



決 算 説 明 資 料

2026年9月期第1四半期

株式会社アトラエ
(東証プライム：6194)

Agenda

1. 会社概要
2. 2026年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

Agenda

1. 会社概要
2. 2026年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. ご参考資料

Our Vision

世界中の人々を 魅了する会社を創る

全ての社員が誇りを持てる組織と事業の創造にこだわり、
関わる人々がファンとして応援したくなるような魅力ある会社で
あり続けます。そして日本を代表するグローバルカンパニーとして、
世界中の人々から必要とされる存在を目指します。



テクノロジーによって人の可能性を広げる事業を創造し、働きがいや生きがいのある社会を実現する

独自の事業ドメイン「People Tech」

自社における高密度な組織づくりにとどまらず、社会全体において、人の可能性を広げ、働きがいを感じる人々を増やすことが、生産性を高め経済を発展させ、生きがい溢れる社会の実現に繋がるものと考えている。テクノロジーを活用することで、より速く、より多くの人に価値を届け、人類・社会の発展に寄与する。



アトラエが大切にする考え方

会社 = 関わる全ての人々が
幸せになるための仕組み



社員



顧客



株主



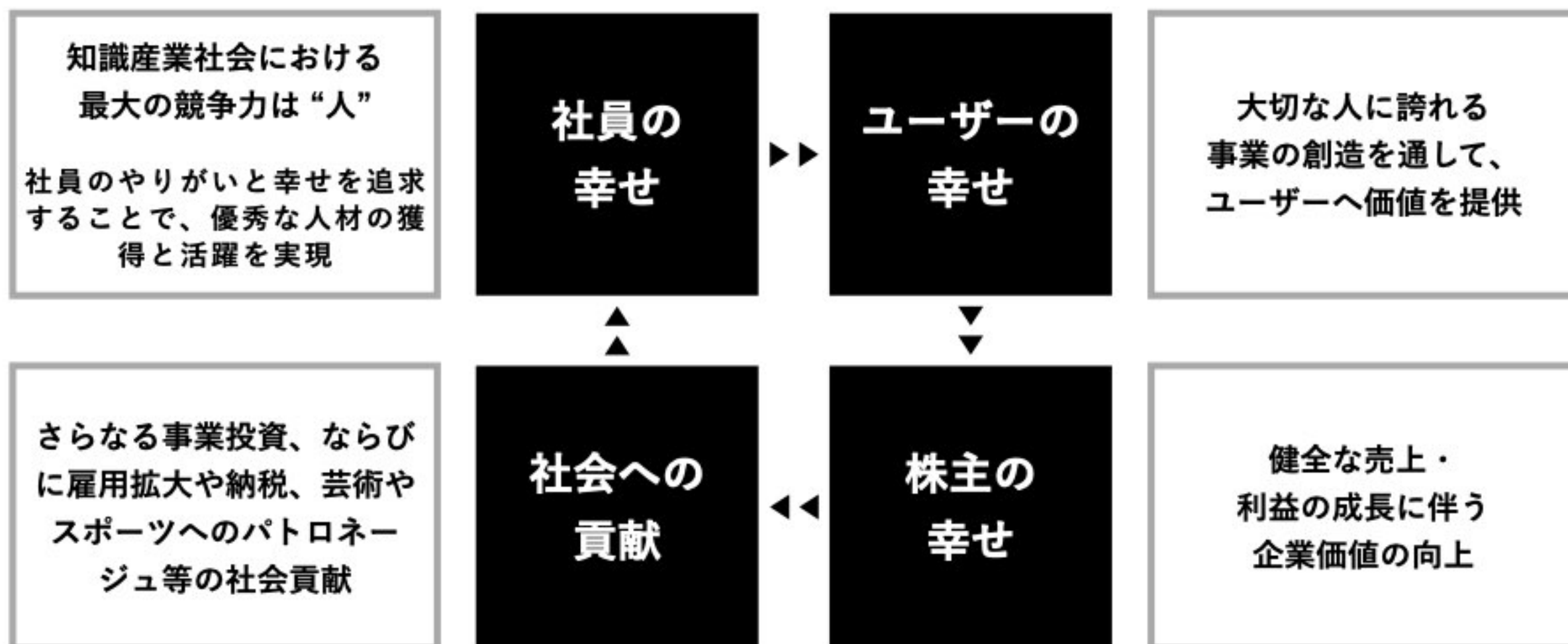
パートナー



… 社会そのもの

関わる全ての人々を幸せにするためのサイクル

このサイクルを回し続けながら、関わる人の輪を拡げていくことで
持続可能な組織づくりを追求し「世界中の人々を魅了する会社」を実現します。



Agenda

1. 会社概要
- 2. 2026年9月期第1四半期実績**
3. 事業について
4. ご参考資料

2026年9月期 第1四半期 実績

2026年9月期
1Q

売上高	1,758 百万円	YonY	+0.9 %	開示計画進捗	20.4 %
営業利益	170 百万円	YonY	△53.7 %	開示計画進捗	15.5 %

Business

- Greenの1Q売上高はYonY△6.6%
- Wevoxの1Q売上高はYonY+12.6%で着地
Wevoxの2Q売上高は過去最高の980百万円（YonY+36.5%）を見込む
- Wevoxの1Q売上高は、FY2025下期の大口検証利用一巡に伴いQonQで一時減収となるも、2Q売上高は同顧客の利用再開及び料金改定の影響により、売上高成長は再び加速する見通し
- 営業利益は前年同期比△53.7%ながらも、1Q計画を上回って着地

Topics

成長戦略

資本政策

- 《来期以降の持続的な売上成長（CAGR+30%超）の実現に向けた戦略的投資の進捗》
- 1Q営業利益のYonY減少要因は、Wevoxの新機能開発、Wevox広告宣伝費、Green広告宣伝費、社員の給与水準の向上や採用に伴う人件費等の人的資本投資投資実行は計画に対して順調に進捗
- Quolのサービス名称をQooaへ変更（商標出願中）
- Qooaはテストマーケティング段階に移行。開発は計画通り進捗
- WevoxとQooaの一部機能に関し、独自の技術的優位性を担保するため特許を出願中
- 上限6.3億円（上限70万株）の自己株式の取得及び消却を決議
- FY2026は個人投資家向け説明会を合計6回開催予定

株式報酬を含む人的資本への積極的な投資 社員一人ひとりの企業価値向上への貢献意欲を高め 持続的な成長を追求

:Atrae

	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
離職率	6.5%	6.4%	6.4%
期中平均エンゲージメントスコア	89	89	87
全社員参加の組織に関するディスカッション（時間）	48	48	48

給与

- FY2026は社員の給与水準を約15%向上
- 社員の平均年収は8,464千円（FY2025株式報酬を含む）（*）

退職型RS

- 社員に対して退職型RSの割当てを実行（役員は対象外）
- 長期間の勤続を支える体制の拡充と企業価値向上に資する株主視点の深化

税制適格 ストック・オプション

- 企業価値向上に対する意欲や士気を高めるために社員に付与

従業員持株会

- 奨励金を併用した従業員持株会制度

（*）FY2025における社員1人当たりの平均年間給与である7,143千円とFY2025における税制適格ストック・オプションによる株式報酬費用のうち社員への付与に係る費用を2025年9月30日現在における社員数で除した額の合計額

売上高詳細

Greenの1Q売上高はYonY△6.6%

Wevoxの1Q売上高はFY2025下期の大口検証利用一巡に伴いQonQで一時減収となるも、
同顧客の利用再開と料金改定の影響により、2Qは過去最高売上を更新見込み

(百万円)		前年同期比			前四半期比	
		FY2026 1Q	FY2025 1Q	増減率	FY2025 4Q	増減率
売上高		1,758	1,742	0.9%	1,991	△11.7%
	Green	958	1,026	△6.6%	1,064	△10.0%
	Wevox	789	701	+12.6%	915	△13.8%
	その他	11	15	△26.7%	12	△8.3%
営業費用		1,588	1,375	+15.5%	1,477	+7.5%
営業利益		170	367	△53.7%	514	△66.9%
(株式報酬控除前営業利益)		(247)	(452)	(△45.4%)	(592)	(△58.3%)
営業利益率		9.7%	21.1%	△11.4pt	25.8%	△16.1pt
(株式報酬控除前営業利益率)		(14.1%)	(25.9%)	(△11.8pt)	(29.7%)	(△15.6pt)

* 株式報酬控除前営業利益は、財務会計上の営業利益にキャッシュ・フローを伴わない費用である株式報酬費用を足し戻したものの

営業費用詳細

1Q営業利益のYonY減少要因は、Wevoxの新機能開発、Wevox広告宣伝費、Green広告宣伝費、社員の給与水準の向上や採用に伴う人件費等の人的資本投資投資実行は計画に対して順調に進捗

(百万円)			前年同期比				
			FY2026 1Q	売上高 比率	FY2025 1Q	売上高 比率	増減率
売上高			1,758	100.0%	1,742	100.0%	+0.9%
営業費用			1,588	90.3%	1,375	78.9%	+15.5%
売上原価			14	0.8%	21	1.2%	△33.3%
販管費	Green広告		598	34.0%	557	32.0%	+7.4%
	Wevox広告		166	9.4%	68	3.9%	+144.1%
	人件費		403	22.9%	358	20.6%	+12.6%
	(うち株式報酬費用)		(77)	(4.4%)	(85)	(4.9%)	(△9.4%)
	その他		407	23.2%	371	21.3%	+9.7%
営業利益			170	9.7%	367	21.1%	△53.7%
(株式報酬控除前営業利益)			(247)	(14.1%)	(452)	(25.9%)	(△45.4%)

* 株式報酬控除前営業利益は、財務会計上の営業利益にキャッシュ・フローを伴わない費用である株式報酬費用を足し戻したものの

参考資料：四半期別業績推移

(百万円)	FY2023				FY2024				FY2025				FY2026
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	1,713	1,828	2,149	2,067	1,886	2,185	2,271	2,256	-	-	-	-	-
People Tech売上高	1,658	1,717	2,036	1,888	1,799	1,957	2,036	1,850	1,742	1,822	2,079	1,991	1,758
Green	1,178	1,209	1,523	1,326	1,212	1,350	1,395	1,171	1,026	1,090	1,245	1,064	958
Wevox	449	483	491	541	567	589	624	663	701	718	820	915	789
その他	31	25	22	21	20	18	17	16	15	14	14	12	11
Sports Tech売上高	55	111	113	179	87	228	235	406	-	-	-	-	-
営業費用	1,408	1,815	1,685	1,897	1,635	1,888	1,802	1,745	-	-	-	-	-
People Tech営業費用	1,186	1,447	1,356	1,583	1,351	1,397	1,338	1,367	1,375	1,503	1,426	1,477	1,588
売上原価	25	30	26	29	25	19	24	19	21	20	104	108	14
販管費													
Green広告	597	805	722	919	712	747	602	611	557	562	548	617	598
Wevox広告	47	57	45	40	47	49	76	31	68	176	93	99	166
人件費	294	306	315	319	315	318	341	409	358	371	337	340	403
(うち株式報酬費用)	(74)	(73)	(73)	(74)	(68)	(79)	(87)	(86)	(85)	(81)	(76)	(78)	(77)
その他	223	249	248	276	252	264	295	297	371	374	344	313	407
Sports Tech営業費用	222	368	329	314	284	491	464	378	-	-	-	-	-
営業利益	305	13	464	170	251	297	469	511	367	319	653	514	170
(株式報酬控除前営業利益)	(379)	(86)	(537)	(244)	(319)	(376)	(556)	(597)	(452)	(400)	(729)	(592)	(247)
営業利益率(%)	17.8	0.7	21.6	8.2	13.3	13.6	20.7	22.7	21.1	17.5	31.4	25.8	9.7
(株式報酬控除前営業利益率)	(22.1)	(4.7)	(25.0)	(11.8)	(16.9)	(17.2)	(24.5)	(26.5)	(25.9)	(22.0)	(35.1)	(29.7)	(14.1)

