



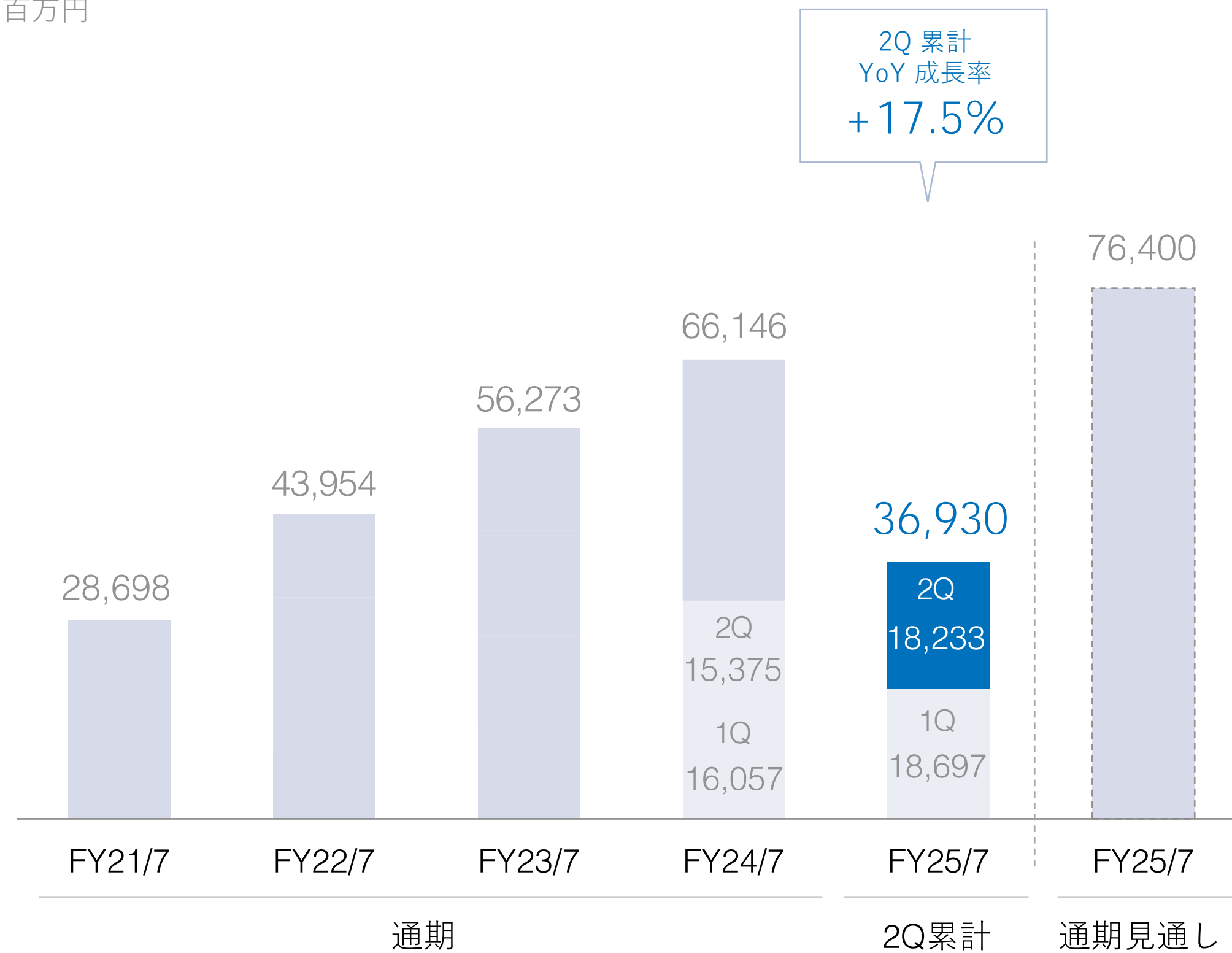
ビジョナル株式会社

<p><b>連結</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2Q 累計売上高は369.3億円 (+17.5% YoY)、2Q は182.3億円 (+18.6%YoY)。通期連結業績見通しに対する進捗率は48.3% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は47.5%)。計画の範囲内であるが上限で進捗</li> <li>• 2Q 累計営業利益は102.2億円 (+4.4% YoY、利益率27.7%)、2Q は47.7億円 (△1.3% YoY、利益率26.2%)。2Q は規律を保ちながら投資を行い、計画通りの利益水準。通期連結業績見通しに対する進捗率は53.4% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は54.9%)</li> </ul>
<p><b>BizReach</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2Q 累計売上高は321.2億円 (+16.8% YoY)、2Q は157.7億円 (+17.7%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足元好調であり、計画の範囲内であるが上限で進捗</li> <li>• 2Q 累計営業利益 (管理部門経費配賦前) は132.3億円 (+8.5% YoY、利益率41.2%)、2Q は62.9億円 (+4.3% YoY、利益率39.9%)。好調な採用ニーズに基づき、求職者獲得を中心としたマーケティング投資を計画通り実行</li> </ul>
<p><b>HRMOS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2Q 累計売上高は23.8億円 (+36.6% YoY)、2Q は12.2億円 (+34.4%YoY)。2025年1月末に「社内版ビズリーチ by HRMOS」のプロモーションを開始</li> <li>• 2Q 累計営業損失 (管理部門経費配賦前) は1.2億円、2Q は0.4億円。FY2026/7 の黒字化に向けて順調に進捗しているが、戦略的に「社内版ビズリーチ by HRMOS」のプロモーション施策をFY2025/7 下期に実施するため、通期見通しに対しては計画通りの進捗</li> </ul>
<p><b>通期連結 業績見通し</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 通期連結売上高見通し764.0億円 (+15.5% YoY) に変更なし</li> <li>• 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。企業の採用ニーズや求職者の動向は好調であるが、先行きに変動の余地がある</li> <li>• 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、利益率25.1%) に変更なし</li> </ul>

VISIONALグループの連結売上高成長率は、2Q 累計 +17.5% YoY、2Q +18.6% YoY。2Q は計画の範囲内であるが上限で進捗。計画通り投資を行い、営業利益率は、2Q 累計 27.7%、2Q 26.2%。成長投資とコスト管理の規律ある事業運営を継続

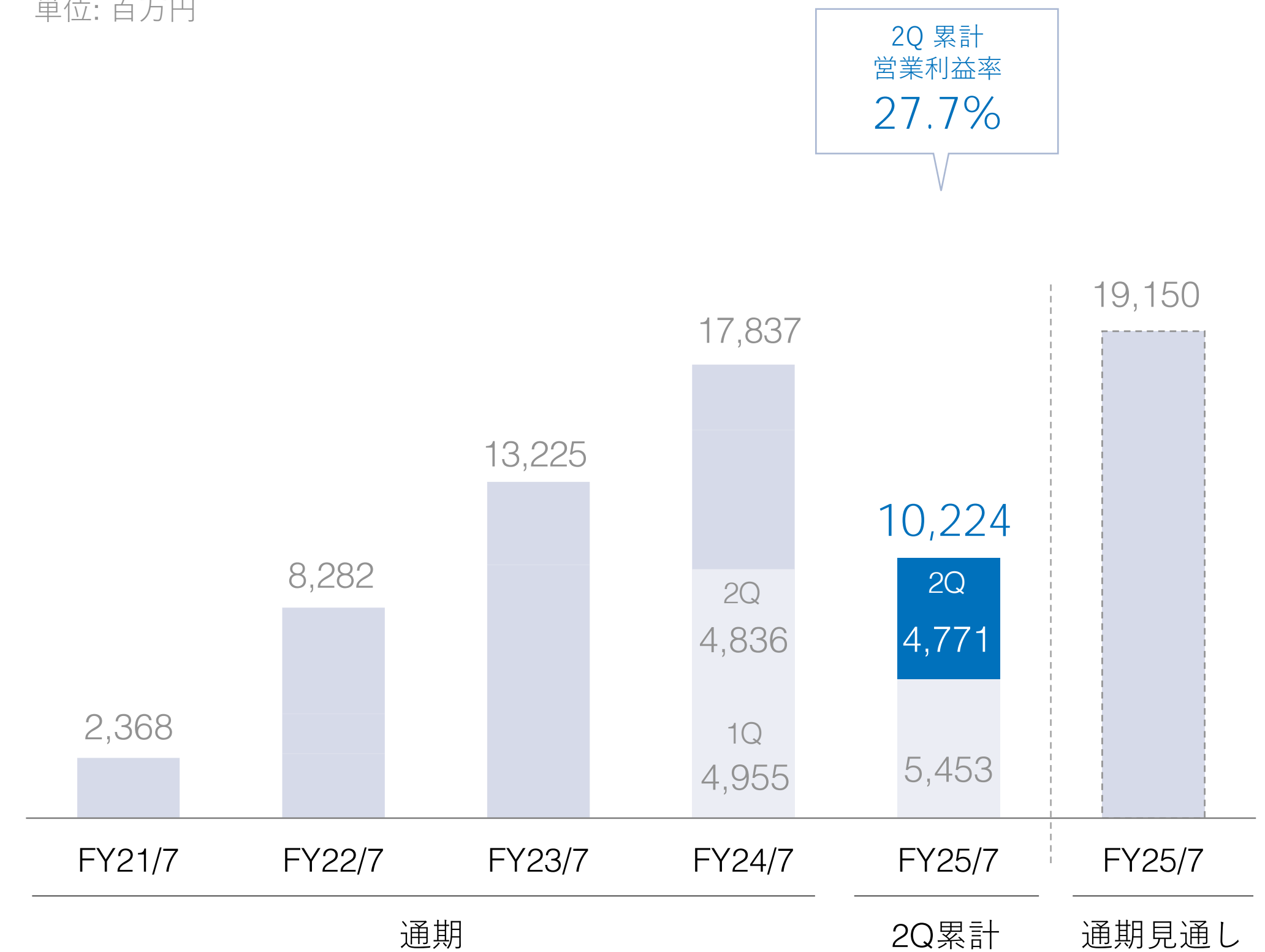
## 連結売上高

単位: 百万円



## 連結営業利益<sup>(1)</sup>

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で減収となっていたが、各事業の成長により2Qでは増収に転じている。Visionalグループでは、2Q累計で約150名増員し、オフィスの増床移転・再編も段階的に進んでおり、今期を通して持続的な成長に向けた投資を行う

単位：百万円

	FY25/7 2Q累計	FY24/7 2Q累計	FY25/7 2Q	FY25/7 1Q	FY24/7 4Q	FY24/7 3Q	FY24/7 2Q	FY24/7 1Q
<b>売上高</b>	36,930	31,432	18,233	18,697	17,220	17,494	15,375	16,057
前年同期成長率（%）	17.5%	19.0%	18.6%	16.4%	16.9%	15.6%	16.6%	21.5%
HR Techセグメント <sup>(1)</sup>	35,760	30,123	17,660	18,100	16,659	17,008	14,787	15,336
前年同期成長率（%）	18.7%	19.3%	19.4%	18.0%	19.0%	17.8%	17.8%	20.9%
Incubationセグメント <sup>(1)</sup>	1,115	1,237	551	564	529	451	548	689
前年同期成長率（%）	(9.9)%	13.3%	0.6%	(18.1)%	(24.7)%	(32.1)%	(8.2)%	39.3%
売上原価	3,320	2,655	1,667	1,652	1,578	1,484	1,342	1,313
<b>売上総利益</b>	<b>33,610</b>	<b>28,776</b>	<b>16,565</b>	<b>17,044</b>	<b>15,641</b>	<b>16,009</b>	<b>14,032</b>	<b>14,744</b>
売上総利益率（%）	91.0%	91.6%	90.9%	91.2%	90.8%	91.5%	91.3%	91.8%
販売費及び一般管理費	23,385	18,985	11,794	11,591	13,069	10,535	9,196	9,789
<b>営業利益<sup>(2)</sup></b>	<b>10,224</b>	<b>9,791</b>	<b>4,771</b>	<b>5,453</b>	<b>2,572</b>	<b>5,473</b>	<b>4,836</b>	<b>4,955</b>
営業利益率（%）	27.7%	31.2%	26.2%	29.2%	14.9%	31.3%	31.5%	30.9%
前年同期成長率（%）	4.4%	68.1%	(1.3)%	10.1%	(21.1)%	32.3%	127.9%	33.8%
HR Techセグメント <sup>(2)</sup>	11,754	10,691	5,557	6,196	3,531	5,838	5,313	5,377
Incubationセグメント <sup>(2)</sup>	(774)	(324)	(418)	(355)	(440)	(254)	(139)	(184)
税金等調整前当期（四半期）純利益	10,819	10,645	5,205	5,613	2,663	5,620	5,456	5,189
<b>親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益</b>	<b>7,549</b>	<b>7,212</b>	<b>3,499</b>	<b>4,049</b>	<b>1,906</b>	<b>3,870</b>	<b>3,724</b>	<b>3,487</b>
当期（四半期）純利益率（%）	20.4%	22.9%	19.2%	21.7%	11.1%	22.1%	24.2%	21.7%
前年同期成長率（%）	4.7%	74.0%	(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

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 2Q累計	FY25/7 通期見通し	進捗率
<b>売上高</b>	<b>36,930</b>	<b>76,400</b>	<b>48.3%</b>
成長率（%）	17.5%	15.5%	--
HR Techセグメント	35,760	73,880	48.4%
うち、BizReach	32,129	66,440	48.4%
成長率（%）	16.8%	15.0%	--
うち、HRMOS	2,383	5,000	47.7%
成長率（%）	36.6%	30.1%	--
Incubationセグメント	1,115	2,470	45.2%
その他	54	50	109.7%
<b>営業利益</b>	<b>10,224</b>	<b>19,150</b>	<b>53.4%</b>
成長率（%）	4.4%	7.4%	--
利益率（%）	27.7%	25.1%	--
<b>経常利益</b>	<b>10,819</b>	<b>19,600</b>	<b>55.2%</b>
成長率（%）	6.1%	6.1%	--
利益率（%）	29.3%	25.7%	--
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>7,549</b>	<b>13,470</b>	<b>56.0%</b>
成長率（%）	4.7%	3.7%	--
利益率（%）	20.4%	17.6%	--

## 通期売上高見通し

- BizReach は、採用意欲の復調度合いに濃淡が引き続きあり、日系企業を中心に業績が伸長。足元好調であるが、先行きに変動の余地があるため、通期では+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）は下期偏重のプロモーション計画のため、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

# 2Q

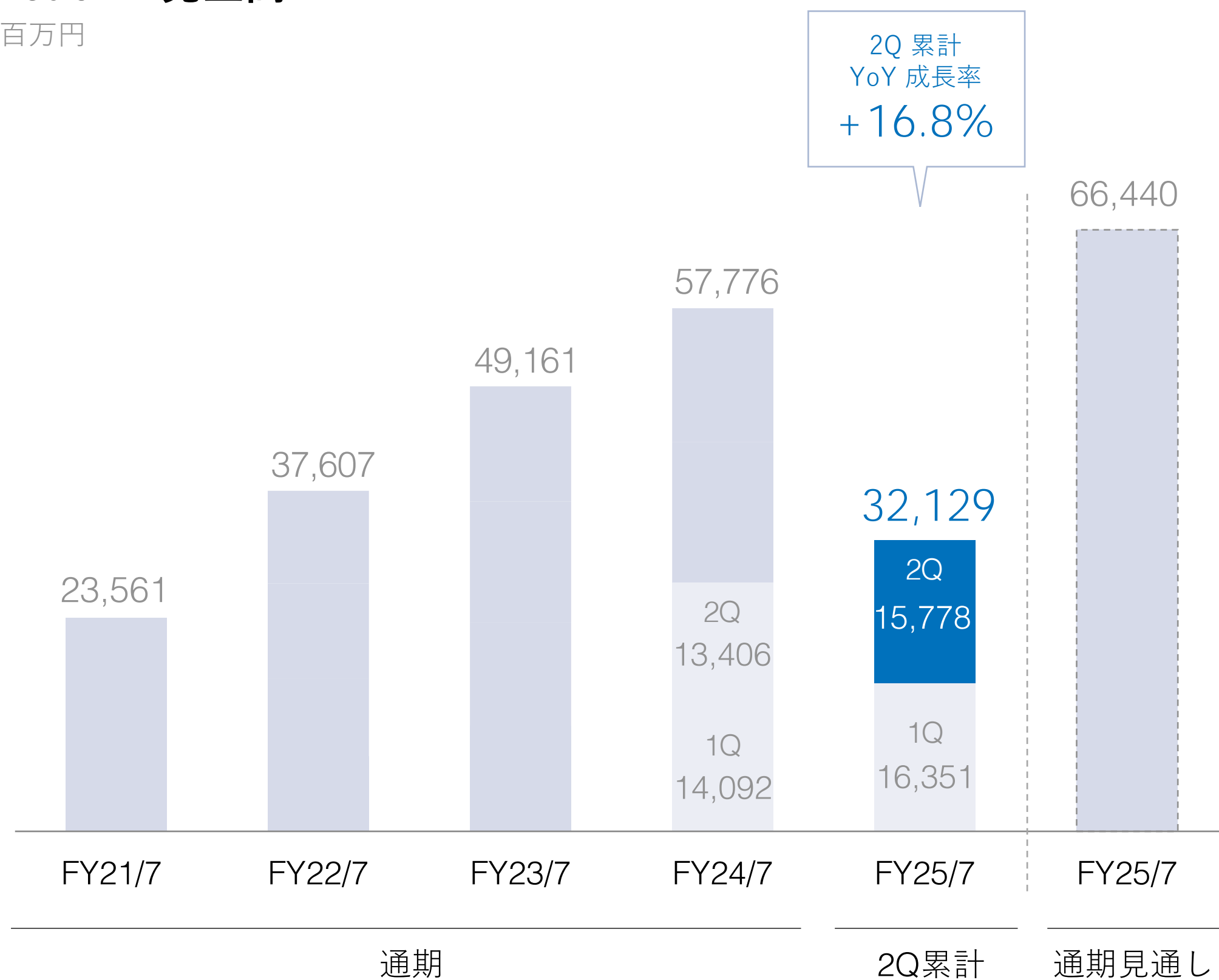
## 事業別決算概況

# BizReach

売上高成長率は、2Q 累計 +16.8% YoY、2Q +17.7%で着地。採用企業及び求職者の動向は足元好調であり、計画の範囲内であるが上限で進捗。市場の季節性から売上高が最大となる3Q は昨年同様賃上げの影響次第では市場動向に変動の余地があるため、通期売上高664.4億円（+15.0% YoY）は変更なし。中期的な成長率目線+15%程度に変更なし

