企業調査レポート

アトラエ

6194 東証マザーズ

企業情報はこちら >>>

2017 年 6 月 20 日（火）

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. 2017 年 9 月期第 2 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 06
■事業概要 07
1. 成功報酬型求人メディア「Green」 08
2. 組織改善プラットフォーム「wevox」 10
3. ビジネスパーソンマッチングアプリ「yenta」 11
■業績動向 12
1. 2017 年 9 月期第 2 四半期業績概要 12
2. 財務状況と経営指標 13
■今後の見通し 14
1. 2017 年 9 月期業績見通し 14
2. 新事業の動向について 14
■中長期の成長戦略 15
1. 基本戦略 15
2. 多角化戦略 16
■株主還元策 16

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.

要約

成功報酬型求人メディア「Green」の好調持続、新規事業の早期収益化を目指す

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 Resorce※× Technology、HR Tech）のリーディングカンパニーである。主力事業である成功報酬型求人メディア「Green」の好調に支えられ、2016 年 9 月期は大幅に増収増益を達成した。現在進行中の 2017 年 9 月期も第 2 四半期時点で前期に比べ増収増益と好調を持続している。

※ Human Resorce（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なか、成功報酬型とい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を続けている。

売上構成を見ると、2017 年 9 月期第 2 四半期では「Green」の売上が 99.9% で、その他事業の売上はごくわずかである。しかし、ビジネスパーソン同士を結びつけるスマートフォンアプリ「yenta（イェンタ）」の有料プランを 2017 年 3 月にリリースし、組織改善プラットフォーム「wevox（ウィボックス）」を 2017 年 5 月に正式リリースするなど、新規事業の収益化が進んでいる。

2. 2017 年 9 月期第 2 四半期業績及び通期見通し

また、進行中の 2017 年 9 月期第 2 四半期も売上高 851 百万円（前年同期比 48.8% 増加）、営業利益 269 百万円（同 78.1% 増加）、四半期純利益が 184 百万円（同 85.8% 増加）と前期を大幅に上回っている。なお、同社の業績は上期に比べ下期に伸びる傾向があるが、2017 年 5 月に発表した 2017 年 9 月期第 2 四半期の決算短信では、2017 年 9 月期通期見込みを固めに見込んでいる。期首の計画を据え置き、売上高 1,768 百万円（前期比 34.7% 増加）、営業利益 491 百万円（同 26.1% 増加）、経常利益 485 百万円（同 29.1% 増加）、当期純利益 335 百万円（同 32.7% 増加）としている。

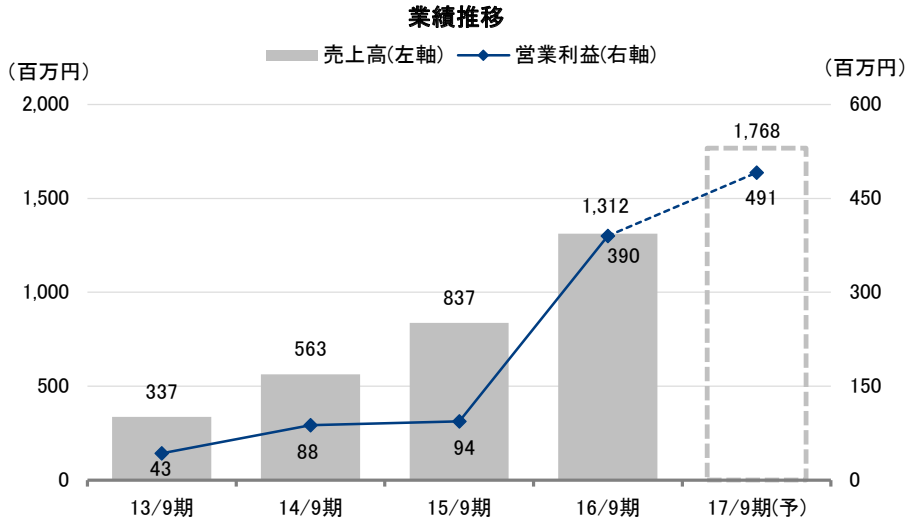
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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いうものである。まずは Step1 として、「Green」を徹底的に伸ばし、HR Tech の領域での圧倒的な国内 No.1 を達成し、2020 年までには同領域でアジアにおけるリーダー企業を目指す。Step2 としては、HR 以外の領域で、テクノロジーによりさらに価値を生み出せる領域に挑戦していく計画である。

