

Wantedly, Inc.

2021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)

2021年10月15日

目次

1. ハイライト
2. 2021年8月期 実績
3. 2022年8月期 会社計画
4. 今後の展望
5. 参考情報

ハイライト

連結業績

- 営業収益は3,575百万円となり、YoY+16%、計画進捗率101%
- 営業利益は414百万円となり、YoY-7%、計画進捗率166%
- 企業数の増加が牽引、ARPUも過去最高水準

エンゲージメント

- 2021年9月1日に正式版提供に合わせ従量課金を開始
- 利用拡大を優先し契約プラン毎に無料枠を設定した価格体系
- 広告は認知向上、顧客獲得への貢献が確認できておりFY22も継続の方針

計画

- 営業収益は4,100百万円とし、YoY+15%
- 営業利益は600百万円とし、増収増益を計画
- 営業収益におけるエンゲージメントの貢献は不確実性があるため未反映

2021年8月期 実績

営業収益はYoY+16%

- COVID-19の減速からは完全に脱却し再成長へ

営業収益、各段階利益ともに計画を上回る着地

(2021年7月15日開示対比)

(百万円)	FY20 (前期)	FY21 (当期)	YoY	FY21 (計画)	進捗率
営業収益	3,095	3,575	16%	3,530	101%
営業利益	444	414	-7%	250	166%
(利益率)	14%	12%	-	7%	-
経常利益	437	405	-7%	235	173%
(利益率)	14%	11%	-	7%	-
純利益	233	237	1%	100	237%
(利益率)	8%	7%	-	3%	-

※ 百万円未満は四捨五入 ※ 計画は2021年7月15日開示

営業収益は増収を継続

- 企業数の増加が牽引、ARPUも過去最高水準

営業利益は計画通り減益

- 計画通りエンゲージメント広告を投資したことによるもの

(百万円)	FY20 Q4 (前年同期)	FY21 Q3 (前四半期)	FY21 Q4 (当四半期)	YoY	QoQ
営業収益	737	940	1,000	36%	6%
営業利益	137	103	-107	-	-
(利益率)	19%	11%	-11%	-	-
経常利益	140	106	-116	-	-
(利益率)	19%	11%	-12%	-	-
純利益	82	66	-85	-	-
(利益率)	11%	7%	-9%	-	-

