

:Atrae

2025年9月 個人投資家向け説明会

株式会社アトラエ
(東証プライム：6194)



Arai Yoshihide
新居 佳英
代表取締役CEO

経歴

- 1998年3月 上智大学理工学部卒業
- 1998年4月 (株)インテリジェンス(現パーソルキャリア(株))入社
- 2000年7月 同子会社代表取締役社長就任
- 2003年3月 本社にて事業責任者として200人の部下を統括
- 2003年10月 (株)アトラエ設立 代表取締役CEO就任
- 2016年6月 東京証券取引所マザーズ(現グロース市場)に株式を上場
- 2018年6月 東京証券取引所市場第一部(現プライム市場)に市場変更

著書

組織の未来はエンゲージメントで決まる
共著者：松林博文(グロービス経営大学院講師)



Agenda

1. 会社概要
2. 事業について
3. 業績予想の修正及び株主還元
4. 2025年9月期第3四半期実績
5. ご参考資料

Agenda

1. 会社概要
2. 事業について
3. 業績予想の修正及び株主還元
4. 2025年9月期第3四半期実績
5. 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。

本邦初のPeople Tech

People Tech Company

“テクノロジーによって人の可能性を拡げる事業を創造していく”
という想いを込めてアトラエを再定義

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



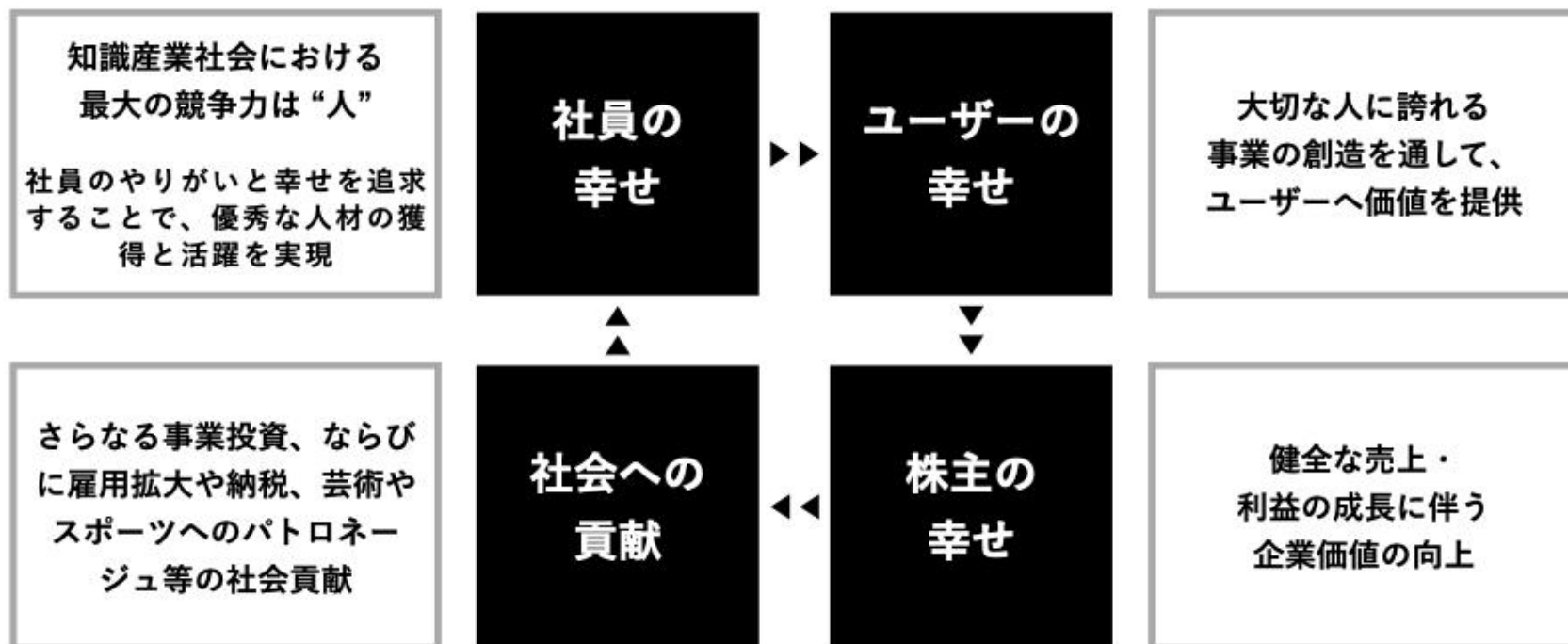
パートナー



… 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. 事業について**
3. 業績予想の修正及び株主還元
4. 2025年9月期第3四半期実績
5. ご参考資料

