

# :Atrae

決 算 説 明 資 料

2020年9月期第1四半期

株式会社アトラエ  
(東証一部：6194)

# Agenda

1. 会社概要
2. 2020年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

# Agenda

1. 会社概要
2. 2020年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

## 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  
「世界中の人々を魅了する会社」を実現します。

知識産業社会における  
最大の競争力は「人」

社員のやりがいと幸せを追求  
することで、優秀な人材の  
獲得と活躍を実現

社員の幸せ

ユーザーの幸せ

大切な人に誇れる事業の  
創造を通して、  
ユーザーへ価値を提供

更なる事業投資、ならび  
に雇用拡大や納税、  
芸術やスポーツへのパト  
ロネージュ等の社会貢献

社会への貢献

株主の幸せ

健全な売上・利益の成長  
に伴う企業価値の向上

# Agenda

1. 会社概要
- 2. 2020年9月期第1四半期実績**
3. 事業について
4. ご参考資料



# 2020年9月期第1四半期 実績

2020年9月期  
第1四半期

売上高 **842** 百万円 YonY **+12.4** % 開示計画進捗 **20.1** %  
営業利益 **195** 百万円 YonY  $\Delta$ **13.2** % 開示計画進捗 **22.2** %

## Business

Green主要指標 アクティブユーザー数のYonYは30%成長

Greenの入社人数は年末にかけて減速したものの、年明け以降は想定通りに推移

wevox利用企業数 **大幅増 (1,280社超)**

wevox会員の月次チャーンレートは1%程度で推移

## Topics

新規事業の売上高成長率は113.9% (YonY)

wevoxは大手企業の部門導入から全社導入へのトレンドが加速

スポーツテックのユーフォリアとの資本業務提携によりPeople Techを強化

## 前年同期・前四半期比較

Greenにおける入社人数が2019/9期4Qに偏重した事により、2020/9期1QのYonYの売上高成長率は12.4%に。年明け以降の各KPIは想定通りに推移

	前年同期比			前四半期比	
	2020年9月期 第1四半期	2019年9月期 第1四半期	増減率	2019年9月期 第4四半期	増減率
(百万) 売上高	<b>842</b>	<b>749</b>	<b>12.4%</b>	<b>933</b>	$\triangle$ <b>9.7%</b>
営業費用	<b>647</b>	<b>524</b>	<b>23.3%</b>	<b>870</b>	$\triangle$ <b>25.7%</b>
営業利益	<b>195</b>	<b>225</b>	$\triangle$ <b>13.2%</b>	<b>62</b>	<b>212.8%</b>
営業利益率	<b>23.2%</b>	<b>30.0%</b>	$\triangle$ <b>6.8pt</b>	<b>6.7%</b>	<b>16.5pt</b>

## 前年同期比較 (売上高対比)

予定通り広告宣伝費を投下

(百万円)	2020年9月期 第1四半期		2019年9月期 第1四半期		YoY			備考
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	増減率	売上高比増減	
売上高	<b>842</b>	<b>100.0%</b>	<b>749</b>	<b>100.0%</b>	<b>+92</b>	<b>+12.4%</b>	-	
営業費用	<b>647</b>	<b>76.8%</b>	<b>524</b>	<b>70.0%</b>	<b>+122</b>	<b>+23.3%</b>	<b>+6.8pt</b>	
(広告費)	<b>(399)</b>	<b>(47.4%)</b>	<b>(317)</b>	<b>(42.4%)</b>	<b>(+81)</b>	<b>+25.7%</b>	<b>(+5.0pt)</b>	1Qは web広告中心
(人件費)	<b>(137)</b>	<b>(16.3%)</b>	<b>(107)</b>	<b>(14.3%)</b>	<b>(+30)</b>	<b>+28.4%</b>	<b>(+2.0pt)</b>	生産性を意識した 人員政策
(その他)	<b>(109)</b>	<b>(13.0%)</b>	<b>(99)</b>	<b>(13.3%)</b>	<b>(+10)</b>	<b>+10.2%</b>	<b>(△ 0.3pt)</b>	開発費など
営業利益	<b>195</b>	<b>23.2%</b>	<b>225</b>	<b>30.0%</b>	<b>△ 29</b>	<b>△13.2%</b>	<b>△6.8pt</b>	