* 株式報酬控除前営業利益は、財務会計上の営業利益にキャッシュ・フローを伴わない費用である株式報酬費用を足し戻したもの

株主還元

- 自己株式の取得及び消却を決議
 - 取得株数の上限：70万株（発行済株式総数に対する割合3.0%）^(※1)
 - 取得価額の上限：6.3億円
 - 取得期間：2026年2月12日～2026年3月23日
 - 消却予定日：2026年3月31日
- 企業価値向上に資する成長投資と高い収益率に基づく株主還元の両立

	FY2023 (実績)	FY2024 (実績)	FY2025 (実績)	FY2026 (予想)
配当金総額 ^(※2)	-	504百万円 (1株当たり21円)	707百万円 (1株当たり31円)	736百万円 (1株当たり33円)
配当性向 ^(※3)	-	72.2% (※4)	62.8%	97.4% プライム市場 全産業平均 36.3% ^(※6)
自己株式の取得及び消却	999百万円 (2023年5月決議)	1,301百万円 (2024年2月決議486百万円 +2024年8月決議815百万円)	1,104百万円 (2025年2月決議459百万円 +2025年8月決議645百万円)	上限630百万円 (2026年2月決議 上限630百万円)
総還元性向 ^(※5)	298.9% (※4)	246.4% (※4)	154.7%	-

(※1) 上限700,000株÷発行済株式総数23,015,341株（上限700,000株の自己株式の取得・消却を考慮しない）

(※2) 配当金総額：1株当たり配当金×発行済株式総数（FY2026は上限700,000株の自己株式の取得・消却を考慮）

(※3) 配当性向：1株当たり配当金÷1株当たり当期純利益（FY2026は上限700,000株の自己株式の取得・消却を考慮）（※4）2023年9月期及び2024年9月期は連結ベース

(※5) 総還元性向：（配当金総額+自己株式の取得総額）÷当期純利益

(※6) 日本取引所グループ「決算短信集計結果」2024年度（2024年4月期～2025年3月期）より抜粋。集計対象には、金融業、変則決算である会社、新規上場会社等は含まれていない。
プライム市場の全産業平均36.25%を四捨五入

株主総会3週間以上前の有報開示の実現に向けて

- 招集通知の発送日から議決権行使期限までの期間はFY2025と同様の期間を確保
- 株主総会の開催時期を適切に設定する事により、株主の皆様との建設的な対話を促進するため、**株主総会の議決権基準日と配当基準日を9月30日から10月31日に変更する**
- 今後は株主総会を**毎年1月**に開催する事とし、**株主総会の3週間以上前に有価証券報告書を提出する方針**



今後の株式市場との対話方針

- 国内外の機関投資家（ファンドマネージャー、アナリスト、議決権行使担当者等）、証券会社のアナリスト、そして個人投資家の皆様との双方向の対話を重視
- これまでも積極的に投資家の皆様との面談を実施。今後もその取り組みを強化し、より深く当社をご理解頂くため、更なる対話の機会を創出する方針

個人投資家向け説明会の今後の予定

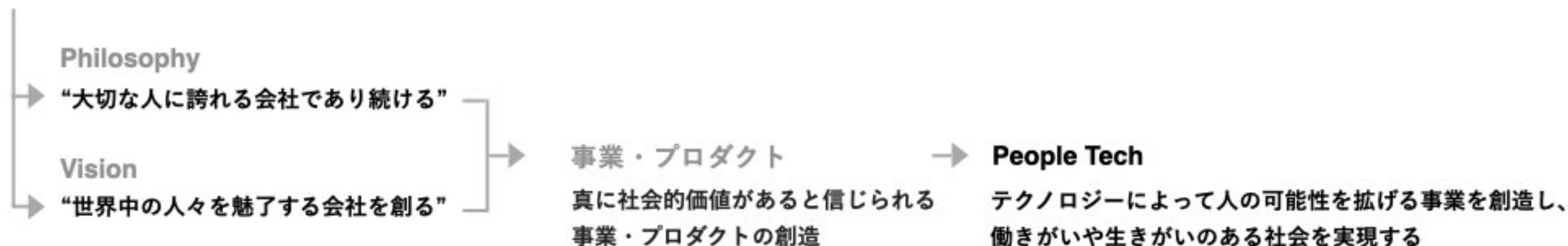
開催日	開催形態	主催
2026年1月8日（木）	オンライン開催	野村インベスター・リレーションズ株式会社
2026年1月14日（水）	オンライン開催	マネックス証券株式会社
2026年5月17日（日）	オンライン開催	大和インベスター・リレーションズ株式会社
2026年8月18日（火）	オンライン開催	マネックス証券株式会社
2026年8月19日（水）	オンライン開催	野村インベスター・リレーションズ株式会社
2026年8月29日（土）	会場開催	大和インベスター・リレーションズ株式会社

Agenda

1. 会社概要
2. 2026年9月期第1四半期実績
- 3. 事業について**
4. ご参考資料

社会全体の働きがいをもつための挑戦と 事業の繋がり

:Atrae



人と組織の最適な
“マッチング”への挑戦



Green

IT系人材に強みを持つ
成功報酬型求人メディア



Qooa

AI キャリアエージェント

チームパフォーマンスの
“最大化”への挑戦



wevox

パルスサーベイと機械学習を用いた
組織力向上プラットフォーム

:Atrae

SMBC Wevox

Green



すべての働く人にGreen Lightを

Green Lightとは、自分の価値観や状況に照らし、「ここだ」と思える方向性を見つけ、主体的に選択した環境を指す。

IT系人材に強みを持つ 成功報酬型求人メディア

Point1

業界初の成功報酬型求人メディア

先行優位性から、利用企業・ユーザー共に高い認知度を誇る、業界のリーディングサービス

Point2

一律の固定料金により安価な採用を実現

職種ごとに設定された一律の固定料金システム。競合サービスと比較しても安価に優秀な人材の採用を実現

Point3

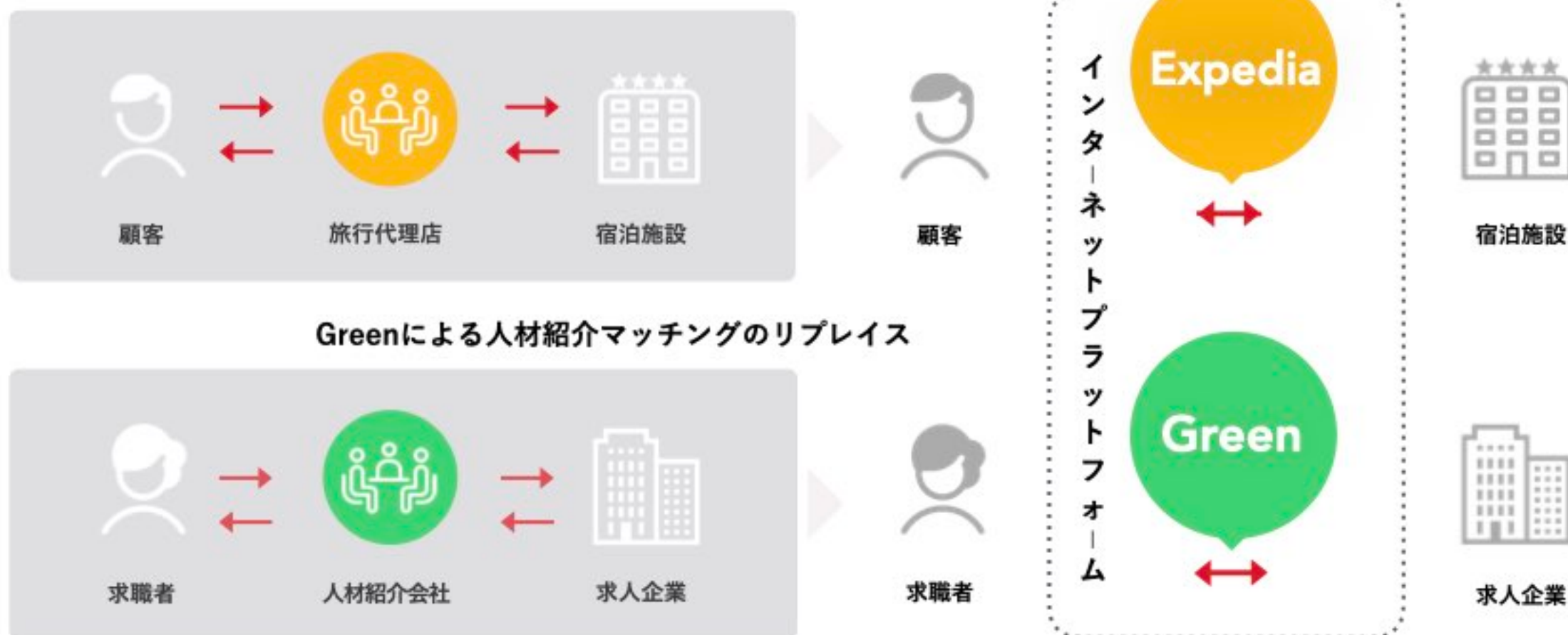
ダイレクトリクルーティングを可能とする プラットフォーム型サービス

求人企業ならびに求職者が自身のニーズに基づき自発的かつ双方向にアクション&コミュニケーションが可能なプラットフォーム型のサービス

テクノロジーで効率的なマッチングを実現

あらゆる業界において、従来の労働集約的なビジネスモデルはITの活用でリプレイスされている
Greenは人材紹介会社が行ってきた求職者と求人企業のマッチングをITによってリプレイス

例：Expediaによる旅行代理店業務のリプレイス

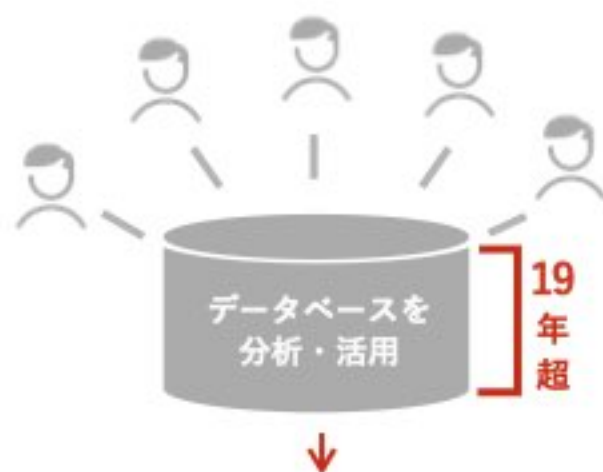


独自のポジションを確立したGreen

テクノロジー × 低コスト × 先行優位

ビッグデータの蓄積・活用

Greenを通して
ビッグデータ^{※1}を蓄積、活用



ビッグデータの活用により
高精度のマッチングを実現

価格競争力

アドバイザーや施設コストは
不要であるため低コストを実現



固定費を抱えないビジネス
圧倒的なコスト競争力を有する

圧倒的な先行優位

成功報酬型モデルは
Greenが先駆け（運営19年超）

累計登録企業数

10,900 社超

登録ユーザーID数

153 万人超

利用企業・ユーザー共に
Green認知度は極めて高い

※1 アクションデータ、プロフィールデータ、選考データなど

様々な業界×IT化による追い風

IT業界における成長著しい企業の参画が中心でありつつも
様々な業界でデジタル化が進んでいる。上場に伴う知名度や信用力の向上により
各業界における著名企業など、利用企業の裾野がますます拡大している

