



1. 連結業績及び連結業績見通し

2. 事業別決算概況

3. HR Techの中期戦略実現に向けての投資

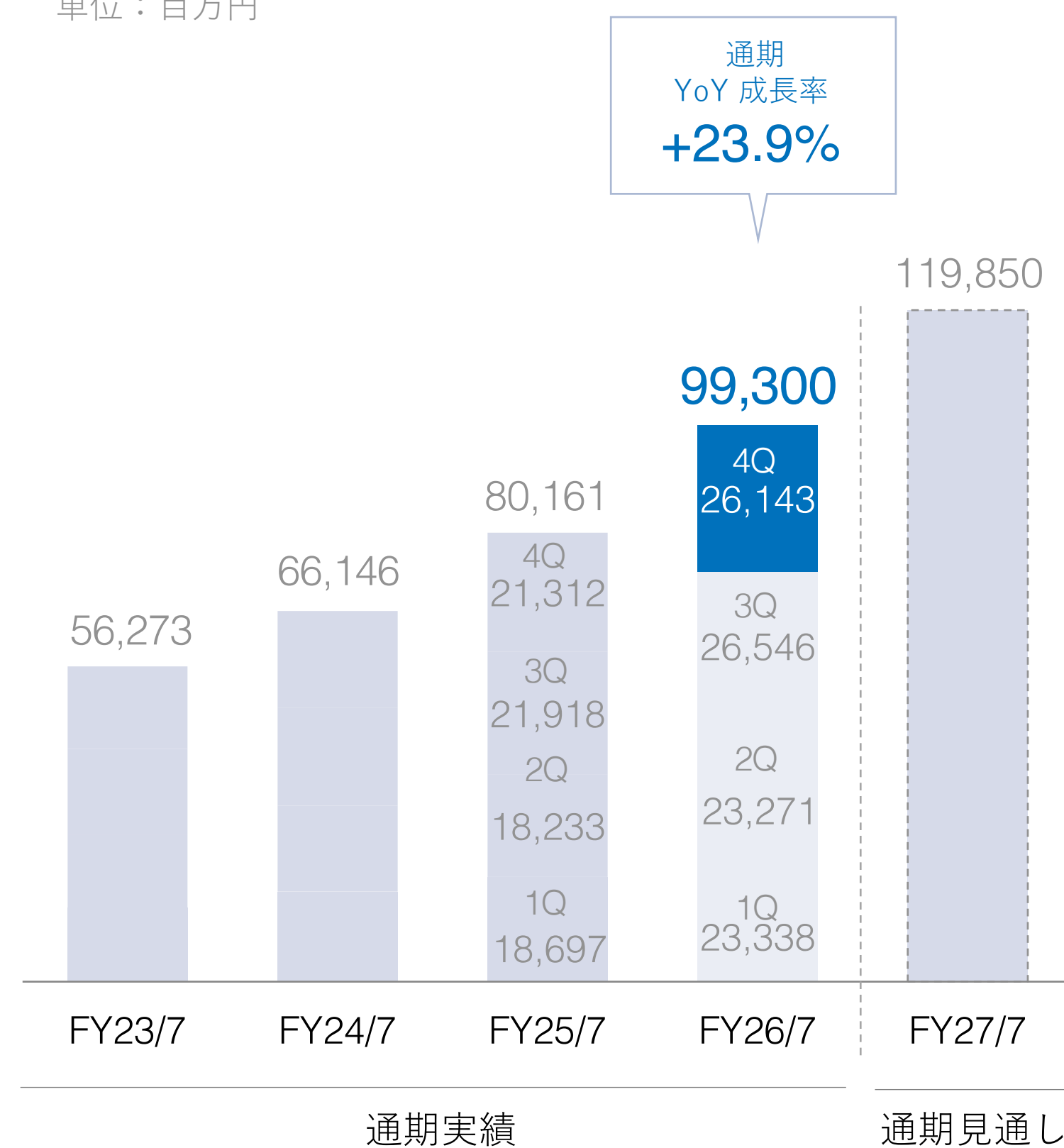
4. Appendix

連結	- 通期売上高は993.0億円（+23.9% YoY成長）、4Q は261.4億円（+22.7% YoY成長） - 通期EBITDAは274.9億円（マージン27.7%、+18.5% YoY成長）、4Q は58.2億円（マージン22.3%、+30.5% YoY成長）。通期営業利益は245.6億円（利益率24.7%、+14.6% YoY成長）、4Q は49.5億円（利益率19.0%、+25.1% YoY成長）
BizReach	- 通期売上高は801.2億円（+16.8% YoY成長）、4Q は204.1億円（+16.1% YoY成長） - 通期営業利益（管理部門経費配賦前）は330.9億円（利益率41.3%、+16.5% YoY成長）、4Q は76.1億円（利益率37.3%、+25.1% YoY成長）
HRMOS	4Q 末時点ARRは103.3億円、利用中企業数は10,699社。通期売上高は92.8億円（+78.2% YoY成長）、4Q は26.3億円（+79.5% YoY成長） - 通期営業損失（管理部門経費配賦前）は4.8億円、4Q は4.4億円。2Q に黒字化を実現したのち、規律ある成長投資を拡大
FY2027/7 通期連結 業績見通し	- 通期連結売上高見通しは1,198.5億円（+20.7% YoY成長、+205.4億円 YoY） - BizReach 通期売上高見通しは929.4億円（+16.0% YoY成長、+128.1億円 YoY）、通期営業利益率見通しは41% - HRMOS 通期売上高見通しは126.0億円（+35.6% YoY成長、+33.1億円 YoY）、通期営業損失見通しは15.0億円。先行投資を拡大させ、更なる成長を目指す - 通期EBITDA見通しは301.7億円（マージン25.2%、+9.8% YoY成長）、通期連結営業利益見通しは266.0億円（利益率22.2%、+8.3% YoY成長） - 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、グループとして積極的に成長投資の実行とM&Aの活用を目指す

