

# ●●: Atrae

決 算 説 明 資 料

2022年9月期第2四半期

株式会社アトラエ  
(東証プライム：6194)

# Agenda

1. 会社概要
2. 2022年9月期第2四半期実績
3. 業績予想の上方修正について
4. 事業について
5. ご参考資料

# Agenda

1. **会社概要**
2. 2022年9月期第2四半期実績
3. 業績予想の上方修正について
4. 事業について
5. 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



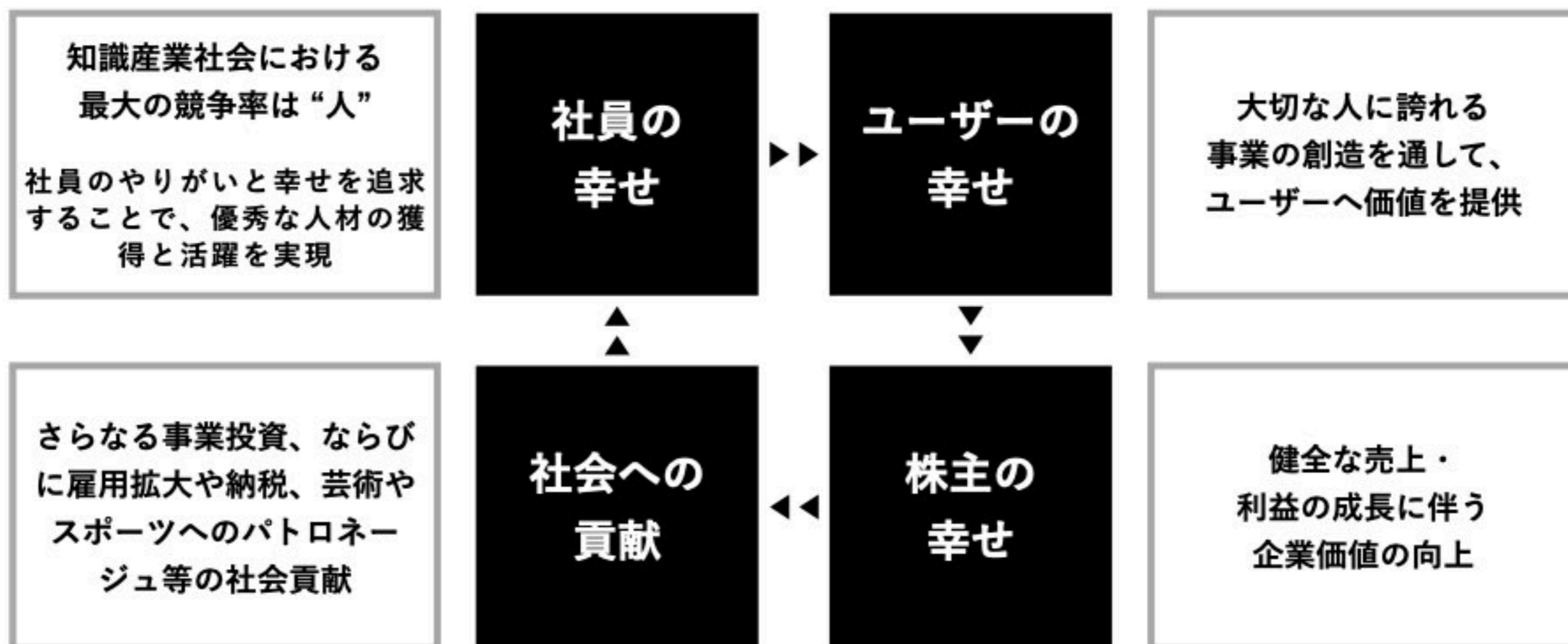
パートナー



… 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。



# Agenda

1. 会社概要
- 2. 2022年9月期第2四半期実績**
3. 業績予想の上方修正について
4. 事業について
5. ご参考資料



# 2022年9月期 第2四半期 実績

## 2022年9月期 2Q累計

売上高 **3,103** 百万円    YonY **+64.7** %    修正前計画進捗 **53.0** %

営業利益 **665** 百万円    YonY **+12.3** %    修正前計画進捗 **133.0** %

※Green、Wevox共に当初計画を上回るペースで進捗していることから、  
通期業績予想の上方修正を実施

## Business

Greenの書類選考通過率はコロナ前水準まで回復  
成功報酬売上は更なる成長局面へ

Wevox会員の月次チャーンレートは1%未満を維持

## Topics

Wevoxの2Q累計売上高はYonY +81.3%の成長を実現

2022年4月より東証プライム市場に上場（経過措置なし）

Wevoxのエンゲージメントスコアを用いた人的資本の定量的な開示を実施

# ESG開示では人的資本の指標として Wevoxのエンゲージメントスコアを活用

他の上場会社においても人的資本の開示について  
Wevoxのエンゲージメントスコアを活用する事例が増加

従業員

	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期
育休・産休含む長期休暇取得率	8.3%	8.9%	9.0%
離職率	8.9%	5.9%	2.6%
社員の国籍数	2	3	4
期中平均エンゲージメントスコア	89	90	91
全社員参加の組織に関する ディスカッション（時間）	40	38	44

# 前年同期・前四半期比較

2Q売上高はYonY+60.2%、2Q累計売上高はYonY+64.7%を達成

(百万円)	前年同期比			前四半期比		前年同期比		
	FY2022 2Q	FY2021 2Q	増減率	FY2022 1Q	増減率	FY2022 2Q累計	FY2021 2Q累計	増減率
売上高	1,599	998	+60.2%	1,504	+6.3%	3,103	1,884	+64.7%
Green	1,196	802	+49.1%	1,131	+5.7%	2,327	1,515	+53.6%
Wevox	304	176	+72.7%	298	+2.0%	602	332	+81.3%
新規事業	25	20	+25.0%	26	△3.8%	51	37	+37.8%
Sports Tech	74	0	-	49	+51.0%	123	0	-
営業費用	1,383	684	+102.2%	1,055	31.1%	2,438	1,292	+88.7%
営業利益	216	314	△31.2%	449	△51.9%	665	592	+12.3%
営業利益率	13.5%	31.5%	△18.0pt	29.9%	△16.4pt	21.4%	31.4%	△10.0pt



# 前年同期比較 (売上高対比)

Greenは成長を加速させるための広告宣伝投資を継続  
Wevoxはカスタマーサクセスを中心とした採用が予定通り進捗

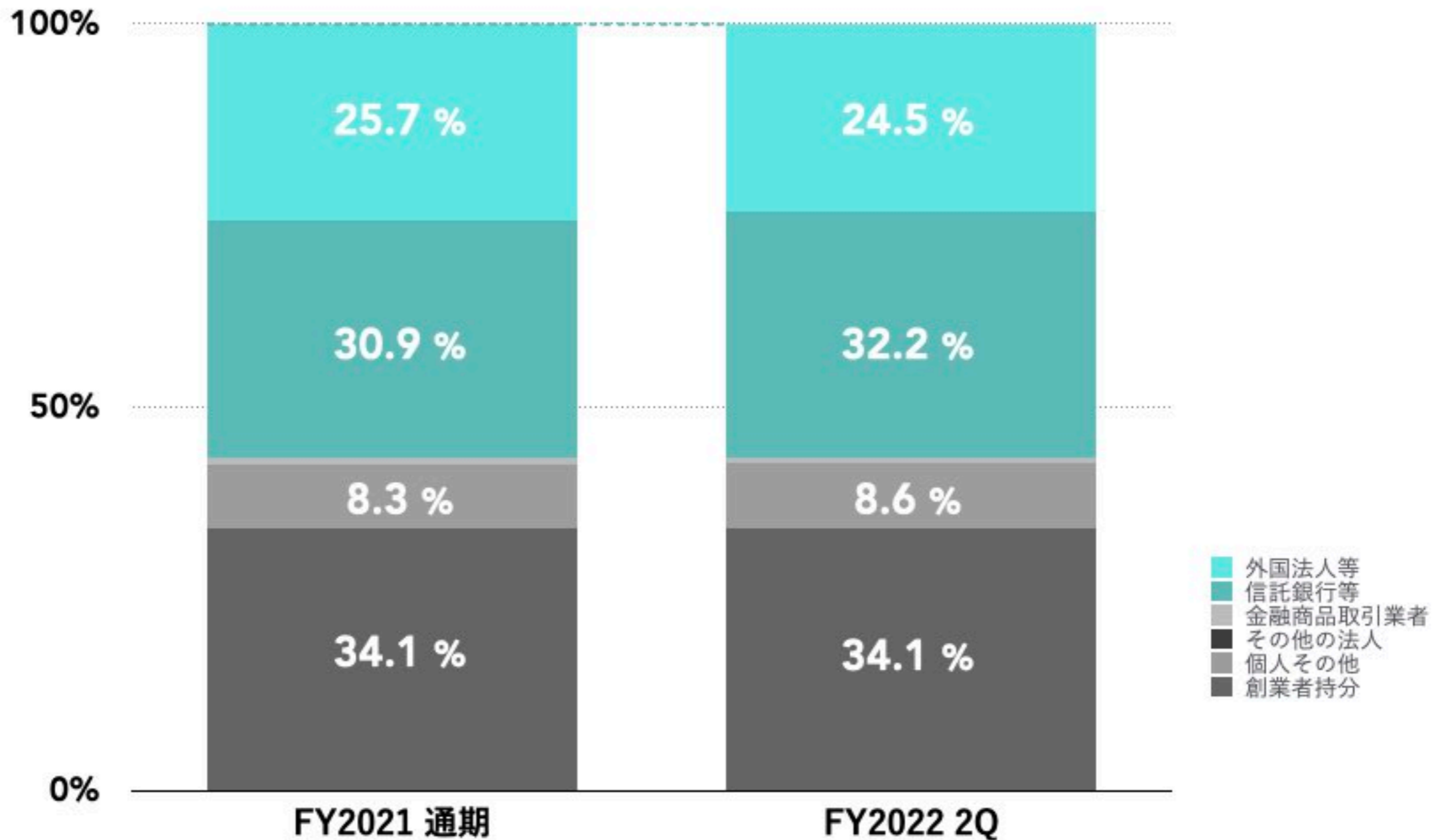
(百万円)	前年同期比					前年同期比				
	FY2022 2Q	売上高 比率	FY2021 2Q	売上高 比率	増減率	FY2022 2Q累計	売上高 比率	FY2021 2Q累計	売上高 比率	増減率
売上高	1,599	100.0%	998	100.0%	+60.2%	3,103	100.0%	1,884	100.0%	+64.7%
People Tech売上高	1,525	95.4%	998	100.0%	+52.8%	2,980	96.0%	1,884	100.0%	+58.2%
Sports Tech売上高	74	4.6%	0	0%	-	123	4.0%	0	0.0%	-
営業費用	1,383	86.5%	684	68.5%	+102.2%	2,438	78.6%	1,292	68.6%	+88.7%
People Tech営業費用	1,113	69.6%	674	67.5%	+65.1%	1,995	64.3%	1,270	67.4%	+57.1%
売上原価	25	1.6%	16	1.6%	+56.3%	48	1.5%	28	1.5%	+71.4%
販管費										
Web広告	402	25.1%	287	28.8%	+40.1%	680	21.9%	557	29.6%	+22.1%
TV広告等	241	15.1%	56	5.6%	+330.4%	442	14.2%	73	3.9%	+505.5%
人件費	259	16.2%	172	17.2%	+50.6%	465	15.0%	326	17.3%	+42.6%
その他	186	11.6%	143	14.3%	+30.1%	360	11.6%	286	15.2%	+25.9%
Sports Tech営業費用	270	16.9%	10	1.0%	+2,600.0%	443	14.3%	22	1.2%	+1,913.6%
営業利益	216	13.5%	314	31.5%	△31.2%	665	21.4%	592	31.4%	+12.3%

