



ビジョナル株式会社

連結

- 1Q 売上高は186.9億円 (+16.4% YoY)。通期連結業績見通しに対する進捗率は24.5% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は24.3%)。計画通り進捗
- 1Q 営業利益は54.5億円 (+10.1% YoY、営業利益率29.2%)。通期連結業績見通しに対する進捗率は28.5% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は27.8%)。規律を保ちながら成長投資を実行し、計画通り進捗

BizReach

- 1Q 売上高は163.5億円 (+16.0% YoY)。プロフェッショナル人材への企業の採用ニーズや求職者の動向は想定通りに推移
- 1Q 営業利益 (管理部門経費配賦前) は69.4億円 (+12.7% YoY、営業利益率42.5%)。「社長の本気編」シリーズを含むマーケティング投資を計画通り実行

HRMOS

- 1Q 売上高は11.5億円 (+38.9% YoY)。各HRMOSサービスにおいて売上高が伸長
- 1Q 営業損失 (管理部門経費配賦前) は0.7億円。FY2025/7 通期のマーケティング投資計画は下期に偏重しており、進捗は計画通り

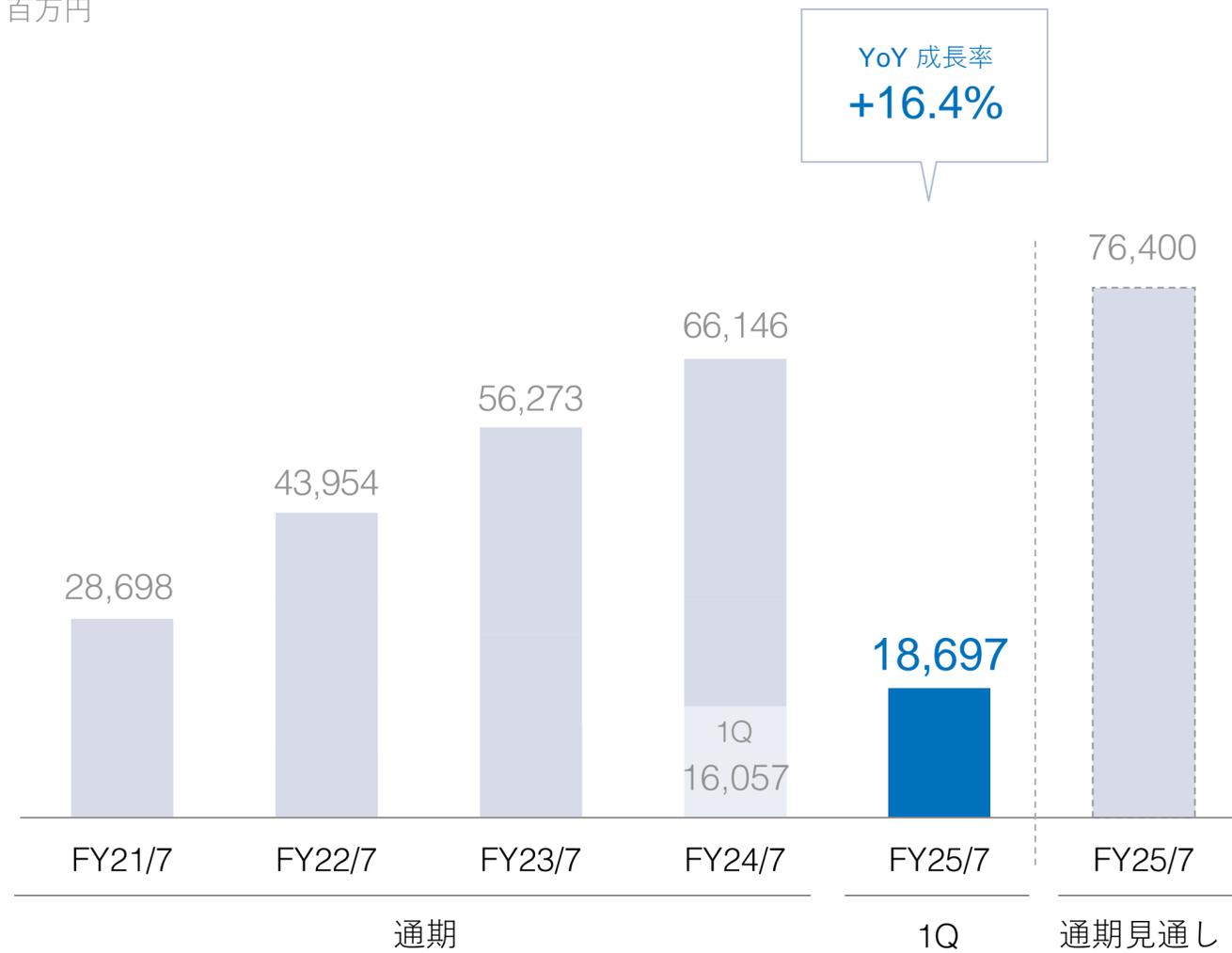
通期連結 業績見通し

- 通期連結売上高見通し764.0億円 (+15.5% YoY) に変更なし
- 採用支援市場の動向は想定通りに推移しているため、BizReach 通期売上高見通し664.4億円 (+15.0% YoY)、通期営業利益率 (管理部門経費配賦前) 見通し40%に変更なし
- これまでの規律ある事業運営を踏襲し、BizReachの利益率を保ちながら、採用、競争力ある給与水準への引き上げを含む人的資本への投資やその他事業への投資を更に強化し、Visionalグループとしての中期的な企業価値向上を目指す。通期連結営業利益見通し191.5億円 (+7.4% YoY、営業利益率25.1%) に変更なし

VISIONALグループの1Q 連結売上高は+16.4% YoY、計画通りの進捗。1Q 連結営業利益は+10.1% YoY、営業利益率は29.2%。成長投資とコスト管理の規律ある事業運営を継続

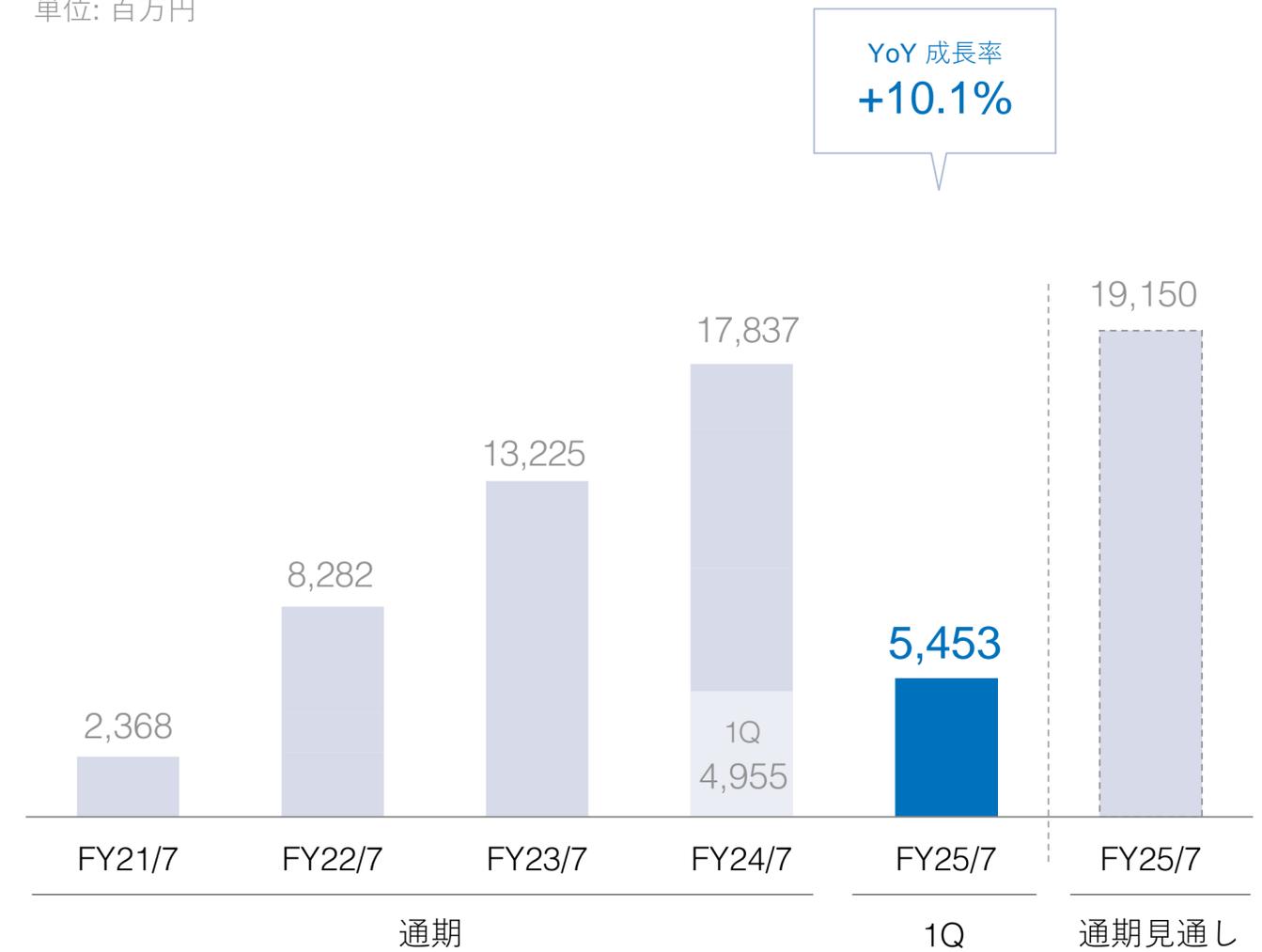
連結売上高

単位: 百万円



連結営業利益⁽¹⁾

単位: 百万円



注: (1)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の連結営業利益は暫定的な会計処理の確定の内容を反映している

Incubationセグメントの売上高成長率は、株式会社ビズヒントの譲渡（2023年12月）によりYoYで減収となっているが、各事業は成長している

単位：百万円

	FY25/7 1Q	FY24/7 通期	FY24/7 4Q	FY24/7 3Q	FY24/7 2Q	FY24/7 1Q
売上高	18,697	66,146	17,220	17,494	15,375	16,057
前年同期成長率（%）	16.4%	17.5%	16.9%	15.6%	16.6%	21.5%
HR Techセグメント ⁽¹⁾	18,100	63,791	16,659	17,008	14,787	15,336
前年同期成長率（%）	18.0%	18.8%	19.0%	17.8%	17.8%	20.9%
Incubationセグメント ⁽¹⁾	564	2,219	529	451	548	689
前年同期成長率（%）	(18.1)%	(9.8)%	(24.7)%	(32.1)%	(8.2)%	39.3%
売上原価	1,652	5,718	1,578	1,484	1,342	1,313
売上総利益	17,044	60,428	15,641	16,009	14,032	14,744
売上総利益率（%）	91.2%	91.4%	90.8%	91.5%	91.3%	91.8%
販売費及び一般管理費	11,591	42,591	13,069	10,535	9,196	9,789
営業利益⁽²⁾	5,453	17,837	2,572	5,473	4,836	4,955
営業利益率（%）	29.2%	27.0%	14.9%	31.3%	31.5%	30.9%
前年同期成長率（%）	10.1%	34.9%	(21.1)%	32.3%	127.9%	33.8%
HR Techセグメント ⁽²⁾	6,196	20,062	3,531	5,838	5,313	5,377
Incubationセグメント ⁽²⁾	(355)	(1,020)	(440)	(254)	(139)	(184)
税金等調整前当期（四半期）純利益	5,613	18,928	2,663	5,620	5,456	5,189
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	4,049	12,990	1,906	3,870	3,724	3,487
当期（四半期）純利益率（%）	21.7%	19.6%	11.1%	22.1%	24.2%	21.7%
前年同期成長率（%）	16.1%	30.8%	(34.0)%	33.8%	130.8%	37.8%

注: (1)HR Techセグメント、Incubationセグメントの合計と連結合計の差異は、持分法適用会社からのオフィス賃借料等 (2)HR Techセグメント、Incubationセグメントの合計と連結合計の差異は、各報告セグメントに帰属しない全社費用

採用支援市場の動向は想定通りのため、通期連結売上高見通し764.0億円に変更なし。BizReachの利益率を保ちながら、持続的な成長のために、人的資本への更なる投資やその他事業への投資を行う方針を継続し、通期連結営業利益見通し191.5億円（営業利益率25.1%）に変更なし

単位：百万円

	FY25/7 1Q	FY25/7 通期見通し	進捗率
売上高	18,697	76,400	24.5%
成長率（%）	16.4%	15.5%	--
HR Techセグメント	18,100	73,880	24.5%
うち、BizReach	16,351	66,440	24.6%
成長率（%）	16.0%	15.0%	--
うち、HRMOS	1,155	5,000	23.1%
成長率（%）	38.9%	30.1%	--
Incubationセグメント	564	2,470	22.9%
その他	32	50	65.2%
営業利益	5,453	19,150	28.5%
成長率（%）	10.1%	7.4%	--
利益率（%）	29.2%	25.1%	--
経常利益	5,613	19,600	28.6%
成長率（%）	8.2%	6.1%	--
利益率（%）	30.0%	25.7%	--
親会社株主に帰属する当期純利益	4,049	13,470	30.1%
成長率（%）	16.1%	3.7%	--
利益率（%）	21.7%	17.6%	--

通期売上高見通し

- BizReach 売上高は、一部復調が見られない領域がありつつも堅調な採用支援市場の動向に基づき、+15.0% YoYを見通す
- HRMOS 売上高は、各サービスの拡大及び、一気通貫型シリーズ展開に基づき、+30.1%YoYを見通す

通期営業利益見通し

- BizReach 営業利益率（管理部門経費配賦前）は通期見通し40%
- HRMOS 営業損失（管理部門経費配賦前）は積極的なプロモーションを行うため、FY2024/7 同水準の通期営業損失を見通す
- Incubationセグメント営業損失は15億円程度を見通す

その他

- 持続的な成長のための採用、給与水準の引き上げやオフィスの増床移転・再編等人的資本への更なる投資を含む

1Q

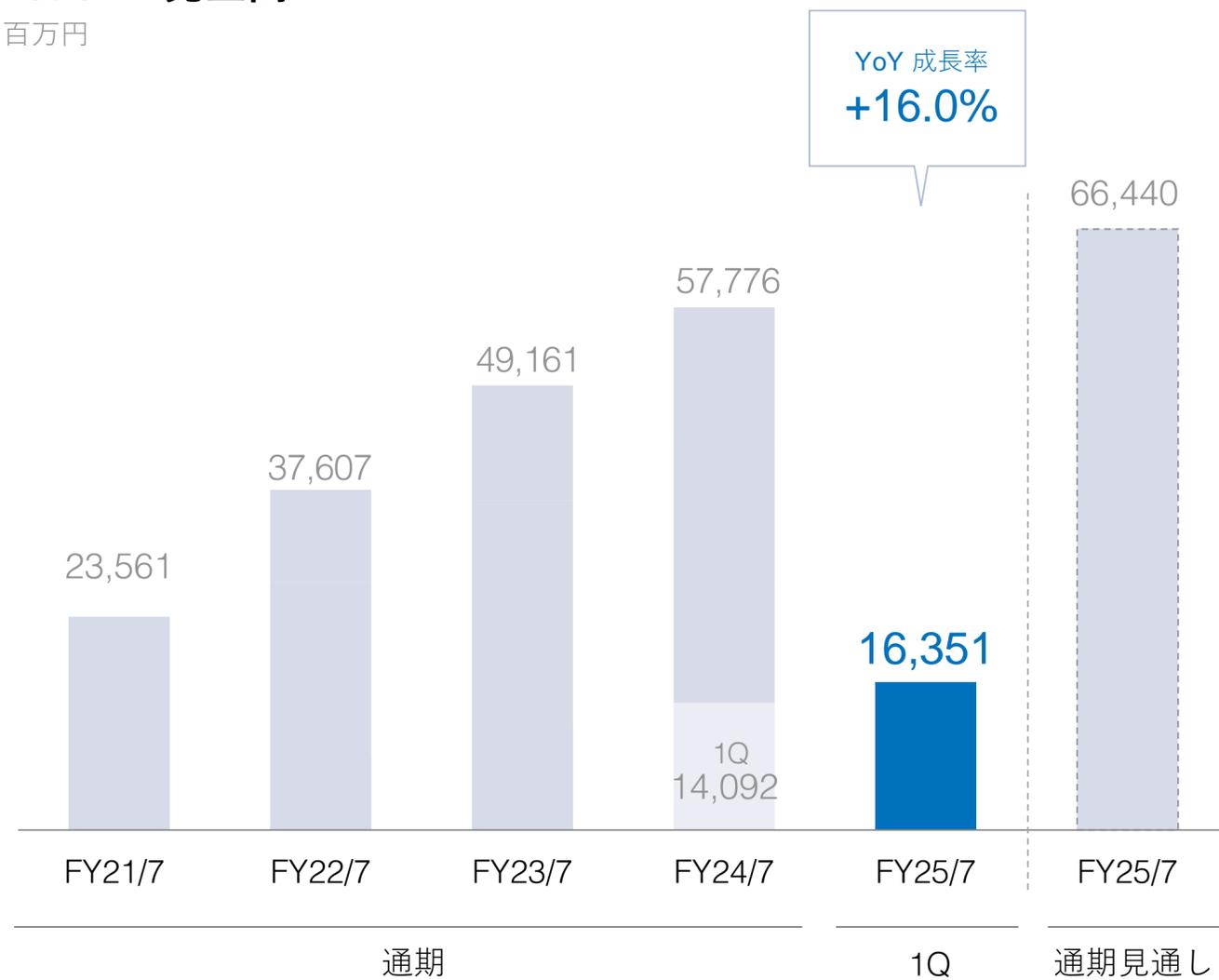
事業別決算概況

BizReach

1Q 売上高は163.5億円（+16.0% YoY）で着地。通期売上高664.4億円（+15.0% YoY）に対して計画通り進捗。企業及び求職者の動向は想定通り。中期的な成長率目線+15%程度に変更なし