Key Points

・「Green」が安定成長期に入り、2017 年 9 月期第 2 四半期は前年同期比で大幅に増収増益
・主力事業「Green」に加え「wevox」「yenta」など他の HR 関連事業も徐々に充実
・2020 年には HR Tech の分野で圧倒的国内 No1 を、その後は Tech 関連で他分野進出を狙う



出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

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。

2012 年 12 月には、Facebook 等 SNS を活用した採用手法である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した。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

2015 年 3 月は「JobShare」の Web サイト全面リニューアルを行い、“ 求人企業の要求にかなう人材を発掘する ” という意味で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した。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。

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.

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 の株式分割を実施している。

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

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

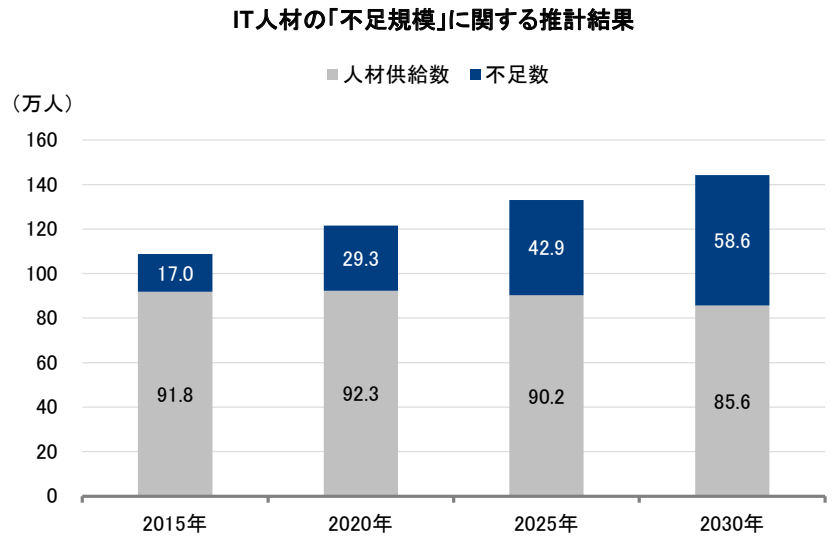
3. 事業環境

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。

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。

なお、2017 年 4 月の DODA 転職求人倍率レポートによると、「IT/ 通信業」の転職求人倍率は 6.13 倍と、全体の求人倍率 2.56 倍を大きく超えており、「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思料される。

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.



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、企業としての永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。

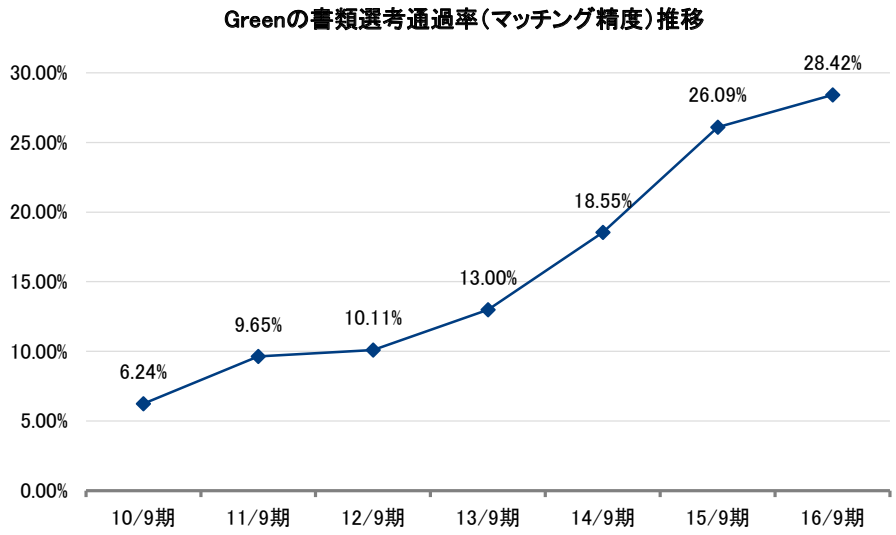
これらの取り組みにより、若く有能な人材が高いモチベーションとロイヤリティを持って、長期にわたり働き続けることが可能となっており、結果として生産性が高く長期的な競争力を有する組織になっていると考えられる。

