

Wantedly, Inc.

2025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)

2025年10月10日

目次

- 01 ハイライト
- 02 2025年8月期 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Q4で1,205百万円（QoQ-2%）、Q4累計で4,908百万円（YoY+4%）
- 営業利益はQ4で266百万円（QoQ-41%）、Q4累計で1,644百万円（YoY+3%）
- YoYで増加するも、ストック収益の減少の影響によりQoQで減収

計画

- 営業収益は4,970百万円（YoY+1%） 営業利益は1,000百万円（YoY-39%）と2025年8月期より増収減益を見込む
- 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 2025年8月期 実績

営業収益 YoY+4%

- 主な増収要因は顧客単価の改善によるもの

営業利益 YoY+3%

- 新規事業領域への投資をしつつ、一定の利益水準を確保

(百万円)	FY24.8 (前期)	FY25.8 (当期)	YoY	FY25.8 (計画)
営業収益	4,722	4,908	4%	4,970
営業利益	1,594	1,644	3%	1,600
(利益率)	34%	34%	-	32%
経常利益	1,579	1,644	4%	1,580
(利益率)	33%	33%	-	32%
純利益	1,036	1,083	5%	1,040
(利益率)	22%	22%	-	21%

営業収益はYoYで同水準

- 営業収益はYoYで同水準となり、QoQでは2%の減収

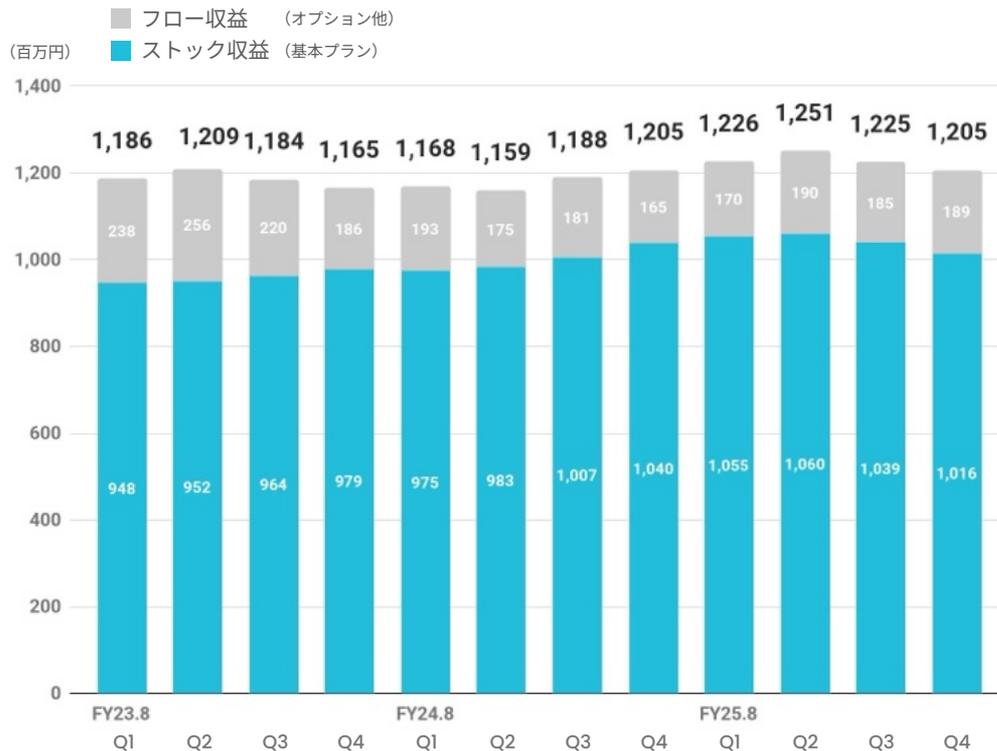
営業利益はYoYで減益

- Hireの広告キャンペーン等の費用計上があったため、YoYで42%減益するも、概ね計画通り進捗

(百万円)	FY24.8 Q4	FY25.8 Q3	FY25.8 Q4	YoY	QoQ
営業収益	1,205	1,225	1,205	0%	-2%
営業利益	457	453	266	-42%	-41%
(利益率)	38%	37%	22%	-	-
経常利益	453	456	272	-40%	-40%
(利益率)	38%	37%	23%	-	-
純利益	344	288	216	-37%	-25%
(利益率)	29%	24%	18%	-	-

