Wantedly, Inc.

2020年8月期 Q3決算説明

2020年7月15日

WANTEDLY ©2020 Wantedly, Inc.

目次

1. 事業内容
2. ハイライト
3. 2020年8月期 Q3実績
4. 2020年8月期 会社計画
5. 成長戦略
6. 参考情報

WANTEDLY ©2020 Wantedly, Inc.

01

事業内容

©2020 Wantedly, Inc.

シゴトでココロオドル
ひとをふやす

Wantedlyはシゴトでココロオドルひとをふやすために、働くすべての人が共感を通じて「であい/Discover」「つながり/Connect」「つながりを深める/Engage」ためのビジネスSNSを提供しています。

©2020 Wantedly, Inc.

個人向け

会社訪問アプリ

Wantedly Visit

つながり管理アプリ

Wantedly People

ビジネス向け

SaaS

エンゲージメント

アカウント数連動 (従量課金)

採用

成果報酬無し (サブスクリプション)

広告

アプリ内広告

ビジネスSNS

WANTEDLY ©2020 Wantedly, Inc.

02

ハイライト

©2020 Wantedly, Inc.

変化する社会に対応すべく
積極的に新たな取り組みを展開

領域	影響	対応
ビジネス向け (採用)	● 採用ニーズ減少 ● オンライン面談拡大 ● 商談延期・キャンセル ● 予算縮小	● 不確実な環境に直面するユーザ・企業を支援 ・安心安全な採用活動に取り組むスタートアップに対する支援強化 ・学生向けにメンバーシッププログラム無償提供 ・オンライン面談でのミスマッチの不安を減らすべく「#新しい就活様式をはじめよう」プロジェクト開始 ● 商談獲得効率を鑑み広告費を抑制 ● 新たな価値の提供（エンゲージメント事業を開始）
個人向け (つながり・名刺管理)	● 名刺交換機会の減少	● オンライン名刺交換の訴求 ● プロフィール機能の拡張

©2020 Wantedly, Inc.

Q3はコストを抑制し利益率を維持

- 営業利益率：15.8%

2020年8月期 会社計画をレンジ形式から単一に修正

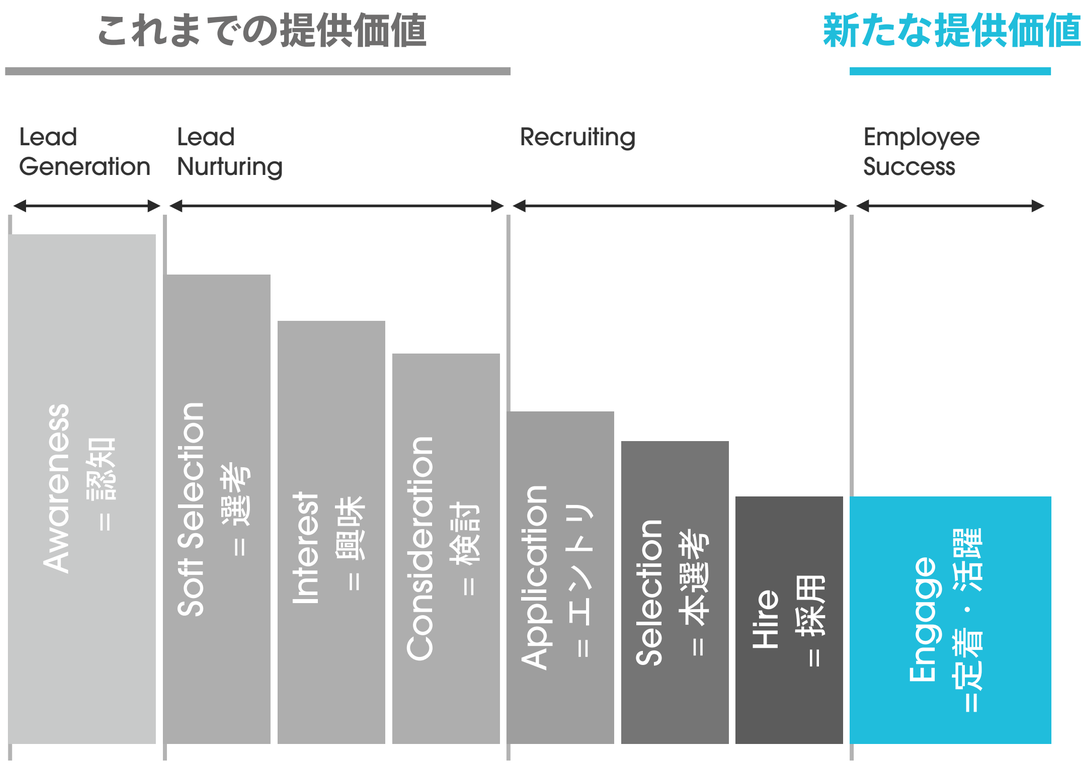
- 2020年4月14日開示の下限値に修正　営業収益 30.7億円
- 緊急事態宣言解除後も影響が継続しQ4も減収見込み

エンゲージメント事業を開始

- 中長期的なビジネスモデル強化への取り組みを迅速に展開
- Perk, Internal Story, Pulseの3つのプロダクトをリリース（現状は有料契約企業に無償提供　詳細 9ページ・21-28ページ）

©2020 Wantedly, Inc.

- **提供価値を採用後の領域に拡大**
- **採用終了後の利用が見込まれ、長期的な契約継続に貢献**



Perk

従業員特典

Internal Story

社内報

Pulse

コンディション・マネジメント

各プロダクトの詳細は21-28ページ

 ©2020 Wantedly, Inc.

2020年8月期 Q3実績

©2020 Wantedly, Inc.

営業収益

新型コロナウイルスの影響によりQoQ 9.5%減収

営業利益

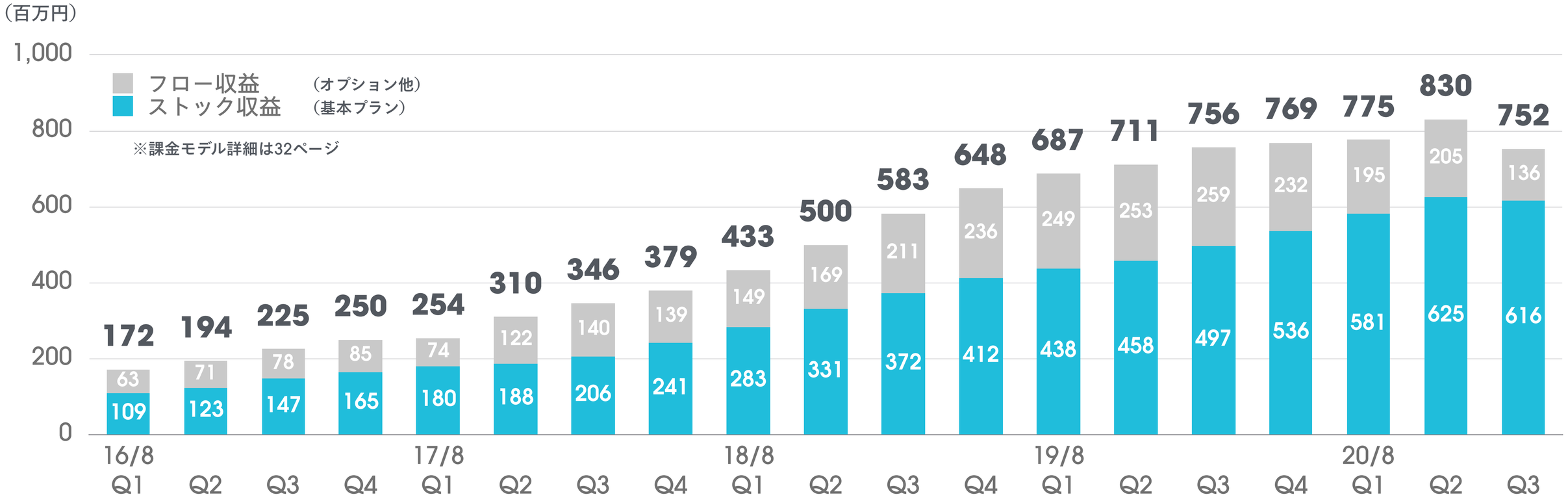
減収だがコスト抑制により利益率を維持

（百万円）	19/8 Q3（前年同期）	20/8 Q2（前四半期）	20/8 Q3（当四半期）	YoY	QoQ
営業収益	756	830	**752**	-0.6%	-9.5%
営業利益	136	132	**119**	-12.4%	-10.1%
（利益率）	18.0%	15.9%	**15.8%**	-	-
経常利益	131	123	**114**	-12.8%	-7.3%
（利益率）	17.3%	14.9%	**15.2%**	-	-
純利益	75	63	**55**	-27.1%	-13%
（利益率）	10.0%	7.6%	**7.3%**	-	-

※ 百万円未満は四捨五入

©2020 Wantedly, Inc.

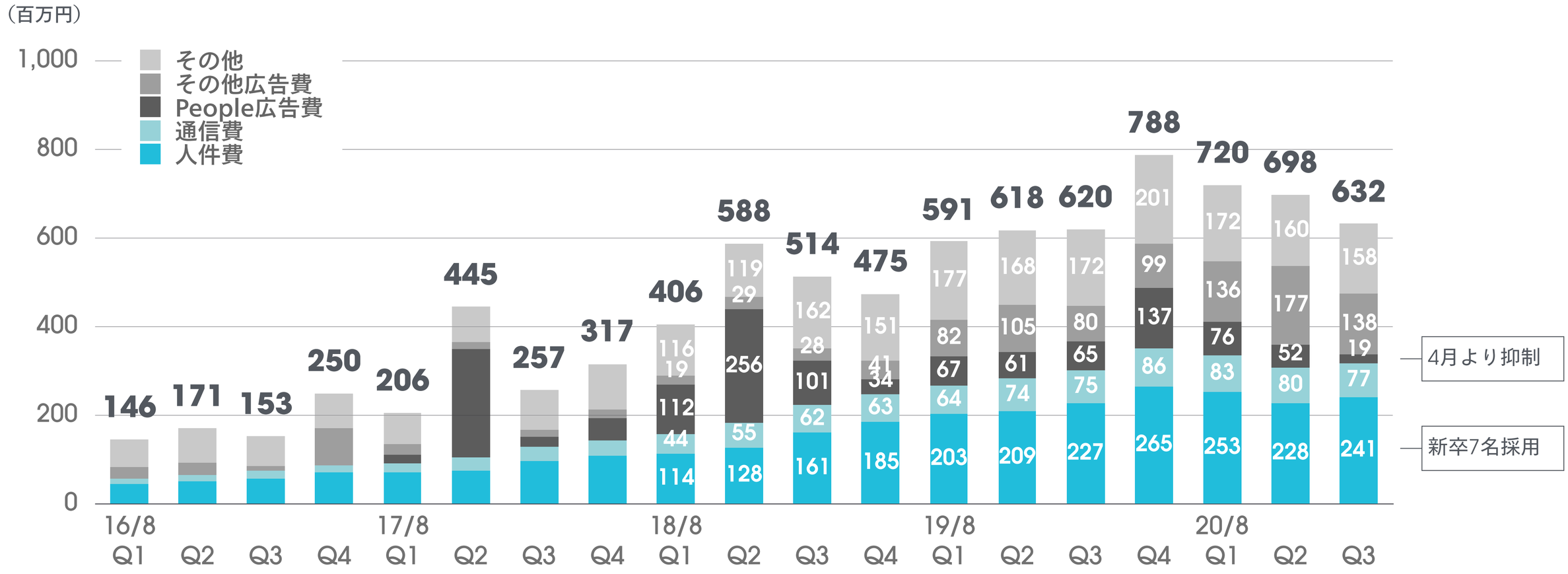
採用予算を縮小する企業が多く
フロー収益への影響が大きい



※ 17/8期Q3以降は連結数値（それまでは単体数値） 百万円未満は四捨五入

 ©2020 Wantedly, Inc.