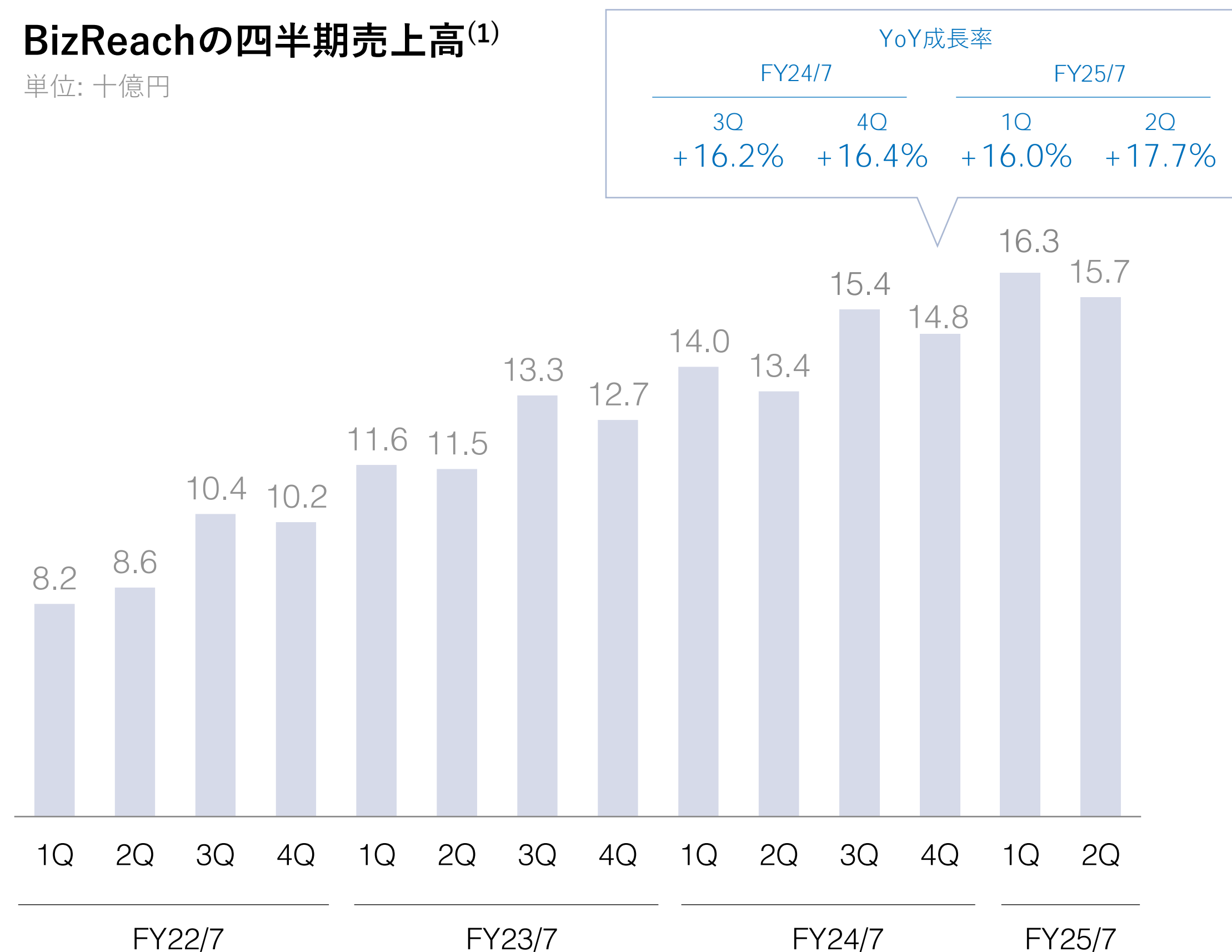
## BizReachの売上高<sup>(1)</sup>

単位: 百万円



## BizReachの四半期売上高<sup>(1)</sup>

単位: 十億円

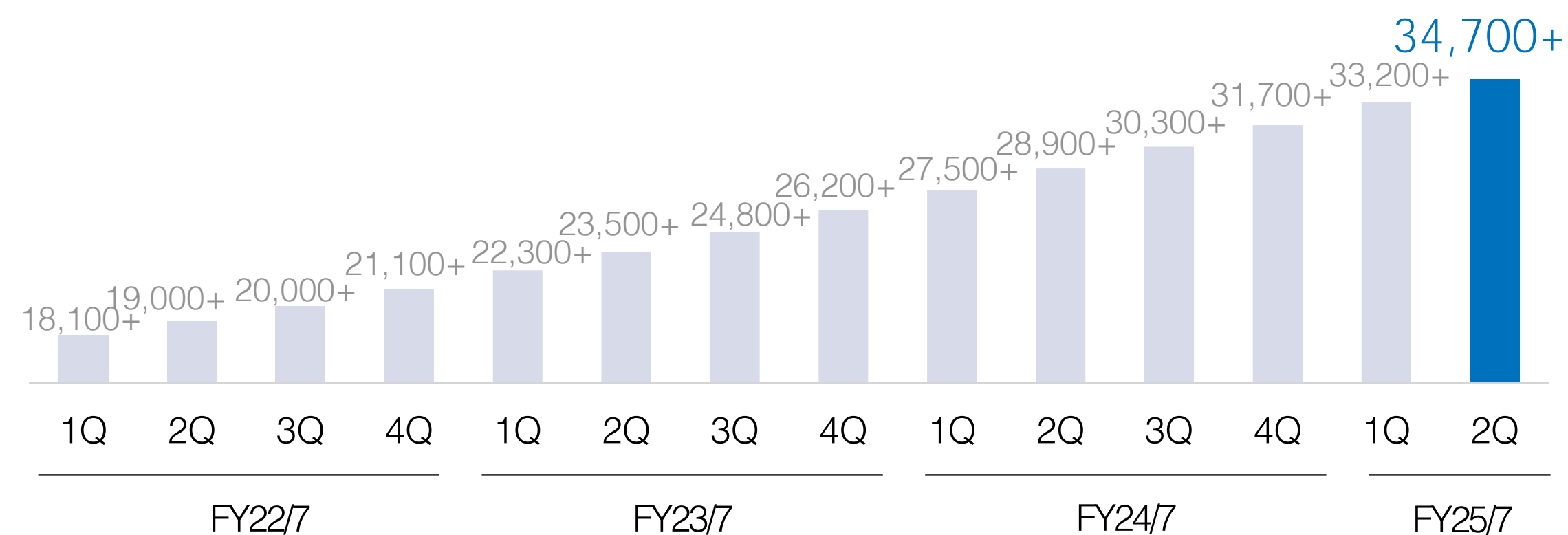


注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる）



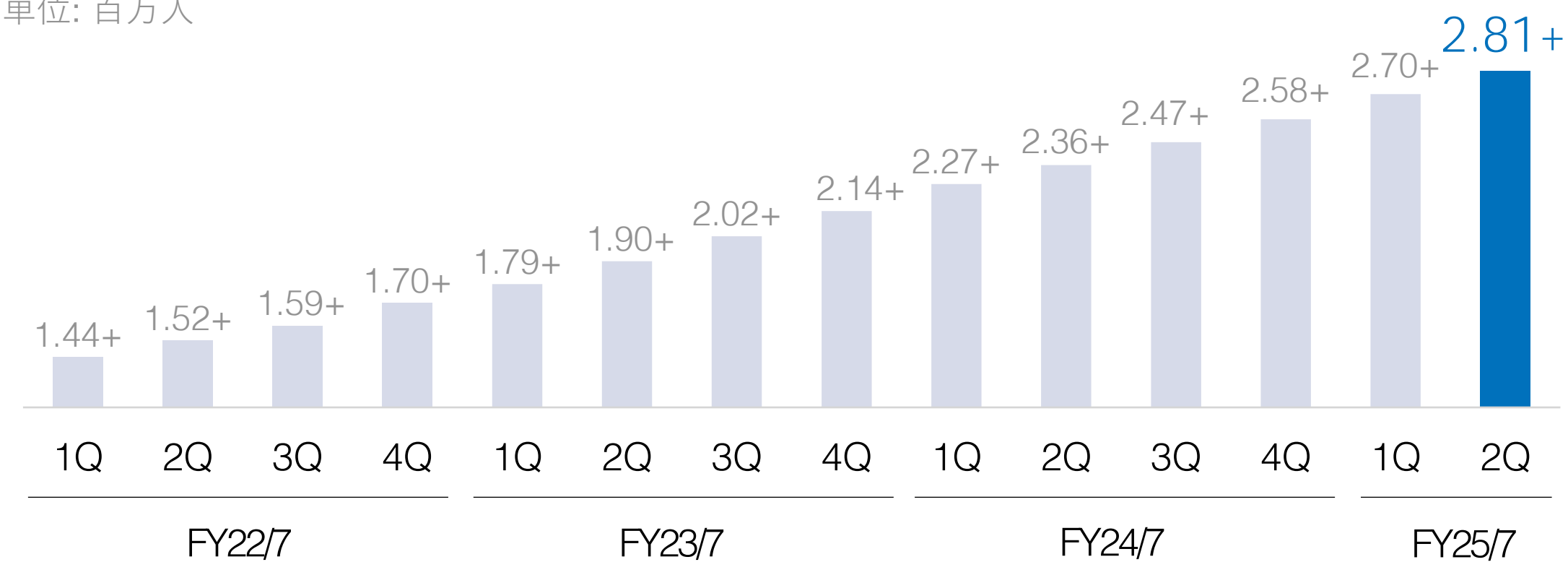
企業のプロフェッショナル人材への採用ニーズが引き続き堅調であることや、雇用の流動化により、各指標は順調に推移し、安定的な顧客基盤を構築

累計導入企業数<sup>(1)</sup>

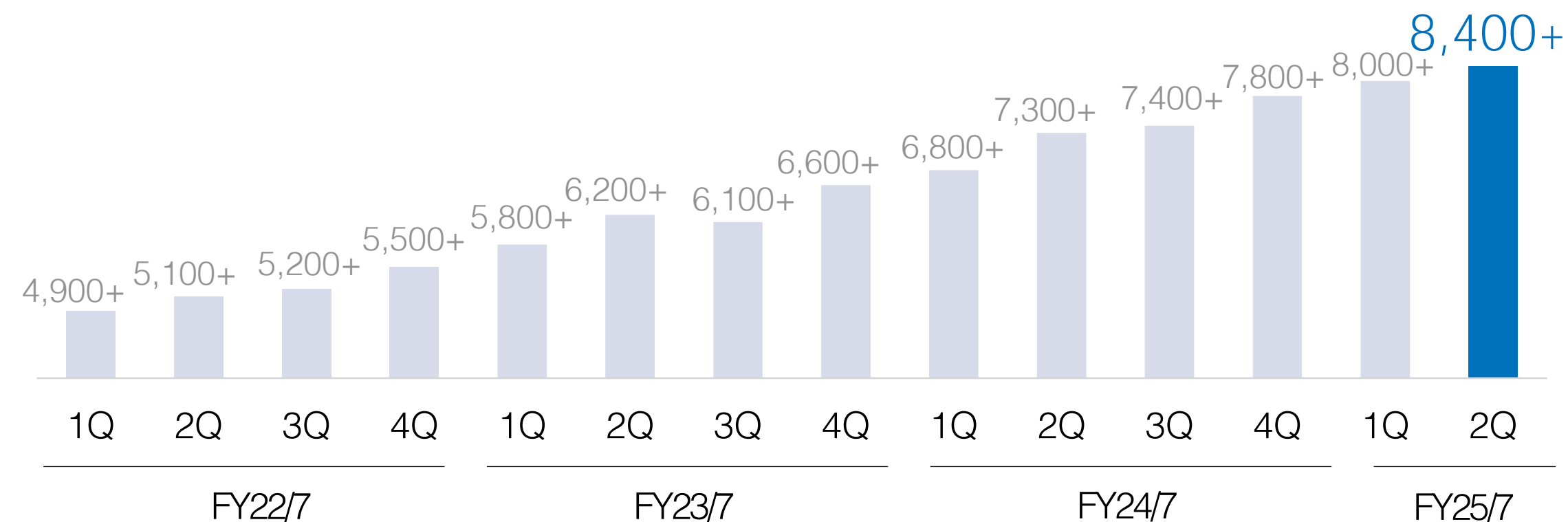


BizReachのスカウト可能会員数<sup>(3)</sup>

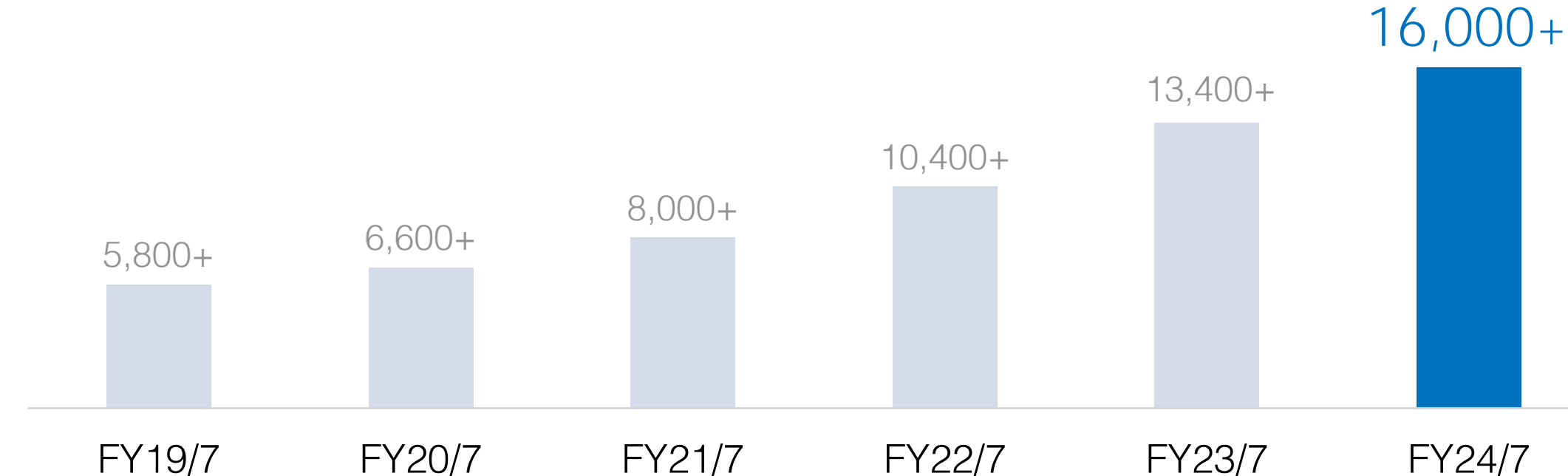
単位: 百万人



利用ヘッドハンター数<sup>(2)</sup>



年次利用中企業数<sup>(4)</sup>

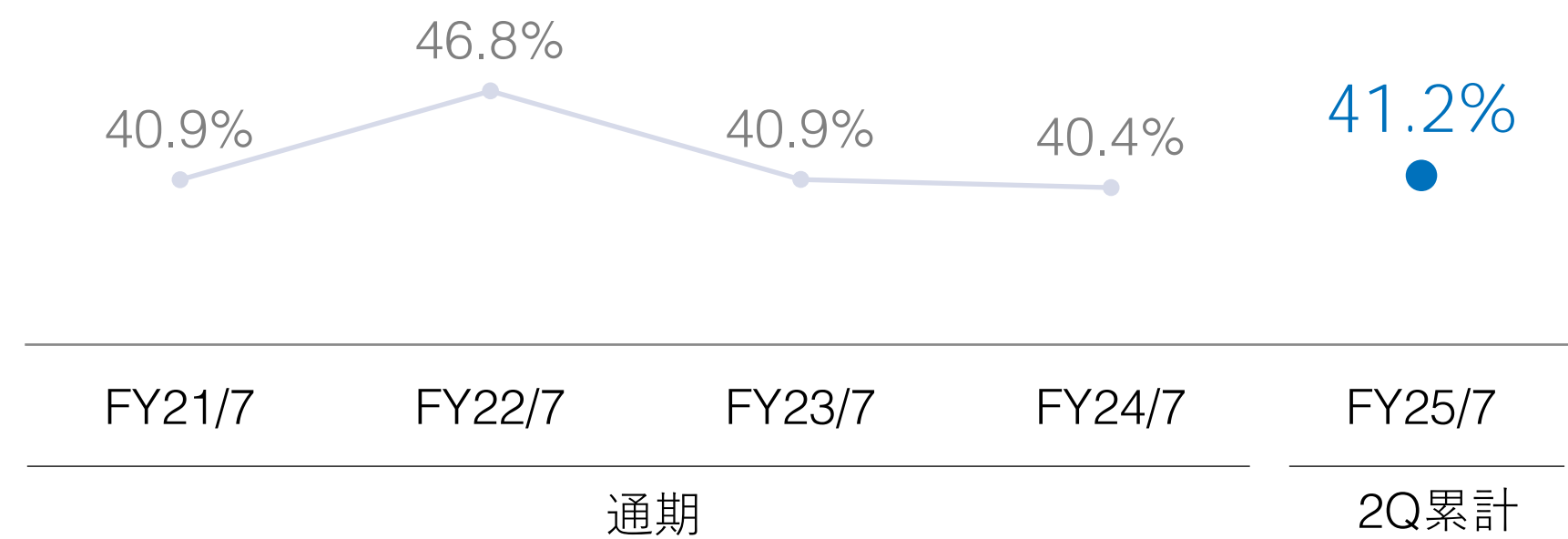


注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業又はヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員 (無料会員を含む) (4) 会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

**FY2025/7 通期営業利益率見通しは40%、2Q 累計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**

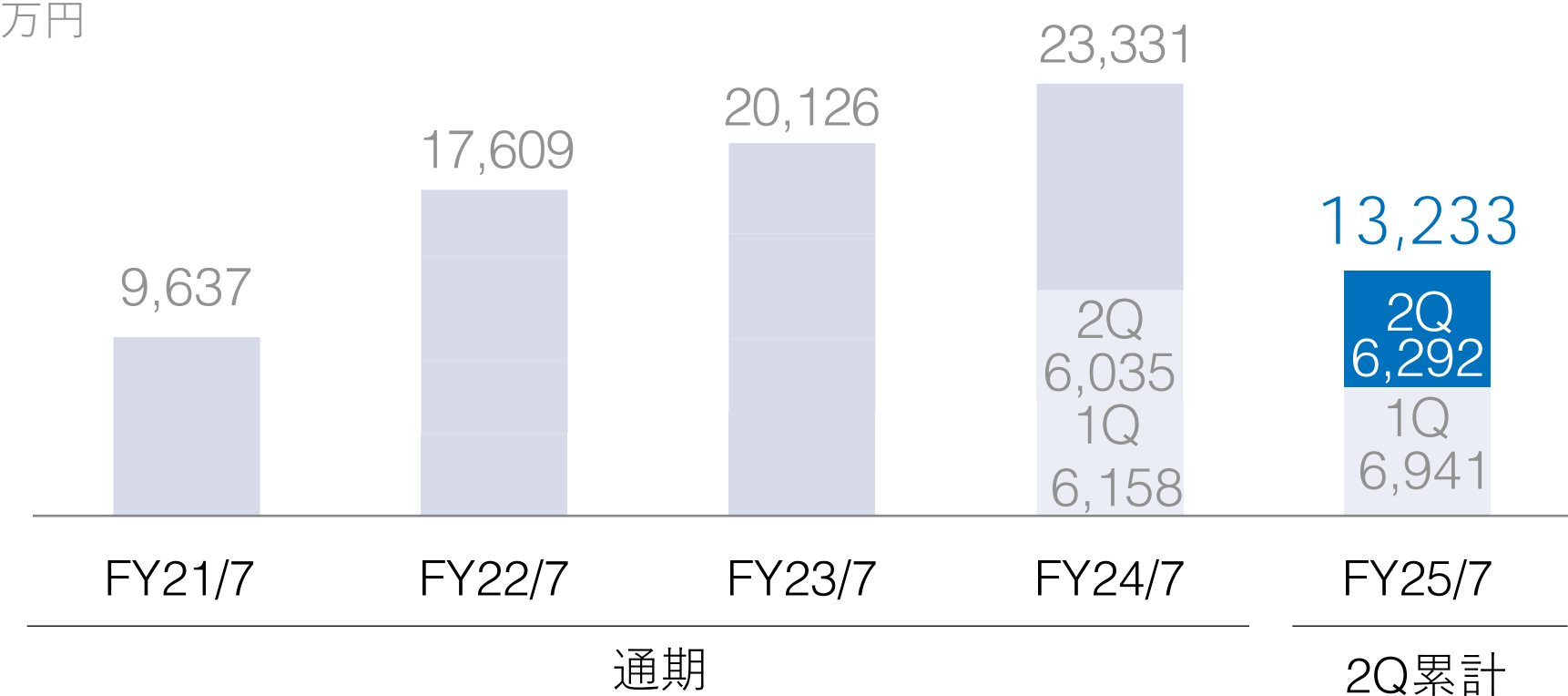
## BizReachの営業利益及び営業利益率（管理部門経費配賦前）<sup>(1)(2)(3)</sup>

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



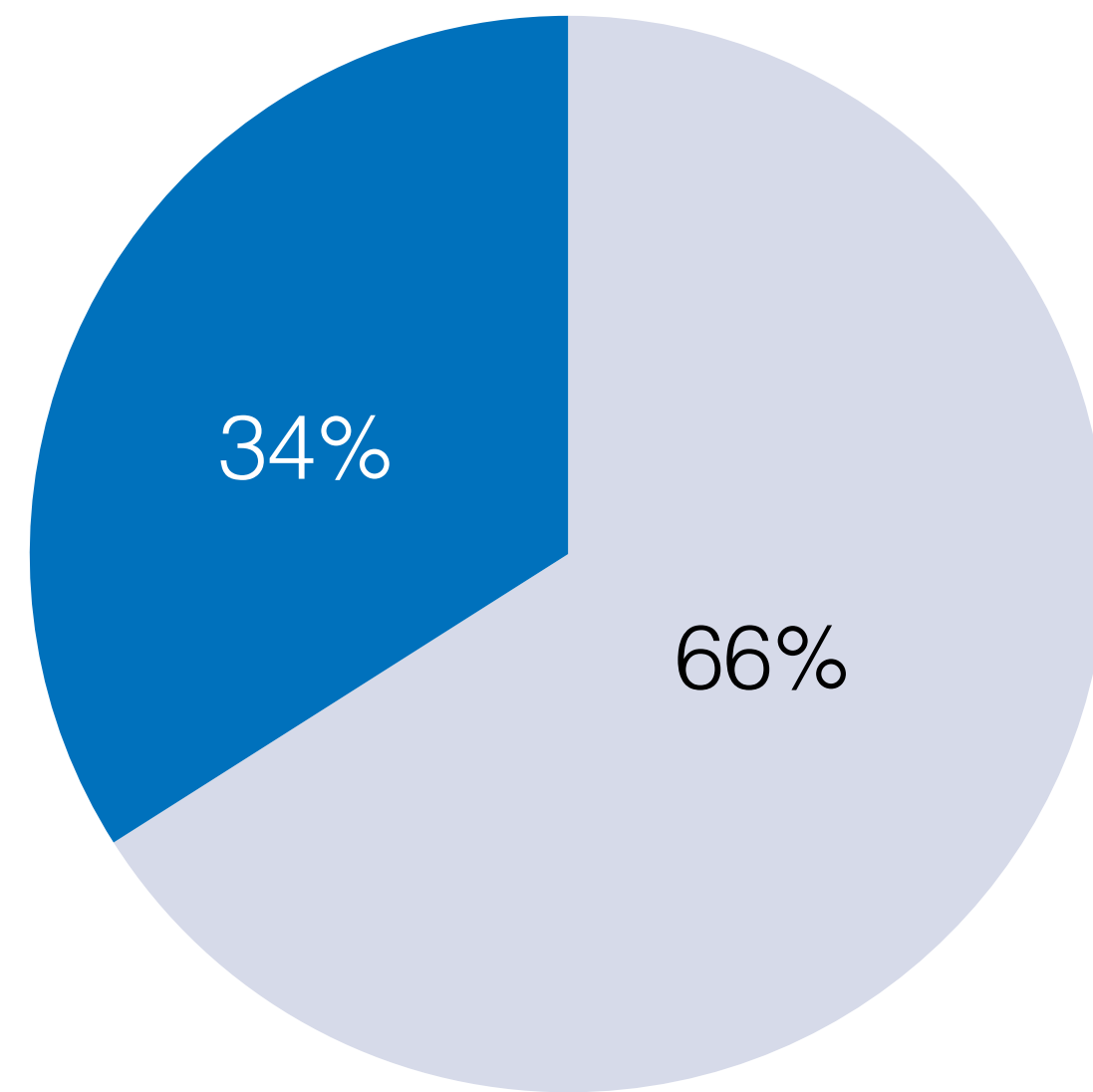
- 2Q は計画通りの営業利益水準で着地
  - 採用支援市場の季節性を踏まえて、求職者獲得に向けたマーケティングを中心に、投資を実行。下期も投資を継続
  - FY2024/7 2Q は、能登半島地震等の影響によりマーケティング投資を適切に実行できなかったため利益が計画比伸長したが、FY2025/7 2Q は計画通り成長投資を実行しているため、利益水準は計画通り
- FY2025/7 通期営業利益率見通しは40%
  - 各四半期の利益率は、売上高と成長投資計画のバランスにより上下する
- 採用意欲の復調度合いに濃淡はあるものの、日系企業においてダイレクトリクルーティングが更に浸透。2Q 末の累計導入企業数は、1Q 末比約1,500社増加
- 求職者の動向も好調に推移

