

FY2026/7 1Q
決算説明資料

2025年12月

» VISIONAL

ビジョナル株式会社

連結

- 1Q 売上高は233.3億円 (+24.8% YoY成長)。業績見通しに対する進捗率は23.5%（前年通期実績に対する前年同期進捗率は23.3%）。各事業は良好に推移し、計画通りの進捗
- 1Q EBITDAは75.9億円 (+31.1% YoY成長、マージン32.5%)。1Q 営業利益は70.6億円 (+29.6% YoY成長、利益率30.3%)。1Q の利益水準は計画通り

BizReach

- 1Q 売上高は196.5億円 (+20.2% YoY成長)。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引き続き好調
- 1Q 営業利益（管理部門経費配賦前）は88.3億円 (+27.3% YoY成長、利益率45.0%)。例年同様、下期偏重の投資計画のため、1Q の利益率が通期見通し比高いことは計画通り

HRMOS

- 1Q 売上高は17.8億円 (+54.7% YoY成長)。各サービスの売上高が伸長。1Q 営業損失（管理部門経費配賦前）は0.8億円
- 2025年10月1日付でThinkings株式会社の全株式を取得。1Q については、1ヶ月分連結
- 全てのHRMOSサービス合算ARRは1Q 時点で83.2億円

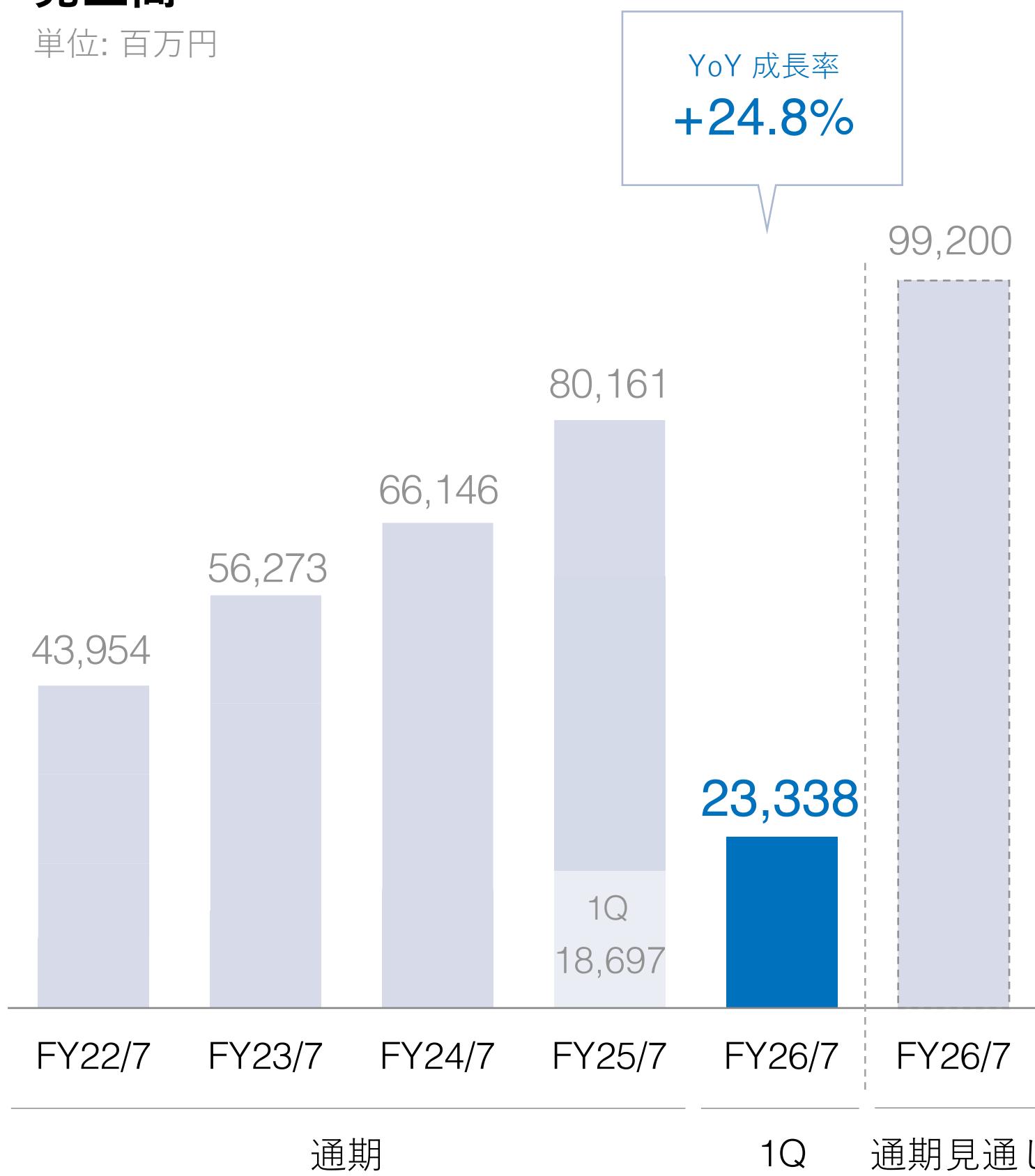
**FY2026/7
通期連結
業績見通し**

- 通期連結売上高見通しは992.0億円 (+23.7% YoY成長、+190.3億円 YoY) に変更なし。M&A含む事業成長により、FY2025/7 比成長率が伸長することを見通す
- BizReach 通期売上高見通しは803.0億円 (+17.0% YoY成長、+116.8億円 YoY)。通期営業利益率見通し40%
- HRMOS 通期売上高見通しは90.0億円 (+72.6% YoY成長、+37.8億円 YoY)
- Visionalグループとして中期的な企業価値向上に向けて、これまで通り規律ある事業運営を継続しながら、投資による事業拡大の余地が大きい環境を捉え、成長を続けるBizReachの安定した利益を基盤に、グループとして成長投資の実行とM&Aの活用を目指す。通期連結EBITDA見通しは260.0億円 (+12.1% YoY成長、マージン26.2%)、通期連結営業利益見通しは231.0億円 (+7.7% YoY成長、利益率23.3%) に変更なし

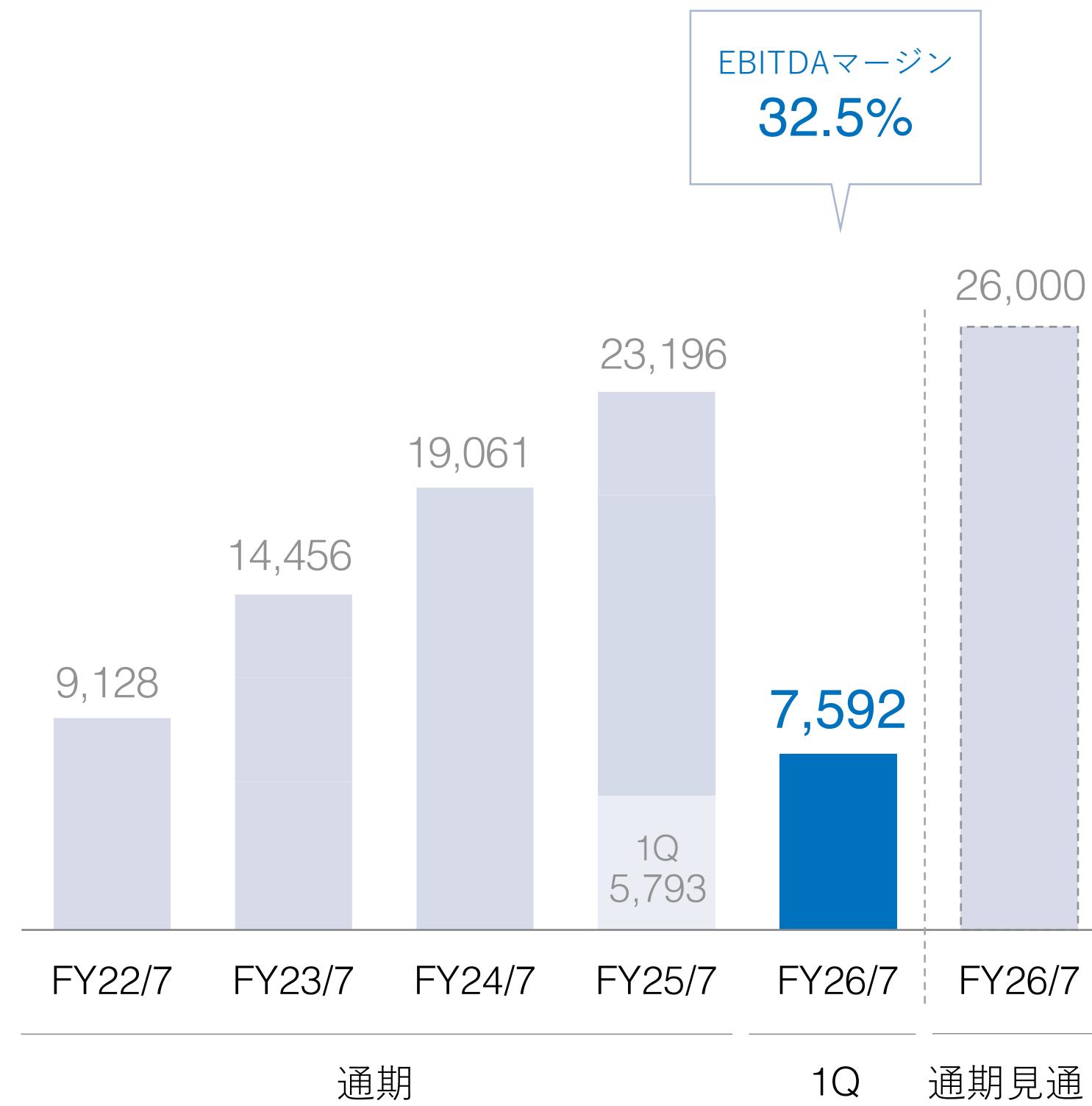
Visionalグループの1Q 連結売上高成長率は+24.8% YoY、計画通り進捗。1Q は投資計画が通期の中で最も小さいため、営業利益率は通期業績見通しに対して高いことは計画通り。成長投資とコスト管理によるメリハリある事業運営を継続

