

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アトラエ

6194 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 9 月 19 日 (水)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2018年9月期第3四半期業績及び通期見通し	01
3. 今後の見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業環境	04
4. 強み	05
5. 競合	06
6. リスク	07
■ 事業概要	07
1. 成功報酬型求人メディア「Green」	08
2. 組織改善ツール「wevox」	10
3. ビジネスパーソンマッチングサイト「yenta」	11
■ 業績動向	12
1. 2018年9月期第3四半期業績	12
2. 2018年9月期第3四半期の財務状況及び経営指標	13
3. 2018年9月期通期見通し	14
■ 中長期の成長戦略	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

人材紹介サービス「Green」の好調に加え、 組織改善プラットフォーム「wevox」のマネタイズも始まり、 右肩上がりの成長を堅実に持続する

アトラエ<6194>は、インターネットを活用した求人メディアの運営を行っている会社であり、人工知能やビッグデータ解析技術などを使い、求職者と求人企業のマッチングを行っている、人材サービスとテクノロジー（Human Resources※×Technology、HR Tech）のリーディングカンパニーである。主力事業である人材紹介サービス「Green」が引き続き好調であり、加えて組織改善プラットフォーム「wevox」のマネタイズが始まり、2018年9月期は8期連続で増収増益を達成する見込みである。

なお、同社は2018年6月に東証1部に市場変更を行い、加えて新株式発行及び株式売出しを行っている。知名度向上と事業拡大のための資金獲得により、更なる成長を図る。

※ Human Resources (HR) とは企業の人的資源に関わる人材サービスの領域を指す。人材サービスには人材派遣、人材紹介、業務請負、求人メディアの運営、採用支援、教育研修等がある。

1. 事業概要

同社の主力サービスはIT/Web業界の人材のマッチングプラットフォームである「Green」である。広告型求人メディアが主流の中、成功報酬型と言う同社独自のサービス内容が好評で、業績が右肩上がりでも拡大を続けており、安定的成長を続けている。「Green」に続くサービスとして、2016年1月にビジネスパーソン向けマッチングアプリ「yenta」を、2017年5月に組織改善プラットフォーム「wevox」をリリースしている。2018年9月期は「wevox」のマネタイズが本格的に始まっており、従来までの「Green」一極集中のビジネスから徐々に広がりを見せつつある。

2. 2018年9月期第3四半期業績及び通期見通し

2018年9月期第3四半期業績は、売上高が1,655百万円（前年同期比22.9%増）、営業利益が531百万円（同17.2%増）、経常利益が500百万円（同11.0%増）、四半期純利益が345百万円（同10.9%）と前年同期比2ケタの増収増益である。

2018年9月期通期業績は、当初計画どおりの売上高2,249百万円（前期比22.9%増）、営業利益665百万円（同18.9%増）、経常利益が655百万円（同17.9%増）、当期純利益が453百万円（同14.7%増）を見込んでいる。

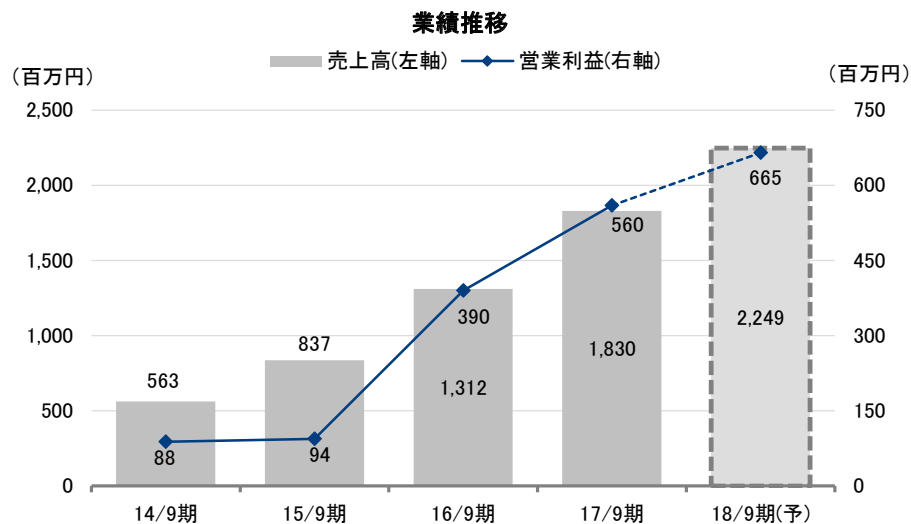
要約

3. 今後の見通し

同社の成長戦略は、確固たる競争優位を持つ既存事業「Green」に加えて、積極的に新規事業に取り組むことで、右肩上がりの成長を実現しようとするものである。計画通り「Green」が順調に伸びており、2018年9月期は「wevox」のマネタイズも本格的に開始している。既に「yenta」についても法人向けマネタイズの実証実験は済んでおり、早期黒字化を目指す。事業ポートフォリオが拡大しており、事業構造の安定性が高まりつつも右肩上がりの業績拡大を保っており、同社の勢いが継続する見込みだ。

