

Atræ

1. インベストメントハイライト
2. 会社概要・業績ハイライト
3. 主力事業Greenについて
4. 新規事業について
5. 組織力について
6. Appendix

1. インベストメントハイライト
2. 会社概要・業績ハイライト
3. 主力事業Greenについて
4. 新規事業について
5. 組織力について
6. Appendix

1.インベストメントハイライト

■ 高い成長率と収益性を誇るHRTechカンパニー

- HRTech市場は米国を中心に2013年頃から注目を浴びており、[弊社は本邦初のHRTech関連企業としてのIPO](#)
- 主力事業Greenはビッグデータを活用した高いマッチングの実現と価格競争力によって、成長市場である人材紹介市場のリプレイスを目指す
- 【ビッグデータ→AIへ】ビッグデータや人工知能を駆使した新たなビジネスモデルにも着手
- FY2016上半期の売上高は前年対比62.9%増、営業利益は317.6%増と高い成長率を実現
- FY2016上半期の営業利益率は26.4%とマージンは右肩上がり

■ 独自の組織理論に基づく強固な組織作り

- 「人（＝ノウハウ、経験、知恵）」の定着化と「組織（＝文化、価値観、ブランド、信用）」の構築を重要視した経営
- 出世や肩書きを撤廃し、フラットなプロジェクト制での組織運営や、フルフレックス制度の導入により、各社員の生活スタイルや嗜好性に合った働き方を実現
- 新卒採用を中心として、意欲、能力のある社員が集まり、長期に渡りモチベーション高く働く、全く独自の理論に基づく組織を創り上げることに成功

■ テクノロジー・ビッグデータ・人工知能を駆使したイノベーションへの挑戦

- 1997年頃から現在に至るまでの間に、小売や旅行、音楽や広告など、様々な領域においてインターネット・テクノロジーを活用した革新的なサービスが生まれ、既存プレイヤーのもつ市場をリプレイス
- Human Resource領域（＝人事・人材・採用・組織など企業の人的資源に関連する領域）については米国に大きく遅れ、未だ手付かずの状態
- アトラエは、HR領域というIT化が遅れている巨大市場において、テクノロジーとビッグデータ、さらには人工知能を駆使することで、革新的なサービスを立ち上げ、社会に価値創造を目指す

1. インベストメントハイライト
2. 会社概要・業績ハイライト
3. 主力事業Greenについて
4. 新規事業について
5. 組織力について
6. Appendix

Our Vision

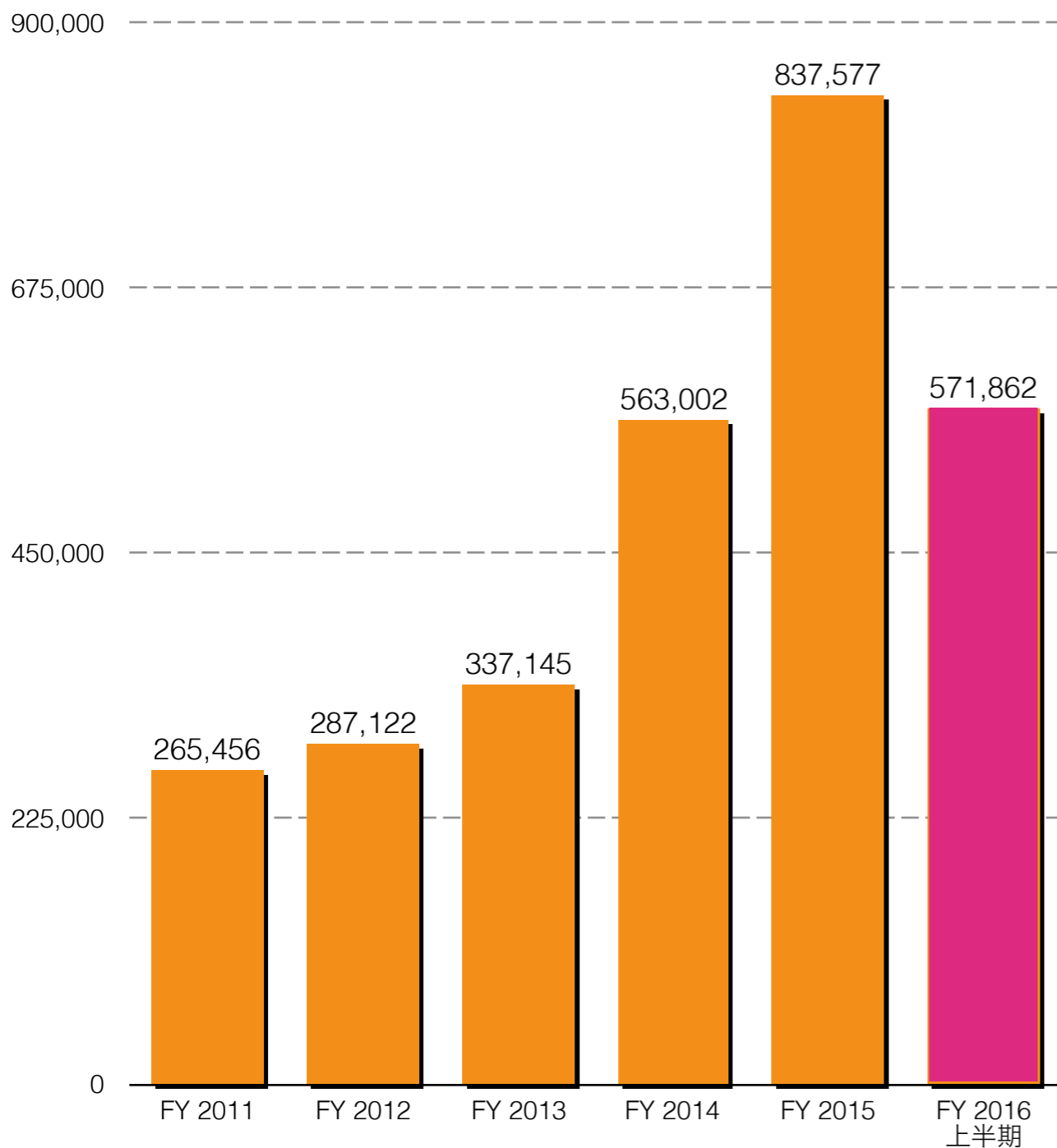
『世界中の人々を魅了する会社を創る』

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。

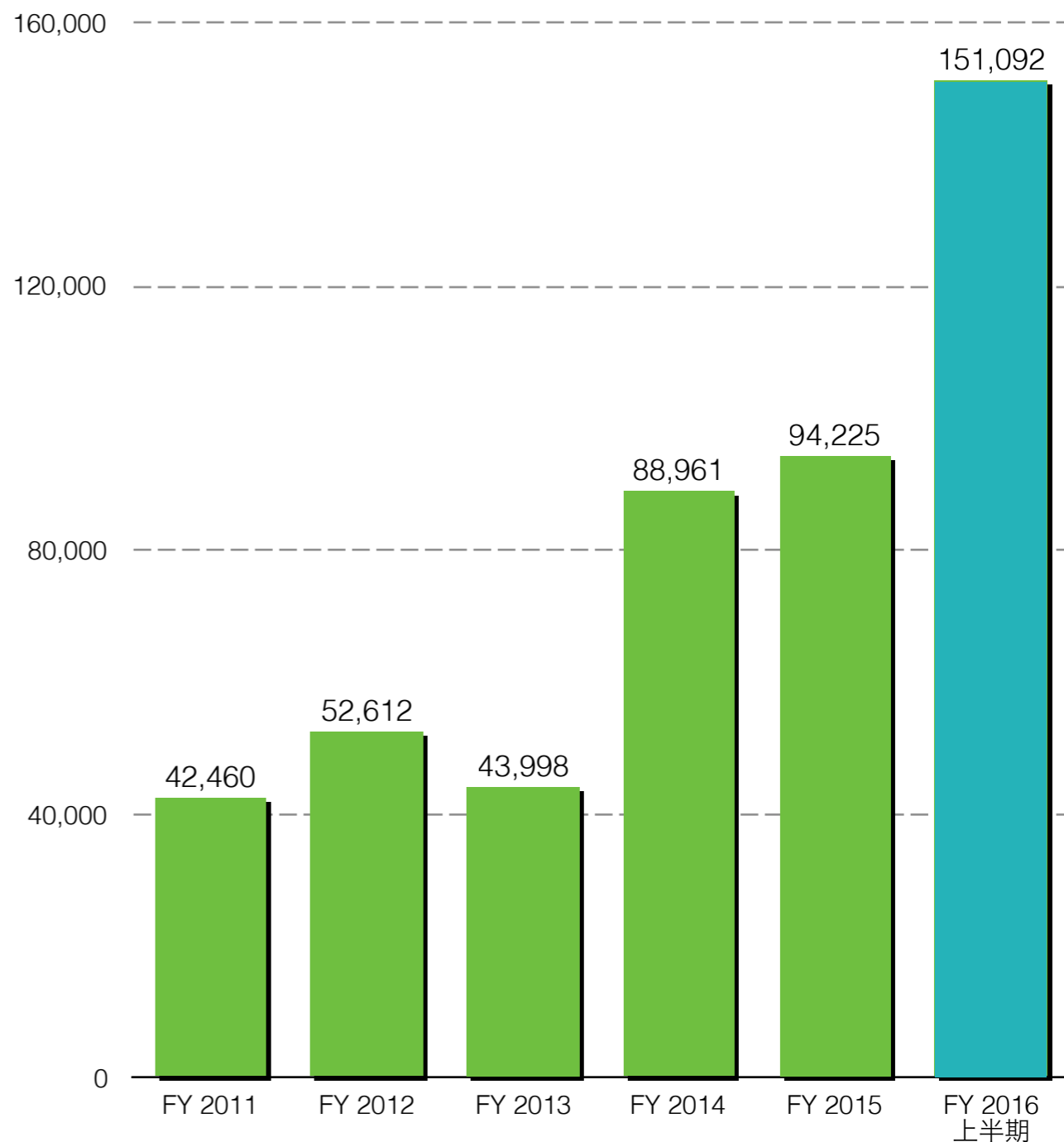
会社名	株式会社アトラエ
主な事業内容	成功報酬型求人メディアGreenの運営 新規事業
設立年月日	平成15年10月24日
代表者	代表取締役 新居 佳英
従業員数	34名（平成28年5月13日現在）
資本金	82,700千円
所在地	東京都港区三田一丁目10番4号

- 売上はFY2016上半期でFY2015比で68%超
- 営業利益はFY2016上半期時点で既にFY2015を大きく上回っている

売上高 ※単位:千円



営業利益 ※単位:千円



1. インベストメントハイライト
2. 会社概要・業績ハイライト
3. 主力事業Greenについて
4. 新規事業について
5. 組織力について
6. Appendix

