

:Atrae

決 算 説 明 資 料

2021年9月期

株式会社アトラエ
(東証一部：6194)

Agenda

1. 会社概要
2. 2021年9月期 実績
3. 2022年9月期 業績予想
4. 事業について

Agenda

1. 会社概要
2. 2021年9月期 実績
3. 2022年9月期 業績予想
4. 事業について

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
持続可能な組織づくりを追求し「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. 2021年9月期 実績**
3. 2022年9月期 業績予想
4. 事業について

2021年9月期 実績

2021年9月期
通期

売上高 **4,464** 百万円 **YoY +30.1 %** 修正後業績予想比 **100.3 %**
営業利益 **1,010** 百万円 **YoY +38.0 %** 修正後業績予想比 **107.4 %**

Business

4Q売上高はYoY +69.5%、通期売上高はYoY +30.1%を達成

Greenの書類選考通過率はコロナ前水準まで回復
成功報酬売上は更なる成長局面へ

Wevox会員の月次チャーンレートは1%未満を維持

Topics

Wevoxの売上高はYoY +100.0%と成長が加速

Sports Techは、スポーツビジネスにおける新たな価値の創造に挑戦
最短でのB1リーグ昇格を目指し、再来期には黒字転換を目指す

前年同期・前四半期比較

4Q売上高はYoY +69.5%、通期売上高はYoY +30.1%を達成

(百万円)	前年同期比			前四半期比		前年同期比		
	FY2021 4Q	FY2020 4Q	増減率	FY2021 3Q	増減率	FY2021 通期	FY2020 通期	増減率
売上高	1,359	802	+69.5%	1,221	+11.3%	4,464	3,430	+30.1%
Green	1,067	655	+62.9%	990	+7.8%	3,572	2,962	+20.6%
Wevox	264	132	+100.0%	206	+28.2%	802	416	+92.8%
新規事業	28	15	+86.7%	25	+12.0%	90	52	+73.1%
Sports Tech	0	-	-	0	-	0	-	-
営業費用	1,312	638	+105.6%	850	+54.4%	3,454	2,698	+28.0%
営業利益	47	164	△71.3%	371	△87.3%	1,010	732	+38.0%
営業利益率	3.5%	20.4%	△16.9pt	30.4%	△26.9pt	22.6%	21.3%	+1.3pt

前年同期比較 (売上高対比)

Greenの認知度を向上させるためのTVCM等を実施
社員への決算賞与を約0.9億円付与

(百万円)	前年同期比					前年同期比				
	FY2021 4Q	売上高 比率	FY2020 4Q	売上高 比率	増減率	FY2021 4Q累計	売上高 比率	FY2020 4Q累計	売上高 比率	増減率
売上高	1,359	100.0%	802	100.0%	+69.5%	4,464	100.0%	3,430	100.0%	+30.1%
営業費用	1,312	96.5%	638	79.6%	+105.6%	3,454	77.4%	2,698	78.7%	+28.0%
売上原価	30	2.2%	13	1.6%	+130.8%	78	1.7%	52	1.5%	+50.0%
販管費										
Web広告	378	27.8%	288	35.9%	+31.3%	1,274	28.5%	1,450	42.3%	△12.1%
その他 TV広告等	441	32.5%	57	7.1%	+673.7%	653	14.6%	195	5.7%	+234.9%
人件費	294	21.6%	145	18.1%	+102.8%	837	18.8%	566	16.5%	+47.9%
その他 販管費	169	12.4%	135	16.8%	+25.2%	612	13.7%	435	12.7%	+40.7%
営業利益	47	3.5%	164	20.4%	△71.3%	1,010	22.6%	732	21.3%	+38.0%

* 営業費用にはSports Tech 事業の費用を含む

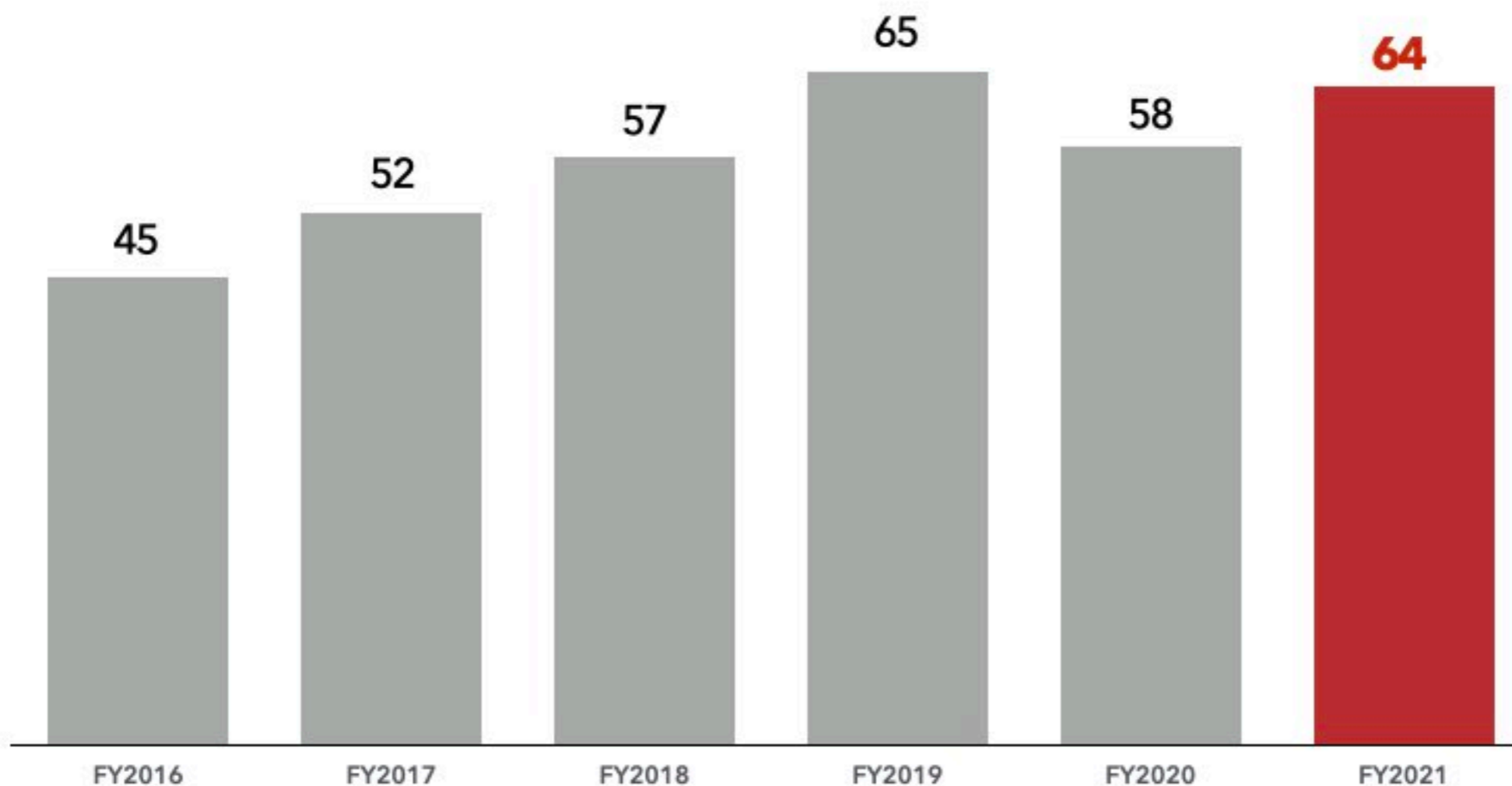
参考資料：四半期別業績推移

(百万円)	FY2019				FY2020				FY2021			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	749	736	811	933	842	911	875	802	886	998	1,221	1,359
Green	704	681	751	837	745	804	758	655	713	802	990	1,067
Wevox	26	36	43	81	83	94	107	132	156	176	206	264
新規事業	19	19	17	15	14	13	10	15	17	20	25	28
Sports Tech	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0
営業費用	524	500	624	871	647	848	565	638	608	684	850	1,312
売上原価	14	12	15	16	15	14	10	13	12	16	20	30
販管費												
Web広告	317	298	348	460	399	461	302	288	270	287	339	378
その他 TV広告等	0	0	50	131	0	138	0	57	17	56	139	441
人件費	107	112	129	153	137	137	147	145	160	179	204	294
その他 販管費	86	78	82	111	96	98	106	135	149	146	148	169
営業利益	225	236	187	62	195	63	310	164	278	314	371	47
営業 利益率	30.0%	32.1%	23.1%	6.6%	23.2%	6.9%	35.4%	20.4%	31.4%	31.5%	30.4%	3.5%

