

# ビジョナル株式会社 2024年7月期通期 決算発表

2024年9月12日

---

(司会) 本日は、お忙しい中、ビジョナル株式会社 2024年7月期通期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日は Zoom ウェビナーにて開催しておりますので、参加者の皆様のカメラ及びマイクは自動的にオフにさせていただきます。

なお、本日の決算発表資料は弊社ホームページに掲載しております。

説明会を始めます前に、皆様にお断り申し上げます。

これから行う説明におきまして、現時点の予想に基づく将来の見通しを述べる場合がございます。それらはすべてリスク、ならびに不確実性を伴っておりますので、実際の結果が見通しと異なる場合があることを予めご了承ください。

また、本説明会では、無断での録音および録画、参加 URL 等の外部転送は固くお断りしております。

これより、代表取締役社長 南 壮一郎、及び執行役員 CFO 末藤 梨紗子より、本日 15 時に開示いたしました 2024年7月期 通期 決算発表の内容についてご説明いたします。

それでは、説明を開始いたします。

(末藤) ビジョナルの末藤でございます。本日はお忙しい中、お時間を頂戴し、ありがとうございます。本日は私より、FY2024/7 通期決算及び FY2025/7 の業績見通しについてご説明したのち、弊社代表南より中期的な展望のご説明をいたします。よろしく願いいたします。

スライド2のハイライトについて、細かいお話は個別のスライドでご説明いたしますが、連結売上高は通期で YoY17.5%成長の 661.4 億円、通期見通しに対して 0.4%未達ではございますが、2023年9月に高い目標を掲げて一年間執行した結果だと捉えております。連結営業利益は、規律あるコスト管理によって、計画及び見通しを上回り、178.3 億円で着地いたしました。YoY 34.9%成長、利益率は 27.0%でした。

BizReach については、不透明さが続いた採用支援市場ではございましたが、ほぼ見通し通り、2.2 億円下振れて着地となりました。通期成長率は 17.5%でした。利益率については、計画 40%に対して、40.4%で着地いたしました。4Q については、四半期としては減益でしたが、これは、従前よりご説明の通りで、計画に基づく成長投資を行った結果であります。

HRMOS を含むその他事業については、売上高が計画より伸長し、また、営業損失は計画より縮小して着地いたしました。

FY2025/7 の業績見通しについては、BizReach の売上高及び利益成長と、中長期的な企業価値向上に向けた事業投資や、人的資本投資を行うことを計画に織り込んだ結果でございます。

スライド3とスライド4にて、ビジョナルの連結業績に関するスライドが続きます。まずスライド3の左側にございます通期連結売上高は、YoY17.5%成長の661.4億円となりました。スライドの右側にございます連結営業利益は、YoY34.9%成長の178.3億円となりました。営業利益率は27.0%です。

この営業利益のグラフは、COVID-19及びその後のリバウンド需要という不透明な状況下においても、BizReachの利益拡大を継続し、その他の事業への投資をコントロールしながら事業運営をした結果でございます。また、財務体質も強化されましたので、FY2025/7においては、引き続きBizReachの利益を拡大しながらも、中長期的な投資を加速することで企業価値向上を目指して参りたく存じます。

スライド4です。先ほど申し上げました通り、通期連結売上高は、YoY17.5%成長の661.4億円、4QはYoY16.9%成長の172.2億円となりました。HR TechセグメントのBizReachは、4QのYoY売上高成長率が3Qより加速したものの、わずかに計画を下回りました。また、Incubationセグメントにおいては、2023年12月に株式会社ビズヒント株式の譲渡の影響により、2Q以降減収となっておりますが、それを除いた各事業は成長を継続しております。

連結営業利益については、通期でYoY34.9%成長の178.3億円、利益率は27.0%となりました。HR Techセグメントにおいては、BizReachの15周年キャンペーンをはじめとしたマーケティング施策を実施した影響で、減益となりましたが、こちらは従前からの開示通りであり、BizReachで通期営業利益率40.4%の着地も計画通りです。HRMOSはFY2023/7比7.1億円営業損失を縮小しました。Incubationセグメントにおいては、黒字であった株式会社ビズヒントの譲渡がありましたが、通期セグメント損失は、YoYで縮小いたしました。