テクノロジーを活用した求人企業と求職者のマッチングプラットフォームビジネス

3つの特徴

■成功報酬型の求人メディア

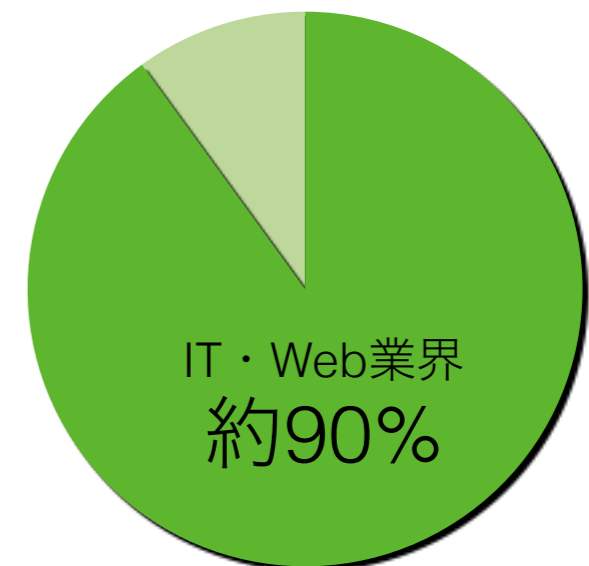
- ・ 利用企業が求職者を採用できた時点でFeeが発生する成功報酬型のビジネスモデル
- ・ 2016年3月末時点で4000社を超える企業が参画

■IT/Web業界に特化

- ・ 採用実績企業の約90%をIT・Web関連企業が占める

■ビッグデータの活用

- ・ 登録、応募、書類通過、内定など独自に蓄積したビッグデータを活用することでマッチングの精度を高めることに成功

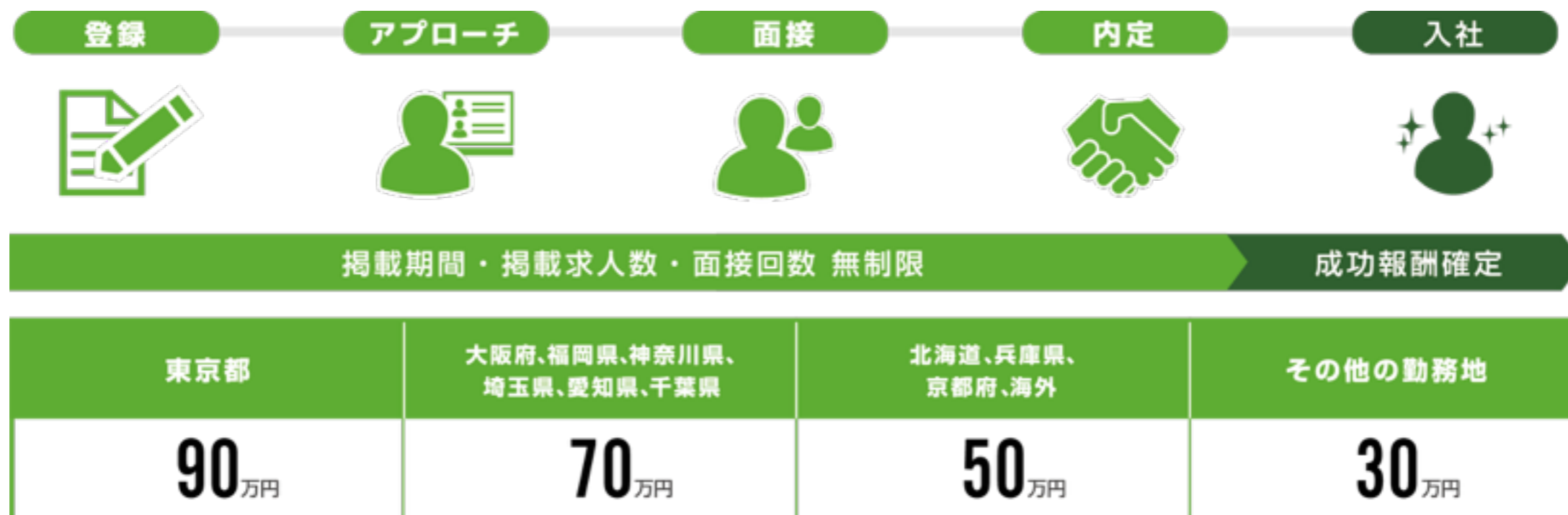


- Greenの採用実績企業業界内訳
FY2015 実績

- 求人メディアとしては業界に先駆けて成功報酬型の料金体系を導入
- 転職が成功した際に求人企業が支払う成功報酬と新規登録時に求人企業が支払う初期設定費にて運営

メリット

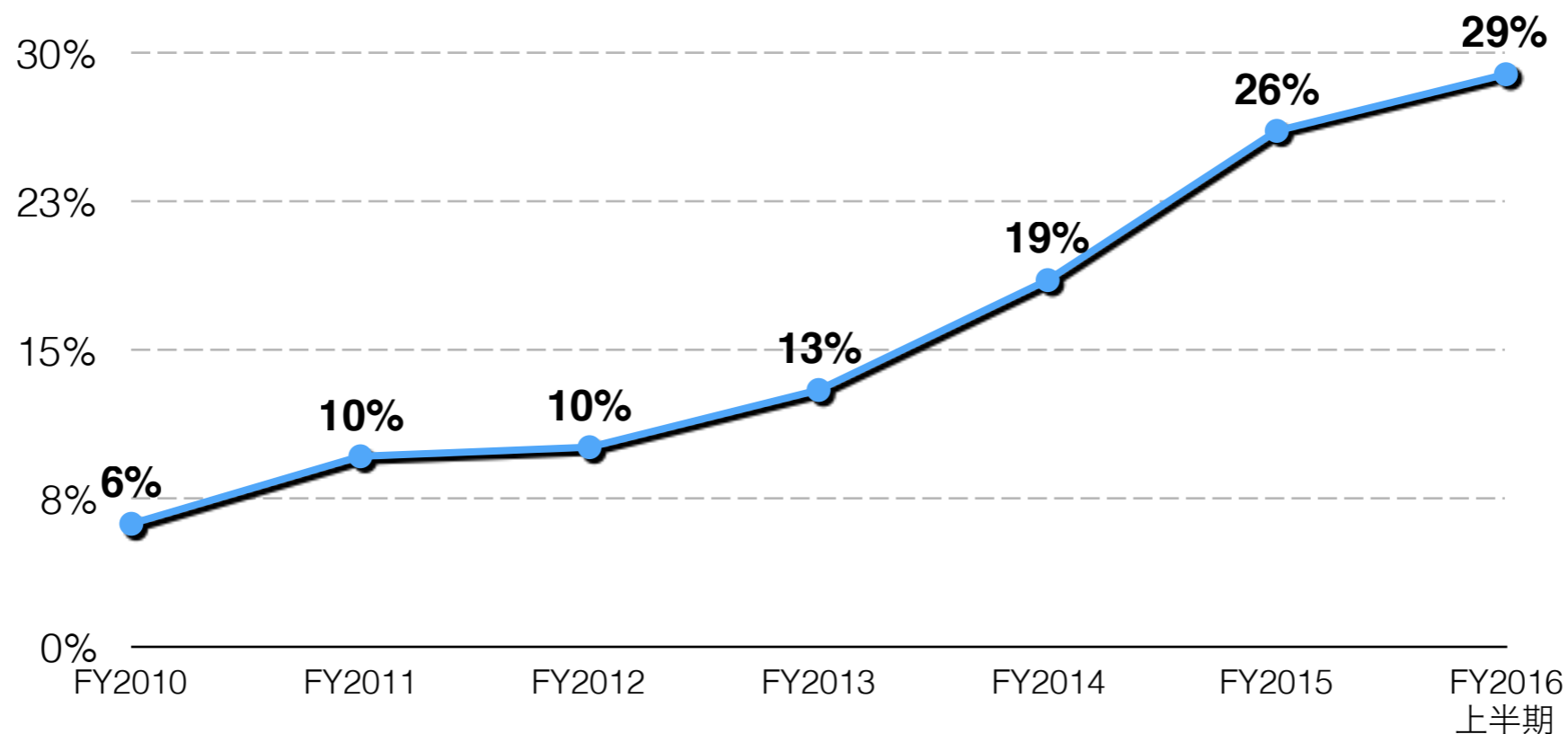
- 掛け捨てリスク減
成功報酬のため広告掲載料金が掛け捨てにならない
- 期間/求人数無制限
求人の掲載期間や掲載求人数の制限がなく、採用ニーズの強弱にかかわらずあらゆる求人を掲載することが可能
- 高い収益性と価格競争力
広告料収入を得るための大量の営業人員やマッチングのための大量のキャリアアドバイザーを抱える必要がない



	Green	求人広告メディア	人材紹介
コスト競争力	求職者と求人企業を仲介するアドバイザーや広告販売のための営業人員を抱える必要がないため、少人数で運営が可能	広告販売のための営業人員を多数雇用する必要がある	求職者と求人企業を仲介するアドバイザーを多数雇用する必要がある上、カウンセリングのための施設コストも必要
マッチング精度	蓄積した独自のビックデータを活用やテクノロジーによって、マッチング精度を高めることに成功している	露出を増やして応募を増やすことしかできない	アドバイザーの技量や経験に依存する
収益性	労働集約型のビジネスモデルではないため、収益性を高めることが可能	労働集約型のビジネスモデルにつき収益性は大きくは伸びない	労働集約型のビジネスモデルにつき収益性は大きくは伸びない

