

●●: Atrae

決 算 説 明 資 料

2023年9月期

株式会社アトラエ
(東証プライム：6194)

Agenda

1. 会社概要
2. 2023年9月期 実績
3. 2024年9月期 業績予想
4. 事業について

Agenda

1. 会社概要
2. 2023年9月期 実績
3. 2024年9月期 業績予想
4. 事業について

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



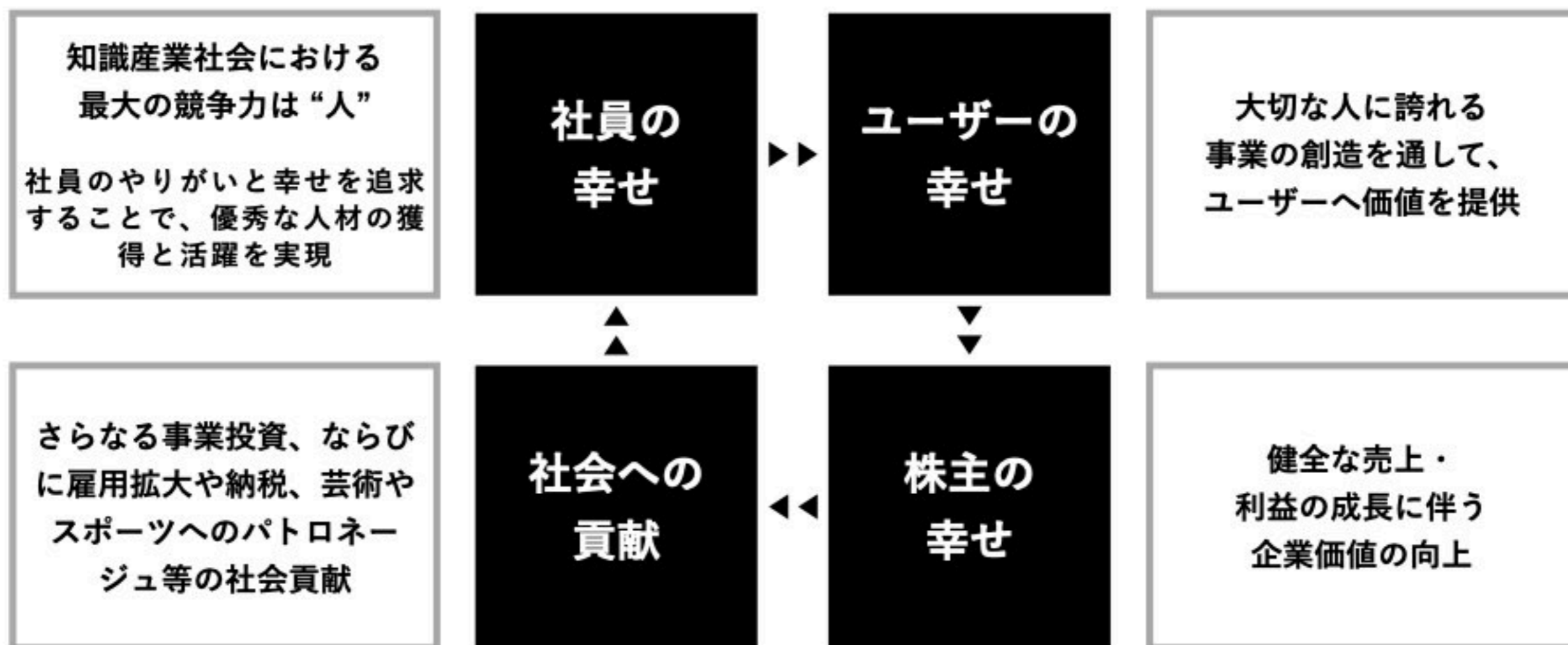
パートナー



… 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. 2023年9月期 実績
3. 2024年9月期 業績予想
4. 事業について

2023年9月期 実績

2023年9月期
通期

売上高 **7,757** 百万円 YonY **+17.7** % 修正後計画進捗 **103.4** %
営業利益 **952** 百万円 YonY **△10.2** % 修正後計画進捗 **117.5** %

Business

Greenの応募人数は過去最高を更新、
改善に向けた施策により応募率が回復

Wevoxの通期売上高はYonY +39.3%の成長を実現

Wevox会員の月次チャーンレートは1%未満を維持

Topics

資本業務提携先のスタートアップの減損により3億円の特別損失を計上

三井住友フィナンシャルグループとの合併会社が本格始動
大手企業を中心に顧客獲得に向けた取り組みを推進中

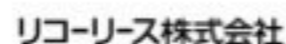
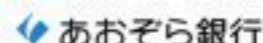
FY2024のWevoxの売上高成長率のターゲットは50%以上
営業利益率上昇局面へ

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

:Atrae

	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期
育休・産休含む長期休暇取得率	9.0%	7.7%	3.2%
離職率	2.6%	4.3%	6.5%
社員の国籍数	4	3	3
期中平均エンゲージメントスコア	91	91	89
全社員参加の組織に関するディスカッション（時間）	44	46	48

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



前年同期・前四半期比較

修正後の業績予想を上回る着地、通期売上高YoY +17.7%を達成
Wevoxの通期売上高はYoY +39.3%の成長を実現

(百万円)	前年同期比			前四半期比		前年同期比			業績予想比	
	FY2023 4Q	FY2022 4Q	増減率	FY2023 3Q	増減率	FY2023 通期	FY2022 通期	増減率	FY2023 業績予想※	達成率
売上高	2,067	1,740	+18.8%	2,149	△3.8%	7,757	6,588	+17.7%	7,500	103.4%
Green	1,326	1,209	+9.7%	1,523	△12.9%	5,236	4,822	+8.6%	5,100	102.7%
Wevox	541	435	+24.4%	491	+10.2%	1,964	1,410	+39.3%	1,900	103.4%
新規事業	21	29	△27.6%	22	△4.5%	99	105	△5.7%	90	110.0%
Sports Tech	179	67	+167.2%	113	+58.4%	458	251	+82.5%	410	111.7%
営業費用	1,897	1,651	+14.9%	1,685	+12.6%	6,805	5,528	+23.1%	6,690	101.7%
営業利益	170	89	+91.0%	464	△63.4%	952	1,060	△10.2%	810	117.5%
営業利益率	8.2%	5.1%	+3.1pt	21.6%	△13.4pt	12.3%	16.1%	△3.8pt	10.8%	+1.5pt

※2023年5月11日に下方修正

前年同期比較 (売上高対比)

FY2023 4Qは、FY2024の成長を加速させるための広告宣伝投資を実施
当初開示した業績予想を下方修正した背景から、今期は決算賞与を実施せず人件費が減少

(百万円)	前年同期比					前年同期比				
	FY2023 4Q	売上高 比率	FY2022 4Q	売上高 比率	増減率	FY2023 通期	売上高 比率	FY2022 通期	売上高 比率	増減率
売上高	2,067	100.0%	1,740	100.0%	+18.8%	7,757	100.0%	6,588	100.0%	+17.7%
People Tech売上高	1,888	91.3%	1,673	96.1%	+12.9%	7,299	94.1%	6,337	96.2%	+15.2%
Sports Tech売上高	179	8.7%	67	3.9%	+167.2%	458	5.9%	251	3.8%	+82.5%
営業費用	1,897	91.8%	1,651	94.9%	+14.9%	6,805	87.7%	5,528	83.9%	+23.1%
People Tech営業費用	1,583	76.6%	1,443	82.9%	+9.7%	5,572	71.8%	4,676	71.0%	+19.2%
売上原価	29	1.4%	30	1.7%	△3.3%	110	1.4%	105	1.6%	+4.8%
販管費										
Web広告	831	40.2%	765	44.0%	+8.6%	2,887	37.2%	2,102	31.9%	+37.3%
TV広告等	131	6.3%	89	5.1%	+47.2%	359	4.6%	622	9.4%	△42.3%
人件費	319	15.4%	371	21.3%	△14.0%	1,234	15.9%	1,123	17.0%	+9.9%
その他	273	13.2%	188	10.8%	+45.2%	982	12.7%	724	11.0%	+35.6%
Sports Tech営業費用	314	15.2%	208	12.0%	+51.0%	1,233	15.9%	852	12.9%	+44.7%
営業利益	170	8.2%	89	5.1%	+91.0%	952	12.3%	1,060	16.1%	△10.2%

