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 >>>

2026 年 11 月 27 日（金）

執筆：客員アナリスト
渡邉 俊輔
FISCO Ltd. Analyst　Shunsuke Watanabe

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

ビジョナル | 2026年11月27日（金）
4194 東証プライム市場 | https://www.visional.inc/ja/ir.html

目次

要約 01
1. 2026年7月期の業績概要 01
2. 2027年7月期の業績見通し 01
3. 中長期の成長戦略 01

会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03

事業内容 04
1. HR Techセグメント 04
2. Incubationセグメント 08

業績動向 09
1. 2026年7月期の業績概要 09
2. 財務状況 09
3. 2027年7月期の業績見通し 10

キャピタルアロケーション 11

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2026年7月期は2ケタの増収増益、BizReach事業に次ぐ柱を育成する

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、連結子会社13社と関連会社6社（2026年7月末時点）で構成されている。同社は、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」の概念を日本の採用支援市場に持ち込み、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（ビズリーチ）」は、その代表的なサービスとしての認知を得ている。加えて、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、データに基づいた人材活用を可能にする人財活用プラットフォーム「HRMOS（ハーモス）」シリーズを提供し、BizReachとの相乗効果を狙っている。また、HR Techの領域で社会や産業のDXを推進する新規事業の創造やM&Aを通じて、事業ポートフォリオの拡充と持続的な成長を通した企業価値向上を目指している。

1. 2026年7月期の業績概要

2026年7月期の連結業績は、売上高が前期比23.9%増の99,300百万円、EBITDAが同18.5%増の27,491百万円、営業利益が同14.6%増の24,563百万円、経常利益が同17.5%増の26,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.4%増の18,566百万円となり、2ケタの増収増益を達成した。主力のBizReachは売上高16.8%増、営業利益率（管理部門経費配賦前）41.3%と高い収益性を維持した。HRMOSは既存プロダクトの成長に加え、Thinkings（株）（シンキングス）の連結化により売上高が78.2%増加した。Incubation（インキュベーション）セグメントも74.9%増収となるなど、各事業で売上高が拡大した。営業利益は、規律ある成長投資を継続したほか、外注費などの効率的な運用やオフィス増床時期のずれ込みなどにより、期初予想を上回った。なお、HRMOSは第2四半期会計期間、中間期ともに黒字化を達成した。

2. 2027年7月期の業績見通し

2027年7月期の連結業績予想は、売上高が前期比20.7%増の119,850百万円、EBITDAが同9.8%増の30,173百万円、営業利益が同8.3%増の26,600百万円、経常利益が同4.7%増の27,945百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.0%増の18,569百万円となっている。主力のBizReachは売上高16.0%増、営業利益率（管理部門経費配賦前）41%を計画し、収益基盤を維持する。HRMOSでは、売上拡大余地が大きい事業環境を好機と捉え、プロダクト開発を継続しながら、人材採用を伴う営業活動の強化やマーケティング活動の拡充を行い、投資を拡大する。Incubationセグメントでも新規事業への投資を継続する。投資による事業拡大の余地が大きい環境を踏まえ、成長投資を通じて、売上高成長を目指す方針である。

