

●●Atrae

決 算 説 明 資 料

2024年9月期第2四半期

株式会社アトラエ
(東証プライム：6194)

Agenda

1. 会社概要
2. 2024年9月期第2四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

Agenda

1. 会社概要
2. 2024年9月期第2四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

Our Vision

世界中の人々を 魅了する会社を創る

全ての社員が誇りを持てる組織と事業の創造にこだわり、
関わる人々がファンとして応援したくなるような魅力ある会社で
あり続けます。そして日本を代表するグローバルカンパニーとして、
世界中の人々から必要とされる存在を目指します。

本邦初のPeople Tech

People Tech Company

“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”
という想いを込めてアトラエを再定義

アトラエが大切にしている考え方

会社 = 関わる全ての人々が
幸せになるための仕組み



社員



顧客



株主



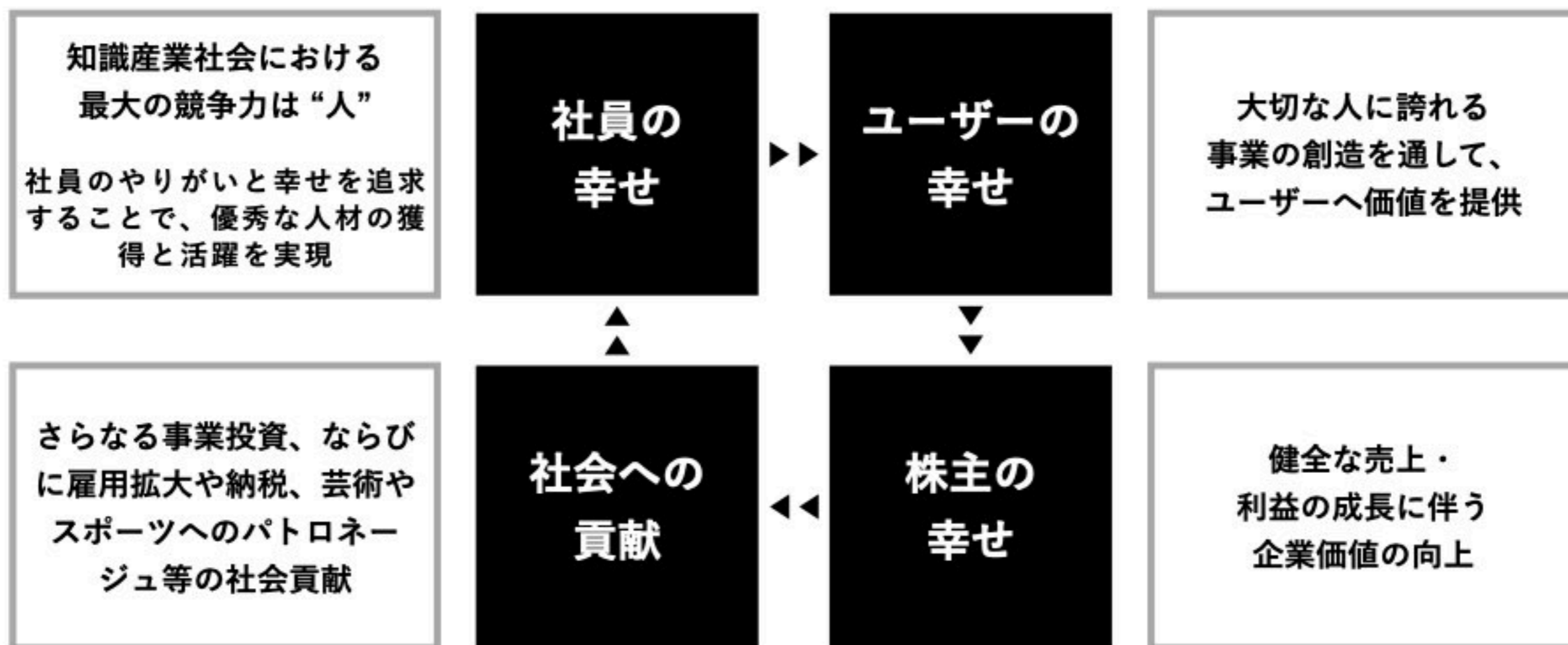
パートナー



… 社会そのもの

関わる全ての人々を幸せにするためのサイクル

このサイクルを回し続けながら、関わる人の輪を拡げていくことで
持続可能な組織づくりを追求し「世界中の人々を魅了する会社」を実現します。



Agenda

1. 会社概要
- 2. 2024年9月期第2四半期実績**
3. 事業について
4. ご参考資料

2024年9月期 第2四半期 実績

2024年9月期
2Q累計

売上高	4,071 百万円	YoY +15.0 %	開示計画進捗	42.0 %
営業利益	548 百万円	YoY +72.3 %	開示計画進捗	39.1 %

Business

Greenの応募人数は過去最高水準、応募率に関しても改善に向けた施策により回復
三井住友FGが全従業員約10万人にWevoxスタンダードプランを導入
Wevoxの売上高はYoY +21.9%、SMBC Wevoxの売上寄与は当初予定通り下期を想定
Wevox会員の月次チャーンレートは1%未満を維持

Topics

アトラエから複数のエンジェル投資家に対する一部株式の譲渡により、
2024年9月期をもってアルティーマを連結対象から除外
アトラエからの出資比率は14%となる見込み

1株当たり15円の配当予想の修正（初配）を決議
自己株式取得（2024年2月実施の4.8億円）と併せた総還元性向は95.6%
2024年2月実施の自己株式取得4.8億円を5月14日に消却決議

2024年3月に上場後初の借入5億円の実行
Debtの有効活用により、成長資金を確保しつつ最適な資本構成を追求

今期以降の成長戦略と資本政策

成長戦略



- 17年以上に渡り蓄積してきた独自のデータとGreen AI*によって、求職者にとってマッチング確度の高い求人情報をレコメンド。その理由や背景も説明する事で納得感を醸成し応募を促進
- Green AIによる求職者情報の拡充とそれに伴う面接対策支援により、面接通過確率、入社確率の向上を追求



- 顧客に提供する付加価値向上により、導入企業数増加
- 人的資本開示におけるWevoxエンゲージメントスコアの活用需要の増加
- SMBC Wevoxによる売上成長加速はFY2024 3Q以降を想定



- 集客力はBリーグトップクラスへ成長
- People Tech 事業の経営ノウハウを掛け合わせる事で更なる成長を追求

*Green AI：採用・転職活動を支援するために機械学習や生成AI等を用いた機能

資本政策

現状

- 内部留保の積み上げにより自己資本が増加しており、今後の成長戦略を考慮しても資本収益性は徐々に悪化する事が想定される
- これ以上の財務健全性の追求は、将来の資本効率の悪化を招く可能性

方針

- ROE/ROICの目標水準は20%以上
- Debtの有効活用により、成長資金を確保しつつ最適な資本構成を追求
資本コストの低減とROE/ROICの持続的な向上を目指す

取組み

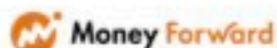
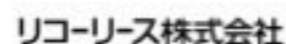
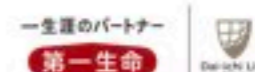
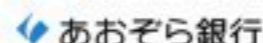
- 1株当たり15円の配当予想の修正（初配）を決議
- 自己株式取得（2024年2月実施の4.8億円）と併せた総還元性向は95.6%

ESG開示では人的資本の指標として Wevoxのエンゲージメントスコアを活用

:Atrae

	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期
育休・産休含む長期休暇取得率	9.0%	7.7%	3.2%
離職率	2.6%	4.3%	6.5%
社員の国籍数	4	3	3
期中平均エンゲージメントスコア	91	91	89
全社員参加の組織に関するディスカッション（時間）	44	46	48

他の上場会社においても人的資本の開示について
Wevoxのエンゲージメントスコアを活用する事例が増加



前年同期・前四半期比較

Greenの売上高は1QのYonY+2.9%に対し、2QはYonY+11.7%まで回復
 Wevoxの売上高はYonY +21.9%、SMBC Wevoxの売上寄与は当初予定通り下期を想定

(百万円)	前年同期比			前四半期比		前年同期比		
	FY2024 2Q	FY2023 2Q	増減率	FY2024 1Q	増減率	FY2024 2Q累計	FY2023 2Q累計	増減率
売上高	2,185	1,828	+19.5%	1,886	+15.9%	4,071	3,541	+15.0%
Green	1,350	1,209	+11.7%	1,212	+11.4%	2,562	2,387	+7.3%
Wevox	589	483	+21.9%	567	+3.9%	1,156	932	+24.0%
その他	18	25	△28.0%	20	△10.0%	38	56	△32.1%
Sports Tech	228	111	+105.4%	87	+162.1%	315	166	+89.8%
営業費用	1,888	1,815	+4.0%	1,635	+15.5%	3,523	3,223	+9.3%
営業利益	297	13	+2,184.6%	251	+18.3%	548	318	+72.3%
営業利益率	13.6%	0.7%	+12.9pt	13.3%	+0.3pt	13.5%	9.0%	+4.5pt

前年同期比較 (売上高対比)

Green広告の投資効率の向上によりYonYで大幅増益
投資方針は大きく変わらず、Web広告中心の広告宣伝を継続

(百万円)	前年同期比					前年同期比				
	FY2024 2Q	売上高 比率	FY2023 2Q	売上高 比率	増減率	FY2024 2Q累計	売上高 比率	FY2023 2Q累計	売上高 比率	増減率
売上高	2,185	100.0%	1,828	100.0%	+19.5%	4,071	100.0%	3,541	100.0%	+15.0%
People Tech売上高	1,957	89.6%	1,717	93.9%	+14.0%	3,756	92.3%	3,375	95.3%	+11.3%
Sports Tech売上高	228	10.4%	111	6.1%	+105.4%	315	7.7%	166	4.7%	+89.8%
営業費用	1,888	86.4%	1,815	99.3%	+4.0%	3,523	86.5%	3,223	91.0%	+9.3%
People Tech営業費用	1,397	63.9%	1,447	79.2%	△3.5%	2,748	67.5%	2,633	74.4%	+4.4%
売上原価	19	0.9%	30	1.6%	△36.7%	44	1.1%	55	1.6%	△20.0%
販管費										
Web広告	751	34.4%	774	42.3%	△3.0%	1,462	35.9%	1,351	38.2%	+8.2%
TV広告等	45	2.1%	91	5.0%	△50.5%	93	2.3%	164	4.6%	△43.3%
人件費	318	14.6%	306	16.7%	+3.9%	633	15.5%	600	16.9%	+5.5%
その他	264	12.1%	246	13.5%	+7.3%	516	12.7%	463	13.1%	+11.4%
Sports Tech営業費用	491	22.5%	368	20.1%	+33.4%	775	19.0%	590	16.7%	+31.4%
営業利益	297	13.6%	13	0.7%	+2,184.6%	548	13.5%	318	9.0%	+72.3%

