

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ビジョナル

4194 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月10日(火)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 7 月期通期の業績概要	01
2. 2025 年 7 月期通期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業内容	06
1. HR Tech セグメント	06
(1) BizReach	06
a) 転職（採用）市場に変革をもたらした BizReach	06
b) BizReach の強み	07
c) 市場環境と成長戦略	10
(2) HRMOS	14
a) サービスラインナップ	14
b) 主要 KPI 推移	15
c) 成長戦略	15
2. Incubation セグメント	16
■ 業績動向	16
1. 過年度業績概要	16
2. 2024 年 7 月期通期の業績概要	17
3. 2025 年 7 月期の業績について	18
■ 事業を通じた SDGs・ESG の取り組み	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

主力の「BizReach」による「ダイレクトリクルーティング」で日本の労働市場を変革

ビジョナル<4194>は、テクノロジーを活用したサービス創造を通じて社会の様々な課題の解決を目指すデジタル・トランスフォーメーション（DX）・カンパニーである。同社グループは、国内子会社10社と国内関連会社1社（2024年7月末時点）で構成されており、これらの企業はそれぞれ異なる分野で事業を展開している。同社の主力サービスである即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「BizReach」により、日本の労働市場に企業が必要な人材を主体的に採用する「ダイレクトリクルーティング」の概念を浸透させ、変革をもたらした。加えて、採用管理、タレントマネジメント、経費精算、勤怠管理、労務給与の5つの領域でサービスを展開している人材活用プラットフォーム「HRMOS」シリーズを提供し、「BizReach」との相乗効果を狙っている。2025年7月期の業績も増収増益の見込みで、今後の成長が注目される。

1. 2024年7月期通期の業績概要

2024年7月期通期の連結業績を見ると、売上高で前年同期比17.5%増の66,146百万円、営業利益で同34.9%増の17,837百万円、経常利益で同28.5%増の18,476百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同30.8%増の12,990百万円と2ケタ成長の増収増益となった。将来の成長を見据えた投資とコスト管理の規律ある事業運営を継続しながら、営業利益は計画を上回った。BizReachの売上高は同17.5%増の57,776百万円で、求職者のリードタイムの長期化により計画をわずかに下回った。HRMOSの売上高は同76.0%増の3,844百万円で、すべてのサービスで計画比を上回った。

2. 2025年7月期通期の業績見通し

2024年9月に発表した2025年7月期の業績見通しによると、売上高で前期比15.5%増の76,400百万円、営業利益で同7.4%増の19,150百万円、経常利益で同6.1%増の19,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同3.7%増の13,470百万円で、引き続き増収増益の見込みだ。2025年7月期は、BizReachではプロフェッショナル人材へのニーズは堅調であるものの不透明な市況感が継続する見通しである。また、HRMOSでは各サービスの拡大及び一気通貫型の人的資本データプラットフォームのシリーズ展開を見込んでいる。また、2025年7月期に増加する費用として、持続的な成長のための採用、給与水準の引き上げやオフィスの増床移転・再編等を含む人的資本へのさらなる投資強化を見込んでいる。

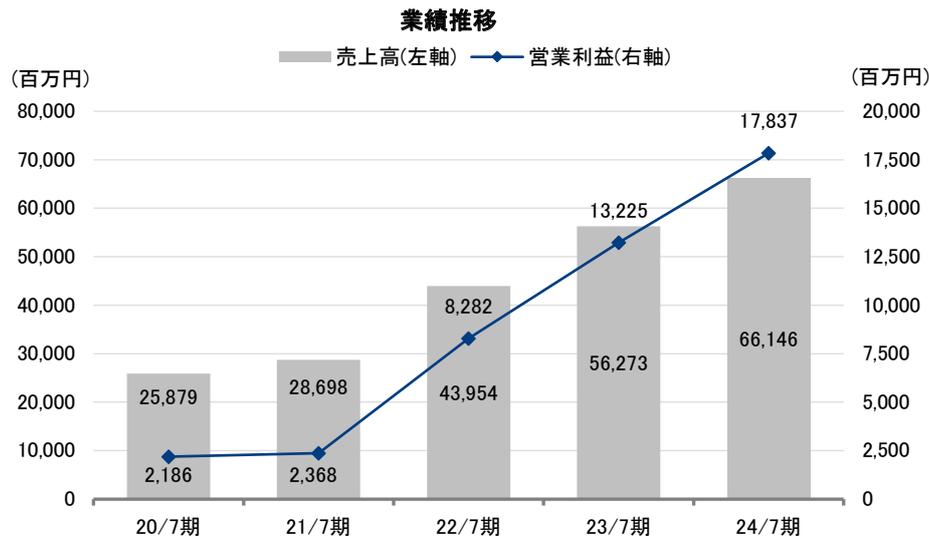
要約

3. 中長期の成長戦略

同社はグループミッションの実現に向けて、上場時から3つのコミットメントを掲げ、さらなる事業成長及び企業価値の向上を目指している。まずは、BizReachの持続的成長と利益拡大を掲げる。同社は、プロフェッショナル人材への採用ニーズが引き続き堅調であることを前提として、BizReachの中期的な売上高成長率を15%と想定している。また、積極的なマーケティング投資を行いながらも利益の拡大を目指し、BizReachの中期的な利益率見通しを40%と想定している。次に、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を推進する。2024年7月に労務・給与システム「HRMOS 労務給与」のリリースにより、同社が上場以前から計画していた主要サービスが揃ったことで、今後はBizReachとHRMOSのデータ連携を通じた一気通貫型の人的資本データプラットフォームの構築を目指す。HRMOSは、2025年7月期までは赤字が継続する見通しだが、2026年7月期に黒字化という従来からの計画に変更はない。さらに、即戦力を社内から採用する「社内版ビズリーチ」構想を掲げ、BizReachと「HRMOS」シリーズとのデータ連携を通じて最適な人的資本経営の実現を支援するためのサービスの提供を目指す。最後に、継続的な新規事業創出やM&Aの活用を掲げる。M&Aについては、BizReachやHRMOSのほか、その他の領域についても可能性を模索する。新規事業創出については、社会の変化と技術の進化がもたらす潜在的な成長事業領域等への参入を目指す。

Key Points

- ・ 2024年7月期の連結売上高、営業利益は2ケタ成長の増収増益
- ・ 2025年7月期は、プロフェッショナル人材へのニーズは堅調であるものの不透明な市況感を踏まえて通期連結売上高は76,400百万円、BizReachの利益率を保ちながらその他事業と人的資本へのさらなる投資を行い、通期連結営業利益は19,150百万円の見通し
- ・ BizReachは中期的な売上高成長率を15%程度と想定、HRMOSは2026年7月期までに黒字化を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

