

Atrae

決 算 說 明 資 料

FY2018

from Oct.2017 to Sep.2018

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。

本邦初のPeople Tech

People Tech Company

“テクノロジーによって人の可能性を拡げる事業を創造していく”
という想いを込めて当社を再定義

Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY 2018 実績
3. FY 2019 業績予想
4. About Business
5. ご参考資料

Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY 2018 実績
3. FY 2019 業績予想
4. About Business
5. ご参考資料

エグゼクティブサマリ

FY2018
決算

売上高 **2,306** 百万円 YonY **+26.0**% 開示予算対比 **102.5**%
営業利益 **691** 百万円 YonY **+23.4**% 開示予算対比 **103.8**%

Business

Green主要指標（入社人数・期末掲載求人数・累計登録企業数）**過去最高**
wevox利用企業数 **大幅増**

Topics

東証一部市場変更と**12.7**億円の資金調達
メディア掲載数は前年対比**4**倍へ
エンゲージメントに基づく組織経営の啓蒙活動（登壇・講演・書籍出版など）

Agenda

1. エグゼクティブサマリ
- 2. FY 2018 実績**
3. FY 2019 業績予想
4. About Business
5. ご参考資料

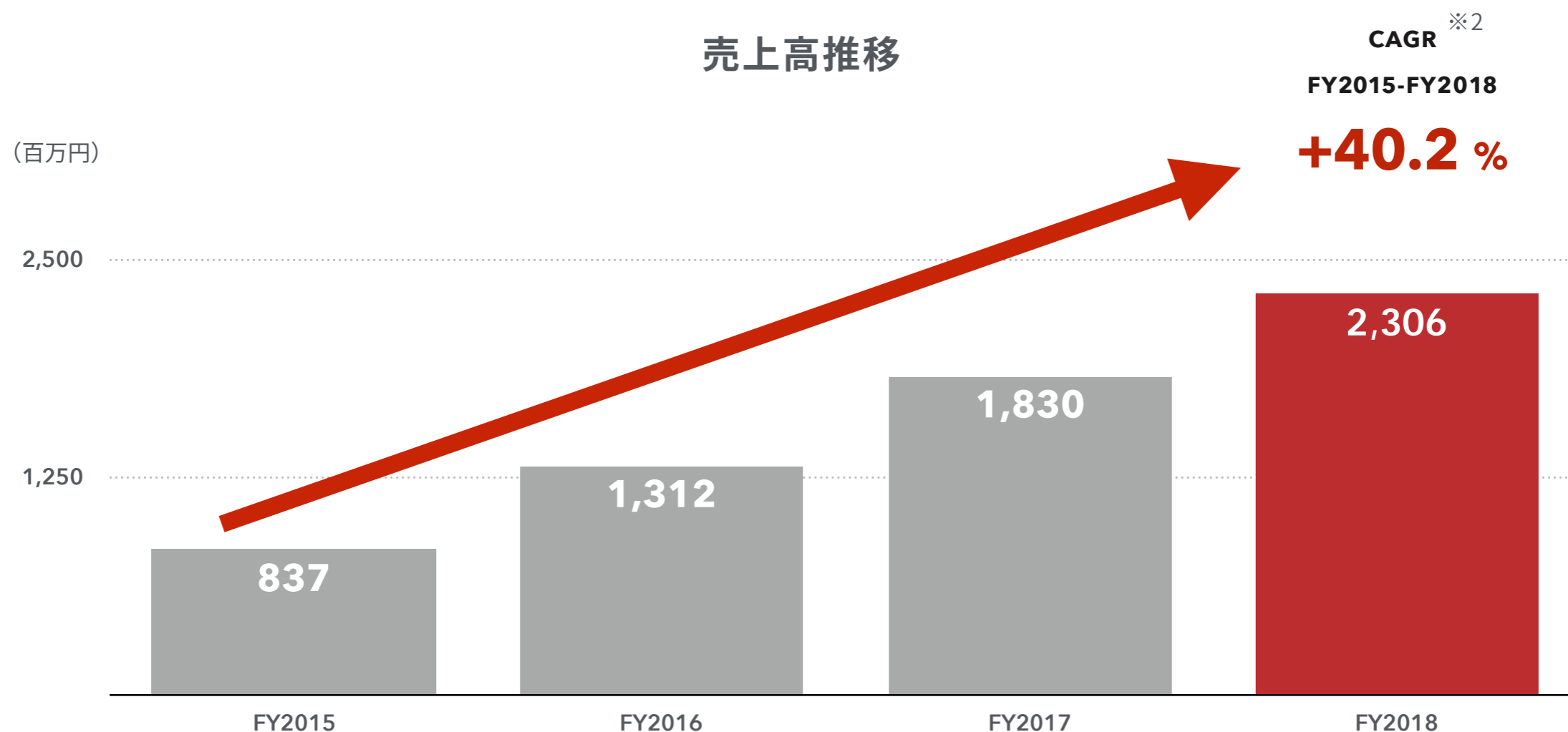
過去最高の売上高・営業利益を更新

新規事業への投資も行いながらも、高い営業利益率を確保

FY2017 - FY2018

(百万円)	FY2017	FY2018	YonY
売上高	1,830	2,306	+ 26.0%
営業利益	560	691	+ 23.4%
営業利益率	30.6%	30.0%	△ 0.6pt