参考資料：四半期別業績推移

(百万円)	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	886	998	1,221	1,359	1,504	1,599	1,745	1,740	1,713	1,828	2,149	2,067	1,886	2,185
People Tech売上高	886	998	1,221	1,359	1,455	1,525	1,684	1,673	1,658	1,717	2,036	1,888	1,799	1,957
Green	713	802	990	1,067	1,131	1,196	1,286	1,209	1,178	1,209	1,523	1,326	1,212	1,350
Wevox	156	176	206	264	298	304	373	435	449	483	491	541	567	589
その他	17	20	25	28	26	25	25	29	31	25	22	21	20	18
Sports Tech売上高	-	-	-	-	49	74	61	67	55	111	113	179	87	228
営業費用	608	684	850	1,312	1,055	1,383	1,439	1,651	1,408	1,815	1,685	1,897	1,635	1,888
People Tech営業費用	596	674	835	1,271	882	1,113	1,238	1,443	1,186	1,447	1,356	1,583	1,351	1,397
売上原価	12	16	20	23	23	25	27	30	25	30	26	29	25	19
販管費														
Web広告	270	287	339	353	278	402	657	765	577	774	705	831	711	751
TV広告等	17	56	139	441	201	241	91	89	73	91	64	131	48	45
人件費	154	172	195	283	206	259	287	371	294	306	315	319	315	318
その他	143	143	142	171	174	186	176	188	217	246	246	273	252	264
Sports Tech営業費用	12	10	15	41	173	270	201	208	222	368	329	314	284	491
営業利益	278	314	371	47	449	216	306	89	305	13	464	170	251	297
営業利益率	31.4%	31.5%	30.4%	3.5%	29.9%	13.5%	17.5%	5.1%	17.8%	0.7%	21.6%	8.2%	13.3%	13.6%

Agenda

1. 会社概要
2. 2024年9月期第2四半期実績
- 3. 事業について**
4. ご参考資料

HR Techとは一線を画すアトラエの事業

～生きがい・働きがいの創造～



Green



Greenの名前の由来

転職者にとって自分だけの「青信号(Green Light)」を見つけられるサイトという意味を込めている

IT系人材に強みを持つ 成功報酬型求人メディア

Point1 業界初の成功報酬型求人メディア

先行優位性から、利用企業・ユーザー共に高い認知度を誇る、業界のリーディングサービス

Point2 一律の固定料金により安価な採用を実現

職種ごとに設定された一律の固定料金システム。競合サービスと比較しても安価に優秀な人材の採用を実現

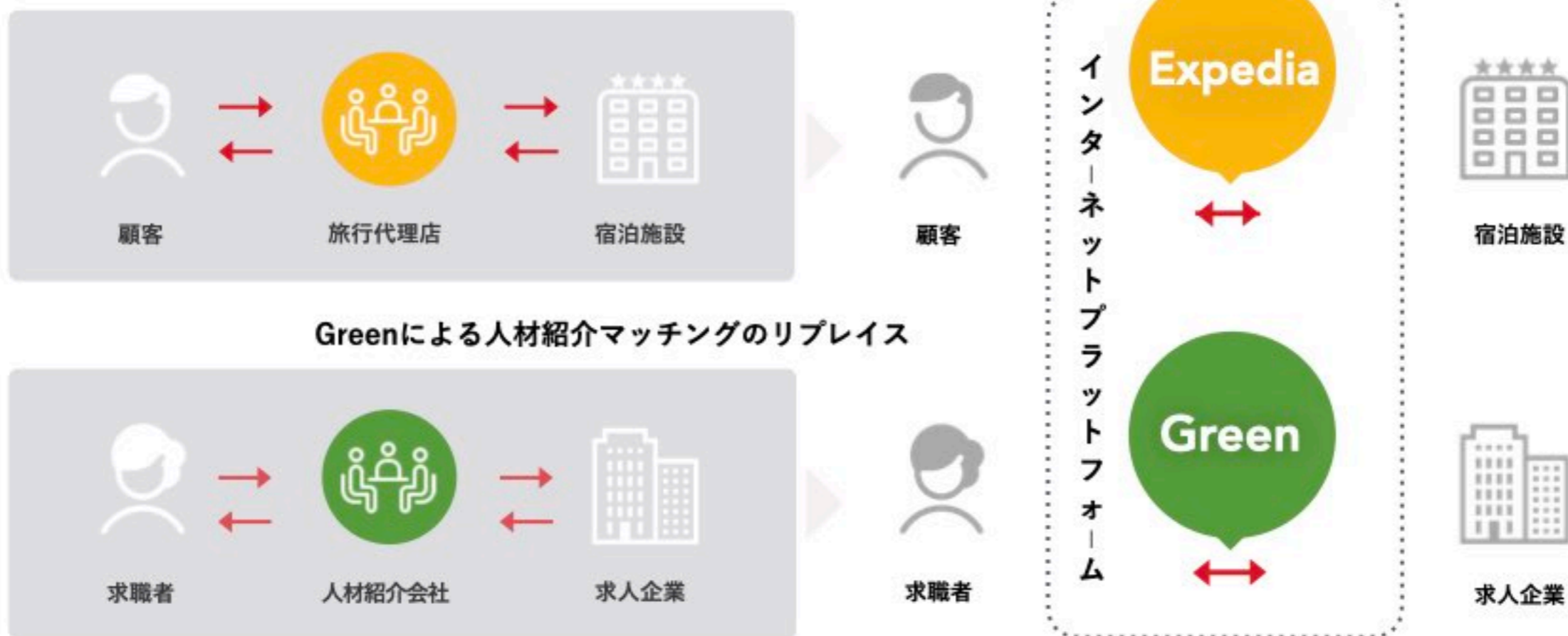
Point3 ダイレクトリクルーティングを可能とする プラットフォーム型サービス

求人企業ならびに求職者が自身のニーズに基づき自発的かつ双方向にアクション&コミュニケーションが可能なプラットフォーム型のサービス

テクノロジーで効率的なマッチングを実現

あらゆる業界において、従来の労働集約的なビジネスモデルはITの活用でリプレイスされている
Greenは人材紹介会社が行ってきた求職者と求人企業のマッチングをITによってリプレイス

例：Expediaによる旅行代理店業務のリプレイス

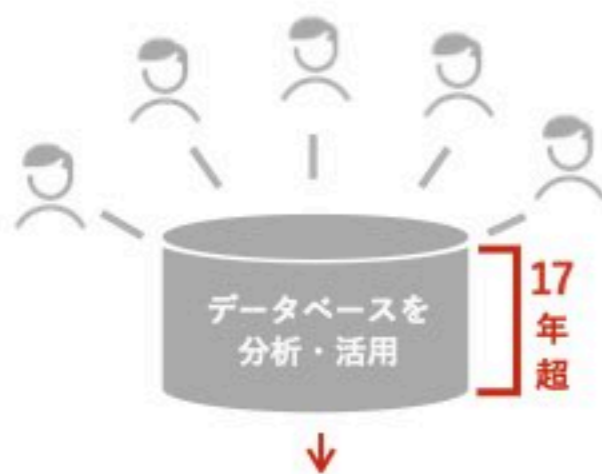


独自のポジションを確立したGreen

テクノロジー × 低コスト × 先行優位

ビッグデータの蓄積・活用

Greenを通して
ビッグデータ^{※1}を蓄積、活用



ビッグデータの活用により
高精度のマッチングを実現

価格競争力

アドバイザーや施設コストは
不要であるため低コストを実現



固定費を抱えないビジネス
圧倒的なコスト競争力を有する

圧倒的な先行優位

成功報酬型モデルは
Greenが先駆け（運営17年超）

累計登録企業数

10,000社超

登録ユーザーID数

131万人超

利用企業・ユーザー共に
Green認知度は極めて高い

※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

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



KPIの定義

KPI	定義	期間
アクティブユーザー数	Greenに登録する求職者のうち1ヶ月に1回以上ログインを行っている求職者の数	月次（四半期の最後の月）ユニーク
四半期アクティブユーザー数	Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上ログインを行っている求職者の数	四半期（3ヶ月）ユニーク
応募人数	Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上応募を行っている求職者の数	四半期（3ヶ月）ユニーク
応募率	応募人数 ÷ 四半期アクティブユーザー数	四半期（3ヶ月）ユニーク
書類選考通過率	書類選考通過件数 ÷ 応募件数	四半期（3ヶ月）合計
入社人数	Greenに登録する求職者のうち四半期に入社をした求職者の数	四半期（3ヶ月）合計

※ 「ユニーク」の説明：1人の求職者が、四半期の各月にログインを行った場合、四半期アクティブユーザー数では1人と数える

広告ポートフォリオをコントロールしIT系人材の確保に集中

アクティブユーザー数

前年同期比 $\Delta 8.0\%$

(単位：人)



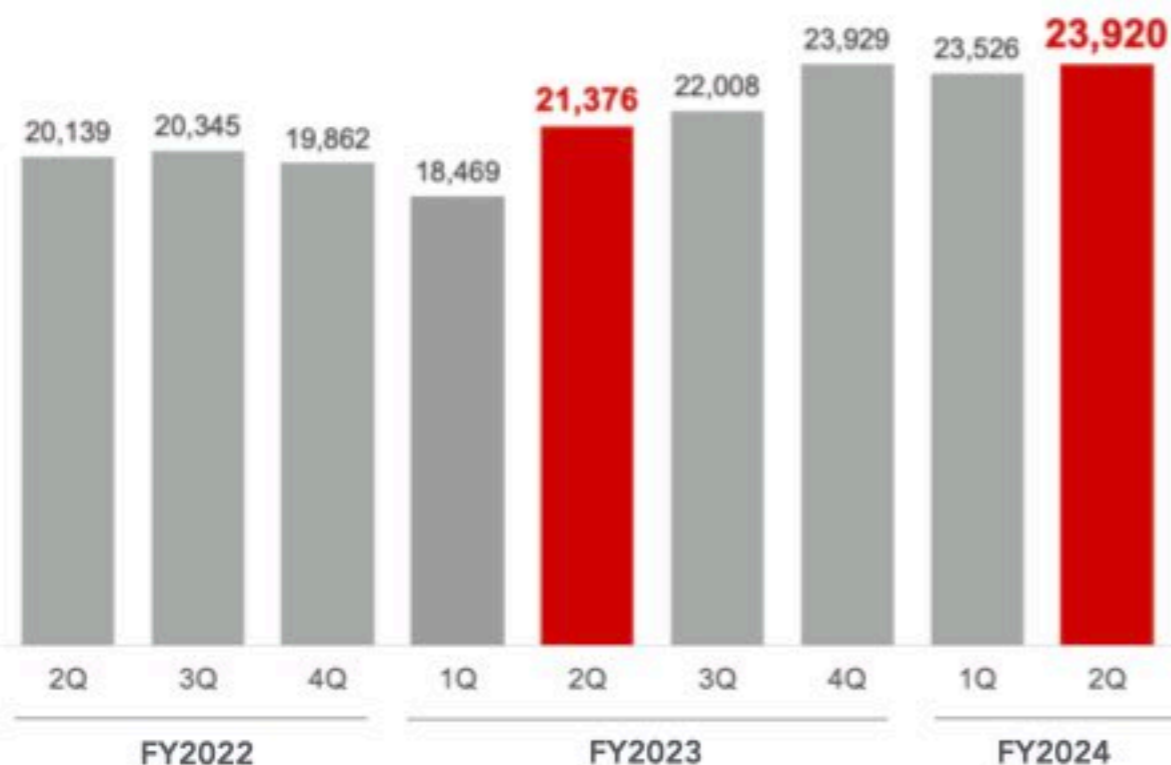
※アクティブユーザー数：Greenに登録する求職者のうち1か月に1回以上ログインを行っている求職者の数
 グラフの数値は四半期の最後の月のアクティブユーザー数

