

Wantedly, Inc.

# 2024年8月期 Q1 決算説明

2024年1月12日

## 目次

1. ハイライト
2. 2024年8月期 Q1実績
3. 2024年8月期 会社計画
4. 今後の展望

# ハイライト

## 実績

- 営業収益はQ1で1,168百万円 (YoY-1%)
- 営業利益はQ1で394百万円 (YoY+14%)

## 計画

- 営業収益は4,825百万円 (YoY+2%) 営業利益は1,600百万円 (YoY+1%) と増収増益を見込む
- 2024年8月期は前年実績と同水準の利益額を確保しつつ成長投資を実施
- 営業体制の強化により、FY24Q3以降再成長トレンドを見込む

# 2024年8月期 Q1実績

## 営業収益はQoQで横ばい

- ・フロー収益、ストック収益ともに直近四半期と同程度で推移

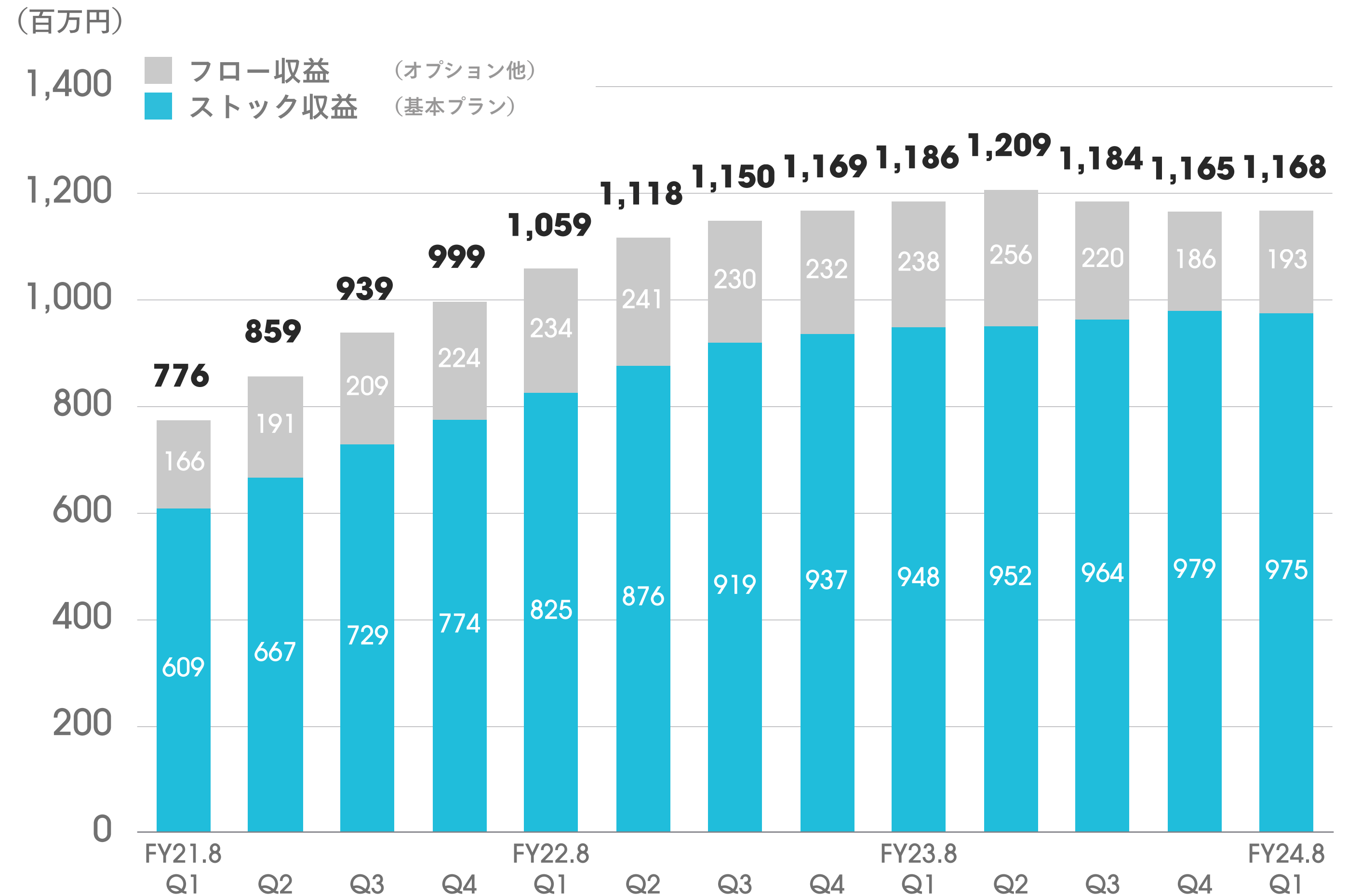
## 営業利益はQoQで増益

- ・利益率は引き続き高い水準を維持

(百万円)	FY23 Q1	FY23 Q4	FY24 Q1	YoY	QoQ
営業収益	1,186	1,165	<b>1,168</b>	-1%	0%
営業利益	345	355	<b>394</b>	14%	11%
(利益率)	29%	30%	<b>34%</b>	-	-
経常利益	340	345	<b>389</b>	14%	13%
(利益率)	29%	30%	<b>33%</b>	-	-
純利益	221	239	<b>242</b>	9%	1%
(利益率)	19%	21%	<b>21%</b>	-	-

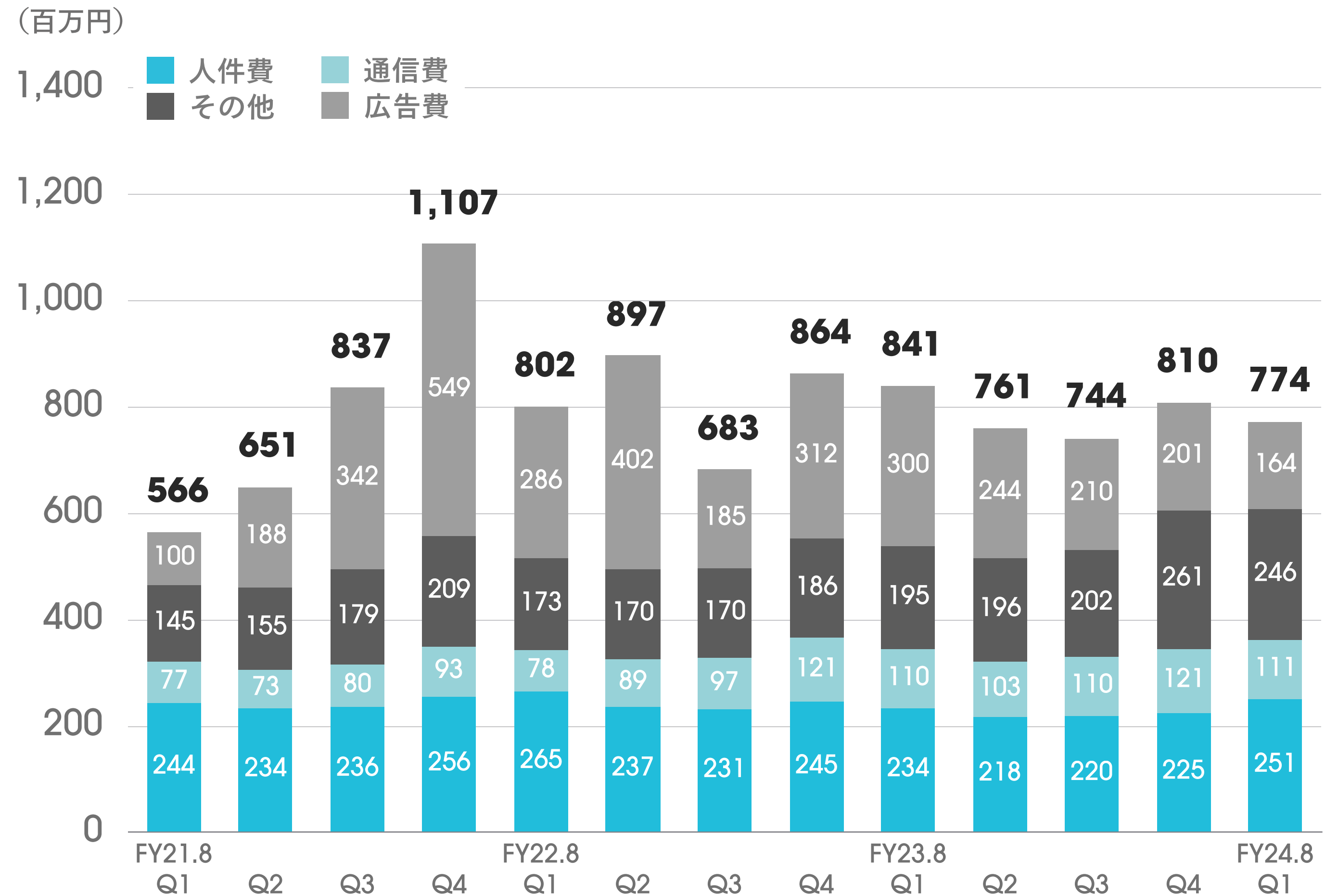
# ストック収益は概ね横ばい

- 新規獲得が一定の水準に留まり、ストック収益の成長ペースは横ばいに



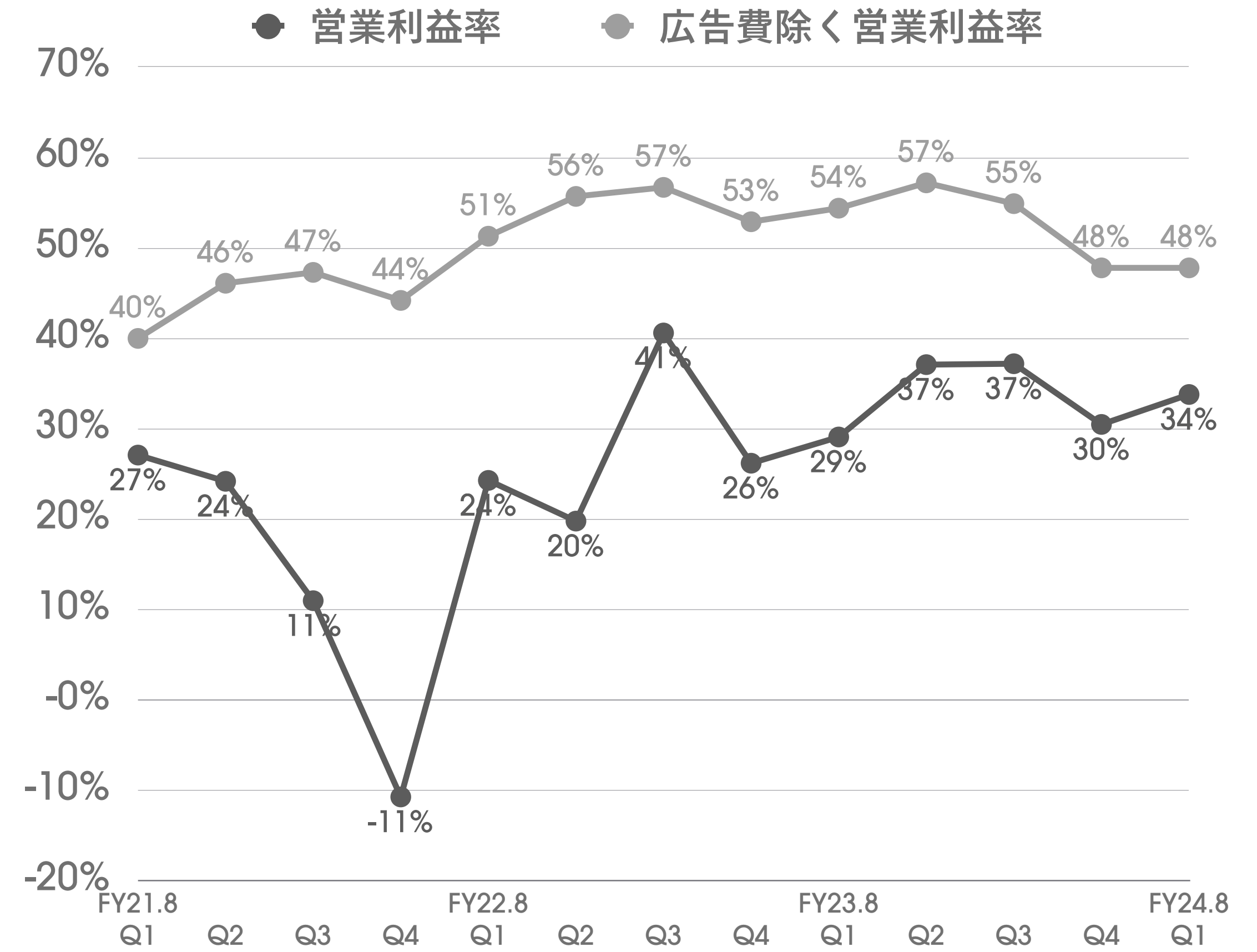
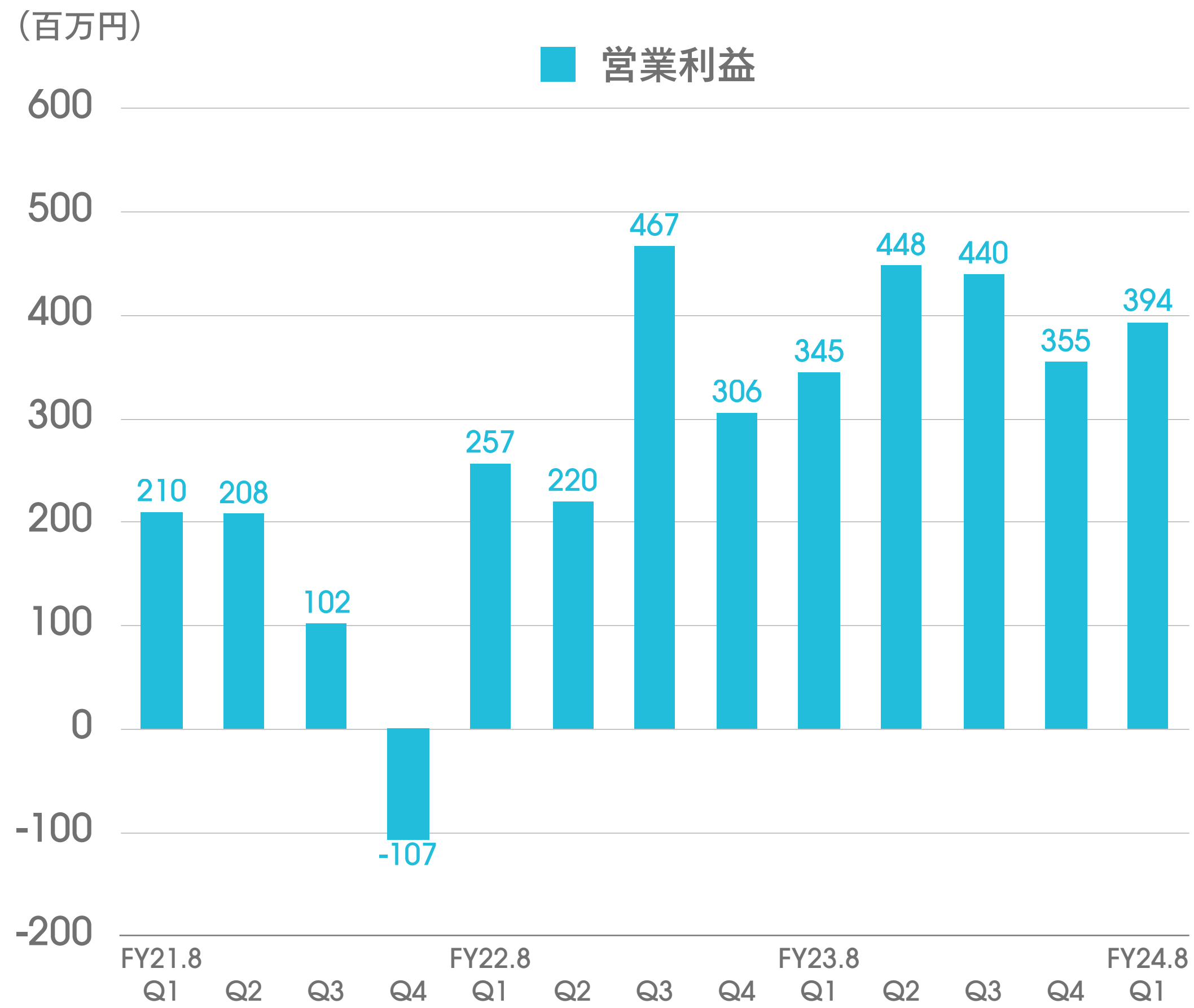
## Q1は人件費が増加

- 営業体制強化に伴い人員が増加したため、人件費が増加

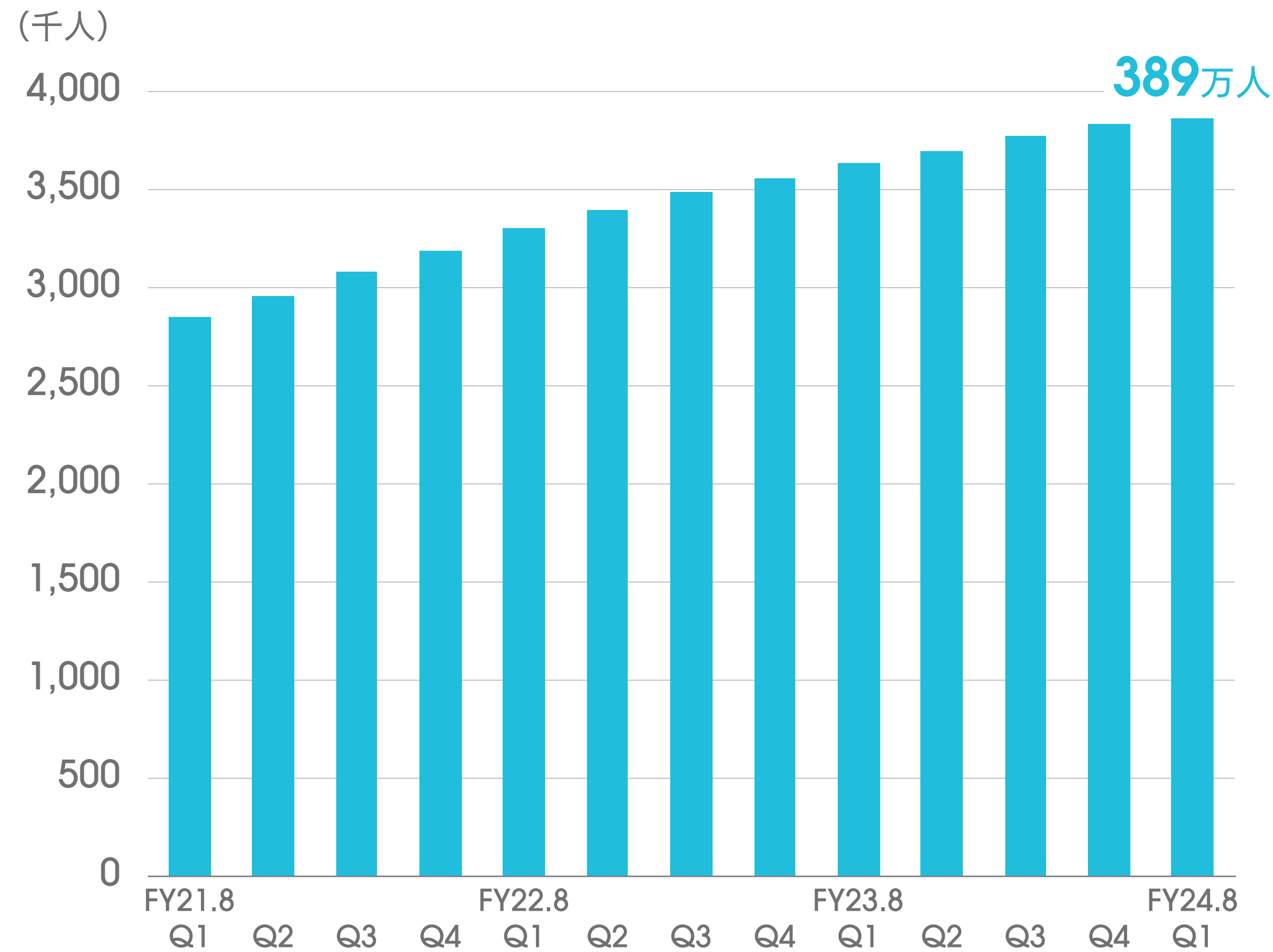




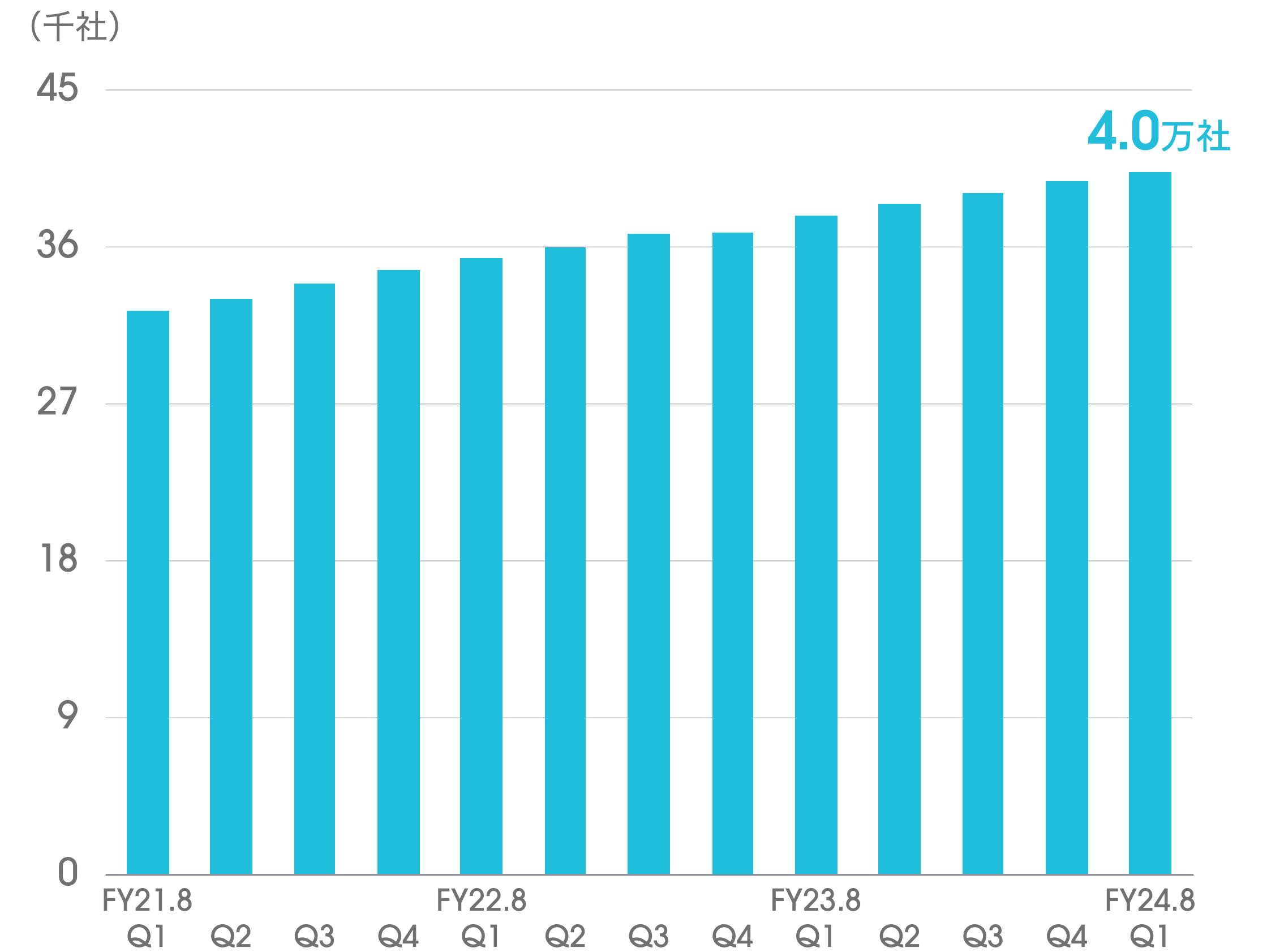
# 2024年8月期 Q1実績 | 営業利益・営業利益率の四半期推移



## 登録ユーザー数



## 登録企業数



※ 「登録ユーザー数」はVisit、People共通のWantedlyアカウント数  
 ※ 「登録ユーザー数」「登録企業数」は日本国内向けサービスにおける数値  
 ※ 「登録企業数」は今年度の決算説明会資料より日本国内向けサービスにおける数値に変更しております

# 2024年8月期 会社計画

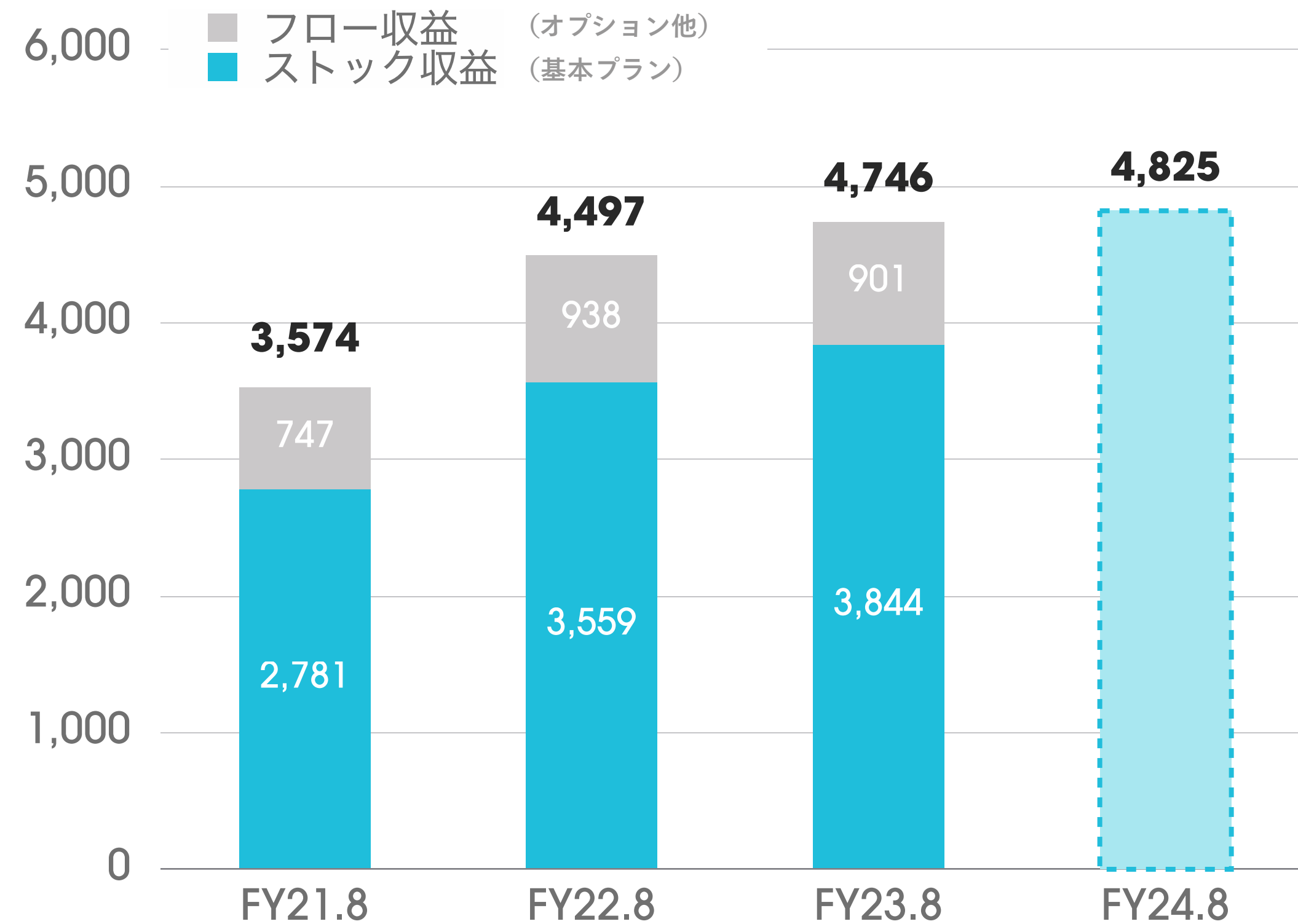
## 営業収益、営業利益共に概ね計画通りに進捗

- 前年実績と同水準の利益額を確保しつつ、営業体制および、新規事業領域への投資を実施中

(百万円)	FY23 実績	FY24 ガイダンス	YoY	FY24 Q1実績	進捗率
営業収益	4,746	<b>4,825</b>	2%	1,168	24%
営業利益	1,589	<b>1,600</b>	1%	394	25%
(利益率)	33%	<b>33%</b>	-	33%	
経常利益	1,564	<b>1,570</b>	0%	389	25%
(利益率)	33%	<b>33%</b>	-	33%	
純利益	995	<b>1,000</b>	0%	242	24%
(利益率)	21%	<b>21%</b>	-	21%	

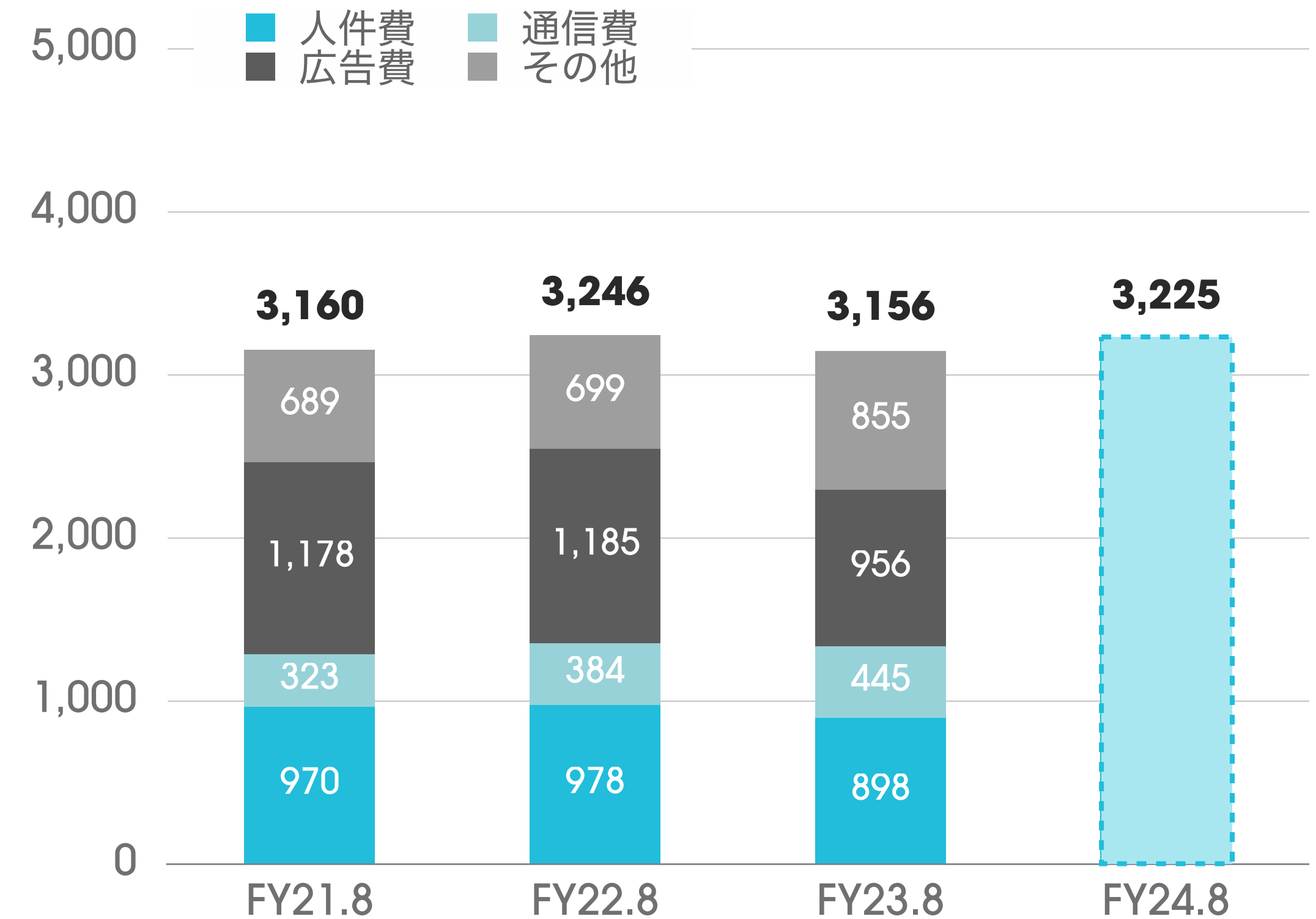
## 営業収益

(百万円)

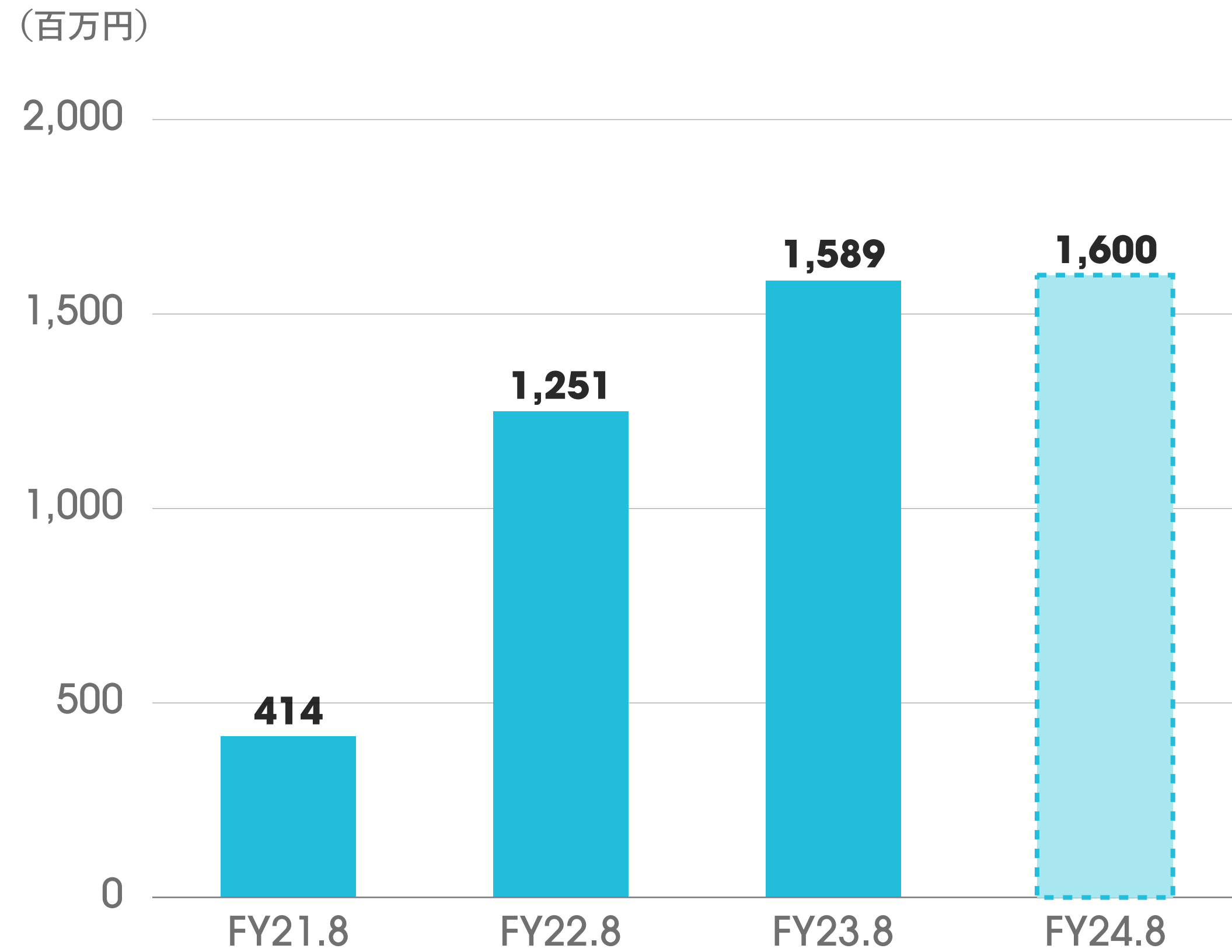


## 販売管理費

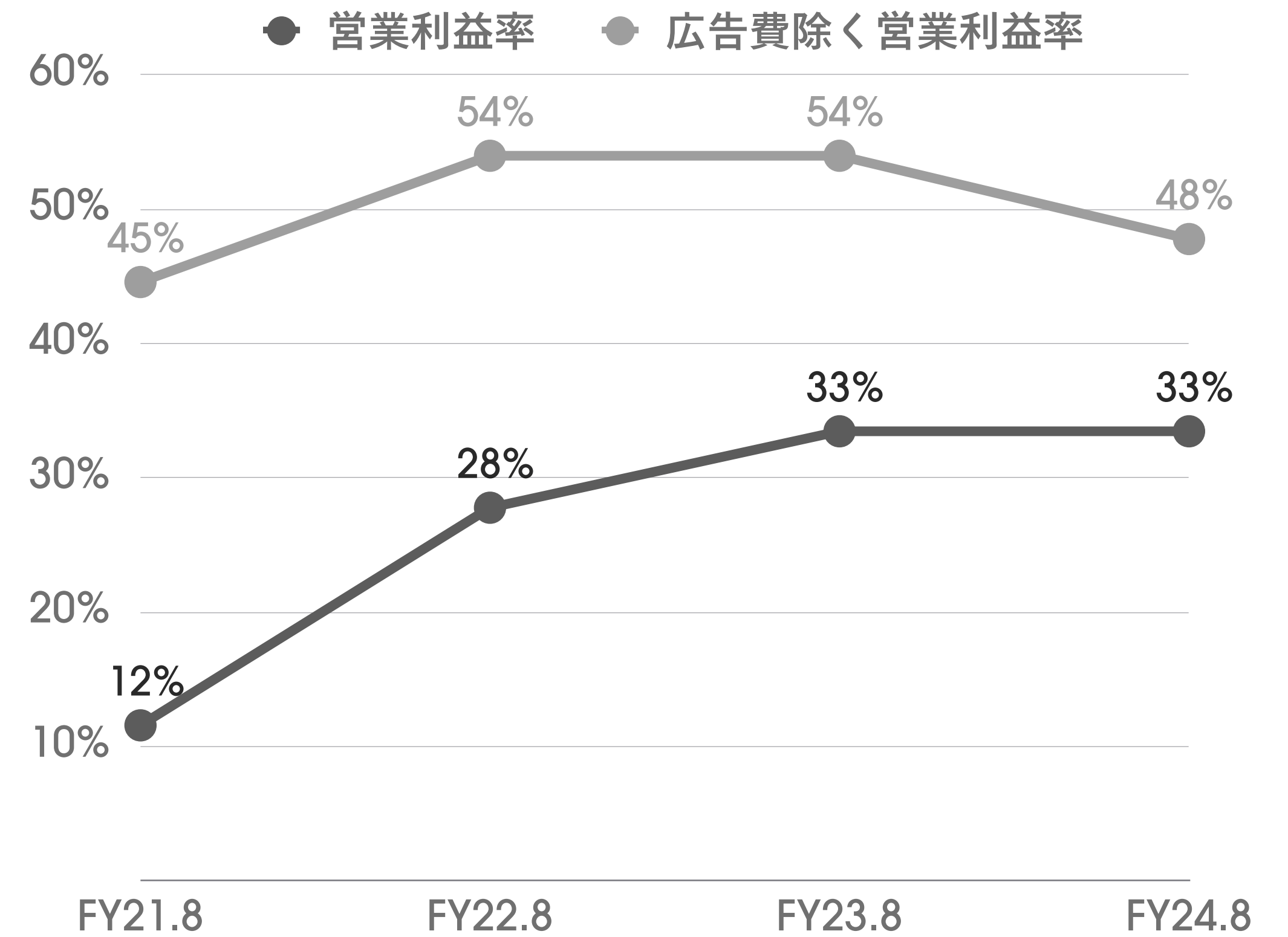
(百万円)



## 営業利益



## 営業利益率



※ 「広告費除く営業利益率」は広告宣伝費・販売促進費を除く

## 配当予想

	FY23.8 実績	FY24.8
基準日	2023年8月31日	2024年8月31日
1株当たり配当金 (円)	20	<b>20</b>
1株当たり当期純利益 (円)	105	<b>105</b>
配当性向 (%)	19%	<b>19%</b>
配当金総額 (百万円)	189	<b>189</b>

# 今後の展望



# 究極の適材適所により シゴトでココロオドル ひとをふやす

TO CONNECT PEOPLE WITH THE RIGHT OPPORTUNITIES,  
CREATING A WORLD WHERE WORK DRIVES PASSION.

ウォンテッドリーは、究極の適材適所を通じて、  
あらゆる人がシゴトに没頭し成果を上げ、  
その結果成長を実感できるような  
「はたらくすべての人のインフラ」を構築しています。



# 人々が仕事に夢中になるためのユニークな価値を提供

Wantedlyの提供価値

Recruitment  
Marketing

Recruiting

Employee  
Engagement

認知形成・興味喚起・応募

Blog、SNS、動画、PR、  
詳細情報提供、イベント

Wantedly VISIT

選考・内定・承諾

日程調整、候補者管理、  
進捗把握、データ分析

定着・活躍

コミュニケーション、  
チームマネジメント、福利厚生

Wantedly | ENGAGEMENT SUITE

Perk Story Pulse

注カプロダクト

## Visit事業の体制強化

- 有料企業数の伸び悩み、オプション売上の減少からFY23下期から売上成長が鈍化
- 新型コロナウイルス感染症の影響緩和による採用需要の回復に合わせた営業体制強化の遅れが成長鈍化の要因となっており、FY24で営業体制強化を実施、FY25以降での継続成長を目指す

## 新規事業領域への投資を加速

- Perkを中心に新規事業領域への投資を実施中
- Visitについても新機能開発を行っており、順次リリース予定
- 短期的な全社売上への寄与は見込めないものの、中長期的に成長を牽引できる事業を創出する



# Wantedly VISIT

iOS, Android and Web

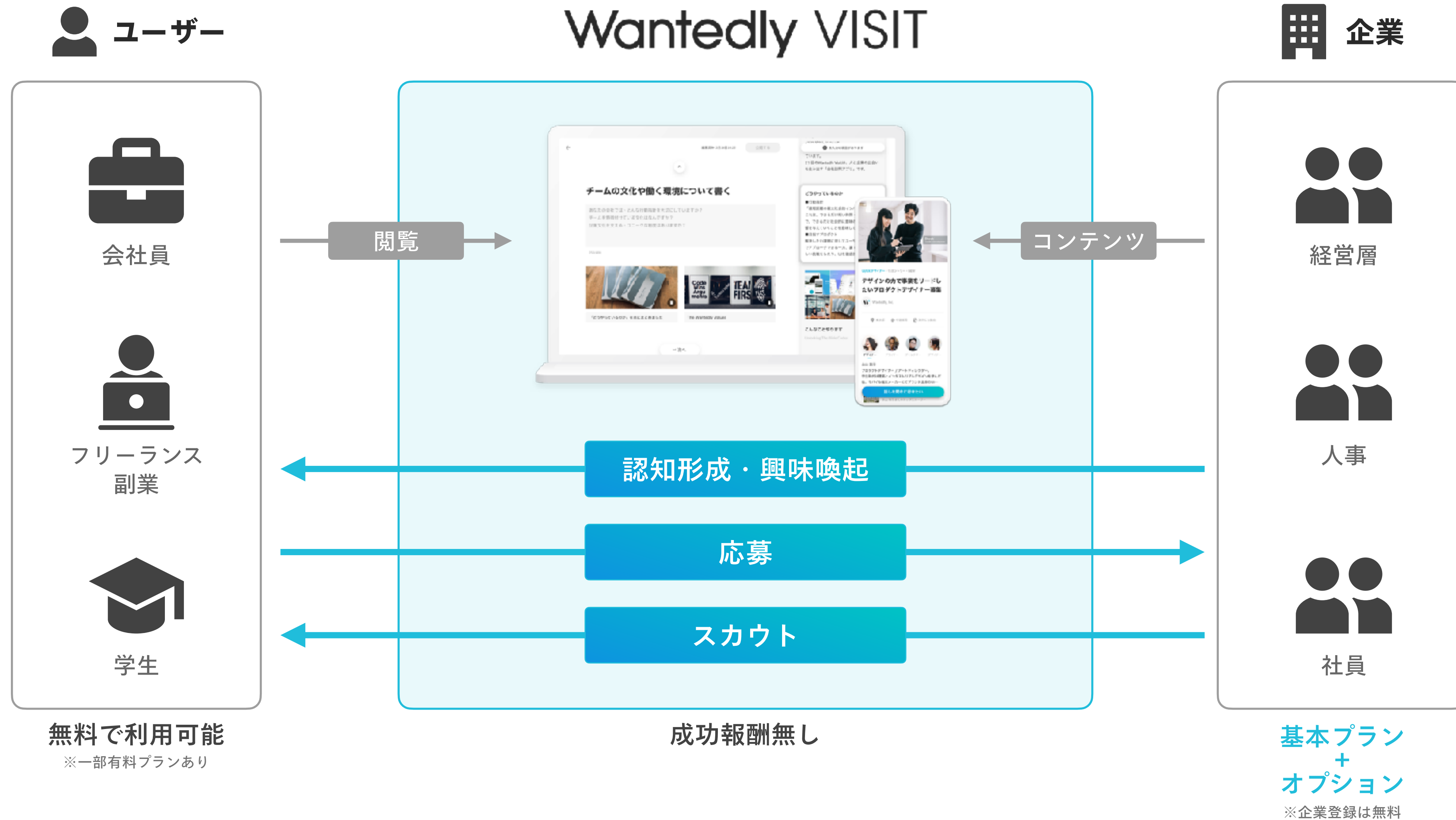
## 気軽に会社訪問

### 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

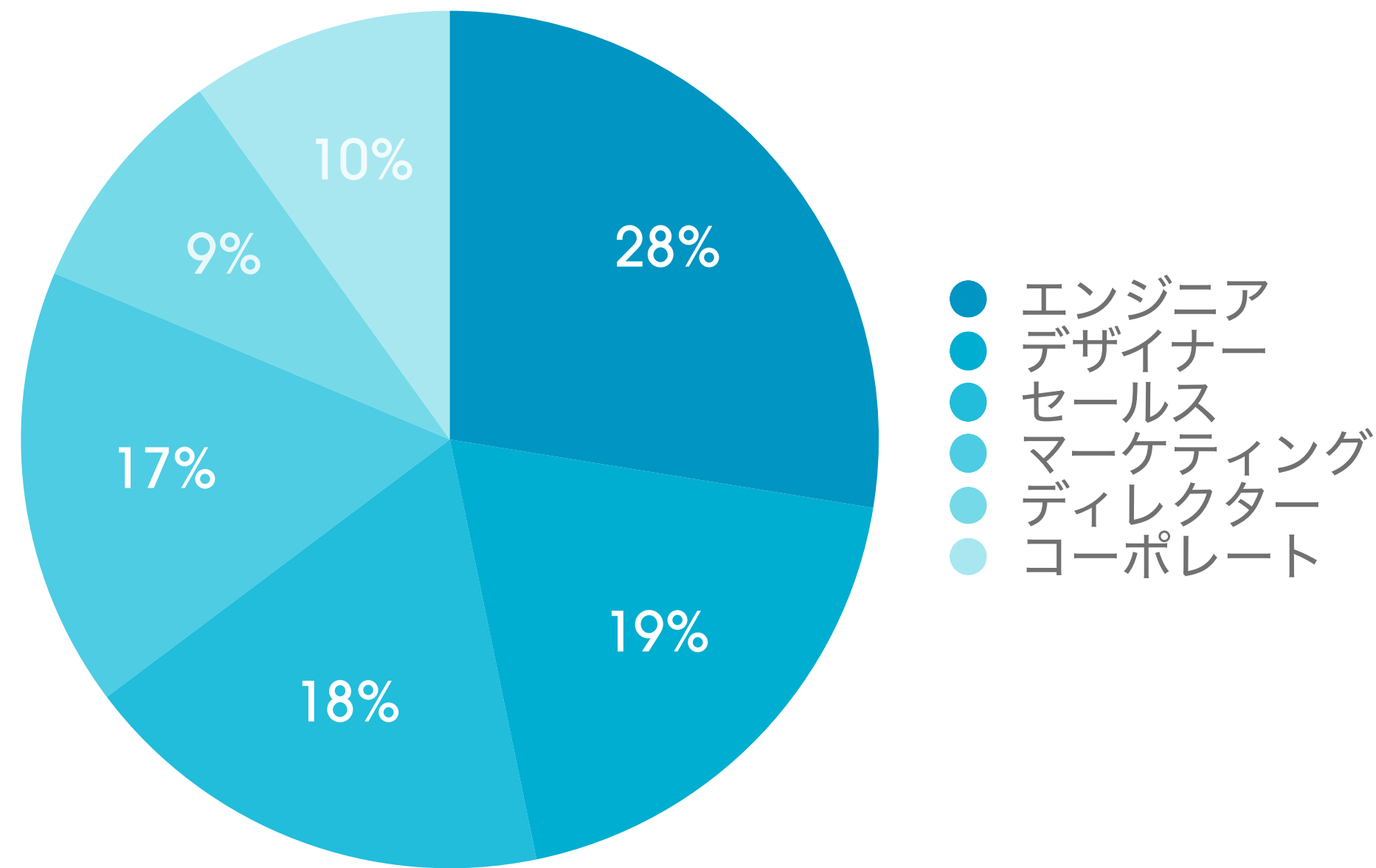
### まず「話を聞きに行く」という新しい体験

- ・ 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

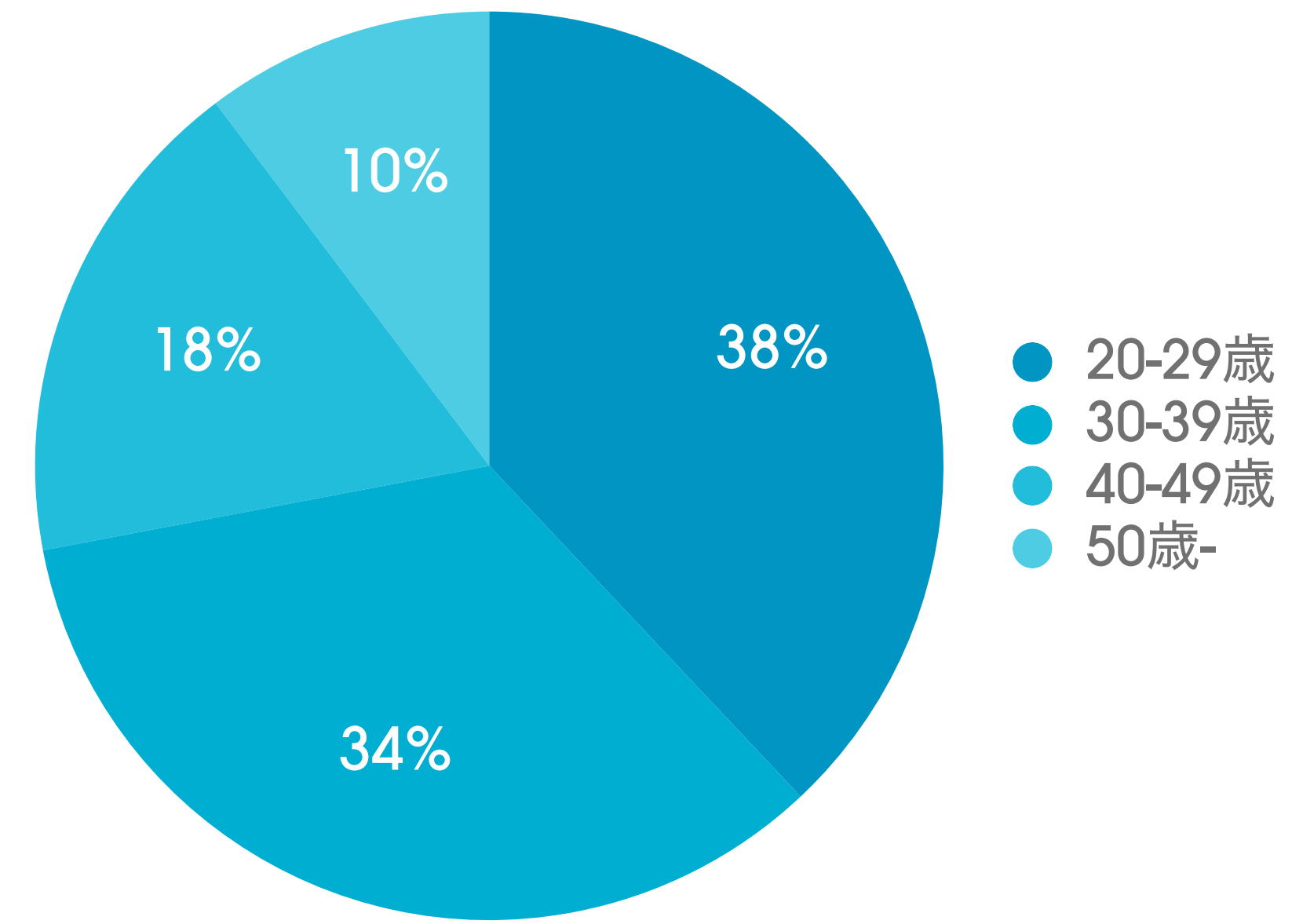


# 成長産業であるWeb領域の人材、ミレニアル世代・Z世代に強い

## 職種別構成比

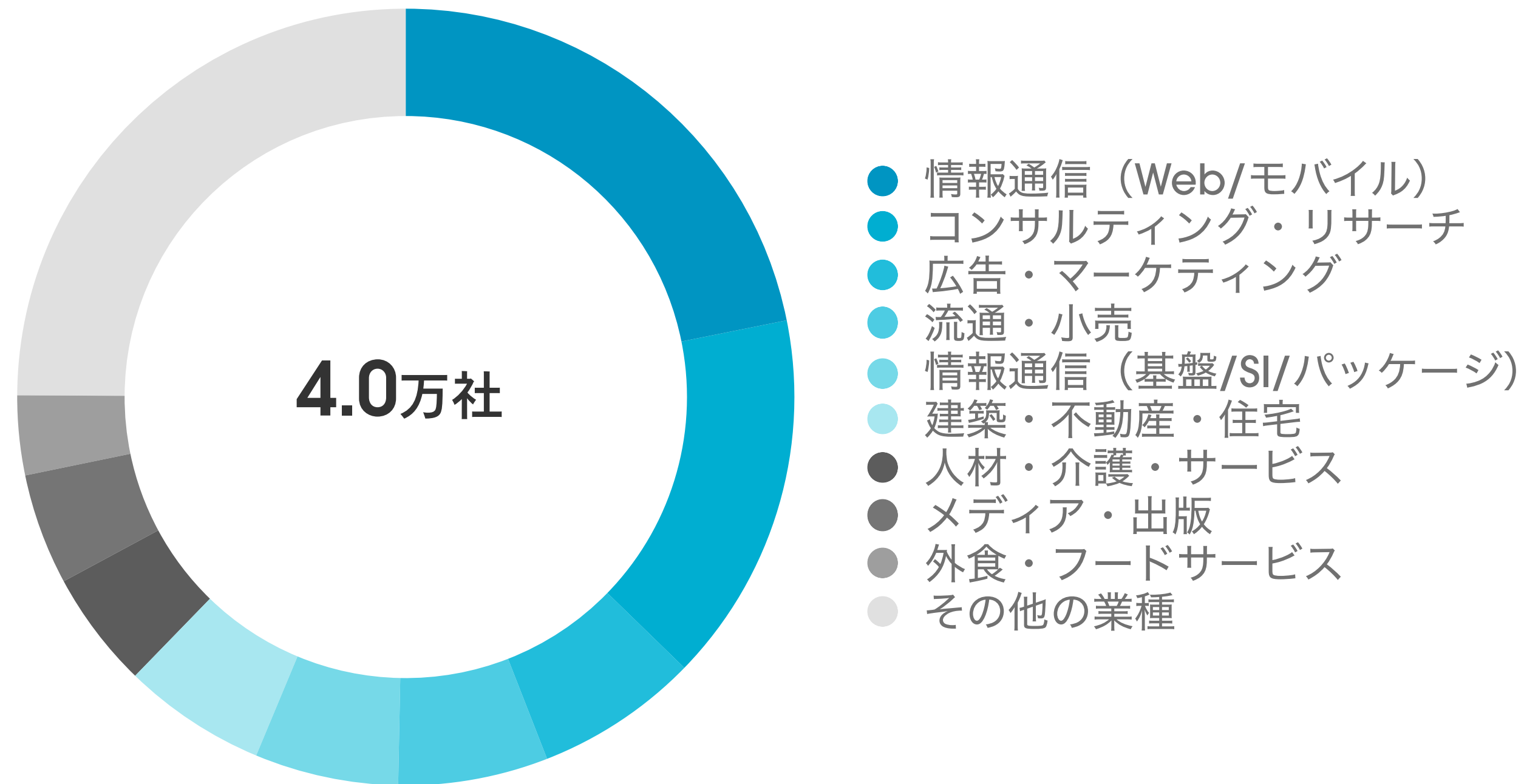


## 年齢別構成比



# 業種は情報通信（Web/モバイル）を中心に多様化

## 登録企業の業種別構成比



# 営業体制強化によって顧客獲得力の回復を図る

## 各種KPIについて

### 1 有料企業数

- ・ 今後1年は新規獲得と解約がバランスし横ばい想定
- ・ 営業体制強化で獲得/解約双方をテコ入れし、顧客獲得力の回復を目指す

### 2 オプション利用企業数

- ・ オプション機能を利用していない顧客が一定数存在
- ・ オプション機能の提案強化で利用企業を増やし、ARPU向上を目指す





# ENGAGEMENT SUITE

Perk, Pulse, Story

## 自律型組織づくりをサポート

### 3つのプロダクトから構成

- 仕事に夢中になり最高のパフォーマンスを発揮するために必要な環境づくりを後押し

### リモートワークの課題にも

- 会社との心理的距離の拡大によるモチベーションの低下を防ぎ、退職リスクの増大など組織課題を解決

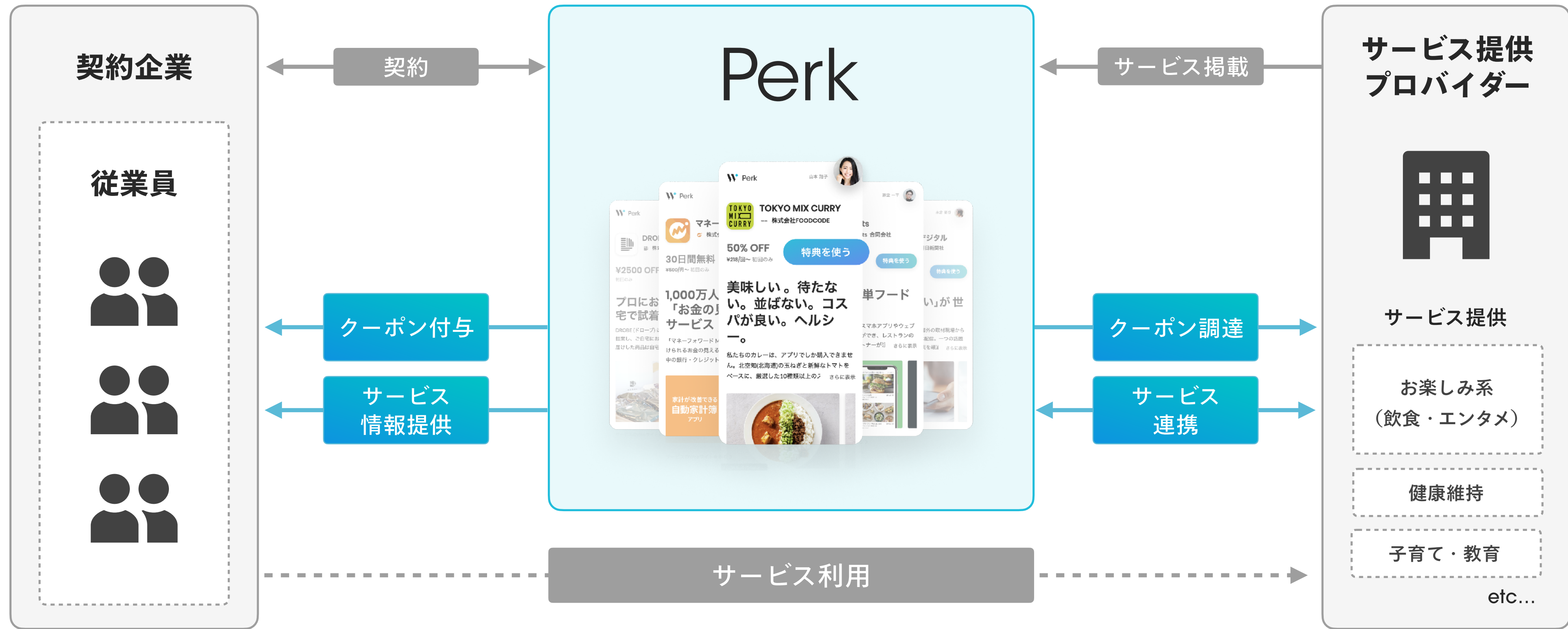
# Perk

福利厚生

## 仕事環境を整える話題のサービスを提供する「福利厚生」

- 一人ひとりの快適な挑戦を支えるサービスを特別価格で提供し、福利厚生の充実を手軽に実現
- 特典掲載数 1,000サービス以上





基本プラン  
+  
追加ユーザ課金

無料で掲載可能

※一部有料契約あり

# 質の高い掲載サービス拡充を続け、顧客基盤を拡大する

## 各種KPIについて

### 新規受注数

- これまでの活動によって利用企業におけるプロダクト利用率が向上
- 高いプロダクト利用率を武器に新規受注数の拡大を目指す



# Story

社内報

## メンバー間で目的意識と一体感を共有するオンラインの「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

Wantedly, Inc. 社内ポータル

ストーリー チームの様子 メンバー特典 Naoto Erika Designer

投稿する

Stories of  
**Wantedly, Inc.**

仲 咲子  
CEO・Founder

### 100年に一度の行動変容がやってくる

よく、競合の動向ばかり気にして「A社はこんな機能をつくってきたから、うちも入れよう」という話ばかりしている人がいる。また、事業…

→

#### 永続する組織文化を作りたいと思っている話

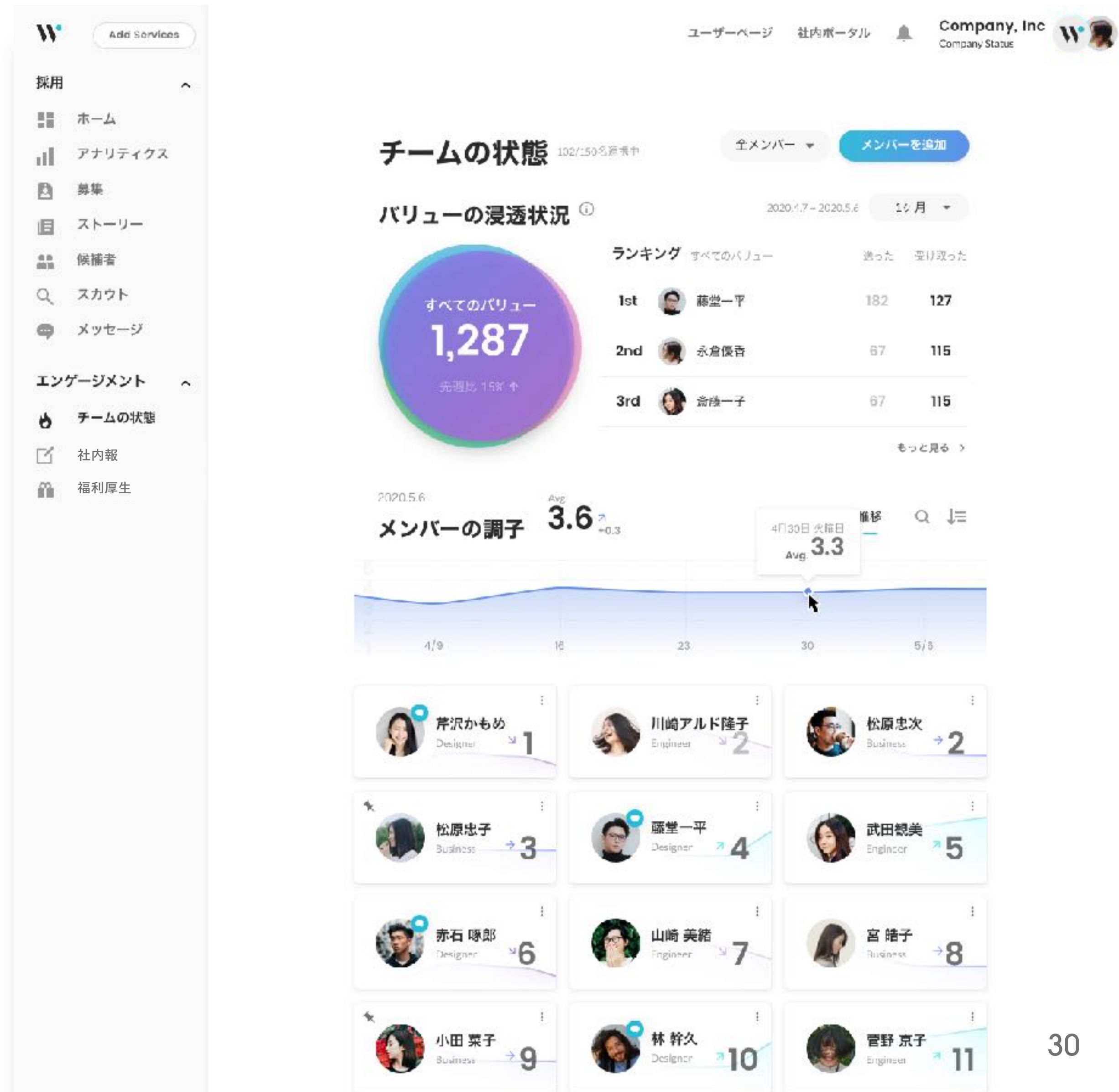
さて、永続する組織を作りたいというテーマについて、去年ぐらいから考えるようになりました。もちろん、組織の永続自体はゴールではないですね。ただ、僕たちのミッションで「シゴトでココロオドルひとをふやす」というとてつもなく難しい

# Pulse

チームマネジメント

## チームメンバーの現状把握と改善を支援「チームの状態」

- Slackを通じてチームの価値観を浸透させ、メンバーの抱える課題や隠れた貢献を可視化

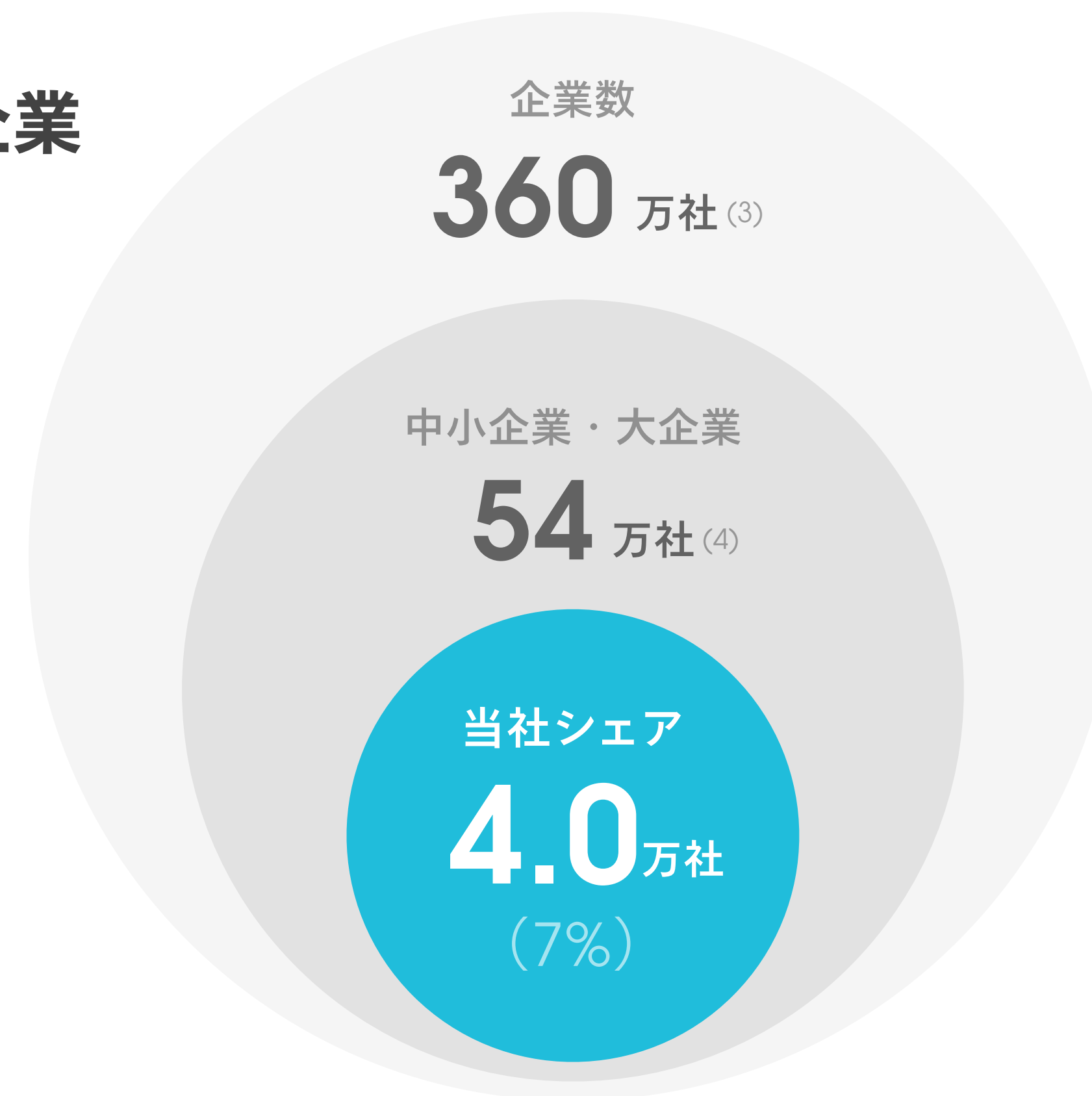


# 足元は当社が保有するユーザー/顧客基盤の最大活用を図る

## ユーザー



## 企業



出所：(1) 総務省「労働力調査」、(2) (4) 中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数」小規模事業者を除く数値 (3) 総務省「経済センサス-活動調査」

# 当社グループが想定する潜在的な市場規模は約1兆円

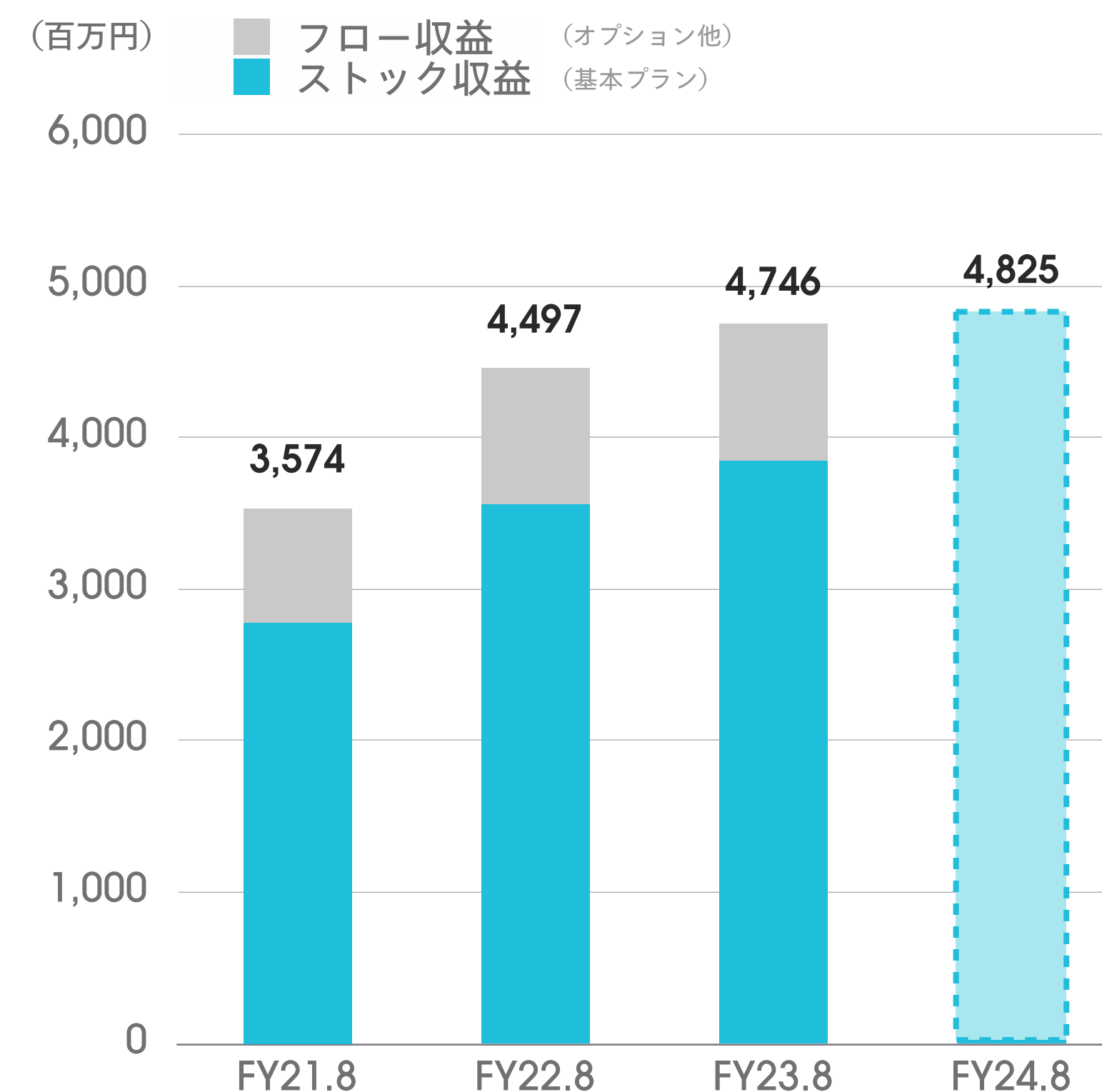


出所：(1) 採用サービスの平均的な想定利用単価 × 中小企業・大企業社数 (2) エンゲージメントの3プロダクト利用単価 × 中小企業・大企業人数



# サブスクリプション・従量課金を組み合わせたモデル

	採用	エンゲージメント
フロー	<b>オプション</b> <ul style="list-style-type: none"><li>1オプション10万円～</li><li>スカウト中心</li><li>広告・コンテンツ制作</li></ul>	<b>従量課金</b> <ul style="list-style-type: none"><li>各プロダクトとも600円/人</li><li>無料枠を超過したら課金</li><li>10名単位でのライセンス購入</li></ul>
ストック	<b>基本プラン</b> <ul style="list-style-type: none"><li>月額6～22万円（上位プランはスカウトオプションをバンドル）</li><li>6ヶ月、12ヶ月、24ヶ月の契約期間</li><li>募集公開・候補者とのコンタクト数無制限</li><li>プランに応じたエンゲージメントの無料枠</li></ul>	



私たちは 持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

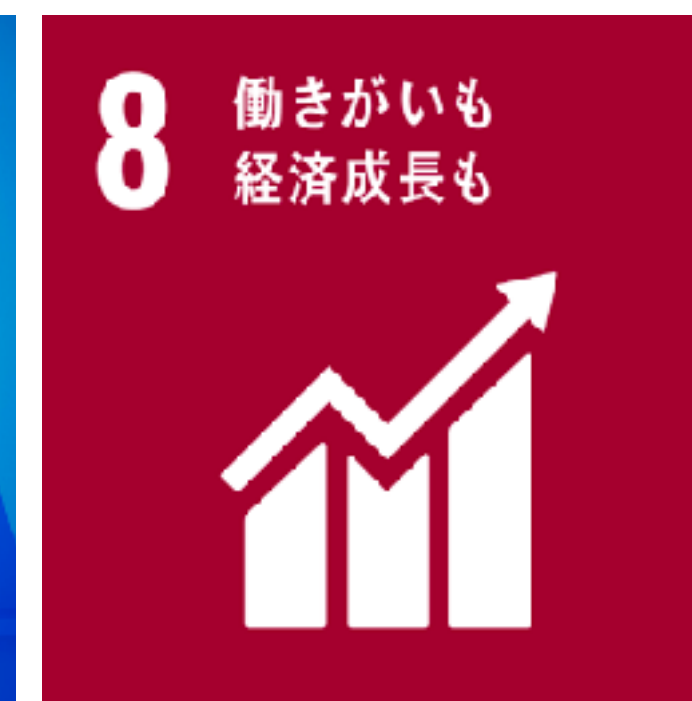
## 学生のキャリア作りを支援

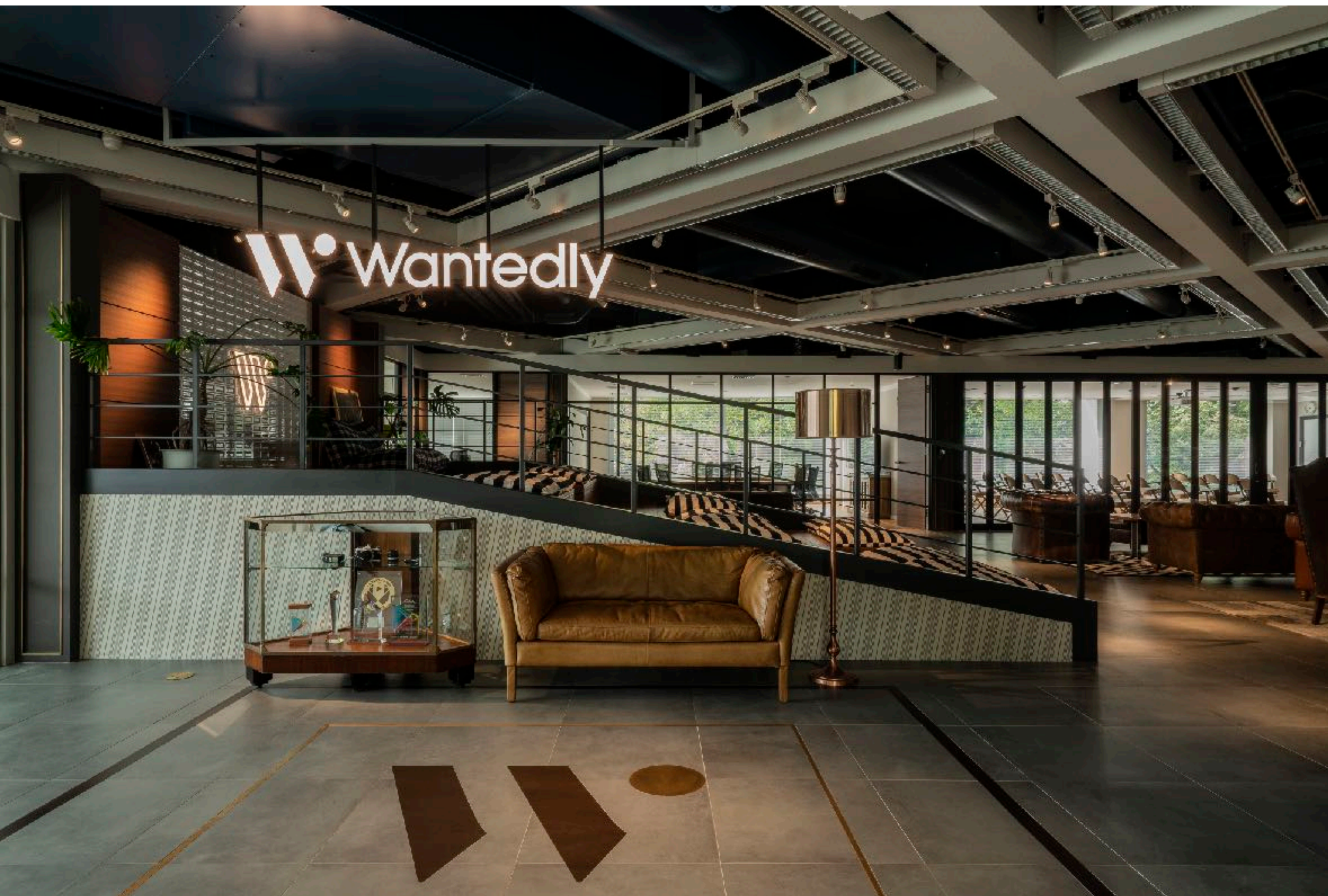
新卒採用の場においても「シゴトでココロオドルひとをふやす」ために、就活生を対象に「#キャリアビジョン直結型インターン」プロジェクトを実施。企業名ではなく、ビジョンを軸に会社と出会うという体験、そして長期インターンシップの機会提供を通じて、就活生が自身のキャリアビジョンを発見するきっかけを提供します。



## 仕事を通じた人々の持続可能な自立を実現

仕事がお金を稼ぐためだけではなく、自己実現の手段になってきており、平均寿命が100年を突破していくこの時代、人々の持続可能な経済的・精神的自立を実現するために、ウォンテッドリーは「はたらくすべての人のインフラ」を国境を越えて作っていきます。





# Wantedly, Inc.

ウォンテッドリー株式会社

東京都港区白金台5-12-7 MG白金台ビル4F

代表取締役 仲 暁子

証券コード 3991 (東証グロース)

## 沿革

- 2010.09 ● フューエル株式会社を設立
- 2012.02 ● 会社訪問アプリ「Wantedly」(現 Wantedly Visit)
- 2016.11 ● つながり管理アプリ「Wantedly People」
- 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市場に上場
- 2021.09 ● Engagement Suite  
「Story」社内報  
「Pulse」チームマネジメント  
「Perk」福利厚生
- 2022.04 ● 市場区分見直しに伴い東京証券取引所グロース市場に移行

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。