## 参考資料：四半期別業績推移

(百万円)	FY2020				FY2021				FY2022	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
<b>売上高</b>	<b>842</b>	<b>911</b>	<b>875</b>	<b>802</b>	<b>886</b>	<b>998</b>	<b>1,221</b>	<b>1,359</b>	<b>1,504</b>	<b>1,599</b>
People Tech売上高	842	911	875	802	886	998	1,221	1,359	1,455	1,525
Green	745	804	758	655	713	802	990	1,067	1,131	1,196
Wevox	83	94	107	132	156	176	206	264	298	304
新規事業	14	13	10	15	17	20	25	28	26	25
Sports Tech売上高	-	-	-	-	-	-	-	-	49	74
<b>営業費用</b>	<b>647</b>	<b>848</b>	<b>565</b>	<b>638</b>	<b>608</b>	<b>684</b>	<b>850</b>	<b>1,312</b>	<b>1,055</b>	<b>1,383</b>
People Tech営業費用	647	848	565	638	596	674	835	1,271	882	1,113
売上原価	15	14	10	13	12	16	20	23	23	25
販管費										
Web広告	399	461	302	288	270	287	339	353	278	402
TV広告等	0	138	0	57	17	56	139	441	201	241
人件費	137	137	147	145	154	172	195	283	206	259
その他	96	98	106	135	143	143	142	171	174	186
Sports Tech営業費用	-	-	-	-	12	10	15	41	173	270
<b>営業利益</b>	<b>195</b>	<b>63</b>	<b>310</b>	<b>164</b>	<b>278</b>	<b>314</b>	<b>371</b>	<b>47</b>	<b>449</b>	<b>216</b>
<b>営業利益率</b>	<b>23.2%</b>	<b>6.9%</b>	<b>35.4%</b>	<b>20.4%</b>	<b>31.4%</b>	<b>31.5%</b>	<b>30.4%</b>	<b>3.5%</b>	<b>29.9%</b>	<b>13.5%</b>

# 株主構成

国内外の機関投資家が55%超保有



# Agenda

1. 会社概要
2. 2022年9月期第2四半期実績
- 3. 業績予想の上方修正について**
4. 事業について
5. ご参考資料



# 2022年9月期 通期業績予想の上方修正

Greenは成長を加速させるための広告宣伝投資を継続し、更なる成長局面へ

Wevoxは期初の想定を上回る進捗

Sports Techは当初開示計画の範囲内で規律を持った投資を実施

(百万円)	修正後		修正前 (2021年11月11日)		前年実績比較	
	FY2022 通期	FY2022 通期	増減額	増減率	FY2021 通期	増減率
売上高	<b>6,350</b>	<b>5,850</b>	<b>500</b>	<b>+8.5%</b>	<b>4,464</b>	<b>+42.2%</b>
People Tech						
Green	<b>4,740</b>	4,300	440	+10.2%	3,572	+32.7%
Wevox	<b>1,310</b>	1,250	60	+4.8%	802	+63.3%
新規事業	<b>100</b>	100	0	+0.0%	90	+11.1%
Sports Tech						
Altiri	<b>200</b>	200	0	+0.0%	-	-
営業費用	<b>5,350</b>	<b>5,350</b>	<b>0</b>	<b>+0.0%</b>	<b>3,454</b>	<b>+54.9%</b>
People Tech	<b>4,400</b>	4,400	0	+0.0%	3,376	+30.3%
Sports Tech	<b>950</b>	950	0	+0.0%	78	+1,117.9%
営業利益	<b>1,000</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>+100.0%</b>	<b>1,010</b>	<b>△1.0%</b>
営業利益率	<b>15.7%</b>	<b>8.5%</b>	<b>-</b>	<b>+7.2pt</b>	<b>22.6%</b>	<b>△6.9pt</b>



# Agenda

1. 会社概要
2. 2022年9月期第2四半期実績
3. 業績予想の上方修正について
- 4. 事業について**
5. ご参考資料

# HR Techとは一線を画すアトラエの事業

～生きがい・働きがいの創造～





# 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

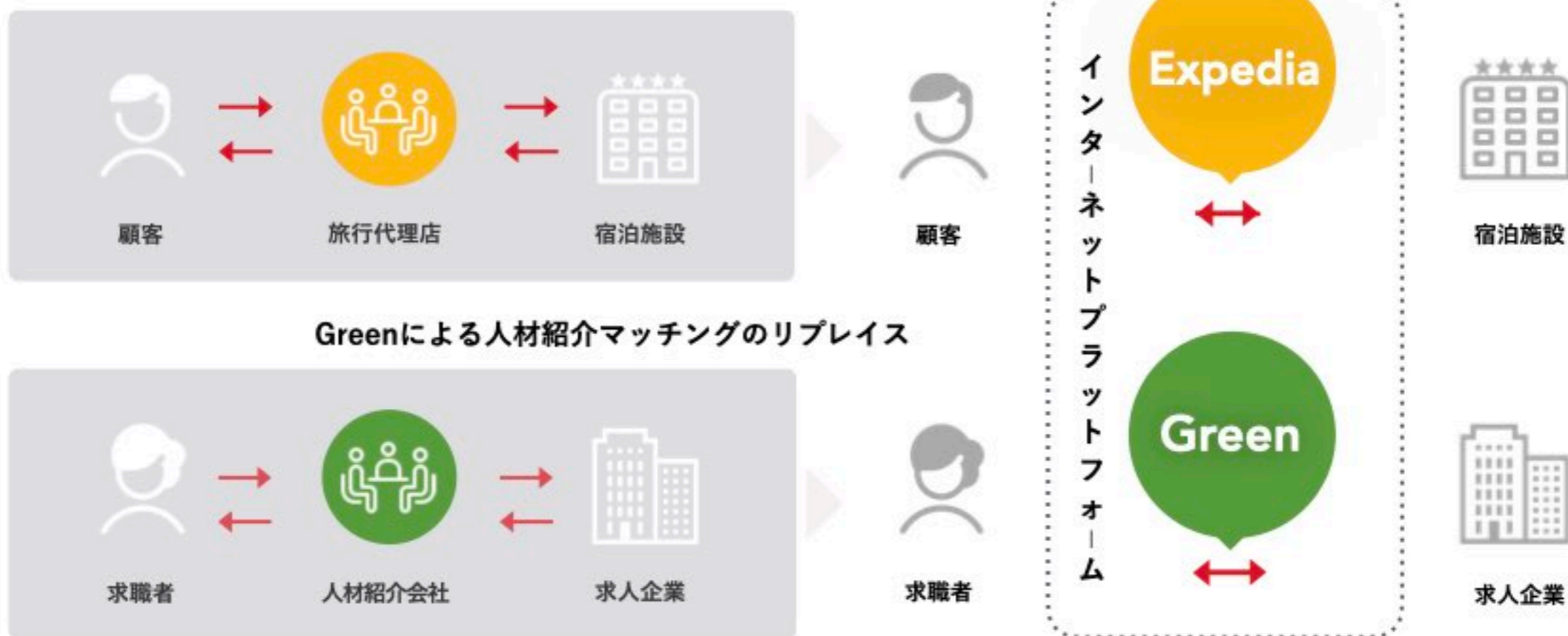
### Point3 ダイレクトリクルーティングを可能とする プラットフォーム型サービス