売上高

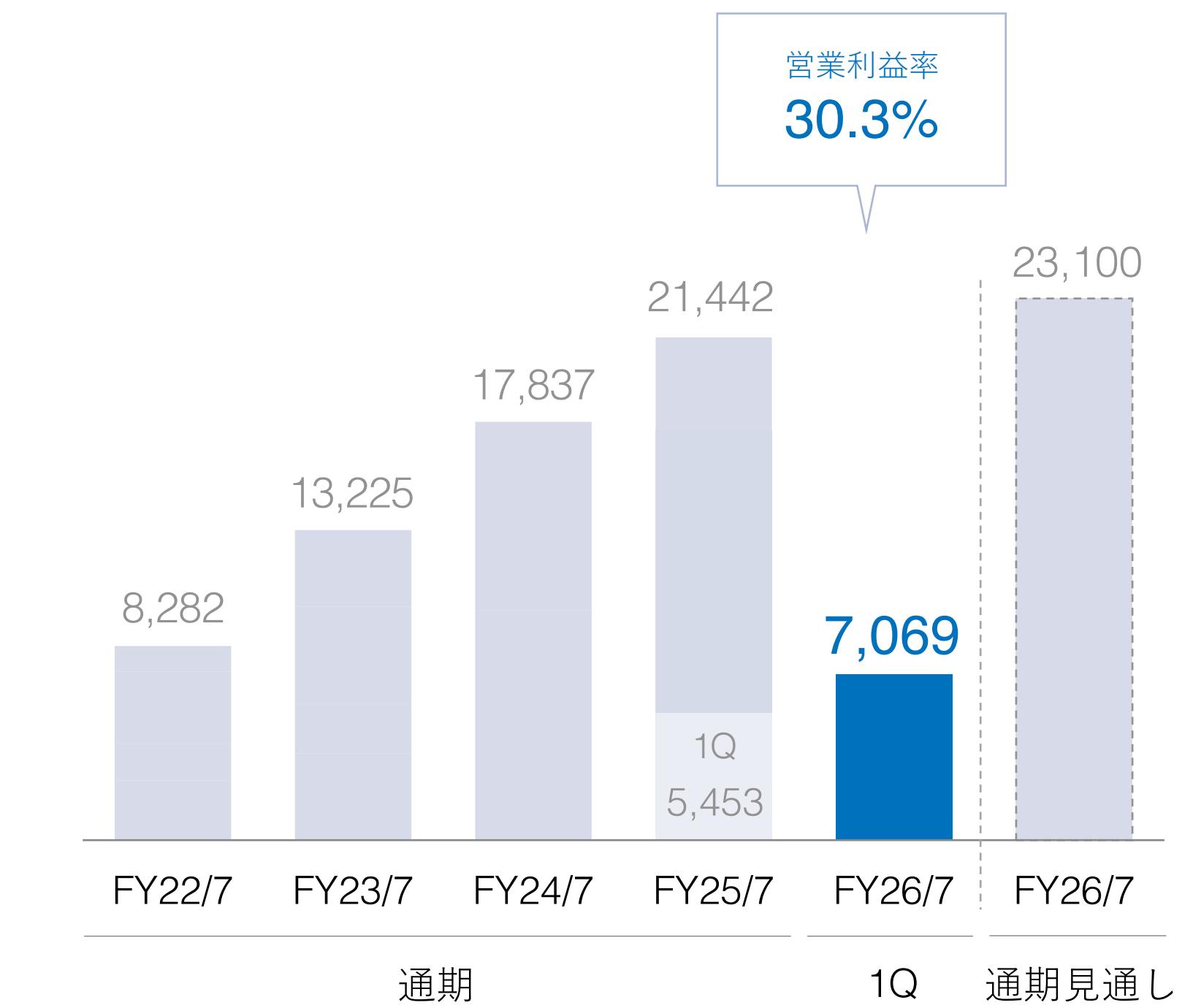
単位: 百万円

EBITDA⁽¹⁾

単位: 百万円

営業利益⁽¹⁾

単位: 百万円



注: (1)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の連結営業利益は暫定的な会計処理の確定の内容を反映している

HR Tech セグメント、Incubation セグメントそれぞれにおいて高い成長率が継続。通期見通しに対して計画通りの進捗

単位：百万円

	FY26/7 1Q	FY25/7 通期	FY25/7 4Q	FY25/7 3Q	FY25/7 2Q	FY25/7 1Q
売上高	23,338	80,161	21,312	21,918	18,233	18,697
YoY成長率 (%)	24.8%	21.2%	23.8%	25.3%	18.6%	16.4%
HR Techセグメント ⁽¹⁾	22,215	76,962	20,160	21,041	17,660	18,100
YoY成長率 (%)	22.7%	20.6%	21.0%	23.7%	19.4%	18.0%
Incubationセグメント ⁽¹⁾	1,122	3,139	1,148	874	551	564
YoY成長率 (%)	98.8%	41.4%	117.0%	93.5%	0.6%	(18.1)%
売上総利益	21,077	72,899	19,229	20,059	16,565	17,044
利益率 (%)	90.3%	90.9%	90.2%	91.5%	90.9%	91.2%
販売費及び一般管理費	14,007	51,456	15,266	12,805	11,794	11,591
EBITDA⁽¹⁾	7,592	23,196	4,465	7,826	5,111	5,793
マージン (%)	32.5%	28.9%	21.0%	35.7%	28.0%	31.0%
営業利益⁽²⁾	7,069	21,442	3,963	7,254	4,771	5,453
利益率 (%)	30.3%	26.7%	18.6%	33.1%	26.2%	29.2%
YoY (%)	29.6%	20.2%	54.1%	32.5%	(1.3)%	10.1%
HR Techセグメント ⁽²⁾	7,893	24,739	4,935	8,050	5,557	6,196
Incubationセグメント ⁽²⁾	(469)	(1,691)	(520)	(396)	(418)	(355)
税金等調整前当期（四半期）純利益	8,165	22,700	4,381	7,498	5,205	5,613
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	5,478	15,950	3,392	5,008	3,499	4,049
利益率 (%)	23.5%	19.9%	15.9%	22.9%	19.2%	21.7%
YoY成長率 (%)	35.3%	22.8%	77.9%	29.4%	(6.0)%	16.1%

注: (1)HR Techセグメント、Incubationセグメントの合計と連結合計の差異は、持分法適用会社からのオフィス賃借料等 (2)HR Techセグメント、Incubationセグメントの合計と連結合計の差異は、各報告セグメントに帰属しない全社費用

BizReachの売上高成長率見通しは+17.0% YoY、通期連結売上高成長率見通しは+23.7% YoY の992.0億円 (+190.3億円 YoY) に変更なし。グループ全体として持続的な成長を実現するため、成長を続けるBizReachの安定した利益を基盤に、機を捉えた成長投資をグループとして継続的に行う計画。通期連結EBITDA見通しは260.0億円、通期連結営業利益見通しは231.0億円に変更なし

単位：百万円

	FY26/7 1Q	FY26/7 通期見通し	進捗率
売上高			
YoY成長率 (%)	24.8%	23.7%	--
HR Techセグメント	22,215	93,600	23.7%
うち、BizReach	19,655	80,300	24.5%
YoY成長率 (%)	20.2%	17.0%	--
うち、HRMOS	1,787	9,000	19.9%
YoY成長率 (%)	54.7%	72.6%	--
Incubationセグメント	1,122	5,600	20.0%
EBITDA	7,592	26,000	29.2%
YoY成長率 (%)	31.1%	12.1%	--
マージン (%)	32.5%	26.2%	--
営業利益	7,069	23,100	30.6%
YoY成長率 (%)	29.6%	7.7%	--
利益率 (%)	30.3%	23.3%	--
経常利益	8,165	23,530	34.7%
YoY成長率 (%)	45.5%	3.6%	--
利益率 (%)	35.0%	23.7%	--
親会社株主に帰属する当期純利益	5,478	16,081	34.1%
YoY成長率 (%)	35.3%	0.8%	--
利益率 (%)	23.5%	16.2%	--

通期売上高見通し

- BizReach売上高成長率見通しは、+17.0% YoY (+116.8億円 YoY)
- HRMOS売上高成長率見通しは、各サービスの拡大、一気通貫型シリーズ展開に加えて、sonar ATS by HRMOS (Thinkings株式会社) を合算し、+72.6% YoY (+37.8億円 YoY)

通期営業利益見通し

- BizReach営業利益率見通しは40%
- HRMOS 営業損失見通しは、成長のための投資を継続し、2.0億円程度
- Incubation セグメント営業損失見通しは、成長投資を継続し、28.0億円程度

その他

- オーガニックな事業成長と、M&Aを活用した成長を組み合わせて持続的な企業価値向上を目指す。営業利益見通しには、Thinkings株式会社の株式取得に伴うのれん償却費（通期では約11億円）を含む

Visionalグループは、持続的な売上高成長と事業投資のバランスを保つ規律ある事業運営を重視。投資による事業拡大の余地が大きい環境を捉え、人材採用やプロダクト開発、マーケティング、生成AI等の投資やM&Aを実行しながら、売上高成長率の伸長を目指す

単位：百万円

	FY26/7 通期見通し	FY25/7 通期実績	FY26/7 増減額	
売上高	99,200	80,161	+19,038	• +23.7% YoY成長
うち、BizReach	80,300	68,610	+11,689	• +17.0% YoY成長、增收額が拡大
うち、HRMOS	9,000	5,212	+3,787	• +72.6% YoY成長、各サービスが成長（M&A影響を含む）
うち、Incubation	5,600	3,139	+2,460	• +78.4% YoY成長、新規事業の成長
うち、その他	4,300	3,199	+1,100	• +34.4% YoY成長、HR Techセグメント内における新規事業等
EBITDA	26,000	23,196	+2,803	
うち、償却費合計	2,900	1,754	+1,145	• オフィスの増床とM&Aに伴う償却費の増加
営業利益	23,100	21,442	+1,657	
うち、BizReach	32,120	28,408	+3,711	• 40%マージン
うち、HRMOS	(200)	(769)	+569	• 人材投資やマーケティング投資を継続
うち、Incubation	(2,800)	(1,691)	▲1,108	• 新規事業創出のための人材投資や外注費の拡大
うち、その他	(6,020)	(4,504)	▲1,515	• 管理部門経費（償却費を含む）等

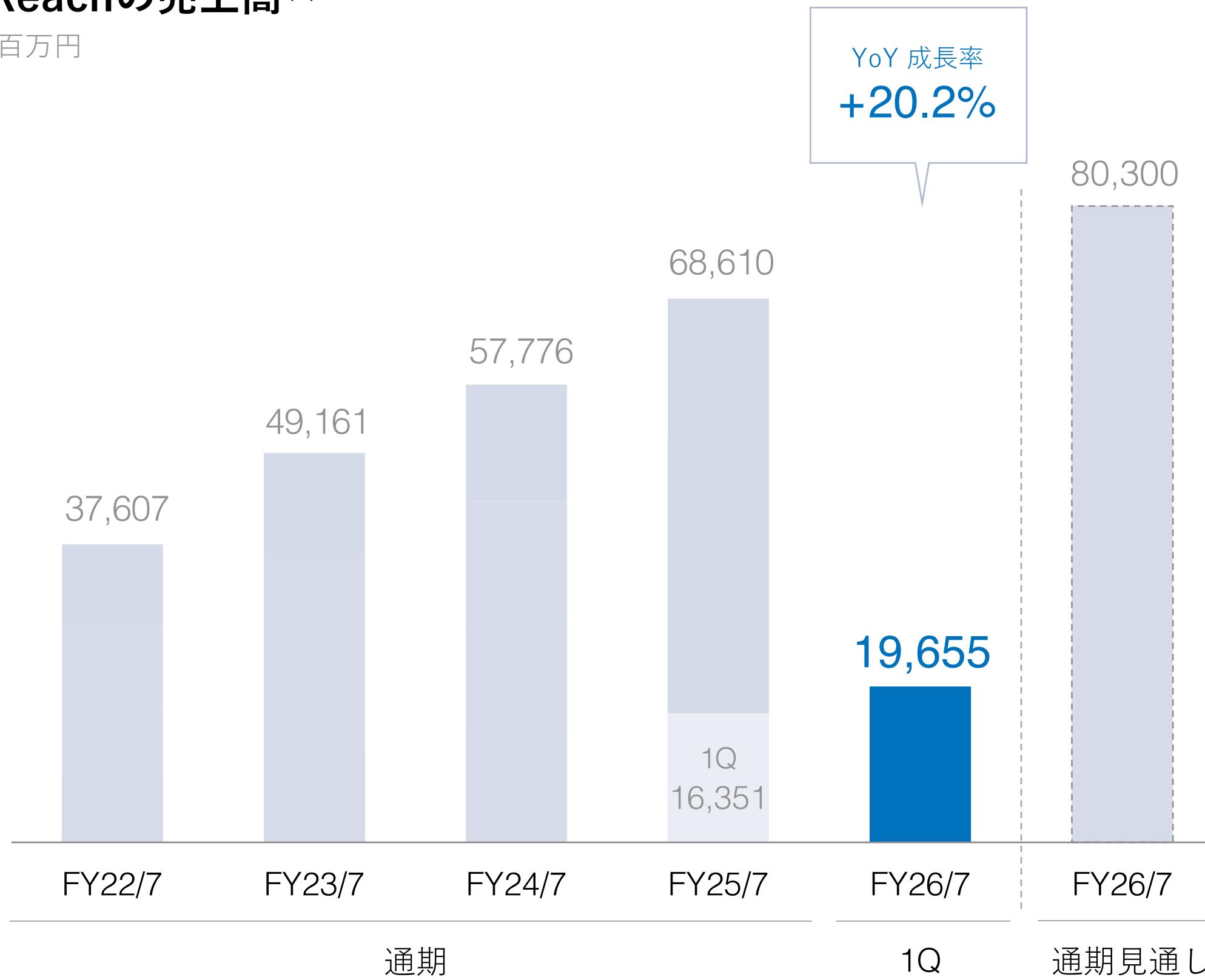
1Q 事業別決算概況

BizReach

1Q 売上高は196.5億円 (+20.2% YoY成長)。良好な市場環境を的確に捉えている。通期売上高は803.0億円 (+17.0% YoY成長、+116.8億円YoY)に変更なし。中期的な成長率目線+15% YoY程度も変更なし