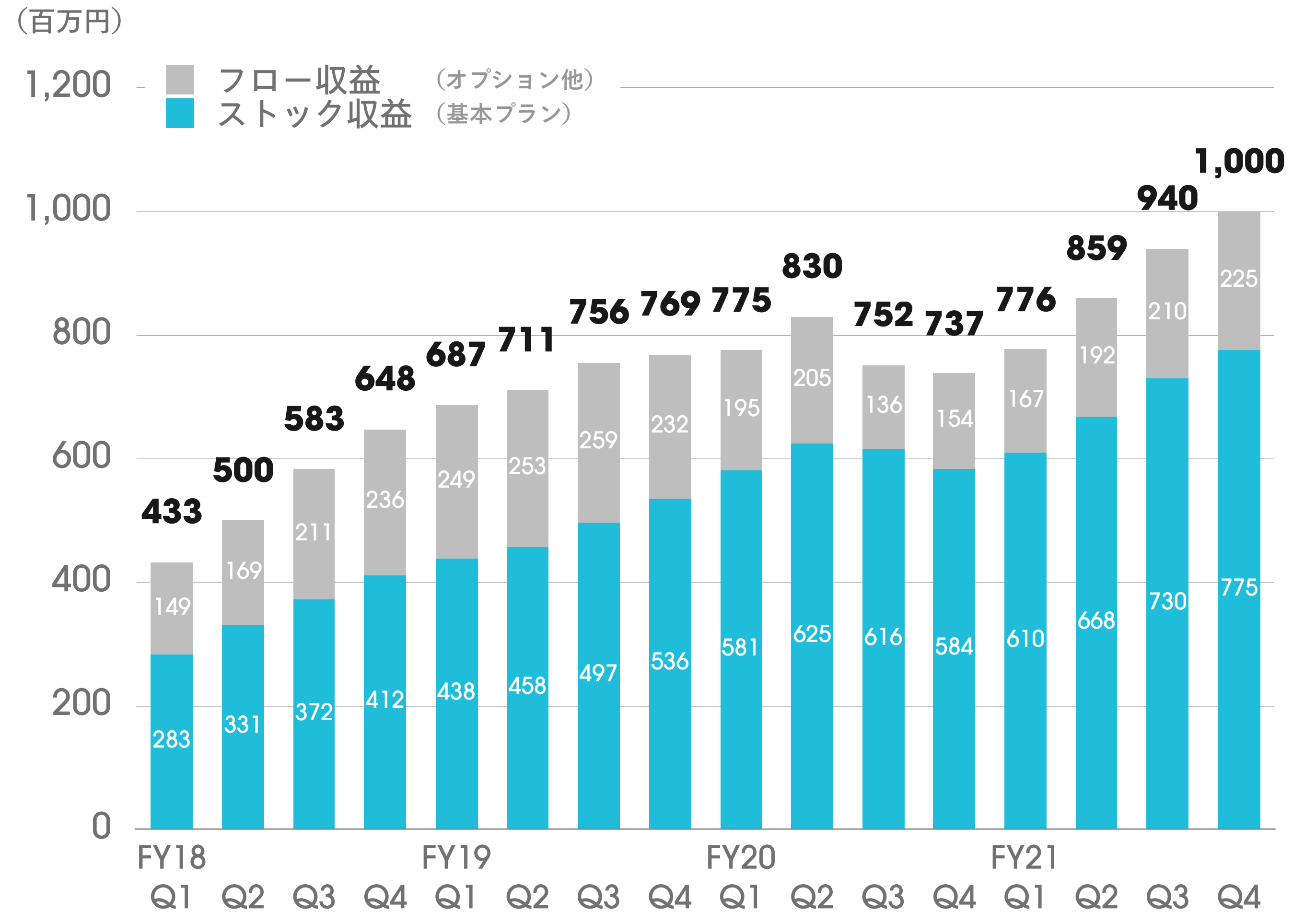
※ 百万円未満は四捨五入

フロー収益はQoQプラスを継続

- ・スカウトの増加が牽引

ストック収益もQoQプラスを継続

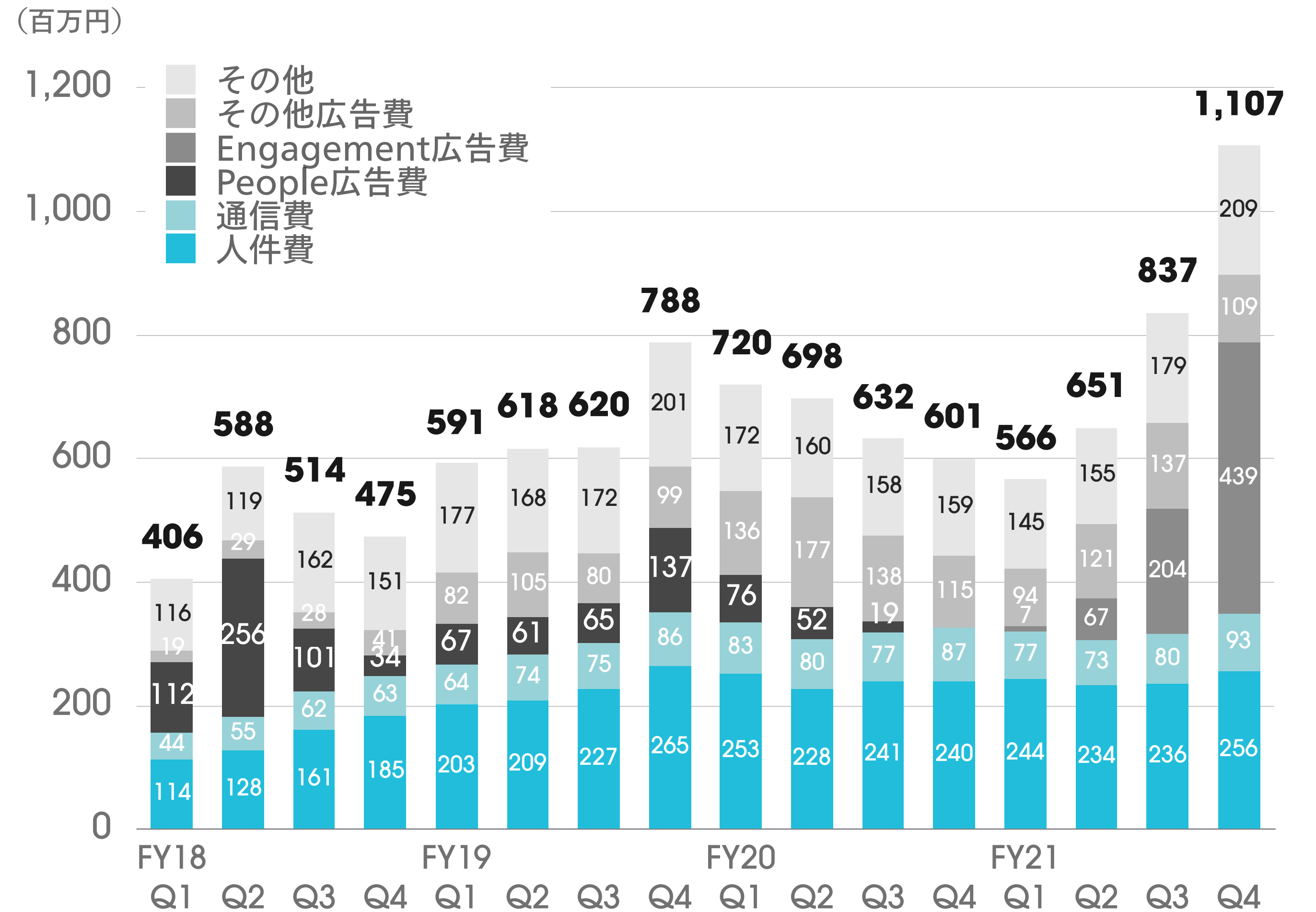
- ・企業数の増加が牽引、ARPUも過去最高水準



※ 百万円未満は四捨五入

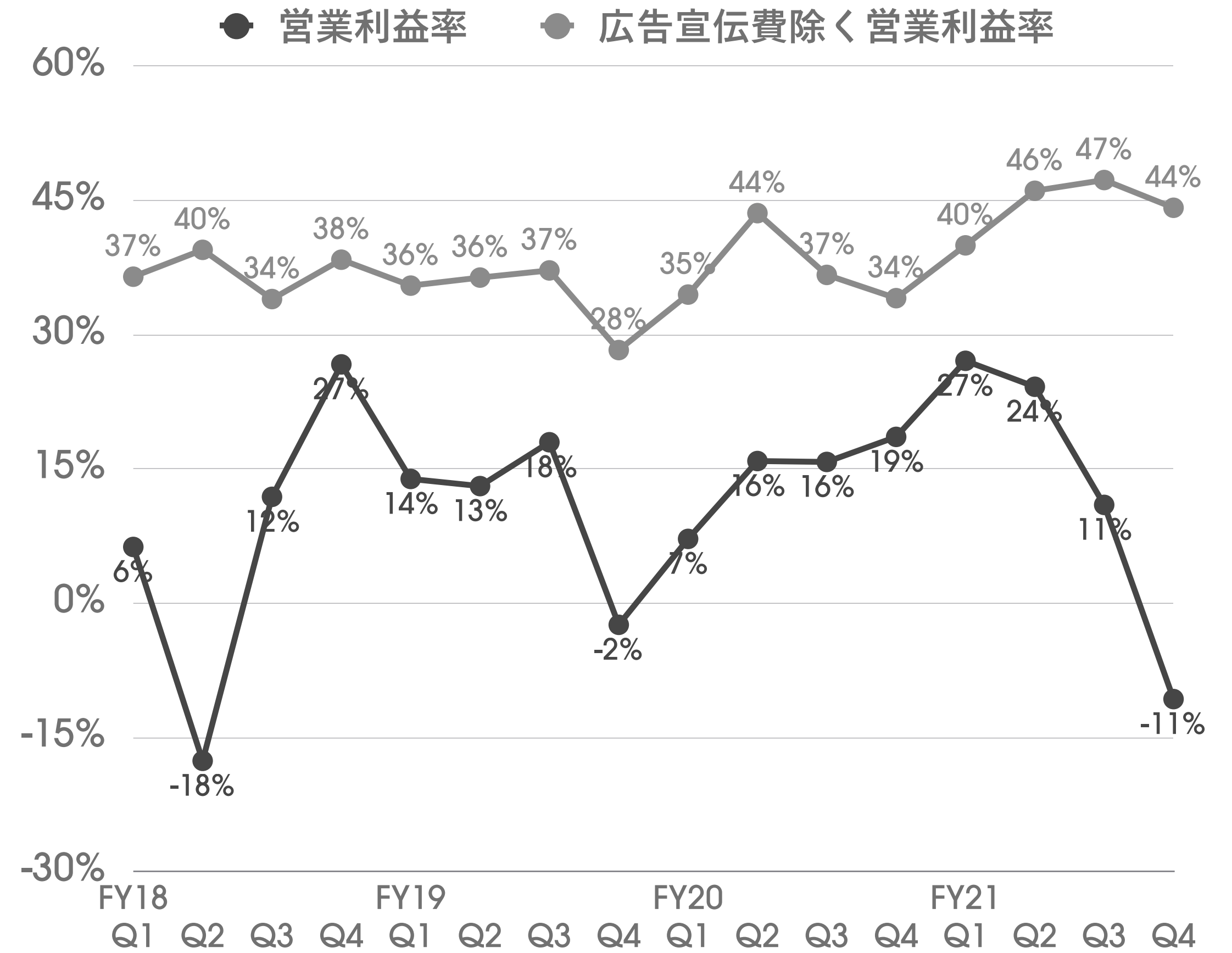
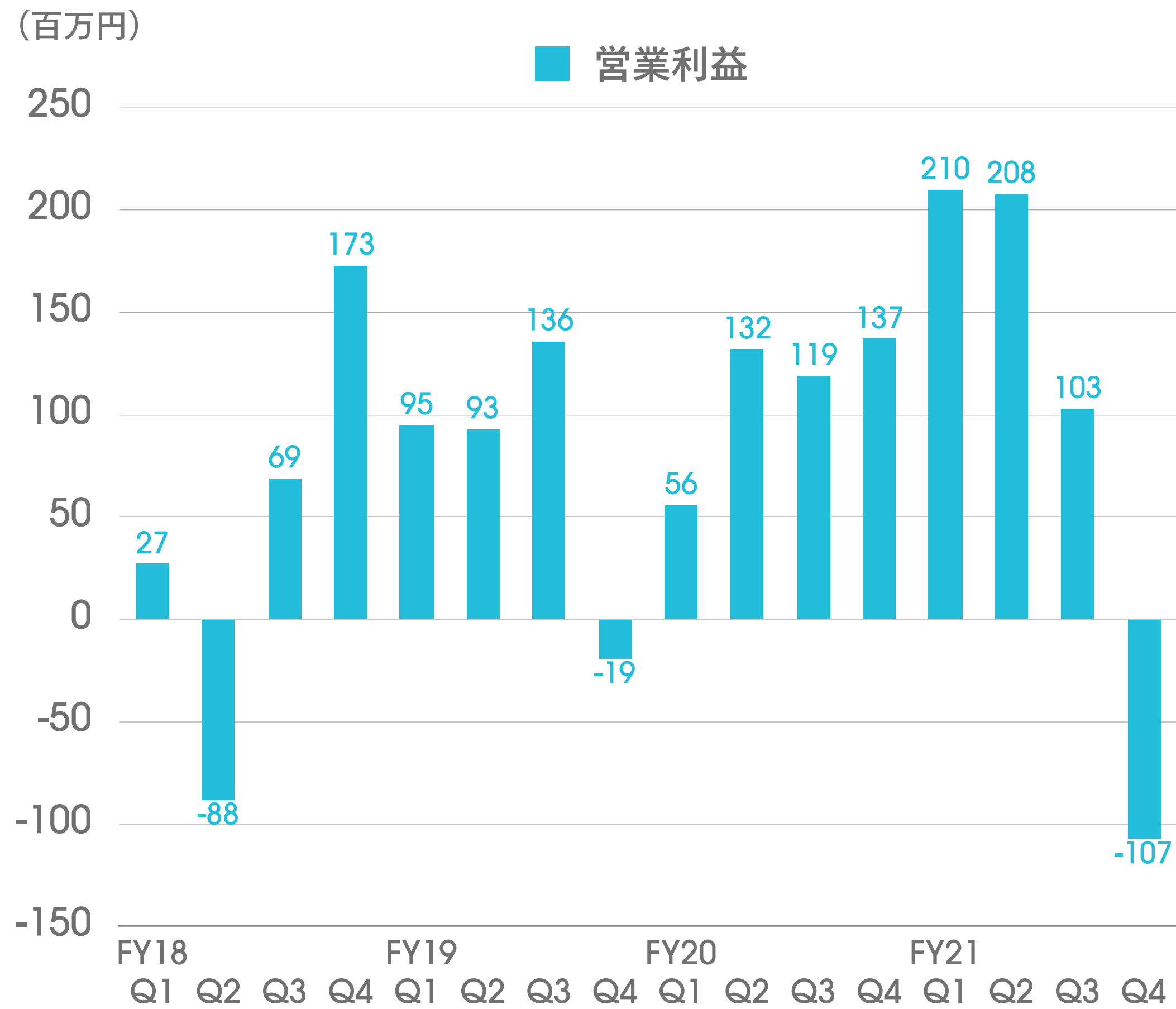
販売管理費は過去最高に

- Q4もエンゲージメント広告への投資を継続したことによるもの
- エンゲージメントを除くと668百万円となり過去水準と遜色なし



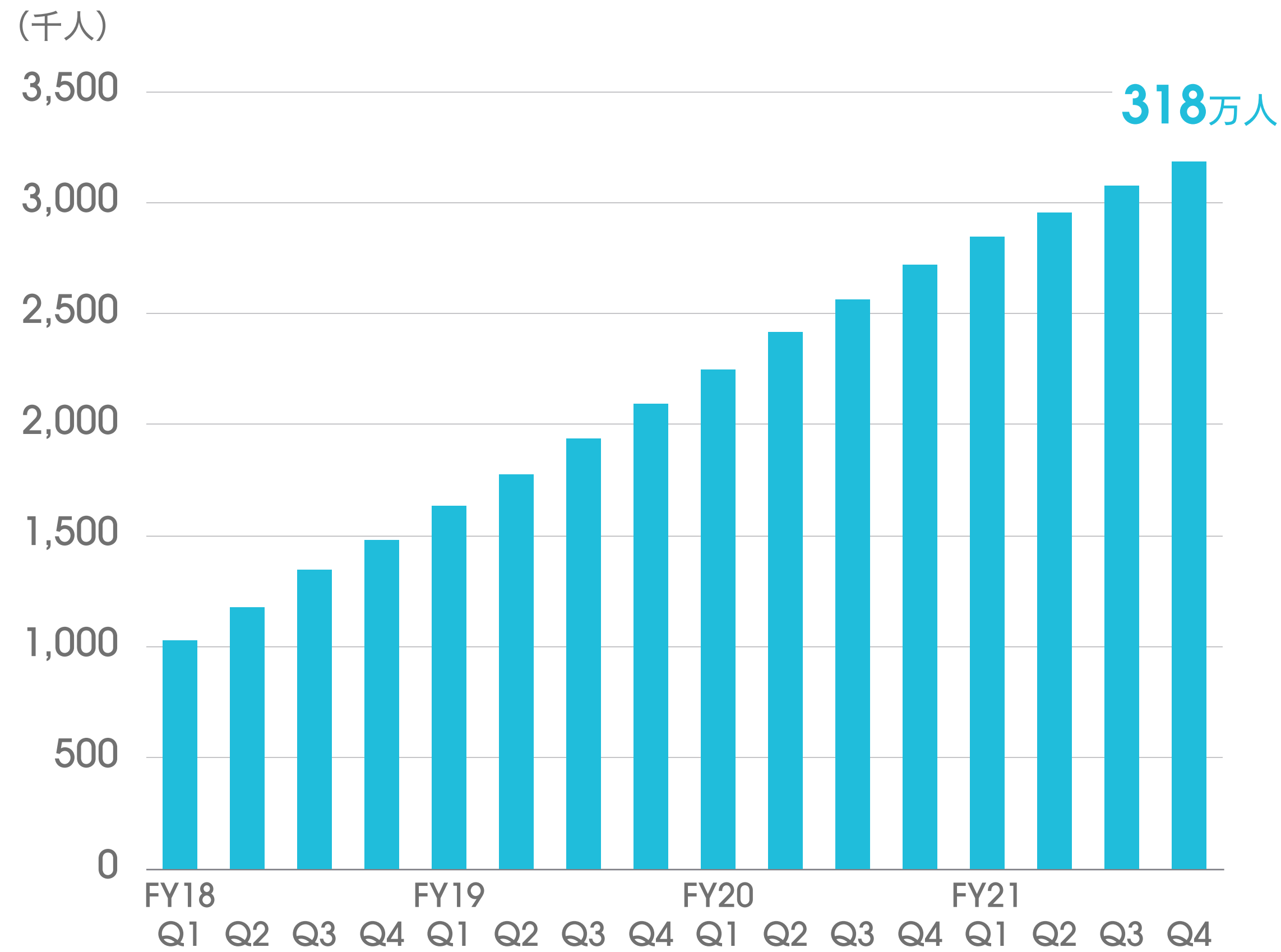
※ 百万円未満は四捨五入 ※ FY19 Q1から販売促進費を広告費に算入

2021年8月期 実績 | 営業利益・営業利益率の四半期推移

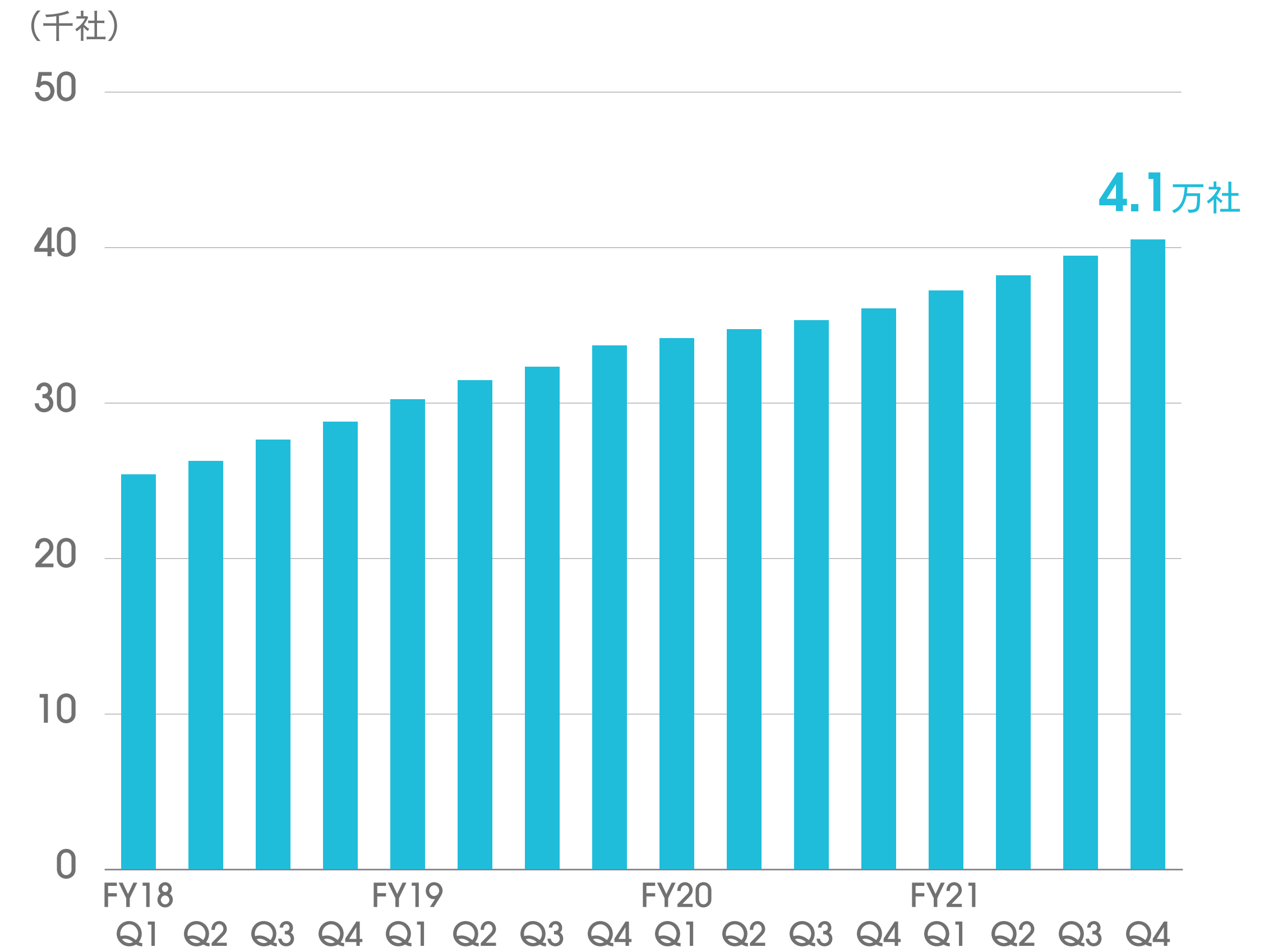


※ 百万円未満は四捨五入 ※ FY19 Q1から販売促進費を広告費に算入

登録ユーザー数



登録企業数



※ 単位未満は四捨五入 ※ 「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)	FY20	FY21
流動資産	1,647	2,012
現金及び預金	1,345	1,531
売掛金	165	228
その他	137	253
固定資産	305	301
有形固定資産	101	102
その他	204	199
総資産	1,952	2,313
負債	898	1,019
純資産	1,053	1,295
株主資本	1,053	1,302

