

# ビジョナル株式会社 FY2025/7 第 2 四半期 (2Q) 決算発表 FAQ

2025 年 3 月 13 日

## 連結業績関連

### Q1 FY2025/7 2Q 実績及び通期業績見通しに対する進捗は？

FY2025/7 2Q の連結累計売上高は 369.3 億円 (+17.5% YoY)、2Q は 182.3 億円 (+18.6% YoY) となりました。通期連結業績見通しに対する進捗率は 48.3% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は 47.5%) となり、計画の範囲内ではありますが、上限で進捗しております。

連結累計営業利益は 102.2 億円 (+4.4% YoY、営業利益率 27.7%)、2Q は 47.7 億円 (△1.3% YoY、営業利益率 26.2%) となりました。FY2024/7 2Q は、能登半島地震の影響等で投資が一部行えなかったため利益水準が高くなった結果、当 2Q の営業利益は前年同期比マイナス成長となりましたが、当 2Q は計画通り成長投資を実行し、通期連結業績見通しに対する進捗率も計画通りの 53.4% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は 54.9%) となりました。

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：2Q 累計売上高は 321.2 億円 (+16.8% YoY)、2Q は 157.7 億円 (+17.7% YoY) となりました。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足元好調であり、計画の範囲内ではありますが、上限で進捗いたしました。累計導入企業数も 2025 年 1 月末時点で 34,700 社超となり、1Q 末比で約 1,500 社増加いたしました。

2Q 累計営業利益 (管理部門経費配賦前) は 132.3 億円 (+8.5% YoY、営業利益率 41.2%)、2Q は 62.9 億円 (+4.3% YoY、営業利益率 39.9%) となりました。好調な採用ニーズに基づき、求職者獲得を中心としたマーケティング投資を計画通り実行いたしました。FY2024/7 2Q は、上記記載の通り能登半島地震等の影響によりマーケティング投資を適切に実行できなかったため利益が計画比伸長しましたが、FY2025/7 2Q は計画通り成長投資を実行しているため、営業利益の水準は計画通りであり、通期営業利益率見通し 40%に対して、順調に推移しております。

HRMOS：FY2024/7 より、HRMOS の財務数値 (※1) はすべてのサービスを含みます。2Q 累計売上高は 23.8 億円 (+36.6% YoY)、2Q は 12.2 億円 (+34.4% YoY) となりました。各サービスの売上高が順調に拡大いたしました。また、2025 年 1 月末に『社内版ビズリーチ by HRMOS』のプロモーションを開始しております。

2Q 累計営業損失 (管理部門経費配賦前) は 1.2 億円 (前年同期は 4.9 億円の営業損失)、2Q は 0.4 億円 (前年同四半期は 2.1 億円の営業損失) となりました。FY2026/7 の黒字化に向けて順調に推移しておりますが、今期は戦略的に『社内版ビズリーチ by HRMOS』のプロモーション施策を下期に実施するため、2Q 累計の損失額は前年同期比で縮小しておりますが、通期見通しに対しては計画通り進捗しております。

主要 KPI (『HRMOS 採用』及び『HRMOS タレントマネジメント』を含む) の ARR は 31.8 億円 (+30.5% YoY)、利用中企業数は 2,159 社 (+23.8% YoY) 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。

2Q セグメント累計売上高は、11.1 億円 (△9.9% YoY)、2Q は 5.5 億円 (+0.6% YoY) となりました。2023 年 12 月 1 日付で行った株式会社ビズレントの株式譲渡により、売上高は YoY で減収となりましたが、各事業の成長により、2Q では増収に転じています。2Q 累計セグメント営業損失は 7.7 億円 (前年同期は 3.2 億円のセグメント損失)、2Q は 4.1 億円 (前年同四半期は 1.3 億円の営業損失) となりました。FY2025/7 においても、継続してコストをコントロールしながら、事業創造をしております。

※1 FY2024/7 より、HRMOS の財務数値には、HRMOS シリーズの全サービスとなる『HRMOS 採用』、『HRMOS タレントマネジメント』、『HRMOS 勤怠』、『HRMOS 経費』及び『HRMOS 労務給与』を含みます。『社内版ビズリーチ by HRMOS』の開発費及びローンチ後の売上高も HRMOS の財務数値に含みます。

#### Q2 BizReach の 2Q 売上高成長率 17.7%をどう評価するか？

BizReach の 2Q 売上高成長率は 17.7%であり、計画の範囲内ではありますが、上限で進捗いたしました。採用意欲の復調度合いには濃淡がありますが、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しており、2Q において、当社を新たにご利用くださる直接採用企業様は、約 1,500 社増加し、累計導入企業数は 34,700 社超となりました。

