

Wantedly, Inc.

2026年8月期 決算説明

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2026年10月14日

目次

- 01 ハイライト
- 02 2026年8月期 実績
- 03 2027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Q4で1,047百万円（QoQ-4%）、Q4累計で4,477百万円（YoY-9%）
- 営業利益はQ4で34百万円（QoQ-75%）、Q4累計で735百万円（YoY-55%）

計画

- 減収に歯止めをかけることを最優先としつつ、成長投資は有望な新規事業を見極めた上で実施
- 期中での増収基調への転換を目指すものの、通期では営業収益は4,200百万円（YoY-6%）、営業利益は460百万円（YoY-37%）と減収減益を見込む

02 2026年8月期 実績

営業収益 YoY-9%

- 主な減収要因は新規受注数の減少によるもの

営業利益 YoY-55%

- 減収に加え、売上成長に向けた先行投資により減益
- 純利益は、本社移転に伴う移転補償金1,550百万円を特別利益に計上した影響によりYoYで増加

(百万円)	FY25 (前期)	FY26 (当期)	YoY	FY26 (業績予想)
営業収益	4,908	4,477	-9%	4,970
営業利益	1,644	735	-55%	1,000
(利益率)	34%	16%	-	20%
経常利益	1,644	735	-55%	980
(利益率)	33%	16%	-	20%
純利益	1,083	1,443	33%	1,540
(利益率)	22%	32%	-	31%

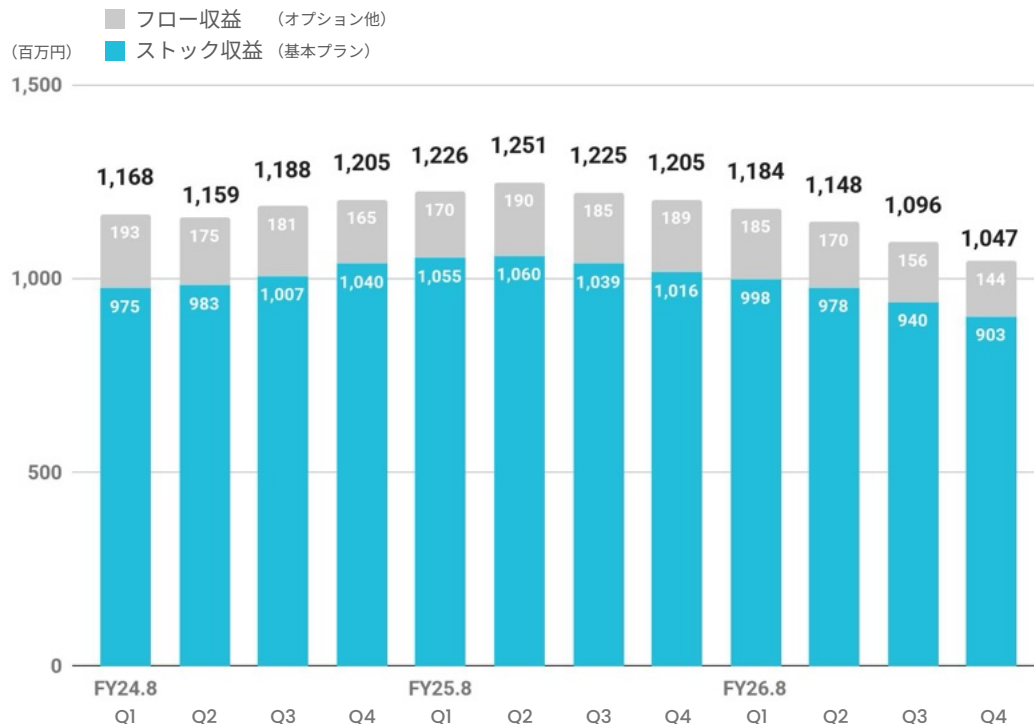
営業収益は引き続き減収基調。Visitの立て直しに注力

- 新規受注数の減少に伴い、営業収益はYoYで13%減少
- 売上成長に向けた先行投資により、営業利益はYoYで87%減少
- 純利益は、前Qにおいて本社移転に伴う移転補償金1,550百万円を特別利益に計上した影響によりQoQで減少

(百万円)	FY25 Q4	FY26 Q3	FY26 Q4	YoY	QoQ
営業収益	1,205	1,096	1,047	-13%	-4%
営業利益	266	137	34	-87%	-75%
(利益率)	22%	13%	3%	-	-
経常利益	272	134	41	-85%	-70%
(利益率)	23%	12%	4%	-	-
純利益	216	1,033	65	-70%	-94%
(利益率)	18%	94%	6%	-	-

Visitの新規受注数の減少に伴い営業収益が減少

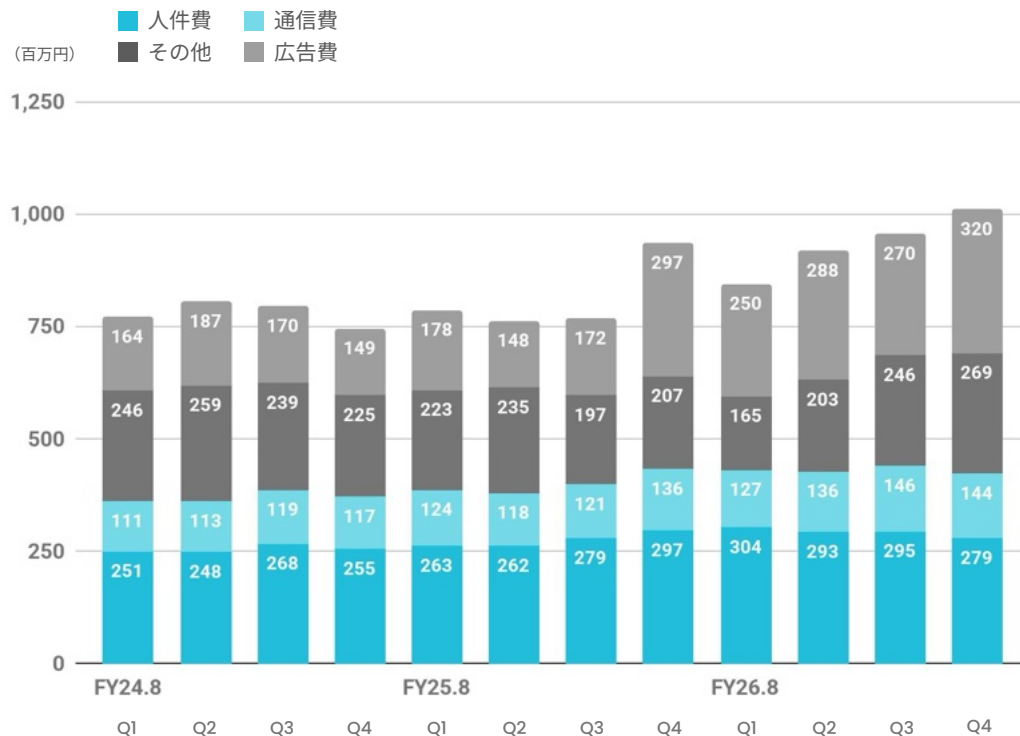
- 新人の育成を通じた営業組織体制の強化は概ね計画通り進捗
- 一方でマーケティング効率の低下による商談数の減少は継続しており、既存のマーケティングチャネルの改善及び新たなチャネルの開拓を推進中
- Hireは契約企業数の増加に伴い着実に成長しており、引き続き新規顧客の獲得に注力



