

Wantedly, Inc.

2022年8月期 決算説明

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2022年10月14日

目次

1. ハイライト
2. 2022年8月期 実績
3. 2023年8月期 会社計画
4. 今後の展望

01

ハイライト

実績

- 営業収益はQ4で1,169百万円、Q4累計で4,497百万円 (YoY+25%)
- 営業利益はQ4で306百万円、Q4累計で1,251百万円 (YoY+202%)
- Q4累計の営業利益率は27%となり、利益額・利益率ともに過去最高
- 営業収益・各段階利益とも計画を達成

計画

- 営業収益は4,950百万円 (YoY+10%) 営業利益は1,550百万円 (YoY+23%)
と増収増益を見込む
- 2023年8月期においても、営業収益の成長率と営業利益率のバランスを考慮
- 広告宣伝費は投資対効果を重視する方針を継続

2022年8月期 実績

営業収益 YoY+25%

- 前期を大幅に上回る成長率

営業収益、各段階利益とも計画を達成

- 成長と投資対効果を重視した方針により営業利益 YoY+202%

(百万円)	FY2021 (前期)	FY2022 (当期)	YoY	FY2022 (計画)	進捗率
営業収益	3,574	4,497	25%	4,450	101%
営業利益	414	1,251	202%	1,100	113%
(利益率)	11%	27%	-	24%	-
経常利益	405	1,238	205%	1,050	117%
(利益率)	11%	27%	-	23%	-
純利益	236	741	213%	600	123%
(利益率)	6%	16%	-	13%	-

※ 単位未満切り捨て ※計画は2022年4月14日開示

営業収益は増収を継続

- 新規獲得および単価は堅調に推移

営業利益はYoY増益

- Q4はVisitのTVCMを実施も高い利益率を維持

(百万円)	FY2021 Q4	FY2022 Q3	FY2022 Q4	YoY	QoQ
営業収益	999	1,150	1,169	17%	1%
営業利益	-107	467	306	-	-34%
(利益率)	-10%	40%	26%	-	-
経常利益	-115	465	304	-	-34%
(利益率)	-11%	40%	26%	-	-
純利益	-85	281	166	-	-40%
(利益率)	-8%	24%	14%	-	-