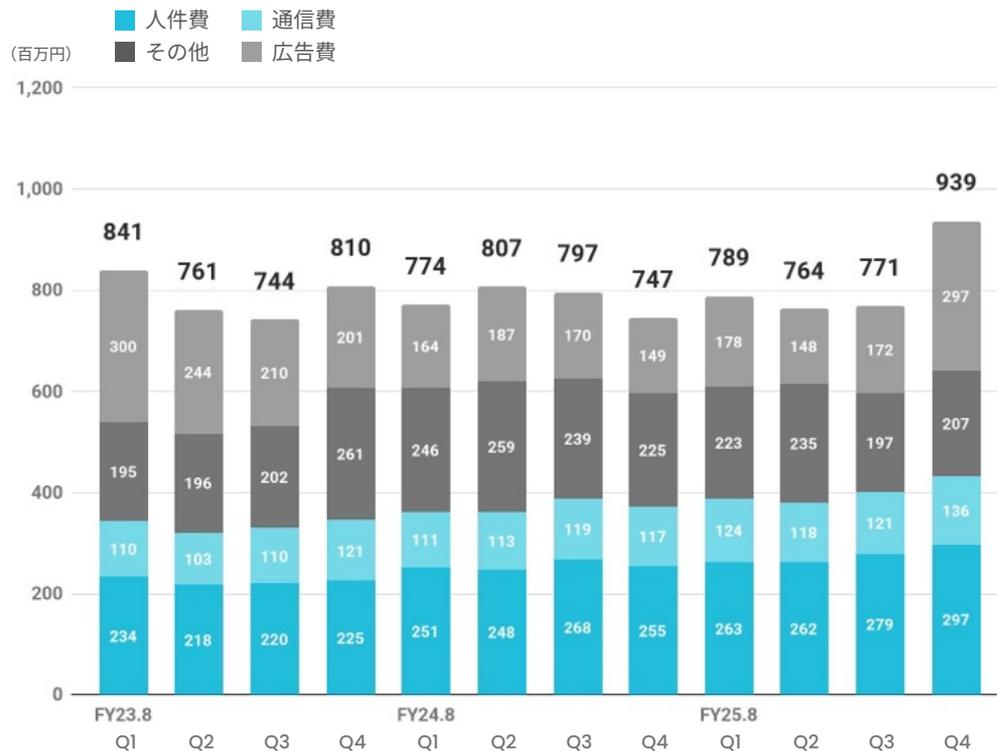
QoQでは営業収益が減少

- Visitの受注率が一時的に悪化したため、営業収益は減収傾向となった
- 営業組織の体制強化および営業施策により、受注率は期中にすでに以前の水準に回復し、有料企業数も今後回復していく見込み
- 新規事業のHireおよびEngagementは、概ね社内計画通りに営業収益が成長