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





## 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<sup>※1</sup>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15年超）

累計登録企業数

**8,800** 社超

登録ユーザーID数

**98** 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



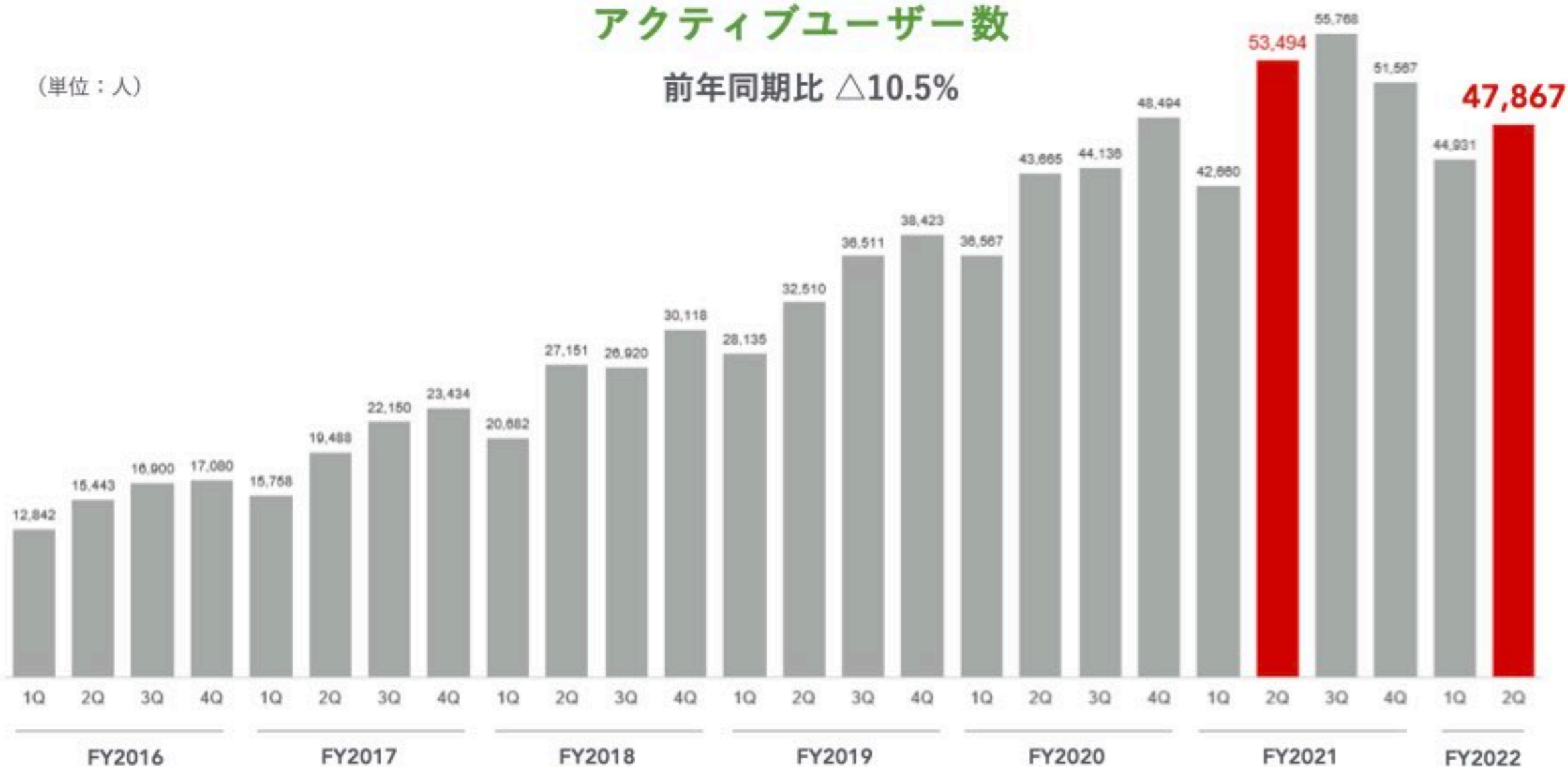


## Web広告を積極化したことから アクティブユーザー数はQonQで底打ち

### アクティブユーザー数

前年同期比  $\Delta 10.5\%$

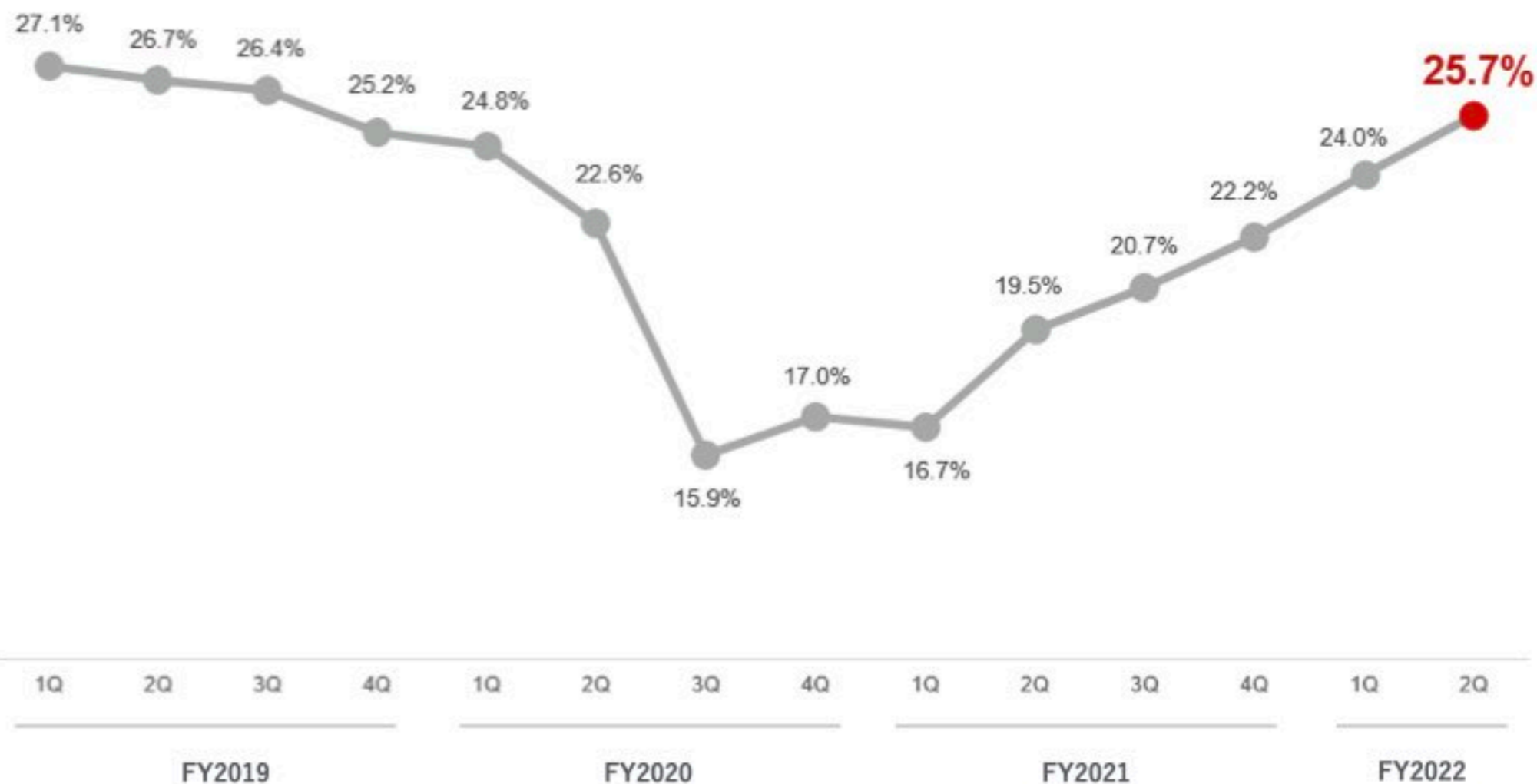
(単位：人)