# Agenda

1. 会社概要
2. 2020年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

# HR Techとは一線を画すアトラエの事業

## 成功報酬型求人メディア

求職者と求人企業の最適な  
マッチングで人材の流動化を  
促進し、人と組織を元気にする



## 組織改善ツール

組織のエンゲージメントを可視化  
することで組織改善を支援し、  
多くの人がいきいきと働ける未来を創る

## ビジネスマッチングアプリ

価値ある出会いの創造により  
世界中のビジネスパーソンを  
エンパワーメントする



# 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

エリア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

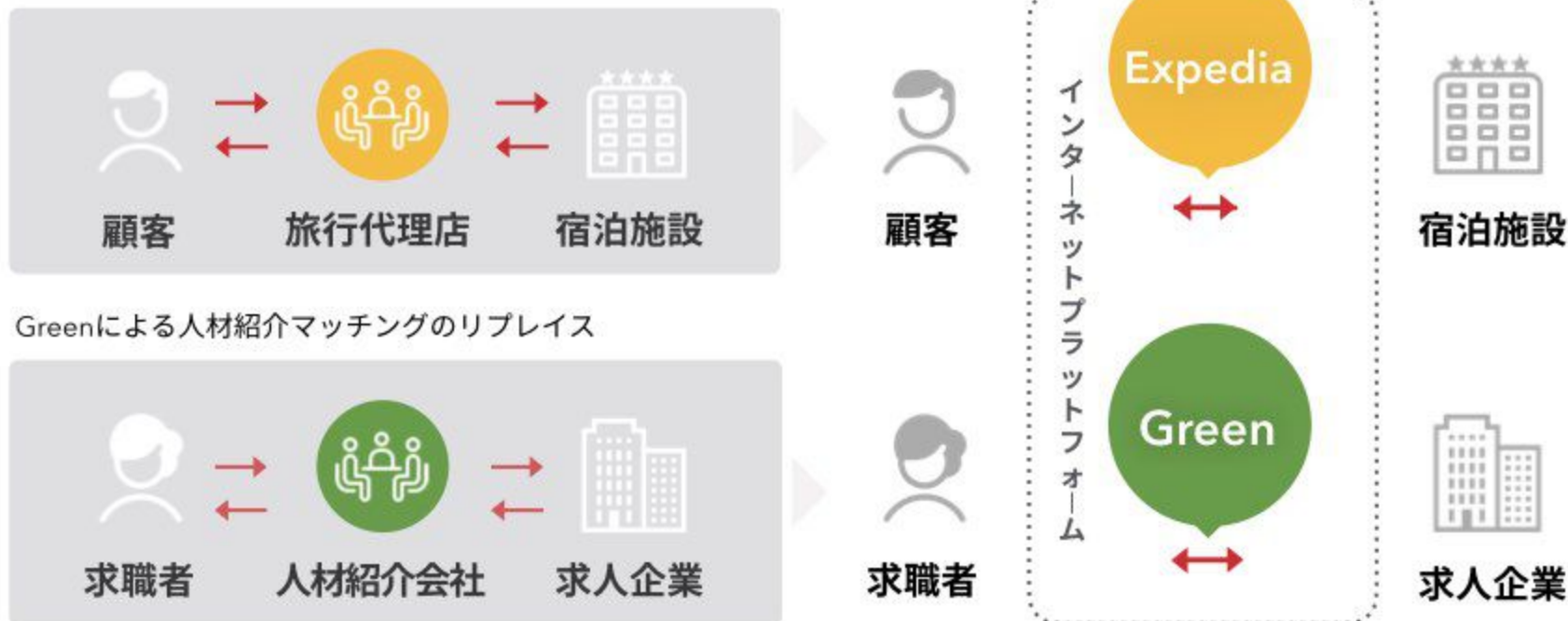
### Point3 ダイレクトリクルーティングを可能とする プラットフォーム型サービス