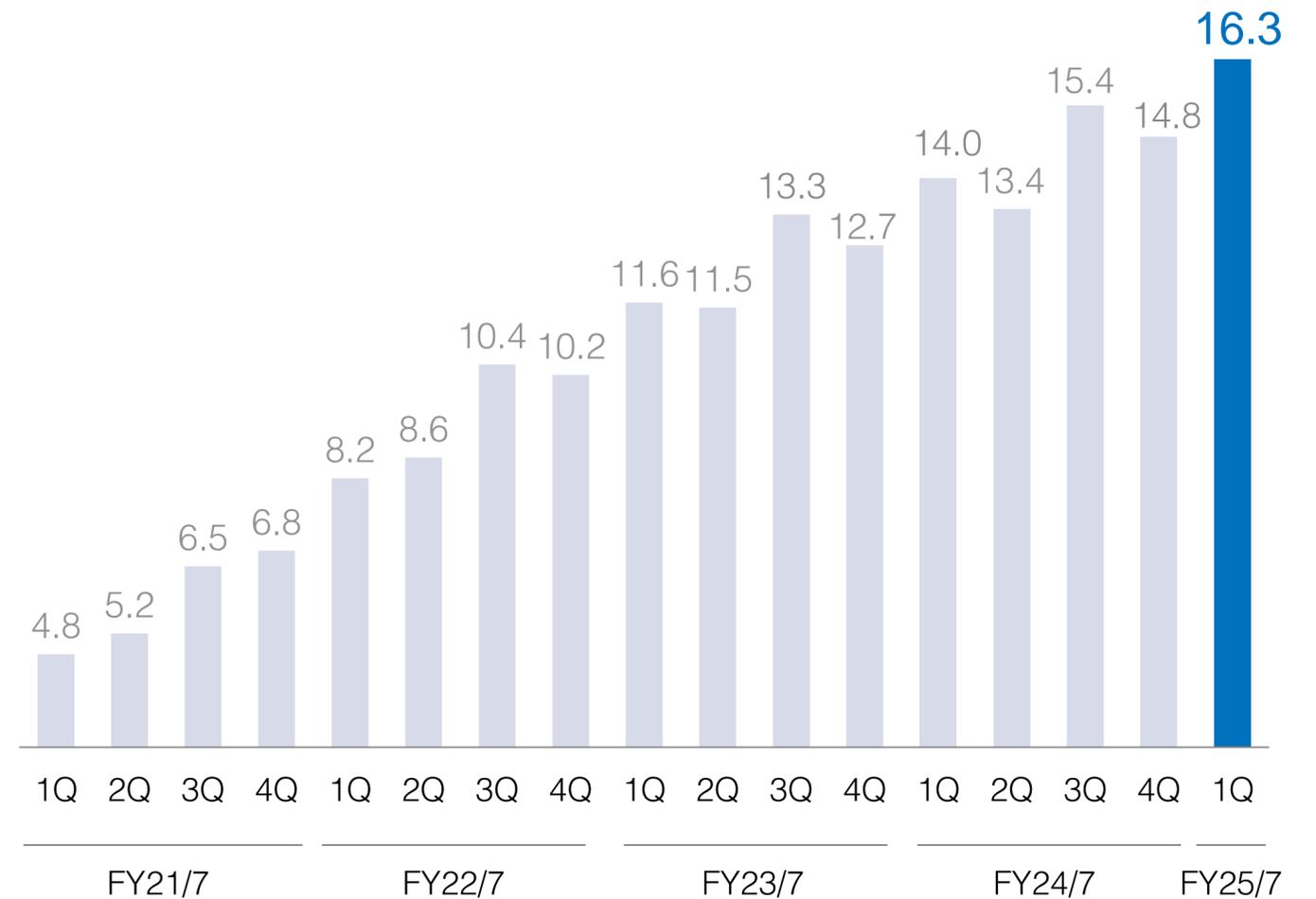
BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



BizReachの四半期売上高⁽¹⁾

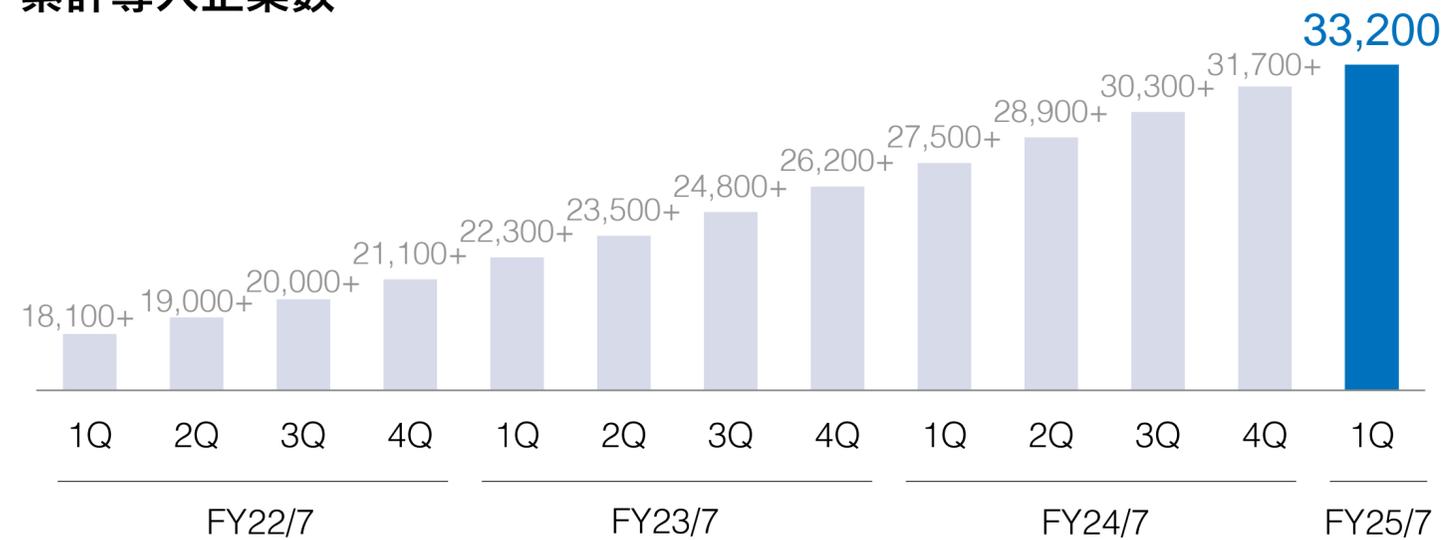
単位: 十億円



注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる）

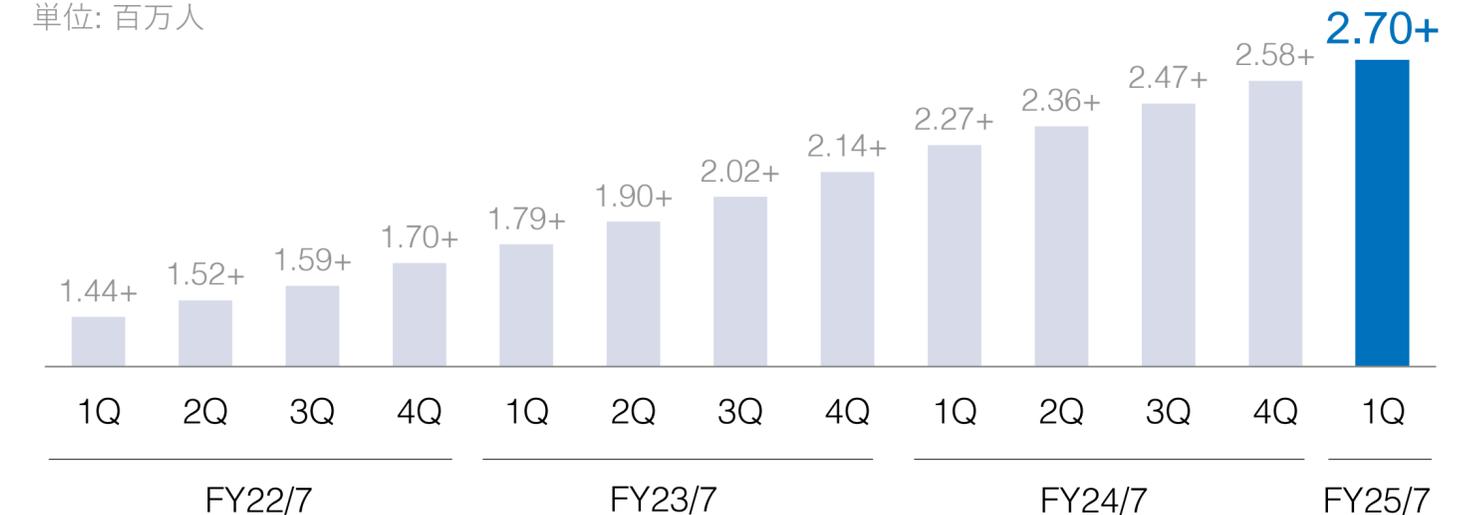
企業のプロフェッショナル人材への採用ニーズが引き続き堅調であることや、雇用の流動化により、各指標は順調に推移し、安定的な顧客基盤を構築

累計導入企業数⁽¹⁾

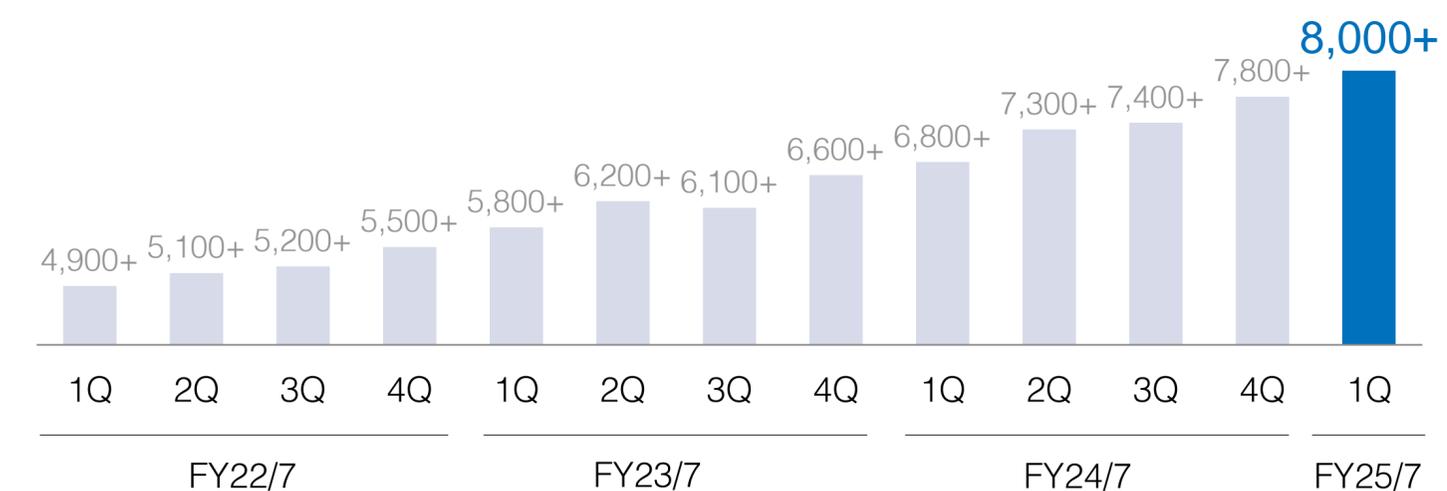


BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾

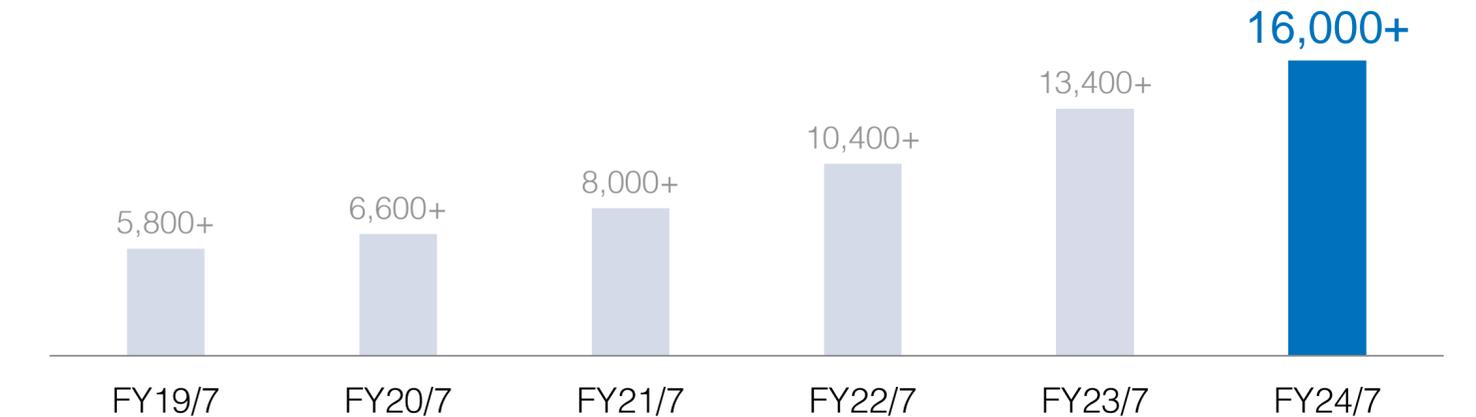
単位: 百万人



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾

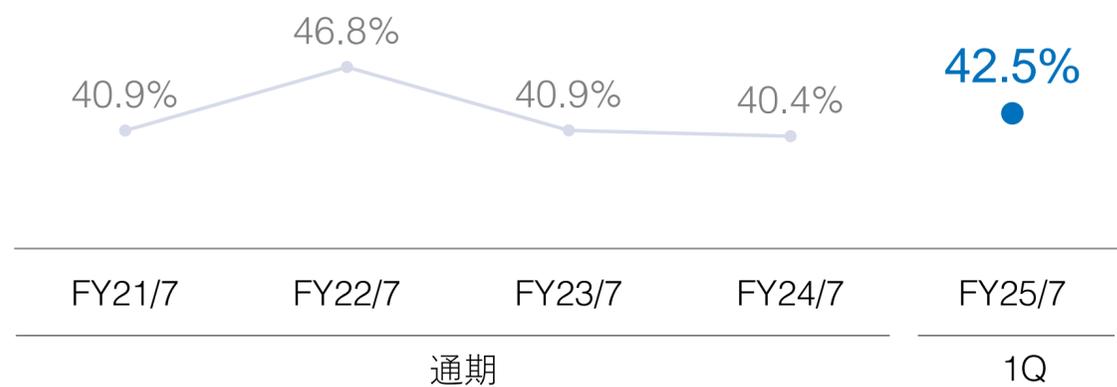


注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業又はヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員 (無料会員を含む) (4) 会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

FY2025/7 通期営業利益率見通しは40%、1Q 営業利益率は計画通りに着地。市場動向に合わせて成長投資を柔軟に実行し、持続的な事業成長を目指す。中期的な営業利益率見通しも40%程度を想定

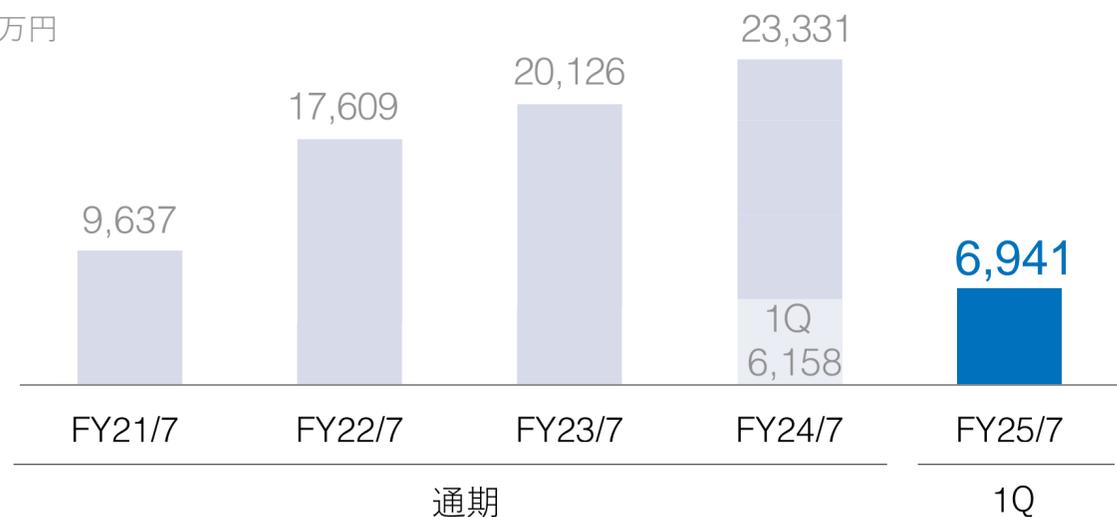
BizReachの営業利益及び営業利益率（管理部門経費配賦前）⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

営業利益率（管理部門経費配賦前）



営業利益（管理部門経費配賦前）

単位: 百万円



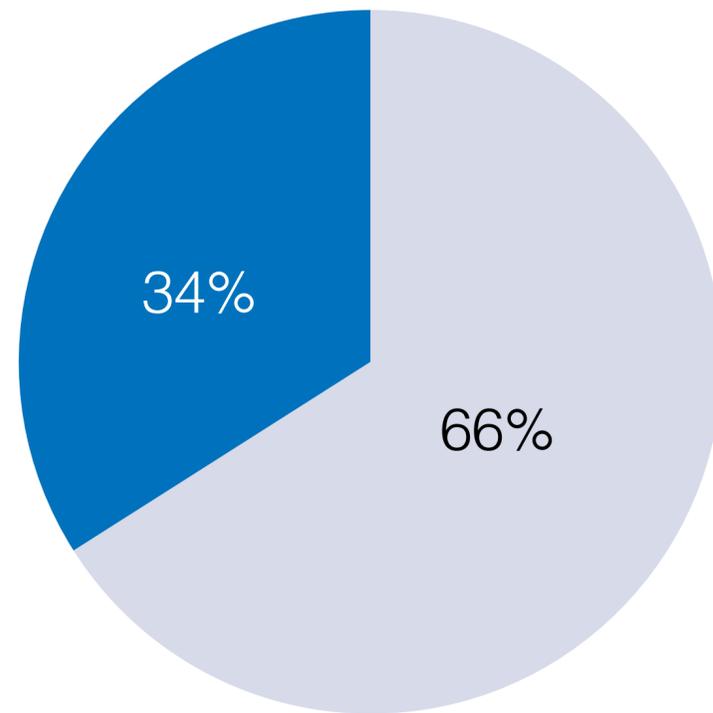
- 1Q は計画通りの営業利益率水準で着地
 - 通常の求職者獲得マーケティングに加えて、「社長の本気編」をシリーズで展開
- FY2025/7 通期営業利益率（管理部門経費配賦前）見通しは40%
 - 各四半期の利益率は、売上高と成長投資計画のバランスにより上下する
- 採用ニーズの復調が見られない領域の影響があるものの、日本企業においてダイレクトリクルーティングが更に浸透。1Q 末の累計導入企業数は、前4Q 末比約1,500社増加し、想定通りの動向
- 求職者の動向も想定通り

注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる）(2)BizReachの売上高及び営業利益／営業利益率（管理部門経費配賦前）は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (3)経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益

リカーリング売上高⁽¹⁾とパフォーマンス売上高⁽²⁾を組み合わせた独自の売上高構造

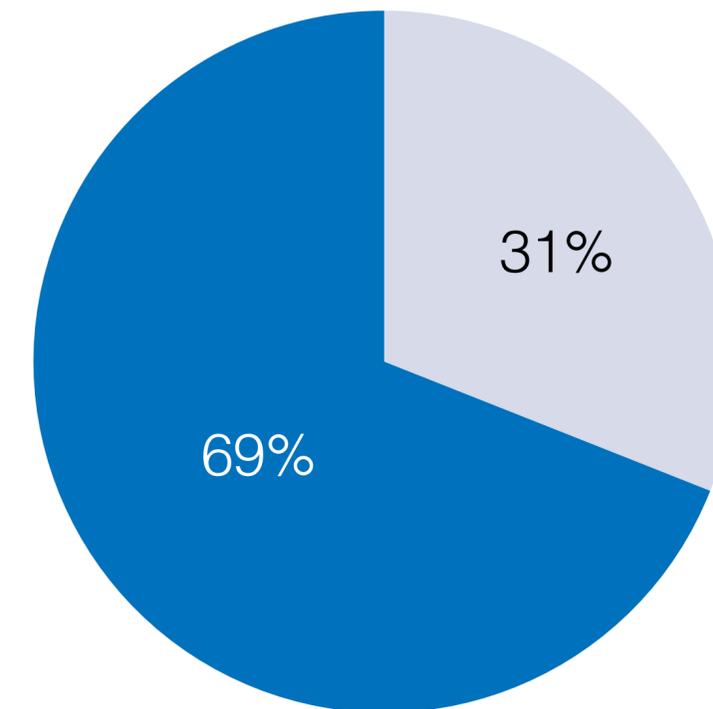
FY2024/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- パフォーマンス売上高
- リカーリング売上高