Key Points

- ・主力事業「Green」に加え、組織改善プラットフォーム「wevox」のマネタイズが本格化
- ・2018年9月期第3四半期は前年同期比2ケタ増収増益
- ・成長市場であるHR市場で事業の多角化を図り、右肩上がりの成長を堅実に持続する



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

独自のサービスで業績拡大を続ける HR Tech のリーディングカンパニー

1. 会社概要

同社は、人工知能（AI）やビッグデータ解析技術等のテクノロジーを活用することにより求職者と求人企業の最適な人材のマッチングを行うインターネット会社で、テクノロジーと HR を組み合わせた HR Tech の領域ではリーディングカンパニーである。

同社では時代の変化に適応したサービスを次々と生み出し続けられるような組織文化、ノウハウの蓄積を意識している。事業の運営単位を常にフラットでミニマムに保ち、ベンチャーらしいスピード感・変化適応力を維持し、メンバーの経営意識、責任感を高め、社会に提供する価値の最大化を図っている。

2. 沿革

2003年10月に現代表取締役の新居佳英（あらいよしひで）氏が、同社の前身である株式会社ユビキタスコミュニケーションズを設立したことが同社の始まりである。2005年4月に株式会社 I&G パートナーズに社名を変更し、同氏が長年経験してきた、アナログに人が仲介するためクローズドで高額だった従来の HR 領域のサービスを変革した。これがオープンで安価に価値を提供する求人メディア「Green」である。従来は広告型求人メディアが全盛であったが、2006年7月に成功報酬型ビジネスモデルとして、求人メディア「green」（2011年9月の Web サイトの全面リニューアルを機に「Green」へサービス名称を変更）のサービス提供を開始した。以後、サイトの機能強化、リニューアル、モバイルサイトでの提供開始などを経て、同社の強みの1つとなっている独自の転職活動・採用活動に関する膨大なデータを蓄積することにより、事業規模を拡大してきた。

そして、2014年7月には「世界中の人々を魅了する会社を創る」というビジョンを掲げ、「アトラエ*」という社名に変更した。

※ スペイン語で魅了する・惹きつけるという意味を持つ atraer（アトラエール）の第三人称活用形

2016年1月には完全審査制 AI ビジネスマッチングアプリ「yenta」のサービス提供を開始し、同年10月には組織改善プラットフォーム「wevox」のサービス提供を開始した。なお、「yenta」については2017年3月に有料プランをリリースし、「wevox」については2017年5月に正式リリースするなど、「Green」以外のサービスも徐々に充実しつつある。

会社概要

なお、資金調達と会社の知名度・認知度の向上を目的として、2016年6月に東京証券取引所マザーズ市場へ上場した。また、株式の流動性向上と、投資家層の拡大を目指し、2017年4月に1:3の株式分割、2018年4月にも1:3の株式分割を実施している。

2018年6月には東証一部市場に市場変更し、知名度・認知度の更なる向上を図る。なお、同月に新株式発行を行い、約13億円の資金を獲得しており、2019年9月期、2020年9月期での広告宣伝、人材採用、システム開発等、更なる事業拡大の準備をしている。

沿革

年月	概要
2003年10月	東京都目黒区中目黒において株式会社コピキタスコミュニケーションズを設立(資本金10,000千円)
2005年4月	商号を株式会社I&Gパートナーズに変更
2006年7月	成功報酬型求人メディア「green」のサービス提供を開始
2007年2月	「green」のWebサイトを全面リニューアル
2008年1月	「green」のモバイルサイトの提供を開始
2011年9月	「green」のWebサイトの全面リニューアルに伴い、サービス名称を「Green」に変更
2012年12月	ソーシャルリクルーティングサービス「JobShare」のサービス提供を開始
2013年4月	「JobShare」のWebサイトにおいて全雇用形態の求人掲載を開始
2014年7月	「JobShare」のWebサイトを全面リニューアル。商号を株式会社アトラエに変更
2015年3月	「JobShare」のWebサイトを全面リニューアルし、タレントマイニングサービス「TalentBase」として新たにサービス提供を開始
2015年12月	完全審査制AIビジネスマッチングアプリ「yenta」のクローズドベータ版をリリース
2016年1月	「yenta」のサービス提供を開始
2016年6月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2016年10月	組織改善プラットフォーム「wevox」のサービス提供を開始
2016年11月	全従業員に対し特定譲渡制限付株式として新株式発行
2017年3月	完全審査制AIビジネスマッチングアプリ「yenta」有料プランリリース
2017年4月	株式分割を実施
2017年5月	組織改善プラットフォーム「wevox」正式リリース
2018年6月	東京証券取引所市場第一部へ上場市場変更

