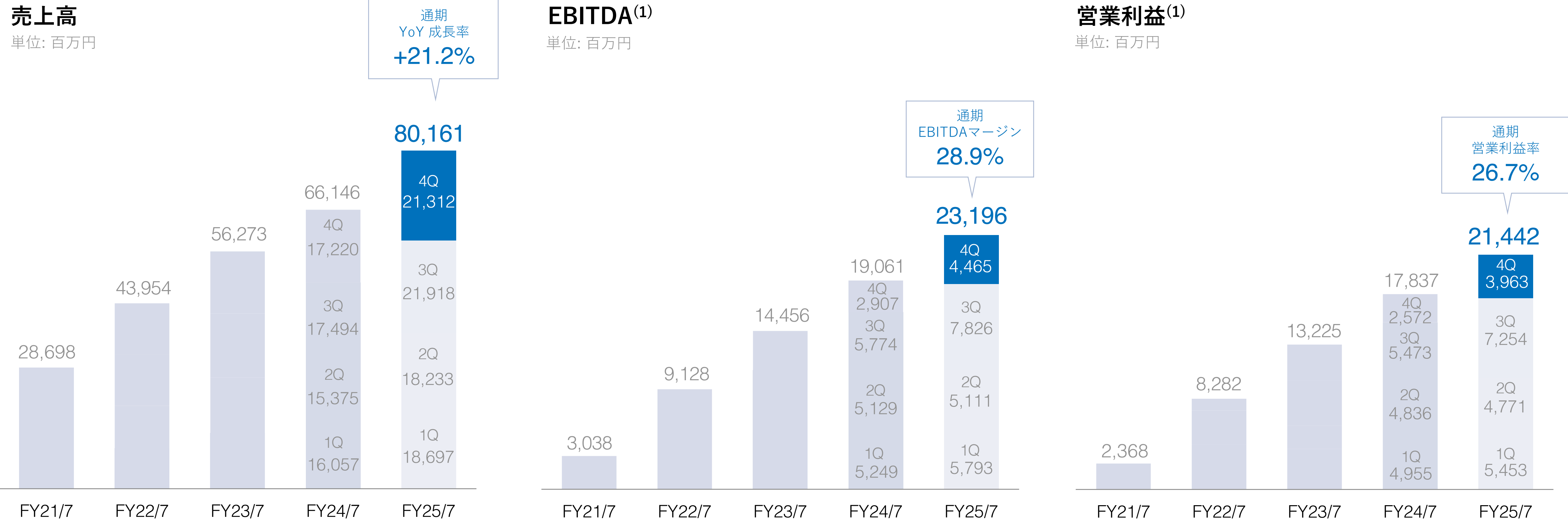




ビジョナル株式会社

<p>連結</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 通期売上高は801.6億円 (+21.2% YoY)、4Q は213.1億円 (+23.8% YoY)。BizReachは好調な市場環境を的確に捉え、4Q も伸長 • 通期営業利益は214.4億円 (+20.2% YoY、利益率26.7%)、4Q は39.6億円 (+54.1% YoY、利益率18.6%)。規律を保ちながら成長投資を実行
<p>BizReach</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 通期売上高は686.1億円 (+18.8% YoY)、4Q は175.7億円 (+18.7% 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引き続き好調 • 通期営業利益（管理部門経費配賦前）は284.0億円 (+21.8% YoY、利益率41.4%)、4Q は60.8億円 (+38.8% YoY、利益率34.6%)。好調な採用ニーズが継続しているため、求職者獲得を中心としたマーケティング投資を4Q に実行
<p>HRMOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 通期売上高は52.1億円 (+35.6% YoY)、4Q は14.6億円 (+34.1% YoY) • 通期営業損失（管理部門経費配賦前）は7.6億円、4Q は5.7億円。2025年1月末にローンチした「社内版ビズリーチ by HRMOS」の成長投資の一環でプロモーションを4Q に計画通り実行 • 2025年10月1日付でThinkings株式会社の株式100%を取得することを7月23日に発表
<p>FY2026/7 通期連結 業績見通し</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 通期連結売上高見通しは992.0億円 (+23.7% YoY、+190.3億円 YoY)。FY2025/7 比成長率の増加を見通す • BizReach 通期売上高見通しは803.0億円 (+17.0% YoY、+116.8億円 YoY)。通期営業利益率（管理部門経費配賦前）見通し40% • HRMOS 通期売上高見通しは90.0億円 (+72.6% YoY、+37.8億円 YoY) • Visionalグループとして中期的な企業価値向上に向けて、これまで通り規律ある事業運営を継続しながら投資を実行。事業環境が良好であるため、BizReachは利益を生み出しながら、グループとして成長投資の実行とM&Aの活用を目指す。通期連結EBITDA見通しは260.0億円 (+12.1% YoY、マージン26.2%)、通期連結営業利益見通しは231.0億円 (+7.7% YoY、利益率23.3%)

VISIONALグループの連結売上高成長率は、通期 +21.2% YoY、4Q +23.8% YoY。成長投資とコスト管理によるメリハリある事業運営を継続



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

規律をもって継続的に行ってきた成長投資の結果、HR Techセグメント、Incubationセグメント各事業の売上高が大きく伸長。機動的なコスト管理を伴う事業運営を堅持し、営業利益は計画より上振れて着地

単位：百万円

	FY25/7 通期	FY24/7 通期	FY25/7 4Q	FY25/7 3Q	FY25/7 2Q	FY25/7 1Q	FY24/7 4Q	FY24/7 3Q	FY24/7 2Q	FY24/7 1Q
売上高	80,161	66,146	21,312	21,918	18,233	18,697	17,220	17,494	15,375	16,057
前年同期成長率 (%)	21.2%	17.5%	23.8%	25.3%	18.6%	16.4%	16.9%	15.6%	16.6%	21.5%
HR Techセグメント ⁽¹⁾	76,962	63,791	20,160	21,041	17,660	18,100	16,659	17,008	14,787	15,336
前年同期成長率 (%)	20.6%	18.8%	21.0%	23.7%	19.4%	18.0%	19.0%	17.8%	17.8%	20.9%
Incubationセグメント ⁽¹⁾	3,139	2,219	1,148	874	551	564	529	451	548	689
前年同期成長率 (%)	41.4%	(9.8)%	117.0%	93.5%	0.6%	(18.1)%	(24.7)%	(32.1)%	(8.2)%	39.3%
売上総利益	72,899	60,428	19,229	20,059	16,565	17,044	15,641	16,009	14,032	14,744
売上総利益率 (%)	90.9%	91.4%	90.2%	91.5%	90.9%	91.2%	90.8%	91.5%	91.3%	91.8%
販売費及び一般管理費	51,456	42,591	15,266	12,805	11,794	11,591	13,069	10,535	9,196	9,789
EBITDA⁽¹⁾	23,196	19,061	4,465	7,826	5,111	5,793	2,907	5,774	5,129	5,249
EBITDAマージン (%)	28.9%	28.8%	21.0%	35.7%	28.0%	31.0%	16.9%	33.0%	33.4%	32.7%
営業利益⁽²⁾	21,442	17,837	3,963	7,254	4,771	5,453	2,572	5,473	4,836	4,955
営業利益率 (%)	26.7%	27.0%	18.6%	33.1%	26.2%	29.2%	14.9%	31.3%	31.5%	30.9%
前年同期成長率 (%)	20.2%	34.9%	54.1%	32.5%	(1.3)%	10.1%	(21.1)%	32.3%	127.9%	33.8%
HR Techセグメント ⁽²⁾	24,739	20,062	4,935	8,050	5,557	6,196	3,531	5,838	5,313	5,377
Incubationセグメント ⁽²⁾	(1,691)	(1,020)	(520)	(396)	(418)	(355)	(440)	(254)	(139)	(184)
税金等調整前当期（四半期）純利益	22,700	18,928	4,381	7,498	5,205	5,613	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	15,950	12,990	3,392	5,008	3,499	4,049	1,906	3,870	3,724	3,487
当期（四半期）純利益率 (%)	19.9%	19.6%	15.9%	22.9%	19.2%	21.7%	11.1%	22.1%	24.2%	21.7%
前年同期成長率 (%)	22.8%	30.8%	77.9%	29.4%	(6.0)%	16.1%	(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

各事業は良好なモーメンタムを維持。投資を行いながら継続的に適正な利益を生み出す執行力

単位：百万円

	FY25/7 通期実績	25年6月 見通し対比	25年6月発表 見通し	差額理由	24年9月 見通し対比	24年9月発表 見通し
売上高	80,161	+661	79,500	見通し差異+0.8%	+3,761	76,400
成長率 (%)	21.2%	--	20.2%		--	15.5%
HR Techセグメント	76,962	+422	76,540		+3,082	73,880
成長率 (%)	20.6%	--	20.0%		--	15.8%
うち、BizReach	68,610	+110	68,500		+2,170	66,440
成長率 (%)	18.8%	--	18.6%		--	15.0%
うち、HRMOS	5,212	+12	5,200		+212	5,000
成長率 (%)	35.6%	--	35.3%		--	30.1%
うち、HR Tech その他	3,139	+299	2,840	事業創造に伴う上下動	+699	2,440
成長率 (%)	44.6%	--	30.8%		--	12.4%
Incubationセグメント	3,139	+239	2,900	事業創造に伴う上下動	+669	2,470
成長率 (%)	41.4%	--	30.7%		--	11.3%
その他	60	0	60		+10	50
営業利益	21,442	+1,142	20,300	見通し差異+5.6%	+2,292	19,150
成長率 (%)	20.2%	--	13.8%	売上高の上振れ影響と機動的な	--	7.4%
利益率 (%)	26.7%	--	25.5%	コストコントロール	--	25.1%

BizReachの売上高は+17.0% YoY、通期連結売上高は+23.7% YoY に増加し、992.0億円（+190.3億円 YoY）を見通す。グループ全体として持続的な成長を実現するため、BizReachは利益を生み出しながら、機を捉えた成長投資をグループとして継続的に行う計画。通期連結EBITDA見通しは260.0億円、通期連結営業利益見通しは231.0億円

単位：百万円

	FY26/7 通期見通し	FY25/7 通期実績	増減額
売上高	99,200	80,161	+19,038
成長率 (%)	23.7%	21.2%	--
HR Techセグメント	93,600	76,962	+16,637
うち、BizReach	80,300	68,610	+11,689
成長率 (%)	17.0%	18.8%	--
うち、HRMOS	9,000	5,212	+3,787
成長率 (%)	72.6%	35.6%	--
Incubationセグメント	5,600	3,139	+2,460
その他	—	60	▲60
EBITDA	26,000	23,196	+2,803
成長率 (%)	12.1%	21.7%	--
マージン (%)	26.2%	28.9%	--
営業利益	23,100	21,442	+1,657
成長率 (%)	7.7%	20.2%	--
利益率 (%)	23.3%	26.7%	--
経常利益	23,530	22,715	+814
成長率 (%)	3.6%	22.9%	--
利益率 (%)	23.7%	28.3%	--
親会社株主に帰属する当期純利益	16,081	15,950	+130
成長率 (%)	0.8%	22.8%	--
利益率 (%)	16.2%	19.9%	--

通期売上高見通し

- BizReach売上高は、+17.0% YoY（+116.8億円 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加えて、Thinkings株式会社（sonar ATS）を合算し、+72.6% YoY（+37.8億円 YoY）

通期営業利益見通し

- BizReach営業利益率見通しは40%
- HRMOS 営業損失見通しは、持続的な成長のための投資を継続し、2.0億円程度
- Incubation セグメント営業損失見通しは、成長投資を実行し、28.0億円程度

その他

- オーガニックな事業成長と、M&Aを活用した成長を組み合わせる持続的な企業価値向上を目指す。通期連結見通しには、Thinkings株式会社の株式取得に伴うのれん償却費約11億円を含む

当社グループは、持続的な売上高成長と事業投資のバランスを保つ規律ある事業運営を重視。良好な事業環境を捉え、人材採用やプロダクト開発、マーケティング等の成長投資やM&Aを実行しながら、売上高成長率の増加を目指す。グループ全体で生成AIの活用を推進しながら、組織規模拡大によりアウトプット量の拡大を目指す

単位：百万円

	FY26/7 通期見通し	FY25/7 通期実績	FY26/7 増減額	FY25/7 増減額	
売上高	99,200	80,161	+19,038	+14,015	・ +23.7% YoY
うち、BizReach	80,300	68,610	+11,689	+10,833	・ +17.0% YoY、増収額が拡大
うち、HRMOS	9,000	5,212	+3,787	+1,368	・ +72.6% YoY、各サービスが成長（M&A影響を含む）
うち、Incubation	5,600	3,139	+2,460	+919	・ +78.4% YoY、新規事業の成長
うち、その他	4,300	3,199	+1,100	+892	・ +34.4% YoY、HR Techセグメント内における新規事業等
EBITDA	26,000	23,196	+2,803	+4,135	
うち、償却費合計	2,900	1,754	+1,145	+529	・ オフィスの増床とM&Aに伴う償却費の増加
営業利益	23,100	21,442	+1,657	+3,605	
うち、BizReach	32,120	28,408	+3,711	+5,076	・ FY25/7はマージン上振れにより増益額が計画比拡大
うち、HRMOS	(200)	(769)	+569	+251	・ 投資を継続。売上高の伸長に伴い損失額の縮小
うち、Incubation	(2,800)	(1,691)	▲1,108	▲671	・ 新規事業創出のための人材投資や外注費の拡大
うち、その他	(6,020)	(4,504)	▲1,515	▲1,051	・ 管理部門経費（償却費を含む）等

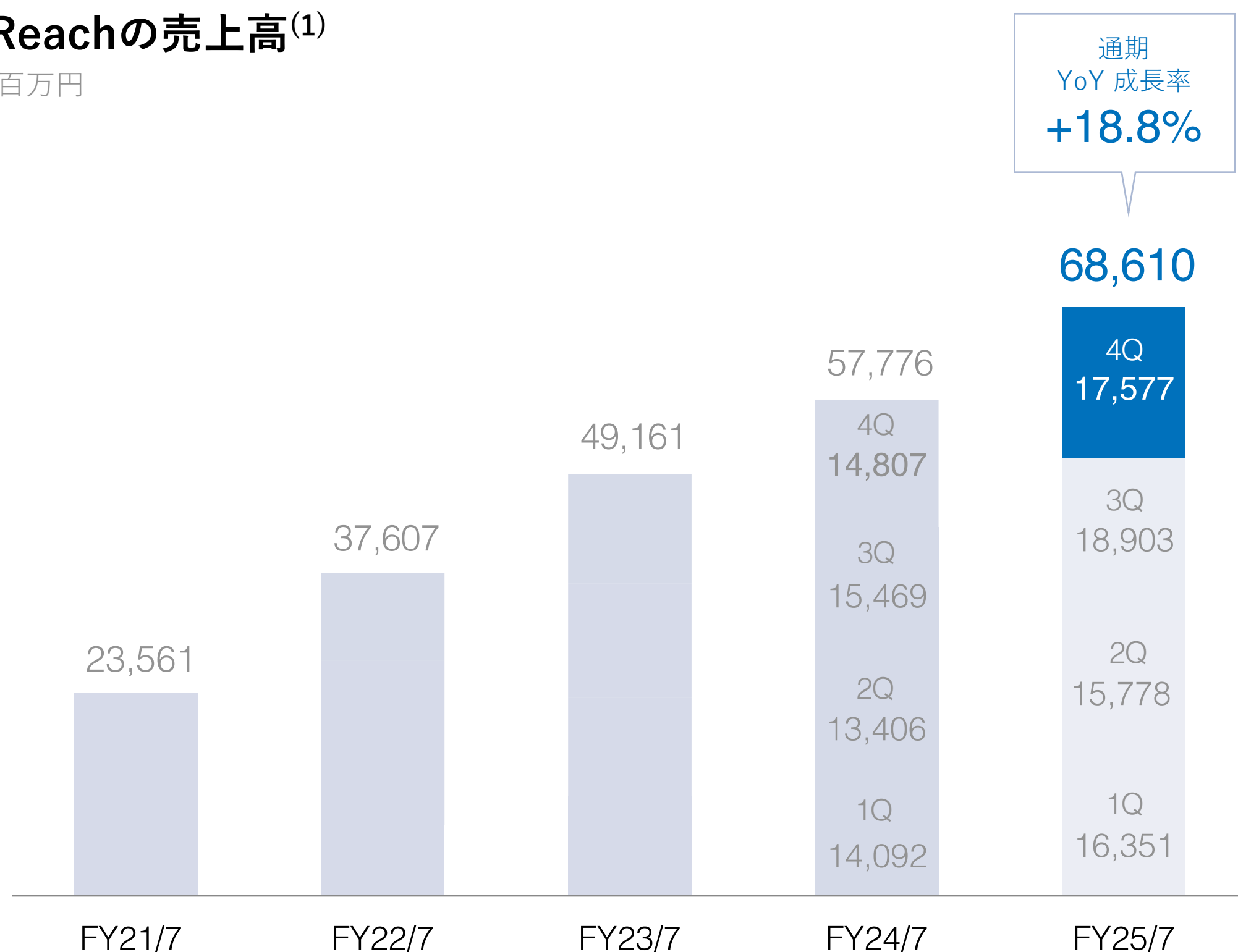
通期 事業別決算概況

BizReach

売上高成長率は、通期 +18.8% YoY、4Q +18.7%。BizReachは、好調な市場環境を的確に捉え、計画をわずかに上振れて着地。経済動向は不透明であるものの、足元の良好なトレンドを織り込みFY2026/7の通期売上高成長率見通しは+17.0% YoY、増収額は拡大し、+116.8億円 YoY。中期的な成長率目線+15% YoY程度に変更なし

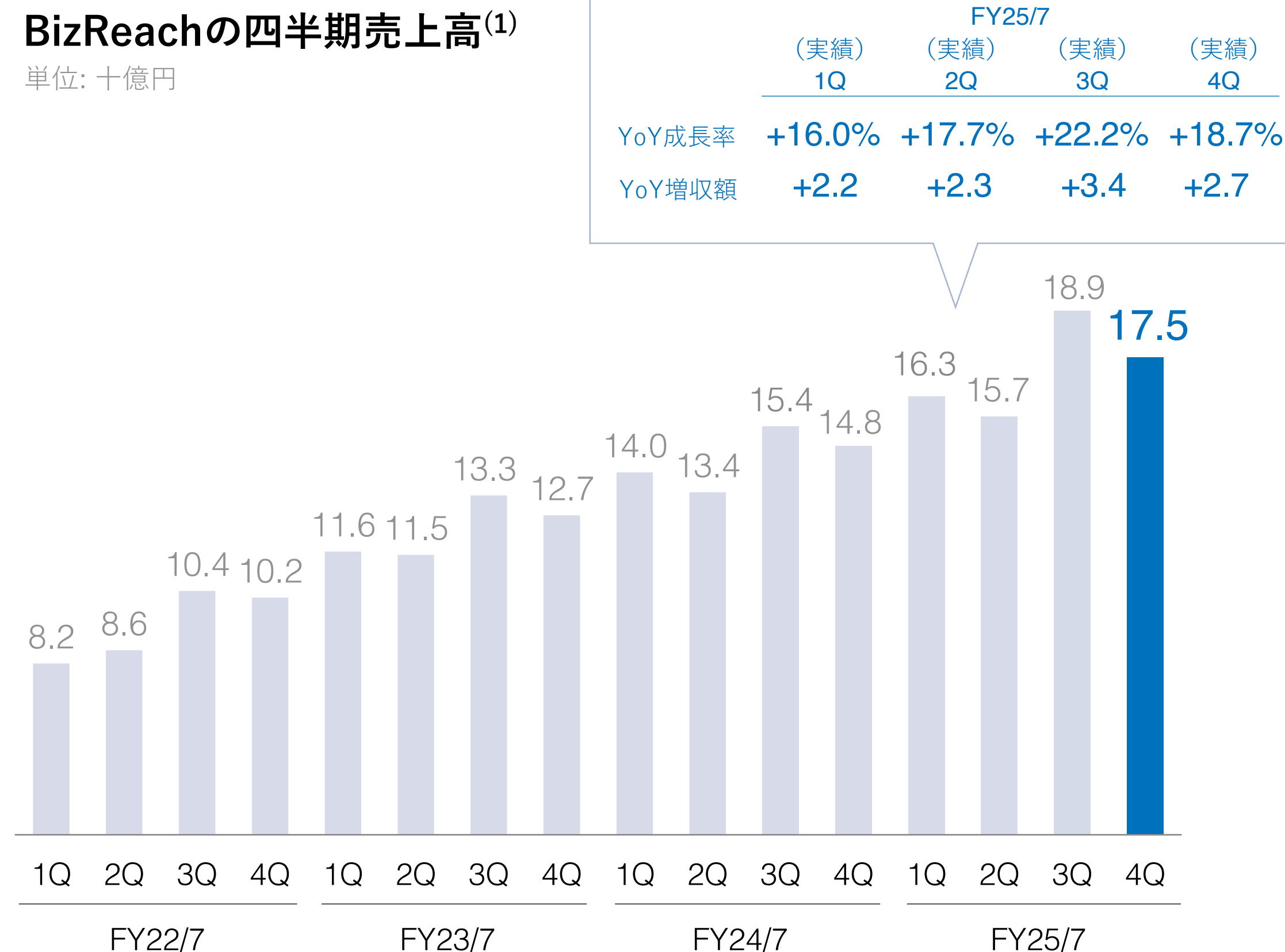
BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



BizReachの四半期売上高⁽¹⁾

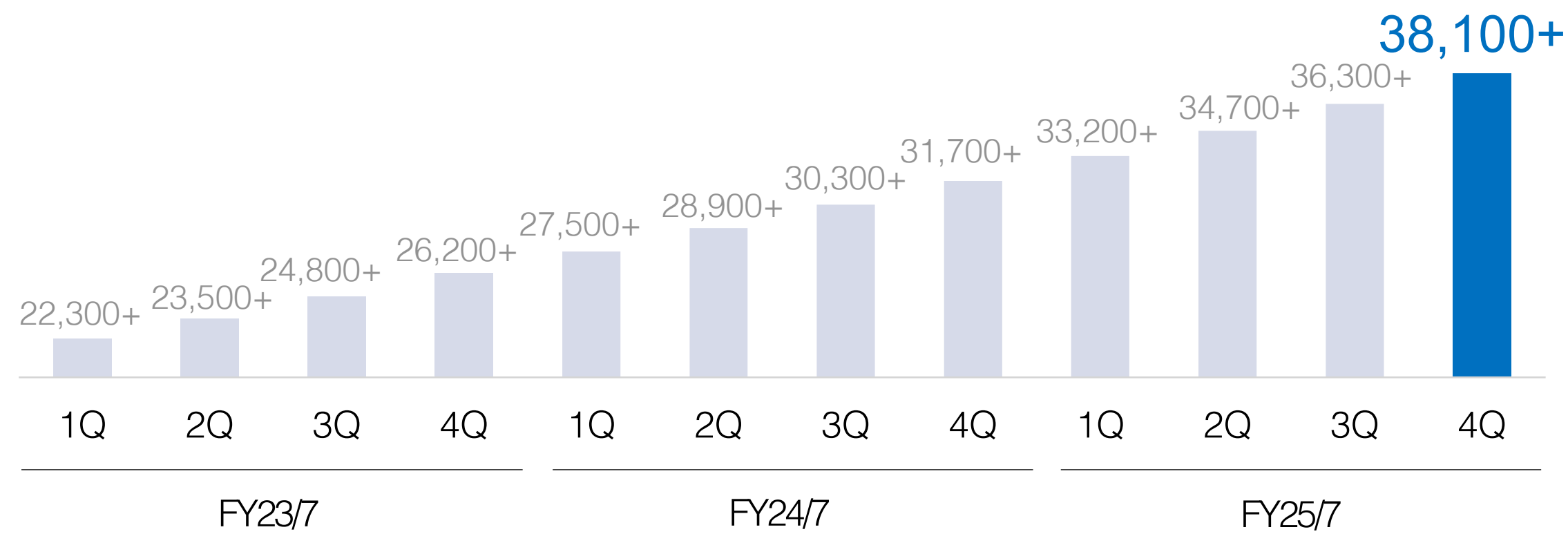
単位: 十億円



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)