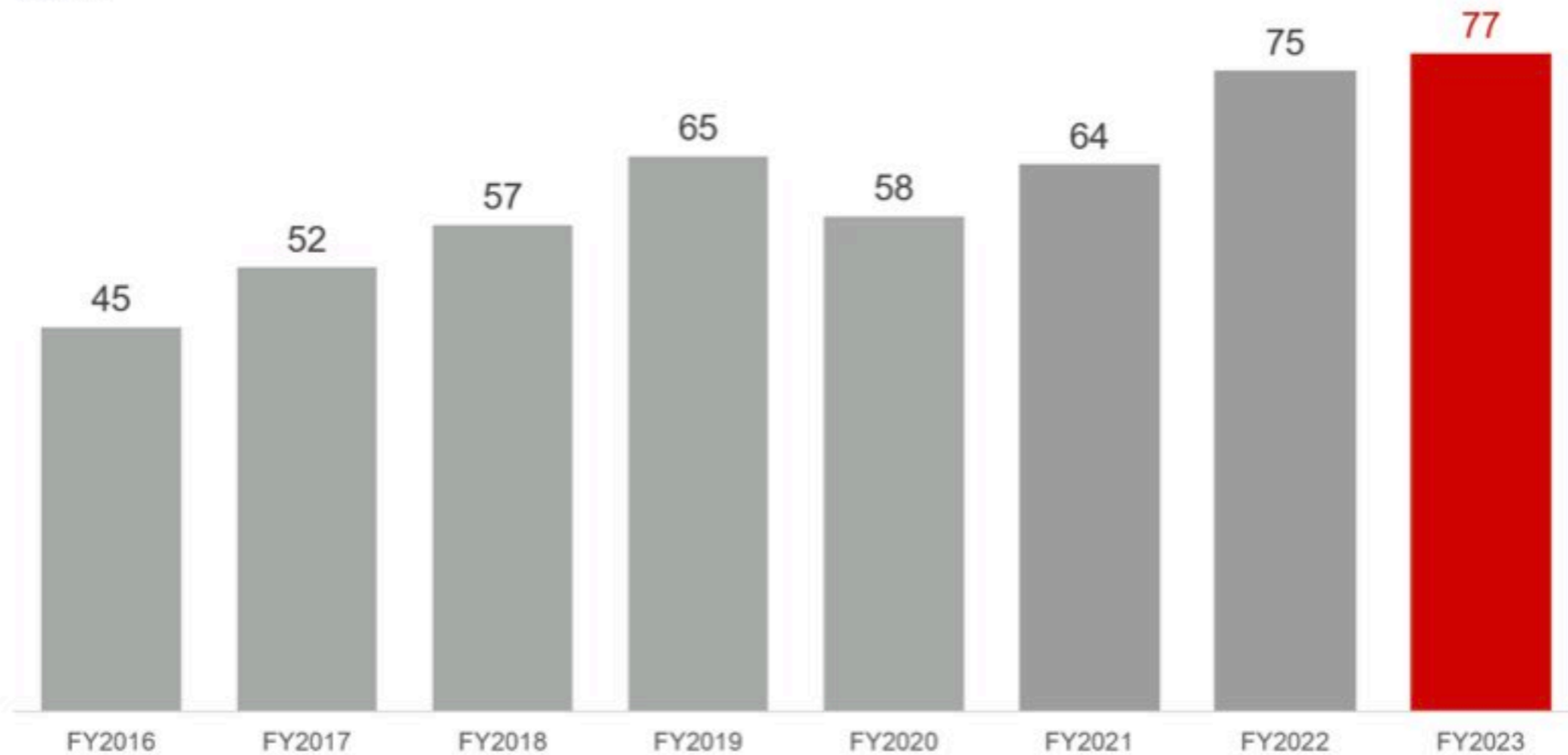
参考資料：四半期別業績推移

(百万円)	FY2020				FY2021				FY2022				FY2023			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	842	911	875	802	886	998	1,221	1,359	1,504	1,599	1,745	1,740	1,713	1,828	2,149	2,067
People Tech売上高	842	911	875	802	886	998	1,221	1,359	1,455	1,525	1,684	1,673	1,658	1,717	2,036	1,888
Green	745	804	758	655	713	802	990	1,067	1,131	1,196	1,286	1,209	1,178	1,209	1,523	1,326
Wevox	83	94	107	132	156	176	206	264	298	304	373	435	449	483	491	541
新規事業	14	13	10	15	17	20	25	28	26	25	25	29	31	25	22	21
Sports Tech売上高	-	-	-	-	-	-	-	-	49	74	61	67	55	111	113	179
営業費用	647	848	565	638	608	684	850	1,312	1,055	1,383	1,439	1,651	1,408	1,815	1,685	1,897
People Tech営業費用	647	848	565	638	596	674	835	1,271	882	1,113	1,238	1,443	1,186	1,447	1,356	1,583
売上原価	15	14	10	13	12	16	20	23	23	25	27	30	25	30	26	29
販管費																
Web広告	399	461	302	288	270	287	339	353	278	402	657	765	577	774	705	831
TV広告等	0	138	0	57	17	56	139	441	201	241	91	89	73	91	64	131
人件費	137	137	147	145	154	172	195	283	206	259	287	371	294	306	315	319
その他	96	98	106	135	143	143	142	171	174	186	176	188	217	246	246	273
Sports Tech営業費用	-	-	-	-	12	10	15	41	173	270	201	208	222	368	329	314
営業利益	195	63	310	164	278	314	371	47	449	216	306	89	305	13	464	170
営業利益率	23.2%	6.9%	35.4%	20.4%	31.4%	31.5%	30.4%	3.5%	29.9%	13.5%	17.5%	5.1%	17.8%	0.7%	21.6%	8.2%

社員一人当たり売上高の推移

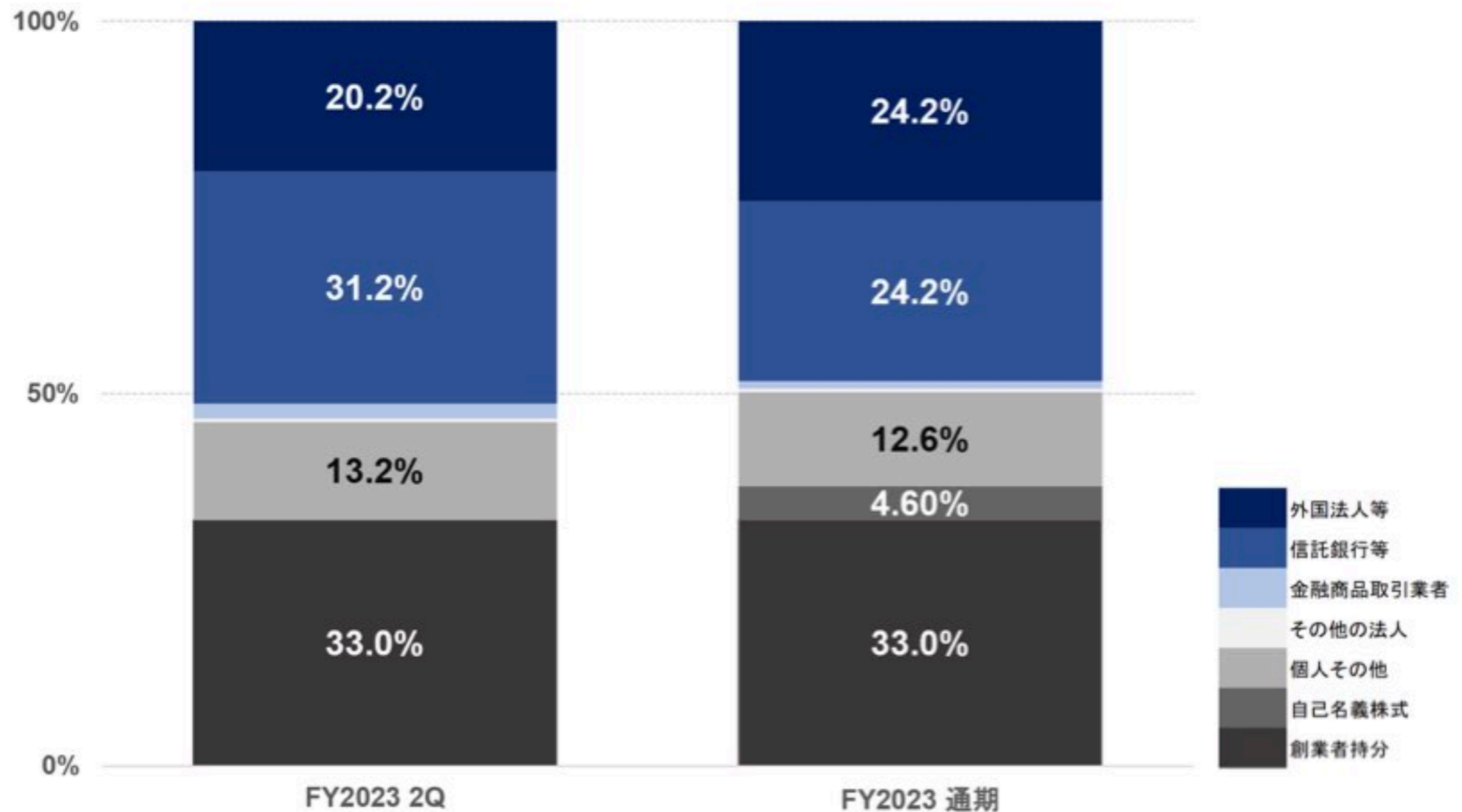
採用を加速させながらも過去最高の生産性を実現

(百万円)



株主構成

国内外の機関投資家が約50%保有
ROEの向上、株主還元の充実のため、自己株式取得を実施



Agenda

1. 会社概要
2. 2023年9月期 実績
- 3. 2024年9月期 業績予想**
4. 事業について

2024年9月期 通期業績予想

(百万円)		FY2024 通期	FY2023 通期	増減額	増減率
売上高		9,700	7,757	1,943	+25.0%
People Tech	Green	5,700	5,236	464	+8.9%
	Wevox	3,000	1,964	1,036	+52.7%
	その他	50	99	△49	△49.5%
Sports Tech	Altiri	950	458	492	+107.4%
営業費用		8,300	6,805	1,495	+22.0%
People Tech		6,770	5,572	1,198	+21.5%
	株式報酬費用	330	294	36	+12.2%
Sports Tech		1,530	1,233	297	+24.1%
営業利益		1,400	952	448	+47.1%
営業利益率		14.4%	12.3%	-	+2.1pt

2024年9月期 業績予想の考え方

売上

Green

- 成功報酬価格の改定による前期比プラスの影響は上期まで
- 応募人数を着実に増加させるも、応募から入社へのコンバージョンレートを慎重に見極める必要があるため、入社人数は前期と比較してゆるやかな増加
- 初期売上は生産性を意識したインバウンドセールスにより過年度と同等水準

wevox

- 売上高成長率のターゲットは50%以上
- 人的資本開示におけるWevoxエンゲージメントスコアの活用需要の増加
- 三井住友フィナンシャルグループとの合併会社設立により更なる成長加速を追求



