



ビジョナル株式会社

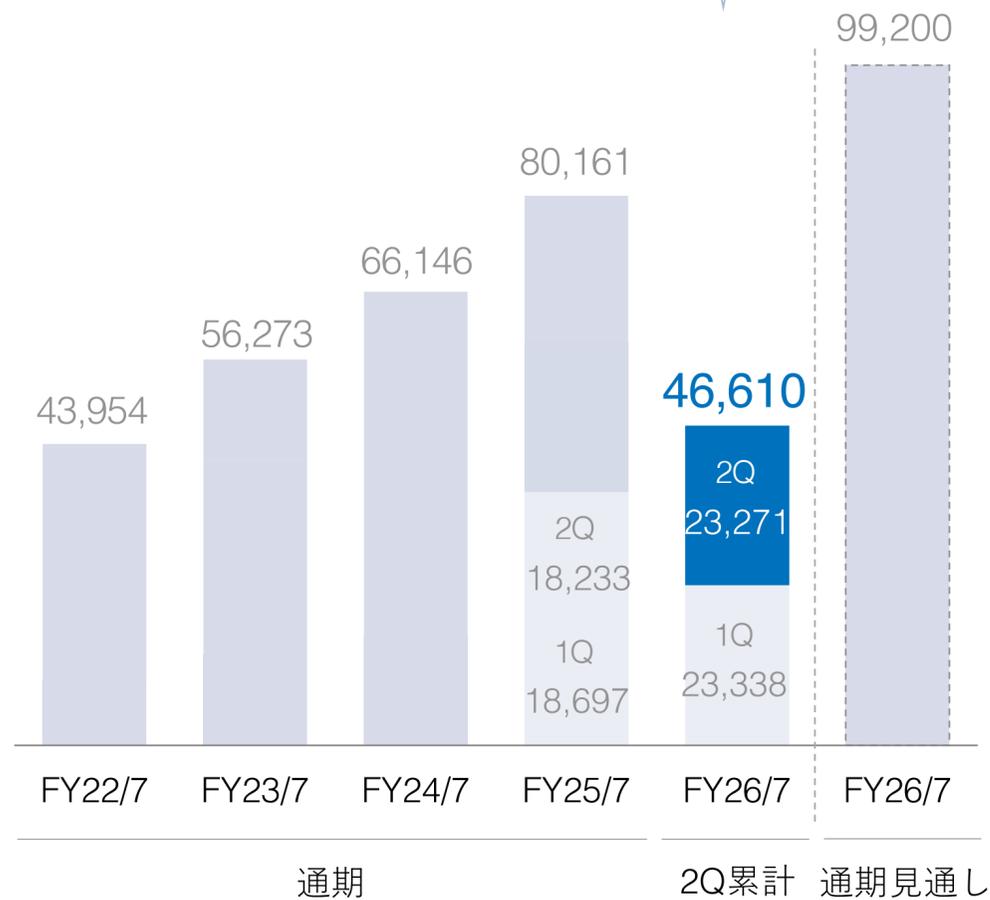
<p>連結</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 2Q 累計売上高は466.1億円 (+26.2% YoY成長)、2Q は232.7億円 (+27.6% YoY成長)。通期業績見通しに対する進捗率は47.0% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は46.1%)。各事業の進捗は計画通り • 2Q 累計EBITDAは140.2億円 (+28.6% YoY成長、マージン30.1%)、2Q は64.2億円 (+25.8% YoY成長、マージン27.6%)。2Q 累計営業利益は127.6億円 (+24.9% YoY成長、利益率27.4%)、2Q は56.9億円 (+19.4% YoY成長、利益率24.5%)。通期末に向けて四半期ごとの投資額は順次拡大する計画のため、利益の進捗は計画通り
<p>BizReach</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 2Q 累計売上高は383.0億円 (+19.2% YoY成長)、2Q は186.5億円 (+18.2% YoY成長)。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良好。進捗は計画通り • 2Q 累計営業利益 (管理部門経費配賦前) は163.6億円 (+23.7% YoY成長、利益率42.7%)、2Q は75.2億円 (+19.7% YoY成長、利益率40.4%)。マーケティング投資を着実に実行し、2Q の利益水準は計画通り
<p>HRMOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ARRは2Q 末時点で89.5億円。2Q 累計売上高は41.4億円 (+73.9% YoY成長)、2Q は23.5億円 (+91.9% YoY成長)。各サービスの売上高が伸長したことに加えて、2Q はsonar ATS by HRMOSが全3ヵ月連結されている (1Q は1ヵ月のみ) • 2Q 累計営業利益は0.3億円、2Q は1.1億円。四半期でも累計でも黒字化を実現
<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成長、+190.3億円 YoY)、FY2025/7 比成長率が伸長する見通し (変更なし) • BizReach 通期売上高見通しは803.0億円 (+17.0% YoY成長、+116.8億円 YoY)。通期営業利益率見通し40% (変更なし) • HRMOS 通期売上高見通しは90.0億円 (+72.6% YoY成長、+37.8億円 YoY) (変更なし) • 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、投資による事業拡大の余地が大きい環境を捉え、成長を続けるBizReachの安定した利益を基盤に、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成長、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成長、利益率23.3%) (変更なし)

VISIONALグループの連結売上高成長率は2Q 累計+26.2% YoY、2Q +27.6% YoY。EBITDAマージンは2Q 累計30.1%、2Q 27.6%。営業利益率は2Q 累計27.4%、2Q 24.5%。成長投資は下期偏重のため利益率推移は計画通り。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

売上高

単位: 百万円

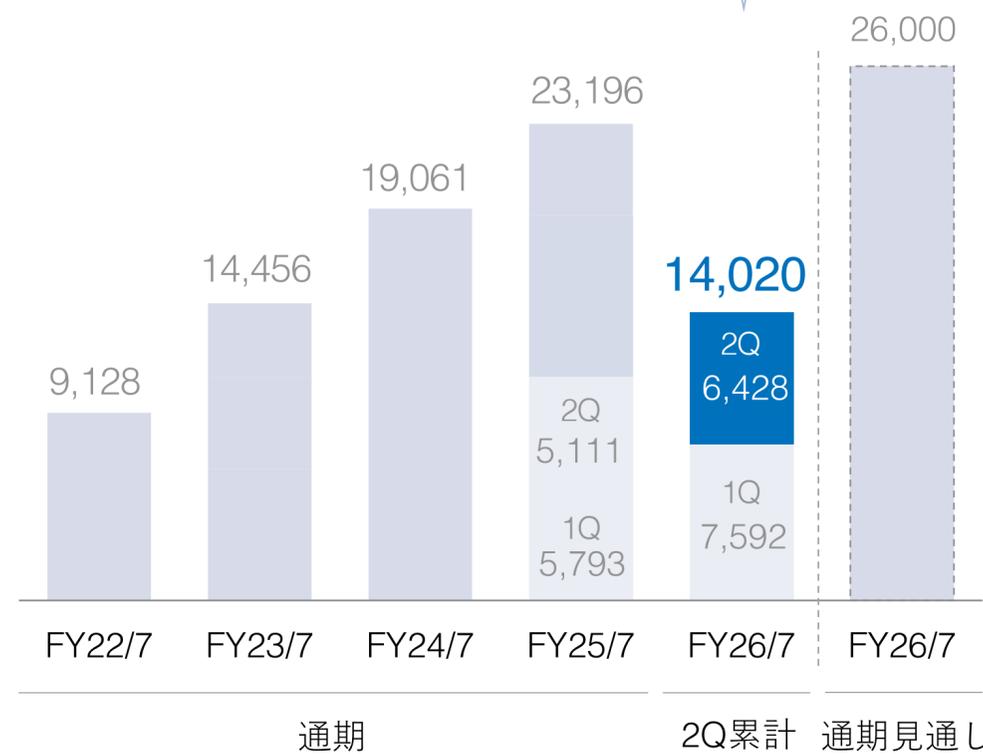
2Q 累計
YoY 成長率
+26.2%



EBITDA (1)

単位: 百万円

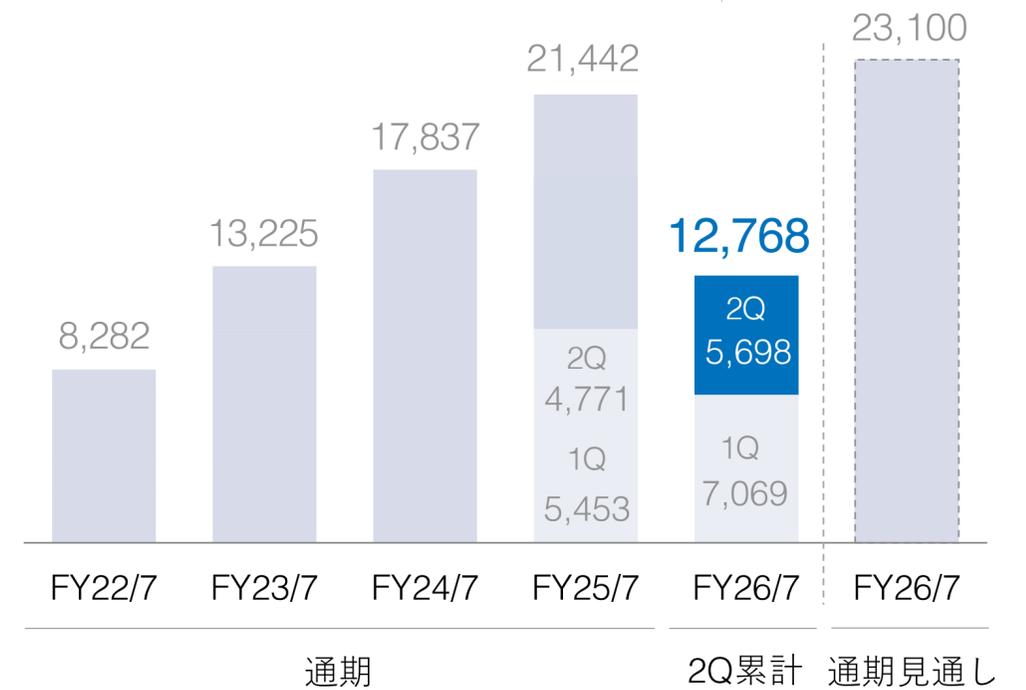
2Q 累計
EBITDAマージン
30.1%



営業利益(1)

単位: 百万円

2Q 累計
営業利益率
27.4%



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 セグメントそれぞれにおいて高い成長率が継続。通期見通しに対して計画通りの進捗

単位：百万円

	FY26/7 2Q累計	FY25/7 2Q累計	FY26/7 2Q	FY26/7 1Q	FY25/7 4Q	FY25/7 3Q	FY25/7 2Q	FY25/7 1Q
売上高	46,610	36,930	23,271	23,338	21,312	21,918	18,233	18,697
YoY成長率 (%)	26.2%	17.5%	27.6%	24.8%	23.8%	25.3%	18.6%	16.4%
HR Techセグメント ⁽¹⁾	44,140	35,760	21,924	22,215	20,160	21,041	17,660	18,100
YoY成長率 (%)	23.4%	18.7%	24.1%	22.7%	21.0%	23.7%	19.4%	18.0%
Incubationセグメント ⁽¹⁾	2,467	1,115	1,345	1,122	1,148	874	551	564
YoY成長率 (%)	121.1%	(9.9)%	144.0%	98.8%	117.0%	93.5%	0.6%	(18.1)%
売上総利益	41,764	33,610	20,687	21,077	19,229	20,059	16,565	17,044
利益率 (%)	89.6%	91.0%	88.9%	90.3%	90.2%	91.5%	90.9%	91.2%
販売費及び一般管理費	28,996	23,385	14,989	14,007	15,266	12,805	11,794	11,591
EBITDA⁽¹⁾	14,020	10,904	6,428	7,592	4,465	7,826	5,111	5,793
マージン (%)	30.1%	29.5%	27.6%	32.5%	21.0%	35.7%	28.0%	31.0%
営業利益⁽²⁾	12,768	10,224	5,698	7,069	3,963	7,254	4,771	5,453
利益率 (%)	27.4%	27.7%	24.5%	30.3%	18.6%	33.1%	26.2%	29.2%
YoY成長率 (%)	24.9%	4.4%	19.4%	29.6%	54.1%	32.5%	(1.3)%	10.1%
HR Techセグメント ⁽²⁾	14,550	11,754	6,656	7,893	4,935	8,050	5,557	6,196
Incubationセグメント ⁽²⁾	(939)	(774)	(469)	(469)	(520)	(396)	(418)	(355)
税金等調整前当期（四半期）純利益	14,092	10,819	5,927	8,165	4,381	7,498	5,205	5,613
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	9,396	7,549	3,918	5,478	3,392	5,008	3,499	4,049
利益率 (%)	20.2%	20.4%	16.8%	23.5%	15.9%	22.9%	19.2%	21.7%
YoY成長率 (%)	24.5%	4.7%	11.9%	35.3%	77.9%	29.4%	(6.0)%	16.1%

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

BizReachの通期売上高見通しは+17.0% YoY成長、通期連結売上高見通しは+23.7% YoY成長の992.0億円（+190.3億円 YoY）に変更なし。グループ全体として持続的な成長を実現するため、成長を続けるBizReachの安定した利益を基盤に、機を捉えた成長投資をグループとして継続。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231.0億円に変更なし

単位：百万円

	FY26/7 2Q累計	FY26/7 通期見通し	進捗率
売上高	46,610	99,200	47.0%
YoY成長率 (%)	26.2%	23.7%	--
HR Techセグメント	44,140	93,600	47.2%
うち、BizReach	38,306	80,300	47.7%
YoY成長率 (%)	19.2%	17.0%	--
うち、HRMOS	4,144	9,000	46.1%
YoY成長率 (%)	73.9%	72.6%	--
Incubationセグメント	2,467	5,600	44.1%
EBITDA	14,020	26,000	53.9%
マージン (%)	30.1%	26.2%	--
YoY成長率 (%)	28.6%	12.1%	--
営業利益	12,768	23,100	55.3%
利益率 (%)	27.4%	23.3%	--
YoY成長率 (%)	24.9%	7.7%	--
経常利益	14,092	23,530	59.9%
利益率 (%)	30.2%	23.7%	--
YoY成長率 (%)	30.3%	3.6%	--
親会社株主に帰属する当期純利益	9,396	16,081	58.4%
利益率 (%)	20.2%	16.2%	--
YoY成長率 (%)	24.5%	0.8%	--

通期売上高見通し（変更なし）

- BizReach売上高成長率見通しは、+17.0% YoY（+116.8億円 YoY）
- HRMOS売上高成長率見通しは、sonar ATS by HRMOS（Thinkings株式会社）を10ヵ月連結し、+72.6% YoY（+37.8億円 YoY）

通期営業利益見通し（連結は変更なし、事業内訳に変更あり）

- BizReach営業利益率見通しは40%
- HRMOS営業損失見通しは、成長のための投資を継続し、6.0億円程度（期初見通し比4.0億円投資を拡大）
- Incubationセグメント営業損失見通しは、成長投資を継続し、24.0億円程度（期初見通し比4.0億円改善）

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。営業利益見通しには、Thinkings株式会社の株式取得に伴うのれん償却費（通期では約11億円）を含む

Visional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。投資による事業拡大の余地が大きい環境を捉え、人材採用やプロダクト開発、マーケティング、AI等への投資やM&Aを実行しながら、売上高成長率の伸長を目指す

単位：百万円

	FY26/7 通期見通し	FY25/7 通期実績	FY26/7 増減額	
売上高	99,200	80,161	+19,038	• +23.7% YoY成長（変更なし）
うち、BizReach	80,300	68,610	+11,689	• +17.0% YoY成長、増収額が拡大（変更なし）
うち、HRMOS	9,000	5,212	+3,787	• +72.6% YoY成長、各サービスが成長（M&A影響を含む）（変更なし）
うち、Incubation	5,600	3,139	+2,460	• +78.4% YoY成長、新規事業の成長（変更なし）
うち、その他	4,300	3,199	+1,100	• +34.4% YoY成長、HR Techセグメント内における新規事業等（変更なし）
EBITDA	26,000	23,196	+2,803	
うち、償却費合計	2,900	1,754	+1,145	• オフィスの増床とM&Aに伴う償却費の増加（変更なし）
営業利益	23,100	21,442	+1,657	
うち、BizReach	32,120	28,408	+3,711	• 40%マージン（変更なし）
うち、HRMOS	(600)	(769)	+169	• 人材投資やマーケティング投資を継続（4.0億円先行投資を拡大）
うち、Incubation	(2,400)	(1,691)	▲708	• 新規事業創出のための人材投資や外注費の拡大（4.0億円営業損失の改善を見通す）
うち、その他	(6,020)	(4,504)	▲1,515	• 管理部門経費（償却費を含む）等（変更なし）

AI技術の進化がデータの活用価値を上げ、競争力の源泉へ。BizReachはプロフェッショナル領域における約16年間のデータを蓄積しており、AI技術の積極的な活用による事業価値向上の好機と捉えている。人的支援や顧客との接点で得られるインテントと、テクノロジーを融合させたサービスの競争力を一層強化していく

Q: BizReachは汎用目的AI (General-purpose AI)によって代替されるのか？

転職という「マッチング」には、その基盤となる「データ」が大きな影響を与えるため、汎用目的AI (General-purpose AI) による代替は困難であると考えます。レジュメをインターネット上に公開することが一般的に好まれない文化的背景がある日本において、BizReachはプロフェッショナル人材に特化した329万人以上のレジュメをクラウドな環境に保持しています。

「マッチング」は、一般的にAIが強みを発揮する領域ではあるが、「転職」は、求職者の転職条件と採用企業の採用要件を0か1かでマッチングさせるデジタルな領域ではない。求職者がキャリアチェンジを求めている、採用企業が自社の活躍人材との類似度で採用する等、それぞれの行動が複雑であるため、その複雑性を蓄積した当社の約16年間の「転職マッチングデータ」は唯一無二である。この「データ」の圧倒的な質と量がBizReach AIの優位性である。