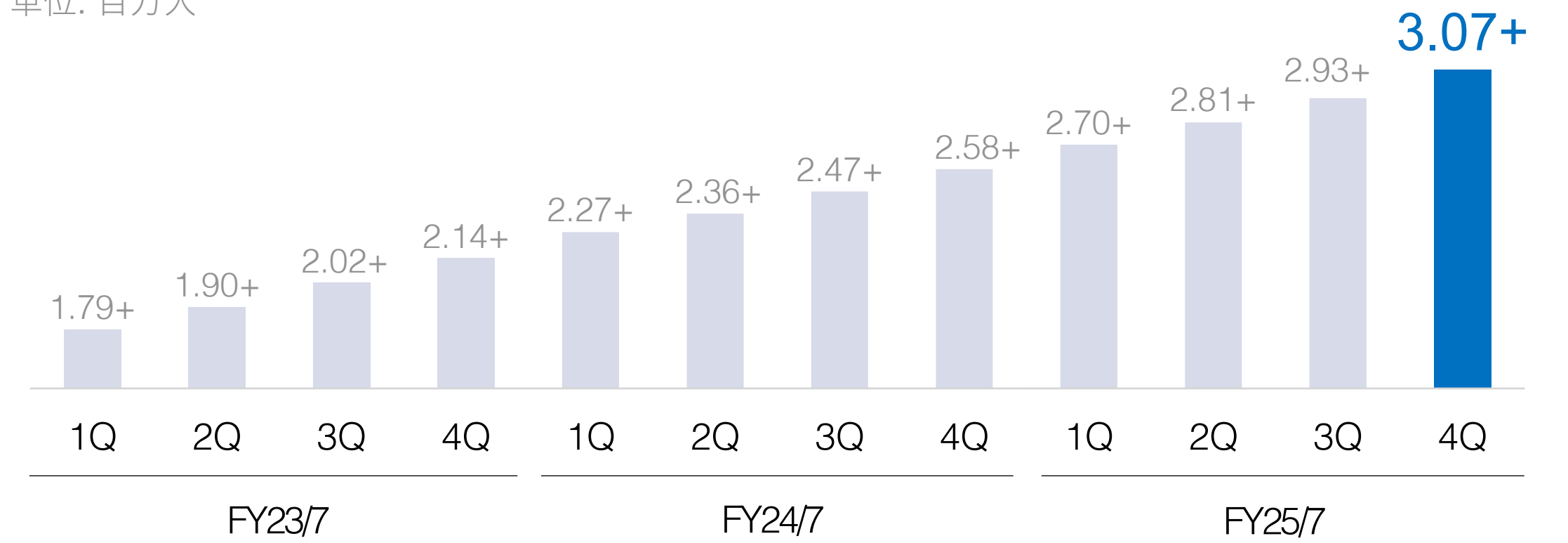
企業のプロフェッショナル人材への採用ニーズが引き続き堅調であることや、雇用の流動化により、各指標は順調に推移し、安定的な顧客基盤を構築

累計導入企業数⁽¹⁾

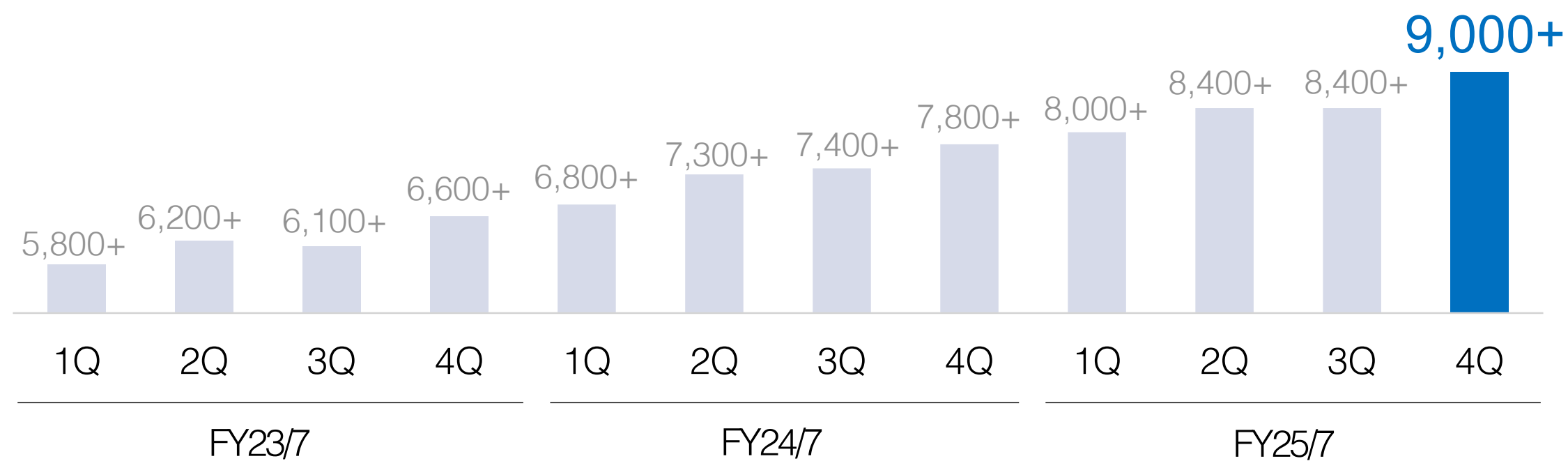


BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾

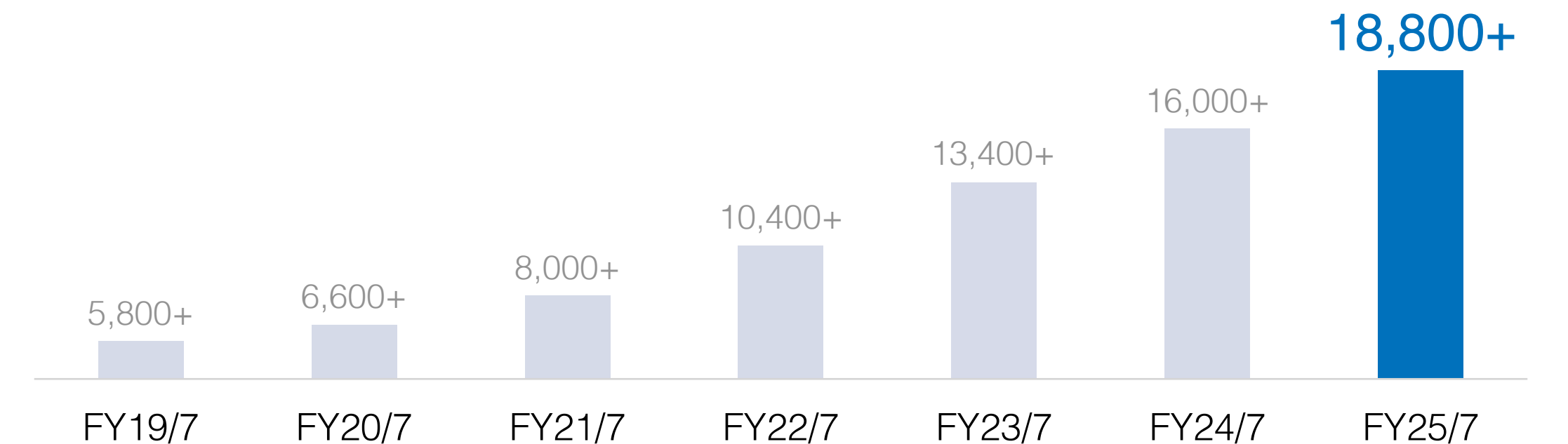
単位: 百万人



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾

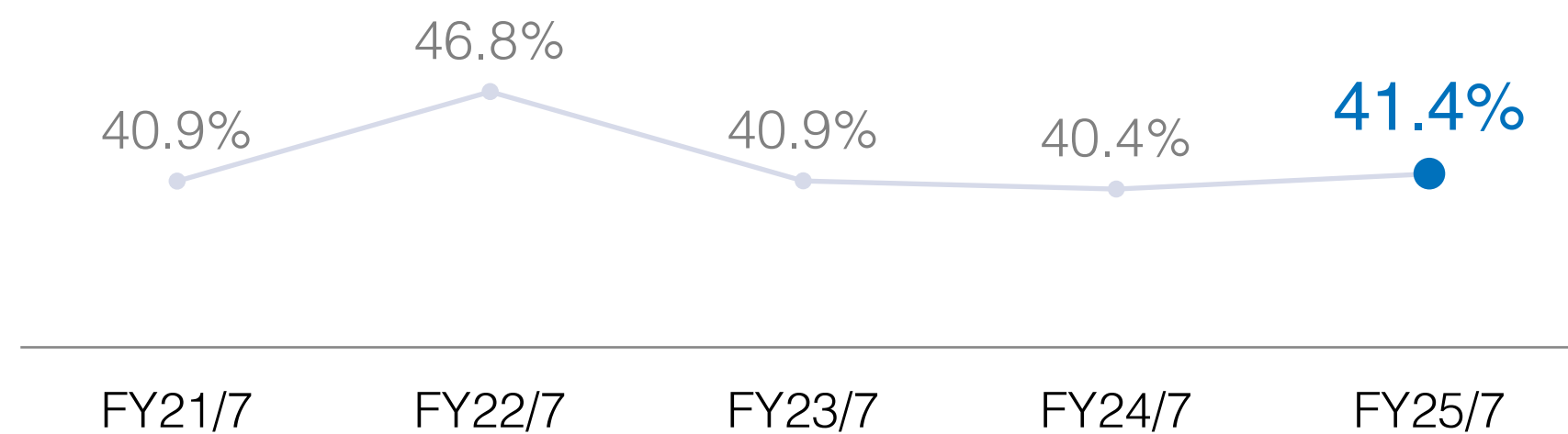


注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業又はヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員 (無料会員を含む) (4) 会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

売上高の伸長により、利益は計画を上振れて着地。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。足元良好な市場環境に基づき、FY2026/7 通期営業利益率見通し40%。中期的な営業利益率見通しも40%程度を想定

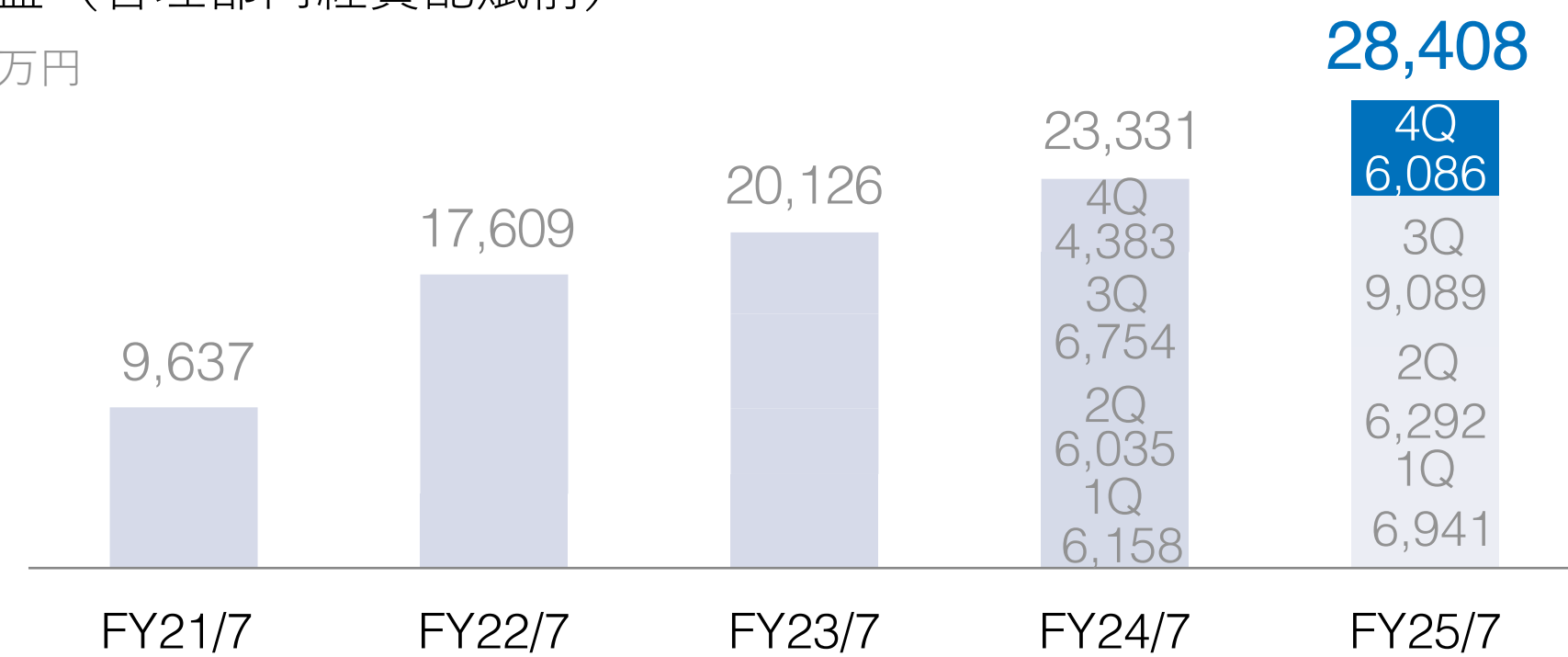
BizReachの営業利益及び利益率（管理部門経費配賦前）⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

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



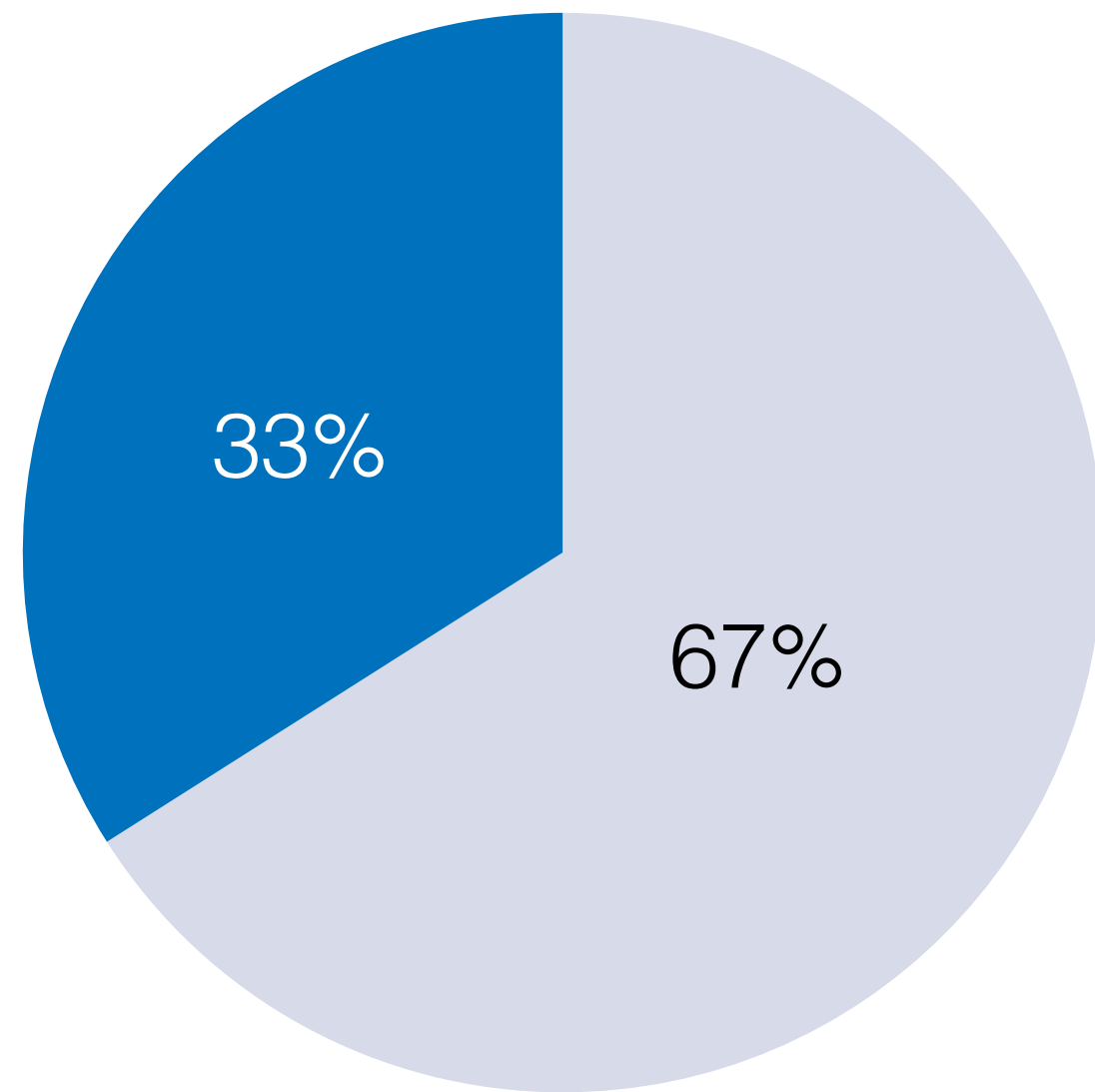
- 好調な市場環境に基づき、4Qも投資を継続
 - 求職者獲得に向けたマーケティングを中心に投資を実行
 - 3Qの売上高の大幅な伸長に伴い、FY2025/7通期の利益率は計画を上振れて41.4%で着地
- 採用意欲に濃淡はあるものの、日系企業においてダイレクトリクルーティングが更に浸透。4Q末の累計導入企業数は、3Q末比約1,800社増加
- 求職者の動向も好調に推移
- FY2026/7通期営業利益率見通しは40%
 - 各四半期の利益率は、売上高と成長投資計画のバランスにより上下する
 - 引き続き良好な市場の採用ニーズに基づき、成長投資を実行予定

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

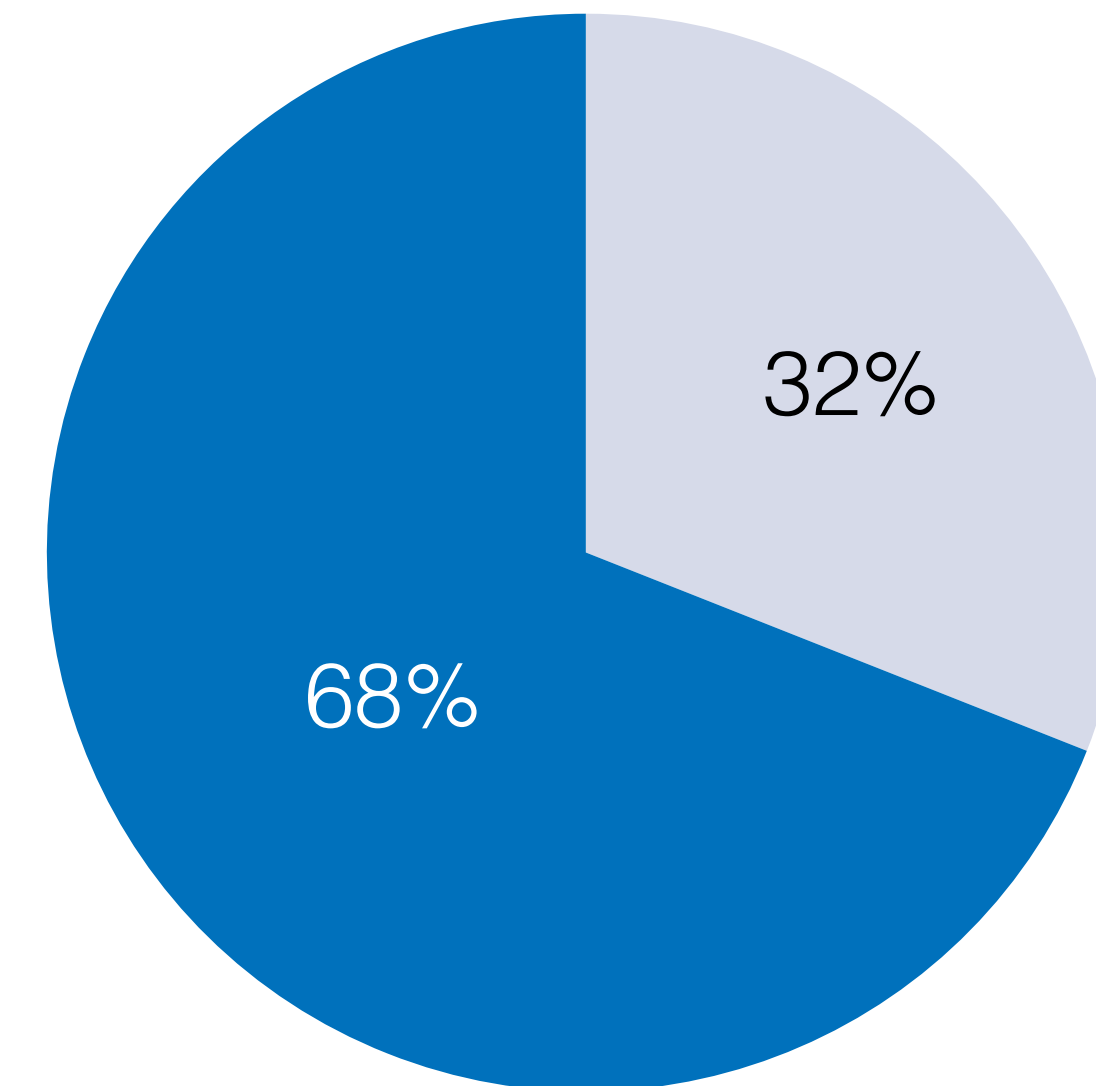
FY2025/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- パフォーマンス売上高
- リカーリング売上高



FY2025/7 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

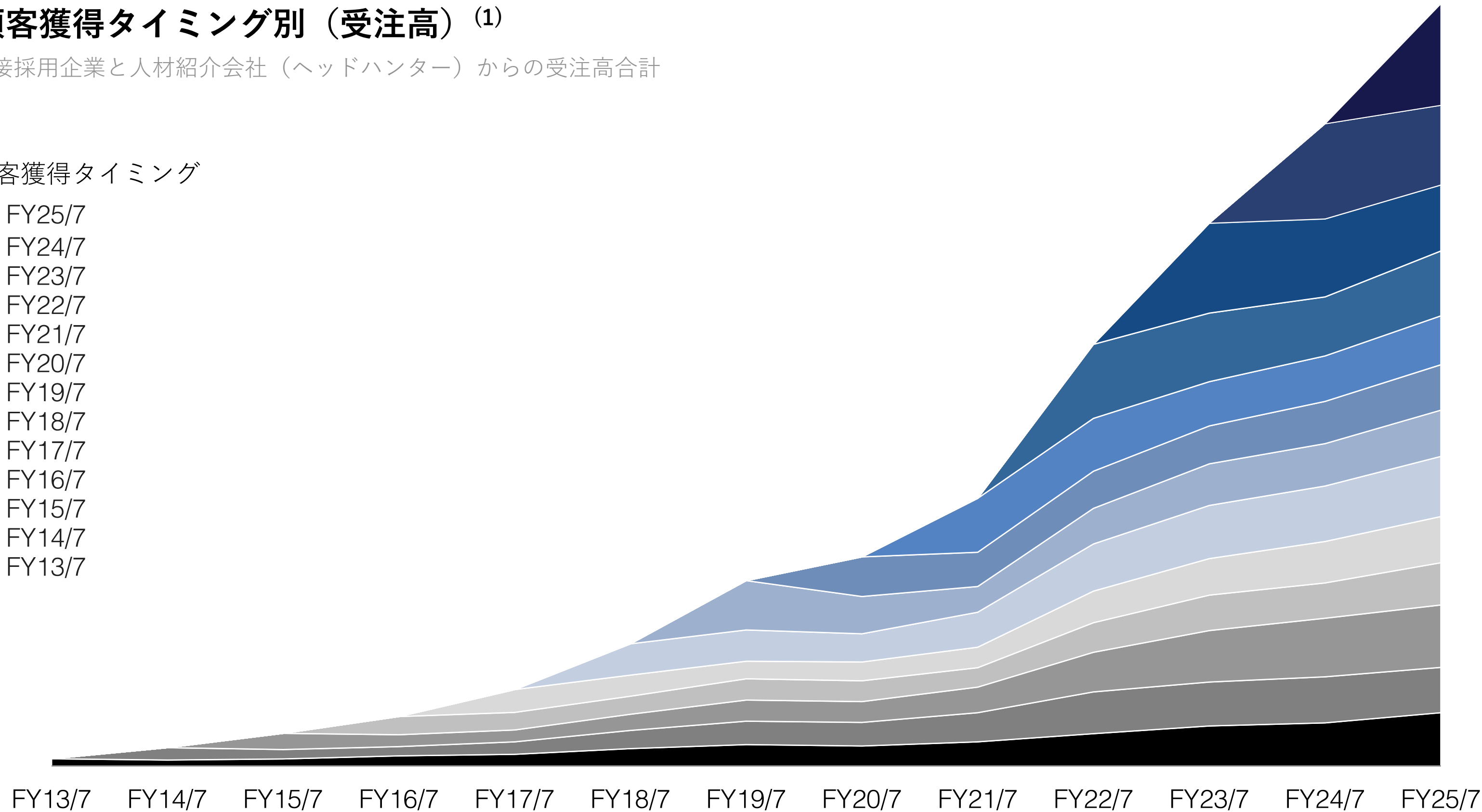
BizReachの売上高は、安定的な顧客基盤の積み上がりにより、累積的な事業成長を実現

