

Wantedly, Inc.

# 2023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)

2023年10月13日

## 目次

1. ハイライト
2. 2023年8月期 実績
3. 2024年8月期 会社計画
4. 今後の展望

# ハイライト

## 実績

- 営業収益はQ4で1,165百万円、Q4累計で4,746百万円 (YoY+6%)
- 営業利益はQ4で355百万円、Q4累計で1,589百万円 (YoY+27%)
- 営業収益は、下期以降のフロー収益減少により成長率が鈍化
- Q4累計の営業利益率は33%となり、利益額・利益率ともに過去最高

## 計画

- 営業収益は4,825百万円 (YoY+2%) 営業利益は1,600百万円 (YoY+1%) と増収増益を見込む
- 2024年8月期は前年実績と同水準の利益額を確保しつつ成長投資を実施
- 主に営業体制および、新規事業領域への投資を行う

# 2023年8月期 実績

## 営業収益 YoY+6%

- ・ フロー収益が下期より減少に転じ、売上成長率は6%に留まる

## 営業利益 YoY+27%

- ・ 適切なコストコントロールによって事業効率化を推進することで、営業利益は27%の増益

(百万円)	FY22.8 (前期)	FY23.8 (当期)	YoY	FY23.8 (計画)
営業収益	4,497	<b>4,746</b>	6%	4,720
営業利益	1,251	<b>1,589</b>	27%	1,550
(利益率)	28%	<b>33%</b>	-	33%
経常利益	1,238	<b>1,564</b>	26%	1,500
(利益率)	28%	<b>33%</b>	-	32%
純利益	741	<b>995</b>	34%	890
(利益率)	16%	<b>21%</b>	-	19%

※計画は2023年8月18日開示

## 営業収益は減収に転じる

- Visitのプラン契約単価は堅調に推移するも新規契約数が伸び悩み
- Engagement売上は計画通りに進捗
- 他方、Visitのオプション売上が減少しYoY、QoQともに減収

## 営業利益はYoY増益

- Q4は新規事業領域への投資を行ったため、QoQで減益
- YoYでは広告宣伝費の減少により増益

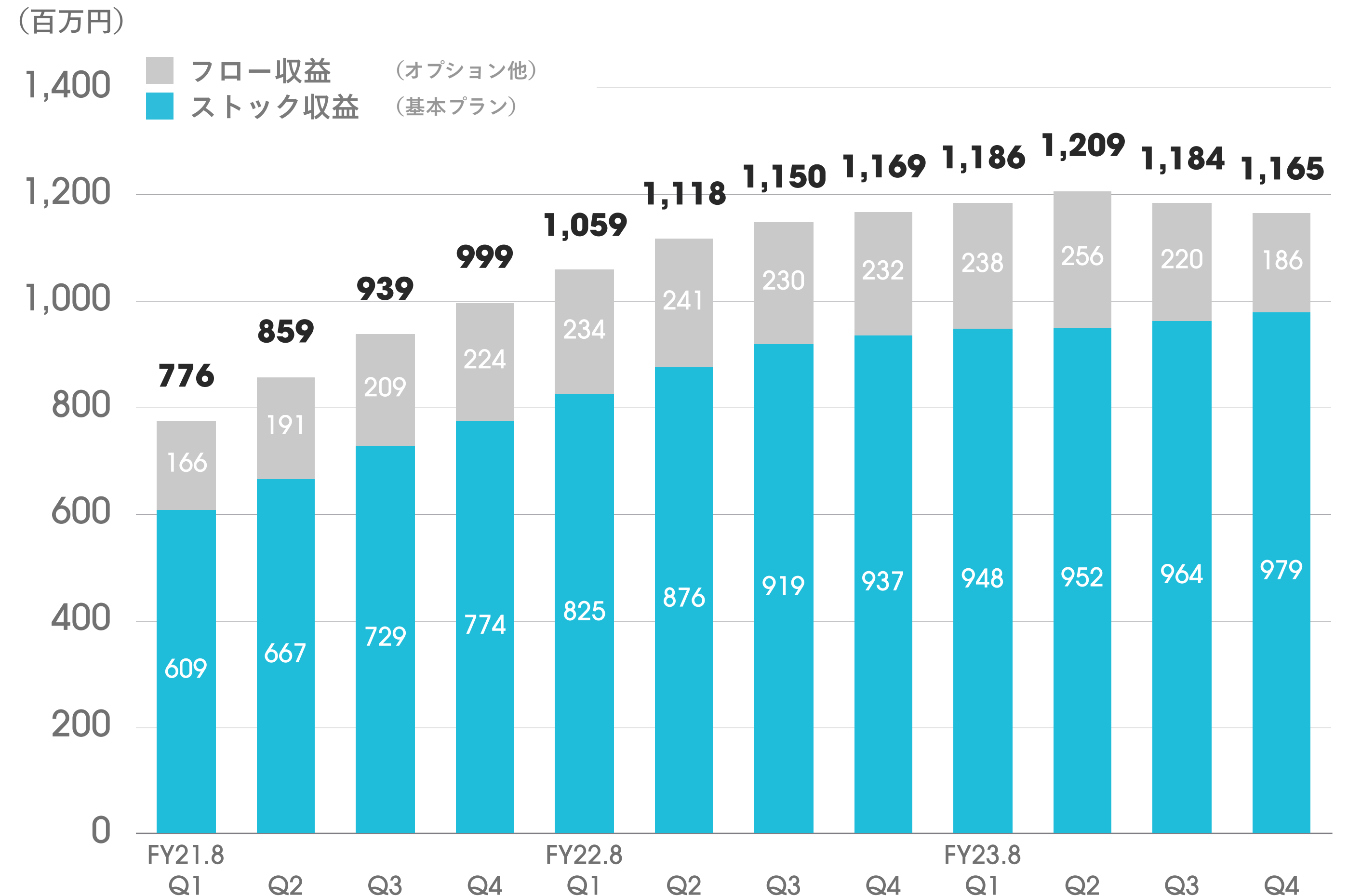
(百万円)	FY22.8 Q4	FY23.8 Q3	FY23.8 Q4	YoY	QoQ
営業収益	1,169	1,184	<b>1,165</b>	-0%	-2%
営業利益	306	440	<b>355</b>	16%	-19%
(利益率)	26%	37%	<b>30%</b>	-	-
経常利益	304	436	<b>345</b>	13%	-21%
(利益率)	26%	37%	<b>30%</b>	-	-
純利益	166	265	<b>239</b>	44%	-9%
(利益率)	14%	22%	<b>21%</b>	-	-

## ストック収益はQoQで 安定的に推移

- 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緩やかに

## フロー収益はQ2ピーク に減少

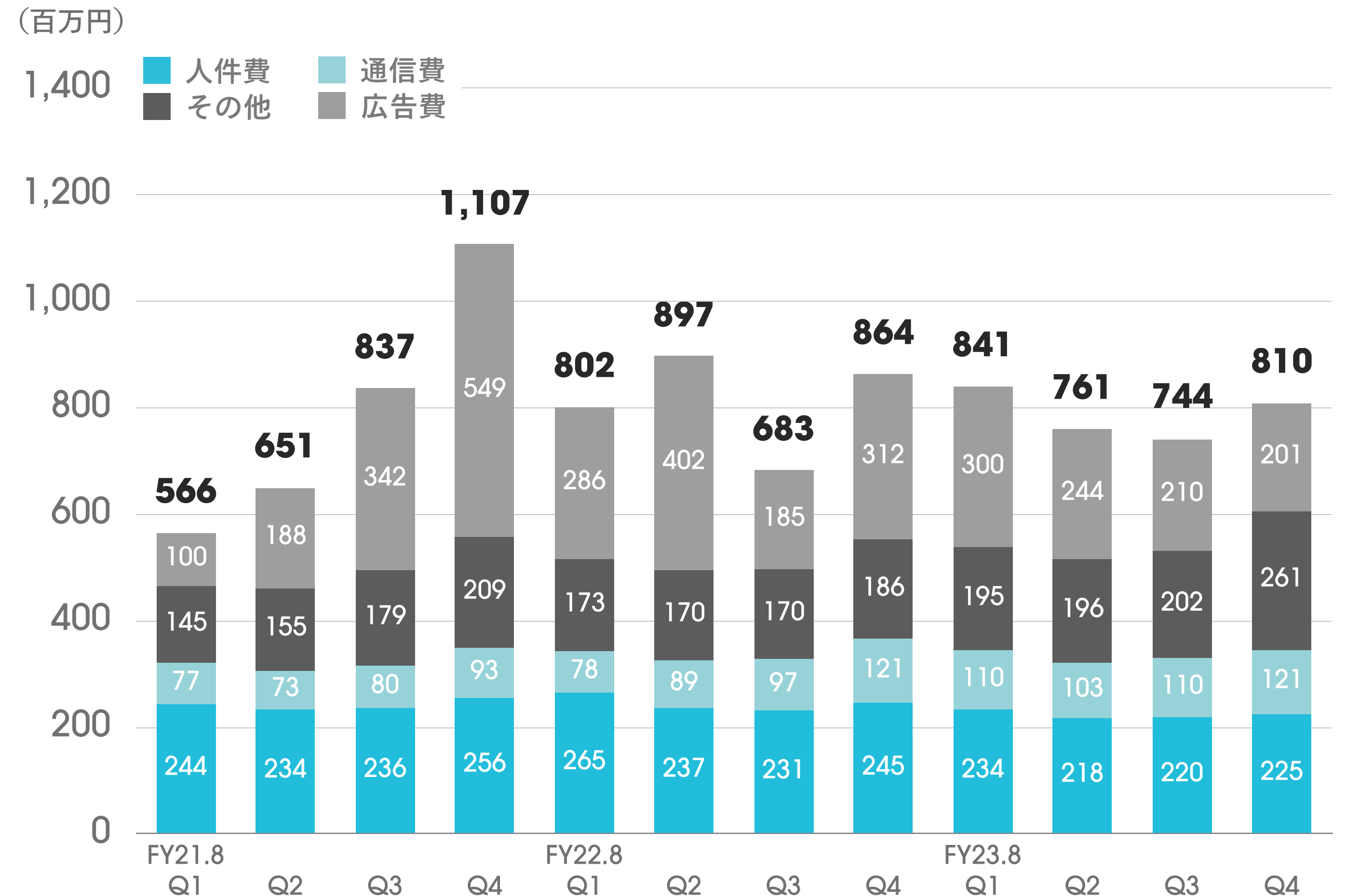
- フロー収益の大部分を占めるスカウトオプション売上が軟調に推移
- 営業体制強化の遅れに起因しており、体制強化を急ぐ