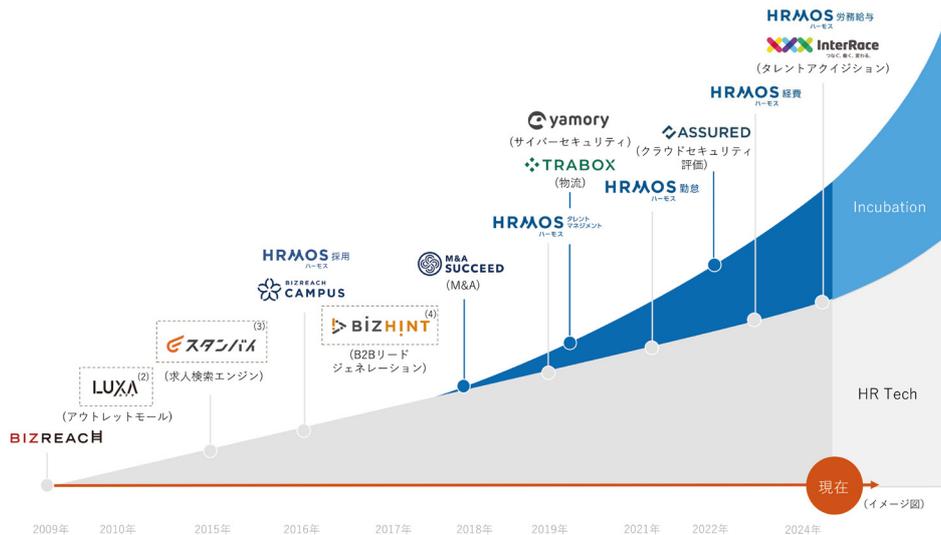
■ 会社概要

テクノロジーを活用し、社会の課題解決を目指す DX カンパニー

1. 会社概要

同社は、「新しい可能性を、次々と。」をミッションとし、社会における様々な「課題」を、テクノロジーを活用したサービス創造を通じて解決する事業を複数擁するデジタル・トランスフォーメーション・カンパニーである。採用業界の変革を起こした BizReach を 2009 年に開始以降、主力の HR Tech 領域での事業成長に加え、様々な産業のデジタル・トランスフォーメーション (DX) を推進する新規事業の創出や M&A を活用しながら、中長期的な企業価値向上を目指している。

グループ成長の軌跡



注 1：イメージ図。横軸の下のは各サービスの開始タイミングを表す

注 2：2015 年 4 月に持分を KDDI (株) に譲渡

注 3：2019 年 12 月、持分の 60% を LINE ヤフー (株) (旧 Z ホールディングス (株)) に譲渡し、合併化

注 4：2023 年 12 月に (株) ビズヒントの株式を 100% スマートキャンプ (株) に譲渡

出所：決算説明資料より掲載

会社概要

2. 沿革

同社の設立母体となった(株)ビズリーチは、2007年8月に資本金7百万円で東京都港区に設立された。2009年4月には即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「BizReach」を開始し、その後も事業を拡大してきた。2012年5月に本社を東京都渋谷区に移転し、2015年5月には求人検索エンジン「スタンバイ」を開始した。2016年6月には採用管理システム「HRMOS(ハーモス)採用」、8月にはB2Bリードジェネレーション・プラットフォーム「BizHint(ビズヒント)」を相次いで開始した。10月にOB/OG訪問ネットワークサービス「ビズリーチ・キャンパス」を開始し、2017年11月には法人限定M&Aプラットフォーム「BizReach SUCCEED(ビズリーチ・サクシード)(現M&Aサクシード)」を立ち上げた。2019年1月には人財活用システム「HRMOS(現HRMOSタレントマネジメント)」を開始した。8月には脆弱性管理クラウド「yamory(ヤモリー)」を開始し、9月にはCloud Solutions(株)の株式を100%取得して採用管理システム「リクログ」事業を承継した。11月にはトラボックス(株)の株式を100%取得し、物流DXプラットフォーム「トラボックス」事業を引き継いだ。また、(株)スタンバイがビズリーチとZホールディングス(現LINEヤフー<4689>)を引受先とする第三者割当増資を実施し、12月にはスタンバイ事業をスタンバイへ吸収分割により移転した。2020年2月に同社を設立し、グループ経営体制に移行した。ビジョナル・インキュベーション(株)(現(株)M&Aサクシード)を設立し、「BizReach SUCCEED(現M&Aサクシード)」「BizHint」「yamory」事業を承継した。また、2021年4月、東京証券取引所(以下、東証)マザーズ市場に上場した。11月には、勤怠管理システム「IEYASU(現HRMOS勤怠)」を提供するIEYASU(株)の株式をビズリーチが取得して子会社化した。また、ビジョナル・インキュベーションの社名をM&Aサクシードに変更した。さらに、同月、M&Aサクシードを分割会社とする新設分割により、ビジョナル・インキュベーション(現(株)アシュアード)を設立し、「BizHint」「yamory」「Assured(アシュアード)」事業を承継した。2022年1月にはセキュリティ評価プラットフォーム「Assured」、2月に「HRMOS勤怠」を開始した。3月には経費精算システム「eKeihi(現HRMOS経費)」を提供するイーजीソフト(株)の株式を取得して子会社化した。4月には東証の市場区分見直しによりグロース市場へ移行した。8月には、ビズヒントを設立して「BizHint」事業を承継した。また、11月には、経費精算システム「HRMOS経費」を開始した。2023年12月にはビズヒントの全保有株式をスマートキャンプに譲渡した。加えて、東証グロース市場からプライム市場へ移行した。2024年3月、タレントアキュイジションサービスを提供するInterRace(株)の株式73.3%をビズリーチが取得し、子会社化した。7月には労務・給与システム「HRMOS労務給与」を開始した。

会社概要

沿革

年月	概要
2007年 8月	(株) ビズリーチを資本金7百万円で東京都港区に設立
2009年 4月	即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「BizReach (ビズリーチ)」を開始
2010年 8月	セレクト・アウトレット型 EC サイト「LUXA (ルクサ)」を開始
2010年11月	(株) ルクサ (現 au コマース&ライフ (株)) を東京都渋谷区に設立し、「LUXA」事業を譲渡
2012年 5月	本社を東京都渋谷区に移転
2014年 4月	挑戦する 20 代の転職サイト「キャリアアトレック (キャリアトレ)」を開始
2015年 5月	求人検索エンジン「スタンバイ」を開始
2015年10月	ルクサを売却 (売却先 KDDI (株))
2016年 6月	採用管理システム「HRMOS (ハーモス) 採用」を開始
2016年 8月	B2B リードジェネレーション・プラットフォーム「BizHint (ビズヒント)」を開始
2016年10月	OB/OG 訪問ネットワークサービス「ビズリーチ・キャンパス」を開始
2017年11月	法人限定 M&A プラットフォーム「BizReach SUCCEED (ビズリーチ・サクシード) (現 M&A サクシード)」を開始
2017年12月	ビズリーチ・トレーディング (株) (現 (株) スタンバイ) を東京都渋谷区に設立
2019年 1月	人材活用システム「HRMOS (ハーモス) (現 HRMOS タレントマネジメント)」を開始
2019年 8月	“脆弱性管理クラウド”「yamory (ヤモリー)」を開始
2019年 9月	Cloud Solutions (株) の株式を 100% 取得し、採用管理システム「リクログ」事業を承継
2019年11月	トラボックス (株) の株式を 100% 取得し、物流 DX プラットフォーム「トラボックス」事業を承継 スタンバイがビズリーチと Z ホールディングス (現 LINE ヤフー <4689>) を引受先とする第三者割当増資を実施
2019年12月	スタンバイ事業をスタンバイへ吸収分割にて移転
2020年 2月	同社を東京都渋谷区に設立しグループ経営体制へ移行 ビジョナル・インキュベーション (株) (現 (株) M&A サクシード) を東京都渋谷区に新設分割で設立し、「BizReach SUCCEED (現 M&A サクシード)」、「BizHint」及び「yamory」事業を承継
2021年 4月	東京証券取引所 (以下、東証) マザーズ市場に株式を上場
2021年11月	クラウド勤怠管理システム「IEYASU (現 HRMOS 勤怠)」を提供する IEYASU (株) の株式の 80.1% をビズリーチが取得し、子会社化 ビジョナル・インキュベーションの社名を M&A サクシードに変更 M&A サクシードを分割会社とする新設分割により、東京都渋谷区にビジョナル・インキュベーション (現 (株) アシュアード) を設立し、「BizHint」、「yamory」「Assured (アシュアード)」事業を承継
2022年 1月	セキュリティ評価プラットフォーム「Assured」を開始
2022年 2月	勤怠管理システム「HRMOS 勤怠」を開始
2022年 3月	経費精算システム「eKeihi」(現 HRMOS 経費) を提供するイージーソフト (株) の株式の 100% をビズリーチが取得し、子会社化
2022年 4月	東証の市場区分の見直しによりマザーズ市場からグロース市場へ移行
2022年 8月	ビジョナル・インキュベーションを分割会社とする新設分割により (株) ビズヒントを東京都渋谷区に設立し、「BizHint」事業を承継 ビジョナル・インキュベーションの社名をアシュアードに変更
2022年11月	経費精算システム「HRMOS 経費」を開始
2022年12月	挑戦する 20 代の転職サイト「キャリアアトレック」のサービス提供終了
2023年12月	ビズヒントの全保有株式をスマートキャンブに譲渡 東証グロース市場からプライム市場へ移行
2024年 3月	“タレントアキュイジションサービス”を提供する InterRace (株) の株式 73.3% をビズリーチが取得し、子会社化
2024年 7月	“労務・給与システム”「HRMOS 労務給与」を開始