連結売上高成長率は通期 +23.9% YoY、4Q +22.7% YoY。EBITDAマージンは通期 27.7%、4Q 22.3%。営業利益率は通期 24.7%、4Q 19.0%。
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しながら、M&Aも実行し、事業を拡大

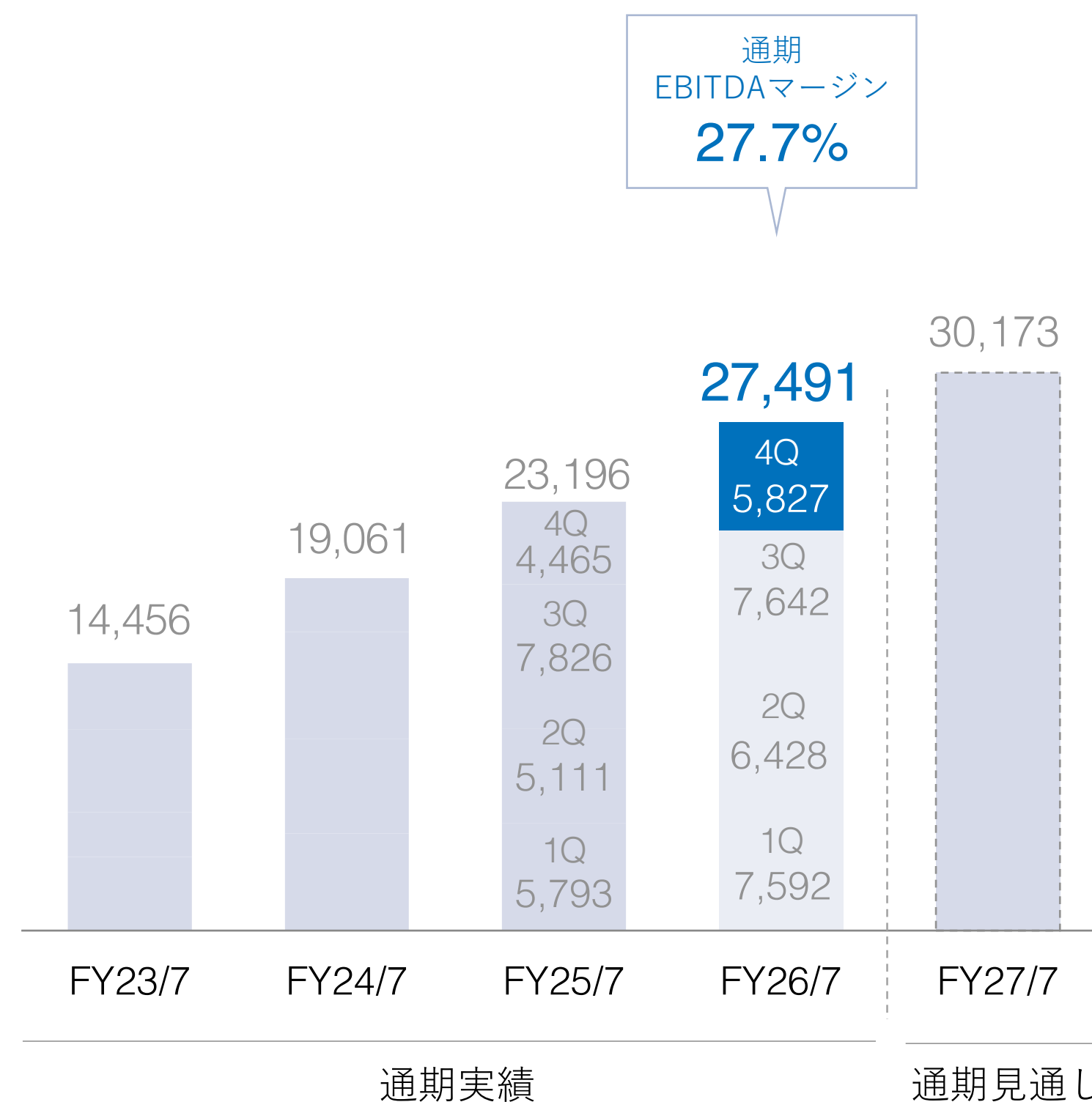
売上高

単位：百万円



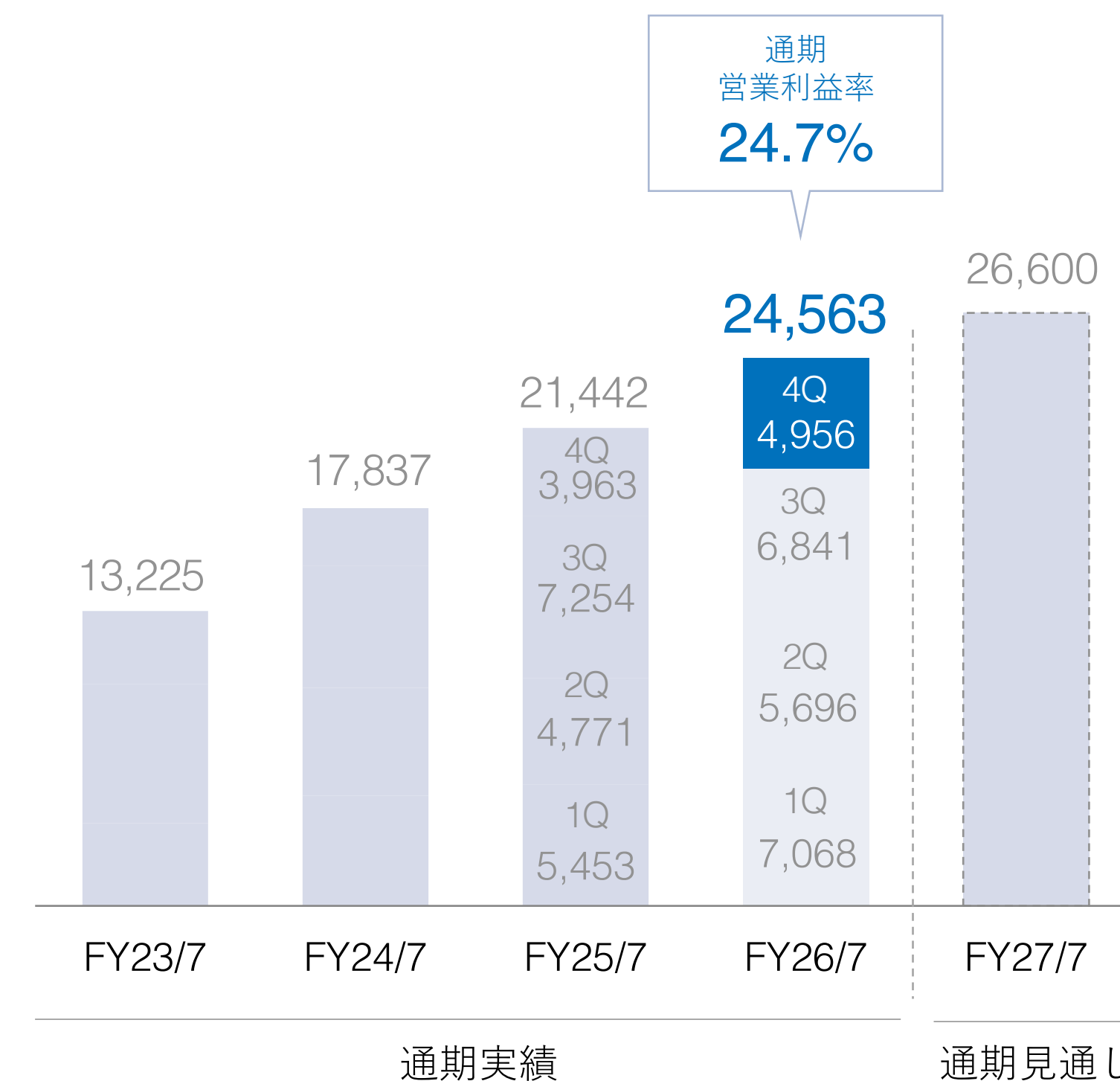
EBITDA

単位：百万円



営業利益⁽¹⁾

単位：百万円



注: (1)FY26/7 4Q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、FY26/7 1Qから3Q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

2025年9月に開示した業績見通しに対して、差異なく着地。高い目標を掲げやりきる執行力と、良好なモーメンタムを適切に捉えて投資を行いながら適正水準で利益を生み出す力

単位：百万円

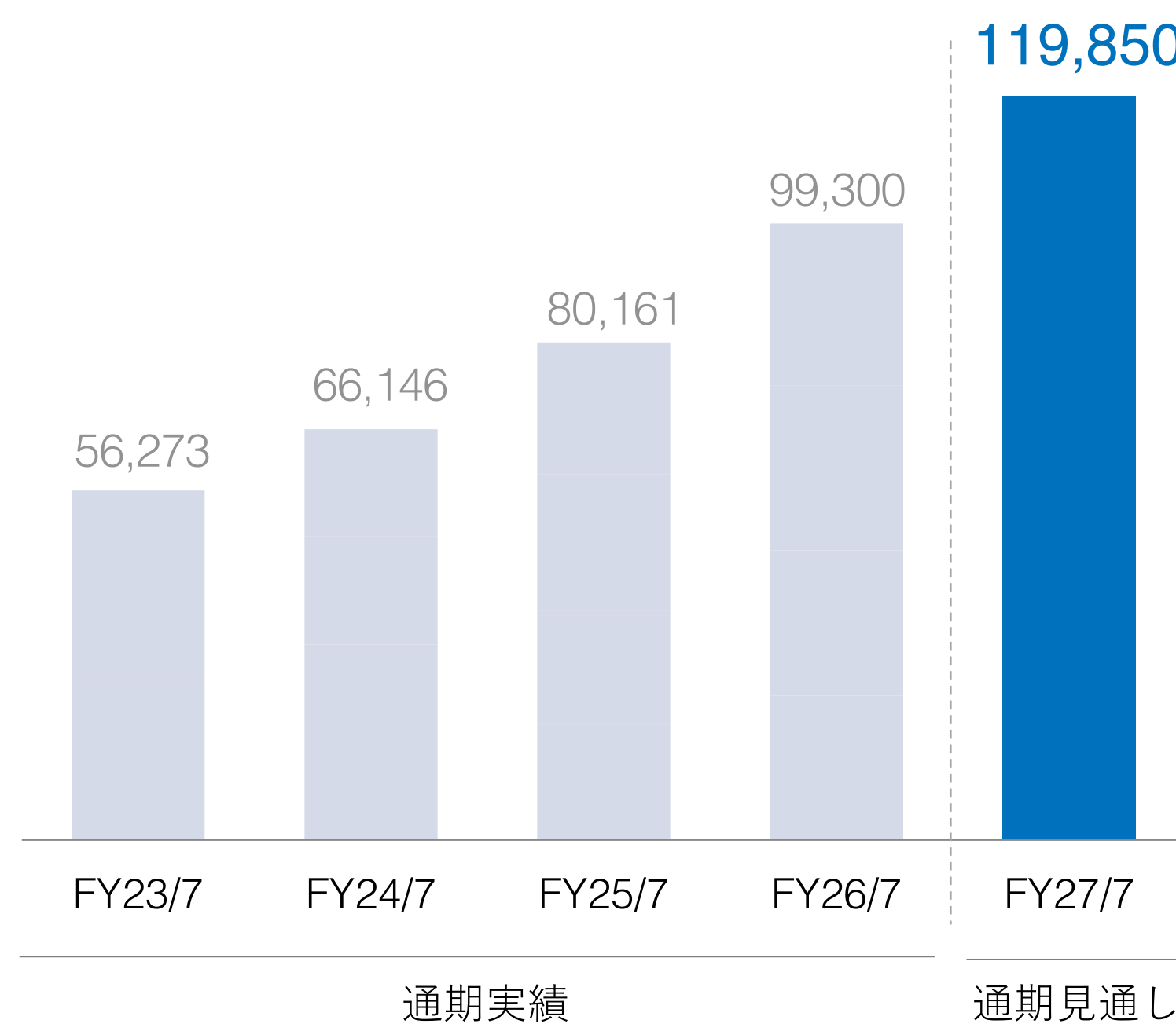
	25年9月発表 見通し	FY26/7 通期実績	差異（額）	差異（％）	差異理由
売上高	99,200	99,300	+100	+0.1%	・ 開示した売上高見通しから差異なく着地
YoY成長率	23.7%	23.9%	--	--	
HR Techセグメント	93,600	93,807	+207	+0.2%	
YoY成長率	21.6%	21.9%	--	--	
うち、BizReach	80,300	80,126	(173)	(0.2)%	・ 2026年5月（ゴールデンウィーク）の暦が採用活動に影響し、僅かに下振れて着地
YoY成長率	17.0%	16.8%	--	--	
うち、HRMOS	9,000	9,289	+289	+3.2%	・ 成長投資が売上高の伸長を加速
YoY成長率	72.6%	78.2%	--	--	
うち、HR Tech その他	4,300	4,391	+91	+2.1%	・ HR Tech領域における新規事業の売上高が伸長して着地
YoY成長率	37.0%	39.9%	--	--	
Incubationセグメント	5,600	5,488	(111)	(2.0)%	・ 各事業が高い目標を掲げ、それぞれが僅かに下振れて着地
YoY成長率	78.4%	74.9%	--	--	
その他	0	4	+4	--	
EBITDA	26,000	27,491	+1,491	+5.7%	・ 償却費は想定通り
営業利益	23,100	24,563	+1,463	+6.3%	・ 外注費等の効率的な運用や、M&A含む人員増に伴うオフィス増床がFY2027/7にずれ込んだ結果、開示した水準から僅かに上振れて着地

HR Tech 及びIncubation それぞれの事業環境が投資による成長余地が大きい状況を捉え、FY2027/7 もコスト規律を持ちながら投資を継続。
増収額は拡大見通し

売上高

単位：百万円

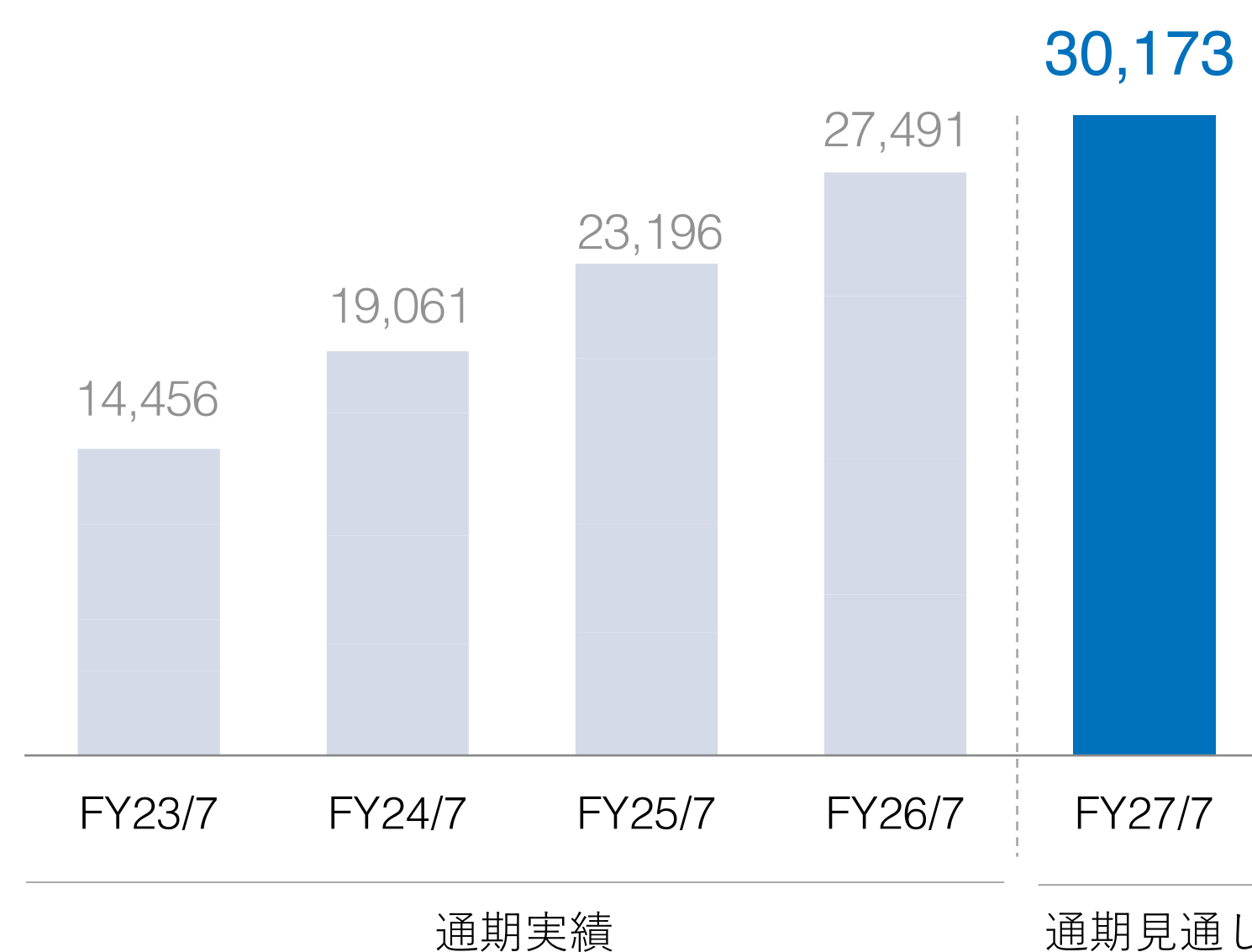
通期
YoY 成長率 **+20.7%**
通期
YoY 増収額 **+205.4億円**



