

Wantedly, Inc.

2026年8月期 Q1決算説明

2026年1月14日

目次

- 01 ハイライト
- 02 2026年8月期 Q1実績
- 03 2026年8月期 会社計画
- 04 今後の展望

01 ハイライト

実績

- 営業収益はQ1で1,184百万円（YoY-3%）
- 営業利益はQ1で335百万円（YoY-23%）

計画

- 通期計画は、営業収益は4,970百万円（YoY+1%） 営業利益は1,000百万円（YoY-39%） から変更はなし
- 積極的な先行投資により、主力事業であるVisit事業の強化に加え、PerkやHireの成長を加速させ、ストック収益の拡大を図る

02 2026年8月期 Q1実績

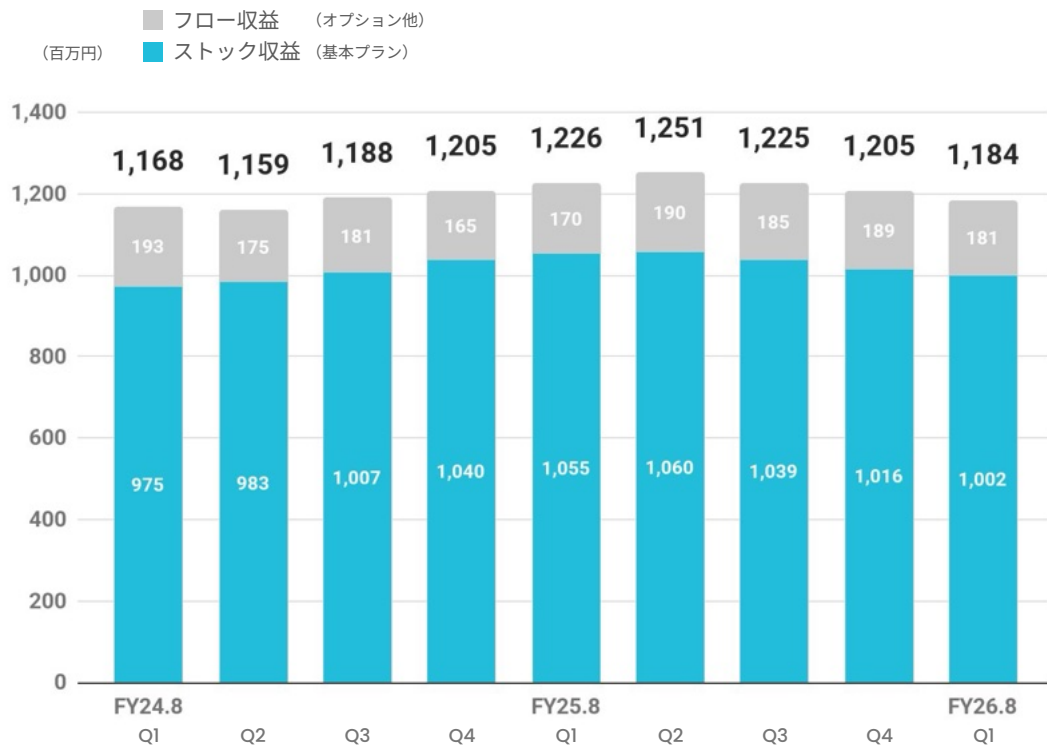
先行投資により営業利益はYoYで減少

- 受注数の減少により営業収益はYoYで3%減少
- 売上成長に向けた先行投資をQ1から積極的に実施したことにより、営業利益はYoYで23%減少

(百万円)	FY25 Q1	FY25 Q4	FY26 Q1	YoY	QoQ
営業収益	1,226	1,205	1,184	-3%	-2%
営業利益	437	266	335	-23%	26%
(利益率)	36%	22%	28%	-	-
経常利益	430	272	332	-23%	22%
(利益率)	35%	23%	28%	-	-
純利益	281	216	211	-25%	-2%
(利益率)	23%	18%	18%	-	-