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

同社の各事業は、プロフェッショナル人材（管理職・専門職等）に特化した会員制転職プラットフォーム「BizReach」や人材活用プラットフォーム「HRMOS（ハーモス）」をはじめとした HR Tech セグメントと、その他領域において新規事業を創出する Incubation セグメントにて構成される。

HR Tech セグメントには、主に、即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「BizReach」、人材活用プラットフォーム「HRMOS」（採用管理システム、人材活用システム、勤怠管理システム、経費精算システム、労務・給与システムを含む）、OB/OG 訪問ネットワークサービスの「ビズリーチ・キャンパス」、InterRace 株式会社のタレントアキュイジションサービスが含まれる。また、Incubation セグメントには、主に、法人限定 M&A プラットフォーム「M&A サクシード」、物流 DX プラットフォーム「トラボックス」、脆弱性管理クラウド「yamory」、セキュリティ評価プラットフォーム「Assured」が含まれる。

なお、2024年7月期の事業別売上高構成（調整額を除く）は、BizReach 87.5%、その他事業 12.5% となっており、BizReach の売上高が連結売上高の大部分を占めている。

■ 事業内容

日本の労働市場に変革をもたらした「BizReach」と人材戦略の実践を支援する「HRMOS」

1. HR Tech セグメント

HR Tech セグメントは「BizReach」、「HRMOS」及びその他の HR Tech サービスで構成されている。

(1) BizReach

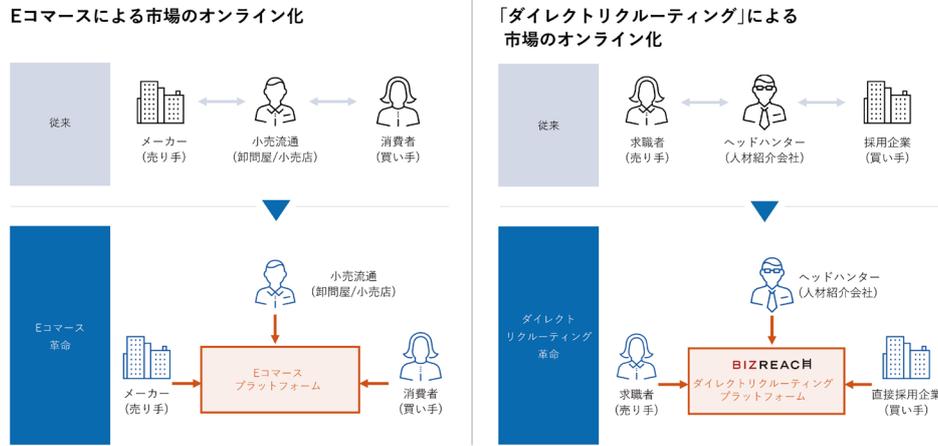
BizReach は、ビジネスプロフェッショナル、国内外の優良・成長企業、各業界に精通したヘッドハンター（人材紹介会社に所属する転職エージェント）の三者を、効率的にマッチングするプロフェッショナル人材（管理職・専門職等）に特化した会員制転職プラットフォームを提供している。

a) 転職（採用）市場に変革を起こした BizReach

「BizReach」は、従来の終身雇用制度や新卒一括採用が主流であり、多くの企業がプロフェッショナル人材の採用を人材紹介会社やヘッドハンターに一任していた日本の労働市場に変革をもたらした。企業が必要な人材を主体的に採用する「ダイレトリクルーティング」の概念を導入し、採用活動に取り組む企業とヘッドハンターに人材データベースを開放することによって、日本のプロフェッショナル人材の転職市場を可視化し、企業が求職者に直接アプローチできる環境を提供し、採用コストの削減と迅速な人材確保を可能にしている。また、求職者にとっても新たなキャリアの選択肢が広がり、より多くの機会が提供される。

事業内容

ダイレクトリクルーティングの仕組み



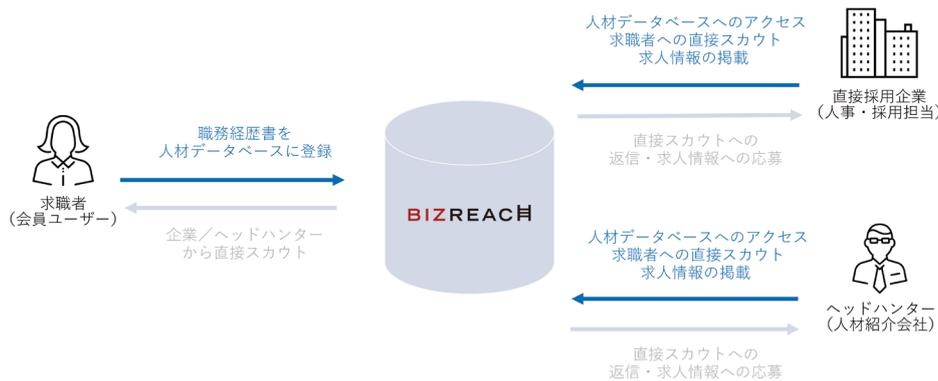
出所：決算説明資料より掲載

b) BizReach の強み

1) 強固な収益基盤

BizReach のビジネスモデルは、直接採用企業、ヘッドハンター、求職者の三者に対する課金構造を持ち、安定した収益基盤となっており、従来の転職（採用）市場に新しい価値を提供し続けている。BizReach を利用することで、直接採用企業及びヘッドハンターは、BizReach の人材データベースへアクセスができ、求職者へ直接スカウトメールを送れるだけでなく、求人情報の掲載が可能となる。また、求職者も職務経歴書を BizReach の人材データベースに登録することで、企業やヘッドハンターから直接スカウトを受けることができる。