HR Techとは一線を画すアトラエの事業

～生きがい・働きがいの創造～



Green



Greenの名前の由来

転職者にとって自分だけの「青信号(Green Light)」を見つけられるサイトという意味を込めている

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

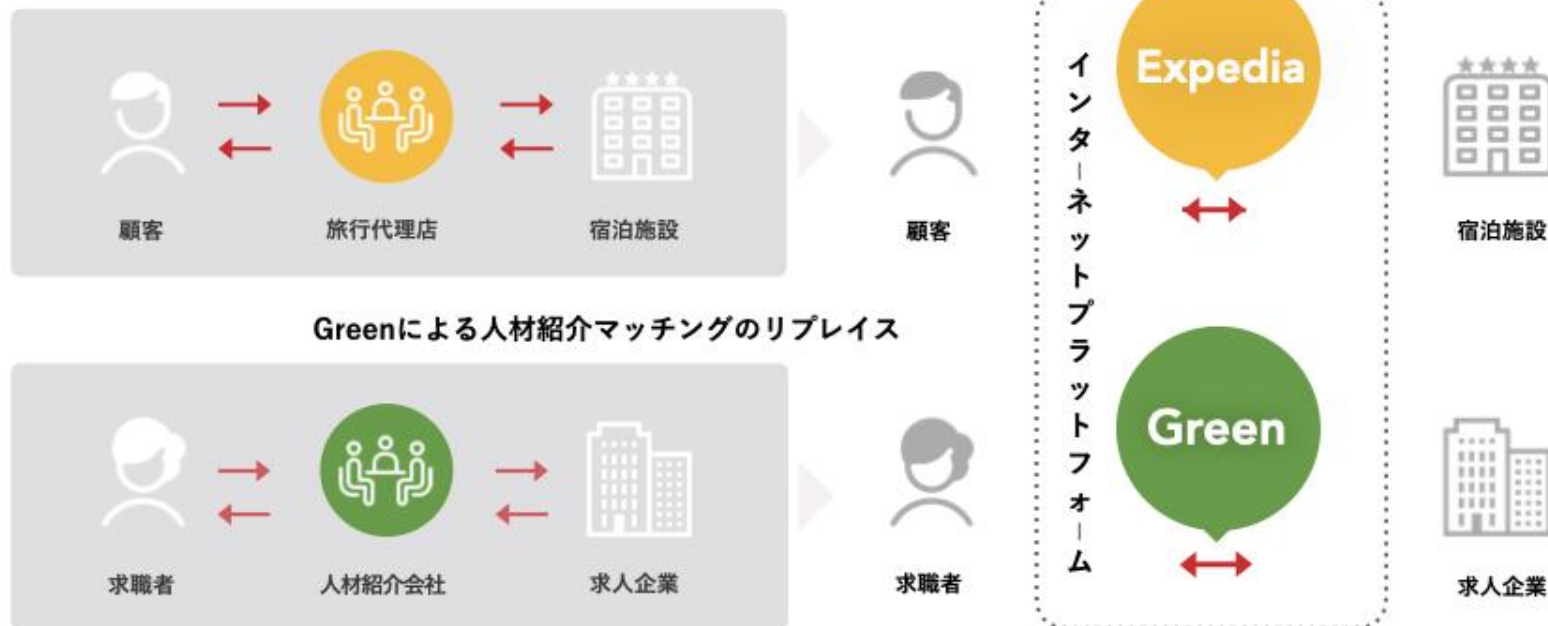
ダイレクトリクルーティングを可能とする プラットフォーム型サービス

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



Greenによる人材紹介マッチングのリプレイス



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

10,600 社超

登録ユーザーID数

147 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

 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

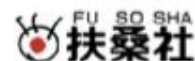
 Mirrativ

 TikTok

 LITALICO
リタリコ

 bitkey

 KONICA MINOLTA

 FU SO SHA
扶桑社

 Nestle. 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

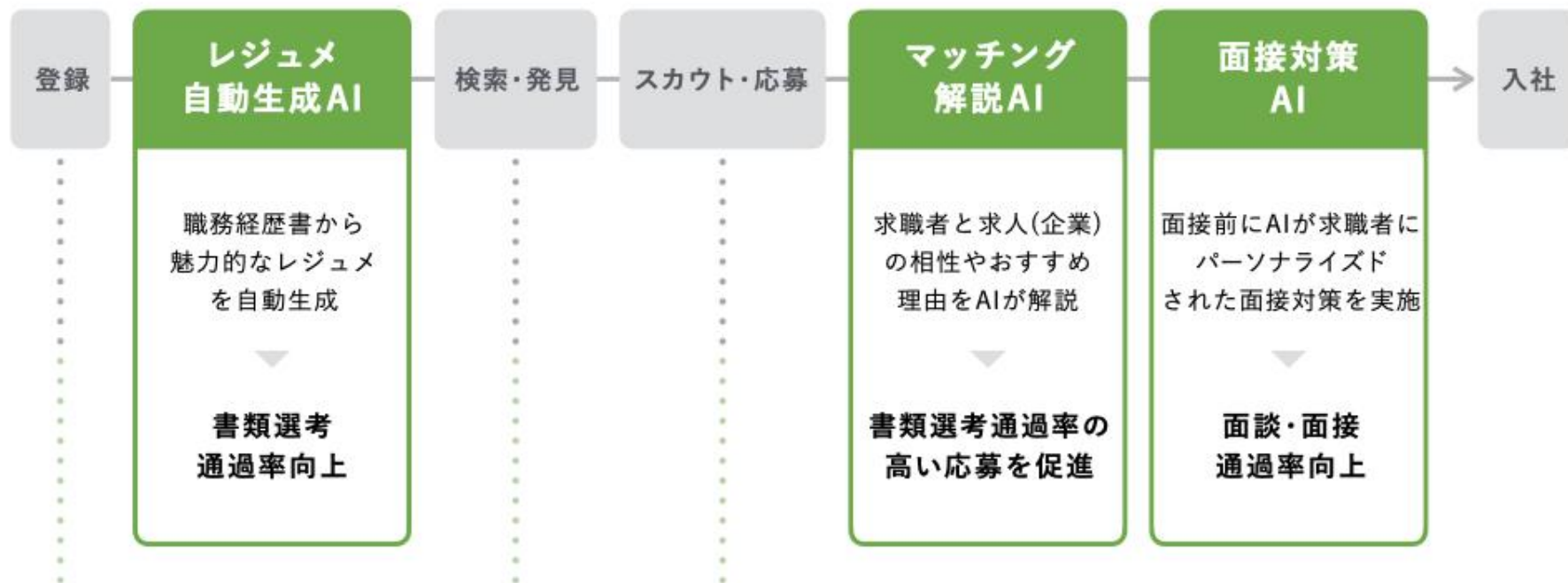
 Rakuten 楽天銀行

 KITAGAS

 KATARIBA

Green AIが、全く新しい転職体験を実現する

既に3つのAI機能が転職体験を改善し、書類選考通過率が向上



さらに、今まで当たり前だった検索・スカウト・応募などの行動を
全く新しい体験に変えていく

Green AI 機能に対するユーザーの反応

マッチング解説AI

求職者と求人(企業)の相性やおすすめ理由をAIが解説



希望している内容を踏まえて、合っている点や懸念点を的確にアドバイスしていただいてとても助かりました！

いつの間にか解説が表示されるようになっていて驚きました！
「どうしてこれが自分向けなのだろう？」と感じるスカウトに対する疑問も、読んでみると解消されて、返信してみようかなと思えました。
素晴らしい機能をありがとうございます！



素晴らしい分析です！
今後のキャリアを見据えた提案になっており、求める方針とは異なる点でのメリットの提示も参考になりました。

面接対策AI

面接前にAIが求職者にパーソナライズされた面接対策を実施



私の経歴をよくご覧いただき、的を射たアドバイスをいただけていました。
個人的にはエージェントさんよりも良い気がします！ありがとうございます。

面接前に、想定される質問をまとめていただけるのは本当にありがたいです！
自信を持って答えることができそうな質問もあったので、こちらを踏まえて明日は頑張ります。



自分と相手企業に合わせたアドバイスをいただけたのは初めてで、とても納得できました。
どのような点を意識して伝えればいいのか、事前に整理することができ、面接に対する心持が楽になりました。

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
Green AIを軸とした新機能開発により、早期に成長軌道に戻すと同時にシェア拡大を追求

	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	4,110億円 ^{※3} (3,510億円) ^{※4}	2,460億円 (2,100億円)	1.7% (2.1%)
IT業界	1,230億円 ^{※5} (1,050億円)	730億円 (630億円)	5.9% (7.0%)

※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43億円（FY2024実績）として算定

※3 出典：株式会社矢野経済研究所「2024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



AIキャリアエージェント

Quol

たった10分の対話で
人智を超えたマッチングを実現

たった10分の対話で、高精度・高次元の人材アセスメント

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
多様なキャリア機会とのマッチングを実現する

メモリ・知識

業界知識やキャリアに
特化した膨大なデータをRAG化

対話能力

少ない対話で
人材の魅力・特性・価値観を引き出す

アセスメント能力

非構造化データから人材の能力・
特性などを高次元に評価

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

01 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

02 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%)
多数の社員を雇用する必要
のない非労働集約モデル

03 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



Green

Quolを新たな武器に、Green×Quol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

Quol

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

3億7000万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

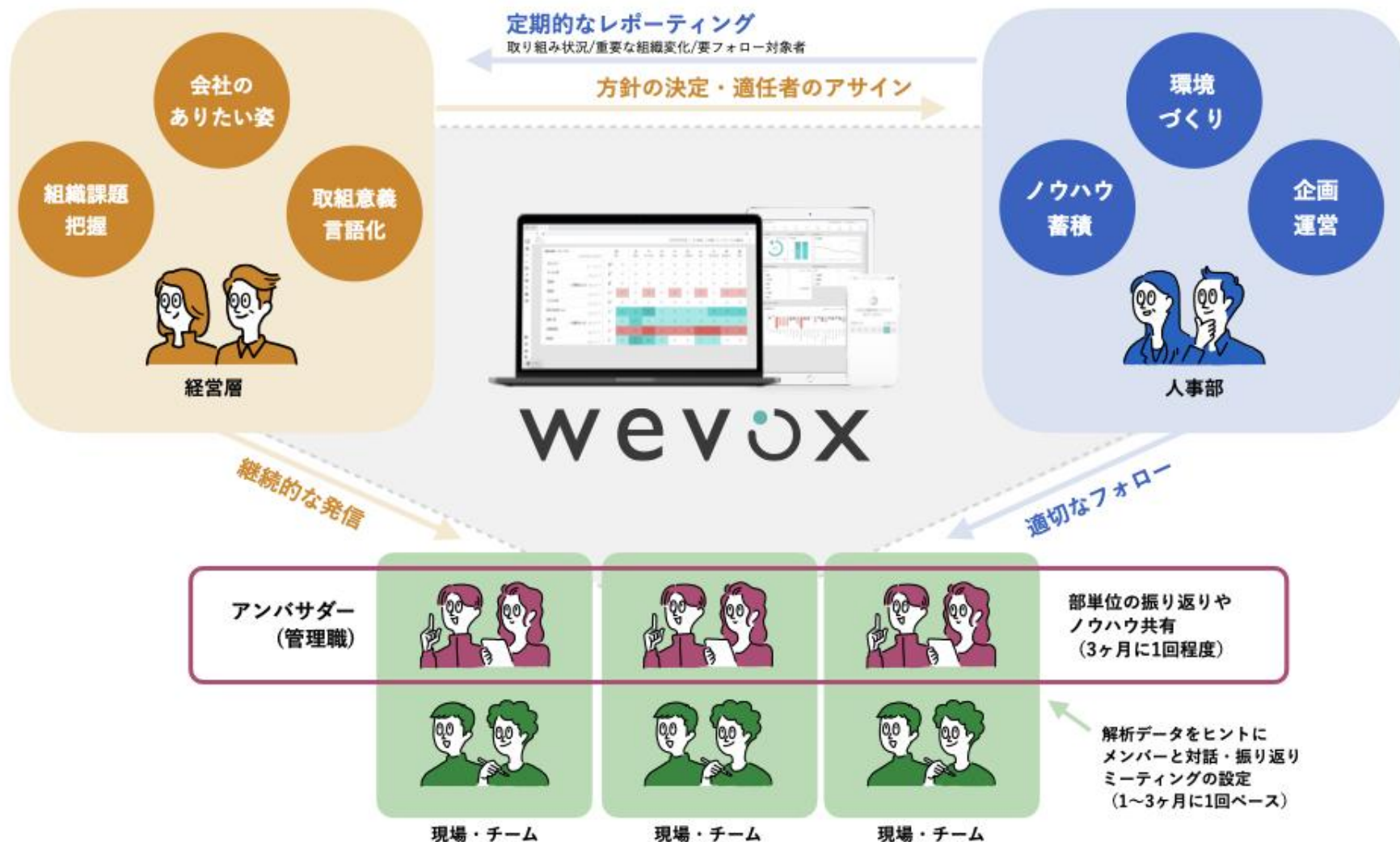
エンゲージメント研究の第一人者
慶應義塾大学 島津明人教授が
アドバイザーとして参画



