:Atrae

決 算 説 明 資 料

2022年9月期第1四半期

株式会社アトラエ
（東証一部：6194）

©2022 Atrae, Inc.

Agenda

1. 会社概要
2. 2022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. 2022年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

©2022 Atrae, Inc.

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

アトラエが大切にする考え方

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
最大の競争率は “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

▼▼

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

◀◀

社会への貢献

さらなる事業投資、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

▲▲ (→ 社員の幸せ)

Agenda

1. 会社概要
2. 2022年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

©2022 Atrae, Inc.

2022年9月期 第1四半期 実績

2022年9月期 1Q

売上高	1,504	百万円	YonY	+69.8	%	開示計画進捗	25.7	%
営業利益	449	百万円	YonY	+61.5	%	開示計画進捗	89.8	%

※GreenとWevoxの成長を加速させるための戦略的な投資を行うため、業績予想は据え置き

Business

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YonY +91.0%の成長を実現

エンゲージメントスコアを用いた人的資本の定量的な可視化を含むESG開示を開始

2022年4月より東証プライム市場へ移行（経過措置なし）

©2022 Atrae, Inc.

前年同期・前四半期比較

1Q売上高はYonY +69.8%を達成
Greenの売上高はYonY+58.6%と更なる成長局面へ
Wevoxの売上高は YonY+91.0%を達成

（百万円）		FY2022 1Q	前年同期比 FY2021 1Q	前年同期比 増減率	前四半期比 FY2021 4Q	前四半期比 増減率
売上高		1,504	886	+69.8%	1,359	+10.7%
	Green	1,131	713	+58.6%	1,067	+6.0%
	Wevox	298	156	+91.0%	264	+12.9%
	新規事業	26	17	+52.9%	28	△7.1%
	Sports Tech	49	0	-	0	-
営業費用		1,055	608	+73.5%	1,312	△19.6%
営業利益		449	278	+61.5%	47	+855.3%
営業利益率		29.9%	31.4%	△1.5pt	3.5%	+26.4pt

©2022 Atrae, Inc.

前年同期比較（売上高対比）

GreenはROIを意識した広告宣伝投資を継続
Wevoxはカスタマーサクセスを中心とした採用を強化

(百万円)			FY2022 1Q	売上高比率	FY2021 1Q	前年同期比 売上高比率	増減率
売上高			**1,504**	**100.0%**	**886**	**100.0%**	**+69.8%**
	People Tech売上高		1,455	96.7%	886	100.0%	+64.2%
	Sports Tech売上高		49	3.3%	0	0%	-
営業費用			**1,055**	**70.1%**	**608**	**68.6%**	**+73.5%**
	People Tech営業費用		882	58.6%	596	67.3%	+48.0%
	売上原価		23	1.5%	12	1.4%	+91.7%
	販管費	Web広告	278	18.5%	270	30.5%	+3.0%
		TV広告等	201	13.4%	17	1.9%	+1,082.4%
		人件費	206	13.7%	154	17.4%	+33.8%
		その他	174	11.6%	143	16.1%	+21.7%
	Sports Tech営業費用		173	11.5%	12	1.4%	+1,341.7%
営業利益			**449**	**29.9%**	**278**	**31.4%**	**+61.5%**

©2022 Atrae, Inc.

参考資料：四半期別業績推移

(百万円)			FY2020 1Q	FY2020 2Q	FY2020 3Q	FY2020 4Q	FY2021 1Q	FY2021 2Q	FY2021 3Q	FY2021 4Q	FY2022 1Q
売上高			**842**	**911**	**875**	**802**	**886**	**998**	**1,221**	**1,359**	**1,504**
People Tech売上高			842	911	875	802	886	998	1,221	1,359	1,455
	Green		745	804	758	655	713	802	990	1,067	1,131
	Wevox		83	94	107	132	156	176	206	264	298
	新規事業		14	13	10	15	17	20	25	28	26
Sports Tech売上高			-	-	-	-	-	-	-	-	49
営業費用			**647**	**848**	**565**	**638**	**608**	**684**	**850**	**1,312**	**1,055**
	People Tech営業費用		647	848	565	638	596	674	835	1,271	882
	売上原価		15	14	10	13	12	16	20	23	23
	販管費	Web広告	399	461	302	288	270	287	339	353	278
		TV広告等	0	138	0	57	17	56	139	441	201
		人件費	137	137	147	145	154	172	195	283	206
		その他	96	98	106	135	143	143	142	171	174
	Sports Tech営業費用		-	-	-	-	12	10	15	41	173
営業利益			**195**	**63**	**310**	**164**	**278**	**314**	**371**	**47**	**449**
営業利益率			**23.2%**	**6.9%**	**35.4%**	**20.4%**	**31.4%**	**31.5%**	**30.4%**	**3.5%**	**29.9%**

©2022 Atrae, Inc.

Agenda

1. 会社概要
2. 2022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

〜生きがい・働きがいの創造〜

©2022 Atrae, Inc.

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**

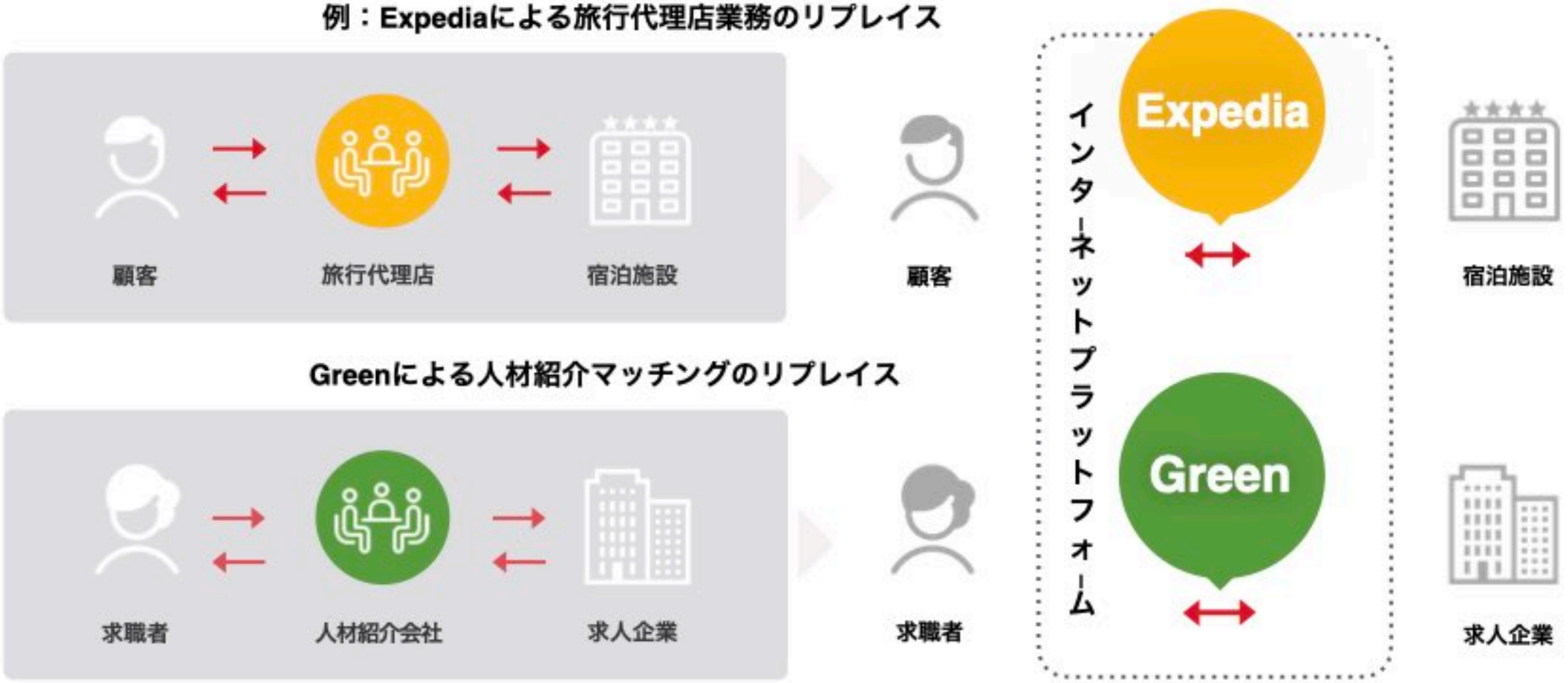
求人企業ならびに求職者が自身のニーズに基づき自発的かつ双方向にアクション＆コミュニケーションが可能なプラットフォーム型のサービス