株式会社ビズリーチは、当社昨年度末時点で生成AI関連特許数を最も多く保有する日本企業であり⁽¹⁾、サービスに搭載されているAI機能は今後更に拡大する。

Q: AIの活用によって、採用プロセスは完全自動化されるのか？

法制度や文化的背景の違いを勘案すると、海外サービスなどをそのまま適用した採用プロセスの完全自動化は、日本においては現実的ではないと思料する。

採用業務には、自動化の余地が大きく、当社においてもプロセスの見直しを行っている。これからの採用業務とは、社外人材の調達のみならず、社内人材の活用と一体的に運用されるプロセスへと進化をしていくものだと当社は捉えており、AIを積極的に活用する社内版ビズリーチ by HRMOSの提供を通じて自動化と進化を支援している。

また、労働者保護を基本方針とした日本の労働法規制は、「人の採用」に対する説明責任を人が負っており、プロフェッショナル領域においては、AIを活用しながら、人が意思決定に集中するというハイブリッドモデルが現実的であると思料。

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に基づく

Q: AIによって、日本における採用需要はどのように変わっていくのか？

AI技術の進化によって、必要人材の再定義が行われる可能性が高い。需要のなくなる仕事もあれば、新しい仕事生まれる可能性、そして、雇用の流動化を加速させる可能性もある。

トレンドが先行する海外において、ヘッドカウント削減に関する調査レポートでは、来年以降の再雇用を予想するものや、削減の理由はAIではなく費用削減の一環だと指摘するものもあり、AIの影響には様々な意見がある。

日本のプロフェッショナル領域における採用需要は、良好である。日本企業の人手不足は解消しておらず、新しいスキルセット・経験の取得手段としても採用への期待は大きい。AIの影響のみならず、経済動向は不透明であるものの、プロフェッショナル領域における採用需要は継続する見通しである。

Q: HRMOSの強みは？

HRMOSはBizReachとの連携も含めて、顧客の幅広い業務フローに組み込まれているSystem of Records（基幹系システム）としての独自の価値を有している。その優位性をベースに、機能拡充や、AI活用によって、より人が判断と責任に集中できるサービス提供を目指す。

人材領域は、データの蓄積、ガバナンスやセキュリティ対策が特に重視される領域の一つである。AIエージェントによる内製化には、System of Recordsを担っている業務環境の再整備や、保守運用含めた継続的な投資などの一定のハードルがあり、相対的に人材領域はそのハードルが高いと捉えている。

Q: VisionalグループにおけるAIの活用はどの程度進んでいるのか？

AIについては、関連特許の取得やプロダクトへの実装と同時に、社内活用も積極的に推進している。プロダクト開発や、マーケティング活動、各種調査からセキュリティ監視に至る広範な業務で活用されている。AI活用を前提とした最適化を目的に、組織や業務フローの再設計をミッションとする組織も新設している。

2Q

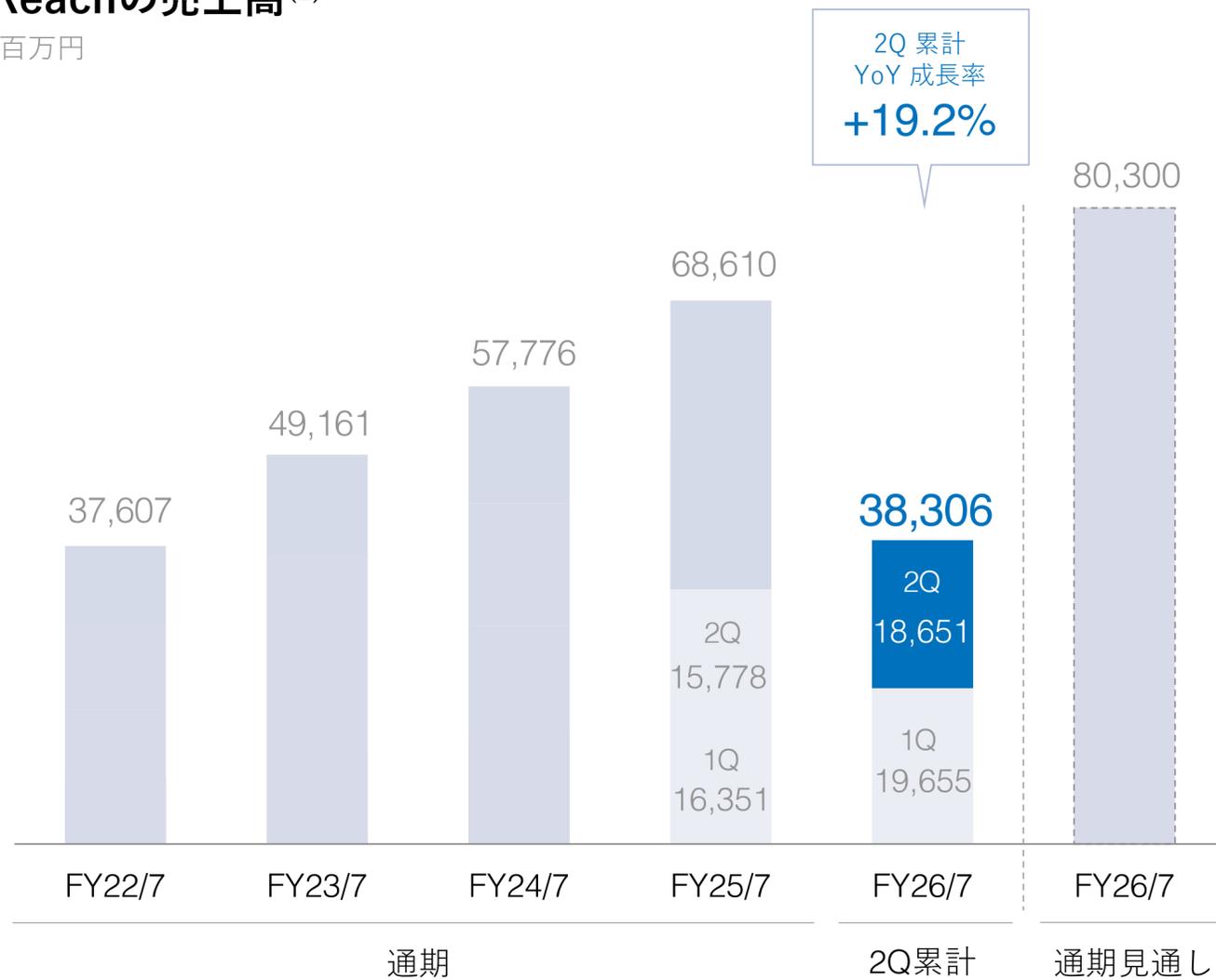
事業別決算概況

BizReach

2Q 累計売上高は383.0億円（+19.2% YoY成長）、2Q は186.5億円（+18.2% YoY成長）。3Q のYoY成長率は、前年3Q がトレンド比高いため数値上減速する見通しであるが、事業は良好に推移しており、通期売上高見通し803.0億円（+17.0% YoY成長、+116.8億円 YoY）に対して計画通り。中期的な成長率目線は+15% YoY程度に変更なし

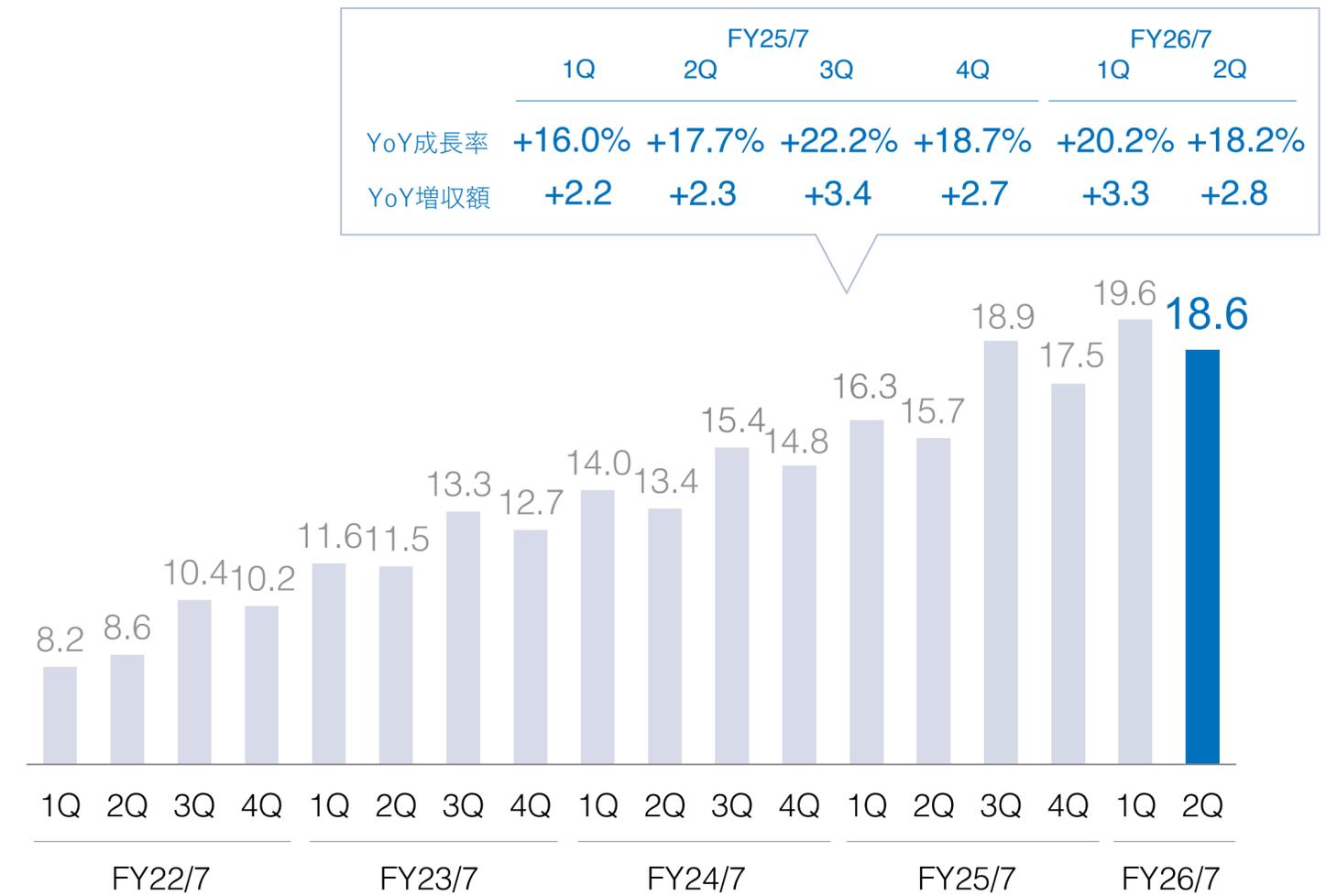
BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



BizReachの四半期売上高⁽¹⁾

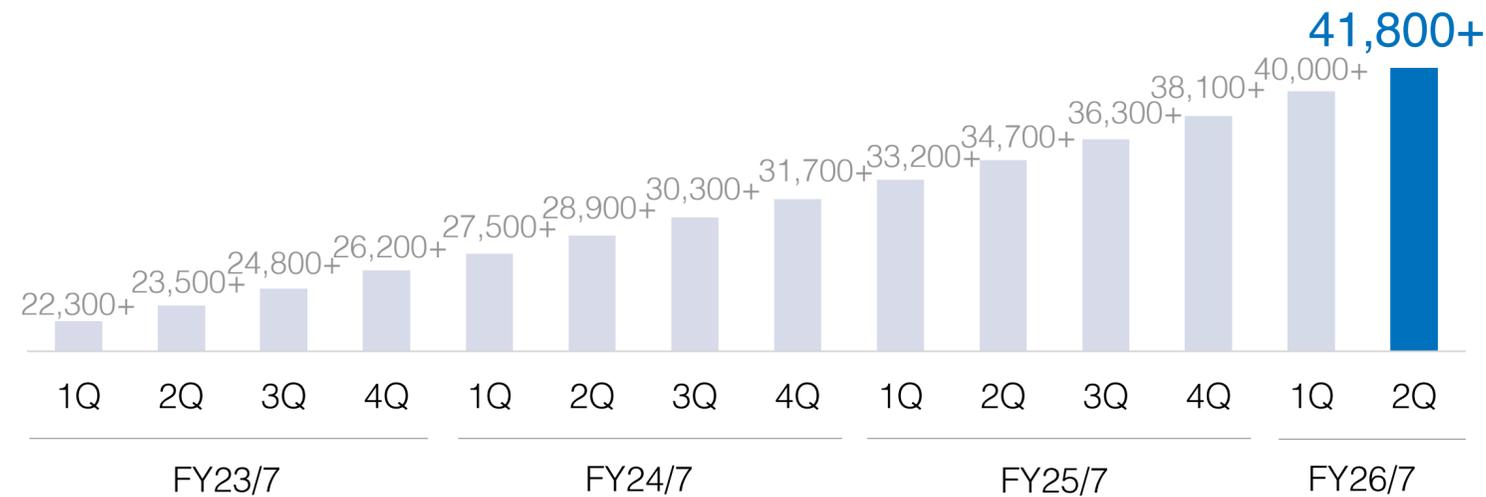
単位: 十億円



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）

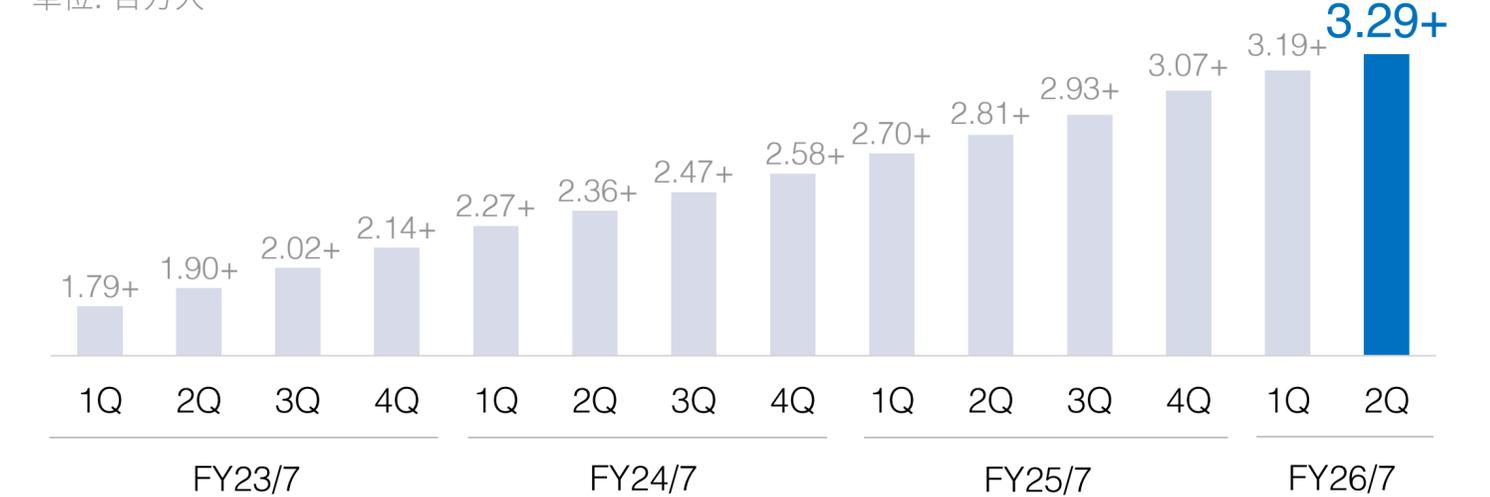
企業のプロフェッショナル人材への採用ニーズが引き続き堅調であることや、雇用の流動化により、各指標は順調に推移し、安定的な顧客基盤を構築

