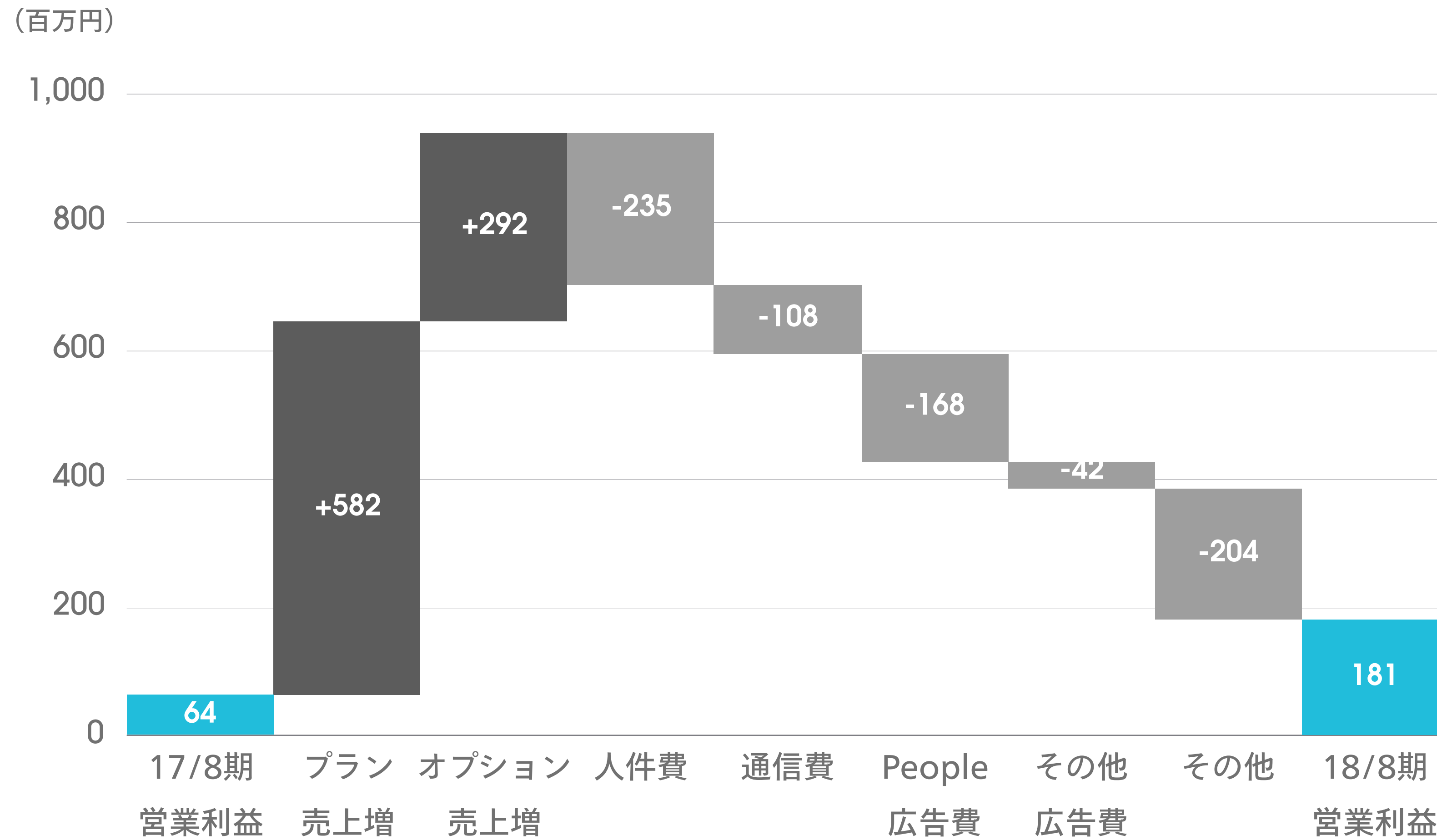
販売管理費の四半期推移

Q3・Q4とPeople 広告費を調整



※ 17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）。百万円未満は四捨五入。
 ※ 18/8期1Q、2Qの決算説明資料では「その他」に含めていた賞与引当金繰入額を今回から「人件費」に算入（18/8期1Q、2Qの記載数値も修正）。