- 10年に渡る独自ビックデータの蓄積と活用によるマッチング精度（書類通過率）の向上（＝競争優位・参入障壁）

Greenの書類通過率（マッチング精度）



- 営業人員を要さないテクノロジードリブンモデル

※セールス人員数については期初と期末の平均値を使用

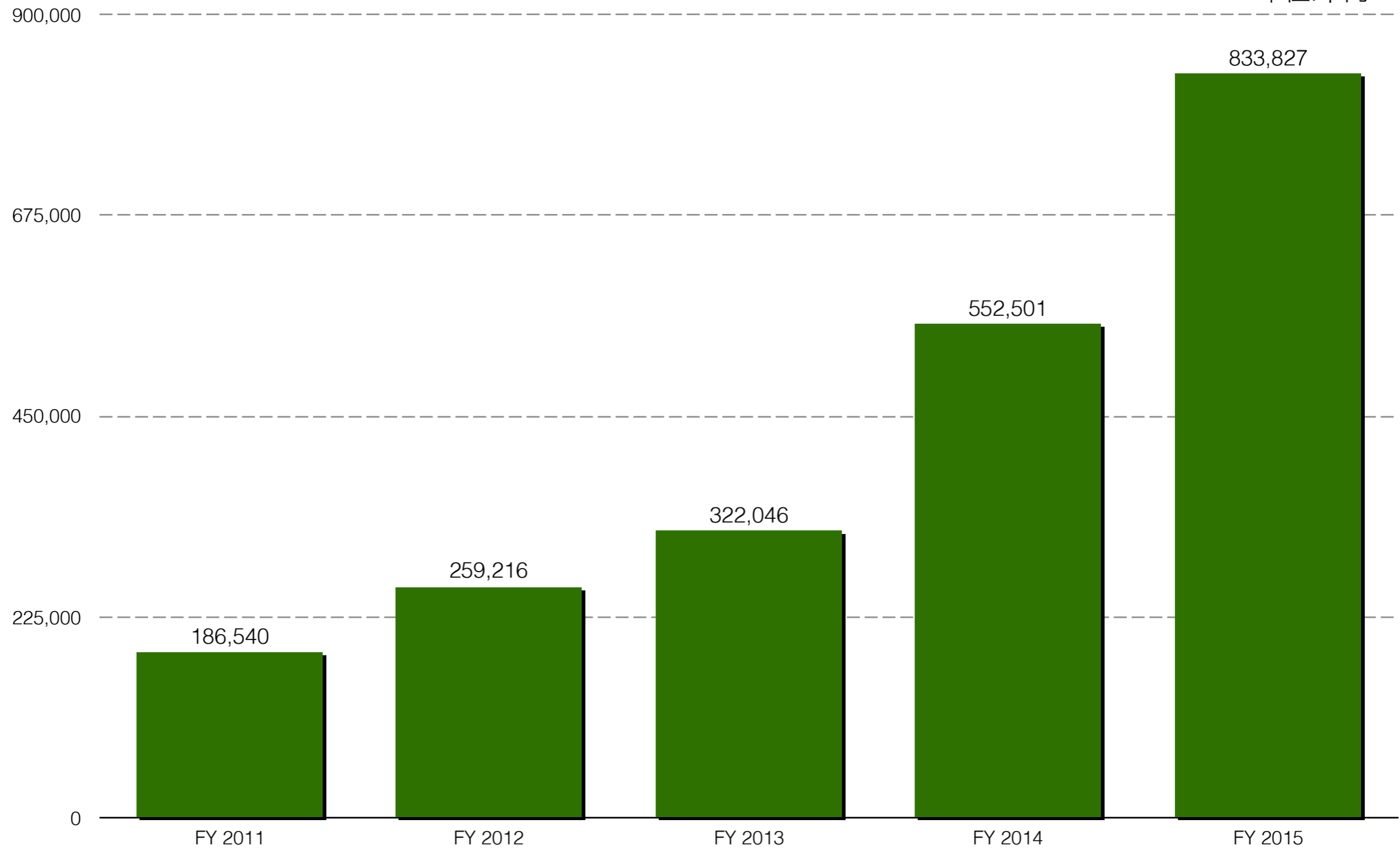
(千円)	FY2011	FY2012	FY2013	FY2014	FY2015	FY2016 上半期
売上高	265,456	287,122	337,145	563,002	837,577	571,862
セールス人員数	2.5	2.5	2.5	2.5	3	3
売上高／セールス人員数	106,182	114,849	134,858	225,201	279,192	190,621