累計導入企業数⁽¹⁾

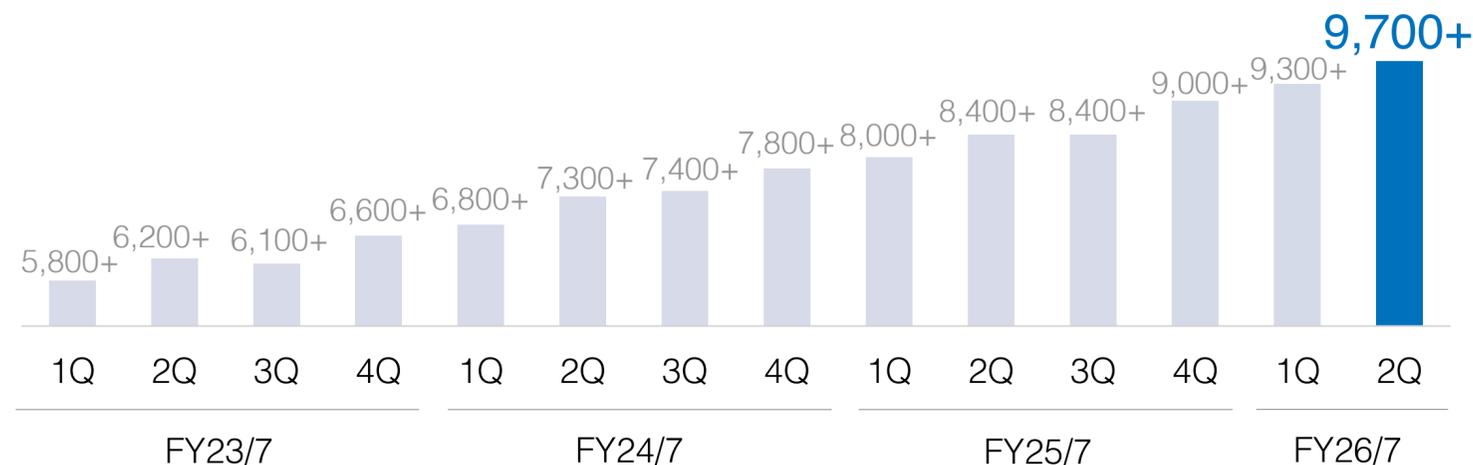


BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾

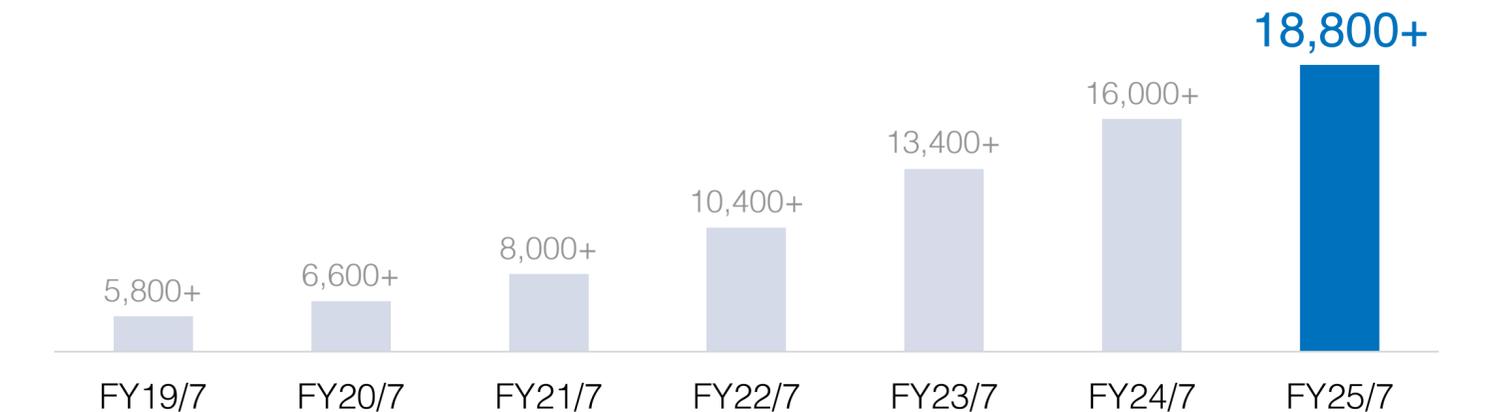
単位: 百万人



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾

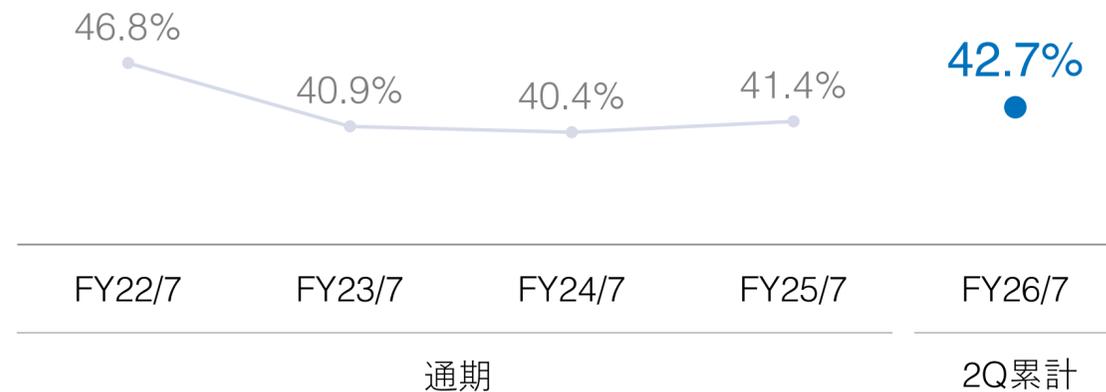


注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業又はヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員 (無料会員を含む) (4) 会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

通期末に向けて投資額が拡大していく計画のため、FY2026/7 通期営業利益率見通し40%に対して計画通りの進捗。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

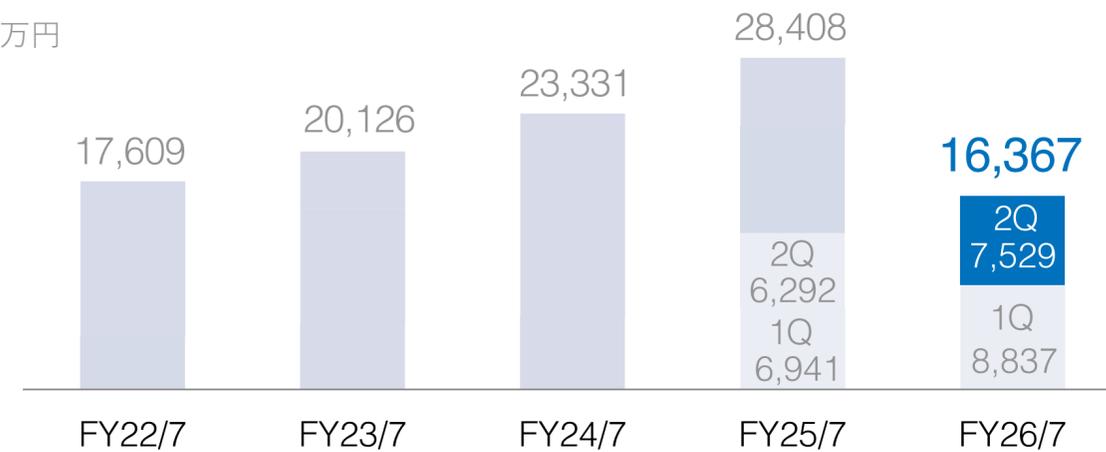
BizReachの営業利益及び利益率（管理部門経費配賦前） (1)(2)(3)

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



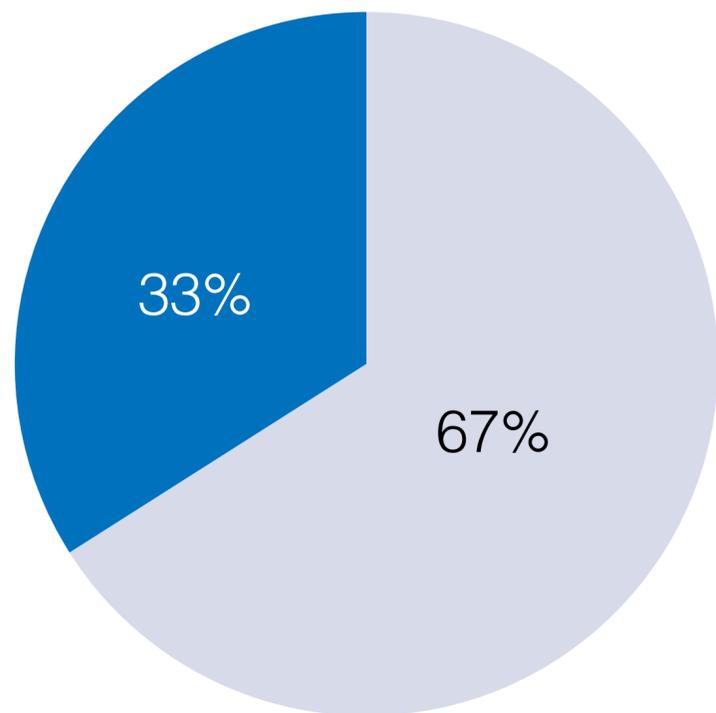
- 良好な市場環境に基づき、2Q も投資を継続
 - 求職者獲得に向けたマーケティングを中心に投資を実行
 - 新しいテレビCMの放映も開始
- 採用意欲に濃淡はあるものの、日系企業においてダイレクトリクルーティングが更に浸透。2Q 末の累計導入企業数は、1Q 末比約1,800社増加
- FY2026/7 通期営業利益率見通しは40%
 - 各四半期の利益率は、売上高と成長投資計画のバランスにより上下する
 - 成長投資の内訳は、マーケティング、人材採用やAI投資を含む
- ヘッドハンター向けの料金改定を予定通り2026年2月から順次開始。成功報酬料率の改定であり、改定時期は各契約の更新時となることから、FY2026/7 通期業績への影響は見通しに織り込み済みであるが限定的

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

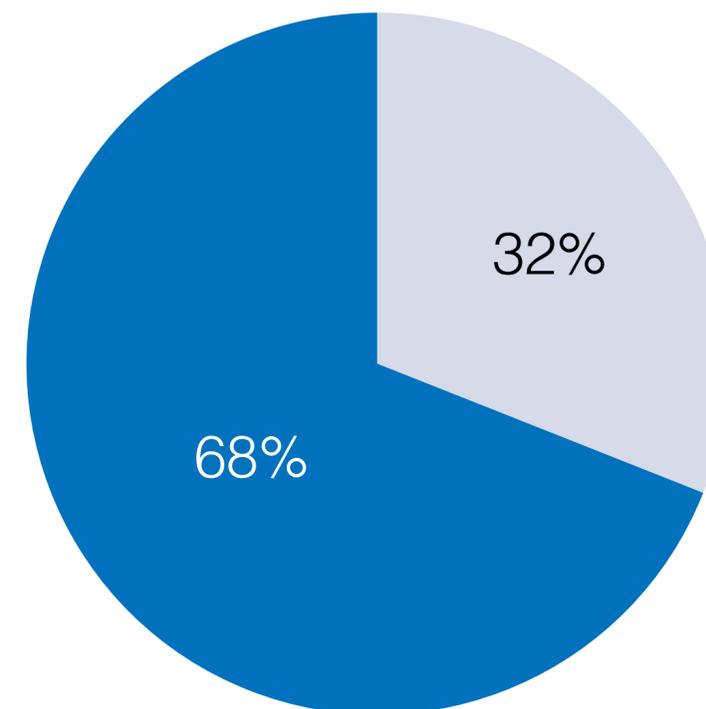
FY2025/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- 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

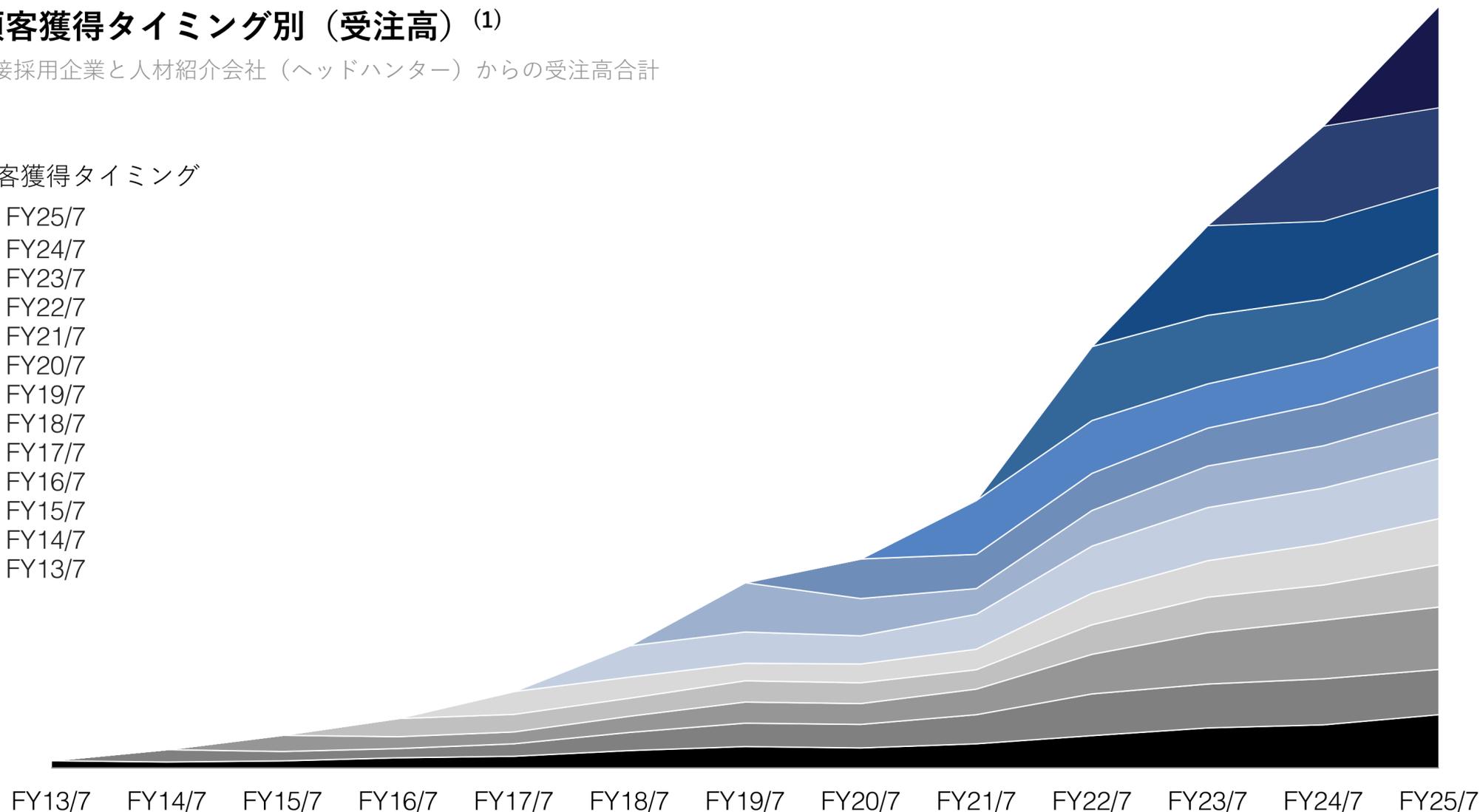
BizReachの売上高は、安定的な顧客基盤の積み上がりにより、累積的な事業成長を実現

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

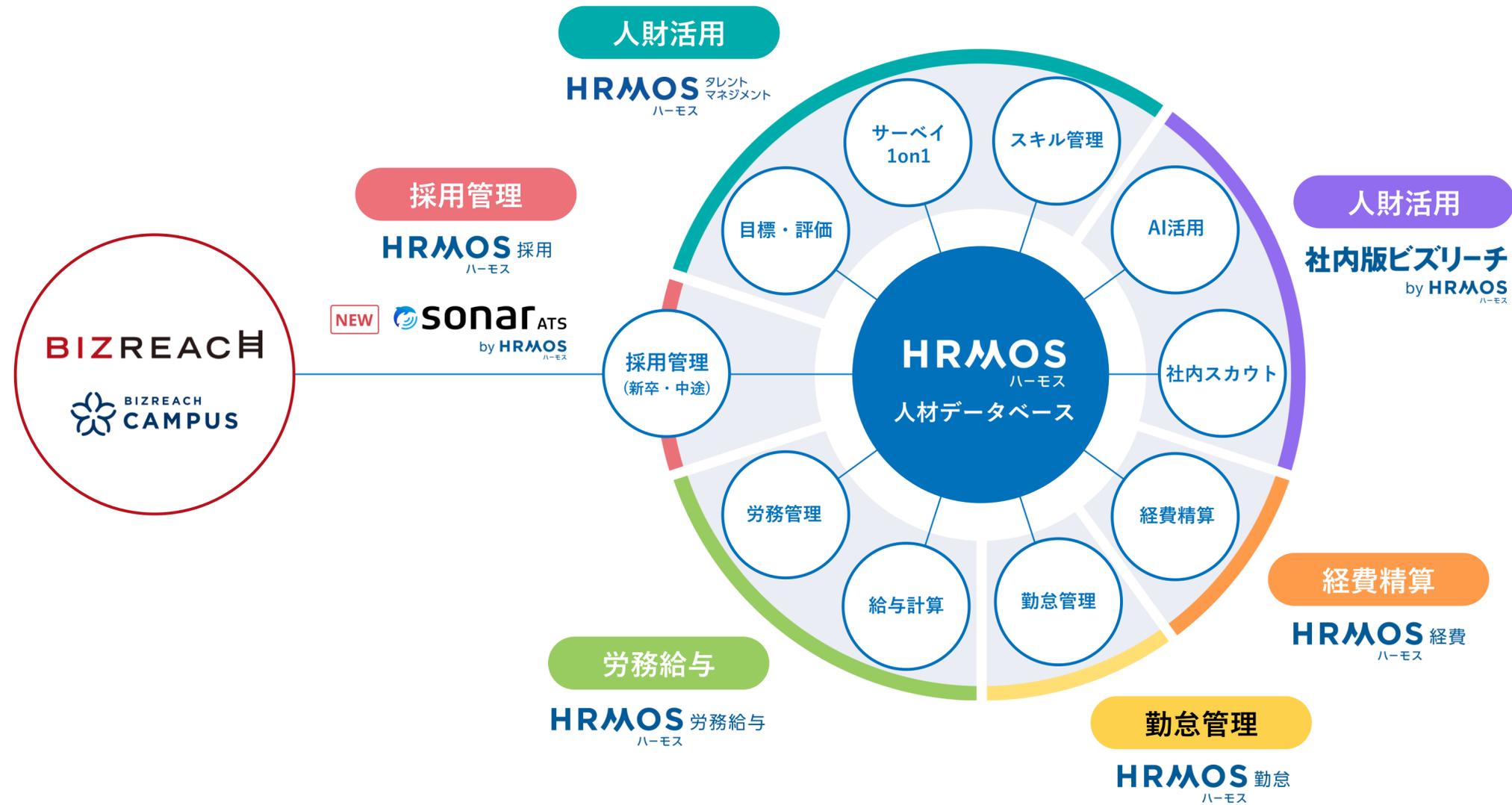


- 左図は、FY2013/7以降直接採用企業及びヘッドハンターから初めて受注した年を起点に、各年度の受注高推移を示す
- BizReachの顧客は、採用ニーズ次第で剥落するため、顧客数は顧客獲得時点から経年で減少する傾向にあるものの、継続的に利用する顧客が積み上がり、顧客あたりの平均受注高も増加している。こうして築かれた顧客基盤が安定的な事業成長を支えている