※FY20、FY21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)	FY20	FY21
営業CF	252	195
税金等調整前損益	421	405
減価償却費	24	21
その他	-193	-231
投資CF	-2	-20
有形固定資産の取得	-5	-21
その他	3	1
財務CF	25	12
期末現預金残高	1,345	1,531
フリーCF	250	175

2022年8月期 会社計画

営業収益はYoY+15%

- 新規獲得の改善による企業数の増加が主な成長ドライバー
- 営業収益におけるエンゲージメントの貢献は不確実性があるため未反映

営業利益は増益を基本方針とする

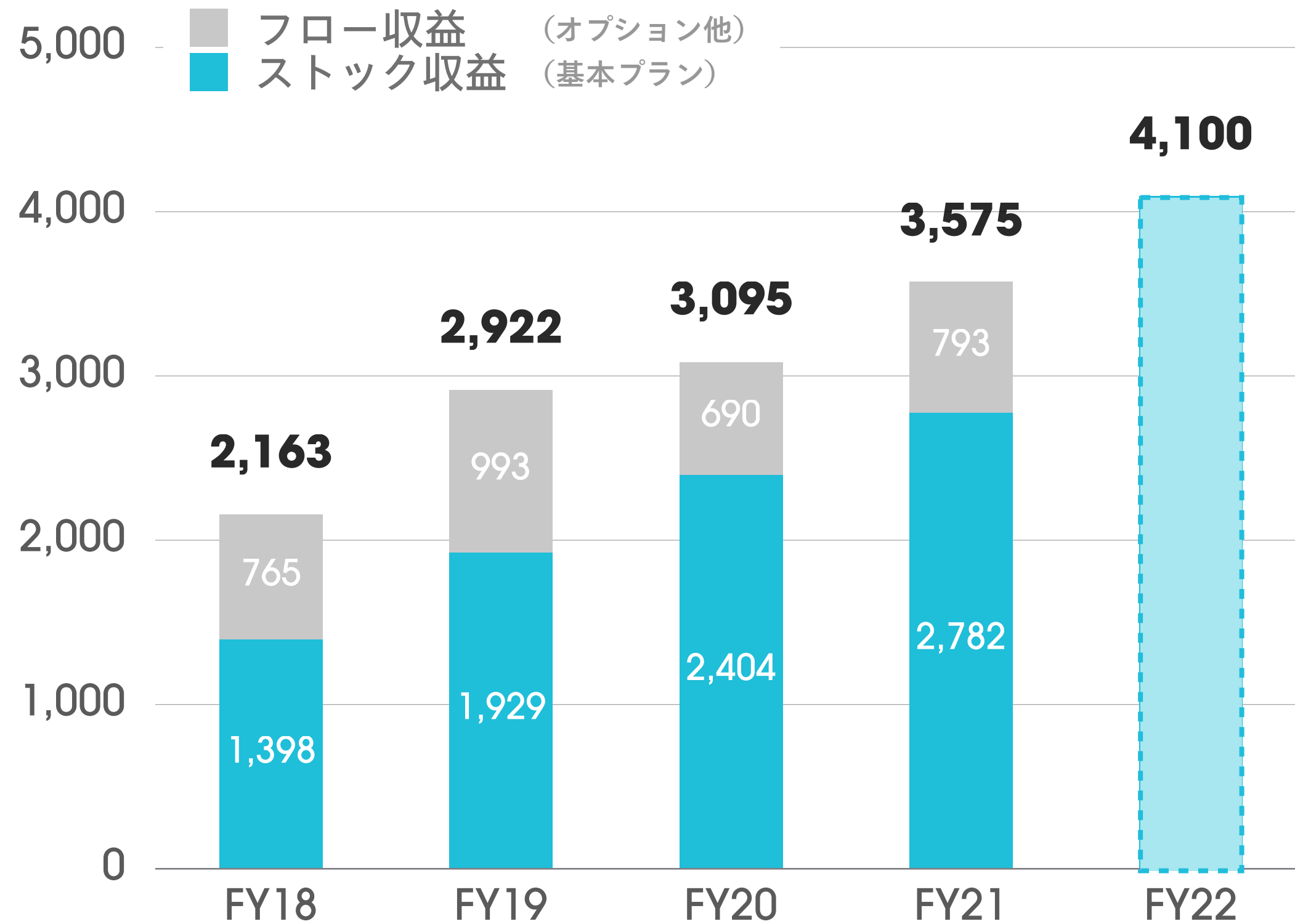
- エンゲージメント広告への投資は一定の範囲内で継続

(百万円)	FY21 (実績)	FY22 (計画)	YoY
営業収益	3,575	4,100	15%
営業利益	414	600	45%
(利益率)	12%	15%	-
経常利益	405	550	36%
(利益率)	11%	13%	-
純利益	237	275	16%
(利益率)	7%	7%	-

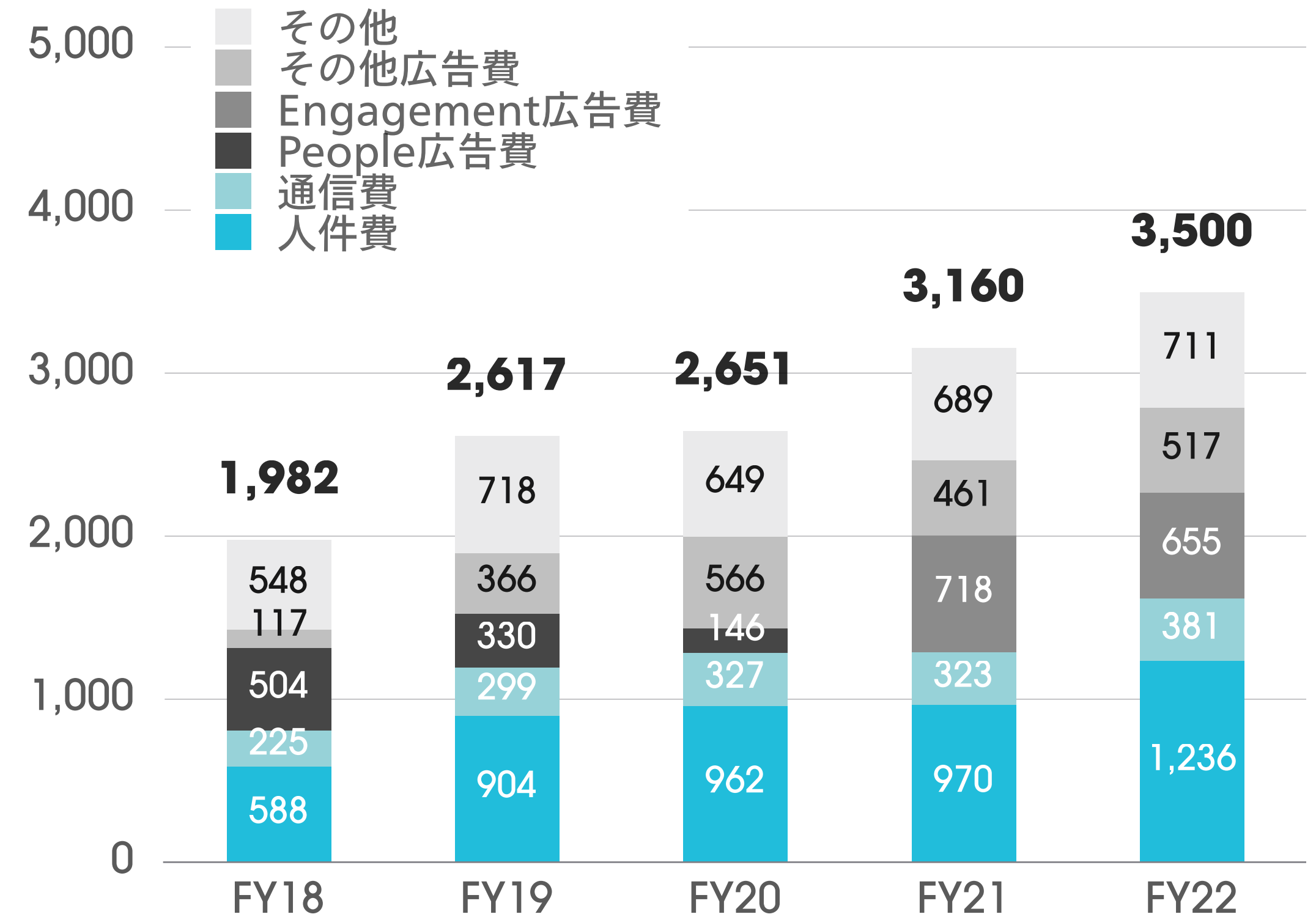
※ 百万円未満は四捨五入

営業収益

(百万円)



