



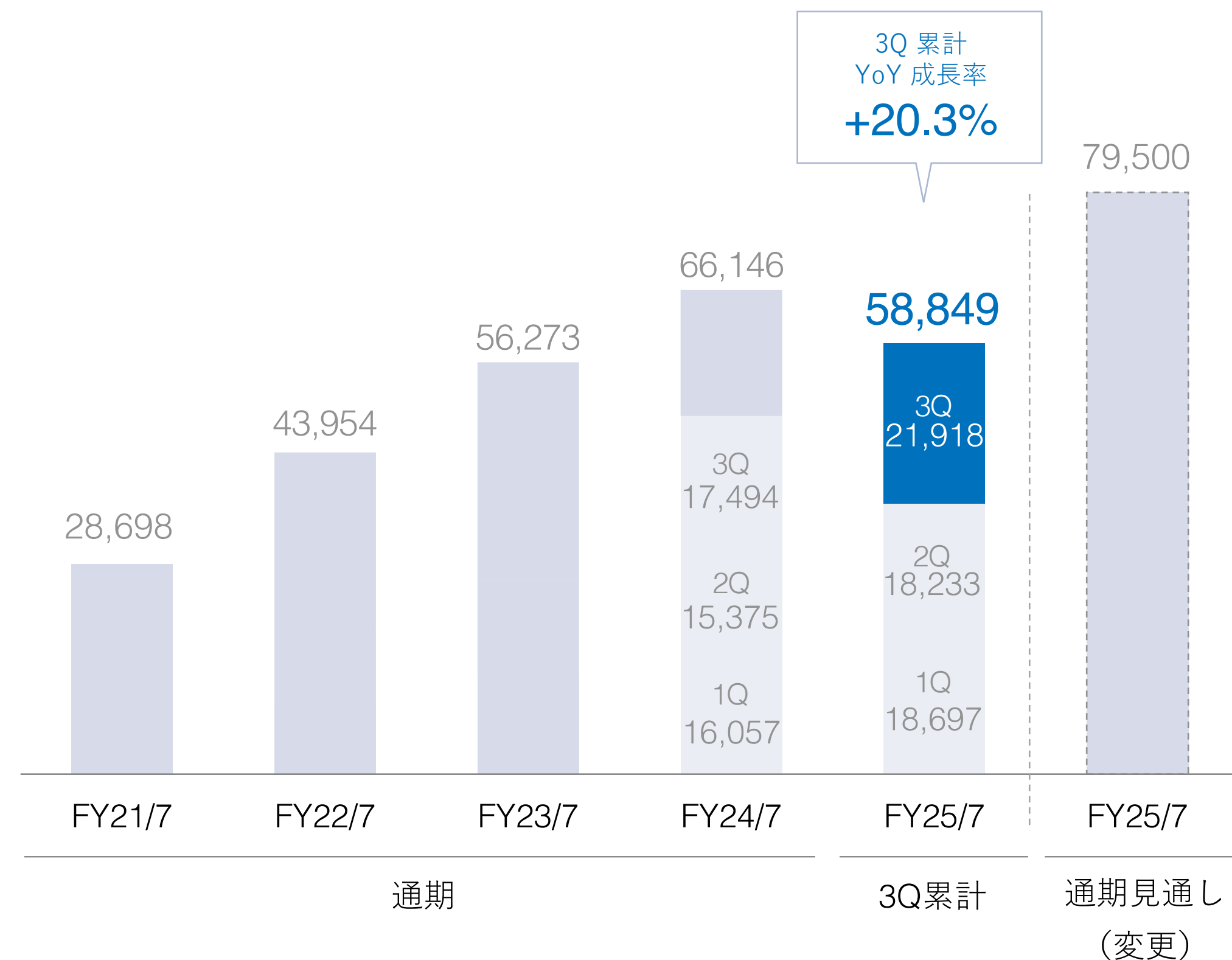
ビジョナル株式会社

連結	3Q 累計売上高は588.4億円（+20.3% YoY）、3Q は219.1億円（+25.3% YoY）。BizReachは好調な市場環境を的確に捉え、計画を上振れて進捗。変更後通期連結業績見通しに対する進捗率は74.0%（前年通期実績に対する前年同期進捗率は74.0%） 3Q 累計営業利益は174.7億円（+14.5% YoY、利益率29.7%）、3Q は72.5億円（+32.5% YoY、利益率33.1%）。計画通りに投資を執行。変更後通期連結業績見通しに対する進捗率は86.1%（前年通期実績に対する前年同期進捗率は85.6%）
BizReach	3Q 累計売上高は510.3億円（+18.8% YoY）、3Q は189.0億円（+22.2% 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好調であり、季節性から採用支援市場が最も活況となる3Q において大きく伸長 3Q 累計営業利益（管理部門経費配賦前）は223.2億円（+17.8% YoY、利益率43.7%）、3Q は90.8億円（+34.6% YoY、利益率48.1%）。売上高の伸長により利益が上振れ。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4Q に計画比拡大
HRMOS	3Q 累計売上高は37.4億円（+36.2% YoY）、3Q は13.6億円（+35.6% YoY） 3Q 累計営業損失（管理部門経費配賦前）は1.9億円、3Q は0.7億円。2025年1月末にローンチした「社内版ビズリーチ by HRMOS」のプロモーション投資は4Q に向けて拡大
通期連結 業績見通し (変更)	- 通期連結売上高見通しを764.0億円（+15.5% YoY）から795.0億円（+20.2% YoY）に変更（変更幅+31.0億円、+4.1%） - BizReach 通期売上高見通しを664.4億円（+15.0% YoY）から685.0億円（+18.6% YoY）に変更（変更幅+20.6億円、+3.1%）。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 - HRMOS 通期売上高見通しを50.0億円（+30.1% YoY）から52.0億円（+35.3% YoY）に変更（変更幅+2.0億円、+4.0%） - 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成長投資を継続することで、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を191.5億円（+7.4% YoY、利益率25.1%）から203.0億円（+13.8% YoY、利益率25.5%）に変更（変更幅+11.5億円、+6.0%）

Visionalグループの連結売上高成長率は、3Q 累計 +20.3% YoY、3Q +25.3% YoY。営業利益率は、3Q 累計 29.7%、3Q 33.1%。成長投資とコスト管理の規律ある事業運営を継続。3Q は計画を上振れて進捗したため、通期業績見通しを変更

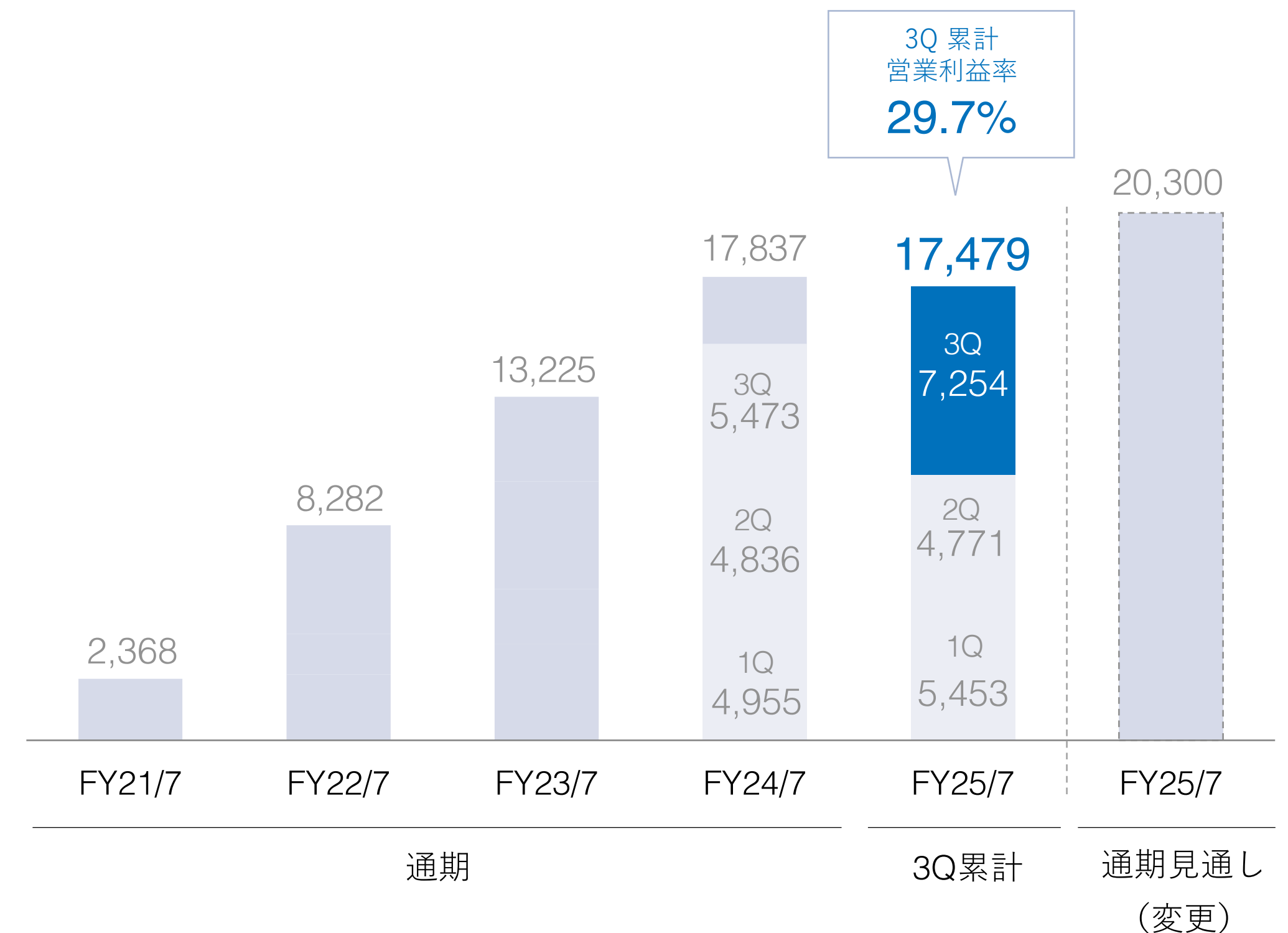
連結売上高

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

HR Techセグメント、Incubationセグメント各事業の売上高が伸長。オフィスの増床、再編集約や採用も計画通り進捗している

単位：百万円

	FY25/7 3Q累計	FY24/7 3Q累計	FY25/7 3Q	FY25/7 2Q	FY25/7 1Q	FY24/7 4Q	FY24/7 3Q	FY24/7 2Q	FY24/7 1Q
売上高	58,849	48,926	21,918	18,233	18,697	17,220	17,494	15,375	16,057
前年同期成長率（％）	20.3%	17.8%	25.3%	18.6%	16.4%	16.9%	15.6%	16.6%	21.5%
HR Techセグメント ⁽¹⁾	56,801	47,132	21,041	17,660	18,100	16,659	17,008	14,787	15,336
前年同期成長率（％）	20.5%	18.8%	23.7%	19.4%	18.0%	19.0%	17.8%	17.8%	20.9%
Incubationセグメント ⁽¹⁾	1,990	1,689	874	551	564	529	451	548	689
前年同期成長率（％）	17.8%	(3.9)%	93.5%	0.6%	(18.1)%	(24.7)%	(32.1)%	(8.2)%	39.3%
売上原価	5,179	4,140	1,859	1,667	1,652	1,578	1,484	1,342	1,313
売上総利益	53,670	44,786	20,059	16,565	17,044	15,641	16,009	14,032	14,744
売上総利益率（％）	91.2%	91.5%	91.5%	90.9%	91.2%	90.8%	91.5%	91.3%	91.8%
販売費及び一般管理費	36,190	29,521	12,805	11,794	11,591	13,069	10,535	9,196	9,789
営業利益 ⁽²⁾	17,479	15,265	7,254	4,771	5,453	2,572	5,473	4,836	4,955
営業利益率（％）	29.7%	31.2%	33.1%	26.2%	29.2%	14.9%	31.3%	31.5%	30.9%
前年同期成長率（％）	14.5%	53.2%	32.5%	(1.3)%	10.1%	(21.1)%	32.3%	127.9%	33.8%
HR Techセグメント ⁽²⁾	19,804	16,530	8,050	5,557	6,196	3,531	5,838	5,313	5,377
Incubationセグメント ⁽²⁾	(1,171)	(579)	(396)	(418)	(355)	(440)	(254)	(139)	(184)
税金等調整前当期（四半期）純利益	18,318	16,265	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	12,557	11,083	5,008	3,499	4,049	1,906	3,870	3,724	3,487
当期（四半期）純利益率（％）	21.3%	22.7%	22.9%	19.2%	21.7%	11.1%	22.1%	24.2%	21.7%
前年同期成長率（％）	13.3%	57.5%	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

好調な市場環境を的確に捉え、BizReachは3Q 時点で計画を上振れて進捗したため、通期連結売上高見通しを795.0億円に変更。売上高伸長に伴い、持続的な成長のための投資を行う方針を継続しながら、通期連結営業利益見通しを203.0億円（営業利益率25.5%）に変更

単位：百万円

		24年9月発表	25年6月発表	
	FY25/7	FY25/7	FY25/7	
	3Q累計	通期見通し	通期見通し	差額
売上高	58,849	76,400	79,500	+3,100
成長率（%）	20.3%	15.5%	20.2%	--
HR Techセグメント	56,801	73,880	76,540	+2,660
うち、BizReach	51,032	66,440	68,500	+2,060
成長率（%）	18.8%	15.0%	18.6%	--
うち、HRMOS	3,743	5,000	5,200	+200
成長率（%）	36.2%	30.1%	35.3%	--
Incubationセグメント	1,990	2,470	2,900	+430
その他	57	50	60	+10
営業利益	17,479	19,150	20,300	+1,150
成長率（%）	14.5%	7.4%	13.8%	--
利益率（%）	29.7%	25.1%	25.5%	--
経常利益	18,297	19,600	21,100	+1,500
成長率（%）	15.9%	6.1%	14.2%	--
利益率（%）	31.1%	25.7%	26.5%	--
親会社株主に帰属する当期純利益	12,557	13,470	14,390	+920
成長率（%）	13.3%	3.7%	10.8%	--
利益率（%）	21.3%	17.6%	18.1%	--

通期売上高見通し

- BizReachは好調な市場環境を的確に捉え、3Q に大きく伸長。通期では+18.6% YoYに変更
- HRMOSは各サービスの拡大及び、一気通貫型シリーズ展開が順調に拡大しており、通期では+35.3% YoYに変更

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を実行するが、売上高伸長に伴い、営業損失見通しは8.5億円程度に変更
- Incubationセグメント営業損失見通し15億円程度に変更なし

その他

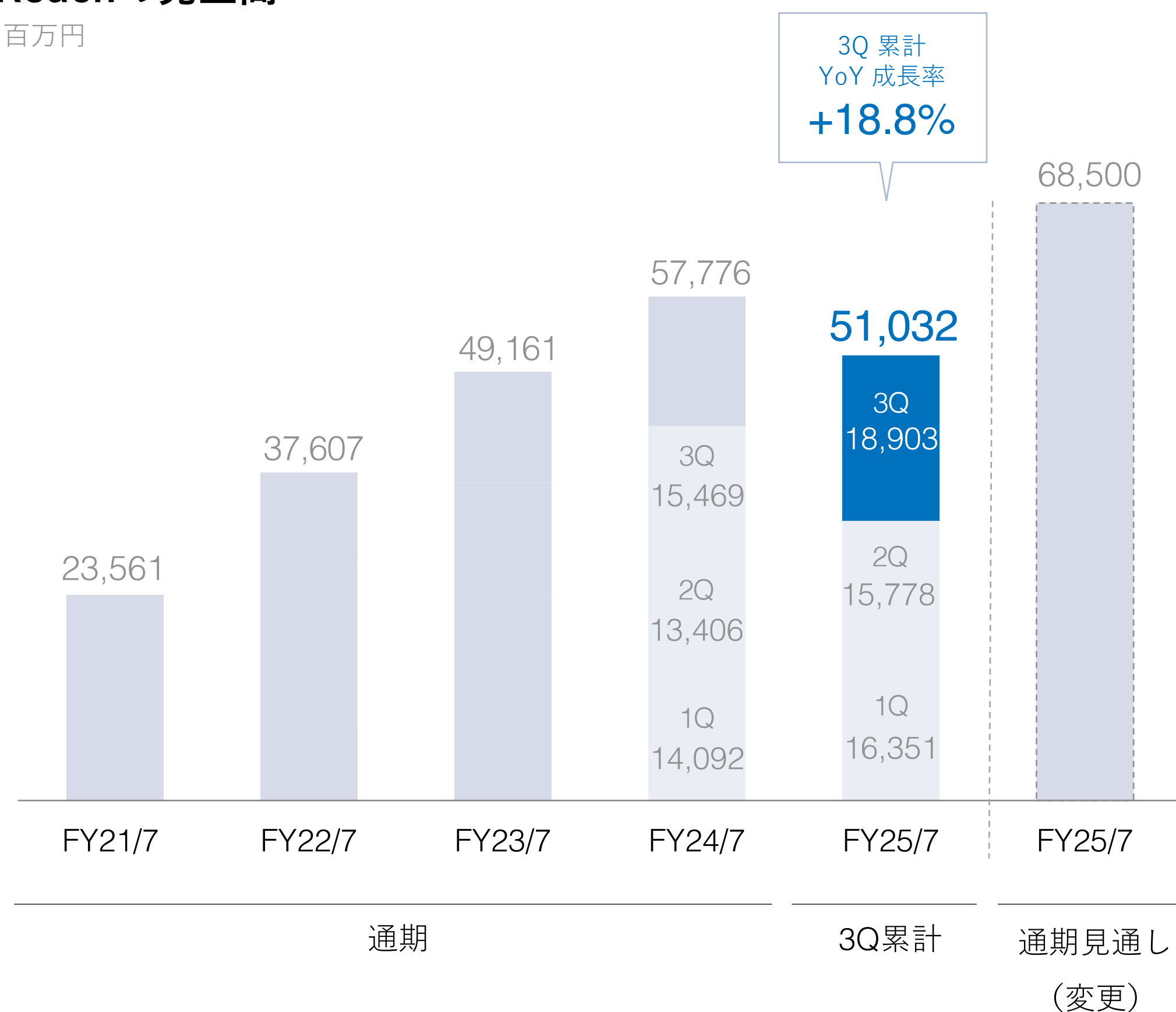
- 持続的な成長のための採用、給与水準の引き上げやオフィスの増床移転・再編等人的資本への更なる投資を含む

3Q 事業別決算概況

売上高成長率は、3Q 累計 +18.8% YoY、3Q +22.2%。BizReachは、季節性から採用支援市場が最も活況となる3Q において好調な市場環境を的確に捉え、計画を上振れて進捗したことを踏まえ、通期売上高見通しを685.0億円（+18.6% YoY）に変更。変更後売上高見通しに対する進捗率は74.5%（前年通期実績に対する前年同期進捗率は74.4%）。経済動向は不透明であるため中期的な成長率目線+15% YoY程度に変更なし

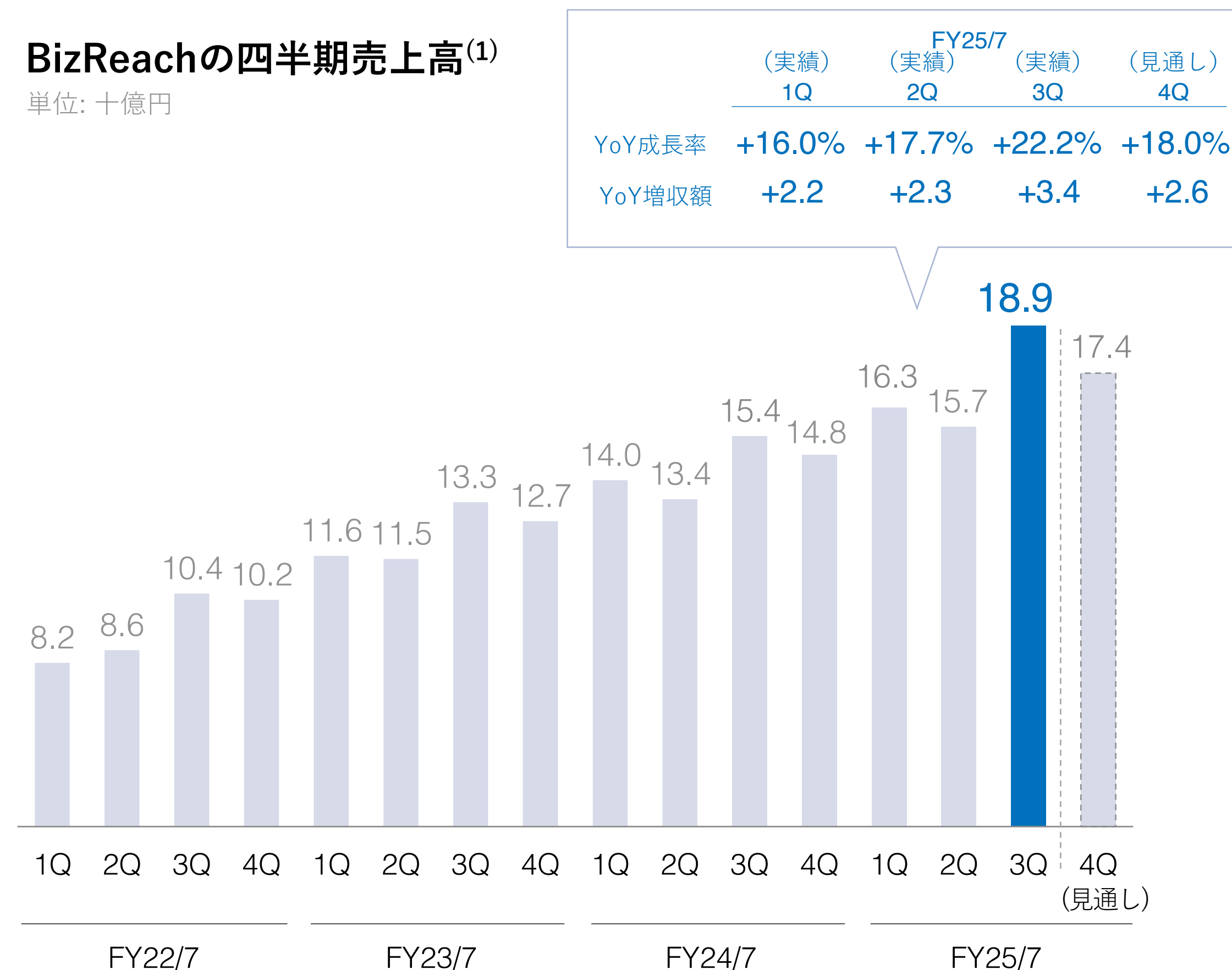
BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



BizReachの四半期売上高⁽¹⁾

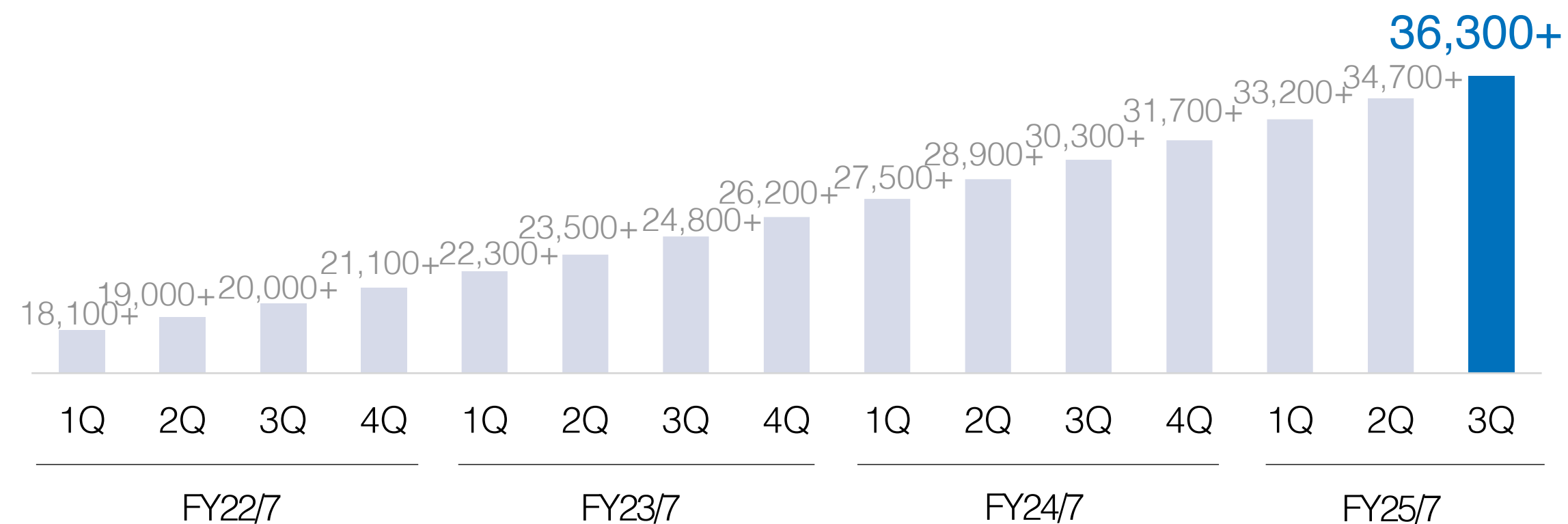
単位: 十億円



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）

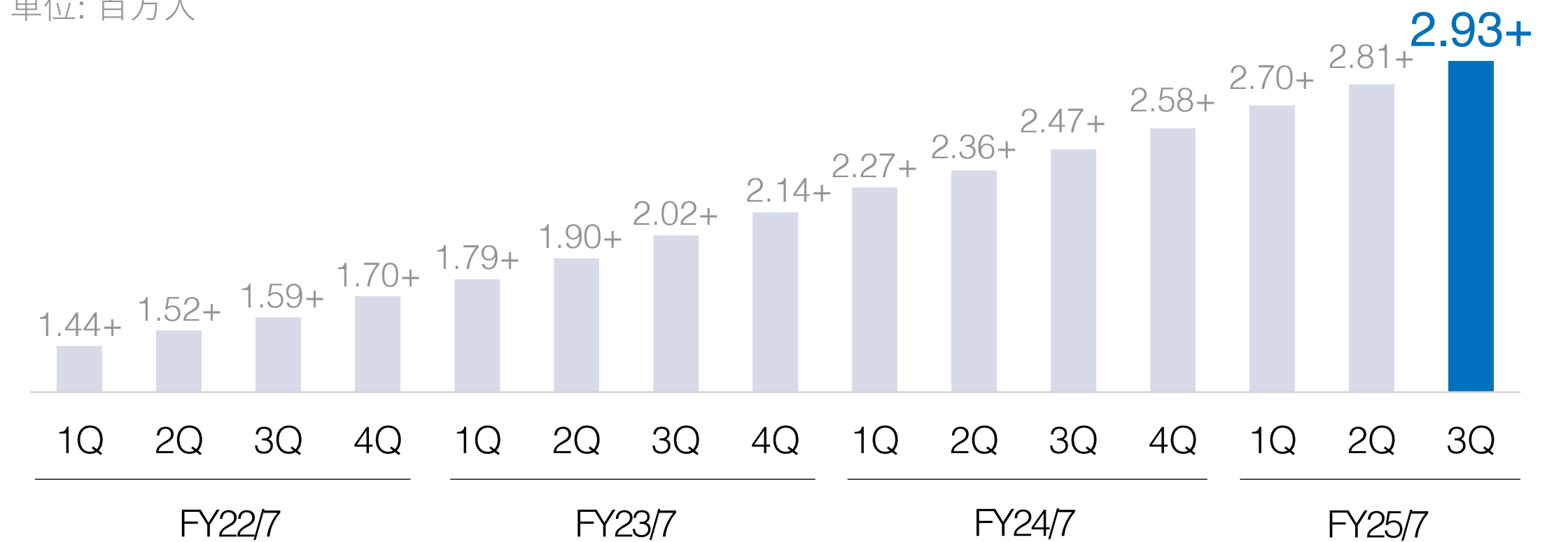
企業のプロフェッショナル人材への採用ニーズが引き続き堅調であることや、雇用の流動化により、各指標は順調に推移し、安定的な顧客基盤を構築

累計導入企業数⁽¹⁾

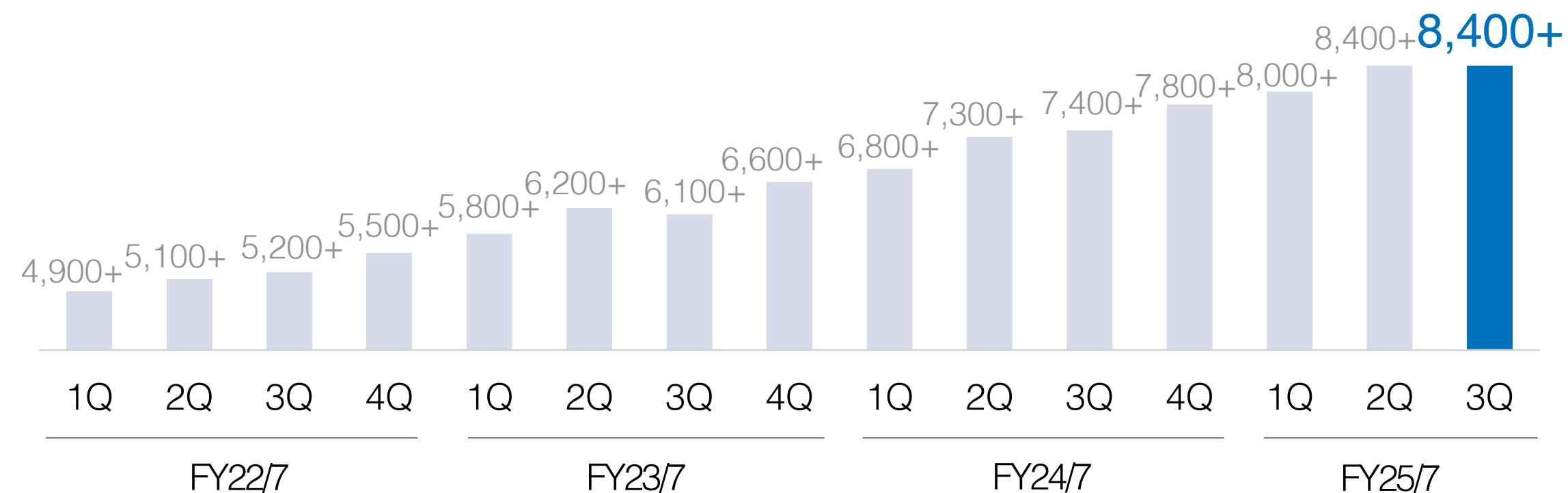


BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾

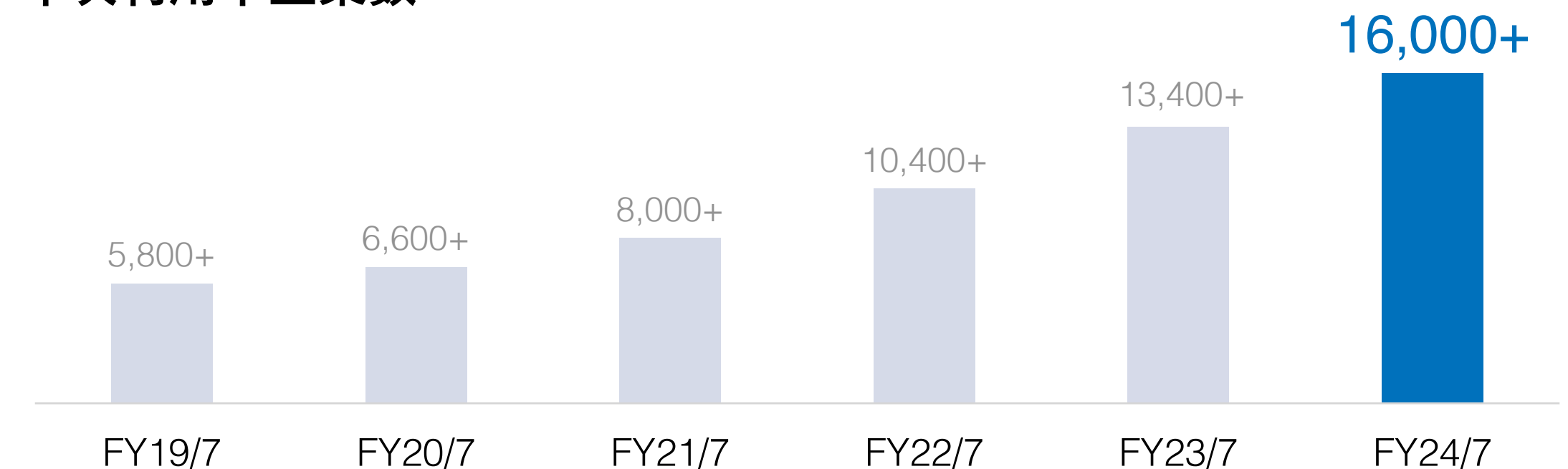
単位: 百万人



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾

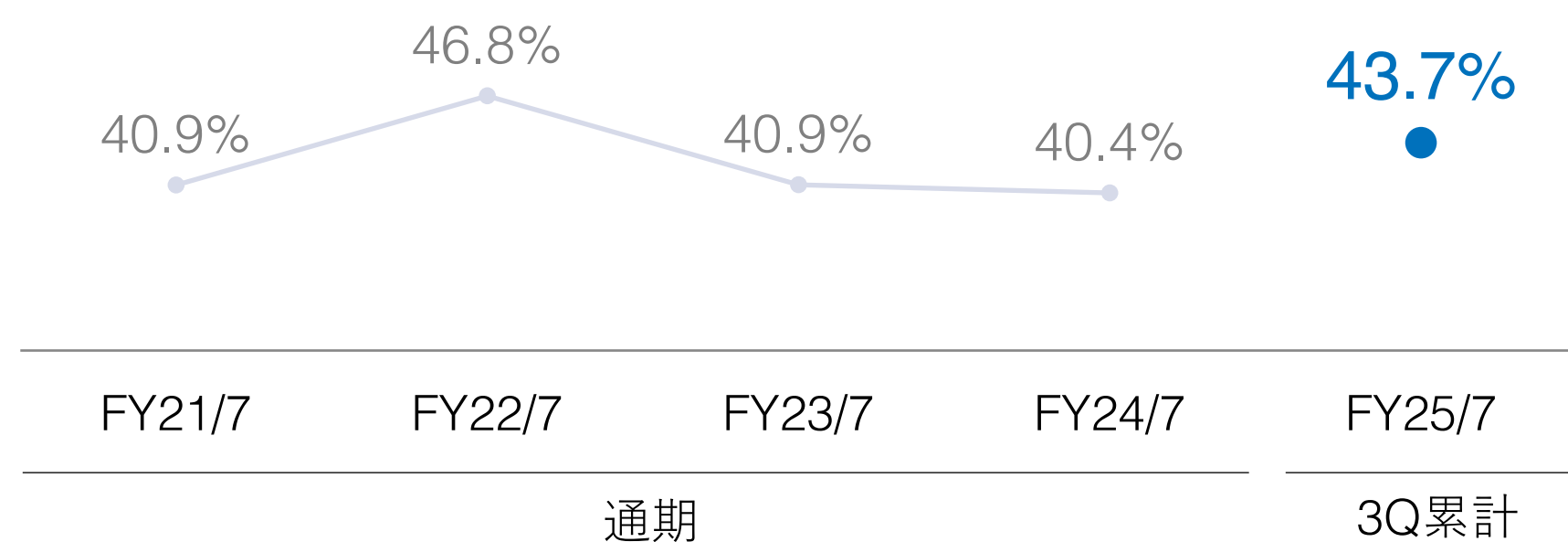


注: (1)BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2)株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3)データベース上に登録されている会員のうち、採用企業又はヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員（無料会員を含む） (4)会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

3Q は計画通り投資を実行したものの、売上高の伸長に伴い、利益は計画を上振れて進捗。持続的な事業成長を目指し、求職者獲得マーケティングを中心に投資を拡大し、FY2025/7 通期営業利益率見通し40%に変更なし。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

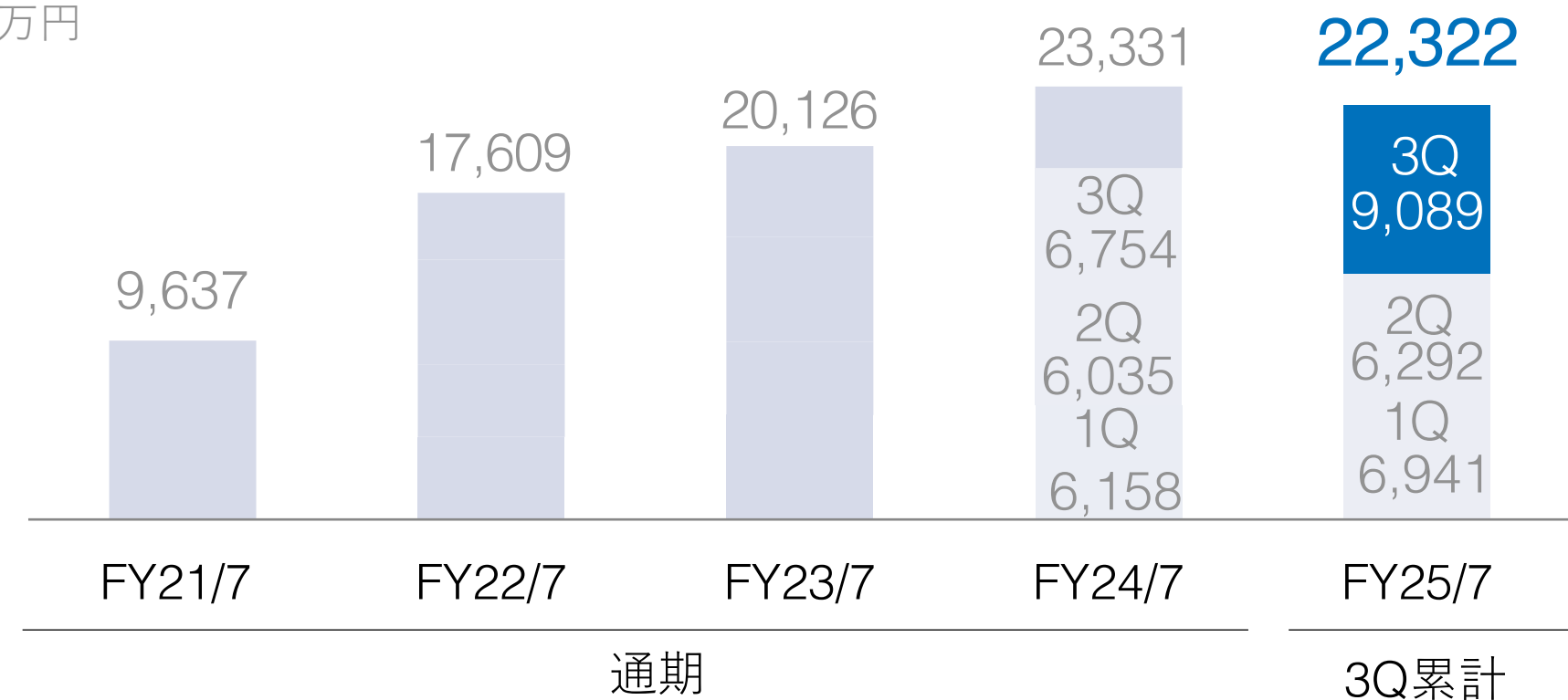
BizReachの営業利益及び営業利益率（管理部門経費配賦前）⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