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<sup>(1)</sup>とパフォーマンス売上高<sup>(2)</sup>を組み合わせた独自の売上高構造

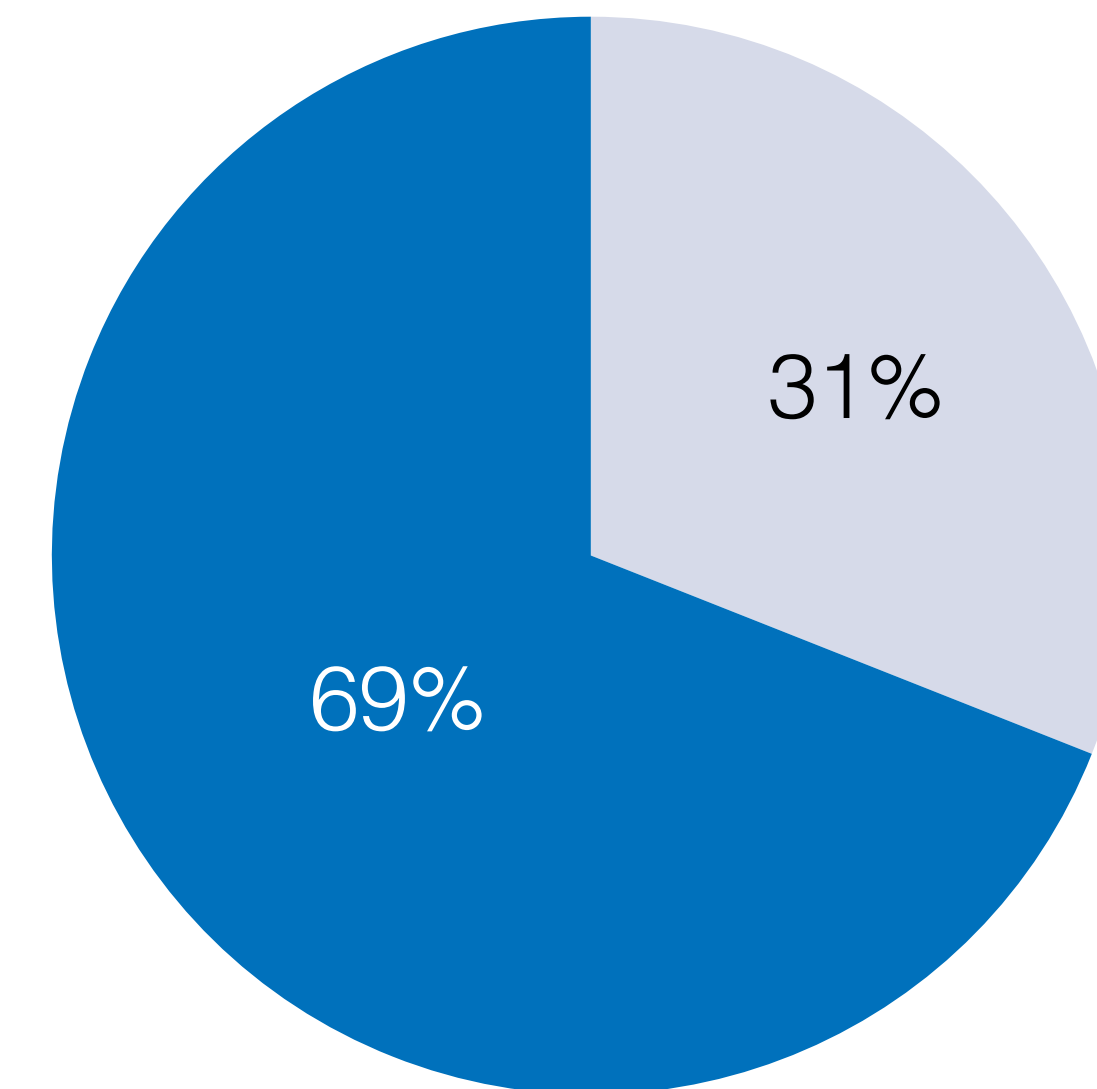
FY2024/7 BizReach 売上高タイプ別構成<sup>(3)</sup>

- 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<sup>(3)(4)</sup>

- 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

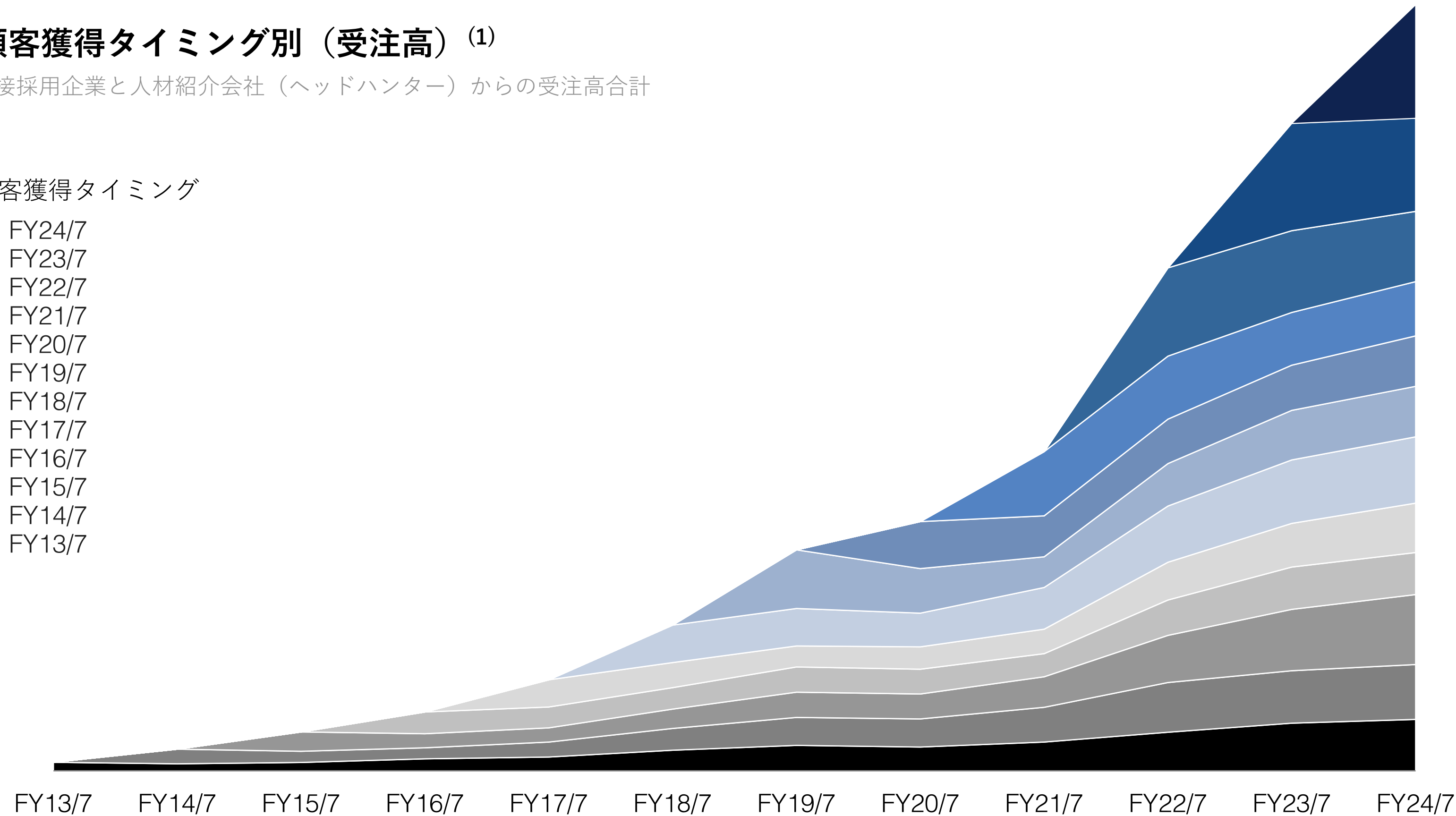
BizReachの売上高は、安定的な顧客基盤の積み上がりにより、累積的な事業成長を実現

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

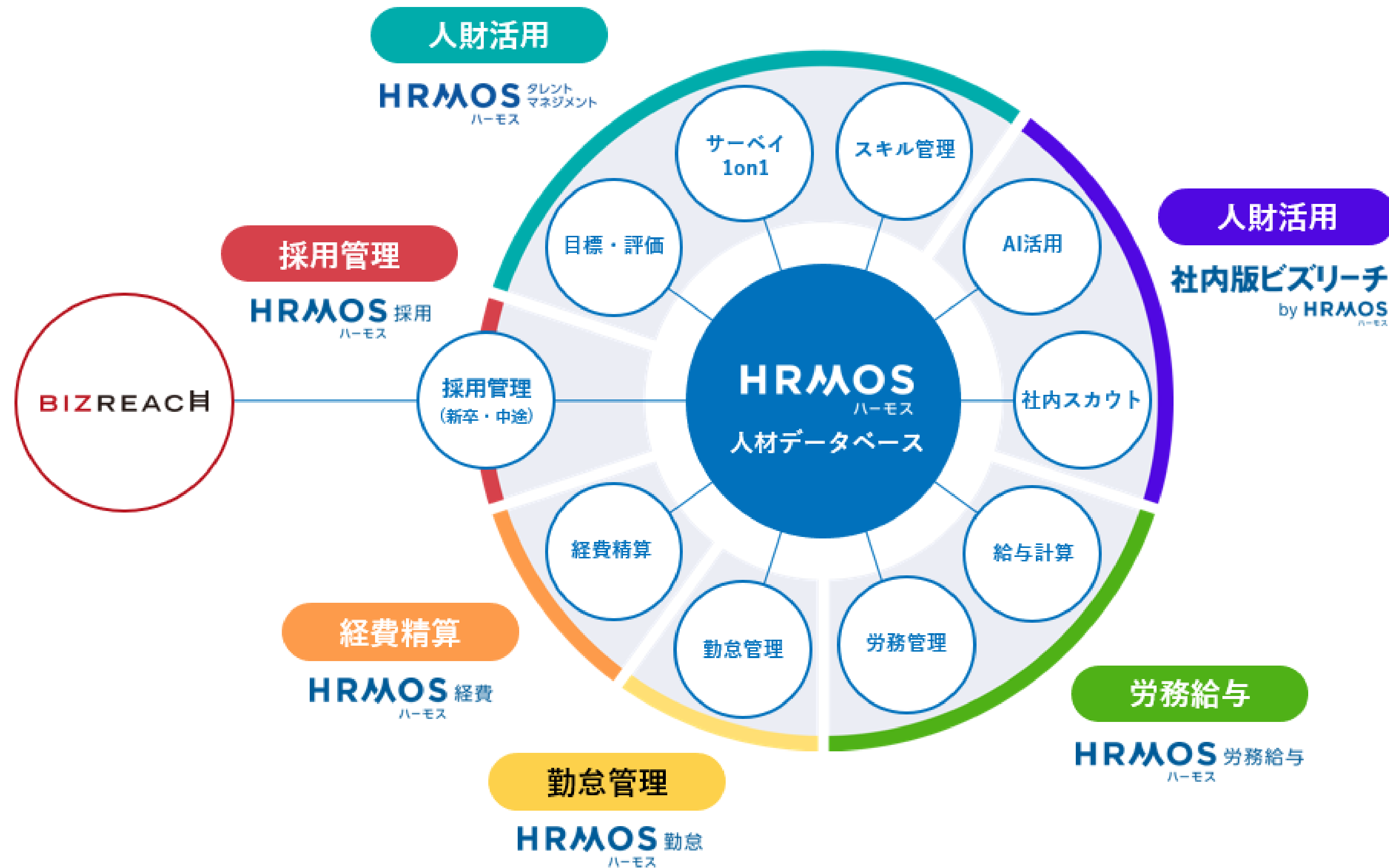


- 左図は、FY2013/7以降直接採用企業及びヘッドハンターから初めて受注した年を起点に、各年度の受注高推移を示す
- BizReachの顧客は、採用ニーズ次第で剥落するため、顧客数は顧客獲得時点から経年で減少する傾向にあるものの、継続的に利用する顧客が積み上がり、顧客あたりの平均受注高も増加している。こうして築かれた顧客基盤が安定的な事業成長を支えている

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

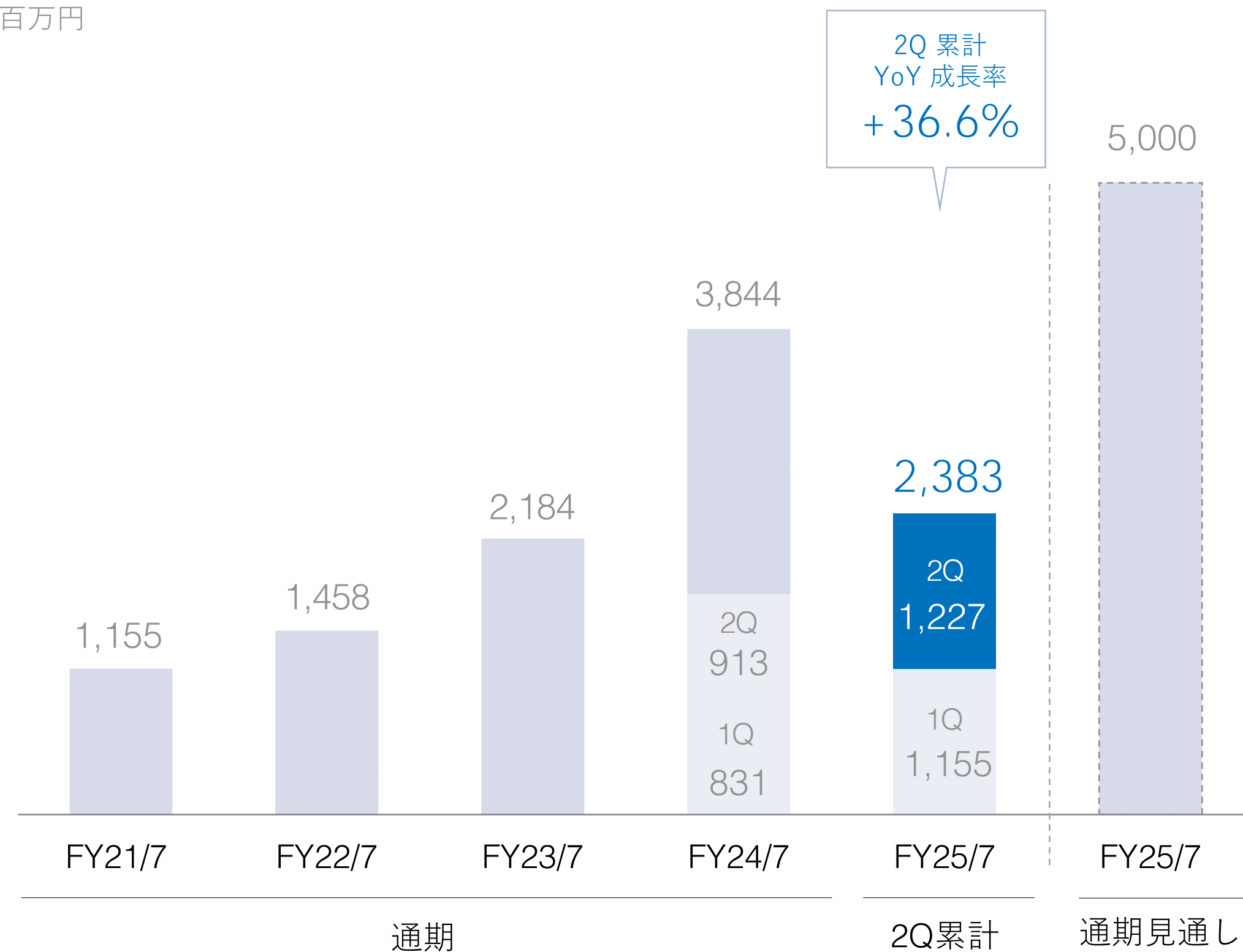
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。人的資本経営の実現に向けて、一気通貫型の人的資本データプラットフォームのシリーズ展開を目指す



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。2Q 累計売上高は23.8億円、+36.6% YoY

## HRMOSの売上高<sup>(1)</sup>

単位: 百万円



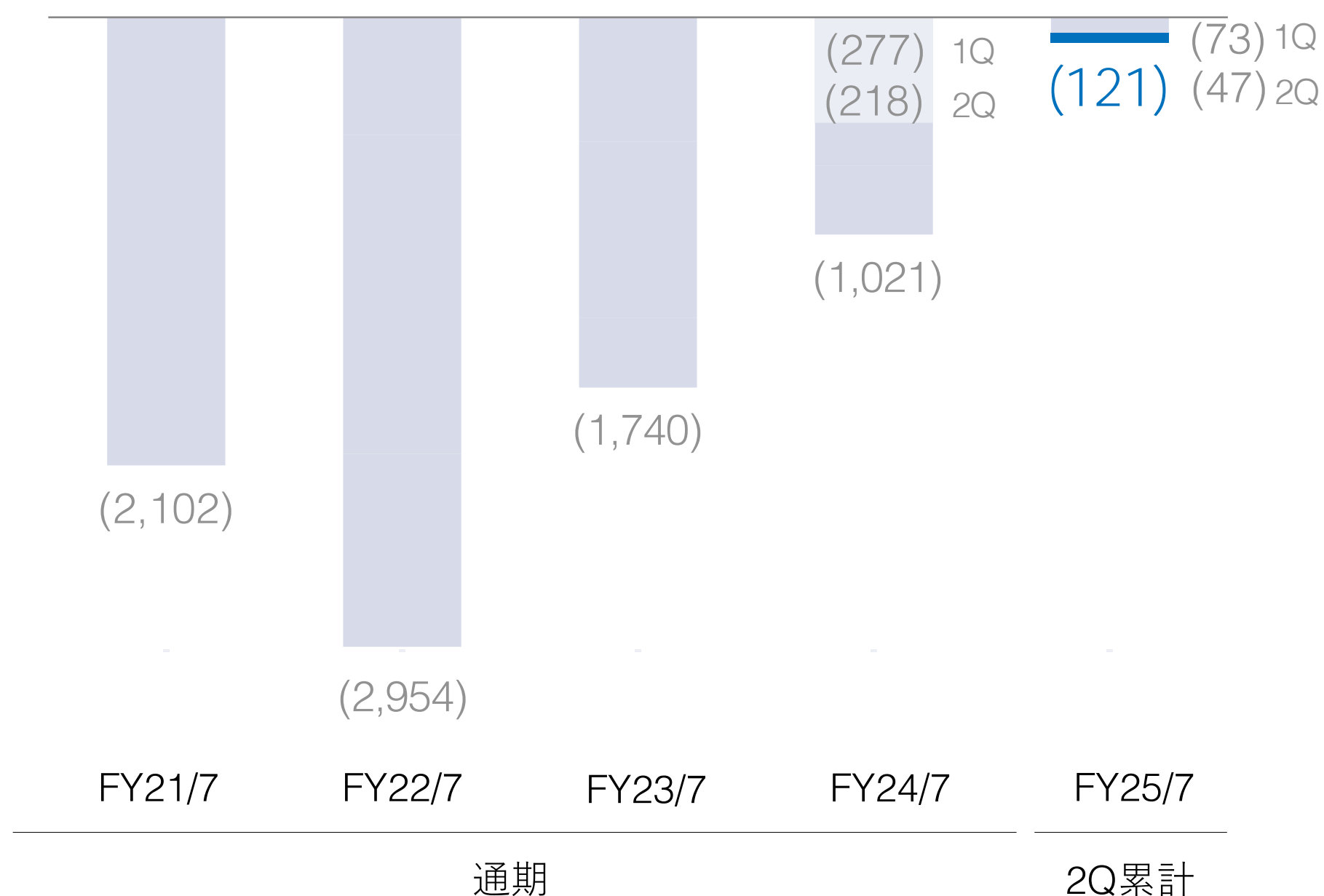
- 各サービスの売上高は順調に成長
- 「社内版ビズリーチ by HRMOS」のプロモーションを2025年1月末より開始
  - 商談・受注リードタイムが長いため、今期の売上高への影響は軽微
  - 企業からの関心は高く、パイロットユーザーは10社を超える
  - 下期の顧客商談を踏まえて、売上高予想の精緻化を今後行うが、ローンチ時の目標は、3年間で1,000社、関連売上高30億円
- FY2024/7のYoY成長率が特に高いのは、前年まで計上されていなかったHRMOS経費が加算された影響を受けている。FY2025/7のYoY成長率は、同じサービス構成での成長率を示す

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

HRMOSはFY2026/7 黒字化に向けて順調に進捗。「社内版ビズリーチ by HRMOS」のプロモーションを2025年1月末より開始したため、下期偏重の投資計画。よって、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、2Q 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
  - ー HRMOSはFY2026/7 黒字化に向けて順調に推移しており、「社内版ビズリーチ by HRMOS」の戦略的なマーケティング投資が限定的だった1Q 及び2Q は、当該事業の収益性向上の実力値を示している
  - ー 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 by HRMOS」のマーケティング施策を行う計画
- 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
- 引き続き各サービスの機能開発にも注力

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2Q ARRは31.8億円 (+30.5% 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)