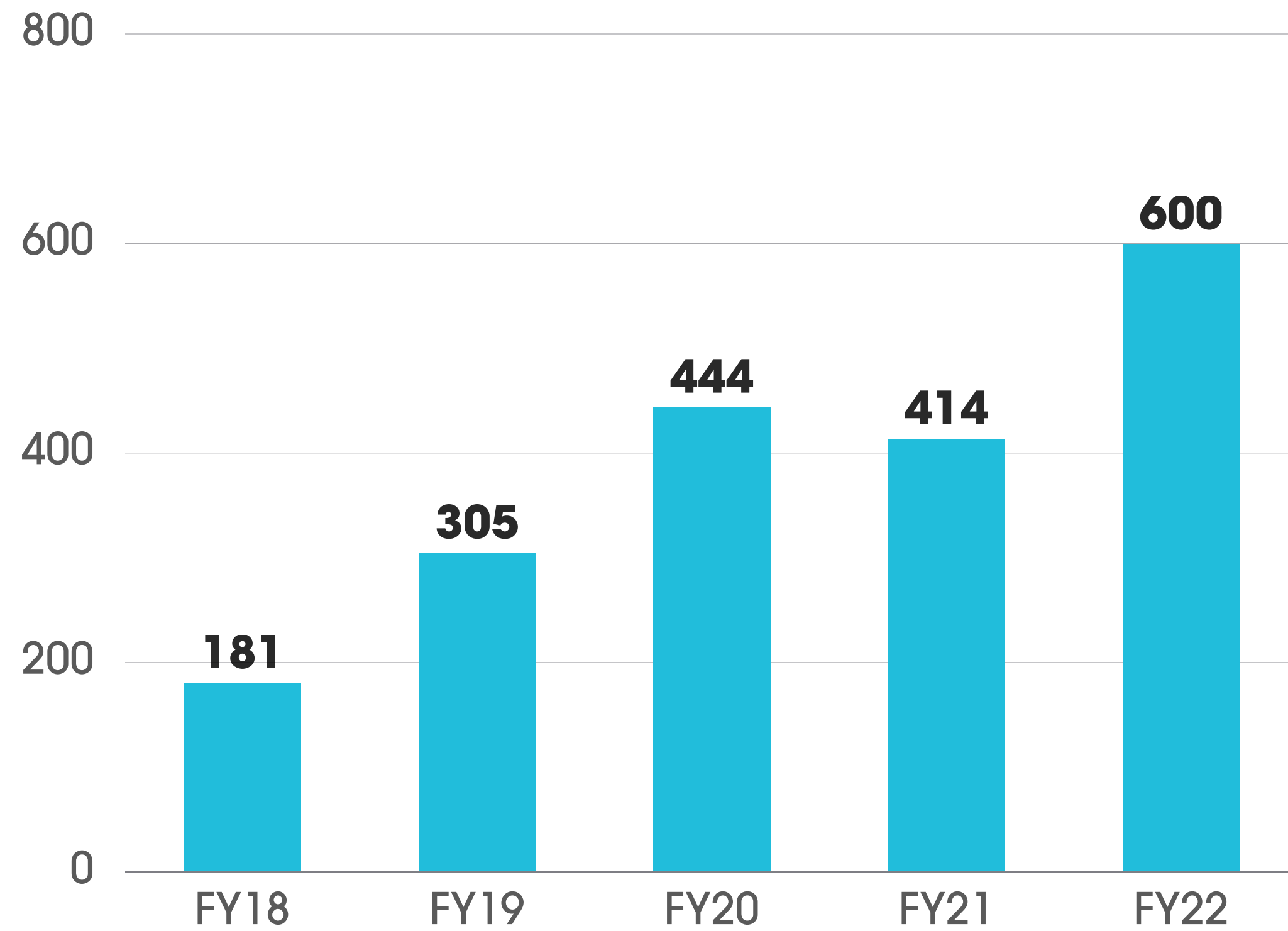
販売管理費



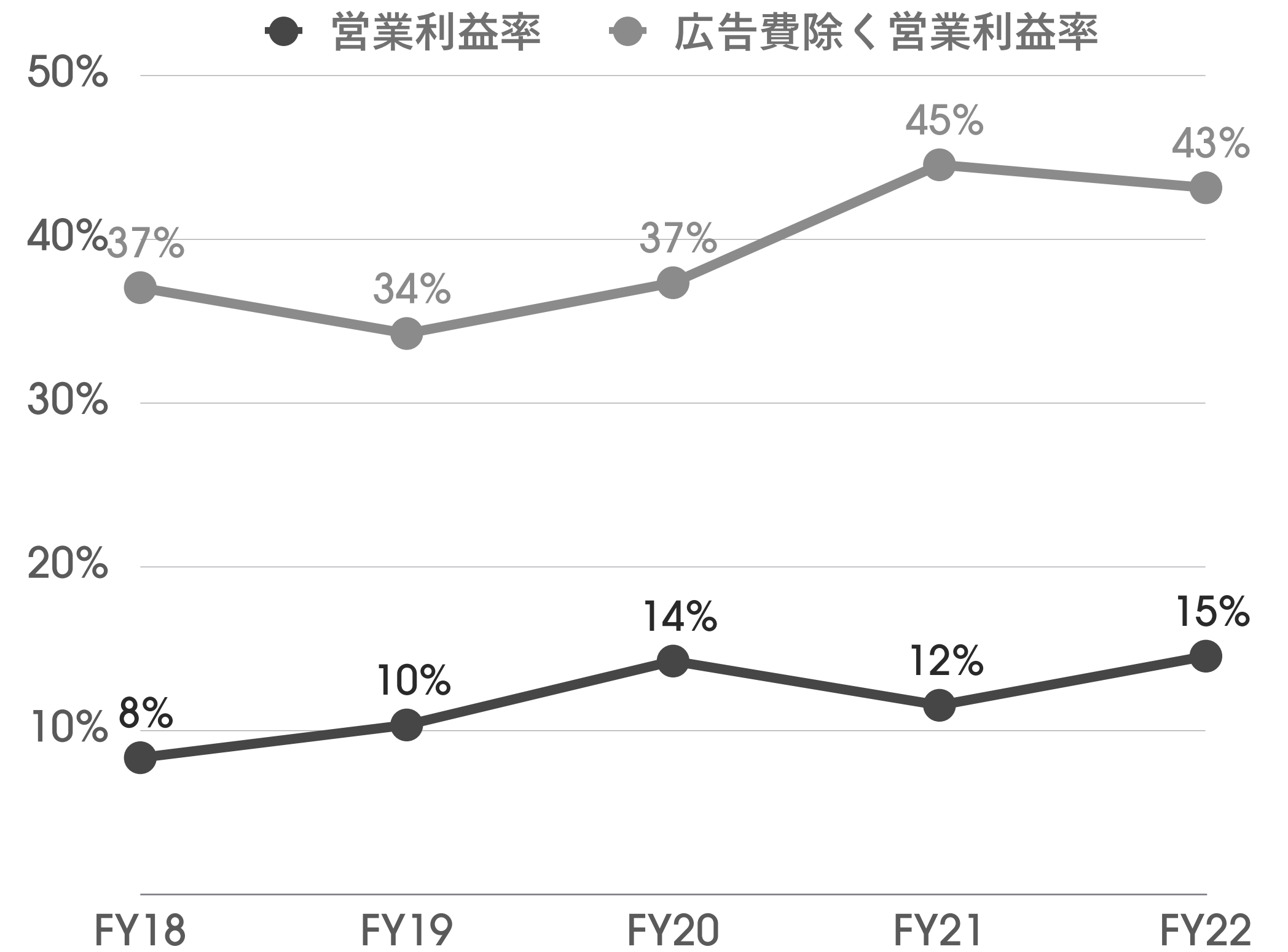
※ 百万円未満は四捨五入 ※ F8/19から販売促進費を広告費に算入

営業利益

(百万円)