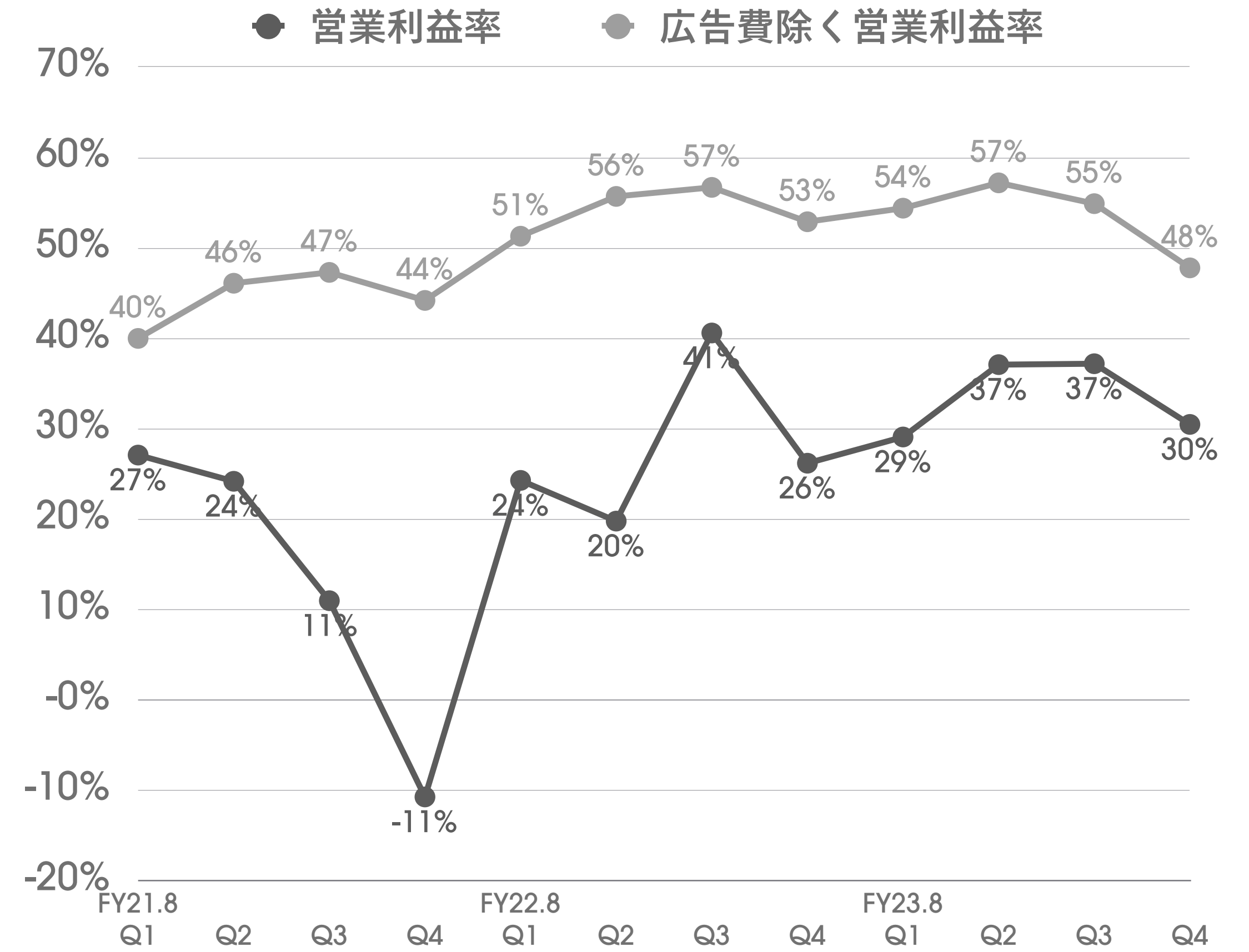
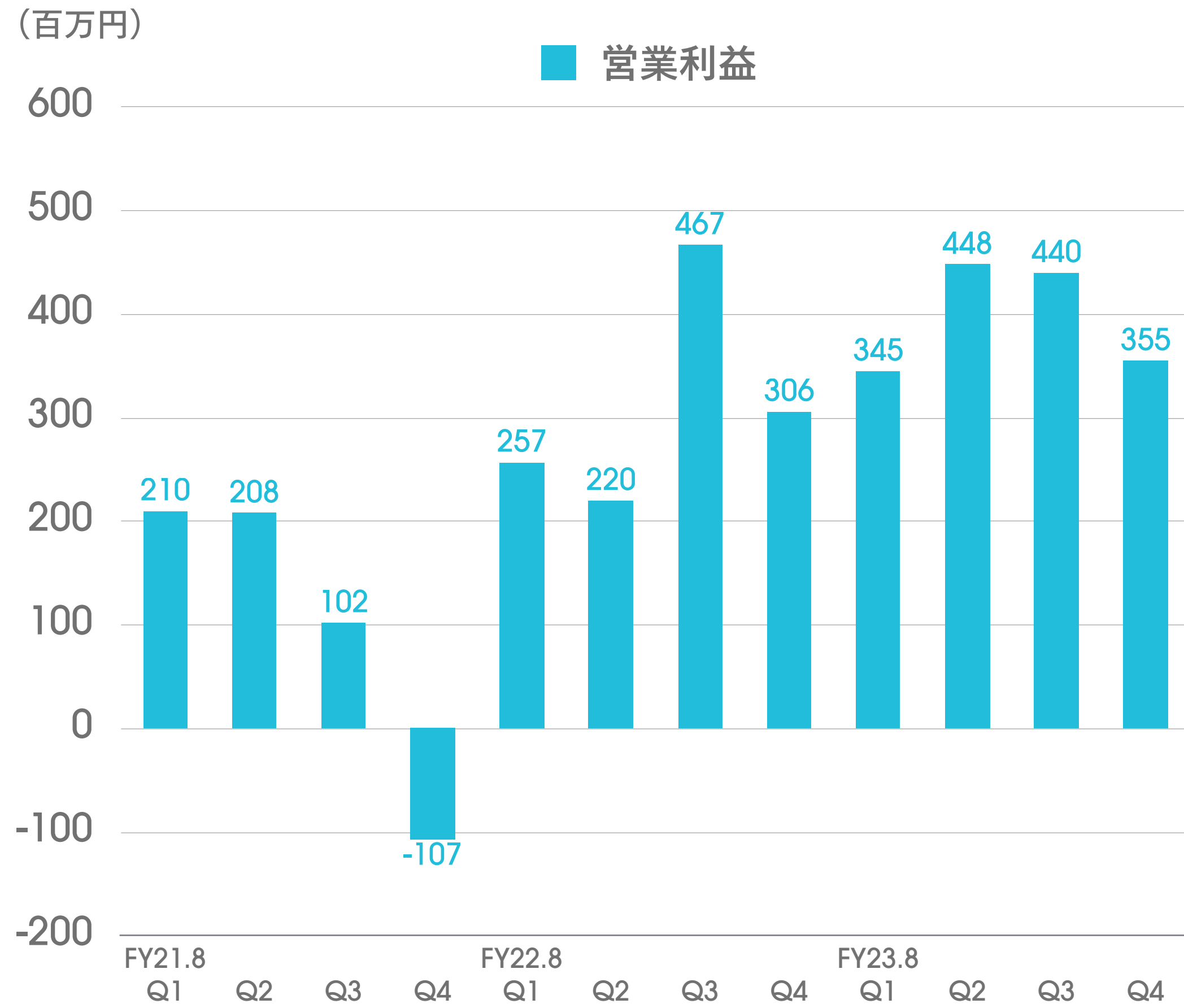


## Q4は新規事業領域への投資を実施

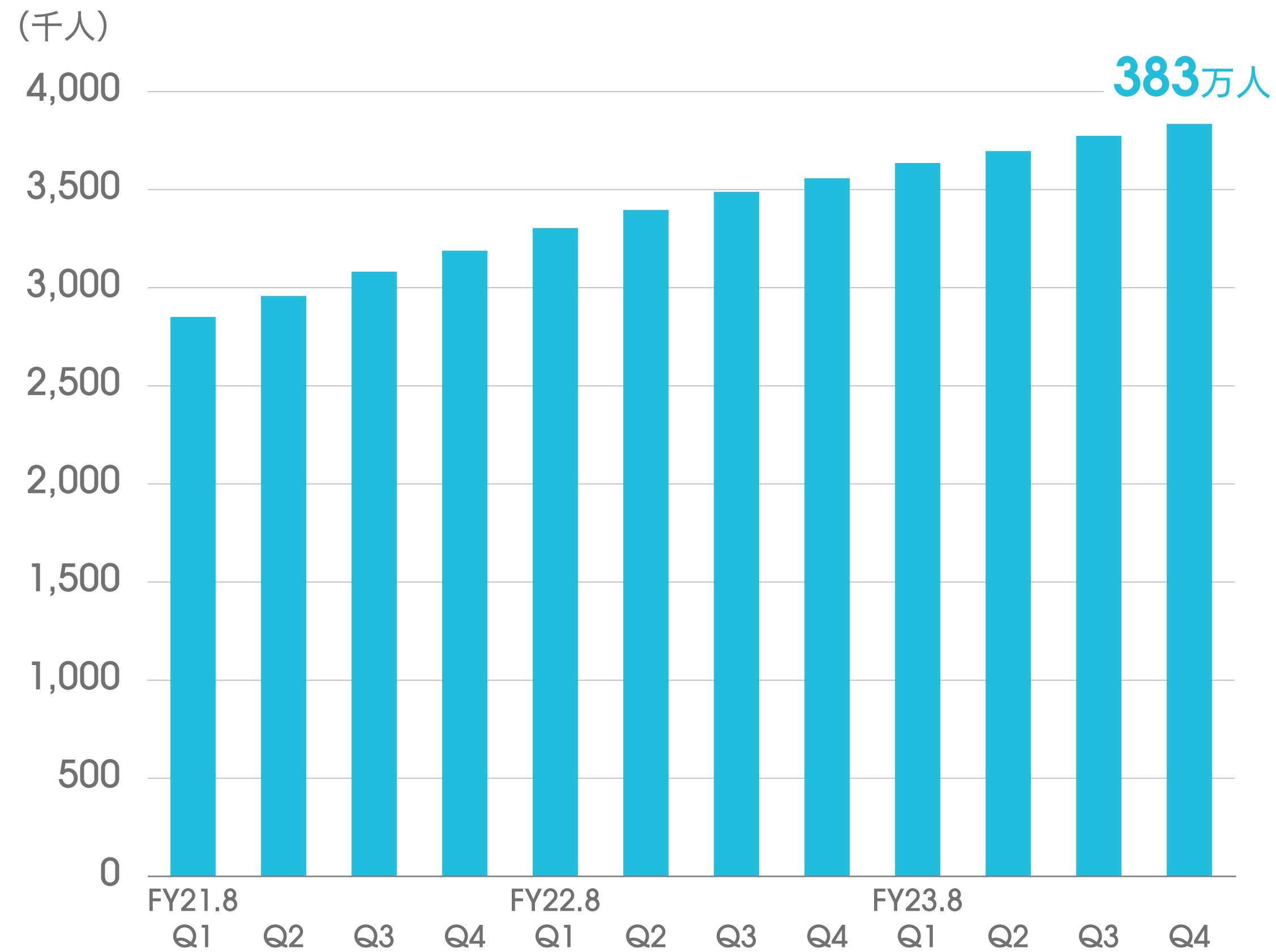
- 新規事業領域への投資を実施しており、その他費用が増加
- 2024年8月期についても継続して行っていく想定



