



ウォンテッドリー株式会社

2018年8月期Q1 決算説明



2018年8月期Q1 実績

- YoY70%増収

- 有料企業数、平均単価ともに伸長
- QoQでは基本プランの伸びが牽引

- 費用面は投資先行

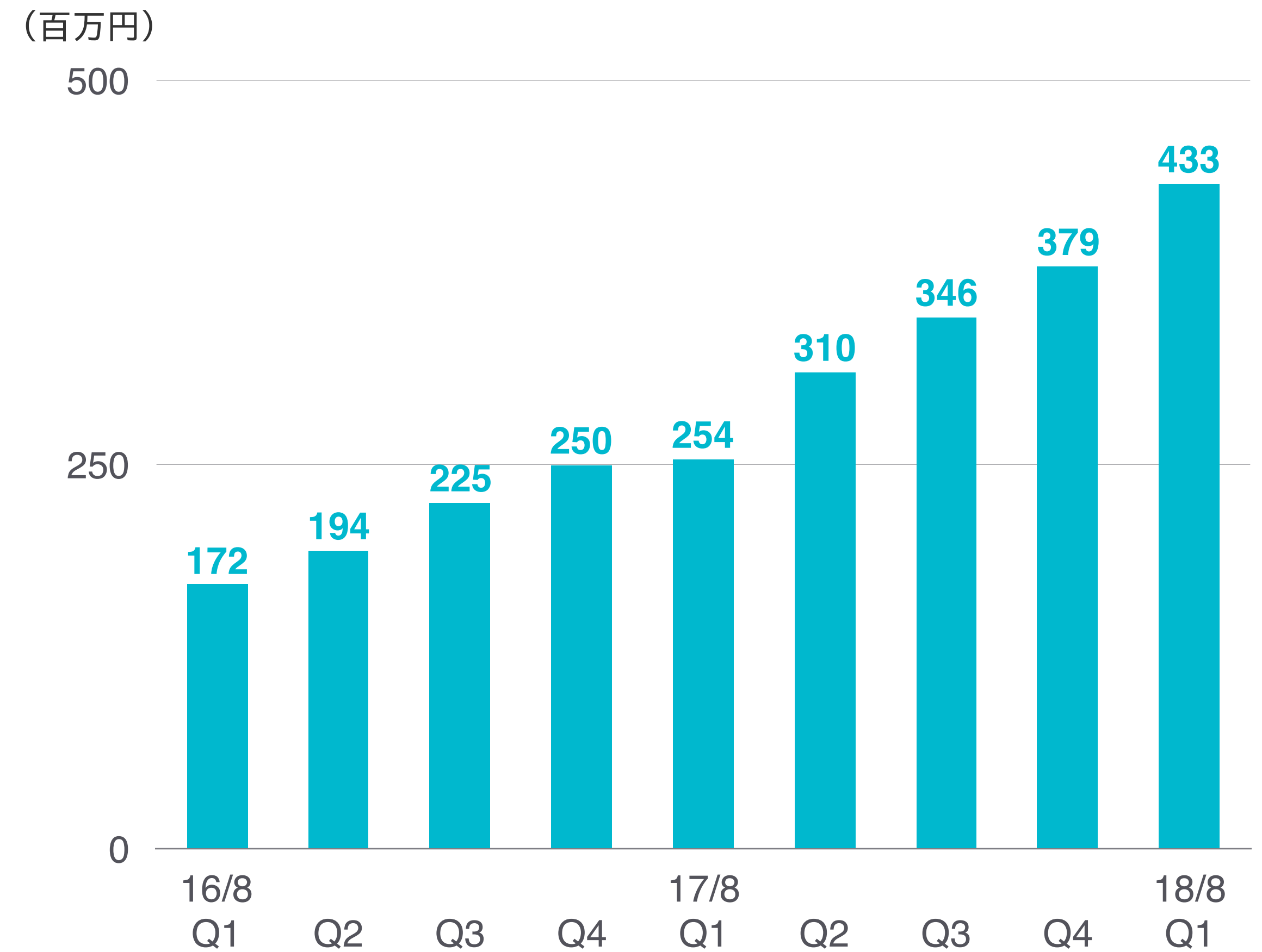
- 広告費以外の費用は全般的に計画を下回る進捗のため、上期偏重でPeopleへの広告投下を積み増し

(百万円)	17/8 Q1 (前年同期)	17/8 Q4 (前四半期)	18/8 Q1 (当四半期)	YoY	QoQ
営業収益	254	379	433	+70.2%	+14.0%
営業利益	48	62	27	-43.5%	-56.6%
(利益率)	18.9%	16.4%	6.3%	-	-
経常利益	48	58	28	-40.2%	-50.6%
(利益率)	18.7%	15.2%	6.6%	-	-
純利益	33	32	12	-64.1%	-63.1%
(利益率)	12.9%	8.4%	2.7%	-	-