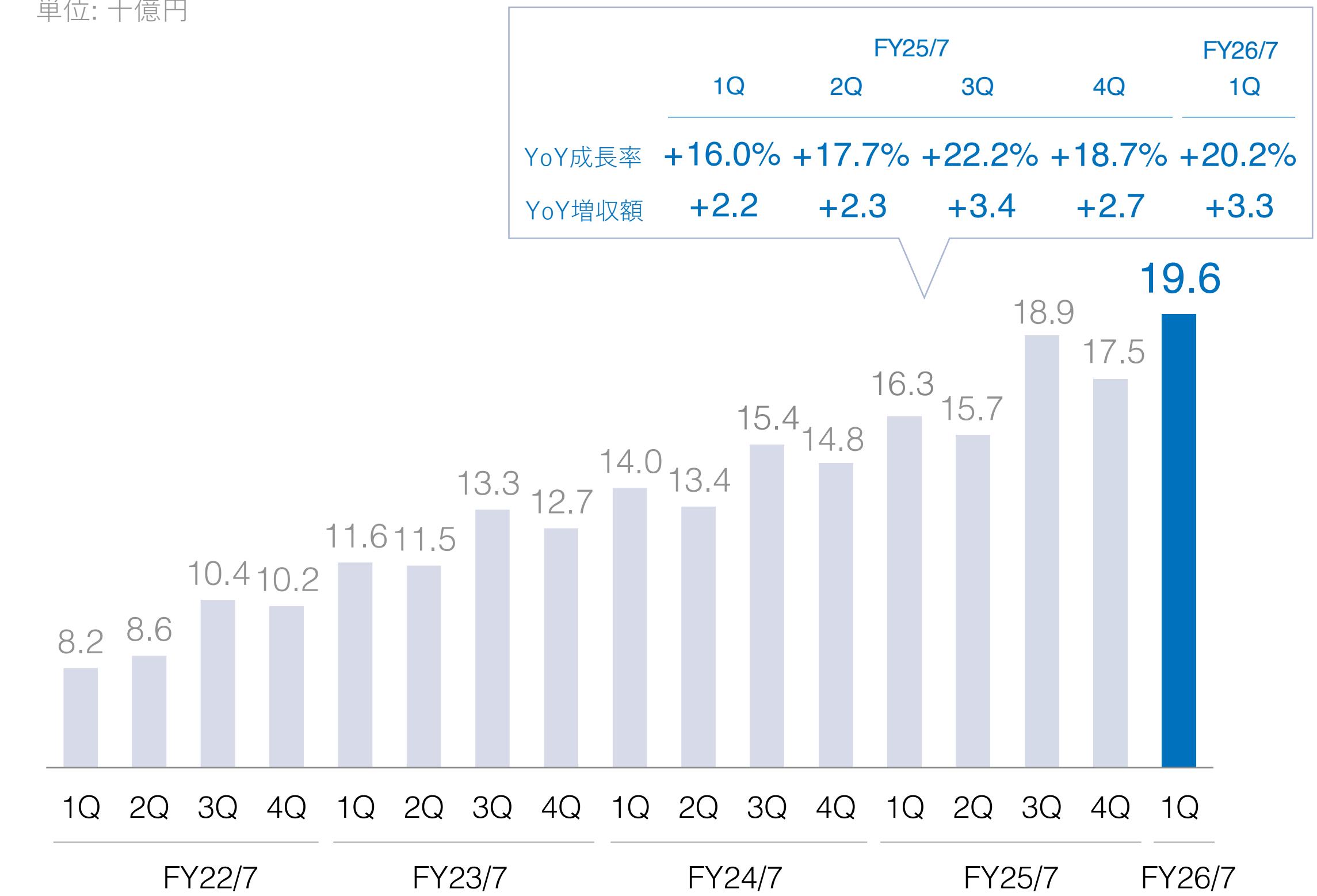
BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



BizReachの四半期売上高⁽¹⁾

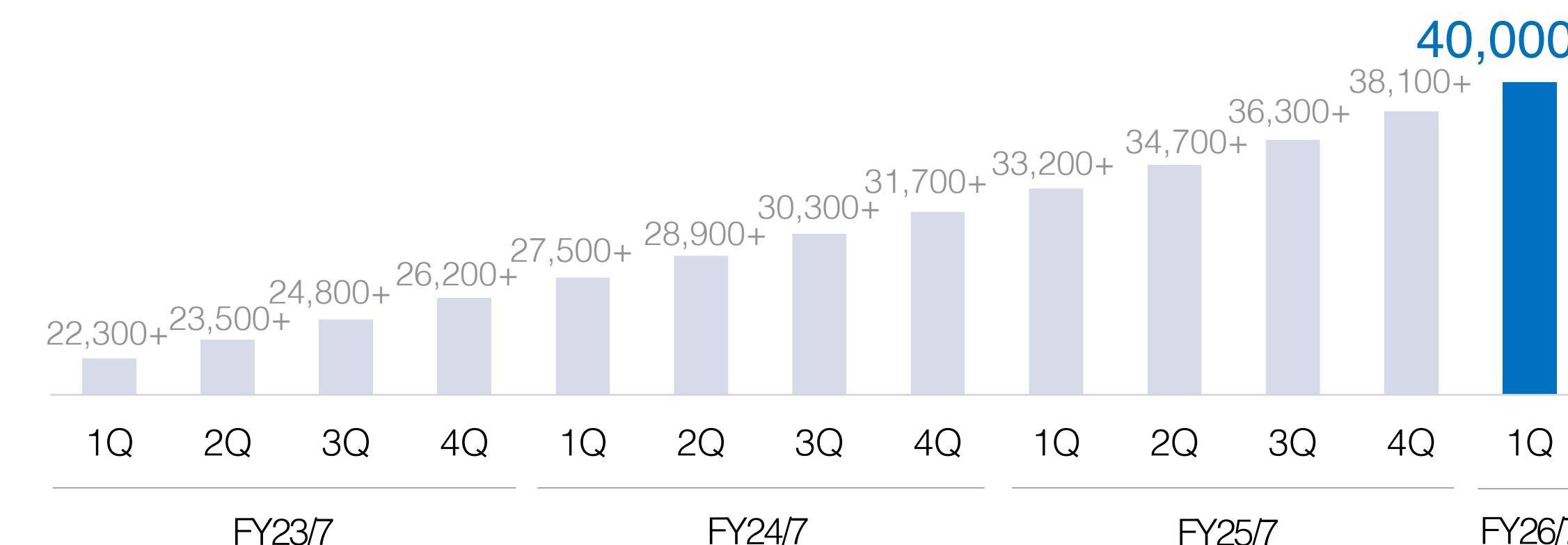
単位: 十億円



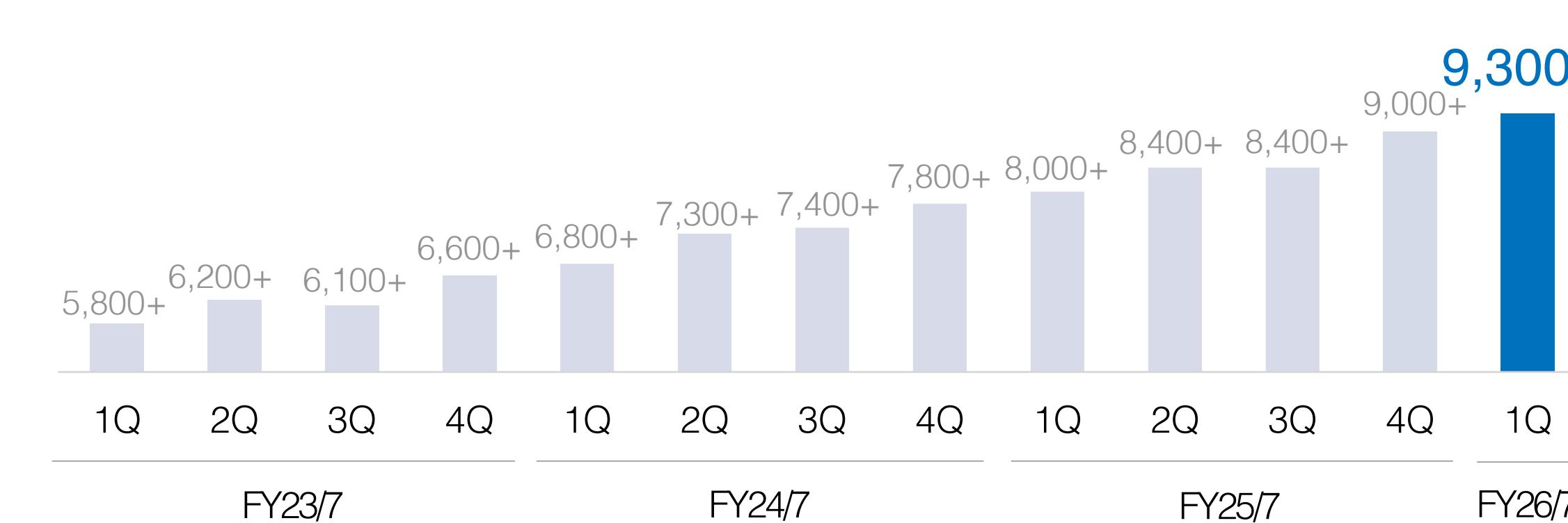
注: (1) グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる）

企業の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や、雇用の流動化により、各指標は順調に推移し、安定的な顧客基盤を構築