応募人数は過去最高水準 応募率についても改善に向けた施策により回復

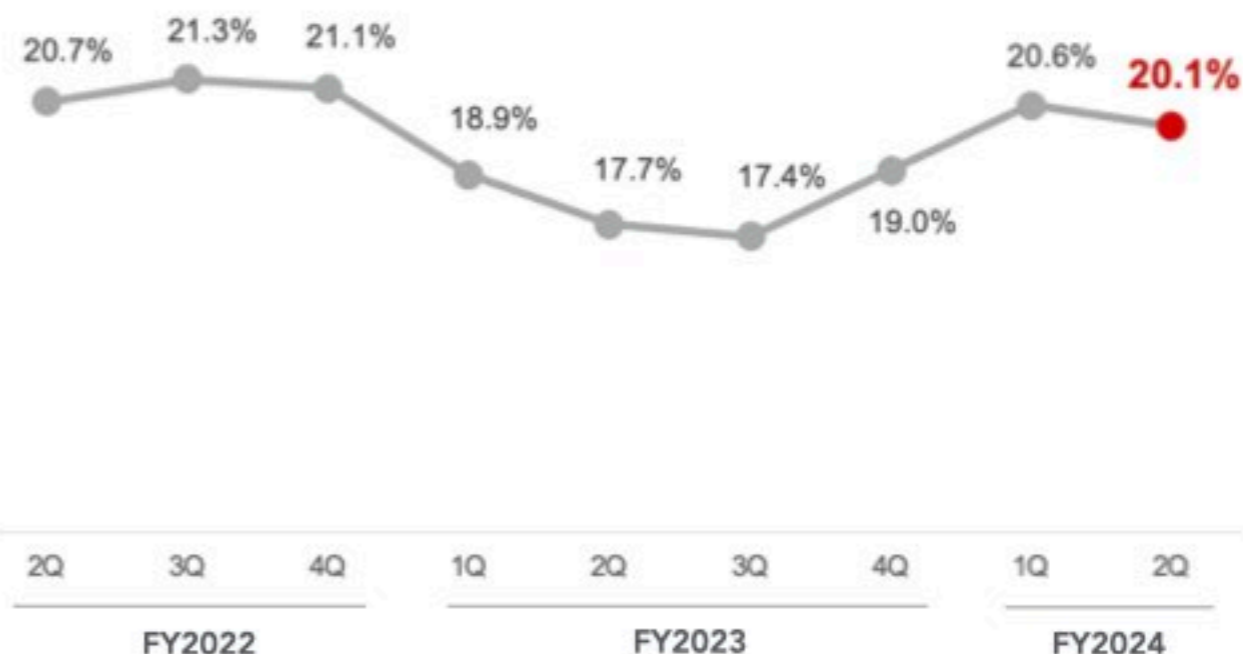
応募人数

前年同期比 +11.9%

(単位：人)



応募率



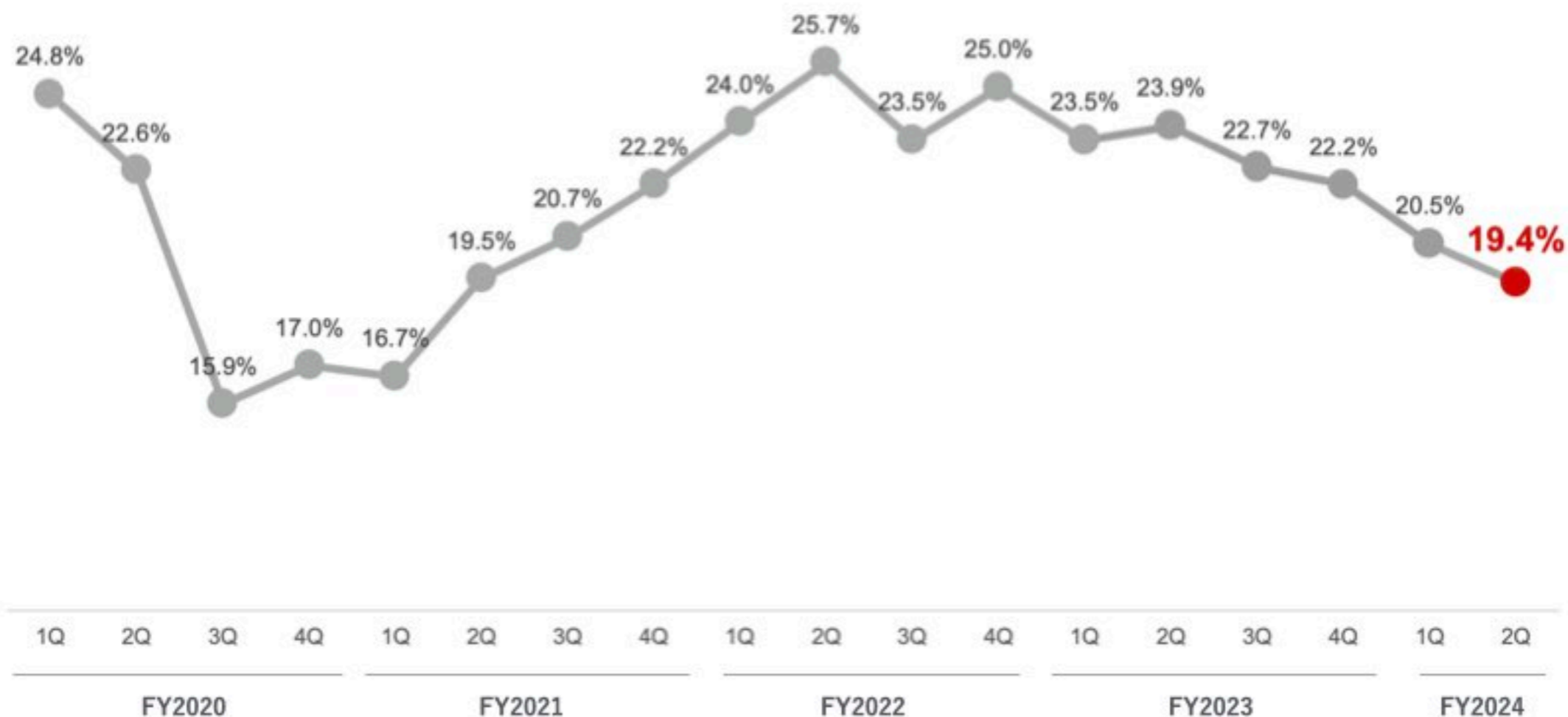
※1 応募人数：Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上応募を行っている求職者の数（ユニーク）

※2 応募率：応募人数÷四半期アクティブユーザー数

※3 四半期アクティブユーザー数：Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上ログインを行っている求職者の数（ユニーク）