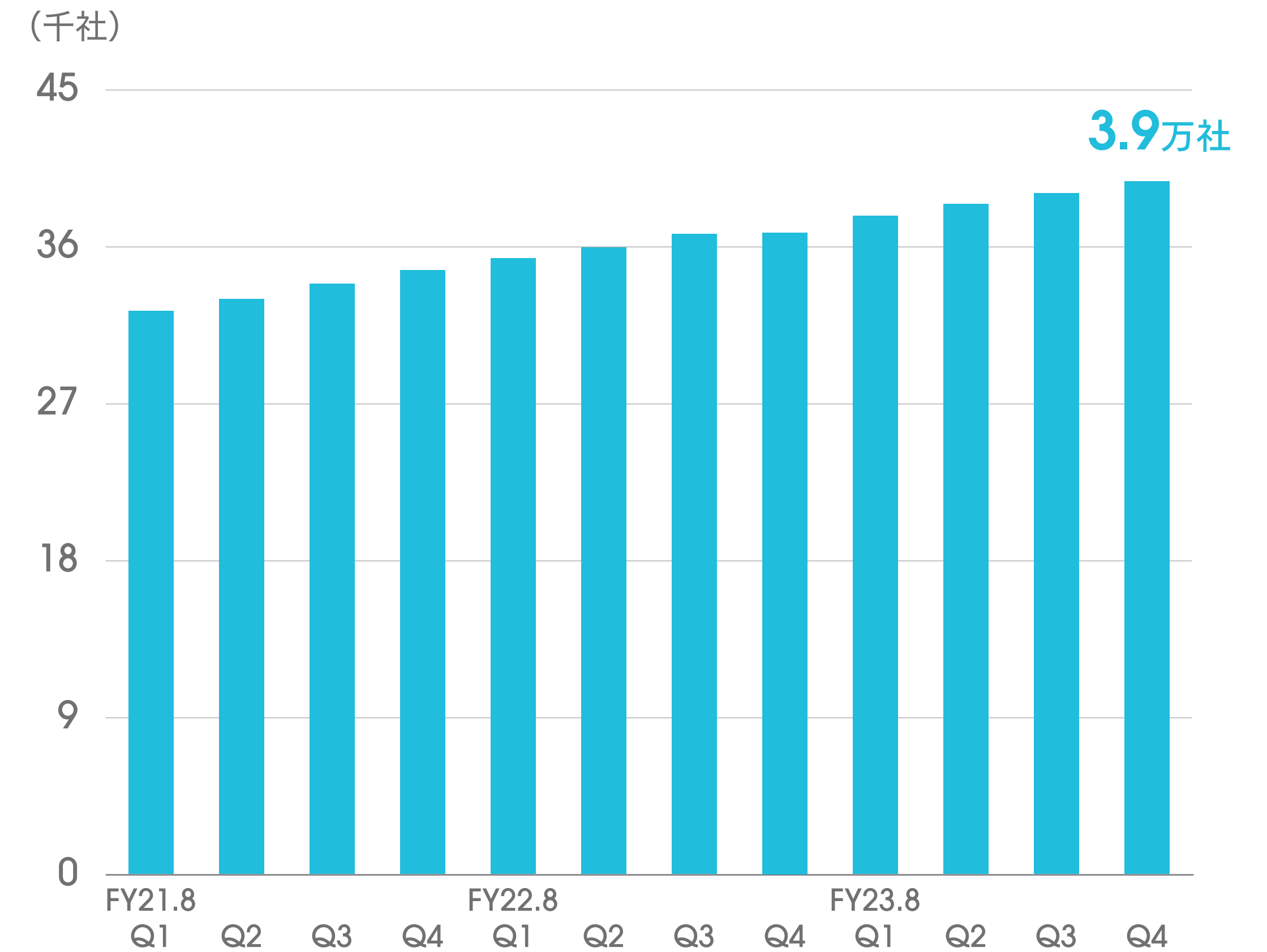
# 2023年8月期 実績 | 営業利益・営業利益率の四半期推移



## 登録ユーザー数



## 登録企業数



※ 「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値  
 ※ 「登録企業数」は今年度の決算説明会資料より日本国内向けサービスにおける数値に変更しております

## 連結貸借対照表

(百万円)	FY22.8	FY23.8
流動資産	3,282	<b>4,217</b>
現金及び預金	2,753	<b>3,701</b>
売掛金	277	<b>266</b>
その他	251	<b>250</b>
固定資産	318	<b>282</b>
有形固定資産	98	<b>89</b>
その他	220	<b>193</b>
総資産	3,600	<b>4,499</b>
負債	1,541	<b>1,346</b>
純資産	2,059	<b>3,152</b>
株主資本	2,057	<b>3,145</b>

## 連結キャッシュフロー計算書

(百万円)	FY22.8	FY23.8
営業CF	1,218	<b>864</b>
税金等調整前損益	1,232	<b>1,562</b>
減価償却費	22	<b>26</b>
法人税等の支払額	-160	<b>-689</b>
その他	125	<b>-34</b>
投資CF	-21	<b>-14</b>
有形固定資産の取得	-16	<b>-15</b>
その他	-4	<b>0</b>
財務CF	14	<b>92</b>
期末現預金残高	2,753	<b>3,701</b>
フリーCF	1,197	<b>850</b>

## 配当（初配）を実施予定

- 株主還元の一環として、一株当たり20円の配当を実施予定
- 今後も安定的に配当を実施する予定

	FY22.8	FY23.8
基準日	—	<b>2023年8月31日</b>
1株当たり配当金（円）	—	<b>20</b>
1株当たり当期純利益（円）	—	<b>105</b>
配当性向（%）	—	<b>19%</b>
配当金総額（百万円）	—	<b>189</b>

# 2024年8月期 会社計画

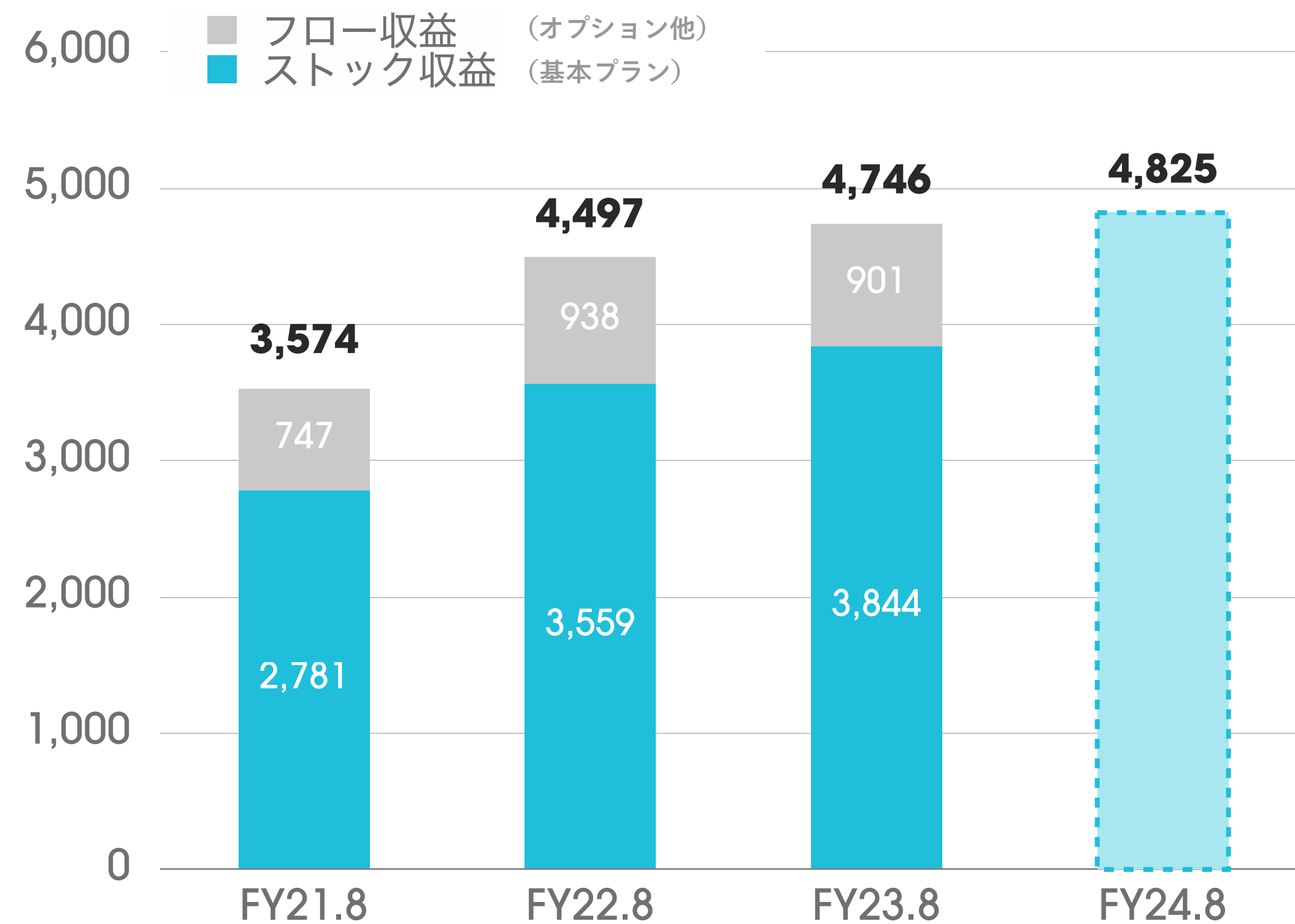
## 増収増益を見込む

- 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
- 一方で足元軟調なフロー収益の立て直し、及び、Engagementの収益拡大には一定時間を要するため、売上成長率は約2%と予想
- 継続的な売上成長のため、前年実績と同水準の利益額を確保しつつ、営業体制および、新規事業領域への投資を実施

(百万円)	FY23.8 実績	FY24.8 ガイダンス	YoY
営業収益	4,746	<b>4,825</b>	2%
営業利益	1,589	<b>1,600</b>	1%
(利益率)	33%	<b>33%</b>	-
経常利益	1,564	<b>1,570</b>	0%
(利益率)	33%	<b>33%</b>	-
純利益	995	<b>1,000</b>	0%
(利益率)	21%	<b>21%</b>	-