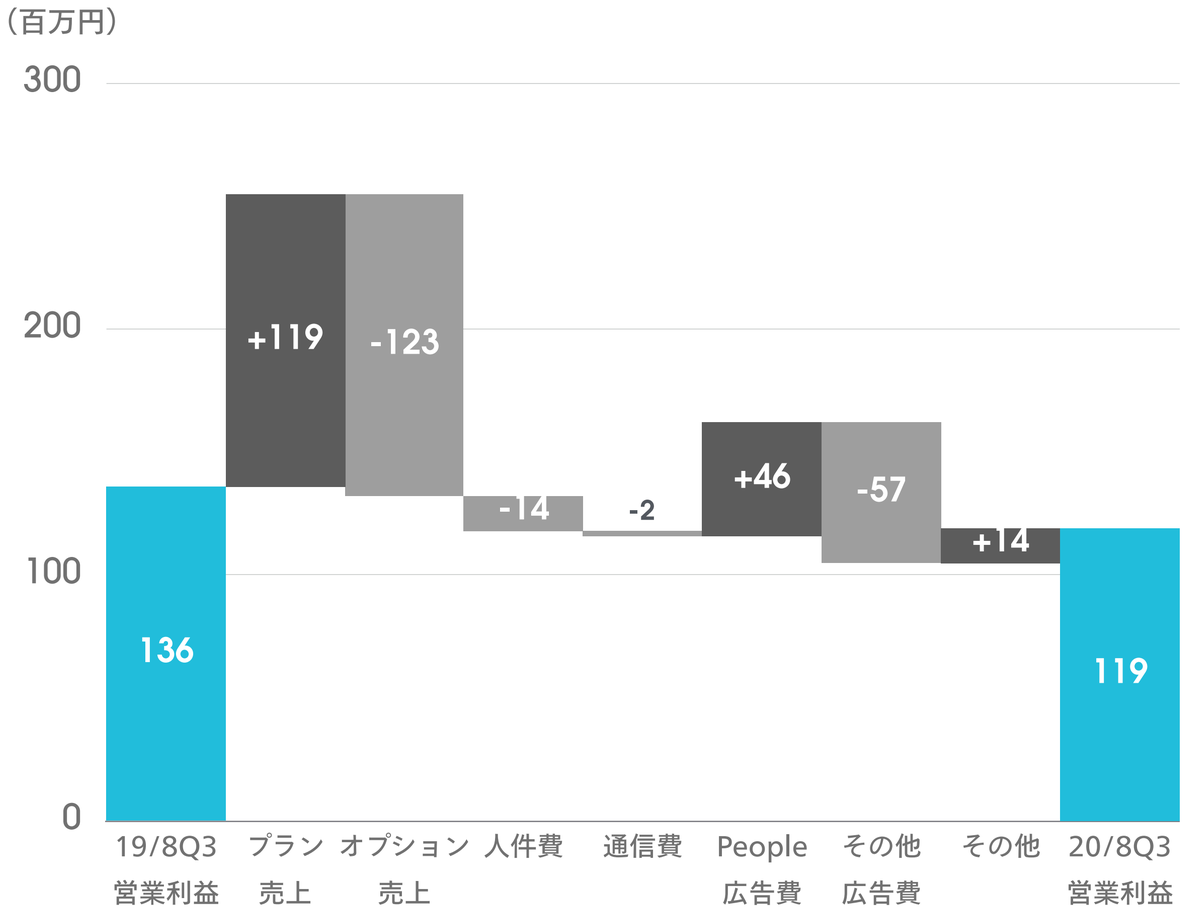
Peopleを中心に広告費への投資を抑制



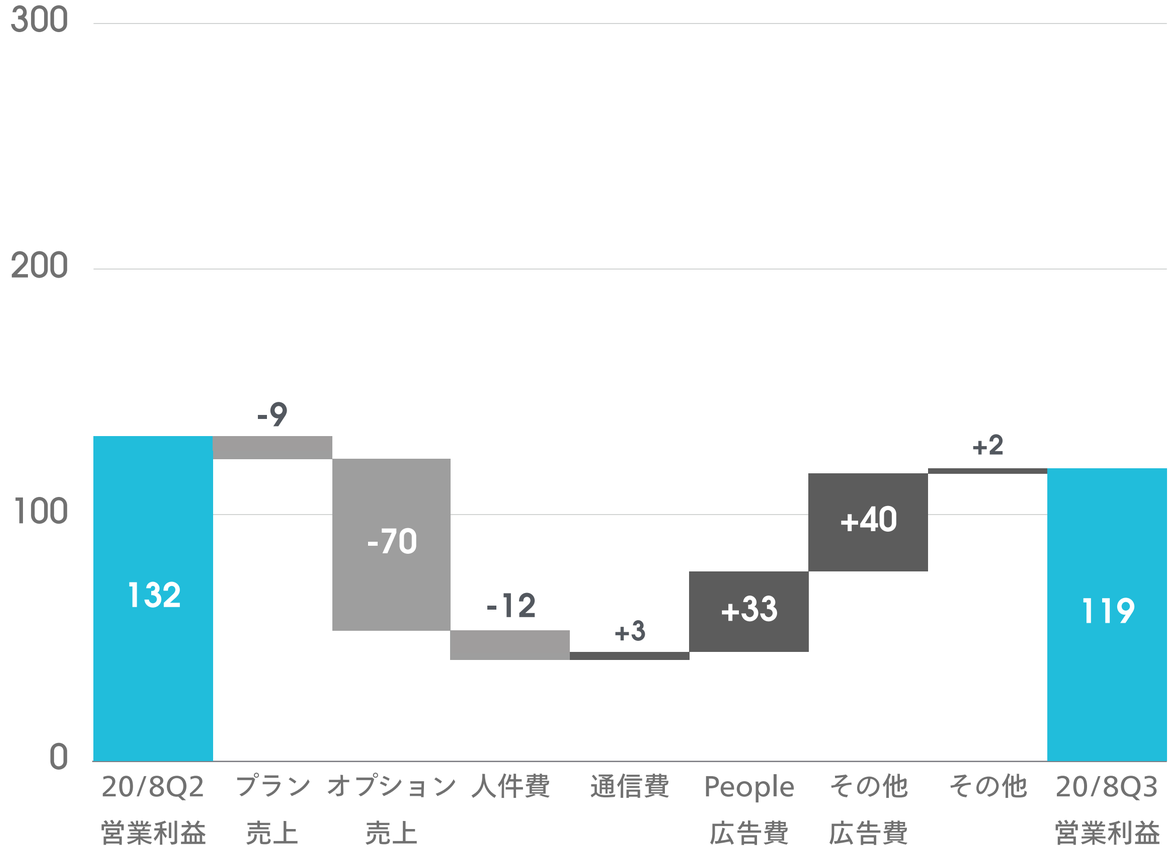
※ 17/8期Q3以降は連結数値（それまでは単体数値）百万円未満は四捨五入　※ 19/8期Q1から販売促進費を「People広告費」「その他広告費」に算入

 ©2020 Wantedly, Inc.

対前年同期

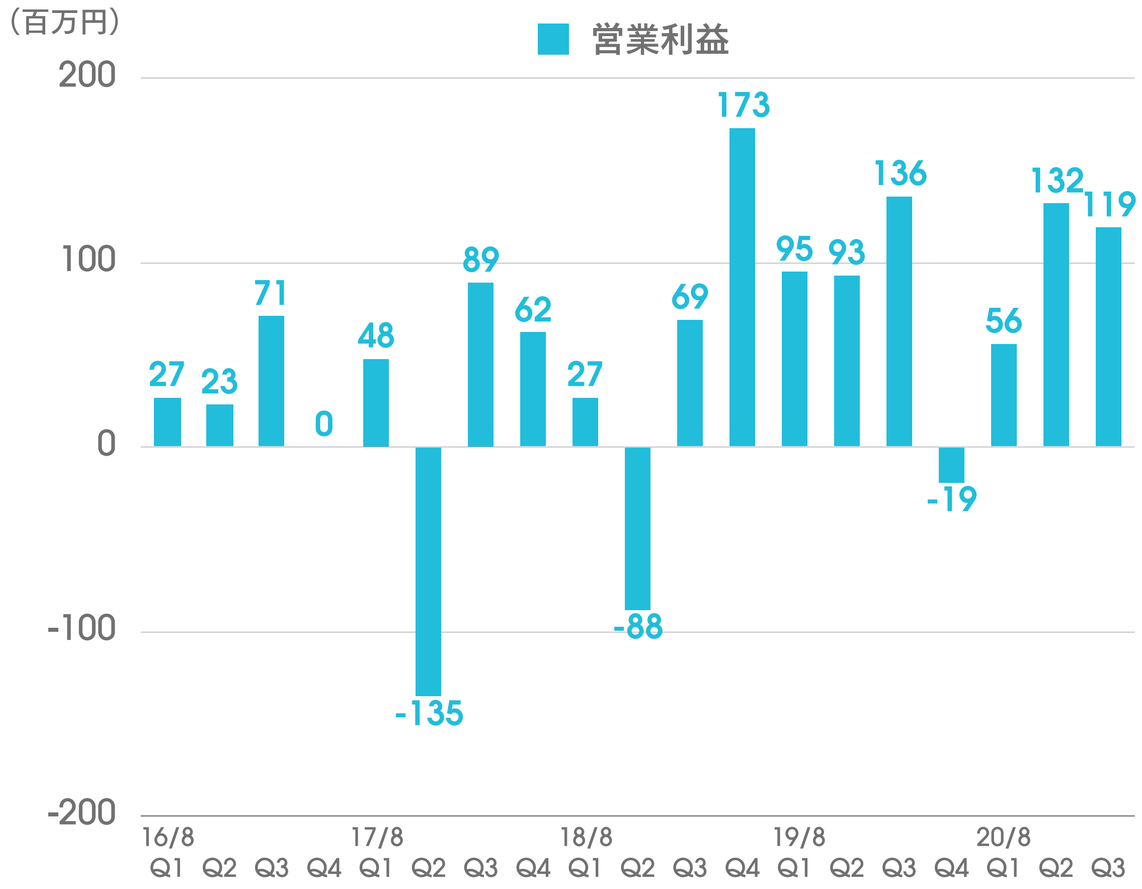


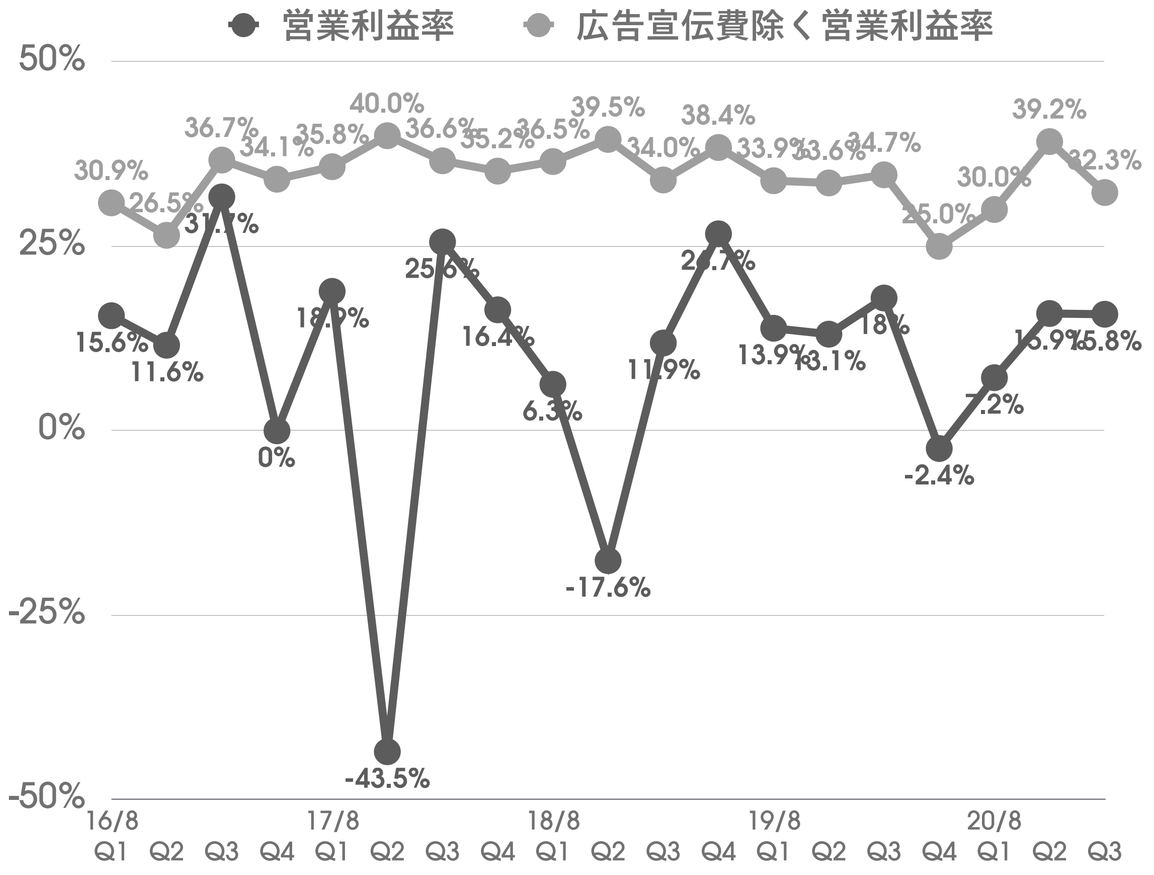
対前四半期



※ 百万円未満は四捨五入

WANTEDLY ©2020 Wantedly, Inc.

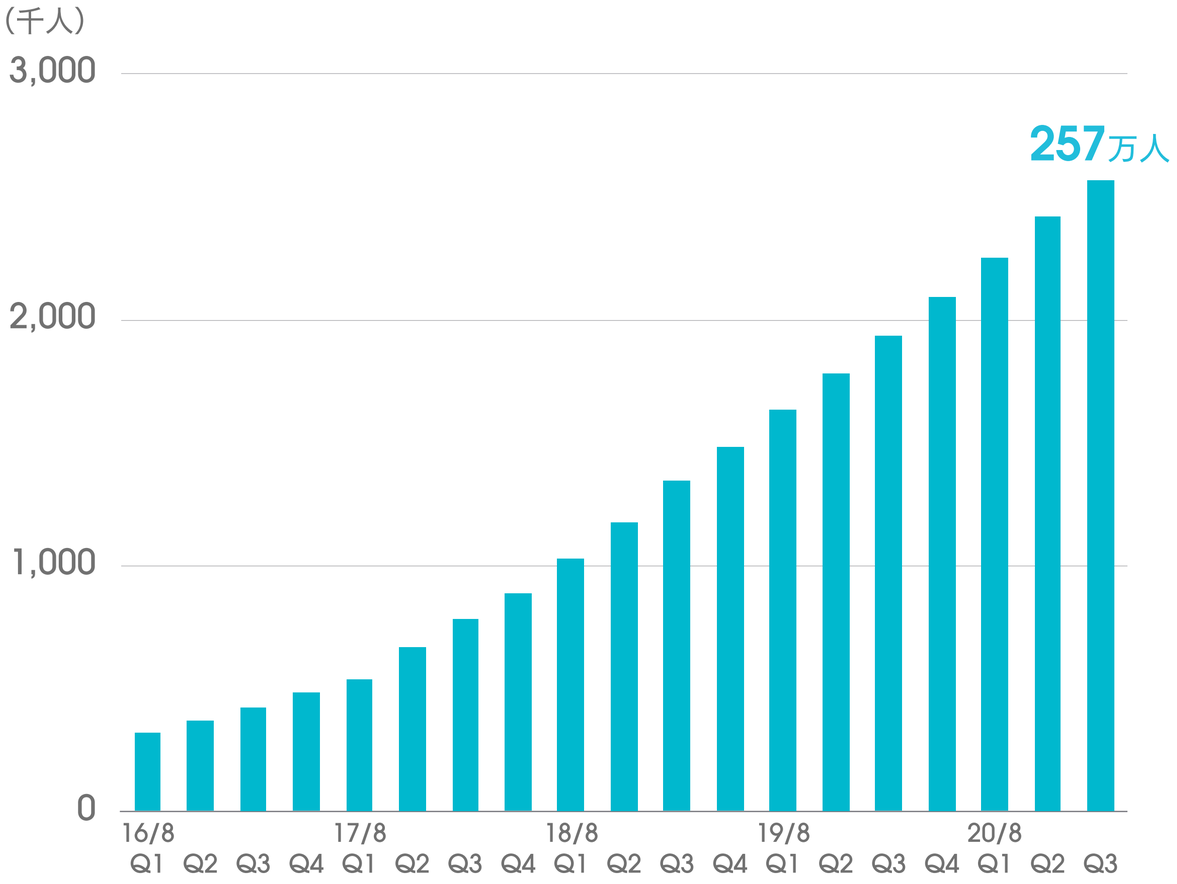




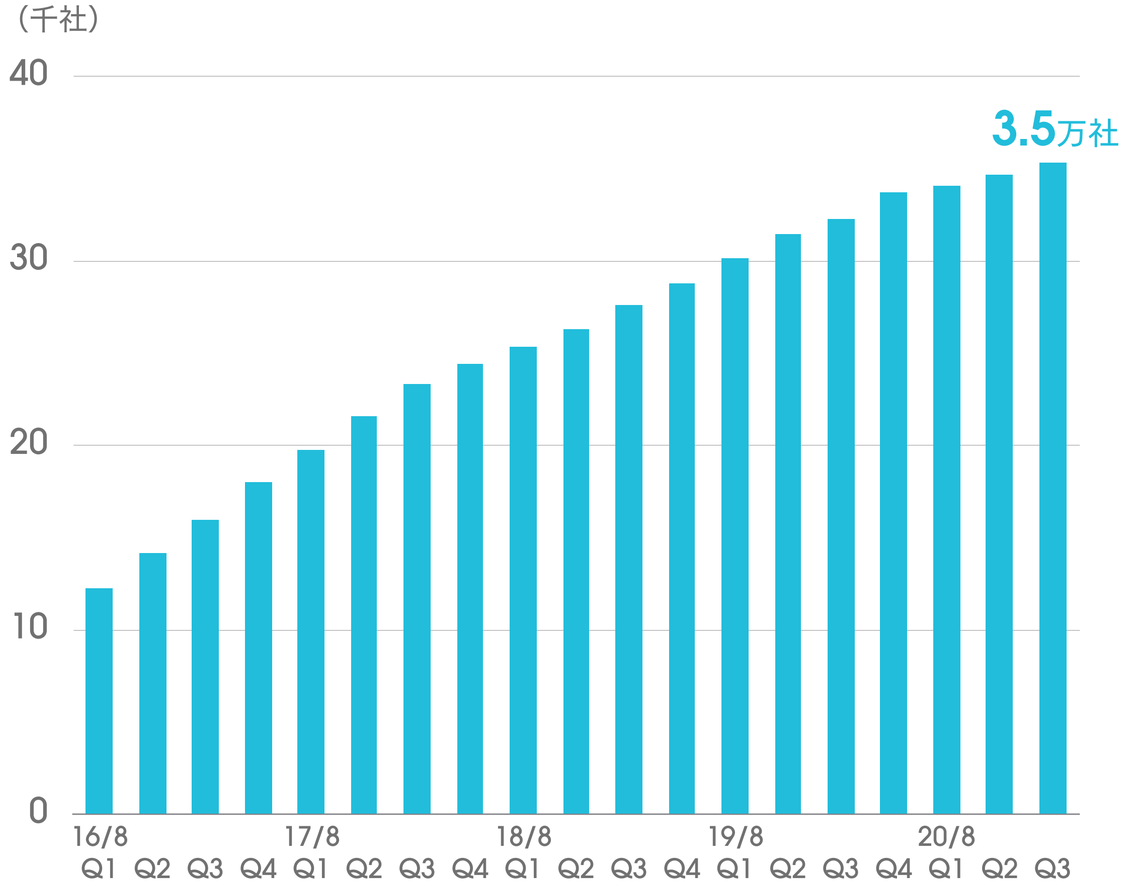
※ 17/8期Q3以降は連結数値（それまでは単体数値） 百万円未満は四捨五入

©2020 Wantedly, Inc.

個人ユーザ数



企業ユーザ数



※ 万人・社未満は四捨五入

©2020 Wantedly, Inc.

04

2020年8月期 会社計画

©2020 Wantedly, Inc.

計画をレンジ形式から単一に修正

- 2020年4月14日開示の下限値に修正
- 緊急事態宣言解除後も見込客・商談数減少、解約率悪化、採用予算縮小が継続
- Q4は減収減益見込みであり、利益の進捗は一時的なもの

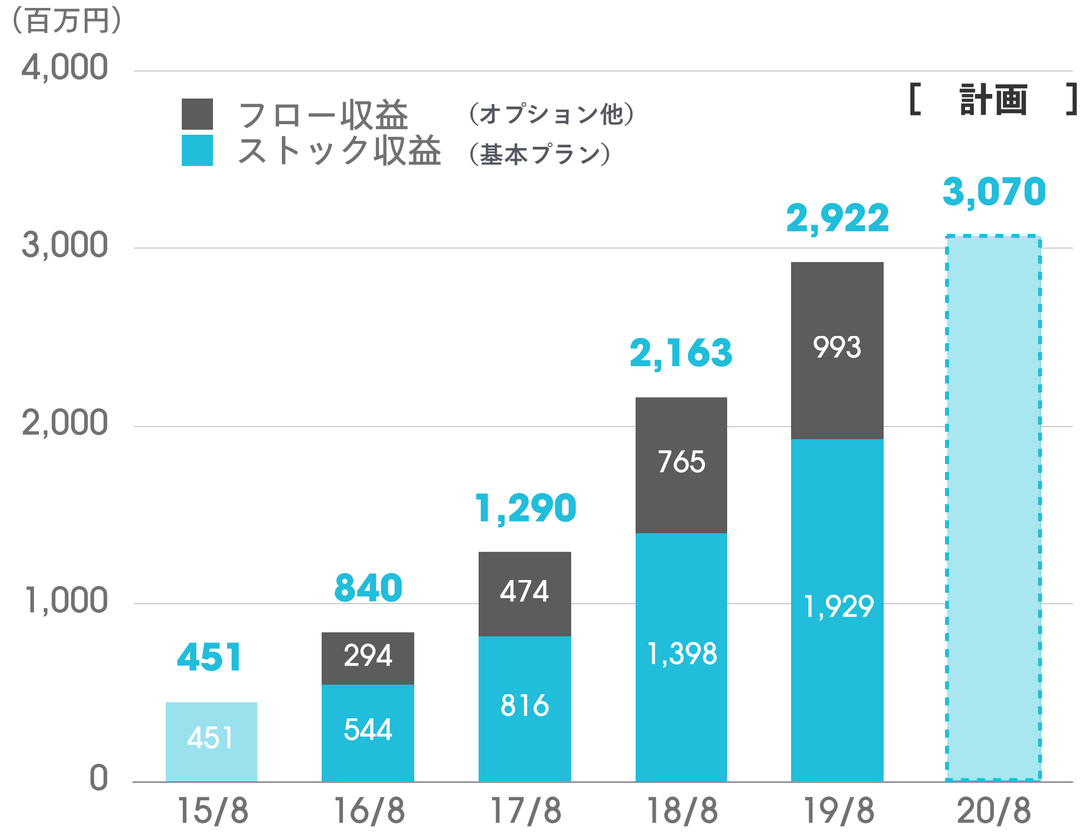
来期にも影響が及ぶ懸念

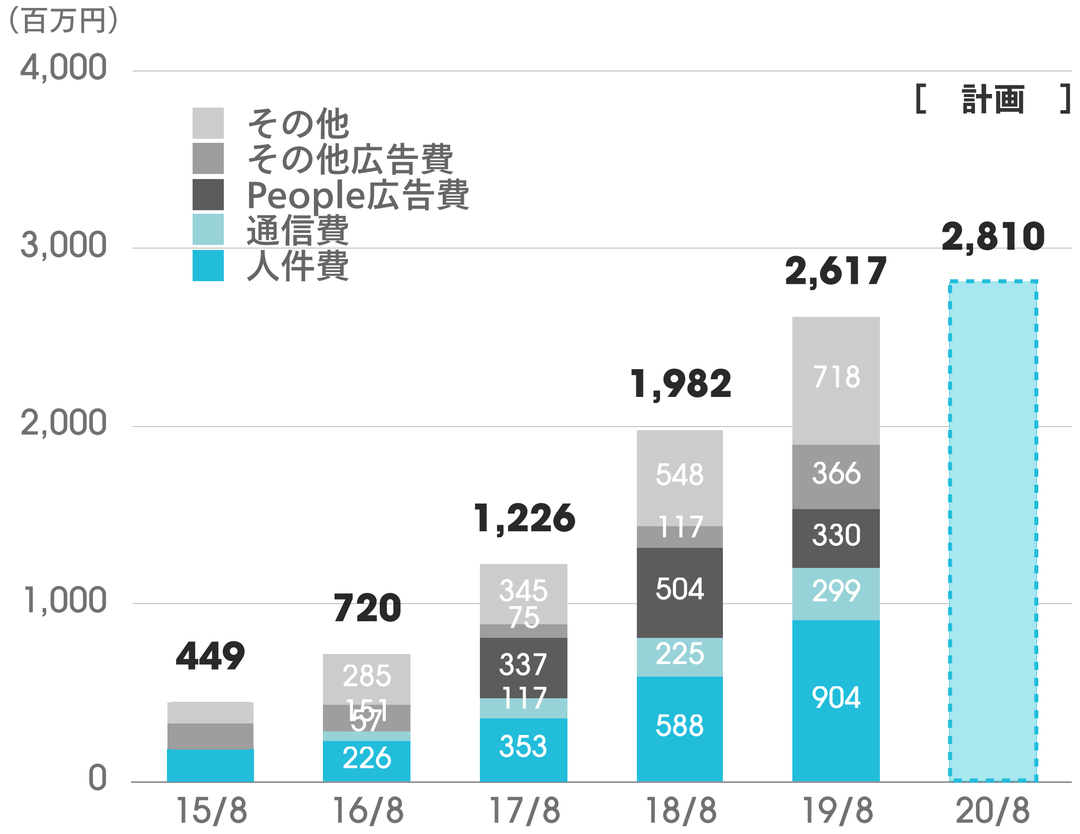
- 影響長期化の場合は減収減益となる可能性も
- エンゲージメント事業を重点戦略の柱に位置付け成長を目指す

（百万円）	19/8期（実績）	20/8期（計画）	YoY	20/8期Q3（累計 実績）	進捗率
営業収益	2,922	**3,070**	5.1%	**2,357**	76.8%
営業利益	305	**260**	-14.8%	**307**	118.0%
（利益率）	10.4%	**8.5%**	--	**13.0%**	--
経常利益	295	**260**	-11.7%	**297**	114.1%
（利益率）	10.1%	**8.5%**	--	**12.6%**	--
純利益	146	**125**	-14.7%	**152**	121.3%
（利益率）	5.0%	**4.1%**	--	**6.4%**	--
EPS（円）	15.9	**13.4**	-16.0%	**16.3**	121.9%

※ 百万円未満は四捨五入 ※ EPS＝1株あたり純利益

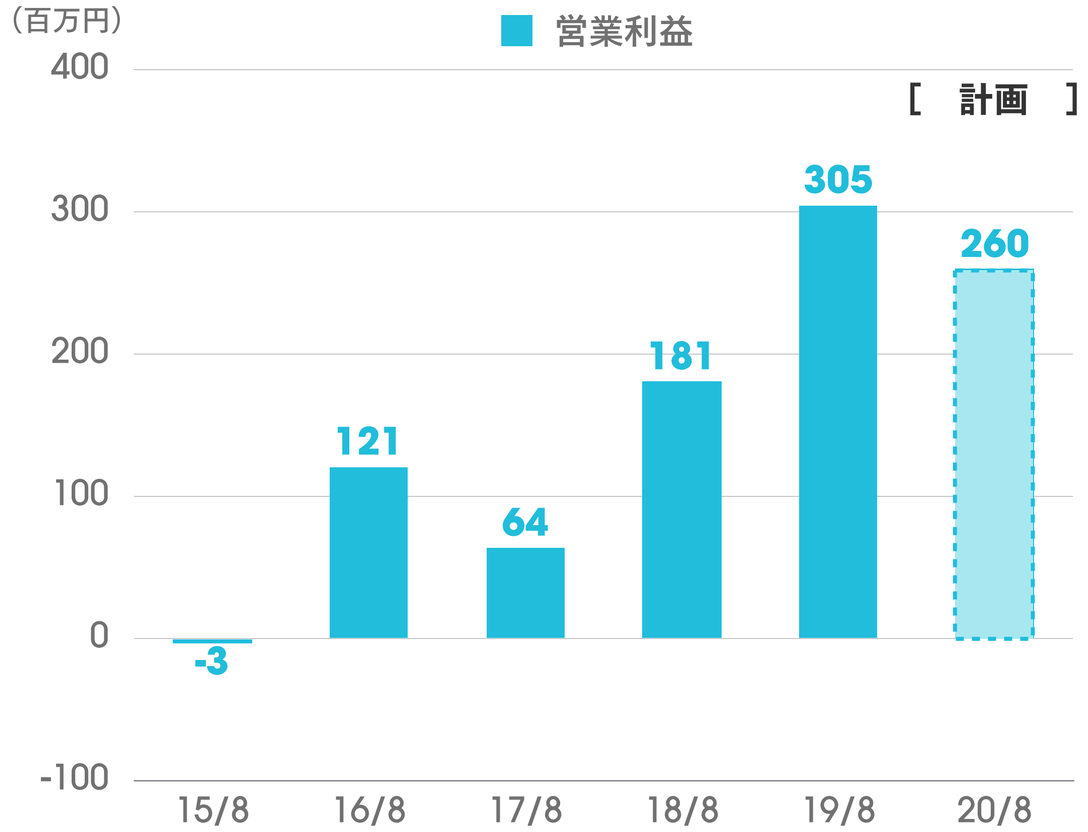
©2020 Wantedly, Inc.

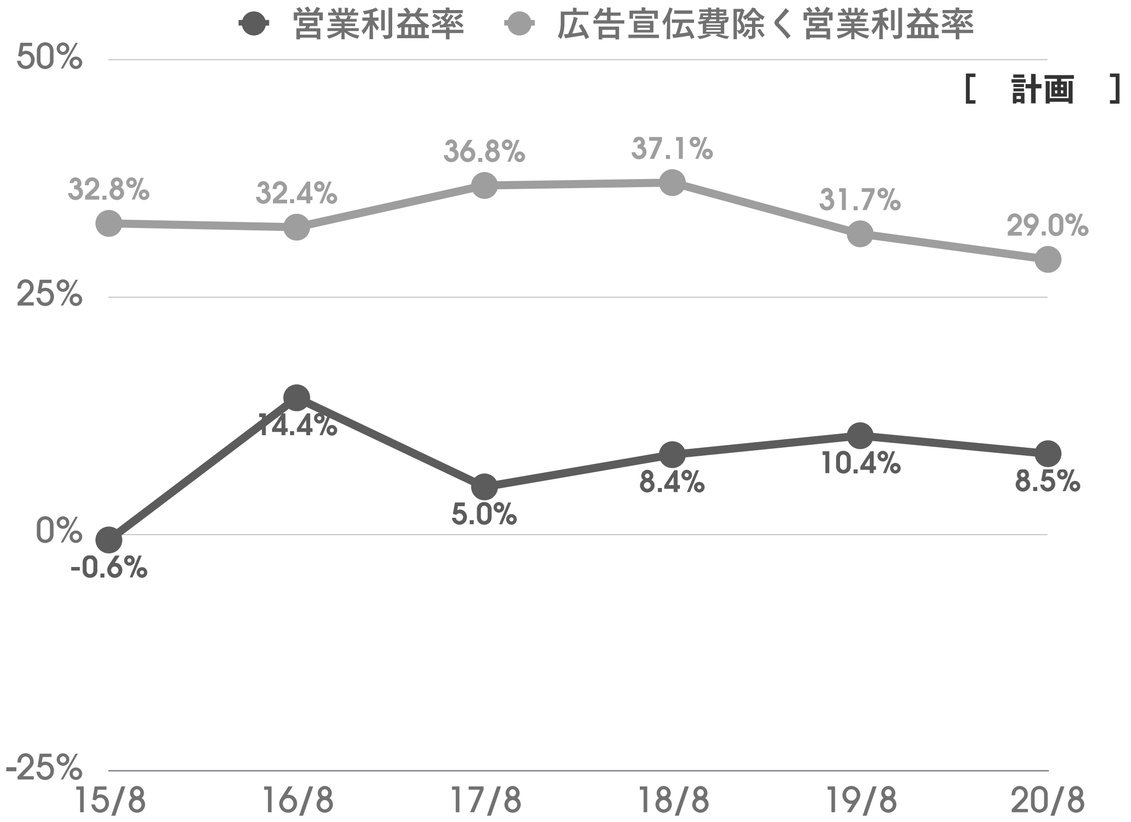




※15/8期は基本プラン、オプション他の分類なし
※17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）百万円未満は四捨五入

©2020 Wantedly, Inc.





※17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）百万円未満は四捨五入

©2020 Wantedly, Inc.

05

成長戦略

©2020 Wantedly, Inc.

ビジネスモデル強化のため
解約率の低減を重点領域とする

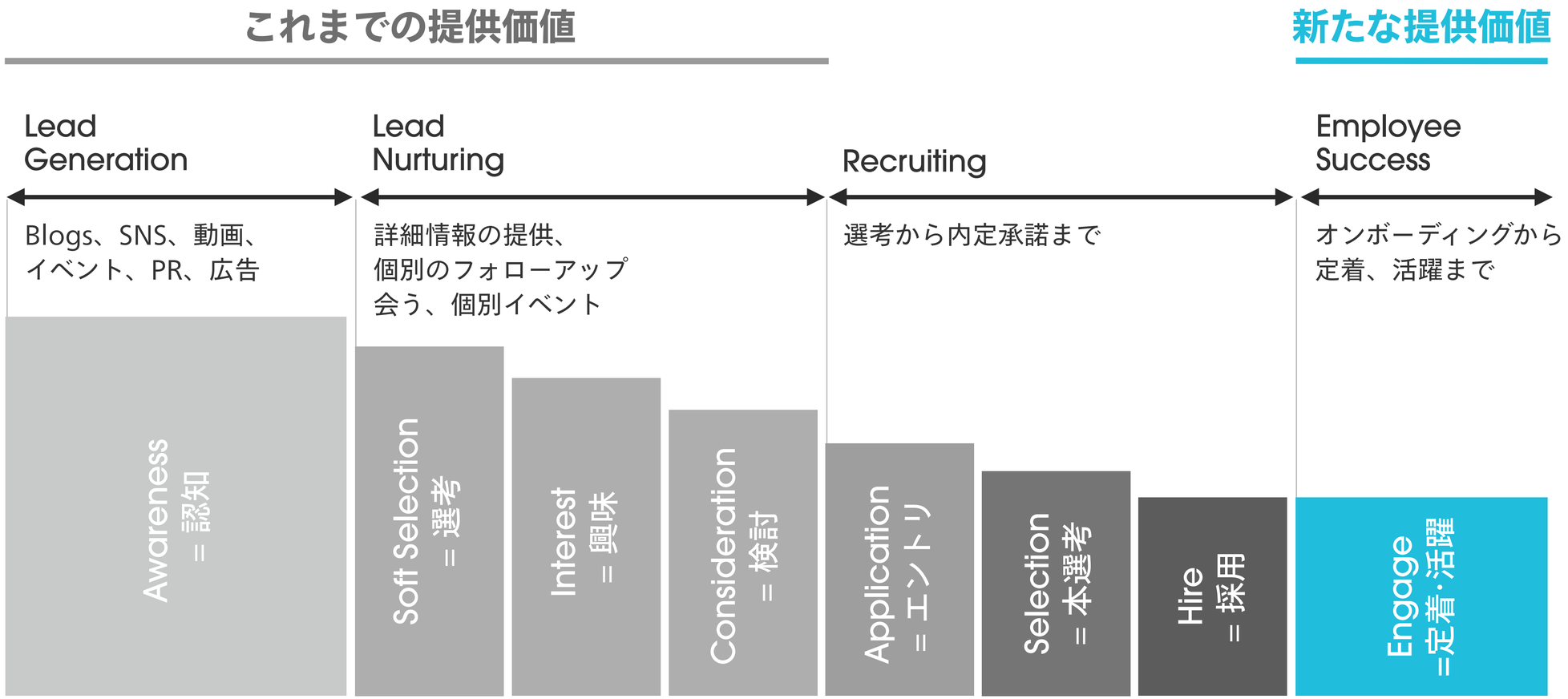
- エンゲージメント事業の貢献による解約率低減を目指す
- インバウンド強化による新規獲得、カスタマーサクセスによる
  解約率低減・単価向上に継続的に取り組む

©2020 Wantedly, Inc.

- **提供価値を拡大することで既存顧客の長期利用を促進**
- **非顕在層へのマーケティングによる新規顧客の獲得、カスタマーサクセスによるSaaSモデルの強化**

©2020 Wantedly, Inc.

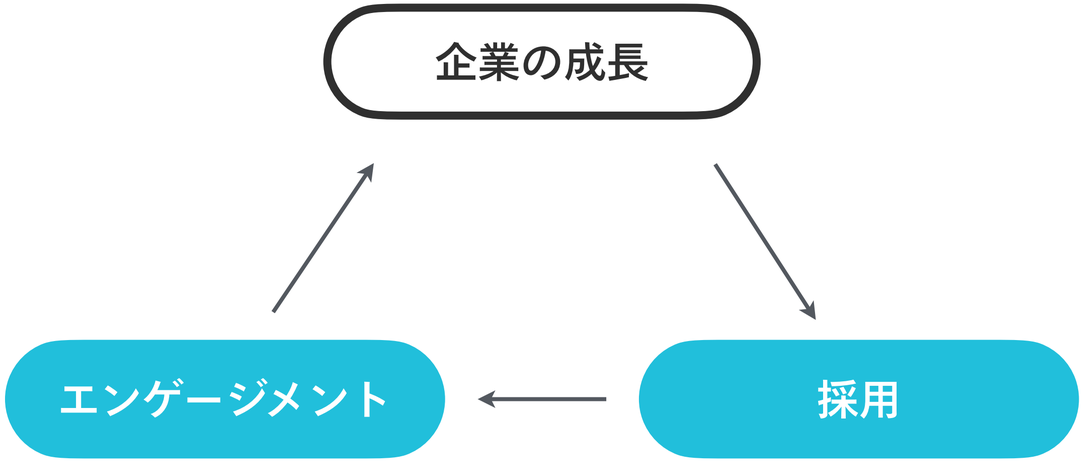
提供価値を採用後の領域に拡大

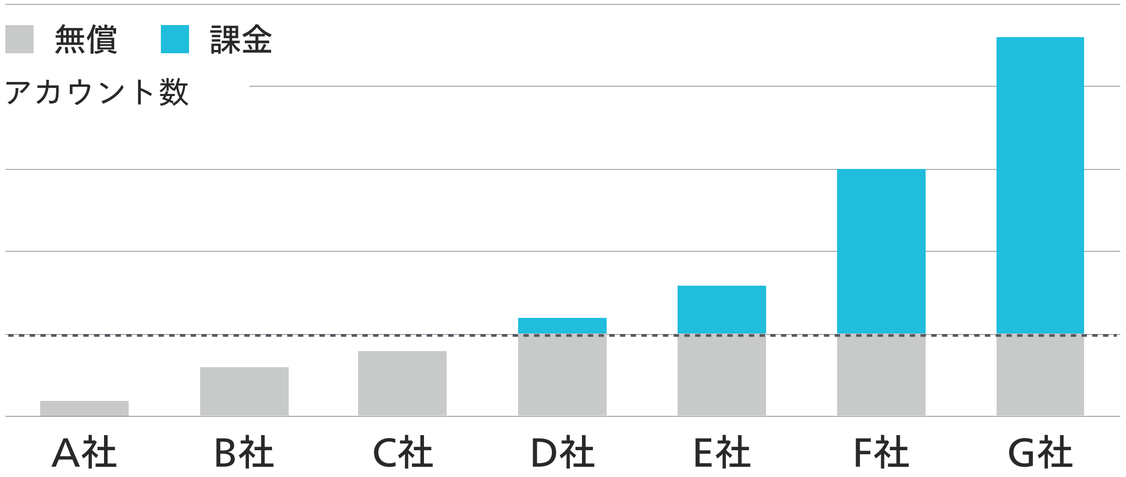


 ©2020 Wantedly, Inc.

- **採用終了後も利用が見込め、長期的な契約継続に貢献**
- **3つのプロダクトを展開することで価格優位性・利用機会を拡大**

※各プロダクトの詳細は次ページ以降参照





※現状は有料契約企業に無償提供

企業の成長と提供価値のサイクル

エンゲージメントで企業の成長を後押し
成長に伴い採用ニーズ喚起

2022年8月期～従量課金を予定

企業規模に応じた収益獲得機会
長期的な契約継続による安定的なARPUの向上

WANTEDLY ©2020 Wantedly, Inc.

2020年3月17日リリース

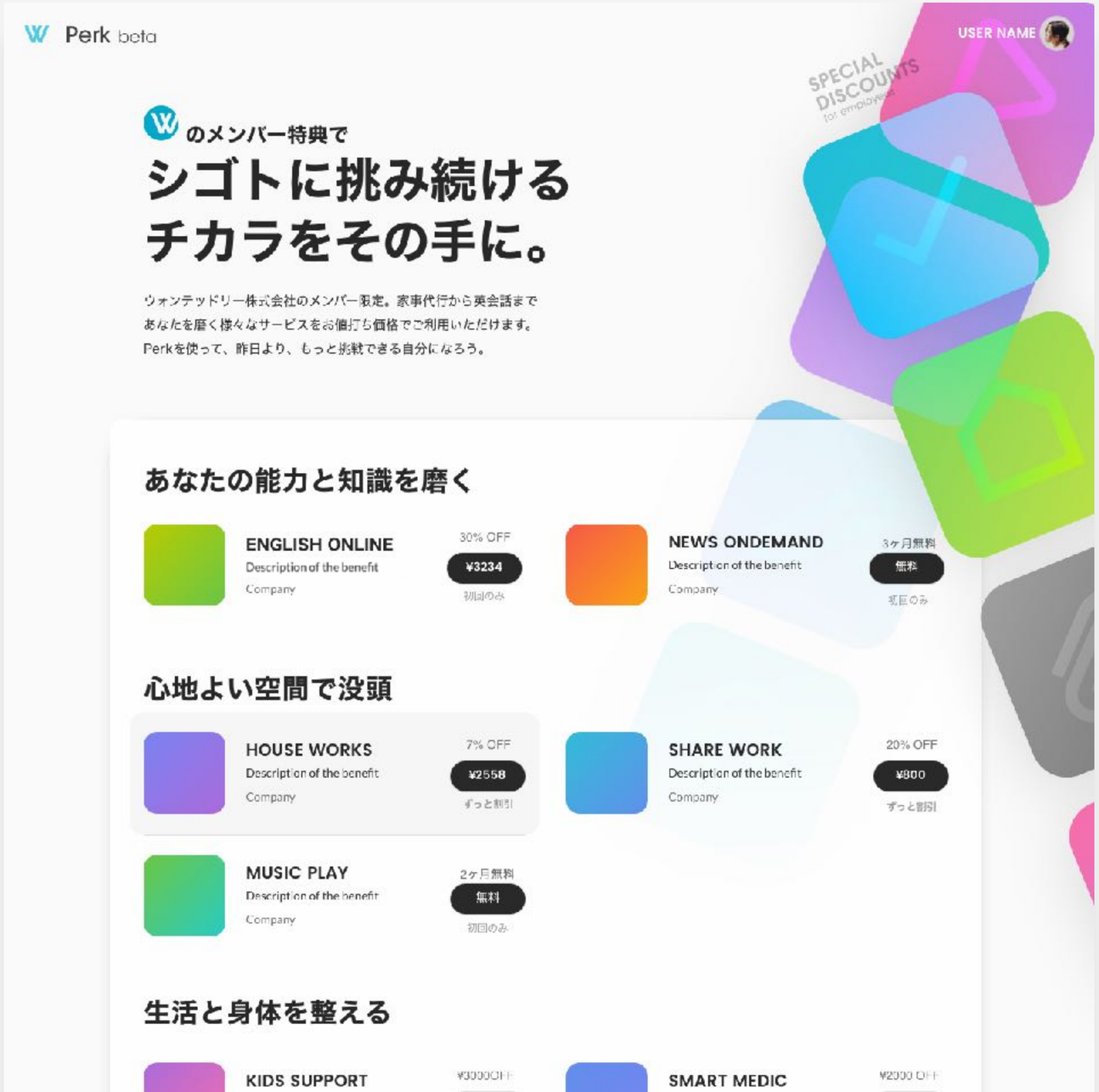
Perk ベータ版*

従業員特典

- 家事代行から英会話まで、様々なサービスを
  お値打ち価格で利用可能
- 低価格で他には無いサービスを拡充
  （特典掲載数 87サービス）
- サービス市場規模は1,000億円

出所：経団連「福利厚生費調査結果報告」
総務省「労働力調査」を元に当社推計

*全有料契約企業が利用可能



WANTEDLY ©2020 Wantedly, Inc.

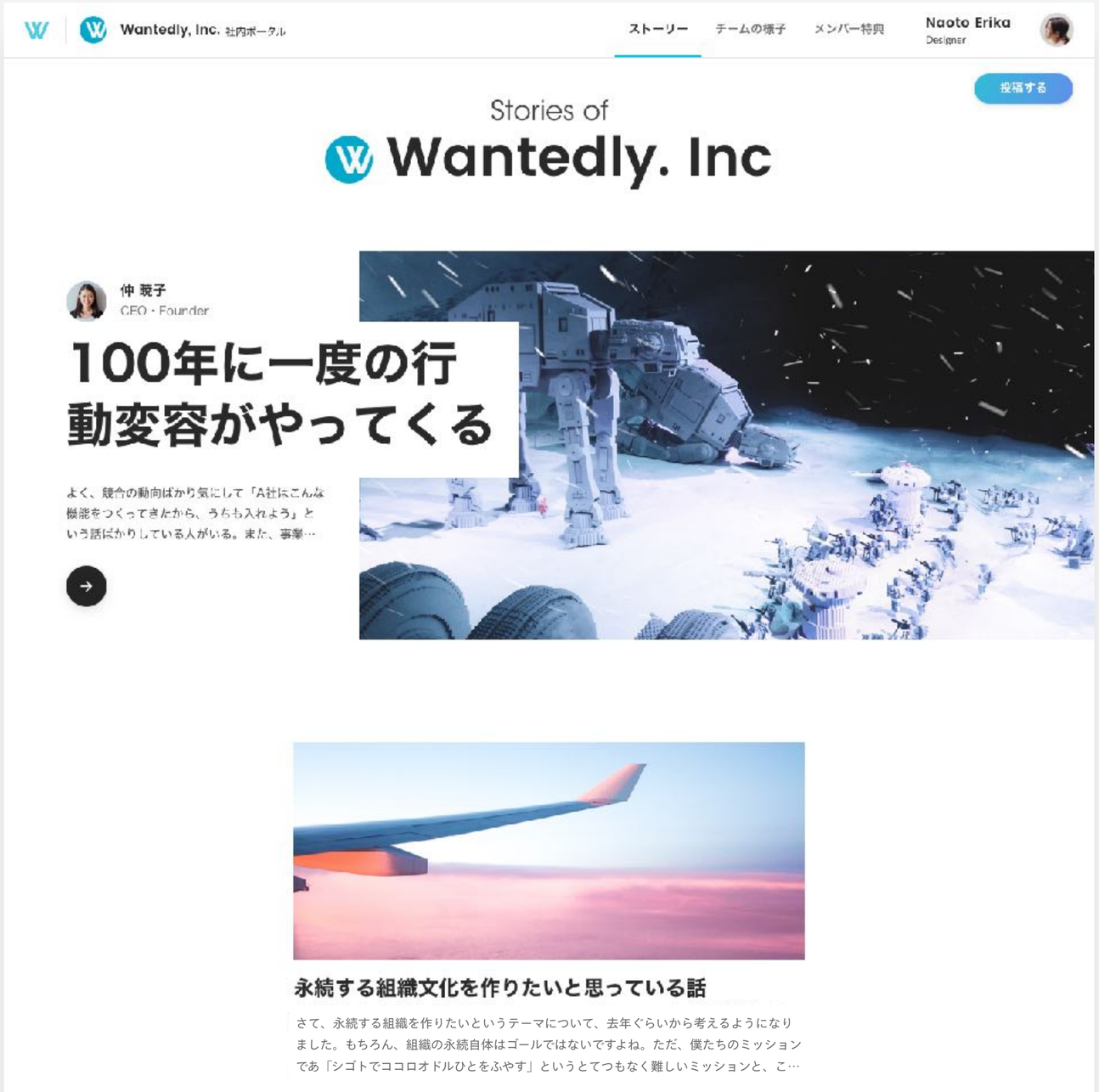
2020年4月21日リリース

Internal Story ベータ版*

社内報

- 面と向かって想いを伝えることが難しい環境においても、会社のビジョンやバリューの浸透を支援
- リモートワーク化におけるコミュニケーションチャネルの多様化

*全有料契約企業が利用可能



 ©2020 Wantedly, Inc.

3

2020年6月2日リリース

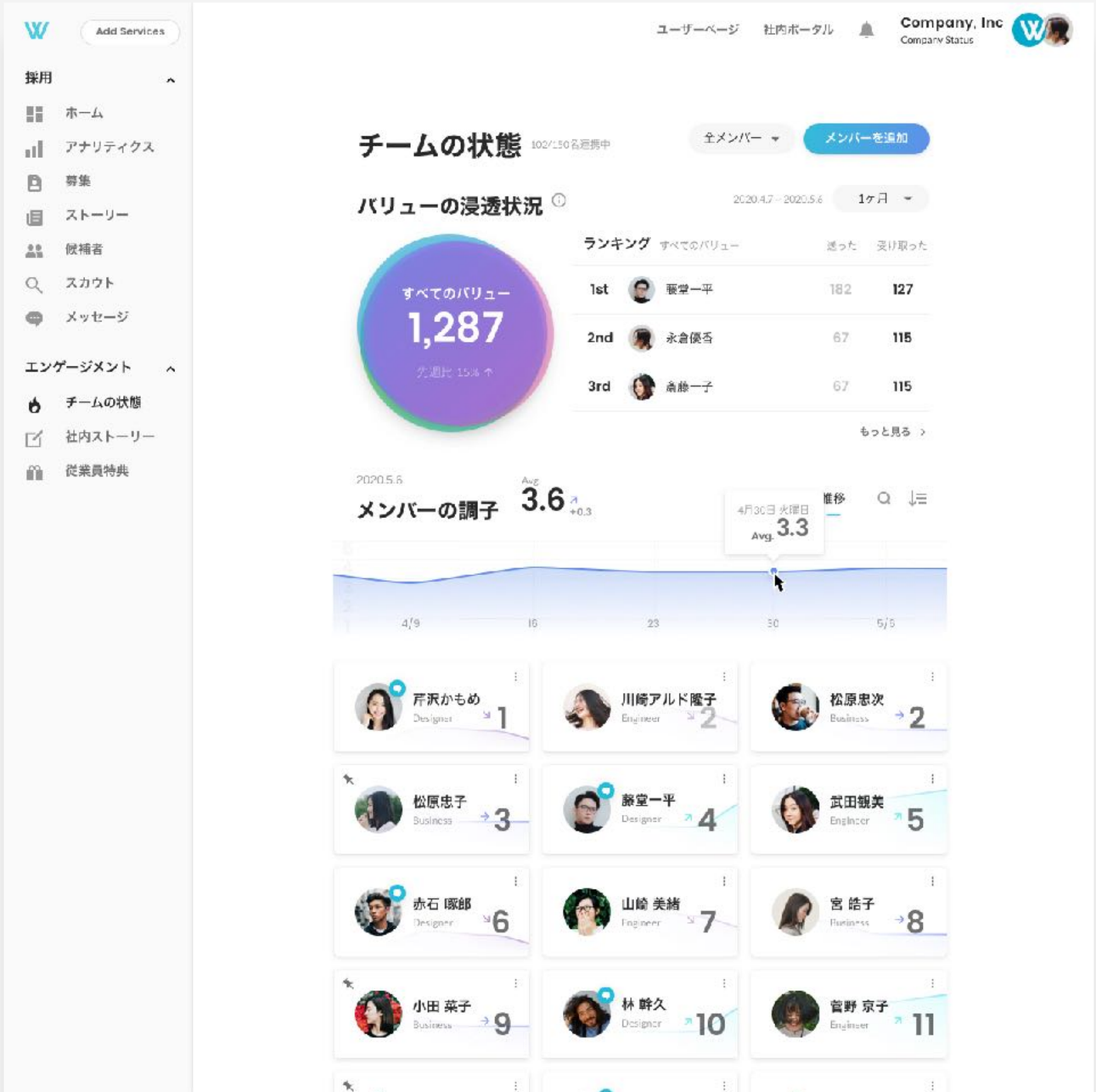
Pulse アルファ版*

コンディション・マネジメント

- Slack上から利用可能
- バリューを元にした称賛を行うことでバリューの浸透具合を可視化
- コンディション・マネジメントによりチームの変化に気付くきっかけを創出
- サービス市場規模は72億円（YoY 44%）

出所：ミック経済研究所
「従業員エンゲージメントクラウド市場の実態と展望2020年度版」

*特定の希望企業のみが利用可能



 ©2020 Wantedly, Inc.

06

参考情報

©2020 Wantedly, Inc.

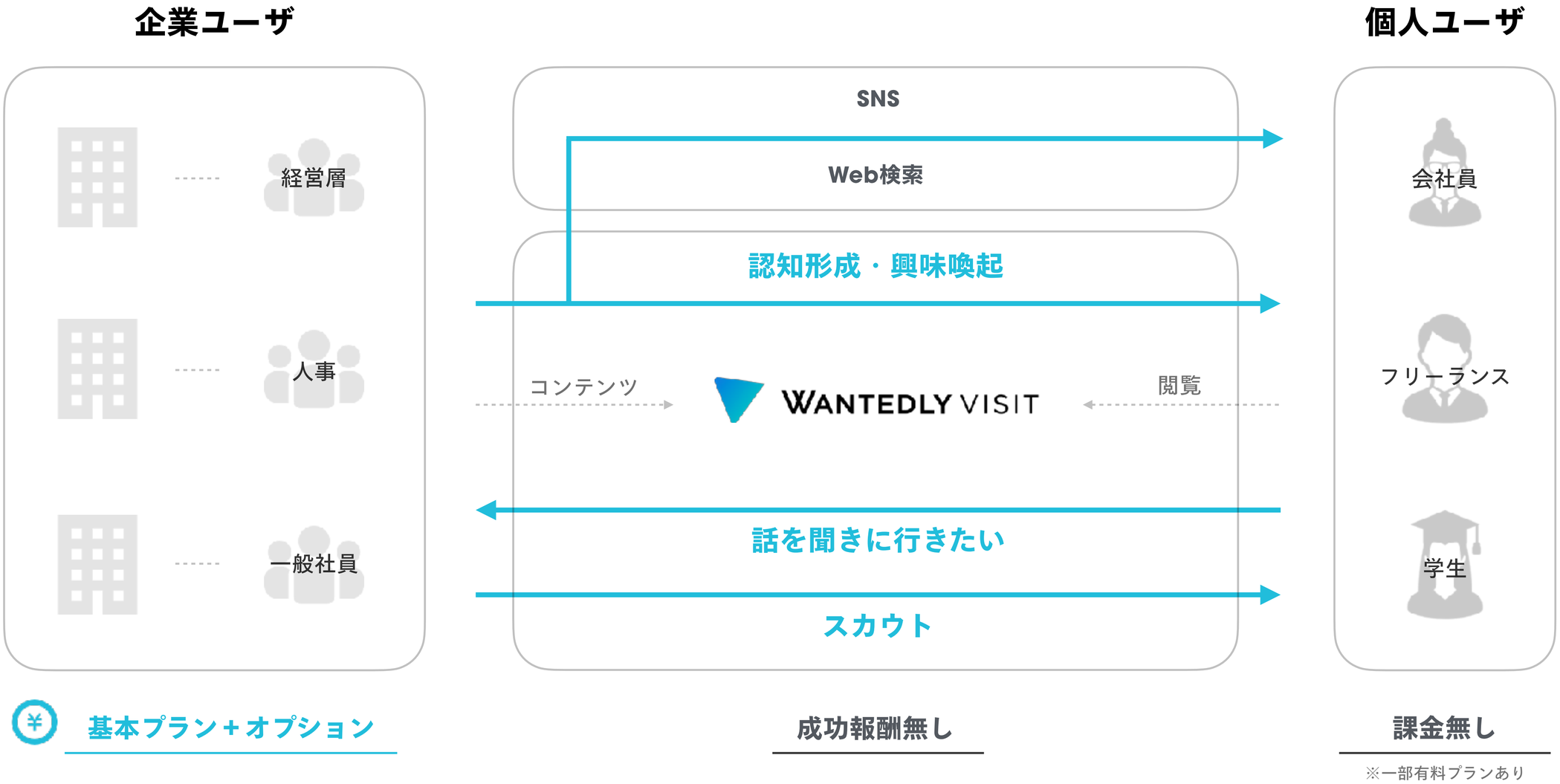
WANTEDLY VISIT

はたらくを面白く

- **ミッションや価値観への共感でマッチング**
  - 給与や福利厚生などの条件ではなく、想いがあれば会社の規模にとらわれない
- **まず「話を聞きに行く」という新しい体験**
  - 個人と企業がフラットな目線で出会えることで、より魅力的な場所を見つけることが可能に

©2020 Wantedly, Inc.