マッチング効率改善を最優先課題として対応中

書類選考通過率



※ 書類選考通過率：書類通過件数÷応募件数

17年間蓄積した独自のデータ×Green AIを用いたマッチング効率改善

1

求職者にマッチング確度の高い求人をレコメンド

✓ Greenの強みである17年以上に及ぶ **応募データ・選考結果データ** を活用し、高精度のマッチングを実現

2

マッチング確度の高い求人への応募を促進

課題 求職者がマッチング確度の高い求人をレコメンドされてもマッチング確度の高い理由を見つけられず納得できない

対策 Green AIを活用し、マッチング確度の高い理由を1人ひとりのデータをもとに解説。求職者の納得感を醸成し、応募を促進する

3

書類選考～入社をサポート

課題 求職者のプロフィール情報の不足や面接時の受け答えにより、マッチング確度が高くても通過しない機会損失が存在

対策 求職者のプロフィール情報の拡充支援や面接対策支援など、スムーズな転職をGreenAIが総合的にサポートし、入社確率を下支えしていく

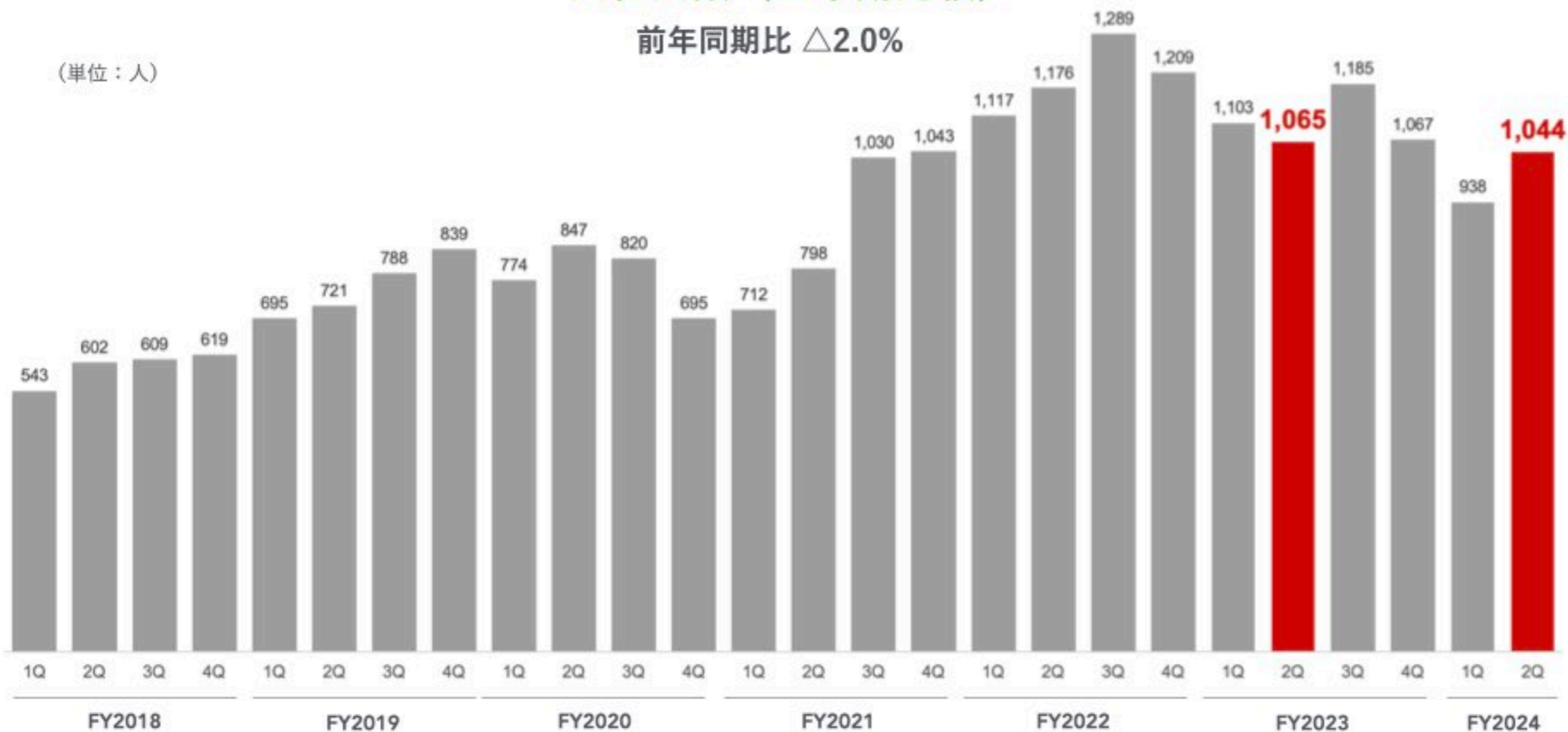
応募人数に対し、入社確率の高い成功報酬型求人メディアへ

過去最高水準の応募人数が貢献し、入社人数は底打ち

入社人数（四半期比較）

前年同期比 $\Delta 2.0\%$

(単位：人)



成功報酬の平均単価は約83万円から約100万円となる見込み

旧成功報酬 勤務地ごとに一律固定

東京都・フルリモート **90万円**

埼玉県・千葉県・神奈川県
愛知県・大阪府・福岡県 **70万円**

北海道・兵庫県・京都府・海外 **50万円**

その他 **30万円**

新成功報酬 職種ごとに一律固定

・エンジニア・技術職（システム/ネットワーク）
・経営・CXO職 **120万円**

・営業職
・企画・マーケティング職
・経理・管理・バックオフィス職
・専門職（金融/不動産/コンサルタント/士業）
・クリエイティブ職（Web/ゲーム/マルチメディア）
・エンジニア・技術職（電気/電子/機械/半導体） **90万円**

・アシスタント・事務職・オフィスワーク
・サービス職（人材/店舗/医療）
・建築設計・土木・プラント職 **60万円**

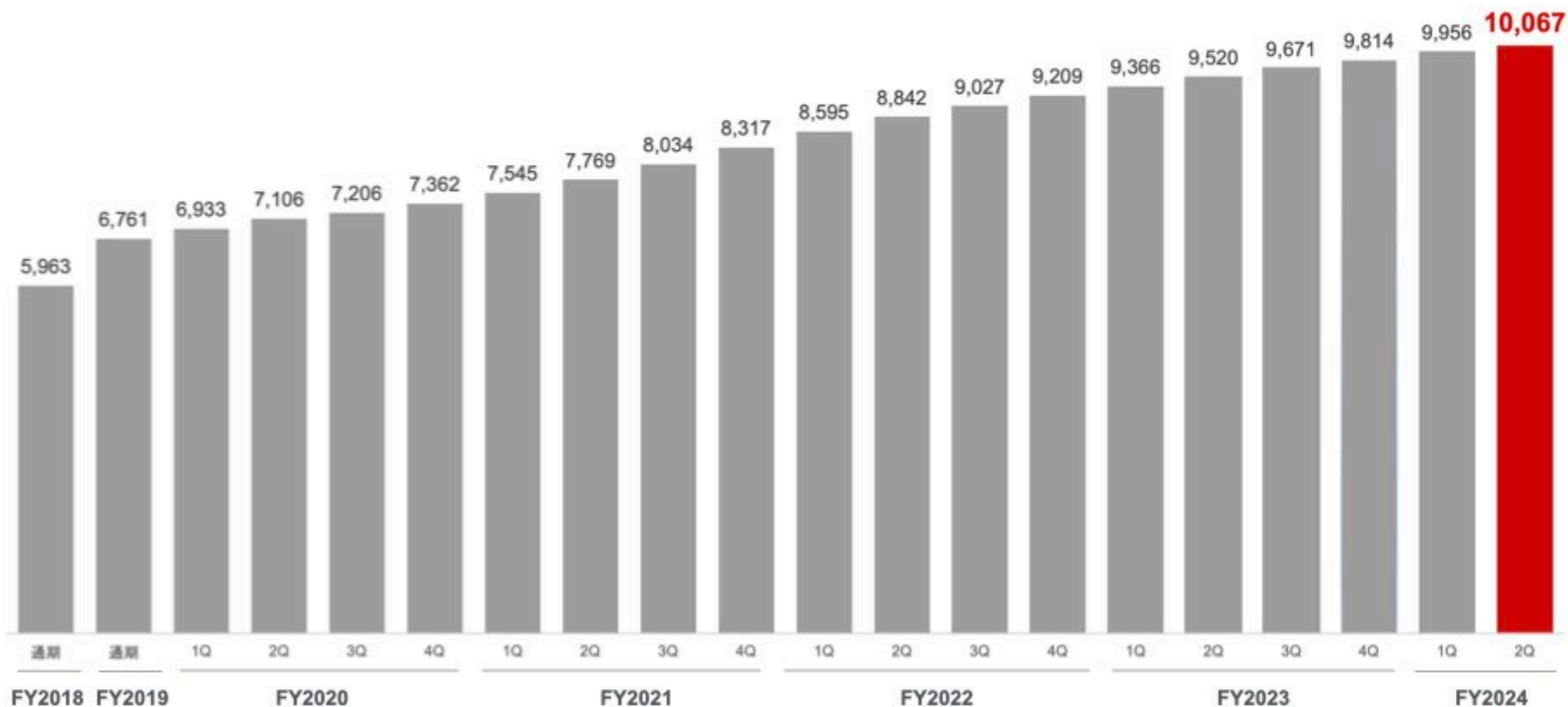
※1 2022年11月1日以降に応募した求職者が新料金体系の対象

※2 転職後の年収が300万円以下の場合、成功報酬単価のディスカウントを適用
（各職種ごとの単価から30万円のディスカウント）

登録企業数の着実な積み上げに成功

(単位：社)

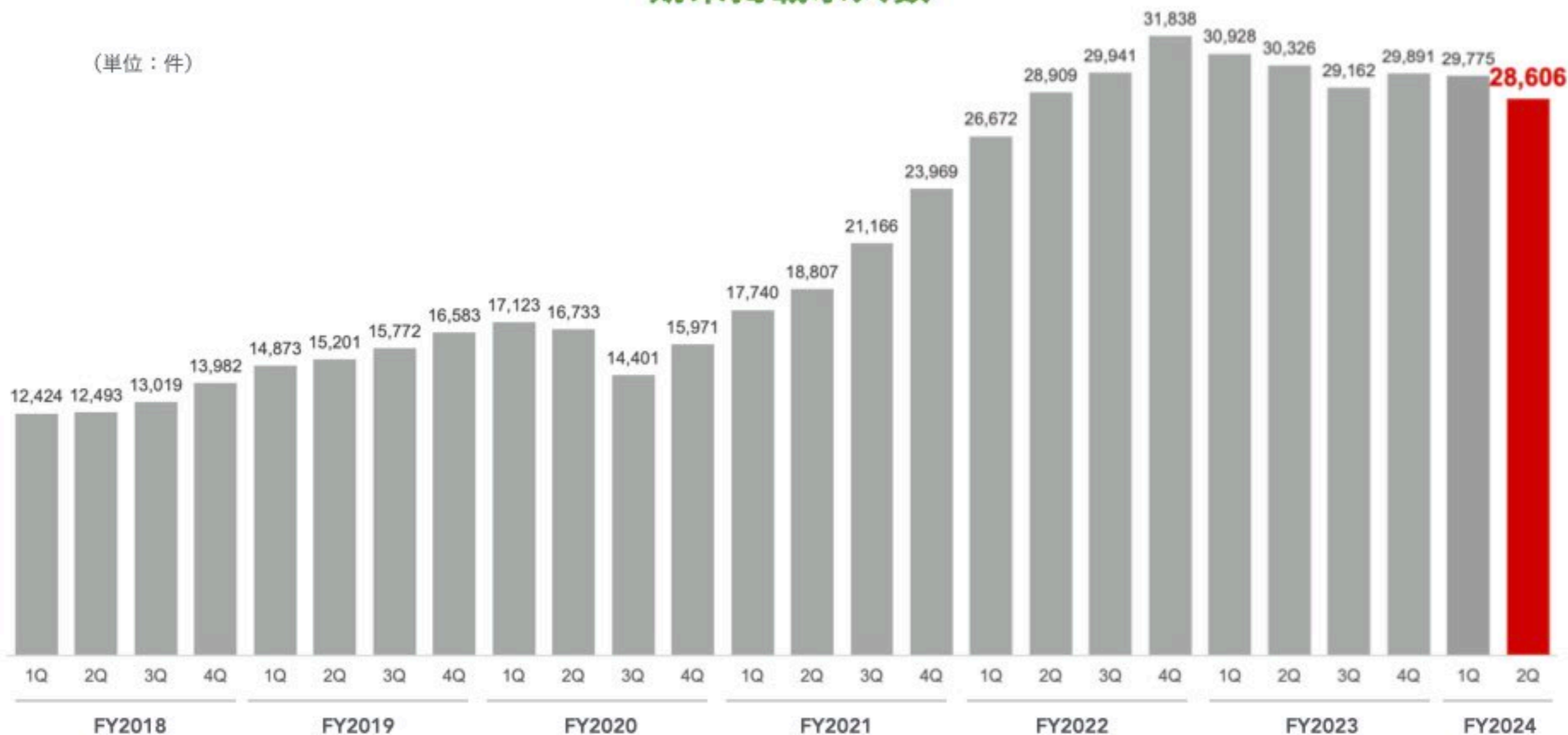
累計登録企業数



求人情報の精査が一巡し、期末掲載求人数は
アクティブユーザー数とバランスの取れた水準で推移

期末掲載求人数

(単位：件)