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



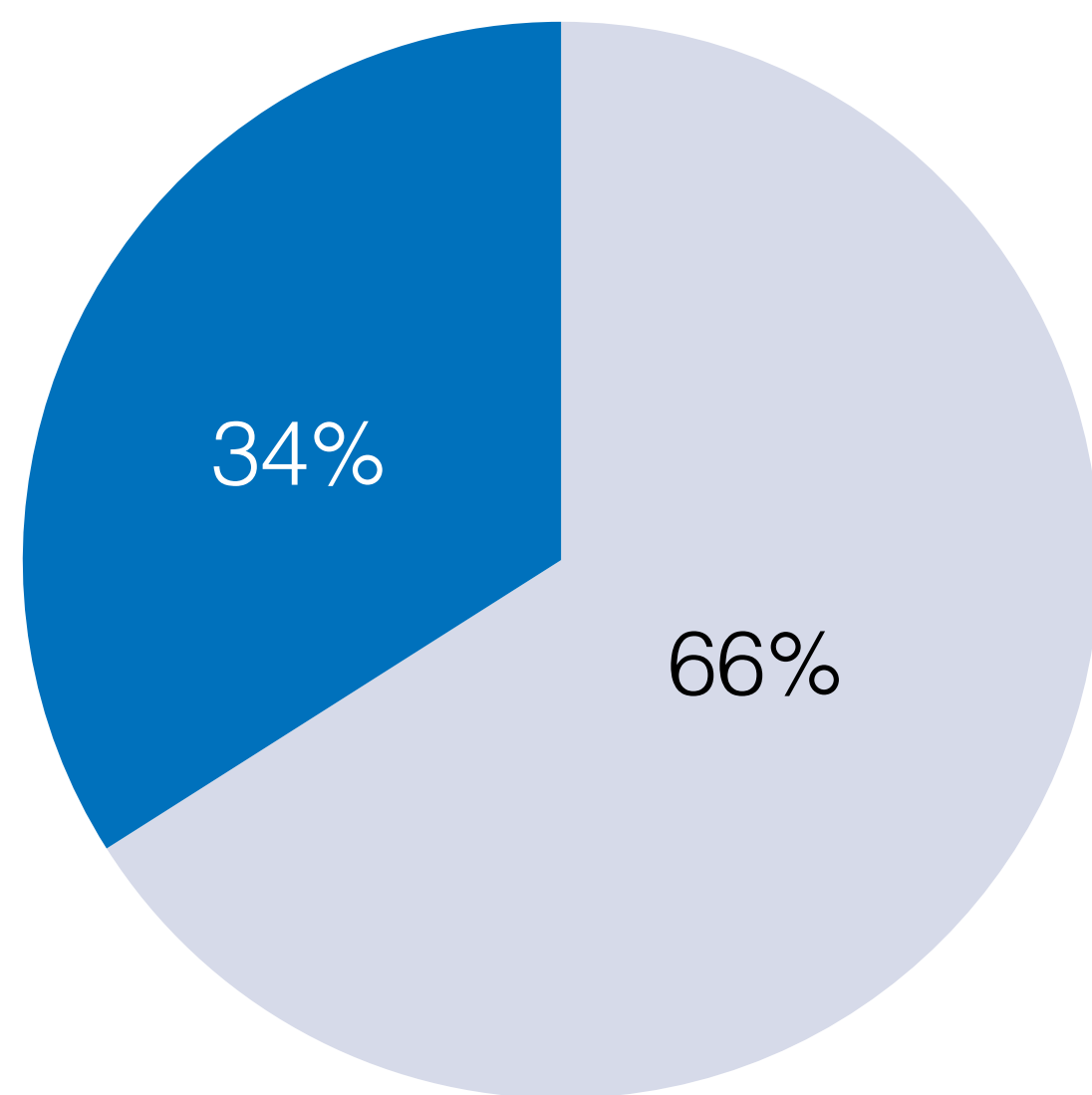
- 3Q は計画通り投資を実行
 - 求職者獲得に向けたマーケティングを中心に投資
 - 「社長の本気篇」テレビCMシリーズも継続
- FY2025/7 通期営業利益率見通しは40%
 - 各四半期の利益率は、売上高と成長投資計画のバランスにより上下する
 - 売上高の伸長に伴い、4Q は求職者獲得に向けたマーケティング投資を計画比拡大
- 採用意欲の復調度合いに濃淡はあるものの、日系企業においてダイレクトリクルーティングが更に浸透。3Q 末の累計導入企業数は、2Q 末比約1,600社増加
- 求職者の動向も好調に推移

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⁽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

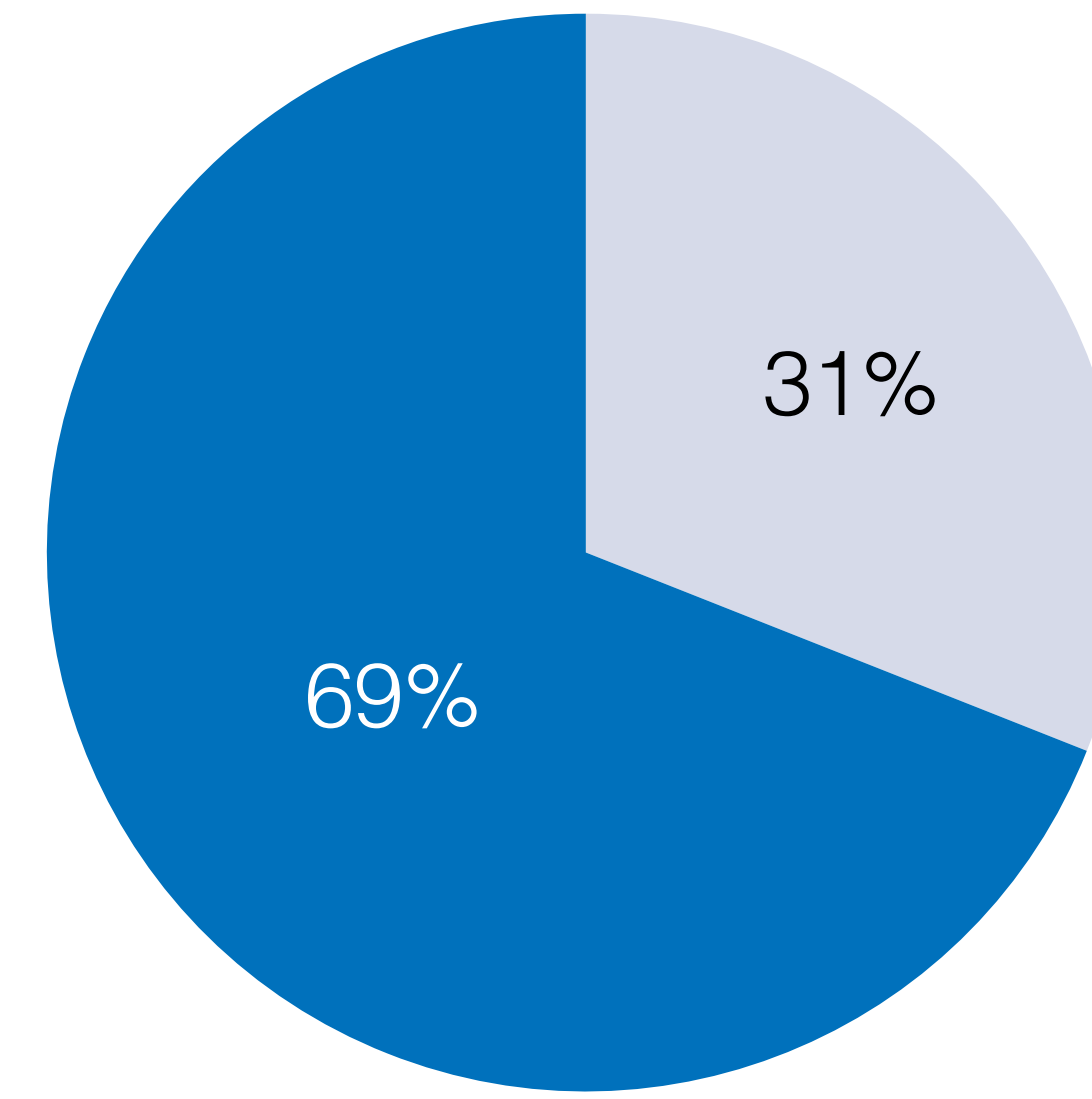
FY2024/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

■ 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（ビジュア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

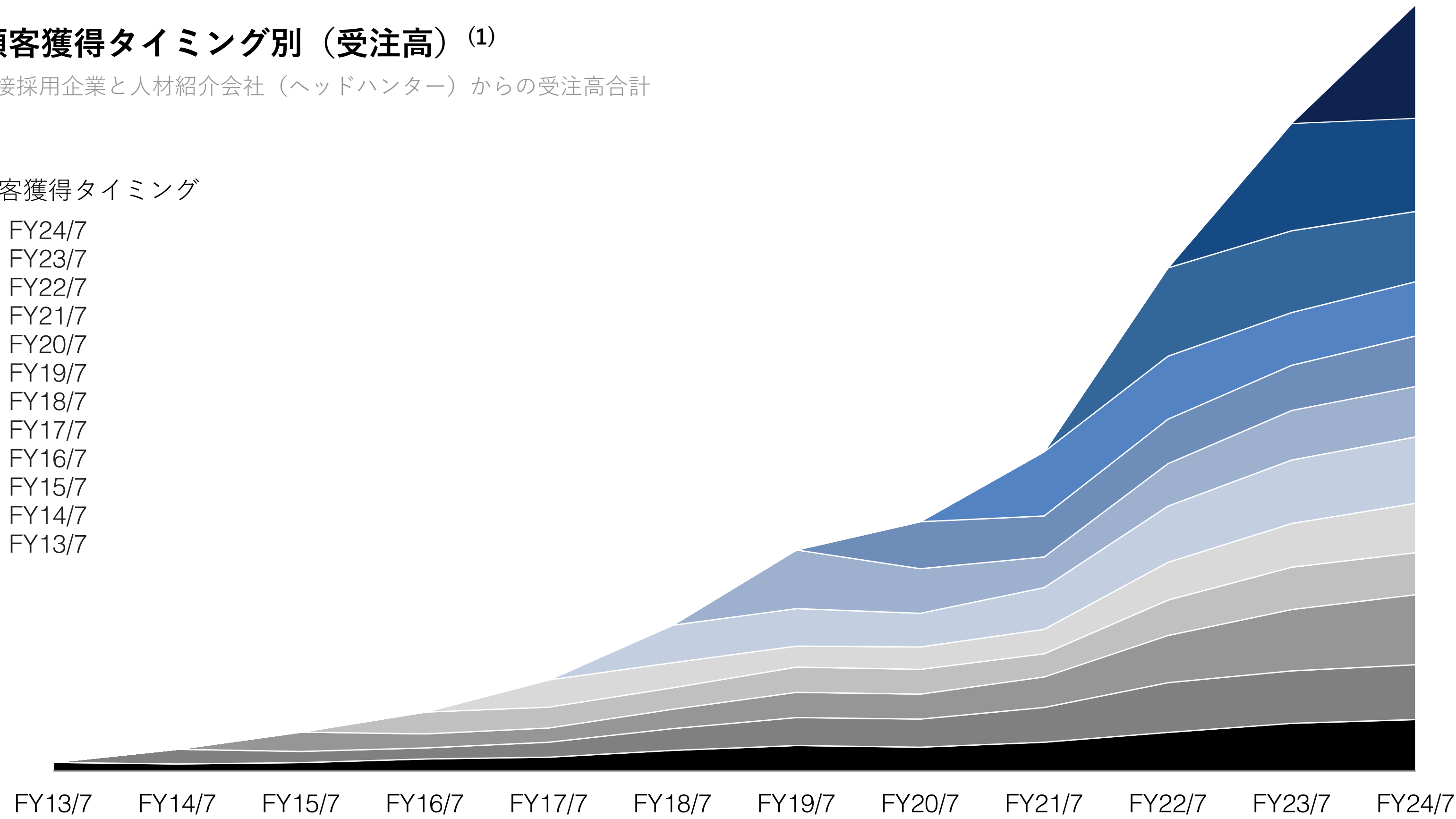
BizReachの売上高は、安定的な顧客基盤の積み上がりにより、累積的な事業成長を実現

