

# 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 >>>](#)

2019 年 12 月 5 日 (木)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 事業概要	01
2. 2019年9月期通期業績	01
3. 今後の見通し	02
4. 中長期的の成長戦略	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業構成	05
4. 事業環境	06
5. 強み	07
6. リスク	08
<b>■ 事業概要</b>	<b>08</b>
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」	13
<b>■ 業績動向</b>	<b>14</b>
1. 2019年9月期通期業績	14
2. 2019年9月期末の財務状況及び経営指標	15
3. 2020年9月期通期見通し	16
<b>■ 中長期の成長戦略</b>	<b>17</b>
<b>■ 株主還元策</b>	<b>18</b>

## ■ 要約

### 独自性の高い People Tech 事業で右肩上がりの成長を持続。 若い人材と高い組織力で注目を集める IT ベンチャー企業

アトラエ <6194> は、人材サービスとテクノロジー（Human Resources<sup>※</sup> × Technology、HR Tech）を掛け合わせたサービスを提供する IT ベンチャー企業である。2018年9月期に、“テクノロジーによって人の可能性を拓け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た。主力事業である求人メディア「Green」が右肩上がりの成長を持続していることに加え、組織改善プラットフォーム「wevox」の導入企業数が1,100を超えるなど大幅に増加している。2019年9月期通期は過去最高の売上高、営業利益を更新した。2018年6月に東証1部に昇格している。

※ 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 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なか、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し高成長を続けている。「Green」に続くサービスとして、組織改善プラットフォーム「wevox」（2017年5月リリース）がある。「wevox」は人材難のなかで組織強化を図りたい企業のニーズを捉え、1,100社を超えて導入されており、利用者が急増している。ビジネスパーソン向けマッチングアプリ「yenta」（2016年1月リリース）は企業から個人へのパワーシフトの流れを捉え、利用者から高い評価を受けている。

#### 2. 2019年9月期通期業績

2019年9月期通期の業績は、売上高が3,229百万円（前期比40.0%増）、営業利益が710百万円（同2.8%増）、経常利益が713百万円（同8.2%増）、当期純利益が502百万円（同8.3%増）と大幅増収とともに、堅調な増益を達成した。主力サービスである「Green」については、主要 KPI が順調に推移した。2019年9月期末のアクティブユーザー数は38,423人（前期末比27.5%増）、2019年9月期第4四半期の入社人数は839人（前年同四半期比35.5%増）、期末掲載求人数は16,583件（前期末比18.6%増）である。結果として売上高成長率で前期比33.4%増と継続的な高成長を続けている。新規事業は「wevox」がけん引し成長率で同233.5%増となった。「wevox」は、業種・業界の壁を越えてサービス提供が広がっており、導入企業数が1,100社を超え、なお急増している。営業費用に関しては、大きな割合を占める広告費が売上比で49.7%（前期から7.6ポイント上昇）まで上昇した。これは従来の Web 販促に加えて動画広告（TVCM）を実施したためである。営業利益に関しては大きな先行投資をしつつも、売上高営業利益率で22.0%を達成しており、同社のビジネスモデルの秀逸性がわかる。

### 3. 今後の見通し

2020年9月期は売上高4,200百万円(前期比30.1%増)、営業利益880百万円(同23.8%増)、経常利益870百万円(同21.9%増)、当期純利益543百万円(同8.0%増)と大幅な増収増益を見込んでいる。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、先行投資フェーズにある「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。売上高に関しては、前期比30%以上の成長継続を予測する。営業利益に関しては、売上高営業利益率で22.0%だった前期と近い21.0%が予想である。営業費用面で「Green」への広告投資(Web、TVCM)をしっかりと行いつつ、「wevox」などの新規事業への投資を行うという戦略でも前期を踏襲する。「wevox」が黒字転換するのは2021年9月期となる予想だ。