KPIの状況整理

KPI	現状	更なる成長を追求するための施策
アクティブユーザー数	○	<ul style="list-style-type: none"> ● Web広告のポートフォリオ最適化を継続的に追求し、更なる成長を目指す
応募人数	○	<ul style="list-style-type: none"> ● レコメンドエンジンの精度向上、UI/UX改善を継続的に実施し更なる成長を目指す
応募率	○	
書類選考通過率	×	<ul style="list-style-type: none"> ● 求職者・採用企業の特徴をスコア化することで、マッチング効率の最適化を図る ● 求職者の情報拡充施策により、書類選考通過率改善を目指す
累計登録企業数	○	<ul style="list-style-type: none"> ● 生産性を意識したインバウンドセールスにより着実な積み上げの継続を目指す ● 戦略的に魅力的な求人企業の獲得を目指す
期末掲載求人数	△	<ul style="list-style-type: none"> ● 現在の水準でも、入社人数を成長させることは十分可能であるものの、戦略的に魅力的な求人の獲得を目指す
入社人数	× ▶ △	<ul style="list-style-type: none"> ● Web広告のポートフォリオ最適化、UI/UX改善に加えて、求職者・採用企業の特徴をスコア化することでマッチング効率の最適化を図り、顧客体験価値向上を推進。再び成長局面を目指す

Greenの成長性

人材紹介市場規模はコロナ前水準を上回り、再び拡大局面へ
 今期の業績予想達成と来期以降のさらなる成長のため、マッチング効率改善を最優先

	人材紹介市場規模	Green換算市場規模 ^{※1}	Greenの占有率 ^{※2}
全業界	3,510億円 ^{※3} (2,960億円) ^{※4}	2,100億円 (1,770億円)	2.1% (2.3%)
IT業界	1,050億円 ^{※5} (880億円)	630億円 (520億円)	7.0% (7.7%)

※1 Greenは人材紹介のディスカウントモデル（約60%）

※2 Greenの成功報酬売上44億円（FY2023実績）として算定

※3 出典：株式会社矢野経済研究所「2023年版 人材ビジネスの現状と展望」

※4 下段括弧書きは前年実績

※5 全人材紹介市場のうち約30%がIT関連と当社推定

wevox



エンゲージメント

組織に対する自発的な貢献意欲や、主体的に仕事に取り組んでいる心理状態を評価したもの。学術的に企業業績との因果関係が立証されている



パルスサーベイと機械学習を用いた 組織力向上プラットフォーム

Point1 エンゲージメントの可視化

エンゲージメントに関して、国内第一人者である慶應義塾大学島津教授の監修に基づき、日本で初めてエンゲージメントの可視化を実現

Point2 テクノロジーの活用

収集した膨大なデータを自動で分析し、組織の課題を即時に把握可能に

Point3 SaaSモデルによる低価格の実現

SaaSモデルとすることで月額一人あたり300円という低価格での提供を実現

組織力とは

従業員の心理状態や特性、相性、組織カルチャー等の要素から構成される
組織のビジョンや戦略を実現する力



Wevoxの競争優位性

1 パルスサーベイ

月に1回の定点観測によって、リアルタイムに組織課題の把握が可能

2 ユーザビリティ

多様なデバイスに対応し使い勝手に秀でたデザイン

(PC/タブレット/スマートフォン)



3 データアナリティクス

2億6,100万件以上の回答データの蓄積を機械学習に応用



4 学術的裏付け

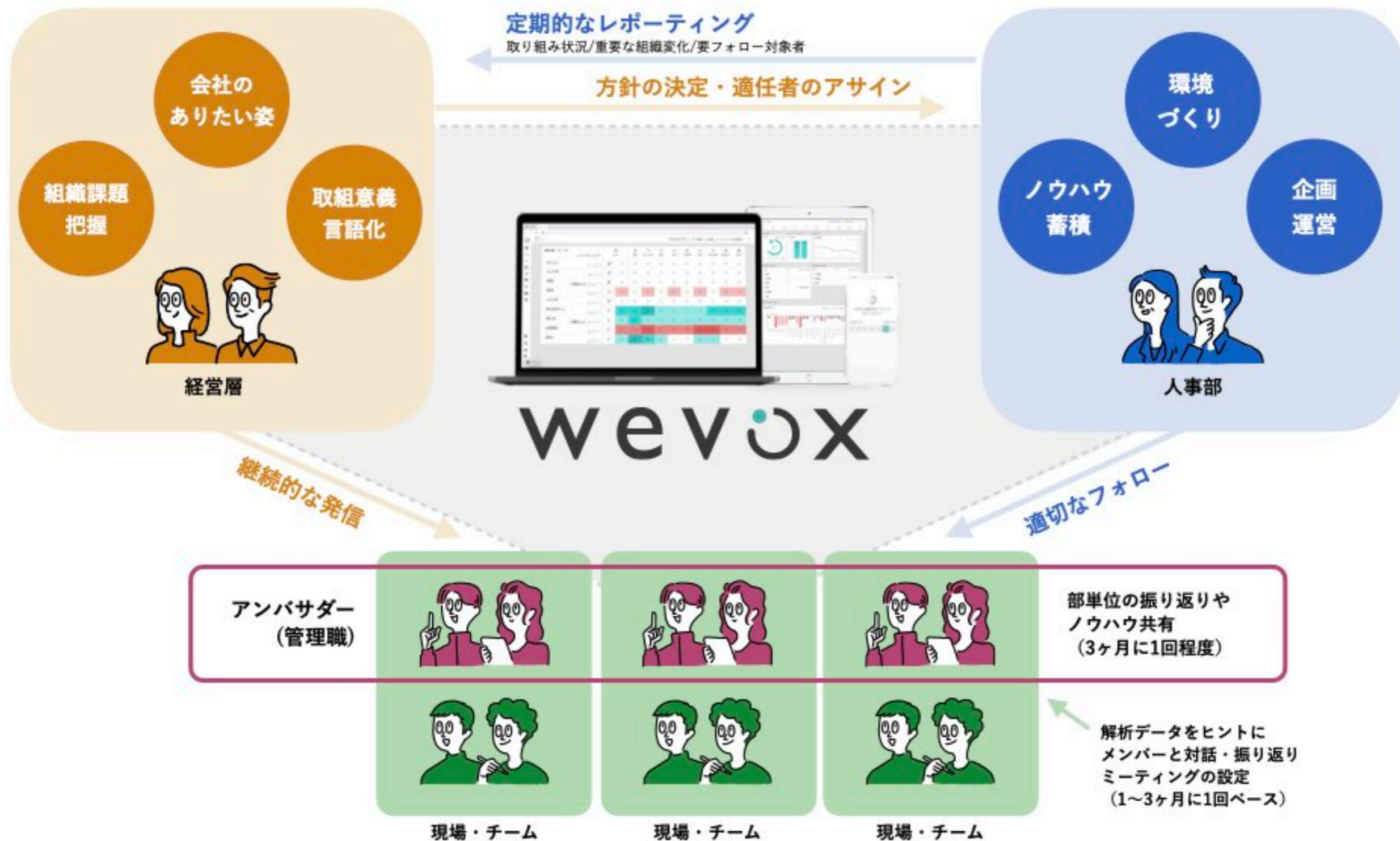
エンゲージメント研究の第一人者
慶應義塾大学 島津明人教授が
アドバイザーとして参画



一橋大学大学院 野間幹晴教授が
顧問として参画



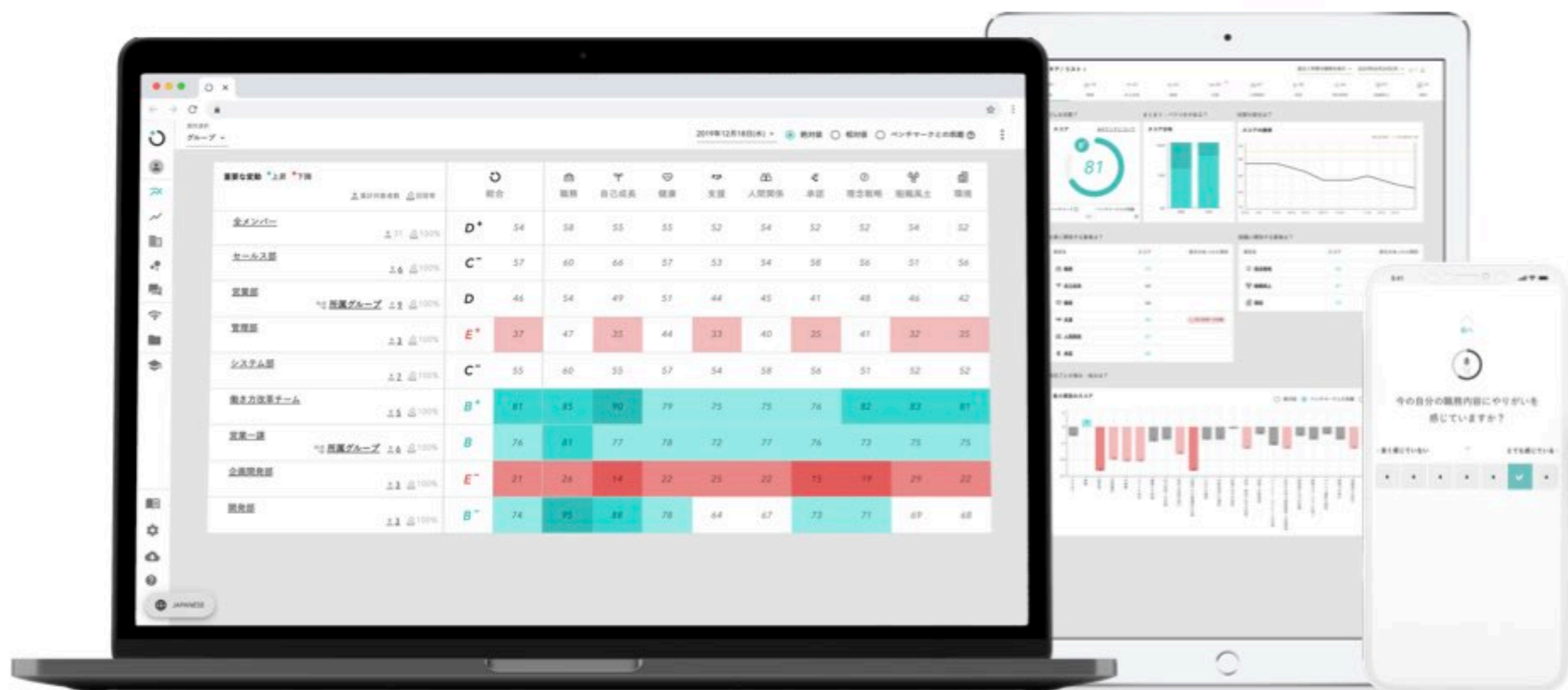
Wevoxが提唱する組織力向上モデル



パルスサーベイでエンゲージメントスコアを可視化

リアルタイムでの結果の集計・分析が実現

過去の推移と比較する事で、組織の状態をより詳細に把握することが可能



AIによる組織課題の分析及び要約

AIサポート機能を活用することで、定期的な分析やレポートが容易に

スコアから読み取れることは？



1.自己成長における達成感の向上

自己成長に関するスコアは前回結果と比較して、達成感が7ポイントも向上しています。これはあなげていることを示しています。この成果を更に伸ばすためには、目標を定め、達成感を得られるようす。目標は力量に合わせて設定し、達成感を得られるようにサポートしてもらうことが必要です。