- 集客力はBリーグトップクラスへ成長
- People Tech 事業の経営ノウハウを掛け合わせる事で更なる成長を追求

投資

Green

- 収益性を維持しながら、成長を加速させるための広告宣伝投資を継続
- エンジニアの再配置によるプロダクト改善を最優先

wevox

- インバウンドセールスを中心とする事で営業利益率向上を追求
- Wevox導入企業の組織力向上を支援するカスタマーサクセスの採用を中心とした投資を継続



- B1リーグ昇格を目指し、規律をもった投資を実施

Agenda

1. 会社概要
2. 2023年9月期 実績
3. 2024年9月期 業績予想
4. 事業について

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

職種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

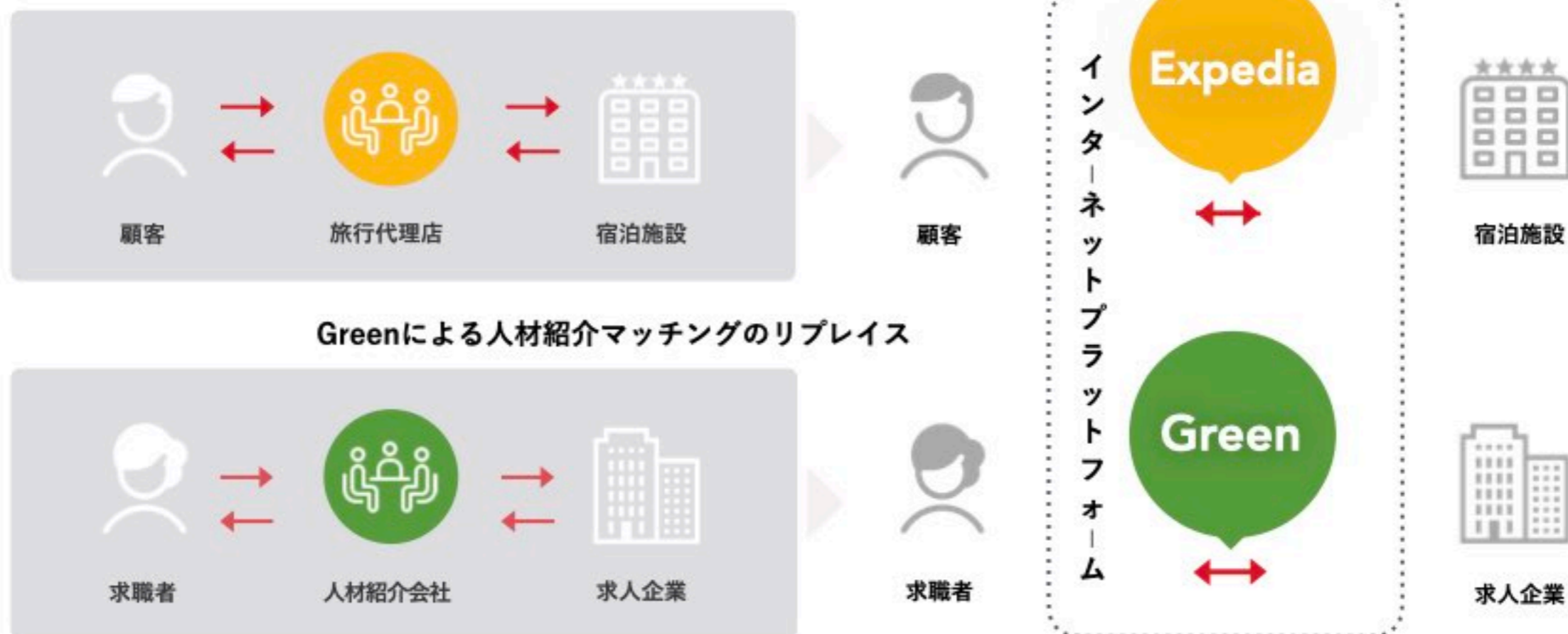
Point3 ダイレクトリクルーティングを可能とする プラットフォーム型サービス

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^{※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17年超）

累計登録企業数

9,800 社超

登録ユーザーID数

123 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



KPIの定義

KPI	定義	期間
アクティブユーザー数	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っている求職者の数	月次（四半期の最後の月）ユニーク
四半期アクティブユーザー数	Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上ログインを行っている求職者の数	四半期（3ヶ月）ユニーク
応募人数	Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上応募を行っている求職者の数	四半期（3ヶ月）ユニーク
応募率	応募人数 ÷ 四半期アクティブユーザー数	四半期（3ヶ月）ユニーク
書類選考通過率	書類選考通過件数 ÷ 応募件数	四半期（3ヶ月）合計
入社人数	Greenに登録する求職者のうち四半期に入社をした求職者の数	四半期（3ヶ月）合計

※ 「ユニーク」の説明：1人の求職者が、四半期の各月にログインを行った場合、四半期アクティブユーザー数では1人と数える

KPIの状況整理

KPI	これまでの施策と現状	更なる成長を追求するための施策
アクティブユーザー数	<ul style="list-style-type: none"> Web広告のポートフォリオ最適化により、過去最高水準が持続 	<ul style="list-style-type: none"> Web広告のポートフォリオ最適化を継続的に追求し、更なる成長を目指す
応募人数	<ul style="list-style-type: none"> レコメンドエンジンの精度向上や、UI/UX改善により、応募率が改善し応募人数は過去最高を更新 	<ul style="list-style-type: none"> レコメンドエンジンの精度向上、UI/UX改善を継続的に実施し更なる成長を目指す
応募率		
書類選考通過率	<ul style="list-style-type: none"> 応募件数の増加により、書類選考通過件数を伸ばすことに成功。一方で書類選考通過率が下落 	<ul style="list-style-type: none"> レコメンドエンジン等、テクノロジーによるマッチング精度向上により、書類選考通過率を適正水準へ
累計登録企業数	<ul style="list-style-type: none"> 生産性を意識したインバウンドセールスにより着実な積み上げに成功 	<ul style="list-style-type: none"> 生産性を意識したインバウンドセールスにより着実な積み上げの継続を目指す 戦略的に魅力的な求人企業の獲得を目指す
期末掲載求人数	<ul style="list-style-type: none"> 求職者の体験価値向上のための掲載求人の精査が一巡したことにより、底打ち 	<ul style="list-style-type: none"> 現在の水準でも、入社人数を成長させることは十分可能であるものの、戦略的に魅力的な求人の獲得を目指す
入社人数	<ul style="list-style-type: none"> 応募人数の過去最高を更新することに成功したが、書類選考通過以降の確率が低下し、やや伸び悩み 	<ul style="list-style-type: none"> Web広告のポートフォリオ最適化、レコメンドエンジンの精度向上、UI/UX改善に加えて、プロダクト改善によるマッチング率の適正化により再び成長局面を目指す

マーケティング施策の見直しにより アクティブユーザー数は高水準で推移

アクティブユーザー数

前年同期比 +21.6%

(単位：人)



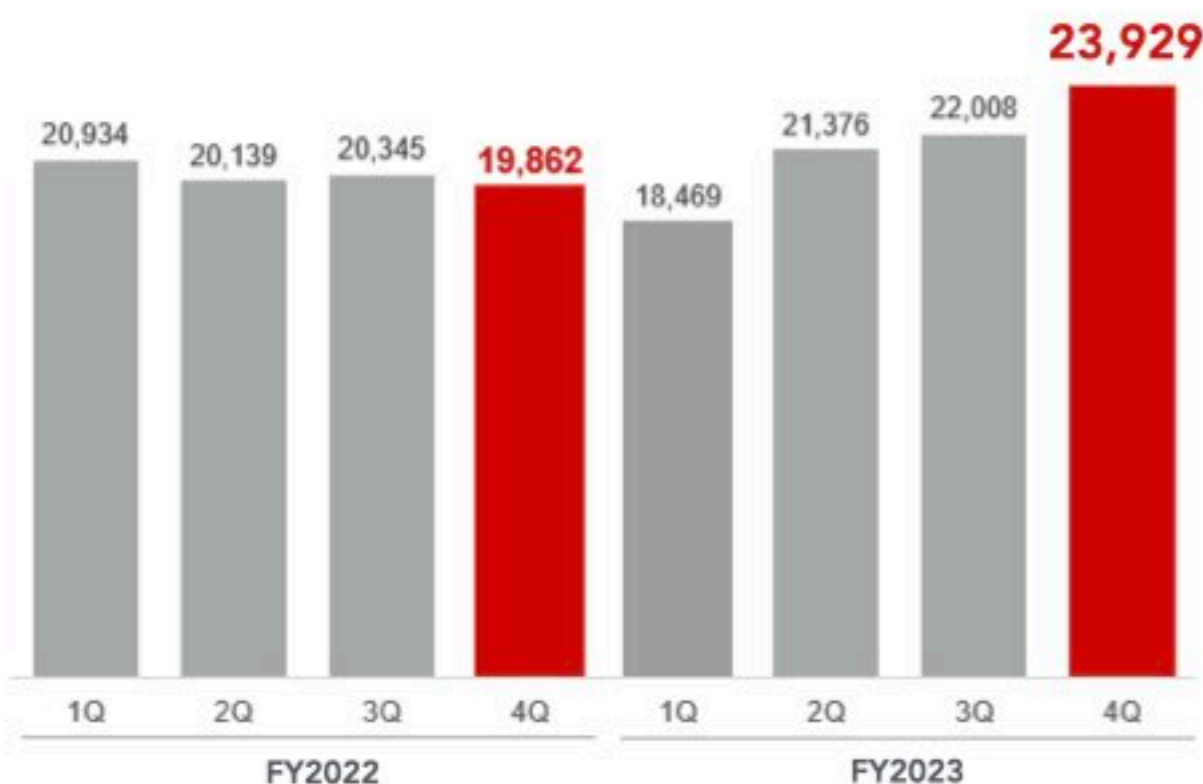
※アクティブユーザー数：Greenに登録する求職者のうち1か月に1回以上ログインを行っている求職者の数
グラフの数値は四半期の最後の月のアクティブユーザー数