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

- FY25/7
- FY24/7
- FY23/7
- FY22/7
- FY21/7
- FY20/7
- FY19/7
- FY18/7
- FY17/7
- FY16/7
- FY15/7
- FY14/7
- FY13/7

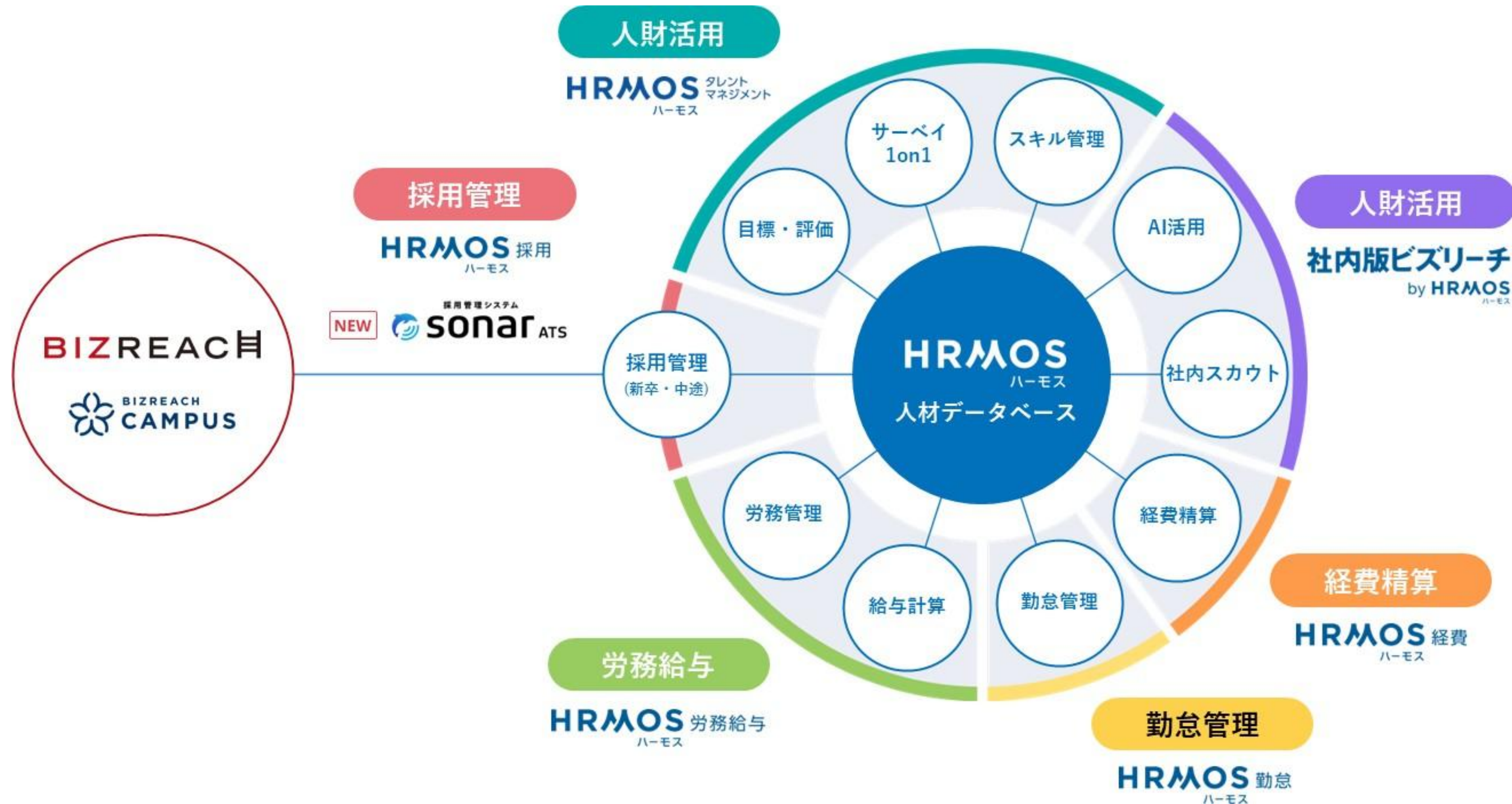


- 左図は、FY2013/7以降直接採用企業及びヘッドハンターから初めて受注した年を起点に、各年度の受注高推移を示す
- BizReachの顧客は、採用ニーズ次第で剥落するため、顧客数は顧客獲得時点から経年で減少する傾向にあるものの、継続的に利用する顧客が積み上がり、顧客あたりの平均受注高も増加している。こうして築かれた顧客基盤が安定的な事業成長を支えている

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FY25/7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

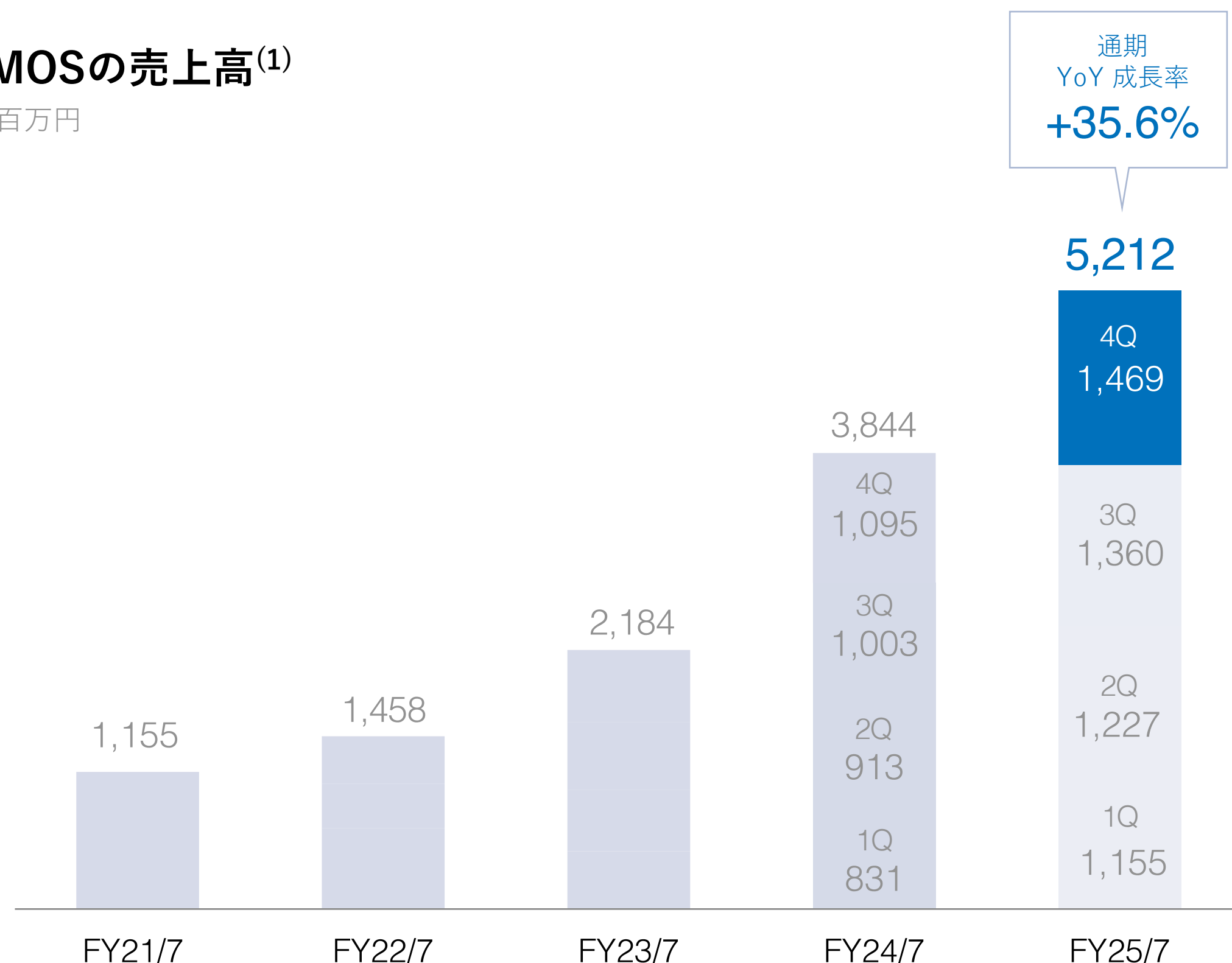
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。人的資本経営の実現に向けて、一気通貫型の人的資本データプラットフォームをシリーズで展開



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。通期売上高は52.1億円、+35.6% YoY。FY2026/7の通期売上高成長率見通しは、各サービスの成長やM&Aの影響を織り込み、+72.6% YoY、+37.8億円 YoY

HRMOSの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



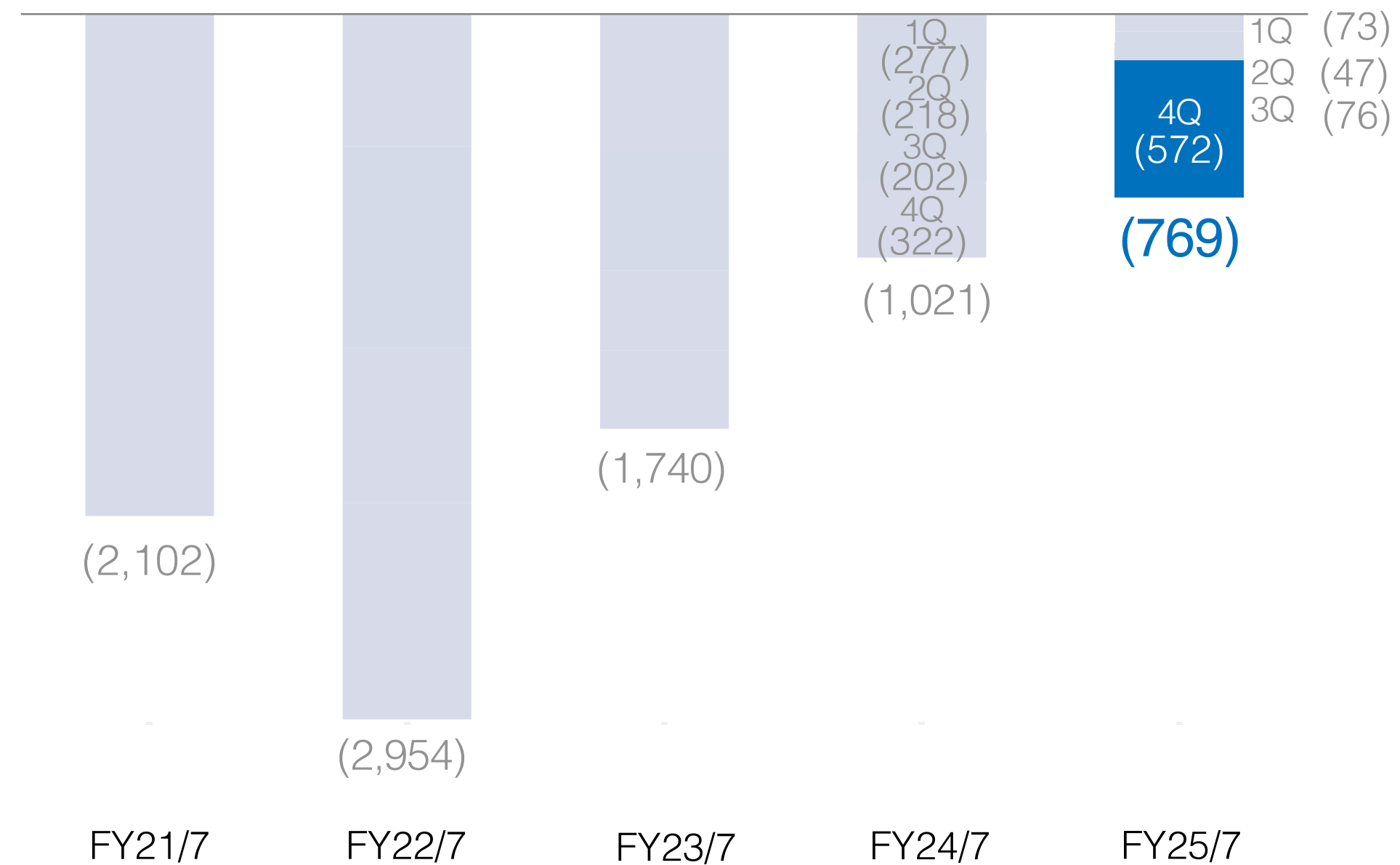
- 各サービスの売上高が伸長し、計画通りに着地
 - すべてのサービスにおいて増収しているが、特に影響が大きかったのは、採用管理、タレントマネジメント及び、勤怠管理
 - HRMOS勤怠を提供するIEYASU株式会社の株式を追加取得し、2024年11月1日付で株式会社ビズリーチへ統合し、PMIが完了
 - HRMOS経費を提供するイージーソフト株式会社は、2025年8月1日付で株式会社ビズリーチへ統合し、PMIが完了
- 「社内版ビズリーチ by HRMOS」のプロモーションを2025年1月末より開始
 - 受注・導入リードタイムが長いため、売上高への影響は軽微
 - 企業からの関心は高く、パイロットユーザーは順調に積みあがっている

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

「社内版ビズリーチ by HRMOS」のプロモーションを2025年1月末より開始。4Q に計画通り成長投資として各種マーケティングを実行

HRMOSの営業損失（管理部門経費配賦前）(1)(2)

単位: 百万円



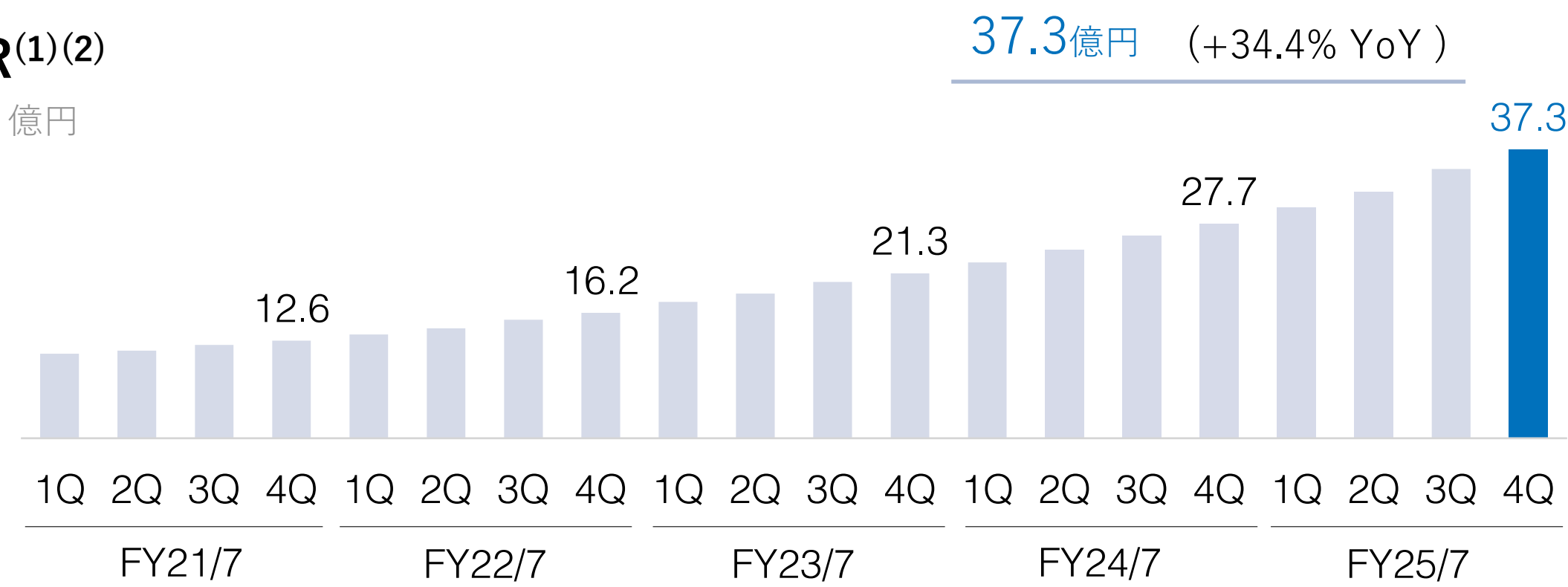
- 「社内版ビズリーチ by HRMOS」のマーケティング施策を計画通り実行。規律を保ちながら成長投資を実行した結果、当初想定していた通期営業損失8.5億円程度から7.6億円にて着地
- HRMOSは、FY2026/7 の黒字化を想定していたが、FY2026/7 は2.0億円程度の通期営業損失を出す計画に変更
 - 今後の更なる成長のため、FY2026/7 に先行投資を行う方針に転換
 - 投資は、プロダクト開発、人材採用および、マーケティング投資を含む
 - 「社内版ビズリーチ by HRMOS」の戦略的な投資が限定的だった1Q 及び2Q の収益性の推移から、当該事業の黒字化はいつでも可能であるという認識を前提としている

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

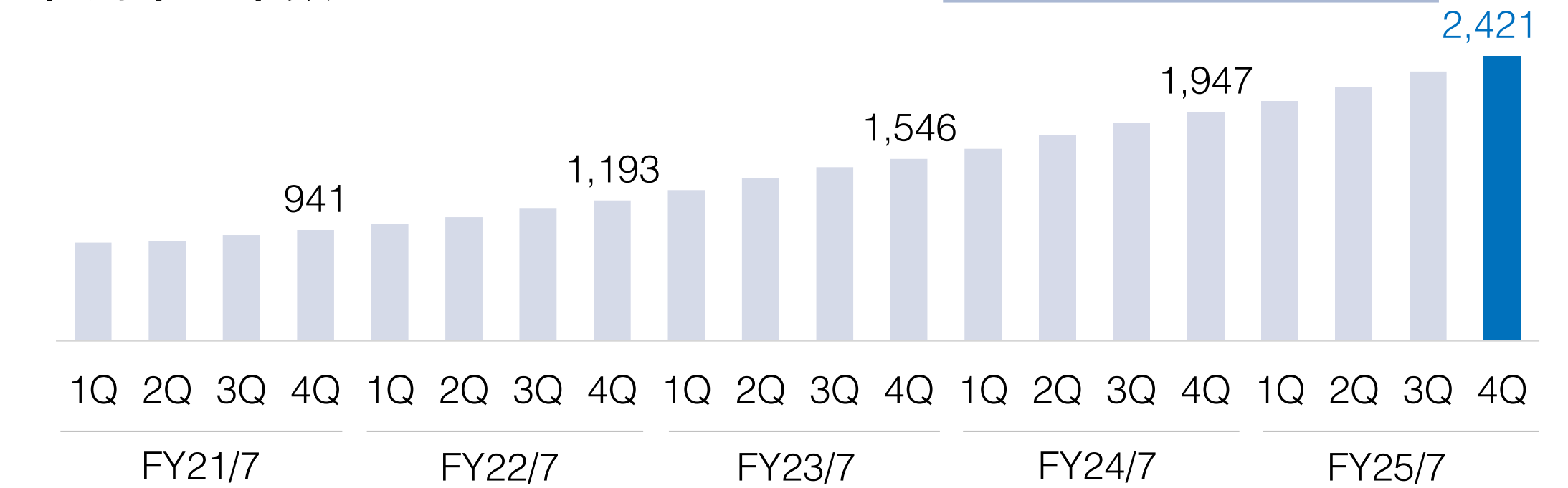
顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大に支えられ、4Q ARRは37.3億円 (+34.4% YoY)