2.裁量に関する課題への取り組み

裁量に関するスコアは前回結果と比較して、大きく下がっています。このことから、適切な裁量を持のような課題に取り組むためには、裁量を持てるような環境づくりや、するガイドラインの整備や、上司とのコミュニケーションの改善も必要

3.上司との関係構築の重要性

上司との関係に関するスコアは前回結果と比較して、良好な関係が築けん。上司との関係が良好であることは、仕事の生産性を高める上で非常ドバックを積極的に求めることが、関係構築につながると考えられます



各部門でのスコア分析 (第一階層)

部門別にエンゲージメントスコアを分析すると、部門により傾向が大きく異なるようです。エンゲージメントを改善していくためには、部門別に最適な改善策を実施していく必要性がございます。

部門名	エンゲージメント	業務	自己成長	裁量	支援	人間関係	承認	意思決定	組織風土	環境
人事部	B (70)	73	67	65	80	84	81	76	67	78
営業部	B (72)	74	72	63	75	80	72	74	70	57
開発部	C (57)	66	58	52	71	71	66	74	67	61
企画部	C (58)	66	61	57	71	71	67	71	64	58
総務部	C (58)	65	58	61	70	71	65	72	67	62
システム部	C (63)	66	62	62	70	73	64	69	59	60
マーケティング部	C (60)	63	43	67	64	70	64	68	60	61
経理部	C (57)	56	43	63	62	64	58	71	52	52
品質管理部	C (55)	54	54	64	69	77	62	51	51	59

メンバーサポート解析機能により

個人のパフォーマンス向上を促し、離職の未然防止をサポート

蓄積されたユーザー回答データを元に、未来予測に特化した機械学習モデルを用いることで優先的にサポートすべきメンバーを抽出

メンバーサポート

絞り込み検索

配信日: 2023年8月5日(木)

名前、メールアドレスで検索
名前、メールアドレス

グループ: 全メンバー

職種

役職

雇用区分

入社年

トレンド

サポート優先度: 以上

注目メンバー

算出不可能なメンバーのみ

クリア 検索

回答期間終了後に、メンバー・数値が更新されます

検索結果 1 - 20 / 100人

検索結果を出力 参考資料

☹️ : サポート優先度が10以上のメンバー

注目	メンバー	グループ	サポート優先度	変化	トレンド	詳細
<input type="checkbox"/>	鈴木えいせい dummy@example.com	営業部 / 営業1課 中速	☹️ 21.9	+2.8	努力見合わない 支援不足 評価不透明	詳細
<input type="checkbox"/>	鈴木せいきょう dummy@example.com	開発・デザイン	☹️ 15.0	0.0		詳細
<input type="checkbox"/>	田中しん dummy@example.com	総務部 中速	☹️ 14.3	-2.0	努力見合わない 働きすぎ対策	詳細
<input type="checkbox"/>	佐藤ぎょうかい dummy@example.com	企画/システム部	☹️ 12.2	+3.0	褒められ不足	詳細
<input type="checkbox"/>	中村昌平 dummy@example.com	営業部 / 営業2課 中速	☹️ 10.5	+1.0	育成欠乏	詳細
<input type="checkbox"/>	壁はなこ dummy@example.com	営業部 / 営業1課	9.8	-2.0	ビジョンとずれあり	詳細

個人の「特性」「価値観」「相性」解析により 効果的なチーム編成をサポート

自己理解や相互理解の促進により、コミュニケーションも円滑化

Courtney Henry エネルギッシュなコミュニケーター

キーワード

- 議論好き
- クリエイティブ
- 動きっぱい
- 常に良い方法を模索
- 人当たりがいい
- 自由な発想
- 思考力と記憶力
- 課題と仕組みに専念
- 意欲と熱量が高い
- 自分勝手

サマリー

ENFPタイプの人には、好奇心旺盛で、愛想よく理想を抱けて人を巻き込む
情熱に満ちたコミュニケータータイプです。

仕事そのものよりも人との関係を重視し、肯定的な職場を求める傾向があ
ります。

感情的に熱意を持って人を助ましたり、積極的、可能性、普遍性を熱意を
持って明確にすることで、人を説得したりします。

元気な子どものように、見聞きすること全てを不思議に思い、理解できた
ときには驚きや喜びを強く感じられる特徴がある一方で、成熟した大人の
ように、物事をシリアスに受け取り熟考する面も持ち合わせます。

外向	→	60%
楽観	→	47%
感情	→	42%
理想	→	48%
熱意	→	48%

Courtney Henry 情に厚いリーダー

同じタイプだからすぐ仲良くなれる

- 【同一関係】 エネルギッシュなコミュニケーター

関心事は同じでも捉え方が全然違う

- 【事同一関係】 熱意あるチームプレーヤー

これが本当の最高の相性

- 【反対関係】 効率化上手の努力家

惹かれ反発し和解しては惹かれ合う

- 【事反対関係】 思いやりで溢れた守護者

精神的に支えて元気してくれる

- 【対立関係】 ストイックな現実主義者

双子みたいに似ているけど少し違う

- 【関係関係】 革新的な理想主義者

自分の理想形に見える相手

- 【自分対関係】 問題解決のプロフェッショナル

情熱に水を差し合う二人

- 【対立関係】 調整力に優れた共感者

距離を近づけられれば学ぶことが多い

- 【関係関係】 ビジネスに強い実務家

顧客に提供する付加価値向上へ

上位プランの提供を開始
顧客のニーズに合わせたオプションメニューも提供

	Basic 組織～チーム単位で エンゲージメントを継続分析	Standard 組織～チーム～個人単位で 質の高いエンゲージメント向上活動を継続実施
月額料金/人	300円/月	600円/月
従業員データの管理	○	○
API利用		○
エンゲージメント	○	○
組織カルチャー		○
個人特性		○
カスタム	○	○
組織分析	○	○
メンバーサポート		○
チーム改善のAIサポート		○



オプション

セキュリティオプション

より高度な
セキュリティ環境を提供

活用支援オプション

Wevoxの導入効果を最大化し、組織力を向上させるための各種トレーニング（研修）やプロジェクト推進サポートなど

様々な業界でWevoxの導入が促進

Wevox導入企業はIT、証券、銀行、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
3,260^{*}を超える企業・組織が導入。導入社数の増加以上に会員数の成長が加速

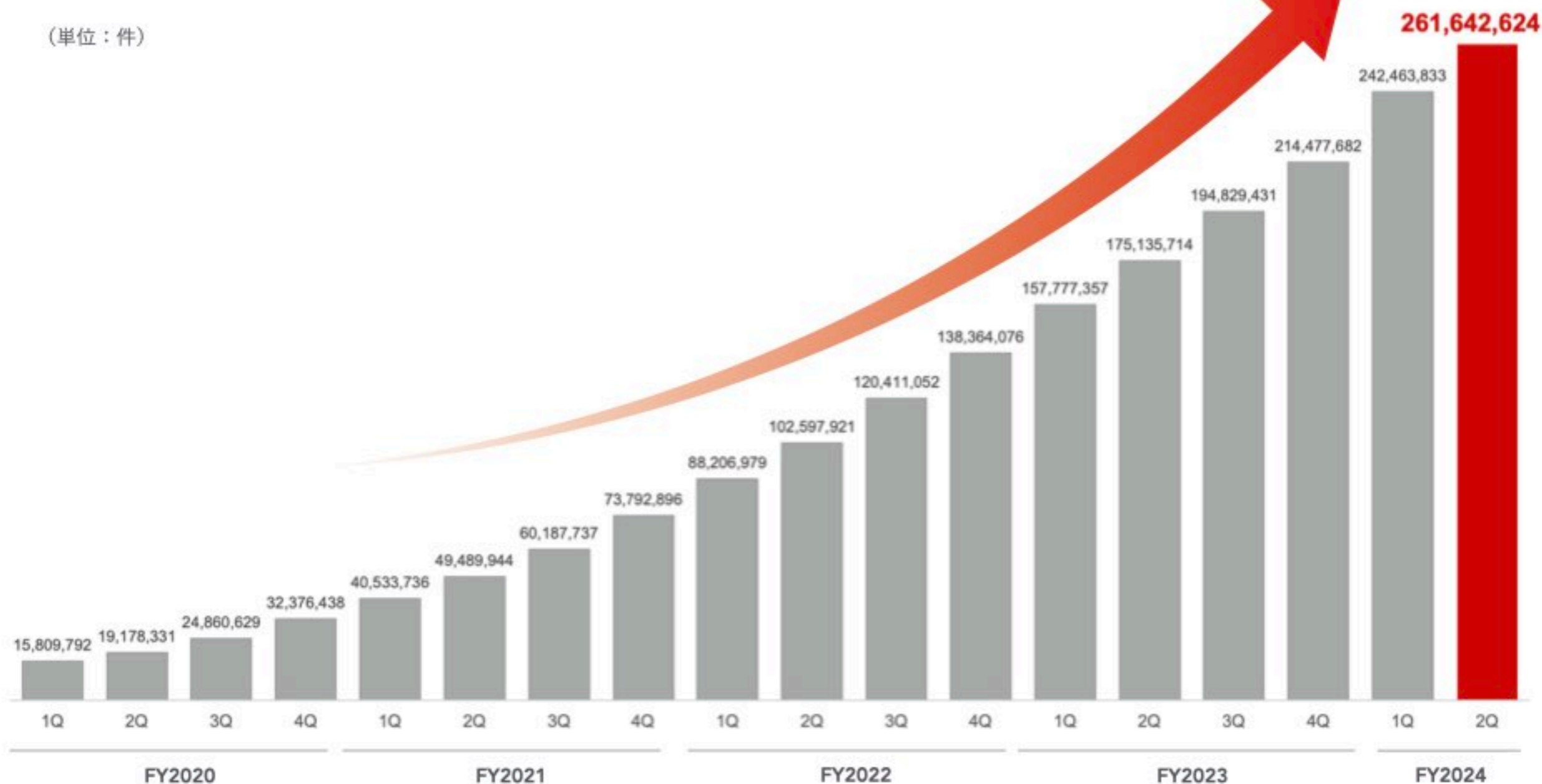


※ Wevoxランディングページより抜粋 (2024年5月14日現在)

ユーザー回答データが加速度的に蓄積

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

(単位：件)