多様な収益源による独自のビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

事業内容

BizReach の売上高はプラットフォーム利用料（リカーリング売上高）と、成功報酬（パフォーマンス売上高）から構成されるため、景気が急激に減速する局面においても影響を受けにくい収益体制を有している。直接採用企業及びヘッドハンターで料金体系は異なっており、直接採用企業のプラットフォーム利用料^{※1}は6ヶ月85万円、成功報酬は求職者の転職後理論年収^{※2}の15%である。また、ヘッドハンターのプラットフォーム利用料は6ヶ月60万円、成功報酬は採用企業から得る紹介手数料の20%～30%である。

※1 税抜き、スタンダードプラン

※2 転職後理論年収 = 月額固定給 × 12 ヶ月 + 賞与算定基準額 × 前年度実績賞与支給月数

BizReach は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を有している。また、直接採用企業とヘッドハンターについてもバランスのよい売上高構成となっている。2024年7月期の売上高タイプ別構成比率は、パフォーマンス売上高66%、リカーリング売上高34%、直接採用企業とヘッドハンターの売上高構成比率は、直接採用企業69%、ヘッドハンター31%である。

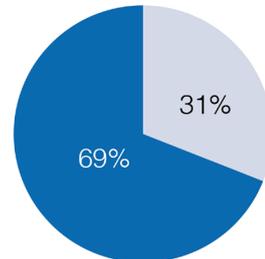
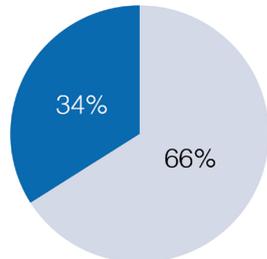
リカーリング売上高^{※1}とパフォーマンス売上高^{※2}を組み合わせた独自の売上高構造

FY2024/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

FY2024/7 BizReach 直接採用企業とヘッドハンター売上高構成⁽³⁾⁽⁴⁾

■ パフォーマンス売上高
■ リカーリング売上高

■ ヘッドハンター
■ 直接採用企業



- ※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（同社の子会社である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
- 出所：決算説明資料より掲載

事業内容

2) BizReach の顧客基盤

BizReach の競争優位は、強固な収益構造を支える顧客基盤の数で、直接採用企業、ヘッドハンター、求職者の三者から獲得する売上高の種類は以下のとおりである。

BizReach の売上種別一覧

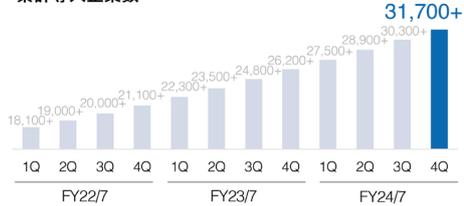
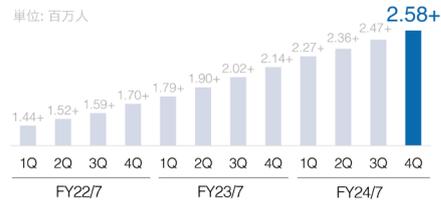
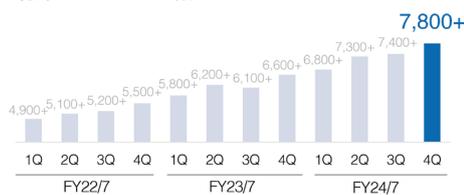
サービス提供対象	売上高の種類	概要
直接採用企業 (人事・採用担当)	リカーリング売上高 (プラットフォーム利用料)	直接採用企業による「BizReach」の利用に伴い発生する売上高。契約期間・付与されるプラチナスカウト（面談 / 面接確約の特別なスカウトメール）の通数等に応じて、複数の料金プランが存在。スタンダードプランでは、6ヶ月 850,000 円。なお、契約金額を一括前払いで回収しており、売上計上時期まで契約負債に計上。
	リカーリング売上高 (追加プラチナスカウト料金)	直接採用企業が、より多くの求職者に対してアプローチすべく、プラチナスカウトを追加で購入する際に発生する売上高。
	パフォーマンス売上高 (採用成功報酬)	直接採用企業が「BizReach」経由で採用に成功した際に発生する売上高。採用できた人材の理論年収に一定のパーセンテージ（スタンダードプランでは 15%）を掛けた金額を受領。
ヘッドハンター (人材紹介会社)	リカーリング売上高 (プラットフォーム利用料)	ヘッドハンターによる「BizReach」の利用に伴い発生する売上高。契約期間等に応じて、複数の料金プランが存在。スタンダードプランでは、6ヶ月 600,000 円。なお、契約金額を一括前払いで回収しており、売上計上時期まで契約負債に計上。
	リカーリング売上高 (追加プラチナスカウト料金)	ヘッドハンターが、より多くの求職者に対してアプローチすべく、プラチナスカウトを追加で購入する際に発生する売上高。
	パフォーマンス売上高 (採用成功報酬)	ヘッドハンターが「BizReach」で接点を持った人材を企業に紹介し、採用支援に成功した際に発生する売上高。企業からヘッドハンターに支払われた採用成功報酬に一定のパーセンテージを掛けた金額を受領。
求職者 (会員ユーザー)	リカーリング売上高 (プレミアム課金)	「BizReach」におけるプレミアム会員に対する月額課金モデル。なお、一定の機能制限はあるが、無料のスタンダード会員としてサービスを利用することも可能。

出所：2024年7月期有価証券報告書よりフィスコ作成

BizReach の主要 KPI を見ると、累計導入企業数、スカウト可能会員数、利用ヘッドハンター数、年次利用中企業数の各指標は順調に積み上がっており、安定的な顧客基盤を構築していることがわかる。2024年7月期第4四半期の主要 KPI を前年同期と比較すると、累計導入企業数は約 5,500 社増加、スカウト可能会員数は約 44 万人増加、利用ヘッドハンター数は約 1,200 名増加、年次利用中企業数は約 2,600 社増加と、各指標で順調な成長を続けている。

事業内容

BizReach の主要 KPI の推移

 累計導入企業数⁽¹⁾

 BizReach のスカウト可能会員数⁽³⁾

 利用ヘッドハンター数⁽²⁾

 年次利用中企業数⁽⁴⁾


注 1：BizReach を導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く

注 2：ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数

注 3：データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員（無料会員を含む）

注 4：会計期間中に 1 日以上の利用がある直接採用企業数

出所：決算説明資料より掲載

c) 市場環境と成長戦略

1) 市場でのポジショニングと拡大余地

BizReach は、HR 市場において「プロフェッショナル人材（管理職・専門職等）に特化した会員制転職プラットフォーム」として認知を拡大しているが、同社の地位はさらなる拡大のポテンシャルを持っている。ダイレクトリクルーティングにおける主要顧客は直接採用企業（年次利用中企業）数と求職者（スカウト可能会員）数の 2 つとなるが、各市場規模を見ると、BizReach の主なターゲットとなる日本における従業員 101 名以上の企業が 50,455 社^{※1} 存在しているのに対し、BizReach の年次利用中企業数^{※2} は 16,000 社である。また、求職者の主要ターゲットである年収 600 万円超の国内給与所得者対象人数は 1,148 万人^{※3} であるのに対し、BizReach のスカウト可能会員数は 258 万人^{※4} である。このように BizReach は未利用企業の新規開拓や既存利用企業への深耕営業、及びプロフェッショナル人材への販促活動等を促進することで、さらなる成長可能性を有していると言えるだろう。

