

ビジョナル株式会社 2026年7月期 第2四半期 決算発表

2026年3月17日

(司会) 本日は、お忙しい中、ビジョナル株式会社 2026年7月期 第2四半期 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、無断での録音及び録画、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、取締役 CFO 末藤 梨紗子より、本日 15 時 30 分に開示いたしました 2026 年 7 月期 第 2 四半期 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) 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、FY2026/7 2Q 決算の概況についてご報告いたします。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です。総括として、

- (1) 2Q の連結業績及び、各事業の進捗は、計画通りでございます。
- (2) HRMOS が四半期でも半期でも黒字化を実現いたしました。
- (3) 通期の連結業績見通しについて変更はございません。一部事業内訳について変更をしておりますのでその点は後ほどご説明いたします。
- (4) 開示資料上は後ほどの記述となりますが、AI の進化がもたらす当社事業への影響についてご関心が高まっているかと存じますので、事業と AI に関するご説明を本日はさせていただきます。

スライド 3 です。まずは連結業績についてです。進捗は計画通りです。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) です。通期連結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%) です。

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%) です。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%) です。通期末に向けて四半期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となります。

スライド4です。HR Tech セグメント、Incubation セグメント、それぞれ順調に推移しておりますが、このページにおいては、Incubation セグメントについてご説明いたします。Incubation セグメントの2Q 売上高は、+144.0% YoY 成長、2Q 累計は+121.1% YoY 成長の24.6 億円となりました。通期売上高見通しの56.0 億円は高い目標ではございますが、目標に対して計画通りの進捗です。セグメント損失については、2Q 累計で9.3 億円となりました。投資については、期末に向けて投資が拡大していく計画に基づき実行しておりますが、成長投資と規律ある事業運営のバランスのもと、足元の進捗状況に鑑み、通期損失見通しは28.0 億円から24.0 億円に4.0 億円程度縮小いたします。

スライド5、6は、業績見通しに関するページです。冒頭でも触れましたが、通期連結業績見通し及び、BizReach の業績見通しについては、計画通り進捗しておりますので、売上高、利益それぞれ見通しに変更はございません。

前のページでご説明した通り、Incubation セグメントについては、セグメント売上高は変更なし、セグメント損失は24.0 億円程度の見通しとし、4.0 億円程度損失を縮小いたします。

HRMOS においては、売上高が順調に推移し、四半期及び2Q 累計で黒字化を実現いたしました。事業環境に基づき、先行投資を拡大する方針とし、営業損失を当初計画しておりました2.0 億円程度から、6.0 億円程度に変更いたします。当初計画より4.0 億円程度先行投資を拡大する計画です。

スライド7、8では、AI 関連のご関心が高いのではないかと存じますので、当社の考えについてご説明をさせていただきます。本日は少しお時間をいただき、より具体的にお話をこれからさせていただきます。

まず、BizReach にとって、AI はチャンスなのか脅威なのか、という点からお話させていただきます。

AI 技術の進化によって、データの活用価値が上がります。具体的には、BizReach が保有するプロフェッショナル領域のレジュメデータや、約16年間のマッチングデータを競争力の源泉として、その活用により事業価値の更なる向上のチャンスになる、と当社は考えております。

汎用目的AI (General-purpose AI) の進化によって、世の中にはコモディティ化していく機能やサービスがあります。一方で、プロフェッショナル領域の転職のように、人生やキャリアの幸福度に深く関わる判断は、汎用目的AI (General-purpose AI) によって選択肢や可能性が広がる一方で、汎用目的AI (General-purpose AI) が容易に答えを導き出してくれるものではないと考えております。

もう少し具体的にお話をすると、AI が前提となる時代において重要なのは、どれだけ質の高い固有データを持ち、そのデータを基盤として、実際の業務成果につながる判断やマッチングを実現できるかです。価値の源泉が表面的な機能そのものから、業務に深く入り込んだデータ基盤へと移る中で、固有データと実運用データを蓄積してきたプラットフォームは、汎用目的AI (General-purpose AI) に置き換えられるのではなく、むしろAI との補完関係の中で競争優位を高めていくと考えております。