Q4で広告費と人件費が 増加

- Hireにおいて広告キャンペーンを実施したため、広告費が大きく増加
- 人員の増加に伴って、人件費は増加傾向



2025年8月期 実績 | 営業利益・営業利益率の四半期推移

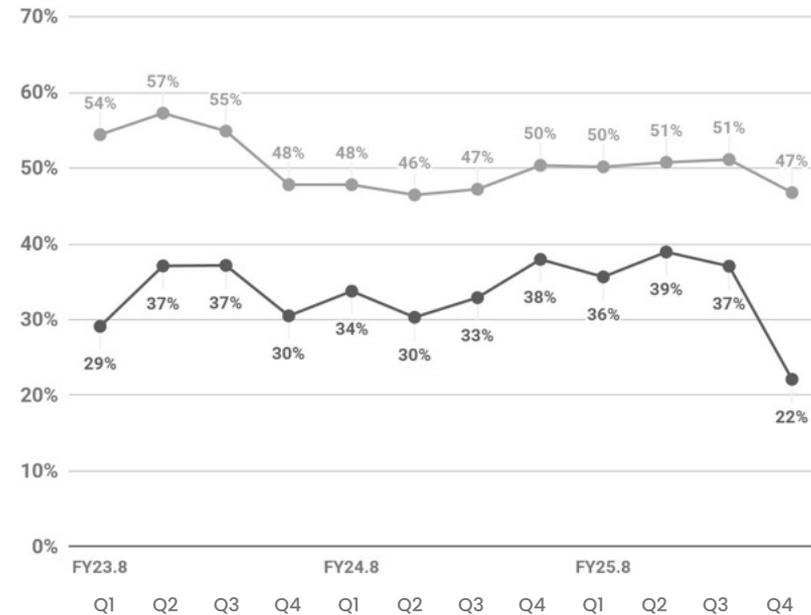
営業利益

(百万円) ■ 営業利益



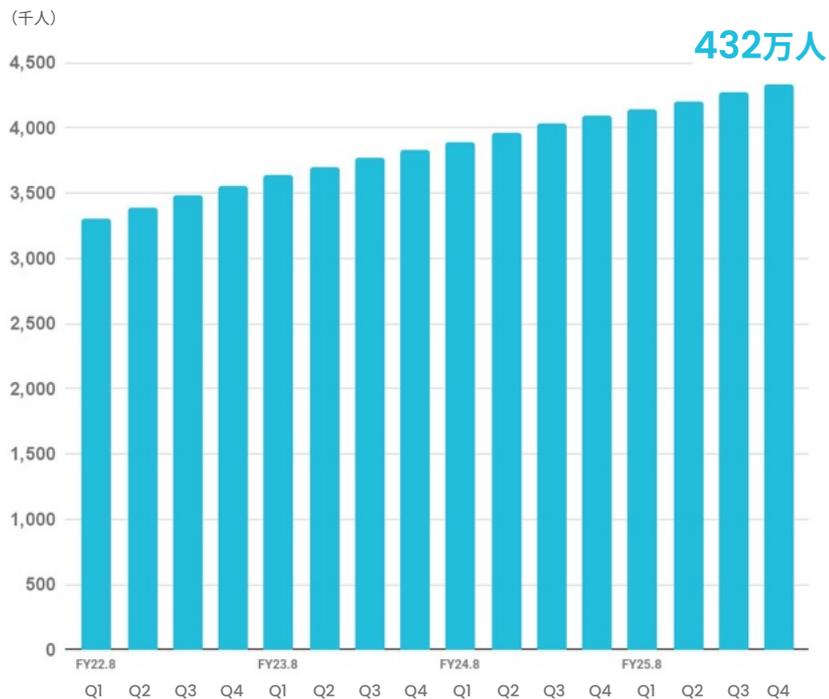
営業利益率

● 営業利益率 ● 広告費除く営業利益率

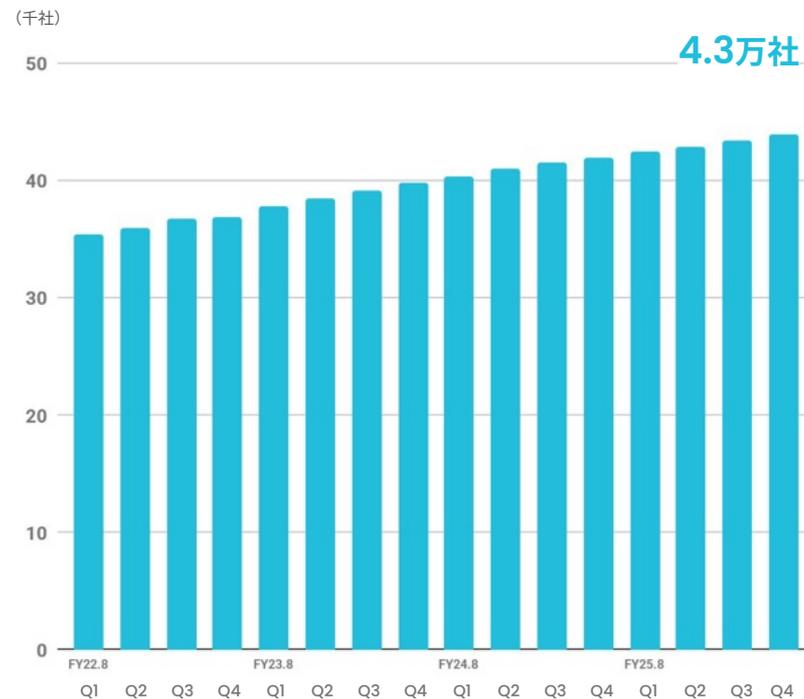


2025年8月期 実績 | サービス関連指標の四半期推移

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

連結貸借対照表

(百万円)	FY24.8	FY25.8
流動資産	4,960	6,675
現金及び預金	4,521	6,237
売掛金	281	276
その他	156	162
固定資産	308	482
有形固定資産	81	80
その他	226	401
総資産	5,268	7,158
流動負債	1,262	2,247
負債	1,262	2,247
純資産	4,005	4,910
株主資本	3,991	4,890
負債純資産合計	5,268	7,158

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	FY24.8	FY25.8
営業CF	1,023	2,064
税金等調整前利益	1,579	1,662
減価償却費	26	10
移転補償金の受取額	-	800
法人税等の支払額	-563	-595
その他	-18	187
投資CF	-15	-160
有形固定資産の取得	-16	-20
敷金保証金の差入	-	-142
その他	0	2
財務CF	-189	-189
期末現預金残高	4,521	6,237
フリーCF	1,008	1,903

配当を実施予定

- 株主還元の一環として、一株当たり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

	FY24.8 実績	FY25.8
基準日	2024年8月31日	2025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)	109	114
配当性向 (%)	18	18
配当金総額 (百万円)	189	190