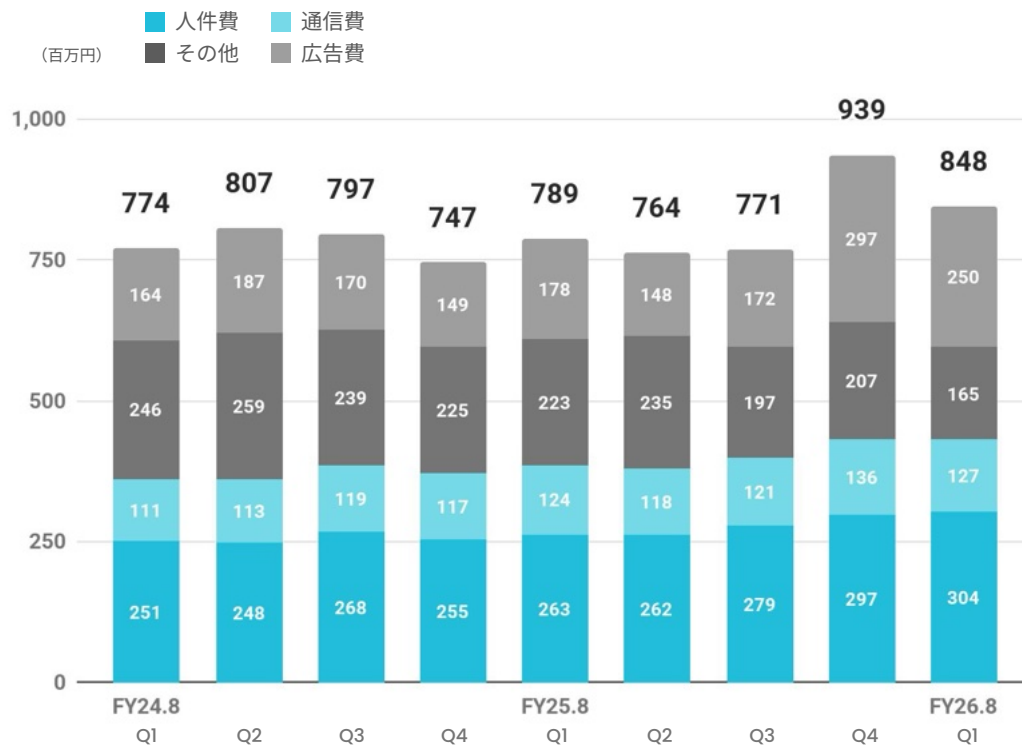
営業収益はQoQで減少

- ウェブマーケティングの効率低下に伴って、リード数・受注数が減少
- マーケティング手法の拡張により、リード獲得を改善させ、通期計画の達成を目指す



積極的な先行投資を実施

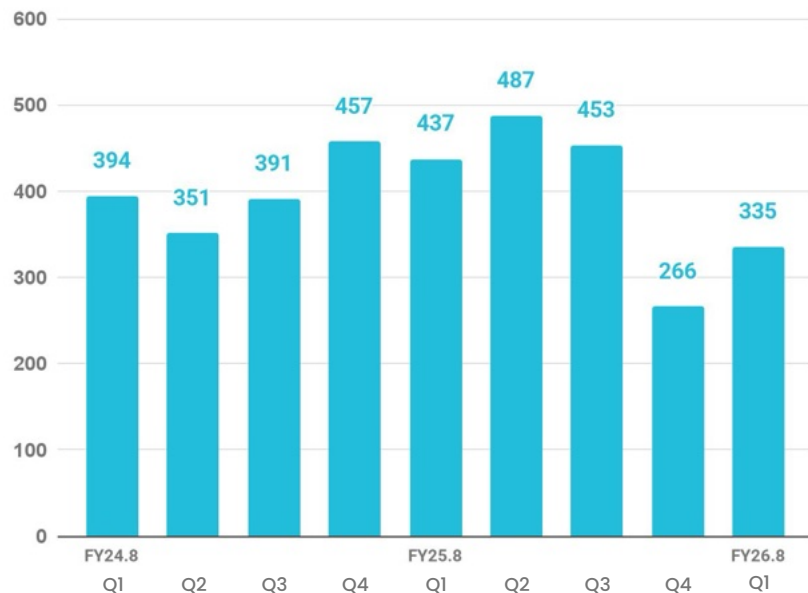
- 広告費は、前Q4に実施したHireの広告キャンペーンの反動によりQoQでは減少したものの、積極的なマーケティング投資によりYoYでは増加
- プロダクトの開発体制強化により、人件費はYoY、QoQともに増加