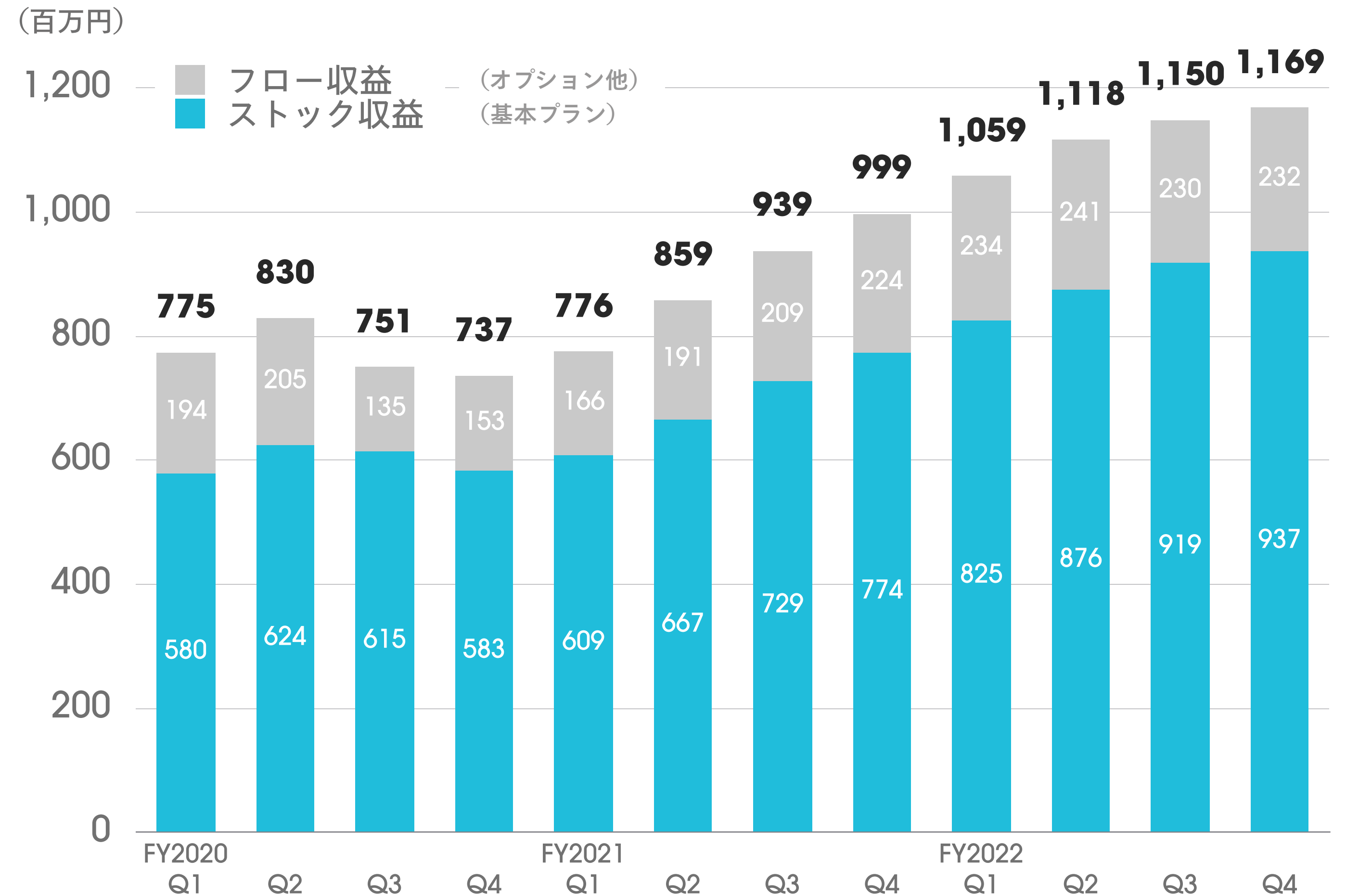
※ 単位未満切り捨て

フロー収益はQoQで安定的に推移

- ・ Q3同様に平常に推移

ストック収益はQoQプラスを継続

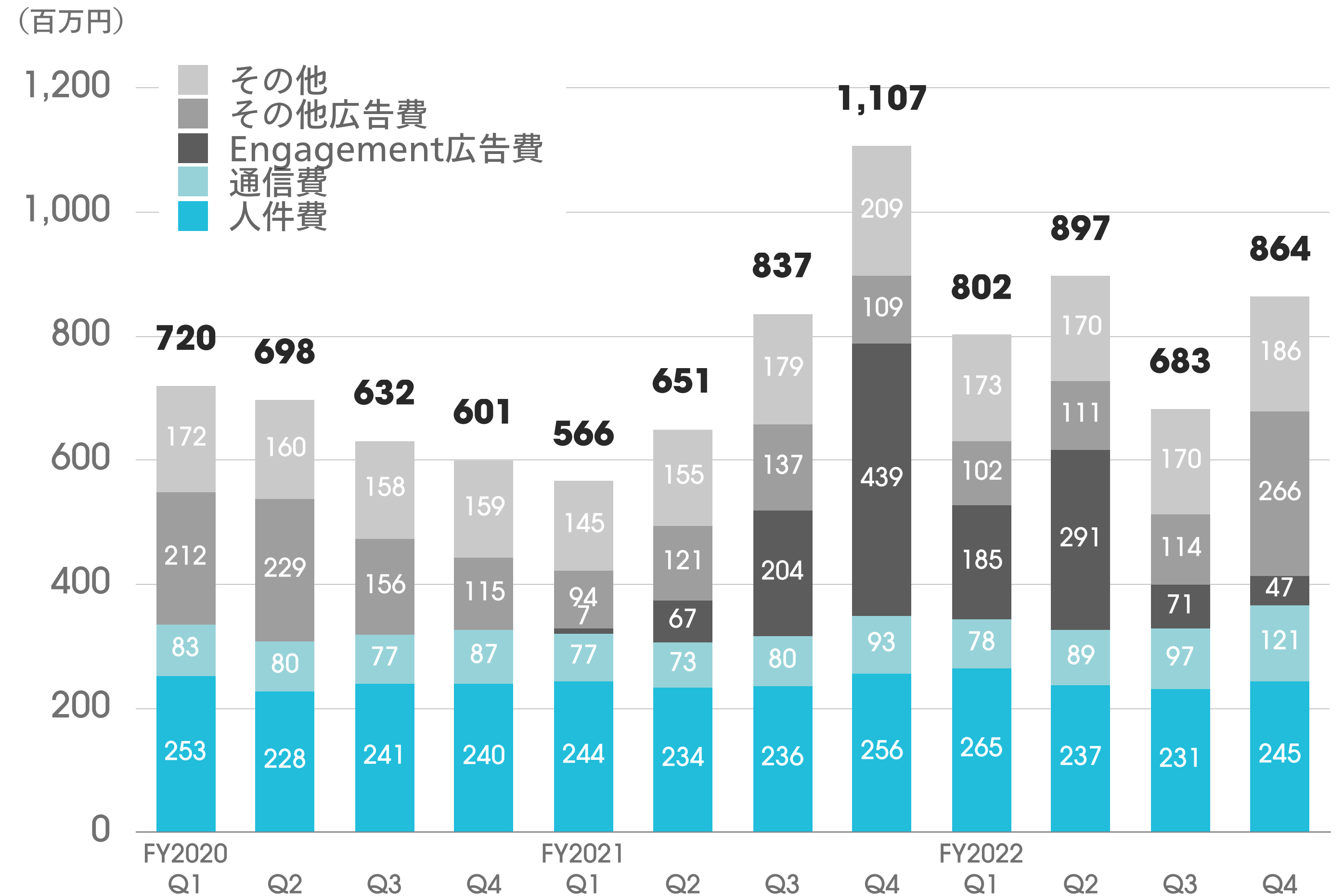
- ・ 新規および単価は堅調に推移



※ 単位未満切り捨て

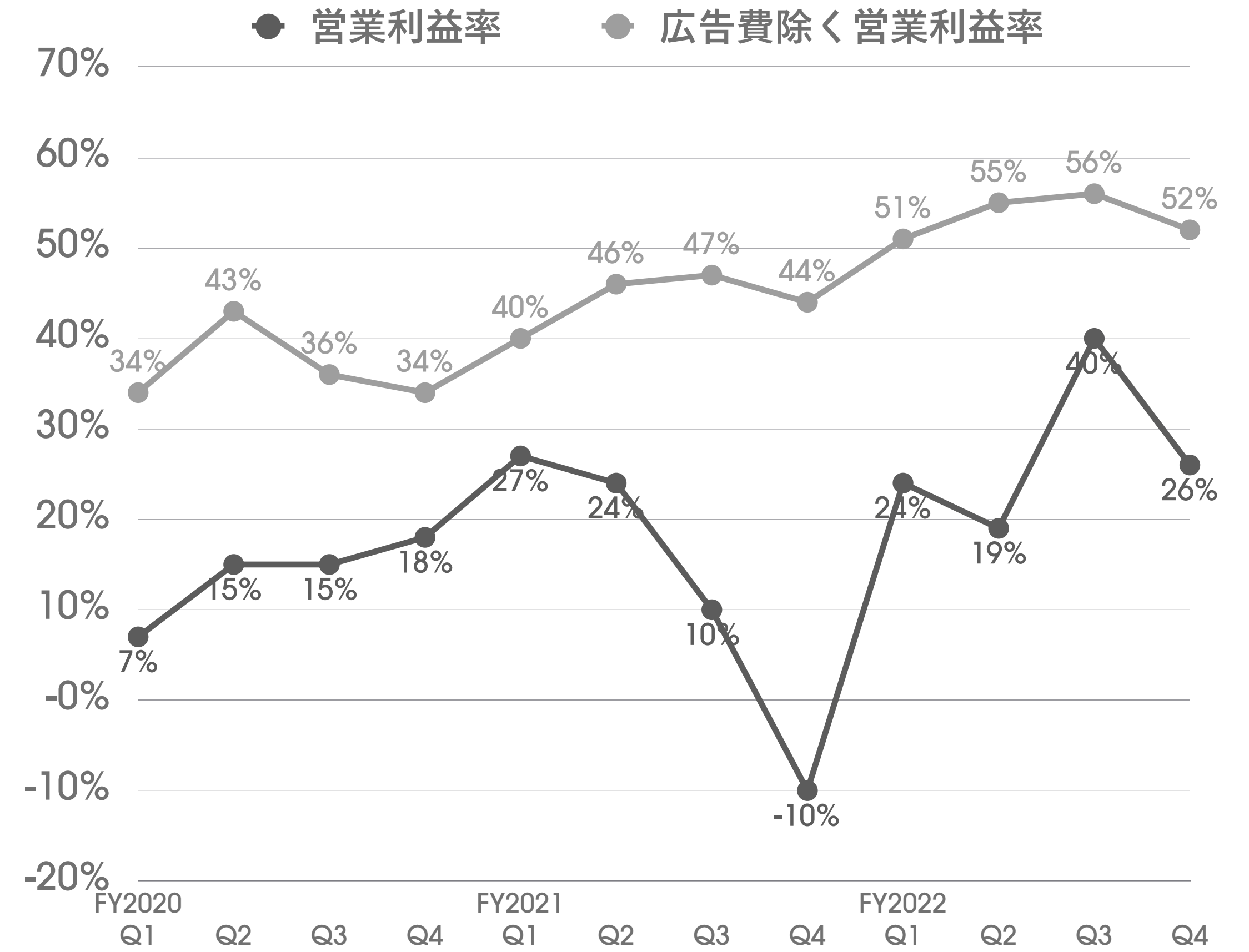
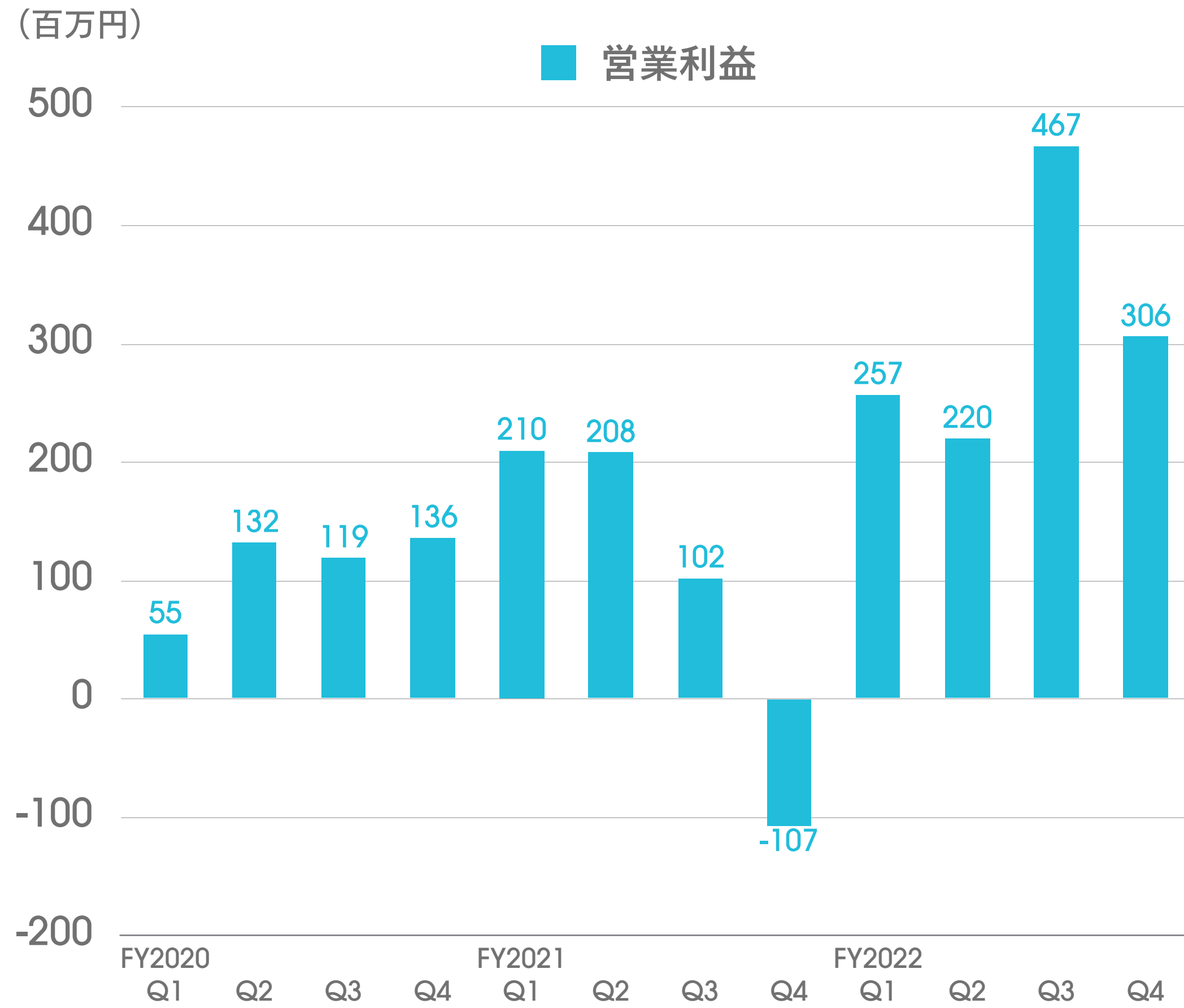
Q4はVisit（その他広告費） でTVCMを実施