 CyberAgent

 Akatsuki

 MIXI

 free

 LIFULL

 SoftBank

 HONDA

 FUJITSU

 SOMPO HOLDINGS

Have a good Cashless.
 SMBC 三井住友カード

 RESONA

 SBI証券

 TOPPAN

 NITORI

 NTT Communications
NTTコミュニケーションズ
NTTコム ソリューションズ

 BIGLOBE

 MYNET

 CUC

 朝日新聞

 毎日新聞社

 Cygames

 Gunosy

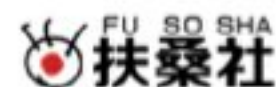
 Mirrativ

 TikTok

 LITALICO
リタリコ

 bitkey

 KONICA MINOLTA

 FU SO SHA
扶桑社

 Nestlé. Good food, Good life

 JINS

 JCB
世界にひとつ。あなたにひとつ。

 HINO

 セブン銀行

 Rakuten 楽天銀行

 KITAGAS

 UPSIDER

KPIの定義

KPI	定義	期間
アクティブユーザー数	Greenに登録する求職者のうち1ヶ月に1回以上ログインを行っている求職者の数	月次（四半期の最後の月）ユニーク
四半期アクティブユーザー数	Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上ログインを行っている求職者の数	四半期（3ヶ月）ユニーク
応募人数	Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上応募を行っている求職者の数	四半期（3ヶ月）ユニーク
応募率	応募人数 ÷ 四半期アクティブユーザー数	四半期（3ヶ月）ユニーク
書類選考通過率	書類選考通過件数 ÷ 応募件数	四半期（3ヶ月）合計
入社人数	Greenに登録する求職者のうち四半期に入社をした求職者の数	四半期（3ヶ月）合計

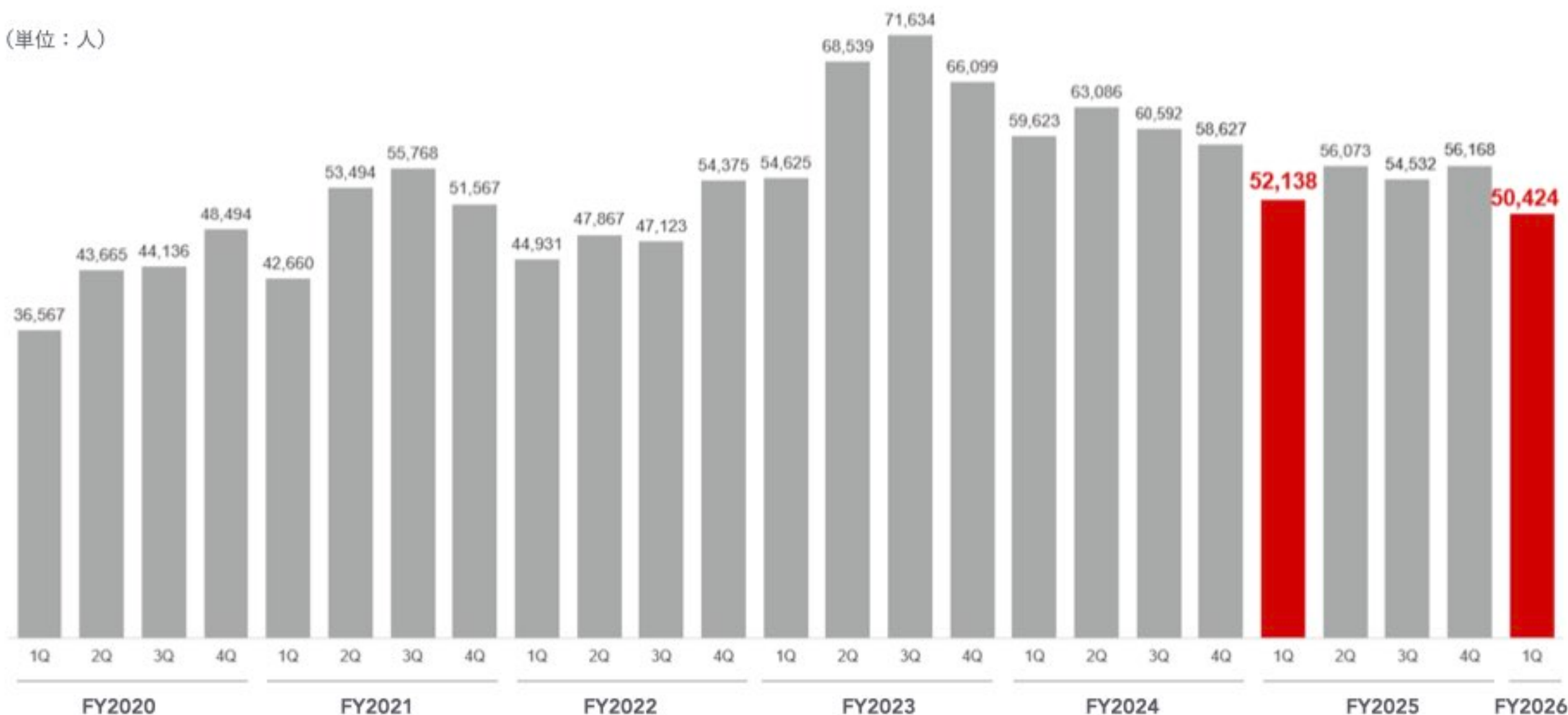
※ 「ユニーク」の説明：1人の求職者が、四半期の各月にログインを行った場合、四半期アクティブユーザー数では1人と数える

投資効果を見極めた上でWeb広告を積極化 アクティブユーザー数のYoY減少幅は縮小傾向

アクティブユーザー数

前年同期比 $\Delta 3.3\%$

(単位：人)



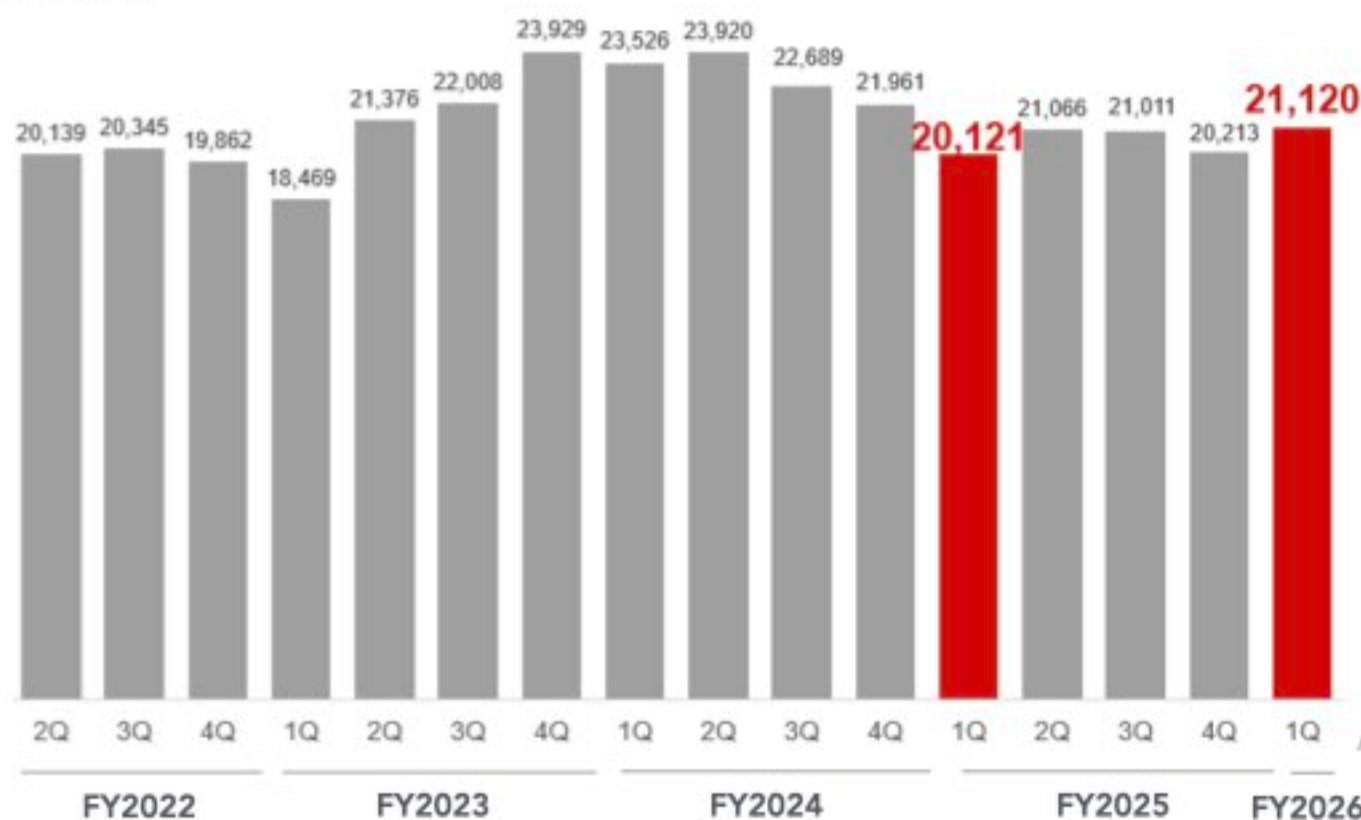
※アクティブユーザー数：Greenに登録する求職者のうち1か月に1回以上ログインを行っている求職者の数
グラフの数値は四半期の最後の月のアクティブユーザー数

転職意欲の高い人材を安定的に獲得 一部集客経路の再開により応募率は上昇

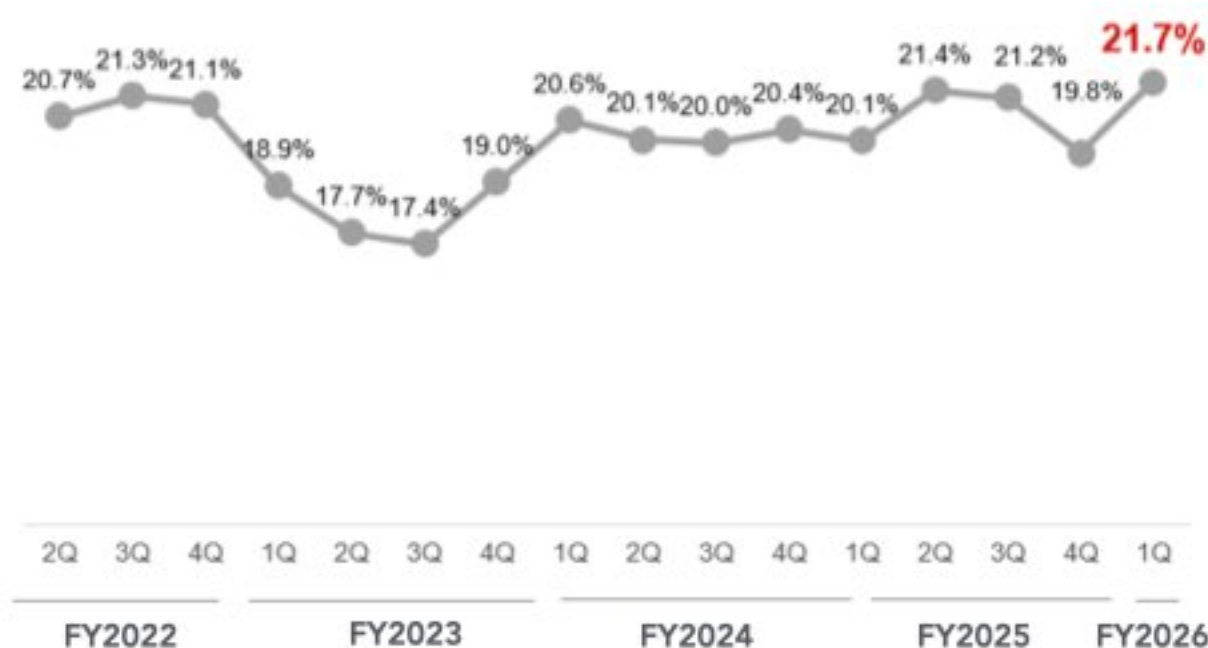
応募人数

前年同期比 +5.0%

(単位：人)