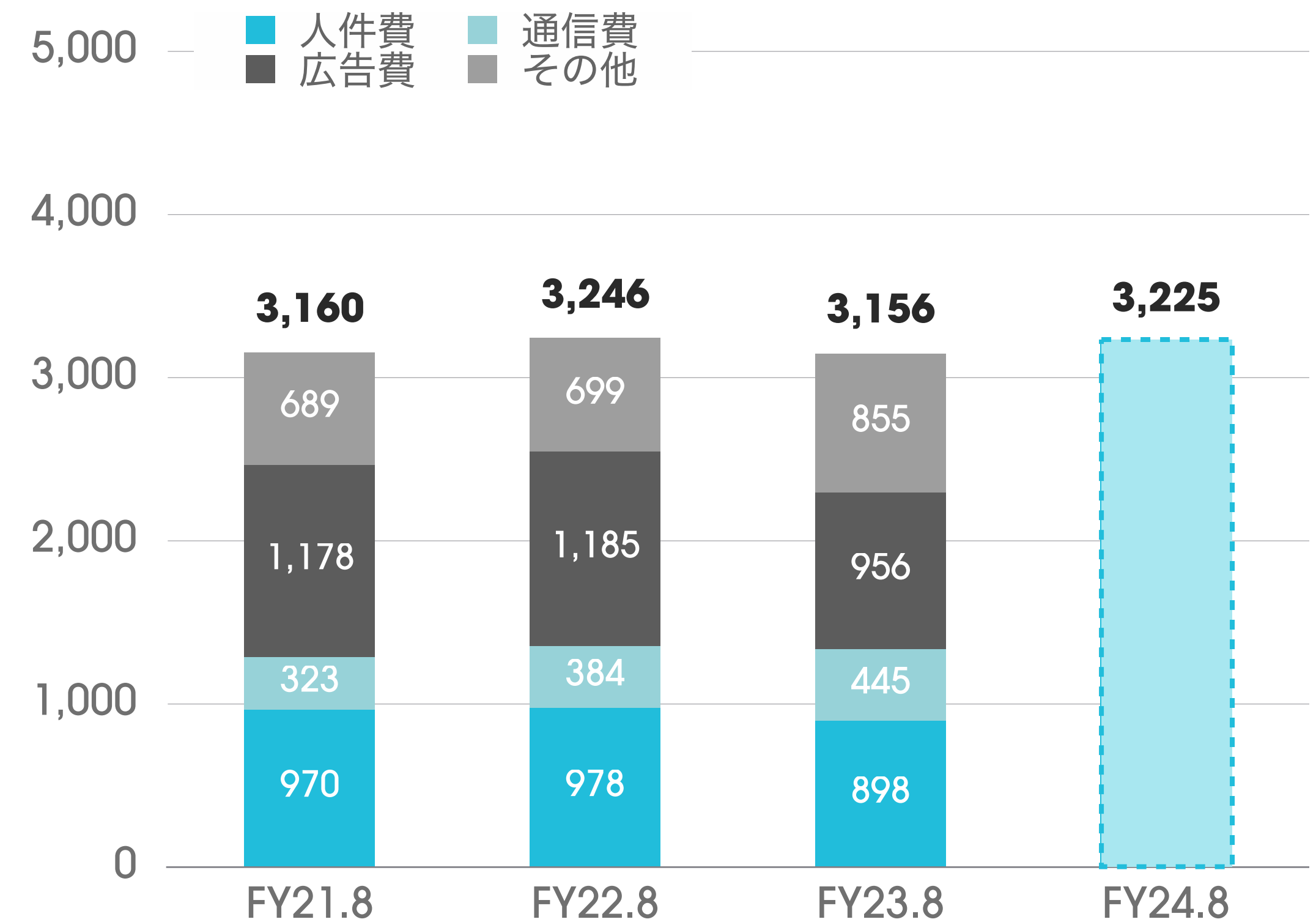
## 営業収益

(百万円)



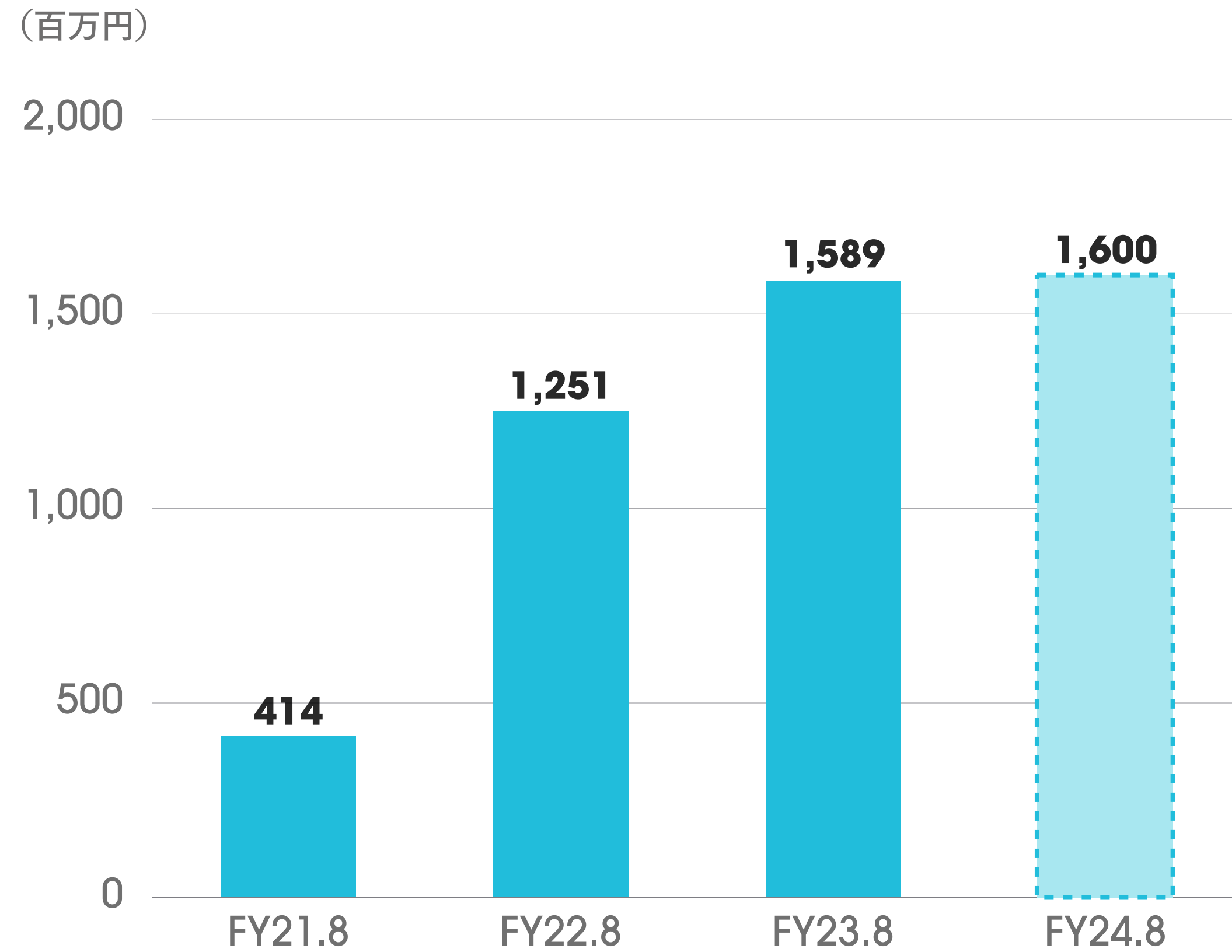
## 販売管理費

(百万円)

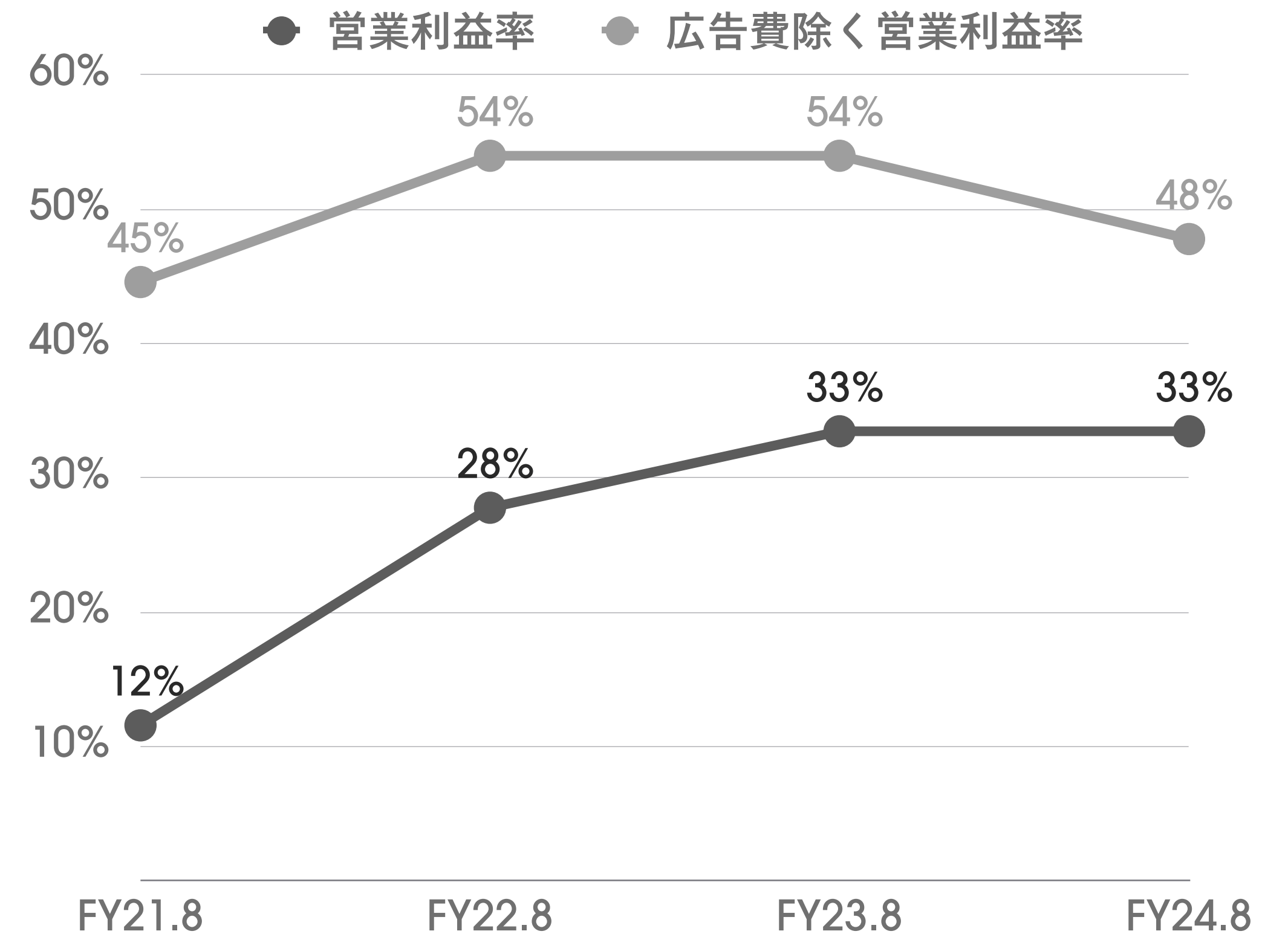




## 営業利益



## 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

## 配当予想

	FY23.8	FY24.8
基準日	2023年8月31日	2024年8月31日
1株当たり配当金 (円)	20	<b>20</b>
1株当たり当期純利益 (円)	105	<b>105</b>
配当性向 (%)	19%	<b>19%</b>
配当金総額 (百万円)	189	<b>190</b>

# 今後の展望



# 究極の適材適所により シゴトでココロオドル ひとをふやす

TO CONNECT PEOPLE WITH THE RIGHT OPPORTUNITIES,  
CREATING A WORLD WHERE WORK DRIVES PASSION.