- 今後も広告宣伝費は投資対効果を重視する方針を継続



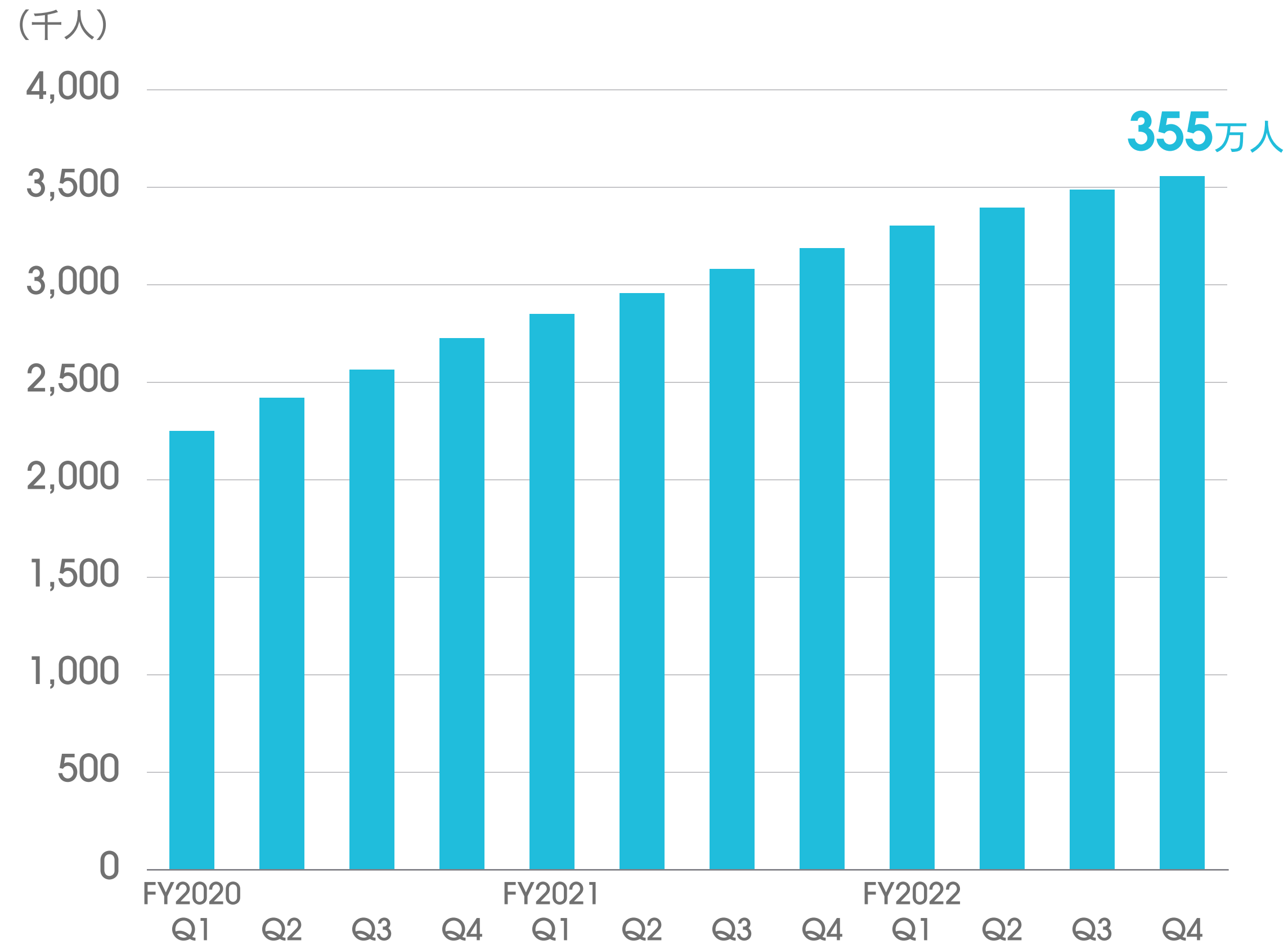
※ 単位未満切り捨て

2022年8月期 実績 | 営業利益・営業利益率の四半期推移

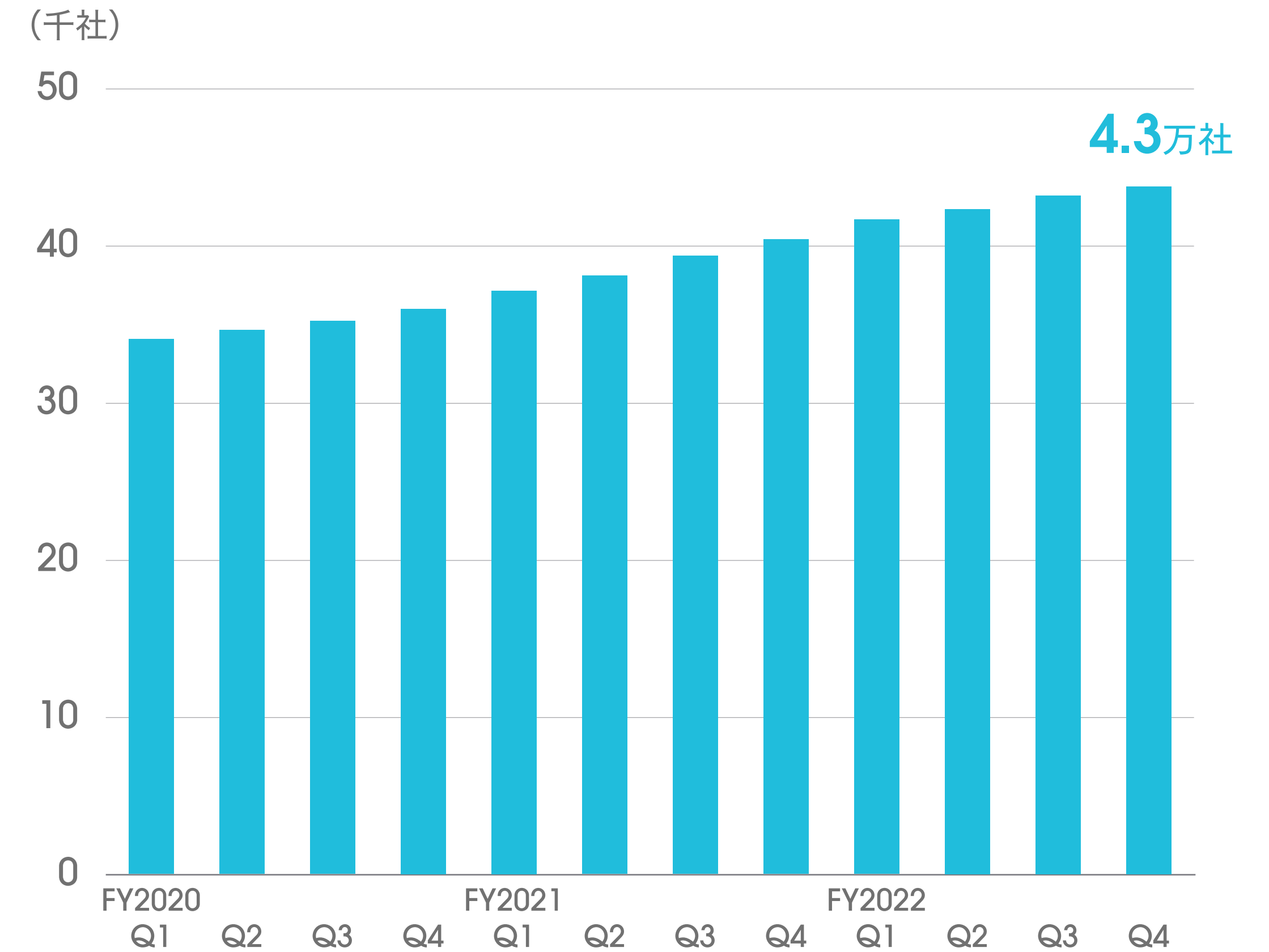


※ 単位未満切り捨て

登録ユーザー数



登録企業数



※ 単位未満切り捨て ※ 「登録ユーザー数」はVisit,People共通のWantedlyアカウント数

連結貸借対照表

(百万円)	FY2021	FY2022
流動資産	2,012	3,282
現金及び預金	1,530	2,753
売掛金	238	277
その他	243	251
固定資産	301	318
有形固定資産	101	98
その他	199	220
総資産	2,313	3,600
負債	1,018	1,541
純資産	1,294	2,059
株主資本	1,301	2,057

※FY2021、FY2022とも固定負債はゼロ

連結キャッシュフロー計算書

(百万円)	FY2021	FY2022
営業CF	195	1,218
税金等調整前損益	404	1,232
減価償却費	21	22
その他	-230	-36
投資CF	-19	-21
有形固定資産の取得	-20	-16
その他	1	-4
財務CF	11	14
期末現預金残高	1,530	2,753
フリーCF	176	1,197

※ 単位未満切り捨て

2023年8月期 会社計画

増収増益を見込む

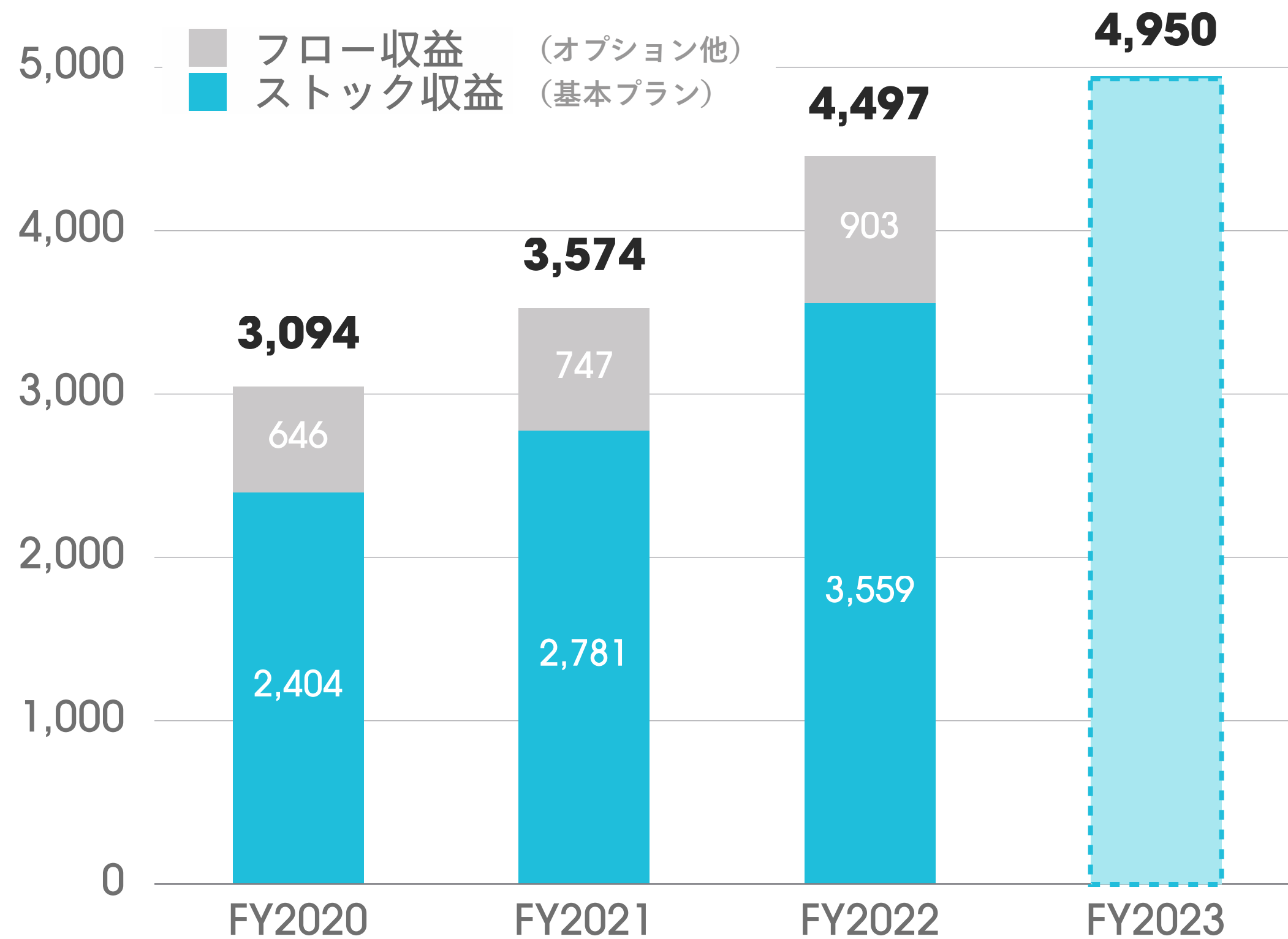
- 景気動向が先行き不透明であるものの、採用需要は継続し、新規獲得が安定的に推移すると想定
- 2023年8月期においても、営業収益の成長率と営業利益率のバランスを考慮
- 広告宣伝費は投資対効果を重視する方針を継続

(百万円)	FY2022 実績	FY2023 ガイダンス	YoY
営業収益	4,497	4,950	10%
営業利益	1,251	1,550	23%
(利益率)	27%	31%	-
経常利益	1,238	1,500	21%
(利益率)	27%	30%	-
純利益	741	850	14%
(利益率)	16%	17%	-

※ 単位未満切り捨て

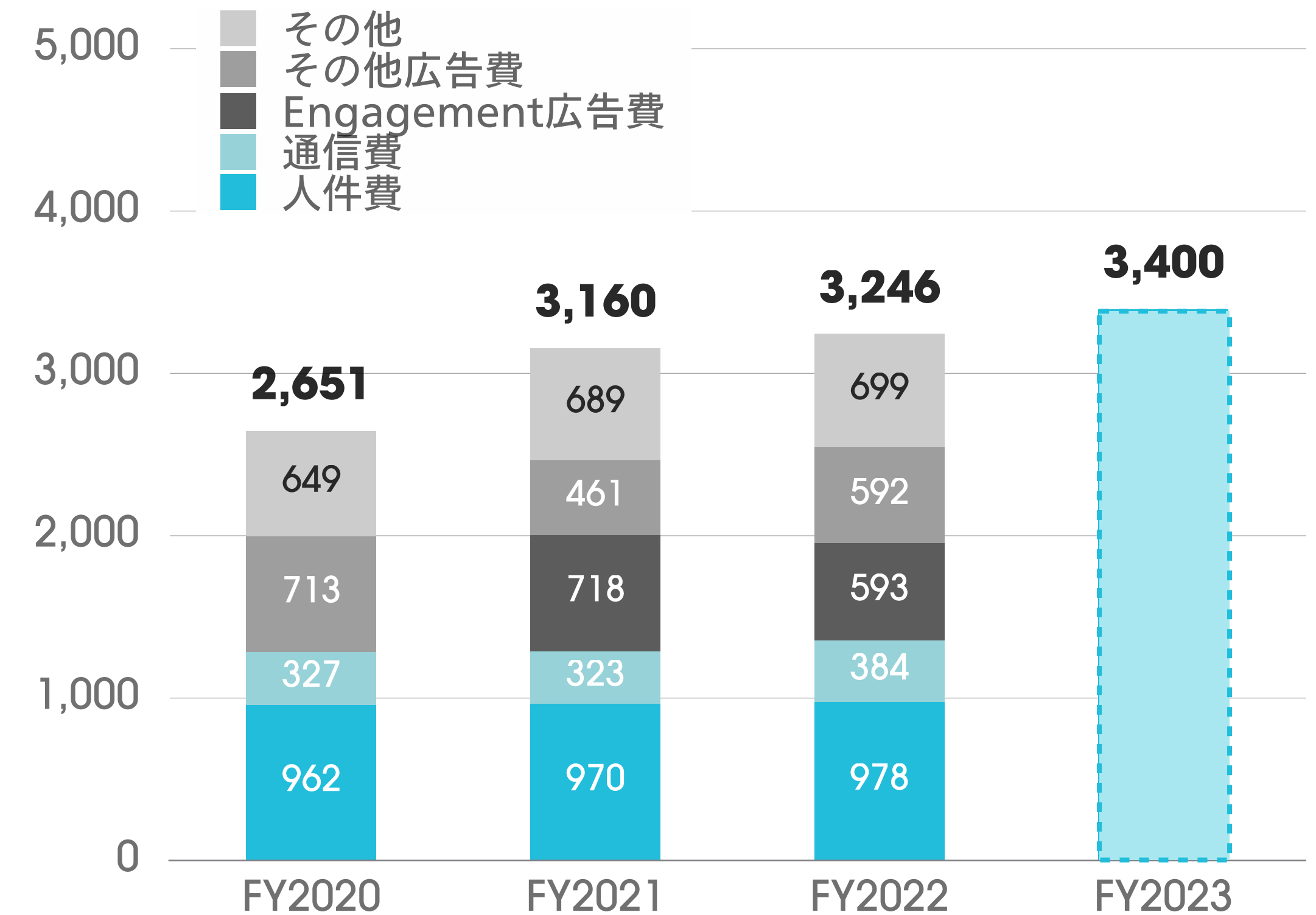
営業収益

(百万円)