一橋大学大学院 野間幹晴教授が
顧問として参画



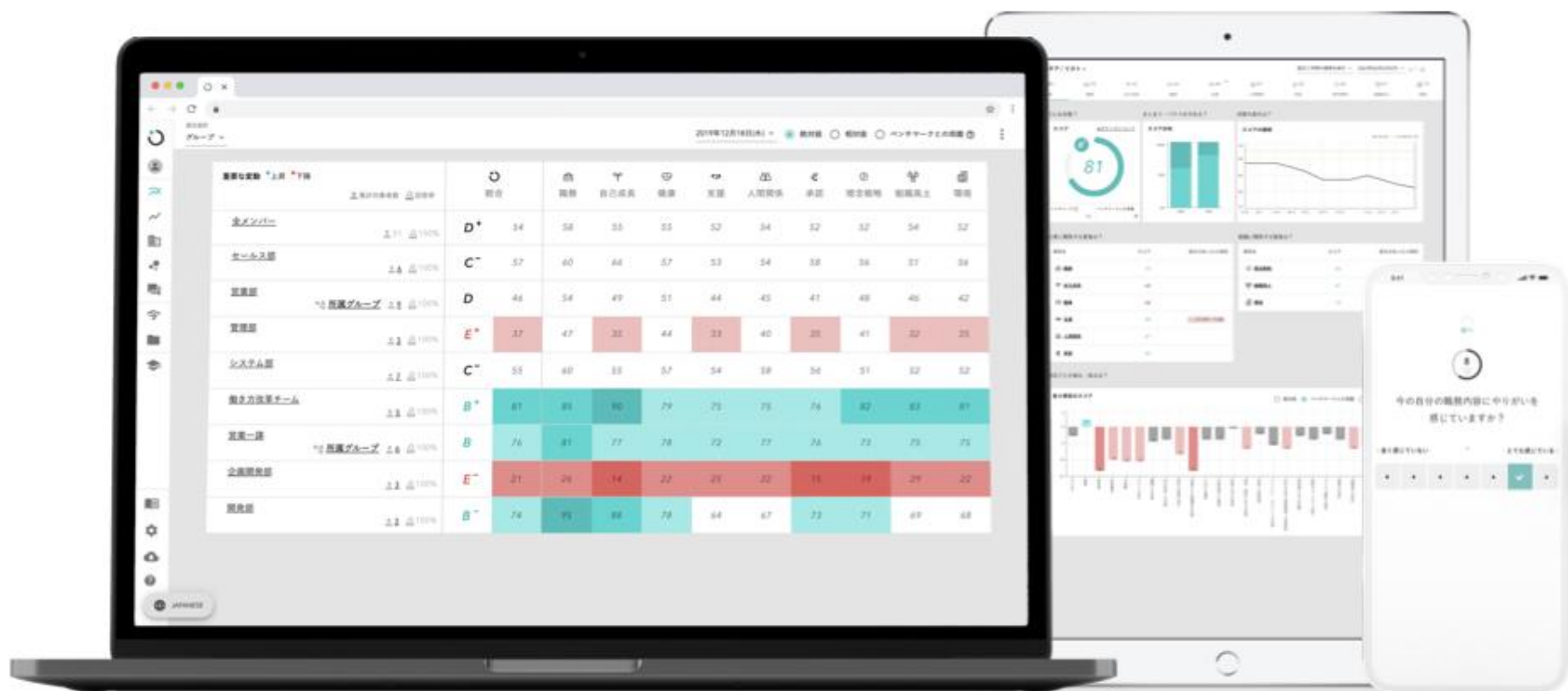
Wevoxが提唱する組織力向上モデル



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うす。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必要があります。

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	裁量	自己成長	関係構築	生産性	人間関係	学習	自己成長	関係構築	生産性
人事部	85	87	85	85	84	81	78	87	87	78
営業部	78	72	83	75	80	72	74	78	78	87
開発部	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
総務部	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
経理部	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
企画部	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
広報部	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
総務部	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
経理部	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
企画部	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
広報部	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88

各部署によるスコア一覧

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

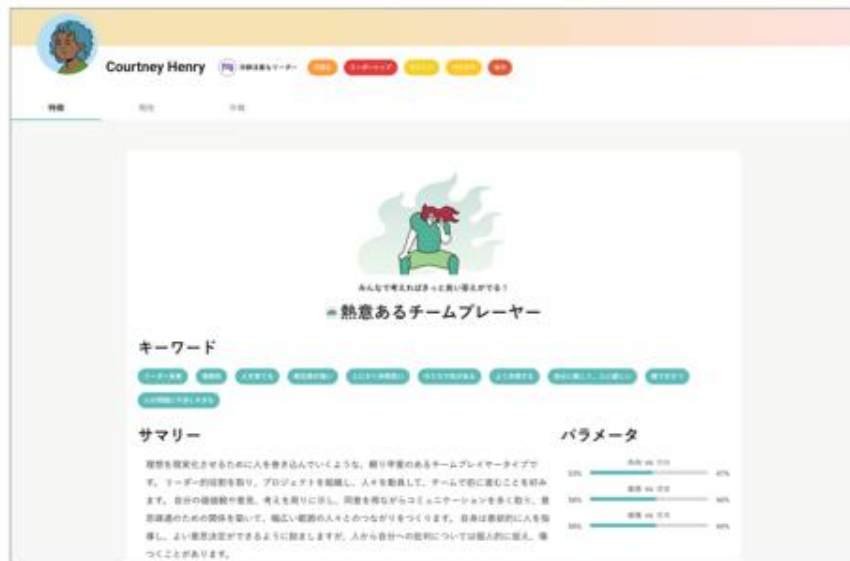
参考資料

😊 : 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	開発部 / 開発1課 中速	😊 21.9 +2.8	努力が見えない 支援不足 評価不透明	詳細	
☐	鈴木せいきょう dummy@example.com	開発 / デザイン	😊 15.0 0.0		詳細	
☐	田中しん dummy@example.com	開発部 中速	😊 14.3 -2.0	努力が見えない 抱えすぎ状態	詳細	
☐	佐藤ぎょうかい dummy@example.com	企画システム部	😊 12.2 +3.0	褒められすぎ	詳細	
☐	中村昌平 dummy@example.com	開発部 / 開発2課 中速	😊 10.5 +1.0	業務不足	詳細	
☐	壁はなこ dummy@example.com	開発部 / 開発3課	😊 9.8 -2.0	ビジョンがずれ過ぎ	詳細	

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



顧客に提供する付加価値向上へ

上位プランの提供を開始
顧客のニーズに合わせたオプションメニューも提供

	Basic 組織～チーム単位で エンゲージメントを継続分析	Standard 組織～チーム～個人単位で 質の高いエンゲージメント向上活動を継続実施
月額料金/人	300円/月	600円/月
従業員データの管理	☐	☐
API利用	☐	☐
エンゲージメント	☐	☐
組織カルチャー	☐	☐
個人特性	☐	☐
カスタム	☐	☐
組織分析	☐	☐
メンバーサポート	☐	☐
チーム改善のAIサポート	☐	☐



オプション

セキュリティオプション

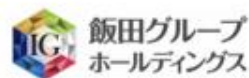
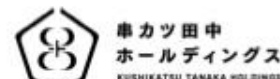
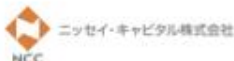
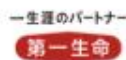
より高度な
セキュリティ環境を提供

活用支援オプション

Wevoxの導入効果を最大化し、組織力を向上させるための各種トレーニング（研修）やプロジェクト推進サポートなど

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
3,950^{*}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

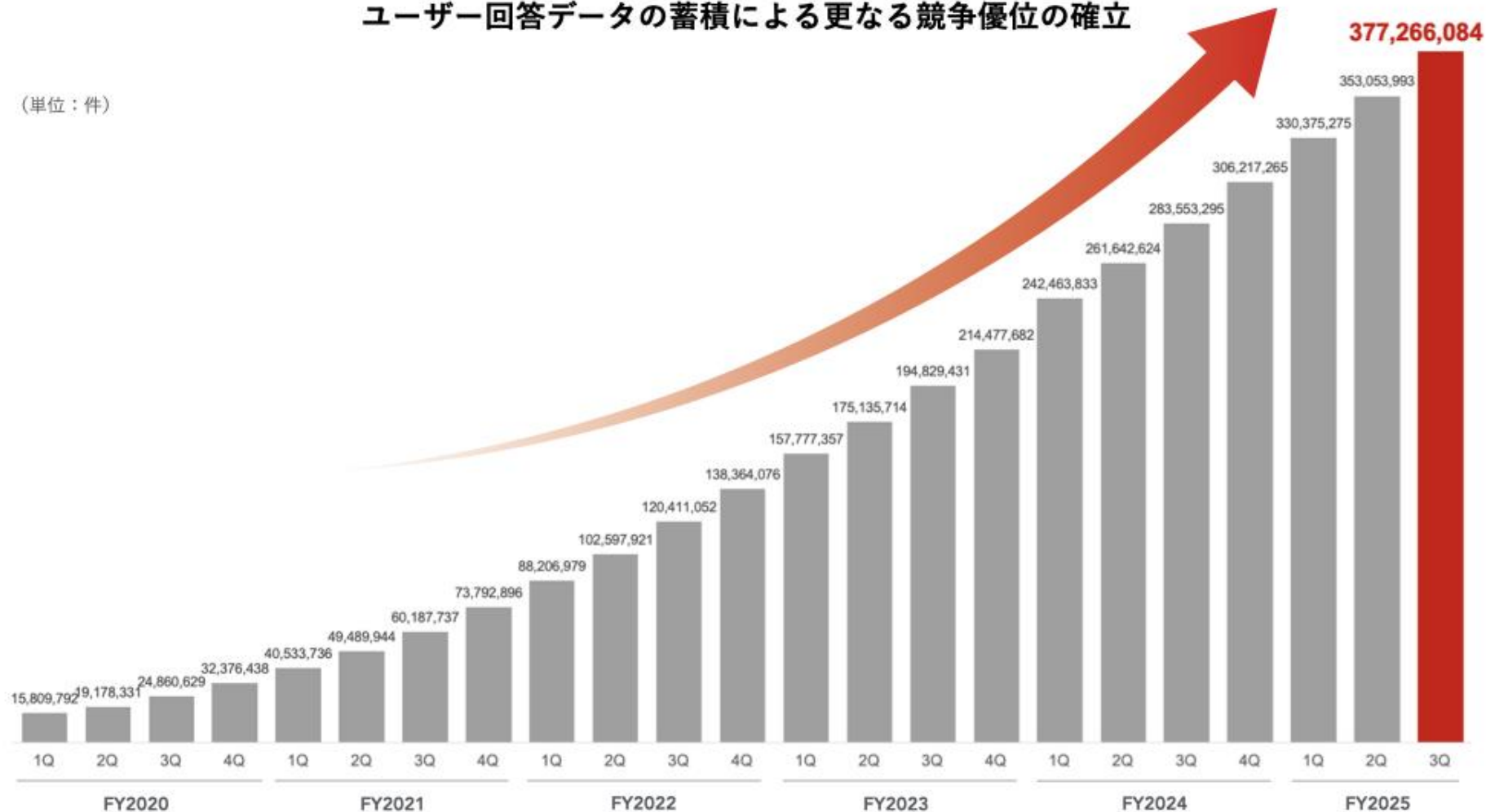


※ Wevoxランディングページより抜粋（2025年8月12日現在）

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)