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

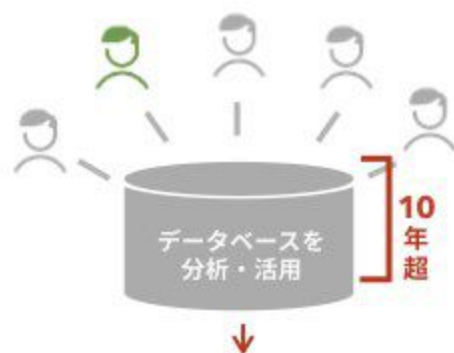


## 独自のポジションを確立したGreen

テクノロジー × 先行優位 × 低コスト

### 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10年超）

累計登録企業数

**6,900** 社超

登録ユーザーID数

**69** 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



## アクティブユーザー数の推移

入社人数の先行指標であるアクティブユーザー数はYoYで30%成長



※1 アクティブユーザー：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なっている求職者の数

## 年末にかけて入社人数が減速したものの 年明け以降は想定通りに推移

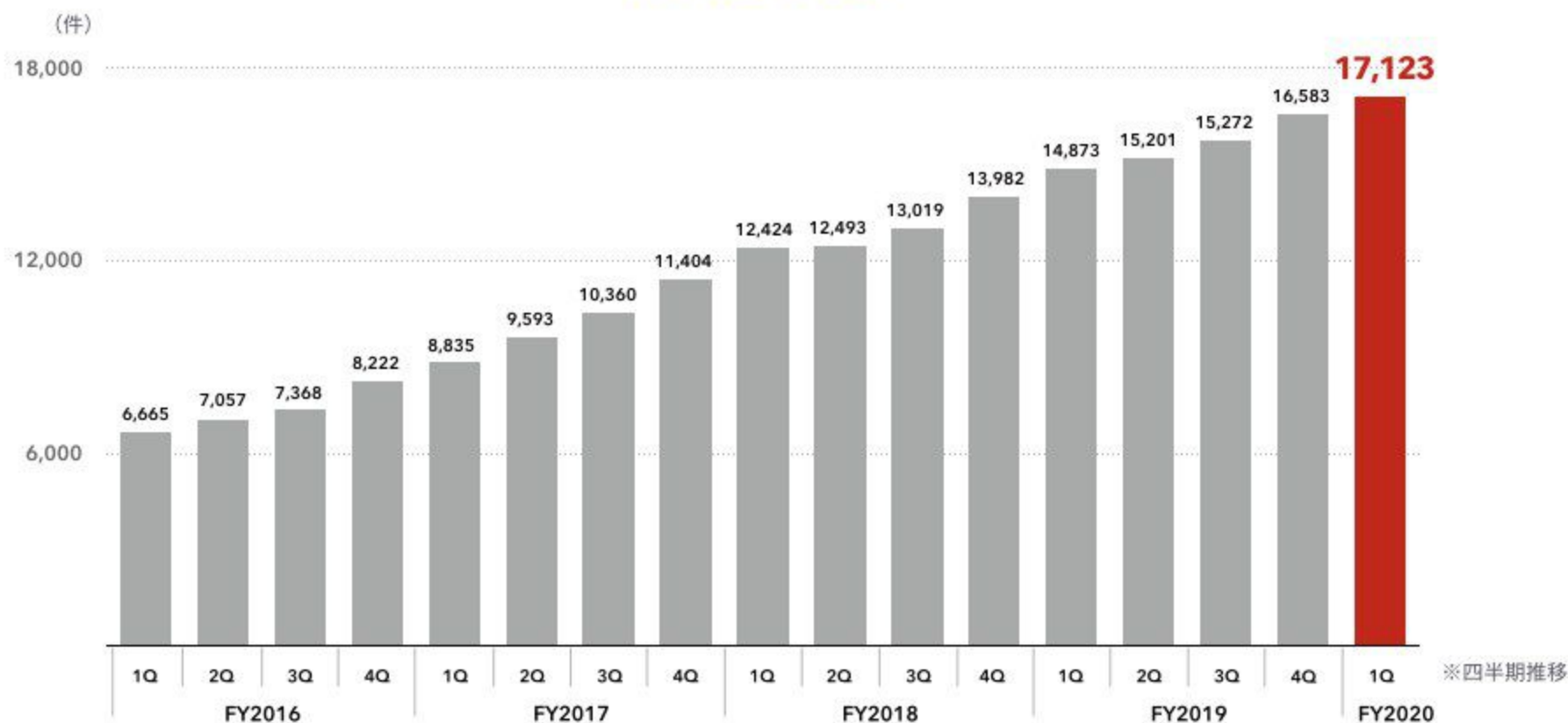


## 登録企業数の着実な積み上げに成功



## 登録企業数の獲得が掲載求人数増加に寄与

期末掲載求人数





## Greenの成長性

Greenは、IT業界だけでなく、営業、経理など、幅広い職種もカバー  
市場規模に対して占有率は非常に僅少であり、成長余地は大きい

	人材紹介市場規模	Green換算市場規模 <sup>※3</sup>	Greenの占有率 <sup>※4</sup>
全業界	2,860億円 <sup>※1</sup>	1,700億円	1.8%
IT業界	860億円 <sup>※2</sup>	510億円	6.2%

※1 出典：（株）矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2018年版」

※2 全人材紹介市場のうち約30%がIT関連と当社推定

※3 Greenは、人材紹介のディスカウントモデル（約60%）その市場規模は、約1,700億円程度と推定

※4 Greenの成功報酬売上32億円（FY2020予算）として算定

組織力を見える化し、成長を加速させる

# wevox

Energize your team with honest communication cycle



## 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

## エンゲージメントサーベイによる 組織改善ツール

### 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

## 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)

 GOOD DESIGN  
AWARD 2019



## 3 データアナリティクス

1,500万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 監修





## wevoxの利用イメージ

### 回答

直感的なUIで場所やデバイスを問わない



1

### ※1 設定

従業員データの登録  
配信頻度の設定



wevox  
エンゲージメント  
サイクル

### アクション

課題に対し改善策を実施



2

3

### 集計・分析

リアルタイムで自動集計し様々な  
グループや属性での分析が可能



※1 簡易的な調査を1~2カ月ほどの頻度で繰り返し実施するパルスサーベイ方式を採用

## UI/UXの継続的な改善

ユーザーの回答実績に基づいた質問配信アルゴリズムを構築し、高いユーザビリティを提供  
負担を最小限にする事で高い回答率を実現



多様なデバイスと様々なコミュニケーションツールに対応  
(メール・Slack・LINEWORKS・Workplace)