応募率



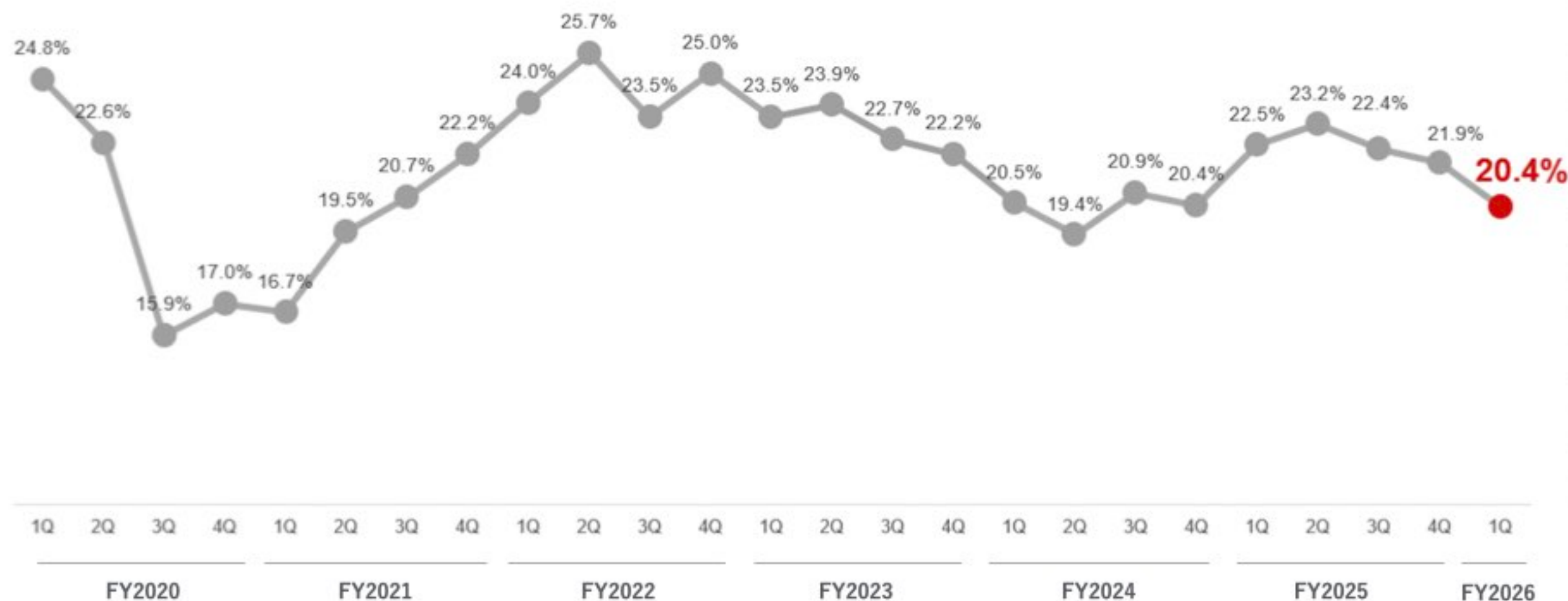
※1 応募人数：Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上応募を行っている求職者の数（ユニーク）

※2 応募率：応募人数÷四半期アクティブユーザー数

※3 四半期アクティブユーザー数：Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上ログインを行っている求職者の数（ユニーク）