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 × 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

- ✕ 専門的なアドバイザー
- ✕ カウンセリング施設

**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

8,500 社超

登録ユーザーID数

95 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

©2022 Atrae, Inc.

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

CyberAgent. Akatsuki mixi GROUP freee LIFULL SoftBank

SOMPO HOLDINGS / Have a good Cashless. SMBC 三井住友カード / NOMURA / SBI証券 / TOPPAN

ニトリ NITORI / NTT Communications NTTコミュニケーションズ グループ NTTコム ソリューションズ / BIGLOBE / MYNET / 毎日新聞社 / CUC

Cygames Gunosy Mirrativ TikTok LIVESENSE LITALICO りたりこ bitkey

HINO / FU SO SHA 扶桑社 / 朝日新聞 / Nestlé. Good food, Good life / JCB 世界にひとつ。あなたにひとつ。

BANK セブン銀行 / ジャパンネット銀行 / Rakuten 楽天銀行 / 日本商業開発株式会社 Nippon Commercial Development Co., Ltd. / KATARIBA K

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

前年同期比 +5.3%

※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～

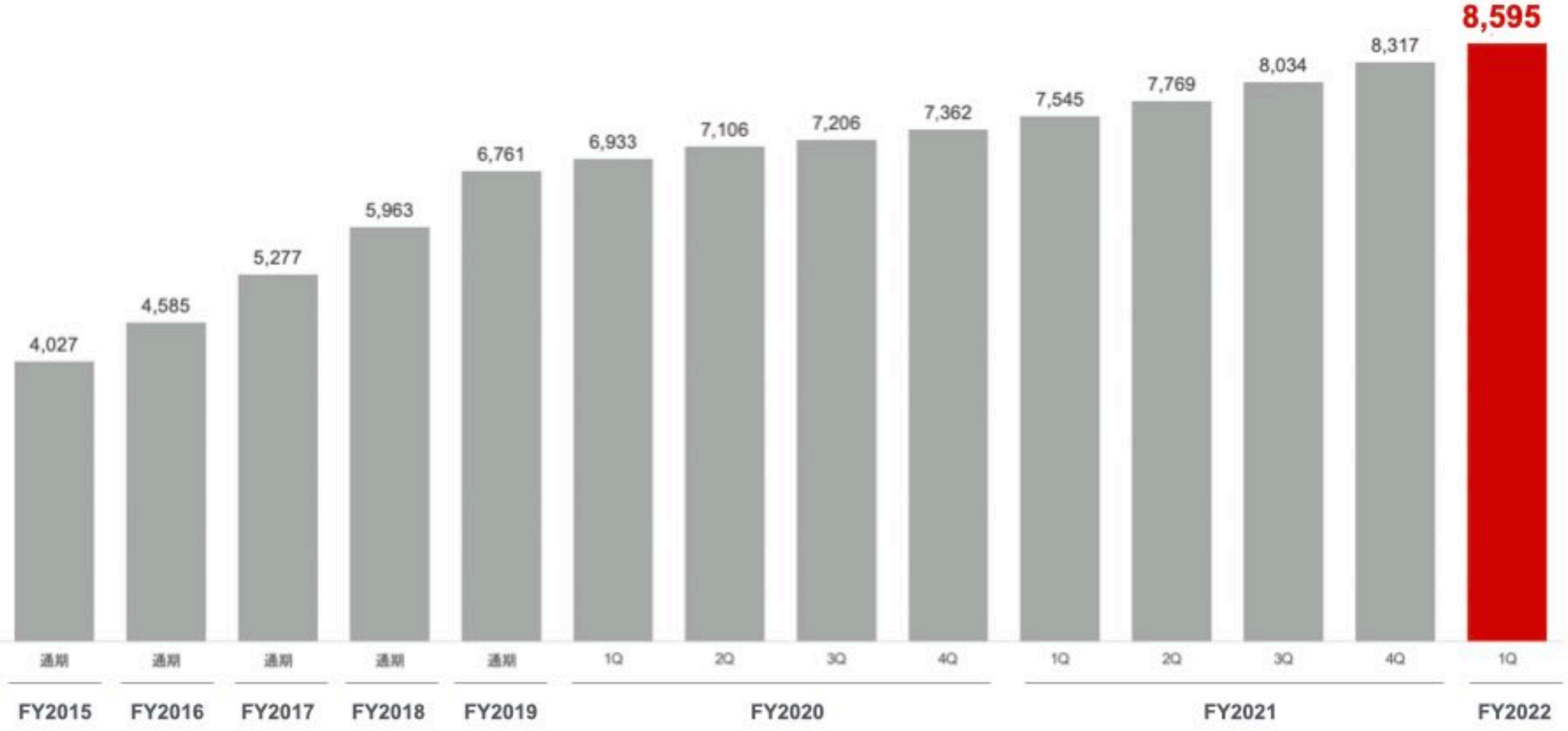
※1 書類選考通過率： 書類通過件数÷応募件数

独自の競争優位性を活かし、更なる成長局面へ

登録企業数の着実な積み上げに成功

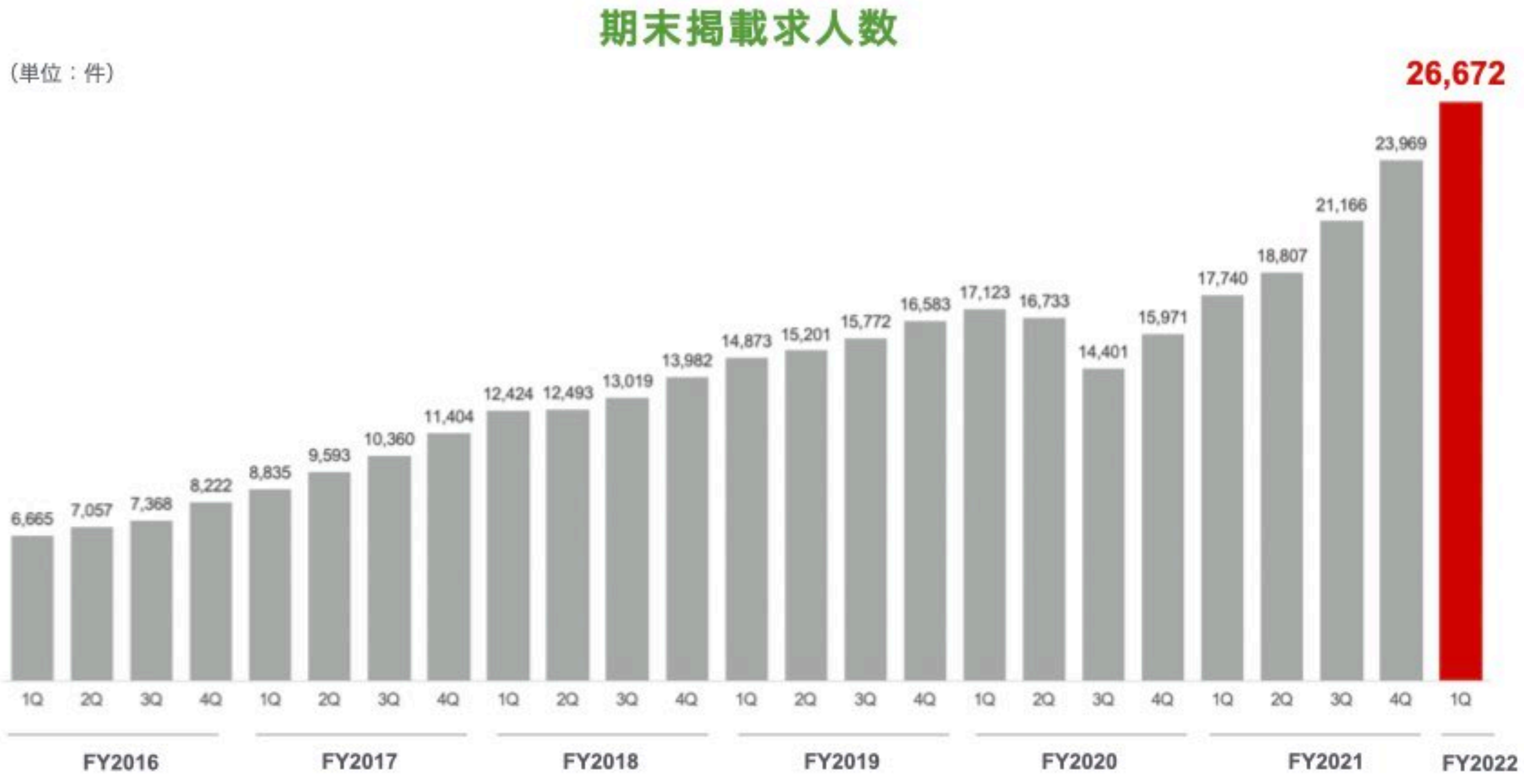
（単位：社）

累計登録企業数



©2022 Atrae, Inc.

掲載求人数は過去最高を更新



©2022 Atrae, Inc.

Greenの成長性

新型コロナウイルスの影響により、人材紹介市場規模は若干の縮小傾向ながらも
Greenは売上高成長により、市場シェアは拡大傾向へ

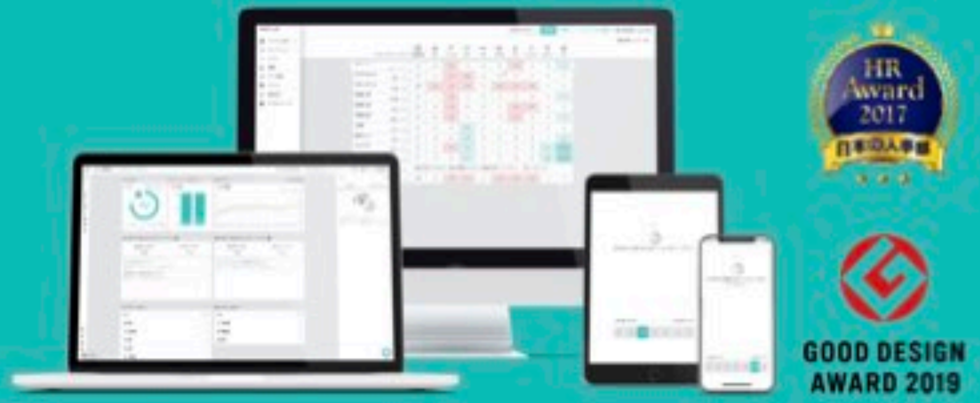
	人材紹介市場規模	Green換算市場規模 ※3	Greenの占有率 ※4
全業界	2,520億円 ※1	1,510億円	1.9%
IT業界	750億円 ※2	450億円	6.4%

※1 出典：株式会社矢野経済研究所「2021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

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

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)

