

・Atrae

2026年8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)

成長投資と株主還元を両立するPeople Tech Company

独自の組織力により実現される高い生産性

1 成長投資と株主還元の両立

2026/9期から2027/9期への売上高成長率 **+30%超**
来期2027/9期は営業利益成長による **増益局面**

総還元性向 187.2%^(*1) 配当性向 83.6%^(*1)

連続増配(15円→37円)_(*2) + 新設優待 + 優待拡充で

総合利回り最大8.5%^(*3)

2 高い収益性と資本効率

今期2026/9期はROE・ROICともに **20%以上^(*1)**

3 成長の源泉

独自の組織づくりにより、有能な人材が長期に渡り
高い当事者意識を持って力を発揮

三井住友FGと合併会社を設立

全国5万社のSMBCクライアントにアプローチ
東名阪100以上の拠点から能動的に営業展開

独自の組織づくり



職位を問わず全社員を対象に株式報酬を付与

全社員で情報共有



働く時間も場所も、
子連れ出社も自由

上下関係を一切排除したフラット組織

(*1) 2026/9期の見込み（2026年8月12日時点の見込み）であり、2026年8月12日に公表した上限5億円・上限500,000株の自己株式の取得・消却を考慮した発行済株式総数を基に算出しております。なお、当該算出にあたっては、上記の上限金額・上限株数の全てを当事業年度末（2026年9月30日）までに取得完了したものと仮定しております。また、上記の上限金額・上限株数は取締役会決議における上限枠であり、今後の市場環境等により実際の取得結果とは異なる場合があります。

(*2) 15円は2024年5月公表の初配予想、37円は2026年9月期の予想配当です。

(*3) 総合利回りは2026年7月24日終値822円で算出しております。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。詳細はP.49をご参照ください。



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. 成長戦略と資本政策
4. 2026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. 成長戦略と資本政策
4. 2026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。



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、 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、人の可能性を拡げ、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ます。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

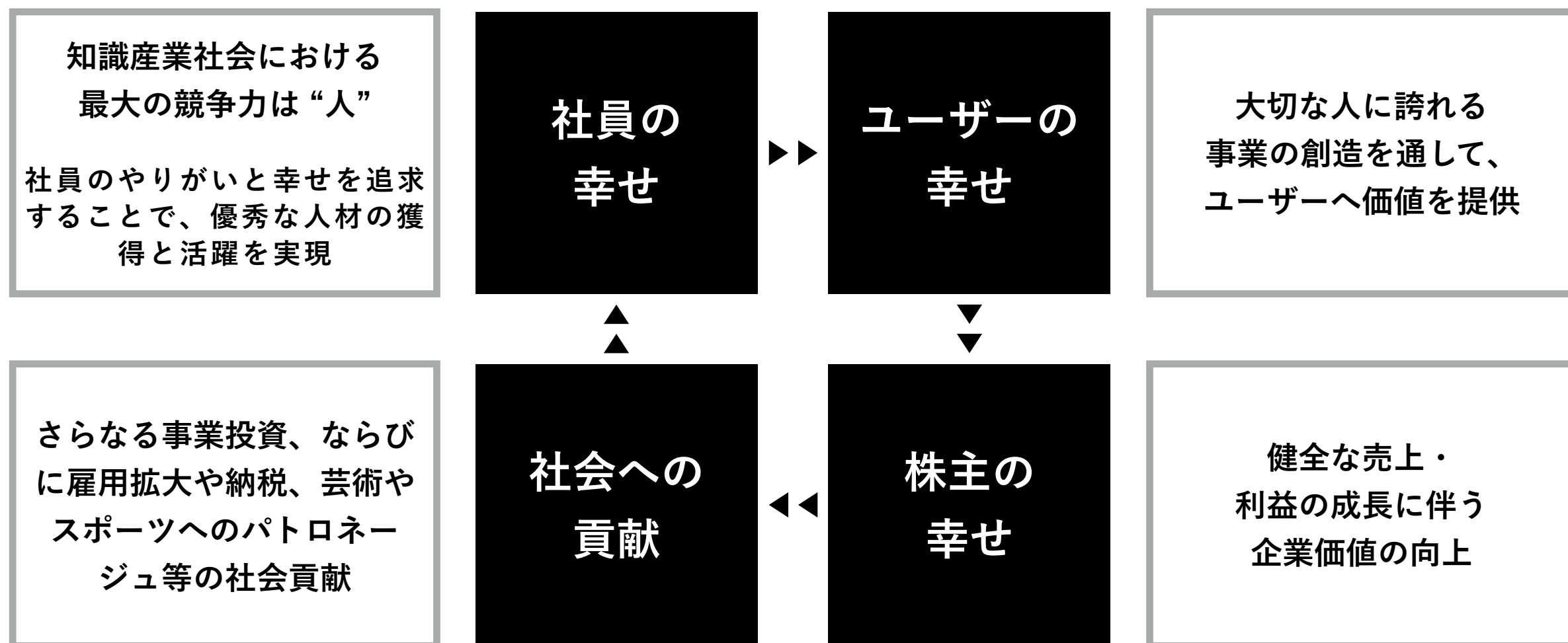


… 社会そのもの



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。



持続可能な社会への投資

未来を担う子どもたちの挑戦に伴走

- People Tech（テクノロジーによって人の可能性を拡げる）の理念のもと、未来を担う子どもたちの挑戦機会に投資し、持続可能な社会の実現へ貢献
- 全国の小学生にアントレプレナーシッププログラムを無償提供するSAMURAI財団に創設パートナーとして参画し、資金と運営の両面から支援



法人名	一般財団法人 SAMURAI財団
代表理事	榊原 健太郎
設立登記日	2026年4月14日
事業内容	小学生向け起業教育プログラムの企画・運営、教育機関・自治体との連携事業、教育研究・情報発信



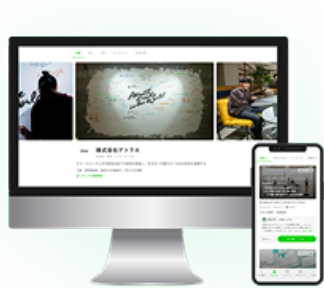
Agenda

1. 会社概要
- 2. 事業について**
3. 成長戦略と資本政策
4. 2026年9月期第3四半期実績
5. ご参考資料

People Tech Services

～ HR Tech とは一線を画すアトラエの事業 ～

人と組織の最適な
“マッチング”への挑戦



Green

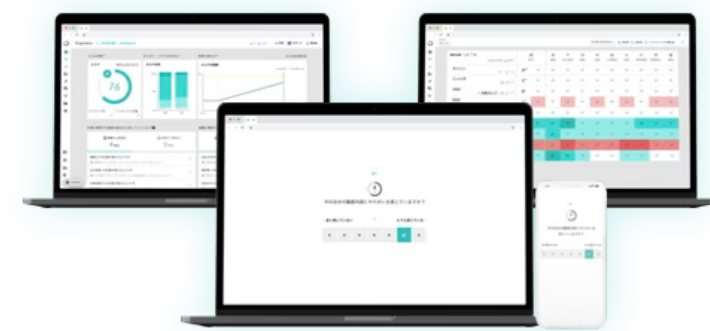
IT系人材に強みを持つ
成功報酬型求人メディア



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**

組織力向上を支援するプロダクト

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

Point 1 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

Point 2 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

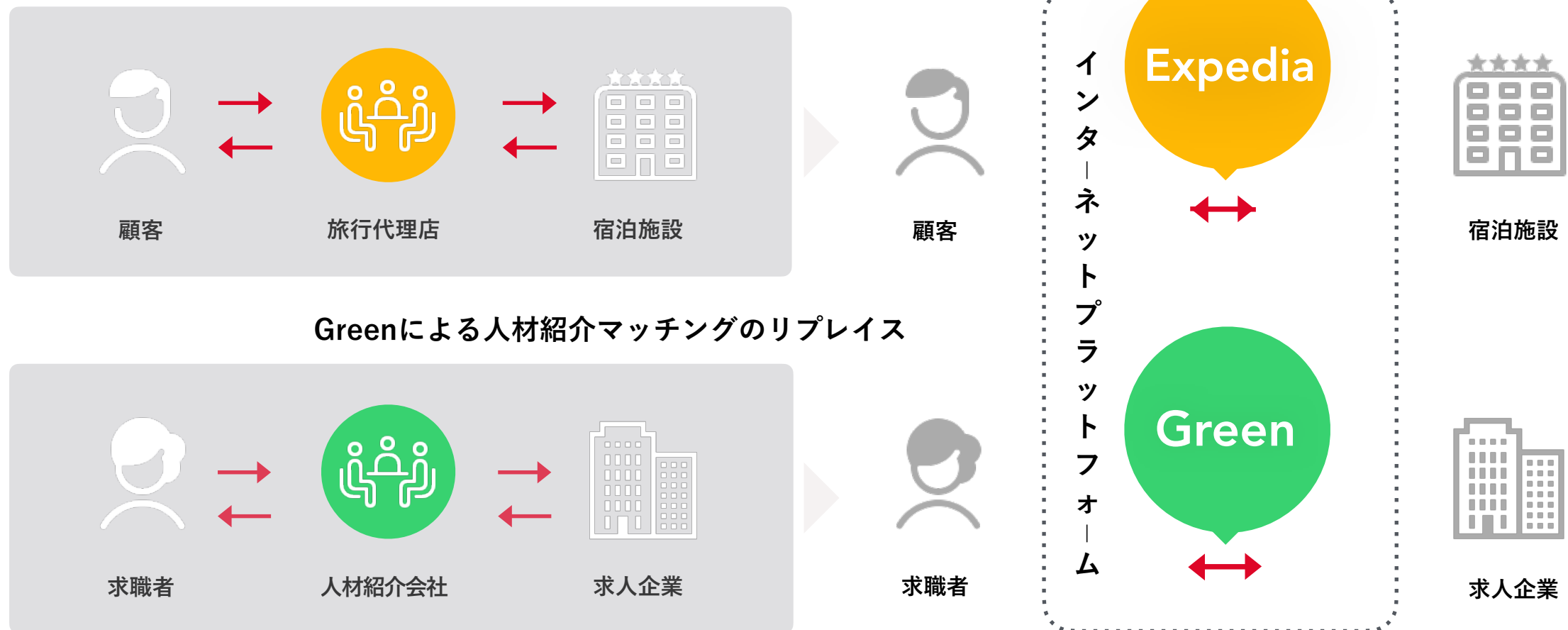
Point 3 独自の非公開情報を蓄積

日本市場特有のクローズドな利用企業・ユーザー双方のデータを保有。生成AIがアクセスできない非公開情報の蓄積が、転職サービスとして選ばれ続ける理由となる

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

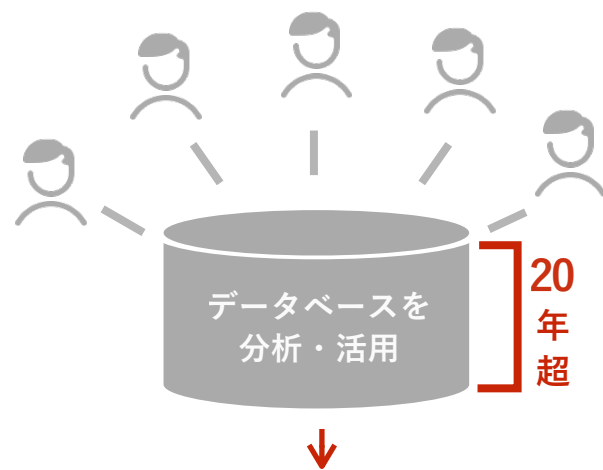


独自のポジションを確立したGreen

テクノロジー × 低コスト × 先行優位

独自データの蓄積・活用

Greenを通して
独自データ ※1を蓄積、活用



独自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



専門的なアドバイザー



カウンセリング施設

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20年超）

累計登録企業数

11,100 社超

登録ユーザーID数

160 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コミュニケーションズグループ
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