営業収益の四半期推移

順調に拡大

- 新規有料化が着実に進み、好調な滑り出し
- 有料企業数の増加に伴いオプション利用も増加

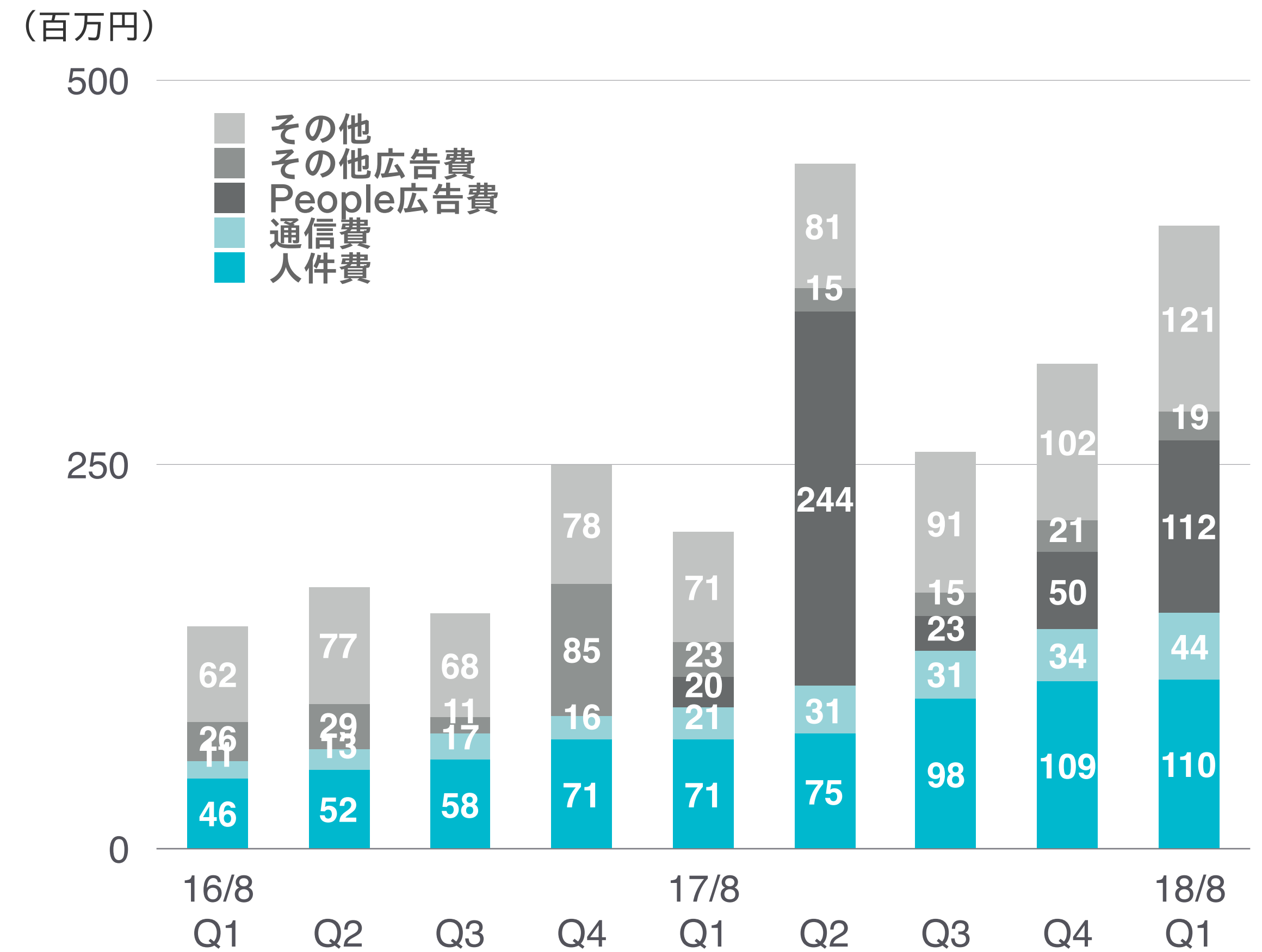


※ 17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）。百万円未満は四捨五入。