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。

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.

(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。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

5. 競合

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はじ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、「Green」の営業人員を介さない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。

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.

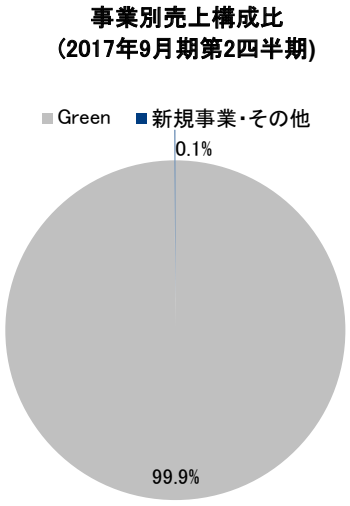
事業概要

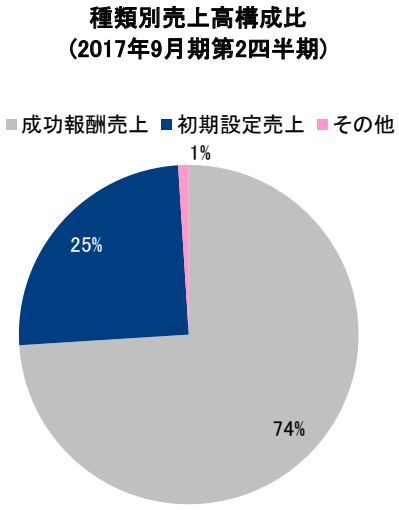
主力事業「Green」に加え「wevox」「yenta」など他の HR 関連事業も徐々に充実

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。

2017 年 9 月期第 2 四半期における売上高の内訳をサービス別に見ると、「wevox」、「yenta」が有料サービスを開始したばかりで収益が含まれていないこともあり、「Green」が 850 百万円（全売上高のうち 99.9%）、新規事業・その他が 0.6 百万円（同 0.1%）と、「Green」が大半を占めている。

また、種類別の売上状況を見ると、成功報酬売上が全売上高の 74%、初期設定売上が同 26% を占めており、「Green」を通じた入社人数の増減が同社の収益を大きく左右する仕組みとなっている。つまり、新規登録・応募ユーザー及び新規登録企業の増加が同社の業績向上につながっていると考えられる。





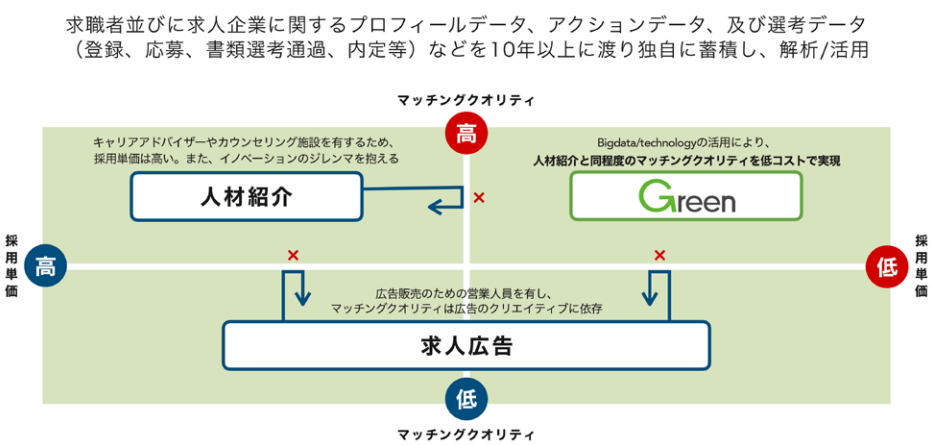
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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.

