

Wantedly, Inc.

2023年8月期 Q3決算説明

2023年7月13日

目次

1. ハイライト
2. 2023年8月期 Q3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Q3で1,184百万円、Q3累計で3,580百万円 (YoY+7.6%)
- 営業利益はQ3で440百万円、Q3累計で1,234百万円 (YoY+30.5%)

外部環境

- 新型コロナウイルス感染症影響からの回復基調は落ち着きをみせ、ダイレクトリクルーティング市場の競争環境は激化

計画

- 営業収益は、年度計画4,950百万円に対し進捗率72.3%
- 営業利益は、年度計画1,550百万円に対し進捗率79.6%

2023年8月期 Q3実績

営業収益はYoY増収を継続

- ・ 営業収益はYoYで3.0%成長
- ・ 足元ではQoQの成長率が▲2.1%に

営業利益はYoY減益も高い水準

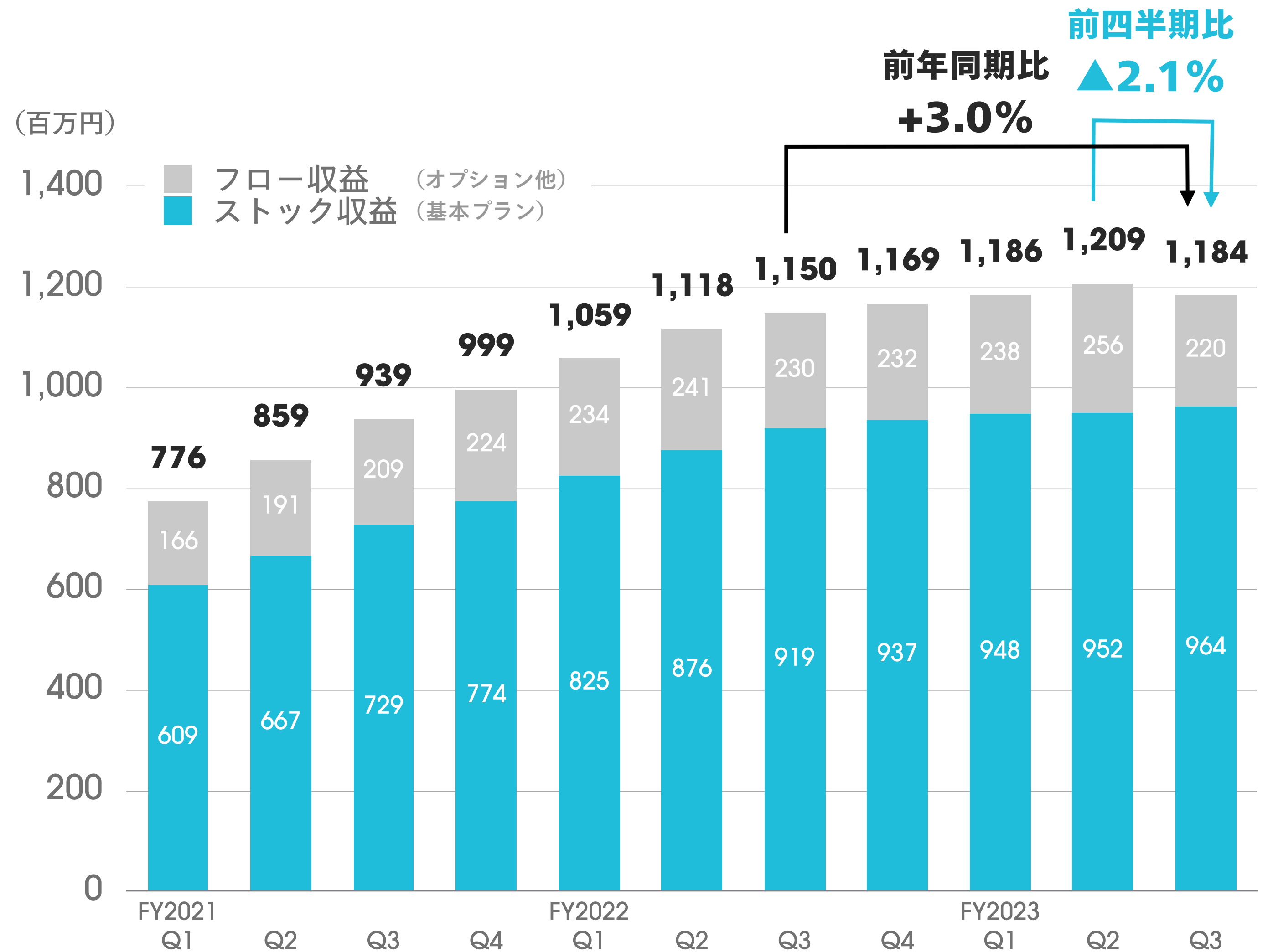
- ・ 利益率はQ1から引き続き高い水準を維持
- ・ Q2に予定していたエンゲージメント事業の広告費が当四半期に期ズレして発生

(百万円)	FY2022 Q3	FY2023 Q2	FY2023 Q3	YoY	QoQ
営業収益	1,150	1,209	1,184	3.0%	-2.1%
営業利益	467	448	440	-5.9%	-1.9%
(利益率)	40.6%	37.1%	37.2%	-	-
経常利益	465	442	436	-6.4%	-1.5%
(利益率)	40.5%	36.6%	36.8%	-	-
純利益	281	268	265	-5.8%	-1.1%
(利益率)	24.5%	22.2%	22.4%	-	-

※ 単位未満切り捨て

営業収益はQoQで概ね横ばい

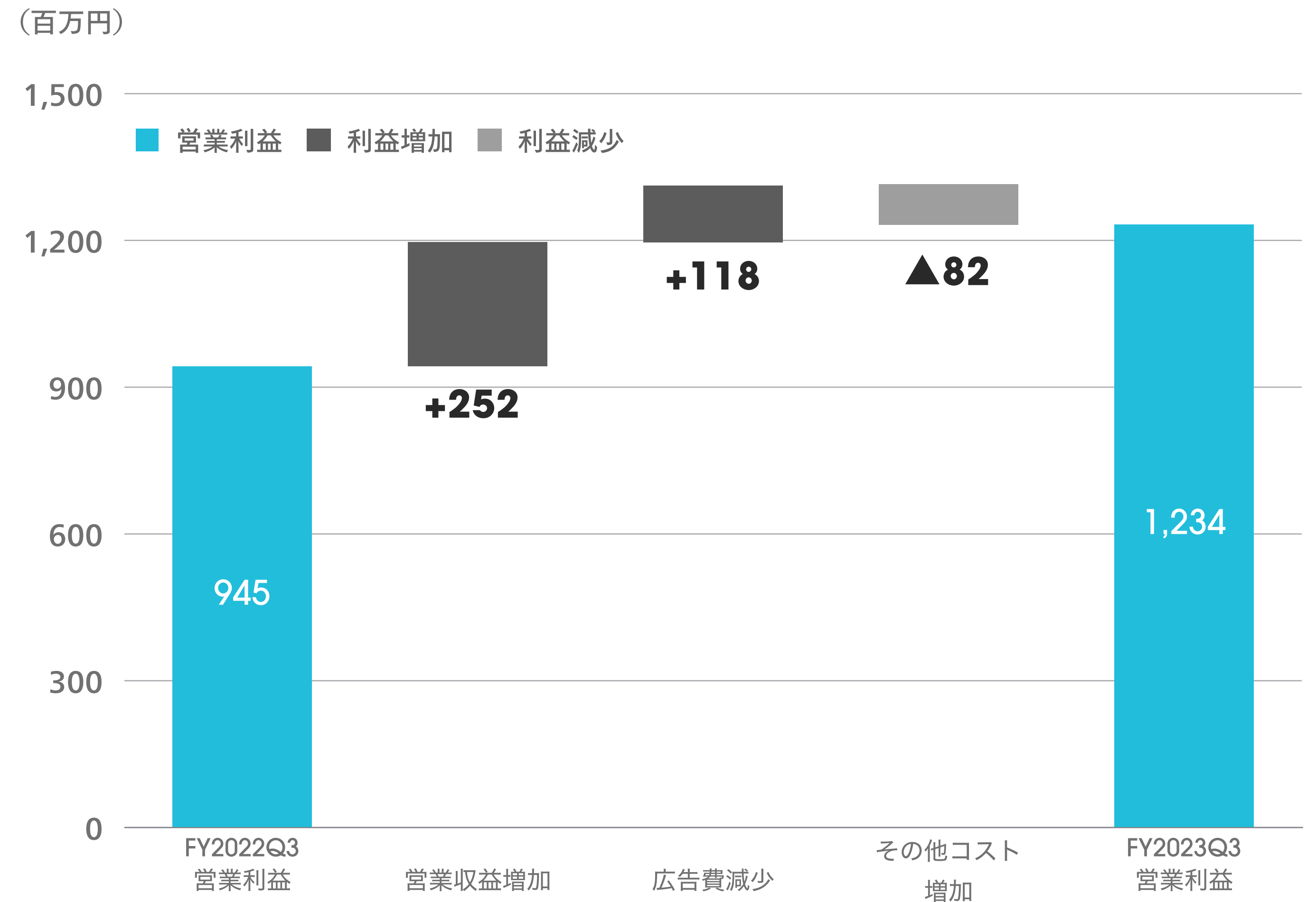
- 新規獲得が一定の水準に留まり、ストック収益の成長ペースは低下
- フロー収益の大部分を占めるスカウトオプション売上が軟調に推移