 7 BANK 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

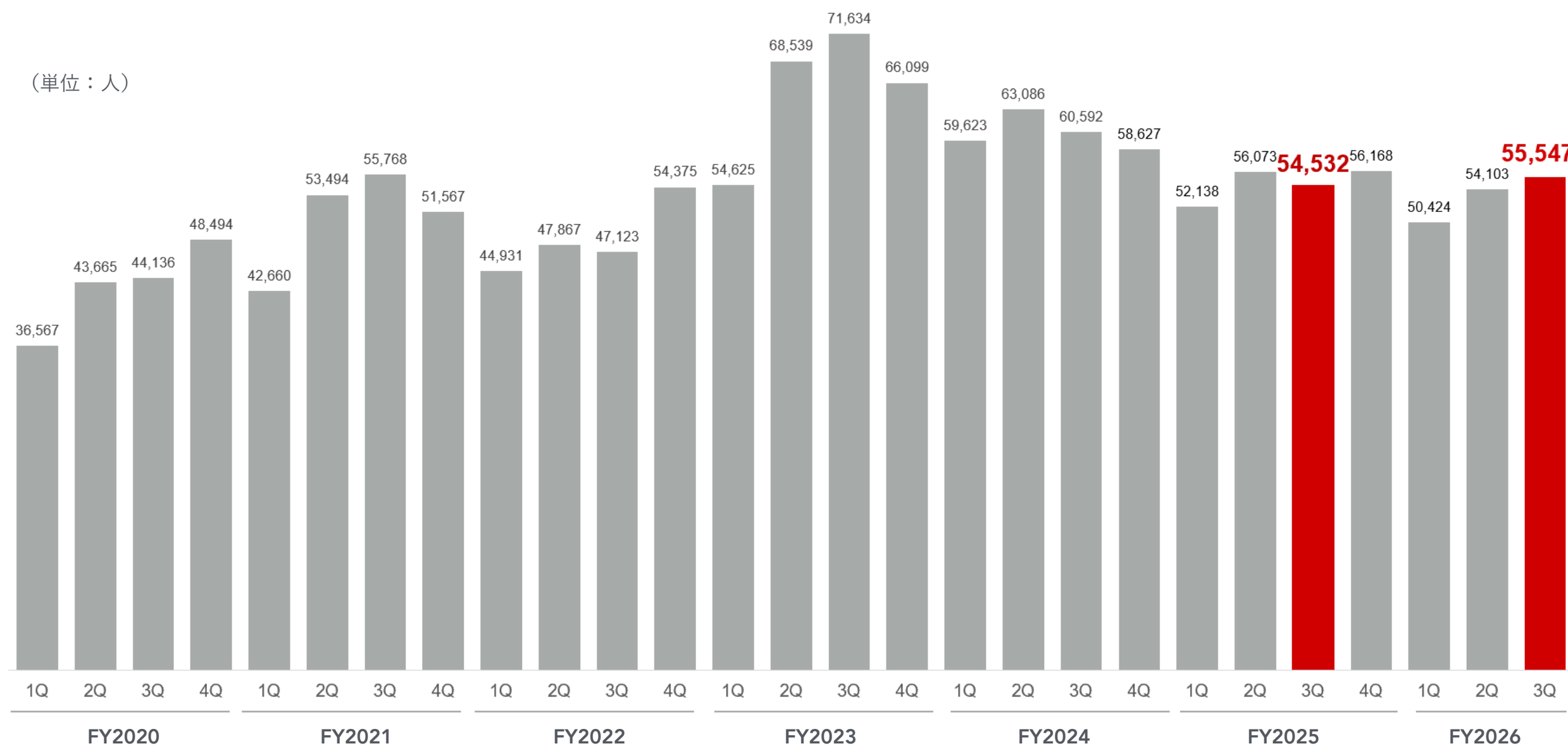
※ 「ユニーク」の説明：1人の求職者が、四半期の各月にログインを行った場合、四半期アクティブユーザー数では1人と数える

Web広告への戦略的投資により アクティブユーザー数は前年同期比+1.9%

アクティブユーザー数

前年同期比 +1.9%

(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

応募人数・応募率ともに3四半期連続で微増

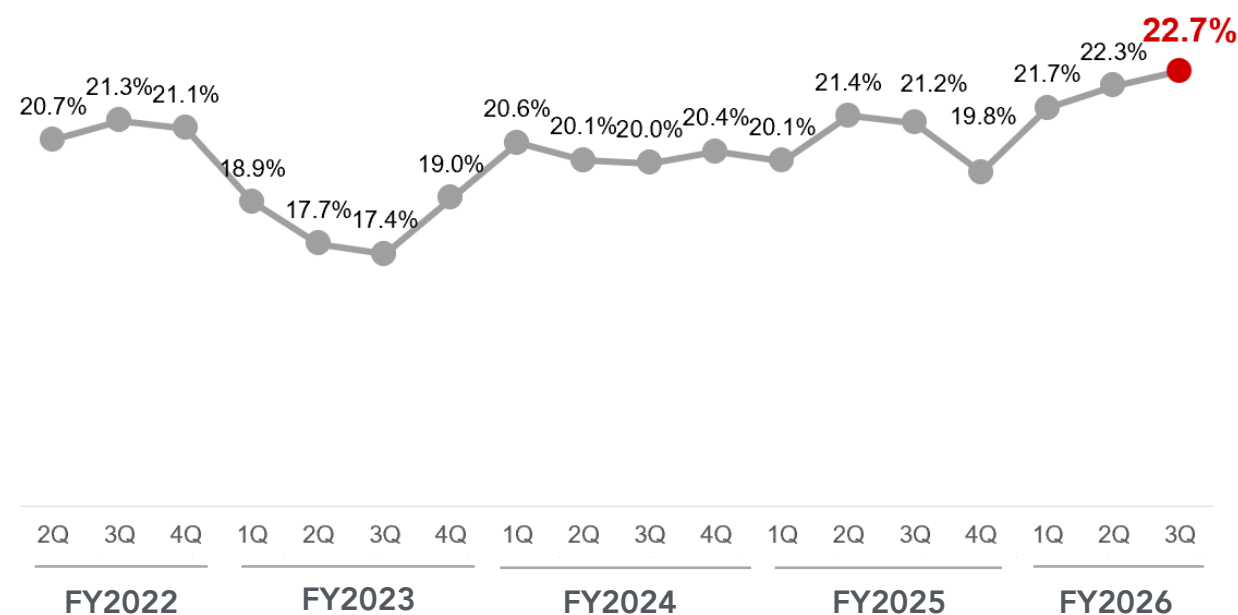
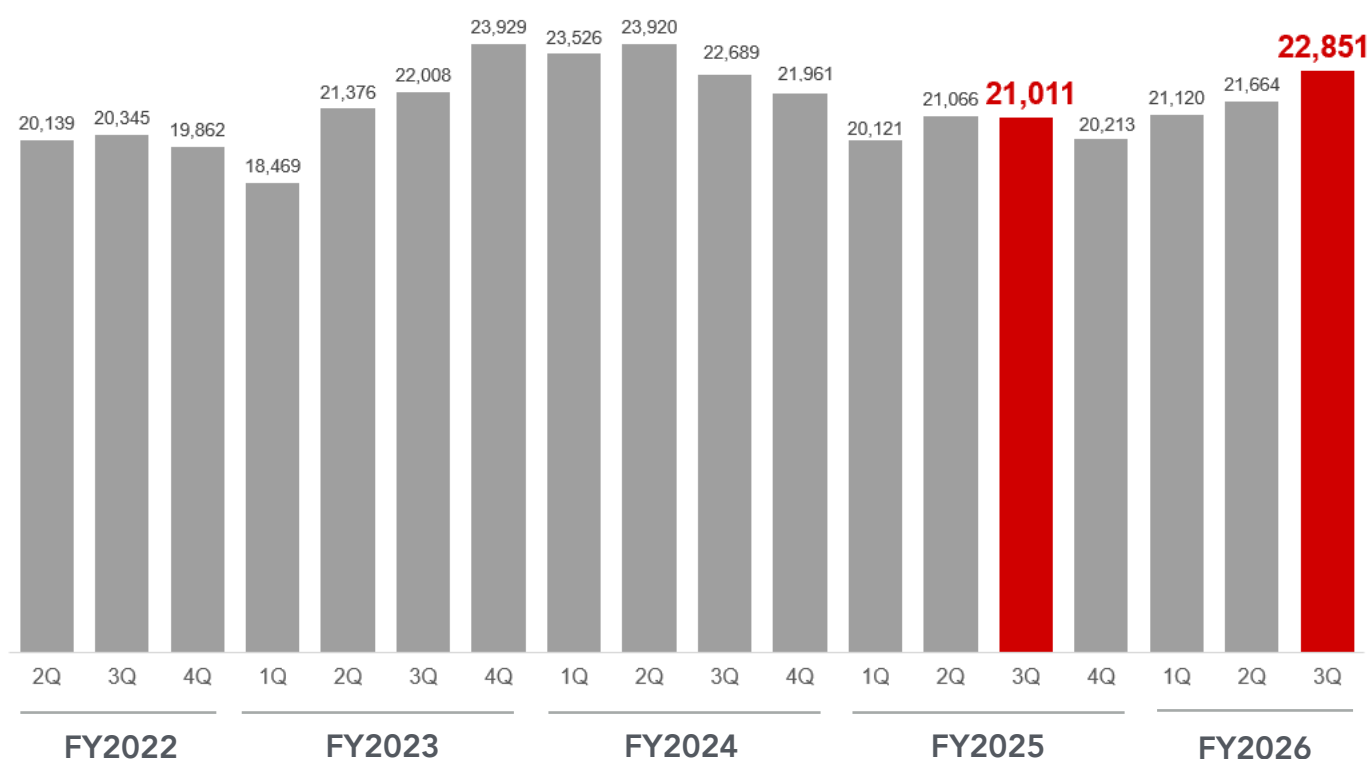
応募率は過去最高水準