販売管理費の四半期推移

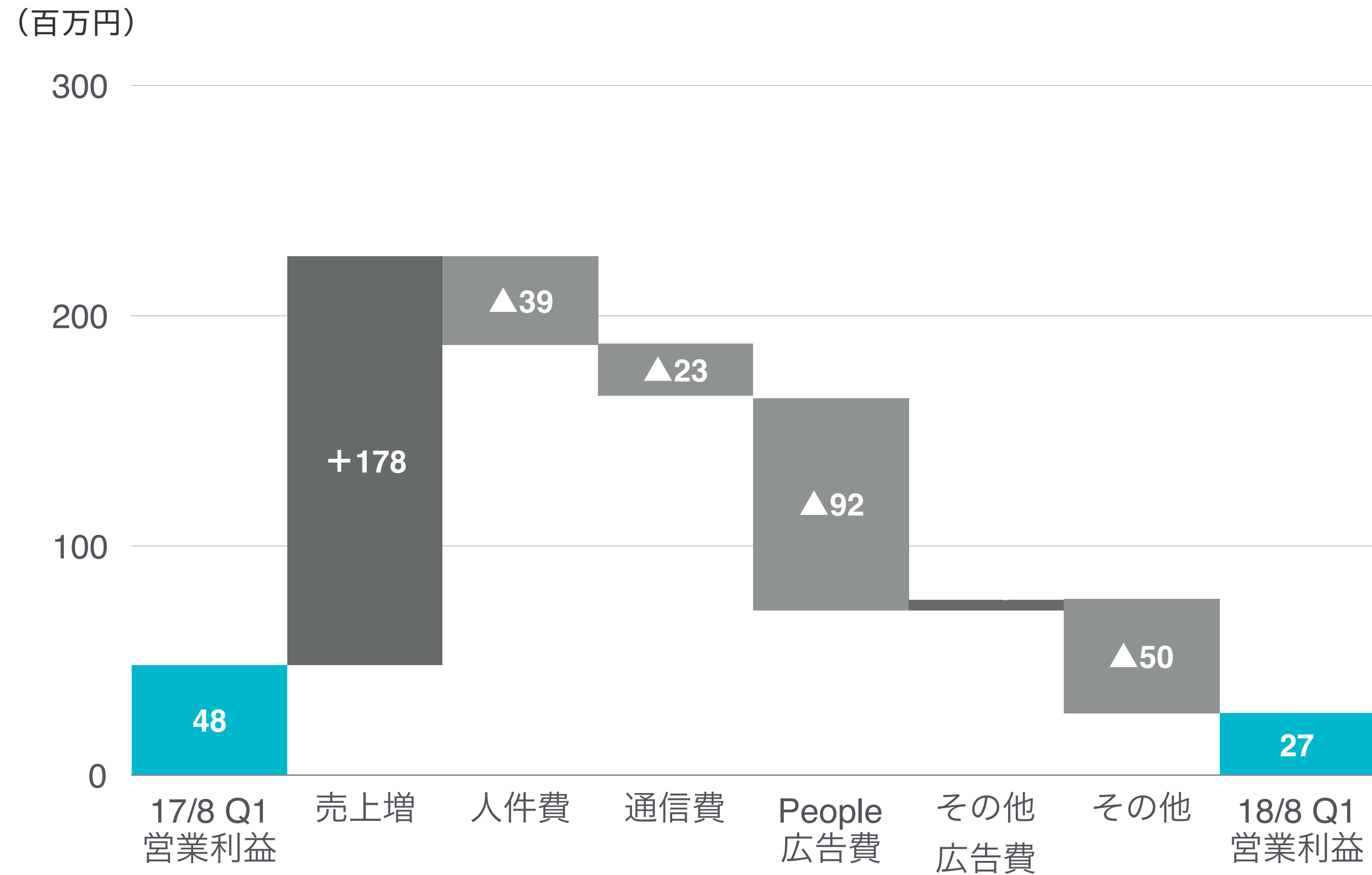
広告投下を再度拡大

- 広告費：Webプロモーションを中心にPeopleに1.1億円を投下
- 通信費：利用者数拡大に伴い増加



※ 17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）。百万円未満は四捨五入。

Q1営業利益の増減分析（対前年同期）

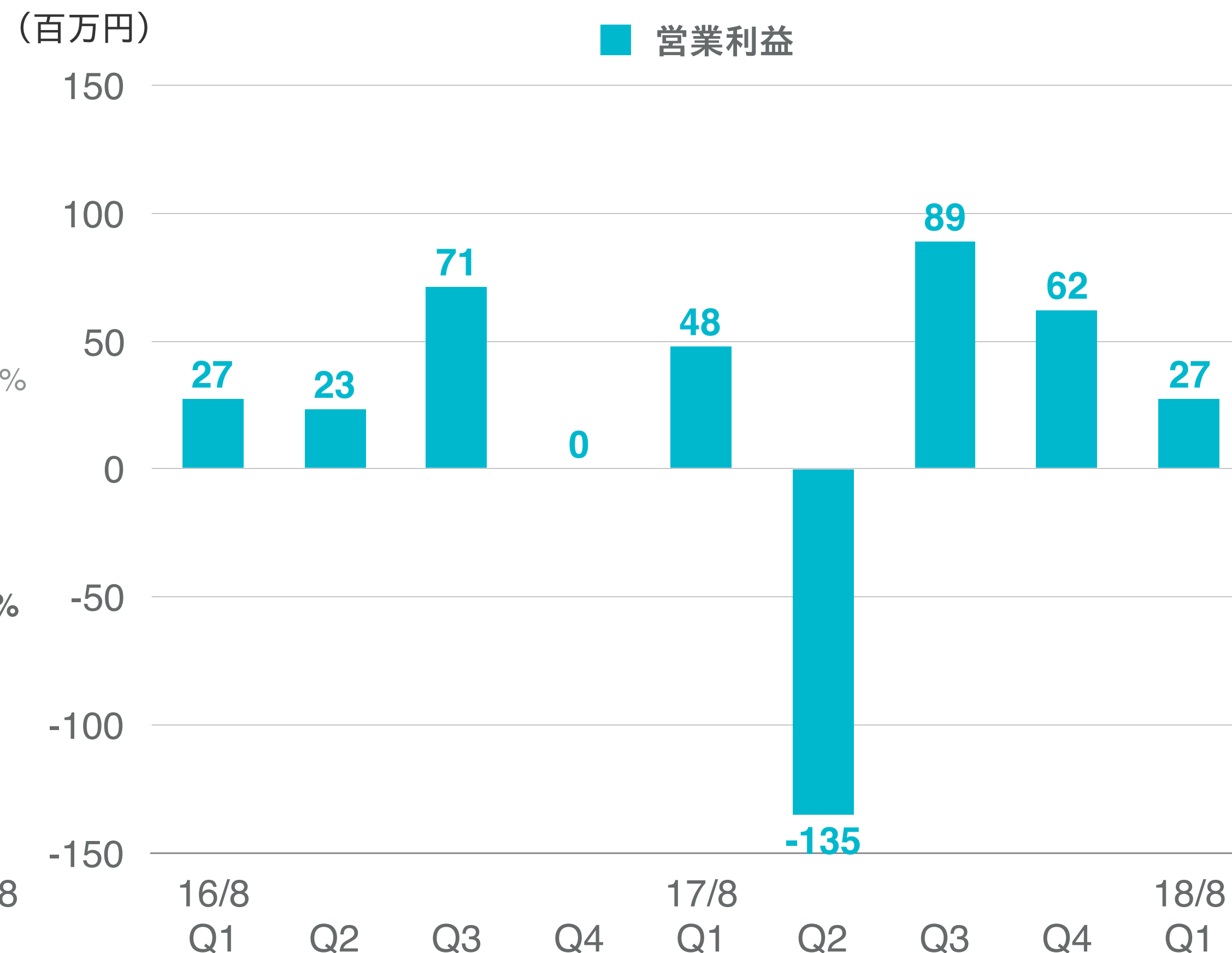
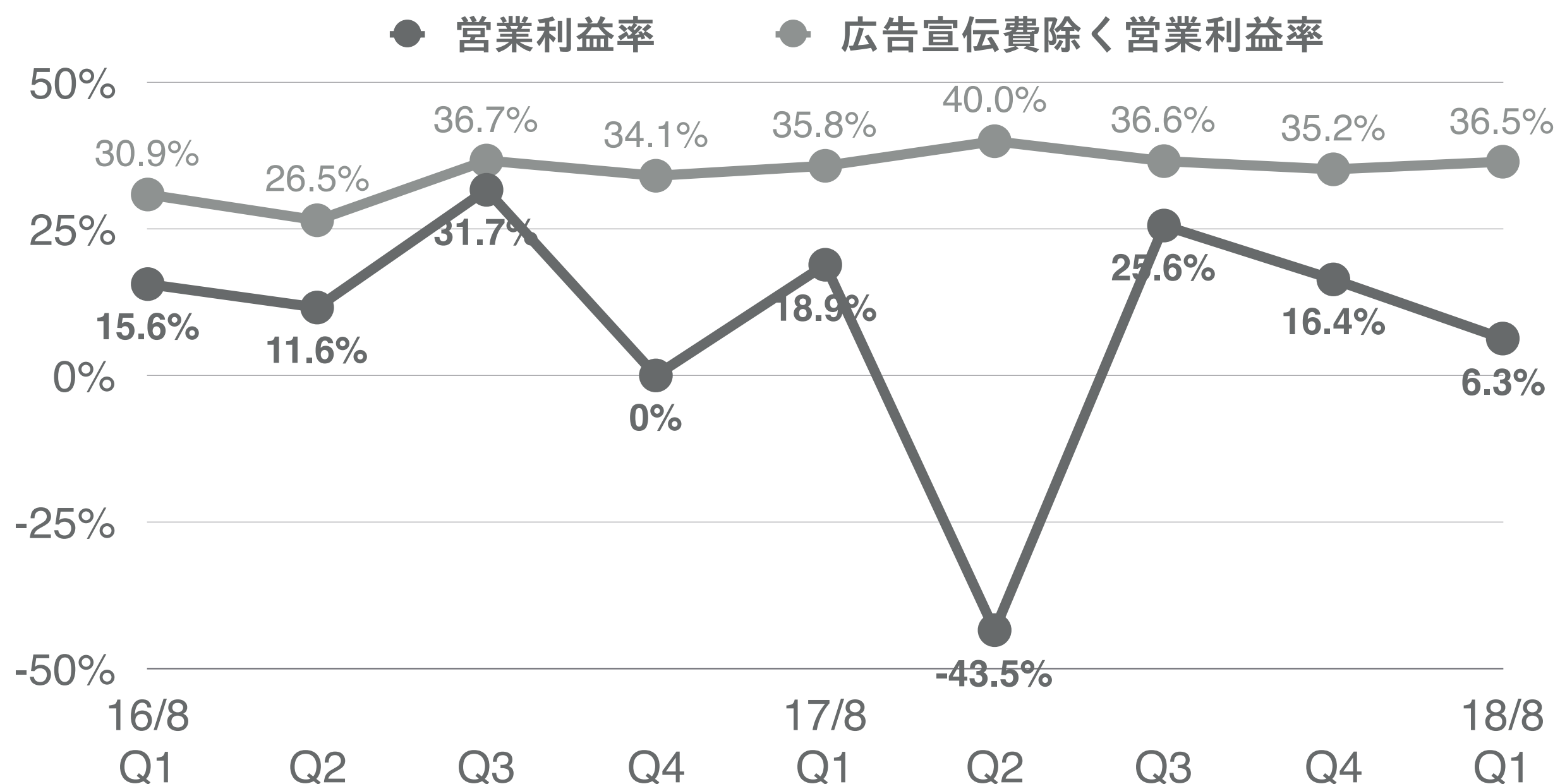


※ 16/8期の単体数値と17/8期の連結数値との比較。百万円未満は四捨五入。

営業利益、営業利益率の四半期推移

広告投下により減益

- 広告宣伝費を除いた収益性は安定推移

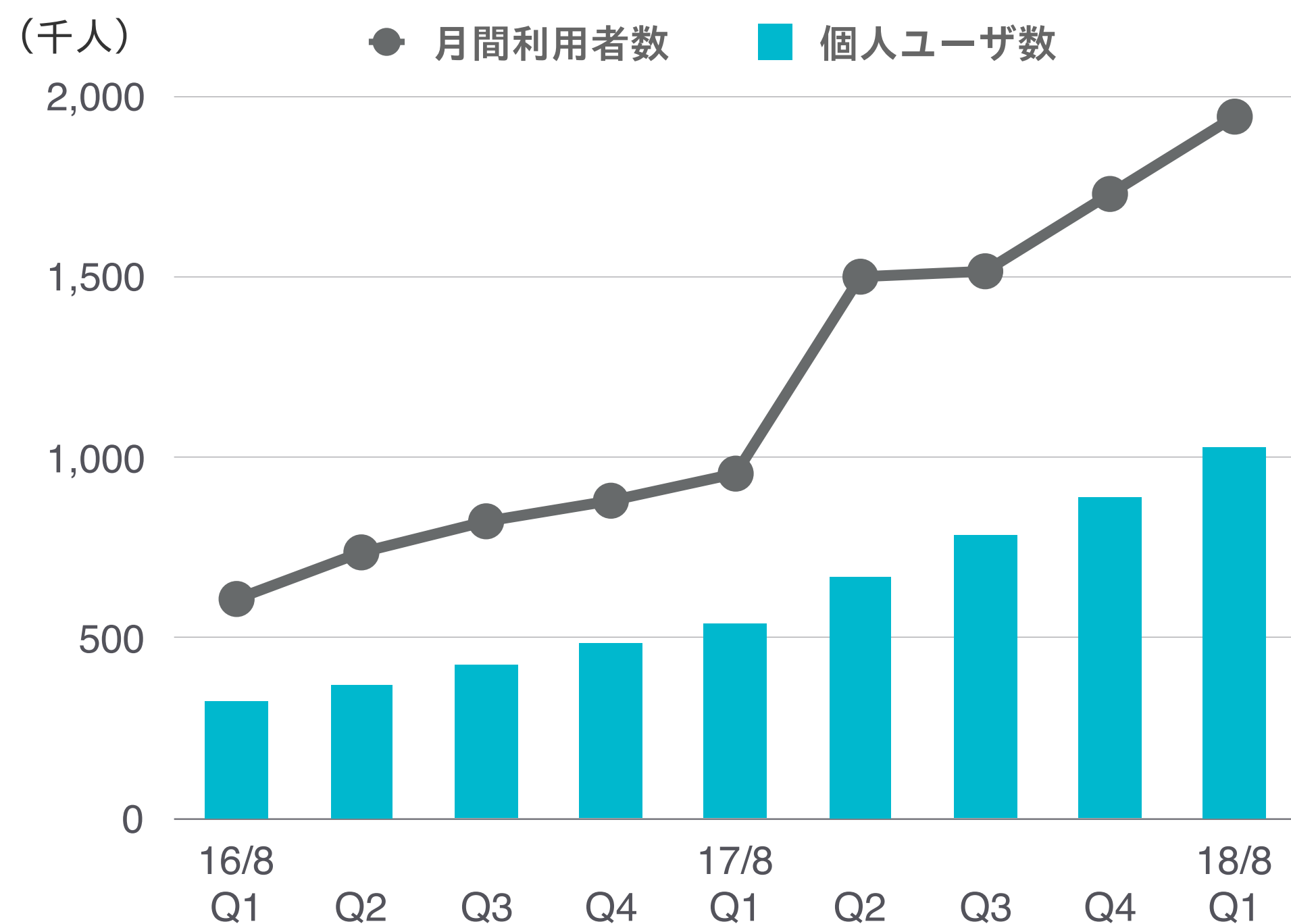


* 17/8期3Q以降は連結数値（それまでは単体数値）。百万円未満は四捨五入。

月間利用者数・個人ユーザ数・企業ユーザ数の四半期推移

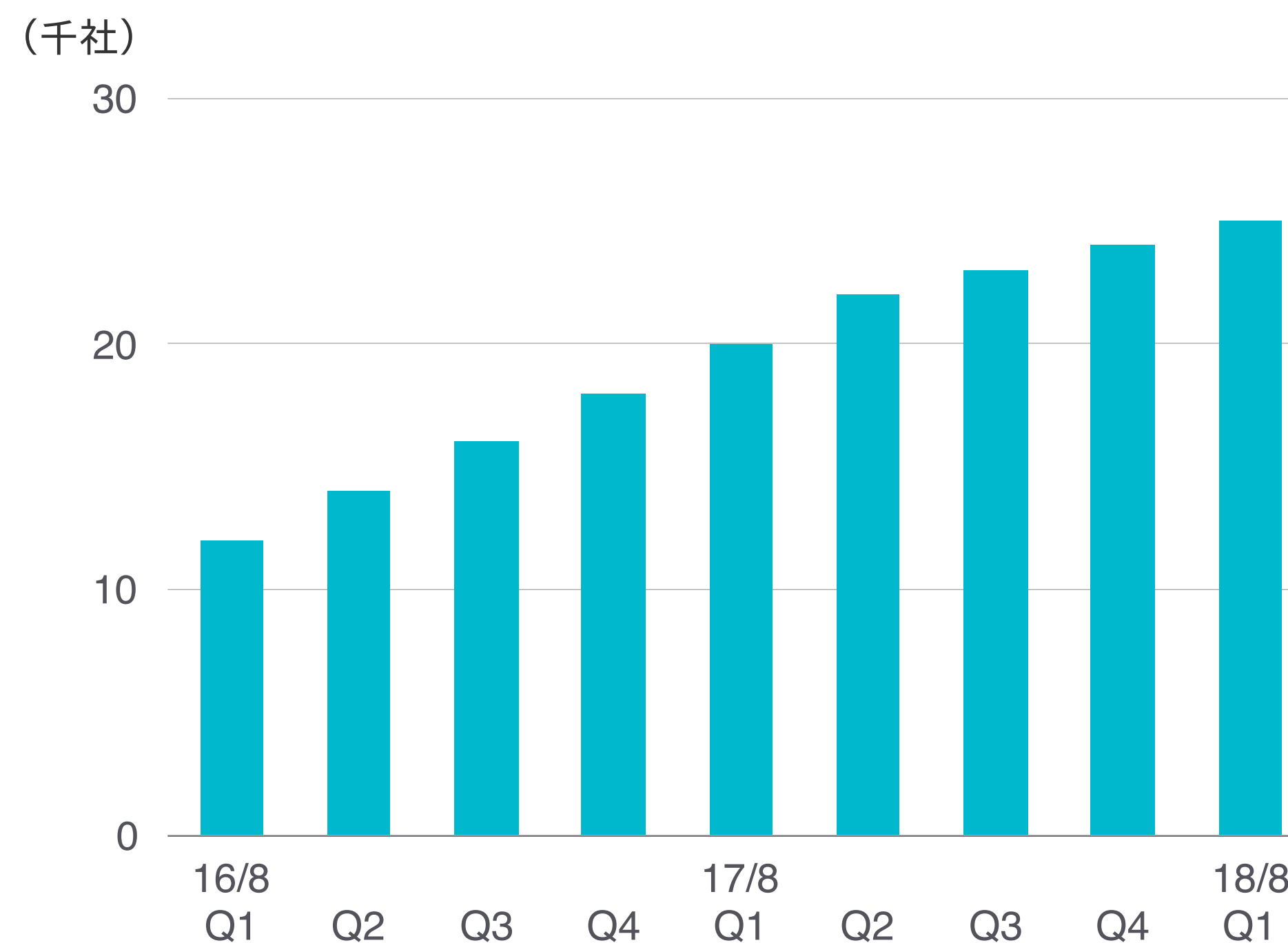
月間利用者数・個人ユーザ数

Visitの安定成長にPeopleの拡大が加わり成長加速



企業ユーザ数

引き続き着実に拡大



トピックス

- Wantedly Peopleがリリース1周年を迎え160万ユーザを突破。Google Play「ベスト オブ 2017」イノベーター部門入賞。
- 12月より関東圏でWantedly PeopleのテレビCMを開始。
- Wantedly Visitの企業ユーザ数が25,000社を突破。
- 横浜信用金庫と業務提携を開始。神奈川エリアの企業の人材不足解消を支援。
- 立教大学のインターンシッププログラム支援を開始。学生とインターンシップを受け入れる企業とのマッチングを支援。
- AI・ロボティクス分野向けシード投資を行う「Wantedly AI/Robot Fund」を開始。



2018年8月期 会社計画

通期計画は変更なし

- 営業収益は概ね計画通りの進捗
- 広告投下が上期偏重となるため利益の進捗率が低いが、想定範囲内の進捗

(百万円)	18/8 Q1 累計実績	18/8期 通期計画	進捗率
営業収益	433	1,628	26.6%
営業利益	27	195	13.9%
(利益率)	6.3%	12.0%	-
経常利益	28	195	14.6%
(利益率)	6.6%	12.0%	-
純利益	12	134	8.8%
(利益率)	2.7%	8.3%	-
EPS (円)	2.58	29.38	8.8%

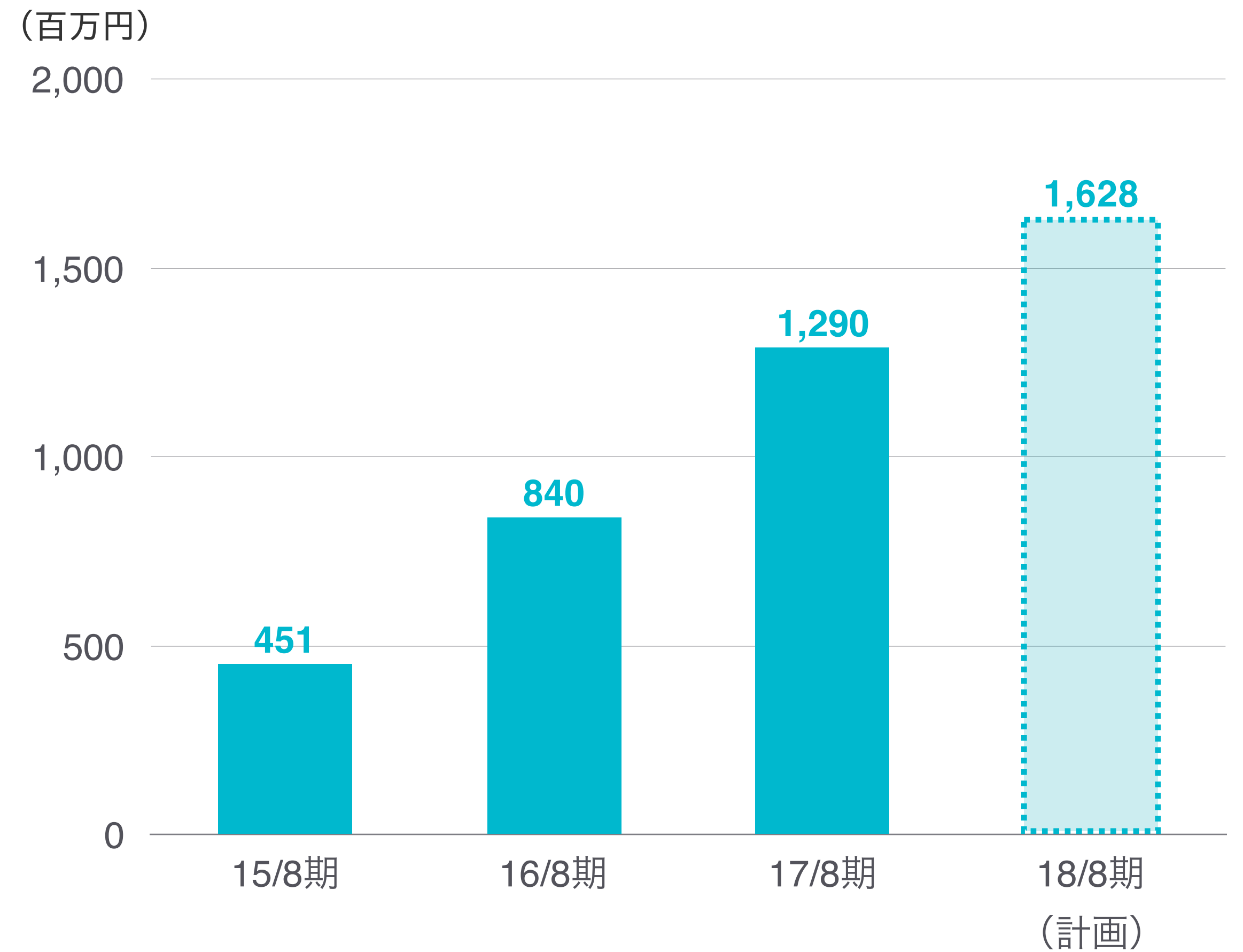
※ 百万円未満は四捨五入。

※ EPS=1株あたり純利益。当社は、2017年12月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2018年8月期の連結業績予想の1株あたり当期純利益は、株式分割の影響を考慮した金額を記載しております。

営業収益の推移

着実な拡大を見込む

- 個人・企業の両ユーザ数を伸ばし、裾野を更に広げる
- 顧客対応・マーケティング体制拡充を進め、新規有料化・継続利用・アップセルを強化

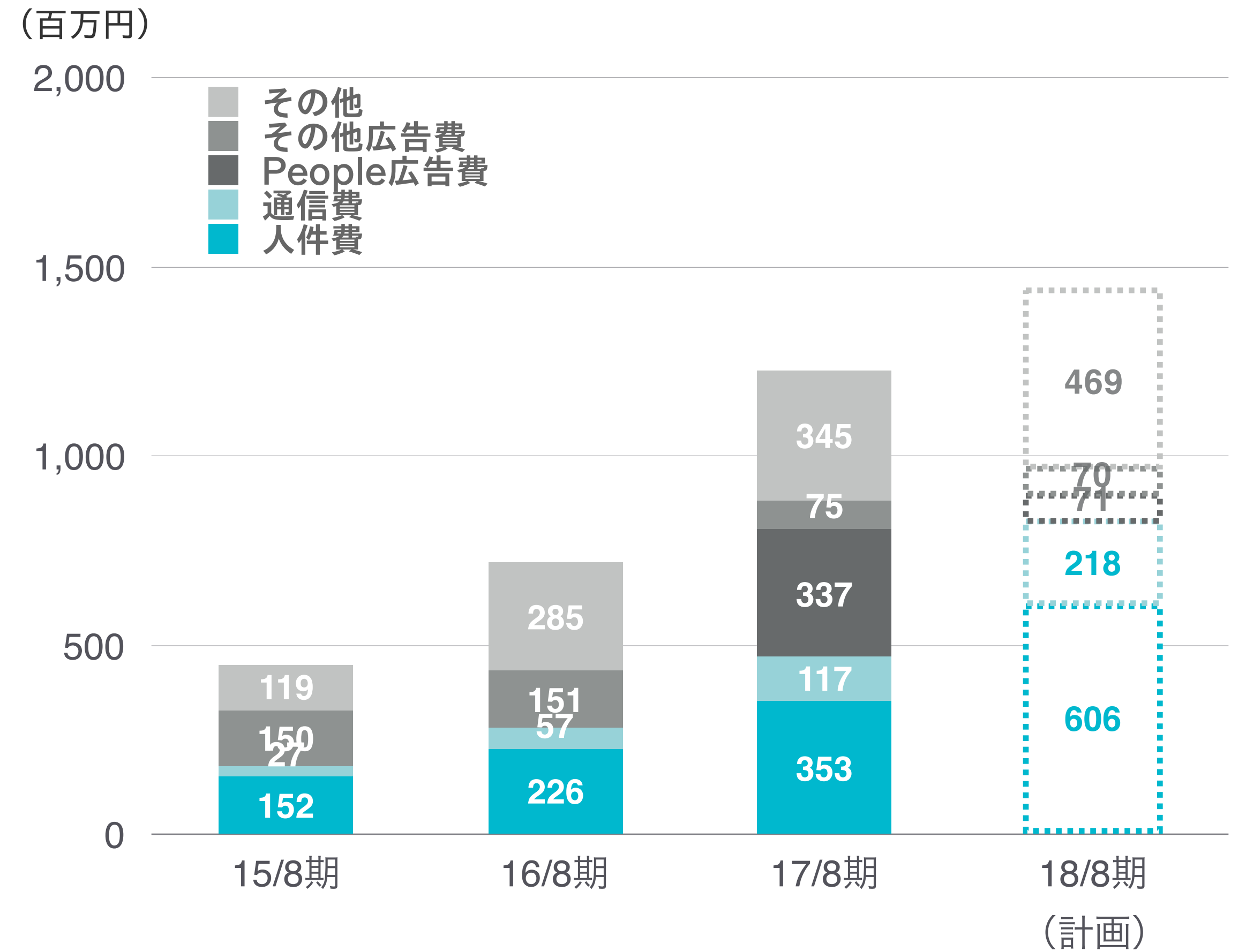


※ 15/8期・16/8期は単体数値、17/8期以降は連結数値。百万円未満は四捨五入。

販売管理費の推移

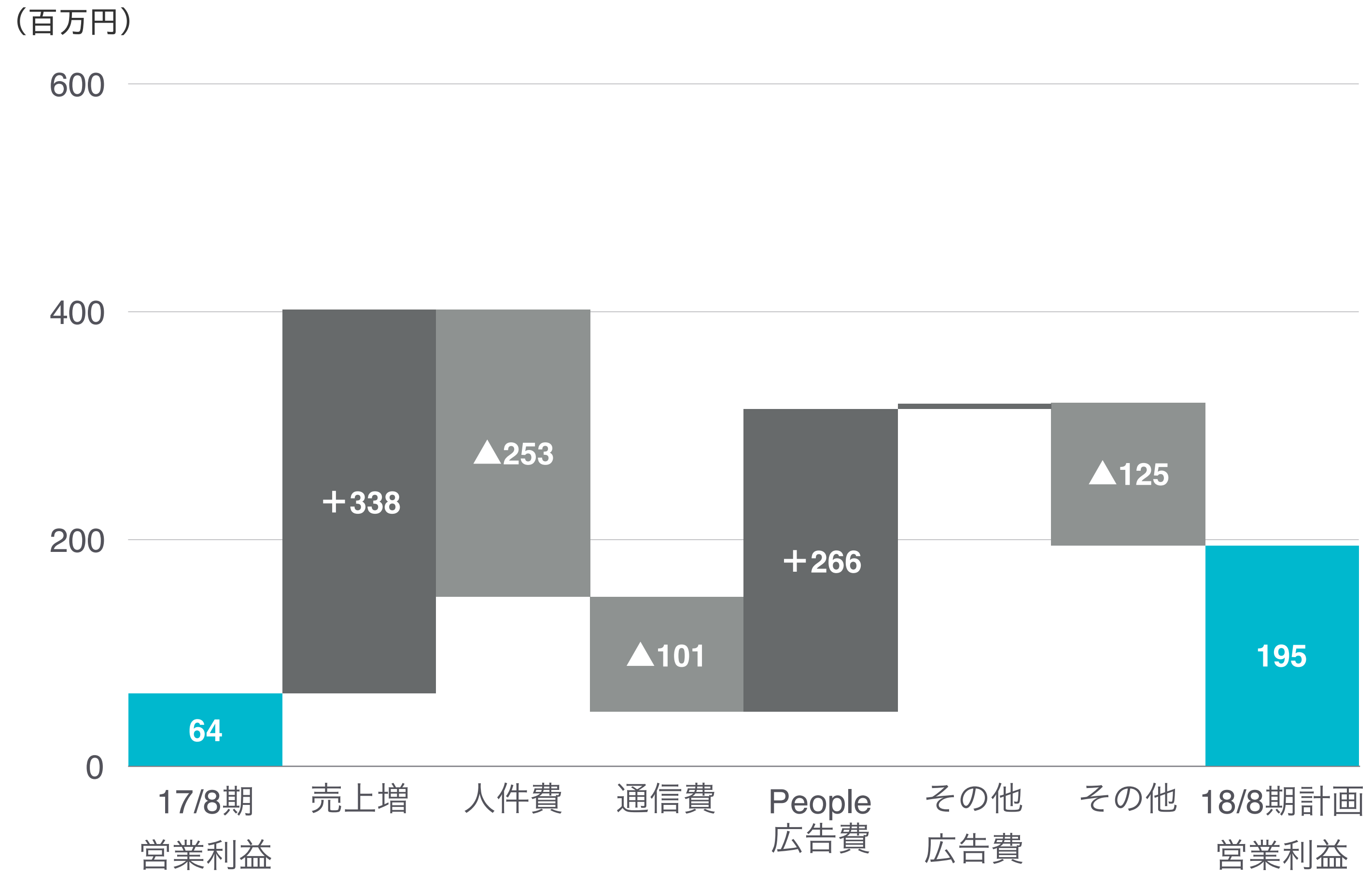
人件費中心に増加

- 人件費：全社的に人員拡充の計画
- 広告費：People広告費は調整するものの、可能な限り先行投資に振り向けていく方針
- 通信費：利用者数拡大に伴う増加を想定



※ 15/8期・16/8期は単体数値、17/8期以降は連結数値。百万円未満は四捨五入。

会社計画：通期営業利益の増減分析（対前年同期）

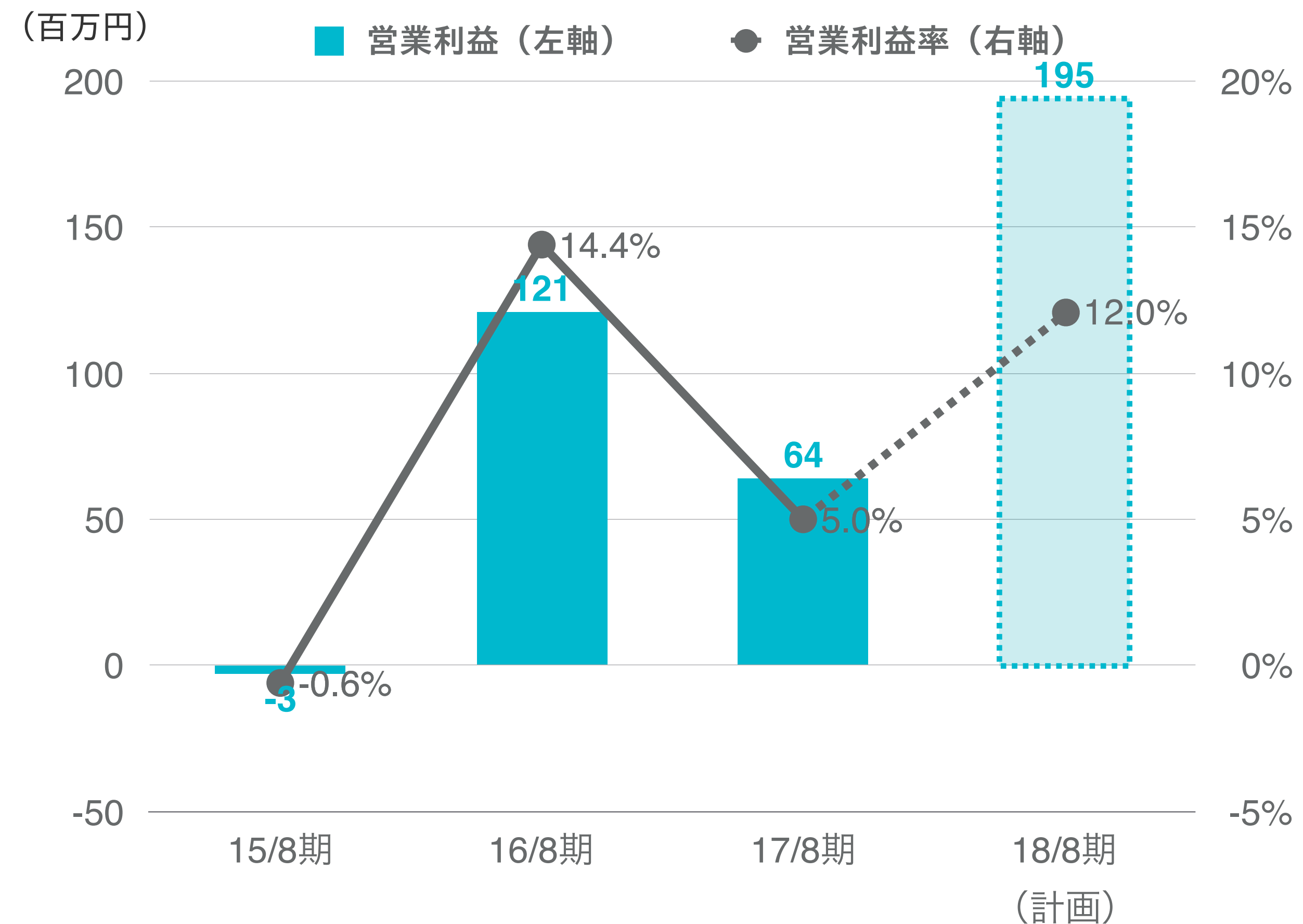


※ 百万円未満は四捨五入。

会社計画：営業利益

増収に伴う利益増

- 高い限界利益率により増収が直接寄与
- 固定費増はあるが先行投資（広告投下）のコントロールにより一定の収益性を確保



※ 15/8期・16/8期は単体数値、17/8期以降は連結数値。百万円未満は四捨五入。

注意事項

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。