03 2026年8月期 会社計画

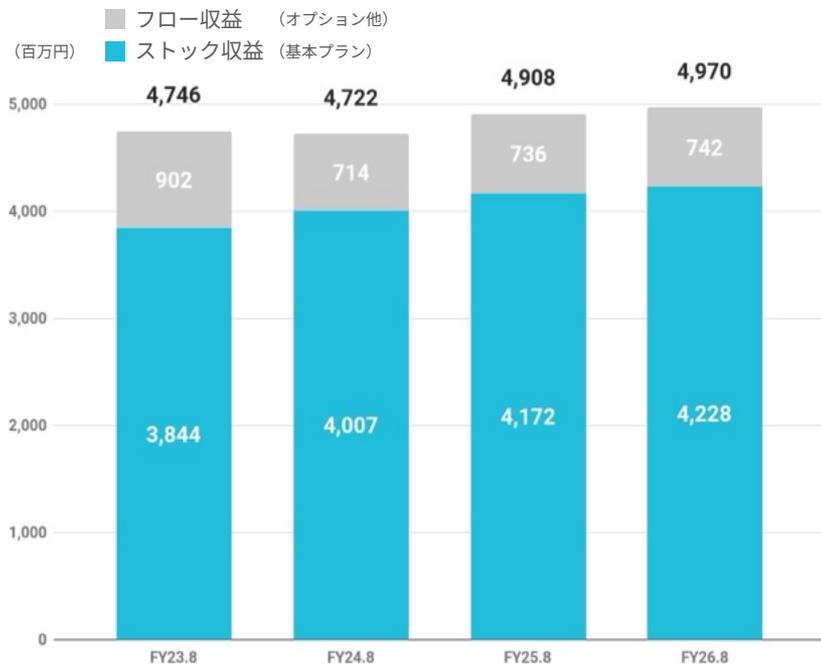
事業成長に向けた先行投資を実施

- 顧客セグメントに合わせたマーケティング・営業・CSの整備に加え、積極的な開発投資を行うことで、Visit事業の成長につなげる
- Engagement及びHireは積極的な成長投資により、それぞれ収益拡大を目指す
- 売上成長を最優先とし、既存・新規事業への成長投資を加速させるため、一時的に利益水準は引き下げる
- 建物賃貸借契約の解約合意に伴う明渡協力金等により、特別利益として1,550百万円を計上する見込み

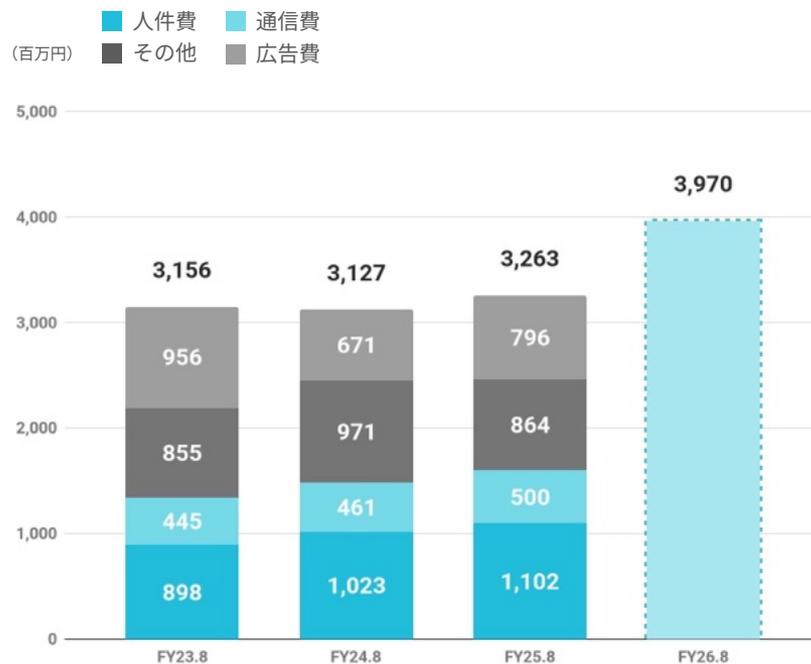
(百万円)	FY25.8 実績	FY26.8 ガイダンス	YoY
営業収益	4,908	4,970	1%
営業利益	1,644	1,000	-39%
(利益率)	34%	20%	-
経常利益	1,644	980	-40%
(利益率)	33%	20%	-
純利益	1,083	1,540	42%
(利益率)	22%	31%	-