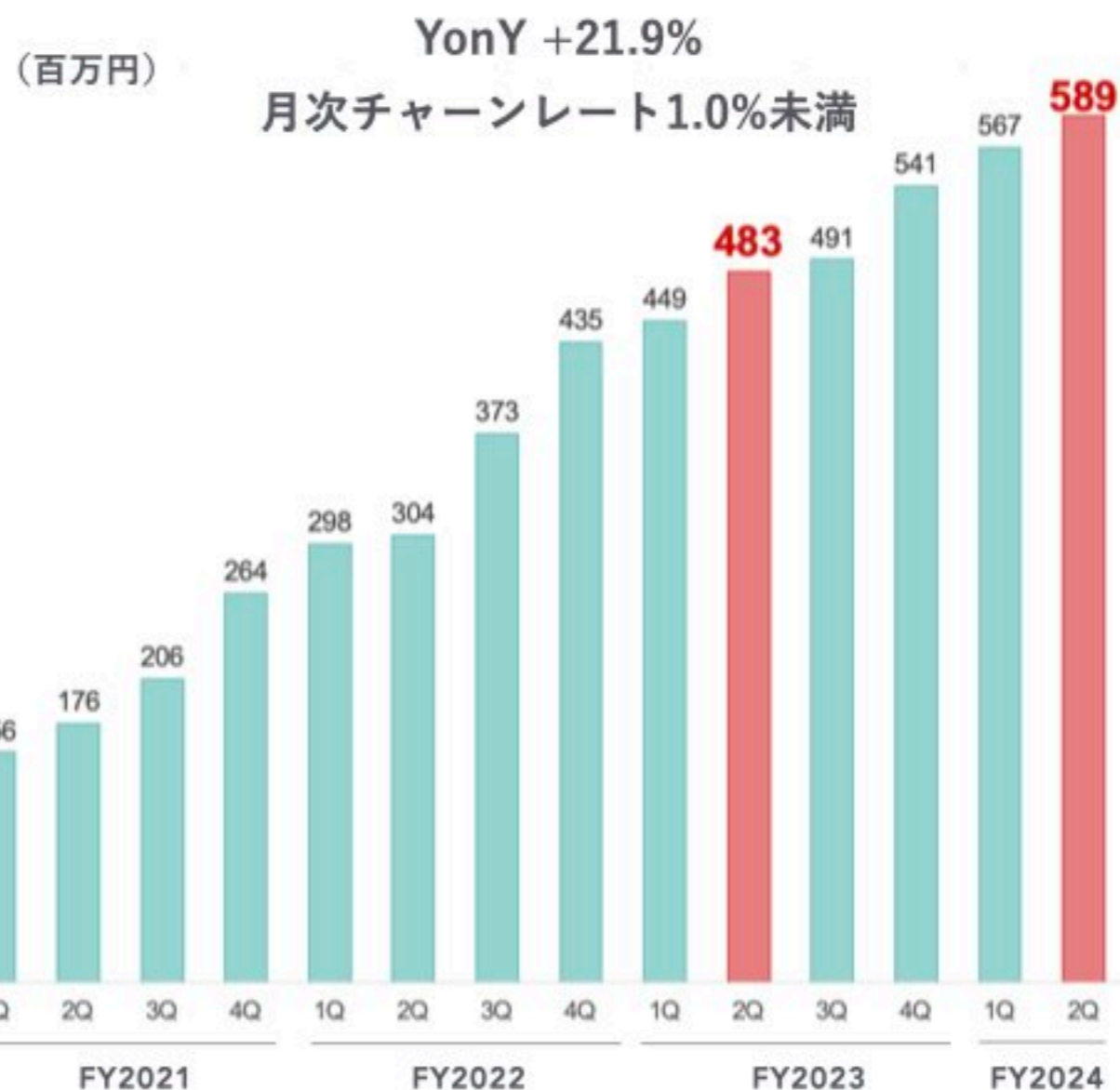


高い成長性を備えた サブスクリプションモデルを実現

導入社数の推移



売上高の推移



Wevoxの成長性

対象者

全ての就業者
6,725 万人^{※1}

幅広い業界のみならず、
スポーツ、教育機関にも拡大

圧倒的な価格競争力

月額1人
300円～**600**円
という低単価

SaaSモデルにより、
幅広い顧客の獲得を目指す

潜在的な市場規模

年間
2,400～**4,800**
億円超^{※2}

Wevoxの単価上昇に
よる市場規模拡大も追求

※1 総務省統計局

※2 全就業者人数6,725万人×Basicプラン単価300円×12ヶ月=2,421億円
全就業者人数6,725万人×Standardプラン単価600円×12ヶ月=4,842億円
として試算



“世界中の人々を魅了するクラブを創る”
プロバスケットボールクラブ
アルティーマーリ千葉



プロバスケットボールクラブ「アルティーマーリ千葉」を創設
千葉県千葉市を本拠地に2021-22シーズンよりB3リーグに参入

実力と集客力はB2リーグで圧倒的なトップへ成長

B2リーグ順位

2023-24 B2リーグレギュラーシーズン

東地区 **1位**

2023-24 SEASON ホーム戦平均観客動員数 ※1

ホーム戦の平均観客動員数は、B1リーグ平均を上回る水準、B1～B2リーグを合わせたランキングでも6位と、Bリーグトップクラスの集客数を誇る

西地区順位

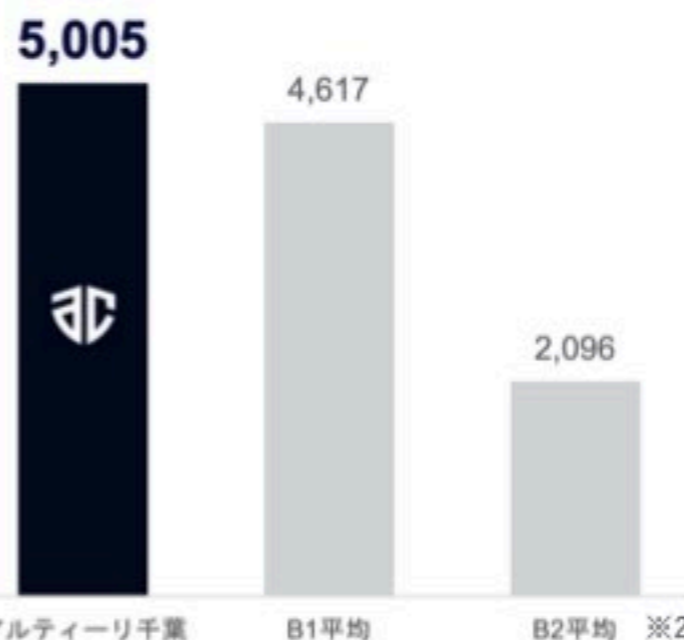
東地区順位

ホーム戦平均観客動員数 リーグ毎平均 (単位：人)

ホーム戦平均観客動員数ランキング

順位	チーム名	勝	負	勝率
1	滋賀レイクス	44	16	.733
2	ライジングゼファー福岡	36	24	.600
3	熊本ヴォルターズ	33	27	.550
4	ベルテックス静岡	29	31	.483
5	神戸ストークス	29	31	.483
6	バンビシャス奈良	24	36	.400
7	愛媛オレンジバイキングス	23	37	.383

順位	チーム名	勝	負	勝率
1	アルティール千葉	56	4	.933
2	越谷アルファーズ	35	25	.583
3	山形ワイヴァンズ	31	29	.517
4	青森ワッツ	29	31	.483
5	福島ファイヤーボンズ	24	36	.400
6	岩手ビッグブルズ	20	40	.333
7	新潟アルビレックスBB	7	53	.117



リーグ	チーム名	平均
B1	琉球	7,746
B1	A東京	6,012
B1	群馬	5,244
B1	名古屋D	5,190
B1	佐賀	5,061
B2	A千葉	5,005
B1	横浜BC	4,799
B1	宇都宮	4,742
B1	大阪	4,716
B1	千葉J	4,634
B1	茨城	4,619
B1	広島	4,618
B1	北海道	4,617
B1	川崎	4,559
B1	SR渋谷	4,456
B1	仙台	4,373
B1	京都	4,345
B1	秋田	4,342
B1	信州	4,291
B1	三遠	4,236

※1 2024年5月8日時点でBリーグより公表されているデータを集計

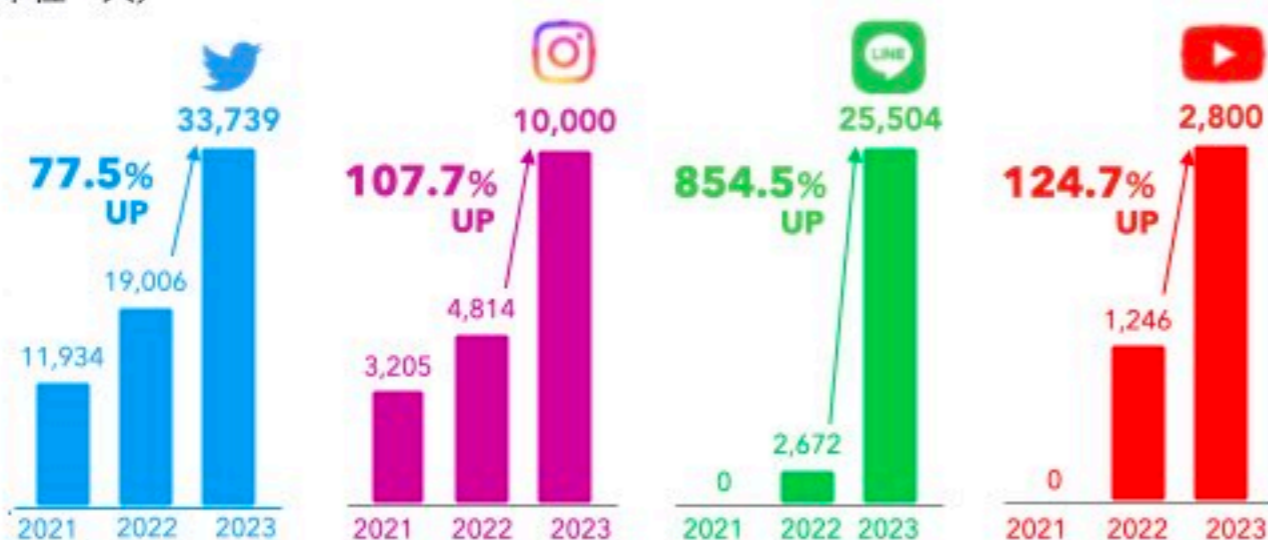
※2 アルティール千葉を除いたB2リーグの平均

ファンの輪が着実に拡大

SNSのフォロワー・登録者数が拡大

(データは10月末時点)

(単位：人)