応募人数

前年同期比 +8.8%

応募率

(単位：人)



※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）

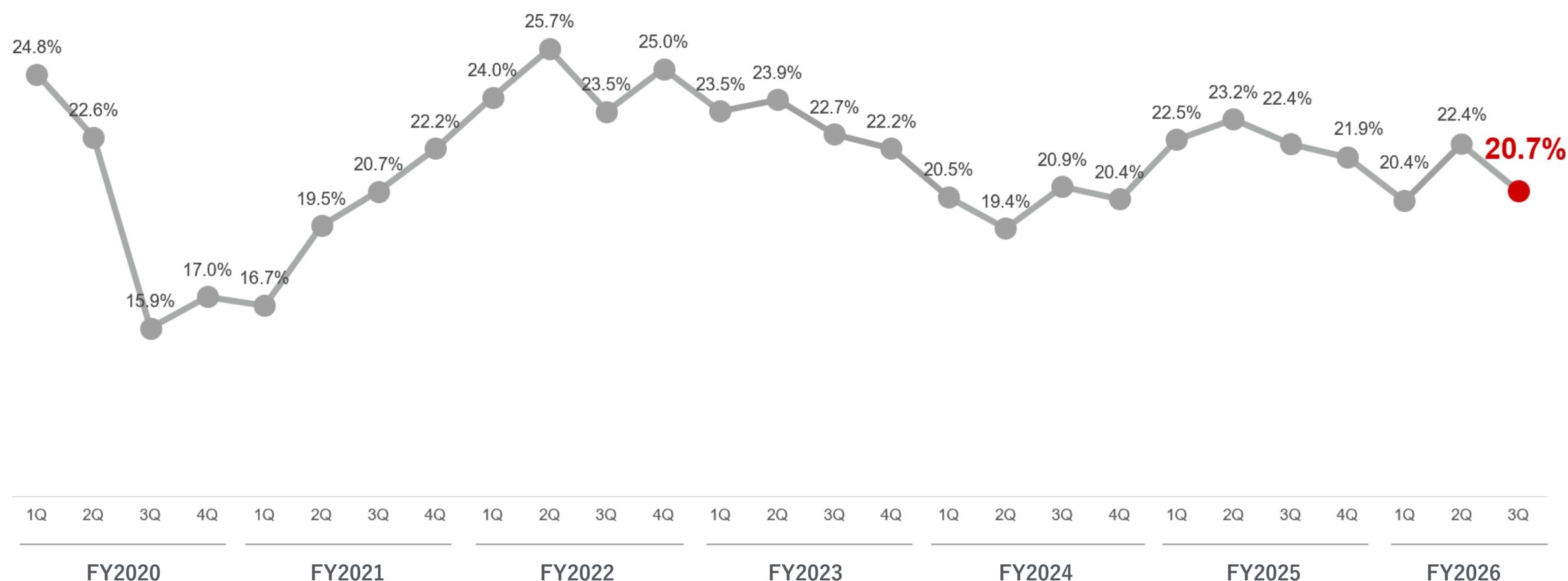
※2 応募率：応募人数 ÷ 四半期アクティブユーザー数

※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）

3Q書類選考通過率は20.7%で着地

プロダクト改善に加え、Wevox・Greenのセールス・CS組織の統合による活用促進を通じて書類選考通過率の向上を図る

書類選考通過率



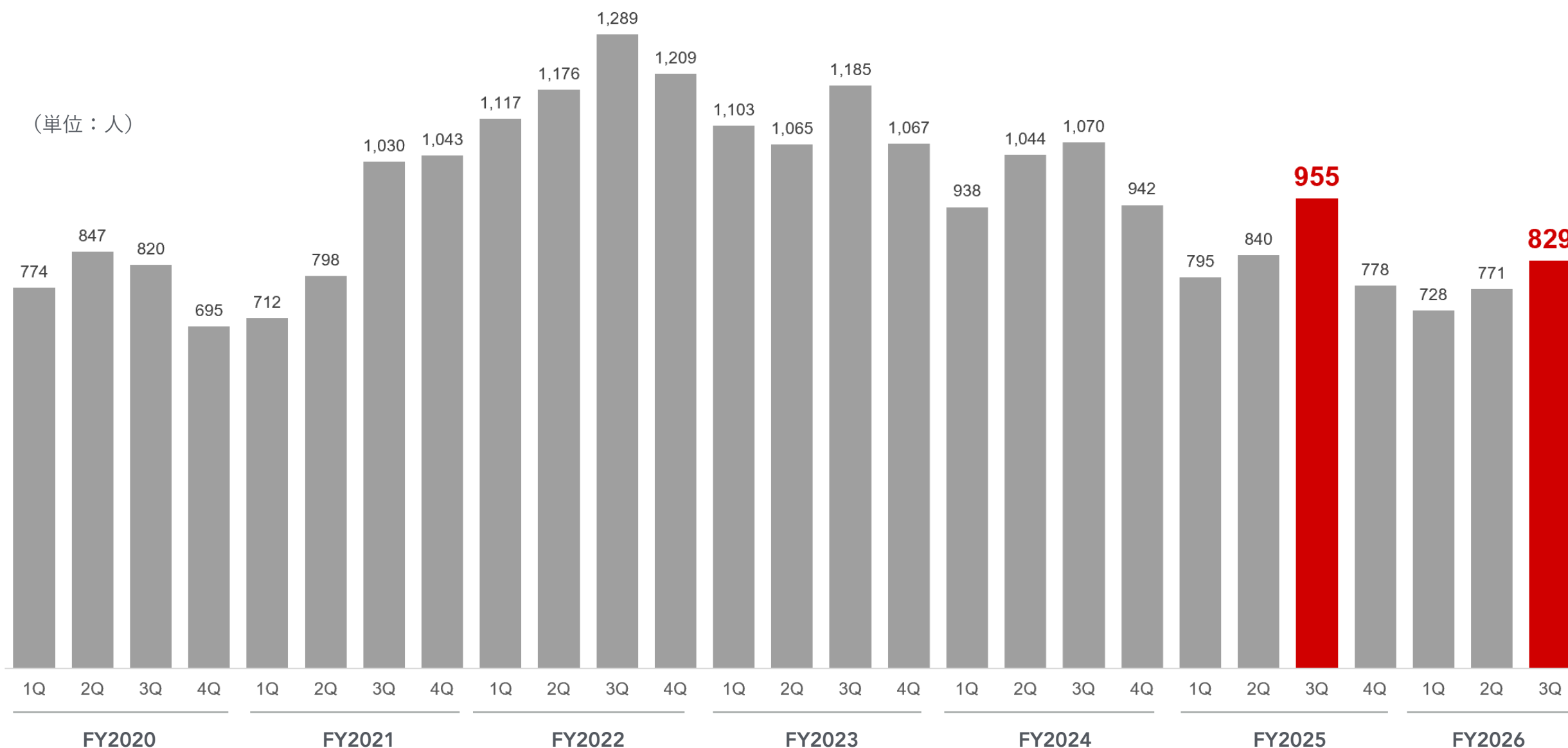
※ 書類選考通過率：書類通過件数÷応募件数

入社人数はYonY△13.2%

入社人数（四半期比較）

前年同期比 △13.2%

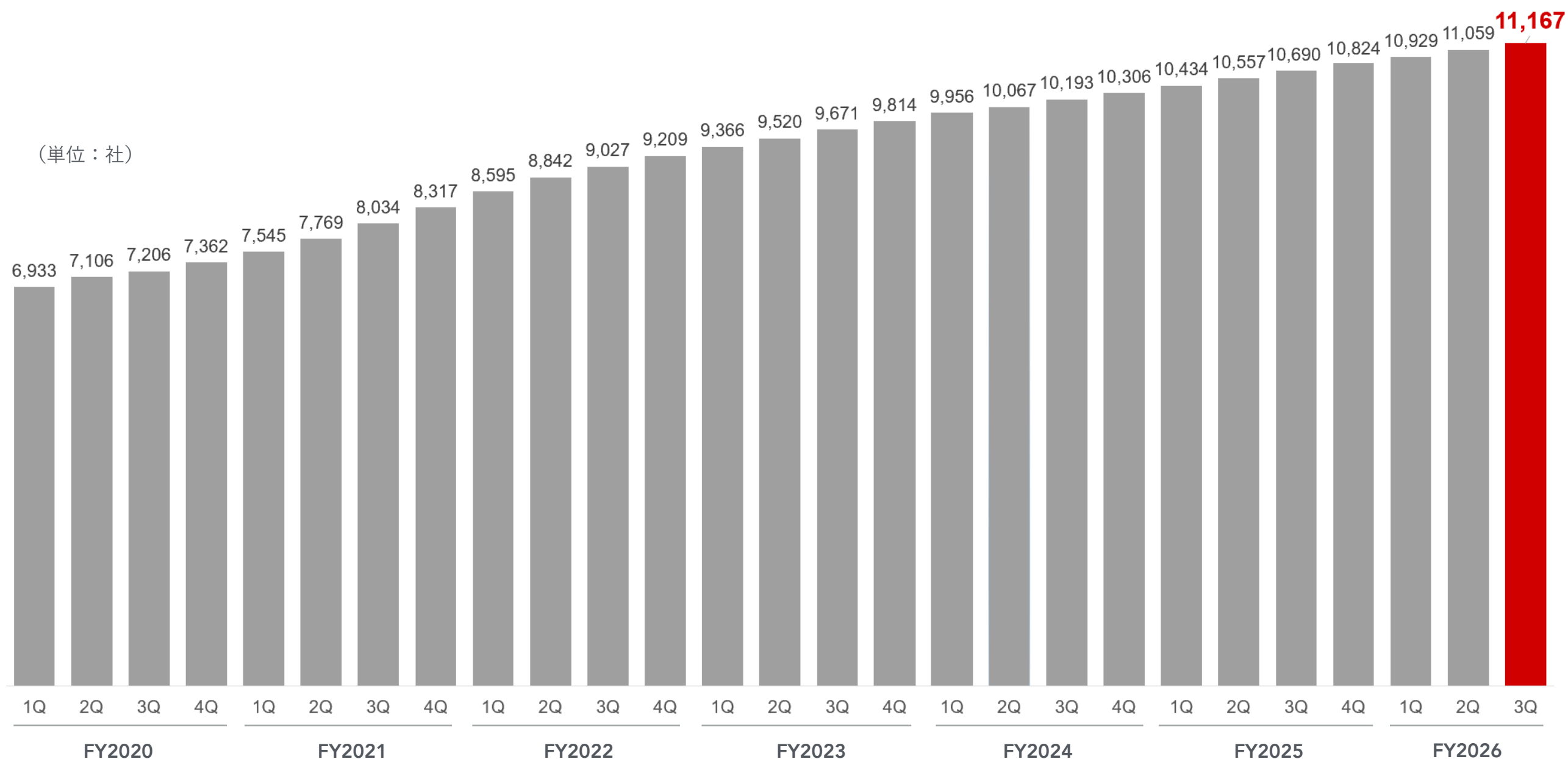
（単位：人）



登録企業数は右肩上がりで推移

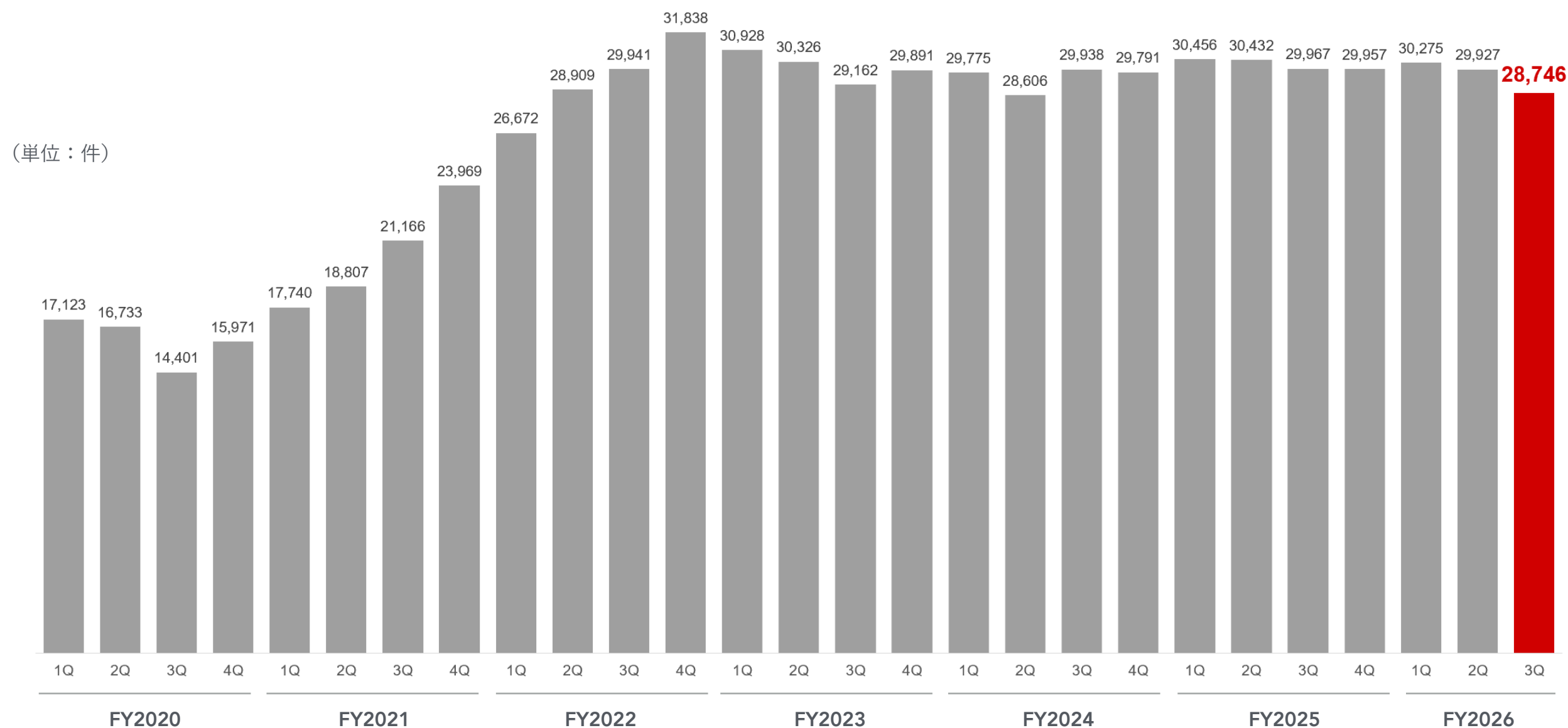
累計登録企業数

(単位：社)



期末掲載求人数は30,000件前後で推移

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	△	● 20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 ● プロダクト改善に加え、Wevox・Greenのセールス・CS組織の統合による活用促進を通じて書類選考通過率の向上を図る
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

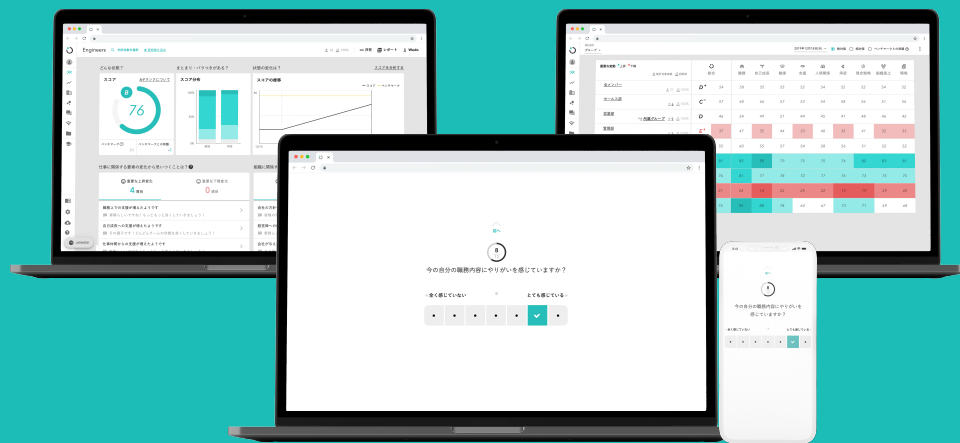
Qooaを新たな武器に、Green×Qooaで、
人と企業の最適かつ理想のマッチング体験を生み出し、
マーケットシェア獲得を目指す



Green



Qooa



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



組織力向上を支援するプロダクト

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 希少な独自データの活用により組織変革を支援

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

AI時代におけるWevoxの競争優位性

希少な独自データの蓄積

希少な
独自データ
×
生成AI

- 生成AIでは代替できない「従業員のリアルな回答」による正確な組織状態の把握
- 国内最大級となる**4億7,000万件超の希少な独自データと生成AI**を掛け合わせ、唯一無二の価値へ

組織変革までを支援

 たずねる
.....
 わかる
.....
 はなす
.....
 できる

- 現状把握（点）に留まらず、**具体的な組織変革の実践（線）**まで一気通貫で支援
- 各種ツールの統合により、一人ひとりの自律的な組織改善（行動変容）を促進

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

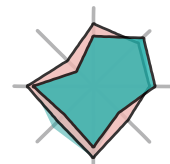
たずねる



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



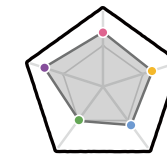
組織分析



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



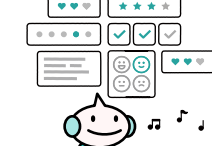
良質な対話により
お互いの理解を深める、
対策を検討する



デジタル
ホワイトボード



対話活性化
テンプレート

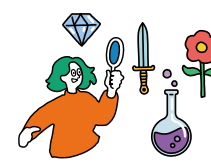


AIサポート

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

The screenshot displays the 'チーム分析モード' (Team Analysis Mode) interface. On the left is a sidebar with navigation icons for 'データ' (Data), '分析' (Analysis), '出力' (Output), and '設定・運用' (Settings/Operation). The main content area is titled 'Product Area' and shows a report generated by 'Wevot'. The report title is 'Product Area チーム分析レポート (2026年4月)'. It includes a summary section 'レポートの要約' stating that the 'Product Area' has a total score of 84, which is very high and stable. It also mentions that the