※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

## 書類選考通過率はコロナ前水準まで回復 成功報酬売上は更なる成長局面へ

書類選考通過率



※1 書類選考通過率：書類通過件数÷応募件数

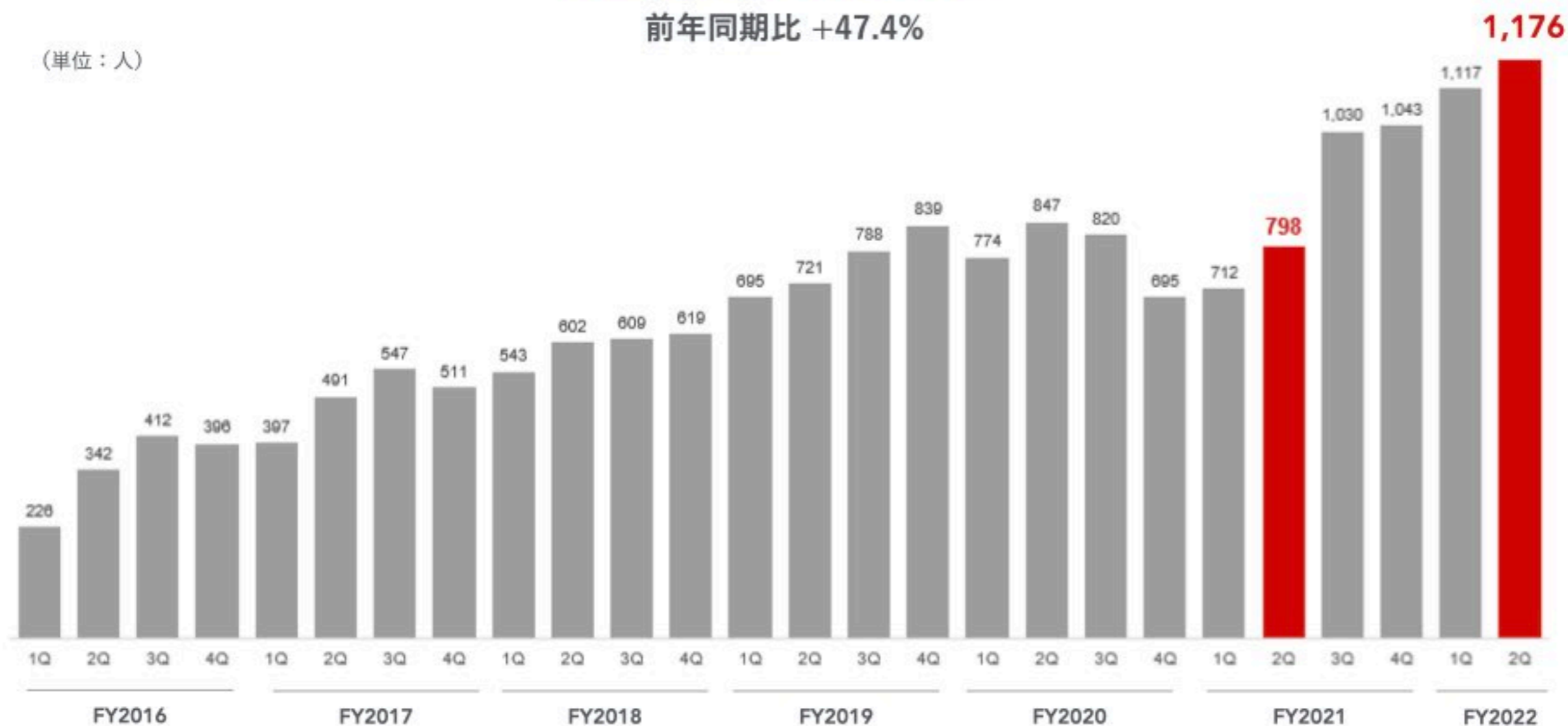


## 独自の競争優位性を活かし、更なる成長局面へ

### 入社人数（四半期比較）

前年同期比 +47.4%

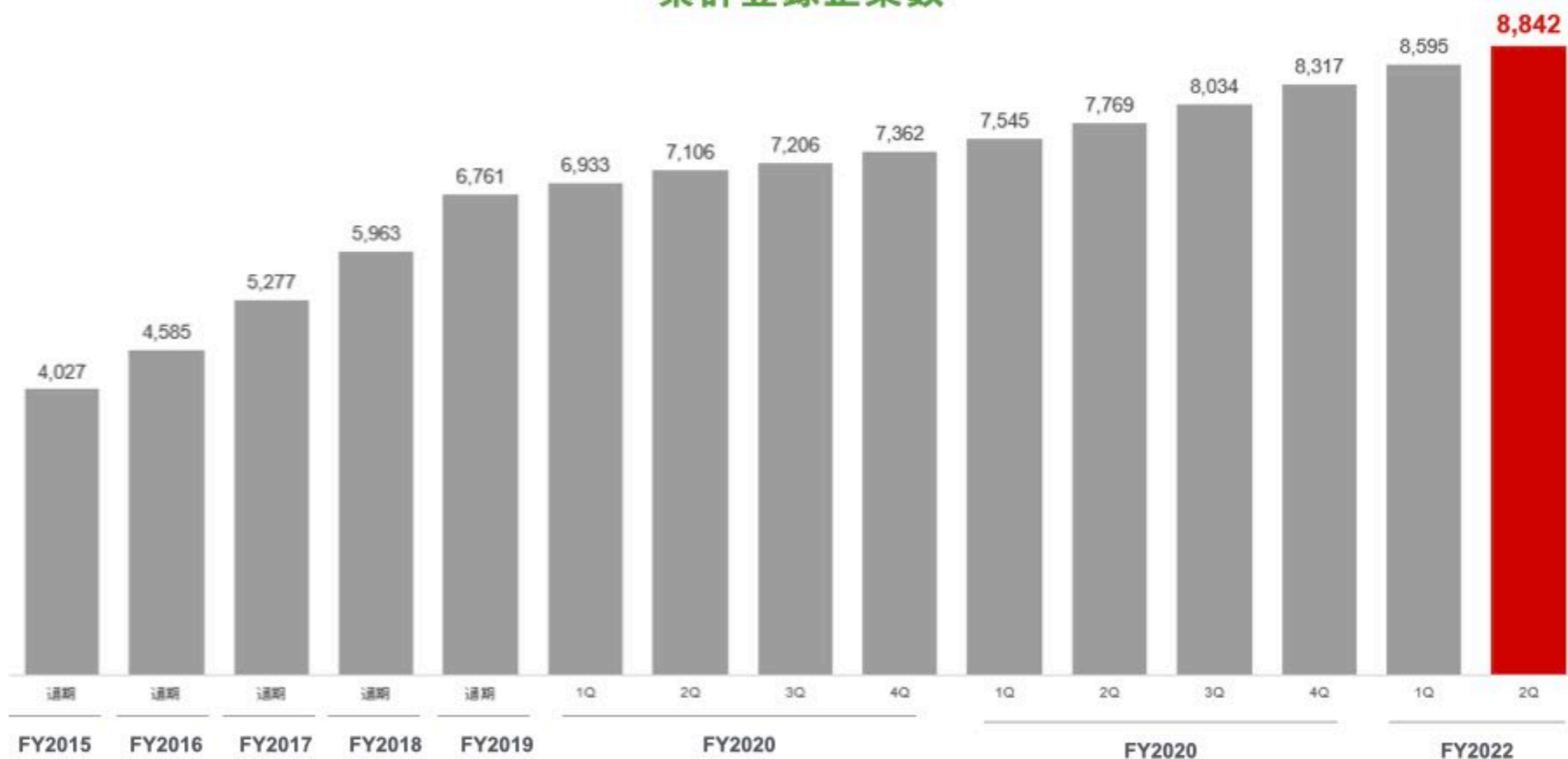
(単位：人)



## 登録企業数の着実な積み上げに成功

(単位：社)