社員一人当たり売上高の推移

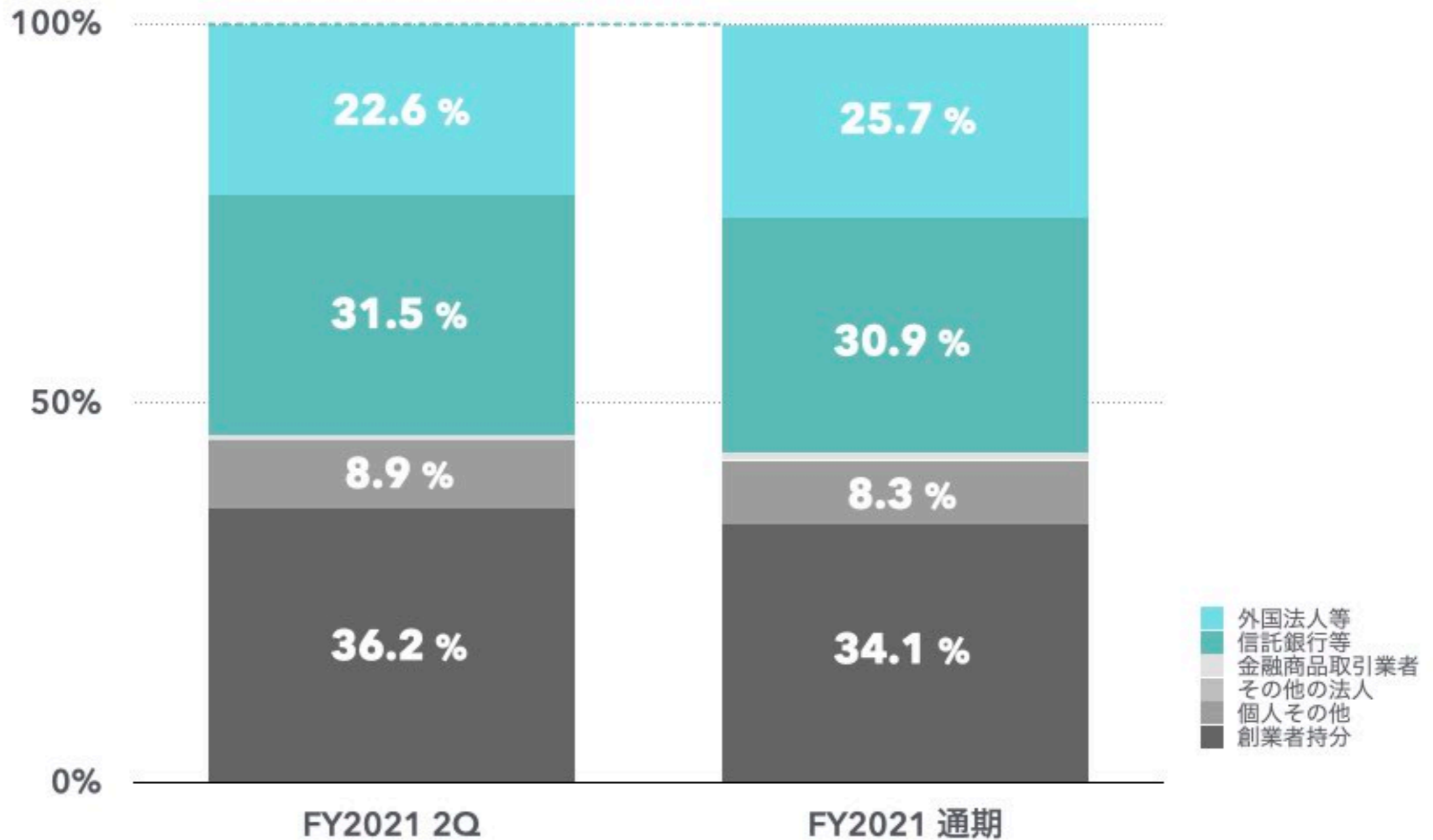
期末従業員数がYoY +22%と増加、
さらに新規事業への積極投資を行いながらも過去最高水準の生産性を実現

(百万円)



