

ビジュアル株式会社 FY2026/7 通期 決算発表 FAQ

2026 年 9 月 10 日

連結業績関連

Q1 FY2026/7 4Q 及び通期の業績総括は？
FY2026/7 通期連結売上高は 993.0 億円（+23.9% YoY 成長）、4Q は 261.4 億円（+22.7% YoY 成長）となりました。通期連結売上高の実績は 2025 年 9 月に発表した通期業績見通しに対して差異なく着地し、各セグメントにおいて高い成長目標を掲げる中、着実に計画を遂行いたしました。

FY2026/7 売上高見通しと実績の差異

（単位：百万円）	25 年 9 月 発表見通し	FY26/7 通期実績	差額	差異 (%)
売上高	99,200	99,300	+100	+0.1%
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)%
YoY 成長率	17.0%	16.8%	--	--
うち、HRMOS	9,000	9,289	+289	+3.2%
YoY 成長率	72.6%	78.2%	--	--
うち、HR Tech その他	4,300	4,391	+91	+2.1%
YoY 成長率	37.0%	39.9%	--	--
Incubation セグメント	5,600	5,488	(111)	(2.0)%
YoY 成長率	78.4%	74.9%	--	--
その他	0	4	+4	--

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）となりました。通期連結営業利益は 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）となりました。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、利益は 2025 年 9 月に開示した水準から僅かに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：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）となりました。経済動向は不透明ではありますが、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堅調に推移しております。累計導入企業数も 2026 年 7 月末時点で 45,800 社超となり、3Q 末比で約 1,900 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 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）となりました。市場環境を踏まえて、4Q もマーケティング投資を継続いたしました。

HRMOS：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）となりました。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したことに加えて、2025 年 10 月 1 日付で当社グループにおいて全株式を取得した Thinkings 株式会社の sonar ATS by HRMOS が 10 ヶ月連結されております。

通期営業損失（管理部門経費配賦前）は 4.8 億円（前年同期は 7.6 億円の営業損失）、4Q は 4.4 億円（前年同四半期は 5.7 億円の営業損失）となりました。2Q 時点にて黒字化を実現したのち、成長投資を拡大いたしました。2026 年 4 月より、テレビ CM やオンラインを含む各種マーケティング施策を開始しております。

HRMOS（※1）ARR は 103.3 億円となりました。

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、54.8 億円（+74.9% YoY 成長）、4Q は 15.2 億円（+32.8% YoY 成長）となりました。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いたしました。通期セグメント営業損失は、継続してコストをコントロールしながら事業創造し、24.3 億円（前年同期は 16.9 億円の営業損失）、4Q は 8.7 億円（前年同四半期は 5.2 億円の営業損失）となりました。

（※1）全ての HRMOS 関連サービスを含む。FY2025/7 は、従来開示をしていた 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 サービス合算の KPI。

Q2 FY2027/7 通期連結業績見通しの概要は？

FY2027/7 通期連結売上高は 1,198.5 億円（+20.7% YoY 成長）、EBITDA は 301.7 億円（マージン 25.2%、+9.8% YoY 成長）、通期連結営業利益は 266.0 億円（利益率 22.2%、+8.3% YoY 成長）を見通しております。当社グループは、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、グループとして積極的に成長投資の実行と M&A の活用を目指します。

通期連結経常利益は 279.4 億円（利益率 23.3%、+4.7% YoY 成長）を見通しており、過去の実績値の推移等を踏まえ、営業外損益として違約金収入（Q3 参照）の影響を含んでおります。

また、親会社株主に帰属する当期純利益は、FY2026/7 で適用を受けていた賃上げ促進税制による法人税控除の廃止や、防衛特別法人税の追加影響を織り込んでいるため、成長率が他の利益比で縮小する見通しです。

HR Tech セグメント：

BizReach：プロフェッショナル人材への採用需要は堅調に推移している一方、経済動向は不透明であり、FY2027/7 通期売上高は 929.4 億円（+16.0% YoY 成長、+128.1 億円 YoY）を見通しております。

BizReach の営業利益率（管理部門経費配賦前）は、安定的な事業成長や各種施策の効果に伴い、FY2027/7 については 41%を見通しております。

HRMOS：FY2027/7 は、各サービスの積極的な伸長を見込み、通期売上高は 126.0 億円（+35.6% YoY 成長、+33.1 億円 YoY）を見通しております。

通期営業損失（管理部門経費配賦前）については、売上高の進捗や事業環境に鑑み、成長投資を加速し、15.0 億円程度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出を継続しており、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。新規事業の成長により、FY2027/7 の通期セグメント売上高は 90.0 億円（+64.0% YoY 成長、+35.1 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。また、新規事業創出のための人材投資等の拡大により、通期セグメント損失は 27.0 億円程度を見通しております。

（単位：百万円）	FY27/7 通期見通し	FY26/7 通期実績	差額	成長率
売上高	119,850	99,300	+20,549	20.7%
HR Tech セグメント	110,850	93,807	+17,042	18.2%
うち、BizReach	92,940	80,126	+12,813	16.0%
うち、HRMOS	12,600	9,289	+3,310	35.6%
Incubation セグメント	9,000	5,488	+3,511	64.0%
EBITDA	30,173	27,491	+2,681	9.8%
営業利益	26,600	24,563	+2,036	8.3%
経常利益	27,945	26,700	+1,244	4.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,569	18,566	+2	0.0%

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。

FY2026/7 においては、違約金収入が 18.0 億円計上されております（1Q は 9.9 億円、2Q は 1.5 億円、3Q は 4.0 億円、4Q は 2.5 億円計上）。1Q は実態に即した会計処理の変更による一時的な影響を含んでおります。

Q4 Thinkings 株式会社の株式取得による業績影響は？

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 株式会社の全株式を取得いたしました。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おります（※2）。本件に関する詳細は、2025 年 7 月 23 日付適時開示文をご参照ください。

FY2026/7 には 10 ヶ月の連結影響があります。sonar ATS by HRMOS は HRMOS 業績に含まれます。なお、株式取得後の FY2026/7 1Q から 3Q においては、暫定的な会計処理を行っていましたが、当 4Q において暫定的な会計処理の確定を行いました。これにより、企業結合日の属する四半期連結会計期間に遡って当該確定が行われたかのように会計処理を行うこととなります。

当該処理の影響により、決算説明資料内の FY2026/7 1Q から 3Q の各数値に以下の変更が生じております。

反映前

(単位：百万円)	FY26/7 1Q	FY26/7 2Q	FY26/7 3Q
販売費及び一般管理費	14,007	14,989	16,877
営業利益	7,069	5,698	6,844
経常利益	8,165	5,927	7,346
税金等調整前四半期純利益	8,165	5,927	7,346
法人税等合計	2,652	1,965	2,481
親会社株主に帰属する四半期純利益	5,478	3,918	4,817

反映後

(単位：百万円)	FY26/7 1Q	FY26/7 2Q	FY26/7 3Q
販売費及び一般管理費	14,008	14,991	16,880
営業利益	7,068	5,696	6,841
経常利益	8,164	5,925	7,343
税金等調整前四半期純利益	8,164	5,925	7,343
法人税等合計	2,646	1,947	2,463
親会社株主に帰属する四半期純利益	5,483	3,933	4,833

(※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で推計。

Q5 スtock・オプションによる株式への影響はどうか？

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、FY2036/7 まで順次行使が可能となります。

発行済株式総数は、2026 年 7 月末時点で 40,487,100 株（2026 年 4 月末時点より 264,600 株増加）となりました。2026 年 7 月末時点の潜在株式を含む発行済株式総数は 41,587,500 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。

Q8 AI 技術の進化による事業への影響は？

AI 技術の進化によって、当社グループが保有するデータの活用価値が上がり、競争力の源泉となると考えております。BizReach はプロフェッショナル領域における約 17 年間のデータを蓄積し、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おります。また、技術への投資を競争力の源泉と位置づけ、知的財産に関する特許の取得を積極的に行っております。当社の競争優位に繋がる独自技術を特許により保護すると共に、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、サービスの競争力を一層強化してまいります。

なお、AI についての当社の考えを FY2026/7 3Q 決算説明資料にまとめておりますので、ご参照ください。

事業別

Q9 BizReach の 4Q 売上高成長率+16.1% YoY 成長をどう評価するか？

BizReach の 4Q 売上高成長率は+16.1% YoY 成長、+28.3 億円 YoY となり、計画を僅かに下振れて着地いたしました。これは、2026 年 5 月（ゴールデンウィーク）の暦が採用活動に影響したことによるものです。

事業は堅調に推移しており、4Q において、BizReach を新たにご利用くださる直接採用企業様は約 1,900 社増加し、累計導入企業数は 45,800 社超となりました。経済動向は不透明であり、今後の市場動向に注視が必要であるものの、企業のプロフェッショナル人材への採用ニーズは引き続き堅調であることを示しております。

中期的な成長率目線は+15% YoY 程度に変更はございません。

Q10 BizReach の FY2027/7 通期売上見通しの背景は？

BizReach の FY2027/7 通期売上高の見通しは、929.4 億円（+16.0% YoY 成長、+128.1 億円 YoY）を見通しております。BizReach の対象となるプロフェッショナル領域の採用需要は引き続き堅調である一方で、中東情勢をはじめ、金利や為替の変動等、今後の経済動向を不透明にする要因が存在しております。これらの要因が含むリスクの顕在化や状況が長期化する場合、企業活動、ひいては企業の採用心理に影響を及ぼす可能性があります。成長率は FY2026/7 比較で減速するものの、増収額の拡大を見通しております。

Q11 FY2026/7 の HRMOS KPI が FY2025/7 と比較して大幅に変動したのはなぜか？

HRMOS KPI として開示される数値に含まれる HRMOS サービスが、FY2025/7 までと FY2026/7 から変更されているためです。

当社は、HRMOS サービスの拡充において、M&A も積極的に活用しており、KPI に含まれるサービスの変更に伴い、大幅に変動しております。現在 HRMOS KPI は、HRMOS 関連サービスの全てを含みます。

なお、従来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です。

Q12 HRMOS の FY2027/7 通期営業損失が拡大する見通しとなったのはなぜか？

HRMOS は FY2026/7 2Q に会計期間、累計期間でも黒字化を達成しました。この背景としては HRMOS 各プロダクトのサービス競争力の向上や、良好な市場環境が寄与しております。

このため、市場環境等の動向などを見極め、FY2026/7 下期において将来の事業価値拡大を見据えた追加投資の判断をし、2026 年 4 月からテレビ CM やオンラインマーケティングを含む各種施策を実

施いたしました。

この結果、HRMOS 各サービスにおいて商談数が増加、FY2026/7 4Q の各種 KPI 成長に効果が出始めております。

このようなキャンペーン投資の結果や市場環境を踏まえ、FY2027/7 を含む 3 年間は積極的な投資を継続することを計画しております。具体的には、BizReach AI の活用を含む当社ならではの強みを活かしたプロダクト開発の継続、利用顧客拡大のための人材採用を伴う営業活動の強化、各種マーケティング活動の拡大などを想定しております。

現在の市況感が続くことを前提とし、売上高増加に伴う営業損失縮小の可能性もありますが、少なくとも今後 2 年間は営業損失の継続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。