ARR⁽¹⁾⁽²⁾

単位：億円

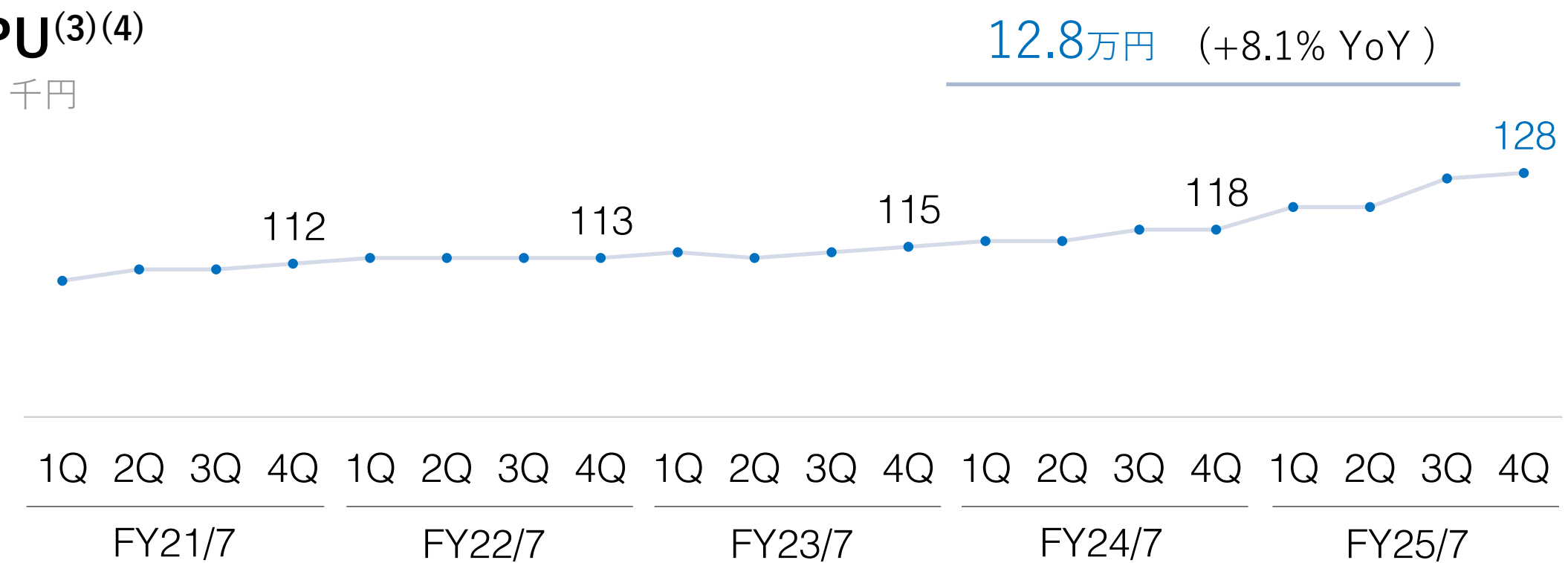


利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾



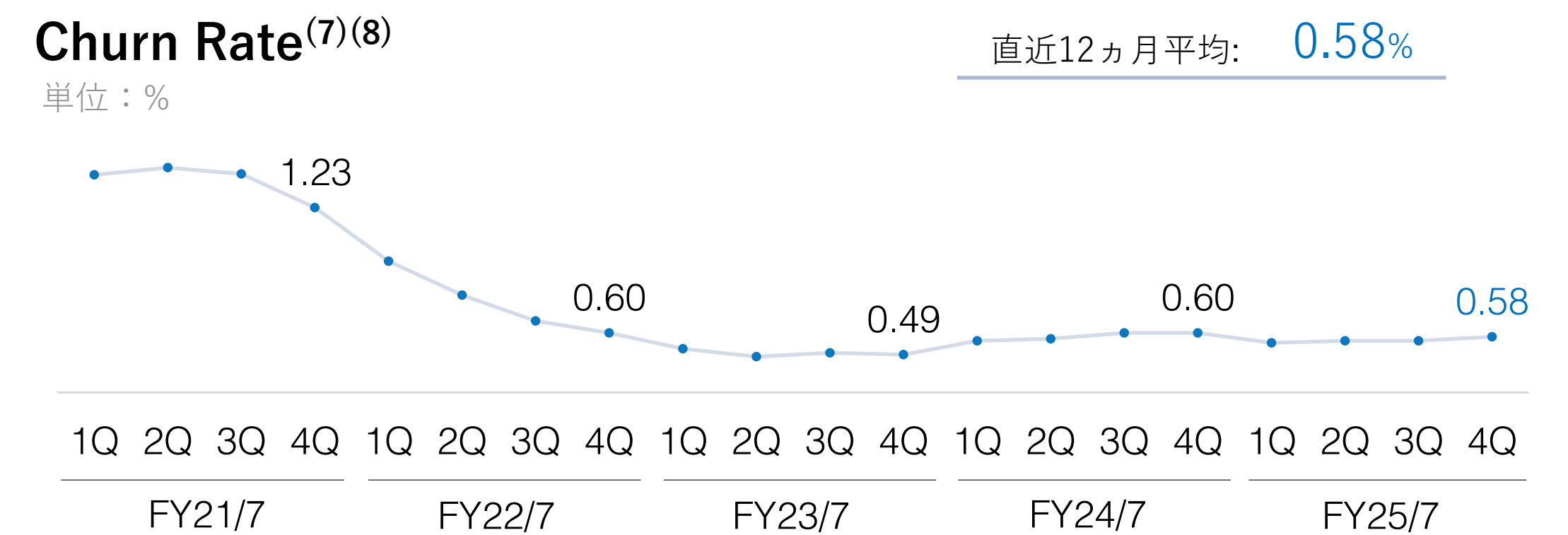
ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

単位：千円



Churn Rate⁽⁷⁾⁽⁸⁾

単位：%

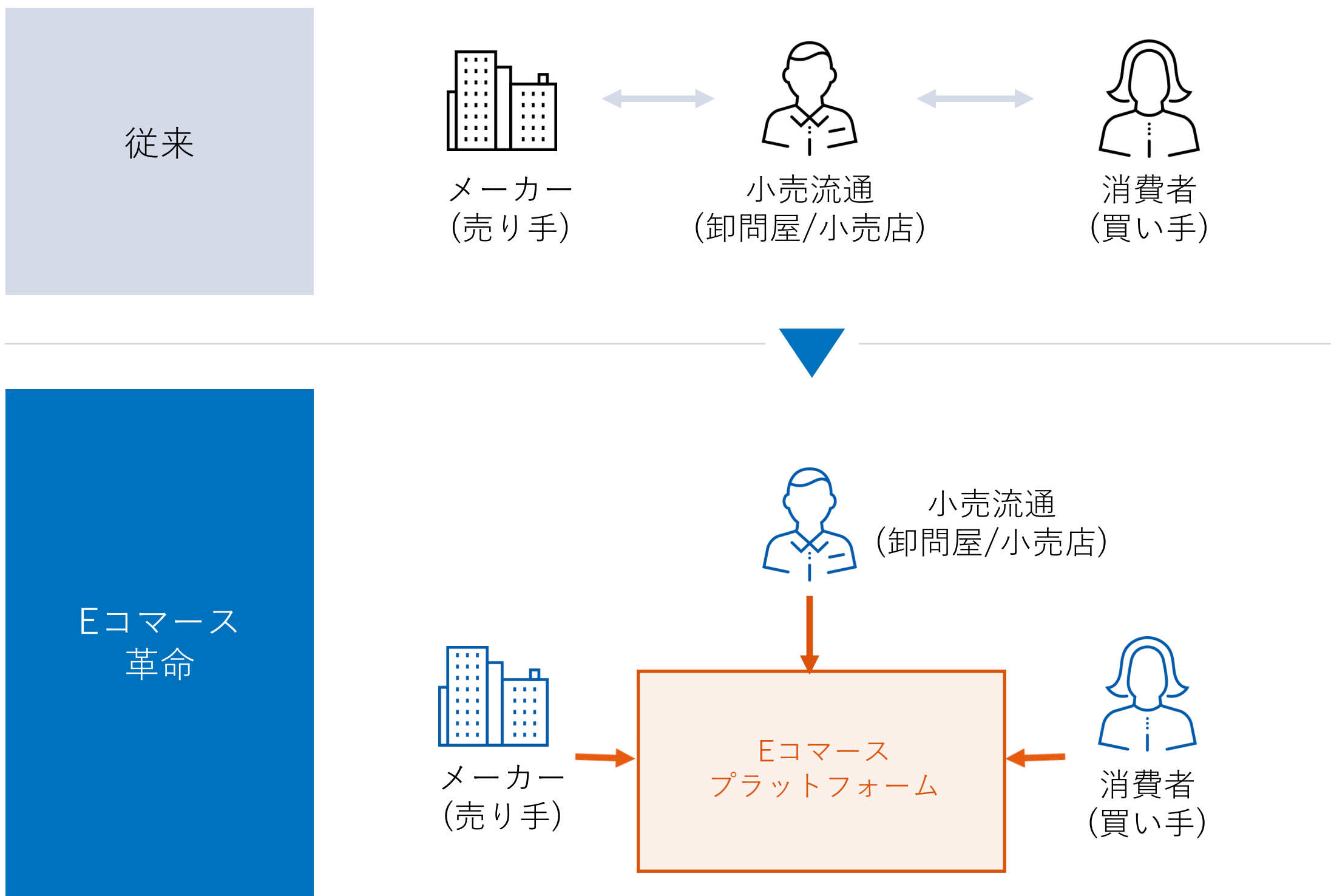


注: (1)Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRR (Monthly Recurring Revenue。対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計 (一時収益は含まない)) に12を乗じて算出 (2)2025年7月末時点 (3)Average Revenue Per User。各四半期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (4)2025年7月末時点 (5)各四半期における月末有料課金ユーザー企業数。複数のサービスを導入している顧客は1顧客として取り扱い (6)2025年7月末時点 (7)各四半期末におけるMRRベースの月末月次解約率を過去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)2025年7月時点

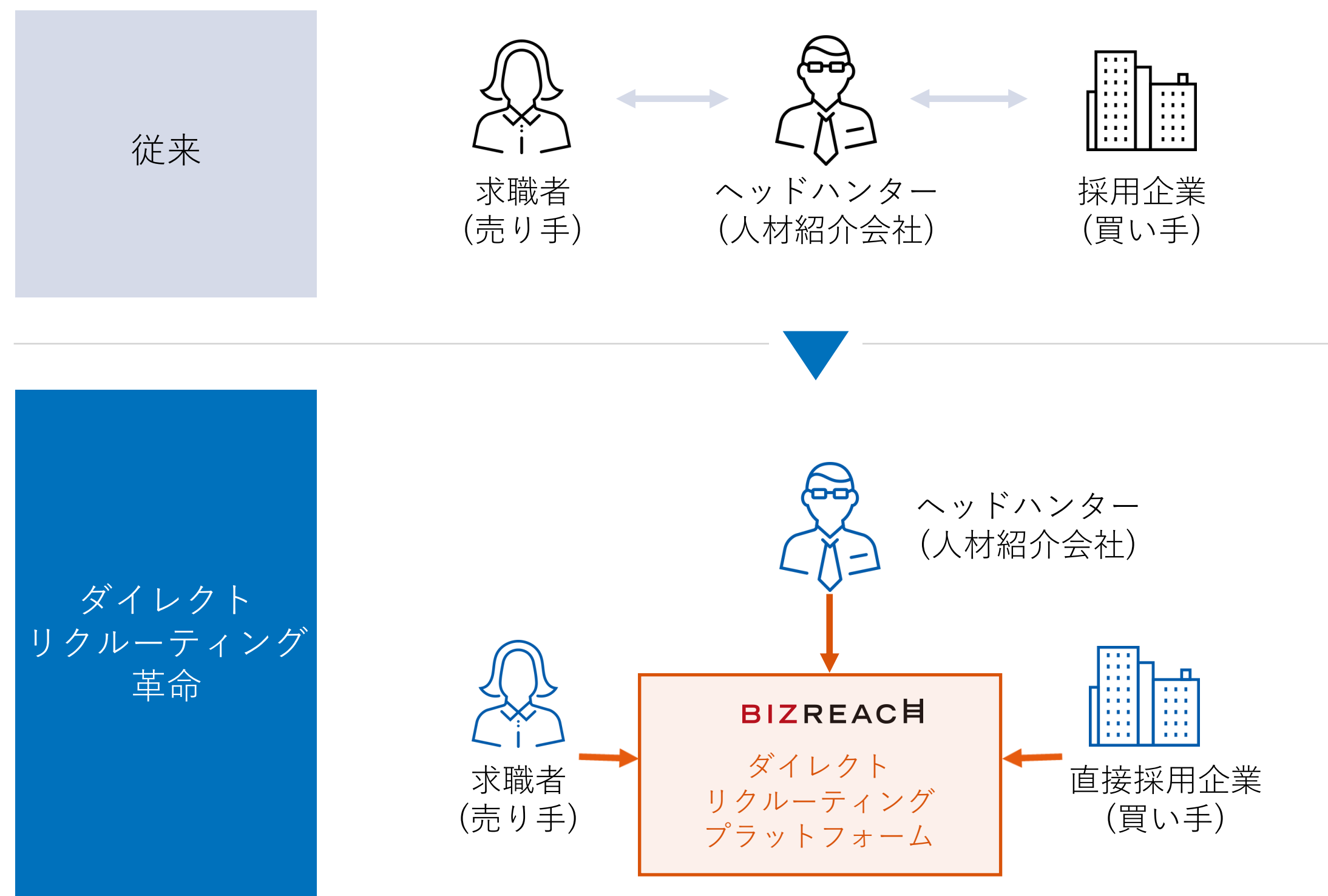
HR Techにおける中期戦略について

2009年に日本で初めて企業と求職者を直接つなぐ「ダイレクトリクルーティング」のプラットフォームを立ち上げる

Eコマースによる市場のオンライン化

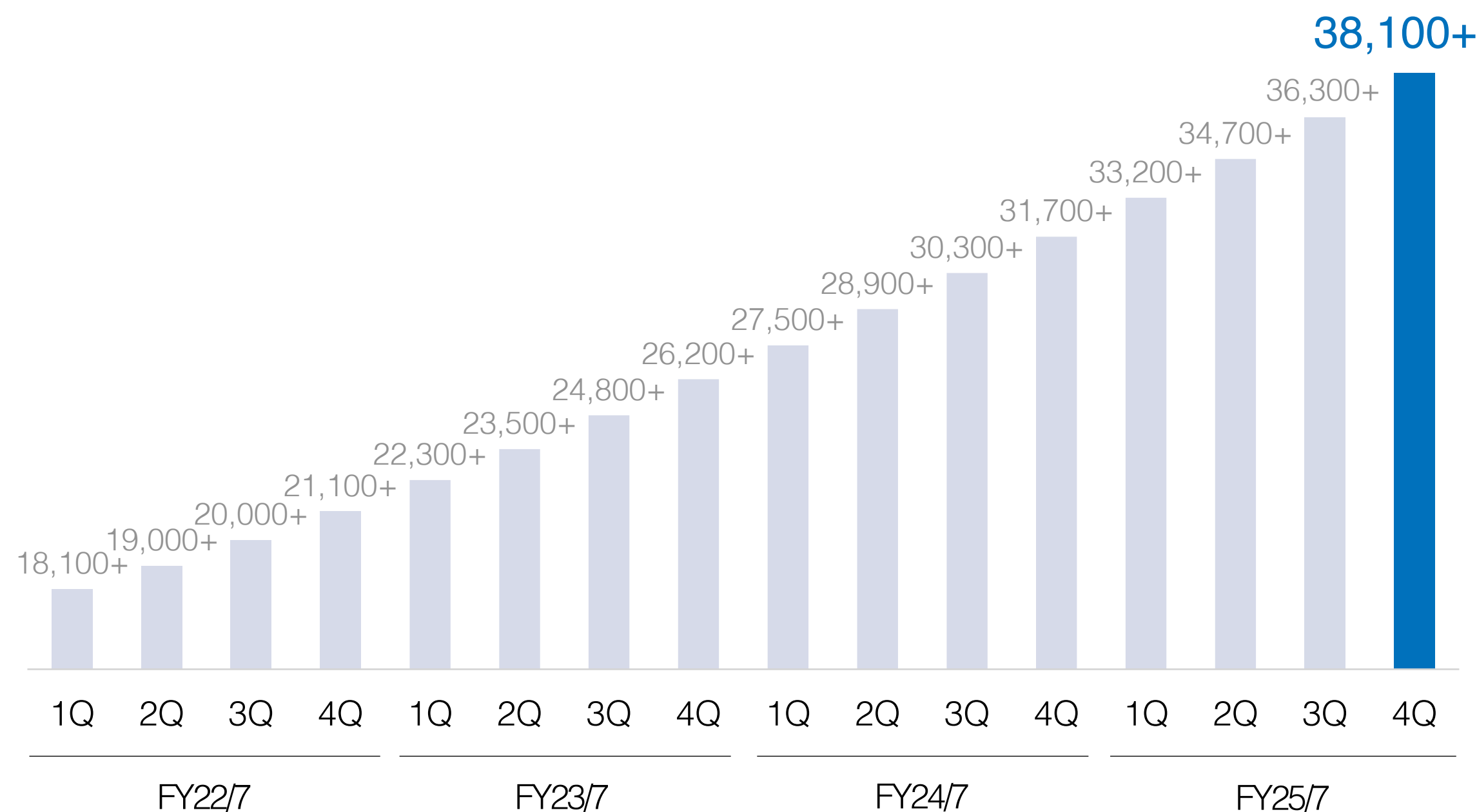


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



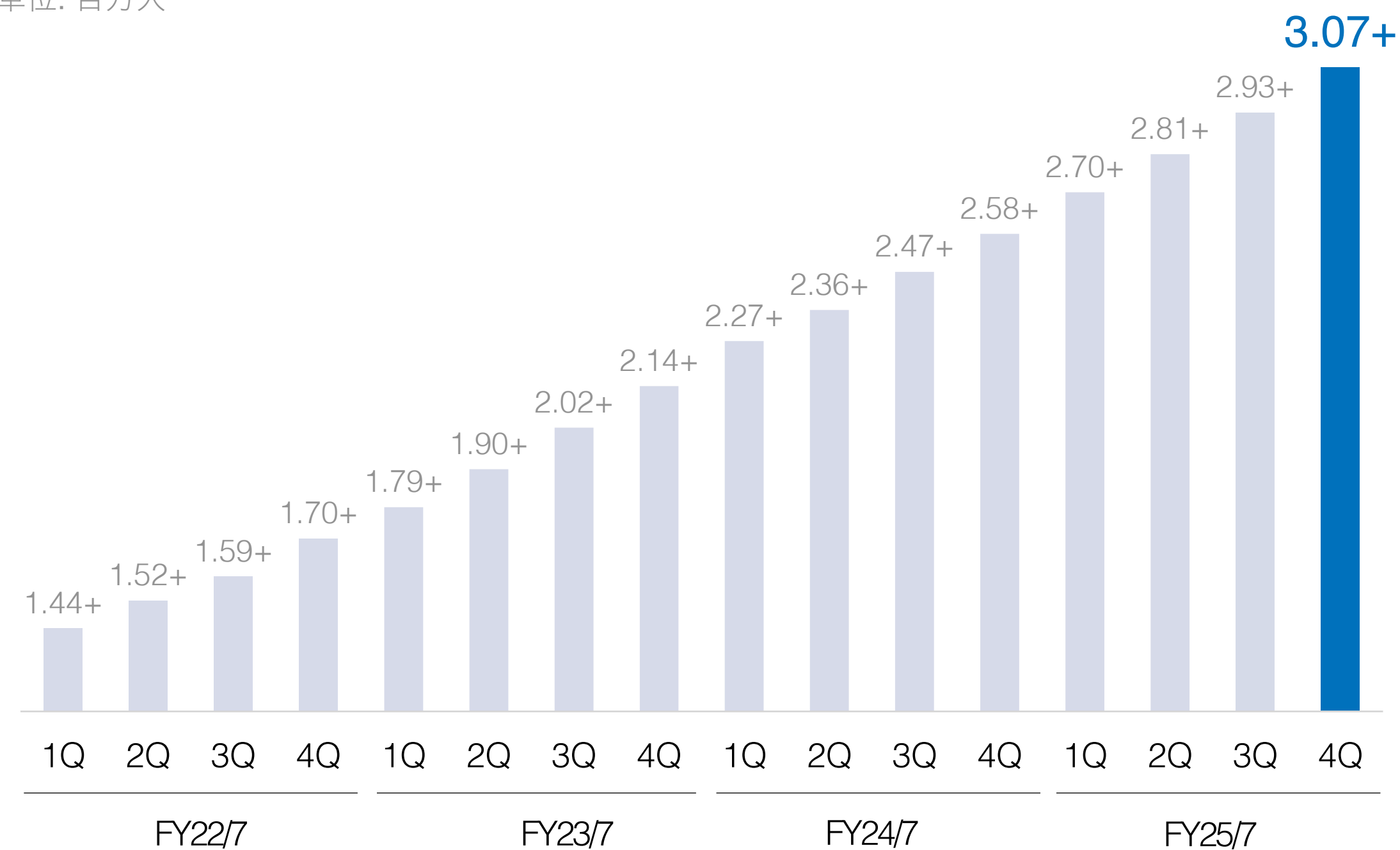
BizReachは、約16年間培ってきた転職市場のデータとノウハウを有する

累計導入企業数⁽¹⁾



BizReachのスカウト可能会員数⁽²⁾

単位: 百万人



注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 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）

採用にかける企業トップの思いを届けるCM「社長の本気篇」(1)

アサヒグループジャパン株式会社

アステラス製薬株式会社

株式会社NTTドコモ

JFEスチール株式会社

株式会社静岡銀行

第一生命ホールディングス株式会社

株式会社ニコン

日本電気株式会社

日本ロレアル株式会社

株式会社野村総合研究所

野村ホールディングス株式会社

株式会社日立製作所

三井住友カード株式会社

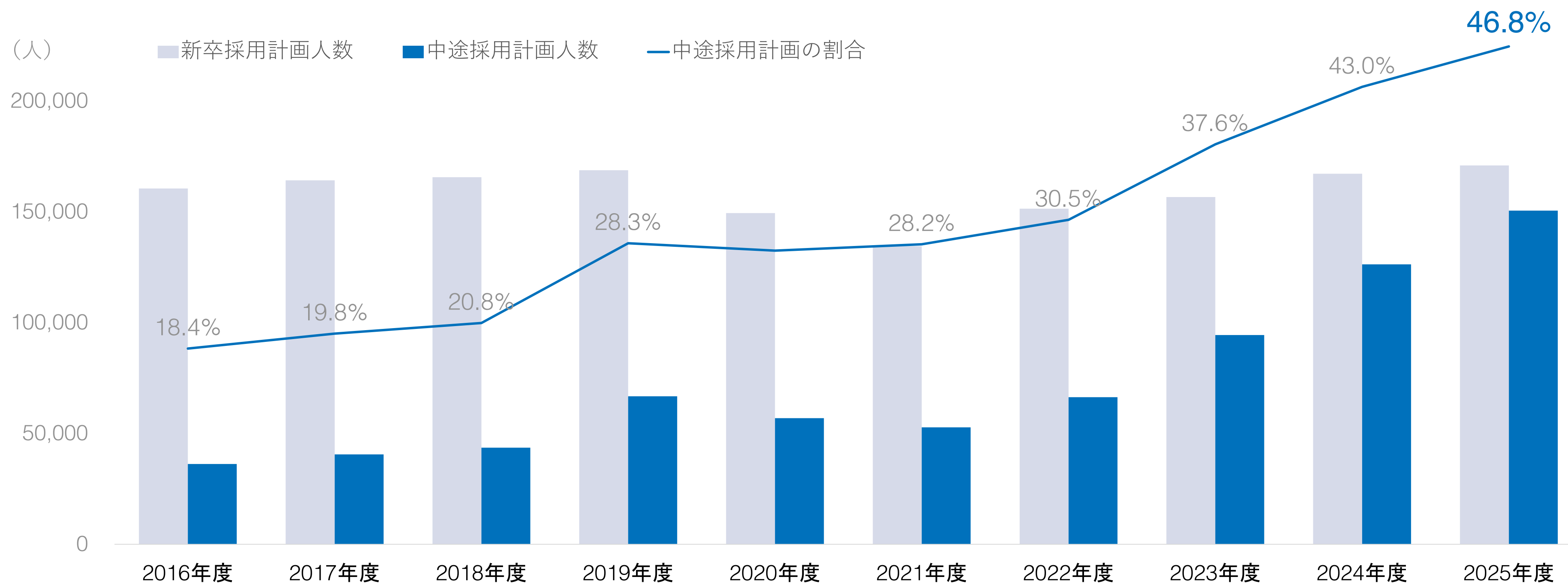
株式会社三菱UFJ銀行

ヤマハ株式会社

株式会社ロッテホールディングス

近年中途採用数は大幅に増加している。主要企業における採用計画総数に占める中途採用計画の割合は50%弱となり、企業経営において中途採用は不可欠となりつつある

主要企業の採用計画人数及び中途採用計画の割合⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾⁽⁴⁾⁽⁵⁾



注: (1) 日本経済新聞社実施の「採用計画調査」をもとに、ビジョナル株式会社が作成 (2) 調査対象となる「主要企業」は、上場企業および日本経済新聞社が独自に選んだ有力な非上場企業を指す。日本経済新聞紙面「調査の方法」より引用 (3) 中途採用計画の割合は、中途採用計画人数を新卒採用計画人数と中途採用計画人数の総和で除した数値 (4) 2016年度、2017年度、2018年度の中途採用計画の割合は日経テレコン等で公開されている日本経済新聞の紙面において確認できないため、「採用計画調査」の結果をもとに、中途採用計画人数を新卒採用計画人数と中途採用計画人数の総和で除して算出 (5) 2020年度の中途採用計画数は、日経テレコン等で公開されている日本経済新聞の紙面において確認できないため、図表からの概算値を使用

