

Atrae

決 算 説 明 資 料

2019年9月期第2四半期

株式会社アトラエ
(東証一部：6194)

Agenda

1. 会社概要
2. 2019年9月期第2四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

Agenda

1. 会社概要
2. 2019年9月期第2四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

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アトラエを再定義

アトラエが大切にしている考え方

会社 = 関わる全ての人々が
幸せになるための仕組み



社員



顧客



株主



パートナー



… 社会そのもの

関わる全ての人々を幸せにするためのサイクル

このサイクルを適切かつ永続的に回していくためにも、常に「大切な人に誇れるかどうか」という判断基準に基づき行動することが大切だと考えています。このサイクルを回し続けながら、関わる人の輪を拡げていくことで「世界中の人々を魅了する会社」を実現します。

知識産業社会における最大の競争力は「人」

社員の幸せとやりがいを追求

.....
アトラエで働くことにより、社員の人生がより豊かで充実したものになる

優秀な人材の獲得と活躍

.....
能力ある人材が集まり長期的に意欲的かつ自主的にビジネスに取り組む



大切な人に誇れる事業の創造を通して、ユーザーへ価値を提供



更なる事業・組織の拡大
ならびに価値の創造へ



企業価値の向上に伴う
株主価値の向上



健全な売上と利益の成長

アトラエはこのサイクルの起点となる「組織づくり」にこだわることで、持続的競争優位を築いてまいります

知識産業社会における最大の競争力は「人」

社員の幸せとやりがいを追求

アトラエで働くことにより、社員の人生がより豊かで充実したものになる

優秀な人材の獲得と活躍

能力ある人材が集まり長期的に意欲的かつ自主的にビジネスに取り組む



大切な人に誇れる事業の創造を通して、ユーザーへ価値を提供



更なる事業・組織の拡大
ならびに価値の創造へ



企業価値の向上に伴う
株主価値の向上



健全な売上と利益の成長

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

Agenda

1. 会社概要
- 2. 2019年9月期第2四半期実績**
3. 事業について
4. ご参考資料

2019年9月期第2四半期 業績

2019年9月期
第2四半期

売上高 **1,485** 百万円 前期比 **+41.9** % 計画進捗率 **49.5** %
営業利益 **461** 百万円 前期比 **+40.8** % 計画進捗率 **66.0** %

Business

Greenの主要指標
(アクティブユーザー数・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

「働きがいのある会社」ランキング **第1位**^{※1} に選出

アジア地域における「働きがいのある会社」 **第5位**^{※2} に選出

※1:Great Place to Work® Institute Japan (以下:GPTWジャパン) が実施した、2019年版「働きがいのある会社」ランキング調査の従業員25~99名部門

