

Wantedly, Inc.

2024年8月期 Q3決算説明

2024年7月12日

目次

1. ハイライト
2. 2024年8月期 Q3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Q3で1,188百万円（QoQ+3%）、Q3累計で3,516百万円（YoY-2%）
- ・ 営業利益はQ3で391百万円（QoQ+11%）、Q3累計で1,137百万円（YoY-8%）
- ・ YoYで減収するも、QoQで増収し回復基調となる

計画

- ・ 期初計画通り、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
- ・ Q4もQoQで増収を見込み、FY25に向けて成長トレンドを目指す

2024年8月期 Q3実績

営業収益/営業利益は共にQoQで回復

- 営業収益/営業利益は、主にストック収益の増加による影響で、QoQで増加
- 利益率は引き続き高い水準を維持

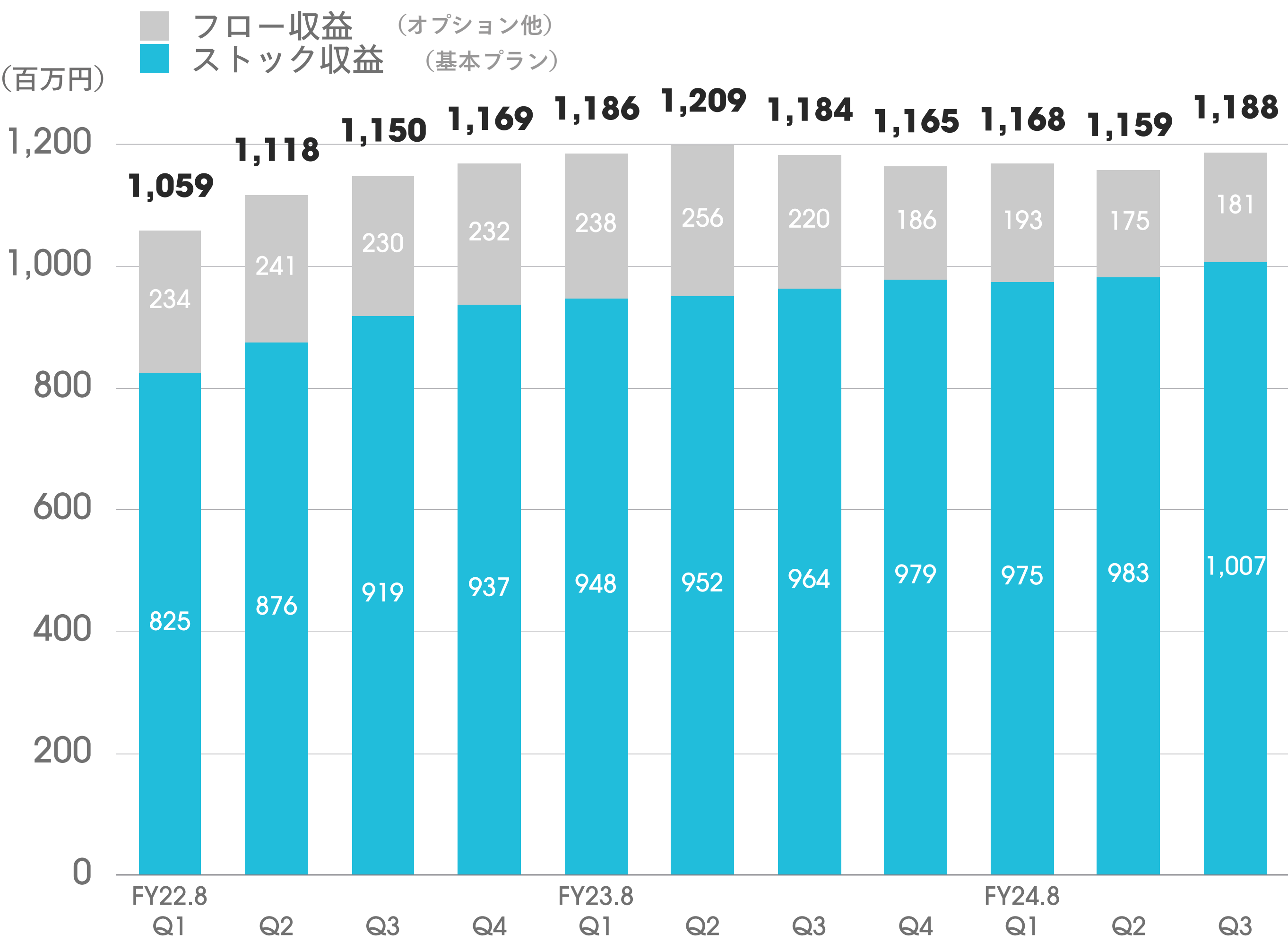
(百万円)	FY23.8 Q3	FY24.8 Q2	FY24.8 Q3	YoY	QoQ
営業収益	1,184	1,159	1,188	100%	103%
営業利益	440	351	391	89%	111%
(利益率)	37%	30%	33%	-	-
経常利益	436	346	390	89%	113%
(利益率)	37%	30%	33%	-	-
純利益	265	205	243	92%	119%
(利益率)	22%	18%	21%	-	-