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

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グループの全従業員
約10万人による
Wevoxの利用

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の認知向上施策の実施

タクシーサイネージなどへの動画広告の出稿



3,950を超える企業・組織の実践知を集約した書籍の販売



HR Expoへの出展



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

Agenda

1. 会社概要
2. 事業について
- 3. 業績予想の修正及び株主還元**
4. 2025年9月期第3四半期実績
5. ご参考資料

2025年9月期 通期業績予想の下方修正

Green AIによるプロダクト改善は進捗しながらも、入社人数は伸び悩みGreenは前期比減収
Wevoxは当初の売上成長予想約30%を達成見込み

Wevoxの高い成長性とGreenのROIを意識した広告投資により営業利益率は23.4%を見込む

(百万円)	修正後	修正前 (2024年11月13日公表)				前年実績比較		
	FY2025単体	FY2025単体	増減額	増減率	FY2024連結	増減額	増減率	
売上高	-	-	-	-	8,598	-	-	
People Tech	7,700	8,410	△710	△8.4%	7,642	+58	+0.8%	
Green	4,480	5,170	△690	△13.3%	5,128	△648	△12.6%	
Wevox	3,170	3,170	+0	+0.0%	2,443	+727	+29.8%	
その他	50	70	△20	△28.6%	71	△21	△29.6%	
Sports Tech Altiri	-	-	-	-	956	-	-	
営業費用	-	-	-	-	7,070	-	-	
People Tech	5,900	6,310	△410	△6.5%	5,453	+447	+8.2%	
株式報酬費用	320	351	△31	△8.8%	320	+0	+0.0%	
Sports Tech	-	-	-	-	1,617	-	-	
営業利益	1,800	2,100	△300	△14.3%	1,528	+272	+17.8%	
(株式報酬控除前営業利益)	(2,120)	(2,451)	(△331)	(△13.5%)	(1,848)	(+272)	(+14.7%)	
営業利益率	23.4%	25.0%	-	△1.6pt	17.8%	-	+5.6pt	
(株式報酬控除前営業利益率)	(27.5%)	(29.1%)	(-)	(△1.6pt)	(21.5%)	(-)	(+6.0pt)	
期末配当予想 (1株当たり)	31円	31円	+0円	+0.0%	21円	+10円	+47.6%	

* 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

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：80万株（発行済株式総数に対する割合3.4%）^(*1)
 - 取得価額の上限：8億円
 - 取得期間：2025年8月13日～2025年9月19日
 - 消却予定日：2025年9月30日
- FY2025期末配当（1株当たり31円）と併せた総還元性向は166.9%
- 成長投資資金は十分確保した上で、高い収益率に基づいた株主還元を実施

	FY2023 (実績)	FY2024 (実績)	FY2025 (修正予算) ^(*5)
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) (※見込み)
配当性向 ^(*3)	-	72.2%	60.0% (※見込み)
自己株式の取得及び消却	999百万円 (2023年5月決議)	1,302百万円 (2024年2月決議486百万円 +2024年8月決議816百万円)	1,259百万円 (2025年2月決議459百万円 +2025年8月決議上限800百万円) (※見込み)
総還元性向 ^(*4)	298.9%	246.4%	166.9% (※見込み)

^(*1) 上限800,000株÷発行済株式総数23,627,141株（上限800,000株の自己株式の取得・消却を考慮しない株数）

^(*2) 配当金総額：1株当たり配当金×発行済株式総数 ^(*3) 配当性向：配当金総額÷当期純利益 ^(*4) 総還元性向：（配当金総額＋自己株式の取得総額）÷当期純利益

^(*5) 「FY2025（修正予算）」の配当金総額、配当性向および総還元性向は、上限800,000株の自己株式の取得・消却を考慮した発行済株式総数および修正後の予想当期純利益を基に算出

今期以降の成長戦略と資本政策

成長戦略

Green

Quol

- 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書類選考通過率の高い応募を促進
 - AIキャリアエージェント「Quol（クオル）」を開発中。人智を超えた質の高いアセスメントによる最適なマッチングを実現
- *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

wevox

- 人的資本開示におけるWevoxエンゲージメントスコアの活用需要の増加
- 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
- 更なる成長加速を見据えてWeb広告による顧客獲得を強化

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

FY2024 (実績) ROE 15.0% / ROIC 20.7% FY2025 (修正予算) ROE 26.6% / ROIC 25.3% (※見込み) (*3)
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 (*4)

- 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

- FY2024は成長投資と株主還元充実の両立を追求するため1株当たり21円の期末配当（初配）を実施
FY2024の自己株式取得を併せた総還元性向は246.4%
- FY2025の期末配当は1株当たり31円。FY2025の自己株式取得を併せた総還元性向は166.9%を見込む

(*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（FY2025）：純資産（3Q末）＋予想当期純利益（FY2025 4Q）－新株予約権（3Q末）－自己株式（上限8億円）

(*3) FY2025（修正予算）のROEおよびROICは、上限800,000株の自己株式の取得・消却を考慮した発行済株式総数および修正後の予想当期純利益を基に算出

(*4) 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

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
2025年8月13日（水）	オンライン開催	大和証券株式会社
2025年8月21日（木）	会場開催	Kabu Berry
2025年9月2日（火）	オンライン開催	湘南投資勉強会
2025年9月4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
2025年9月13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. 事業について
3. 業績予想の修正及び株主還元
- 4. 2025年9月期第3四半期実績**
5. ご参考資料

2025年9月期 第3四半期 実績

2025年9月期
3Q累計

売上高	5,643 百万円	YonY	△2.6 [*] %	修正前計画進捗	67.1 %
営業利益	1,339 百万円	YonY	+31.7 [*] %	修正前計画進捗	63.8 %

^{*} FY2024におけるアルティール株式の一部譲渡により、当社には連結子会社が存在しなくなり、FY2025より非連結決算に移行しております。また、FY2025より、当社はPeople Tech事業とSports Tech事業の2つの報告セグメントからPeople Tech事業の単一セグメントとなりました。そのため、売上高のYonYはFY2024とFY2025のPeople Tech事業同士の比較、営業利益のYonYはFY2024の連結営業利益とFY2025の単体営業利益の比較を記載しております。

Business

応募人数が減少した結果、入社人数はYonY△10.7%

3QのWevox売上高はYonY+31.4%と高成長を実現

3Qの全社の営業利益はYonY+39.2%成長、営業利益率は31.4%と高い水準を実現

Topics

2025年9月期通期の業績予想を下方修正

Green AIによるプロダクト改善は進捗しながらも、入社人数は伸び悩みGreenは前期比減収
Wevoxは当初の売上成長予想約30%を達成見込み

Wevoxの高い成長性とGreenのROIを意識した広告投資により営業利益率は23.4%を見込む

上限8億円（上限80万株）の自己株式の取得及び消却を決議

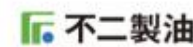
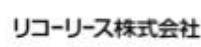
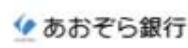
FY2025期末配当（1株当たり31円）と自己株式取得（2025年2月決議の459百万円及び
2025年8月決議の上限800百万円）を併せた総還元性向は166.9%を見込む

ESG開示では人的資本の指標として Wevoxのエンゲージメントスコアを活用

:Atrae

	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
育休・産休含む長期休暇取得率	7.7%	3.2%	4.3%
離職率	4.3%	6.5%	6.4%
社員の国籍数	3	3	3
期中平均エンゲージメントスコア	91	89	89
全社員参加の組織に関するディスカッション（時間）	46	48	48

他の上場会社においても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



前年同期・前四半期比較

Green売上高はYonY△10.8%

Wevox売上高はYonY+31.4%を達成

(百万円)	前年同期比			前四半期比			前年同期比		
	FY2025 3Q	FY2024 3Q	増減率	FY2025 2Q	増減率	FY2025 3Q累計	FY2024 3Q累計	増減率	
売上高	-	2,271	-	-	-	-	6,342	-	
People Tech	2,079	2,036	+2.1%	1,822	+14.1%	5,643	5,792	△2.6%	
Green	1,245	1,395	△10.8%	1,090	+14.2%	3,361	3,957	△15.1%	
Wevox	820	624	+31.4%	718	+14.2%	2,239	1,780	+25.8%	
その他	14	17	△17.6%	14	+0.0%	43	55	△21.8%	
Sports Tech Altiri	-	235	-	-	-	-	550	-	
営業費用	-	1,802	-	-	-	-	5,325	-	
People Tech	1,426	1,338	+6.6%	1,503	△5.1%	4,304	4,086	+5.3%	
Sports Tech	-	464	-	-	-	-	1,239	-	
営業利益	653	469	+39.2%	319	+104.7%	1,339	1,017	+31.7%	
(株式報酬控除前営業利益)	(729)	(556)	(+31.1%)	(400)	(+82.3%)	(1,581)	(1,251)	(+26.4%)	
営業利益率	31.4%	20.7%	+10.7pt	17.5%	+13.9pt	23.7%	16.0%	+7.7pt	
(株式報酬控除前営業利益率)	(35.1%)	(24.5%)	(+10.6pt)	(22.0%)	(+13.1pt)	(28.0%)	(19.7%)	(+8.3pt)	