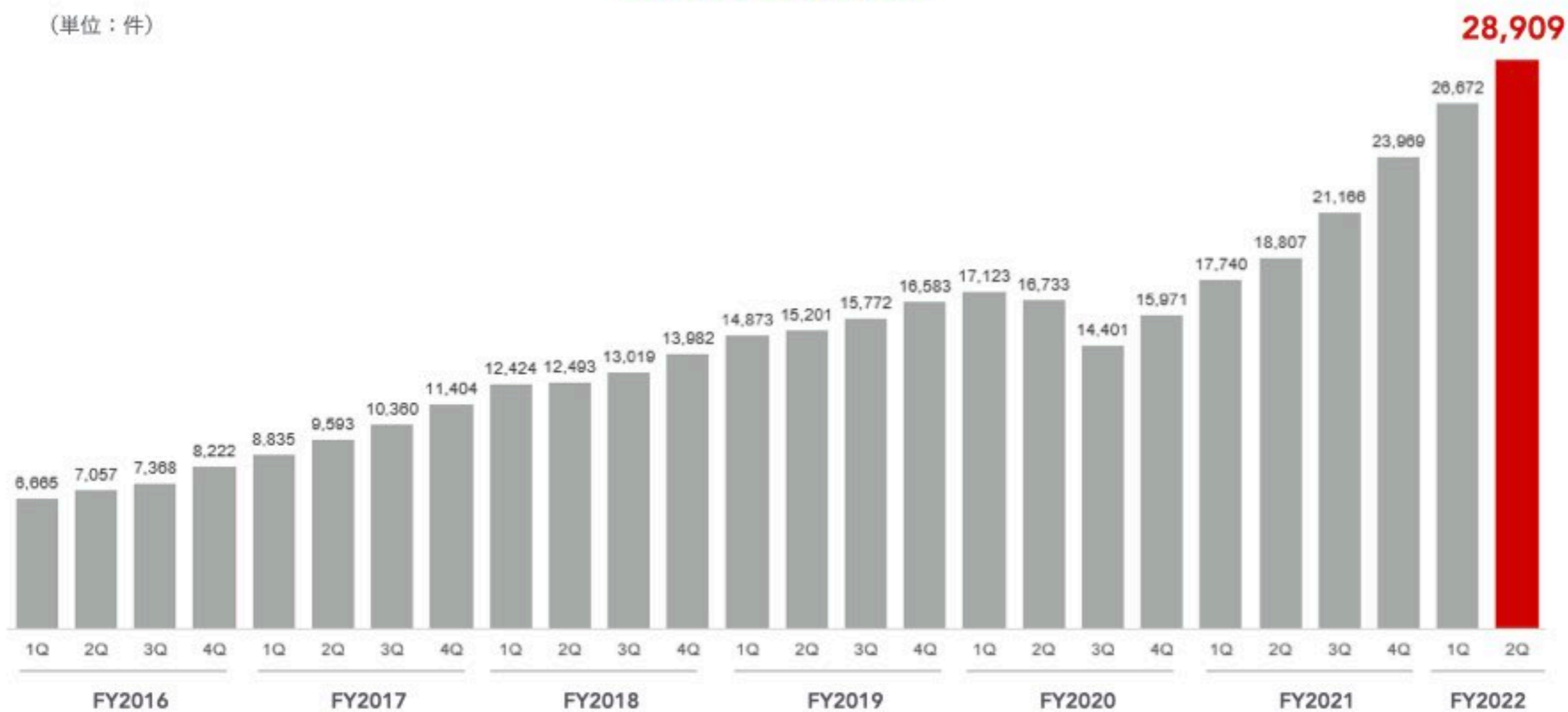
### 累計登録企業数



## 掲載求人数は過去最高を更新

### 期末掲載求人数

(単位：件)



## Greenの成長性

新型コロナウイルスの影響により、人材紹介市場規模は若干の縮小傾向ながらも  
Greenは売上高成長により、市場シェアは拡大傾向へ

	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	2,520億円 <sup>※1</sup>	1,510億円	1.9%
IT業界	750億円 <sup>※2</sup>	450億円	6.4%

※1 出典：株式会社矢野経済研究所「2021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29億円（FY2021実績）として算定



# 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



## パルスサーベイと機械学習を用いた 組織力向上プラットフォーム

### 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)



### 3 データアナリティクス

1億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

2

3

### アクション

課題に対し改善策を実施



### 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

## 多言語対応も含めた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

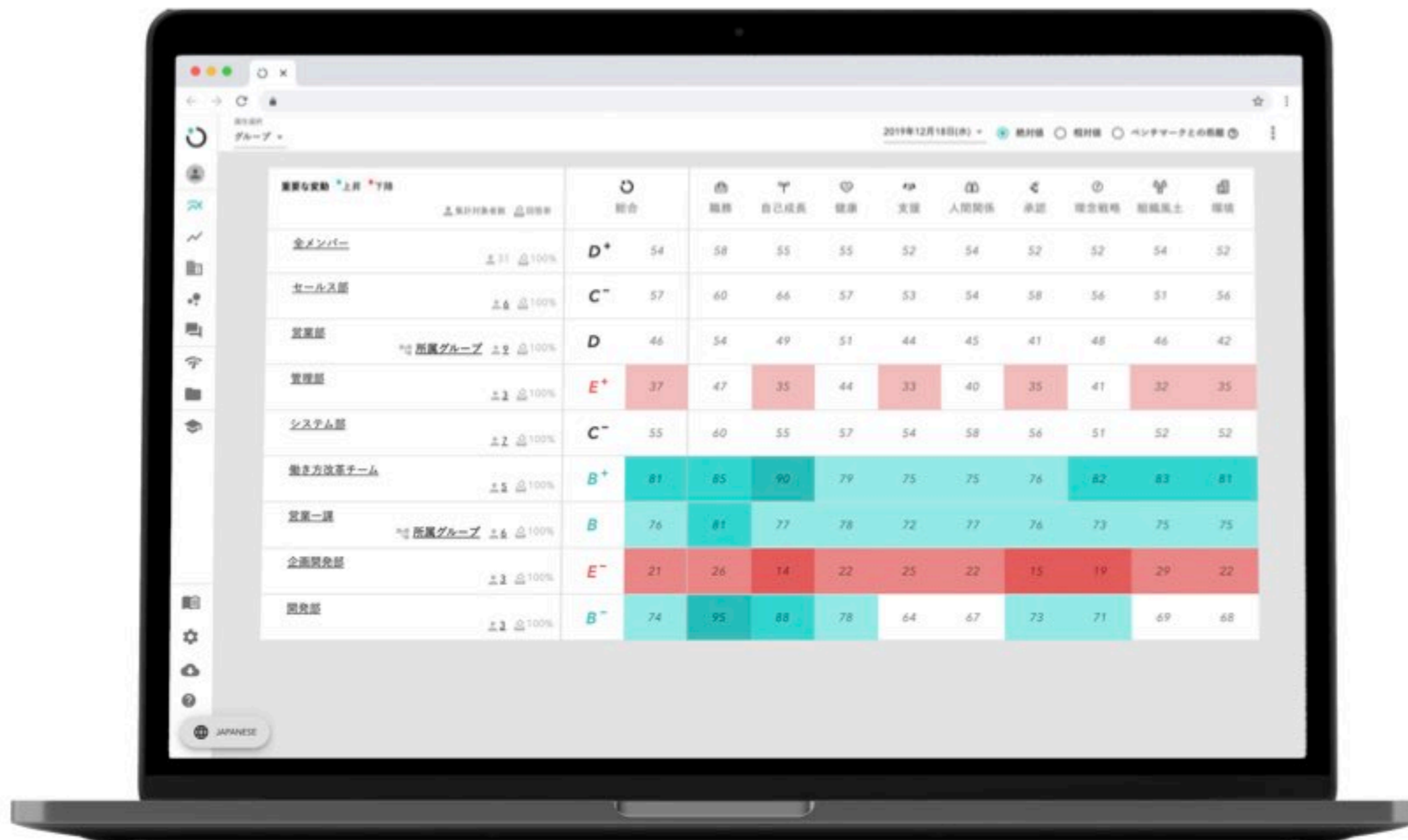


多様なデバイスと様々なコミュニケーションツールに対応  
(メール・Slack・LINE WORKS・Workplace・Teams)



