

成長可能性に関する説明資料

株式会社アトラエ

- 1.会社概要・業績ハイライト
- 2.主力事業Greenについて
- 3.新規事業について
- 4.組織力について
- 5.Appendix

- 1.会社概要・業績ハイライト
- 2.主力事業Greenについて
- 3.新規事業について
- 4.組織力について
- 5.Appendix

Our Vision

『世界中の人々を魅了する会社を創る』

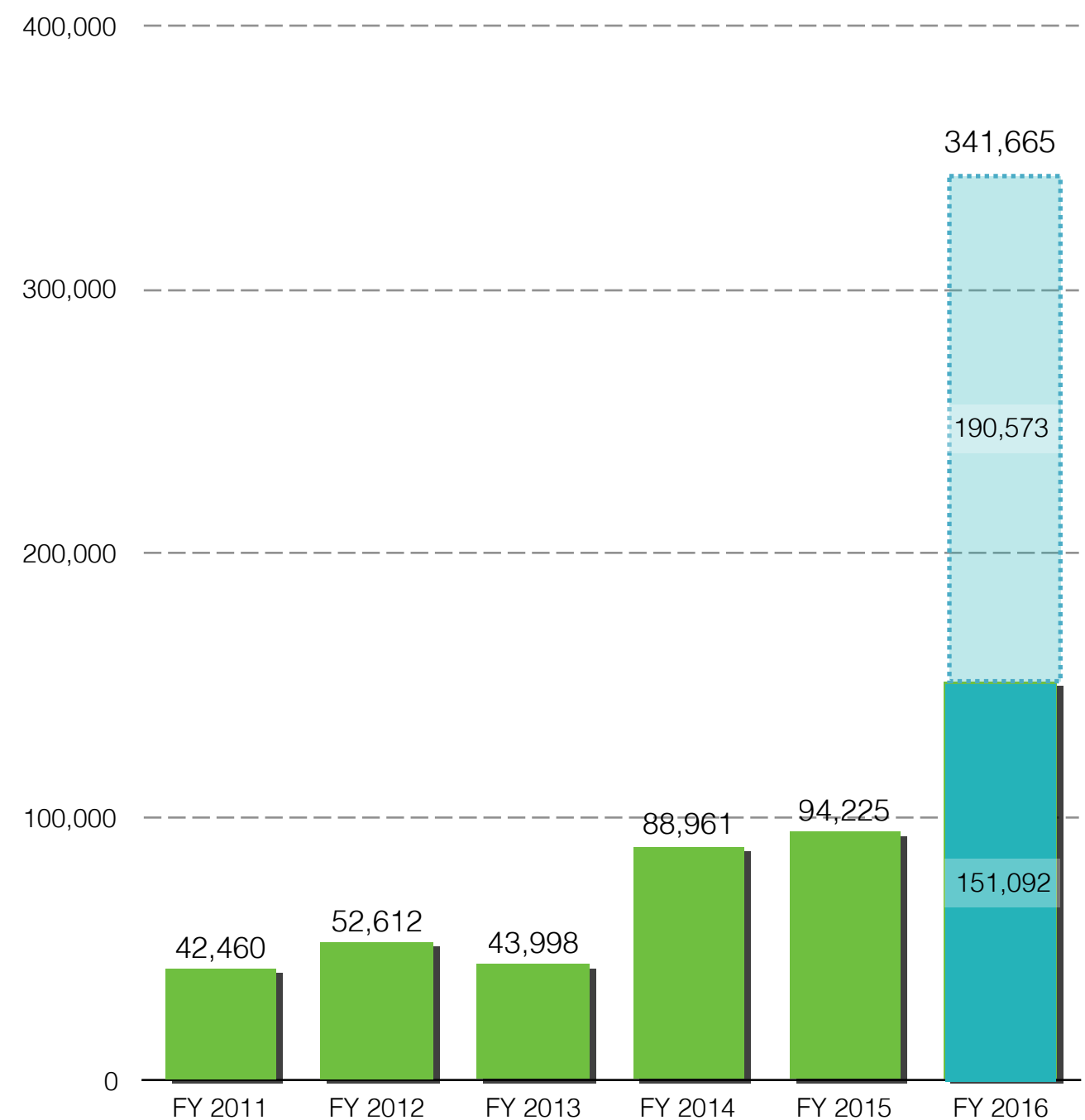
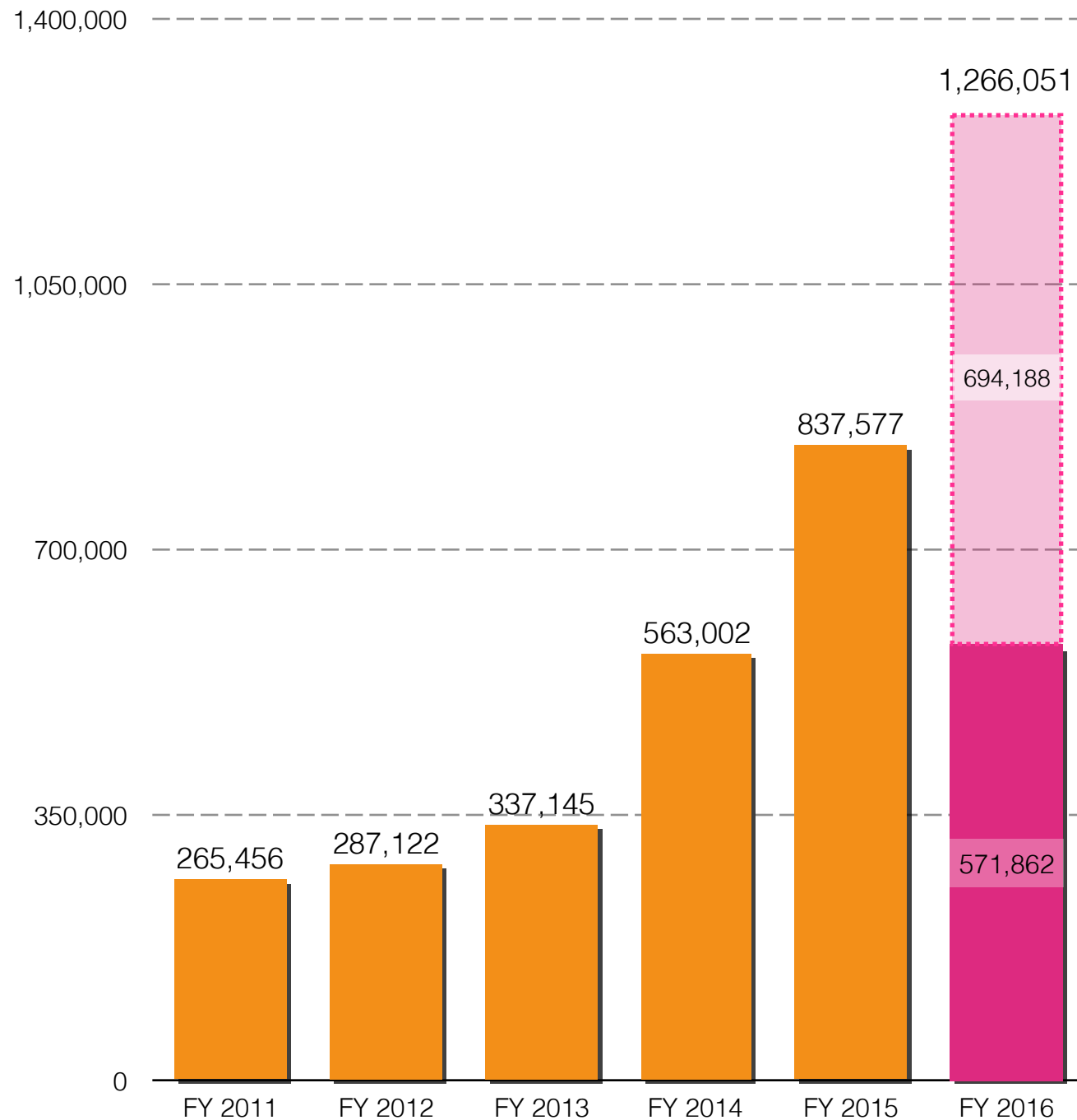
全ての社員が誇りを持てる組織と事業の創造にこだわり、
 関わる人々がファンとして応援したくなるような魅力ある会社であり続けます。
 そして日本を代表するグローバルカンパニーとして世界中の人々から必要とされる存在を目指します。

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 新規事業
設立年月日	平成15年10月24日
代表者	代表取締役 新居 佳英
従業員数	34名（平成28年5月13日現在）
資本金	82,700千円
所在地	東京都港区三田一丁目10番4号