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

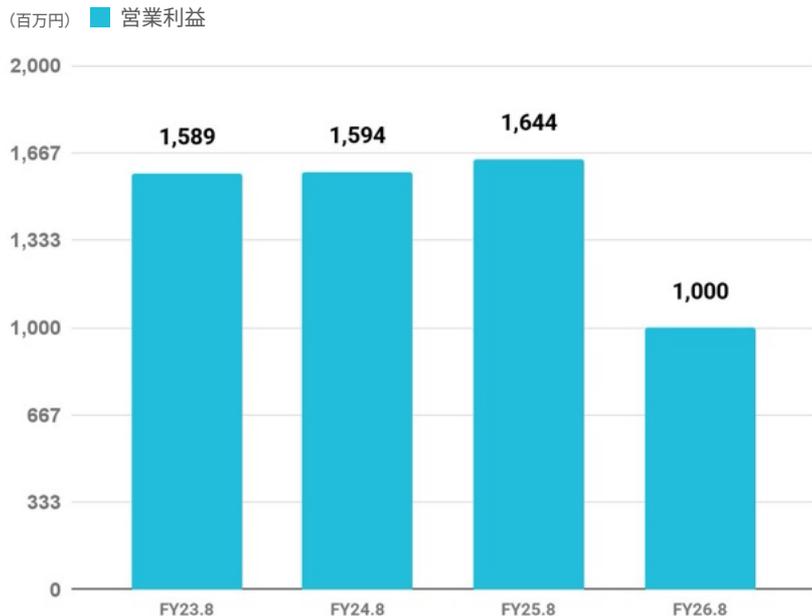


販売管理費

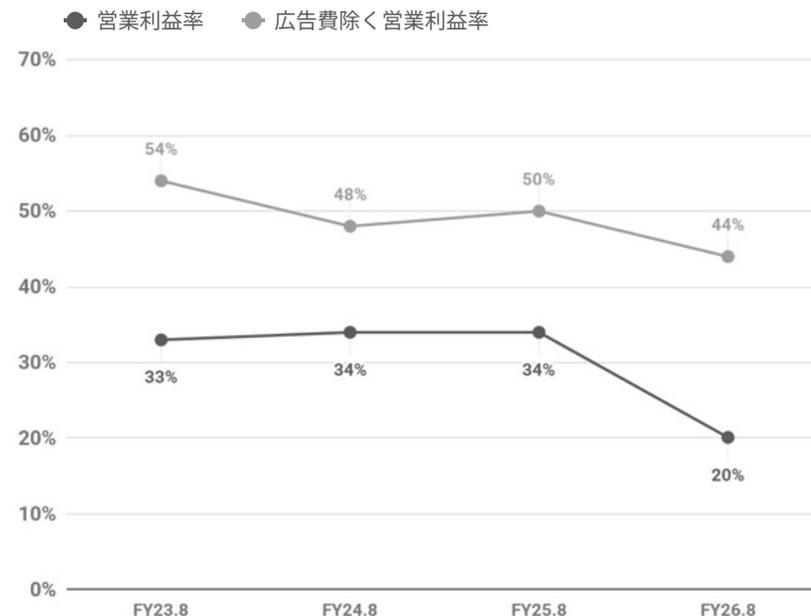


2026年8月期 会社計画 | 営業利益・営業利益率の年間推移

営業利益

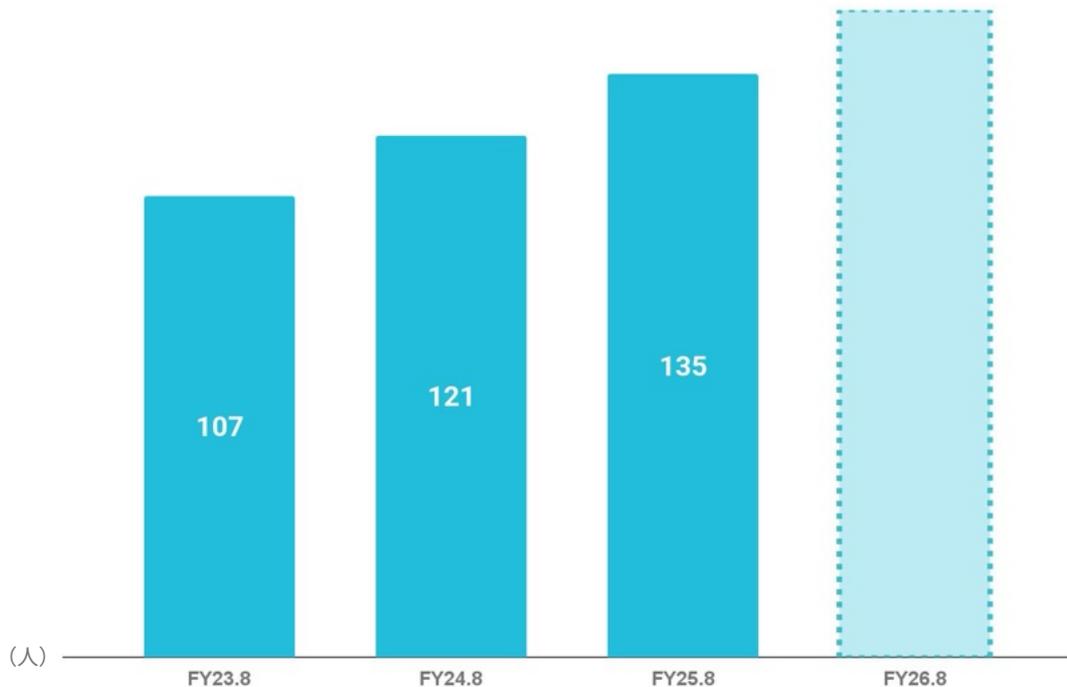


営業利益率



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	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