人材とのマッチング機会をスピード感を持ちつつ最大化するためには、質の高いレジュメと求人データが不可欠

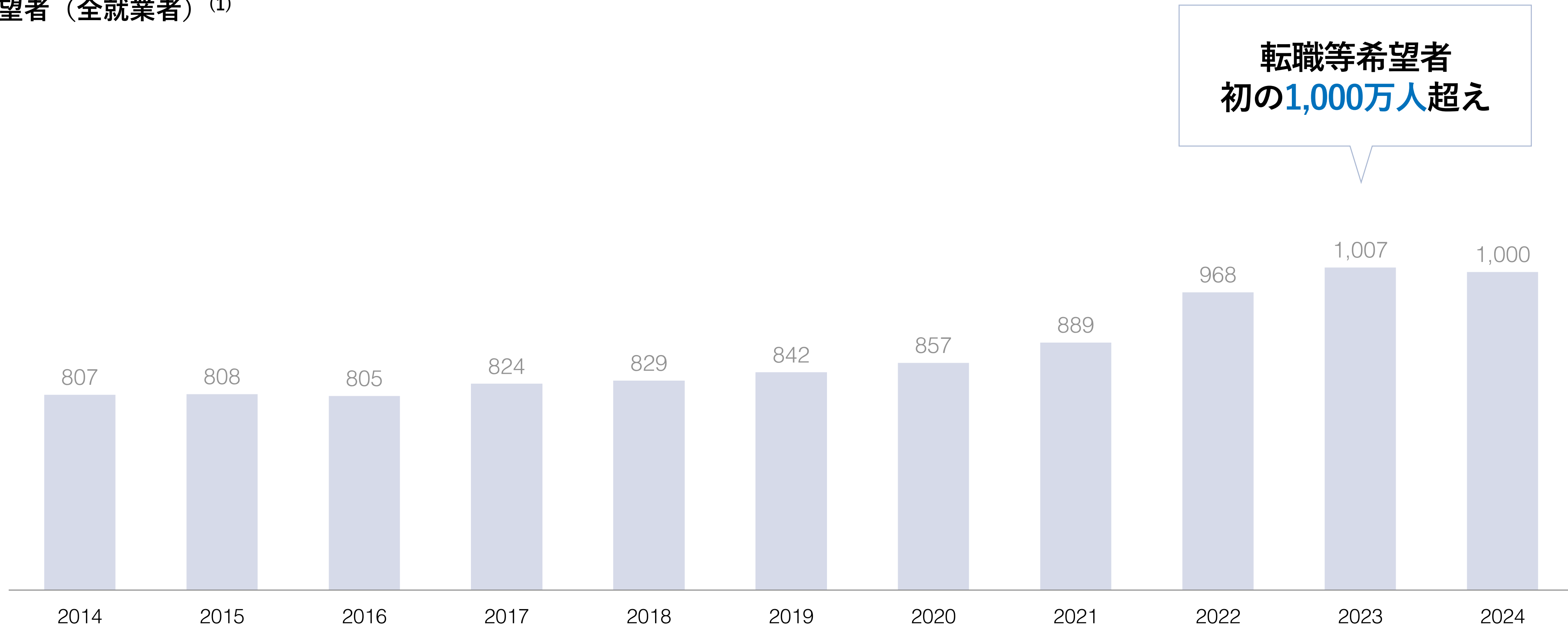


人材流出

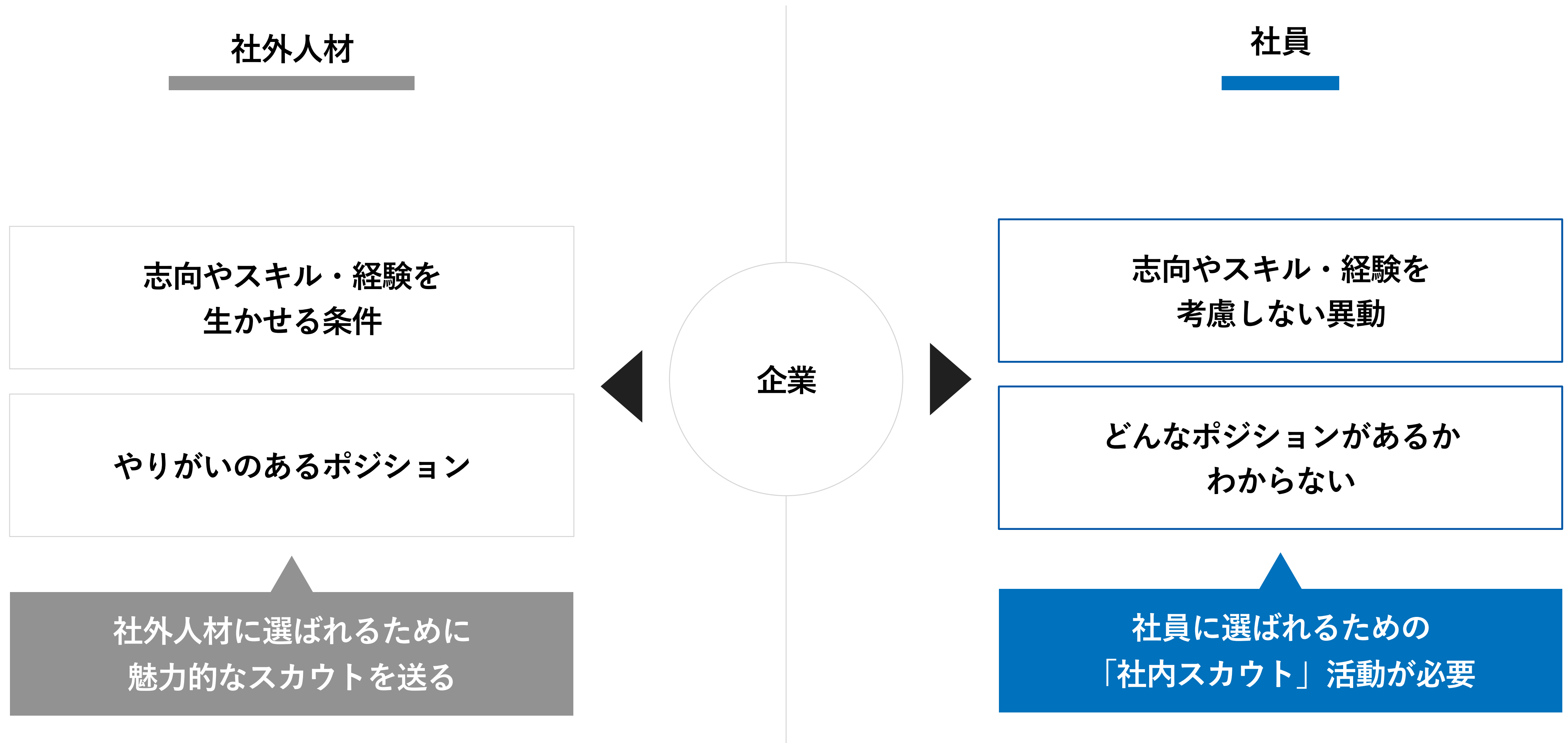
就業者に占める転職等希望者は、COVID-19をきっかけに上昇し、2023年に初めて1,000万人を超えた⁽¹⁾。大転職時代の幕開け

転職等希望者（全就業者）⁽¹⁾

単位：万人



注: (1)総務省「労働力調査（詳細集計）」よりビジョナル株式会社が作成。数値は2014年～2024年における各月末の調査による就業者における転職等希望者数の12ヵ月分の平均値。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。転職等希望者とは、現在就業者である者のうち、現在の仕事を辞めてほかの仕事に変わりたいと希望している者及び現在の仕事のほかに別の仕事もしたいと希望している者を示す



企業が働く人を選ぶのではなく 企業が働く人に選ばれる側に

社外人材の採用だけでなく、社内人材にしっかりと目を向け

「社員が働き続けたくなる」企業となるための経営の意識改革、人事環境の整備が喫緊の課題

BizReachが「人材流出」という新たな課題への解決策として世に問うこと

「社内スカウト」活動

- 1 人材データと社内ポジションの的確かつリアルタイムな可視化
- 2 社内公募等、社内ポジションと出会う機会の活発化
- 3 社内ポジションからの主体的・能動的なスカウト

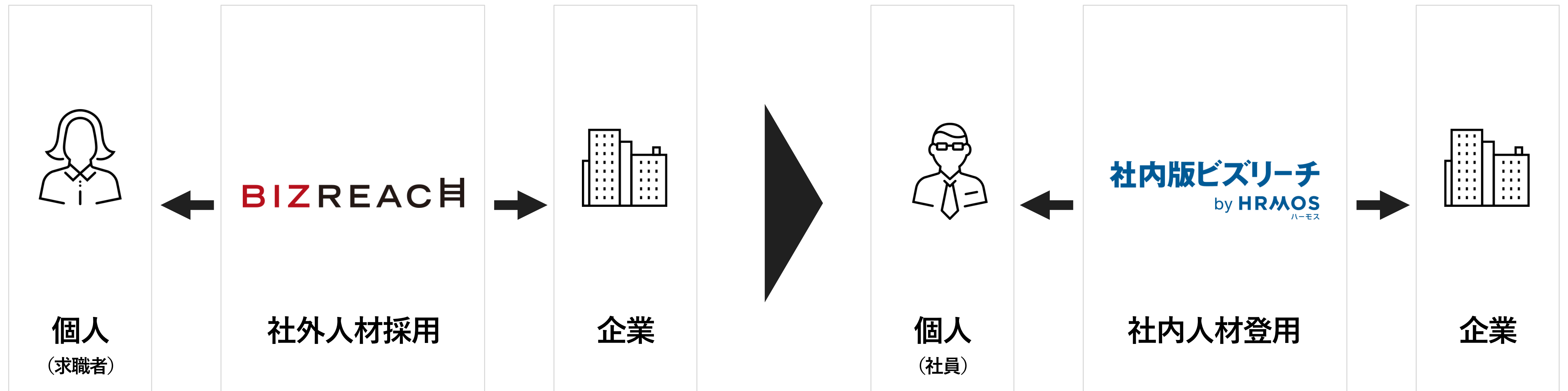
等を行い、社員にキャリア形成機会を提供し続ける

社内スカウトで人材流出を防ぐ

社内版ビズリーチ

by HRMOS
ハーモス

社内版Bizリーチのモデル図



16年間にわたり日本の転職市場を支え続けたBizReachだけが持つ転職市場のデータと、国内特許登録件数No.1⁽¹⁾を誇るAI技術を活用

約16年間培ってきた
転職市場データと
生成AIの連動

社内レジュメ・
社内ポジションの
自動生成機能

検索とレコメンド

注: (1) 「株式会社知財図鑑」による、2025年7月31日までに登録され、2025年8月31日時点で登録中の生成AI関連特許に関する調査をもとに、ビジョナル株式会社が集計

BizReach AIによる検索・レコメンド

ポジション検索・社内公募



社内レジュメ

BizReach AIによる自動生成



社内ポジション

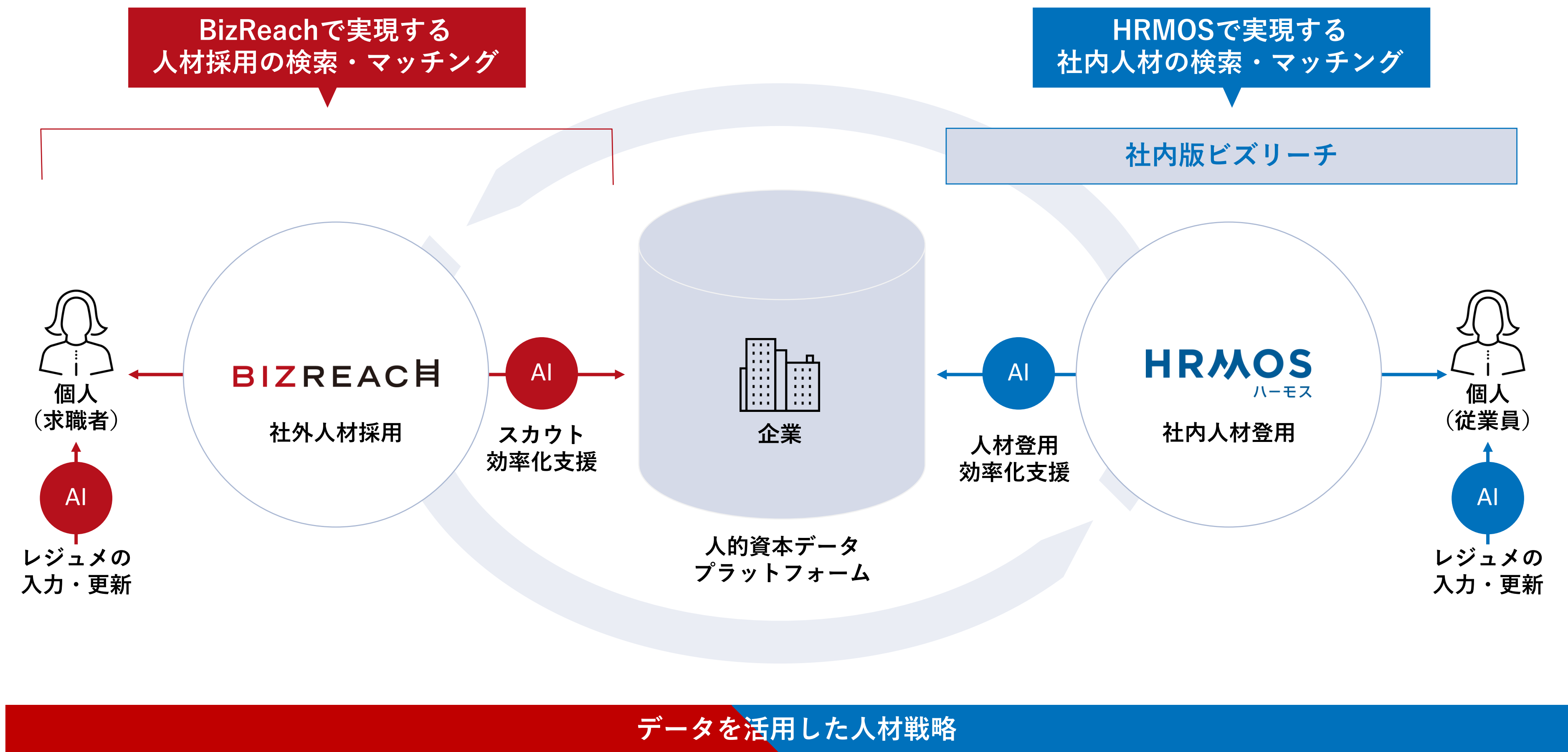
BizReach AIによる自動生成

社内マッチング

タレント検索・社内スカウト

BizReach AIによる検索・レコメンド

転職市場のデータと社員のデータをリアルタイムかつ一元的に集積・分析し社内の人材マッチングや採用戦略に生かすことが、最適な人的資本経営につながる



2025年1月末にローンチした「社内版ビズリーチ by HRMOS」の顧客フィードバックに基づき、顧客ニーズの手ごたえを感じる。大手企業を中心に関心をいただいているため、トライアル利用含めた導入期間（運用ルール策定やシステム構築）は1年程度となる見込み

大手企業の新規商談、継続商談は増加している

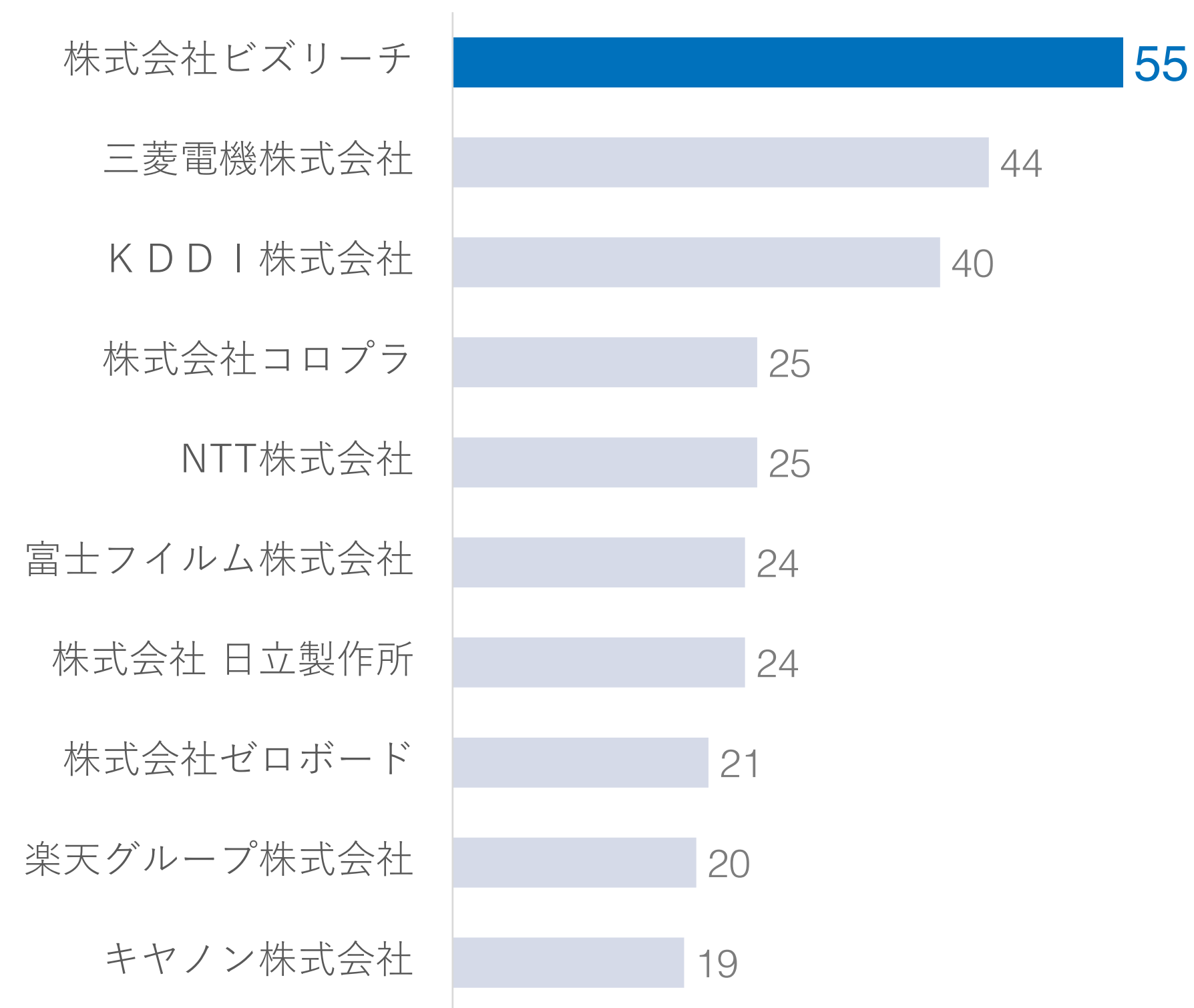
- ✔ 市場基準で、生成AIを活用して社員やポジションを自動生成
- ✔ 企業と社員の双方が求める、社内ポジションと社内人材のデータベースの構築・維持を容易に実現
- ✔ 社内公募や、社内でのダイレクトリクルーティングを活性化し、これまでになかった社内マッチングを実現できることへの期待

BizReachならではの強みを有するサービス

- ✔ 16年間培ってきた転職市場のデータ（外部労働市場のデータ）の活用
- ✔ 生成AIをはじめとした技術力
- ✔ 丁寧な運用支援

技術への投資を競争の源泉と位置づけ、生成AIの特許保有数は、FY2025/7 末時点において業界問わず日本で1位⁽¹⁾

生成AI関連の保有特許数（2025年7月31日までの登録分）⁽¹⁾



株式会社ビズリーチの生成AI関連特許例⁽²⁾

- レジューメ自動作成
- 求人自動作成
- 求人スコアリング
- 社内レジューメ自動作成
- 社内ポジション自動作成
- 社内タレント検索
- 検索条件提案

注: (1)「株式会社知財図鑑」による、2025年7月31日までに登録され、2025年8月31日時点で登録中の生成AI関連特許に関する調査をもとに、ビジョナル株式会社が加工して作成 (2) 特許第7371284号、第7373091号、第7403027号、第7475529号、第7488974号、第7612069号、第7518313号等

レジュメ自動作成

- ユーザーがベースとなるキーワードを入力する際に、BizReachに蓄積された膨大なデータに基づき、経験職種に合ったおすすめキーワードを提示する機能や、質問ごとに画面が切り替わりテンポ良く回答を入力できる画面構成など、「負荷なく簡単に、高品質なレジュメを作成できる」価値を提供するための独自のUI/UXデザインの特許を取得
- 本機能に関してこれまで取得・出願した特許は10件以上

求人自動作成

- 人材イメージを入力することで、AIが具体的な採用要件を複数提案してくれ、それらを選択するだけで、求人タイトルや仕事内容を個別に自動作成できる機能を特許化。また、企業の公式サイトや採用ページのURLを入力するだけで、企業理念や事業内容などの情報を読み込み、企業固有の情報を反映した文章が作成される機能についても特許を取得している
- これらの特許技術により、職種に対する深い知識がなくとも、ポジションや企業独自の魅力を効果的に訴求した求人を最短30秒で作成することが可能となっている

検索条件提案 (求人別キーワード提案)

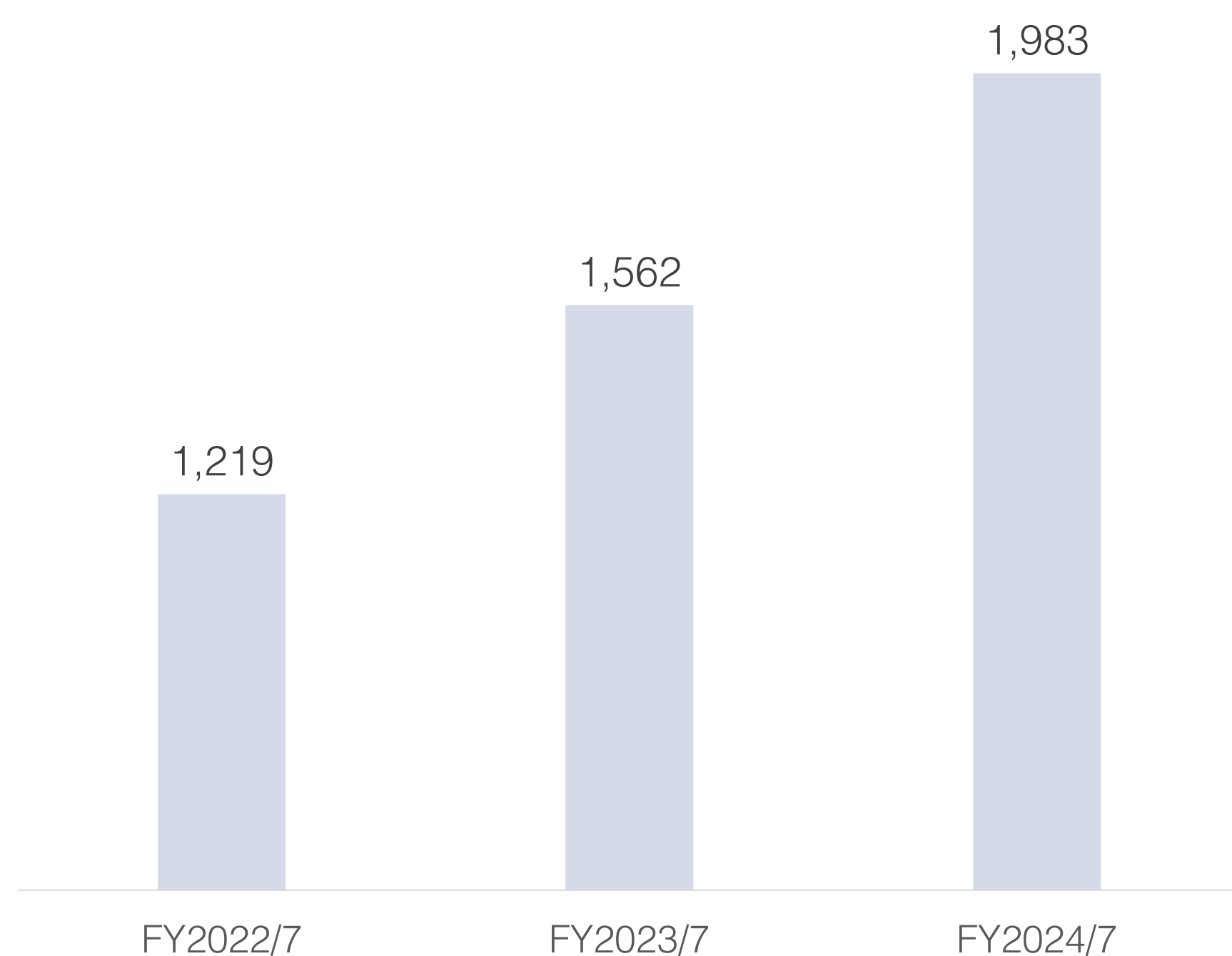
- 検索したい候補者を対象とした求人を選択するだけで、求人に沿った検索条件をAIが提案してくれる技術の特許化。採用難易度が高い職種であっても、検索のベースとなるキーワードをAIが自動で提供することで、検索条件の言語化をサポートし、適切な候補者を簡単に見つけられるようになる
- 「社内版ビズリーチ by HRMOS」との将来的な連携も想定し、検索キーワードを用いた社内人材の検索もカバーする特許となっている