3. 中長期の成長戦略

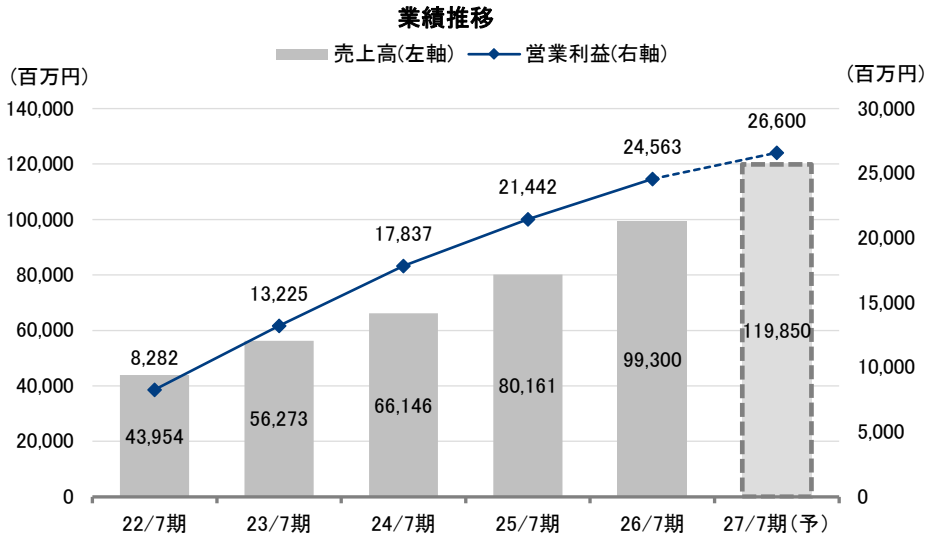
同社はグループミッションの実現に向けて、2021年の上場時から3つのコミットメントを掲げ、さらなる事業成長を通して企業価値の向上を目指している。1つ目は、BizReachの持続的成長と利益拡大である。プロフェッショナル人材への採用ニーズが引き続き堅調であることを前提として、中期的な売上高成長率を15%程度、積極的な投資を行いながらも営業利益率（管理部門経費配賦前）40%を目標としている。次に、BizReachとHRMOSのデータ

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連携による、AI 時代の経営プラットフォームの構築である。HRMOS は基本サービスが一通り揃い、一気通貫型の人的資本データプラットフォームをシリーズで展開している。BizReach で蓄積した転職市場のデータと HRMOS で保有する社員のデータをリアルタイムかつ一元的に集積・分析し、社員のマッチングや採用戦略に生かすことで、最適な人的資本経営につなげる未来を描く。最後に、継続的な新規事業創出や M&A の活用である。新規事業創出は、社会変化と技術進化がもたらす潜在的な成長事業領域への参入を目指す。M&A は HR Tech 関連に限らず、その他の領域でも可能性を模索する。当面は売上高拡大を重視し、成長投資を継続する。これらの取り組みを通じて、BizReach に次ぐ事業の柱を育成し、中長期的な企業価値拡大を追求する方針である。

Key Points

- 2026年7月期、売上高は前期比23.9%増と2ケタ成長を継続
- 2027年7月期は、成長投資を拡大し、売上高は初めて1,000億円を超える計画
- 成長投資による各事業の売上高拡大を重視し、中長期的な企業価値向上を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

テクノロジーを活用したサービス創造で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。」をミッションに掲げ、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（DX）・カンパニーである。主力サービスは、即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「BizReach」と、人財活用プラットフォーム「HRMOS」シリーズである。同社の事業は、HR Tech セグメントと Incubation セグメントにて構成され、HR Tech セグメントには、BizReach、HRMOS 及びその他の HR Tech サービスが含まれる。2026 年 7 月期の事業別売上高構成は、BizReach 事業が 80.7%、HRMOS が 9.4%、Incubation セグメントが 5.5%となり、BizReach が連結売上高の大部分を占めている。

2. 沿革

同社の設立母体となった（株）ビズリーチは、2009 年 4 月に即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「BizReach」を開始し、2016 年 6 月に採用管理システム「HRMOS 採用」を開始した。2017 年 11 月には法人限定 M&A プラットフォーム「BizReach SUCCEED（現 M&A サクシード）」を立ち上げた。2019 年 1 月に人財活用システム「HRMOS（現 HRMOS タレントマネジメント）」を、同年 8 月に脆弱性管理クラウド「yamory（ヤモリー）」を開始し、同年 11 月にはトラボックス（株）を子会社化して、物流 DX プラットフォーム「トラボックス」を引き継いだ。

2020 年 2 月に株式移転によりビズリーチの完全親会社としてビジョナル（株）を設立し、グループ経営体制へ移行した。2021 年 4 月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場へ上場し、同年 11 月には、クラウド勤怠管理システムを提供する IEYASU（株）をビズリーチが子会社化した。2022 年 1 月にクラウドサービスのセキュリティ信用評価「Assured（アシュアード）（現 Assured クラウド評価）」を開始し、同年 3 月には経費精算システムを提供するイージーソフト（株）をビズリーチが子会社化した。

2022 年 4 月にグロース市場へ移行し、2023 年 12 月に東証プライム市場へ市場区分を変更した。2024 年 7 月には労務・給与システム「HRMOS 労務給与（現 HRMOS 労務、HRMOS 給与）」を開始し、2025 年 1 月に人財活用システム「社内版ビズリーチ by HRMOS」をローンチした。同年 6 月に取引先企業のセキュリティ信用評価「Assured 企業評価」を開始し、同年 10 月には採用管理システム「sonar ATS（現 sonar ATS by HRMOS）」を主力サービスとする Thinkings（株）をビズリーチが子会社化した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業内容

採用支援の BizReach と人材戦略の実践を支援する HRMOS

1. HR Tech セグメント

（1） BizReach

BizReach はプロフェッショナル人材（管理職・専門職）に特化した会員制転職プラットフォームである。ビジネスプロフェッショナル人材、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エージェント）の三者を直接つなぎ、効率的にマッチングする機会を提供する。同社は、企業が必要な人材に主体的にアプローチする「ダイレクトリクルーティング」という新しい仕組みの普及に取り組んできた。これにより、企業はより速く、より低い採用コストで人材を採用できるようになり、求職者もキャリアの選択肢と可能性を広げられるようになったと考えており、同社は BizReach を採用支援市場に変革を起こしたサービスと位置付けている。

a） 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いる。直接採用企業やヘッドハンターからのプラットフォーム利用料（リカーリング売上高）と採用成功時の成功報酬（パフォーマンス売上高）、さらに求職者向けのプレミアム会員課金によって収益を得ている。プラットフォーム利用料による安定収入に加え、成功報酬による変動収入を組み合わせることで、急激な景気変動にも比較的強いビジネスモデルとなっている。2026 年 7 月期の売上高タイプ別構成は、パフォーマンス売上高が 68%、リカーリング売上高が 32%であり、直接採用企業とヘッドハンターの売上高構成は、直接採用企業が 67%、ヘッドハンターが 33%となった。

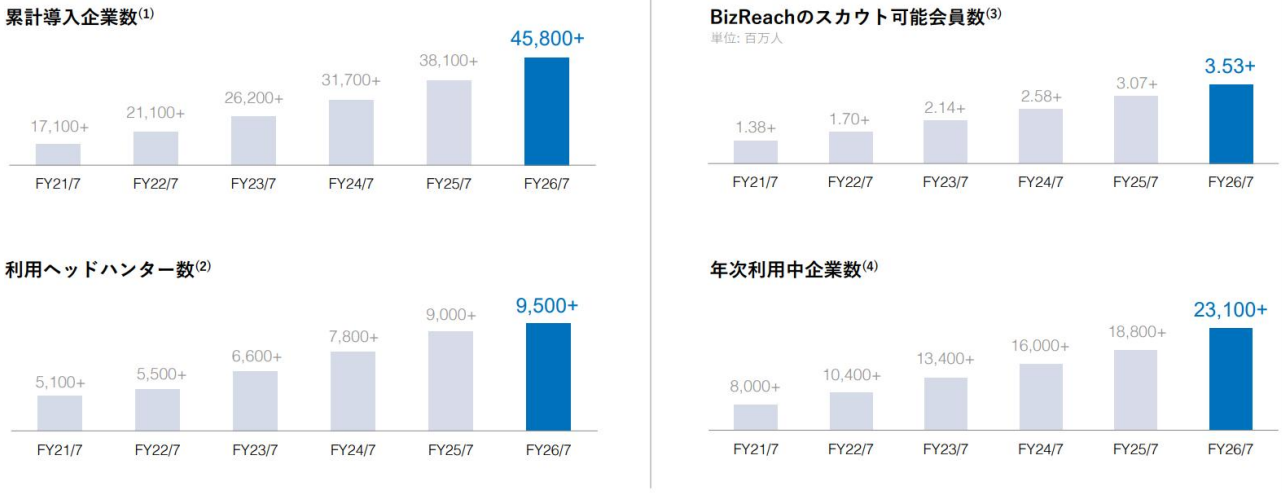
2） 拡大する顧客基盤

BizReach の競争優位は、強固な収益構造を支える顧客基盤の規模にある。2026 年 7 月期の主要 KPI を前期と比較すると、累計導入企業数※1 は約 7,700 社増加、利用ヘッドハンター数※2 は約 500 名増加、スカウト可能会員数※3 は約 46 万人増加、年次利用中企業数※4 は約 4,300 社増加と、各指標とも堅調に成長した。さらに、幅広い業種をカバーしているため、好不況の波を受けにくい構造となっている。これにより安定的なマッチング環境が維持され、サービス価値の向上につながっている。

※1 BizReach を導入した累計企業数（ヘッドハンターを除く）。
※2 ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数。
※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）。
※4 会計期間中に 1 日以上の利用がある直接採用企業数。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

BizReach 導入企業数及び会員数の推移



注: (1)BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2)株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3)データベース上に登録されている会員のうち、採用企業又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） (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：「会社紹介資料（ビジネスモデルと戦略）」より掲載

b） 生成 AI に対する考え方と事業展開

1） 汎用 AI・AI エージェントに対する参入障壁

生成 AI の進化による SaaS 型ビジネスの代替懸念が高まるなか、同社は AI に対する考え方を開示し、現時点において BizReach、HRMOS ともに汎用 AI や AI エージェントによる直接的な事業代替が直ちに生じるリスクは低いとの見解を示した。BizReach については、日本では個人が職務経歴をインターネット上に公開することが好まれないことから、17 年間にわたって蓄積してきた 353 万人超の会員データと 45,800 社超の企業データが外部 AI から取得困難なクローズドな環境のデータとして参入障壁となると考えている。また、日本の雇用環境では採用における企業側の説明責任が重く、完全自動化ではなく、AI を活用しながら人が介在するハイブリッドモデルが必要であるとしている。HRMOS についても、給与・評価などの機密性の高い人事データを扱うため、セキュリティ面から他社 AI への置き換えリスクは限定的としている。

2） 独自 AI「BizReach AI」の機能展開

同社は AI の進化を競争力強化の機会と捉え、機能開発と実装を進めている。BizReach において 17 年間蓄積してきたデータを活用した「BizReach AI」を活用し、採用企業や求職者のカスタマージャーニーを支援することでマッチング機会の最大化を目指している。採用企業向けの「求人自動作成機能」によって、求人の約 70%が 24 時間以内に作成完了している。「候補者検索機能」はスカウト送信から採用決定までのリードタイムを 15%短縮したほか、「スカウトメッセージ AI カスタマイズ機能」の活用により返信期待が 26%向上した。求職者向けでは、2 つの質問から職務経歴書を作成する「レジュメ自動作成機能」によって、スカウト受信数が 40%増加した※。また、「レジュメ添削 AI 機能」では改善提案を確認した会員の 4 割以上がレジュメを更新しており、「キャリア相談 AI 機能」は画面訪問者の 3 人に 1 人が利用している。

※ 東京大学マーケットデザインセンターとビズリーチが協働で実施した性能評価による。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3） 特許戦略と「AI 時代の経営プラットフォーム」への展開

独自 AI 技術の知的財産化も進めており、2026 年 7 月末までに登録された生成 AI 関連特許※は 94 件に達している。採用企業向け・求職者向けの各プロセスで特許を取得し、採用プロセス全般をカバーする特許網を構築しているほか、HRMOS にも展開している。特許の積極的な活用や、BizReach と HRMOS のデータ連携を通じて、社員の活躍支援のみならず、活躍人材の要件をもとに求人を作成し、スピーディかつ最適なマッチングによる人材採用を支援する AI 時代の経営プラットフォームの構築を目指している。

※ 2026 年 7 月 31 日までに登録され、2026 年 8 月 31 日時点で登録中の特許数。

c） 市場環境

同社決算説明資料によると、日本では、正規雇用者の年間転職率は 3%弱にとどまり、諸外国と比較すると依然として低水準にあるが、コロナ禍を経て雇用の流動化が進み、就業者のうち転職等希望者数は 2023 年に初めて 1,000 万人を超えた。また、BizReach の対象となるプロフェッショナル人材の正規雇用者数及び、そのうちの転職者数はいずれも増加基調にあり、雇用の流動化は着実に進んでいる。同社の成長機会は、今後見込まれる雇用のさらなる流動化による中途採用市場の拡大や、BizReach 未利用企業（従業員 101 名以上の企業数約 5 万社のうち、2026 年 7 月期の BizReach 年次利用中企業数 23,100 社）への拡大、並びに利用企業への深耕営業による利用拡大ポテンシャルである。

（2） HRMOS

HRMOS は、採用から入社後の活躍までの人材に関する情報を一元化・可視化することで、データに基づいた人材活用を可能にするプラットフォームであり、採用管理、人財活用、勤怠管理、経費精算、労務管理、給与計算の各領域においてサービスを提供する。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と位置付け、統合的に人材情報を管理し、生産性向上を目指す経営手法）のニーズは益々高まっており、HRMOS ではそれを支援するサービスを展開している。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型の課金体系を採用している。

a） サービスラインナップ

HRMOS では、採用管理システム「HRMOS 採用」、「sonar ATS by HRMOS」、人財活用システム「HRMOS タレントマネジメント」、「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」、労務管理システム「HRMOS 労務」、給与計算システム「HRMOS 給与」を展開している。

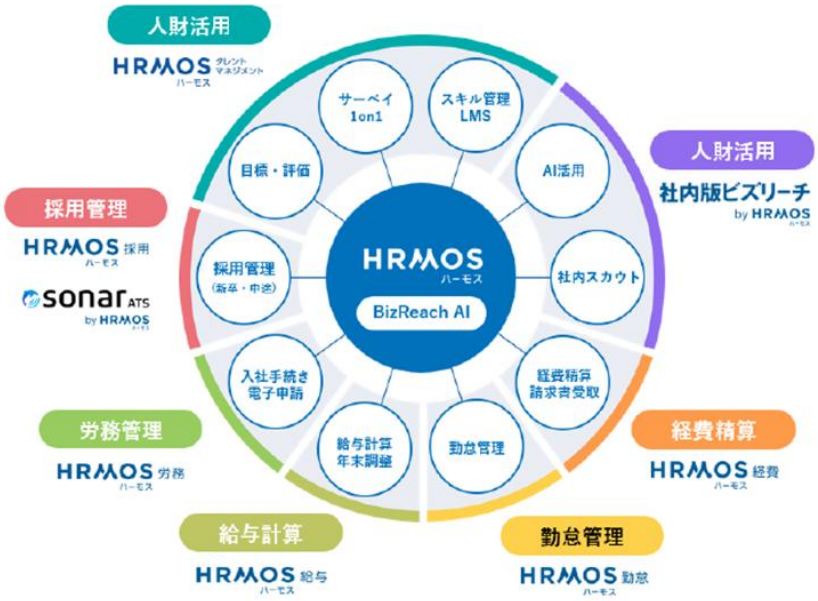
「社内版ビズリーチ by HRMOS」は、転職市場が活性化し、人材獲得競争が激化するなか、「人材流出」という企業の新たな経営課題に対応するため、社内スカウト活動を通じた社員の最適配置を支援するサービスとして 2025 年 1 月にローンチした。BizReach AI を搭載し、社内レジュメやポジション要件の自動作成、高精度な人材検索・レコメンデーション機能を通じて、社員とポジションの最適なマッチングを実現する。社員に持続的なキャリア形成の機会を提供するとともに、パーソナライズされた最適教育コンテンツも提供し、「働き続けたい」と思える会社づくりを支援する。

また、「sonar ATS by HRMOS」は、2025 年 10 月に子会社化した Thinkings が提供する採用管理システムである。Thinkings は、大企業の新卒採用領域で強固な顧客基盤を持つ。採用管理領域は、BizReach と HRMOS の結節点として、人的資本データプラットフォームを構築する戦略上重要な位置付けである。Thinkings の子会社化により、中小・中堅企業から大企業の新卒・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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

位を強固なものとすることを目指している。

HRMOSのサービス一覧



出所：決算説明資料より掲載

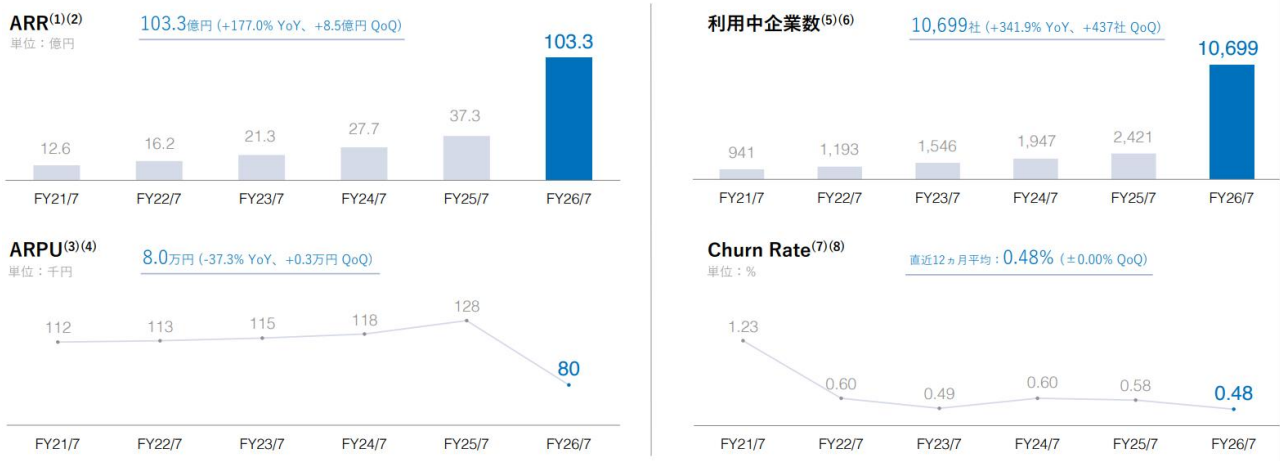
b） 主要KPI推移

主要KPIは2026年7月期よりすべてのHRMOS関連サービスを対象に開示している。直近（2026年7月末時点）のARR※1は前期末比177.0%増の103.3億円、利用中企業数※2は同341.9%増の10,699社となった。一方、ARPU※3は同37.3%減の8.0万円となった。ARR、利用中企業数、ARPUが前期から大きく変動したのは、KPIの集計対象をすべてのHRMOS関連サービスに変更したためであり、利用中企業数とARPUの水準の変化は、幅広い規模の顧客層を持つ「HRMOS勤怠」を合算した影響による。また、Churn Rate※4は、0.48%と低水準を維持した。KPIの集計対象変更による影響はあるものの、顧客基盤の拡大及び顧客の継続利用が進んでいる。

※1 Annual Recurring Revenue。各期末の月末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 各期末の月末有料課金ユーザー企業数。複数のサービス導入顧客も1顧客として取り扱い。
※3 Average Revenue Per User。各期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出。
※4 各期末の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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主要 KPI の推移



注: (1)Annual Recurring Revenue。各期末の月末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)2026年7月末時点 (3)Average Revenue Per User。各期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (4)2026年7月末時点 (5)各期末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 (6)2026年7月末時点 (7)各期末におけるMRRベースの月末月次解約率を過去12ヵ月平均して算出。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 (8)2026年7月末時点

出所：「会社紹介資料（ビジネスモデルと戦略）」より掲載

c） 成長戦略

HRMOS では、事業開始当初から想定していた基本サービスがすべて揃い、一気通貫型の人的資本データプラットフォームが完成した。引き続きプロダクト開発を継続しながら、サービス間のクロスセルなどを通して売上高の拡大を目指す。また、BizReach とのデータ連携を通じて、社員の人材マッチングや採用戦略に生かすことで、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援することを目指す。売上拡大余地が大きい事業環境を好機と捉え、2027 年 7 月期を含む 3 年間は積極的な投資を計画する。人材とマーケティングを中心に成長投資を加速し、売上高拡大を追求する。