### 4. 中長期的の成長戦略

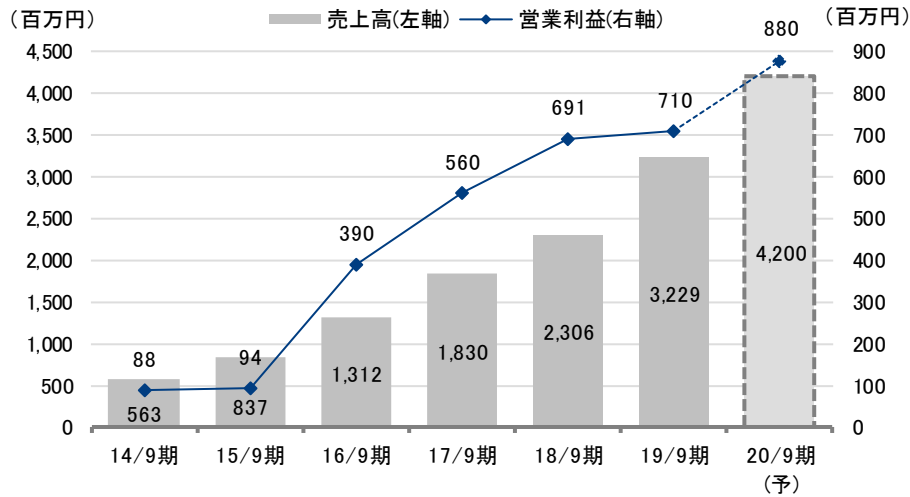
2020年9月期に大きな飛躍が期待できるのが、「wevox」である。「wevox」の成長性として、3点挙げられる。1点目は対象者が幅広く、企業だけでなく、スポーツチームや教育機関にも利用可能であることである。潜在的にはすべての就業者(6,725万人)が対象となる。2点目がSaaSモデルであり、月額300円と単価が低く、圧倒的な価格競争力があることである。また、この価格はあくまで現状のサービスを前提としたものであり、将来的にビッグデータを活用して提供価値が高まった際には、さらに高単価のプランも考えられる。この2点から導き出される3点目として、年間2,400億円超という大きな市場が見込まれることである。同社はまずはこの市場の10%獲得を目指しているが、この市場に対して他社に先駆け注力している同社には大きな成長性があると考えられる。「wevox」は単なる“従業員アンケートシステム”ではない。アンケートの質問項目、集計システムなどは他社でも、あるいは顧客企業内でも同様のものを実現しようとすれば難しくはない。真の価値は「ユーザー回答データの蓄積」にある。膨大な回答履歴と属性情報、その他のデータを組み合わせて解析することで、組織の課題がより明確になり、より事前に手を打てる。2019年9月の時点で回答データの蓄積は11百万件を超えており、利用価値が十分高まっている。

#### Key Points

- ・ 成功報酬型求人メディア「Green」がITを最大限活用して圧倒的な優位性を確立。膨大な成長ポテンシャルが魅力
- ・ 2019年9月期通期は大幅増収、増益を達成。主力の「Green」が30%を超える安定成長、組織改善ツール「wevox」は導入1,100社を超え急成長
- ・ 2020年9月期は大幅増収増益を予想。広告費等に積極投資しながらも、経常利益率20%以上の高利益水準見込む
- ・ 潜在市場が大きい組織改善ツール「wevox」。優位性の鍵は「ユーザー回答データの蓄積」

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

“People Tech Company”を標榜し、ビッグデータ解析技術を駆使して独自性の高いサービスを展開する。主力は成功報酬型求人メディア「Green」

### 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の領域における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広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。事業の運営単位は常にフラット、ミニマムな体制(2019年9月末従業員数56人)を保っている。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。

## 会社概要

## 2. 沿革

同社は、2003年10月に現代表取締役の新居住英（あらいよしひで）氏が、前身である（株）ユビキタスコミュニケーションズを設立したことから始まる。2005年4月に（株）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、人が仲介するクローズドで高額な従来の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。当時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の求人メディア「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、事業規模を拡大した。転職活動・採用活動に関するビッグデータの蓄積と活用は同社の大きな強みとなっている。

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、「Green」1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。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。

会社概要

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 パートナースに変更
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 1 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、エンゲージメントに基づく組織経営の啓蒙活動として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つつある。

### 3. 事業構成

同社の事業は、「Green」と「新規事業・その他」に分類される。成功報酬型の求職者と求人企業をマッチングするメディア「Green」は売上高で 2,973 百万円（2019 年 9 月期）、売上構成比で 92.1%（同）を占める同社の大黒柱である。「新規事業・その他」の中には、組織のエンゲージメントを可視化する組織改善ツール「wevox」や“個人の時代”の価値ある出会いをサポートするビジネスマッチングアプリ「yenta」が含まれる。売上高で 255 百万円（同）、売上構成比で 7.9%（同）と比率は低いが急成長している。同社では「新規事業・その他」で売上構成比 10% を目指しており、「wevox」の急成長により近い将来達成の見込みである。