GOOD DESIGN AWARD 2019

3 データアナリティクス

8,800万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

設定※1

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

1
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

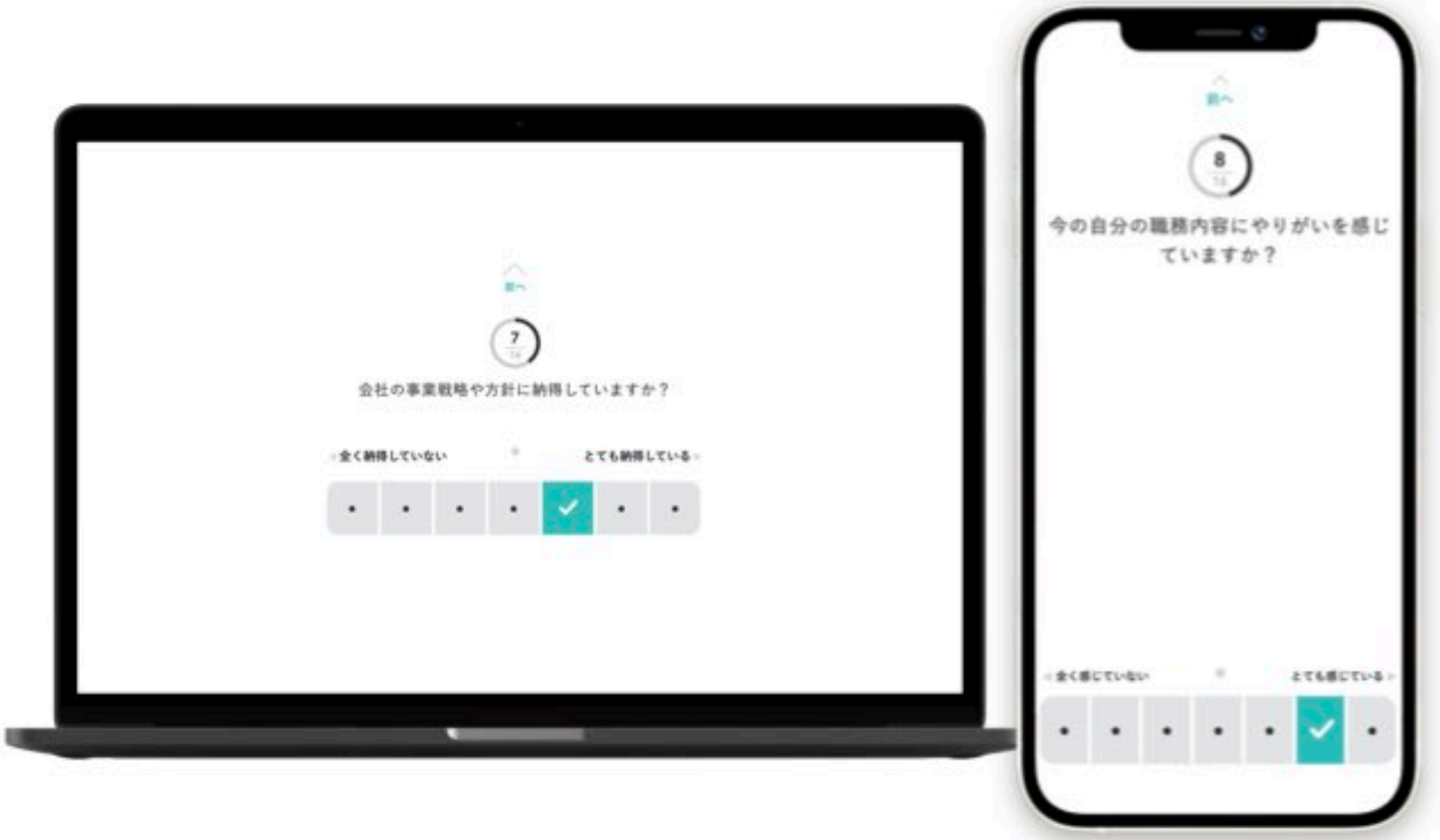
アクション

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

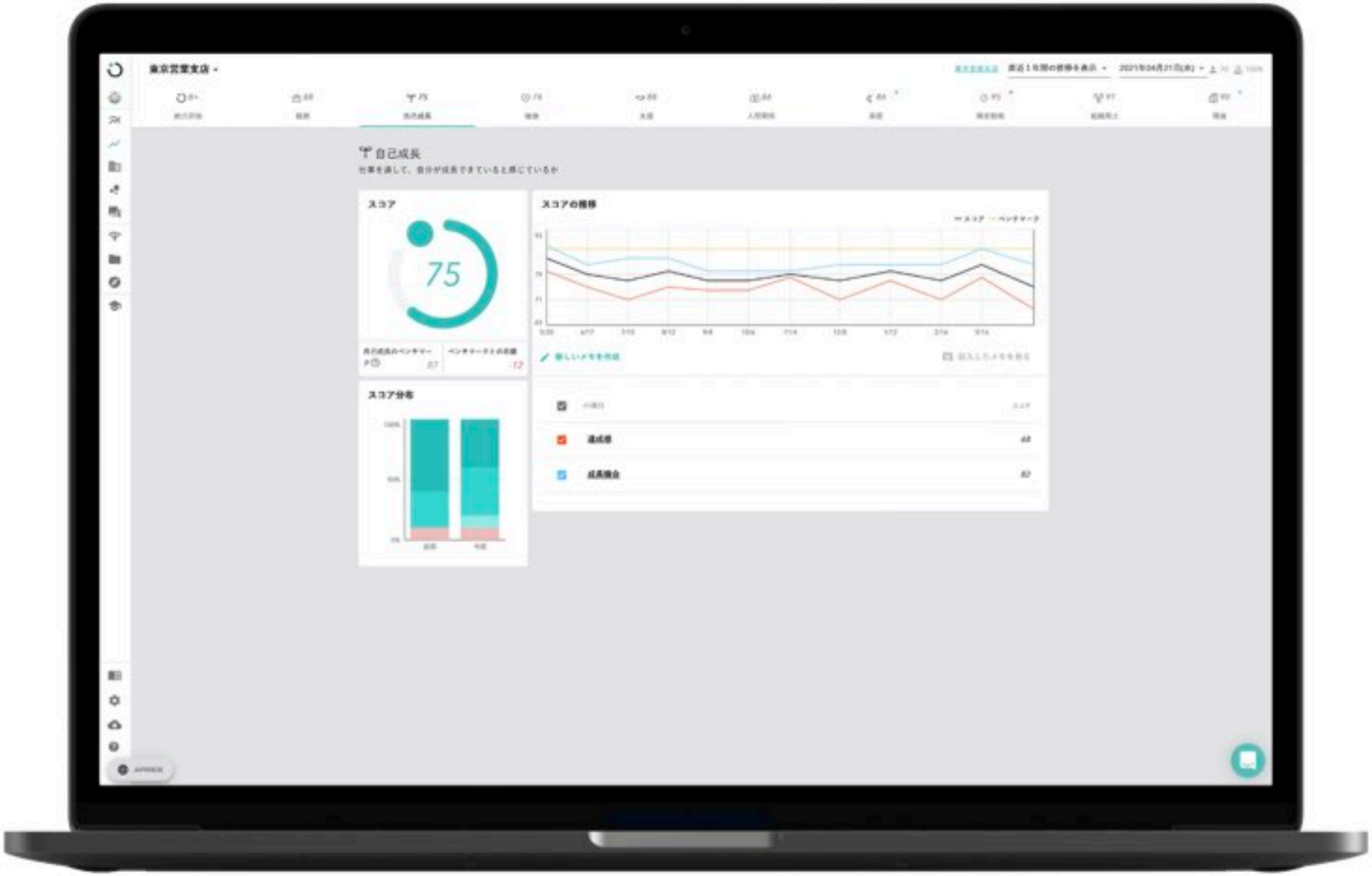
絶対値 | 相対値 | ベンチマークとの乖離 ?　　重要な変動 ● 上昇 ● 下降　　集計対象更新　スコア出力

グループ（集計対象者数 / 回答率）	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
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

©2022 Atrae, Inc.