## リアルタイムで結果の閲覧が可能

部署、役職、入社年、新卒/中途、等、様々な属性で分析可能

絶対値		相対値		ベンチマークとの距離?		重要な変動		集計対象更新		スコア出力	
グループ		総合評価	職務	自己成長	健康	支援	人間関係	承認	理念戦略	組織風土	環境
集計対象者数	回答率										
全メンバー	▲ 41 ○ 0%	C <sup>+</sup>	66	66	65 ●	68	69	63	74	73	70
新規事業促進部	▲ 4 ○ 0%	B <sup>-</sup>	79	73	71	39	75	76	76	76	70
管理部門	▲ 6 ○ 0%	C <sup>+</sup>	70	66	70	74	71	35 ●	77	73	75
社内システム部	▲ 10 ○ 0%	C <sup>+</sup>	56	62	69 ●	67	68 ●	69	73	72	73
システム開発部	▲ 15 ○ 0%	C <sup>+</sup>	65	64	70	58	68	69	73	72	68
法人営業部	▲ 16 ○ 0%	B <sup>-</sup>	65	67 ●	60	73	68	67	74	72	71
2012年世代	▲ 4 ○ 0%	B <sup>-</sup>	73	73	74	60	76	76	79	76	73
サンプル①事業部	▲ 28 ○ 0%	C <sup>+</sup>	66	65	64	66	68	66	74	72	68