株主構成

国内外の機関投資家が55%超保有



Agenda

1. 会社概要
2. 2021年9月期 実績
- 3. 2022年9月期 業績予想**
4. 事業について

2022年9月期 業績予想の考え方

事業

前提・考え方

売上

Green

- 継続的なYonY +20%以上の売上成長を目指す
- 書類選考通過率がコロナ前の水準まで回復。今期は更なる成長を追求

Wevox

- 日本社会におけるエンゲージメントの浸透を牽引。TAMを更に拡大させる局面へ
- データの蓄積と解析によるオプション機能の提供により、顧客への提供価値を向上

Altiri

- PeopleTech事業の経営ノウハウを掛け合わせる事で新しいスポーツビジネスを創造
- 最短でのB1リーグ昇格を目指し、再来期には黒字転換を目指す

事業

前提・考え方

投資

Green

- Greenの認知度を向上させるためのTVCM等を実施
- Web広告については、引き続きROIを意識した投資を徹底

Wevox

- 大企業からの導入依頼の増加に対応するため、カスタマーサクセス強化を中心とした人材採用を加速

Altiri

- Sports Tech事業創造のため、B1リーグ昇格は必須。今期、来期は先行投資フェーズ

2022年9月期 業績予想

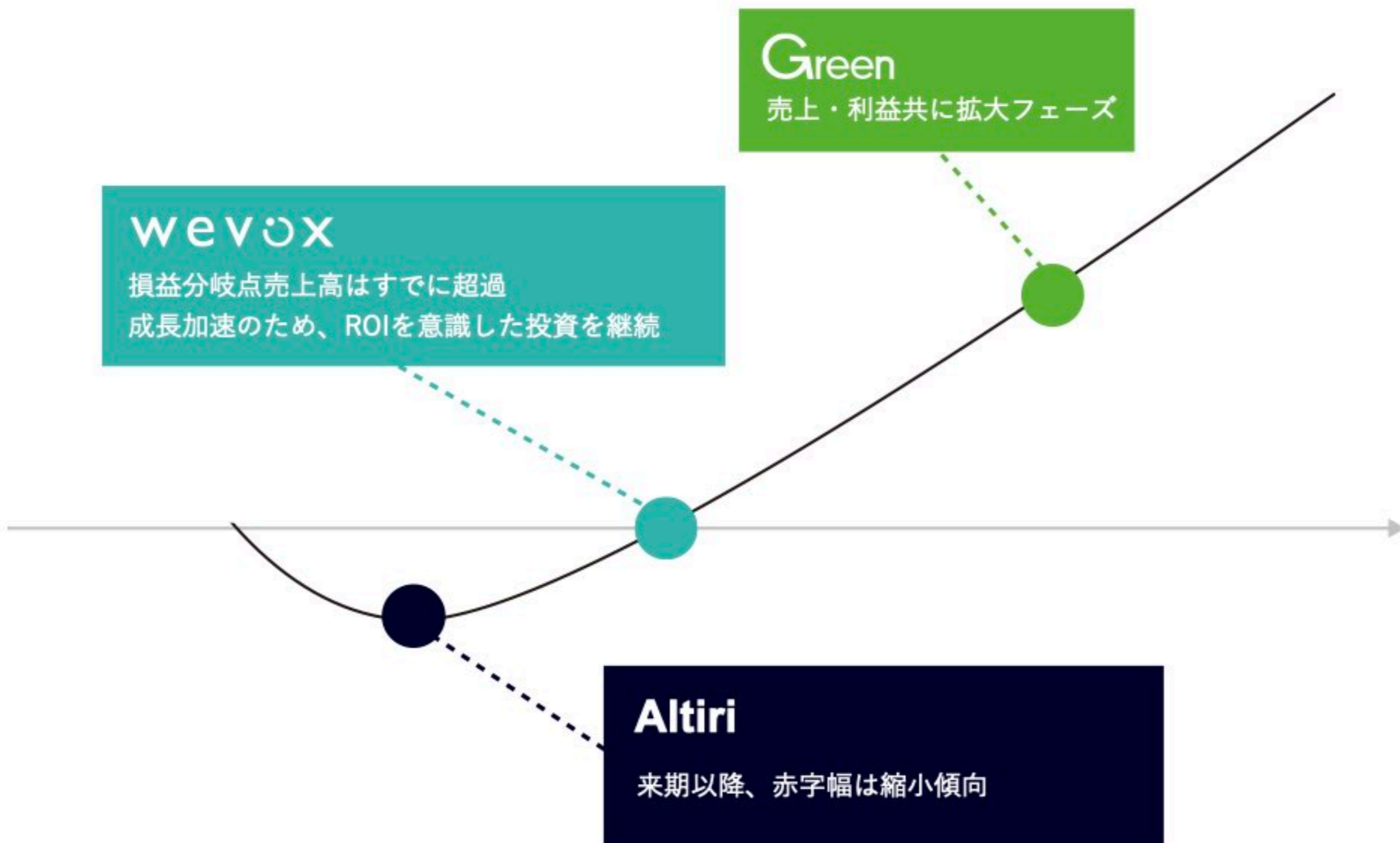
Greenは転職市場における競争優位性を活かし、更なる成長局面へ

Wevoxはカスタマーサクセスの人材採用を中心とした投資により成長加速を追求

Sports Techは、スポーツビジネスにおける新たな価値の創造に挑戦

(百万円)		FY2022 通期	FY2021 通期	増減額	増減率
売上高		5,850	4,464	1,386	+31.0%
	People Tech	4,300	3,572	728	+20.4%
	Green				
	Wevox	1,250	802	448	+55.9%
	新規事業	100	90	10	+11.1%
	Sports Tech	200	-	200	-
	Altiri				
営業費用		5,350	3,454	1,896	+54.9%
	People Tech	4,400	3,398	1,002	+29.5%
	Sports Tech	950	56	894	+1,596.4%
営業利益		500	1,010	△510	△50.5%
営業利益率		8.5%	22.6%	-	△14.1pt