応募人数は過去最高を更新 応募率についても改善に向けた施策により回復

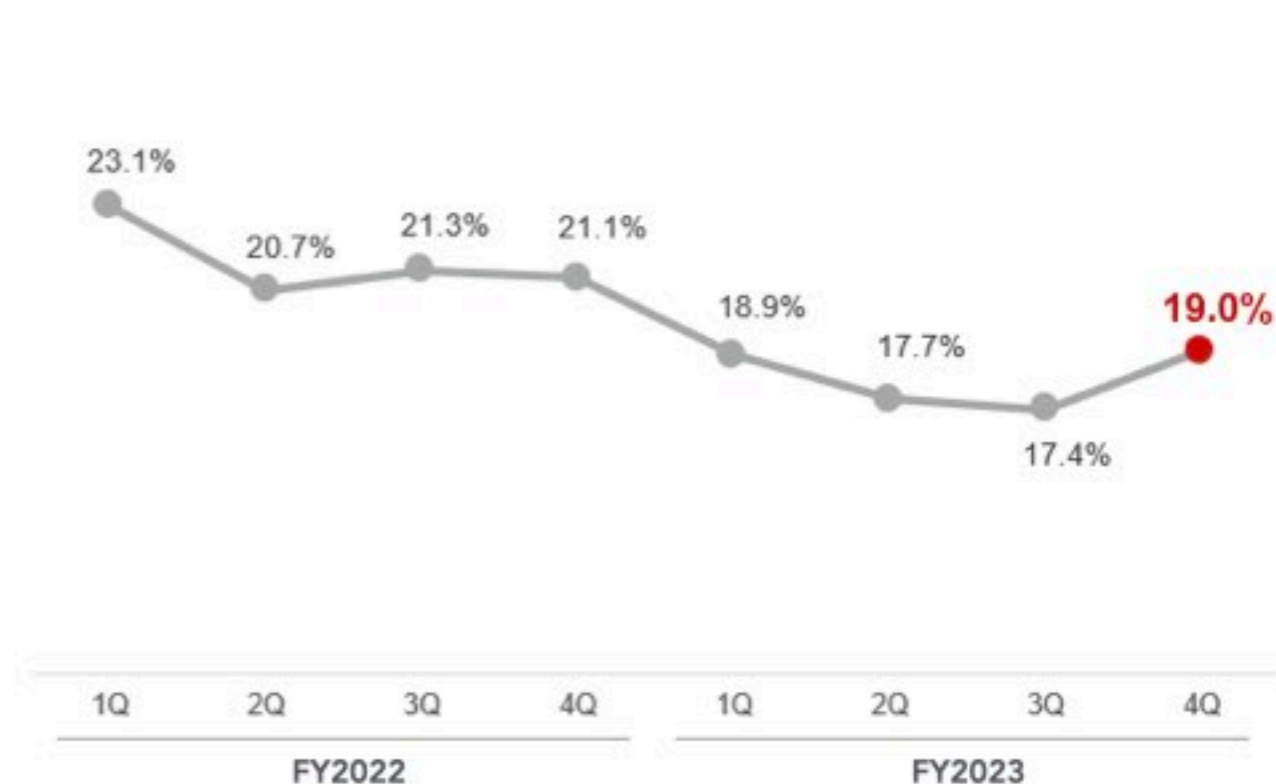
応募人数

前年同期比 +20.5%

(単位：人)



応募率



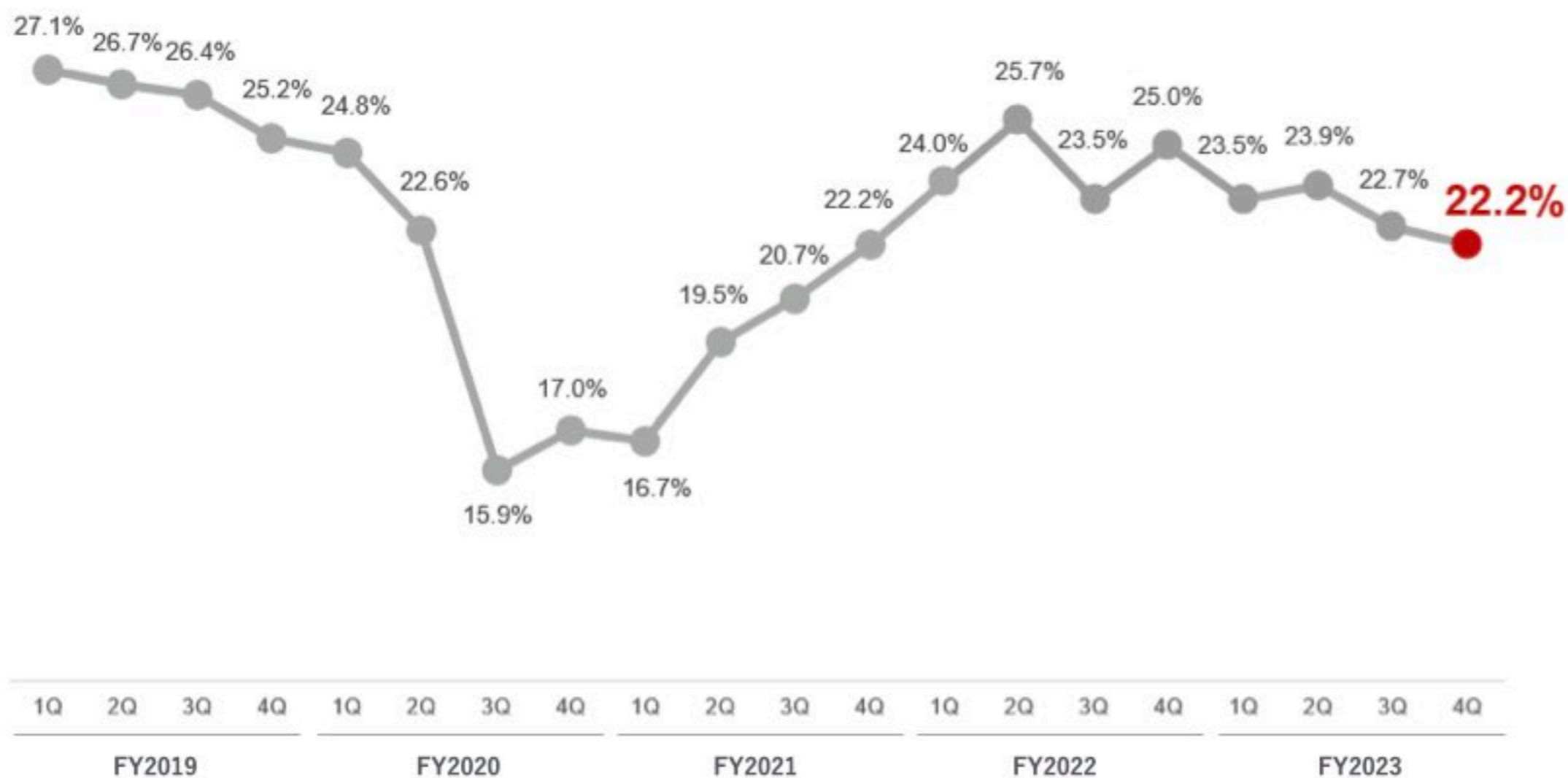
※1 応募人数：Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上応募を行っている求職者の数（ユニーク）

※2 応募率：応募人数÷四半期アクティブユーザー数

※3 四半期アクティブユーザー数：Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上ログインを行っている求職者の数（ユニーク）

書類選考通過件数を伸ばすことに成功した一方で
書類選考通過率は低下

書類選考通過率



※ 書類選考通過率：書類通過件数÷応募件数

応募人数は過去最高を更新するも
書類選考通過以降の確率低下により、やや伸び悩み

入社人数（四半期比較）

前年同期比 $\Delta 11.7\%$

(単位：人)



成功報酬の平均単価は約83万円から約100万円となる見込み

旧成功報酬 勤務地ごとに一律固定

東京都・フルリモート **90万円**

埼玉県・千葉県・神奈川県
愛知県・大阪府・福岡県 **70万円**

北海道・兵庫県・京都府・海外 **50万円**

その他 **30万円**

新成功報酬 職種ごとに一律固定

・エンジニア・技術職（システム/ネットワーク）
・経営・CXO職 **120万円**

・営業職
・企画・マーケティング職
・経理・管理・バックオフィス職
・専門職（金融/不動産/コンサルタント/士業）
・クリエイティブ職（Web/ゲーム/マルチメディア）
・エンジニア・技術職（電気/電子/機械/半導体） **90万円**