応募件数は堅調に推移する一方で、
自己応募の割合増加が書類通過件数の伸びを抑制

書類選考通過率

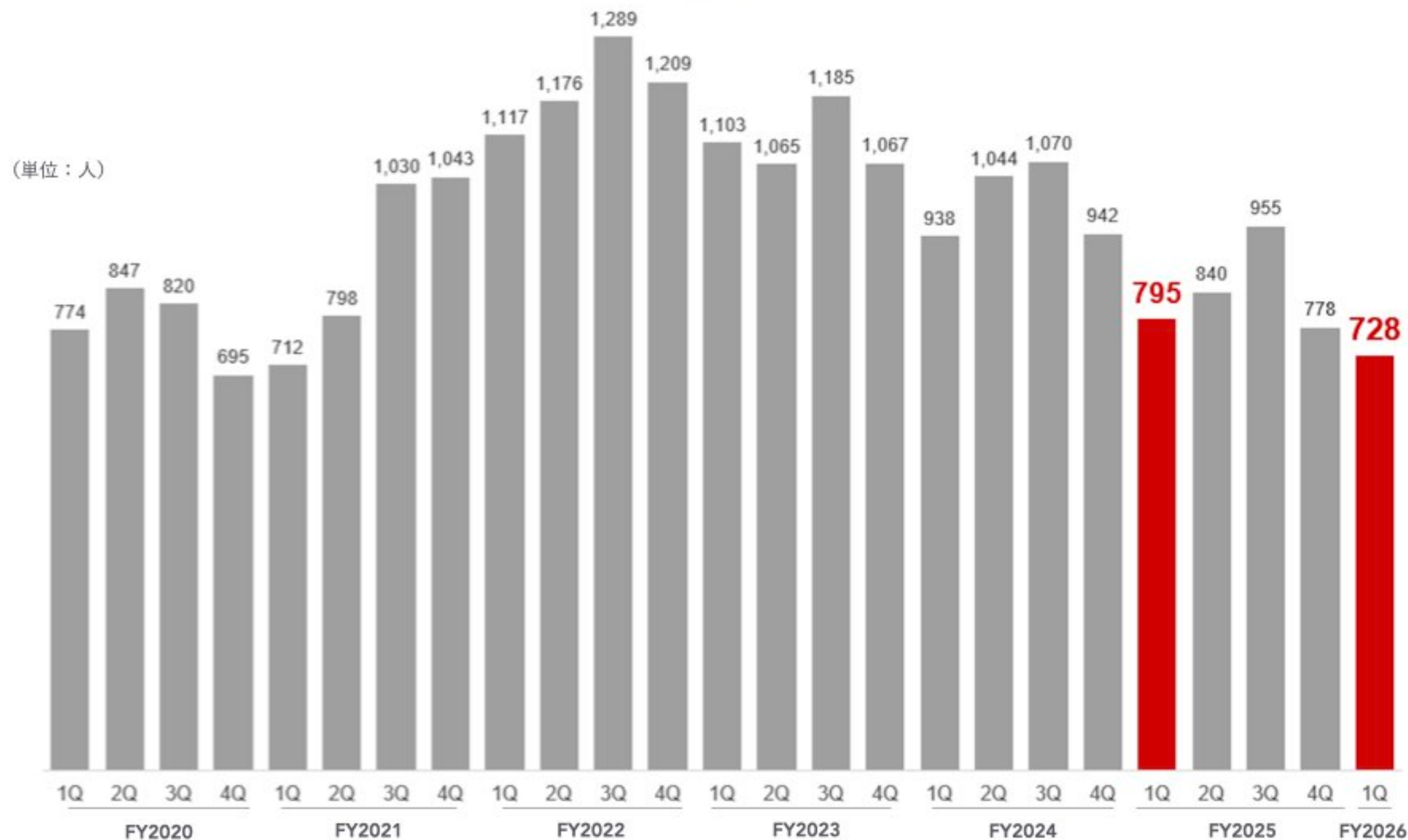


※ 書類選考通過率：書類通過件数 ÷ 応募件数

書類選考通過率の改善遅延により入社人数はYonY△8.4%

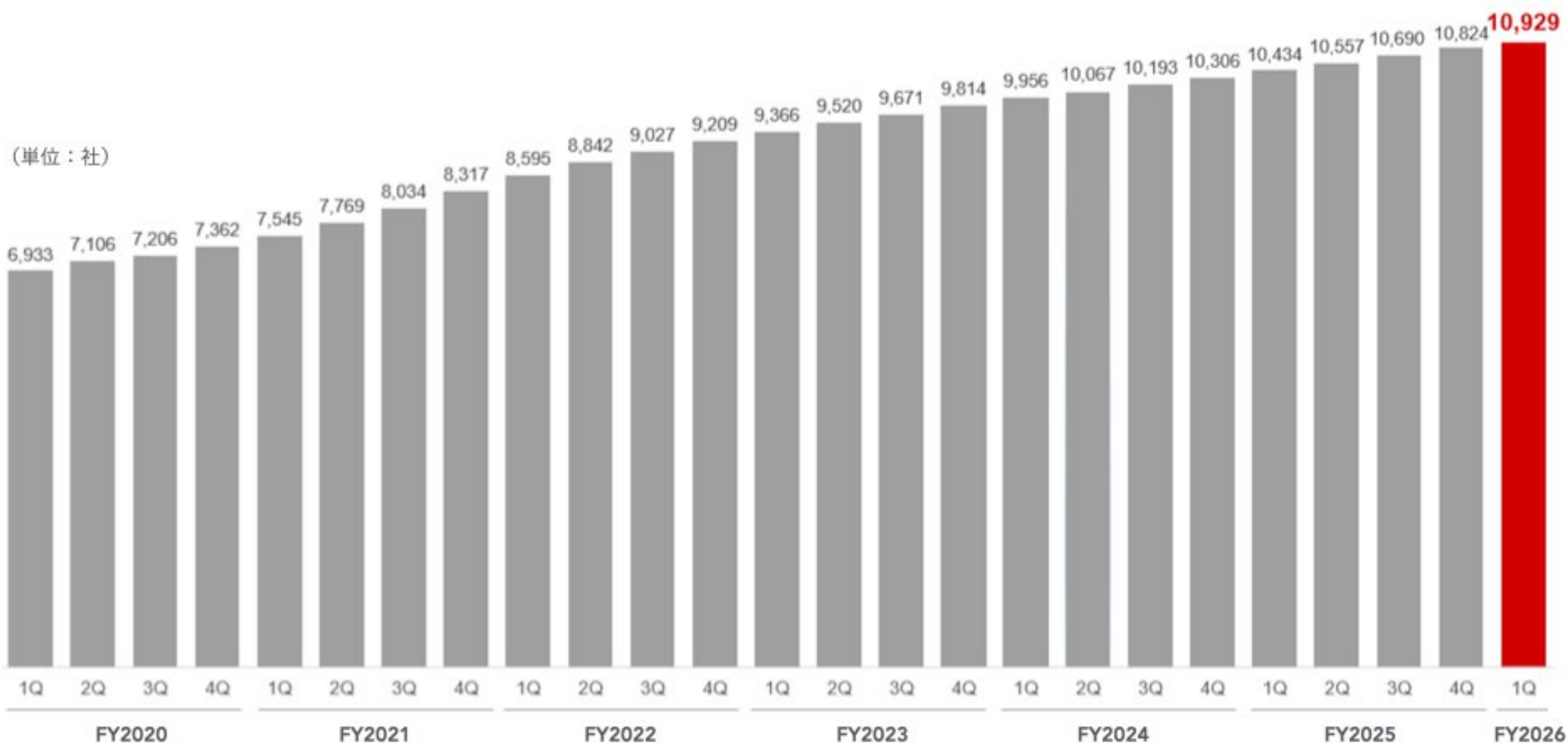
入社人数（四半期比較）

前年同期比 △8.4%



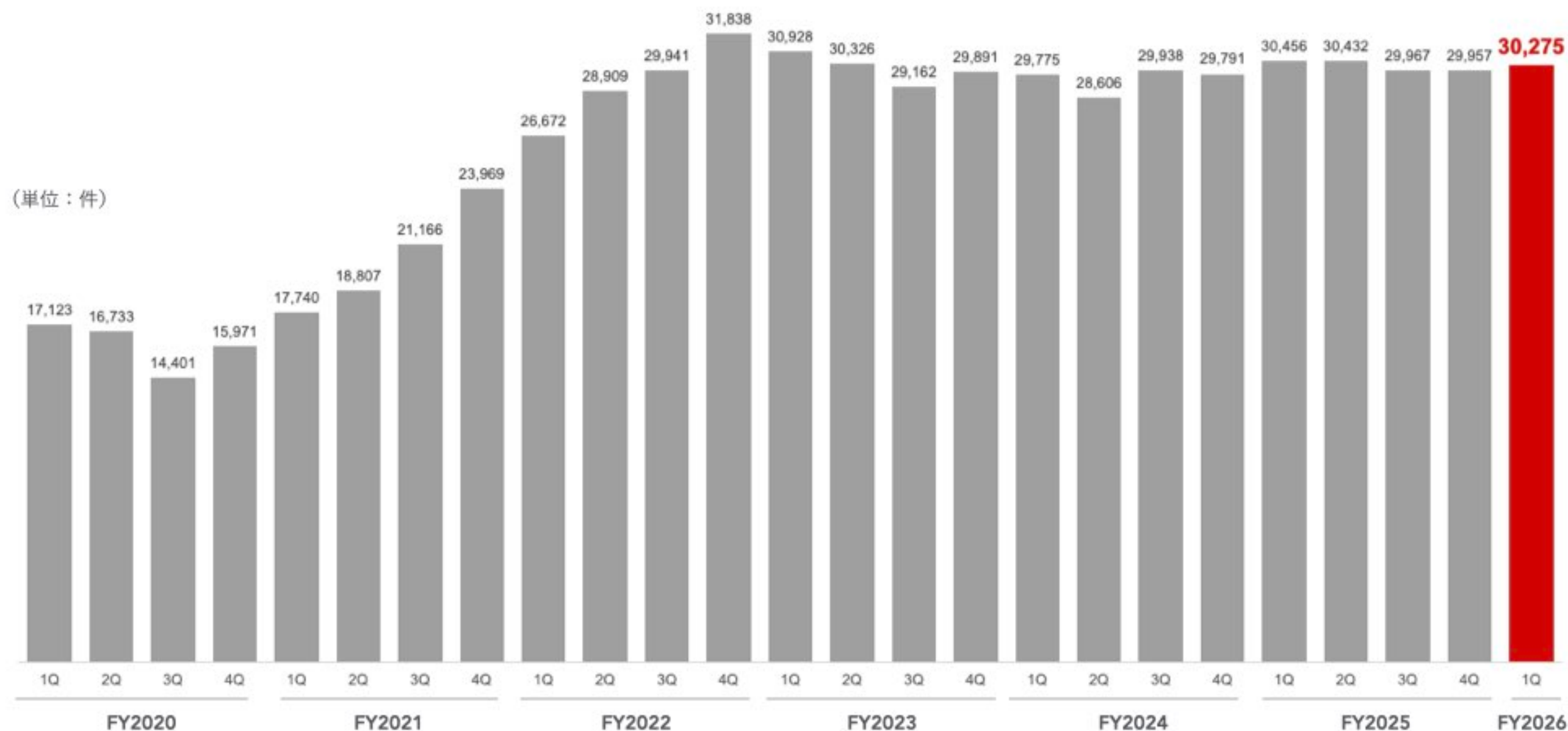
登録企業数の着実な積み上げに成功

累計登録企業数



期末掲載求人数は30,000件超を確保

期末掲載求人数



KPIの状況整理

KPI	現状	更なる成長を追求するための施策
アクティブユーザー数	△	● Web広告のポートフォリオ最適化を継続的に追求 ● 量よりも質を重視した戦略により、ターゲット人材の獲得を継続
応募人数・応募率	△	● 19年以上に渡り蓄積してきた独自のデータとGreen AIによって、求職者にとってマッチング確度の高い求人情報をレコメンド。その理由や背景も説明する事で納得感を醸成し応募を促進 ● 一部集客経路の再開により応募率は上昇
書類選考通過率	×	● Green AIを軸とした新機能開発や転職・採用体験の改善効果が徐々に現れ始めている ● 求職者・採用企業の特徴をスコア化することで、マッチング効率の最適化を図る ● 求職者の情報拡充施策により、書類選考通過率改善を目指す ● 一方で、転職意欲の高いユーザーを集めるも、自己応募の増加により書類選考通過率は微減で推移
累計登録企業数	○	● 生産性を意識したインバウンドセールスにより着実な積み上げの継続を目指す ● 戦略的に魅力的な求人企業の獲得を目指す
期末掲載求人数	○	● 現在の水準でも、入社人数を成長させることは十分可能であるものの、戦略的に魅力的な求人の獲得を目指す
入社人数	×	● Green AIによる求職者情報の拡充とそれに伴う面接対策支援により、面接通過確率、入社確率の向上を追求 ● Web広告のポートフォリオ最適化、UI/UX改善に加えて、求職者・採用企業の特徴をスコア化することでマッチング効率の最適化を図り、顧客体験価値向上を推進。再び成長局面を目指す

Greenの成長性

人材紹介市場は拡大を続けながらも、書類選考通過率の改善遅延によりGreenの占有率は減少
Qooaを新たな武器に、Green×Qooaで、人と企業の最適かつ理想のマッチング体験を生み出し、
マーケットシェア獲得を目指す

	人材紹介市場規模	Green換算市場規模 ^{※1}	Greenの占有率 ^{※2}
全業界	4,490億円 ^{※3} (4,110億円) ^{※4}	2,690億円 (2,460億円)	1.3% (1.7%)
IT業界	1,340億円 ^{※5} (1,230億円)	800億円 (730億円)	4.5% (5.9%)

※1 Greenは人材紹介のディスカウントモデル（約60%）

※2 Greenの成功報酬売上36億円（FY2025実績）として算定

※3 出典：株式会社矢野経済研究所「2025年版 人材ビジネスの現状と展望」

※4 下段括弧書きは前年実績

※5 全人材紹介市場のうち約30%がIT関連と当社推定

転職を、 AIと考える



AI キャリアエージェント

Qooa

たった10分の対話で
人智を超えたマッチングを実現

対話データから高精度・高次元に人材を評価し、 多様なキャリア機会とのマッチングを実現する

GreenのデータとHRビジネスの知見 × AIで、人智を超えるキャリアエージェントを開発



業界知識やキャリアに
特化した膨大なデータを
RAG化 ※1



少ない対話で
人材の魅力・特性・価値観を
引き出す



非構造化データ ※2
から人材の能力・特性などを
高次元に評価

※1 RAG化（Retrieval-Augmented Generation）：蓄積知識を検索連携し、AI活用を高度化する手法

※2 非構造化データ：形式が定まらない文章・音声などの情報

高い付加価値 × 高い収益性 × 優良顧客基盤 による 非連続な成長を実現する

1

人智を超えた 高い付加価値

独自のノウハウと技術で
アナログな人材紹介以上の高い
付加価値を実現する

2

収益性の高い ビジネスモデル

完全成功報酬型モデル
(理論年収の30%程度)
多数の社員を雇用する必要のない
非労働集約モデル

3

優良顧客基盤の活用

1万社以上あるGreenの顧客に加えて、
日本を代表する成長企業を中心に顧客
基盤を構築する

**Qooaを新たな武器に、Green×Qooaで、
人と企業の最適かつ理想のマッチング体験を生み出し、
マーケットシェア獲得を目指す**



Green



Qooa

wevox



エンゲージメント

組織に対する自発的な貢献意欲や、主体的に仕事に取り組んでいる心理状態を評価したもの。学術的に企業業績との因果関係が立証されている



パルスサーベイと機械学習を用いた 組織力向上プラットフォーム

Point1 エンゲージメントの可視化

エンゲージメントに関して、国内第一人者である慶應義塾大学島津教授の監修に基づき、日本で初めてエンゲージメントの可視化を実現

Point2 テクノロジーの活用

収集した膨大なデータを自動で分析し、組織の課題を即時に把握可能に

Point3 SaaSモデルによる低価格の実現

SaaSモデルとすることで月額一人あたり300円～600円という低価格での提供を実現

組織力とは

従業員の心理状態や特性、相性、組織カルチャー等の要素から構成される
組織のビジョンや戦略を実現する力



Wevoxの競争優位性

1 パルスサーベイ

月に1回の定点観測によって、
リアルタイムに
組織課題の把握が可能

2 ユーザビリティ

多様なデバイスに対応し
使い勝手に秀でたデザイン

(PC/タブレット/スマートフォン)



3 データアナリティクス

4億2000万件以上の回答データの
蓄積を機械学習に応用



4 学術的裏付け

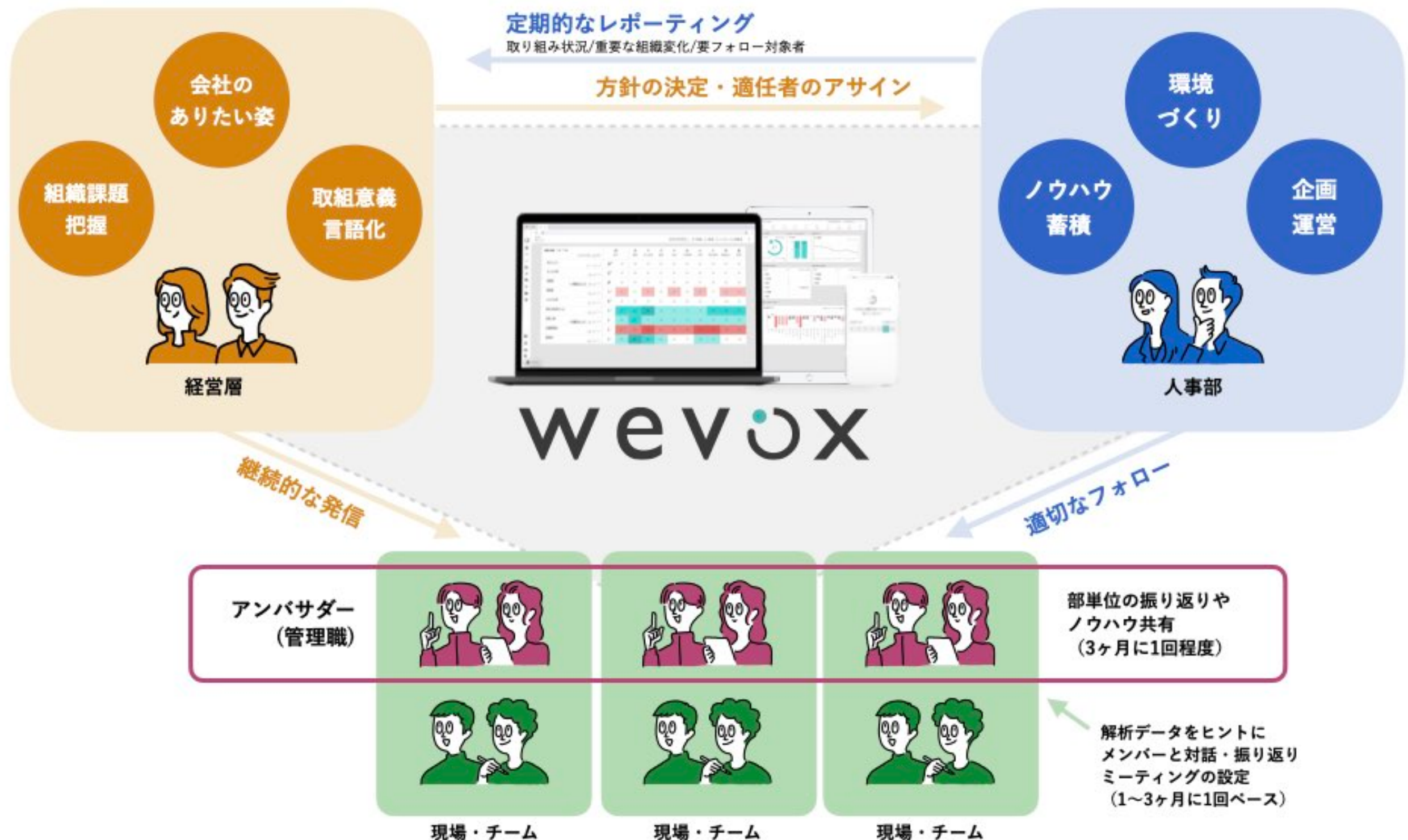
エンゲージメント研究の第一人者
慶應義塾大学 島津明人教授が
アドバイザーとして参画



一橋大学大学院 野間幹晴教授が
顧問として参画



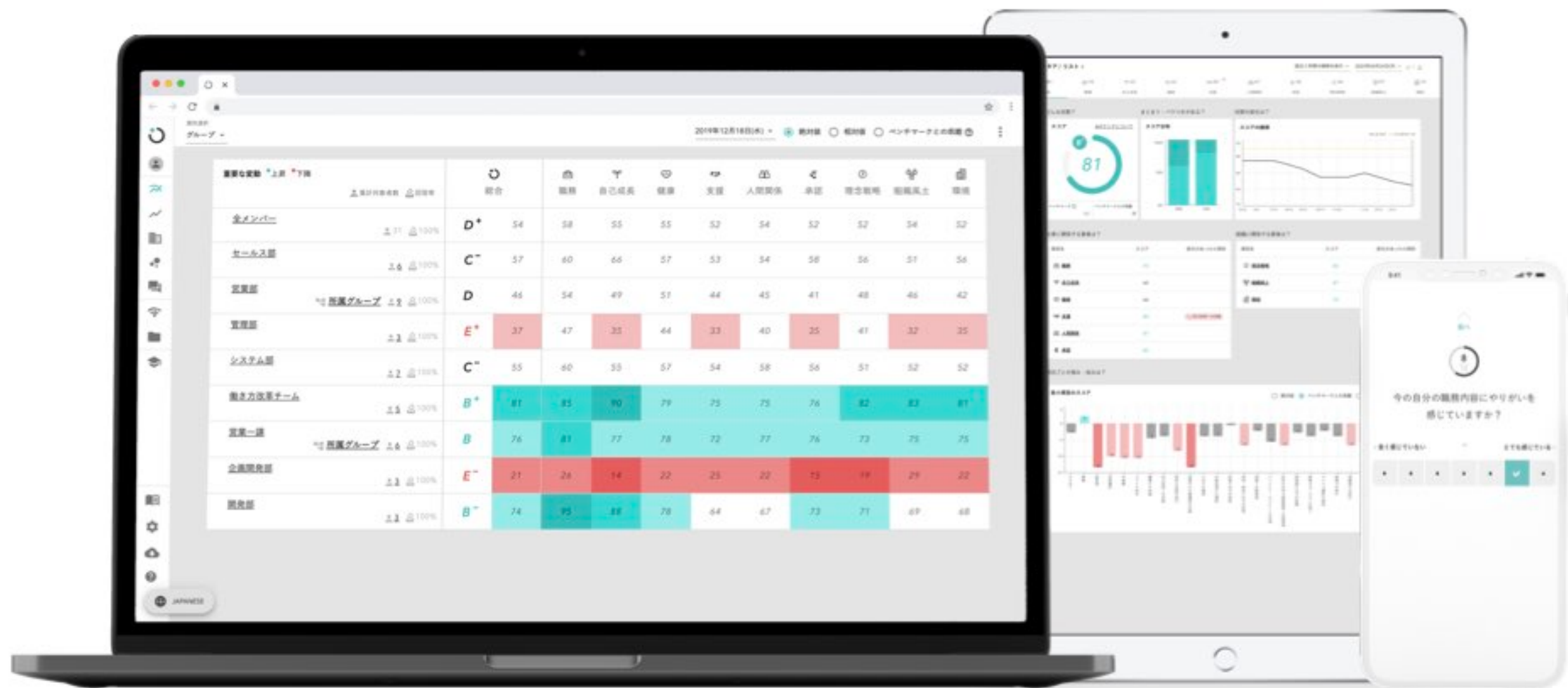
Wevoxが提唱する組織力向上モデル



パルスサーベイでエンゲージメントスコアを可視化

リアルタイムでの結果の集計・分析が実現

過去の推移と比較する事で、組織の状態をより詳細に把握することが可能



AIによる組織課題の分析及び要約

AIサポート機能を活用することで、定期的な分析やレポートが容易に

スコアから読み取れることは？



1.自己成長における達成感の向上

自己成長に関するスコアは前回結果と比較して、達成感が7ポイントも向上しています。これはあなげていることを示しています。この成果を更に伸ばすためには、目標を定め、達成感を得られるよす。目標は力量に合わせて設定し、達成感を得られるようにサポートしてもらうことが必要です。

2.裁量に関する課題への取り組み

裁量に関するスコアは前回結果と比較して、大きく下がっています。このことから、適切な裁量をのような課題に取り組むためには、裁量を持てるような環境づくりや、するガイドラインの整備や、上司とのコミュニケーションの改善も必要

3.上司との関係構築の重要性

上司との関係に関するスコアは前回結果と比較して、良好な関係が築けん。上司との関係が良好であることは、仕事の生産性を高める上で非常ドバックを積極的に求めることが、関係構築につながると考えられます



各部門でのスコア分析 (第一階層)

部門別にエンゲージメントスコアを分析すると、部門により傾向が大きく異なるようです。エンゲージメントを改善していくためには、部門別に最適な改善策を実施していく必要性がございます。

部門名	エンゲージメント	健康	自己成長	裁量	支援	人間関係	承認	環境整備	組織風土	環境
人事部	80 (80)	73	67	65	80	84	81	76	67	78
営業部	80 (72)	74	72	63	76	80	72	74	70	57
技術開発部	80 (80)	86	88	83	77	73	66	74	67	63
商品開発部	80 (80)	88	81	82	71	73	67	71	64	58
総務部	80 (80)	85	88	81	70	71	65	72	67	62
経理部	80 (80)	84	81	80	76	79	85	82	55	54
カスタマーサポート部	80 (80)	80	82	82	70	73	64	69	58	60
プロジェクト部	80 (80)	83	83	87	64	70	64	68	60	61
開発部	80 (81)	86	83	83	62	64	58	71	52	52
企画開発部	80 (81)	84	84	84	69	77	62	51	53	58

各部門によるスコア一覧

メンバーサポート解析機能により 個人のパフォーマンス向上を促し、離職の未然防止をサポート

蓄積されたユーザー回答データを元に、未来予測に特化した機械学習モデルを用いることで
優先的にサポートすべきメンバーを抽出

メンバーサポート

絞り込み検索

配信日

2023年8月5日(木)

名前、メールアドレスで検索

名前、メールアドレス

グループ

全メンバー

職種

役職

雇用区分

入社年

トレンド

サポート優先度

以上

注目メンバー

算出不可能なメンバーのみ

クリア

検索

回答期間終了後に、メンバー・数値が更新されます

検索結果 1 - 20 / 100人

1

2

3

4

5

6

検索結果を出力

参考資料

：サポート優先度が10以上のメンバー

注目	メンバー	グループ	サポート優先度	変化	トレンド	詳細
☐	鈴木えいせい dummy@example.com	営業部 / 営業1課 中速	21.9	+2.8	努力が見合わない 支援不足 評価不透明	☐
☐	鈴木せいきょう dummy@example.com	開発・デザイン	15.0	0.0		☐
☐	田中しん dummy@example.com	経理部 中速	14.3	-2.0	努力が見合わない 働き過ぎ対策	☐
☐	佐藤ぎょうかい dummy@example.com	企画・システム部	12.2	+3.0	褒められ不足	☐
☐	中村昌平 dummy@example.com	営業部 / 営業2課 中速	10.5	+1.0	意識欠乏	☐
☐	壁はなこ dummy@example.com	営業部 / 営業3課	9.8	-2.0	ビジョンとずれあり	☐

個人の「特性」「価値観」「相性」解析により 効果的なチーム編成をサポート

自己理解や相互理解の促進により、コミュニケーションも円滑化

The screenshot shows the user profile for Courtney Henry. At the top, there's a header with the user's name and a set of colored tags. Below this, a large illustration of a person with a red bow on their head is shown, with the text "みんなで作ればきっと良いアイデアが出る!" and "熱意あるチームプレーヤー". Underneath, there's a "キーワード" (Keywords) section with several tags. The "サマリー" (Summary) section contains a paragraph of text. To the right, a "パラメータ" (Parameters) section displays three horizontal bar charts with numerical values.

The screenshot shows the user profile for Eleanor Pena. The header includes the user's name and a set of colored tags. Below the header, there's a grid of six relationship analysis cards. Each card has a title, a relationship type (e.g., "【同一関係】", "【対立関係】"), a description, and a "More" button. The cards are arranged in two columns and three rows.

顧客価値の最大化に向けた料金プランの刷新

スタンダードプラン（600円/月）が新機能追加によりチームサクセスプラン（600円/月）へ進化
ベーシックプラン（300円/月）の提供を終了し、有料プランを一本化

エンゲージメントの可視化に留まらず、オンラインアカデミーや動画学習トレーニング等「学び」を標準的なプランに組み込む事により、自律的な組織力向上をサポート

		Team Success Plan	
		600円/月	
たずねる	エンゲージメント	☐	
	特性・組織カルチャー・ストレス	☐	
	カスタム	☐	
わかる	組織分析	☐	
	チーム分析	☐	
	個人分析	☐	
	AIアナリティクス	☐	
はなす	デジタルホワイトボード	☐	
	対話テンプレート・AIサポート	☐	
できる	Wevoxカスタマーサクセス	☐	
	チャット形式のAIサポート	☐	
	オンラインアカデミー	☐	
	動画学習トレーニング	☐	

+

プロダクトオプション

より高度な各種機能を提供

活用支援オプション

組織力向上のための
各種研修、分析補助などの
プロジェクト推進支援
を提供

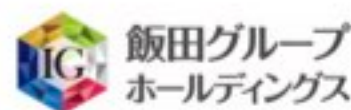
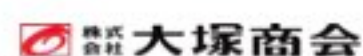
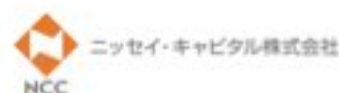
(*1) 2025年11月1日以降の新規契約よりチームサクセスプランを提供開始。既存顧客については、2026年3月末までの移行期間を経た後、2026年4月1日より原則としてチームサクセスプランへ一本化される

(*2) チームサクセスプランは月額9万円から利用可能（150名まで。150名未満の利用の場合でも月額9万円が発生。151名以降は1名あたり月額600円で追加利用が可能）

様々な業界でWevoxの導入が促進

Wevox導入企業はIT、証券、銀行、医療、飲食、スポーツチームなどの様々な業界・業種にわたり

4,200^{*}を超える企業・組織が導入。導入社数の増加以上に会員数の成長が加速



※ Wevoxランディングページより抜粋 (2026年2月10日現在)