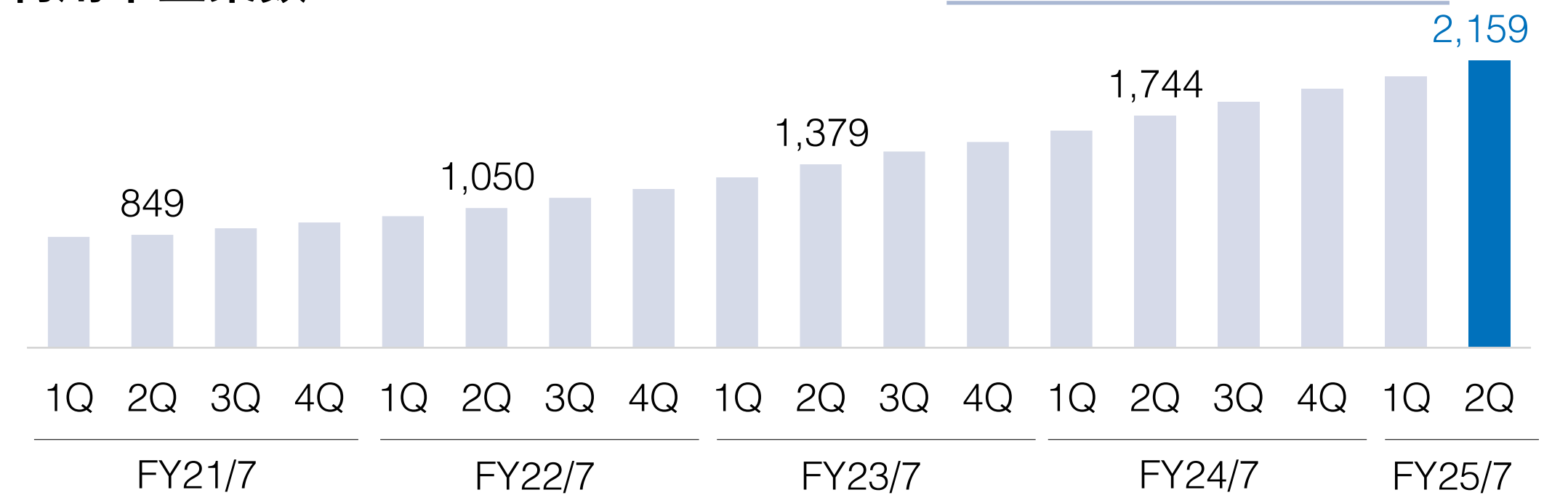
## ARR<sup>(1)(2)</sup>

単位：億円



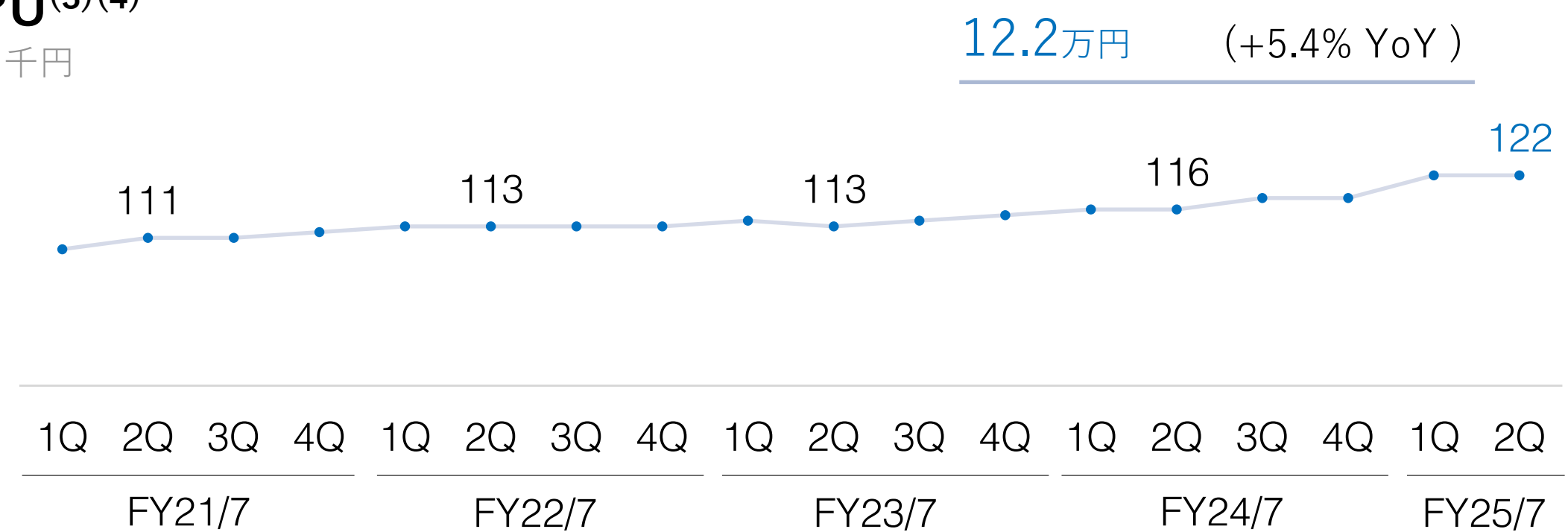
## 利用中企業数<sup>(5)(6)</sup>

2,159社 (+23.8% YoY)



## ARPU<sup>(3)(4)</sup>

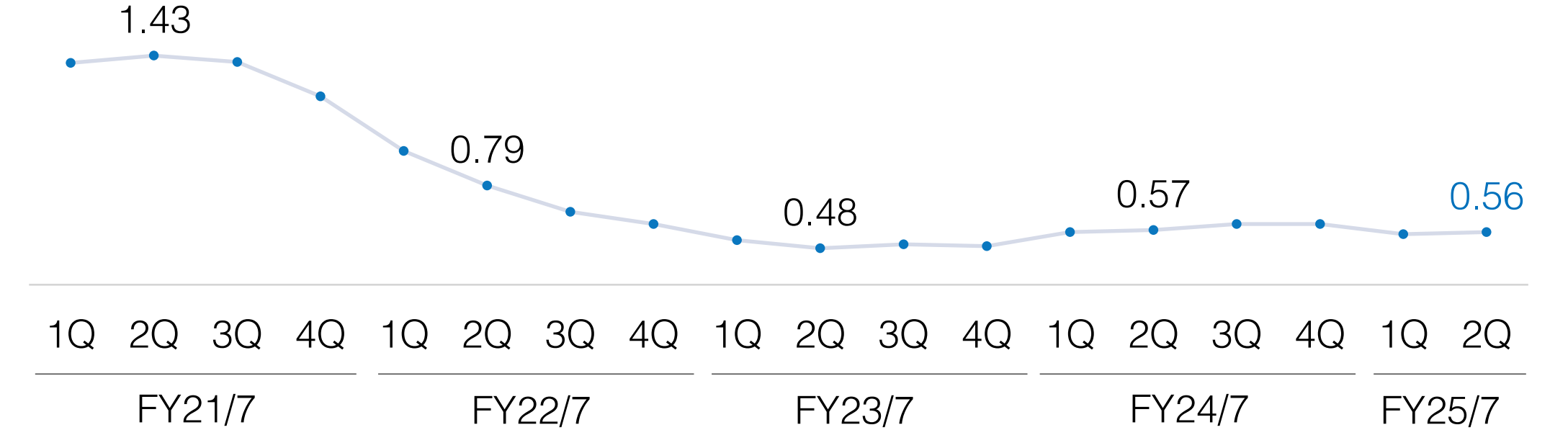
単位：千円



## Churn Rate<sup>(7)(8)</sup>

単位：%

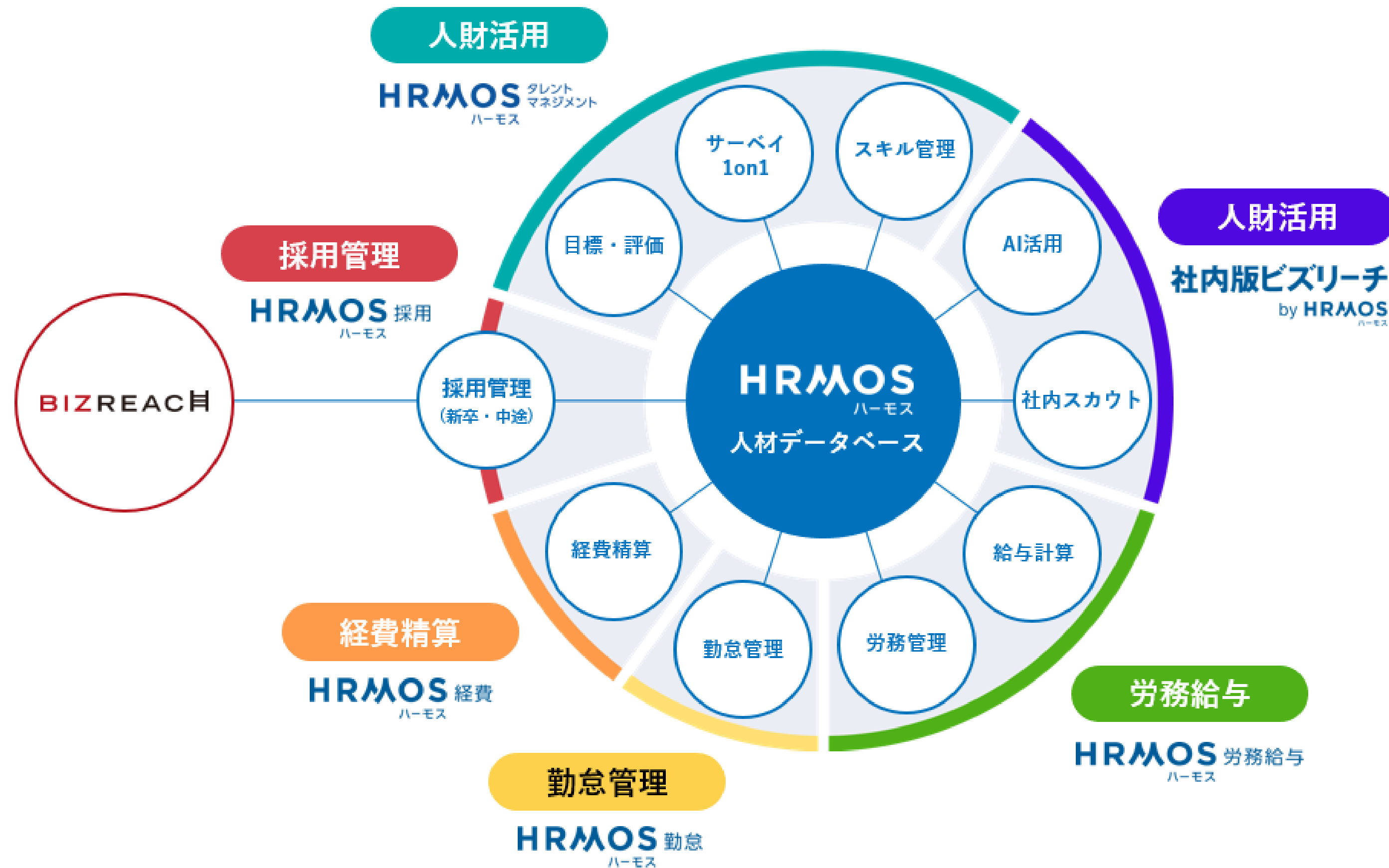
直近12ヵ月平均: 0.56%



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1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1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1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1月時点

# 新サービス開発の背景について

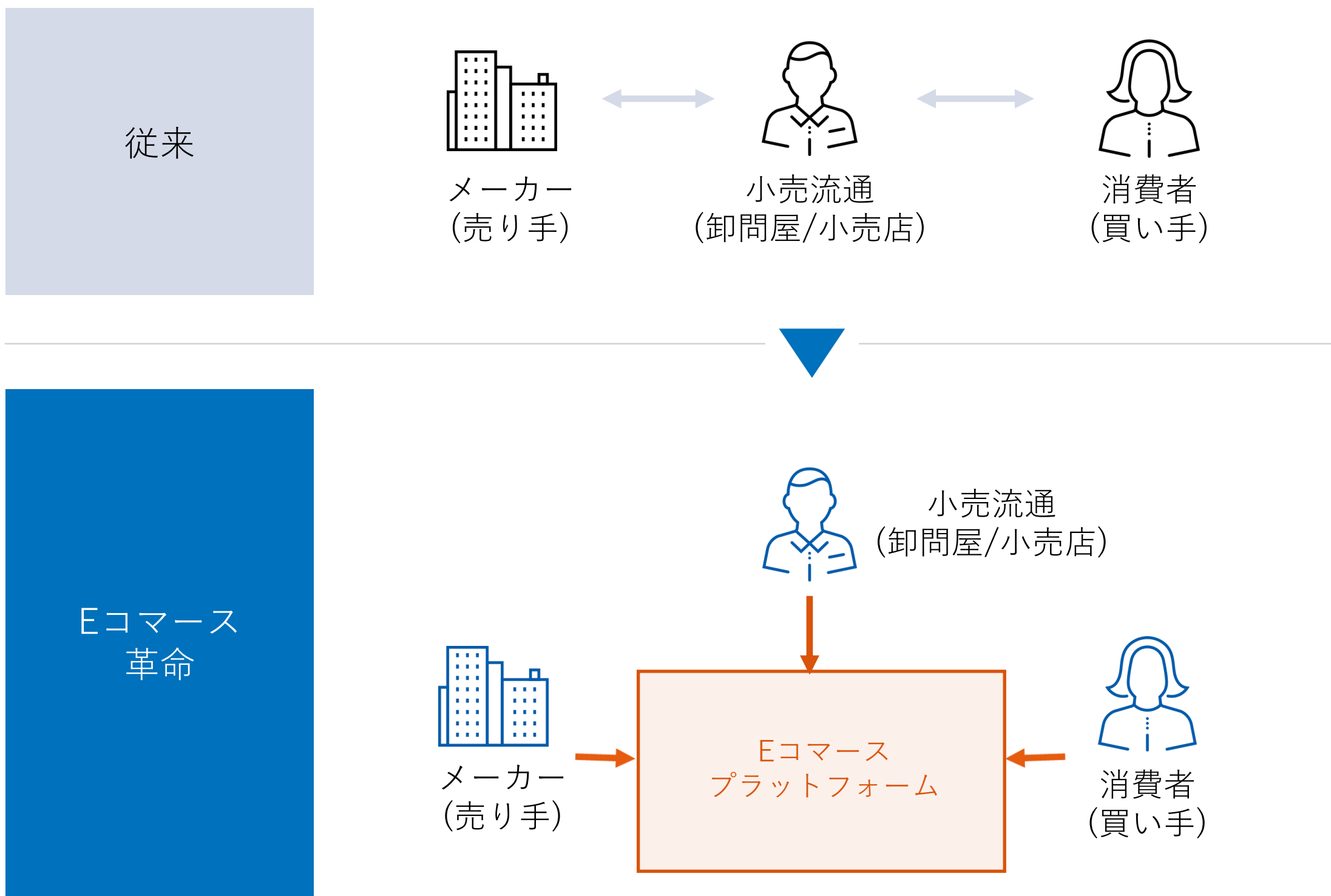
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。人的資本経営の実現に向けて、一気通貫型の人的資本データプラットフォームのシリーズ展開を目指す



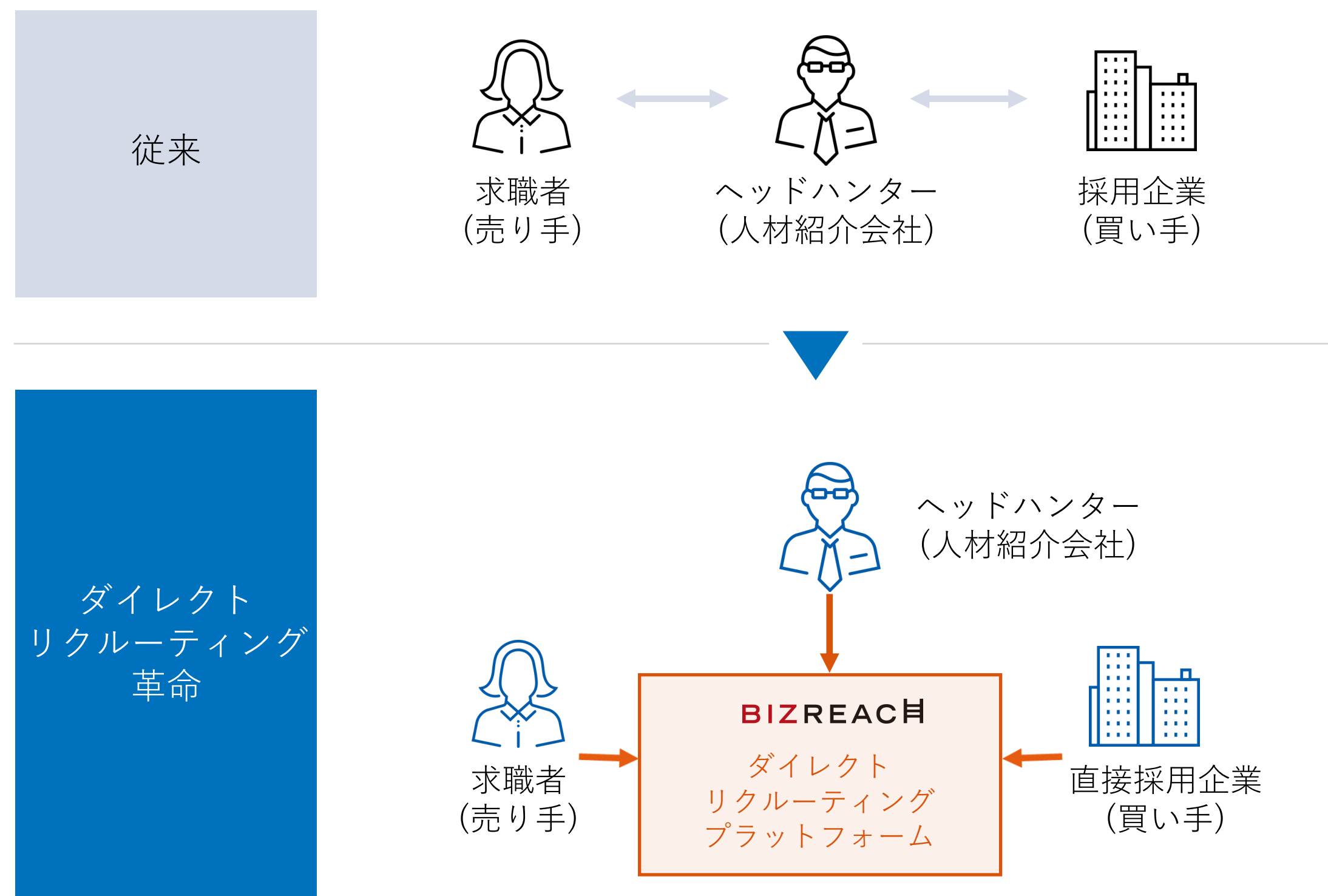
# 「データ × AI」活用によるBizReachの進化

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



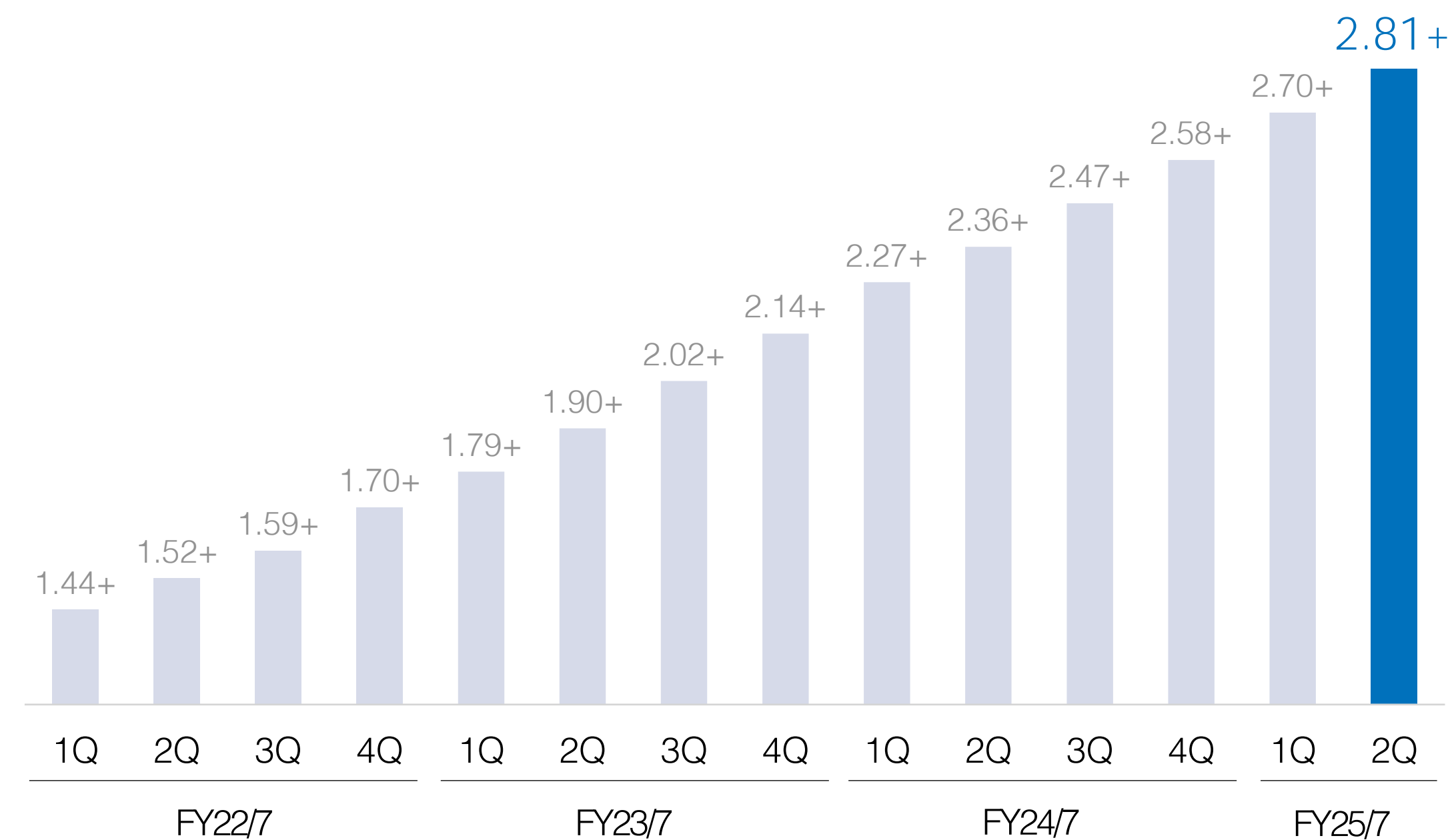
BizReachは、約16年間培ってきた転職市場のデータとノウハウを有する

累計導入企業数<sup>(1)</sup>



BizReachのスカウト可能会員数<sup>(2)</sup>

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）

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



## 課題

レジュメ作成における、経歴・スキルの言語化に  
経験を要し、手間や時間がかかる

## 解決策

生成AIを活用した「レジュメ自動作成」(1)  
特許取得済み

2つの質問（職種、業務領域）に回答するだけで  
転職市場で求められるキーワードを反映した精度の  
高いレジュメを自動生成し提案



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>)