Greenの売上は右肩上がり

- 継続的なマッチング精度（書類選考通過率）向上に連動した売上の向上
- 業界内認知度向上に伴う新規企業問い合わせ件数の増加による売上の向上

Green事業売上高推移

※単位:千円

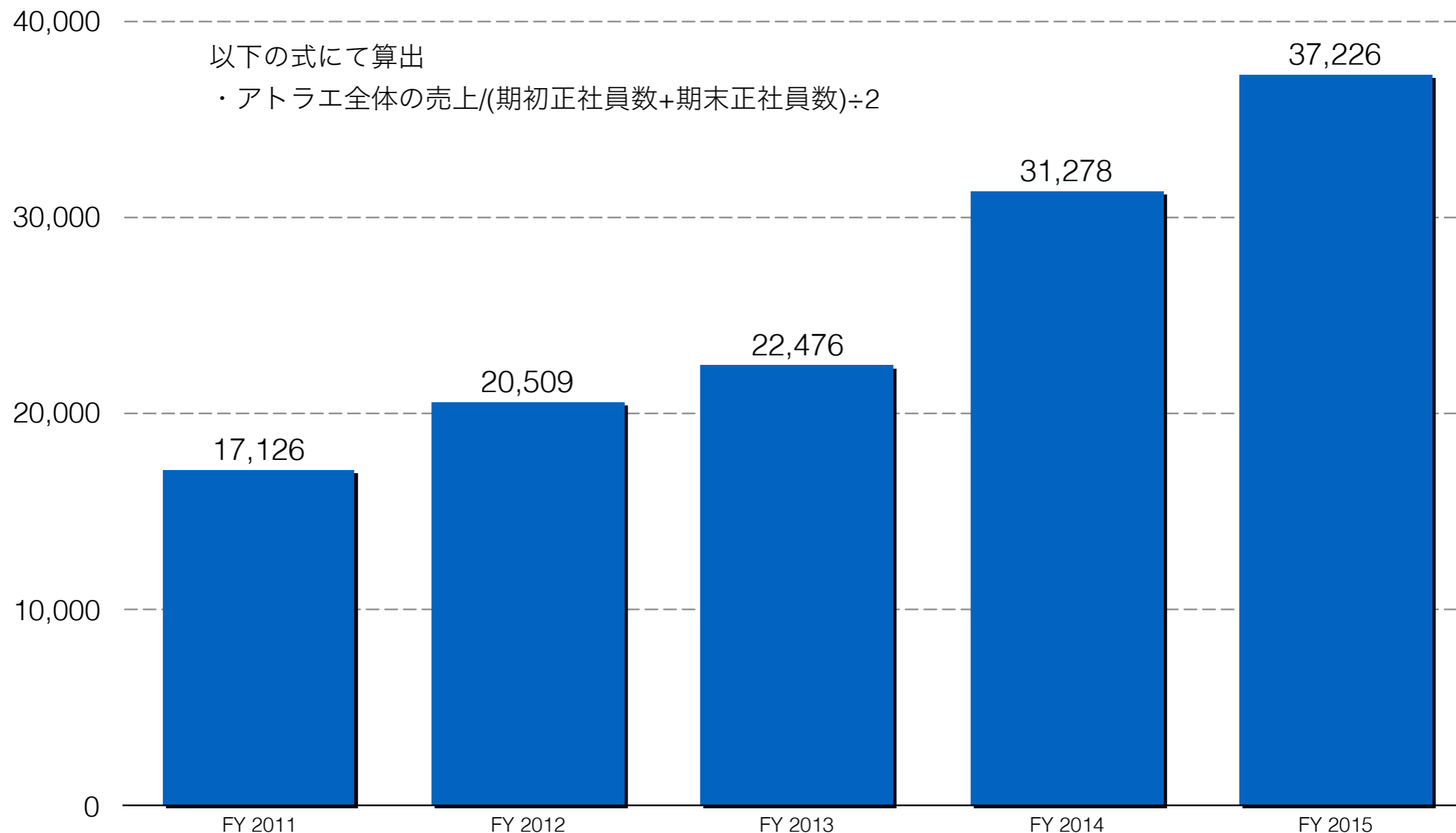


テクノロジー活用により生産性も右肩上がり

- 営業人員やキャリアアドバイザーを抱えないテクノロジードリブンなビジネスモデルにより、正社員1人あたりが生み出す売上高が右肩上がり推移

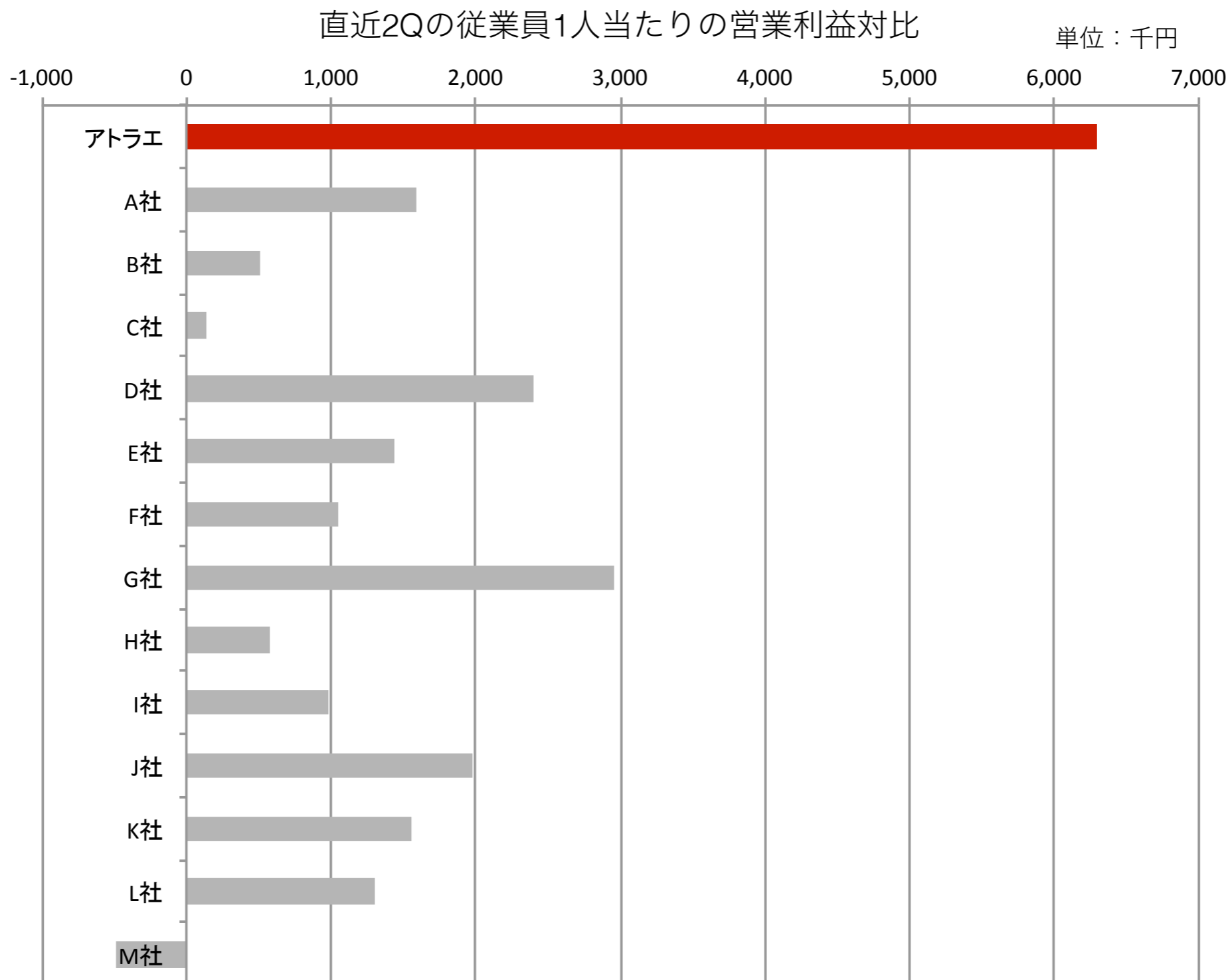
一人あたりの売上高

※単位:千円



既存のHR関連企業との収益性対比

- 営業人員やキャリアアドバイザーを抱えないテクノロジードリブンなビジネスモデルにより、正社員1人あたりが生み出す営業利益は既存のHR関連企業とは大きく異なる



- 2014年後の人材紹介業の市場規模は前年度比118.6%の1850億円。2010年度以降5年連続で拡大

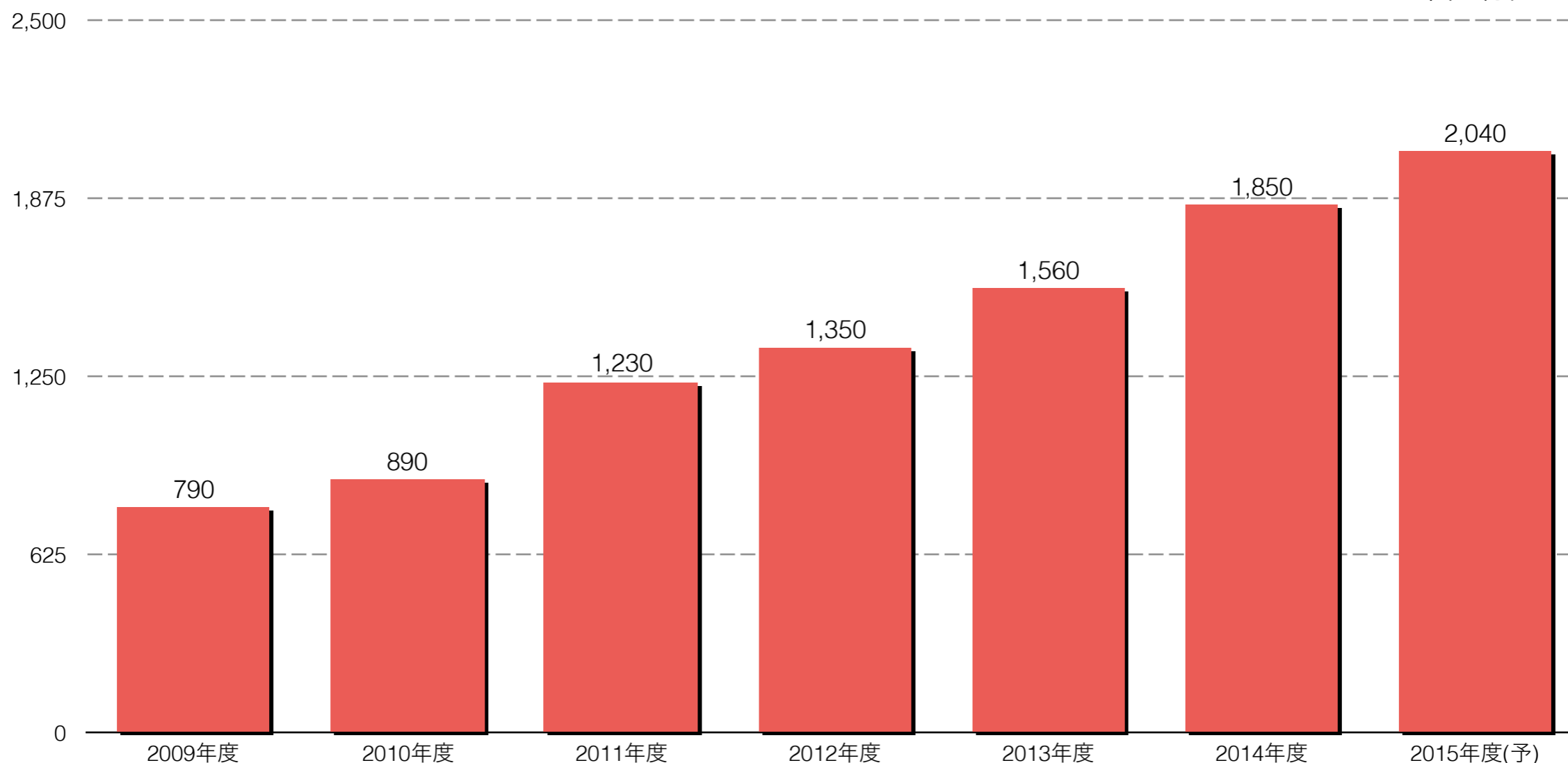
(出展：(株) 矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査結果2015」)

- IT・Web業界の求人動向については、2014年10月時点で「IT/通信業」は転職求人倍率が2.00倍を超えており、近年は高水準で推移している状況。また、職種別に見ても「技術系 (IT/通信)」は倍率が3.00倍に迫るなど、需要が高まっている

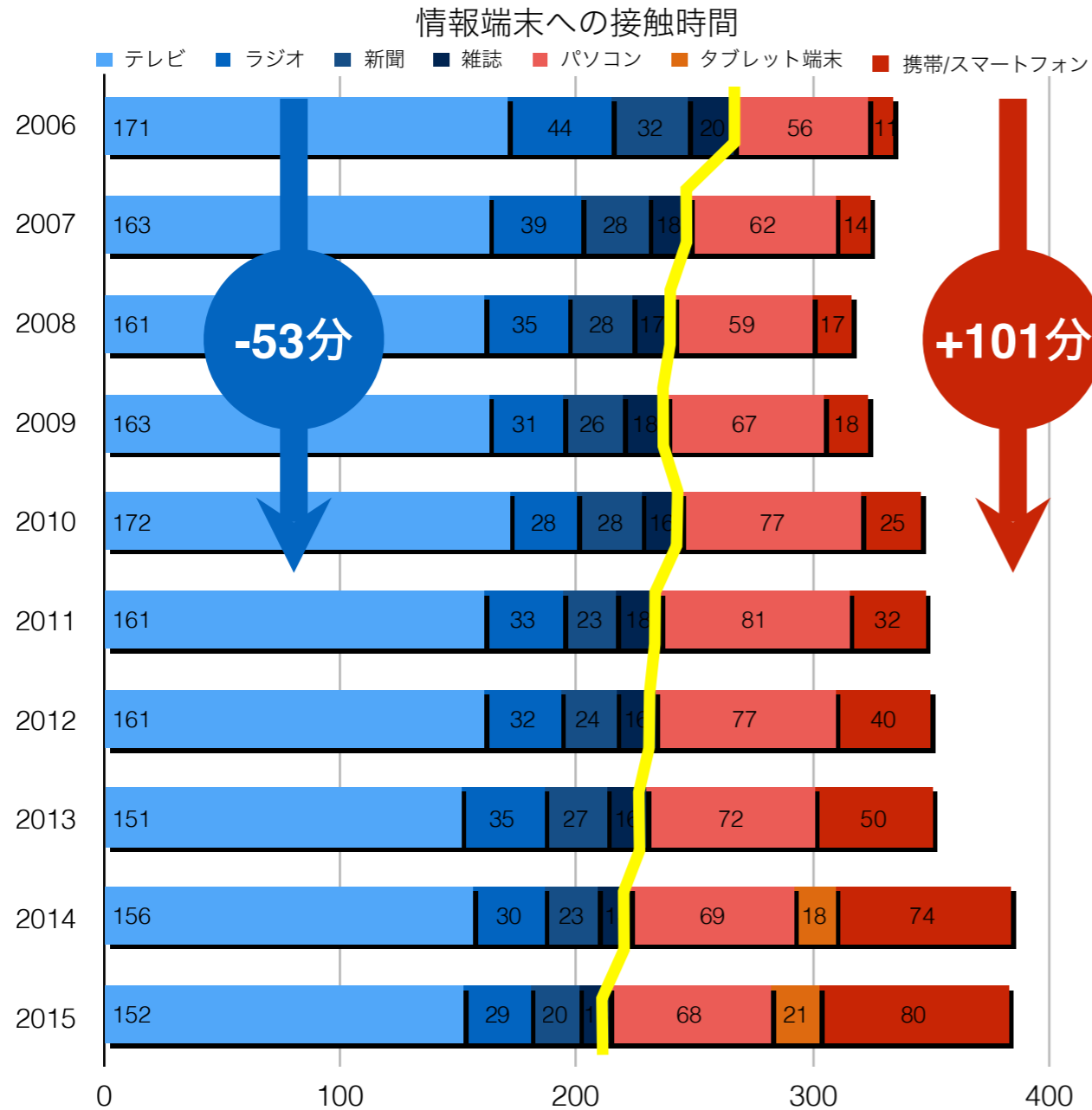
(出展：経済産業省「IT人材を巡る現状について」)