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

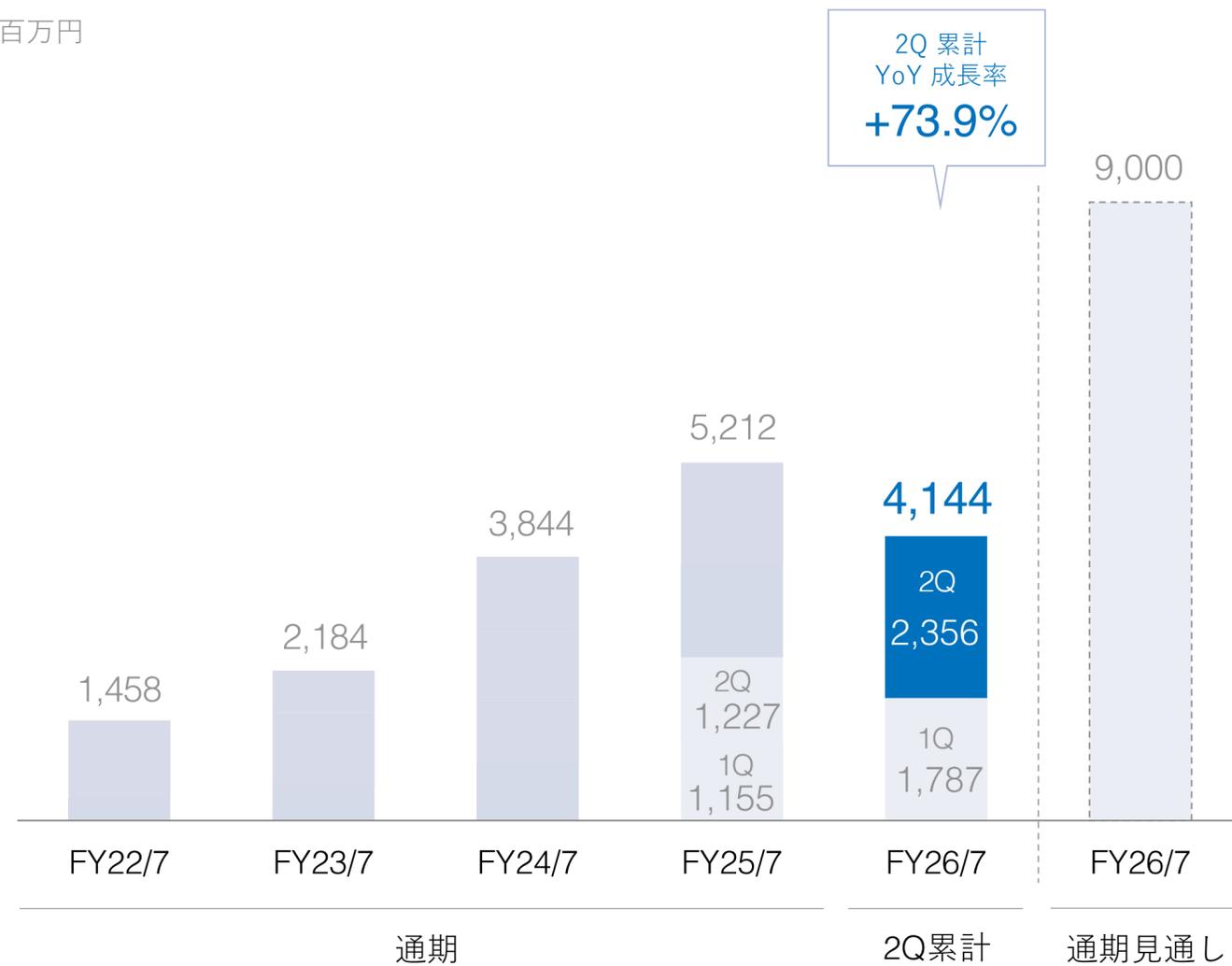
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。人的資本経営の実現に向けて、一気通貫型の人的資本データプラットフォームをシリーズで展開



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。2Q 累計売上高は41.4億円（+73.9% YoY成長）、2Q は23.5億円（+91.9% YoY成長）。FY2026/7 の通期売上高見通し90.0億円（+72.6% YoY成長、+37.8億円 YoY）に変更なし

HRMOSの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



- FY2026/7 より、会計数値とKPIは全てのHRMOSサービスを含む
 - 2025年10月にグループインしたThinkings株式会社の「sonar ATS by HRMOS」については、1Qは1ヵ月分、2Qより全3ヵ月が連結されている

	会計数値		KPI	
	FY25/7	FY26/7	FY25/7	FY26/7
HRMOS採用管理	●	●	●	●
HRMOSタレントマネジメント	●	●	●	●
社内版ビズリーチ by HRMOS	●	●	●	●
HRMOS勤怠	●	●		●
HRMOS経費	●	●		●
HRMOS労務給与	●	●		●
sonar ATS by HRMOS (25年10月～)		●		●

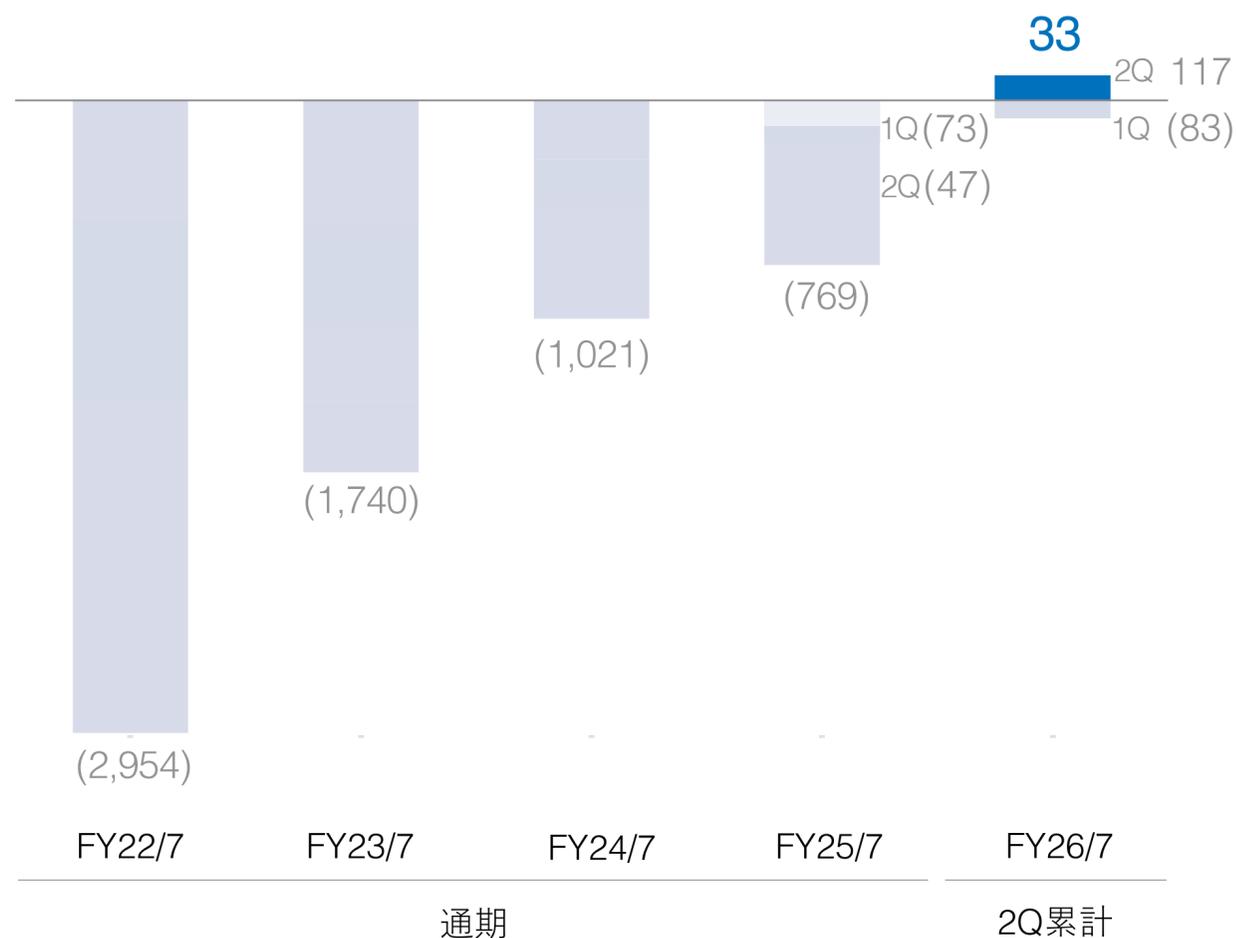
- 社内版ビズリーチ by HRMOSは受注・導入に向けて順調にリードが積みあがっている。FY2026/7 の通期業績への影響は限定的だが、大手を中心に約50社が本格導入に向けた運用段階にある

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

HRMOSは四半期でも2Q 累計でも黒字化を実現したため、成長投資を拡大し、当初計画していたFY2026/7 の通期営業損失2.0億円程度から、6.0億円程度を見通す方針に変更

HRMOSの営業利益（管理部門経費配賦前）⁽¹⁾⁽²⁾

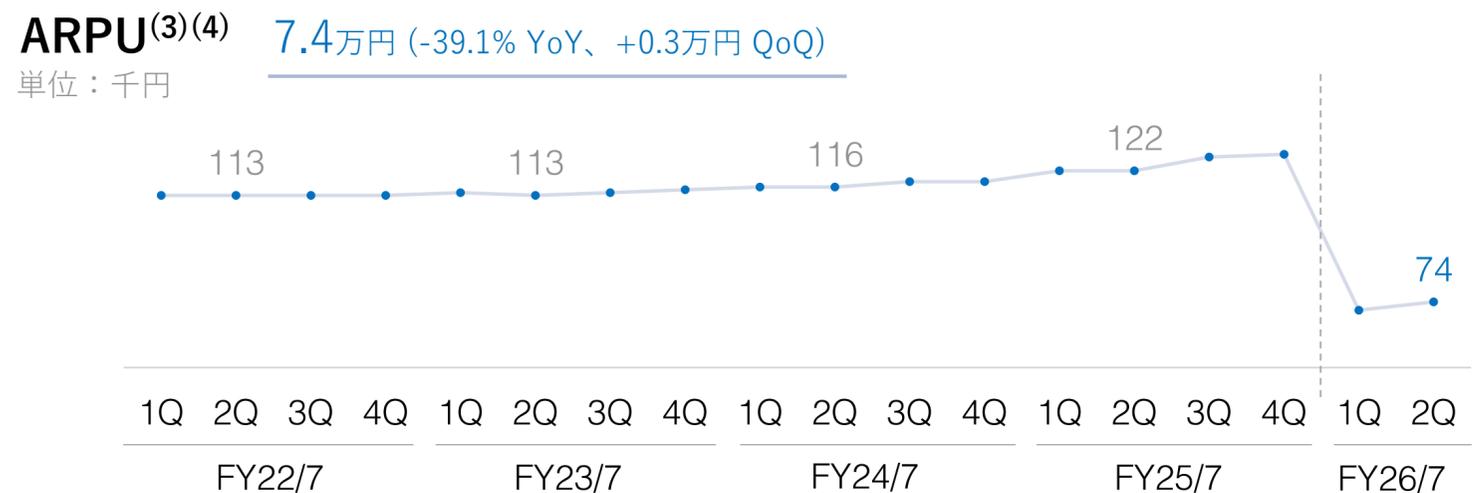
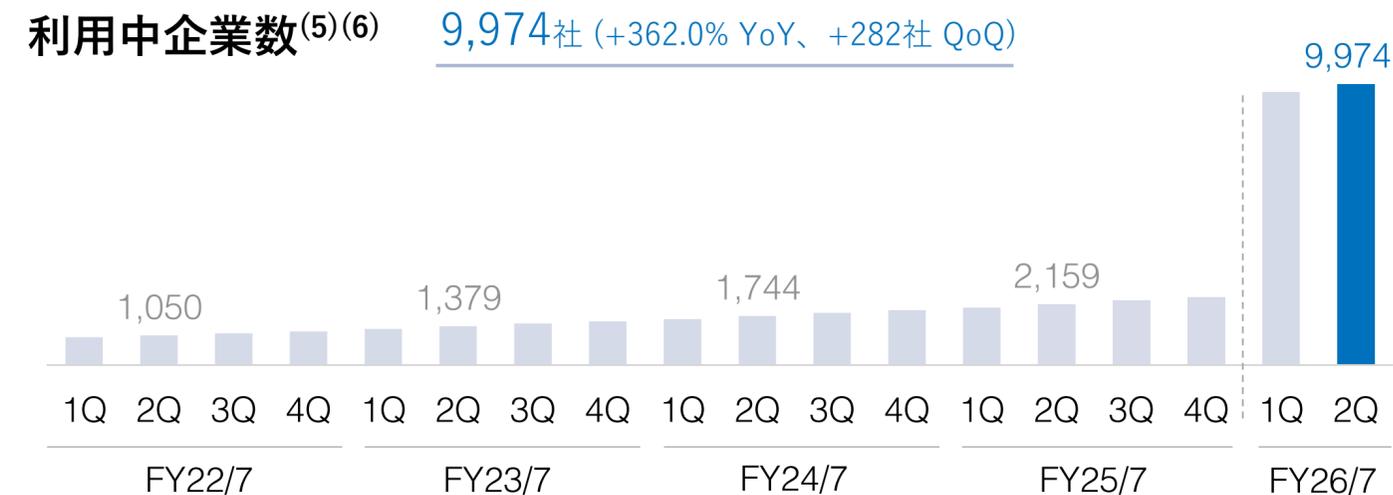
単位: 百万円



- 2Q の営業利益は1.1億円、2Q 累計は0.3億円となる
 - 各サービスの売上が順調に成長
 - sonar ATS by HRMOSの連結影響とシナジー
 - 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のもと先行投資を行っていた
- FY2026/7 は6.0億円程度の通期損失見直しに変更
 - 事業環境を踏まえて、先行投資を4.0億円程度拡大し、今期営業損失見直しを2.0億円程度から6.0億円程度へ。尚、連結営業利益見直しには影響なし
 - プロダクト開発（AI関連投資を含む）、マーケティング、採用等の投資を拡大
 - HRMOSの営業損失（管理部門経費配賦前）に、のれん償却費は含まれない

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

2Q ARRは89.5億円に伸長。FY2025/7 までの開示と比較して利用中企業数とARPUの水準が変化している要因は、幅広い規模の顧客層を持つHRMOS勤怠が合算された影響

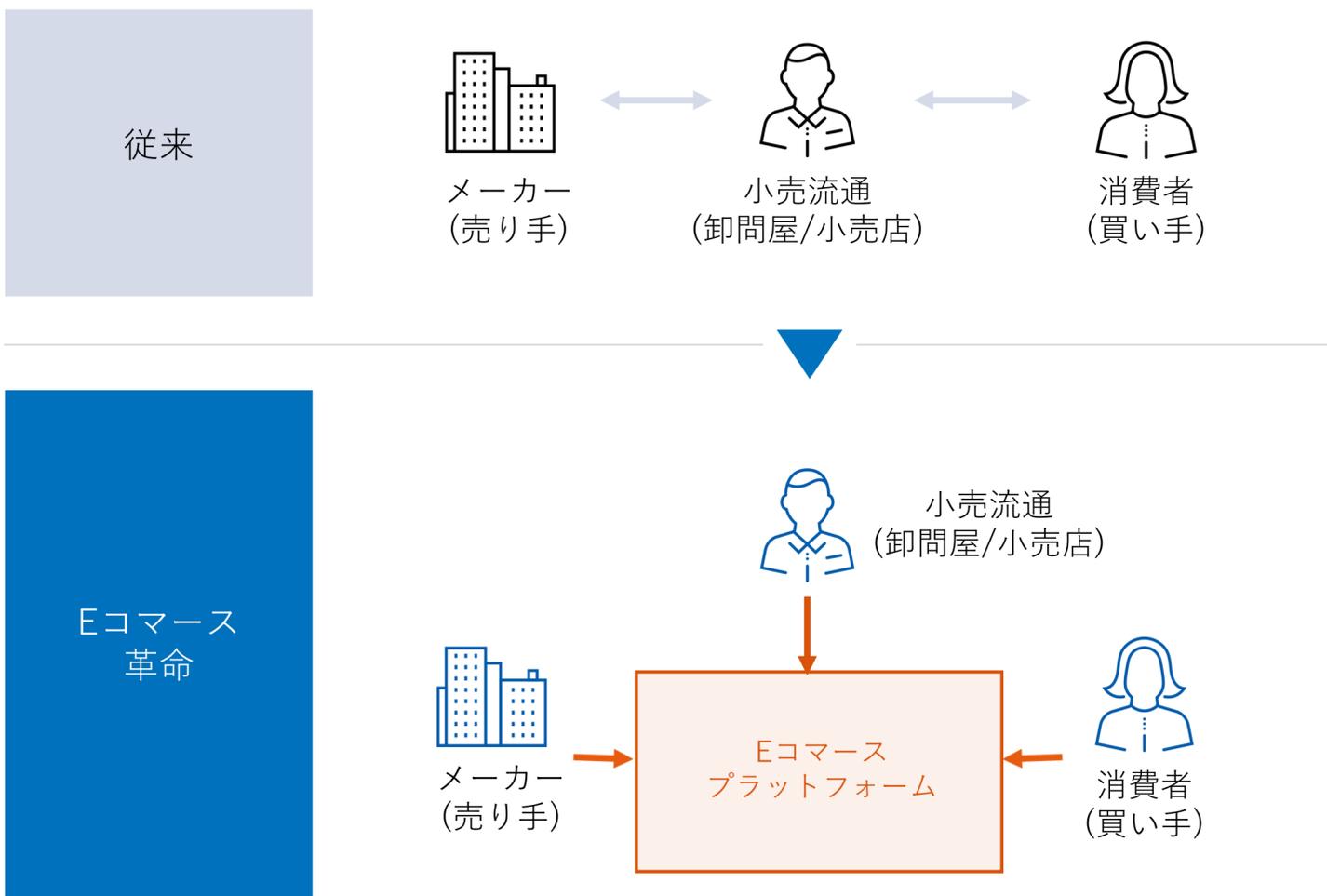


注: (1)Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRR (Monthly Recurring Revenue。対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計 (一時収益は含まない)) に12を乗じて算出 (2)2026年1月末時点 (3)Average Revenue Per User。各四半期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (4) 2026年1月末時点 (5)各四半期における月末有料課金ユーザー企業数。複数のサービスを導入している顧客は1顧客として取り扱い (6) 2026年1月末時点 (7)各四半期末におけるMRRベースの月末月次解約率を過去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) 2026年1月末時点