2026年8月期 Q1実績 | 営業利益・営業利益率の四半期推移

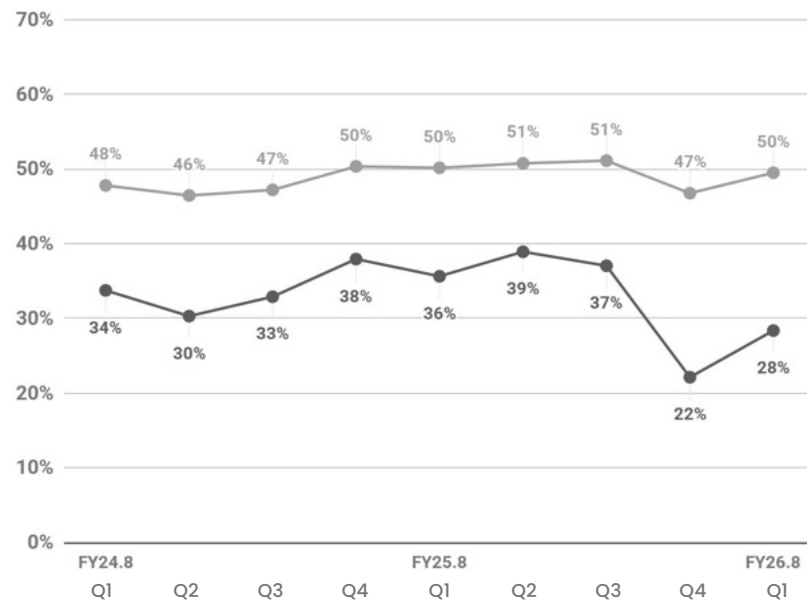
営業利益

(百万円) ■ 営業利益



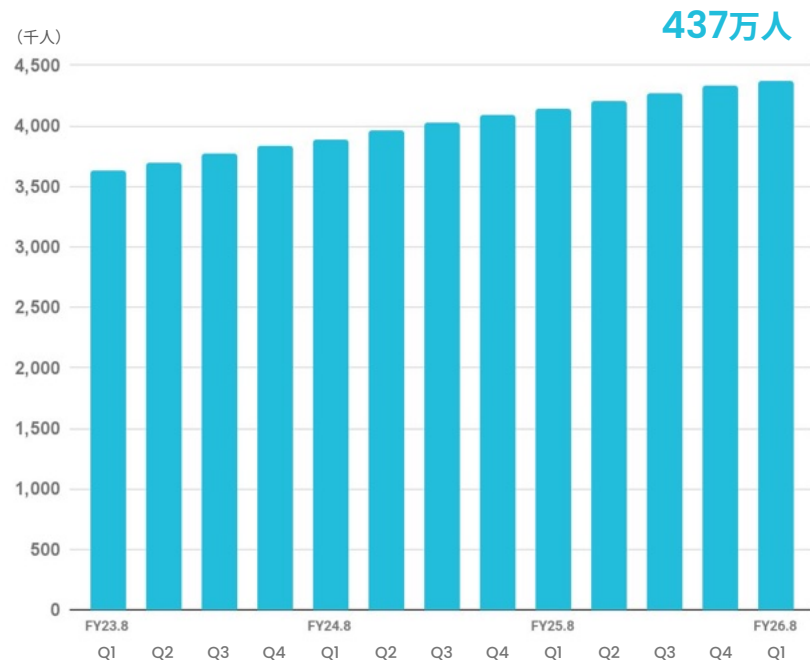
営業利益率

● 営業利益率 ● 広告費除く営業利益率

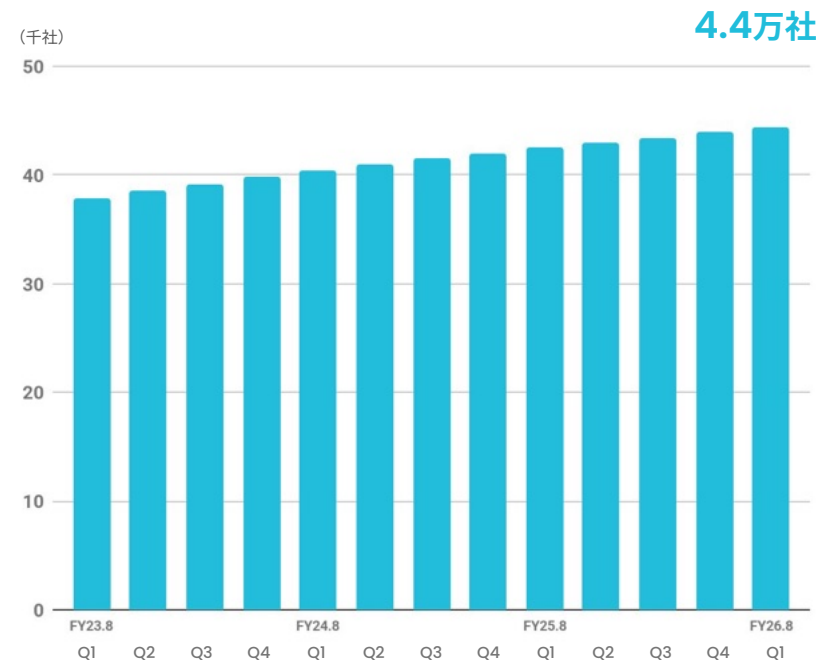


2026年8月期 Q1実績 | サービス関連指標の四半期推移

登録ユーザー数



登録企業数



※ 「登録ユーザー数」はVisit,People共通のWantedlyアカウント数
※ 「登録ユーザー数」「登録企業数」は日本国内向けサービスにおける数字

03 2026年8月期 会社計画

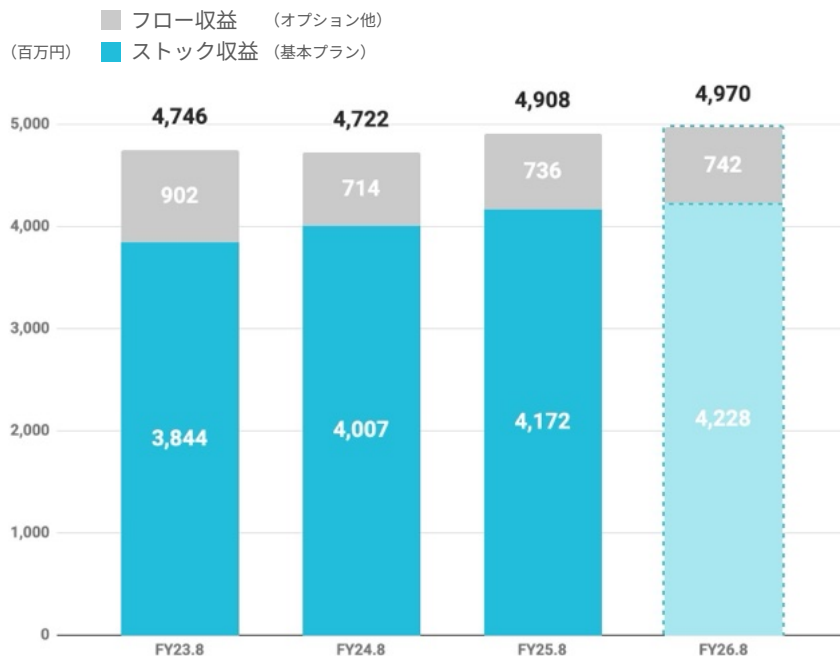