ウォンテッドリーは、究極の適材適所を通じて、  
あらゆる人がシゴトに没頭し成果を上げ、  
その結果成長を実感できるような  
「はたらくすべての人のインフラ」を構築しています。





# 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

Wantedly VISIT

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

Wantedly | ENGAGEMENT SUITE

Perk Story Pulse

— 注カプロダクト

## Visit事業の体制強化

- 有料企業数の伸び悩み、オプション売上の減少からFY23下期から売上成長が鈍化
- 新型コロナウイルス感染症の影響緩和による採用需要の回復に合わせた営業体制強化の遅れが成長鈍化の要因となっており、FY24で営業体制強化を実施、FY25以降での継続成長を目指す

## 新規事業領域への投資を加速

- Perkを中心に新規事業領域への投資を実施中
- Visitについても新機能開発を行っており、順次リリース予定
- 短期的な全社売上への寄与は見込めないものの、中長期的に成長を牽引できる事業を創出する



# Wantedly VISIT

iOS, Android and Web

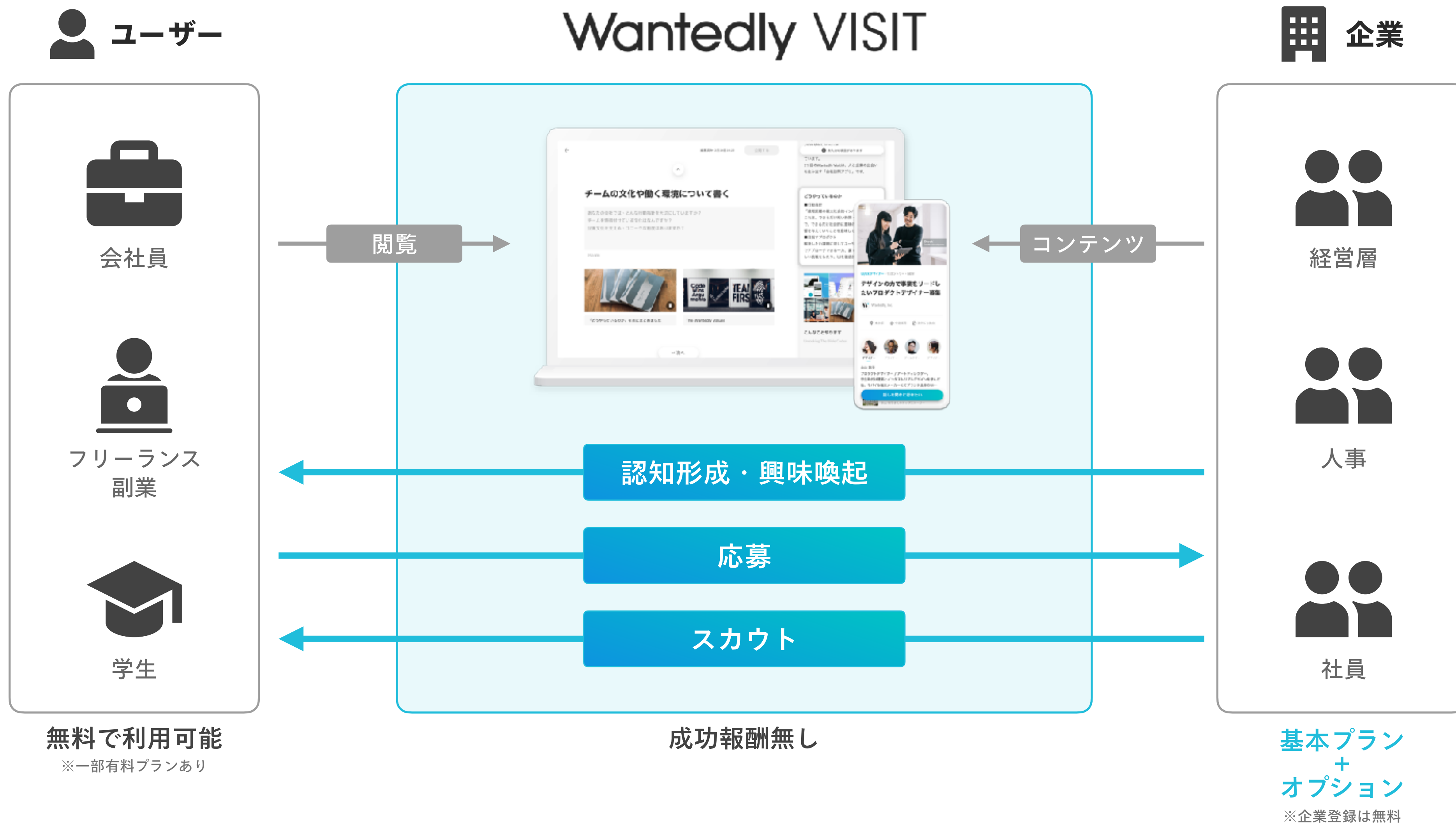
## 気軽に会社訪問

### 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

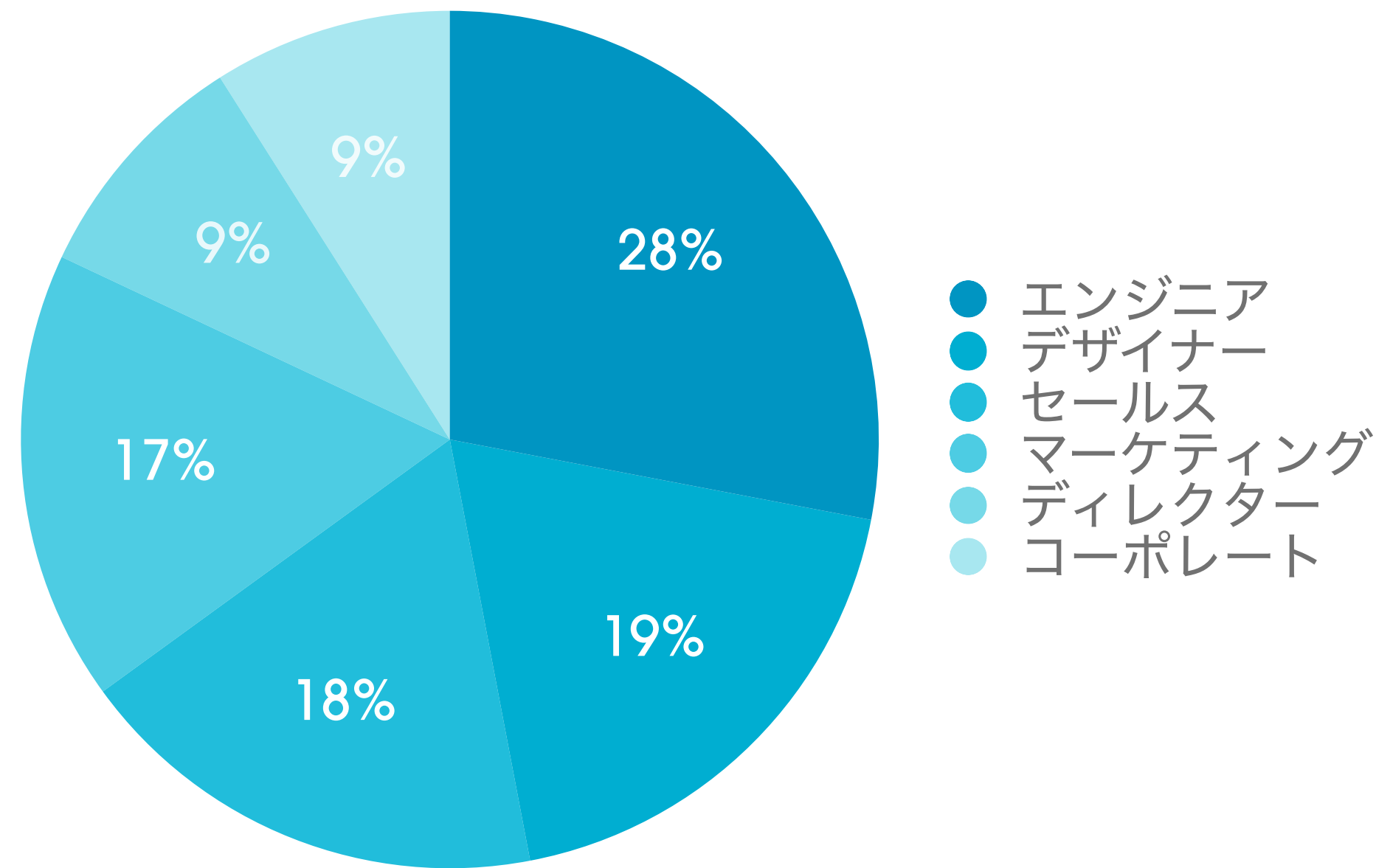
- ・ 個人と企業がフラットな目線で出会えることで、より魅力的な場所を見つけることが可能に