WANTEDLY VISIT

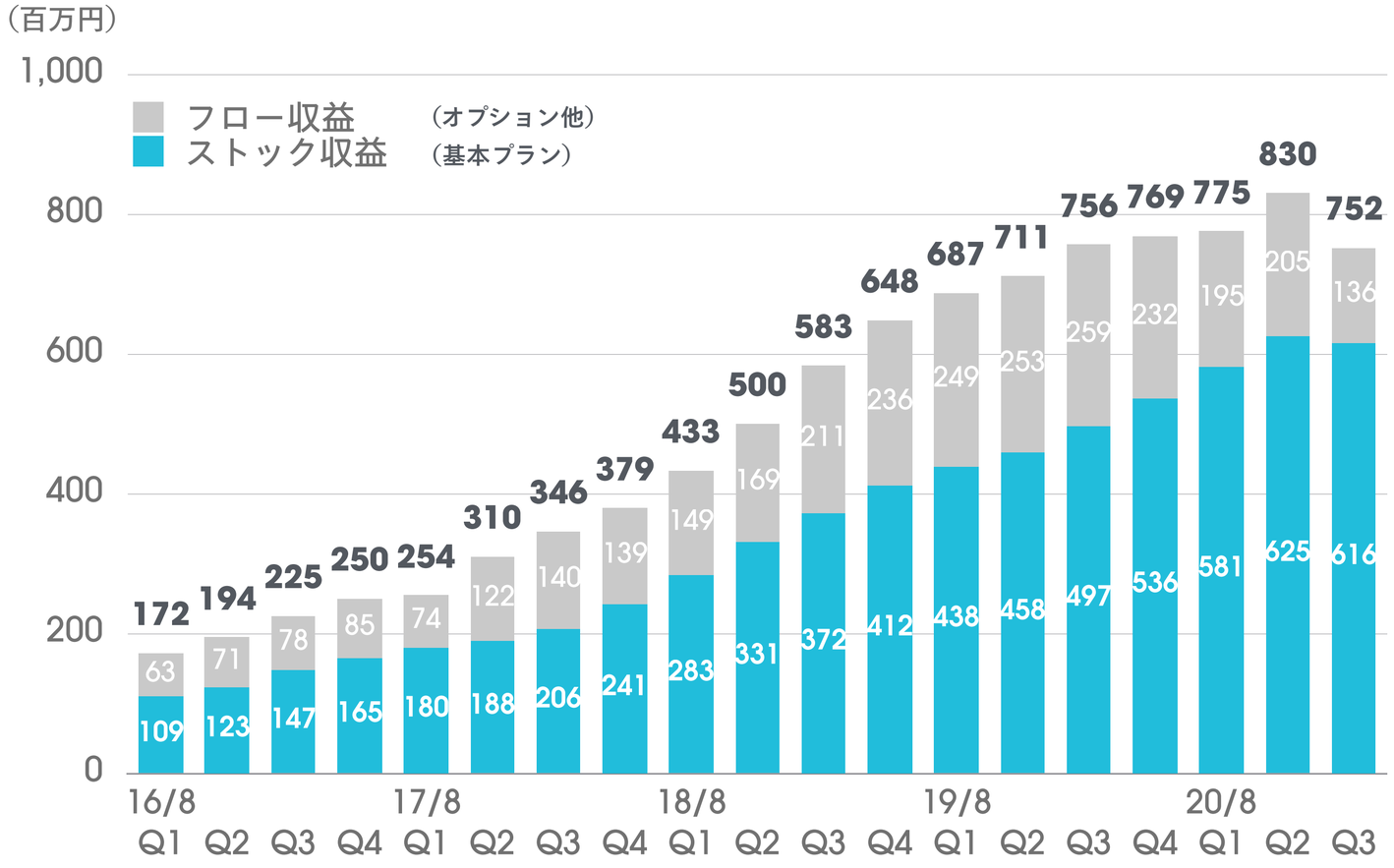


※一部有料プランあり

 ©2020 Wantedly, Inc.

WANTEDLY VISIT

営業収益　四半期推移



※ 17/8期Q3以降は連結数値（それまでは単体数値）　百万円未満は四捨五入

フロー収益（オプション他）

- 1オプション10万円から
- 企業からユーザに声をかけるスカウトが中心
- 記事作成、広告配信などスポット利用できるオプションも

ストック収益（基本プラン）

- 月額4.5万円から20万円
- 新規ユーザ向け料金 2019/7改定
- 契約期間は半年、1年、2年
- 募集と応募者とのコンタクトは無制限
- 上位プランはスカウトオプションをバンドル

▼

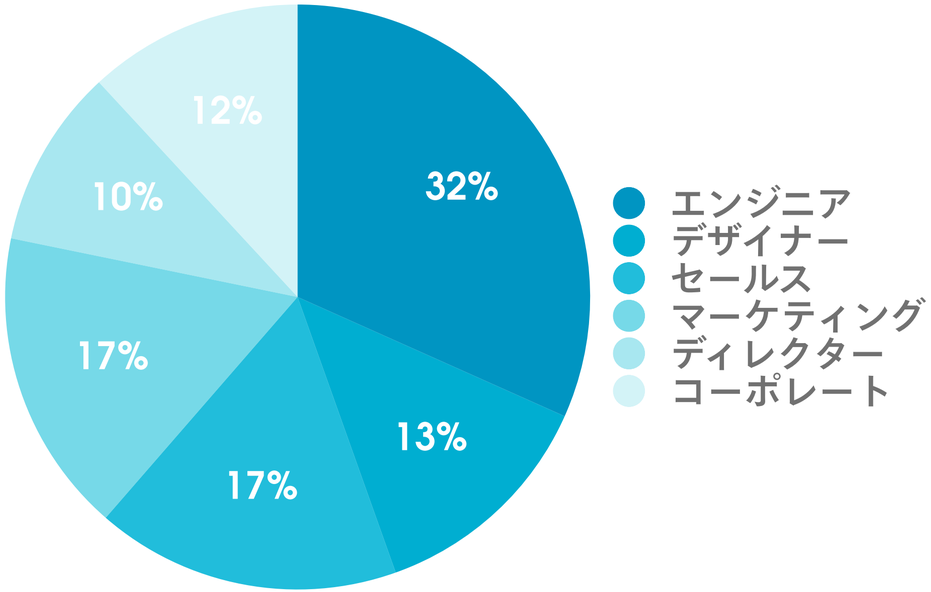
中小企業でも使いやすい価格

採用における投資対効果が高い

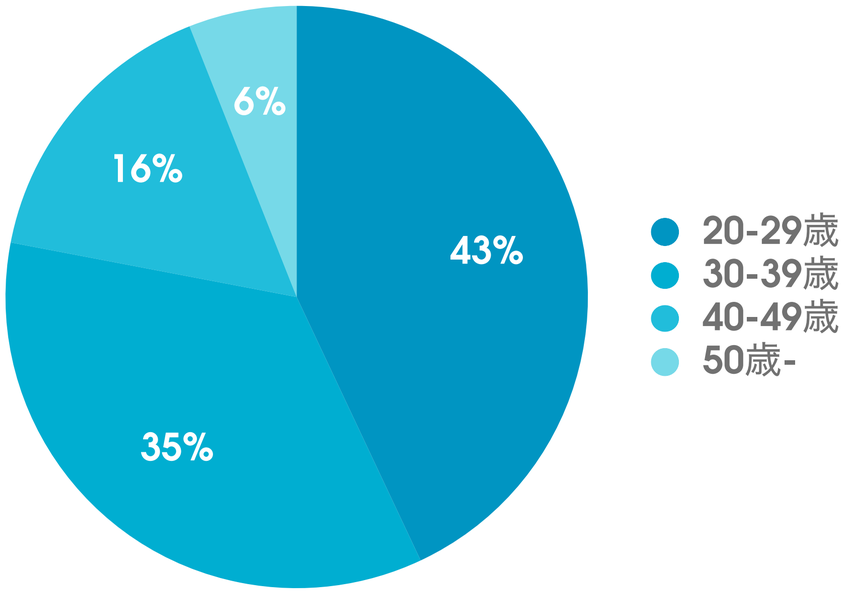
©2020 Wantedly, Inc.

ミレニアル世代かつ成長産業であるWeb領域の人材に強い

職種別構成比



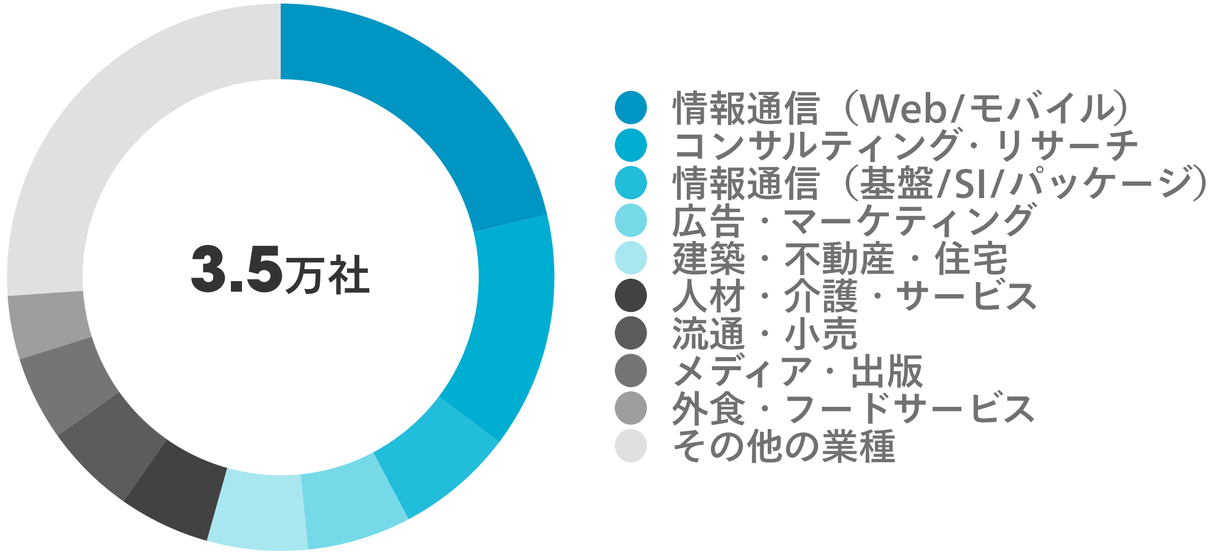
年齢別構成比



©2020 Wantedly, Inc.

- Web・モバイル関係が多いが業種は多様化
- 従業員数100名以下の企業が中心

登録企業の業種別構成比



©2020 Wantedly, Inc.