ストック収益は増加

- 24年1月の基本プランの値上げにより新規契約単価が向上したため、ストック収益は増加基調

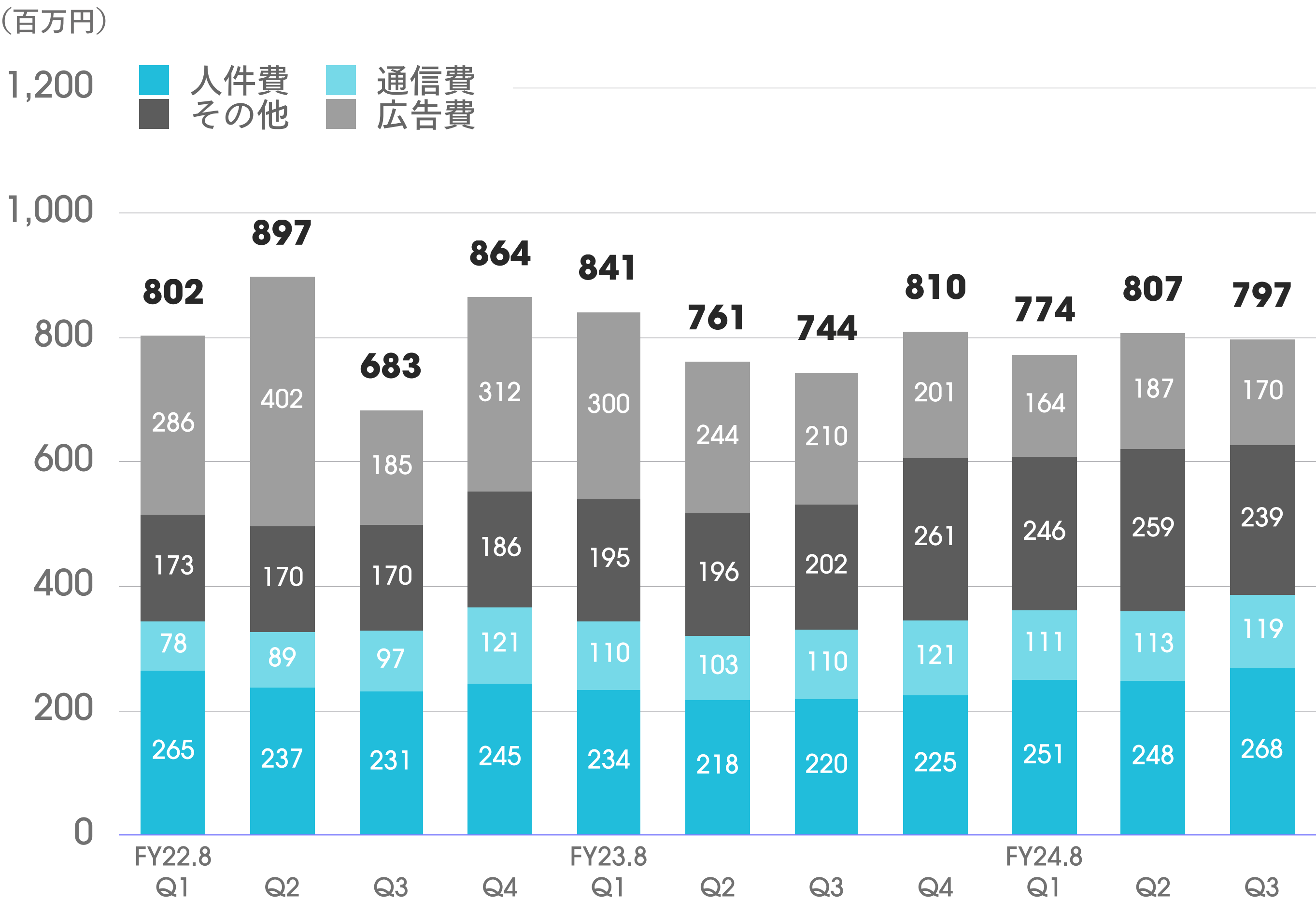
フロー収益は横ばい

- 営業人員の補充は完了しているものの、当初の想定通りに営業収益は伸びず
- 主要顧客への営業活動を強化

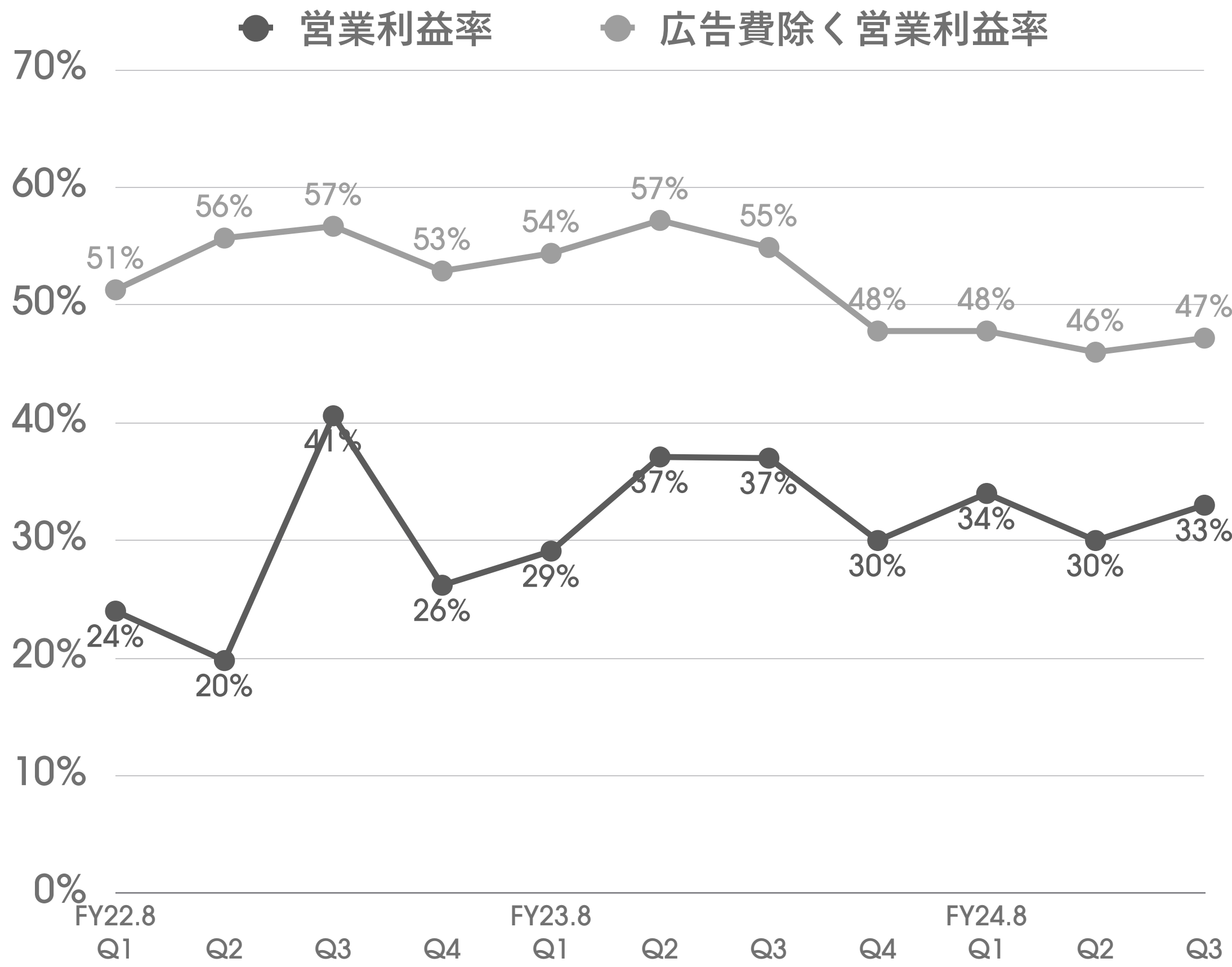
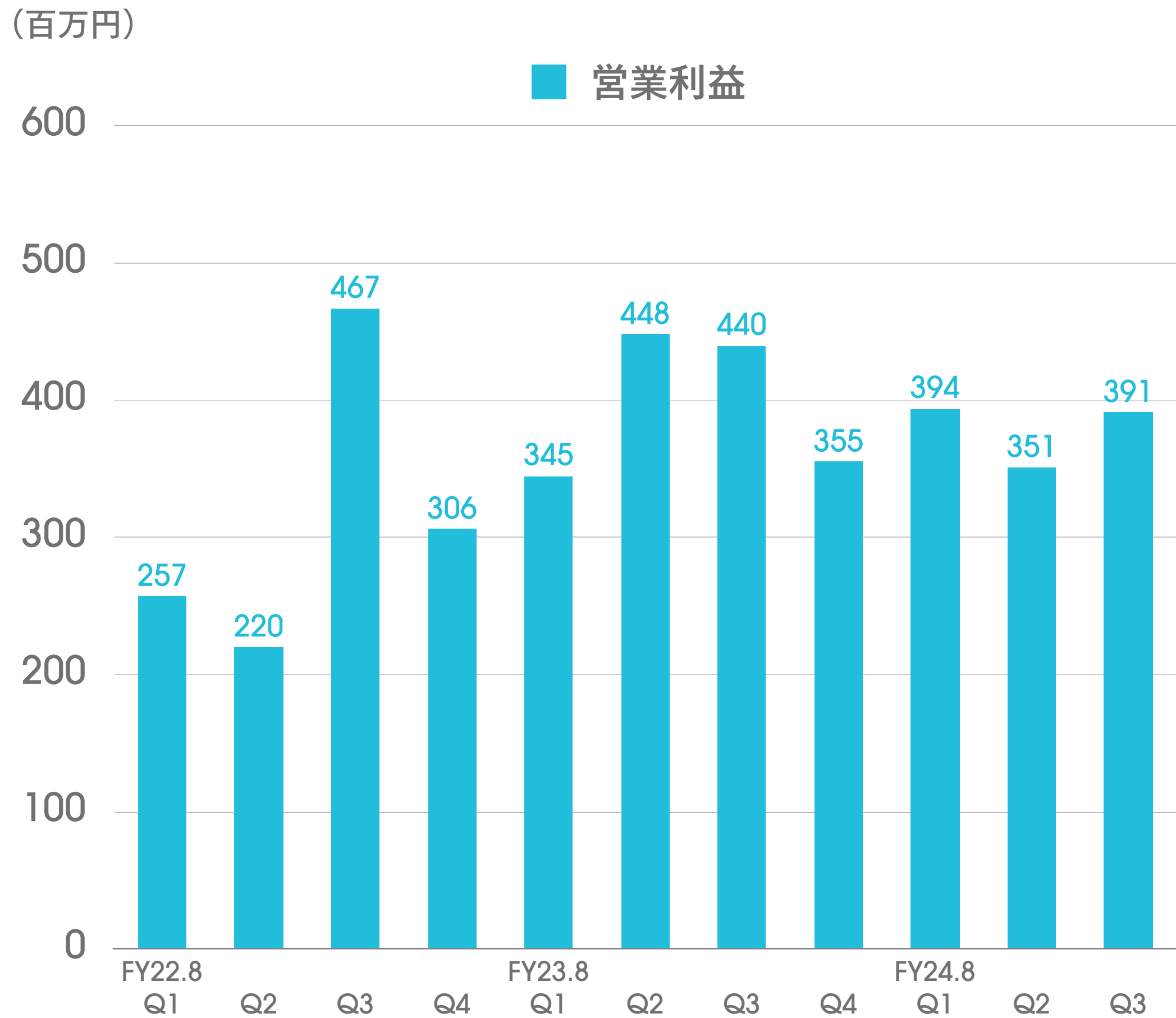


概ね前Qと同水準で推移

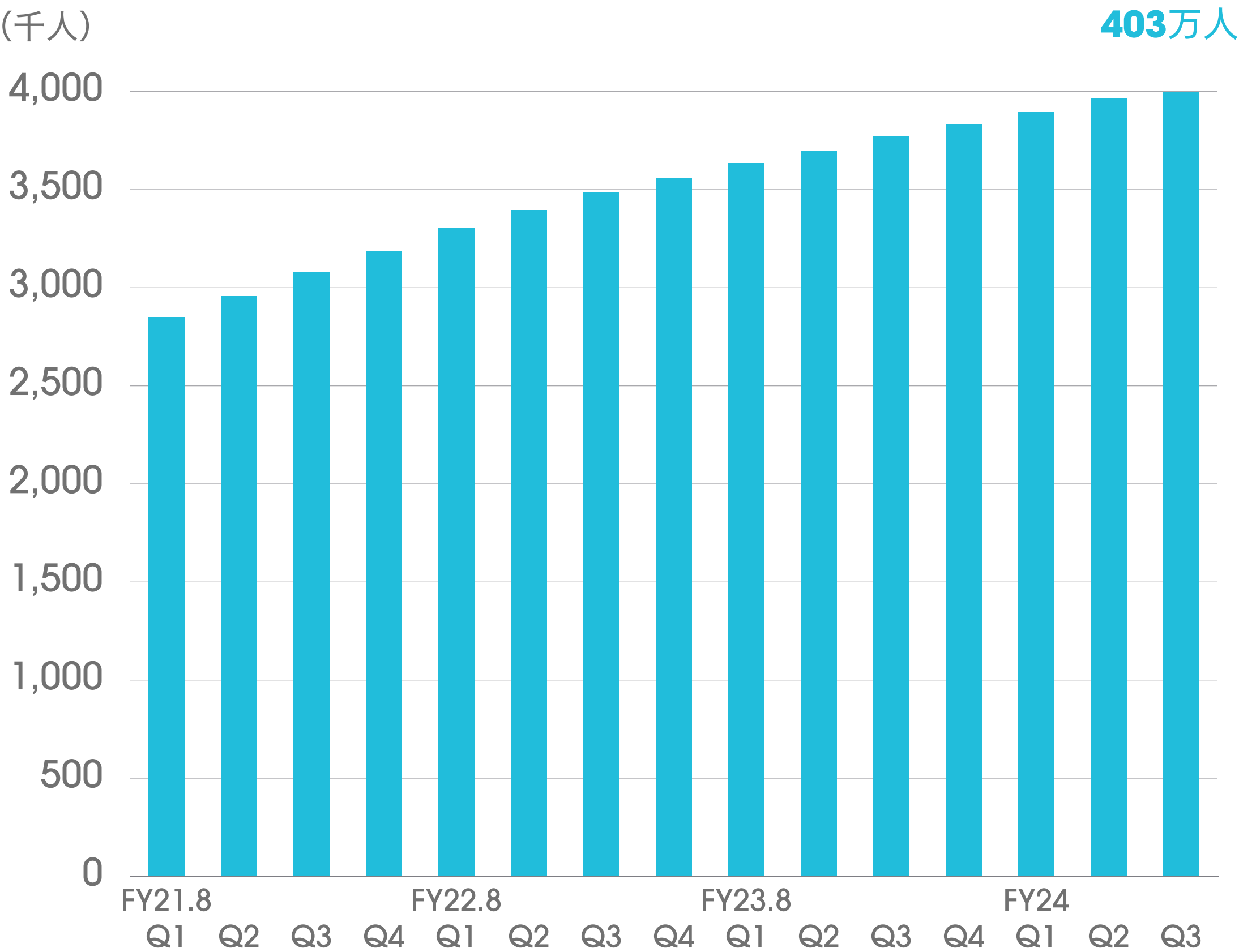
- 人員増加に伴い、人件費は引き続き増加傾向



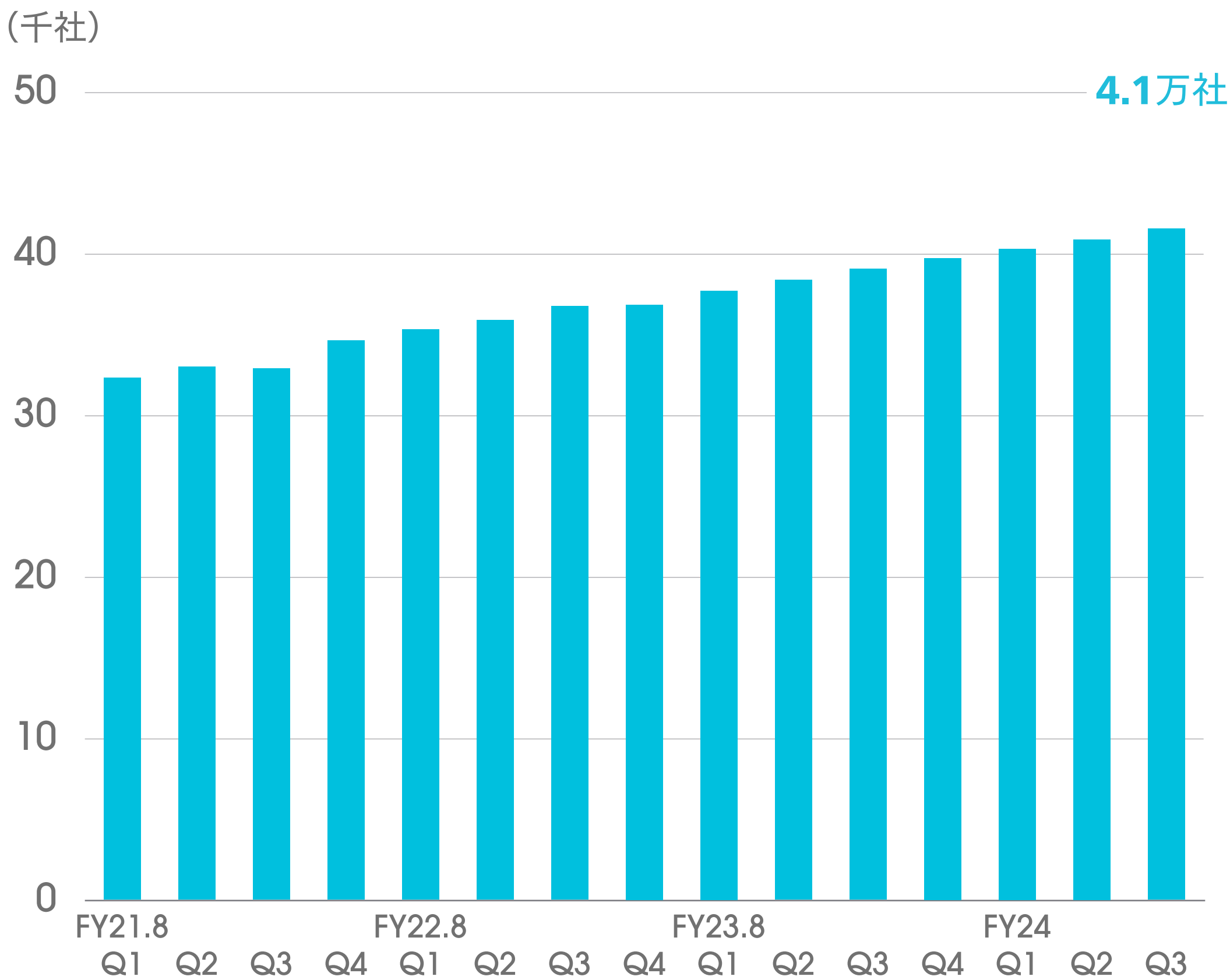
高い営業利益率を維持



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字

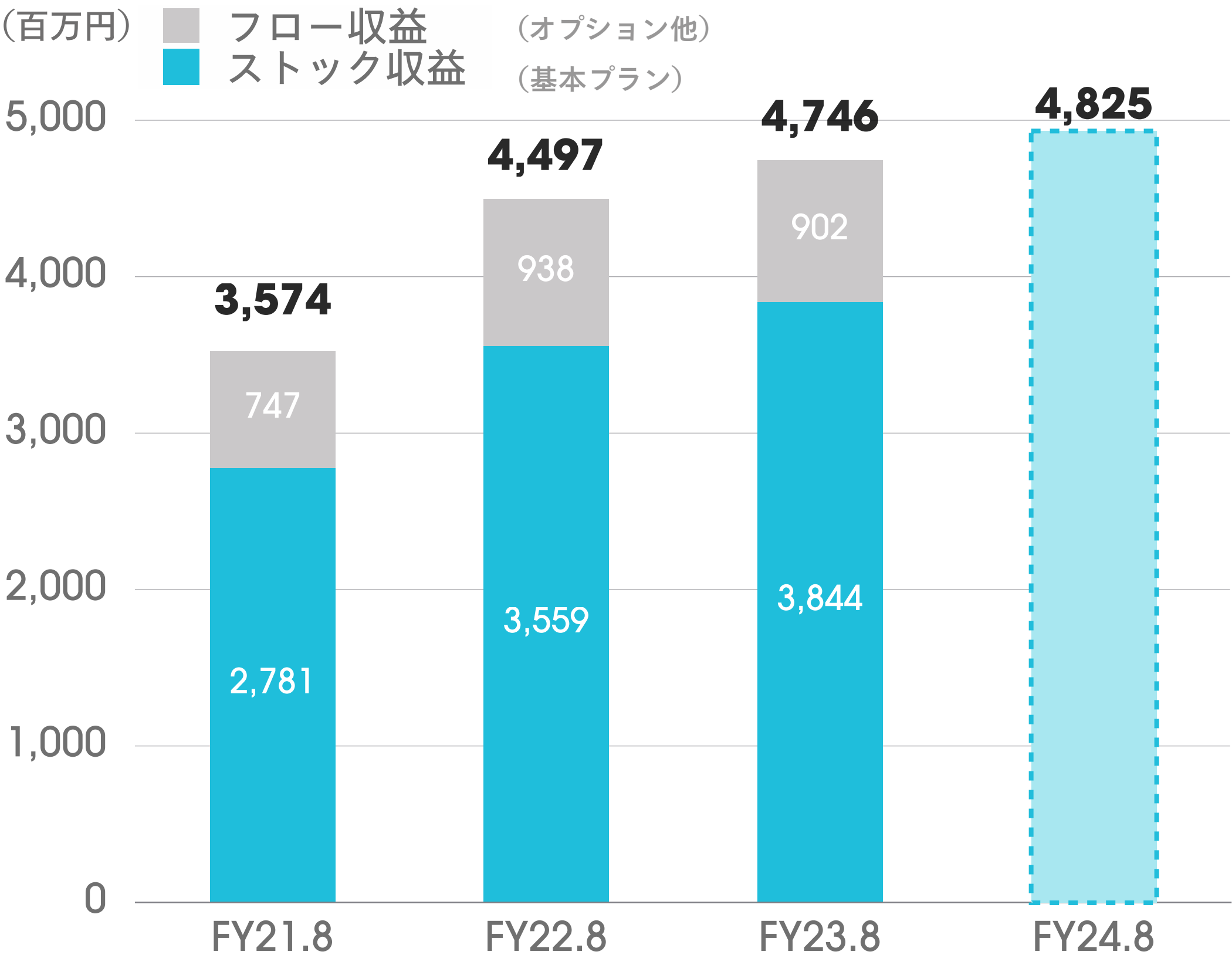
2024年8月期 会社計画

営業収益・営業利益共に 計画を下回って進捗

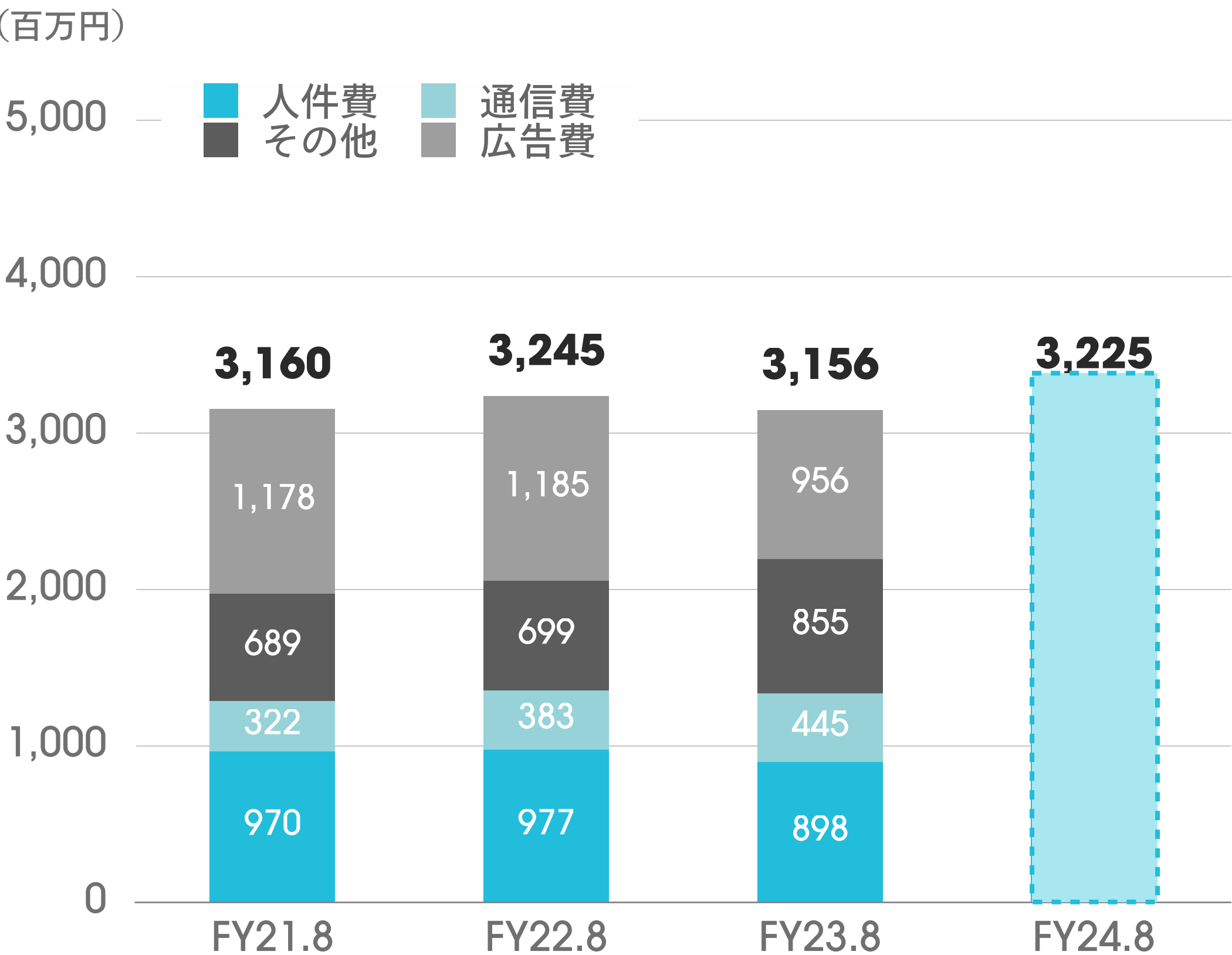
- 前年実績と同水準の利益額を確保しつつ、営業体制および、新規事業領域への投資を実施中
- ストック収益は期初計画を上回って増加しているものの、フロー収益が伸びず

(百万円)	FY23.8 実績	FY24.8 (ガイダンス)	YoY	FY24.8 Q3累計実績	進捗率
営業収益	4,746	4,825	2%	3,516	73%
営業利益	1,589	1,600	1%	1,137	71%
(利益率)	33%	33%	-	32%	-
経常利益	1,564	1,570	0%	1,126	72%
(利益率)	33%	33%	-	32%	-
純利益	995	1,000	0%	691	69%
(利益率)	21%	21%	-	20%	-

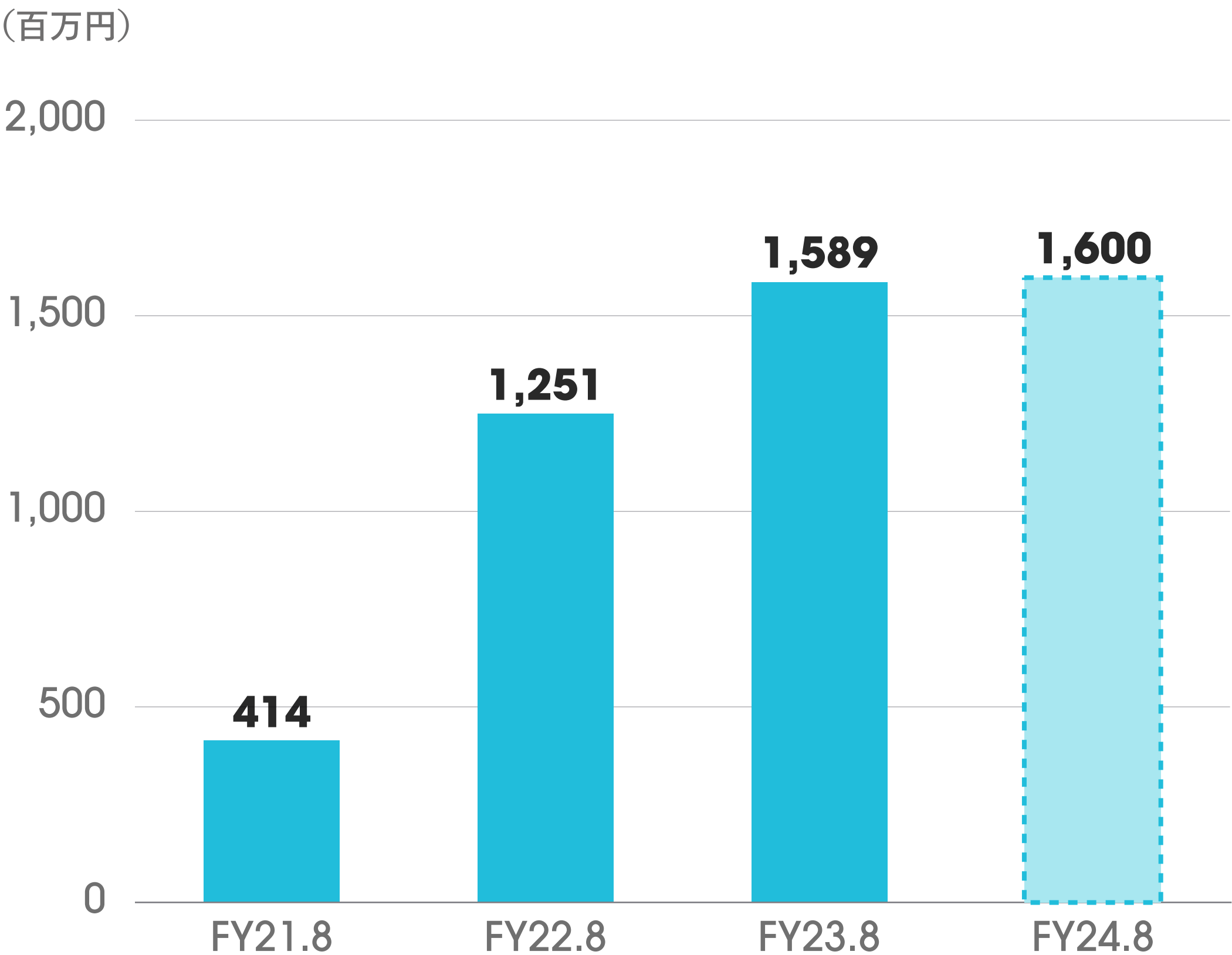
営業収益



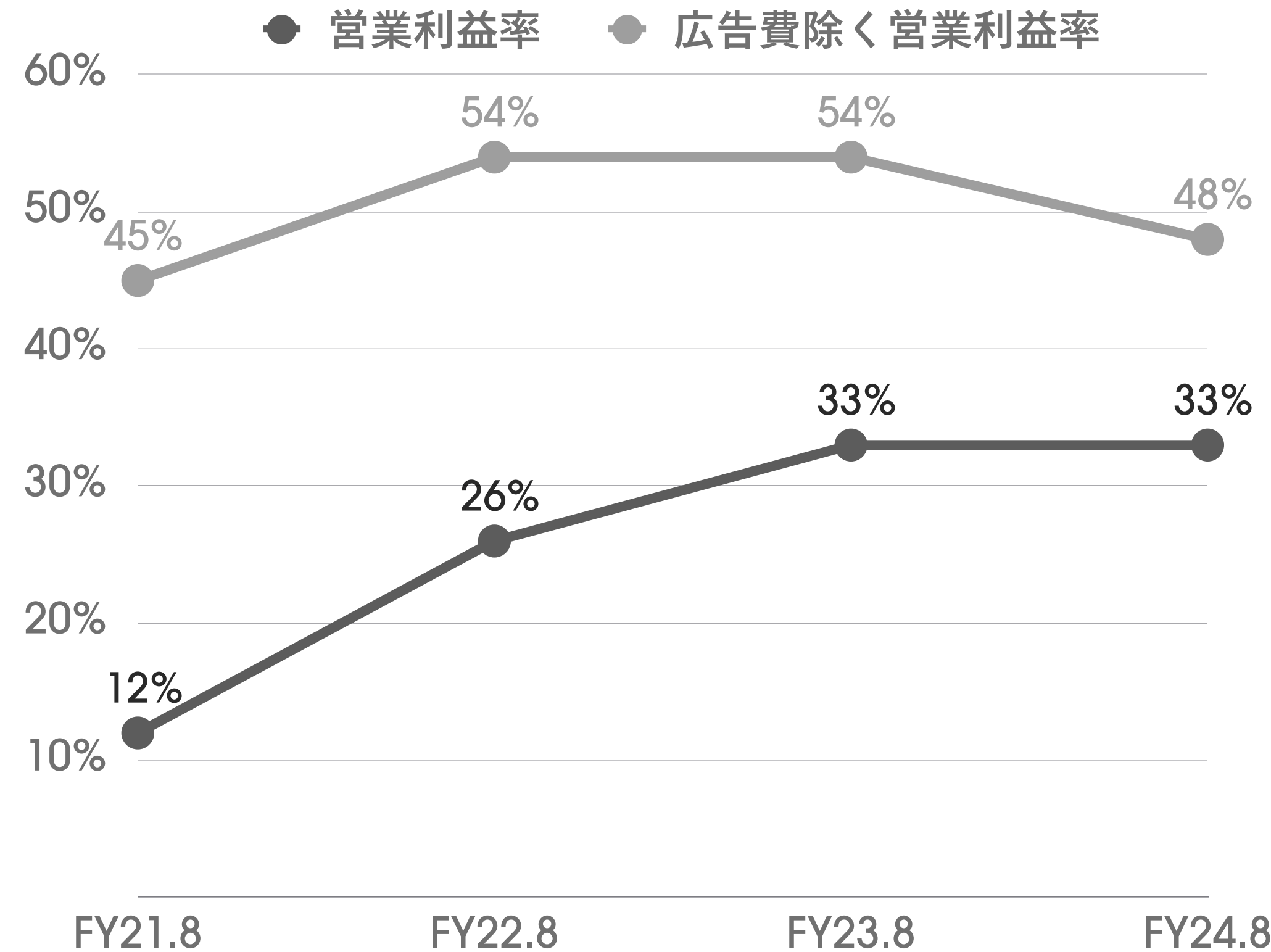
販売管理費



営業利益



営業利益率



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	20
1株当たり当期純利益（円）	105	105
配当性向（％）	19%	19%
配当金総額（百万円）	189	189

04 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.

ウオンテッドリーは、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



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

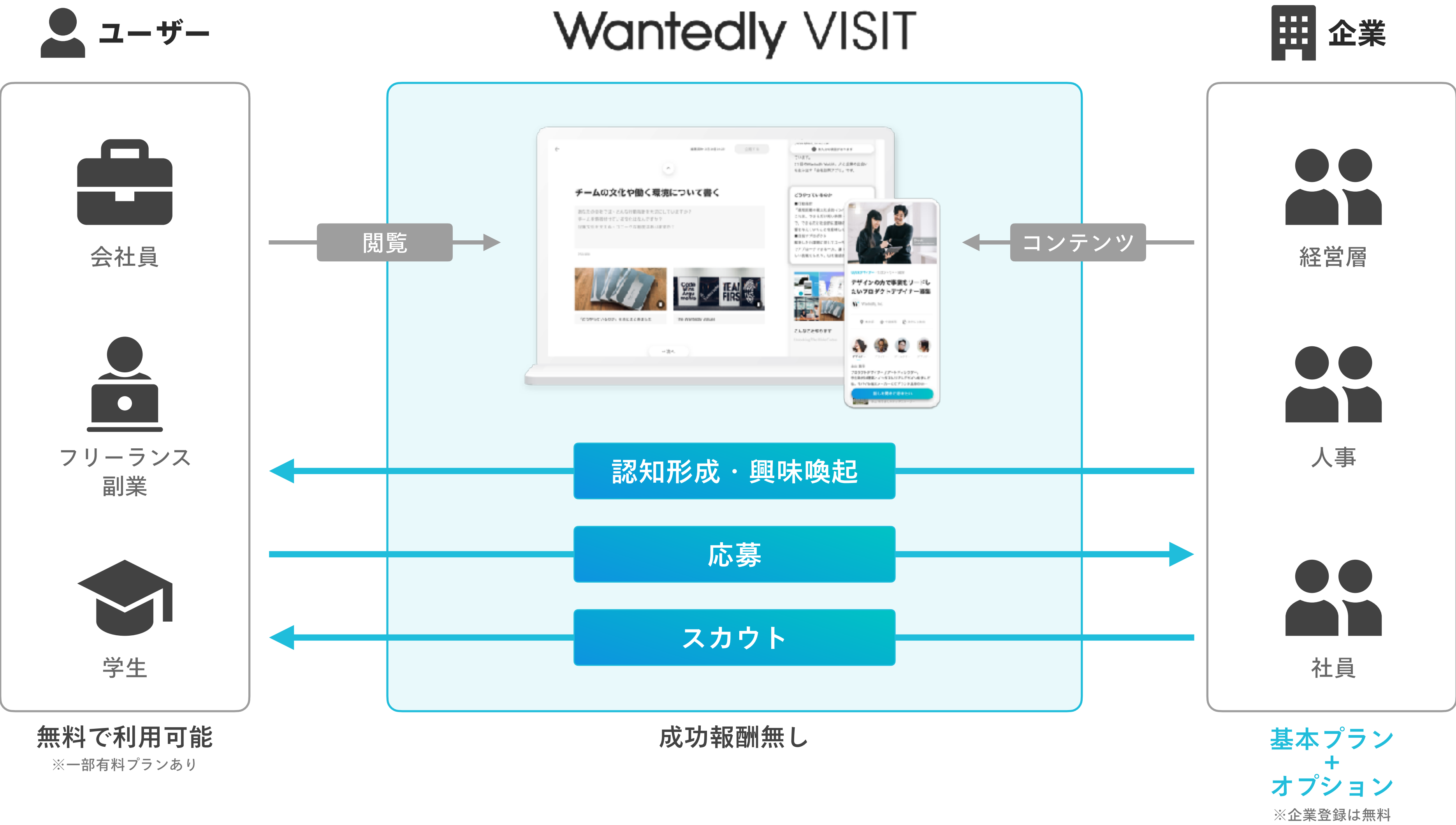
気軽に会社訪問

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

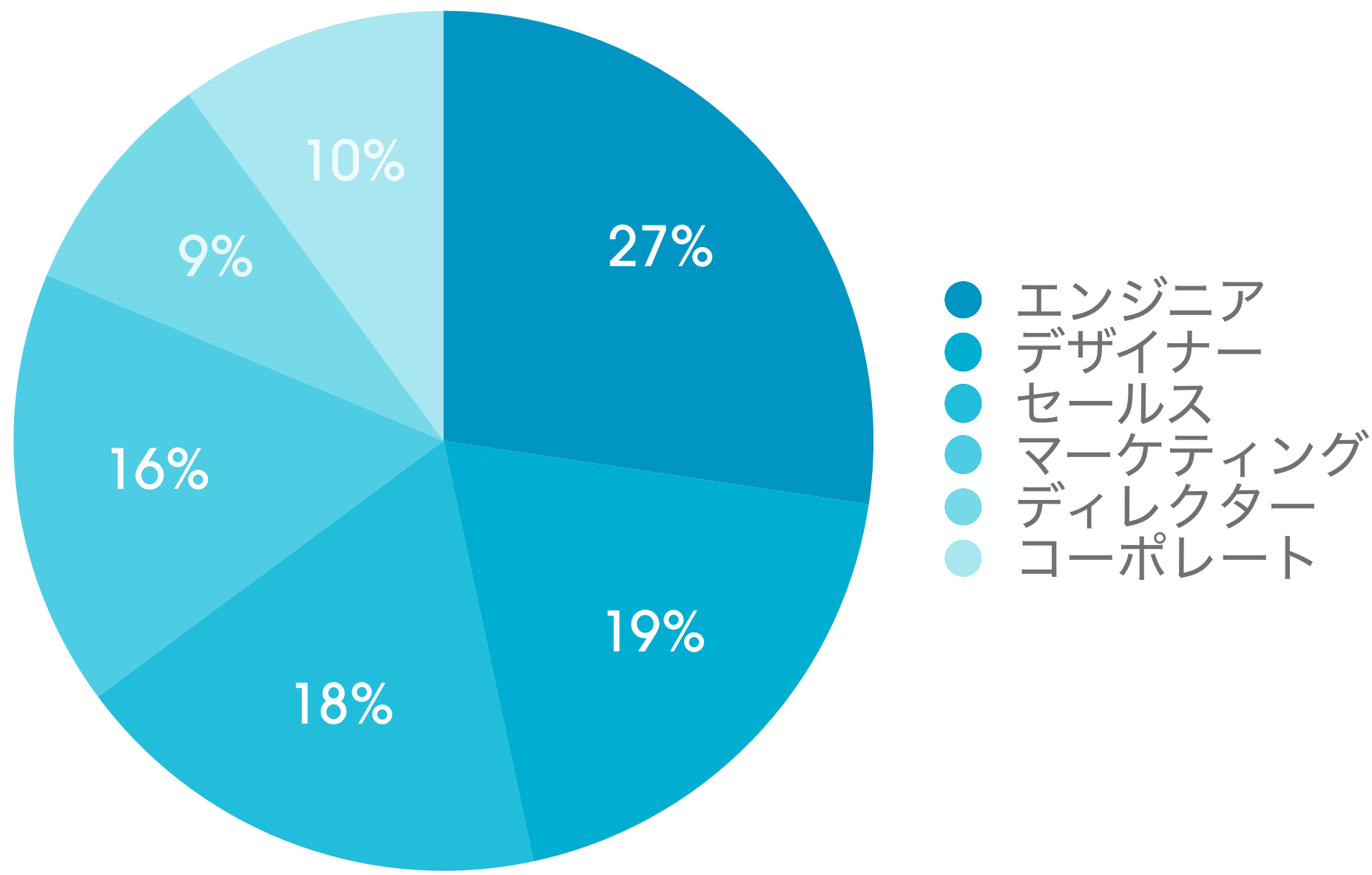
まず「話を聞きに行く」という新しい体験

- ・ 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

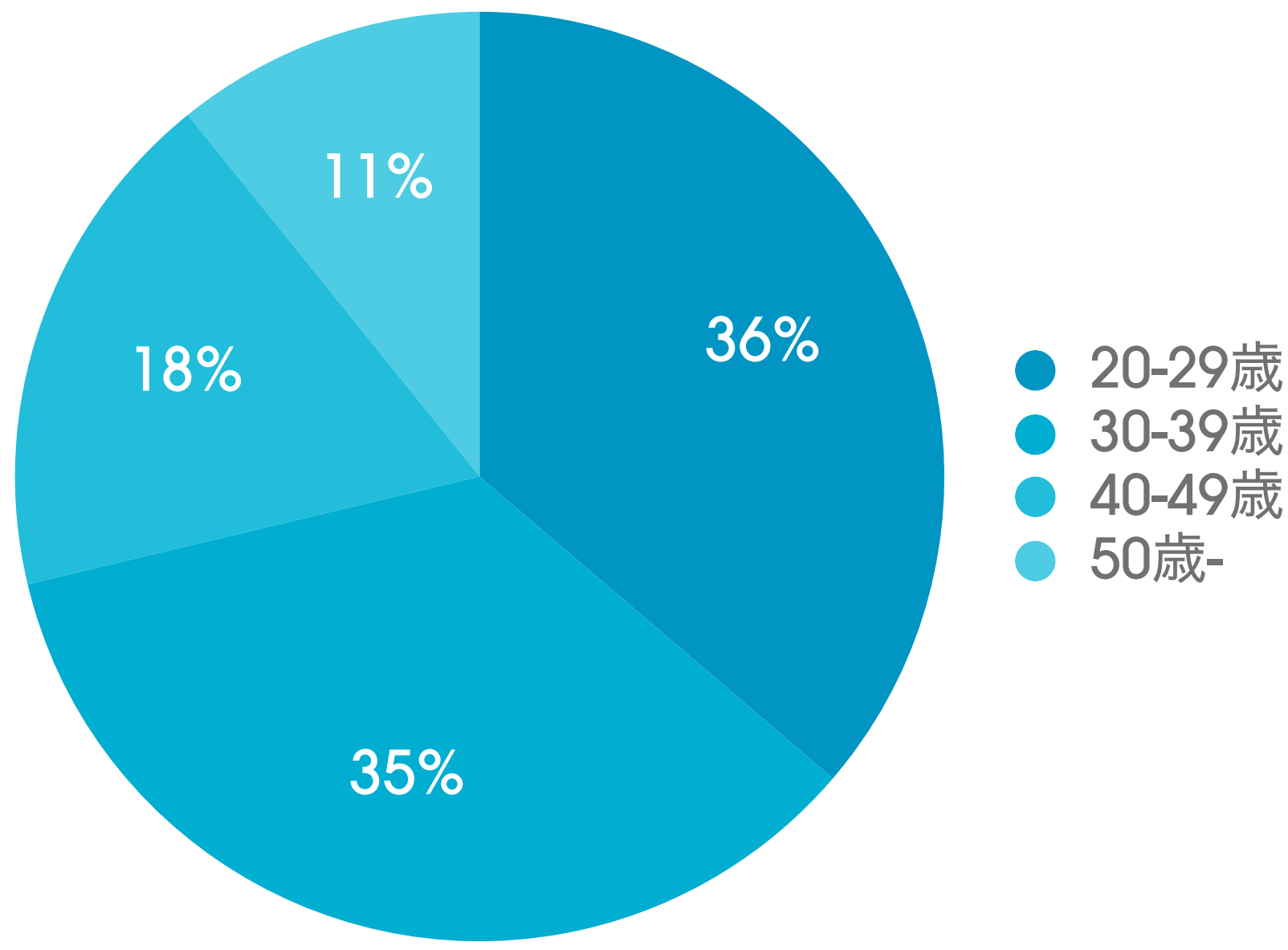


成長産業であるWeb領域の人材、ミレニアル世代・Z世代に強い

職種別構成比

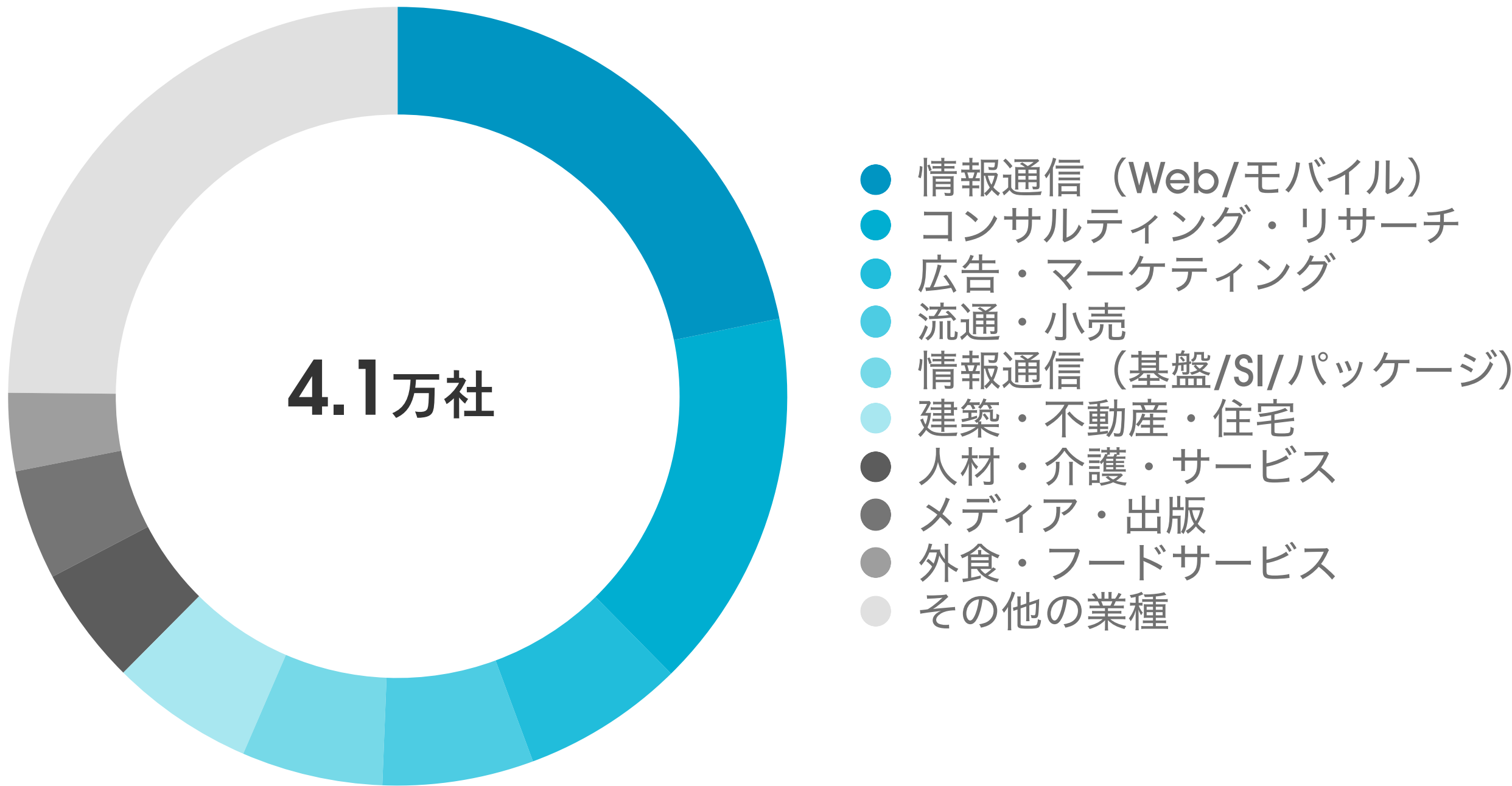


年齢別構成比



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強化を図る

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、中期的に顧客獲得力の強化を目指す

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

3 単価

- ・ 2024年1月以降の新規契約について、20%程度の値上げを実施



Wantedly Assessmentをリリース

スキル診断

- 個人が保有するスキルの種類や希少性を可視化できる機能。アップスキリングやリススキリングといった能力開発をサポート

性格診断

- コミュニケーションや働き方など、自身の特性を把握できる機能。自己分析をサポートし、活躍しやすい環境を探す手助けに

→ 診断結果を採用にも活かしていく



Wantedly ASSESSMENT | スキル診断



Wantedly ASSESSMENT | 性格診断



あなたは、決断力でチームを導くリーダー。データや理論に裏打ちされた信念をもとに先陣を走り、チームを導きます。メンバー同士の信頼関係を大切に、みんなが活躍できるチームを作ろうとします。信念と行動力でチームを導く、それがフォアランナーの特長です。

フォアランナーの傾向



あなたの性格タイプを友人とシェアしよう

ENGAGEMENT SUITE

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

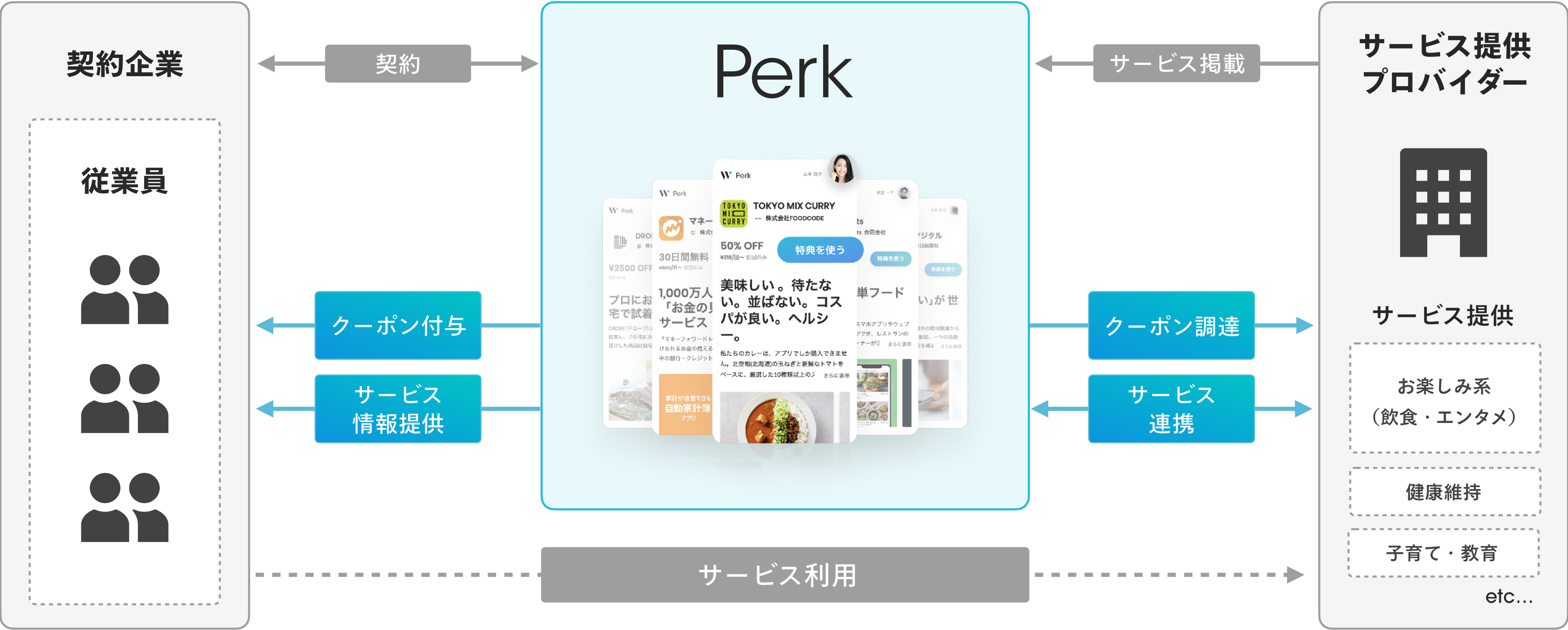
Perk

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

機能拡充を続け、提供価値を拡大する

各種KPIについて

1 解約率

- ・ カスタマーサクセスの強化により解約率の改善を進める

2 単価

- ・ 中規模企業の開拓を進め単価の向上を目指す
- ・ 対象とする顧客層へのサービス認知を広げるようにマーケティング戦略の見直しを図る



Perkポイントをリリース

- Perk内の「ポイントが貯まる特典」を利用してポイントを貯め、貯まったポイントをgifteeチケットや映画チケット購入に利用できる機能



→様々な顧客ニーズに対応し中規模企業の開拓につなげる

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ある。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
ミッションであ「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

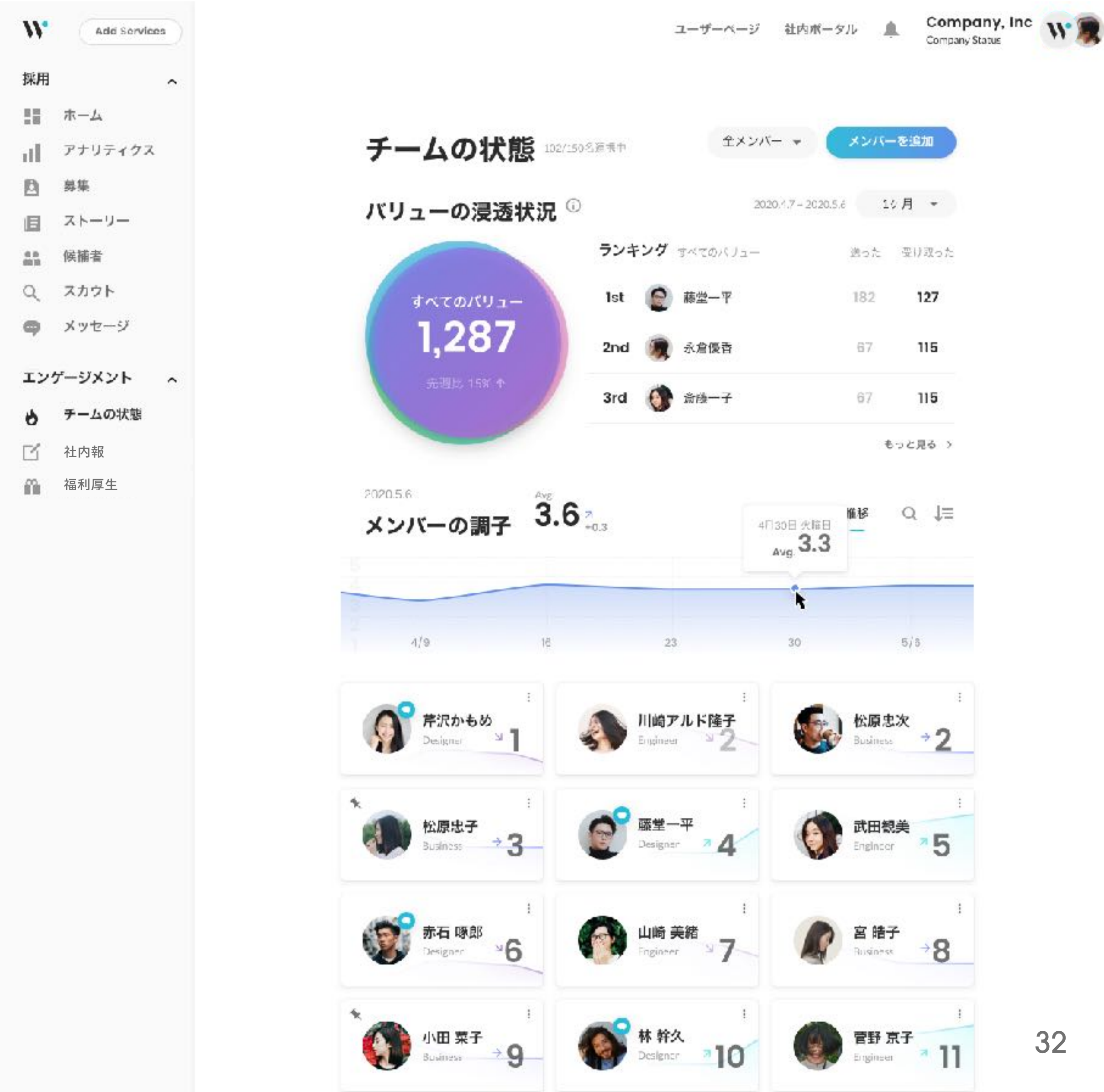
31

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

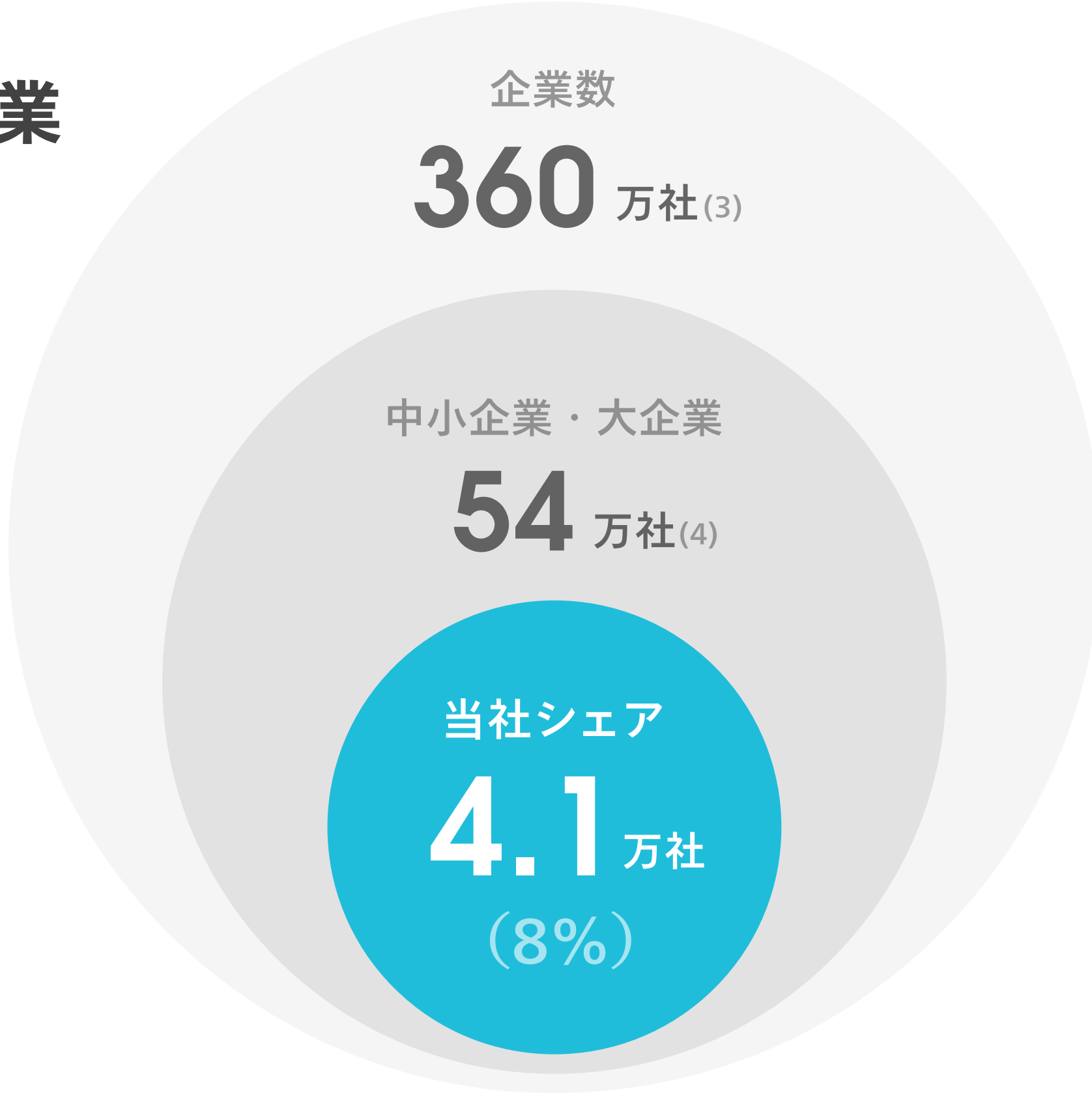


足元は当社が保有するユーザー/顧客基盤の最大活用を図る

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

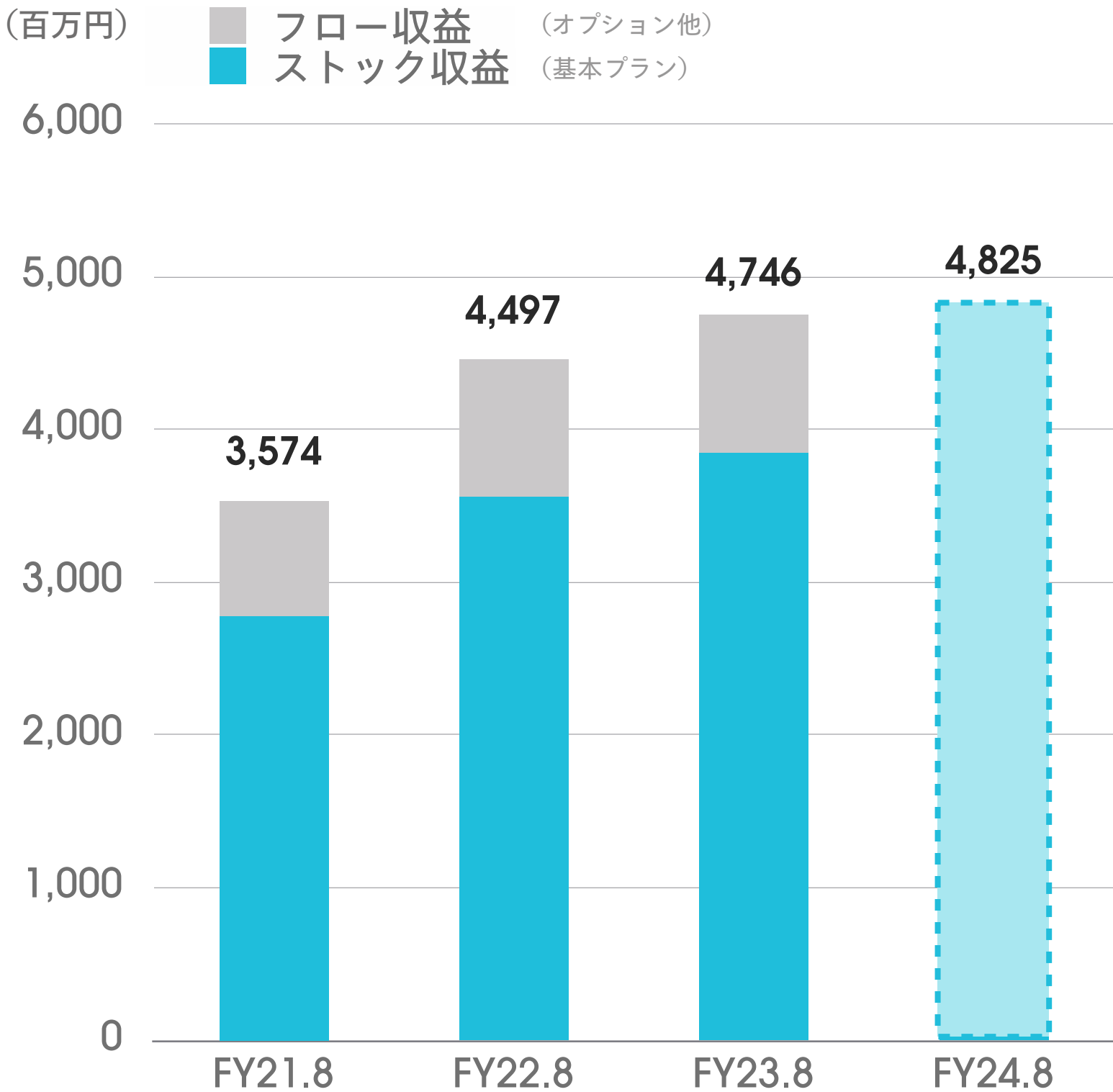
フロー
(オプション他)

- ・ 1オプション10万円～
- ・ スカウト中心
- ・ 広告・コンテンツ制作

ストック
(基本プラン)

- ・ 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）
- ・ 6ヶ月、12ヶ月、24ヶ月の契約期間
- ・ 募集公開・候補者とのコンタクト数無制限

- ・ 月額2.7万円～
- ・ 12ヶ月、24ヶ月の契約期間
- ・ 各プロダクトとも～350円/人
- ・ 10名単位でのライセンス購入



私たちは 持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

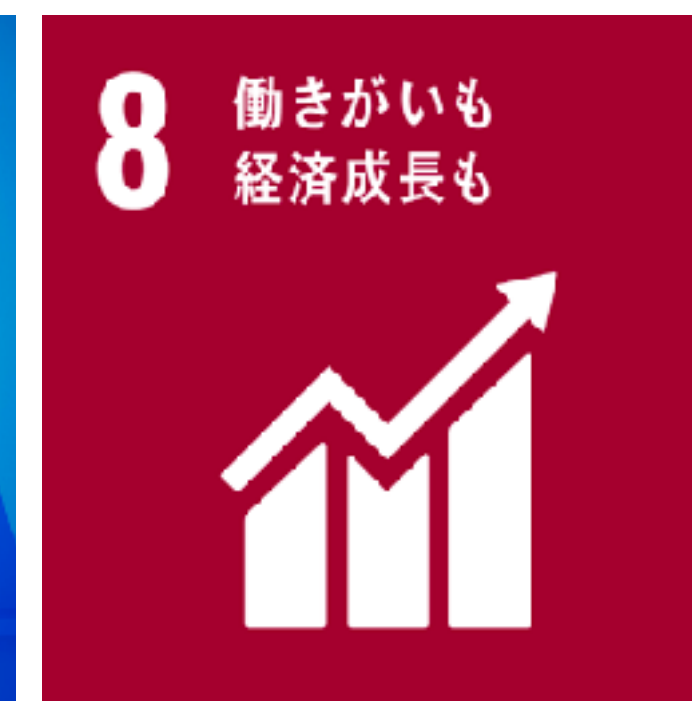
学生のキャリア作りを支援

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、ウオンテッドリーは「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。