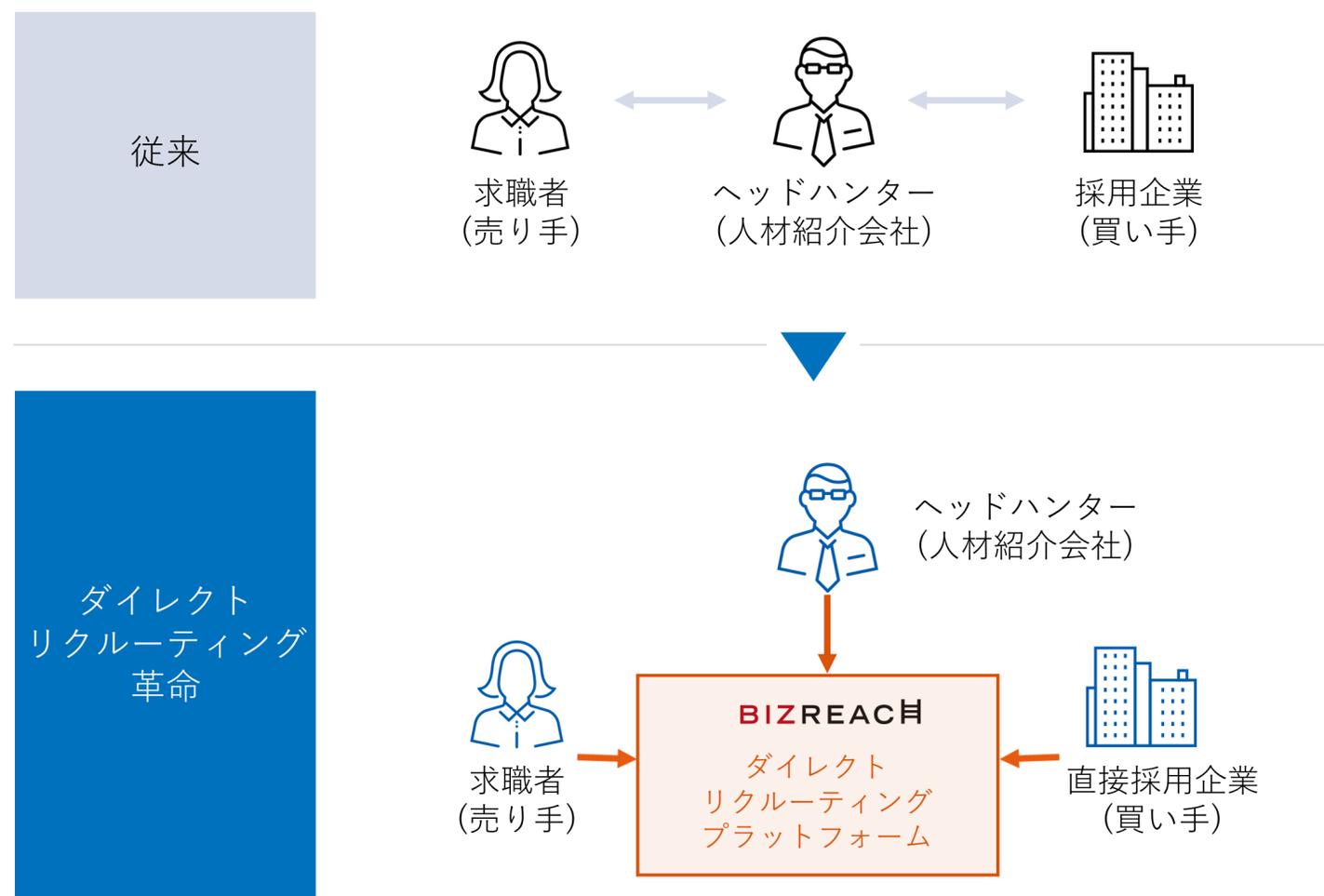
HR Techにおける中期戦略について

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



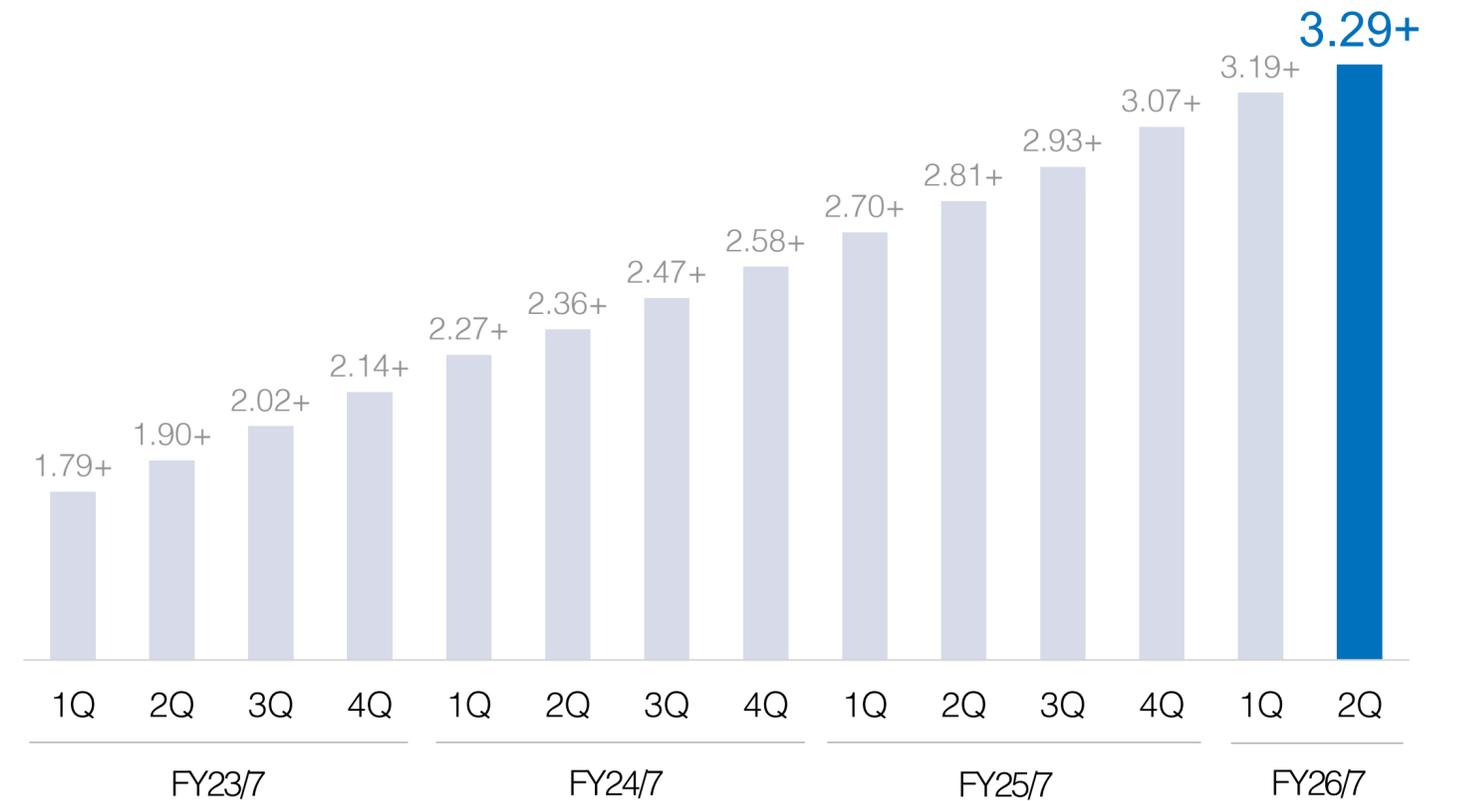
BizReachは、約16年間培ってきた転職市場のデータとノウハウを有する

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
麒麟ホールディングス株式会社
コニカミノルタ株式会社
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
東レ株式会社
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
三菱UFJ信託銀行株式会社
ヤマハ株式会社
株式会社LIXIL
株式会社ロッテホールディングス

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

BIZREACH



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

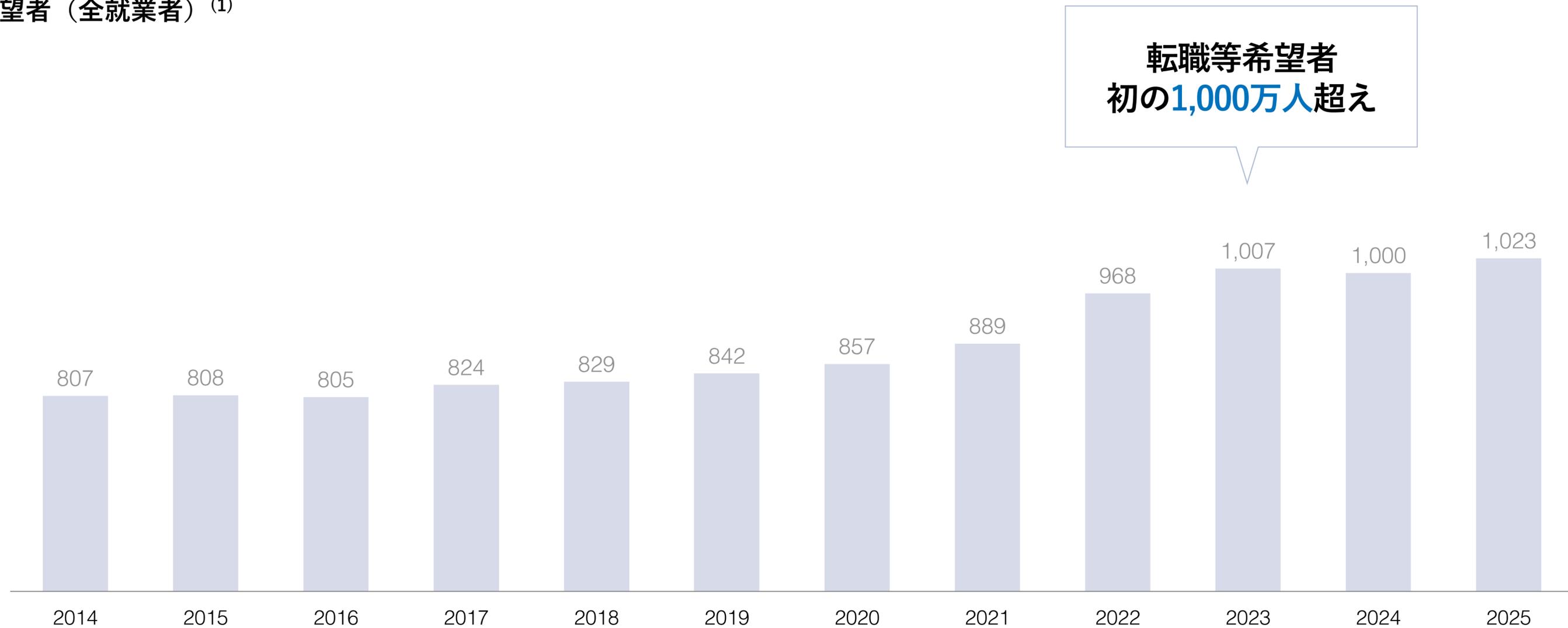
専門性・新規性の高い求人が
増え、募集要件・人材要件の
言語化が難しい

人材流出

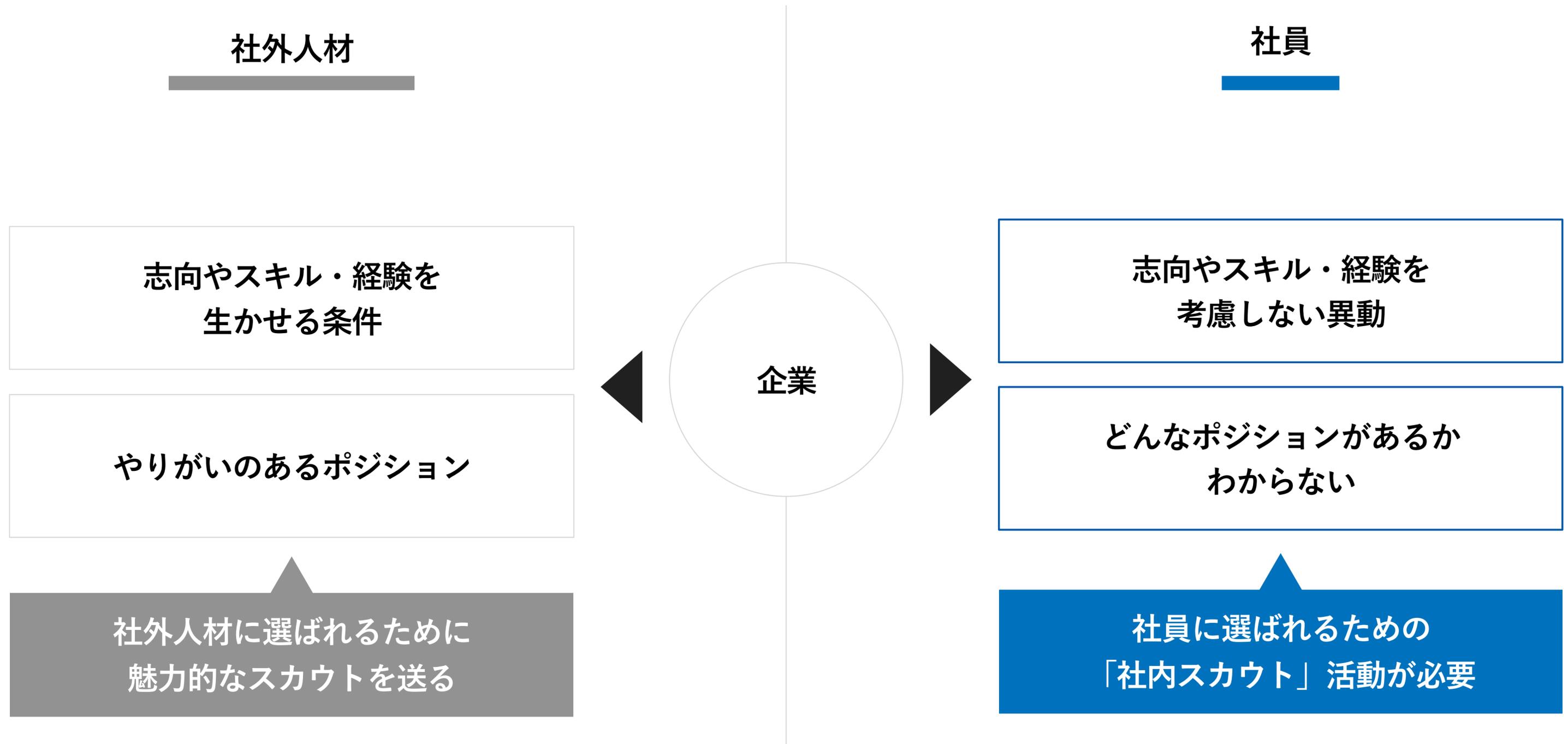
就業者に占める転職等希望者は、COVID-19をきっかけに上昇し、2023年に初めて1,000万人を超えた⁽¹⁾。大転職時代の幕開け

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～2025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