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2022年2月10日時点

©2022 Atrae, Inc.

様々な業界でWevoxの導入が促進

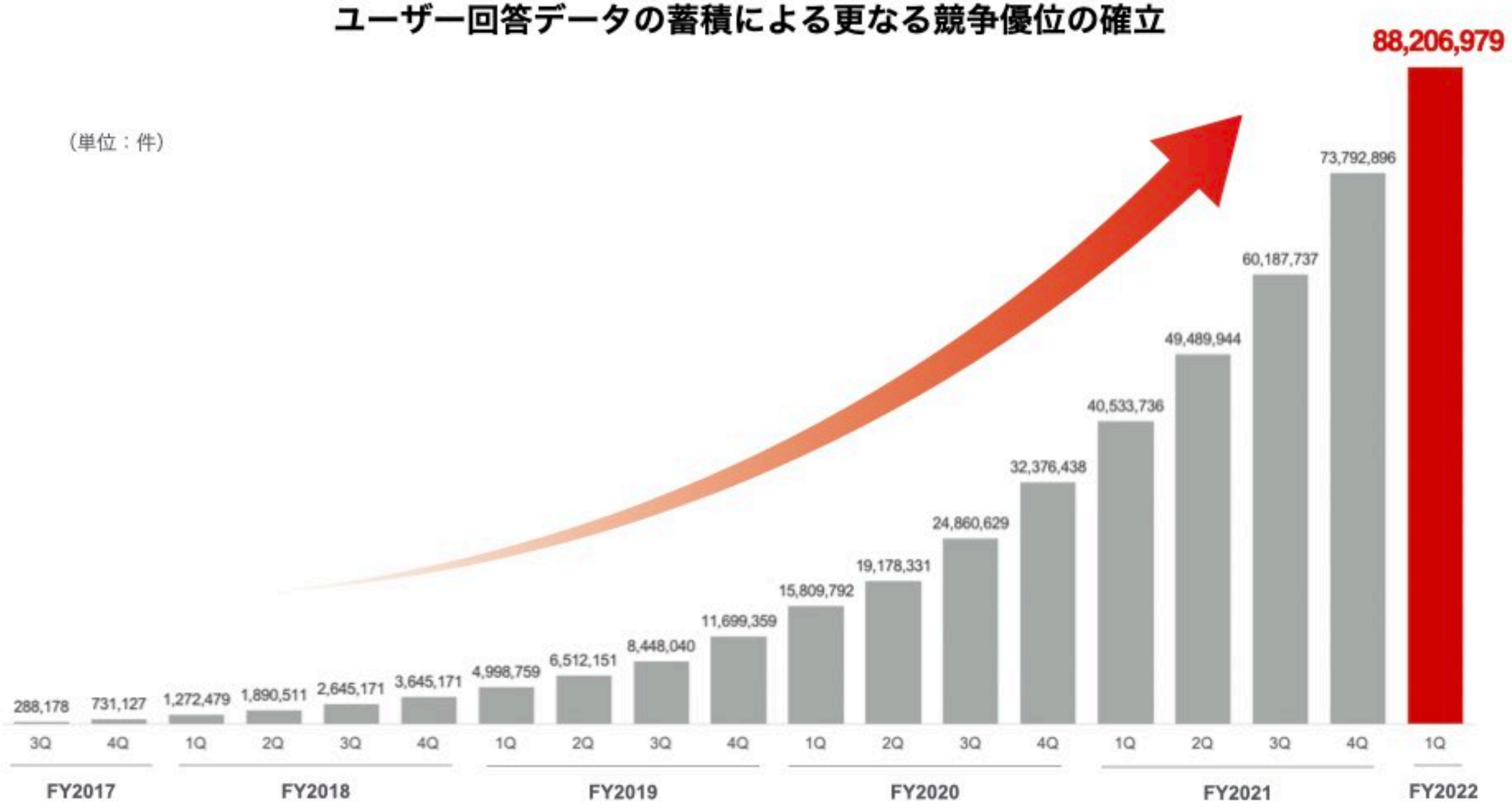
Wevox導入企業はIT、証券、銀行、医療、飲食、スポーツチームなどの様々な業界・業種にわたり

※2,240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

※ Wevoxランディングページより抜粋（2022年2月10日現在）

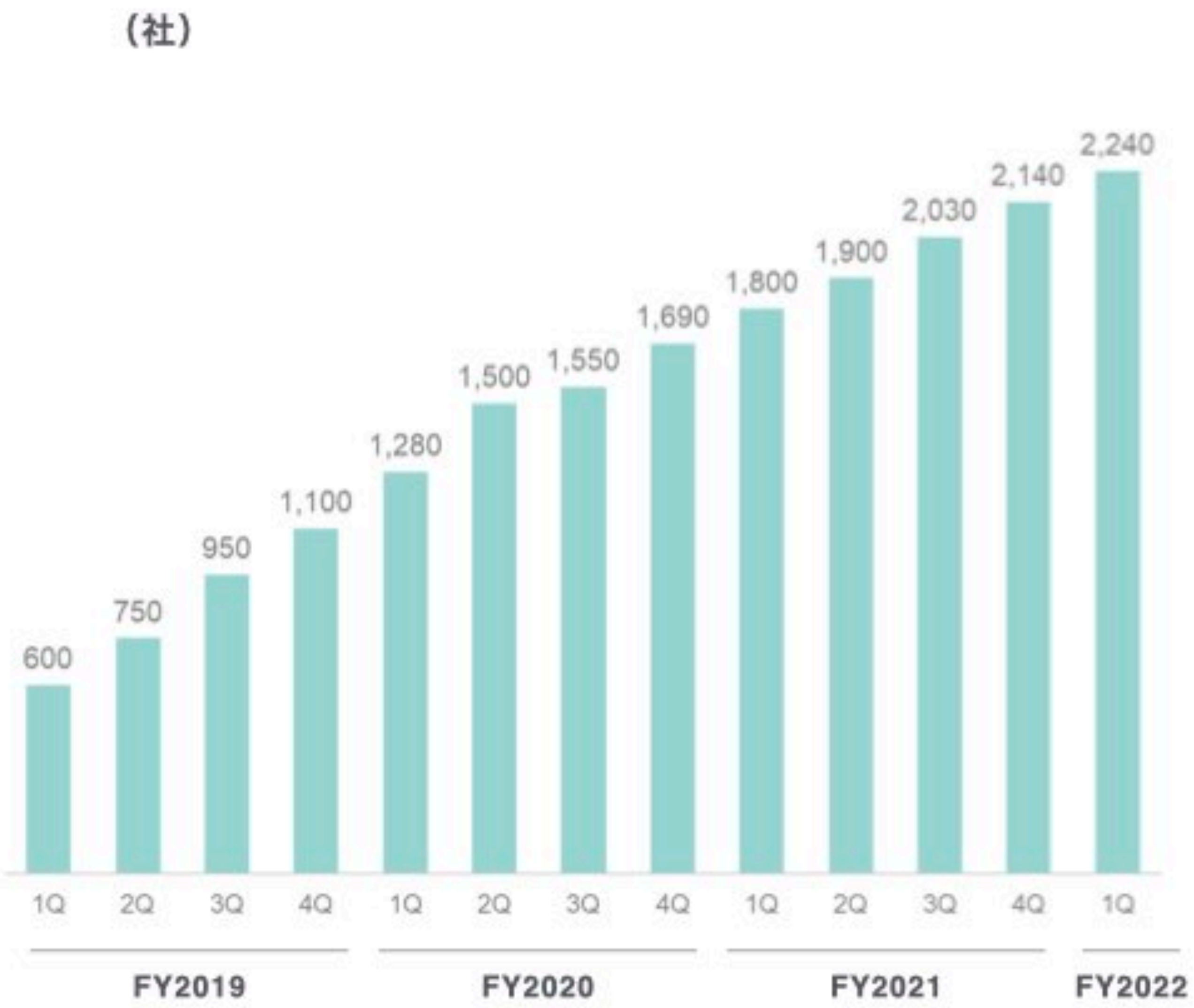
©2022 Atrae, Inc.

ユーザー回答データが加速度的に蓄積



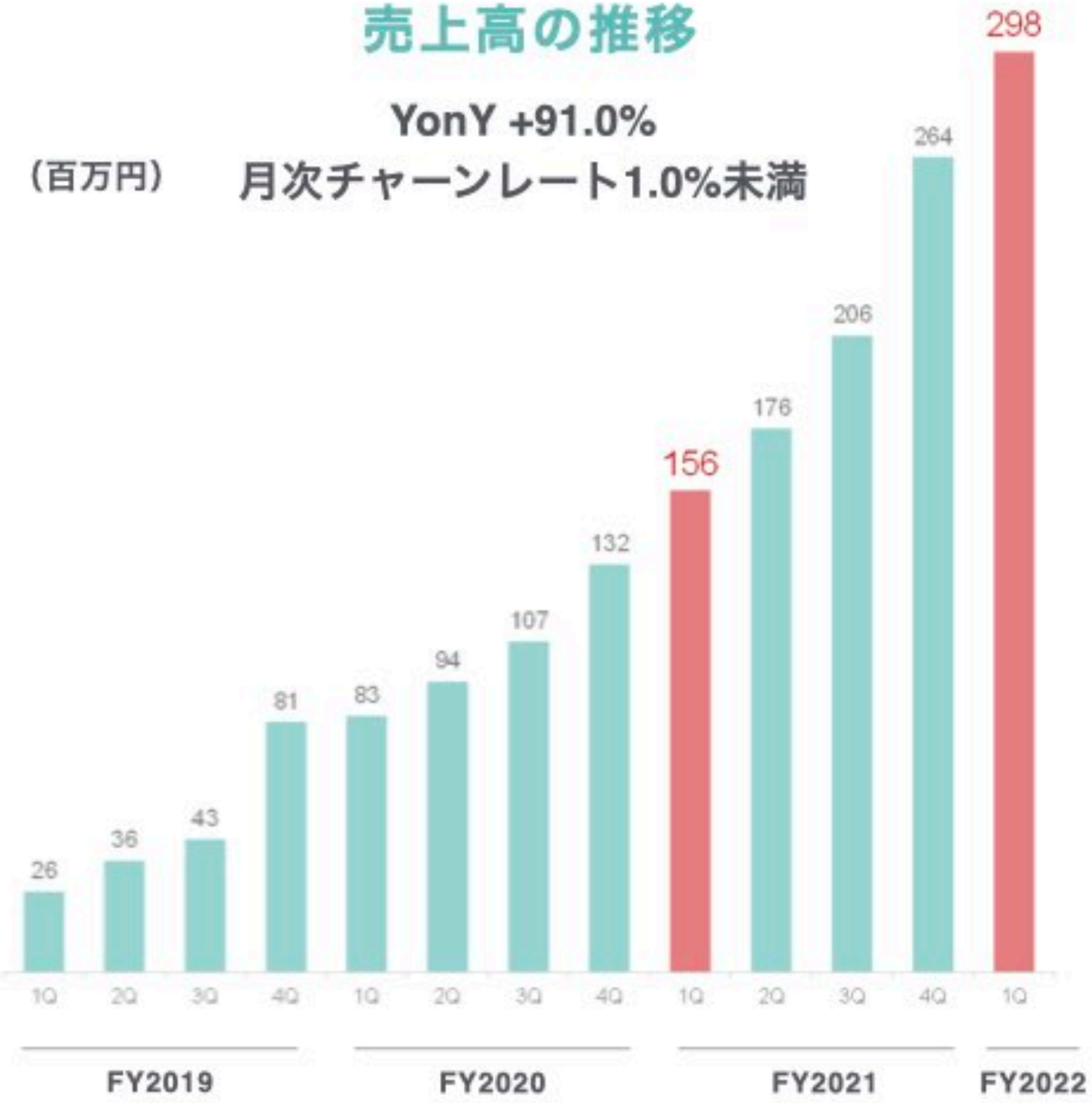
高い成長性を備えた
サブスクリプションモデルを実現

導入社数の推移



売上高の推移

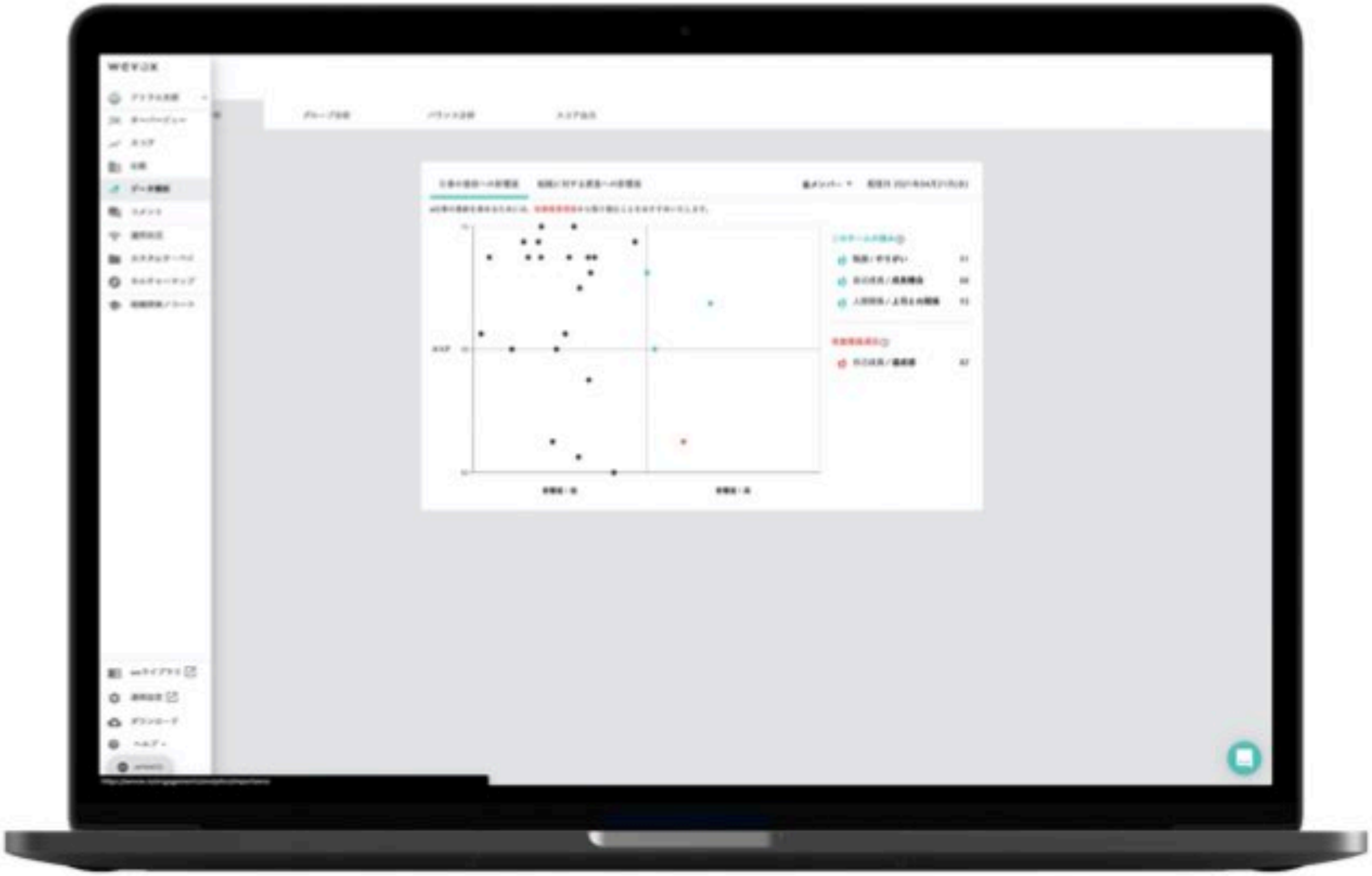
YonY +91.0%
月次チャーンレート1.0%未満



©2022 Atrae, Inc.

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



©2022 Atrae, Inc.

Wevoxの成長性

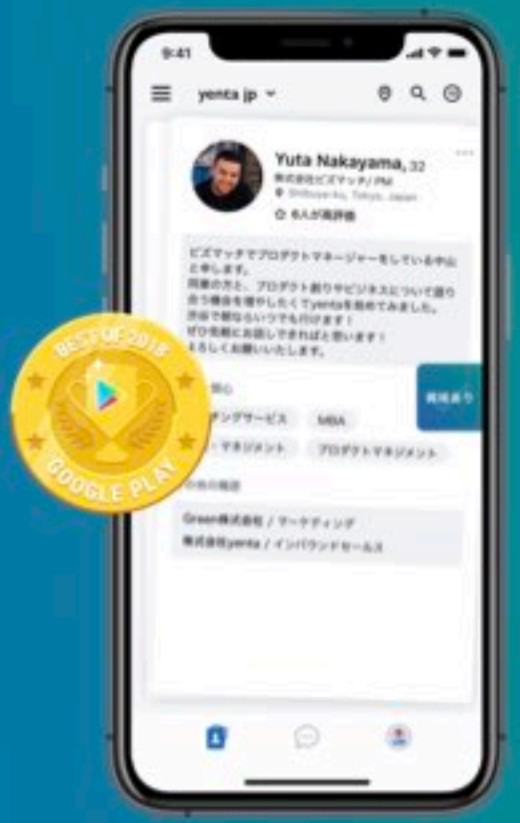
対象者	圧倒的な価格競争力	潜在的な市場規模
全ての就業者 6,725 ※1 万人	月額 300 円 という低単価	年間 2,400 ※2 億円超
幅広い業界のみならず、スポーツ、教育機関にも拡大	SaaSモデルにより、幅広い顧客の獲得を目指す	Wevoxの単価上昇による市場規模拡大も追求

※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