FY2024/7 BizReach 直接採用企業とヘッドハンター売上高構成⁽³⁾⁽⁴⁾

- ヘッドハンター
- 直接採用企業



注: (1)リカーリング売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）によるプラットフォーム利用料及び追加プラチナスカウト購入による売上高、求職者会員によるプラットフォーム利用料から構成
(2)パフォーマンス売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）による採用成功に応じた成功報酬から構成 (3)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (4)リカーリング売上高とパフォーマンス売上高の合算ベース

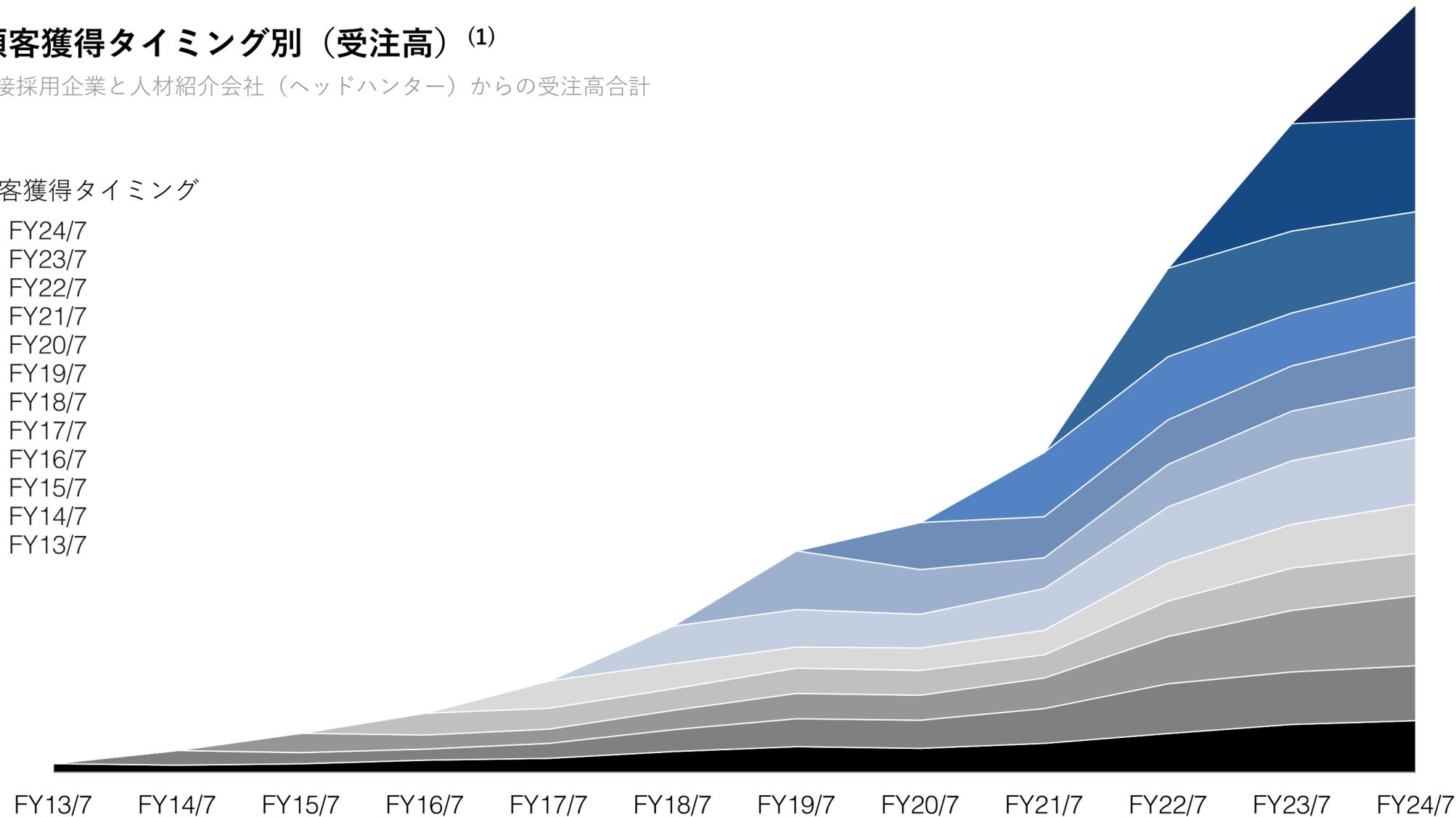
BizReachの売上高は、安定的な顧客基盤の積み上がりにより、累積的な事業成長を実現

顧客獲得タイミング別（受注高）(1)

直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）からの受注高合計

顧客獲得タイミング

- FY24/7
- FY23/7
- FY22/7
- FY21/7
- FY20/7
- FY19/7
- FY18/7
- FY17/7
- FY16/7
- FY15/7
- FY14/7
- FY13/7

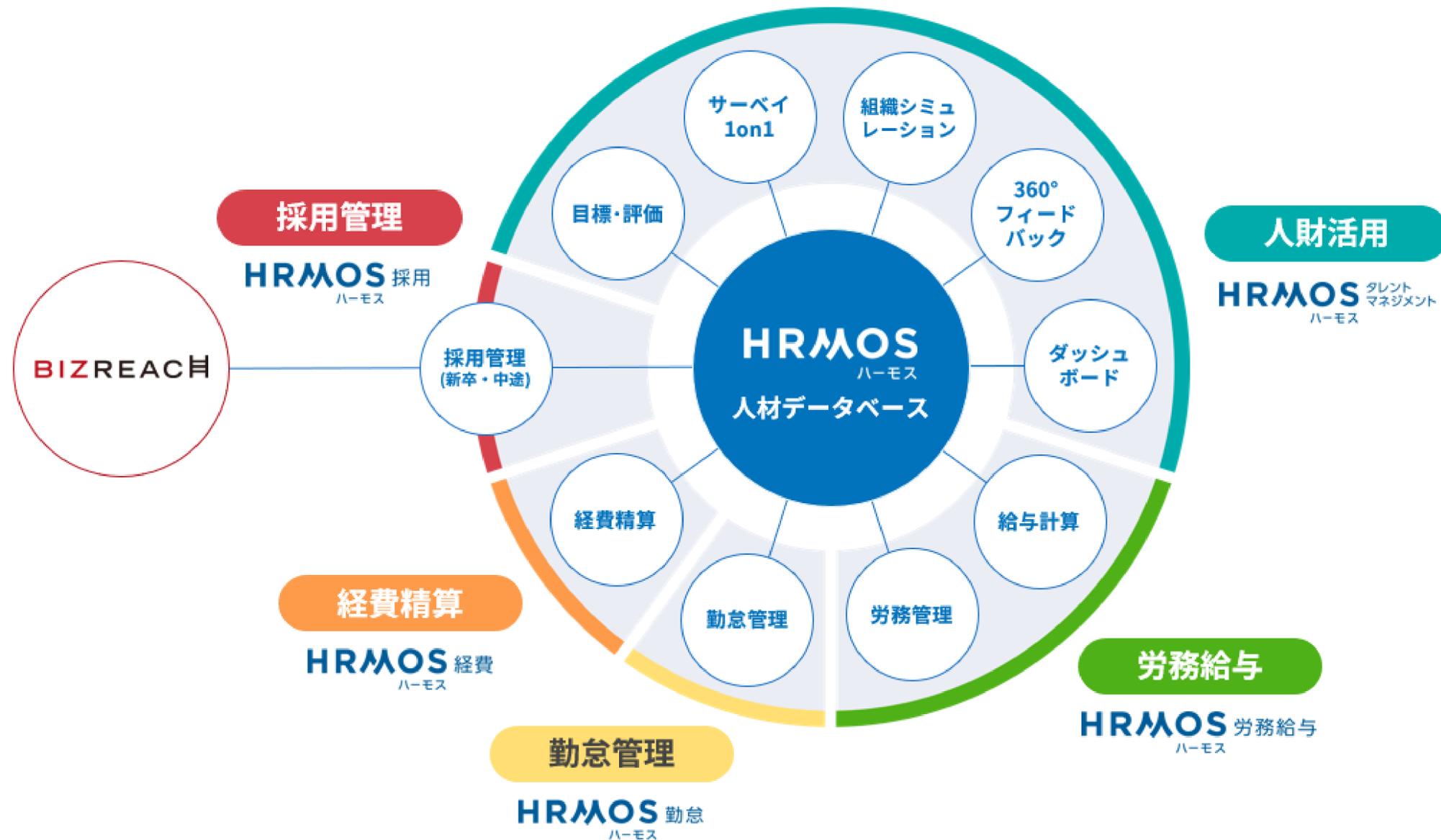


- 左図は、FY2013/7以降直接採用企業及びヘッドハンターから初めて受注した年を起点に、各年度の受注高推移を示す
- BizReachの顧客は、採用ニーズ次第で剥落するため、顧客数は顧客獲得時点から経年で減少する傾向にあるものの、継続的に利用する顧客が積み上がり、顧客あたりの平均受注高も増加している。こうして築かれた顧客基盤が安定的な事業成長を支えている

注: (1) BizReachにおいてFY13/7以降、顧客（直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター））から初めて受注した年を起点にFY24/7まで受注した各年度の受注高を積み上げ。よって、会計数値とは異なる

HRMOS

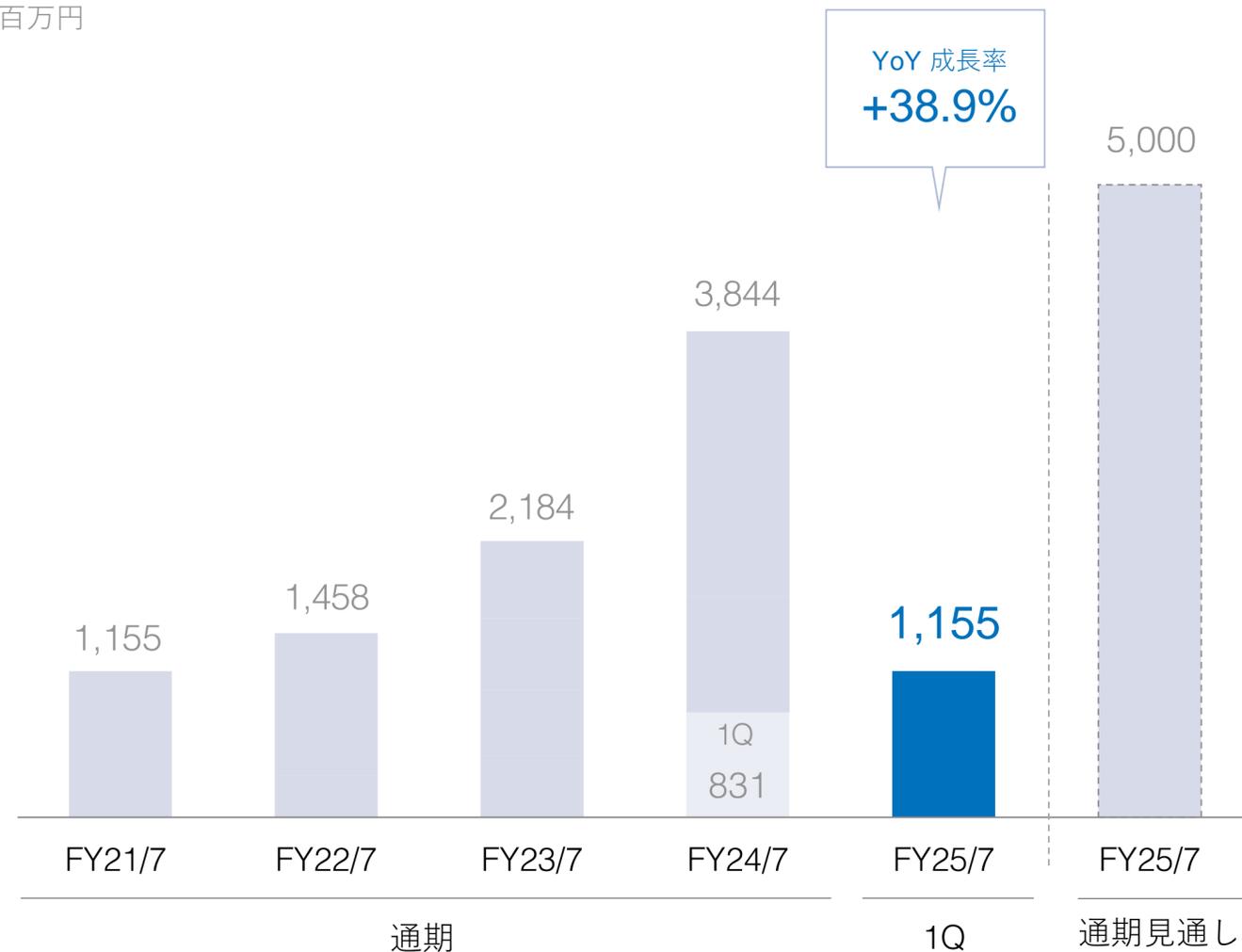
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。人的資本経営の実現に向けて、一気通貫型の人的資本データプラットフォームのシリーズ展開を目指す



HRMOSは、プロダクト開発を進めながら、各サービスの売上高が順調に拡大。1Q 売上高は11.5億円、+38.9% YoY

HRMOSの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



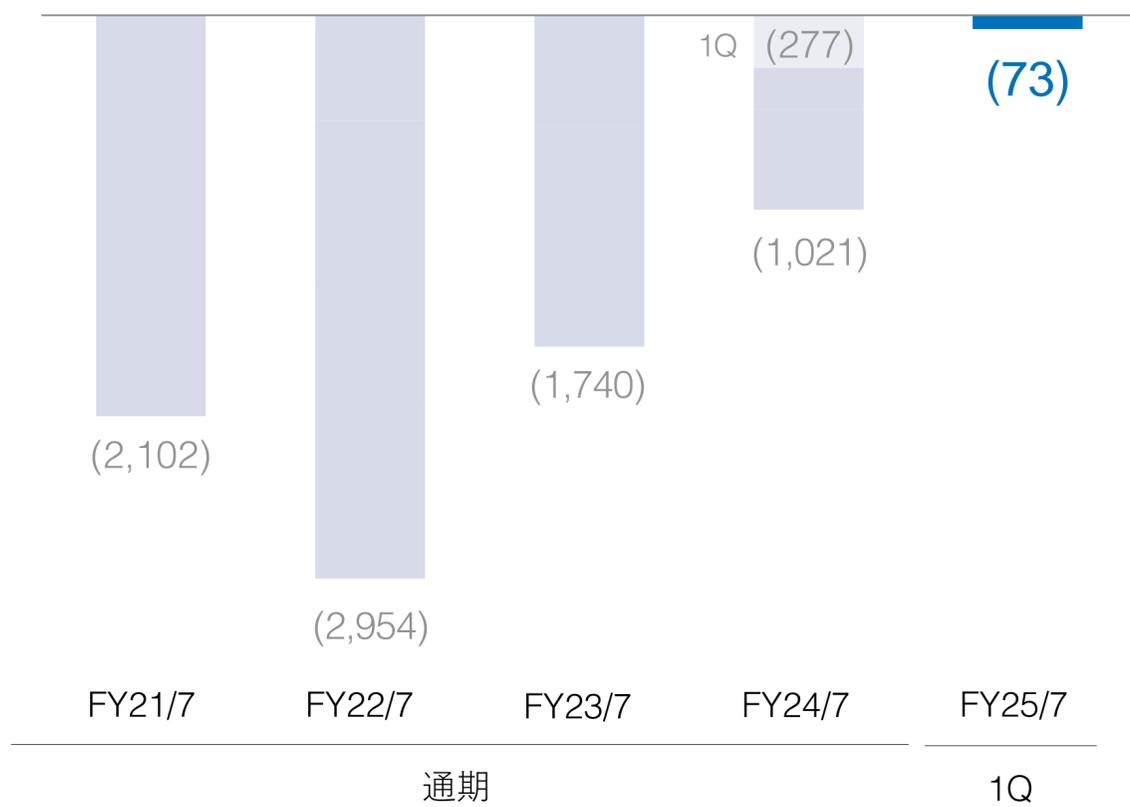
- 各サービスの売上高は計画通り進捗
 - 各サービスのリカーリング売上高は順調に成長
 - HRMOSタレントマネジメントのARPU拡大が売上成長に寄与
 - 導入費用等の一時売上も好調
- 各サービスの個別の拡販に加えて、クロスセルも実施
 - HRMOS労務給与はHRMOSシリーズの既存顧客より受注
 - IEYASU株式会社（HRMOS勤怠）株式19.9%を追加取得し、株式会社ビズリーチに吸収合併。クロスセルしやすい体制へ
- FY2024/7のYoY成長率は、前年まで計上されていなかったHRMOS経費が加算された影響を受けている。FY2025/7のYoY成長率は、同じサービス構成での成長率を示す

注: (1)HRMOSの売上高及び営業損失（管理部門経費配賦前）は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上