# パルスサーベイによる定点観測

過去の推移と比較する事で、より具体的な分析が可能

管理部

▲60%

共有中

70

総務

66

自己成長

70

健康

74

支援

71

人間関係

35

承認

77

理念戦略

73

組織風土

75

環境

## 承認

周りの従業員から認められていると感じているか



スコア



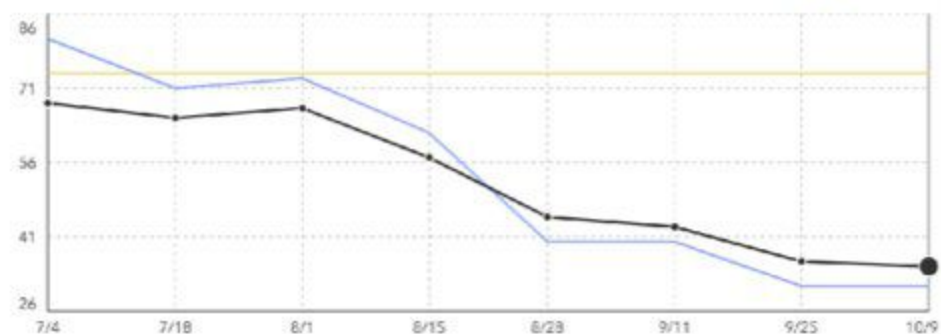
承認のベンチマーク

74

ベンチマークとの差

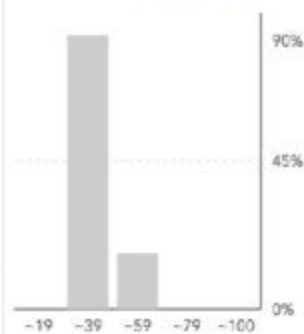
-39

スコアの推移



—スコア —ベンチマーク

10/9のスコア別人数分布



グラフに表示

仕事の成果

成果を認められたり褒められたりしているか

31



グラフに表示

自己評価と他己評価の一致

自分に関しての自分の評価と周りの評価が一致しているか

31

## 様々な業界でwevoxの導入が促進

wevox導入企業はIT、証券、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

※1 **1,280**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



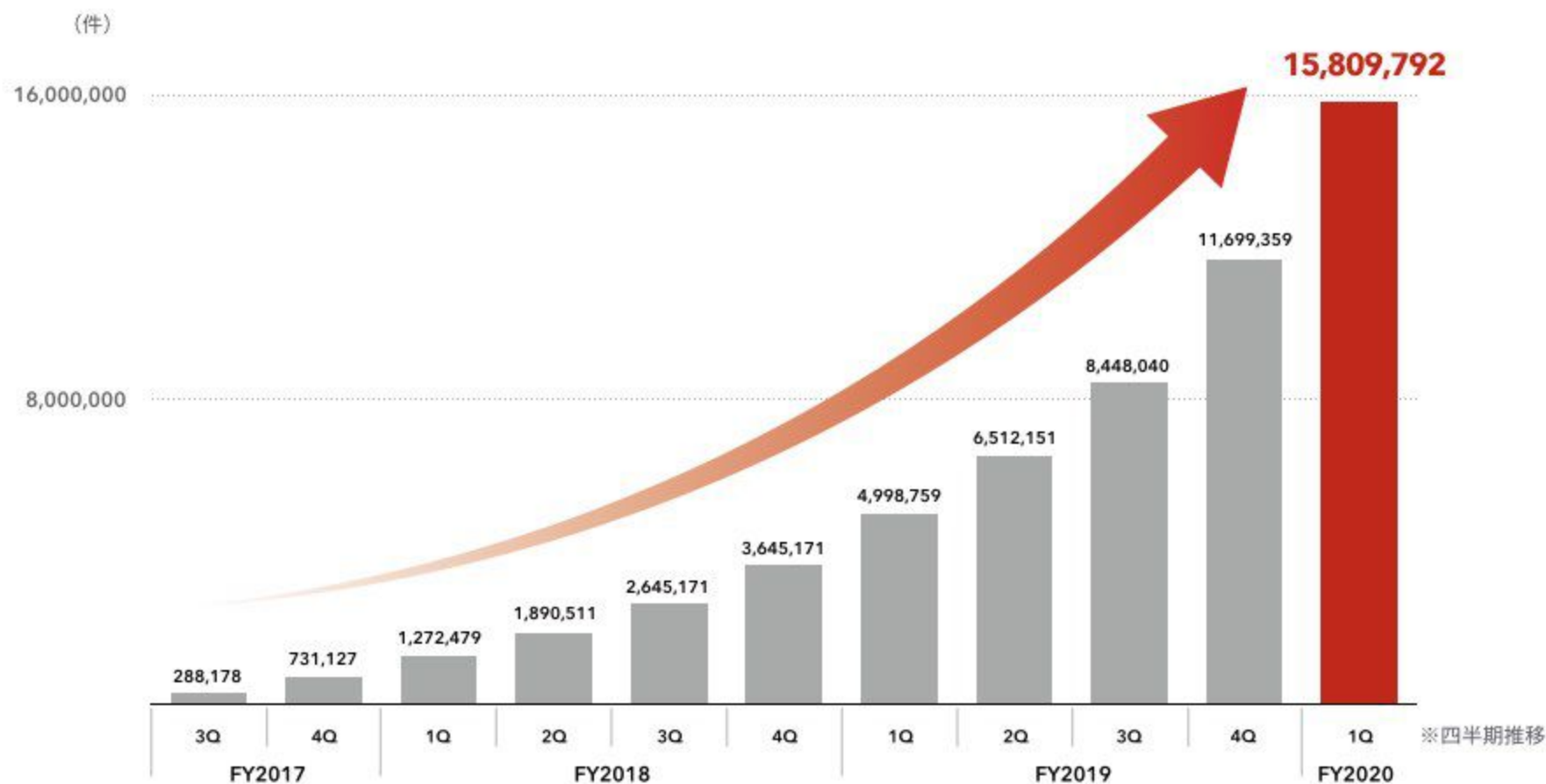
※1 2020年2月12日現在

※2 wevoxランディングページより抜粋



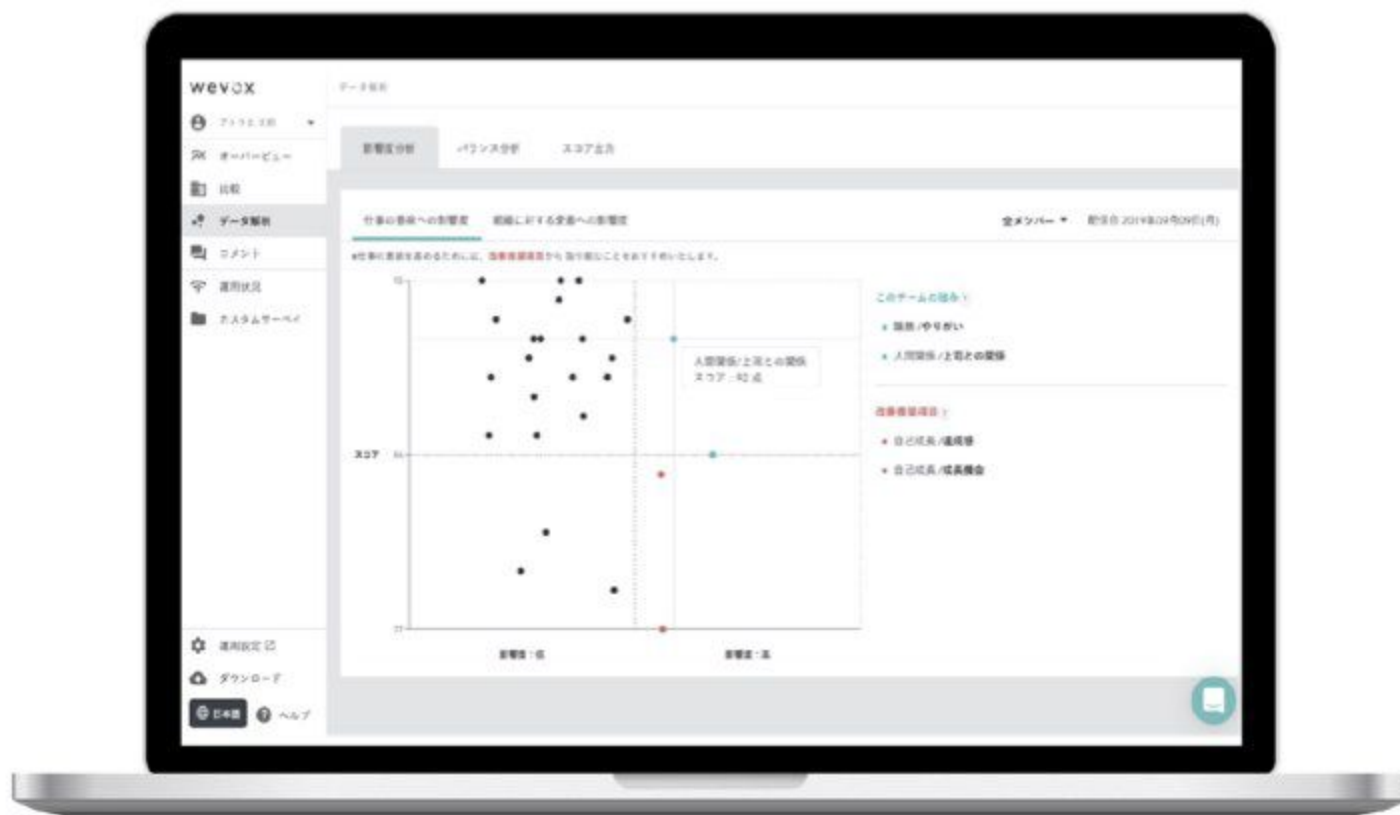
## ユーザー回答データが加速度的に蓄積

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