営業収益は計画に対し遅れが見られるが、営業利益は計画通りに進捗

- 営業収益はストック収益の積み上げが当初想定に対して遅れている
- 営業利益は積極的な先行投資を継続しつつも、計画通りに進捗

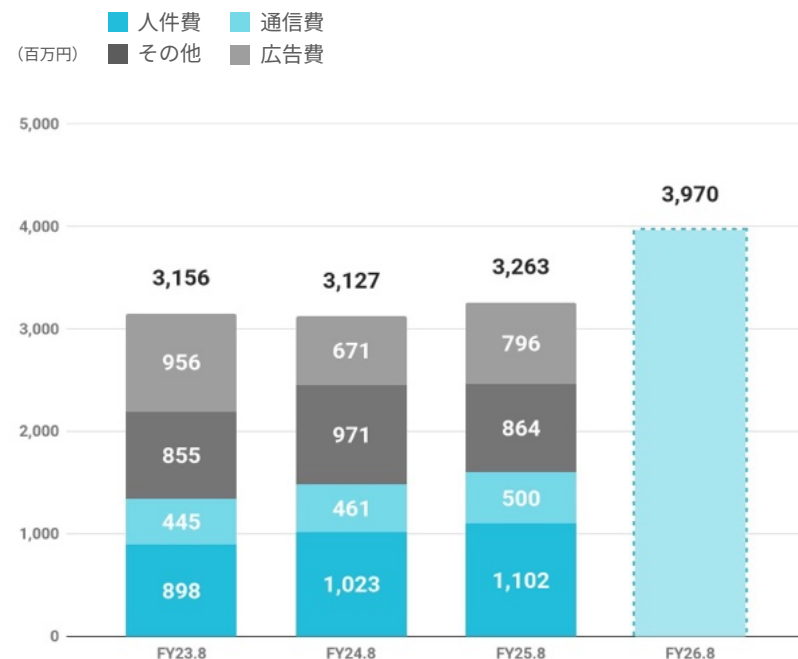
(百万円)	FY25 実績	FY26 ガイダンス	YoY	FY26 Q1実績	進捗率
営業収益	4,908	4,970	1%	1,184	24%
営業利益	1,644	1,000	-39%	335	34%
(利益率)	34%	20%	-	28%	-
経常利益	1,644	980	-40%	332	34%
(利益率)	33%	20%	-	28%	-
純利益	1,083	1,540	42%	211	14%
(利益率)	22%	31%	-	18%	-