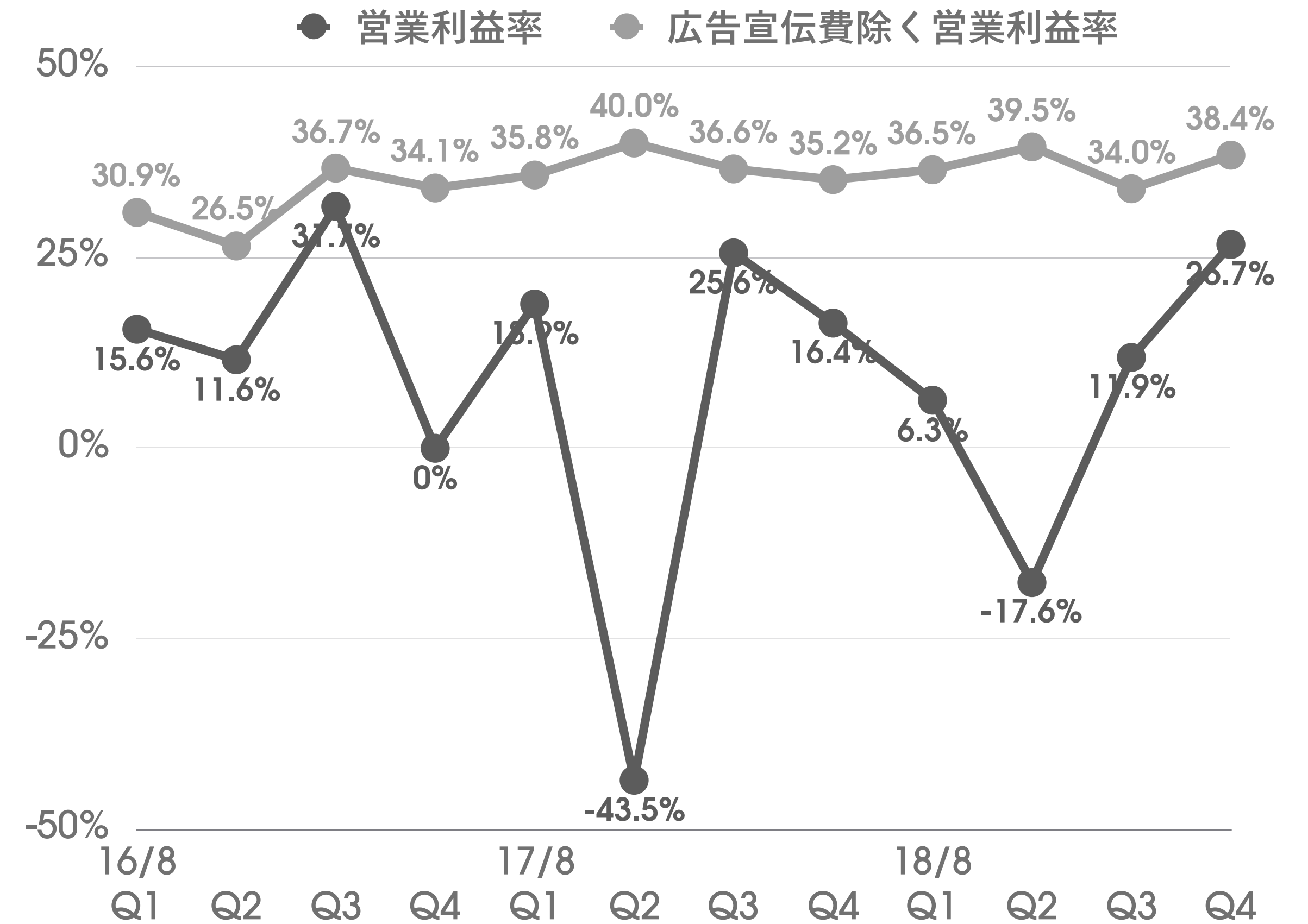
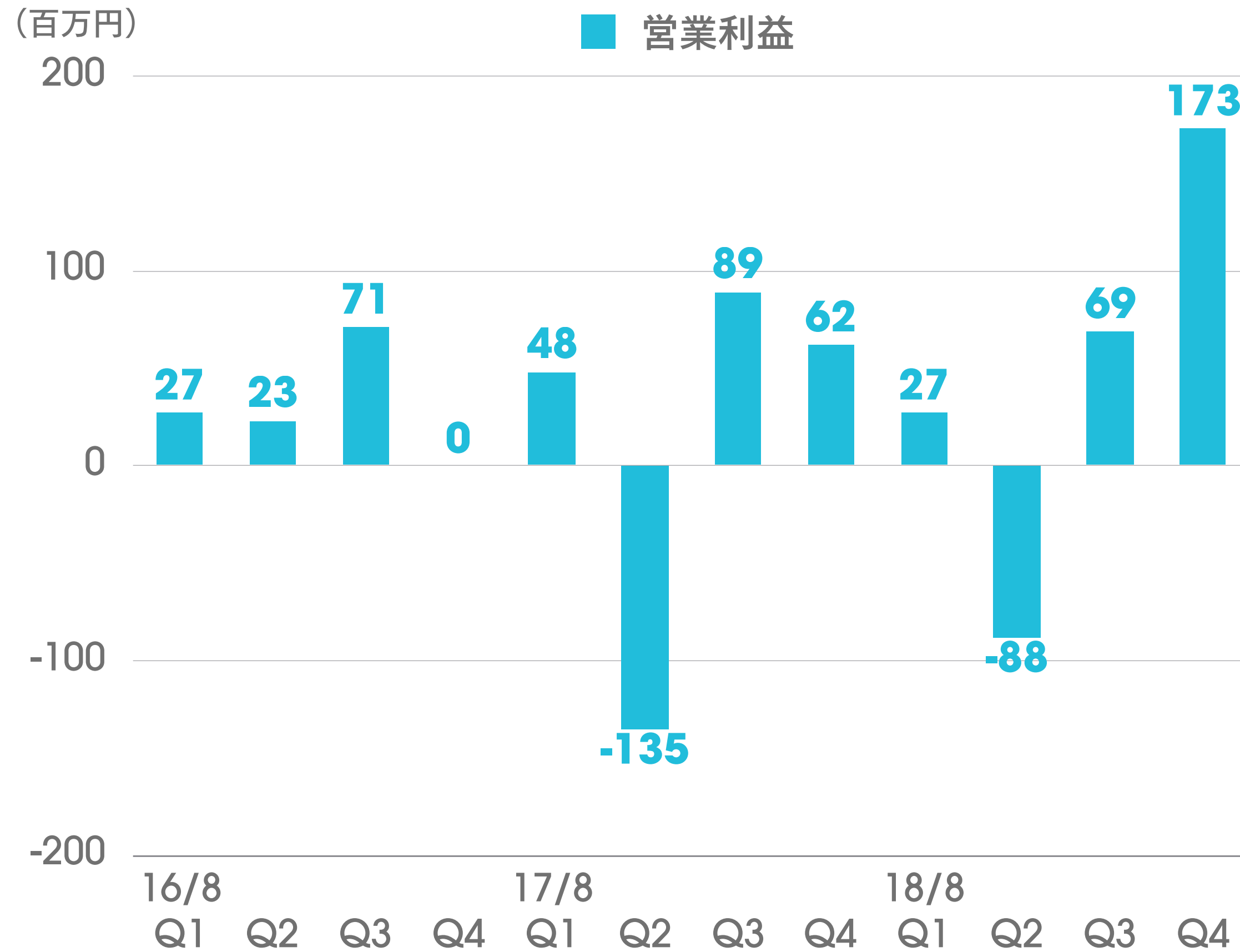
通期営業利益の増減分析（対 前期）