team maintains a strong engagement base. A list of points follows: '強み' (Strength) is maintaining a high score, and '懸念点' (Concern) is a slight downward trend in '達成感' (Sense of achievement) and 'ストレス反応' (Stress response). At the bottom left, there are buttons for '詳細分析' (Detailed analysis), '改善策' (Improvement measures), and '他のグループ' (Other groups), along with a message input field. On the right, a larger view of the report is shown, titled 'Product Area チーム分析レポート'. It includes a section '1. エグゼクティブサマリー' (Executive Summary) with two paragraphs of text. The first paragraph states the total score is 84 and is stable. The second paragraph mentions a slight downward trend in some areas. At the bottom right, there is a 'エンゲージメントスコア' (Engagement Score) section showing a score of 84 with a 'B+' grade, for 'Product Area' on '2026/04/20(月)'. A large circular gauge displays the score 84.

チーム分析モード

Product Area

Wevot

Product Areaのチーム分析レポートを作成いたしました。

Product Area チーム分析レポート (2026年4月)

レポートの要約

Product Areaの総合スコアは「84」と、非常に高い水準で安定しています。チームとして極めて強固なエンゲージメントの基盤を維持できていると言えます。

一方で、詳細を分析すると以下の傾向が見受けられます。

- **強み:** 依然として高いスコアを維持しており、組織としての安定感があります。
- **懸念点:** 「達成感」や「ストレス反応」が直近で低下傾向にあります。高いパフォーマンスを

詳細分析 改善策 他のグループ

メッセージ

+

Shift + Returnで改行

AIの回答は参考情報です。ご活用の際は必ずご自身でも内容をご確認ください。

使い方ガイド × オーバービュー × Product Area チー... × +

Product Area チーム分析レポート

1. エグゼクティブサマリー

Product Areaの総合スコアは「84」と、非常に高い水準で安定しています。直近3回の配信においてもスコアの変動がなく、チームとして極めて強固なエンゲージメントの基盤を維持できていると言えます。特に「ミッション・ビジョンへの共感」や「キャリア機会の提供」といった項目が際立って高く、チーム全体が目指すべき方向性を深く理解し、自身の成長と組織の発展を重ね合わせることができている状態です。

一方で、時系列の変化に目を向けると、いくつかの項目で緩やかな低下傾向が見られます。「達成感」や「ストレス反応」が直近でスコアを落としており、高いパフォーマンスを維持し続ける中での心理的な負荷や、成果に対する手応えの薄れが示唆されます。全社平均やベンチマークと比較しても、これらの項目には改善の余地があり、チームの持続可能性を高めるための対話が必要な時期に来ていると読めます。

エンゲージメントスコア

Product Area 2026/04/20(月) 総合

B+ 84

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

The image displays a collage of screenshots from the Wevox digital whiteboard platform, illustrating its use in team collaboration and organizational improvement.

Top Left: [Wevox Form] Sprint Retrospective!

- Header: [Wevox Form] Sprint Retrospective!
- Section: 日替わりメニュー (Daily Menu)
- Content: A grid of sticky notes and cards. One card says "Good job!" and another says "What". A note mentions "今スプリントの 'Good job' を探して気持ちを込めてメッセージを送ろう!" (Find the 'Good job' of this sprint and send a message with your feelings!).

