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 7 月 23 日（火）

執筆：客員アナリスト
内山崇行
FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 事業概要 01
2. 2019 年 9 月期第 2 四半期業績 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 04
4. 強み 05
5. 競合 07
6. リスク 07
■事業概要 07
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. 2019 年 9 月期第 2 四半期業績 15
2. 2019 年 9 月期第 2 四半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 18

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

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※× 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 750 を超えるなど大幅に増加している。2019 年 9 月期第 2 四半期は過去最高の売上高、営業利益を更新した。

※ 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。「yenta」は企業から個人へのパワーシフトの流れを捉え、「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、いずれも順調に利用者が増加している。

2. 2019 年 9 月期第 2 四半期業績

2019 年 9 月期第 2 四半期の業績は、売上高が 1,485 百万円（前年同期比 41.9% 増）、営業利益が 461 百万円（同 40.8% 増）、経常利益が 462 百万円（同 43.3% 増）、四半期純利益が 319 百万円（同 42.9% 増）と第 2 四半期では過去最高の売上高、営業利益を達成した。

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っている。2019 年 9 月期第 2 四半期累計期間中の入社人数は 1,416 人（前年同期 1,145 人、前年同期比 23.7% 増）と増加した。「wevox」については、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 750 社を超え、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することを優先しており、本格的なマネタイズは 2019 年 9 月期以降を計画している。

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

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）を見込んでいる。通期目標に対して第 2 四半期時点での進捗率は、売上高 49.5%、営業利益 66.0%、経常利益 67.1%、当期純利益 67.0% と、特に利益が計画値を大幅に上回っているが、下期は機能強化への投資に注力する計画であり、通期目標は期初のままとなっている。

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、「wevox」、「yenta」のマネタイズを本格化させ、右肩上がりの成長を持続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が見込まれる。「yenta」については法人向けマネタイズの実証実験は済んでいるが、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。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

- 時代のニーズを捉えた独自性の高いサービスを提供する人材サービスとテクノロジーのリーディングカンパニー
- 「Green」の安定成長に加え、新サービス「wevox」も順調に伸び、2019 年 9 月期第 2 四半期は過去最高の水準を達成
- 2019 年 9 月期は将来を見据え積極投資を行いながらも、計画どおりの業績達成を見込む

業績推移

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

時代のニーズを捉えた独自性の高いサービスを提供する人材サービスとテクノロジー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。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。「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」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。

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.

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。

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。

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.

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。

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。

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。

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.

これらの取り組みにより、wevox エンゲージメントスコア 1 位を獲得するとともに、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。

出所：決算説明会資料より掲載

（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。

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.

5. 競合

求人メディアである「Green」については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）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、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。また、「wevox」については、エンゲージメントの可視化ツールという分野では目立った競合は見当たらないと考えられる。

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。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 2019 年 9 月期以降に本格的な開始が見込まれているなど、売上構成のリスクは低減が図られつつある。

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」の 3 種類である。

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.

事業概要

同社事業

HR Techとは一線を画すアトラエの事業

出所：決算説明会資料より掲載

2019 年 9 月期第 2 四半期時点での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 2019 年 9 月期第 2 四半期時点では 6.7% 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バランスが良くなってきている。

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.

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、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。

※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
出所：決算説明会資料より掲載

「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 6,000 社を超え、登録ユーザ ID が 60 万人を超えるなど、利用企業、ユーザともに認知度が高まってきている。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定額制（地域別）かつ安価な料金モデルを実現している。

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.

事業概要

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。

（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 2,860 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。2019 年 9 月期の「Green」の成功報酬目標値 23 億円を達成したとしても、全業界に対しては 1.3%、IT 業界に対しては 4.5% 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。

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

「Green」の成長性

Greenの成長性

Greenは、IT業界だけでなく、営業、経理など、幅広い職種もカバー
市場規模に対して占有率は非常に僅少であり、成長余地は大きい

	人材紹介市場規模	Green換算市場規模 ※3	Greenの占有率 ※4
全業界	2,860億円 ※1	1,700億円	1.3%
IT業界	860億円 ※2	510億円	4.5%