エンゲージメント^{※1}の高い組織により高成長を継続



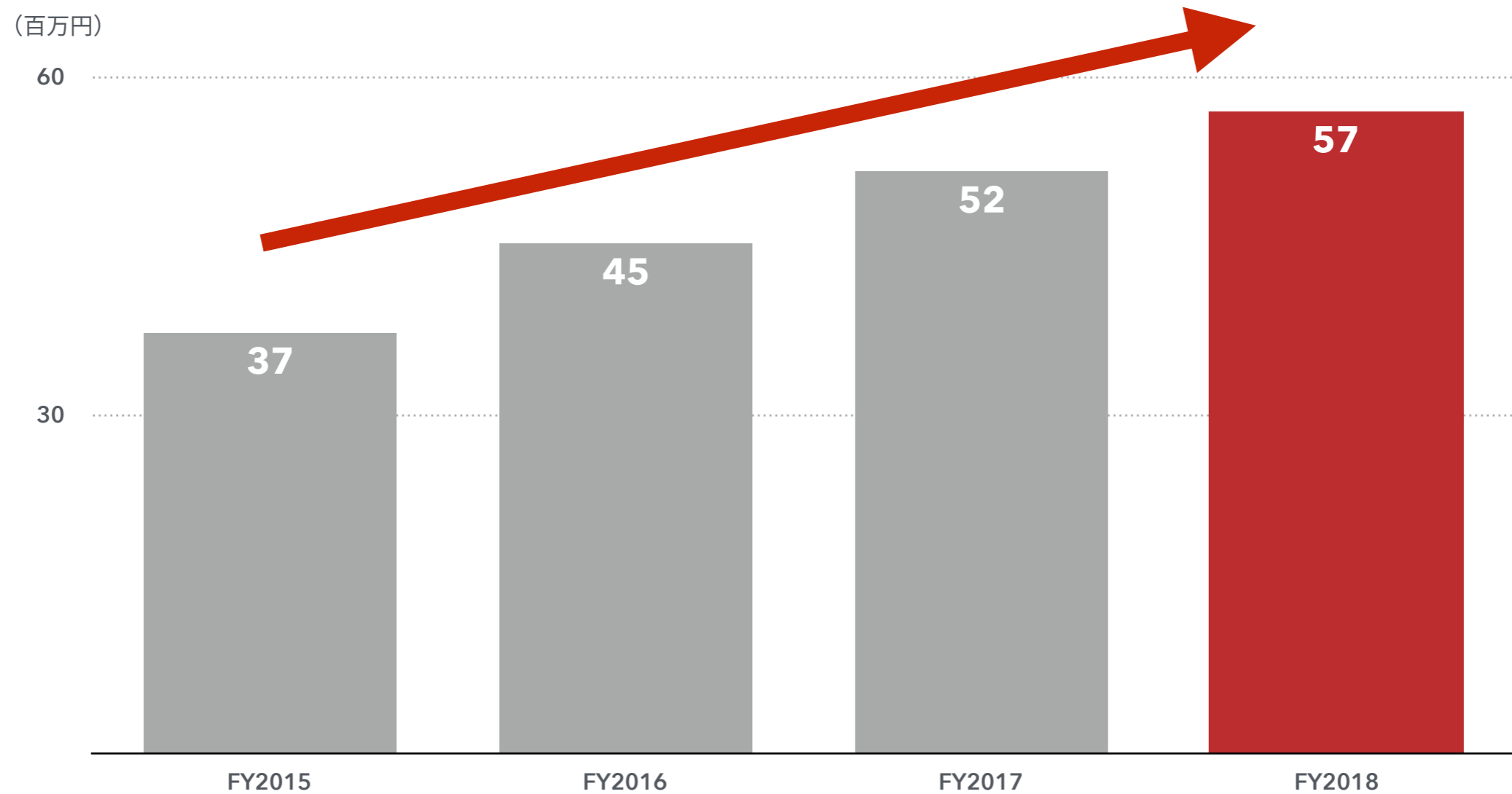
高い人材定着率による高成長の実現
新規事業への投資も継続

※1 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

※2 CAGR：FY2015-FY2018の幾何平均

社員一人当たり売上高の推移

生産性は過去最高を更新



前年同期比較 (売上高対比)

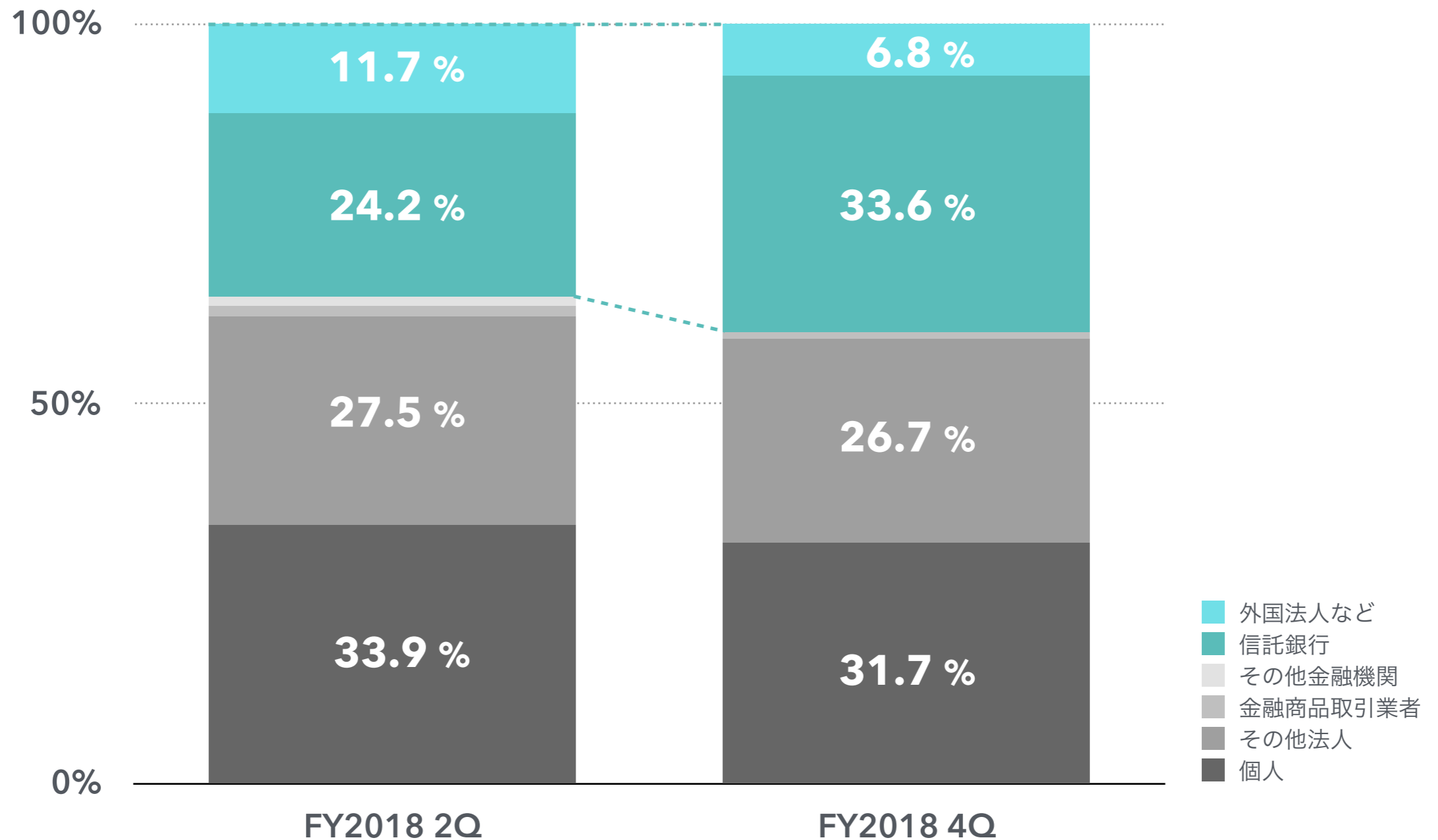
FY2017 - FY2018

(百万円)	FY2017		FY2018		YoY			備考
	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	
売上高	1,830	100.0%	2,306	100.0%	+475	+26.0%	-	
営業費用	1,270	69.4%	1,615	70.0%	+344	+27.1%	+0.6pt	
(広告費)	(769)	(42.0%)	(971)	(42.1%)	(+201)	+26.2%	(+0.1pt)	広告効果を勘案した投資
(人件費)	(284)	(15.5%)	(357)	(15.5%)	(+73)	+25.9%	(±0pt)	生産性を意識した人員政策
(その他)	(216)	(11.8%)	(286)	(12.4%)	(+69)	+32.2%	(+0.6pt)	開発費など
営業利益	560	30.6%	691	30.0%	+131	+23.4%	- 0.6pt	高い営業利益率

