

:Atrae

決 算 説 明 資 料

2020年9月期第2四半期

株式会社アトラエ
(東証一部：6194)

新型コロナウイルスへの対応

新型コロナウイルスの発生以前から緊急時に備えて強固な財務基盤を構築
広告宣伝投資のペースを見直し、収益性確保を優先しながらも、アフターコロナの
シェア拡大も見据えた攻めの投資を柔軟に判断

Positive

全社

- 創業以来「自律分散型組織」を徹底。リモートワークにスムーズに移行
- 40億円のネットキャッシュ
- コミットメントライン6億円、5億円の当座貸越契約を締結済

Green

- オンライン転職のニーズが拡大（アクティブユーザー数が堅調に推移）

wevox

- リモートワーク移行でエンゲージメントに対する注目度が上昇。問合せ件数は増加傾向に

Negative

Green

- 求人企業の採用ニーズが減少傾向（初期売上高と掲載求人数は減少傾向）
- オンライン面接への移行が進んだものの、選考に遅延が見られる

wevox

- 大手企業各社の新型コロナウイルス対応の繁忙により、wevox導入時期が後ろ倒しになる傾向に

Agenda

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

2020年9月期第2四半期 実績

2020年9月期
上期

売上高 **1,753** 百万円 YonY **+18.0** % 開示計画進捗 **41.7** %
営業利益 **259** 百万円 YonY **△43.9** % 開示計画進捗 **29.4** %

Business

Green主要指標 アクティブユーザー数のYonYは34.3%成長
新型コロナウイルスの影響によりオンライン面接への移行が進んだものの、
選考に遅延が見られる
求人企業の採用ニーズが減少傾向（初期売上高と掲載求人数は減少傾向）
wevox会員の月次チャーンレートは1%程度で推移

Topics

三井住友銀行様の**wevox**全行員導入のプレスリリース
wevoxは大手企業からの問合せが増加

前年同期・前四半期比較

新型コロナウイルスの影響による採用選考の遅延の影響で、2QのYoY売上高成長率は23.6%に
上期（2Q累計）のYoY売上高成長率は18.0%（なお1QのYoY売上高成長率は12.4%）

(百万円)	前年同期比			前四半期比		前年同期比			計画進捗率	
	FY2020 2Q	FY2019 2Q	増減率	FY2020 1Q	増減率	FY2020 上期	FY2019 上期	増減率	FY2020 通期予想	進捗率
売上高	910	736	23.6%	843	7.9%	1,753	1,486	18.0%	4,200	41.7%
Green	804	681	18.1%	745	7.9%	1,549	1,386	11.8%	3,742	41.4%
新規事業	106	55	92.7%	98	8.2%	204	100	104.0%	458	44.5%
営業費用	847	499	69.7%	647	30.9%	1,494	1,024	45.9%	3,320	45.0%
営業利益	63	237	△73.4%	196	△67.9%	259	462	△43.9%	880	29.4%
営業 利益率	6.9%	32.2%	△25.3pt	23.3%	△16.4pt	14.8%	31.1%	△16.3pt	21.0%	-

前年同期比較 (売上高対比)

当初の予定通りTVCMを2月中旬に実施

3Q以降は収益性確保を優先しながらも、アフターコロナも見据えた戦略的な広告宣伝を実施

(百万円)	前年同期比					前年同期比				
	FY2020 2Q	売上高 比率	FY2019 2Q	売上高 比率	増減率	FY2020 上期	売上高 比率	FY2019 上期	売上高 比率	増減率
売上高	910	100.0%	736	100.0%	23.6%	1,753	100.0%	1,486	100.0%	18.0%
営業費用	847	93.1%	499	67.8%	69.7%	1,494	85.2%	1,024	68.9%	45.9%
売上原価	14	1.5%	13	1.8%	7.7%	29	1.7%	27	1.8%	7.4%
販管費										
Web広告	460	50.5%	298	40.5%	54.4%	860	49.1%	616	41.5%	39.6%
TV広告	138	15.2%	0	0.0%	-	138	7.9%	0	0.0%	-
人件費	137	15.1%	113	15.4%	21.2%	275	15.7%	220	14.8%	25.0%
その他 販管費	98	10.8%	75	10.2%	30.7%	192	11.0%	161	10.8%	19.3%
営業利益	63	6.9%	237	32.2%	△73.4%	259	14.8%	462	31.1%	△43.9%

