2026年 9月期 通期

決算説明資料 :Atrae

株式会社アトラエ（東証プライム 6194）

2026.11.12

目次

1. 2026年9月期 実績

2. 2027年9月期 業績予想

3. 組織と事業について

4. ご参考資料

目次

1. 2026年9月期 実績

2. 2027年9月期 業績予想

3. 組織と事業について

4. ご参考資料

2026年9月期 実績

売上高

8,281 百万円

YoY	+8.5 %
修正後計画進捗	100.4 %

営業利益

1,526 百万円

YoY	△17.6 %
修正後計画進捗	104.5 %

Business

- Wevoxの4Q売上高は過去最高の1,245百万円（YoY＋36.1%）
- SMBC Wevox経由の受注好調により、Wevoxにおける利益率が向上し、営業利益は上方修正後の予想を上回って着地
- 連結子会社「MICOTH」（ミコス）を設立。People Tech事業を現場領域（工場等）まで拡張し、新たな成長ドライバーへ

Topics

- 潜在的希薄化懸念の払拭に向け税制適格SOを権利放棄。特別利益373百万円を計上
- 社員給与約15%向上、上方修正後の営業利益超過分2億円超を社員の業績賞与に充当
- FY2026は593百万円(*1)の自己株取得を実施。総還元性向は113.8%(*2)
- ROE29.0%（過去最高） / ROIC 21.0%を達成
- 株主還元の更なる充実を図るべくFY2026期末配当は39円、配当性向68.4%

（*1）自己株式の取得総額：2026年8月の取締役会決議に基づく自己株式の取得総額は2026年10月取得分を含む約定ベース
（*2）総還元性向：（配当金総額＋自己株式の取得総額）÷当期純利益

2026年9月期 4Q

Wevoxの4Q売上高は過去最高の1,245百万円（YoY+36.1%）、Greenの4Q売上高は（YoY△4.1%）
上方修正後の営業利益超過分2億円超を社員の業績賞与に充当

			前年同期比			前四半期比		
（百万円）	FY2026 4Q	売上高比率	FY2025 4Q	売上高比率	増減率	FY2026 3Q	売上高比率	増減率
売上高	**2,272**	**100.0%**	**1,991**	**100.0%**	**14.1%**	**2,188**	**100.0%**	**3.8%**
Green	1,020	44.9%	1,064	53.4%	△4.1%	1,088	49.7%	△6.3%
Wevox	1,245	54.8%	915	46.0%	36.1%	1,090	49.8%	14.2%
その他	7	0.3%	12	0.6%	△41.7%	10	0.5%	△30.0%
営業費用	**1,846**	**81.3%**	**1,477**	**74.2%**	**25.0%**	**1,656**	**75.7%**	**11.5%**
売上原価	90	4.0%	108	5.4%	△16.7%	55	2.5%	63.6%
Green広告	596	26.2%	617	31.0%	△3.4%	669	30.6%	△10.9%
Wevox広告	86	3.8%	99	5.0%	△13.1%	74	3.4%	16.2%
人件費	655	28.8%	340	17.1%	92.6%	427	19.5%	53.4%
（うち株式報酬費用）	(69)	(3.0%)	(78)	(3.9%)	(△11.5%)	(68)	(3.1%)	(1.5%)
その他	419	18.4%	313	15.7%	33.9%	431	19.7%	△2.8%
営業利益	**426**		**514**		**△17.1%**	**532**		**△19.9%**
（株式報酬控除前営業利益）	(495)		(592)		(△16.4%)	(600)		(△17.5%)
営業利益率	**18.8%**		**25.8%**		**△7.0pt**	**24.3%**		**△5.5pt**
（株式報酬控除前営業利益率）	(21.8%)		(29.7%)		(△7.9pt)	(27.4%)		(△5.6pt)

2026年9月期 通期

SMBC Wevox経由の受注好調により、戦略的投資を実施しつつも営業利益は上方修正後の予想を上回って着地

（百万円）	FY2026 通期	売上高比率	前年同期比 FY2025 通期	売上高比率	増減率	業績予想比 FY2026 業績予想	達成率
売上高	**8,281**	**100.0%**	**7,634**	**100.0%**	**8.5%**	**8,250**	**100.4%**
Green	4,089	49.4%	4,425	58.0%	△7.6%	4,086	100.1%
Wevox	4,153	50.2%	3,154	41.3%	31.7%	4,125	100.7%
その他	39	0.5%	55	0.7%	△29.1%	39	100.0%
営業費用	**6,755**	**81.6%**	**5,781**	**75.7%**	**16.8%**	**6,790**	**99.5%**
売上原価	324	3.9%	253	3.3%	28.1%	301	107.6%
Green広告	2,516	30.4%	2,284	29.9%	10.2%	2,569	97.9%
Wevox広告	475	5.7%	436	5.7%	8.9%	537	88.5%
人件費	1,828	22.1%	1,406	18.4%	30.0%	1,627	112.4%
（うち株式報酬費用）	(286)	(3.5%)	(320)	(4.2%)	(△10.6%)	(286)	(100.0%)
その他	1,612	19.5%	1,402	18.4%	15.0%	1,756	91.8%
営業利益	**1,526**		**1,853**		**△17.6%**	**1,460**	**104.5%**
（株式報酬控除前営業利益）	(1,812)		(2,173)		(△16.6%)	(1,746)	(103.8%)
営業利益率	**18.4%**		**24.3%**		**△5.9pt**	**17.7%**	**0.7pt**
（株式報酬控除前営業利益率）	(21.9%)		(28.5%)		(△6.6pt)	(21.2%)	(0.7pt)

四半期別業績推移

（百万円）	FY2024 1Q	FY2024 2Q	FY2024 3Q	FY2024 4Q	FY2025 1Q	FY2025 2Q	FY2025 3Q	FY2025 4Q	FY2026 1Q	FY2026 2Q	FY2026 3Q	FY2026 4Q
売上高	1,886	2,185	2,271	2,256	-	-	-	-	-	-	-	-
People Tech売上高	**1,799**	**1,957**	**2,036**	**1,850**	**1,742**	**1,822**	**2,079**	**1,991**	**1,758**	**2,063**	**2,188**	**2,272**
Green	1,212	1,350	1,395	1,171	1,026	1,090	1,245	1,064	958	1,023	1,088	1,020
Wevox	567	589	624	663	701	718	820	915	789	1,029	1,090	1,245
その他	20	18	17	16	15	14	14	12	11	11	10	7
Sports Tech売上高	87	228	235	406	-	-	-	-	-	-	-	-
営業費用	1,635	1,888	1,802	1,745	-	-	-	-	-	-	-	-
People Tech営業費用	**1,351**	**1,397**	**1,338**	**1,367**	**1,375**	**1,503**	**1,426**	**1,477**	**1,588**	**1,665**	**1,656**	**1,846**
売上原価	25	19	24	19	21	20	104	108	14	165	55	90
Green広告	712	747	602	611	557	562	548	617	598	653	669	596
Wevox広告	47	49	76	31	68	176	93	99	166	149	74	86
人件費	315	318	341	409	358	371	337	340	403	343	427	655
（うち株式報酬費用）	(68)	(79)	(87)	(86)	(85)	(81)	(76)	(78)	(77)	(72)	(68)	(69)
その他	252	264	295	297	371	374	344	313	407	355	431	419
Sports Tech営業費用	284	491	464	378	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	**251**	**297**	**469**	**511**	**367**	**319**	**653**	**514**	**170**	**398**	**532**	**426**
（株式報酬控除前営業利益）	(319)	(376)	(556)	(597)	(452)	(400)	(729)	(592)	(247)	(470)	(600)	(495)
営業利益率（%）	**13.3**	**13.6**	**20.7**	**22.7**	**21.1**	**17.5**	**31.4**	**25.8**	**9.7**	**19.3**	**24.3**	**18.8**
（株式報酬控除前営業利益率）	(16.9)	(17.2)	(24.5)	(26.5)	(25.9)	(22.0)	(35.1)	(29.7)	(14.1)	(22.8)	(27.4)	(21.8)

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

	FY2024	FY2025	FY2026
期中平均エンゲージメントスコア	89	87	87
離職率	6.4%	6.4%	6.2%

給与・賞与

- 社員の給与水準を継続的に向上
- FY2026の上方修正後の営業利益超過分は、社員の業績賞与に充当
- 社員の平均年収は10,134千円（FY2026賞与を含む）※

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

※ FY2026における社員1人当たりの平均年間給与である9,106千円とFY2026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2026年9月30日現在における社員数で除した額の合計額

KPI実績

Green KPI 01

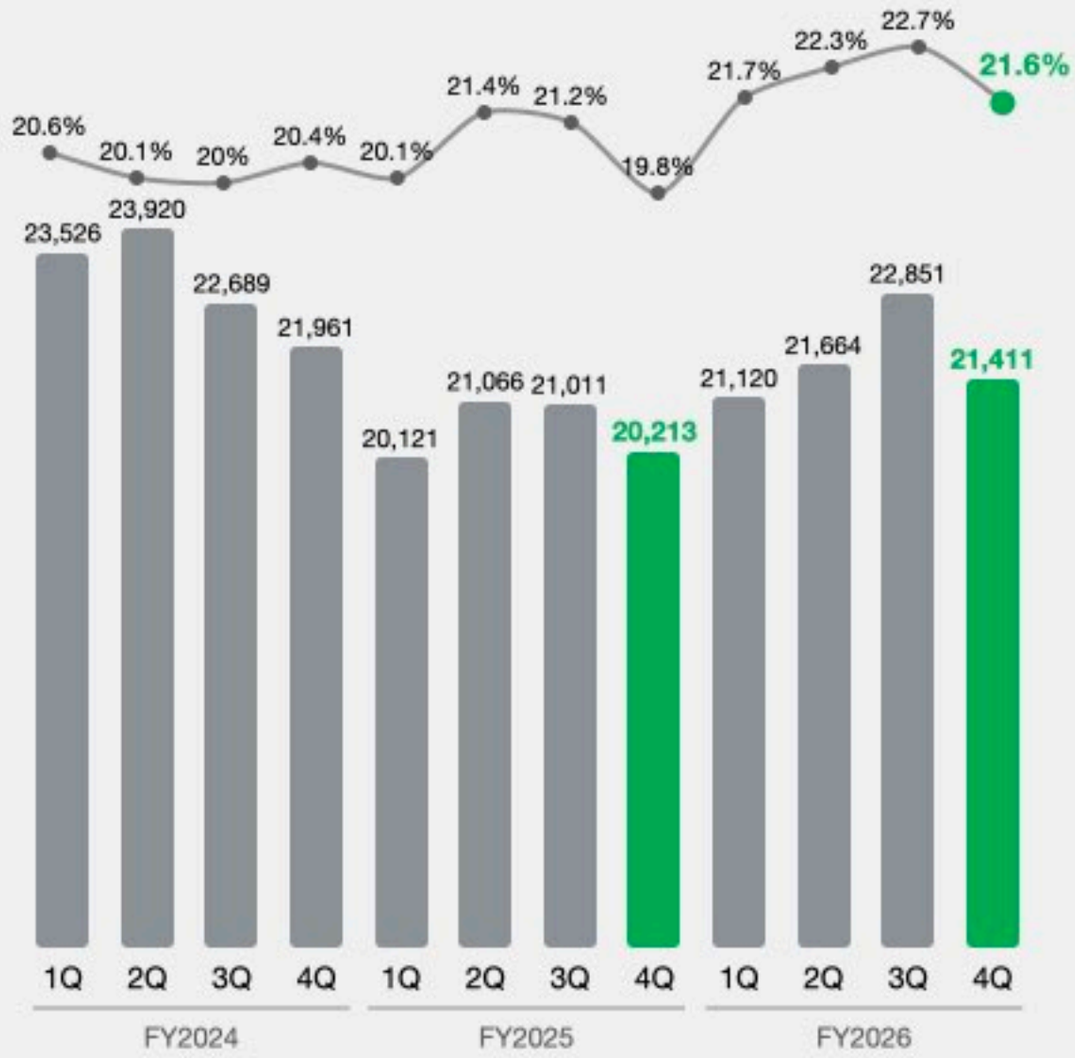
Web広告経由の獲得に苦戦が続き、アクティブユーザー数はYoY△7.6%

アクティブユーザー数 （単位：人）　前年同期△7.6%



応募の質を担保するため広告チャネルを精査。質の向上を優先し、応募率のQoQ減少は許容

応募人数・応募率 （単位：人）　前年同期比 +5.9%



※1 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。
※2 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）　※3 応募率: 応募人数÷四半期アクティブユーザー数
※4 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）

Green KPI 02

応募の質的改善に伴い、書類選考通過率は20.9%へと向上

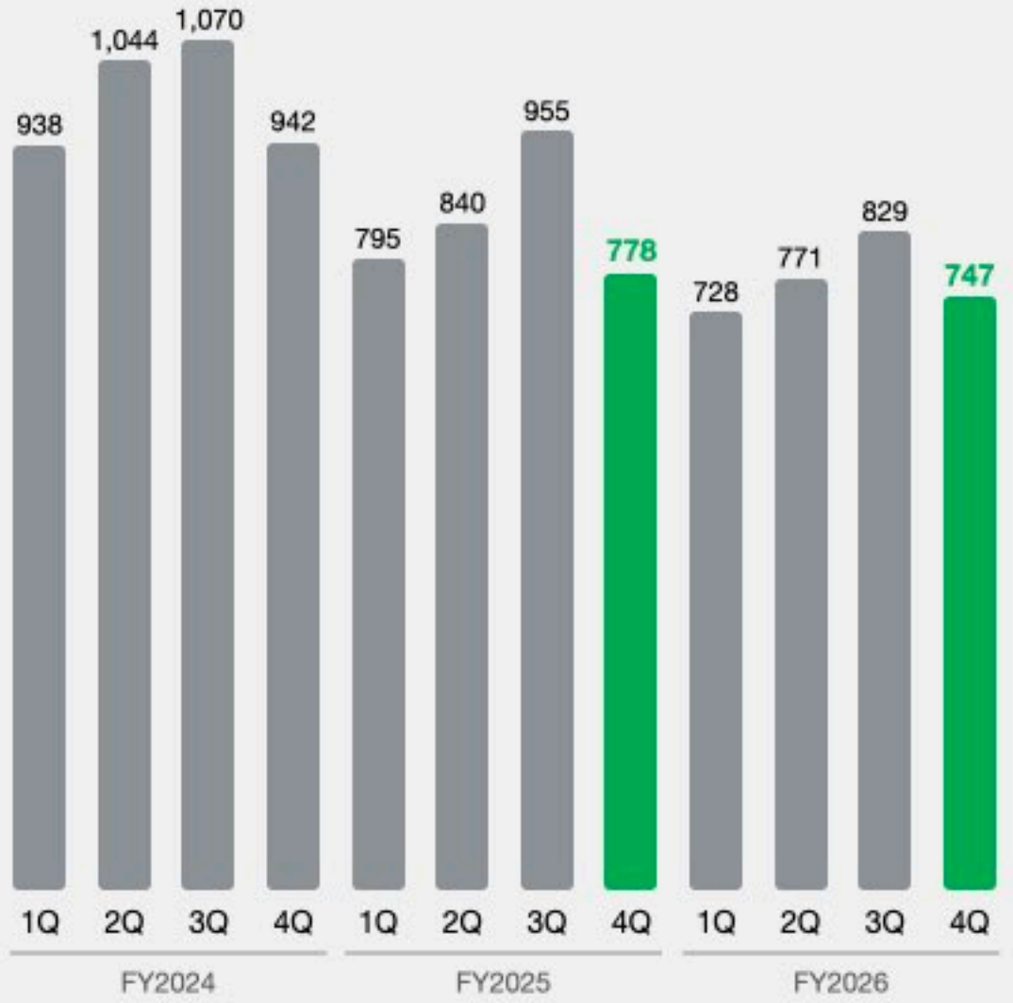
書類選考通過率



入社人数はYoY△4.0%

入社人数（単位：人）

前年同期比 △4.0%

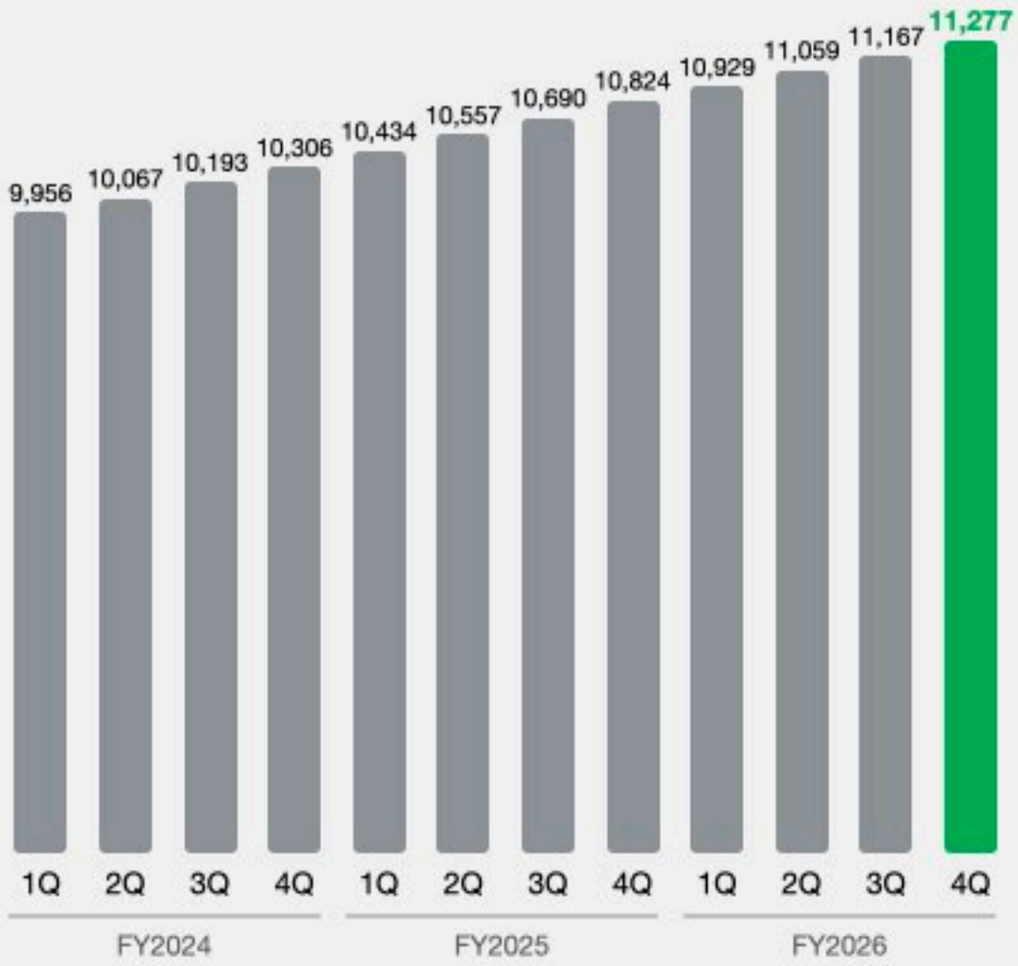


※書類選考通過率: 書類通過件数÷応募件数

Green KPI 03

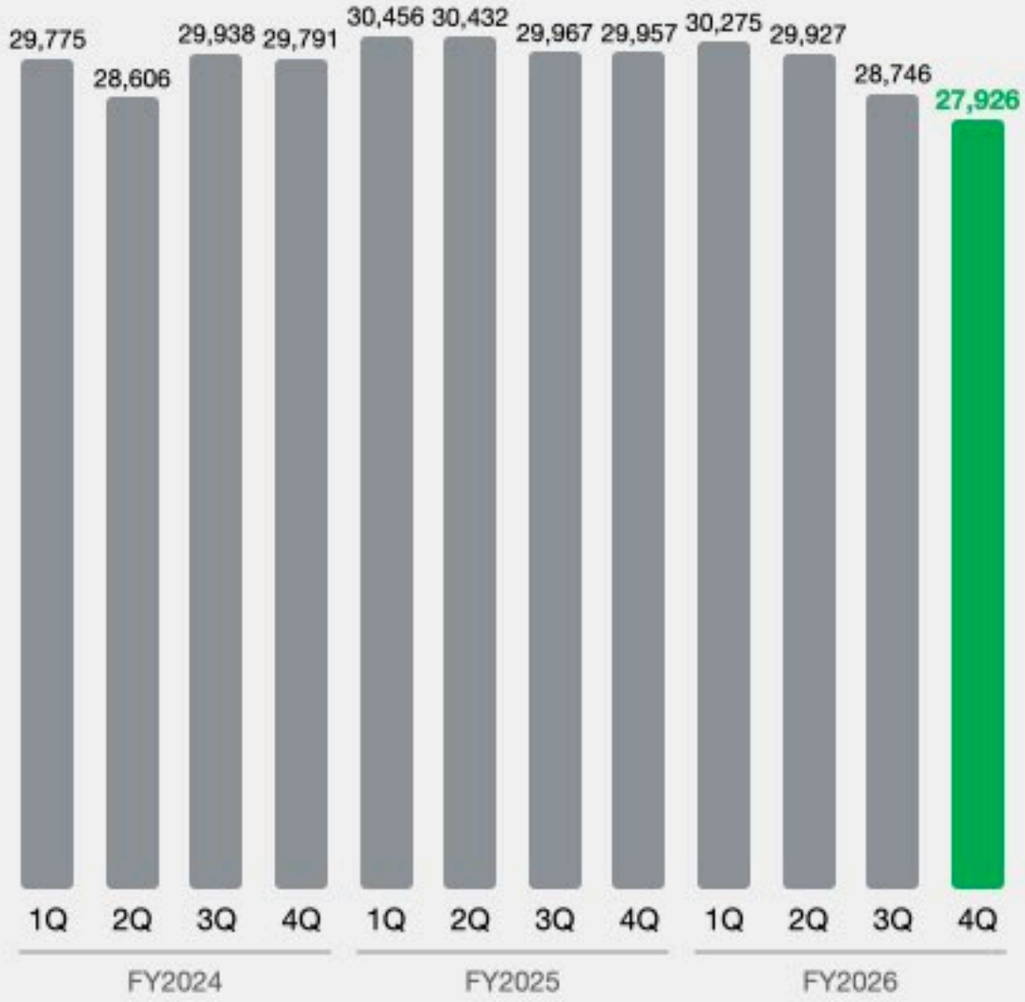
登録企業数は右肩上がりで推移

累計登録企業数 （単位：社）



期末掲載求人数は減少傾向

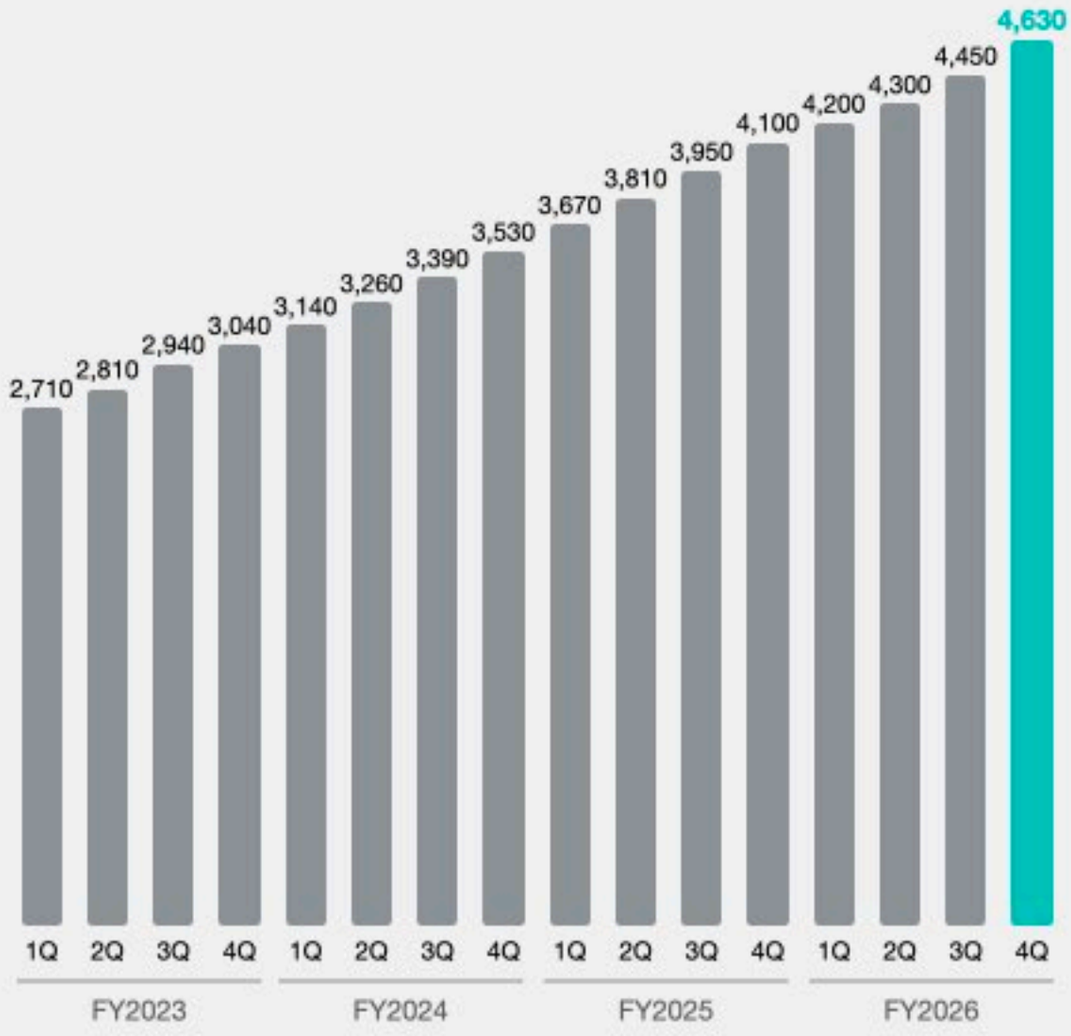
期末掲載求人数 （単位：件）



Wevox KPI

導入社数はQoQ+180社と増加ペースが加速

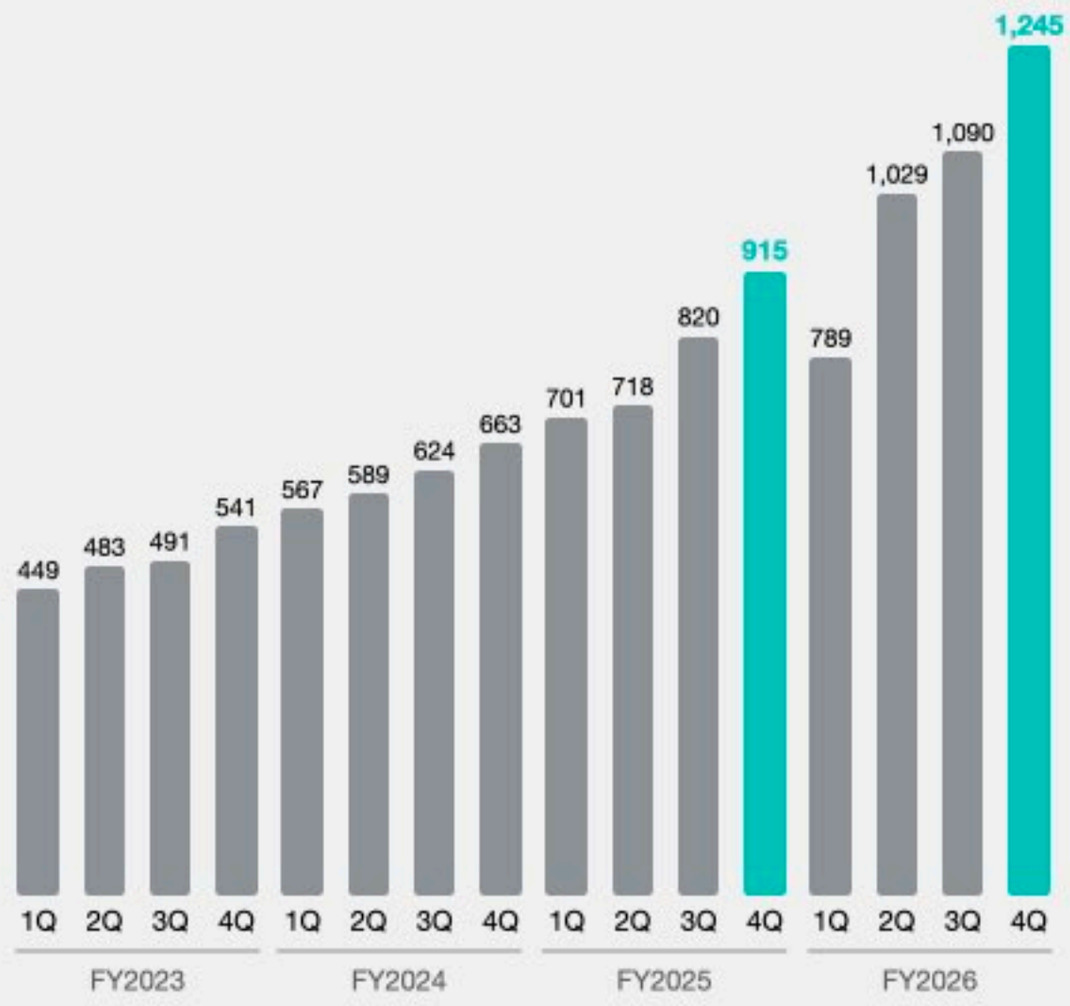
導入社数の推移 （単位：社）



売上高はYoY +36.1%
月次チャーンレート1.0%未満

売上高の推移 （単位：百万円）

前年同期比 +36.1%



目次

1. 2026年9月期 実績

2. 2027年9月期 業績予想

3. 組織と事業について

4. ご参考資料

2027年9月期 通期業績予想

今期は売上成長30%超とともに営業利益18.6億円（過去最高益）を見込む

Wevoxは、付加価値向上とSMBC Wevoxの収益貢献により、3期連続で約30%の売上成長を想定

Greenは、Wevoxと連携を深めたカスタマーサクセス（CS）体制による高品質な顧客支援と、
生成AIの活用等によるマッチング精度向上により再成長軌道へ

	連結	単体		
（百万円）	FY2027	FY2026	増減額	増減率
売上高	10,800	8,281	+2,519	+30.4%
Green	5,270	4,089	+1,181	+28.9%
Wevox	5,500	4,153	+1,347	+32.4%
その他	30	39	△9	△23.1%
営業費用	8,940	6,755	+2,185	+32.3%
売上原価	105	324	△219	△67.6%
Green広告	2,890	2,516	+374	+14.9%
Wevox広告	962	475	+487	+102.5%
人件費 （うち株式報酬費用）	2,142 （269）	1,828 （286）	+314 （△17）	+17.2% （△5.9%）
プロダクト開発運用費等	1,791	833	+958	+115.0%
その他	1,050	779	+271	+34.8%
営業利益 （株式報酬控除前営業利益）	**1,860 （2,129）**	**1,526 （1,812）**	**+334 （+317）**	**+21.9% （+17.5%）**
営業利益率 （株式報酬控除前営業利益率）	**17.2% （19.7%）**	**18.4% （21.9%）**	**- （-）**	**△1.2pt （△2.2pt）**
期末配当予想（1株当たり）	**40円**	**39円**	**+1円**	**+2.6%**

* 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

2027年9月期 成長戦略

People Tech事業として各事業を統合することによる顧客価値の最大化

採用から組織力向上までを一気通貫支援 | 生成AI×個社固有データによる課題解決基盤の提供 | 全社シナジーの創出

Wevox

- **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
- 新たな子会社の設立を起点に、**労働人口の過半を占める工場等の現場領域へWevoxの対象市場を拡張**し、新たな成長ドライバーに位置付ける

Green

- 従来の求職者中心のアプローチから求人企業へのアプローチ強化に転換。Wevoxと統合を進めるCS組織が求人企業の本質的な採用ニーズを引き出し、20年超の独自データ×生成AIで採用要件のニュアンスまで解析。タレント発掘の暗黙知を仕組み化し、**高精度なマッチング機会を再現性高く創出**
- CS組織による高品質な顧客支援を前提に、提供価値に見合った**新料金体系へ改定**

顧客価値最大化に向けた投資

- Wevoxの付加価値向上および両事業のシナジーを最大化するプロダクト開発への積極投資
- 採用から組織力向上まで本質的な成果を創出するためのCS体制の強化

上記成長戦略を牽引する新たなガバナンス体制への進化：取締役CPOの新設

- 新卒入社でWevoxをゼロから考案・牽引してきたエンジニアの森山雄貴を取締役CPOとして招聘
- 常勤取締役3名と社外取締役5名による過半数以上が社外取締役の体制を維持

Green料金改定

提供価値の向上に伴い、成功報酬を「職種別固定」から「理論年収連動型」へ

旧成功報酬 職種ごとに一律固定

職種分類	一律固定
エンジニア・技術職（システム・ネットワーク） 経営・CXO職	120万円
営業職　企画・マーケティング職　専門職（*1） 経理・管理・バックオフィス職　クリエイティブ職（*2） エンジニア・技術職（電気・電子・機械・半導体）	90万円
アシスタント・事務職・オフィスワーク サービス職（*3）　建築設計・土木・プラント職	60万円

新成功報酬 理論年収×20%

職種別最低額	理論年収連動額
120万円	理論年収 ×20% （上限200万円）
90万円	
60万円	

（*1）専門職：金融・不動産・コンサルタント・士業（*2）クリエイティブ職：Web・ゲーム・マルチメディア（*3）サービス職：人材・店舗・医療

（*4）料金改定に伴い、転職後の理論年収が300万円以下の場合に適用していたディスカウント（各職種の成功報酬単価から-30万円）は廃止

（*5）2027年1月12日以降に応募した求職者が新料金体系の対象

計算例

職種	理論年収	旧成功報酬	新成功報酬	新成功報酬の計算式
エンジニア・技術職（システム・ネットワーク）	800万円	120万円	160万円	800万円×20%
営業職	400万円	90万円	90万円	400万円×20%＝80万円（下限90万円を適用）
経営・CXO職	1,200万円	120万円	200万円	1,200万円×20%＝240万円（上限200万円を適用）

企業価値向上に向けた資本政策

成長投資を継続しつつ、ROE20%超を安定的に確保
ROE30%超も視野に入れた資本効率の高い経営を追求

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
- 資本コストを超える収益性を実現

方針

- 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の目標水準は20%以上 (*1)

	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
ROE	12.1%	6.2%	15.0%	26.0%	**29.0%**

プライム市場の全産業平均ROE（9.27%）、非製造業平均ROE（11.41%）を上回る水準 (*2)

- 十分なDebtキャパシティの確保により資本効率を追求

取組み

- **FY2027は1株当たり40円（1円増配）**の期末配当を公表
- 2026年8月決議の自己株式取得金額と同額の借入を実行予定
- 成長投資を進めながら、継続的な増配や自己株式の取得・消却により、株主還元充実と資本効率向上を図る
  - 総還元性向：FY2026　113.8%
  - 配当性向：FY2026　68.4%

(*1) ROE：当期純利益÷自己資本　[a] 自己資本：純資産－新株予約権　[b] 自己資本：期首期末平均

(*2) 日本取引所グループ「決算短信集計結果」2025年度(2025年4月期～2026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

今後の株式市場との対話方針

国内外の機関投資家、個人投資家の皆様との双方向の対話を積極的に実施

個人投資家向け説明会の今後の予定

日程（予定）	形態	運営
2027年1月15日（金）	オンライン配信	野村インベスター・リレーションズ株式会社
2027年5月27日（木）	オンライン配信	グロース・キャピタル株式会社
2027年5月30日（日）	オンライン配信	大和インベスター・リレーションズ株式会社
2027年6月	オンライン配信	マネックス証券株式会社
2027年8月25日（水）	オンライン配信	野村インベスター・リレーションズ株式会社
2027年9月4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
2027年9月	オンライン配信	株式会社SBI証券
2027年9月	オンライン配信	マネックス証券株式会社

株主還元・株主優待

FY2027は1株当たり40円への増配を予定し、配当性向75.1%を見込む

前期に新設・拡充した株主優待制度を同条件で継続し、積極的な株主還元・株主優待を推進

	FY2023(実績)	FY2024(実績)	FY2025(実績)	FY2026(実績)	FY2027(見込み)	
配当金総額	-	504百万円 (1株当たり21円)	707百万円 (1株当たり31円)	867百万円 (*1) (1株当たり39円)	888百万円 (1株当たり40円)	(*1)
配当性向 (*2)	-	72.2% (*3)	62.8%	68.4%	75.1%	(*3)
					プライム市場 全産業平均 38.0%	(*7)
自己株式の 取得及び消却 (*4)	999百万円 (2023年5月)	1,301百万円 (2024年2月486百万円 +2024年8月815百万円)	1,104百万円 (2025年2月459百万円 +2025年8月645百万円)	593百万円 (2026年2月500百万円 +2026年8月93百万円) (*5)	-	
総還元性向 (*6)	298.9% (*3)	246.4% (*3)	154.7%	113.8%	-	
株主優待制度				新設＋拡充	同条件で継続	

(*1) FY2026（実績）　配当金総額：1株当たり配当金×配当支払対象株式数22,245,141株（発行済株式総数 22,315,341株－自己株式数70,200株）
FY2027（見込み）　配当金総額：1株当たり配当金×配当支払対象株式数22,204,441株（発行済株式総数 22,315,341株－自己株式数110,900株）

(*2) 配当性向：1株当たり配当金÷1株当たり当期純利益

(*3) 2023年9月期、2024年9月期及び2027年9月期は連結ベース

(*4) 括弧内は取締役会決議の年月

(*5) 2026年8月の取締役会決議に基づく自己株式の取得総額（93百万円）には、2026年10月取得分を含んでいる

(*6) 総還元性向：（配当金総額＋自己株式の取得総額）÷当期純利益

(*7) 日本取引所グループ「決算短信集計結果」2025年度（2025年4月期～2026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37.99％を四捨五入

株主優待

当社株式への投資魅力を高めるべくFY2026より株主優待制度を導入

FY2027も優待条件（ポイント数、継続保有の制限、交換先等）は現行通り継続

株主優待の概要

アトラエ・デジタル優待倶楽部

保有する株式数に応じて株主優待ポイントを付与

ポイントは特設ウェブサイトにおいて電子マネーや商品等と交換可能 (*1)

進呈時期
毎年12月（予定）

対象株主
毎年10月末 (*2) の株主名簿に記載された500株以上保有の株主（1年以上の継続保有の条件あり）(*3)

保有株式数に応じた優待利回り

保有株式数	株主優待pt	配当利回り	優待利回り	総合利回り (*4)
2,000株～	65,000pt	4.7%	～3.8%	～8.5%
1,500株～	48,000pt		～3.7%	～8.4%
1,000株～	30,000pt		～3.5%	～8.2%
900株～	20,000pt		～2.6%	～7.3%
800株～	20,000pt		～2.9%	～7.6%
700株～	20,000pt		～3.3%	～8.0%
600株～	10,000pt		～1.9%	～6.6%
500株～	10,000pt		～2.3%	～7.0%

(*1) 電子マネーは1ポイント＝1円相当で交換可能（詳細は2026年7月10日付「株主優待制度の変更（拡充）に関するお知らせ」をご参照ください）

(*2) 当社の期末配当、株主優待、定時株主総会における議決権の基準日は10月31日であり、一般的な9月決算企業とは異なり9月30日時点では権利が確定いたしません。詳細は2026年9月28日付「2026年9月期の期末配当・株主優待・定時株主総会における議決権の基準日に関する補足説明資料」をご参照ください

(*3) 継続保有の条件の詳細は、2026年7月10日付「株主優待制度の変更（拡充）に関するお知らせ」をご参照ください

(*4) 各利回りは2026年10月30日終値856円で算出（今後の株価変動により、実際の利回りは記載の水準から変動する可能性があります）

目次

1. 2026年9月期 実績

2. 2027年9月期 業績予想

3. 組織と事業について

4. ご参考資料

創業の想い

生きがい・働きがいへのこだわり

「信頼できる仲間と、本気の挑戦がしたい」「大切な人に胸を張って、誇れるような仕事がしたい」
そんな想いからスタートした当社は、創業以来一貫して人と組織の可能性にこだわり続けてきた

Philosophy

大切な人に誇れる会社であり続ける

Vision

世界中の人々を魅了する会社を創る

Team Atrae

役職を撤廃したフラットな自律分散型組織

People Tech Services

テクノロジーで人の可能性を拡げる事業の創造

「自律分散」を事業の推進力に変える 独自の組織運営手法を確立し 優秀な人材の定着と高いエンゲージメントを実現

Vision

世界中の人々を魅了する会社を創る

フラットな自律分散型組織 ｜ 情報の透明性を前提に、全社員が自律的に行動

意思決定機構

経営メンバー（取締役）｜ 経営の重要意思決定

祭型プロジェクト運営

目標と戦略に基づき、全社各所で“祭り”(※)が立ち上がる

執行メンバー

PJ　PJ　PJ　PJ　PJ　PJ

（※）祭り…戦略に紐づく目標に向かって、仲間と共に熱量高く挑む期間限定プロジェクト

年間離職率（2026年9月期）

6.2%

期中平均エンゲージメントスコア（2026年9月期）

87

People Tech Services

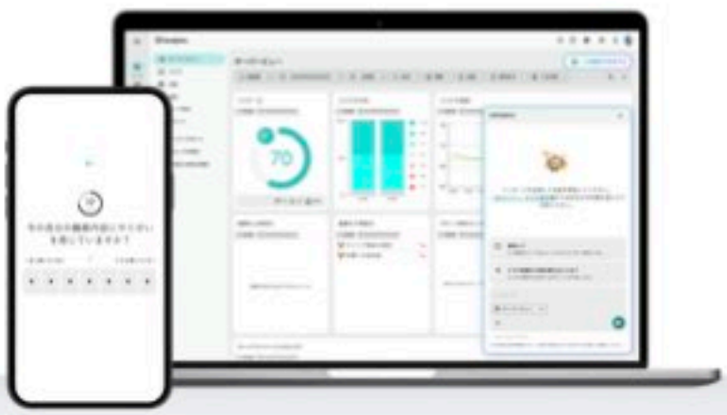
世の中に生き生きと働く人を増やすため、採用から組織づくりまで
人と組織の課題に一貫して向き合うプロダクトポートフォリオを形成

Green



人と組織の最適なマッチング
を創出する

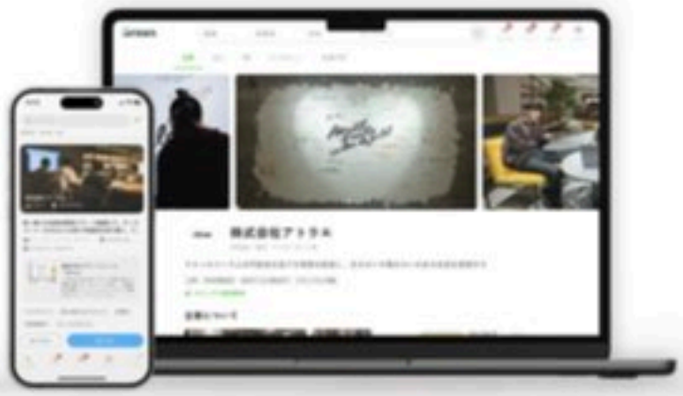
Wevox



チームパフォーマンスを
最大化する

IT系人材に強みを持つ 成功報酬型求人メディア

Green



Point 1

業界初の成功報酬型求人メディアとして20年超運営

累計登録企業数

11,200社＋

登録ユーザーID数

163万人＋

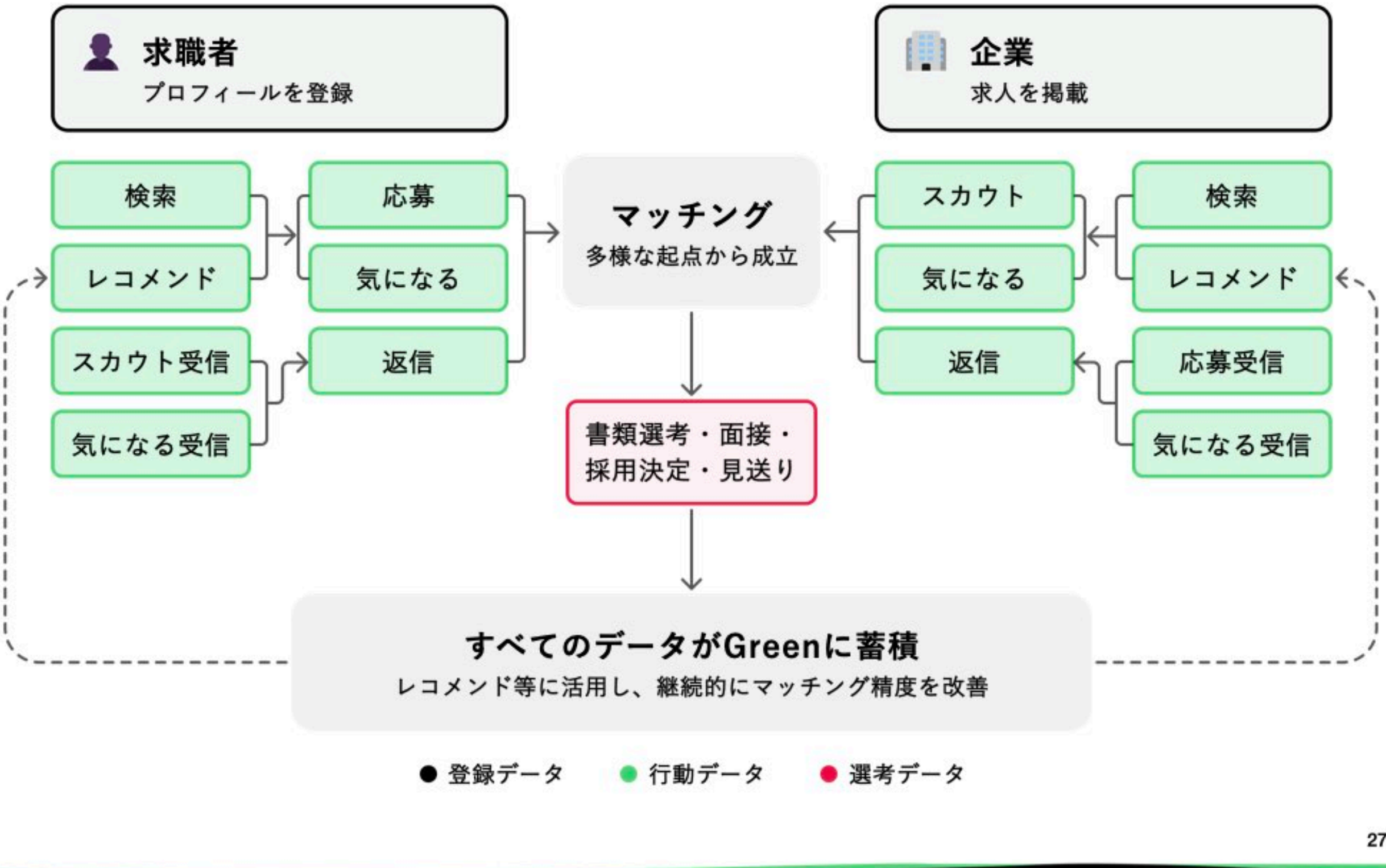
Point 2

固定費を抱えないビジネスによる価格競争力

エージェント比採用単価

約**60**%

テクノロジーで効率的なマッチングを実現



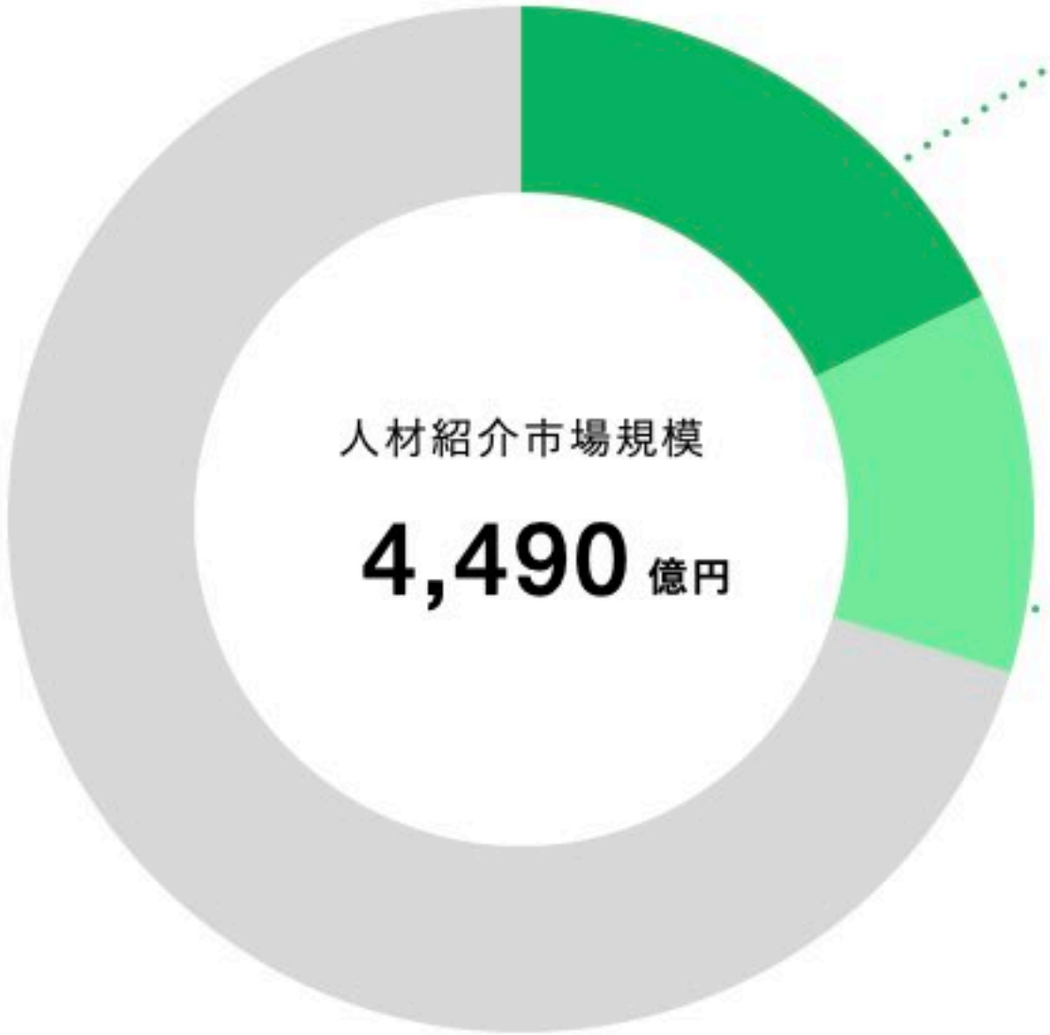
様々な業界×IT化による追い風

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、
各業界の著名企業など、利用企業の裾野がますます拡大している。

CyberAgent
Akatsuki
MIXI
freee
LIFULL
SoftBank
HONDA
FUJITSU
SOMPO HOLDINGS
Have a good Cashless.
SMBC 三井住友カード
RESONA
SBI GROUP SBI証券
TOPPAN
ニトリ NITORI
NTT Communications 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
NAGASHIMA 長島・大野・常松法律事務所
LITALICO りたりこ
KONICA MINOLTA
FU SO SHA 扶桑社
Nestlé Good food, Good life
J!NS
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

ターゲット市場規模

テクノロジーと独自の組織力を強みに、巨大なマーケットに挑む



Greenの価格に換算した
IT業界市場規模（約60%）
800 億円

IT業界市場規模
（全業界の約30%）
1,340 億円

前年度
人材紹介市場規模



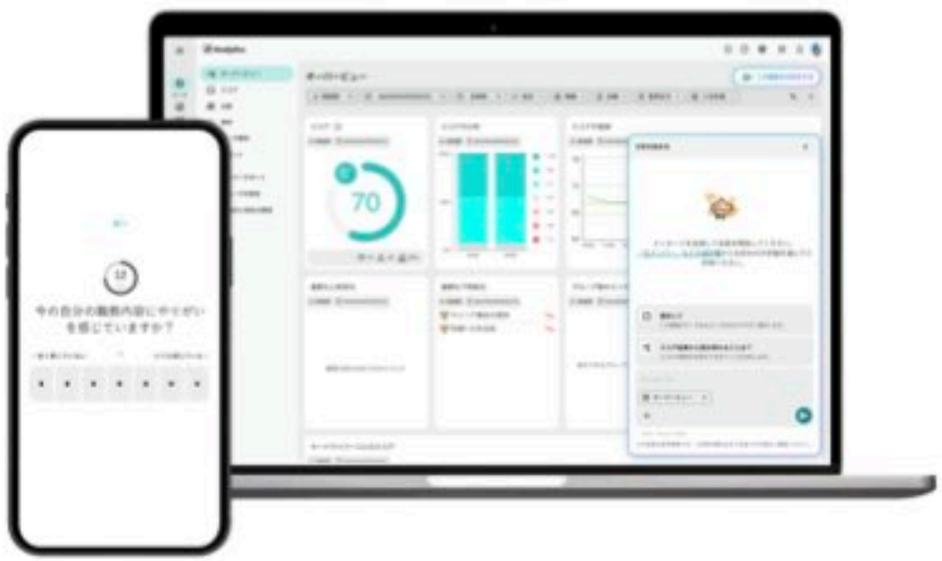
※ Greenの価格換算はエージェント比約60%として算定

※ 前年市場規模：全業界 4,110億円 / IT業界 1,230億円

※ 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」。IT業界規模は全人材紹介市場の約30%として当社推定。

状態把握から「実践」まで支援する組織力向上プラットフォーム

Wevox



Point 1

見える化で終わらない「実践」までの垂直統合

たずねる・わかる・はなす・できる
を一気通貫で支援

Point 2

国内最大級4.9億件の独自データ × 生成AI

生成AIでは代替できないリアルな
回答データが競争優位の源泉

Point 3

SMBCグループとの合弁で全国規模へ販路拡大

インバウンド中心から
100拠点超のアウトバウンド営業へ

希少な独自データを武器に、生成AIには代替不可能な「実践」までを強力に支援・伴走する垂直統合型プラットフォーム

たずねる



チームや個人の状態を
簡単かつ即時的に
見える化



エンゲージメント
計測



組織カルチャー
調査



個人特性診断



ストレスチェック



カスタムサーベイ

わかる



チームや個人の状態を
AIの分析から理解し、
気づきを得る



組織分析



チーム分析



個人分析



他社との比較



AIアナリティクス

はなす



良質な対話により
お互いの理解を深める、
対策を検討する



デジタル
ホワイトボード



対話活性化
テンプレート



AIサポート

できる



気づきや学びをもとに
自分たちの行動を
アップデートする



研修資料



チャットサポート



オンライン
アカデミー



動画学習
トレーニング

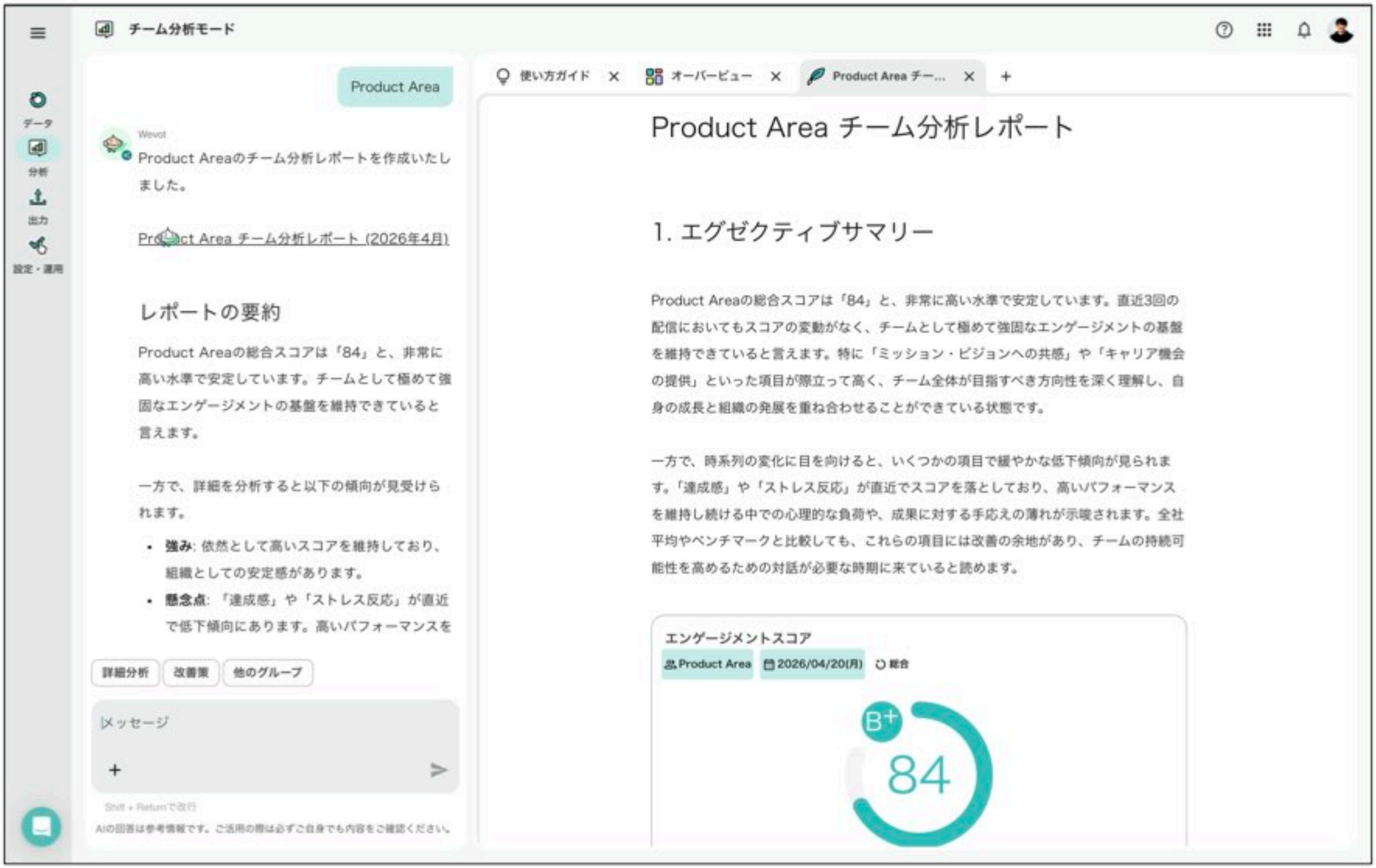


無料セミナー

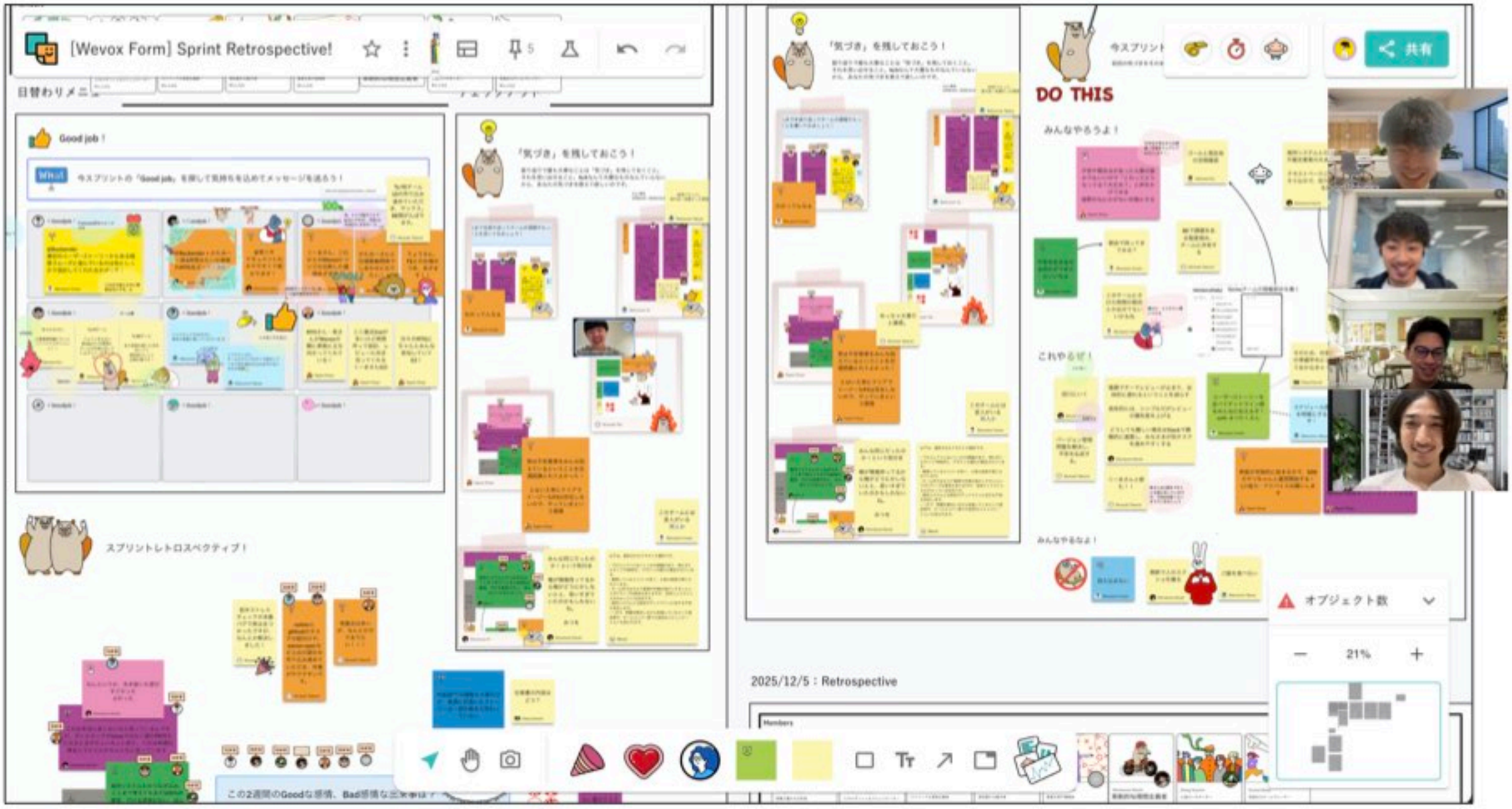


他社との交流

AIが組織の状態や変化を瞬時に分析し、レポートを自動生成



Wevox専用のデジタルホワイトボードで組織の対話を活性化

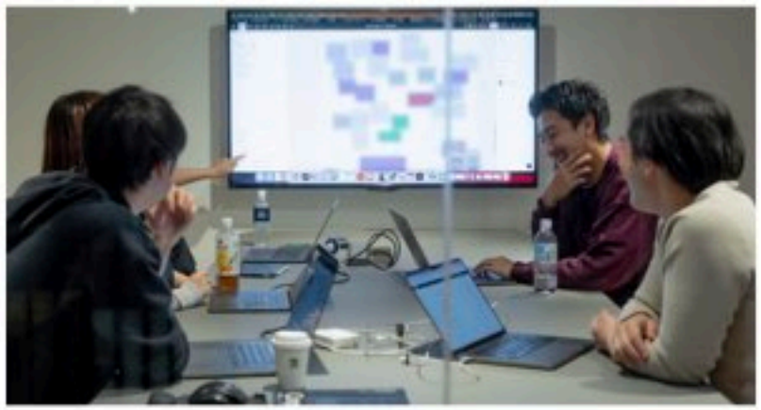


誰もが組織力向上を実現できる実践サポート
現状把握で終わらずに、現場主導の組織改善を強力に支援

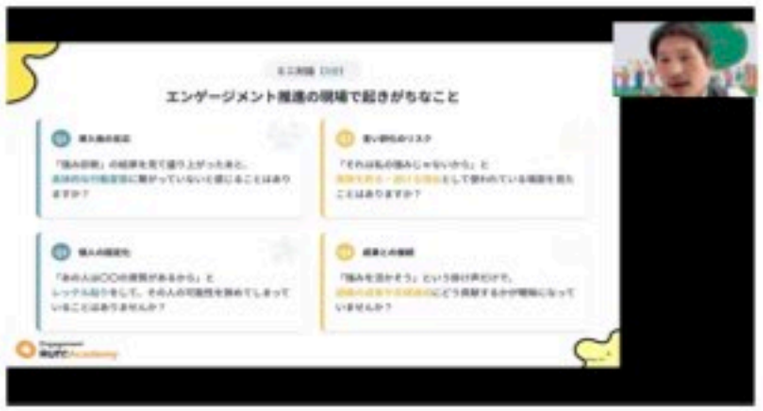
他社との交流を組織課題の解決に繋げ、学び合いから新たな価値へ







実践的なスキルや事例を共に学ぶオンラインアカデミー



コース形式で体系的に学べる動画学習プログラム



社内研修等で使えるワークショップ用テンプレートの提供



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

4,630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11月12日現在）

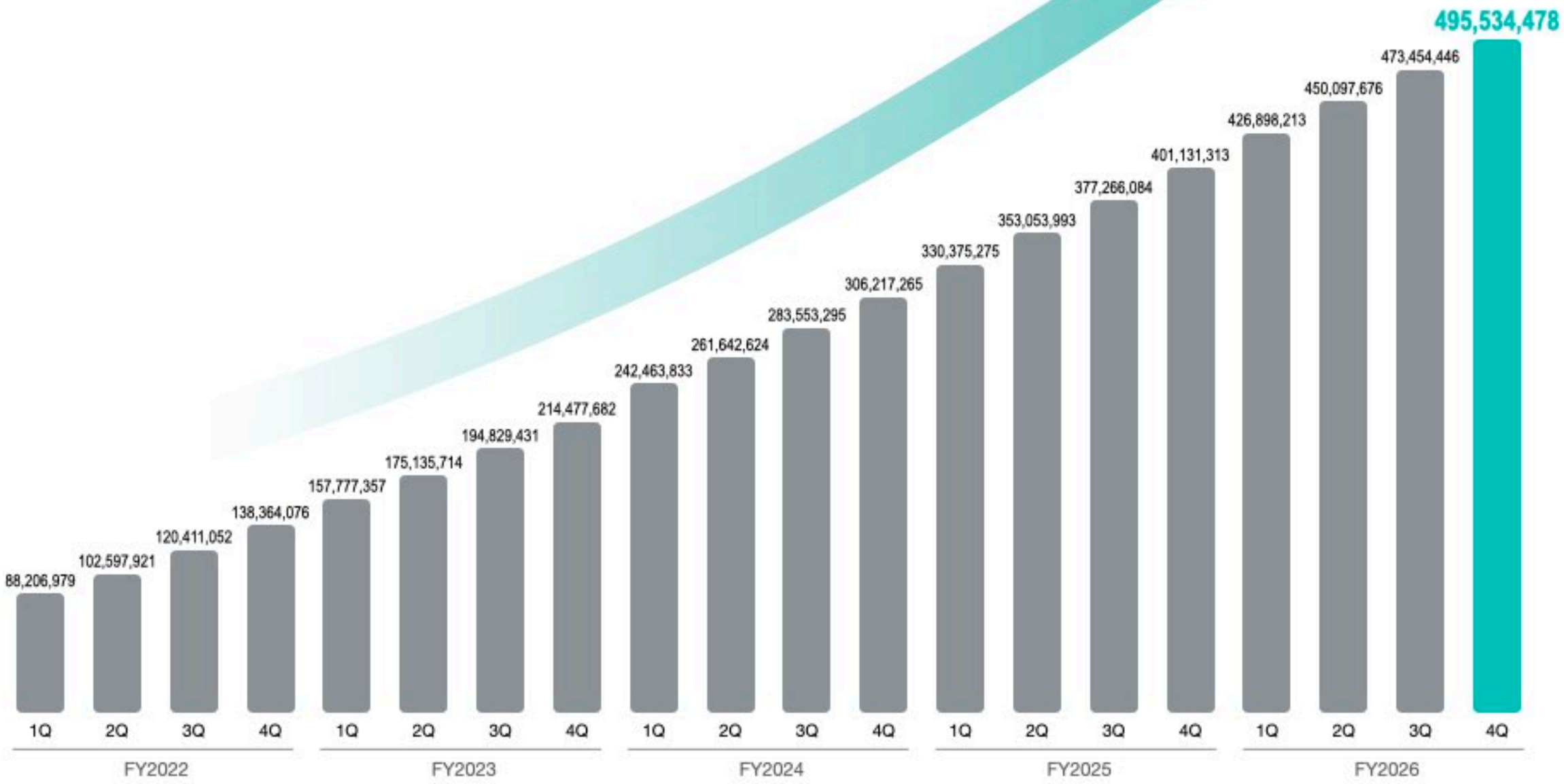
人的資本の開示について
Wevoxのエンゲージメントスコアを活用する事例が増加

SMBC 三井住友銀行
Eisai
OYO 応用地質
東宝 TOHO
アズワン
KAGOME
九州フィナンシャルグループ
NRI 野村総合研究所
あおぞら銀行
第一生命 Daiichi Life Group
DNP 大日本印刷
KDDI
四国電力
大光銀行
常陽銀行 MEBUKI
OKB 大垣共立銀行
リコーリース株式会社
三井倉庫ホールディングス
伊予銀行
不二製油
ULURU
Joshin
B-EN-G
FLECT
ダイダン
RENAISSANCE
Nabtesco
R+G
umios

※ Wevoxランディングページより抜粋（2026年11月12日現在）

希少な独自データの蓄積により、
AI時代においても揺るがない競争優位性を確立

ユーザー回答データの蓄積 （単位：件）

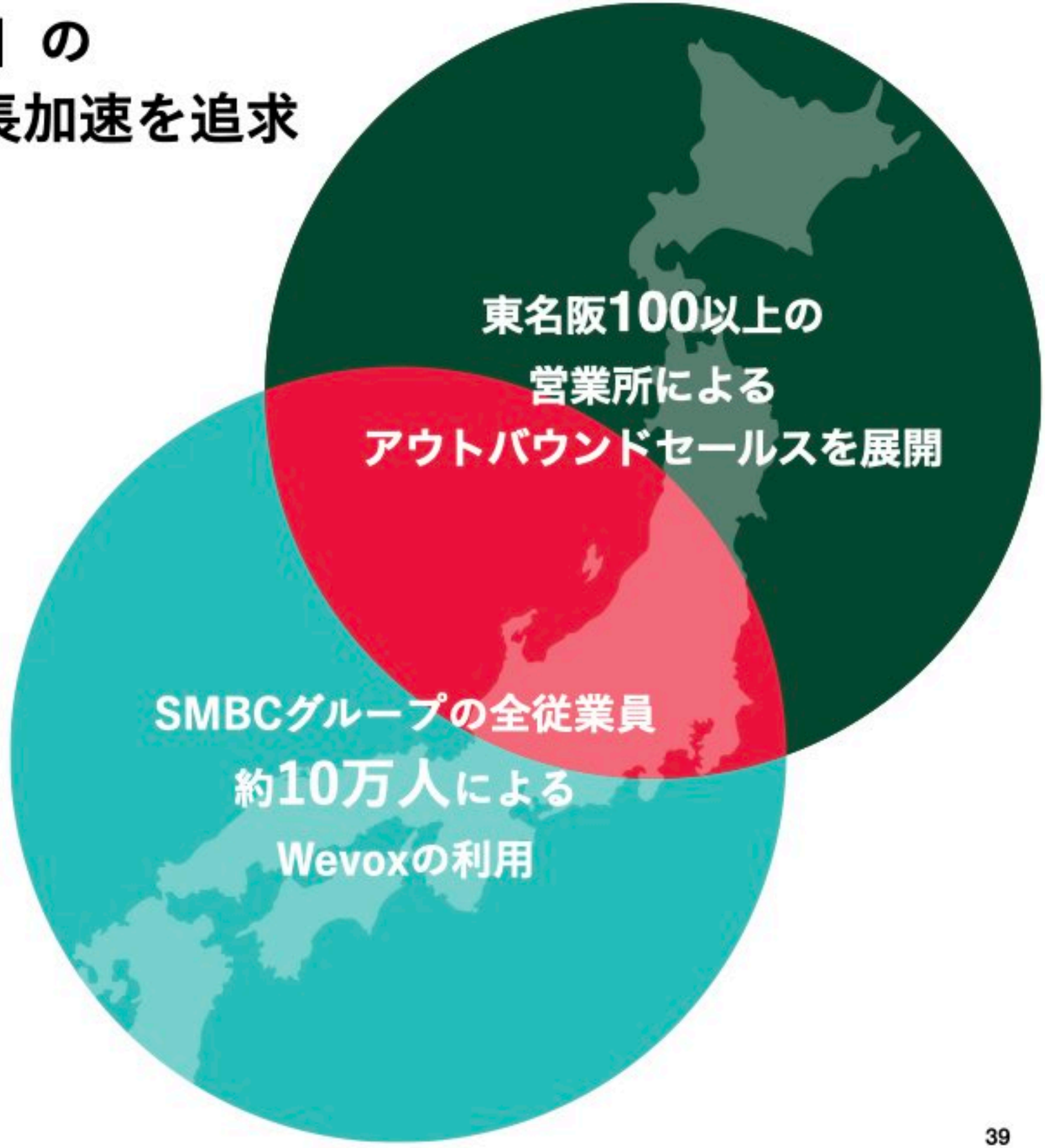


三井住友FGとの合弁会社「SMBC Wevox 株式会社」の売上貢献により更なる成長加速を追求

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

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

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×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Team Success Plan（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Team Success Planへ一本化される

これからの展望

専属のキャリアAIと、
次の選択を**整理・探索**する

変化の速い時代だからこそ、キャリアと**日常的に向き合う**

01　いつ使うのか

転職を考えたときだけでなく、
日々の仕事の延長で

従来のキャリア支援が関わるのは、主に転職を考えた期間。
Qooaは、仕事の振り返りや将来がふと気になったときなど、転職を意識する前から日常的に使われることを目指す

02　どのように使うのか

ばらばらな情報を束ね、
次の選択を探索する土台に

対話・メモ・外部連携などを通して、日々の散らばった情報を、AIが経験や価値観として整理し続ける。それを土台に、バディと一緒に次の選択肢を自ら探索できる



「何がしたいか分からない」から、
「自分の軸で選べる」へ

People Tech Services

転職・採用から組織力向上まで、人と組織に関わる体験を横断して支える
各サービスがそれぞれの領域を担いながら、
生成AIと、各サービスに蓄積された固社固有のデータを掛け合わせ、顧客の課題解決を支援する



Qooa
AIキャリアエージェント

Wevox
組織力向上
プラットフォーム

Green
成功報酬型求人メディア

新たなサービスの展開

Atraeらしさを、事業の強さに変える

顧客が成果に向かうことと、Atraeが成長することを、事業モデルの段階から揃えてきた
次に獲得するのは、顧客の方針や判断理由を継続的に捉え、事業を越えて顧客体験に活かす能力である

Green

月額利用料金やスカウト料金ではなく、完全成功報酬型にすることで、クライアント企業と同じ目線で価値提供をする

Wevox

中長期的に、クライアント企業が自ら自律的に組織の生産性やパフォーマンスを高め続けられるように支援をする

:Atrae

顧客を深く理解し、期待を超える価値を返し、ファンを生み出す力

「自分たちのことを理解してくれて、ちょうど必要なことを手伝ってくれる」体験へ

より深い成果が、継続利用・採用成功・紹介・新しい顧客との接点につながり、
その成長を次の価値創出に投資できる循環をつくる

目次

1. 2026年9月期 実績

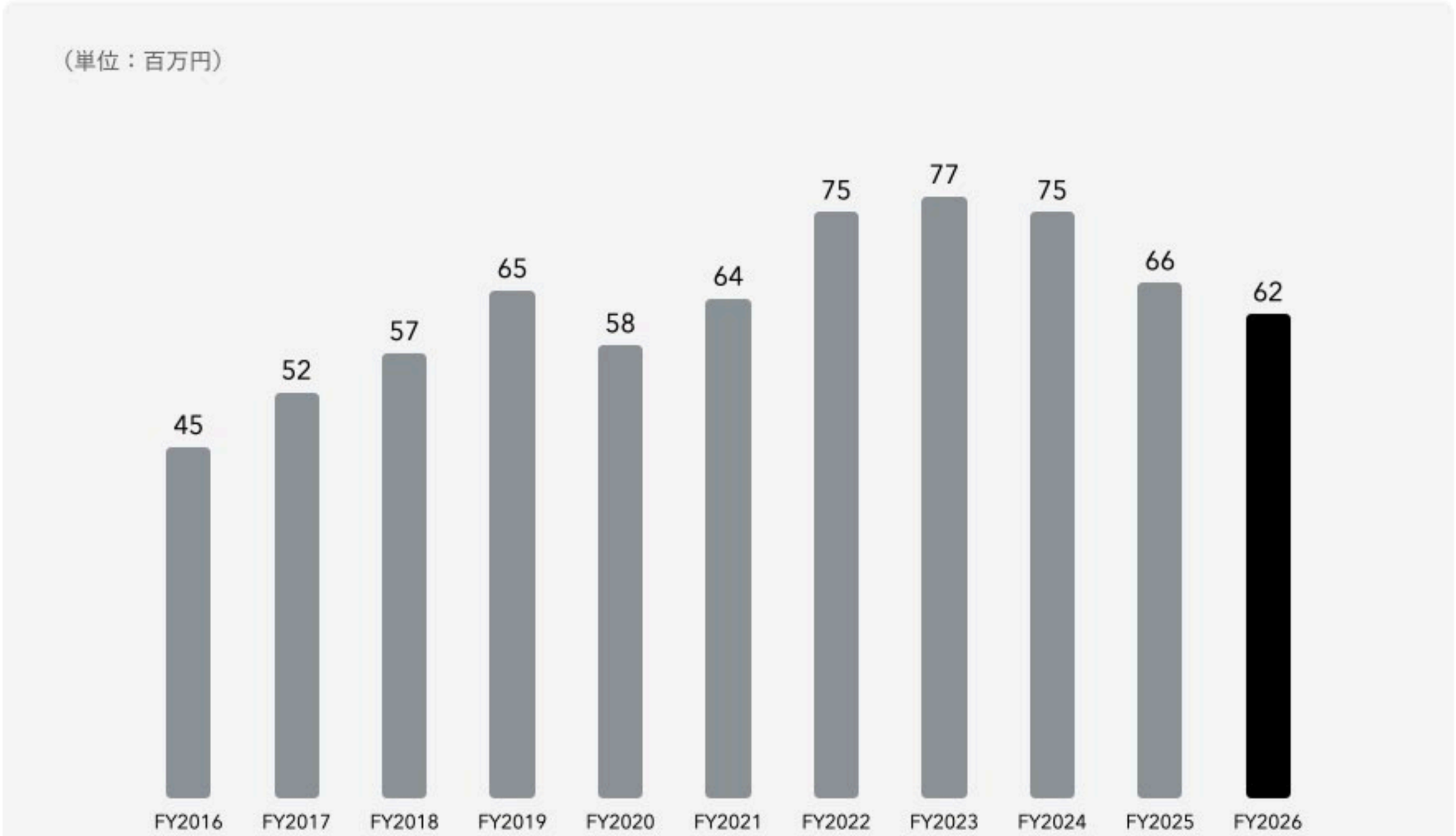
2. 2027年9月期 業績予想

3. 組織と事業について

4. ご参考資料

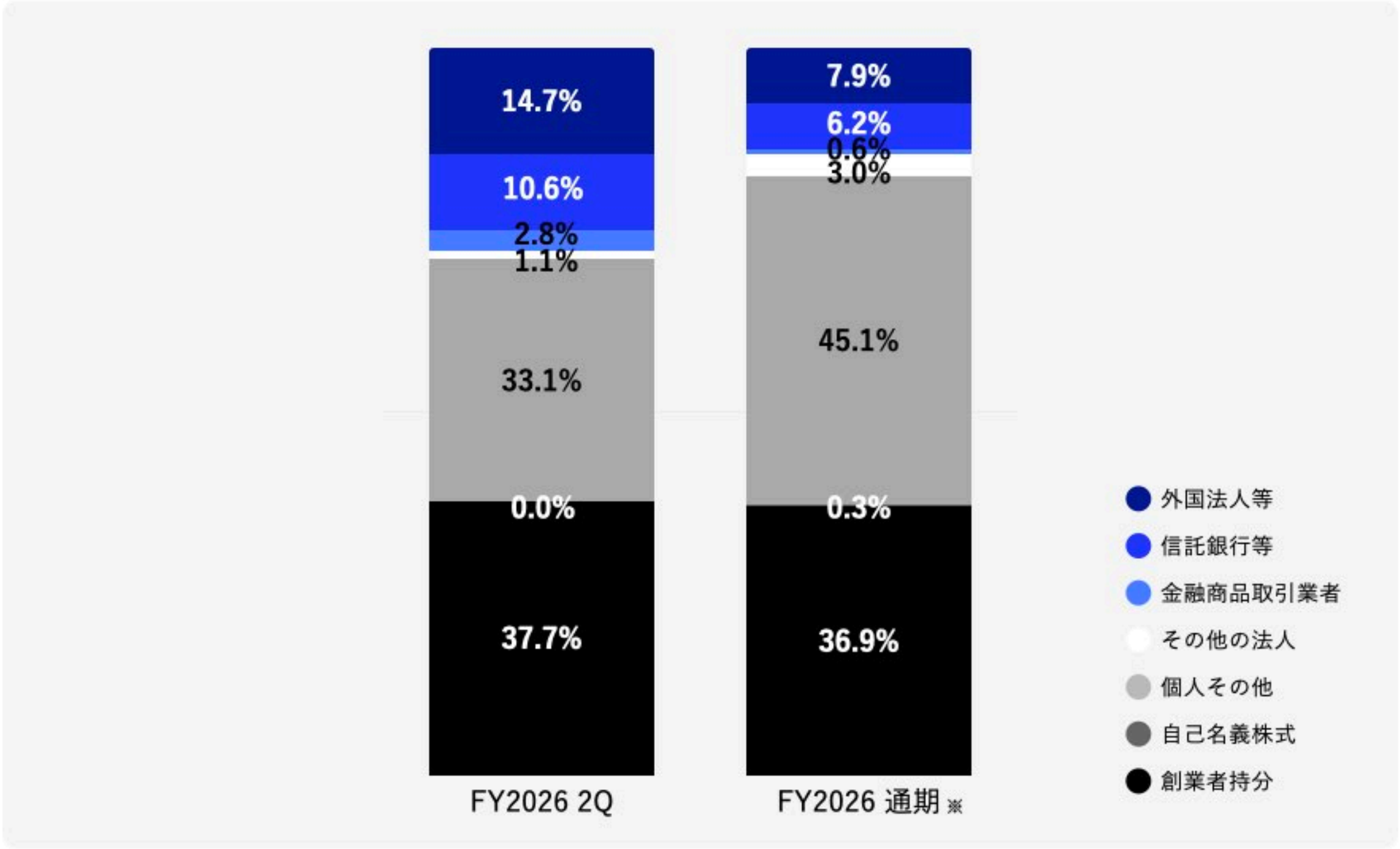
社員一人当たり売上高の推移

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



株主構成

機関投資家が11.2pt減少し、個人投資家が12.0pt増加



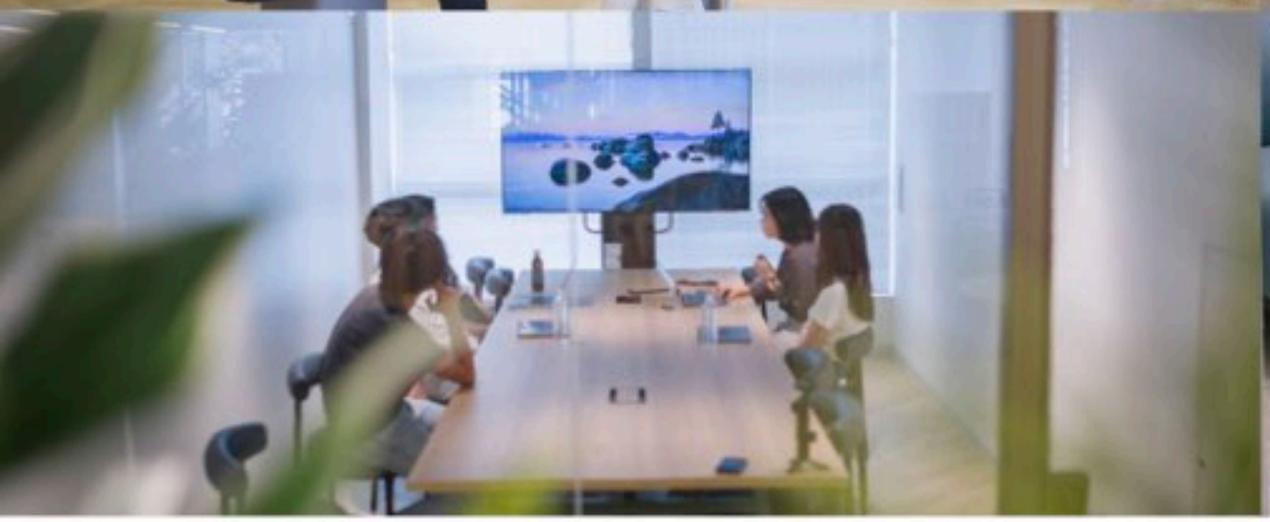
※株主総会の議決権基準日と配当基準日を10月31日に変更したことに伴い、2026年10月31日時点の株主名簿に基づき作成しております。

Green 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







会社名	株式会社アトラエ	設立年月日	2003年10月24日
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	代表者	代表取締役　新居 佳英
		正社員数	145名（2026年9月末）
		資本金	565百万円（2026年9月末）
		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。