## 会社概要

## 事業の内容と構成 (2019年9月期通期 実績)

事業の内訳	主要製品	製品の特徴	2019年9月期通期 実績	
			売上高 (百万円)	売上構成
Green	Green	成功報酬型の求職者と求人企業をマッチングするメディア「Green」の企画・運営	2,973	92.1%
新規事業・その他	wevox	組織のエンゲージメントを可視化する組織改善ツール「wevox」の企画・開発・運営	255	7.9%
	yenta その他	“個人の時代”の価値ある出会いをサポートするビジネスマッチングアプリ「yenta」の企画・開発・運営		
合計			3,229	100.0%

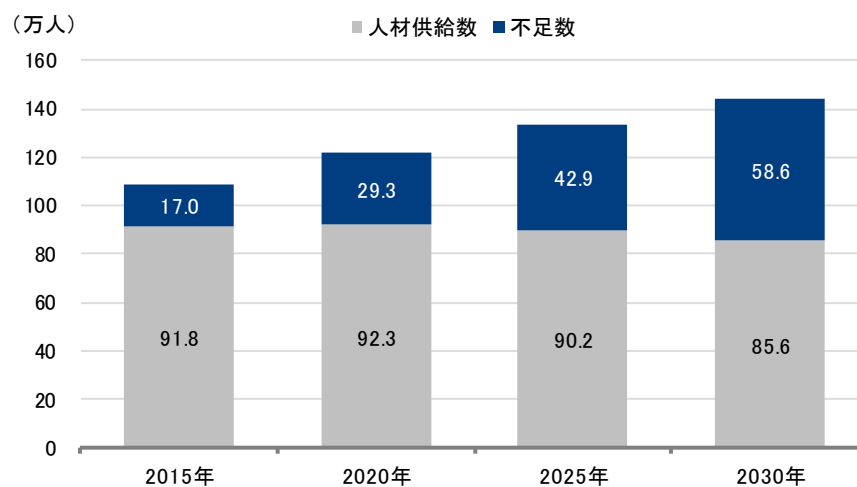
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 4. 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。

## 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



## 会社概要

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IT人材が求められ、「Green」の利用企業の裾野がますます拡大傾向にある。

一方で、人材難のおり、働き方改革が問われるなかで、獲得した人材をどのように組織に定着させるか、ということも多くの企業で課題であり、組織力を可視化する「wevox」の需要も大きいと考えられる。

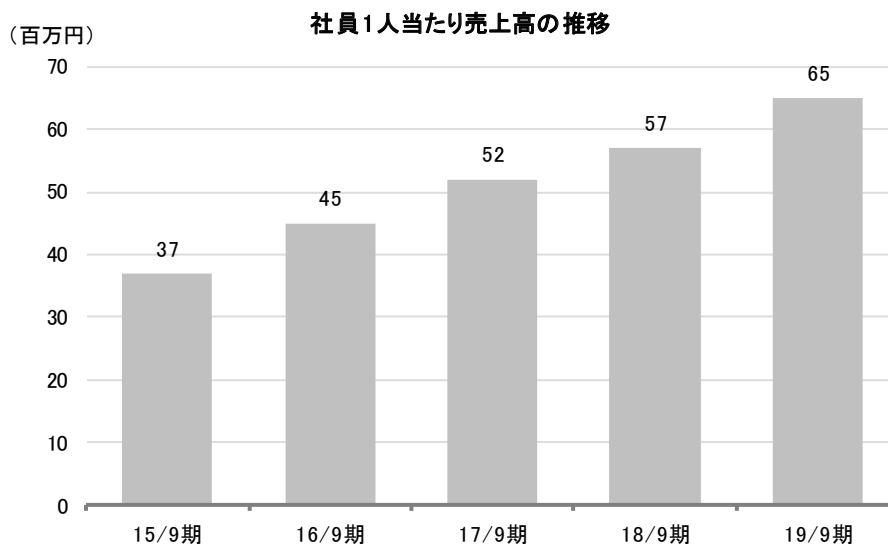
## 5. 強み

## (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、働きがいのある会社のランキングであるGreat Place To Work (GPTW) 2019年版では小規模部門において日本1位、アジア5位を受賞するなどの高い評価を得ている。若くて有能な人材が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8年間にわたり生産性を上げ続けており、長期的な競争力を有する稀有な組織となっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 会社概要

