



2021年4月15日

各 位

会 社 名 ウオ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。

1. 開催状況

開催日時 : 2021年4月14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 : 2021年8月期第2四半期 決算説明資料

【添付資料】

2021年8月期第2四半期 決算説明資料

以 上

Wantedly, Inc.

2021年8月期 Q2決算説明

2021年4月14日

目次

1. ハイライト
2. 2021年8月期 Q2 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

01

ハイライト

Q2は増収を継続し、四半期単位で過去最高の営業収益

- QoQ 10.7%となり、Q1を上回る成長率
- Q2から投資を再開しているが、Q1と同水準の営業利益を計上
- 2021年1月の緊急事態宣言の影響は限定的で、新規獲得・解約率・単価ともCOVID-19以前の水準に回復

営業収益計画を上方修正 YoY 9.2%

※詳細は15-19 ページ

- 2020年10月15日開示の会社計画の上限に対し、営業収益の進捗率は52.8%と上振れ
- 営業収益の上方修正に伴い、営業利益の下限を引き上げるが、上限は変更無し
- 今後もCOVID-19の影響は限定的である想定
- 2022年8月期の成長再加速にフォーカスは方針変更せず、会社計画の利益の範囲内で投資を実行

順調に利用が拡大、Q3以降 広告宣伝費を更に加速

エンゲージメント事業への投資は方針変更せず、今後も継続し、認知拡大・既存顧客への浸透を図る



- 2020年3月17日ベータ版リリース時 7サービスから2021年4月14日時点で300サービス以上へ

- 2020年7月14日ベータ版リリース
- 利用企業数は300社以上

- 2020年8月25日ベータ版リリース
- 利用企業数は150社以上

※各プロダクトの詳細は28-31ページ

2021年8月期 Q2 実績

営業収益はYoY、QoQ ともに増収を継続

- 主に新規獲得・単価の改善が貢献

営業利益は投資再開に よりQ1と同水準

- 投資は主にエンゲージメント事業にかかる広告費

(百万円)	20/8 Q2 (前年同期)	21/8 Q1 (前四半期)	21/8 Q2 (当四半期)	YoY	QoQ
営業収益	830	776	859	3.5%	10.7%
営業利益	132	210	208	57.4%	-0.9%
(利益率)	15.9%	27.1%	24.2%	-	-
経常利益	123	206	210	69.9%	1.6%
(利益率)	14.9%	26.6%	24.4%	-	-
純利益	63	137	119	89.0%	-12.9%
(利益率)	7.6%	17.6%	13.9%	-	-

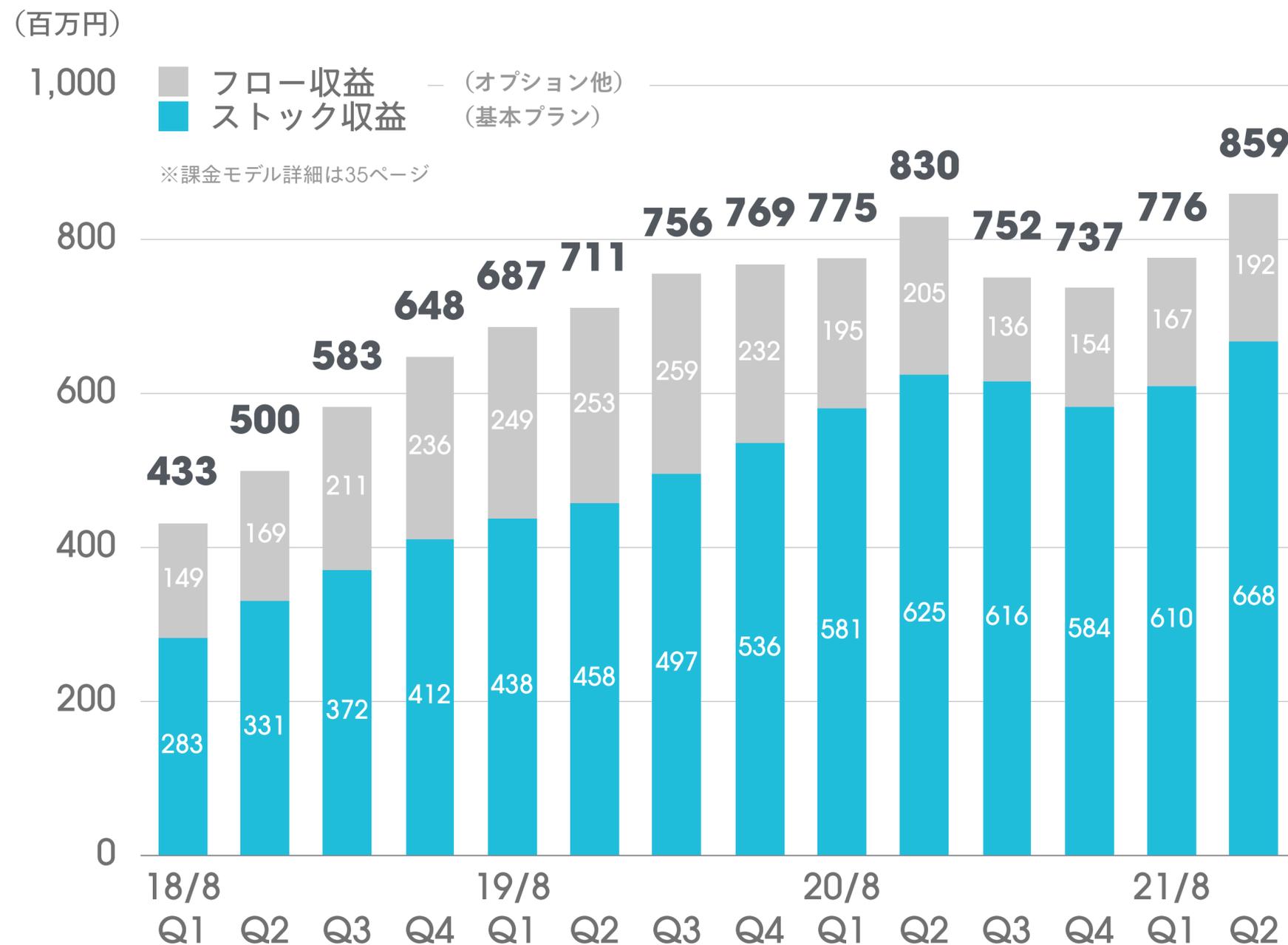
※ 百万円未満は四捨五入

フロー収益はQoQプラスを維持

- 市場が回復基調であることに加え、契約企業数の増加が寄与

ストック収益もQoQプラスを維持し過去最高に

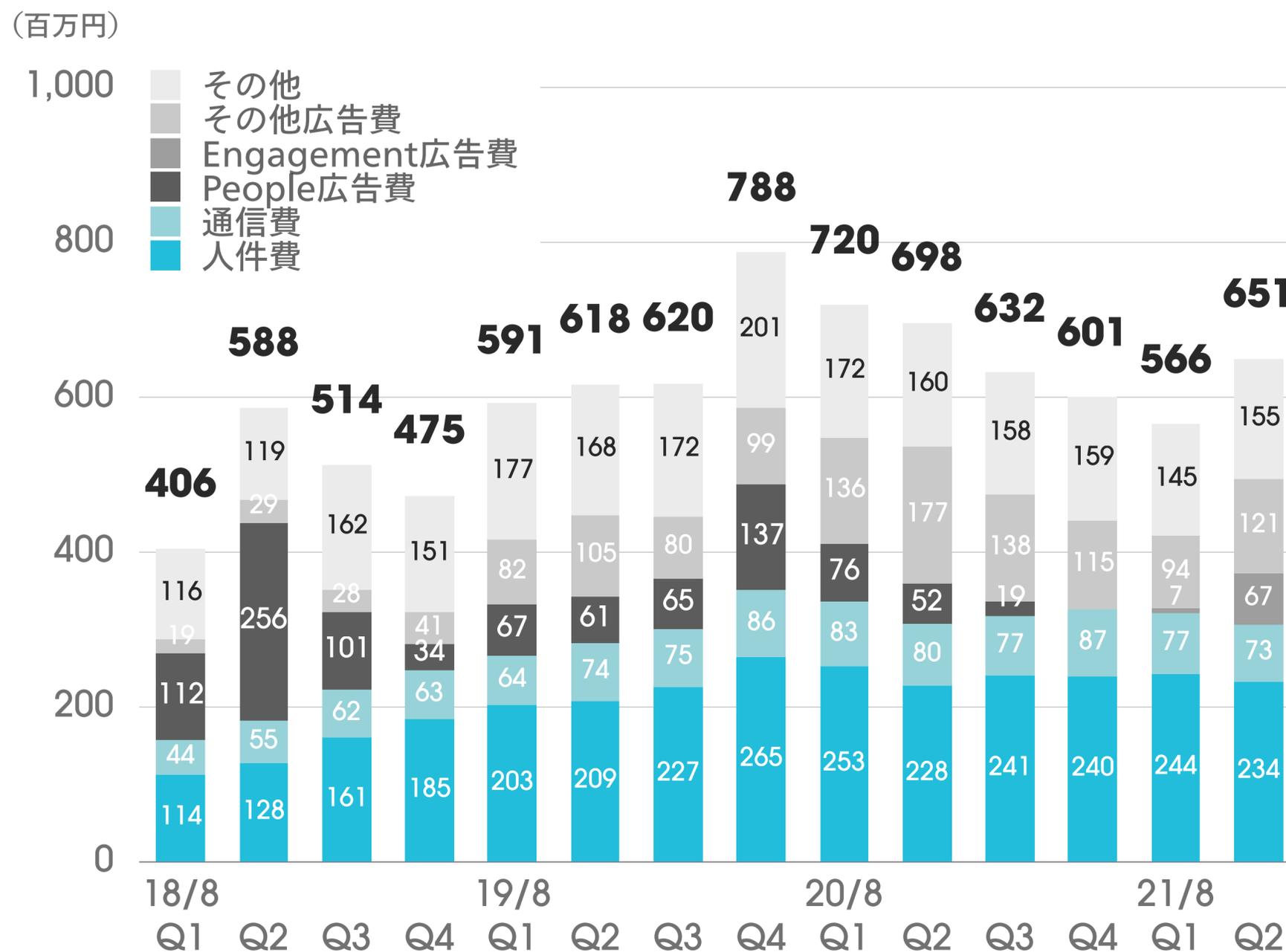
- 2021年1月の緊急事態宣言の影響は限定的で、新規獲得・解約率・単価ともCOVID-19以前の水準に回復



※ 百万円未満は四捨五入

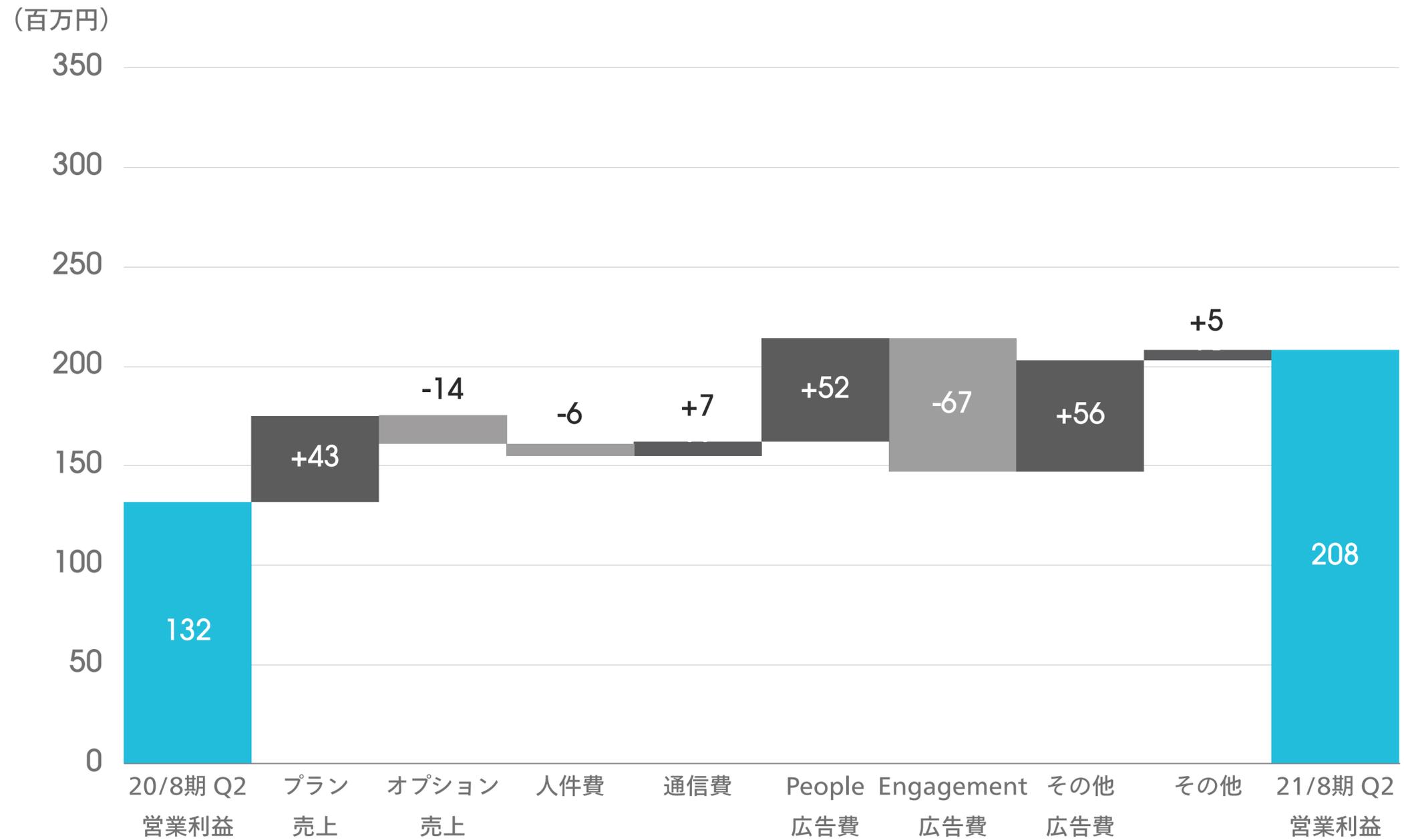
広告費への投資再開で QoQ増加に転換

- 今回からエンゲージメント事業の広告費を分けて記載
- Q3以降、エンゲージメント事業への投資をさらに加速



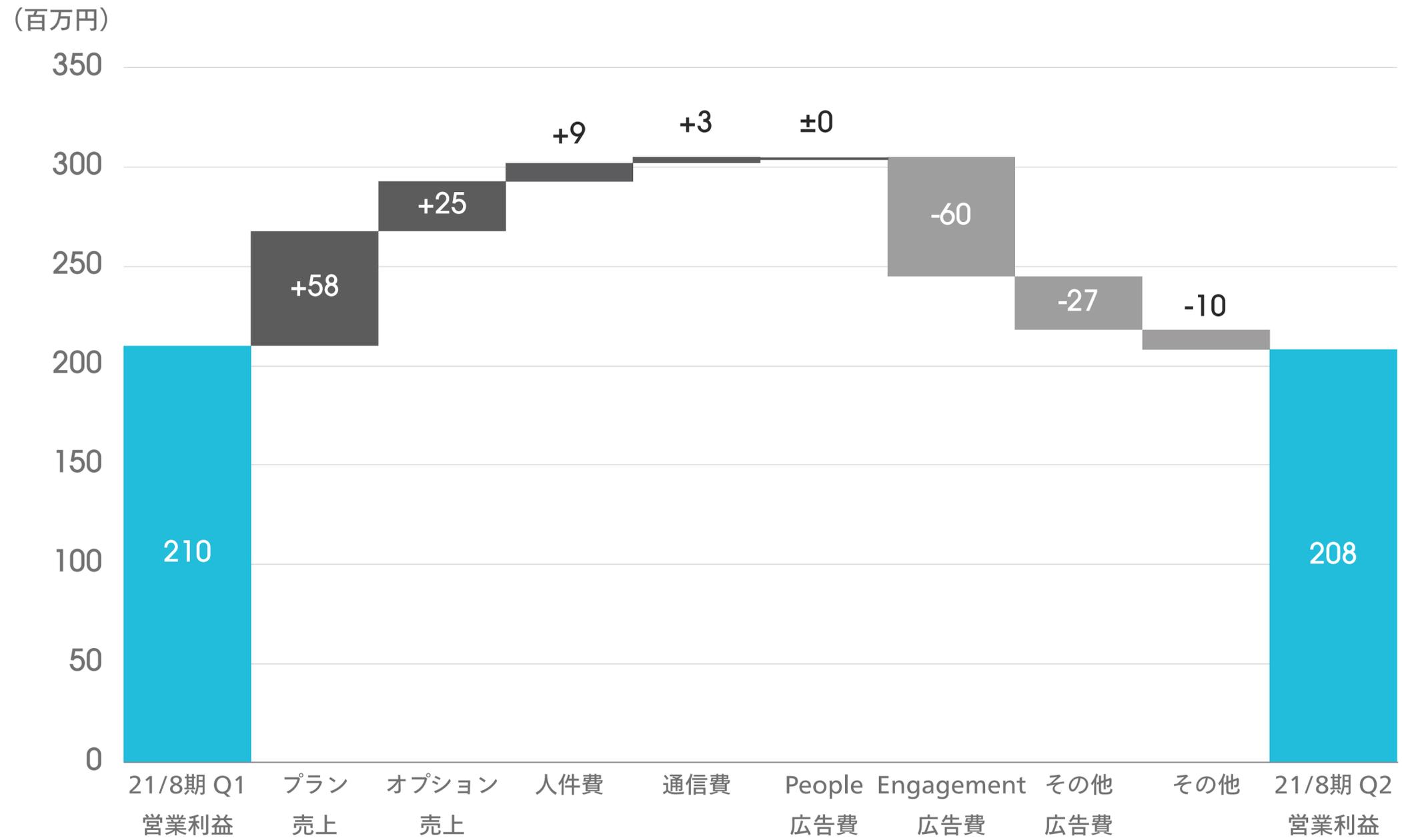
※ 百万円未満は四捨五入 ※ 19/8期Q1から販売促進費を「People広告費」「その他広告費」に算入

2021年8月期 Q2 実績 | 営業利益の増減分析 (対前年同期)



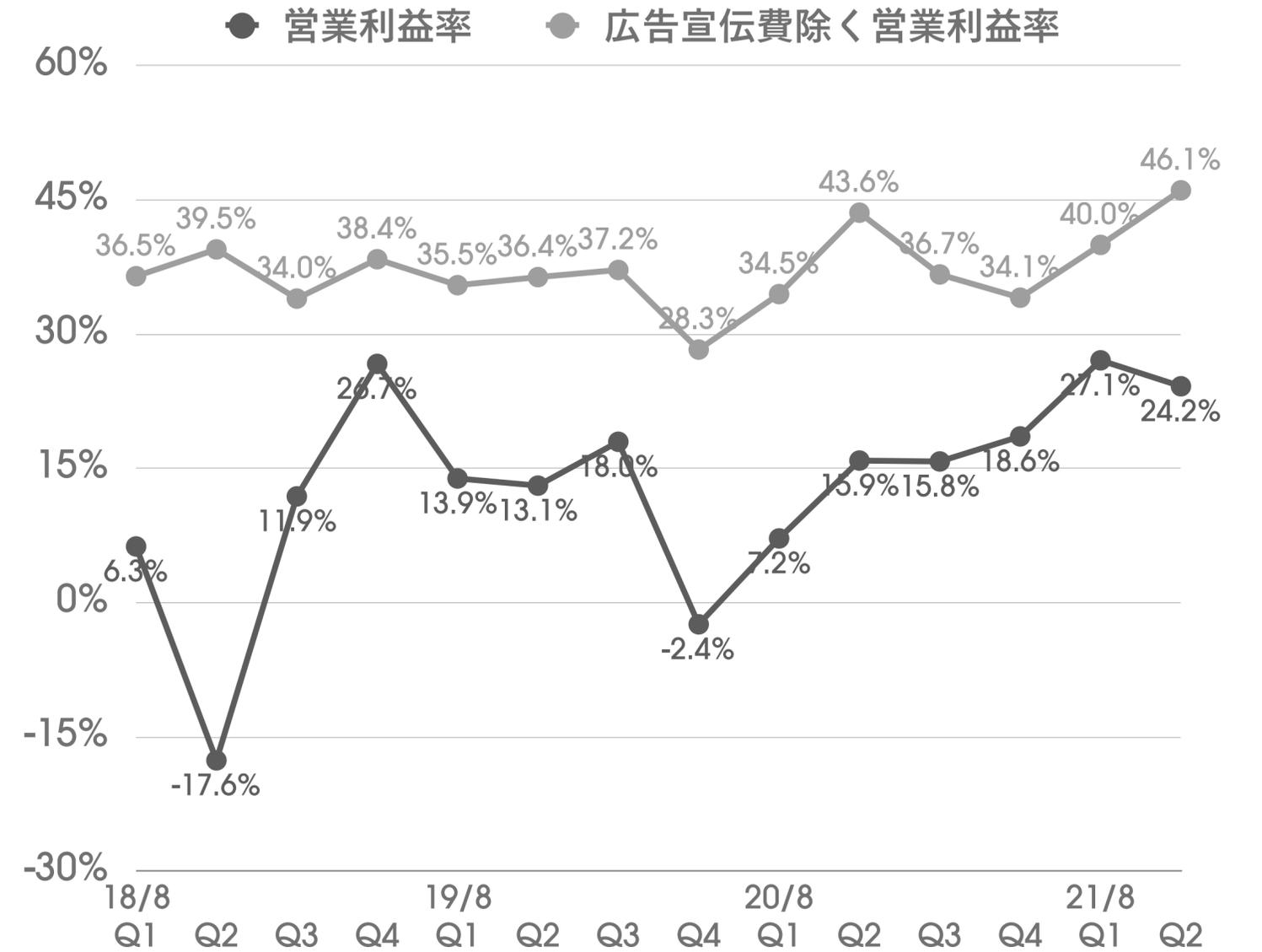
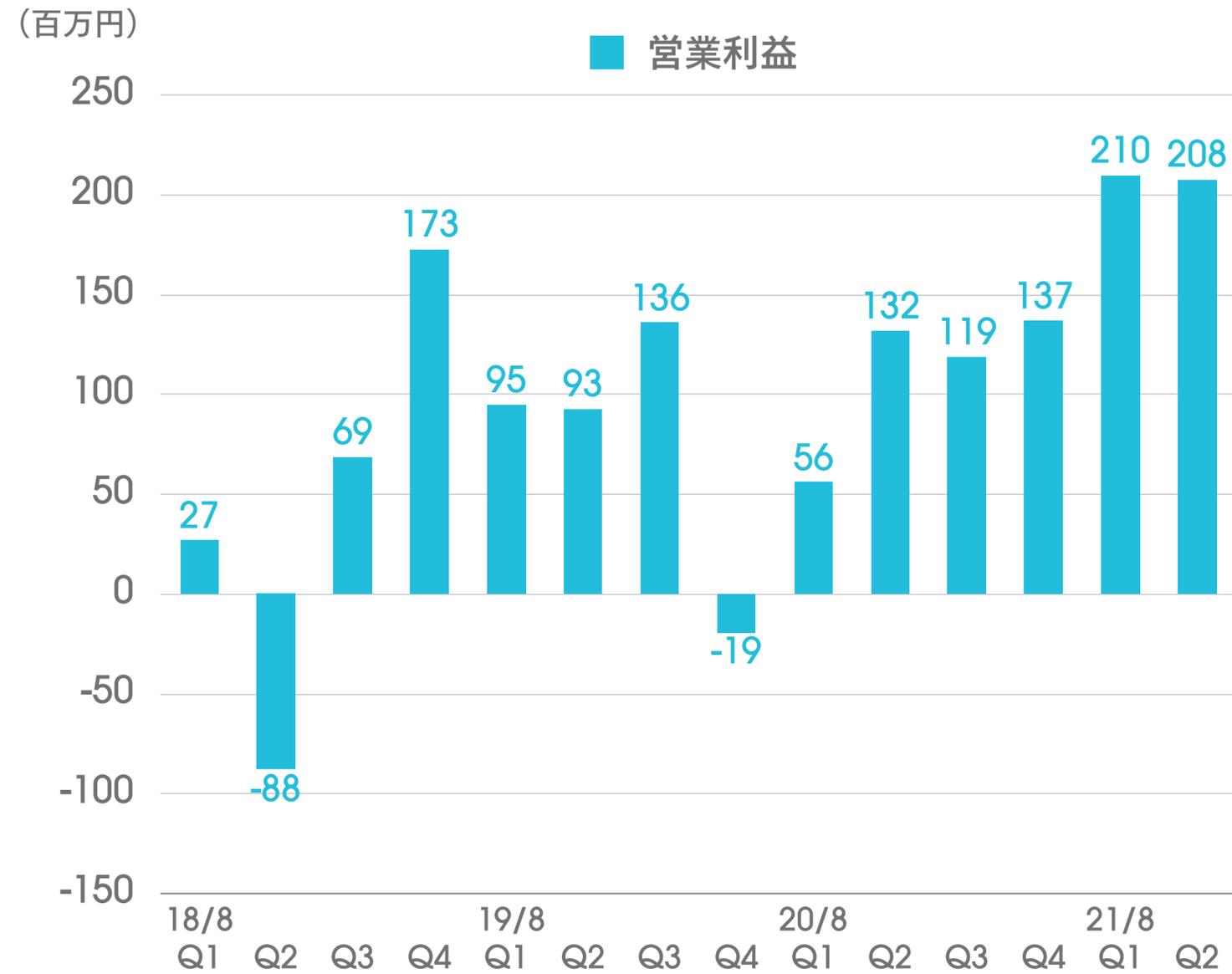
※ 百万円未満は四捨五入

2021年8月期 Q2 実績 | 営業利益の増減分析 (対前四半期)



※ 百万円未満は四捨五入

2021年8月期 Q2 実績 | 営業利益・営業利益率の四半期推移



※ 「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

連結貸借対照表

(百万円)	20/8 Q4末	21/8 Q2末	増減額
流動資産	1,647	1,951	+304
現金及び預金	1,345	1,673	+328
売掛金	165	197	+33
その他	137	80	-57
固定資産	305	279	-26
有形固定資産	101	97	-4
その他	204	182	-21
総資産	1,952	2,230	+278
負債 (流動負債のみ)	898	912	+14
純資産	1,053	1,318	+265
株主資本	1,053	1,321	+268

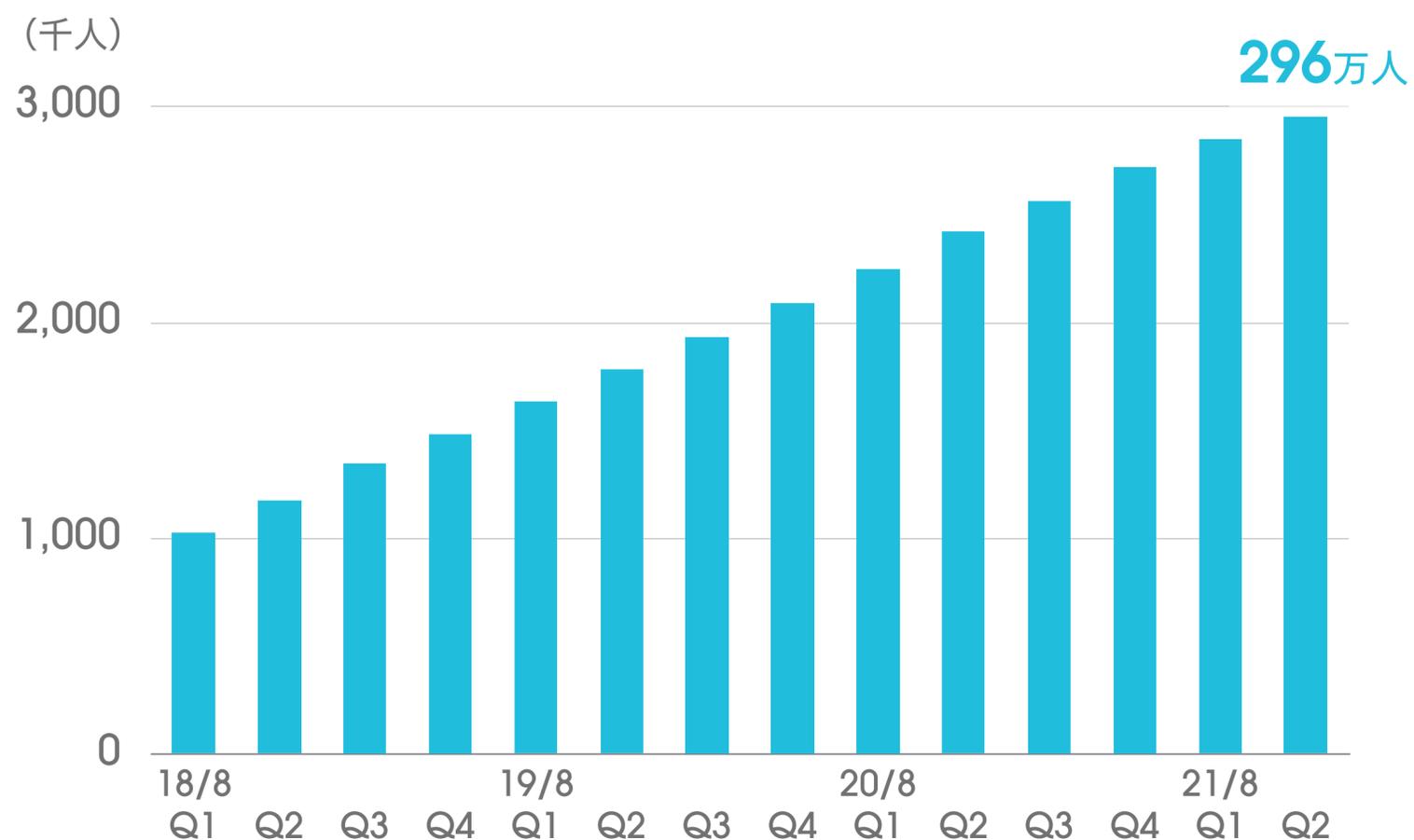
連結キャッシュフロー計算書

(百万円)	20/8 Q2	21/8 Q2
営業CF	57	320
税金等調整前損益	177	416
減価償却費	12	10
その他	-132	-106
投資CF	0	-4
有形固定資産の取得	-3	-4
その他	3	0
財務CF	25	12
期末現預金残高	1,156	1,673
フリーCF	57	316

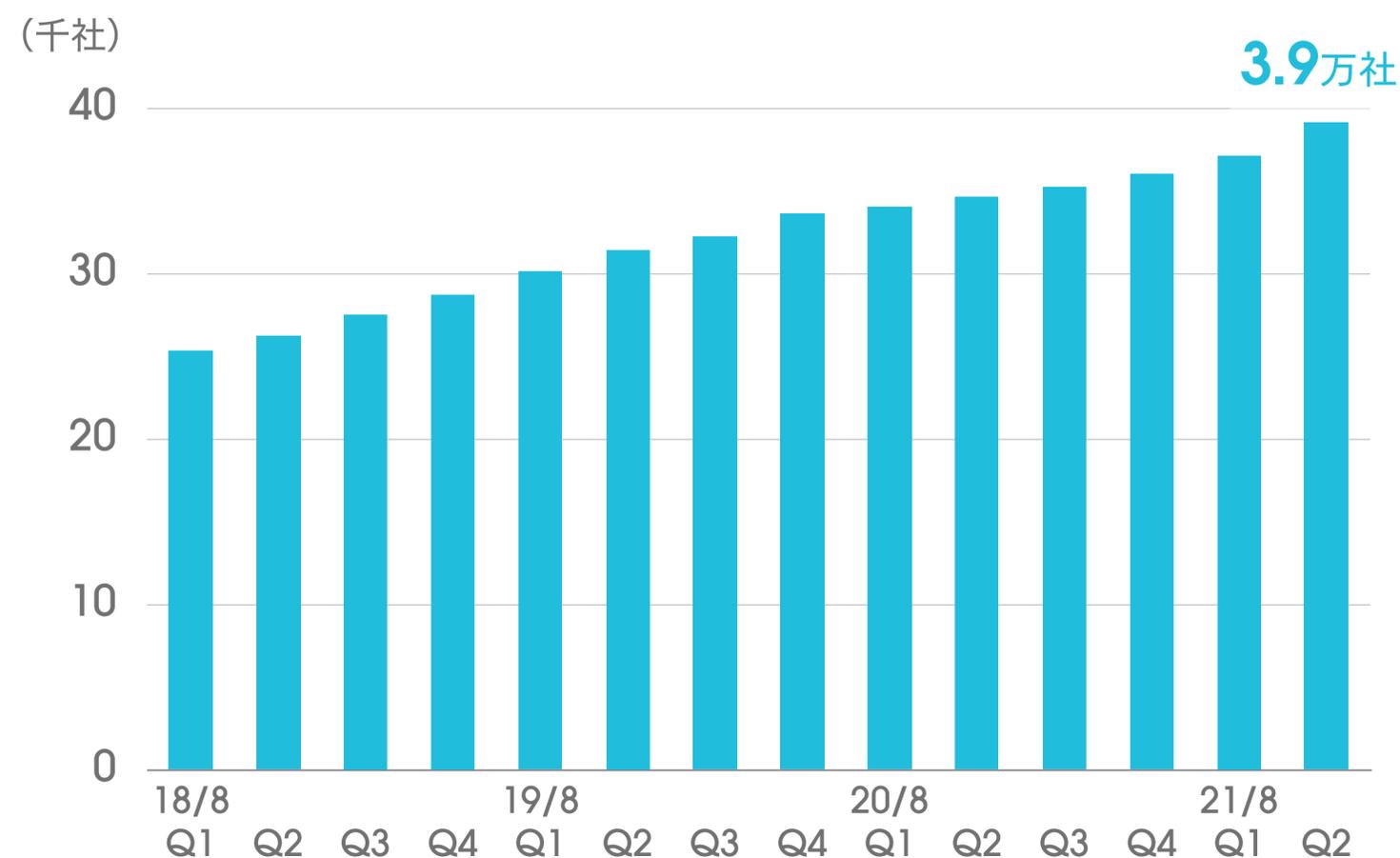
※ 百万円未満は四捨五入

2021年4月7日に個人ユーザ数300万人・企業ユーザ数4.0万社を突破

個人ユーザ数



企業ユーザ数



※ 単位未満は四捨五入

2021年8月期 会社計画

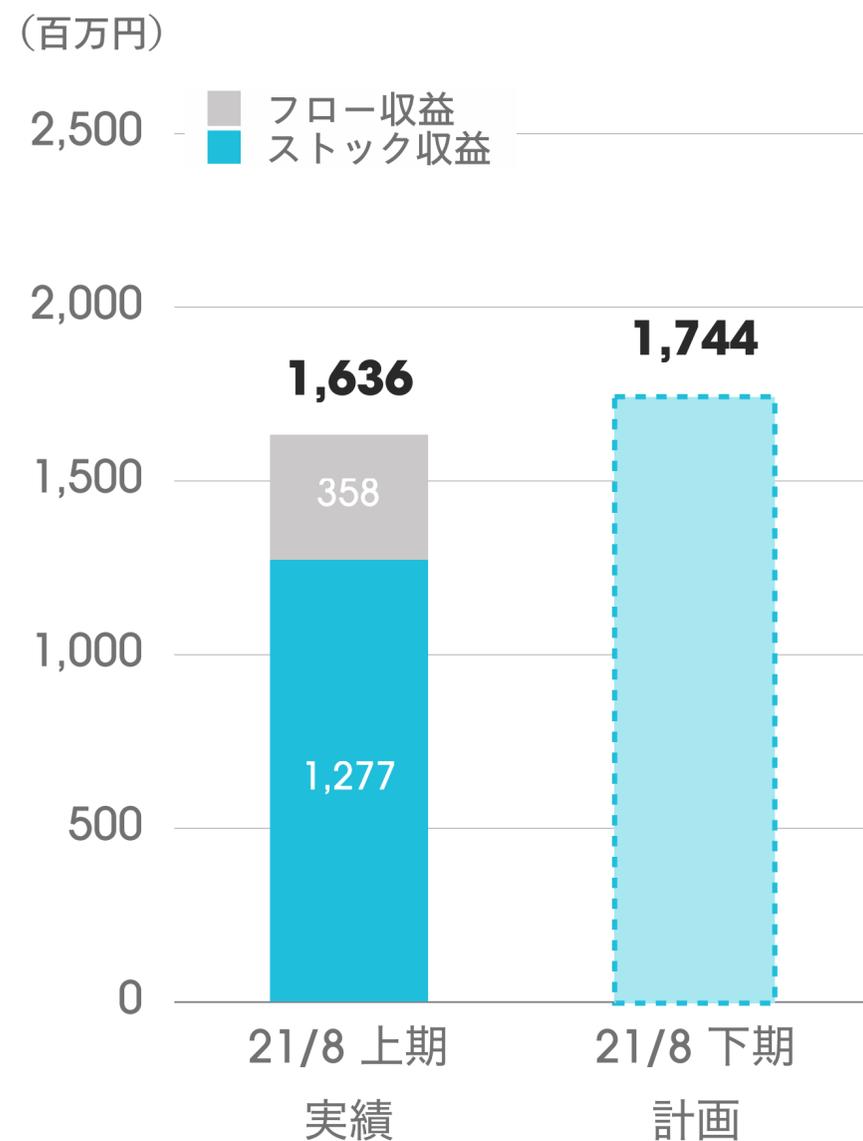
営業収益を上方修正 YoY9.2%

- 業績は当初計画を上回って推移しており、今後も堅調に推移する見込み
- 営業収益は、上方修正し単一形式に変更
- 営業収益の上方修正に伴い、営業利益の下限を引き上げ、上限は変更無し

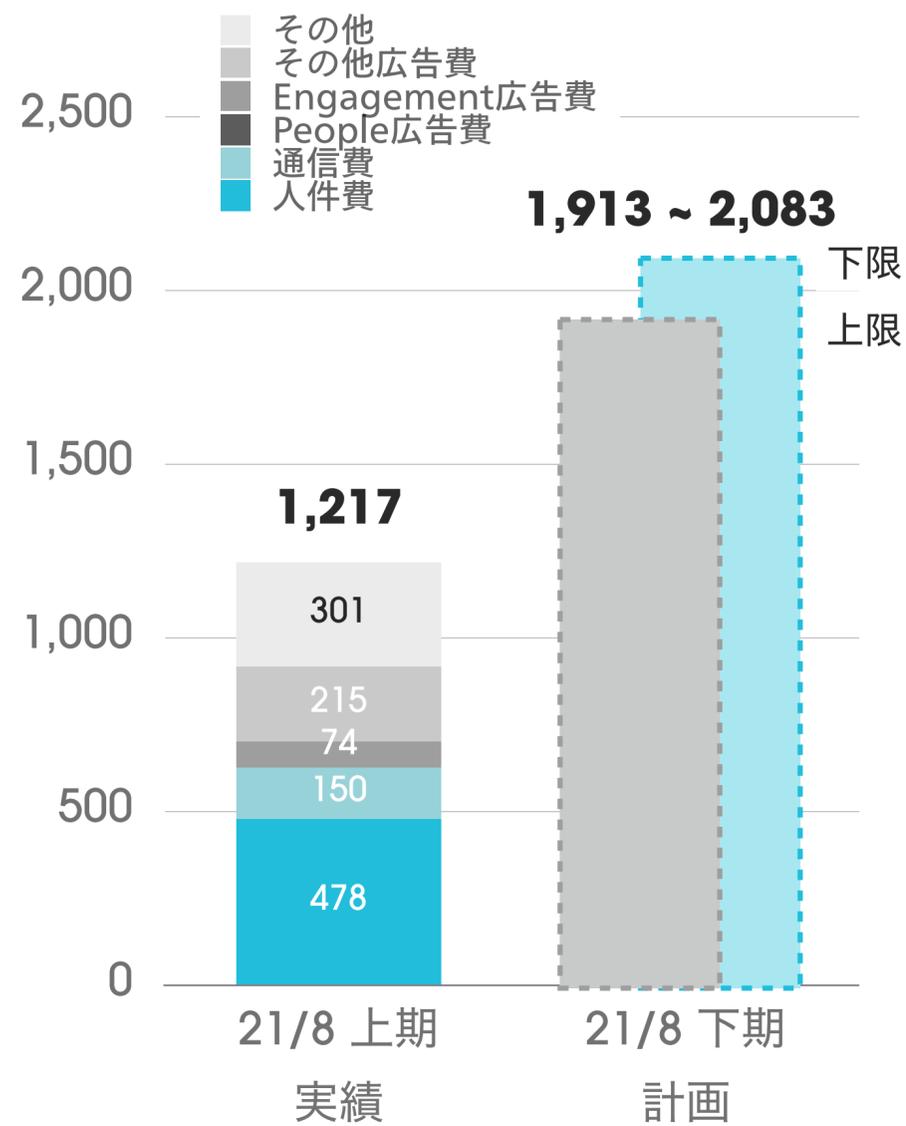
(百万円)	20/8期 (実績)	21/8期 (前回予想)	21/8期 (今回予想)	YoY
営業収益	3,095	2,790 ～ 3,100	3,380	9.2%
営業利益	444	30 ～ 250	80 ～ 250	-82.0% -43.7%
(利益率)	14.3%	1.1% ～ 8.1%	2.4% ～ 7.4%	--
経常利益	437	17 ～ 235	65 ～ 235	-85.1% -46.3%
(利益率)	14.1%	0.6% ～ 7.6%	1.9% ～ 7.0%	--
純利益	233	6 ～ 100	25 ～ 100	-89.3% -57.2%
(利益率)	7.5%	0.2% ～ 3.2%	0.7% ～ 3.0%	--
EPS (円)	25.1	0.6 ～ 10.8	2.7 ～ 10.7	-89.3% -57.3%

※ 百万円未満は四捨五入 ※ EPS = 1株あたり純利益

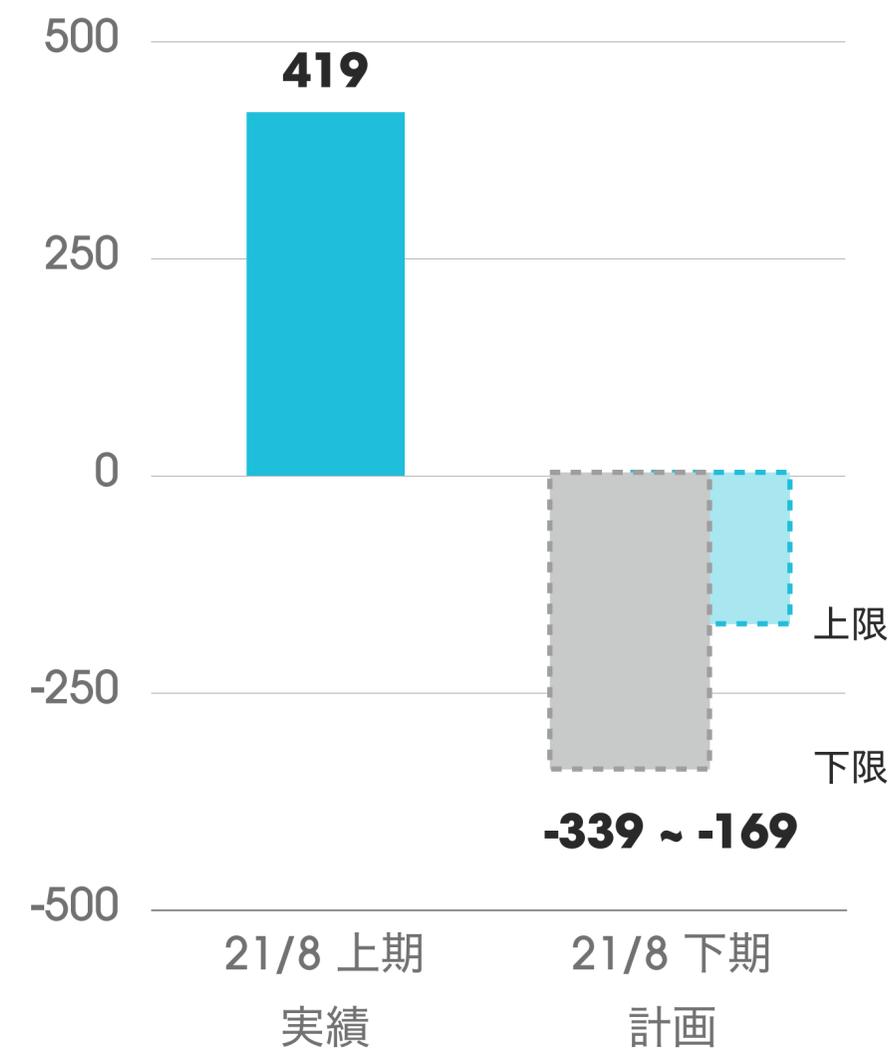
営業収益



販売管理費



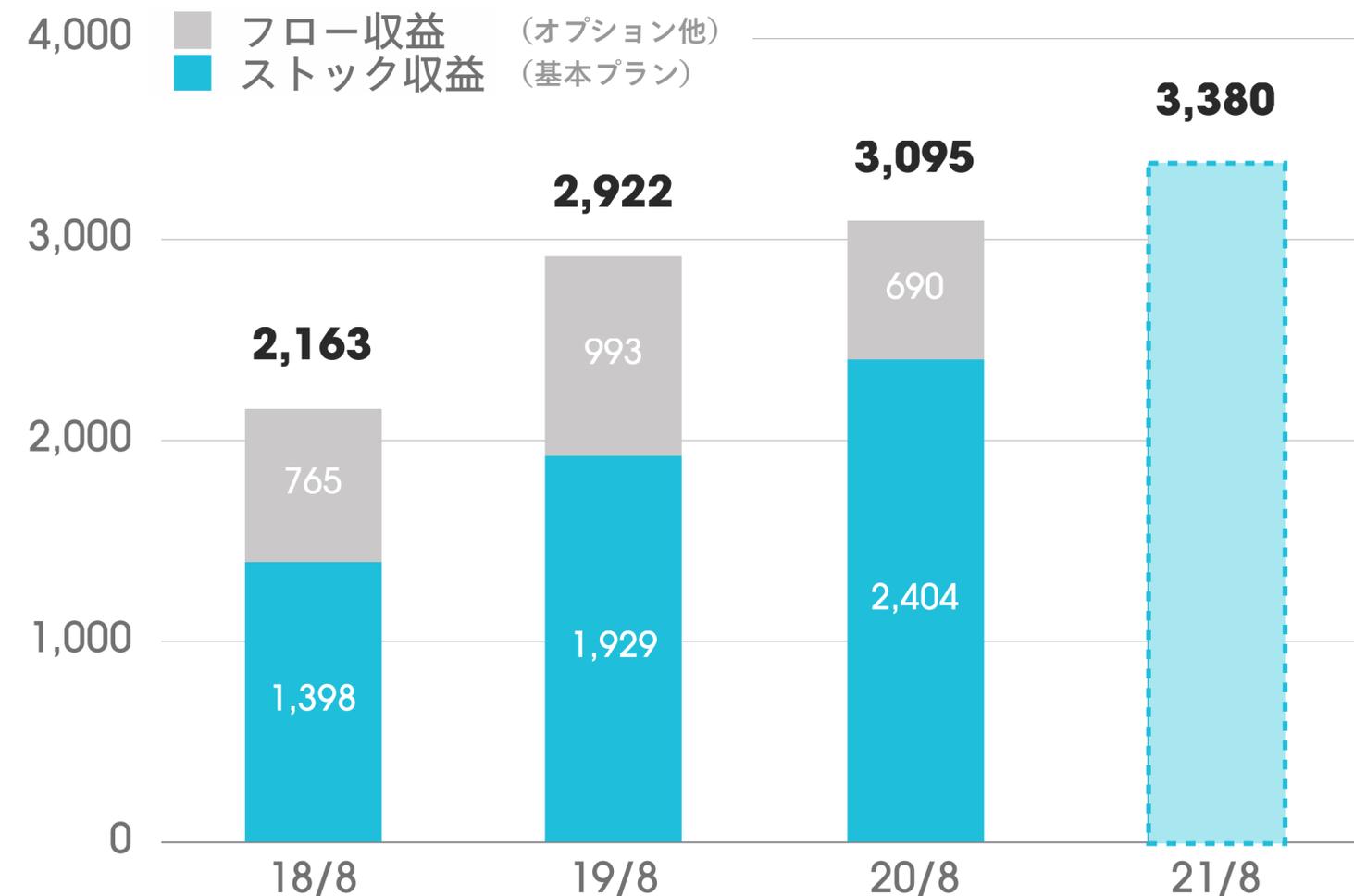
営業利益



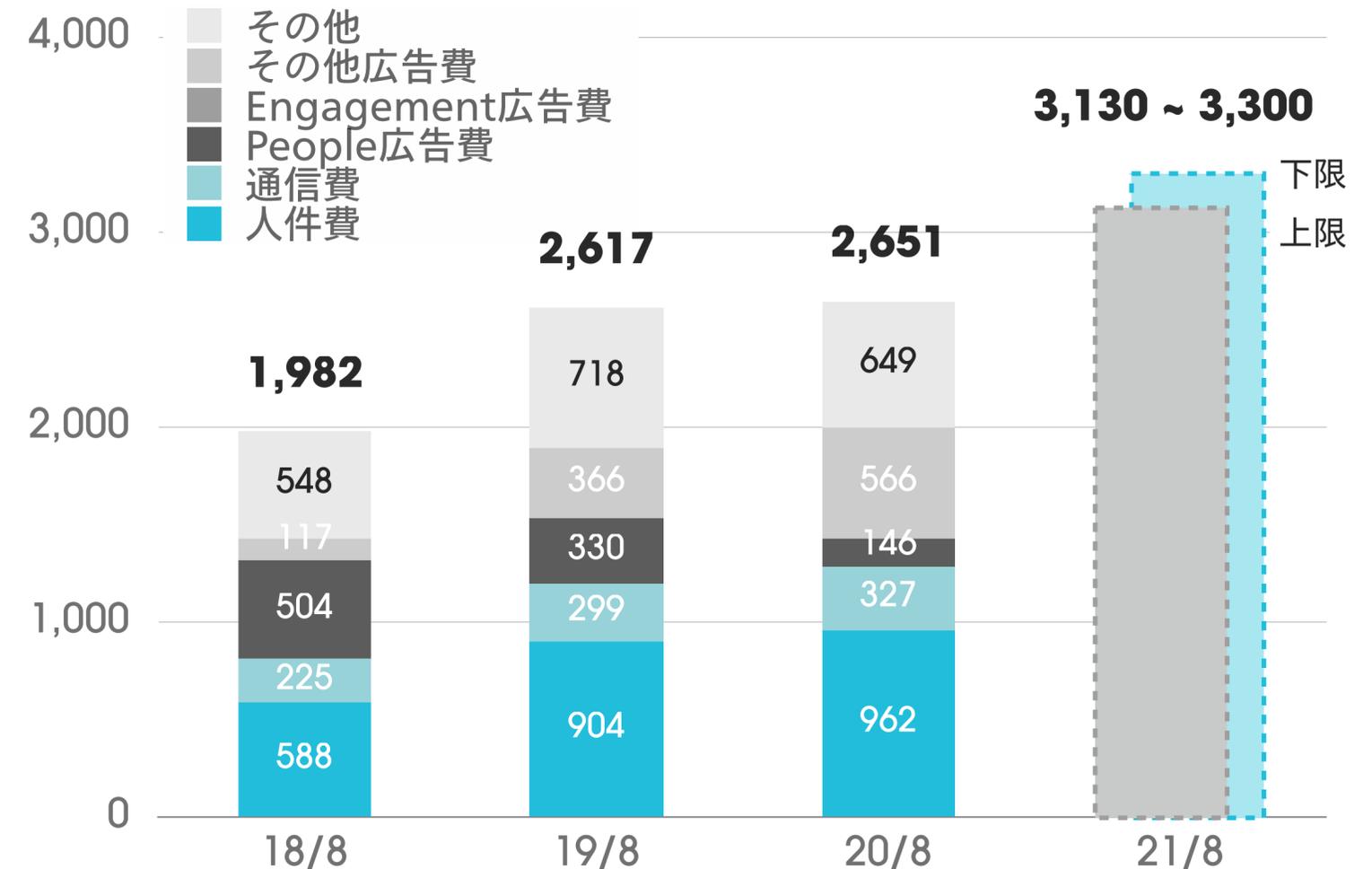
※ 百万円未満は四捨五入

営業収益

(百万円)

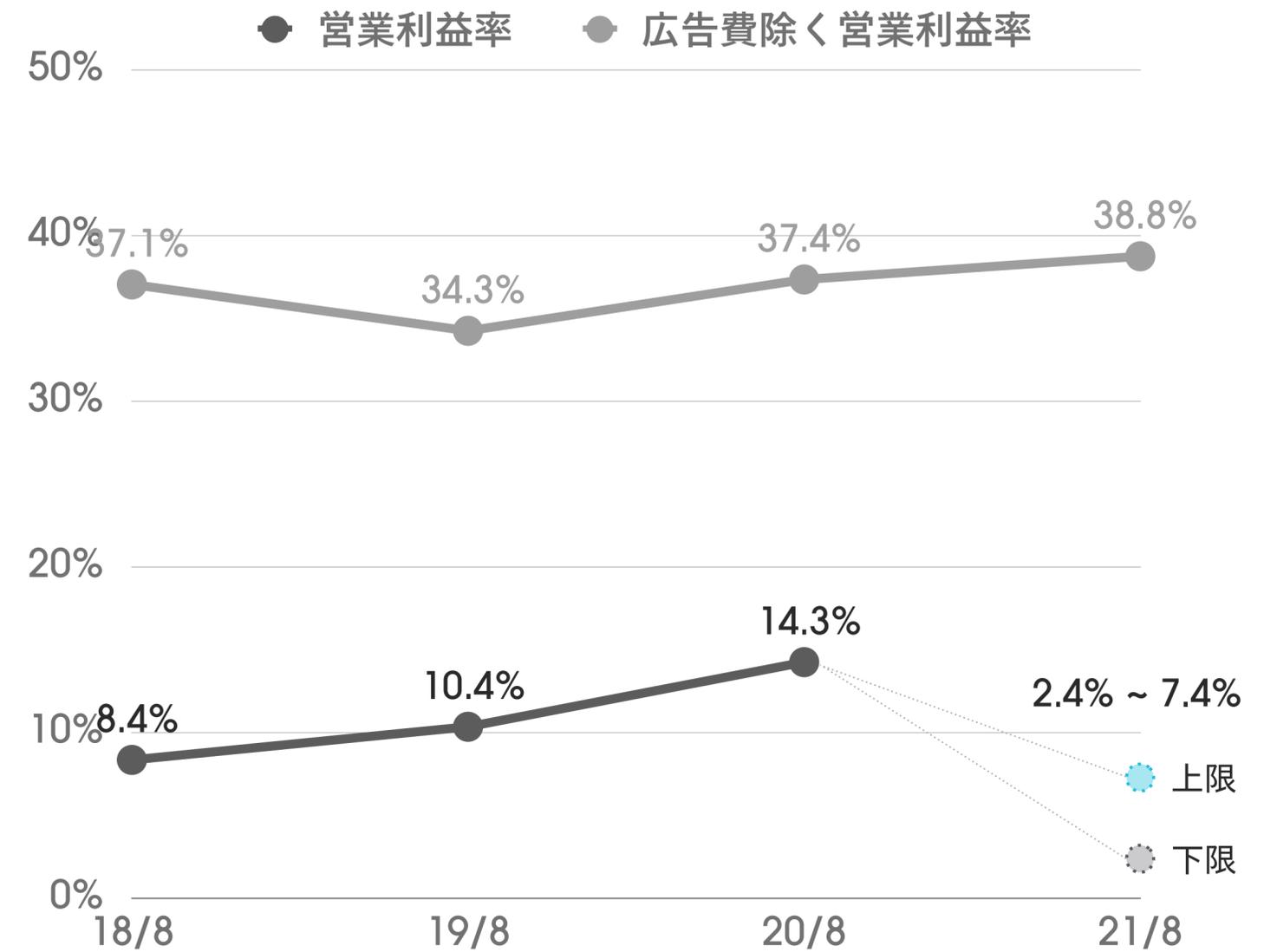
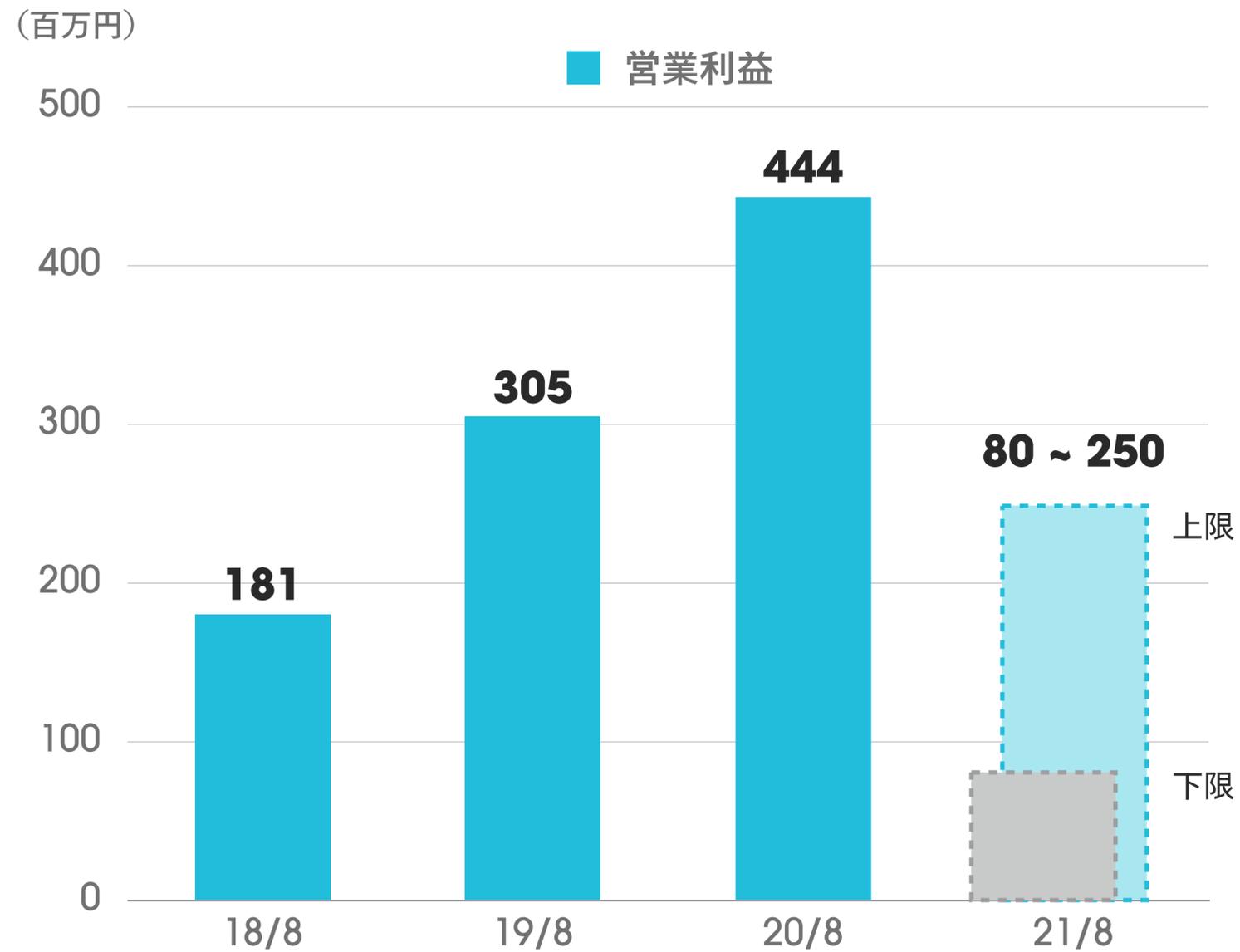


販売管理費



※ 百万円未満は四捨五入

2021年8月期 会社計画 | 営業利益・営業利益率の年間推移と計画



※ 「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

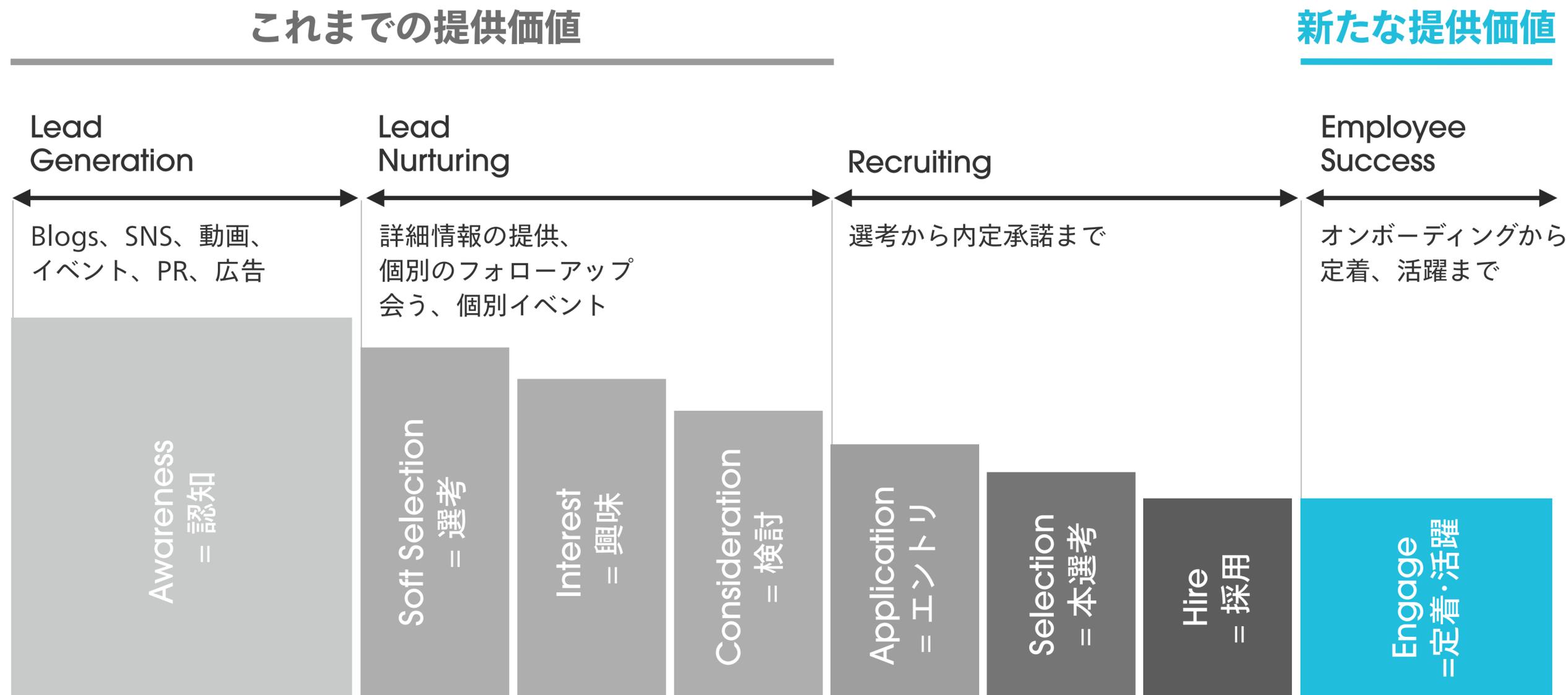
- エンゲージメント事業による解約率の低減を目指す
- 新規獲得、単価への取り組みは従来通り



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

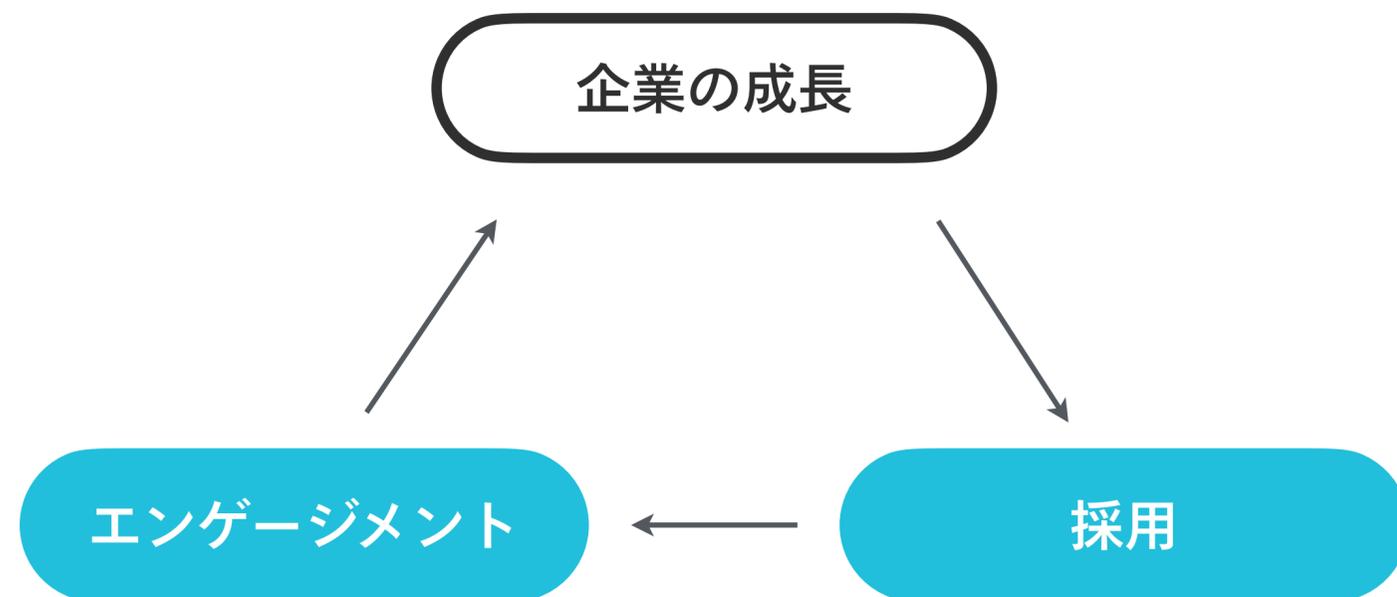


提供価値を採用後の領域に拡大



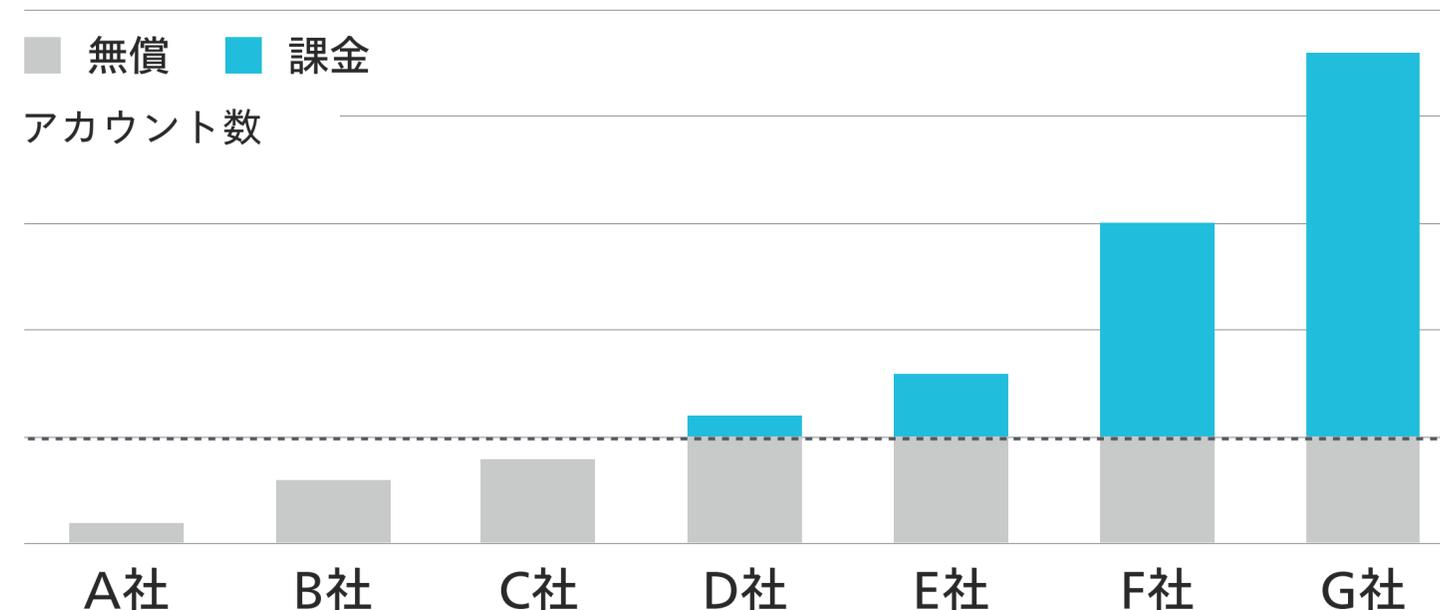
採用終了後も利用が見込め、長期的な契約継続に貢献

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

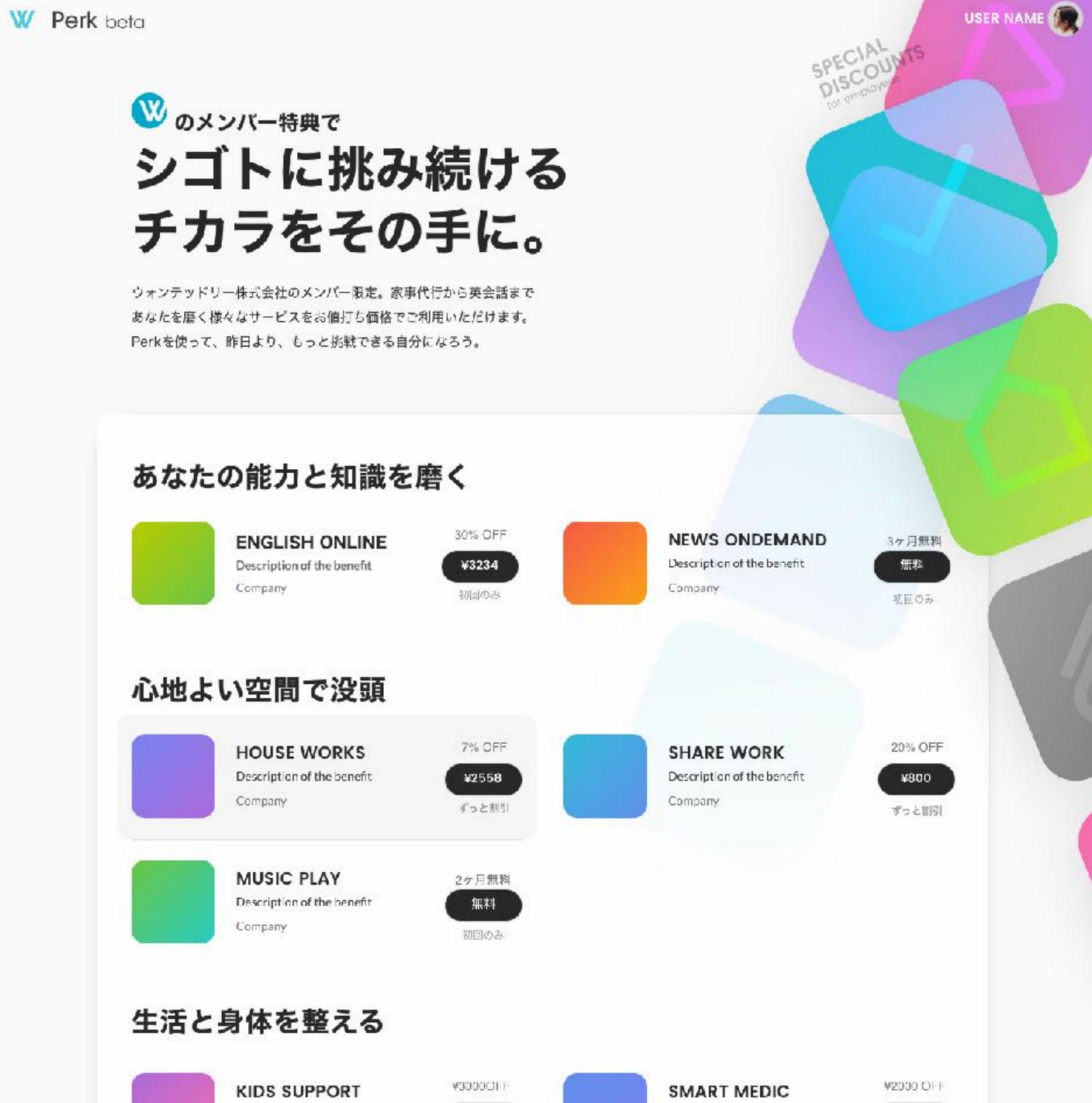
2020年3月17日リリース

Perk ベータ版

福利厚生

- 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 300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



2020年3月17日リリース

Perk ベータ版

福利厚生

- 特典掲載数 300サービス以上
- 在宅ワークの環境整備や、心身の健康維持、ビジネスに必要な情報収集まで、シゴトに挑み続けるメンバーを豊富な手段でサポート

掲載サービス抜粋



2020年4月21日リリース

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ンネルの多様化
- 利用企業は300社以上

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 規子
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社に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

モチベーション・マネジメントツール

- 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
- 行動のベクトルを束ね、自律して同じ価値に向かうチームを生み出す、モチベーション・マネジメントツール
- 利用企業は150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」

The screenshot displays the Pulse dashboard interface. On the left is a navigation menu with categories like '採用' (Recruitment) and 'エンゲージメント' (Engagement). The main content area is titled 'チームの状態' (Team Status) and shows '102/150名運用中' (102/150 members active). A large circular gauge indicates 'すべてのバリュー 1,287' (Total Value 1,287) with a '先週比 15% ↑' (15% increase from last week). Below this is a 'メンバーの調子' (Member Mood) section with a line chart showing an average score of 3.6, and a table of individual member scores and roles.

順位	名前	職種	スコア
1st	藤堂一平	Designer	127
2nd	永倉優吾	Engineer	115
3rd	高橋一子	Business	115
4th	川崎アルド隆子	Engineer	2
5th	武田親美	Engineer	5
6th	山崎美緒	Engineer	7
7th	宮 皓子	Business	8
8th	菅野 京子	Engineer	11

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

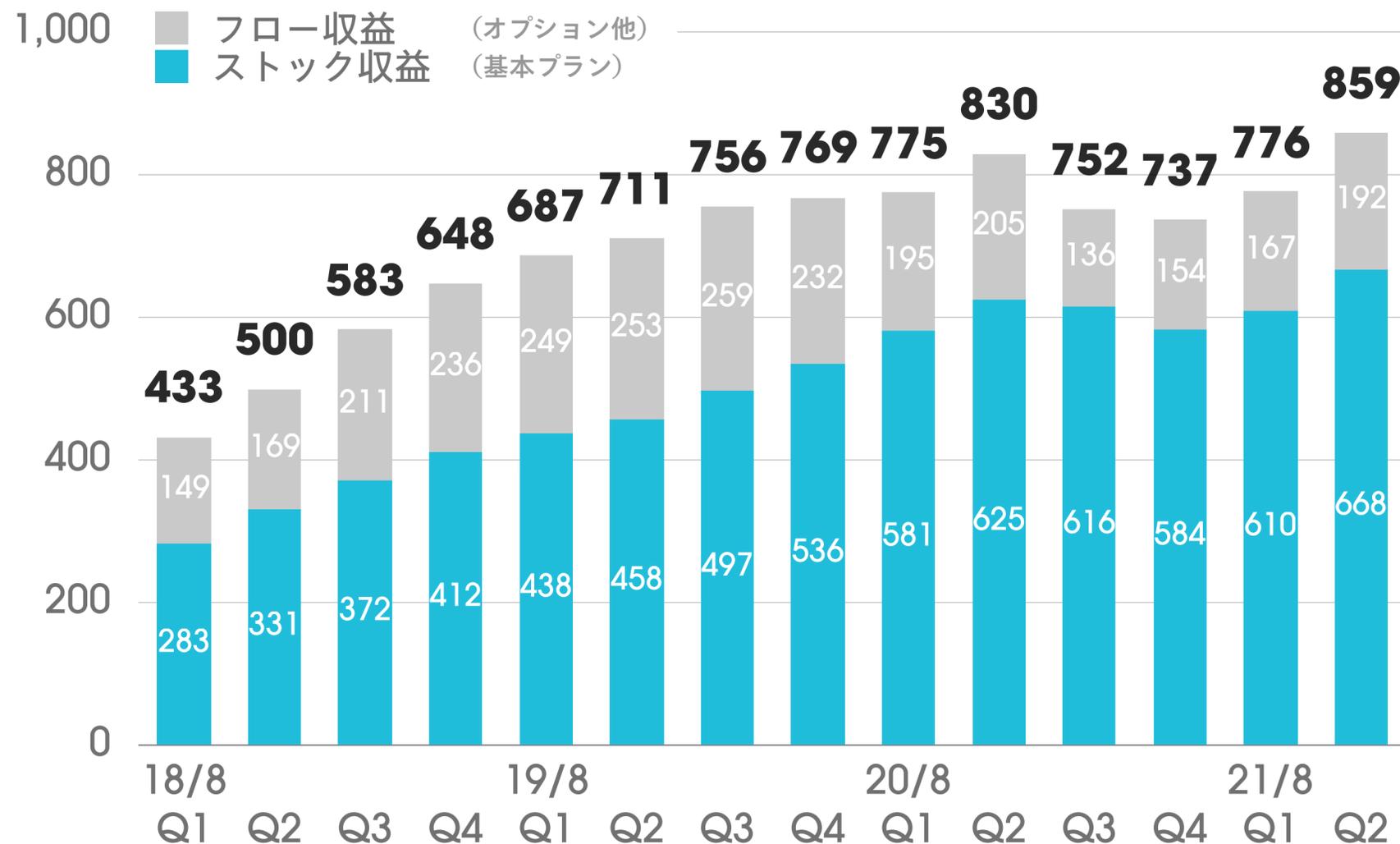
※一部有料プランあり



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

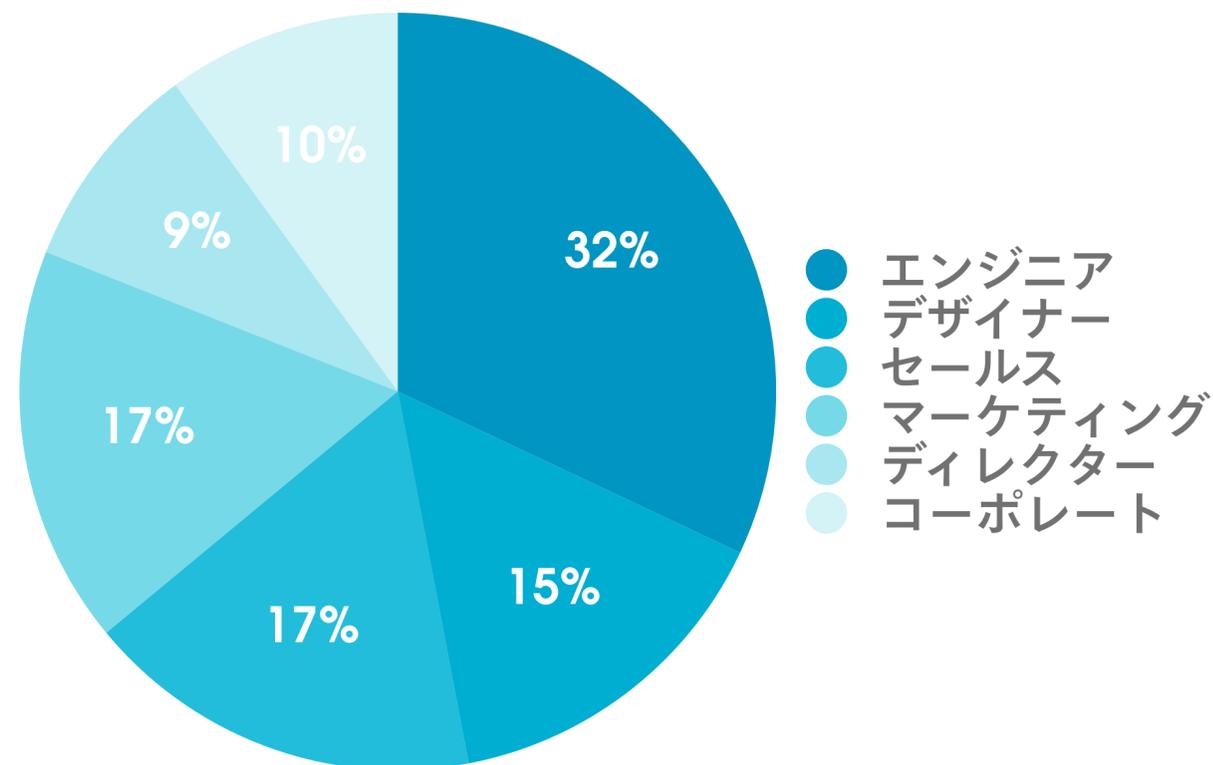
ストック収益 (基本プラン)

- 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

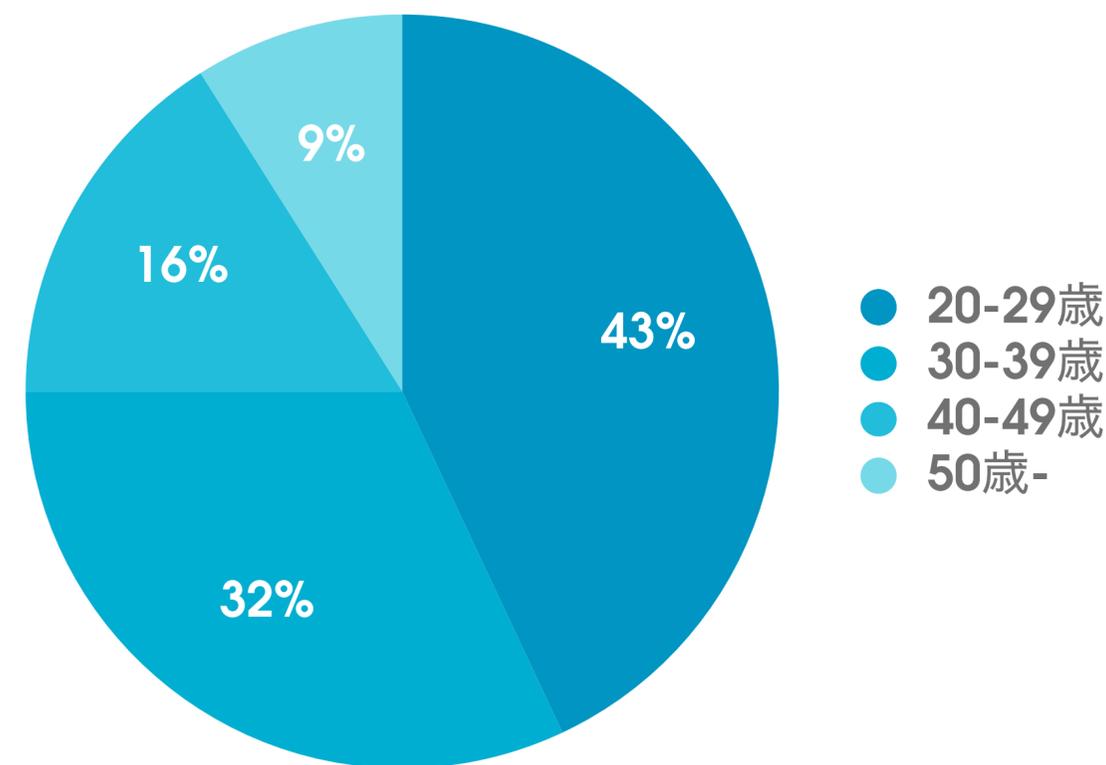
中小企業でも使いやすい価格
採用における投資対効果が高い

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

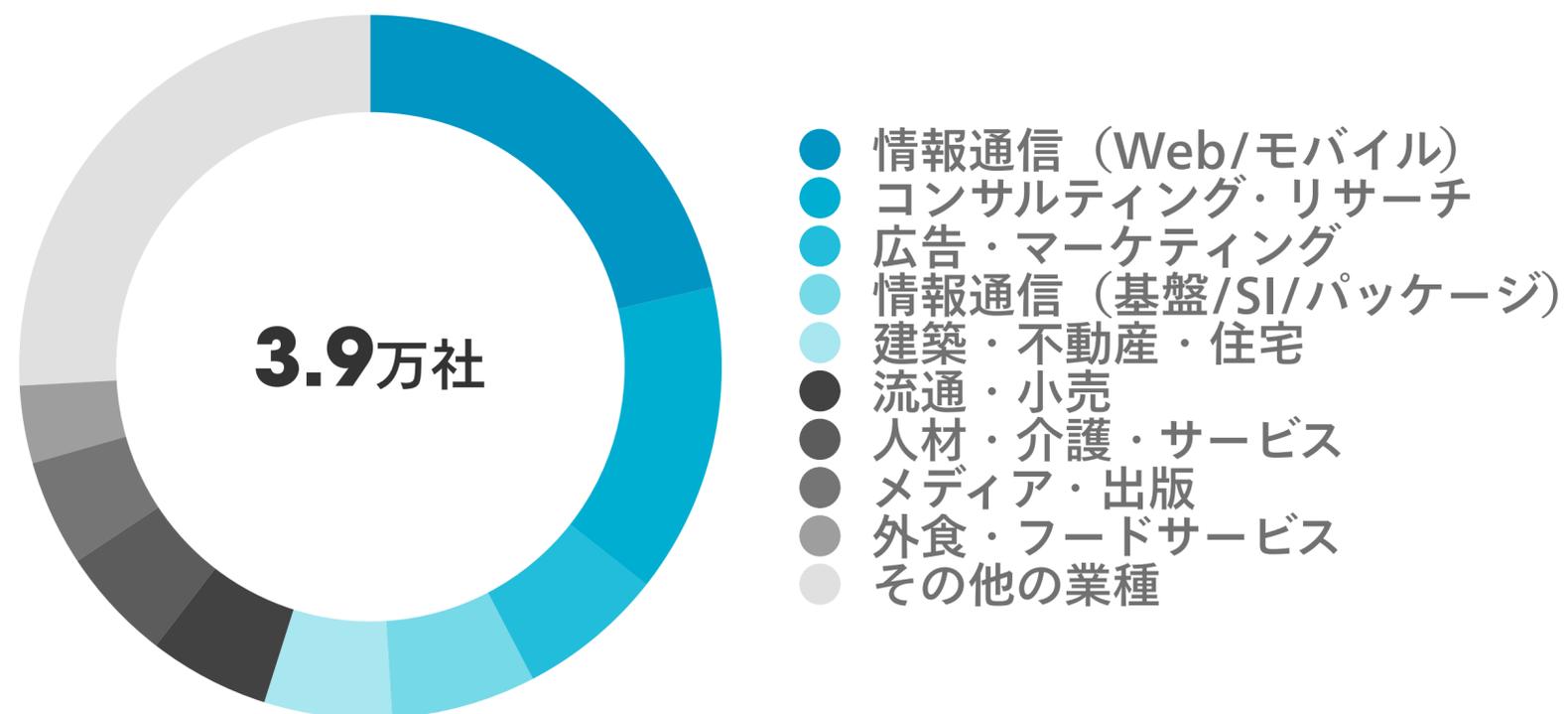


年齢別構成比



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

企業獲得・活性化

- 口コミ
- Web検索
- SNS
- パートナー経由

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



コンテンツの発信・シェア

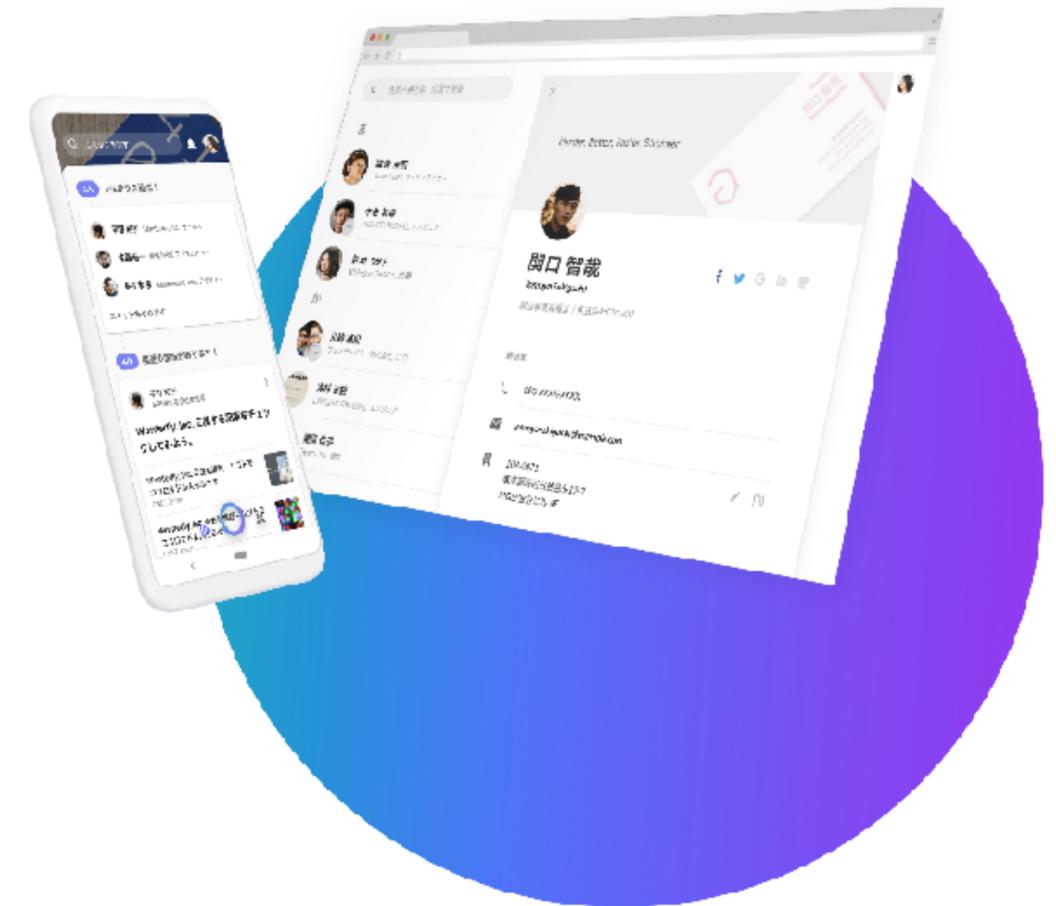
- 募集
- フィード
- ミートアップ

個人ユーザ獲得・活性化

- Web検索
- SNS
- ダイレクト検索
- 紹介

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

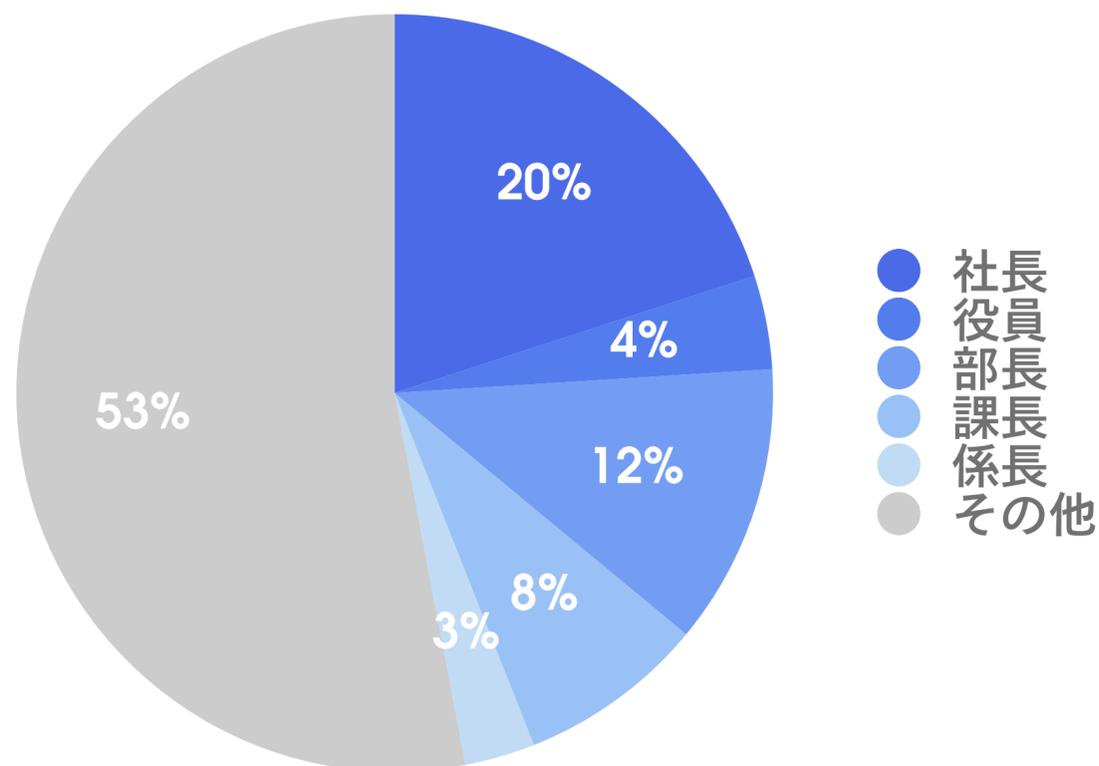
CONNECT



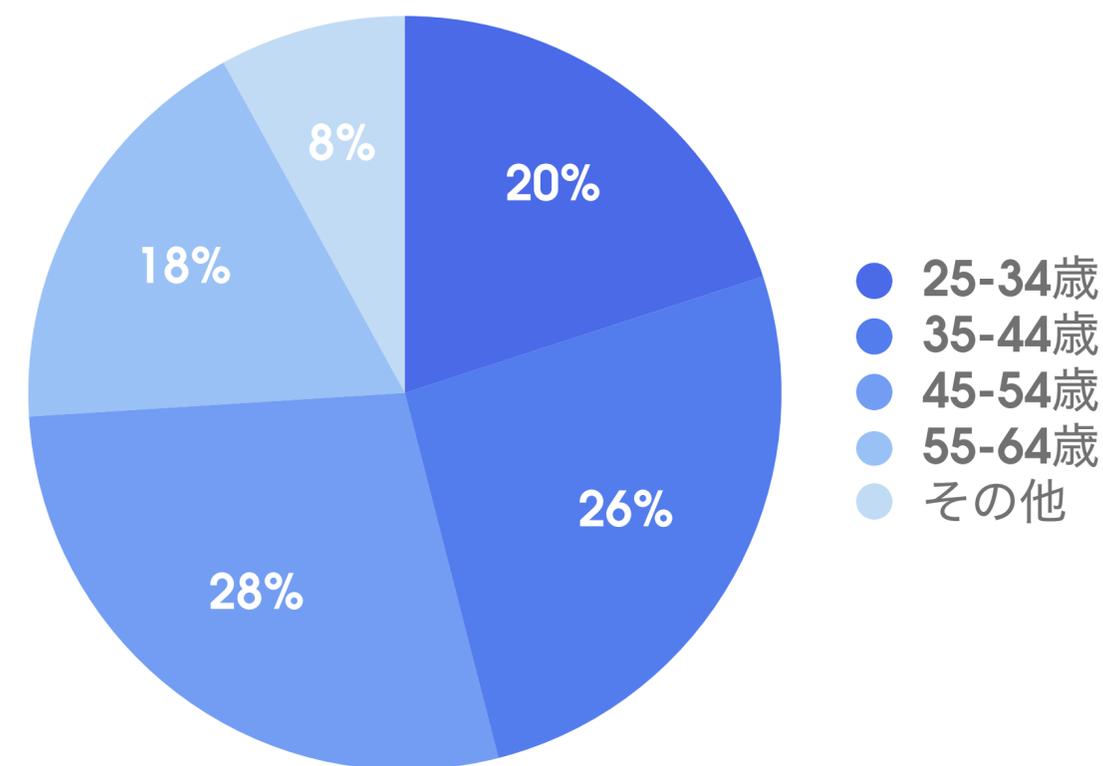
名刺交換相手をもっと知る

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ーアンケート等より

アプリ内広告配信



500万
ユーザ

※ 未登録ユーザを含む

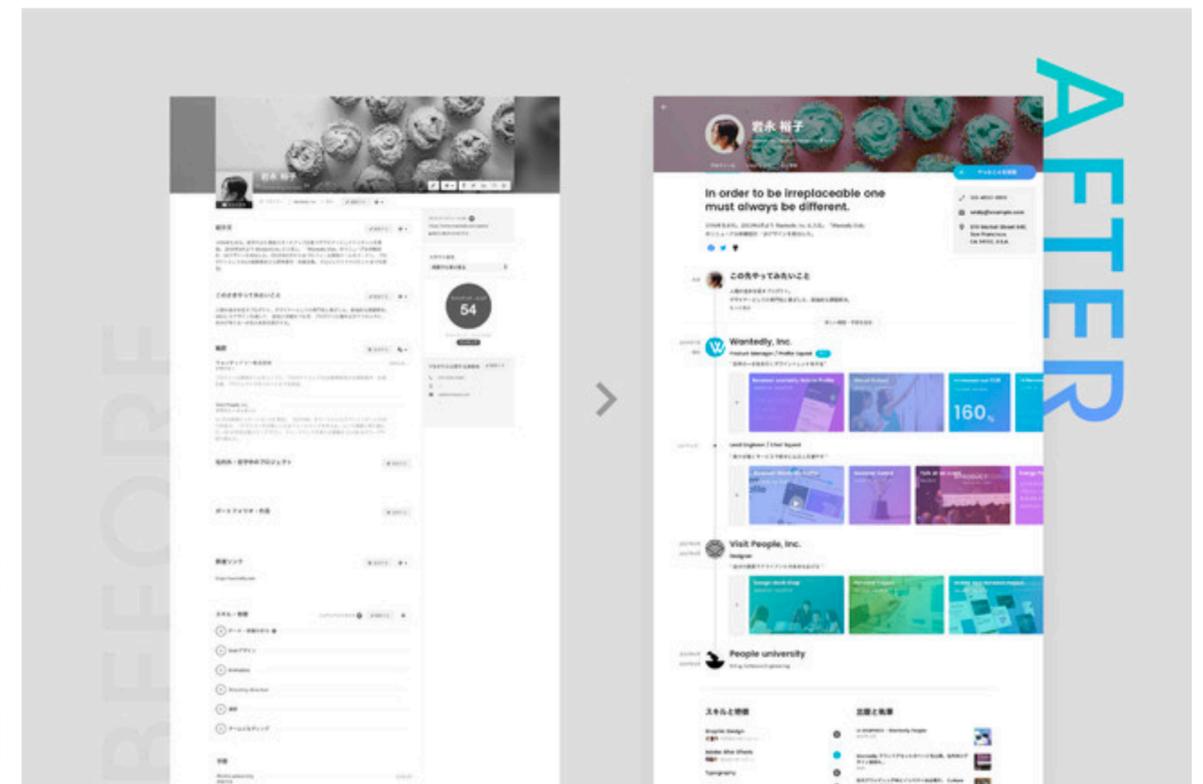
シナジー創出

 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

 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
- 会社訪問アプリ
- 2012.02 ● 「Wantedly (ウォンテッドリー)」
(現 Wantedly Visit) のサービス開始
- つながり管理アプリ
- 2016.11 ● 「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 第一弾
「Perk」リリース
- 2020.04 ● エンゲージメント事業 第二弾
「Internal Story」リリース
- 2020.06 ● エンゲージメント事業 第三弾
「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）

ミュージ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。



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。