

ビジュアル株式会社 FY2025/7 通期 決算発表 FAQ

2025 年 9 月 11 日

連結業績関連

Q1 FY2025/7 4Q 及び通期の業績総括は？

FY2025/7 通期連結売上高は 801.6 億円 (+21.2% YoY)、4Q は 213.1 億円 (+23.8% YoY) となりました。BizReach は好調な市場環境を的確に捉え、4Q も伸長いたしました。

通期連結営業利益は 214.4 億円 (+20.2% YoY、営業利益率 26.7%)、4Q は 39.6 億円 (+54.1% YoY、営業利益率 18.6%) となりました。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いたしました。また、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いたしました。

各事業は良好なモーメンタムを維持し、投資を行いながら、適切な利益を生み出す執行力を示すことができた 1 年でした。

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：通期売上高は 686.1 億円 (+18.8% YoY)、4Q は 175.7 億円 (+18.7% 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引き続き好調であり、計画をわずかに上振れて着地いたしました。累計導入企業数も 2025 年 7 月末時点で 38,100 社超となり、3Q 末比で約 1,800 社増加いたしました。

通期営業利益（管理部門経費配賦前）は 284.0 億円 (+21.8% YoY、営業利益率 41.4%)、4Q は 60.8 億円 (+38.8% YoY、営業利益率 34.6%) となりました。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実行いたしました。売上高の伸長により、営業利益は計画を上振れて着地いたしました。

HRMOS：通期売上高は 52.1 億円 (+35.6% YoY)、4Q は 14.6 億円 (+34.1% YoY) となりました。各サービスの売上高が伸長し、計画通りに着地いたしました。

通期営業損失（管理部門経費配賦前）は 7.6 億円（前年同期は 10.2 億円の営業損失）、4Q は 5.7 億円（前年同四半期は 3.2 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』の成長投資の一環でプロモーションを 4Q に計画通り実行いたしました。

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 37.3 億円 (+34.4% YoY)、利用中企業数は 2,421 社 (+24.3% 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。

通期セグメント売上高は、31.3 億円 (+41.4% YoY)、4Q は 11.4 億円 (+117.0% YoY) となりました。

通期セグメント営業損失は 16.9 億円（前年同期は 10.2 億円のセグメント営業損失）、4Q は 5.2 億円（前年同四半期は 4.4 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 FY2026/7 通期連結業績見通しの概要は？

通期連結売上高は 992.0 億円（+23.7% YoY）、通期 EBITDA は 260.0 億円（+12.1% YoY、EBITDA マージン 26.2%）、通期連結営業利益は 231.0 億円（+7.7% YoY、営業利益率 23.3%）を見通しております。当社グループは、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します。これまで通り規律ある事業運営を継続し、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と M&A の活用を推進します。

なお、通期連結業績見通しには、2025 年 10 月 1 日以降の Thinkings 株式会社の業績や、株式取得に伴うのれん償却費約 11 億円を含みます。

（単位：百万円）	FY26/7 通期連結見通し	FY25/7 通期連結実績	差額	成長率
売上高	99,200	80,161	+19,038	23.7%
HR Tech セグメント	93,600	76,962	+16,637	21.6%
うち、BizReach	80,300	68,610	+11,689	17.0%
うち、HRMOS	9,000	5,212	+3,787	72.6%
Incubation セグメント	5,600	3,139	+2,460	78.4%
その他	--	60	(60)	--
EBITDA	26,000	23,196	+2,803	12.1%
営業利益	23,100	21,442	+1,657	7.7%
経常利益	23,530	22,715	+814	3.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	16,081	15,950	+130	0.8%

HR Tech セグメント：

BizReach：経済動向は不透明であるものの、プロフェッショナル人材への採用ニーズや求職者の動向が良好に推移していることを織り込み、FY2026/7 通期売上高は 803.0 億円（+17.0% YoY、+116.8 億円 YoY）を見通しております。増収額は拡大する見込みです。営業利益率（管理部門経費配賦前）は 40%を見通しております。

HRMOS：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、FY2026/7 通期売上高は 90.0 億円（+72.6% YoY、+37.8 億円 YoY）を見通しております。営業損失（管理部門経費配賦前）は、持続的な成長のための投資を継続し、2.0 億円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。FY2026/7 の通期セグメント売上高は 56.0 億円（+78.4% YoY、+24.6 億円 YoY）を見通しております。新規事業創造に伴い、四半期売上高は凸凹する可能性がございます。通期セグメント損失は、28.0 億円程度を見通しております。