累計導入企業数⁽¹⁾



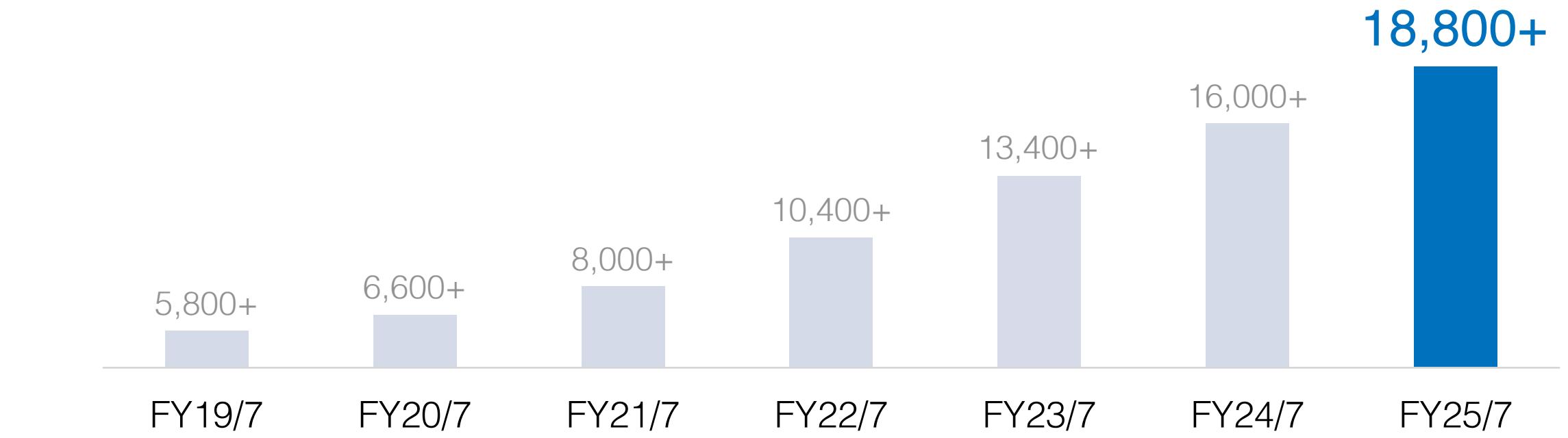
利用ヘッドハンター数⁽²⁾



BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾

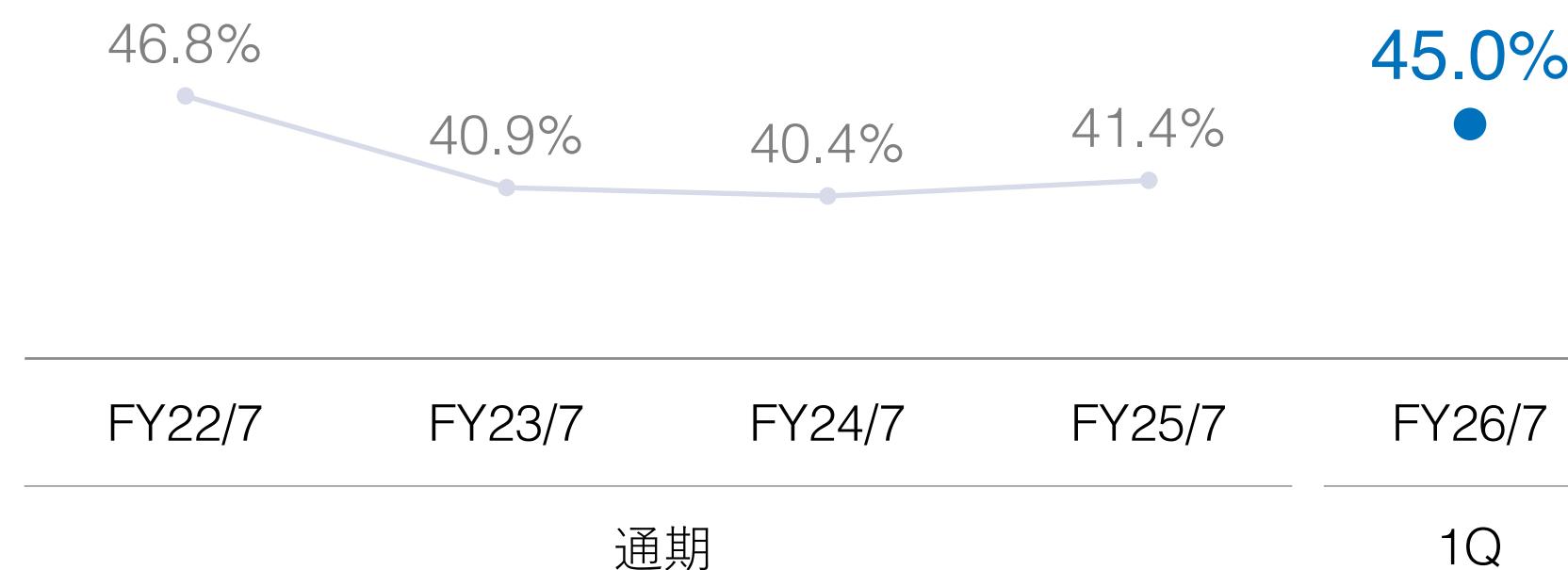


注: (1)BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2)株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3)データベース上に登録されている会員のうち、採用企業又はヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員（無料会員を含む） (4)会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

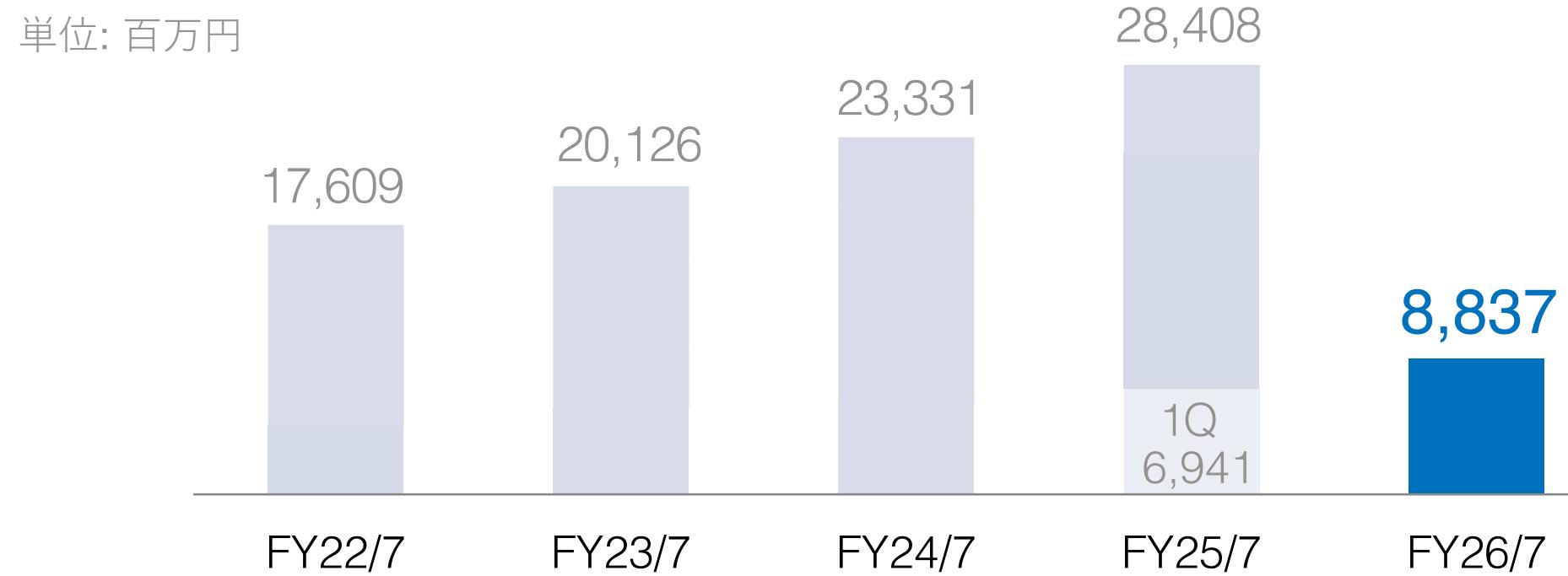
計画通り投資を実行し、FY2026/7 通期営業利益率見通し40%に対して計画通り進捗している。市場動向に合わせて成長投資を柔軟に実行し、持続的な事業成長を目指す。中期的な営業利益率見通しも40%程度を想定

BizReachの営業利益及び利益率（管理部門経費配賦前）⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

営業利益率（管理部門経費配賦前）



営業利益（管理部門経費配賦前）



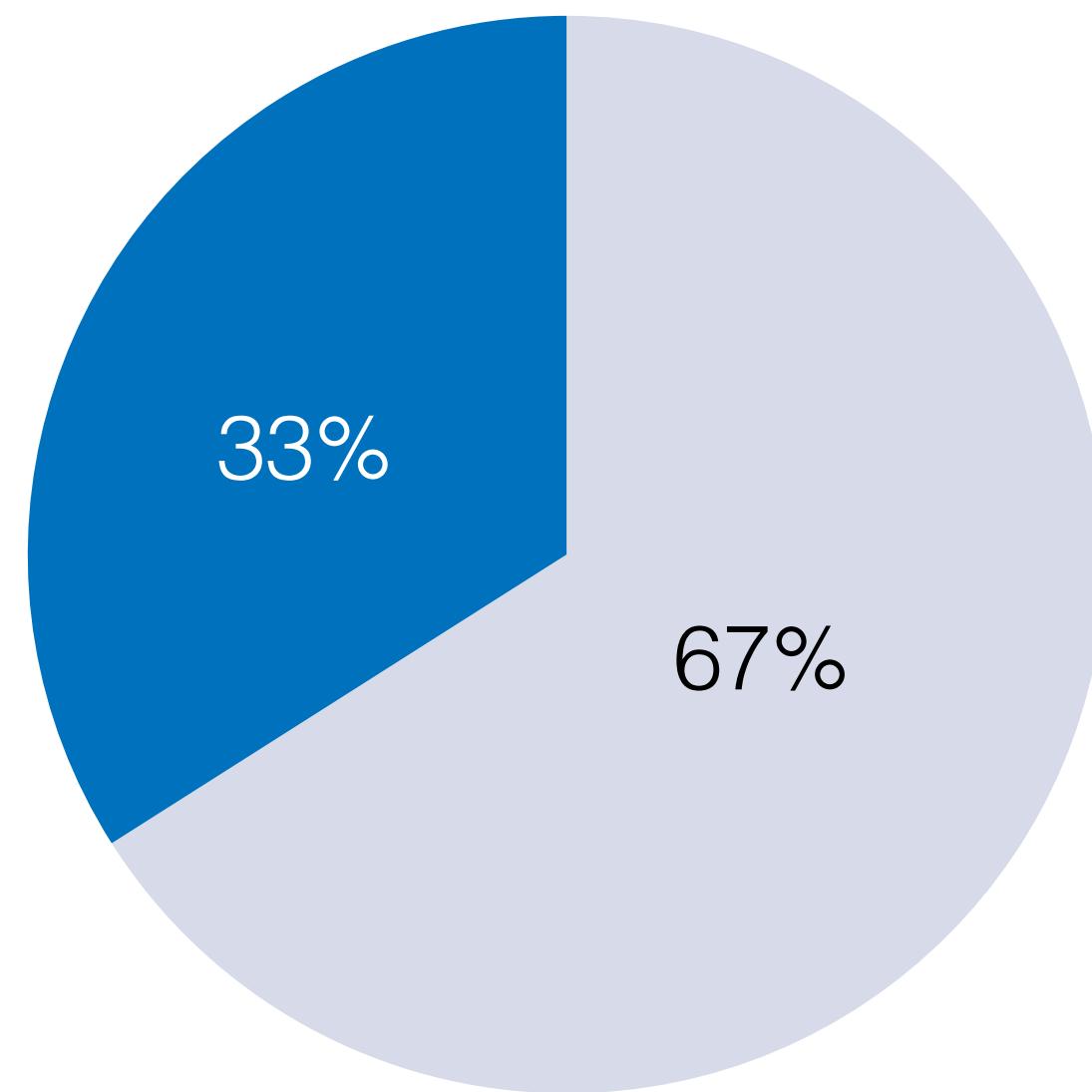
- 良好的な市場環境に基づき、1Q も投資を継続
 - 求職者獲得に向けたマーケティングを中心に投資を実行
 - 1Q の投資は例年通り、通期の中で最も小さい投資計画
- 採用意欲に濃淡はあるものの、日系企業においてダイレクトリクルーティングが更に浸透。1Q 末の累計導入企業数は、前4Q 末比約1,900社増加
- FY2026/7 通期営業利益率見通しは40%
 - 各四半期の利益率は、売上高と成長投資計画のバランスにより上下する
 - 引き続き良好な市場の採用ニーズに基づき、成長投資を実行予定
- ヘッドハンター向けの料金改定を2026年2月以降予定している。成功報酬率の変更であるため、FY2026/7 通期業績への影響は限定的

注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (2)BizReachの売上高及び営業利益／営業利益率（管理部門経費配賦前）は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (3)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

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

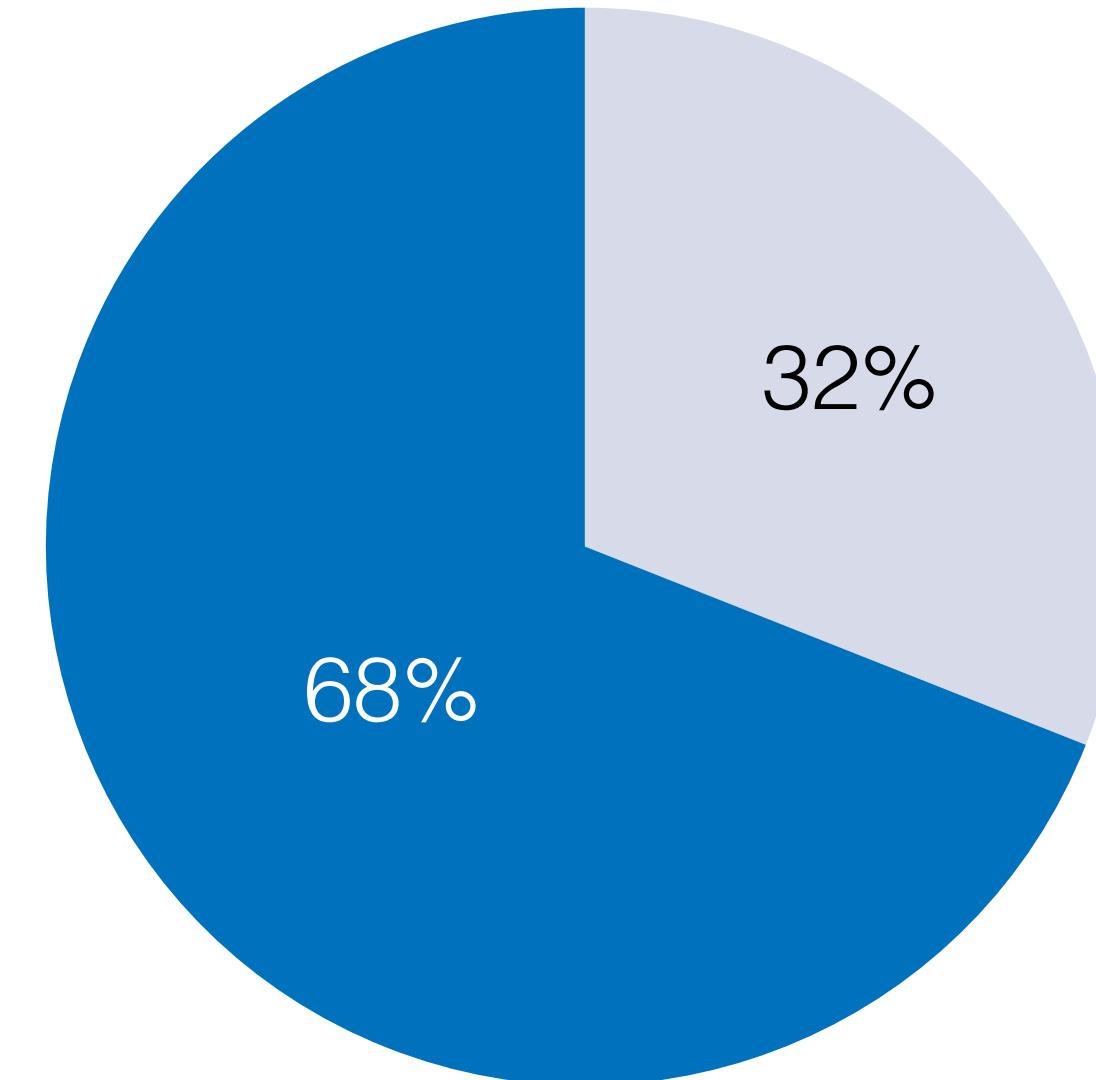
FY2025/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- パフォーマンス売上高
- リカーリング売上高