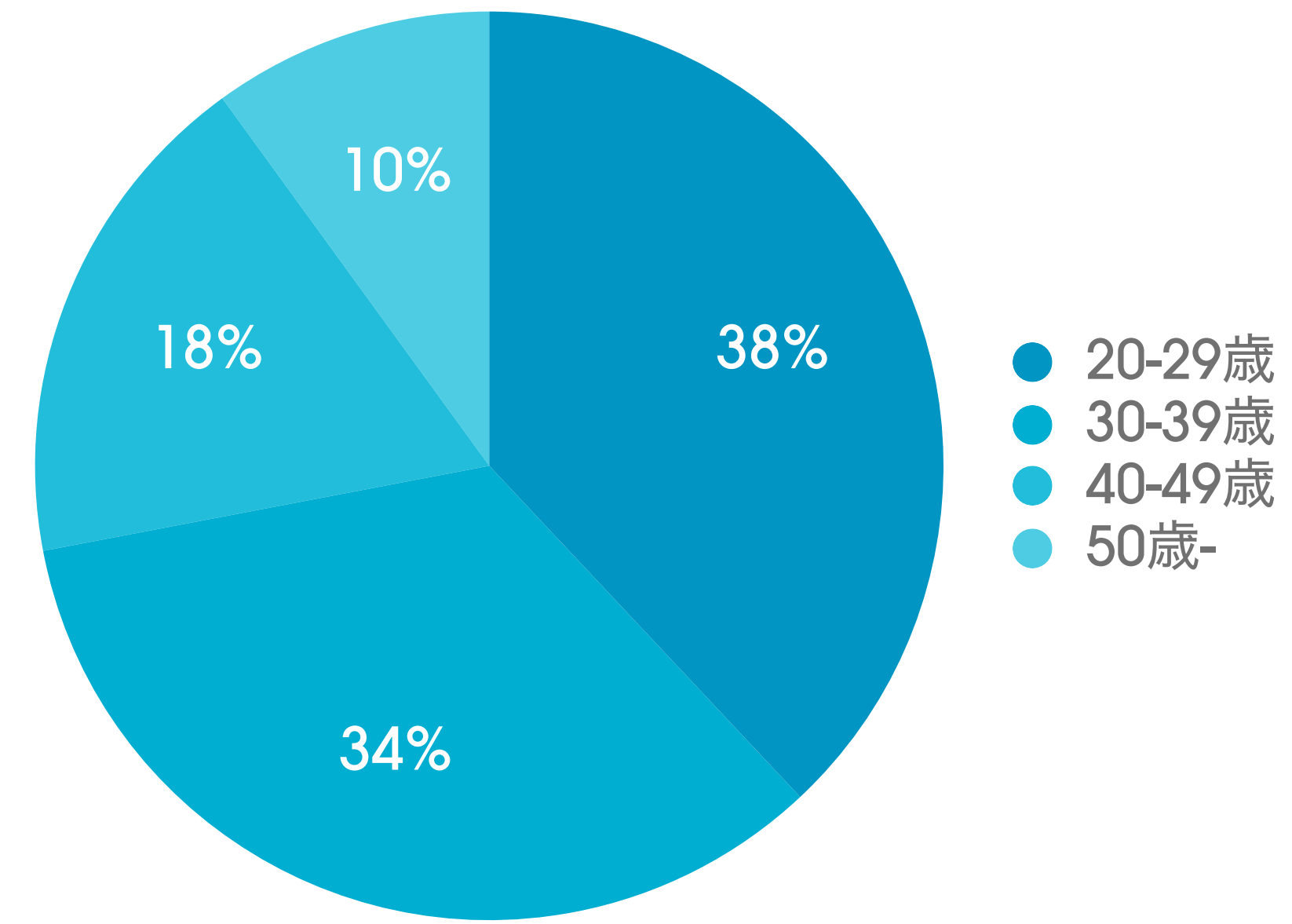


# 成長産業であるWeb領域の人材、ミレニアル世代・Z世代に強い

## 職種別構成比

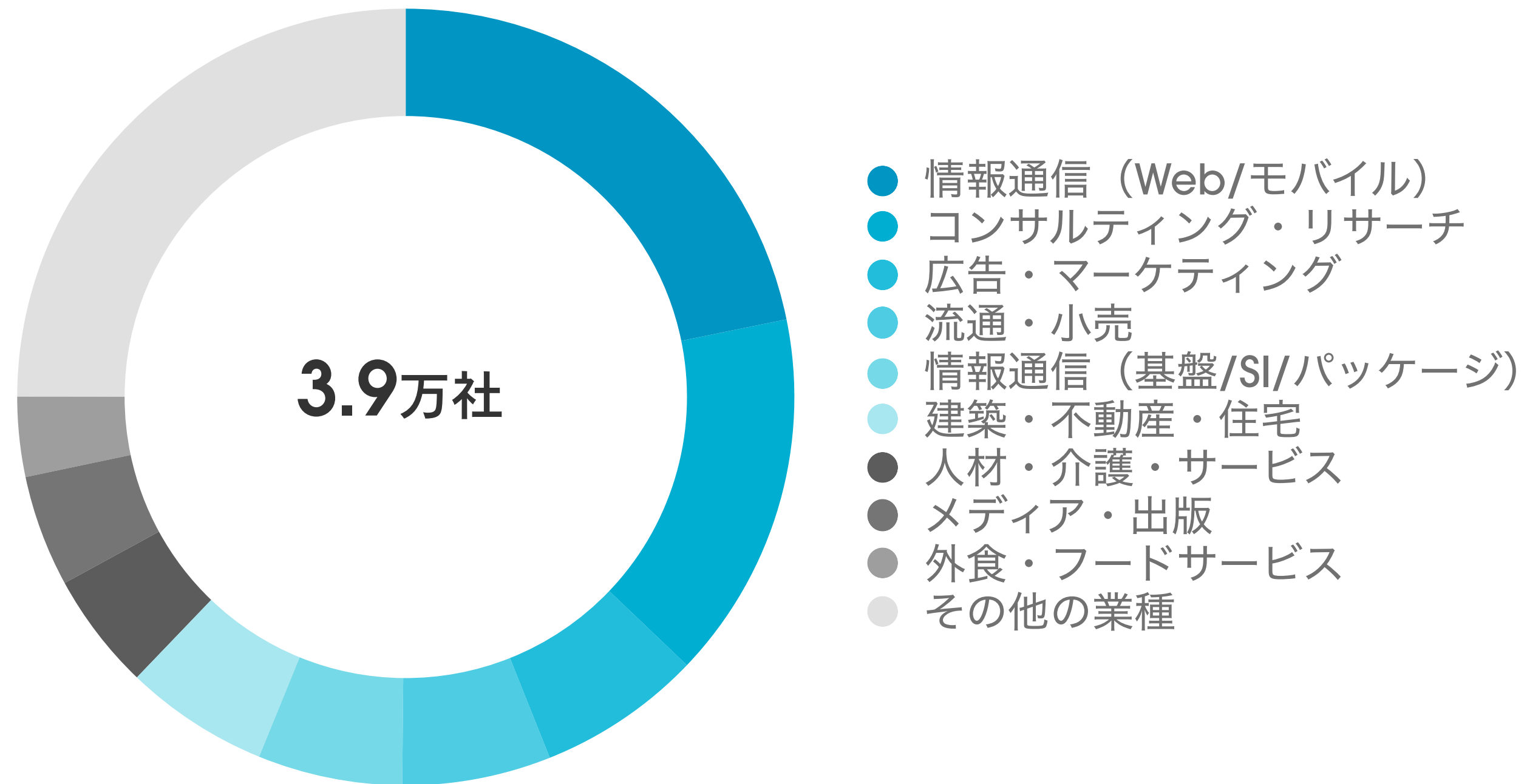


## 年齢別構成比



# 業種は情報通信（Web/モバイル）を中心に多様化

## 登録企業の業種別構成比



# 営業体制強化によって顧客獲得力の回復を図る

## 各種KPIについて

### 1 有料企業数

- ・ 今後1年は新規獲得と解約がバランスし横ばい想定
- ・ 営業体制強化で獲得/解約双方をテコ入れし、顧客獲得力の回復を目指す

### 2 オプション利用企業数

- ・ オプション機能を利用していない顧客が一定数存在
- ・ オプション機能の提案強化で利用企業を増やし、ARPU向上を目指す





## ENGAGEMENT SUITE

Perk, Pulse, Story

# 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



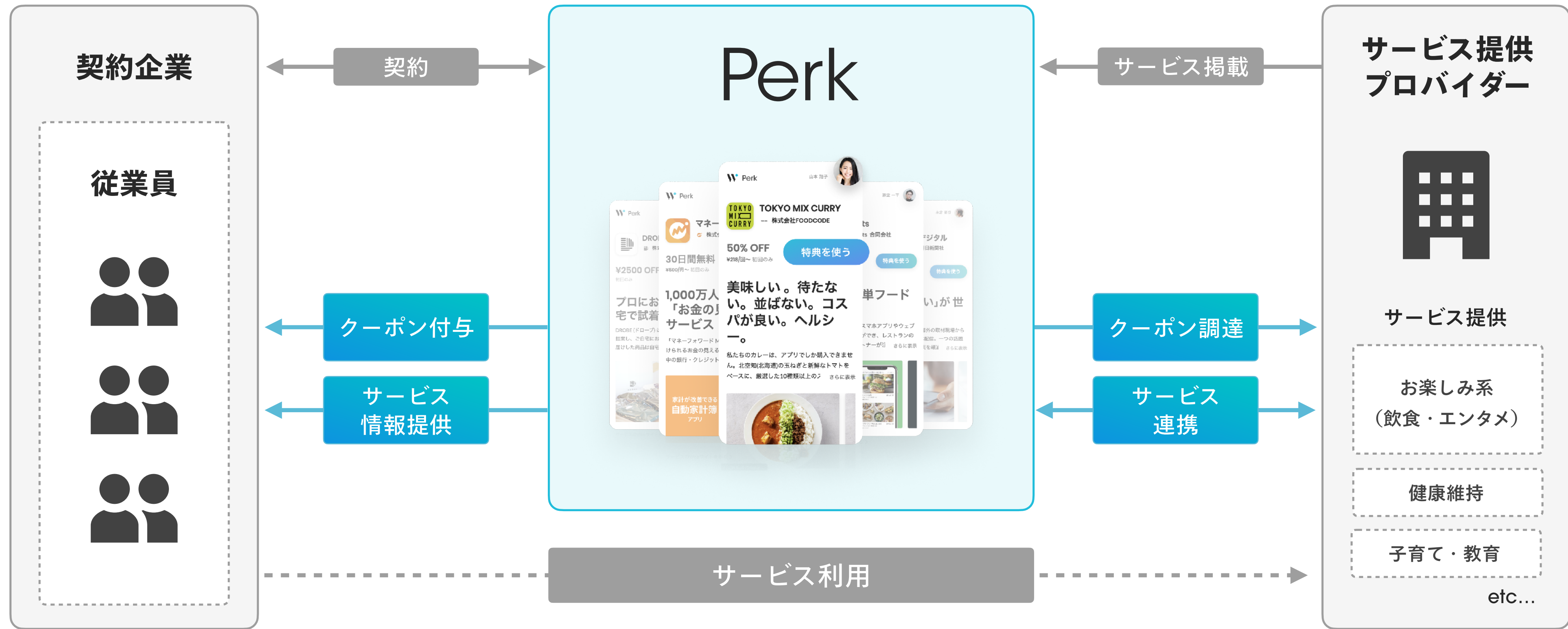
# Perk

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





基本プラン  
+  
追加ユーザ課金

無料で掲載可能

※一部有料契約あり

# 質の高い掲載サービス拡充を続け、顧客基盤を拡大する

## 各種KPIについて

### 新規受注数

- これまでの活動によって利用企業におけるプロダクト利用率が向上
- 高いプロダクト利用率を武器に新規受注数の拡大を目指す



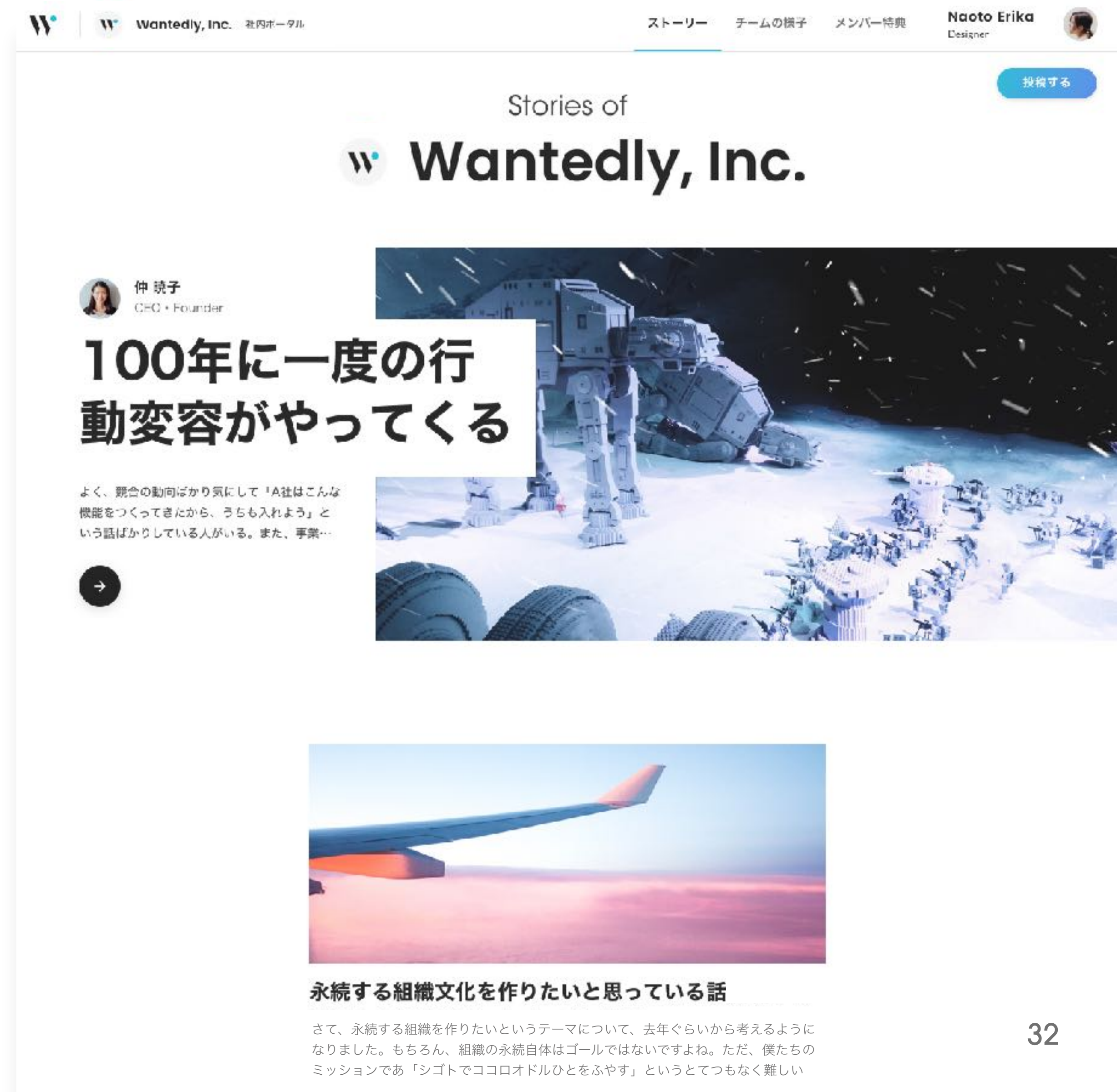


# Story

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



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 咲子  
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「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



