

●●Atrae

決 算 説 明 資 料

2023年9月期第2四半期

株式会社アトラエ
(東証プライム：6194)

Agenda

1. 業績予想の下方修正及び自己株式取得について
2. 会社概要
3. 2023年9月期第2四半期実績
4. 事業について
5. ご参考資料

Agenda

- 1. 業績予想の下方修正及び自己株式取得について**
2. 会社概要
3. 2023年9月期第2四半期実績
4. 事業について
5. ご参考資料

2023年9月期 通期業績予想の下方修正

Greenの売上高は2Q末で底打ち

Wevoxは大型案件の期ずれと一部企業の解約を反映

新規事業のコスト削減分をGreenとWevoxに集中投資し、早期に成長軌道に戻す

(百万円)	修正後		修正前 (2022年11月11日)		前年実績比較	
	FY2023 通期	FY2023 通期	増減額	増減率	FY2022 通期	増減率
売上高	7,500	8,150	△650	△8.0%	6,588	+13.8%
People Tech						
Green	5,100	5,625	△525	△9.3%	4,822	+5.8%
Wevox	1,900	2,100	△200	△9.5%	1,410	+34.8%
新規事業	90	105	△15	△14.3%	105	△14.3%
Sports Tech						
Altiri	410	320	+90	+28.1%	251	+63.3%
営業費用	6,690	7,030	△340	△4.8%	5,528	+21.0%
People Tech	5,530	5,960	△430	△7.2%	4,676	+18.3%
株式報酬費用	295	305	△10	△3.3%	246	+19.9%
新規事業	310	581	△271	△46.6%	219	+41.6%
Sports Tech	1,160	1,070	+90	+8.4%	852	+36.2%
営業利益	810	1,120	△310	△27.7%	1,060	△23.6%
営業利益率	10.8%	13.7%	-	△2.9pt	16.1%	△5.3pt

10億円を上限とした自己株式取得

概要

- ・取得価額の上限：10億円
- ・取得株数の上限：140万株（自己株式を除く発行済株式総数に対する割合5.2%）
- ・取得期間：2023年5月12日（金）から2023年7月31日（月）まで
- ・取得方法：東京証券取引所における取引一任契約に基づく市場買付

目的

- ・株主還元の充実と資本効率の向上を図ると共に、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため

自己株式取得後の キャッシュポジションについて

- ・有利子負債無し
- ・コミットメントライン6億円及び当座貸越極度額7億円：借入実行残高0円
- ・自己株式取得後も成長投資のためのキャッシュは確保

Agenda

1. 業績予想の下方修正及び自己株式取得について
- 2. 会社概要**
3. 2023年9月期第2四半期実績
4. 事業について
5. 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



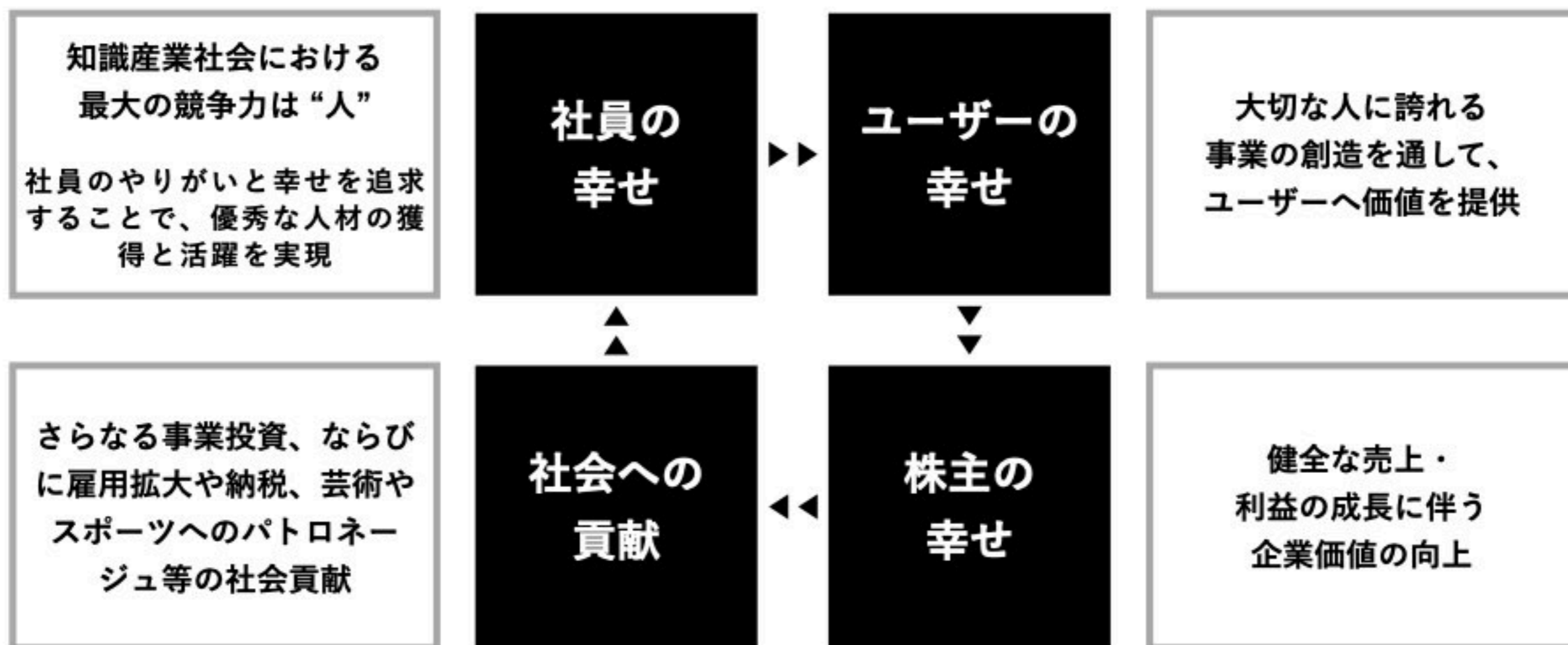
パートナー



… 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. 業績予想の下方修正及び自己株式取得について
2. 会社概要
- 3. 2023年9月期第2四半期実績**
4. 事業について
5. ご参考資料

2023年9月期 第2四半期 実績

2023年9月期
2Q累計

売上高	3,541 百万円	YonY +14.1 %	修正前計画進捗	43.4 %
営業利益	318 百万円	YonY △52.2 %	修正前計画進捗	28.4 %

Business

Greenの売上高は底打ちを確認

継続開示しているGreenのアクティブユーザー数は過去最高を更新
新たに開示を開始した応募人数はプラスに転換

Wevoxの売上高はYonY +58.9%の成長を実現

Wevox会員の月次チャーンレートは1%未満を維持（4月は一時的に悪化）

Topics

株主還元及び資本効率の向上等を目的とした10億円の自己株式取得を決議

2023年9月期通期業績予想を下方修正

新規事業の営業費用5.8億円を3.1億円に縮小し、規律を持ったより効果的な投資の実施

Yenta及びInowのエンジニア、デザイナーをGreen、Wevoxへ配置転換

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

	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
育休・産休含む長期休暇取得率	8.9%	9.0%	7.7%
離職率	5.9%	2.6%	4.3%
社員の国籍数	3	4	3
期中平均エンゲージメントスコア	90	91	91
全社員参加の組織に関する ディスカッション（時間）	38	44	46