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



出所：2017 年 9 月期第 2 四半期決算説明資料より掲載

「Green」のポイントは 3 点である。

（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>、ミクシィグループ <2121>、アカツキ <3932>、フリークアウト <6094>、freee <非上場> など IT/Web 業界の著名企業が上げられる。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 <9984>、ヤフー <4689>、日産自動車 <7201> などの著名企業を始め、多岐の業界に渡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。

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.

「Green」利用企業

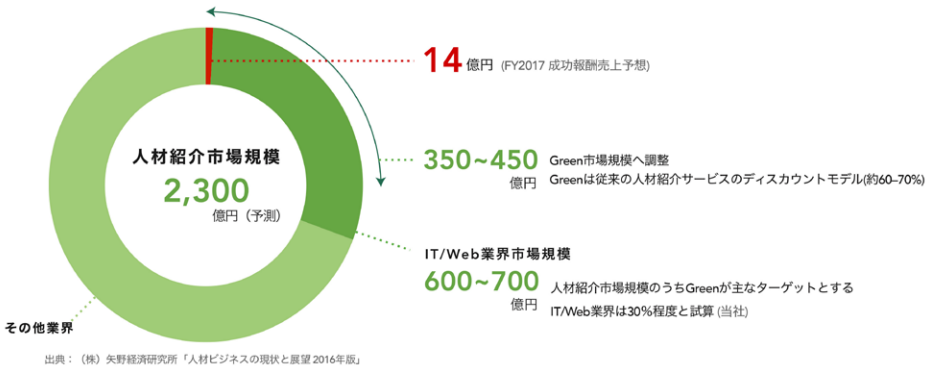
出所：同社ホームページより掲載

(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、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、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 2,300 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。

「Green」が狙うターゲット市場



出所：2017 年 9 月期第 2 四半期決算説明資料より掲載

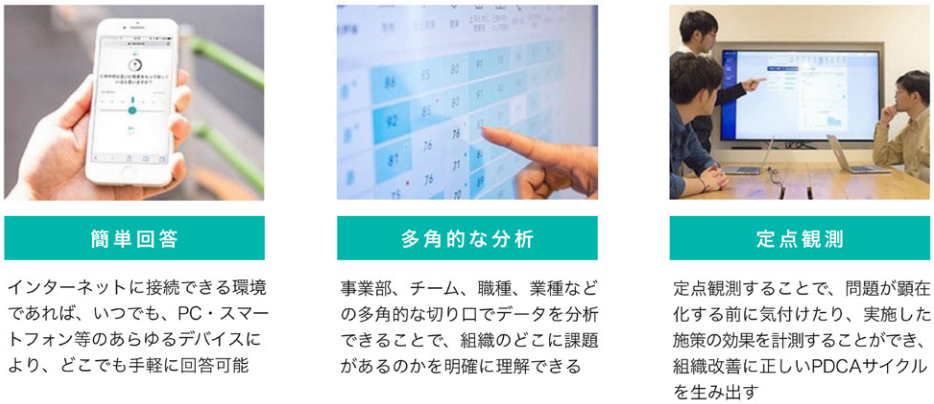
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 組織改善プラットフォーム「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、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。また、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。

wevox サービス利用イメージ



出所：2017 年 9 月期第 2 四半期決算説明資料より掲載

なお、「wevox」が狙うターゲット市場と関連する EAP※市場規模は、224 億円（2015 年度、前年度比 4.2% 増）と成長を続けている。加えて「wevox」が提供するサービスは、EAP よりも幅広い業務をカバーしており、潜在的な市場規模はさらに大きいと想定している。さらに、2016 年以降も働き方改革・人材流出などの社会的要請から、同業界は拡大を続けると予測している。このようにまだ拡大が見込める業界であるが、同業界における No.1 企業は確立されていないのが現状であり、「wevox」が市場シェアを獲得する可能性も十分にあると考えている。

※ EAP（Employee Assistance Program：従業員支援プログラム）：企業や団体などの従業員のメンタルヘルス上の課題（職場内での問題だけでなくプライベートの悩みを含む）を、カウンセリングなどを通じて解決に導き、組織の活性化や生産性を高める就労環境支援サービス。

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.