※ Engagement事業の収益計上時点とストック・フローの区分を見直したため、FY26Q1から遡って修正して表示しています

積極的な先行投資を実施

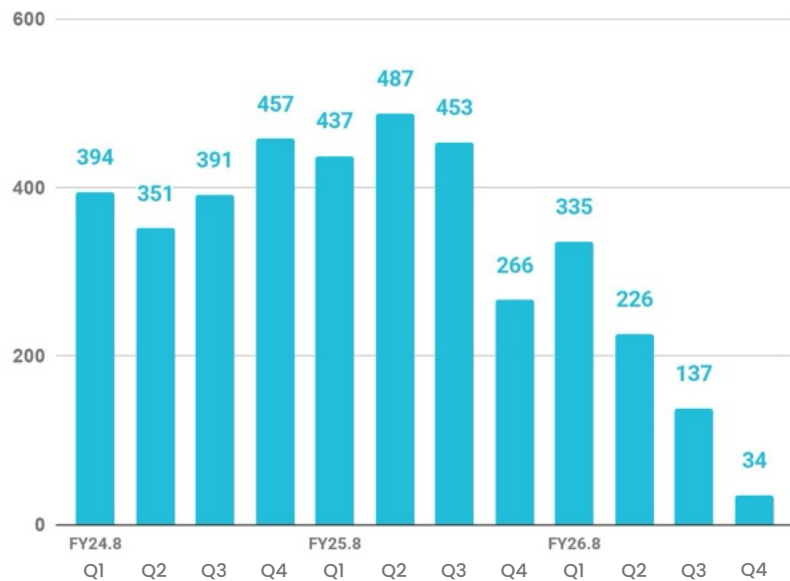
- Visitにおいて広告キャンペーンを実施したこと等により広告費はQoQで増加
- 人員数の減少に伴い人件費はQoQで減少



