

●●Atrae

決 算 説 明 資 料

2022年9月期第3四半期

株式会社アトラエ
(東証プライム：6194)

Agenda

1. 会社概要
2. 2022年9月期第3四半期実績
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3四半期実績
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



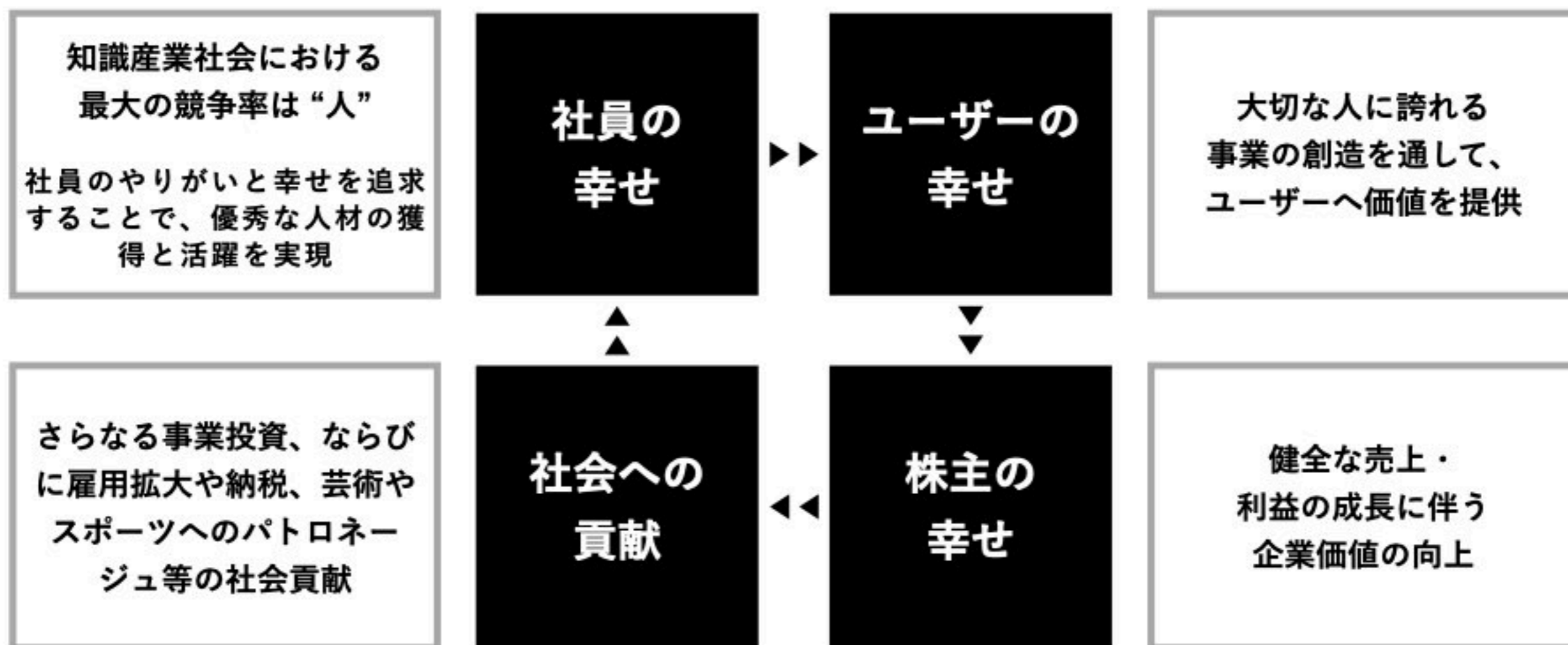
パートナー



… 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
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。



Agenda

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

2022年9月期 第3四半期 実績

2022年9月期
3Q累計

売上高 **4,848** 百万円 YonY **+56.1** % 修正後計画進捗 **76.3** %

営業利益 **971** 百万円 YonY **+0.8** % 修正後計画進捗 **97.1** %

※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の平常時の水準で推移

Greenの入社人数は過去最高を更新

Wevox会員の月次チャーンレートは1%未満を維持

Topics

Wevoxの3Q累計売上高はYonY +81.2%の成長を実現

2022年5月より新機能「Wevox組織カルチャー」の提供を開始
組織力向上プラットフォームとしての付加価値向上へ

Wevoxのエンゲージメントスコアを用いた人的資本の定量的な開示を
通して投資家との対話を継続

ESG開示では人的資本の指標として Wevoxのエンゲージメントスコアを活用

:Atrae

	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期
育休・産休含む長期休暇取得率	8.3%	8.9%	9.0%
離職率	8.9%	5.9%	2.6%
社員の国籍数	2	3	4
期中平均エンゲージメントスコア	89	90	91
全社員参加の組織に関する ディスカッション（時間）	40	38	44

他の上場会社においても人的資本の開示について
Wevoxのエンゲージメントスコアを活用する事例が増加



リコーリース株式会社



NECネットエスアイ



前年同期・前四半期比較

3Q売上高はYonY+42.9%、3Q累計売上高はYonY+56.1%を達成

(百万円)	前年同期比			前四半期比		前年同期比		
	FY2022 3Q	FY2021 3Q	増減率	FY2022 2Q	増減率	FY2022 3Q累計	FY2021 3Q累計	増減率
売上高	1,745	1,221	+42.9%	1,599	+9.1%	4,848	3,105	+56.1%
Green	1,286	990	+29.9%	1,196	+7.5%	3,613	2,505	+44.2%
Wevox	373	206	+81.1%	304	+22.7%	975	538	+81.2%
新規事業	25	25	+0.0%	25	+0.0%	76	62	+22.6%
Sports Tech	61	0	-	74	△17.6%	184	0	-
営業費用	1,439	850	+69.3%	1,383	+4.0%	3,877	2,142	+81.0%
営業利益	306	371	△17.5%	216	+41.7%	971	963	+0.8%
営業利益率	17.5%	30.4%	△12.9pt	13.5%	+4.0pt	20.0%	31.0%	△11.0pt

前年同期比較 (売上高対比)

Greenは成長を加速させるための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が予定通り進捗

(百万円)	前年同期比					前年同期比				
	FY2022 3Q	売上高 比率	FY2021 3Q	売上高 比率	増減率	FY2022 3Q累計	売上高 比率	FY2021 3Q累計	売上高 比率	増減率
売上高	1,745	100.0%	1,221	100.0%	+42.9%	4,848	100.0%	3,105	100.0%	+56.1%
People Tech売上高	1,684	96.5%	1,221	100.0%	+37.9%	4,664	96.2%	3,105	100.0%	+50.2%
Sports Tech売上高	61	3.5%	0	0.0%	-	184	3.8%	0	0.0%	-
営業費用	1,439	82.5%	850	69.6%	+69.3%	3,877	80.0%	2,142	69.0%	+81.0%
People Tech営業費用	1,238	70.9%	835	68.4%	+48.3%	3,233	66.7%	2,105	67.8%	+53.6%
売上原価	27	1.5%	20	1.6%	+35.0%	75	1.5%	48	1.5%	+56.3%
販管費										
Web広告	657	37.7%	339	27.8%	+93.8%	1,337	27.6%	896	28.9%	+49.2%
TV広告等	91	5.2%	139	11.4%	△34.5%	533	11.0%	212	6.8%	+151.4%
人件費	287	16.4%	195	16.0%	+47.2%	752	15.5%	521	16.8%	+44.3%
その他	176	10.1%	142	11.6%	+23.9%	536	11.1%	428	13.8%	+25.2%
Sports Tech営業費用	201	11.5%	15	1.2%	+1,240.0%	644	13.3%	37	1.2%	+1,640.5%
営業利益	306	17.5%	371	30.4%	△17.5%	971	20.0%	963	31.0%	+0.8%