Top Right: 「気づき」を残しておこう!

- Header: 「気づき」を残しておこう!
- Content: A sticky note with a cartoon character and text: "振り返りで最も大切なことは「気づき」を残しておくこと。それを思い出すこと。N/Aなんて大層なものなんてないから、あなたの気づきを教えて欲しいのです。" (The most important thing in a retrospective is to leave a 'realization'. Remembering it. It's not something like N/A, so please tell us your realization.)

Middle Left: Good job! / What

- Section: Good job!
- Content: A sticky note with a thumbs up icon and text: "今スプリントの 'Good job' を探して気持ちを込めてメッセージを送ろう!"
- Section: What
- Content: A sticky note with a question mark icon and text: "今スプリントの 'Good job' を探して気持ちを込めてメッセージを送ろう!"

Middle Right: 「気づき」を残しておこう!

- Header: 「気づき」を残しておこう!
- Content: A sticky note with a cartoon character and text: "振り返りで最も大切なことは「気づき」を残しておくこと。それを思い出すこと。N/Aなんて大層なものなんてないから、あなたの気づきを教えて欲しいのです。" (The most important thing in a retrospective is to leave a 'realization'. Remembering it. It's not something like N/A, so please tell us your realization.)

Bottom Left: スプリントレトロスペクティブ!

- Header: スプリントレトロスペクティブ!
- Content: A sticky note with a cartoon character and text: "振り返りで最も大切なことは「気づき」を残しておくこと。それを思い出すこと。N/Aなんて大層なものなんてないから、あなたの気づきを教えて欲しいのです。" (The most important thing in a retrospective is to leave a 'realization'. Remembering it. It's not something like N/A, so please tell us your realization.)

Bottom Right: 2025/12/5 : Retrospective

- Header: 2025/12/5 : Retrospective
- Content: A sticky note with a cartoon character and text: "振り返りで最も大切なことは「気づき」を残しておくこと。それを思い出すこと。N/Aなんて大層なものなんてないから、あなたの気づきを教えて欲しいのです。" (The most important thing in a retrospective is to leave a 'realization'. Remembering it. It's not something like N/A, so please tell us your realization.)

Right Side: Video Call

- Content: A video call window showing four participants in a meeting.

Bottom Right: Object Count

- Header: オブジェクト数
- Content: A progress bar showing 21% completion.

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



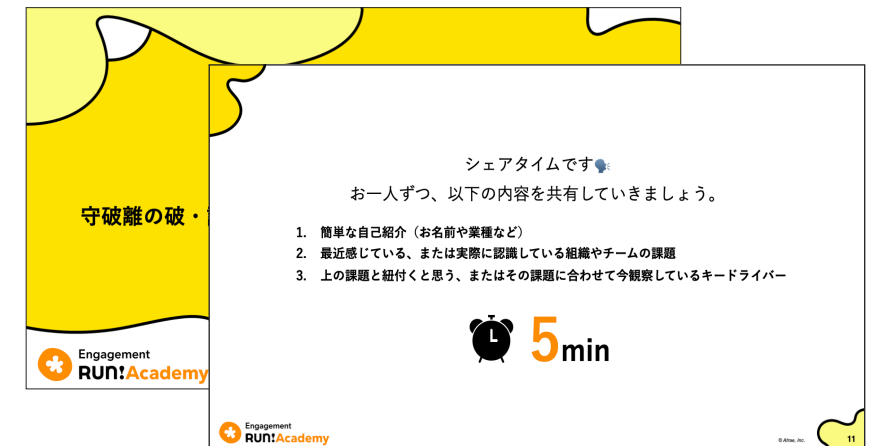
実践的なスキルや事例を
共に学ぶオンラインアカデミー



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

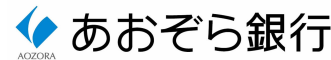
(*1) 2025年11月1日以降の新規契約よりチームサクセスプランを提供開始。既存顧客については、2026年3月末までの移行期間を経た後、2026年4月1日より原則としてチームサクセスプランへ一本化される

(*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

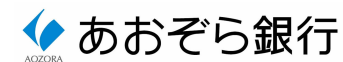
4,450^{*}を超える企業・組織が導入。導入社数の増加以上に会員数の成長が加速



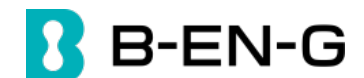
※ Wevoxランディングページより抜粋 (2026年8月12日現在)

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



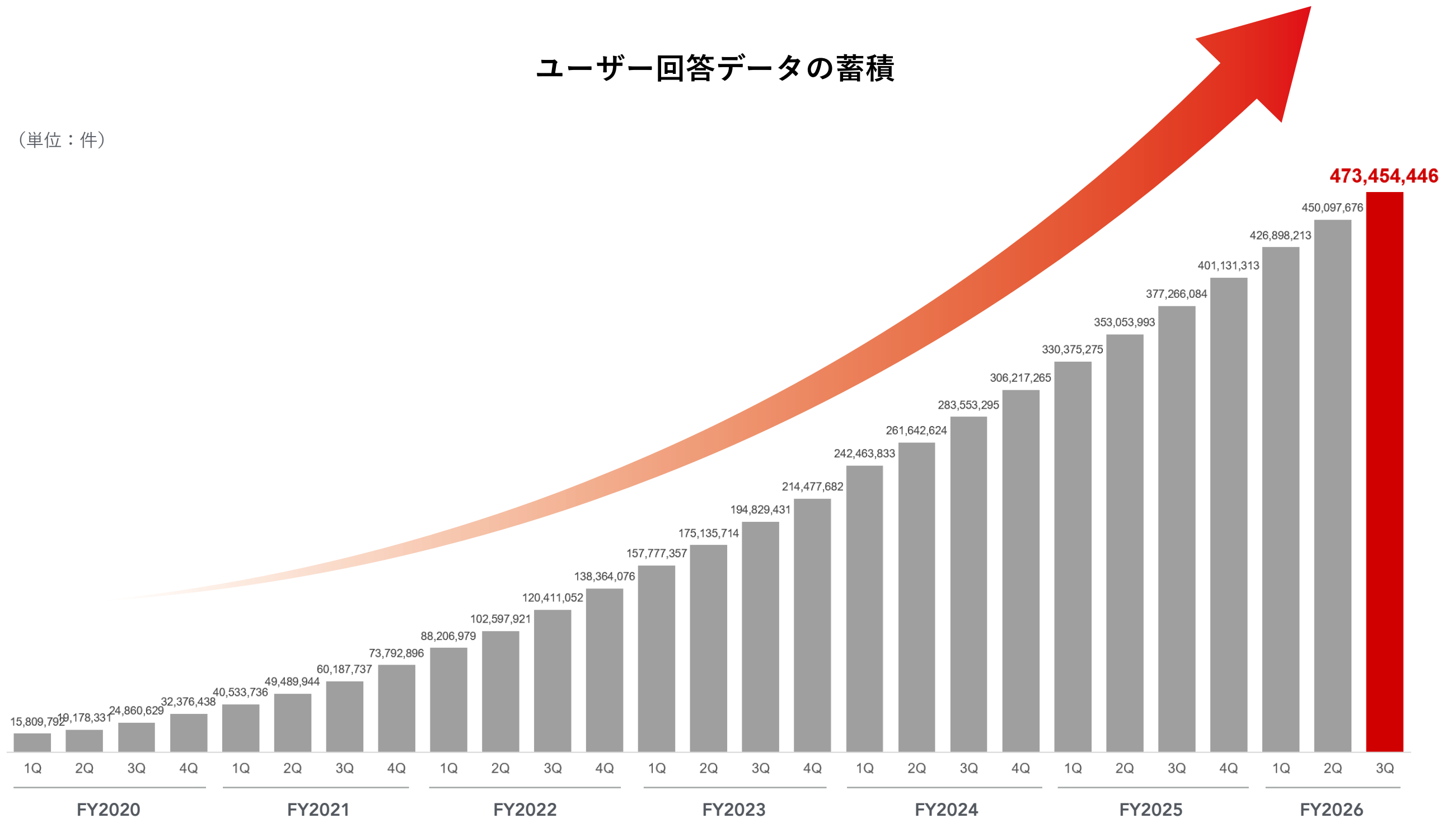
三井倉庫ホールディングス



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

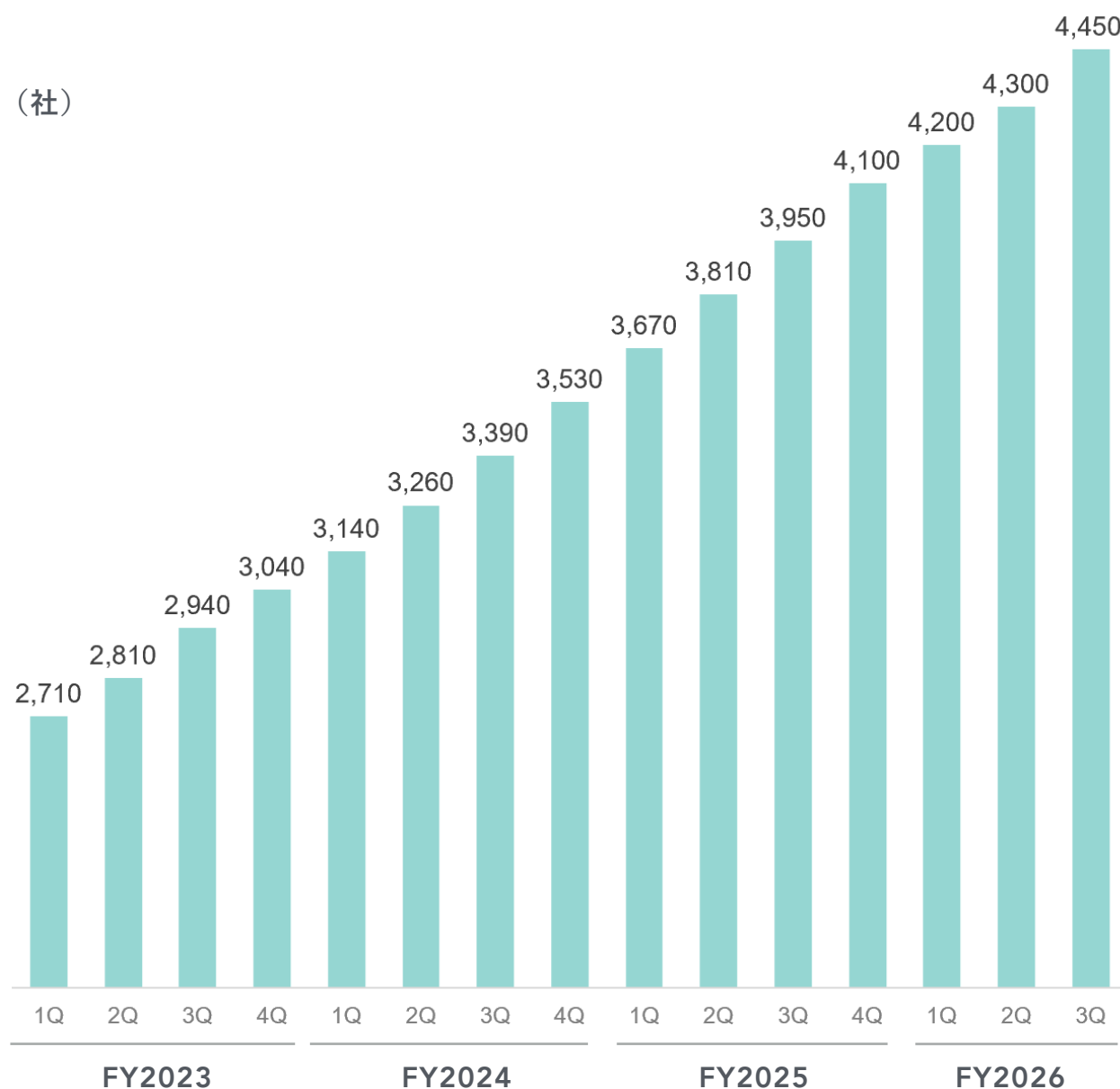
ユーザー回答データの蓄積

(単位：件)