2. Incubation セグメント

Incubation セグメントは、HR Tech 以外の領域で社会や産業の DX を推進する事業の創造を通して、グループの事業ポートフォリオの拡充を目指している。HR Tech セグメントより生み出される利益の範囲内で、規律を保ちながら人材投資・プロダクト開発・マーケティング投資などを行い、将来的な成長の柱を育成している。

現在は主に「トラボックス」「M&A サクシード」「yamory」「Assured」で構成されている。物流 DX プラットフォーム「トラボックス」は、荷主と運送事業者のマッチングを通じて物流効率化に貢献する。法人限定 M&A プラットフォーム「M&A サクシード」は、事業承継や中小企業の事業再編を支援する。脆弱性管理クラウド「yamory」は、企業システムのセキュリティリスクを自動検知・管理し、情報セキュリティ体制の強化を支援する。クラウドサービスのセキュリティ信用評価「Assured クラウド評価」は、外部サービスの安全性を評価し、取引先企業のセキュリティ信用評価「Assured 企業評価」は、取引先の安全性を評価するサービスであり、調査や評価にかかる企業の業務負荷を大幅に軽減する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

売上高は前期比23.9%増と2ケタ成長を継続

1. 2026年7月期の業績概要

2026年7月期の連結業績は、売上高が前期比23.9%増の99,300百万円、EBITDAが同18.5%増の27,491百万円、営業利益が同14.6%増の24,563百万円、経常利益が同17.5%増の26,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.4%増の18,566百万円となった。売上高は、HR Techセグメント（BizReach、HRMOSなど）、Incubationセグメントともに大幅増収となった。利益面でも規律ある投資方針の下で増益を確保した。期初予想比では、売上高はほぼ予想どおりとなった一方、営業利益は外注費などの効率的な運用やオフィス増床時期の2027年7月期へのずれ込みなどにより上振れた。

2026年7月期の業績

（単位：百万円）

	25/7期		26/7期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	80,161	100.0%	99,300	100.0%	19,138	23.9%
EBITDA	23,196	28.9%	27,491	27.7%	4,294	18.5%
営業利益	21,442	26.7%	24,563	24.7%	3,120	14.6%
経常利益	22,715	28.3%	26,700	26.9%	3,984	17.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	15,950	19.9%	18,566	18.7%	2,616	16.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業別では、BizReachは売上高80,126百万円（前期比16.8%増）、営業利益（管理部門経費配賦前）33,093百万円（同16.5%増）となった。プロフェッショナル人材に対する堅調な採用需要を背景に、累計導入企業数が増加した。増収基調と経費コントロールにより営業利益率（管理部門経費配賦前）は41.3%と高い水準を維持した。HRMOSの売上高は9,289百万円（前期比78.2%増）、営業損失（管理部門経費配賦前）は485百万円（前期は769百万円の営業損失）となった。既存プロダクトの継続的な成長に加え、Thinkingsの10ヶ月分の連結化が増収に寄与した。損益面では、第2四半期会計期間及び中間期で黒字化したうえで、将来の事業価値拡大に向け、成長投資を拡大した。Incubationセグメントは、売上高が5,488百万円（前期比74.9%増）、セグメント損失（営業損失）が2,434百万円（前期は1,691百万円のセグメント損失）となった。各事業の成長を踏まえ、中長期的な事業創出に向けた人材投資や開発費などの先行投資を実施した。

2. 財務状況

財務面では、2026年7月期末の総資産は122,396百万円（前期末比26,990百万円増）となった。流動資産は97,120百万円（同14,037百万円増）であり、主に現金及び預金が前期末比10,069百万円増加した。固定資産は25,275百万円（同12,953百万円増）となった。Thinkingsなどの株式取得に伴い、のれんが同8,295百万円、顧客関連資産が同2,768百万円増加し、無形固定資産は15,788百万円（同10,463百万円増）に拡大した。負債は35,572百万円（前期末比7,925百万円増）となった。主に契約負債が同4,534百万円増加した。純資産は86,823百万円（同19,064百万円増）となった。自己資本比率は70.3%と良好な水準を維持し、有利子負債に依存しない

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

財務構成となっている。

成長投資を拡大し、売上高は初めて1,000億円を超える計画

3. 2027年7月期の業績見通し

2027年7月期の連結業績予想は、売上高が前期比20.7%増の119,850百万円、EBITDAが同9.8%増の30,173百万円、営業利益が同8.3%増の26,600百万円、経常利益が同4.7%増の27,945百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が18,569百万円（前期と同水準）となっている。BizReachは事業規模が拡大するなかでも前期並みの成長率を維持し、HRMOSやIncubationセグメントへの成長投資拡大により、グループ全体の売上高成長を重視する方針である。利益面では、BizReachは営業利益率（管理部門経費配賦前）41.0%を維持し、成長投資を拡大しつつも増益を確保する。親会社株主に帰属する当期純利益は前期比横ばいとなる見込みであり、前期まで適用されていた賃上げ促進税制による法人税控除の廃止や、防衛特別法人税の影響など、税制変更に伴う税負担の増加が織り込まれている。

2027年7月期の業績見通し

（単位：百万円）

	26/7期		27/7期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	99,300	100.0%	119,850	100.0%	20,549	20.7%
EBITDA	27,491	27.7%	30,173	25.2%	2,681	9.8%
営業利益	24,563	24.7%	26,600	22.2%	2,036	8.3%
経常利益	26,700	26.9%	27,945	23.3%	1,244	4.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,566	18.7%	18,569	15.5%	2	0.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業別では、BizReachは、売上高92,940百万円（前期比16.0%増）、営業利益（管理部門経費配賦前）38,105百万円（同15.1%増）を見込んでいる。プロフェッショナル人材に対する採用需要が引き続き堅調であることに加え、2026年2月から順次行ったヘッドハンター向けの成功報酬の料金改定の効果を織り込む一方で、中東情勢やマクロ環境をリスク要因として織り込んでいる。売上高は中期目標とする年間15%程度の水準を維持する見通しである。HRMOSは、売上高12,600百万円（前期比35.6%増）、営業損失（管理部門経費配賦前）1,500百万円（前期は485百万円の営業損失）を見込んでいる。市場環境や2026年7月期の第4四半期に行った追加投資の結果を踏まえ、プロダクト開発を継続しながら、マーケティング活動や人材採用を伴う営業活動の強化のための成長投資を今後3年間継続する方針である。なお、当該成長投資の結果として、少なくとも2年間は営業損失を見通す。Incubationセグメントでは、売上高9,000百万円（前期比64.0%増）、セグメント損失（営業損失）2,700百万円（前期は2,434百万円のセグメント損失）を見込んでいる。各事業において、プロダクト開発・人材投資を継続し、売上高の拡大を図る計画である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

キャピタルアロケーション

成長投資による売上高拡大により、将来の企業価値向上を目指す

同社は長期的な企業価値向上に向け、高収益の BizReach で創出した安定的なキャッシュ・フローを、HRMOS やその他新規事業、M&A へ投資し、グループ全体の売上高成長を重視する方針である。中長期的な企業価値向上に資すると判断する投資機会は、連結での増収増益方針よりも優先する。

具体的には、HRMOS は BizReach に次ぐ事業の柱へと育成する。M&A については、BizReach や HRMOS の顧客基盤・サービスの拡大を優先領域としつつ、その他領域への投資も検討する。Incubation セグメントでは、事業創造フレームワークに基づき、厳格なポートフォリオ管理の下で投資・撤退を判断する。

株主還元については、成長投資を通じた売上高拡大と株価上昇（キャピタルゲイン）を最大の価値貢献と捉え、当面は配当による直接還元よりも成長投資及び M&A を優先する考えである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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