※ 百万円未満は四捨五入。

営業利益・営業利益率の四半期推移

Q4は1.7億円の営業利益。広告費を除いた収益性も引き続き安定



※ 17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）。百万円未満は四捨五入。

その他財務データ

連結貸借対照表

(百万円)	17/8末	18/8末	増減額
流動資産	618	905	+288
現金及び預金	465	636	+171
売掛金	90	170	+80
その他	63	99	+37
固定資産	218	299	+80
有形固定資産	63	120	+56
その他	155	179	+24
総資産	836	1204	+368
負債（流動負債のみ）	351	571	+219
純資産	485	633	+148
株主資本	487	637	+150

連結キャッシュフロー計算書

(百万円)	17/8 通期	18/8 通期
営業CF	88	226
税金等調整前損益	59	177
減価償却費	13	18
その他	16	31
投資CF	-58	-98
有形固定資産の取得	-7	-72
その他	-51	-26
財務CF	0	46
期末現預金残高	465	636
フリーCF	30	127

2019年8月期 会社計画

前年比3割増収を計画

前期に続いて大幅増益を見込む

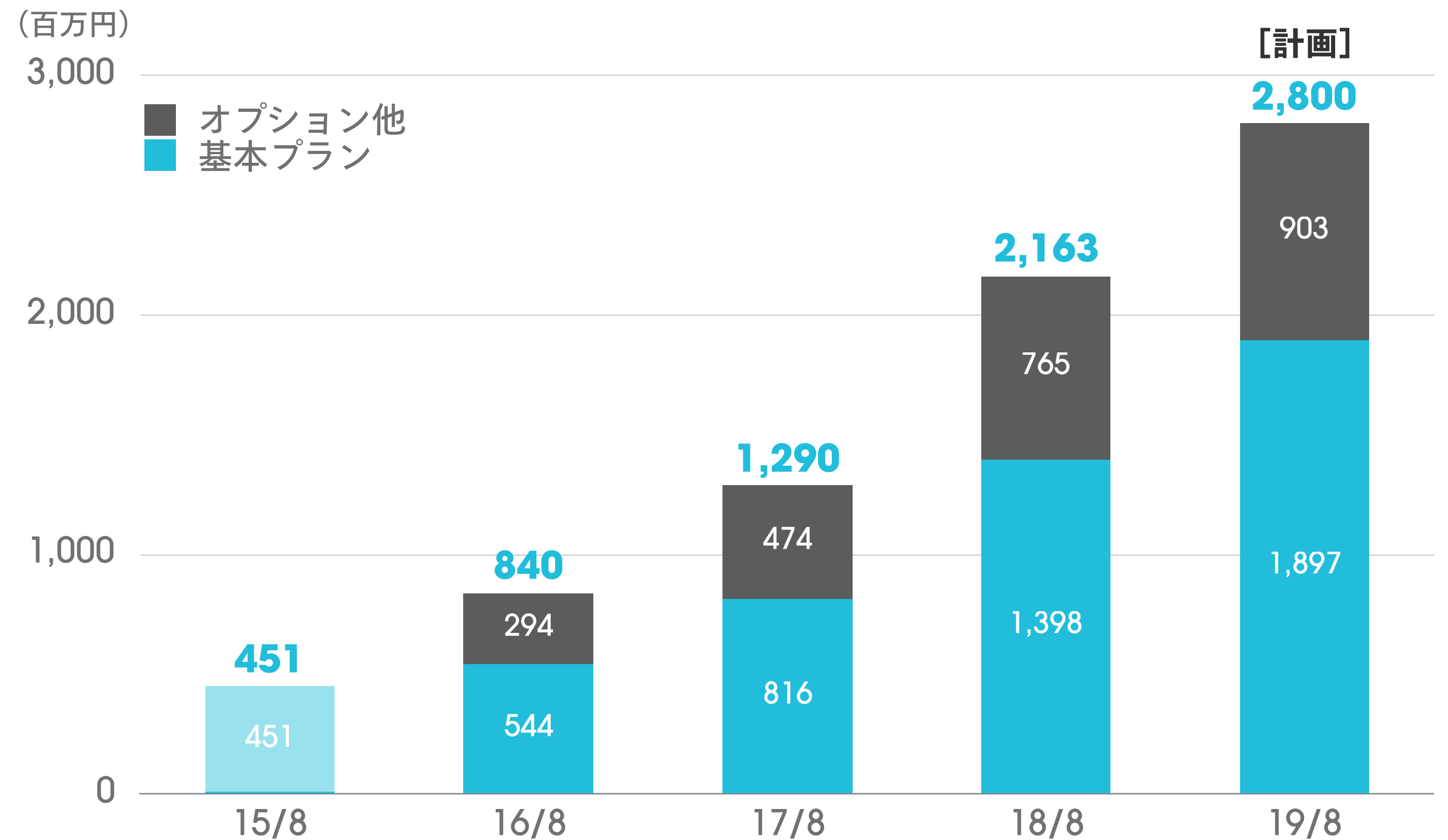
(百万円)	18/8期 (実績)	19/8期 (計画)	YoY
営業収益	2,163	2,800	+29.4%
営業利益	181	330	+82.3%
(利益率)	8.4%	11.8%	-
経常利益	177	330	+86.0%
(利益率)	8.2%	11.8%	-
純利益	104	175	+68.8%
(利益率)	4.8%	6.3%	-
EPS (円)	11.0	19.1	+74.0%