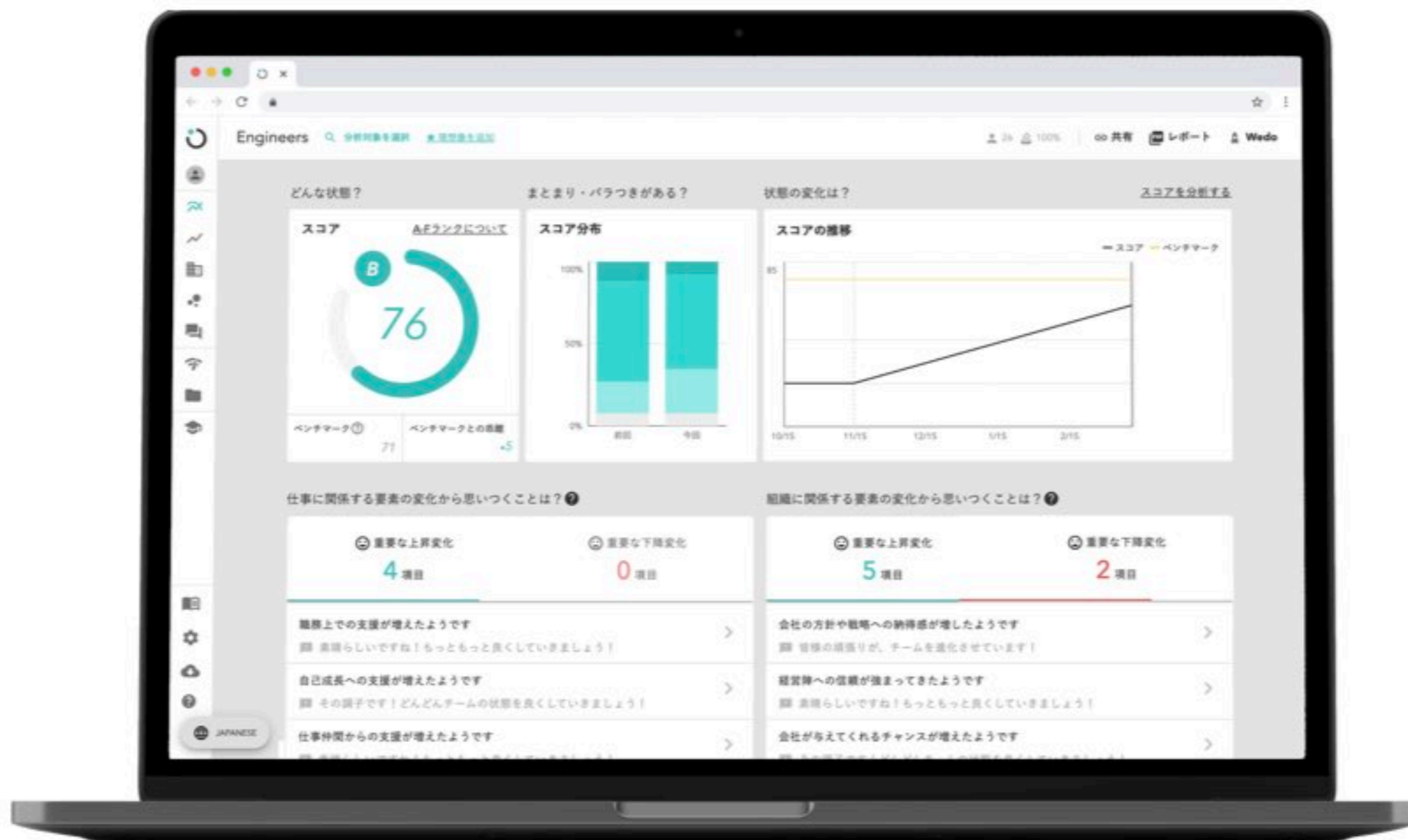
## リアルタイムで結果の閲覧が可能

部署、役職、入社年、新卒/中途等、様々な属性で分析可能



## 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



## 顧客に提供する付加価値向上へ

### セキュリティ



月額 **200** 円/人 (税抜)\*

より高度なセキュリティ環境を提供

### メンバーサポート



月額 **200** 円/人 (税抜)\*

サポートが必要なメンバーを把握するための機能を提供  
※従業員の同意取得時のみ

### 高度分析



月額 **200** 円/人 (税抜)\*

より高度な分析機能と環境を提供

※料金はいずれも2022年5月12日時点



## 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

※ **2,350**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

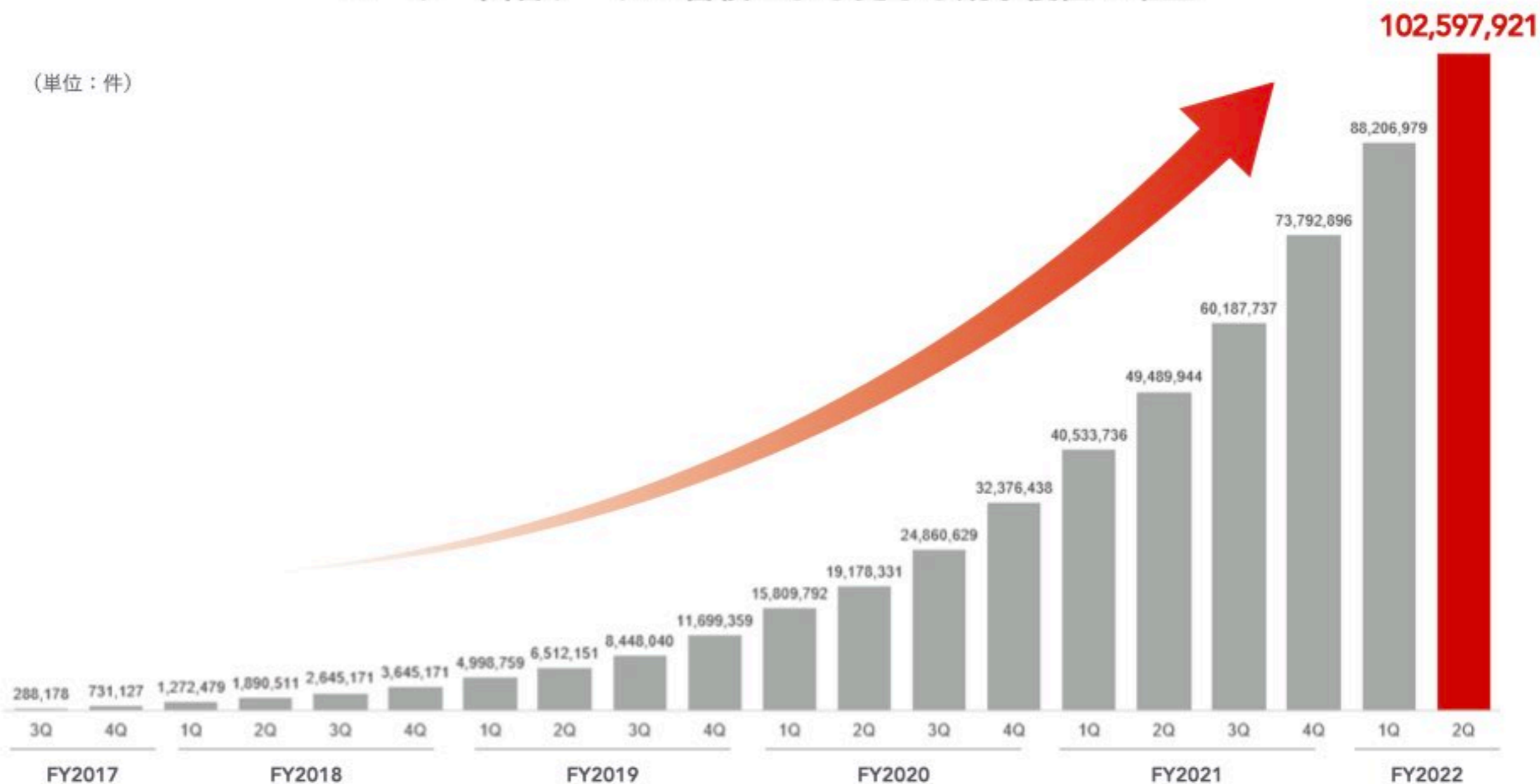


※ Wevoxランディングページより抜粋（2022年5月12日現在）

## 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

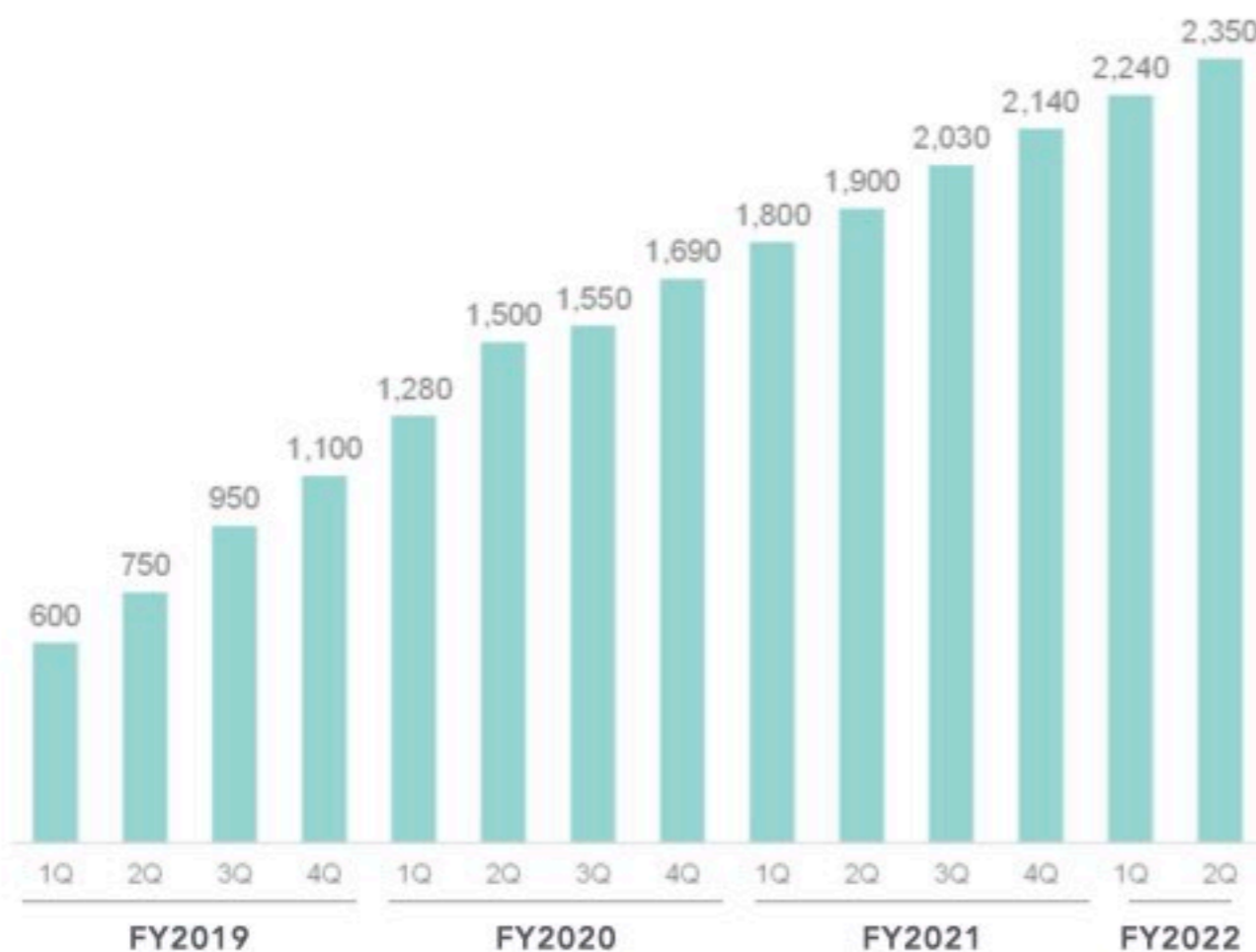
(単位：件)