スライド5は、業績見通しと実績の比較をお示ししております。売上高について、2023年9月に開示した見通し数値を一年間変更せず、結果、見通し差異(0.4)%で着地いたしました。

BizReachについては、一部企業の採用自粛や採用リードタイムの長期化影響を受けて、通期業績見通しを2024年6月に10億円下方修正し、それに対してほぼ同水準で、2.2億円下回る形で着地いたしました。2023年9月見通しに対しても、差異(2.1)%です。

HRMOS含むその他の事業については、株式会社ビズヒントの株式譲渡を含む事業間での入り繰りはありますが、先ほど申し上げた通り、2023年9月に開示した連結売上高の見通し水準で一年を終えることができました。当社としては、挑戦的かつ精緻な計画を策定し、それを実行する執行体制を示していると考えております。

営業利益については、BizReachは計画通り40%の利益率での着地、HRMOSの営業損失の縮小、Incubationセグメントの営業損失の縮小や、管理部門経費のコスト管理を通して、見通しを上振れる形で着地いたしました。2023年9月に開示した見通しに対する差異は11.5%、より少ない費用で計画同水準の売上高を達成した、という言い方もできるかと思えます。当社としては、適正利益を継続的に生み出す成長投資とコスト管理の規律あるバランスを保った事業運営をできることを継続的にお示ししていると考えております。

スライド6は、FY2025/7の通期業績見通しをお示ししております。計画同水準で着地してきたこの2年間と同様に、ストレッチした計画策定です。

通期連結売上高は YoY15.5%成長の 764.0 億円を見通しております。FY2024/7 は通期で 98.7 億円成長しましたが、FY2025/7 は同水準の 102.5 億円の実額成長を見通しております。

当該成長の大部分は、引き続き BizReach の成長によります。BizReach については、足元の不透明な市況を踏まえて、YoY15.0%成長の 664.4 億円を見通しております。FY2024/7 は 86.1 億円の実額成長でしたが、FY2025/7 は 86.6 億円の成長となります。

HRMOS については、各サービスの拡大や、一気通貫型のシリーズ展開のプロモーションを踏まえて YoY30.1%成長の 50.0 億円を見通しております。当該事業は、前年成長率 70%台と比べて成長率が大幅に減速をしているように見えますが、これは、M&A の影響を受けているためです。FY2024/7 の YoY 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す。FY2025/7 の YoY 成長率は、同じサービス比較での成長率を示しております。

Incubation セグメントは、YoY11.3%成長の 24.7 億円を見通しております。先ほども触れましたが、株式会社ビズヒントの譲渡影響を受けているため、成長率が各事業の実態よりも弱く見えております。

通期連結営業利益は、YoY7.4%成長の 191.5 億円を見通しております。営業利益率は 25.1%です。

BizReach については、引き続き 40%の利益率を見通し、利益額の拡大を見通しております。HRMOS については、今期同水準の営業損失を見通しております。Incubation セグメントは、15 億円程度の営業損失を見通しております。

総括すると、COVID-19 禍及びそれ以降、BizReach に対して優先的に成長投資を行い、その他事業については規律あるコスト管理によって、安定的に利益を拡大できることをお示しして参りました。また、財務体質も強くなりました。FY2025/7 は、引き続き BizReach は持続的な利益拡大をしながら、事業投資に加えて、人的資本への更なる投資を行うことで、中長期的な企業価値向上への投資を行って参ります。人的資本への更なる投資というのは、具体的には、採用強化、競争力ある給与水準への引き上げ、そして 3Q 時点から開示をしておりました通り、オフィスの増床・再編/集約を行うインパクト約 10 億円を含みます。

本日の決算説明会の後半にキャピタルアロケーションの方針についてご説明をさせていただきます。BizReach を増収増益させながら、その他事業に成長投資を行っていくことを業績見通しに織り込んだ結果でございます。

では、個別の事業について、より具体的にご説明いたします。まずは BizReach です。

スライド 9 は売上高です。通期売上高は 577.7 億円、4Q は 148.0 億円となりました。4Q はお客様からの受注高、つまり会計上の認識をする前のお客様の契約状況や内定状況を踏まえると、見通し通りではございましたが、リードタイムの長期化影響を受けて、会計上の売上高においては、見通し比 2.2 億円ほどわずかに下回りました。