FY2018 財務ハイライト

東証一部への市場変更で社会的信用力と認知度を高め、継続成長の基盤を強化

株主構成は機関投資家の保有比率が上昇

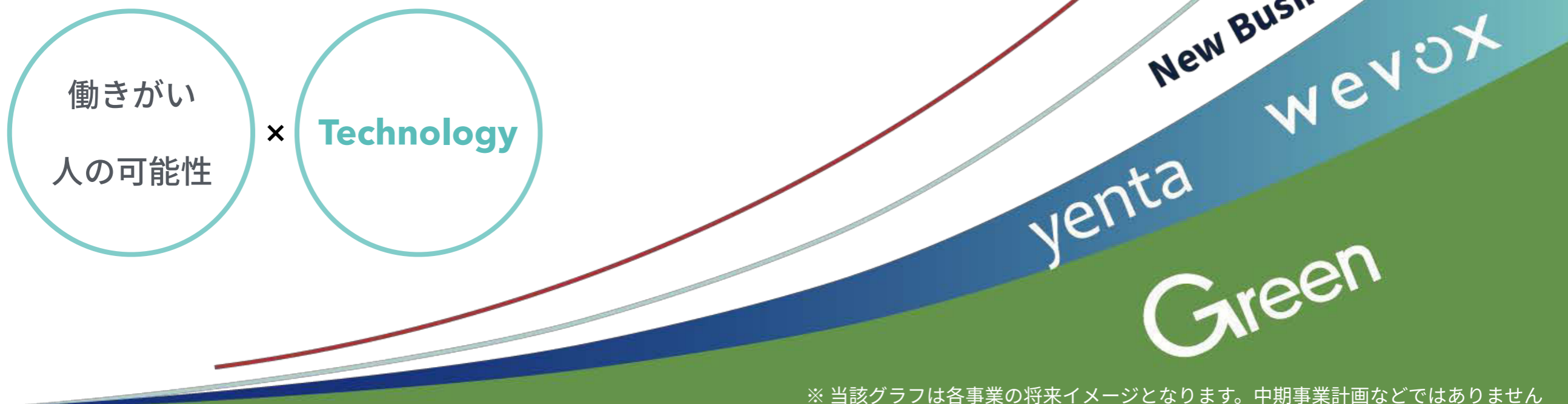


Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY 2018 実績
- 3. FY 2019 業績予想**
4. About Business
5. ご参考資料

People Tech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。中期事業計画などではありません

エンゲージメントの高い組織を武器に これからも人の可能性を広げる事業の創造に挑戦

Green

適切なマッチングにより、多くの働きがい創出。
マーケット成長率を大きく上回る継続的な成長を実現

wevox

唯一無二の組織改善ツールとして、多くの組織における
エンゲージメントの向上に貢献

yenta

価値あるビジネスマッチングの創出によって、世界中の
ビジネスパーソン必携のアプリへ

New Business

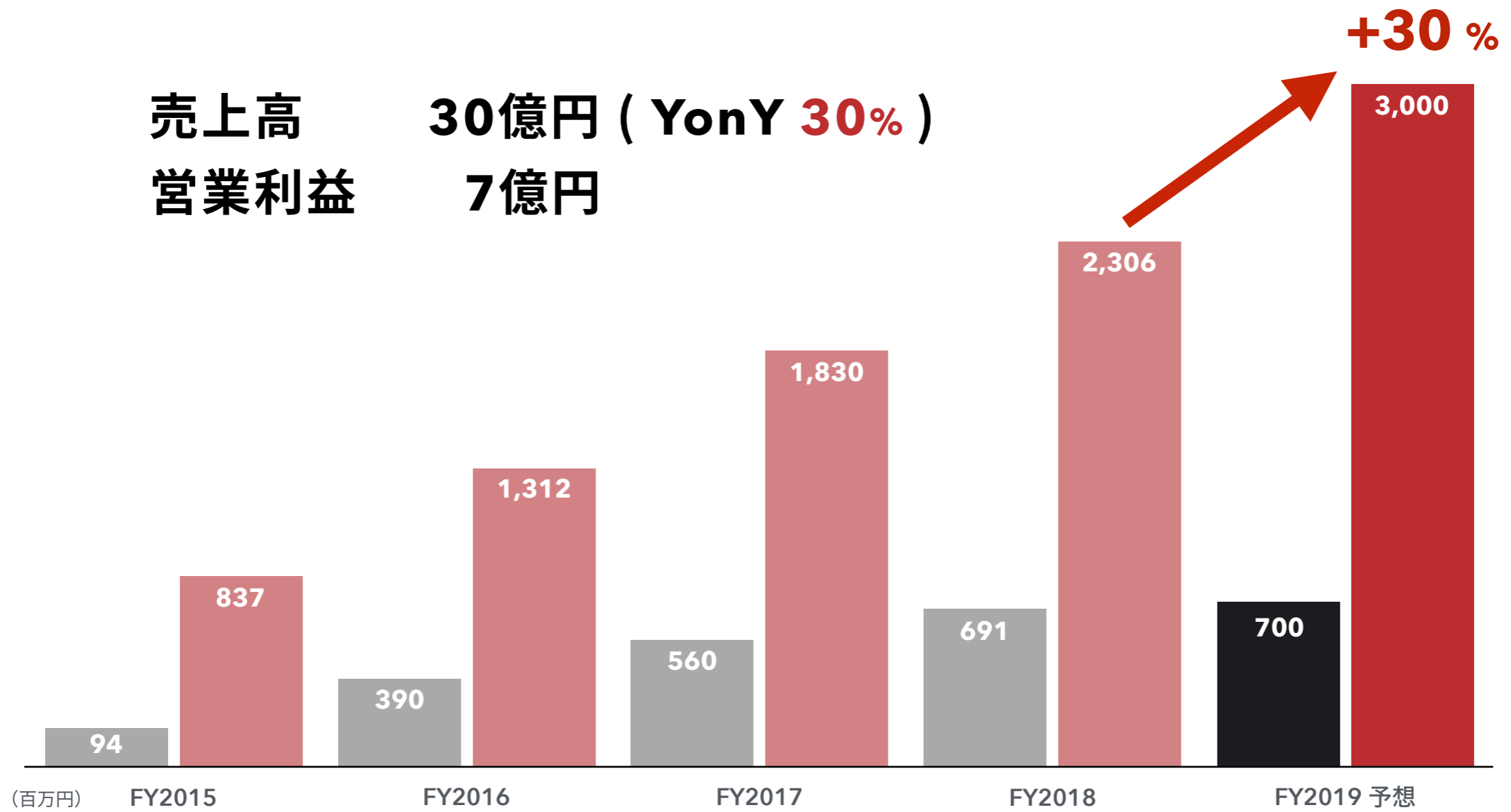
People Tech領域における新規事業へ挑戦

FY 2019 業績予想

Greenは継続して高成長を維持
wevoxとyentaは拡大期として先行投資

売上高
営業利益

30億円 (YonY 30%)
7億円



FY 2019 業績予想

	FY2018	FY2019	YonY
(百万円)			
売上高	2,306	3,000	+30.1%
営業利益	691	700	+1.3%
経常利益	659	690	+4.6%
当期純利益	464	476	+2.7%

Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY 2018 実績
3. FY 2019 業績予想
- 4. About Business**
5. ご参考資料

当社のPeople Tech事業

成功報酬型求人メディア

求職者と求人企業の最適なマッチングを通して、人材の適材適所を実現

Green



wevox



yenta



組織改善ツール

SaaSモデルのサーベイにより、エンゲージメントを可視化することで組織を活性化し、人材の活用と定着化を促進

ビジネスマッチングアプリ

価値あるビジネスマッチングの創造でビジネスを加速

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

IT/Web人材に強みを持つ 成功報酬型求人メディア

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。競合サービスと比較しても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

テクノロジーで効率的なマッチングを実現

あらゆる業界において、従来の労働集約的なビジネスモデルはITの活用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によってリプレイス

例：Expediaによる旅行代理店業務のリプレイス



Greenによる人材紹介マッチングのリプレイス



独自のポジションを確立したGreen

先行優位×低コスト×テクノロジー

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**）

累計登録企業数

5,500 社超

登録ユーザーID数

58 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

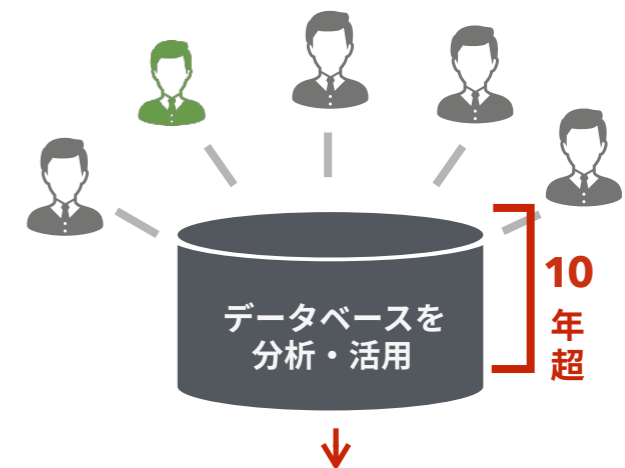


× カウンセリング施設

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^{※1}
ビッグデータを蓄積、活用



ビッグデータの活用により
高精度のマッチングを実現

※1 アクションデータ、プロフィールデータ、選考データなど

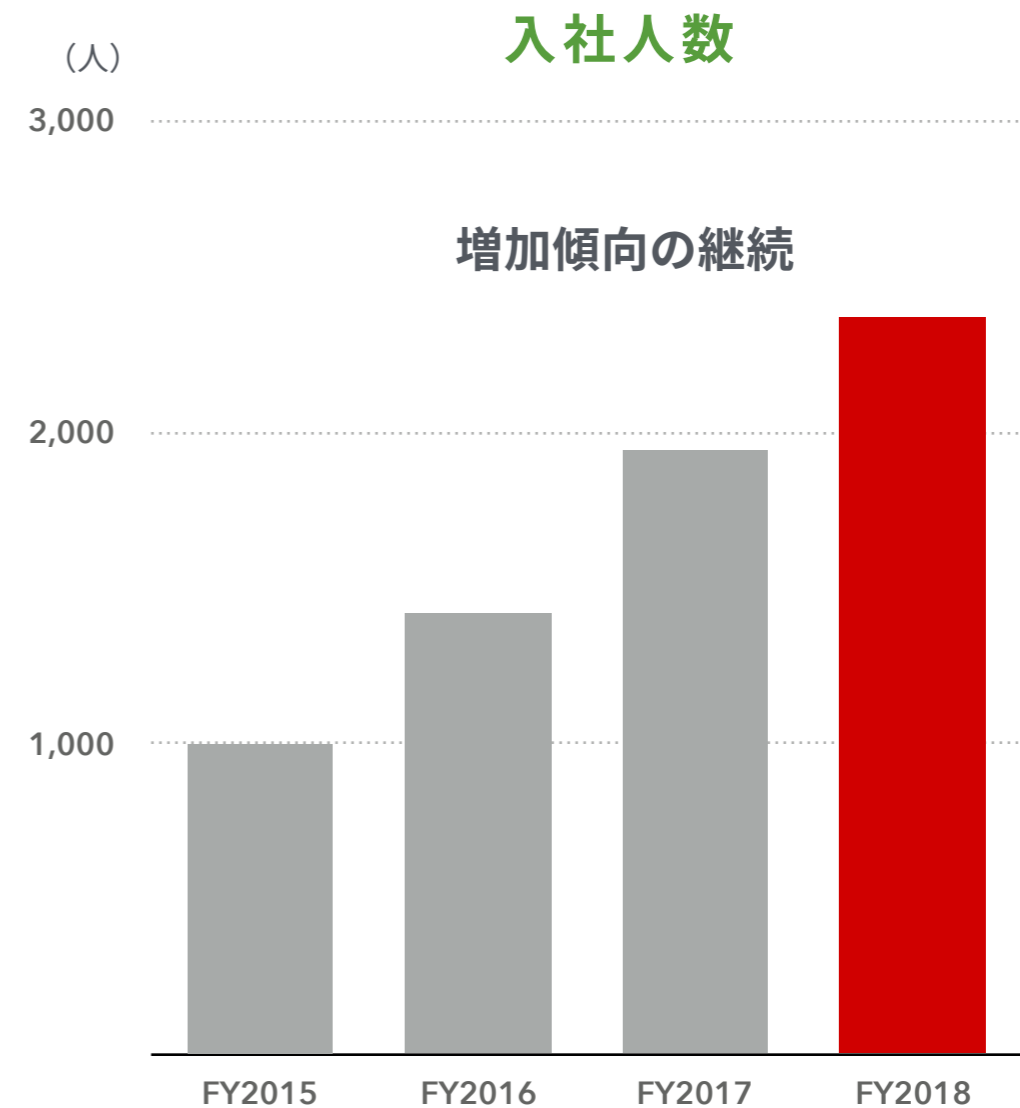
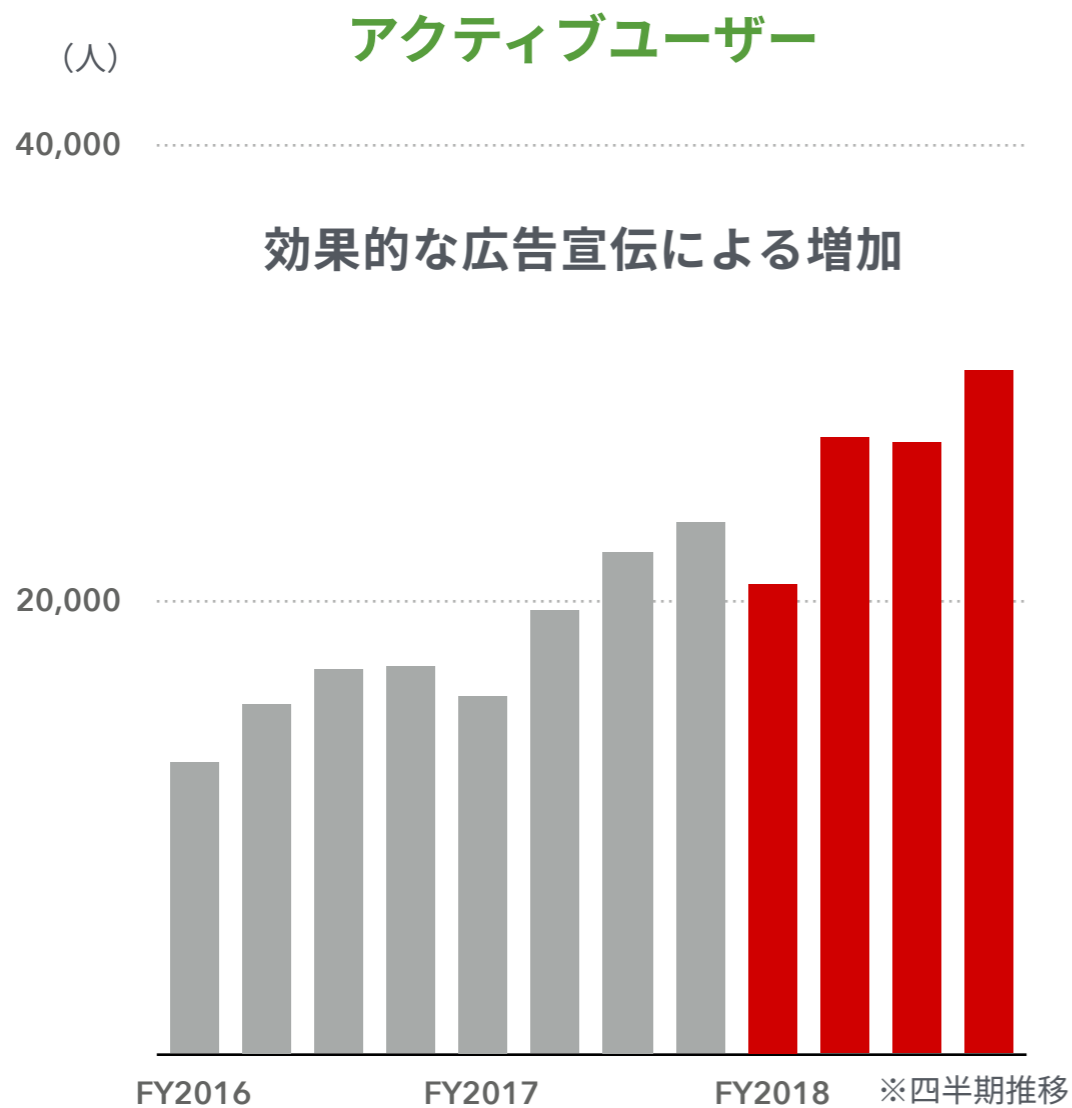
様々な業界×IT化による追い風