社内版ビズリーチのモデル図



約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

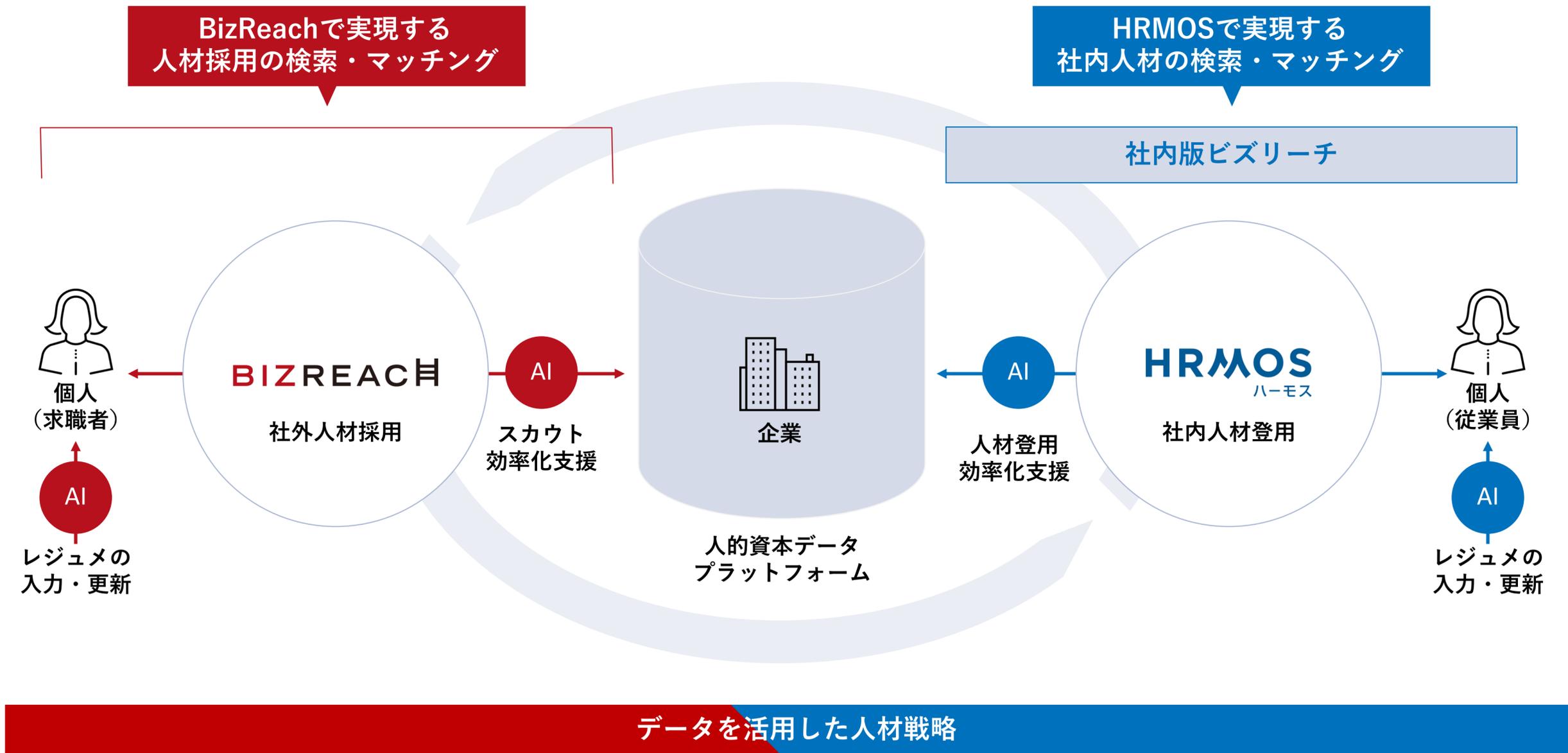
BizReach AIによる自動生成

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

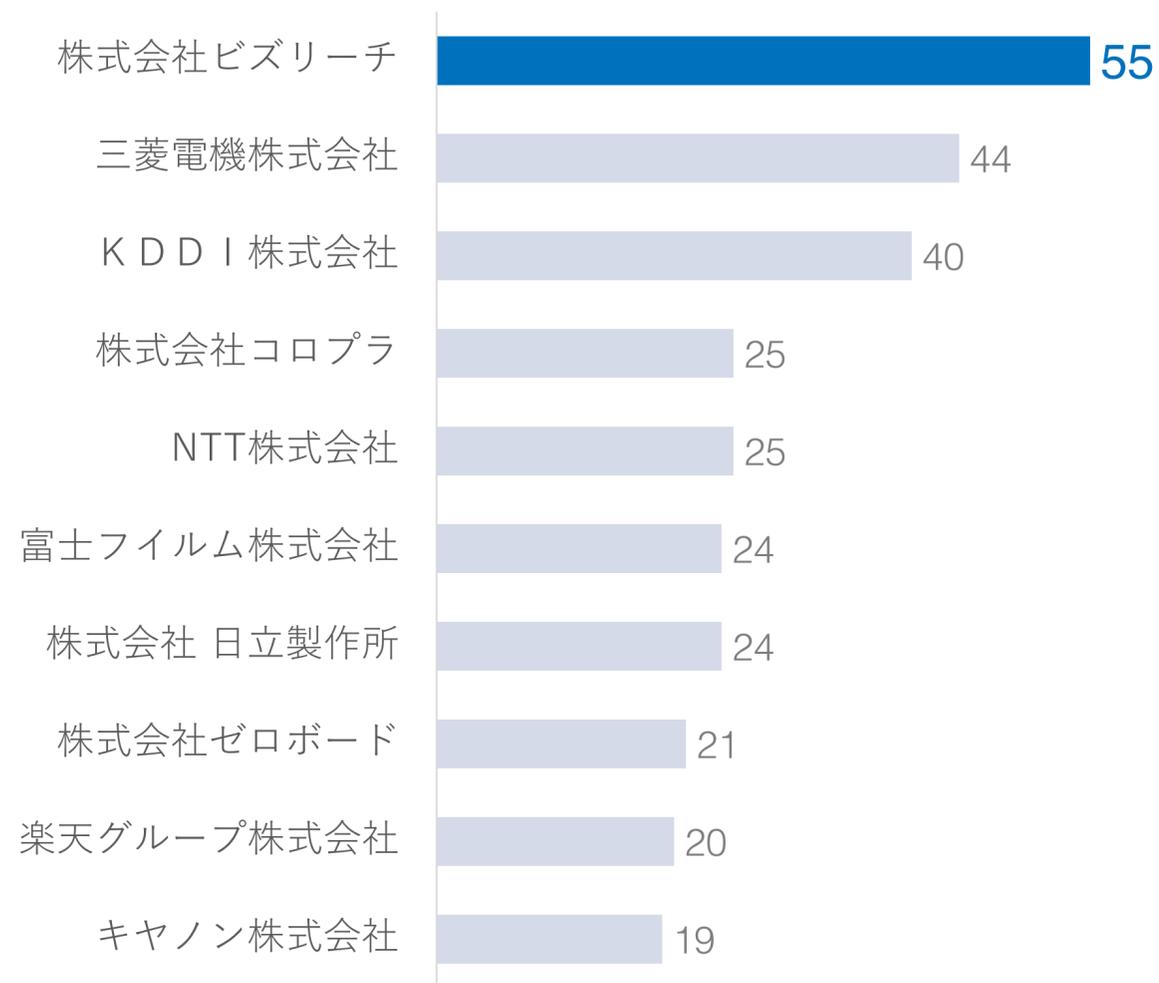
- ✔ 市場基準で、生成AIを活用して社員やポジションを自動生成
- ✔ 企業と社員の双方が求める、社内ポジションと社内人材のデータベースの構築・維持を容易に実現
- ✔ 社内公募や、社内でのダイレクトリクルーティングを活性化し、これまでになかった社内マッチングを実現できることへの期待

BizReachならではの強みを有するサービス

- ✔ 約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等、「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等の情報を読み込み、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)

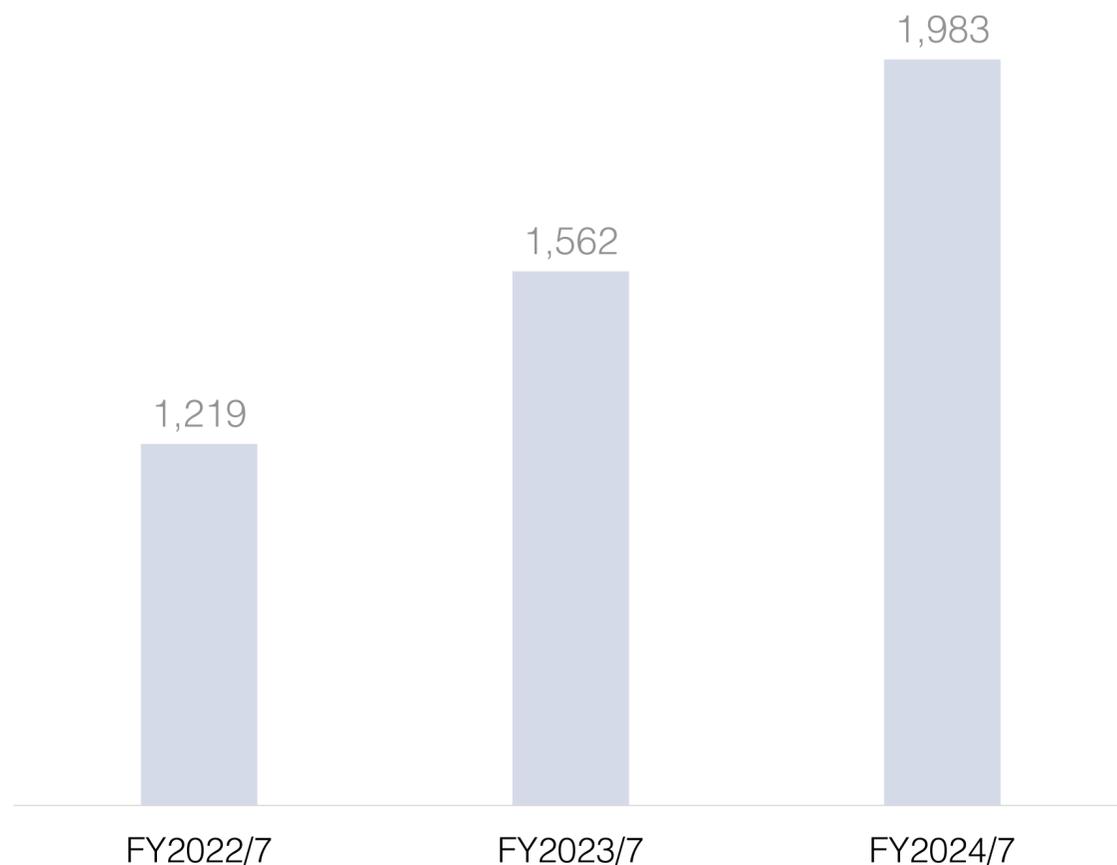
- 検索したい候補者を対象とした求人を選択するだけで、求人に沿った検索条件をAIが提案してくれる技術の特許化。採用難易度が高い職種であっても、検索のベースとなるキーワードをAIが自動で提供することで、検索条件の言語化をサポートし、適切な候補者を簡単に見つけられるようになる
- 「社内版ビズリーチ by HRMOS」との将来的な連携も想定し、検索キーワードを用いた社内人材の検索もカバーする特許となっている

Thinkings株式会社の株式取得について

株式会社ビズリーチがThinkings株式会社の全株式を取得予定であることを7月23日に開示⁽¹⁾し、2025年10月1日付で取得を完了。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との事業連携を開始。事業を推進しながら戦略を更に精査していく

Thinkings株式会社の売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



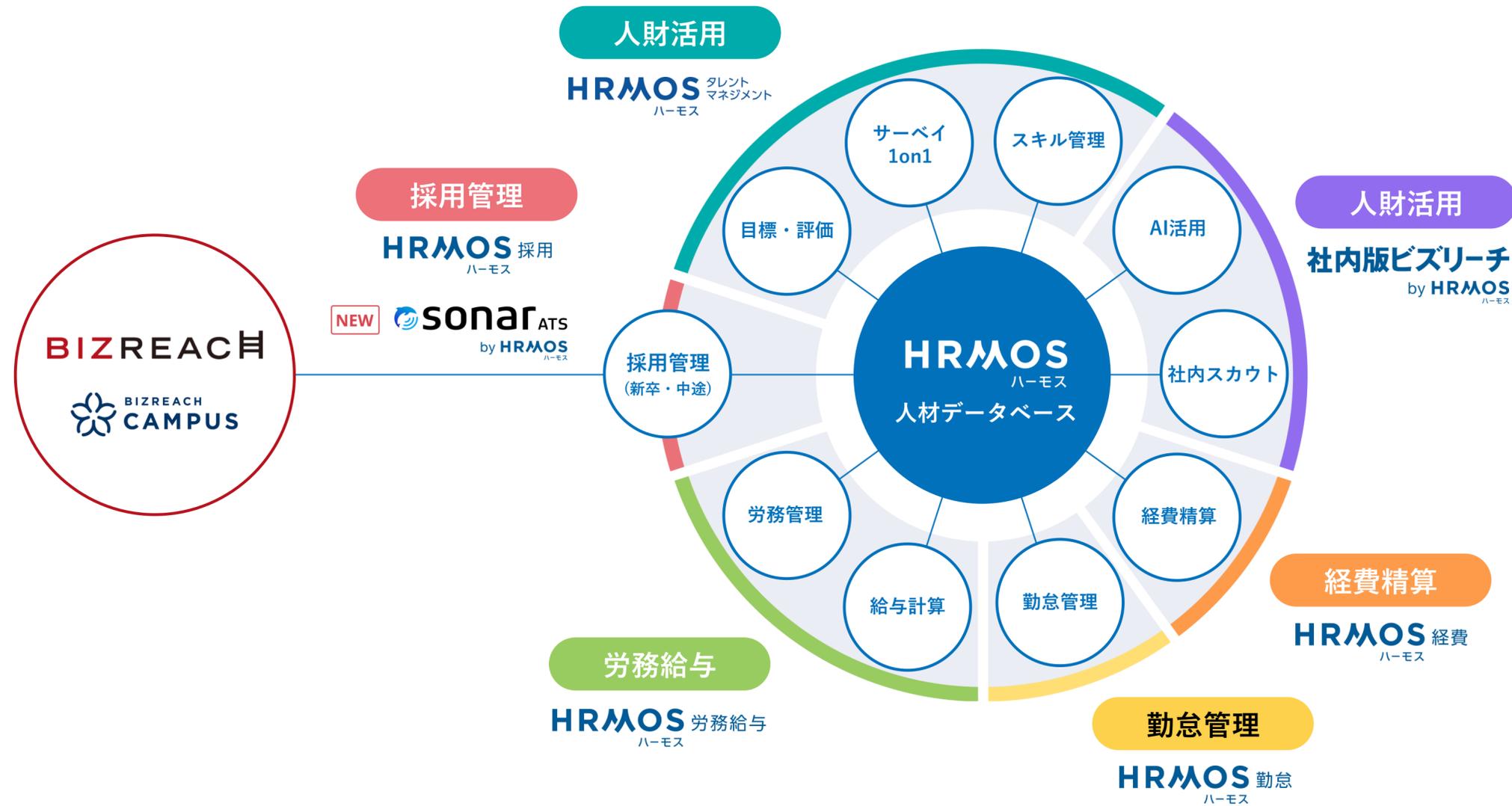
- 採用管理領域は、入社者情報を一元管理し、BizReachとHRMOSの結節点として、人的資本データプラットフォームを構築していく戦略上重要な位置づけ
- Thinkings株式会社は、クラウドシステム「sonar ATS」を主力サービスとして2012年にサービス開始。変化し続ける市場において、顧客ニーズに応えるプロダクト開発力で、大手企業の新卒採用領域を中心に確かな地位と強固な顧客基盤を築き、採用管理クラウド市場をけん引
- Thinkings株式会社を迎えることにより、当社グループは中小・中堅企業から大企業の新卒及び中途採用領域の採用管理クラウドサービスのマーケットリーダーとしての地位を強固なものとする⁽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12月に「sonar ATS by HRMOS」へリブランドを発表。HRMOSとの事業連携を開始。事業を推進しながら戦略を更に精査していく

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 by HRMOS/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。