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 ※ 百万円未満は四捨五入

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。



個人向け

Wantedly Visit

気軽に会社訪問

Wantedly People

出会いを記録し、活躍を共有

ビジネス向け

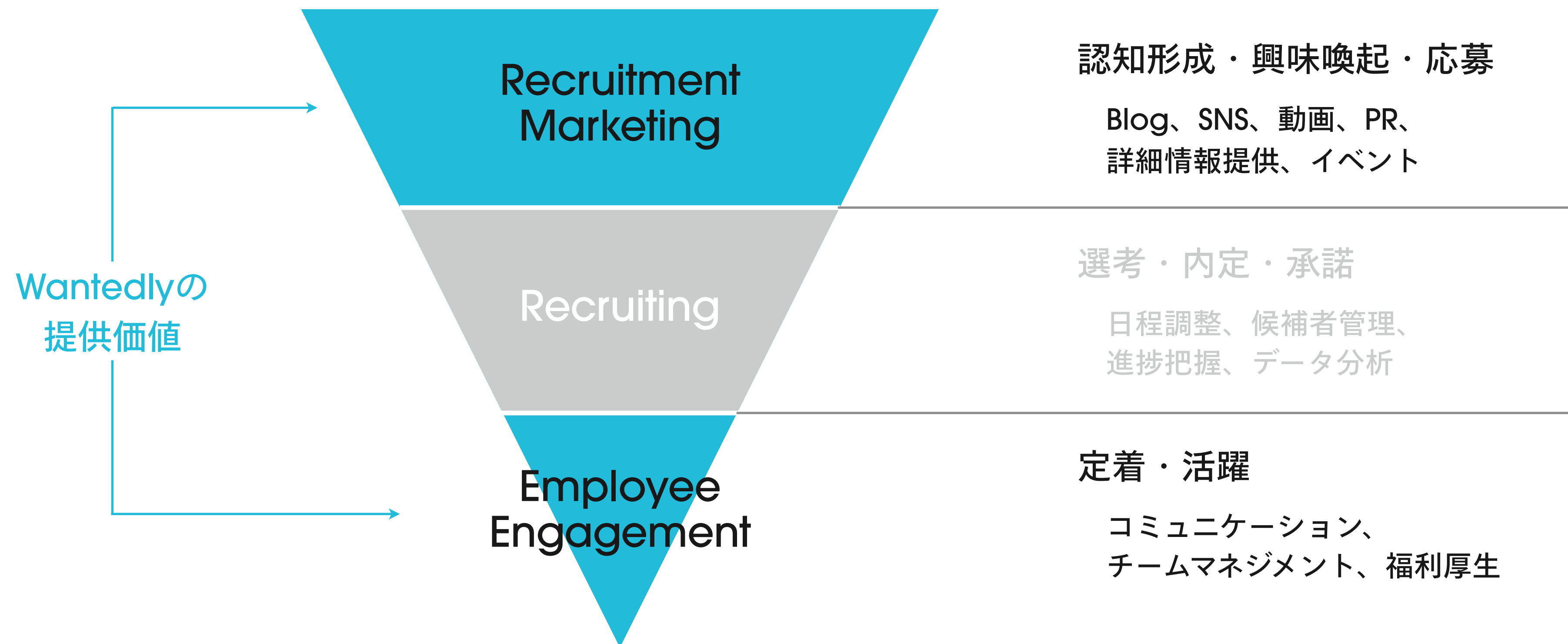
採用

サブスクリプション / 成果報酬なし

エンゲージメント

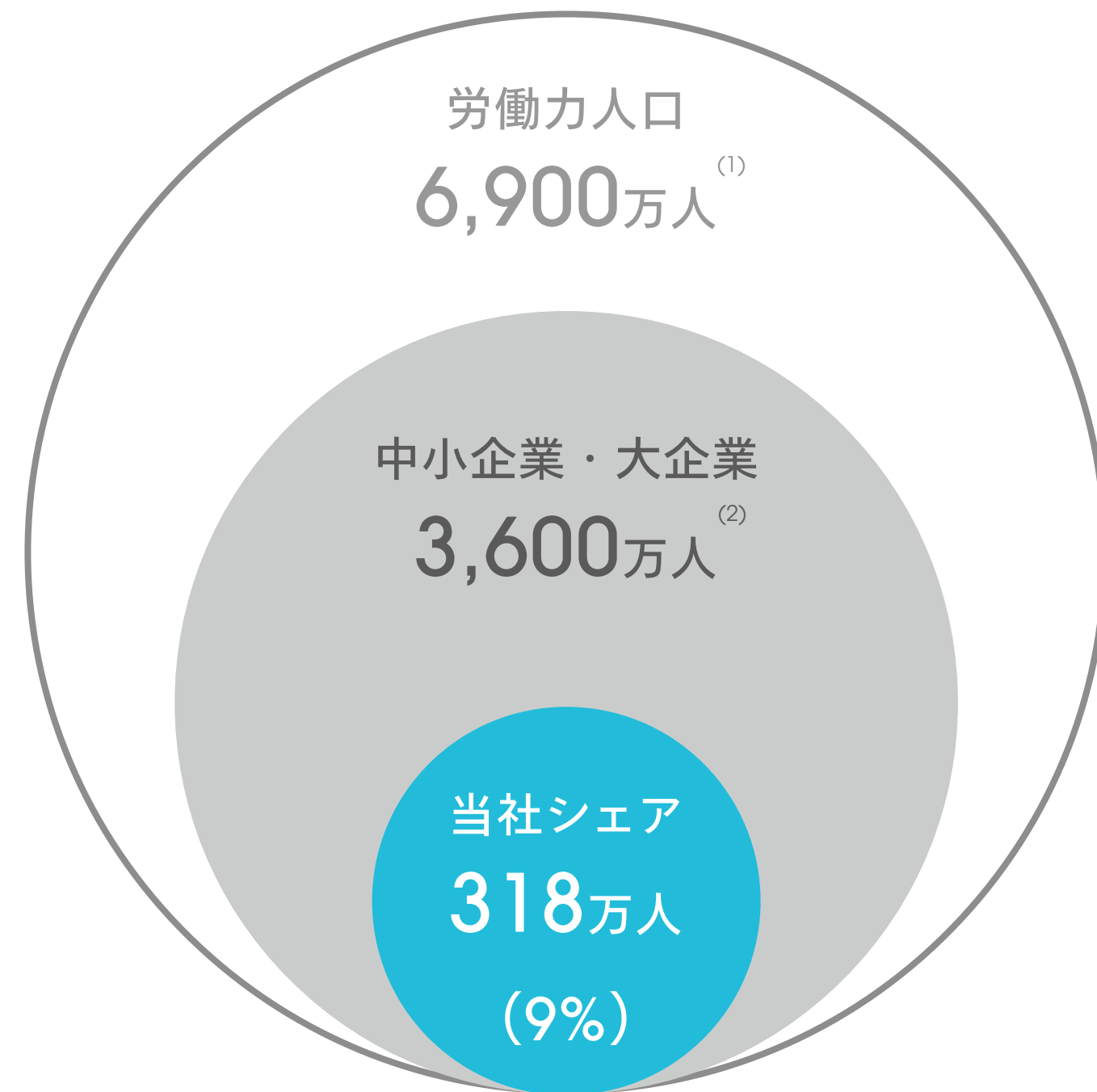
従量課金 / 3つのプロダクト

人々が仕事に夢中になるためのユニークな価値を提供

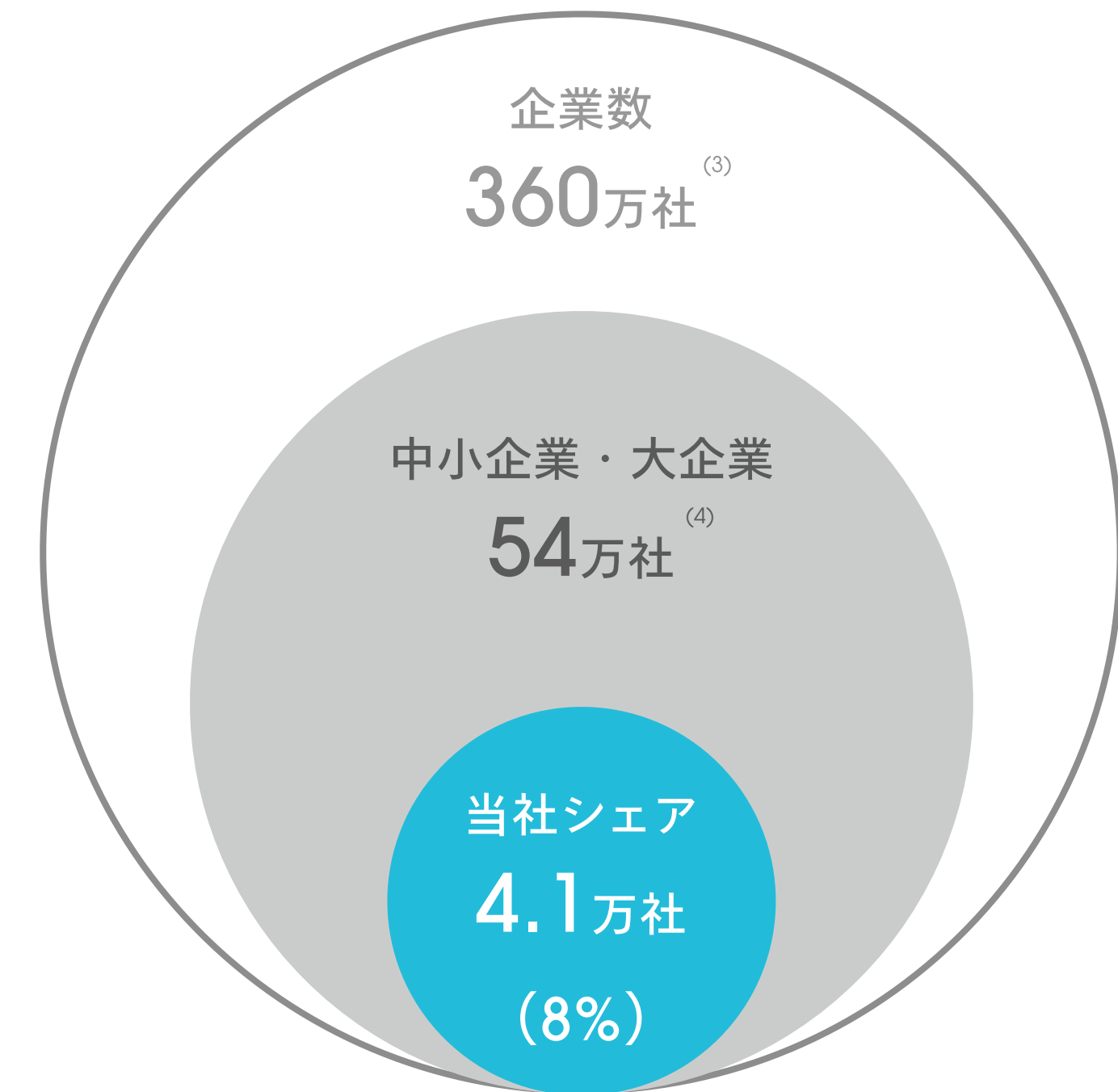


ユーザー・企業ともに成長余地は大きく残されている

ユーザー



企業



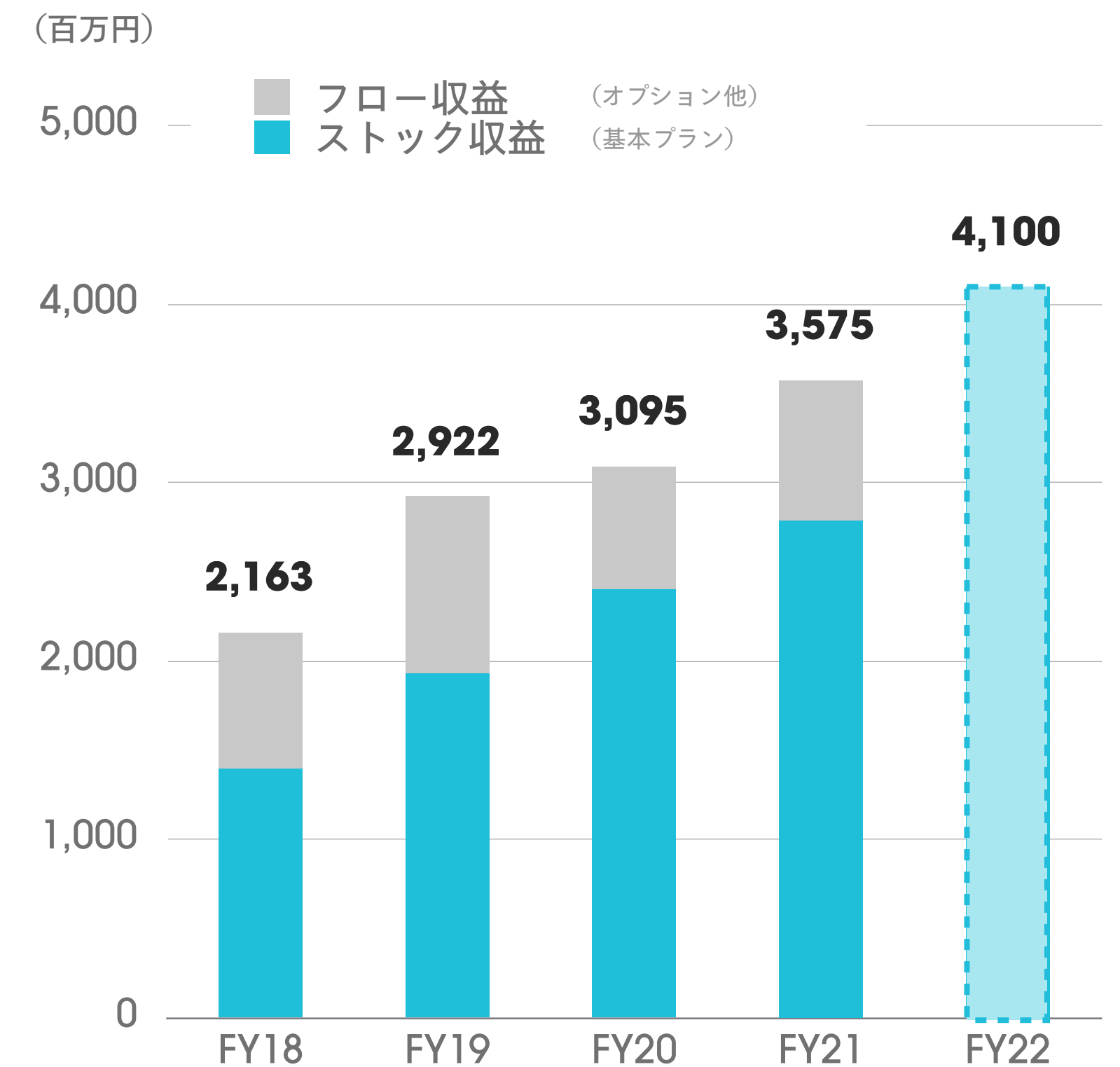
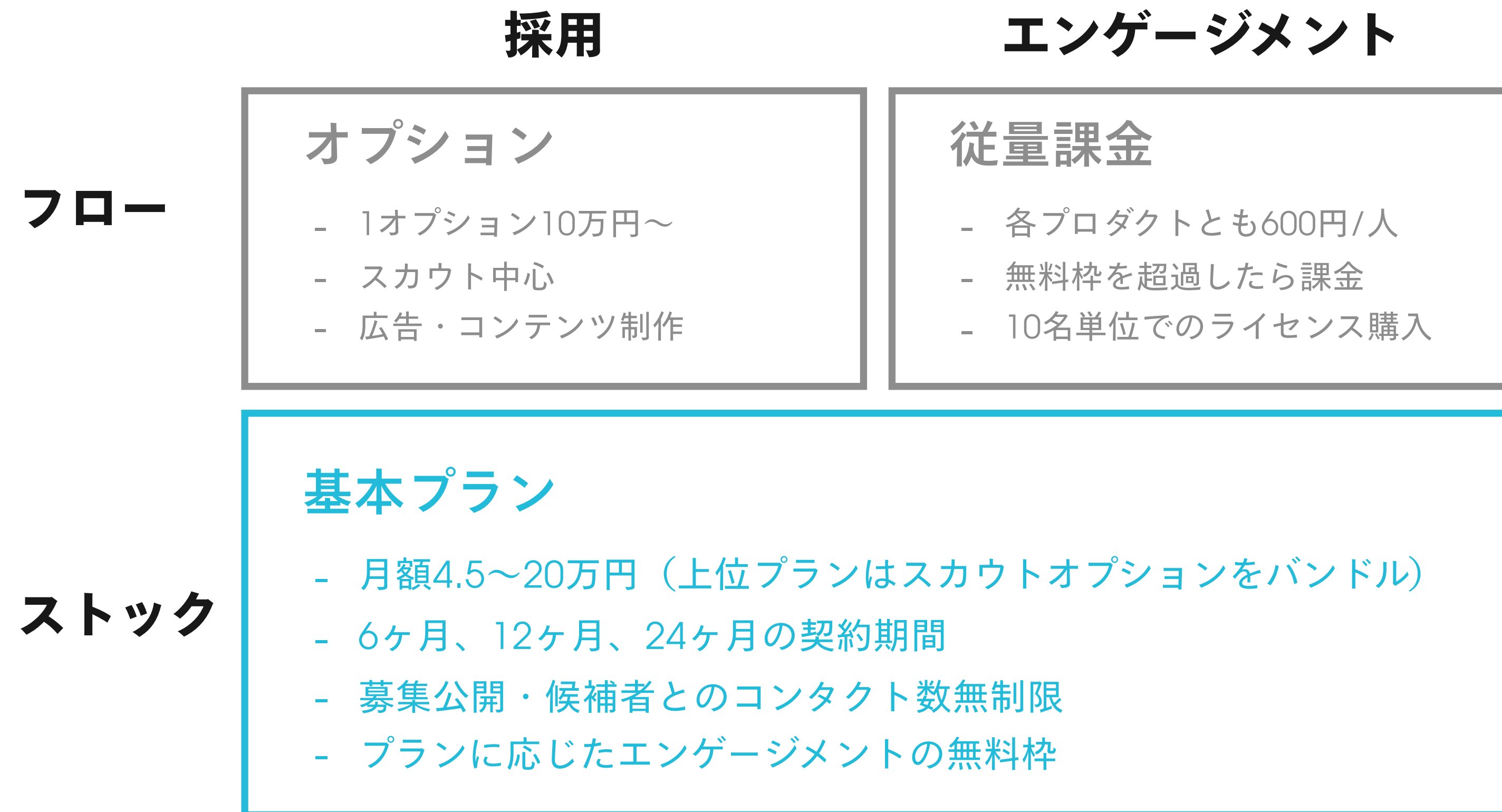
出所：(1) 総務省「労働力調査」、(2) (4) 中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数」小規模事業者を除く数値
(3) 総務省「経済センサス-活動調査」