BizReach の強みは、まさにこの点にあります。日本では、レジュメをインターネット上に公開することが好まれない文化的背景がある中、BizReach はクローズドな環境下、329万人以上のプロフェッショナル領域のスカウト可能会員データベースと、約16年にわたり蓄積してきた転職市場データを保持しています。これは、汎用目的AI (General-purpose AI) がインターネット上から容易に取得できる情報とは、質も深さも異なる資産で

す。

また、プロフェッショナル領域の転職のマッチングは、単純な0か1かのデジタルな条件照合ではありません。候補者ご本人もまだ言語化できていない志向や可能性を持ち、また、時としてキャリアチェンジを希望されることもあります。企業側も求人票に記載された条件だけではなく、自社で活躍する人材との共通項や組織へのフィット、将来の伸びしろまで含めて採用を判断します。すなわち、転職マッチングとは、表面的な条件の一致を見る世界ではなく、候補者のキャリアの文脈、企業の組織の文脈、そして実際の採用・転職結果まで含めた複雑な相互作用を扱う領域です。この複雑性を、長年にわたる実際のマッチングの過程と成果として蓄積しているデータそのものが、BizReachの大きな財産であると考えております。

したがって、私たちは、「AIが前提となる時代になればなるほど、BizReachのように、レジュメや日々のマッチング、採用成果又は採用しなかったことも、データとして蓄積されるプラットフォームの価値は高まる」と考えております。AIはBizReachにとって、チャンスであると捉えております。

そして、このような未来を見据えて、株式会社ビズリーチは、早くからAIに関する研究開発を進め、国内の生成AI関連特許保有数で当社前期末時点で第1位となっております。技術と、約16年間蓄積してきた転職市場データを掛け合わせることで、当社は独自の価値創出を加速させています。今後も、単なる候補者検索の高度化にとどまらず、求職者にはより良いキャリアの選択肢を、企業にはより高い採用成果をご提供することで、キャリアと採用における意思決定そのものの質を高め、中長期的な事業価値向上に努めてまいります。

次に、HRMOSについて、ご説明させていただきます。

まず、領域的な特性についてです。人事業務は、企業ごとの制度、評価、配置、育成、採用、登用等の運用と、各種権限設定等、複数の要素が複雑に相互作用します。AIを活用するためには、正しく整理されたデータの蓄積（Single Source of Truth = SSOT）、ガバナンス、セキュリティ対策が特に重要になります。人事領域は秘匿性が高い情報を扱う領域であるため、汎用目的AI（General-purpose AI）の活用には限界があること、AIエージェントによる内製化をするためには、業務環境の再整備や、保守運用含めた継続的な投資を行う必要がある等、一定のハードルが存在します。

続いて、System of Recordsとしての価値です。質の高い人事関連データを蓄積し、そのデータを基盤として、どれだけ実際の人材活用や組織運営の成果につながる意思決定を実現できるかということが、競争優位につながります。人事業務の運用は、企業ごとに異なる制度設計、意思決定ルール、承認フロー、公平性や説明責任への対応が求められ、極めて複雑です。まさに、企業の組織運営そのものです。各社の制度や運用を支え、日々の人事業務の実運用データを蓄積するHRMOSプラットフォームはSystem of Recordsとして独自の価値を有し、AIとの補完関係で、更に強いサービスに進化をしていくと考えております。

更に、当社の独自性は、HRMOS単体に閉じたものではありません。HRMOS上に蓄積される企業内部の人事運用データと、BizReachにおいて長年蓄積してきた転職市場の固有データに加え、AIの研究開発、特許を含む技術基盤を連携し、更なる顧客価値を提供してまいります。このBizReachとHRMOSの連携の価値については、今後の採用プロセスの在り方、という観点からも、改めてご説明させていただきたく存じます。

海外サービスなどに見られる採用プロセスの完全自動化を日本の採用プロセスにそのまま適用することができるのか？というご質問をいただくことがございます。採用業務そのものは、自動化の余地が大きいと当社でも捉えておりますが、採用業務とは、外部労働市場からの人材調達のみならず、社内人材市場における人材活用

と一体的に運用するプロセスへと進化していくものと捉えており、自動化と進化をセットで捉えることが重要です。HRMOS と BizReach の連携が目指す世界観です。加えて、日本の法制度を踏まえても、人の採用に対する説明責任は人が負っています。よって、AI を活用しながら、人が意思決定に集中するハイブリッドモデルの提供があるべき姿であると捉えております。

総括として、今後も Visional グループは、人事業務の効率化にとどまらず、企業にはより良い人材採用と活用の意思決定を、個人にはより良いキャリアの機会提供を実現することで、人事と組織運営における意思決定そのものの質を高め、中長期的な競争優位を強化してまいります。AI による進化は始まったばかりです。長期目線で戦略を定め、我々はこれからも地道にコツコツと、執行に向き合っています。

では、個別の事業についてご説明いたします。まずは BizReach です。

スライド 11 に BizReach の売上高をお示ししております。

2Q の売上高は、+18.2% YoY 成長、前年同期の+17.7% YoY 成長より加速しております。3Q については、事業は良好に推移しておりますが、前年 3Q が通常トレンドよりも高い+22.2% YoY 成長であったため、今期 3Q の成長率ハードルが高く、数値上成長率が減速することを見通しております。当該成長率の減速については 9 月の業績見通し開示時点において織り込み済みであり、通期見通し+17.0% YoY 成長に対して足元順調に推移しております。

足元の採用需要については、変わらず良好です。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や経験の取得手段としての採用への期待も引き続き大きくございます。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り、当期は+17.0% YoY 成長での着地を引き続き見通しております。

ヘッドハンター様向けの成功報酬料率の改定を 2 月から開始しており、皆様よりご理解、ご協力をいただきまして、想定通りに進んでおります。契約更新時の改定となるため、今期への影響は限定的ではありますが、見通し数値には織り込み済みです。

中期的な成長率目線については、+15% YoY 程度に変更ございません。

スライド 12 は BizReach の主要 KPI です。各 KPI は順調に推移しております。

スライド 13 は、BizReach の管理部門経費配賦前営業利益のスライドです。

通期見通しである利益率 40%に対して、2Q は 40.4%、2Q 累計は 42.7%であり、計画通りの進捗です。求職者獲得に向けたマーケティング投資を計画通り実行しております。毎度ではございますが、期末に向けて投資額が拡大していく計画です。

スライド 14、15 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。当四半期においては特にアップデートはございません。

続きまして、HRMOS でございます。

スライド 17 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。前半でお話をさせていただきました通り、よりシームレスなデータ連携や付加価値の提供を目指してまいります。

スライド 18 は、HRMOS の売上高を示しております。2Q は 23.5 億円、+91.9% YoY 成長を実現しております。2Q は sonar ATS by HRMOS の全 3 カ月が連結されております。2Q 累計売上高は 41.4 億円、+73.9% YoY 成長です。通期売上高見通し 90.0 億円に対して順調に推移しております。2Q 末時点の ARR は 89.5 億円となりました。

社内版ビズリーチ by HRMOS について、受注・導入リードタイムが長いサービスであるということは以前よりご説明の通りです。2026 年 1 月末時点においては、大手企業を中心に約 50 社が本格導入に向けた運用段階にございます。

続きましてスライド 19 の HRMOS の管理部門経費配賦前営業利益についてです。

先ほど少し触れましたが、HRMOS の営業利益は、2Q は 1.1 億円、2Q 累計は 0.3 億円となり、四半期でも 2Q 累計でも、黒字化を実現いたしました。従前より、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ましたが、それをお示しすることができました。現在の事業の状況を踏まえて、改めて先行投資を拡大する方針といたします。具体的には、期初想定よりも約 4.0 億円投資を拡大し、通期の営業損失を、2.0 億円から 6.0 億円程度に拡大いたします。

スライド 20 は HRMOS の主要 KPI です。1Q より、すべての HRMOS サービスを含む開示としておりますため、過去トレンドとの比較が困難となっておりますが、より正しく HRMOS の実態を示す指標としてご覧いただけますと幸いです。QoQ の数値も掲載しておりますが、各指標は順調に推移しております。

以上が決算の概況のご説明でございました。

(司会) 以上で 2026 年 7 月期 第 2 四半期 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。