1,090百万円（YonY+32.9%）の売上高を達成

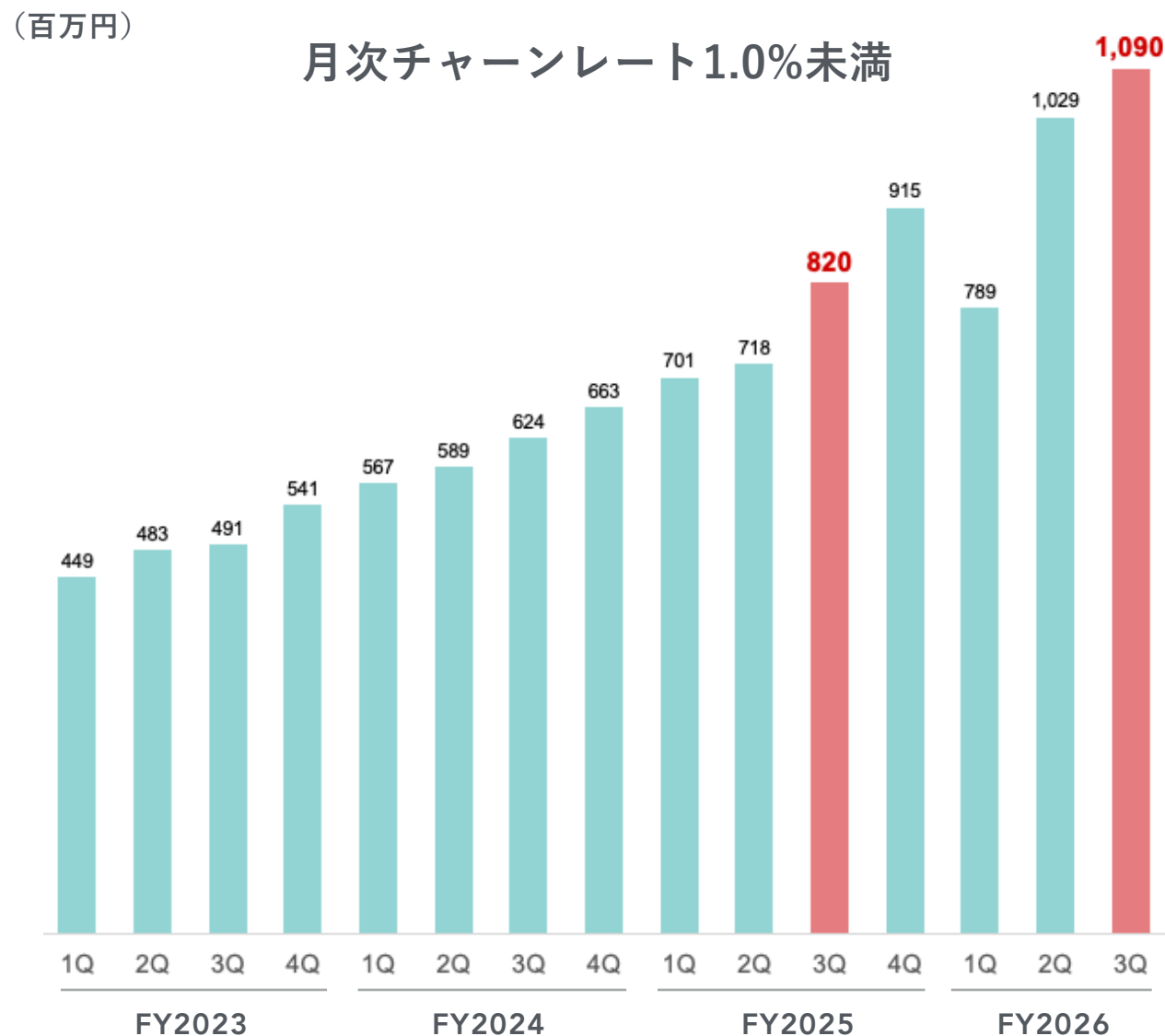
導入社数の推移



売上高の推移

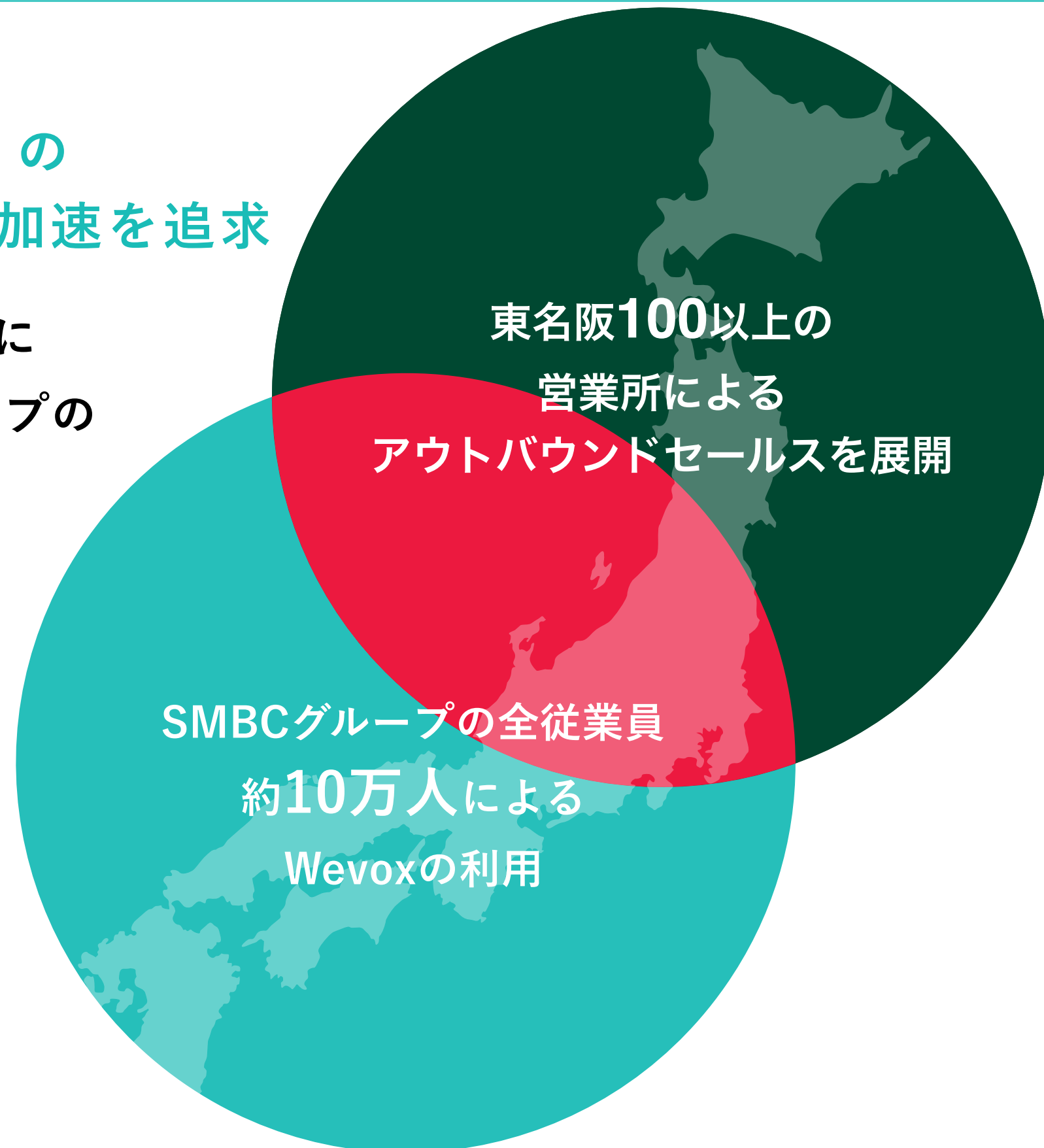
YonY +32.9%

月次チャーンレート1.0%未満



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



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

Agenda

1. 会社概要
2. 事業について
- 3. 成長戦略と資本政策**
4. 2026年9月期第3四半期実績
5. ご参考資料

FY2026 通期業績予想の修正

Greenはプロダクト改善による成果が想定ほど得られず売上高を下方修正

Wevoxは順調に成長を継続し、売上高4,125百万円は達成見込み

収益性の高いSMBC Wevox経由の案件受注が想定を上回り、営業利益を上方修正

(百万円)	修正後	修正前 (2026年6月10日公表)			前年実績比較		
	FY2026	FY2026	増減額	増減率	FY2025	増減額	増減率
売上高	8,250	8,600	△350	△4.1%	7,634	+616	+8.1%
Green	4,086	4,430	△344	△7.8%	4,425	△339	△7.7%
Wevox	4,125	4,125	+0	+0.0%	3,154	+971	+30.8%
その他	39	45	△6	△13.3%	55	△16	△29.1%
営業費用	6,850	7,300	△450	△6.2%	5,781	+1,069	+18.5%
売上原価	275	263	+12	+4.6%	253	+22	+8.7%
Green広告	2,600	2,802	△202	△7.2%	2,284	+316	+13.8%
Wevox広告	605	817	△212	△25.9%	436	+169	+38.8%
人件費	1,650	1,665	△15	△0.9%	1,406	+244	+17.4%
(うち株式報酬費用)	(286)	(286)	(+0)	(+0.0%)	(320)	(△34)	(△10.6%)
その他	1,720	1,753	△33	△1.9%	1,402	+318	+22.7%
営業利益	1,400	1,300	+100	+7.7%	1,853	△453	△24.4%
(株式報酬控除前営業利益)	(1,686)	(1,586)	(+100)	(+6.3%)	(2,173)	(△487)	(△22.4%)
営業利益率	17.0%	15.1%	-	+1.9pt	24.3%	-	△7.3pt
(株式報酬控除前営業利益率)	(20.4%)	(18.4%)	(-)	(+2.0pt)	(28.5%)	(-)	(△8.1pt)
期末配当予想 (1株当たり)	37円	34円	+3円	+8.8%	31円	+6円	+19.4%