※1 出典：（株）矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2018年版」
※2 全人材紹介市場のうち約30%がIT関連と当社推定
※3 Greenは、人材紹介のディスカウントモデル（約60%）その市場規模は、約1,700億円程度と推定
※4 Greenの成功報酬売上23億円（FY2019予算）として算定
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（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。

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

「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、2019 年 9 月期第 2 四半期時点での導入企業は 750 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と継続的な業績向上が見込まれる。

「wevox」導入企業

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
750を超える企業・組織が導入。すでに回答データは700万件を突破

出所：決算説明会資料より掲載

「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。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。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。

※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
出所：決算説明会資料より掲載

また、2019 年 4 月には「wevox」を導入した企業に対するサポートプログラムを開始した。これは「wevox」導入後、組織改善の第一歩目に悩むという声があったことを捉え、既に課題解決サービスを持つ企業との連携によりサポートプログラムを企画・開発・提供しようというものである。同社がツールに専念し、連携先企業が改善ノウハウを提供するという協業関係を作ることで、「wevox」の更なる拡大を狙う。

出所：リリースより掲載

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.

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

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 月期下期以降を計画している。

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.

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

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、エリア拡大によるユーザー数の増加を目指す

都市展開によるスケール

アプリという性質上、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

出所：決算説明会資料より掲載

「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

「Green」の安定成長に加え、新サービス「wevox」も順調に伸び、2019 年 9 月期第 2 四半期は過去最高の水準を達成

1. 2019 年 9 月期第 2 四半期業績

2019 年 9 月期第 2 四半期の業績は、売上高が 1,485 百万円（前年同期比 41.9% 増）、営業利益が 461 百万円（同 40.8% 増）、経常利益が 462 百万円（同 43.3% 増）、四半期純利益が 319 百万円（同 42.9% 増）と第 2 四半期では過去最高の売上高、営業利益を達成した。

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.

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、入社人数が増加傾向にある。2019 年 9 月期第 2 四半期累計期間中の入社人数は 1,416 人（前年同期 1,145 人、前年同期比 23.7% 増）と増加した。「wevox」については、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 750 社を超え、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。

損益計算書

（単位：百万円）

	18/9 期 2Q		19/9 期 2Q		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	1,047	100.0%	1,485	100.0%	41.9%
売上原価	18	1.8%	26	1.8%	43.3%
売上総利益	1,028	98.2%	1,458	98.2%	41.9%
販管費	700	66.9%	997	67.1%	42.4%
営業利益	327	31.3%	461	31.1%	46.8%
経常利益	323	30.9%	462	31.2%	43.3%
四半期純利益	223	21.3%	319	21.5%	42.9%

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 月期第 2 四半期の財務状況及び経営指標

2018 年 9 月期末と 2019 年 9 月期第 2 四半期末の貸借対照表を比べると、総資産は現預金、売掛金、その他流動資産などの増加により、4,178 百万円（前期末比 425 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 454 百万円（前期末比 58 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 3,724 百万円（前期末比 366 百万円増）となったこと。自己資本比率は 89.1% と高い水準を保っており、金融機関からの借入もなく、極めて健全な財務体質を維持している。

貸借対照表

（単位：百万円）

	18/9 期末	19/9 期 2Q 末	増減額
流動資産	3,577	3,979	402
（現預金）	3,377	3,715	337
固定資産	175	199	24
総資産	3,753	4,178	425
流動負債	395	454	59
固定負債	-	-	-
負債合計	395	454	58
純資産	3,357	3,724	366
（安全性）			
流動比率	905.6%	876.4%	-29.1%
自己資本比率	89.5%	89.1%	-0.4pt

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.

2019 年 9 月期は将来を見据え積極投資を行いながらも、計画どおりの業績達成を見込む

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）を見込んでいる。通期目標に対して第 2 四半期時点での進捗率は、売上高 49.5%、営業利益 66.0%、経常利益 67.1%、当期純利益 67.0% と計画を上回って推移しているが、下期は機能強化への投資を行うため、通期計画を据え置いている。

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、「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。課金型サービスである「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 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。

■ 中長期の成長戦略

組織力の強さを生かし、People Tech 領域の事業展開により右肩上がりの成長を持続させる

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。

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

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。

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

免責事項（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。

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・表示したものですが、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