



2020 年 10 月 16 日

各 位

会 社 名      ウォンテッドリー株式会社  
代表者名      代表取締役 仲 暁子  
                    (コード：3991 東証マザーズ)  
問合せ先      執行役員 兼平 敏嗣  
                    (TEL. 03-6369-2018)

### 〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### ■ 開催状況

開催日時           : 2020 年 10 月 15 日 16 時 00 分～17 時 00 分  
開催方法           : オンラインによるライブ配信  
                        視聴者からチャットで質問を受け付け、回答を実施  
開催場所           : 東京都港区白金台五丁目 12 番 7 号 MG 白金台ビル 4 階  
説明会資料名       : 2020 年 8 月期 決算説明資料

#### 【添付資料】

2020 年 8 月期 決算説明資料

以 上

Wantedly, Inc.

# 2020年8月期 決算説明

2020年10月15日

1. ハイライト
2. 2020年8月期 実績
3. 2021年8月期 会社計画
4. 事業内容
5. 成長戦略
6. 参考情報



ハイライト

## 前期に続き2020年8月期も増収増益

- 通期 営業収益YoY 5.9%、営業利益YoY 45.4%
- COVID-19の影響による不透明な状況を踏まえた新規投資抑制・コスト削減の結果、営業利益444百万円で着地
- 2020年7月15日開示の業績予想に対して、営業収益進捗率 100.8%、営業利益進捗率 170.7%

## 2021年8月期は営業収益YoY -9.8% ~ 0.2%見込み

※業績予想詳細は14-18ページ

- COVID-19後を見越し、エンゲージメント事業を中心に投資を再開
  - SaaS事業にとって重要な解約率の低減を重点領域とする
  - Peopleは投資が一巡したため、今後はVisitとの連携強化を目指しユーザリテンションを高める
- 月次の実績は5月で底打ちしたものの、COVID-19以前の水準に戻る時期は不明
- 投資の再開及び強化のため、2021年8月期は減益見込みとなるものの、2022年8月期の成長再加速にフォーカス

# Perk、Internal Story、Pulseともベータ版へ移行

プロダクトを改善しながら既存顧客へ浸透を図り、2021年8月期400社の利用を目指す

## Perk

福利厚生



- 特典掲載数を順調に拡充
- 2020年3月17日リリース時 7サービスから  
2020年10月15日時点で100サービス以上へ

## Internal Story

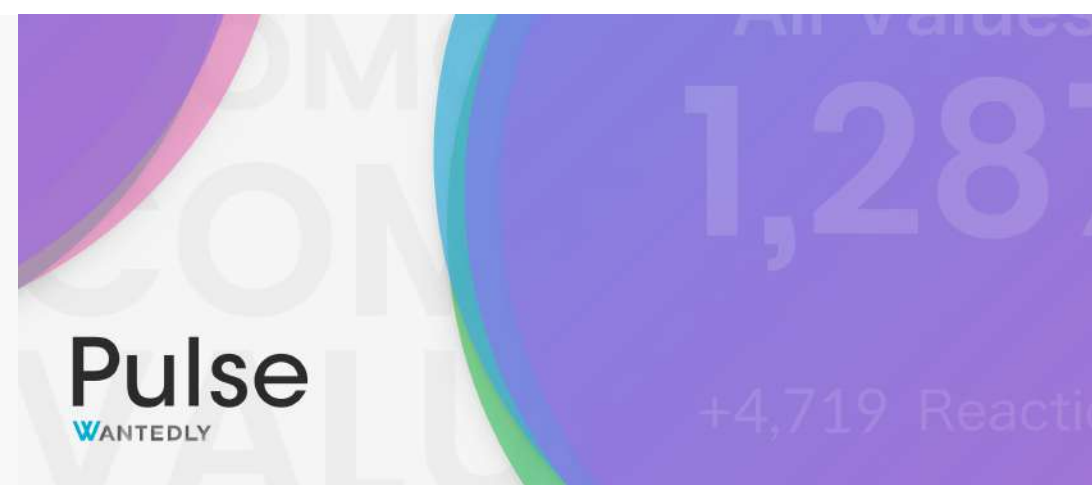
社内報



- 2020年7月14日ベータ版をリリース
- 利用企業数は50社以上

## Pulse

コンディション・マネジメント



- 2020年8月25日ベータ版をリリース
- 利用企業数は100社以上

※各プロダクトの詳細は27-29ページ



# 2020年8月期 実績

## 前期に続き増収増益

- COVID-19の影響でQ3、Q4はQoQマイナスだったものの、通期では増収
- 不透明な状況を踏まえた新規投資抑制・コスト削減の結果、営業利益444百万円で着地

## 営業収益・営業利益とも業績予想を超過

- 営業収益は業績予想通りの進捗
- 営業利益については上述の通り、新規投資抑制・コスト削減の結果によるもの

| (百万円)   | 19/8期<br>(実績) | 20/8期<br>(実績) | YoY   | 20/8期<br>(計画) | 進捗率    |
|---------|---------------|---------------|-------|---------------|--------|
| 営業収益    | 2,922         | <b>3,095</b>  | 5.9%  | <b>3,070</b>  | 100.8% |
| 営業利益    | 305           | <b>444</b>    | 45.4% | <b>260</b>    | 170.7% |
| (利益率)   | 10.4%         | <b>14.3%</b>  | --    | <b>8.5%</b>   | --     |
| 経常利益    | 295           | <b>437</b>    | 48.4% | <b>260</b>    | 168.2% |
| (利益率)   | 10.1%         | <b>14.1%</b>  | --    | <b>8.5%</b>   | --     |
| 純利益     | 146           | <b>233</b>    | 59.4% | <b>125</b>    | 186.8% |
| (利益率)   | 5.0%          | <b>7.5%</b>   | --    | <b>4.1%</b>   | --     |
| EPS (円) | 15.9          | <b>25.1</b>   | 57.6% | <b>13.4</b>   | 187.5% |

※ 百万円未満は四捨五入    ※ EPS = 1株あたり純利益



# 営業収益はQ3に続き QoQ減収

- 月次の実績は5月で底打ちしたものの、COVID-19以前の水準には戻らず

# 営業利益はコスト削減によりYoY、QoQとも増益

- 投資効率を重視し、広告宣伝費を中心としたコスト削減によるもの

| (百万円) | 19/8 Q4<br>(前年同期) | 20/8 Q3<br>(前四半期) | 20/8 Q4<br>(当四半期) | YoY   | QoQ   |
|-------|-------------------|-------------------|-------------------|-------|-------|
| 営業収益  | 769               | 752               | <b>737</b>        | -4.1% | -1.9% |
| 営業利益  | -19               | 119               | <b>137</b>        | -     | 15.0% |
| (利益率) | -2.4%             | 15.8%             | <b>18.6%</b>      | -     | -     |
| 経常利益  | -23               | 114               | <b>140</b>        | -     | 22.9% |
| (利益率) | -3.0%             | 15.2%             | <b>19.0%</b>      | -     | -     |
| 純利益   | -31               | 55                | <b>82</b>         | -     | 49.2% |
| (利益率) | -4.0%             | 7.3%              | <b>11.1%</b>      | -     | -     |

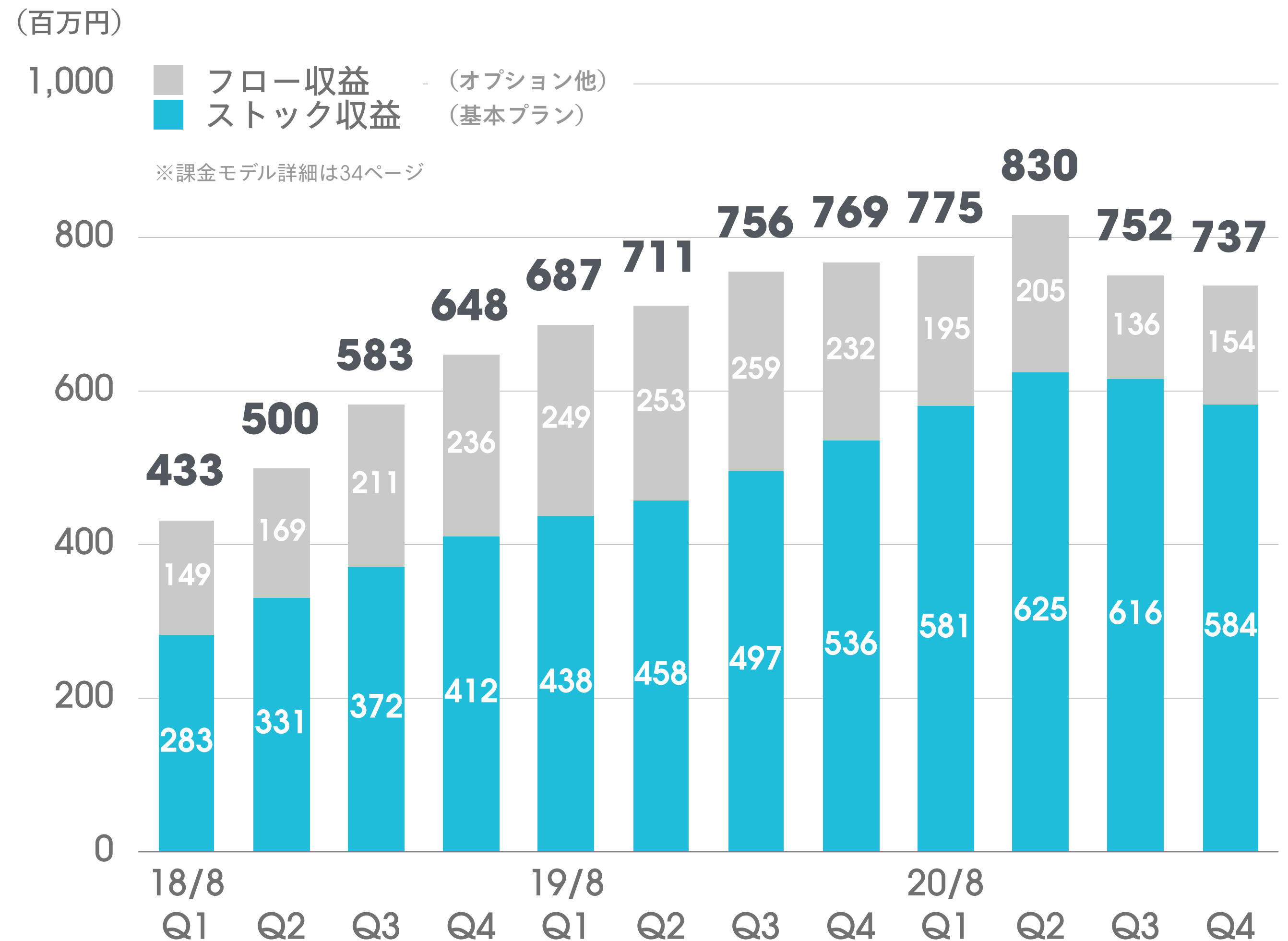
※ 百万円未満は四捨五入

## フロー収益はQoQプラスに転じる

- COVID-19の影響が比較的小さかったIT・情報通信業を中心に需要が戻りつつある

## ストック収益はQoQマイナスが継続

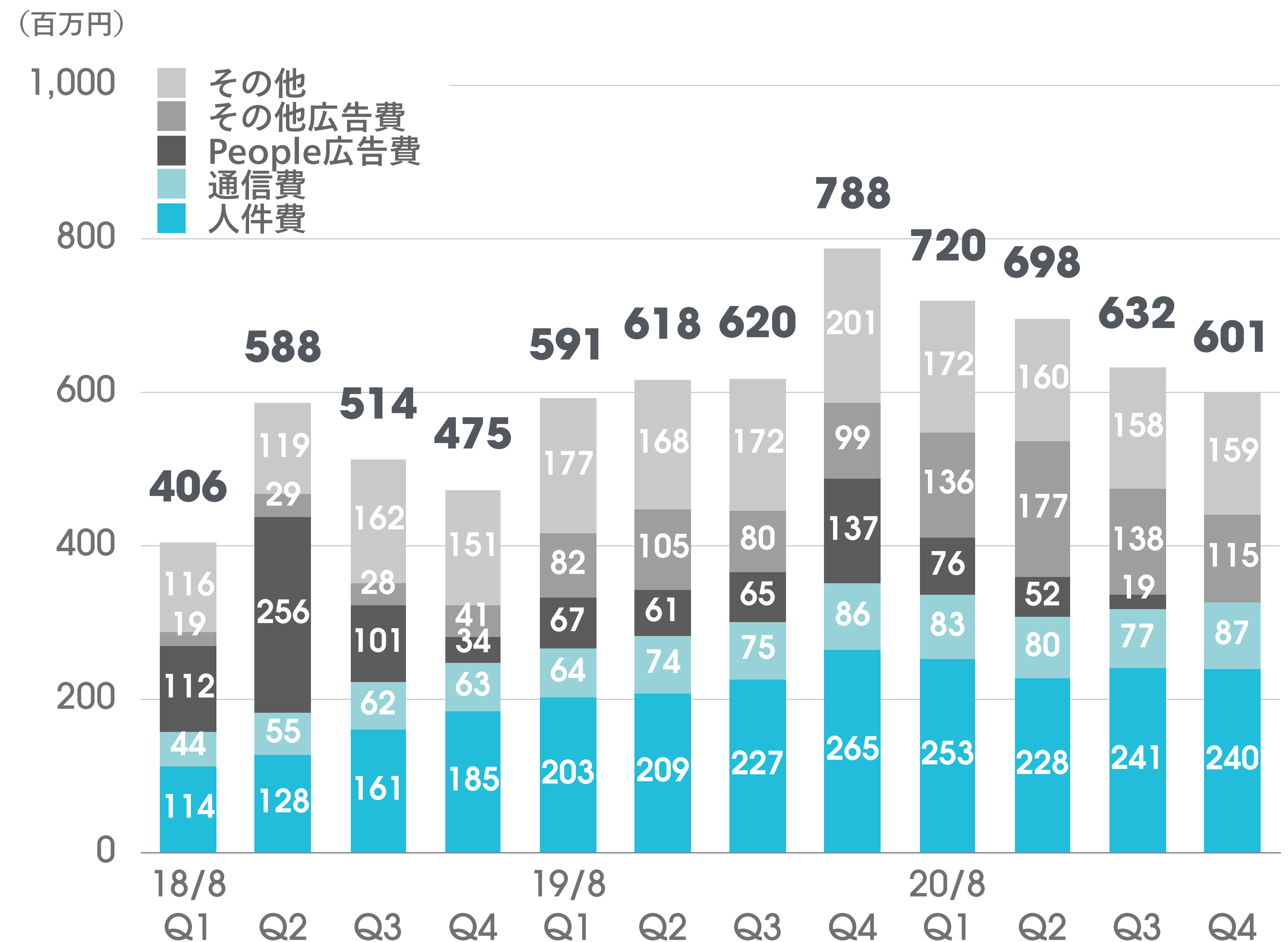
- COVID-19の影響が大きかった飲食業などの解約が一巡していない



※ 百万円未満は四捨五入

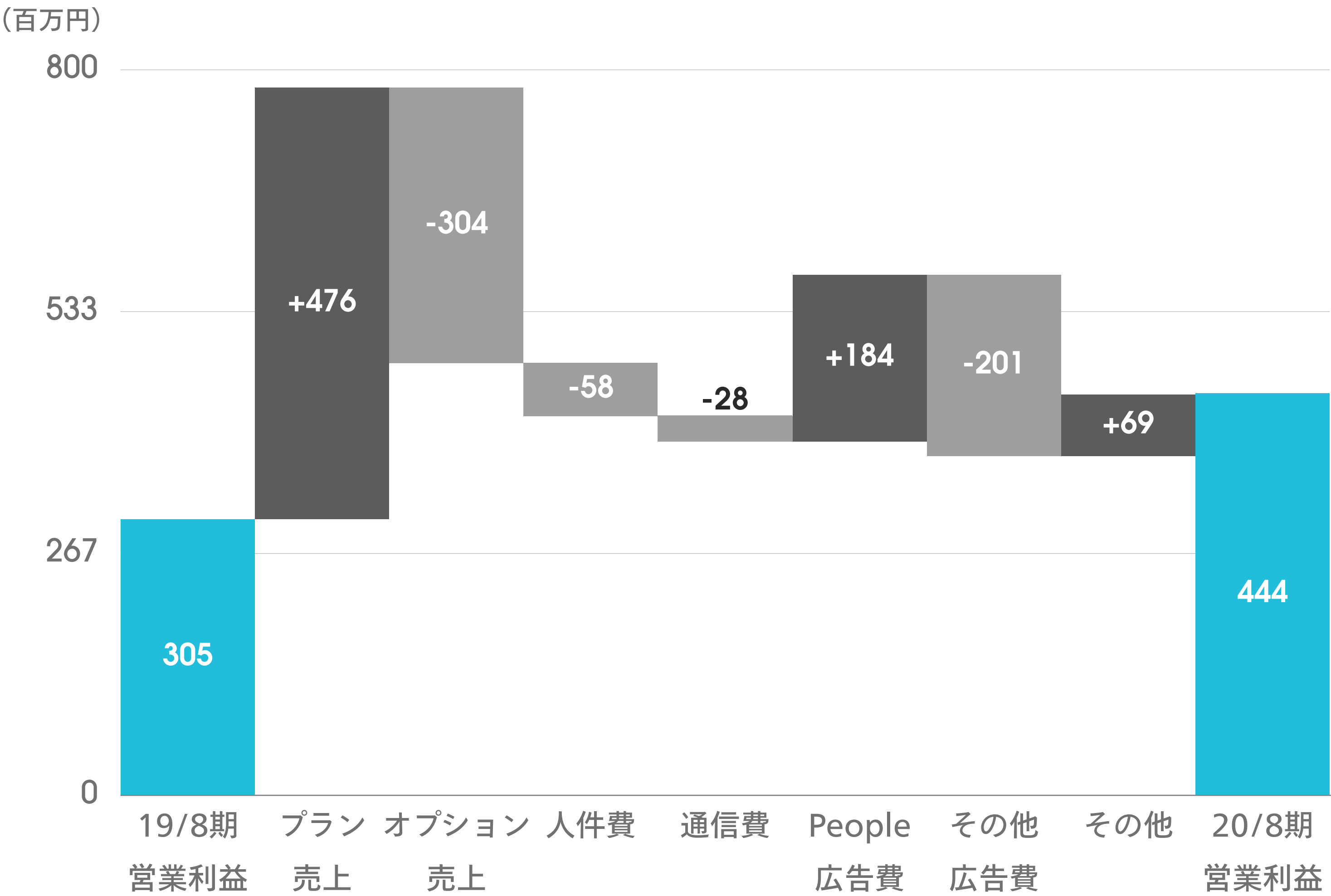
## Q4もコスト削減を継続

- その他広告費は投資効率を重視し、一定水準に抑制
- Peopleは投資が一巡したため、今後はVisitとの連携強化を目指しユーザリテンションを高める
- 要件の変更により採用計画を見直したため、人件費は増加せず



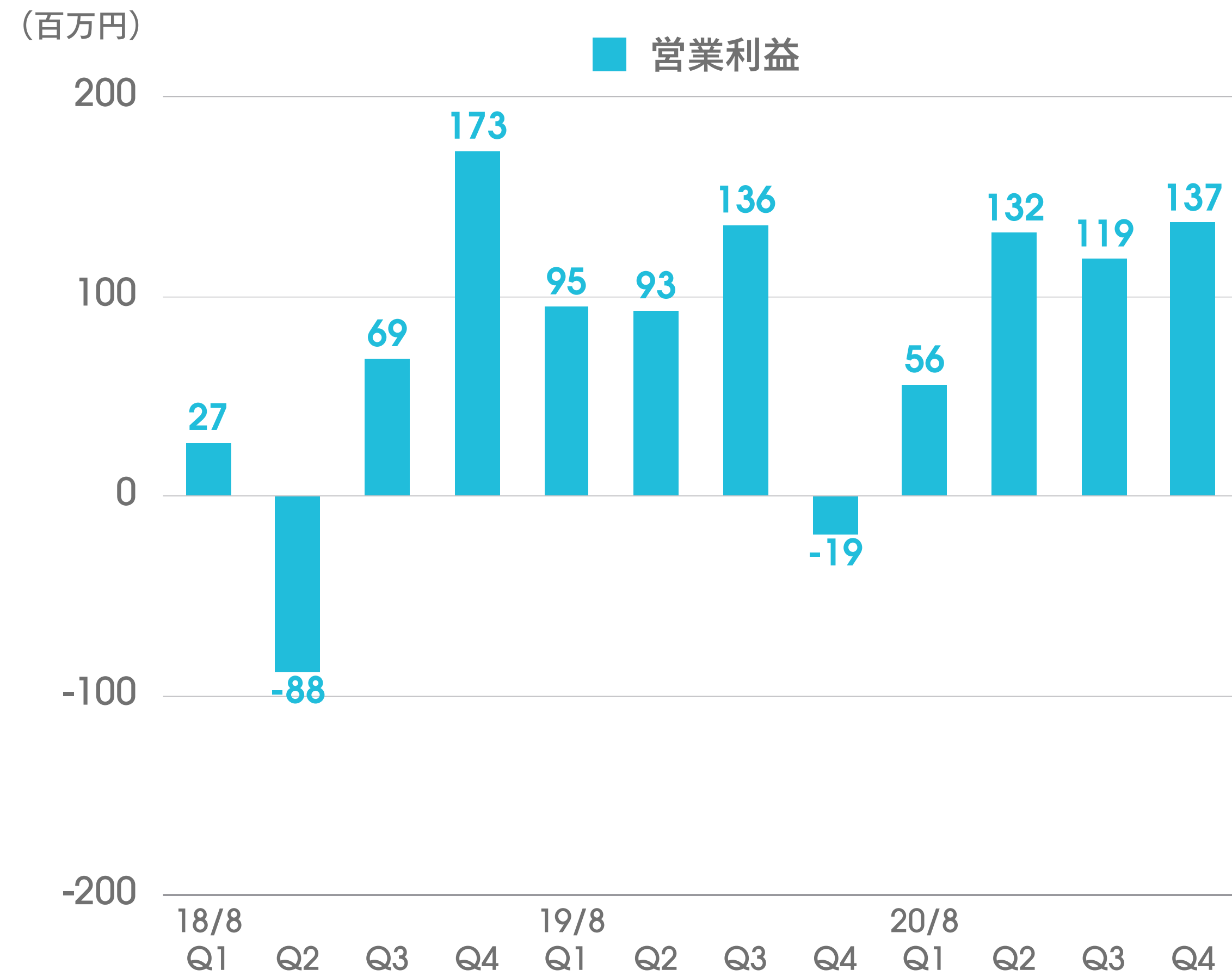
※ 百万円未満は四捨五入 ※ 19/8期Q1から販売促進費を「People広告費」「その他広告費」に算入



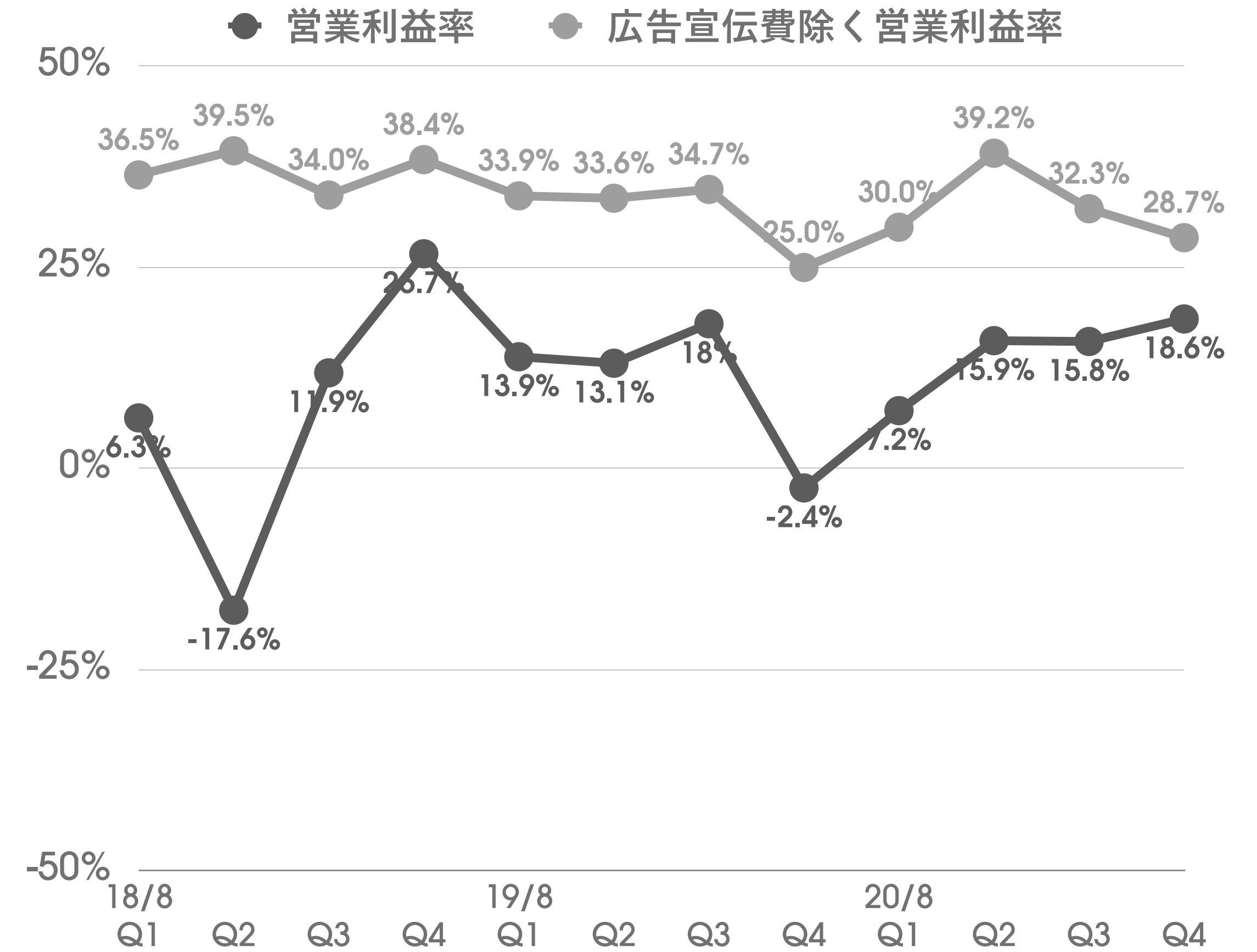


※ 百万円未満は四捨五入

## 2020年8月期 実績 | 営業利益・営業利益率の四半期推移

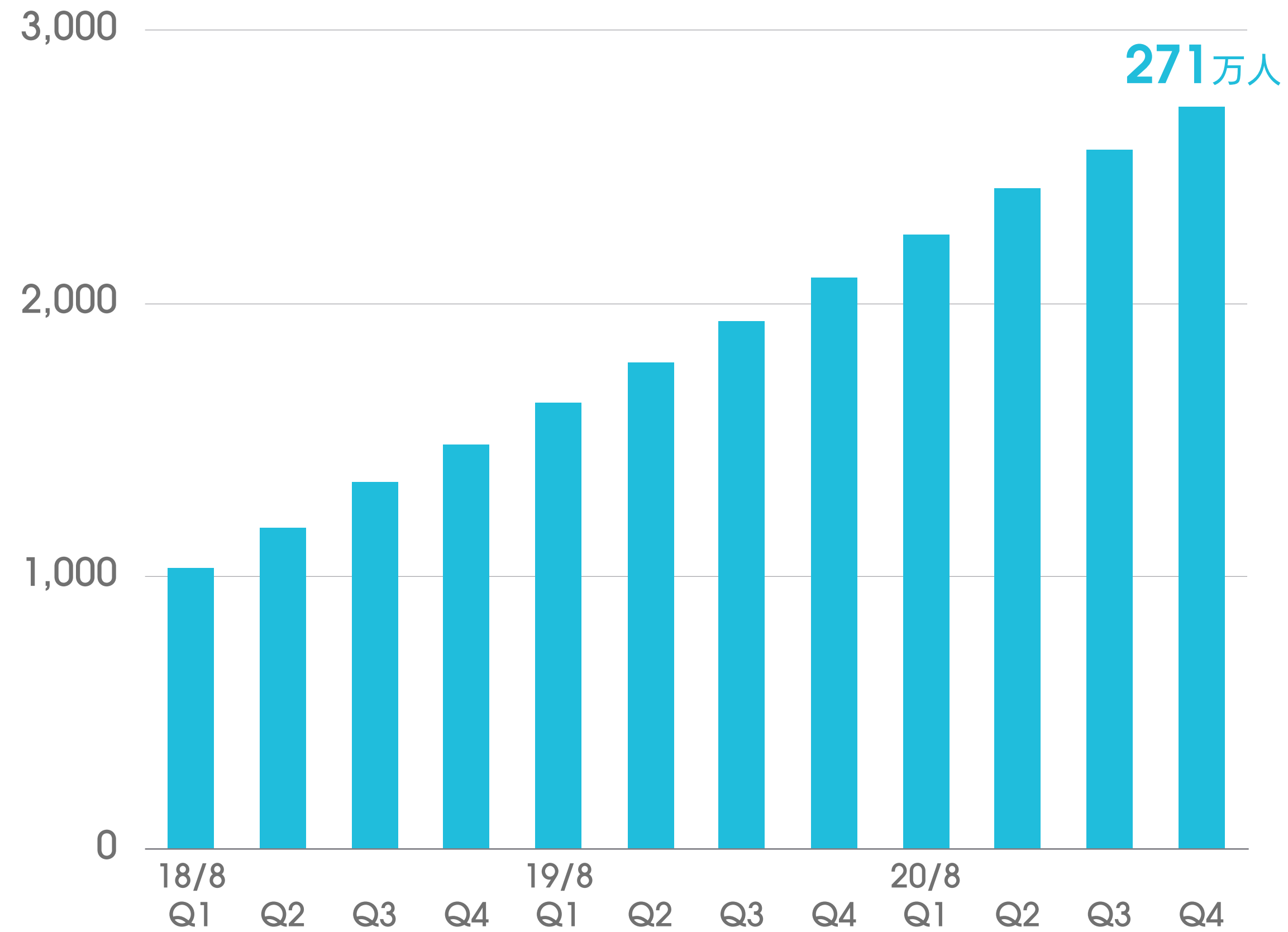


※ 百万円未満は四捨五入



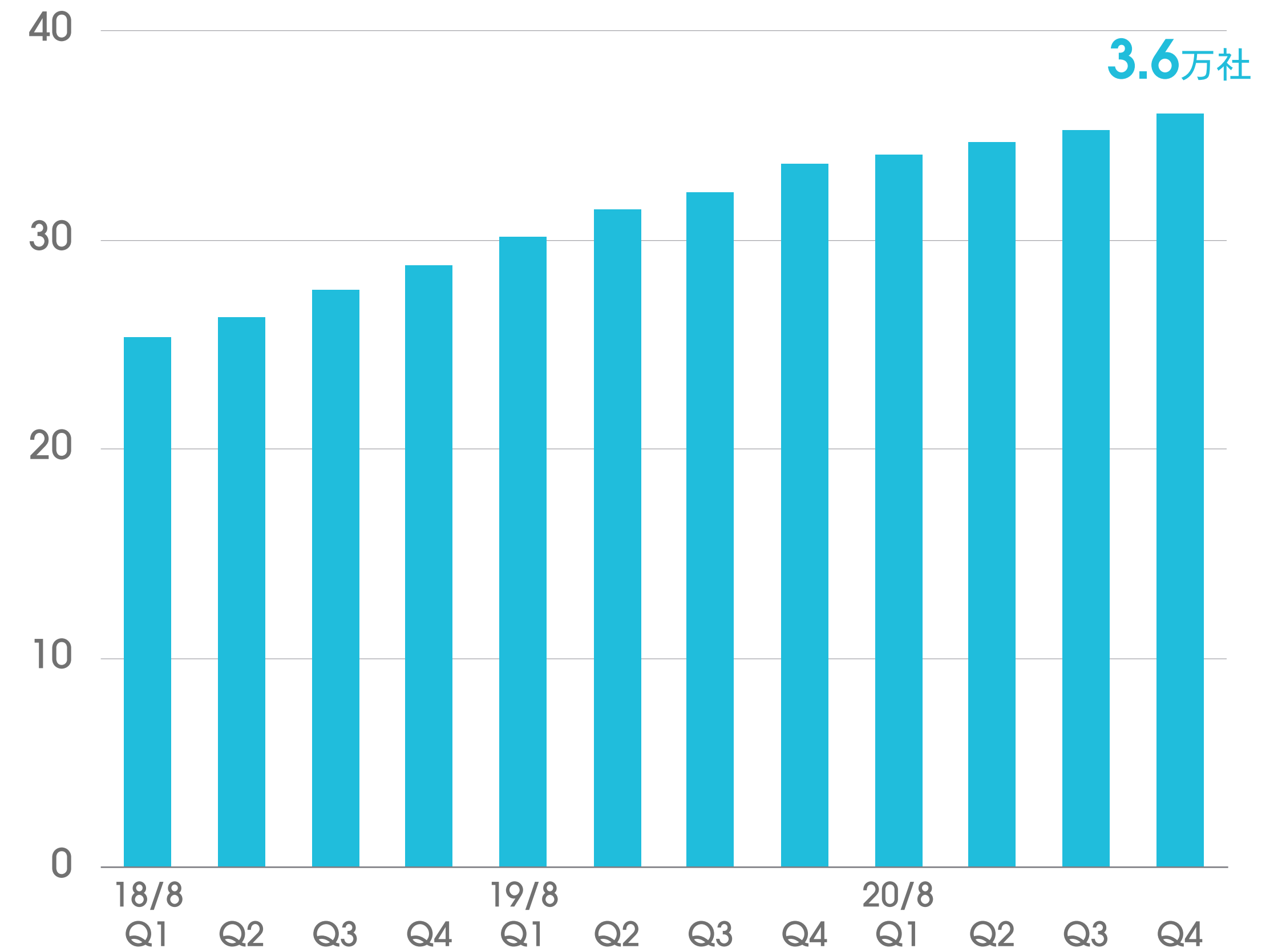
## 個人ユーザ数

(千人)



## 企業ユーザ数

(千社)



※ 単位未満は四捨五入



# 2021年8月期 会社計画

# 営業収益 YoY

## -9.8% ~ 0.2%見込み

- 月次の実績は5月で底打ちしたものの、COVID-19以前の水準に戻る時期は不明

# エンゲージメント事業を 中心に投資を再開

- COVID-19後を見越し、SaaS事業にとって重要な解約率の低減を重点領域とする

| (百万円)   | 20/8期<br>(実績) | 21/8期<br>(計画)        | YoY             |
|---------|---------------|----------------------|-----------------|
| 営業収益    | 3,095         | <b>2,790 ~ 3,100</b> | -9.8% ~ 0.2%    |
| 営業利益    | 444           | <b>30 ~ 250</b>      | -93.2% ~ -43.7% |
| (利益率)   | 14.3%         | <b>1.1% ~ 8.1%</b>   | -- ~ --         |
| 経常利益    | 437           | <b>17 ~ 235</b>      | -96.1% ~ -46.3% |
| (利益率)   | 14.1%         | <b>0.6% ~ 7.6%</b>   | -- ~ --         |
| 純利益     | 233           | <b>6 ~ 100</b>       | -97.4% ~ -57.2% |
| (利益率)   | 7.5%          | <b>0.2% ~ 3.2%</b>   | -- ~ --         |
| EPS (円) | 25.1          | <b>0.6 ~ 10.8</b>    | -97.4% ~ -57.2% |

※ 百万円未満は四捨五入 ※ EPS = 1株あたり純利益

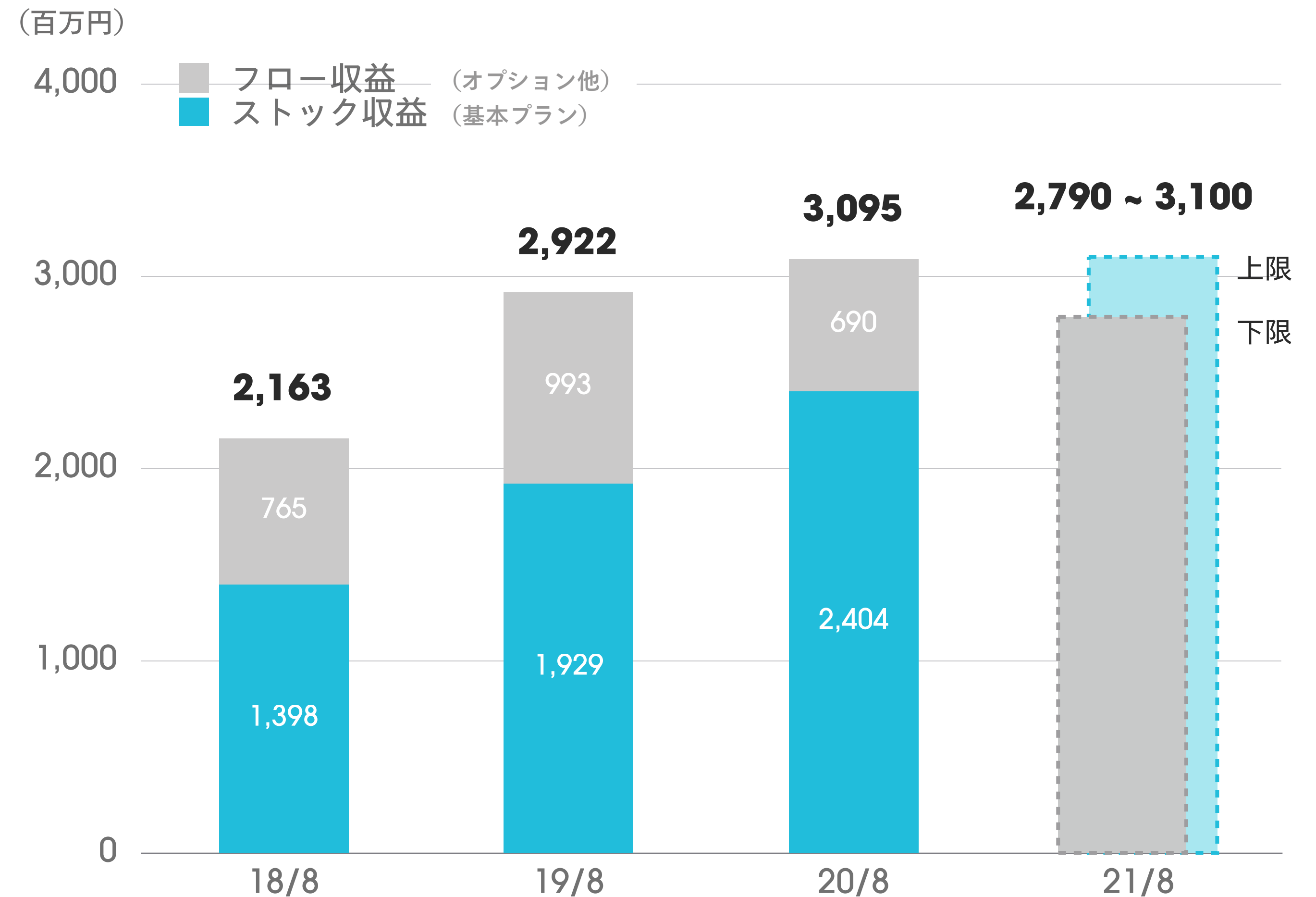


## 上限は、Q2以降にQoQ プラスで推移する前提

- 営業収益は、需要の回復とともに、Q4でCOVID-19以前の水準に戻る前提
- エンゲージメント事業は解約率低減に貢献するが、本格的な貢献は2022年8月期の前提

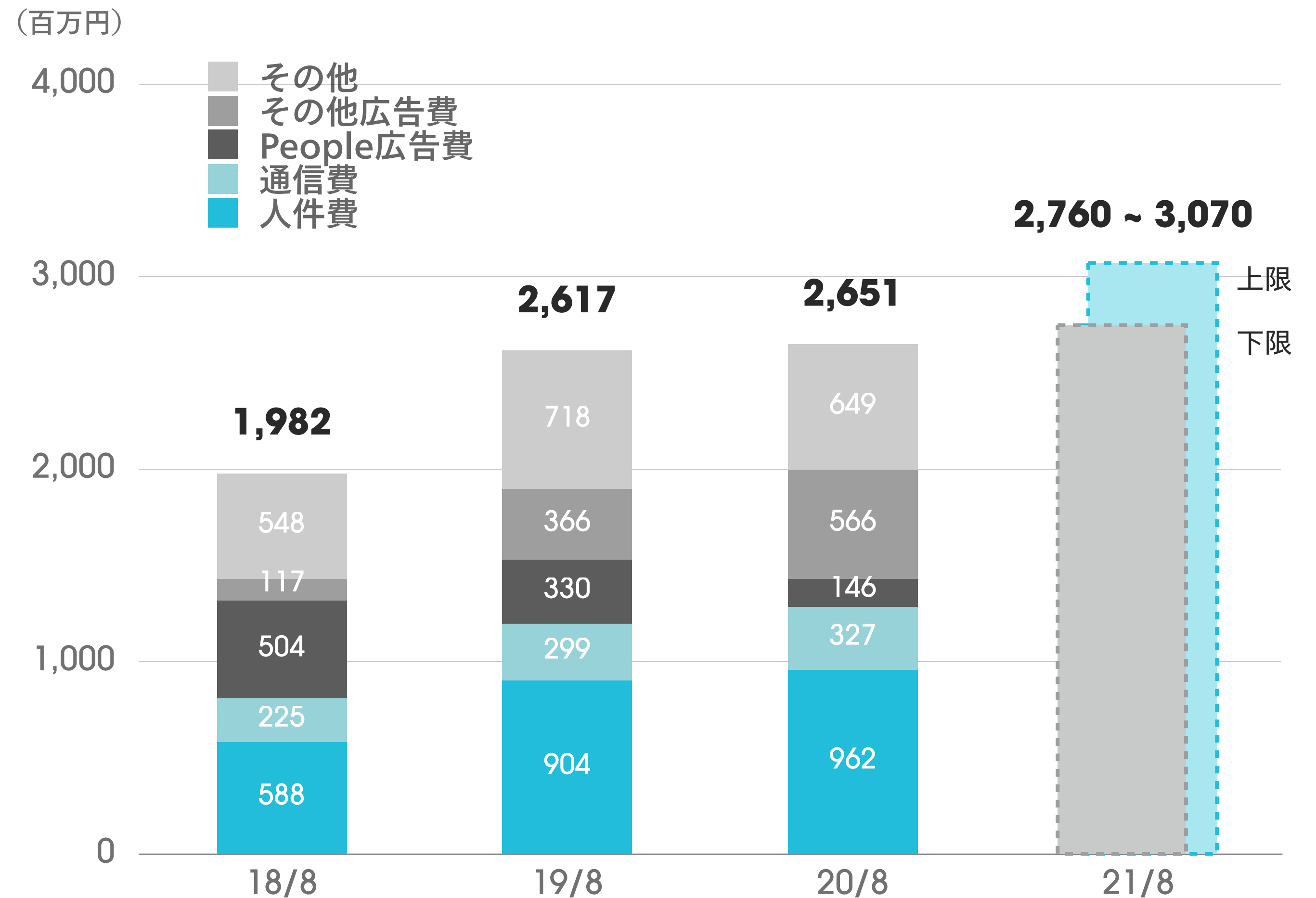
## 下限は、Q3までQoQ マイナスで推移する前提

- 足元は需要の回復が緩やかであり、これが継続した場合、ストック収益を中心にCOVID-19以前の水準に戻るには時間がかかる前提

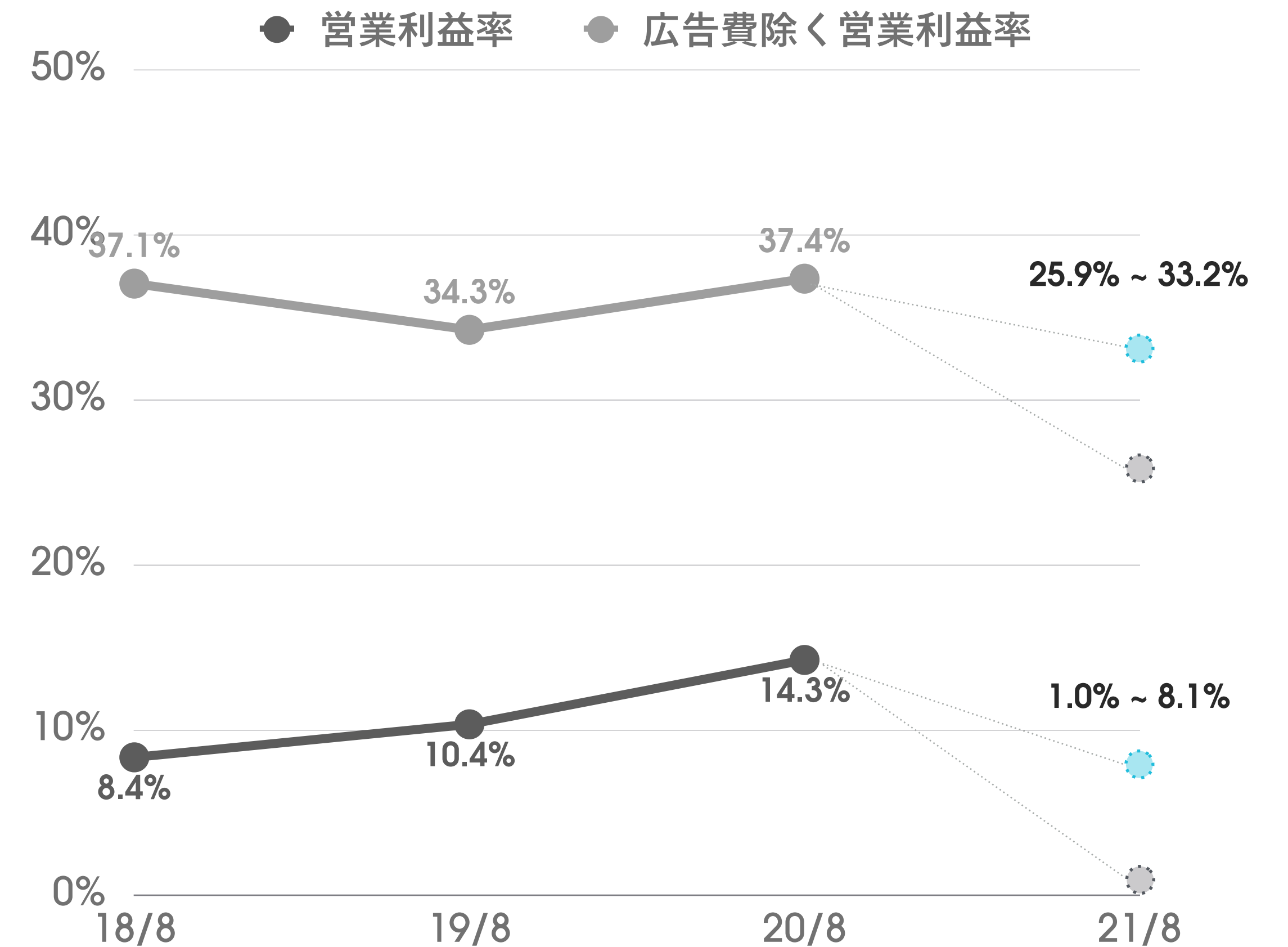
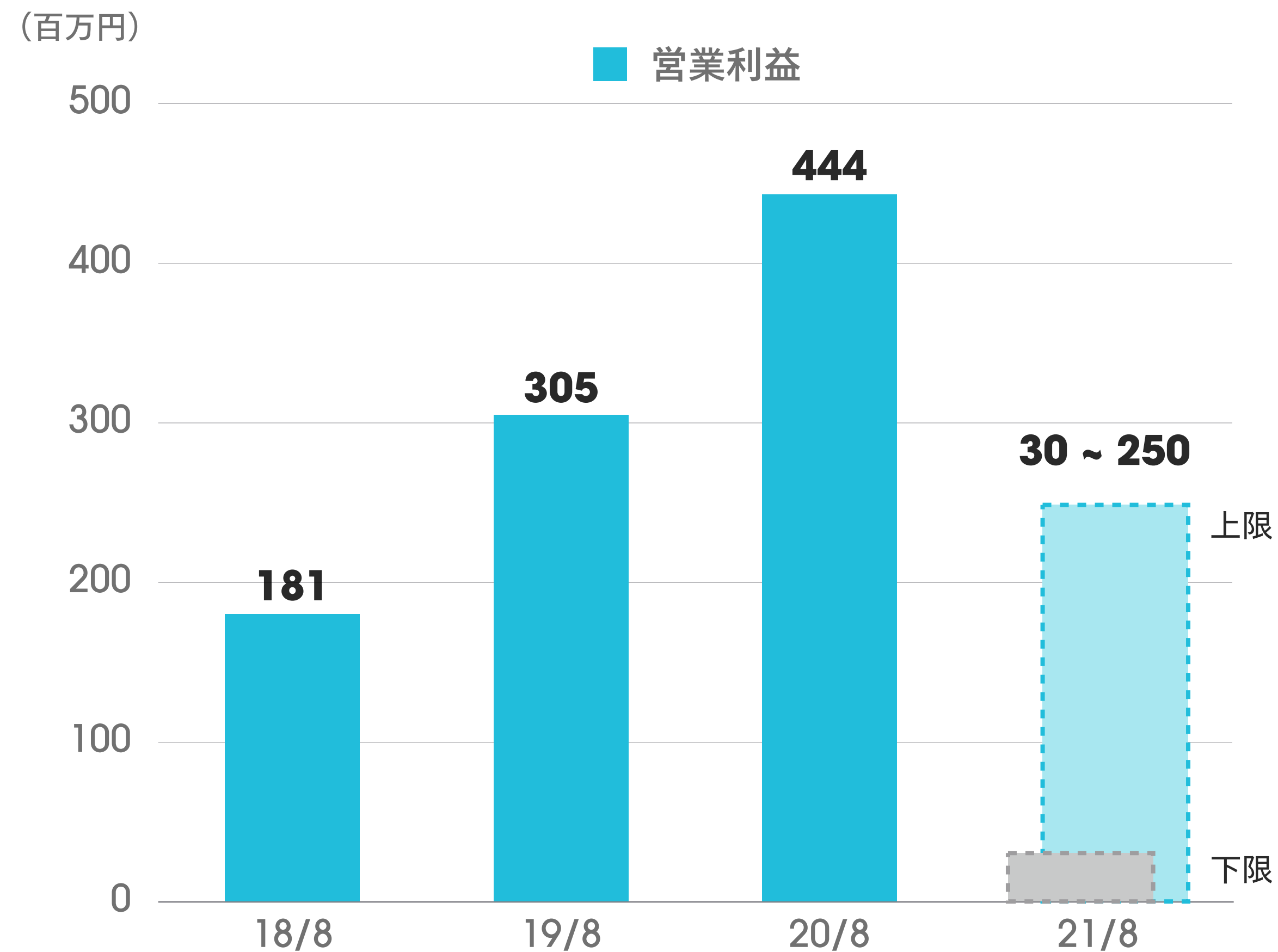


## いずれの場合でも、投資効率と事業フェーズを踏まえながら投資を継続

- エンゲージメント事業を中心に広告宣伝費・人件費に投資を再開
- Peopleは投資が一巡したため、今後はVisitとの連携強化を目指し、ユーザーリテンションを高める
- 需要の回復、エンゲージメント事業の進捗により、中長期的な成長が見込まれる場合、さらに投資を踏み込むことを検討



※ 百万円未満は四捨五入



※ 「広告費除く営業利益率」は広告宣伝費・販売促進費を除く ※ 百万円未満は四捨五入



# 事業内容



# シゴトでココロオドル ひとをふやす

Create a world  
Where work  
drives passion

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。

## 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

# 成長戦略



# 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による解約率の低減を目指す
- 新規獲得、単価への取り組みは従来通り

重点領域

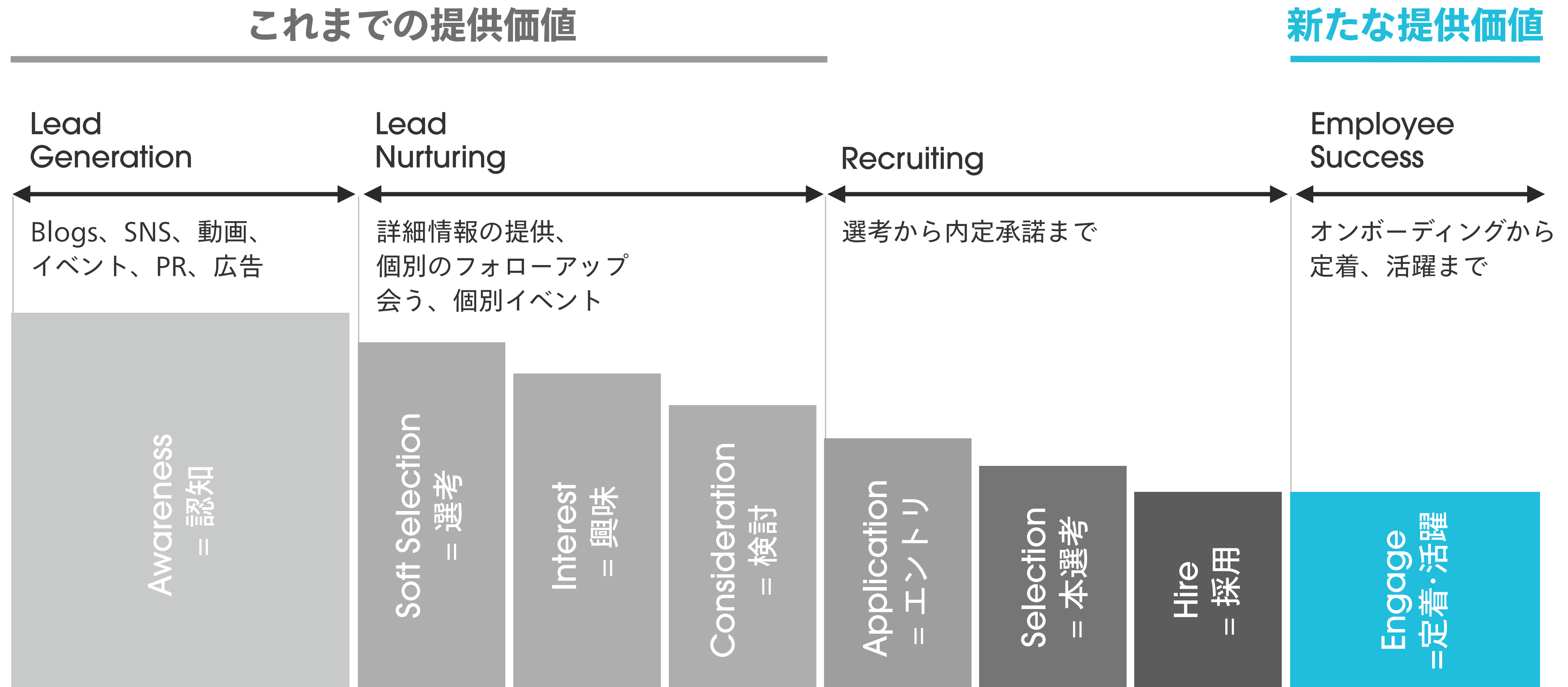




# エンゲージメント事業により提供価値が拡大することで 既存顧客の長期利用を促進

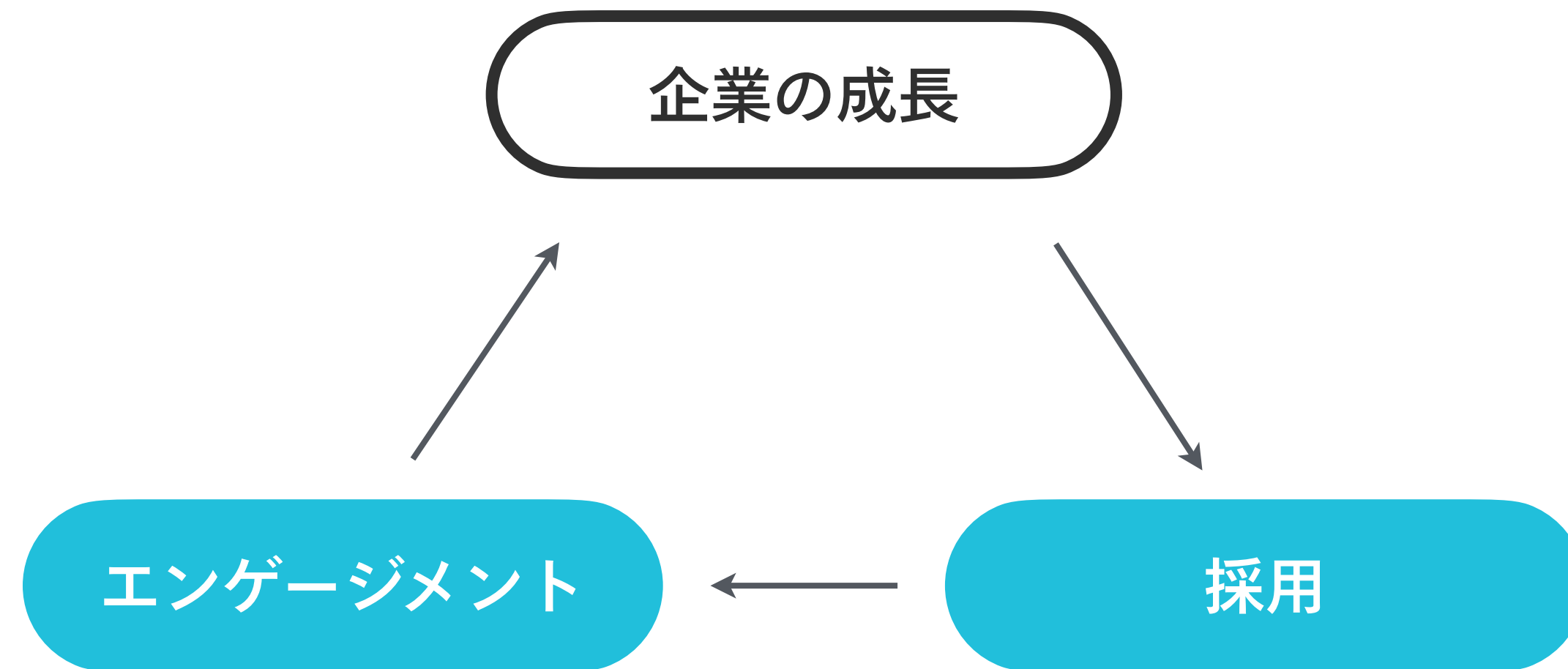


# 提供価値を採用後の領域に拡大



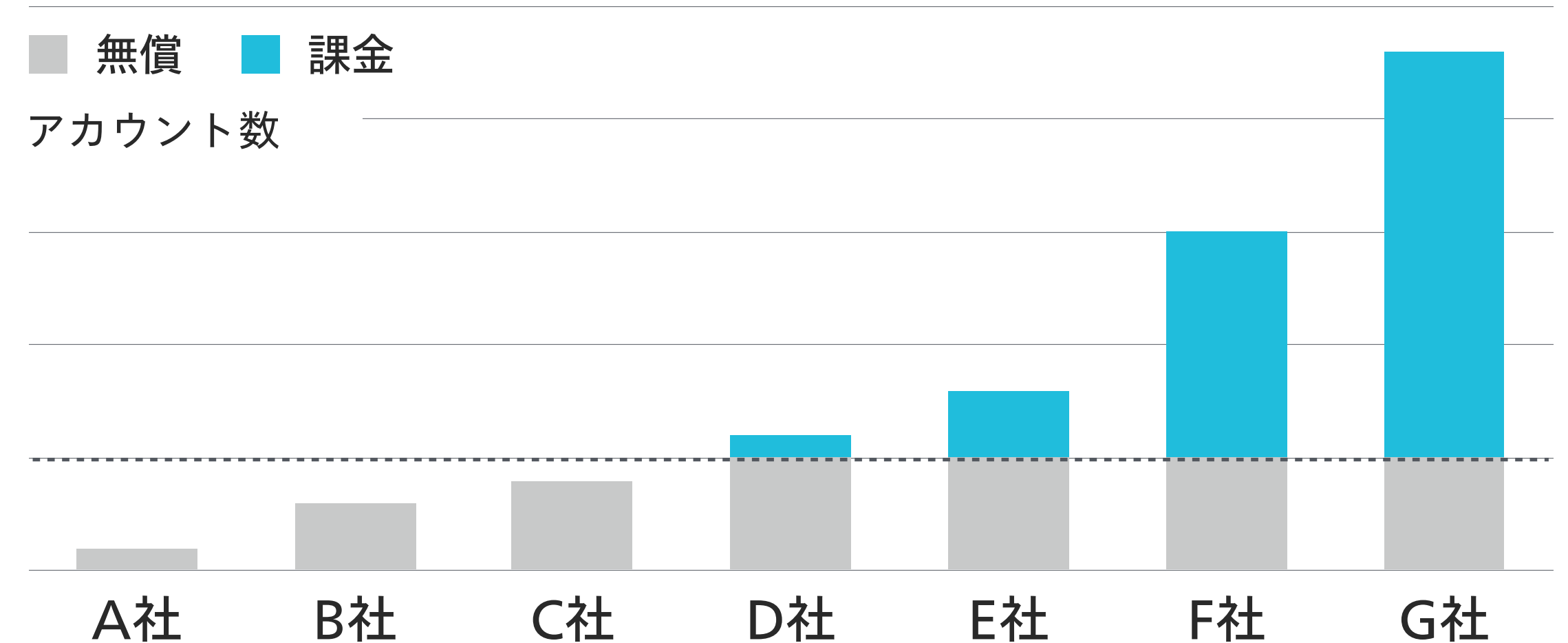
# 採用終了後も利用が見込め、長期的な契約継続に貢献

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



## 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

※現状は有料契約企業に無償提供

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



2020年3月17日リリース

# Perk

ベータ版\*

福利厚生

- 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 100サービス以上）
- 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

W Perk beta

W

のメンバー特典で

シゴトに挑み続ける  
チカラをその手に。

ウォンテッドリー株式会社のメンバー限定。家事代行から英会話まで  
あなたを磨く様々なサービスをお値打ち価格でご利用いただけます。  
Perkを使って、昨日より、もっと挑戦できる自分になるう。

あなたの能力と知識を磨く

ENGLISH ONLINE

Description of the benefit  
Company

30% OFF  
¥3234  
初回のみ

NEWS ONDEMAND

Description of the benefit  
Company

3ヶ月無料  
無料  
初回のみ

心地よい空間で没頭

HOUSE WORKS

Description of the benefit  
Company

7% OFF  
¥2558  
ずっと割引

SHARE WORK

Description of the benefit  
Company

20% OFF  
¥800  
ずっと割引

生活と身体を整える

MUSIC PLAY

Description of the benefit  
Company

2ヶ月無料  
無料  
初回のみ

KIDS SUPPORT

¥3000OFF

SMART MEDIC

¥2000 OFF



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
- 利用企業は50社以上

\*全有料契約企業が利用可能

W

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

W

Wantedly. Inc

仲 暁子

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ミッションと、こ…



2020年6月2日リリース

# Pulse

ベータ版\*

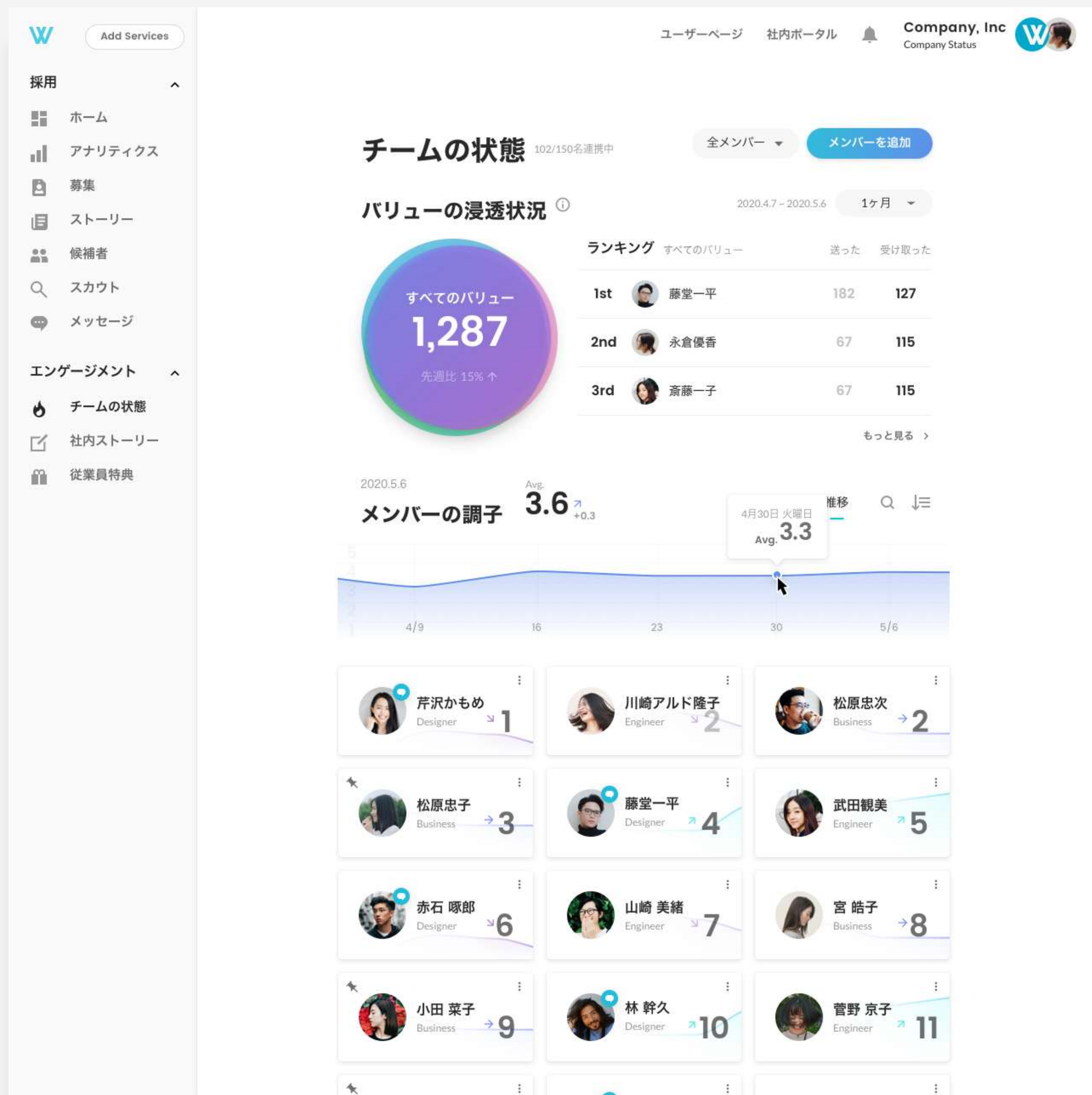
## コンディション・マネジメント

- Slack上から利用可能
- バリ्यूを元にした称賛を行うことでバリ्यू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
- 利用企業は100社以上
- 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」

\*全有料契約企業が利用可能



# COVID-19がもたらした社会変化により、自立型組織が重要に

エンゲージメント事業は自律型組織に必要な共感、自律、挑戦を支援

モチベーションから紐解く  
**自律型組織の作り方**

WANTEDLY

**DRIVE! YOUR TEAM**  
MOTIVATION = AUTONOMY × PURPOSE × MASTERY

1. コロナ前、そしてコロナ後の社会の変化

**従来とは異なる価値観のミレニアル世代、Z世代の台頭**

働き方の変化が加速する中、給与や福利厚生といった条件よりも、事業の社会的意義や、会社の掲げるミッションへの共感を重視するミレニアル世代の台頭が目前に迫っている。

**管理職世代が「高い給料」を最重視する一方、ミレニアル世代は有意義な仕事を最重視するという結果に**

| 価値観           | 管理職世代 | ミレニアル世代 |
|---------------|-------|---------|
| 有意義な仕事        | 11%   | 30%     |
| 高い給料          | 48%   | 27%     |
| 達成感           | 11%   | 24%     |
| やりがいのある仕事     | 8%    | 10%     |
| 自己表現          | 6%    | 6%      |
| 大きな責任を任せられること | 3%    | 12%     |

(出典) Mary Meeker 「Internet Trends Report 2015」

**主に20-30代を対象にした調査では、96%が共感できるシゴトの方が頑張れると回答**

YES 96%

(出典) ウォンテッドリー「仕事に対する意識調査」(N=1,356)

WANTEDLY ©2020 Wantedly, Inc.

19



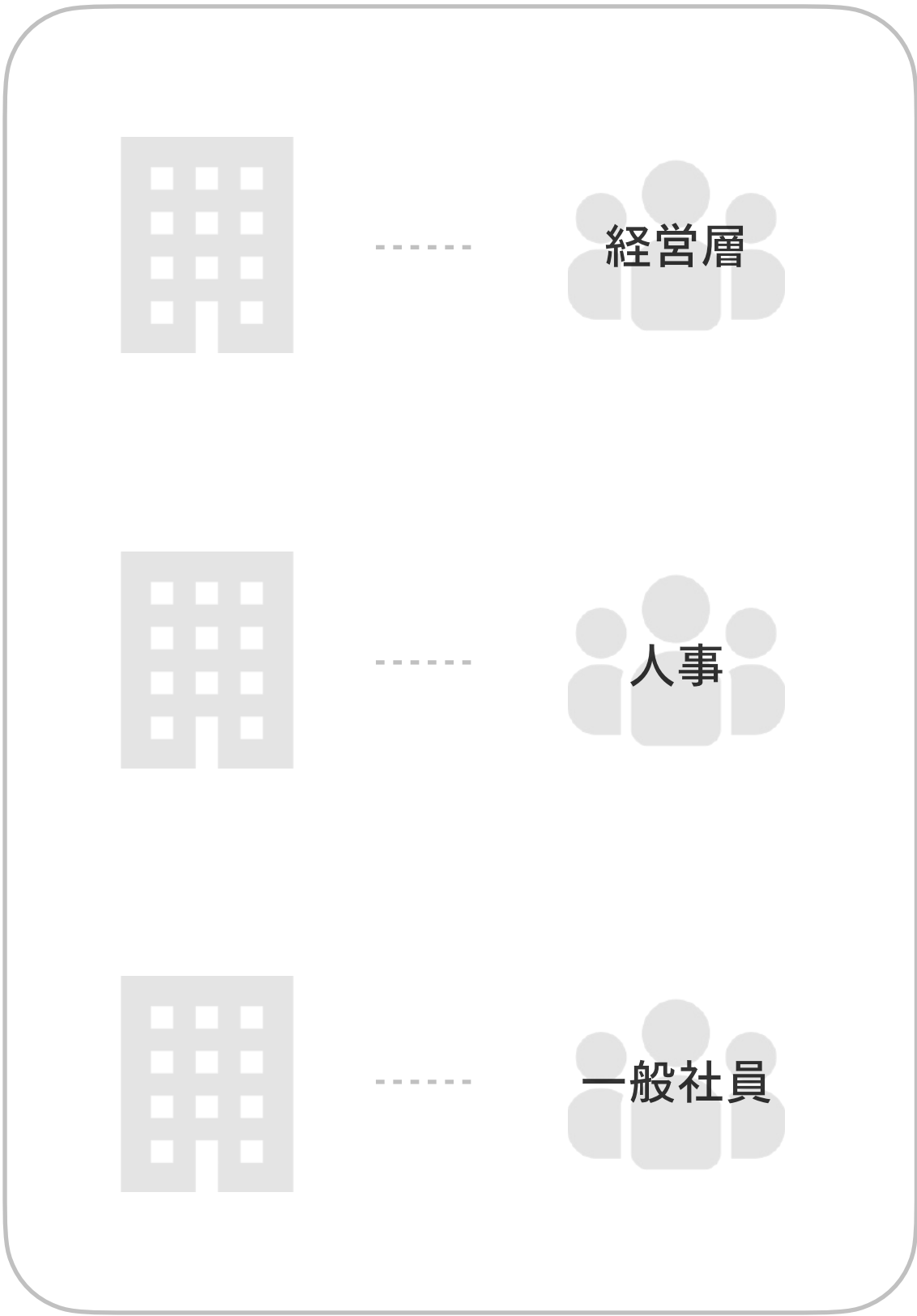
# 参考情報

# 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



企業ユーザ



 基本プラン+オプション

個人ユーザ



課金無し

※一部有料プランあり

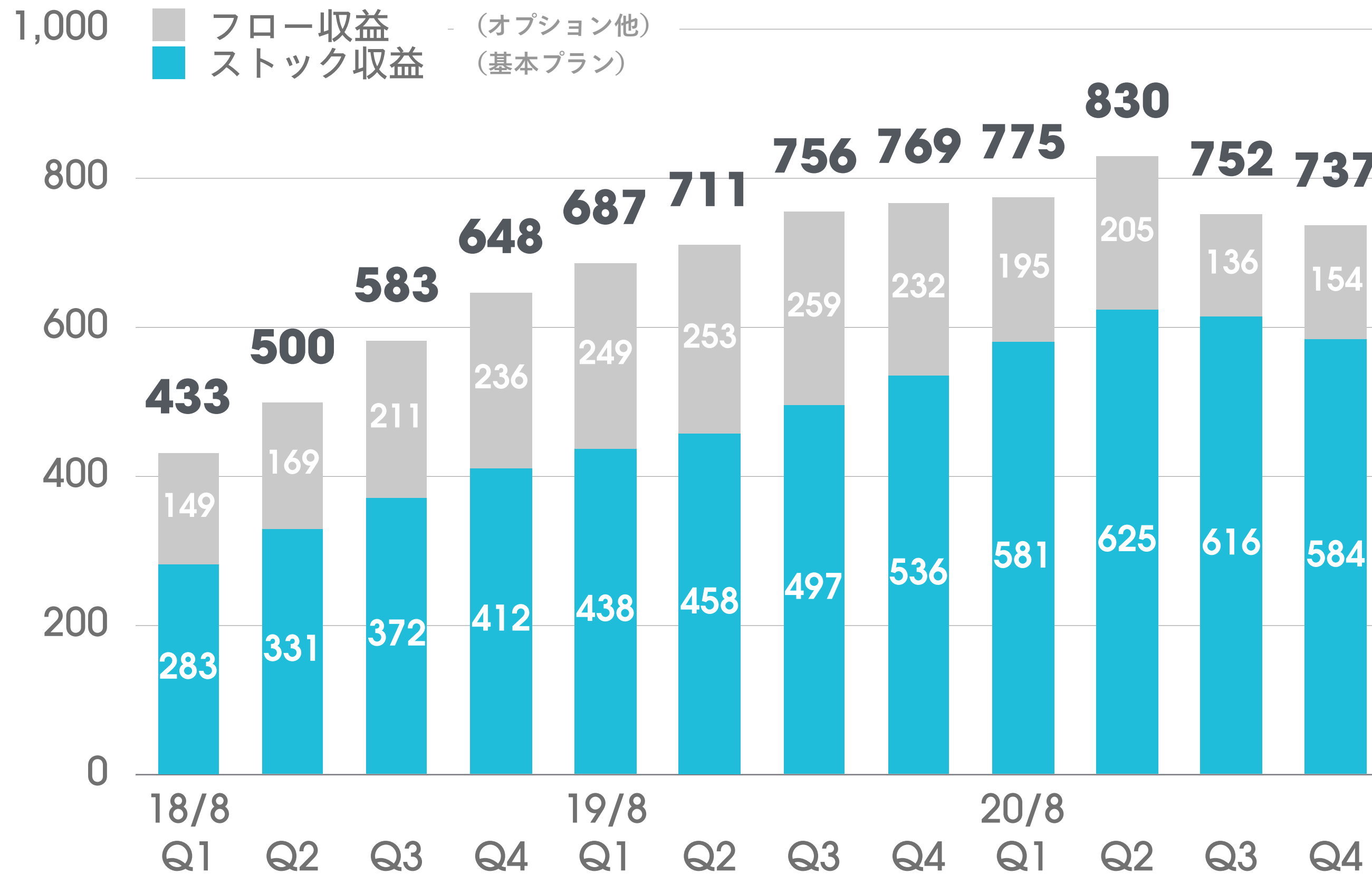


成功報酬無し



## 営業収益 四半期推移

(百万円)



※ 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

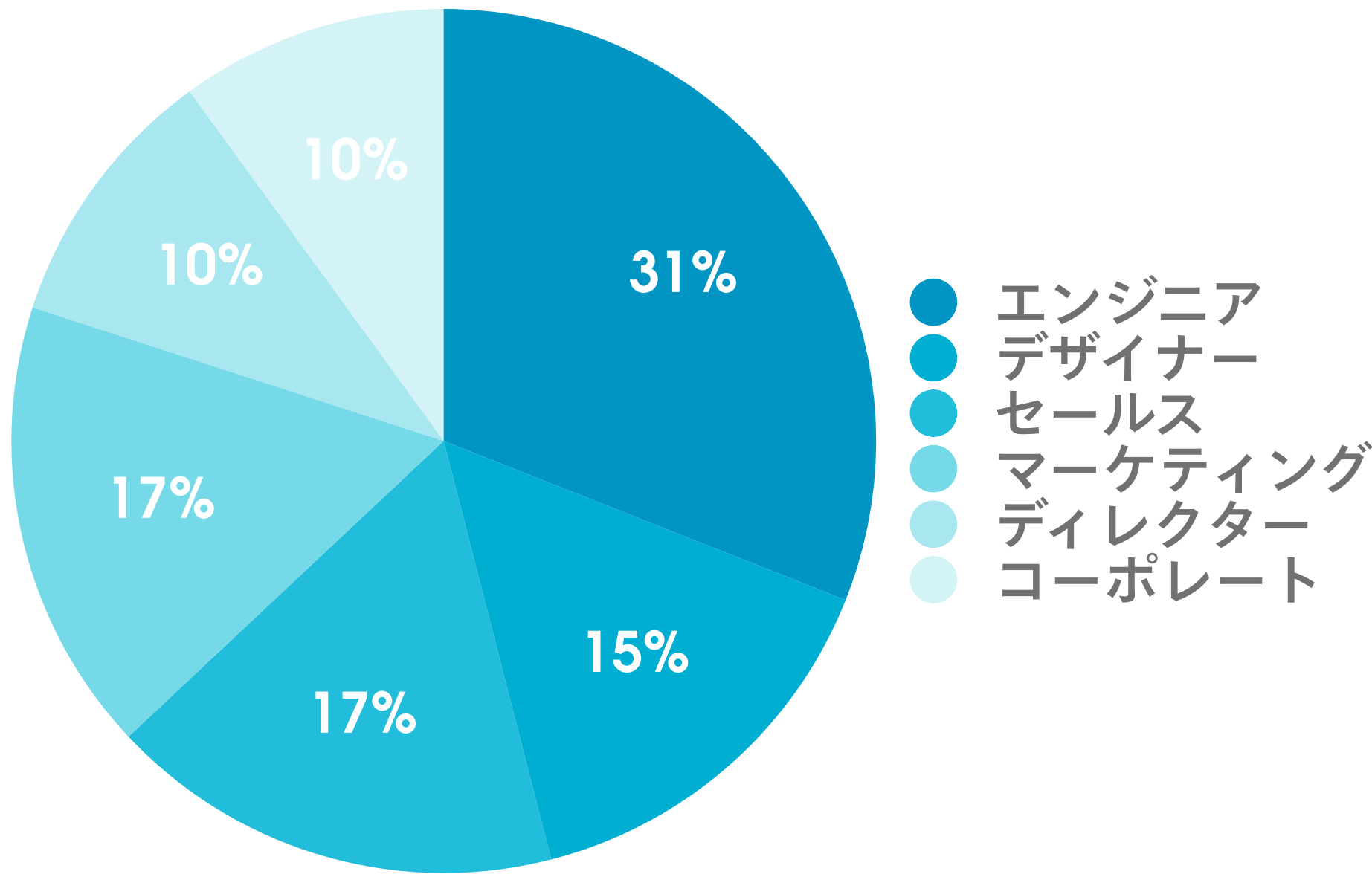
### ストック収益 (基本プラン)

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

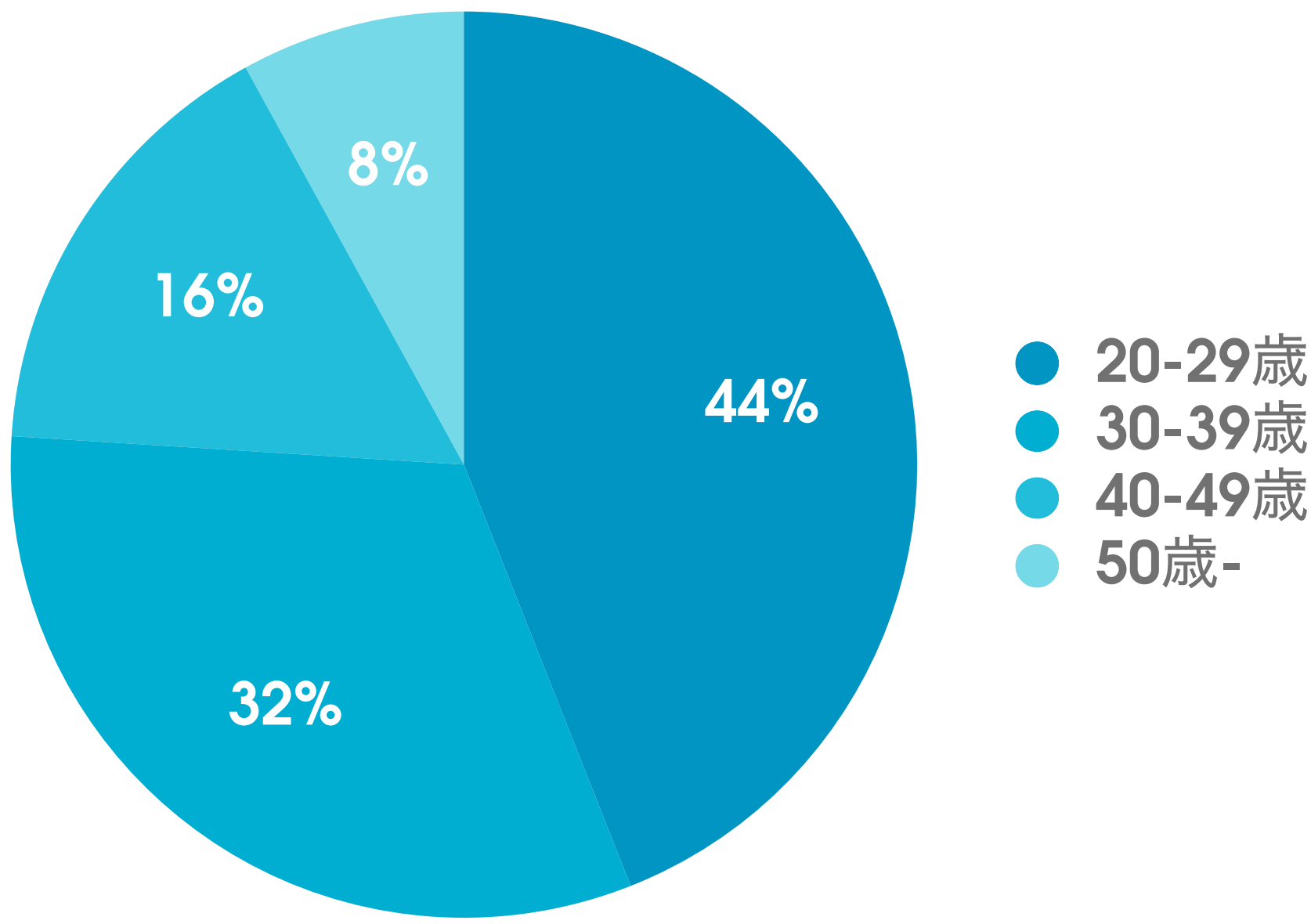
中小企業でも使いやすい価格  
採用における投資対効果が高い

# 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



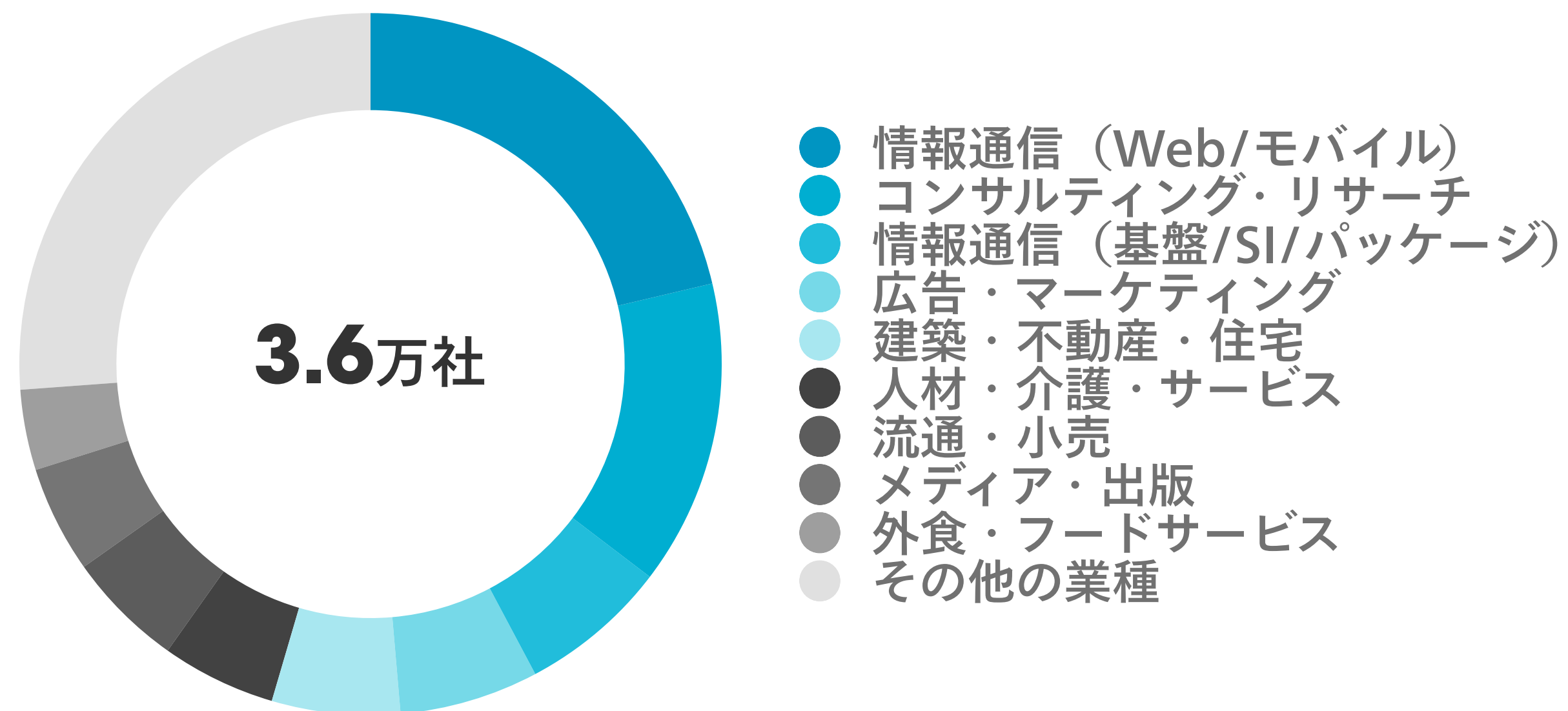
年齢別構成比



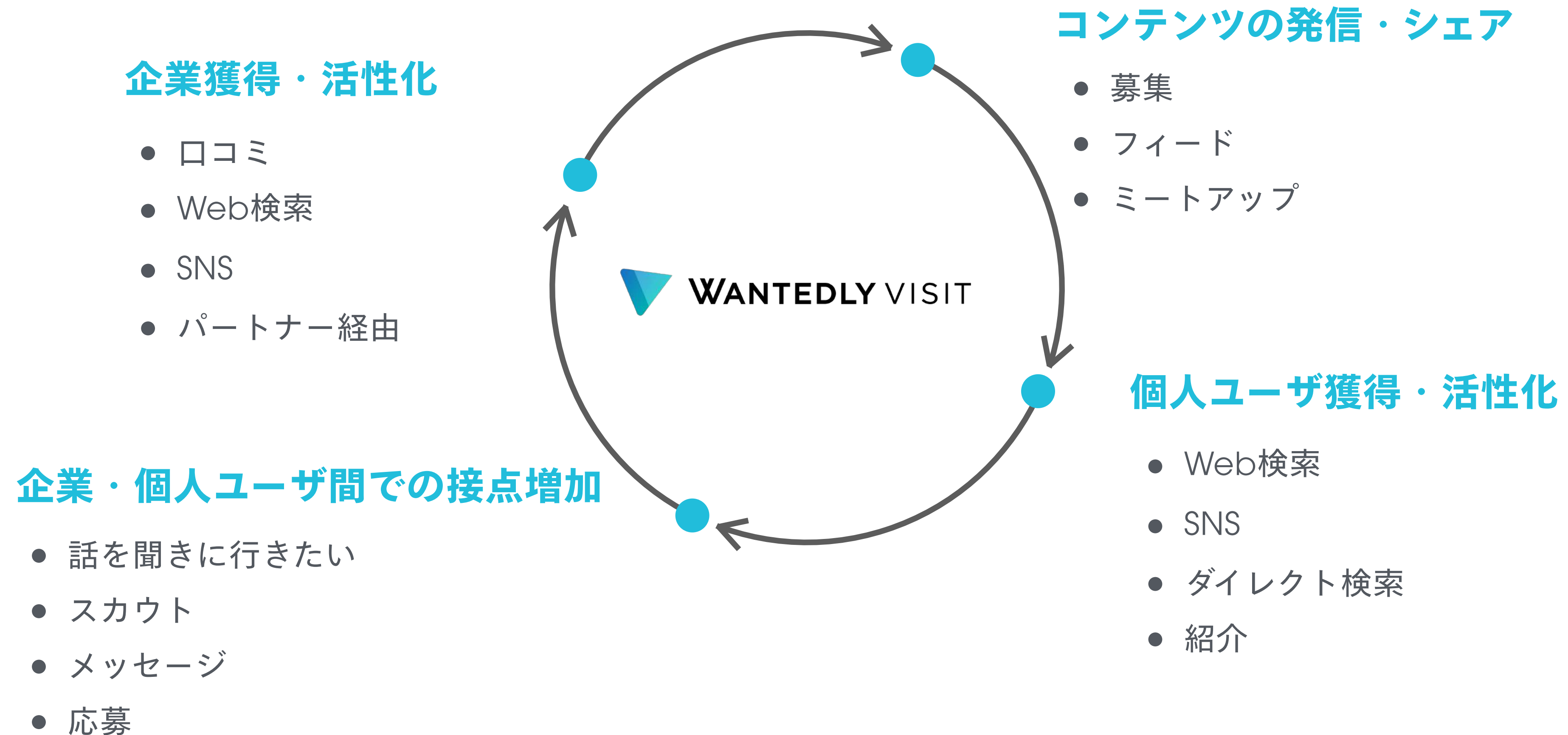


## 業種はWeb・モバイル関係を中心とするが多様化、 従業員数100名以下の企業が中心

登録企業の業種別構成比

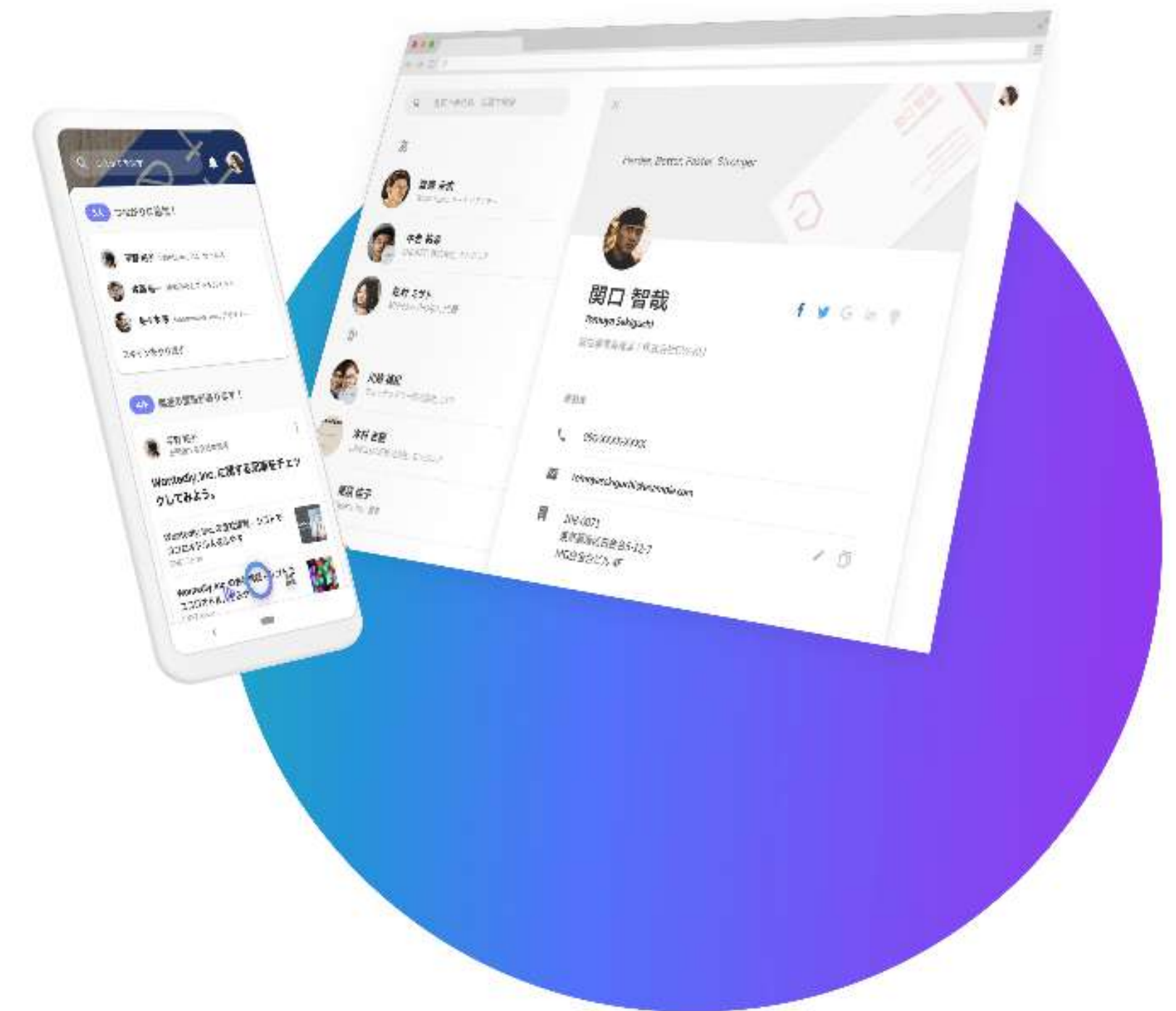


# コンテンツの発信を起点とした成長サイクル



# 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





## UPDATE



近況を見逃さない

## SCAN



同時に10枚 瞬間データ化

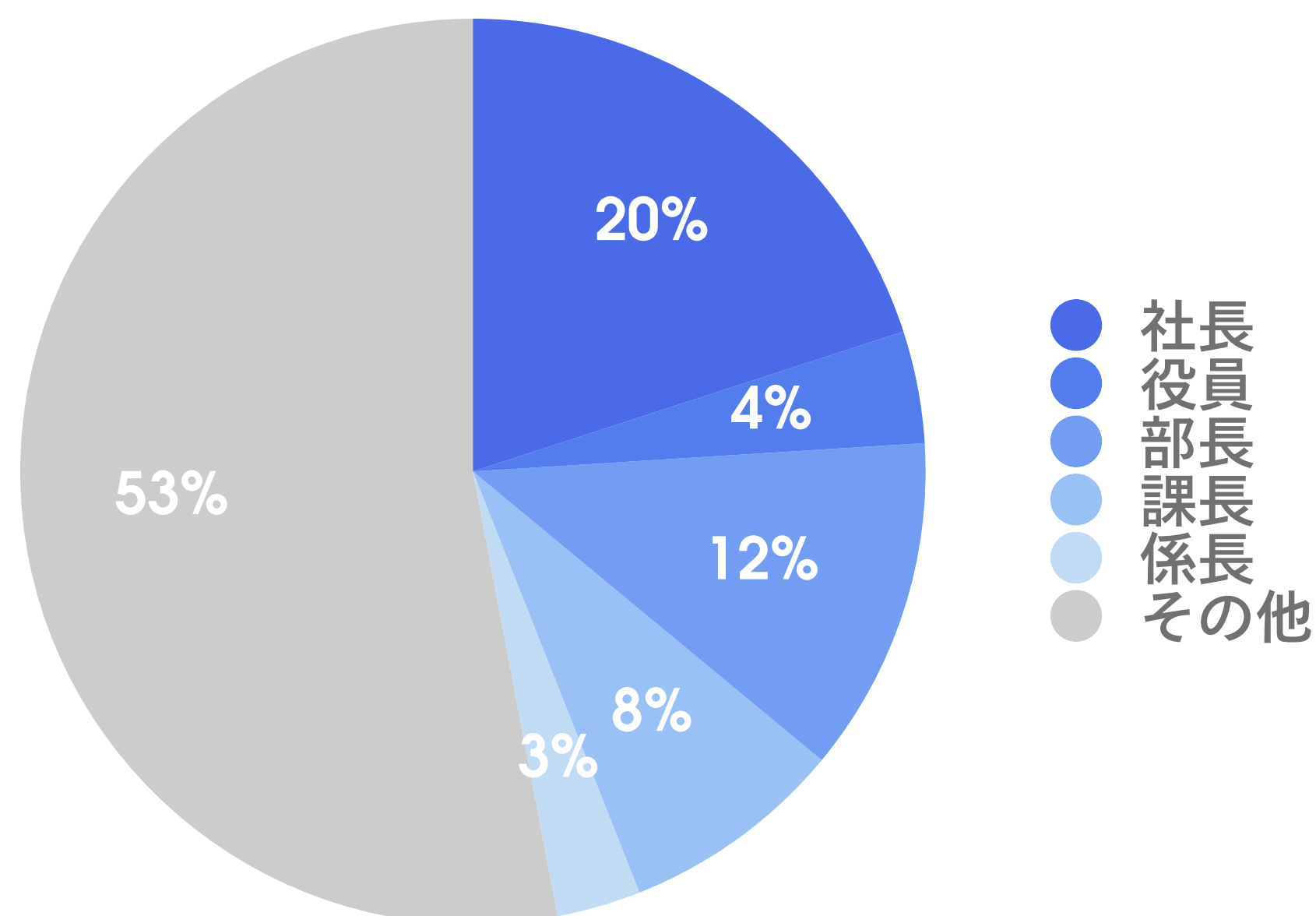
## CONNECT



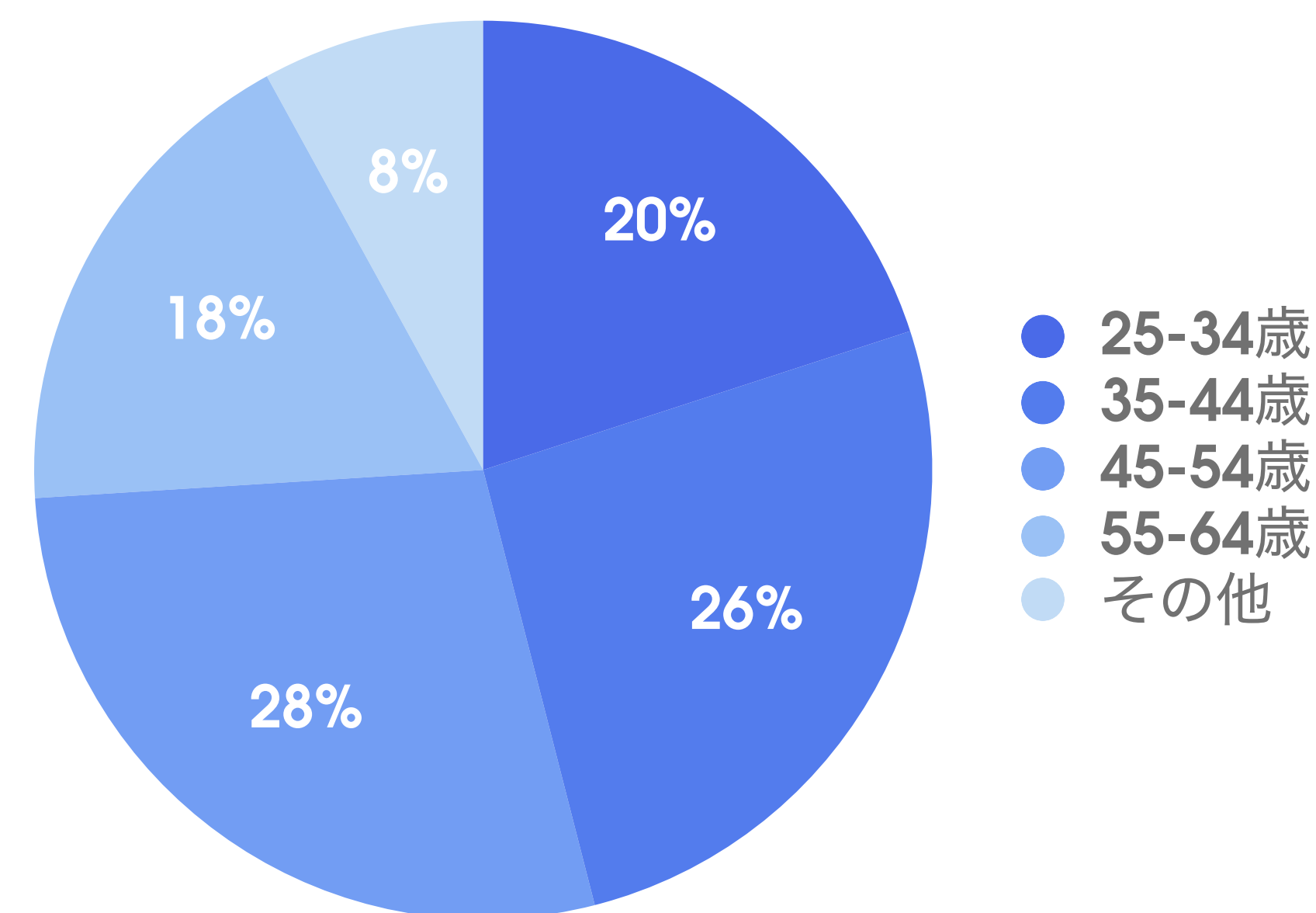
名刺交換相手をもっと知る

## 500万人が利用し、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



# アプリ内広告配信



500万  