## (2) ビッグデータの蓄積、解析及び活用

当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年以上にわた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、他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、いずれも後発の追随を許さず同社の独自性・優位性につながっている。

## 6. リスク

当社では、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。しかし、IT/Web業界だけでなく、営業・経理など幅広い職種もカバーしているため、極端なリスクにはつながりにくいと考えられる。

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2018年9月期より「wevox」のマネタイズが始まっており、売上構成のリスクは低減が図られつつある。

## 事業概要

### 成功報酬型求人メディア「Green」がITを最大限活用して圧倒的な優位性を確立。膨大な成長ポテンシャルが魅力

当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」の3種類である。

事業概要

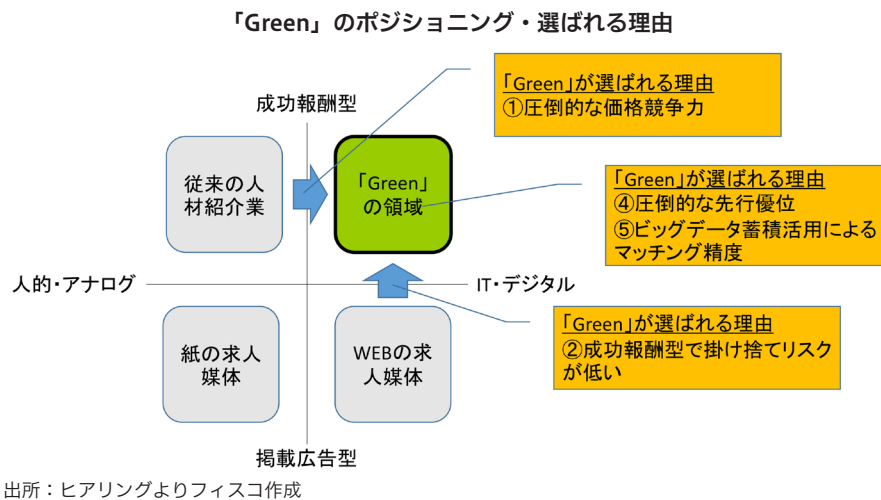
1. 成功報酬型求人メディア「Green」

「Green」は業界初の成功報酬型求人プラットフォーム（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、独自のポジショニングと差別性（選ばれる理由）により優位性を築いている。

(1) 「Green」のポジショニングと4つの選ばれる理由

「Green」は業界でもユニークな位置にポジショニングされており、圧倒的な差別性を保有している。4つの選ばれる理由という観点で整理する。



a) 圧倒的な価格競争力

従来型の人材紹介会社は、専門的なアドバイザーを抱え、カウンセリング施設など設置することが前提である。それに対して同社は、アドバイザーや施設コストは不要なため固定費を抱え込まずに運営している。これにより競合サービス（特にアナログな人材紹介会社）と比較して圧倒的に安価で優秀な人材採用が可能となっている。ちなみに同社は、関東圏、関西圏、東北圏などエリアごとに一律の固定料金（成功報酬型）を設定している。

b) 成功報酬型で掛け捨てリスクが低い

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支払った後は、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、掛け捨てリスクが極めて低い。

アトラエ | 2019年12月5日(木)  
6194 東証1部 | <https://atrae.co.jp/>

## 事業概要

## c) 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6,700社を超え、登録ユーザIDが67万人を超える。魅力的な求職が豊富なため登録ユーザが増え、登録ユーザが多いため魅力的な求職も増えるという好循環が先行優位のメカニズムであり、「Green」はまさにその領域に達している。先行優位は信用力・ブランド認知にも好影響を与える。IT/Web系の人材に強みを持つ求人メディアであり、当該業界では知らぬ者はいない状況だが、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も相まって利用企業の裾野がますます拡大している。2019年9月期においても、凸版印刷<7911>、セブン銀行<8410>などが、各業界のデジタル化が進む環境の中で同サービスの利用を開始している。

## Greenの利用企業

## 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



出所：決算説明資料より掲載

## d) ビッグデータ蓄積活用によるマッチング精度

「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、何次元面接まで進んだか、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。精度の高い情報を基に求人企業からもダイレクトにアプローチができる点も人材不足に悩む企業にとって不可欠な機能となっている。