2026年8月期 実績 | 営業利益・営業利益率の四半期推移

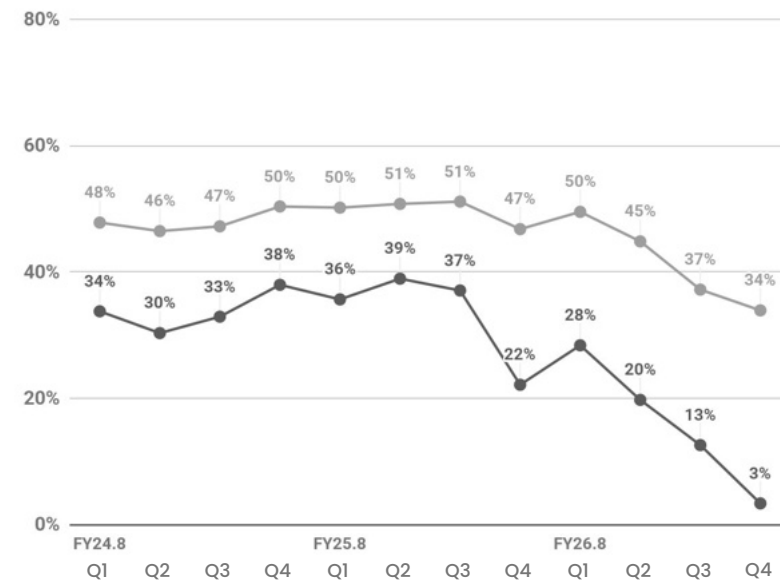
営業利益

(百万円) ■ 営業利益



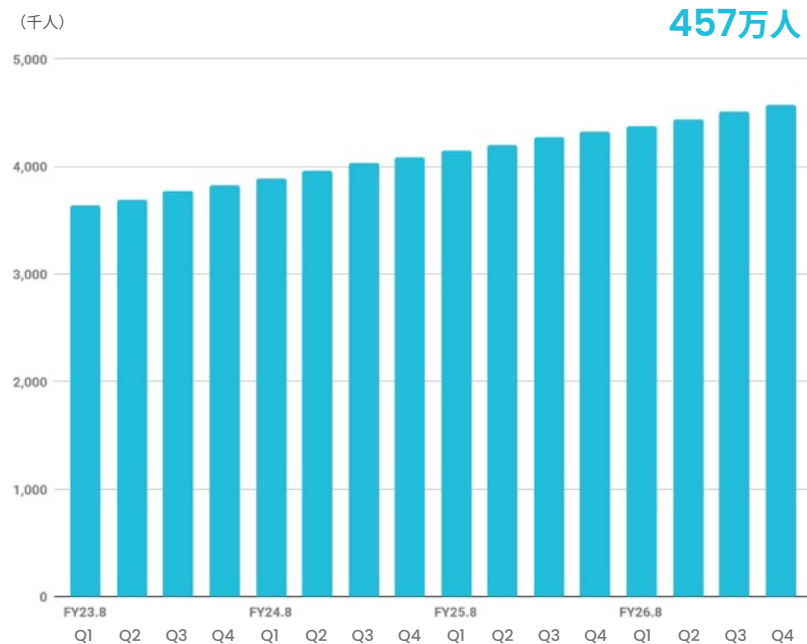
営業利益率

● 営業利益率 ● 広告費除く営業利益率

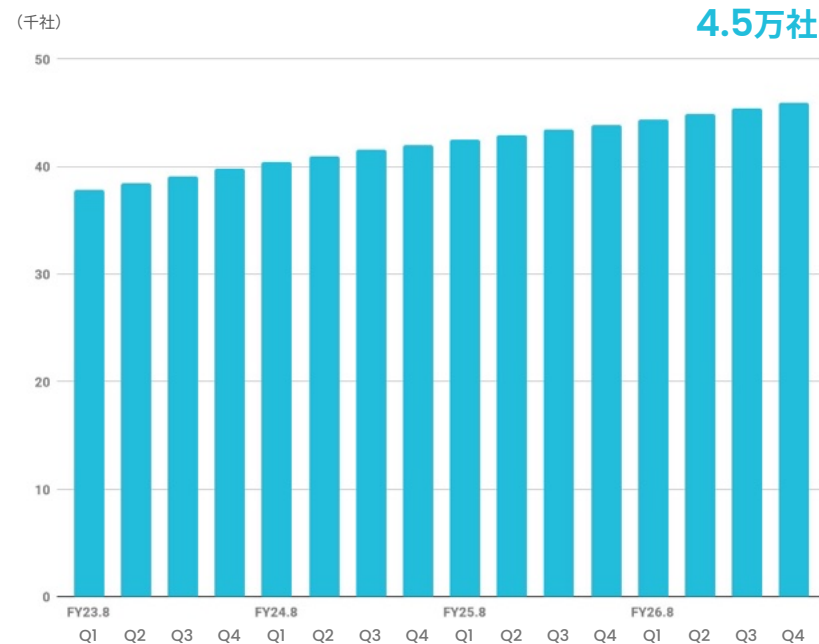


2026年8月期 実績 | サービス関連指標の四半期推移

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

2026年8月期 実績 | 連結貸借対照表・連結キャッシュ・フロー計算書

連結貸借対照表

(百万円)	FY25.8	FY26.8
流動資産	6,675	7,271
現金及び預金	6,237	6,804
売掛金	276	244
その他	162	222
固定資産	482	496
有形固定資産	80	227
その他	401	268
総資産	7,158	7,767
流動負債	2,247	1,588
負債	2,247	1,588
純資産	4,910	6,179
株主資本	4,890	6,150
負債純資産合計	7,158	7,767

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	FY25.8	FY26.8
営業CF	2,064	778
税金等調整前利益	1,662	2,272
減価償却費	10	30
移転補償金	-	-1,550
移転補償金の受取額	800	750
法人税等の支払額	-595	-609
その他	187	-115
投資CF	-160	-1,524
定期預金の預入	-	-1,500
有形固定資産の取得	-20	-225
敷金保証金の差入	-142	-0
敷金保証金の返還	-	152
その他	2	49
財務CF	-189	-190
現金及び現金同等物の期末残高	6,237	5,304
フリーCF	1,903	-745

配当を実施予定

- 株主還元の一環として、1株当たり20円の配当を実施予定
- 今後も安定的かつ継続的に配当を実施する予定

	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	152
配当性向（%）	18	13
配当金総額（百万円）	190	190

03 2027年8月期 会社計画

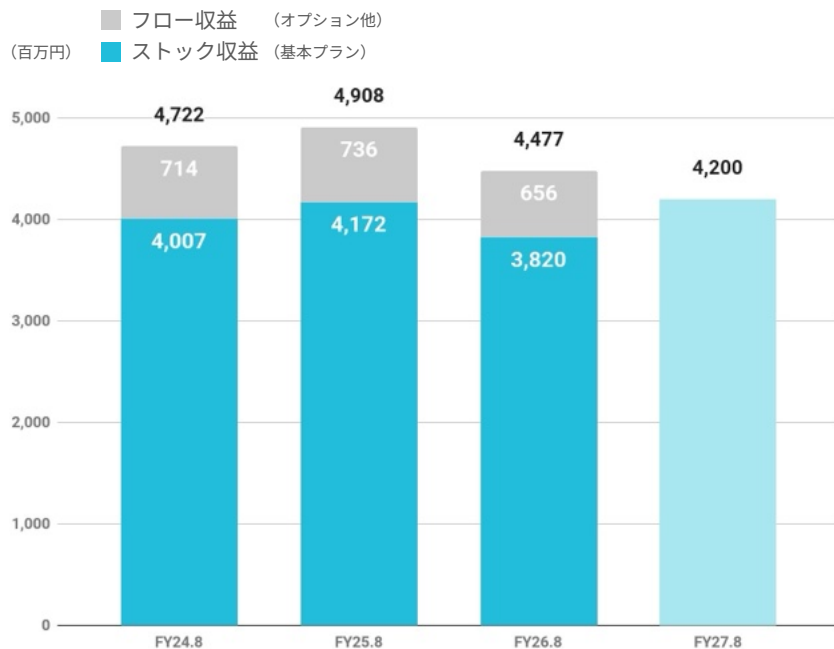
増収基調への転換に向け、 Visitの立て直しに注力

- Visitは、マーケティング効率の低下が継続しているものの、強化したマーケティング体制のもと、既存チャネルの改善及び新たなチャネルの開拓を引き続き進める。また、LTVの高い顧客セグメントに対して、営業及びマーケティングのリソースを集中させる。
- 新規事業のHire・Engagementは、販売を強化し、成長の加速を図る。
- 純利益は、前期に計上した移転補償金（特別利益）の反動により減少。