IT/Web業界における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。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、利用企業の裾野がますます拡大している



※1 CPAは予算通り推移

ブランド認知向上で広告効果は増大

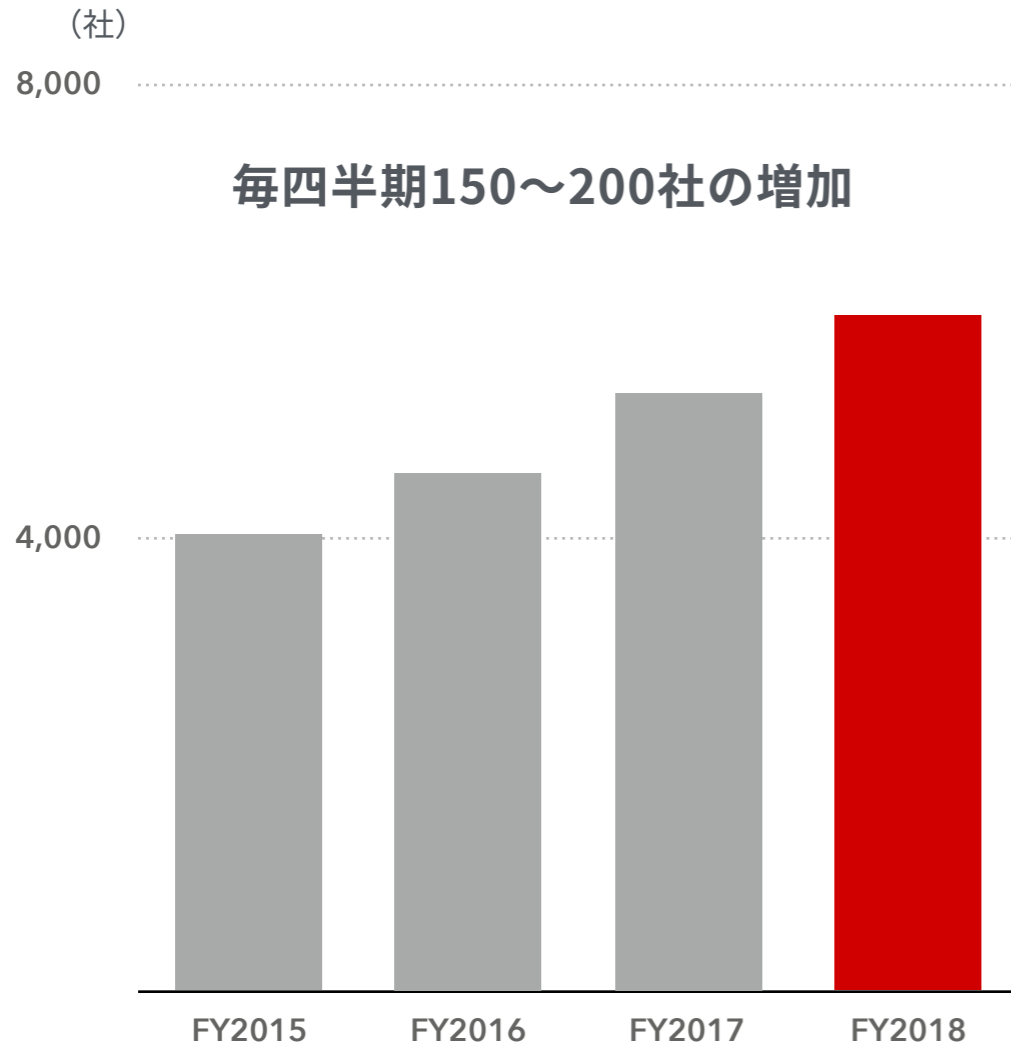


※1 CPA：ユーザーの獲得コストとアクティブ化のコスト

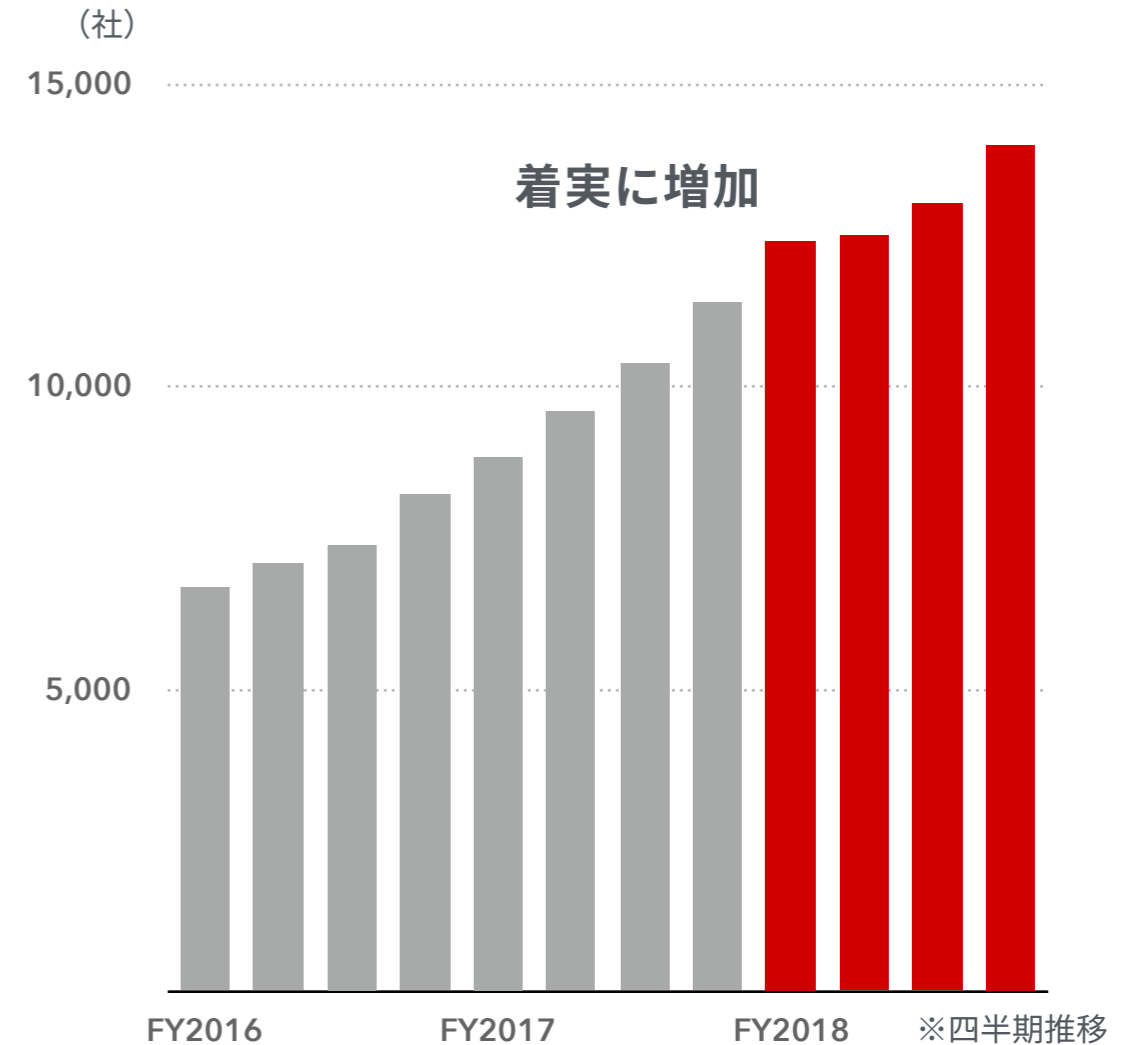
登録企業数の着実な積み上げに成功

登録企業数の獲得が掲載求人数増加に寄与

累計登録企業数

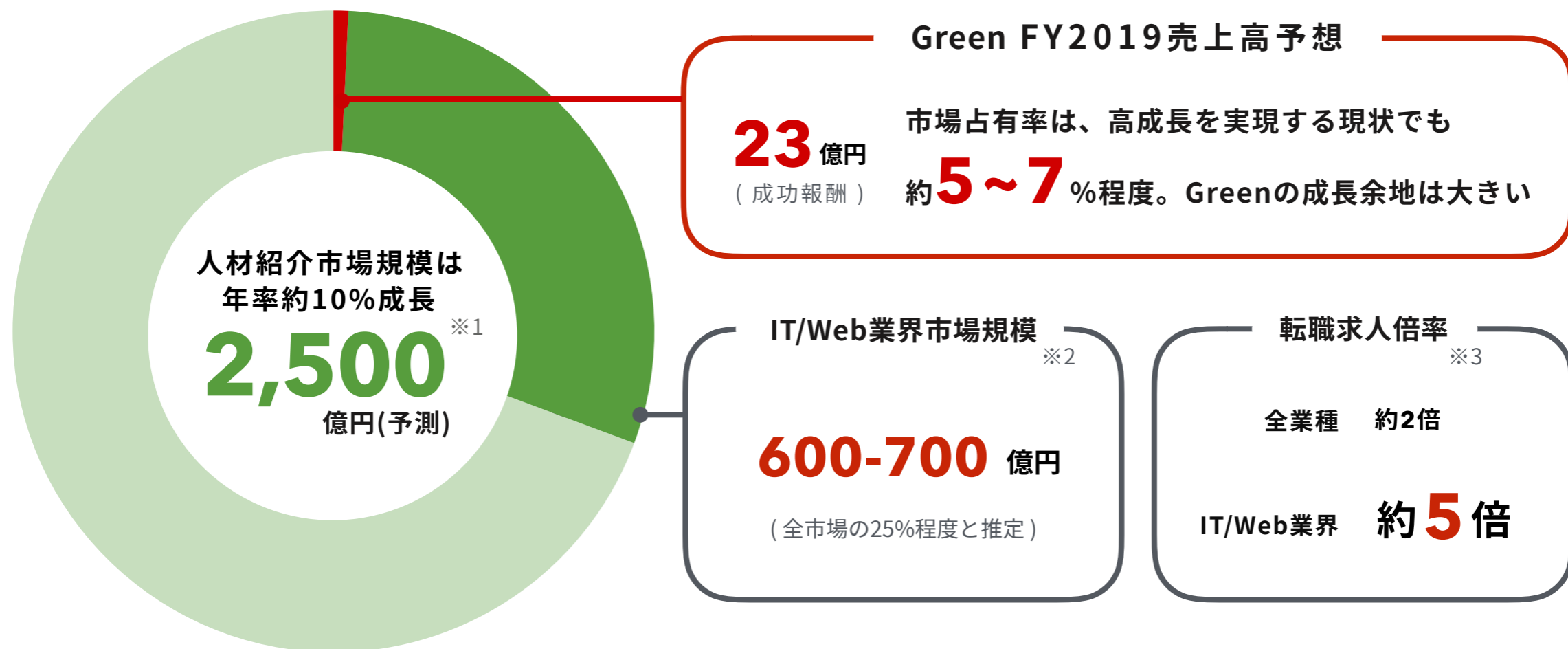


期末掲載求人数



Greenの成長性

確固たる競争優位性 × ターゲット市場の拡大



※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 当社推定

※3 出典：DODA 転職求人倍率レポート(2018年10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