・アシスタント・事務職・オフィスワーク
・サービス職（人材/店舗/医療）
・建築設計・土木・プラント職 **60万円**

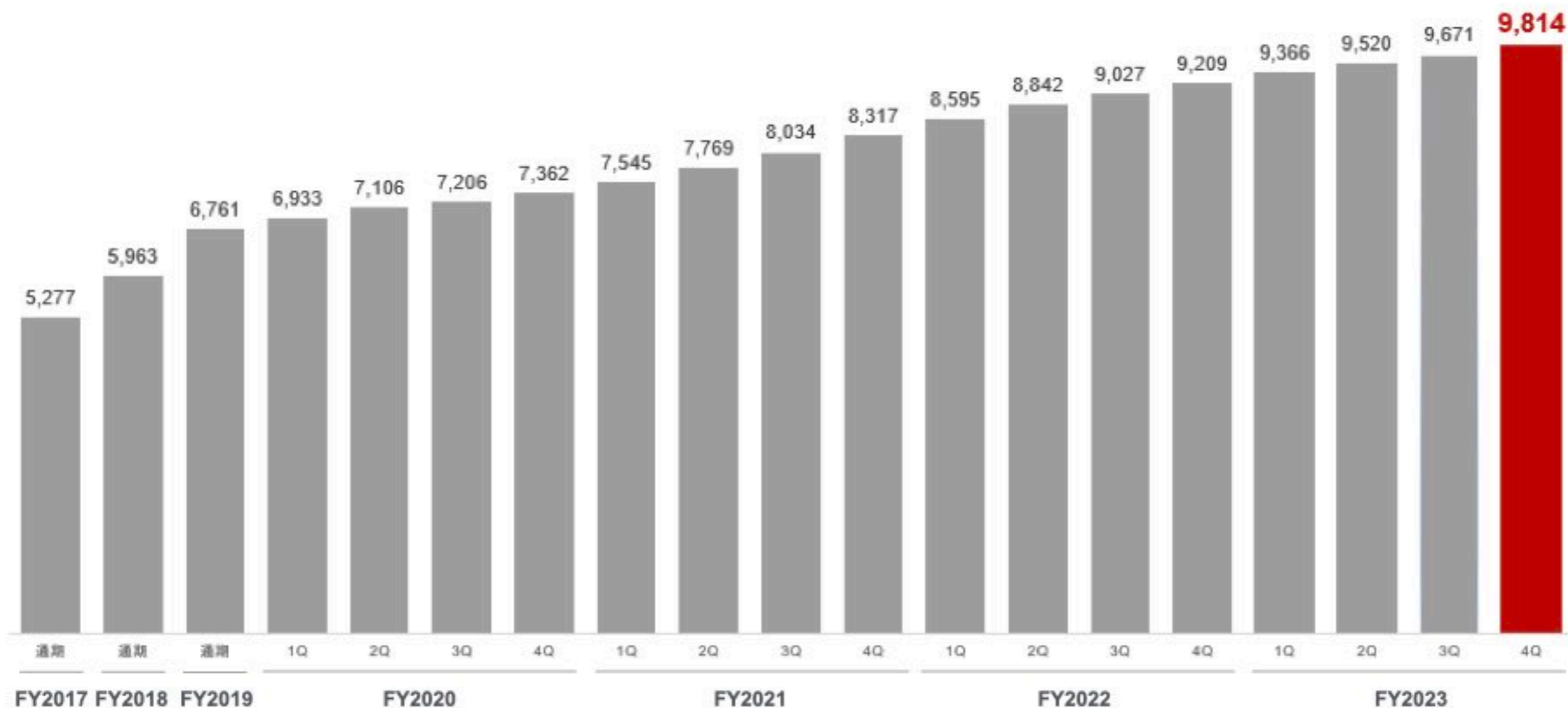
※1 2022年11月1日以降に応募した求職者が新料金体系の対象

※2 転職後の年収が300万円以下の場合、成功報酬単価のディスカウントを適用
（各職種ごとの単価から30万円のディスカウント）

登録企業数の着実な積み上げに成功

(単位：社)

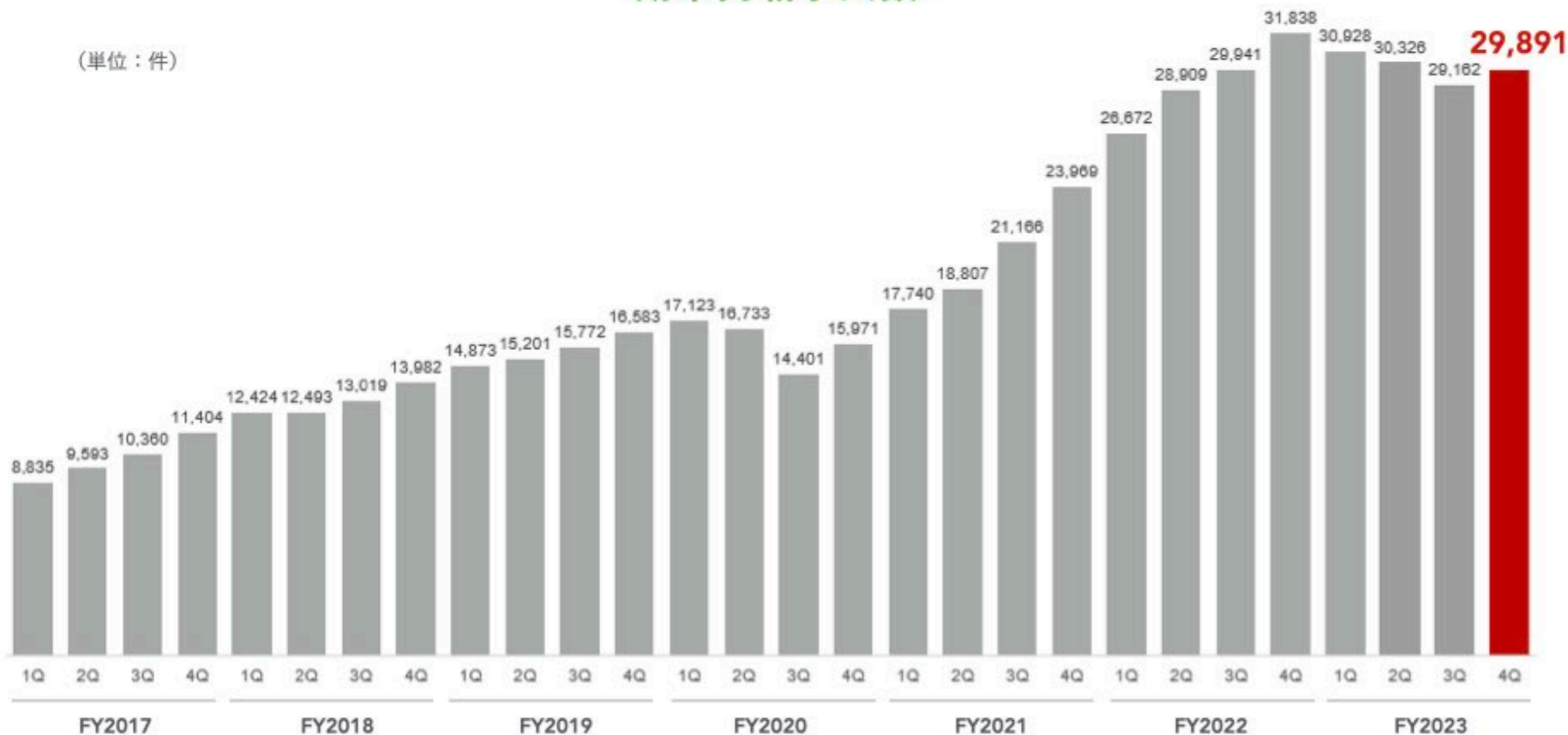
累計登録企業数



求人情報の精査が一巡し、期末掲載求人数は底打ち

期末掲載求人数

(単位：件)



Greenの成長性

人材紹介市場規模はコロナ前水準まで回復し、再び成長局面へ
Greenの売上高は2Qで底を打ち、再び市場シェア拡大へ

	人材紹介市場規模	Green換算市場規模 ^{※1}	Greenの占有率 ^{※2}
全業界	2,960億円 ^{※3} (2,520億円) ^{※4}	1,770億円 (1,510億円)	2.3% (1.9%)
IT業界	880億円 ^{※5} (750億円)	520億円 (450億円)	7.7% (6.4%)

※1 Greenは人材紹介のディスカウントモデル（約60%）

※2 Greenの成功報酬売上40億円（FY2022実績）として算定

※3 出典：株式会社矢野経済研究所「2022年版 人材ビジネスの現状と展望」

※4 下段括弧書きは前年実績

※5 全人材紹介市場のうち約30%がIT関連と当社推定

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

組織力とは

従業員の心理状態や特性、相性、組織カルチャー等の要素から構成される
組織のビジョンや戦略を実現する力



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

2億1,400万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

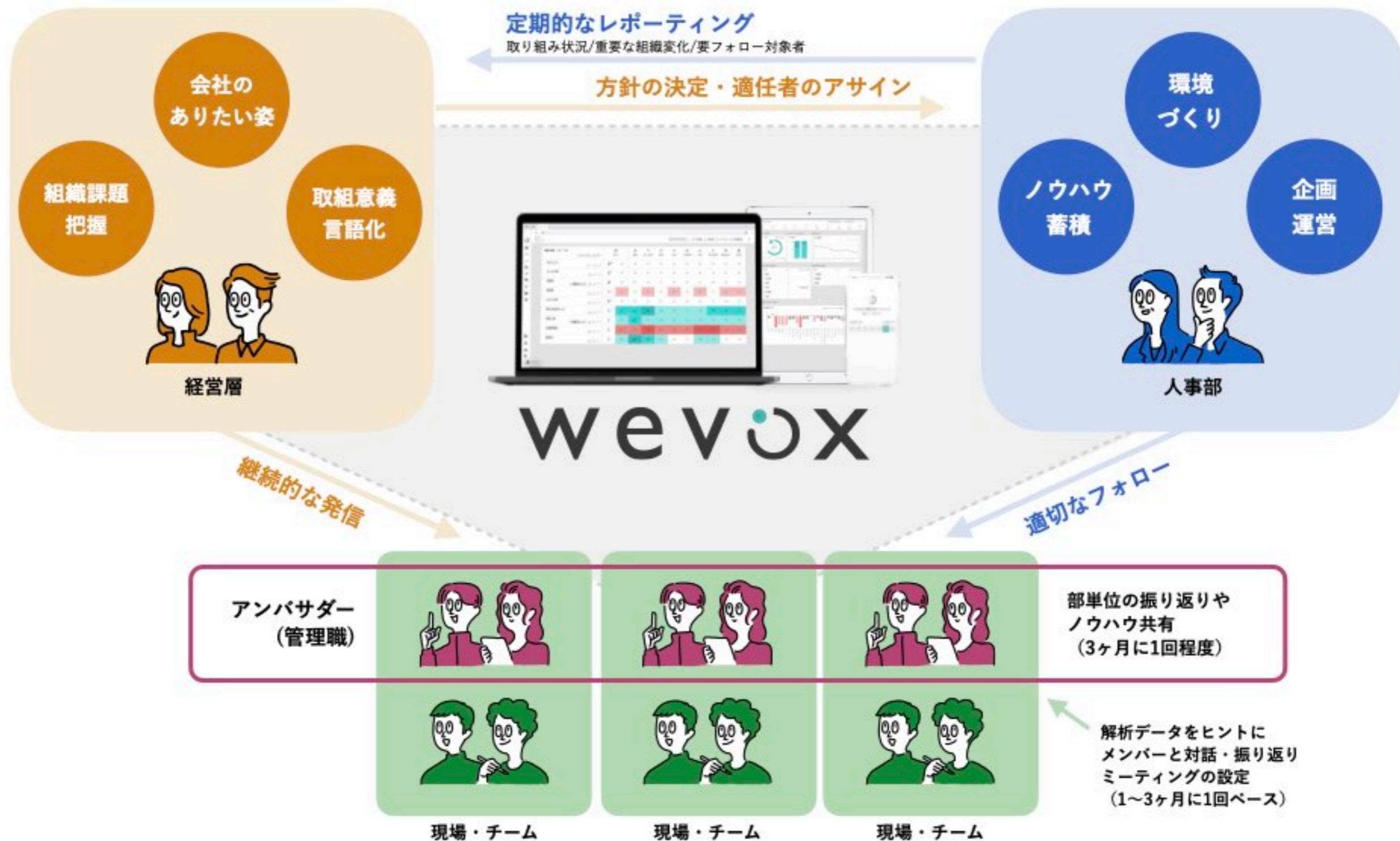
エンゲージメント研究の第一人者
慶應義塾大学 島津明人教授が
アドバイザーとして参画