3. ビジネスパーソンマッチングアプリ「yenta」

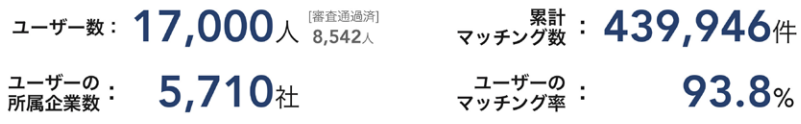
「yenta」は、人工知能を活用したビジネスパーソン向けのマッチングアプリである。毎日昼の 12 時に人工知能がおすすめする 10 人のプロフィールが届き、「興味あり」「興味なし」を選択すると、お互いに興味を持ったビジネスパーソン同士がマッチングして、メッセージのやりとりを経てランチタイムなどを利用した情報交換等の交流をすることができるアプリである。実際に「yenta」を通じて、起業仲間が見つかったり、事業提携が生まれたり、自社の採用が決まったりと、多くの価値が生まれているとのことである。

同社ではこれまで「yenta」のサービス自体の価値向上にフォーカスを当てていたが、今後はユーザー拡大や有料プランの充実を図る計画である。

「yenta」サービス利用イメージ

出所：2017 年 9 月期第 2 四半期決算説明資料より掲載

「yenta」利用状況・実績（2017 年 3 月末時点）



ユーザー層とユーザー例

出所：2017 年 9 月期第 2 四半期決算説明資料より掲載

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.

業績動向

「Green」が安定成長期に入り、2017 年 9 月期第 2 四半期は前年同期比で大幅に増収増益

1. 2017 年 9 月期第 2 四半期業績概要

2017 年 9 月期第 2 四半期の業績を見ると、売上高 851 百万円（前年同期比 48.8% 増加）、営業利益 269 百万円（同 78.1% 増加）と、「Green」の好調に支えられ、前年同期を大幅に上回り増収増益となっている。

2017 年 9 月期第 2 四半期業績

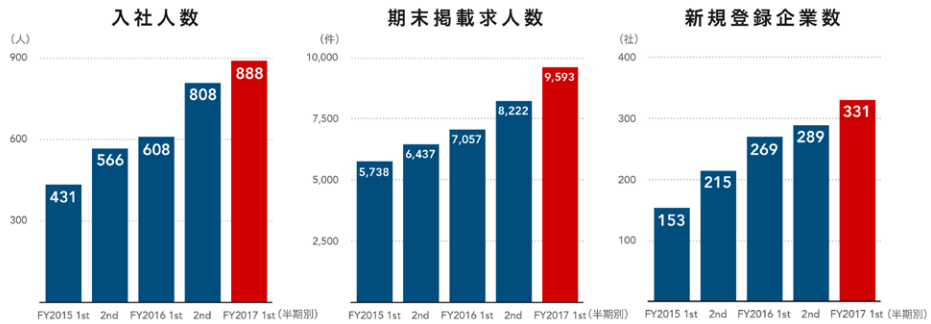
（単位：百万円）

	16/9 期 2Q		17/9 期 2Q		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	571	100.0%	851	100.0%	48.8%
売上原価	10	1.8%	14	1.7%	39.5%
販管費	410	71.8%	568	66.7%	38.3%
営業利益	151	26.4%	269	31.6%	78.1%
経常利益	148	26.0%	267	31.4%	79.9%
四半期当期純利益	99	17.4%	184	21.7%	85.8%
（収益性）					
売上高営業利益率	26.4%		31.6%		