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 においては、違約金収入が 9.0 億円計上されております。

Q4 Thinkings 株式会社の株式取得の背景は？

当社グループは、2025 年 10 月 1 日付で、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 Thinkings 株式会社の 100%株式を取得予定です。

当社グループは、採用管理領域を 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としております。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 年にサービスを開始し、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してきました。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ことを目指しています（※1）。

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、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いたしました。

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 との連携や事業戦略等については、今後精査していく予定です。

なお、本件に関する詳細は、2025 年 7 月 23 日付適時開示文（<https://www.visional.inc/ja/ir.html>）をご参照ください。

（※1）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で推計

Q5 Thinkings 株式会社の株式取得による業績影響は？

株式取得は 2025 年 10 月 1 日付を予定しております。当社の FY2026/7 の業績予想には、一定の前提で 10 月 1 日以降の Thinkings 株式会社の業績を取り込んでおりますが、今後 PMI を実行していく中で、HRMOS との連携や事業戦略、数値の影響等については精査をしていく予定です。

なお、sonar ATS は HRMOS の財務数値と合算して開示をしていくことを予定しております。

また、Thinkings 株式会社の株式取得によって当社連結業績に計上されるのれん償却費については、概算値として約 11 億円を FY2026/7 業績に織り込んでおります。

Q6 ストック・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。

発行済株式総数は、2025 年 7 月末時点で 40,097,400 株（2025 年 4 月末時点より 327,600 株増加）となりました。2025 年 7 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。

Q7 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。

Q8 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

Q9 BizReach の 4Q 売上高成長率+18.7% YoY をどう評価するか？

BizReach の 4Q 売上高成長率は+18.7% YoY、+108.3 億円 YoY となり、好調な市場環境を的確に捉え、売上高は計画をわずかに上振れて着地いたしました。企業の採用意欲には濃淡があるものの、日系企業においてダイレトリクルーティングが更に浸透し、4Q において、当社を新たにご利用くださる直接採用企業様は約 1,800 社増加し、累計導入企業数は 38,100 社超となりました。

FY2026/7 の売上高成長率は、足元の良好な事業環境を織り込み、+17.0% YoY、増収額が FY2025/7 より拡大し、+116.8 億円 YoY を見通しております。中期的な成長率は 15%程度を想定しております。

Q10 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、生成 AI を活用したプロダクト開発及び、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。

Q11 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（※2）。また、主要企業における中途採用計画人数は近年大幅に増加し、採用計画総数に占める中途採用計画人数の比率は 50%弱となり、企業経営において中途採用は不可欠になりつつあります（※3）。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。

（※2）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。

(※3) 当社の FY2025/7 通期決算説明資料 24 ページを参照。

Q12 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いましたが、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

Q13 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、4Q 末時点 ARR 37.3 億円 (+34.4% YoY)、利用中企業数 2,421 社 (+24.3% YoY)、ARPU 12.8 万円 (+8.1% 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、Q14をご参照ください。

Q14 『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』を要する当社グループならではの新しいサービスです。

Q15 『社内版ビズリーチ by HRMOS』の業績への影響は？

『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、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一方、大手企業を中心に関心をいただいているため、トライアル利用を含めた導入期間（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です。このため、FY2025/7 の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 4Q に集中しており、マーケティング施策を規律を保ちながら実行した結果、HRMOS は当初想定していた通期営業損失 8.5 億円程度から 7.6 億円にて着地いたしました。

FY2026/7 の通期売上高影響についても、引き続き売上高への影響は軽微です。通期営業損失（管理部門経費配賦前）は、2.0 億円程度を見通しております。従来通期で黒字化を想定しておりましたが、今後の更なる成長のため、各サービスの機能開発、人材採用及びマーケティング投資等の先行投資を行う方針に転換いたしました。なお、『社内版ビズリーチ by HRMOS』の戦略的投資が限定的だった FY2025/7 1Q 及び 2Q の収益性の推移から、当該事業の黒字化は可能であるという認識を前提とした戦略変更です。

Q16 FY2026/7 の HRMOS 通期売上高成長率見通しが FY2025/7 と比較して加速しているように見えるのはなぜか？

FY2026/7 は HRMOS シリーズの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、2025 年 10 月 1 日付で当社連結子会社となる予定の Thinkings 株式会社（sonar ATS）の財務数値を合算するため、HRMOS 通期売上高成長率は、+72.6% YoY（+37.8 億円）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の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。