人材紹介業市場規模推移

※単位:億円

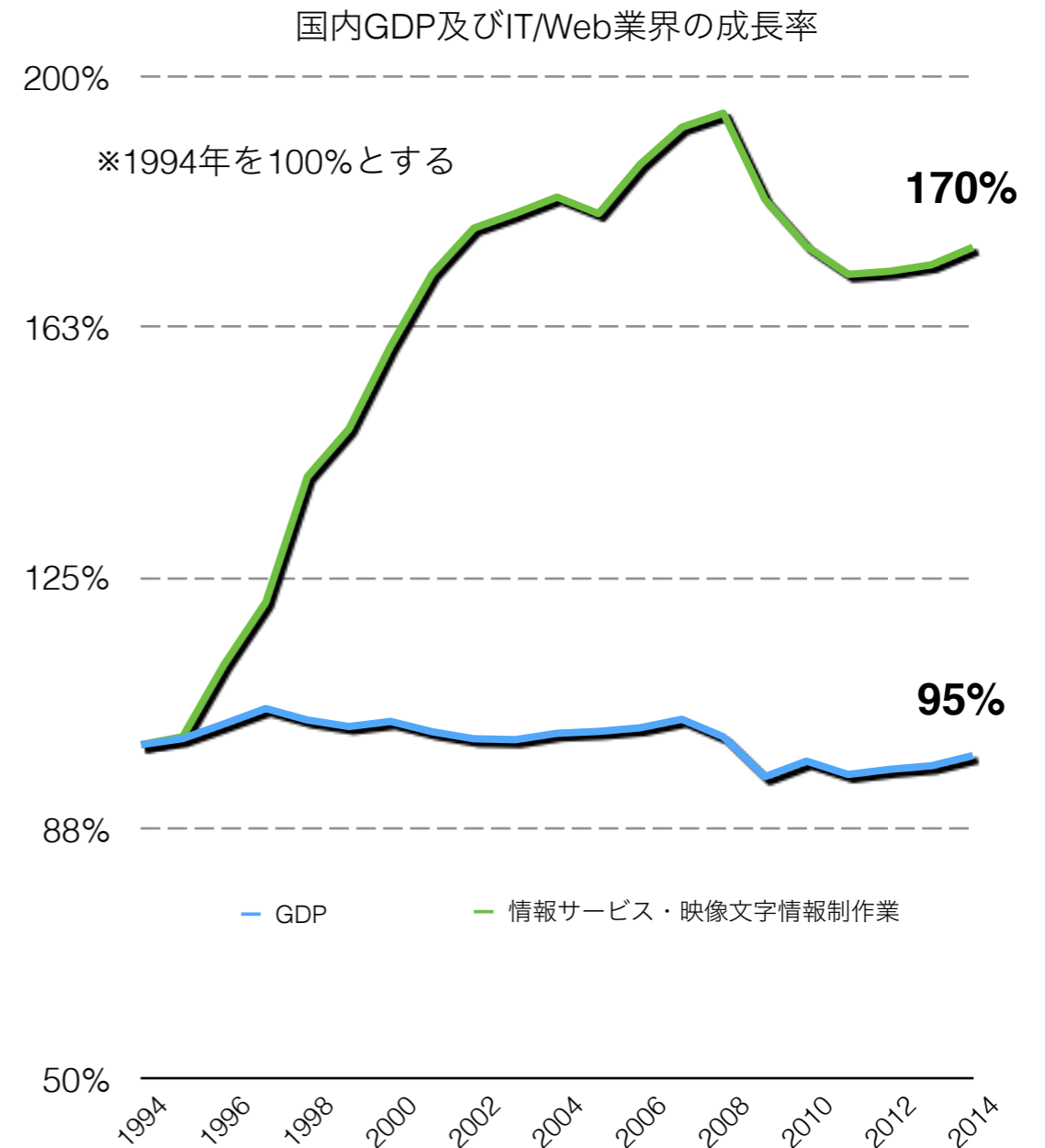


インターネット端末への接触時間が10年で101分の増加



【出典】メディア環境研究所「メディア定点調査2015」
「メディアライフ密着調査2015」より抜粋

IT/Web業界はこの20年間成長を続けている

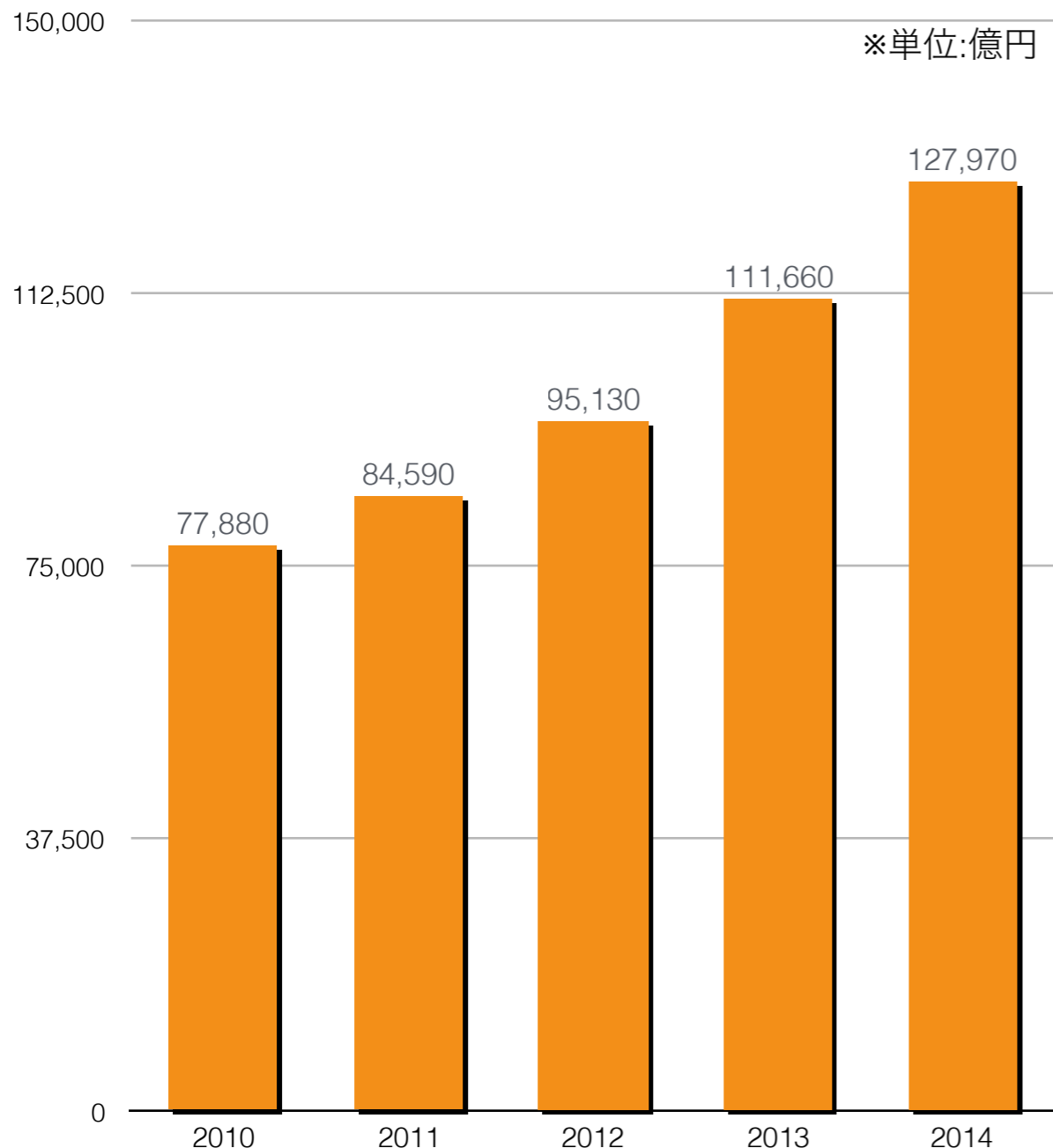


【出展】内閣府 2014年度国民経済計算

成長著しいIT/Web業界

- 代表的なインターネット産業であるEC・インターネット広告は順調に増加

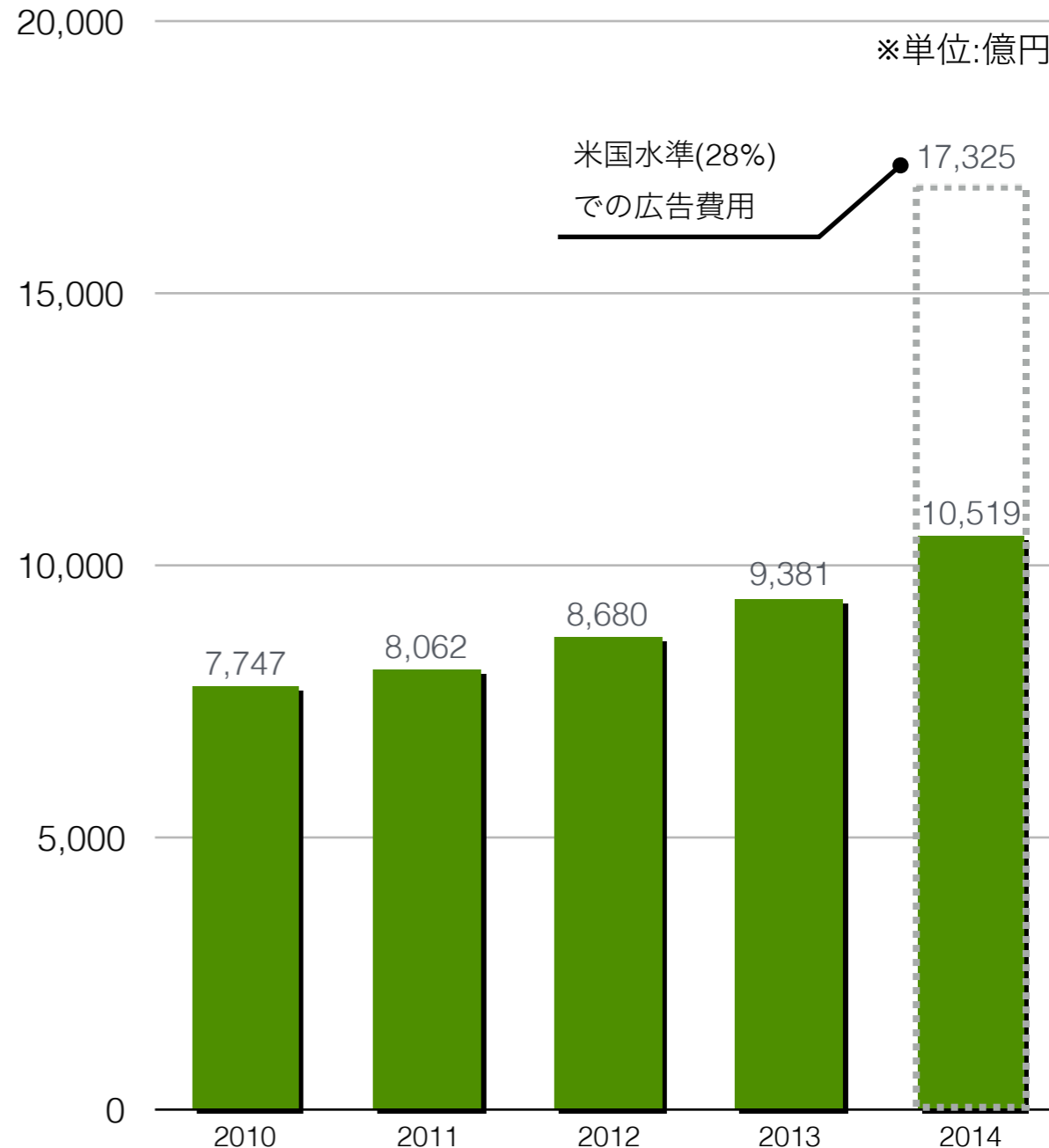
EC市場規模の成長



【出典】 「平成26年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」より抜粋

- 米国に比べて日本のインターネット広告市場は、まだ十分な成長余力を有する

インターネット広告費用



【出典】 電通プレスリリース「2014年日本の広告費」より抜粋

利用企業例

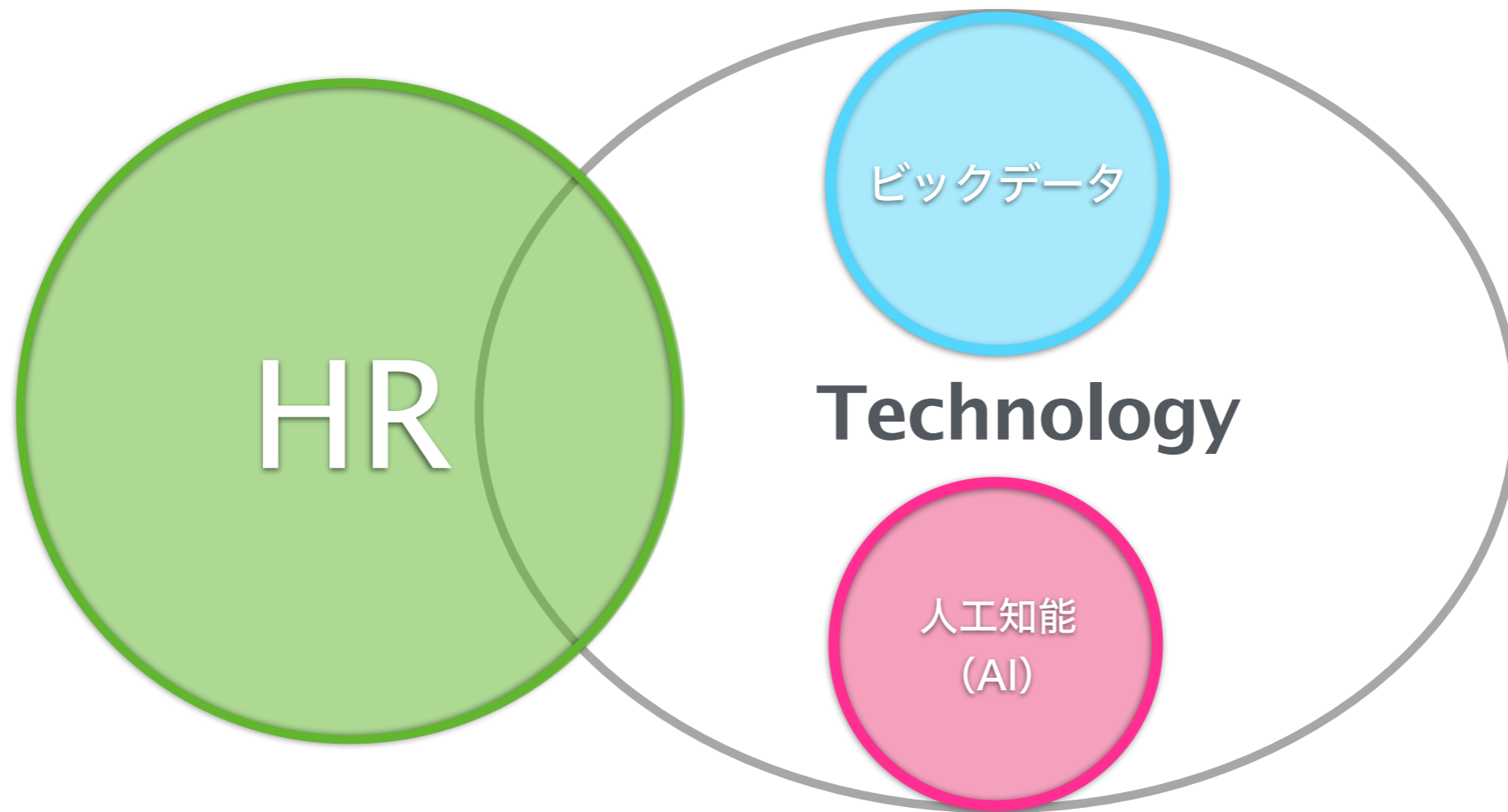
Atræ

- IT/Web業界のほとんどの著名企業が利用
- HR業界の競合企業さえもが採用のために利用



1. インベストメントハイライト
2. 会社概要・業績ハイライト
3. 主力事業Greenについて
- 4. 新規事業について**
5. 組織力について
6. Appendix

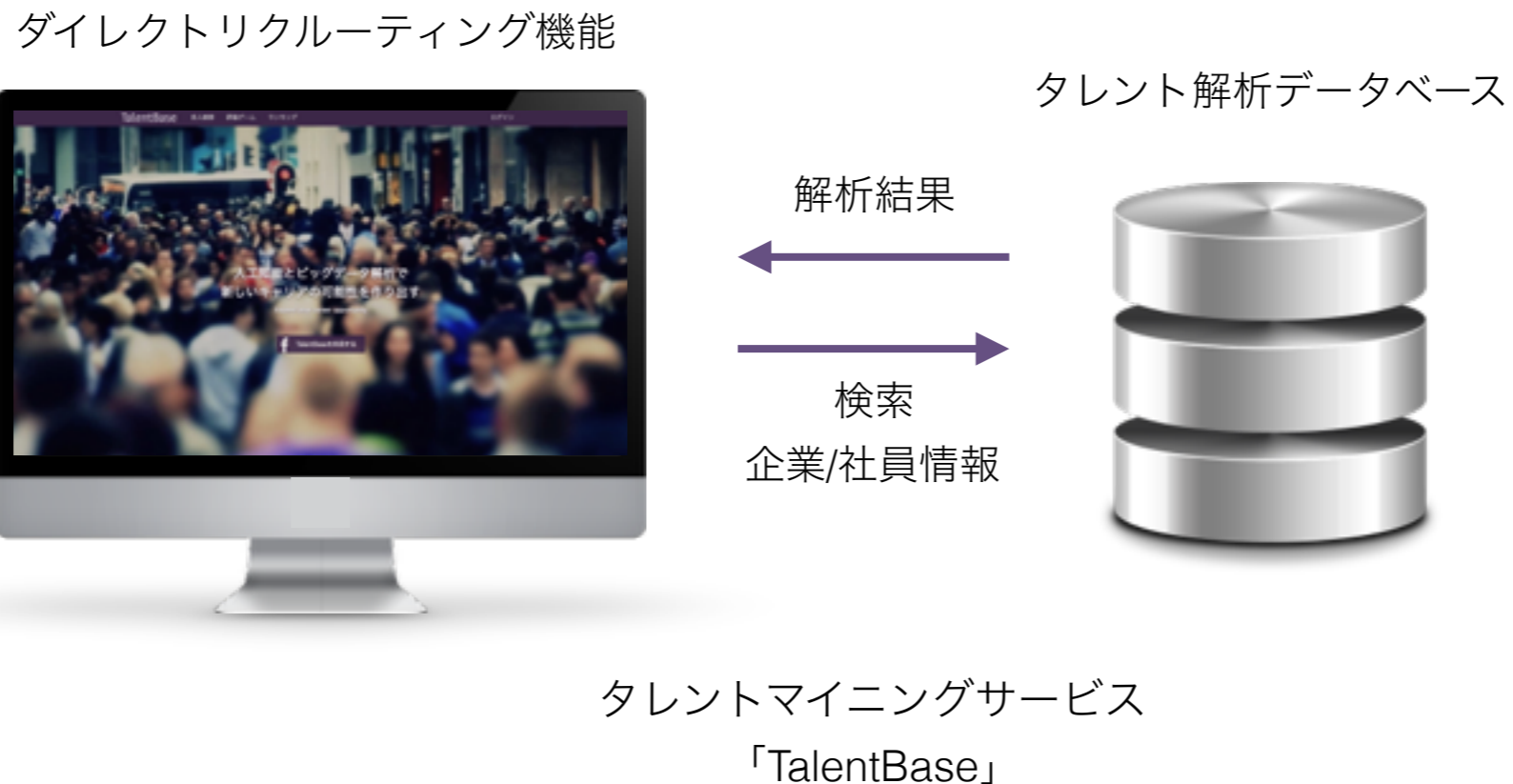
- 新規事業のテーマはテクノロジー、ビックデータ、さらには人工知能を活用したHR新市場の創造



- 当社は、長期に渡り成長し続ける組織であるために、複数の事業を収益化させ、発展・拡大させていくことが極めて重要だと考えている

TalentBase ~175万人のソーシャルデータを保持するタレントデータベース~

- TalentBaseは175万人分（平成28年3月末時点）のプロフィールデータやソーシャルデータを保有し、独自のデータ解析技術により能力、志向、人間関係などを抽出することが可能なタレントデータベース
- TalentBaseのデータベースは、今後展開する複数の新規サービスの基盤になるものと考えている



「転職潜在へのダイレクトリクルーティング」

- TalentBaseには、転職の意向が顕在化していない転職潜在層への採用アプローチを可能とする、求人企業のダイレクトリクルーティングを行う機能があり、175万人のデータベースの中から、求人企業が求める人材を効率的に探し出すことが可能
- TalentBaseは、求人企業（有料会員）からの月額利用料を収益として計上

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」

- yentaはビジネスパーソン同士の様々な目的（採用、転職、情報交換、情報収集、人脈形成、営業活動等）での出会いを実現する完全審査制AIスマートフォンアプリ
- TalentBaseの保有するビックデータや解析技術を活用し、テクノロジーにより、利用ユーザー同士の相性や親和性の高さ等を割り出し、ビジネスパーソン同士を結び付けることが可能



yentaは、現在無料で提供中。今後、一部の個人ユーザーに対する有料課金を検討

1. インベストメントハイライト
2. 会社概要・業績ハイライト
3. 主力事業Greenについて
4. 新規事業について
5. 組織力について
6. Appendix

人の能力を最大限に活かす独自の組織運営

- インターネット領域における真の競争力は組織力であると認識している
- アトラエ独自の組織運営により、高いロイヤリティを持つ有能な人材が長期に活躍

独自の組織運営による高い定着率と経営視点の醸成

- ・ 出世を前提としたピラミッド型の組織運営を廃止し、フラットなプロジェクト型の組織運営にすることで、意思決定のスピードを速め、変化に柔軟に対応するとともに全社員の参画意識を高めている
- ・ 全社員にプロとしての意識・自発的な行動・成果を求める一方、情報共有の徹底やビジネスで成果を出す上で不必要な管理やルールの排除を行うことで、高い人材定着率を誇り、新卒や若い社員を育成するノウハウを保持し、経験や知の蓄積に成功している