※ 百万円未満は四捨五入。
 ※ EPS = 1株あたり純利益。

営業収益の年間推移と計画

新規契約の積み上がりによる基本プラン拡大

スカウト中心にアップセルを進めオプション増

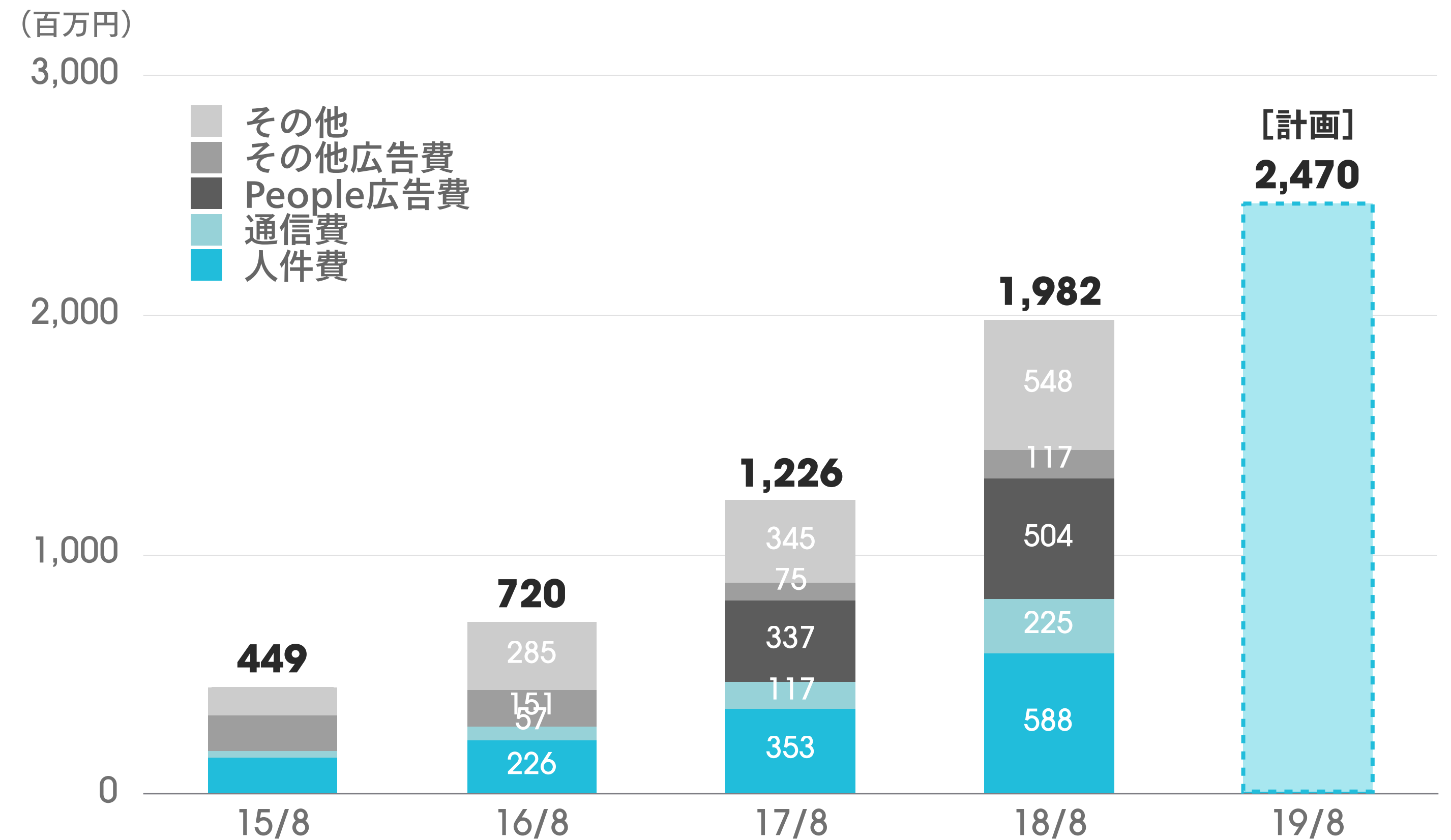


※ 15/8期は基本プラン、オプション他の分類なし。17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）。百万円未満は四捨五入。

販売管理費の年間推移と計画

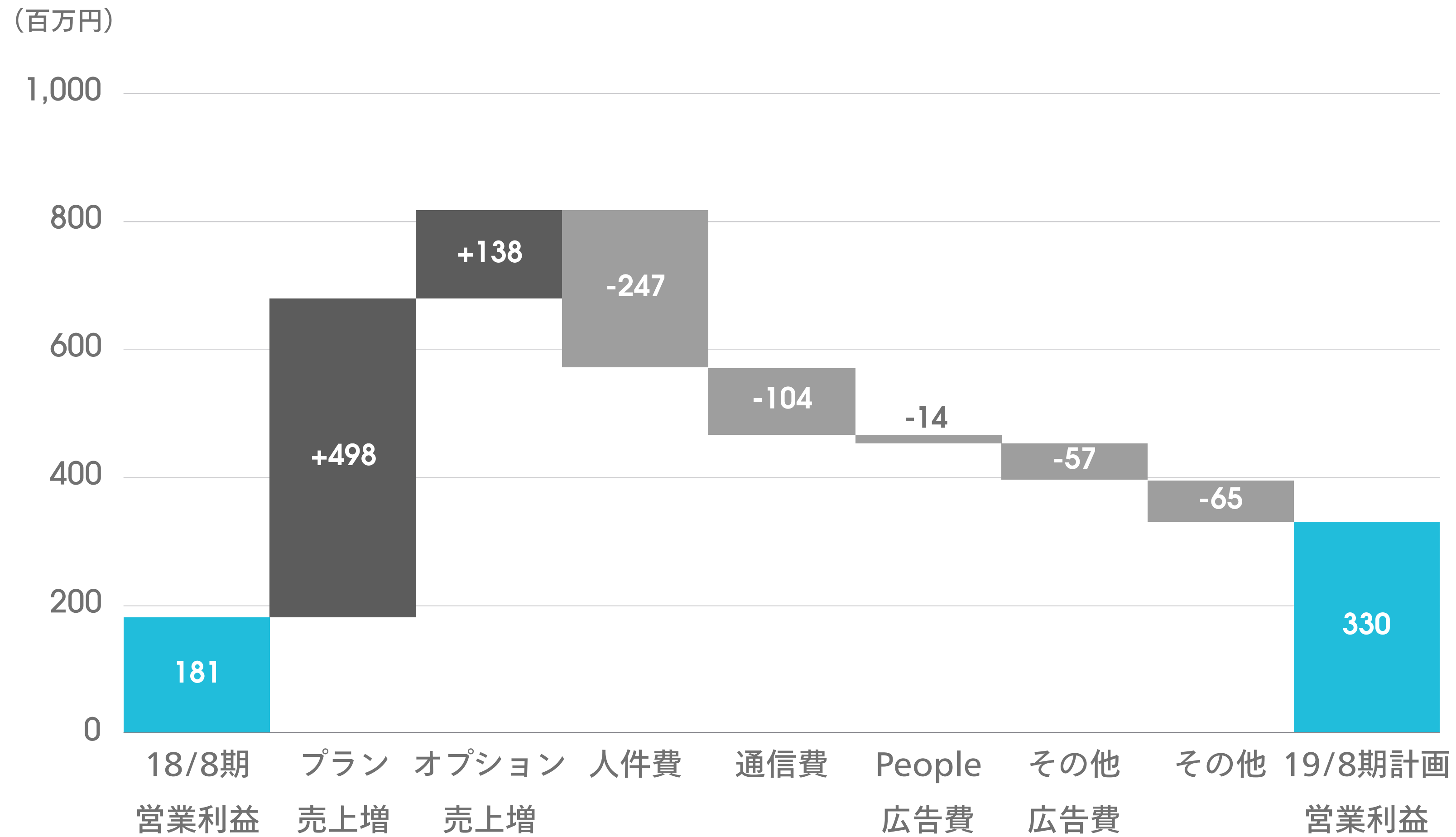
成長加速に向けた人員
拡充により人件費中心
に販管費増加の計画

Peopleへの先行投資は
19/8期も継続



※ 17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）。百万円未満は四捨五入。
※ 18/8期1Q、2Qの決算説明資料では「その他」に含めていた賞与引当金繰入額を今回から「人件費」に算入（18/8期1Q、2Qの記載数値も修正）。