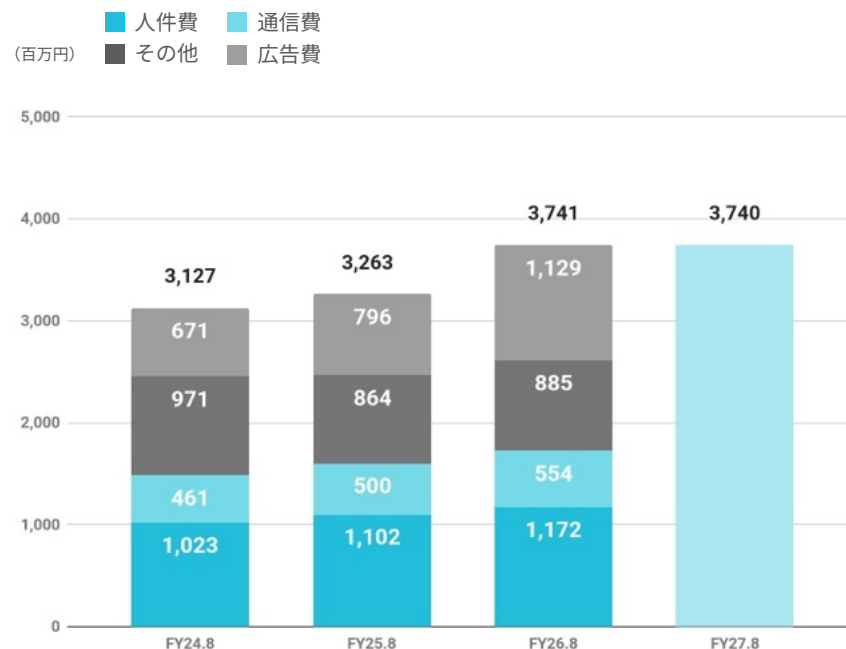
(百万円)	FY26 実績	FY27 業績予想	YoY
営業収益	4,477	4,200	-6%
営業利益	735	460	-37%
(利益率)	16%	11%	-
経常利益	735	490	-33%
(利益率)	16%	12%	-
純利益	1,443	310	-79%
(利益率)	32%	7%	-

2027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



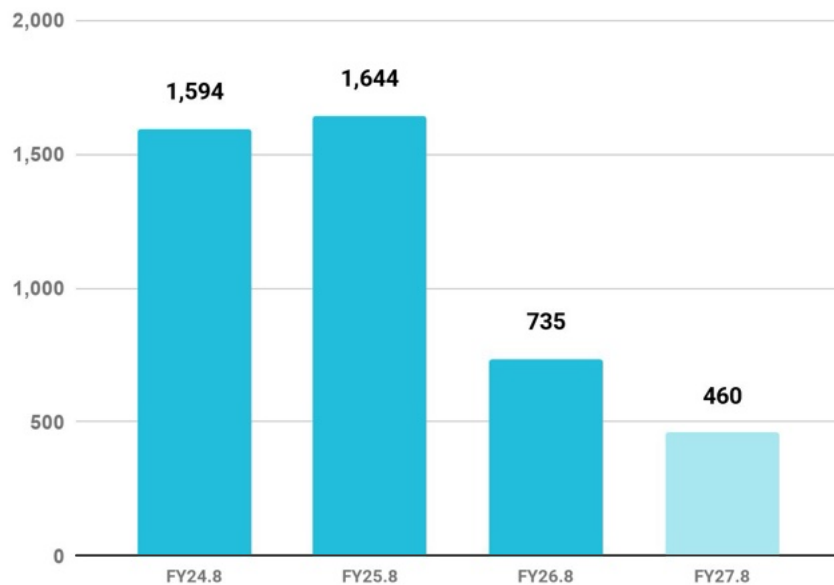
販売管理費



2027年8月期 会社計画 | 営業利益・営業利益率の年間推移

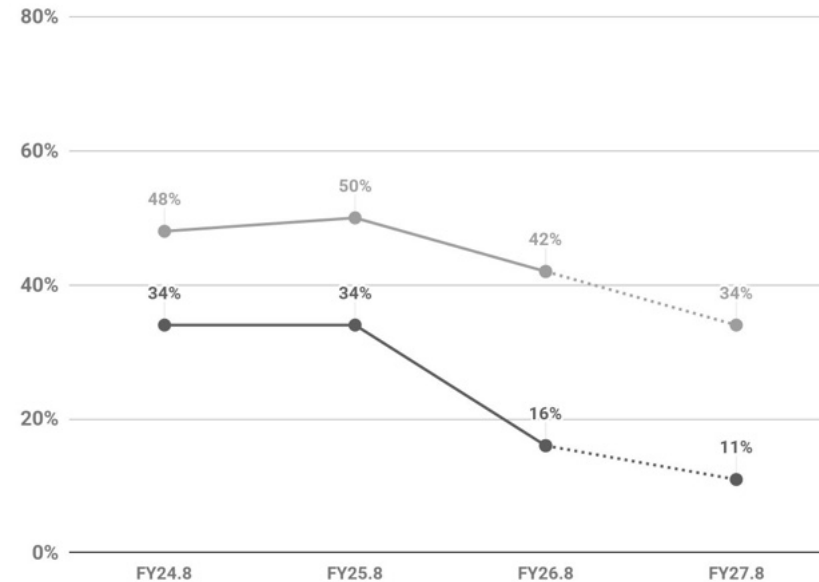
営業利益

(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



配当予想

- 株主資本配当率を意識し、安定的かつ継続的な株主還元を実施予定

	FY26.8	FY27.8
基準日	2026年8月31日	2027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）	152	33
配当性向（%）	13	61
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