※1 2023 年 9 月末時点。「都道府県別一般事業主行動計画策定届の届出及び認定状況」

※2 会計期間中に 1 日以上の利用がある直接採用企業数

※3 令和 4 年分民間給与実態統計調査（国税庁）

※4 BizReach のデータベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員（無料会員を含む）

事業内容

2) 「働き方」の変化による市場拡大とさらなる成長機会

社会構造の変化と技術の進歩により、「働き方」や「転職への考え方」が根底から変化し、国内採用市場は構造的成長局面を迎えており、日本における「雇用の流動化」は加速している。なお、2023年は、日本における正規雇用者数 3,615 万人に対して転職者数は 94 万人と転職者数割合は 2.6% 程度にとどまる。

日本における雇用流動性の成長余地 (2023 年)



注 1：「労働力調査（基本集計）」（総務省統計局）より引用。数値は 2023 年の各月末の調査による日本の就業者数の 12 ヶ月分の平均値

注 2：「労働力調査（基本集計）」（総務省統計局）より引用。数値は 2023 年の各月末の調査による日本の正規雇用の従業員数の 12 ヶ月分の平均値

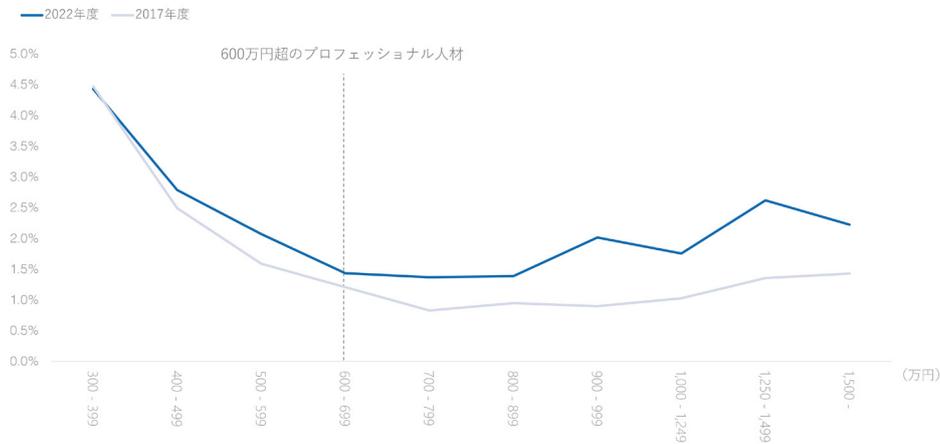
注 3：「労働力調査（詳細集計）」（総務省統計局）より引用。数値は 2023 年の各月末の調査による日本の正規雇用間での転職者数（調査時以前の 1 年以内に転職をした人数）の 12 ヶ月分の平均値

出所：決算説明資料より掲載

一方、年収帯別の転職者割合の調査をみると、特にプロフェッショナル人材市場においては近年転職者数が増加傾向である。同社がターゲットとする年収 600 万円以上の年収帯別の転職者割合は 2017 年から 2022 年の間で 0.5 ～ 1.5 ポイント程度上昇しており、同社ではプロフェッショナル人材の需要の高まりに伴って、中途採用は今後さらに拡大すると見ている。

事業内容

所得別雇用者間転職者割合の推移

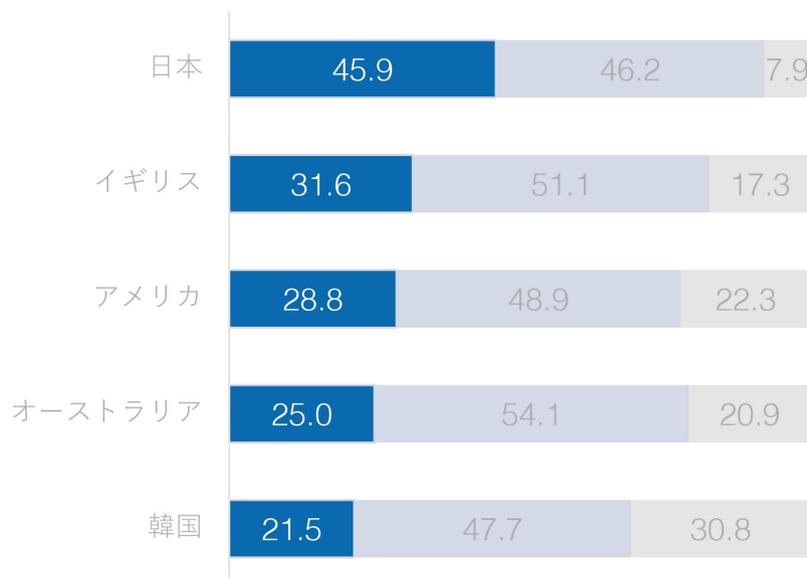


注：「所得」は転職後の正規の職員・従業員の年間収入。転職者は、過去1年以内に就業移動した有業者
出所：決算説明資料より掲載

また、諸外国と比べると日本の雇用の流動化及び市場拡大の余地は依然として存在していると言える。諸外国との勤続年数の比較においては、諸外国では労働需要がより高い分野への労働移動の促進を図っており、勤続年数10年以上の雇用者割合が30%以下となっている国が多いが、日本は約46%となっており、他国に比べ割合が高く、勤続年数が長い傾向が見える。

勤続年数別雇用者割合の国際比較

単位：%



■ 10年以上 ■ 1~9年 ■ 1年未満

出所：決算説明資料より掲載

事業内容

さらに、政府の主要政策実現に向けた「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」のなかでも「雇用の流動化」について言及されており、雇用システムの転換を図り、労働移動の円滑化を図ることが、日本企業と日本経済のさらなる成長のために急務であると示されている。雇用の流動化を目指す BizReach の将来像は日本の政策にも合致しており、今後より一層の構造的変革が生じるものと同社は考えている。

3) 生成 AI への投資及び活用

BizReach の顧客基盤の拡大や、生産性向上を実現するために、同社は生成 AI への投資を強化し、直接採用企業向けに、生成 AI による求人作成サポート「求人自動作成機能」※¹サービスの提供を開始している。プロフェッショナル人材の採用が活況ななか、求人作成のハードルを低減するのが狙いである。専門性・新規性が高いポジションを募集する求人作成は難易度が高く「部門主導採用」の広がりにより、人事だけではなく採用経験がない部門においても求人作成が必要となる。GPT ツールは、OpenAI の提供する GPT モデルに対して、BizReach がこれまでに蓄積してきたノウハウとデータを活かした独自のロジックで構成した指示を与える。「どんな人材を採用したいか?」という質問に対して、職種や期待する役割等を直感的に回答すると、BizReach に蓄積された豊富なデータベースから募集背景が提案されるのが特徴である。