## データ解析による機能追加事例

蓄積したデータを解析する事で、  
エンゲージメントに対する各因子の影響度合いを可視化。  
データに基づく効果的な組織改善を可能に



## wevoxの成長性

対象者

圧倒的な価格競争力

潜在的な市場規模

全ての就業者  
※1  
**6,725** 万人

月額 **300** 円  
という低単価

年間 **2,400** ※2  
億円超

幅広い業界のみならず、  
スポーツ、教育機関にも拡大

SaaSモデルにより、  
幅広い顧客の獲得を目指す

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×単価300円×12ヶ月=2,421億円として試算



# yenta



## 「ビジネスを加速させる出会い」を生み出す 完全審査制AIビジネスマッチングアプリ

### Point1 組織の枠を超えた魅力的な出会いを実現

組織の枠を超えた横の繋がりを増やすことで、オープンイノベーション・働き方の多様化・生産性の向上などを促進

### Point2 テクノロジーの活用

人工知能(機械学習)を駆使し、多くのマッチングを実現

### Point3 高いユーザー満足度

App storeレビューにて、★4.2 (5.0点満点644件)を獲得。  
ポジティブな内容が大半を占め、高いユーザー満足度を実現

## マッチング事例



元野村証券 × 元ソニー  
yentaでの出会いを機に起業



前職が野村証券の澤岷氏とソニーの武田氏がyentaを通じて意気投合し、数ヶ月後に起業。FinTech領域で創業2年強で30億円を調達するスタートアップに成長。



yentaをきっかけに  
6000万円の資金調達を実現