出所：決算短信よりフィスコ作成

「Green」の業績好調の要因を見てみると、外的要因としては採用マーケットが堅調に推移したこと、IT・インターネット業界の採用ニーズが高いにもかかわらず、労働力が不足していることがあり、内的要因としては上場やマーケティング施策により、業界内での認知度がアップしたことがあると同社では考えている。同社が主要 KPI としている入社人数、期末掲載求人数、新規登録企業数はいずれも右肩上がりで増加しており、現在は極めて安定的な成長フェーズに入っていると考えている。

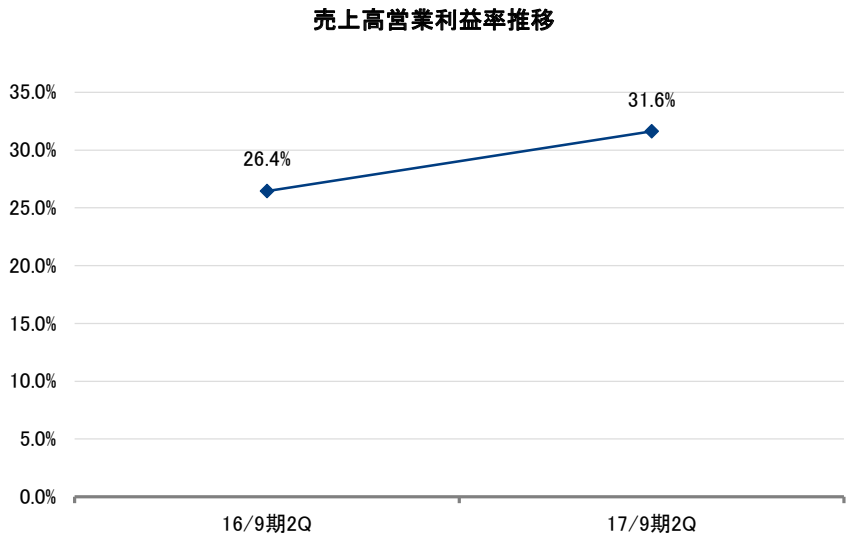
「Green」社主要 KPI 推移



出所：2017 年 9 月期第 2 四半期決算説明資料より掲載

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.

また、2017 年 9 月期第 2 四半期は販促を強化したことで販管費が 568 百万円（前年同期比 38.3% 増）となったが、売上の増加割合が上回ったため、売上高営業利益率は 31.6%（前年同期比 5.2％増）となり、収益力が向上している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

上場で獲得した事業資金に加えて、業績好調で資産も増加し、財務安全性が向上

2. 財務状況と経営指標

2017 年 9 月期第 2 四半期末と 2016 年 9 月期末の貸借対照表を比べると、流動資産の増加、固定資産の増加により、2017 年 9 月期第 2 四半期末では総資産は 1,587 百万円となり前期末に比べ 178 百万円増加した。その一方で負債は 38 百万円減少したことで、自己資本比率は 4.4 ポイント増加しており、財務的な安全性が向上している。

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.

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	16/9 期	17/9 期	増減額
流動資産	1,356	1,427	71
（現金及び預金）	1,263	1,287	23
固定資産	52	159	107
総資産	1,409	1,587	178
流動負債	255	216	-38
固定負債	-	-	-
（有利子負債）	-	-	-
負債合計	255	216	-38
純資産	1,153	1,370	217
（安全性）			
流動比率	530.5%	658.7%	128.2pt
自己資本比率	81.9%	86.3%	4.4pt
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

今後の見通し

「Green」の好調に支えられ、2017 年 9 月期も増収増益を見込む

1. 2017 年 9 月期業績見通し

2017 年 9 月期通期の連結業績は、期首の計画どおり、売上高 1,768 百万円（前期比 34.7% 増加）、営業利益 491 百万円（同 26.1% 増加）、経常利益 485 百万円（同 29.1% 増加）、当期純利益 335 百万円（同 32.7% 増加）と増収増益の見通しだ。なお、第 2 四半期時点の業績が前期を上回っていること、同社の業績は上期に比べると下期の方が伸びる傾向にあること、またこの見込みには新規事業分を含んでいないことなど、業績が上振れする要素もあるが、同社としては慎重に期初計画のとおりと見込んでいる。

「Green」に次いで「yenta」「wevox」の収益拡大で継続的な成長を狙う

2. 新事業の動向について

2017 年 3 月には完全審査制 AI ビジネスマッチングアプリ「yenta」の有料プランがリリースされ、2017 年 5 月には組織改善プラットフォーム「wevox」の正式リリースが行われた。2017 年 9 月期の収益予測にはまだ見込んでいないが、早期収益化を狙うとのことである。なお 2018 年 9 月期以降については、2017 年 9 月期の状況を見て検討する計画である。なお、現在は主力事業「Green」が好調であるが、早朝に「yenta」「wevox」の収益を拡大させることで同社全体としての継続的な成長を狙っている。

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.

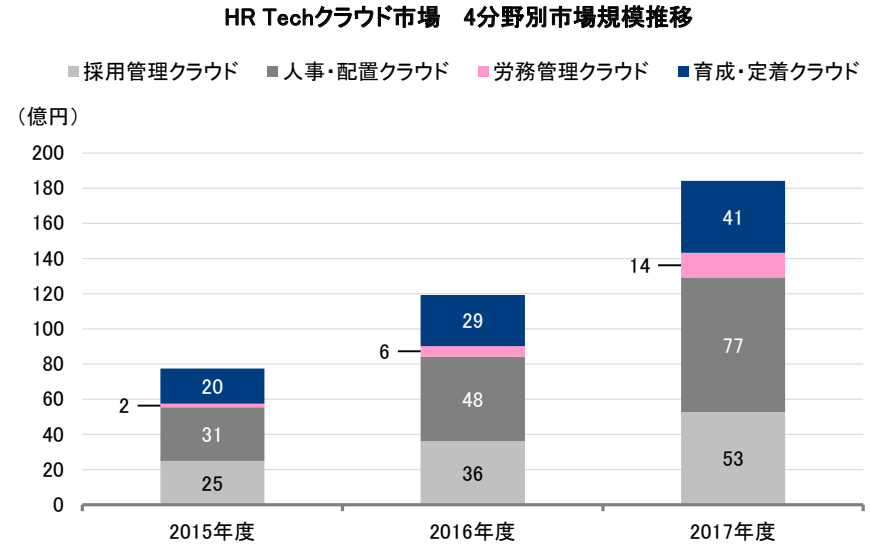
中長期の成長戦略

2020 年には HR Tech の分野で圧倒的国内 No.1、その後は Tech 関連で他分野進出を狙う

1. 基本戦略

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 2016 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 119.2 億円（前年比 154%）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。2017 年度は、前年比 154.5% の 184.2 億円、2020 年には成長のピークを迎え、2021 年度には 613.0 億円の市場規模になると予測している。



出所：ミック経済研究所「HR Tech クラウド市場の実態と展望 2016 年度版」よりフィスコ作成

このような成長市場において、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いうものである。まずは Step1 として、「Green」を徹底的に伸ばし、HR Tech の領域での圧倒的な国内 No.1 を達成する。次いで 2020 年までには同領域でアジアにおけるリーダー企業を目指すとのことである。

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.

2. 多角化戦略

Step2 としては、HR 以外の領域も含め、テクノロジーによりさらなる価値を生み出せる領域に挑戦していく計画である。具体的には新規事業である「wevox」「yenta」の事業拡大や 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計画である。主力事業である「Green」は安定成長期に入っていると思われるため、新規事業の収益化の状況に注目が必要と考えている。

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、2016 年 9 月期決算短信によると、配当実施の可能性及び実施時期は未定とのことである。

なお、2017 年 4 月には分割比率 1：3 で株式分割を実施し、株式の流動性向上と投資家層の拡大を図っている。

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.

FISCO

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