結果

レジューメ作成の手間と

時間を大幅に削減

検証結果：スカウト受信数 **40%増加** (1)

(機能を使用しレジューメを更新した会員と使用せず更新した会員を比較)



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>)

## 課題

専門性・新規性の高い求人が増え

募集要件・人材要件の言語化が難しい

## 解決策

生成AIを活用した「求人自動作成」(1)

特許取得済み

BizReachに蓄積された、以下の市場データを学習

**個人** レジューメ情報、求職者による求人検索キーワード等

**企業** 求人情報キーワード、人気のある求人情報、マッチング率が高い求人情報等



注: (1)詳細は、株式会社ビズリーチによる2023年11月20日付プレスリリースを参照 (<https://www.bizreach.co.jp/pressroom/pressrelease/2023/1120.html>)

## 結果

企業が求める

最適なプロフェッショナル人材が

興味を持ちやすい**高精度**な求人が

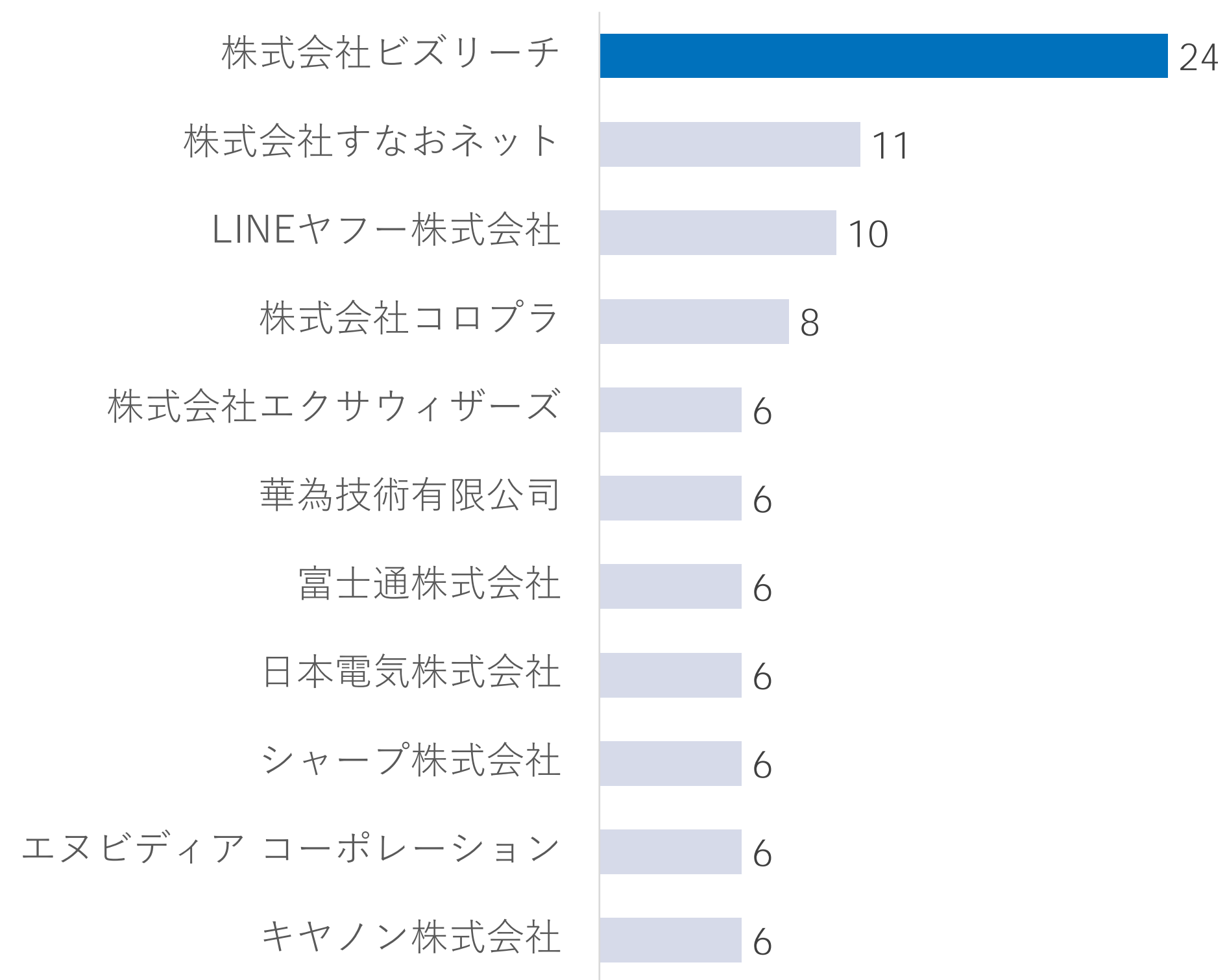
**最短30秒**で提案される<sup>(1)</sup>



注: (1)詳細は、株式会社ビズリーチによる2023年11月20日付プレスリリースを参照 (<https://www.bizreach.co.jp/pressroom/pressrelease/2023/1120.html>)

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<sup>(1)</sup>

生成AI関連特許（2023年8月～2024年7月公開分）<sup>(1)</sup>



株式会社ビズリーチの生成AI関連特許例<sup>(2)</sup>

- 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

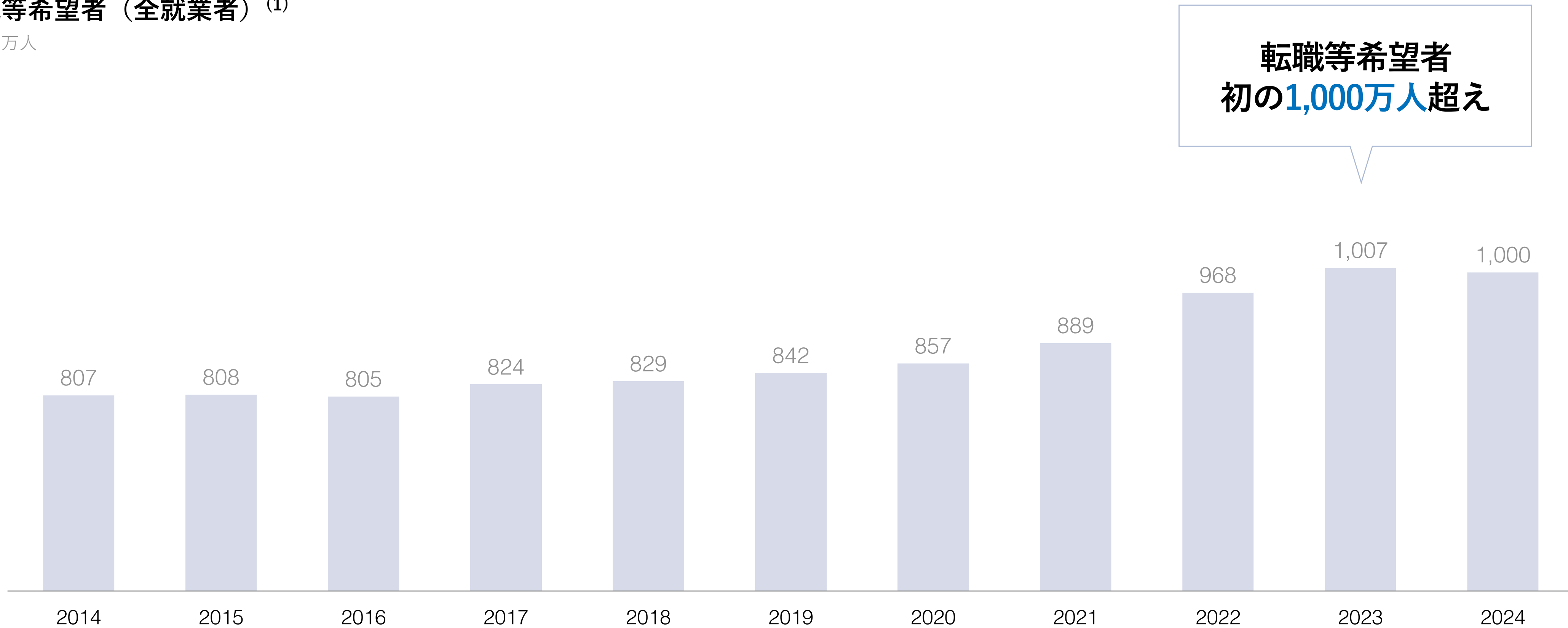
注: (1)「株式会社知財図鑑」による2023年8月～2024年7月に最先の公開があった日本特許及び特許出願調査をもとに、ビジョナル株式会社が加工して作成 (2)特許第7371284号、特許第7373091号、特許第7403027号、特許第7475529号、特許第7488974号、特許第7546181号など。特許出願中を含む

# 更に変化する日本の働き方

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<sup>(1)</sup>。大転職時代の幕開け

## 転職等希望者（全就業者）<sup>(1)</sup>

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

## 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」<sup>(1)</sup>

---

アサヒグループジャパン株式会社

株式会社NTTドコモ

JFEスチール株式会社

第一生命ホールディングス株式会社

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

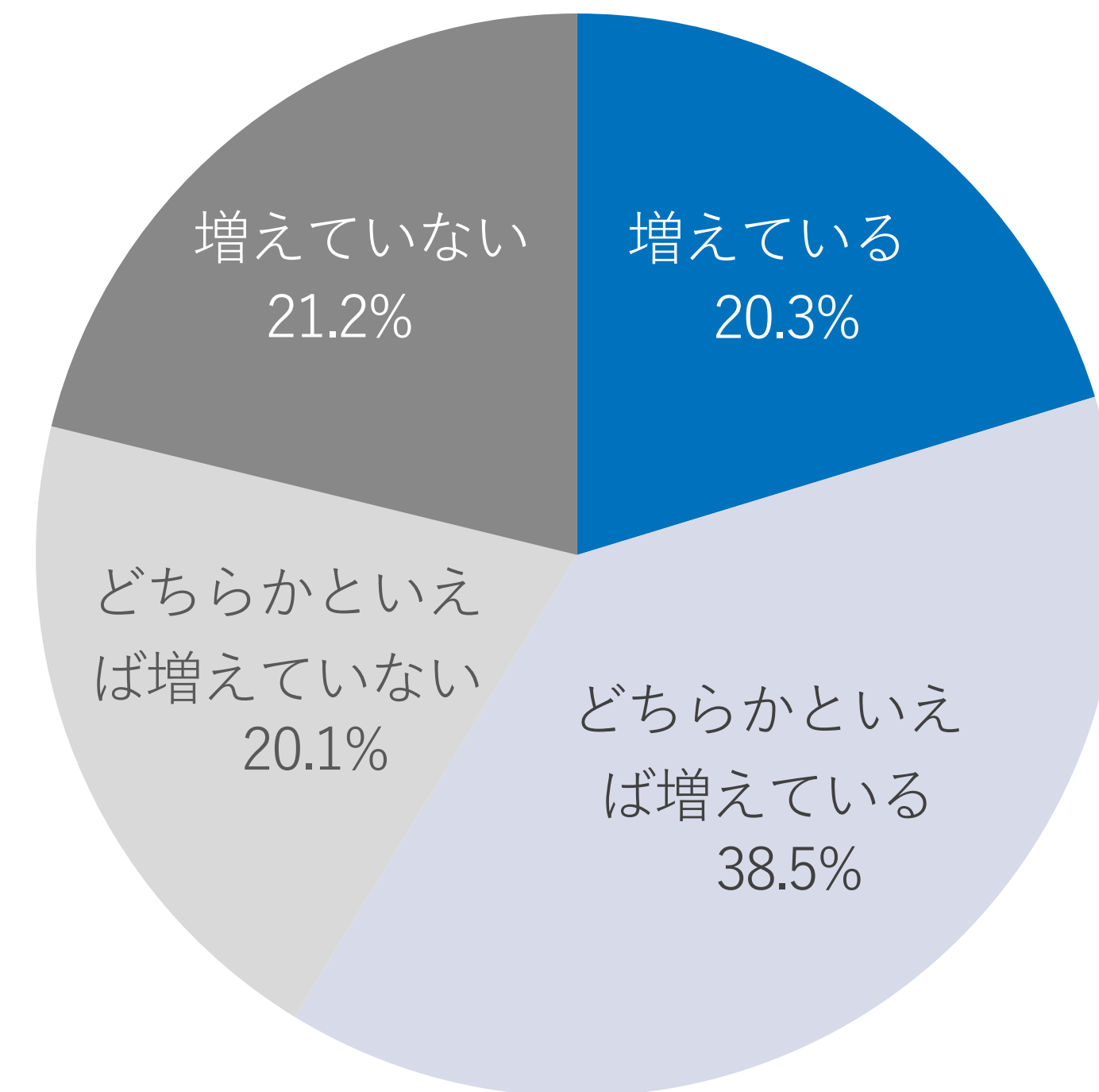
株式会社三菱UFJ銀行

株式会社ロッテホールディングス

Q. 直近1年の退職者数は増えていますか<sup>(1)</sup>

直近1年で退職者が増えている

58.8%



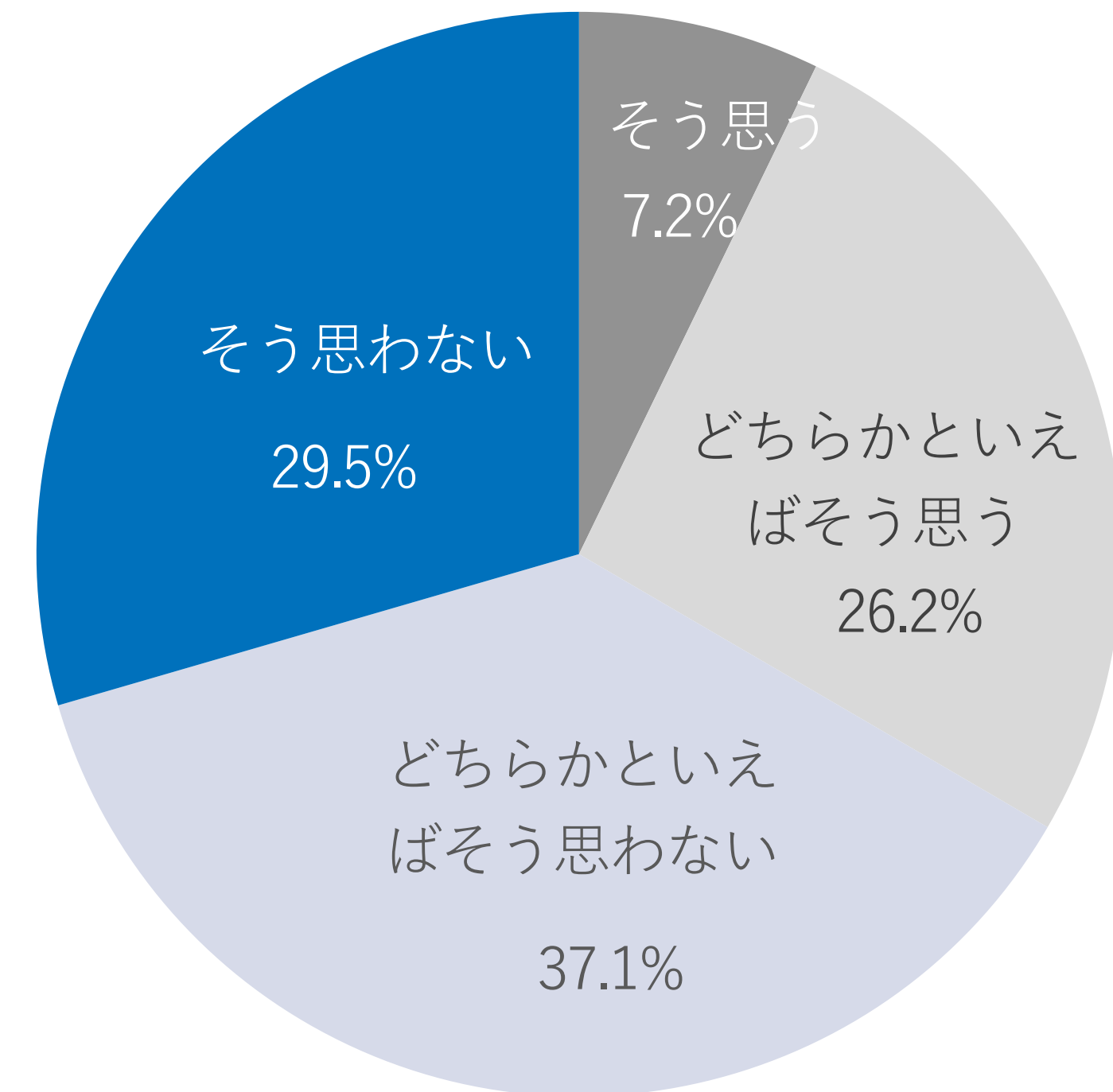
注: (1)「ビズリーチ WorkTech研究所調べ」よりビジョナル株式会社が作成。調査内容は退職者に関するアンケート。対象は、BizReach又はHRMOSシリーズを利用する企業の経営者、人事担当者。調査期間は2024年5月29日から2024年6月7日。有効回答は548。詳細は、株式会社ビズリーチによる2024年10月22日付プレスリリースを参照 (<https://www.bizreach.co.jp/pressroom/pressrelease/2024/1022.html>)



Q. 現在所属している企業で、希望のキャリアを築いていけると思いますか<sup>(1)</sup>

現在所属している企業で  
希望のキャリアを築いていけない

66.6%



注: (1)「ビズリーチ WorkTech研究所調べ」よりビジョナル株式会社が作成。調査内容はキャリア観や転職に関するアンケート。対象は、BizReach会員。調査期間は2024年4月22日から2024年5月5日。有効回答は1,290。詳細は、株式会社ビズリーチによる2024年11月26日付プレスリリースを参照 (<https://www.bizreach.co.jp/pressroom/pressrelease/2024/1126.html>)