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

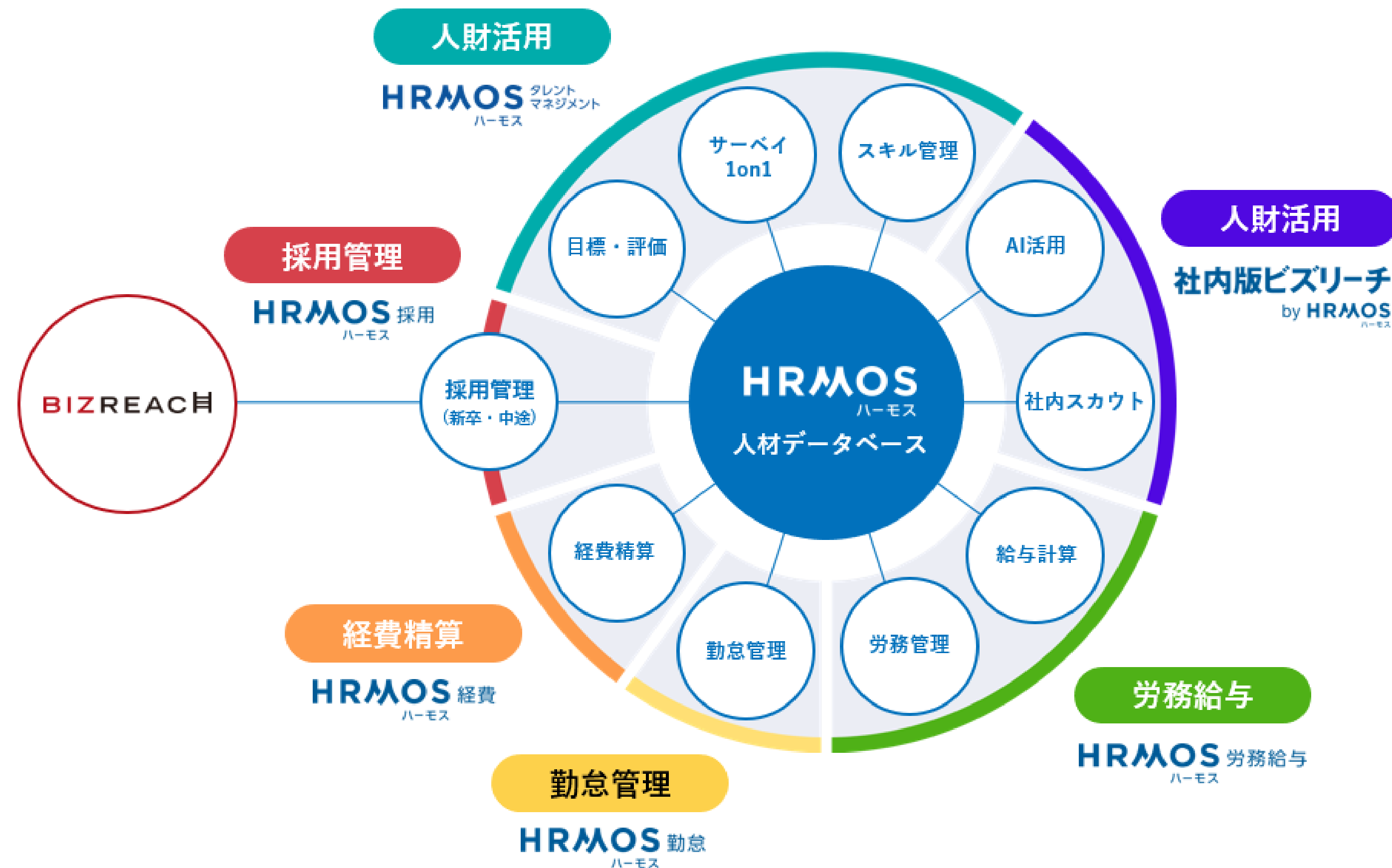
顧客獲得タイミング

- 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

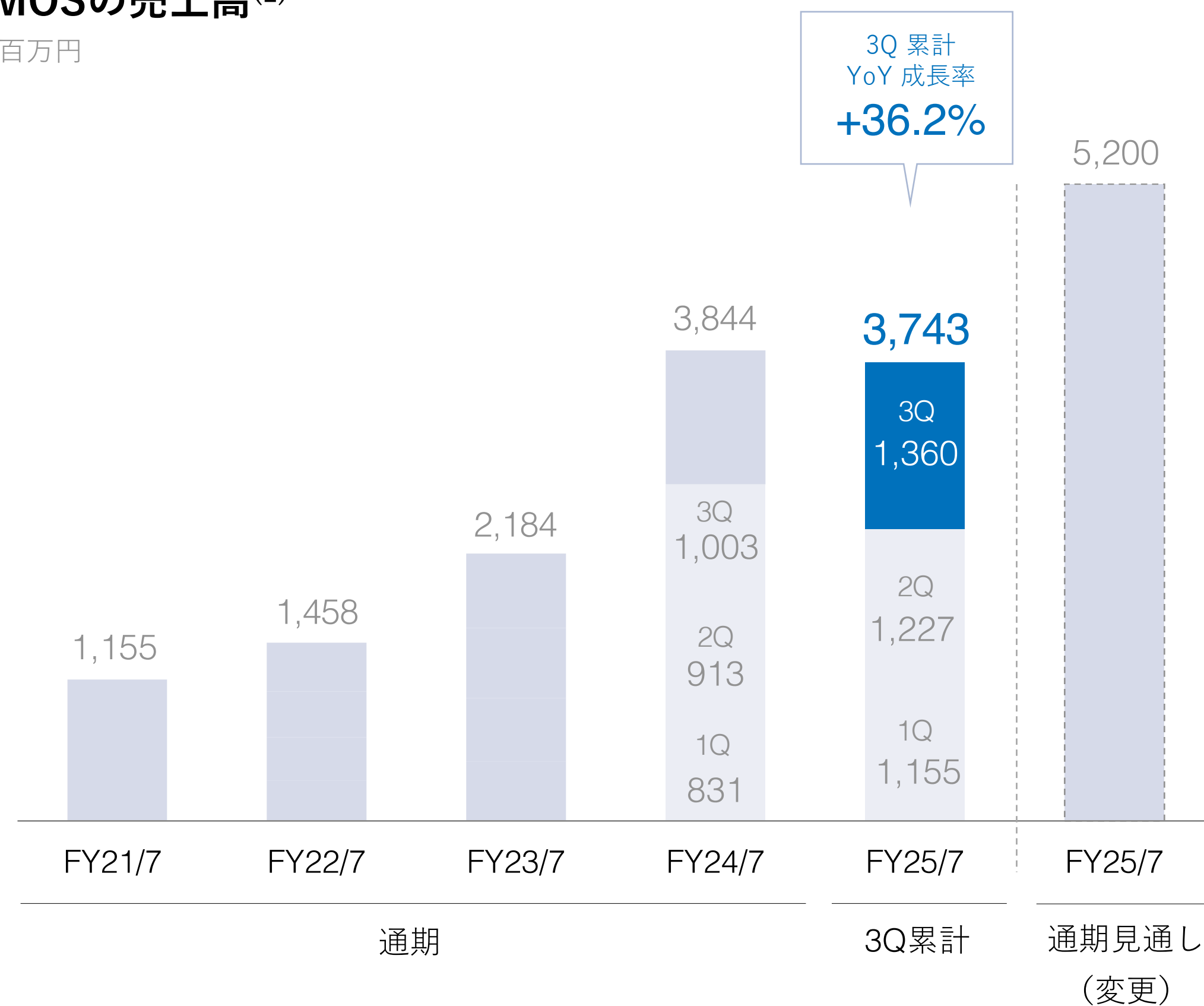
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。人的人資本経営の実現に向けて、一貫通貫型の人的人資本データプラットフォームをシリーズで展開



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。3Q 累計売上高は37.4億円、+36.2% YoY

HRMOSの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円

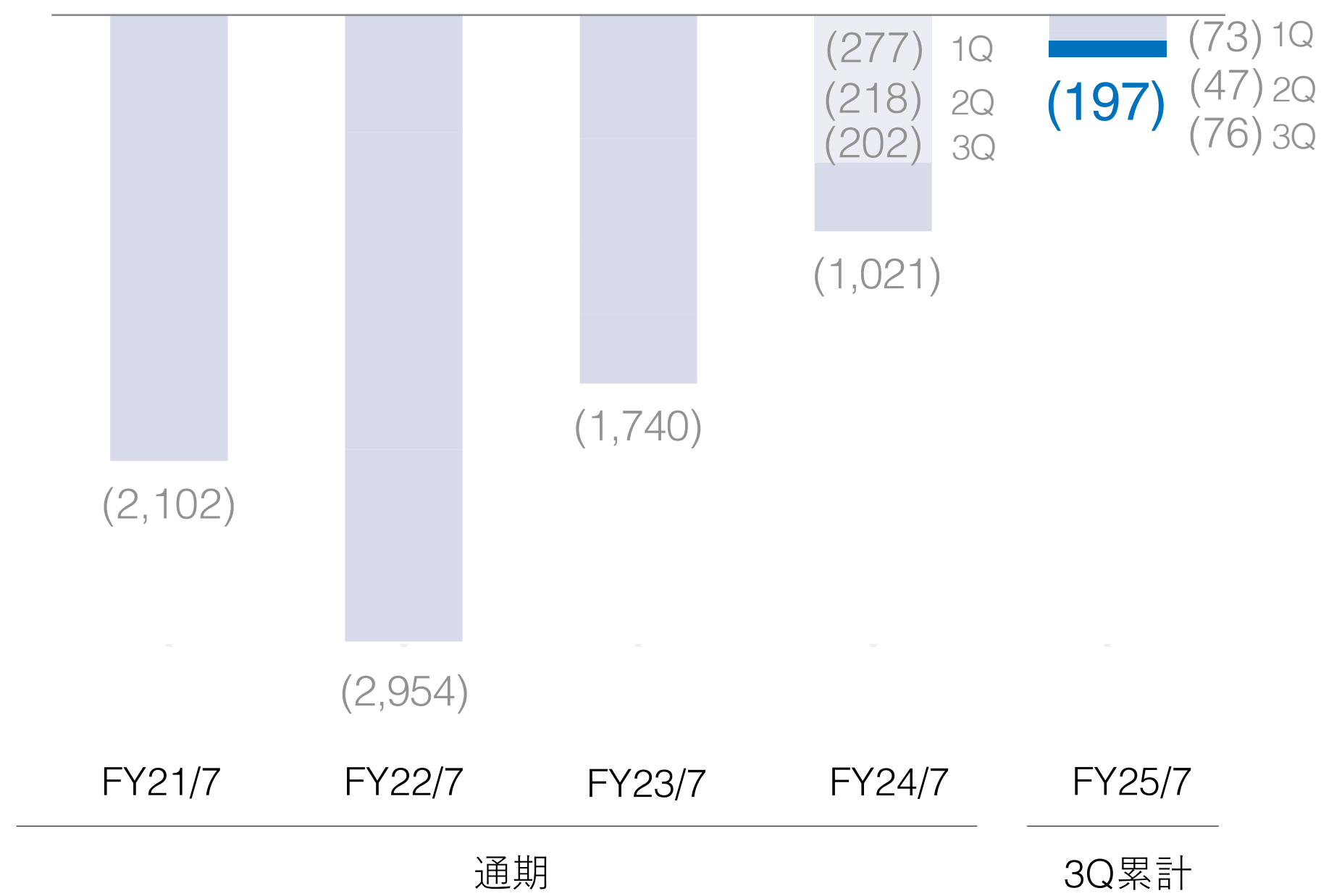


- 各サービスの売上高が伸長しており、通期売上高見通しを52.0億円 (+35.3% YoY)に変更
- 「社内版ビズリーチ by HRMOS」のプロモーションを2025年1月末より開始
 - 商談・受注リードタイムが長いため、今期の売上高への影響は軽微
 - 企業からの関心は高い。パイロットユーザーの影響でARPUが伸長
 - 下期の商談を踏まえて、売上高予想の精緻化を今後行うが、ローンチ時の目標は、3年間で導入企業1,000社、関連売上高30億円
- FY2024/7 の YoY 成長率が特に高いのは、FY2023/7 まで計上されていなかったHRMOS経費が加算された影響を受けている。FY2025/7 の YoY成長率は、同一サービス構成での成長率を示す

「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 に更に投資を行う予定だが、売上高の伸長により、通期営業損失は2024年9月発表業績見通しから縮小し、8.5億円程度を見通す

HRMOSの営業損失（管理部門経費配賦前）(1)(2)

単位: 百万円

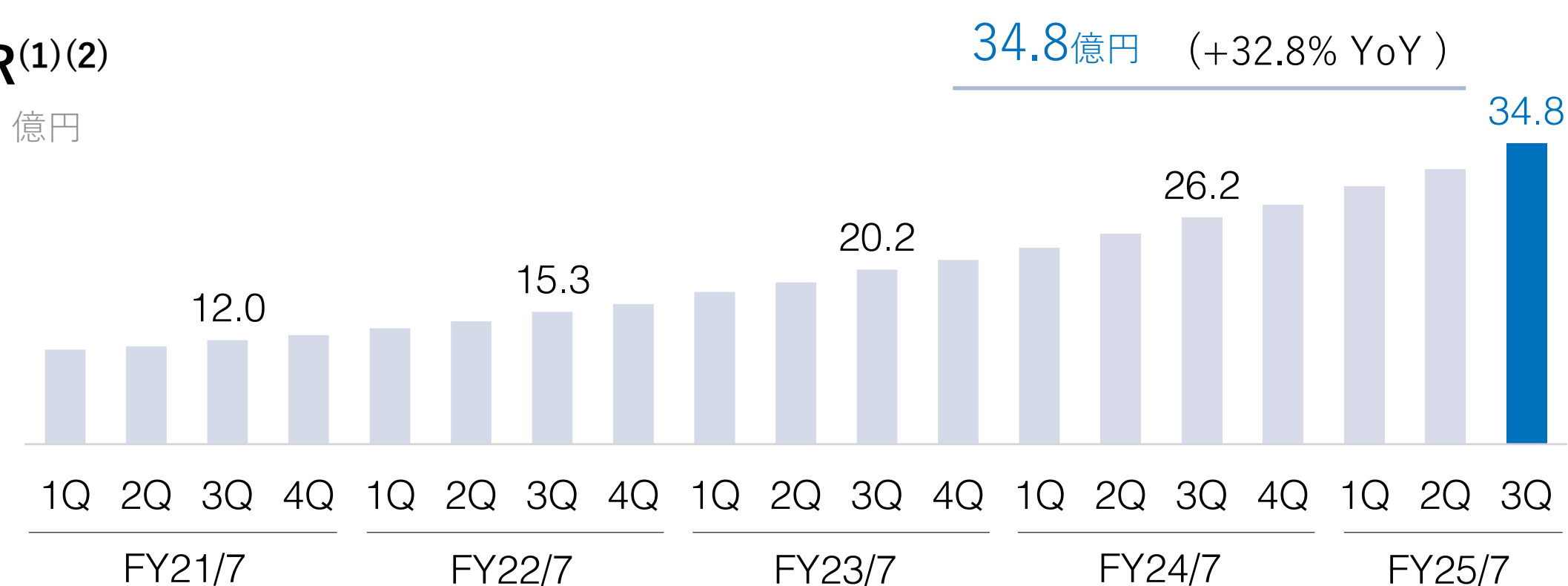


- マーケティング活動が下期偏重の計画であり、4Q の投資が拡大予定ではあるが、売上高が計画よりも伸長した結果、通期営業損失は、8.5億円程度を見通す
 - ー HRMOSはFY2026/7 黒字化に向けて順調に推移しており、「社内版ビズリーチ by HRMOS」の戦略的な投資が限定的だった1Q 及び2Q は、当該事業の収益性向上の実力値を示している
 - ー FY2025/7 は、各サービスの個別のマーケティング施策に加えて、HRMOSシリーズとしてのマーケティング施策や、「社内版ビズリーチ by HRMOS」のマーケティング施策を行っている
- HRMOSは、FY2026/7 に黒字化を目指している。商談状況や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あり
- 引き続き各サービスの機能開発にも注力

顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大に支えられ、3Q ARRは34.8億円（+32.8% YoY）

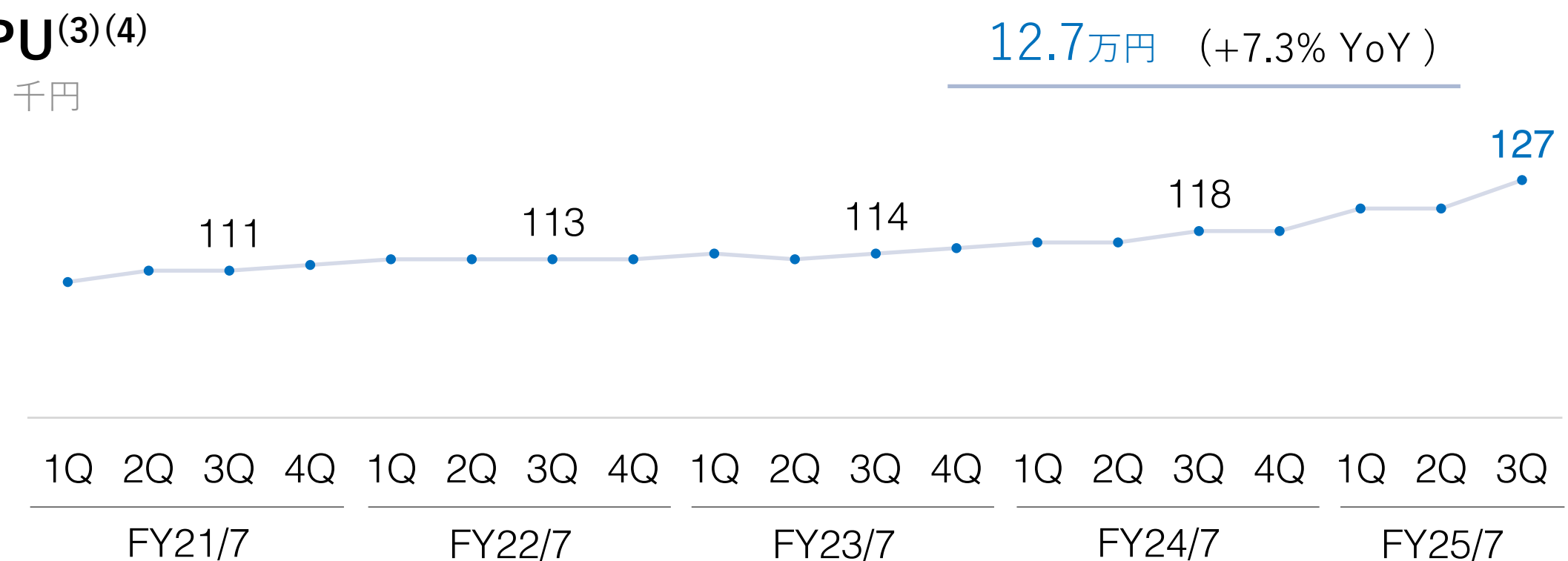
ARR⁽¹⁾⁽²⁾

単位：億円

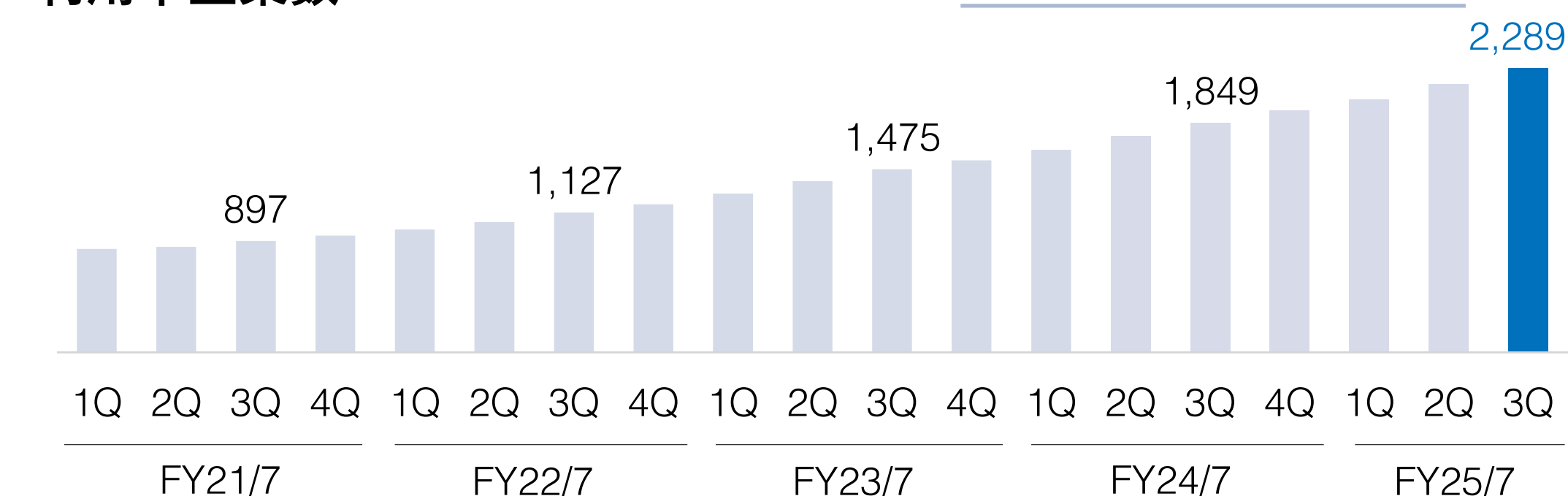


ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

単位：千円

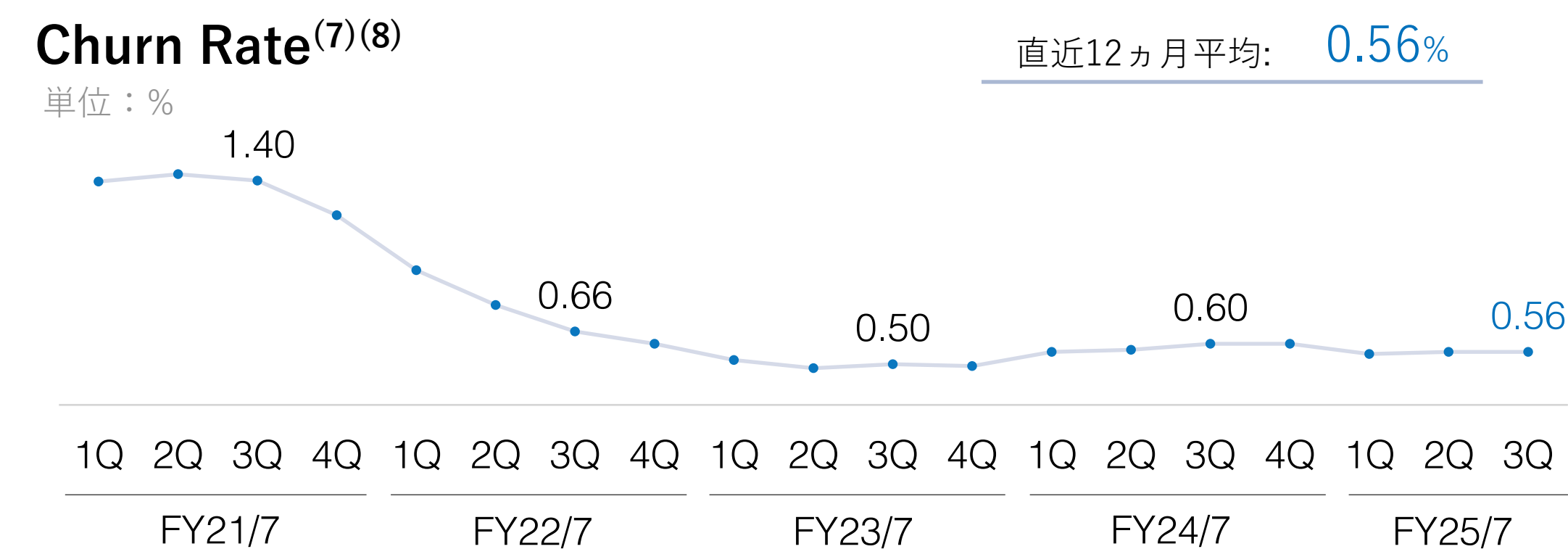


利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾



Churn Rate⁽⁷⁾⁽⁸⁾

単位：%



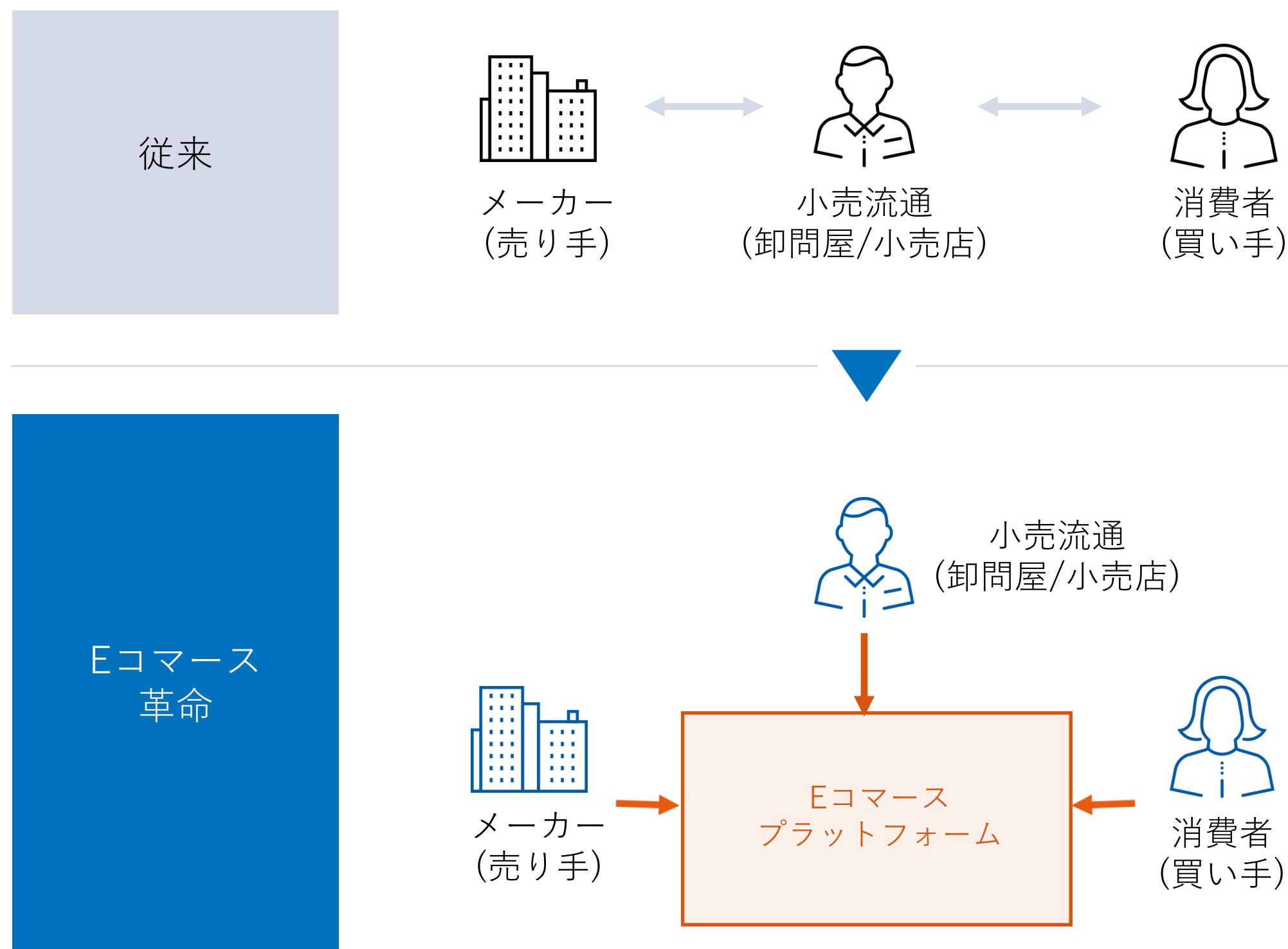
注: (1)Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRR（Monthly Recurring Revenue。対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計（一時収益は含まない））に12を乗じて算出 (2)2025年4月末時点 (3)Average Revenue Per User。各四半期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (4)2025年4月末時点 (5)各四半期における月末有料課金ユーザー企業数。複数のサービスを

「社内版ビズリーチ by HRMOS」 開発の背景と目指したい姿

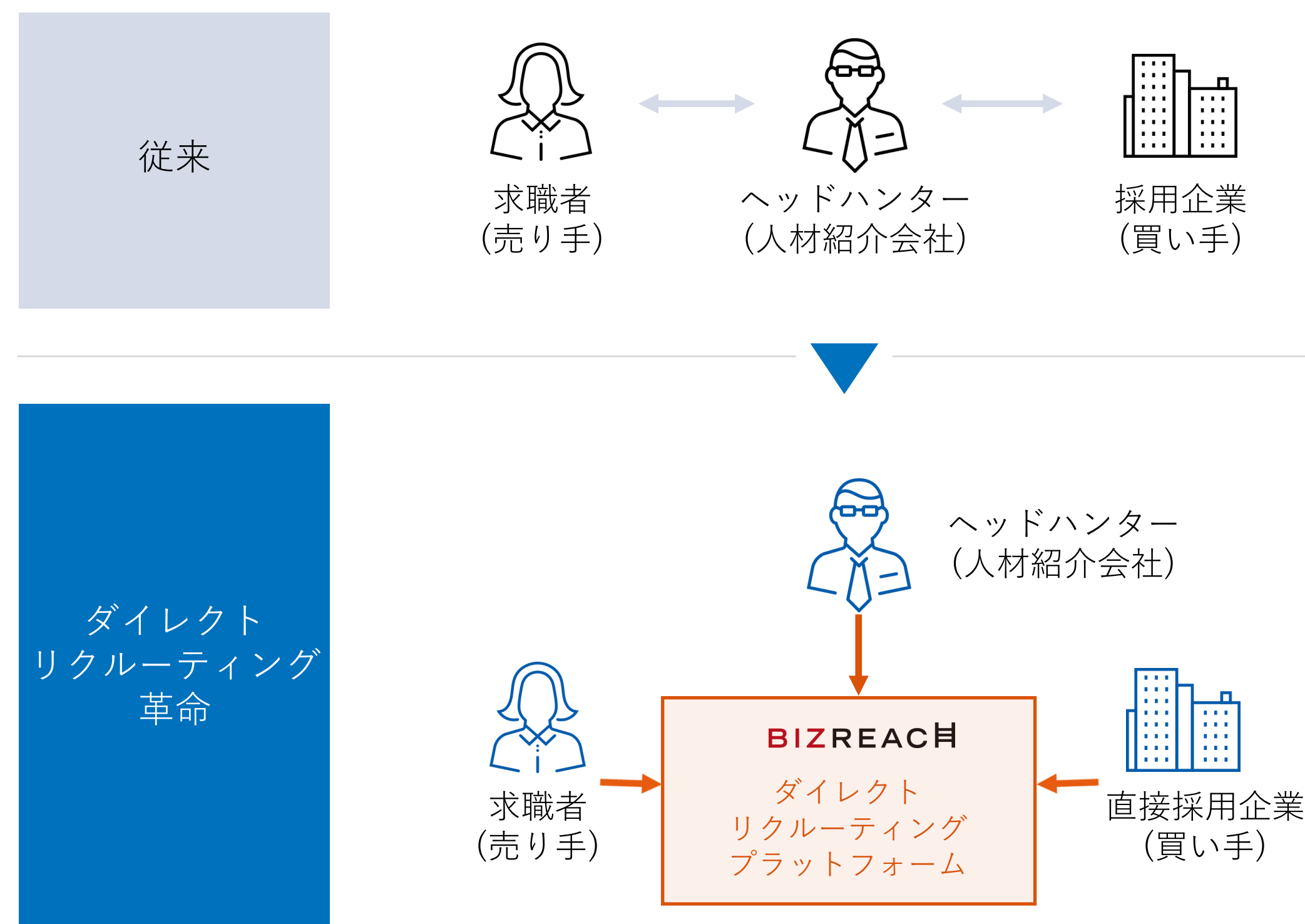
「データ × AI」 活用による BizReach の進化

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⁽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）

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



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⁽¹⁾

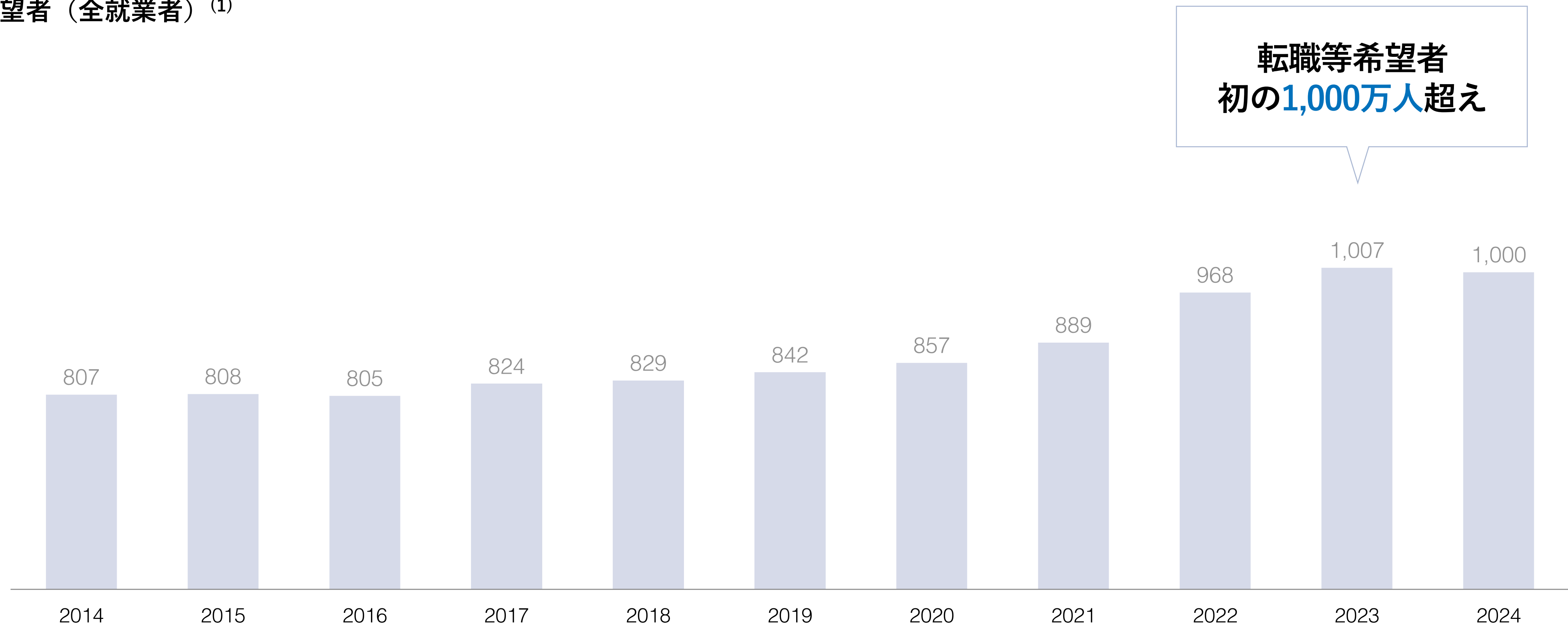


更に変化する日本の働き方

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⁽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

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

株式会社N T T ドコモ

J F E 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

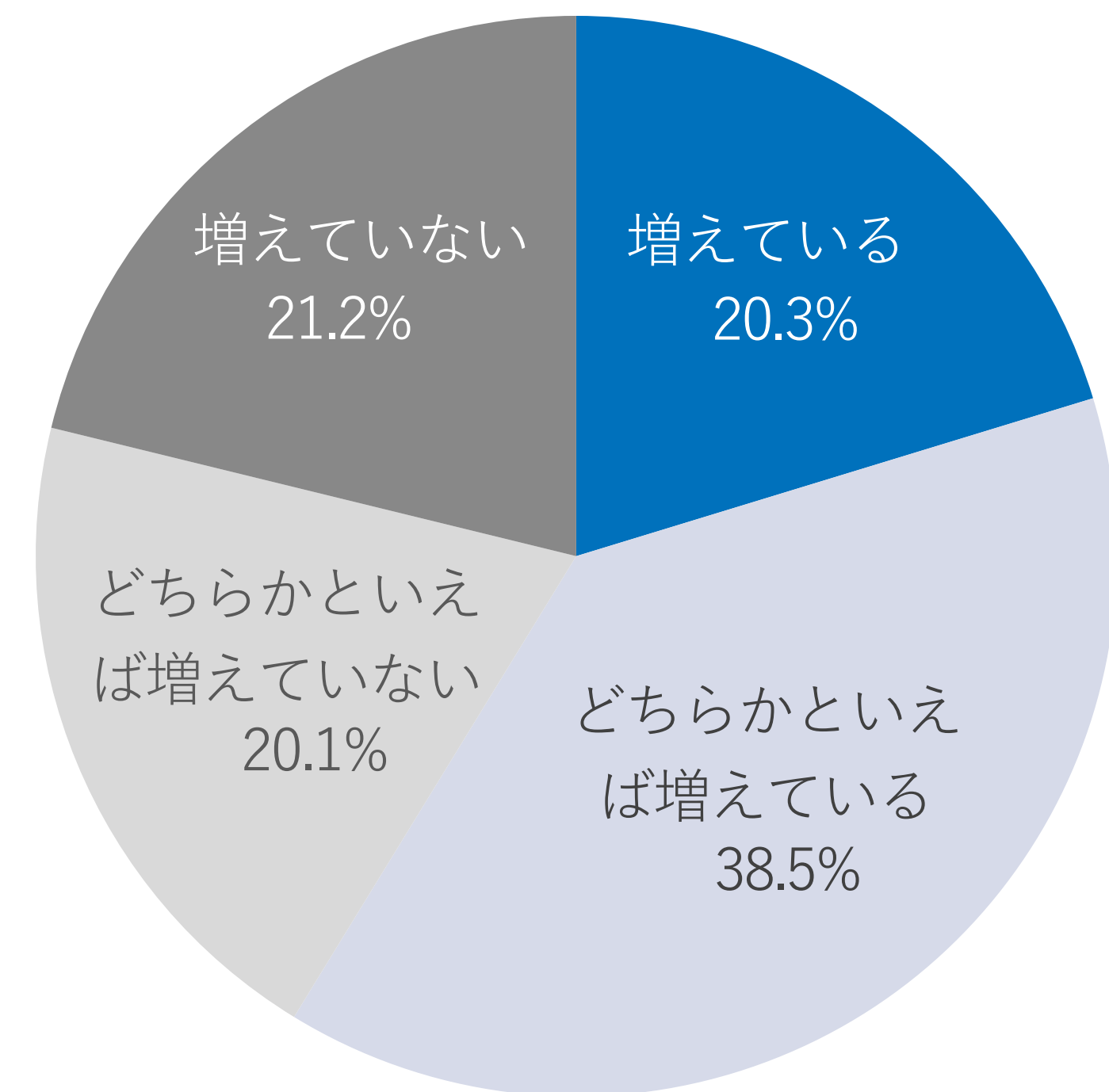
株式会社三菱U F J 銀行

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⁽¹⁾

直近1年で退職者が増えている

58.8%

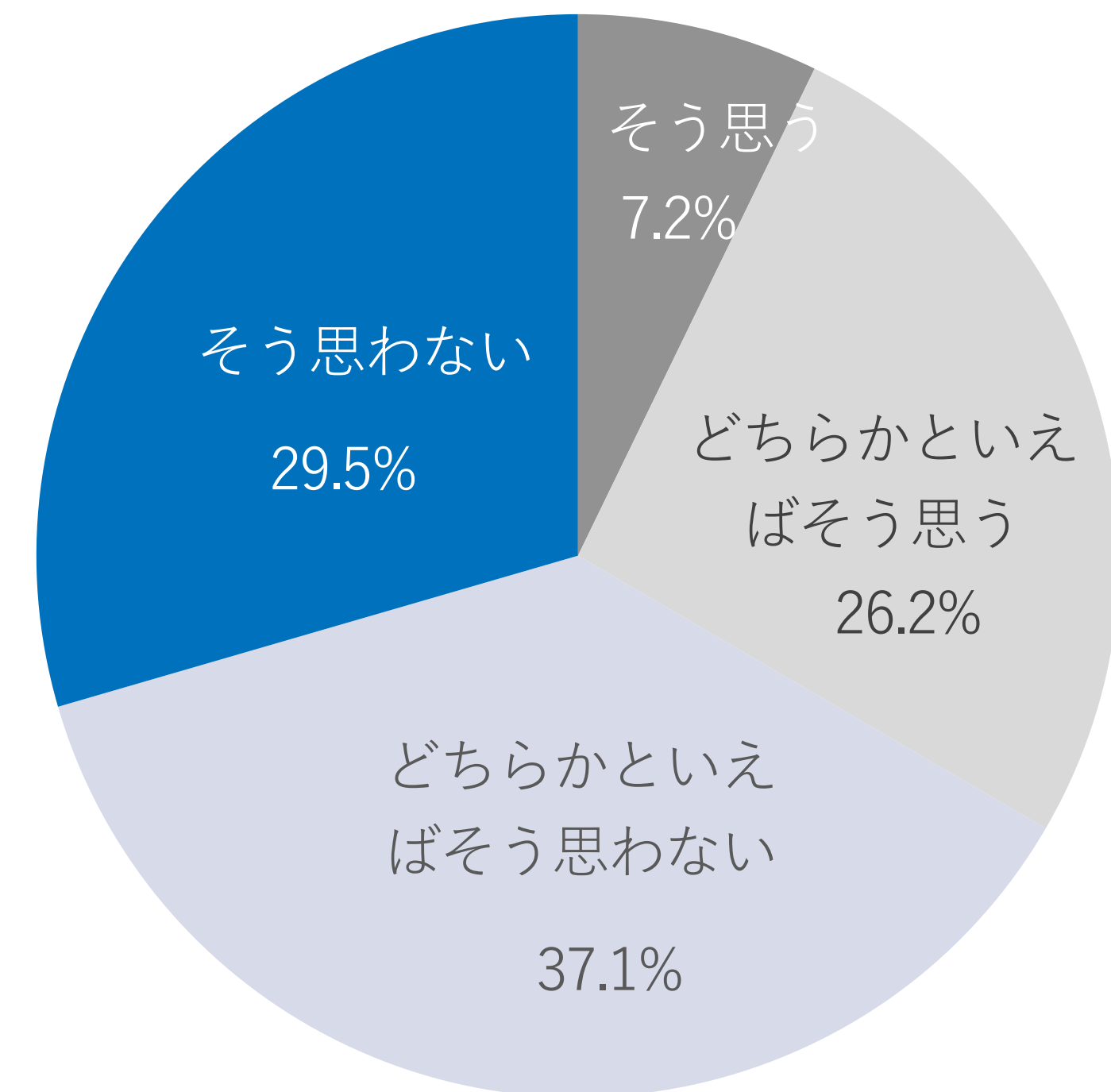


注: (1)「ビズリーチ WorkTech研究所調べ」よりビジョナル株式会社が作成。調査内容は退職者に関するアンケート。対象は、BizReach又はHRMOSシリーズを利用する企業の経営者、人事担当者。調査期間は2024年5月29日から2024年6月7日。有効回答は548。詳細は、株式会社ビズリーチによる2024年10月22日付プレスリリースを参照 (<https://www.bizreach.co.jp/pressroom/pressrelease/2024/1022.html>)

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⁽¹⁾

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%



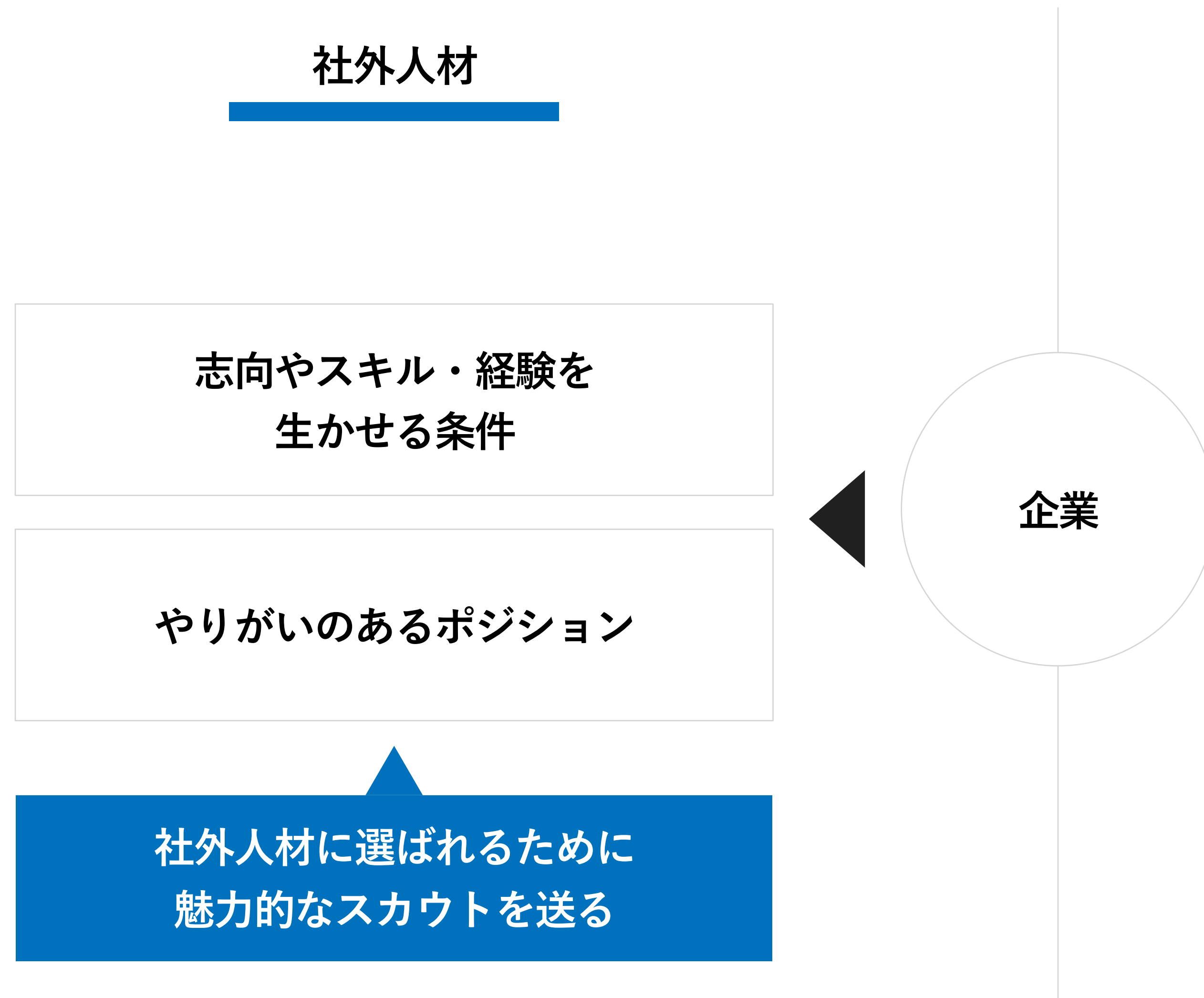
注: (1)「ビズリーチ WorkTech研究所調べ」よりビジョナル株式会社が作成。調査内容はキャリア観や転職に関するアンケート。対象は、BizReach会員。調査期間は2024年4月22日から2024年5月5日。有効回答は1,290。詳細は、株式会社ビズリーチによる2024年11月26日付プレスリリースを参照 (<https://www.bizreach.co.jp/pressroom/pressrelease/2024/1126.html>)

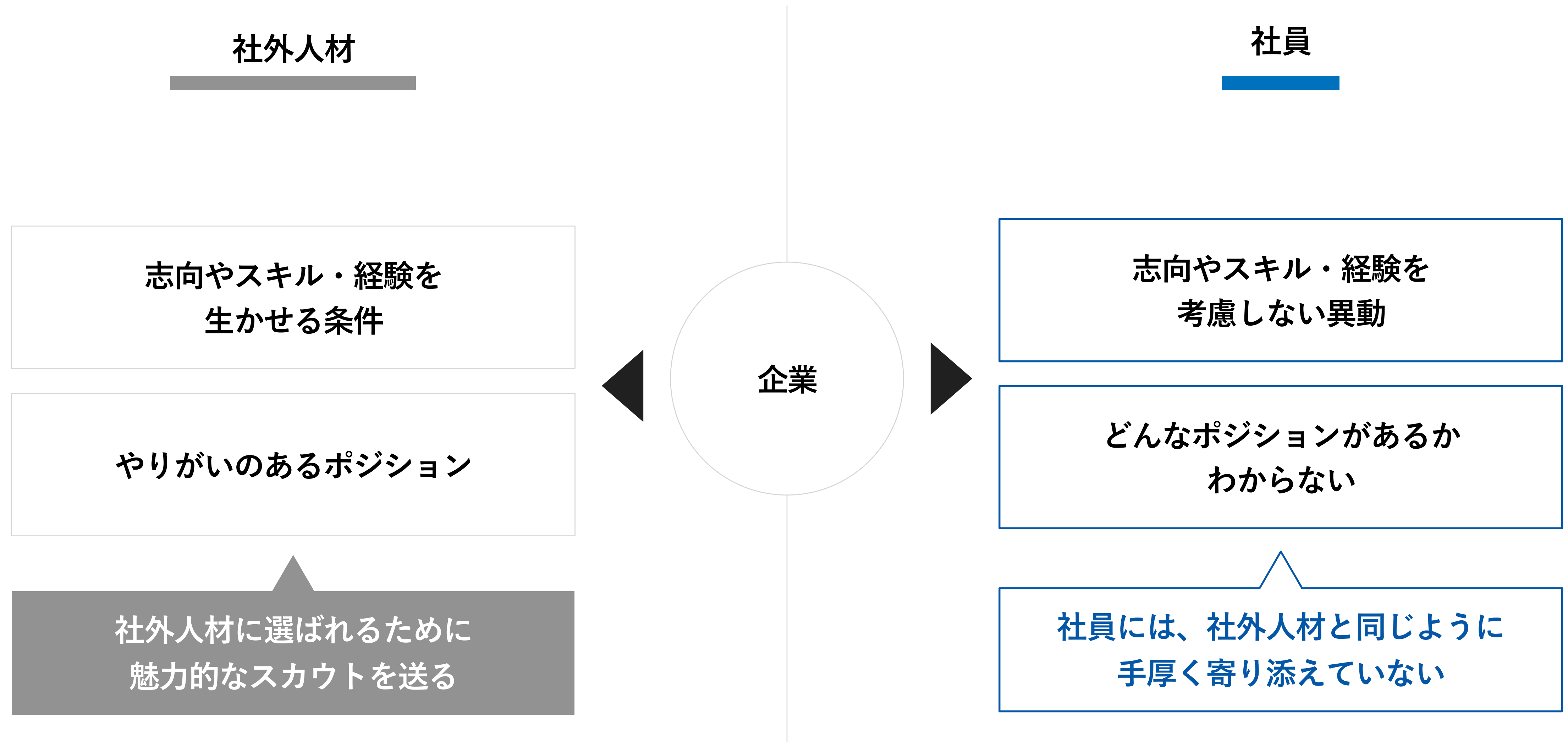
企業が働く人を選ぶのではなく 企業が働く人に選ばれる側に

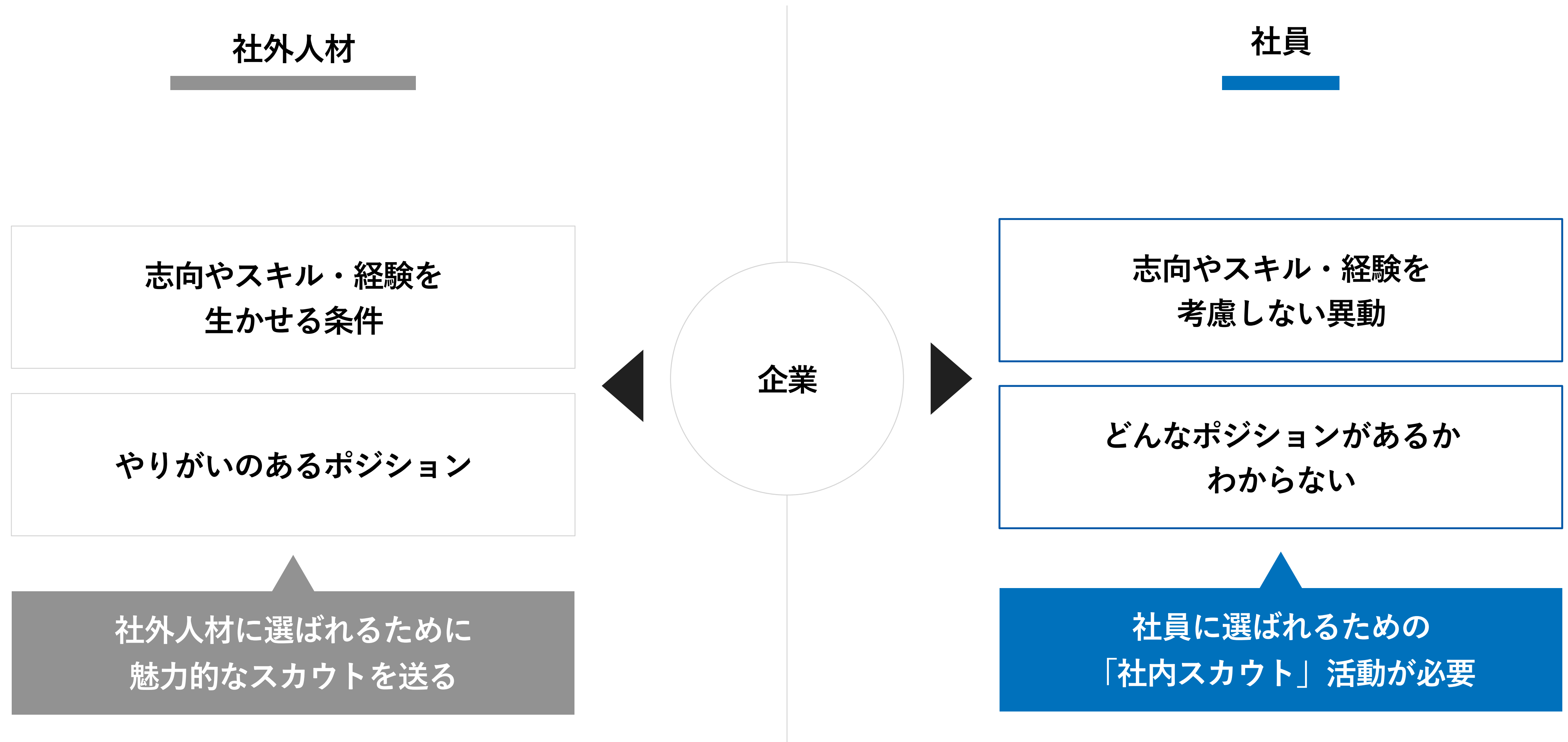
社外人材の採用だけでなく、社内人材にしっかりと目を向け

「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







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

Visionalグループについて

Appendix