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



Greenによる人材紹介マッチングのリプレイス



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

7,000 社超

登録ユーザーID数

72 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

リモートワークへの移行により、オンライン転職のニーズは増加傾向に



※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

新型コロナウイルスの影響により選考の遅延が発生

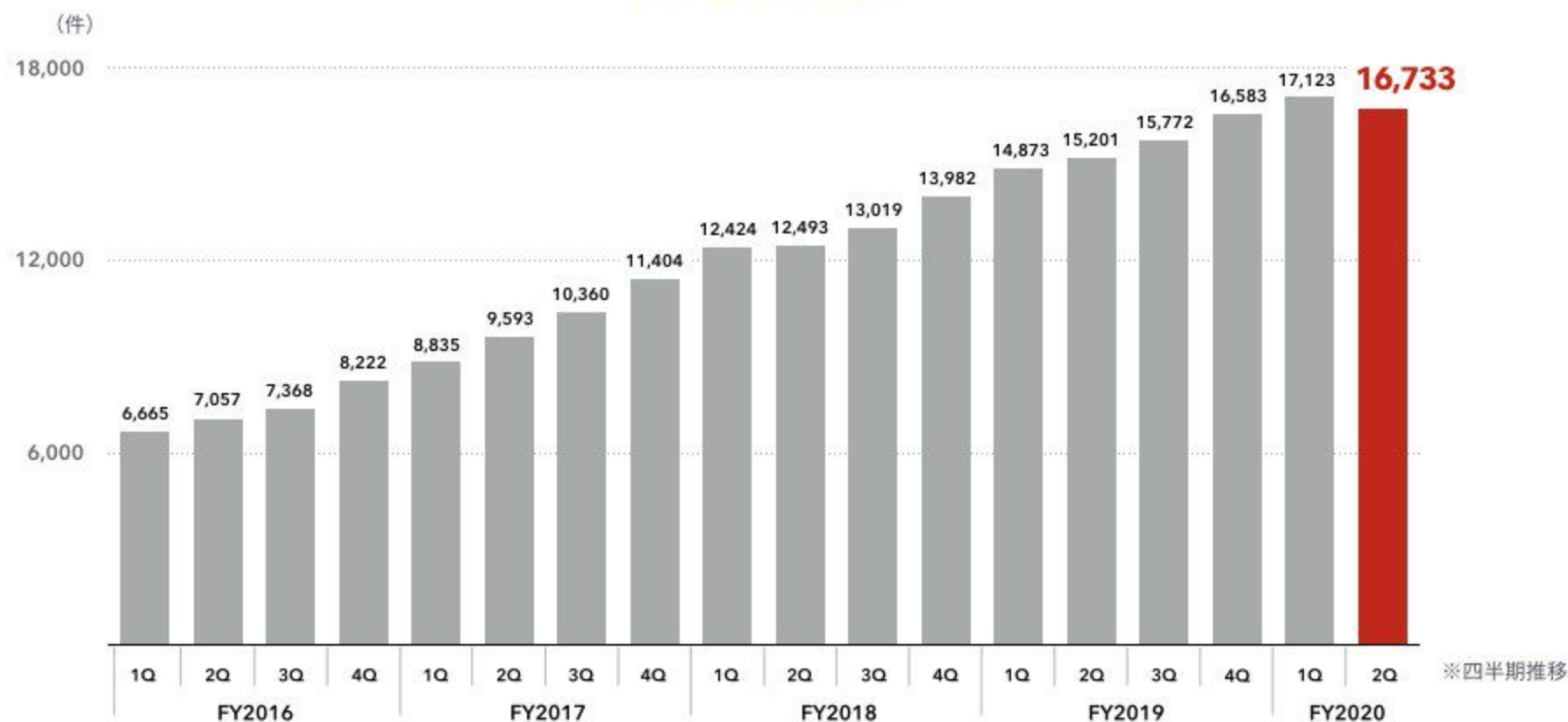


登録企業数の着実な積み上げに成功



新型コロナウイルスの影響により掲載求人数は微減

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 ^{※3}	Greenの占有率 ^{※4}
全業界	3,030億円 ^{※1}	1,810億円	1.7%
IT業界	900億円 ^{※2}	540億円	5.9%

※1 出典：株式会社矢野経済研究所「2019年版 人材ビジネスの現状と展望」

※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%）

※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

1,900万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TO様々なコミュニケーションツールに対応
(メール・Slack・LINEWORKS・Workplace)

現状に適した組織状態可視化ニーズに適応

新型コロナウイルス対策のリモートワークにより従業員の状況把握が困難に
従業員の健康・メンタルヘルスの状況把握を可能にする新たなサーベイを追加

wevox

メンタルヘルスや身体の健康に
関するサーベイを追加!!!