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

Greenの売上高は入社人数の減少によりYonY +1.1%にとどまるも、

Greenの売上高は底打ちを確認

Wevoxの売上高はYonY +58.9%の成長を実現

(百万円)	前年同期比			前四半期比		前年同期比		
	FY2023 2Q	FY2022 2Q	増減率	FY2023 1Q	増減率	FY2023 2Q累計	FY2022 2Q累計	増減率
売上高	1,828	1,599	+14.3%	1,713	+6.7%	3,541	3,103	+14.1%
Green	1,209	1,196	+1.1%	1,178	+2.6%	2,387	2,327	+2.6%
Wevox	483	304	+58.9%	449	+7.6%	932	602	+54.8%
新規事業	25	25	+0.0%	31	△19.4%	56	51	+9.8%
Sports Tech	111	74	+50.0%	55	+101.8%	166	123	+35.0%
営業費用	1,815	1,383	+31.2%	1,408	+28.9%	3,223	2,438	+32.2%
営業利益	13	216	△94.0%	305	△95.7%	318	665	△52.2%
営業利益率	0.7%	13.5%	△12.8pt	17.8%	△17.1pt	9.0%	21.4%	△12.4pt

前年同期比較 (売上高対比)

収益性を意識したWeb広告中心の広告宣伝を継続

(百万円)	前年同期比					前年同期比				
	FY2023 2Q	売上高 比率	FY2022 2Q	売上高 比率	増減率	FY2023 2Q累計	売上高 比率	FY2022 2Q累計	売上高 比率	増減率
売上高	1,828	100.0%	1,599	100.0%	+14.3%	3,541	100.0%	3,103	100.0%	+14.1%
People Tech売上高	1,717	93.9%	1,525	95.4%	+12.6%	3,375	95.3%	2,980	96.0%	+13.3%
Sports Tech売上高	111	6.1%	74	4.6%	+50.0%	166	4.7%	123	4.0%	+35.0%
営業費用	1,815	99.3%	1,383	86.5%	+31.2%	3,223	91.0%	2,438	78.6%	+32.2%
People Tech営業費用	1,447	79.2%	1,113	69.6%	+30.0%	2,633	74.4%	1,995	64.3%	+32.0%
売上原価	30	1.6%	25	1.6%	+20.0%	55	1.6%	48	1.5%	+14.6%
販管費										
Web広告	774	42.3%	402	25.1%	+92.5%	1,351	38.2%	680	21.9%	+98.7%
TV広告等	91	5.0%	241	15.1%	△62.2%	164	4.6%	442	14.2%	△62.9%
人件費	306	16.7%	259	16.2%	+18.1%	600	16.9%	465	15.0%	+29.0%
その他	246	13.5%	186	11.6%	+32.3%	463	13.1%	360	11.6%	+28.6%
Sports Tech営業費用	368	20.1%	270	16.9%	+36.3%	590	16.7%	443	14.3%	+33.2%
営業利益	13	0.7%	216	13.5%	△94.0%	318	9.0%	665	21.4%	△52.2%

参考資料：四半期別業績推移

(百万円)	FY2020				FY2021				FY2022				FY2023	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	842	911	875	802	886	998	1,221	1,359	1,504	1,599	1,745	1,740	1,713	1,828
People Tech売上高	842	911	875	802	886	998	1,221	1,359	1,455	1,525	1,684	1,673	1,658	1,717
Green	745	804	758	655	713	802	990	1,067	1,131	1,196	1,286	1,209	1,178	1,209
Wevox	83	94	107	132	156	176	206	264	298	304	373	435	449	483
新規事業	14	13	10	15	17	20	25	28	26	25	25	29	31	25
Sports Tech売上高	-	-	-	-	-	-	-	-	49	74	61	67	55	111
営業費用	647	848	565	638	608	684	850	1,312	1,055	1,383	1,439	1,651	1,408	1,815
People Tech営業費用	647	848	565	638	596	674	835	1,271	882	1,113	1,238	1,443	1,186	1,447
売上原価	15	14	10	13	12	16	20	23	23	25	27	30	25	30
販管費														
Web広告	399	461	302	288	270	287	339	353	278	402	657	765	577	774
TV広告等	0	138	0	57	17	56	139	441	201	241	91	89	73	91
人件費	137	137	147	145	154	172	195	283	206	259	287	371	294	306
その他	96	98	106	135	143	143	142	171	174	186	176	188	217	246
Sports Tech営業費用	-	-	-	-	12	10	15	41	173	270	201	208	222	368
営業利益	195	63	310	164	278	314	371	47	449	216	306	89	305	13
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%	5.1%	17.8%	0.7%

Agenda

1. 業績予想の下方修正及び自己株式取得について
2. 会社概要
3. 2023年9月期第2四半期実績
4. 事業について
5. 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

職種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

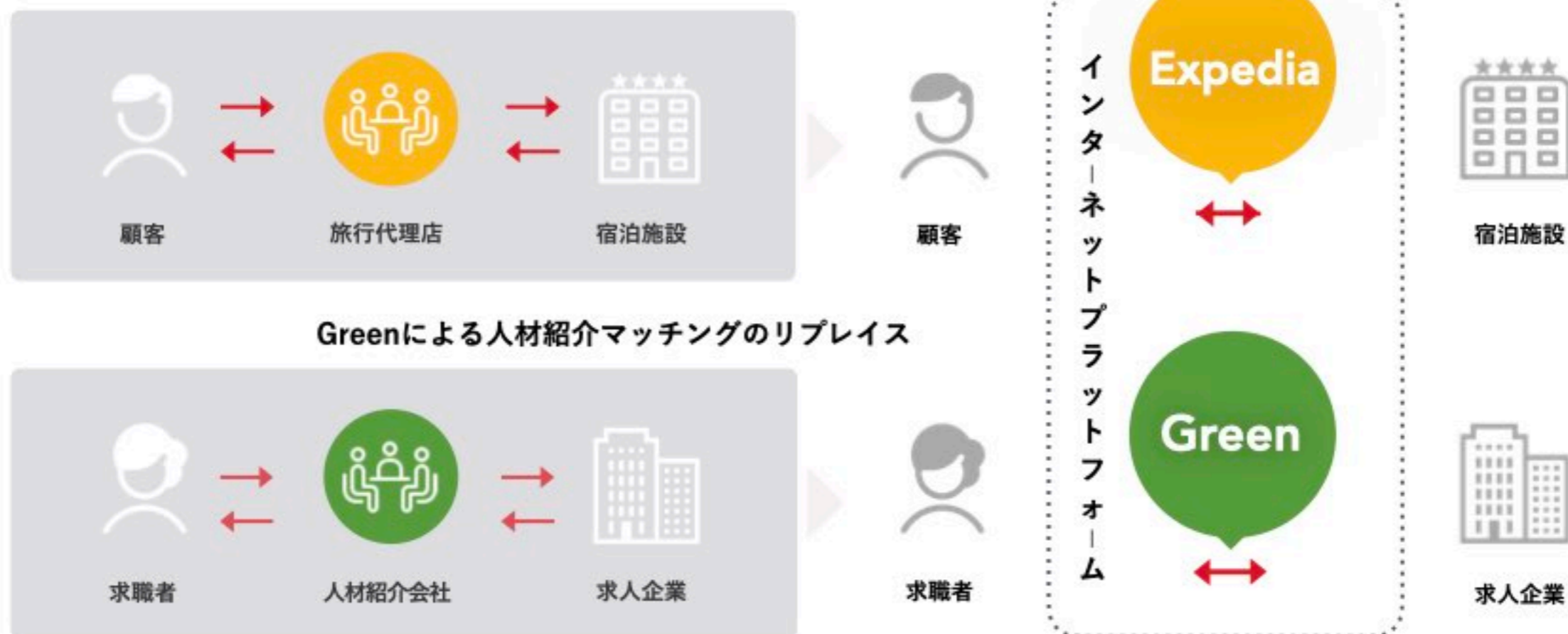
Point3 ダイレクトリクルーティングを可能とする プラットフォーム型サービス