* 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

四半期別業績推移

(百万円)	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	1,504	1,599	1,745	1,740	1,713	1,828	2,149	2,067	1,886	2,185	2,271	2,256	-	-	-
People Tech売上高	1,455	1,525	1,684	1,673	1,658	1,717	2,036	1,888	1,799	1,957	2,036	1,850	1,742	1,822	2,079
Green	1,131	1,196	1,286	1,209	1,178	1,209	1,523	1,326	1,212	1,350	1,395	1,171	1,026	1,090	1,245
Wevox	298	304	373	435	449	483	491	541	567	589	624	663	701	718	820
その他	26	25	25	29	31	25	22	21	20	18	17	16	15	14	14
Sports Tech売上高	49	74	61	67	55	111	113	179	87	228	235	406	-	-	-
営業費用	1,055	1,383	1,439	1,651	1,408	1,815	1,685	1,897	1,635	1,888	1,802	1,745	-	-	-
People Tech営業費用	882	1,113	1,238	1,443	1,186	1,447	1,356	1,583	1,351	1,397	1,338	1,367	1,375	1,503	1,426
売上原価	23	25	27	30	25	30	26	29	25	19	24	19	21	20	104
販管費															
Web広告	278	402	657	765	577	774	705	831	711	751	664	632	612	726	629
TV広告等	201	241	91	89	73	91	64	131	48	45	15	10	13	12	12
人件費	206	259	287	371	294	306	315	319	315	318	341	409	358	371	337
(うち株式報酬費用)	(34)	(61)	(75)	(76)	(74)	(73)	(73)	(74)	(68)	(79)	(87)	(86)	(85)	(81)	(76)
その他	174	186	176	188	217	246	246	273	252	264	294	297	371	374	344
Sports Tech営業費用	173	270	201	208	222	368	329	314	284	491	464	378	-	-	-
営業利益	449	216	306	89	305	13	464	170	251	297	469	511	367	319	653
(株式報酬控除前営業利益)	(483)	(277)	(381)	(165)	(379)	(86)	(537)	(244)	(319)	(376)	(556)	(597)	(452)	(400)	(729)
営業利益率(%)	29.9	13.5	17.5	5.1	17.8	0.7	21.6	8.2	13.3	13.6	20.7	22.7	21.1	17.5	31.4
(株式報酬控除前営業利益率)	(32.1)	(17.3)	(21.8)	(9.5)	(22.1)	(4.7)	(25.0)	(11.8)	(16.9)	(17.2)	(24.5)	(26.5)	(25.9)	(22.0)	(35.1)

* 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たものの

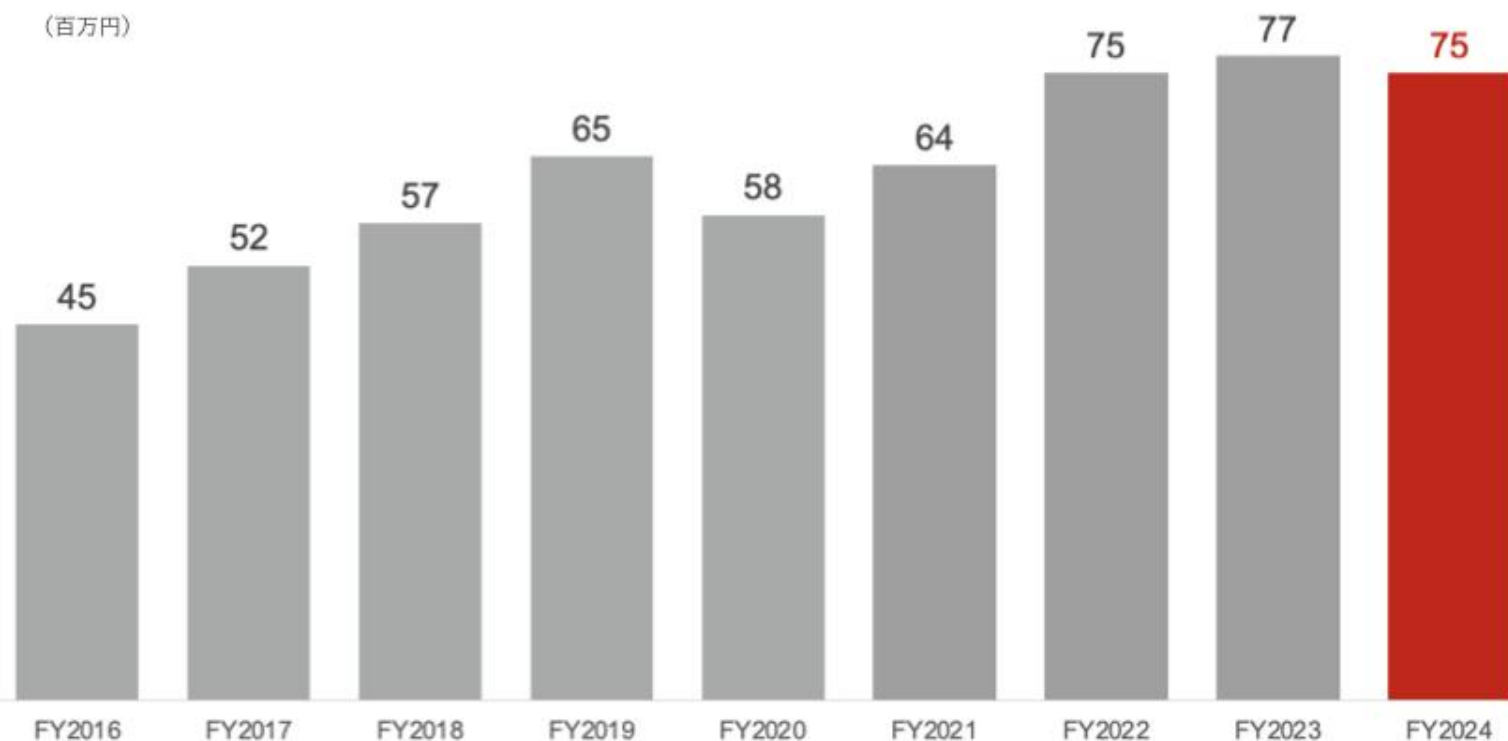
Agenda

1. 会社概要
2. 事業について
3. 業績予想の修正及び株主還元
4. 2025年9月期第3四半期実績
5. **ご参考資料**

社員一人当たり売上高の推移

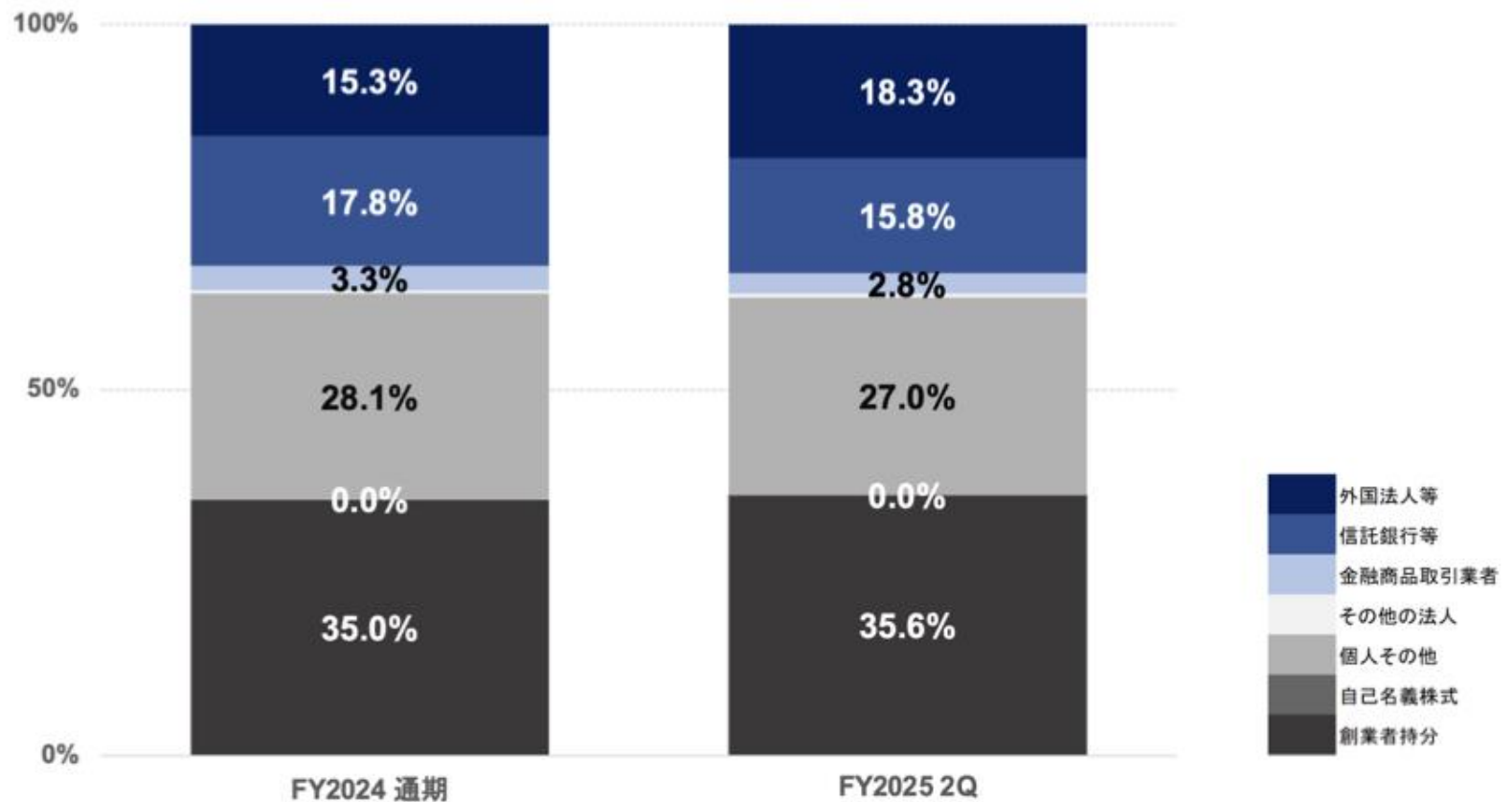
採用を加速させながらも75百万円を実現

(百万円)