新卒を中心とした強いカルチャーの構築とビジョンの浸透

取締役2名を含むプロジェクトリーダーは全員新卒採用社員

正社員における新卒と中途の人数

2016年5月13日現在

TalentBaseプロジェクトリーダー
岡 利幸
2007年4月入社



法人営業を経験した後、エンジニアへ転向。
2012年4月より取締役役に就任。東京工業大学卒業。

ADMプロジェクトリーダー
梅村 芳延
2007年4月入社

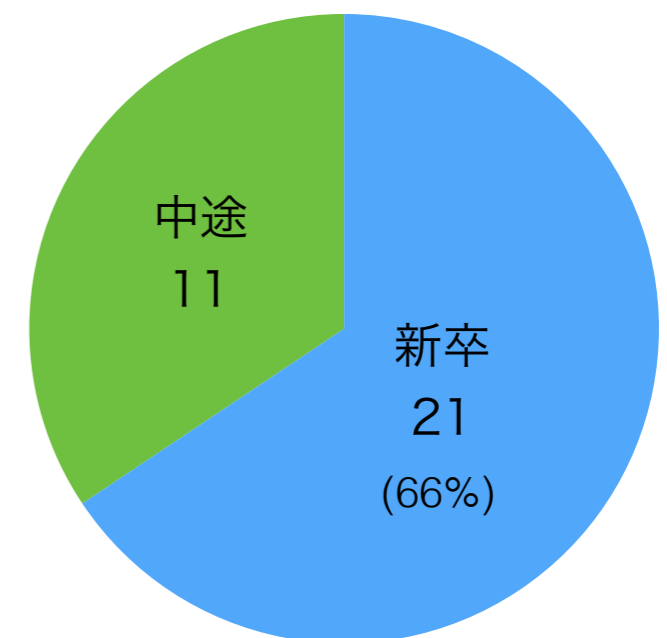


法人営業を経験した後、管理部門へ異動。
2014年12月より取締役に就任。東京経済大学卒業。

Greenプロジェクトリーダー
森田 孝一
2008年4月入社



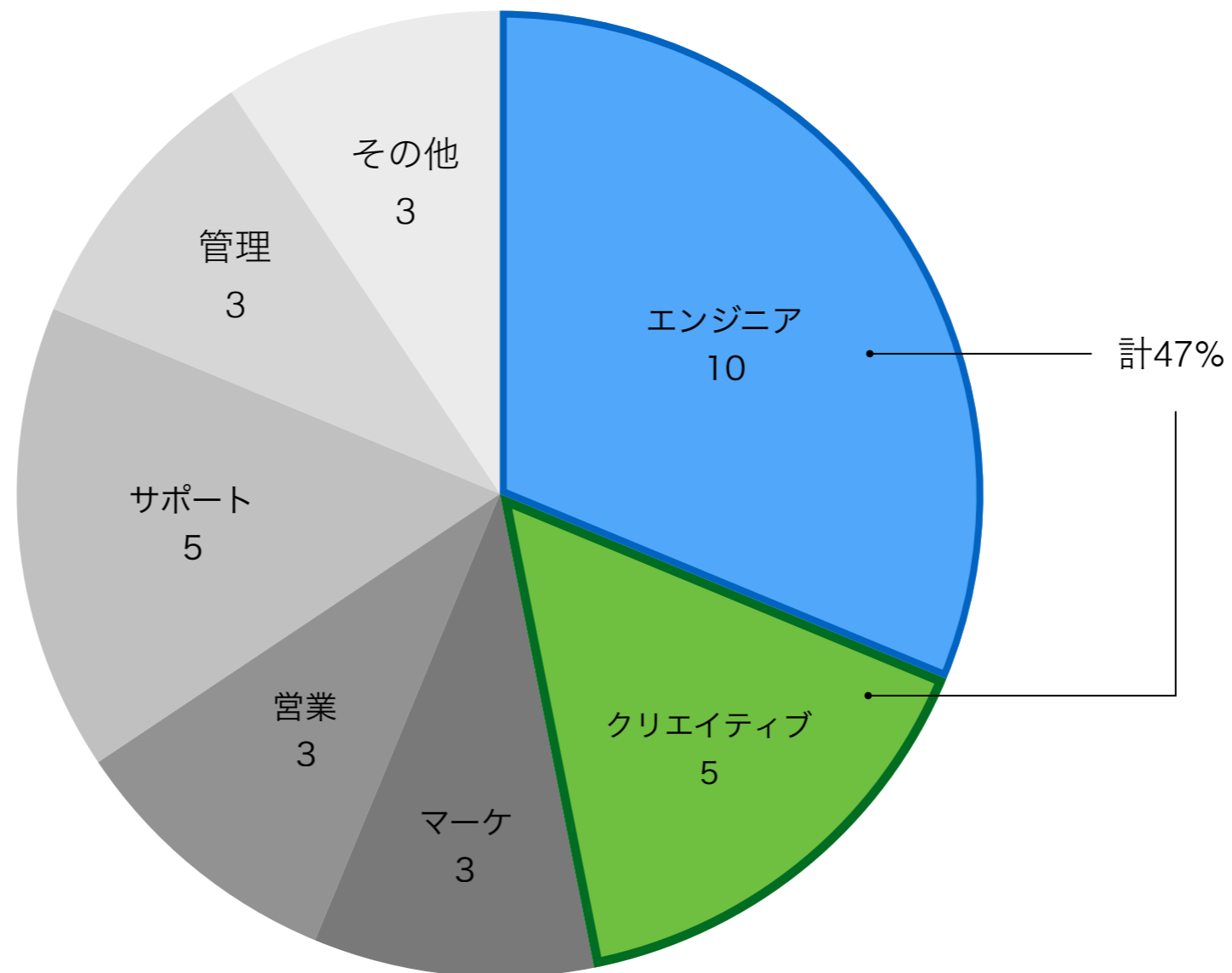
法人営業・マーケティングなど様々な職務を経験後、
Greenプロジェクトリーダーに就任。同志社大学卒業。



創業当初よりHuman Resource × Technology をテーマに挑戦し続けてきたことにより、HR領域ならびにインターネット領域におけるノウハウ・経験を蓄積。この強みを活かして事業を運営していく

正社員における技術系人材の割合

2016年5月13日現在

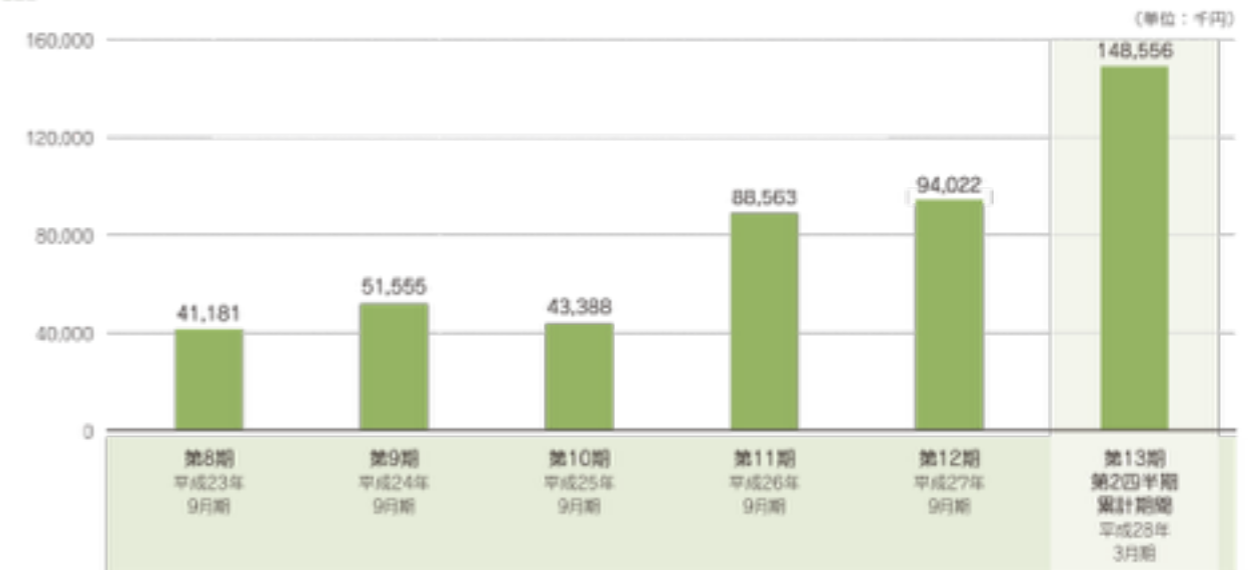


1. インベストメントハイライト
2. 会社概要・業績ハイライト
3. 主力事業Greenについて
4. 新規事業について
5. 組織力について
6. Appendix