※2:GPTWジャパンが実施した2019年版 アジア地域における「働きがいのある会社」ランキング調査の「SMALL AND MEDIUM」カテゴリー

前年同期比較

第2四半期で過去最高の売上高・営業利益を更新

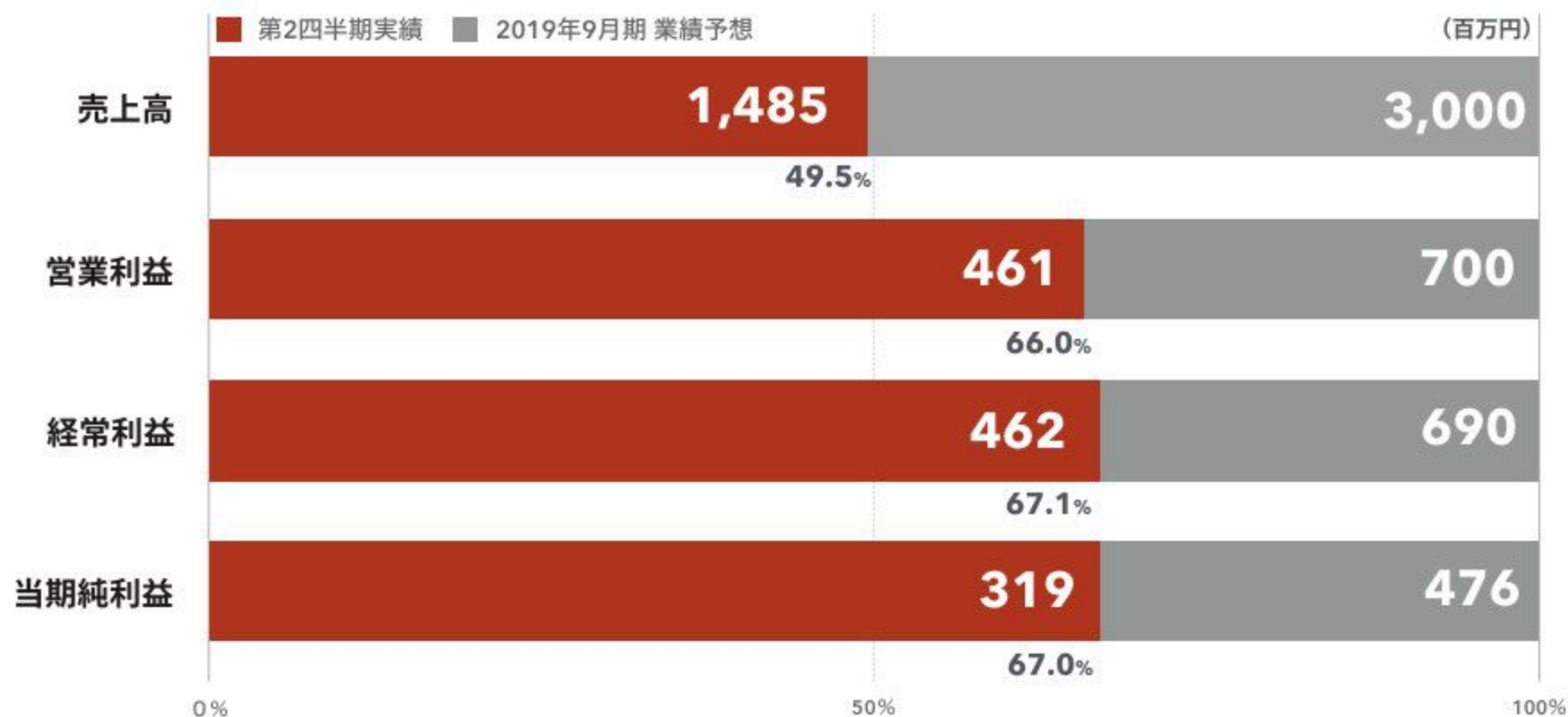
	2018年9月期 第2四半期	2019年9月期 第2四半期	(百万円) 前年同期比
売上高	1,047	1,485	+41.9%
営業費用	719	1,024	+42.4%
営業利益	327	461	+40.8%
営業利益率	31.3%	31.1%	△ 0.2pt

前年同期比較 (売上高対比)

	2018年9月期 第2四半期		2019年9月期 第2四半期		前年同期比 (百万円)			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	1,047	100.0%	1,485	100.0%	+438	+41.9%	-	
営業費用	719	68.7%	1,024	68.9%	+304	+42.4%	+0.2pt	
(広告費)	(439)	(41.9%)	(615)	(41.4%)	(+176)	+40.2%	(-0.5pt)	広告効果を勘案した投資
(人件費)	(164)	(15.7%)	(219)	(14.8%)	(+55)	+33.6%	(-0.9pt)	生産性を意識した人員政策
(その他)	(115)	(11.0%)	(188)	(12.7%)	(+73)	+63.4%	(+1.7pt)	開発費など
営業利益	327	31.3%	461	31.1%	+133	+40.8%	- 0.2pt	

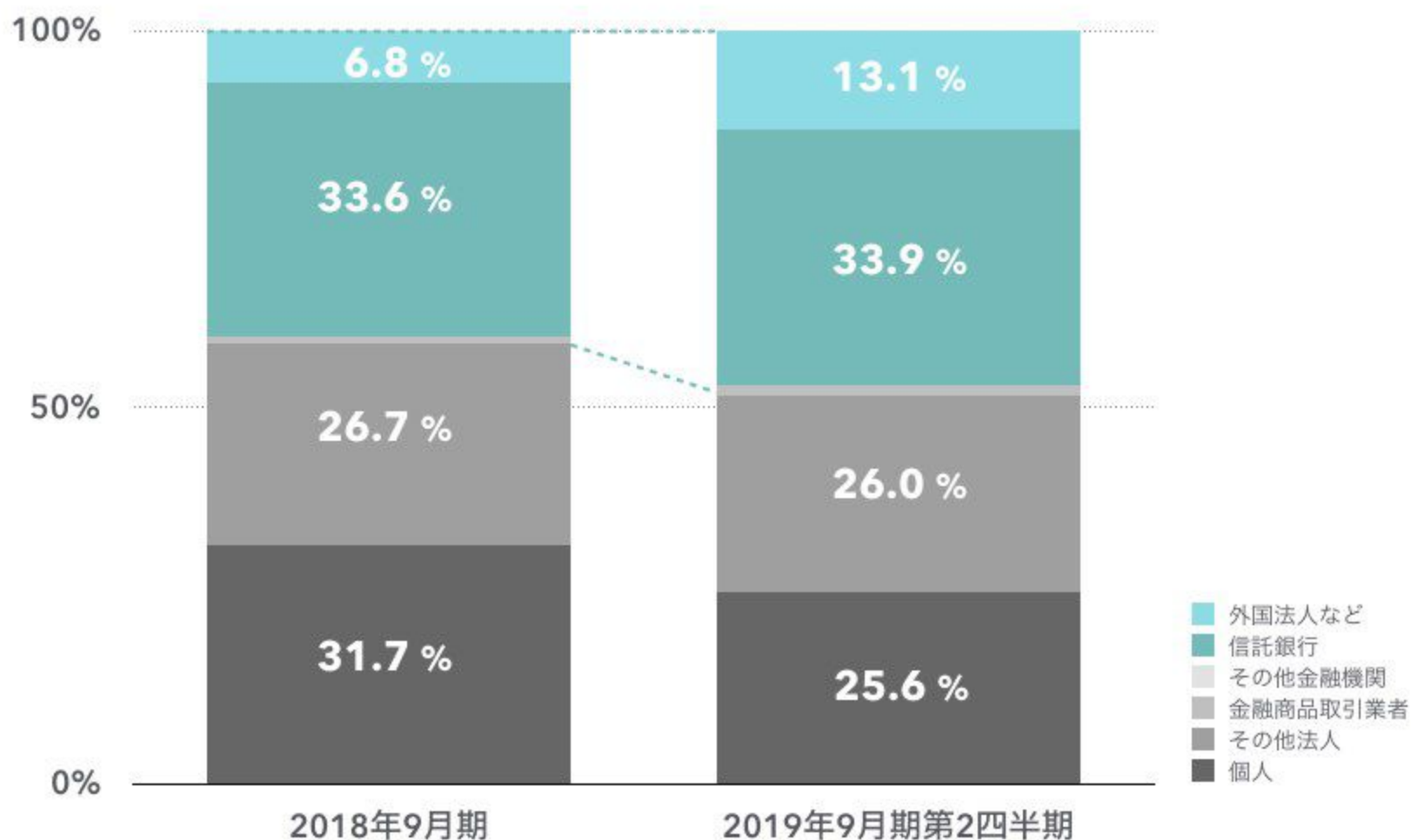
業績予想に対する進捗率

計画通り順調な進捗を実現



第2四半期 株主構成

機関投資家の保有比率が上昇



Agenda

1. 会社概要
2. 2019年9月期第2四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

HR Techとは一線を画すアトラエの事業

成功報酬型求人メディア

求職者と求人企業の最適な
マッチングで人材の流動化を
促進し、人と組織を元気にする



組織改善ツール

組織のエンゲージメントを可視化
することで組織改善を支援し、
多くの人がいきいきと働ける未来を創る

ビジネスマッチングアプリ

価値ある出会いの創造により
世界中のビジネスパーソンを
エンパワーメントする

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系人材に強みを持つ 成功報酬型求人メディア

Point1 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

Point2 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

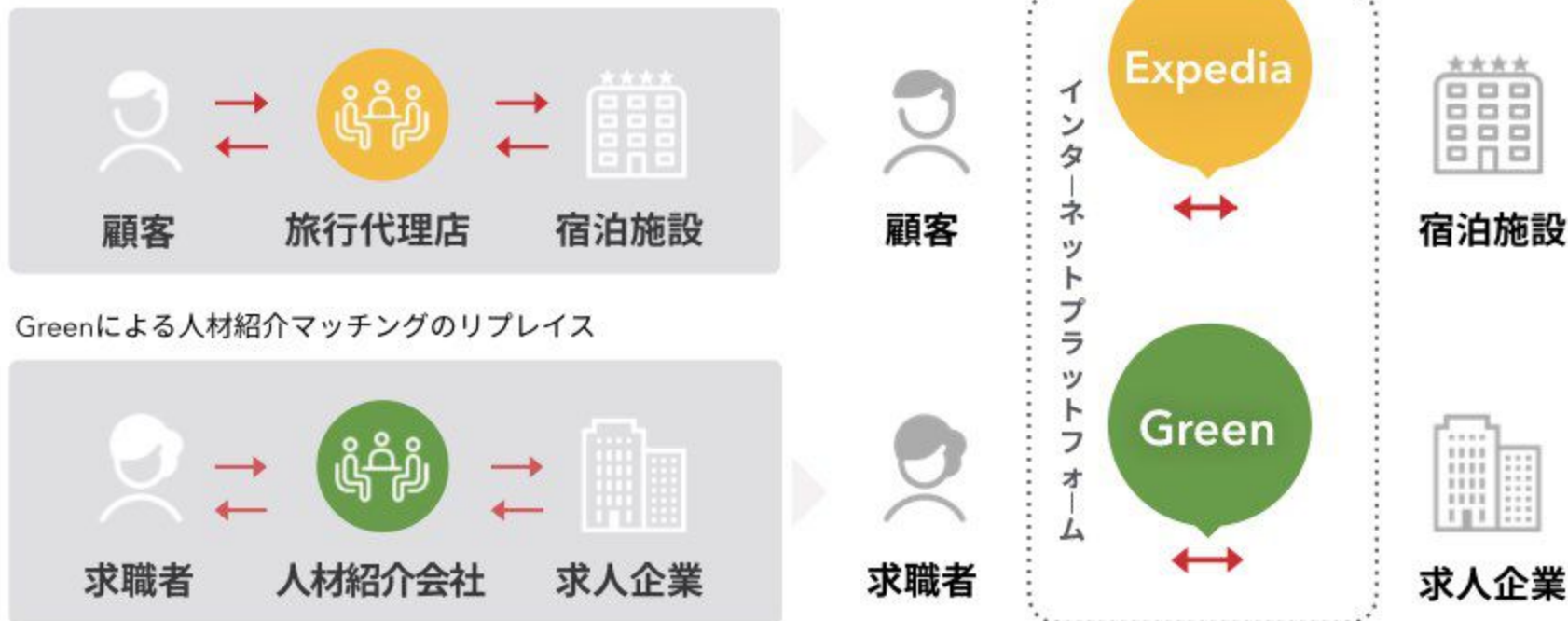
Point3 ダイレクトリクルーティングを可能とする プラットフォーム型サービス

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

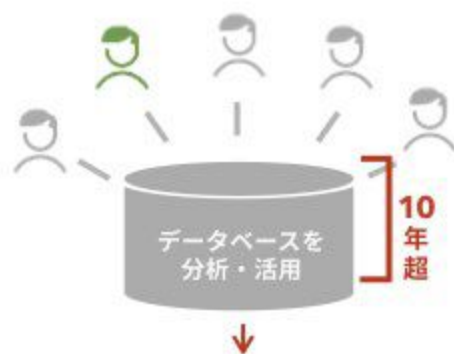


独自のポジションを確立したGreen

テクノロジー × 先行優位 × 低コスト

ビッグデータの蓄積・活用

Greenを通して
ビッグデータ※1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

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



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

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

6,000 社超

登録ユーザーID数

60 万人超

利用企業・ユーザー共に
Green認知度は極めて高い

※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

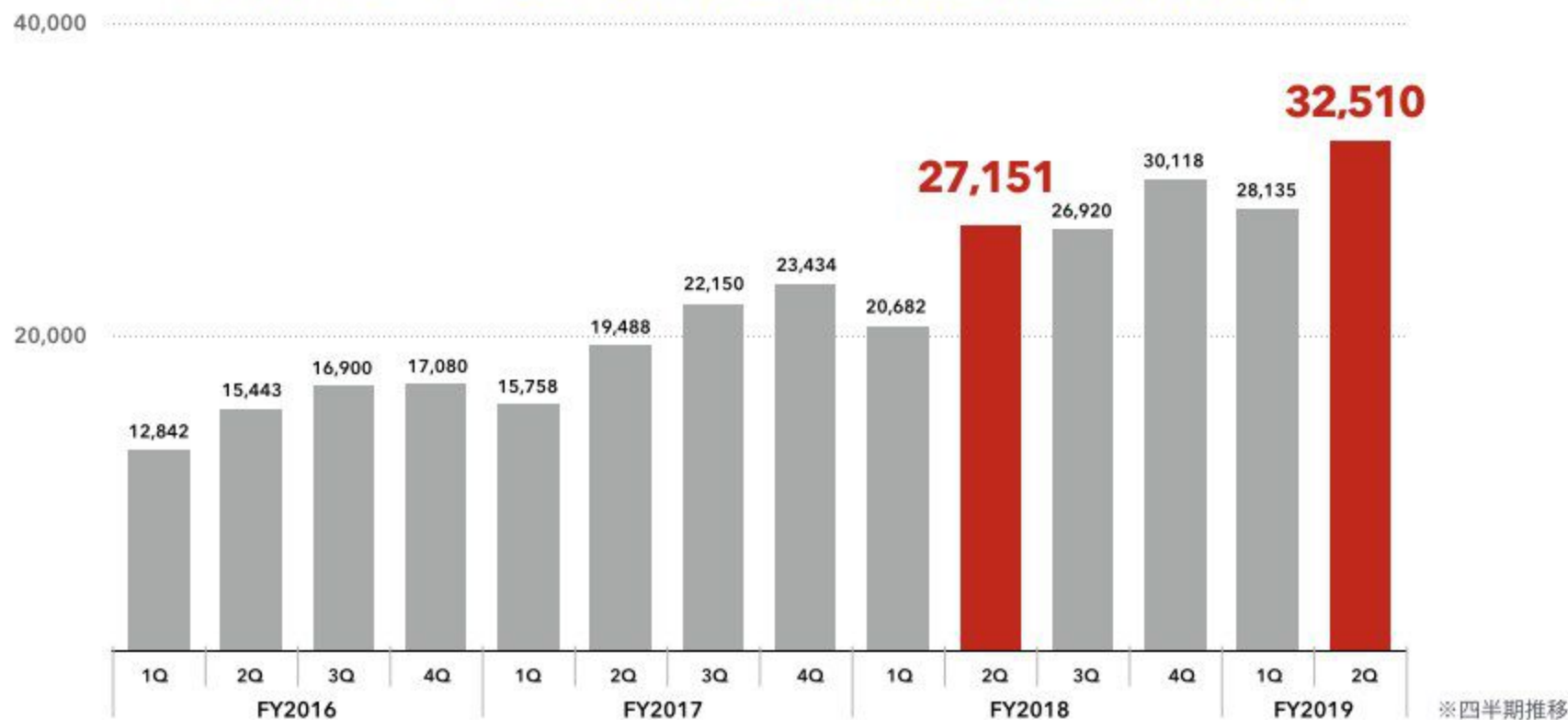
IT業界における成長著しい企業の参画が中心でありつつも
 様々な業界でデジタル化が進んでいる。上場に伴う知名度や信用力の向上により
 各業界における著名企業など、利用企業の裾野がますます拡大している



アクティブユーザー数の推移

新規登録ユーザー数においても過去最高を更新

(人) アクティブユーザー数は、効果的な広告宣伝により前年同期比で増加



※1 アクティブユーザー：Greenに登録する求職者のうち1ヶ月に1回以上ログインを行なっている求職者の数

季節変動はありつつも着実な成長を実現



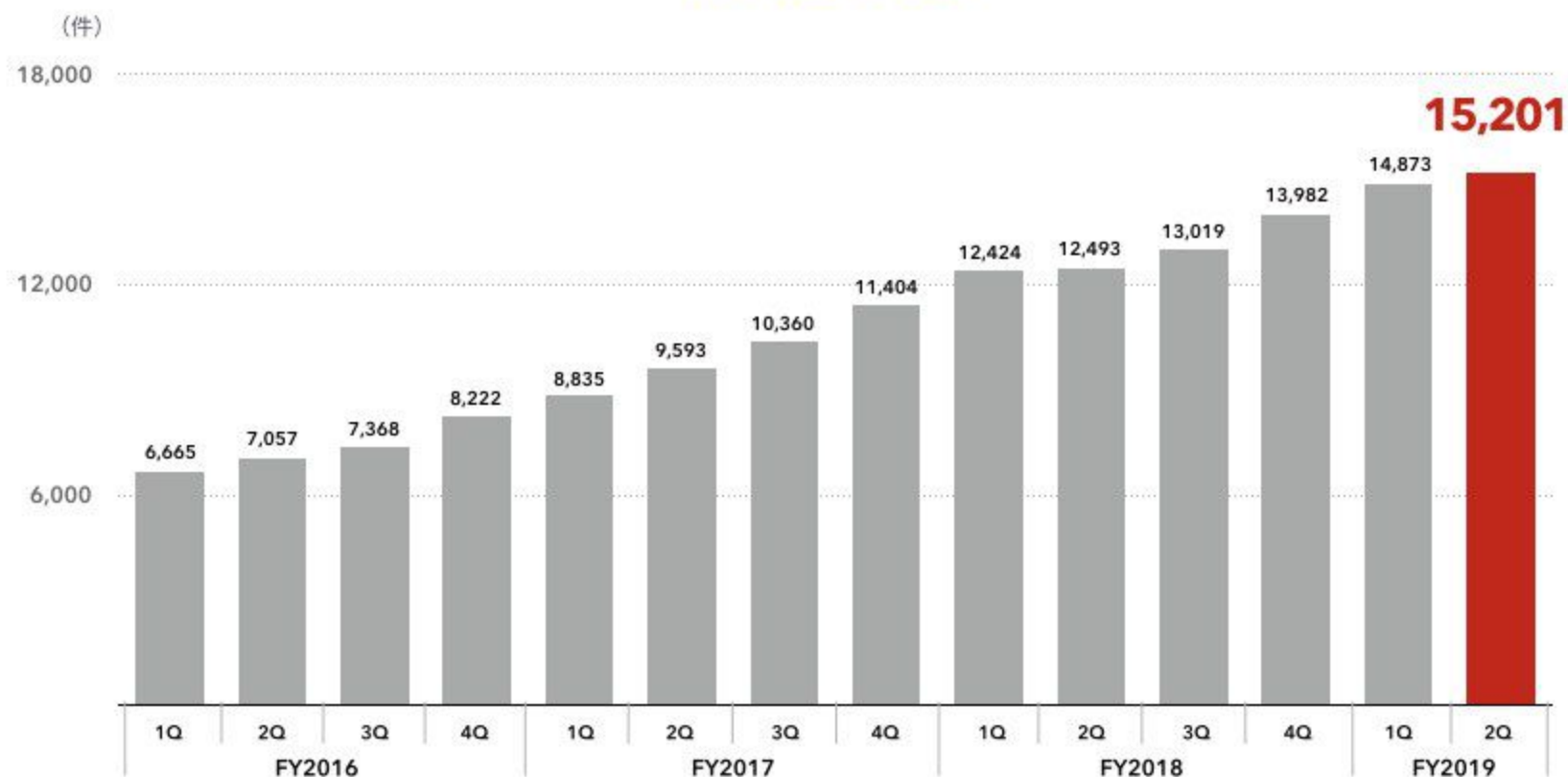
※四半期推移

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

期末掲載求人数



※四半期推移

Greenの成長性

Greenは、IT業界だけでなく、営業、経理など、幅広い職種もカバー
市場規模に対して占有率は非常に僅少であり、成長余地は大きい

	人材紹介市場規模	Green換算市場規模 ^{※3}	Greenの占有率 ^{※4}
全業界	2,860億円 ^{※1}	1,700億円	1.3%
IT業界	860億円 ^{※2}	510億円	4.5%

※1 出典：（株）矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2018年版」

※2 全人材紹介市場のうち約30%がIT関連と当社推定

※3 Greenは、人材紹介のディスカウントモデル（約60%）その市場規模は、約1,700億円程度と推定

※4 Greenの成功報酬売上23億円（FY2019予算）として算定

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

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慶應義塾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

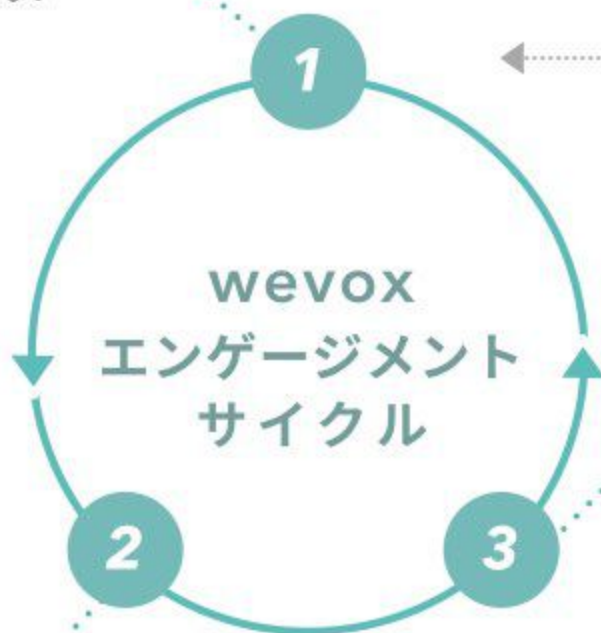
回答

直感的なUIで場所やデバイスを問わない



集計・分析

リアルタイムで自動集計し様々なグループや属性での分析が可能



※1 設定

従業員データの登録
配信頻度の設定

アクション

課題に対し改善策を実施



※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

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・業種にわたり
750を超える企業・組織が導入。すでに回答データは**700**万件を突破

AGC

S&H

LINE

SMBC日興証券

ZOZO

大和証券
Daiei Securities

PIGEON
HOME PRODUCTS

青山学院大学
AOYAMA GAKUIN UNIVERSITY

関西学院
KWANSEI GAKUIN

OSAKA UNIV. AMERICAN FOOTBALL TEAM
TRIDENTS

コロプラ

株式会社 福井

文楽

Oisix ra daichi

SMS

UNITED

sansan

GYAO
Entertainment Company

MYNET

英治出版

BEENOS

GMOペパホ

LIFENET

Fujisan.co.jp

MINKABU

SmartHR

INTERSPACE
Interspace Co., Ltd.

白鷺ネット工業株式会社

医療法人社団 祐ホームクリニック

PRECO GROUP

SHINE
Pioneer of the coating

wevoxの成長性

対象者

圧倒的な価格競争力

潜在的な市場規模

全ての就業者
※1
6,725 万人

月額 **300** 円
という低単価

年間 **2,400** ※2
億円超

幅広い業界のみならず、
スポーツ、教育機関にも拡大

SaaSモデルにより、
幅広い顧客の獲得を目指す

wevoxの単価上昇に
よる市場規模拡大も追求

※1 総務省統計局

※2 全就業者人数6,725万人×単価300円×12ヶ月=2,421億円として試算

yenta



「ビジネスを加速させる出会い」を生み出す 完全審査制AIビジネスマッチングアプリ

Point1 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

Point2 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

Point3 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占め、高いユーザー満足度を実現

yentaの使い方

レコメンド



人工知能（機械学習）を活用しユーザーと相性が良いと推定される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



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



マッチングした相手とメッセージのやりとりをして、カジュアルにミーティング。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



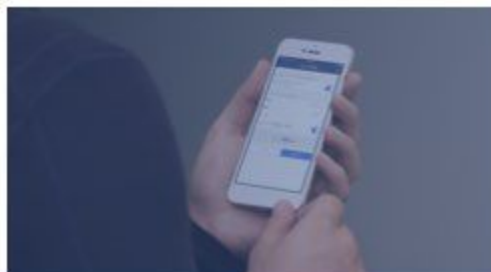
yentaの将来性

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. 会社概要
2. 2019年9月期第2四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

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

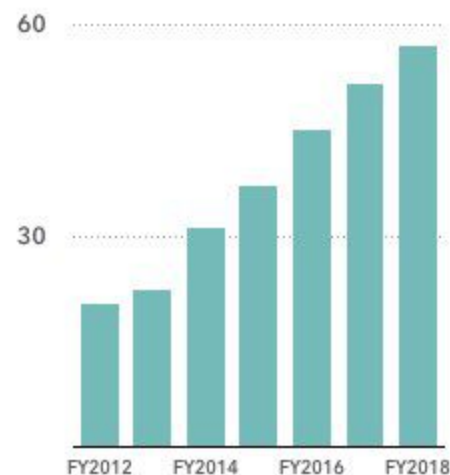
平均年齢

29.5 歳

高いエンゲージメント



高い生産性

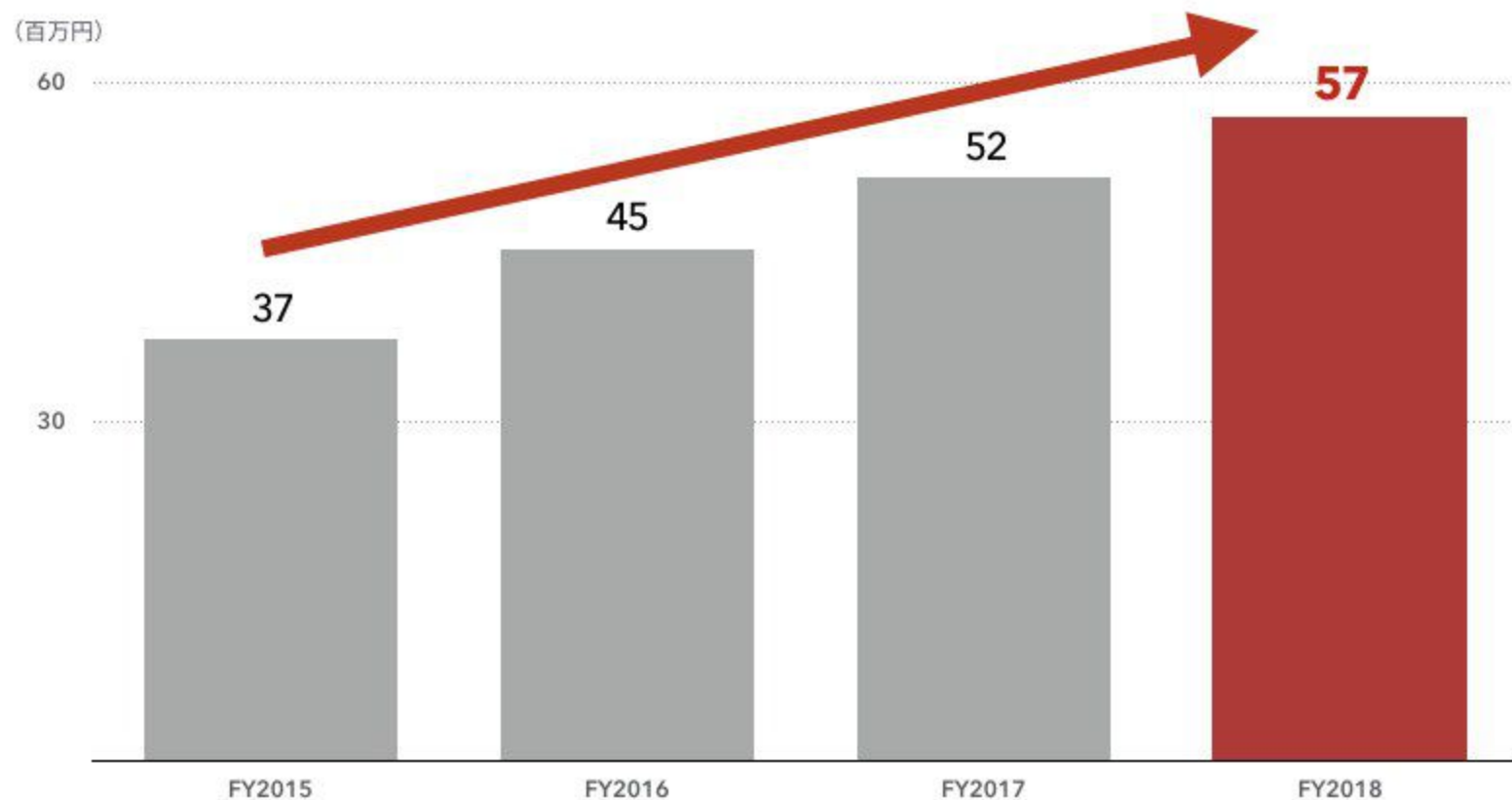


エンゲージメントの高い組織だからこそ
中長期的な戦略の立案、実行が可能