株主構成

海外の機関投資家比率が+3.0pt上昇



前年同期比較 (売上高対比)

Greenの広告投資の戦略方針転換によりROIを意識した投資を継続
営業利益はYonY+39.2%成長、営業利益率は31.4%と高い水準を実現

(百万円)	前年同期比					前年同期比				
	FY2025 3Q	売上高 比率	FY2024 3Q	売上高 比率	増減率	FY2025 3Q累計	売上高 比率	FY2024 3Q累計	売上高 比率	増減率
売上高	-	-	2,271	100.0%	-	-	-	6,342	100.0%	-
People Tech売上高	2,079	100.0%	2,036	89.7%	+2.1%	5,643	100.0%	5,792	91.3%	△2.6%
Sports Tech売上高	-	-	235	10.3%	-	-	-	550	8.7%	-
営業費用	-	-	1,802	79.3%	-	-	-	5,325	84.0%	-
People Tech営業費用	1,426	68.6%	1,338	58.9%	+6.6%	4,304	76.3%	4,086	64.4%	+5.3%
売上原価	104	5.0%	24	1.1%	+333.3%	145	2.6%	68	1.1%	+113.2%
販管費 Web広告	629	30.3%	664	29.2%	△5.3%	1,967	34.9%	2,126	33.5%	△7.5%
TV広告等	12	0.6%	15	0.7%	△20.0%	37	0.7%	108	1.7%	△65.7%
人件費	337	16.2%	341	15.0%	△1.2%	1,066	18.9%	974	15.4%	+9.4%
(うち株式報酬費用)	(76)	(3.7%)	(87)	(3.8%)	(△12.6%)	(242)	(4.3%)	(234)	(3.7%)	(+3.4%)
その他	344	16.5%	294	12.9%	+17.0%	1,089	19.3%	810	12.8%	+34.4%
Sports Tech営業費用	-	-	464	20.4%	-	-	-	1,239	19.5%	-
営業利益	653	31.4%	469	20.7%	+39.2%	1,339	23.7%	1,017	16.0%	+31.7%
(株式報酬控除前営業利益)	(729)	(35.1%)	(556)	(24.5%)	(+31.1%)	(1,581)	(28.0%)	(1,251)	(19.7%)	(+26.4%)

* 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

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	$\text{応募人数} \div \text{四半期アクティブユーザー数}$	四半期（3ヶ月）ユニーク
書類選考通過率	$\text{書類選考通過件数} \div \text{応募件数}$	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

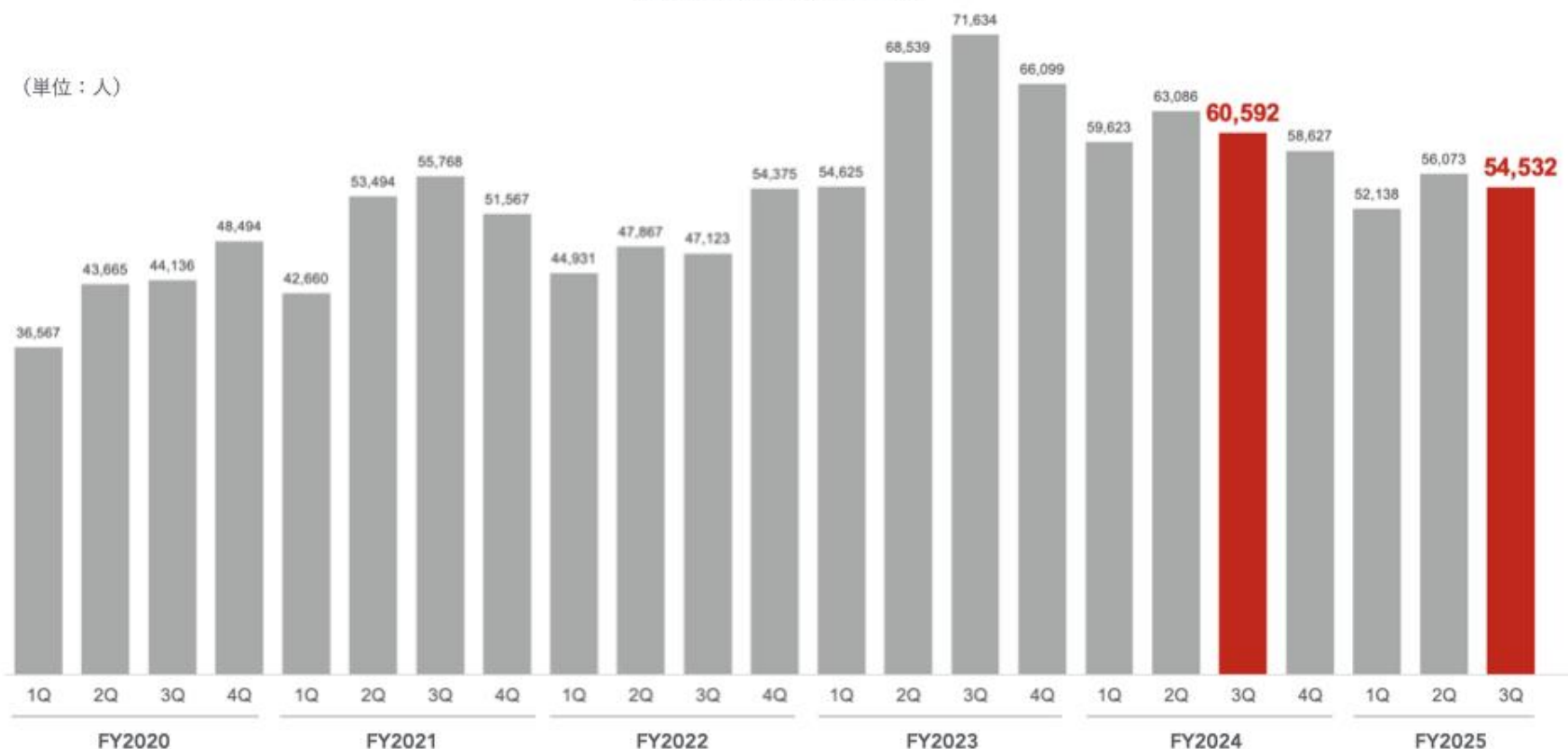
※ 「ユニーク」の説明：1人の求職者が、四半期の各月にログインを行った場合、四半期アクティブユーザー数では1人と数える

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

アクティブユーザー数

前年同期比 $\triangle 10.0\%$

(単位：人)



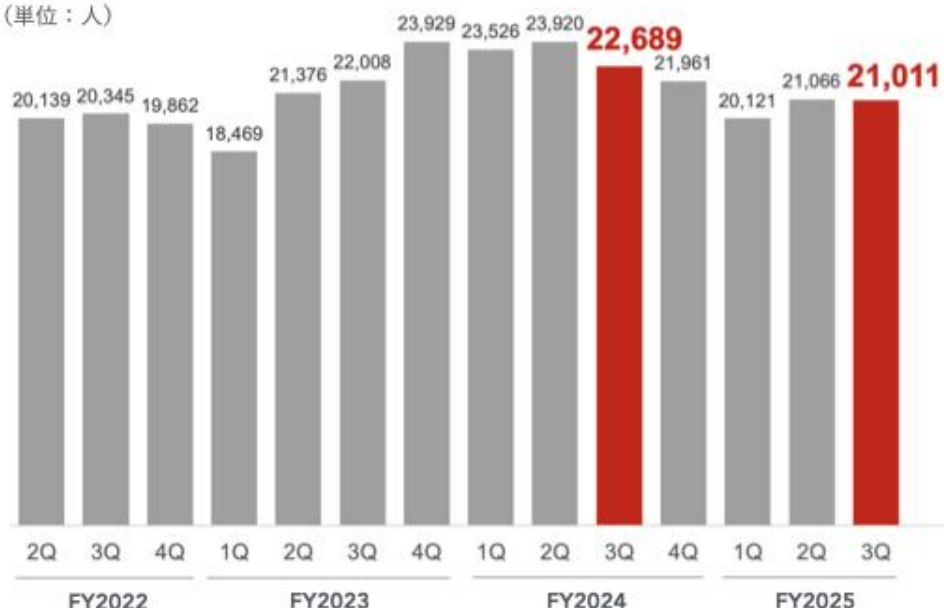
※アクティブユーザー数：Greenに登録する求職者のうち1か月に1回以上ログインを行っている求職者の数
グラフの数値は四半期の最後の月のアクティブユーザー数

ターゲット人材の獲得継続により応募率は過去最高水準を継続

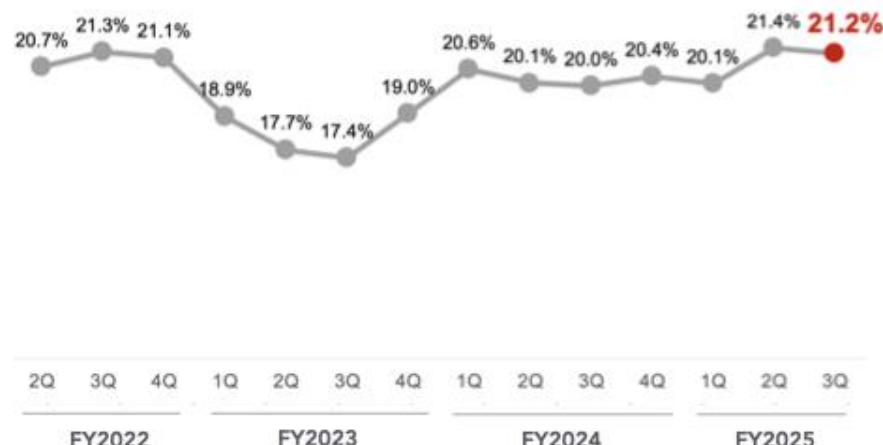
応募人数

前年同期比 △7.4%

(単位：人)