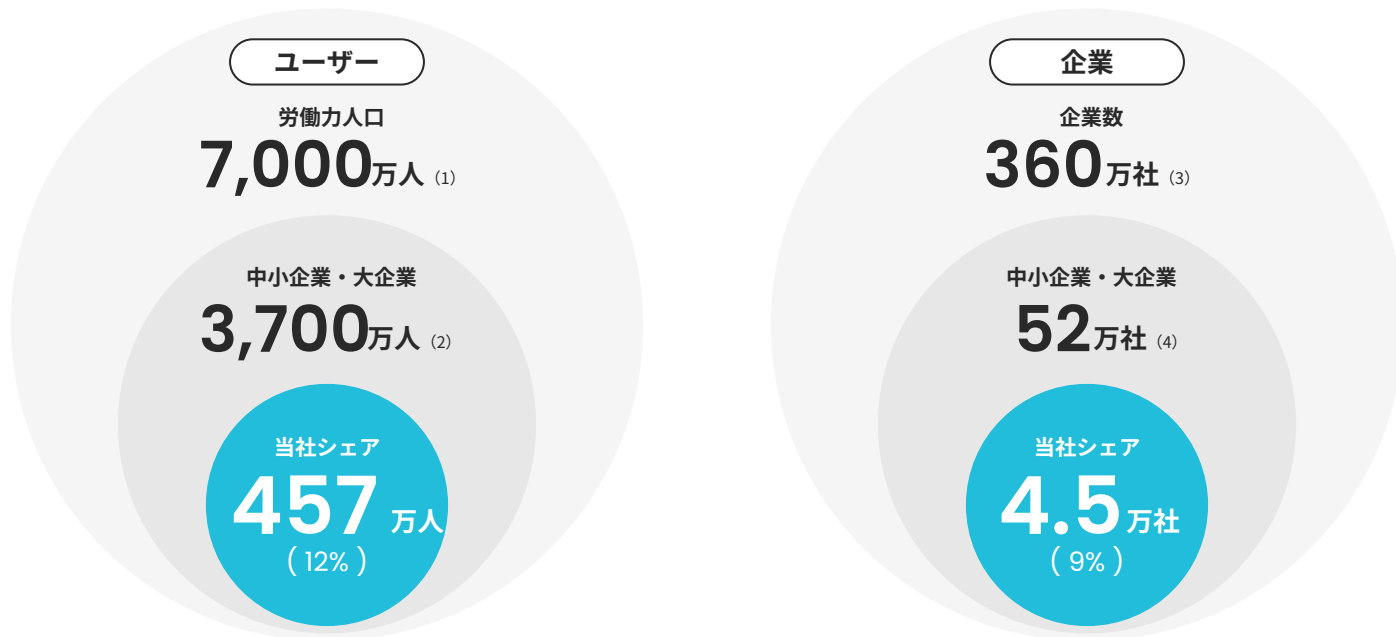
Perk

Story

Pulse

☐ 注力プロダクト

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」

Visit事業の提供 価値強化

- 自社DBと生成AI技術の活用により、共感・カルチャー採用を重視した新たなプロダクト価値を創出し、アクティブユーザー数を拡大する
- マーケティング手法の拡張と見直し、及び、営業組織体制の強化により、中期的に有料企業数を伸ばし、継続成長を目指す

新規事業の育成と 収益の多角化

- 新規事業のHire・Engagementは、販売を強化し、成長の加速を図る
- AI時代の顧客ニーズに応えた新規事業への投資を行い、事業ポートフォリオの多角化を進める



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

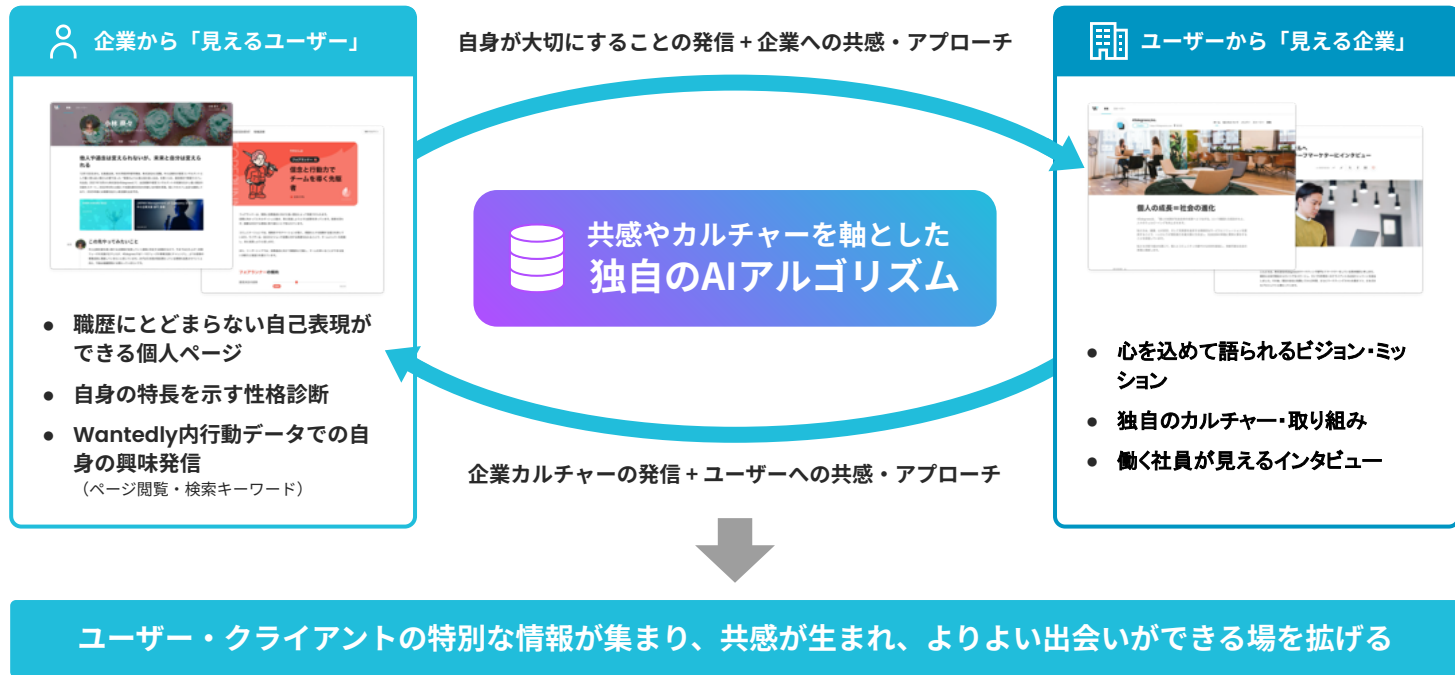
まず「話を聞きに行く」という新しい体験

- 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

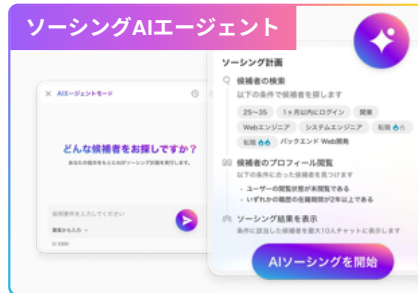
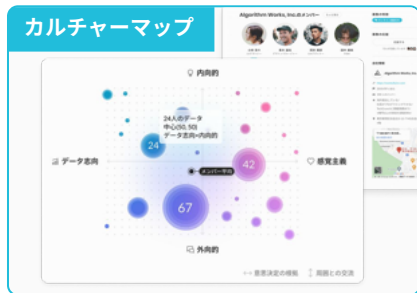
今後の展望 | Wantedly Visit - ビジネスモデル