1Q は計画通りマーケティング投資を実行。通期では下期偏重のマーケティング投資計画のため、FY2025/7 の損失額は前年同水準を見通す

HRMOSの営業損失（管理部門経費配賦前）⁽¹⁾⁽²⁾

単位: 百万円



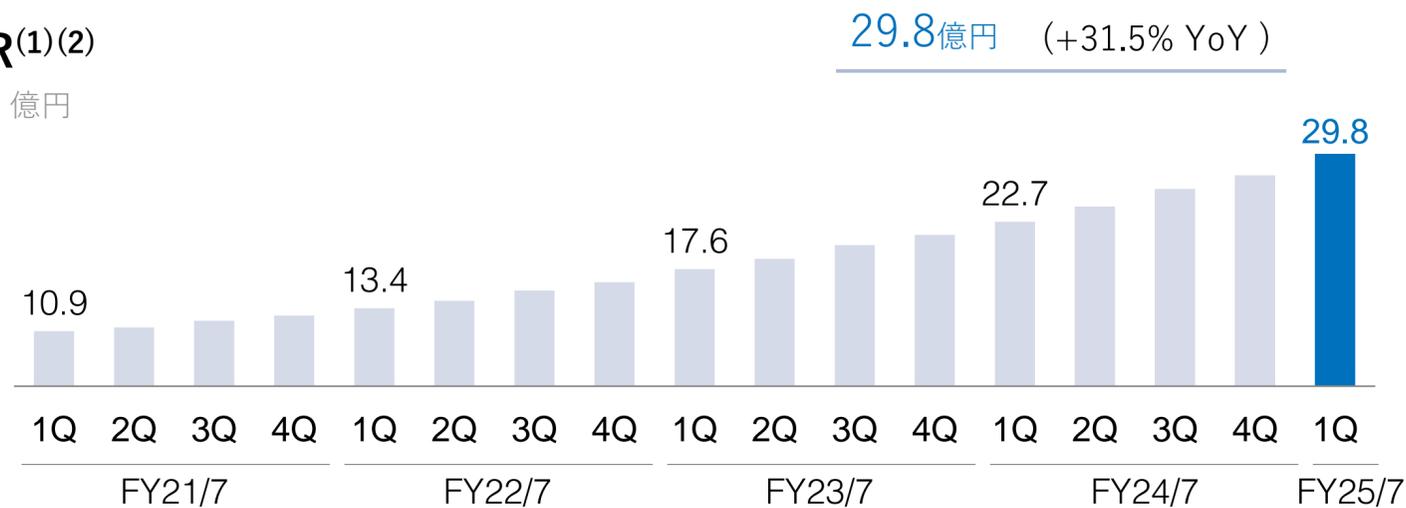
- マーケティング投資が下期偏重の計画のため、1Q の損失額は前年同期比縮小しているが、通期では前年同水準を見通す
 - FY2025/7 は、各サービスの個別のマーケティング施策に加えて、HRMOSシリーズとしてのマーケティング施策や、「社内版ビズリーチ」のマーケティング施策を行う計画
- 引き続き各サービスの機能開発にも注力
- HRMOSは、FY2026/7 に黒字化を目指している。今後の市場の動向等を踏まえて戦略的に黒字化のタイミングを変更する可能性はあるが、現時点では黒字化計画に変更なし

注: (1)HRMOSの売上高及び営業損失（管理部門経費配賦前）は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (2)経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業損失

顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大に支えられ1Q ARRは29.8億円 (+31.5% YoY)。下図KPIは、HRMOS採用及びHRMOSタレントマネジメントの合計を示す (過年度から変更なし)

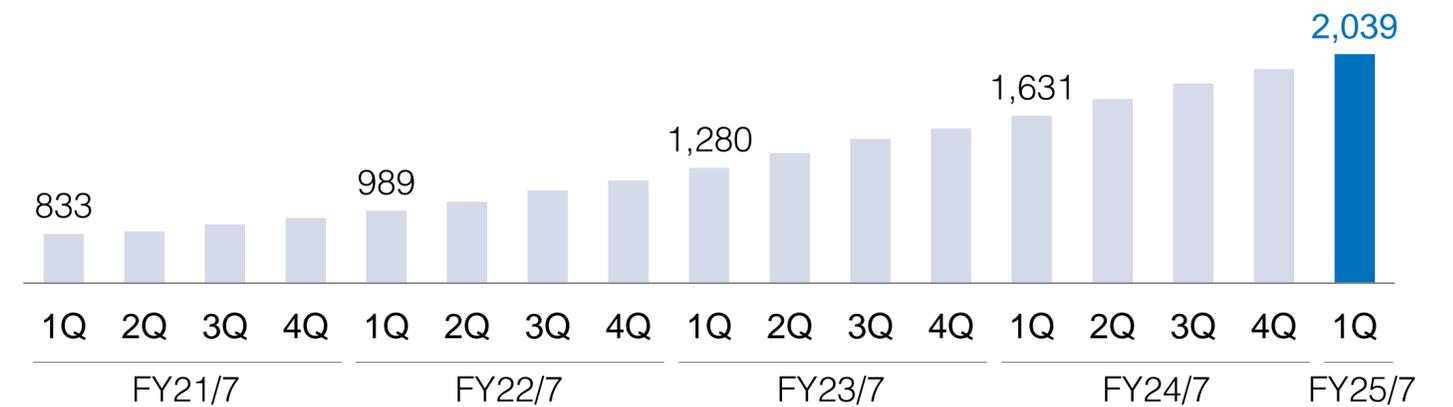
ARR⁽¹⁾⁽²⁾

単位：億円



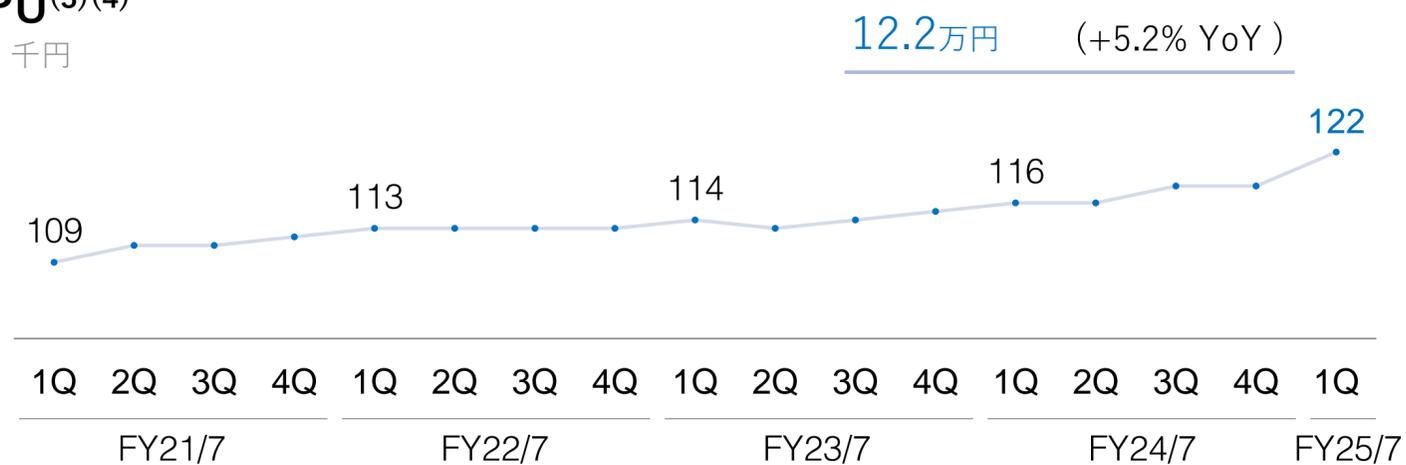
利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾

2,039社 (+25.0% YoY)



ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

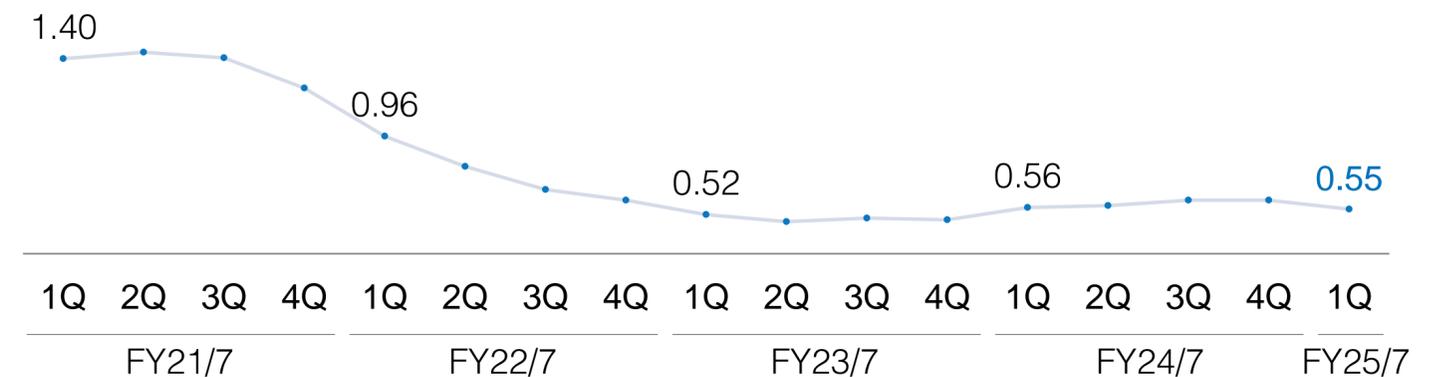
単位：千円



Churn Rate⁽⁷⁾⁽⁸⁾

単位：%

直近12ヵ月平均: 0.55%



注: (1)Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRR (Monthly Recurring Revenue。対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計 (一時収益は含まない)) に12を乗じて算出 (2)2024年10月末時点 (3)Average Revenue Per User。各四半期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (4)2024年10月末時点 (5)各四半期における月末有料課金ユーザー企業数。複数のサービスを導入している顧客は1顧客として取り扱い (6)2024年10月末時点 (7)各四半期末におけるMRRベースの月末月次解約率を過去12ヶ月平均して算出。月末月次解約率は、当月解約したMRRを前月末MRRで除して算出 (8)2024年10月時点

人手不足に伴う人材獲得競争が激化する中、企業にとっては、プロフェッショナル人材の採用強化とともに、採用した人材が定着し活躍し続ける組織づくりの必要性が高まっている。生成AIを含むBizReachで培ったノウハウを活かした機能を継続的に開発



注: (1)現時点での計画であり、実際の機能リリース時には、機能名称や機能内容が変更になる可能性がある

VISIONAL グループの戦略と 今後の展望

新しい可能性を、次々と。

私たちは、インターネットの力で、世の中の革新を支えていく。

私たちは、時代がもたらす様々な課題を、次々と新しい可能性(ビジョン)に変え、中長期的な企業価値の最大化を図る。

グループミッションの実現へのコミットメント

- ✔ BizReachの持続的成長と利益拡大
- ✔ BizReachとHRMOSのデータ連携による、人的資本データプラットフォームの構築
- ✔ 継続的な新規事業創出やM&Aの活用

「働き方」が根底から変化したことにより、国内採用市場は構造的成長局面へ。日本における「雇用の流動化」は益々加速

日本における雇用流動性の成長余地

2023年



「働き方」は今後ますます変化

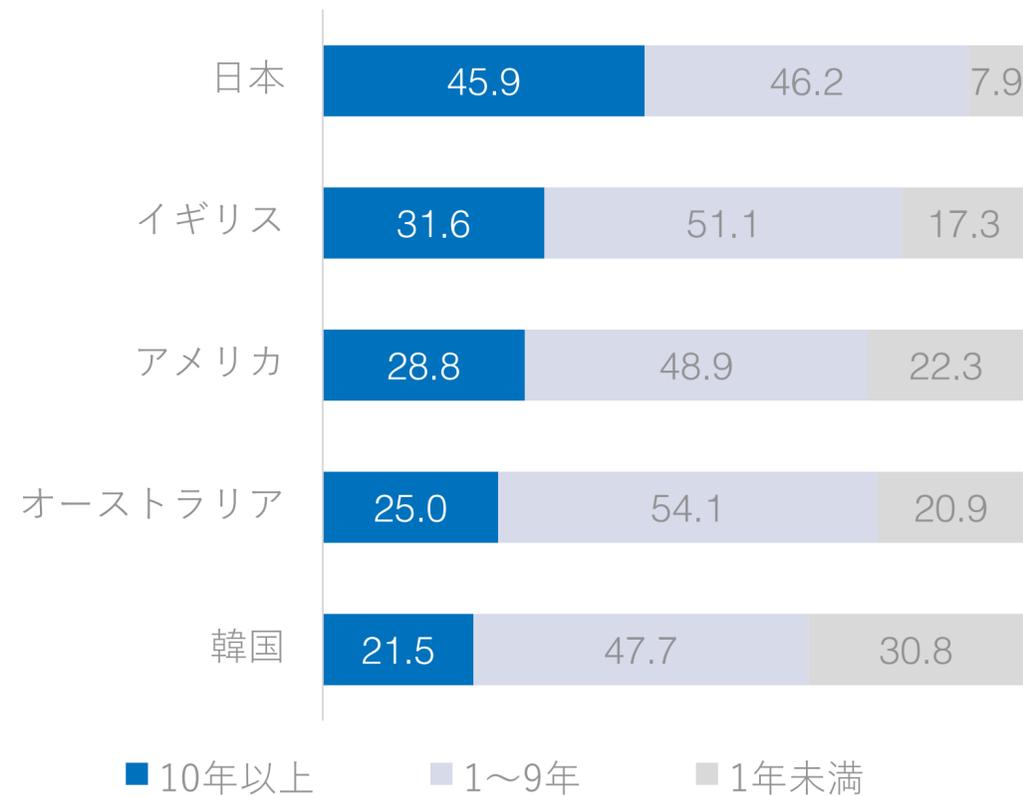
- ✔ 企業寿命と労働寿命のミスマッチにより、一社で勤め上げることが限界に
- ✔ 企業内では職務内容の明確な成果主義への移行が促進し、転職が更に普及
- ✔ 企業間の人材獲得競争は加速し、一層能動的な採用(ダイレクトリクルーティング)が不可欠
- ✔ 新型コロナウイルスの影響によるリモート勤務は、このトレンドを加速

注: (1)「労働力調査(基本集計)」(総務省統計局)より引用。数値は2023年の各月末の調査による日本の就業者数の12ヵ月分の平均値 (2)「労働力調査(基本集計)」(総務省統計局)より引用。数値は2023年の各月末の調査による日本の正規雇用の従業員数の12ヵ月分の平均値 (3)「労働力調査(詳細集計)」(総務省統計局)より引用。数値は2023年の各月末の調査による日本の正規雇用間での転職者数(調査時以前の1年以内に転職をした人数)の12ヵ月分の平均値

我が国の雇用者の勤続年数は、国際的にみて比較的長期間となる傾向。諸外国においては、雇用の流動化により、労働需要のより高い分野へ人の移動を促進させている

勤続年数別雇用者割合の国際比較⁽¹⁾

単位：%



労働移動がもたらすこと

- ✔ 生産年齢人口の減少や新規学卒者の減少により、企業における労働力は長期的に低下。中途採用による人材強化が必要
- ✔ 多様な価値観の文化醸成や、変化する事業環境・事業モデルの転換へ対応する専門人材・即戦力人材が必要
- ✔ 産業構造のシフトにより、産業や職種等の労働需要のミスマッチが発生。労働需要がより高い分野へ人の移動が中期的に必要
- ✔ 賃金上昇には労働生産性の向上が必要

注: (1) 「令和4年版 労働経済の分析 -労働者の主体的なキャリア形成への支援を通じた労働移動の促進に向けた課題-」 (令和4年9月 厚生労働省) をもとに、ビジョナル株式会社が作成

「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2024年改訂版」においても、雇用システムの転換を図り、労働移動できるようにすることが、日本企業と日本経済の更なる成長のために急務であると述べられている

背景

- 企業は人に十分な投資を行わず、個人は十分な自己啓発を行わない状況が継続してきた。職務ごとに要求されるスキルを明らかにすることで、労働者が自分の意思でリ・スキリングを行え、職務を選択できる制度に移行することが重要
- 年功賃金制などの雇用システムにより、職務（ジョブ）やこれに要求されるスキルの基準も不明瞭なため、評価・賃金の客観性と透明性が十分確保されておらず、個人がどう頑張ったら報われるかわかりにくいため、エンゲージメントが低いことに加え、転職しにくく、転職したとしても給料アップにつながりにくかった
- 内部労働市場と外部労働市場をシームレスにつなげ、社外からの経験者採用にも門戸を開き、労働者が自らの選択によって、社内・社外共に労働移動していくことで、賃金上昇を実現する

三位一体の労働市場改革の指針

- ✓ リ・スキリングによる能力向上支援
- ✓ ジョブ型人事の導入
- ✓ 成長分野への労働移動の円滑化

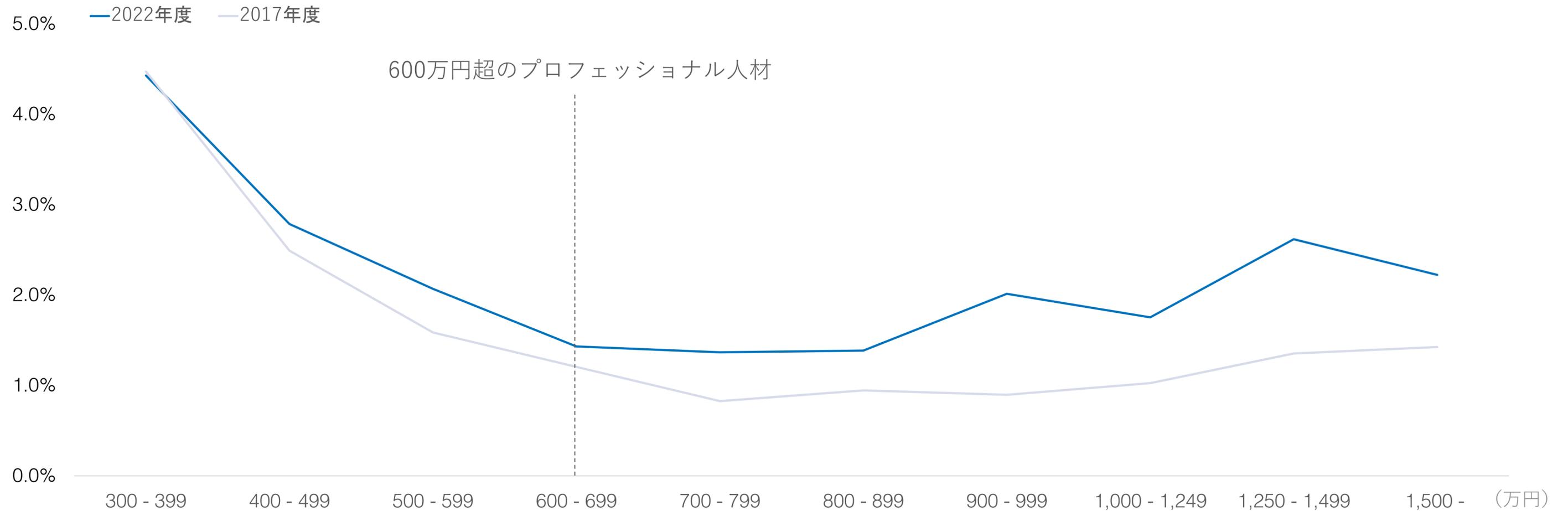
注: (1) 「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2024年改訂版（令和6年6月21日）」（内閣官房）（https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/pdf/ap2024.pdf）をもとに、ビジョナル株式会社が作成

「一人ひとりが自らのキャリアを選択する」時代へ。「個人が企業を選ぶ」時代へ。人的資本の重要性が更に高まる

- ✔ 企業は、職務（ジョブディスクリプション）に必要なスキルや、評価基準を明確にし、成果に応じた報酬体系を構築
- ✔ 個人は、職務ごとに要求されるスキルを自ら学び、自らのキャリアを選択
- ✔ 企業と従業員は、共通の目標を持つことにより、生産性やエンゲージメントが向上し、賃金が上昇
- ✔ 競争力のある会社は、人への投資を加速し、より積極的に優秀な人材を獲得することで、更なる成長を実現

正規雇用者間の転職者総数はCOVID-19前後で大きな変化がない一方で、プロフェッショナル領域は転職者割合が増加。プロフェッショナル人材への需要の高まりに伴い、中途採用は更に拡大していくことを見通す