©2022 Atrae, Inc.

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
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

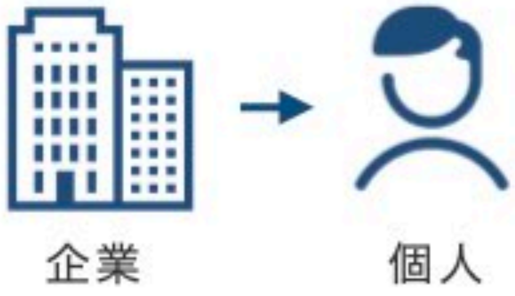
スタートアップを共同創業

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

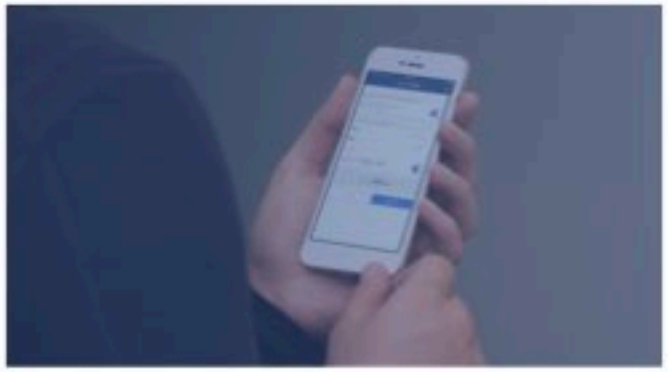
Yentaの将来性

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
アルティーリ千葉

プロバスケットボールクラブ「アルティーリ千葉」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

B3リーグ成績

開幕戦より

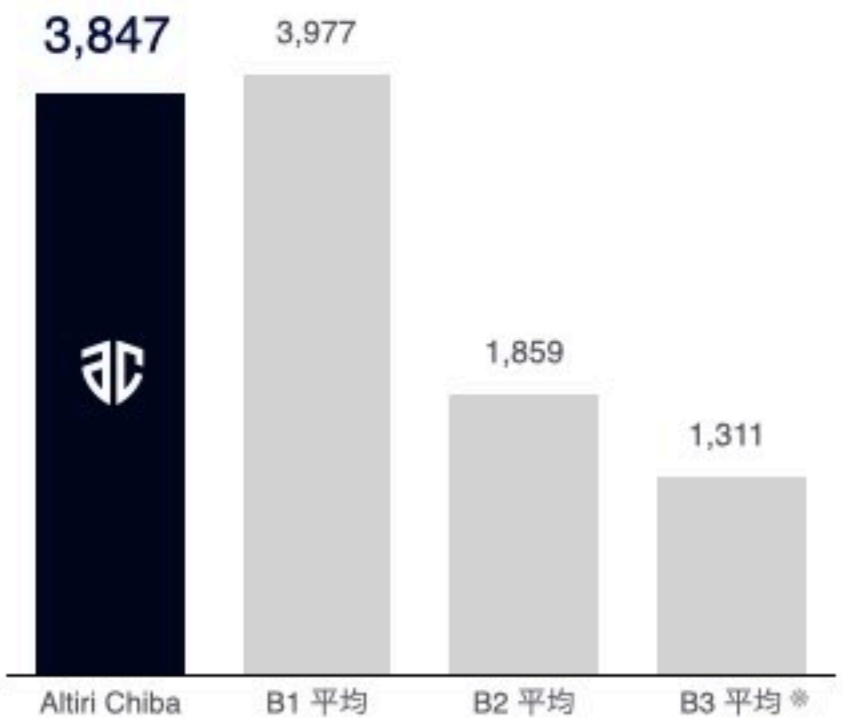
22 勝 **4** 敗

(2022/2/10 現在)