Wantedly独自の「共感採用」を生むエコシステム



「共感採用」を生む、AIエージェントを含むさまざまな機能をリリース



- 性格診断アップデート
- スカウト送信予約

- 正式応募機能

- タイムライン機能
- 履歴書/職務経歴書からプロフィールを生成する機能

- キャリアAIエージェント機能

- キャリアパスファインダー

- カルチャーマップ
- Instagramストーリーズシェア機能

- ソーシングAIエージェント機能

- DM機能

- 指名カジュアル面談機能



「共感採用」を生む、AIエージェントを含むさまざまな機能をリリース

ソーシングAIエージェント



AIが候補者リストを作成提案し、負荷が高い“候補者を探す”工程を代替、時間短縮を実現

キャリアAIエージェント



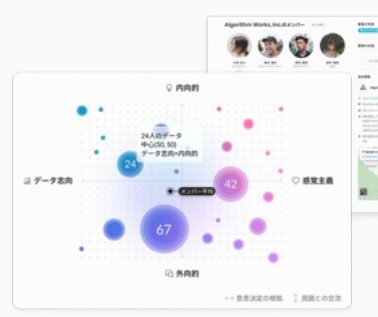
求職者がAIと対話し、自身の希望条件に合致する募集を探すことができ、募集情報のリサーチにかかる時間を短縮

指名カジュアル面談



入社後のイメージを想起しやすくするため、話したい相手をリクエストしてカジュアル面談にエントリー可能

カルチャーマップ



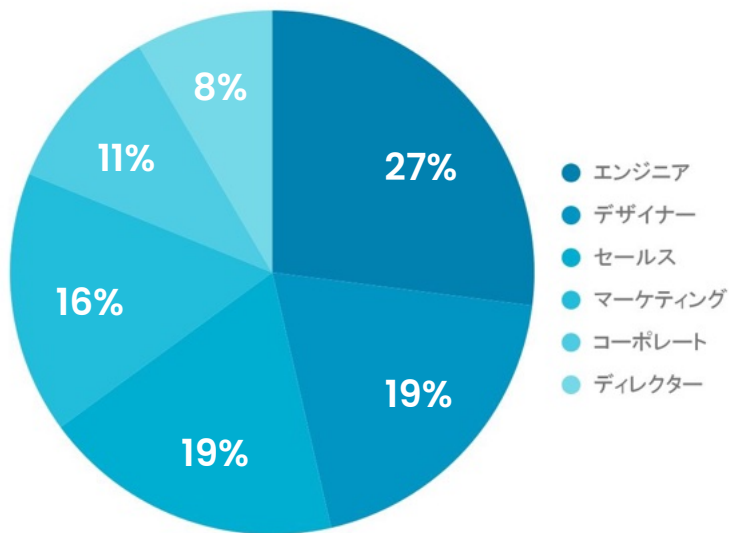
言語化が難しいカルチャーを、わかりやすく表現。組織風土や、企業が大事にしている価値観を候補者へ共有

その他の開発実績

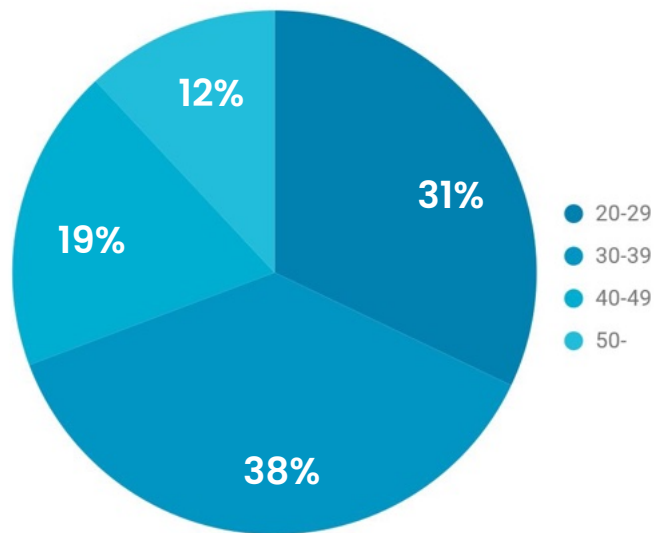
- 性格診断アップデート
- スカウト送信予約
- Instagramストーリーズシェア機能
- タイムライン機能
- DM機能
- 履歴書/職務経歴書からプロフィールを生成する機能
- 正式応募機能
- キャリアパスファインダー