今後の展望 | ミッション

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

注カプロダクト

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

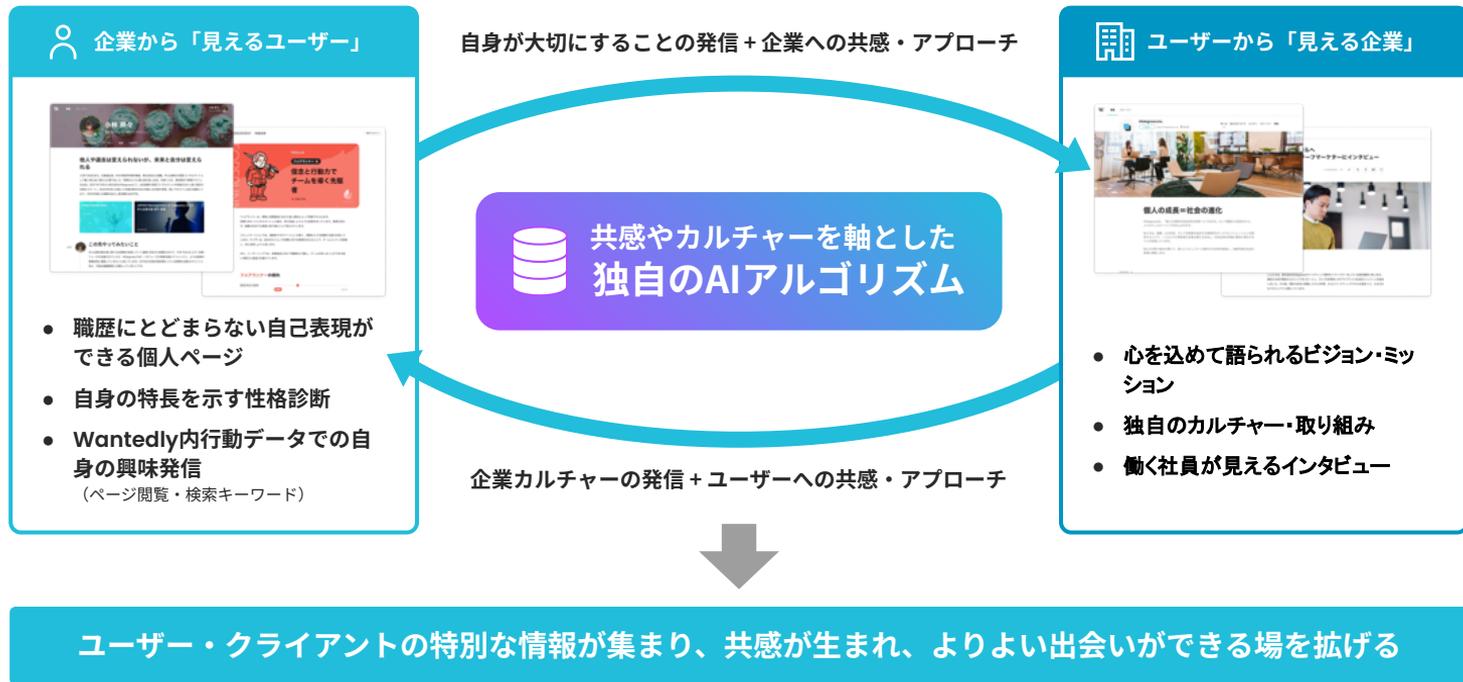
まず「話を聞きに行く」という新しい体験

- 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

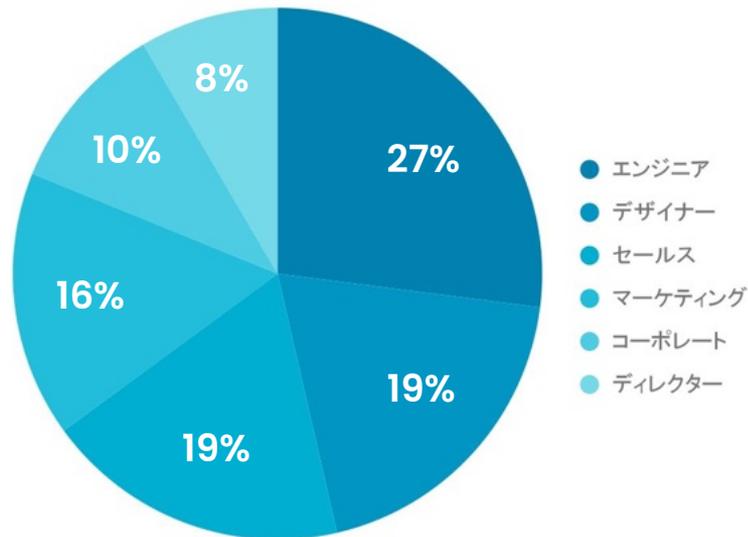


Wantedly独自の「共感採用」を生むエコシステム

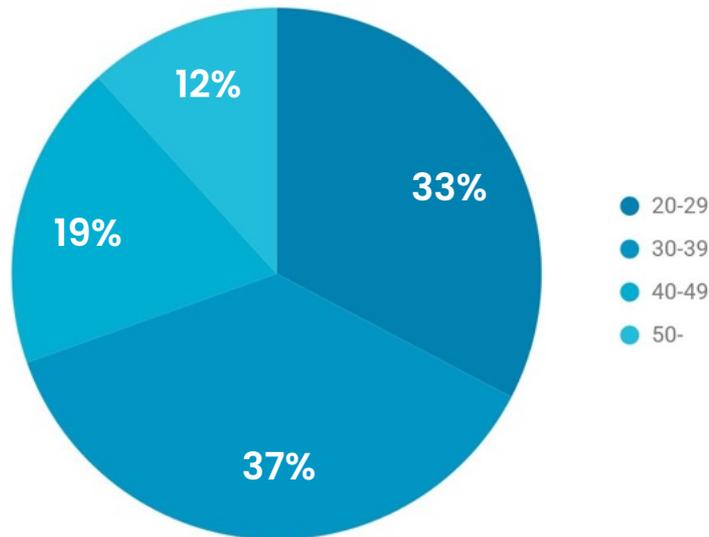


成長産業であるWeb領域の人材、ミレニアル世代・Z世代に強い

職種別構成比

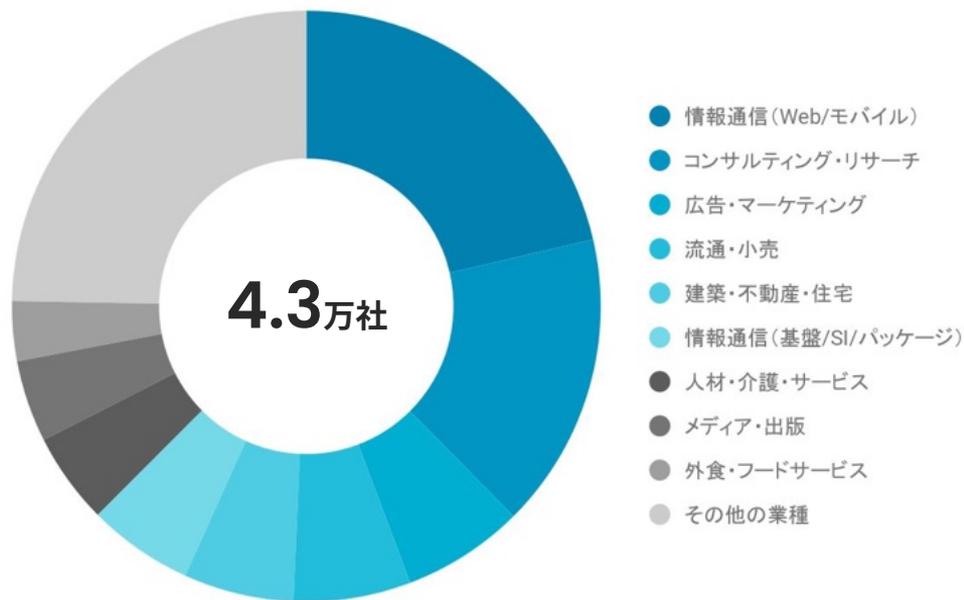


年齢別構成比



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



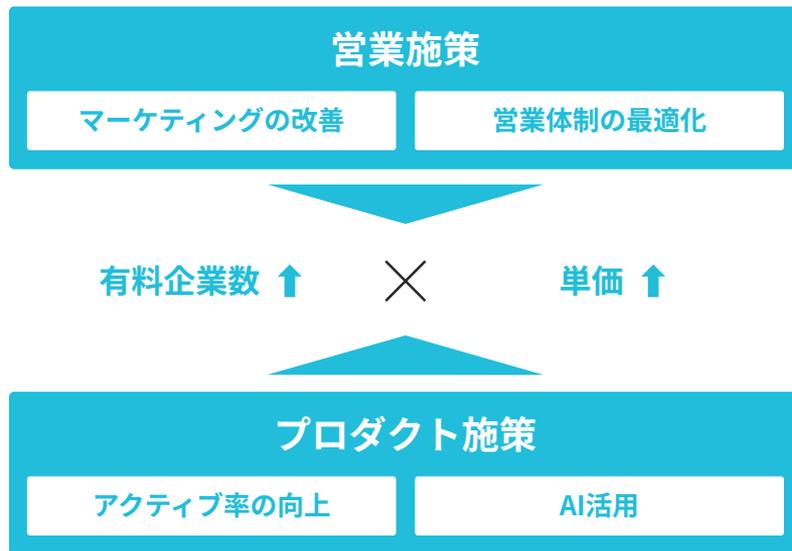
営業施策とプロダクト施策で各種KPIの改善を行う

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

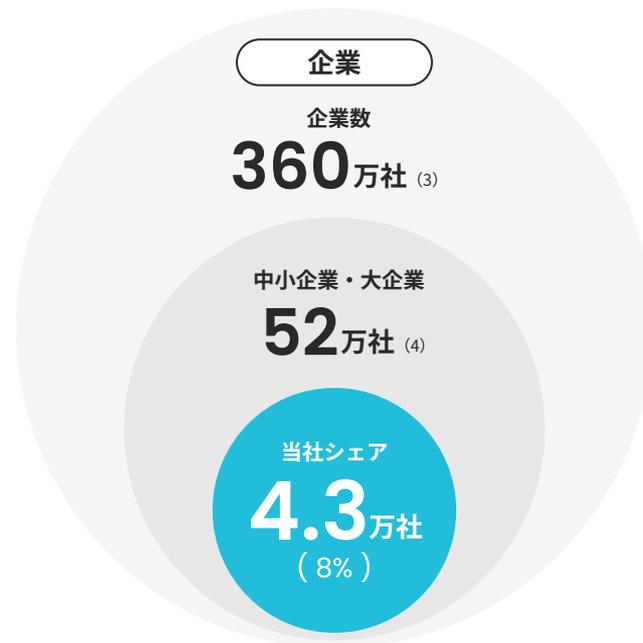
- 自動タスク生成、アラート、自動日程調整などでタイムリーな対応と業務効率化を実現
- 求人ごとに選考プロセスを自由設計できるなど現代の多様な採用プロセスに対応する高い柔軟性を備える
- 高度かつ柔軟性の高いデータ分析で、誰でも自社の選考プロセスの改善が容易に



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



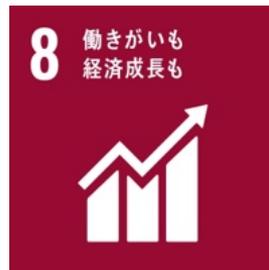
私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