また、求職者に対しても同様に生成 AI による「レジュメ自動作成機能」※²サービスを提供している。転職が以前より一般的になったものの、求職者にとって転職の最初の壁の1つが職務経歴書の作成だろう。求職者と企業の質の高いマッチングのためには、職務経歴書の内容が重要となる。「レジュメ自動作成機能」は、最適な内容の職務経歴書を小さな負荷で簡単に完成できるように GPT ツールを活用した機能となる。GPT ツールは、OpenAI の提供する GPT モデルに対して、BizReach がこれまでに蓄積してきたノウハウとデータを活かした独自のロジックで構成した指示を与える。GPT ツールの性能は、マッチング理論の第一人者である東京大学大学院経済学研究科教授兼東京大学マーケットデザインセンターセンター長の小島 武仁氏との共同研究により検証され、GPT ツールの使用によって質の高い職務経歴書を作成でき、スカウト受信数も増えることが確認されている。

※¹ GPT ツールを活用することで、最短 30 秒で高精度な求人が自動で提案できる採用企業向けサービス。

※² BizReach に登録後、簡単な質問（職種、ポジション、業務のミッション、業務領域）に回答するだけで、業務内容を自動でスピーディーに作成できる転職者向けサービス。

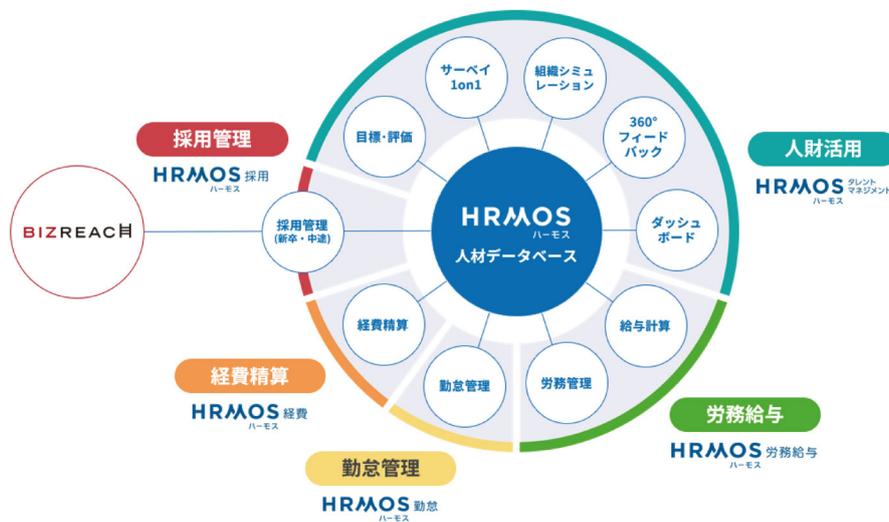
これらの最新テクノロジーを利用した機能の提供は、直接採用企業及び求職者がダイレクトリクルーティングを初めて利用する際に必要となる、求人情報や職務経歴書の作成をサポートすることで、サービス利用に対するハードルを下げ、サービス利用を促すよう機能することが期待される。

事業内容

(2) HRMOS

同社の HRMOS は、採用から入社後の活躍までの情報を一元化・可視化することで、エビデンスに基づいた人材活用を可能にするサービスを提供している。雇用の流動化が進むことにより、企業の人材活用・人材戦略を支える人的資本経営（従業員を重要な経営資源の1つとし、企業内の人材情報を統合的に管理し、生産性向上を目指す経営手法のこと）のニーズは益々高まっていくものと考えられ、当該ニーズに応えるべくビジネスを展開している。

経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援



出所：決算説明資料より掲載

a) サービスラインナップ

同社は HRMOS シリーズとして5つの領域でサービスを展開している。最初に開始したサービスは採用活動の生産性向上ツールの「HRMOS 採用」である。多くの企業が採用情報を Excel 管理してきた中、中途採用市場の隆盛と共に一定規模以上の人数を採用する企業が増加し、この結果、従来の中途採用プロセスの管理の限界に直面する企業も多く、HRMOS 採用のような SaaS (Software as a Service) を利用するケースも増加している。次に開始したサービスは「HRMOS タレントマネジメント」である。この領域は人的資本経営や人的資本開示が謳われている中で注目されている領域であり、従業員データベースを中心に、「目標・評価設定」、「1on1 支援」、「組織シミュレーション」、「360°フィードバック」、「ダッシュボード」等の機能を提供しており、戦略的な人材活用につなげることができるサービスである。「HRMOS 経費」と「HRMOS 勤怠」は M&A で買収している。さらに、2024年7月より「HRMOS 労務給与」の提供が開始され、同社の考える「HRMOS」シリーズでの一気通貫型の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った。すべてのサービスは、SaaS 形式で提供され、サブスクリプション（定期購入による継続課金）型の課金体系を導入している。

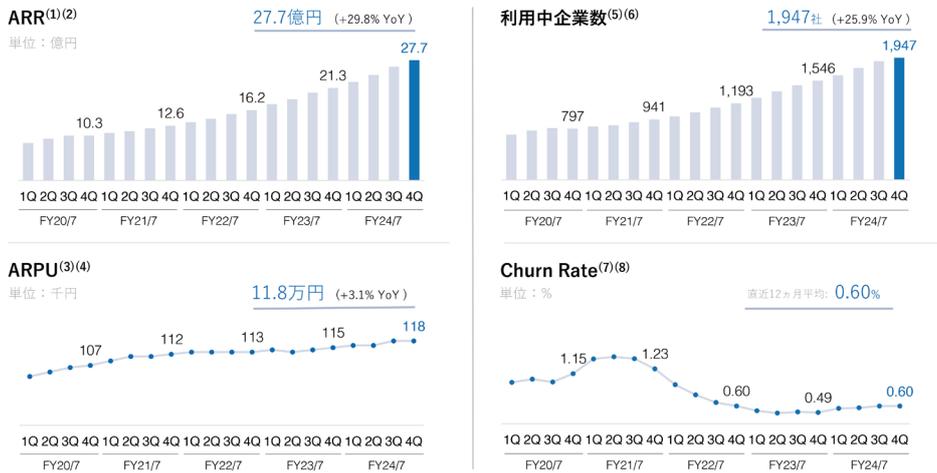
事業内容

b) 主要 KPI 推移

HRMOS の主要 KPI は売上高の大部分を占める「HRMOS 採用」と「HRMOS タレントマネジメント」の 2 つを対象として開示している。直近(2024年7月末時点)の ARR^{※1} は前年同期末比 29.8% 増の 2,777 百万円、利用中企業数^{※2} は同 25.9% 増の 1,947 社と、共に前年同期比で 2 桁成長しており、ARPU^{※3} も同 3.1% 増の 11.8 万円となり上昇傾向にある。Churn Rate^{※4} については、0.60% と低い水準を維持しており、全ての開示 KPI 指標で順調に伸長している。