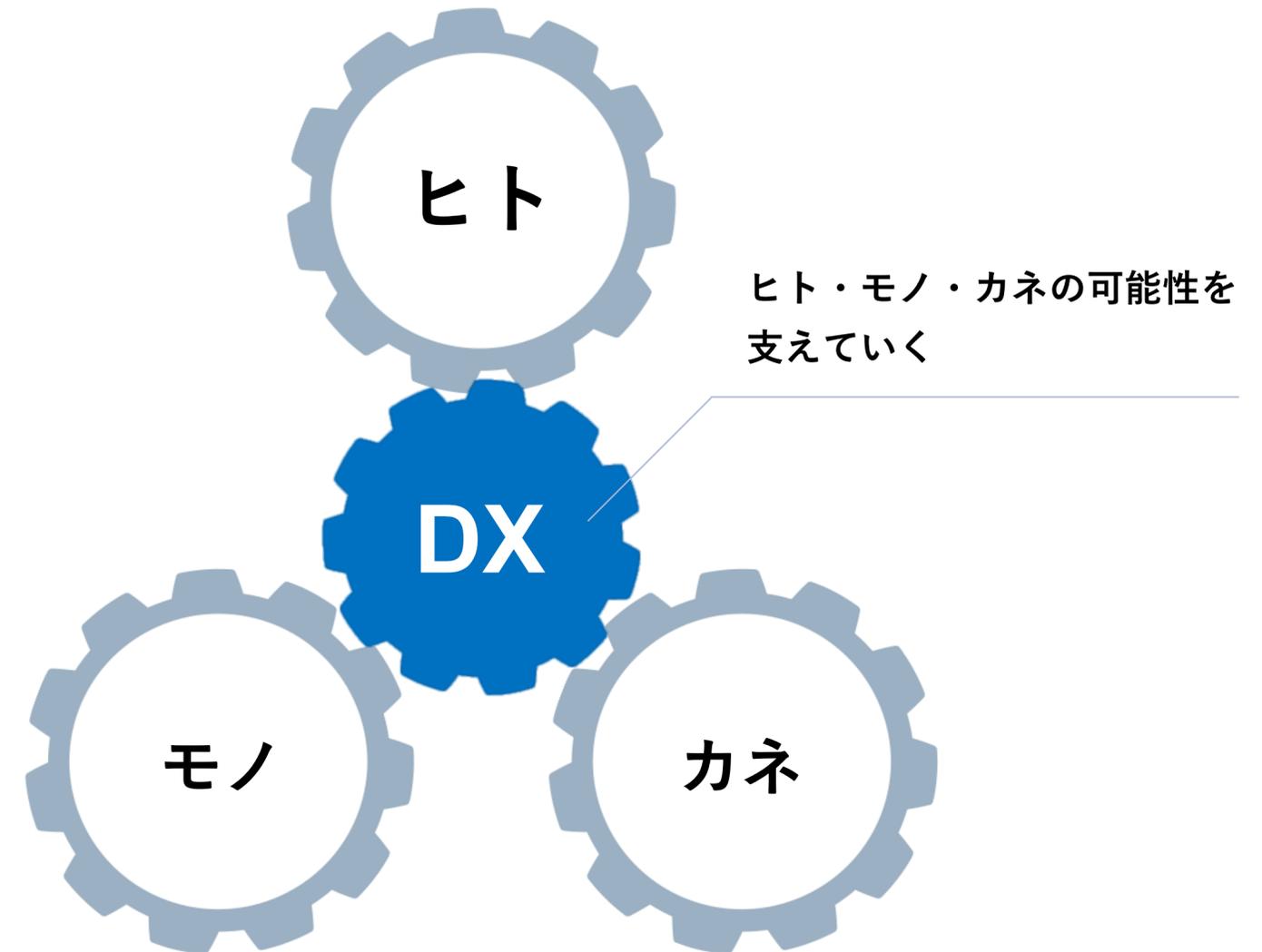
グループミッションの実現へのコミットメント

- ✔ 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

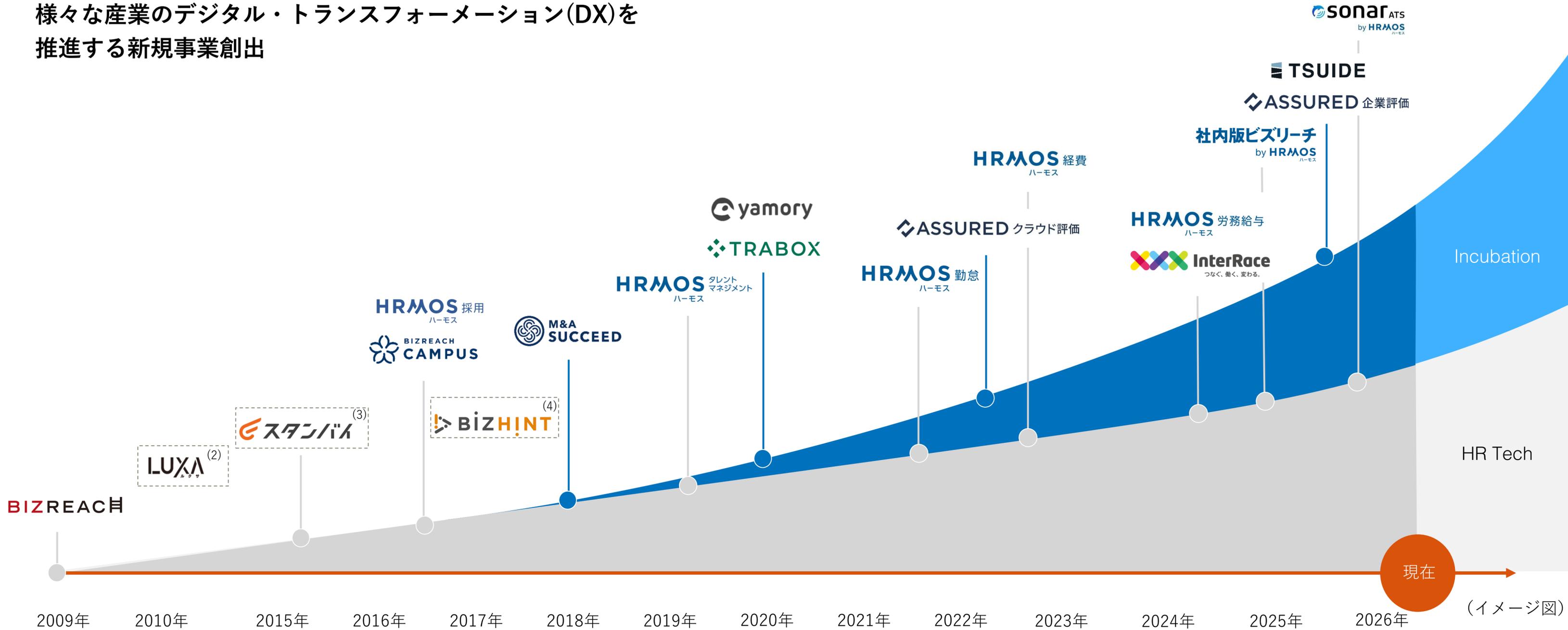
- ✓ 社会構造の変革や技術の進化により、今後日本市場の成長が期待される
- ✓ 産業にデジタル・トランスフォーメーション(DX)のニーズが顕著
- ✓ 大きな市場ポテンシャル(TAM)が存在
- ✓ 海外でのトレンドや先行事例が明確に存在
- ✓ 大きく利益をあげている、既存の国内大手プレイヤーが存在



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

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



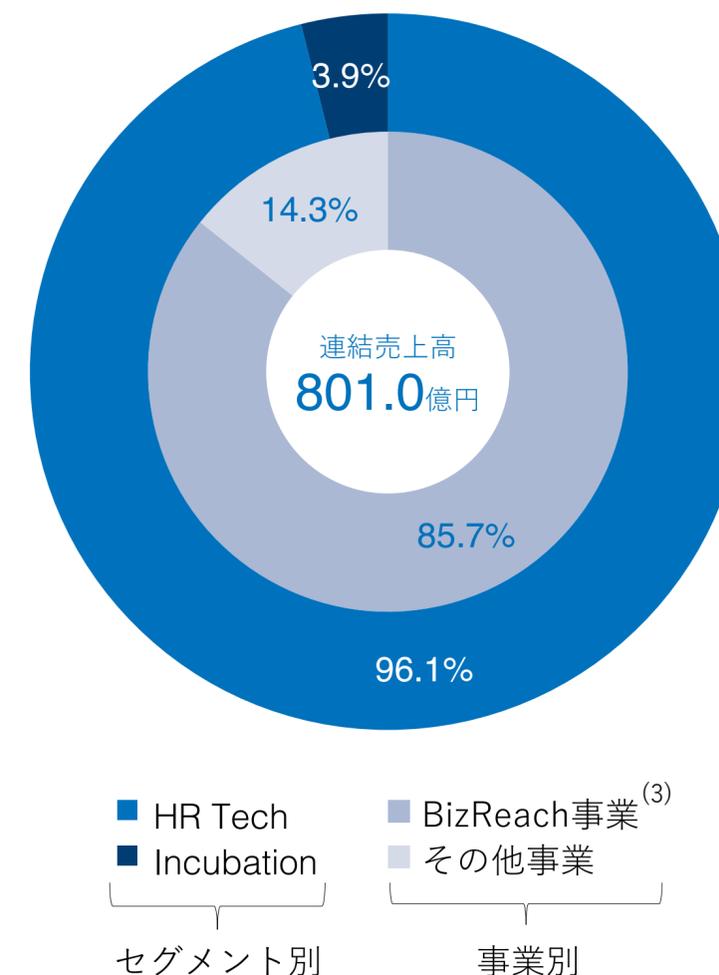
注: (1)イメージ図。横軸の下の子は各サービスの開始タイミングを表す (2)2015年10月に持分をKDDI株式会社に譲渡 (3)2019年12月、持分の60%をLINEヤフー株式会社 (旧: Zホールディングス株式会社) に譲渡し、合弁化 (4) 2023年12月に株式会社ビズヒントの株式を100%スマートキャンプ株式会社に譲渡

BizReachを収益の柱とし、新たな領域でのサービス創造を加速

主なサービス概要 (2026年3月17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 クレジット 管理 ハーモス	・人財活用システム
	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
	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
Incubation セグメント	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 クラウド評価	クラウドサービスのセキュリティ信用評価
	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
関連会社	スタンバイ ⁽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ビズリーチの財務数値とは異なる)

単位：百万円

	FY26/7 2Q累計	FY25/7 2Q累計	FY26/7 2Q	FY26/7 1Q	FY25/7 通期	FY24/7 通期	FY23/7 通期	FY22/7 通期
売上高	46,610	36,930	23,271	23,338	80,161	66,146	56,273	43,954
YoY成長率 (%)	26.2%	17.5%	27.6%	24.8%	21.2%	17.5%	28.0%	53.2%
HR Techセグメント	44,140	35,760	21,924	22,215	76,962	63,791	53,685	41,791
YoY成長率 (%)	23.4%	18.7%	24.1%	22.7%	20.6%	18.8%	28.5%	54.5%
Incubationセグメント	2,467	1,115	1,345	1,122	3,139	2,219	2,460	2,002
YoY成長率 (%)	121.1%	(9.9)%	144.0%	98.8%	41.4%	(9.8)%	22.9%	34.8%
売上原価	4,845	3,320	2,583	2,261	7,262	5,718	5,815	5,802
売上総利益	41,764	33,610	20,687	21,077	72,899	60,428	50,457	38,151
利益率 (%)	89.6%	91.0%	88.9%	90.3%	90.9%	91.4%	89.7%	86.8%
販売費及び一般管理費 ⁽¹⁾	28,996	23,385	14,989	14,007	51,456	42,591	37,231	29,869
広告宣伝費	12,479	10,941	6,319	6,159	24,429	21,206	19,118	14,697
給与手当等 ⁽²⁾	6,816	4,976	3,538	3,277	10,780	8,848	8,090	7,410
地代家賃	1,120	1,269	585	535	2,397	1,606	1,348	1,243
償却費合計	1,252	680	729	523	1,754	1,224	1,230	846
その他 ⁽¹⁾	7,328	5,517	3,816	3,512	12,095	9,705	7,442	5,670
営業利益⁽¹⁾	12,768	10,224	5,698	7,069	21,442	17,837	13,225	8,282
利益率 (%)	27.4%	27.7%	24.5%	30.3%	26.7%	27.0%	23.5%	18.8%
HR Techセグメント⁽¹⁾	14,550	11,754	6,656	7,893	24,739	20,062	15,701	10,631
Incubationセグメント	(939)	(774)	(469)	(469)	(1,691)	(1,020)	(1,401)	(1,649)
税金等調整前当期(四半期)純利益 ⁽¹⁾	14,092	10,819	5,927	8,165	22,700	18,928	14,377	8,717
法人税等合計 ⁽¹⁾	4,618	3,249	1,965	2,652	6,638	5,933	4,448	2,864
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益⁽¹⁾	9,396	7,549	3,918	5,478	15,950	12,990	9,928	5,852
利益率 (%)	20.2%	20.4%	16.8%	23.5%	19.9%	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

	FY26/7 2Q累計	FY25/7 通期	FY24/7 通期	FY23/7 通期	FY22/7 通期
管理部門経費配賦前営業利益	16,091	27,345	22,334	17,647	12,622
BizReach ⁽¹⁾⁽²⁾	16,367	28,408	23,331	20,126	17,609
HRMOS ⁽²⁾	33	(769)	(1,021)	(1,740)	(2,954)
その他事業 ⁽²⁾	(309)	(293)	24	(739)	(2,032)
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⁾	3,323	5,902	4,497	4,421	4,340
-) HR Techセグメント ⁽⁴⁾	2,873	5,267	4,043	3,933	3,769
-) Incubationセグメント	449	635	454	488	570
営業利益 ⁽⁴⁾	12,768	21,442	17,837	13,225	8,282

調整後機能別／事業別人員数 (FY26/7 2Q)⁽⁵⁾

ご参考：2025年10月よりThinkings株式会社からのグループインを含む

	人員数	HR Tech関連事業 小計に占める割合
HR Tech関連事業		
BizReach	1,339	67.5%
HRMOS	477	24.0%
その他HR Tech関連事業	168	8.5%
小計	1,984	100.0%
HR Tech関連事業 固有の間接部門	131	n/a
HR Tech関連事業合計	2,115	n/a
Incubation関連事業	312	n/a
管理部門	124	n/a
合計	2,551	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

単位：百万円

	FY26/7 2Q	FY25/7	FY24/7	FY23/7	FY22/7		FY26/7 2Q	FY25/7	FY24/7	FY23/7	FY22/7
流動資産	84,359	83,083	65,652	48,902	36,743	流動負債	28,978	25,814	21,869	16,328	13,988
現金及び預金	69,892	72,779	58,107	41,170	31,362	未払金	6,884	6,228	6,246	3,934	4,054
受取手形、売掛金及び 契約資産	8,436	7,212	5,753	5,151	4,356	契約負債	13,572	12,125	8,615	6,858	4,941
その他の流動資産	6,029	3,090	1,791	2,580	1,025	その他の流動負債	8,520	7,459	7,007	5,534	4,993
固定資産⁽¹⁾	23,793	12,322	10,662	8,971	9,208	固定負債⁽¹⁾	1,801	1,832	2,056	2,415	3,190
有形固定資産	2,397	2,135	1,880	845	735	持分法適用に伴う負債	1,333	1,493	1,813	2,133	2,453
無形固定資産 ⁽¹⁾	15,783	5,324	3,852	4,455	5,287	その他の固定負債 ⁽¹⁾	468	339	243	282	737
のれん ⁽¹⁾	14,387	3,741	2,523	2,799	3,300	純資産合計⁽¹⁾	77,373	67,759	52,388	39,129	28,772
その他の 無形固定資産 ⁽¹⁾	1,395	1,582	1,329	1,656	1,986	資本金	6,671	6,631	6,503	6,356	6,226
投資その他の資産 ⁽¹⁾	5,612	4,862	4,929	3,669	3,185	資本剰余金	9,506	9,466	10,467	10,321	10,190
						利益剰余金 ⁽¹⁾	60,560	51,164	35,213	22,223	12,294
						その他	635	496	203	227	61
資産合計⁽¹⁾	108,153	95,405	76,314	57,873	45,952	負債及び純資産合計⁽¹⁾	108,153	95,405	76,314	57,873	45,952

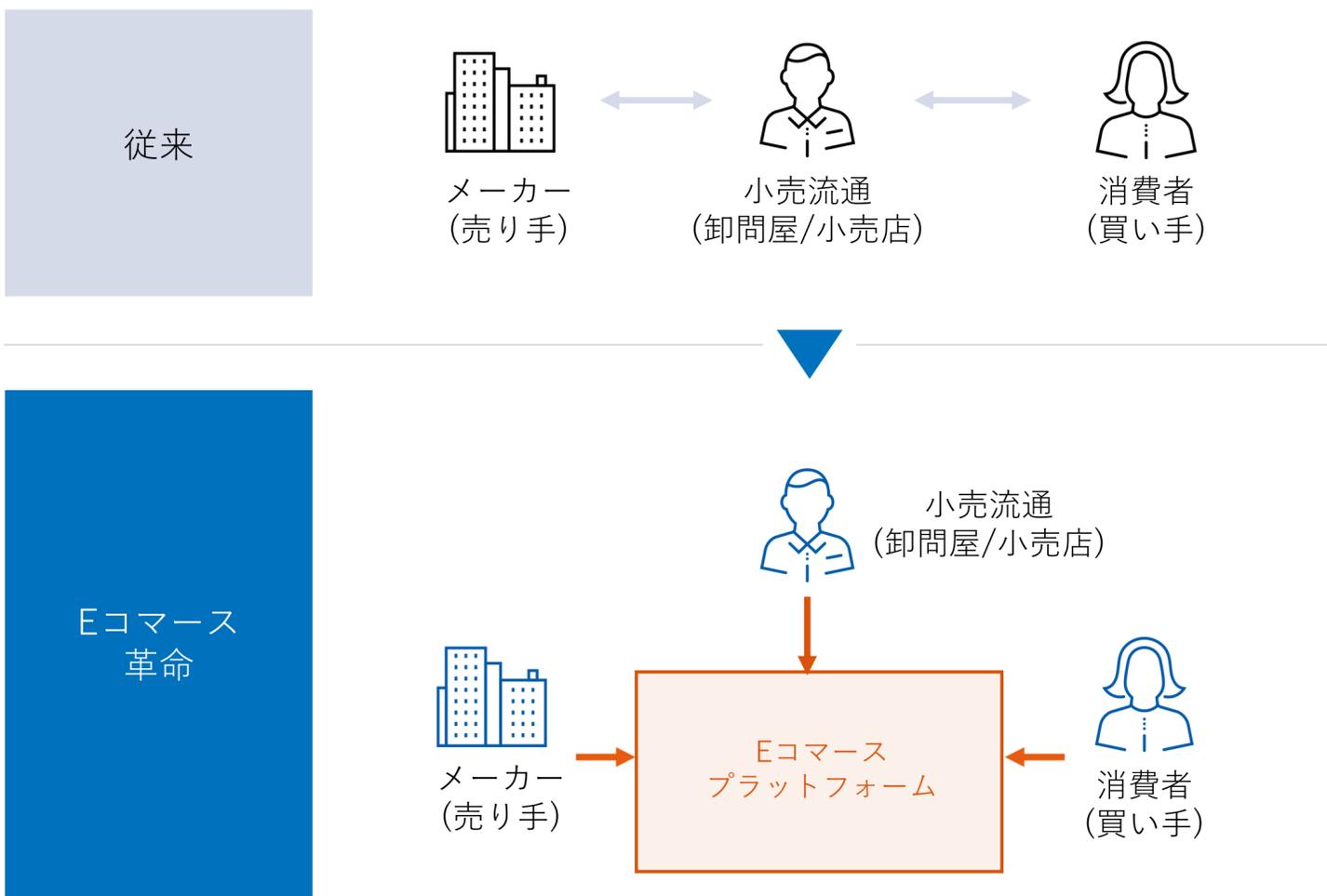
注: (1)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