FY2025/7 BizReach 直接採用企業とヘッドハンター売上高構成⁽³⁾⁽⁴⁾

- ヘッドハンター
- 直接採用企業



注: (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（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社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

BizReachの売上高は、安定的な顧客基盤の積み上がりにより、累積的な事業成長を実現

顧客獲得タイミング別（受注高）⁽¹⁾

直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）からの受注高合計

顧客獲得タイミング

- FY25/7
- FY24/7
- FY23/7
- FY22/7
- FY21/7
- FY20/7
- FY19/7
- FY18/7
- FY17/7
- FY16/7
- FY15/7
- FY14/7
- FY13/7

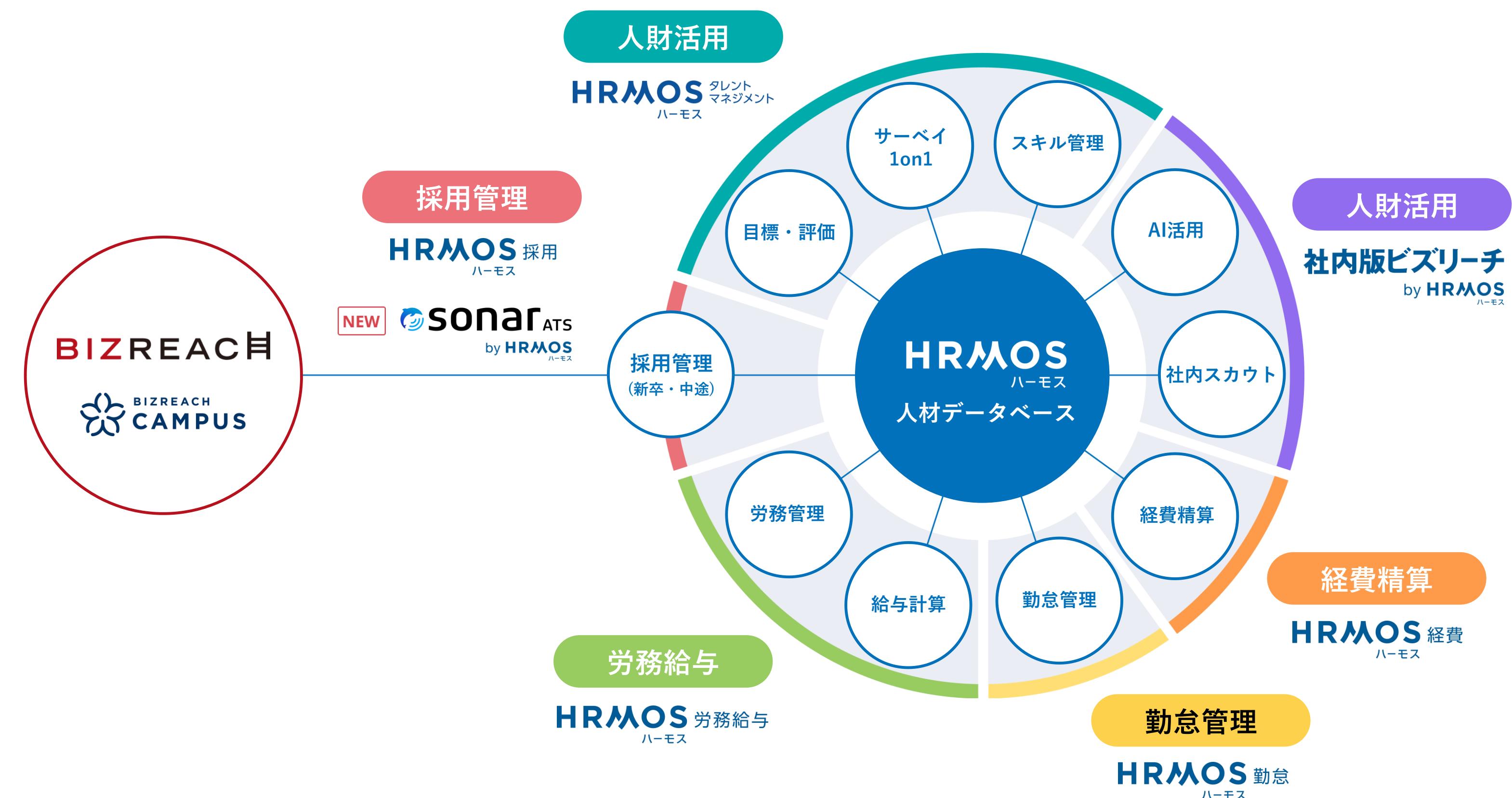
FY13/7 FY14/7 FY15/7 FY16/7 FY17/7 FY18/7 FY19/7 FY20/7 FY21/7 FY22/7 FY23/7 FY24/7 FY25/7

- 左図は、FY2013/7以降直接採用企業及びヘッドハンターから初めて受注した年を起点に、各年度の受注高推移を示す
- BizReachの顧客は、採用ニーズ次第で剥落するため、顧客数は顧客獲得時点から経年で減少する傾向にあるものの、継続的に利用する顧客が積み上がり、顧客あたりの平均受注高も増加している。こうして築かれた顧客基盤が安定的な事業成長を支えている

注: (1)BizReachにおいてFY13/7以降、顧客（直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター））から初めて受注した年を起点にFY25/7まで受注した各年度の受注高を積み上げ。よって、会計数値とは異なる

HRMOS

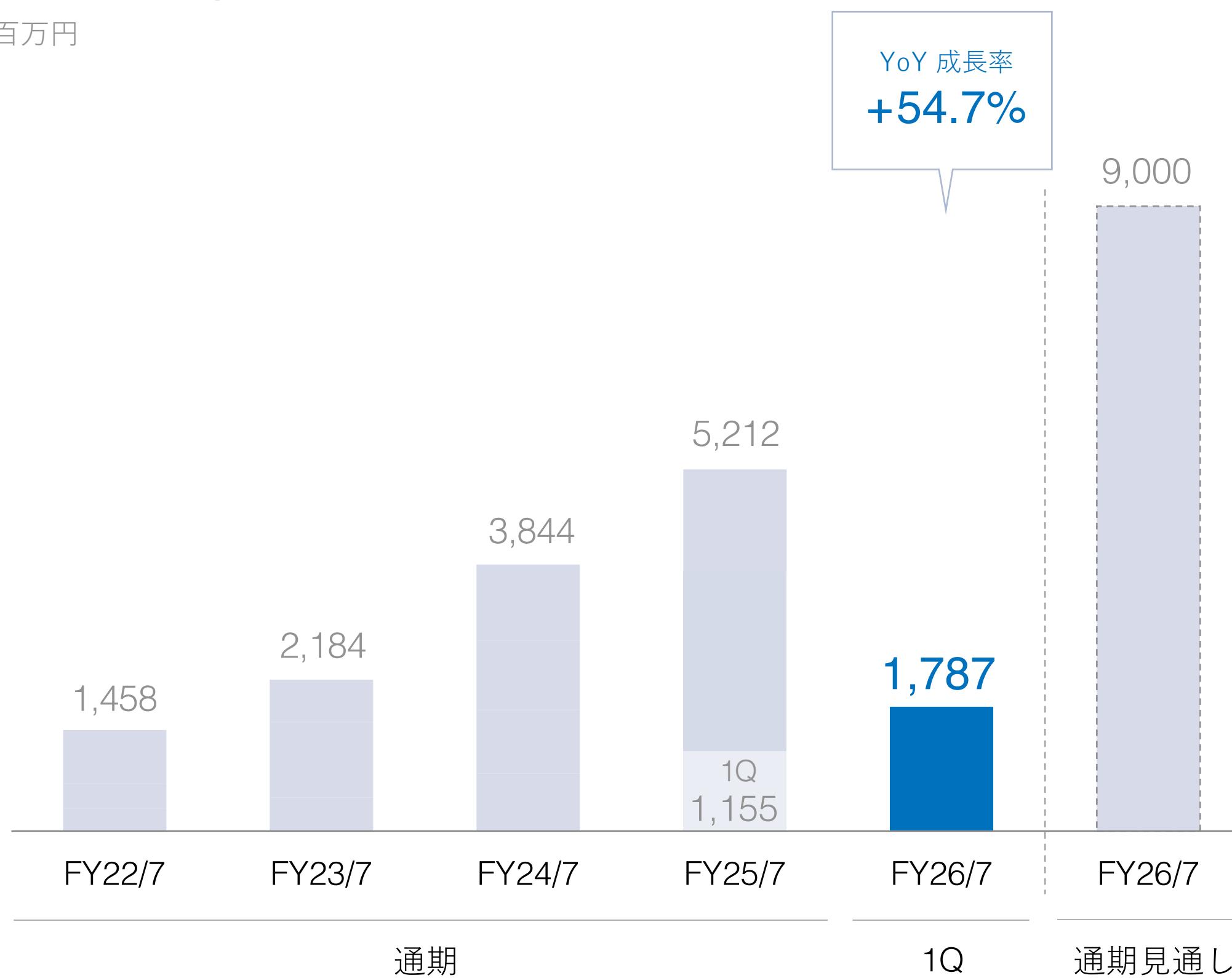
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。人的資本経営の実現に向けて、一気通貫型の人的資本データプラットフォームをシリーズで展開



HRMOSは、プロダクト開発を進めながら、各サービスの売上高が順調に拡大。2025年10月1日よりsonar ATS by HRMOSの数値を含む。1Q 売上高は17.8億円、+54.7% YoY成長。FY2026/7 の通期売上高見通しは、90.0億円 (+72.6% YoY成長、+37.8億円 YoY) に変更なし

HRMOSの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



- 2025年10月1日付でThinkings株式会社の全株式を取得。12月に「sonar ATS by HRMOS」へリブランドを発表。事業連携を開始
- FY2026/7 より、会計数値とSaaS KPIは全てのHRMOSサービスを含む
 - IEYASU株式会社（HRMOS勤怠）及びイージーソフト株式会社（HRMOS経費）を株式会社ビズリーチに統合
 - FY2026/7 1Q は、sonar ATS by HRMOSの1カ月分の連結影響