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

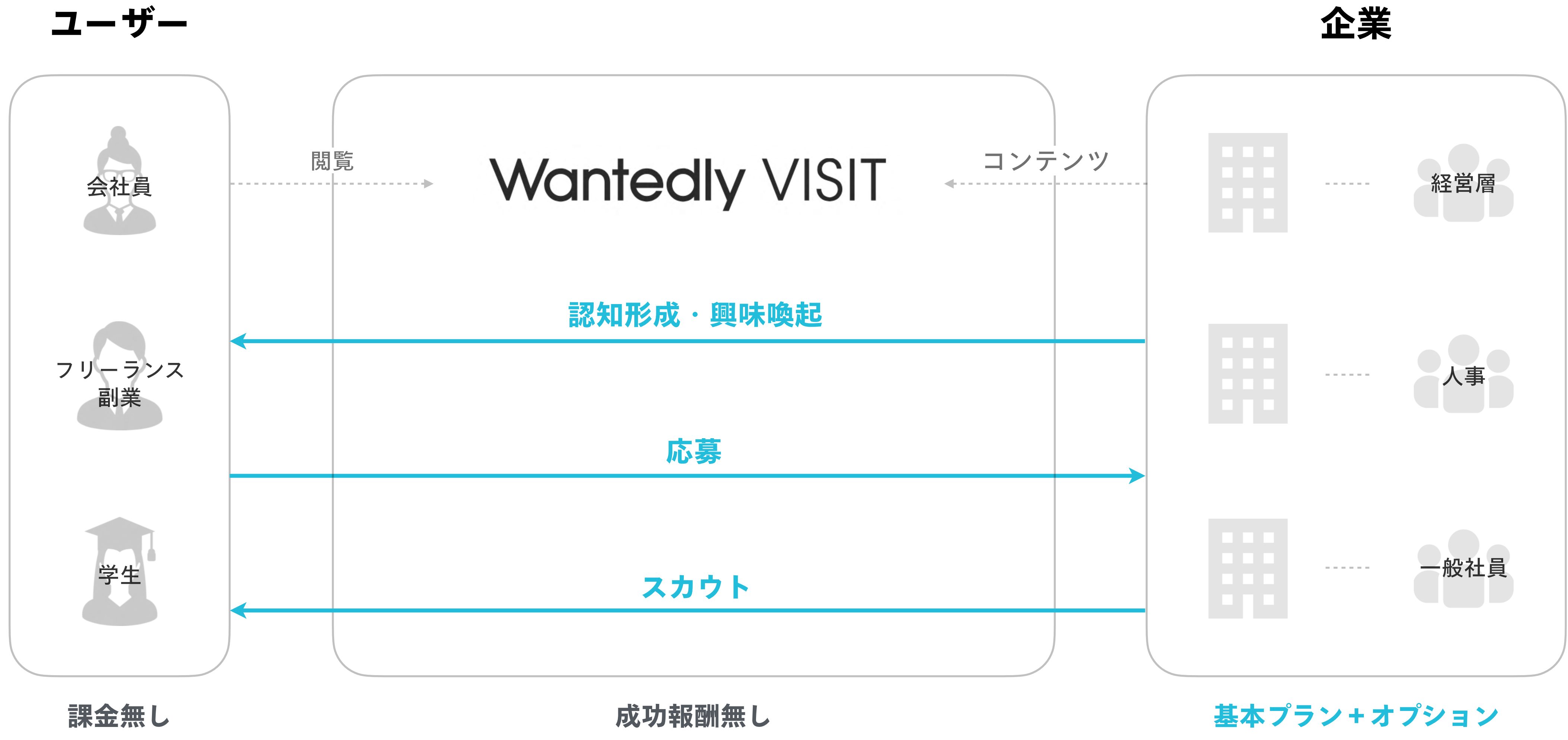


※ 百万円未満は四捨五入

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

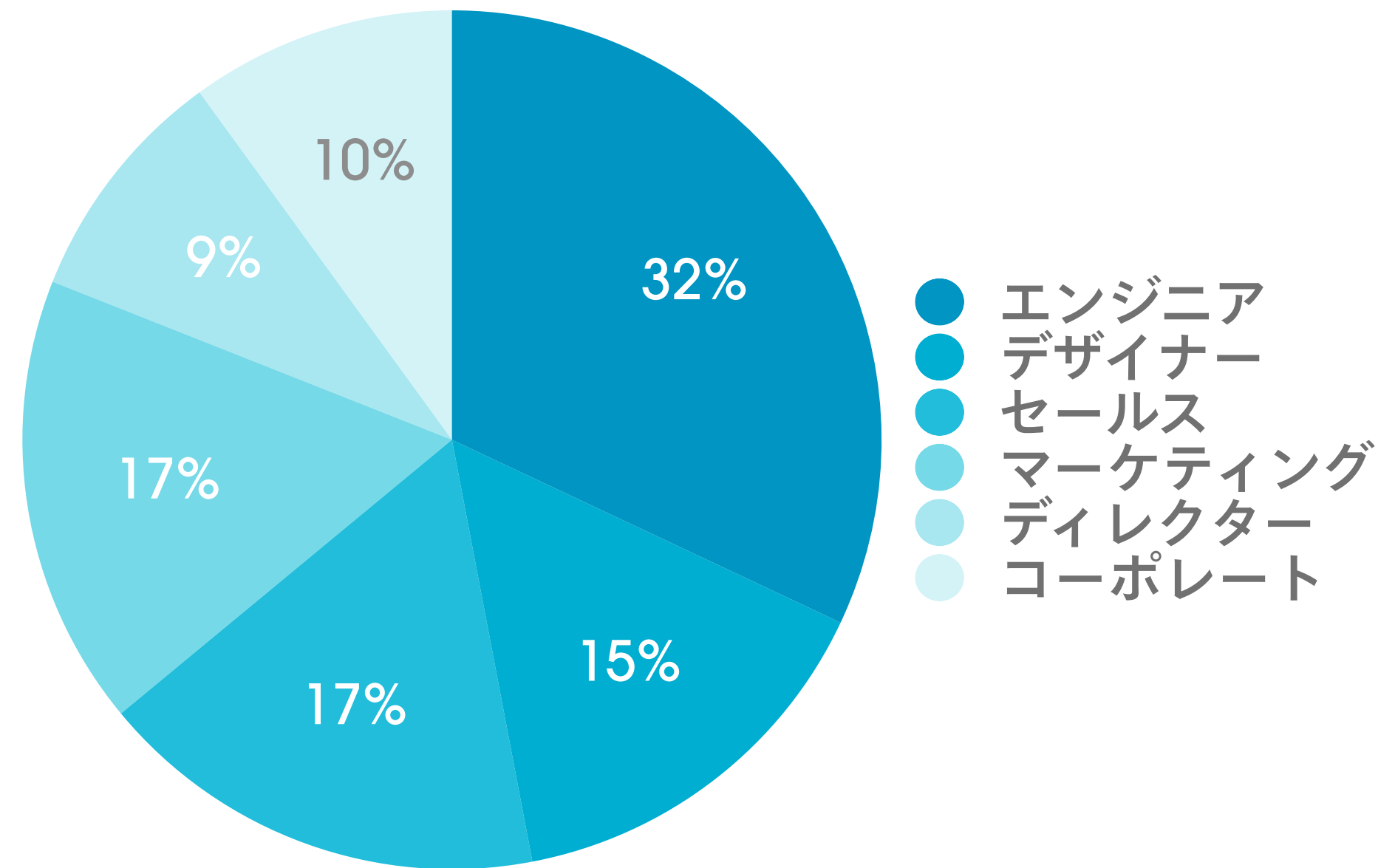




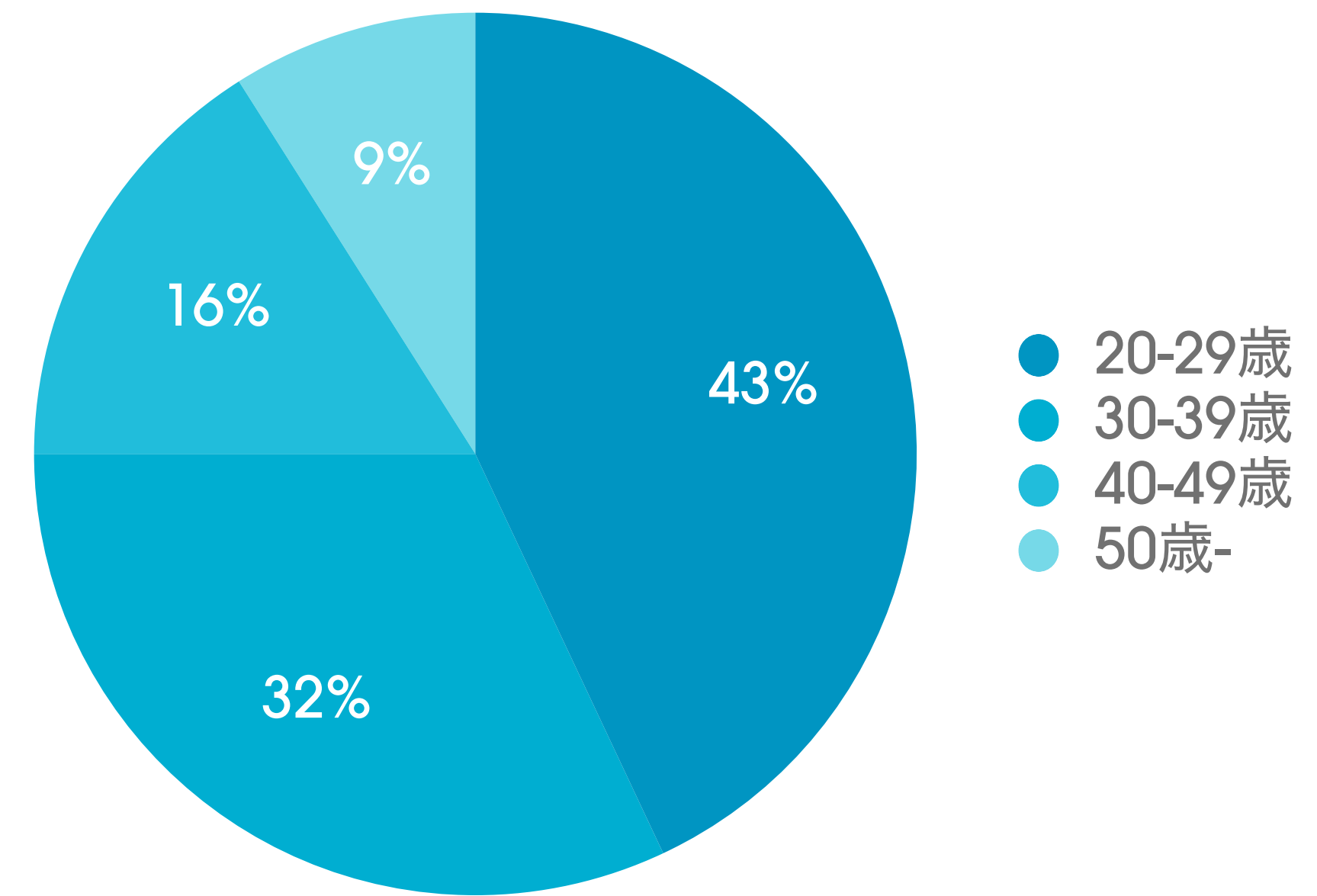
※一部有料プランあり

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

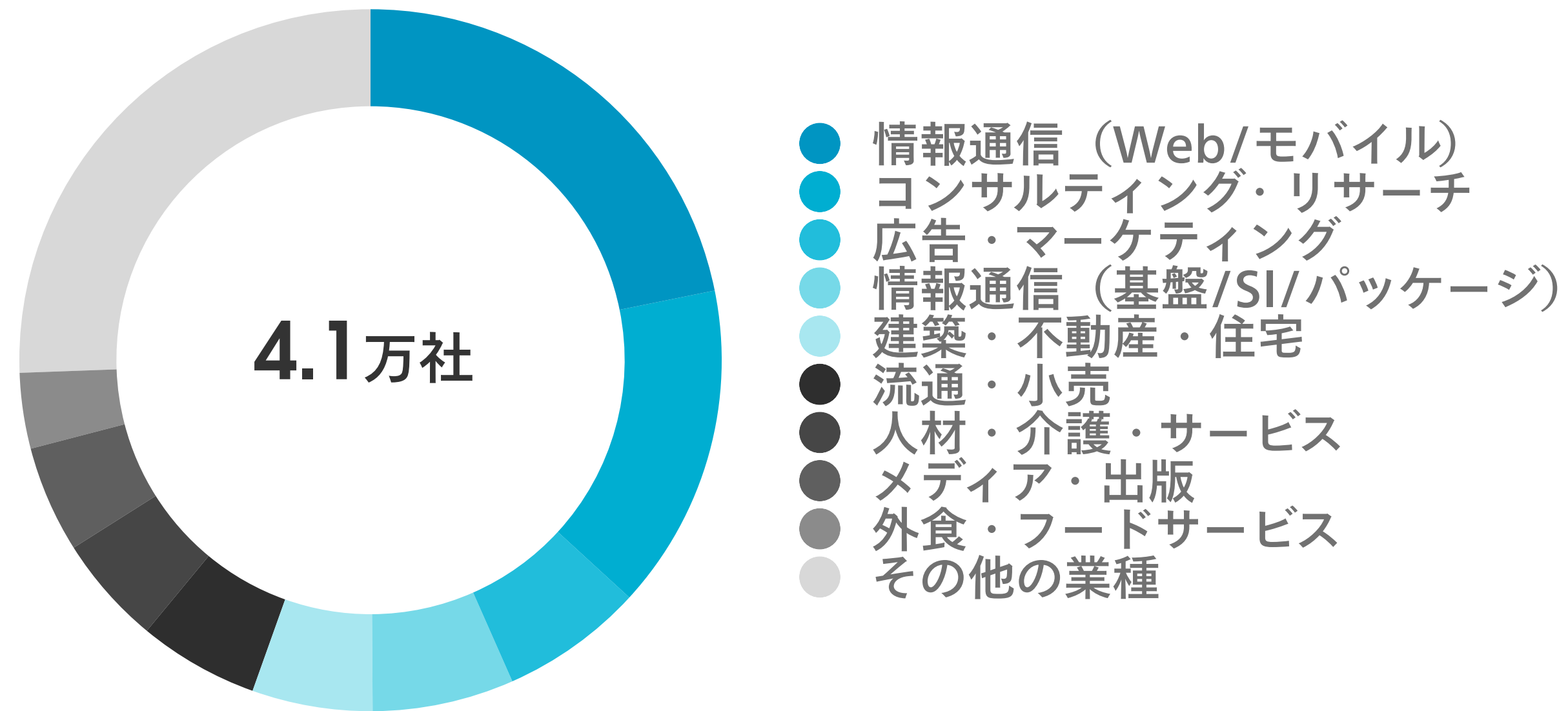


年齢別構成比



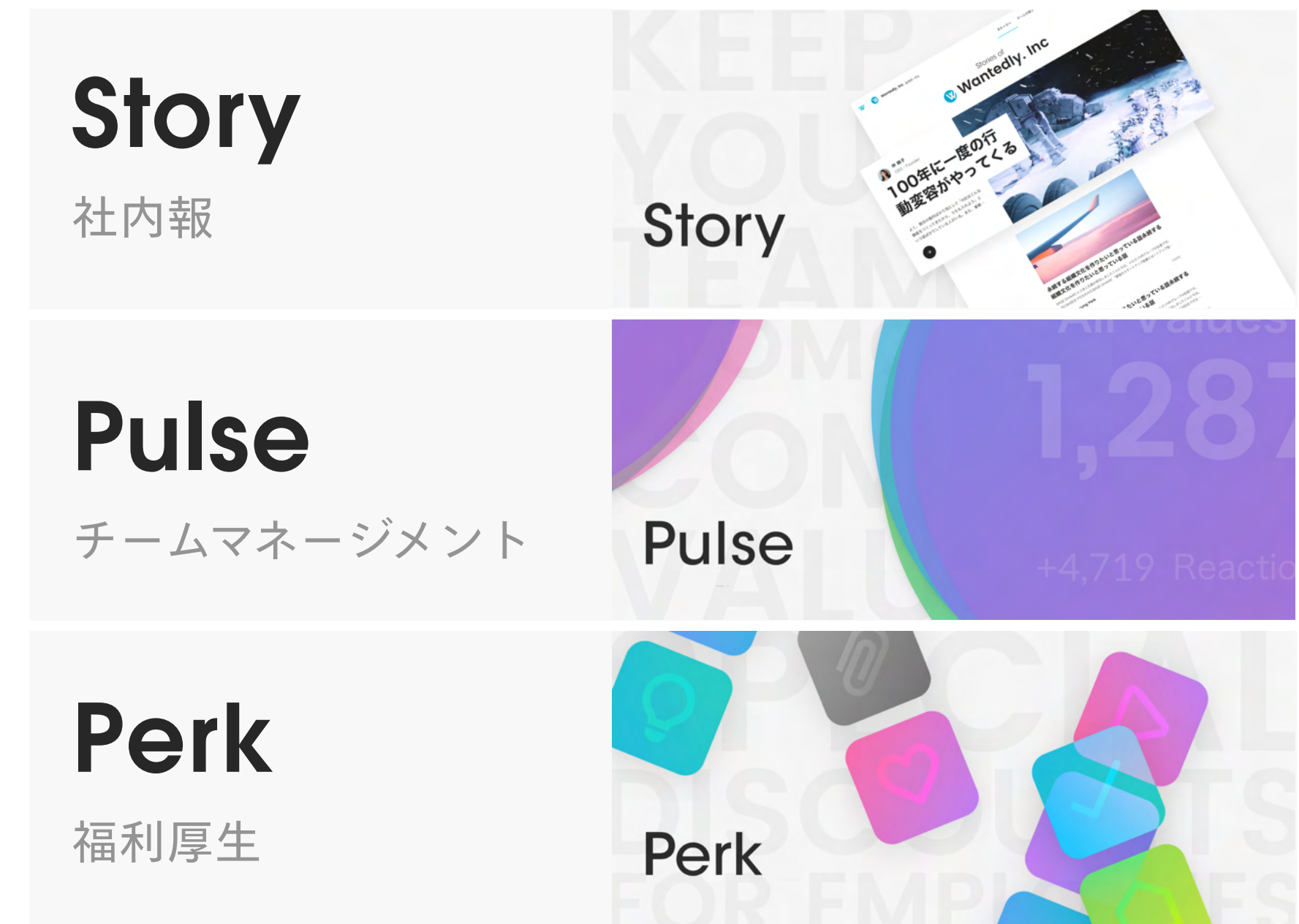
業種は多様化、規模では従業員数100名以下の企業が中心

登録企業の業種別構成比



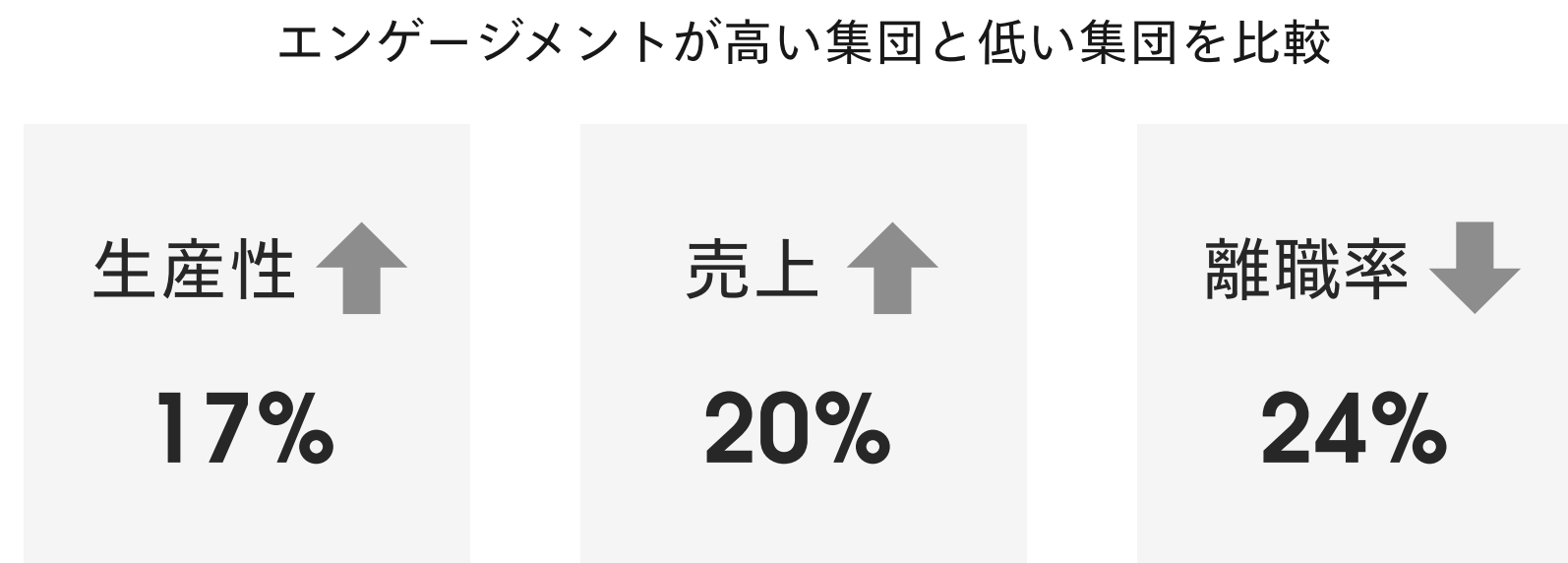
自律型組織づくりをサポート

- 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



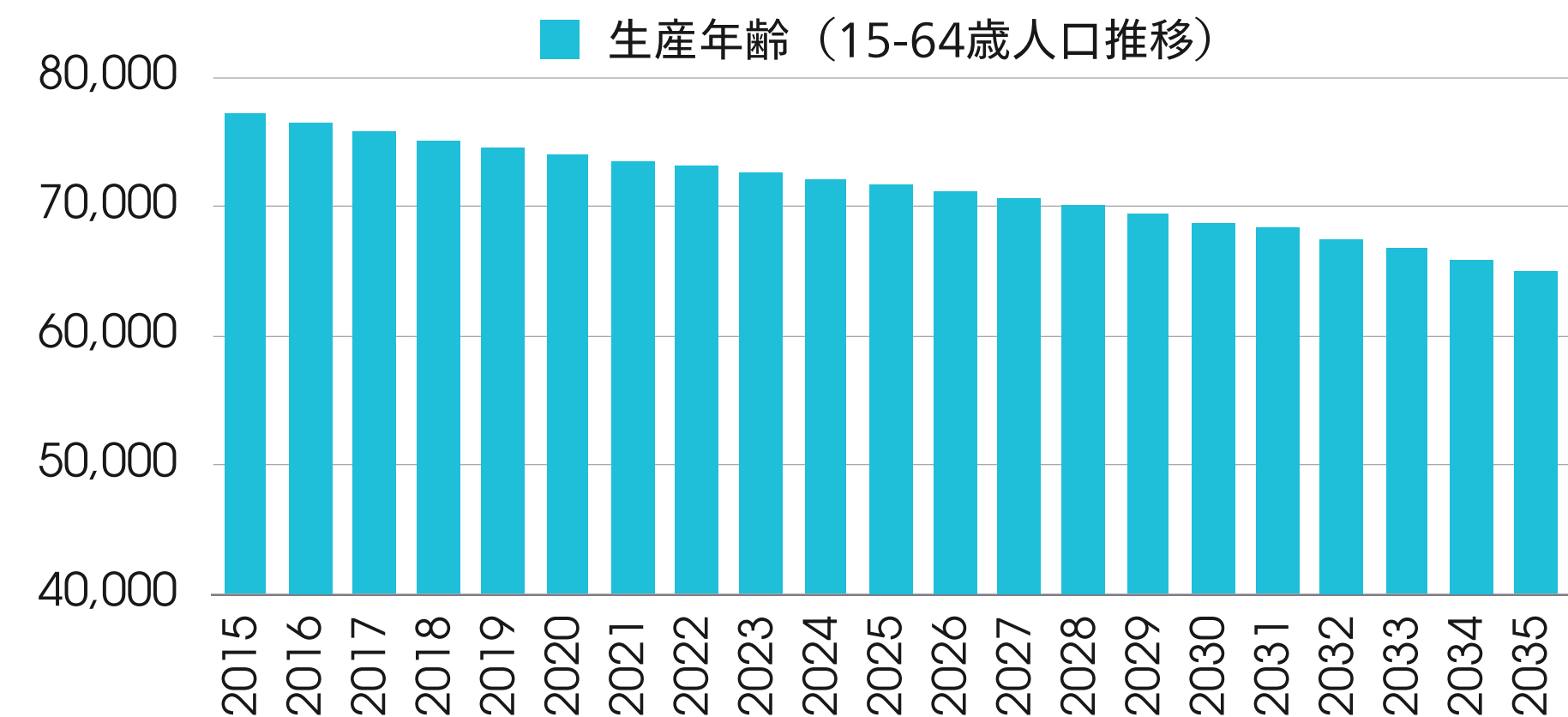
従業員と組織、従業員同士の相互信頼、貢献意欲を指す

エンゲージメントの向上が生産性改善や業績向上、離職率低下につながる事が、調査、研究で明らかにされている



出所：Gallup, Inc. 「State-of-the-Global-Workplace (2017)」
WHEN COMPARED WITH BUSINESS UNITS IN THE BOTTOM QUARTILE OF ENGAGEMENT, THOSE IN THE TOP QUARTILE REALIZE IMPROVEMENTS IN THE FOLLOWING AREAS

労働力人口の減少や労働観の変化、COVID-19がもたらした社会変化により注目、関心が集まっている



出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」

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600社

The screenshot shows the internal portal of Wantedly, Inc. The top navigation bar includes the company logo, "Wantedly, Inc. 社内ポータル", and links for "ストーリー", "チームの様子", and "メンバー特典". A user profile for "Naoto Erika Designer" is visible in the top right corner, along with a "投稿する" button. The main content area features a story titled "Stories of Wantedly, Inc." by Naoto Erika, CEO & Founder. The story's main headline is "100年に一度の行動変容がやってくる" (A once-in-100-year change in behavior is coming). Below the headline is a sub-headline: "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..." (Often, people are only concerned with competitors' movements and say, 'Company A has developed such a feature, so we should have it too.' Also, business...). A large image of a mecha in a snowy environment is used as a background for the story header. Below the text is a circular arrow