2026年8月期 会社計画 | 営業収益と販売管理費の年間推移

営業収益



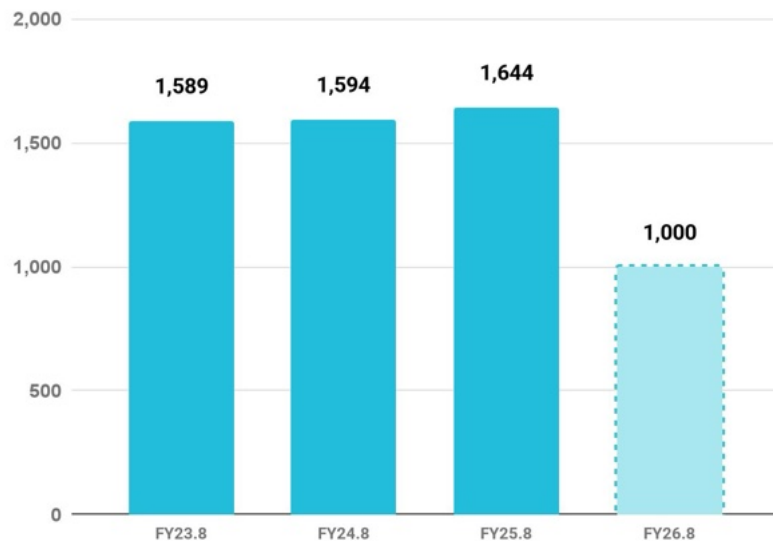
販売管理費



2026年8月期 会社計画 | 営業利益・営業利益率の年間推移

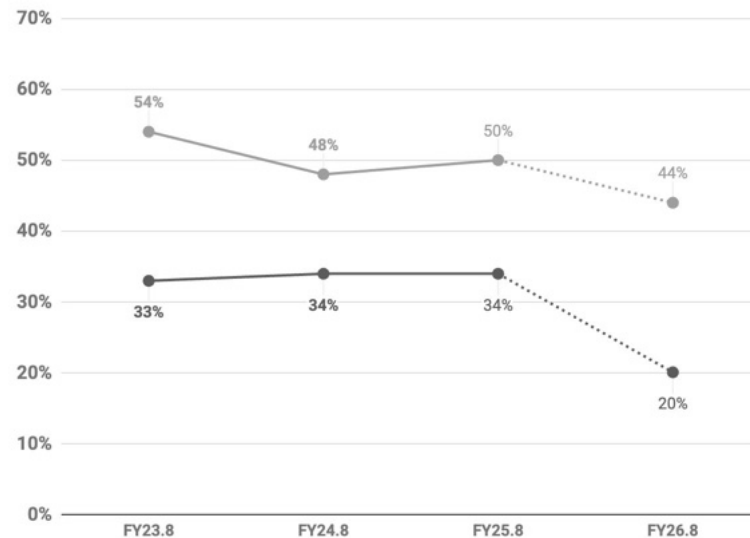
営業利益

(百万円) ■ 営業利益



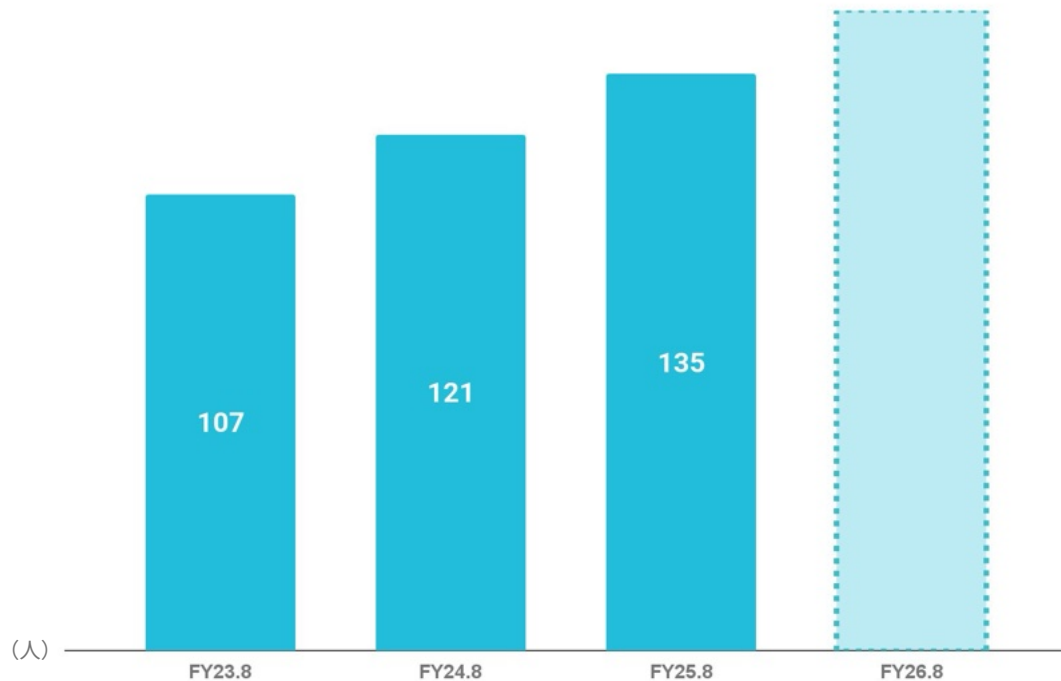
営業利益率

● 営業利益率 ● 広告費除く営業利益率



人員は今後も増加予定

- FY24.8とFY25.8は営業と開発を中心に人員数が増加
- プロダクトの開発力強化のため、今後は開発人員の採用により注力する



配当予想

- 成長投資を優先しつつ、安定的かつ継続的な株主還元を実施

	FY25.8 実績	FY26.8
基準日	2025年8月31日	2026年8月31日
1株当たり配当金（円）	20	20
1株当たり当期純利益（円）	114	162
配当性向（%）	18	12
配当金総額（百万円）	190	190

04 今後の展望

究極の適材適所により シゴトでココロオドル ひとをふやす

ウォンテッドリーは、自律・共感・挑戦のある適材適所を、
一時的でも、局所的でもなく、構造的に生み出し続けることによって、
あらゆる人がシゴトに没頭し成果を上げ、その結果成長を実感できるような
「はたらくすべての人のインフラ」を構築していきます。



人々が仕事に夢中になるためのユニークな価値を提供

RECRUIT MARKETING

認知形成・興味喚起・応募

Blog、SNS、動画、PR
詳細情報提供、イベント



W Wantedly

RECRUITING

選考・内定・承諾

日程調整、候補者管理、
進捗把握、データ分析



Wantedly Hire

EMPLOYEE ENGAGEMENT

定着・活躍

コミュニケーション、
チームマネジメント、福利厚生



ENGAGEMENT SUITE

Perk

Story

Pulse

☐ 注力プロダクト

Visit事業の提供 価値強化

- 共感・カルチャー採用重視のプロダクト強化により、アクティブユーザー数を拡大する
- 顧客セグメントに合わせた営業・マーケティング強化により、中期的に有料企業数を伸ばし、継続成長を目指す