Thinkings株式会社の株式取得について

株式会社ビズリーチが2025年10月1日付でThinkings株式会社の100%株式を取得予定であることを7月23日に開示⁽¹⁾。Thinkings株式会社は、大企業の新卒領域を中心に採用管理クラウド市場をけん引してきた。HRMOSとの具体的な連携等については、事業を推進しながら今後精査

Thinkings株式会社の売上高⁽¹⁾






単位: 百万円



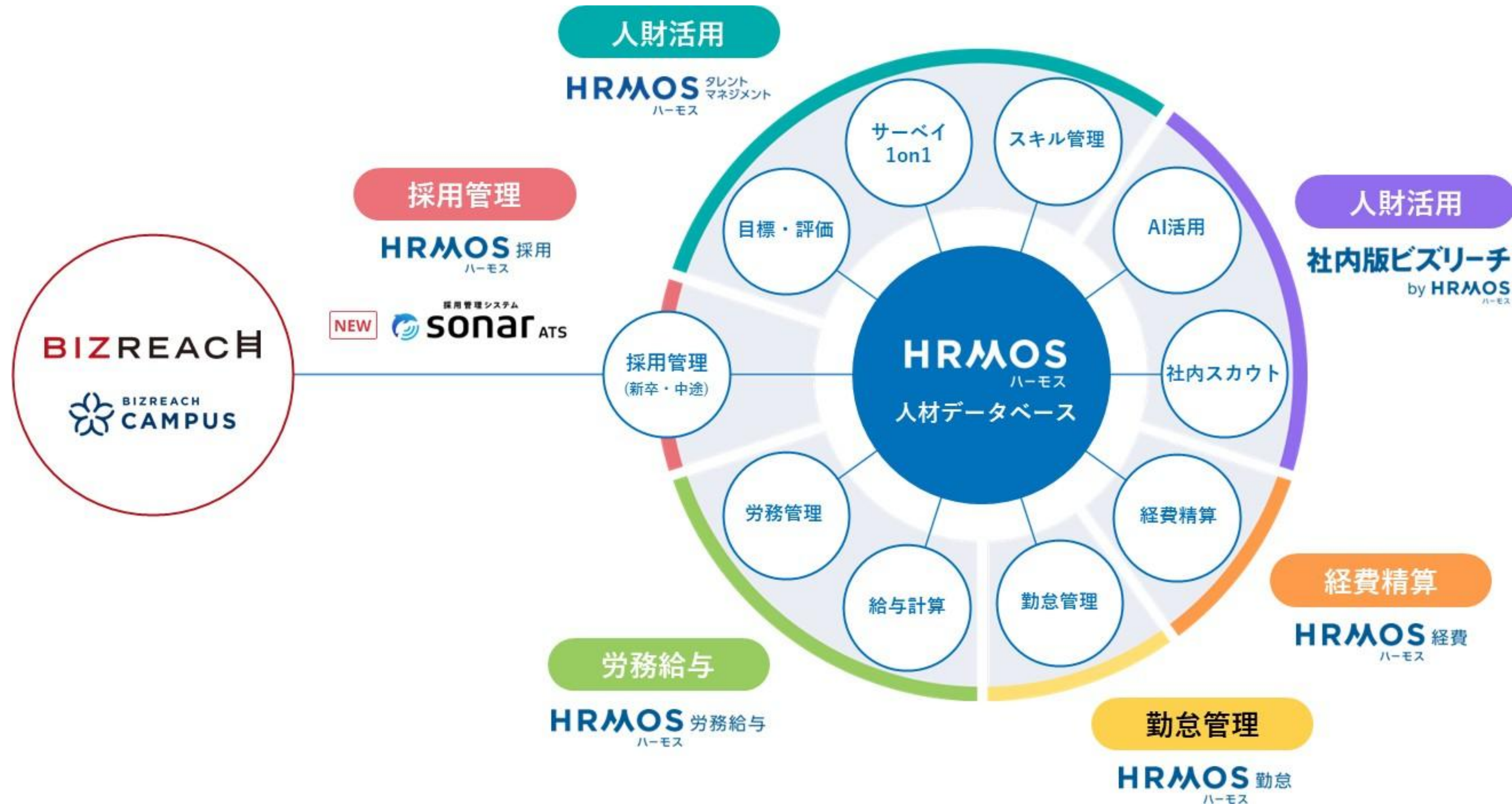
- 採用管理領域は、入社者情報を一元管理し、BizReachとHRMOSの結節点として、人的資本データプラットフォームを構築していく戦略上重要な位置づけ
- Thinkings株式会社は、クラウドシステム『sonar ATS』を主力サービスとして2012年にサービス開始。変化し続ける市場において、顧客ニーズに応えるプロダクト開発力で、大手企業の新卒採用領域を中心に確かな地位と強固な顧客基盤を築き、採用管理クラウド市場をけん引
- Thinkings株式会社を迎えることにより、当社グループは中小・中堅企業から大企業の新卒及び中途採用領域の採用管理クラウドサービスのマーケットリーダーとしての地位を強固なものとする⁽²⁾
- 加えて、『BizReach』、『ビズリーチ・キャンパス』、『HRMOS』シリーズ、『sonar ATS』各サービス間の機能連携やクロスセルによる事業の拡大や、両社が保有するプロダクト開発力を通して人的資本データプラットフォームの実現を加速させることは、当社グループの中長期的な企業価値向上に資すると判断
- 2025年10月1日付で株式取得をしたのち本格的なPMIを開始するため、HRMOSとの具体的な連携等戦略や効果は今後精査していく

注: (1) 詳細は、2025年7月23日付適時開示文を参照 (<https://www.visional.inc/ja/ir.html>) (2) デロイトトーマツミック経済研究所株式会社「HRTechクラウド市場の実態と展望2024年度版」より、株式会社ビズリーチにて推計

株式会社ビズリーチのHR Tech領域の各サービスは、sonar ATS/Thinkings株式会社のグループインとその持続的な成長によりポジティブな影響がもたらされる

各サービス (株式会社ビズリーチ)	得られるインパクト
 	<ul style="list-style-type: none"> 採用プラットフォームと採用管理ツールのシームレスな顧客体験の実現（中途/新卒採用DX） <ul style="list-style-type: none"> 求人をより早く獲得することによるスピーディーな採用マッチングの実現 双方が保有する固有データを活用し、マッチングの「スピード×質」を向上させるAIツールの共同開発 顧客基盤を活用したクロスセル
	<ul style="list-style-type: none"> 顧客インサイトの増加によりプロダクト開発の質の向上 採用管理クラウド市場での盤石な地位確立によるブランディング向上
	<ul style="list-style-type: none"> 採用から入社手続きを起点とした労務給与サービスのクロスセルの機会増大
	<ul style="list-style-type: none"> 採用時に蓄積されたデータの流入の増加。入社後のタレントマネジメント等に活用

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をシリーズで展開



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

既存事業への投資	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
M&A	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
新規事業への投資	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
株主還元	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

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。

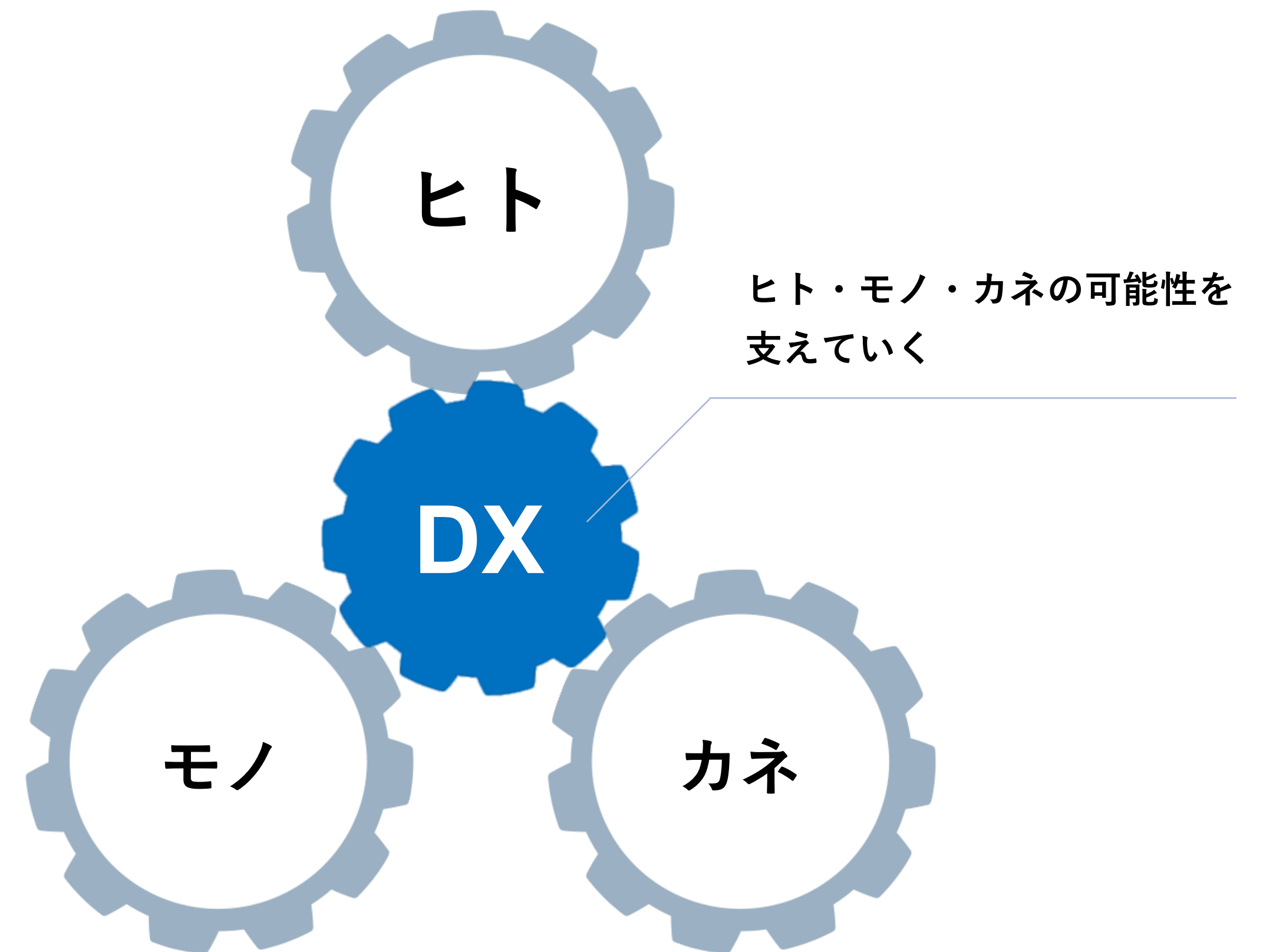
グループミッションの実現へのコミットメント

- ✔ 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

Visional グループについて

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

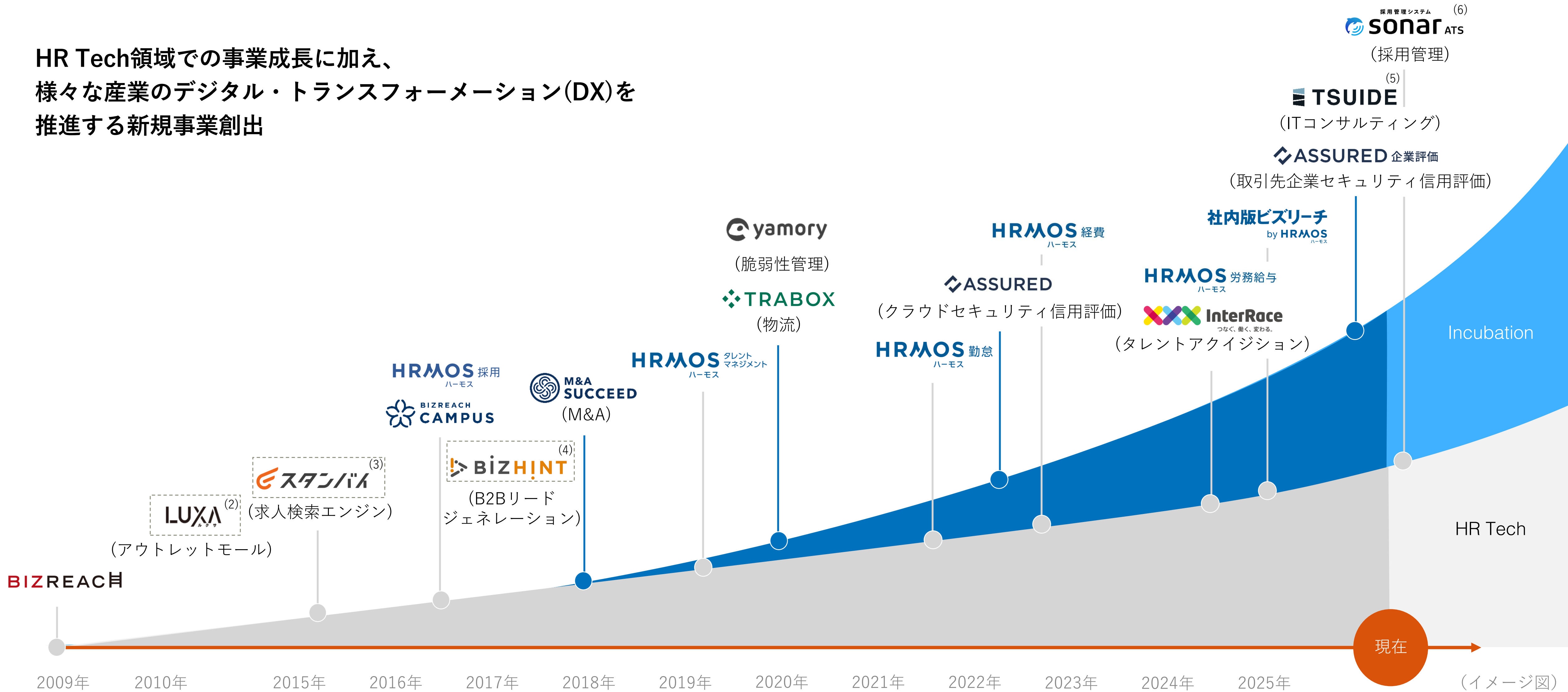


MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 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

VISIONAL グループ成長の軌跡⁽¹⁾

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



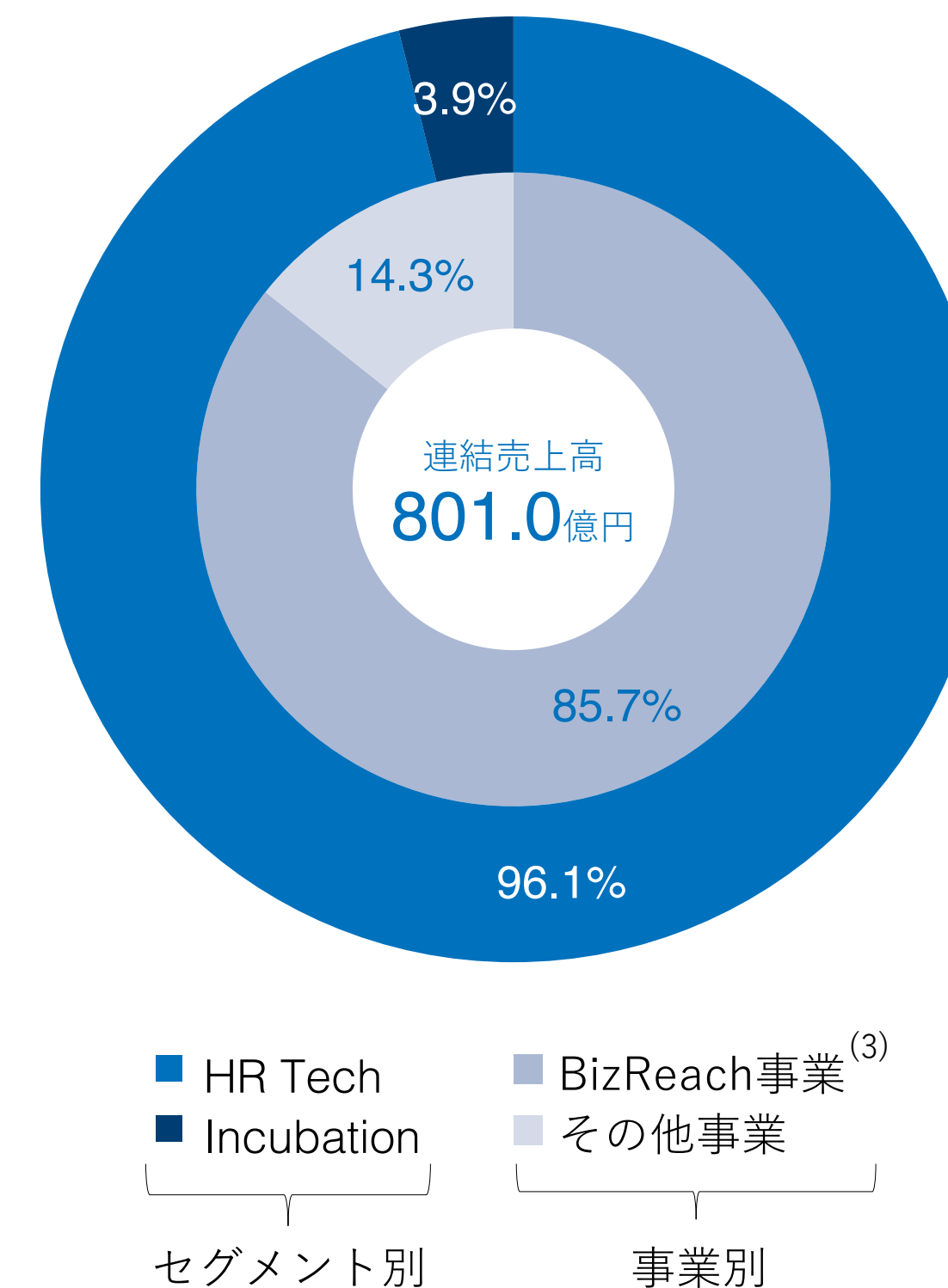
注: (1)イメージ図。横軸の下の年は各サービスの開始タイミングを表す (2)2015年10月に持分をKDDI株式会社に譲渡 (3)2019年12月、持分の60%をLINEヤフー株式会社 (旧: Zホールディングス株式会社) に譲渡し、合併化 (4) 2023年12月に株式会社ビズヒントの株式を100%スマートキャンプ株式会社に譲渡 (5) 2025年3月に株式会社TSUIDEの株式51%を取得 (6)2025年10月にThinkings株式会社の株式100%を取得する予定

BizReachを収益の柱とし、新たな領域でのサービス創造を加速

主なサービス概要 (2025年9月11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 Talent Management ハーモス	・人財活用システム
	社内版Bizリーチ by HRMOS	・社内スカウトサービス
	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 つなぐ、動く、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
	yamory	脆弱性管理クラウド
	ASSURED	クラウドサービスのセキュリティ信用評価
関連会社	ASSURED 企業評価	取引先企業のセキュリティ信用評価
	TSUIDE	ITコンサルティングサービス
	スタンバム ⁽¹⁾	求人検索エンジン

FY2025/7 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)60百万円の調整額を除く (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Bizリーチの財務数値とは異なる)

単位：百万円

	FY25/7 通期	FY24/7 通期	FY23/7 通期	FY22/7 通期	FY21/7 通期	FY25/7 4Q	FY25/7 3Q	FY25/7 2Q	FY25/7 1Q
売上高	80,161	66,146	56,273	43,954	28,698	21,312	21,918	18,233	18,697
年率成長率（%）	21.2%	17.5%	28.0%	53.2%	10.9%	23.8%	25.3%	18.6%	16.4%
HR Techセグメント	76,962	63,791	53,685	41,791	27,052	20,160	21,041	17,660	18,100
年率成長率（%）	20.6%	18.8%	28.5%	54.5%	8.6%	21.0%	23.7%	19.4%	18.0%
Incubationセグメント	3,139	2,219	2,460	2,002	1,485	1,148	874	551	564
年率成長率（%）	41.4%	(9.8)%	22.9%	34.8%	66.3%	117.0%	93.5%	0.6%	(18.1)%
売上原価	7,262	5,718	5,815	5,802	3,999	2,082	1,859	1,667	1,652
売上総利益	72,899	60,428	50,457	38,151	24,699	19,299	20,059	16,565	17,044
売上総利益率（%）	90.9%	91.4%	89.7%	86.8%	86.1%	90.2%	91.5%	90.9%	91.2%
販売費及び一般管理費 ⁽¹⁾	51,456	42,591	37,231	29,869	22,331	15,266	12,805	11,794	11,591
広告宣伝費	24,429	21,206	19,118	14,697	9,562	7,802	5,685	5,538	5,403
給与手当等 ⁽²⁾	10,780	8,848	8,090	7,410	6,308	3,028	2,775	2,529	2,446
地代家賃	2,397	1,606	1,348	1,243	1,258	529	598	626	642
償却費合計	1,754	1,224	1,230	846	670	502	571	340	340
その他 ⁽¹⁾	12,095	9,705	7,442	5,670	4,532	3,403	3,174	2,759	2,758
営業利益⁽¹⁾	21,442	17,837	13,225	8,282	2,368	3,963	7,254	4,771	5,453
営業利益率（%）	26.7%	27.0%	23.5%	18.8%	8.3%	18.6%	33.1%	26.2%	29.2%
HR Techセグメント⁽¹⁾	24,739	20,062	15,701	10,631	4,000	4,935	8,050	5,557	6,196
Incubationセグメント	(1,691)	(1,020)	(1,401)	(1,649)	(863)	(520)	(396)	(418)	(355)
税金等調整前当期(四半期)純利益 ⁽¹⁾	22,700	18,928	14,377	8,717	2,290	4,381	7,498	5,205	5,613
法人税等合計 ⁽¹⁾	6,638	5,933	4,448	2,864	869	936	2,453	1,693	1,555
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益⁽¹⁾	15,950	12,990	9,928	5,852	1,420	3,392	5,008	3,499	4,049
当期(四半期)純利益率（%）	19.9%	19.6%	17.6%	13.3%	5.0%	15.9%	22.9%	19.2%	21.7%

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 通期	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	27,345	22,334	17,647	12,622	6,170
BizReach ⁽¹⁾⁽²⁾	28,408	23,331	20,126	17,609	9,637
HRMOS ⁽²⁾	(769)	(1,021)	(1,740)	(2,954)	(2,102)
その他事業 ⁽²⁾	(293)	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⁾	5,902	4,497	4,421	4,340	3,802
-) HR Techセグメント ⁽⁴⁾	5,267	4,043	3,933	3,769	3,263
-) Incubationセグメント	635	454	488	570	538
営業利益 ⁽⁴⁾	21,442	17,837	13,225	8,282	2,368

調整後機能別／事業別人員数 (FY25/7 4Q)⁽⁵⁾

	人員数	HR Tech関連事業 小計に占める割合
HR Tech関連事業		
BizReach	1,239	73.9%
HRMOS	290	17.3%
その他HR Tech関連事業	148	8.8%
小計	1,677	100.0%
HR Tech関連事業 固有の間接部門	125	n/a
HR Tech関連事業合計	1,802	n/a
Incubation関連事業	257	n/a
管理部門	116	n/a
合計	2,175	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