人的資本の開示について Wevoxのエンゲージメントスコアを活用する事例が増加

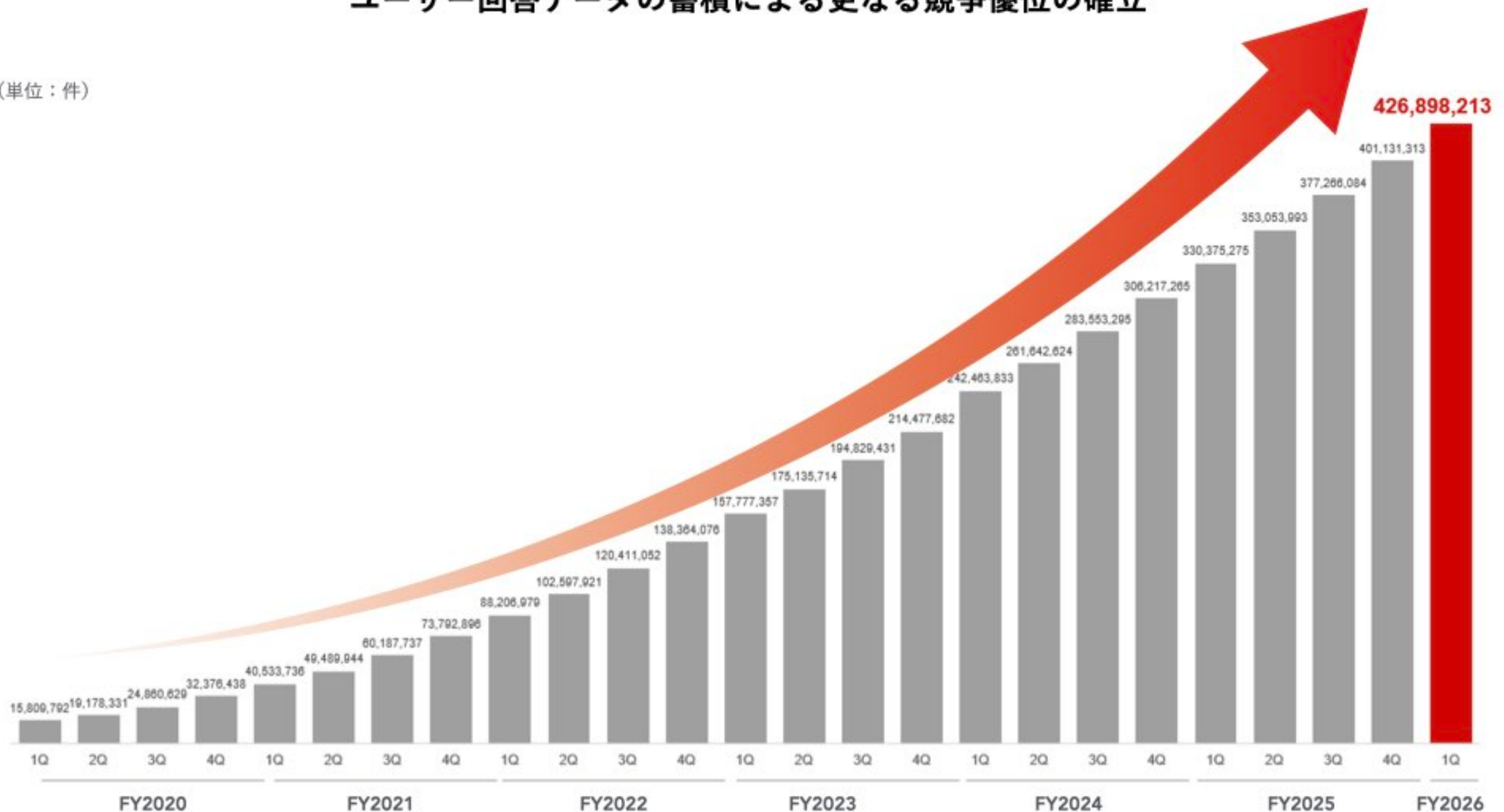


※ Wevoxランディングページより抜粋 (2026年2月10日現在)

ユーザー回答データが加速度的に蓄積

ユーザー回答データの蓄積による更なる競争優位の確立

(単位：件)



FY2025下期の大口検証利用一巡に伴い1Qは一時減収となるも、 同顧客の利用再開と料金改定の影響により 2Qは過去最高売上を更新見込み

導入社数の推移

(社)

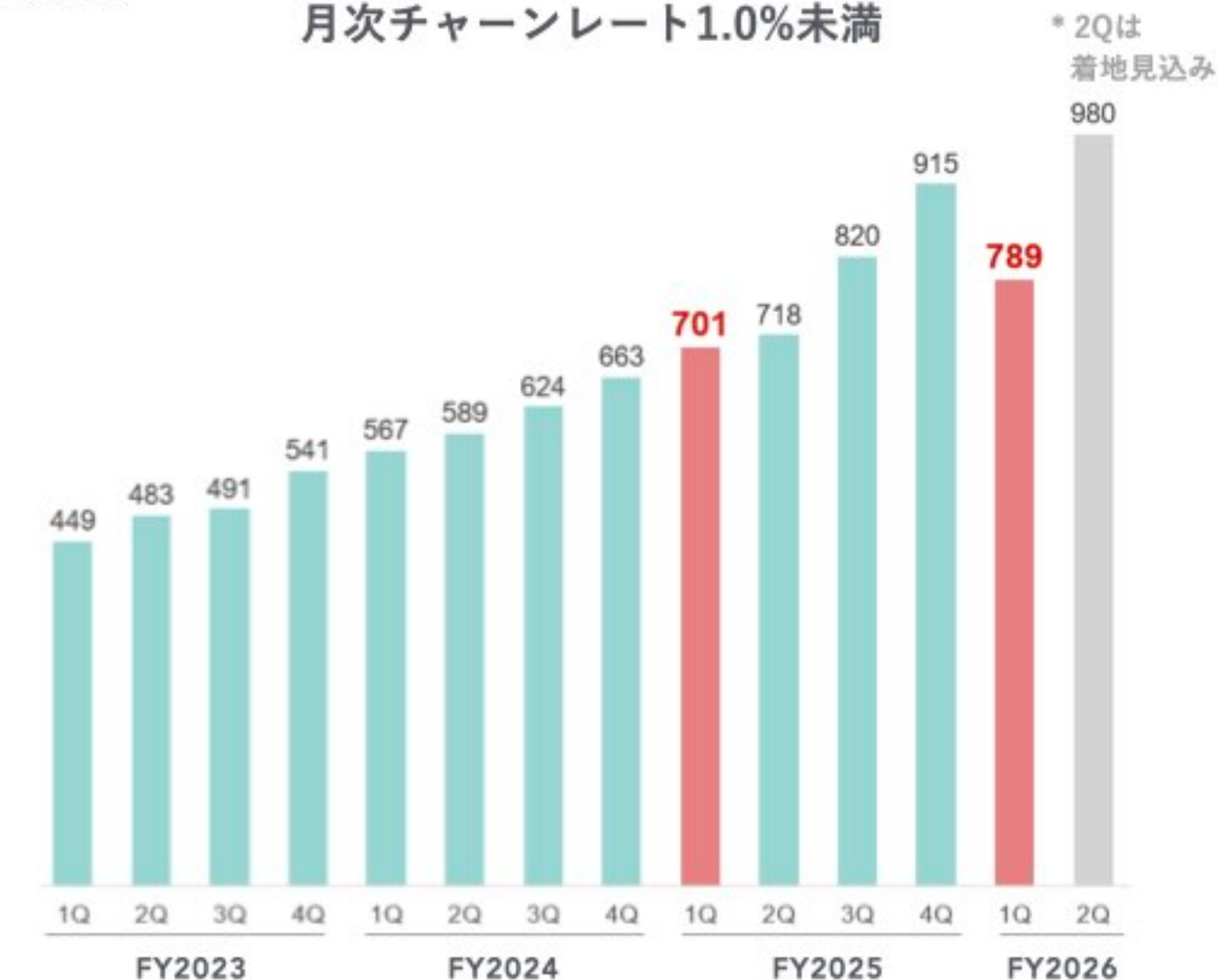


売上高の推移

YoY +12.6%

月次チャーンレート1.0%未満

(百万円)



三井住友FGとの合併会社
「SMBC Wevox 株式会社」の
売上貢献により更なる成長加速を追求

ユーザーとしての体験を基に
全国5万社のSMBCグループの
クライアントにアプローチ

既存の販路

主にインバウンドに
よる流入のみ

SMBCグループの全従業員
約10万人による
Wevoxの利用

東名阪100以上の
営業所による
アウトバウンドセールスを展開

SMBCグループによる 積極的なアウトバウンドセールスにより 日本全国規模での顧客獲得が加速



Wevoxの成長性

対象者

全ての就業者

6,725 万人※1

幅広い業界のみならず、
スポーツ、教育機関にも拡大

圧倒的な価格競争力

月額1人

300円～**600**円
という低単価

SaaSモデルにより、
幅広い顧客の獲得を目指す

潜在的な市場規模

年間

2,400～4,800
億円超※2

Wevoxの単価上昇に
よる市場規模拡大も追求

※1 総務省統計局

※2 全就業者人数6,725万人×Basicプラン単価300円×12ヶ月＝2,421億円
全就業者人数6,725万人×Standardプラン単価600円×12ヶ月＝4,842億円
として試算

※3 2025年11月1日以降の新規契約よりチームサクセスプラン（単価600円）を提供開始。既存顧客については、2026年3月末までの移行期間を経た後、2026年4月1日より原則としてチームサクセスプランへ一本化される

Agenda

1. 会社概要
2. 2026年9月期第1四半期実績
3. 事業について
4. **ご参考資料**

今期以降の成長戦略と資本政策

成長戦略



- Green AI*を含むプロダクト改善の継続に加え、再成長のために段階的に広告宣伝を強化
 - Qooaを新たな武器に、Green×Qooaで、人と企業の最適かつ理想のマッチング体験を生み出し、マーケットシェア獲得を目指す
- *Green AI：採用・転職活動を支援するために機械学習や生成AI等を用いた機能



- AIエージェント機能の実装による付加価値の向上
- 更なる成長加速を見据えて、Web広告での認知向上により顧客獲得を後押し
- SMBCグループの役職員がユーザーとしての体験を基に全国5万社のクライアントにアプローチ。東名阪100以上の営業所によるアウトバウンドセールスを展開

資本政策

現状

- 今後の成長投資を実現する自己資本を十分確保している状況
- 企業価値向上に資する成長投資と株主還元を両立していく
- ROE/ROICの目標水準は20%以上 (*1) (*2)

方針

- FY2025 (実績) ROE 26.0% / ROIC 25.7% FY2026 (予想) ROE 17.3% / ROIC 15.7%
- プライム市場の全産業平均ROE (9.26%)、非製造業平均ROE (10.45%) を上回る水準 (*3)
- Debtの有効活用により、成長資金を確保しつつ最適な資本構成を追求
資本コストの低減とROE/ROICの持続的な向上を目指す

取組み

- FY2025の自己株式取得を併せた総還元性向は154.7%
- FY2026は1株当たり**33円 (2円増配)**の期末配当を公表
- **資本政策の柔軟性と機動性向上、分配可能額充実のため、資本金を5億円、資本準備金を1.25億円まで減少。その他資本剰余金に約21億円を振り替え (勘定科目間の振替処理であり純資産額に変更なし)**

(*1) ROE：当期純利益÷自己資本 (*2) ROIC：NOPAT (営業利益×(1-法定実効税率30.62%))÷(自己資本+有利子負債)