新規事業領域への 投資を加速

- 主力事業であるVisit事業で獲得した利益をマーケティング・開発を軸としてPerk事業やHire事業に投資し、中期的に成長を牽引できる事業を創出する



iOS, Android and Web

気軽に会社訪問

ミッションや価値観への共感でマッチング

- 給与や福利厚生などの条件ではなく、想いがあれば会社の規模にとらわれない

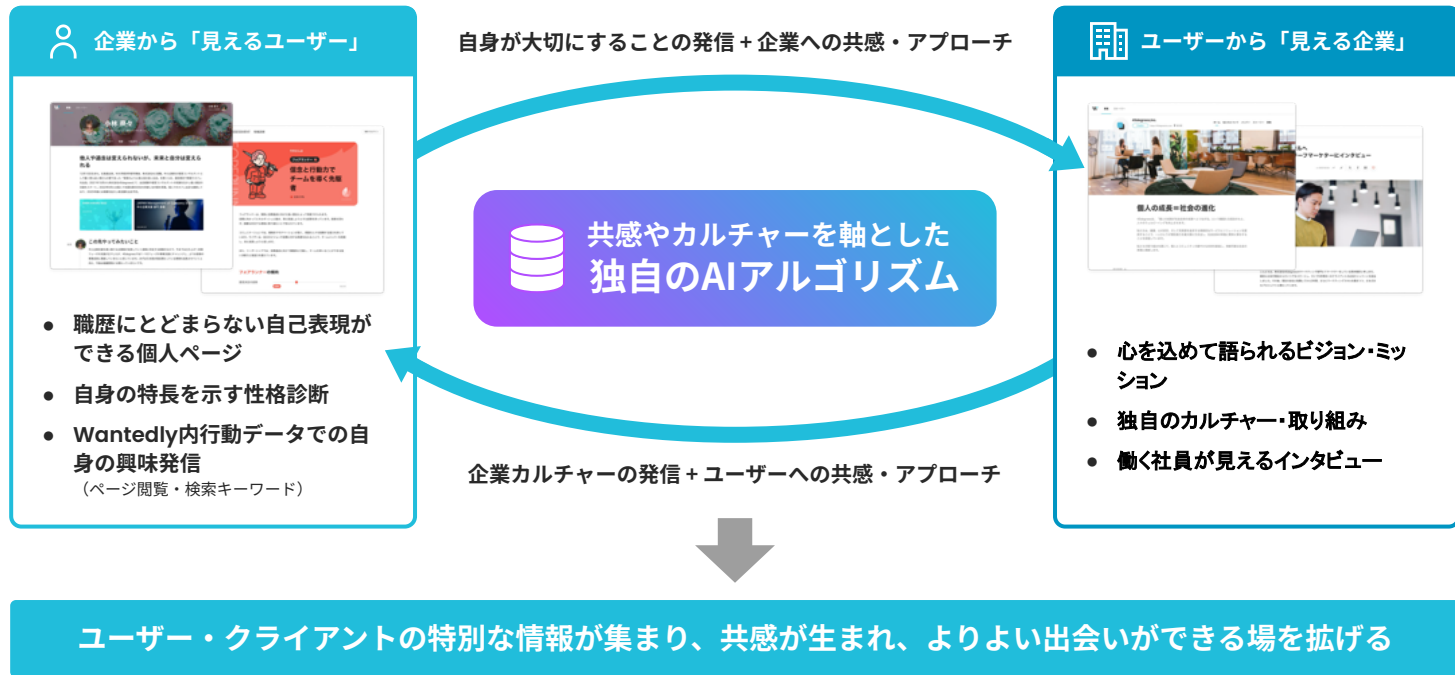
まず「話を聞きに行く」という新しい体験

- 個人と企業がフラットな目線で出会えることで、より魅力的な場所を見つけることが可能に

今後の展望 | Wantedly Visit - ビジネスモデル

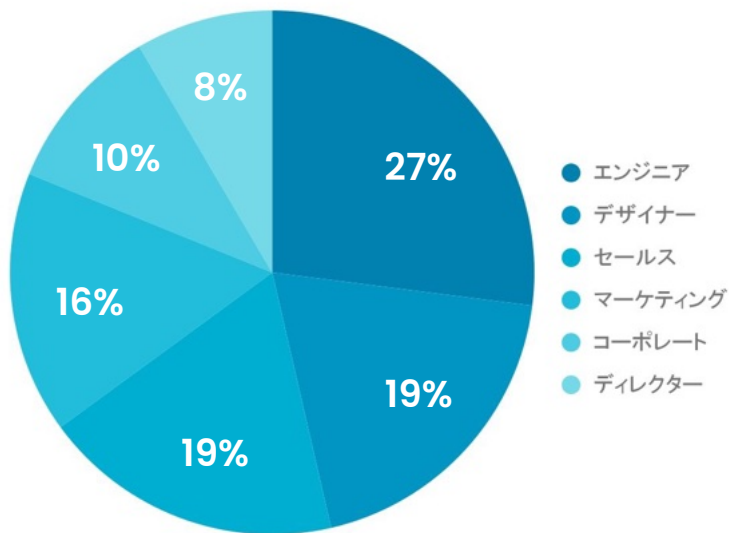


Wantedly独自の「共感採用」を生むエコシステム

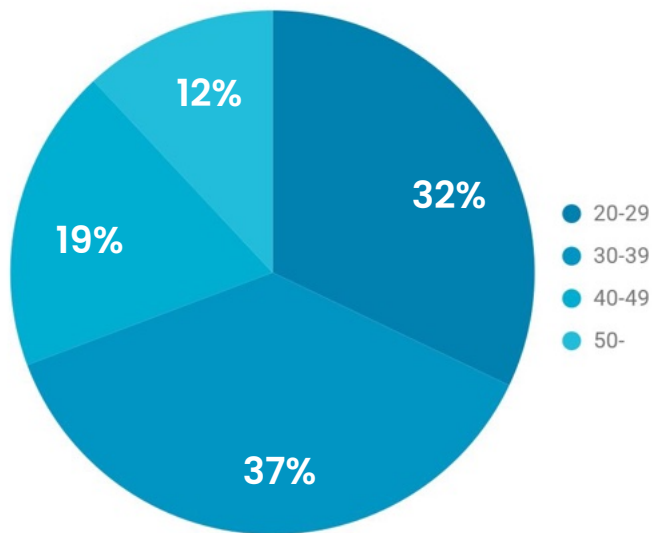


成長産業であるWeb領域の人材、ミレニアル世代・Z世代に強い

職種別構成比

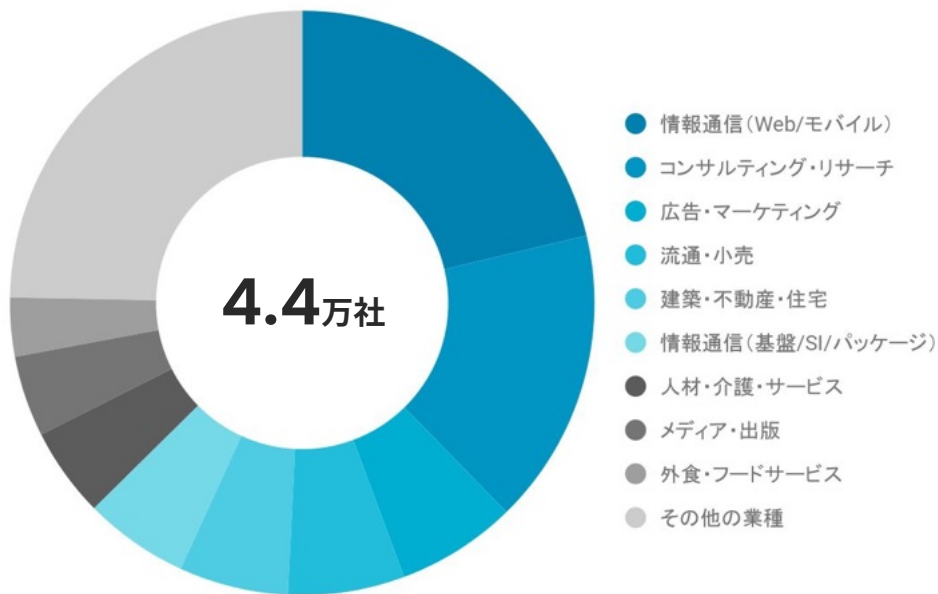


年齢別構成比



業種は情報通信（Web / モバイル）を中心に多様化

登録企業の業種別構成比



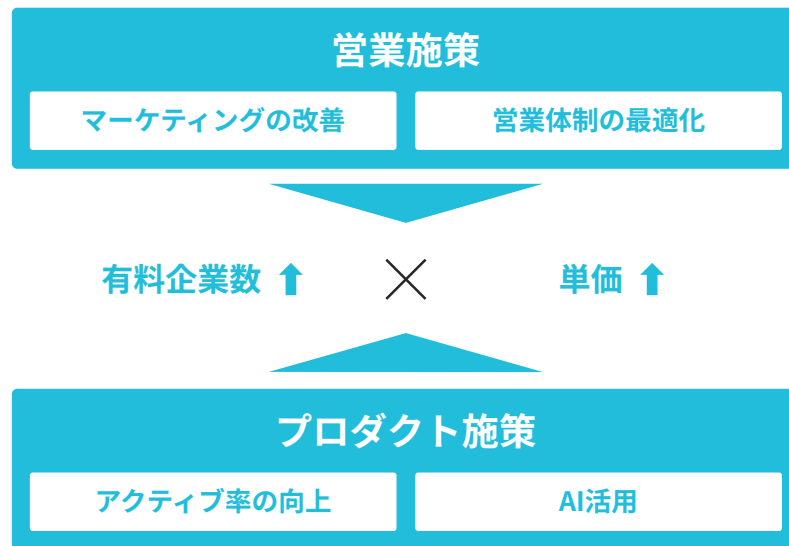
営業施策とプロダクト施策で各種KPIの改善を行う

① 営業施策

- マーケティング手法を拡張し、リード獲得数の増加を図る
- 顧客セグメントごとに営業体制を最適化し、受注率の増加を図る

② プロダクト施策

- 共感・カルチャー採用重視のプロダクト強化により、アクティブ率を向上させる
- 生成AI技術を活用した機能追加の加速





ENGAGEMENT SUITE

Perk, Pulse, Story

自律型組織づくりをサポート

従業員エンゲージメントの向上

- 福利厚生のPerk、社内報のStory、マネジメントツールのPulseの3つのプロダクトから構成され、一人ひとりがより高い価値を発揮できる環境づくりを後押し

最適な福利厚生の実現

- 福利厚生サービスのPerkは、日常で気軽に使える特典を幅広くラインアップ。自社にとって最適な福利厚生の実現をサポート