FY2025/7 は YoY15.0%成長を見通しております。これは、プロフェッショナルの転職支援市場全体としては堅調に推移していることを示している一方で、採用自粛が継続する領域があること、また、復調が見られるもの

のその基調が非常に緩やかである等の状況を踏まえて、市場動向は引き続き不透明であることを織り込んでいます。当該状況については、スライド 10 にてご説明いたします。

スライド 10 は BizReach の主要 KPI です。左上の累計導入企業数の伸長や、右下の年次利用中企業数は、社数が拡大しております。一方で、企業数の成長率と売上高成長率に差異があるのは、厳選採用が継続する領域や、復調が見られ始めたもののその回復基調が非常に緩やかである影響です。

転職者の動向については、賃上げ影響についてよくご質問をいただきます。賃上げによって、現在働いている職場に留まる動き、つまり転職意向の低下に関するニュースが一部に出ていることは承知しております。一方で、当社は転職マッチングプラットフォームであり、お客様は採用するために当社サービスを利用くださっていますので、内定辞退が出たとしても、採用ポジションを埋めるべく、採用活動は継続されることが一般的です。採用ニーズがある限りにおいては、賃上げの影響が直接的な売上棄損に繋がるというよりも、採用リードタイムの長期化影響となって出現する、と当社としては現時点では見通しております。

スライド 11 は、BizReach の管理部門経費配賦前利益のスライドです。通期目標である利益率 40%に対して、40.4%となりました。4Q については、YoY で減収となっておりますが、これは計画しておりました 15 周年キャンペーンの実施や、もしかしたらご覧になってくださった方々もいらっしゃるのではないかと存じますが、当社の新しいテレビ CM「社長の本気編」の放映等を開始した結果です。新しいテレビ CM は、大きな反響をいただいておりますが、採用がいかにか大手企業様の重要アジェンダであるか、ということが分かります。

引き続き、FY2025/7 も利益率 40%を前提に、利益の拡大を目指します。尚、毎度のことではございますが、四半期の利益率は、四半期の売上高と、投資タイミングのバランスで上下いたします。また、市場動向を踏まえて、柔軟に投資計画を変更して参ります。

スライド 12、13 は年に一度、通期のタイミングでアップデートをいたしますスライドでございます。パフォーマンス売上高とリカーリング売上高構成比、直接採用企業様とヘッドハンター様の構成比率も安定的に推移しております。各お客様からの継続的な受注も安定的に積み上がっております。

続きまして、HRMOS でございます。

スライド 15 は、HRMOS の一気通貫型の人的資本データプラットフォームを示しております。3Q 開示時点からお話をしておりますが、HRMOS 労務給与のリリースにより、IPO 時から計画しておりましたサービスが揃いました。今後は、継続的な機能開発と同時に、それぞれのサービスの拡大に加えて、一気通貫型のサービス導入のプロモーションを目指して参ります。

スライド 16 は、HRMOS の売上高を示しております。HRMOS は通期売上高が YoY 成長率 76.0%の 38.4 億円、4Q が YoY 成長率 79.9%の 10.9 億円となりました。すべてのサービスにおいて、新規顧客獲得が好調であり、計画を上回りました。

FY2024/7 の YoY 成長率は、70%を超えるペースでしたが、先ほどご説明を差し上げた通り、M&A の影響によって特に高くなっておりました。FY2025/7 の YoY 成長率は、同じサービスでの成長率比較となっており、各サービスは健全に成長しております。

続きましてスライド 17 の管理部門経費配賦前営業損失についてです。HRMOS は計画を上回る売上高の伸長と効率的なマーケティング活動により、通期の営業損失額は前年比 7.1 億円縮小いたしました。通期営業損失は 10.2 億円、4Q はマーケティング投資を拡大し、3.2 億円の営業損失でした。

また、従前からのご説明通り、当該事業は、FY2026/7 に黒字化を目指しております。現時点においては見通しに変更はございません。

スライド 18 は HRMOS の主要 KPI です。こちらは、記載の通りですが、会計数値とは異なり、各 KPI に含まれるモジュールは、HRMOS の売上の大部分を占めます HRMOS 採用及び HRMOS タレントマネジメントにより構成されております。各指標は順調に推移をしております。

スライド 19 は、今後の HRMOS における機能開発の概要をお示ししております。生成 AI による機能を複数搭載し、今後更に BizReach との連携強化をして参ります。