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

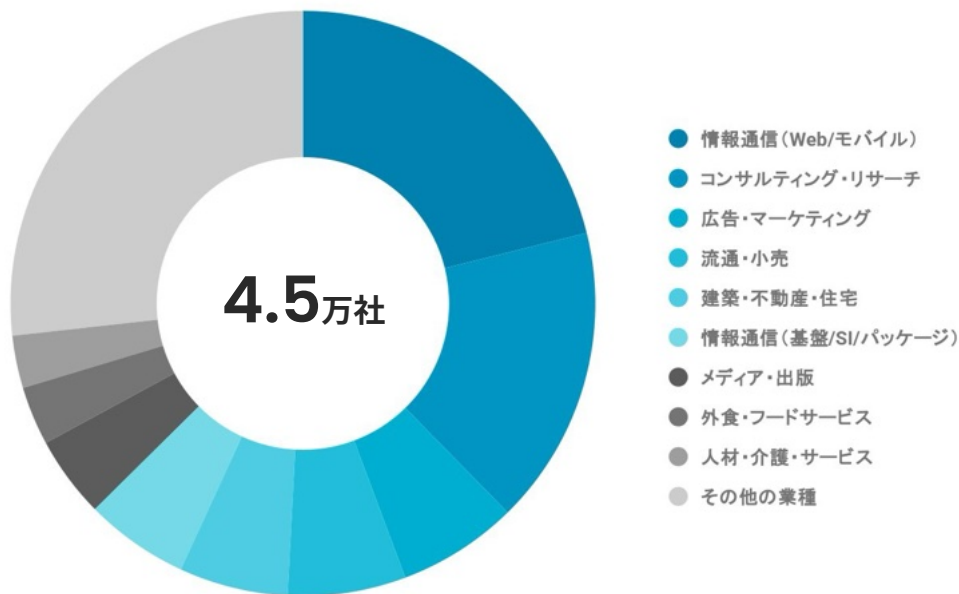


年齢別構成比



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



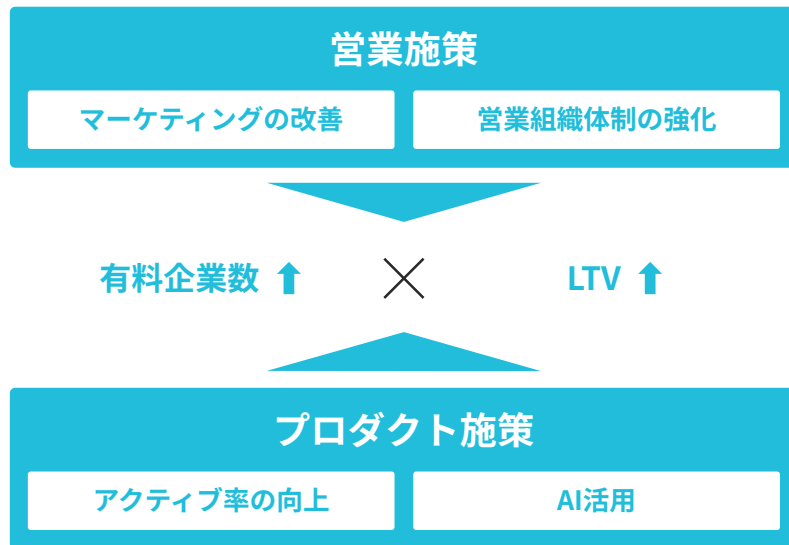
営業施策とプロダクト施策で各種KPIの改善を行う

① 営業施策

- マーケティング手法の拡張と見直しにより、商談獲得数の増加を図る
- 営業組織体制の強化により、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
- 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



特典拡充とAIレコメンドで、Perkの利便性をさらに拡大

グルメ連携（地図検索）、旅行連携



飲食店と国内宿泊施設の検索と予約がPerk上で可能に。さらに利用者の日常利用がしやすいようにグルメ機能の地図検索も搭載。特典ラインナップを大幅に拡充

AIレコメンド



AI機能により、ユーザーの属性情報や利用状況に応じて最適な特典カテゴリと特典をレコメンドできるように。レコメンド機能によりユーザーの利便性が向上

KidsLine交換 Amazonギフトカード交換



Perkポイント交換先として、KidsLineとAmazonギフトカードが追加

今後の展望 | Perk (パーク) - ビジネスモデル



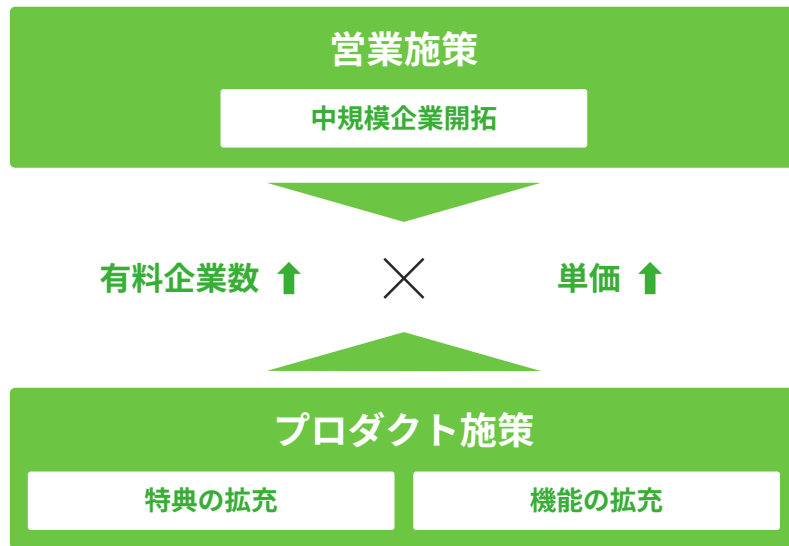
事業成長に向け、中規模以上の企業への販売を加速する

① 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

② プロダクト施策

- 特典と機能を拡充し、提供価値を高める





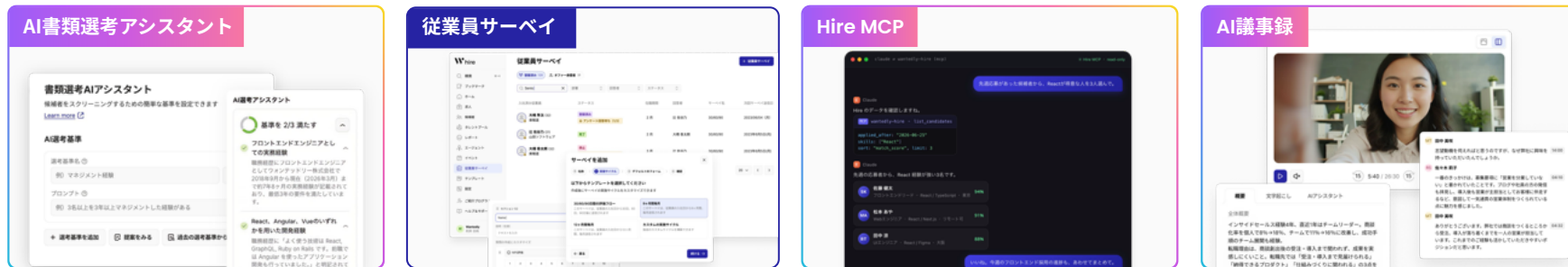
Wantedly Hire

次世代型 採用管理システム

活躍人材を見極める 学習する採用管理システム

- AI書類選考やレジュメパース、日程調整の自動化により、人事と面接官の選考業務を大幅に省力化
- MCPサーバーでClaude等のAIエージェントと接続し、ATSを開かずに進捗確認や採用分析が可能に
- 入社後の活躍データを採用基準へ還元し、使うほど自社の活躍基準を学習し続けるATSへ進化

AIとデータで、採用の意思決定をスマートにする機能をリリース



AIとデータで、採用の意思決定をスマートにする機能をリリース

AI書類選考アシスタント



求人ごとに設定した選考基準をもとに、AIが書類をレビューして基準の充足可否を自動判定

従業員サーベイ



選考から入社後までの評価データをつなぎ、採用の質を向上。定期調査とAI分析で「活躍人材の共通項」を可視化

Hire MCP



Claude等の外部生成AIツールからHire内部のリソースへ自然言語で直接アクセス・対話が可能

AI議事録



面談・面接を実施時に、Wantedly Hire上で録画や、録画データをもとにAIで要約作成や文字起こし等が可能

その他の開発実績

- レポートビルダー
- ダッシュボード
- SAML認証対応
- IPアドレス制限
- Hiringイベント機能
- レジューメPDFパース

今後の展望 | Wantedly Hire - ビジネスモデル



「小さく速く作り、見極めて投資する」サイクルで新規プロダクトの創出を加速

事例 | 2026年9月リリース

メンディ

Mendy

by Wantedly

一人ひとりに寄り添う転職AIエージェント
iOS / Android アプリ・無料で提供

主な機能

- ・ 転職エージェントからのメールを一元管理
- ・ AIが返信文面案を作成・提案
- ・ スカウトのマッチ度をAIが根拠付きで判定

今後の展開

ユーザーの行動学習による
「ネクストアクションの提案」など、機能を順次拡充



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)	- 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	12ヶ月の契約期間 - 上位プランにはAI関連機能やレポートビルダー機能、従業員サーベイ機能などを搭載	- 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～ 1名単位でのライセンス購入
フロー (オプション他)	1オプション10万円～ - スカウト中心 - 広告・コンテンツ制作	セキュリティ機能	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をしております。

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

東京都渋谷区恵比寿4-20-3

恵比寿ガーデンプレイスタワー5F

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」

参考情報 | リスクと対応策

認識するリスク	リスクの内容及び対応策
特定サービスの収益依存について	- 当社グループの主な収益は「Wantedly Visit」への募集掲載などを管理するサービス利用料であり、収益依存度が高い状況であります。求人市場における他の媒体との競合激化等により、同サービスの収益が減少した場合には、当社グループの業績に大きく影響を与える可能性があります。 - このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、当該サービスへの依存度を低くするため、新規事業等による収益源の多様化を企図しております。
新規事業投資について	- 当社グループは、企業価値を高めるため、新規事業への投資を随時検討しております。投資に当たっては、事業計画を十分に検討した上で実施することとしておりますが、計画策定時点における予想や仮説に基づく部分も存在するため、計画どおりに進まない可能性があります。このように、当初の事業計画どおりに進捗しない場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 - このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、事業計画の進捗を定期的に確認し、必要に応じて計画の見直しを行ってまいります。
競合について	- 当社グループの主なサービスである「Wantedly Visit」は、求人情報メディア、人材紹介会社等が競合となります。当該分野は既に多くの企業が事業展開していることに加え、参入障壁も低く、競争環境が激しい状況にあります。十分な差別化が図られなかった場合や、新規参入等により競争が激化した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。 - このようなリスクを踏まえ、当サービスにおいては、給与等の条件ではなく、ビジョンや価値観への共感でマッチングすることにより、サービスの在り方そのものから差別化を図ってきております。
AI等の技術革新への対応について	- 当社グループは、インターネットを活用したサービスを展開しており、生成AIをはじめとする技術革新の影響を受けやすい事業環境にあります。AI技術の進展により採用活動や求職活動の在り方が大きく変化し、当社グループがその変化に適時かつ適切に対応できない場合には、サービスの競争力が低下し、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。 - このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、技術動向を継続的に把握するとともに、AIを活用した機能開発やサービス改善を推進してまいります。
情報セキュリティについて	- 当社グループは、求職者の応募情報や名刺に記載される個人情報を取得しており、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されております。近年、AI技術の進展等によりサイバー攻撃は高度化・巧妙化しており、大規模な個人情報の漏洩事案が相次いで発生しております。不正アクセスやサイバー攻撃、従業員等による不適切な取扱い等により、システム障害や個人情報の漏洩、改ざん等が生じた場合には、対応コストの負担、損害賠償請求又は信用の低下等によって、当社グループの事業及び業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。 - このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、個人情報の管理を事業運営上の重要事項と捉え、アクセスできる社員を限定するとともに、個人情報適正管理規程等を制定し、全従業員を対象とした社内教育を徹底しております。また、ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)を取得して社内で運用するほか、従業員研修を繰り返し実施する等、情報管理の徹底に努めております。
求人募集の表示について	「Wantedly Visit」は利用企業が自ら募集情報を掲載する仕組みであるため、違法な募集や、虚偽又は不適切な内容の募集が掲載される恐れがあります。このような掲載により求職者に被害が生じた場合や、職業安定法等の関係法令への対応が不十分であると判断された場合には、レピュテーション等への影響も含めて、当社グループの事業展開及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。 - このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、「Wantedly Visit」に掲載される求人募集に関して、「表記規程」及び「コンテンツ・クオリティ・ガイドライン」を公表してその遵守を求めるとともに、「チェックリスト」等の運用ルールの徹底により、法令遵守及び公序良俗の維持に努めております。
組織体制及び人材の確保・育成について	- 当社グループは、今後の事業展開に応じて、従業員の育成及び人員の採用を行うとともに、業務執行体制の充実を図っていく方針であります。しかしながら、優秀な人材の確保が思うように進まない場合や、人材の社外流出等によりこれらの施策が計画どおりに進行しなかった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。 - このようなリスクを踏まえ、当社グループでは、社員が働きやすさとやりがいを持って働けるよう、事業の成長を通して本人が挑戦し成長できる環境を作り、魅力的な人事制度の構築を継続的に推進してまいります。

※ 上記は当社グループが認識する主要なリスクを記載したものです。その他のリスクについては、2026年8月期有価証券報告書（2026年11月提出予定）の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。