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

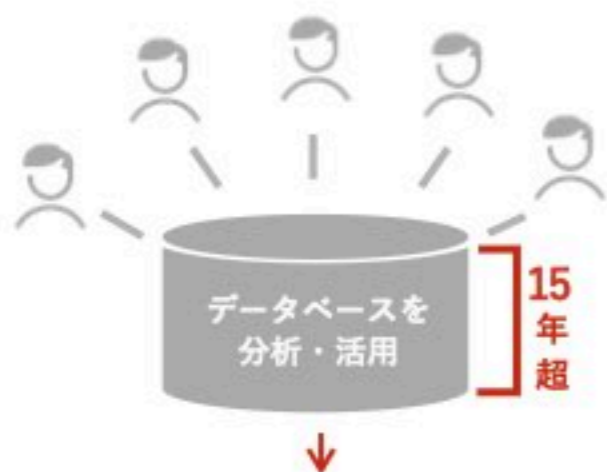


独自のポジションを確立したGreen

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

9,500 社超

登録ユーザーID数

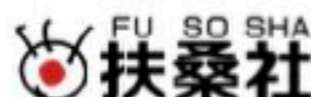
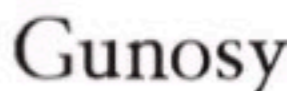
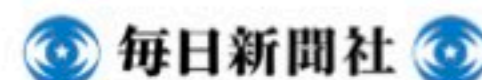
114 万人超

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



KPIの定義

KPI	定義	期間
アクティブユーザー数	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っている求職者の数	月次（四半期の最後の月）ユニーク
応募人数	Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上応募を行っている求職者の数	四半期（3ヶ月）ユニーク
応募率	応募人数 ÷ 四半期アクティブユーザー数	四半期（3ヶ月）ユニーク
四半期アクティブユーザー数	Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上ログインを行っている求職者の数	四半期（3ヶ月）ユニーク
書類選考通過率	書類選考通過件数 ÷ 応募件数	四半期（3ヶ月）合計
入社人数	Greenに登録する求職者のうち四半期に入社をした求職者の数	四半期（3ヶ月）合計

※ 「ユニーク」の説明：1人の求職者が、四半期の各月にログインを行った場合、四半期アクティブユーザー数では1人と数える

マーケティング施策の見直しにより
アクティブユーザー数は過去最高を更新

アクティブユーザー数

前年同期比 +43.2%

(単位：人)



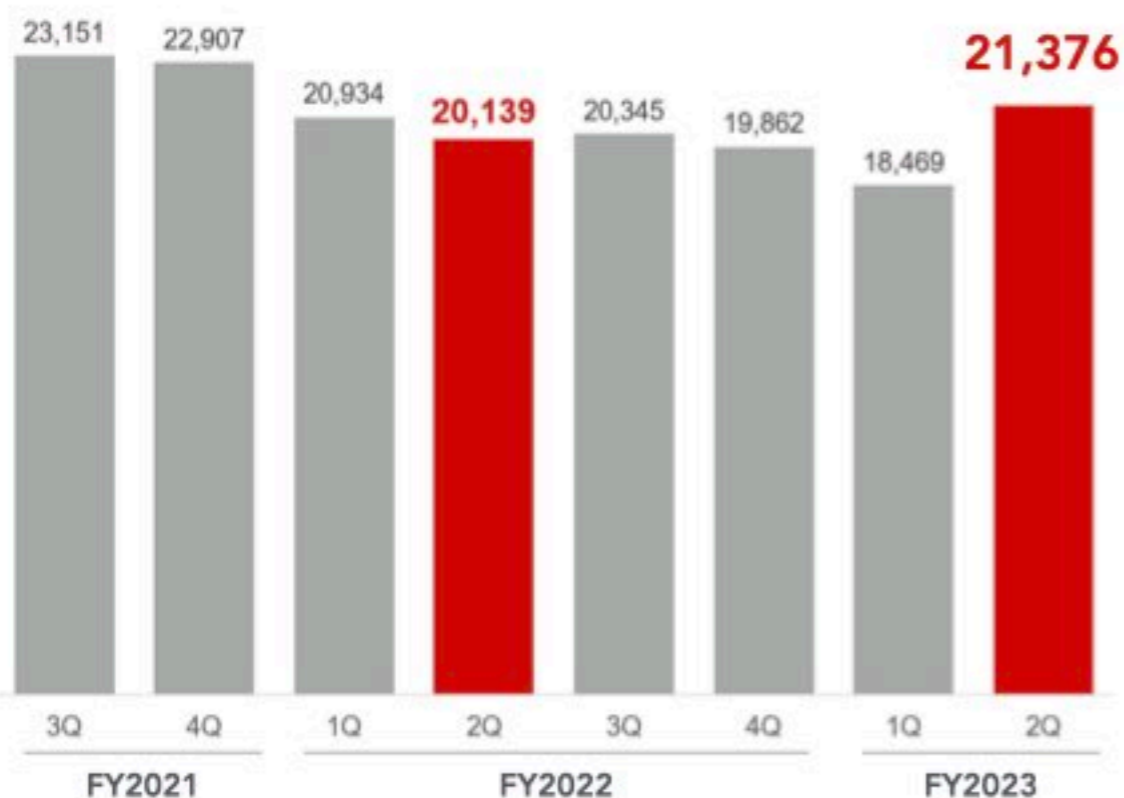
※ アクティブユーザー数： Greenに登録する求職者のうち1か月に1回以上ログインを行っている求職者の数

応募人数は前年対比でプラスに転換 応募率の低下については、改善に向けた施策を強化

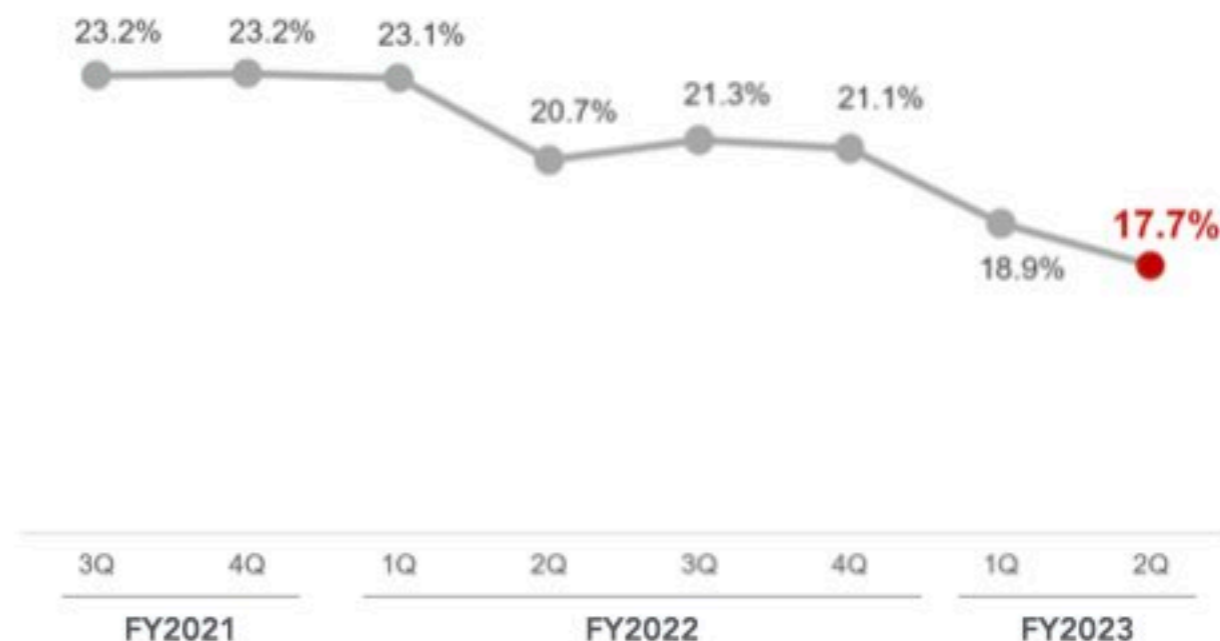
応募人数

前年同期比 +6.1%

(単位：人)



応募率



※1 応募人数：Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上応募を行っている求職者の数（ユニーク）

※2 応募率：応募人数÷四半期アクティブユーザー数

※3 四半期アクティブユーザー数：Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上ログインを行っている求職者の数（ユニーク）

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：書類通過件数÷応募件数

FY2022 4Qにおける広告投資効率悪化の影響により 入社人数は減少

入社人数（四半期比較）

前年同期比 $\Delta 9.4\%$

(単位：人)



成功報酬の平均単価は約83万円から約100万円となる見込み

旧成功報酬 勤務地ごとに一律固定

東京都・フルリモート **90万円**

埼玉県・千葉県・神奈川県
愛知県・大阪府・福岡県 **70万円**

北海道・兵庫県・京都府・海外 **50万円**

その他 **30万円**

新成功報酬 職種ごとに一律固定

・エンジニア・技術職（システム/ネットワーク）
・経営・CXO職 **120万円**

・営業職
・企画・マーケティング職
・経理・管理・バックオフィス職
・専門職（金融/不動産/コンサルタント/士業）
・クリエイティブ職（Web/ゲーム/マルチメディア）
・エンジニア・技術職（電気/電子/機械/半導体） **90万円**

・アシスタント・事務職・オフィスワーク
・サービス職（人材/店舗/医療）
・建築設計・土木・プラント職 **60万円**

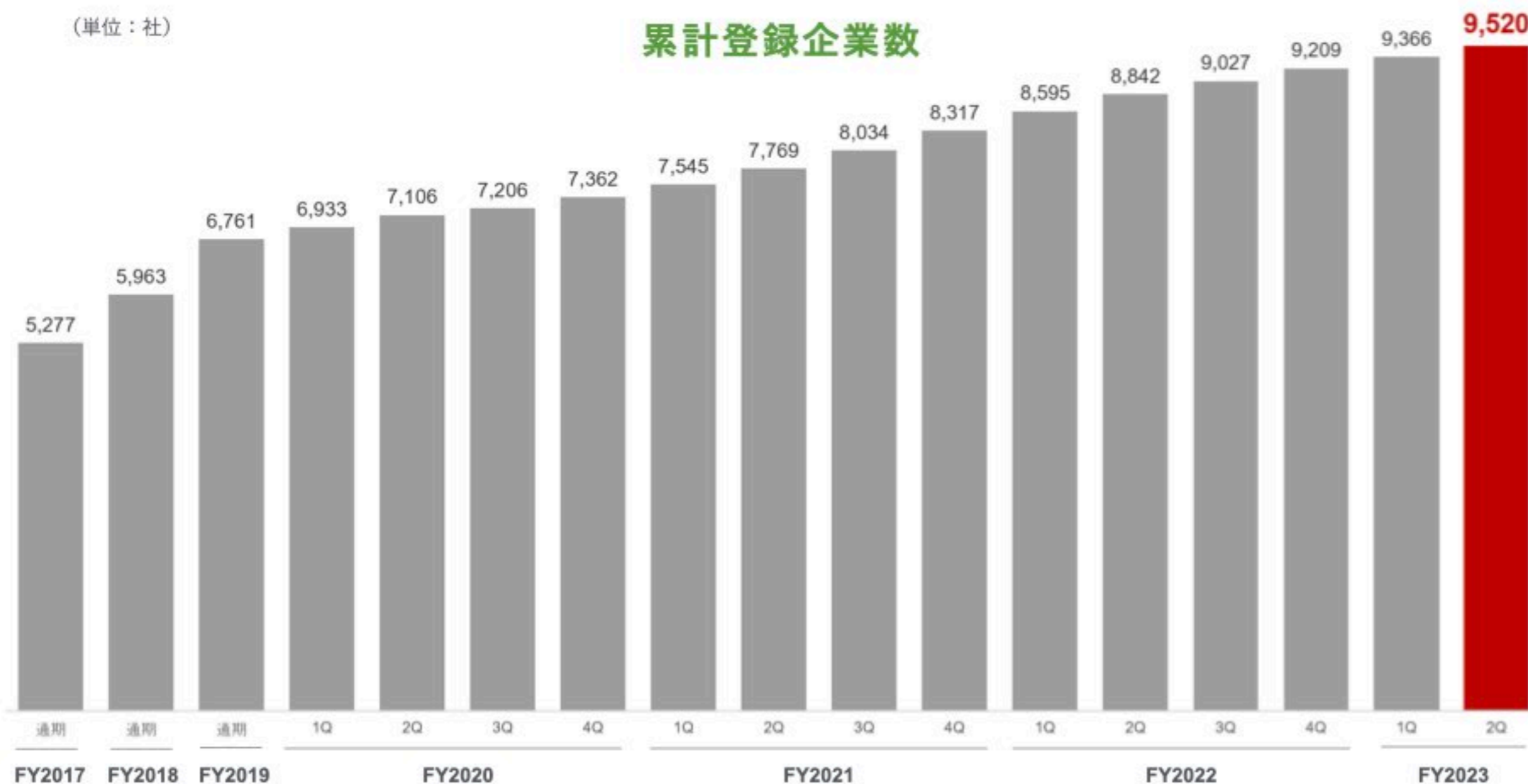
※1 2022年11月1日以降に応募した求職者が新料金体系の対象

※2 転職後の年収が300万円以下の場合、成功報酬単価のディスカウントを適用
（各職種ごとの単価から30万円のディスカウント）

登録企業数の着実な積み上げに成功

(単位：社)

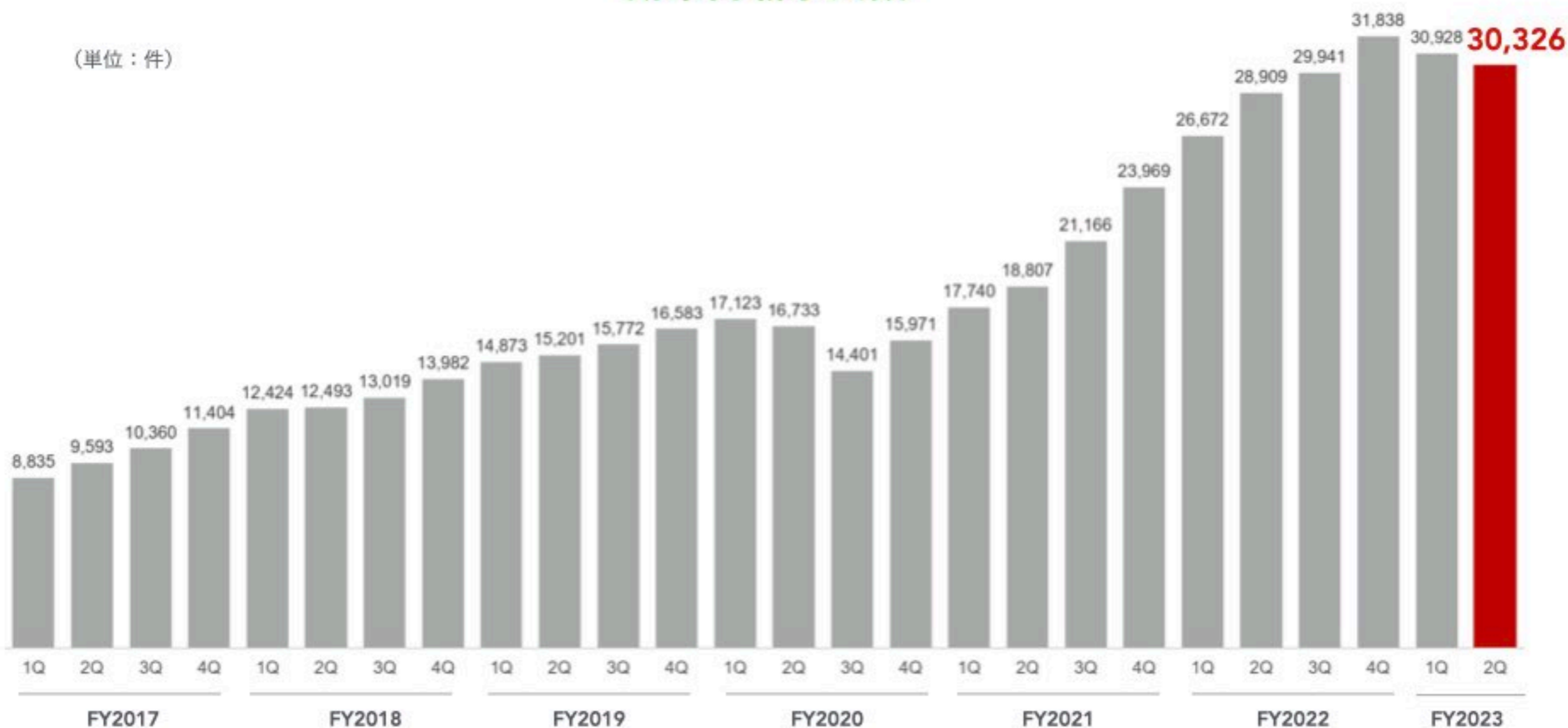
累計登録企業数



求職者の体験価値向上のため、掲載求人の精査を実施
それにより期末掲載求人数は減少

期末掲載求人数

(単位：件)



Greenの成長性

人材紹介市場規模はコロナ前水準まで回復し、再び成長局面へ
Greenの売上高は2Qで底を打ち、再び市場シェア拡大へ

	人材紹介市場規模	Green換算市場規模 ^{※1}	Greenの占有率 ^{※2}
全業界	2,960億円 ^{※3} (2,520億円) ^{※4}	1,770億円 (1,510億円)	2.3% (1.9%)
IT業界	880億円 ^{※5} (750億円)	520億円 (450億円)	7.7% (6.4%)

※1 Greenは人材紹介のディスカウントモデル（約60%）

※2 Greenの成功報酬売上40億円（FY2022実績）として算定

※3 出典：株式会社矢野経済研究所「2022年版 人材ビジネスの現状と展望」

※4 下段括弧書きは前年実績

※5 全人材紹介市場のうち約30%がIT関連と当社推定

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

1億7,500万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

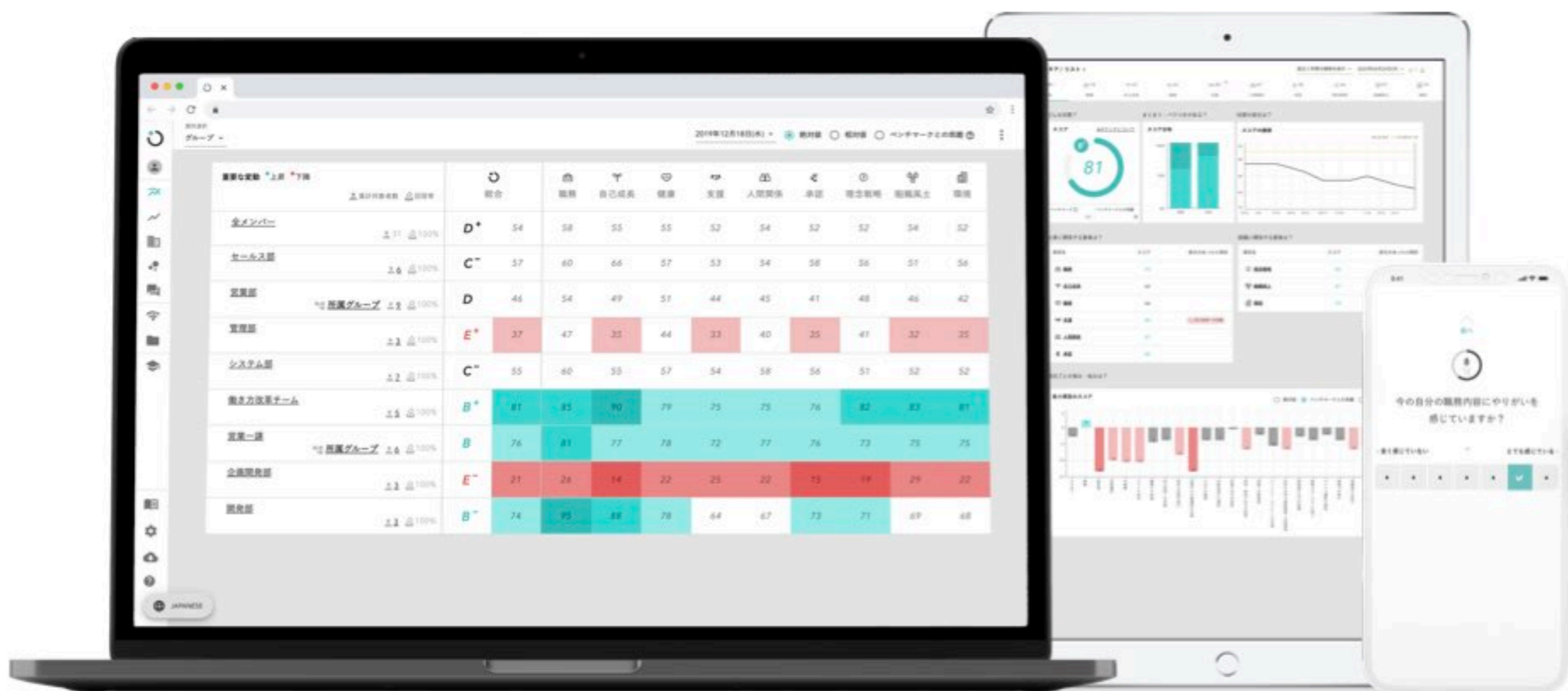
ユーザーの回答実績に基づいた質問配信アルゴリズムを構築し、高いユーザビリティを提供
負担を最小限にする事で高い回答率を実現