2021-22 SEASON 各ホーム開幕節 観客動員数

B1リーグの開幕節の平均動員数と同程度、B1〜B3リーグ合わせたランキングでも18位と、参入初年度からB1クラスの集客数を誇る

ホーム開幕節合計観客動員数 リーグ毎平均（単位：人）



※アルティーリ千葉を除いたB3リーグの平均

ホーム開幕節合計観客動員数ランキング

リーグ	クラブ	合計
B1	琉球	7,819
B1	大阪	5,431
B1	川崎	4,832
B1	千葉	4,508
B1	名古屋D	4,330
B1	茨城	4,317
B1	富山	4,247
B1	栃木	4,236
B1	三遠	4,186
B1	信州	4,071
B1	北海道	3,979
B1	秋田	3,974
B2	仙台	3,924
B1	広島	3,915
B3	A千葉	3,847
B1	横浜	3,814
B1	島根	3,465
B1	滋賀	3,302

©2022 Atrae, Inc.

Agenda

1. 会社概要
2. 2022年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

©2022 Atrae, Inc.

2022年9月期 業績予想

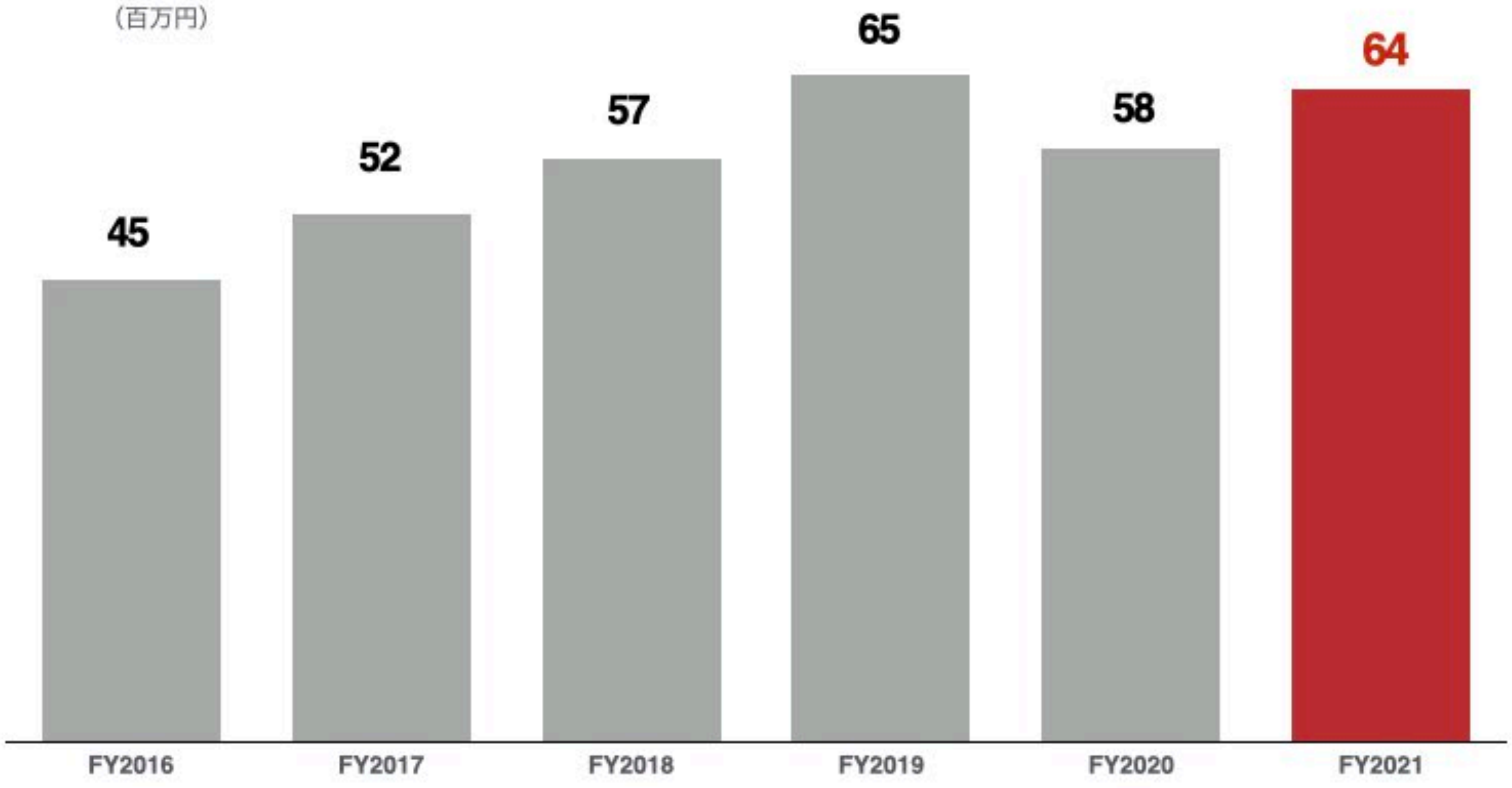
Greenは転職市場における競争優位性を活かし、更なる成長局面へ
Wevoxはカスタマーサクセスの人材採用を中心とした投資により成長加速を追求
Sports Techは、スポーツビジネスにおける新たな価値の創造に挑戦

（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	Green	4,300	3,572	728	+20.4%
		Wevox	1,250	802	448	+55.9%
		新規事業	100	90	10	+11.1%
	Sports Tech	Altiri	200	-	200	-
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**

©2022 Atrae, Inc.

社員一人当たり売上高の推移

期末従業員数がYonY +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



©2022 Atrae, Inc.

株主構成

国内外の機関投資家が55%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 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	82名（2021年12月末）
資本金	1,123百万円（2021年12月末）
所在地	東京都港区麻布十番一丁目10番10号

©2022 Atrae, Inc.

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

©2022 Atrae, Inc.

©2022 Atrae, Inc.