～エンゲージメントに加え、より深い「状態理解」を可能に～

PR Times 2020年4月27日配信より

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		ベンチマークとの乖離?		重要な変動 ●上昇 ●下降		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 ⁺	66	66	65 ●	68	69	63	74	73	70
新規事業促進部	▲ 4 ○ 0%	B ⁻	79	73	71	39	75	76	76	76	70
■ 管理部	▲ 6 ○ 0%	C ⁺	70	66	70	74	71	35 ●	77	73	75
社内システム部	▲ 10 ○ 0%	C ⁺	56	62	69 ●	67	68 ●	69	73	72	73
■ システム開発部	▲ 15 ○ 0%	C ⁺	65	64	70	58	68	69	73	72	68
■ 法人営業部	▲ 16 ○ 0%	B ⁻	65	67 ●	60	73	68	67	74	72	71
2012年世代	▲ 4 ○ 0%	B ⁻	73	73	74	60	76	76	79	76	73
■ サンプル①事業部	▲ 28 ○ 0%	C ⁺	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

職務

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



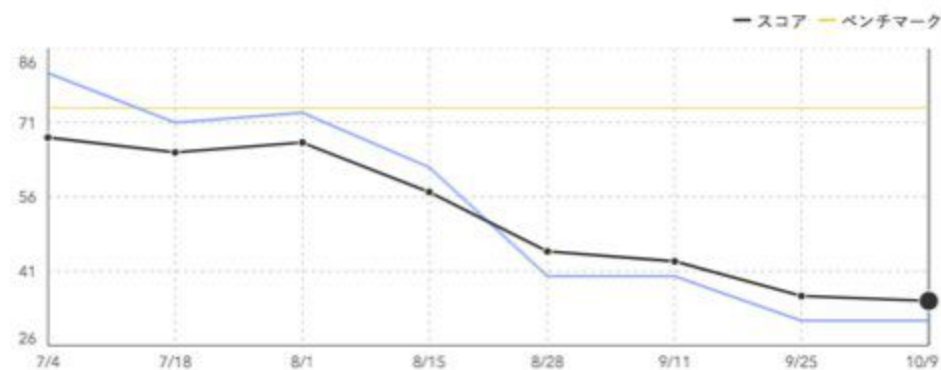
承認のベンチマーク

74

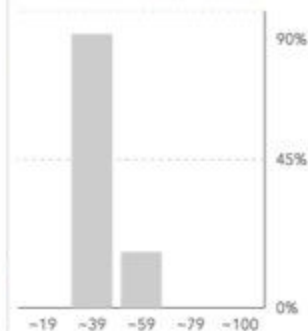
ベンチマークとの差

-39

スコアの推移



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

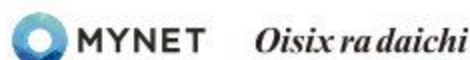
自分に関しての自分の評価と周りの評価が一致しているか

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 **1,500**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