過去7年にわたり
生産性は右肩上がり

社員一人当たり売上高の推移

生産性は過去最高を更新

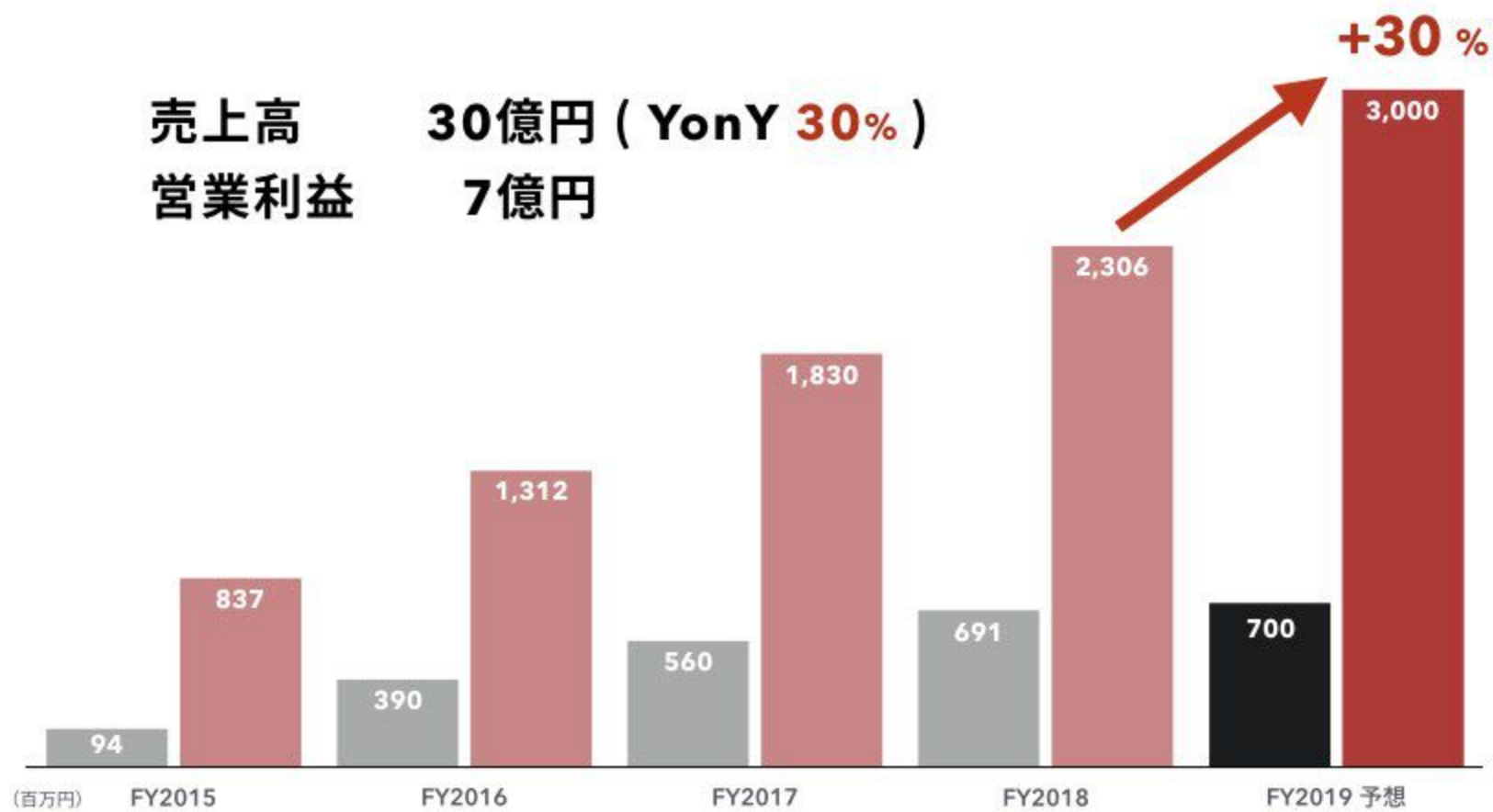


FY 2019 業績予想

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	YoY
(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%

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	46名（2019年3月末）
資本金	1,074百万円（2019年3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



Atrae

©2019 Atrae, Inc.