WANTEDLY VISIT

コンテンツの発信を起点とした成長サイクル

コンテンツの発信・シェア

- 募集
- フィード
- ミートアップ

個人ユーザ獲得・活性化

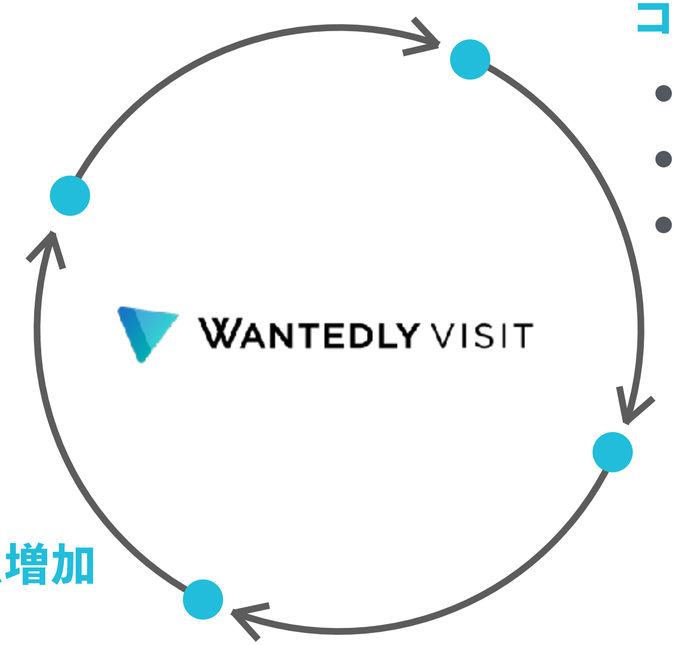
- Web検索
- SNS
- ダイレクト検索
- 紹介

企業・個人ユーザ間での接点増加

- 話を聞きに行きたい
- スカウト
- メッセージ
- 応募

企業獲得・活性化

- 口コミ
- Web検索
- SNS
- パートナー経由

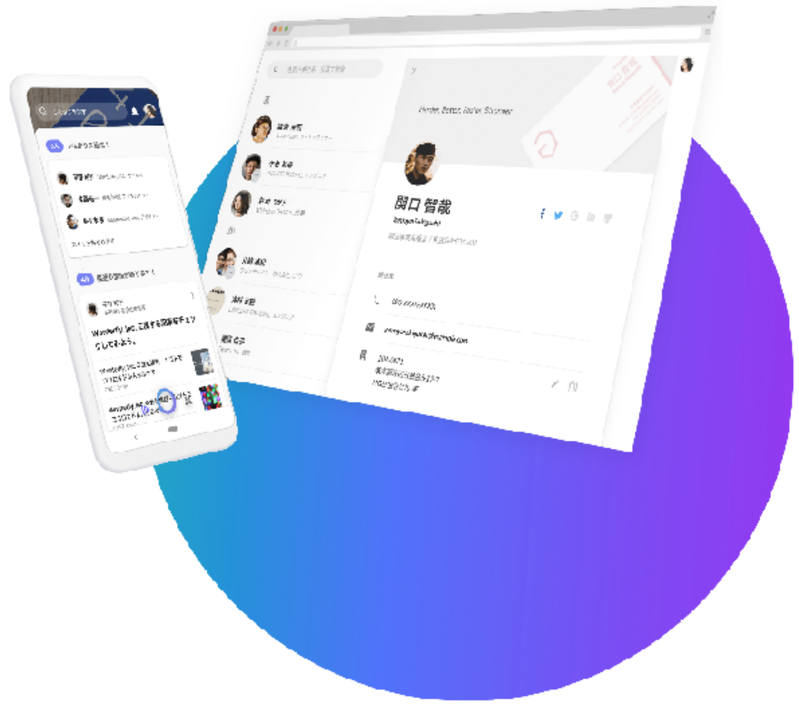


 ©2020 Wantedly, Inc.

WANTEDLY PEOPLE

名刺を撮れば、想いがつながる。

- 名刺スキャンを手軽で心地よく
  - 複数の名刺を同時に読み込み、即時にデータ化
- 同時に相手の情報が得られる体験
  - つながりを深めるきっかけを提供



WANTEDLY ©2020 Wantedly, Inc.

WANTEDLY PEOPLE

UPDATE

近況を見逃さない

SCAN

同時に10枚 瞬間データ化

CONNECT

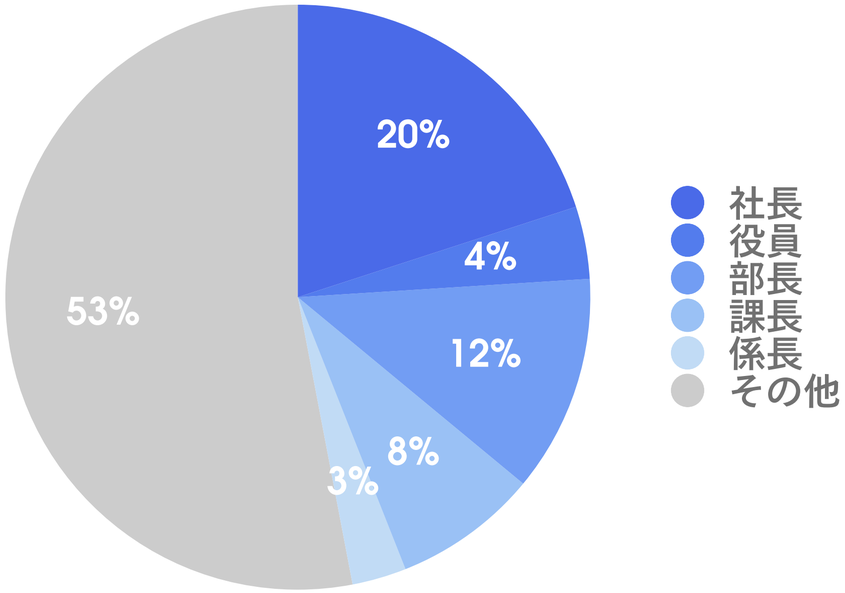
名刺交換相手をもっと知る

©2020 Wantedly, Inc.

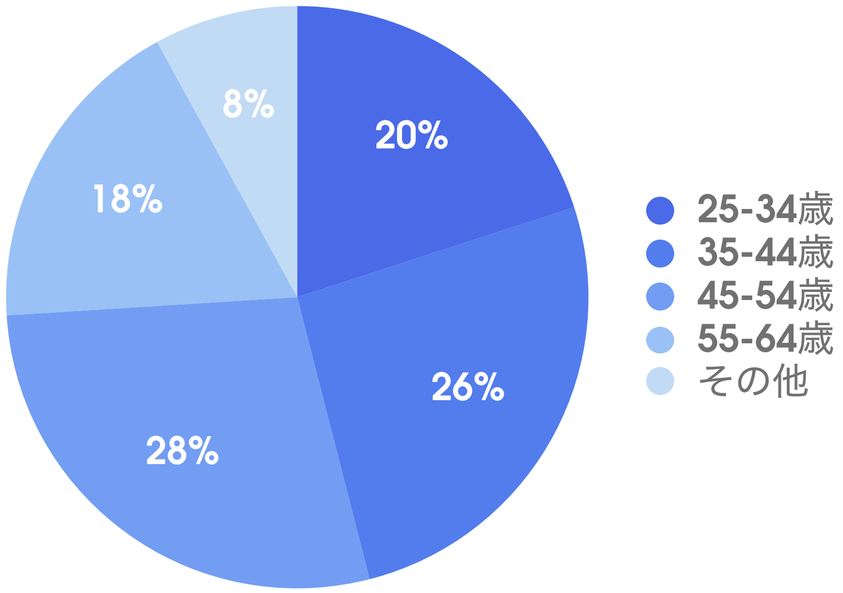
WANTEDLY PEOPLE

- **400万人が利用 経営層・部課長以上の役職者が多数**
- **年代は若手層に限らず幅広い**

役職分布



年齢分布



※ 自社実施によるユーザアンケート等より

©2020 Wantedly, Inc.

WANTEDLY PEOPLE

アプリ内広告配信

400万ユーザ

※ 未登録ユーザを含む

シナジー創出

WANTEDLY PEOPLE

- サービス間の相互送客
- コンテンツの配信強化
- スカウト対象の拡張
  （2019年8月 β版リリース）

WANTEDLY VISIT

 ©2020 Wantedly, Inc.

Wantedly, Inc.

ウォンテッドリー株式会社

代表取締役	設立	証券コード
仲 暁子	2010年9月	3991 (東証マザーズ)

本社
東京都港区白金台5-12-7 MG白金台ビル4F

子会社
Wantedly Singapore Pte. Ltd.

©2020 Wantedly, Inc.

2010.09	フューエル株式会社を設立
2012.02	会社訪問アプリ「Wantedly（ウォンテッドリー）」（現 Wantedly Visit）のサービス開始
2016.11	つながり管理アプリ「Wantedly People」リリース
2017.03	シンガポールで公式にサービス開始
2017.09	東京証券取引所マザーズに上場
2018.06	香港で公式にサービス開始
2020.03	エンゲージメント事業 第一段「Perk」リリース
2020.04	エンゲージメント事業 第二段「Internal Story」リリース
2020.06	エンゲージメント事業 第三段「Pulse」リリース

©2020 Wantedly, Inc.

仲 暁子 / 代表取締役CEO

京都大学経済学部卒業後、ゴールドマン・サックス証券に入社。退職後、Facebook Japanに初期メンバーとして参画。2010年9月、現ウォンテッドリーを設立し、Facebookを活用したビジネスSNS『Wantedly』を開発。2012年2月にサービスを公式リリース。

川崎 禎紀 / 取締役CTO

東京大学理学部情報科学科を卒業後、同大学院情報理工学系研究科コンピュータ科学専攻の修士課程を修了。2006年にゴールドマン・サックス証券に入社、テクノロジー部門VPを経て、2012年4月にウォンテッドリーの開発・運営にCTOとして参画。2013年10月より現職。

高原 明子 / 社外取締役（監査等委員）

三菱商事株式会社での株式会社ビジネス・コープ（現 株式会社ベネフィット・ワン）立ち上げをはじめ、日本のインターネット黎明期からネットを活用した様々な事業のスタートアップに携わり、主にサービス企画・業務設計、資金調達などを担当。その他、証券アナリストや経営企画・内部監査を含む幅広い分野の経験を活かして、2014年4月、当社常勤監査役就任。2015年11月、当社社外取締役（監査等委員）就任。

成松 淳 / 社外取締役（監査等委員）

ミューゼオ株式会社代表取締役社長。監査法人トーマツを経て東京証券取引所上場部に出向、上場規則等の整備や上場規則上の措置適用等に従事。2007年よりクックパッド株式会社執行役CFOとして管理体制の構築、東証マザーズ上場等を主導し、2012年3月に独立のため退任。現在はネットサービスの運営に注力するほか、エンジェル投資や社外役員としての立場からベンチャー支援にも携わる。2015年11月、当社社外取締役（監査等委員）就任。

吉羽 真一郎 / 社外取締役（監査等委員）

潮見坂綜合法律事務所パートナー。2000年に第二東京弁護士会にて弁護士登録の後、2009年より森・濱田松本法律事務所パートナーを務める。2011年10月、株式会社enish社外監査役就任。2015年1月、潮見坂綜合法律事務所入所。同年11月、当社社外取締役（監査等委員）就任。

©2020 Wantedly, Inc.

青山 直樹 / 執行役員CDO

京都工芸繊維大学工芸学部造形工学科を卒業後、慶應義塾大学大学院政策メディア研究科の修士課程を修了。富士通株式会社に入社しAndroid端末のUIデザイン・アートディレクションに従事した後、2015年6月にウォンテッドリーに入社。2019年9月より現職。

川口 かおり / 執行役員 ビジネスチーム担当

早稲田大学卒業後、競泳選手のマネジメントに従事。2007年リクルートエージェント（現リクルートキャリア）に入社。コンシューマ領域の法人営業、新規事業立上げ、事業開発部門のマネージャーを経験。シンガポールのHRテック企業を経て、2017年10月入社、2018年9月より現職。

森脇 健斗 / 執行役員 開発チーム担当

大阪大学工学部環境・エネルギー工学科在学中からフリーランスエンジニアとして活動し、同大学を卒業後、ウォンテッドリーに2015年度新卒として入社、Wantedly Visit開発チームに配属。Storyをはじめとする複数の新機能の開発や既存機能の刷新などのプロジェクトを主導。2019年9月より現職。

兼平 敏嗣 / 執行役員 コーポレート担当

千葉大学法政経学部卒業後、本田技研工業に入社し経理財務、経営企画を経験。みずほ銀行とソフトバンクが設立したJ.Scoreを経て、2019年1月にウォンテッドリーに入社。経理財務、経営企画、IRを担当。2019年9月より現職。

大谷 昌継 / 執行役員 HR担当

東京大学経済学部を卒業後、ソフトバンク株式会社を経て、2001年にオイシックス株式会社に入社。物流部長を務めた後、2005年より人事を担当。2014年8月にウォンテッドリーに入社し、人事をはじめとするコーポレート業務に従事。2016年6月より現職。

©2020 Wantedly, Inc.

本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。