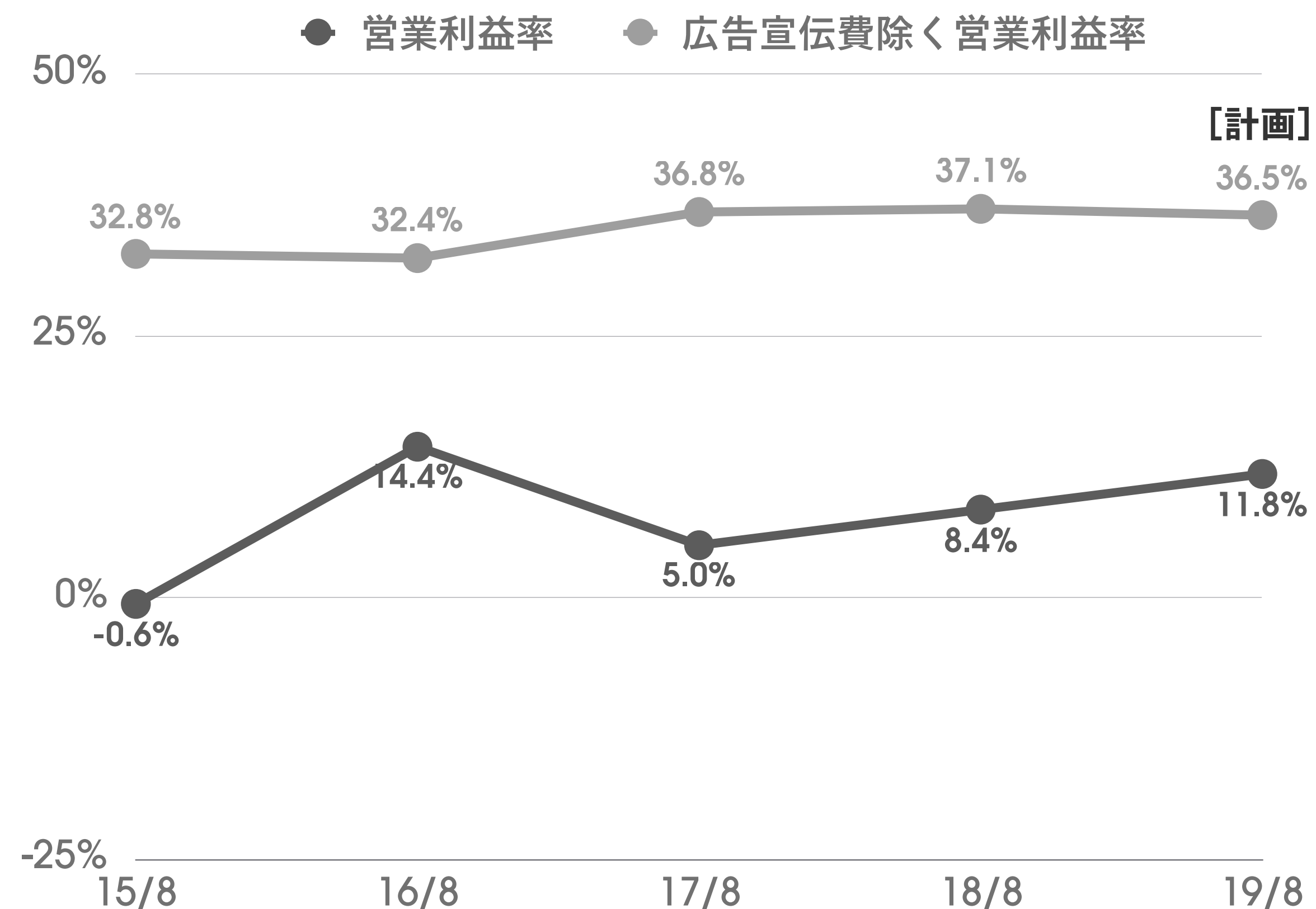
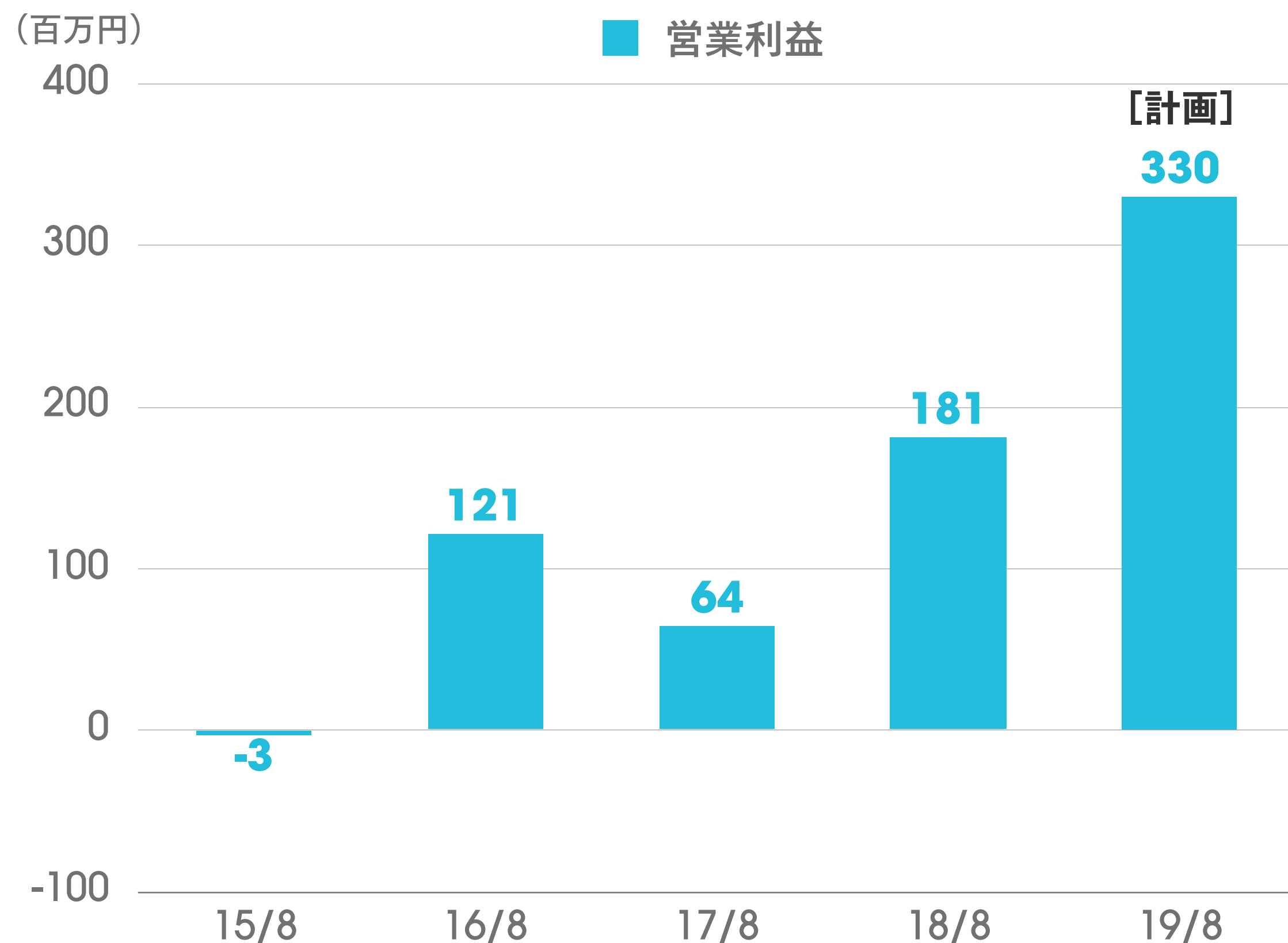
通期計画営業利益の増減分析（対前期）



※ 百万円未満は四捨五入。

営業利益・営業利益率の年間推移と計画

人材や将来の成長事業（People・海外）への先行投資を行いながら利益成長



※ 17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）。百万円未満は四捨五入。

参考情報

会社概要



Wantedly, Inc.

