

ビジョナル株式会社 FY2025/7 第 3 四半期（3Q） 決算発表 FAQ

2025 年 6 月 12 日

連結業績関連

Q1 FY2025/7 3Q 実績は？

FY2025/7 3Q の連結累計売上高は 588.4 億円（+20.3% YoY）、3Q は 219.1 億円（+25.3% YoY）となりました。BizReach は好調な市場環境を的確に捉え、計画を上振れて進捗いたしました。
連結累計営業利益は 174.7 億円（+14.5% YoY、営業利益率 29.7%）、3Q は 72.5 億円（+32.5% YoY、営業利益率 33.1%）となりました。計画通り投資を執行いたしましたが、BizReach の売上高伸長により、3Q 営業利益は計画を上振れて着地いたしました。

当社は HR Tech セグメントと、Incubation セグメントにより構成されております。

HR Tech セグメント：

BizReach：3Q 累計売上高は 510.3 億円（+18.8% YoY）、3Q は 189.0 億円（+22.2% YoY）となりました。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 において売上高が大きく伸長いたしました。累計導入企業数も 2025 年 4 月末時点で 36,300 社超となり、2Q 末比で約 1,600 社増加いたしました。

3Q 累計営業利益（管理部門経費配賦前）は 223.2 億円（+17.8% YoY、営業利益率 43.7%）、3Q は 90.8 億円（+34.6% YoY、営業利益率 48.1%）となりました。求職者獲得を中心としたマーケティング投資を実行いたしました。売上高の伸長により、営業利益も計画比大きく伸長いたしました。

HRMOS：FY2024/7 より、HRMOS の財務数値はすべてのサービスを含みます。3Q 累計売上高は 37.4 億円（+36.2% YoY）、3Q は 13.6 億円（+35.6% YoY）となりました。各サービスの売上高が伸長いたしました。

3Q 累計営業損失（管理部門経費配賦前）は 1.9 億円（前年同期は 6.9 億円の営業損失）、3Q は 0.7 億円（前年同四半期は 2.0 億円の営業損失）となりました。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を行いました。

主要 KPI（『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』を含む）である ARR は 34.8 億円（+32.8% YoY）、利用中企業数は 2,289 社（+23.8% YoY）となりました。

その他 HR Tech：その他採用関連事業を含みます。

Incubation セグメント：

中長期的な企業価値向上を目指して、HR Tech 以外の成長事業領域において、事業創造をしております。

3Q セグメント累計売上高は、19.9 億円（+17.8% YoY）、3Q は 8.7 億円（+93.5% YoY）となりました。3Q 累計セグメント営業損失は 11.7 億円（前年同期は 5.7 億円のセグメント営業損失）、3Q は 3.9 億円（前年同四半期は 2.5 億円のセグメント営業損失）となりました。2025 年 6 月に、Assured 企業評価を新規事業として開始いたしました。継続してコストをコントロールしながら、事業創造をしております。

Q2 FY2025/7 通期連結業績見通し修正の概要は？

2024 年 9 月に開示いたしました通期連結業績見通しについて、「連結業績予想の修正に関するお知らせ」を本日開示いたしました。

(単位：百万円)	24 年 9 月発表	25 年 6 月発表	差額
	FY25/7 業績見通し	FY25/7 業績見通し	
連結売上高	76,400	79,500	+3,100
HR Tech セグメント	73,880	76,540	+2,660
うち、BizReach	66,440	68,500	+2,060
うち、HRMOS	5,000	5,200	+200
Incubation セグメント	2,470	2,900	+430
その他	50	60	+10
営業利益	19,150	20,300	+1,150
経常利益	19,600	21,100	+1,500
親会社株主に帰属する当期純利益	13,470	14,390	+920

連結売上高は、2Q 累計時点まで計画の範囲内で推移していたものの、3Q は BizReach の売上高が計画を上振れて進捗したため、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) に変更いたしました (変更幅+31.0 億円、+4.1%)。

変更後通期連結売上高見通しに対する 3Q 累計進捗率は 74.0% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は 74.0%) です。

売上高伸長に伴い通期連結営業利益見通しを、191.5 億円 (+7.4% YoY、営業利益率 25.1%) から 203.0 億円 (+13.8% YoY、営業利益率 25.5%) に変更いたしました (変更幅+11.5 億円、+6.0%)。

変更後通期連結営業利益見通しに対する 3Q 累計進捗率は 86.1% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は 85.6%) です。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します。

HR Tech セグメント：

BizReach：季節性から採用支援市場が最も活況となる 3Q の好調な市場環境を的確に捉え、売上高が大きく伸長し計画を上振れて進捗した結果、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) に変更いたしました (変更幅+20.6 億円、+3.1%)。引き続き採用ニーズは好調であるため、4Q は求職者獲得を中心としたマーケティング投資を計画比拡大し、通期営業利益率（管理部門経費配賦前）見通しについては 40%に変更ありません。

なお、経済動向は引き続き不透明であるため、BizReach の中期的な成長率目線は+15%程度に現時点では変更ありません。

HRMOS：各サービス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) に変更いたしました (変更幅+2.0 億円、+4.0%)。

また、下期偏重のプロモーションを実行しておりますが、売上高伸長に伴い、通期営業損失（管理部門経費配賦前）は 10 億円程度から 8.5 億円程度に縮小することを見通しております。

Incubation セグメント：

中長期的な企業価値向上を実現するための事業創造を継続しており、成長投資とコストコントロール

のバランスを重視しております。FY2025/7 のセグメント売上高は 24.7 億円（+11.3 % YoY）から 29.0 億円（+30.7% YoY）に変更いたしました（変更幅+4.3 億円、+17.4%）。FY2025/7 のセグメント営業損失見通しは 15 億円程度に変更ありません。

今後の経済動向等により業績修正を行う必要がある際には、速やかに開示をいたします。

Q3 営業外収益に計上されている違約金収入とは何か？

即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト『BizReach』の利用に際して、支払い漏れをはじめとした利用規約への違反行為があった場合、当該違反行為に対して課される利用約款に定められた違約金は、違約金収入として営業外収益に計上されます。FY2025/7 3Q 累計期間においては、違約金収入が 5.2 億円計上されております。

Q4 IEYASU 株式会社（HRMOS 勤怠）を吸収合併した背景及び影響は？

FY2025/7 1Q において、連結子会社であった IEYASU 株式会社は、株式会社ビズリーチを存続会社とする吸収合併により消滅しております。

本合併は、HRMOS シリーズをより積極的にお客様へ提供していくためのグループ内組織再編の一環として行っております。なお、連結業績への影響は軽微です。

Q5 スtock・オプションによる株式への影響はどうなっているか？

当社は、業績向上に対する意欲や士気を高めること、及び、当社グループに優秀な人材を確保することにより当社グループ全体の企業価値をより一層高めるために、取締役及び一部の従業員に税制適格ストック・オプション及び有償ストック・オプションを付与しており、FY2030/7 まで順次行使が可能となります。

これらストック・オプションの大部分は上場前に付与されたものであり、そのうち約半数は、2022 年 4 月 23 日より行使可能となっております。

発行済株式総数は、2025 年 4 月末時点で 39,769,800 株（2025 年 1 月末時点より 21,200 株増加）となりました。

2025 年 4 月末時点の潜在株式を含む発行済株式総数は 41,532,500 株です。

Q6 管理部門経費配賦前営業利益とは何か？

製品やサービスに直接紐づく費用は原則計上された上で、経理、法務、人事機能等の経営管理に携わる人件費や付随する外注費等の費用及び、情報システム部門やデザイン部門のうち直接製品に費用を賦課することの出来ない人件費や付随する外注費等の費用を事業に負担させる前の事業の営業利益又は営業損失です。

Q7 貸借対照表における「持分法適用に伴う負債」とはどのような取り組みから発生する勘定科目か？

持分法適用関連会社である株式会社スタンバイについて、LINE ヤフー株式会社（旧：Z ホールディングス株式会社）と合併事業を開始した際に発生した勘定科目です。合併事業開始にあたり、株式会社ビズリーチで計上された事業分離における移転利益を、当社連結処理上、当社持ち分相当を連結企業集団間の未実現損益として消去した際に発生しております。

BizReach

Q8 BizReach の 3Q 売上高成長率+22.2% YoY をどう評価するか？

BizReach の 3Q 売上高成長率は+22.2% YoY となり、売上高は計画を上振れて大きく伸ばいたしました。季節性から採用支援市場が最も活況となる 3Q において、企業の採用意欲の復調度合いには引き続き濃淡があるものの、日系企業を中心とした企業のプロフェッショナル採用ニーズと求職者の動向を的確に捉えることができました。

4Q については、引き続き好調な市場環境が継続する前提のもと、+18.0% YoY を見通しております。

Q9 コスト構造はどうなっているか？

当社のコストは、主にマーケティング費用と人件費により構成されております。BizReach は成長ステージにあるため、積極的な人材採用による営業組織の拡大及び、オンライン・オフラインマーケティング施策やテレビ CM 等の投資を、投資リターンを測りながら戦略的に行っております。

Q10 今後の BizReach の展望は？

企業寿命と労働寿命のミスマッチにより、一社で勤め上げるキャリアモデルが限界を迎えつつあること、企業における成果主義への移行や COVID-19 による社会的な構造変化により、雇用の流動化は今後益々加速することが想定されます。実際に、就業者に占める転職等希望者は 2023 年に初めて 1,000 万人を超えています（※1）。こうした中、人材獲得競争も更に加速し、能動的な採用「ダイレクトリクルーティング」はより一層不可欠なものになると考えております。

引き続き、プロフェッショナル領域における採用支援市場の拡大と、求職者や直接採用企業の新規顧客獲得、既存顧客のアクティベーション施策、マッチング向上施策や生成 AI への投資を通じて当社サービスの利用拡大を促してまいります。

（※1）総務省「労働力調査（詳細集計）」に基づく。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。

Q11 募集情報等提供事業者に対する規制強化（いわゆる「お祝い金」の規制）によって、BizReach は影響を受けるか？

2025 年 4 月 1 日付で、職業安定法に基づく指針の一部が改正されました。これにより、募集情報等提供事業者は、労働者に金銭やギフト券等を提供することが原則禁止となりました。

採用支援サービスにおいて、少額の金銭の提供は不正防止の役割等も果たしており、当社においてもそのような施策を導入してはありましたが、現在は、規制の趣旨を踏まえたスキームで不正防止に対応しており、現時点においては当社の業績影響は見込んでおりません。今後業績影響等公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

HRMOS

Q12 HRMOS のサービスラインアップはどうなっているか？

採用管理システム『HRMOS 採用』、人財活用システム『HRMOS タレントマネジメント』、社内スカウトサービス『社内版ビズリーチ by HRMOS』、勤怠管理システム『HRMOS 勤怠』、経費精算システム『HRMOS 経費』、労務・給与システム『HRMOS 労務給与』を提供しております。

『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』を含む主要

KPI は、3Q 末時点 ARR 34.8 億円 (+32.8 % YoY)、利用中企業数 2,289 社 (+23.8% YoY)、ARPU 12.7 万円 (+7.3% YoY) となりました。

2025年1月末より社内スカウトサービス『社内版ビズリーチ by HRMOS』のプロモーションを開始しております。当該サービスの概要は、Q13をご参照ください。

Q13 『社内版ビズリーチ by HRMOS』とはどのようなサービスか？

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、多くの企業において、退職者が増加しています。新たな経営課題である「人材流出」に対して、社員にキャリアの選択肢と可能性を提供する「社内スカウト」活動を推進することで、社員が働き続けたいとする会社作りを目指す新サービスが『社内版ビズリーチ by HRMOS』です。『BizReach』で蓄積されたデータを学習した生成 AI を搭載し、社内レジュメや社内ポジション要件の自動生成、高精度な人材検索とレコメンデーションを通じて、社内人材と社内ポジションの最適なマッチングを実現する『BizReach』を要する Visional グループならではの新しいサービスです。

Q14 『社内版ビズリーチ by HRMOS』の FY2025/7 通期連結業績への影響は？

『社内版ビズリーチ by HRMOS』は、『HRMOS タレントマネジメント』と一体的に数値管理をしており、HRMOS の財務数値に含まれております。2025 年 1 月末よりプロモーションを開始しておりますが、商談・受注リードタイムが長いため、FY2025/7 の売上高に織り込み済みではありませんが、売上高影響は軽微です。また、本サービスのプロモーション施策は下期に集中しており、4Q に費用が拡大する計画で FY2025/7 通期業績見通しに織り込み済みです。

なお、商談状況や今後の市場の動向等を踏まえて、売上高予想の精緻化を今後行いますが、ローンチ時の目標は 3 年間で導入企業数 1,000 社、関連売上高 30 億円としております。

Q15 FY2025/7 の HRMOS 通期売上高成長率見通しが FY2024/7 と比較して減速しているように見えるのはなぜか？

FY2024/7 の売上高成長率は、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含んでおりました。一方で、FY2025/7 の売上高成長率は、同一サービス構成での成長率を示しております。成長率が減速しているように見えますが、HRMOS シリーズのすべてのサービスは FY2025/7 も成長することを見通しております。

【免責事項】

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または監査法人による監査またはレビューを受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表また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、適用ある法令又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。