# 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

# 人材流出

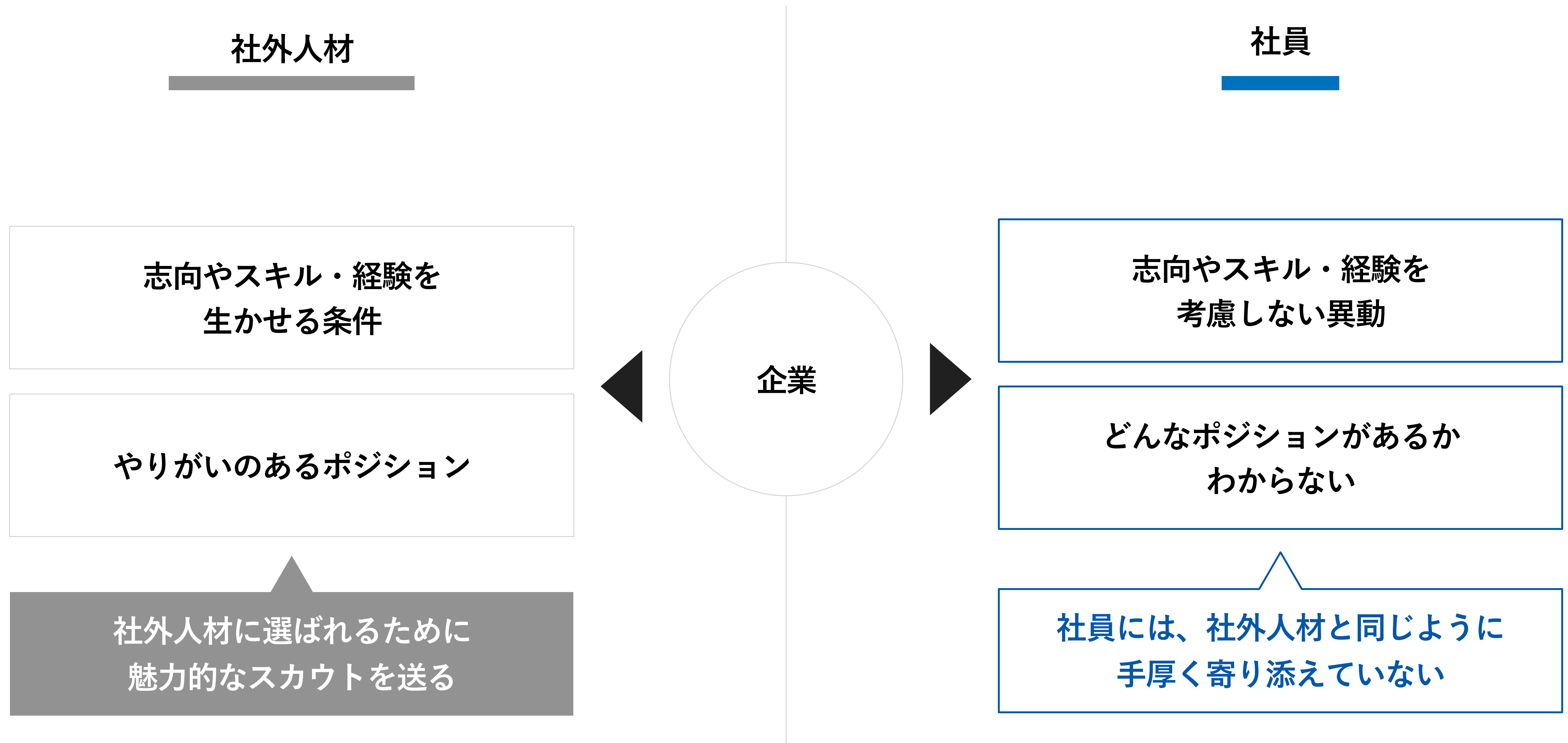
社外人材

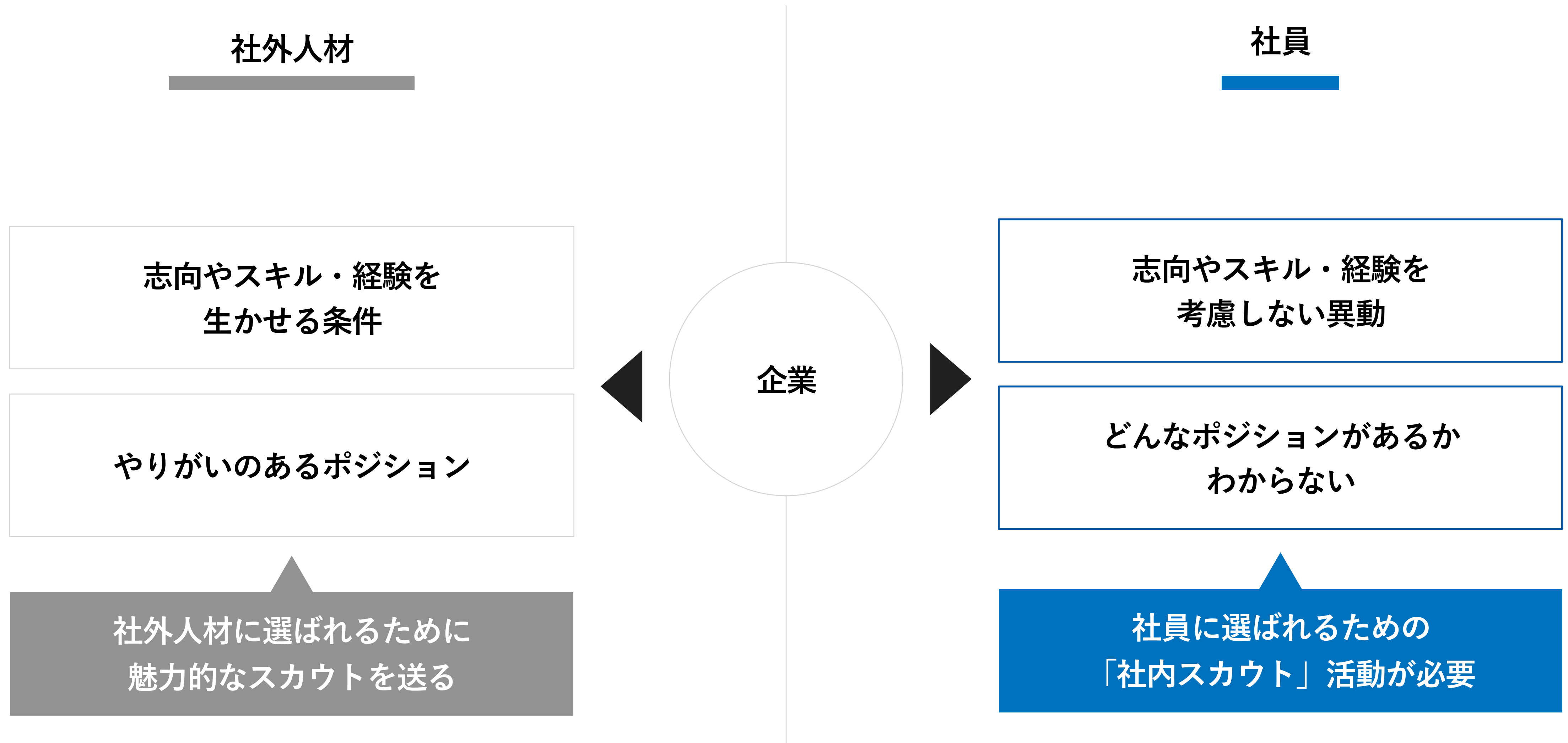
志向やスキル・経験を  
生かせる条件

やりがいのあるポジション

社外人材に選ばれるために  
魅力的なスカウトを送る

企業





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

五十音順

**NEC**  
(日本電気株式会社)

社内公募制度を2019年に刷新し、約5,500人の社員が経歴書を登録  
異動者は2024年5月時点で累計1,000人超<sup>(1)</sup>

**富士通株式会社**

社内公募の仕組みである「ポスティング制度」を2020年度に大幅拡大  
4年間で累計応募者約27,000人、異動者約10,000人<sup>(2)</sup>

**株式会社みずほフィナンシャルグループ**

約40,000人の社員を対象に社内公募制度を導入  
希望する職務への応募やスカウトを受けられること<sup>(3)</sup>

注: (1)日本電気株式会社のサステナビリティの取組みにおける人材開発についての開示よりビジョナル株式会社が抜粋。詳細はホームページを参照 ([https://jpn.nec.com/sustainability/ja/social/talent\\_management.html](https://jpn.nec.com/sustainability/ja/social/talent_management.html))

(2)「富士通統合レポート2024」よりビジョナル株式会社が抜粋。詳細はホームページを参照 (<https://global.fujitsu/ja-jp/about/integrated-report>)

(3)株式会社みずほフィナンシャルグループの社内制度・福利厚生についての開示。詳細はホームページを参照 ([https://www.mizuho-fg.co.jp/saiyou/changes\\_career/index.html](https://www.mizuho-fg.co.jp/saiyou/changes_career/index.html))

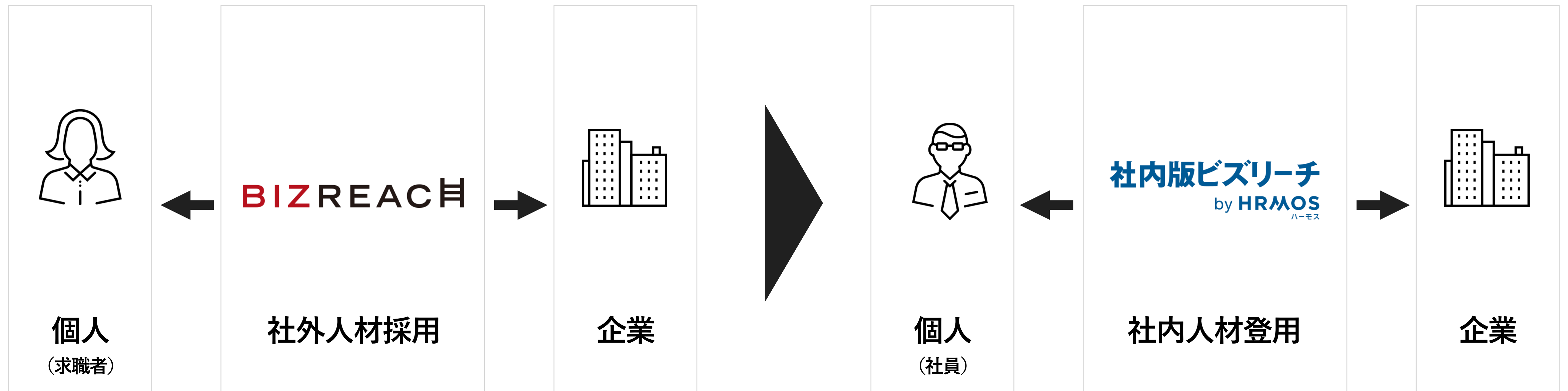


社内スカウトで人材流出を防ぐ

# 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、国内特許公開件数No.1<sup>(1)</sup>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

社内レジューメ・  
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

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

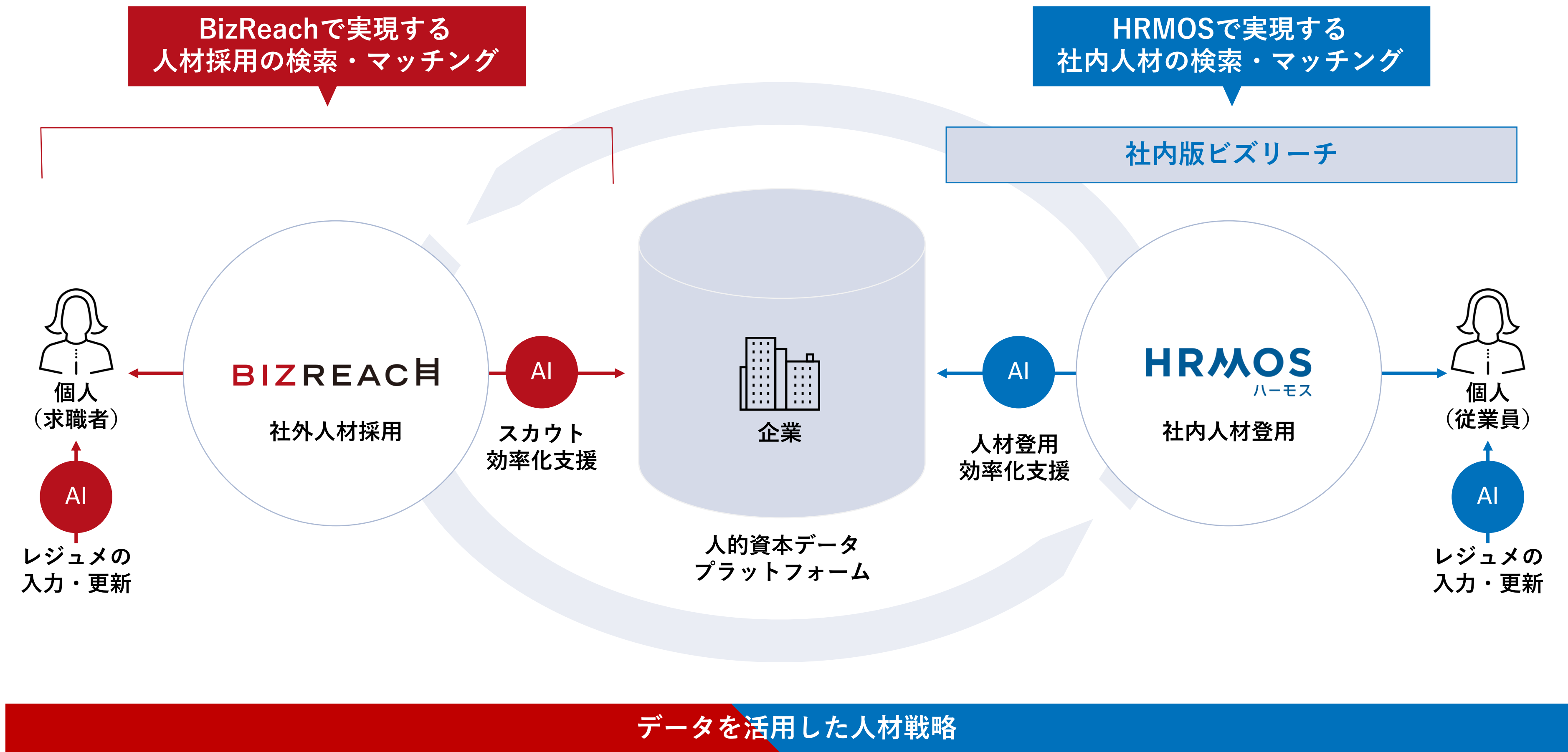
BizReach AIによる検索・レコメンド

社内版ビズリーチに期待することは、  
社員と仕事の良質な出会いを創出し、キリングroup全体で  
「人財が育ち、人財で勝つ会社」を実現することです。  
キリングroupでは、企業と人財は  
「仕事を通じたイコールパートナー」であると位置づけています。  
経営戦略を実現するために必要な組織や仕事を定義すること、  
従業員の更なる可能性を拡げる場をつくっていくこと、  
この両方を実現するために、まずは仕事やポジションを可視化  
することが重要でした。  
社内版ビズリーチの「社員・ポジションの見える化」と  
「スキル・経験を踏まえた最適配置」の強みを生かし、  
「人と組織」の無限の可能性を広げたいと考えています。

よろこびがつなぐ世界へ



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



データを活用した人材戦略

# 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ならではの新しいサービスが登場。

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しい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<sup>(1)</sup>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。

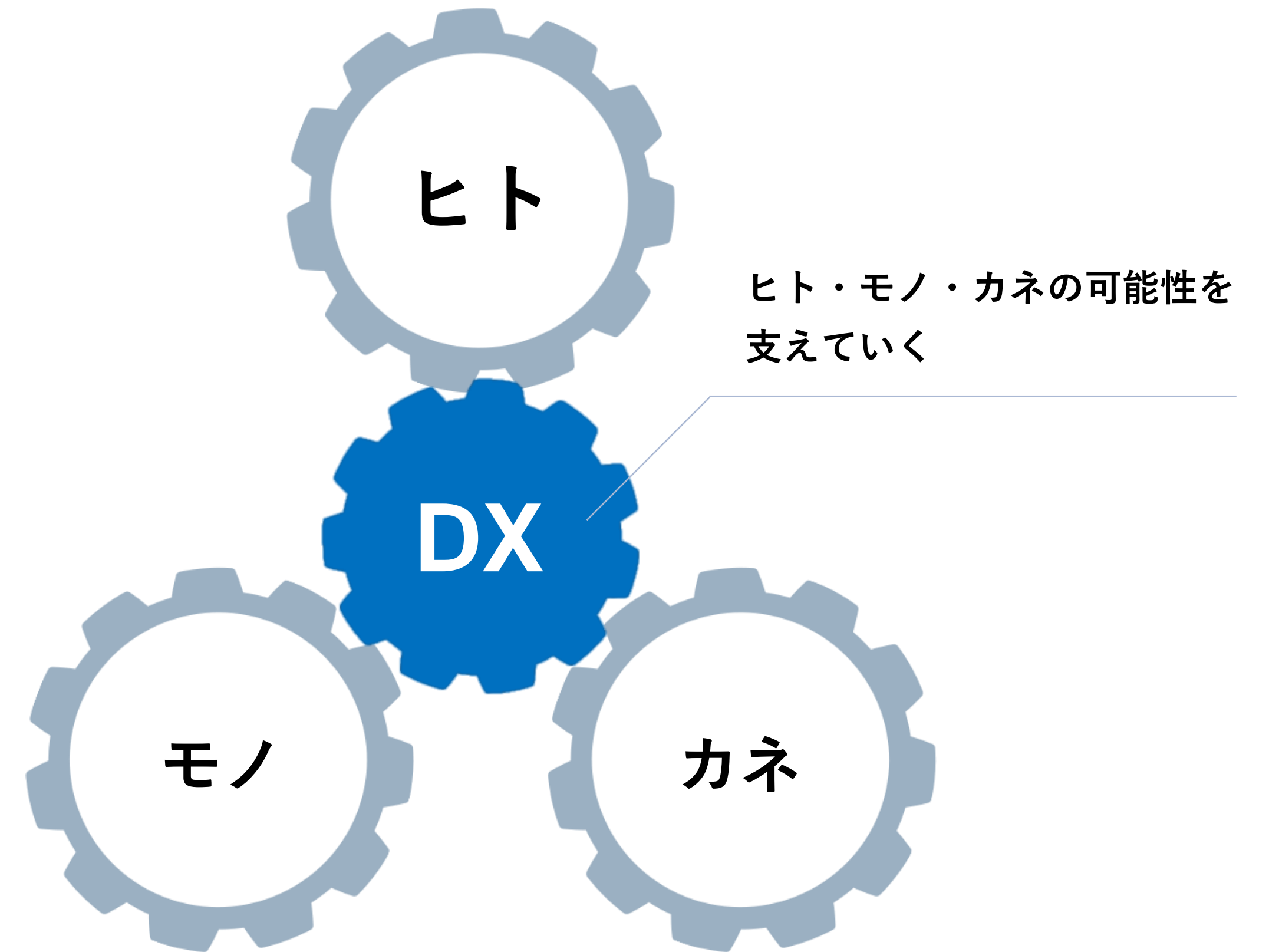
人材流出を防止し、社員が生き生きと働ける環境とより人間味のある働き方を企業内で実現する画期的なサービス。

それが「社内版ビズリーチ」です。

# 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。



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

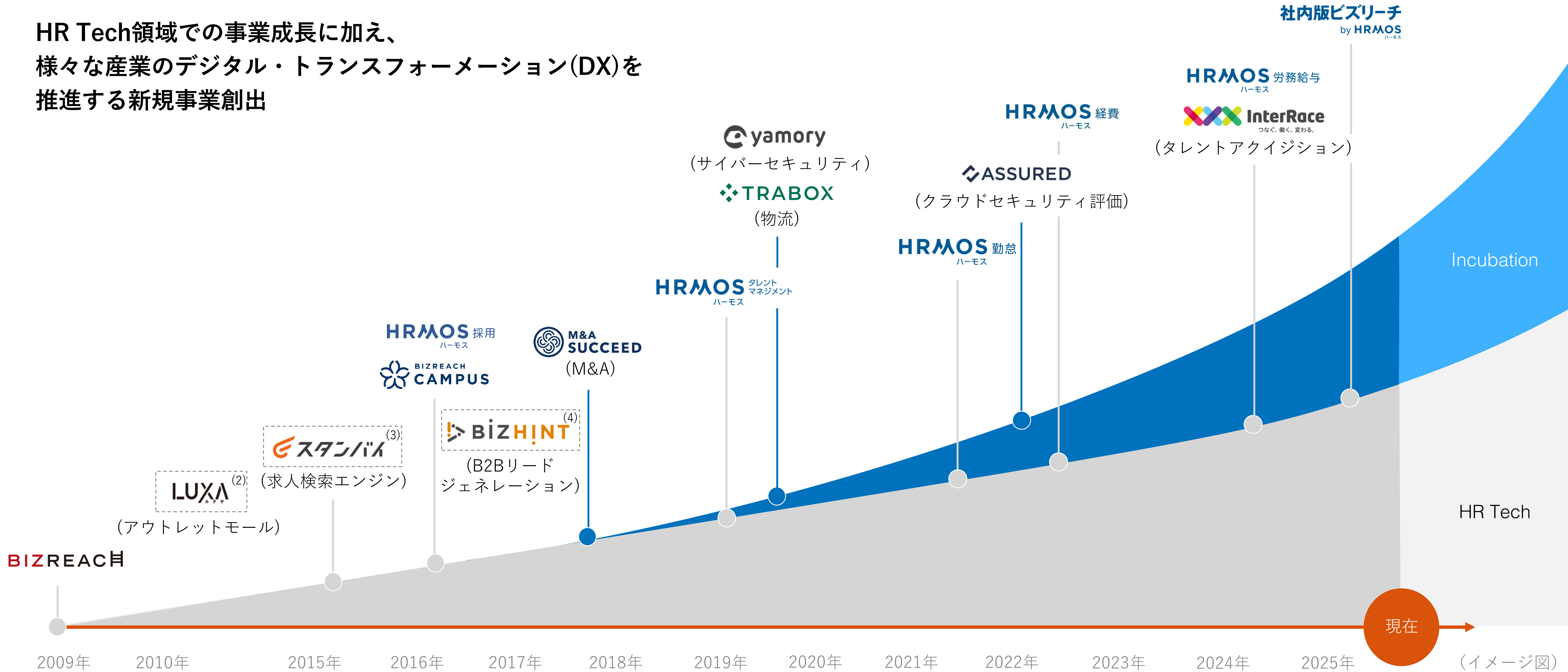
- ✓ 社会構造の変革や技術の進化により、今後日本市場の成長が期待される
- ✓ 産業にデジタル・トランスフォーメーション(DX)のニーズが顕著
- ✓ 大きな市場ポテンシャル(TAM)が存在
- ✓ 海外でのトレンドや先行事例が明確に存在
- ✓ 大きく利益をあげている、既存の国内大手プレイヤーが存在



## MVP<sup>(1)</sup>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



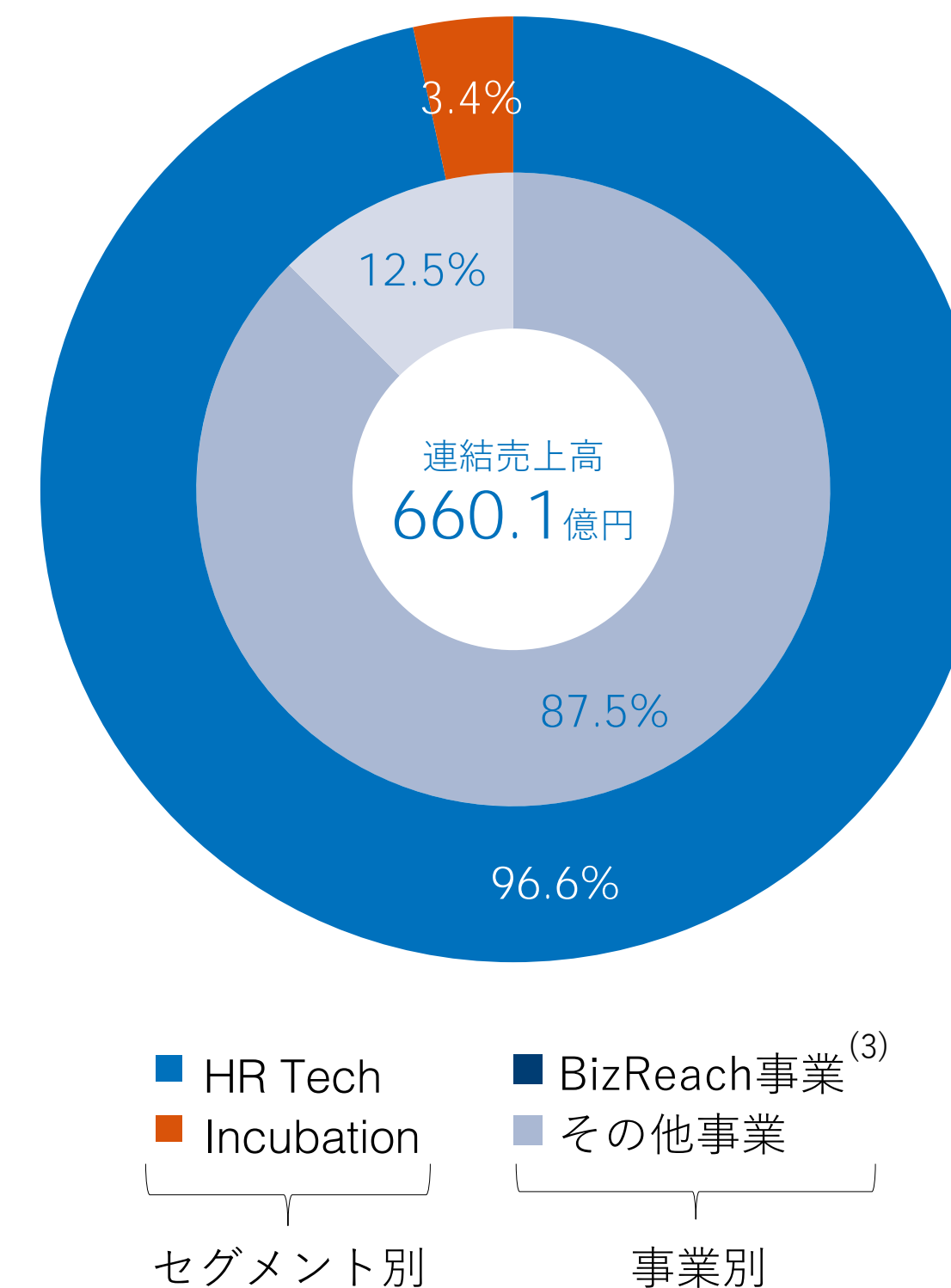
注: (1)イメージ図。横軸の下の年は各サービスの開始タイミングを表す (2)2015年10月に持分をKDDI株式会社に譲渡 (3)2019年12月、持分の60%をLINEヤフー株式会社(旧:Zホールディングス株式会社)に譲渡し、合弁化 (4)2023年12月に株式会社ビズヒントの株式を100%スマートキャンプ株式会社に譲渡

## 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 (2025年3月13日時点)

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

### FY2024/7 セグメント／事業別売上高構成<sup>(2)</sup>



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)

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。

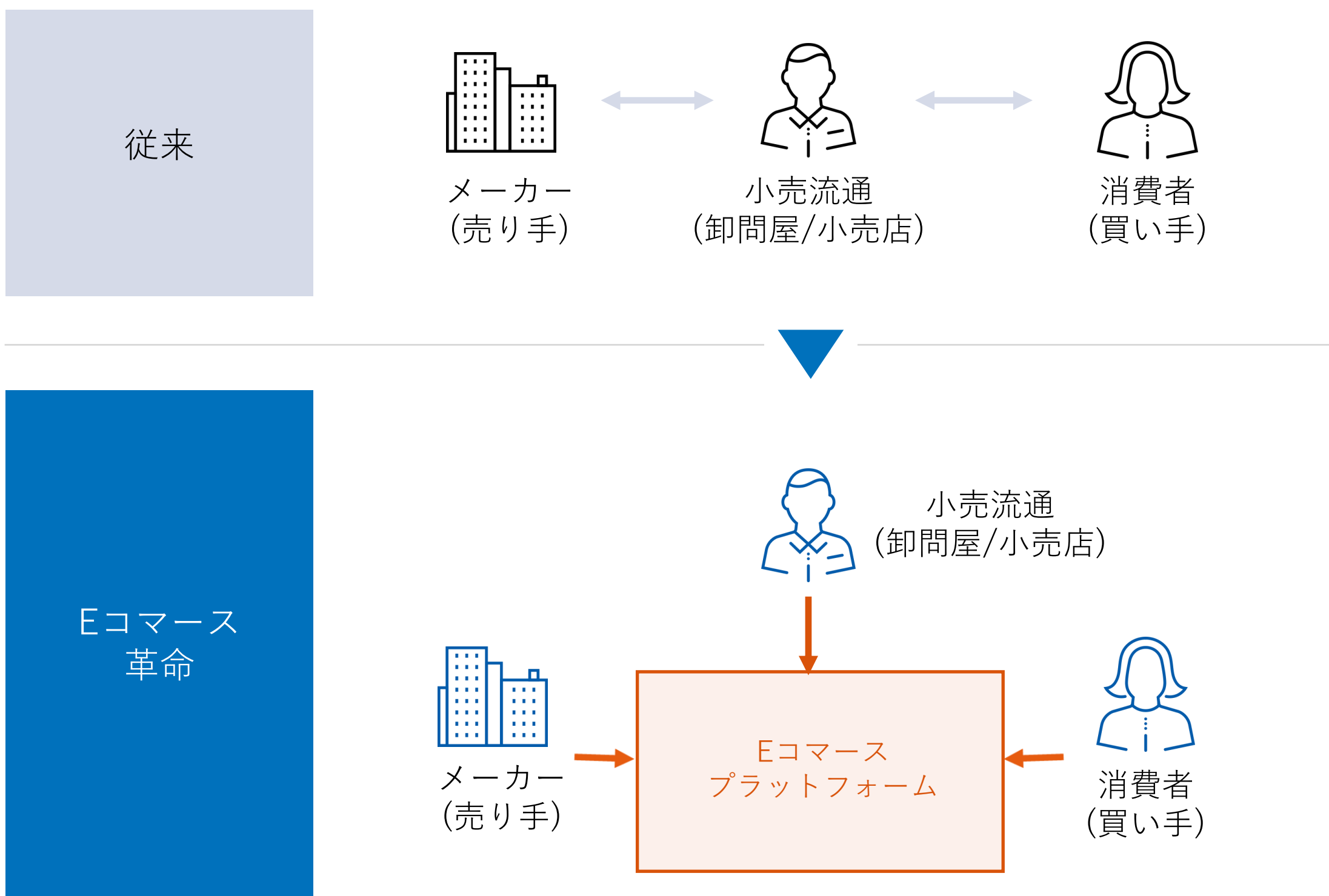
### グループミッションの実現へのコミットメント

- ✔ 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

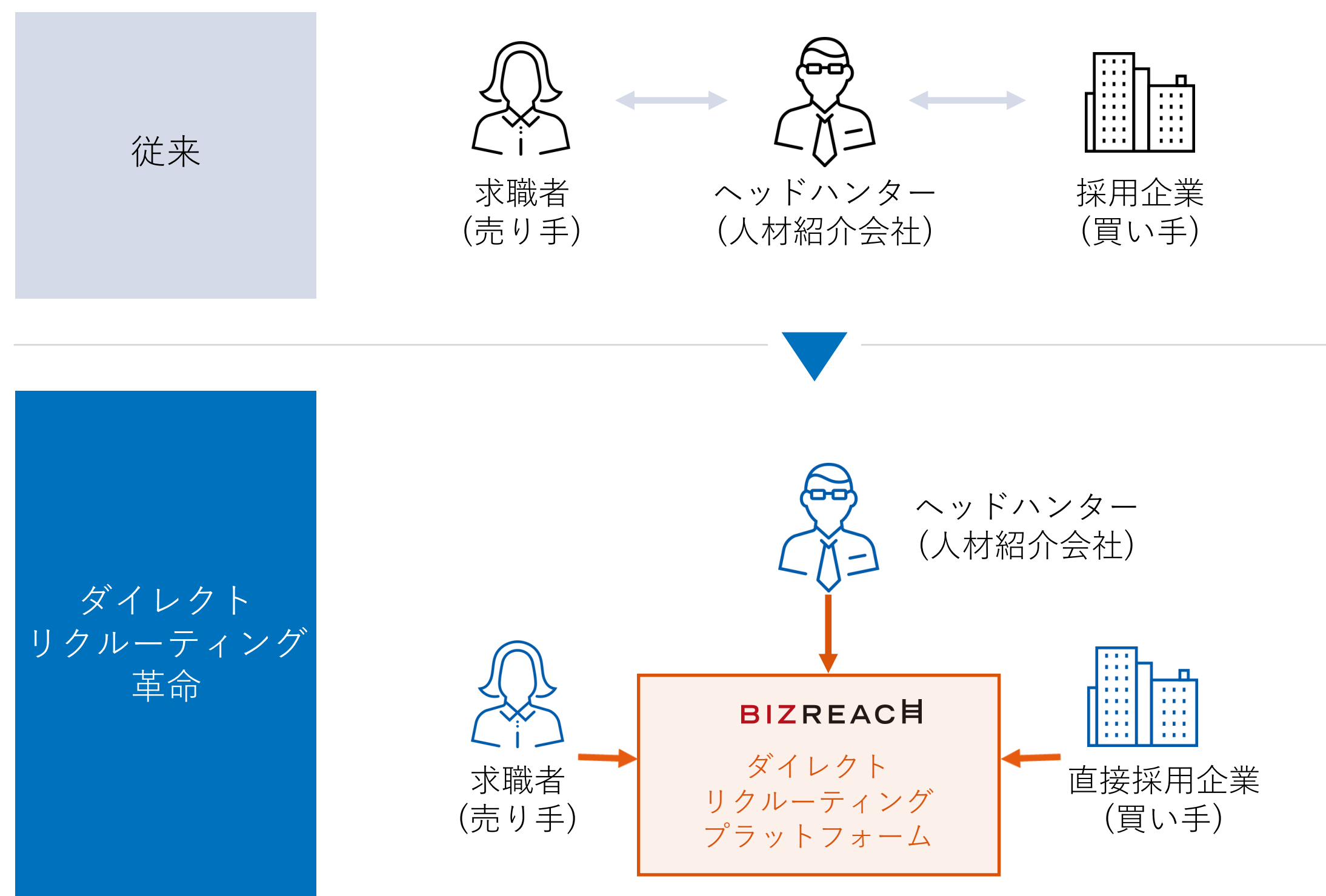


小売業界におけるEコマース革命<sup>(1)</sup>同様、インターネットによる人材採用市場の可視化を通じて「ダイレクトリクルーティング」の仕組みを創造し、市場の変革を実現

## Eコマースによる市場のオンライン化

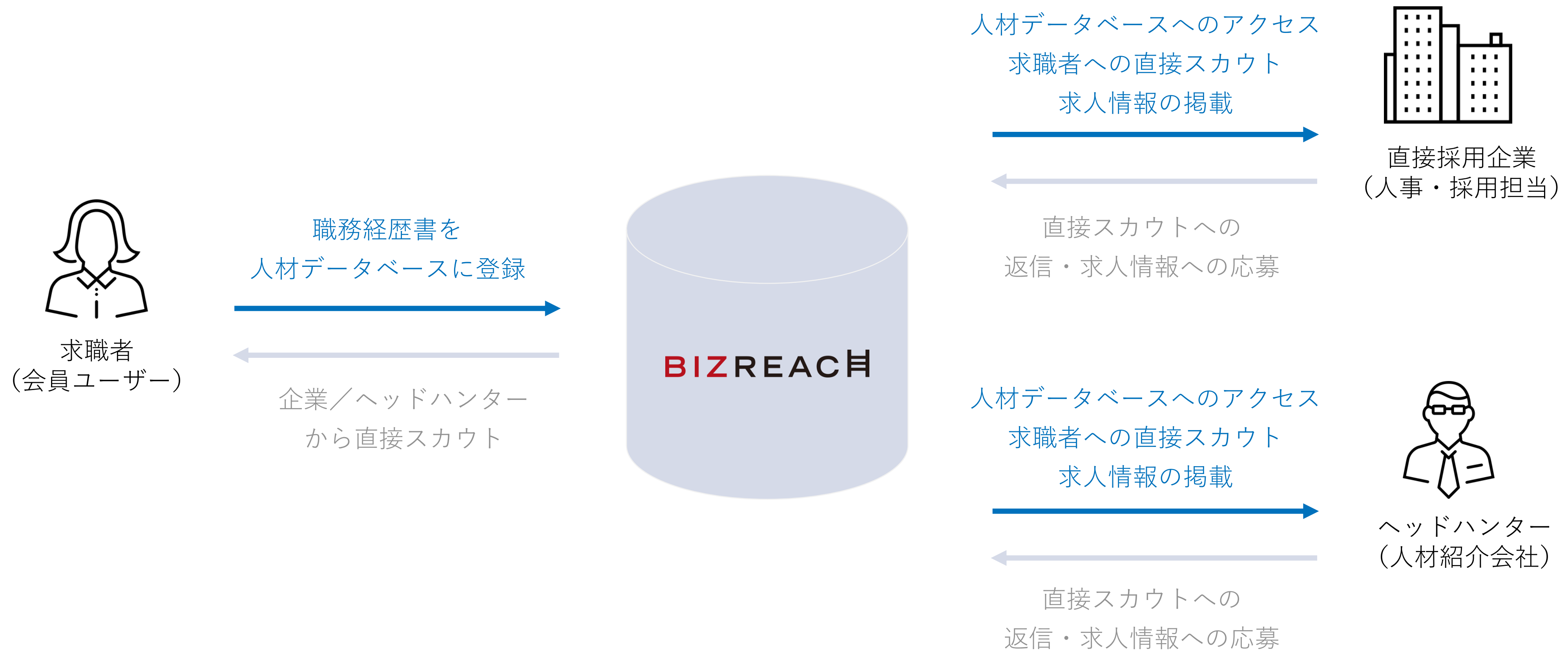


## 「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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

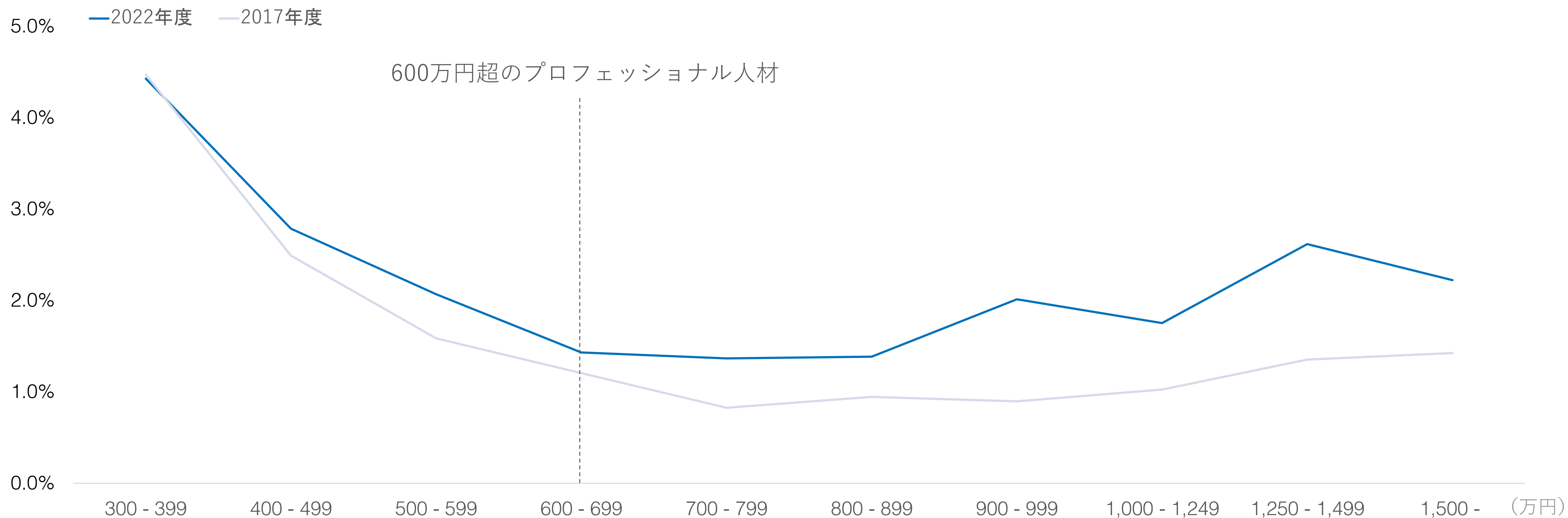
## プロフェッショナル人材<sup>(1)</sup>特化型の独自のビジネスモデルに支えられたBizReachの強固な収益及び成長基盤



注: (1)管理職、専門職等

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<sup>(1)</sup>



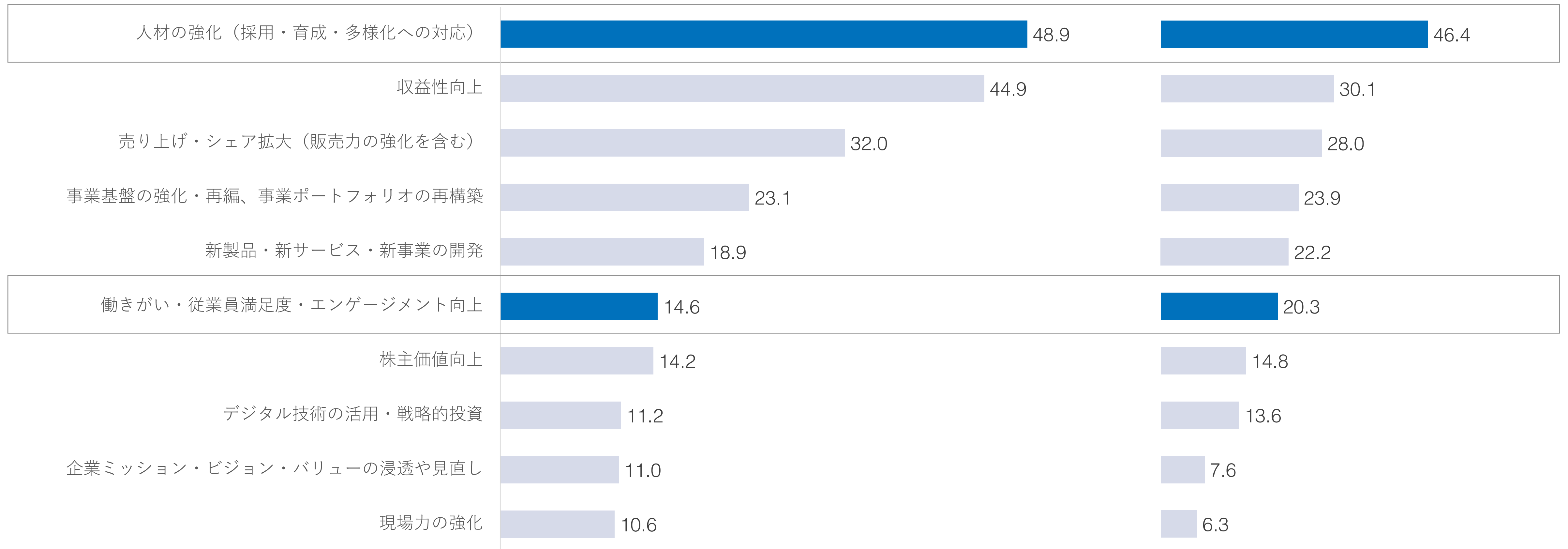
注: (1)総務省「平成29年就業構造基本調査」及び「令和4年就業構造基本調査」をもとに、ビジョナル株式会社が作成。「所得」は転職後の正規の職員・従業員の年間収入。転職者は、過去1年以内に就業移動した有業者