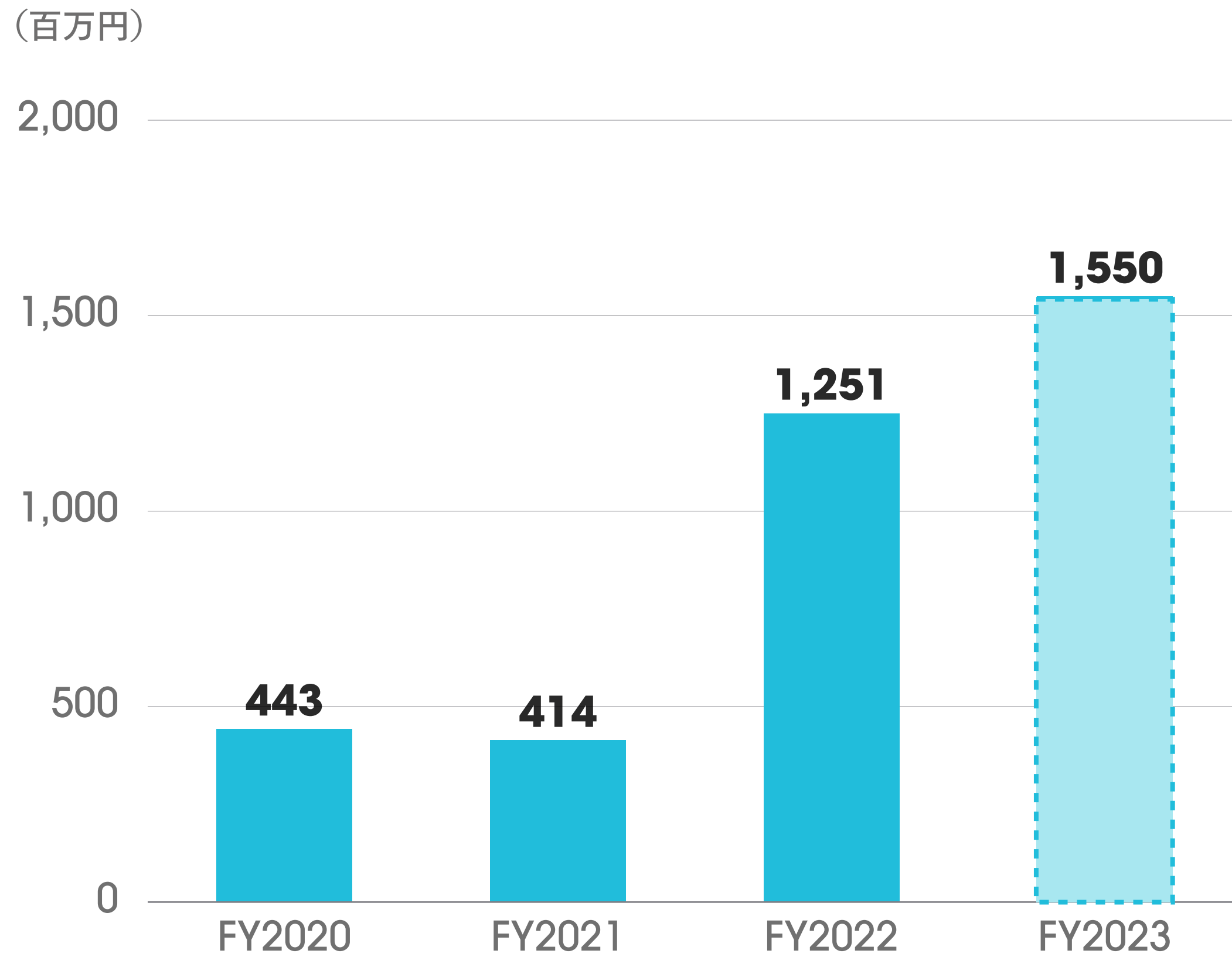
販売管理費

(百万円)

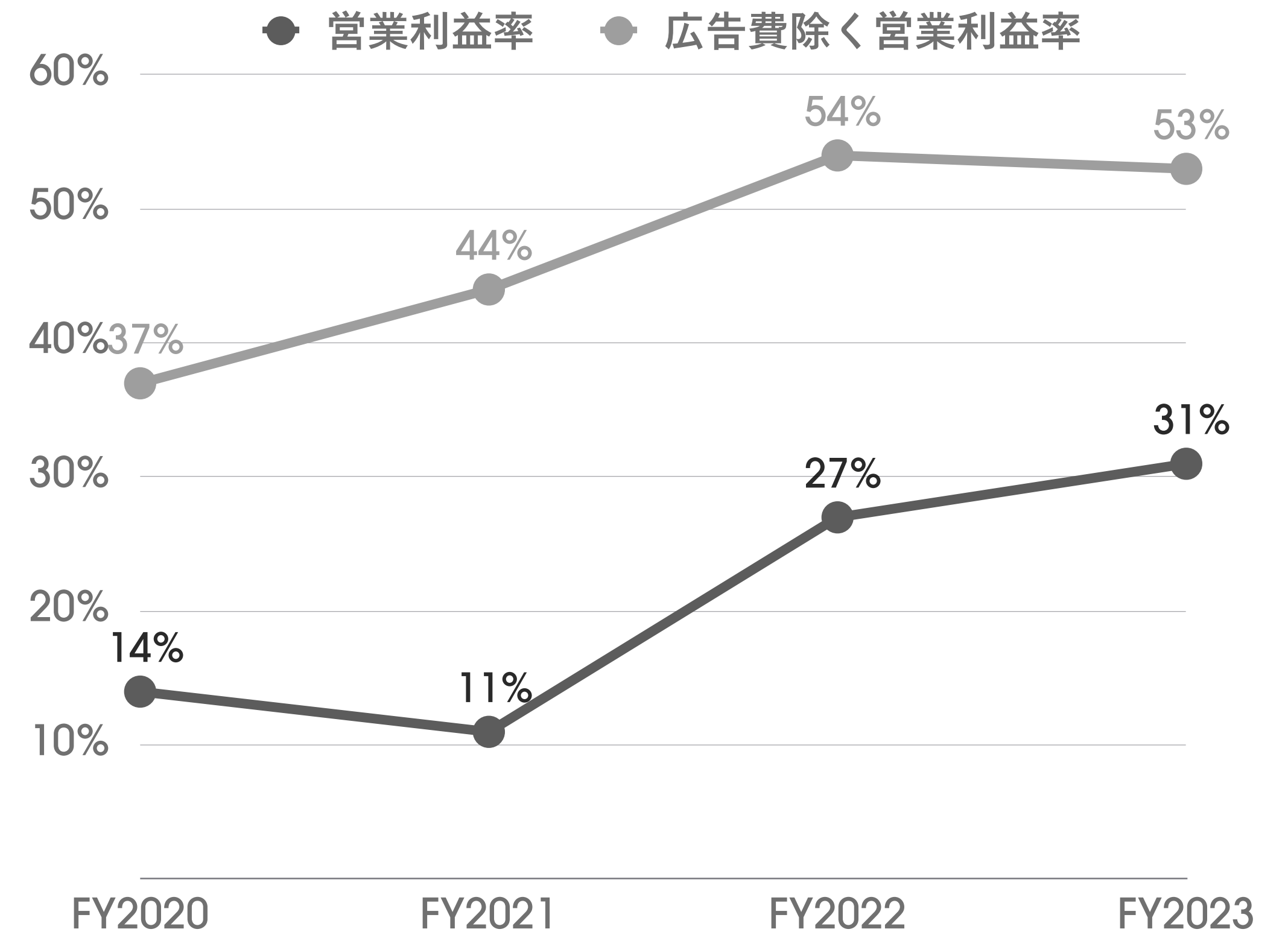


※ 単位未満切り捨て

営業利益



営業利益率



※ 「広告費除く営業利益率」は広告宣伝費・販売促進費を除く ※ 単位未満切り捨て

今後の展望

シゴトでココロオドル ひとをふやす

Create a world
Where work
drives passion

Wantedlyはシゴトでココロオドルひとをふやすために、働くすべての人が共感を通じて「であい/Discover」「つながり/Connect」「つながりを深める/Engage」ためのビジネスSNSを提供しています。



人々が仕事に夢中になるためのユニークな価値を提供

Wantedlyの提供価値

Recruitment
Marketing

Recruiting

Employee
Engagement

認知形成・興味喚起・応募

Blog、SNS、動画、PR、
詳細情報提供、イベント

選考・内定・承諾

日程調整、候補者管理、
進捗把握、データ分析

定着・活躍

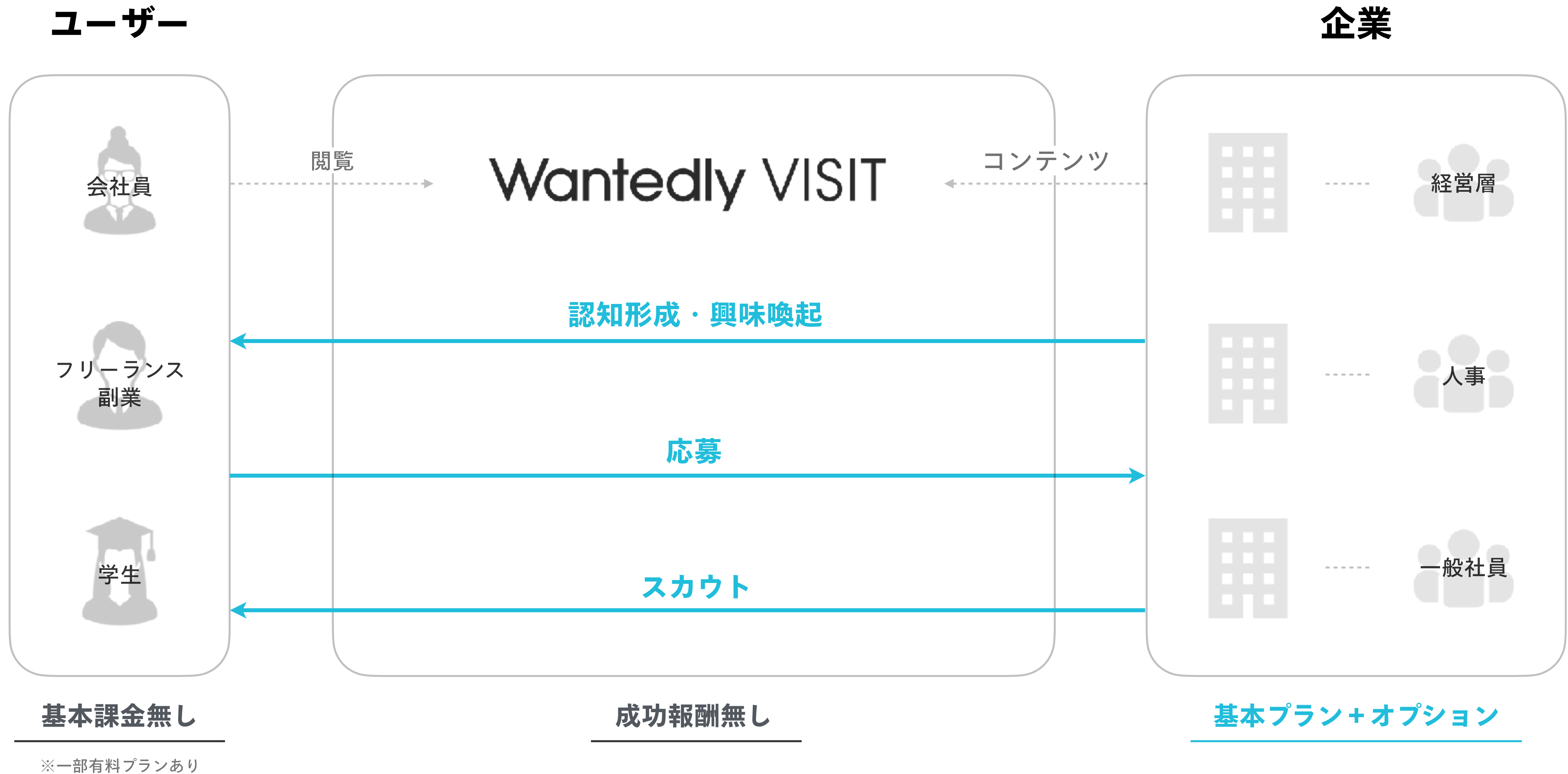
コミュニケーション、
チームマネジメント、福利厚生

気軽に会社訪問

- ミッションや価値観への共感でマッチング
 - 給与や福利厚生などの条件ではなく、想いがあれば会社の規模にとらわれない
- まず「話を聞きに行く」という新しい体験
 - 個人と企業がフラットな目線で出会えることで、より魅力的な場所を見つけることが可能に

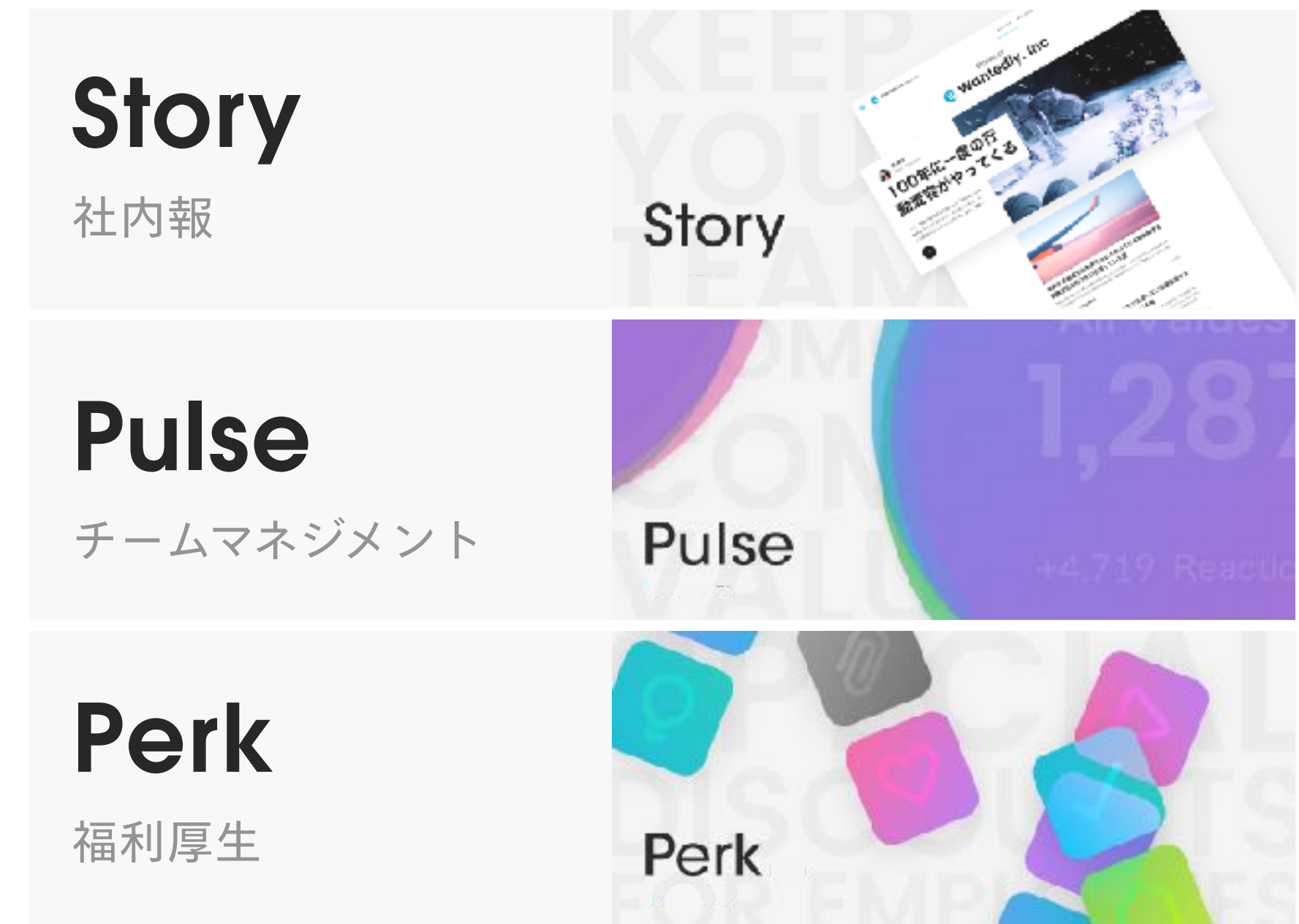


Wantedly VISIT



自律型組織づくりをサポート

- 3つのプロダクトから構成
 - 仕事に夢中になり最高のパフォーマンスを発揮するために必要な環境づくりを後押し
- リモートワークの課題にも
 - 会社との心理的距離の拡大によるモチベーションの低下を防ぎ、退職リスクの増大など組織課題を解決

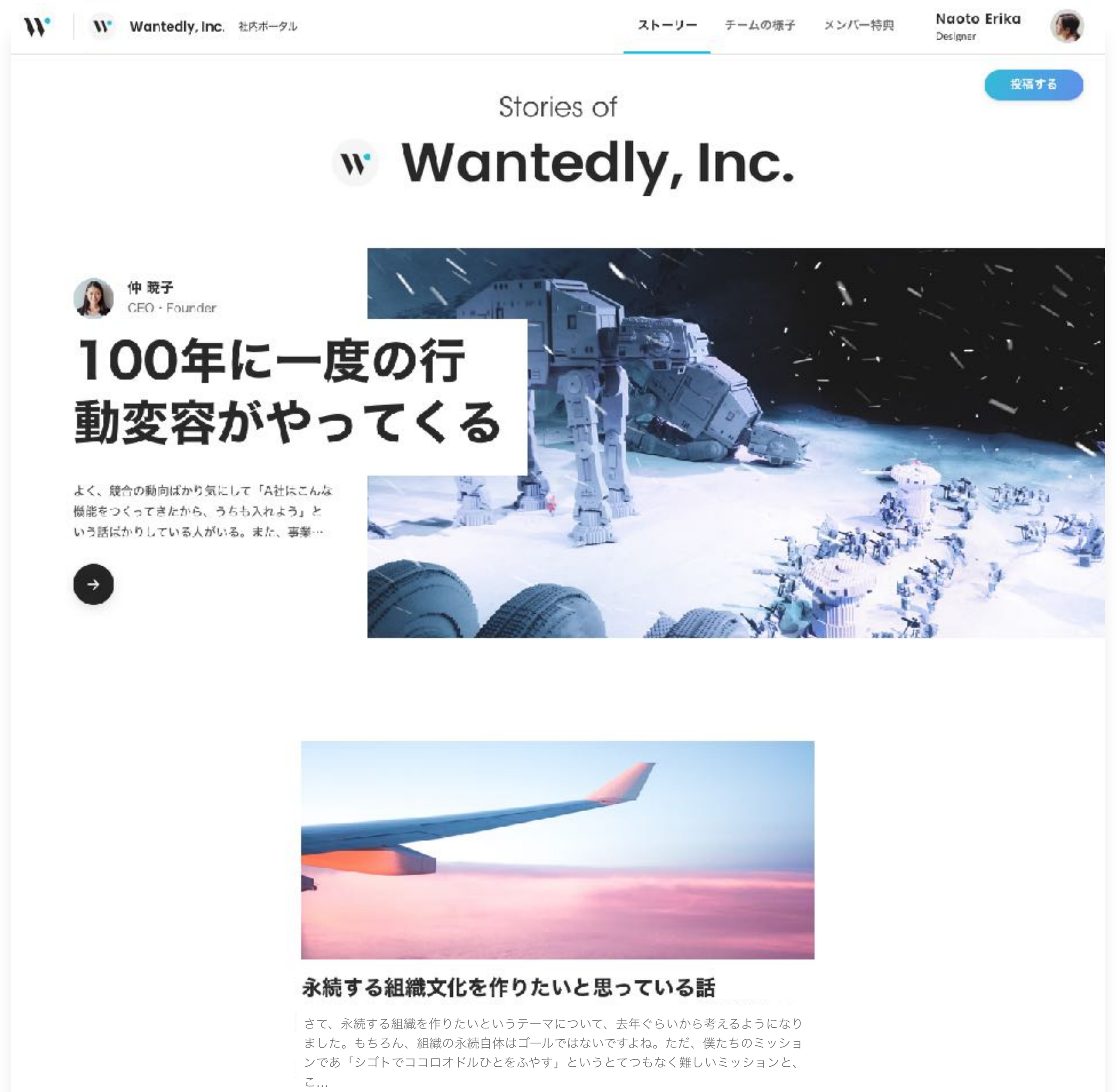


1 Story

社内報

メンバー間で目的意識と一体感を共有するオンラインの「社内報」

- 面と向かって想いを伝えることが難しい環境においても、会社のビジョンやバリューの浸透を支援
- 利用企業数は約750社



Wantedly, Inc. 社内ポータル

ストーリー チームの様子 メンバー特典 Naoto Erika Designer

投稿する

Stories of
Wantedly, Inc.

仲 琬子
CEO・Founder

100年に一度の行動変容がやってくる

よく、競合の動向ばかり気にして「A社にこんな機能をつくってきたから、うちも入れよう」という話ばかりしている人がある。また、事業...

→

永続する組織文化を作りたいと思っている話

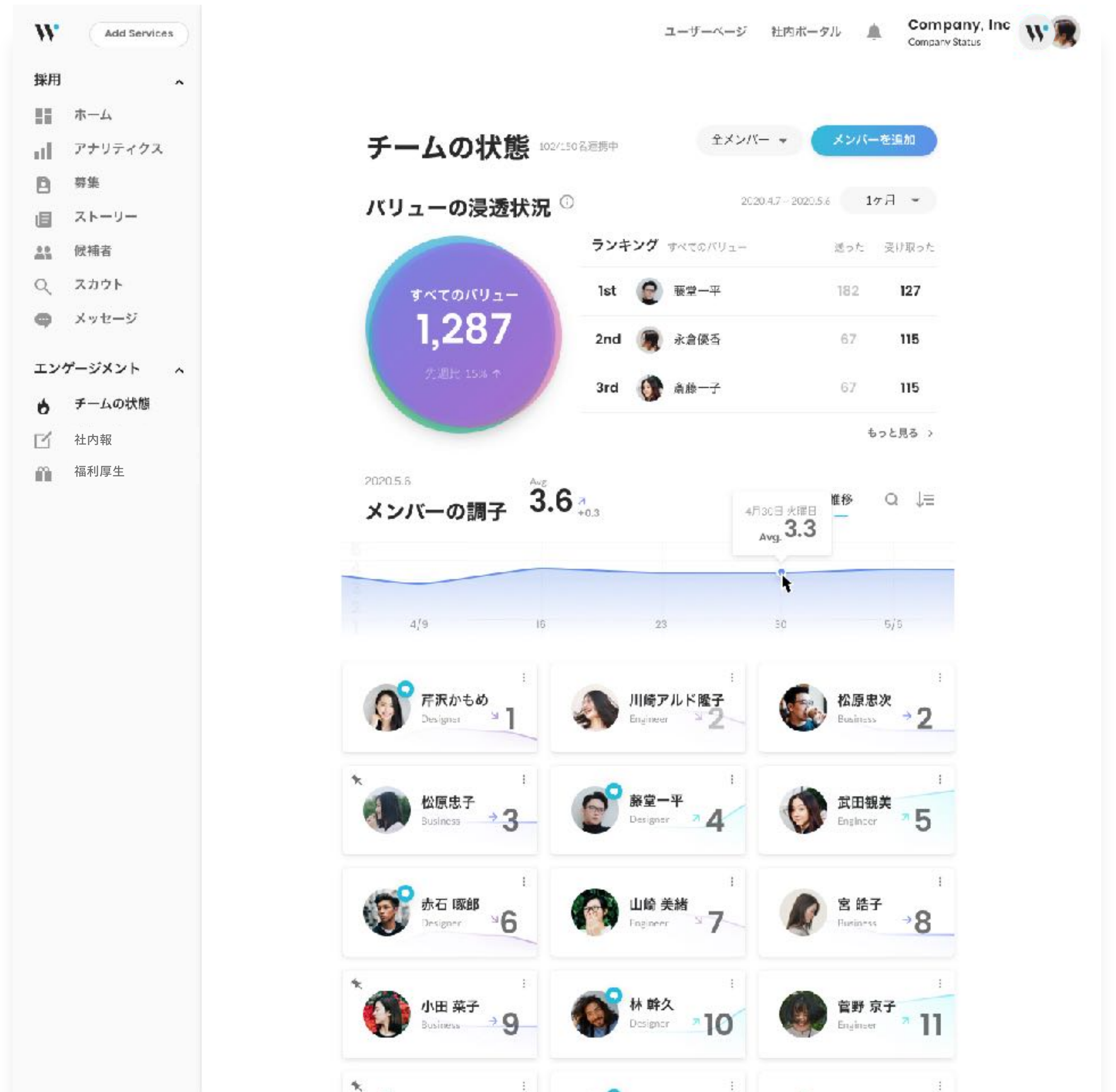
さて、永続する組織を作りたいというテーマについて、去年ぐらいから考えるようになりました。もちろん、組織の永続自体はゴールではないですね。ただ、僕たちのミッションであ「シゴトでココロオドルひとをふやす」というとてつもなく難しいミッションと、こ...

2 Pulse

チームマネジメント

チームメンバーの現状把握と改善を支援「チームの状態」

- Slackを通じてチームの価値観を浸透させ、メンバーの抱える課題や隠れた貢献を可視化
- 利用企業数は約280社





仕事環境を整える話題のサービスを 提供する「福利厚生」

- 一人ひとりの快適な挑戦を支えるサービスを特別価格で提供し、福利厚生の充実を手軽に実現
- 特典掲載数 1,000サービス以上

Wantedly Perk

SPECIAL DISCOUNTS for employees

USER NAME

のメンバー特典で
**シゴトに挑み続ける
チカラをその手に。**

ウォンテッドリー株式会社のメンバー限定。家事代行から英会話まであなたを磨く様々なサービスをお値打ち価格でご利用いただけます。Perkを使って、昨日より、もっと挑戦できる自分になる。

あなたの能力と知識を磨く

	ENGLISH ONLINE Description of the benefit Company	30% OFF ¥3234 初回のみ		NEWS ONDEMAND Description of the benefit Company	3ヶ月無料 無料 初回のみ
--	--	--------------------------	--	---	---------------------

心地よい空間で没頭

	HOUSE WORKS Description of the benefit Company	7% OFF ¥2558 ずっと割引		SHARE WORK Description of the benefit Company	20% OFF ¥800 ずっと割引
	MUSIC PLAY Description of the benefit Company	2ヶ月無料 無料 初回のみ			

生活と身体を整える

	KIDS SUPPORT	¥3000 OFF		SMART MEDIC	¥2000 OFF
--	---------------------	-----------	--	--------------------	-----------

3 Perk

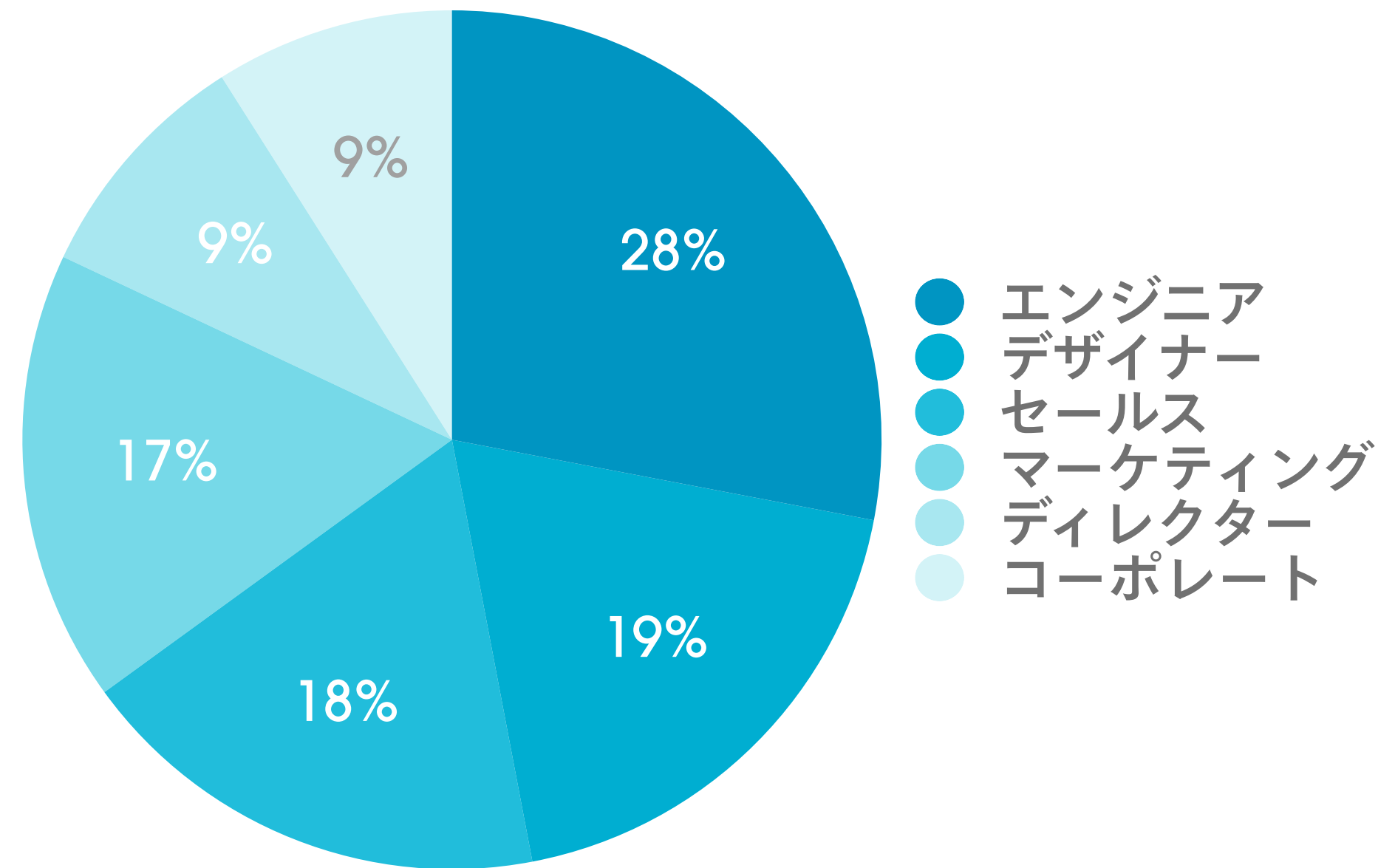
福利厚生

- 特典掲載数 1,000サービス以上
- 在宅ワークの環境整備や、心身の健康維持、ビジネスに必要な情報収集まで、シゴトに挑み続けるメンバーを豊富な手段でサポート

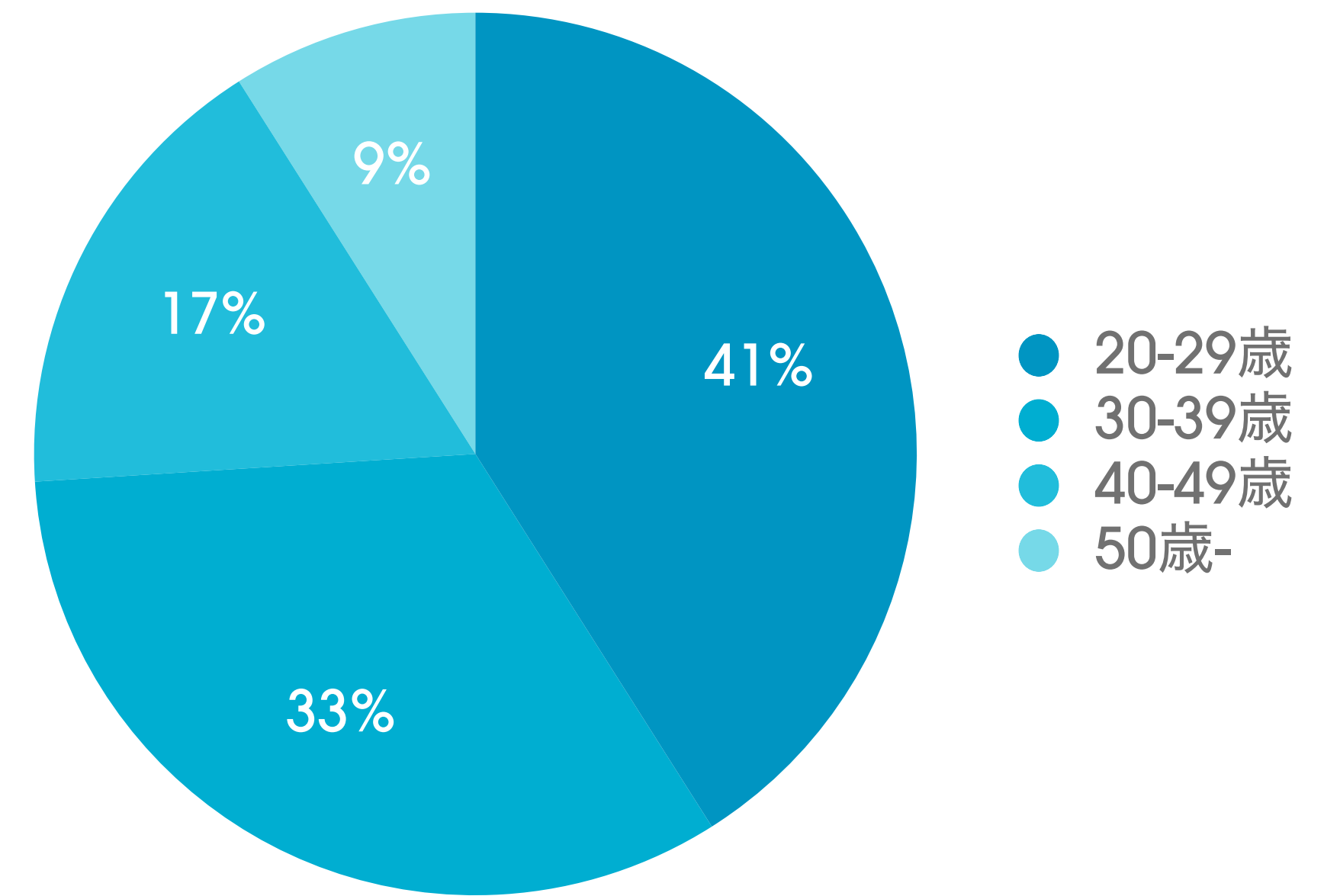


成長産業であるWeb領域の人材、ミレニアル世代・Z世代に強い

職種別構成比

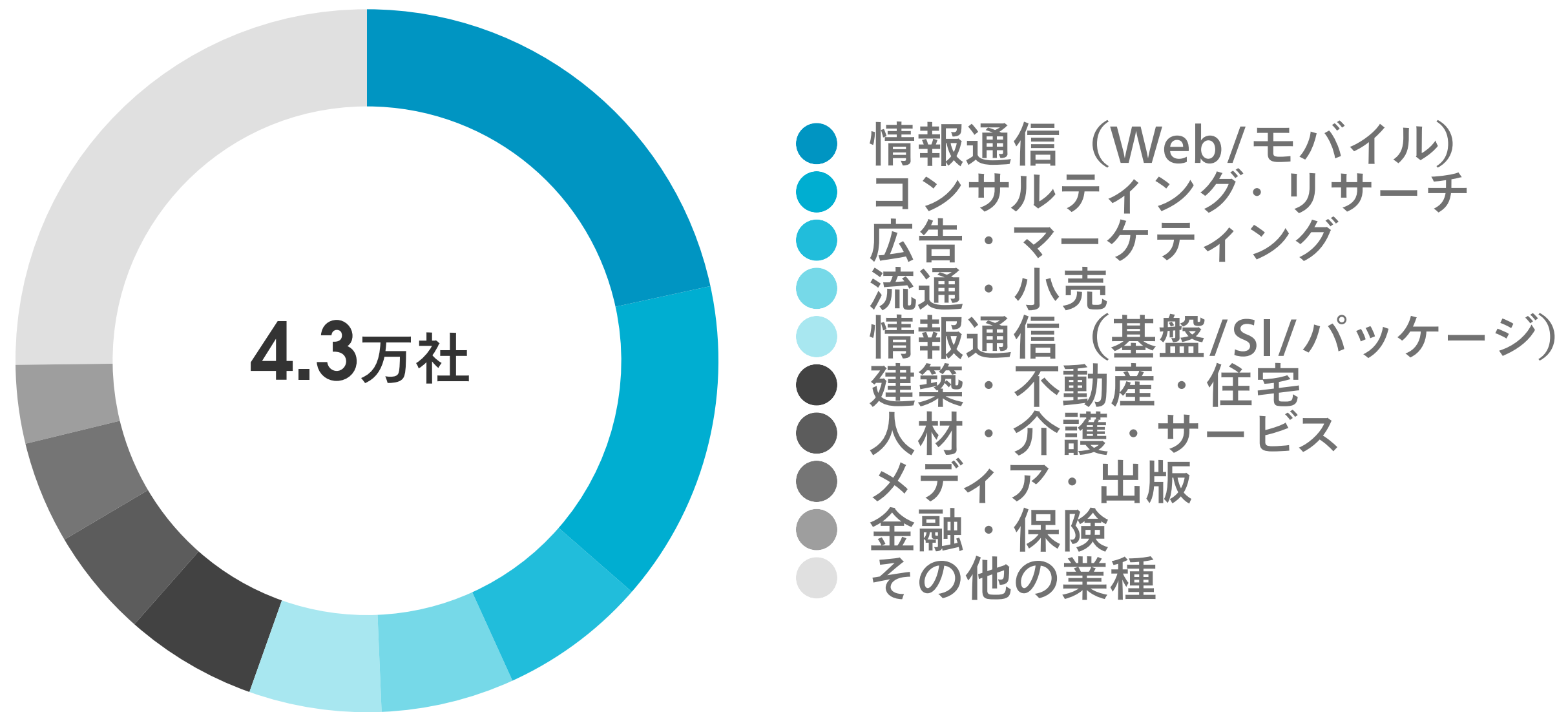


年齢別構成比



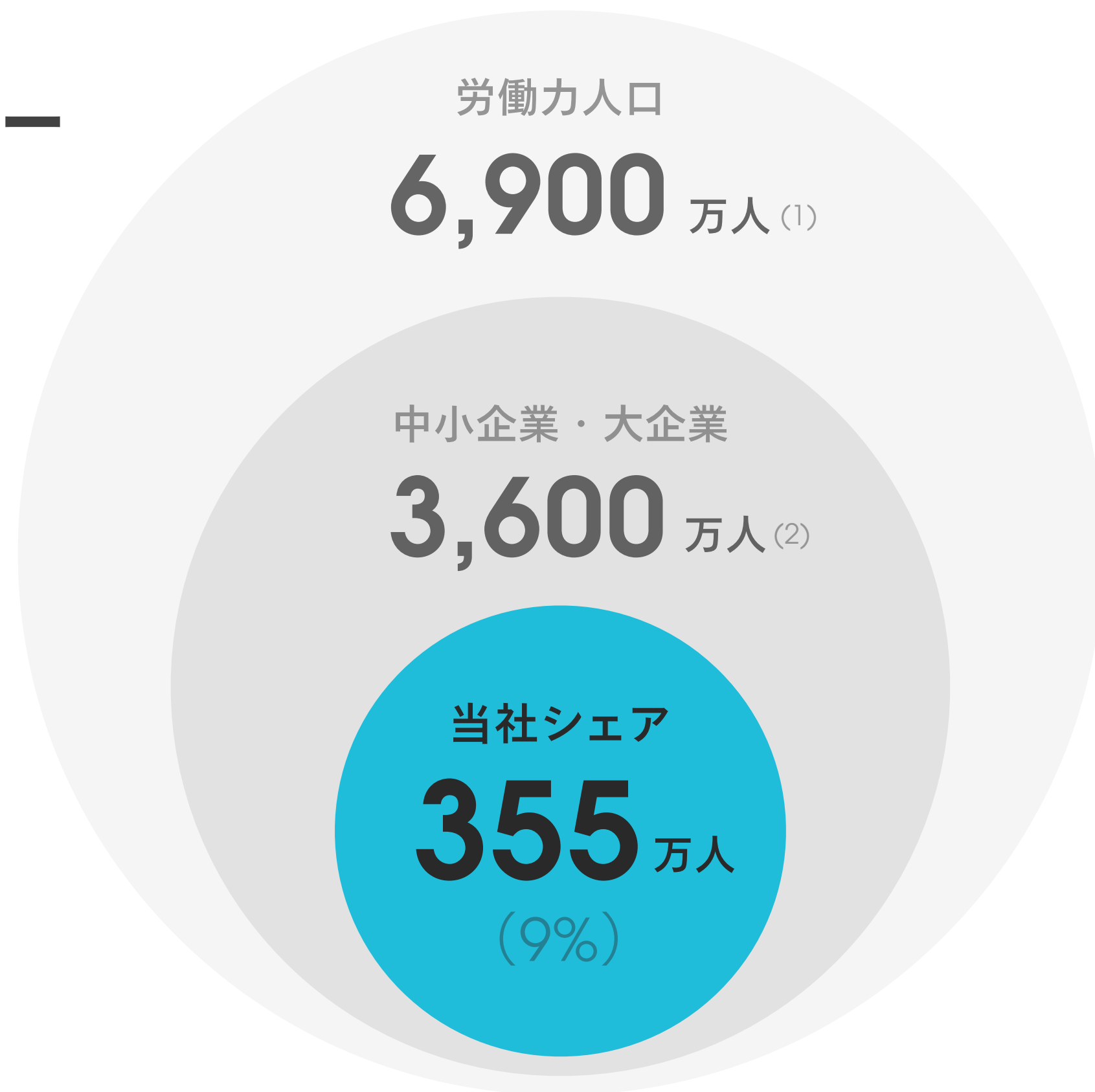
業種は多様化、規模では従業員数100名以下の企業が中心

登録企業の業種別構成比

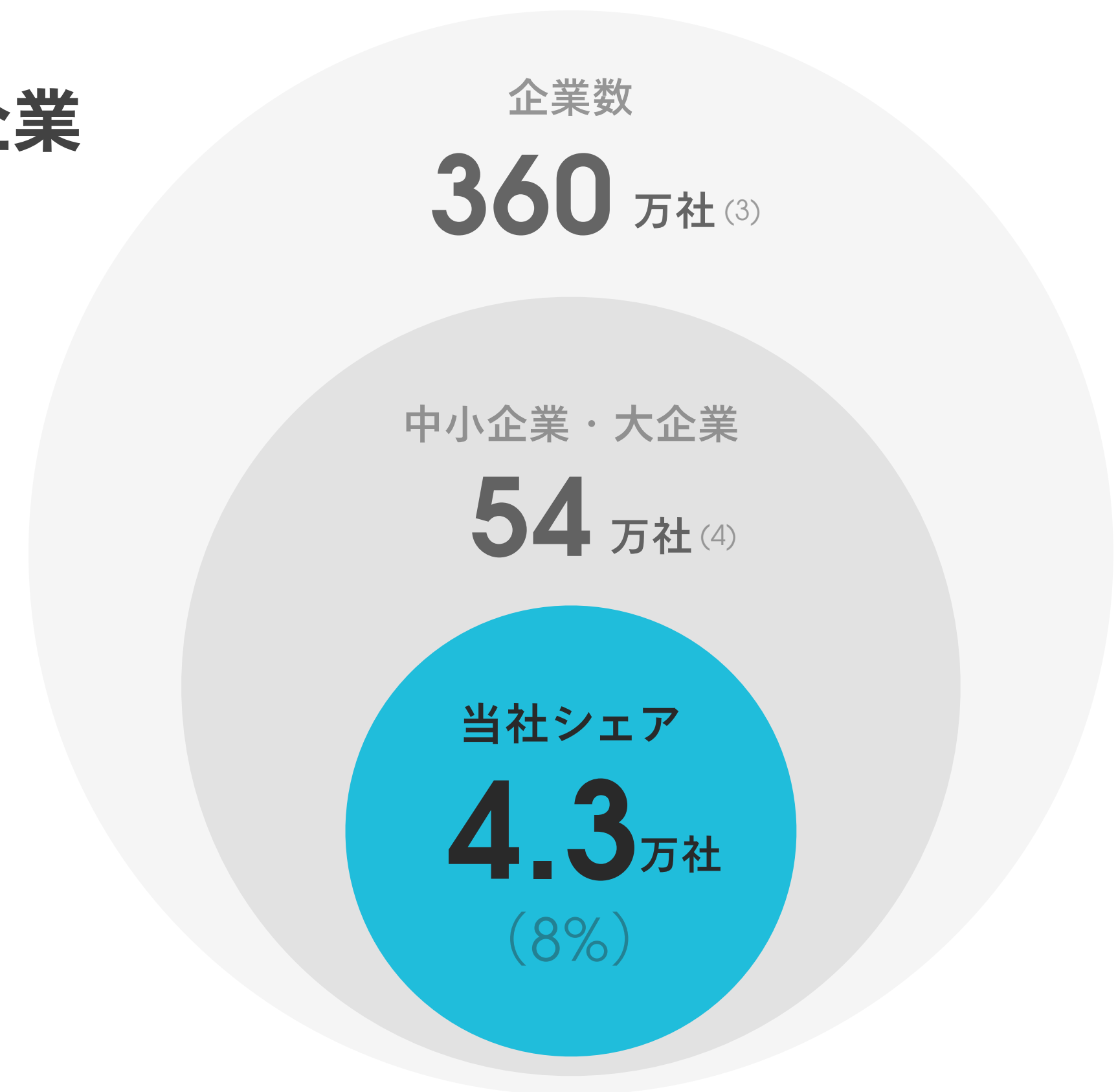


ユーザー・企業ともに成長余地は大きく残されている

ユーザー



企業



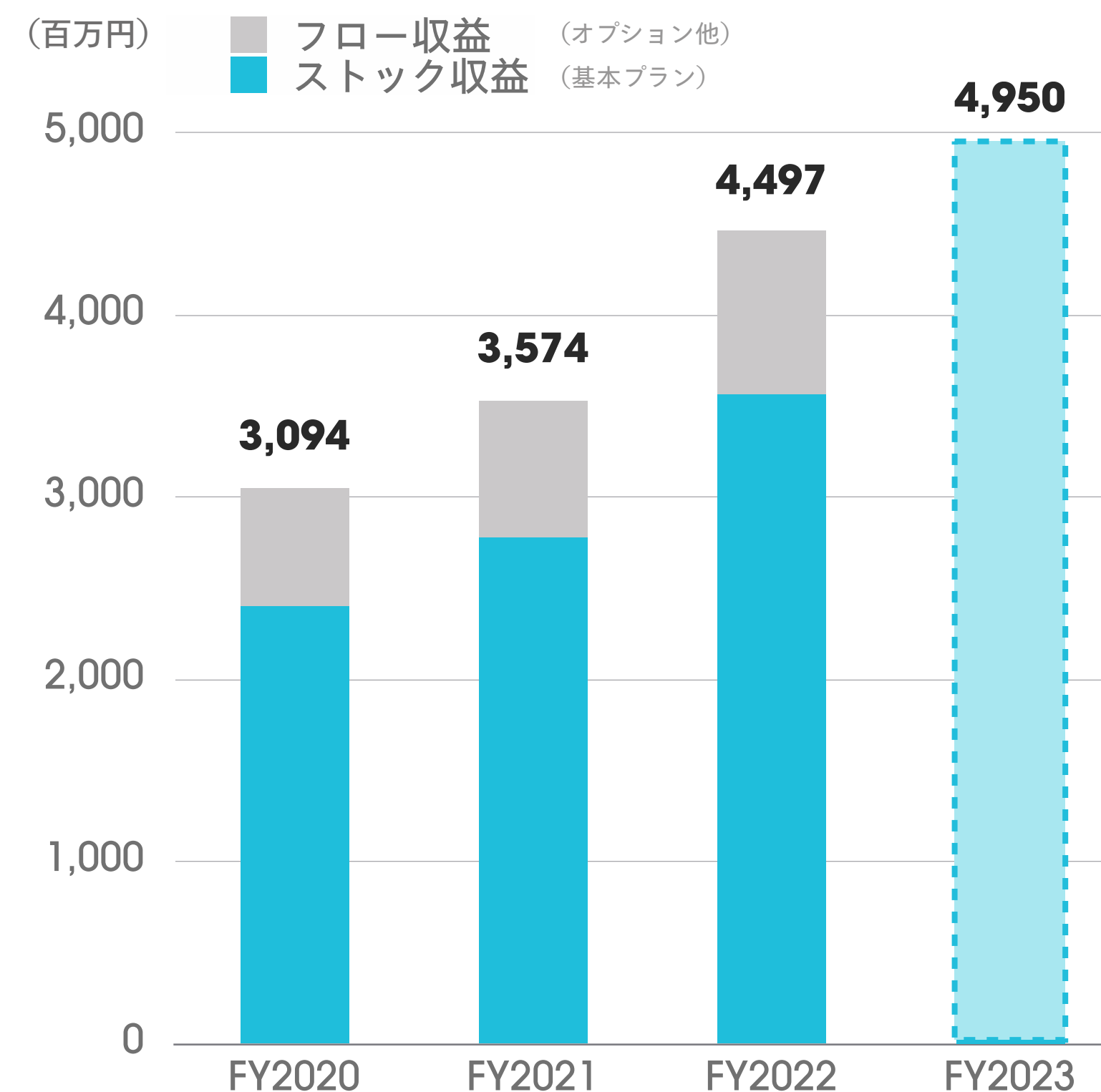
出所：(1) 総務省「労働力調査」、(2)(4) 中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数」小規模事業者を除く数値 (3) 総務省「経済センサス-活動調査」