※ 単位未満切り捨て

営業収益の増加により営業利益は増加

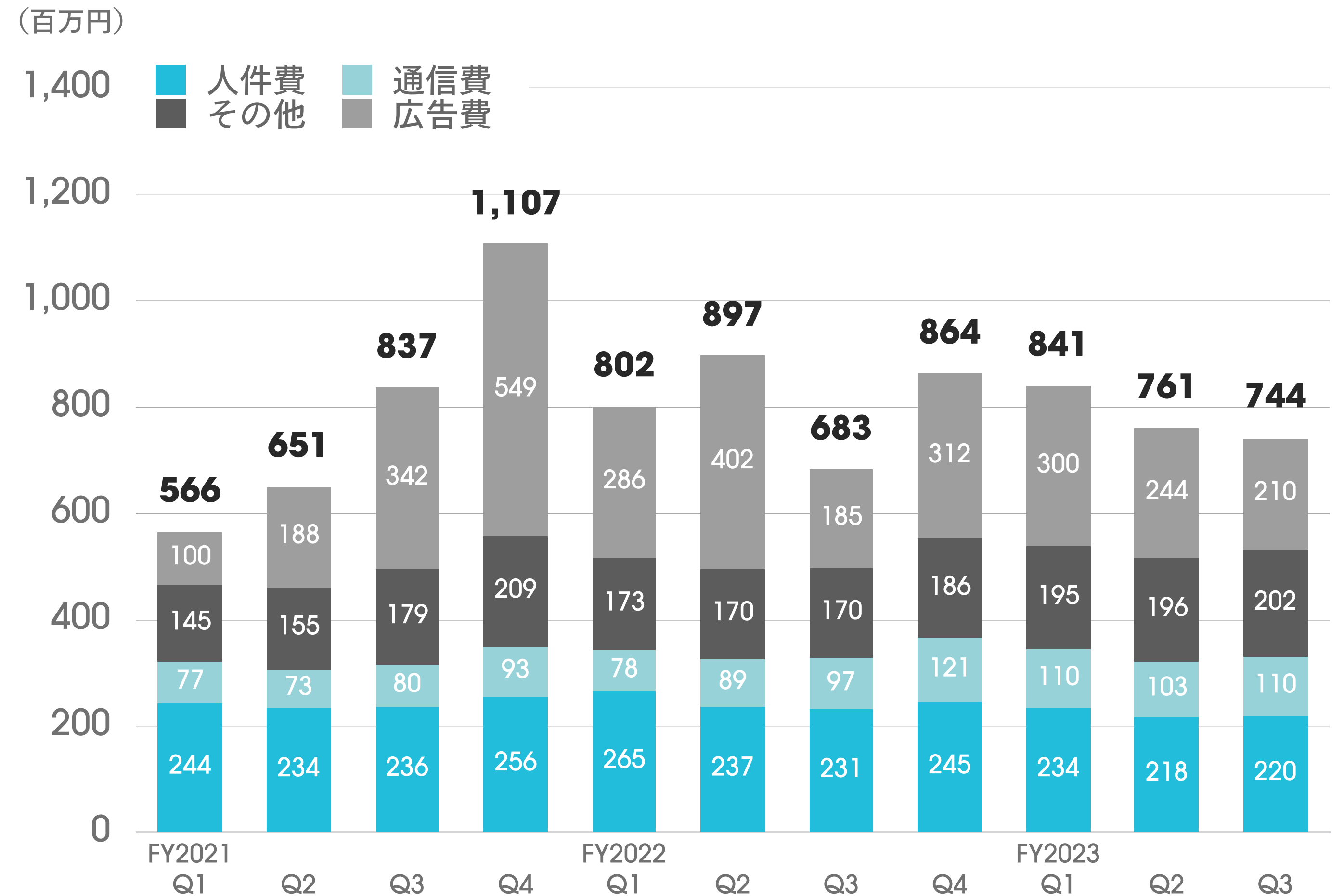
- 今後も広告費は投資対効果を重視する方針を継続



※ 単位未満切り捨て

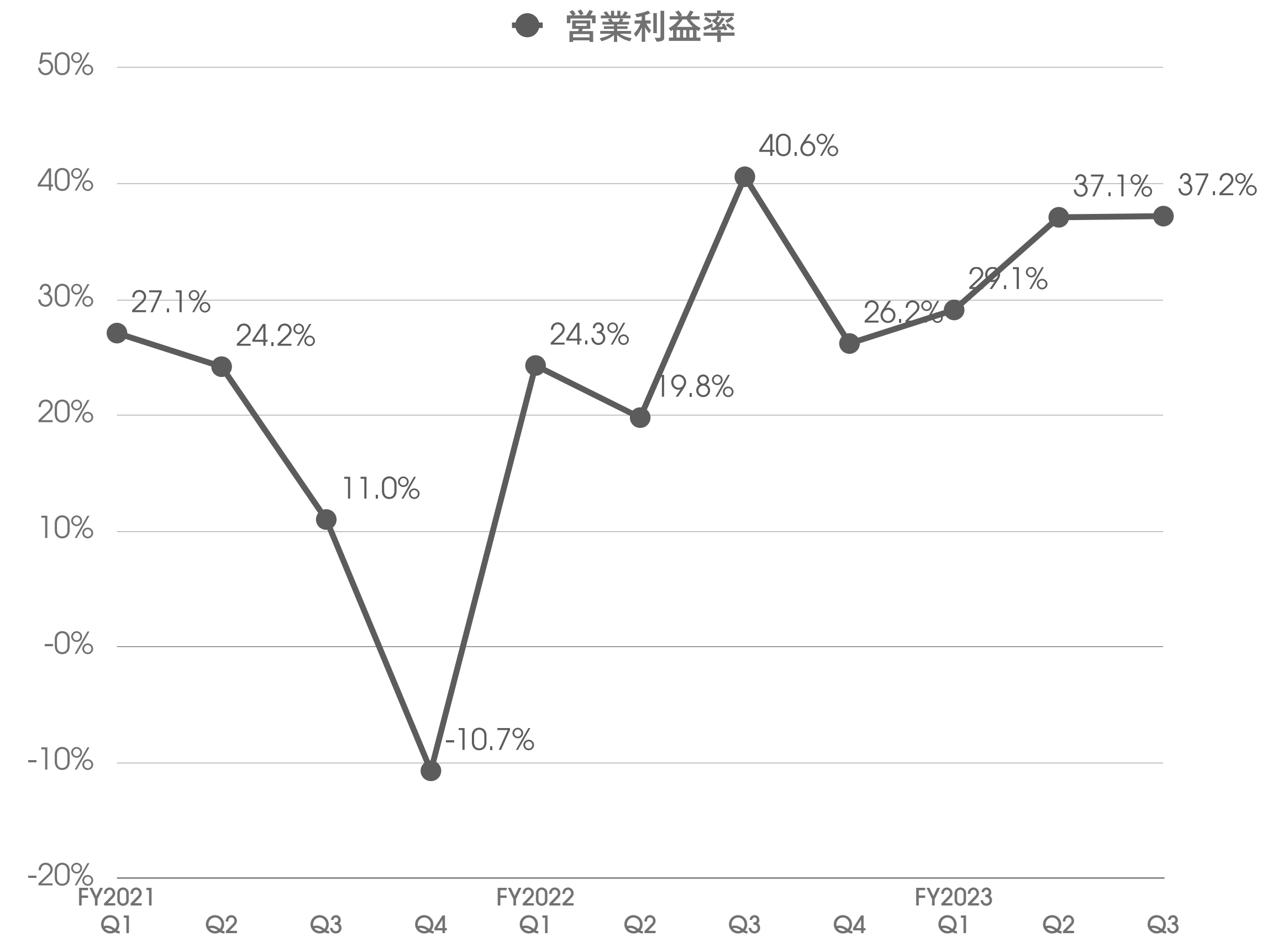
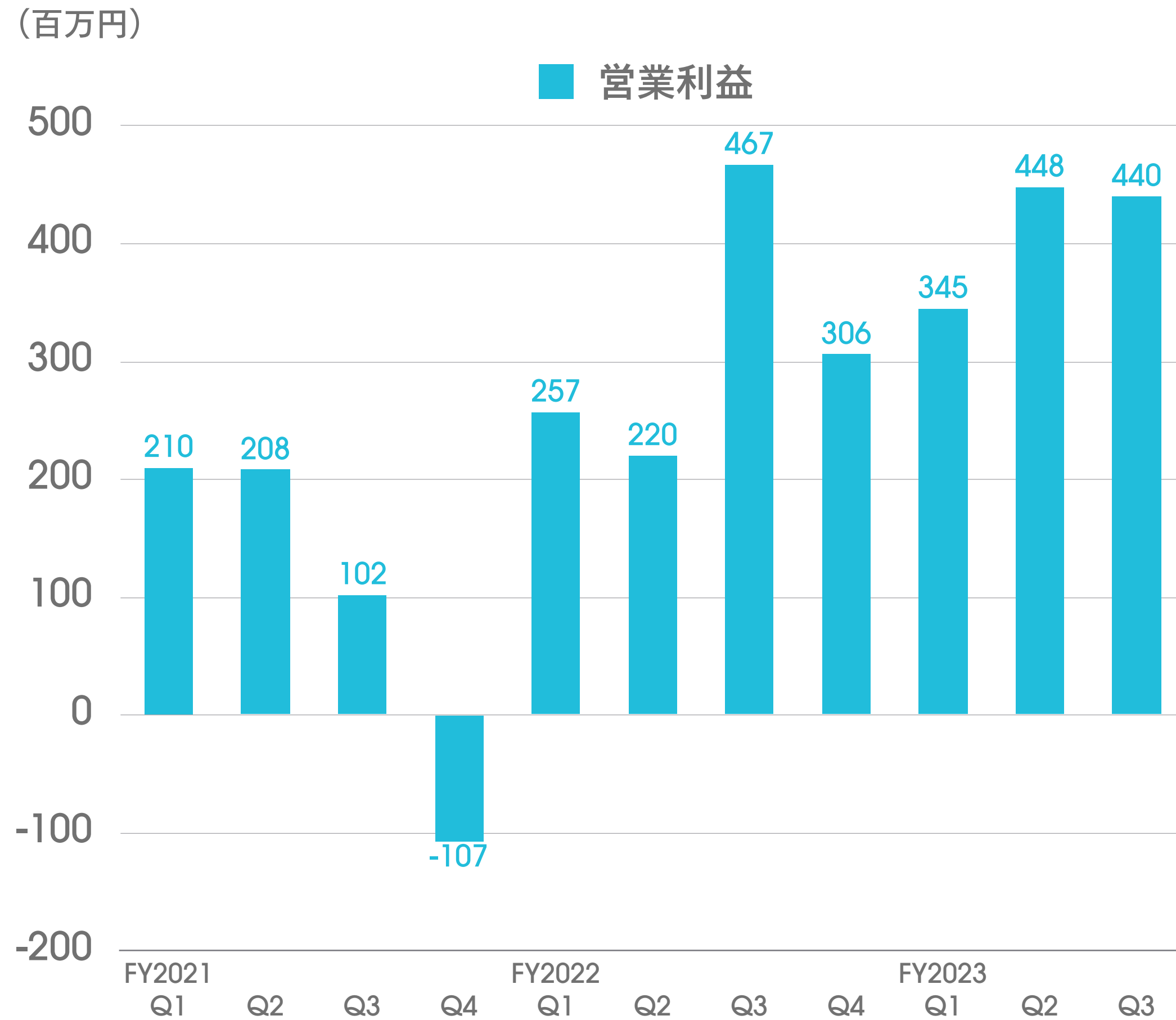
販売管理費は一定の水準を維持

- 来期に向け人件費は純増していく見通しであり、QoQでも微増
- 引き続き、生産性や効率性を重視しながら組織拡大を目指す



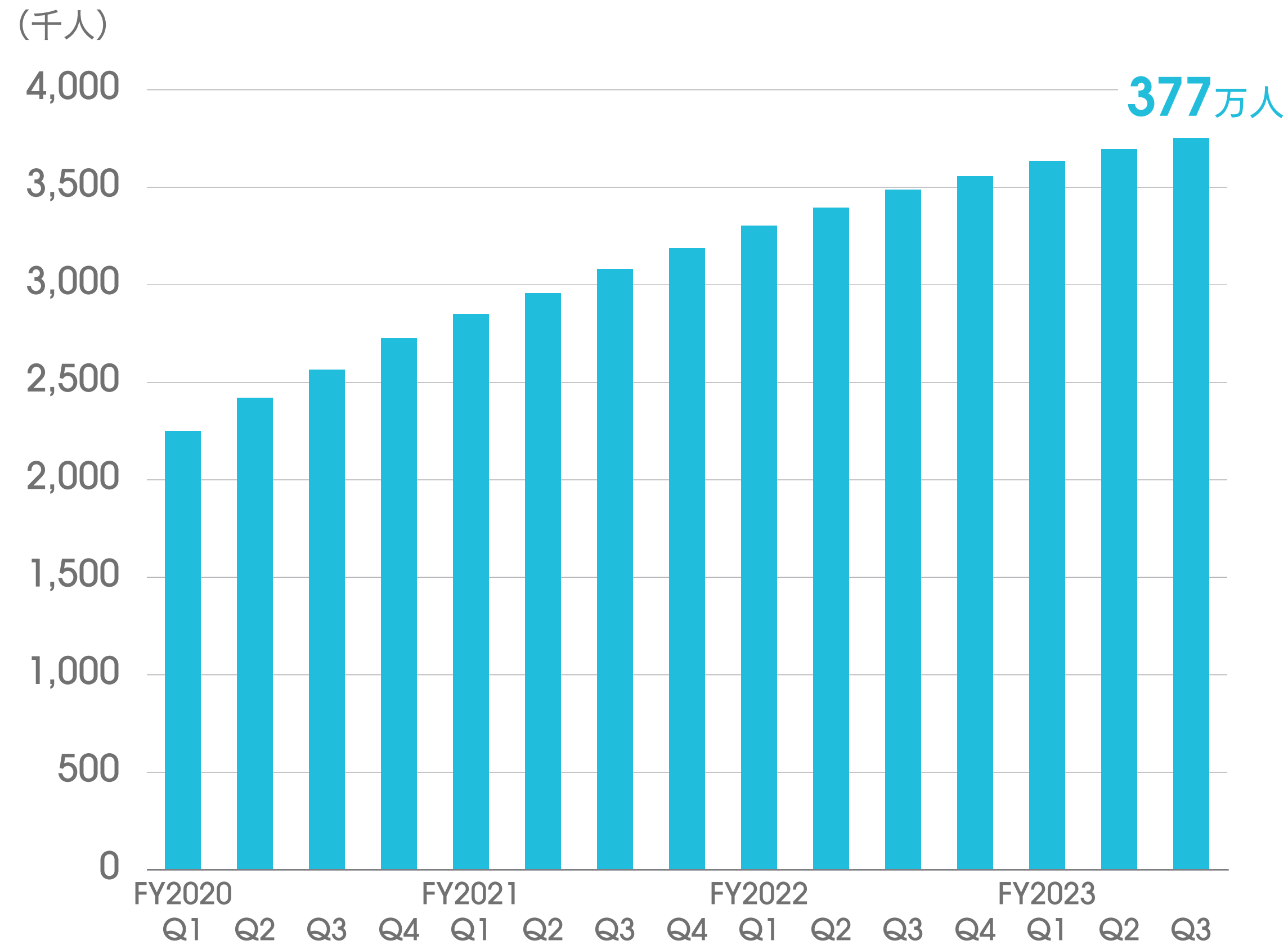
※ 単位未満切り捨て

高い営業利益率を維持

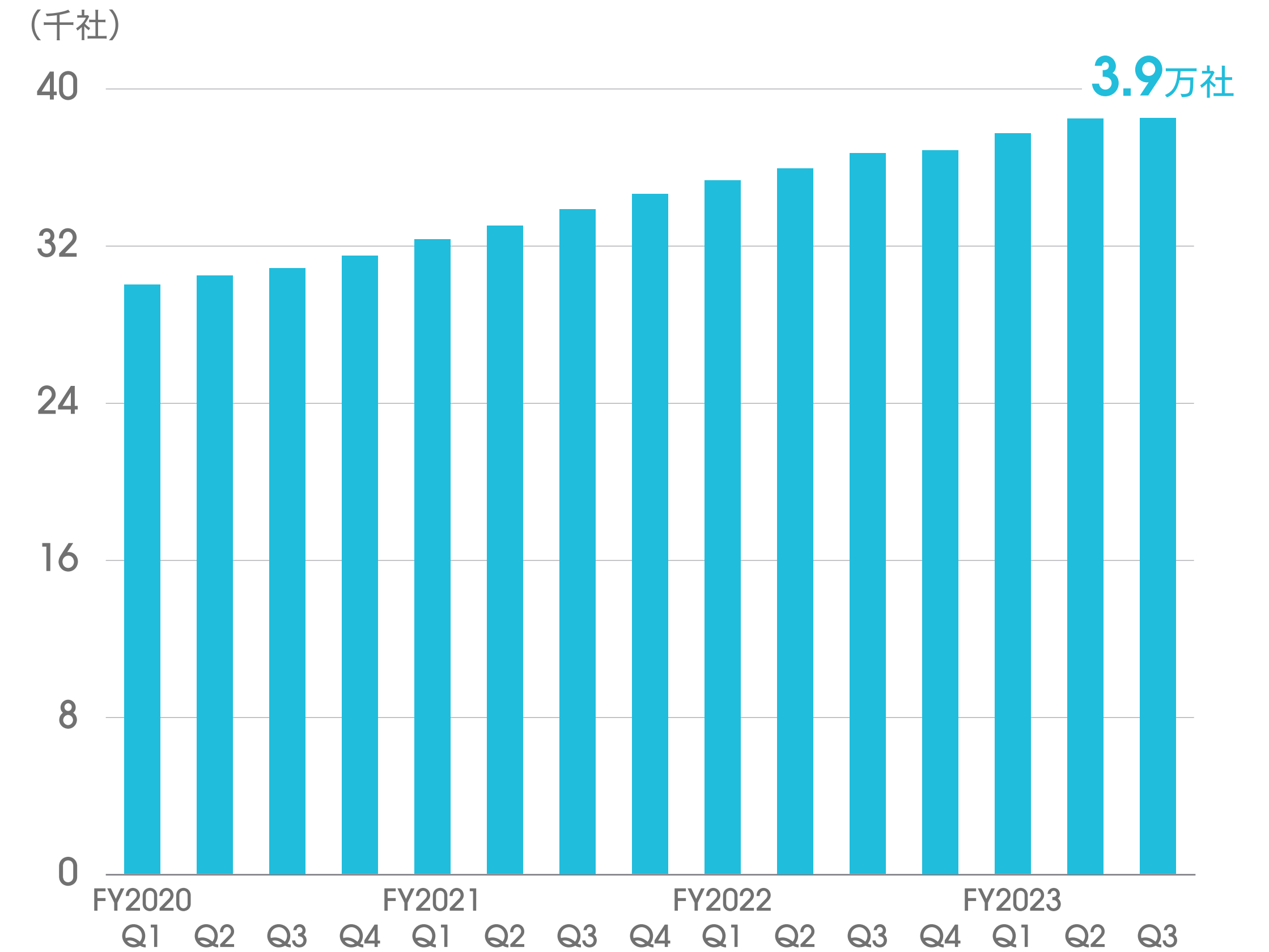


※ 単位未満切り捨て

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
 ※ 「登録ユーザー数」「登録企業数」は日本国内向けサービスにおける数字

2023年8月期 会社計画

営業収益は計画に対し遅れが見られるが、営業利益は計画通りに進捗

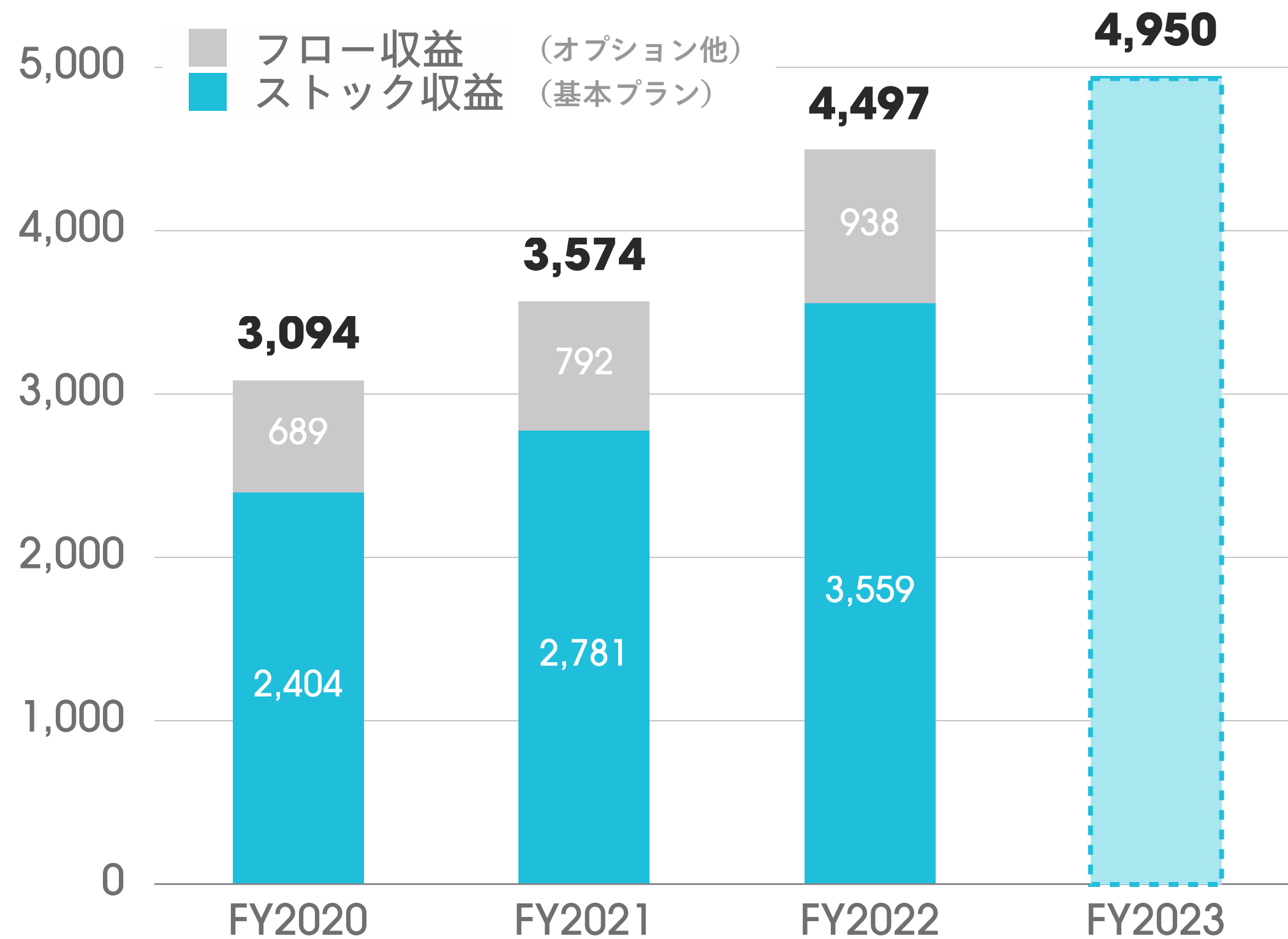
- 営業収益はストック収益の積み上げが当初想定に対して遅れていることに加え、フロー収益も足元は計画を下回っている
- 営業利益は計画通りに進捗

(百万円)	FY2022	FY2023 (ガイダンス)	YoY	FY2023 Q3累計実績	進捗率
営業収益	4,497	4,950	10.1%	3,580	72.3%
営業利益	1,251	1,550	23.8%	1,234	79.6%
(利益率)	27.8%	31.3%	-	34.5%	-
経常利益	1,238	1,500	21.1%	1,218	81.3%
(利益率)	27.5%	30.3%	-	34.0%	-
純利益	741	850	14.6%	755	88.8%
(利益率)	16.5%	17.2%	-	21.1%	-

※ 単位未満切り捨て

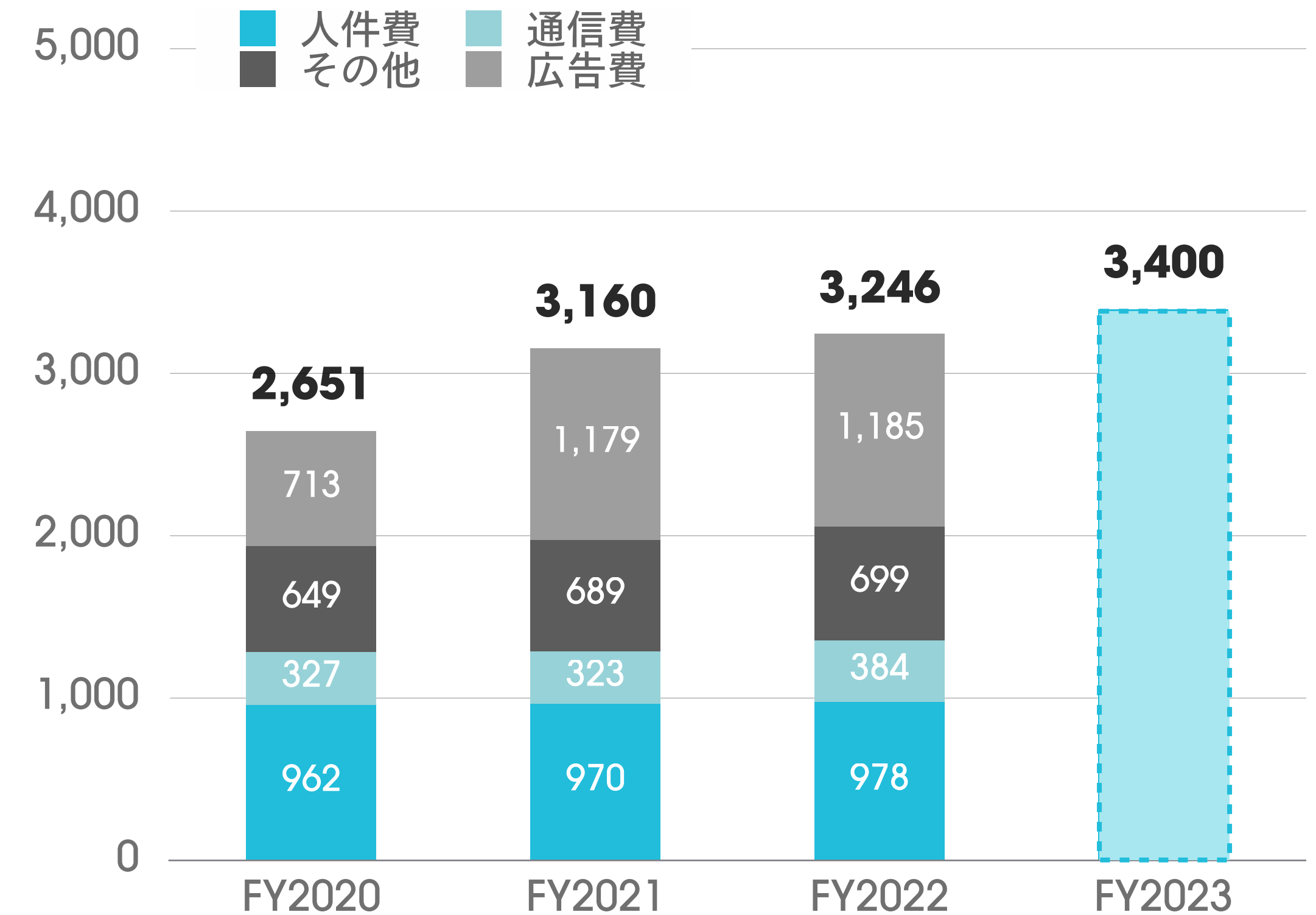
営業収益

(百万円)



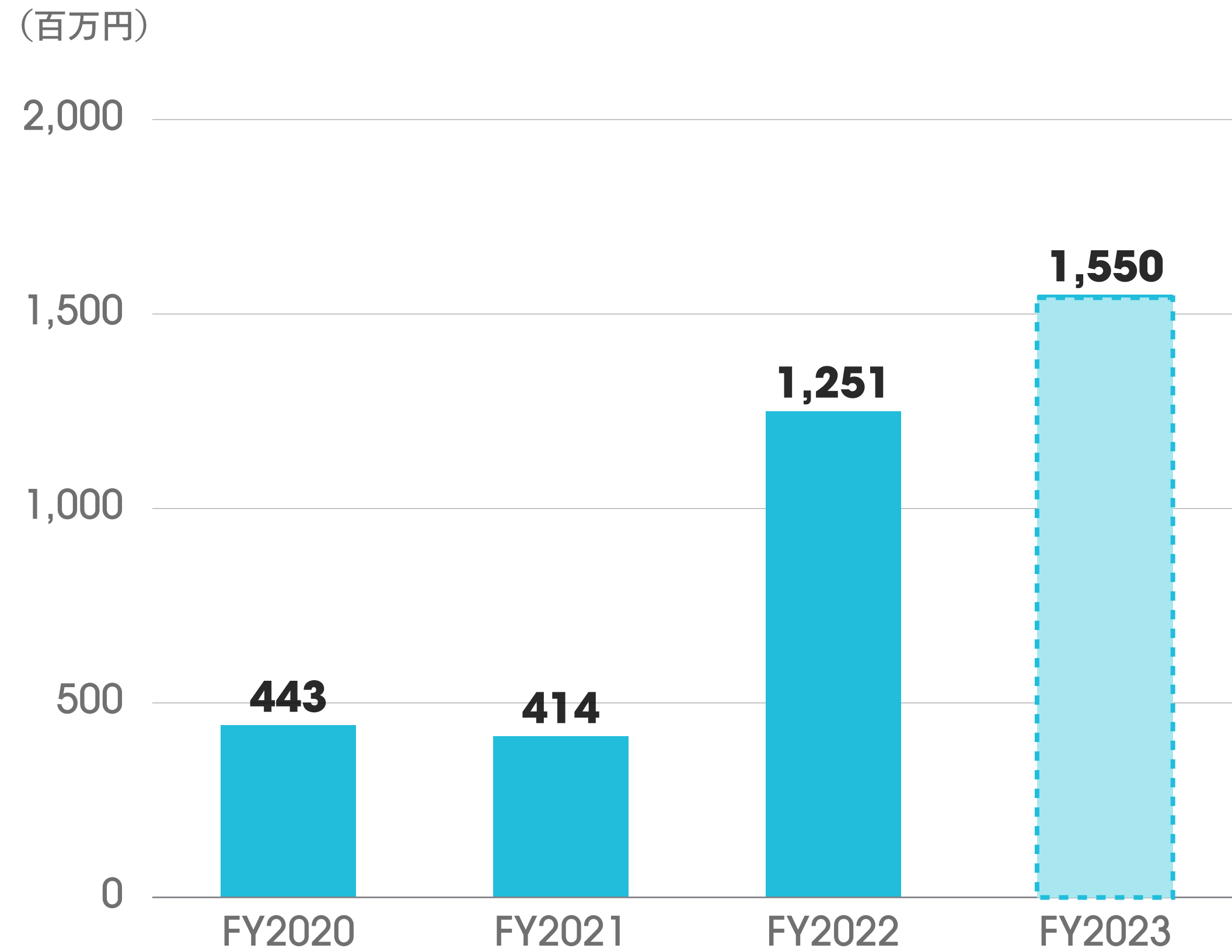
販売管理費

(百万円)

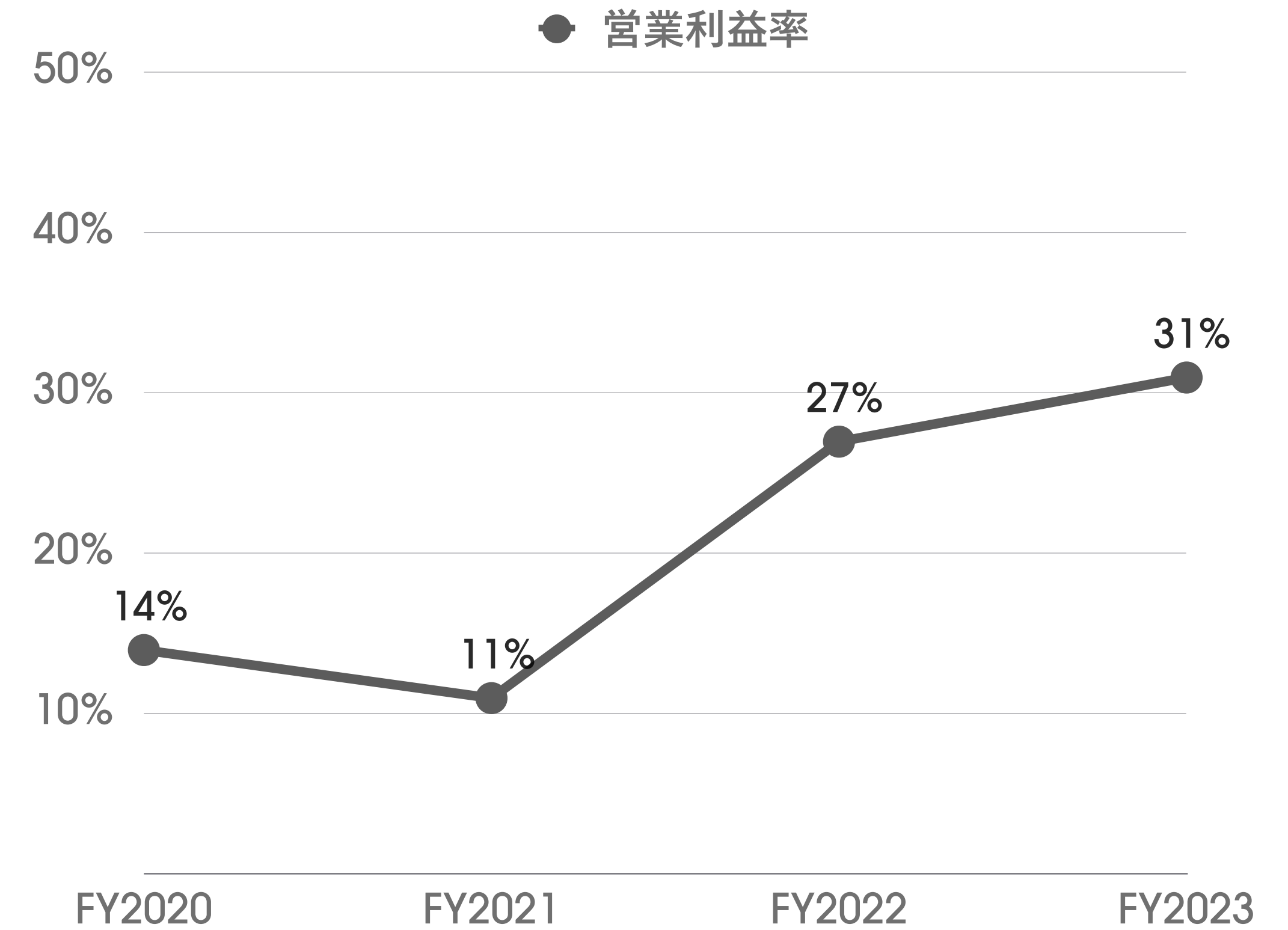


※ 単位未満切り捨て

営業利益



営業利益率



※ 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

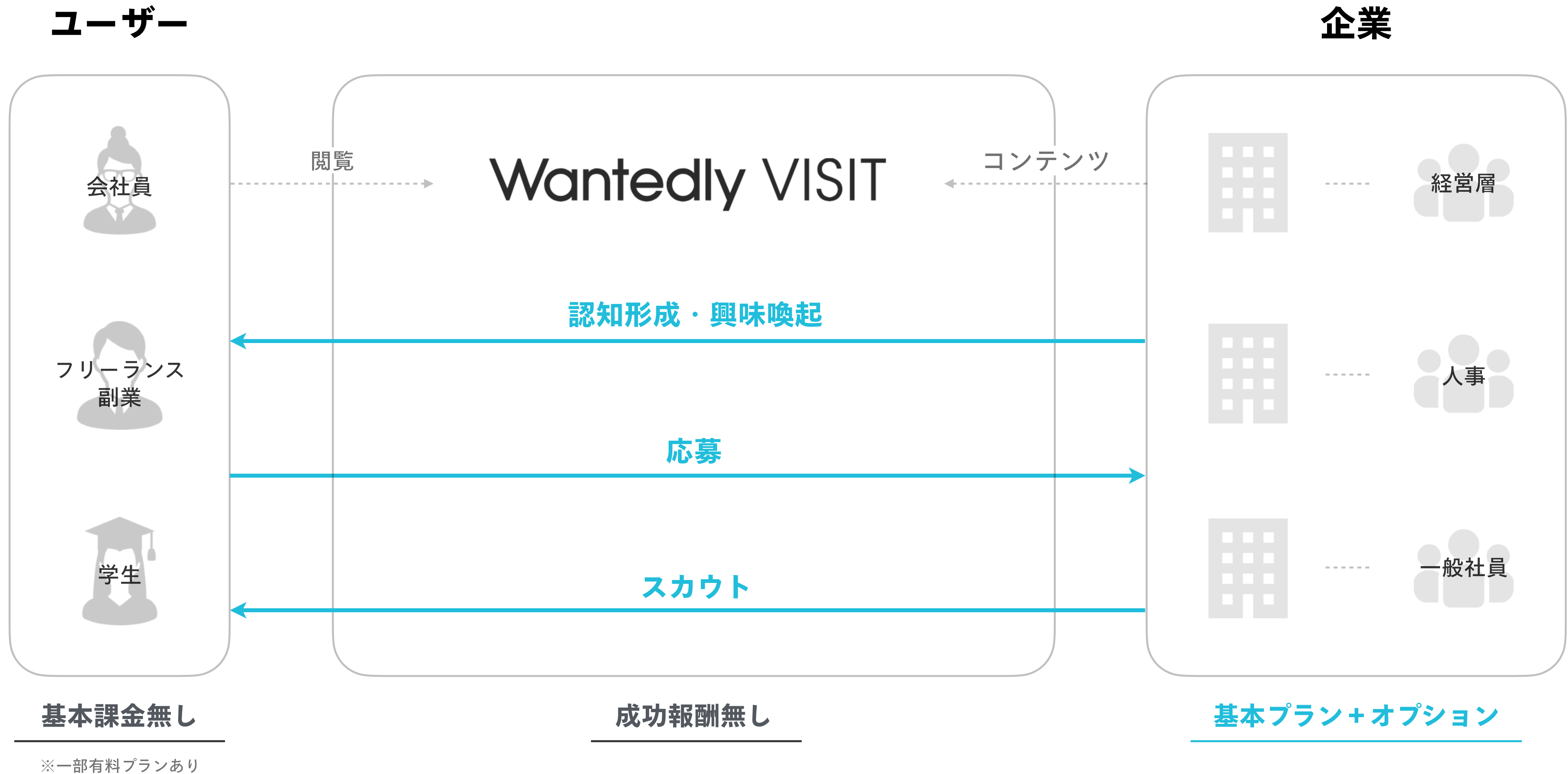
コミュニケーション、
チームマネジメント、福利厚生

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

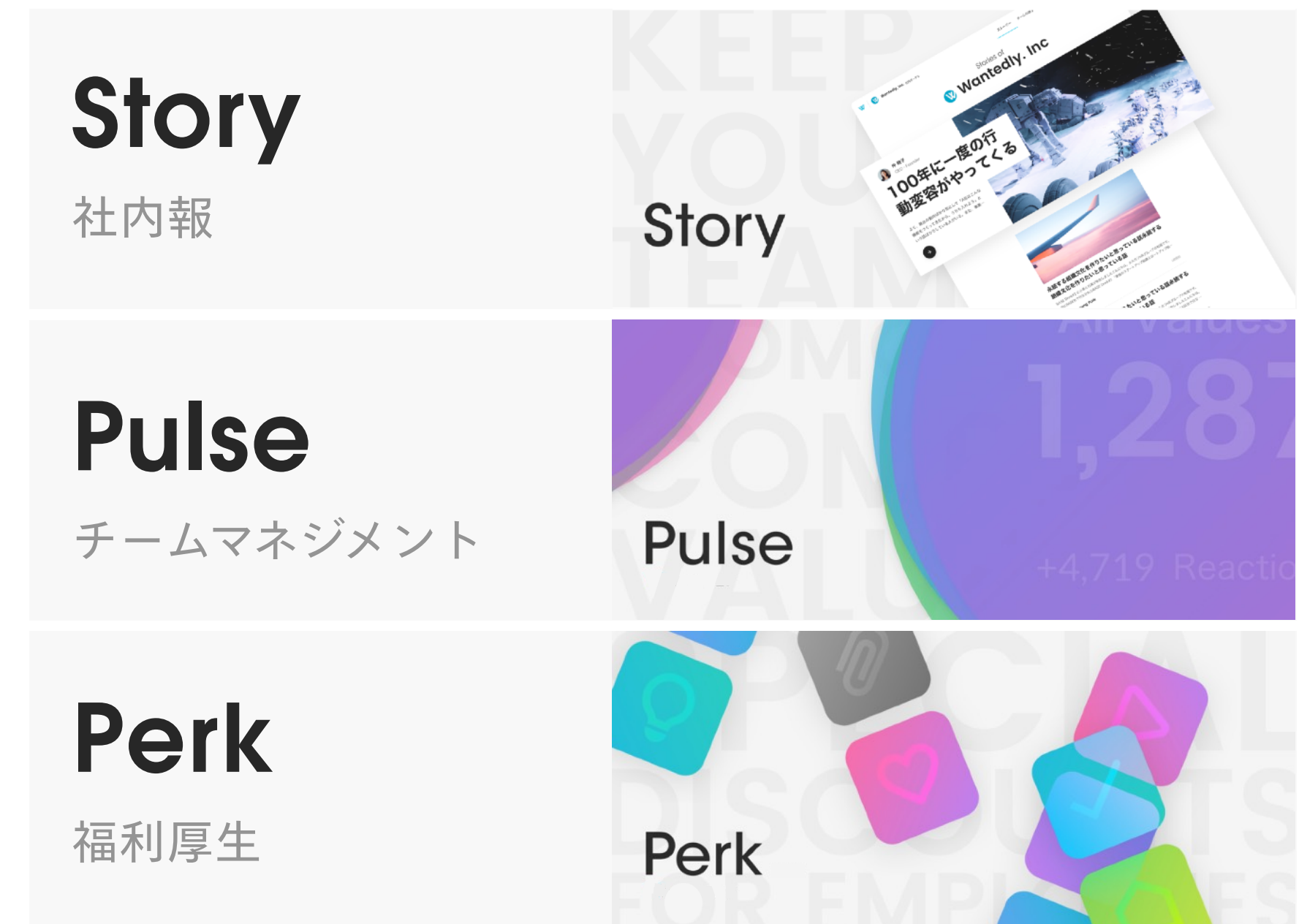


Wantedly VISIT



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900社



投稿する

Stories of

Wantedly, Inc.

 仲 暁子
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社は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いる。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

採用

- ホーム
- アナリティクス
- 募集
- ストーリー
- 候補者
- スカウト
- メッセージ

エンゲージメント

- チームの状態
- 社内報
- 福利厚生

ユーザーページ 社内ポータル Company, Inc Company Status

チームの状態

102/150名連携中

全メンバー ▼ [メンバーを追加](#)

バリューの浸透状況

2020.4.7 - 2020.5.6 1ヶ月

ランキング すべてのバリュー 送った 受け取った

順位	メンバー	送った	受け取った
1st	藤堂一平	182	127
2nd	永倉優香	67	115
3rd	斎藤一子	67	115

もっと見る >

メンバーの調子

2020.5.6 Avg. 3.6 $+0.3$

4月30日 火曜日 Avg. 3.3

メンバー	職種	順位
芹沢かもめ	Designer	1
川崎アルド隆子	Engineer	2
松原忠次	Business	2
松原忠子	Business	3
藤堂一平	Designer	4
武田観美	Engineer	5
赤石 啄郎	Designer	6
山崎 美緒	Engineer	7
宮 皓子	Business	8
小田 菜子	Business	9
林 幹久	Designer	10
菅野 京子	Engineer	11

Perk

福利厚生

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

The screenshot displays the Perk app interface. At the top, it says "Perk" and "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。" (With Perk member benefits, you can continue to challenge your job and have the strength in your hands). Below this, it states: "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ろう。" (Limited to Wantedly Inc. members. From housework to English conversation, various services to sharpen you are available at special prices. Use Perk to become a person who can challenge more than yesterday.)

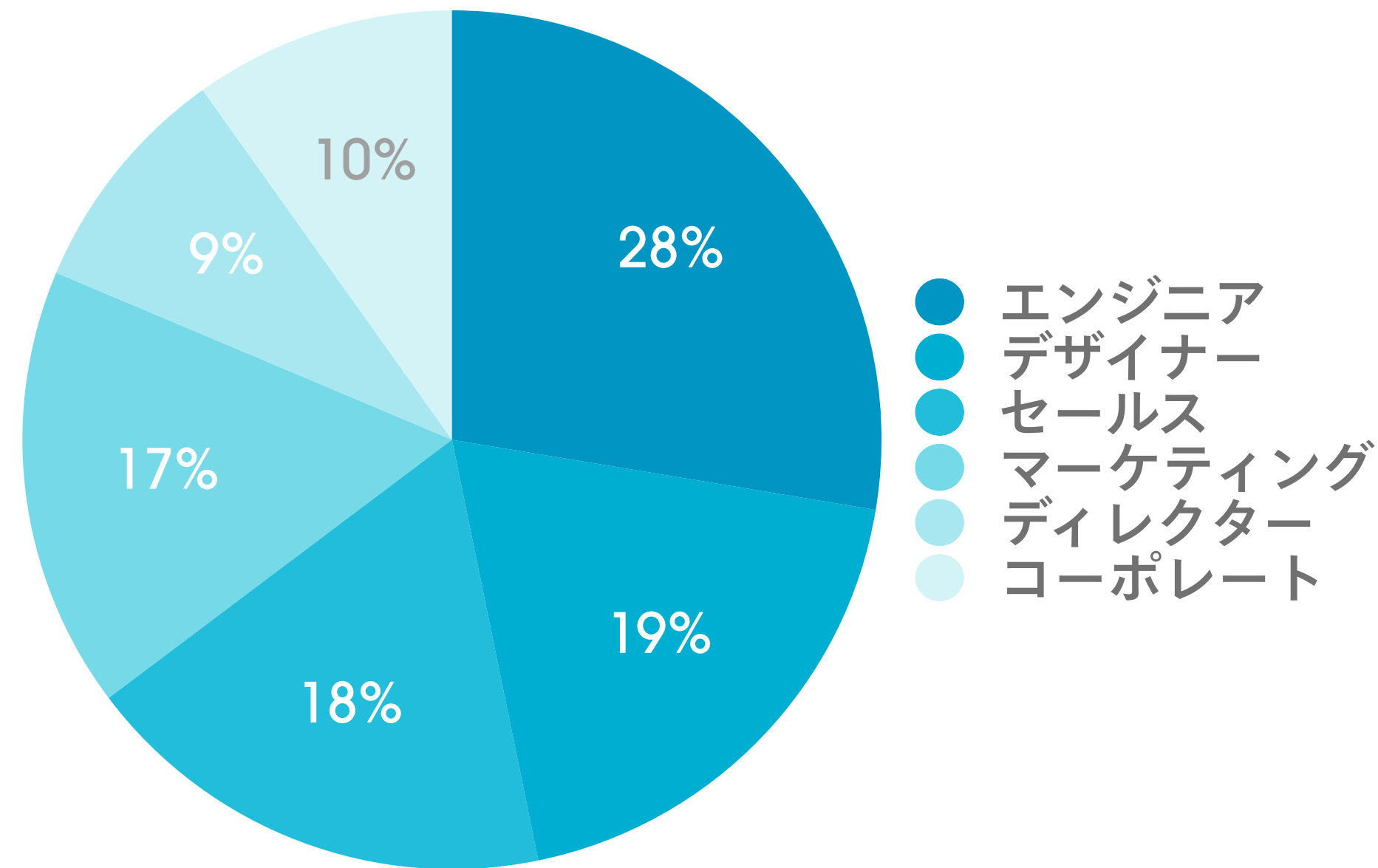
The interface is divided into several sections:

- あなたの能力と知識を磨く (Sharpen your abilities and knowledge):**
 - ENGLISH ONLINE:** 30% OFF, ¥3234 (初回のみ)
 - NEWS ONDEMAND:** 3ヶ月無料 (無料), 初回のみ
- 心地よい空間で没頭 (Immerse yourself in a comfortable space):**
 - HOUSE WORKS:** 7% OFF, ¥2558 (ずっと割引)
 - SHARE WORK:** 20% OFF, ¥800 (ずっと割引)
- 生活と身体を整える (Organize your life and body):**
 - MUSIC PLAY:** 2ヶ月無料 (無料), 初回のみ
 - KIDS SUPPORT:** ¥3000OFF
 - SMART MEDIC:** ¥2000 OFF

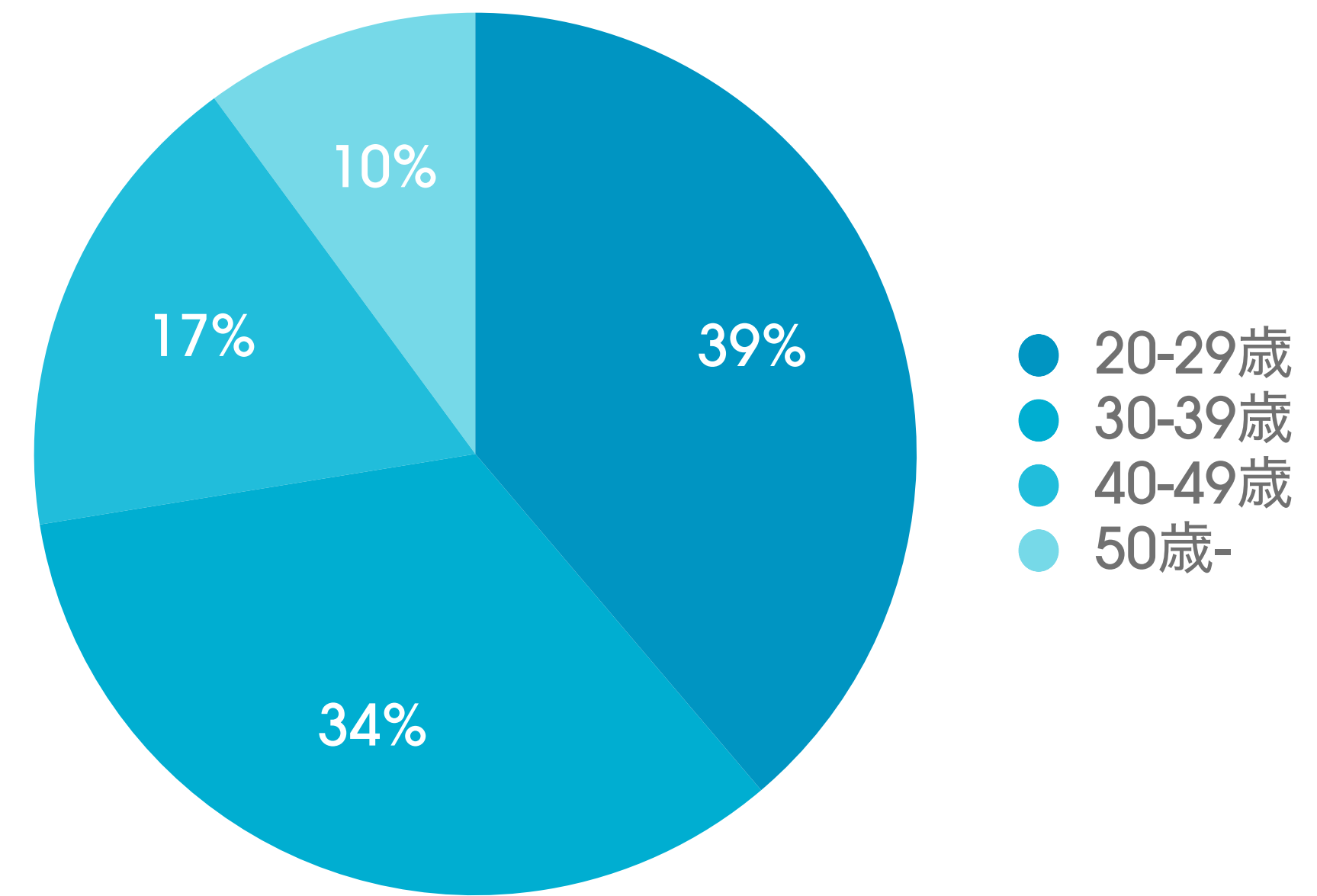
Additional elements include "SPECIAL DISCOUNTS for employees" and "USER NAME" with a profile picture.

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

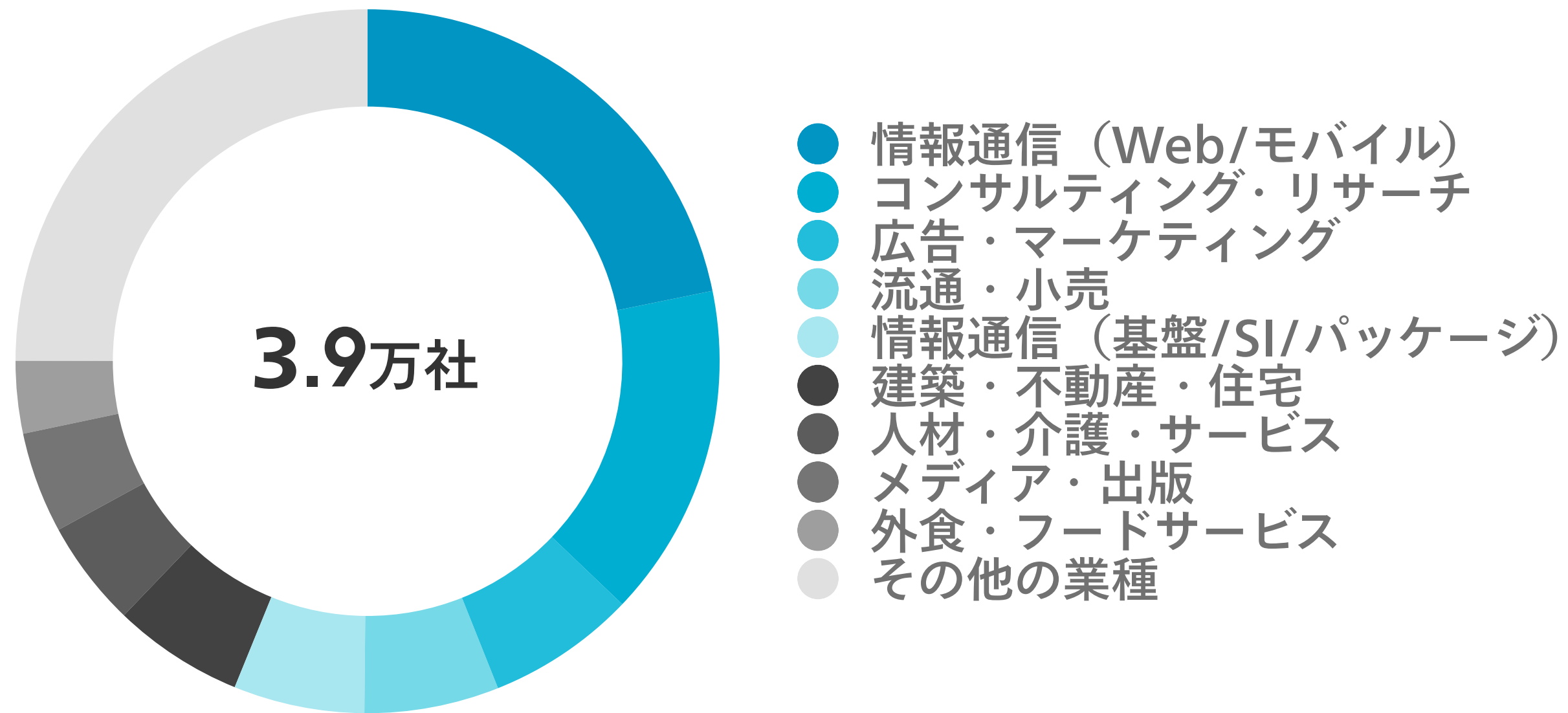


年齢別構成比



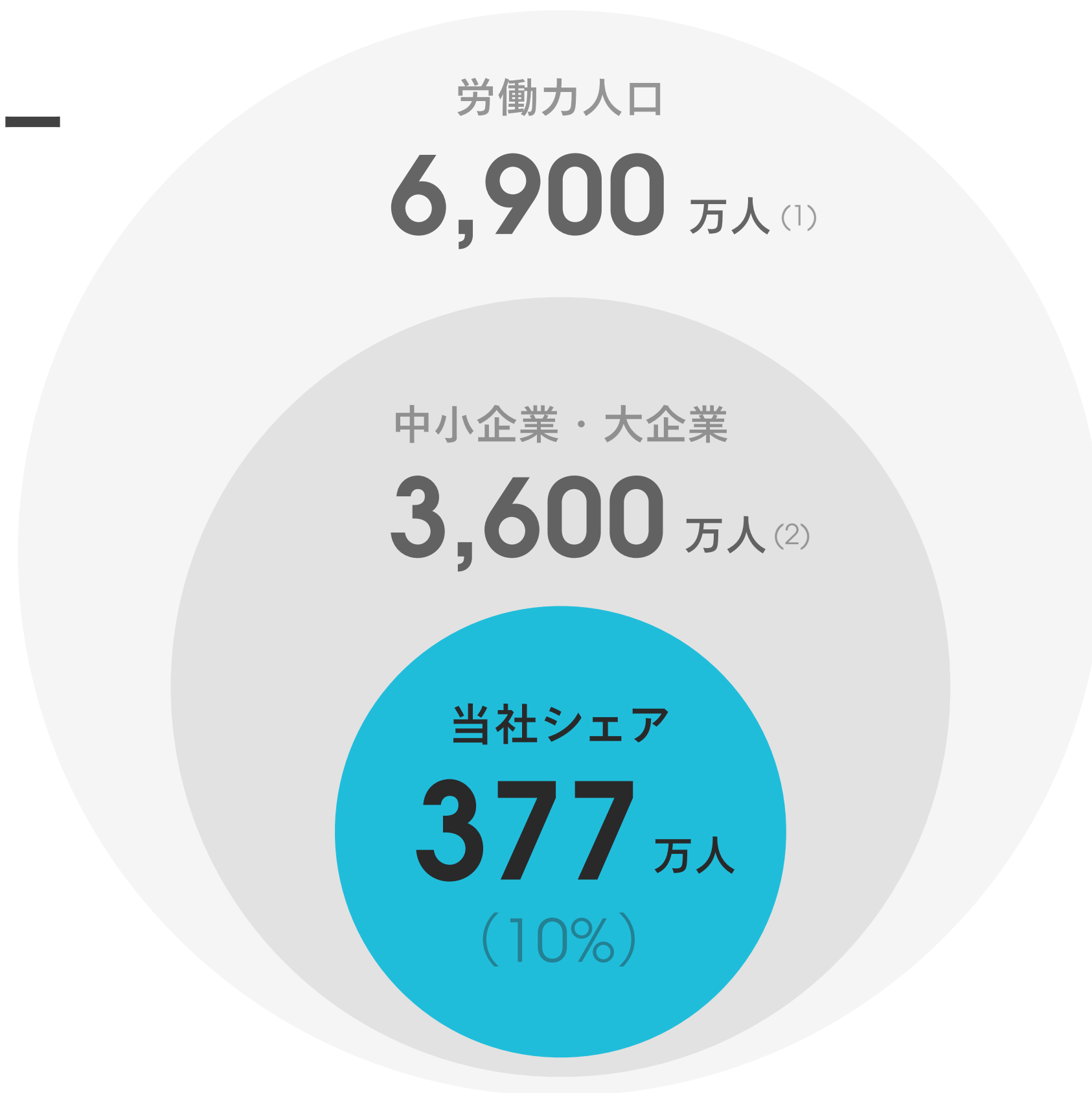
業種は多様化、規模では従業員数100名以下の企業が中心

登録企業の業種別構成比

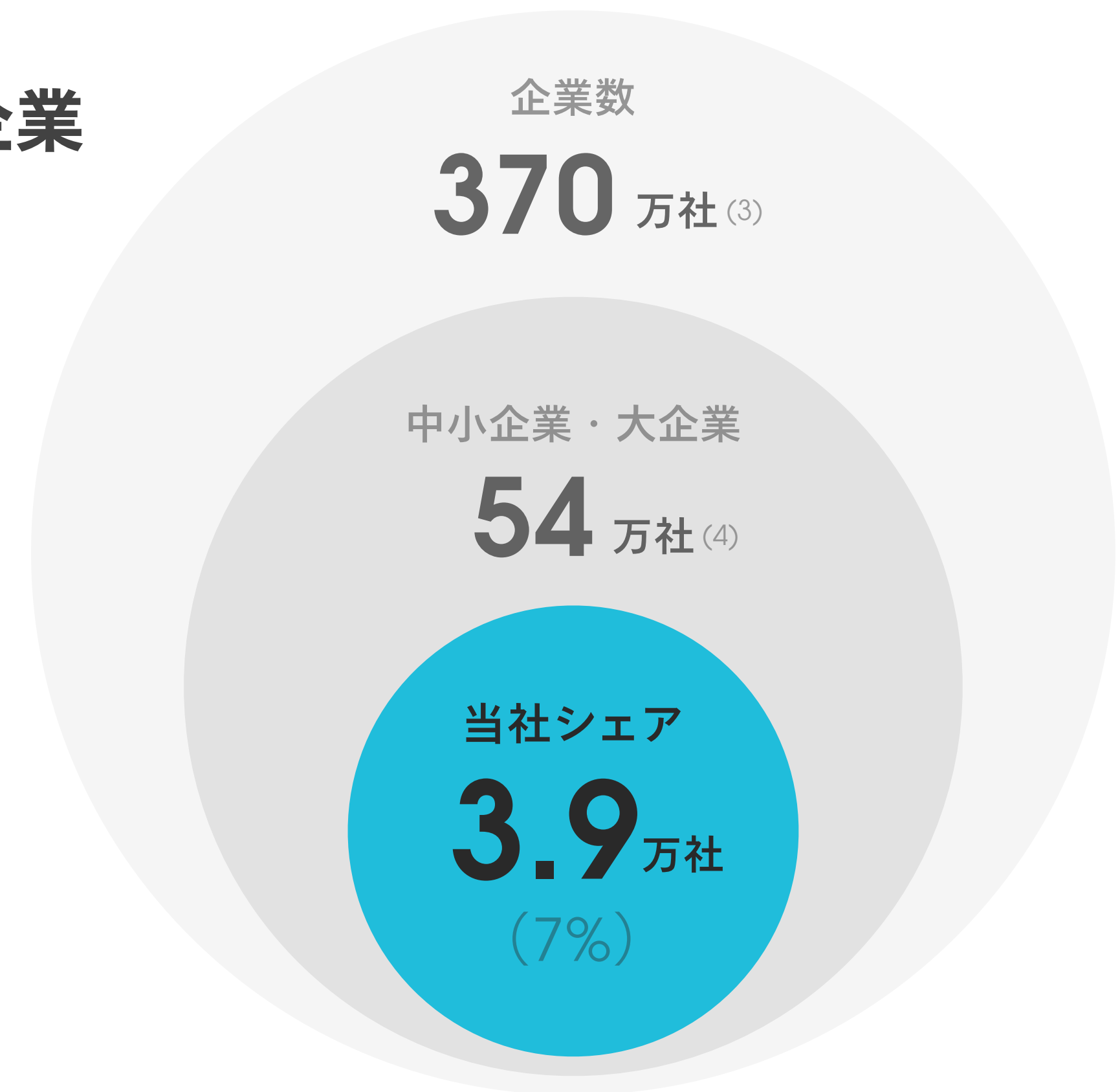


ユーザー・企業ともに成長余地は大きく残されている

ユーザー



企業



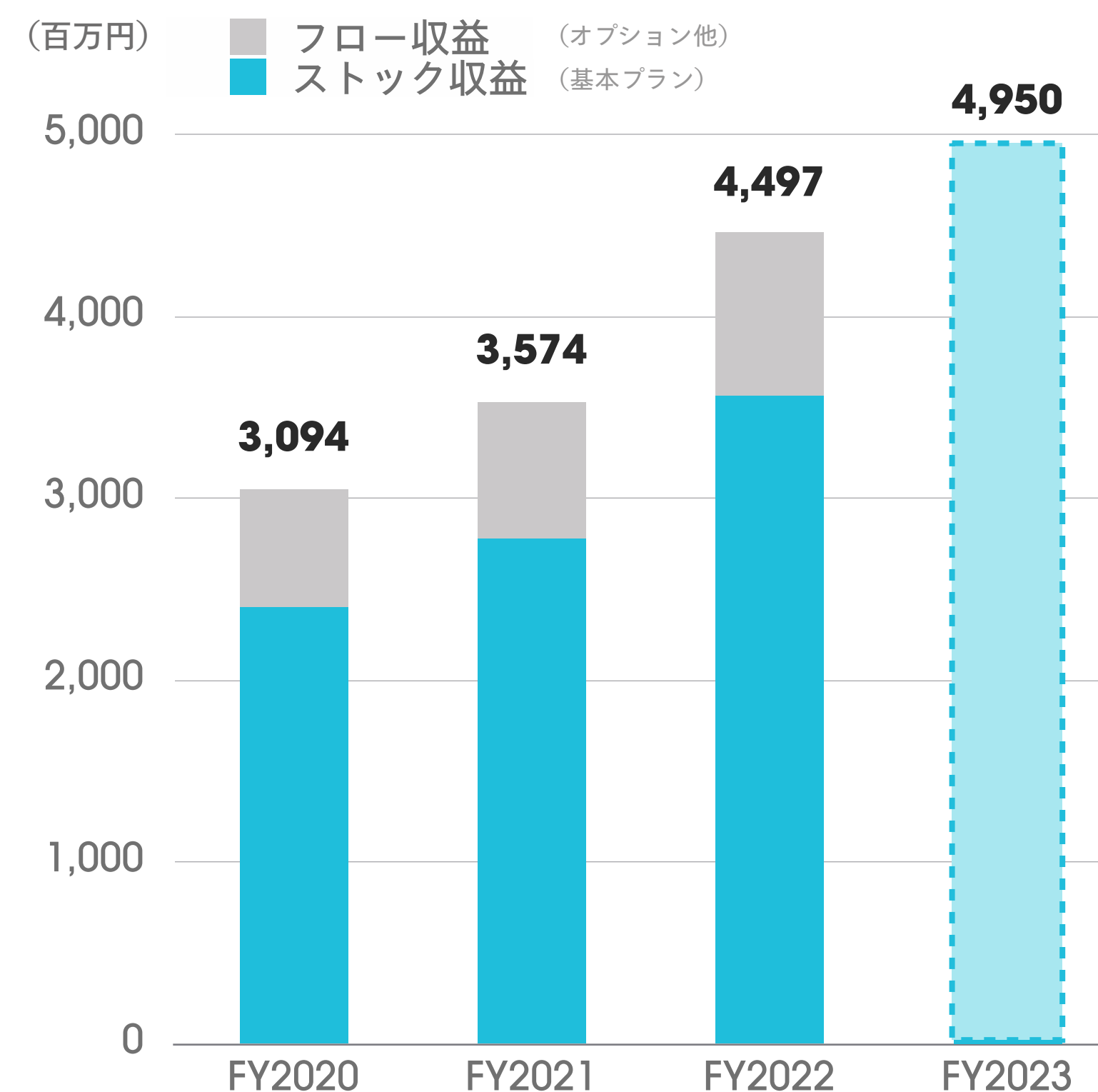
出所：(1) 総務省「労働力調査」、(2)(4) 中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数」小規模事業者を除く数値 (3) 総務省「経済センサス-活動調査」

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



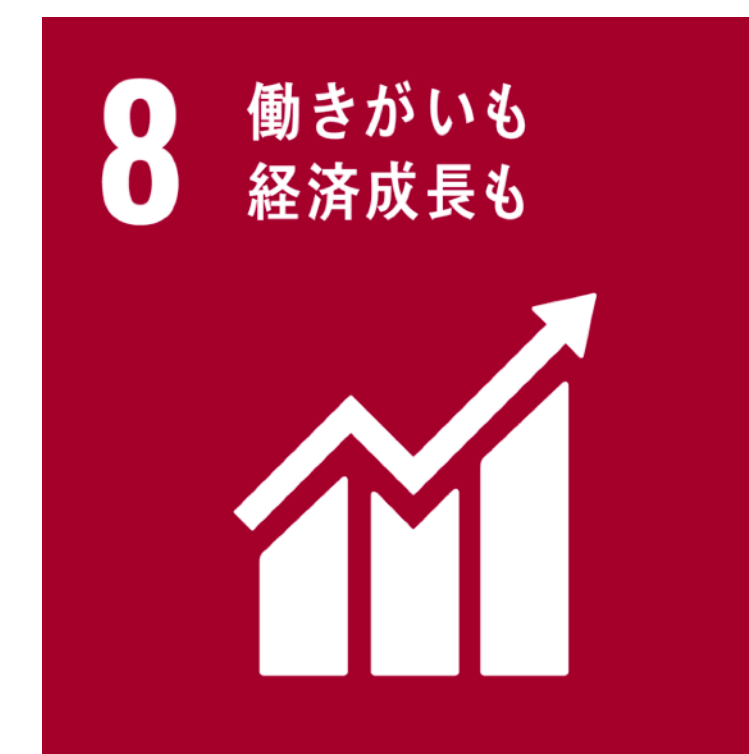
学生のキャリア作りを支援

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、ウォンテッドリーは「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

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。