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<sup>(1)</sup>

現在（2023年）

3年後

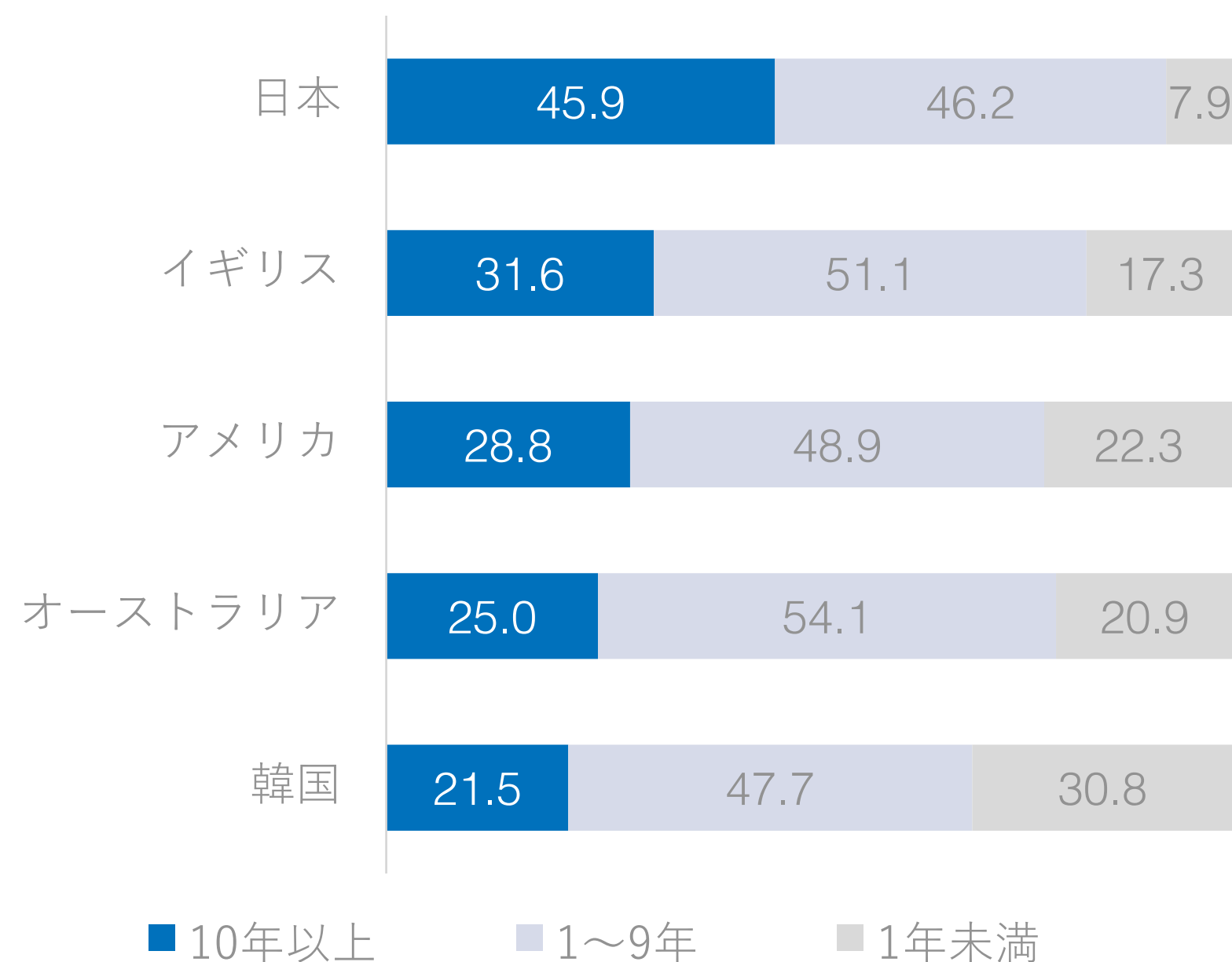


注: (1)一般社団法人日本能率協会「日本企業の経営課題2023」（2024年4月発行）をもとに、ビジョナル株式会社が作成。各数値は、課題として想定される20の項目のうち、重要度が1位から3位以内であると回答した比率

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<sup>(1)</sup>

単位：%



## 労働移動がもたらすこと

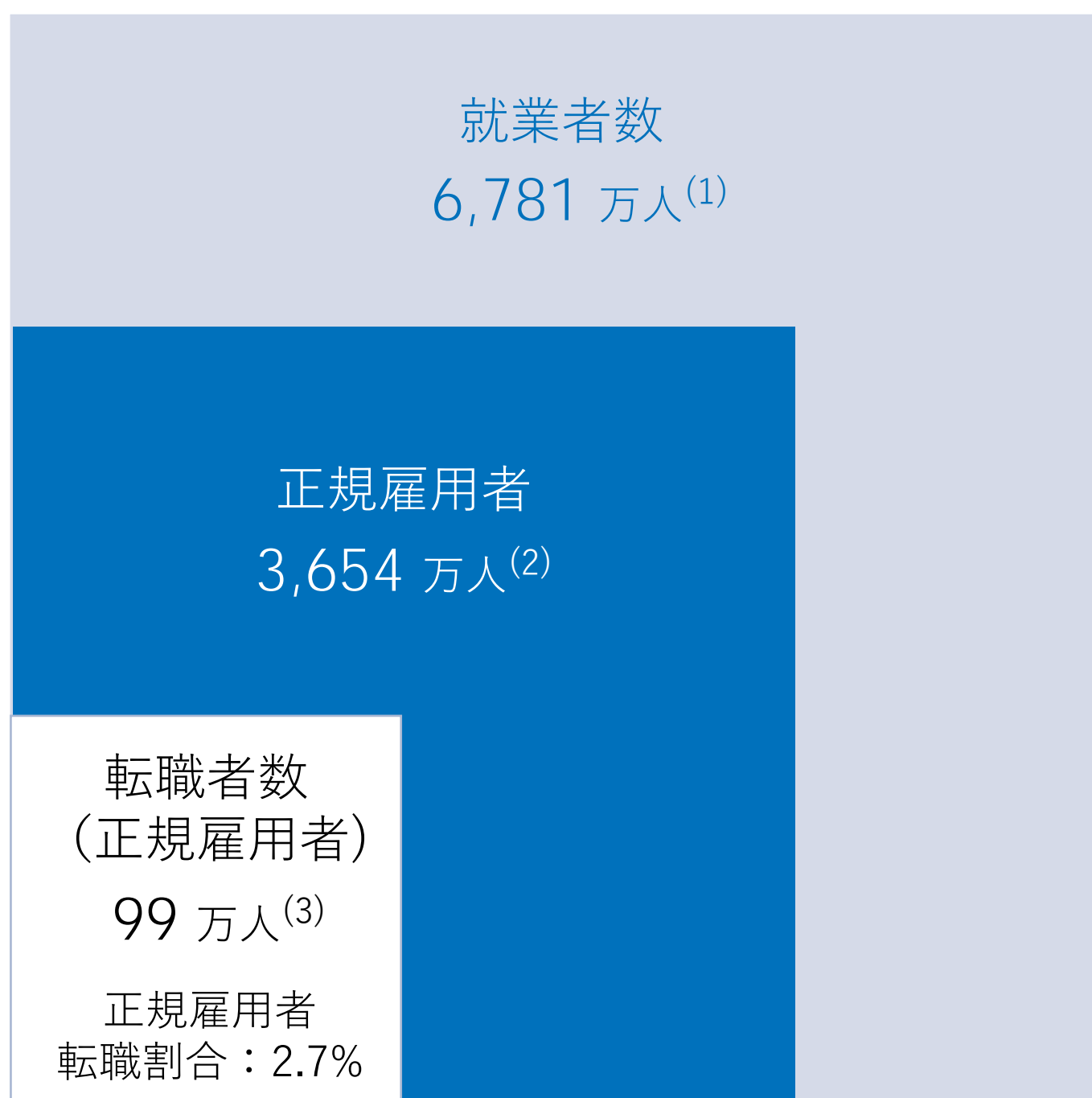
- ✔ 生産年齢人口の減少や新規学卒者の減少により、企業における労働力は長期的に低下。中途採用による人材強化が必要
- ✔ 多様な価値観の文化醸成や、変化する事業環境・事業モデルの転換へ対応する専門人材・即戦力人材が必要
- ✔ 産業構造のシフトにより、産業や職種等の労働需要のミスマッチが発生。労働需要がより高い分野へ人の移動が中期的に必要
- ✔ 賃金上昇には労働生産性の向上が必要

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

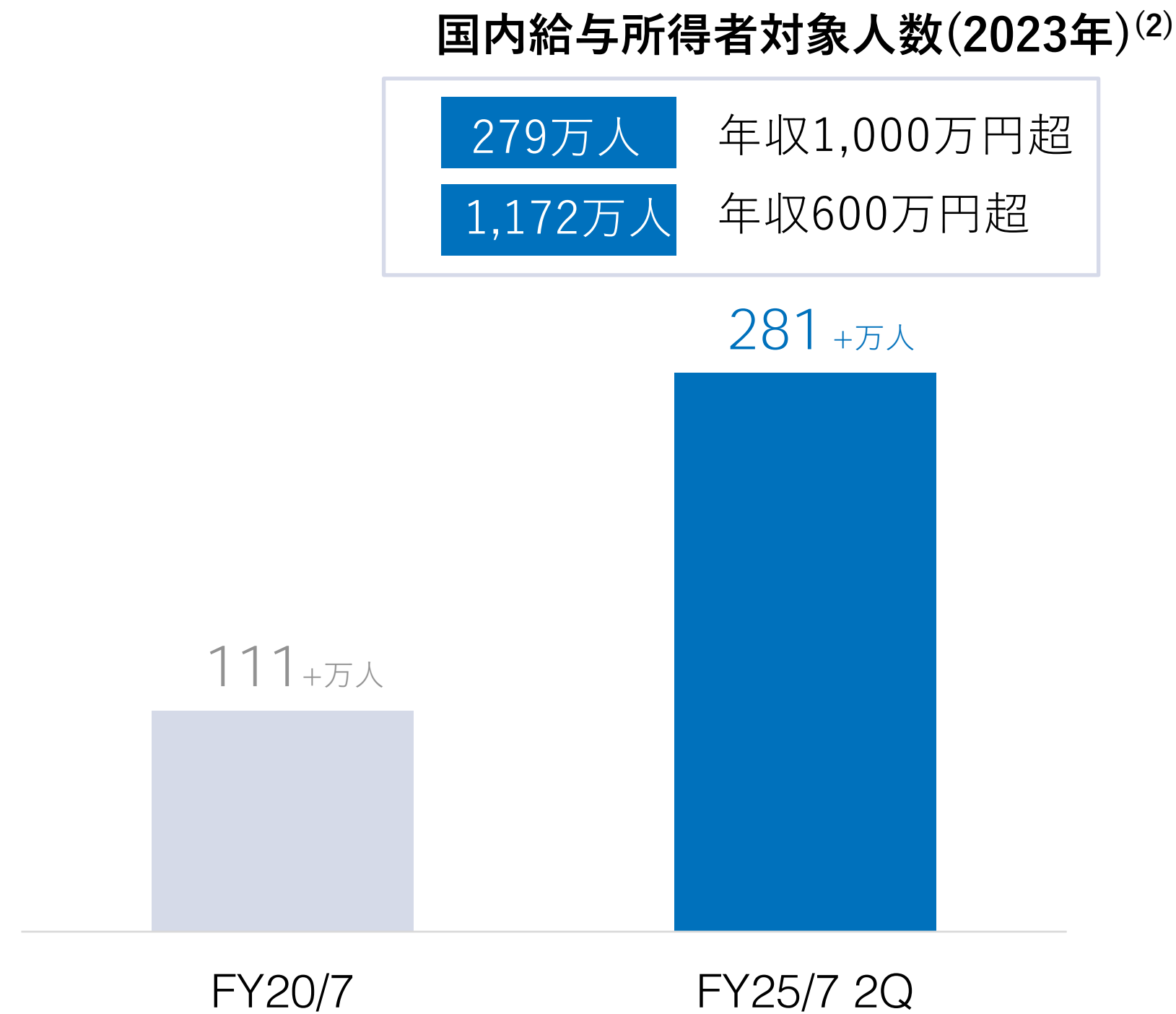
- ✔ 企業寿命と労働寿命のミスマッチにより、一社で勤め上げることが限界に
- ✔ 企業内では職務内容の明確な成果主義への移行が促進し、転職が更に普及
- ✔ 企業間の人材獲得競争は加速し、一層能動的な採用(ダイレクトリクルーティング)が不可欠
- ✔ 新型コロナウイルスの影響によるリモート勤務は、このトレンドを加速

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

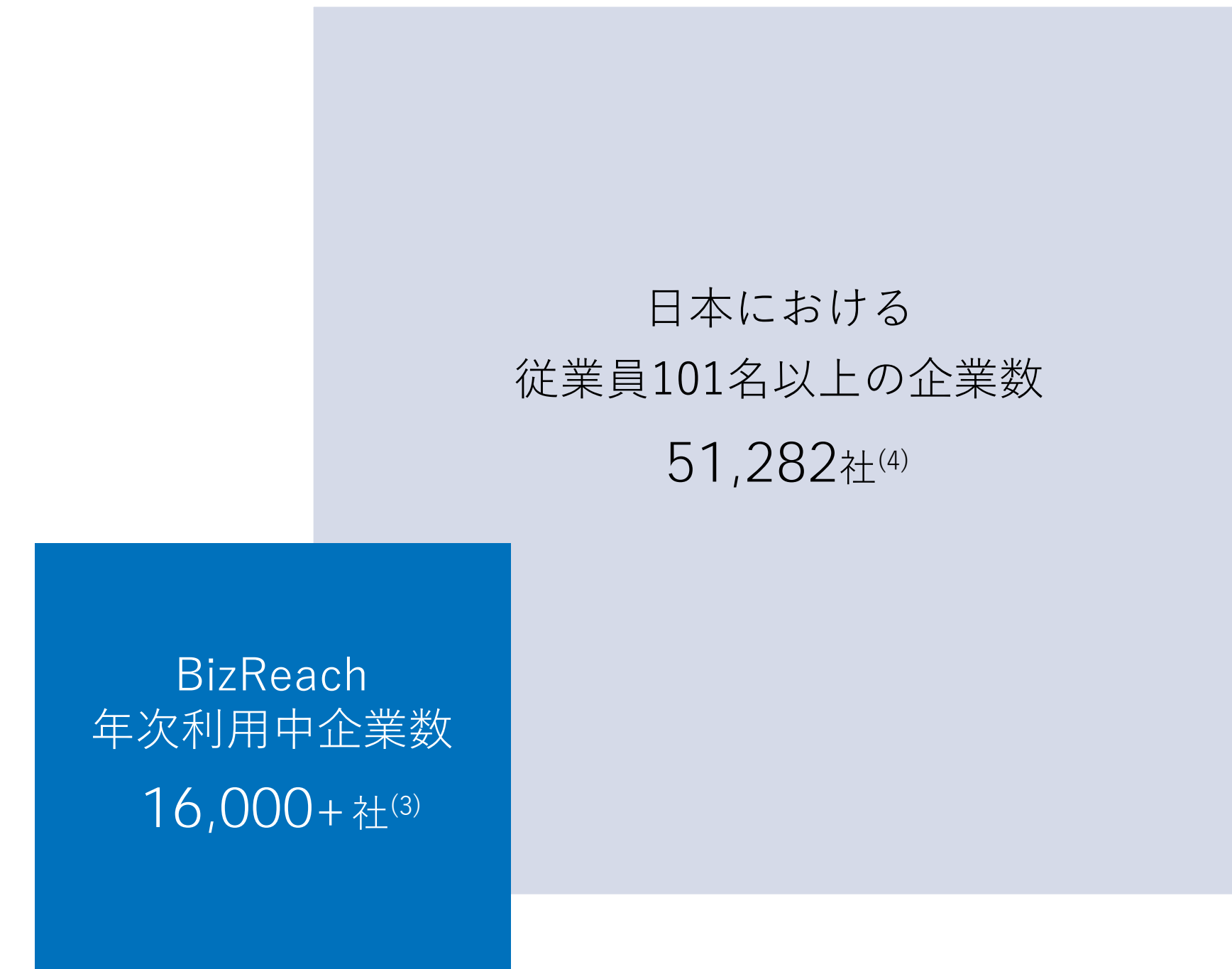
最大の成長機会は、更なる日本の雇用の流動化。プロフェッショナル人材領域における一層の会員基盤拡大を進めると同時に、未利用企業の新規開拓、並びに利用企業への深耕営業を促進する

## 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<sup>(1)</sup>



## 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](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9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9月末時点）」（厚生労働省）  
[https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou\\_r06\\_09.pdf](https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r06_09.pdf) を加工して作成

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 <sup>(1)(2)</sup>	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 <sup>(3)</sup> 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	2Q
ARR <sup>(1)</sup> (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
ARPU <sup>(2)</sup> (千円)	109	111	111	112	113	113	113	113	114	113	114	115	116	116	118	118	122	122
利用中企業数 <sup>(3)</sup>	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
Churn Rate <sup>(4)</sup> (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

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

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」<sup>(1)</sup></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&amp;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」<sup>(2)</sup></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」<sup>(2)</sup></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&amp;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

単位：百万円

	FY25/7 2Q累計	FY24/7 2Q累計	FY25/7 2Q	FY25/7 1Q	FY24/7 通期	FY23/7 通期	FY22/7 通期
<b>売上高</b>	36,930	31,432	18,233	18,697	66,146	56,273	43,954
年率成長率（%）	17.5%	19.0%	18.6%	16.4%	17.5%	28.0%	53.2%
<b>HR Techセグメント</b>	35,760	30,123	17,660	18,100	63,791	53,685	41,791
年率成長率（%）	18.7%	19.3%	19.4%	18.0%	18.8%	28.5%	54.5%
<b>Incubationセグメント</b>	1,115	1,237	551	564	2,219	2,460	2,002
年率成長率（%）	(9.9)%	13.3%	0.6%	(18.1)%	(9.8)%	22.9%	34.8%
売上原価	3,320	2,655	1,667	1,652	5,718	5,815	5,802
売上総利益	33,610	28,776	16,565	17,044	60,428	50,457	38,151
売上総利益率（%）	91.0%	91.6%	90.9%	91.2%	91.4%	89.7%	86.8%
販売費及び一般管理費 <sup>(1)</sup>	23,385	18,985	11,794	11,591	42,591	37,231	29,869
広告宣伝費	10,941	9,110	5,538	5,403	21,206	19,118	14,697
給与手当等 <sup>(2)</sup>	4,976	4,346	2,529	2,446	8,848	8,090	7,410
地代家賃	1,269	695	626	642	1,606	1,348	1,243
その他 <sup>(1)</sup>	6,198	4,833	3,099	3,098	10,929	8,673	6,516
<b>営業利益<sup>(1)</sup></b>	<b>10,224</b>	<b>9,791</b>	<b>4,771</b>	<b>5,453</b>	<b>17,837</b>	<b>13,225</b>	<b>8,282</b>
営業利益率（%）	27.7%	31.2%	26.2%	29.2%	27.0%	23.5%	18.8%
<b>HR Techセグメント<sup>(1)</sup></b>	<b>11,754</b>	<b>10,691</b>	<b>5,557</b>	<b>6,196</b>	<b>20,062</b>	<b>15,701</b>	<b>10,631</b>
<b>Incubationセグメント</b>	<b>(774)</b>	<b>(324)</b>	<b>(418)</b>	<b>(355)</b>	<b>(1,020)</b>	<b>(1,401)</b>	<b>(1,649)</b>
税金等調整前当期(四半期)純利益 <sup>(1)</sup>	10,819	10,645	5,205	5,613	18,928	14,377	8,717
法人税等合計 <sup>(1)</sup>	3,249	3,432	1,693	1,555	5,933	4,448	2,864
<b>親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益<sup>(1)</sup></b>	<b>7,549</b>	<b>7,212</b>	<b>3,499</b>	<b>4,049</b>	<b>12,990</b>	<b>9,928</b>	<b>5,852</b>
当期(四半期)純利益率（%）	20.4%	22.9%	19.2%	21.7%	19.6%	17.6%	13.3%

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 2Q累計	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	12,779	22,334	17,647	12,622	6,170
BizReach <sup>(1)(2)</sup>	13,233	23,331	20,126	17,609	9,637
HRMOS <sup>(2)</sup>	(121)	(1,021)	(1,740)	(2,954)	(2,102)
その他事業 <sup>(2)</sup>	(332)	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 <sup>(3)(4)</sup>	2,554	4,497	4,421	4,340	3,802
-) HR Techセグメント <sup>(4)</sup>	2,297	4,043	3,933	3,769	3,263
-) Incubationセグメント	256	454	488	570	538
営業利益 <sup>(4)</sup>	10,224	17,837	13,225	8,282	2,368

## 調整後機能別／事業別人員数 (FY25/7 2Q)<sup>(5)</sup>

	人員数	HR Tech関連事業 小計に占める割合
<b>HR Tech関連事業</b>		
BizReach	1,068	75.0%
HRMOS	252	17.7%
その他HR Tech関連事業	104	7.3%
<b>小計</b>	<b>1,424</b>	<b>100.0%</b>
HR Tech関連事業 固有の間接部門	117	n/a
<b>HR Tech関連事業合計</b>	<b>1,541</b>	<b>n/a</b>
Incubation関連事業	205	n/a
管理部門	111	n/a
<b>合計</b>	<b>1,857</b>	<b>n/a</b>

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 2Q	FY24/7	FY23/7	FY22/7	FY21/7		FY25/7 2Q	FY24/7	FY23/7	FY22/7	FY21/7
<b>流動資産</b>	70,084	65,652	48,902	36,743	29,532	<b>流動負債</b>	21,021	21,869	16,328	13,988	9,046
現金及び預金	60,611	58,107	41,170	31,362	25,630	未払金	4,801	6,246	3,934	4,054	3,341
受取手形及び売掛金	7,150	5,753	5,151	4,356	3,258	前受収益	—	—	—	—	3,042
その他の流動資産	2,323	1,791	2,580	1,025	643	契約負債	10,204	8,615	6,858	4,941	—
<b>固定資産<sup>(1)</sup></b>	11,751	10,662	8,971	9,208	5,544	その他の流動負債	6,016	7,007	5,534	4,993	2,662
有形固定資産	2,051	1,880	845	735	700	<b>固定負債<sup>(1)</sup></b>	1,798	2,056	2,415	3,190	3,494
無形固定資産 <sup>(1)</sup>	4,968	3,852	4,455	5,287	2,457	持分法適用に伴う負債	1,653	1,813	2,133	2,453	2,773
のれん <sup>(1)</sup>	3,799	2,523	2,799	3,300	1,296	その他の固定負債 <sup>(1)</sup>	145	243	282	737	720
その他の無形固定資産 <sup>(1)</sup>	1,168	1,329	1,656	1,986	1,160	<b>純資産合計<sup>(1)</sup></b>	59,015	52,388	39,129	28,772	22,536
投資その他の資産 <sup>(1)</sup>	4,730	4,929	3,669	3,185	2,385	資本金	6,524	6,503	6,356	6,226	6,063
<b>資産合計<sup>(1)</sup></b>	81,835	76,314	57,873	45,952	35,076	資本剰余金	9,358	10,467	10,321	10,190	10,027
						利益剰余金 <sup>(1)</sup>	42,763	35,213	22,223	12,294	6,442
						その他	369	203	227	61	3
						<b>負債及び純資産合計<sup>(1)</sup></b>	81,835	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

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。