当社グループが想定する潜在的な市場規模は約1兆円



出所：(1) 採用サービスの平均的な想定利用単価 × 中小企業・大企業社数 (2) エンゲージメントの3プロダクト利用単価 × 中小企業・大企業人数

サブスクリプション・従量課金を組み合わせたモデル



※ 単位未満切り捨て

Engagementは新規獲得に貢献



私たちは 持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています

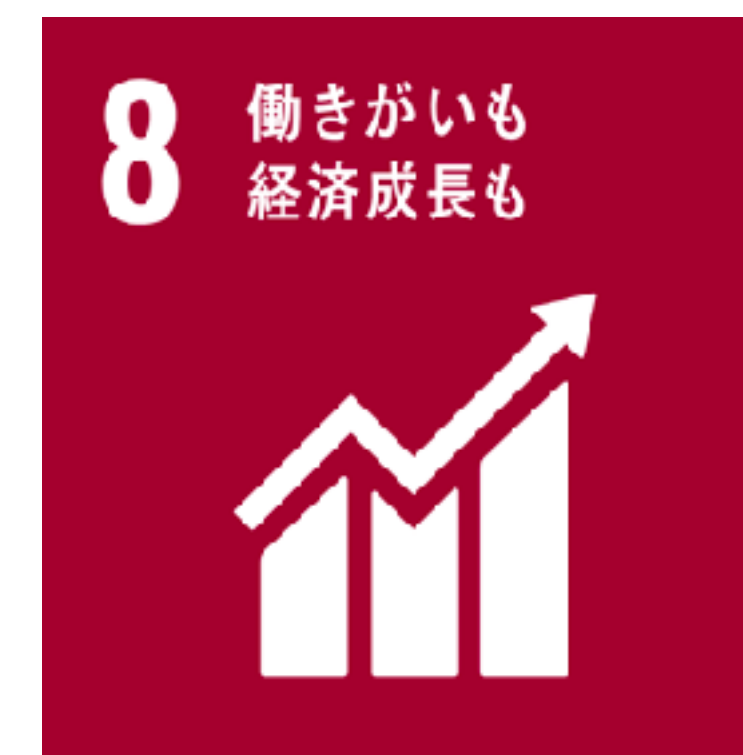
学生のキャリア作りを支援

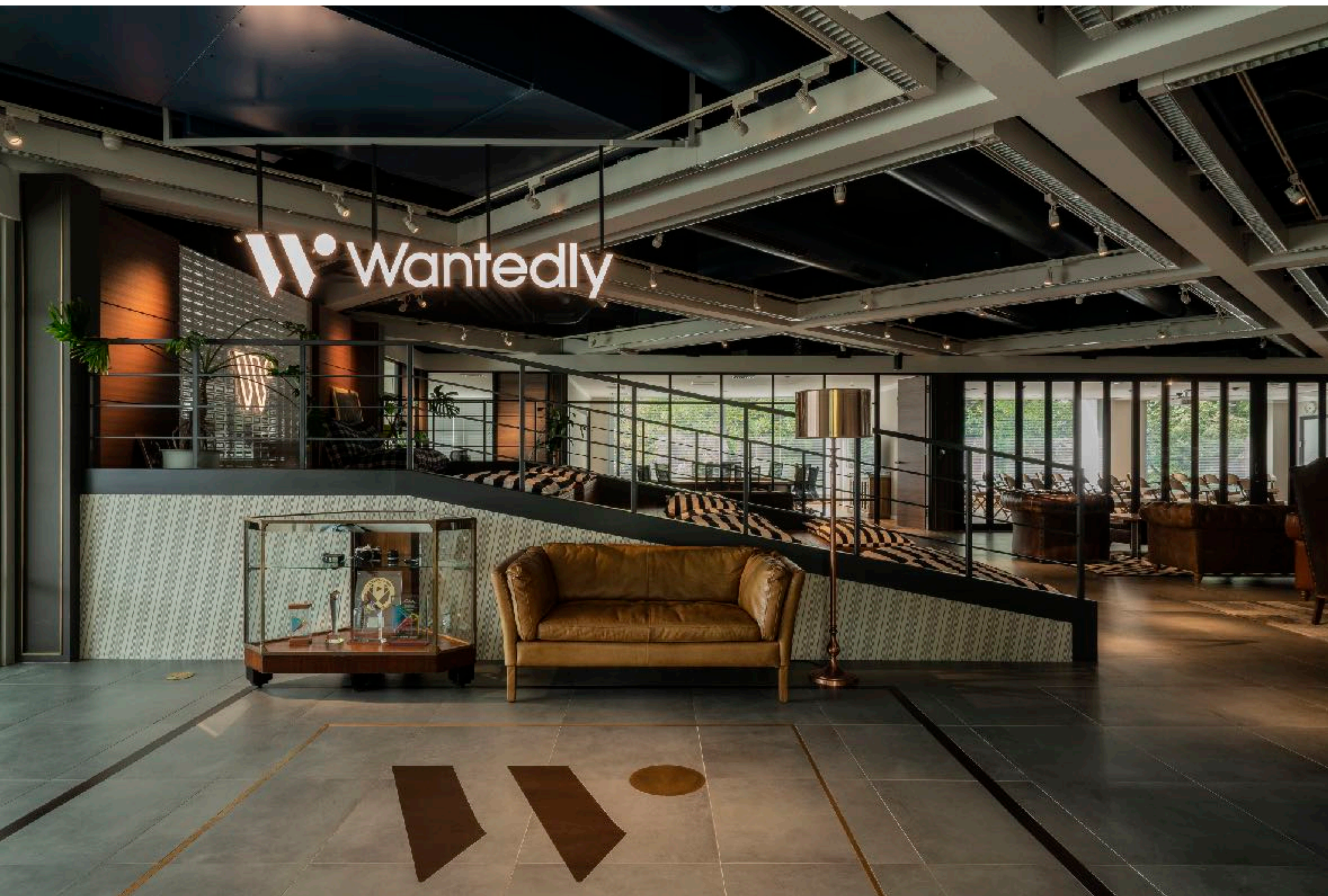
新卒採用の場においても「シゴトでココロオドルひとをふやす」ために、就活におけるカジュアル面談の普及を啓蒙する「#新しい就活様式をはじめよう」プロジェクトや、大学生のキャリア作りをサポートするイベントシリーズ「Campus W.」、大学で行われる授業への出講などを実施しています。



仕事を通じた人々の持続可能な自立を実現

仕事がお金を稼ぐためだけでなく、自己実現の手段になってきており、平均寿命が100年を突破していくこの時代、人々の持続可能な経済的・精神的自立を実現するために、ウオンテッドリーは「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。





Wantedly, Inc.

ウォンテッドリー株式会社

東京都港区白金台5-12-7 MG白金台ビル4F

代表取締役 仲 暁子

証券コード 3991 (東証グロース)

沿革

- 2010.09 ● フューエル株式会社を設立
- 2012.02 ● 会社訪問アプリ「Wantedly」(現 Wantedly Visit)
- 2016.11 ● つながり管理アプリ「Wantedly People」
- 2017.03 ● シンガポールで公式にサービス開始
- 2017.09 ● 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2021.09 ● Engagement Suite
「Story」社内報
「Pulse」チームマネジメント
「Perk」福利厚生
- 2022.04 ● 市場区分見直しに伴い東京証券取引所グロース市場に移行

認識するリスク	対応策
ソーシャルメディアへの対応について	<p>当社グループが運営するサイトの利用者のうち一定の割合は、特定のソーシャルメディア（「Facebook」、「Twitter」）からの流入であり、今後につきましてもソーシャルメディアからの流入をより強化すべくサービス連携強化を実施していく予定であります。</p> <p>しかしながら、ソーシャルメディアによるAPI（ソフトウェアやシステムの連携）制限や各種規約の変更等何らかの要因により、これまでの連携が有効に機能しなかった場合、また、今後の連携が限定された場合、当社グループサイトへの流入が想定を下回り、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、当サービスにおいては流入経路の多様化を行ってまいります。</p>
競合について	<p>当社グループは、ビジネスSNS事業を主たる事業領域としておりますが、その中でも主なサービスである「Wantedly Visit」は求人情報メディア、人材紹介会社等が競合となります。当該分野は既に多くの企業が事業展開していることに加え、参入障壁も低く競合環境が激しい状況にあります。今後において十分な差別化や機能向上等が図られなかった場合や、新規参入等により競争が激化した場合には、当該事業及び当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、当サービスにおいては、給与等の条件でマッチングするのではなく、ビジョンやビジョンへの共感でマッチングすることにより、そのサービスの在り方そのものから差別化を図ってきております。また登録ユーザーのプロフィールの蓄積や採用ニーズの旺盛なエンジニア・デザイナーの比率が高いことが優位性につながっております。</p>
特定サービスの収益依存について	<p>当社グループの主な収益は「Wantedly Visit」への募集掲載などを管理するシステム利用料であり、収益依存度が高い状況であります。前述の通り、求人市場における他の媒体との競合激化等により、「Wantedly Visit」の利用による収益が減少した場合には、当社グループの業績に大きく影響を与える可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、当該サービスへの依存度を低くするため、ビジネスSNSにおける様々なサービスにて、収益源（マネタイズポイント）の多様化を企図しております。</p>
求人市場の動向による業績変動について	<p>営業収益は、主に求人企業からのシステム利用料であり、求人企業の人員計画により業績変動の影響を受ける場合があります。当サービスの運営に当たり、事業年度末及び就職活動シーズン等による求人ニーズの変動について認識しておりますが、想定を超えて上方又は下方へ変動した場合、当社グループ事業の業績に影響を与える可能性があります。また、求人市場及び雇用情勢の動向による影響も受け易いため、関連する市況が上方又は下方へ変動した場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、当該サービスへの依存度を低くするため、ビジネスSNSにおける様々なサービスにて、収益源（マネタイズポイント）の多様化を企図しております。</p>
事業拡大に伴う投資について	<p>今後予測されるユーザー数及びアクセス数の拡大並びに海外展開及びセキュリティの向上、新規事業に備えて継続的な投資を計画しておりますが、実際のユーザー数及びアクセス数が当初の予測から大幅に乖離する等、計画通り進捗しなかった場合には、追加投資を行う可能性があり、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、サービスの安定稼働やユーザー満足度の向上を図るために、サービスの成長に即してシステムやインフラに対する先行投資を行ってまいります。</p>
代表取締役の依存について	<p>代表取締役である仲暁子は、当社グループの創業者であり、創業以来代表取締役を務めております。同氏は、インターネット関連事業及びWebマーケティング等に関する豊富な経験と知識を有しており、経営方針や事業戦略の決定及びその遂行において極めて重要な役割を果たしております。何らかの理由により同氏が当社グループの業務を継続することが困難となった場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、当社グループは、取締役会等における役員及び幹部社員の情報共有や経営組織の強化を図り、同氏に過度に依存しない経営体制の整備を進めております。</p>

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

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。

「事業計画と成長可能性に関する資料」は、今後、本決算後10月頃を目途としてアップデートを行う予定です。