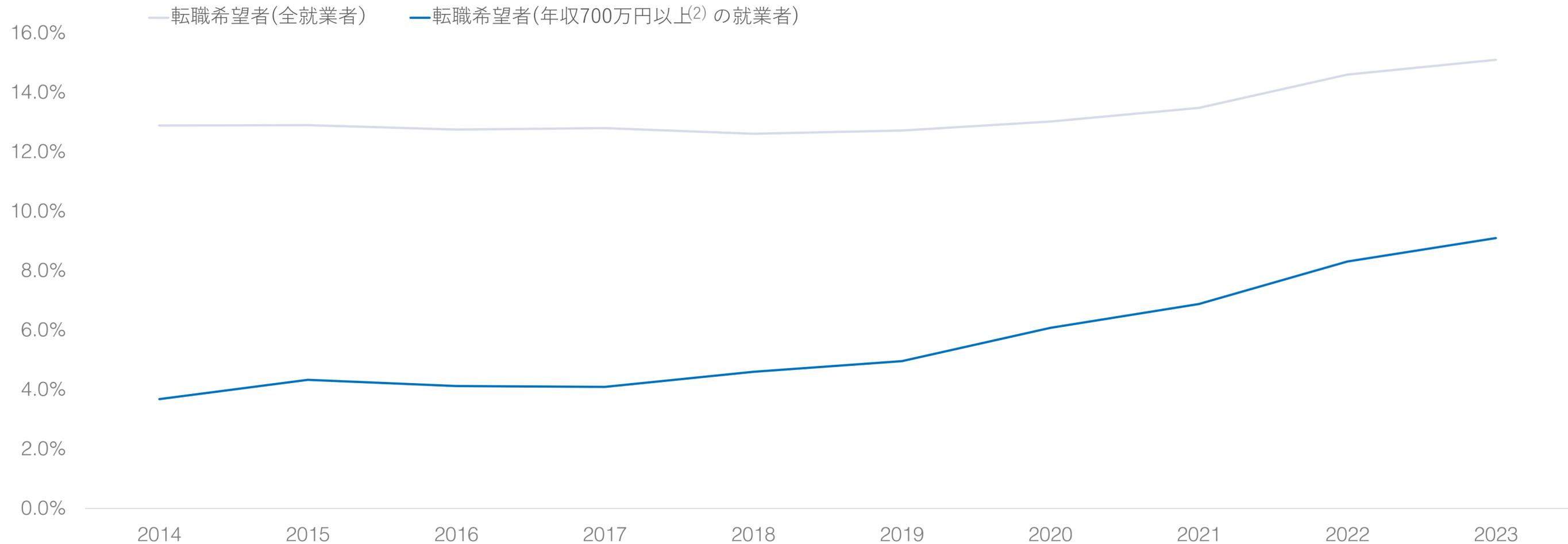
所得別雇用者間転職者割合の推移⁽¹⁾



注: (1)総務省「平成29年就業構造基本調査」及び「令和4年就業構造基本調査」をもとに、ビジョナル株式会社が作成。「所得」は転職後の正規の職員・従業員の年間収入。転職者は、過去1年以内に就業移動した有業者

就業者に占める転職希望者は、COVID-19をきっかけに上昇傾向にあるが、年収700万円以上の就業者の転職希望者割合が上昇しており、人材の流動化が今後更に加速する可能性

就業者における転職希望者割合の推移⁽¹⁾



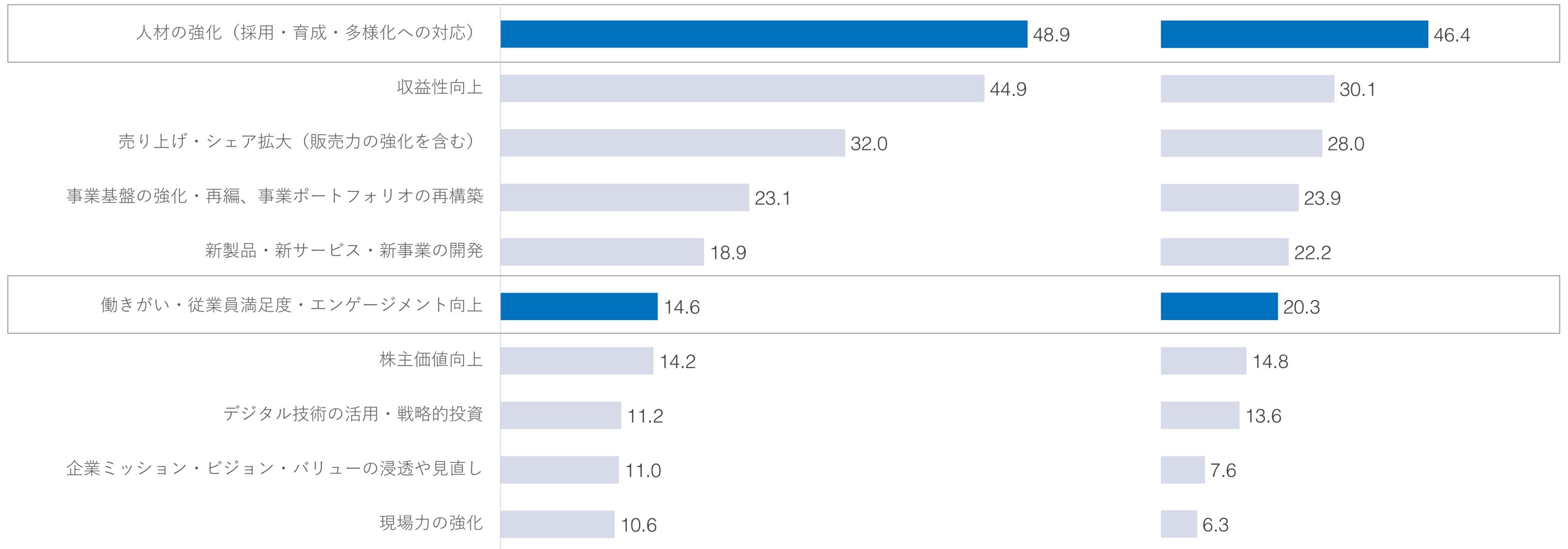
注: (1)総務省「労働力調査」よりビジョナル株式会社が作成。就業者とは、15歳以上の労働人口のうち、完全失業者と非労働人口以外を指す。転職希望者とは、「転職などを希望していますか」という問いに対して、「転職などを希望している」又は、「実際に仕事を探している」と回答した人。分母は就業者、分子は転職希望者で算出 (2)「年収」とは、1年間のすべての仕事からの収入(税込み)を示す

人的資本の強化・活用は、日本企業が直面する重要な経営課題上位に挙げられている

日本企業が直面する経営課題⁽¹⁾

現在（2023年）

3年後



注: (1)一般社団法人日本能率協会「日本企業の経営課題2023」（2024年4月発行）をもとに、ビジョナル株式会社が作成。各数値は、課題として想定される20の項目のうち、重要度が1位から3位以内であると回答した比率

人的資本の強化・活用は、経営戦略実行のための最重要経営課題であるが、雇用の流動化によって、課題は複雑化している

世の中の潮流

即戦力採用の拡大

離職率の上昇

ジョブ型の浸透

人事課題やニーズ



必要人員が毎年増加し、中途採用だけで充足できない。
中途採用と内部異動で適切な人員計画を立てる必要性



人の出入りが多いため、最適な人材をアサインしたいものの、
どんな社員がいるかわからない

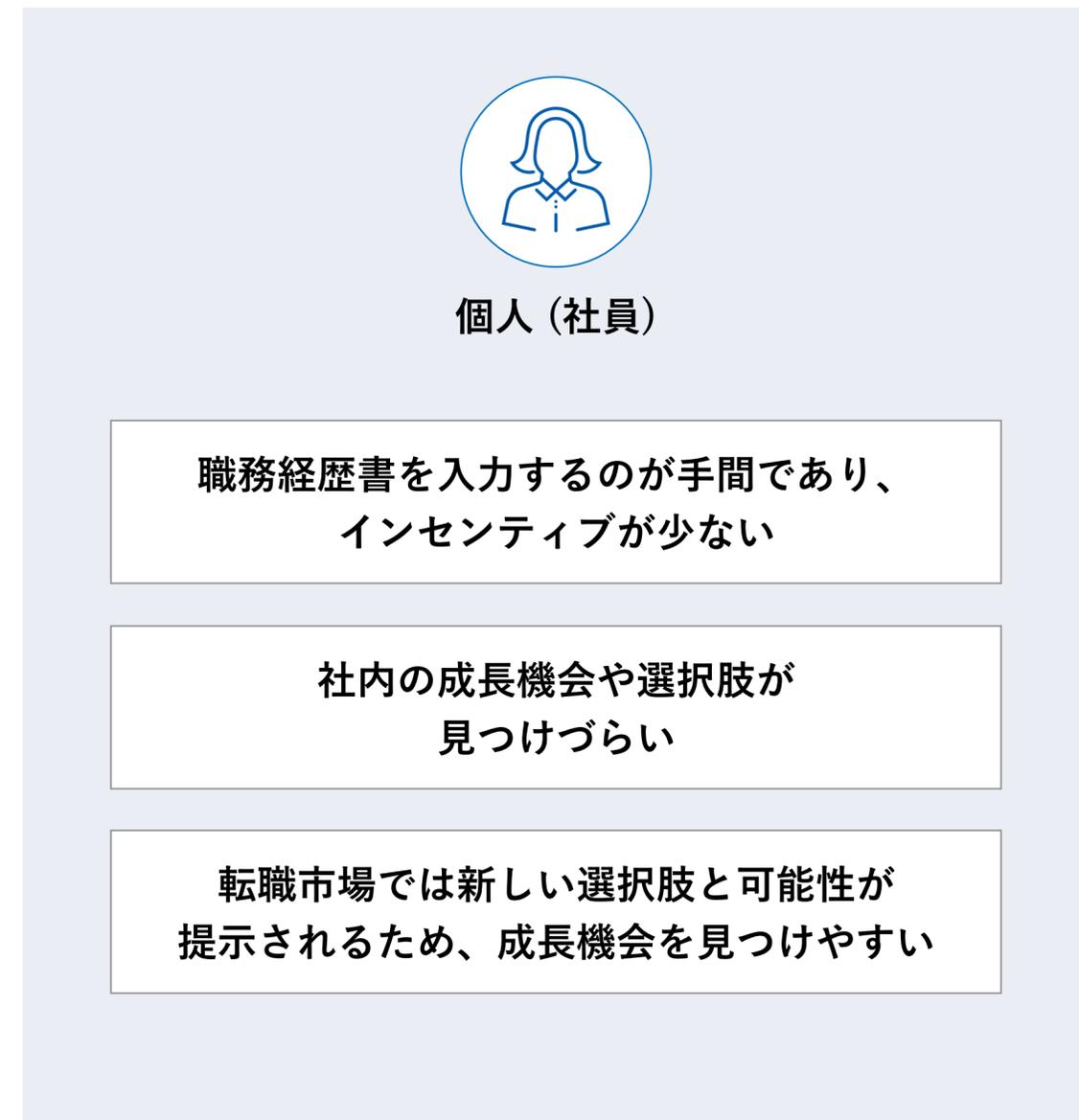


挑戦を求めて離職している人材に対して、
社内のポジション提示によって、離職を防げた可能性

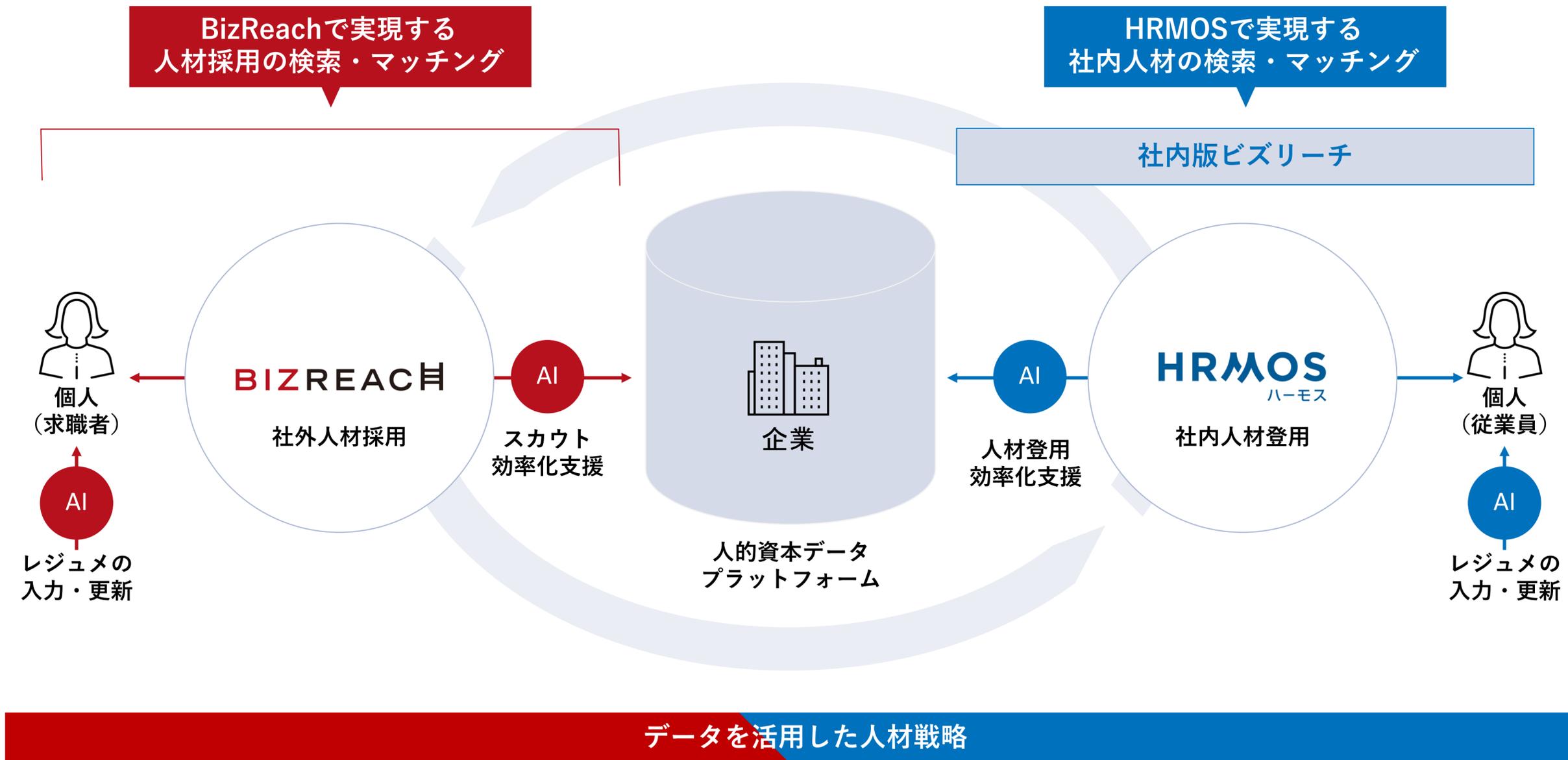


ジョブ型雇用への移行で、職種や等級で人員管理をしたいが、
職務要件を策定・管理するのが負担

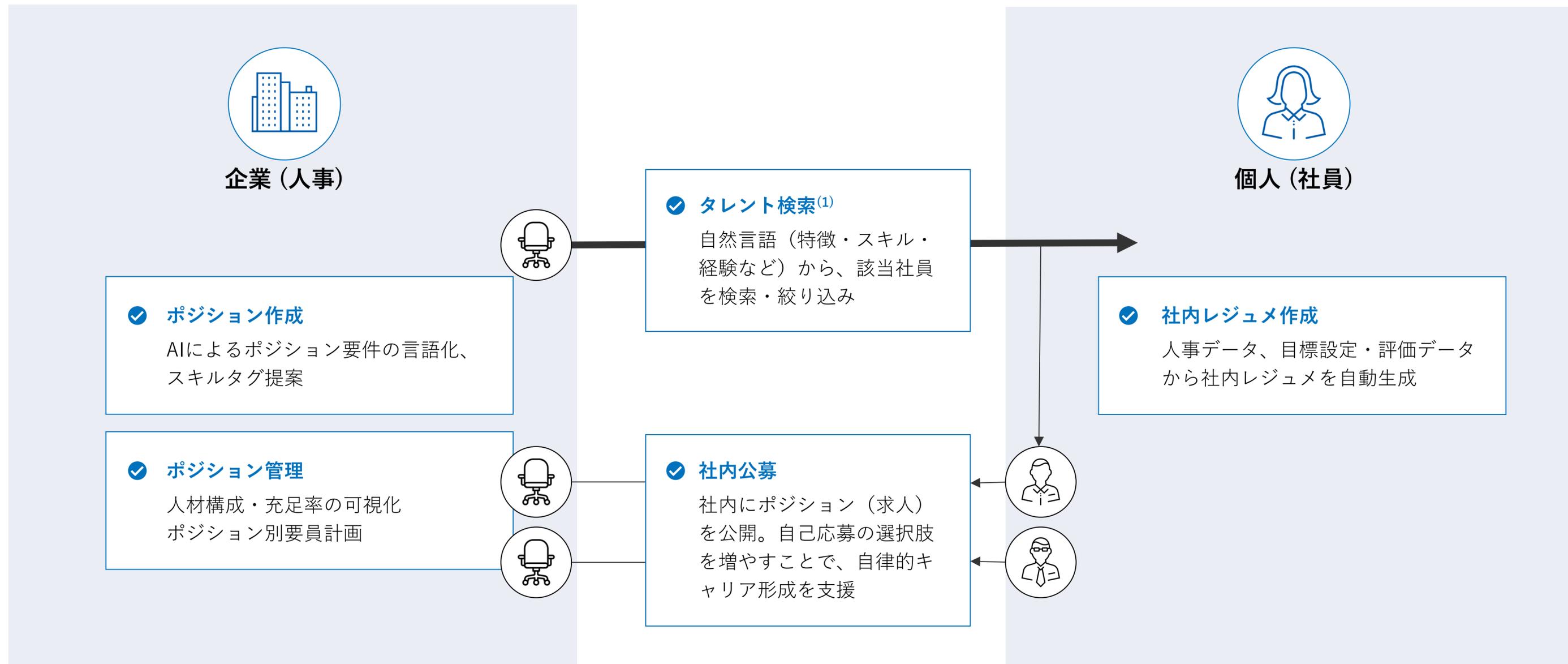
外部の労働市場からの採用、内部の労働市場からの異動のいずれにおいても、人材要件やポジションの可視化が最初の一步であるが、現場には多大なる工数がかかる



VISIONALグループの人的資本データプラットフォームは、人事データを統計学的見地から客観的に分析し、社員の活用や採用戦略に活かすことで経営戦略の実現を支援。生成AI技術を活用した次世代の人材戦略へ