応募率



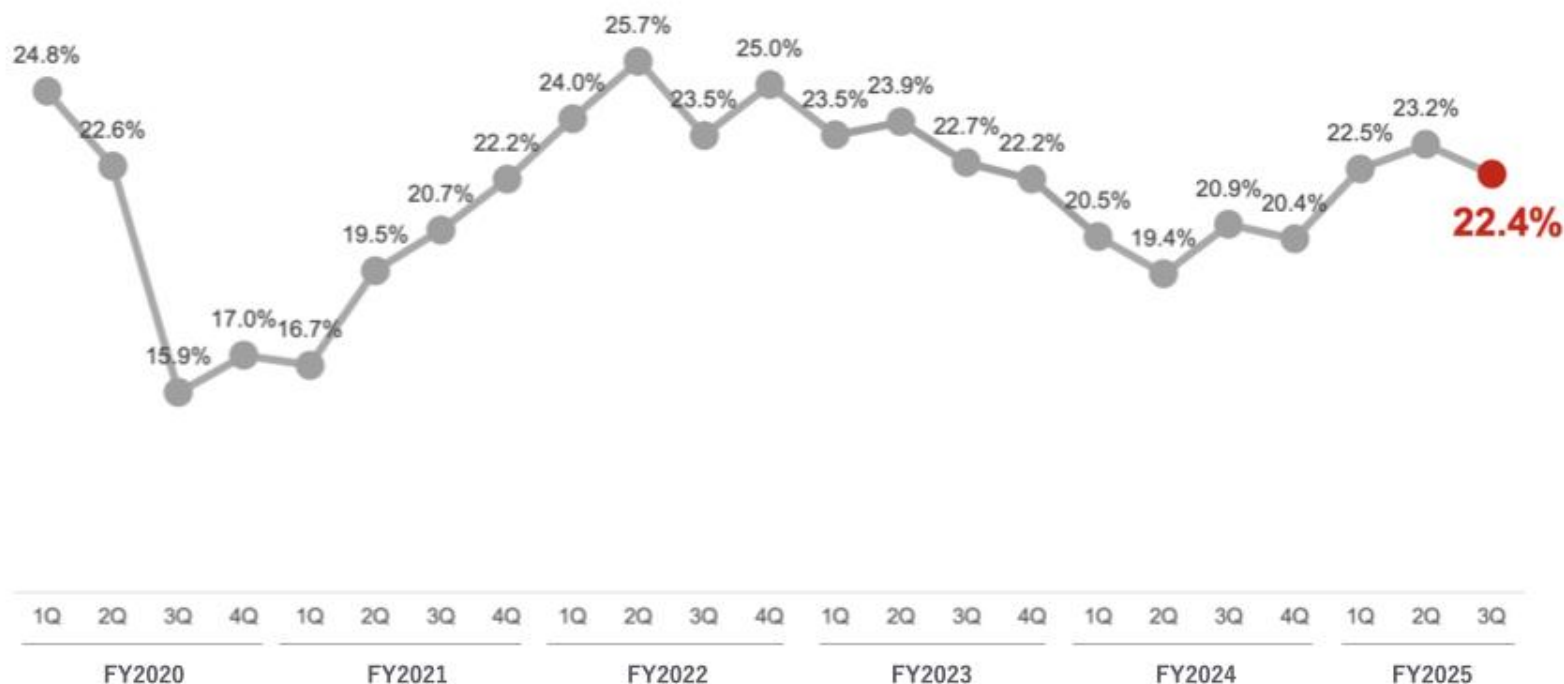
※1 応募人数：Greenに登録する求職者のうち四半期に1回以上応募を行っている求職者の数（ユニーク）

※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）

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

書類選考通過率



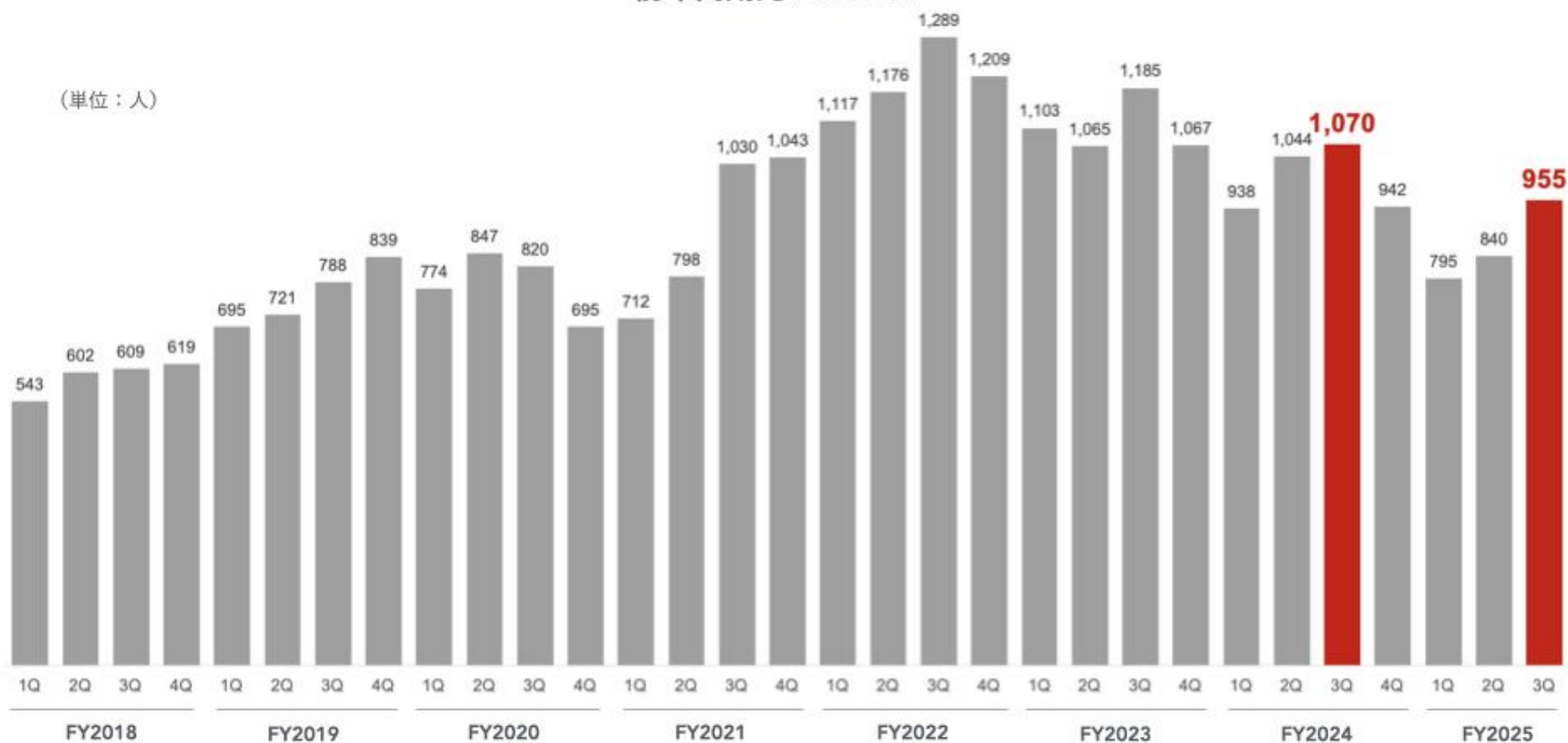
※ 書類選考通過率：書類通過件数 ÷ 応募件数

応募人数が減少、入社人数はYonY△10.7%

入社人数（四半期比較）

前年同期比 △10.7%

（単位：人）



成功報酬の平均単価は約83万円から約100万円となる見込み

旧成功報酬 勤務地ごとに一律固定

東京都・フルリモート 90万円

埼玉県・千葉県・神奈川県
愛知県・大阪府・福岡県 70万円

北海道・兵庫県・京都府・海外 50万円

その他 30万円



新成功報酬 職種ごとに一律固定

・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
・経理・管理・バックオフィス職
・専門職（金融/不動産/コンサルタント/士業）
・クリエイティブ職（Web/ゲーム/マルチメディア）
・エンジニア・技術職（電気/電子/機械/半導体） 90万円

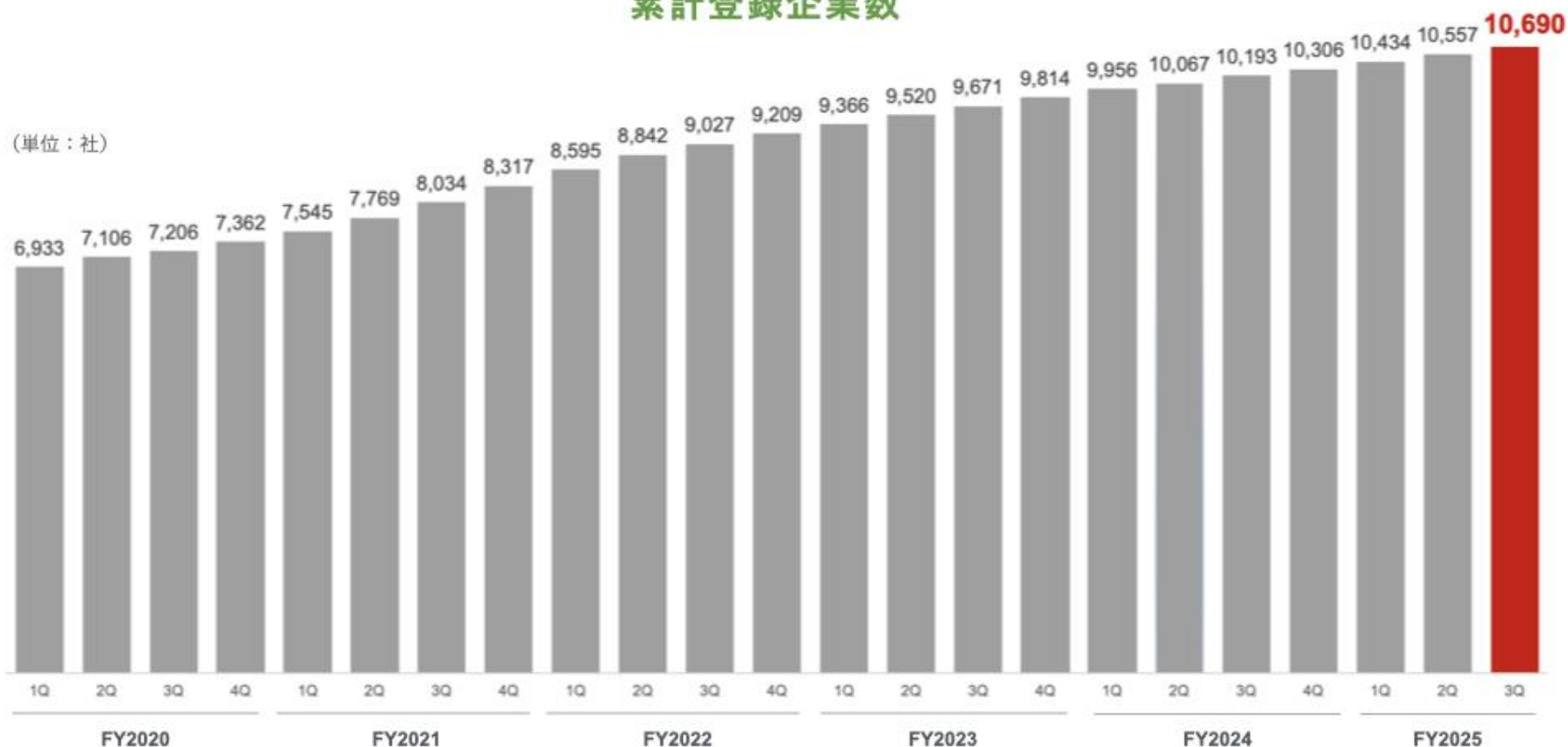
・アシスタント・事務職・オフィスワーク
・サービス職（人材/店舗/医療）
・建築設計・土木・プラント職 60万円

※1 2022年11月1日以降に応募した求職者が新料金体系の対象

※2 転職後の年収が300万円以下の場合、成功報酬単価のディスカウントを適用
（各職種ごとの単価から30万円のディスカウント）

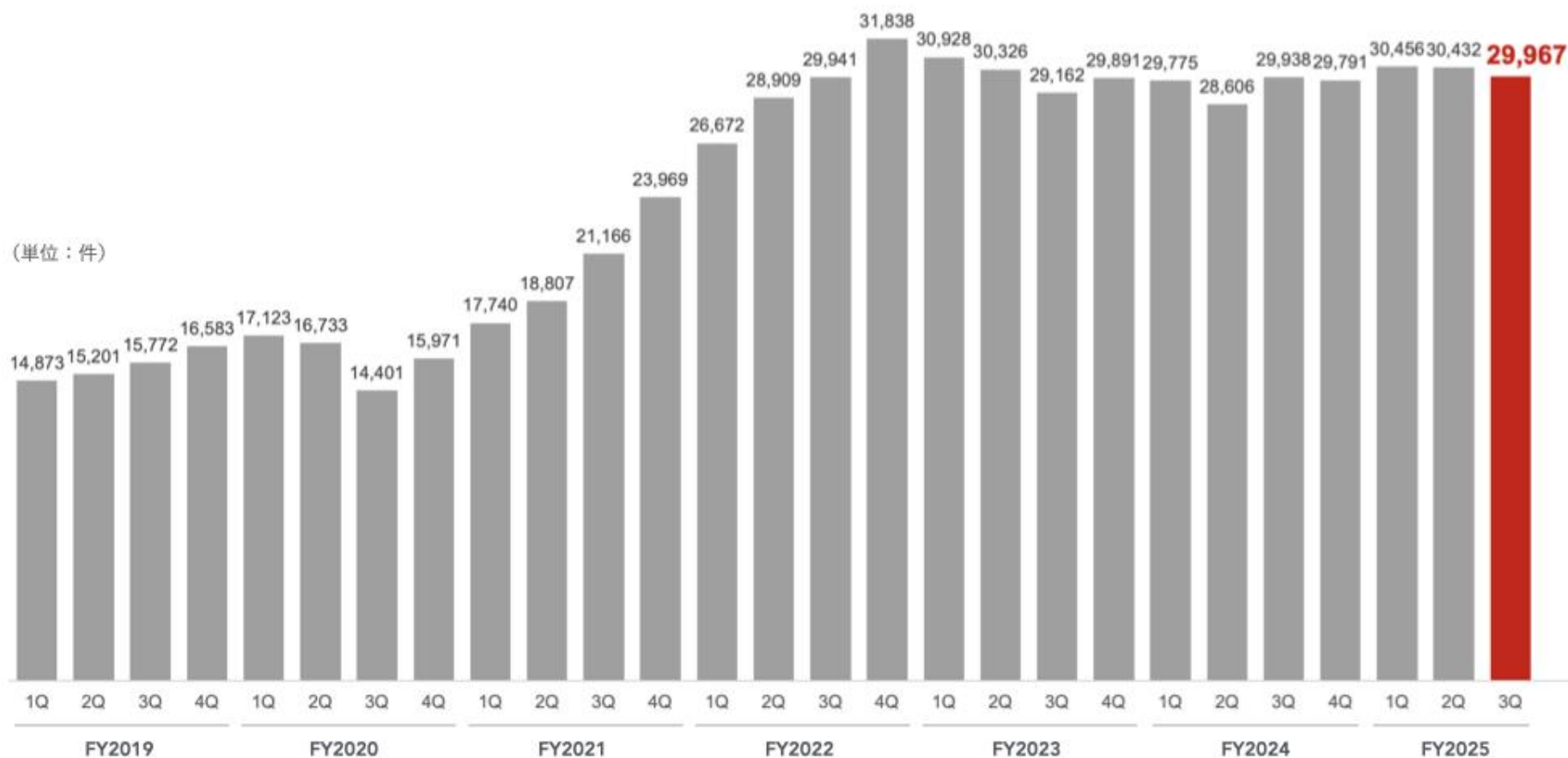
登録企業数の着実な積み上げに成功

累計登録企業数



期末掲載求人数は2Qと同水準で推移

期末掲載求人数



KPIの状況整理

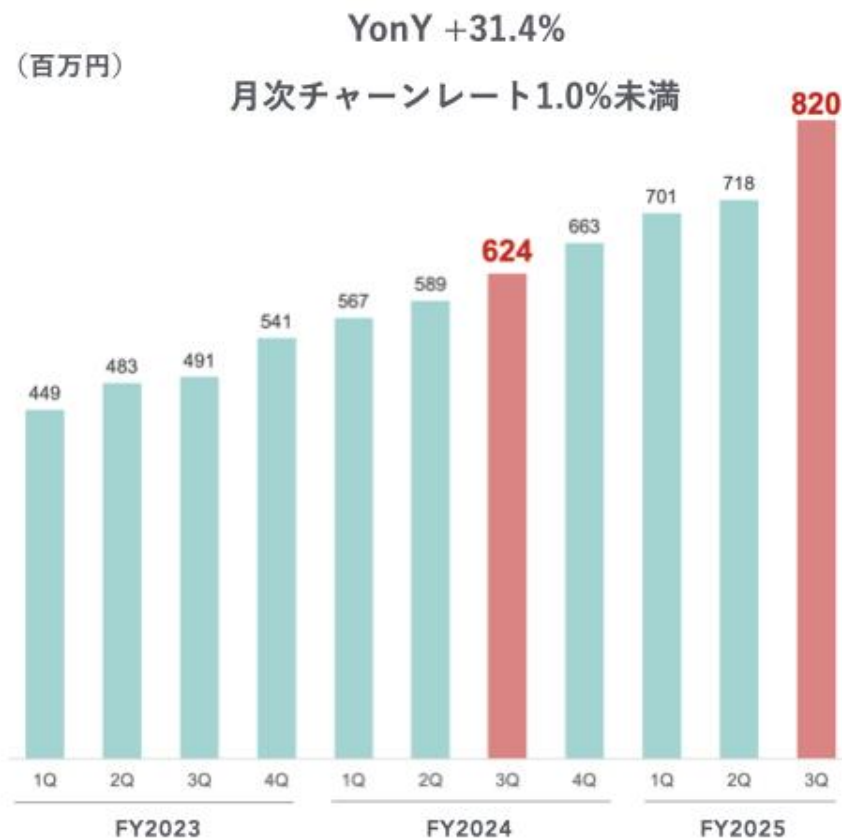
KPI	現状	更なる成長を追求するための施策
アクティブユーザー数	△	● Web広告のポートフォリオ最適化を継続的に追求 ● 量よりも質を重視した戦略により、ターゲット人材の獲得を継続
応募人数・応募率	△	● 19年以上に渡り蓄積してきた独自のデータとGreen AIによって、求職者にとってマッチング確度の高い求人情報をレコメンド。その理由や背景も説明する事で納得感を醸成し応募を促進 ● レコメンドエンジンの精度向上、UI/UX改善を継続的に実施し更なる成長を目指す
書類選考通過率	△	● Green AIを軸とした新機能開発や転職・採用体験の改善効果が徐々に現れ始めている ● 求職者・採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
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

高い成長性を備えた サブスクリプションモデルを実現

導入社数の推移



売上高の推移



: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	124名（2025年6月末）
資本金	1,396百万円（2025年6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



:Atrae