以上が決算の概況のご説明でございました。続きまして、弊社代表取締役南より、当社の中期的な展望について、ご説明させていただきます。

(南) 皆さん、こんにちは。ビジョナル株式会社 代表取締役社長 南 壮一郎です。本日はお忙しい中、ご参加いただきまして誠にありがとうございます。私から Visional グループの戦略と今後の展望について、中長期的な観点でお話をさせていただきます。

(スライド 21)

3 年半ほど前に上場した際から今に至るまで変わらないグループミッションの実現へのコミットメント、我々の中長期的な方針をお示ししております。

一つ目、BizReach の持続的成長と利益拡大。二つ目、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。そして、三つ目が継続的な新規事業創出や M&A の活用による成長。

この 3 点を約 3 年半前から言い続け、今も同じ想いでおります。

まず、BizReach の持続的成長と利益拡大について少しお話しさせていただきます。

(スライド 22)

我々が何を見ているのか。中長期的な成長を考える上で、常に市場の動向を見ております。BizReach における重要な数値とは何なのか。

こちらに日本における雇用の流動性に関する数字をお見せしております。正社員 3,600 万人に対して年間 100 万人弱が転職しております。つまり、正社員 100 人の会社では年間 2.6 人が退職をしている。この数値が欧米諸国、世界の労働市場と比較するとどのように見えるのか。正社員の転職率が 2.6%。私はこれをサステナブルではないと思っています。当然ながら、この 5 年、10 年でプロフェッショナル領域の働き方は大きく変わってきています。

(スライド 23)

先ほど申し上げたように、世界と比べても、日本の働き方は変わっておらず、そして何よりもこれが BizReach における今後の成長の可能性として感じております。伸びしろしかない。日本の働き方の仕組みはどんどん変わってきておりますが、まだスタートラインに立ったにすぎないと思っております。

(スライド 24)

我々は 15 年前から同じことを述べながら、BizReach サービスの提供に取り組んできましたが、ようやくここ数年、日本政府も働き方を課題として捉えています。今年の 6 月に出た「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2024 年改訂版」でも、このようなことが謳われております。労働市場の変革の必要性、そもそも日本の雇用システムが転換期に入っており、このままでは、日本の経済が立ち行かなくなる。成長分野への労働移動の円滑化、ジョブ型人事の導入、そして何よりも労働者による主体的なり・スキリングの実施。

(スライド 25)

皆さん自身も、どのような働き方が日本の未来にあるのか、ぜひ考える機会にして頂きたいと個人的に思っております。これまでの「企業が個人を選ぶ時代」から、「個人が企業を選ぶ時代」へ。主体的なキャリアを自ら選んでいくんだと、我々はこのような未来を信じて、引き続き BizReach の成長にコミットしていきたいと思っております。

(スライド 26)

我々が事業を展開するプロフェッショナル領域は、近年転職者割合が上昇しており、日本の働き方において大きな変革期を迎えていると思っております。

プロフェッショナル人材が、どのように変わっていくのか。

(スライド 27)

皆さんそれぞれが模索する機会が増え、こちらのグラフにあるように、年収 700 万円以上の方の転職希望者割合が増えている傾向にあります。

(スライド 28)

個人のみならず、企業側・経営側も大きな変革期を迎えています。多くの経営者が人材活用、そして何よりも人材の採用について大きな課題を感じています。

先ほど末藤からもありましたとおり、弊社の新しいテレビ CM をご覧になった方もいらっしゃると思いますが、人的資本の強化・活用について、出演企業の経営者様から「オールジャパンで変えていかなければいけないのだ」というコメントを頂戴しています。一社の問題ではなく、日本経済全体の課題が働き方、そして企業でいうと採用にある、と。新卒採用を否定するわけではなく、新卒採用と合わせてキャリア採用もやっていかなければいけない。

テレビ CM の撮影現場における各経営者様の本気の覚悟というものを私自身が感じたことで、今後、大きな変革が起こるという自信にも繋がりました。引き続き、日本の企業経営のど真ん中がこの「人」にあると私自身も強く感じておりますので、事業を通じてその課題解決を進めていきたいと思っております。

(スライド 29)

冒頭で申し上げた3つの成長戦略のコミットメントの二つ目が、BizReachとHRMOSのデータ連携による大きな成長機会の創出、人的資本データプラットフォームの構築です。採用データや様々な人事データ、ノウハウをどう企業経営に生かしていくのか。

我々がBizReachによって培ってきた転職市場におけるデータプラットフォームの強みを生かし、どのように人的資本経営に貢献していくのか。

「人が足りない」という企業の課題をよく耳にしますが、これを要素分解すると、課題の本質にたどりつきます。即戦力採用の拡大、離職率の上昇、そしてジョブ型雇用の浸透です。雇用の流動化が進むことによって退職者が増える。退職者が増えるから外から採用しなければいけない。そして何よりも会社の中でどのような経験、スキル、知識を持った方々が働いているのリアルタイムで分からなくなっていく。人を採用するには、やはりジョブディスクリプションが明確ではないと、そこにマッチした方々を探すことがなかなかできない。そして何よりもオンボーディングもしにくい。

これら3点が組み合わさって、企業の中での人事戦略の難しさに繋がっております。

(スライド 30)

個人側でも同じように悩みが多くなってきております。企業で働く中で自分のスキル・経験が適切に活用されない。社内における成長機会がなかなか見つけづらくなってきている。そして何よりも転職市場に目を向けると、社外から様々な選択肢や可能性が降ってくる。その中でどのようにキャリアを築いていけばいいのか。先ほど申し上げた企業の悩みと個人の悩みが交錯して非常に人的資本経営が複雑、不確実になっている。

(スライド 31)

我々が提案する人的資本経営の未来予想図は、BizReachという社外の人材採用のためのプラットフォームと、HRMOSという社内人材登用のためのプラットフォームをデータで繋げていくことです。企業経営の観点からすると、BizReachのリアルタイムの市場データを人材活用に役立てる。BizReachで培った様々な生成AIの技術を、HRMOSにおいて社内人材登用、そして社内人材の検索・マッチングに活用していく。

人材業界を見渡すと、転職市場のデータプラットフォームと、人材活用のタレントマネジメントプラットフォームの両方を提供している会社はございません。我々だけです。これを圧倒的な競争優位性として生かし、企業の人的資本経営における課題解決に活かしていきたい。

我々は具体的にどういうことを考えているのか。

(スライド 32)

BizReachではここ数年、成長に対していくつかのボトルネックがありました。一つは、求職者の皆様が增多につれ、職務経歴書の正確な書き方がわからない方の比率が増えてきたこと。初めて転職を考える、職務経歴書を書いたことがない方が多くなりました。これに対して、我々は数年前から生成AI技術に投資をしたことにより、BizReachの転職マッチングデータを活用した生成AIによるレジュメ自動作成機能を昨年リリースすることに成功しました。スライド35にありますが、この機能によりスカウト受信数が40%増えたとのデータがございます。

同時に、企業側もキャリア採用のポジションが増えることで、様々なポジション・ジョブの専門化が進み、欲しい人材に向けた適切な求人票がなかなか書けない。このような悩みも BizReach プラットフォーム上で課題として出てきました。こちらも BizReach の 15 年にわたるマッチングデータを活用した生成 AI 技術への投資により、BizReach 独自の GPT モデルの求人自動作成機能が出来上がりました。

職務経歴書とポジションが適切な情報を以って可視化されることで、より精度の高いマッチングが実現します。これら技術は、HRMOS においても提供しております。

我々の社内では、「社内版ビズリーチ」構想というプロジェクトを進め、今期のサービスリリースを目指して開発を進めております。今年に入ってプレスリリースも出しております。この「社内版ビズリーチ」構想がどういうものなのか。

経営者の皆様に、人的資本経営の課題を問うと、今、自社でどのようなスキルや経験・知識を持った社員が働いているか分からなくなってきたことや、退職する社員が増えてキャリア採用でどんどん新しい社員が入ってくるため、これまで年次又は十年単位でモニタリングしてきた社員の動向が分からなくなったことが挙げられます。同時に、経営のスピード及び社会の流れのスピードが上がったことにより、どのように社員を活用・登用すれば良いか分からなくなってきたという点も挙げられます。

我々は「社内版ビズリーチ」構想の中で、BizReach で培った生成 AI によるレジュメ自動作成機能を利用企業様に提案します。リアルタイムで社内にいる社員のスキルや経験、知識を社内レジュメという形で管理できるようにします。そして、同時に BizReach 向けに提供してきた生成 AI による求人自動作成機能を社内ジョブディスクリプション作成ツールとして HRMOS で提供します。

BizReach で提供してきたサービスは、市場原理によって生み出されてきたマッチングデータが元となっております。この市場データを利用企業様の社内ツールとして提供することによって、より有機的に人探し、ポジション探しが進み、より良質なマッチング、つまり、活用が進むと我々は思っております。BizReach と HRMOS を繋ぎ合わせることによって、これまで実現できなかったような人的資本データプラットフォームができると考えています。

(スライド 33)

社内・社外データの断絶から社内外のデータの一元化へ。BizReach と HRMOS、これらが一つになって大きく日本の働き方を変えていく。今期をその一年目にすることを目指しております。

(スライド 34)

先ほど生成 AI の話を色々させて頂きましたが、我々の技術への投資は、働き方の変化を支える大事なドライバーだと我々は思っております。数年前から投資してきた生成 AI 領域において、この一年だけでも、株式会社ビズリーチで多くの生成 AI の特許を取得しました。

(スライド 35)

それが先ほど申し上げた BizReach プラットフォーム上の「GPT モデルのレジュメ自動作成機能」。

(スライド 36)

また、この求人情報の自動生成ツールに繋がり、



(スライド 37)

そして、前期から HRMOS への転用、社内活用への投資。このように生成 AI 技術の活用につながっていることを強調させていただきます。

(スライド 38)

冒頭で申し上げた通り、日本での働き方は今、大きな転換期を迎えていると思っております。正社員の転職率 2.6%、これが果たして持続可能なのか。個人においても、企業においても、まだまだ伸びしろがあると思っております。

BizReach と HRMOS。この人的資本データプラットフォーム構想が、より多くのプロフェッショナル人材の活用を活性化し、市場原理で雇用市場を捉えることにより、我々の HR Tech 領域はまだまだ大きな成長余地が残っているのではないかと考えております。

(スライド 39)

コミットメントの三つ目のポイント、継続的な新規事業創出や M&A の活用についてですが、我々は引き続き規律ある投資を続け、次の新しい成長分野を模索し続けていきたいと思っております。

サイバーセキュリティ、M&A、そして物流。これらは日本経済における社会の課題として政府のレポートに捉えられておりますが、引き続き我々は投資を続けながら、新しい会社の収益の柱を自ら作り上げていきたいと思っております。

(スライド 40)

冒頭で触れましたキャピタルロケーションについては、特にスライド右側の優先順位に関して、私の方から強調させていただきます。

まずは既存事業への投資、これは積極的に進めていきたいと思っております。先ほどから述べておりますように、BizReach のトップラインとボトムラインを持続的に成長させることにコミットしております。そして多くの M&A をしてきましたが、今期以降も積極的に既存領域、そして新しい領域の M&A を進めていきたいと思っております。上場して以降、COVID-19 の影響を多分に受けてきておりましたので、3 年間非常に不透明かつ不確実な労働市場の中で経営のやりくりをしてきました。BizReach の継続的な成長、そして新規事業領域に関しましてはコストを絞りながら、規律ある成長を志し、頑張ってきました。この労働市場における不透明さが少しずつ弱まり、ようやく上場時にコミットした三つ目の成長のポイントについて、本格的に進められるような状況になったと個人的には感じております。この M&A と新規事業の投資については、経営のど真ん中と捉え、コミットしていきます。その後に、将来的に株主還元も考えていきたい。

(スライド 41)

先ほど少し触れました通り、我々は持続的な成長のために、M&A を活用してきましたが、今後も積極的に取り組んでいきます。

(スライド 42)

繰り返しになりますが、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、そして継続的な新規事業創出と M&A の活用による成長。改めてこの 3 つのポイントを皆様へのコミットメントとさせていただきます。

(スライド 43)

FY2025/7 に関しましては、先ほど末藤からご説明があった通りでございますが、BizReach については COVID-19 禍が明けて、我々が当初から見据えていたような通期連結売上高の成長率、そして営業利益率になっております。そして、積極的に既存及び新規事業への投資を進めること、そして我々の成長の源である人材への投資を行います。今期はそれらに注力することを踏まえて、皆様に業績予想を発表いたしました。私の方からのご説明は以上です。ありがとうございます。

(司会) 以上で 2024 年 7 月期通期決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

#### 【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。