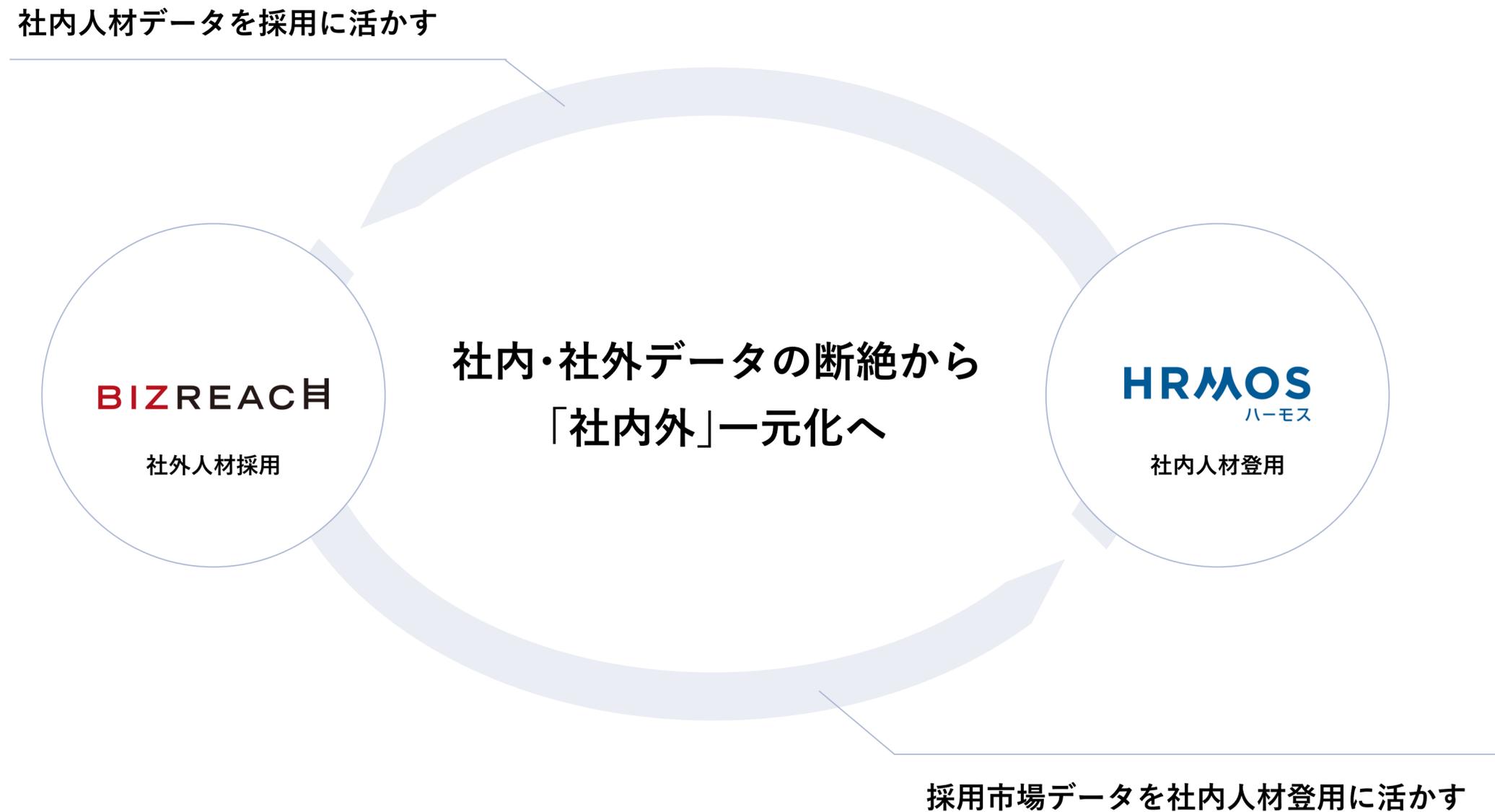


人事データから社内レジュメやポジション要件を作成し、社員とポジションを見える化。スキル・経験から最適なマッチングを通じて、企業全体の最適配置を実現。生成AIを活用し、最小限の工数で社内の労働市場を活性化



注: (1)2024年12月にサービス提供開始予定

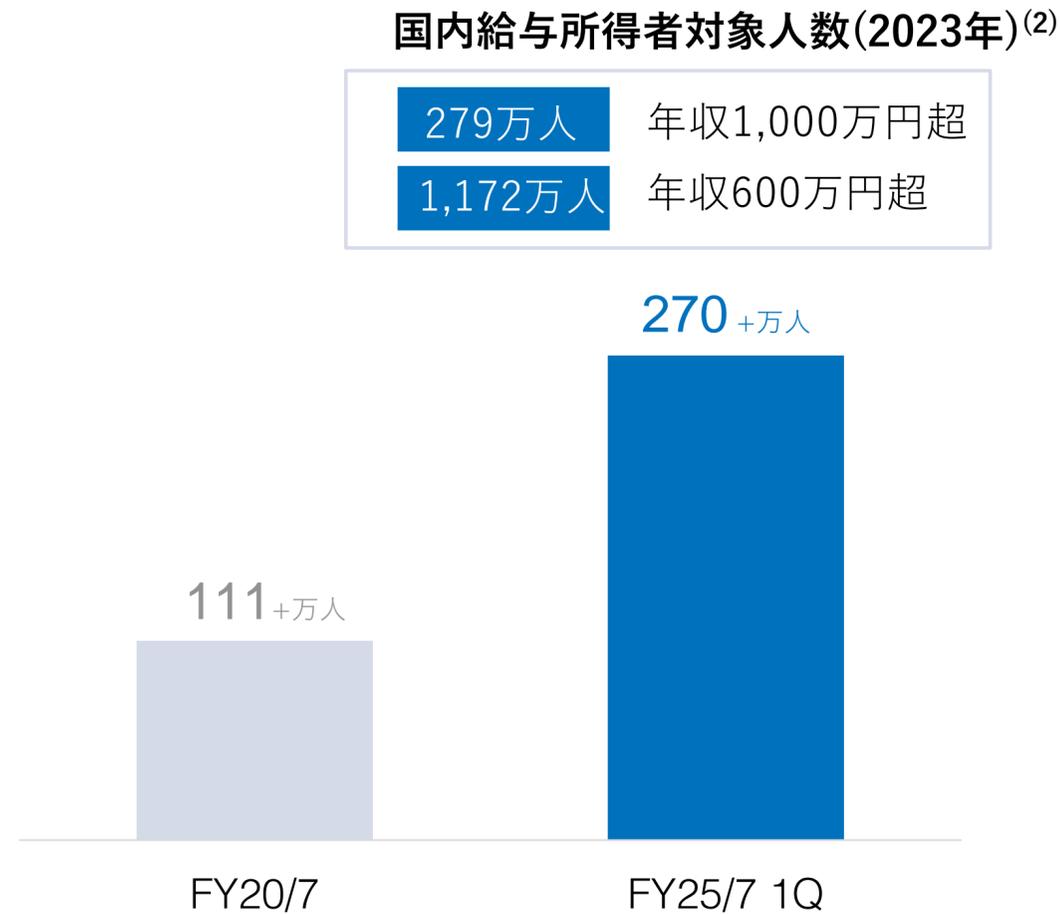
労働市場におけるリアルタイムのデータと、社員データを一元的に集積・分析し、社員の活用や採用戦略に活かすことが、最適な人的資本経営である



最大の成長機会は、更なる日本の雇用の流動化。プロフェッショナル人材領域における一層の会員基盤拡大を進めると同時に、未利用企業の新規開拓、並びに利用企業への深耕営業を促進する

BizReachのスカウト可能会員数及び更なる拡大ポテンシャル

BizReachのスカウト可能会員数⁽¹⁾



採用企業側における拡大ポテンシャル



注: (1)データベース上に登録されている会員のうち、採用企業又はヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員（無料会員を含む）(2)「令和5年分 民間給与実態統計調査」（国税庁）（https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2023/pdf/R05_000.pdf）を加工して作成 (3)FY24/7の会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数 (4)2024年3月末時点。「都道府県別一般事業主行動計画策定届の届出及び認定状況（令和6年3月末時点）」（厚生労働省）（https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r06_03.pdf）を加工して作成

社会の変化と技術の進化がもたらす潜在的な成長事業領域に参入し、日本社会の生産性向上への寄与を通して中長期的な成長を目指す

課題 1	課題 2	課題 3
<p>事業承継を含む資本の流動化の遅れ</p> <p>「日本経済2020-2021」⁽¹⁾</p> <p>“...事業の将来性や相応の技術力がある企業について、そのノウハウや雇用をM&Aという形で存続させることは、我が国全体の技術力等の維持にもつながると考えられる...”</p>	<p>クラウド等の利用拡大によるセキュリティ対策への遅れ</p> <p>「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」⁽²⁾</p> <p>“...中小企業のセキュリティシステムの導入を助成し、サプライチェーン全体でサイバーセキュリティを強化する...”</p>	<p>中小企業等のDXの遅れ</p> <p>「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」⁽²⁾</p> <p>“...取引適正化とともに、生産性の向上を通じた競争力の強化が重要である...”</p>
<p>法人限定M&Aプラットフォーム</p> 	<p>脆弱性管理クラウド</p>  <p>セキュリティ評価プラットフォーム</p> 	<p>物流DXプラットフォーム</p> 

注: (1) 「日本経済2020-2021 -感染症の危機から立ち上がる日本経済-」 令和3年3月内閣府政策統括官（経済財政分析担当）より抜粋 (2) 「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」 令和4年6月7日より抜粋

長期的な企業価値向上に向けて、BizReachを増収増益させながら、その他事業及びM&Aに積極的に投資する。よって、企業価値向上に資すると判断する投資機会については、全社の増収増益方針よりも優先する

長期視点で目指す姿：
単一事業から複数事業の企業価値へ

企業価値の創造

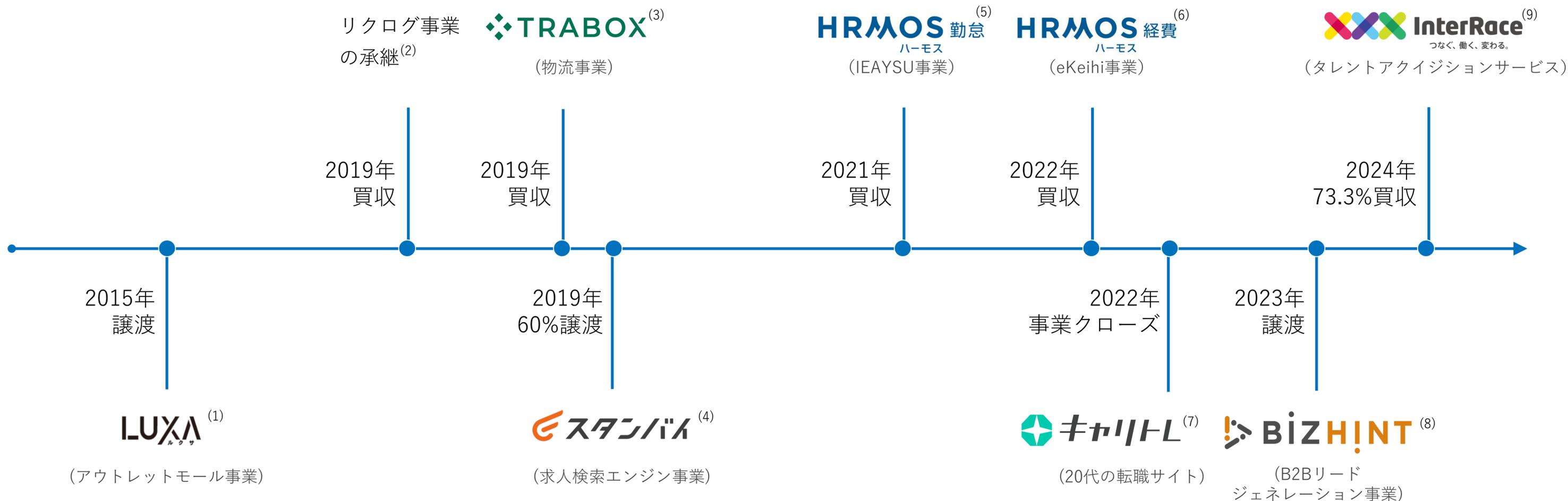


規律ある成長投資に向けたキャピタルアロケーション

優先順位

<p>既存事業への投資</p>	<p>増益を基本としながらも、企業価値向上に資する投資機会と判断した場合は、その投資機会を優先する</p>
<p>M&A</p>	<p>BizReachやHRMOSにおける事業の拡大（顧客、サービス）が優先領域であるが、その他領域も可能性あり</p>
<p>新規事業への投資</p>	<p>事業創造フレームワークに基づき投資。 スモールスタート、進捗に基づきピボット又は事業撤退を柔軟に</p>
<p>株主還元</p>	<p>株価水準、市場環境、資本コスト及び、今後のキャッシュフローを踏まえて、株主還元を検討</p>

継続的な事業創出による持続的な成長実現を加速させる手段として、積極的にM&Aの活用を検討。Visionalグループとしての事業ポートフォリオを随時見直しながら、適切なリソースのアロケーションを行う

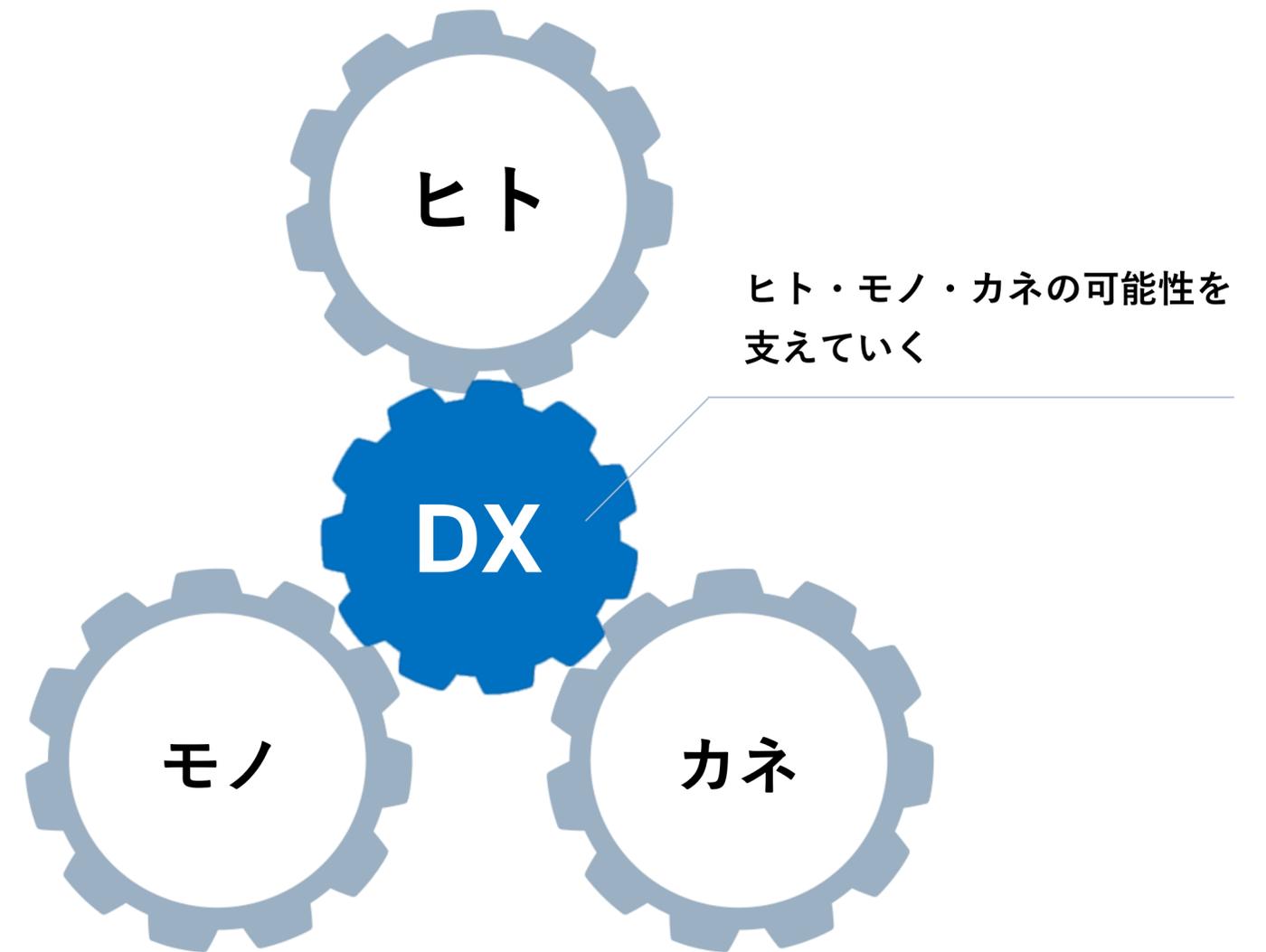


注: (1)2015年10月に持分をKDDI株式会社に譲渡 (2)2019年9月にCloud Solution株式会社の株式を100%取得し、採用管理システム「リクログ」事業を承継 (3)2019年11月にトラボックス株式会社の株式を100%取得し「トラボックス」事業を承継 (4)2019年12月に持分の60%をLINEヤフー株式会社 (旧:Zホールディングス株式会社) に譲渡し、合併化 (5)2021年11月にIEYASU株式会社の株式80.1%を取得し「IEYASU (現HRMOS勤怠)」事業を承継。2024年10月に株式会社ビズリーチがIEYASU株式会社を吸収合併 (6)2022年3月にイージーソフト株式会社の株式100%を取得し「eKeihi (現HRMOS経費)」事業を承継 (7)2022年12月に経営資源の選択と集中のため事業をクローズ (8)2023年12月に株式会社ビズヒントの株式を100%スマートキャンプ株式会社に譲渡 (9)2024年3月にInterRace株式会社の株式73.3%を取得

Appendix

新しい可能性を、次々と。

私たちは、インターネットの力で、
 時代がもたらす様々な課題を、
 次々と新しい可能性(ビジョン)に変え、
 世の中の革新を支えていく。
 「社会にインパクトを与え続ける」
 その志や事業のもとに仲間が集まり、
 新しい仕組みやムーブメントを生み出すことで、
 本気で実現したい未来へと加速させる。