- 売上はFY2016上半期でFY2015比で68%超
- 営業利益はFY2016上半期時点で既にFY2015を大きく上回っている

売上高 ※単位:千円

営業利益 ※単位:千円



- 1.会社概要・業績ハイライト
- 2.主力事業Greenについて
- 3.新規事業について
- 4.組織力について
- 5.Appendix

テクノロジーを活用した求人企業と求職者のマッチングプラットフォームビジネス

3つの特徴

■成功報酬型の求人メディア

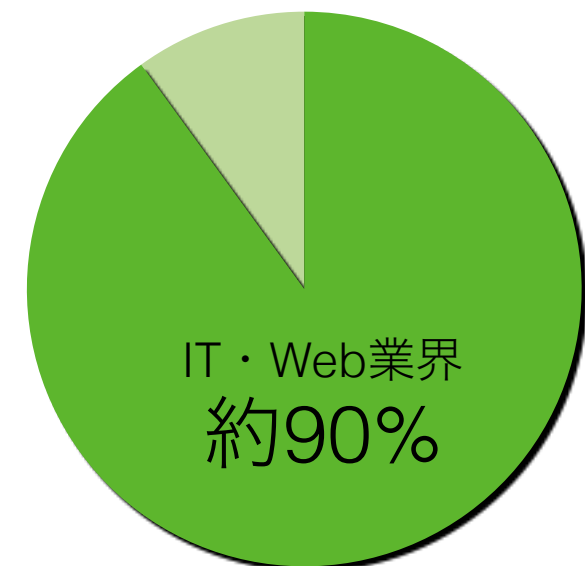
- ・ 利用企業が求職者を採用できた時点でFeeが発生する成功報酬型のビジネスモデル

■IT/Web業界に特化

- ・ 採用実績企業の約90%をIT・Web関連企業が占める
- ・ 2016年3月末時点で4000社を超える企業が参画

■ビックデータなどテクノロジーの活用

- ・ 登録、応募、書類通過、内定など独自に蓄積したビックデータを活用することで確度高くマッチングを実現している



- Greenの採用実績企業業界内訳
FY2015 実績

- 求人メディアとしては業界に先駆けて成功報酬型の料金体系を導入
- 転職が成功した際に求人企業が支払う成功報酬と新規登録時に求人企業が支払う初期設定費にて運営

当該ビジネスモデルの持つ優位性

- **掛け捨てリスク減**
成功報酬のため広告掲載料金が掛け捨てにならない
- **期間/求人数無制限**
求人の掲載期間や掲載求人数の制限がなく、採用ニーズの強弱にかかわらずあらゆる求人を掲載することが可能
- **高い収益性と価格競争力**
広告料収入を得るための大量の営業人員やマッチングのための大量のキャリアアドバイザーを抱える必要がない

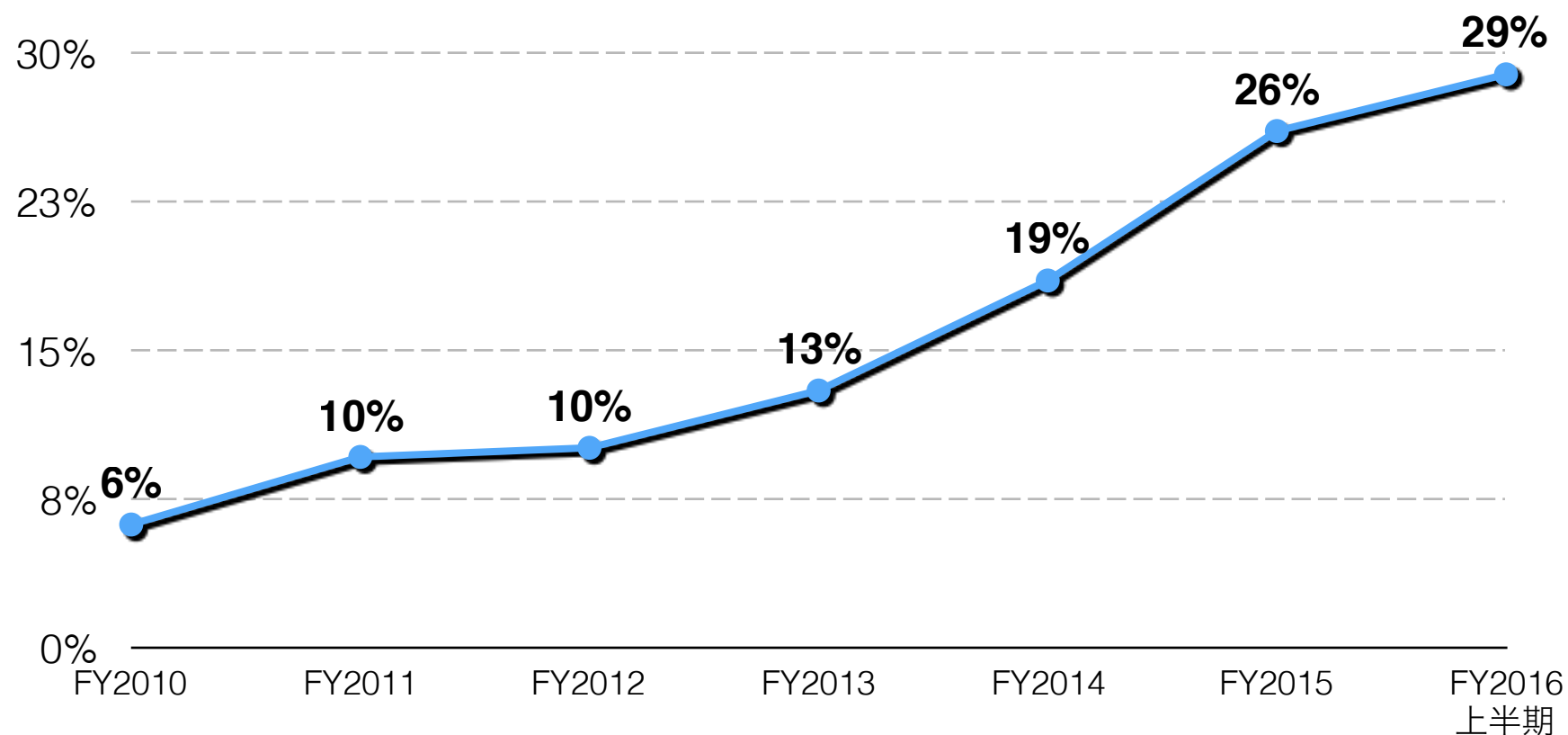
成功報酬料金

東京都	大阪府、福岡県、神奈川県、 埼玉県、愛知県、千葉県	北海道、兵庫県、 京都府、海外	その他の勤務地
90万円	70万円	50万円	30万円

	Green	求人広告メディア	人材紹介
コスト競争力	求職者と求人企業を仲介するアドバイザーや広告販売のための営業人員を抱える必要がないため、少人数で運営が可能	広告販売のための営業人員を多数雇用する必要がある	求職者と求人企業を仲介するアドバイザーを多数雇用する必要がある上、カウンセリングのための施設コストも必要
収益性	労働集約型のビジネスモデルではないため、収益性を高めることが可能	労働集約型のビジネスモデルにつき収益性は大きくは伸びない	労働集約型のビジネスモデルにつき収益性は大きくは伸びない
マッチング精度	蓄積した独自のビックデータを活用やテクノロジーによって、マッチング精度を高めることに成功している	露出を増やして応募を増やすことしかできない	アドバイザーの技量や経験に依存する

- 10年に渡る独自ビックデータの蓄積と活用によるマッチング精度（書類通過率）の向上（＝競争優位・参入障壁）

Greenの書類通過率（マッチング精度）



- 営業人員を要さないテクノロジードリブンモデル

※セールス人員数については期初と期末の平均値を使用

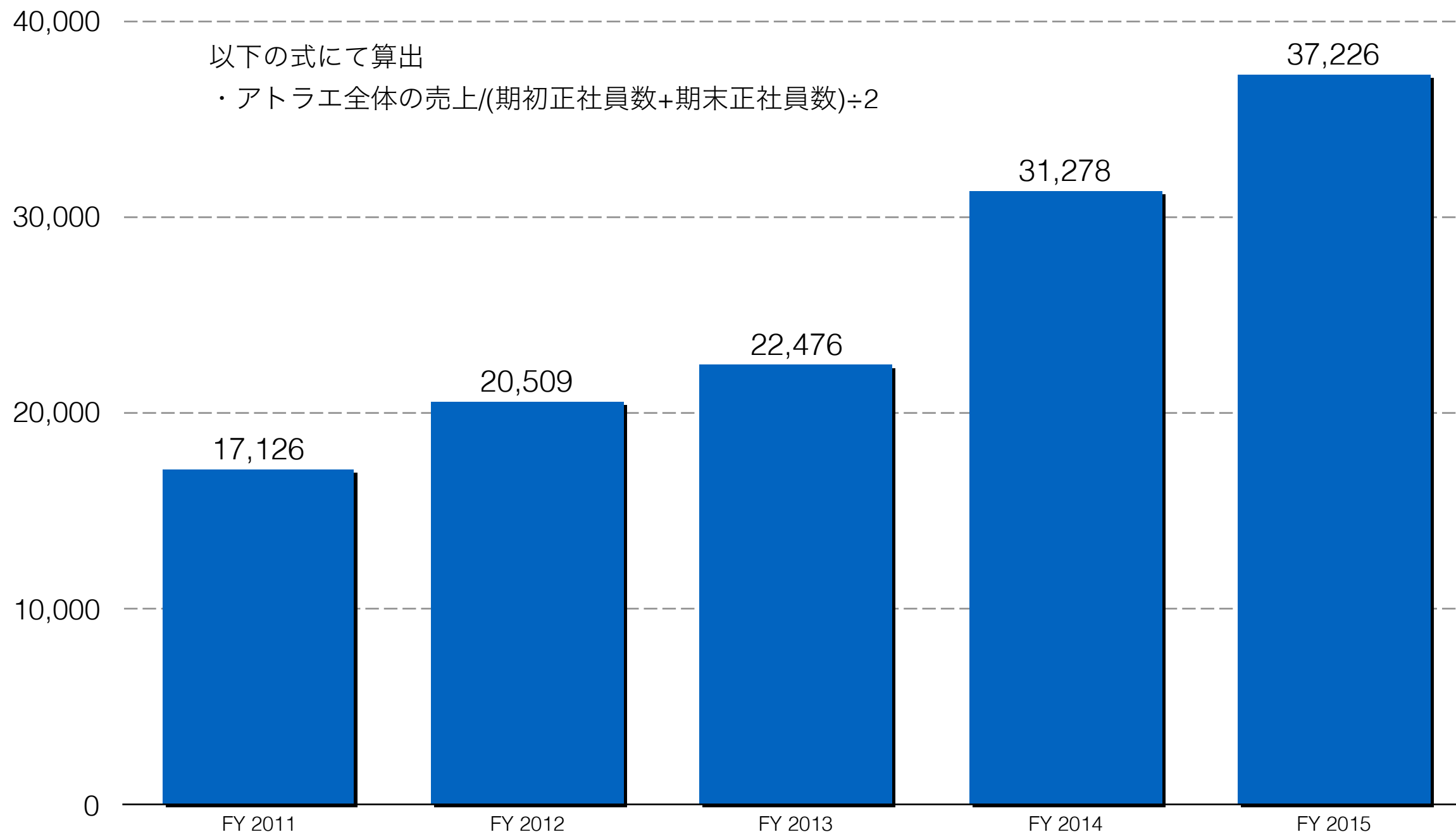
(千円)	FY2011	FY2012	FY2013	FY2014	FY2015	FY2016 上半期
売上高	265,456	287,122	337,145	563,002	837,577	571,862
セールス人員数	2.5	2.5	2.5	2.5	3	3
売上高／セールス人員数	106,182	114,849	134,858	225,201	279,192	190,621

テクノロジー活用により生産性も右肩上がり

- 営業人員やキャリアアドバイザーを抱えないテクノロジードリブンなビジネスモデルにより、正社員1人あたりが生み出す売上高が右肩上がりで推移

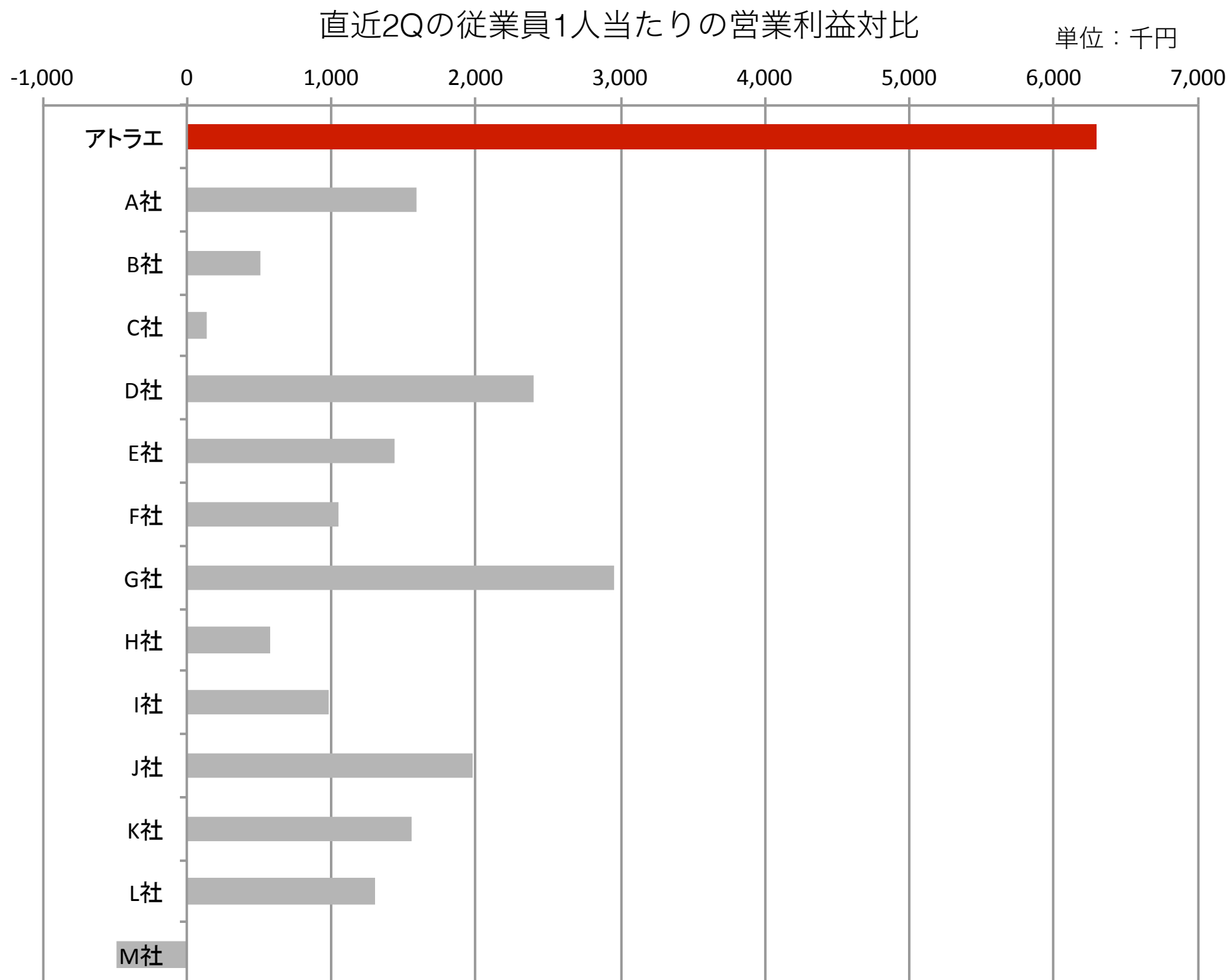
一人あたりの売上高

※単位:千円



既存のHR関連企業との収益性対比

- 営業人員やキャリアアドバイザーを抱えないテクノロジードリブンなビジネスモデルにより、正社員1人あたりが生み出す営業利益は既存のHR関連企業とは大きく異なる



- 2014年後の人材紹介業の市場規模は前年度比118.6%の1850億円。2010年度以降5年連続で拡大

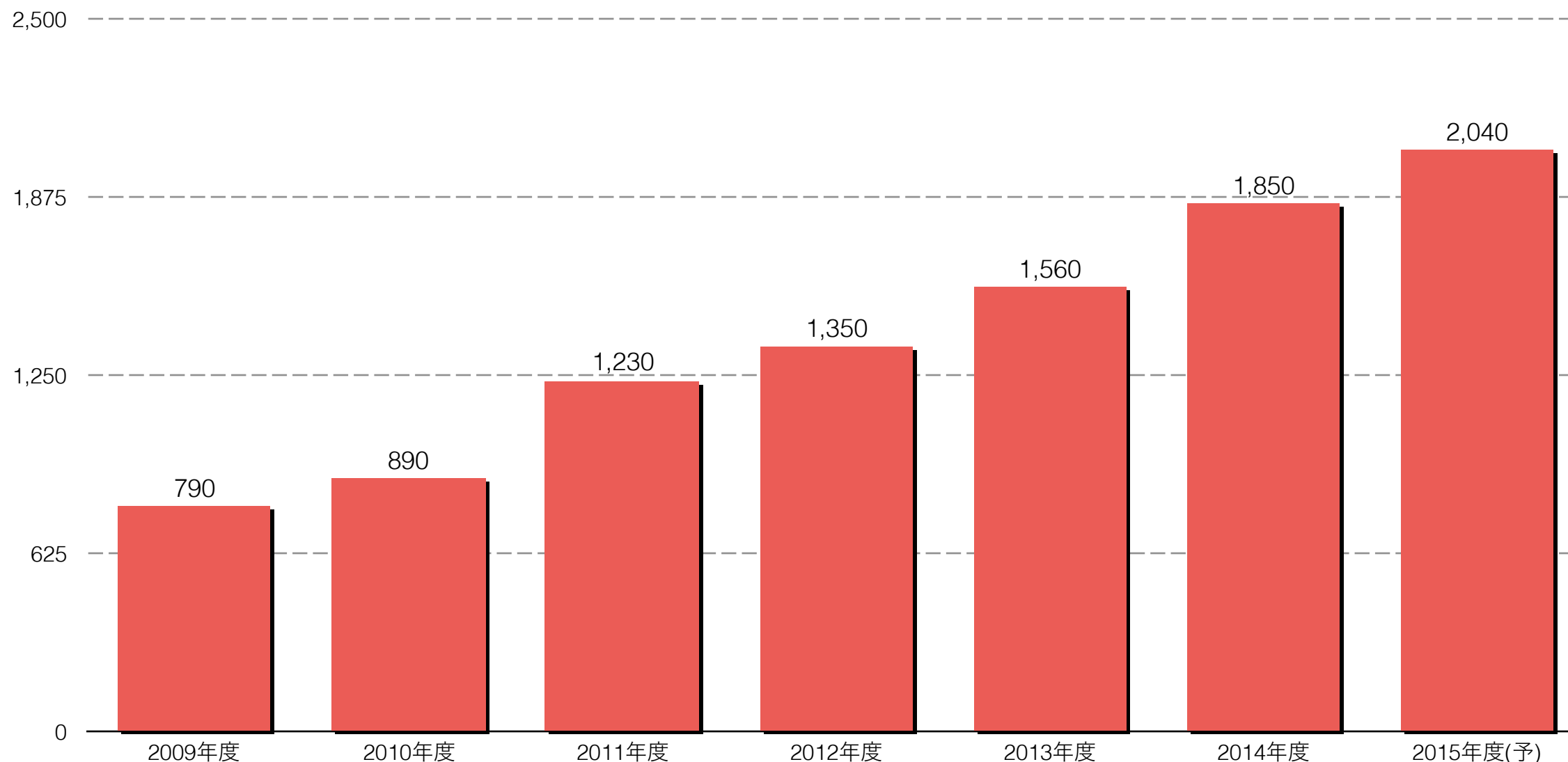
(出展：(株) 矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査結果2015」)

- IT・Web業界の求人動向については、2014年10月時点で「IT/通信業」は転職求人倍率が2.00倍を超えており、近年は高水準で推移している状況。また、**職種別に見ても「技術系 (IT/通信)」は倍率が3.00倍に迫るなど、需要が高まっている**

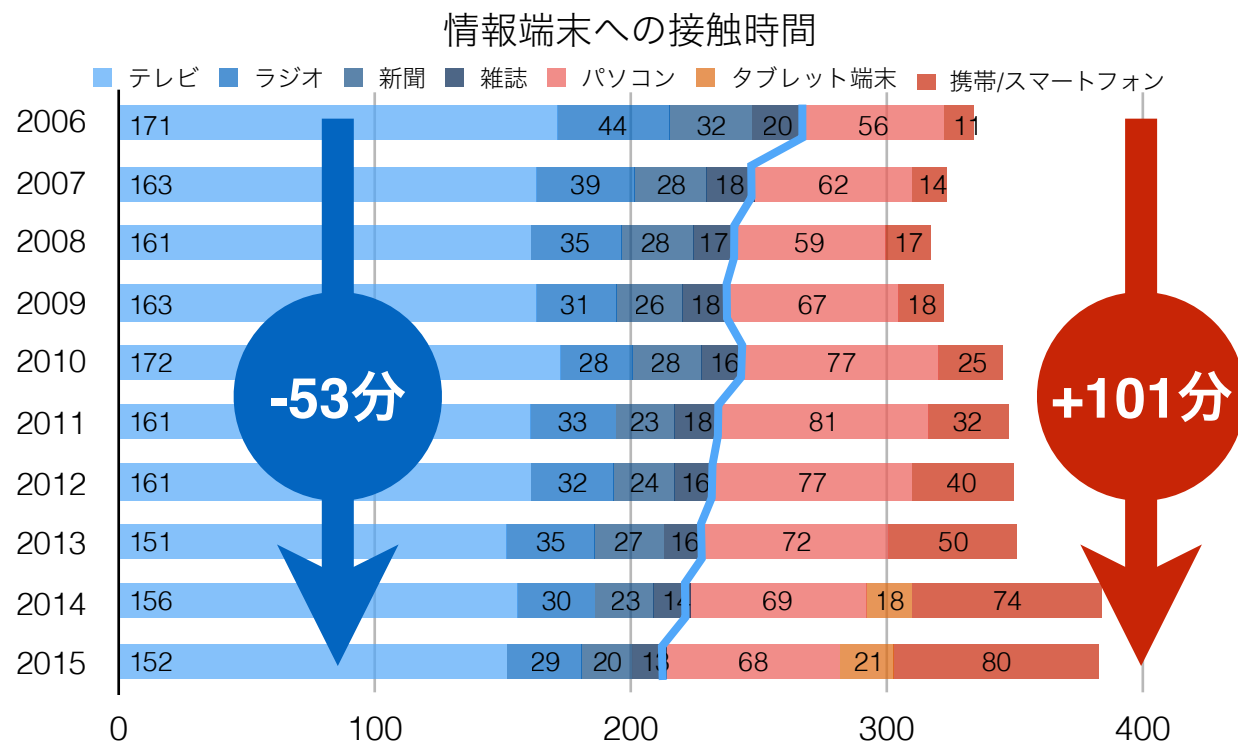
(出展：経済産業省「IT人材を巡る現状について」)