組織力を見える化し、成長を加速させる

wevox

Energize your team with honest communication cycle



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

エンゲージメントサーベイによる 組織改善ツール

Point 1

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

Point 2

テクノロジーの活用

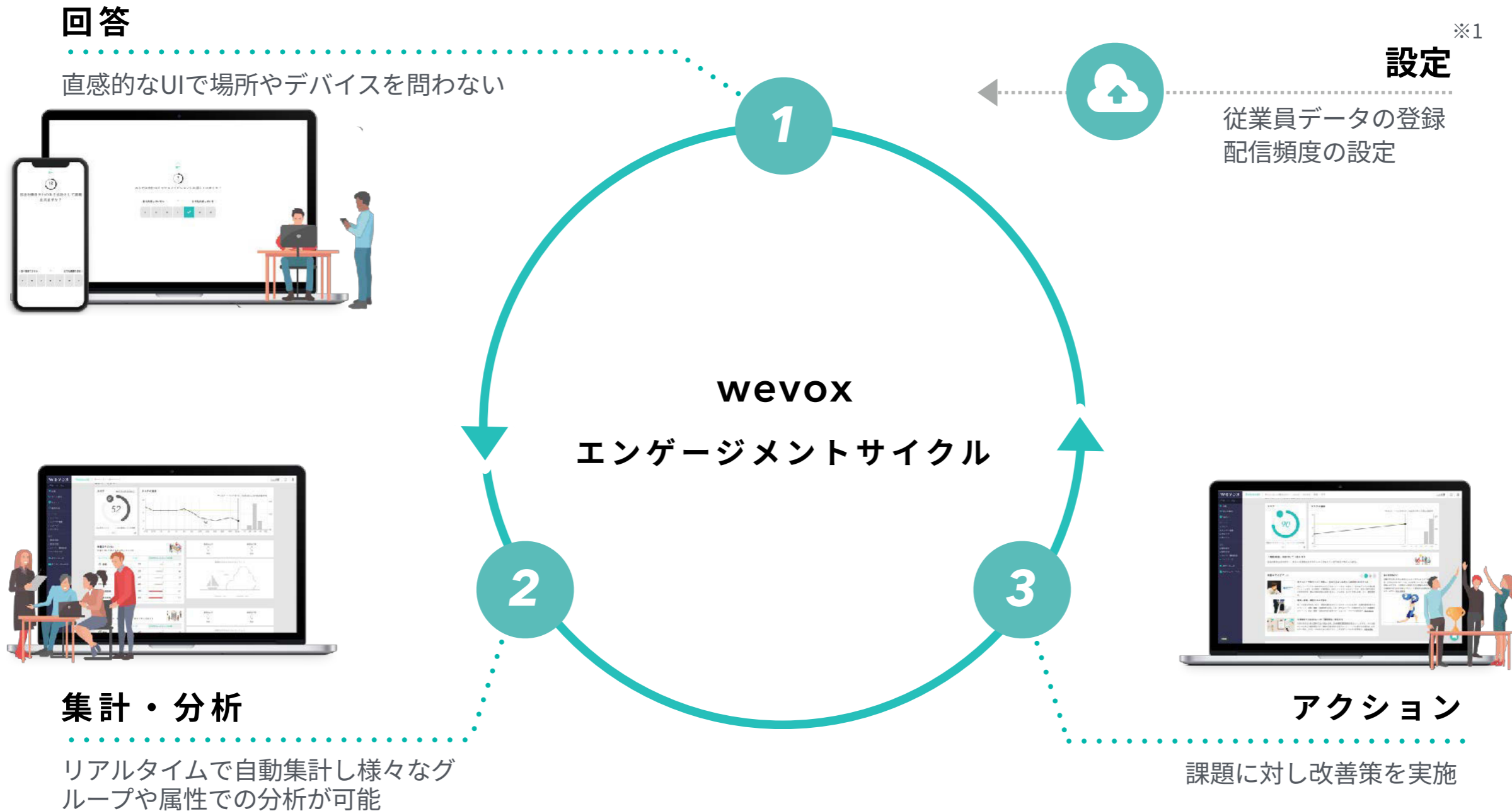
収集した膨大なデータを自動で分析し、組織の課題を即時に把握可能に

Point 3

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

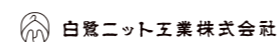


※1 簡易的な調査を1~2カ月ほどの頻度で繰り返し実施するパルスサーベイ方式を採用

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、証券、医療、飲食、スポーツチームなどの様々な業界・業種にわたる。

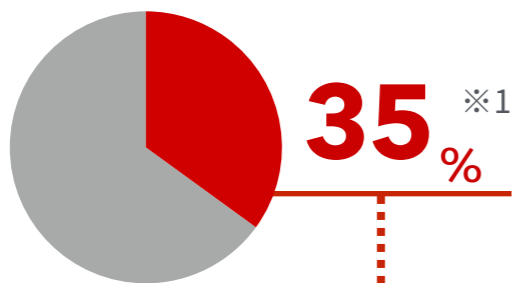
2018年11月現在、**500**を超える企業・組織が導入。すでに回答データは**400**万件を突破



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^{※2}

月平均 **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

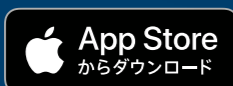
wevoxは
エンゲージメント
サーベイの先駆け

先行優位性を活かし
シェア獲得を目指す

※1 当社調べ

※2 解約率 SaaSビジネスの場合、3%が目安とされる

yenta



「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

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、★4.1 (5.0点満点309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



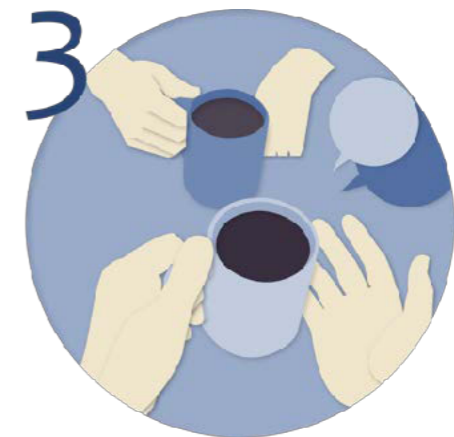
1
人工知能（機械学習）を活用しユーザーと相性の良い10人の候補者を選定し、毎日12時にレコメンド