# 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

The screenshot displays the Pulse team management interface. On the left is a navigation menu with categories like '採用' (Recruitment) and 'エンゲージメント' (Engagement). The main content area is titled 'チームの状態' (Team Status) and shows '102/150名表示中' (Showing 102/150 members). A large circular gauge displays 'すべてのバリュー 1,287' (Total Value 1,287) with a '先週比: 15% ↑' (vs last week: +15%) indicator. Below this is a 'メンバーの調子' (Member Mood) section with an average score of 3.6 and a trend of +0.3. A line chart shows mood trends over time, with a tooltip for '4月30日 次曜日' (Friday, April 30) showing an average of 3.3. A table below the chart lists team members with their names, roles, and scores, ranked from 1st to 11th.

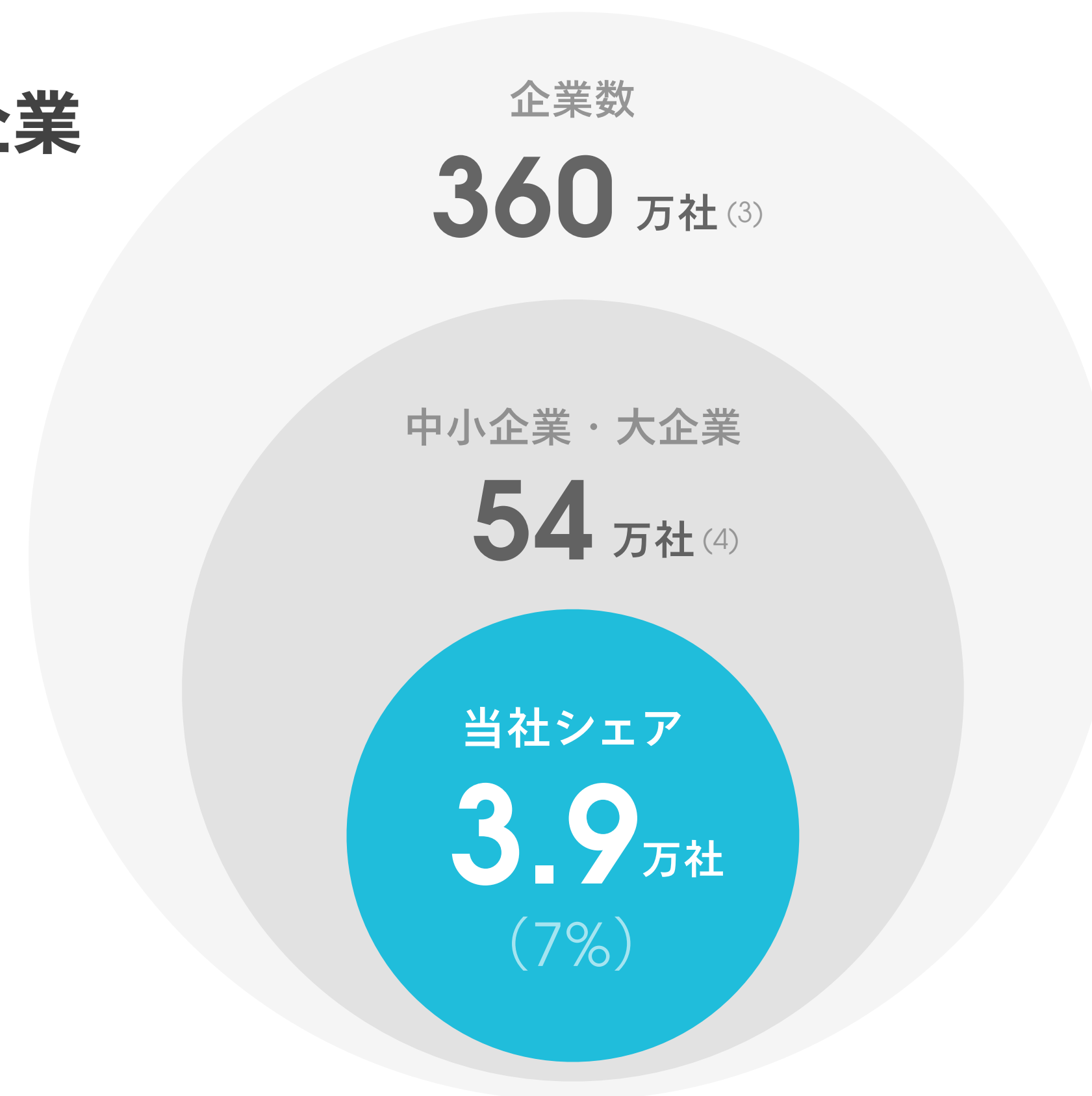
順位	名前	役職	スコア
1st	藤堂一平	Designer	182
2nd	永倉優香	Business	67
3rd	斎藤一子	Business	67
4th	岸沢かもめ	Designer	1
5th	川崎アルド隆子	Engineer	2
6th	松原忠次	Business	2
7th	松原忠子	Business	3
8th	藤堂一平	Designer	4
9th	武田観美	Engineer	5
10th	赤石 啓郎	Designer	6
11th	山崎 美緒	Engineer	7
12th	宮 綾子	Business	8
13th	小田 菜子	Business	9
14th	林 幹久	Designer	10
15th	菅野 京子	Engineer	11