各プロダクトの事業ステージのイメージ



Agenda

1. 会社概要
2. 2021年9月期 実績
3. 2022年9月期 業績予想
4. 事業について

HR Techとは一線を画すアトラエの事業

～生きがい・働きがいの創造～



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

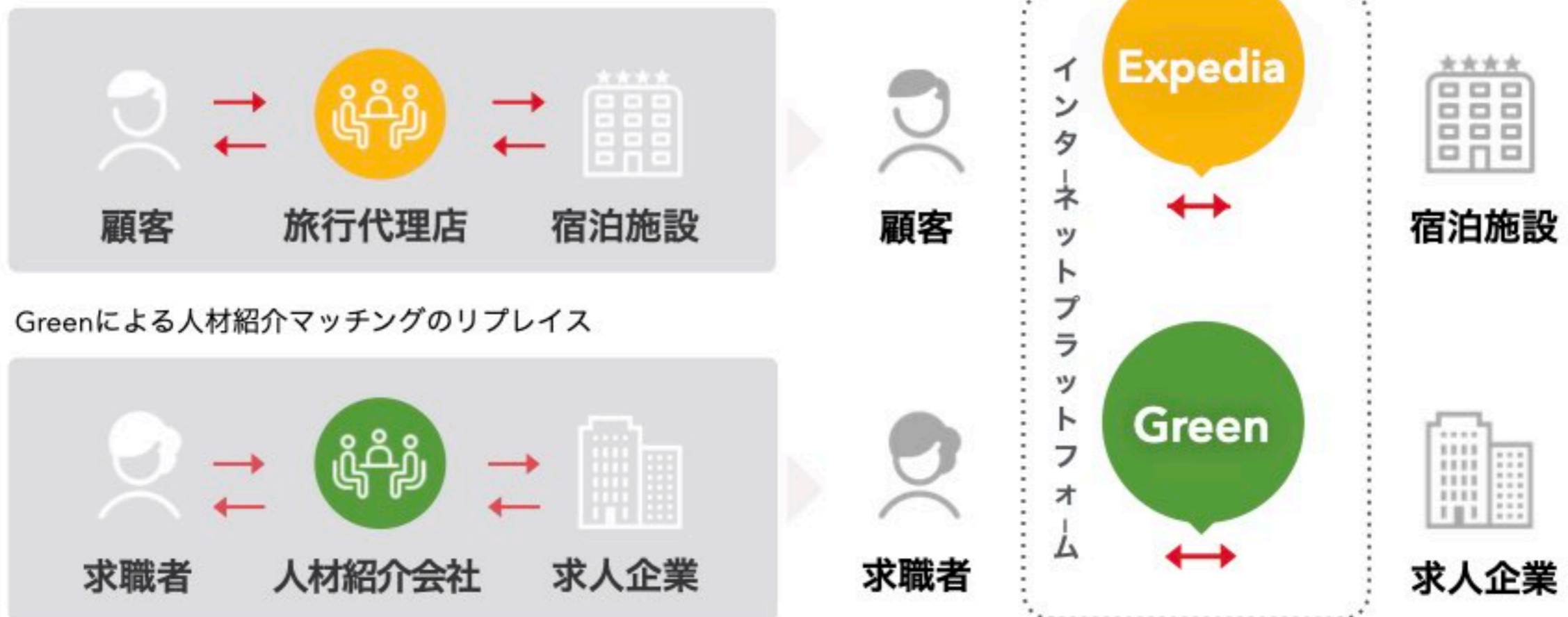
ダイレクトリクルーティングを可能とする プラットフォーム型サービス

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 × 低コスト × 先行優位

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15年超）

累計登録企業数

8,300 社超

登録ユーザーID数

92 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

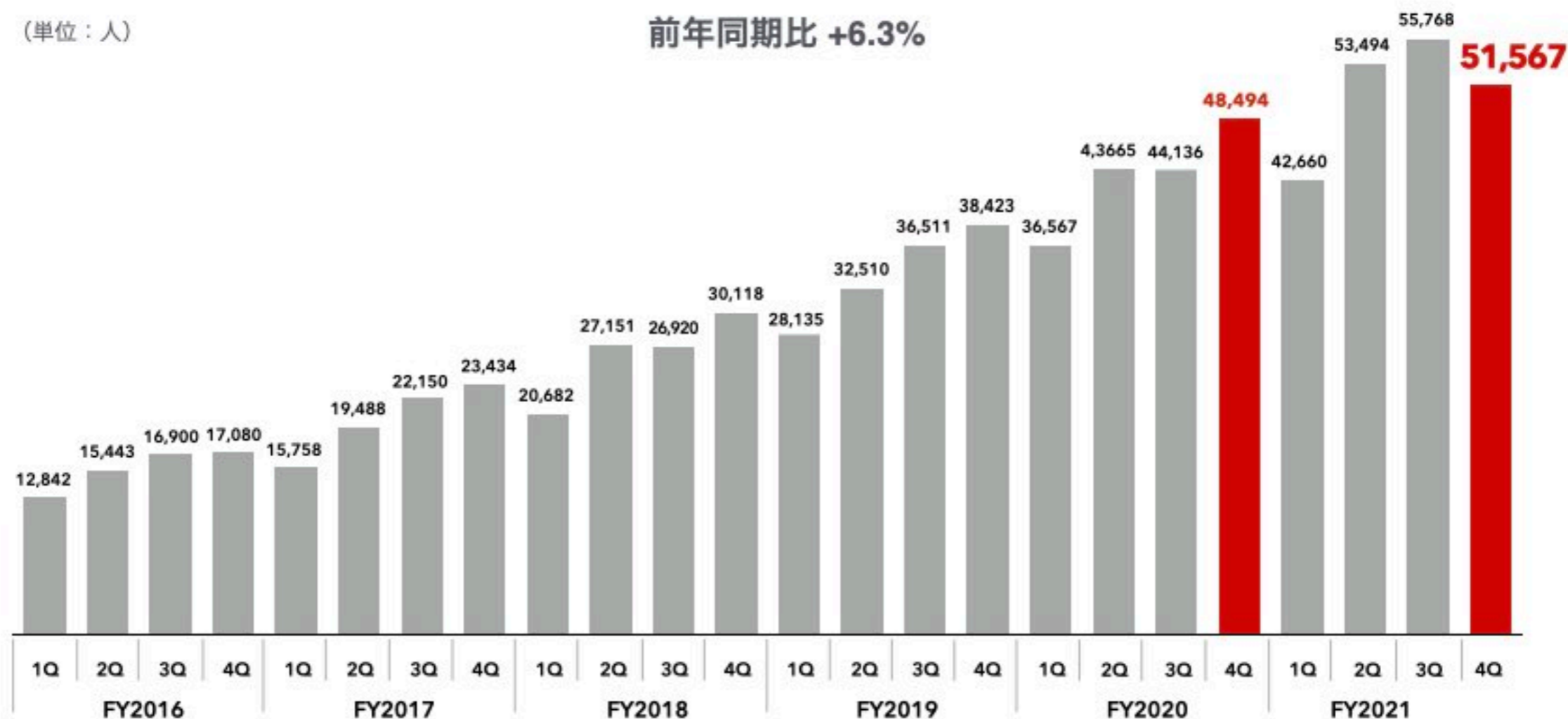


上期におけるWeb広告費の戦略的抑制により アクティブユーザー数の成長率は一時的に鈍化

アクティブユーザー数

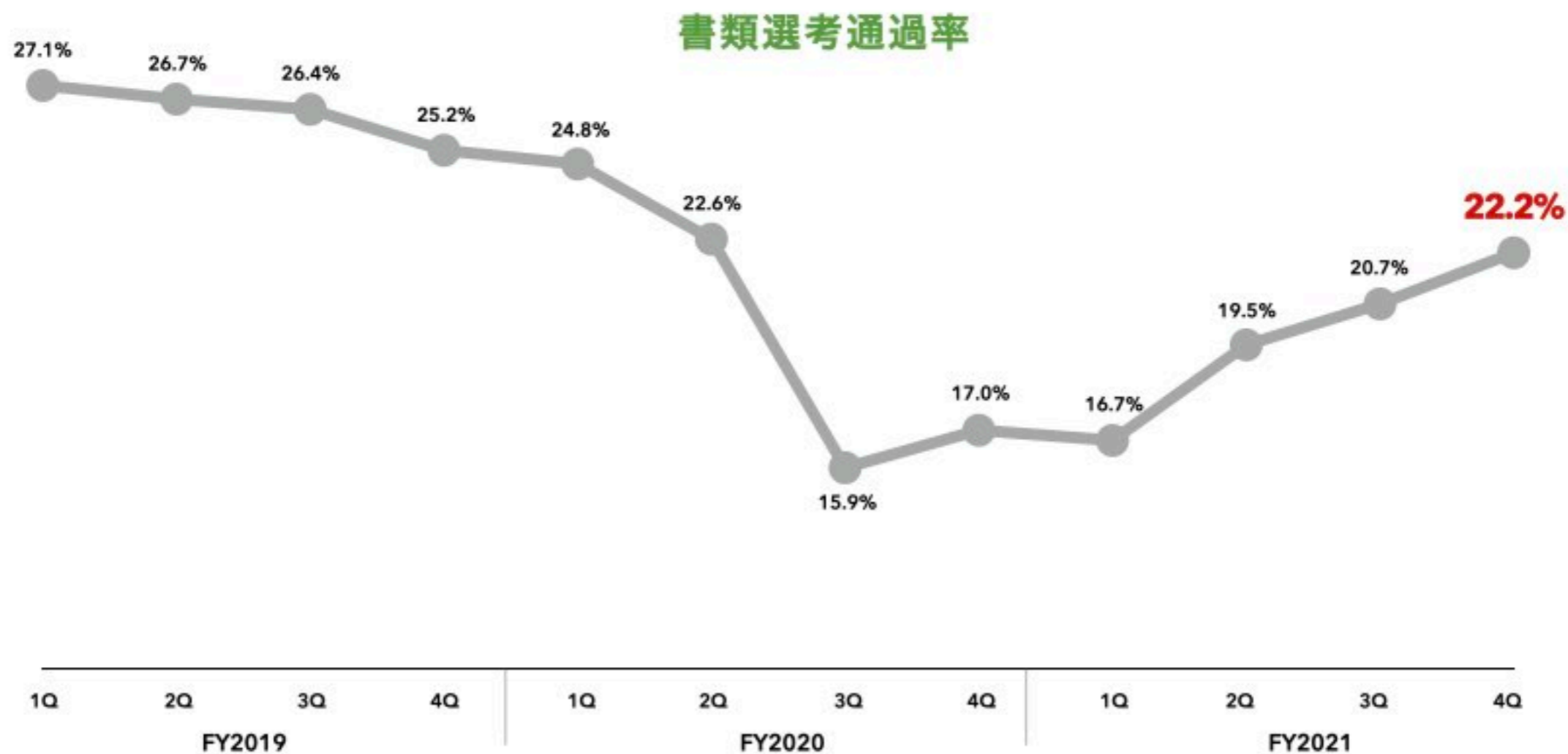
(単位：人)

前年同期比 +6.3%



*1 アクティブユーザー数：Greenに登録する求職者のうち1か月に1回以上ログインを行なっている求職者の数

書類選考通過率はコロナ前水準まで回復 ～成功報酬売上は更なる成長局面へ～



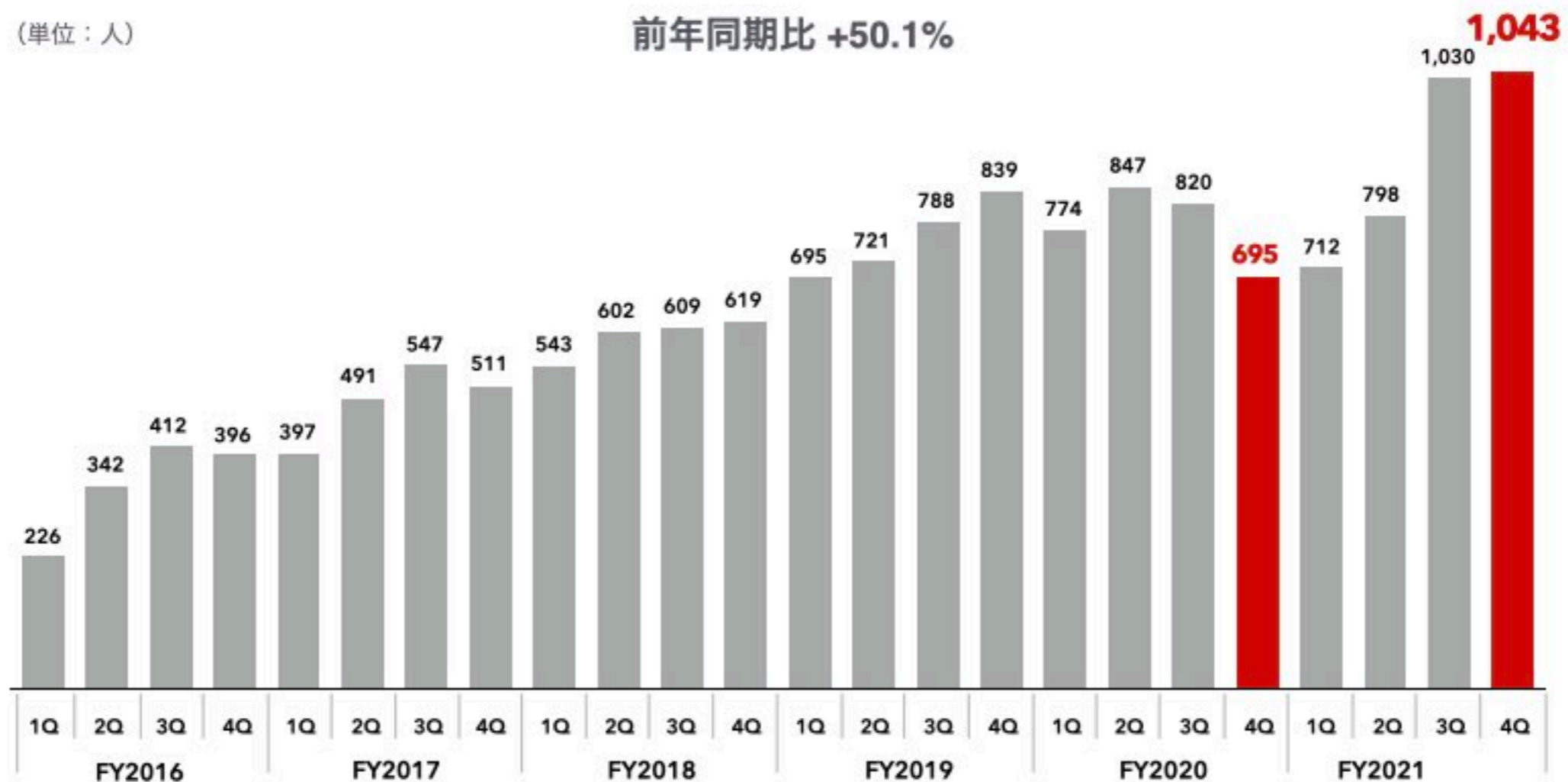
*1 書類選考通過率：書類通過件数÷応募件数

独自の競争優位性を活かし、更なる成長局面へ

入社人数（四半期比較）

(単位：人)

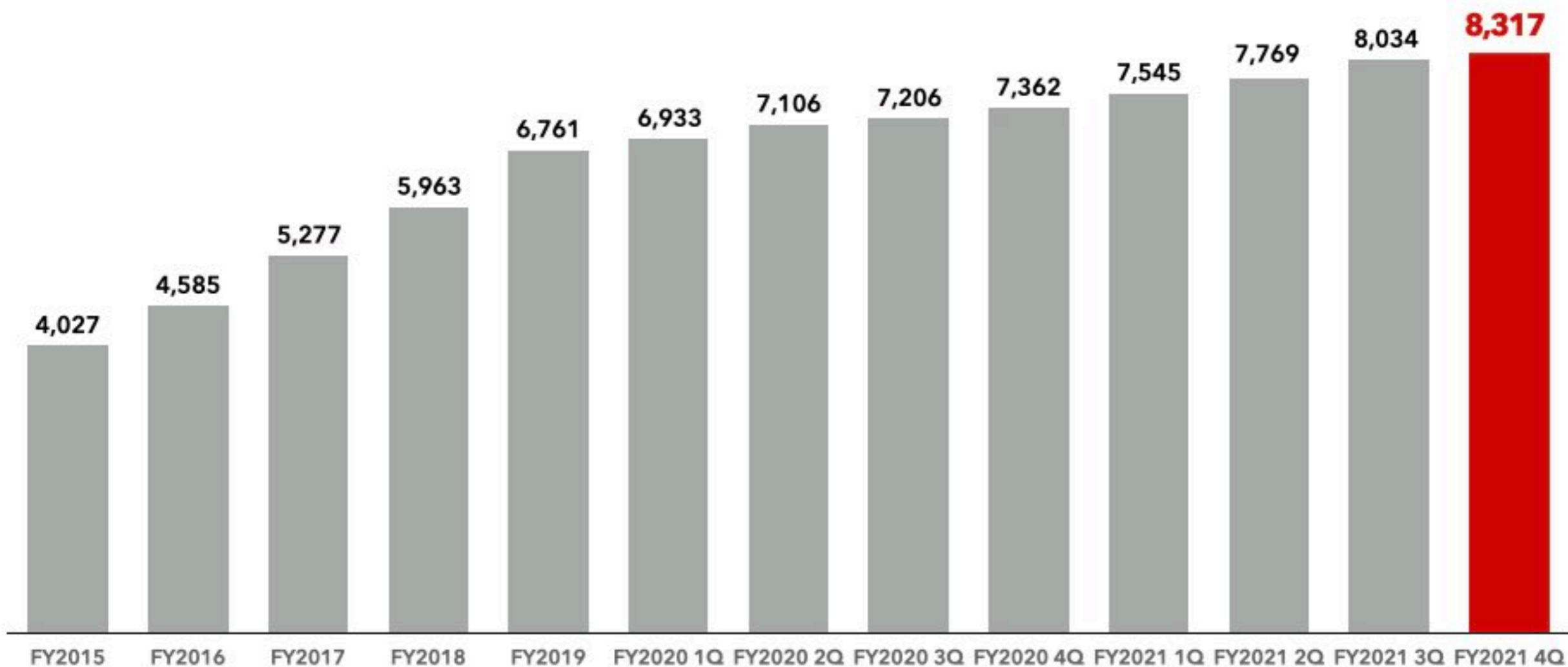
前年同期比 +50.1%



登録企業数の着実な積み上げに成功

(単位：社)

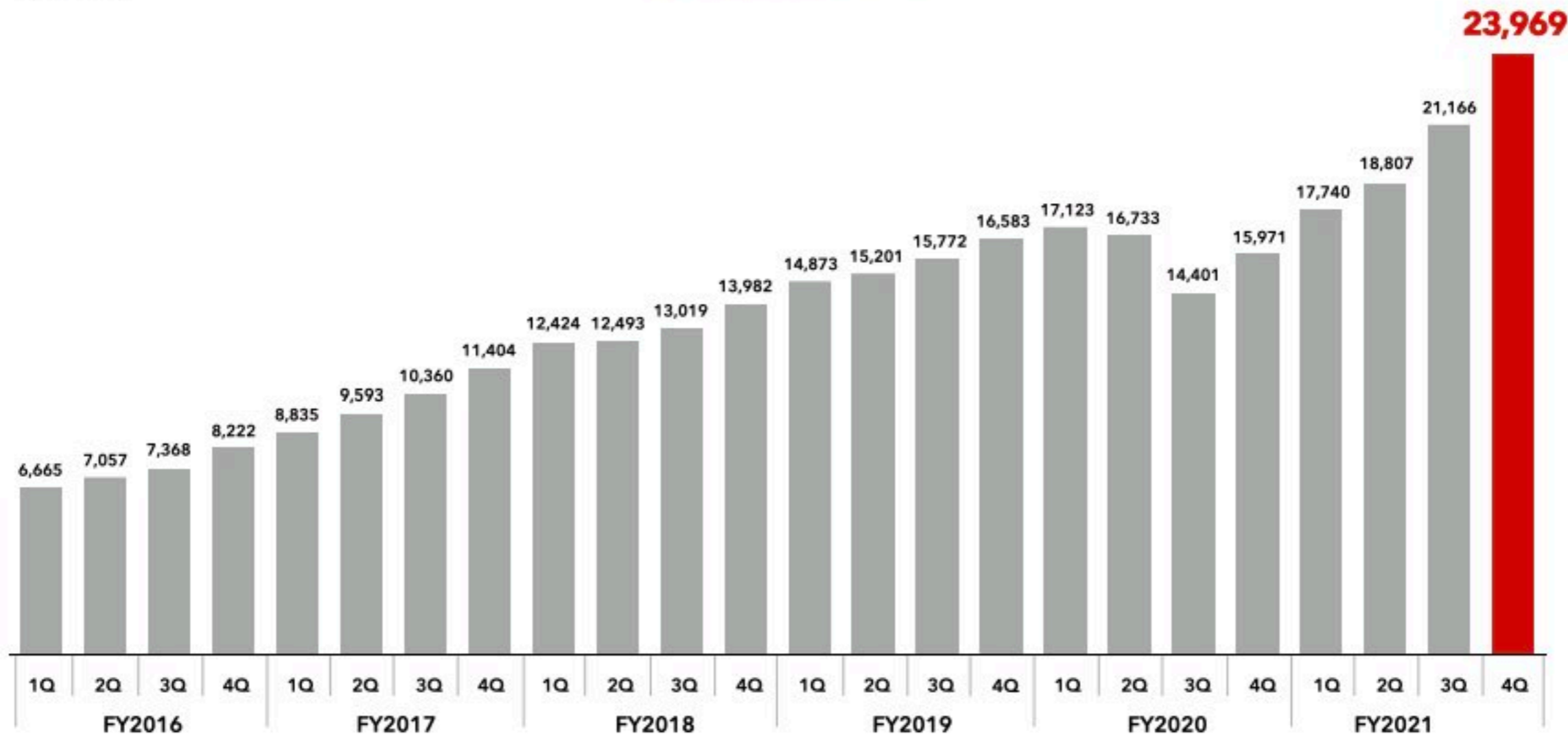
累計登録企業数



掲載求人数は過去最高を更新

(単位：件)

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	1.6%
IT業界	900億円 ^{*2}	540億円	5.4%

*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

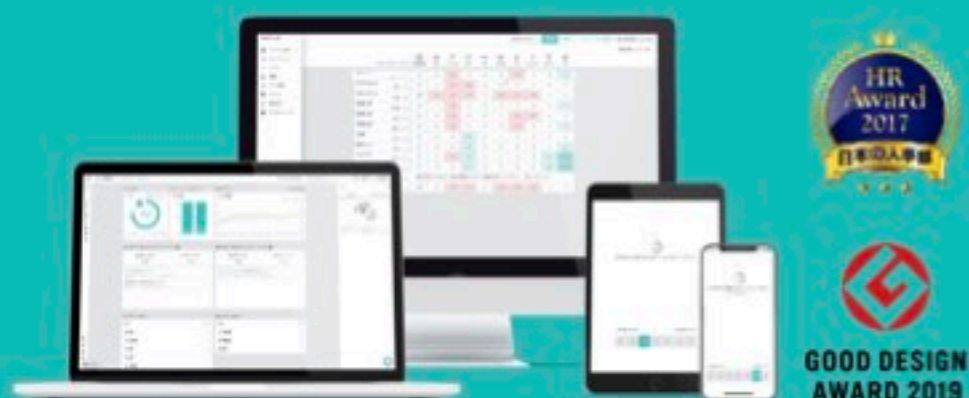
*3 Greenは人材紹介のディスカウントモデル（約60%）

*4 Greenの成功報酬売上29億円（FY2021実績）として算定

組織力を見える化し、成長を加速させる

wevix

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

パルスサーベイと機械学習を用いたエンゲージメント解析ツール

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

Wevoxの競争優位性

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)



3 データアナリティクス

7,300万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



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



設定^{*1}

従業員データの登録
配信頻度の設定

アクション

課題に対し改善策を実施



*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

多言語対応も含めた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・LINE WORKS・Workplace・Teams)

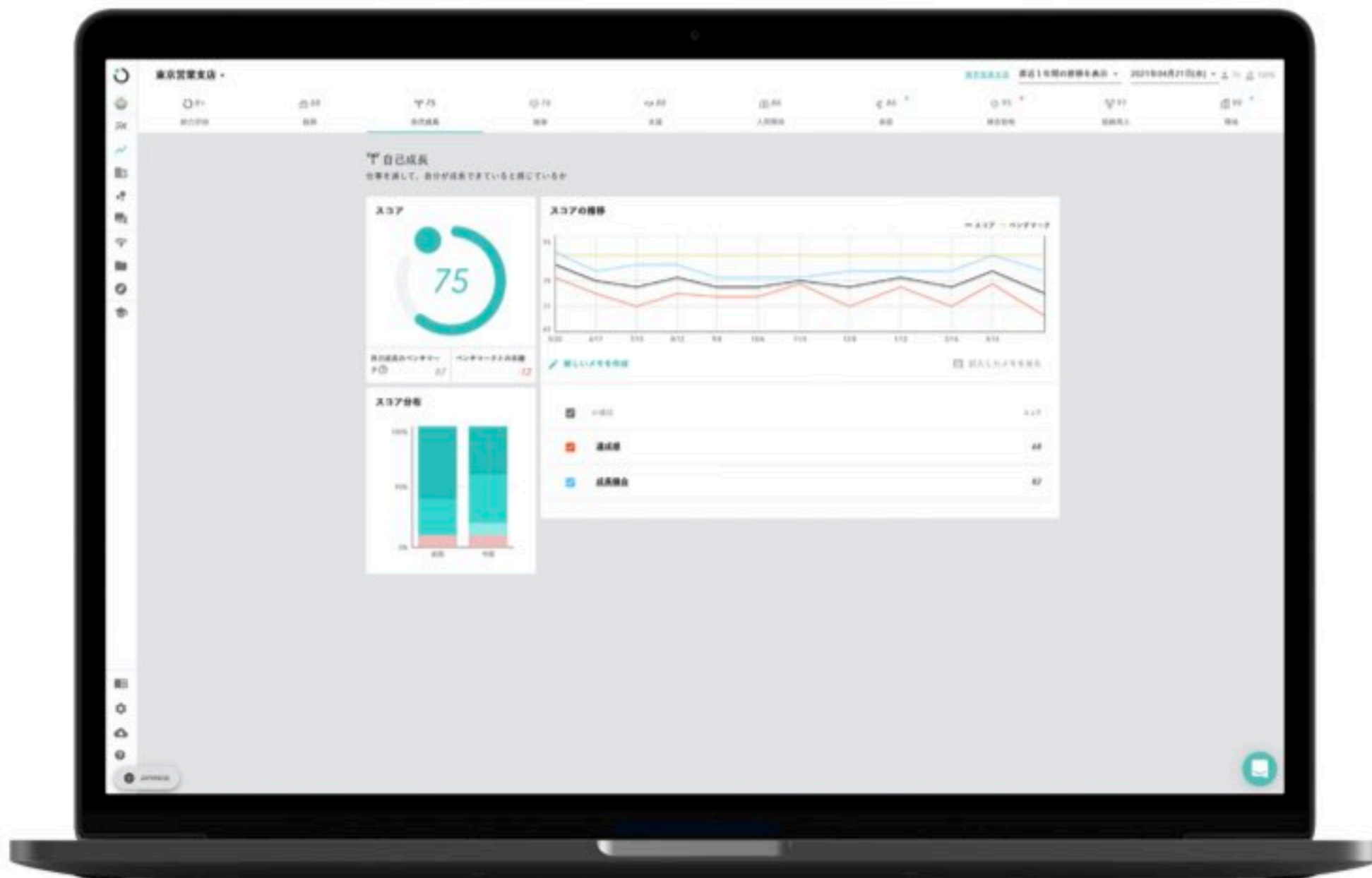
リアルタイムで結果の閲覧が可能

部署、役職、入社年、新卒/中途等、様々な属性で分析可能



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



顧客に提供する付加価値向上へ

セキュリティ



月額 **200** 円/人 (税抜)*

より高度なセキュリティ環境を提供

メンバーサポート



月額 **200** 円/人 (税抜)*

サポートが必要なメンバーを把握するための機能を提供
※従業員の同意取得時のみ

高度分析



月額 **200** 円/人 (税抜)*

より高度な分析機能と環境を提供

*料金はいずれも2021年11月11日時点

様々な業界でWevoxの導入が促進

Wevox導入企業はIT、証券、銀行、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

※ **2,140**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



NECネットエスアイ



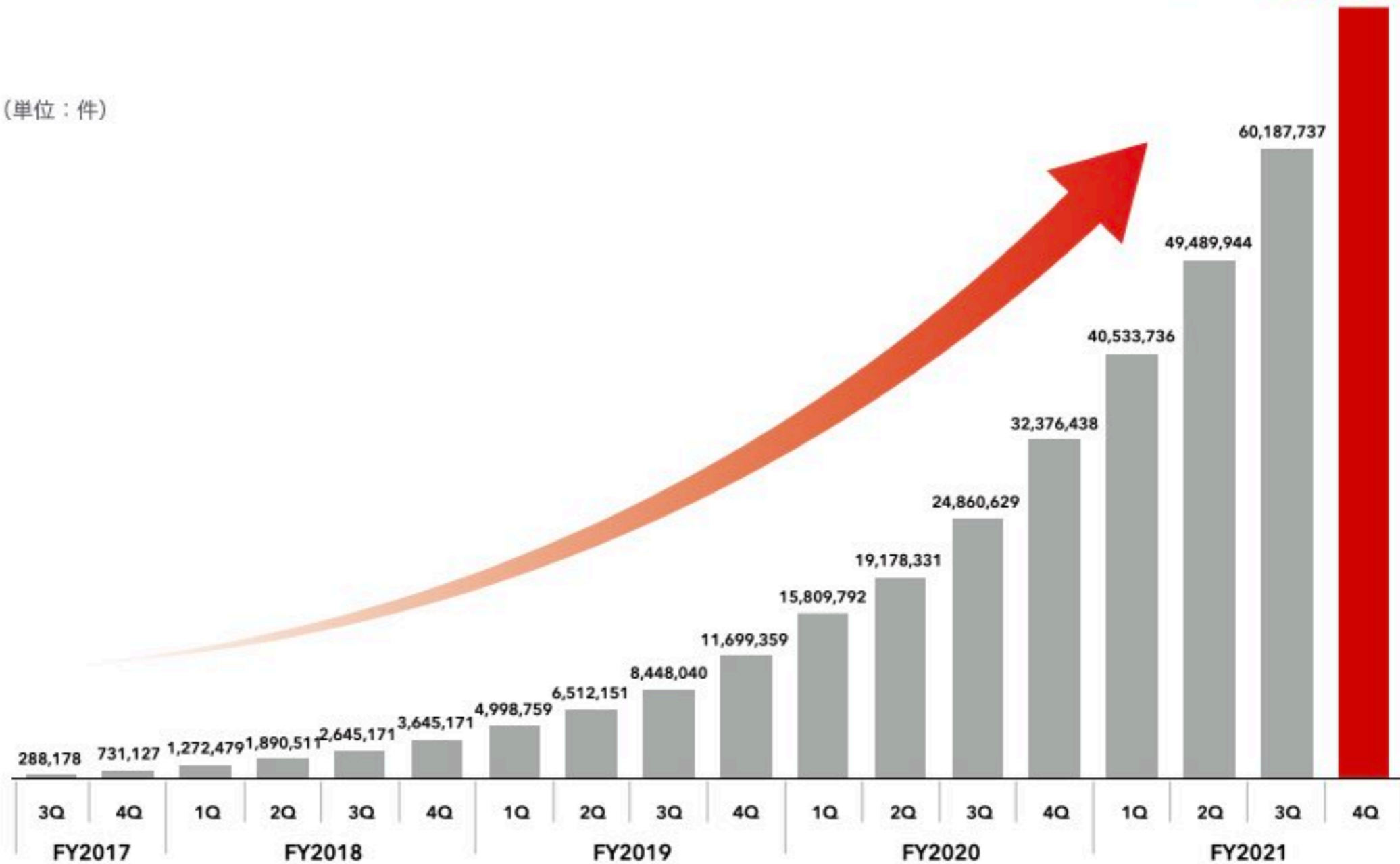
※ Wevoxランディングページより抜粋 (2021年11月11日現在)

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

73,792,896

(単位：件)



高い成長性を備えた サブスクリプションモデルを実現

導入社数の推移

(社)

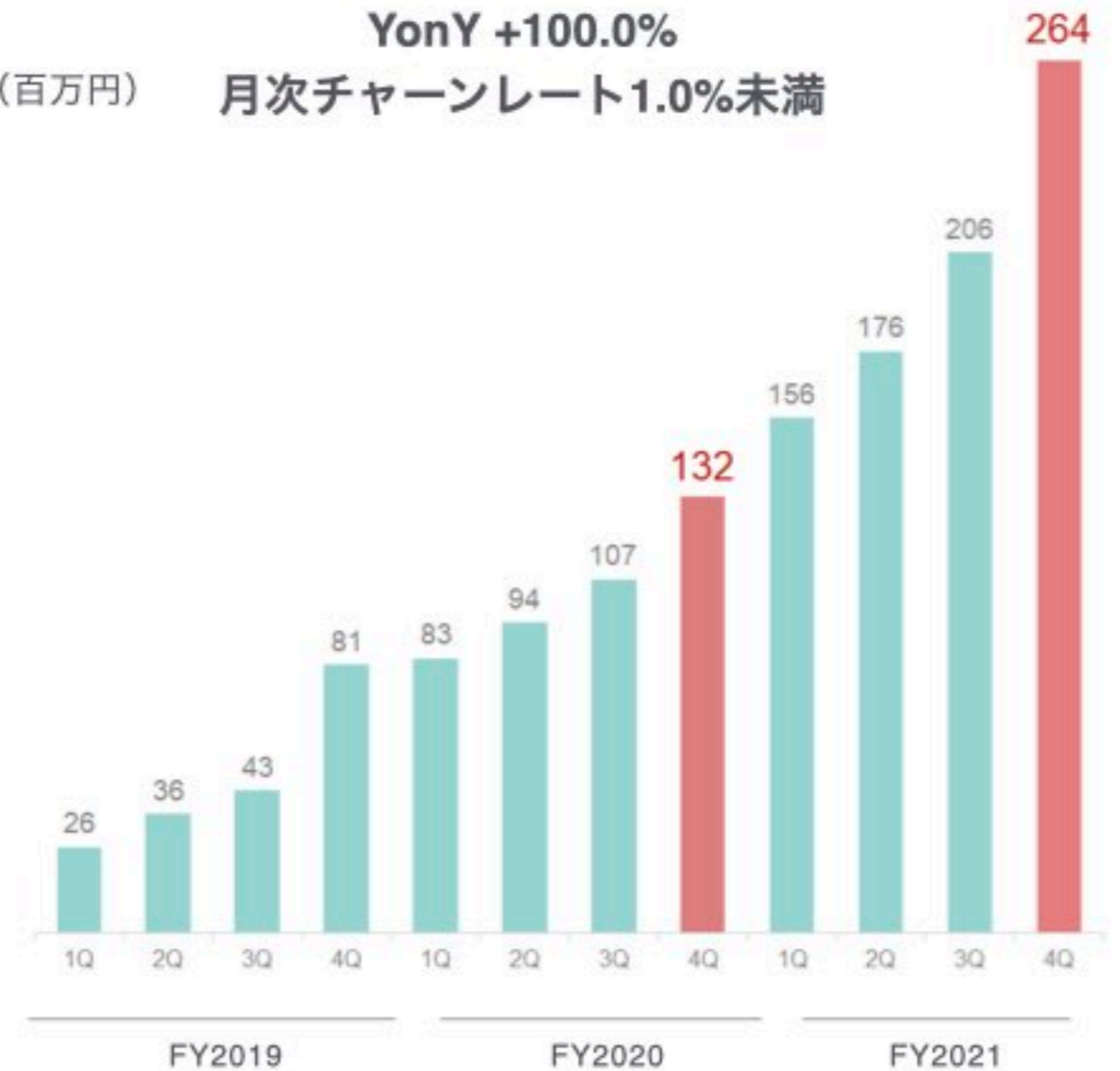


売上高の推移

(百万円)

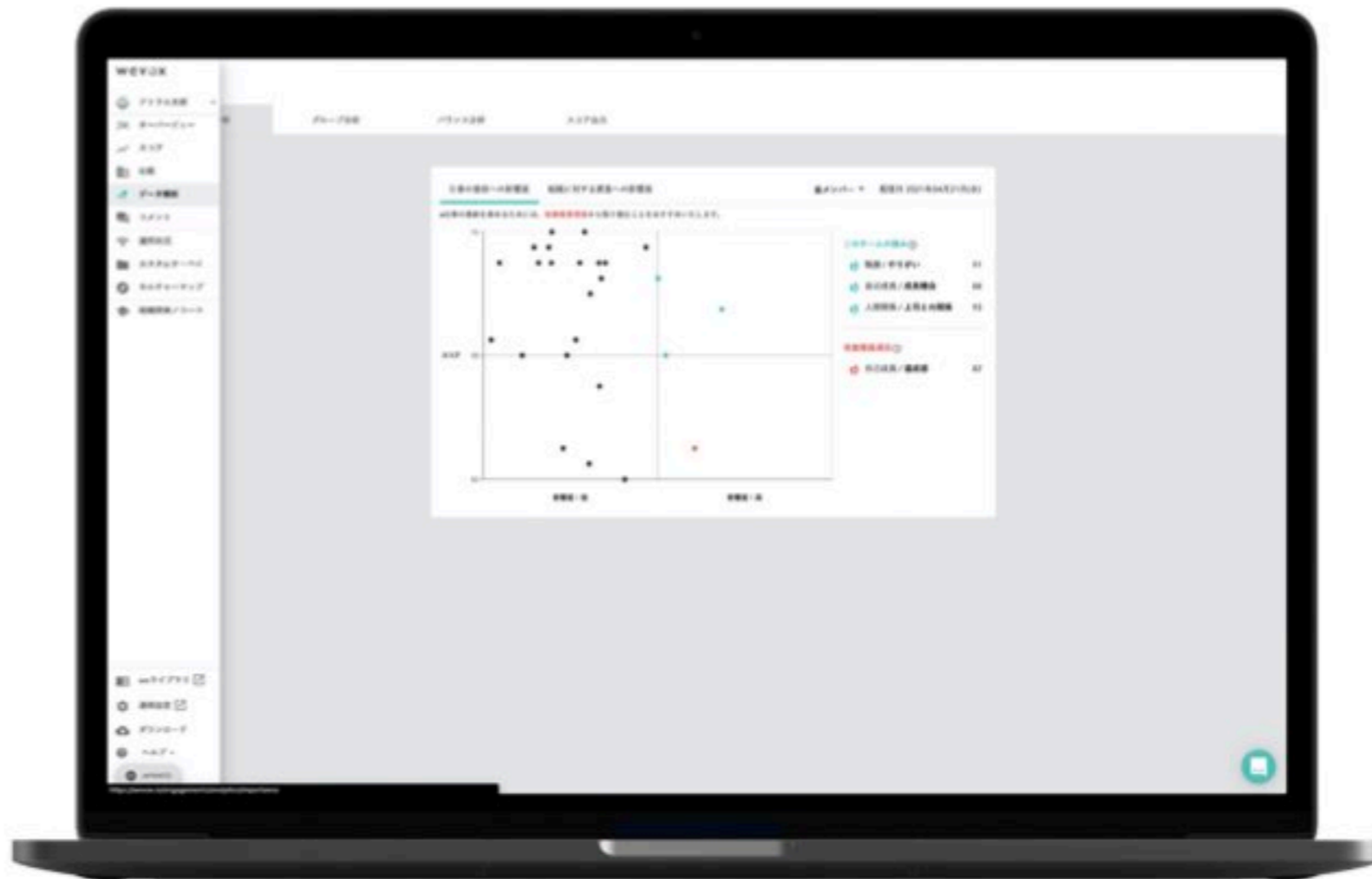
YoY +100.0%

月次チャーンレート1.0%未満



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

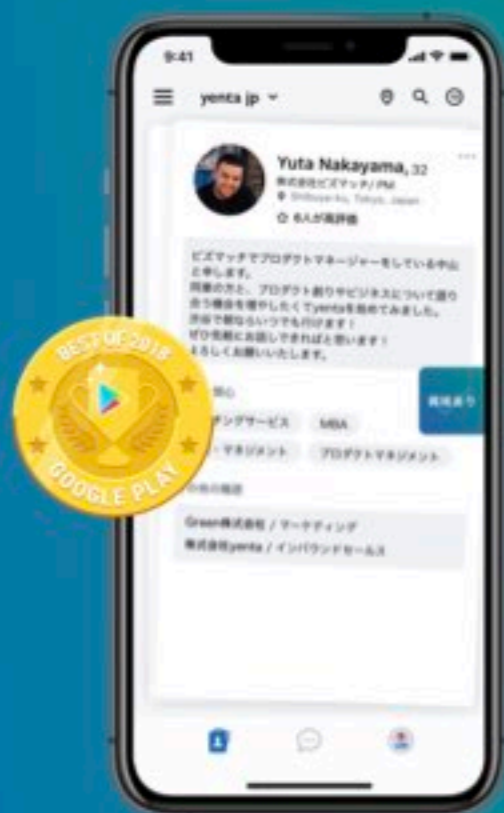
SaaSモデルにより、
幅広い顧客の獲得を目指す

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



App Store
からダウンロード

Google Play
で手に入れよう

「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、★4.1 (5.0点満点880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

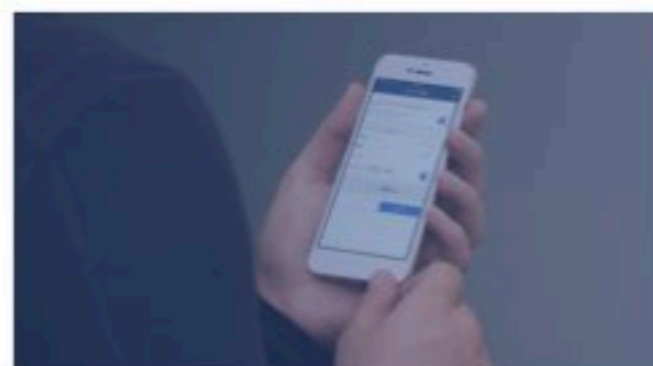
Yentaの将来性

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。2020年5月に国内全国版をリリース、2020年8月にグローバル展開の1か国目としてインドでのアプリ利用が可能に



“世界中の人々を魅了するクラブを創る”
プロバスケットボールクラブ
アルティーマーリ千葉



プロバスケットボールクラブ「アルティーマーリ千葉」を創設
千葉県千葉市を本拠地に2021-22シーズンよりB3リーグに参入

クラブ創設から最短でB1リーグへの昇格を目指す



観客動員数

10/16 **1,983** 人

10/17 **1,864** 人

ホームアリーナの「千葉ポートアリーナ」にて開催された開幕戦は、コロナで収容人数に制限がありながらも、B3リーグで過去最高水準の観客動員を達成



B3リーグ成績

開幕戦より

8 戦 **全勝**

(2021/11/11現在)



Twitterフォロワー数

12,000 超

: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 エンゲージメント解析ツール「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	77名（2021年9月末）
資本金	1,123百万円（2021年9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

©2021 Atrae, Inc.