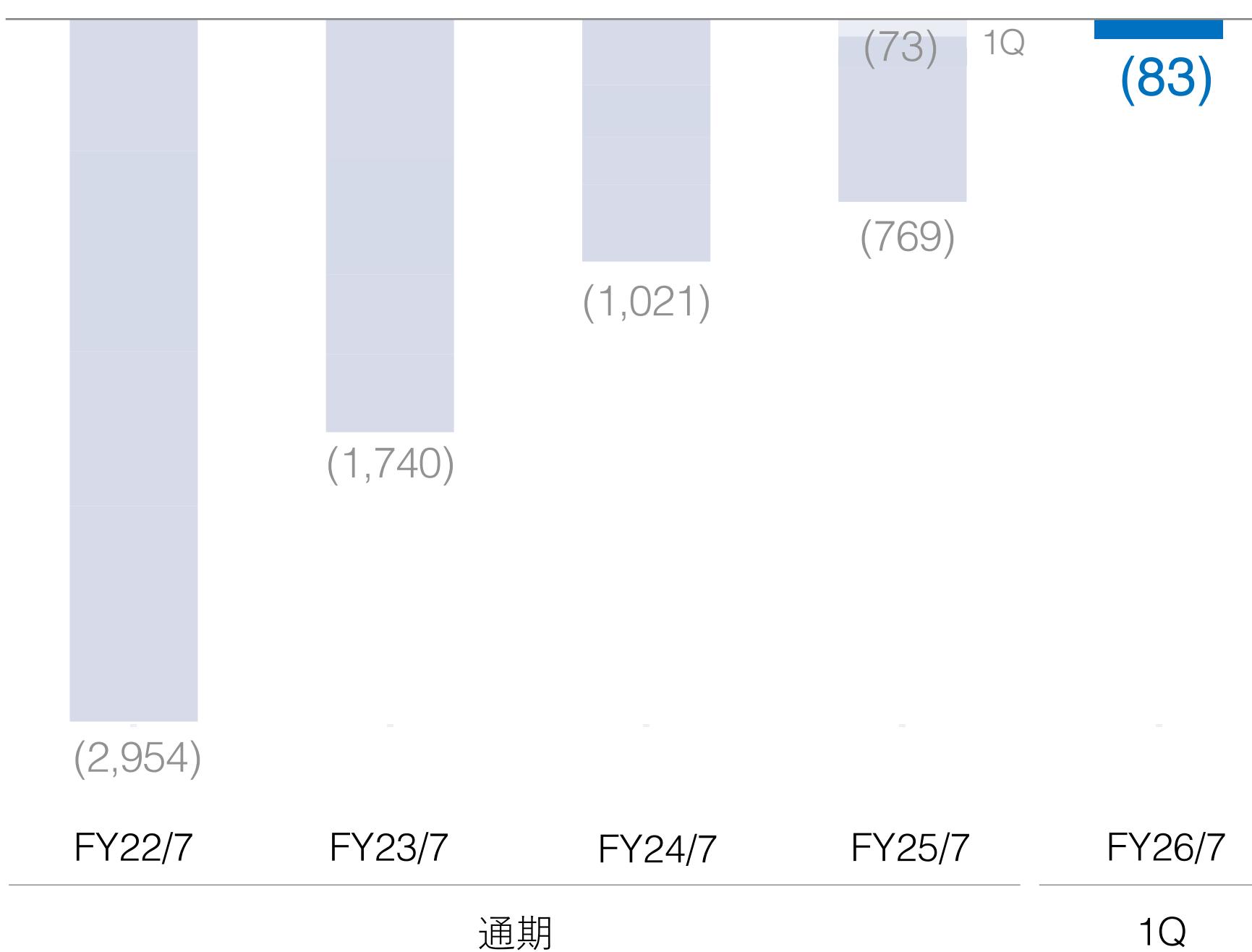
	会計数値	SaaS KPI
FY25/7	<ul style="list-style-type: none"> • HRMOS採用管理 • HRMOSタレントマネジメント • 社内版ビズリーチ by HRMOS • HRMOS勤怠 • HRMOS経費 • HRMOS労務給与 	<ul style="list-style-type: none"> • HRMOS採用管理 • HRMOSタレントマネジメント • 社内版ビズリーチ by HRMOS
FY26/7	上記 + sonar ATS by HRMOS	同左

- 社内版ビズリーチ by HRMOSは受注・導入に向けて順調にリードが積みあがっているが、リードタイムが長いため、FY2026/7 の通期業績への影響は軽微

FY2026/7 1Q は計画通り成長投資として各種投資を実行

HRMOSの営業損失（管理部門経費配賦前）⁽¹⁾⁽²⁾

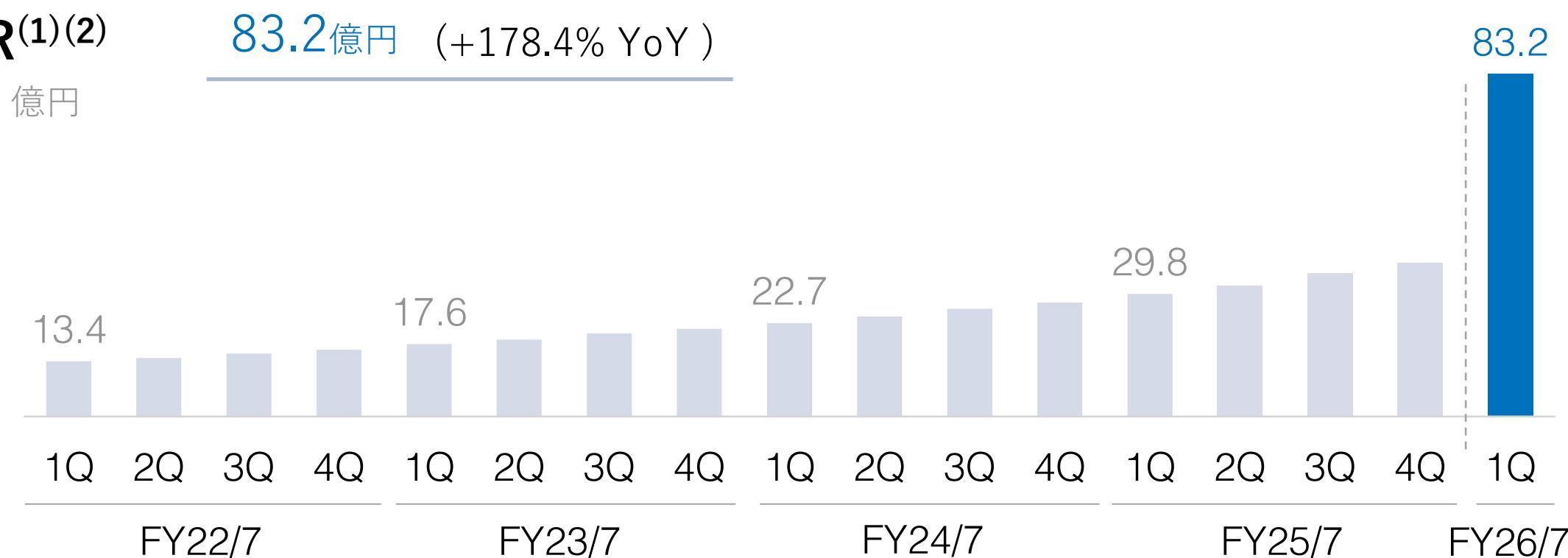
単位: 百万円



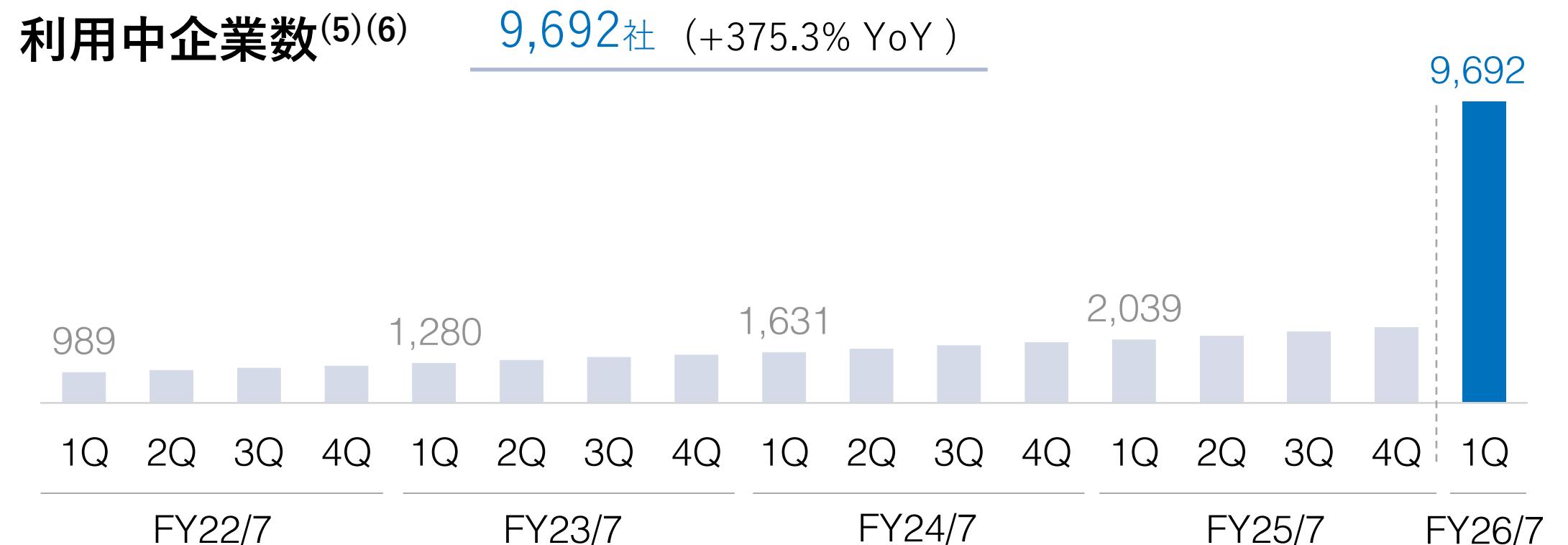
- FY2026/7 は2.0億円程度の通期営業損失見通しに変更なし
 - 当該事業の黒字化はいつでも可能であるという認識を前提として、今後の更なる成長のため、先行投資を継続する方針。投資計画は事業環境次第で拡大する可能性がある
- FY2026/7 1Q については、計画通り投資を実行。プロダクト開発、マーケティング投資、人材投資等を実施
 - HRMOSの営業損失（管理部門経費配賦前）に、のれん償却費は含まれない

FY2025/7 は採用管理、タレントマネジメント、社内版ビズリーチ by HRMOSの合算値。FY2026/7 より全てのHRMOSサービス（sonar ATS by HRMOSも含む）の合算値を示す。1Q ARRは83.2億円に伸長。従来開示と比較して利用中企業数とARPUの水準が変化している要因は、幅広い規模の顧客層を持つ勤怠が合算された影響

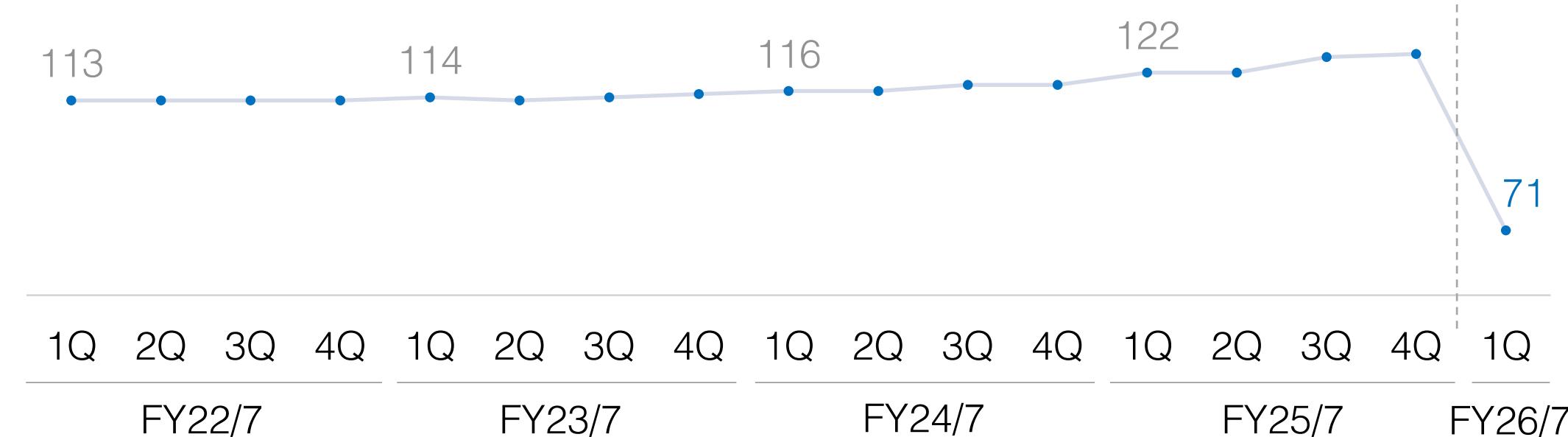
ARR⁽¹⁾⁽²⁾ 83.2億円 (+178.4% YoY)
単位：億円



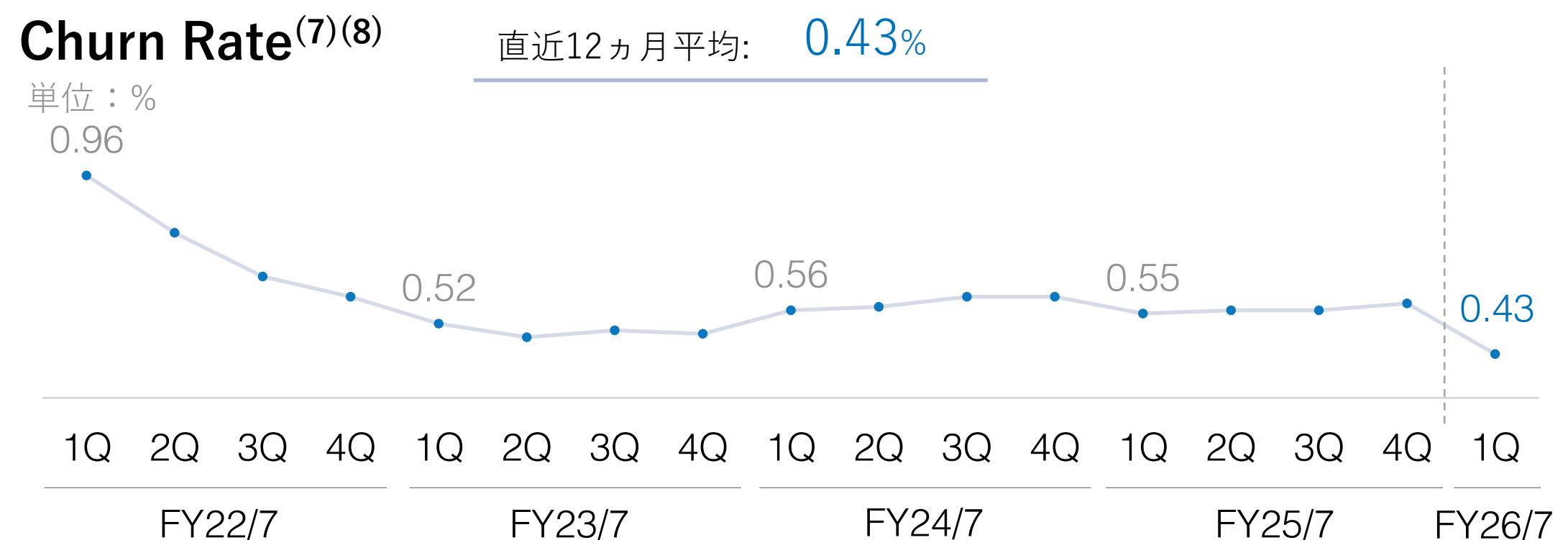
利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾ 9,692社 (+375.3% YoY)



ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾ 7.1万円 (-41.5% YoY)
単位：千円



Churn Rate⁽⁷⁾⁽⁸⁾ 直近12ヶ月平均: 0.43%

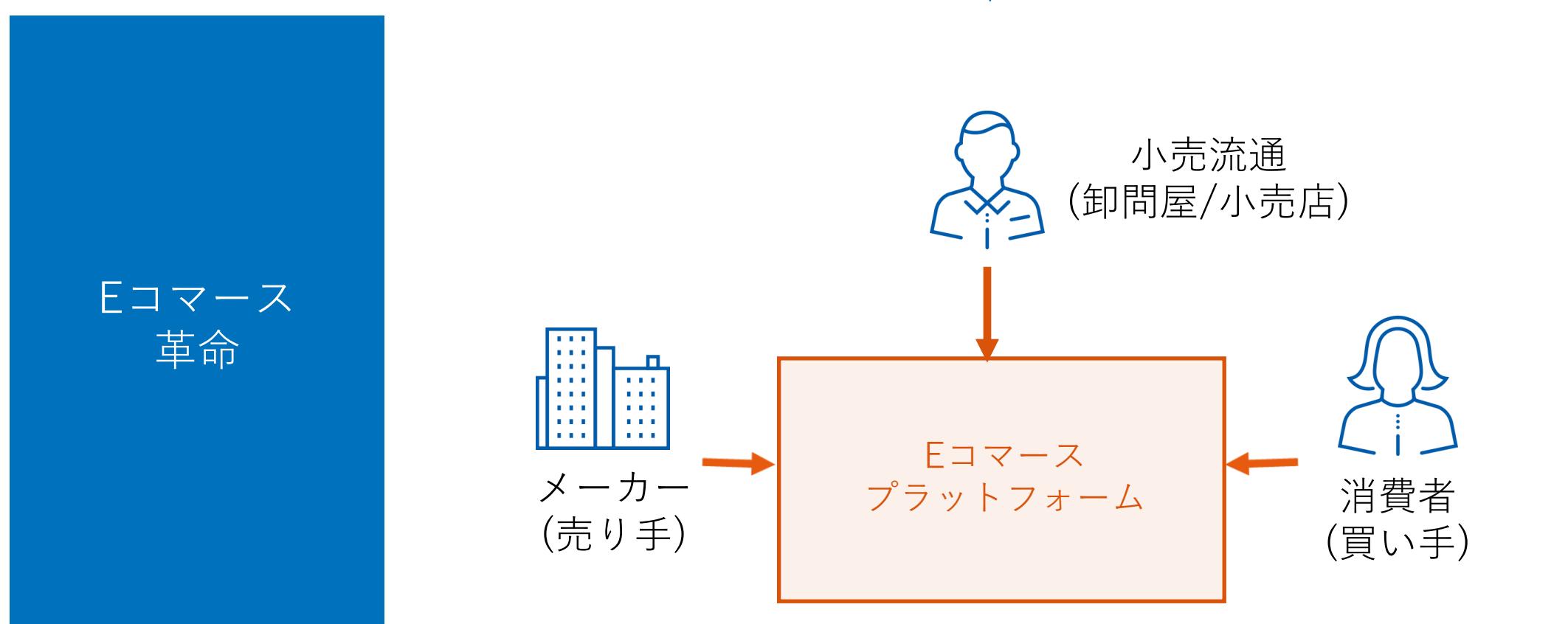
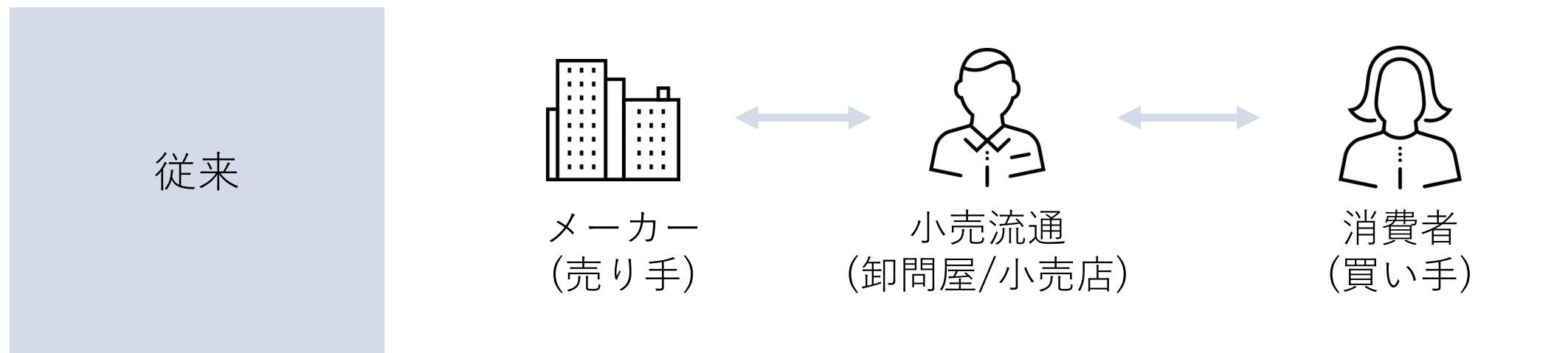


注: (1)Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRR（Monthly Recurring Revenue。対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計（一時収益は含まない））に12を乗じて算出 (2)2025年10月末時点 (3)Average Revenue Per User。各四半期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (4)2025年10月末時点 (5)各四半期における月末有料課金ユーザー企業数。複数のサービスを導入している顧客は1顧客として取り扱い (6)2025年10月末時点 (7)各四半期末におけるMRRベースの月末月次解約率を過去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 (8)2025年10月時点

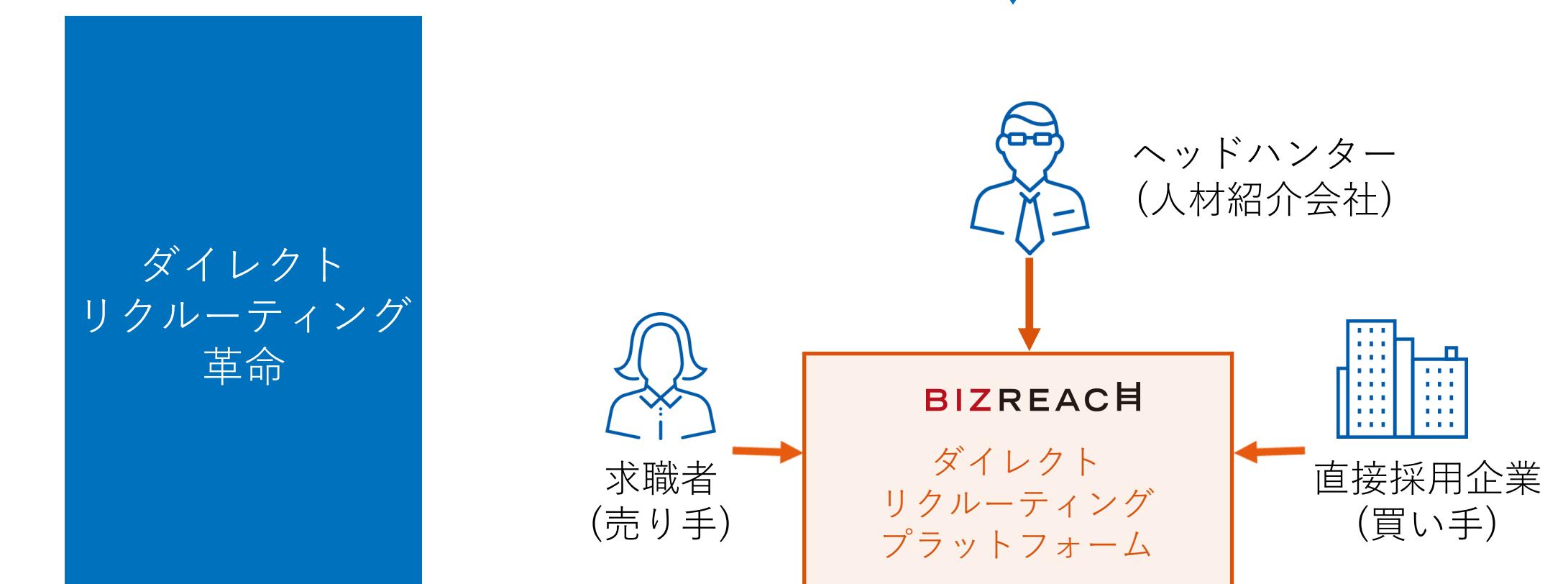
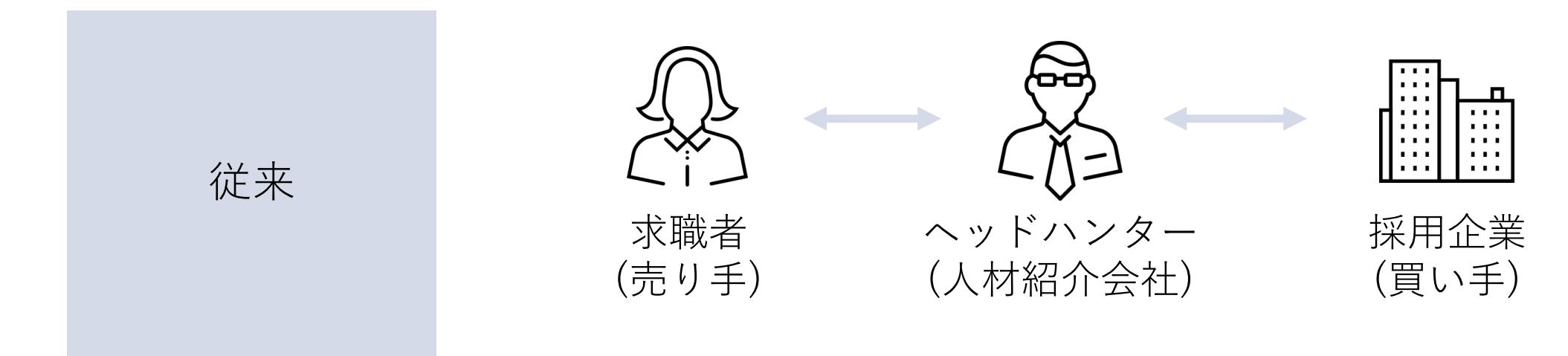
HR Techにおける中期戦略について