[a] 自己資本：純資産-新株予約権 [b] 自己資本と有利子負債：期首期末平均

[c] 自己資本 (FY2026)：純資産 (FY2025) - 新株予約権 (FY2025) + 予想純利益 (FY2026) - 配当金総額 (FY2025)

(*3) 日本取引所グループ「決算短信集計結果」2024年度 (2024年4月期~2025年3月期) より抜粋。集計対象には、金融業、変則決算である会社、新規上場会社等は含まれていない

2026年9月期 通期業績予想

Green AI を含むプロダクト改善の継続に加え、再成長のために段階的に広告宣伝を強化
Qooaを新たな武器に、Green×Qooaで人と企業の最適かつ理想のマッチング体験を生み出し、
マーケットシェア獲得を目指す

WevoxはAIエージェント機能による付加価値向上とSMBC Wevoxによる
本格的な売上貢献により、2期連続で約30%の売上成長を目指す

(百万円)	FY2026	FY2025	増減額	増減率
売上高	8,600	7,634	+966	+12.7%
Green	4,430	4,425	+5	+0.1%
Wevox	4,125	3,154	+971	+30.8%
その他	45	55	△10	△18.2%
営業費用	7,500	5,781	+1,719	+29.7%
売上原価	73	253	△180	△71.1%
Green広告	2,580	2,284	+296	+13.0%
Wevox広告	762	436	+326	+74.8%
人件費	1,984	1,406	+578	+41.1%
(うち株式報酬費用)	(372)	(320)	(+52)	(+16.3%)
その他	2,101	1,402	+699	+49.9%
営業利益	1,100	1,853	△753	△40.6%
(株式報酬控除前営業利益)	(1,472)	(2,173)	(△701)	(△32.3%)
営業利益率	12.8%	24.3%	-	△11.5pt
(株式報酬控除前営業利益率)	(17.1%)	(28.5%)	(-)	(△11.5pt)
期末配当予想 (1株当たり)	33円	31円	+2円	+6.5%

* 株式報酬控除前営業利益は、財務会計上の営業利益にキャッシュ・フローを伴わない費用である株式報酬費用を足し戻したもの

FY2026の成長投資の考え方

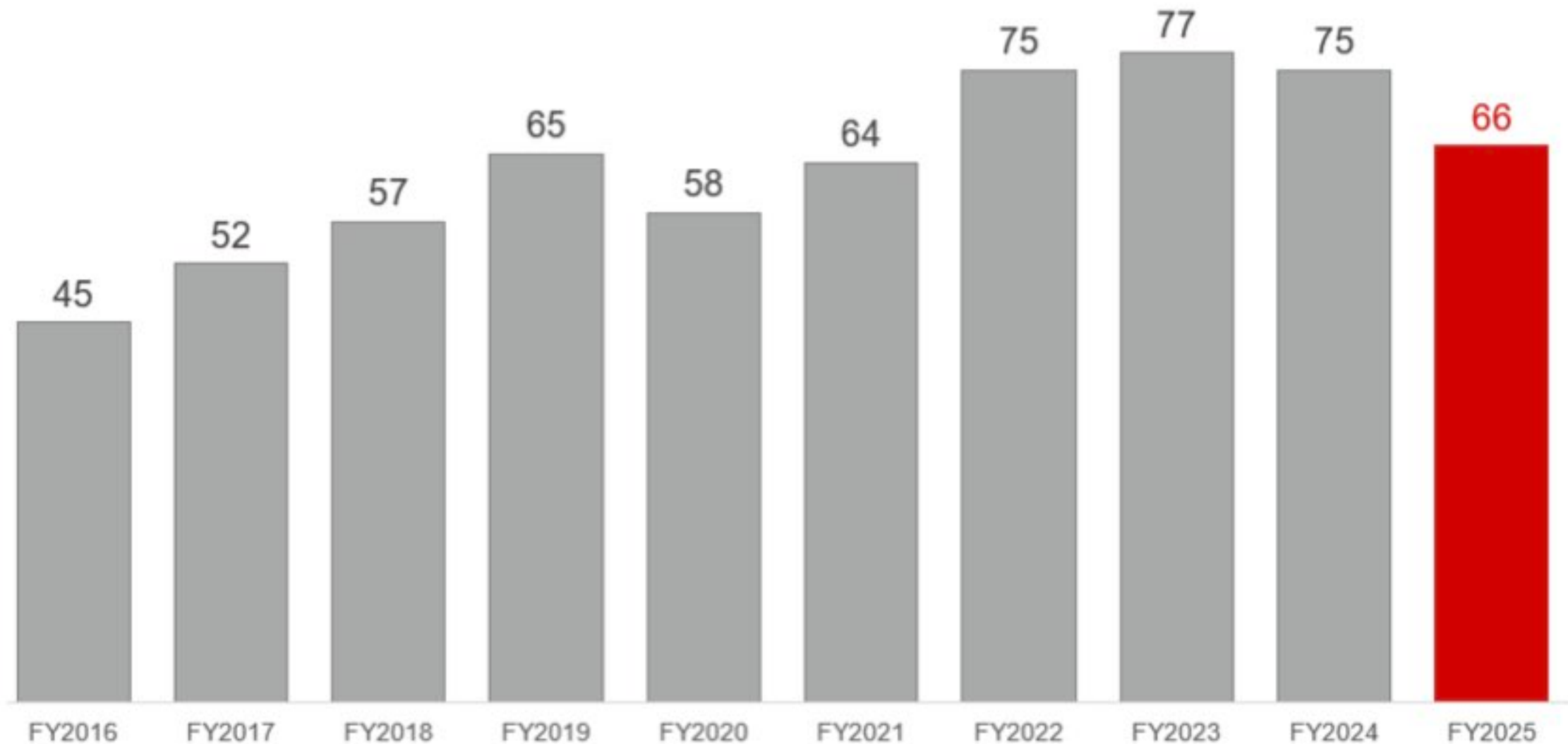
FY2027以降の持続的な売上成長（CAGR+30%超）の実現に向けて
FY2026は広告宣伝、人的資本、新機能開発等の戦略的投資を実行

	FY2025実績		FY2026予想		FY2026の投資の考え方
(単位：百万円)	Wevox	Green	Wevox	Green	
売上高	3,154	4,425	4,125	4,430	FY2026の戦略的投資により、FY2027以降の売上高はCAGR+30%超の成長を追求
売上原価		253		73	
Green広告		2,284		2,580	収益性を維持しながら、Greenの再成長のために広告宣伝を強化
Wevox広告		436		762	Wevoxの認知拡大のための広告宣伝を強化
人件費 (株式報酬費用を除く)		1,086		1,612	社員の給与水準の向上（約15%向上）や採用に伴う人件費等の人的資本投資
株式報酬費用		320		372	企業価値向上に対する意欲や士気を高めるために、社員に対し給与に加えて株式報酬を付与
その他		1,402		2,101	Wevoxの機能強化を目的とした開発投資
営業利益	1,853		1,100		成長投資と株主還元充実の両立を図るための営業利益の確保

社員一人当たり売上高の推移

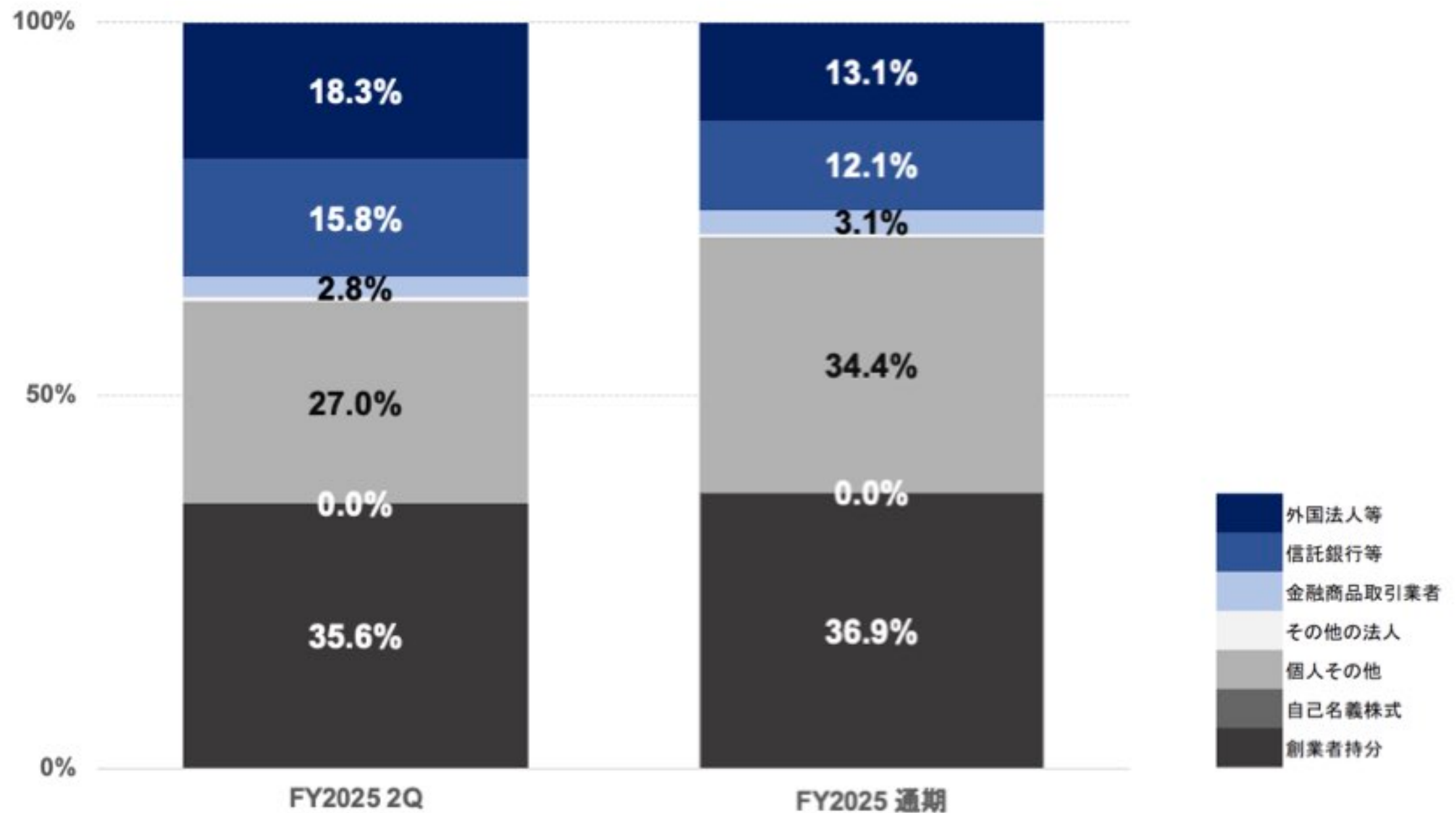
中長期的な成長のための採用強化により
一人当たり売上高は減少

(百万円)



株主構成

機関投資家が8.9pt減少し、個人投資家が7.4pt上昇



:Atrae

会社名	株式会社アトラエ
主な事業内容	成功報酬型求人メディア「Green」の運営 組織力向上プラットフォーム「Wevox」の運営 ビジネス版マッチングアプリ「Yenta」の運営 その他新規事業の企画・開発
設立年月日	2003年10月24日
代表者	代表取締役 新居 佳英
正社員数	125名（2025年12月末）
資本金	1,396百万円（2025年12月末） ※減資により2026年1月末時点の資本金は500百万円
所在地	東京都港区麻布十番一丁目10番10号

本説明会および説明資料の内容は、発表日時点で入手可能な情報や判断に基づくものです。将来発生する事象などにより内容に変更が生じた場合でも、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。

また、本説明会および説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績などは、様々な要因の変化により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承下さい。



:Atræe