## 高い成長性を備えた サブスクリプションモデルを実現

導入社数の推移

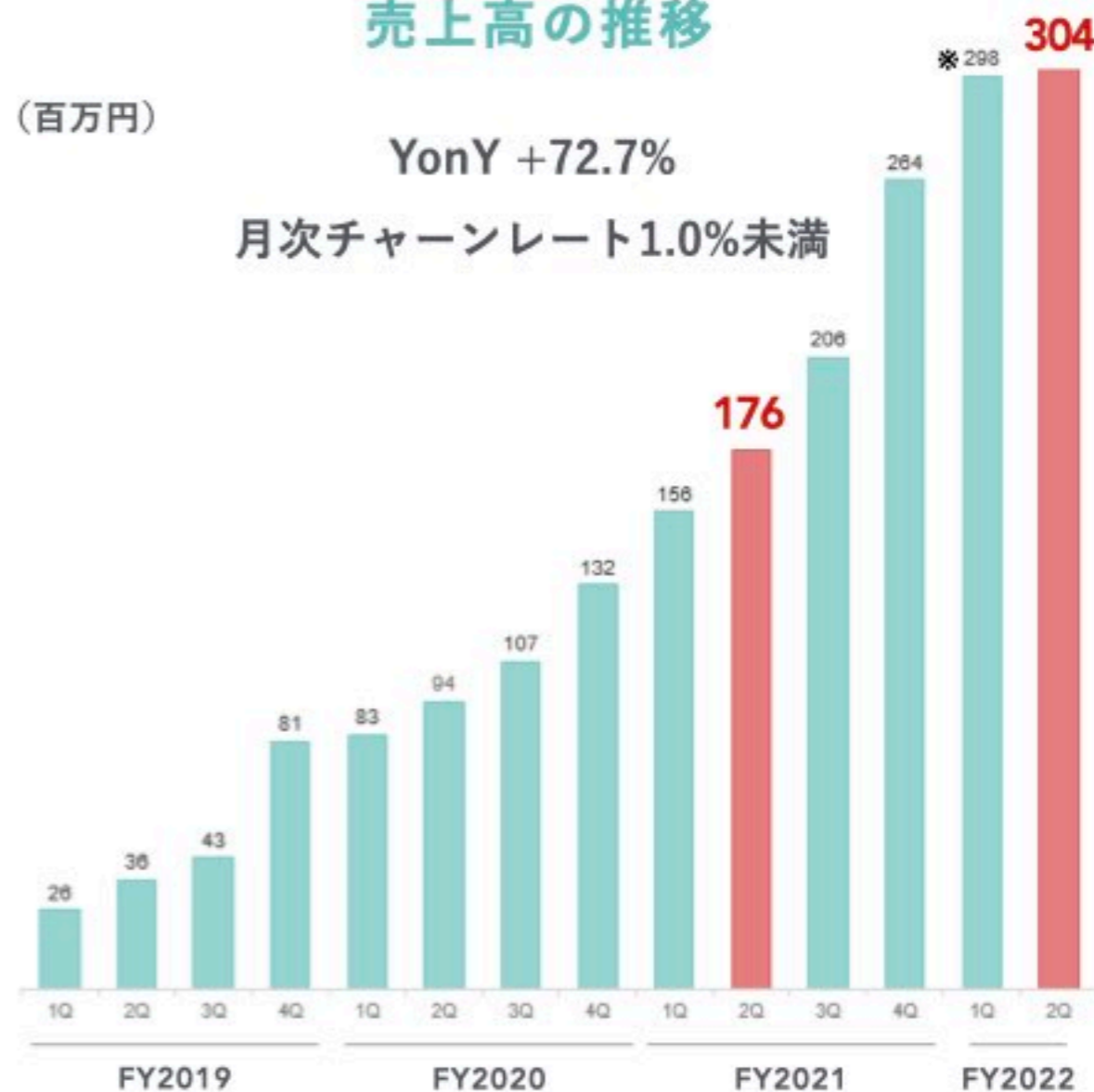
(社)



売上高の推移

(百万円)