参考資料：四半期別業績推移

(百万円)	FY2020				FY2021				FY2022		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	842	911	875	802	886	998	1,221	1,359	1,504	1,599	1,745
People Tech売上高	842	911	875	802	886	998	1,221	1,359	1,455	1,525	1,684
Green	745	804	758	655	713	802	990	1,067	1,131	1,196	1,286
Wevox	83	94	107	132	156	176	206	264	298	304	373
新規事業	14	13	10	15	17	20	25	28	26	25	25
Sports Tech売上高	-	-	-	-	-	-	-	-	49	74	61
営業費用	647	848	565	638	608	684	850	1,312	1,055	1,383	1,439
People Tech営業費用	647	848	565	638	596	674	835	1,271	882	1,113	1,238
売上原価	15	14	10	13	12	16	20	23	23	25	27
販管費											
Web広告	399	461	302	288	270	287	339	353	278	402	657
TV広告等	0	138	0	57	17	56	139	441	201	241	91
人件費	137	137	147	145	154	172	195	283	206	259	287
その他	96	98	106	135	143	143	142	171	174	186	176
Sports Tech営業費用	-	-	-	-	12	10	15	41	173	270	201
営業利益	195	63	310	164	278	314	371	47	449	216	306
営業利益率	23.2%	6.9%	35.4%	20.4%	31.4%	31.5%	30.4%	3.5%	29.9%	13.5%	17.5%

Agenda

1. 会社概要
2. 2022年9月期第3四半期実績
- 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～



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

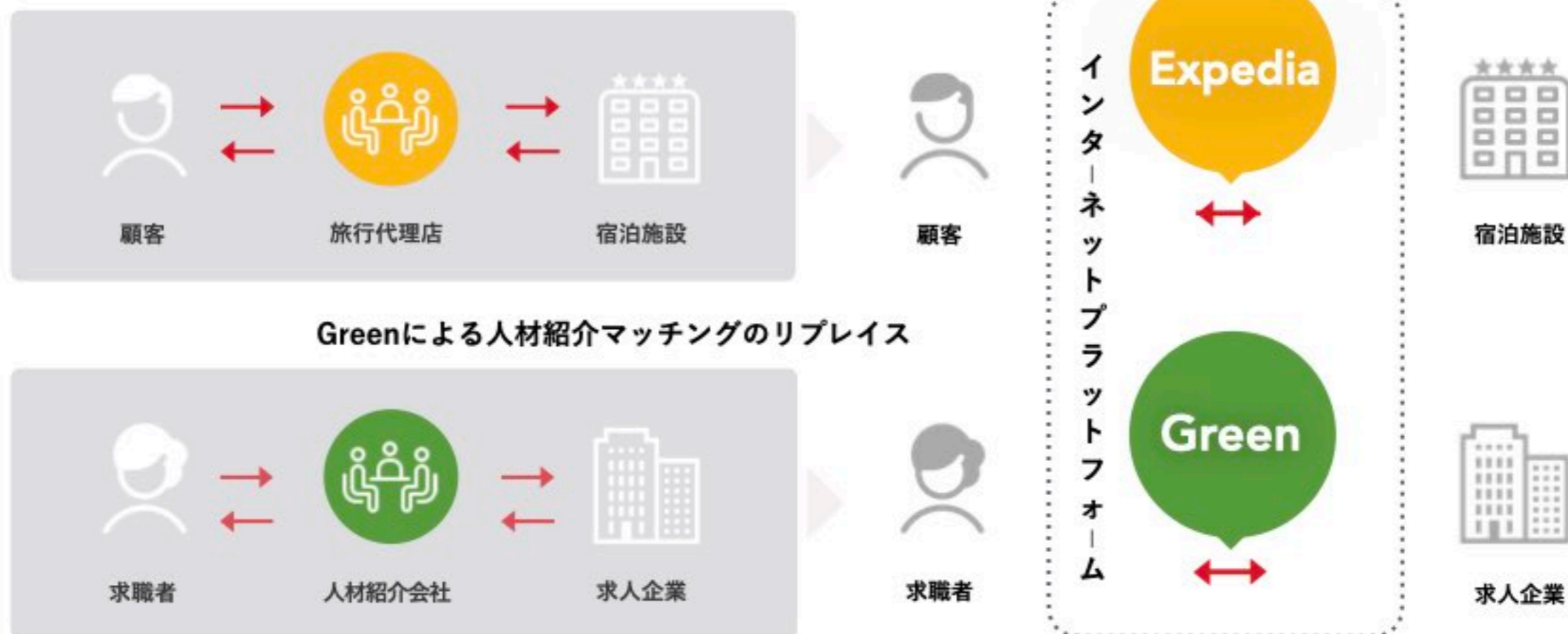
Point3 ダイレクトリクルーティングを可能とする プラットフォーム型サービス