新規事業の創出実績に裏打ちされた仕組み及びアプローチ手法に基づいて、社会の変化と技術の進化がもたらす潜在的な成長事業領域に参入

新規事業を創出する上での市場選定基準

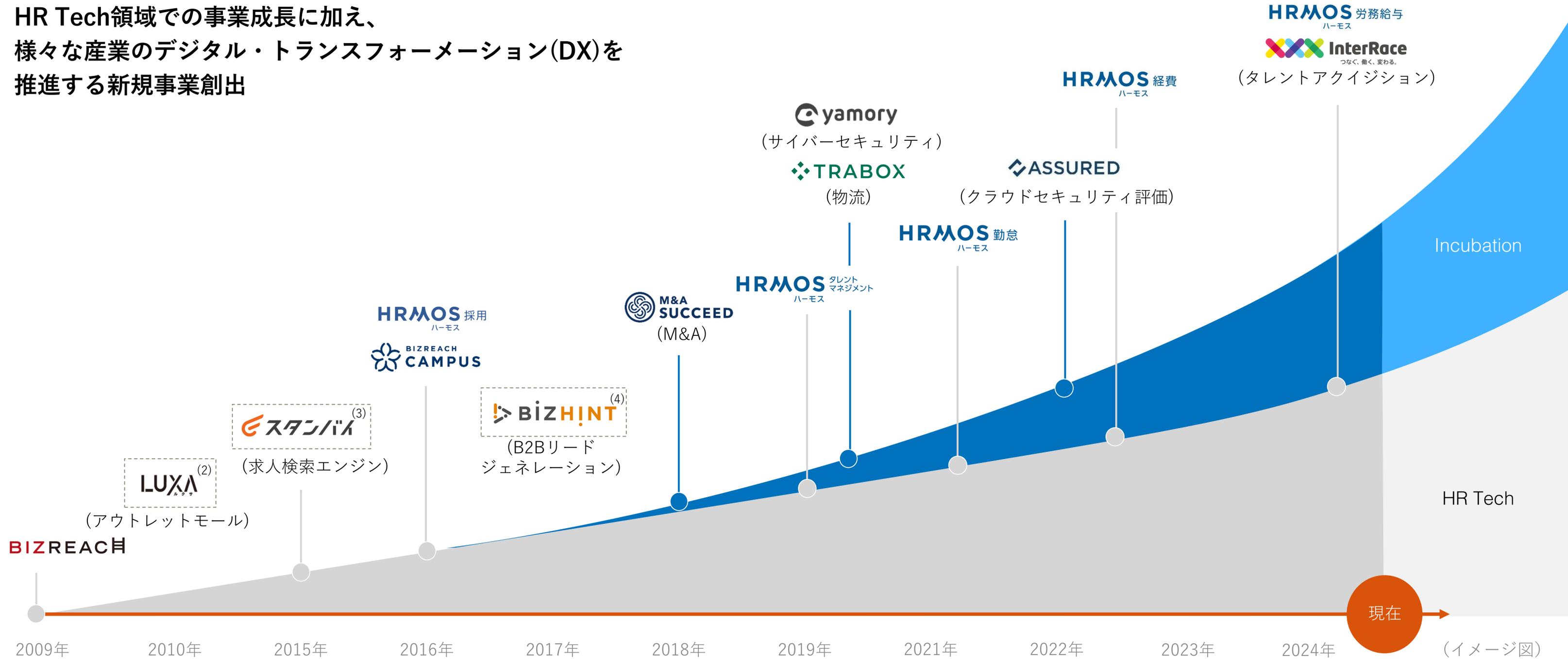
- ✓ 社会構造の変革や技術の進化により、今後日本市場の成長が期待される
- ✓ 産業にデジタル・トランスフォーメーション(DX)のニーズが顕著
- ✓ 大きな市場ポテンシャル(TAM)が存在
- ✓ 海外でのトレンドや先行事例が明確に存在
- ✓ 大きく利益をあげている、既存の国内大手プレイヤーが存在



MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 少人数チームで立ち上げ
- ✓ 事業を2-3年間育てながら「構築・計測・学習」のフィードバックサイクルの中で事業モデルを確認、必要に応じて方向転換
- ✓ 事業モデルのスケール化が見えた段階で更なる投資を実施

HR Tech領域での事業成長に加え、
 様々な産業のデジタル・トランスフォーメーション(DX)を
 推進する新規事業創出



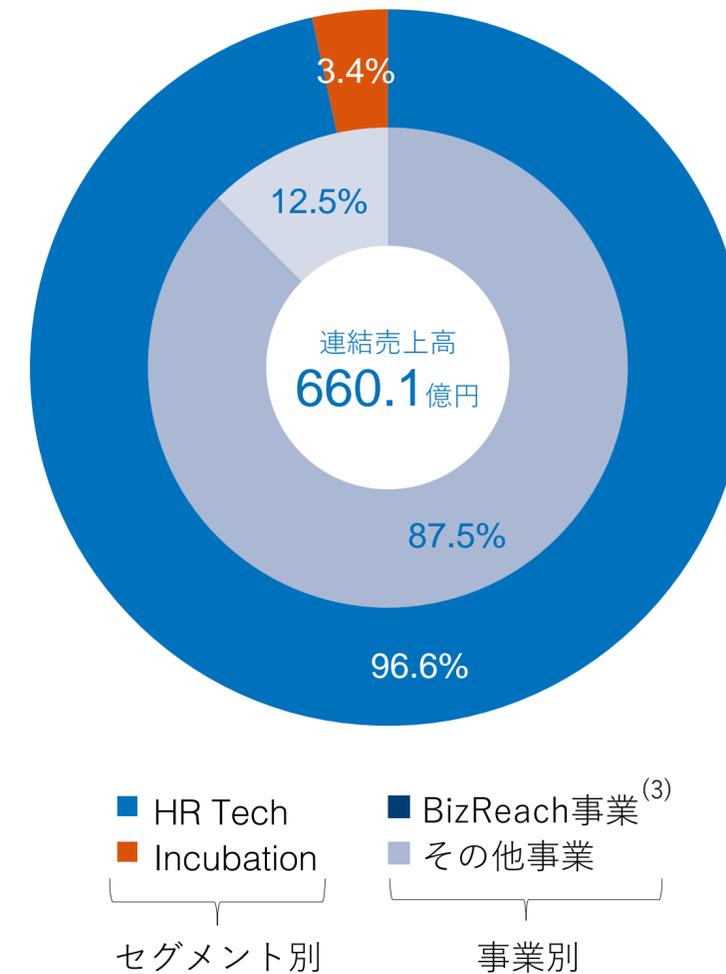
注: (1)イメージ図。横軸の下の年は各サービスの開始タイミングを表す (2)2015年10月に持分をKDDI株式会社に譲渡 (3)2019年12月、持分の60%をLINEヤフー株式会社 (旧:Zホールディングス株式会社)に譲渡し、合弁化 (4)2023年12月に株式会社ビズヒントの株式を100%スマートキャンプ株式会社に譲渡

BizReachを収益の柱とし、新たな領域でのサービス創造を加速

サービス概要 (2024年12月12日時点)

HR Tech セグメント	BIZREACH	即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト
	HRMOS ハーモス	人財活用プラットフォーム
	HRMOS 採用 ハーモス	・採用管理システム
	HRMOS グレメント マネジメント ハーモス	・人財活用システム
	HRMOS 勤怠 ハーモス	・勤怠管理システム
	HRMOS 経費 ハーモス	・経費精算システム
	HRMOS 労務給与 ハーモス	・労務・給与システム
Incubation セグメント	BIZREACH CAMPUS	OB/OG訪問ネットワークサービス
	InterRace つなく、豊く、変わる。	タレントアキュイジションサービス
	M&A SUCCEED	法人限定M&Aプラットフォーム
	TRABOX	物流DXプラットフォーム
関連会社	yamory	脆弱性管理クラウド
	ASSURED	セキュリティ評価プラットフォーム
	スタンバイ ⁽¹⁾	求人検索エンジン

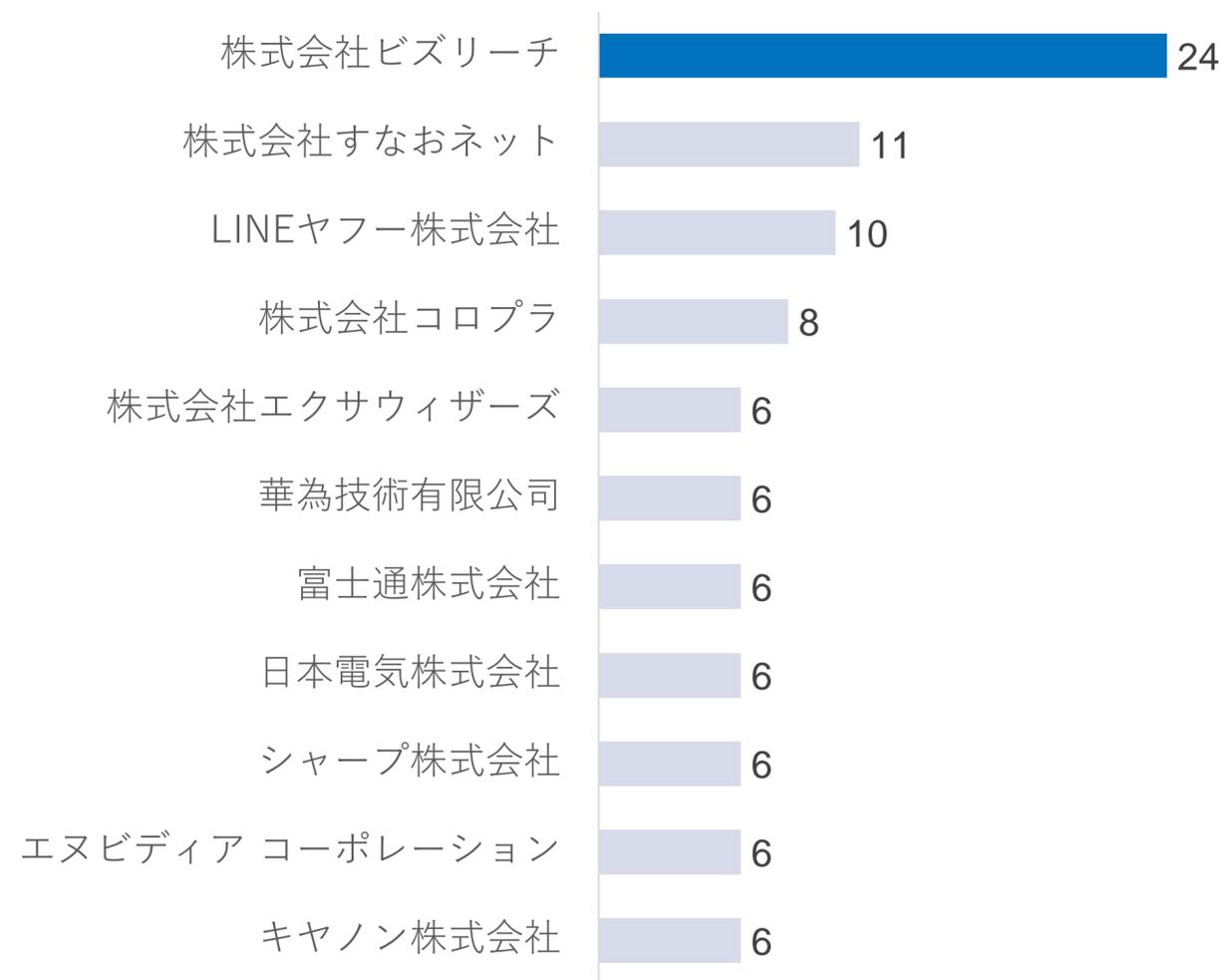
FY2024/7 セグメント／事業別売上高構成⁽²⁾



注: (1)持分法適用会社。LINEヤフー株式会社 (旧: Zホールディングス株式会社) との合併会社であり、当社が40%持分を保有 (2)135百万円の調整額を除く (3)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値 (ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる)

技術への投資を競争の源泉と位置づけ、生成AIの特許公開件数は、当社の前年会計年度において業界問わず日本で1位⁽¹⁾

生成AI関連特許（2023年8月～2024年7月公開分）⁽¹⁾



株式会社ビズリーチの生成AI関連特許例⁽²⁾

- レジュメ自動生成
- 自動求人生成
- 求人スコアリング
- 社内レジュメ自動生成
- 社内ポジション自動生成
- 社内タレント検索
- 候補者レコメンド
- 検索条件提案

注: (1)「株式会社知財図鑑」による2023年8月～2024年7月に最先の公開があった日本特許及び特許出願調査をもとに、ビジョナル株式会社が加工して作成 (2)特許第7371284号、特許第7373091号、特許第7403027号、特許第7475529号、特許第7488974号、特許第7546181号など。特許出願中を含む

本機能によって作成されたレジューメ（職務経歴書）により、スカウト受信数が40%増加することを確認。蓄積してきたノウハウとデータを活かした独自ロジックで、質の高いレジューメを効率的に作成

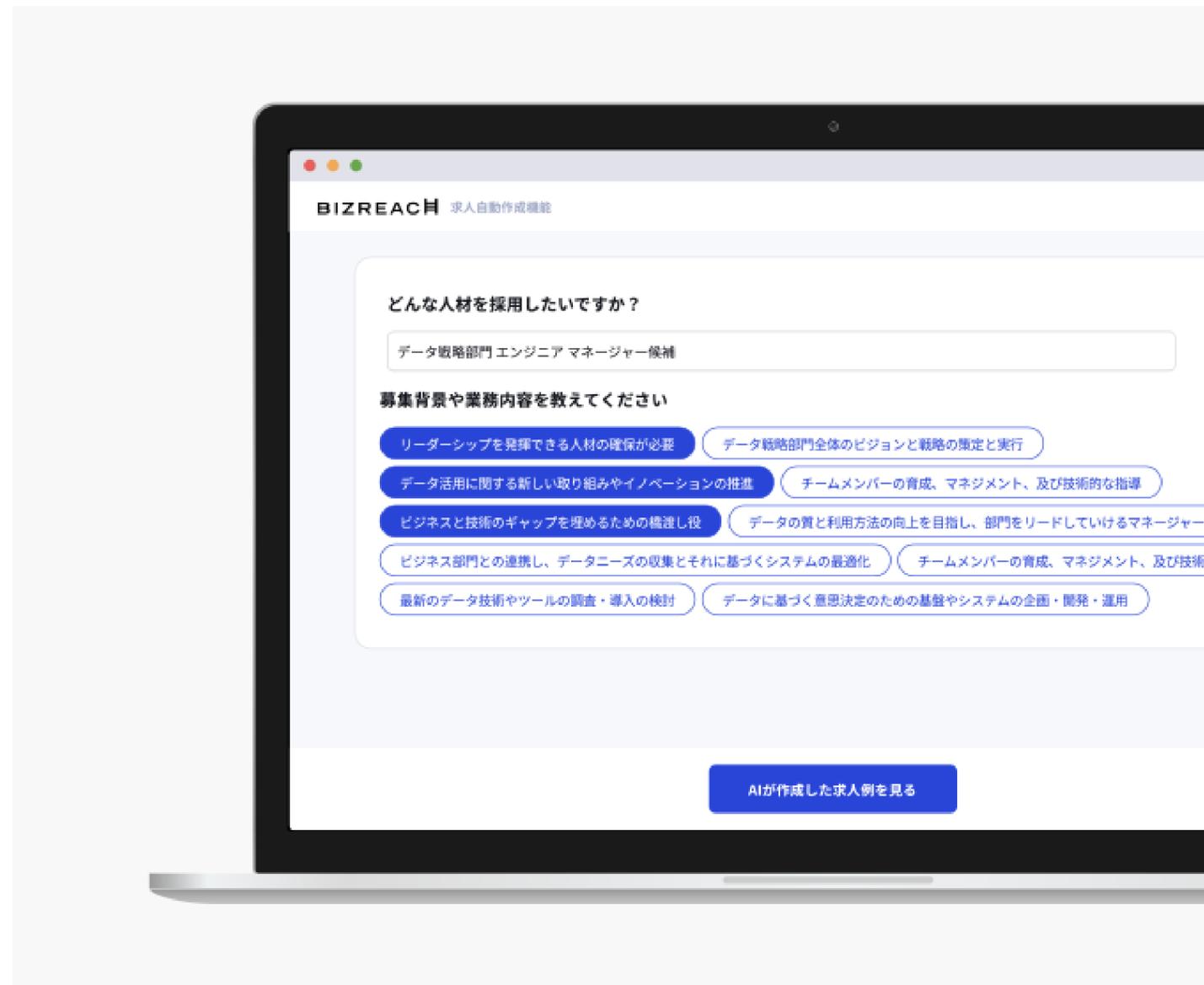


レジューメ自動作成機能⁽¹⁾

- 転職が以前より一般的になったものの、転職の「最初の壁」は職務経歴書の作成。求職者と企業の質の高いマッチングのためには、職務経歴書の内容が重要
- 最適な内容の職務経歴書を、小さな負荷で、簡単に完成できるようにGPTツールを活用した機能を開発
- GPTツールは、OpenAI社の提供するGPTモデルに対してBizReachがこれまでに蓄積してきたノウハウとデータを活かした独自のロジックで構成した指示を与える
- GPTツールの性能について、マッチング理論の第一人者である東京大学大学院経済学研究科教授兼東京大学マーケットデザインセンターセンター長の小島武仁氏との共同研究により検証されており、GPTツールの使用によって質の高い職務経歴書を作成でき、更にスカウト受信数も増えることを確認

注: (1)詳細は、株式会社ビズリーチによる2023年7月6日付プレスリリースを参照 (<https://www.bizreach.co.jp/pressroom/pressrelease/2023/070601.html>)

最短30秒で求人を自動で提案。独自のデータとテクノロジーを活用して、質の高いマッチング機会の最大化を目指す



求人自動作成機能⁽¹⁾

- 直接採用企業向けに、求人の作成をサポートする機能を先行利用企業から段階的に提供開始
- プロフェッショナル人材の採用が活況な中、求人作成のハードルを低減
 - ー 専門性・新規性が高いポジションを募集する求人作成は難易度が高い
 - ー 「部門主導採用」の広がりにより、人事だけではなく、採用経験がない部門においても求人作成が必要となる
- GPTツールは、OpenAIの提供するGPTモデルに対して、BizReachがこれまでに蓄積してきたノウハウとデータを活かした独自のロジックで構成した指示を与える
- 「どんな人材を採用したいか？」という質問に対して、職種や期待する役割等を直感的に回答すると、BizReachに蓄積された豊富なデータベースから募集背景が提案されるのが特徴

BizReachで培った生成AI技術とノウハウをHRMOSにも活用。社内存在する求人の可視化やスキルの言語化を目指す



ポジション要件自動作成機能及び社内レジュメ自動作成機能⁽¹⁾

- 企業による人材登用には、ポジション要件の作成や求める人材像の明示が必要だが、そのための職務内容や必要スキルなどのジョブディスクリプションが言語化されていないという課題の解決を支援する
- 「ポジション要件自動作成機能」は、ある社員を選択すると、その社員の経歴データや保有スキルから「職種概要」「職務内容」「職務の責任」「スキル」等の職務要件を自動作成し、「この社員のポジション要件を言語化したい」というニーズに対応した機能
- 「社内レジュメ自動生成機能」は、HRMOSタレントマネジメントに登録されている社員の目標や実績、経験や保有スキルをレジュメ形式で要約し、キャリアサマリを数分で自動作成する機能

注: (1)詳細は、株式会社ビズリーチによる2024年1月31日付プレスリリースを参照 (<https://www.bizreach.co.jp/pressroom/information/2024/0131.html>)