人材紹介業市場規模推移

※単位:億円

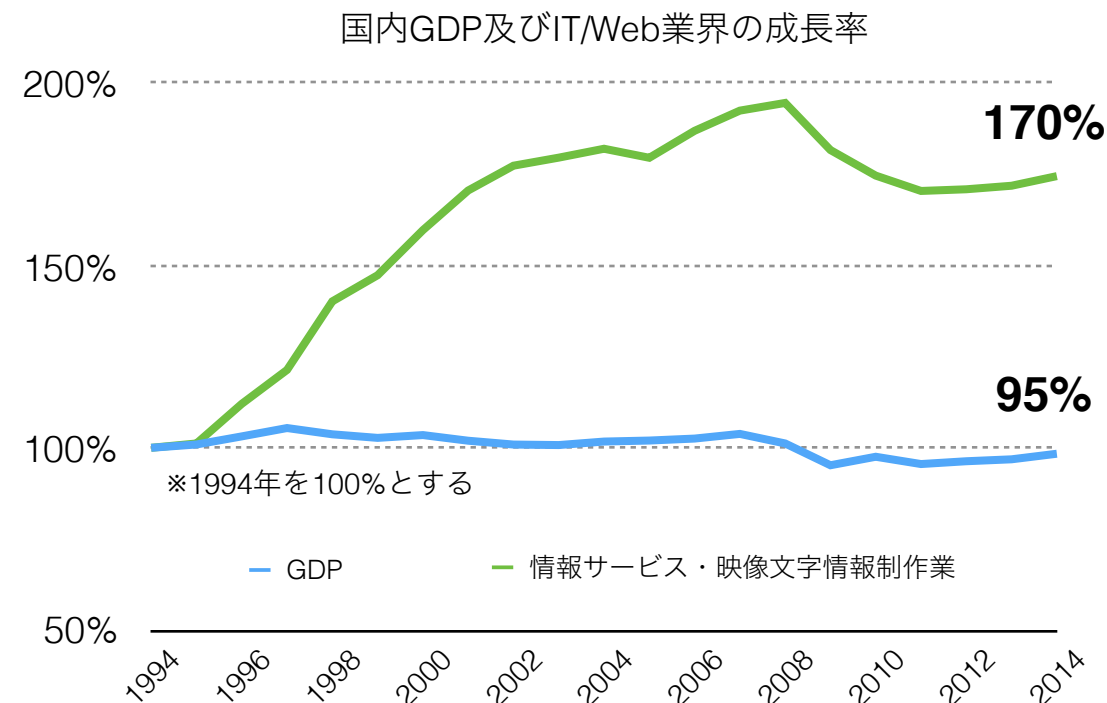


インターネット端末への接触時間が10年で101分の増加



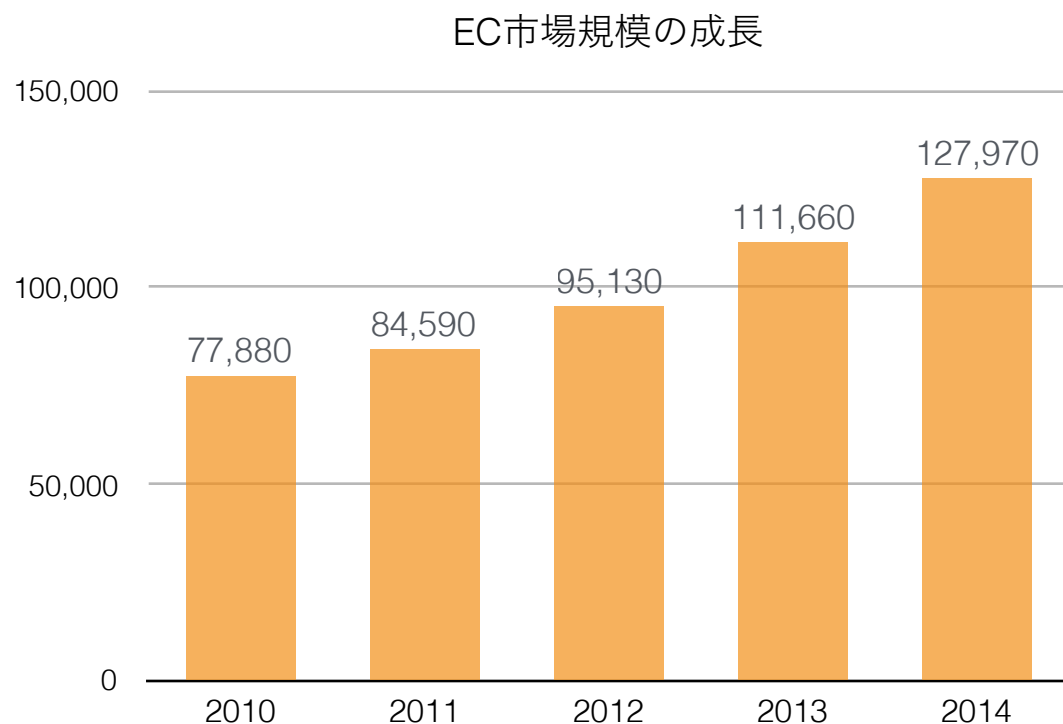
【出典】メディア環境研究所「メディア定点調査2015」「メディアライフ密着調査2015」より抜粋

IT/Web業界はこの20年間成長を続けている



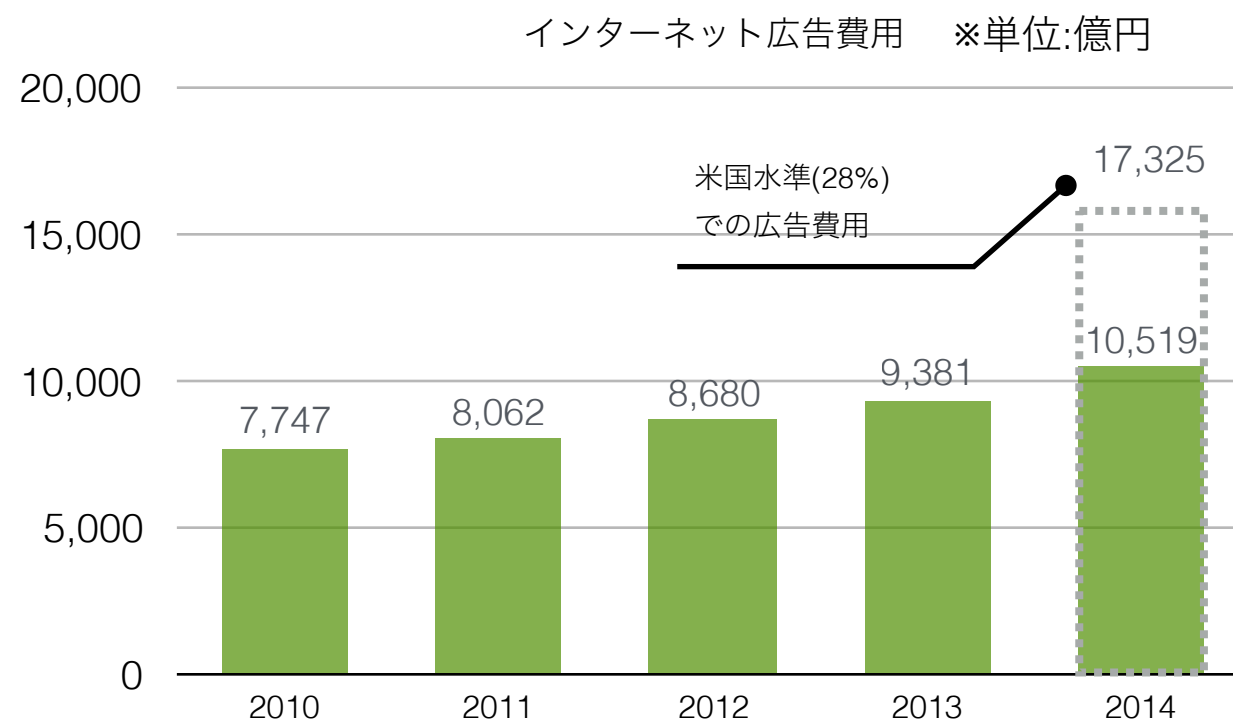
内閣府 2014年度国民経済計算より

国内EC市場は右肩上がり推移



【出典】「平成26年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備(電子商取引に関する市場調査)」より抜粋

国内インターネット広告市場は右肩上がり推移



【出典】電通プレスリリース「2014年日本の広告費」より抜粋

利用企業例

Atræ

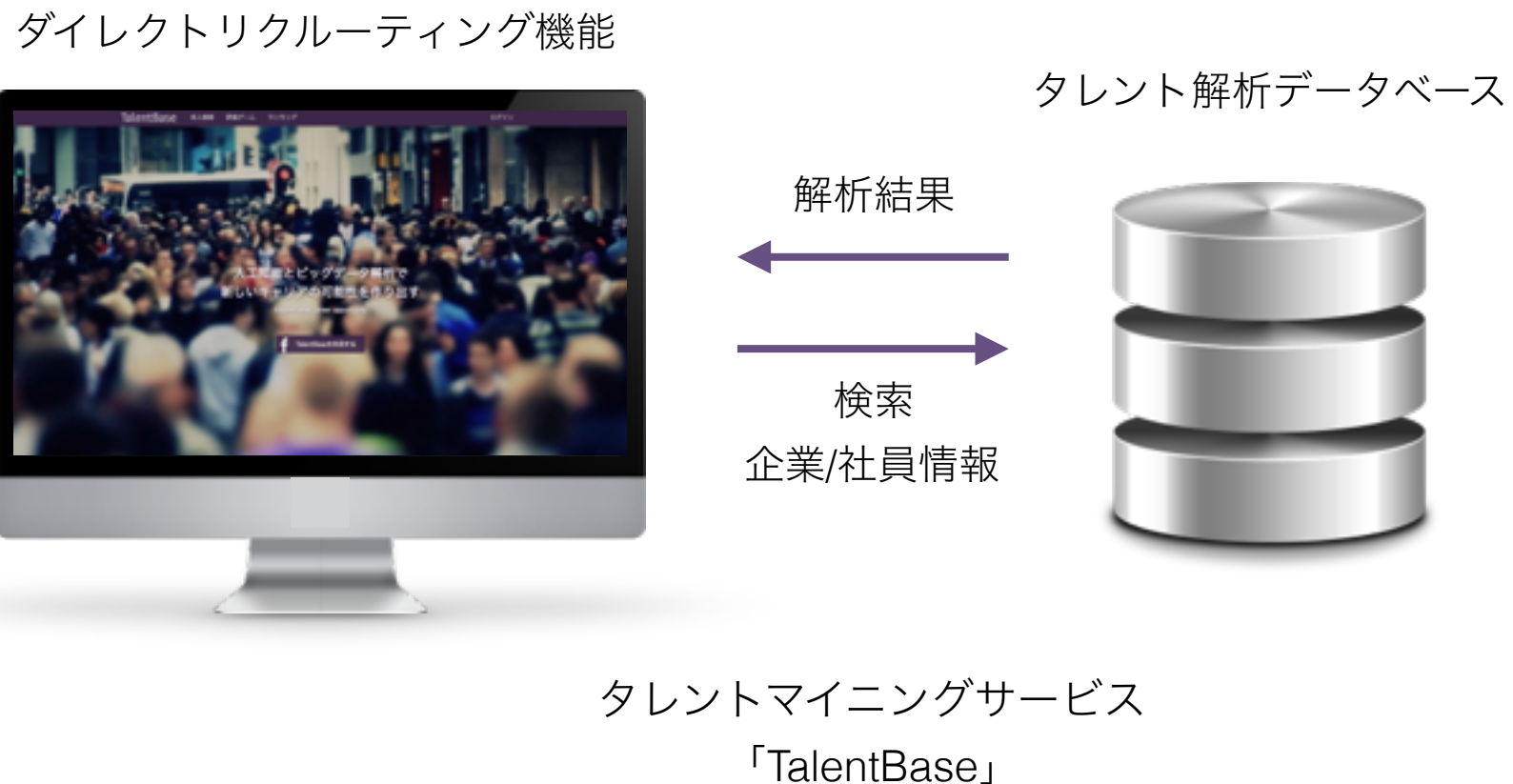
- IT/Web業界のほとんどの著名企業が利用
- HR業界の競合企業さえもが採用のために利用



- 1.会社概要・業績ハイライト
- 2.主力事業Greenについて
- 3.新規事業について**
- 4.組織力について
- 5.Appendix

TalentBase ～175万人のソーシャルデータを保持するタレントデータベース～

- TalentBaseは175万人分（平成28年3月末時点）のプロフィールデータやソーシャルデータを保有し、独自のデータ解析技術により能力、志向、人間関係などを抽出することが可能なタレントデータベース
- TalentBaseのデータベースは、今後展開する複数の新規サービスの基盤になるものと考えている



「転職潜在へのダイレクトリクルーティング」

- TalentBaseには、転職の意向が顕在化していない転職潜在層への採用アプローチを可能とする、求人企業のダイレクトリクルーティングを行う機能があり、175万人のデータベースの中から、求人企業が求める人材を効率的に探し出すことが可能
- TalentBaseは、求人企業（有料会員）からの月額利用料を収益として計上

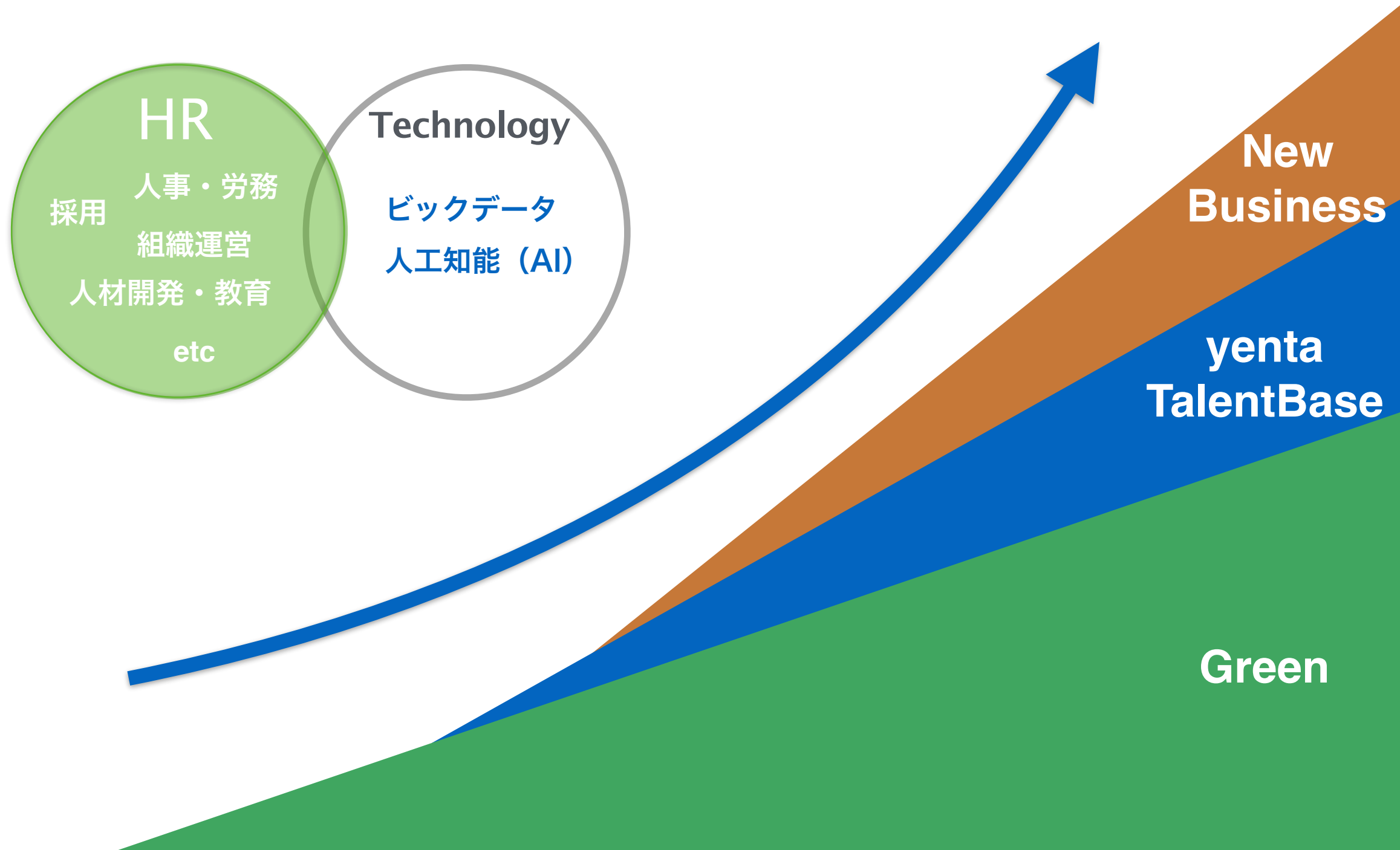
ビジネスパーソン同士を結び付けるスマートフォンアプリ「yenta」

- yentaはビジネスパーソン同士の様々な目的（採用、転職、情報交換、情報収集、人脈形成、営業活動等）での出会いを実現する完全審査制AIスマートフォンアプリ
- TalentBaseの保有するビックデータや解析技術を活用し、テクノロジーにより、利用ユーザー同士の相性や親和性の高さ等を割り出し、ビジネスパーソン同士を結び付けることが可能



yentaは、現在無料で提供中。今後、一部の個人ユーザーに対する有料課金を検討

- 確固たる競争優位を持つ既存事業に加えて、積極的に新規事業に取り組むことで右肩上がりの成長を実現していく



※ 上記のグラフは各事業の将来イメージとなります。中期事業計画等ではありません。

- 1.会社概要・業績ハイライト
- 2.主力事業Greenについて
- 3.新規事業について
- 4.組織力について
- 5.Appendix

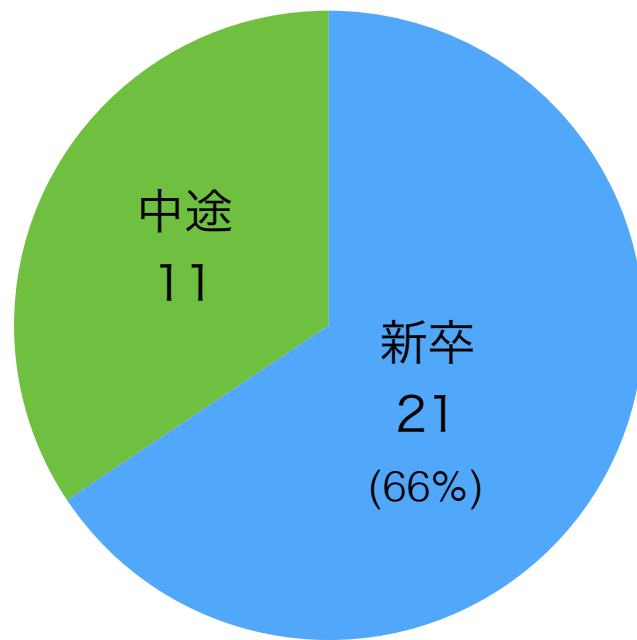
■ 若く優秀な人材を最大限活かす組織運営

出世という概念をなくし、プロジェクト単位で働く完全フラットな組織を構築。
ルールをミニマム化し、一人ひとりの参画意識を高め、高い責任と裁量をもって自発的に働ける環境を創造。



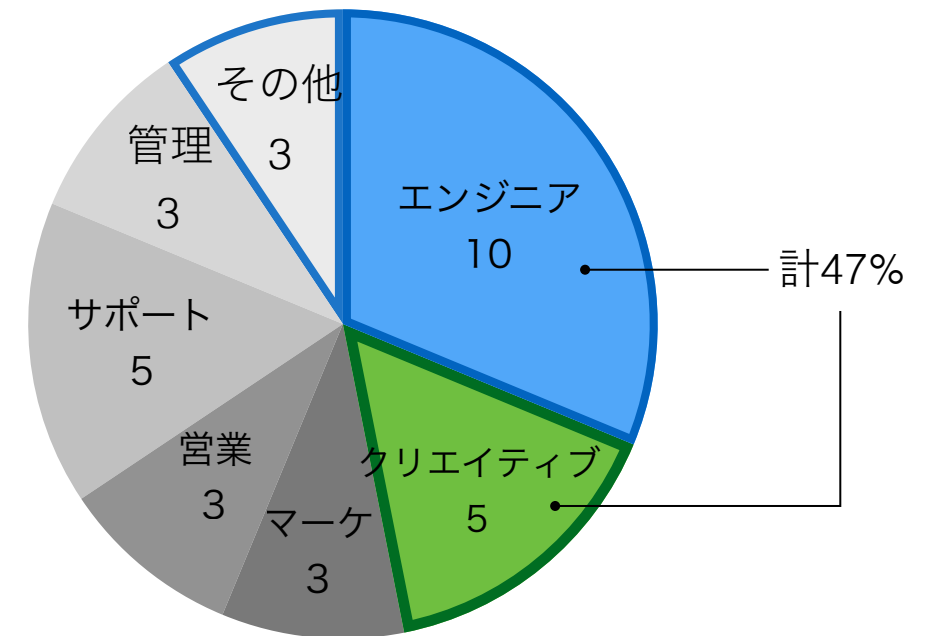
有能な人材が高いモチベーションとロイヤリティを持ち、長期に渡り働き続けている

■ 新卒採用を採用戦略の中心とし、ビジョンや価値観の浸透を重視した強固な組織作り



正社員における新卒と中途の人数
2016年5月13日現在

■ 全てのサービスを内製する技術力

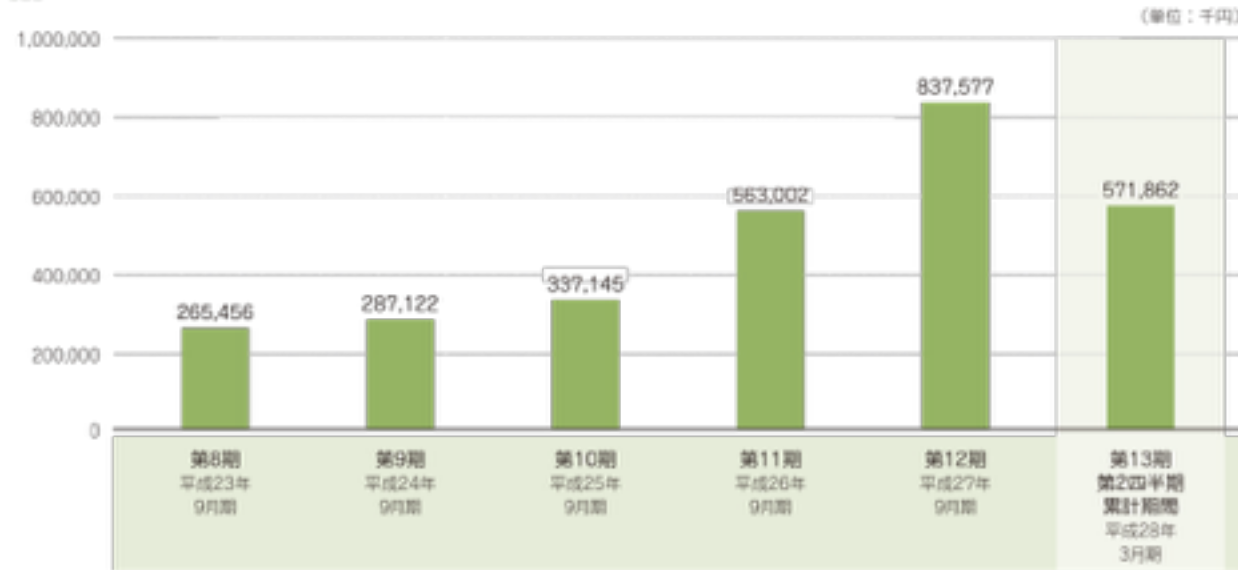


正社員における技術系人材の割合
2016年5月13日現在

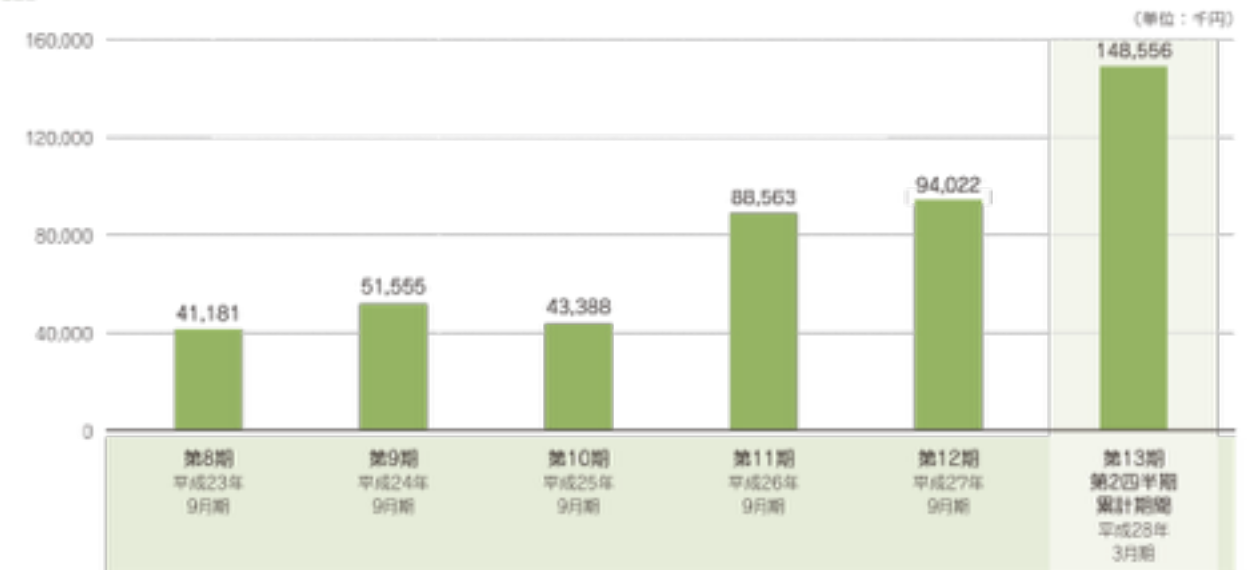
- **ターゲット市場の成長性と確固たる競争優位の確立による主力事業
Greenの高い成長性と収益性**
- **テクノロジーを駆使した新規事業への挑戦による将来期待**
- **新卒採用を中心とした独自の組織論に基づく、ロイヤリティと生産性の高い組織による長期的な競争力**

- 1.会社概要・業績ハイライト
- 2.主力事業Greenについて
- 3.新規事業について
- 4.組織力について
5. Appendix

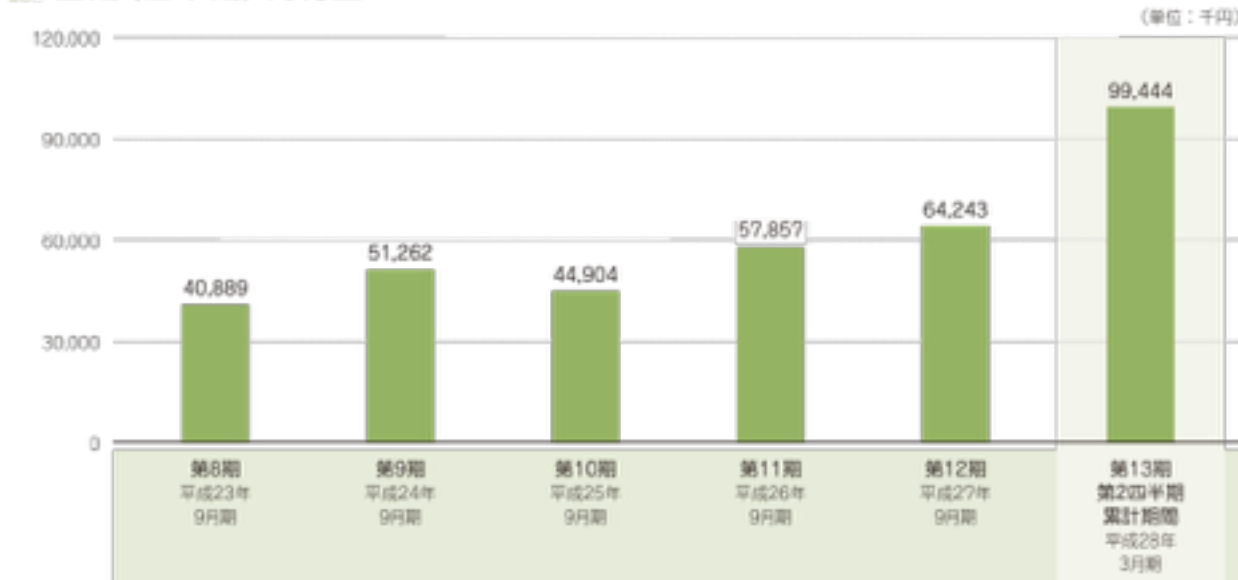
売上高



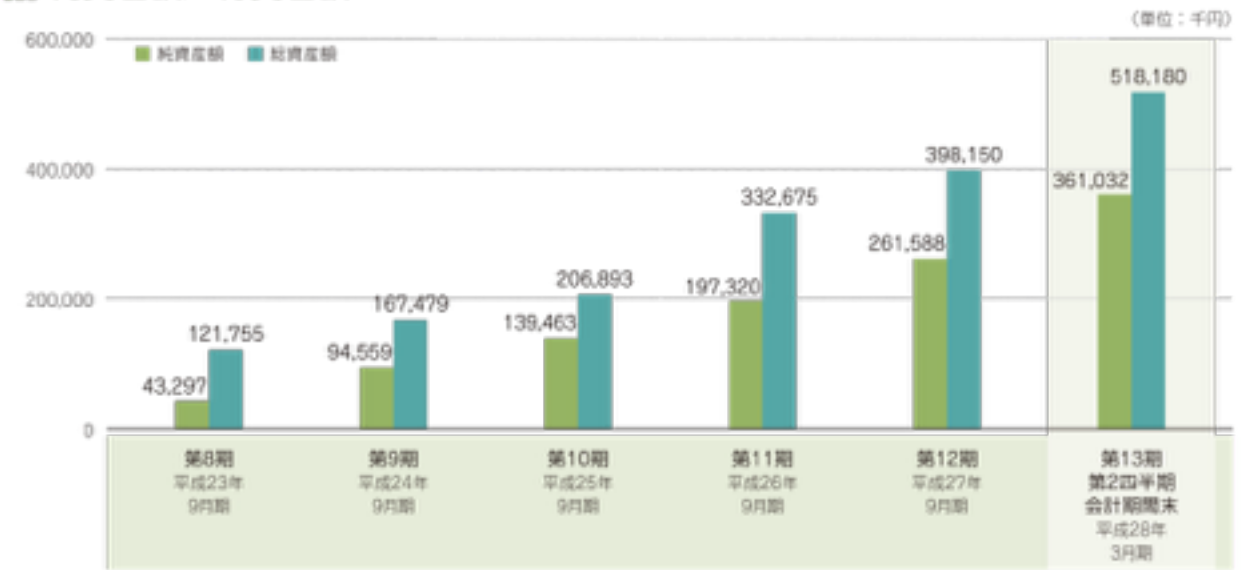
経常利益



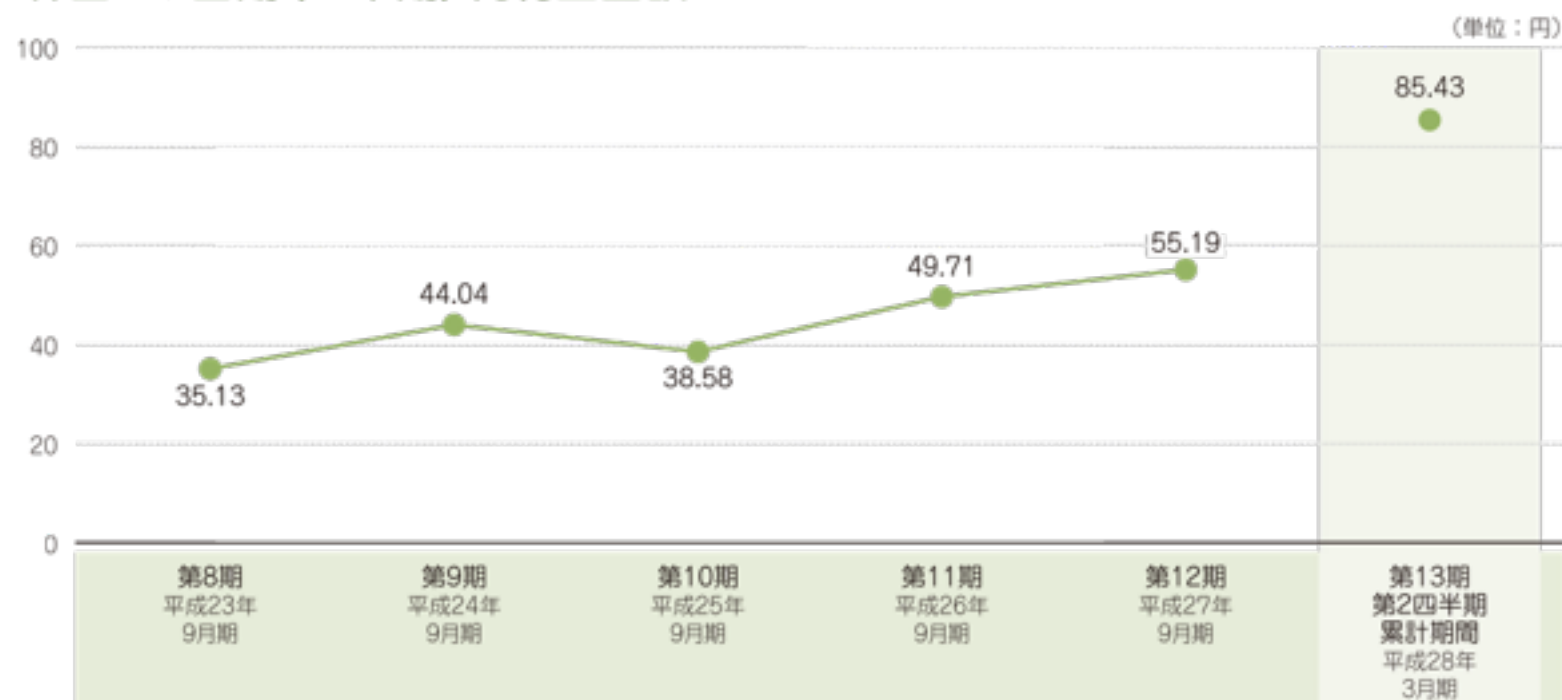
当期(四半期)純利益



純資産額／総資産額

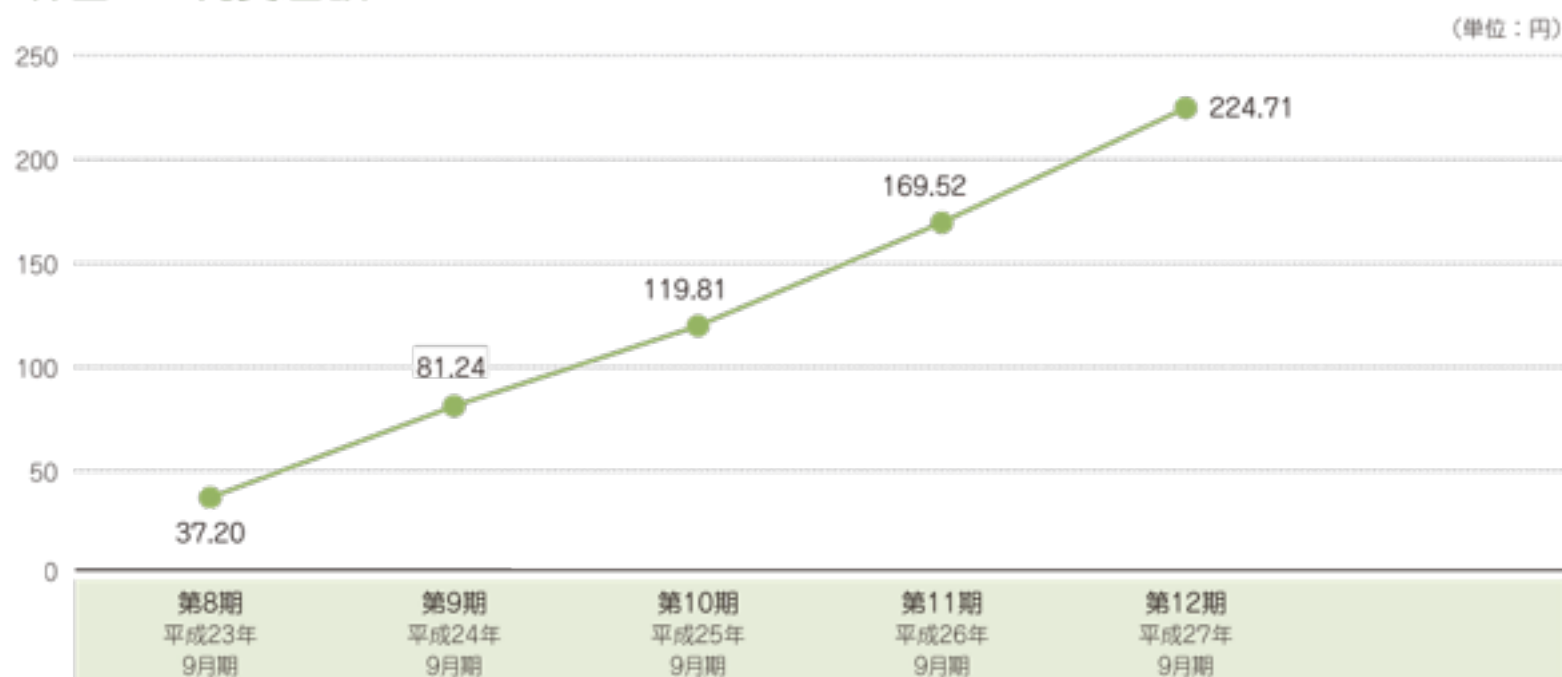


1株当たり当期(四半期)純利益金額



(注) 当社は平成27年7月3日付で普通株式1株につき3,000株の株式分割を行っております。上記では、第8期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の1株当たり指標の数値を記載しております。

1株当たり純資産額



(注) 当社は平成27年7月3日付で普通株式1株につき3,000株の株式分割を行っております。上記では、第8期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の1株当たり指標の数値を記載しております。

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。