- ※1 Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末 MRR (Monthly Recurring Revenue。対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計 (一時収益は含まない)) に 12 を乗じて算出
- ※2 各四半期における月末有料課金ユーザー企業数。複数のサービスを導入している顧客は 1 顧客として取り扱い
- ※3 Average Revenue Per User。各四半期末の MRR を同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出
- ※4 各四半期末における MRR ベースの月末月次解約率を過去 12 ヶ月平均して算出。月末月次解約率は、当月解約した MRR を前月末 MRR で除して算出

主要 KPI の推移



- 注 1 : Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末 MRR (Monthly Recurring Revenue。対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計 (一時収益は含まない)) に 12 を乗じて算出
 - 注 2 : 2024 年 7 月末時点
 - 注 3 : Average Revenue Per User。各四半期末の MRR を同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出
 - 注 4 : 2024 年 7 月末時点
 - 注 5 : 各四半期における月末有料課金ユーザー企業数。複数のサービスを導入している顧客は 1 顧客として取り扱い
 - 注 6 : 2024 年 7 月末時点
 - 注 7 : 各四半期末における MRR ベースの月末月次解約率を過去 12 ヶ月平均して算出。月末月次解約率は、当月解約した MRR を前月末 MRR で除して算出
 - 注 8 : 2024 年 7 月時点
- 出所 : 決算説明資料より掲載

c) 成長戦略

2024年7月に「HRMOS 労務給与」がリリースされたことにより、2021年4月に同社が新規株式上場時から計画していた「HRMOS」シリーズでの一気通貫型の人的資本データプラットフォームの主要サービスが揃った。これにより、同社は従来の各サービス単体でのサービス提供に加えて、HRMOS のシリーズ展開、及び BizReach とのクロスセルを含めたサービス展開を目指している。さらに、同社は、即戦力を社内から採用する「社内版ビズリーチ」構想を掲げており、BizReach と HRMOS のデータ連携を通じて、労働市場におけるリアルタイムのデータと、社員データを一元的に集積・分析し、社員の活用や採用戦略に活かすことで、最適な人的資本経営の実現を支援するためのサービス提供を目指している。

2. Incubation セグメント

Incubation セグメントは「トラボックス」、「M&A サクシード」、「yamory (ヤモリー)」、「Assured (アシュアード)」等で構成されている。なお、2023年12月1日付で同社の連結子会社であったビズヒントの全株式を譲渡したことに伴い、BizHint 事業は連結の範囲から除外されている。Incubation セグメントは、様々な産業のデジタル・トランスフォーメーション (DX) を推進する事業の創出を通じて、ビジョナルグループの長期的かつ持続的な成長を支えることを目指している。具体的には、事業承継を含む資本の流動化の遅れに対応する、法人限定 M&A プラットフォーム「M&A サクシード」、クラウド等の利用拡大によるセキュリティ対策への遅れに対応する、脆弱性管理クラウド「yamory (ヤモリー)」及びセキュリティ評価プラットフォーム「Assured (アシュアード)」、中小企業等の DX の遅れに対応する物流 DX プラットフォーム「トラボックス」等を行っている。Incubation セグメントでは、HR Tech セグメントより生み出される利益の範囲内で人材投資、新規プロダクト開発、広告宣伝活動等を行っている。

業績動向

通期連結売上高は 2 ケタ成長を継続

1. 過年度業績概要

同社は 2021 年 4 月に東証マザーズ市場に上場 (2022 年 4 月に市場区分変更によりグロース市場へ移行)、2023 年 12 月に東証プライム市場へ移行している。通期連結売上高は、会計監査済み財務諸表公表後の 2018 年 7 月期以降 2024 年 7 月期まで、毎期 2 ケタ成長を継続しており、その中心が BizReach である。同社は、上場時より BizReach の売上高の定常時通期成長率目標を 15% ~ 20% のレンジとし、中長期で当該目標を継続達成しながら緩やかな成長拡大を描いていた。しかしながら、2021 年 7 月期に発生した新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) の影響により 2021 年 7 月期の売上高は 23,561 百万円 (前期比 12.5% 減) と一時的に減速したものの、コロナ禍後のリバウンド需要を背景に、2022 年 7 月期、2023 年 7 月期の売上高はそれぞれ 37,607 百万円 (前期比 59.6% 増)、49,161 百万円 (前期比 30.7% 増) と急速に拡大し、同社が予想していた定常時通期成長率目標を大きく超過して推移した。当該影響によって、BizReach は想定以上のスピードで売上高規模を拡大し、2024 年 7 月期以降は売上高成長率の目標達成のハードルは高くなっているが、2024 年 7 月期の売上高成長率は前期比 17.5% 増で着地した。また、連結営業利益については、BizReach において管理部門経費配賦前営業利益※率 40% 台の水準を維持し、BizReach が生み出す利益の範囲内で各事業への成長投資とコスト管理の規律あるバランスを保ちながら、2020 年 7 月期から 2024 年 7 月期まで 2 ケタ増益を続けている。HRMOS の売上高については、M&A 等による事業拡大により売上高成長率は変動が見られるが、順調にサービス領域を拡大し、売上高は増加している。Incubation セグメントも順調に売上高を拡大しているが、2024 年 7 月期については、子会社譲渡により売上高は前期から微減した。

※ 経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益

業績動向

過年度業績推移

(単位：百万円)

	18/7期※ ¹	19/7期※ ¹	20/7期※ ¹	21/7期	22/7期	23/7期	24/7期
売上高	15,700	21,492	25,879	28,698	43,954	56,273	66,146
HR Tech	15,543	21,175	24,914	27,052	41,791	53,685	63,791
BizReach	12,130	16,850	20,945	23,561	37,607	49,161	57,776
HRMOS	324	624	931	1,155	1,458	2,184	3,844
Incubation	156	316	892	1,485	2,002	2,460	2,219
その他※ ²	-	-	72	161	161	126	135
売上原価	2,011	3,228	4,104	3,999	5,802	5,815	5,718
売上総利益	13,689	18,263	21,775	24,699	38,151	50,457	60,428
販管費	13,060	17,749	19,588	22,331	29,869	37,231	42,591
営業利益	629	514	2,186	2,368	8,282	13,225	17,837
HR Tech	1,531	1,732	3,343	4,000	10,631	15,701	20,062
Incubation	-156	-663	-868	-863	-1,649	-1,401	-1,020
その他	-746	-555	-288	-769	-699	-1,074	-1,204
経常利益	658	511	2,254	2,274	8,713	14,373	18,476
親会社株主に帰属する 四半期純利益	616	335	4,658	1,420	5,852	9,928	12,990

※1：2020年2月に株式移転により同社が新設され、ビズリーチは同社の完全子会社となったため、20/7期はビズリーチの連結財務諸表を引き継いで作成。18/7期及び19/7期は同社設立前ビズリーチの連結財務諸表数値