単位：百万円

	FY25/ 1Q	FY24/ 1Q	FY24/ 通期	FY23/ 通期	FY22/ 通期	FY21/ 通期
売上高	18,697	16,057	66,146	56,273	43,954	28,698
年率成長率（%）	16.4%	21.5%	17.5%	28.0%	53.2%	10.9%
HR Techセグメント	18,100	15,336	63,791	53,685	41,791	27,052
年率成長率（%）	18.0%	20.9%	18.8%	28.5%	54.5%	8.6%
Incubationセグメント	564	689	2,219	2,460	2,002	1,485
年率成長率（%）	(18.1)%	39.3%	(9.8)%	22.9%	34.8%	66.3%
売上原価	1,652	1,313	5,718	5,815	5,802	3,999
売上総利益	17,044	14,744	60,428	50,457	38,151	24,699
売上総利益率（%）	91.2%	91.8%	91.4%	89.7%	86.8%	86.1%
販売費及び一般管理費 ⁽¹⁾	11,591	9,789	42,591	37,231	29,869	22,331
広告宣伝費	5,403	4,939	21,206	19,118	14,697	9,562
給与手当等 ⁽²⁾	2,446	2,154	8,848	8,090	7,410	6,308
地代家賃	642	347	1,606	1,348	1,243	1,258
その他 ⁽¹⁾	3,098	2,347	10,929	8,673	6,516	5,202
営業利益⁽¹⁾	5,453	4,955	17,837	13,225	8,282	2,368
営業利益率（%）	29.2%	30.9%	27.0%	23.5%	18.8%	8.3%
HR Techセグメント⁽¹⁾	6,196	5,377	20,062	15,701	10,631	4,000
Incubationセグメント	(355)	(184)	(1,020)	(1,401)	(1,649)	(863)
税金等調整前当期(四半期)純利益 ⁽¹⁾	5,613	5,189	18,928	14,377	8,717	2,290
法人税等合計 ⁽¹⁾	1,555	1,701	5,933	4,448	2,864	869
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益⁽¹⁾	4,049	3,487	12,990	9,928	5,852	1,420
当期(四半期)純利益率（%）	21.7%	21.7%	19.6%	17.6%	13.3%	5.0%

注: (1)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映している (2)給料手当、賞与及び賞与引当金繰入額の合計

管理部門経費配賦前営業利益から営業利益への調整

単位：百万円

	FY25/7 1Q	FY24/7 通期	FY23/7 通期	FY22/7 通期	FY21/7 通期
管理部門経費配賦前営業利益	6,726	22,334	17,647	12,622	6,170
BizReach ⁽¹⁾⁽²⁾	6,941	23,331	20,126	17,609	9,637
HRMOS ⁽²⁾	(73)	(1,021)	(1,740)	(2,954)	(2,102)
その他事業 ⁽²⁾	(141)	24	(739)	(2,032)	(1,364)
調整項目					
-) 経理機能や人事機能、 法務総務機能等の費用 ⁽³⁾⁽⁴⁾	1,272	4,497	4,421	4,340	3,802
-) HR Techセグメント ⁽⁴⁾	1,141	4,043	3,933	3,769	3,263
-) Incubationセグメント	131	454	488	570	538
営業利益 ⁽⁴⁾	5,453	17,837	13,225	8,282	2,368

調整後機能別／事業別人員数 (FY24/7 4Q)⁽⁵⁾

ご参考：2024年10月末時点グループ人員数は1,745名

	人員数	HR Tech関連事業 小計に占める割合
HR Tech関連事業		
BizReach	1,014	73.5%
HRMOS	265	19.2%
その他HR Tech関連事業	100	7.3%
小計	1,379	100.0%
HR Tech関連事業 固有の間接部門	90	n/a
HR Tech関連事業合計	1,469	n/a
Incubation関連事業	120	n/a
管理部門	116	n/a
合計	1,705	n/a

注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる）(2)各事業の売上高から売上原価、及び事業に直接紐づく販売費及び一般管理費を控除して算出 (3)社内管理を目的とした、事業に直接紐づかない経理機能や人事機能、法務総務機能等の費用 (4)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映している (5)各事業に所属するヘッドカウントに、管理部門経費配賦前営業利益の中に直課費用として既に計上されている関連部署の人員費（主にデザインやシステム系、事業開発等各事業に密接に紐づく人員費）の工数見合をヘッドカウントに割り戻したものを加えて算出

連結貸借対照表

単位：百万円

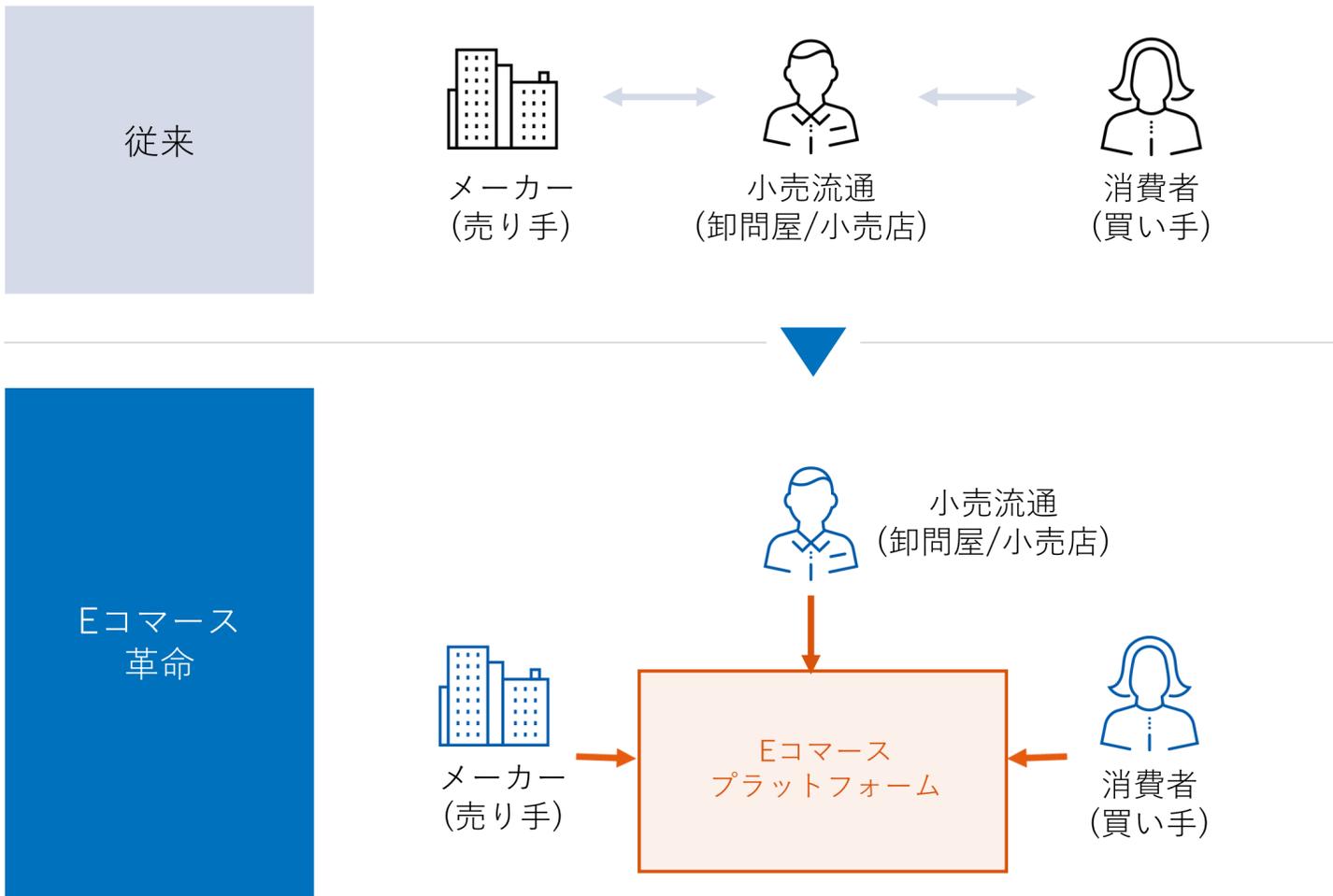
単位：百万円

	FY25/7 1Q	FY24/7	FY23/7	FY22/7	FY21/7		FY25/7 1Q	FY24/7	FY23/7	FY22/7	FY21/7
流動資産	65,305	65,652	48,902	36,743	29,532	流動負債	18,225	21,869	16,328	13,988	9,046
現金及び預金	56,431	58,107	41,170	31,362	25,630	未払金	4,446	6,246	3,934	4,054	3,341
受取手形及び売掛金	6,524	5,753	5,151	4,356	3,258	前受収益	—	—	—	—	3,042
その他の流動資産	2,349	1,791	2,580	1,025	643	契約負債	9,838	8,615	6,858	4,941	—
固定資産⁽¹⁾	10,185	10,662	8,971	9,208	5,544	その他の流動負債	3,940	7,007	5,534	4,993	2,662
有形固定資産	1,838	1,880	845	735	700	固定負債⁽¹⁾	1,926	2,056	2,415	3,190	3,494
無形固定資産 ⁽¹⁾	3,637	3,852	4,455	5,287	2,457	持分法適用に伴う負債	1,733	1,813	2,133	2,453	2,773
のれん ⁽¹⁾	2,389	2,523	2,799	3,300	1,296	その他の固定負債 ⁽¹⁾	193	243	282	737	720
その他の無形固定資産 ⁽¹⁾	1,248	1,329	1,656	1,986	1,160	純資産合計⁽¹⁾	55,338	52,388	39,129	28,772	22,536
投資その他の資産 ⁽¹⁾	4,708	4,929	3,669	3,185	2,385	資本金	6,513	6,503	6,356	6,226	6,063
資産合計⁽¹⁾	75,490	76,314	57,873	45,952	35,076	資本剰余金	9,348	10,467	10,321	10,190	10,027
						利益剰余金 ⁽¹⁾	39,263	35,213	22,223	12,294	6,442
						その他	213	203	227	61	3
						負債及び純資産合計⁽¹⁾	75,490	76,314	57,873	45,952	35,076

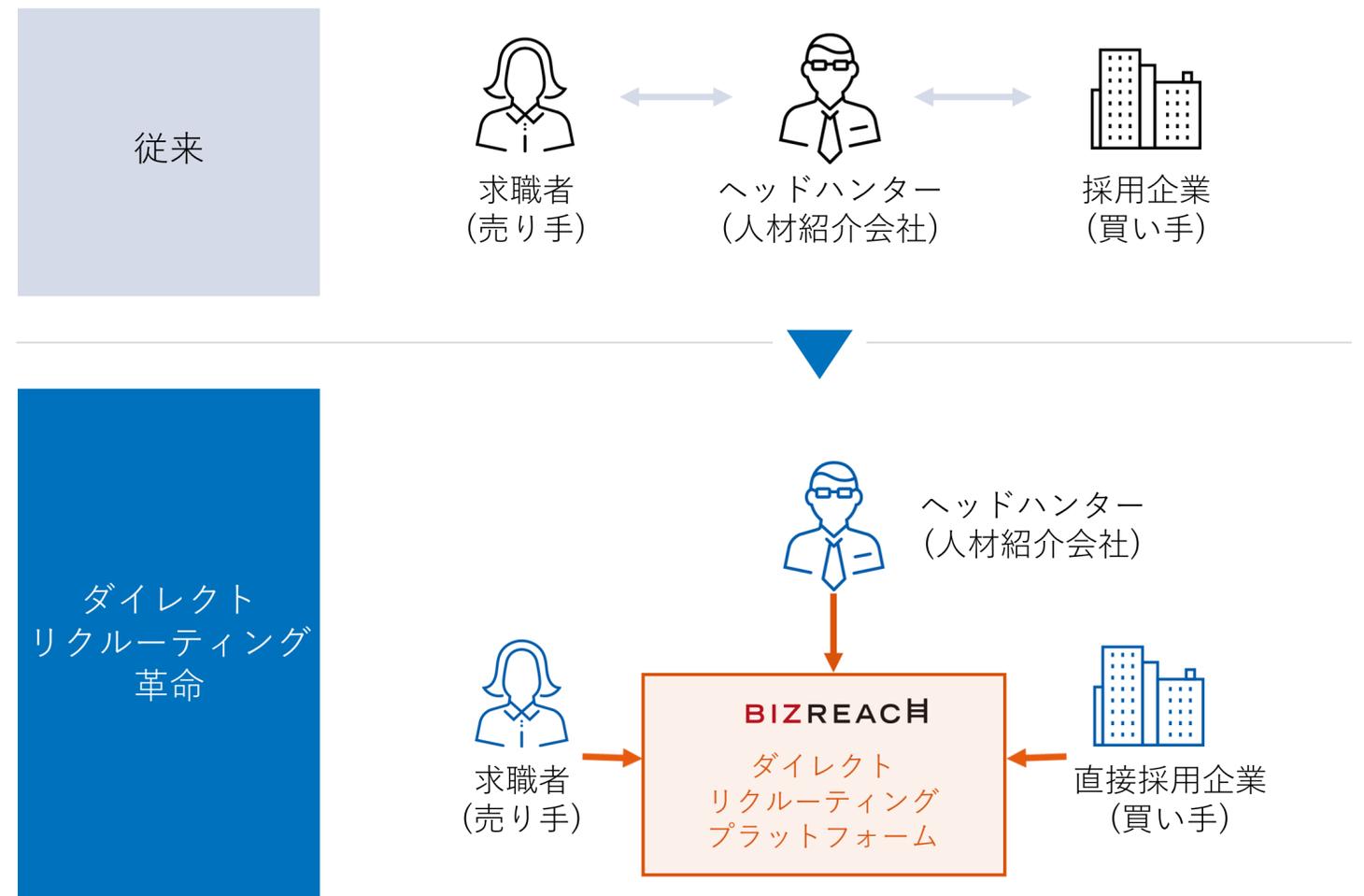
注: (1)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

小売業界におけるEコマース革命⁽¹⁾同様、インターネットによる人材採用市場の可視化を通じて「ダイレクトリクルーティング」の仕組みを創造し、市場の変革を実現

Eコマースによる市場のオンライン化

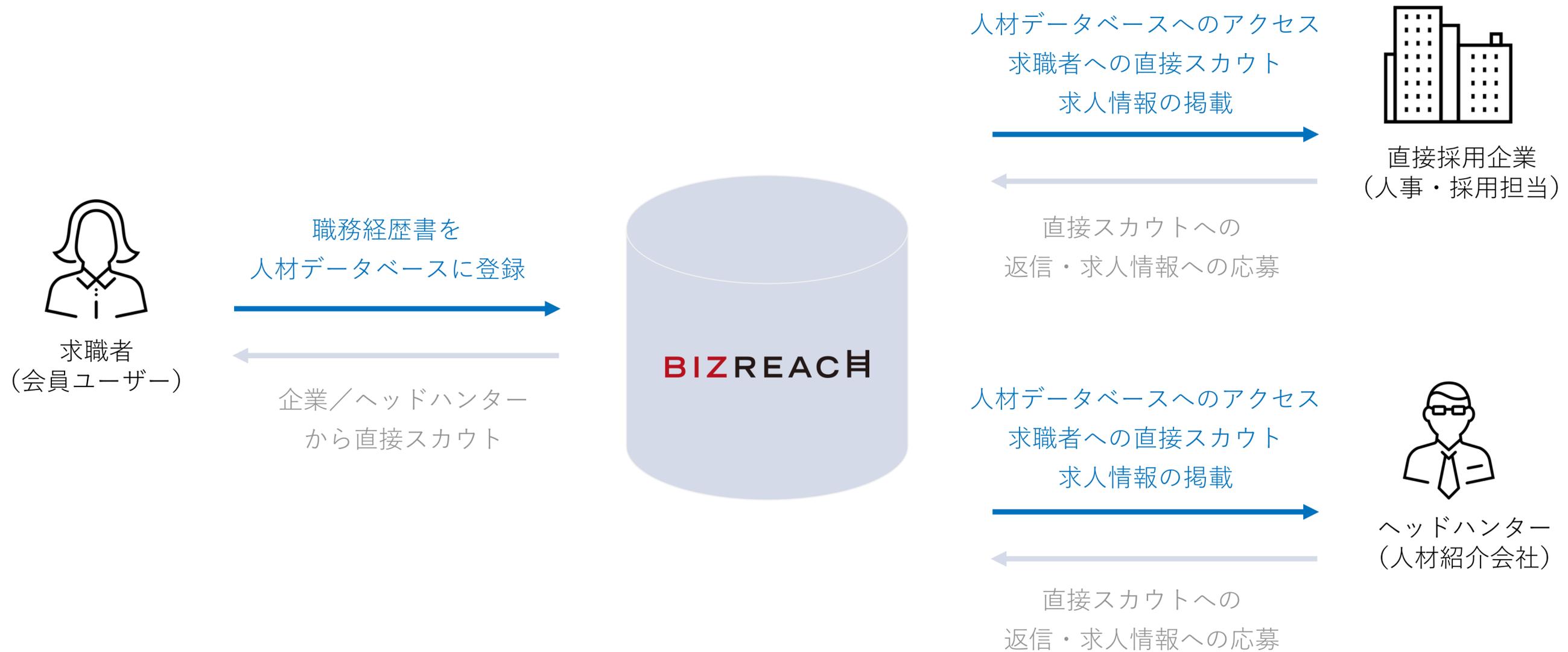


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



注: (1)電子商取引 (Eコマースプラットフォームの出現) によって引き起こされた小売市場の構造的変化

プロフェッショナル人材⁽¹⁾特化型の独自のビジネスモデルに支えられたBizReachの強固な収益及び成長基盤



注: (1)管理職、専門職等

BizReachは、プラットフォーム利用料（リカーリング売上高）と、成功報酬（パフォーマンス売上高）から構成されるため、景気動向が急激に減速する局面においても、影響を受けにくい収益体制

	プラットフォーム利用料 ⁽¹⁾⁽²⁾	成功報酬
直接採用企業	¥850,000 / 6か月	求職者の転職後理論年収 ⁽³⁾ の15%
ヘッドハンター	¥600,000 / 6か月	採用企業から得る紹介手数料の20-30%

注: (1)税抜き (2)スタンダードプラン (3)転職後理論年収 = 月額固定給 × 12ヵ月 + 賞与算定基準額 × 前年度実績賞与支給月数

下記KPIは、HRMOS採用及びHRMOSタレントマネジメントの合計を示す（過年度から変更なし）

	FY21/7				FY22/7				FY23/7				FY24/7				FY25/7
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ARR ⁽¹⁾ (億円)	10.9	11.3	12.0	12.6	13.4	14.2	15.3	16.2	17.6	18.7	20.2	21.3	22.7	24.3	26.2	27.7	29.8
ARPU ⁽²⁾ (千円)	109	111	111	112	113	113	113	113	114	113	114	115	116	116	118	118	122
利用中企業数 ⁽³⁾	833	849	897	941	989	1,050	1,127	1,193	1,280	1,379	1,475	1,546	1,631	1,744	1,849	1,947	2,039
Churn Rate ⁽⁴⁾ (直近12ヵ月平均) (%)	1.40	1.43	1.40	1.23	0.96	0.79	0.66	0.60	0.52	0.48	0.50	0.49	0.56	0.57	0.60	0.60	0.55

注: (1)Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRR（Monthly Recurring Revenue。対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計（一時収益は含まない））に12を乗じて算出 (2)Average Revenue Per User。各四半期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (3)各四半期における月末有料課金ユーザー企業数。複数のサービスを導入している顧客は1顧客として取り扱い (4)各四半期末におけるMRRベースの月末月次解約率を過去12ヶ月平均して算出。月末月次解約率は、当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出

本資料は、ビジョナル株式会社（以下「当社」といいます）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料には、当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、当社サービスのユーザー様の嗜好及びニーズの変化、他社との競合、法規制の変化環境、その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。また、独立した公認会計士又は監査法人による監査又はレビューを受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。当社は、適用ある法令は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。

本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。