## 事業概要

## e) KPI の推移

「Green」の各種 KPI（重要業績評価指標）はすべて順調に推移し過去最高を記録した。2019年9月期のアクティブユーザー数（期末）で前期末比 27.5% 増の 38,423 人、入社人数（第 4 四半期単独）で前年同四半期比 35.5% 増の 839 人、登録企業数（期末、累計）で前期末比 13.4% 増の 6,761 社、掲載求人数（期末）で同 18.6% 増の 16,583 件である。

「Green」の各種 KPI 推移

KPI 項目	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期	
			実績	前年同四半期比・前期末比
アクティブユーザー数（期末）	23,434	30,118	38,423	27.5%
入社人数（4Q 単独）	511	619	839	35.5%
登録企業数（期末、累計）	5,277	5,963	6,761	13.4%
掲載求人数（期末）	11,404	13,982	16,583	18.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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 2,860 億円、そのうち 30% に当たる 860 億円を IT 業界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、市場規模としてはこの 60% に相当すると見込んでおり、それが全業界では 1,700 億円、IT 業界では 510 億円がターゲットとみている。2020年9月期の「Green」の成功報酬売上目標 32 億円を達成したとしても、全業界に対しては 1.8%、IT 業界に対しては 6.2% とわずかであり、今後も「Green」の成長可能性は高いと推察される。

## 2. 組織改善ツール「wevox」

「wevox」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、その結果をもと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。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である。エンゲージメントの可視化に際しては、第一人者である慶應義塾大学島津明人教授の監修に基づき実現。国内エンゲージメント可視化ツールという市場分野は同社が「wevox」で切り拓いたもので、現在まで目立った競合サービスは見当たらない。

利用イメージとしては、対象者はスマートフォンや PC で 16 問（2 分～3 分程度）の質問に回答する。この調査は簡易的な調査を 1 ヶ月～2 ヶ月の頻度で繰り返す方式（パルスサーベイ方式）で行われ、自動集計される。様々なグループや属性別に分析が可能であり、会社側はタイムリーなアクションが可能である。事業モデルは SaaS モデル（月額課金）であり対象者当たり月額 300 円という低価格で利用できる。



事業概要

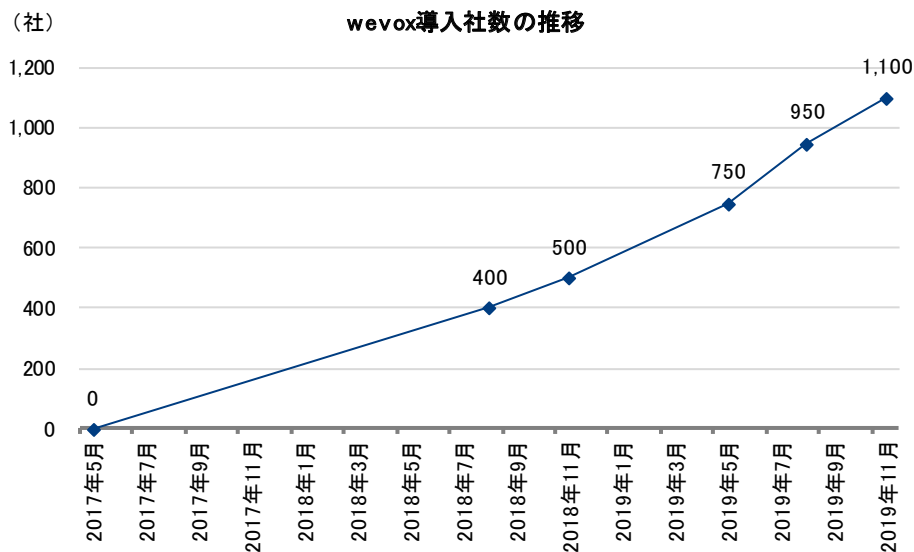
wevox の利用イメージ



※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

出所：決算説明資料より掲載

「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、2019年9月期末での導入企業は1,100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mend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期待できる。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。2019年9月期に導入した企業例でも、AGC<5201>、みずほ証券(株)、トランス・コスモス<9715>など多様である。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。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

wevoxの導入状況

様々な業界でwevoxの導入が促進

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・業種にわたり  
**1,100**を超える企業・組織が導入。すでに回答データは**1,340**万件を突破