EBITDA

単位：百万円

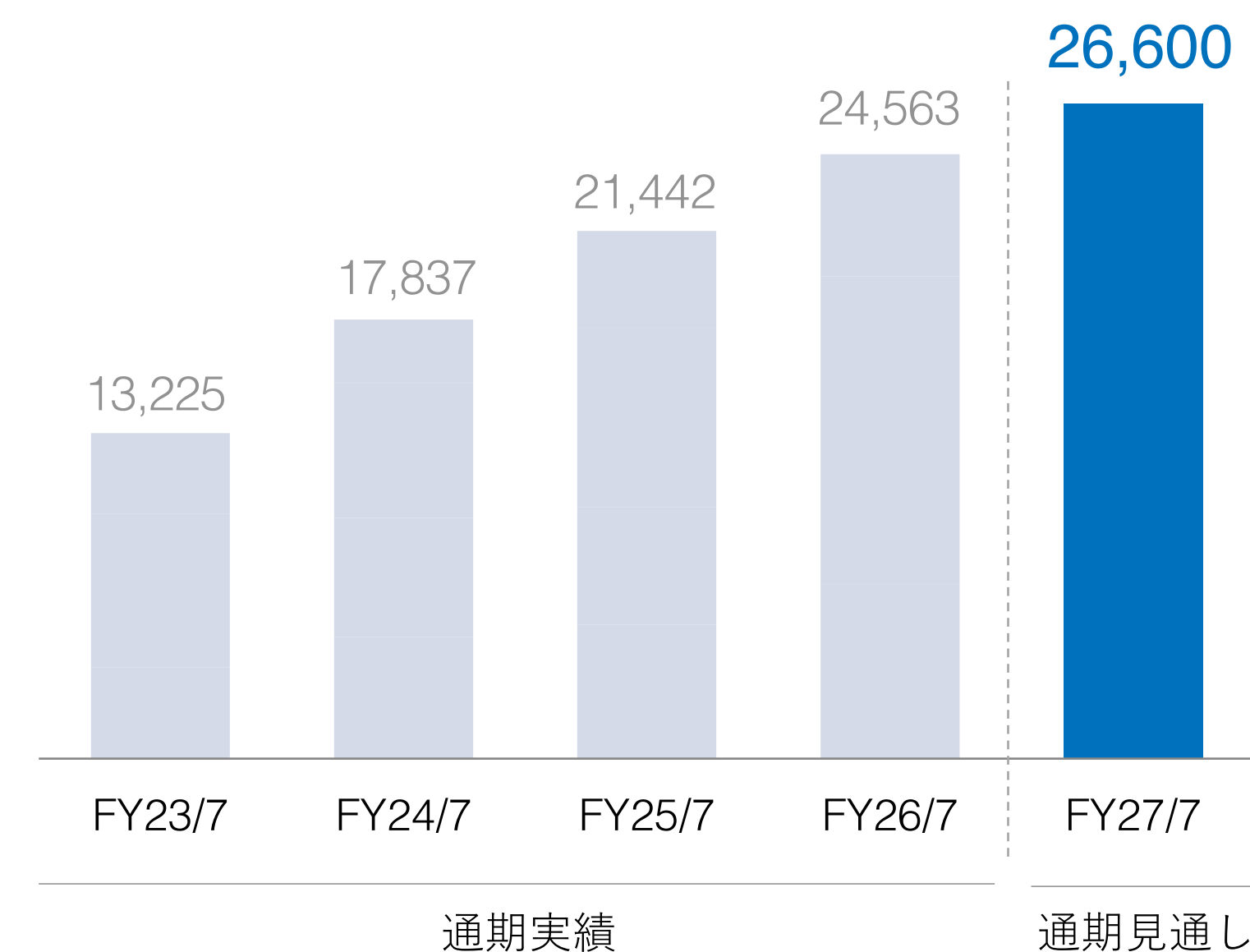
通期
EBITDAマージン **25.2%**



営業利益

単位：百万円

通期
営業利益率 **22.2%**

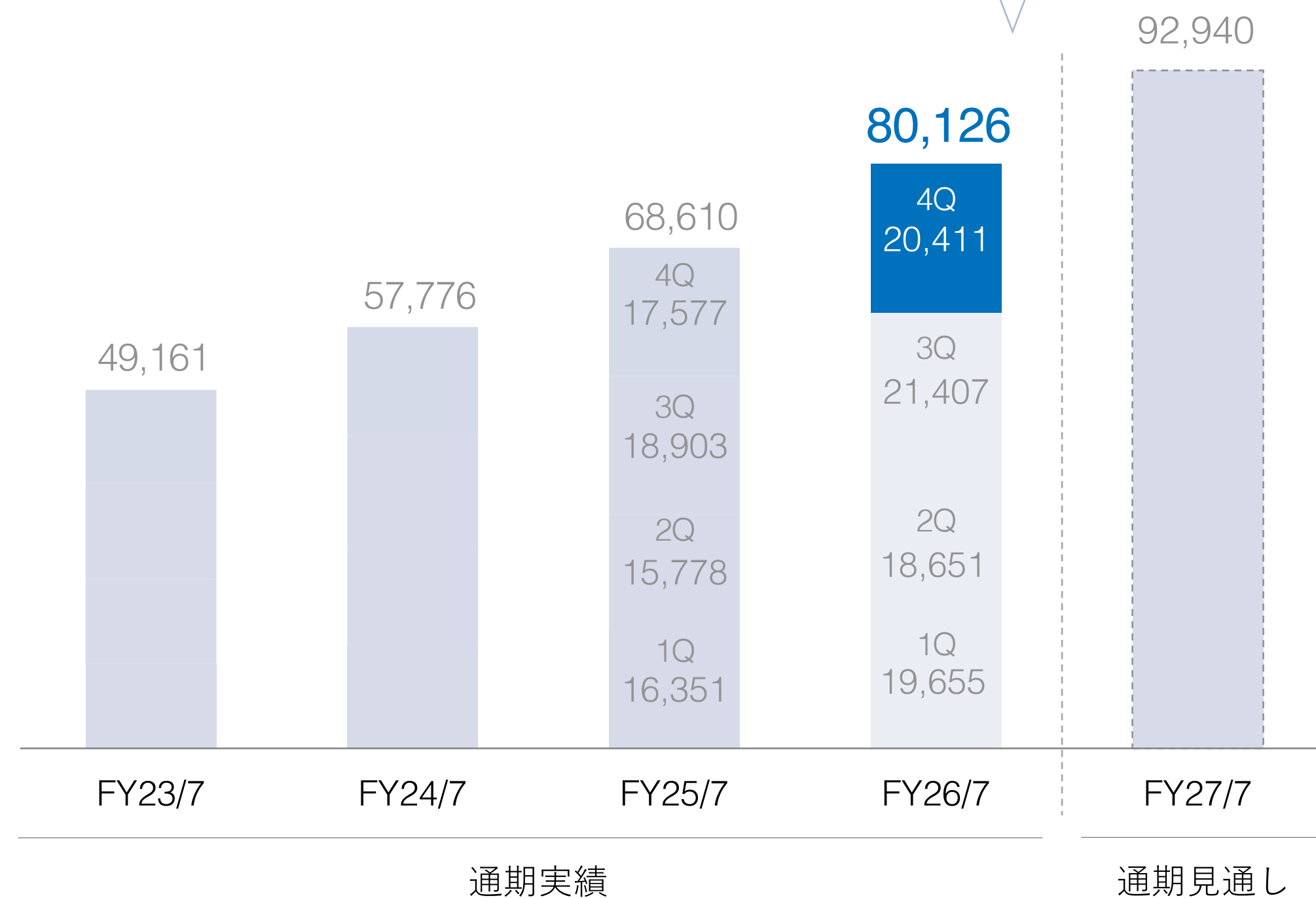


通期売上高は801.2億円（+16.8% YoY成長）、4Q は204.1億円（+16.1% YoY成長）。プロフェッショナル人材の採用需要は引き続き堅調。一方で、経済動向は不透明であり、FY2027/7 通期売上高見通しは929.4億円（+16.0% YoY成長、+128.1億円 YoY）。中期的な成長率目線は+15% YoY程度に変更なし