ユーザ

※ 未登録ユーザを含む

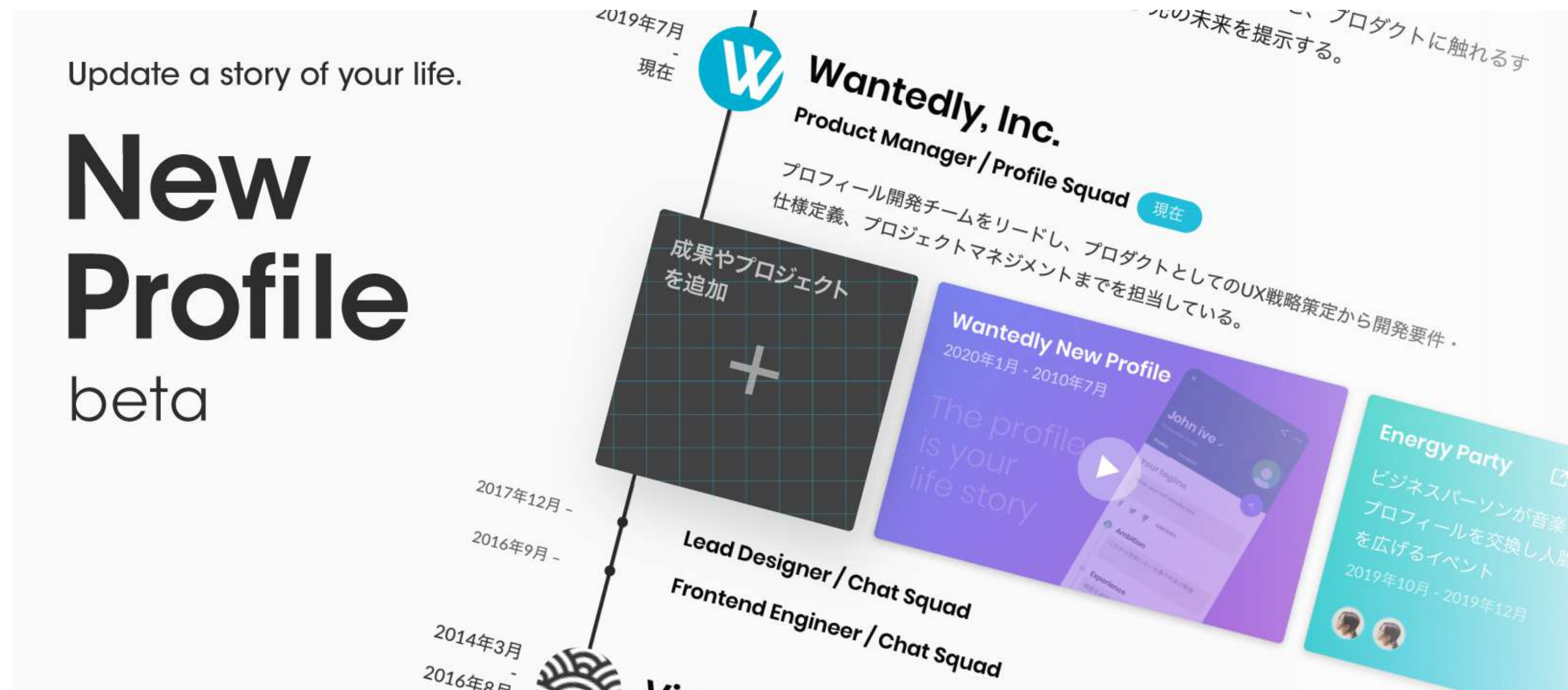
# シナジー創出

 **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**

# 継続的に仕事の実績を更新し公開するためのビジネス ポートフォリオとしてプロフィール機能を刷新







# Wantedly, Inc.

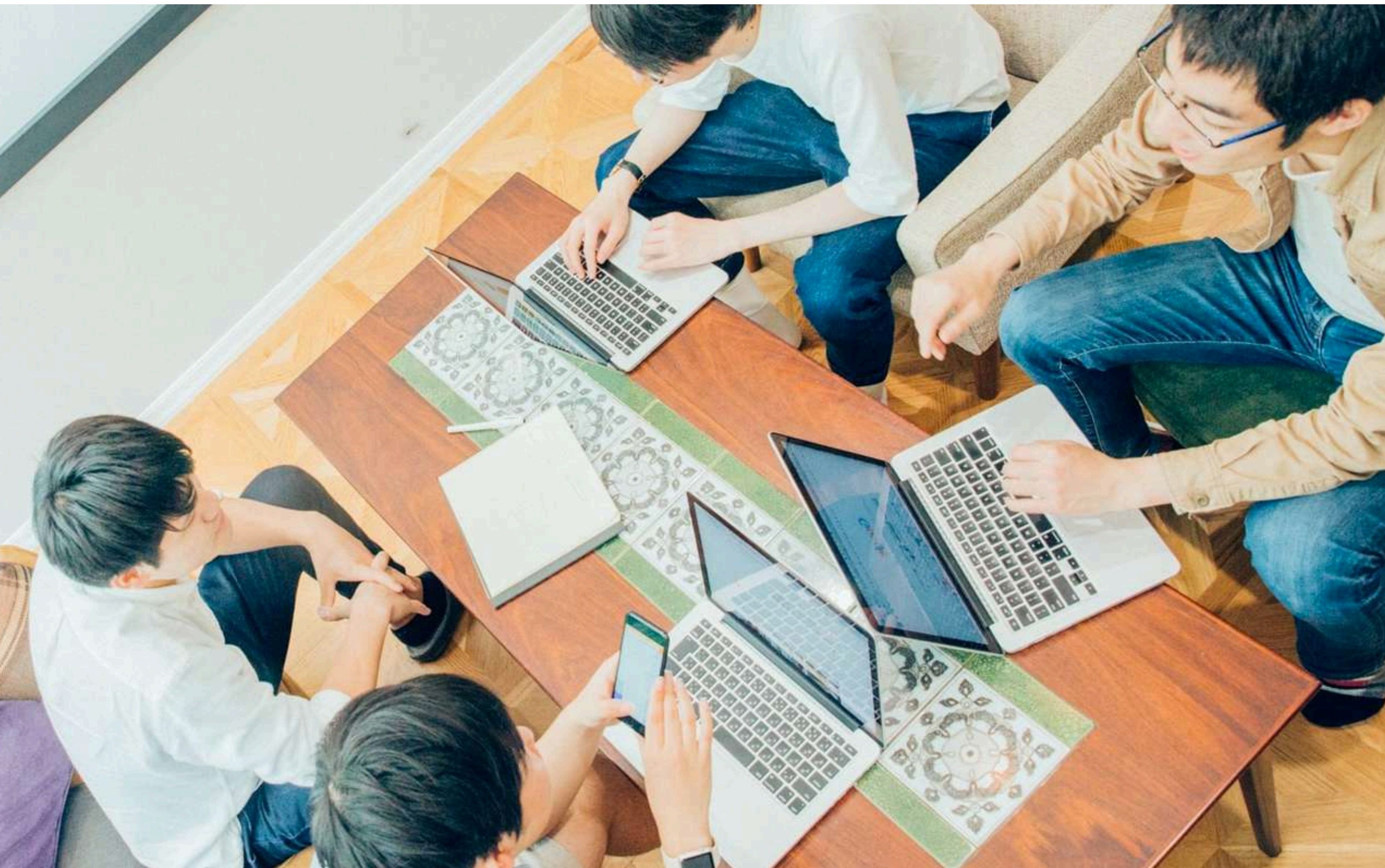
ウォンテッドリー株式会社

|       |         |               |
|-------|---------|---------------|
| 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.





- 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





### 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。





### 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。

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。