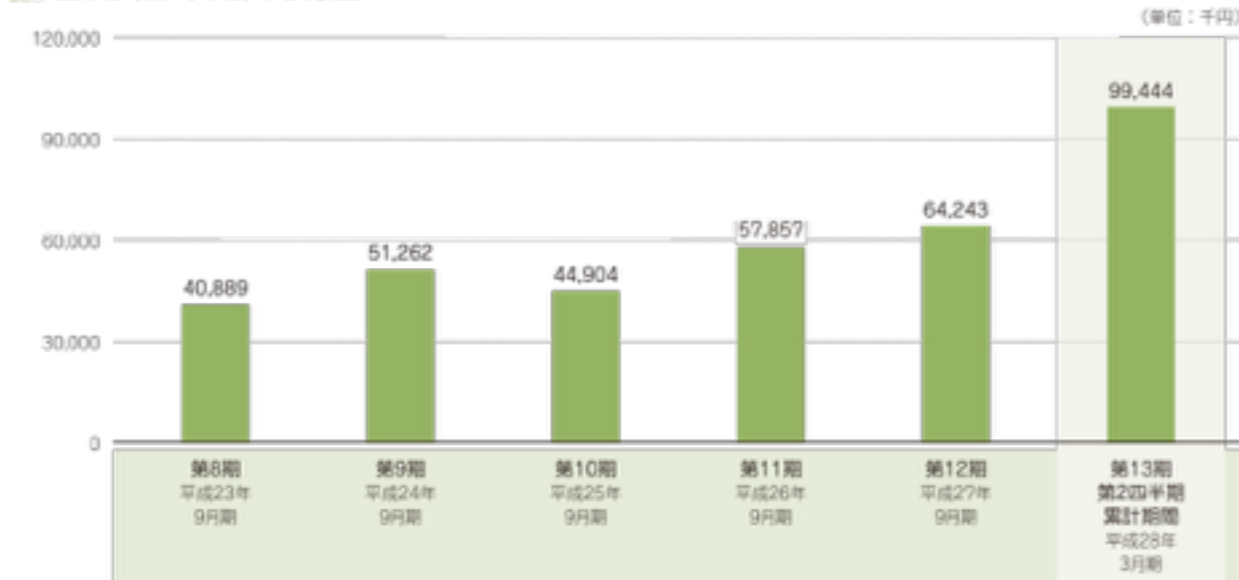
売上高



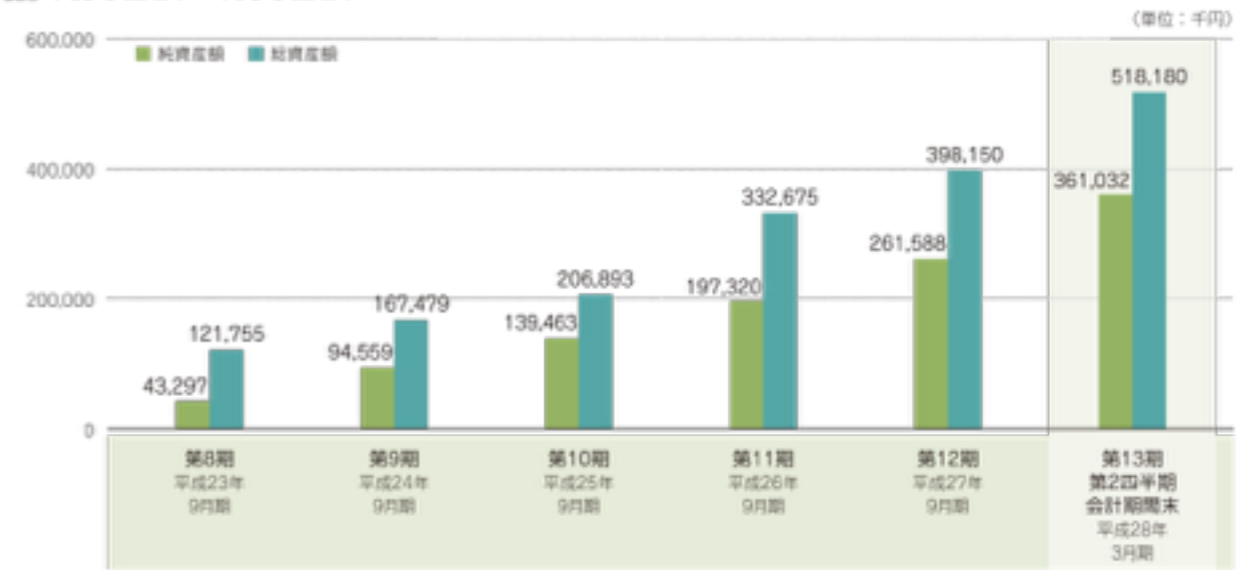
経常利益



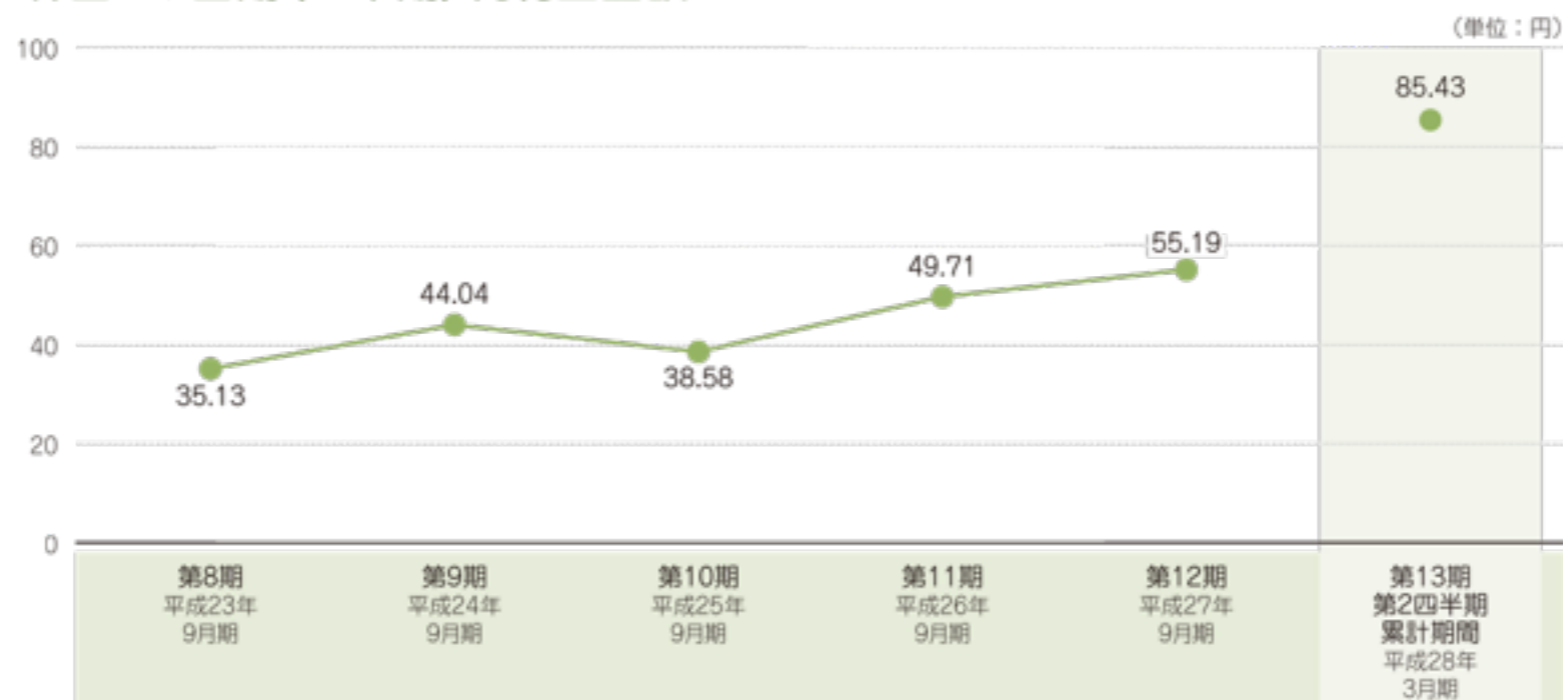
当期(四半期)純利益



純資産額／総資産額

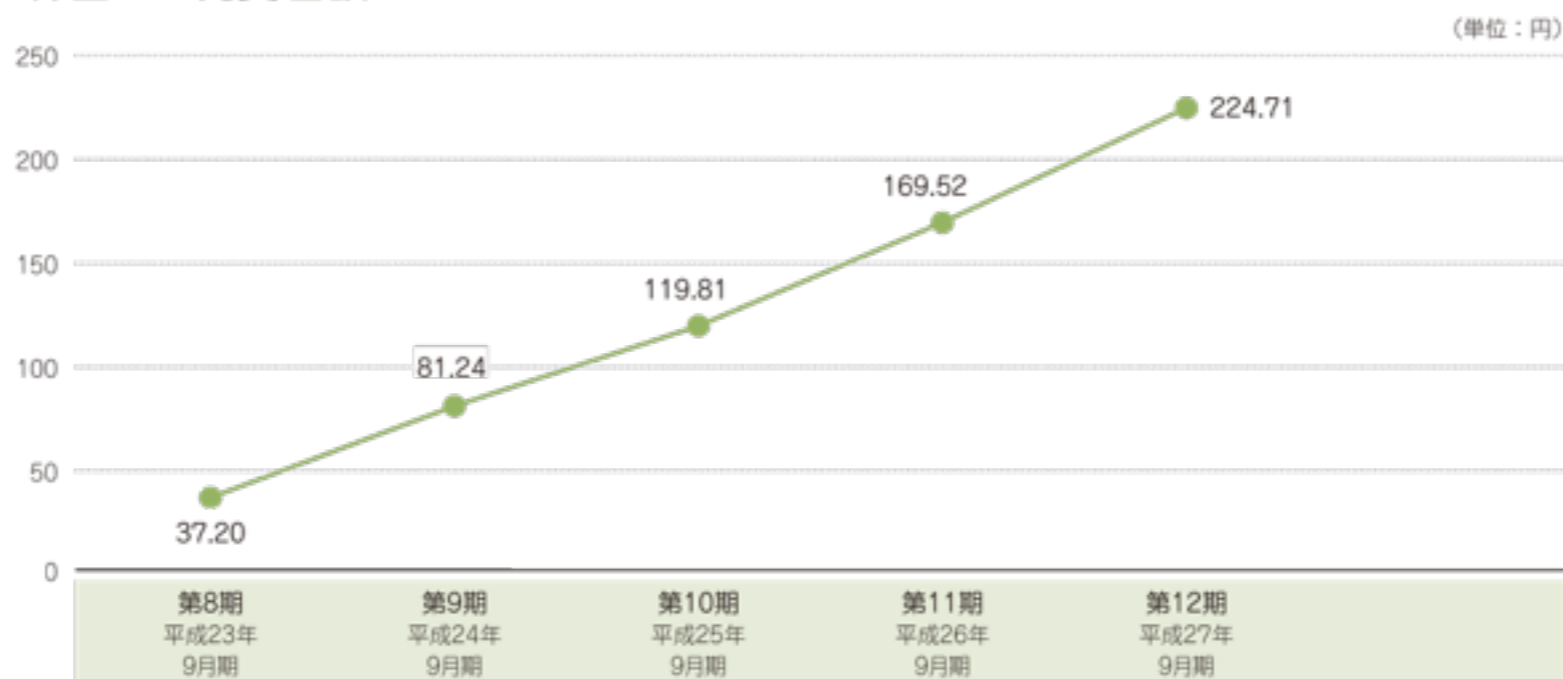


1株当たり当期(四半期)純利益金額



(注) 当社は平成27年7月3日付で普通株式1株につき3,000株の株式分割を行っております。上記では、第8期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の1株当たり指標の数値を記載しております。

1株当たり純資産額



(注) 当社は平成27年7月3日付で普通株式1株につき3,000株の株式分割を行っております。上記では、第8期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の1株当たり指標の数値を記載しております。

この資料は投資家の参考に資するため、株式会社アトラエ(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

当資料に記載された内容は、2016年5月13日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により予告なしに変更される可能性があります。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(及び訂正事項分)」をご覧ください。投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

目論見書のご請求・お問い合わせは、下記の取扱金融商品取引業者までお願いいたします。

- ・ 大和証券株式会社
- ・ SMBC日興証券株式会社
- ・ いちよし証券株式会社
- ・ 岩井コスモ証券株式会社

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。