ウォンテッドリー株式会社

代表取締役 設立
仲 暁子 2010年9月

本社
東京都港区白金台5-12-7 MG白金台ビル4F

子会社
Wantedly Singapore Pte. Ltd.

役員・経営陣 - 1



仲 暁子 / 代表取締役CEO

京都大学経済学部卒業後、ゴールドマン・サックス証券に入社。退職後、Facebook Japanに初期メンバーとして参画。2010年9月、現ウォンテッドリーを設立し、Facebookを活用したビジネスSNS『Wantedly』を開発。2012年2月にサービスを公式リリース。



川崎 禎紀 / 取締役CTO

東京大学理学部情報科学科を卒業後、同大学院情報理工学系研究科コンピュータ科学専攻の修士課程を修了。2006年にゴールドマン・サックス証券に入社、テクノロジー部門VPを経て、2012年4月にウォンテッドリーの開発・運営にCTOとして参画。2013年10月より現職。



吉田 祐輔 / 取締役CFO

京都大学工学部を卒業後、モルガン・スタンレー証券に入社し株式アナリストとして勤務。PRエージェンシーのフライシュマン・ヒラード・ジャパン、旅行系スタートアップのトリッピーズを経て、2016年6月にウォンテッドリーに入社。執行役員経営企画担当を経て、2017年11月より現職。

高原 明子 / 社外取締役（監査等委員）

三菱商事株式会社での株式会社ビジネス・コープ（現株式会社ベネフィット・ワン）立ち上げをはじめ、日本のインターネット黎明期からネットを活用した様々な事業のスタートアップに携わり、主にサービス企画・業務設計、資金調達などを担当。その他、証券アナリストや経営企画・内部監査を含む幅広い分野の経験を活かして、2014年4月、当社常勤監査役就任。2015年11月、当社社外取締役（監査等委員）就任。

成松 淳 / 社外取締役（監査等委員）

ミューゼオ株式会社代表取締役社長。監査法人トーマツを経て東京証券取引所上場部に出向、上場規則等の整備や上場規則上の措置適用等に従事。2007年よりクックパッド株式会社執行役CFOとして管理体制の構築、東証マザーズ上場等を主導し、2012年3月に独立のため退任。現在はネットサービスの運営に注力するほか、エンジェル投資や社外役員としての立場からベンチャー支援にも携わる。2015年11月、当社社外取締役（監査等委員）就任。

吉羽 真一郎 / 社外取締役（監査等委員）

潮見坂綜合法律事務所パートナー。2000年に第二東京弁護士会にて弁護士登録の後、2009年より森・濱田松本法律事務所パートナーを務める。2011年10月、株式会社enish社外監査役就任。2015年1月、潮見坂綜合法律事務所入所。同年11月、当社社外取締役（監査等委員）就任。

役員・経営陣 - 2



久保長 礼 / 執行役員 開発チーム担当

京都大学理学部数学科を卒業後、複数のスタートアップの立ち上げや開発・事業運営に携わる。2012年6月よりウォンテッドリーのサービス開発に関わり、2013年1月に正式入社。Wantedly Visitなど複数のサービス、アプリの開発・グロースを主導。2014年9月より現職。



川口 かおり / 執行役員 ビジネスチーム担当

早稲田大学卒業後、競泳選手のマネジメントに従事。2007年リクルートエージェント（現リクルートキャリア）に入社。コンシューマ領域の法人営業、新規事業立ち上げ、事業開発部門のマネージャーを経験。シンガポールのHRテック企業を経て、2017年10月入社、2018年9月より現職。



大谷 昌継 / 執行役員 コーポレートチーム担当

東京大学経済学部を卒業後、ソフトバンク株式会社を経て、2001年にオイシックス株式会社に入社。物流部長を務めた後、2005年より人事を担当。2014年8月にウォンテッドリーに入社し、人事をはじめとするコーポレート業務に従事。2016年6月より現職。



藤本 遼平 / 執行役員 ビジネスチーム担当

神戸大学経営学部を卒業後、2010年に株式会社ディー・エヌ・エーに入社。経営企画本部を経て、ショッピング事業部にて営業・企画・マーケティングに従事。2013年12月にウォンテッドリーに入社しビジネスディベロップメントを担当。2014年9月より現職。



相川 直視 / リードエンジニア

早稲田大学基幹理工学部情報理工学科を卒業後、Googleに入社し、検索システムの開発に従事。2012年6月にウォンテッドリーに入社。アルゴリズム、決済システム、インフラ基盤などバックエンド中心に開発。2016年8月よりWantedly Peopleの開発を主導。



後藤 剛一 / 執行役員 海外事業統括担当

東京大学教養学部卒業後、2008年にGoogle日本法人入社。2011年にTwitter日本法人にて広告事業立ち上げを経て、国内大手顧客向け営業チームマネージャー、日本・韓国市場向け経営企画部マネージャーを務める。2017年4月ウォンテッドリーに入社、同年5月より現職。

注意事項

本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。