一橋大学大学院 野間幹晴教授が
顧問として参画

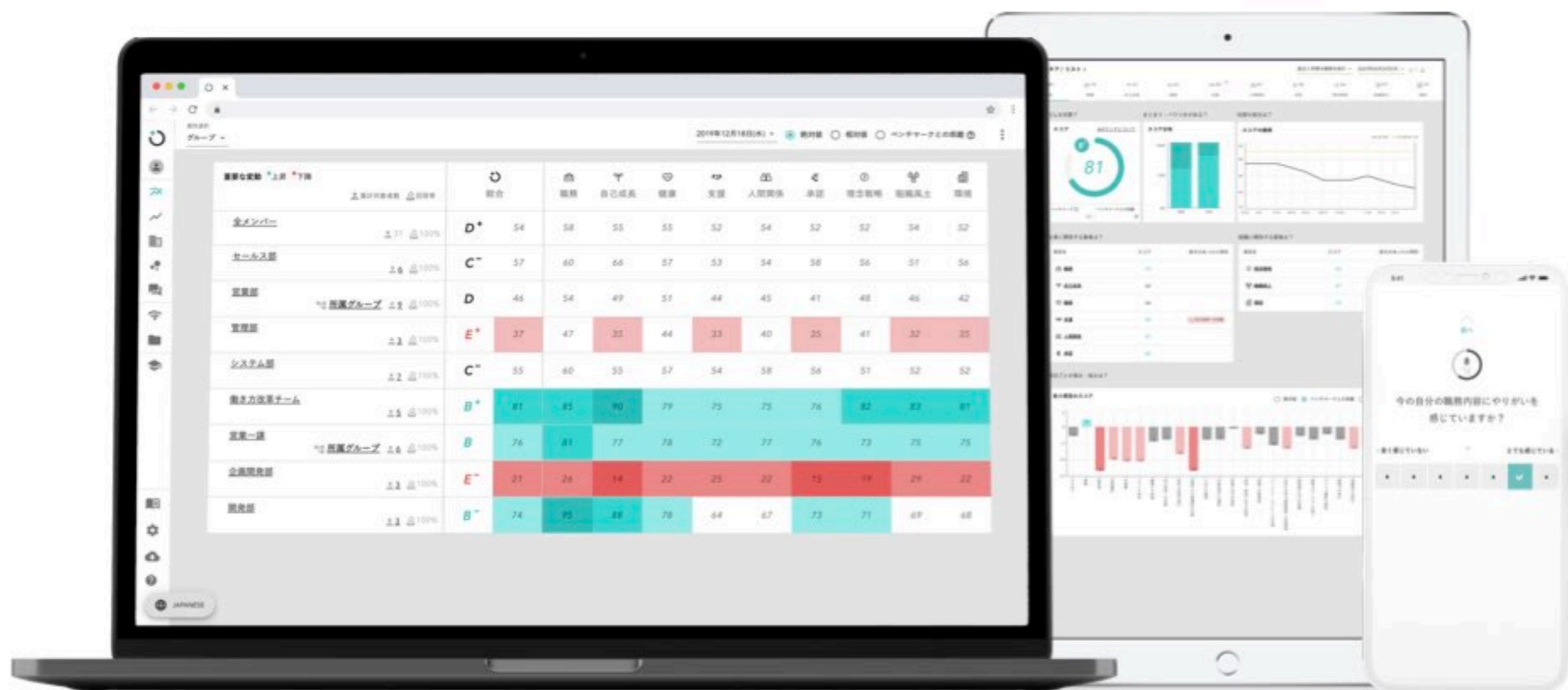


Wevoxが提唱する組織力向上モデル



パルスサーベイでエンゲージメントスコアを可視化

リアルタイムでの結果の集計・分析が実現
過去の推移と比較する事で、組織の状態をより詳細に把握することが可能



AIによる組織課題の分析及び要約

AIサポート機能を活用することで、定期的な分析やレポートが容易に

スコアから読み取れることは？



1.自己成長における達成感の向上

自己成長に関するスコアは前回結果と比較して、達成感が7ポイントも向上しています。これはあなげていることを示しています。この成果を更に伸ばすためには、目標を定め、達成感を得られるようす。目標は力量に合わせて設定し、達成感を得られるようにサポートしてもらうことが必要です。

2.裁量に関する課題への取り組み

裁量に関するスコアは前回結果と比較して、大きく下がっています。このことから、適切な裁量を持のような課題に取り組むためには、裁量を持てるような環境づくりや、するガイドラインの整備や、上司とのコミュニケーションの改善も必要

3.上司との関係構築の重要性

上司との関係に関するスコアは前回結果と比較して、良好な関係が築けん。上司との関係が良好であることは、仕事の生産性を高める上で非常ドバックを積極的に求めることが、関係構築につながると考えられます



各部門でのスコア分析 (第一階層)

部門別にエンゲージメントスコアを分析すると、部門により傾向が大きく異なるようです。エンゲージメントを改善していくためには、部門別に最適な改善策を実施していく必要性がございます。

部門名	エンゲージメント	裁量	自己成長	健康	業務	人間関係	満足	働きやすさ	組織風土	業績
人事部	B (70)	73	87	85	80	84	81	78	87	78
営業部	B (72)	74	72	83	75	80	72	74	70	87
開発部	C (57)	66	68	62	71	71	66	74	67	61
企画部	C (58)	68	61	67	71	73	67	71	64	68
総務部	C (58)	65	68	61	70	71	65	72	67	62
システム部	C (53)	60	62	62	70	73	64	69	58	60
マーケティング部	C (58)	63	63	67	64	70	64	68	60	61
経理部	C (57)	66	63	63	62	64	68	71	62	62
生産管理部	C (55)	64	64	64	69	77	62	61	61	68

業務改善によるスコア一覧

メンバーサポート解析機能により

個人のパフォーマンス向上を促し、離職の未然防止をサポート

蓄積されたユーザー回答データを元に、未来予測に特化した機械学習モデルを用いることで優先的にサポートすべきメンバーを抽出

メンバーサポート

絞り込み検索

配信日: 2023年8月5日(木)

名前、メールアドレスで検索
名前、メールアドレス

グループ: 全メンバー

職種

役職

雇用区分

入社年

トレンド

サポート優先度: 以上

注目メンバー

算出不可能なメンバーのみ

クリア 検索

回答期間終了後に、メンバー・数値が更新されます

検索結果 1 - 20 / 100人

検索結果を出力 参考資料

☹️ : サポート優先度が10以上のメンバー

注目	メンバー	グループ	サポート優先度	変化	トレンド	詳細
<input type="checkbox"/>	鈴木えいせい dummy@example.com	営業部 / 営業1課 中速	☹️ 21.9	+2.8	努力見合わない 支援不足 評価不透明	詳細
<input type="checkbox"/>	鈴木せいきょう dummy@example.com	開発・デザイン	☹️ 15.0	0.0		詳細
<input type="checkbox"/>	田中しん dummy@example.com	総務部 中速	☹️ 14.3	-2.0	努力見合わない 働きすぎ対策	詳細
<input type="checkbox"/>	佐藤ぎょうかい dummy@example.com	企画/システム部	☹️ 12.2	+3.0	褒められ不足	詳細
<input type="checkbox"/>	中村昌平 dummy@example.com	営業部 / 営業2課 中速	☹️ 10.5	+1.0	研修欠乏	詳細
<input type="checkbox"/>	壁はなこ dummy@example.com	営業部 / 営業1課	9.8	-2.0	ビジョンとずれあり	詳細

個人の「特性」「価値観」「相性」解析により 効果的なチーム編成をサポート

自己理解や相互理解の促進により、コミュニケーションも円滑化

Courtney Henry エネルギッシュなコミュニケーター

エネルギー・価値観

エネルギッシュなコミュニケーター

キーワード

- 議論好き
- クリエイティブ
- 動きっぱい
- 常に良い方法を模索
- 人当たりがいい
- 自由な発想
- 思考力と記憶力
- 課題と仕組みに専念
- 意欲と熱量が高い
- 自分勝手

サマリー

ENFPタイプの人には、好奇心旺盛で、愛想よく理想を抱けて人を巻き込む
情熱に満ちたコミュニケータータイプです。

仕事そのものよりも人との関係を重視し、肯定的な職場を求める傾向があ
ります。

感情的に熱意を持って人を助ましたり、積極的、可能性、普遍性を熱意を
持って明確にすることで、人を説得したりします。

元気な子どものように、見聞きすること全てを不思議に思い、理解できた
ときには驚きや喜びを強く感じられる特徴がある一方で、成熟した大人の
ように、物事をシリアスに受け取り熟考する面も持ち合わせます。

外向	60%	内向	40%
直感	50%	感覚	50%
感情	50%	思考	50%
楽観	50%	現実	50%

Courtney Henry 情に厚いリーダー

エネルギー・価値観

同じタイプだからすぐ仲良くなれる

【同一関係】
エネルギッシュなコミュニケーター
情熱に満ちた、愛想よく理想を抱けて人を巻き込むタイプ

関心事は同じでも捉え方が全然違う

【事同一関係】
熱意あるチームプレーヤー
情熱に満ちたリーダーとして人を巻き込んでいようと、情
感に厚いタイプ

これが本当の最高の相性

【反対関係】
効率化上手の力役家
目標が明確で、しっかりと仕事をこなす

懸かれ反発し和解しては懸かれ合う

【事反対関係】
思いやりで溢れた守護者
情熱に満ちた理想を抱く一方で、人にやさしい
やりかたを求めているタイプ

精神的に支えて元気してくれる

【対立関係】
ストイックな現実主義者
情熱に満ちた理想を抱く一方で、理
智的な現実主義者

双子みたいに似ているけど少し違う

【類似関係】
最新の理想主義者
他人の理想が強く、高い理想を掲げたい
理想主義者タイプ

自分の理想形に見える相手

【自分対関係】
問題解決のプロフェッショナル
情熱に満ちた理想を抱く一方で、理
智的な現実主義者

情熱に水を差し合う二人

【対立関係】
現実力に満ちた共感者
情熱に満ちた理想を抱く一方で、理
智的な現実主義者

距離を近づけられれば学ぶことが多い

【類似関係】
ピンチに強い実践家
情熱に満ちた理想を抱く一方で、理
智的な現実主義者

顧客に提供する付加価値向上へ

上位プランの提供を開始
顧客のニーズに合わせたオプションメニューも提供

	Basic 組織～チーム単位で エンゲージメントを継続分析	Standard 組織～チーム～個人単位で 質の高いエンゲージメント向上活動を継続実施
月額料金/人	300円/月	600円/月
従業員データの管理	○	○
API利用		○
エンゲージメント	○	○
組織カルチャー		○
個人特性		○
カスタム	○	○
組織分析	○	○
メンバーサポート		○
チーム改善のAIサポート		○



オプション

セキュリティオプション

より高度な
セキュリティ環境を提供

活用支援オプション

Wevoxの導入効果を最大化し、組織力を向上させるための各種トレーニング（研修）やプロジェクト推進サポートなど

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
3,040^{*}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

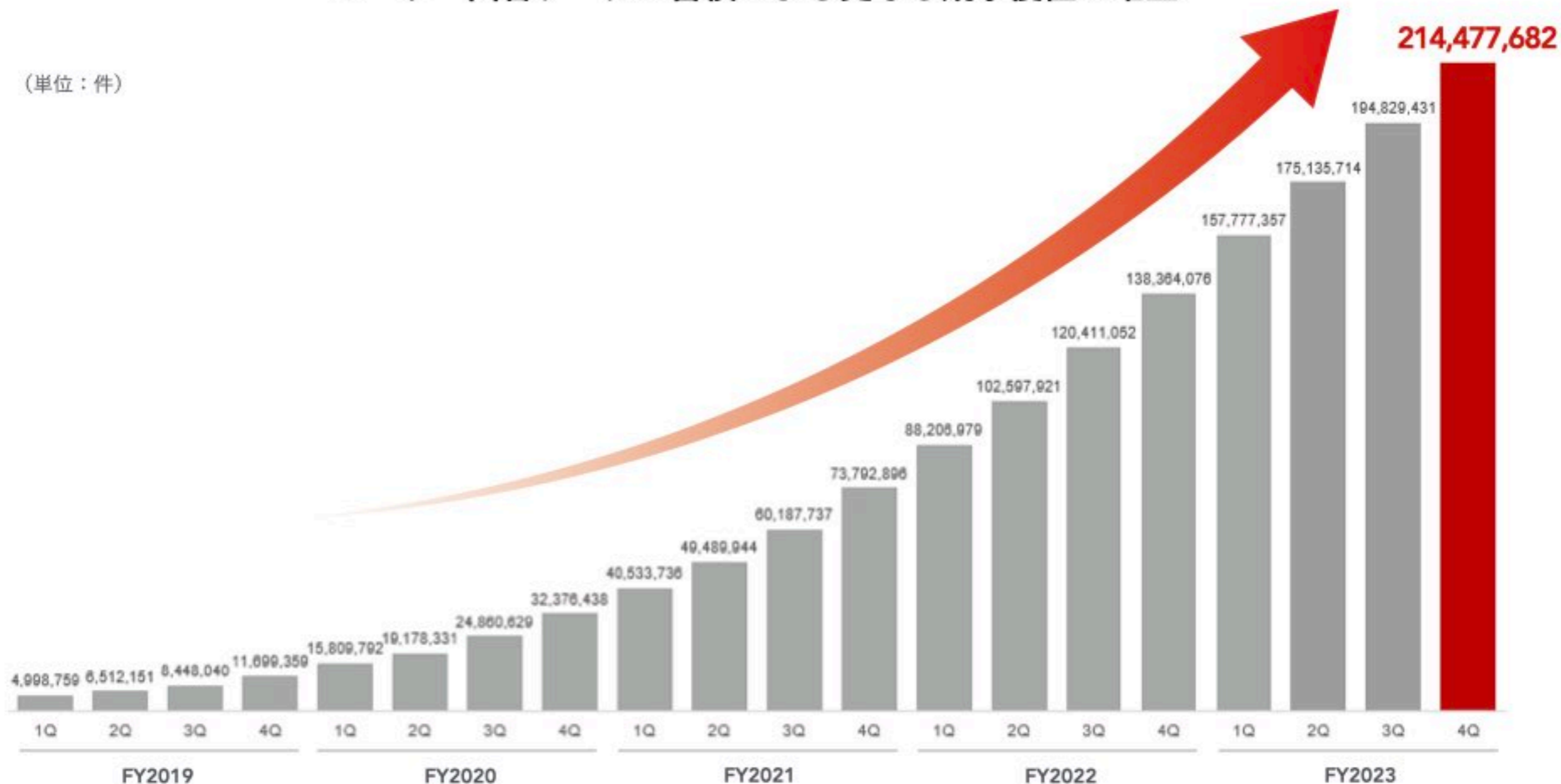


※ Wevoxランディングページより抜粋（2023年11月13日現在）

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)

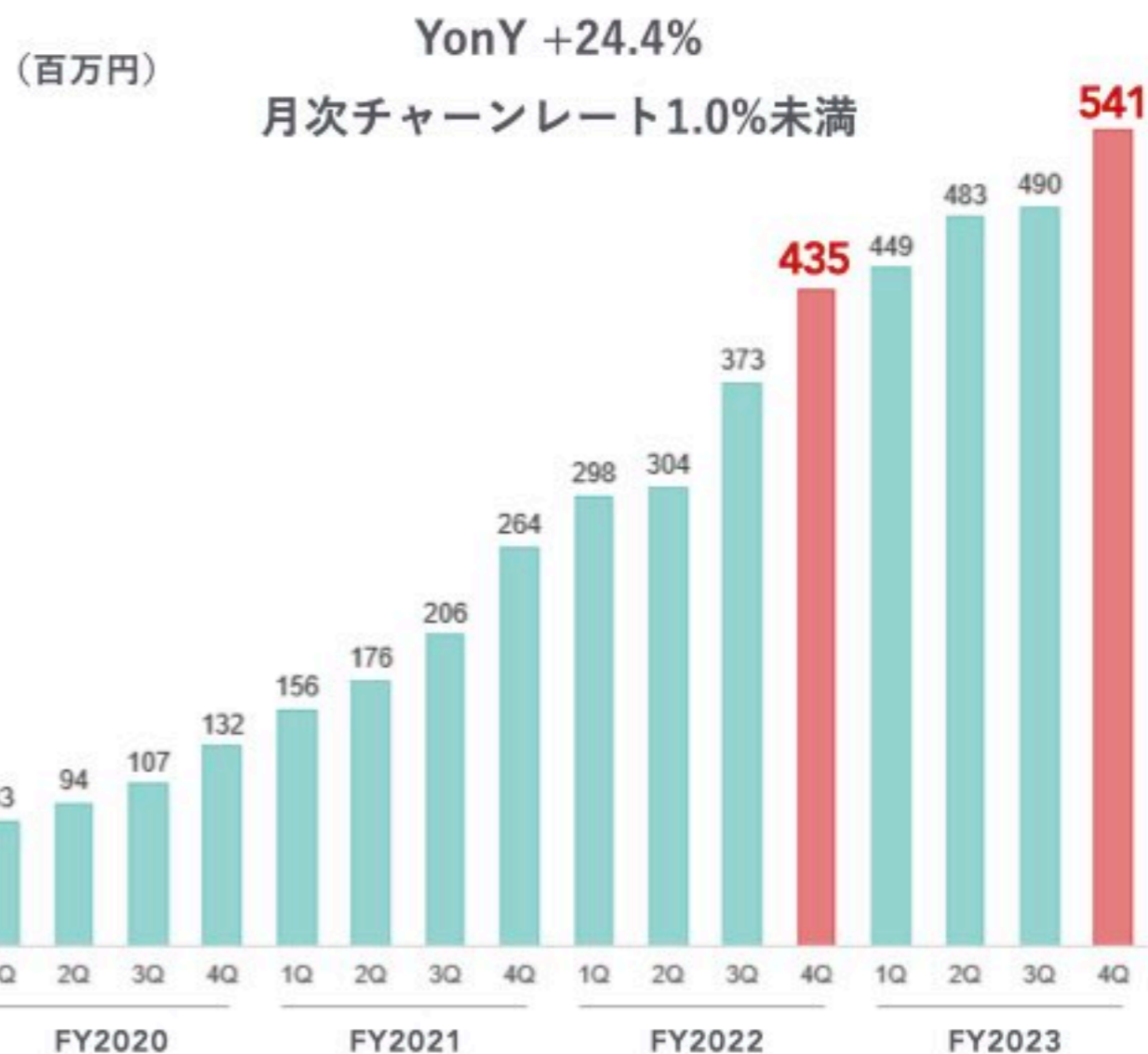


高い成長性を備えた サブスクリプションモデルを実現

導入社数の推移



売上高の推移



Wevoxの成長性

対象者

全ての就業者
6,725 万人^{※1}

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1人
300円～**600**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～**4,800**
億円超^{※2}

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×Basicプラン単価300円×12ヶ月=2,421億円
全就業者人数6,725万人×Standardプラン単価600円×12ヶ月=4,842億円
として試算



“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

実力と集客力はB2リーグトップクラスへ成長

B2リーグ成績

2022-23 B2リーグレギュラーシーズン

レギュラーシーズン 最終順位	試合数	勝率	勝利	敗戦
	60 戦	.783	47 勝	13 敗
1位 / 14位	平均得点	平均失点	ホーム勝率	アウェイ勝率
	86.4	79.2	.800	.766

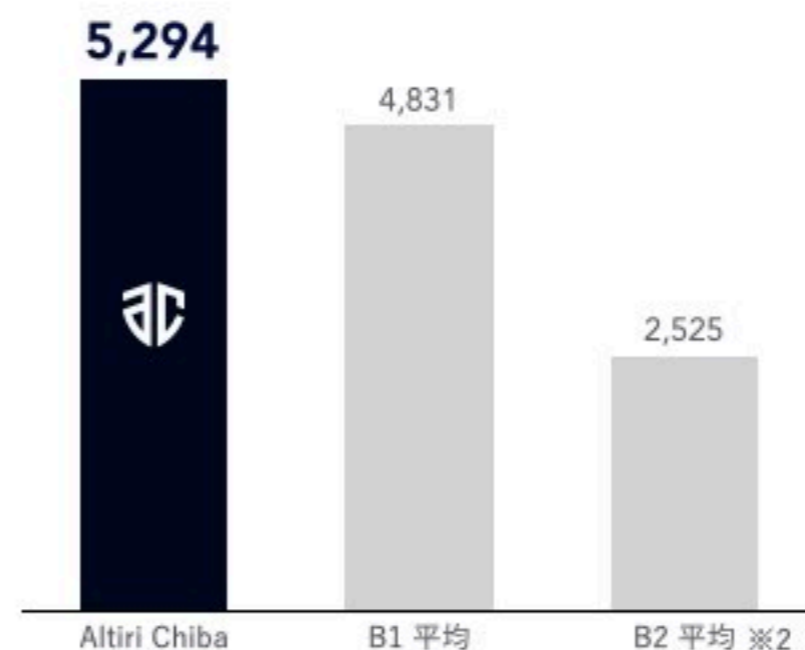
東地区順位

順位	チーム名	試合数	勝率	勝利	敗戦	ゲーム差	得点	失点	得失点差
1	Altiri Chiba	60	0.78	47	13	-	5,182	4,752	430
2	越谷アルファーズ	60	0.75	45	15	2	4,857	4,388	469
3	西宮ストークス	60	0.48	29	31	18	4,830	4,712	118
4	福島ファイヤーボンズ	60	0.47	28	32	19	4,694	4,577	117
5	青森ワッツ	60	0.47	28	32	19	4,583	4,693	-110
6	山形ワイヴァンズ	60	0.43	26	34	21	4,621	4,754	-133
7	アースフレンズ東京Z	60	0.23	14	46	33	4,260	5,110	-850

2023-24 SEASON 各ホーム開幕節 観客動員数 ※1

ホーム開幕節の観客動員数は、B1リーグ平均を上回る水準、B1～B2リーグを合わせたランキングでも6位と、Bリーグトップクラスの集客数を誇る

ホーム開幕節平均観客動員数 リーグ毎平均 (単位:人)



ホーム開幕節平均観客動員数ランキング

リーグ	クラブ	合計
B1	A東京	10,133
B1	佐賀	6,270
B1	宇都宮	5,640
B1	名古屋D	5,486
B1	群馬	5,438
B2	A千葉	5,294
B1	茨城	5,003
B1	横浜BC	4,980
B1	信州	4,857
B1	大阪	4,658
B1	北海道	4,617
B1	川崎	4,614
B1	富山	4,593
B1	広島	4,587
B1	千葉	4,553
B1	三河	4,458
B1	島根	4,358
B1	京都	4,319
B1	仙台	4,311
B2	越谷	4,068

※1 2023年11月8日時点でBリーグから公表されているデータを集計

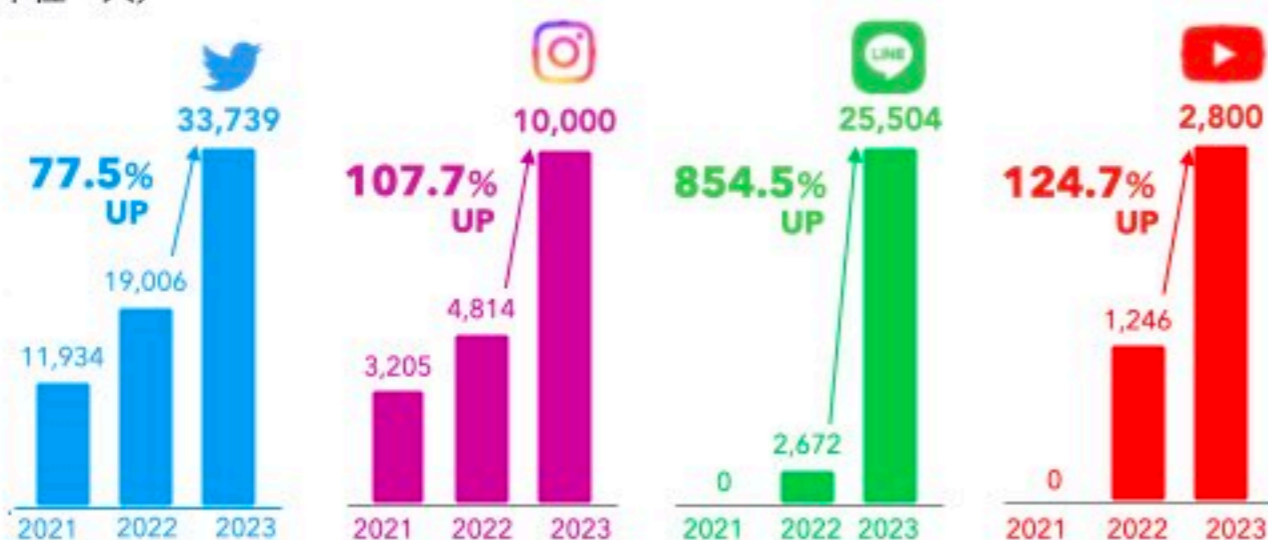
※2 アルティリー千葉を除いたB2リーグの平均

ファンの輪が着実に拡大

SNSのフォロワー・登録者数が拡大

(データは10月末時点)

(単位：人)

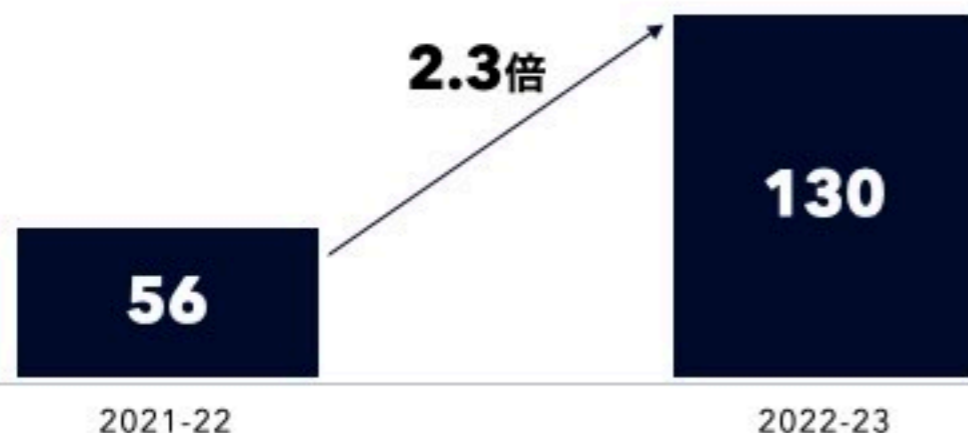


千葉市内に浸透



パートナー企業は昨シーズン対比2倍超

(単位：社)



スポーツを通じた社会課題の解決

スポーツを通じた青少年育成や、地域社会への貢献を目指し
子ども向けバスケットボール教室、清掃活動等の地域貢献活動に積極的に参加



: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 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	104名（2023年9月末）
資本金	1,268百万円（2023年9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

©2023 Atrae, Inc.