※2：持分法適用会社からのオフィス賃料等

出所：新株式発行並びに株式売出届出目論見書及び決算説明資料より作成

2. 2024年7月期通期の業績概要

2024年7月期通期の連結業績を見ると、売上高は66,146百万円（前年同期比17.5%増）、営業利益は17,837百万円（同34.9%増）、経常利益は18,476百万円（同28.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は12,990百万円（同30.8%増）と2ケタ成長の増収増益となった。事業別では、BizReachにおいて、売上高は57,776百万円（前年同期比17.5%増）、営業利益（管理部門経費配賦前）は23,331百万円（同15.9%増）となった。売上高については、プロフェッショナル人材への採用ニーズを中心に採用支援市場全体は堅調だが、企業の採用ニーズの回復が見られない領域の影響及び求職者のリードタイムの長期化影響により、わずかに計画未達となった。一方で、事業成長のために定期的に実施している求職者獲得のためのマーケティングに加え、下期はBizReach 15周年キャンペーンの実施、新たなテレビCM「社長の本気編」の放映など、将来の成長を見据えた投資を積極的に行うと共に規律あるコスト管理を実施したことで、営業利益率（管理部門経費配賦前）は通期業績見通し40%と同水準の着地となった。HRMOSについては、売上高は3,844百万円（前年同期比76.0%増）※、営業損失（管理部門費配賦前）は1,021百万円（前年同期は1,740百万円の管理部門経費配賦前の営業損失）となった。新規顧客獲得が堅調に推移し、HRMOSシリーズの全サービスで売上高は計画比で伸長し、売上高伸長及び効率的な広告宣伝活動を行った結果、営業損失（管理部門費配賦前）は計画比で縮小する結果となった。Incubation セグメントに関しては、2023年12月（第2四半期）に株式譲渡したBizHintの売上は下落により、売上高は2,219百万円（前年同期比9.8%減）となった。また、BizHintの株式譲渡前の利益計上及びその他事業の赤字縮小により、セグメント損失は1,020百万円（前年同期は1,401百万円のセグメント損失）となった。

※ サービス領域の拡大により、2024年7月期より主に「HRMOS経費」を加えたHRMOSシリーズの全サービスを含めている結果、前年比で高い成長率となっている。

業績動向

2024年7月期通期の業績

(単位：百万円)

	23/7期 実績	24/7期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	56,273	66,146	9,873	17.5%
HR Tech	53,685	63,791	10,106	18.8%
BizReach	49,161	57,776	8,615	17.5%
HRMOS	2,181	3,844	1,659	76.0%
Incubation	2,460	2,219	-241	9.8%
その他	126	135	9	7.2%
売上原価	5,815	5,718	-97	-1.7%
売上総利益	50,457	60,428	9,971	19.8%
販管費	37,231	42,591	5,359	14.4%
営業利益	13,225	17,837	4,611	34.9%
HR Tech	15,701	20,062	4,360	27.8%
BizReach	20,126	23,331	3,205	15.9%
HRMOS	-1,740	-1,021	-	-
Incubation	-1,401	-1,020	-	-
その他	-1,074	-1,204	-	-
経常利益	14,373	18,476	4,103	28.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,928	12,990	3,061	30.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

3. 2025年7月期の業績について

同社は2025年7月期通期の連結業績について、売上高は前期比15.5%増の76,400百万円、営業利益は同7.4%増の19,150百万円、経常利益は同6.1%増の19,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同3.7%増の13,470百万円と予想している。2025年7月期は、同社の中期的な企業価値向上に向けた事業投資に加えて、採用や競争力ある給与水準への引き上げ、オフィスの増床移転・再編を含む人的資本への投資を更に強化しながら、規律ある事業運営を継続するとしている。BizReachについては、プロフェッショナル人材への採用ニーズを中心に採用支援市場は堅調であるものの、不透明な市況感を踏まえ、通期売上高を前期比15.0%増の66,400百万円と予想する。通期営業利益率（管理部門経費配賦前）は40%の方針を維持している。また、同事業の中期的な売上高成長率の見通しを15%程度としている。HRMOSについては、通期売上高見通しを前期比30.1%増の5,000百万円としている。一方で、通期営業利益（管理部門経費配賦前）については前期同水準を見込む。これは同社の考え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ったことに伴い、従来のサービス単体でのプロモーションに加え、サービス横断的なプロモーションを積極展開する影響によるものである。なお、同事業においては、2026年7月期の黒字化を目指していることを公表している。今後の市場動向等を踏まえて戦略的に黒字化のタイミングを変更する可能性があることにも言及しているが、現時点では計画に変更がないことも公表している。

業績動向

2025年7月期の業績予想

(単位：百万円)

	24/7期 実績	25/7期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	66,146	76,400	10,253	15.5%
HR Tech	63,791	73,880	10,088	15.8%
BizReach	57,776	66,400	8,663	15.0%
HRMOS	3,844	5,000	1,155	30.1%
Incubation	2,219	2,470	250	11.3%
営業利益	17,837	19,150	1,312	7.4%
経常利益	18,476	19,600	1,123	6.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	12,990	13,470	479	3.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 事業を通じた SDGs・ESG の取り組み

SDGs 達成に向けた「みらい投資プロジェクト」で、 教育機関・官公庁・NPO と連携

同社はサステナビリティの領域に関しては、事業づくりを通じた課題解決をマテリアリティ（重要課題）として特定し、その中でも特に人的資本の領域に注力している。事業を通じた持続的な社会実現のための支援によるアウトプット・アウトカムの創出を支える活動を行っている。

BizReach はプロフェッショナル人材のキャリアの選択肢と可能性を広げ、多様性のある社会を実現する仕組みを提供している。また、民間企業に限らないキャリアの選択肢を副業・兼業という新たな働き方も含めて可視化し、これまで、教育・官公庁・NPO など 200 件を超える人材公募を実施しており、これらの公募を通じて、400 名以上のプロフェッショナル人材が社会の課題解決に取り組んでいる。また、東日本大震災に伴う福島原発事故被災地域に対する経済産業省の復興支援事業として、人材確保に課題を抱える多くの事業者に対する人材採用支援を 5 年間実施した。これまで行ってきた取り組みをさらに推進するため、ピズリーチが中心となり、SDGs 達成に向けたサステナビリティプログラム「みらい投資プロジェクト」を始動している。特に、プロフェッショナル人材の力を必要とする領域として「未来のプロ人材を育てる」「未来の新産業を創る」「未来の環境を守る」を重点項目と設定し、国立高等専門学校機構や JAXA、福武財団、慶應義塾などと連携し、持続可能な社会の実現を目指している。

また、同社は BizReach のみならず、HRMOS による日本の労働生産性の向上や、社会や産業の効率化 / デジタルトランスフォーメーションを支えるその他の事業づくりを通じて、持続的な企業価値向上の実現と、社会への貢献を目指している。

事業を通じた SDGs・ESG の取り組み

みらい投資プロジェクト



出所：同社ホームページより掲載

株主還元策

現時点では内部留保の充実を図り、企業価値増大を優先

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要事項の1つと位置付ける一方で、中長期的かつ持続的な成長を見据えて内部留保の充実を図るとともに、採用を含む人材投資、事業投資や設備投資、資本業務提携等を積極的に行う方針である。BizReach 及び HRMOS の既存各事業も依然として高い成長ポテンシャルを持っており、Incubation セグメントの各事業や、同社のミッションである新しい可能性に変えるべき様々な社会課題も数多く存在する。このような状況において、同社は現時点においては、既存事業及び新規事業における積極的なプロモーション、プロダクト開発の促進、人的資本への投資のさらなる拡充、M&A による成長投資を資金用途の優先事項と捉え、投資機会を逃すことなく中長期的な成長及び多様な事業ポートフォリオによる競争力の強化につなげ、中長期的な企業価値の向上を目指す方針である。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp