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12月20日(木)

執筆:客員アナリスト **内山崇行**

FISCO Ltd. Analyst Takayuki Uchiyama







アトラエ 2018年12月20日(木) https://atrae.co.jp/ 6194 東証 1 部

■目次

■要約	01
1. 事業概要·····	01
2. 2018 年 9 月期業績	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	05
4. 強み	06
5. 競合	08
6. リスク	08
■事業概要	08
1. 成功報酬型求人メディア「Green」···································	09
2. 組織改善ツール「wevox」	11
3. ビジネスパーソンマッチングサイト「yenta」	14
■業績動向	15
1. 2018 年 9 月期業績	15
2. 2018 年 9 月期の財務状況及び経営指標	16
3. 2019 年 9 月期通期見通し	17
■中長期の成長戦略	17
■株主還元策 ————————————————————————————————————	19



■要約

成長戦略を支える高い組織力をベースに 独自性の高い People Tech 事業で右肩上がりの成長を持続

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。2018 年 9 月期に、"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、「People Tech Company」として自社を再定義している。主力事業である求人メディア「Green」の好調に加えて、組織改善プラットフォーム「wevox」のマネタイズが本格化し、さらにはビジネスマッチングアプリ「yenta」のマネタイズも始まるなどの結果、2018 年 9 月期は上場後 3 期連続で増収増益を達成した。

※ 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。

なお、同社は 2018 年 6 月に東証 1 部に市場変更を行い、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。

1. 事業概要

同社の主力サービスは IT 業界に強みを持つマッチングプラットフォーム「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拡大し、高成長を続けている。「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。

2. 2018 年 9 月期業績

2018 年 9 月期の業績は、売上高が 2,306 百万円 (前期比 26.0% 増、計画比 2.6% 増)、営業利益が 691 百万円 (前期比 23.4% 増、計画比 4.0% 増)、経常利益が 659 百万円 (前期比 18.7% 増)、当期純利益が 464 百万円 (前期比 17.4% 増) と 2 ケタ増収増益を達成した。

主力サービスである「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い、当事業年度の入社人数は 2,373 人(前期比 21.9% 増)と増加した。「wevox」については、幅広い業種・業界の企業にサービス提供が始まっており、導入企業数が 500社を超えるなど、大幅に増加している。なお、「yenta」については利用者の増加と既存顧客の満足度向上に注力し顧客基盤を強固なものにした後、2019 年 9 月期以降に本格的なマネタイズを計画している。



2018年12月20日(木)

https://atrae.co.jp/

要約

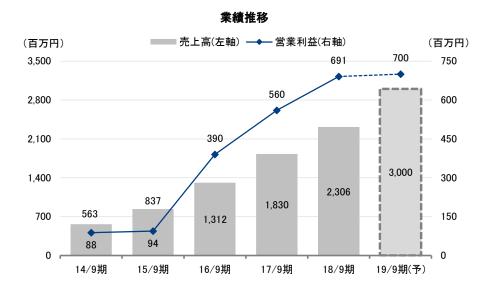
3. 今後の見通し

2019 年 9 月期は売上高 3,000 百万円(前期比 30.1% 増)、営業利益 700 百万円(前期比 1.3% 増)、経常利益 690 百万円(前期比 4.6% 増)、当期純利益 476 百万円(前期比 2.7% 増)を見込む。同社の成長戦略は、確固たる競争優位を持つ「Green」の伸びをベースに、「wevox」、「yenta」のマネタイズを本格化させ、右肩上がりの成長を実現しようと言うものである。「Green」は確固たる競争優位性とターゲット市場の拡大から 2019 年 9 月期も成長が持続する見込みである。SaaS 型サービスである「wevox」については、利用者が増加傾向にある上に、2%以下の低い解約率であることから更なる収益貢献を見込んでいる。「yenta」については法人向けマネタイズの実証実験は済んでおり、世界観を十分に浸透させ安定的な顧客基盤を整えたのち、2019 年 9 月期以降のマネタイズを計画している。加えて PeopleTech 領域で新規事業への着手も計画しており、更なる成長戦略についても手を打っている。年間平均離職者数 1.6 人、平均 29.5 歳という若くて活気にあふれエンゲージメント※(組織貢献力)が高い同社組織の特性を生かし、勢いをさらに加速させる。

※エンゲージメント:社員の会社に対する「愛着心」や「思い入れ」のこと。この高さが、個人と組織が一体となり、 双方の成長に貢献しあう関係を実現する。

Key Points

- ・「Green」の高成長に加え、新サービス「wevox」のマネタイズも順調、2018年9月期は計画どおり2ケタ増収増益を達成
- ・2019 年 9 月期は「Green」の成長を維持させつつも、新規事業の拡大により事業ポートフォリ オの強化を図る
- ・組織力の強さを生かし、成長市場である HR 市場で PeoleTech 事業を展開させ、右肩上がりの成長を持続させる



出所:決算短信よりフィスコ作成



■会社概要

「HR Tech」のリーディングカンパニーから 「People Tech Company」へと更なる進化を続ける

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。2018 年 9 月期に"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、「People Tech Company」と自社を再定義し、更なる進化を狙う。

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・惹き付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。「wevox」は2018年9月期からマネタイズが始まっており、「yenta」は2019年9月期以降マネタイズが本格化する見込みである。「Green」一本足だった事業ポートフォリオが徐々に分散が図れてきている。

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1:3の株式分割を実施している。



会社概要

2018年6月には東証1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ユビ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

また、同社の組織運営方法やビジネスモデルにも注目が集まっており、メディア掲載数が前年比で4倍と大幅に増加しており、認知度・知名度が向上している。また、エンゲージメントに基づく組織経営の啓蒙活動として、各種イベントへの登壇、代表取締役の新居氏が書籍出版を行うなど発信力も強まっており、IT ベンチャー企業という存在からは一線を画してきている。





2018年12月20日(木)

https://atrae.co.jp/

会社概要

同社トピックス

東京証券取引所 市場第一部への市場変更と 資金調達

メディア掲載数の大幅増加

エンゲージメントに基づく 組織経営の啓蒙活動



2018年6月12日に、東京証券取 引所マザーズから同取引所一部 へ市場変更。信用力の向上とと もに、知名度拡大、ビジネスの 拡大を目指す。12.7億円の公募 増資を実施 メディア掲載数は前年対比4 倍。新聞、経済誌、雑誌のみならず、テレビやインターネット メディアなどの媒体にも多数掲



今後の企業経営におけるエン ゲージメントの重要性や、現在 のwevoxの利用企業様の事例を 記載

出所:決算説明会資料より掲載

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。

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。加えて、IT 技術の広がりに伴い様々な業界で求められる IT 人材が増加してきており、「Green」の利用企業の裾野がますます拡大傾向にある。



2018年12月20日(木)

https://atrae.co.jp/

会社概要

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) 成長戦略を実現するための組織力

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、企業としての永続性を実現できるカギに なると考えており、組織力の強さにどの会社よりもこだわっている。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されるなど、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エンゲージメントを保ちながら、長期にわたり働き続けて いる。エンゲージメントの高い組織だからこそ、中長期的な戦略立案・実行が可能であり、新規事業の開発を 行いながらも 7 年間右肩上がりの生産性を持続するという離れ業を実現しており、長期的な競争力を有する 稀有な組織となっている。





2018年12月20日(木)

https://atrae.co.jp/

会社概要

競争優位性

成長戦略を実現するための組織力 高い定着率 高いエンゲージメント 高い生産性 年平均離職者数 1.6人 ※ 直近3年平均 平均年齢

エンゲージメントの高い組織だからこそ 中長期的な戦略の立案、実行が可能 FY2012 FY2014 FY2016 FY2018
過去7年にわたり
生産性は右肩上がり

出所:決算説明会資料より掲載

29.5 歳

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。

なお、上記の内容は「Green」におけるものであるが、組織改善ツール「wevox」ではエンゲージメントサーベイのデータ、ビジネスマッチングアプリ「yenta」では利用者間のマッチングに関する情報など、ほかのサービスでも同様にビッグデータの蓄積、解析及び活用を行っており、いずれもこれらも同社の独自性・優位性につながっている。



アトラエ 2 6194 東証 1 部 ht

2018年12月20日(木)

https://atrae.co.jp/

会社概要

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、パーソルキャリア(株)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と、圧倒的な価格優位性が、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、全社の売上げが落ち込む可能性がある。しかし、既に 2018 年 9 月期より「wevox」のマネタイズが始まっており、「yenta」のマネタイズも近い将来に開始が見込まれており、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、組織改善プラットフォーム「wevox」の企画・開発・運営、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」、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。

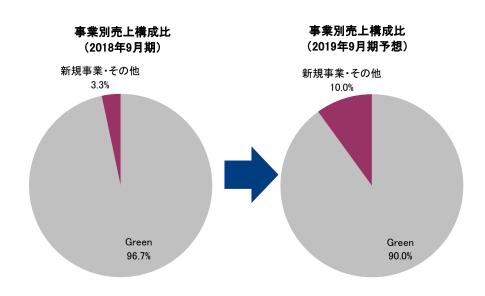
2018年9月期の決算における売上高の内訳を事業別に見ると、2017年9月期は1%以下であった新規事業・その他が約3%にまで増加している。さらに2019年9月期では、新規事業の売上構成比は10%を見込んでおり、新規事業での成長拡大に注力している。「Green」一極集中の状態から「wevox」「yenta」も巻き込んで事業ポートフォリオの改善が図られてきている。



2018年12月20日(木)

https://atrae.co.jp/

事業概要



出所:決算短信よりフィスコ作成

1. 成功報酬型求人メディア「Green」

「Green」は業界初の成功報酬型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、情報はクローズド・採用単価は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

独自のポジションを確立したGreen

先行優位×低コスト×テクノロジー



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレーマー) をお読みください。 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



アトラエ

2018年12月20日(木)

6194 東証 1 部 https://atrae.co.jp/

事業概要

「Green」の優位性は3点ある。

(1) 圧倒的な先行優位

「Green」は成功報酬型のモデルで 10 年以上運営しており、登録企業数が 5.500 社を超え、登録ユーザ ID が 58万人を超えるなど、利用企業、ユーザ共に認知度が極めて高い。IT/Web系の人材に強みを持つ求人メディ アであるが、様々な業界でデジタル化が進んでおり、上場による知名度や信用力の向上で利用企業のすそ野が ますます拡大している。

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安価かつ定額制(地域別)の料金モデルを実現している。

IT/Web人材に強みを持つ成功報酬型求人メディア

様々な業界×IT化による追い風

IT/Web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



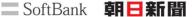




































○ freebit



hey Rakuten 楽天銀行





出所:決算説明会資料より掲載

(2) 圧倒的な価格競争力

同社は「アドバイザーや施設コストは不要で低コスト実現」として、固定費を抱え込まずに運営している。こ れにより関東圏、関西圏、東北圏などエリアごとに一律の固定料金を設定しており、競合サービスと比較して も圧倒的に安価で優秀な人材採用が可能となっている。



2018年12月20日(木)

https://atrae.co.jp/

事業概要

(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、何次面接ま 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

Greenの成長性

確固たる競争優位性 × ターゲット市場の拡大



※1 出典:(株)矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2017年版」

※3 出典:DODA 転職求人倍率レポート(2018年10月) 求職者1名に対し、中途採用の求人が何件あるかを算出した数値

出所:決算説明会資料より掲載

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。



2018年12月20日(木)

※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

https://atrae.co.jp/

事業概要

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。

「wevox」利用イメージ wevoxの利用イメージ DE 画感的なUIで場所やデバイスを問わない (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 フ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 課題に対し改善策を実施

出所:決算説明会資料より掲載

「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 11 月時点での導入企業は 500 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。SaaS 型のビジネスモデルであり、今後も更なる広がりと継続的な業績向上が見込まれる。



2018年12月20日(木)

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、証券、医療、飲食、スポーツチームなどの様々な業界・業種にわたる。 2018年11月現在、500を超える企業・組織が導入。 すでに回答データは400万件を突破



出所:決算説明会資料より掲載

「wevox」の将来性として、3点が挙げられる。1点目は米国で経営指標としてエンゲージメントが注目を集めており、今後日本国内でも更なる広がりを見せる可能性があること。2点目がチャーンレート(解約率)が2%未満と、SaaS ビジネスにおいて目安とされる3%以下であり、利用者の満足度が極めて高いということ。3点目がwevoxがエンゲージメントサーベイの先駆けであり、他社に比べて圧倒的な先行優位性があること。これらのことから今後も更なるシェアの獲得が見込まれ、将来性が非常に高い。



※1 当社調べ

※2 解約率 SaaSビジネスの場合、3%が目安とされる

出所:決算説明会資料より掲載



2018年12月20日(木)

https://atrae.co.jp/

事業概要

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

yentaの使い方

マッチング 実際に会う レコメンド 人工知能 (機械学習) を活用し レコメンドされたユーザーにつ マッチングした相手とメッ ユーザーと相性の良い10人の候補 いて、興味の有無をスワイプ操 セージのやりとりをして、ラ 作で振り分ける。お互いに「興 者を選定し、毎日12時にレコメン ンチやお茶などで会う。起 K 味あり」とした場合のみ、マッ 業・提携・出資・採用につな チングが成立 がることも

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月期に先行投資 を行い、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、30 社 程度の企業と協力し、数万人ユーザを巻き込んでの実証実験を行った。既にマネタイズが可能な状態となってい るが、同社としてはまずは「yenta」の世界観の浸透に注力する。世界観が浸透し、利用者増加の仕組みが確立 し、利用者満足度が高まり、顧客基盤が強固になったタイミングでのマネタイズを考えているとのことであり、 2019年9月期以降を計画している。



2018年12月20日(木)

https://atrae.co.jp/

事業概要

「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

出所:決算説明会資料より掲載

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 がよります。 がより、近日では、大田の増加を目指す

都市展開によるスケール



アブリという性質上、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

「yenta」の将来性として、3点挙げられる。1点目は時代の流れとして企業から個人へのパワーシフトが見られ、個人の活躍する場面が広がり、人と人との結びつきが今以上に必要となること。2点目が「yenta」のアクティブ率*が高く、戦略的な広告宣伝、有料コミュニティの作成、新規ユーザの更なる勧誘、などマネタイズにつなげやすいこと。3点目が現在は関東圏の利用が中心であるが、今後は国内他都市や、海外他都市への展開により、大幅な利用者増加が期待でき、高い将来性が見込まれる。

* アクティブ率…日常的に利用している割合。

■業績動向

「Green」の安定成長に加え、新サービス「wevox」のマネタイズも順調、2018 年 9 月期は計画どおり 2 ケタ増収増益を達成

1. 2018年9月期業績

2018 年 9 月期の業績は、売上高が 2,306 百万円 (前期比 26.0% 増、計画比 2.6% 増)、営業利益が 691 百万円 (前期比 23.4% 増、計画比 4.0% 増)、経常利益が 659 百万円 (前期比 18.7% 増)、当期純利益が 464 百万円 (前期比 17.4% 増) と 2 桁の増収増益を達成した。

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 月期の入社人数は 2,373 人(同 21.9% 増)となった。これら同社の主要 KPI 数値が継続的に上昇しており、安定的な成長フェーズに入っている。





2018年12月20日(木)

https://atrae.co.jp/

業績動向

サービス別の売上高推移を見ると、「Green」が 2,229 百万円 (前期比 22.5% 増)、その他新規事業が 76 百万円 (前期比 618.6% 増) となっており、「Green」の安定成長に加え新規事業「wevox」が躍進したことが確認できる。

損益計算書

(単位:百万円)

	17/	9 期		18/9 期			
	実績	対売上比	計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	1,830	100.0%	2,249	2,306	100.0%	26.0%	2.6%
売上原価	33	1.8%	-	40	1.7%	20.1%	-
売上総利益	1,797	98.2%	-	2,266	98.3%	26.1%	-
販管費	1,236	67.6%	-	1,574	68.3%	27.3%	-
営業利益	560	30.6%	665	691	30.0%	23.4%	4.0%
経常利益	555	30.4%	655	659	28.6%	18.7%	0.7%
当期純利益	395	21.6%	453	464	20.1%	17.4%	2.5%

出所:決算説明会資料より掲載

2.2018年9月期の財務状況及び経営指標

2018 年 9 月期末と 2019 年 9 月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などで、総資産が 3,753 百万円(前期末比 1,862 百万円増)となった。負債は、未払金、未払法人税等が増加したことで 395 百万円(前期末比 88 百万円増)となった。純資産は資本金、資本剰余金、利益剰余金の増加により 3,357 百万円(前期末比 1,773 百万円増)となった。自己資本比率は 89.5%(前期末比 5.7 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 期末	18/9 期末	増減額
流動資産	1,722	3,577	1,855
(現預金)	1,617	3,377	1,760
固定資産	168	175	6
総資産	1,890	3,753	1,862
流動負債	307	395	88
固定負債	-	-	-
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	307	395	88
純資産	1,583	3,357	1,773
(安全性)			
流動比率	561.0%	904.3%	-
自己資本比率	83.8%	89.5%	-
有利子負債比率	0.0%	0.0%	-

出所:決算説明会資料より掲載





業績動向

2019 年 9 月期は「Green」の成長を維持させつつも、 新規事業の拡大により事業ポートフォリオの強化を図る

3.2019年9月期通期見通し

2019年9月期は売上高3,000百万円(前期比30.1%増)、営業利益700百万円(前期比1.3%増)、経常利益 690百万円(前期比 4.6% 増)、当期純利益 476百万円(前期比 2.7% 増)を見込む。事業拡大及び競争力強化 のための人件費増加、「Green」や新規事業拡大のための広告投資を積極的に行うことから、営業利益について は前期とほぼ横ばいを見込んでいる。

サービス別に売上高を見ると、「Green」は 2,722 百万円(前期比 22.1% 増)、新規事業は 277 百万円(前期比 262.0% 増) を見込んでおり、2018 年 9 月期に引き続き、「Green」の安定成長をベースに他サービスの本格的 な伸びを図っていく。2019年9月期の新規事業の売上構成比は10%を見込んでおり、事業ポートフォリオの 強化に取り組む。

同社の成長戦略は、確固たる競争優位を持つ「Green」の伸びをベースに、「wevox」、「yenta」のマネタイズ を本格化させ、右肩上がりの成長を実現しようと言うものである。「Green」は確固たる競争優位性とターゲッ ト市場の拡大から 2019 年 9 月期も成長が持続する見込みである。SaaS 型サービスである「wevox」について は利用者の増加から更なる収益貢献を見込んでいる。「yenta」については法人向けマネタイズの実証実験は済 んでおり、世界観を十分に浸透させ安定的な顧客基盤を整えたのち、2019年9月期以降のマネタイズを計画し ている。加えて People Tech 領域で新規事業への着手も計画しており、更なる成長戦略についても手を打って いる。年間平均離職者数 1.6 人、平均 29.5 歳という若くて活気にあふれエンゲージメントが高い同社組織の特 性を生かし、勢いをさらに加速させる。

■中長期の成長戦略

組織力の強さを生かし、成長市場である HR 市場で PeoleTech 事業を 展開させ、右肩上がりの成長を持続させる

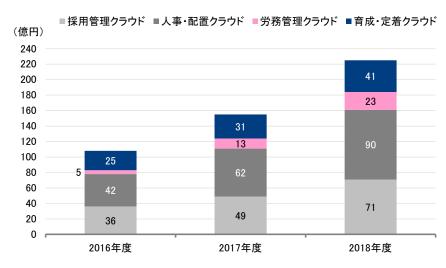
HR Tech 市場の今後の見込みについて、情報・通信分野専門の市場調査機関である(株)ミック経済研究所は、 「HR Tech クラウド市場の実態と展望 2017 年度版」にて次のように発表している。

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 なか、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。



中長期の成長戦略

HR Techクラウド市場 4分野別市場規模推移



出所: (株)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

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 People Tech 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 People Tech 領域において多角化を図り、手堅く事業領域を広げていく。この、右肩上がりの成長を支えるための、高い定着率、高いエンゲージメント、高い生産性を兼ね備えた同社の組織力こそが同社の競争優勢の源泉である。

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。



中長期の成長戦略

多角化戦略



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、2019年9月期は配当を計画していない。



重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したものですが、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 にお願いします。

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