	FY25/7	FY24/7	FY23/7	FY22/7	FY21/7
流動資産	83,083	65,652	48,902	36,743	29,532
現金及び預金	72,779	58,107	41,170	31,362	25,630
受取手形、売掛金及び 契約資産	7,212	5,753	5,151	4,356	3,258
その他の流動資産	3,090	1,791	2,580	1,025	643
固定資産⁽¹⁾	12,322	10,662	8,971	9,208	5,544
有形固定資産	2,135	1,880	845	735	700
無形固定資産 ⁽¹⁾	5,324	3,852	4,455	5,287	2,457
のれん ⁽¹⁾	3,741	2,523	2,799	3,300	1,296
その他の 無形固定資産 ⁽¹⁾	1,582	1,329	1,656	1,986	1,160
投資その他の資産 ⁽¹⁾	4,862	4,929	3,669	3,185	2,385
資産合計⁽¹⁾	95,405	76,314	57,873	45,952	35,076

単位：百万円

	FY25/7	FY24/7	FY23/7	FY22/7	FY21/7
流動負債	25,814	21,869	16,328	13,988	9,046
未払金	6,228	6,246	3,934	4,054	3,341
前受収益	—	—	—	—	3,042
契約負債	12,125	8,615	6,858	4,941	—
その他の流動負債	7,459	7,007	5,534	4,993	2,662
固定負債⁽¹⁾	1,832	2,056	2,415	3,190	3,494
持分法適用に伴う負債	1,493	1,813	2,133	2,453	2,773
その他の固定負債 ⁽¹⁾	339	243	282	737	720
純資産合計⁽¹⁾	67,759	52,388	39,129	28,772	22,536
資本金	6,631	6,503	6,356	6,226	6,063
資本剰余金	9,466	10,467	10,321	10,190	10,027
利益剰余金 ⁽¹⁾	51,164	35,213	22,223	12,294	6,442
その他	496	203	227	61	3
負債及び純資産合計⁽¹⁾	95,405	76,314	57,873	45,952	35,076

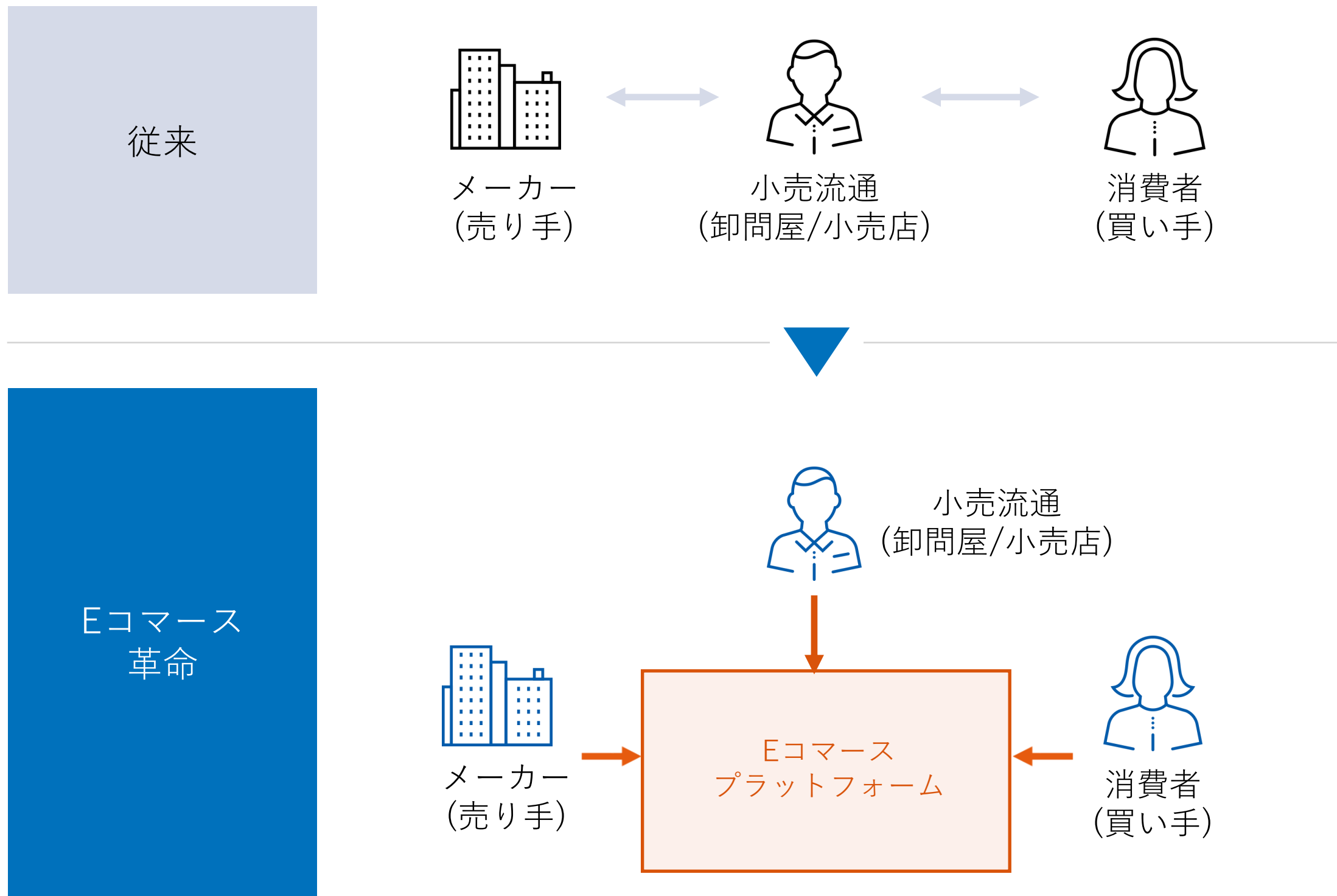
注: (1)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

Appendix

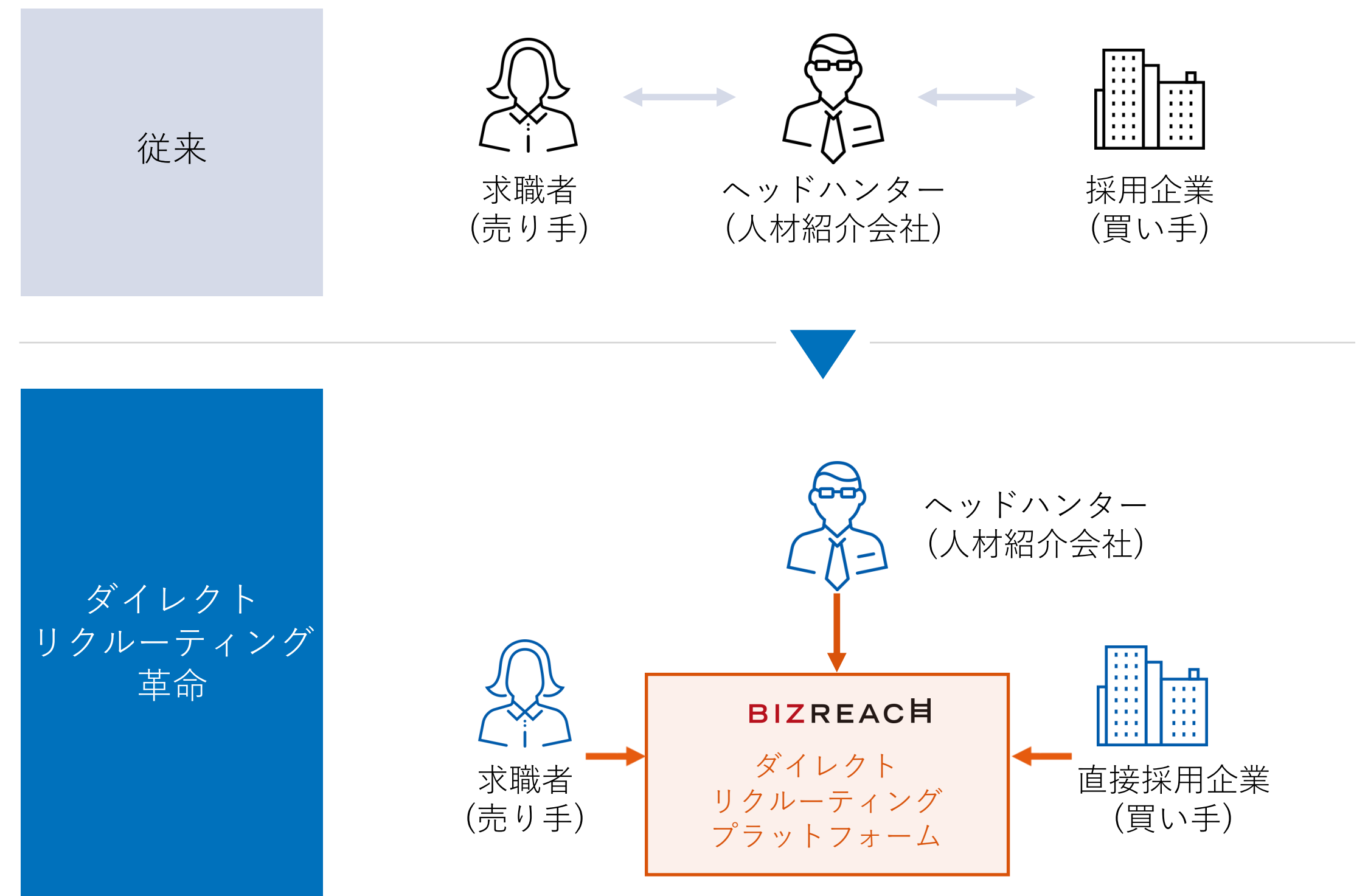
BizReach

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

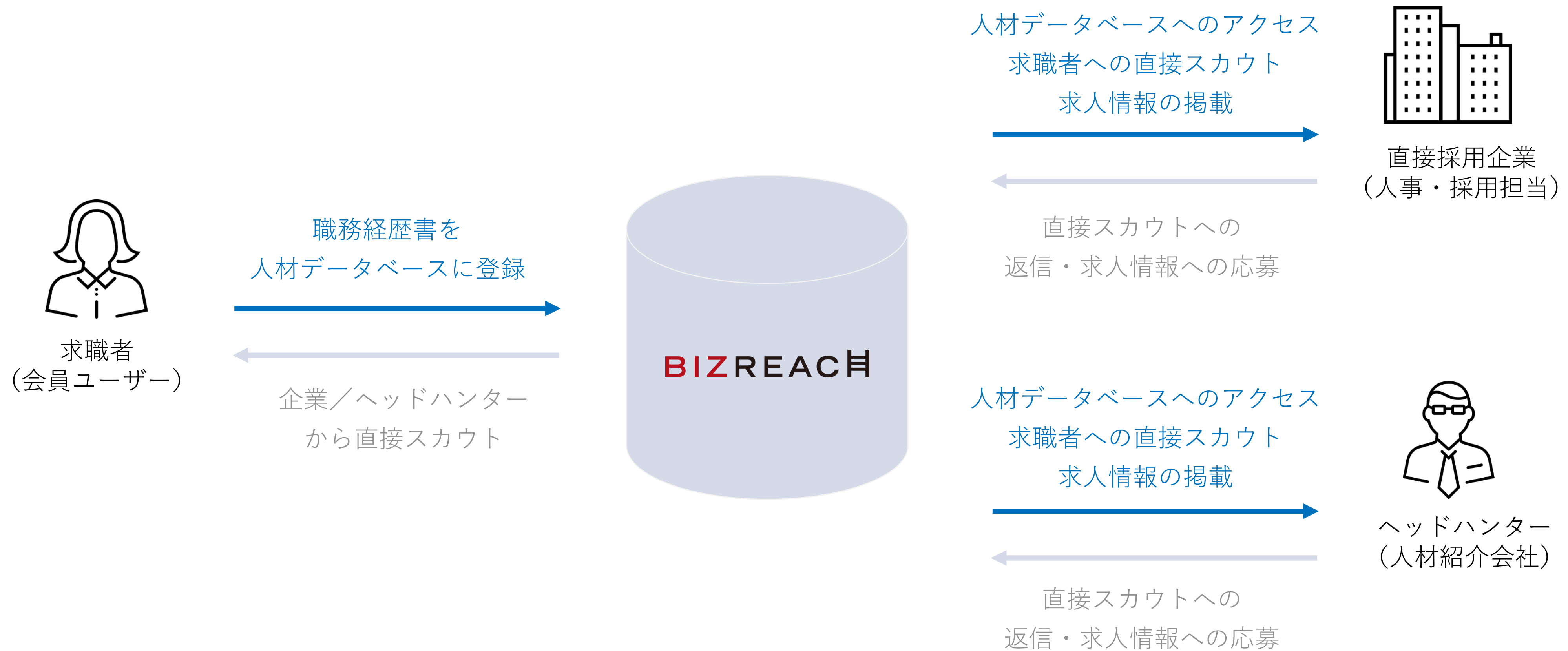


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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

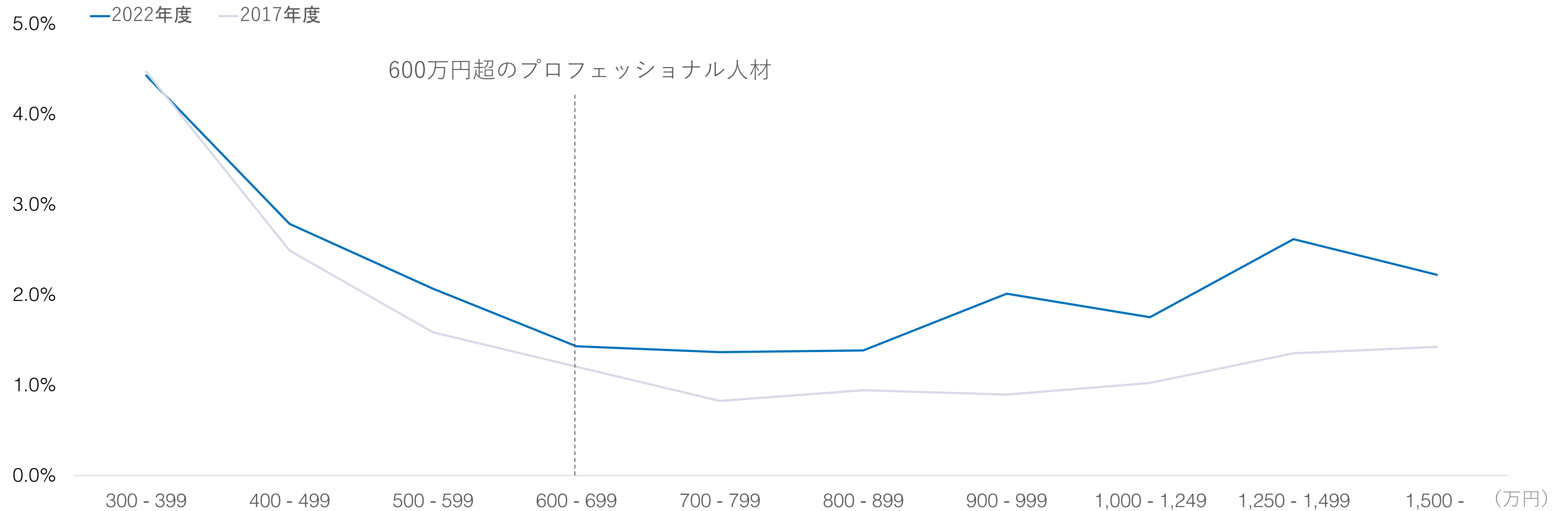
BizReachは、プラットフォーム利用料（リカーリング売上高）と、成功報酬（パフォーマンス売上高）から構成されるため、景気動向が急激に減速する局面においても、影響を受けにくい収益体制

	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

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⁾



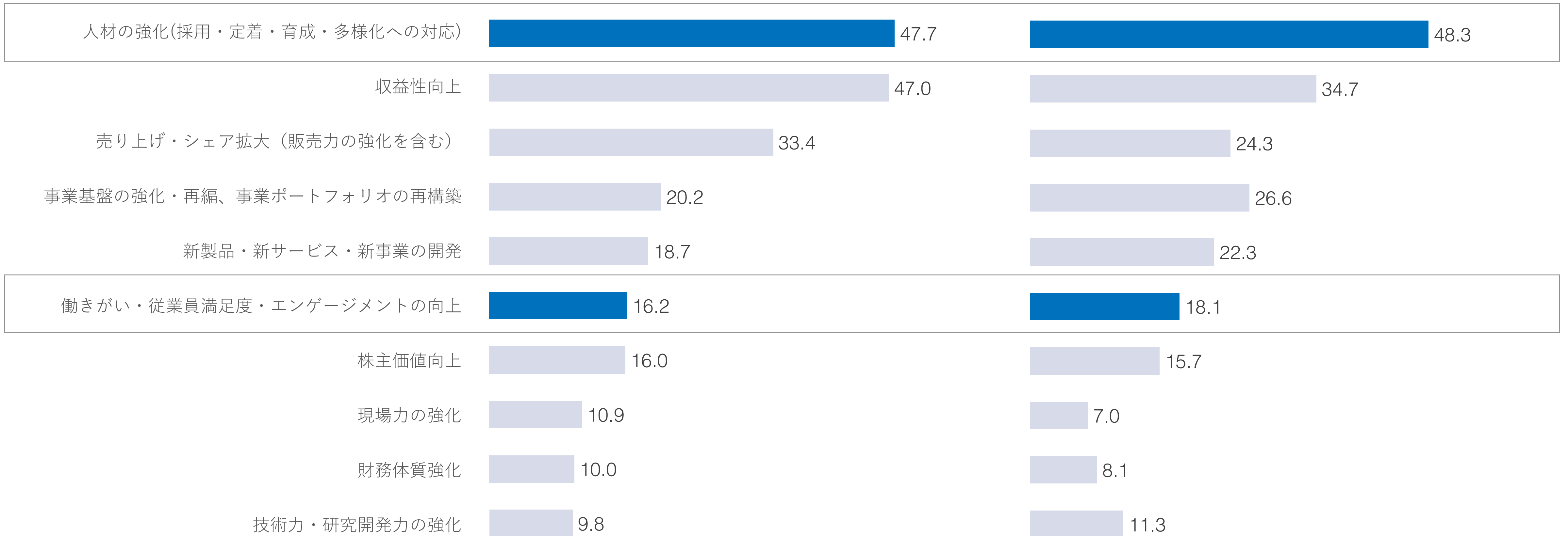
注: (1)総務省「平成29年就業構造基本調査」及び「令和4年就業構造基本調査」をもとに、ビジョナル株式会社が作成。「所得」は転職後の正規の職員・従業員の年間収入。転職者は、過去1年以内に就業移動した有業者

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（2024年）

3年後

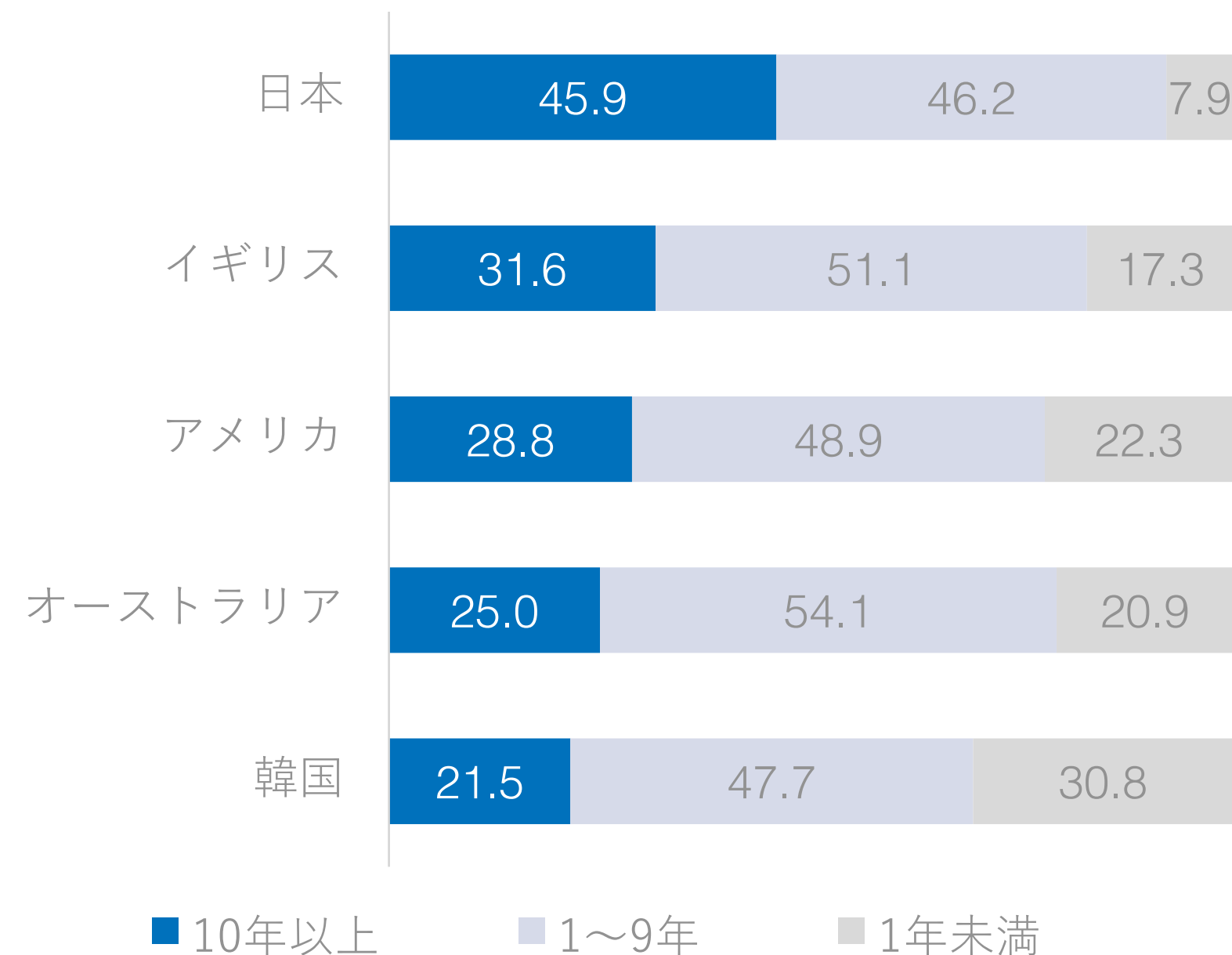


注: (1)一般社団法人日本能率協会「日本企業の経営課題2024」（2025年3月発行）をもとに、ビジョナル株式会社が作成。各数値は、課題として想定される20の項目のうち、重要度が1位から3位以内であると回答した比率