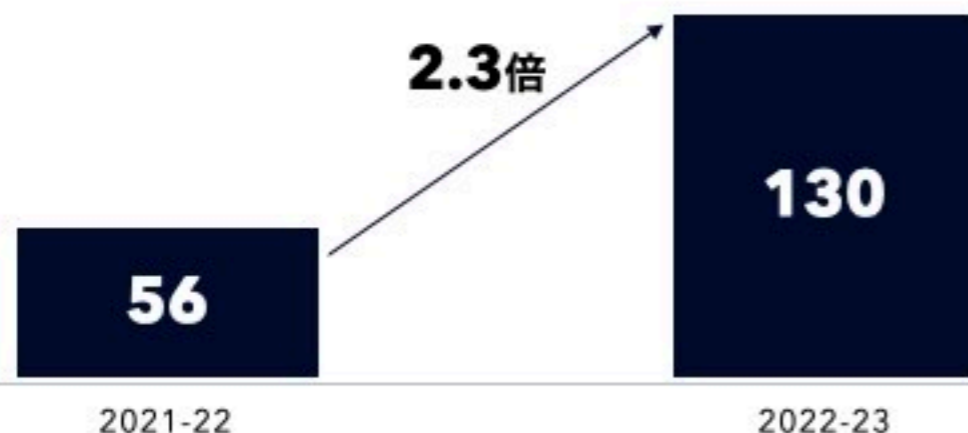


千葉市内に浸透



パートナー企業は昨シーズン対比2倍超

(単位：社)



スポーツを通じた社会課題の解決

スポーツを通じた青少年育成や、地域社会への貢献を目指し
子ども向けバスケットボール教室、清掃活動等の地域貢献活動に積極的に参加



Agenda

1. 会社概要
2. 2024年9月期第2四半期実績
3. 事業について
4. **ご参考資料**

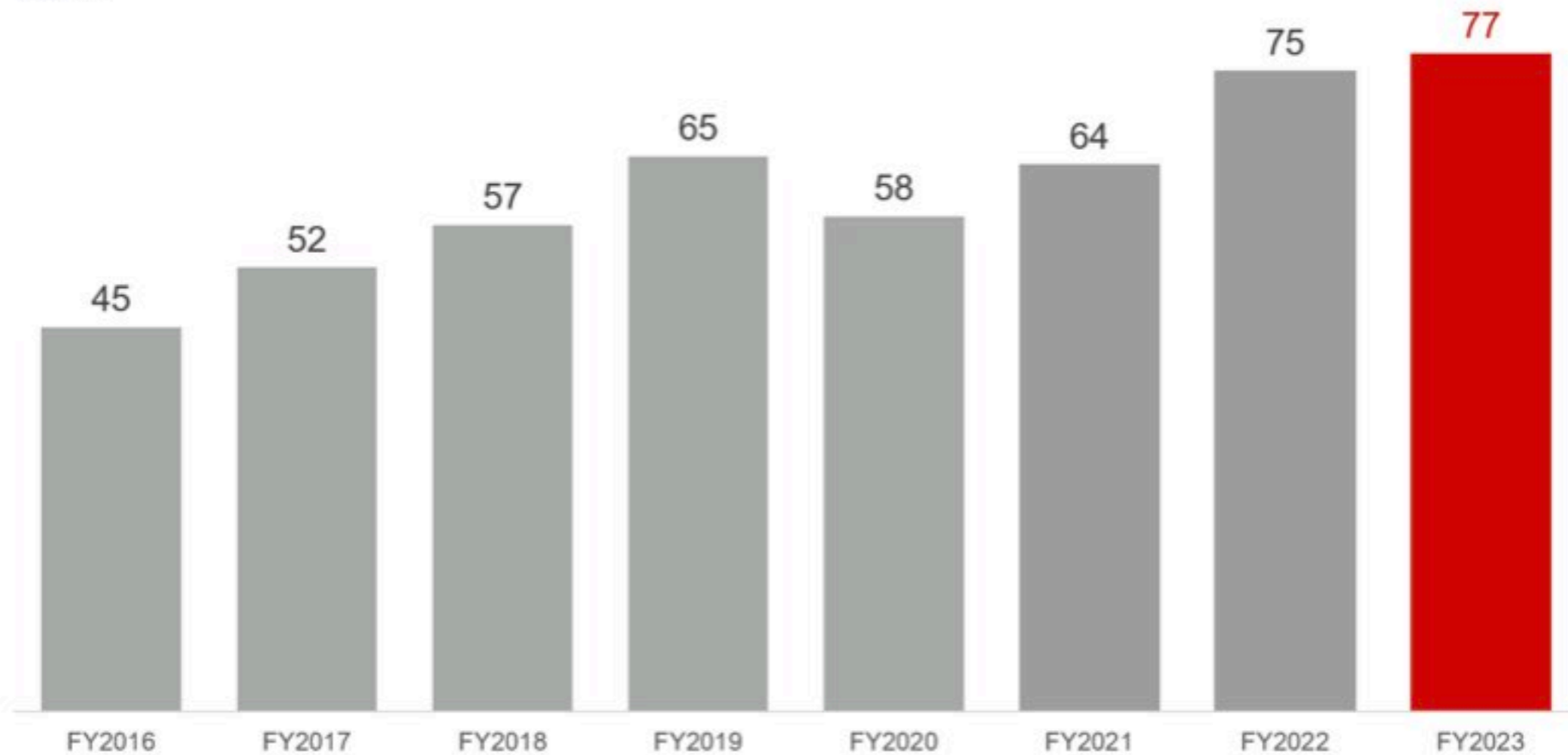
2024年9月期 通期業績予想

(百万円)		FY2024 通期	FY2023 通期	増減額	増減率
売上高		9,700	7,757	1,943	+25.0%
People Tech	Green	5,700	5,236	464	+8.9%
	Wevox	3,000	1,964	1,036	+52.7%
	その他	50	99	△49	△49.5%
Sports Tech	Altiri	950	458	492	+107.4%
営業費用		8,300	6,805	1,495	+22.0%
People Tech		6,770	5,572	1,198	+21.5%
	株式報酬費用	330	294	36	+12.2%
Sports Tech		1,530	1,233	297	+24.1%
営業利益		1,400	952	448	+47.1%
営業利益率		14.4%	12.3%	-	+2.1pt

社員一人当たり売上高の推移

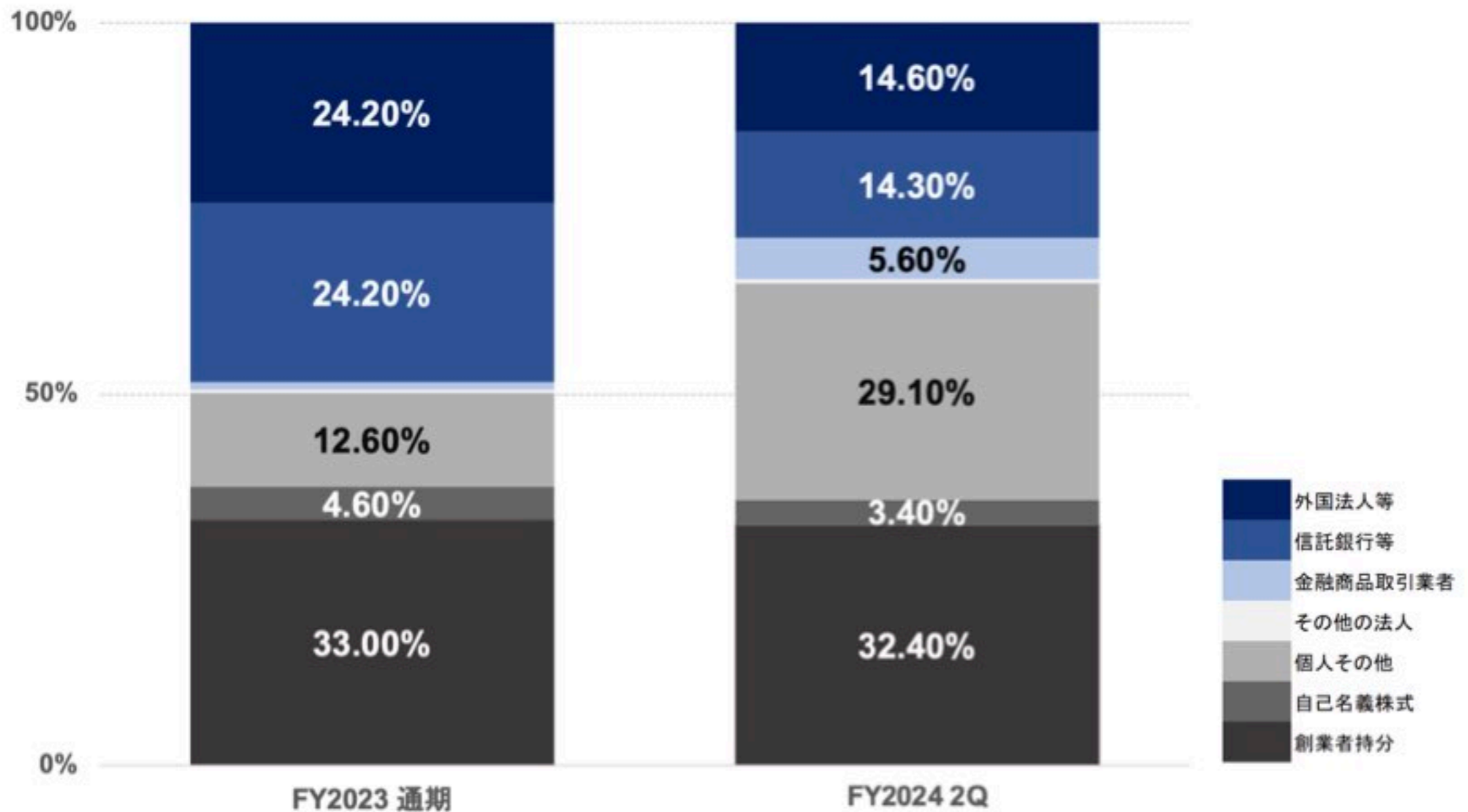
採用を加速させながらも過去最高の生産性を実現

(百万円)



株主構成

国内外の機関投資家が約30%、個人投資家が約30%を保有



:Atrae

会社名	株式会社アトラエ
主な事業内容	成功報酬型求人メディア「Green」の運営 組織力向上プラットフォーム「Wevox」の運営 ビジネス版マッチングアプリ「Yenta」の運営 その他新規事業の企画・開発
設立年月日	2003年10月24日
代表者	代表取締役 新居 佳英
正社員数	111名（2024年3月末）
資本金	1,331百万円（2024年3月末）
所在地	東京都港区麻布十番一丁目10番10号

本説明会および説明資料の内容は、発表日時点で入手可能な情報や判断に基づくものです。将来発生する事象などにより内容に変更が生じた場合でも、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。

また、本説明会および説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績などは、様々な要因の変化により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承下さい



:Atrae