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ン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」

参考情報 | リスクと対応策

認識するリスク	対応策
特定サービスの収益依存について	<ul style="list-style-type: none"> 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システム利用料であり、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、「Wantedly Visit」の利用による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、収益源（マネタイズポイント）の多様化を企図しております。
採用市場の動向による業績変動について	<ul style="list-style-type: none"> 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、利用企業の採用計画や雇用情勢等の動向により業績変動の影響を受ける可能性があります。 このようなリスクを踏まえ、取締役会等において定期的に市場動向や顧客ニーズの変化等についての情報収集に努めており、新たなサービスの開発や営業戦略をはじめとする経営判断を迅速に行うことで、引き続きこれらのリスクの軽減に努めるとともに、新規事業等による収益源の多様化を企図しております。
個人情報保護について	<ul style="list-style-type: none"> 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いるため、「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。 当社グループは、個人情報の外部漏洩の防止はもちろん、不適切な利用、改ざん等の防止のため、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共に、個人情報適正管理規程等を制定し、全従業員を対象として社内教育を徹底する等、同法及び関連法令並びに当社に適用される関連ガイドラインを遵守し、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。 しかしながら、当社グループが保有する個人情報等につき漏洩、改ざん、不正使用等が生じる可能性が完全に排除されているとはいえません。従いまして、これらの事態が起こった場合、適切な対応を行うための相当なコストの負担、当社グループへの損害賠償請求また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、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）を取得し、社内で運用する他、従業員研修を繰り返し実施する等、これらの情報管理には万全な方策を講じております。
組織体制及び人材の確保・育成について	<ul style="list-style-type: none"> 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、人材の確保が思うように進まない場合や、社外流出等何らかの事由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。
代表取締役の依存について	<ul style="list-style-type: none"> 代表取締役である仲曉子は、当社グループの創業者であり、創業以来代表取締役を務めております。同氏は、インターネット関連事業及びWebマーケティング等に関する豊富な経験と知識を有しており、経営方針や事業戦略の決定及びその遂行において極めて重要な役割を果たしております。何らかの理由により同氏が当社グループの業務を継続することが困難となった場合、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、当社グループは、取締役会等における役員及び幹部社員の情報共有や経営組織の強化を図り、同氏に過度に依存しない経営体制の整備を進めております。

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。