* 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

株主還元の更なる強化

上限5億円・上限50万株（発行済の2.2%）の自己株式の取得・消却を決議
自己株式取得金額と同額の最大5億円の借入を実行予定

配当予想を37円（+3円）に上方修正。来期FY2027も37円以上で積極的な株主還元を継続
最適資本構成によるWACC低減と資本効率（ROE）向上により企業価値最大化を追求

	FY2023 (実績)	FY2024 (実績)	FY2025 (実績)	FY2026 (見込み) (*7)
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)	807百万円 (*1) (1株当たり37円)
配当性向 (*2)	-	72.2% (*3)	62.8%	83.6% プライム市場 全産業平均 38.0% (*6)
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)	上限1,000百万円 (2026年2月500百万円 +2026年8月上限500百万円)
総還元性向 (*5)	298.9% (*3)	246.4% (*3)	154.7%	187.2%
株主優待制度				新設 + 拡充

(*1) 配当金総額：1株当たり配当金 × (発行済株式総数22,315,341株 - 自己株式取得の上限500,000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月期及び2024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) 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」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
(*7) FY2026（見込み）の配当金総額、配当性向および総還元性向は、上限500,000株の自己株式の取得・消却を考慮した発行済株式総数を基に算出

FY2027 成長戦略

売上高成長率

FY2026 ▶ FY2027

+30%以上

- 売上高成長率のターゲットはYonY+30%以上
- FY2027は**営業利益成長による増益局面**
- 高い収益性を誇る事業基盤を背景に積極的な株主還元と成長投資を両立
- **EPSの継続的な成長を通じた中長期的なROE向上を追求**

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



- 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。生成AIにリプレイスされない唯一無二の価値提供を実現
- 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



- 合併会社「**SMBC Wevox 株式会社**」を軸に、**Greenの新たな販売体制構築**の検討を開始。同社独自の法人チャネルを活用し、戦略的にGreenの顧客開拓を図る
- Wevox・Greenのセールス・CS組織を統合し、採用から組織力向上までを一気通貫で支援する体制へと大幅に刷新
- 組織づくりの思想を軸に、Wevox・Greenで開発が進んだ生成AI機能を武器として、付加価値の向上を最大限訴求するアウトバウンドセールスを展開

企業価値向上に向けた資本政策

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
- 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/ROICの目標水準は20%以上 ^{(*1) (*2)}
- FY2025 (実績) ROE 26.0% / ROIC 25.7% FY2026 (見込み) ROE/ROICともに20%以上 ^(*4)**
- 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 ^(*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

- **上限5億円・上限50万株（発行済の2.2%）の自己株式の取得・消却を決議
自己株式取得金額と同額の最大5億円の借入を実行予定**
- 株主還元の更なる充実を図るべく1株当たり**37円に配当予想を上方修正（1株当たり3円増配）**
- 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：FY2025 154.7% / FY2026 187.2% (見込み) ^(*4)
 - 配当性向：FY2025 62.8% / FY2026 83.6% (見込み) ^(*4)
 - 1株当たり配当額：FY2026は37円（2024年5月公表の初配予想15円から22円増配）

(*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)＋RS発行総額(FY2026)－自己株式の取得総額(FY2026)

(*3) 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

(*4) FY2026 (見込み) のROE、ROIC、総還元性向および配当性向は、上限500,000株の自己株式の取得・消却を考慮して算出

株主優待の拡充 (※6)

継続的な増配と自己株取得・消却に加え、株主優待を導入・拡充
多層的な株主還元・株主優待により株主価値を最大化

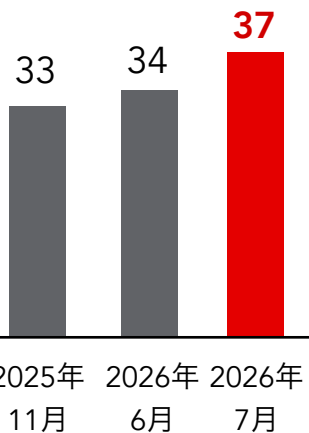
FY2026

総還元性向
187.2%

(※1)

1 1株当たり配当額

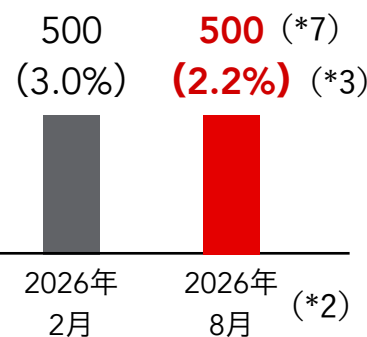
(単位：円)



(※2)

2 自己株取得・消却

(単位：百万円)



(※7)

(※3)

(※2)

3 株主優待 (拡充前)

- 2026年10月末より開始
- 初年度は継続保有の制限なし
- 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 (※4)

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
2,000株～	30,000pt	4.1%	～1.8%	～6.0%
1,500株～	25,000pt		～2.0%	～6.2%
1,000株～	12,000pt		～1.5%	～5.6%
900株～	8,000pt		～1.1%	～5.2%
800株～	8,000pt		～1.2%	～5.4%
700株～	8,000pt		～1.4%	～5.5%
600株～	5,000pt		～1.0%	～5.2%
500株～	3,000pt		～0.7%	～4.9%

3 株主優待 (拡充後)

(※2026年7月10日公表の拡充内容から変更はありません)

- 株主優待ポイントを拡充
- その他の優待条件 (開始時期、継続保有の制限、交換先等) は現行通り

(※5)

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
2,000株～	65,000pt	4.5%	～4.0%	～8.5%
1,500株～	48,000pt		～3.9%	～8.4%
1,000株～	30,000pt		～3.6%	～8.2%
900株～	20,000pt		～2.7%	～7.2%
800株～	20,000pt		～3.0%	～7.5%
700株～	20,000pt		～3.5%	～8.0%
600株～	10,000pt		～2.0%	～6.5%
500株～	10,000pt		～2.4%	～6.9%

(※1) FY2026の総還元性向は2026年8月12日時点の見込みであり、上限500,000株の自己株式の取得・消却を考慮した発行済株式総数を基に算出しております

(※2) 取締役会決議の年月 (※3) 括弧内は発行済株式総数に対する割合

(※4) 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)

(※5) 各利回りは2026年7月24日終値822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) (※6) 2026年7月10日公表の拡充内容から変更はありません

(※7) 自己株取得の500百万円 (2026年8月決議) は取締役会決議における上限金額であり、市場環境等により実際の取得結果とは異なる場合があります

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

日程（予定）	形態	運営
2026年1月8日（木）	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
2026年1月14日（水）	オンライン配信	マネックス証券株式会社
2026年5月17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
2026年8月18日（火）	オンライン配信	マネックス証券株式会社
2026年8月19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
2026年8月下旬	オンライン配信	ログミー株式会社
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
2026年9月1日（火）	オンライン配信	株式会社プロネクサス
2026年9月8日（火）	オンライン配信	株式会社SBI証券
2026年10月22日（木）	オンライン配信	グロース・キャピタル株式会社

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**
- 上記基準日の変更に伴い、株主優待の基準日も10月31日とする



Agenda

1. 会社概要
2. 事業について
3. 成長戦略と資本政策
- 4. 2026年9月期第3四半期実績**
5. ご参考資料

2026年9月期 第3四半期 実績

2026年9月期
3Q累計

売上高	6,009 百万円	YonY	+6.5 %	修正後計画進捗	72.8 %
営業利益	1,100 百万円	YonY	△17.8 %	修正後計画進捗	78.6 %

Business

- Wevoxの3Q売上高は**1,090百万円 (YonY+32.9%)**
- Wevoxは、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。生成AIにリプレイスされない唯一無二の価値提供により、今期予想売上高4,125百万円は達成見込み（成長率YonY+30.8%）
- FY2027売上高成長率のターゲットは**YonY+30%以上**
- Qooaは4Qの正式リリースに向けて、テストマーケティングを通じたプロダクトの最終調整段階

Topics

成長戦略

資本政策

- 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
- 3Q累計営業利益のYonY減少は、計画通りの戦略的投資実行が要因（社員給与の約15%向上、生成AI活用による生産性向上と規律ある採用の推進、Wevoxの新機能開発、Green・Wevoxの広告宣伝費など）
- **上限5億円・上限50万株（発行済の2.2%）**の自己株式の取得・消却を決議
自己株式取得金額と同額の最大5億円の借入を実行予定
- 株主還元の更なる充実を図るべく1株当たり**37円に配当予想を上方修正（3円増配）**
- FY2026期末配当と自己株式取得を併せた総還元性向は187.2%を見込む
- 当社株式への投資魅力を高めるべく株主優待を拡充
- 機関投資家向けの説明会や個別面談を継続・強化すると同時に、FY2026は個人投資家向け説明会を合計10回開催予定

Agenda

1. 会社概要
2. 事業について
3. 成長戦略と資本政策
4. 2026年9月期第3四半期実績
5. **ご参考資料**

売上高詳細

Greenの3Q売上高はYonY△12.6%

Wevoxの3Q売上高は過去最高の**1,090百万円**（YonY+32.9%）

(百万円)	前年同期比			前四半期比		前年同期比		
	FY2026 3Q	FY2025 3Q	増減率	FY2026 2Q	増減率	FY2026 3Q累計	FY2025 3Q累計	増減率
売上高	2,188	2,079	+5.2%	2,063	+6.1%	6,009	5,643	+6.5%
Green	1,088	1,245	△12.6%	1,023	+6.4%	3,069	3,361	△8.7%
Wevox	1,090	820	+32.9%	1,029	+5.9%	2,908	2,239	+29.9%
その他	10	14	△28.6%	11	△9.1%	32	43	△25.6%
営業費用	1,656	1,426	+16.1%	1,665	△0.5%	4,909	4,304	+14.1%
営業利益	532	653	△18.5%	398	+33.7%	1,100	1,339	△17.8%
(株式報酬控除前営業利益)	(600)	(729)	(△17.7%)	(470)	(+27.7%)	(1,317)	(1,581)	(△16.7%)
営業利益率	24.3%	31.4%	△7.1pt	19.3%	+5.0pt	18.3%	23.7%	△5.4pt
(株式報酬控除前営業利益率)	(27.4%)	(35.1%)	(△7.7pt)	(22.8%)	(+4.6pt)	(21.9%)	(28.0%)	(△6.1pt)