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)

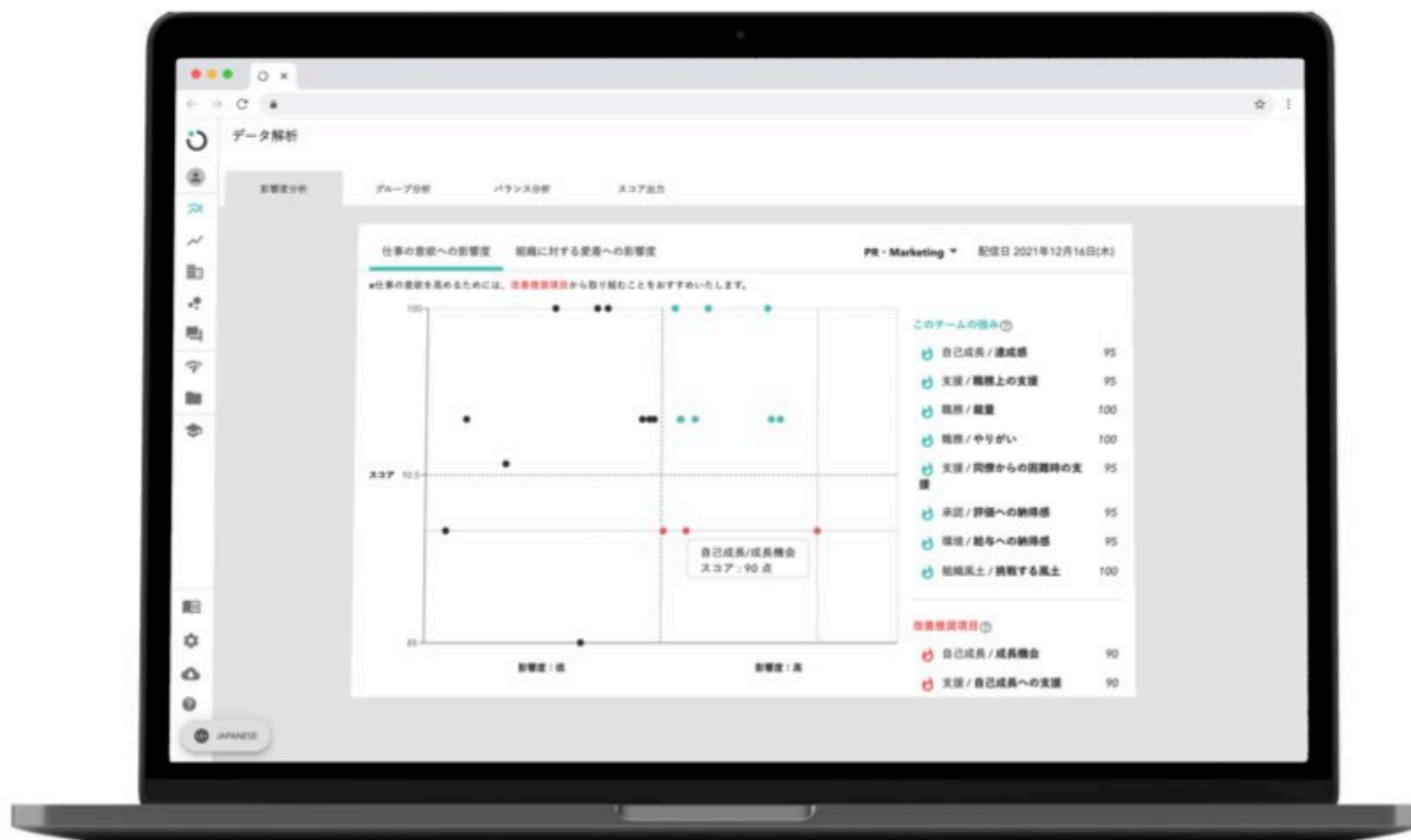
パルスサーベイによる定点観測

リアルタイムでの結果の閲覧が実現
過去の推移と比較する事で、より具体的な分析も可能



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



顧客に提供する付加価値向上へ

上位プランの提供を開始予定
顧客のニーズに合わせたオプションメニューも提供

	Basic 組織～チーム単位で エンゲージメントを継続分析	Standard 組織～チーム～個人単位で 質の高いエンゲージメント向上活動を継続実施
月額料金/人	300円/月	600円/月
従業員データの管理	○	○
API利用		○
エンゲージメント	○	○
組織カルチャー		○
個人特性		○
カスタム	○	○
組織分析	○	○
メンバーサポート		○
チーム改善のAIサポート		○



オプション

セキュリティオプション

より高度な
セキュリティ環境を提供

活用支援オプション

Wevoxの導入効果を最大化し、組織力を向上させるための各種トレーニング（研修）やプロジェクト推進サポートなど

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

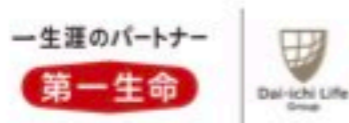
組織のメンバーが
同じ規律や行動基準に基づいて
行動できているか



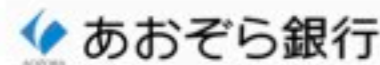
様々な業界でWevoxの導入が促進

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

※ **2,810**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



Z HOLDINGS



NECネットエスアイ

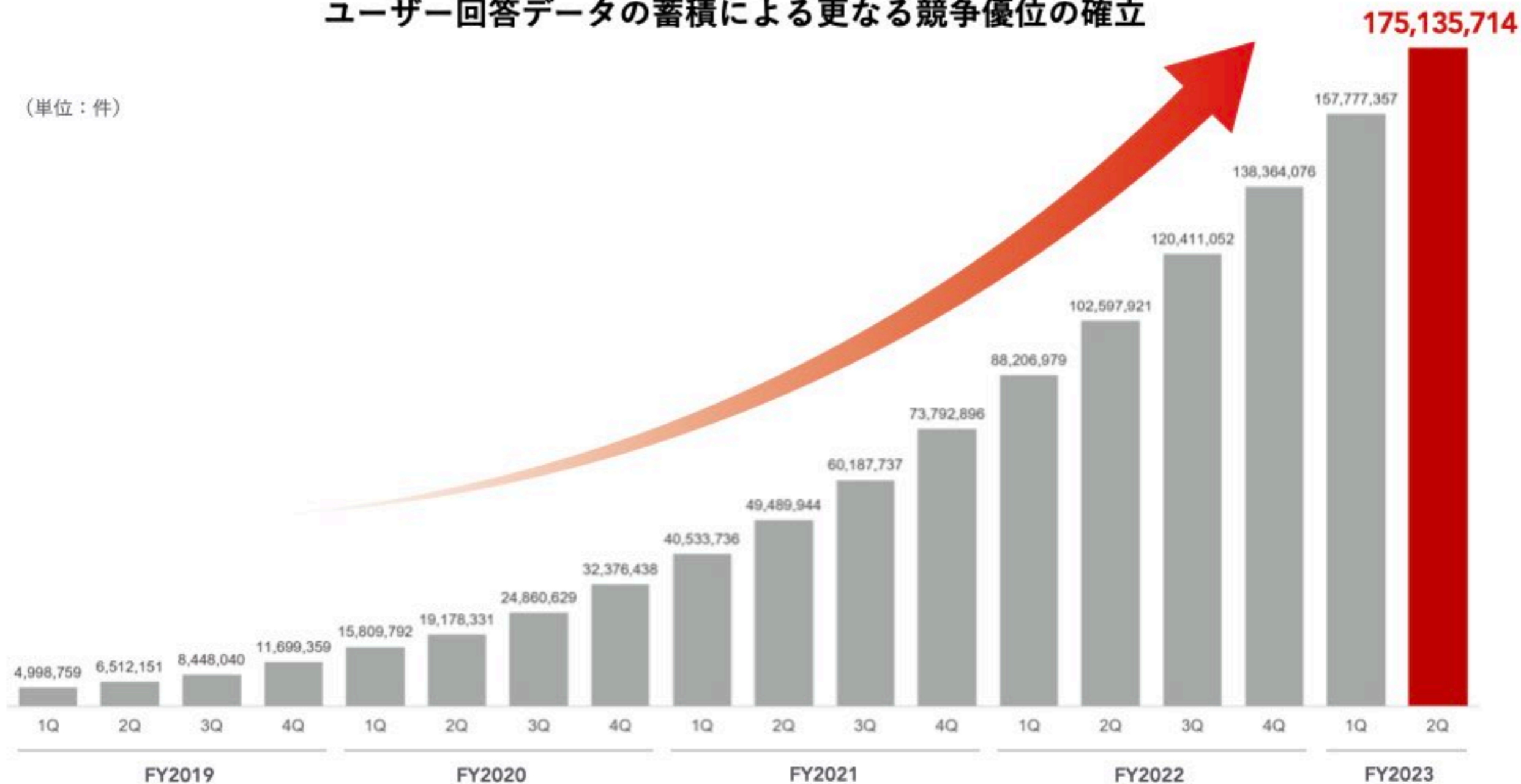


※ Wevoxランディングページより抜粋 (2023年5月11日現在)

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

(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 +58.9%
月次チャーンレート1.0%未満
(4月は一時的に悪化)



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



“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

B2リーグ順位

2022-23 B2リーグレギュラーシーズン

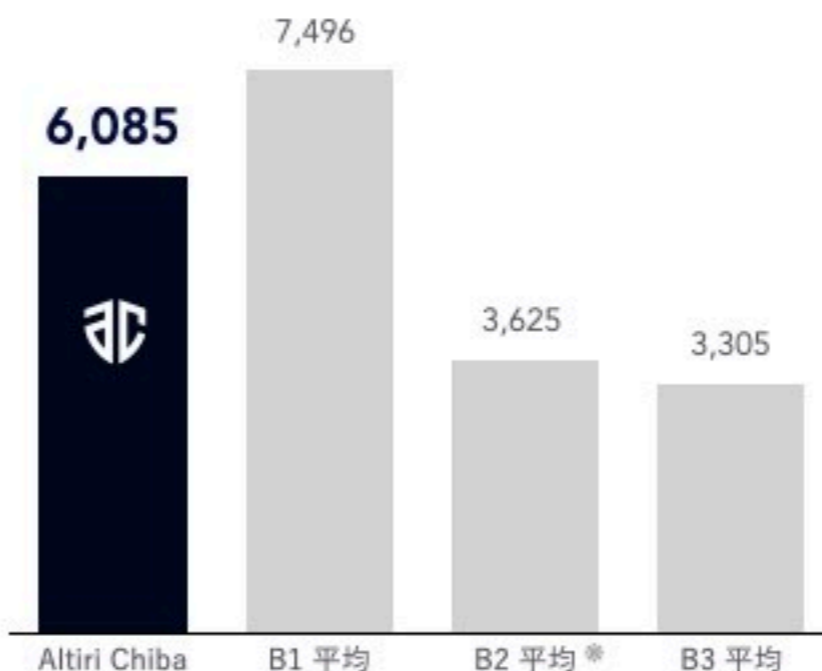
東地区 **優勝**



2022-23 SEASON 各ホーム開幕節 観客動員数

ホーム開幕節の観客動員数は、B1リーグ平均に迫る水準、B1～B3リーグ合わせたランキングでも18位と、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B2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	A東京	18,086
B3	東京U	17,415
B1	琉球	14,532
B1	川崎	9,535
B1	宇都宮	8,741
B1	秋田	8,707
B1	千葉	8,677
B1	三遠	8,649
B1	仙台	8,136
B1	横浜	8,113
B1	茨城	7,440
B1	名古屋D	7,271
B1	大阪	6,951
B1	北海道	6,779
B1	信州	6,700
B1	広島	6,390
B1	島根	6,244
B2	A千葉	6,085
B1	SR渋谷	6,056
B2	長崎	5,693

スポーツを通じた社会課題の解決

スポーツを通じた青少年育成や、地域社会への貢献を目指し
子ども向けバスケットボール教室、清掃活動等の地域貢献活動に積極的に参加



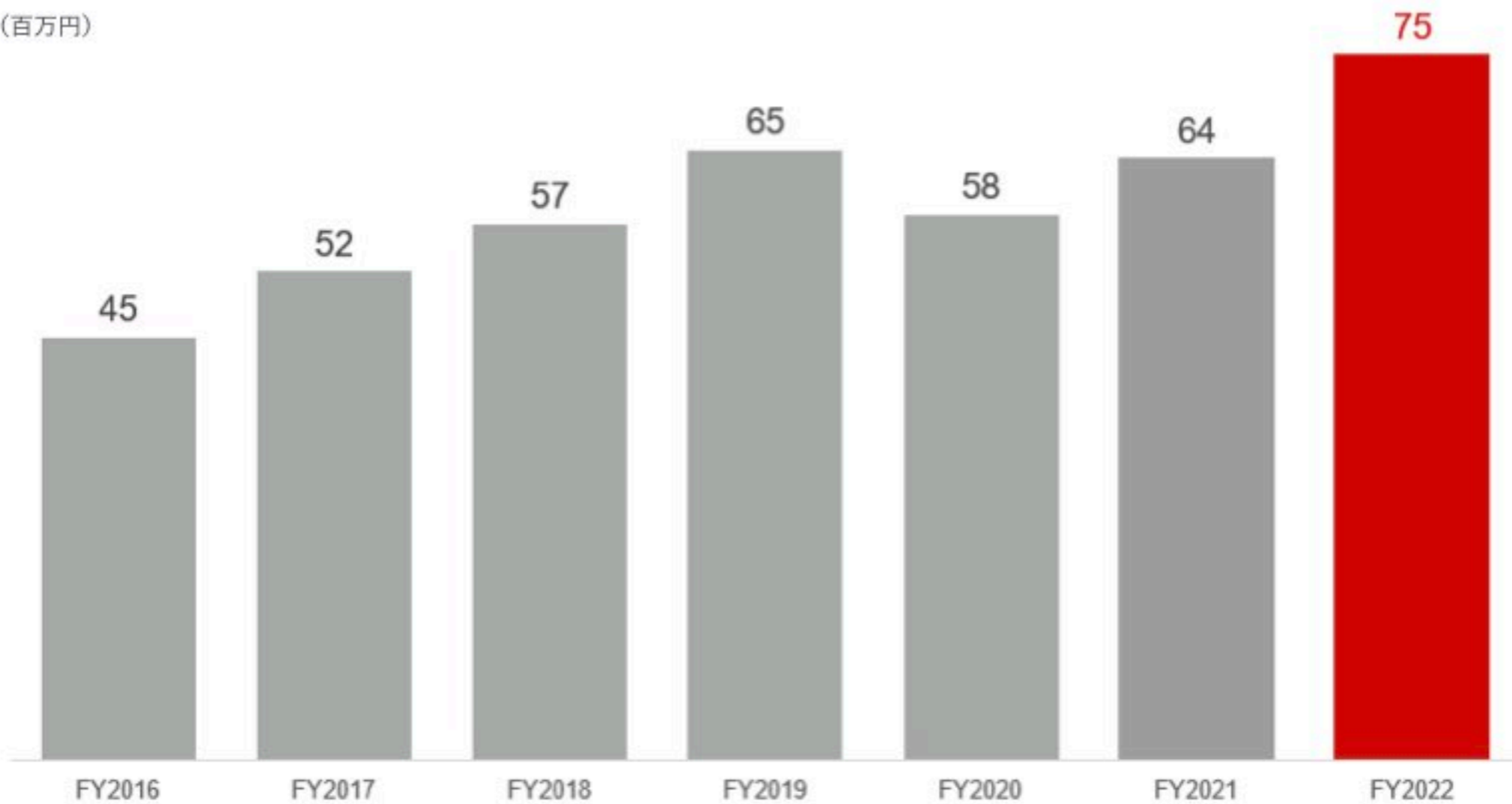
Agenda

1. 業績予想の下方修正及び自己株式取得について
2. 会社概要
3. 2023年9月期第2四半期実績
4. 事業について
5. **ご参考資料**

社員一人当たり売上高の推移

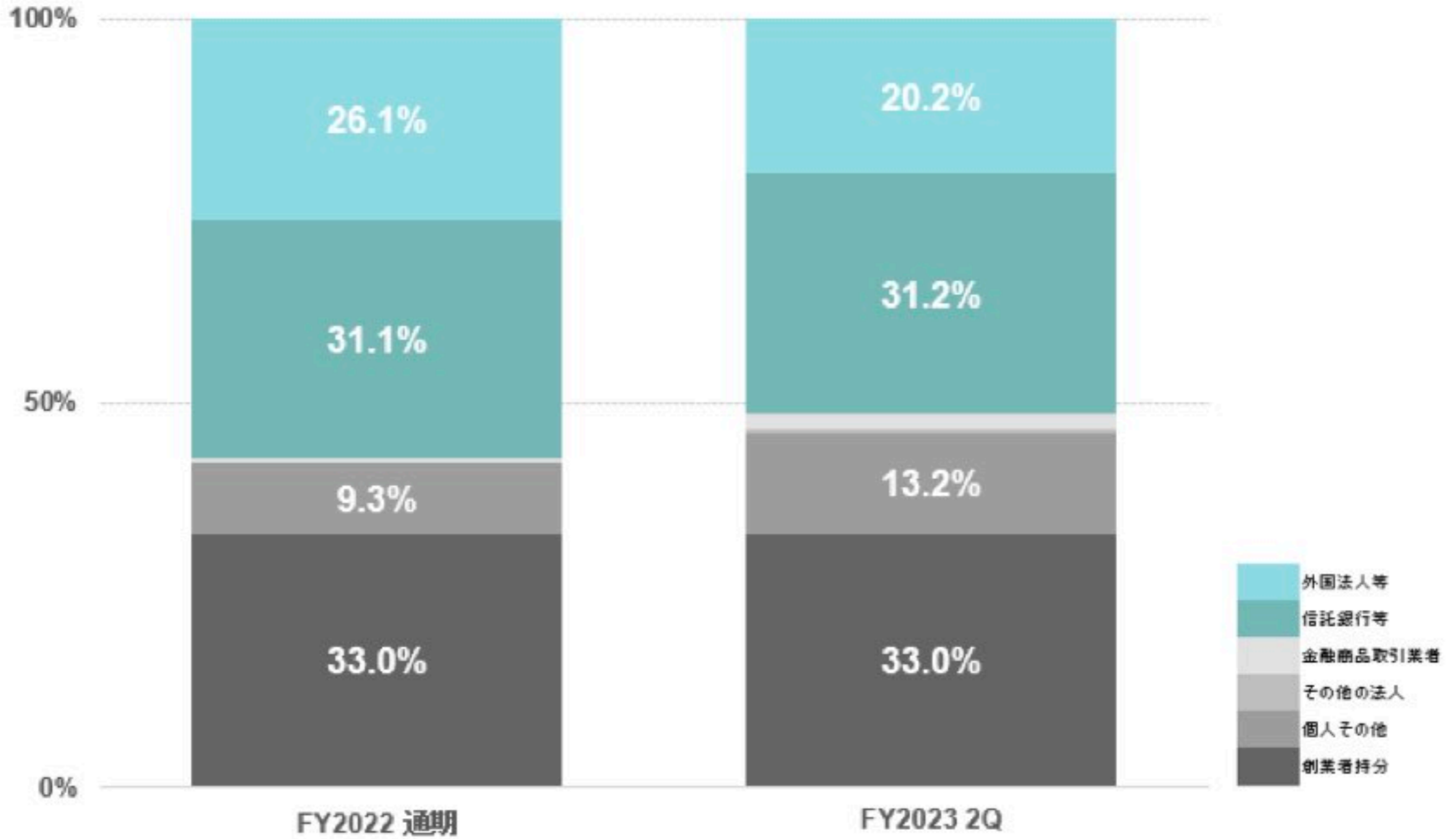
新規事業への積極投資を行いながらも過去最高の生産性を実現

(百万円)



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 プロが集まるジョブ型マッチングプラットフォーム「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	95名（2023年3月末）
資本金	1,268百万円（2023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

©2023 Atrae, Inc.