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

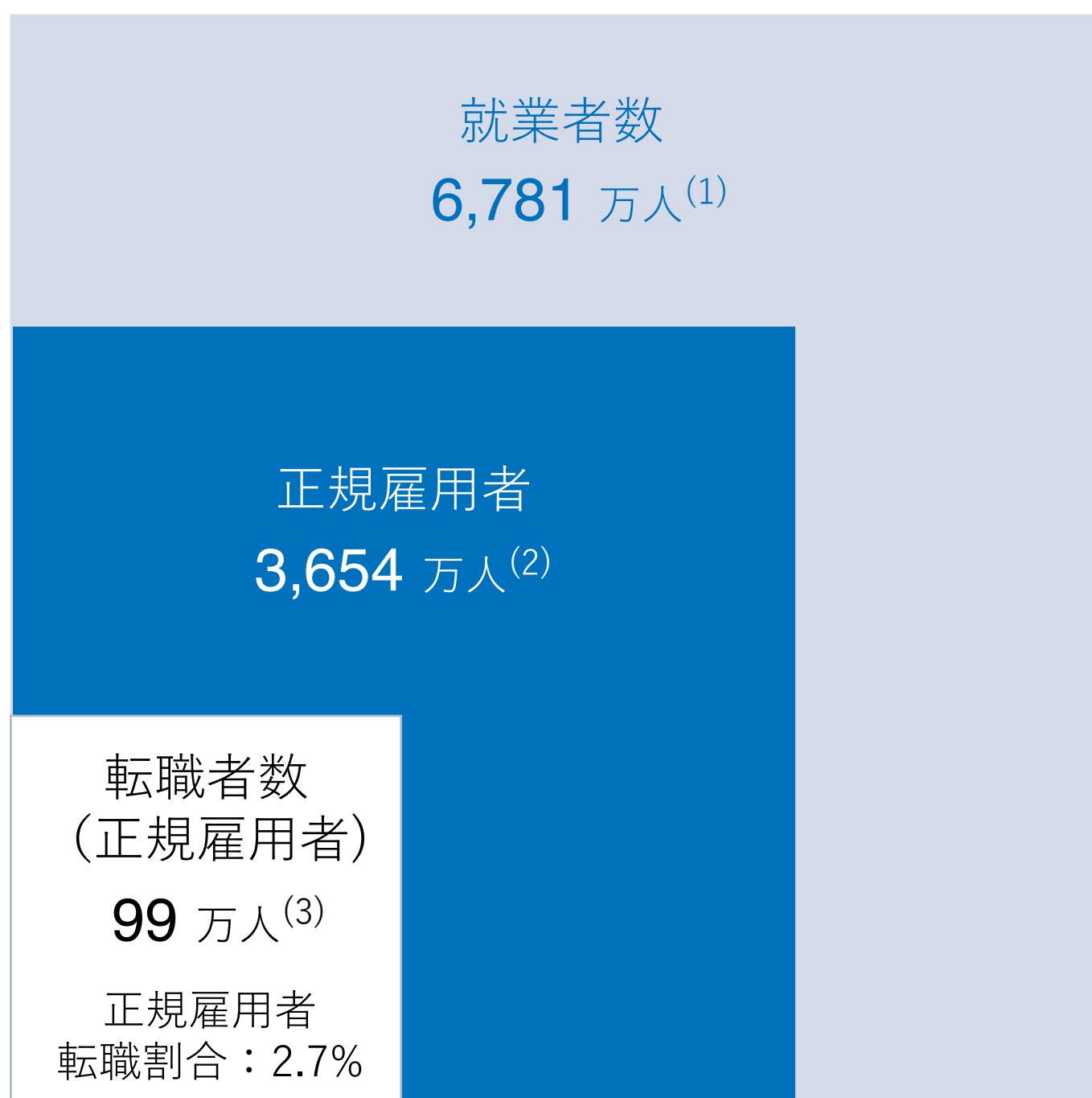
- ✔ 生産年齢人口の減少や新規学卒者の減少により、企業における労働力は長期的に低下。中途採用による人材強化が必要
- ✔ 多様な価値観の文化醸成や、変化する事業環境・事業モデルの転換へ対応する専門人材・即戦力人材が必要
- ✔ 産業構造のシフトにより、産業や職種等の労働需要のミスマッチが発生。労働需要がより高い分野へ人の移動が中期的に必要
- ✔ 賃金上昇には労働生産性の向上が必要

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

「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

2024年



「働き方」は今後ますます変化

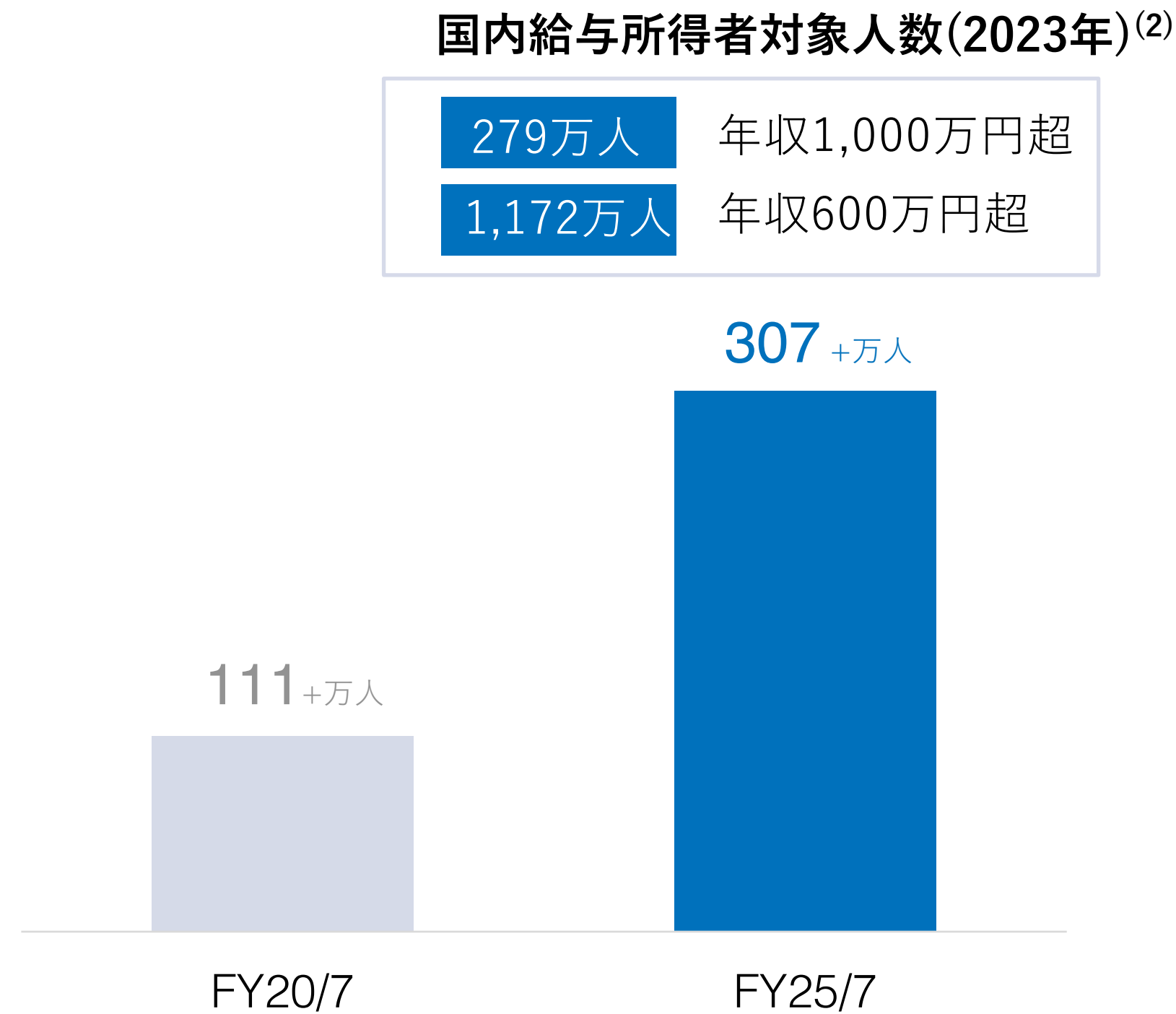
- ✔ 企業寿命と労働寿命のミスマッチにより、一社で勤め上げることが限界に
- ✔ 企業内では職務内容の明確な成果主義への移行が促進し、転職が更に普及
- ✔ 企業間の人材獲得競争は加速し、一層能動的な採用(ダイレクトリクルーティング)が不可欠
- ✔ 新型コロナウイルスの影響によるリモート勤務は、このトレンドを加速

注: (1)「労働力調査(基本集計)」(総務省統計局)より引用。数値は2024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2024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2024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

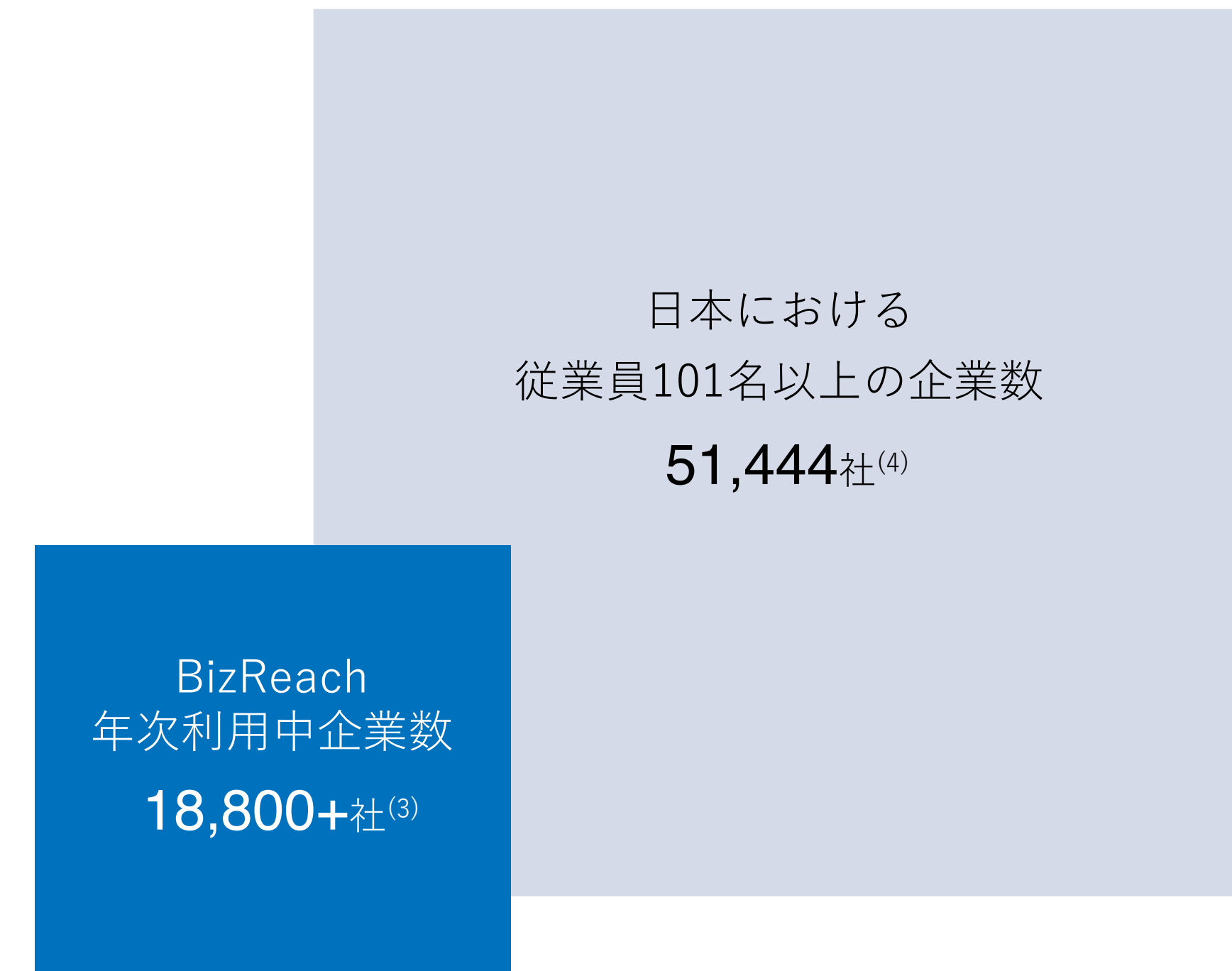
最大の成長機会は、更なる日本の雇用の流動化。プロフェッショナル人材領域における一層の会員基盤拡大を進めると同時に、未利用企業の新規開拓、並びに利用企業への深耕営業を促進する

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⁾



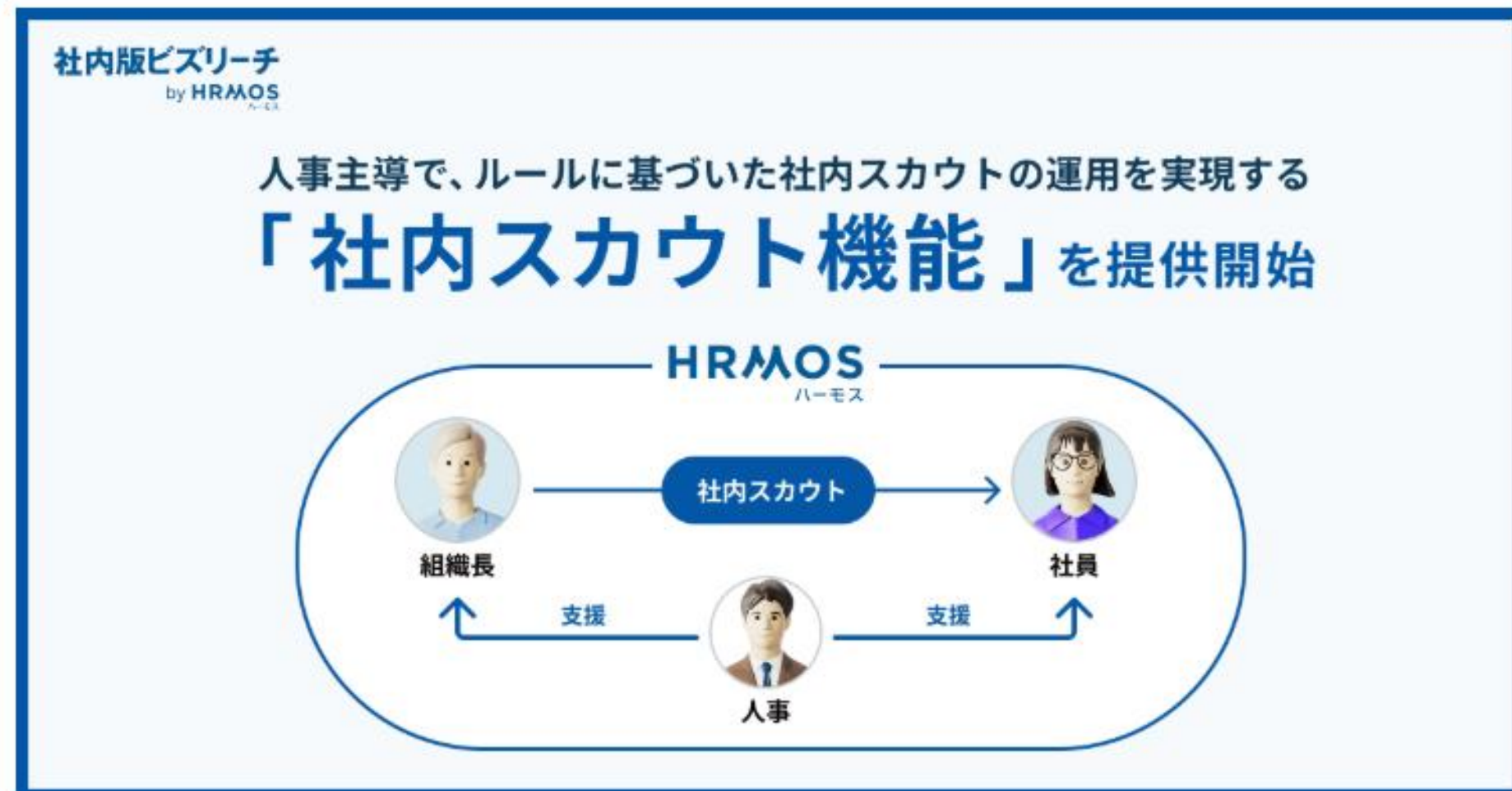
採用企業側における拡大ポテンシャル



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)FY25/7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)2025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7年3月末時点）」（厚生労働省）（https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r07_03.pdf）を加工して作成

HRMOS

2025年7月30日に「社内スカウト機能」(特許出願中)を新たに提供開始。本機能はBizReachのスカウトの仕組みを社内向けに応用している

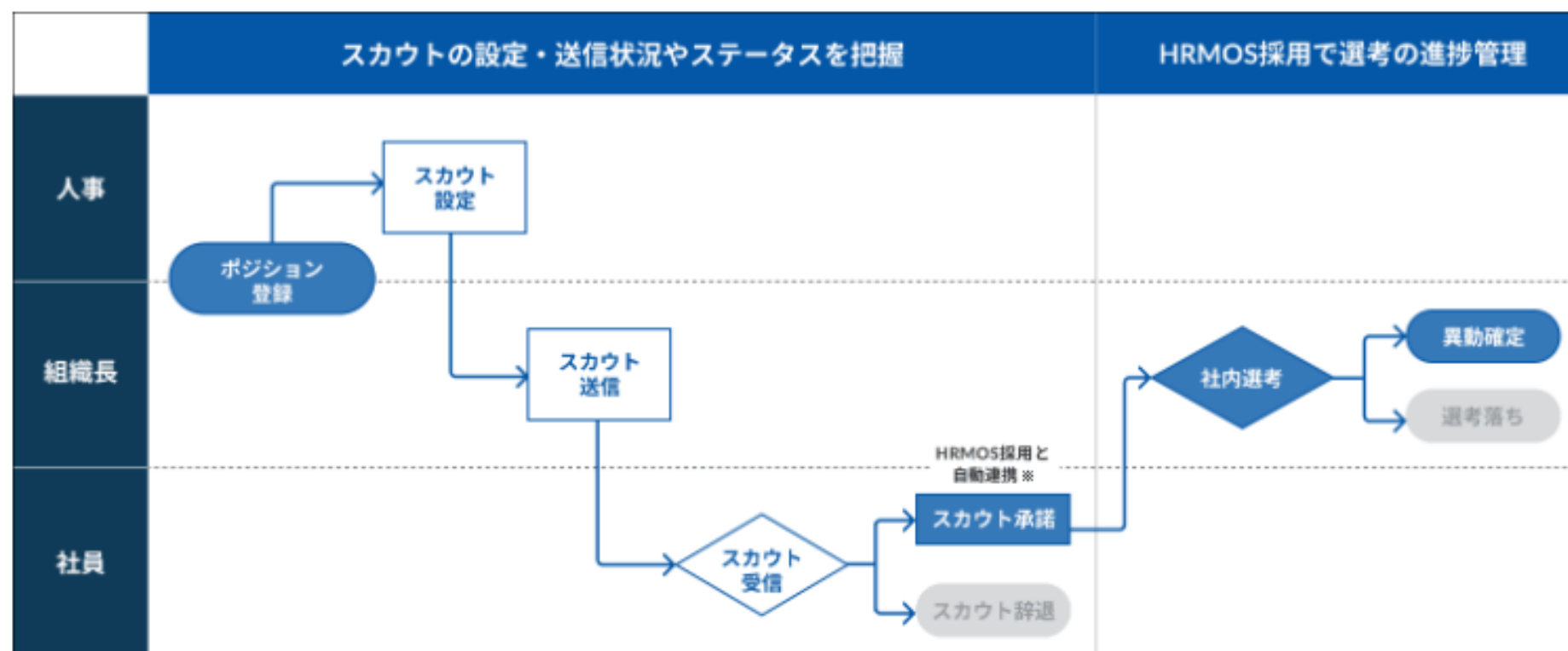


課題

- 企業が社員のキャリア形成を支援し、社内での活躍機会を提供するために、直近では、社内公募制度や社内FA制度などを活用する企業が増加。「社内版ビズリーチ by HRMOS」の導入企業からも、社内スカウト機能の提供を求める声が多数寄せられていたが、社内スカウトは、人事主導でルールに基づいた適切な運用や管理が従業員体験の観点から重要

提供サービス「社内スカウト機能について」

- 求めるスキルや経験などの条件に該当する社員への個別のスカウト送信に加え、あらかじめ作成しておいたタレントプールへの一斉送信も可能
- スカウトの送信者と受信者のコミュニケーションをHRMOSタレントマネジメント上に集約でき、チャット形式でやり取りが可能⁽²⁾
- 人事は、社内スカウトの送信状況やステータスを一元管理
- HRMOS採用との自動連携⁽²⁾により、社内スカウト後の選考の進捗管理も可能。HRMOSタレントマネジメント上に社内スカウトデータが蓄積されることで、人事は異動決定率の低い組織の選考プロセス改善の支援や、社員ごとのキャリア支援・育成などへの活用が可能となる



注: (1)詳細は、株式会社ビズリーチによる2025年7月30日付プレスリリースを参照 (<https://www.bizreach.co.jp/pressroom/pressrelease/2025/0730.html>) (2) 今後リリースを予定

下記KPIは、「HRMOS採用」、「HRMOSタレントマネジメント」及び「社内版ビズリーチ by HRMOS」の合計を示す

	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	2Q	3Q	4Q
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	31.8	34.8	37.3
ARPU ⁽²⁾ (千円)	109	111	111	112	113	113	113	113	114	113	114	115	116	116	118	118	122	122	127	128
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	2,159	2,289	2,421
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	0.56	0.56	0.58

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

Why

大転職時代の到来。あらゆる企業で人材流出が経営課題に。

「転職」が「キャリア形成のためのポジティブな選択肢」となった昨今、かつてないほどに転職市場は活性化。誰もがより良いステージを求め、社内と社外を天秤にかけ続ける時代です。人材獲得競争は激しさを増し、企業はこれまで以上に社外採用に注力。即戦力人材のもとには、魅力的なスカウトが次々と舞い込んでいます。その流れを受け、企業内では社内人材の流出が加速、多くの企業で深刻な経営課題に。もはやこれまでのように社内の部署間で人材の囲い込みをしている場合ではなく、優秀な人材の流出をいかに防ぎ、社内で活用できるかが、これからの経営の鍵といえるでしょう。今や企業が働く人を選ぶのではなく、企業が働く人に選ばれる側に。だからこそ今、社外人材の採用だけでなく、社内人材にしっかりと目を向け、丁寧に寄り添い、「社員が働き続けたいくなる」会社となるための経営の意識改革、人事環境の整備が緊急の課題なのです。

What

人材流出という新たな課題に、「社内スカウト」で歯止めを。

多くの企業が社外人材に目を向け、その志向やスキル・経験に合わせた魅力的な条件やポジションを積極的に提示する等、社外スカウト活動に力を入れています。

一方で、すべての企業が社員に対して同じように手厚く寄り添っているかと言えば、そうではないと言わざるを得ません。社内に目を向ければ、想像以上のスキルやモチベーションを持った人材が眠っているし、同時に、社員の目に触れていない魅力的な社内ポジションがあるのも事実。

多くの企業がその可視化に取り組んでいるものの、企業や社員が本当に知りたいデータとして可視化・活用しきれていないのが現状です。

このままでは社員を活用するどころか人材流出は加速する一方。これを防ぐためには、早急に、社内に眠る

「人材データと社内ポジションの的確かつリアルタイムな可視化」と「社内公募等、ポジションと出会う機会の活発化」、更に「社内ポジションからの直接的勧誘」等、多岐にわたる「社内スカウト」活動に積極的に取り組むことが大切です。社員のキャリア形成機会を提供し続けること。それが結果的に、人材流出の防止と企業価値向上につながるのです。

How

「社内スカウト」で人材流出を防ぐ、BizReachならではのサービスが登場。

人材流出という課題に「社内スカウト」活動で歯止めをかけるために、BizReachだからこそ実現可能な新サービスが誕生しました。それが「社内版ビズリーチ」。その特徴は3つ。

16年間にわたり日本の転職市場を支え続けたBizReachだけが持つ転職市場のデータと、特許数No.1⁽¹⁾を誇るAI技術を活用することで、そのまま社外でも通用する「①市場基準の社内レジュメや社内ポジション要件を、AIにより面倒な手作業なしで自動生成」。

BizReachが持つ人材マッチングのノウハウやシステムを駆使することで「②企業と社員の双方が求める『社内人材と社内ポジションのデータベース』の構築・維持を容易に実現」し、「③社内公募や、社内でのダイレクトリクルーティングを活性化し、これまでになかった社内マッチングを実現」。

まさにBizReachならではの高精度なスカウト活動を、社内でも実施できるのです。

社員に魅力的な選択肢と可能性を提供し、働き続けたい会社をつくる。

人材流出を防止し、社員が生き生きと働ける環境とより人間味のある働き方を企業内で実現する画期的なサービス。

それが「社内版ビズリーチ」です。

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。