宇宙最大の通信インフラの構築に挑むインフォステラを起業した石亀氏と著名エンジニア明石氏との出会い。明石氏は石亀氏の熱意に惹かれ、構想段階だった開発に参画。

その他にも、社員の採用、メンターとの出会い、フリーランスの案件獲得などがyentaをきっかけに実現

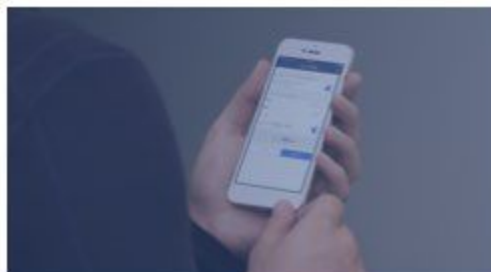
## yentaの将来性

### 企業から個人への パワーシフト



SNS、クラウドファンディングなど様々なプラットフォームが台頭し、個人の活躍できる範囲が広がり会社組織に依存できない時代へと突入

### 高いアクティブ率



現時点では、広告費を抑制しながらも高いアクティブ率を維持。今後は戦略的な広告宣伝や、エリア拡大によるユーザー数の増加を目指す

### 都市展開によるスケール



アプリという性質上、国内外を問わずスケールは比較的容易。特に、東南アジアでは、ビジネスパーソン同士の高い交流ニーズが存在

# Agenda

1. 会社概要
2. 2020年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料



## エンゲージメントの高い組織を武器に テクノロジーによって人の可能性を広げる事業の創造に挑戦

Green

適切なマッチングにより、多くの働きがい創出。  
マーケット成長率を大きく上回る継続的な成長を実現

wevox

唯一無二の組織改善ツールとして、多くの組織における  
エンゲージメントの向上に貢献

yenta

価値あるビジネスマッチングの創出によって、世界中の  
ビジネスパーソン必携のアプリへ

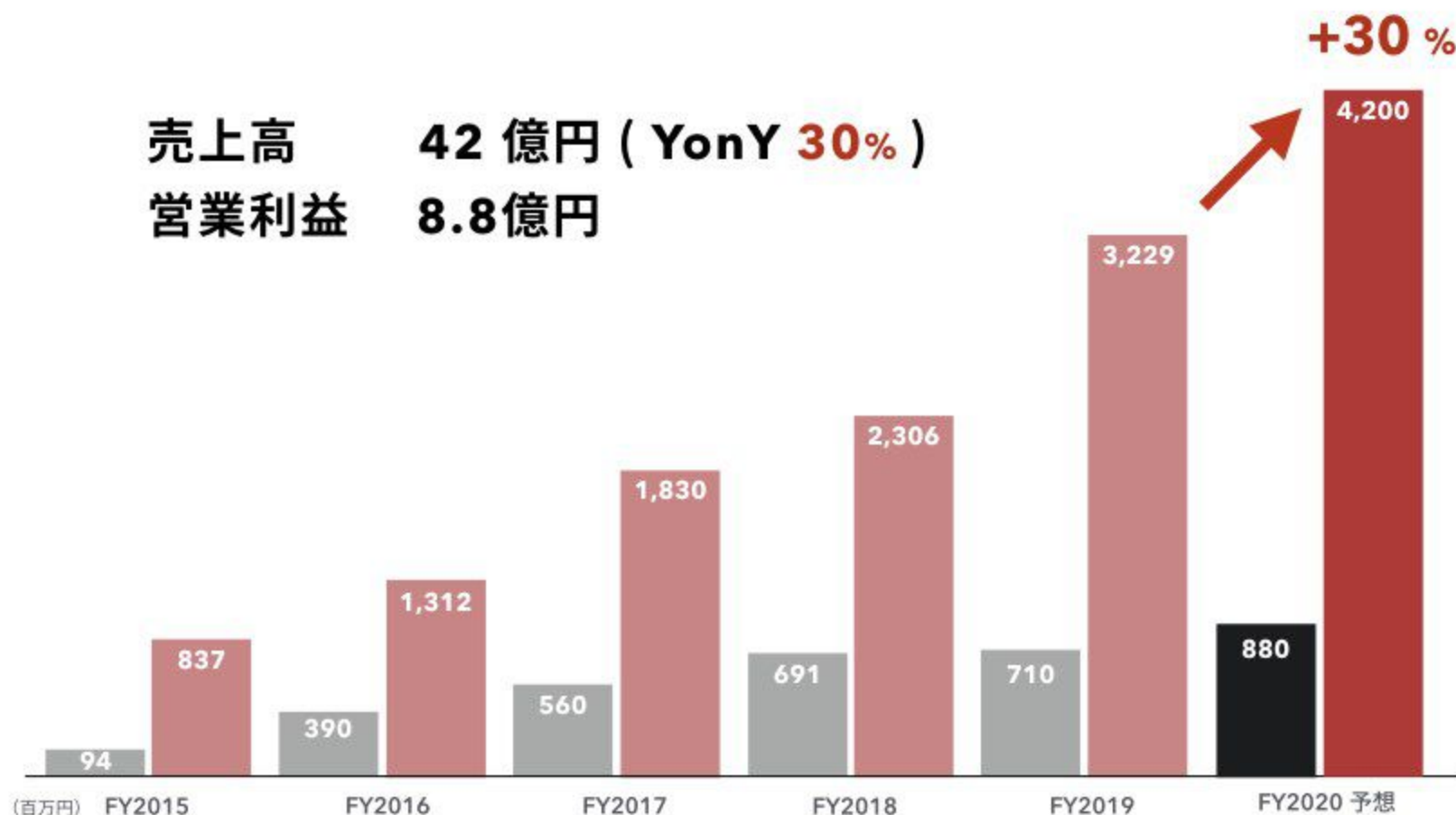
New Business

People Tech領域における新規事業へ挑戦