icon. At the bottom of the screenshot, there is another story titled "永続する組織文化を作りたいと思っている話" (A story about wanting to create a sustainable organizational culture). The text for this story begins with "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..." (Well, regarding the theme of wanting to create a sustainable organization, I've been thinking about it since last year. Of course, the sustainability of the organization itself is not the goal, right? But, our mission is to 'increase the number of people who get tired of their job through work', which is a really difficult mission, and so...).

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200社

The screenshot displays the Pulse dashboard for a team of 102/150 members. The main section, 'チームの状態' (Team Status), shows a 'バリューの浸透状況' (Value Penetration Status) for the period 2020.4.7 - 2020.5.6. A large circular gauge indicates a total value of 1,287, a 15% increase from the previous period. A ranking table lists the top three members: 1st place (藤堂一平, 182 sent, 127 received), 2nd place (永倉優香, 67 sent, 115 received), and 3rd place (斎藤一子, 67 sent, 115 received). Below this, a 'メンバーの調子' (Member Mood) line chart shows an average mood score of 3.6, with a callout for 4月30日 (Saturday) showing a score of 3.3. A grid of member cards shows individual mood trends for 11 members, including 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), and 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 700サービス以上

The screenshot displays the Perk app interface. At the top left is the 'Perk' logo. Below it, a headline reads '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). A sub-headline 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.)

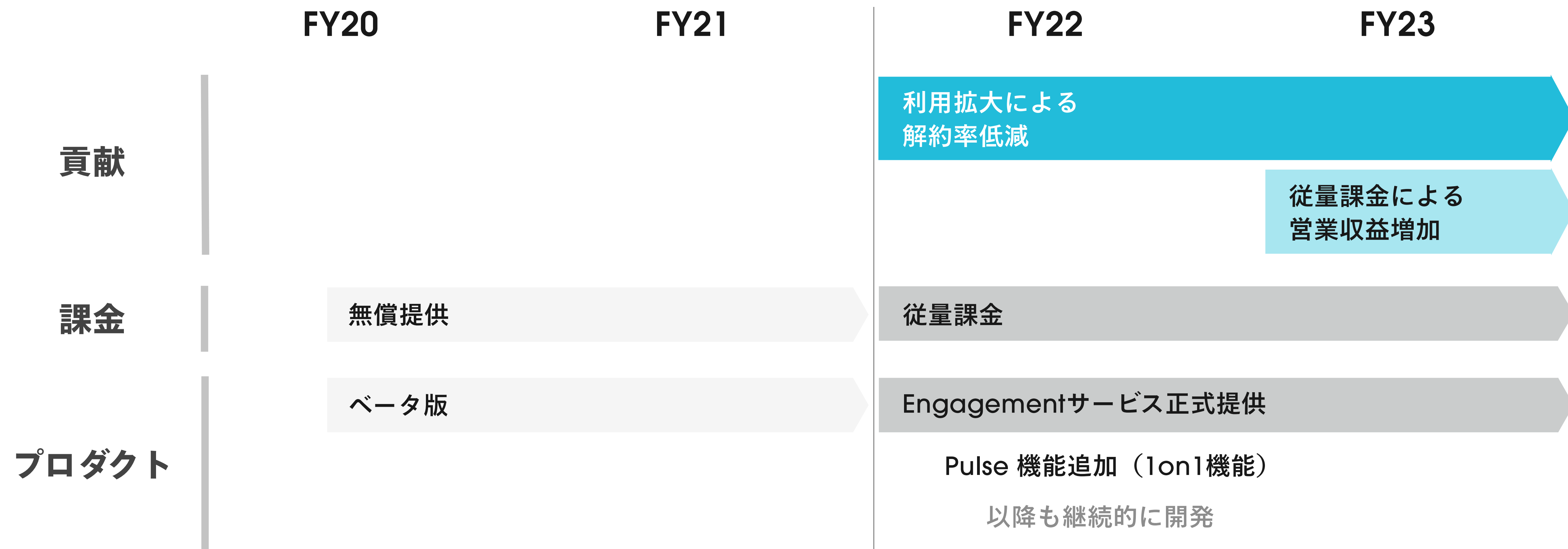
On the right side, there is a 'SPECIAL DISCOUNTS for employees' banner with a 'USER NAME' and profile picture. Below the main headline, there are several benefit cards:

- 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) (First time only)
 - NEWS ONDEMAND**: 3ヶ月無料 (3 months free), 無料 (無料) (無料) (First time only)
- 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) (Always discount)
 - SHARE WORK**: 20% OFF, ¥800 (ずっと割引) (Always discount)
- 生活と身体を整える** (Organize your life and body):
 - MUSIC PLAY**: 2ヶ月無料 (2 months free), 無料 (無料) (無料) (First time only)
 - KIDS SUPPORT**: ¥3000OFF
 - SMART MEDIC**: ¥2000 OFF

エンゲージメントによる解約率低減を重点領域とする

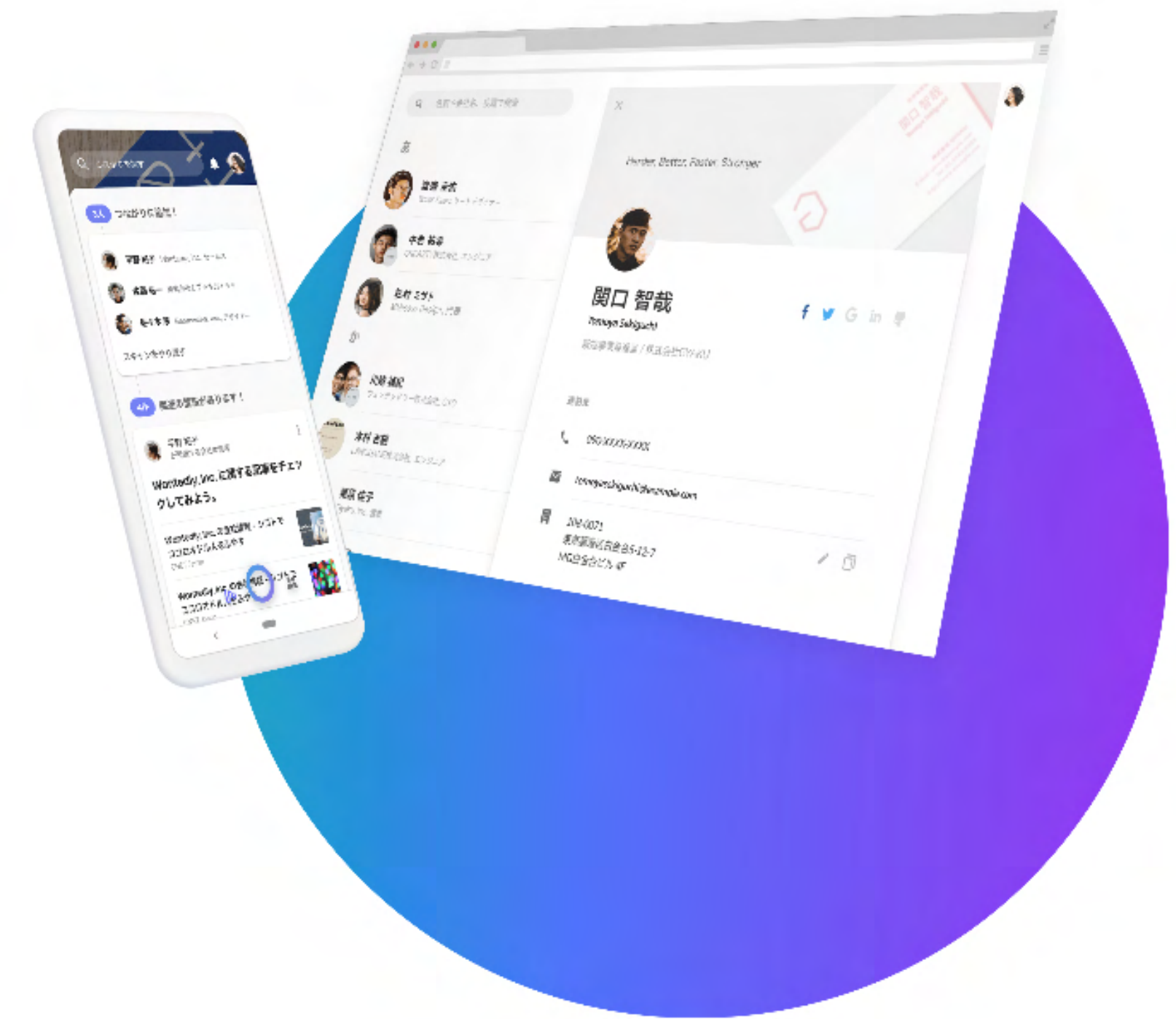


FY22は利用拡大による解約率低減に注力



出会いを記録し、活躍を共有

- 名刺スキャンを手軽で心地よく
 - 複数の名刺を同時に読み込み、即時にデータ化
- 同時に相手の情報が得られる体験
 - つながりを深めるきっかけを提供



マネタイズは優先せず、プロフィールでの価値提供を中心とする

45degrees, inc.
自分の提案でクライアントの未来も広げる

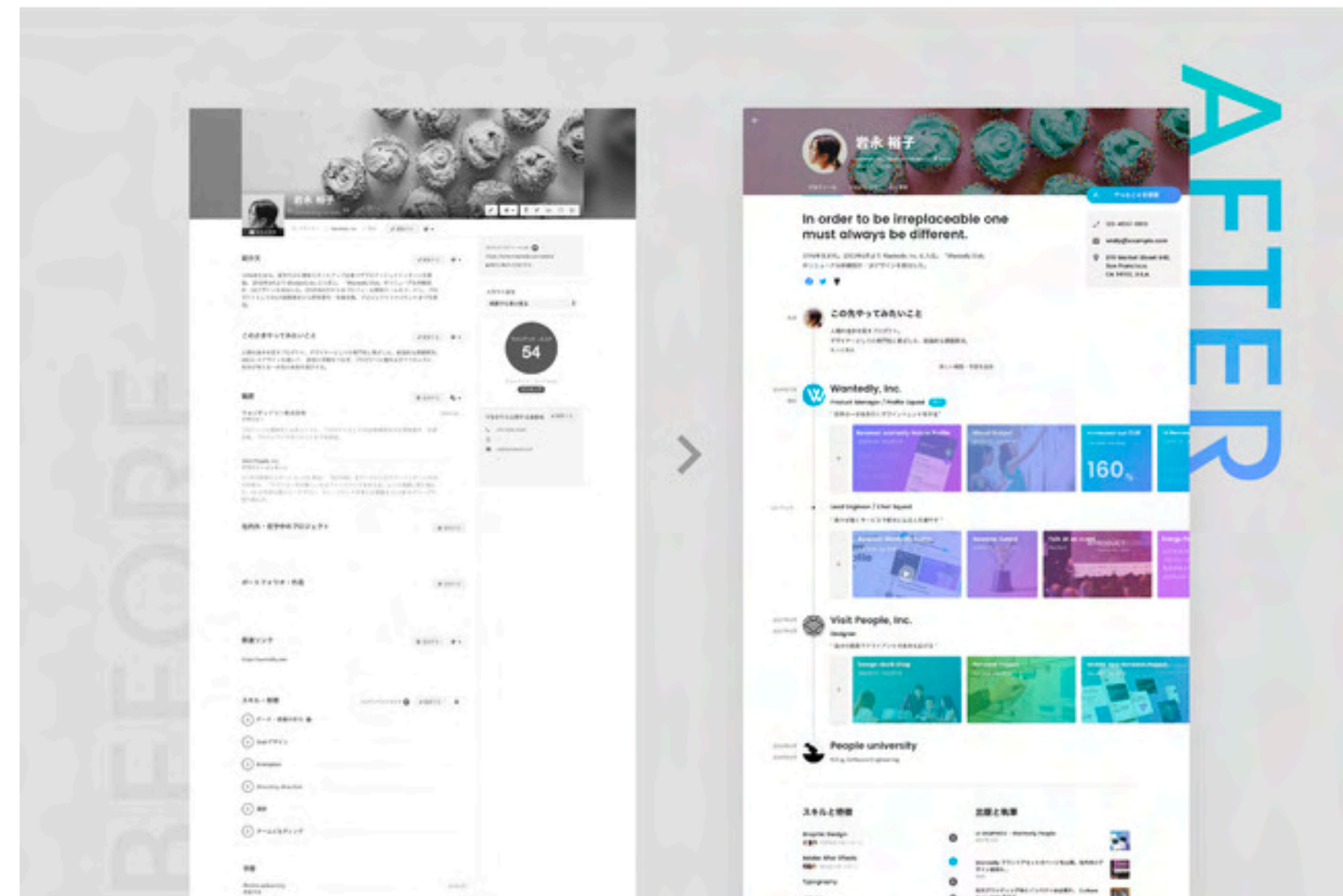
自社サービスをより良く知るためのワークショップを開催
Mar 2018 - Apr 2018

チーム課題を掴むためのアンケート
アンケートの結果から、チームメンバーの社サービス理解に課題感をもつことができた。自社サービスの勉強会を実施も検討
Mar 2018 - Apr 2018

クライアント様のKPI達成率向上
Mar 2018 - Apr 2018
110%

担当しているクライアント様の利用事例記事
Apr 12 2018

「事前ヒアリングがうまくいかなかったチーム」
Mar 2018



参考情報

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

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 (東証マザーズ)

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に上場
- 2018.06 ● 香港で公式にサービス開始
- Engagement Suite
- 2021.09 ● 「Story」社内報
「Pulse」チームマネジメント
「Perk」福利厚生



仲 暁子 / 代表取締役CEO

京都大学経済学部卒業後、ゴールドマン・サックス証券に入社。退職後、Facebook Japanに初期メンバーとして参画。2010年9月、現ウォンテッドリーを設立し、Facebookを活用したビジネスSNS『Wantedly』を開発。2012年2月にサービスを公式リリース。



川崎 禎紀 / 取締役CTO

東京大学理学部情報科学科を卒業後、同大学院情報理工学系研究科コンピュータ科学専攻の修士課程を修了。2006年にゴールドマン・サックス・ジャパンホールディングスに入社、テクノロジー部門VPを経て、2012年4月にウォンテッドリーの開発・運営にCTOとして参画。2013年10月より現職。

高原 明子 / 社外取締役（監査等委員）

三菱商事でのビジネス・コープ（現 ベネフィット・ワン）立ち上げをはじめ、日本のインターネット黎明期からネットを活用した様々な事業のスタートアップに携わり、主にサービス企画・業務設計、資金調達などを担当。その他、証券アナリストや経営企画・内部監査を含む幅広い分野の経験を活かして、2014年4月、当社常勤監査役就任。2015年11月、当社社外取締役（監査等委員）就任。

成松 淳 / 社外取締役（監査等委員）

ミューゼオ代表取締役社長。監査法人トーマツを経て東京証券取引所上場部に出向、上場規則等の整備や上場規則上の措置適用等に従事。2007年よりクックパッド執行役CFOとして管理体制の構築、東証マザーズ上場等を主導し、2012年3月に独立のため退任。現在はネットサービスの運営に注力するほか、エンジェル投資や社外役員としての立場からベンチャー支援にも携わる。2015年11月、当社社外取締役（監査等委員）就任。

吉羽 真一郎 / 社外取締役（監査等委員）

潮見坂綜合法律事務所パートナー。2000年に第二東京弁護士会にて弁護士登録の後、2009年より森・濱田松本法律事務所パートナーを務める。2011年10月、enish社外監査役就任。2015年1月、潮見坂綜合法律事務所入所。同年11月、当社社外取締役（監査等委員）就任。



青山 直樹 / 執行役員CDO

京都工芸繊維大学工学部造形工学科を卒業後、慶應義塾大学大学院政策メディア研究科の修士課程を修了。富士通に入社しAndroid端末のUIデザイン・アートディレクションに従事した後、2015年6月にウォンテッドリーに入社。2019年9月より現職。



兼平 敏嗣 / 執行役員 コーポレート担当

千葉大学法政経学部卒業後、本田技研工業に入社し経理財務、経営企画を経験。みずほ銀行とソフトバンクが設立したJ.Scoreを経て、2019年1月にウォンテッドリーに入社。経理財務、経営企画、IRを担当。2019年9月より現職。



川口 かわり / 執行役員 ビジネスチーム担当

早稲田大学卒業後、競泳選手のマネジメントに従事。2007年リクルートエージェント（現リクルートキャリア）に入社。コンシューマ領域の法人営業、新規事業立上げ、事業開発部門のマネージャーを経験。シンガポールのHRテック企業を経て、2017年10月入社、2018年9月より現職。

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。