Appendix

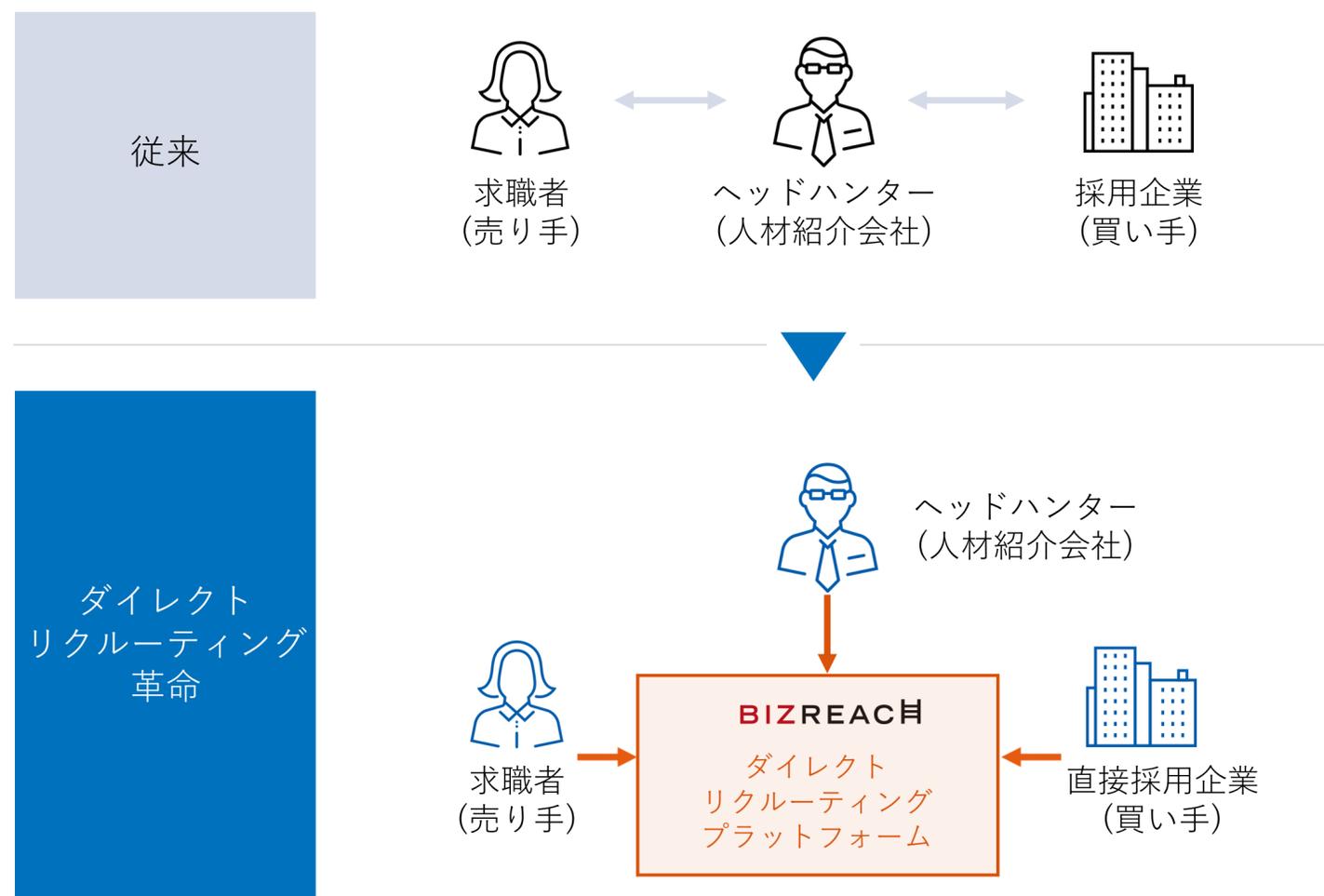
BizReach

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

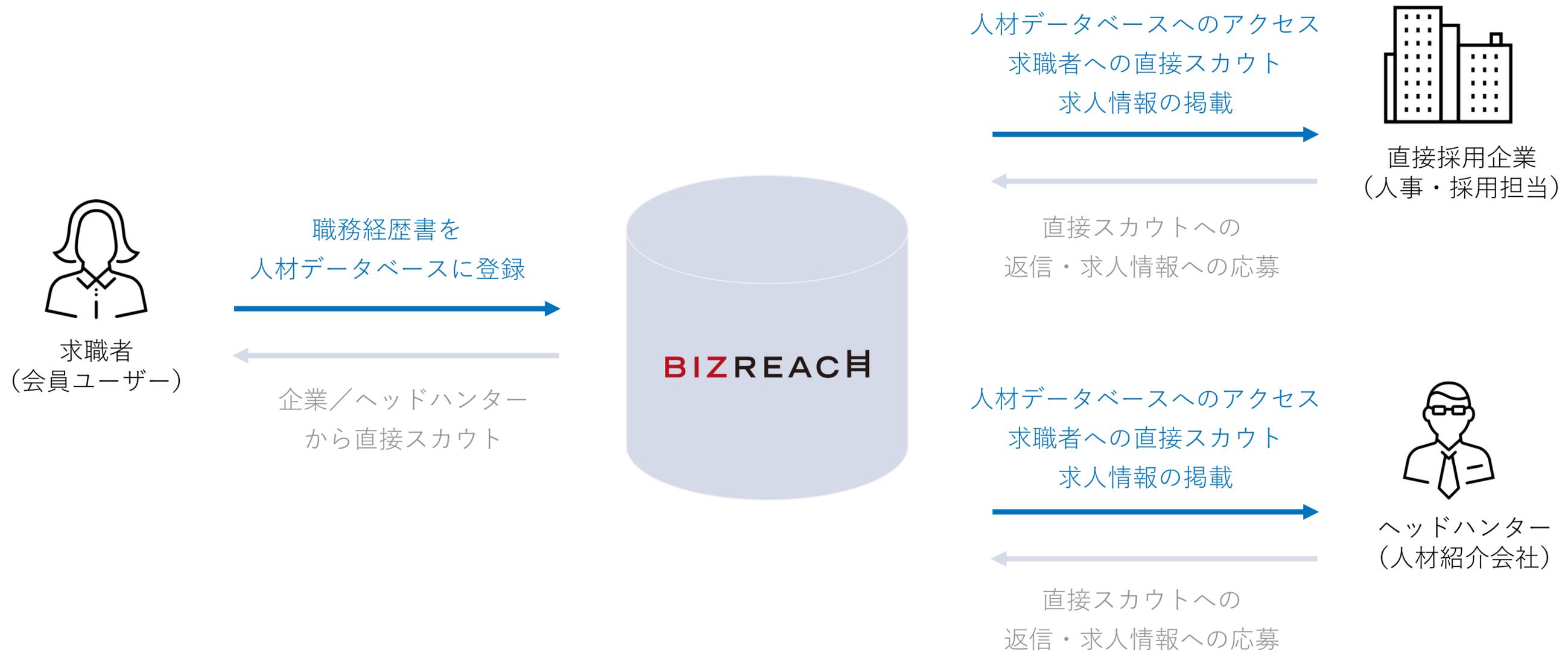


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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

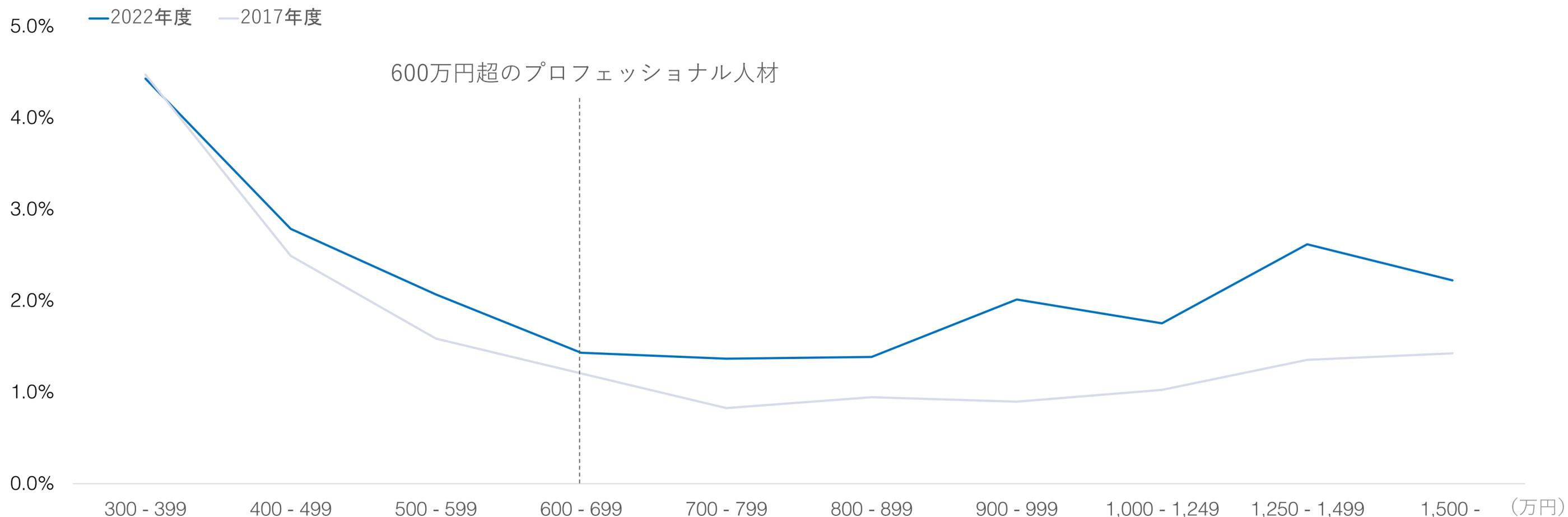
BizReachは、プラットフォーム利用料（リカーリング売上高）と、成功報酬（パフォーマンス売上高）から構成されるため、景気動向が急激に減速する局面においても、影響を受けにくい収益体制

	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ヵ月	求職者の転職後理論年収 ⁽³⁾ の15%
ヘッドハンター	¥600,000 / 6ヵ月	採用企業から得る紹介手数料の25.5% - 40% (2026年2月以降の契約より順次上記料率を適用)

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⁾



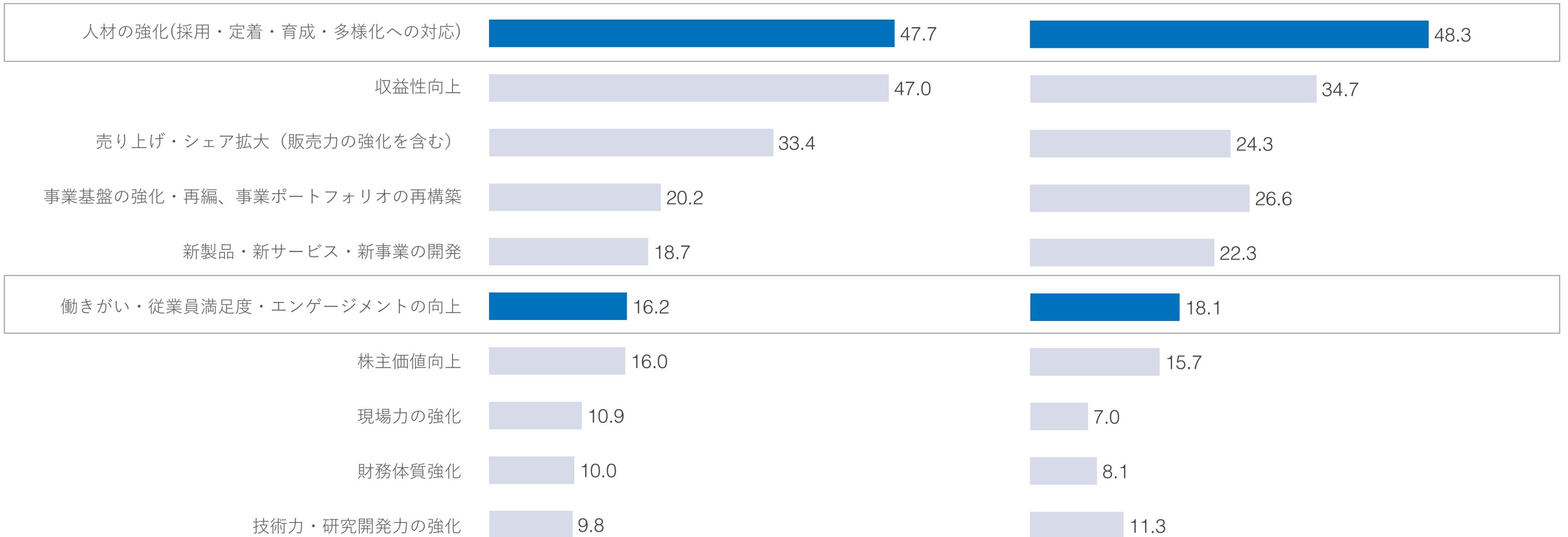
注: (1)総務省「平成29年就業構造基本調査」及び「令和4年就業構造基本調査」をもとに、ビジョナル株式会社が作成。「所得」は転職後の正規の職員・従業員の年間収入。転職者は、過去1年以内に就業移動した有業者

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

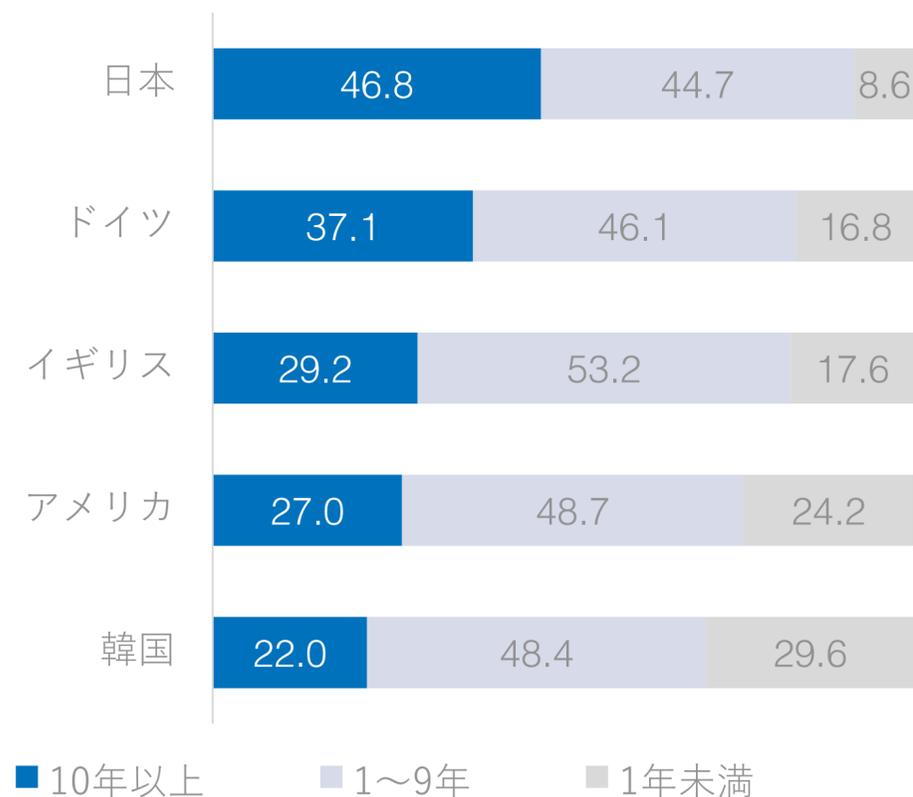


注: (1)一般社団法人日本能率協会「日本企業の経営課題2024」（2025年3月発行）をもとに、ビジョナル株式会社が作成。各数値は、課題として想定される20の項目のうち、重要度が1位から3位以内であると回答した比率

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)独立行政法人労働政策研究・研修機構「データブック国際労働比較2025」（令和7年3月発行）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

2025年



「働き方」は今後益々変化

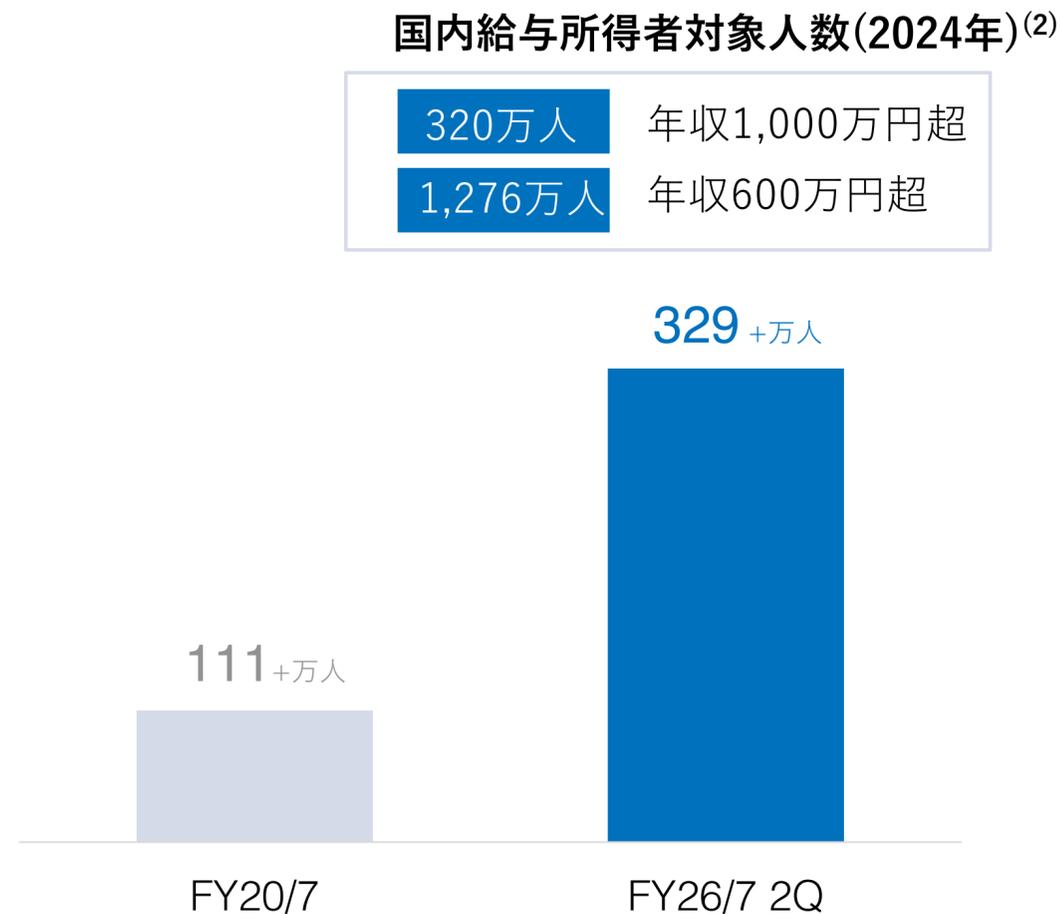
- ✔ 企業寿命と労働寿命のミスマッチにより、一社で勤め上げることが限界に
- ✔ 企業内では職務内容の明確な成果主義への移行が促進し、転職が更に普及
- ✔ 企業間の人材獲得競争は加速し、一層能動的な採用(ダイレクトリクルーティング)が不可欠
- ✔ 新型コロナウイルスの影響によるリモート勤務は、このトレンドを加速

注: (1)「労働力調査(基本集計)」(総務省統計局)より引用。数値は2025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2025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2025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6年分 民間給与実態統計調査」(国税庁) (https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2024/pdf/R06_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7年9月末時点)」(厚生労働省) (https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r07_09.pdf) を加工して作成

HRMOS

下記KPIは、FY2026/7より全てのHRMOSシリーズ（sonar ATS by HRMOSも含む）を示している。FY2025/7までは、採用管理、タレントマネジメント、社内版ビズリーチ by HRMOSのみを示す

	FY22/7				FY23/7				FY24/7				FY25/7				FY26/7	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q												
ARR ⁽¹⁾ (億円)	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	83.2	89.5
ARPU ⁽²⁾ (千円)	113	113	113	113	114	113	114	115	116	116	118	118	122	122	127	128	71	74
利用中企業数 ⁽³⁾	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	9,692	9,974
Churn Rate ⁽⁴⁾ (直近12ヵ月平均) (%)	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	0.43	0.45

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。

約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。