# 足元は当社が保有するユーザー/顧客基盤の最大活用を図る

## 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」

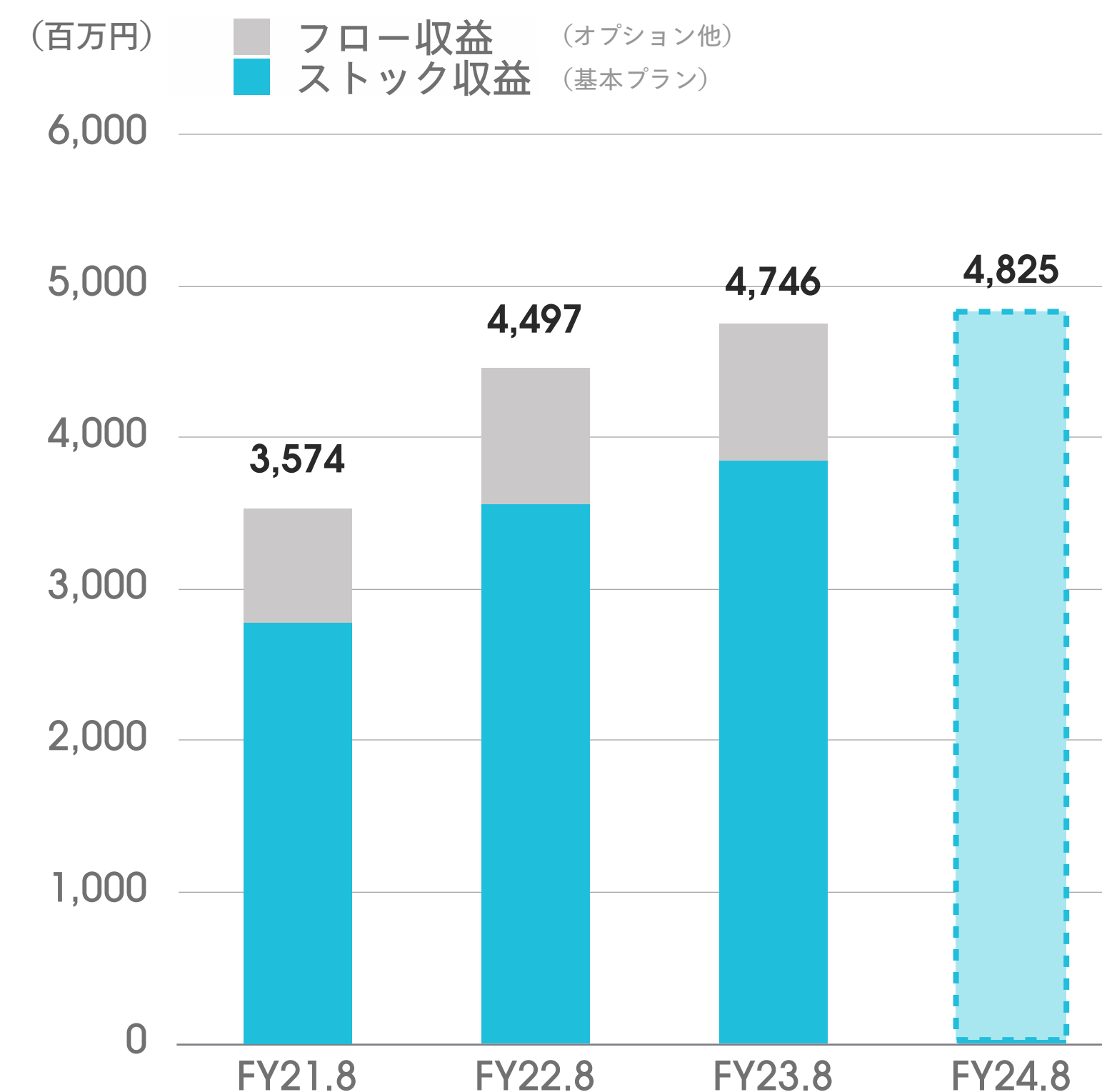
## 当社グループが想定する潜在的な市場規模は約1兆円



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

	採用	エンゲージメント
フロー	<b>オプション</b> <ul style="list-style-type: none"><li>1オプション10万円～</li><li>スカウト中心</li><li>広告・コンテンツ制作</li></ul>	<b>従量課金</b> <ul style="list-style-type: none"><li>各プロダクトとも600円/人</li><li>無料枠を超過したら課金</li><li>10名単位でのライセンス購入</li></ul>
ストック	<b>基本プラン</b> <ul style="list-style-type: none"><li>月額5～20万円（上位プランはスカウトオプションをバンドル）</li><li>6ヶ月、12ヶ月、24ヶ月の契約期間</li><li>募集公開・候補者とのコンタクト数無制限</li><li>プランに応じたエンゲージメントの無料枠</li></ul>	





私たちは 持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています

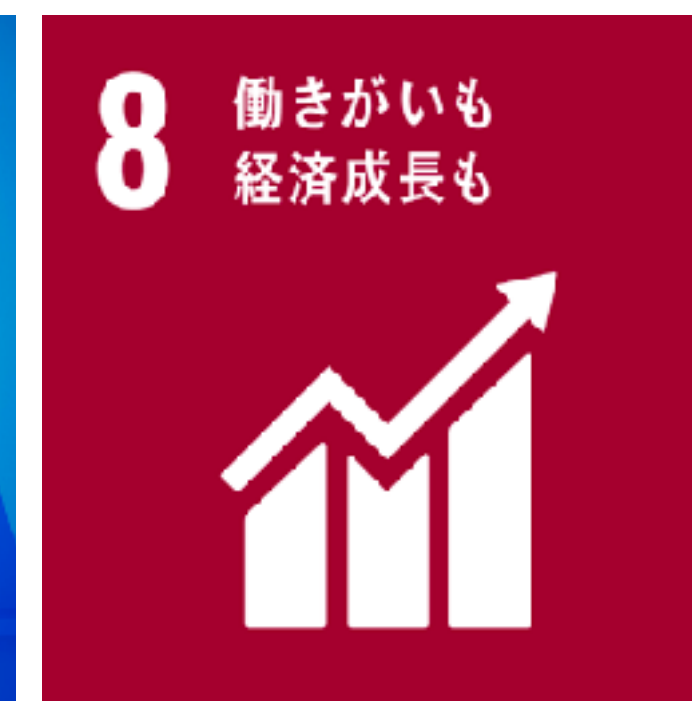
## 学生のキャリア作りを支援

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、就活生を対象に「#キャリアビジョン直結型インターン」プロジェクトを実施。企業名ではなく、ビジョンを軸に会社と出会うという体験、そして長期インターンシップの機会提供を通じて、就活生が自身のキャリアビジョンを発見するきっかけを提供します。

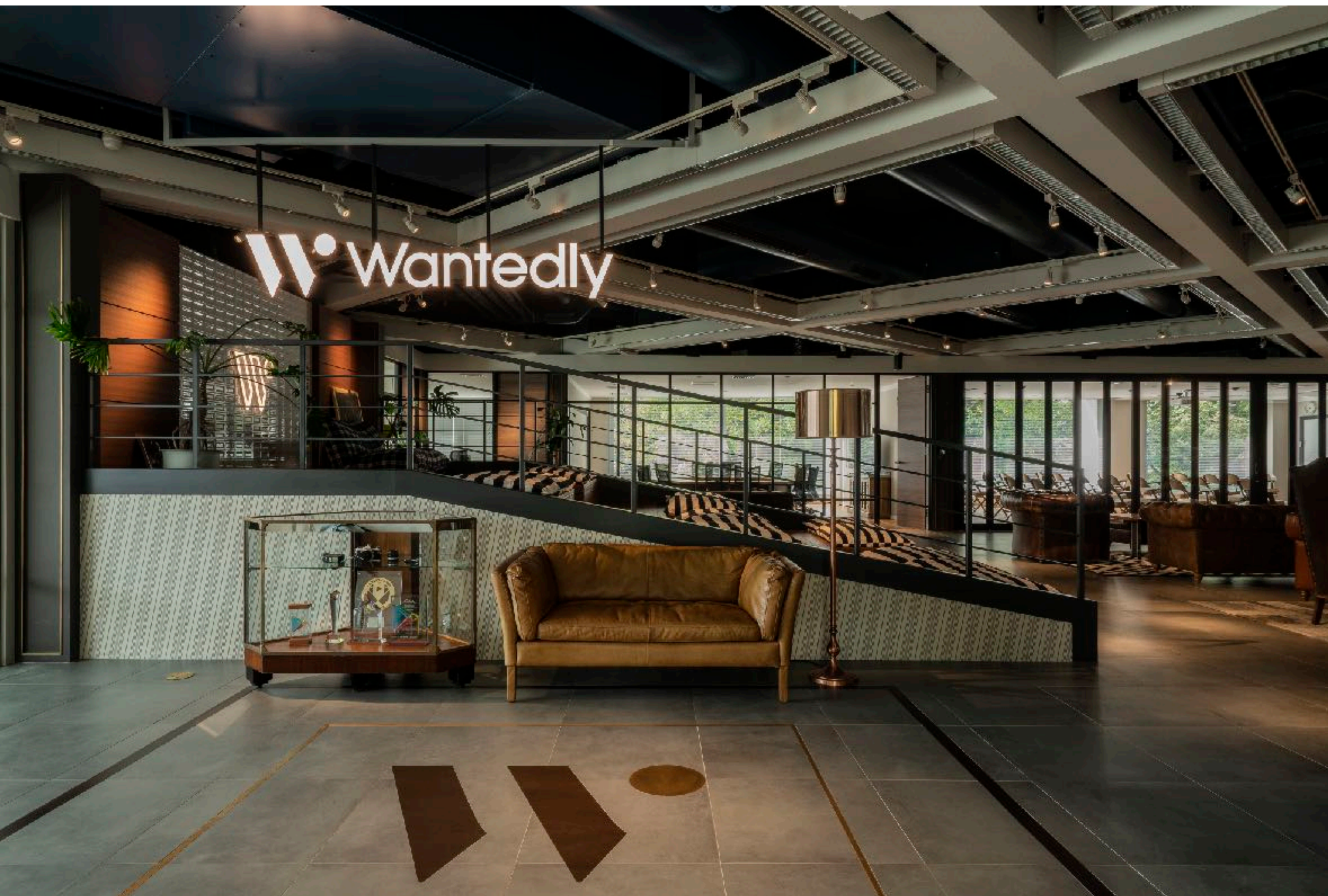


## 仕事を通じた人々の持続可能な自立を実現

仕事がお金を稼ぐためだけではなく、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



認識するリスク	対応策
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、主に求人を企図する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>
個人情報保護について	<p>当社グループは、求職者の応募情報や名刺に記載される個人情報を取得しているため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されております。</p> <p>当社グループは、個人情報の外部漏洩の防止はもちろん、不適切な利用、改ざん等の防止のため、個人情報の管理を事業運営上の重要事項と捉え、アクセスできる社員を限定すると共に、個人情報適正管理規程等を制定し、全従業員を対象として社内教育を徹底する等、同法及び関連法令並びに当社に適用される関連ガイドラインを遵守し、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。</p> <p>しかしながら、当社グループが保有する個人情報等につき漏洩、改ざん、不正使用等が生じる可能性が完全に排除されているとはいえません。従いまして、これらの事態が起こった場合、適切な対応を行うための相当なコストの負担、当社グループへの損害賠償請求または信用の低下等によって、当社グループの事業及び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、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）を取得し、社内運用する他、従業員研修を繰り返し実施する等、これらの情報管理には万全な方策を講じております。</p>
組織体制及び人材の確保・育成について	<p>当社グループは、今後の事業展開に応じて、従業員の育成及び人員の採用を行うとともに業務執行体制の充実を図っていく方針であります。しかしながら、人材の確保が思うように進まない場合や、社外流出等何らかの事由によりこれらの施策が計画どおりに進行しなかった場合には、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、社員が働きやすさとやりがいを持って働けるよう、事業の成長を通して本人が挑戦し成長できる環境を作り、魅力的な人事制度の構築を継続的に推進してまいります。</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。