マッチング



2
レコメンドされたユーザーについて、興味の有無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



3
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

マッチング事例

起業

株式会社Inner Resource様
起業家 × エンジニアの出会い

採用

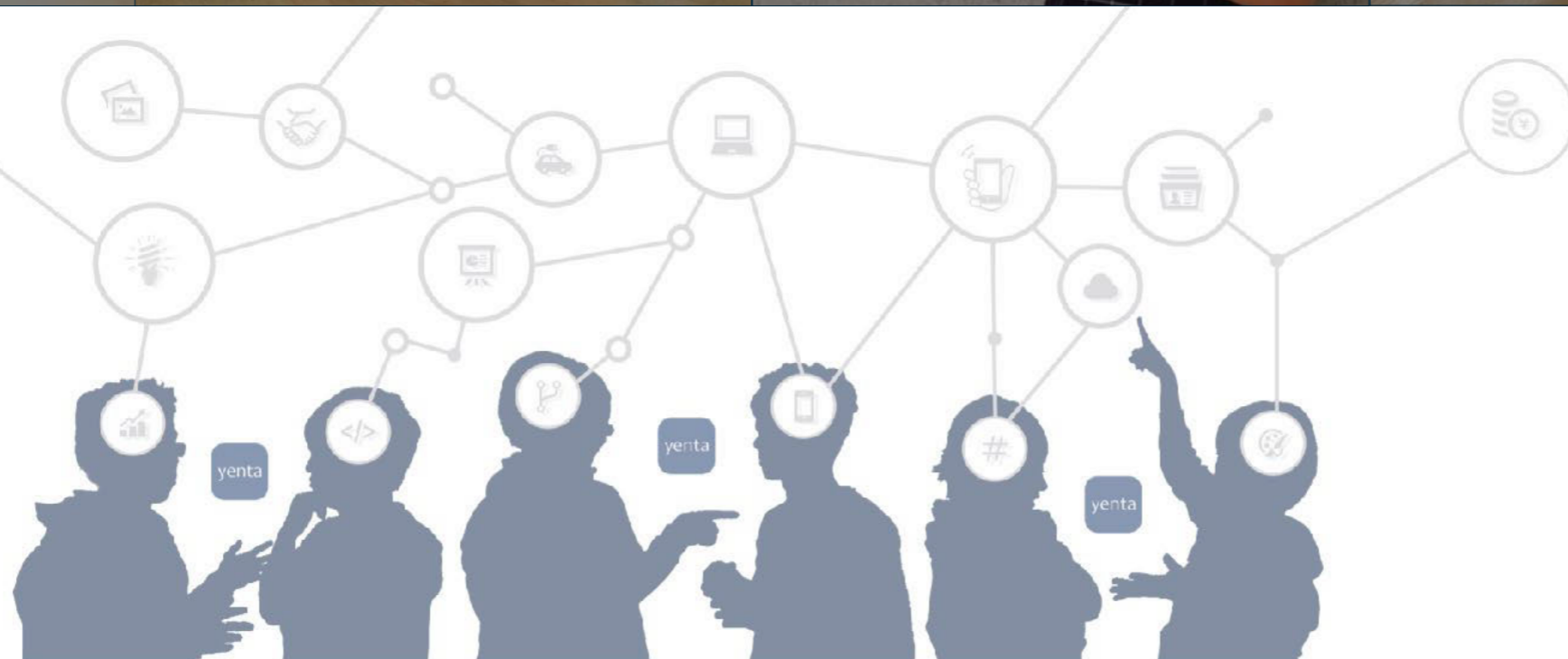
connehito株式会社様
社内広報 × エンジニアの出会い

案件獲得

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

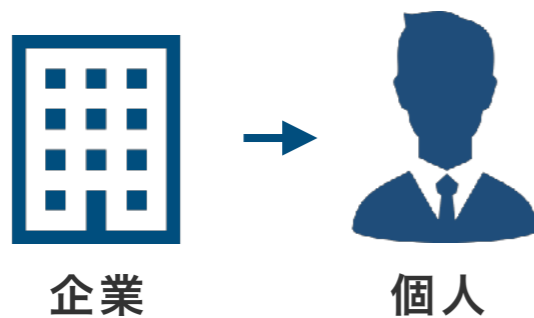
出資 & 参画

株式会社フリークアウト様
経営者 × エンジニアの出会い



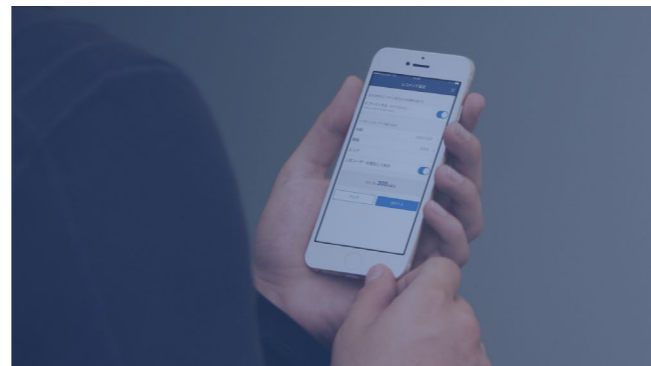
yentaの将来性

企業から個人への パワーシフト



SNS、クラウドファンディングなど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

高いアクティブ率



現時点では、広告費を抑制しながらも高いアクティブ率を維持。今後は戦略的な広告宣伝や、エリア拡大によるユーザー数の増加を目指す

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

Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY 2018 実績
3. FY 2019 業績予想
4. About Business
5. **ご参考資料**

Topics

東京証券取引所 市場第一部への市場変更と 資金調達



2018年6月12日に、東京証券取引所マザーズ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。12.7億円の公募増資を実施

メディア掲載数の大幅増加



メディア掲載数は前年対比4倍。新聞、経済誌、雑誌のみならず、テレビやインターネットメディアなどの媒体にも多数掲載

エンゲージメントに基づく 組織経営の啓蒙活動



今後の企業経営におけるエンゲージメントの重要性や、現在のwevoxの利用企業様の事例を記載

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

1.6 人

※ 直近3年平均

平均年齢

29.5 歳

エンゲージメントの高い組織だからこそ
中長期的な戦略の立案、実行が可能

高いエンゲージメント



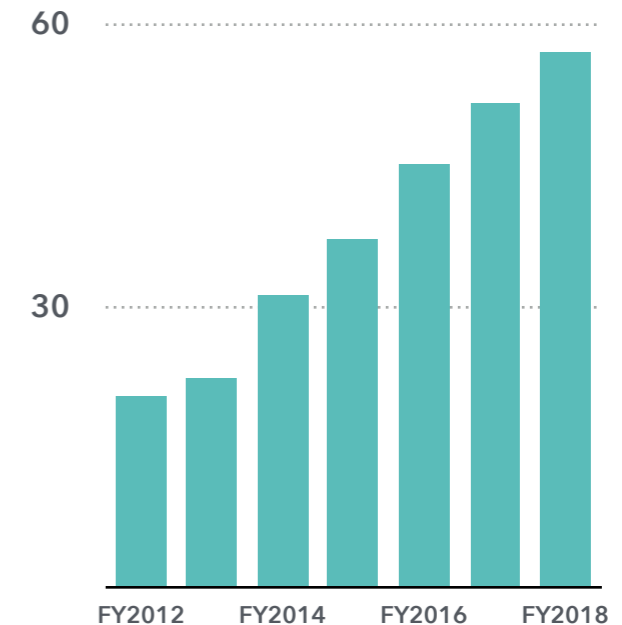
wevox

Energize your team with honest communication cycle



※ 100人未満の部

高い生産性



過去7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9月末）
資本金	1,074百万円（2018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。将来発生する事象など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、実際の業績などは、様々な要因の変化により、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.