* 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

収益性の高いSMBC Wevox経由の案件受注が想定を上回り、全体の利益進捗を牽引

営業費用はYonY+16.1%と戦略的投資（社員給与約15%向上、生成AI活用による生産性向上と規律ある採用推進、Wevoxの新機能開発、Green・Wevoxの広告宣伝費等）を計画通り実行

(百万円)	前年同期比					前年同期比				
	FY2026 3Q	売上高 比率	FY2025 3Q	売上高 比率	増減率	FY2026 3Q累計	売上高 比率	FY2025 3Q累計	売上高 比率	増減率
売上高	2,188	100.0%	2,079	100.0%	+5.2%	6,009	100.0%	5,643	100.0%	+6.5%
営業費用	1,656	75.7%	1,426	68.6%	+16.1%	4,909	81.7%	4,304	76.3%	+14.1%
売上原価	55	2.5%	104	5.0%	△47.1%	234	3.9%	145	2.6%	+61.4%
販管費										
Green広告	669	30.6%	548	26.4%	+22.1%	1,920	32.0%	1,667	29.5%	+15.2%
Wevox広告	74	3.4%	93	4.5%	△20.4%	389	6.5%	337	6.0%	+15.4%
人件費	427	19.5%	337	16.2%	+26.7%	1,173	19.5%	1,066	18.9%	+10.0%
（うち株式報酬費用）	(68)	(3.1%)	(76)	(3.7%)	(△10.5%)	(217)	(3.6%)	(242)	(4.3%)	(△10.3%)
その他	431	19.7%	344	16.5%	+25.3%	1,193	19.9%	1,089	19.3%	+9.6%
営業利益	532	24.3%	653	31.4%	△18.5%	1,100	18.3%	1,339	23.7%	△17.8%
（株式報酬控除前営業利益）	(600)	(27.4%)	(729)	(35.1%)	(△17.7%)	(1,317)	(21.9%)	(1,581)	(28.0%)	(△16.7%)

* 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

参考資料：四半期別業績推移

		FY2024				FY2025				FY2026		
(百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
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
	Green	1,212	1,350	1,395	1,171	1,026	1,090	1,245	1,064	958	1,023	1,088
	Wevox	567	589	624	663	701	718	820	915	789	1,029	1,090
	その他	20	18	17	16	15	14	14	12	11	11	10
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
	売上原価	25	19	24	19	21	20	104	108	14	165	55
	販管費											
	Green広告	712	747	602	611	557	562	548	617	598	653	669
	Wevox広告	47	49	76	31	68	176	93	99	166	149	74
	人件費	315	318	341	409	358	371	337	340	403	343	427
	(うち株式報酬費用)	(68)	(79)	(87)	(86)	(85)	(81)	(76)	(78)	(77)	(72)	(68)
	その他	252	264	295	297	371	374	344	313	407	355	431
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
(株式報酬控除前営業利益)		(319)	(376)	(556)	(597)	(452)	(400)	(729)	(592)	(247)	(470)	(600)
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
(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)

* 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

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

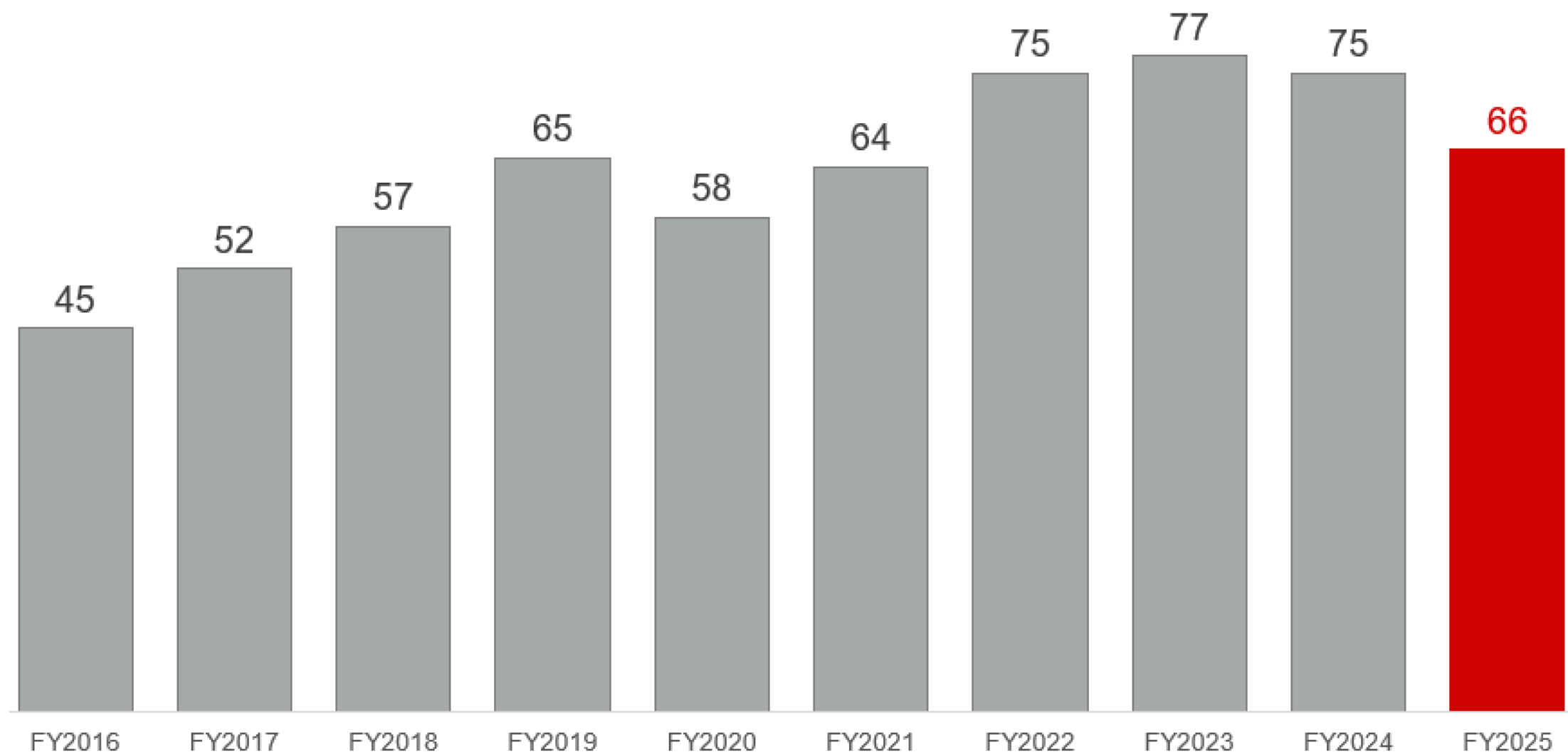
- 奨励金を併用した従業員持株会制度

^(*) 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

社員一人当たり売上高の推移

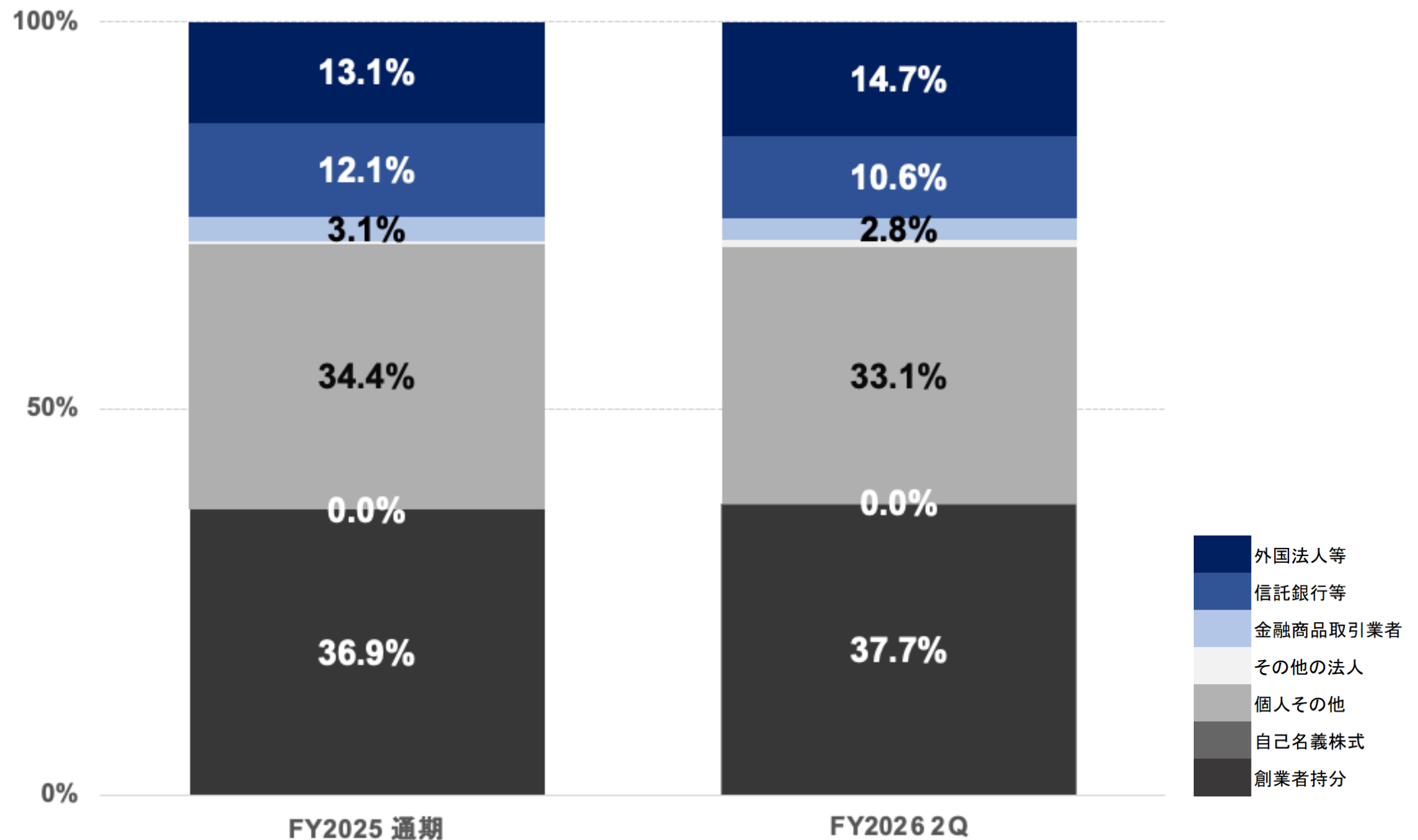
中長期的な成長のための採用強化により
一人当たり売上高は減少

(百万円)



株主構成

機関投資家比率は概ね同水準で推移。海外投資家比率は1.6pt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	141名（2026年6月末）
資本金	565百万円（2026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