※1 2019年11月12日現在

※2 wevoxランディングページより抜粋

出所：決算説明資料より掲載

3. ビジネスパーソンマッチングサイト「yenta」

「yenta (イェンタ)」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をマッチングして、メッセージのやりとりや実際の面会などで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。

マッチング事例



元野村証券 × 元ソニー  
yentaでの出会いを機に起業



野村証券出身の澤崎氏とソニー出身の武田氏はyentaを通じて意気投合し、数ヶ月後に起業。  
FinTech領域において、創業から約2年で30億円の資金調達を実現するスタートアップに成長。



yentaをきっかけに  
6000万円の資金調達を実現



宇宙最大の通信インフラの構築に挑むインフォステラを起業した石亀氏と著名エンジニア明石氏との出会い。  
明石氏は石亀氏の熱意に惹かれ、構想段階だった開発に参画。

その他にも、社員の採用、メンターとの出会い、フリーランスの案件獲得などがyentaをきっかけに実現

出所：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.

### 事業概要

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だ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のフェーズに移行することが見込まれる。

「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、人と人の結び付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見込まれており、高い将来性が見込まれることだ。

\* アクティブ率…日常的に利用している割合。

## 業績動向

### 2019年9月期通期は大幅増収、増益を達成。 主力の「Green」が30%を超える安定成長

#### 1. 2019年9月期通期業績

2019年9月期通期の業績は、売上高が3,229百万円（前期比40.0%増）、営業利益が710百万円（同2.8%増）、経常利益が713百万円（同8.2%増）、当期純利益が502百万円（同8.3%増）と大幅増収とともに、堅調な増益を達成した。

主力サービスである「Green」については、主要KPIが順調に推移した。2019年9月期末のアクティブユーザー数は38,423人（前期末比27.5%増）、2019年9月期第4四半期の入社人数は839人（前年同四半期比35.5%増）、期末掲載求人数は16,583件（前期末比18.6%増）である。結果として売上高成長率で前期比33.4%増と継続的な高成長を続けている。新規事業は「wevox」がけん引し成長率で同233.5%増となった。「wevox」は、業種・業界の壁を越えてサービス提供が広がっており、導入企業数が1,100社を超え、なお急増している。営業費用に関しては、大きな割合を占める広告費が売上比で49.7%（前期から7.6ポイント上昇）まで上昇した。これは従来のWeb販促に加えて動画広告（TVCM）を実施したためである。営業利益に関しては大きな先行投資をしつつも、売上高営業利益率で22.0%を達成しており、同社のビジネスモデルの秀逸性がわかる。



## 業績動向

## 2019年9月期通期

(単位：百万円)

	18/9期		19/9期		前期比	計画比
	実績	対売上比	実績	対売上比		
売上高	2,306	100.0%	3,229	100.0%	40.0%	7.6%
売上原価	40	1.7%	57	1.8%	42.1%	-
売上総利益	2,266	98.3%	3,172	98.2%	40.0%	-
販管費	1,574	68.3%	2,461	76.2%	56.3%	-
営業利益	691	30.0%	710	22.0%	2.8%	1.5%
経常利益	659	28.6%	713	22.1%	8.2%	3.4%
当期純利益	464	20.1%	502	15.5%	8.3%	5.6%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 2019年9月期末の財務状況及び経営指標

総資産は前期末比 830 百万円増の 4,583 百万円と資産規模が拡大した。主な増加は流動資産の 784 百万円増であり、現金及び預金の 640 百万円増が主な要因である。固定資産は 46 百万円増と大きな変化はなかった。

負債合計は前期末比 281 百万円増の 676 百万円となった。そのうち流動負債は 281 百万円増であり、未払金の増加が主な要因である。固定負債はゼロ。有利子負債はなく、無借金経営を続けている。

経営指標では、流動比率 644.6% となっており短期の安全性の目安となる 200% を大幅に超える。自己資本比率は 85.2% であり、財務の安全性は非常に高い。

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/9 期末	19/9 期末	増減額
流動資産	3,577	4,362	784
(現金及び預金)	3,377	4,018	640
固定資産	175	221	46
総資産	3,753	4,583	830
流動負債	395	676	281
固定負債	-	-	-
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	395	676	281
純資産	3,357	3,907	549
(安全性)			
流動比率	904.3%	644.6%	
自己資本比率	89.5%	85.2%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2020年9月期は大幅増収増益を予想。 広告費等に積極投資しながらも、 経常利益率20%以上の高利益水準見込む

### 3. 2020年9月期通期見通し

2020年9月期は売上高4,200百万円(前期比30.1%増)、営業利益880百万円(同23.8%増)、経常利益870百万円(同21.9%増)、当期純利益543百万円(同8.0%増)と大幅な増収増益を見込んでいる。

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、先行投資フェーズにある「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いうものである。「Green」は市場環境の追い風があるなか、差別性の高いサービスで確固たる地位を築いており、2020年9月期も成長が持続する見込み。SaaS型サービスである「wevox」については利用者の劇的な増加が始まっており2020年9月期(進行期)の成長に期待がかかる。「yenta」については世界観を十分に浸透させ安定的な顧客基盤を整える取り組みがしばらく続くもようである。

売上高に関しては、前期比30%以上の成長継続を予測する。営業利益に関しては、売上高営業利益率で22.0%だった前期と近い21.0%が予想である。営業費用面で「Green」への広告投資(Web、TVCM)をしっかり行いつつ、「wevox」などの新規事業への投資を行うという戦略でも前期を踏襲する。「wevox」が黒字転換するは2021年9月期以降となる予想だ。

平均29.7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。

### 2020年9月期業績予想

(単位:百万円)

	19/9期		20/9期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	3,229	100.0%	4,200	100.0%	30.1%
営業利益	710	22.0%	880	21.0%	23.8%
経常利益	713	22.1%	870	20.7%	21.9%
当期純利益	502	15.5%	543	12.9%	8.0%

出所:決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 潜在市場が大きい組織改善ツール「wevox」。 優位性の鍵は「ユーザー回答データの蓄積」

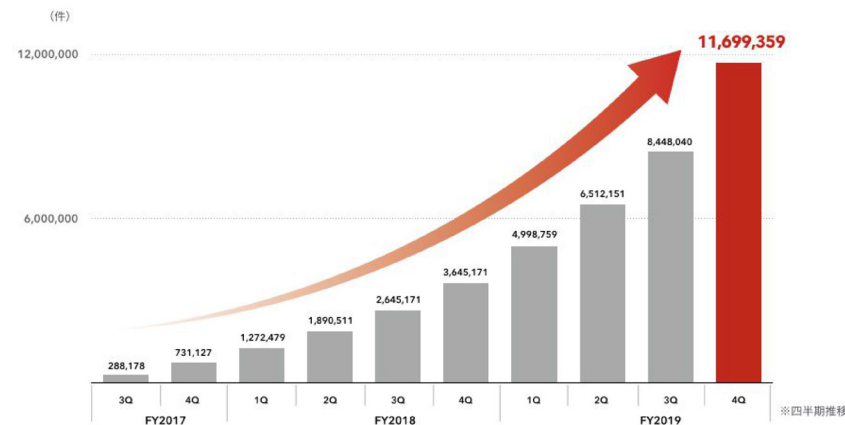
2020年9月期に大きな飛躍が期待できるのが、「wevox」である。

「wevox」は単なる“従業員アンケートシステム”ではない。アンケートの質問項目、集計システムなどは他社でも、あるいは顧客企業内でも同様のものを実現しようとすれば難しくはない。真の価値は「ユーザー回答データの蓄積」にある。膨大な回答履歴と属性情報、その他のデータを組み合わせて解析することで、組織の課題がより明確になり、より事前に手を打てる。2019年11月の時点で回答データの蓄積は11百万件を超えており、利用価値が十分高まっている。

データ解析に関しては様々な機能を提供しており、データに基づく効果的な組織改善を可能にしている。一例を挙げると、同社はエンゲージメントの9因子（理念、戦略、仲間、個人成長、達成感など）を「影響度」と「スコア」の2軸で可視化するツールを提供している。このツールにより、「影響度」が高く、「スコア」が低い因子の改善に優先的に取り組むことができる。なお、同社は解決策に関しては、他社事例の紹介を積極的に行っており、人的リソースの必要なコンサルティングなどは行っていない。

#### ユーザー回答データの蓄積

##### 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



出所：決算説明資料より掲載

## ■ 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。

2019年9月期の配当金はなし。2020年9月期も無配予想である。なお、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。

#### 免責事項（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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp