

Wantedly, Inc.

2024年8月期 決算説明

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2024年10月11日

目次

1. ハイライト
2. 2024年8月期 実績
3. 2025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Q4で1,205百万円 (QoQ+1%)、Q4累計で4,722百万円 (YoY-1%)
- 営業利益はQ4で457百万円 (QoQ+17%)、Q4累計で1,594百万円 (YoY+0%)
- YoYで減収するも、ストック収益の増加の影響で、QoQで増収し回復基調となる

計画

- 営業収益は4,970百万円 (YoY+5%) 営業利益は1,600百万円 (YoY+0%) と2024年8月期より増収を見込む
- 主力事業であるVisit事業で獲得した利益をPerkや新規事業領域であるHire事業に投資し、中期的に成長を牽引できる事業を創出する

2024年8月期 実績

営業収益 YoY-1%

- ストック収益の増加により増収基調に回復している一方、フロー収益が低調に推移した結果、期初計画には及ばず

営業利益 YoY+0%

- 適切なコストコントロールによって事業効率化を推進することで、営業利益は前年と同水準を維持

(百万円)	FY23.8 (前期)	FY24.8 (当期)	YoY	FY24.8 (計画)
営業収益	4,746	4,722	-1%	4,825
営業利益	1,589	1,594	0%	1,600
(利益率)	33%	34%	-	33%
経常利益	1,564	1,579	1%	1,570
(利益率)	33%	33%	-	33%
純利益	995	1,036	4%	1,000
(利益率)	21%	22%	-	21%

営業収益は増加傾向に回復

- 営業収益は、主に値上げによるストック収益の増加による影響で、YoY、QoQ共に増加
- 利益率は引き続き高い水準を維持

営業利益は増益

- 不要なコストの削減に取り組み、販売管理費が減少

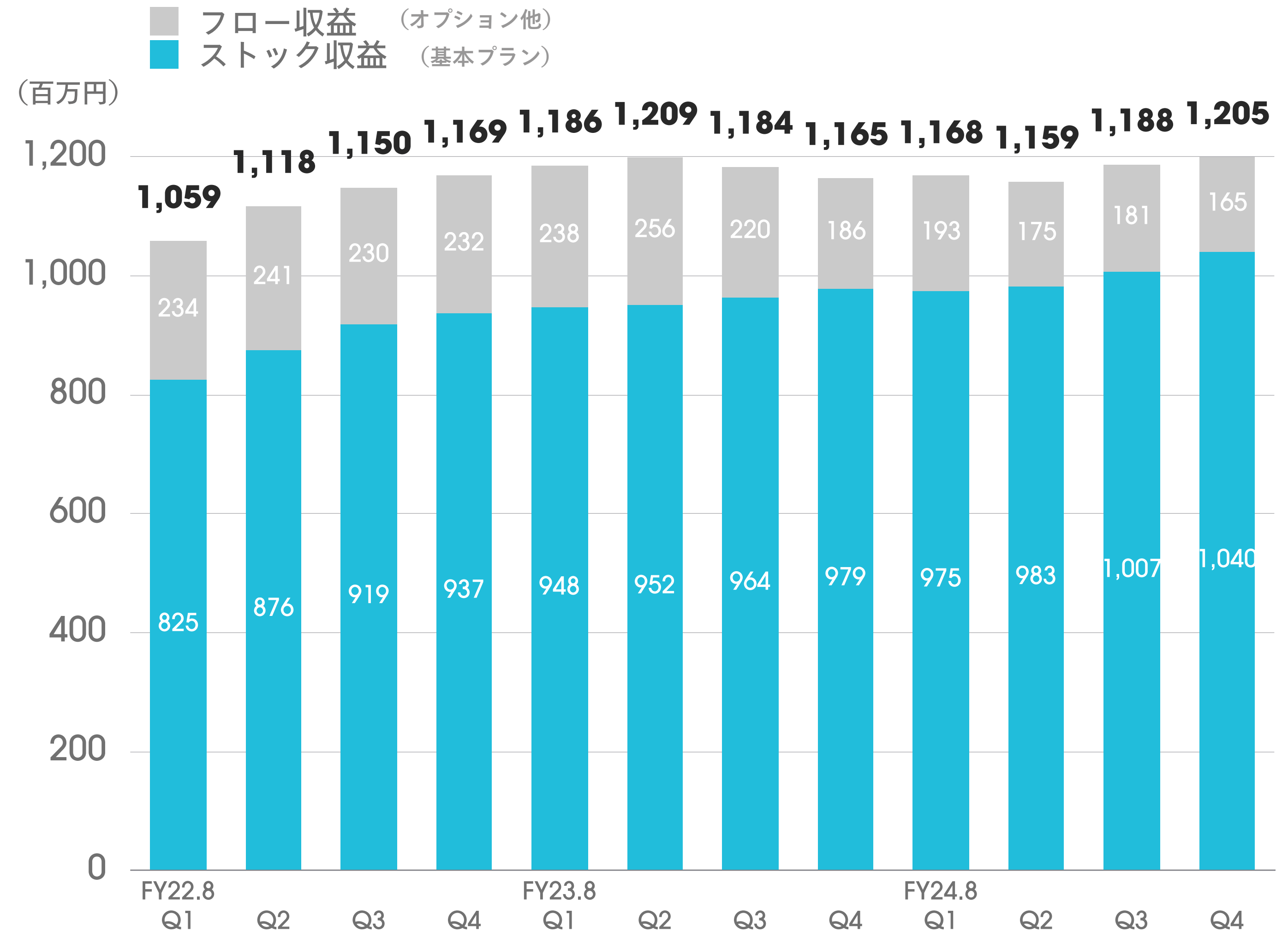
(百万円)	FY23.8 Q4	FY24.8 Q3	FY24.8 Q4	YoY	QoQ
営業収益	1,165	1,188	1,205	3%	1%
営業利益	355	391	457	29%	17%
(利益率)	30%	33%	38%	-	-
経常利益	345	390	453	31%	16%
(利益率)	30%	33%	38%	-	-
純利益	239	243	344	44%	41%
(利益率)	21%	21%	29%	-	-

ストック収益は増加基調

- 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、FY24下期よりストック収益が増加

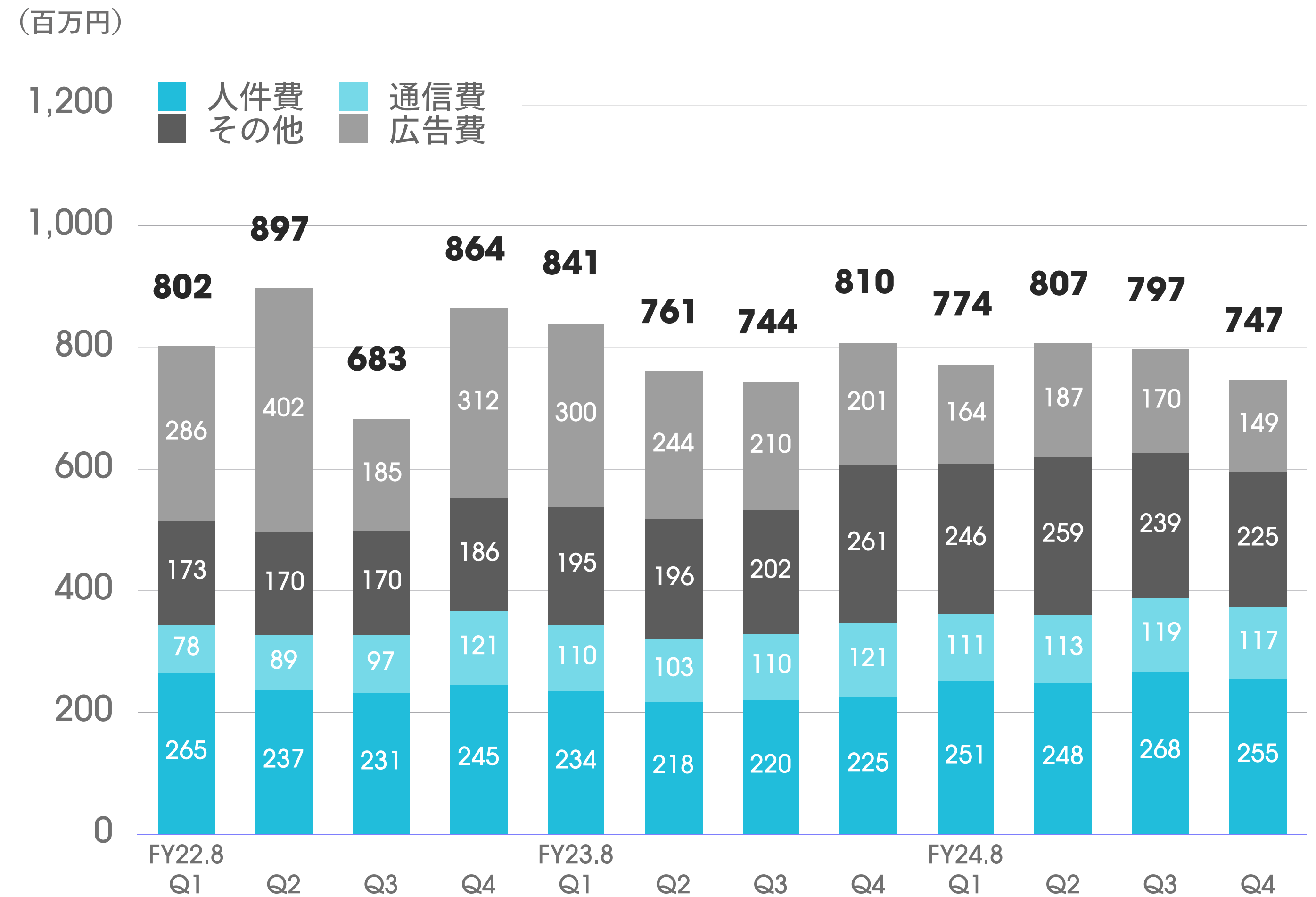
フロー収益は回復せず

- 営業人員の補充は計画通りに進んだものの、既存大口顧客の採用縮小があったことに加え、営業人員の育成に時間を要し新規大口顧客の開拓が不足したことから、フロー収益が低調に推移



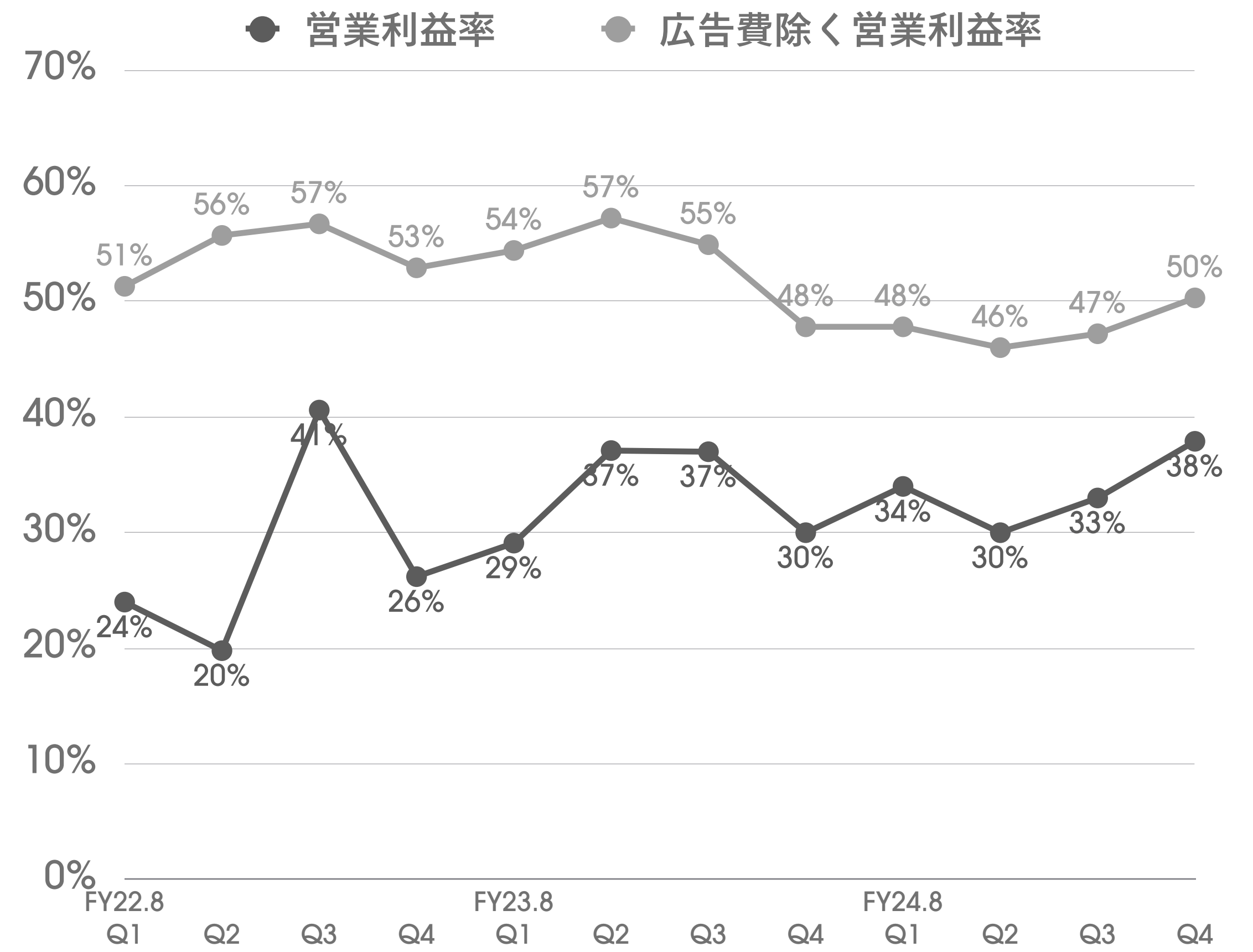
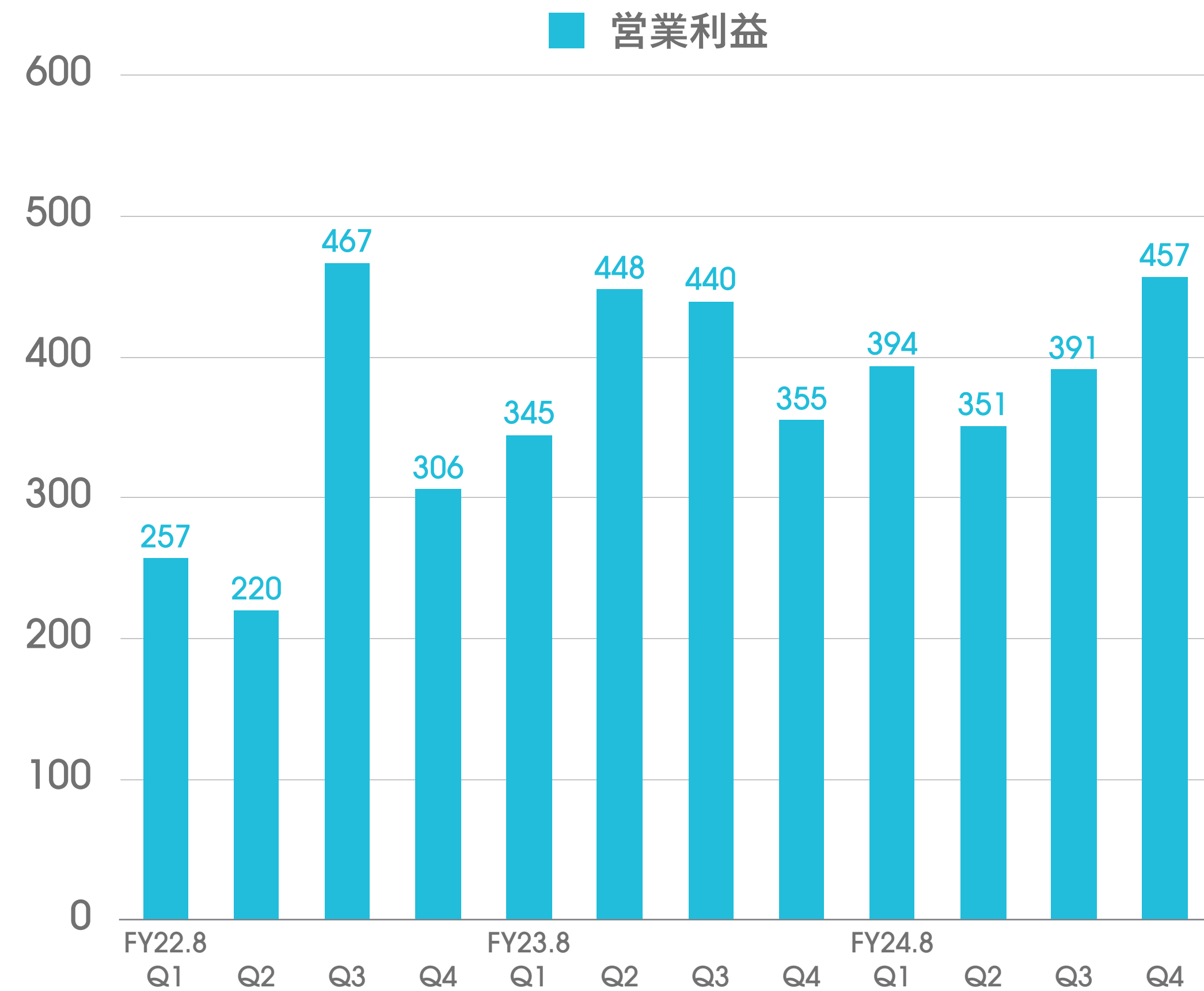
経費の削減により、前Qより減少

- 不要なコストの削減に取り組み、販売管理費が減少
- 一方で新規事業であるWantedly Hireへの投資も実施しており、2025年8月期についても継続して行っていく想定

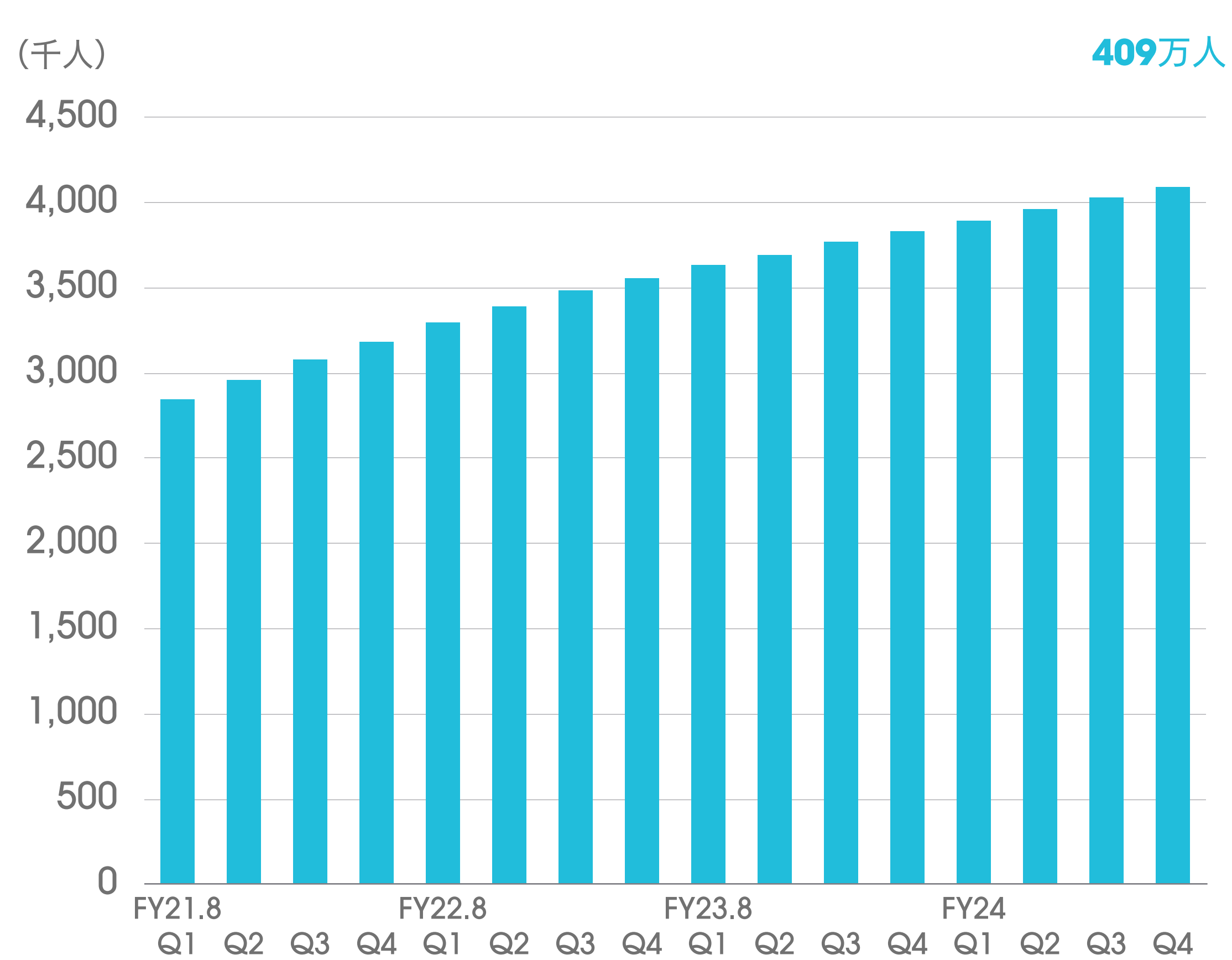


高い営業利益率を維持

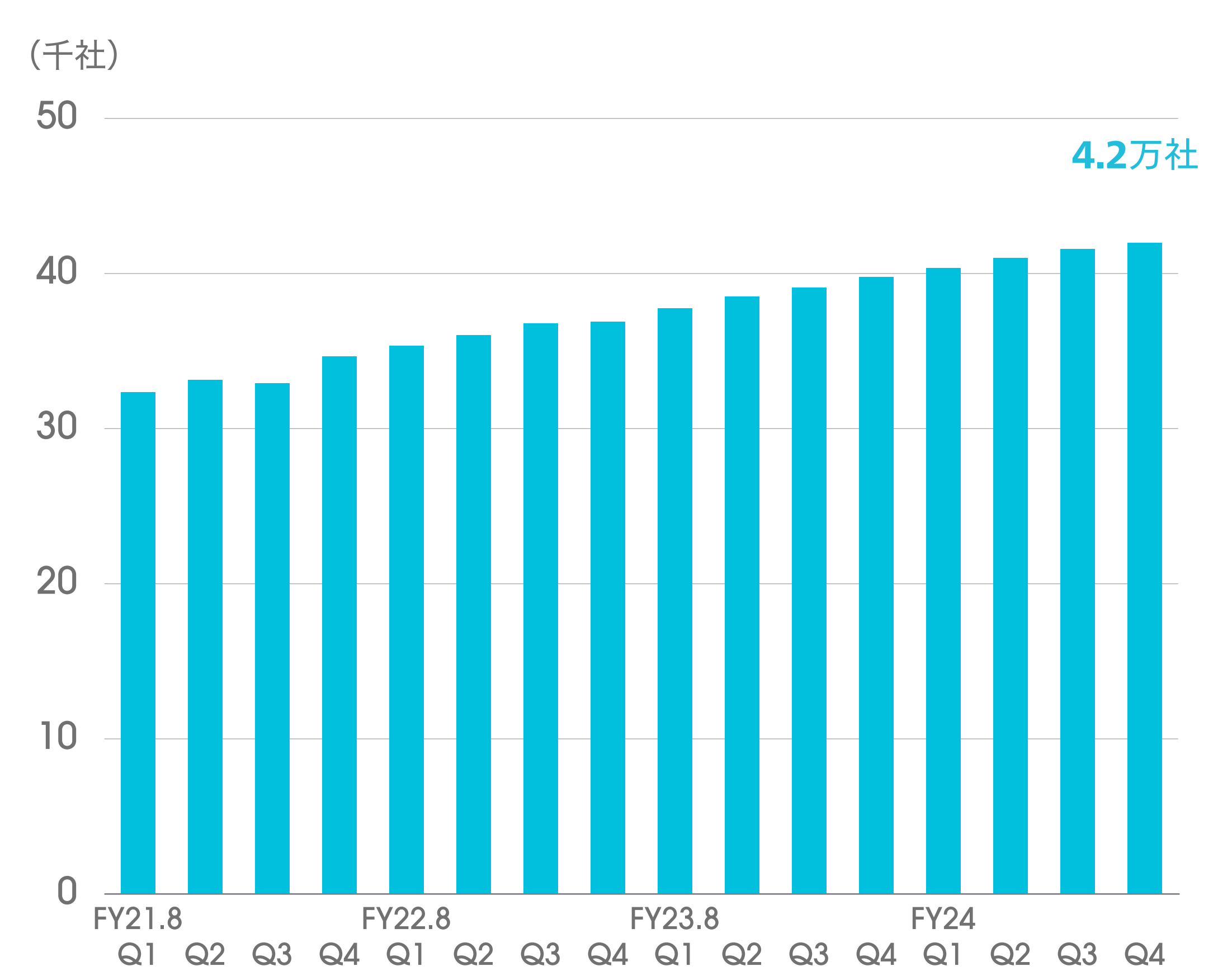
(百万円)



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

連結貸借対照表

(百万円)	FY23.8	FY24.8
流動資産	4,217	4,960
現金及び預金	3,701	4,521
売掛金	266	281
その他	250	156
固定資産	282	308
有形固定資産	89	81
その他	193	226
総資産	4,499	5,268
負債	1,346	1,262
純資産	3,152	4,005
株主資本	3,145	3,991

連結キャッシュフロー計算書

(百万円)	FY23.8	FY24.8
営業CF	864	1,023
税金等調整前損益	1,562	1,579
減価償却費	26	26
法人税等の支払額	-689	-563
その他	-34	-18
投資CF	-14	-15
有形固定資産の取得	-15	-16
その他	0	0
財務CF	92	-189
期末現預金残高	3,701	4,521
フリーCF	850	1,008

配当を実施予定

- 株主還元の一環として、一株当たり20円の配当を実施予定
- 今後も安定的に配当を実施する予定

	FY23.8	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	109
配当性向 (%)	19%	18%
配当金総額 (百万円)	189	189

2025年8月期 会社計画

約5%の増収を見込む

- 採用需要の継続と基本プランの値上げ効果により、ストック収益が安定的に推移すると想定
- マーケティングを強化し、中長期で有料企業数と単価の向上を図るため、売上成長率は5%を想定
- Engagement事業は、Perkを中心に収益拡大を図る
- 新規事業領域のHireは計画に織り込まず
- 継続的な売上成長のため、前年実績と同水準の利益額を確保しつつ、新規事業領域への投資を継続

(百万円)	FY24.8 実績	FY25.8 ガイダンス	YoY
営業収益	4,722	4,970	5%
営業利益	1,594	1,600	0%
(利益率)	34%	32%	-
経常利益	1,579	1,580	0%
(利益率)	33%	32%	-
純利益	1,036	1,040	0%
(利益率)	22%	21%	-

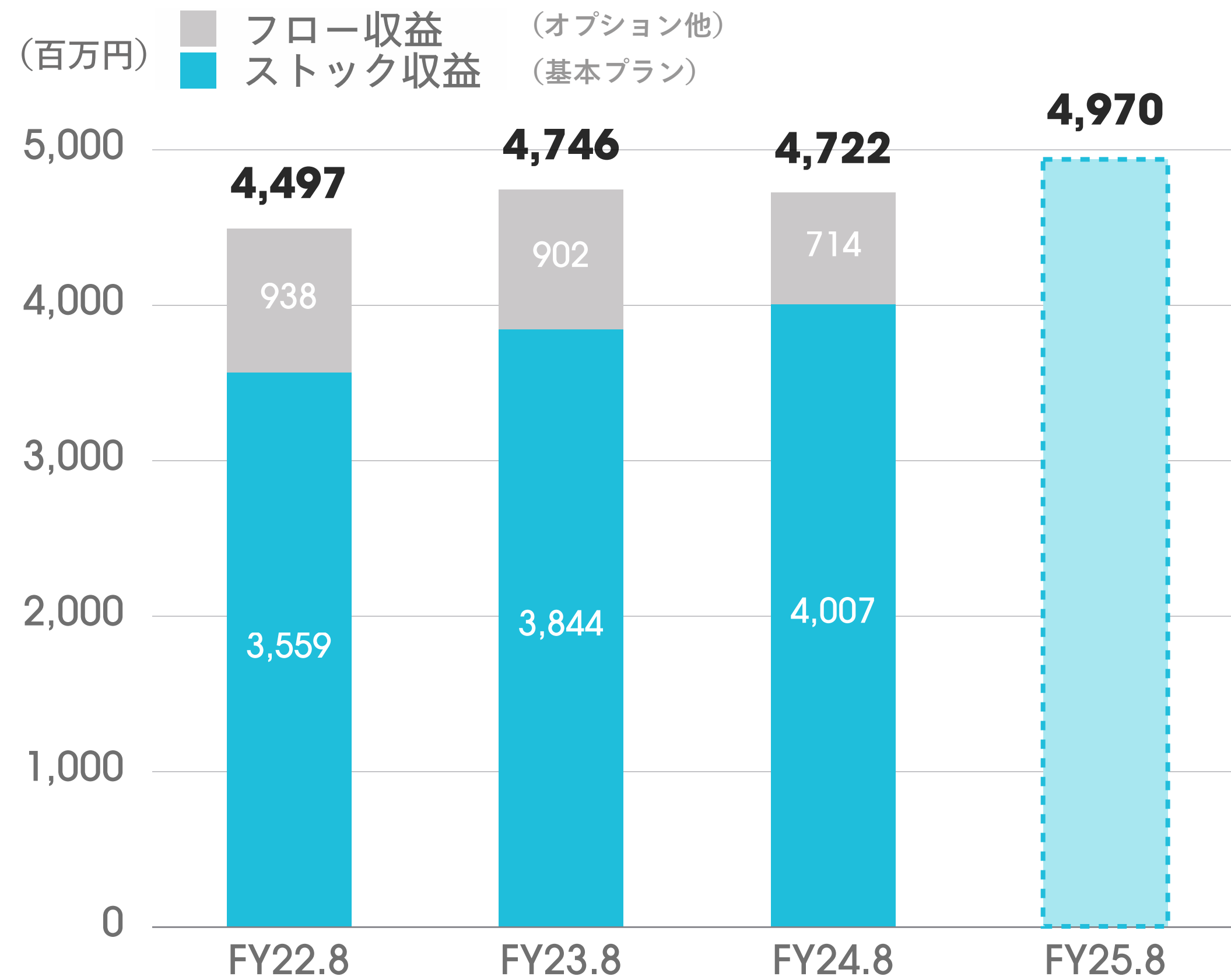
本社移転について

- 本社ビルの賃貸借契約において、賃貸人から賃貸借契約の解除の申し入れがあり、当社と賃貸人との間で協議を行った結果、賃貸借契約の解除に合意し、本社の移転を決定いたしました。詳細は2024年10月11日の「本社移転及び特別損益の計上に関するお知らせ」をご参照下さい。

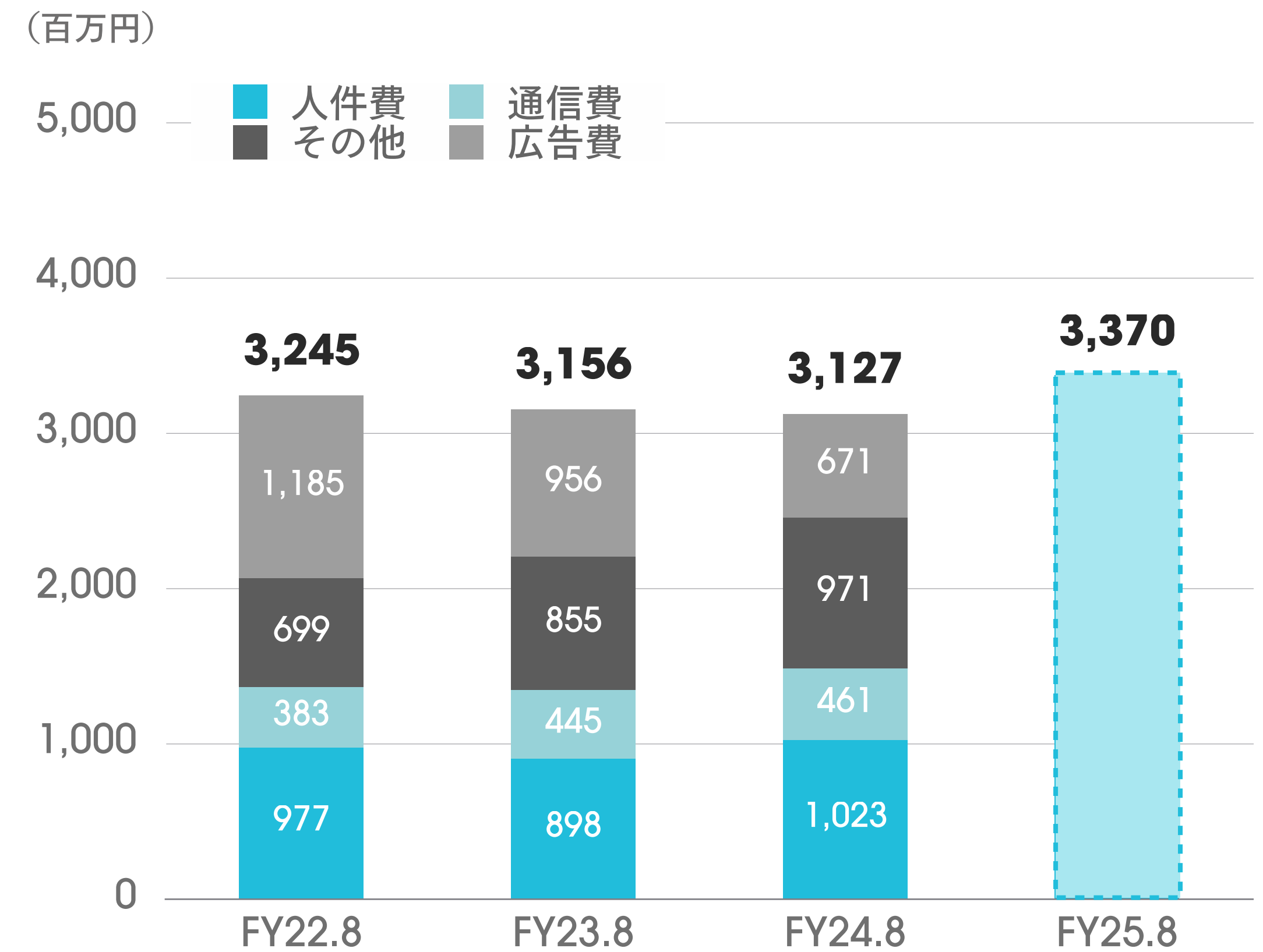
業績に与える影響

- 明渡協力金等の発生により、特別利益として、2025年8月期において73百万円、2026年8月期において1,550百万円を計上する見込みです。
- 本社移転に係るアドバイザー報酬の発生に伴い、特別損失として、2025年8月期において55百万円を計上する見込みです。
- 上記の影響については15ページの会社計画に織り込み済みです。

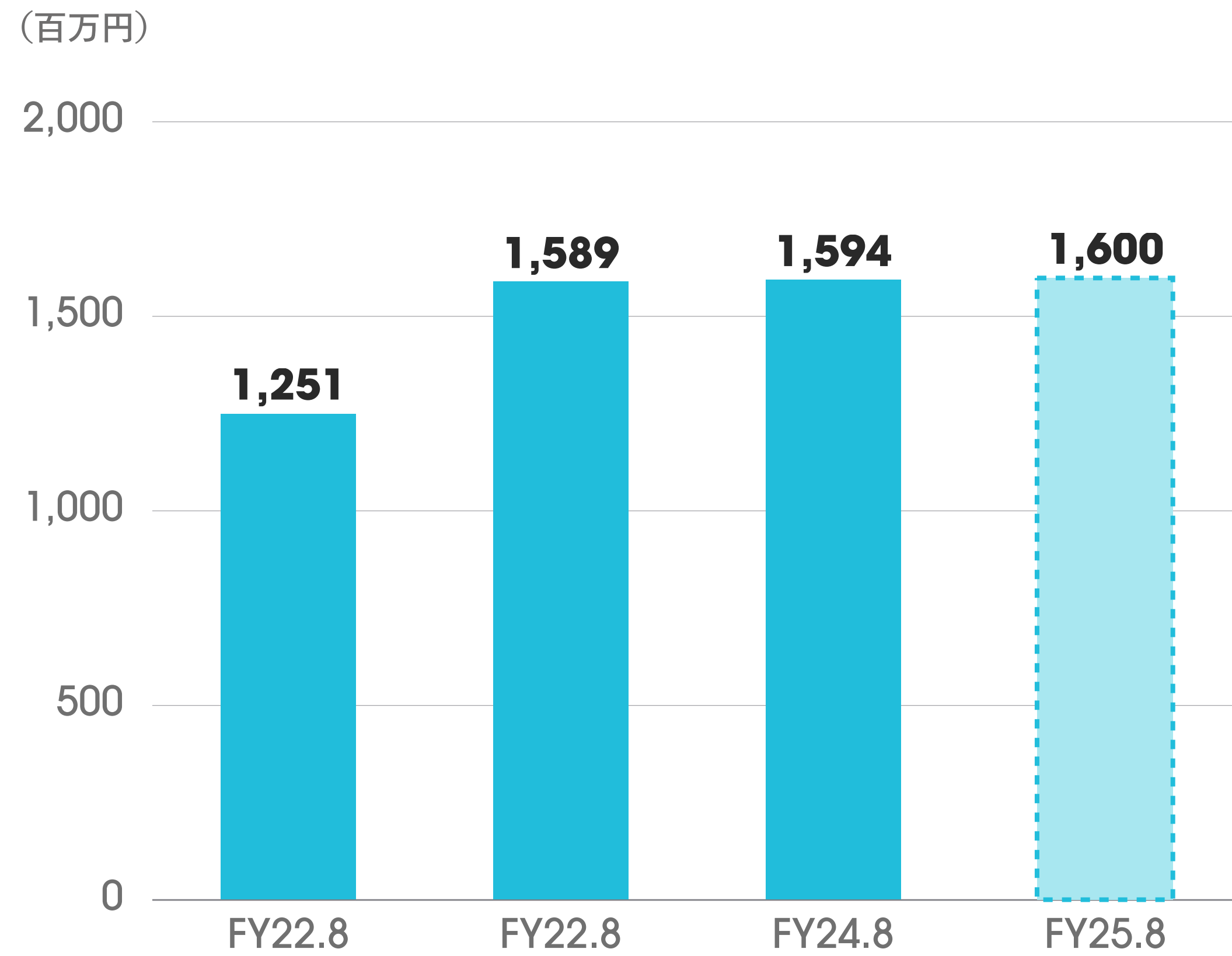
営業収益



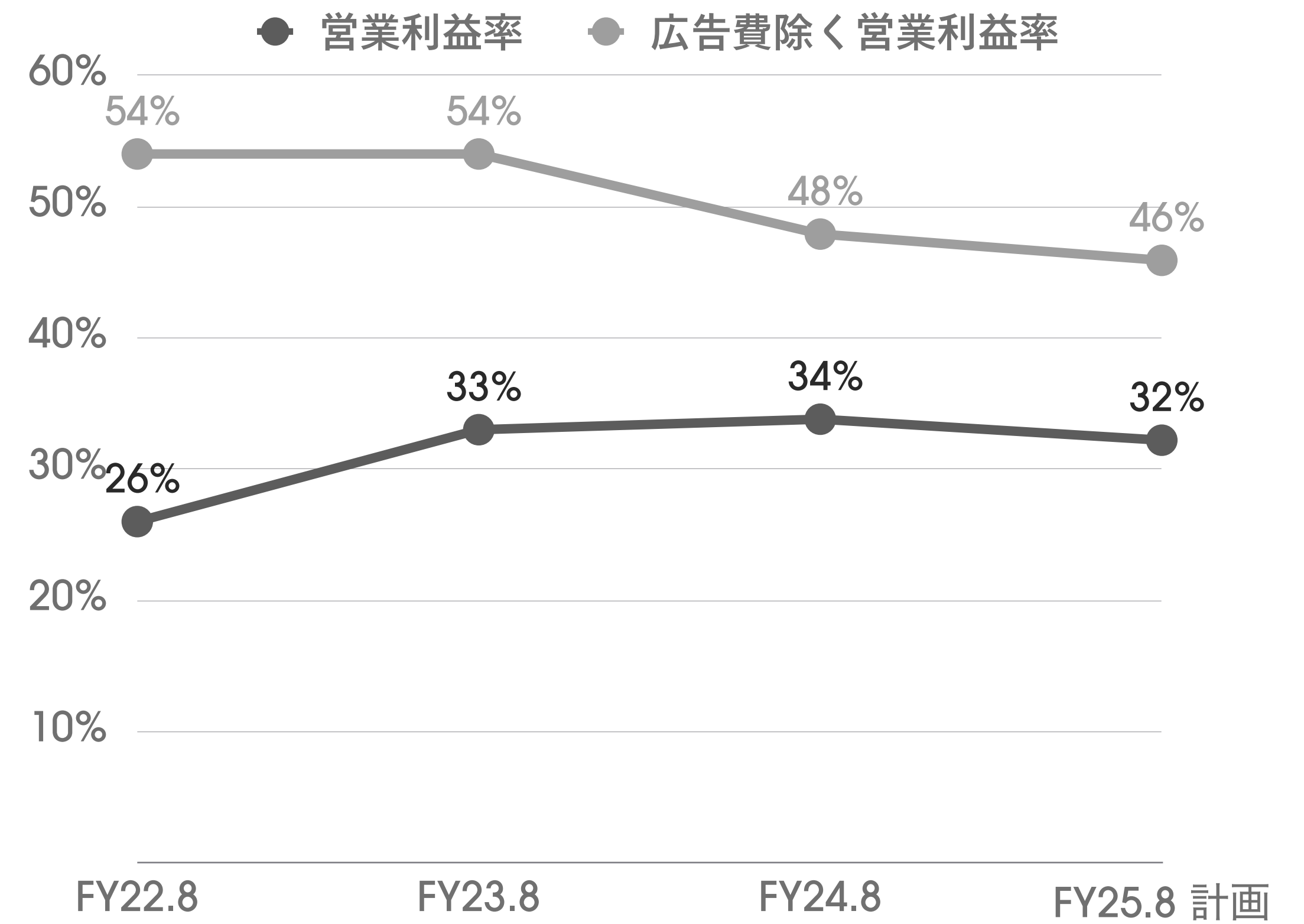
販売管理費



営業利益



営業利益率



配当予想

	FY24.8 実績	FY25.8
基準日	2024年8月31日	2025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)	109	110
配当性向 (%)	18%	18%
配当金総額 (百万円)	189	189

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



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

Wantedly Hire

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事業の提供 価値強化

- 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
- マーケティングの強化で中期的に有料企業数を伸ばすと共に、新たな価値提供により単価を向上させ、継続成長を目指す

新規事業領域への 投資を加速

- 主力事業であるVisit事業で獲得した利益をPerkやHire事業に投資し、中期的に成長を牽引できる事業を創出する



Wantedly VISIT

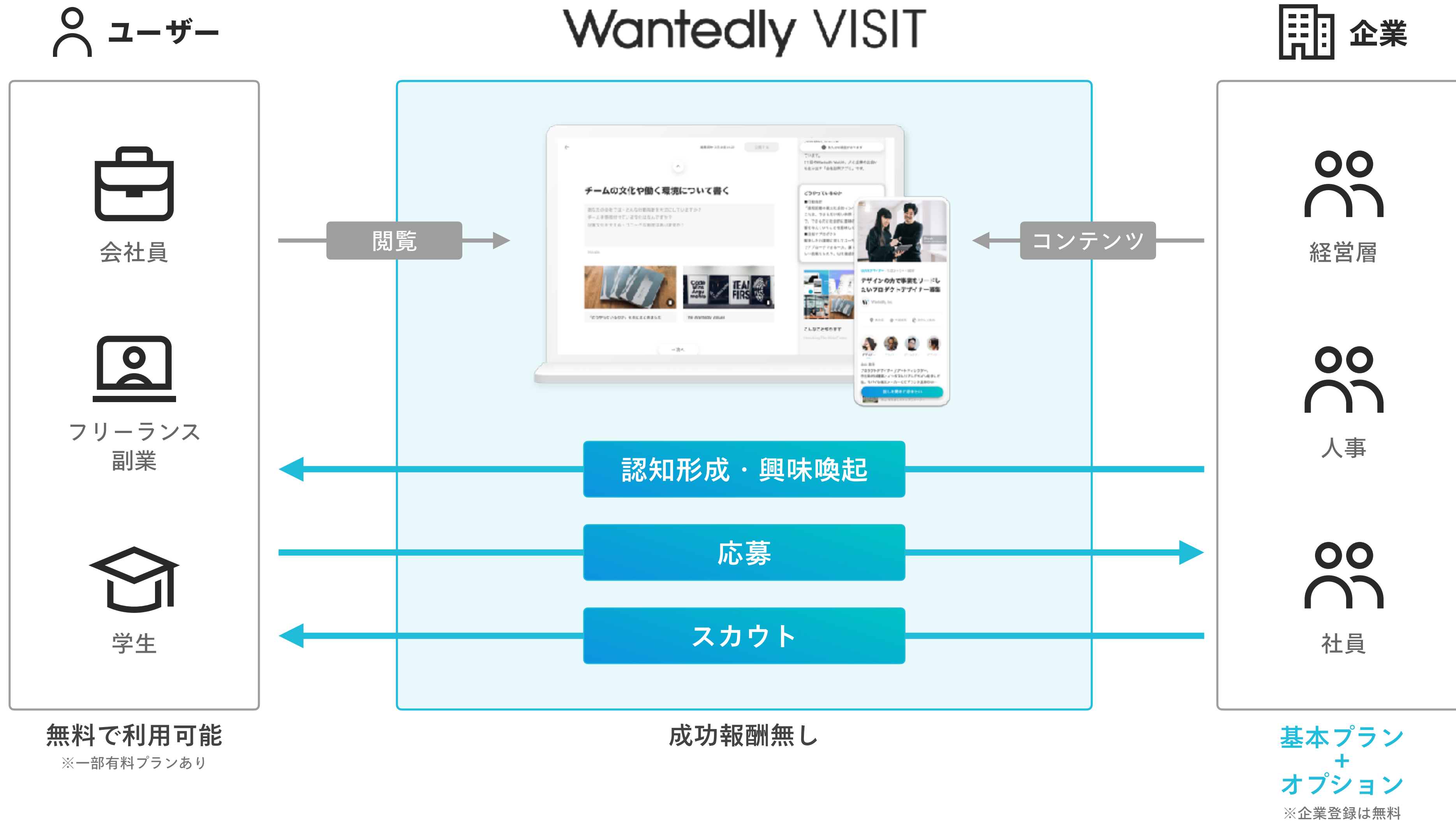
気軽に会社訪問

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



テクノロジーの力で全てのユーザーに最適なマッチングを生み出す

👤 ユーザー

🏢 企業

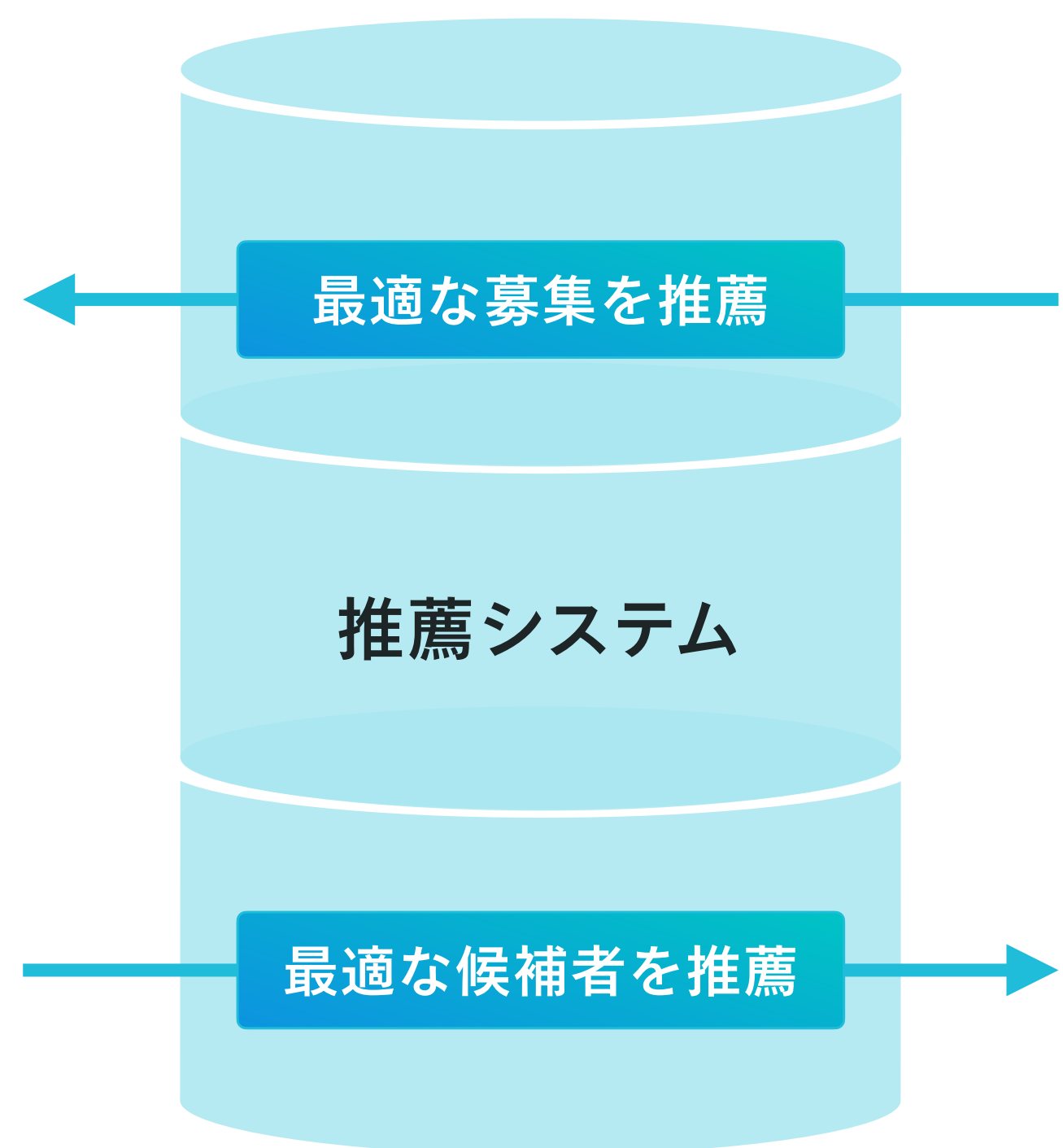
ユニークなプロフィール

Wantedly ASSESSMENT | スキル診断

あなたの診断結果です

Wantedly ASSESSMENT | 性格診断

Wantedly ASSESSMENT | 性格診断



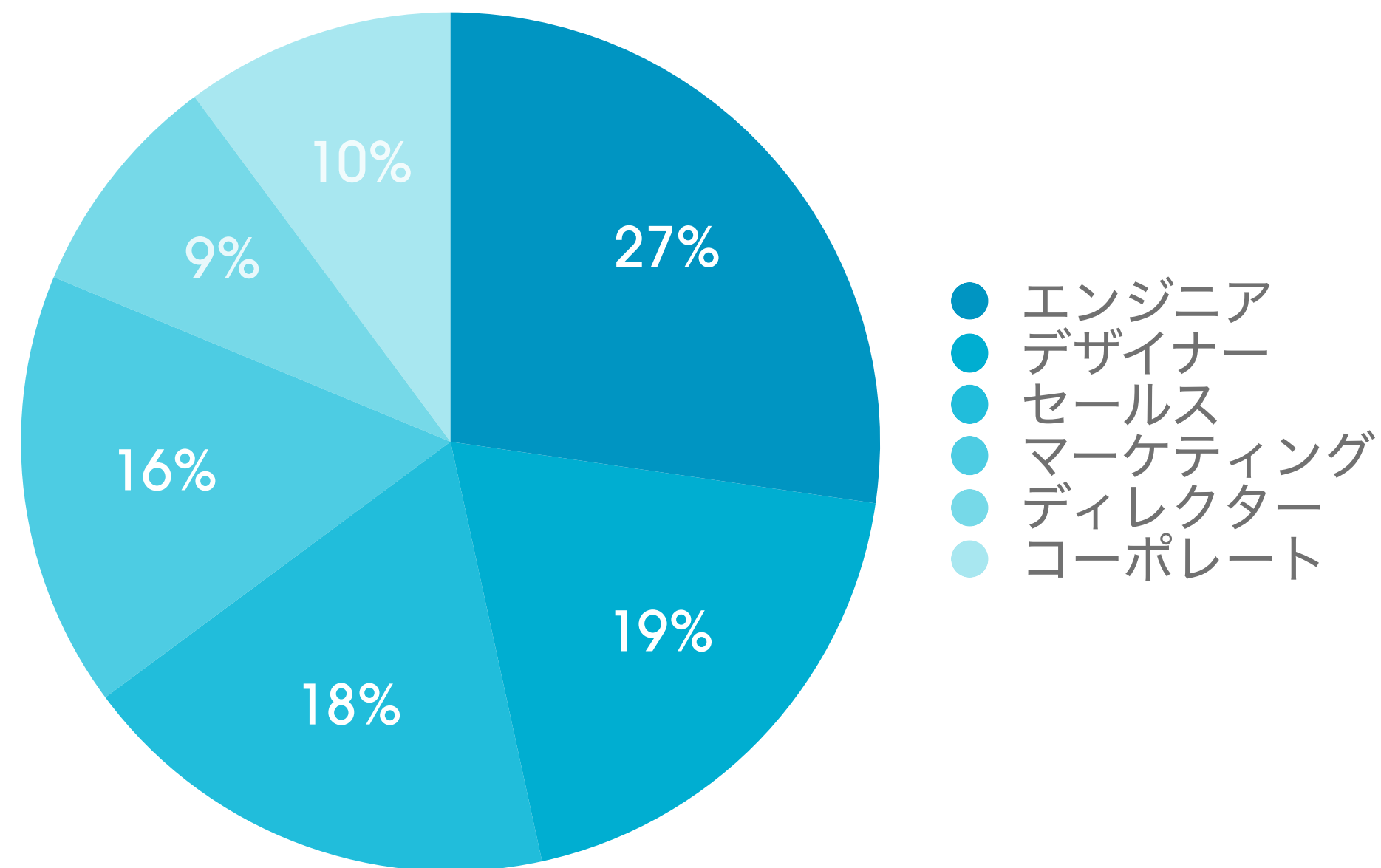
募集

チームの文化や働く環境について書く

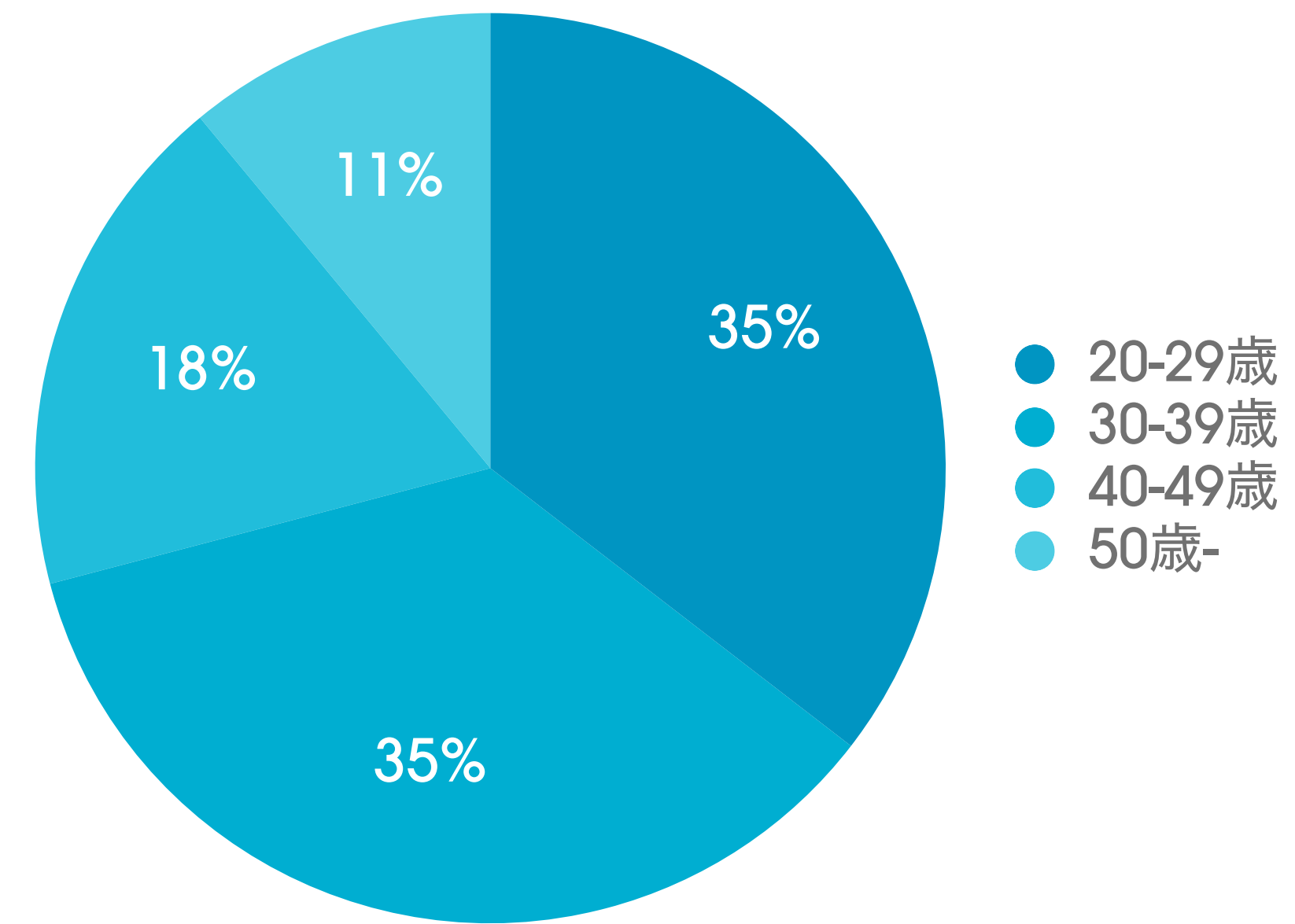
ダイレクトスカウト

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

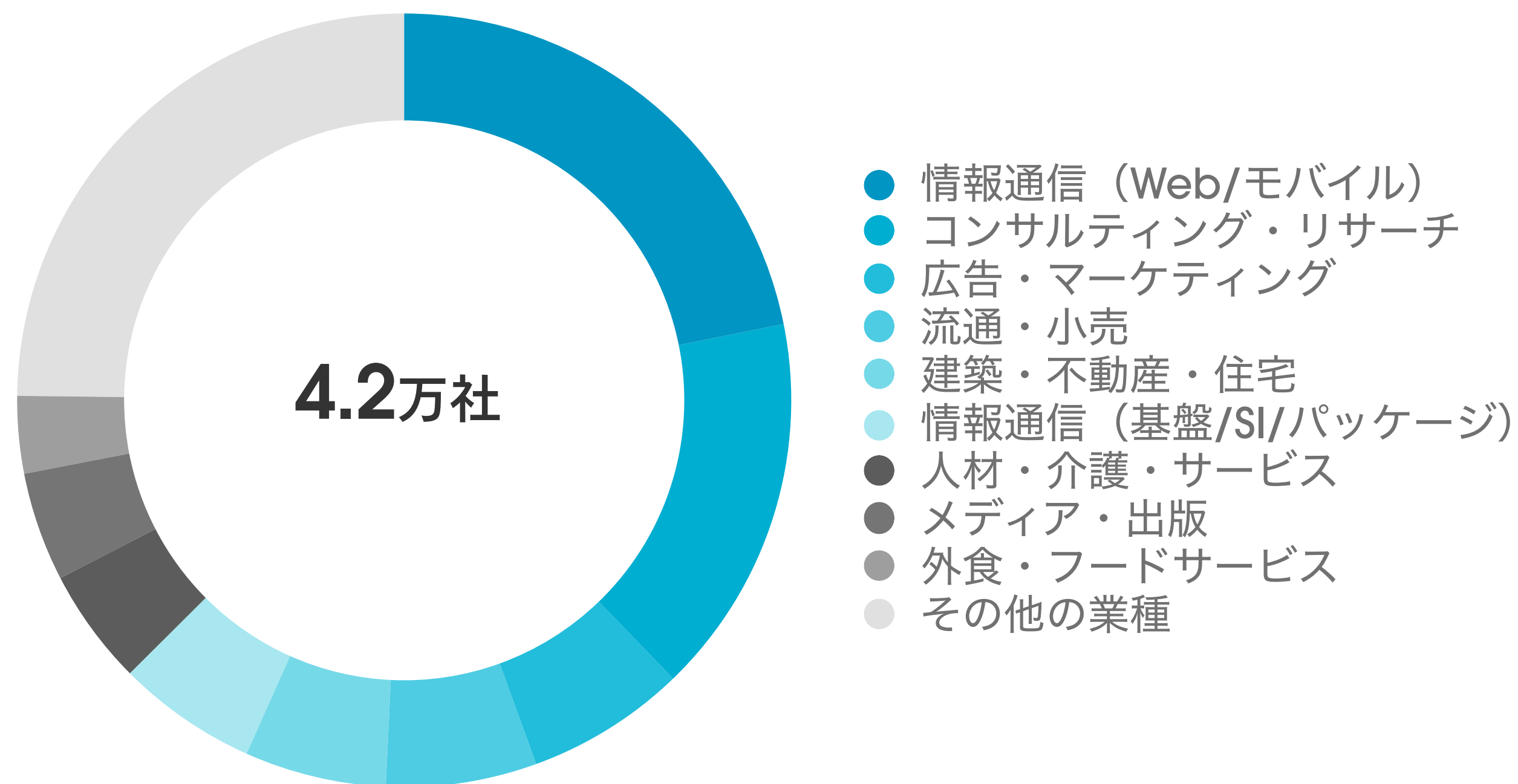


年齢別構成比



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



営業施策とプロダクトの改善で各種KPIの改善を行う

1 営業施策

- デジタルマーケティングの改善により、リード獲得数の増加を図る
- 単価については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。今後も適正な価格改定を適宜実施する

2 プロダクト施策

- 転職潜在層へのアプローチの強化及び既存ユーザーのアクティブ化により、アクティブユーザーの増加を図る
- 推薦アルゴリズムの改善により、スカウトのマッチングを改善する





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

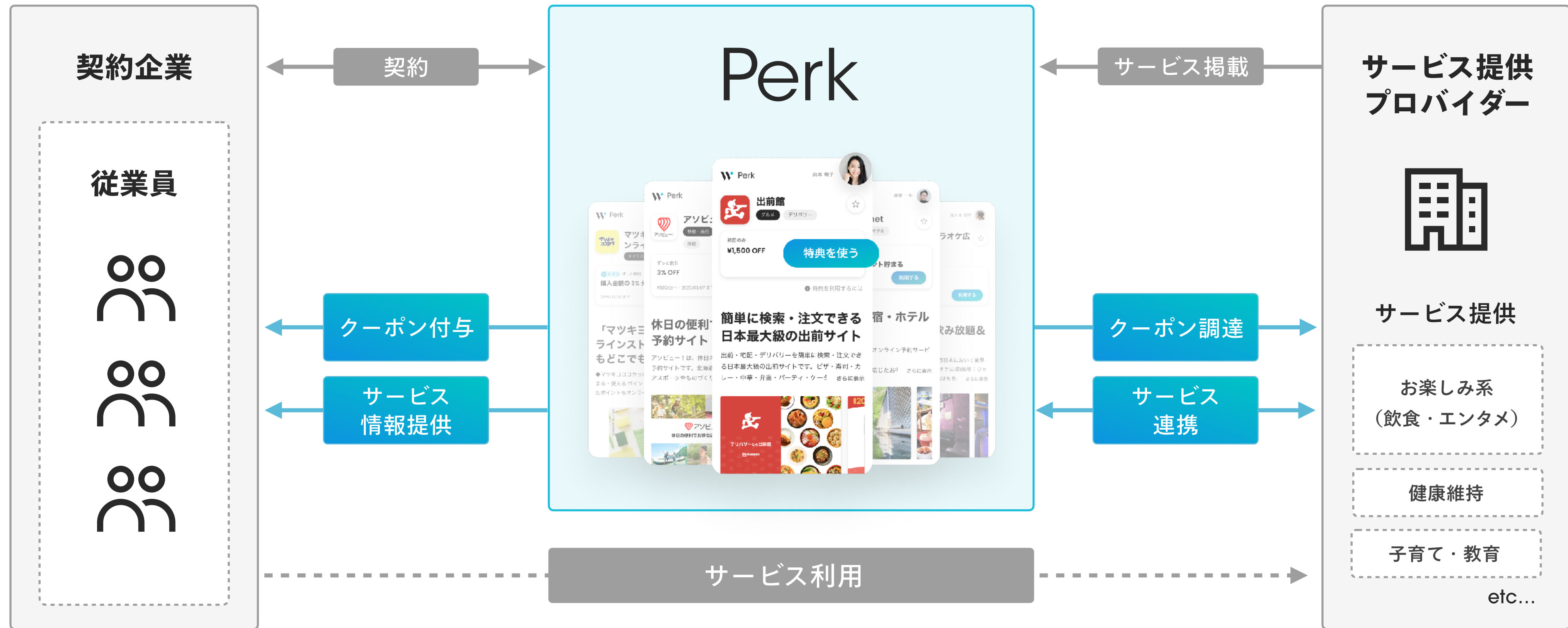
Perk

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継続して進める

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

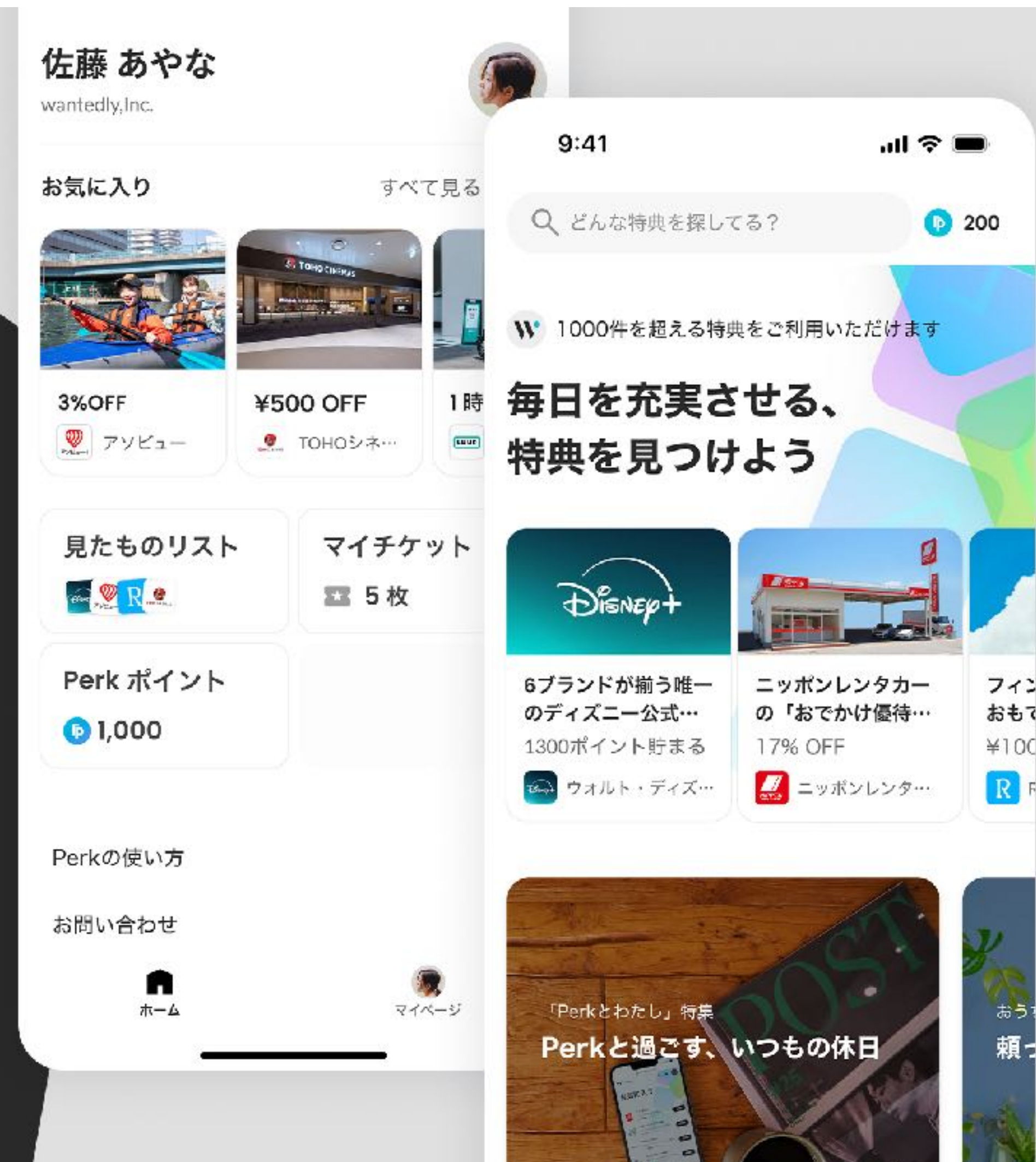


Perkアプリをリリース

アプリ提供によって利便性を高め、既存ユーザーの満足度を向上するほか、新規サービス導入企業の獲得にも繋げる



→ 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

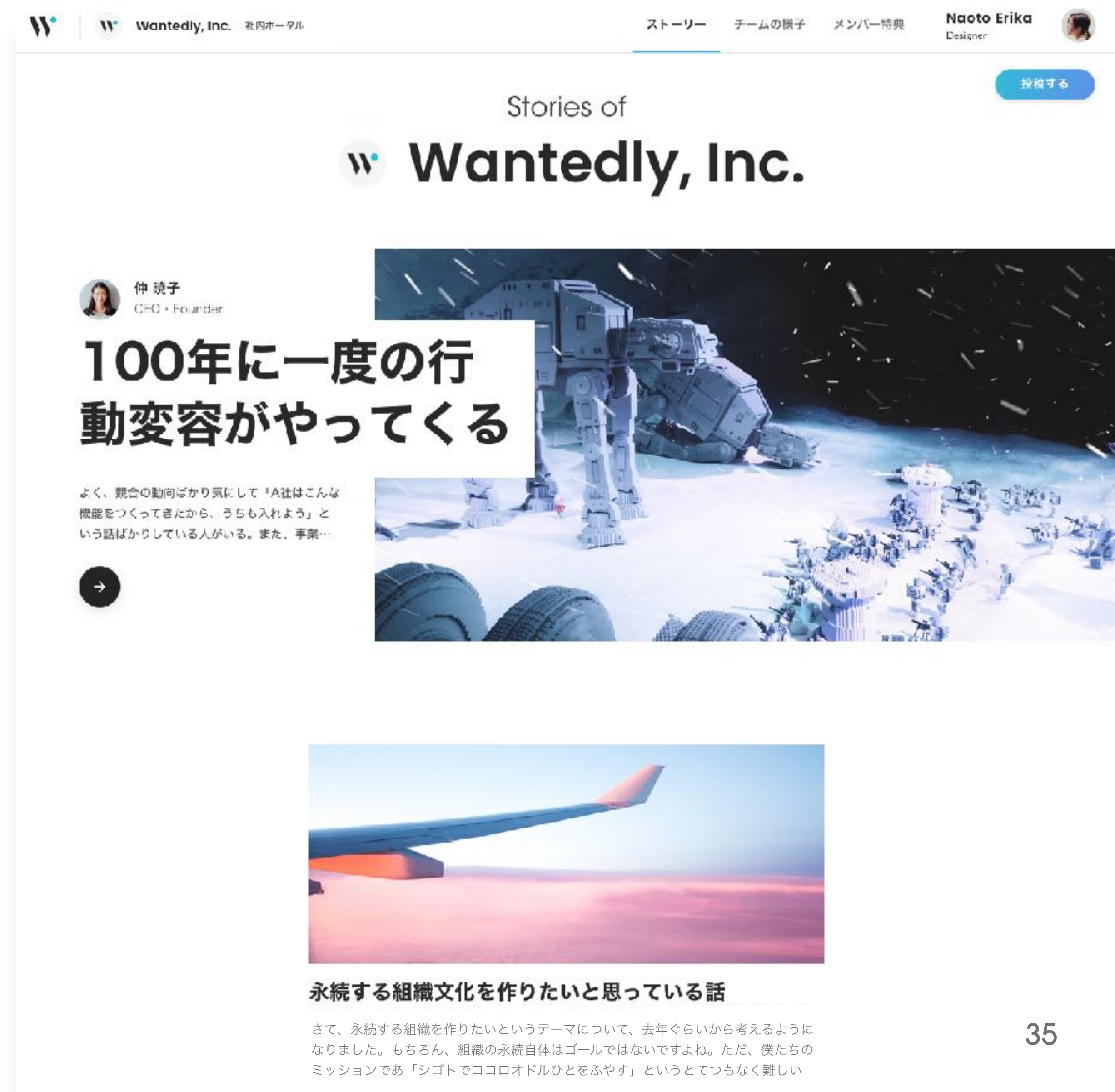


Story

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



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

The screenshot displays the Pulse team management interface. On the left is a navigation sidebar 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名表示中' (Showing 102/150 members). 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 an average score of 3.6 and a trend line showing a recent score of 3.3. A table lists the top 3 values, and a grid below shows individual member profiles with their names, roles, and scores.

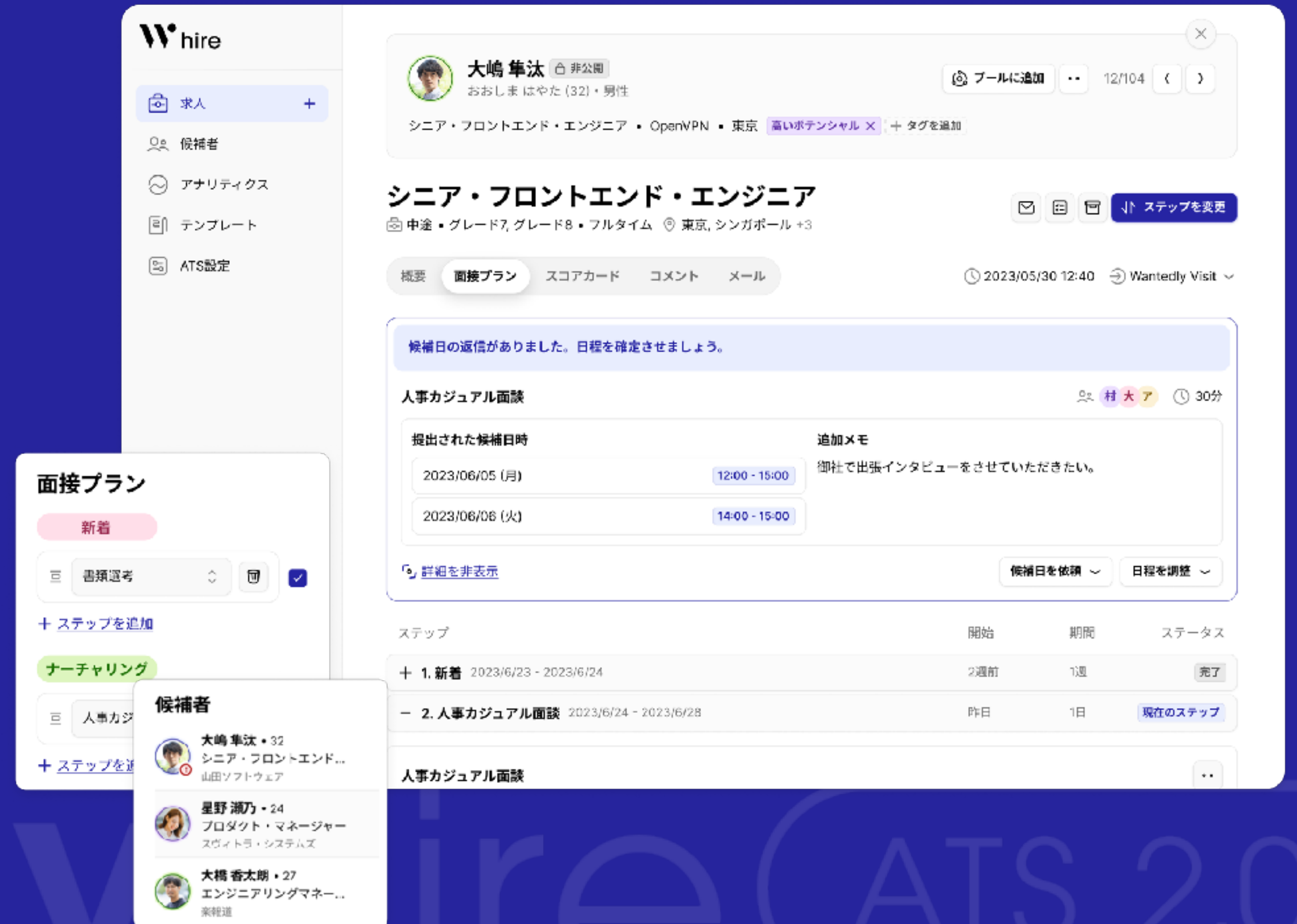
順位	名前	役職	スコア
1st	藤堂一平	Designer	182
2nd	永倉優香	Business	67
3rd	斎藤一子	Business	67

順位	名前	役職	スコア
1	岸沢かもめ	Designer	1
2	川崎アルド隆子	Engineer	2
2	松原忠次	Business	2
3	松原忠子	Business	3
4	藤堂一平	Designer	4
5	武田観美	Engineer	5
6	赤石 暉郎	Designer	6
7	山崎 美緒	Engineer	7
8	宮 結子	Business	8
9	小田 菜子	Business	9
10	林 幹久	Designer	10
11	菅野 京子	Engineer	11

Wantedly Hire

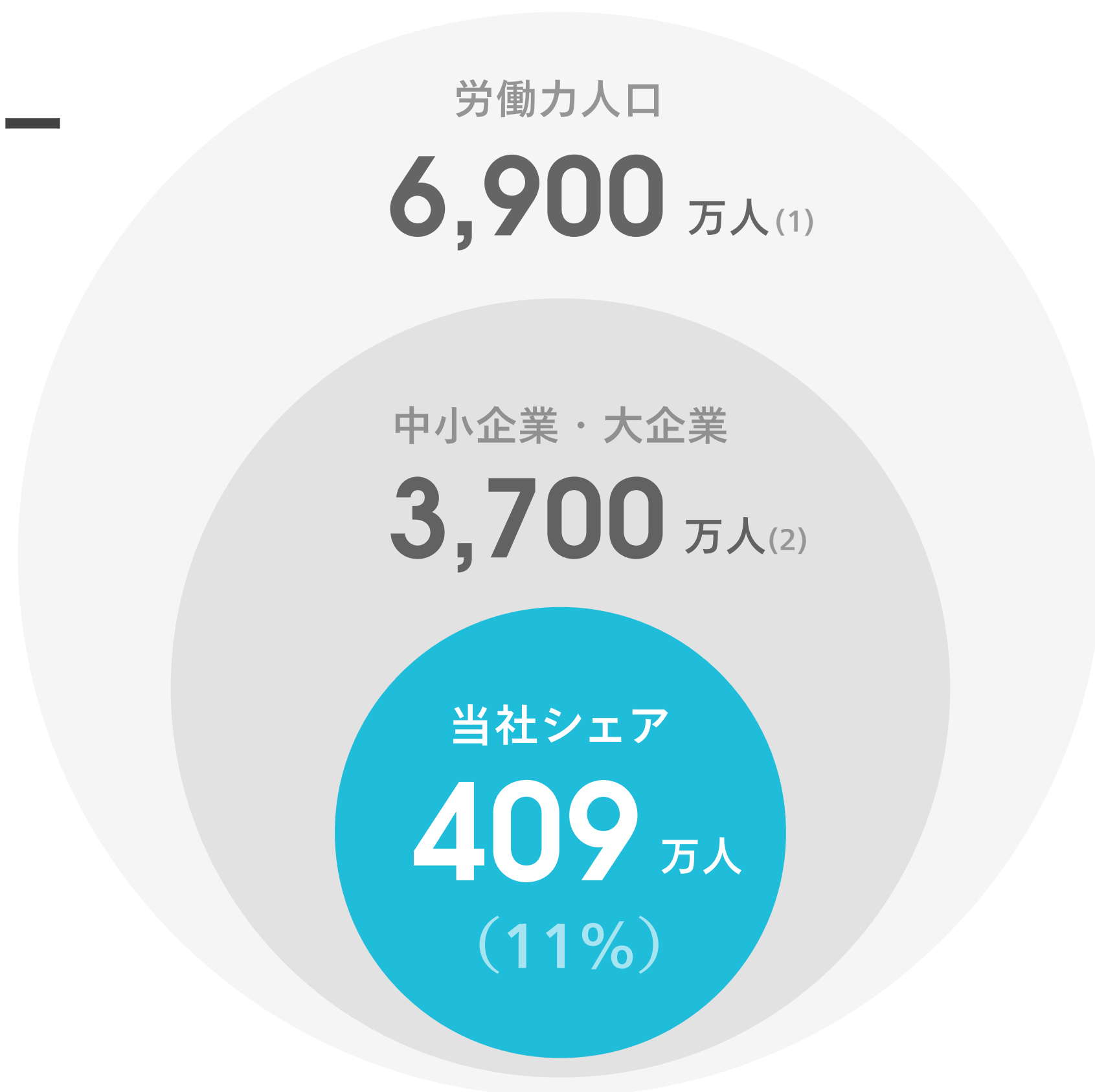
次世代型 採用管理ツール (ATS)をリリース

柔軟に設計できるテンプレートや選考プロセス、自動日程調整、レポート、アプリ連携などを搭載した、次世代型採用管理ツール

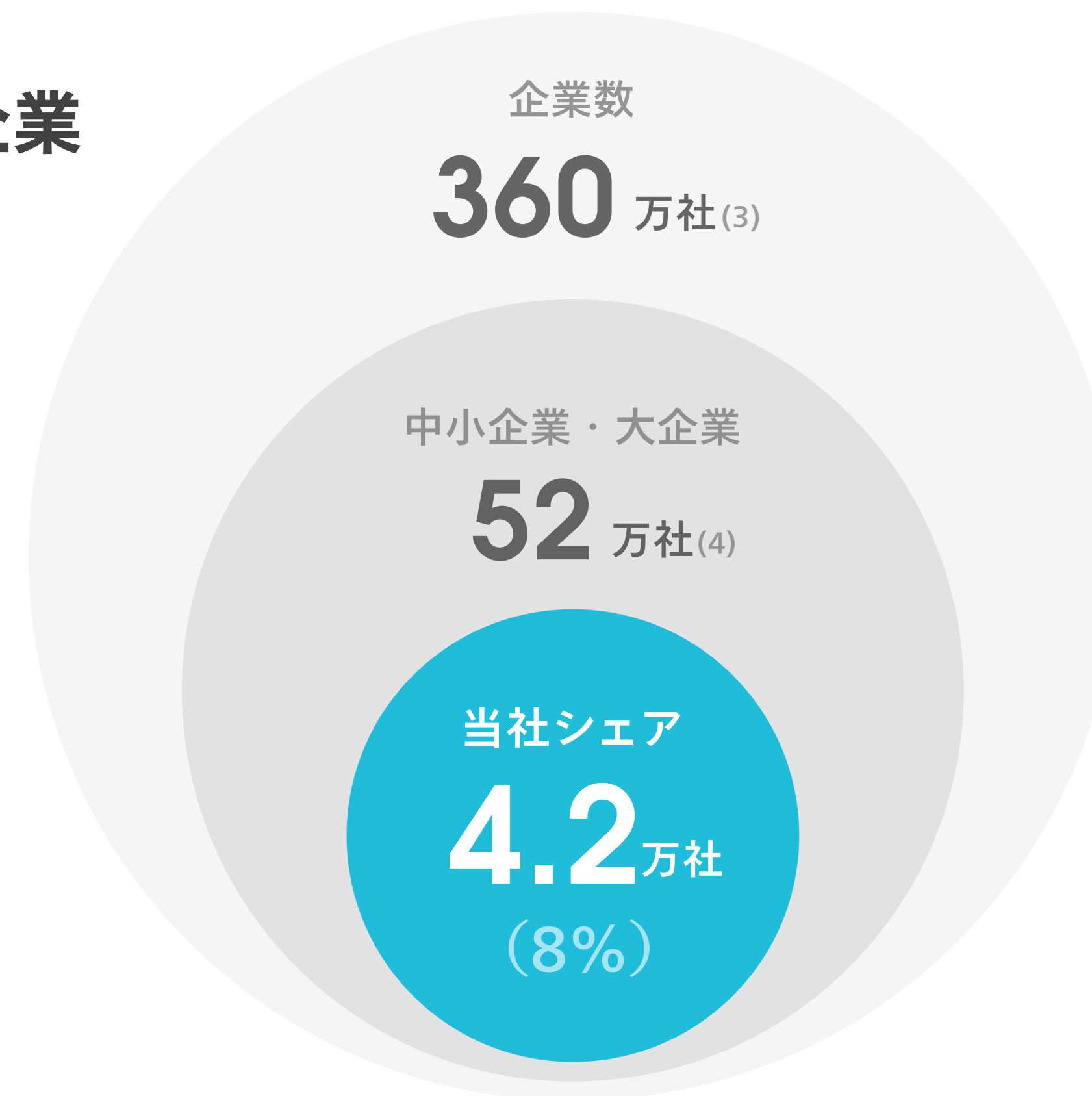


足元は当社が保有するユーザー/顧客基盤の最大活用を図る

ユーザー



企業



出所：(1) 総務省「労働力調査」より引用。数値は2024年8月分の労働力人口。
(2) (4) 中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数」より引用。数値は2021年6月時点の統計結果情報の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」より引用。数字は令和3年調査の結果。

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)

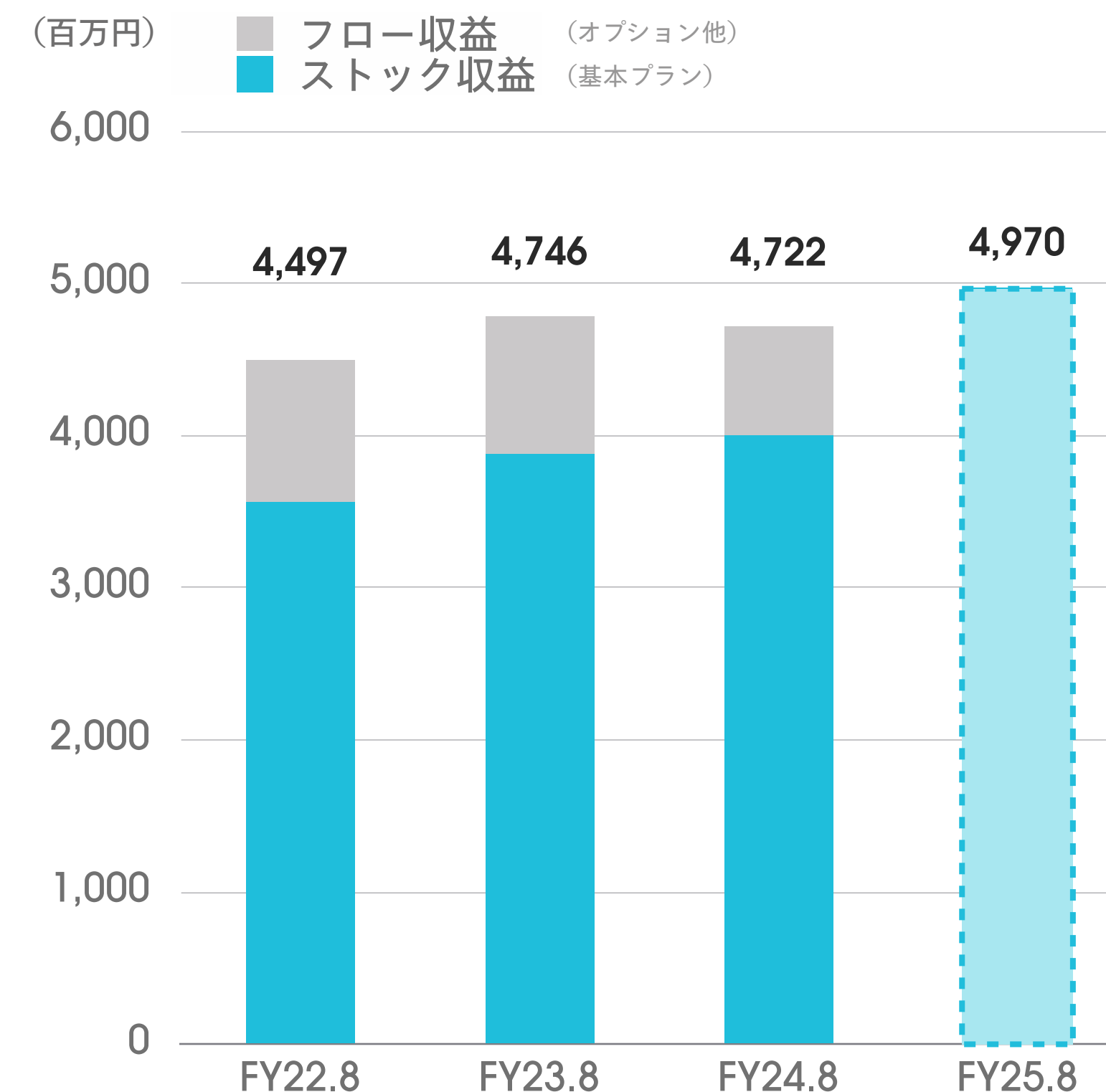
- 1オプション10万円～
- スカウト中心
- 広告・コンテンツ制作

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

- Perkポイントの販売

- 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

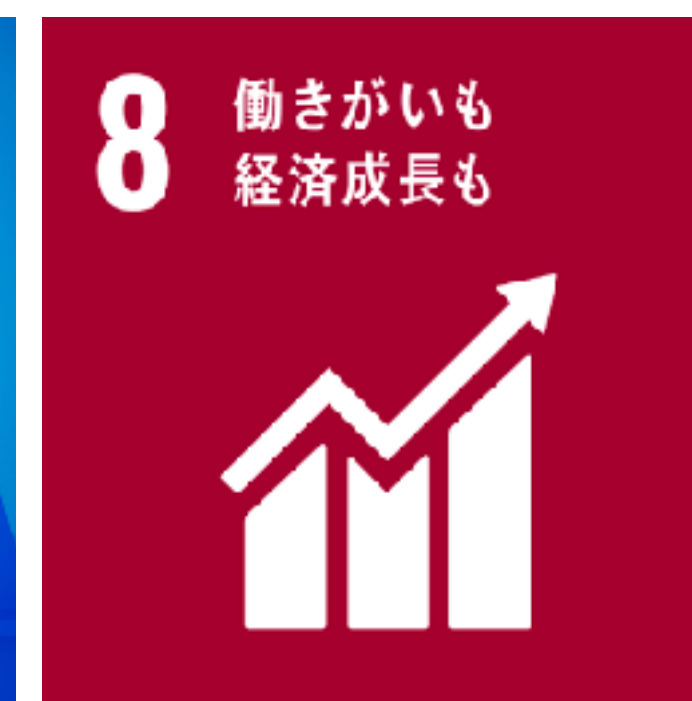
学生のキャリア作りを支援

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、「やりたいシゴトや、歩みたいキャリアが分からない」という悩みを持つ学生の皆様のサポートを目的としたプロジェクトを実施。プロジェクトに賛同してくださった企業と力を合せながら、就活生のキャリアビジョンの発見をサポートしてります。



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いる中、自己理解を深め、強みを伸ばす診断ツール「Wantedly Assessment」を提供しております。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
- 2024.10 ● 採用管理ツール(ATS)「Wantedly Hire」

認識するリスク	対応策
特定サービスの収益依存について	<p>当社グループの主な収益は「Wantedly Visit」への募集掲載などを管理するシステム利用料であり、収益依存度が高い状況であります。前述の通り、求人市場における他の媒体との競合激化等により、「Wantedly Visit」の利用による収益が減少した場合には、当社グループの業績に大きく影響を与える可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、当該サービスへの依存度を低くするため、ビジネスSNSにおける様々なサービスにて、収益源（マネタイズポイント）の多様化を企図しております。</p>
求人市場の動向による業績変動について	<p>営業収益は、主に求人を企図する企業からのシステム利用料であり、求人企業の人員計画により業績変動の影響を受ける場合があります。当サービスの運営に当たり、事業年度末及び就職活動シーズン等による求人ニーズの変動について認識しておりますが、想定を超えて上方又は下方へ変動した場合、当社グループ事業の業績に影響を与える可能性があります。また、求人市場及び雇用情勢の動向による影響も受け易いため、関連する市況が上方又は下方へ変動した場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、当該サービスへの依存度を低くするため、ビジネスSNSにおける様々なサービスにて、収益源（マネタイズポイント）の多様化を企図しております。</p>
個人情報保護について	<p>当社グループは、求職者の応募情報や名刺に記載される個人情報を取得しているため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されております。</p> <p>当社グループは、個人情報の外部漏洩の防止はもちろん、不適切な利用、改ざん等の防止のため、個人情報の管理を事業運営上の重要事項と捉え、アクセスできる社員を限定すると共に、個人情報適正管理規程等を制定し、全従業員を対象として社内教育を徹底する等、同法及び関連法令並びに当社に適用される関連ガイドラインを遵守し、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。</p> <p>しかしながら、当社グループが保有する個人情報等につき漏洩、改ざん、不正使用等が生じる可能性が完全に排除されているとはいえません。従いまして、これらの事態が起こった場合、適切な対応を行うための相当なコストの負担、当社グループへの損害賠償請求または信用の低下等によって、当社グループの事業及び業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）を取得し、社内で運用する他、従業員研修を繰り返し実施する等、これらの情報管理には万全な方策を講じております。</p>
組織体制及び人材の確保・育成について	<p>当社グループは、今後の事業展開に応じて、従業員の育成及び人員の採用を行うとともに業務執行体制の充実を図っていく方針であります。しかしながら、人材の確保が思うように進まない場合や、社外流出等何らかの事由によりこれらの施策が計画どおりに進行しなかった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、当社グループは、社員が働きやすさとやりがいを持って働けるよう、事業の成長を通して本人が挑戦し成長できる環境を作り、魅力的な人事制度の構築を継続的に推進してまいります。</p>
代表取締役の依存について	<p>代表取締役である仲暁子は、当社グループの創業者であり、創業以来代表取締役を務めております。同氏は、インターネット関連事業及びWebマーケティング等に関する豊富な経験と知識を有しており、経営方針や事業戦略の決定及びその遂行において極めて重要な役割を果たしております。何らかの理由により同氏が当社グループの業務を継続することが困難となった場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>このようなリスクを踏まえ、当社グループは、取締役会等における役員及び幹部社員の情報共有や経営組織の強化を図り、同氏に過度に依存しない経営体制の整備を進めております。</p>

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

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。

「事業計画と成長可能性に関する資料」は、今後、本決算後10月頃を目途としてアップデートを行う予定です。