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

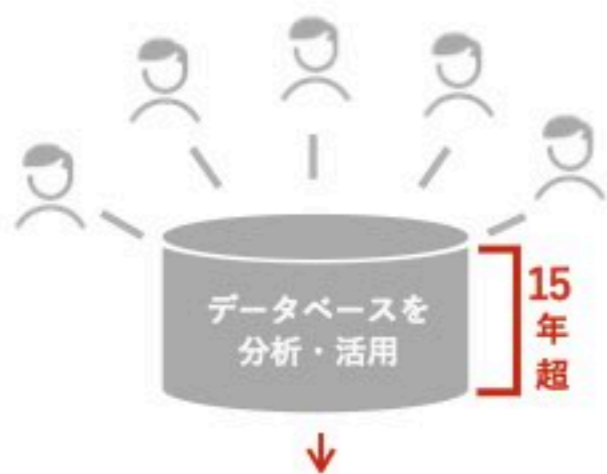


独自のポジションを確立したGreen

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

9,000 社超

登録ユーザーID数

101万人超

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

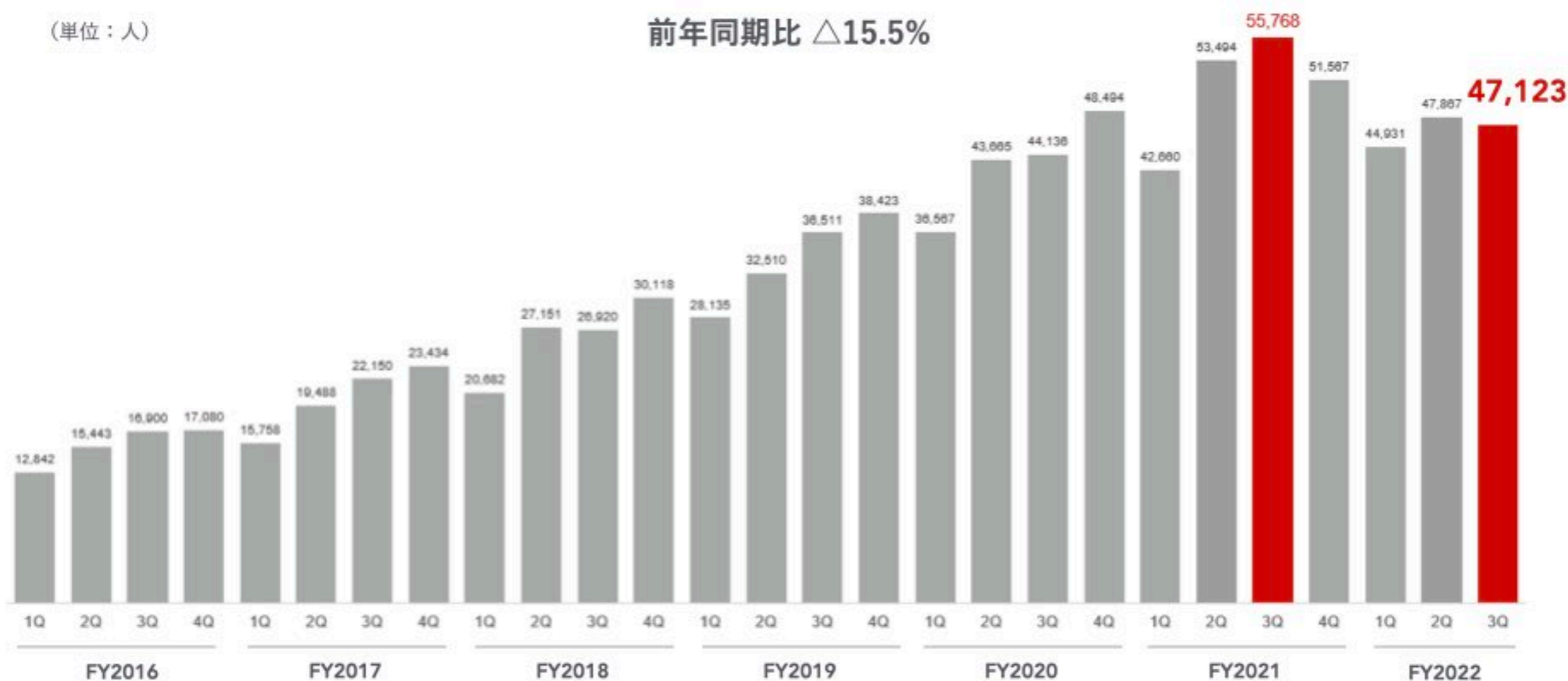


顧客獲得単価上昇と、今後のマッチング精度向上のための
仕様変更により新規登録ユーザーが一時的に減少

アクティブユーザー数

前年同期比 $\Delta 15.5\%$

(単位：人)



※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の平常時の水準で推移

書類選考通過率



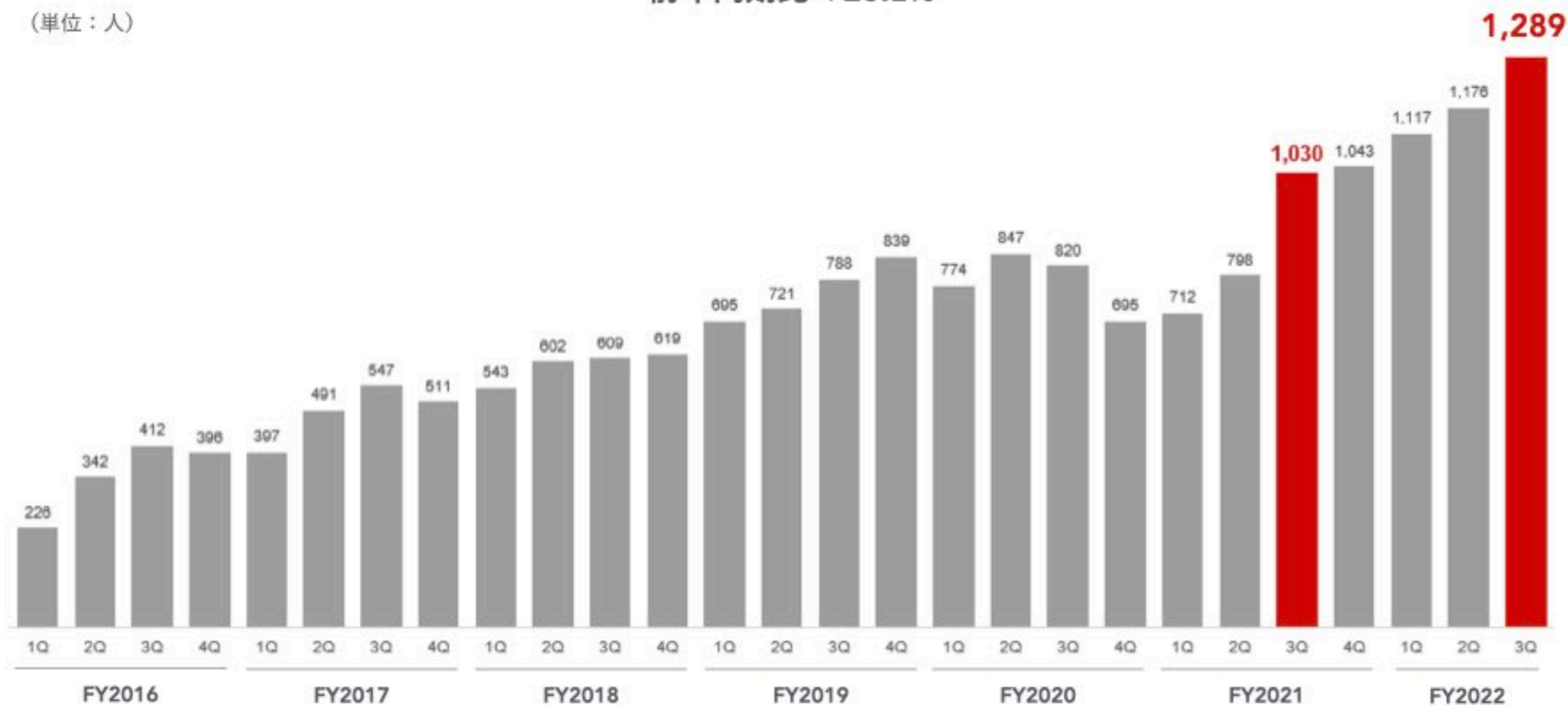
※1 書類選考通過率：書類通過件数÷応募件数

入社人数は過去最高を更新

入社人数（四半期比較）

前年同期比 +25.1%

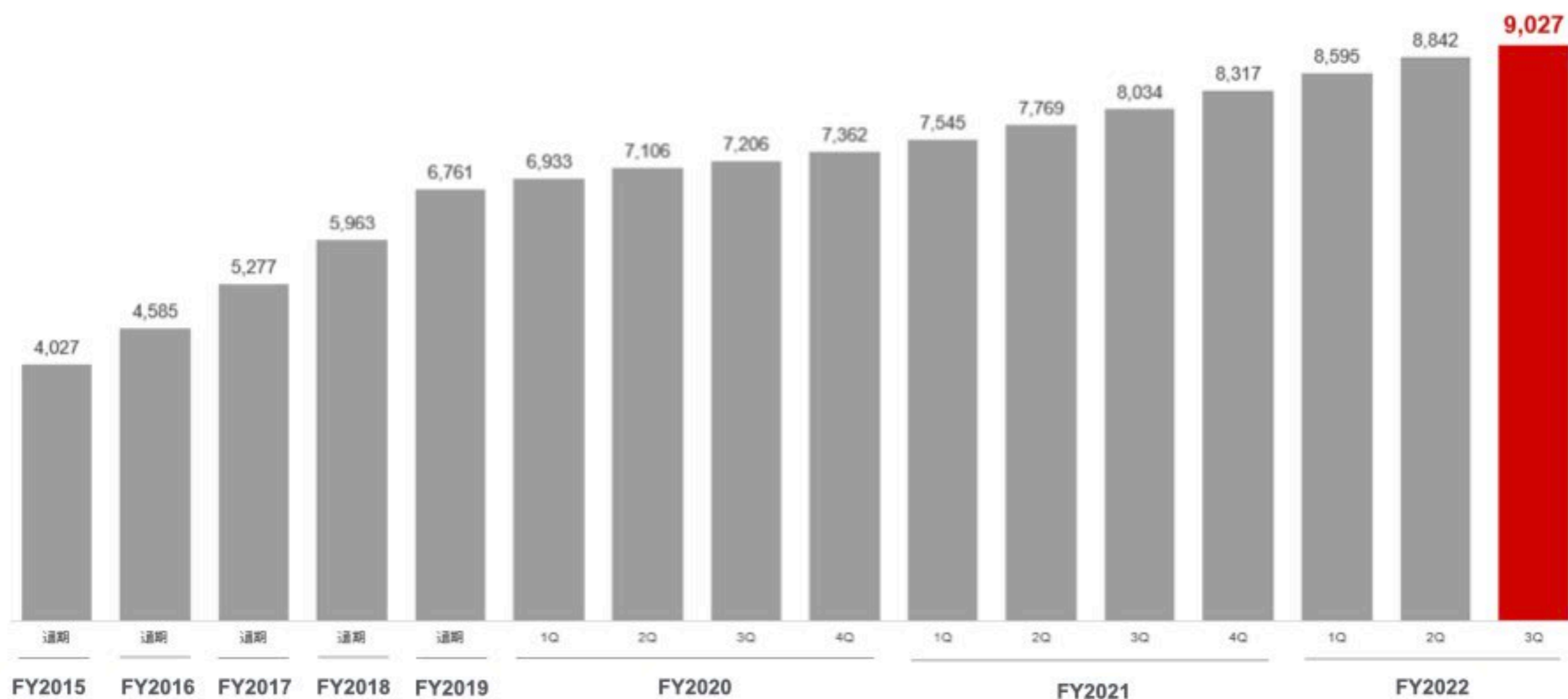
(単位：人)