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

3. 事業環境

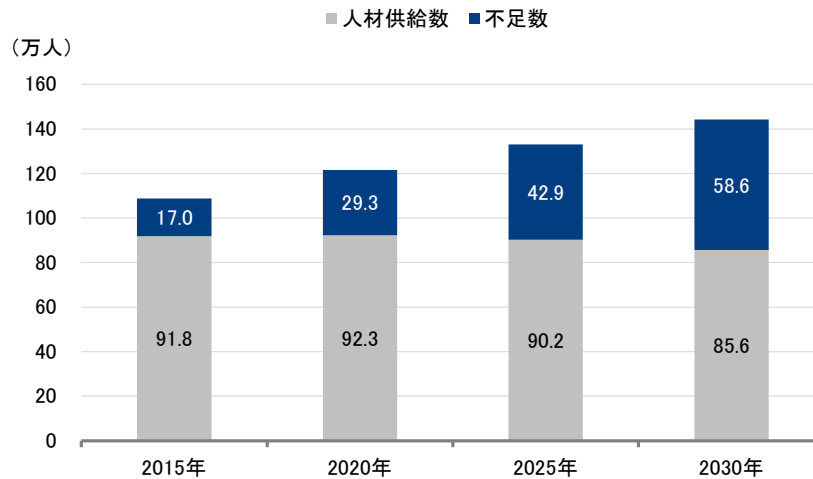
同社を取り巻く事業環境を見ると、2010年代の後半から2020年にかけて、産業界では大型のIT関連投資が続くことや、情報セキュリティ等に対するニーズの増大により、IT人材の不足が改めて課題となっている。また、ビッグデータ、IoT等の新しい技術やサービスの登場により、今後ますますIT利活用の高度化・多様化が進展することが予想され、中長期的にもIT人材に対する需要は引き続き増加する可能性が高いと見込まれる。しかし、我が国の人口減少に伴い、労働人口(特に若年人口)が減少することから、今後、IT人材の獲得は現在以上に難しくなると考えられる。つまり、IT需要の拡大にもかかわらず、国内の人材供給力が低下することから、IT人材不足は今後より一層深刻化する可能性が高い。

会社概要

経済産業省のIT関連産業の産業人口に関する将来推計によると、2015年時点で約17万人のIT人材が不足しているが、今後IT人材の供給能力が2019年をピークに低下するにもかかわらず、ITニーズの拡大によりIT市場は拡大を続けるため、IT人材不足は一段と深刻化し、2030年には約59万人まで人材の不足規模が拡大すると予想している。

また、「IT/通信業」の転職求人倍率は、全体の求人倍率を大きく超えているという傾向もあり、「Green」の求人企業の多くが属するIT/インターネット業界におけるエンジニアの人材需要は大きいと見られる。

IT人材の「不足規模」に関する推計結果



出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計による調査結果」（2016年6月）よりフィスコ作成

4. 強み

(1) 独自の組織論

同社は、サービスライフサイクルの短いインターネットの世界においては、時代の変化に適応したサービスを次々と生み出し続けられるような組織文化やノウハウの蓄積こそが、企業としての持続性を実現できるカギになると考えている。また、事業の運営単位を常にフラットでミニマムに保つことで、ベンチャーらしいスピード感、変化適応力を維持し、メンバーの経営意識、責任感を高めることで、社会に提供する価値の最大化に挑戦し続けている。

具体的には、肩書という概念をなくしチーム（プロジェクト）単位で働く完全フラットな組織、勤務時間や場所の管理はメンバー一人ひとりに任せられるなど、ルールをミニマム化し、一人ひとりが参画意識を高め、高い責任と裁量を持って自発的に働ける環境を創り出している。

これらの取り組みにより、若くて有能な人材が高いモチベーションとロイヤリティを持って、長期にわたり働き続けることが可能となっており、結果として生産性が高く長期的な競争力を有する組織になっていると考えられる。

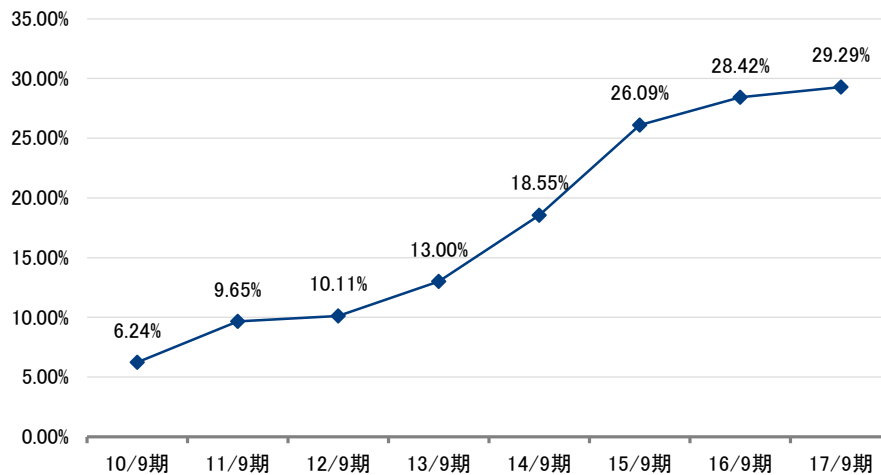
会社概要

なお、同社では、同社独自の組織論を具体化するための1つの施策として、2016年11月17日に在籍する全社員に対して、日本の上場企業として初めて特定譲渡制限付株式を交付することを決定、同年12月8日に交付した。社員一人ひとりがより高い経営への参画意識を持ち、全社員が中期的な視点に立った企業価値向上という本質的な価値を追求することが狙いである。なお、同社では2017年11月にも2回目の特定譲渡制限付株式の発行を行っており、エンゲージメントの向上につなげている。

(2) ビッグデータの蓄積、解析及び活用

同社では求職者並びに求人企業に関するプロフィールデータ、アクションデータ及び選考データ（登録、応募、書類選考通過、内定等）などを10年以上に渡り独自に蓄積してきた。従来のキャリアアドバイザーによる属人的かつ労働集約的なマッチングをテクノロジーやビッグデータの活用で、より効率的かつ効果的に、人を介さずに高い書類選考通過率（マッチング精度）を実現している。このことが人材紹介市場における同社の優位性の確立につながっている。

Greenの書類選考通過率(マッチング精度)推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

5. 競合

広義の意味での競合企業としては、(株)リクルートキャリア、(株)インテリジェンスなどを始めとする人材紹介会社やそれらによって運営されている求人メディアなどを挙げられる。既存の企業が多く、参入障壁が低いため新規参入企業も多く、激しい競争が繰り広げられているが、ビッグデータ解析によるマッチング精度の向上が、同社の競争優位性を高める差別化要因として働いている。

6. リスク

同社では、事業上のリスクとして、求人企業の採用ニーズの悪化を最大のリスクとして考えている。同社はリーマン・ショックを乗り越えた経験を有しており、それ以降コストの変動費化を図るとともに、景気に左右されにくい経営管理体制を整備・構築している。しかし、主力サービスの「Green」は、IT/Web 業界を中心とした人材採用支援を行っており、求人企業の雇用水準が低迷した場合には、同社業績に影響を及ぼす可能性も考えられる。

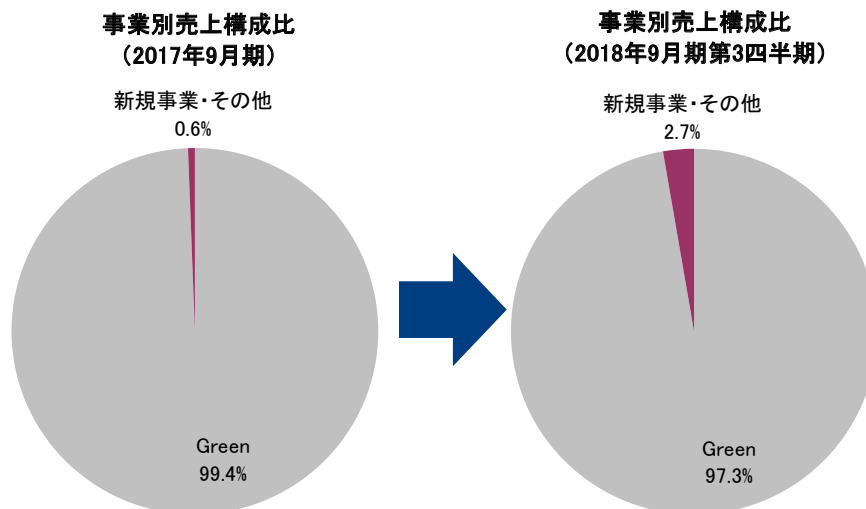
また、売上構成がほぼ「Green」への一極集中となっており、「Green」を上回る競合が発生し「Green」のシェアが低下した場合、全社の売上が落ち込む可能性がある。しかし、既に「wevox」のマネタイズが始まっており、2019年9月期には「yenta」のマネタイズも開始されると見込まれ、売上構成上のリスクは低減が図られる見込みである。

■ 事業概要

主力事業「Green」に加え「wevox」のマネタイズが本格化

同社が手掛ける事業は、主力サービスである成功報酬型求人メディア「Green」の企画・運営と、新規事業としてビジネスパーソン同士を結び付けるスマートフォンアプリ「yenta」及び組織改善プラットフォーム「wevox」の企画・開発・運営、そしてこれらのいずれにも分類できないその他の3つの分類となっている。

2018年9月期第3四半期における売上高の内訳を事業別に見ると、Greenが97.3%と大半であるが、新規事業・その他の割合が2.7%にまで増えており、「Green」一極集中の状態から「wevox」、「yenta」も巻き込んで徐々に事業ポートフォリオの拡大を図っている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

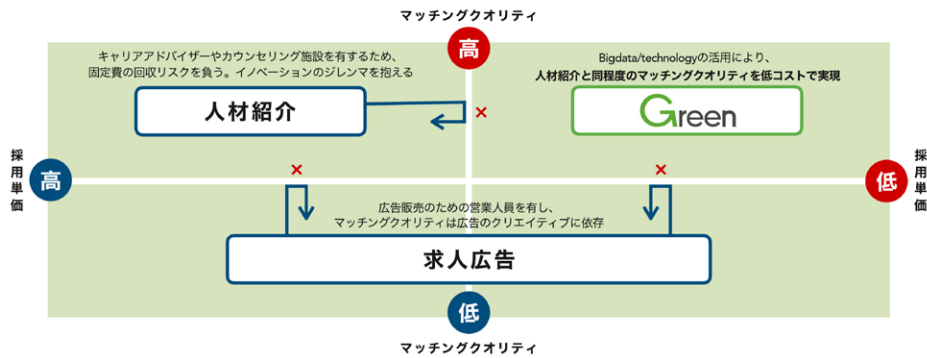
事業概要

1. 成功報酬型求人メディア「Green」

「Green」は業界に先駆けて成功報酬型の料金体系を導入した求人メディアである。インターネット時代におけるまったく新しい人と企業のマッチングプラットフォームとして、蓄積してきた膨大な採用活動・転職活動データの解析をもとに、転職希望者には最適化した求人提案を、採用企業には最適化した人材提案を実現し、効率的なマッチングを生み出している。アナログに人が仲介することで、クローズド・高額にならざるを得なかった従来のサービスに対し、ITを最大限活用することによってオープンで安価に価値を提供するプラットフォームを実現している。

「Green」の競争優位性

求職者並びに求人企業に関するプロフィールデータ、アクションデータ、及び選考データ（登録、応募、書類選考通過、内定等）などを10年以上に渡り独自に蓄積し、解析/活用



「Green」のポイントは3点ある。

(1) 業界初、費用の掛け捨てリスクがない成功報酬型モデル

従来の求人メディアは採用の成否に関わらず、求人広告の掲載と同時に広告掲載料金が発生していた。しかし、「Green」では新規登録時に初期設定費を払えば、その後は求人広告の掲載期間や掲載求人数の制限がない。また、採用が成功し、求職者が実際に入社した段階で成功報酬が発生する料金体系であるため、掛け捨てリスクがない。加えて、従来の人材紹介会社のように求職者と求人企業を仲介するキャリアアドバイザーの雇用が必要ないため、人材紹介会社と比較して定額制（地域別）かつ安価な料金モデルを実現している。

(2) IT/Web系人材に強い求人メディア

同社のサービスはIT/Web系人材に強く、この業界やベンチャー企業を中心に5,000社以上が利用中である。主要顧客としては、サイバーエージェント<4751>、フリービット<3843>、ミクシィ<2121>グループ、アカツキ<3932>、フリークアウト・ホールディングス<6094>、free(株)などIT/Web業界の著名企業が挙げられる。さらに、近年の特徴として、IoT化を背景としてソフトバンクグループ<9984>、ヤフー<4689>、日産自動車<7201>などの著名企業を始め、多岐の業界にわたり利用企業が増えている。今後も、様々なTech系企業の利用が増えていく可能性がある。

アトラエ | 2018年9月19日(水)
6194 東証1部 | <https://atrae.co.jp/>

事業概要

「Green」利用企業



出所：決算説明会資料より掲載

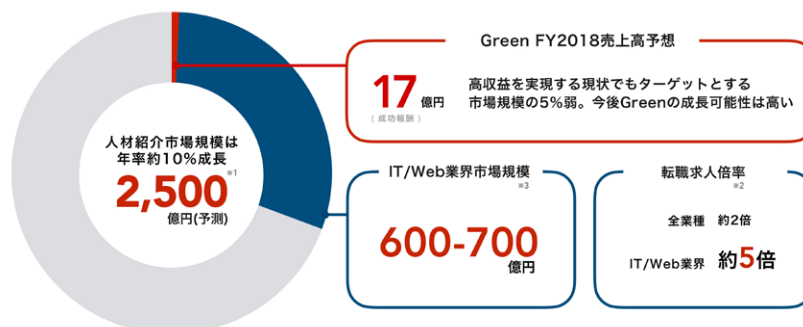
(3) ビッグデータなどテクノロジー活用

「Green」には、どのような職務経歴、専門能力、経験年数の求職者（プロフィールデータ）が、どのような業種、職種、規模、社風の企業にアプローチを行ったか（アクションデータ）、書類選考を通過したか、何回面接まで進んだか、内定もしくは入社まで至ったか（選考データ）、といった求人企業の採用活動または求職者の転職活動に関するあらゆるデータが蓄積されている。このデータを解析することで、転職を考える求職者には最適化された求人情報を、採用を考える求人企業には最適化された求職者情報を届けられるシステムを実現しており、書類選考通過率（マッチング精度）向上を実現し、同社の優位性を確立している。

同社では「Green」が狙うターゲット市場として、国内の人材紹介市場規模を2,500億円で、そのうち30%に当たる600～700億円をIT/Web業界関連の市場規模と見込んでいる。「Green」は従来の人材紹介サービスのディスカウントモデルであるため、この60～70%に相当する350～450億円をターゲットの市場規模とみている。このうちの20%に相当する60～70億円を獲得し圧倒的なNo.1を獲得することを当面の目標としている。高収益を実現している現状でもターゲット市場規模の5%程度であり、今後も「Green」の成長可能性は高いと推察される。

「Green」が狙うターゲット市場

確固たる競争優位性 × 成長を続ける市場規模



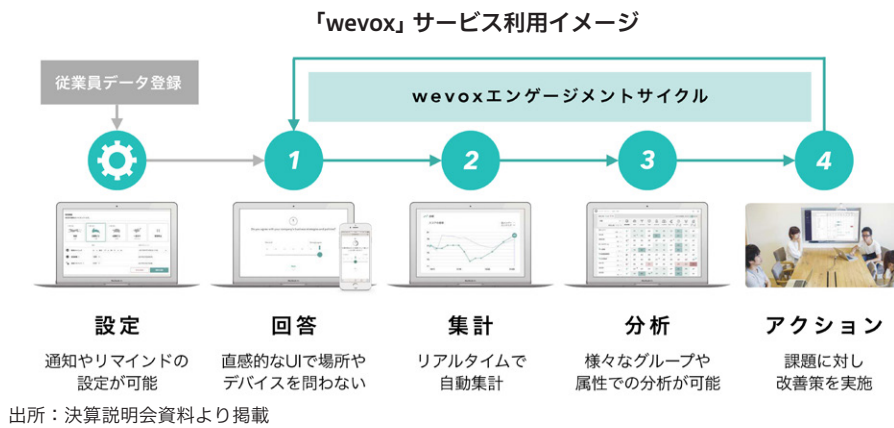
出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

2. 組織改善ツール「wevox」

「wevox」とは、組織に対するエンゲージメント（愛着心・信頼等）や組織の現状を、サーベイ（従業員への質問形式のアンケート収集）により定量的かつ多角的に把握し、その結果を基に組織を改善していくためのサービスである。この結果を分析することで、組織改善のPDCAサイクルを促進し、より望ましい経営環境を構築することが可能となる。「wevox」は上記の“エンゲージメント機能”と、2015年12月より義務化されたストレスチェックの実施ができる“ストレスチェック機能”（別途契約が必要）の2つの機能で構成されている。

少子高齢化を原因とした労働力不足、長時間労働、採用の難化、人材流出といった現状を背景に、働き方改革が着目されており、「wevox」で、ワーク・エンゲージメントを定量化・可視化することにより、働き方改革の実現を支援することが狙い。



マネタイズの方法として、まずはトライアル1ヶ月無料、ベーシックプラン1人月額300円と安価な価格設定とし、導入のハードルを下げ、幅広い顧客層の獲得を目指している。「wevox」は、2017年5月の正式リリース以降着実に導入企業を増やし、2018年8月時点での導入企業は400社を超え、幅広い業種・業界の企業にサービスの提供を行っている。組織の状態をスコアリングして可視化するところから、改善施策のリコメンドまで、組織改善を推し進めるような価値の提供を行っており、利用企業数の拡大とともに今後収益に貢献していくことが可能だと考えられる。同社側から主体的に営業を行わずともIT、広告、証券、医療、飲食等、業界・業種・規模を問わず様々な企業から引き合いがあり、それ以外にも学校や、スポーツ団体などの組織からの問い合わせもあるとのことである。積み上げ型のビジネスモデルであり、今後も更なる広がりや継続的な業績向上が見込まれる。

アトラエ | 2018年9月19日(水)
6194 東証1部 | https://atrae.co.jp/

事業概要

「wevox」導入企業

様々な業界でwevoxの導入が促進されている

wevox導入企業はIT、広告、証券、医療、飲食等の様々な業界・業種にわたる
2018年8月現在、**400**を超える企業・組織が導入。すでに回答データは**300**万件を突破。



wevoxランディングページより抜粋

出所：決算説明会資料より掲載

3. ビジネスパーソンマッチングサイト「yenta」

「yenta」は、人工知能を活用したビジネスパーソン向けのマッチングアプリである。

毎日昼の12時に人工知能がおすすめする10人のプロフィールが届き、「興味あり」「興味なし」を選択すると、お互いに興味を持ったビジネスパーソン同士がマッチングして、メッセージのやりとりを経てランチタイムなどを利用した情報交換等の交流をすることができるアプリである。実際に「yenta」を通じて、起業仲間が見つかったり、事業提携が生まれたり、自社の採用が決まったりと、多くの価値が生まれているとのことである。

「yenta」サービス利用イメージ

レコメンドが届く

マッチングする

実際に会う



1 Facebookのソーシャルデータをもとに、人工知能（機械学習）により、ユーザーと相性の良い10人の候補者を選定し、毎日12時にレコメンド。



2 レコメンドされたユーザーを、興味があるか・ないかをスワイプ操作で振り分ける。お互いに「興味あり」とした場合のみ、マッチングが成立。



3 マッチングした相手とメッセージのやりとりをして、ランチやお茶などで会う。起業・提携・出資・採用につながることも。

出所：決算説明会資料より掲載

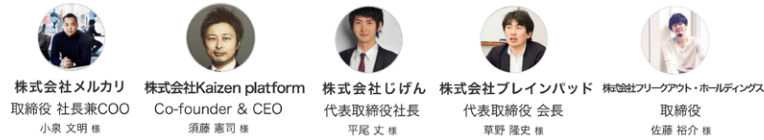
事業概要

「yenta」利用状況・実績（2018年6月末時点）

利用状況・実績

2018年6月末時点

著名経営者も多数利用



ユーザー数	累計マッチング数	マッチング体験ユーザー率
38,302 人 <small>〔審査通過済〕 17,469人</small>	1,234,456 件	92.6%

出所：決算説明会資料より掲載

同社ではこれまでは「yenta」のサービス自体の価値向上にフォーカスしていたが2018年9月期の上期は先行投資を継続し、広告宣伝の活用やイベント等開催により集客施策を強化し、ユーザー数の拡大を図った。また、10数社の企業と協力し、数万人ユーザを巻き込んでの実証実験が済んでおり、2019年9月期には黒字化されると見込まれる。

業績動向

「Green」の安定成長に加え、新サービス「wevox」のマネタイズも始まり、2018年9月期第3四半期は前年同期比2ケタ増収増益

1. 2018年9月期第3四半期業績

2018年9月期第3四半期の業績を見ると、売上高が1,655百万円（前年同期比22.9%増）、営業利益が531百万円（同17.2%増）、経常利益が500百万円（同11.0%増）、四半期純利益が345百万円（同10.9%増）と、「Green」の好調に支えられ、前年同期比で売上高、各利益ともに2ケタ成長を記録している。

業績動向

2018年9月期第3四半期業績

(単位：百万円)

	17/9期3Q		18/9期3Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	1,346	100.0%	1,655	100.0%	22.9%
売上原価	23	1.8%	29	1.8%	24.2%
売上総利益	1,323	98.2%	1,626	98.2%	22.9%
販管費	869	64.5%	1,094	66.1%	25.9%
営業利益	454	33.7%	531	32.1%	17.2%
経常利益	451	33.5%	500	30.2%	11.0%
四半期純利益	311	23.2%	345	20.9%	10.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

主要事業である「Green」については、求人企業と求職者のマッチング効率向上のためのコンテンツの拡充、ビッグデータ解析によるレコメンド精度の向上を始め、登録者数の増加施策として Web マーケティングの強化、求人企業管理画面の改善等、様々な取り組みを行った結果、2018年9月期第3四半期累計期間の新規登録求人企業数は505社（前年同期比2.2%増）、入社人数は1,754人（同22.2%増）となった。これら同社の主要KPI数値が右肩上がり増加しており、安定的な成長フェーズが持続している。

2. 2018年9月期第3四半期の財務状況及び経営指標

2017年9月期末と2018年9月期第3四半期末の貸借対照表を比べると、新株式の発行に伴う現金及び預金の増加、売上高増加に伴う売掛金の増加により、総資産が3,545百万円（前期末比1,654百万円増）となった。負債合計は305百万円（同1百万円減）となったことで、自己資本比率は91.4%（前期末比7.6ポイント上昇）となった。金融機関からの借入もなく、極めて健全な財務体質を実現している。

貸借対照表

(単位：百万円)

	17/9期	18/9期3Q	増減
流動資産	1,729	3,375	1,646
（現金及び預金）	1,617	3,207	1,590
固定資産	161	169	8
総資産	1,890	3,545	1,654
流動負債	307	305	-1
固定負債	-	-	-
（有利子負債）	-	-	-
負債合計	307	305	-1
純資産	1,583	3,239	1,655
（安全性）			
流動比率	563.2%	1103.7%	540.5pt
自己資本比率	83.8%	91.4%	7.6pt
有利子負債比率	0.0%	0.0%	0.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 2018年9月期通期見通し

2018年9月期の業績は、売上高2,249百万円（前期比22.9%増）、営業利益665百万円（同18.9%増）、経常利益655百万円（同17.9%増）、当期純利益453百万円（同14.7%増）と、期初の計画のとおり見込んでいる。

「Green」が継続的に売上の伸びを伸ばしており、「wevox」についてはマネタイズが本格化を始めている。「yenta」については、既にマネタイズの実証実験を終えており、来期以降に収益貢献してくると考えられ、盤石な成長体制を築いている。

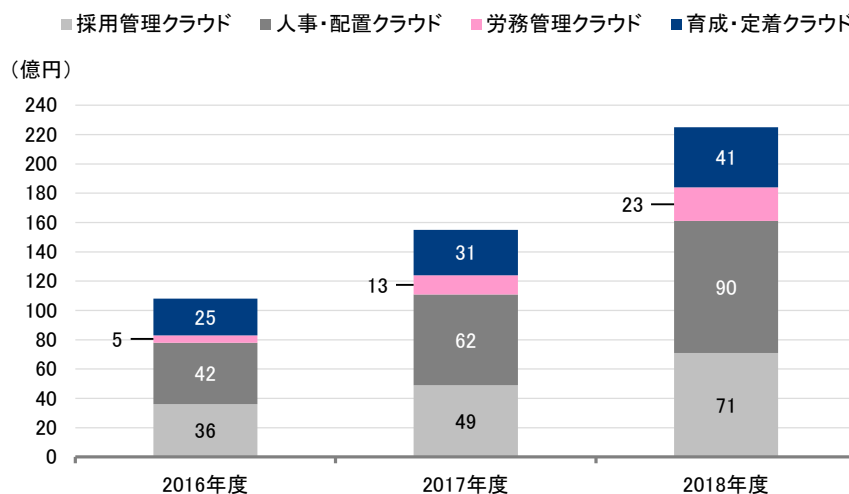
■ 中長期の成長戦略

成長市場であるHR市場で事業の多角化を図り、右肩上がりの成長を堅実に持続する

HR Tech市場の今後の見込みについて、情報・通信分野専門の市場調査機関である（株）ミック経済研究所は、「HR Techクラウド市場の実態と展望 2017年度版」にて次のように発表している。

2015年度のHR Techクラウド市場は、77.4億円となり、2016年度には109.7億円と、黎明期から成長期へ大きく変容しようとしている。全分野で好調な推移となっており、労働人口減少を受け、働き方改革が叫ばれる中、ワークスタイルの多様性を反映しつつ、有為な人材の確保・活用の重要度が急増することで、大きく拡大を続けている。2018年度は、前年比143.9%の225.4億円、オリンピックの開催の翌年には一時的な伸びの鈍化は見られるものの、2022年度には663.0億円の市場規模になると予測している。

HR Techクラウド市場 4分野別市場規模推移



出所：株式会社ミック経済研究所「HR Techクラウド市場の実態と展望 2017年度版」よりフィスコ作成

アトラエ | 2018年9月19日(水)
6194 東証1部 | <https://atrae.co.jp/>

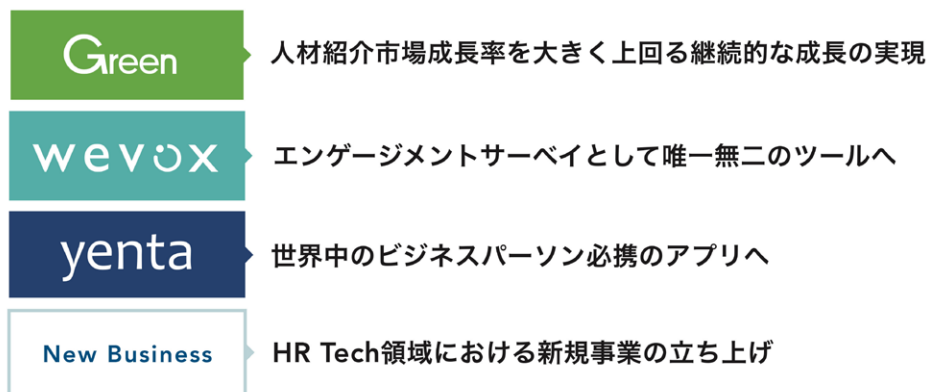
中長期の成長戦略

同社の戦略として、まずは競争優位を持つ既存事業「Green」で高成長を維持させる。次に「wevox」「yenta」については事業拡大を図り確固たる地位を築く。ついでHR領域をターゲットとした更なる新規事業に挑戦していく。高成長を続ける「Green」で得た収益に加え、株式発行等で得た資金を活用して新規事業を成長させる、という右肩上がりの成長をしながらもHR×Technology領域において多角化を図り手堅く事業領域を広げている。

なお、2018年6月に新株式発行により獲得した約13億円については、2019年9月期、2020年9月期に広告宣伝費、人材採用費及び人件費、システム関連費用、システム開発のためのアウトソーシング・外注費として活用し、更なる事業拡大を図る計画である。

多角化戦略

高い組織力を武器に、 これからも社会に価値ある事業の創造に挑戦



出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

業績拡大による株価上昇で株主に還元する

同社は、将来の事業展開に即応できる財務体質の強化を重要課題として位置付けている。現在は成長過程にあると考えており、経営基盤の安定化を図るために内部留保を充実させ、新規事業の早期展開、事業拡大、事業効率化のために投資を行い、業績拡大による企業価値向上（株価の上昇）を図ることが、株主に対する最大の利益還元につながると判断している。

将来的には、各事業年度における経営成績を勘案しながら株主への利益還元を検討していく方針だが、2018年9月期は配当を行わない計画である。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