BizReachの売上高⁽¹⁾

単位：百万円

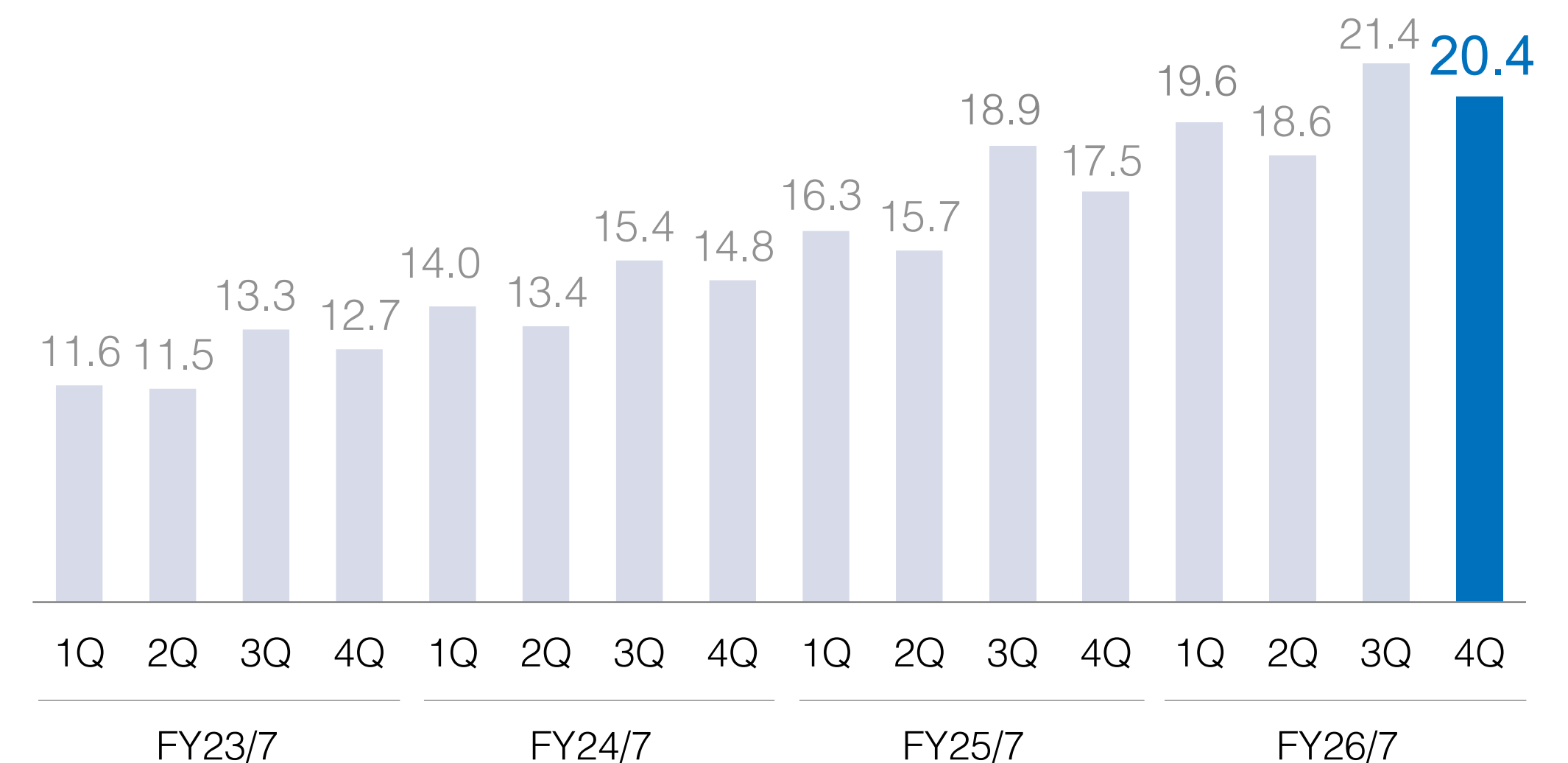
	FY26/7	FY27/7
通期 YoY 成長率	+16.8%	+16.0%
通期 YoY 増収額	+115.1億円	+128.1億円



BizReachの四半期売上高⁽¹⁾

単位：十億円

	FY25/7 (実績)				FY26/7 (実績)			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
YoY成長率	+16.0%	+17.7%	+22.2%	+18.7%	+20.2%	+18.2%	+13.2%	+16.1%
YoY増収額	+2.2	+2.3	+3.4	+2.7	+3.3	+2.8	+2.5	+2.8