Perk

福利厚生

仕事環境を整える話題のサービスを 提供する「福利厚生」

- 掲載特典数や特典の種類を拡充予定
- Perkポイントの導入により、顧客にとっての「自社らしい福利厚生」の実現を可能に



今後の展望 | Perk (パーク) - ビジネスモデル



機能拡充を続け、提供価値を拡大する

① プロダクト施策

- 特典数を拡充し、受注率の向上を図る

② 営業施策

- 中規模企業の開拓を進め単価の向上を目指す
- 対象とする顧客層へのサービス認知を広げるようにマーケティング戦略の見直しを図る





Wantedly Hire

次世代型 採用管理システム

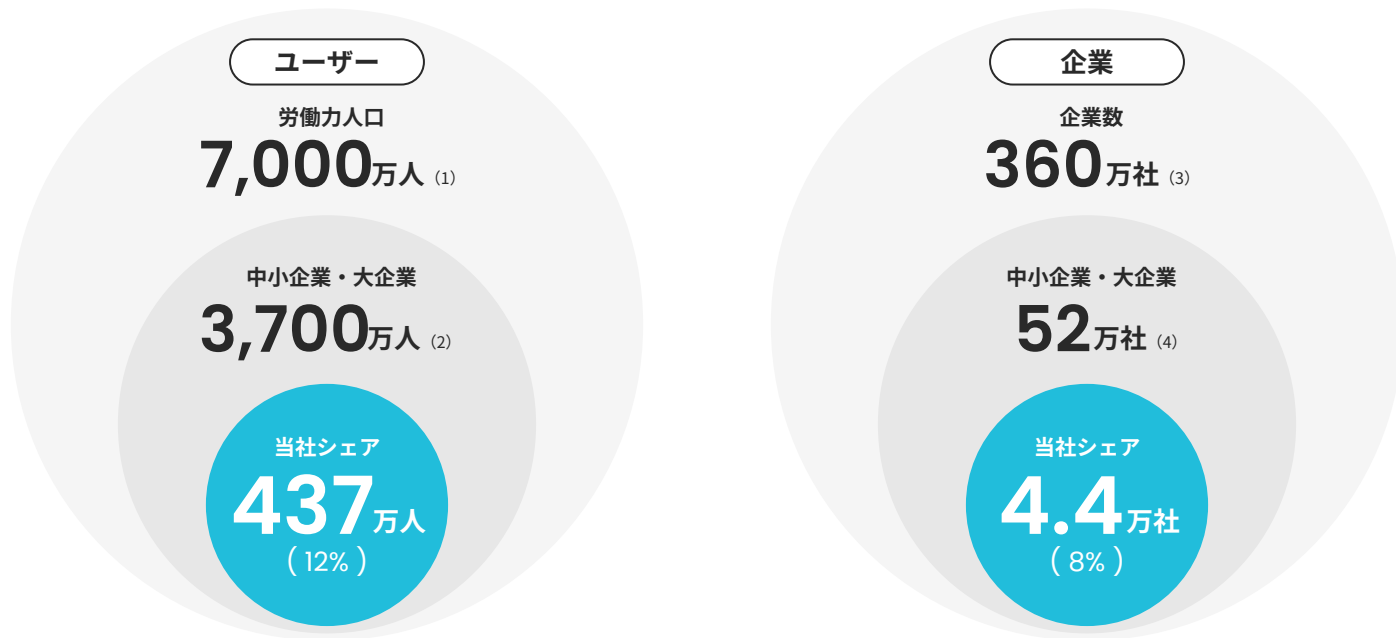
採用を成功させる 次世代型採用管理システム

- 自動タスク生成、アラート、自動日程調整などでタイムリーな対応と業務効率化を実現
- 求人ごとに選考プロセスを自由設計できるなど現代の多様な採用プロセスに対応する高い柔軟性を備える
- 高度かつ柔軟性の高いデータ分析で、誰でも自社の選考プロセスの改善が容易に

今後の展望 | Wantedly Hire - ビジネスモデル



足元は当社が保有するユーザー/顧客基盤の最大活用を図る



出所：(1) 総務省「労働力調査」、(2) (4) 中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数」小規模事業者を除く数値、(3) 総務省「経済センサス-活動調査」

サブスクリプション・従量課金を組み合わせたモデル

	Visit	Hire	Engagement
ストック (基本プラン)	<ul style="list-style-type: none">月額6～22万円（上位プランはスカウトオプションをバンドル）6ヶ月、12ヶ月、24ヶ月の契約期間募集公開・候補者とのコンタクト数無制限	<ul style="list-style-type: none">12ヶ月の契約期間上位プランにはレポートビルダー機能を搭載	<ul style="list-style-type: none">月額2.7万円～12ヶ月、24ヶ月の契約期間各プロダクトとも～350円/人10名単位でのライセンス購入