登録企業数の着実な積み上げに成功

(単位：社)

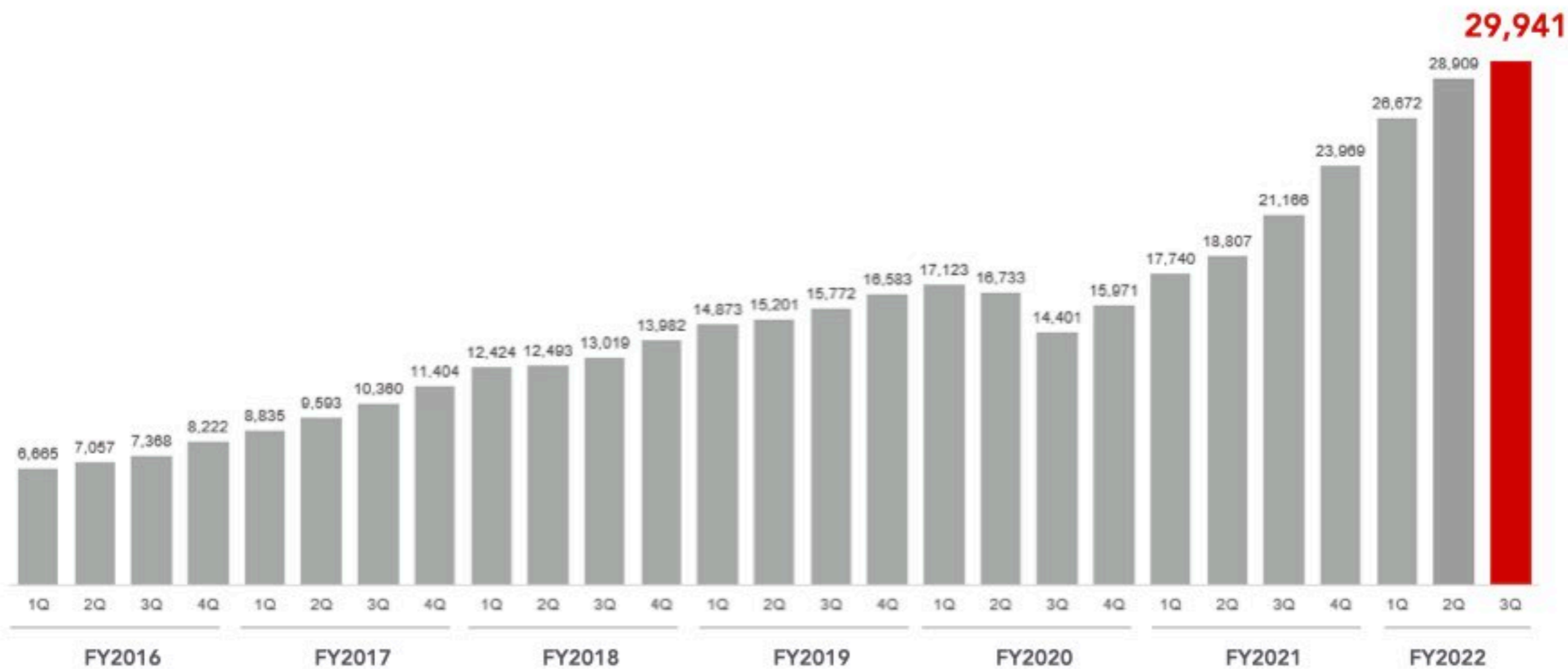
累計登録企業数



掲載求人数は過去最高を更新

期末掲載求人数

(単位：件)



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

wevox



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 組織力向上プラットフォーム

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

1億2,000万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 島津明人教授がアドバイザーとして参画



Wevoxの利用イメージ

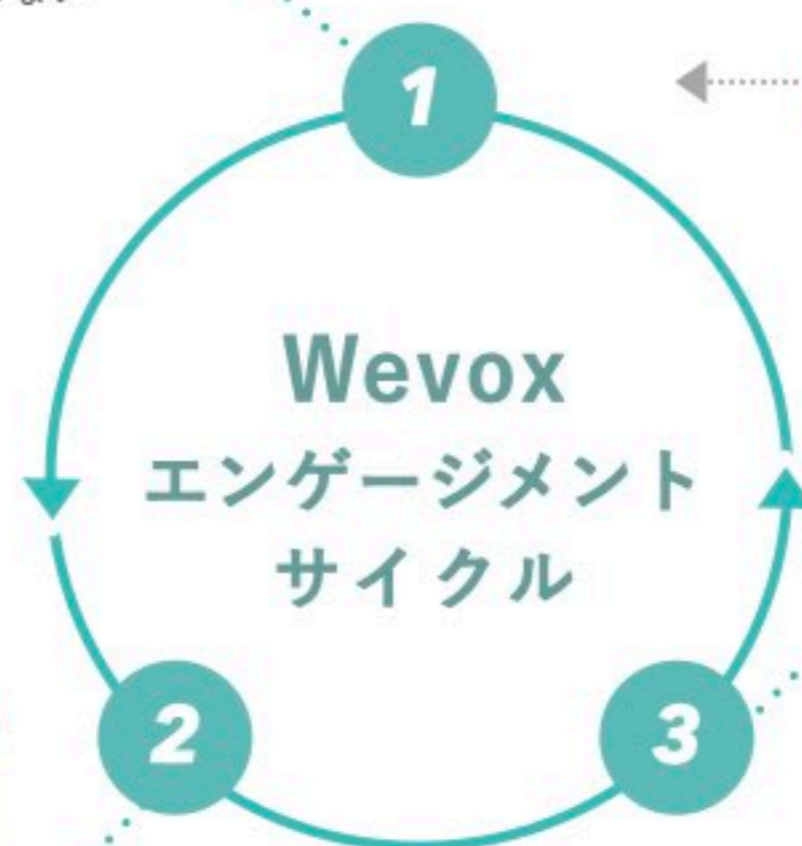
回答

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

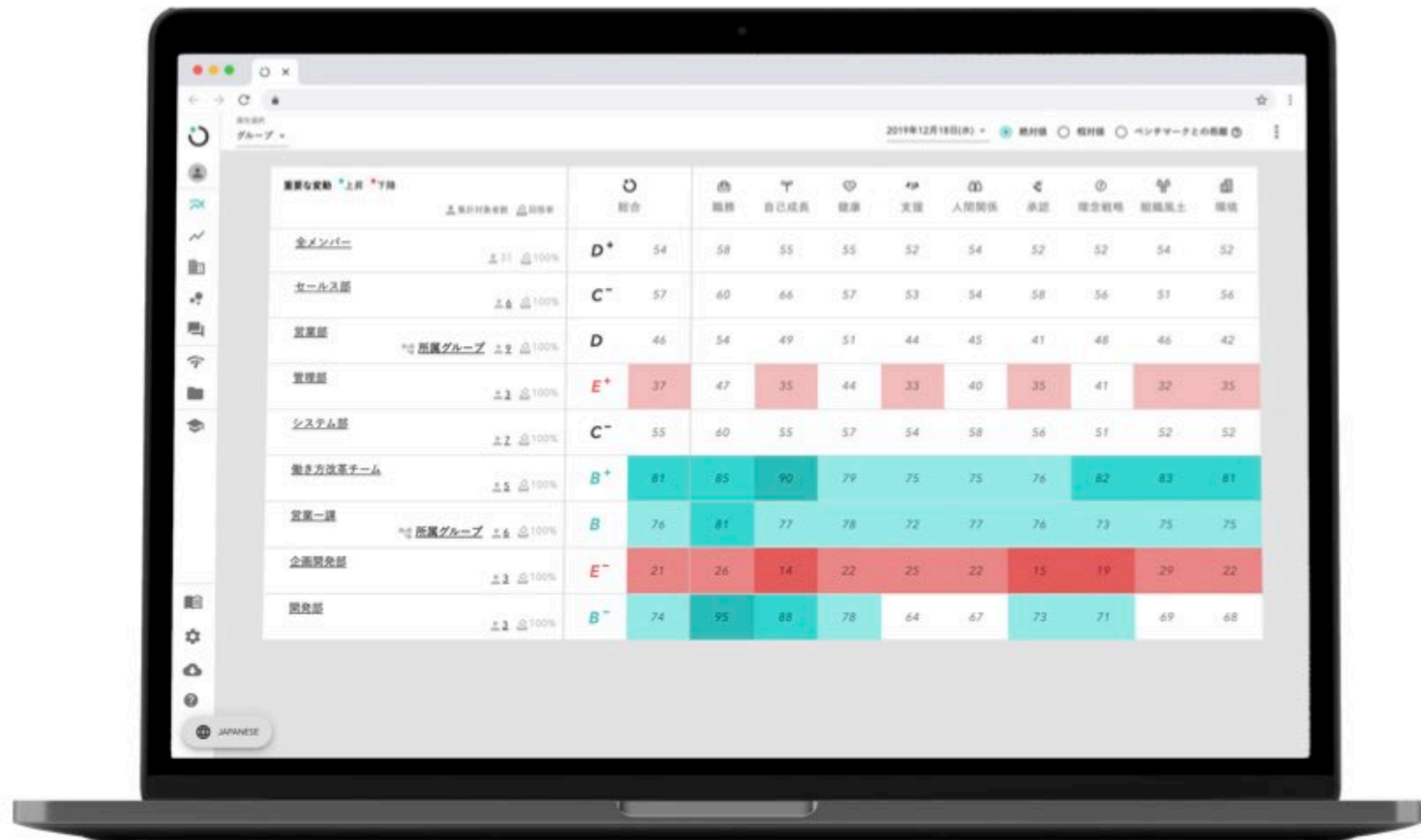
ユーザーの回答実績に基づいた質問配信アルゴリズムを構築し、高いユーザビリティを提供
負担を最小限にする事で高い回答率を実現



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2022年8月12日時点

さらなる付加価値向上への挑戦

新機能「Wevox組織カルチャー」の提供を開始

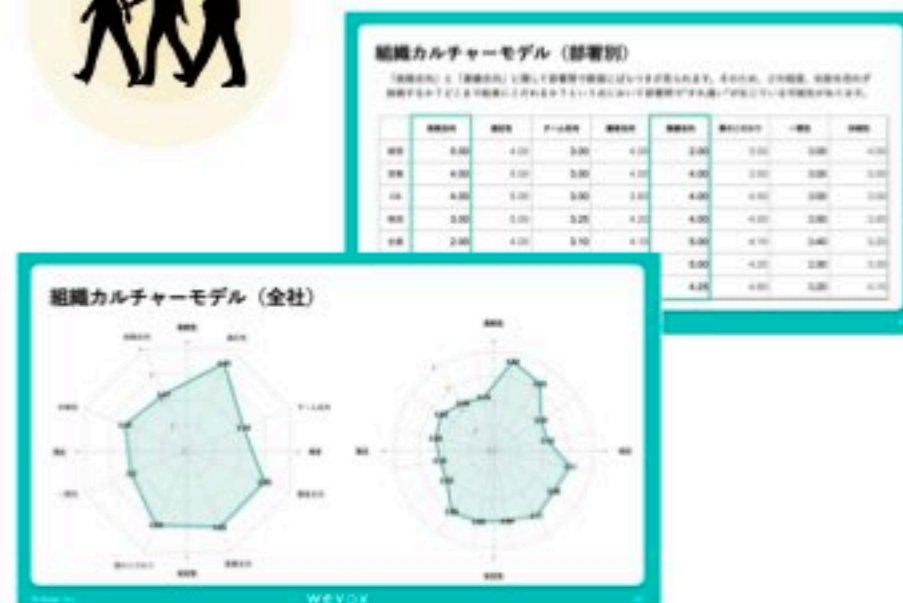
Wevox Engagement
エンゲージメント

一人ひとりの従業員が
主体的に意欲を持って
仕事に取り組んでいるか



Wevox Organizational Culture
組織カルチャー

組織のメンバーが
同じ規律や行動基準に基づいて
行動できているか



×

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

※ **2,490**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

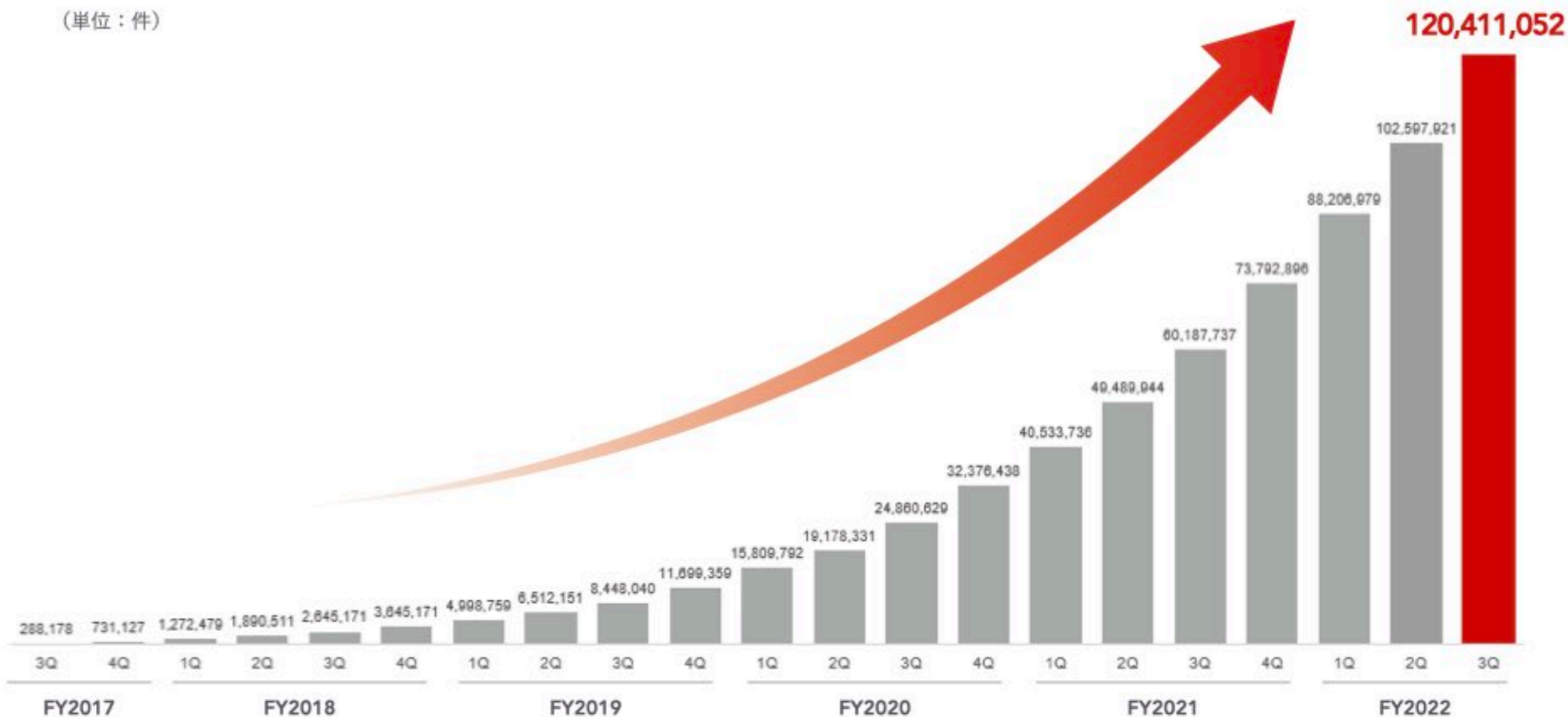


※ Wevoxランディングページより抜粋（2022年8月12日現在）

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

(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)

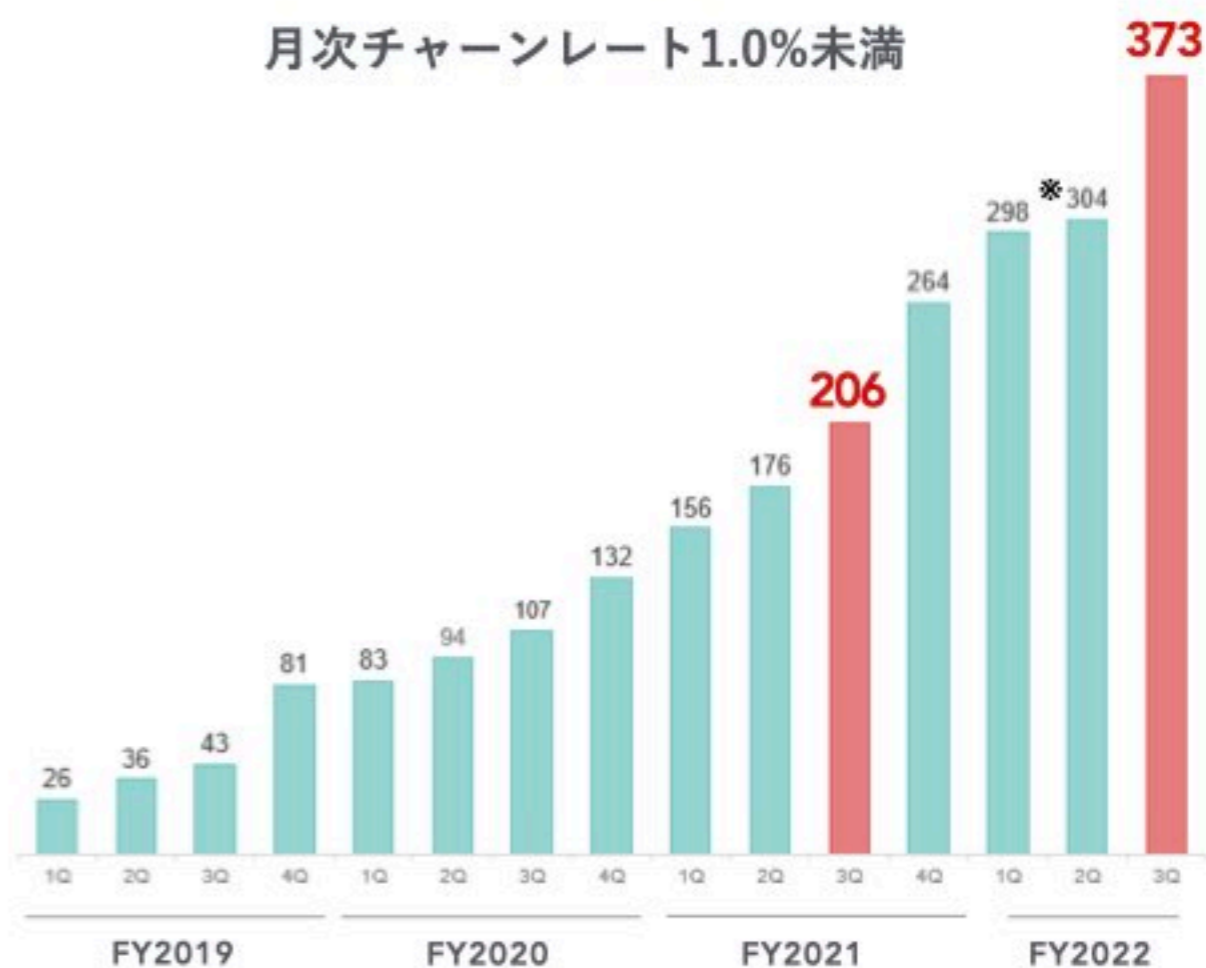


売上高の推移

(百万円)

YoY +81.1%

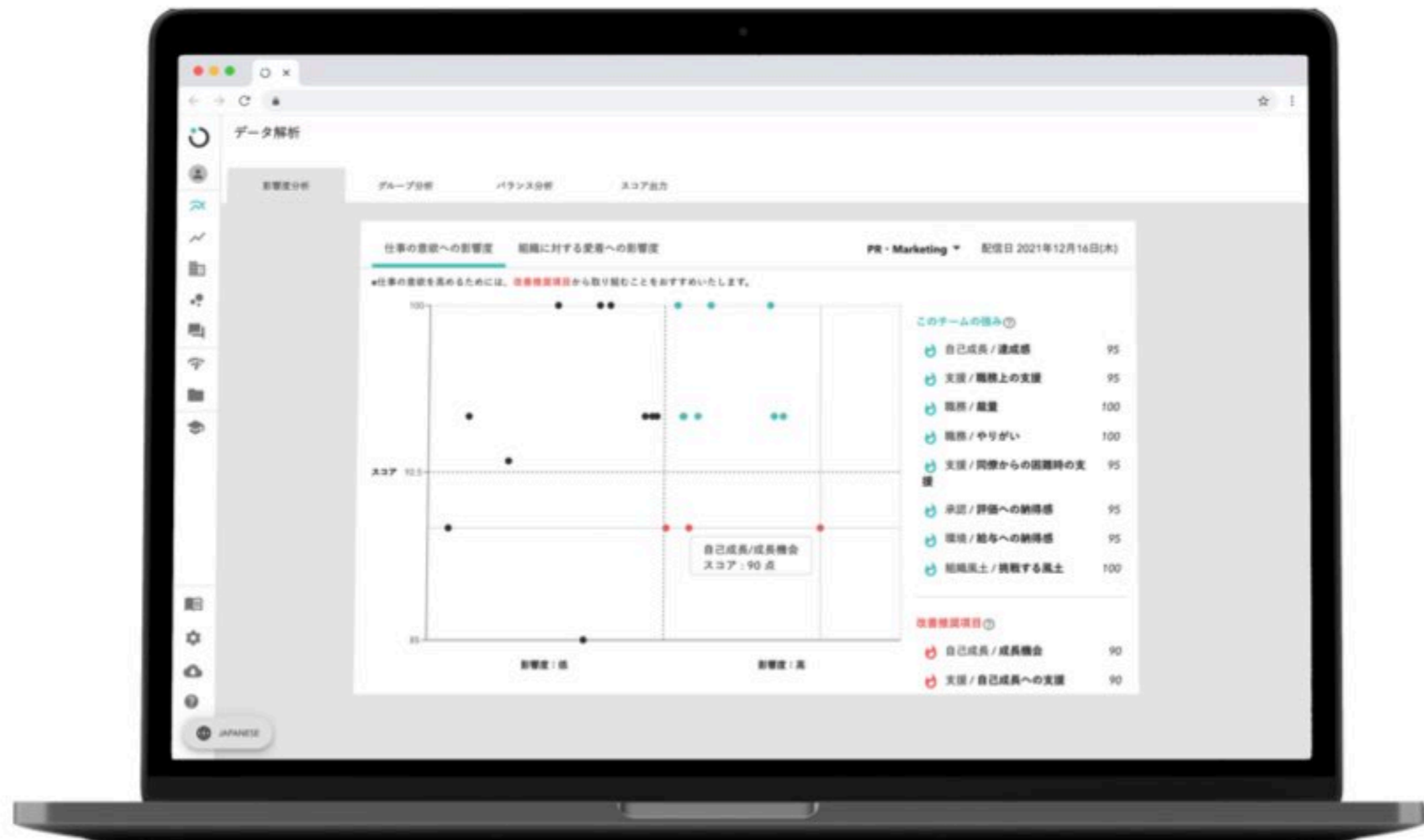
月次チャーンレート1.0%未満



*顧客からの特殊なニーズにより、FY2022 1Qに不定期利用の売上高約16百万円を計上

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

全ての就業者

6,725 万人^{※1}

幅広い業界のみならず、
スポーツ、教育機関にも拡大

圧倒的な価格競争力

月額 **300** 円
という低単価

SaaSモデルにより、
幅広い顧客の獲得を目指す

潜在的な市場規模

年間 **2,400**
億円超^{※2}

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



「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

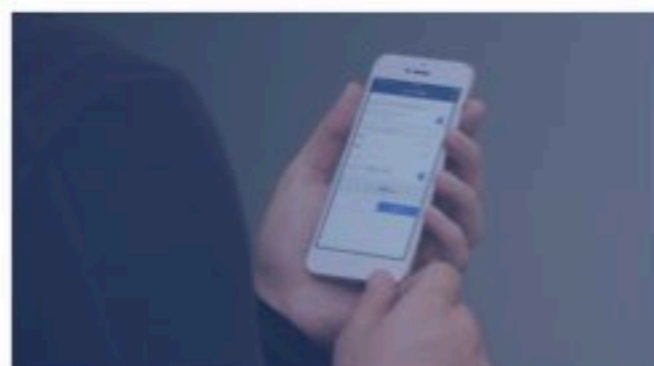
Yentaの将来性

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



オンラインでのマッチングが浸透したことにより、東京だけでなく日本全国からのユーザー登録が増加。またニーズに合わせて複数か国でのグローバル展開も検討中



“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

最短でB2リーグ昇格を実現

2021-22 B3リーグレギュラーシーズン戦績

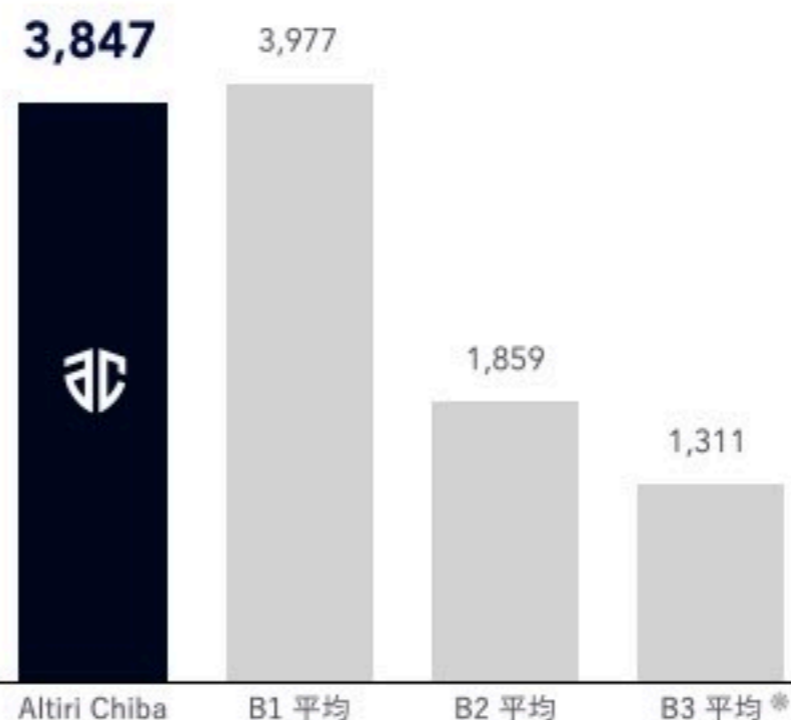
37 勝 **7** 敗



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)