採用支援市場の動向は足元好調ですが、市場の季節性から売上高が最大となる 3Q は、昨年同様賃上げ及びその期待影響次第では求職者の動きの鈍化等市場動向に変動の余地があるため、FY2025/7 の通期売上高成長率見通しは 15.0%から変更ありません。

#### 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。FY2025/7 2Q 累計期間においては、違約金収入が 4.0 億円計上されております。

#### Q4 FY2025/7 の通期業績見通しは？

2024 年 9 月 12 日に開示いたしました FY2025/7 通期連結業績見通しに変更はなく、通期連結業績見通しに対して順調に推移しております。

連結売上高は 764.0 億円 (+15.5% YoY)、連結営業利益は 191.5 億円 (+7.4% YoY、営業利益率 25.1%) に向けて順調に推移しております。FY2025/7 は、これまでの規律ある事業運営を踏襲し、BizReach の利益率を保ちながら、持続的な成長のために、人的資本への更なる投資やその他事業への投資を行う方針を継続いたします。

#### HR Tech セグメント：

BizReach：採用意欲の復調度合いに濃淡はありますが、日系企業を中心に成長が加速し、2Q の売上高は計画の範囲内ではありますが、上限で進捗いたしました。足元好調ですが、先行きに変動の余地があるため、FY2025/7 通期売上高は 664.4 億円 (+15.0% YoY) を見通しております。通期営業利益率 (管理部門経費配賦前) は 40%を見通しております。

HRMOS：2024年7月末より労務・給与システム『HRMOS 労務給与』を提供開始したことにより、当社が想定する一気通貫型人的資本データプラットフォームの基本的なサービスが揃いました。また、2025年1月末に『社内版ビズリーチ by HRMOS』のプロモーションを開始いたしました。『社内版ビズリーチ by HRMOS』の売上高については、通期売上高見通しに織り込み済みですが、商談・受注リードタイムが長いため、今期への影響は軽微です。

FY2025/7 は各サービスの拡大及び一気通貫型シリーズ展開に基づき、通期売上高は 50.0 億円（+30.1% 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）は、下期偏重のプロモーション計画のため、前年同水準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造を継続しており、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。FY2025/7 のセグメント売上高は 24.7 億円（+11.3 % YoY）を見通しております。FY2025/7 のセグメント損失は 15 億円程度を見通しております。

(単位：百万円)	FY2025/7 2Q 累計	FY2025/7 通期	進捗率
	実績	業績見通し	
連結売上高	36,930	76,400	48.3%
HR Tech セグメント	35,760	73,880	48.4%
うち、BizReach	32,129	66,440	48.4%
うち、HRMOS	2,383	5,000	47.7%
Incubation セグメント	1,115	2,470	45.2%
その他	54	50	109.7%
営業利益	10,224	19,150	53.4%
経常利益	10,819	19,600	55.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,549	13,470	56.0%

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。

#### Q5 IEYASU 株式会社（HRMOS 勤怠）を吸収合併した背景及び影響は？

FY2025/7 1Q において、連結子会社であった IEYASU 株式会社は、株式会社ビズリーチを存続会社とする吸収合併により消滅しております。

本合併は、HRMOS シリーズをより積極的にお客様へ提供していくためのグループ内組織再編の一環として行っております。なお、連結業績への影響は軽微です。

#### Q6 株式会社ビズヒントの株式譲渡を行った背景及び影響は？

当社は、2023年12月1日付で連結子会社であった株式会社ビズヒントの全保有株式をスマートキャンプ株式会社に譲渡いたしました。

株式会社ビズヒントは、クラウド活用と生産性向上の専門サイト『BizHint（ビズヒント）』の運営会社です。2016年8月のスタート以来、IT/SaaS 活用、DX 推進等日本全国の企業が抱える課題の解決や組織の生産性向上のための情報を発信し、国内最大級の成果報酬型リード獲得・決裁者向け広告サービスを提供しております。譲渡先であるスマートキャンプ株式会社と株式会社ビズヒントが提供するサービスは、解決する企業課題への親和性が高く、今回の株式譲渡により、IT/SaaS 活用、DX 推進の提案をより強化し、ビジネスを成長させたい企業とサービスを届ける企業との適切なマッチングを

より推進できるものと判断いたしました。

詳細は、2023年10月31日付で開示しております「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」をご参照ください。

なお、連結業績への影響は軽微ですが、Incubation セグメントにおける各事業は成長しているものの、FY2025/7 1Q までの間、四半期セグメント売上高成長率が前年同期比でマイナス成長になっていたのは、当該株式譲渡の影響です。