フロー (オプション他)	<ul style="list-style-type: none">1オプション10万円～スカウト中心広告・コンテンツ制作	<ul style="list-style-type: none">その他オプション	<ul style="list-style-type: none">Perkポイントの販売



私たちは 持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

学生のキャリア作りを支援



学生のキャリア支援を通じて「シゴトでココロオドルひとをふやす」ための取組を実施しています。高校生や大学生にインターシップの機会を提供することで、将来の進路選択を増やしながら、起業家精神を持ち、ビジネスの第一線で活躍する人を増やす活動しております。

仕事を通じた人々の持続可能な自立を実現



仕事がお金を稼ぐためだけではなく、自己実現の手段になってきている中、自己理解を深め、強みを伸ばす診断ツール「Wantedly Assessment」を提供しております。人々の持続可能な経済的・精神的自立を実現するために、ウォンテッドリーは「はたらくすべての人のインフラ」を国境を越えて作っていきます。



Wantedly, Inc.

ウォンテッドリー株式会社

東京都港区白金台5-12-7 MG白金台ビル4F

代表取締役 仲 暁子

証券コード 3991（東証グロース）

沿革

- 2010.09 ● フューエル株式会社を設立
- 2012.02 ● 会社訪問アプリ「Wantedly」(現 Wantedly Visit)
- 2016.11 ● つながり管理アプリ「Wantedly People」
- 2017.03 ● シンガポールで公式にサービス開始
- 2017.09 ● 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2021.09 ● Engagement Suite
「Story」社内報
「Pulse」チームマネジメント
「Perk」福利厚生
- 2022.04 ● 市場区分見直しに伴い東京証券取引所グロース市場に移行
- 2024.11 ● 次世代型 採用管理システム「Wantedly Hire」

本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。