## 2020年9月期 業績予想

売上高30%超の成長を継続し  
2021年9月期（来期）は利益拡大を目指す

売上高 **42 億円 (YoY 30%)**  
営業利益 **8.8億円**



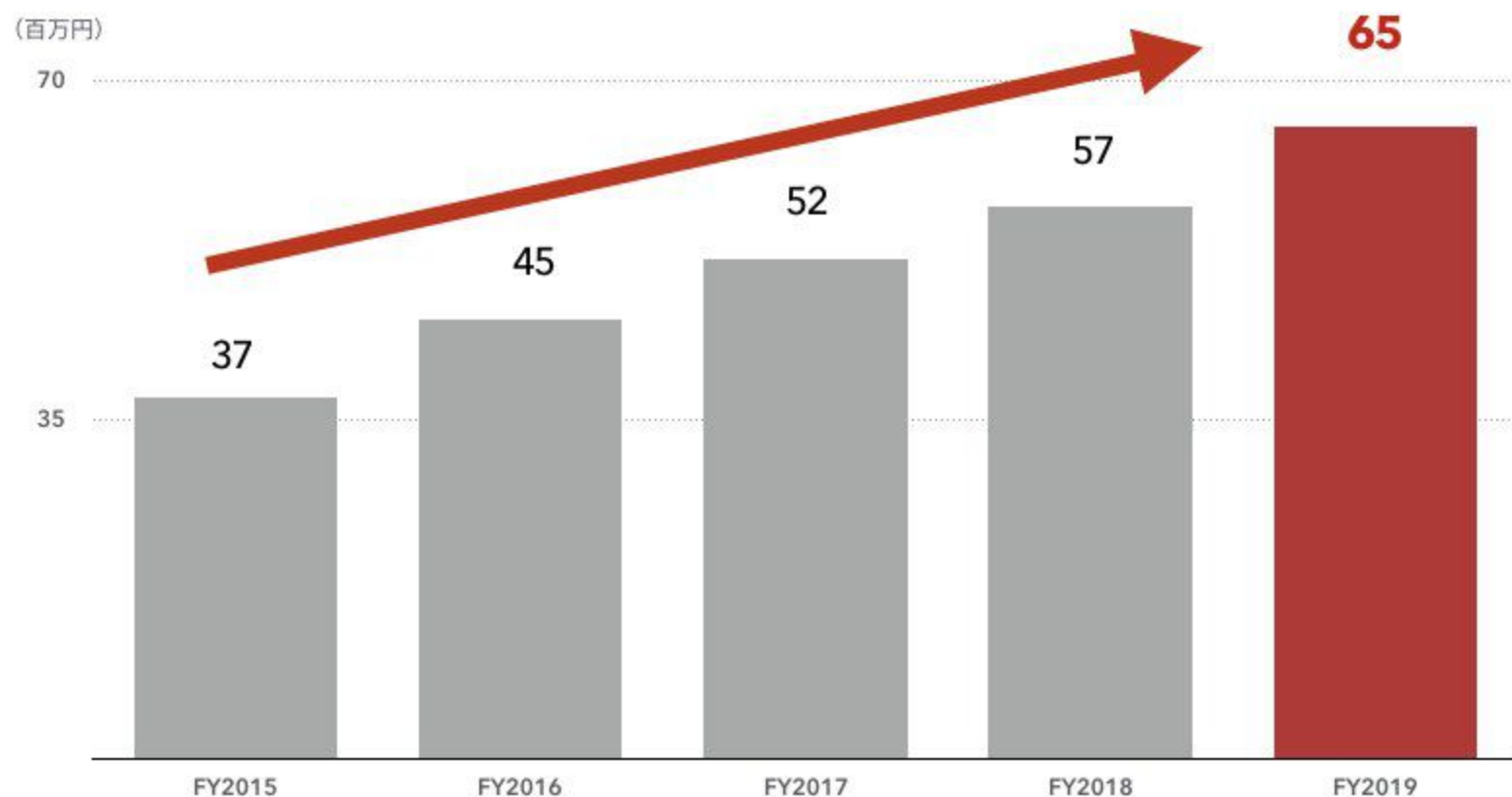
## 2020年9月期 業績予想

(百万円)

	<b>FY2019</b>	<b>FY2020</b>	<b>YoY</b>
売上高	<b>3,229</b>	<b>4,200</b>	<b>+30.1%</b>
営業利益	<b>710</b>	<b>880</b>	<b>+23.8%</b>
経常利益	<b>713</b>	<b>870</b>	<b>+21.9%</b>
当期純利益	<b>502</b>	<b>543</b>	<b>+8.0%</b>

# 社員一人当たり売上高の推移

生産性は過去最高を継続して更新





# 株主構成

国内外の機関投資家が50%保有



# :Atrae

<b>会社名</b>	株式会社アトラエ
<b>主な事業内容</b>	成功報酬型求人メディア「Green」の運営 組織改善プラットフォーム「wevox」の運営 完全審査制AIビジネスマッチングアプリ「yenta」の運営 新規事業の開発
<b>設立年月日</b>	2003年10月24日
<b>代表者</b>	代表取締役 新居 佳英
<b>正社員数</b>	54名（2019年12月末）
<b>資本金</b>	1,098百万円（2019年12月末）
<b>所在地</b>	東京都港区三田一丁目10番4号 麻布十番日新ビル 2F

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**

©2020 Atrae, Inc.