

# :Atrae

決 算 説 明 資 料

2021年9月期第1四半期

株式会社アトラエ  
(東証一部：6194)

# Agenda

1. 会社概要
2. 2021年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

# Agenda

1. 会社概要
2. 2021年9月期第1四半期実績
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

このサイクルを回し続けながら、関わる人の輪を拡げていくことで  
持続可能な組織づくりを追求し「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」

社員のやりがいと幸せを追求  
することで、優秀な人材の  
獲得と活躍を実現

社員の幸せ

ユーザーの幸せ

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

更なる事業投資、ならび  
に雇用拡大や納税、  
芸術やスポーツへのパト  
ロネージュ等の社会貢献

社会への貢献

株主の幸せ

健全な売上・利益の成長  
に伴う企業価値の向上

# Agenda

1. 会社概要
- 2. 2021年9月期第1四半期実績**
3. 事業について
4. ご参考資料



# 2021年9月期 第1四半期 実績

2021年9月期  
第1四半期

売上高	<b>886</b>	百万円	YoY	<b>+5.2</b>	%	開示計画進捗	<b>23.9</b>	%
営業利益	<b>278</b>	百万円	YoY	<b>+42.6</b>	%	開示計画進捗	<b>55.6</b>	%

## Business

新型コロナウイルスの影響がありながらもYoY+5.2%の増収を達成

Green主要指標 アクティブユーザー数のYoYは+16.7%

入社人数のYoYは△8.0% (FY2020 1Qは新型コロナウイルスの影響を受ける前)

掲載求人数の回復傾向は継続

wevox会員の月次チャーンレートは順調に推移 (1%未満)

## Topics

大企業のwevox導入が加速 (ヤフー株式会社による全社導入)

wevoxは売上高+88.0% (YoY) の成長を実現

## 前年同期・前四半期比較

新型コロナウイルスの影響がありながらも、YoY+5.2%の増収を達成

(百万円)	前年同期比			前四半期比	
	FY2021 1Q	FY2020 1Q	増減率	FY2020 4Q	増減率
売上高	886	842	5.2%	802	10.5%
Green	713	745	△4.3%	655	8.9%
wevox	156	83	88.0%	132	18.2%
新規事業	17	14	21.4%	15	13.3%
営業費用	608	647	△6.0%	638	△4.7%
営業利益	278	195	42.6%	164	69.5%
営業利益率	31.4%	23.2%	8.2pt	20.4%	11.0pt

## 前年同期比較 (売上高対比)

ROIを重視した広告宣伝投資を徹底  
今後のシェア拡大のための投資タイミングを模索

前年同期比

(百万円)		FY2021 1Q	売上高 比率	FY2020 1Q	売上高 比率	増減率
売上高		886	100.0%	842	100.0%	5.2%
営業費用		608	68.6%	647	76.8%	△6.0%
売上原価		12	1.4%	15	1.8%	△20.0%
販管費	Web広告	270	30.5%	399	47.4%	△32.3%
	その他 TV広告等	17	1.9%	0	0.0%	-
	人件費	160	18.1%	137	16.3%	16.8%
	その他 販管費	149	16.8%	96	11.4%	55.2%
営業利益		278	31.4%	195	23.2%	42.6%

\* 営業費用にはSports Tech 事業の費用を含む

## 参考資料：四半期別業績推移

(百万円)	FY2019				FY2020				FY2021
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	749	736	811	933	842	911	875	802	886
Green	704	681	751	837	745	804	758	655	713
wevox	26	36	43	81	83	94	107	132	156
新規事業	19	19	17	15	14	13	10	15	17
営業費用	524	500	624	871	647	848	565	638	608
売上原価	14	12	15	16	15	14	10	13	12
販管費									
Web広告	317	298	348	460	399	461	302	288	270
その他 TV広告等	0	0	50	131	0	138	0	57	17
人件費	107	112	129	153	137	137	147	145	160
その他 販管費	86	78	82	111	96	98	106	135	149
営業利益	225	236	187	62	195	63	310	164	278
営業 利益率	30.0%	32.1%	23.1%	6.6%	23.2%	6.9%	35.4%	20.4%	31.4%

# Agenda

1. 会社概要
2. 2021年9月期第1四半期実績
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



## エンゲージメント解析ツール

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)」  
を見つげ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

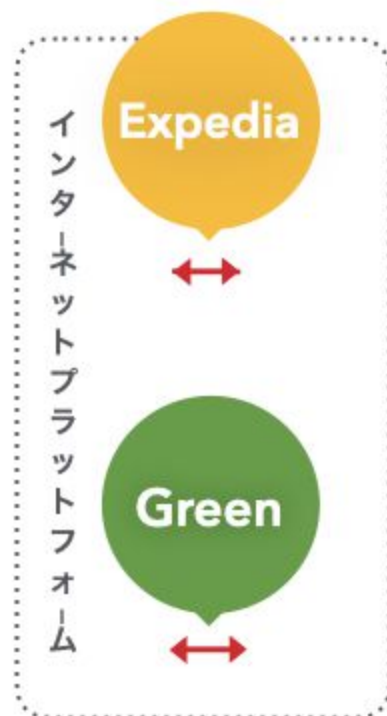
## テクノロジーで効率的なマッチングを実現

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



顧客



宿泊施設

Greenによる人材紹介マッチングのリプレイス



求職者

求人企業



## 独自のポジションを確立したGreen

テクノロジー × 低コスト × 先行優位

### 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

**7,500** 社超

登録ユーザーID数

**82** 万人超

利用企業・ユーザー共に  
Green認知度は極めて高い

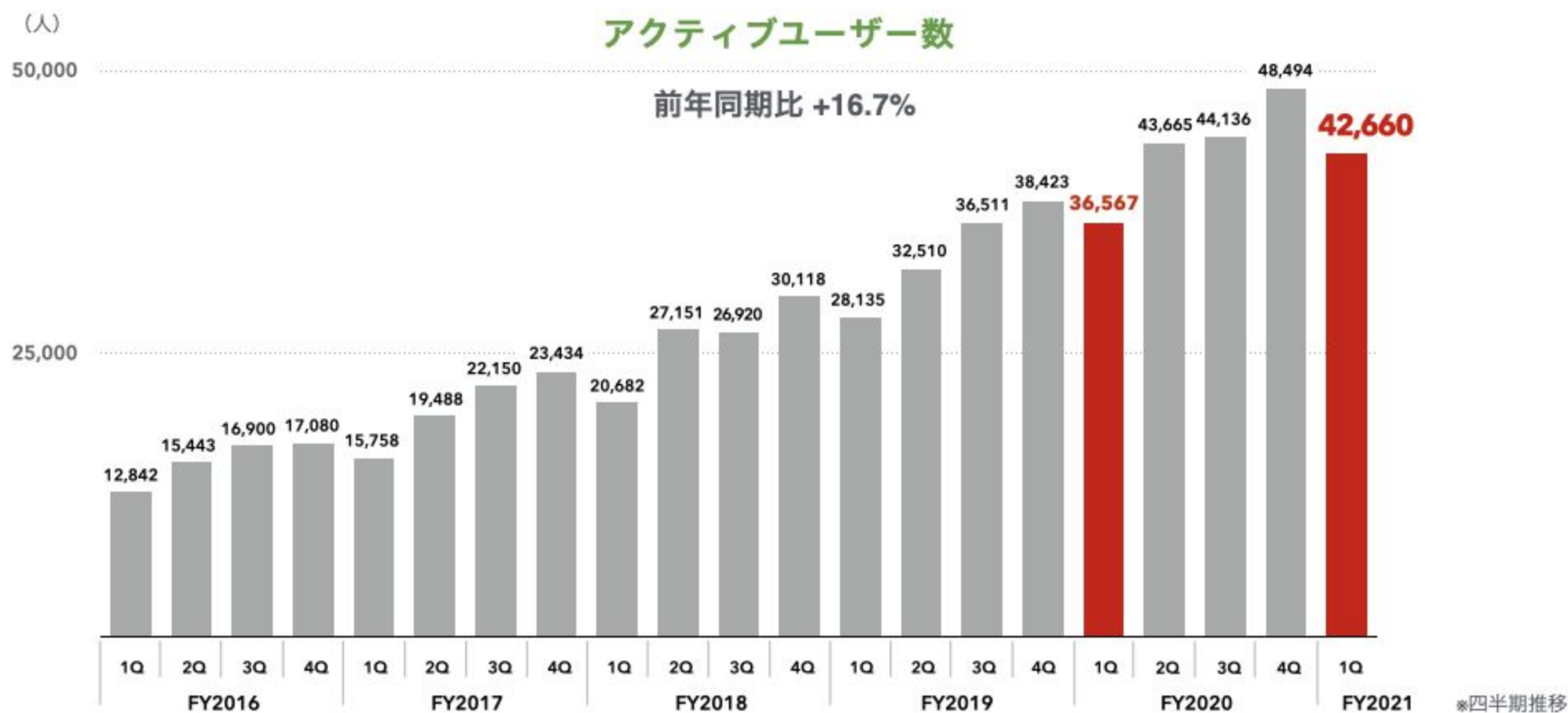
\*1 アクションデータ、プロフィールデータ、選考データなど

## 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



# YoY+16.7%成長 (FY2020 1Qは新型コロナウイルスの影響前)



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

## YoY $\Delta$ 8.0%となったが QonQでは増加に転じ、回復傾向に

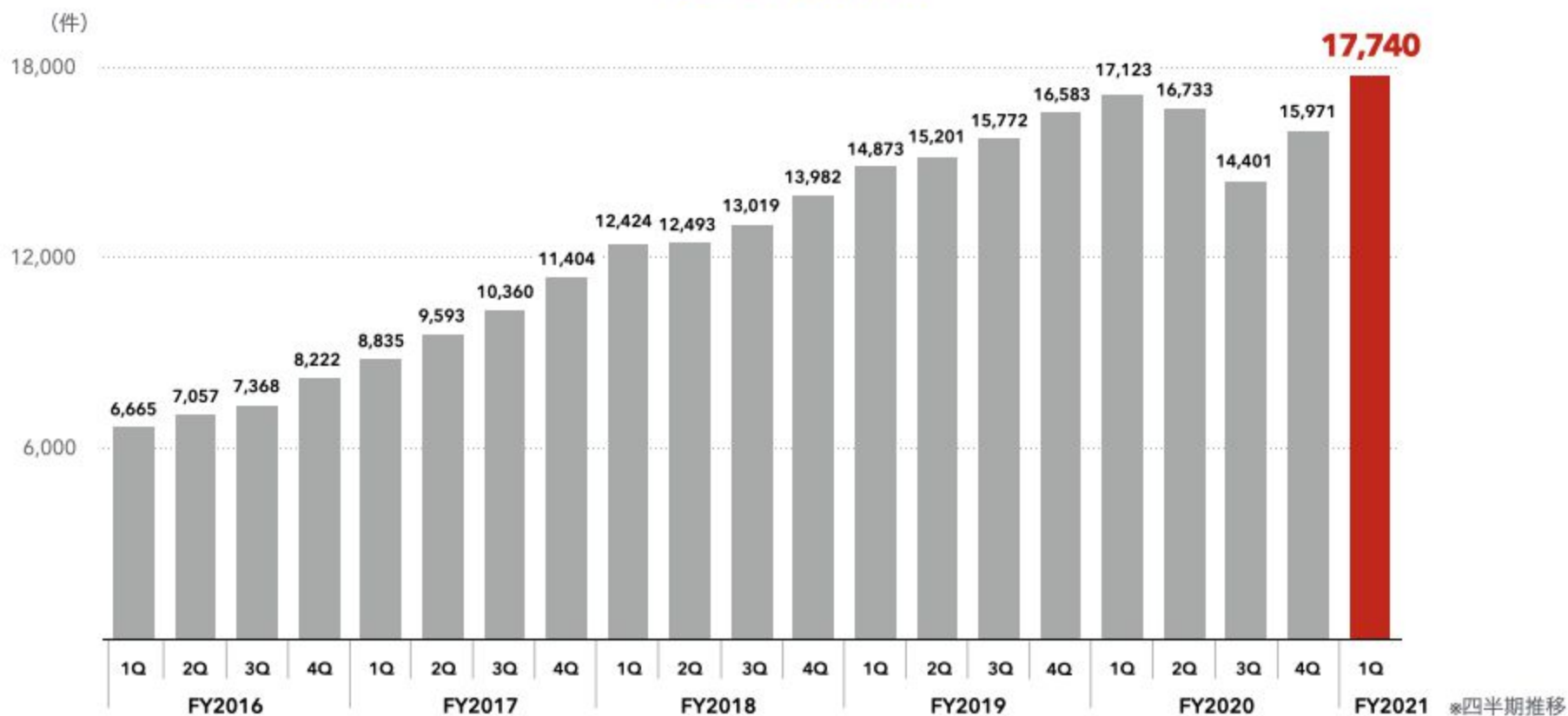


## 登録企業数の着実な積み上げに成功



## 掲載求人数は 新型コロナウイルス影響前の水準まで回復

期末掲載求人数



## 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 <sup>※3</sup>	Greenの占有率 <sup>※4</sup>
全業界	3,030億円 <sup>※1</sup>	1,810億円	1.3%
IT業界	900億円 <sup>※2</sup>	540億円	4.6%

※1 出典：株式会社矢野経済研究所「2019年版 人材ビジネスの現状と展望」

※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%）

※4 Greenの成功報酬売上25億円（FY2020実績）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

## パルスサーベイと機械学習を用いたエンゲージメント解析ツール

### 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

### 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一人あたり300円という低価格での提供を実現



## wevoxの競争優位性

### 1 パルスサーベイ

月に1回の定点観測によって、  
リアルタイムに  
組織課題の把握が可能

### 2 ユーザビリティ

多様なデバイスに対応し  
使い勝手に秀でたデザイン  
(PC/タブレット/スマートフォン)

 GOOD DESIGN  
AWARD 2019



### 3 データアナリティクス

4,000万件以上の回答データの  
蓄積を機械学習に応用



### 4 学術的裏付け

エンゲージメント研究の第一人者  
慶應義塾大学 島津明人教授 監修



## 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



1

### 設定<sup>※1</sup>

従業員データの登録  
配信頻度の設定



wevox  
エンゲージメント  
サイクル

### アクション

課題に対し改善策を実施



2

3

### 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 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

## UI/UXの継続的な改善

ユーザーの回答実績に基づいた質問配信アルゴリズムを構築し、高いユーザビリティを提供  
負担を最小限にする事で高い回答率を実現



多様なデバイスと様々なコミュニケーションツールに対応  
(メール・Slack・LINE WORKS・Workplace)

## 現状に適した組織状態可視化ニーズに適応

新型コロナウイルス対策のリモートワークにより従業員の状況把握が困難に  
従業員の健康・メンタルヘルスの状況把握を可能にする新たなサーベイを追加

wevox

メンタルヘルスや身体の健康に  
関するサーベイを追加!!!



～エンゲージメントに加え、より深い「状態理解」を可能に～

PR Times 2020年4月27日配信より

# リアルタイムで結果の閲覧が可能

部署、役職、入社年、新卒/中途等、様々な属性で分析可能

絶対値 相対値 [ベンチマークとの乖離?](#) 重要な変動 ●上昇 ●下降 集計対象更新 [スコア出力](#)

グループ  集計対象者数 回答率

総合評価 職務 自己成長 健康 支援 人間関係 承認 理念戦略 組織風土 環境

全メンバー	▲41 ○0%	C <sup>+</sup>	66	66	65 ●	68	69	63	74	73	70
新規事業促進部	▲4 ○0%	B <sup>-</sup>	79	73	71	39	75	76	76	76	70
管理部	▲6 ○0%	C <sup>+</sup>	70	66	70	74	71	35 ●	77	73	75
社内システム部	▲10 ○0%	C <sup>+</sup>	56	62	69 ●	67	68 ●	69	73	72	73
システム開発部	▲15 ○0%	C <sup>+</sup>	65	64	70	58	68	69	73	72	68
法人営業部	▲16 ○0%	B <sup>-</sup>	65	67 ●	60	73	68	67	74	72	71
2012年世代	▲4 ○0%	B <sup>-</sup>	73	73	74	60	76	76	79	76	73
サンプル①事業部	▲28 ○0%	C <sup>+</sup>	66	65	64	66	68	66	74	72	68

# パルスサーベイによる定点観測

過去の推移と比較する事で、より具体的な分析が可能

営業第一課

直近1年間の推移を表示 2020年10月19日 5.0 0.00%

総合評価

68 職務

65 自己成長

56 健康

71 支援

70 人間関係

67 承認

75 理念戦略

73 組織風土

65 環境

## 承認

周りの従業員から認められていると感じているか

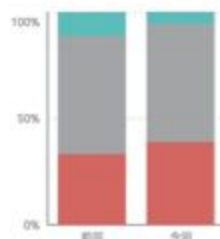
スコア



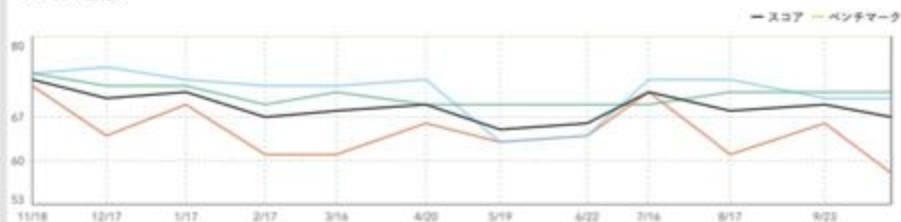
承認のベンチマーク 80

ベンチマークとの差額 -13

スコア分布



スコアの推移



新しいメモを作成

記入したメモを見る

小項目

スコア

成果に対する承認

58

発言・意見に対する承認

70

評価への納得感

71

## 様々な業界でwevoxの導入が促進

wevox導入企業はIT、証券、銀行、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

※1 **1,800**を超える企業・組織が導入。導入社数の増加以上に会員数の成長が加速

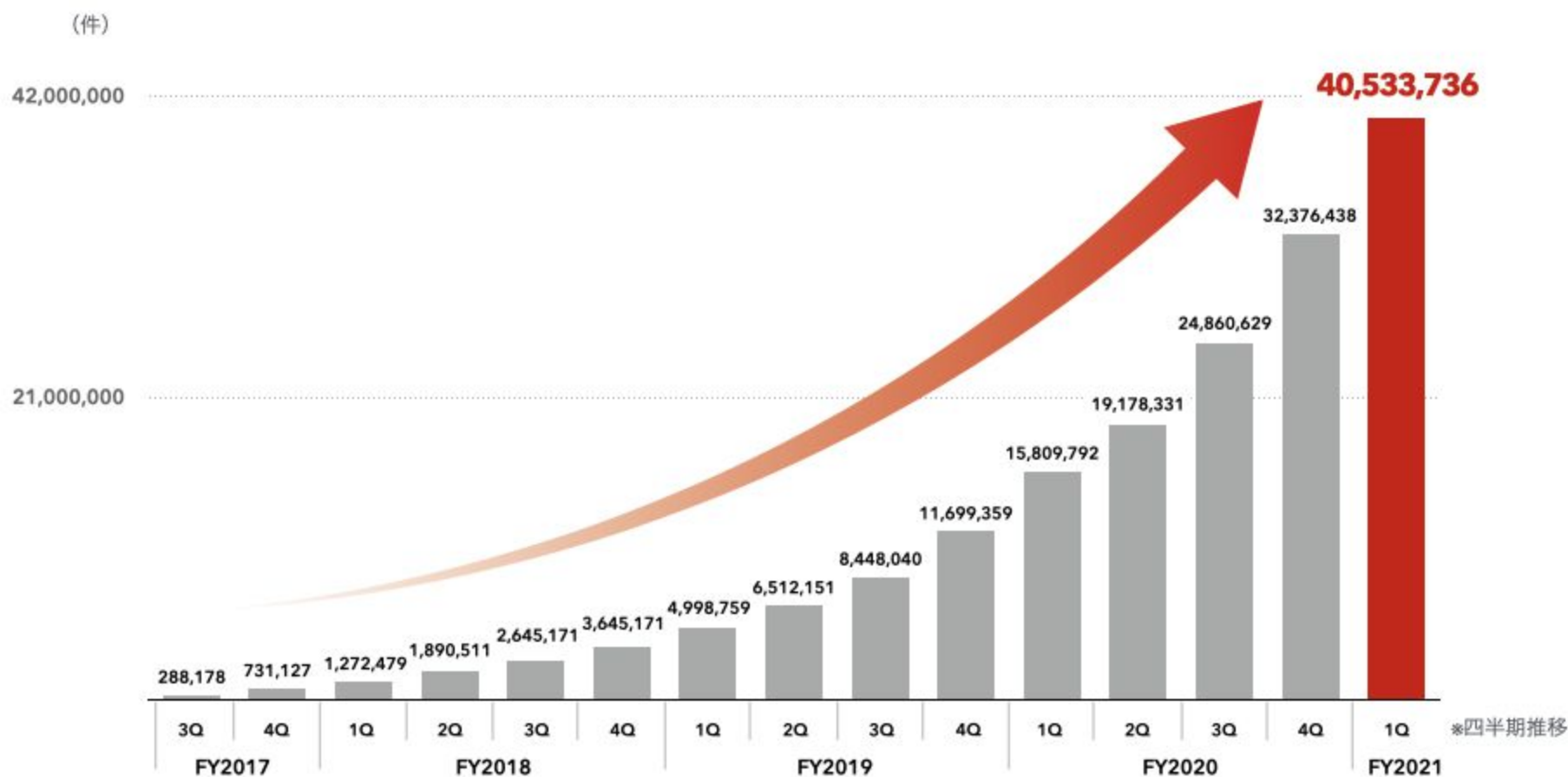


※1 2021年2月10日現在

※2 wevoxランディングページより抜粋

## ユーザー回答データが加速度的に蓄積

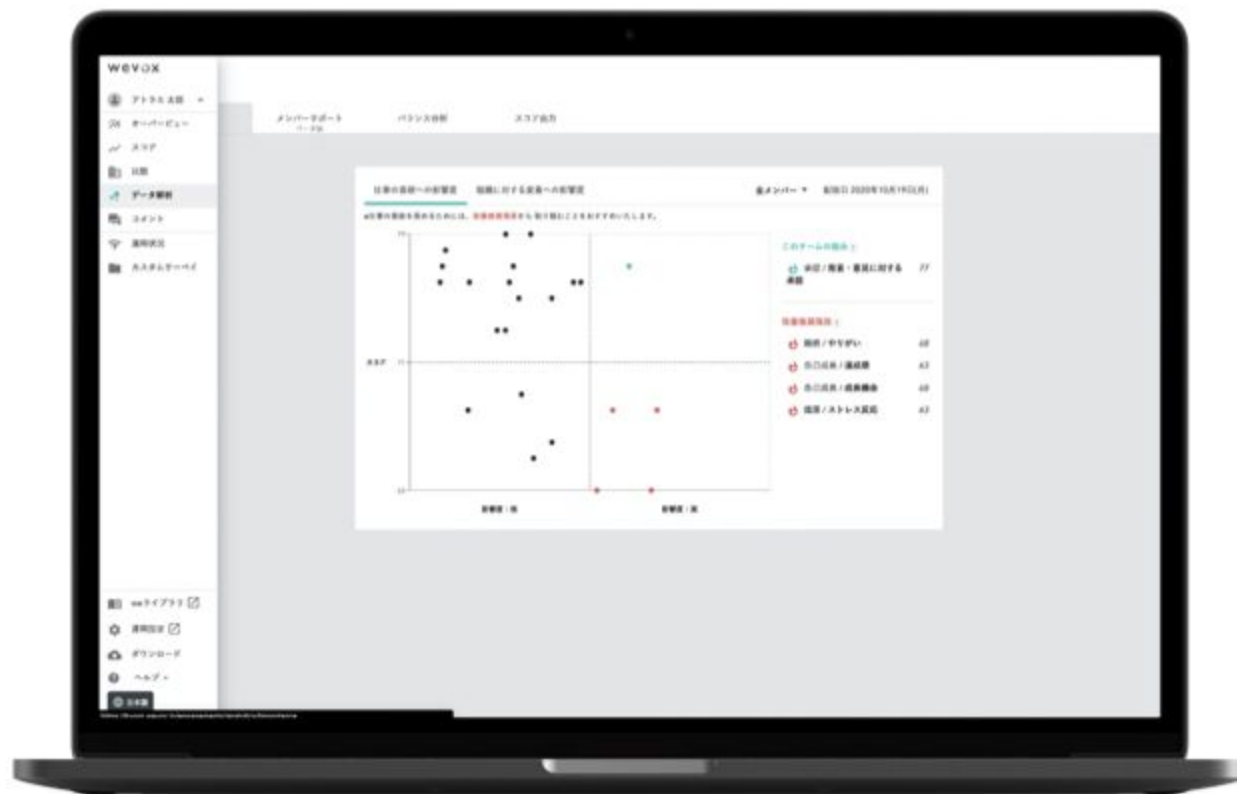
ユーザー回答データの蓄積による更なる競争優位の確立





## データの蓄積と解析による付加価値の向上

蓄積したデータを解析する事で、  
エンゲージメントに対する各因子の影響度合いを可視化  
データに基づく効果的な組織改善を可能に



## 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

<sup>※1</sup>  
**6,725** 万人

月額 **300** 円

という低単価

年間 **2,400** <sup>※2</sup>

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



App Store  
からダウンロード

Google Play  
で手に入れよう

## 「ビジネスを加速させる出会い」を生み出す ビジネス版マッチングアプリ

### 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880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

## ユーザー事例



### 資本業務提携

同じ東工大出身の起業家とベンチャーキャピタリストがyentaで出会い、資本業務提携を締結



### 仕事の獲得

転職活動とフリーランスを並走していたが、yentaを通して7社以上から仕事を獲得それが自信となりフリーランス1本でやっていくことを決意



### スタートアップを共同創業

海外帰りの建築士が、yentaで出会った人たちと不動産系スタートアップを共同創業建築士の職能を活かし、人脈を持たない日本で新たなビジネスを創出

その他にも、社員の採用、メンターとの出会いなどがyentaをきっかけに実現

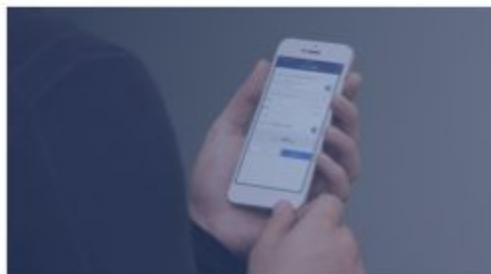
## yentaの将来性

### 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。2020年5月に国内全国版をリリース、2020年8月にグローバル展開の1か国目としてインドでのアプリ利用が可能に

# Agenda

1. 会社概要
2. 2021年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. **ご参考資料**

## 2021年9月期 業績予想

転職市場におけるGreenの競争優位性を活かしたシェア拡大を追求

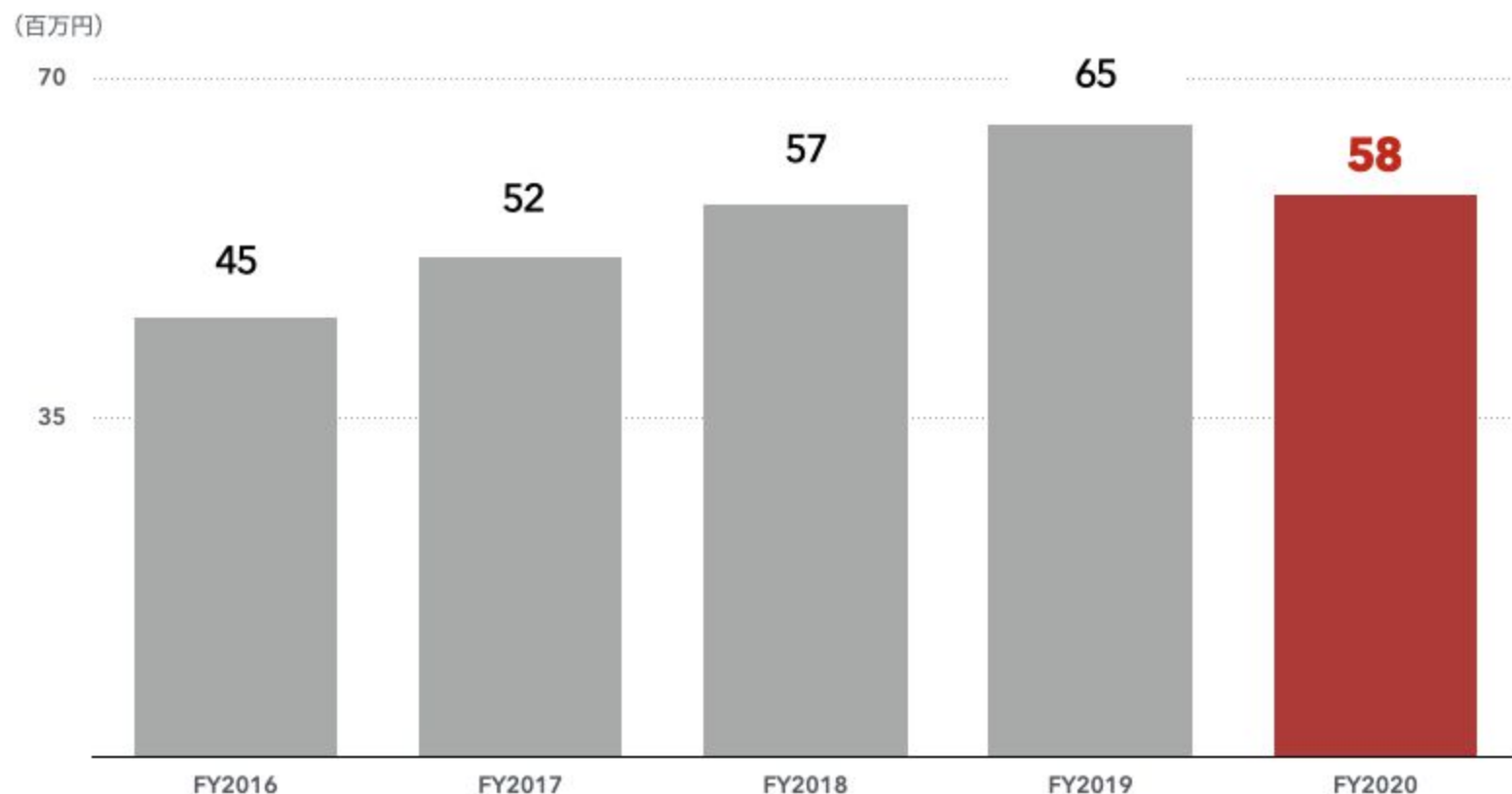
wevoxの成長を加速させる戦略的な投資を予定

長期的な成長を継続するため、新規事業の創造及び収益化に取り組む

(百万円)	連結 FY2021 通期	単体 FY2020 通期	増減額	増減率
売上高	3,700	3,430	270	7.9%
Green	2,970	2,962	8	0.3%
wevox	700	416	284	68.3%
新規事業	30	52	△22	△42.3%
営業費用	3,200	2,698	502	18.6%
エクイティ インセンティブ	100	35	65	185.7%
営業利益	500	732	△232	△31.7%
営業利益率	13.5%	21.3%	-	△7.8pt

## 社員一人当たり売上高の推移

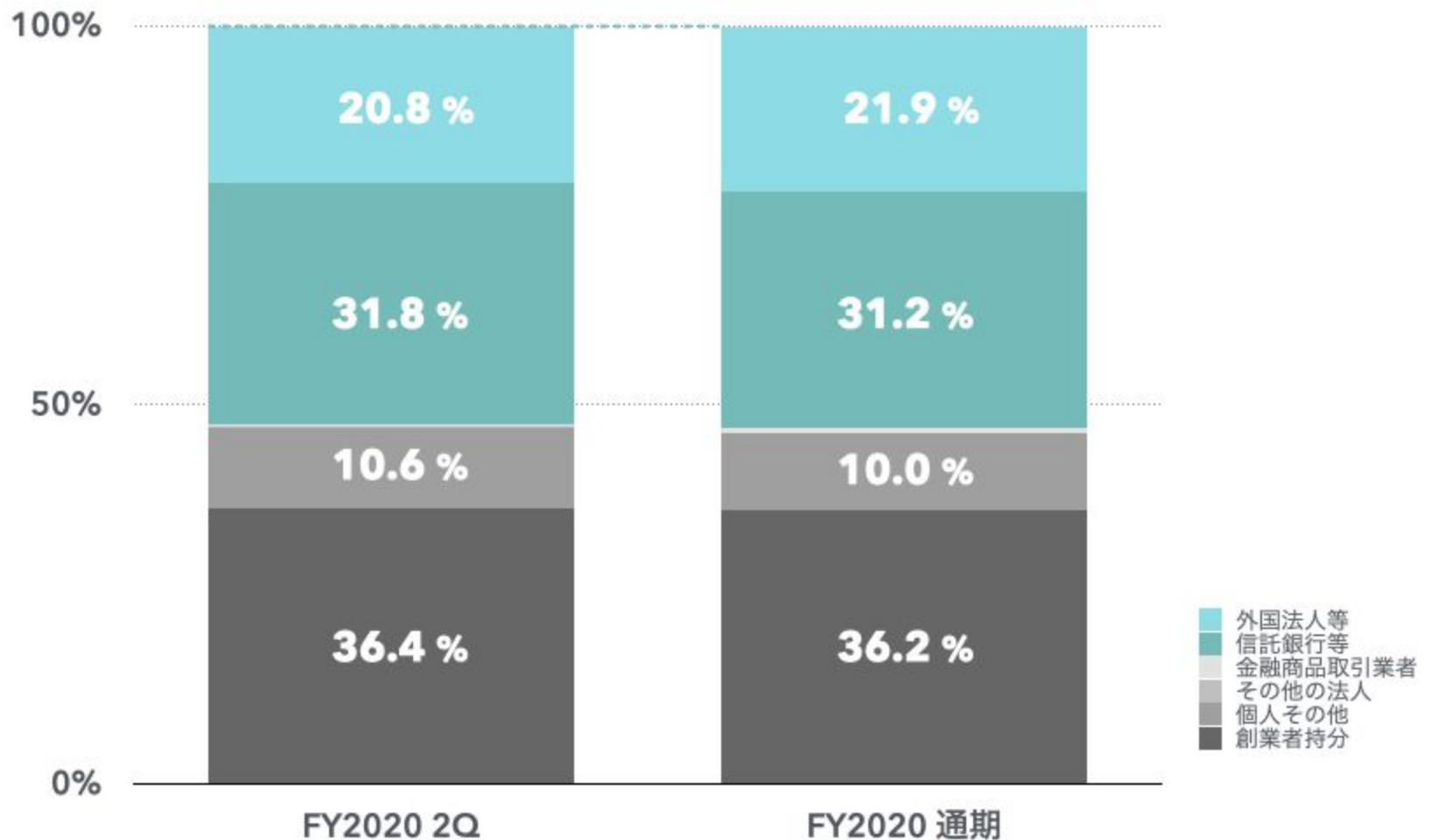
新型コロナウイルスの影響により減少したものの、  
今後も重要な経営指標として生産性向上を追求





# 株主構成

国内外の機関投資家が50%超保有



\* 創業者持分の保有比率減少は、ストック・オプションの行使に伴う発行済株式総数の増加による

# :Atrae

<b>会社名</b>	株式会社アトラエ
<b>主な事業内容</b>	成功報酬型求人メディア「Green」の運営 エンゲージメント解析ツール「wevox」の運営 ビジネス版マッチングアプリ「yenta」の運営 新規事業の開発
<b>設立年月日</b>	2003年10月24日
<b>代表者</b>	代表取締役 新居 佳英
<b>正社員数</b>	64名（2020年12月末）
<b>資本金</b>	1,123百万円（2020年12月末）
<b>所在地</b>	東京都港区麻布十番一丁目10番10号

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

©2021 Atrae, Inc.