*アルティリー千葉を除いた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

Agenda

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

2022年9月期 通期業績予想*

Greenは成長を加速させるための広告宣伝投資を継続し、更なる成長局面へ

Wevoxは期初の想定を上回る進捗

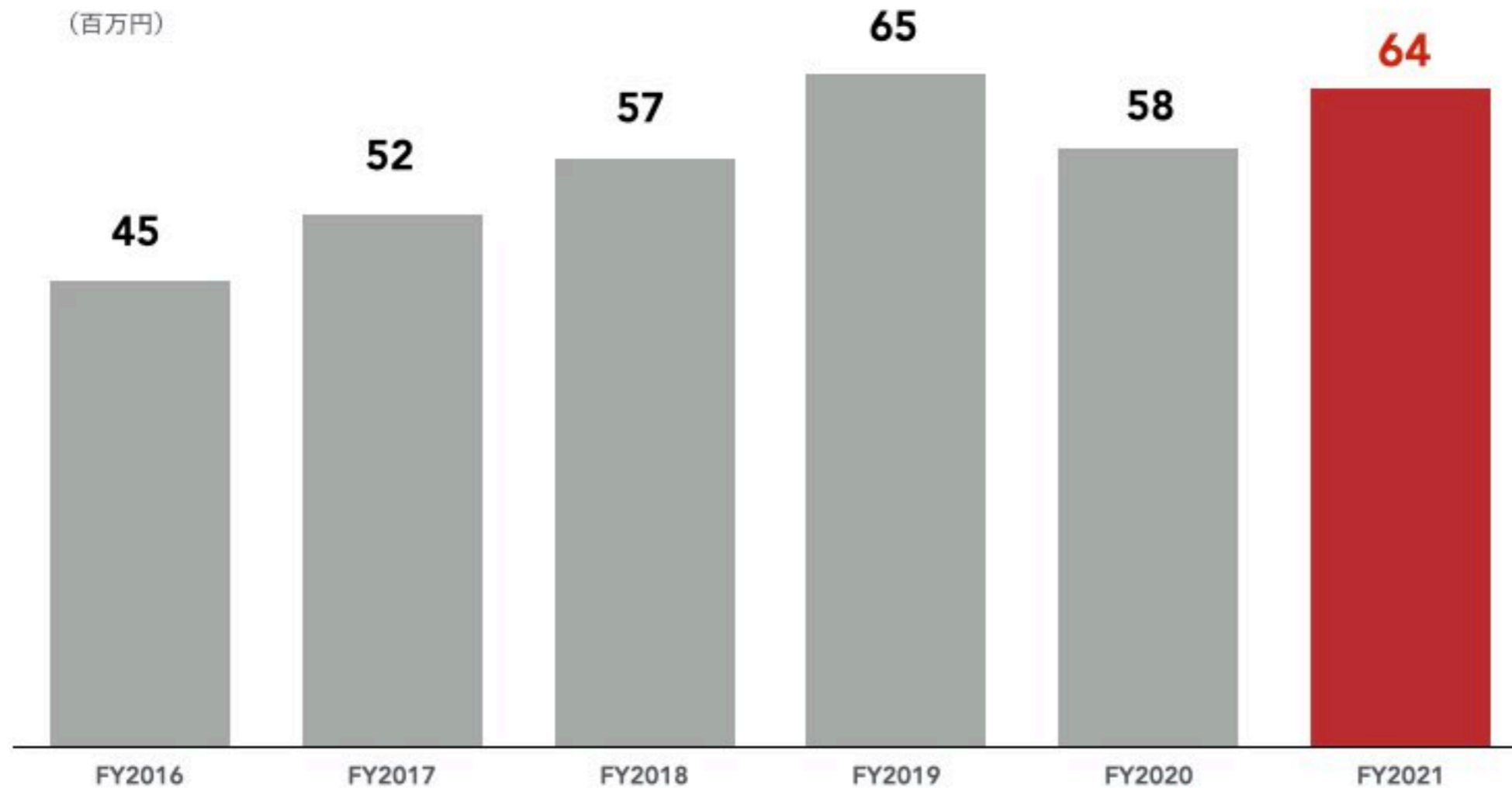
Sports Techは当初開示計画の範囲内で規律を持った投資を実施

(百万円)	修正後		修正前 (2021年11月11日)		前年実績比較	
	FY2022 通期	FY2022 通期	増減額	増減率	FY2021 通期	増減率
売上高	6,350	5,850	500	+8.5%	4,464	+42.2%
People Tech						
Green	4,740	4,300	440	+10.2%	3,572	+32.7%
Wevox	1,310	1,250	60	+4.8%	802	+63.3%
新規事業	100	100	0	+0.0%	90	+11.1%
Sports Tech						
Altiri	200	200	0	+0.0%	-	-
営業費用	5,350	5,350	0	+0.0%	3,454	+54.9%
People Tech						
Sports Tech	950	950	0	+0.0%	78	+1,117.9%
営業利益	1,000	500	500	+100.0%	1,010	△1.0%
営業利益率	15.7%	8.5%	-	+7.2pt	22.6%	△6.9pt

※2022年5月12日に上方修正

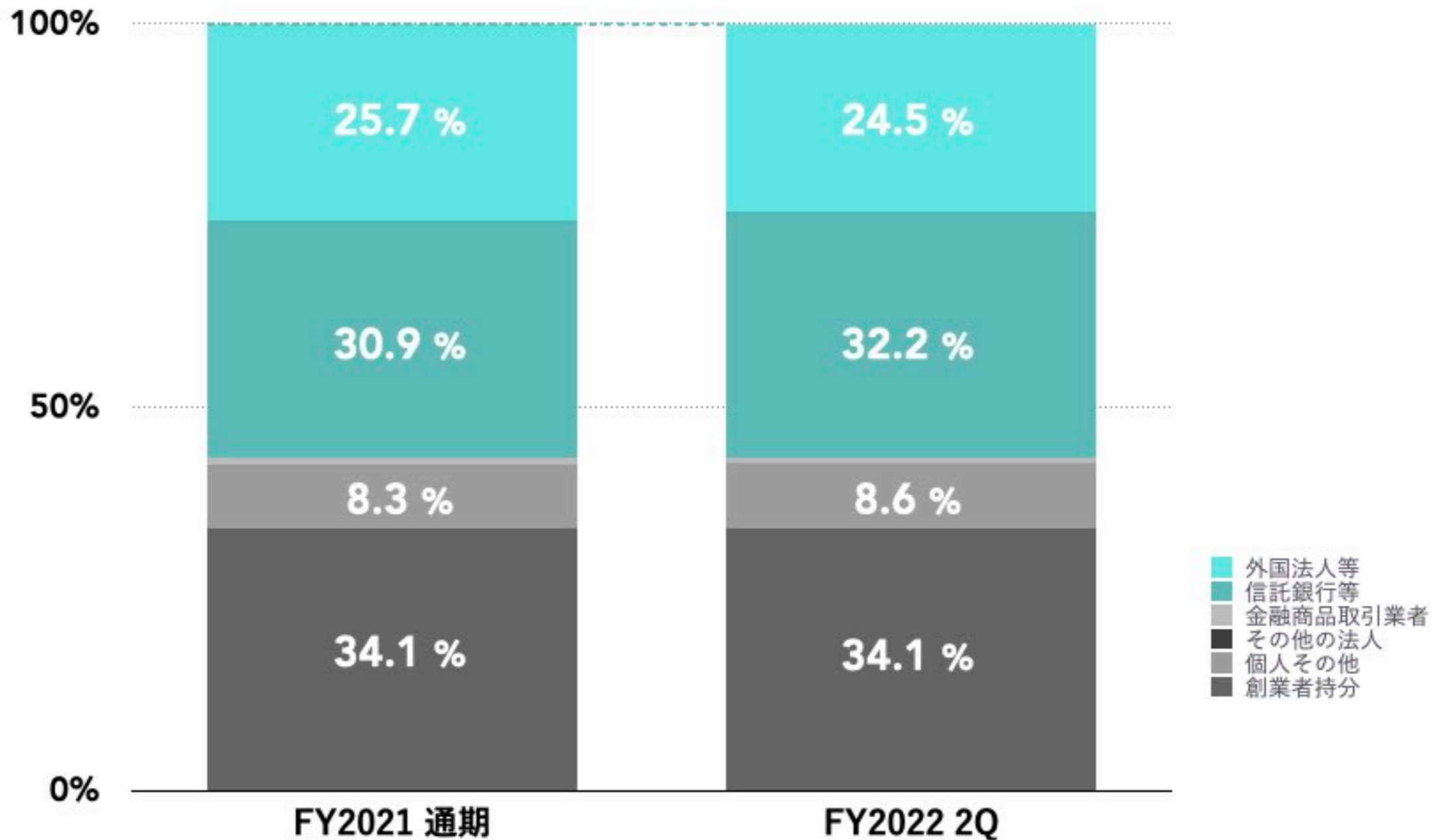
社員一人当たり売上高の推移

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



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 組織力向上プラットフォーム「Wevox」の運営 ビジネス版マッチングアプリ「Yenta」の運営 シニア向けジョブ型マッチングサービス「Inow」の運営 その他新規事業の企画・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	98名（2022年6月末）
資本金	1,231百万円（2022年6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

©2022 Atrae, Inc.