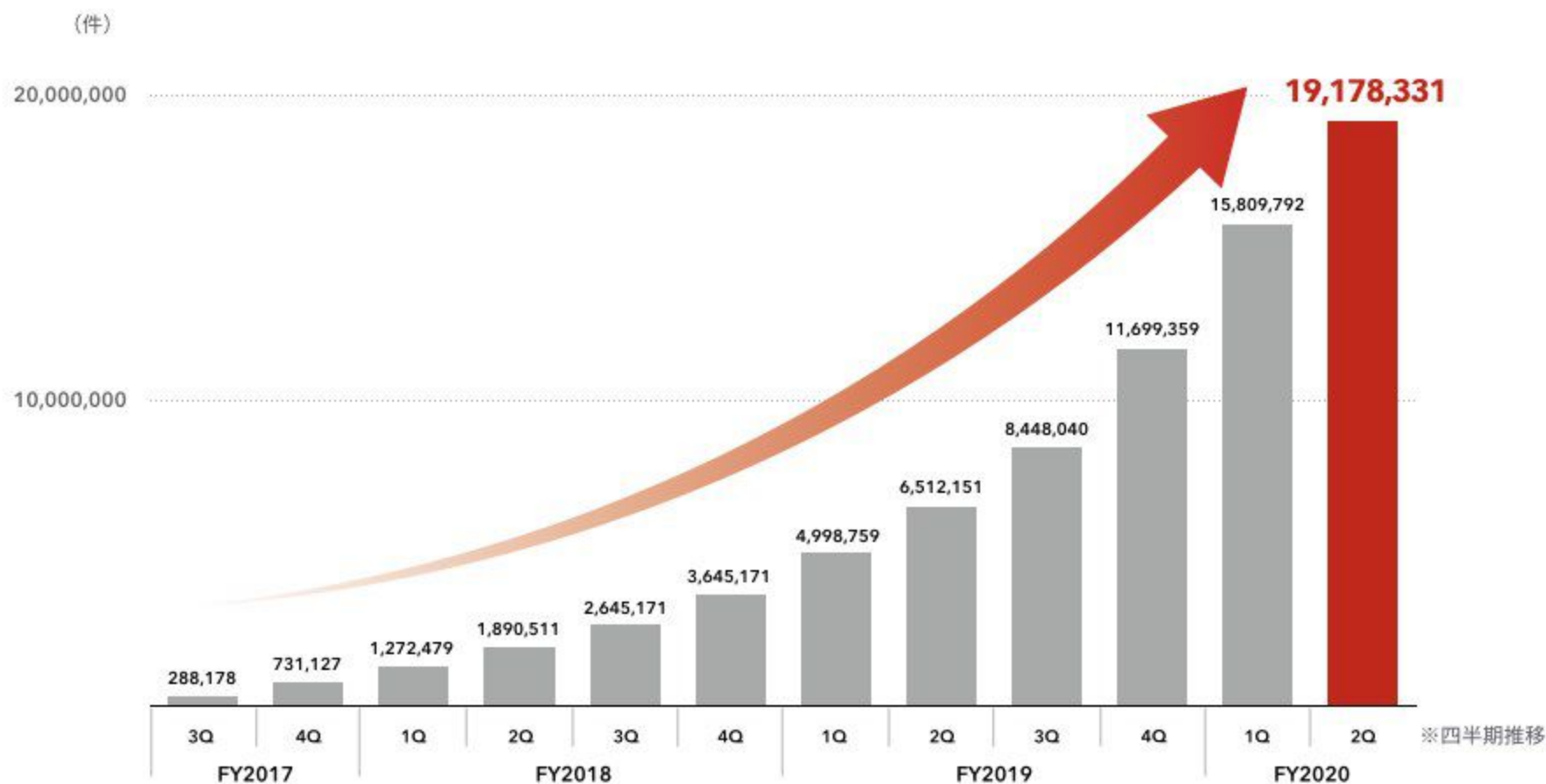


※1 2020年5月13日現在

※2 wevoxランディングページより抜粋

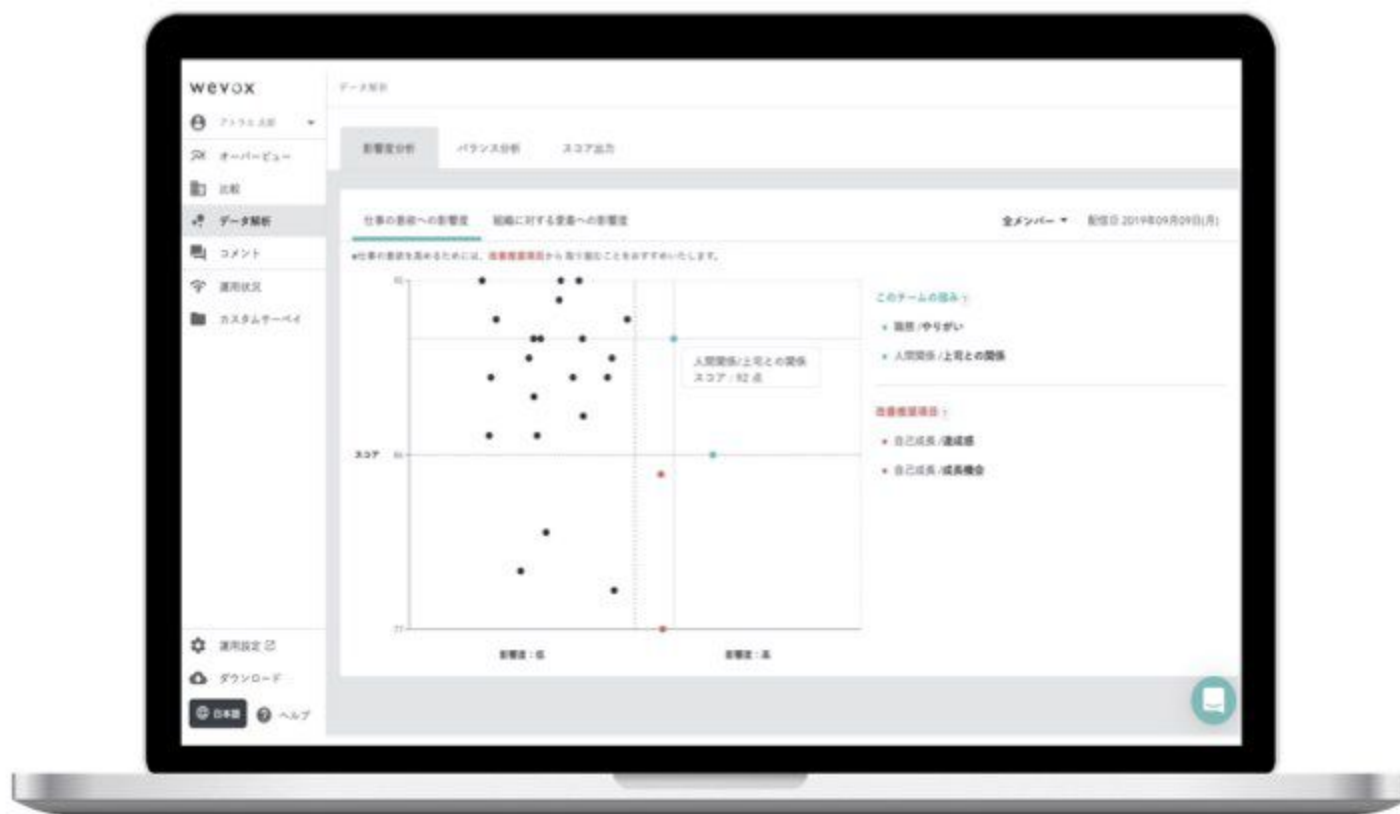
ユーザー回答データが加速度的に蓄積

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



データの蓄積と解析による付加価値の向上

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 ビジネス版マッチングアプリ

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

ユーザー事例



資本業務提携

同じ東工大出身の起業家とベンチャーキャピタリストがyentaで出会い、資本業務提携を締結



仕事の獲得

転職活動とフリーランスを並走していたが、yentaを通して7社以上から仕事を獲得それが自信となりフリーランス1本でやっていくことを決意



スタートアップを共同創業

海外帰りの建築士が、yentaで出会った人たちと不動産系スタートアップを共同創業
建築士の職能を活かし、人脈を持たない日本で新たなビジネスを創出

その他にも、社員の採用、メンターとの出会いなどがyentaをきっかけに実現

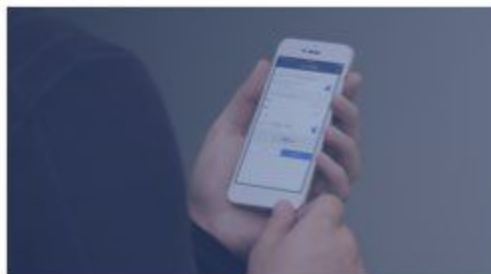
yentaの将来性

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2四半期実績
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

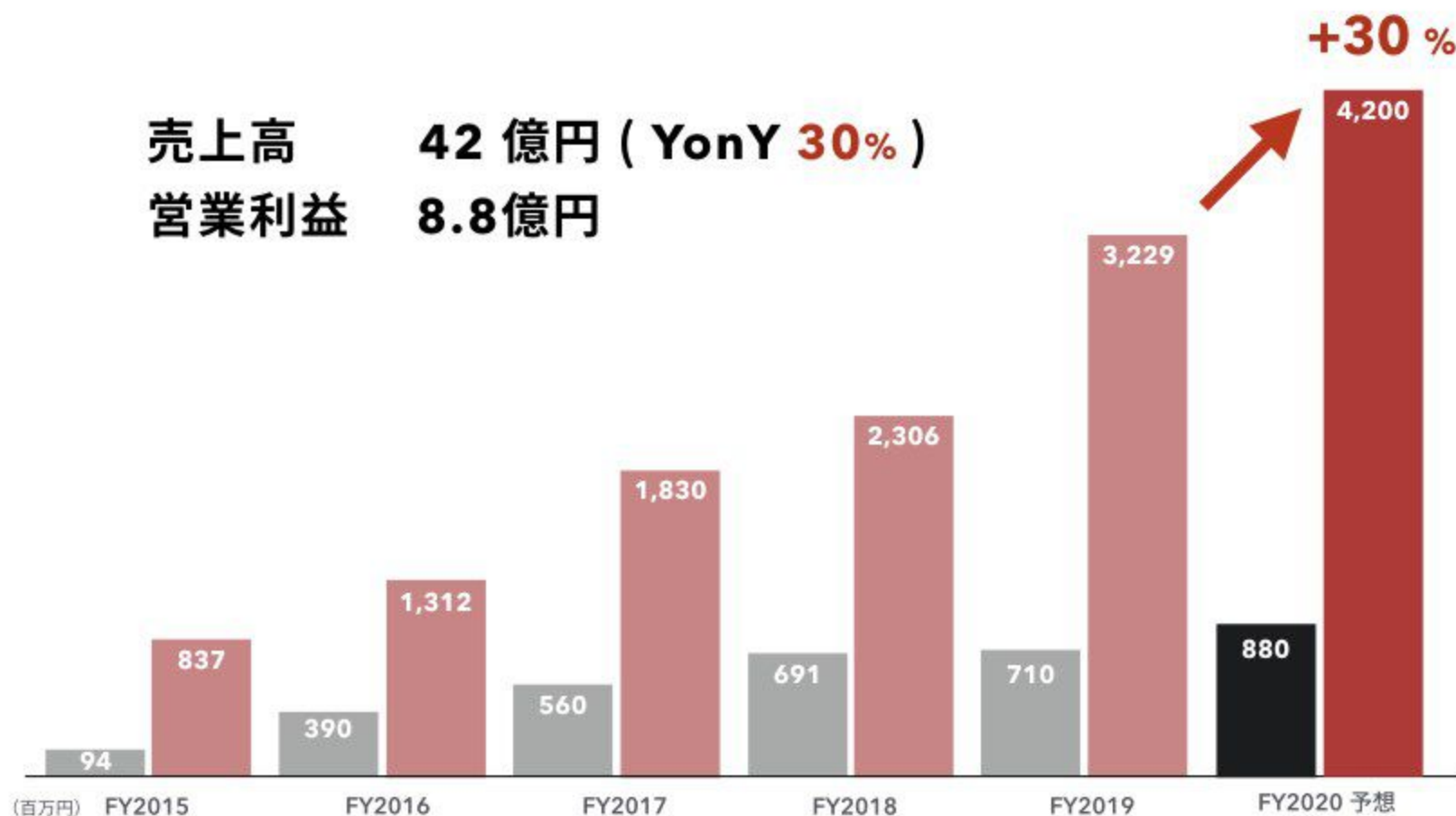
New Business

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**



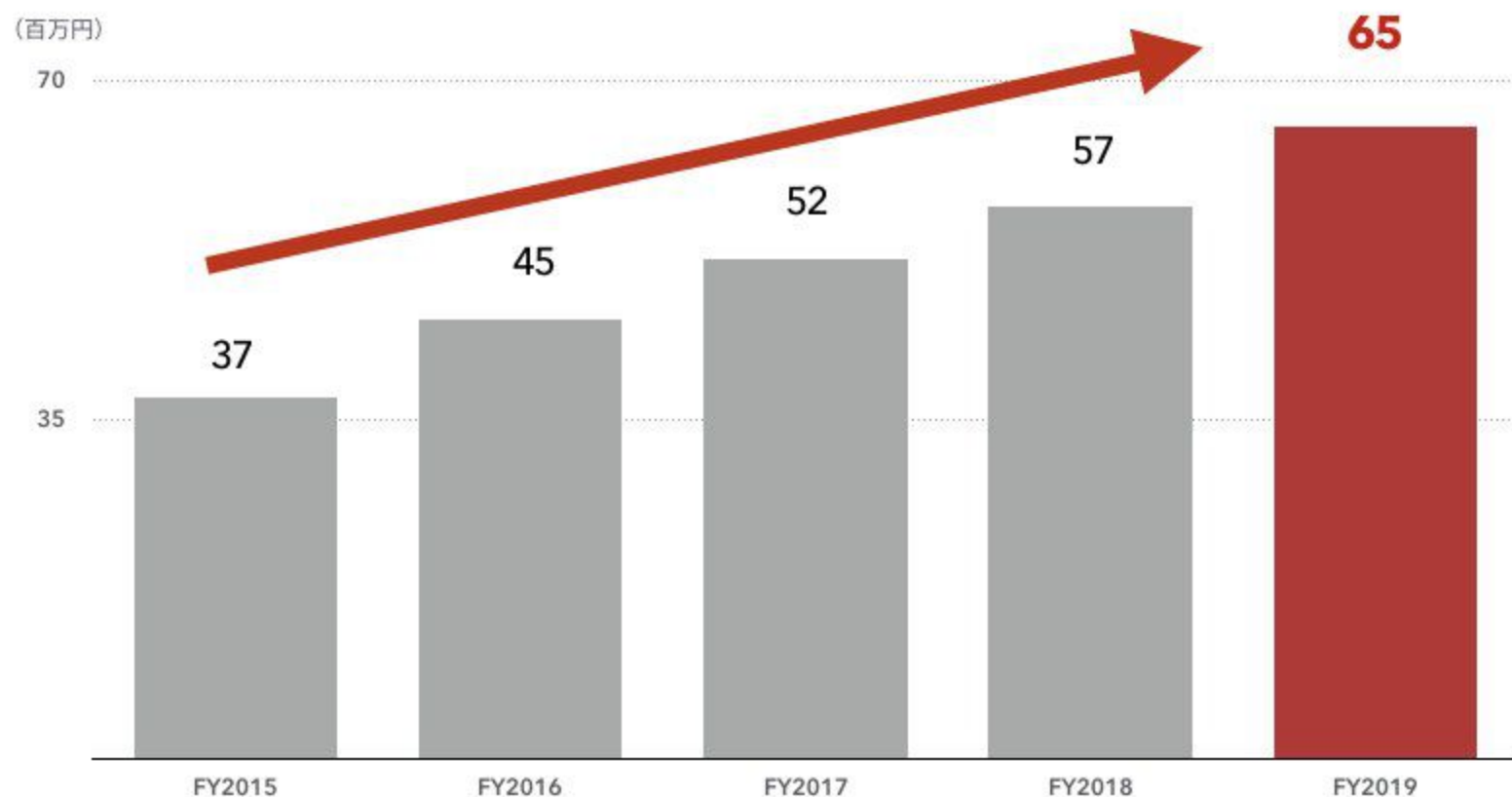
2020年9月期 業績予想

(百万円)

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

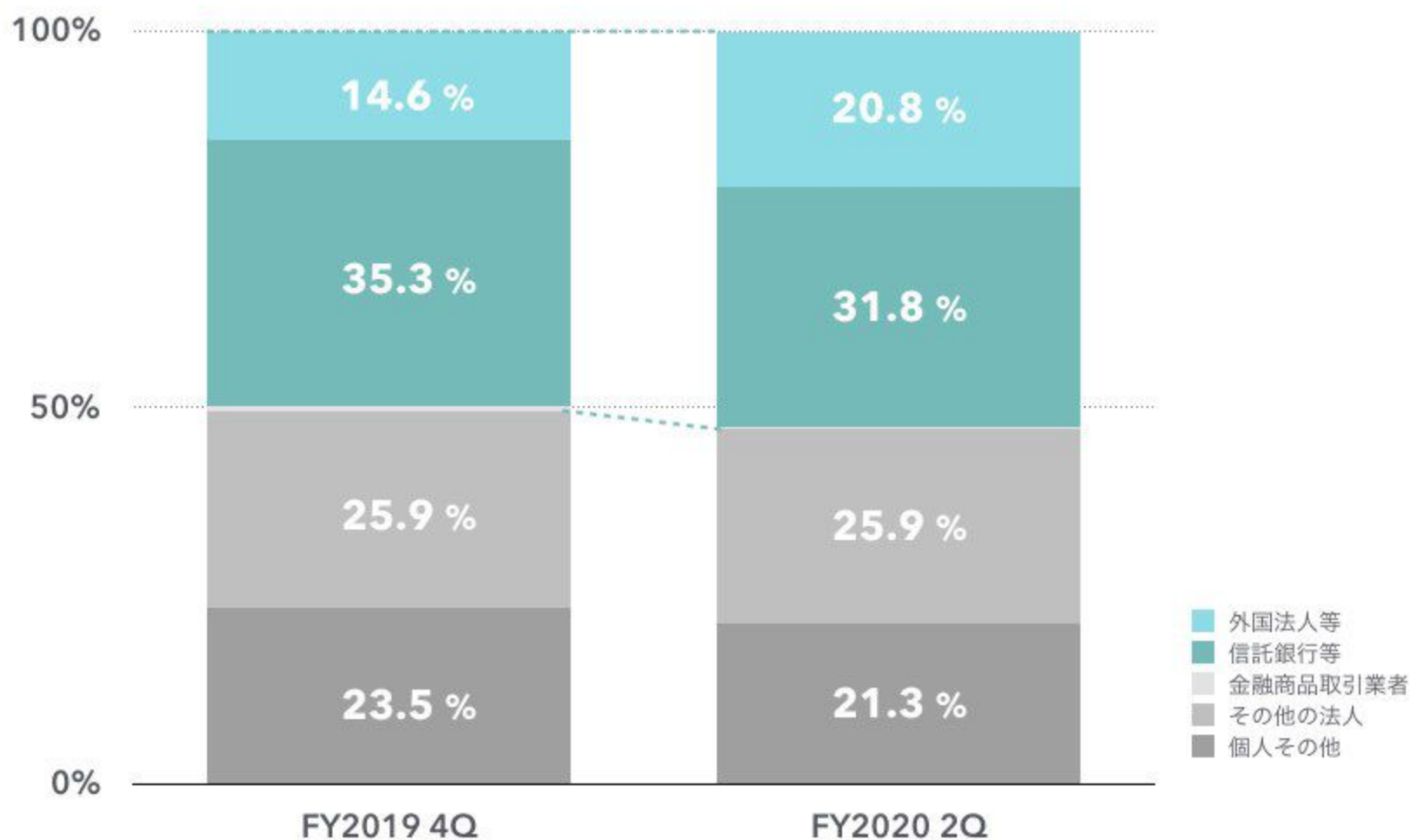
社員一人当たり売上高の推移

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%超保有

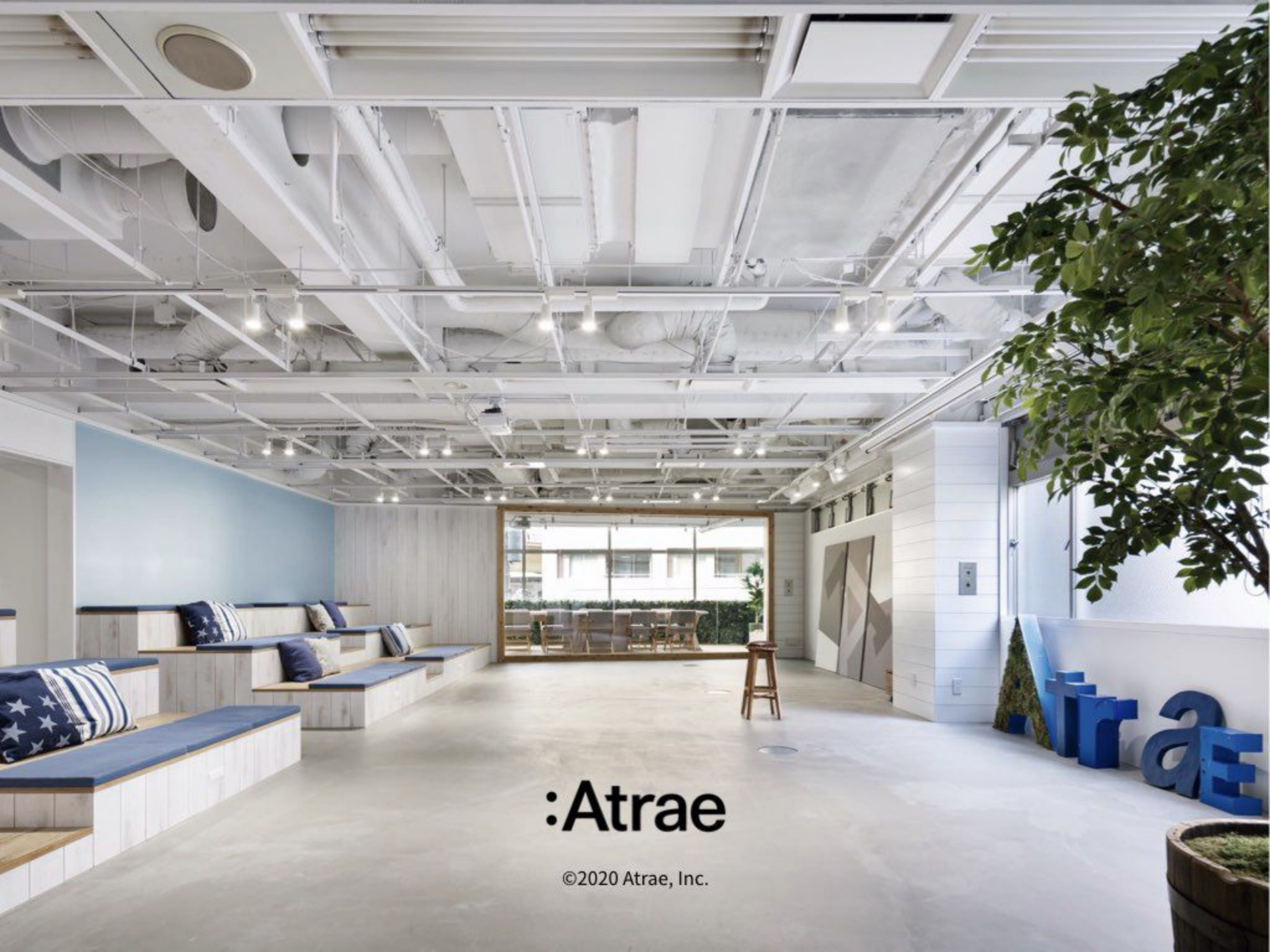


:Atrae

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 組織改善プラットフォーム「wevox」の運営 ビジネス版マッチングアプリ「yenta」の運営 新規事業の開発
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	55名（2020年3月末）
資本金	1,122百万円（2020年3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

©2020 Atrae, Inc.