YoY +72.7%  
月次チャーンレート1.0%未満

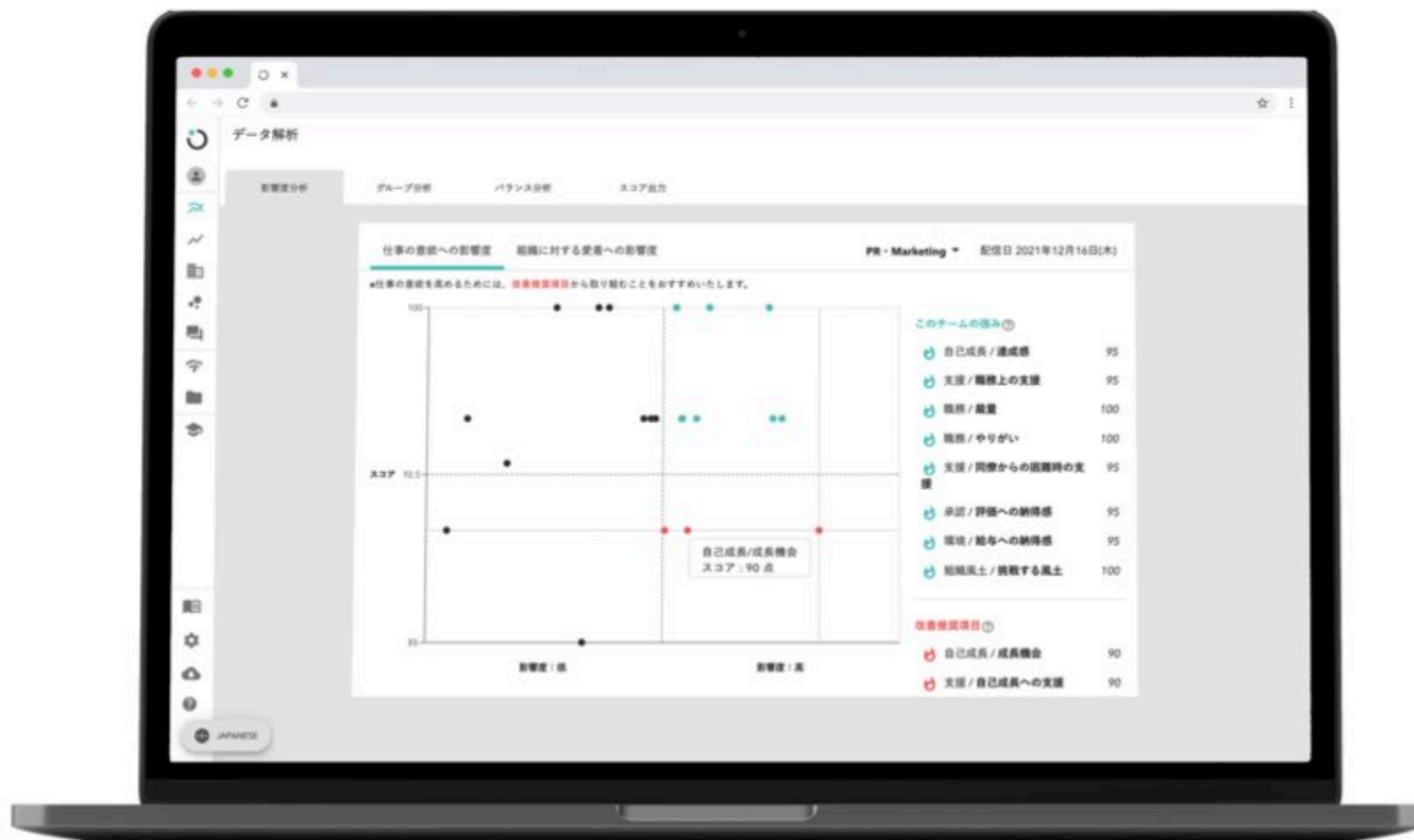


\*顧客からの特殊なニーズにより、FY2022 1Qに不定期利用の売上高約16百万円を計上



## 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

全ての就業者

**6,725** 万人<sup>※1</sup>

幅広い業界のみならず、  
スポーツ、教育機関にも拡大

### 圧倒的な価格競争力

月額 **300** 円  
という低単価

SaaSモデルにより、  
幅広い顧客の獲得を目指す

### 潜在的な市場規模

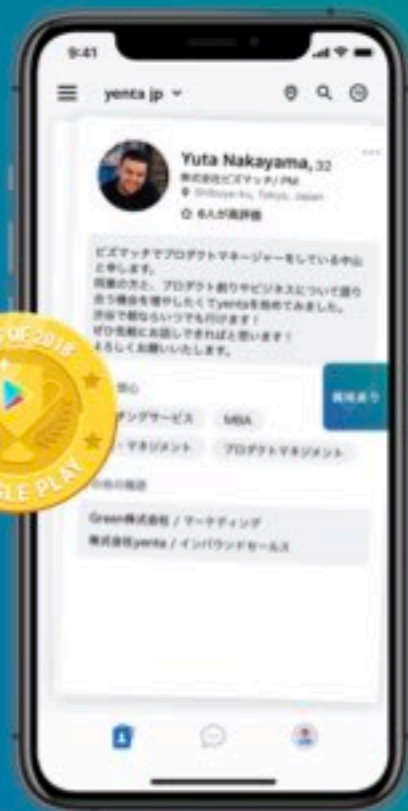
年間 **2,400**  
億円超<sup>※2</sup>

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





## 「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



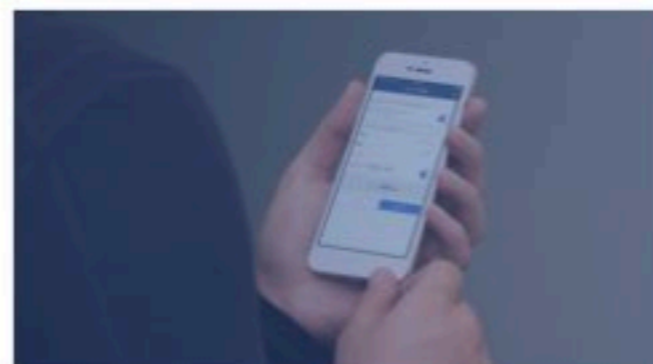
## Yentaの将来性

### 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



オンラインでのマッチングが浸透したことにより、東京だけでなく日本全国からのユーザー登録が増加。またニーズに合わせて複数か国でのグローバル展開も検討中



“世界中の人々を魅了するクラブを創る”  
プロバスケットボールクラブ  
アルティーマーリ千葉



プロバスケットボールクラブ「アルティーマーリ千葉」を創設  
千葉県千葉市を本拠地に2021-22シーズンよりB3リーグに参入



## クラブ創設から最短でB1リーグへの昇格を目指す

### B3リーグ成績

2021-22 B3リーグレギュラーシーズン2位確定

開幕戦より

**37** 勝 **7** 敗

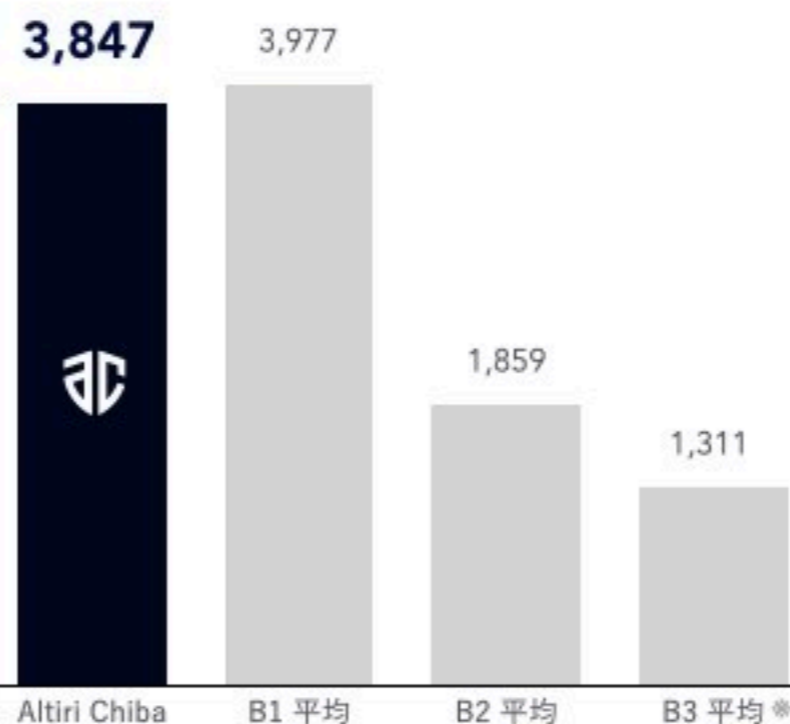
(2022/5/12 現在)

### 2021-22 SEASON 各ホーム開幕節

#### 観客動員数

B1リーグの開幕節の平均動員数と同程度、B1～B3リーグ合わせたランキングでも18位と、参入初年度からB1クラスの集客数を誇る

ホーム開幕節合計観客動員数 リーグ毎平均 (単位:人)



\*アルティアーリ千葉を除いたB3リーグの平均

ホーム開幕節合計観客動員数ランキング

リーグ	クラブ	合計
B1	琉球	7,819
B1	大阪	5,431
B1	川崎	4,832
B1	千葉	4,508
B1	名古屋D	4,330
B1	茨城	4,317
B1	富山	4,247
B1	栃木	4,236
B1	三遠	4,186
B1	信州	4,071
B1	北海道	3,979
B1	秋田	3,974
B2	仙台	3,924
B1	広島	3,915
B3	A千葉	3,847
B1	横浜	3,814
B1	鳥根	3,465
B1	滋賀	3,302

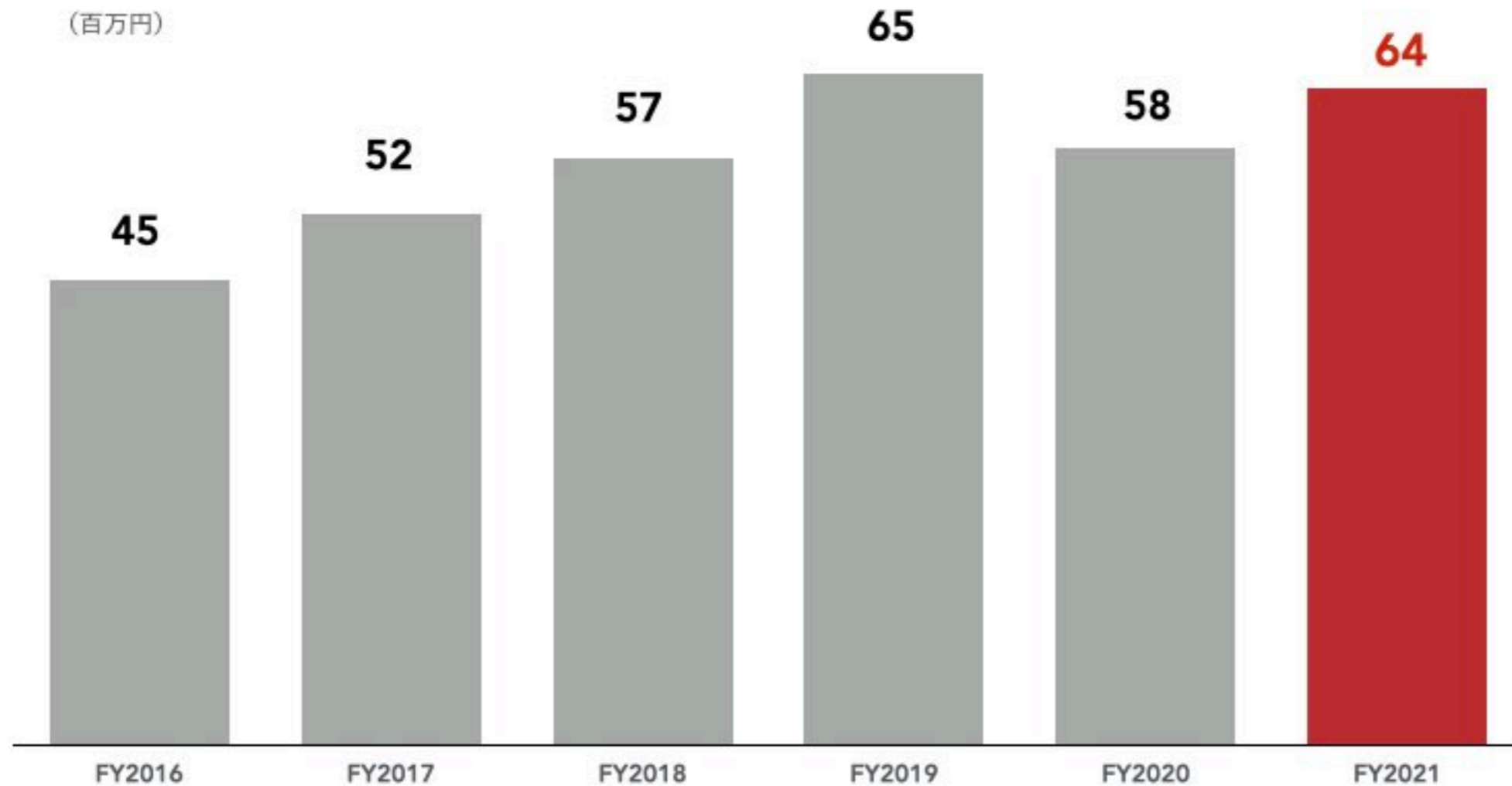


# Agenda

1. 会社概要
2. 2022年9月期第2四半期実績
3. 業績予想の上方修正について
4. 事業について
5. **ご参考資料**

# 社員一人当たり売上高の推移

期末従業員数がYoY +22%と増加、  
さらに新規事業への積極投資を行いながらも過去最高水準の生産性を実現



# :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 組織力向上プラットフォーム「Wevox」の運営 ビジネス版マッチングアプリ「Yenta」の運営 シニア向けジョブ型マッチングサービス「Inow」 その他新規事業の企画・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	88名（2022年3月末）
資本金	1,231百万円（2022年3月末）
所在地	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

©2022 Atrae, Inc.