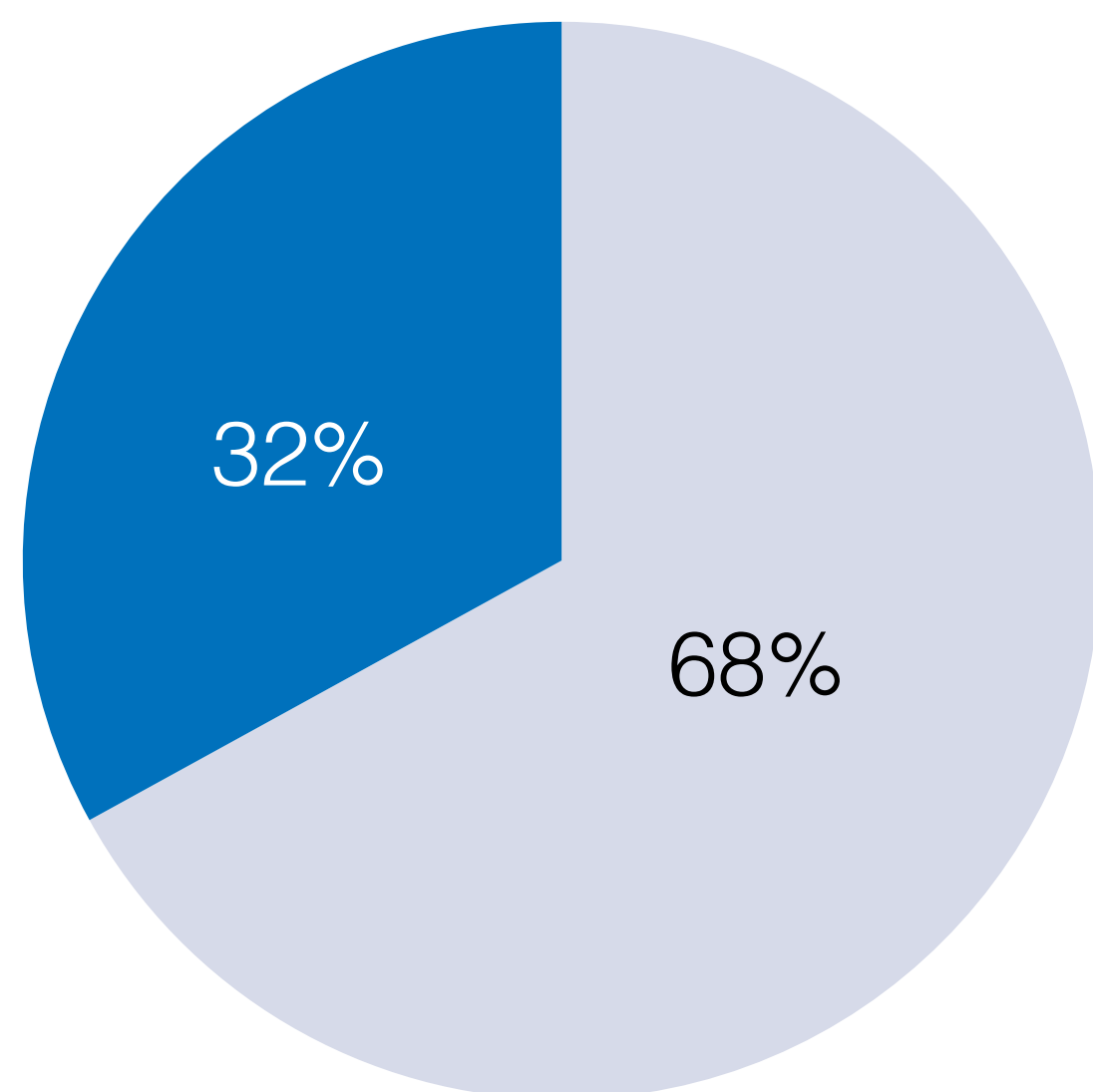


注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる）

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

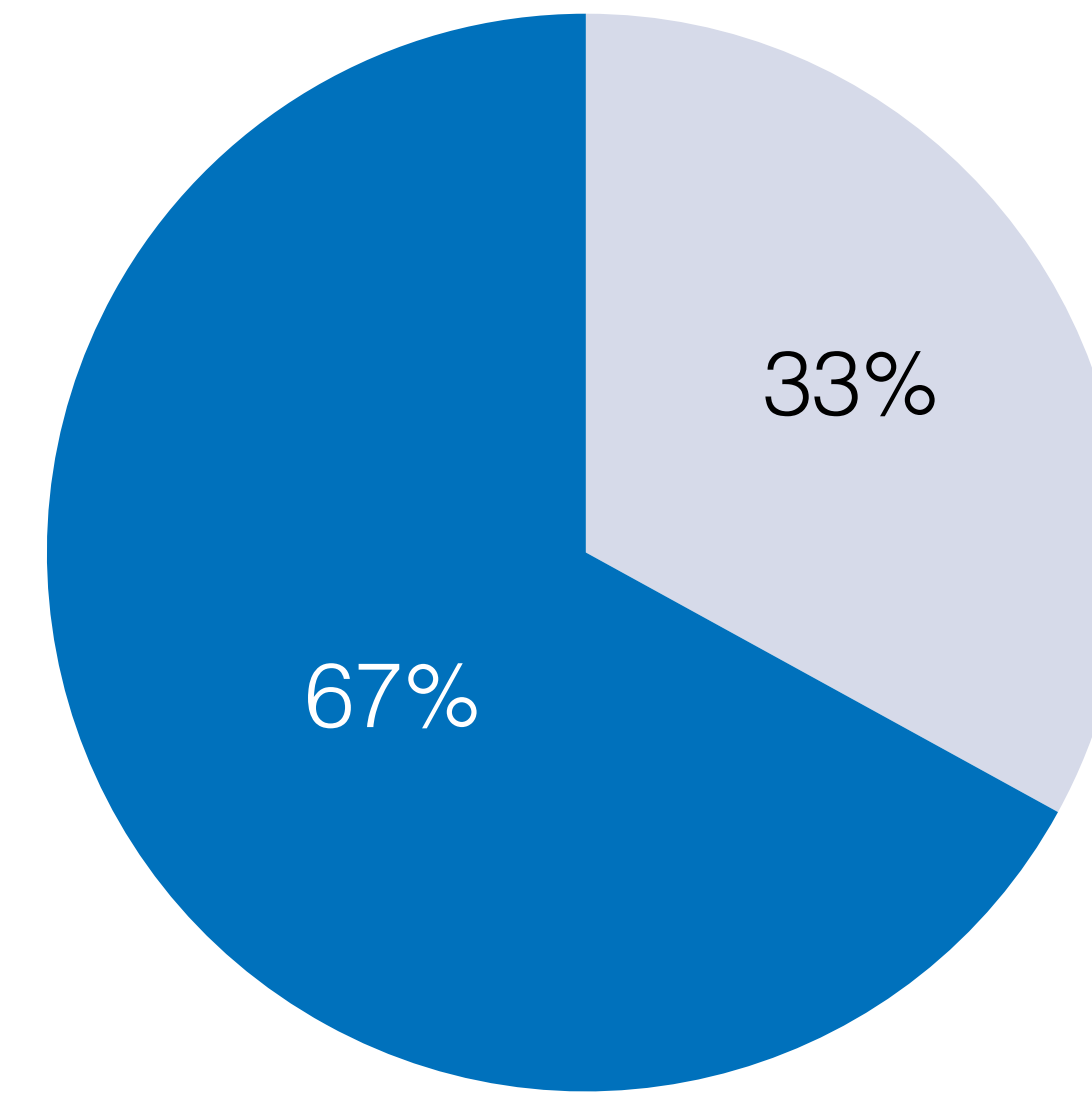
FY2026/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

■ パフォーマンス売上高
■ リカーリング売上高



FY2026/7 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は、プロフェッショナル人材の採用支援領域において、約17年間プラットフォーム上に蓄積してきたデータや、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、サービスの競争力を一層強化していく



HR Techの中期戦略実現に向けての投資

BizReachのサービスは今年で17年。

採用市場の成長とともに、お客様に支えられてここまでできました。

技術革新が進み、BizReachのサービスや機能も年々進化



近年は独自AI技術「BizReach AI」の開発に注力

**これまでのBizReachの歩みとともに多くのお客様と向き合ってきた結果、
採用よりもさらに大きな「本質的課題」が企業の中にあることが判明しました。**

経営者は、何に悩んでいるのか

社内版ビズリーチ

by HRMOS
ハーモス