#### Q7 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、FY2030/7 まで順次行使が可能となります。

これらストック・オプションの大部分は上場前に付与されたものであり、そのうち約半数は、2022年4月23日より行使可能となっております。

発行済株式総数は、2025年1月末時点で39,748,600株（2024年10月末時点より68,700株増加）となりました。

2025年1月末時点の潜在株式を含む発行済株式総数は41,532,500株です。

#### Q8 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。

#### Q9 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。

### BizReach

#### Q10 コスト構造はどうか？

当社のコストは、主にマーケティング費用と人件費により構成されております。BizReach は成長ステージにあるため、積極的な人材採用や社内異動による営業組織の拡大及び、オンライン・オフラインマーケティング施策やテレビCM等の投資を、投資リターンを測りながら行っております。

#### Q11 今後のBizReachの展望は？

企業寿命と労働寿命のミスマッチにより、一社で勤め上げるキャリアモデルが限界を迎えつつあること、企業における成果主義への移行やCOVID-19による社会的な構造変化により、雇用の流動化は今後益々加速することが想定されます。こうした中、人材獲得競争も更に加速し、能動的な採用「ダイレクトリクルーティング」はより一層不可欠なものになると考えております。

引き続き、プロフェッショナル領域における採用支援市場の拡大と、求職者や直接採用企業の新規顧客獲得、既存顧客のアクティベーション施策やマッチング向上施策を通じて当社サービスの利用拡大

を促してまいります。

**Q12 募集情報等提供事業者に対する規制強化（いわゆる「お祝い金」の規制）によって、BizReach は影響を受けるか？**

2025年4月1日付で、職業安定法に基づく指針の一部が改正されます。これにより、募集情報等提供事業者は、労働者に金銭やギフト券等を提供することが原則禁止となります。

採用支援サービスにおいて、少額の金銭の提供は不正防止の役割等も果たしており、当社においてもそのような施策を導入しておりますが、今後は、規制の趣旨を踏まえたスキームで不正防止に対応してまいります。現時点においては当社の業績影響は見込んでおりません。今後業績影響等公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

## HRMOS

**Q13 HRMOS のサービスラインアップはどうなっているか？**

採用管理システム『HRMOS採用』、人財活用システム『HRMOSタレントマネジメント』、社内スカウトサービス『社内版ビズリーチ by HRMOS』、勤怠管理システム『HRMOS勤怠』、経費精算システム『HRMOS経費』、労務・給与システム『HRMOS労務給与』を提供しております。

『HRMOS採用』及び『HRMOSタレントマネジメント』は、利用中企業数が拡大しており、2Q末時点ARRは31.8億円（+30.5% YoY）となりました。

HRMOSは、シリーズの新たなサービスとして、2024年7月より労務・給与システム『HRMOS労務給与』を提供開始いたしました。『HRMOS労務給与』は、労務や給与に関する業務を効率よく処理するための機能を提供するクラウドシステムであり、HRMOSシリーズの各機能・サービスとのシームレスな連携により、労務や給与に関する様々な業務の効率化を実現し、ヒューマンエラーを防ぎます。また、2025年1月末より社内スカウトサービス『社内版ビズリーチ by HRMOS』のプロモーションを開始しております。当該サービスの概要は、Q14をご参照ください。

**Q14 『社内版ビズリーチ by HRMOS』とはどのようなサービスか？**

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、多くの企業において、退職者が増加しています。新たな経営課題である「人材流出」に対して、社員にキャリアの選択肢と可能性を提供する「社内スカウト」活動を推進することで、社員が働き続けたい会社作りを目指す新サービスが『社内版ビズリーチ by HRMOS』です。『BizReach』で蓄積されたデータを学習した生成AIを搭載し、社内レジュメや社内ポジション要件の自動生成、高精度な人材検索とレコメンデーションを通じて、社内人材と社内ポジションの最適なマッチングを実現する『BizReach』ならではのサービスです。

**Q15 『社内版ビズリーチ by HRMOS』のFY2025/7通期連結業績への影響は？**

『社内版ビズリーチ by HRMOS』は、『HRMOSタレントマネジメント』と一体的に数値管理をしており、HRMOSの財務数値に含まれております。2025年1月末よりプロモーションを開始しておりますが、商談・受注リードタイムが長いため、FY2025/7の売上高に織り込み済みではありますが、売上高影響は軽微です。また、本サービスのプロモーション施策は下期に集中しており、FY2025/7通期業績見通しに織り込み済みです。

なお、FY2025/7下期の顧客商談を踏まえて、売上高予想の精緻化を今後行いますが、ローンチ時の目標は3年間で1,000社、関連売上高30億円としております。

Q16 FY2025/7 の HRMOS 通期売上高成長率見通しが大幅に減速しているように見えるのはなぜか？

FY2024/7 の売上高成長率は、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した。一方で、FY2025/7 の売上高成長率は、同じサービス構成での成長率を示しております。成長率が減速しているように見えますが、HRMOS シリーズのすべてのサービスは FY2025/7 も成長すること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。