2009年に日本で初めて企業と求職者を直接つなぐ「ダイレクトリクルーティング」のプラットフォームを立ち上げる

Eコマースによる市場のオンライン化

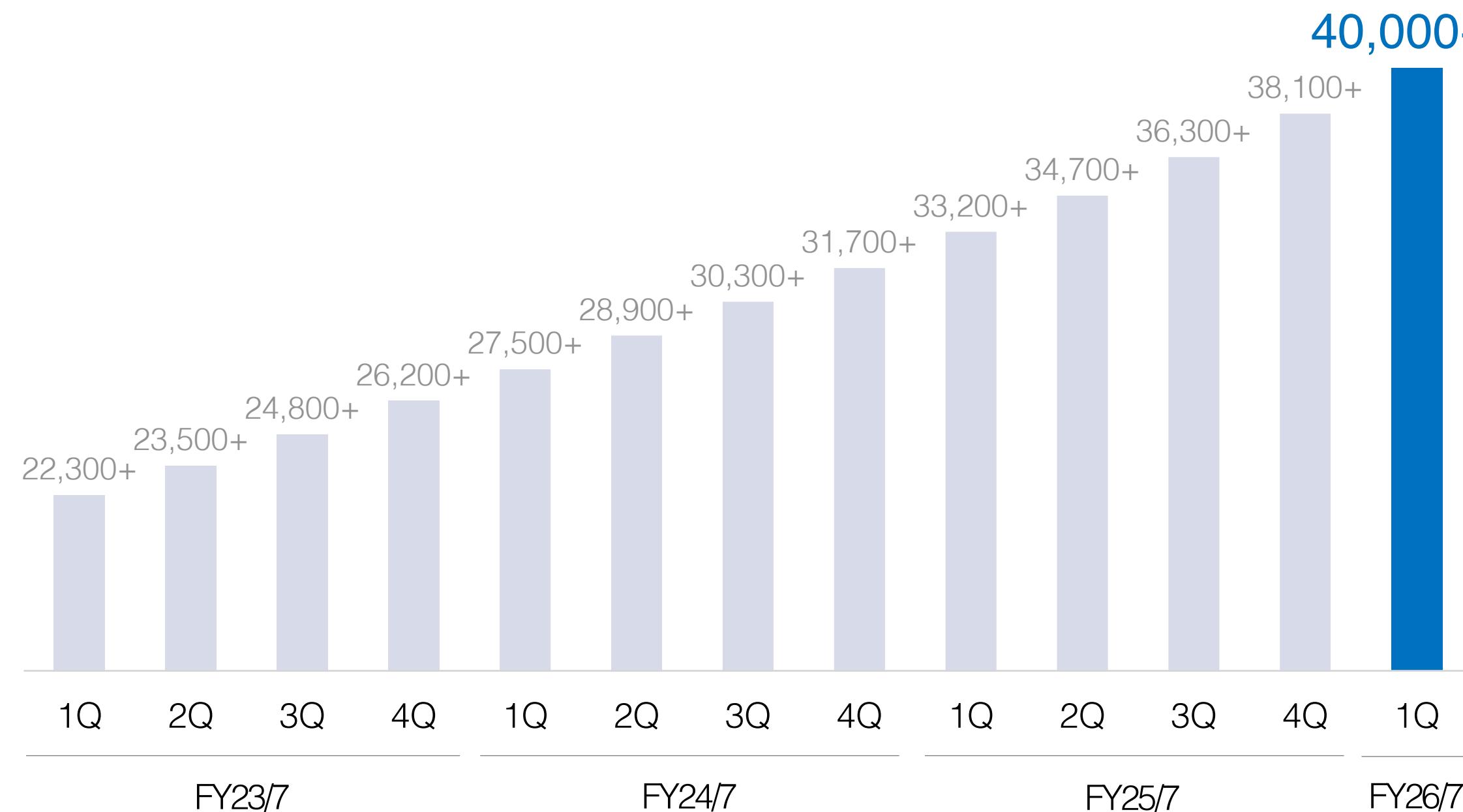


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



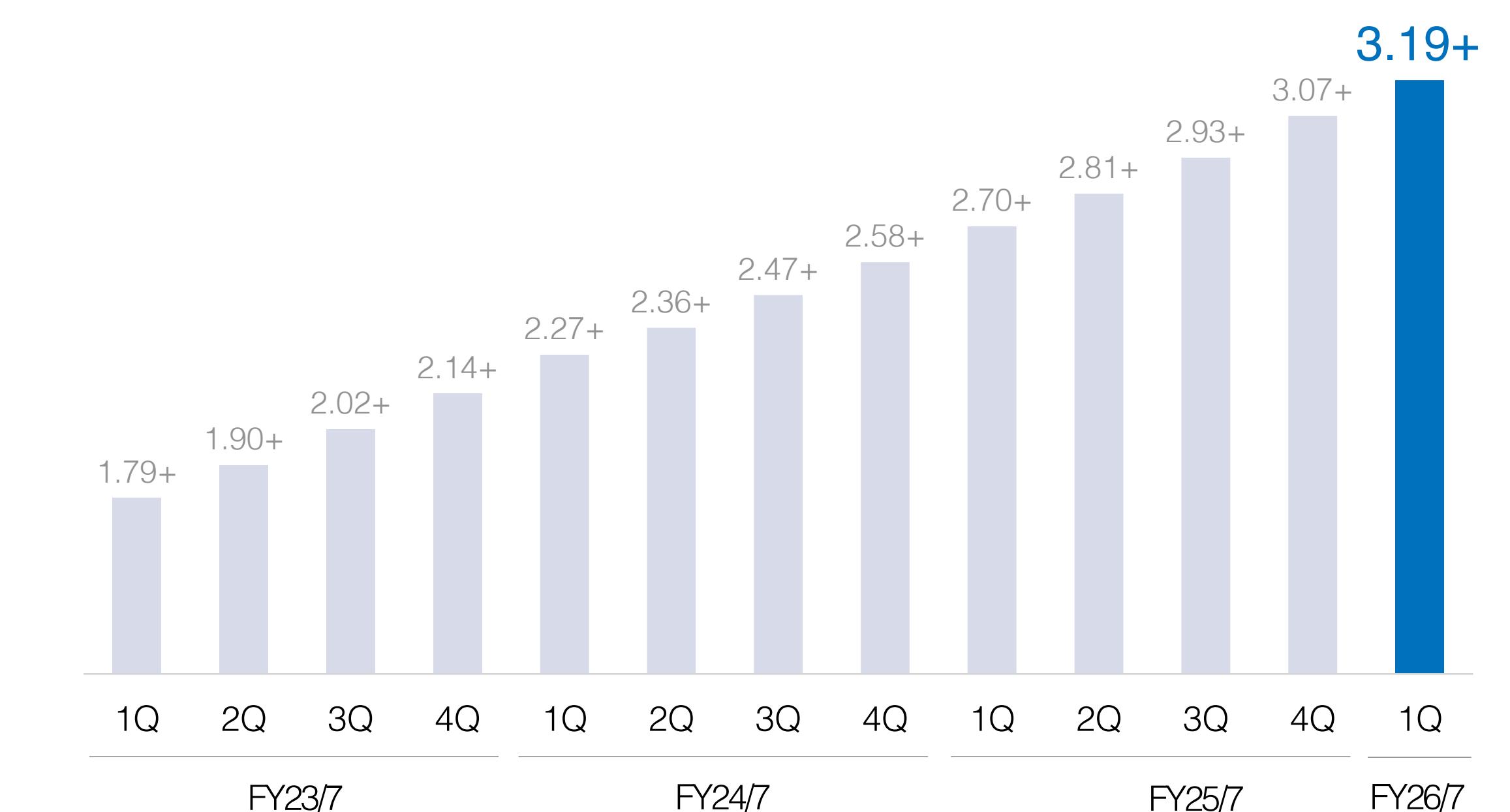
BizReachは、約16年間培ってきた転職市場のデータとノウハウを有する

累計導入企業数⁽¹⁾



BizReachのスカウト可能会員数⁽²⁾

単位: 百万人



注: (1)BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2)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）

採用にかける企業トップの思いを届けるCM「社長の本気篇」⁽¹⁾

アサヒグループジャパン株式会社

アステラス製薬株式会社

株式会社NTTドコモ

JFEスチール株式会社

株式会社静岡銀行

第一生命ホールディングス株式会社

株式会社ニコン

日本電気株式会社

日本ロレアル株式会社

株式会社野村総合研究所

野村ホールディングス株式会社

株式会社日立製作所

三井住友カード株式会社

株式会社三菱UFJ銀行

ヤマハ株式会社

株式会社ロッテホールディングス

人材とのマッチング機会をスピード感を持つつ最大化するためには、質の高いレジュメと求人データが不可欠



レジュメ作成における
経歴・スキルの言語化に
経験を要し、手間や時間がかかる

採用決定

専門性・新規性の高い求人が
増え、募集要件・人材要件の
言語化が難しい

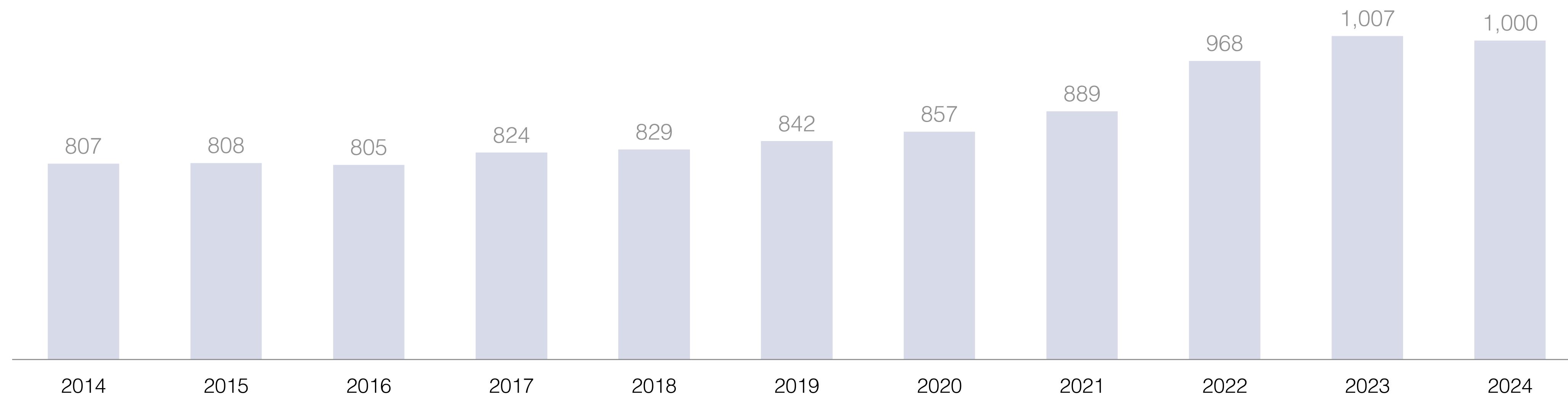
人材流出

就業者に占める転職等希望者は、COVID-19をきっかけに上昇し、2023年に初めて1,000万人を超えた⁽¹⁾。大転職時代の幕開け

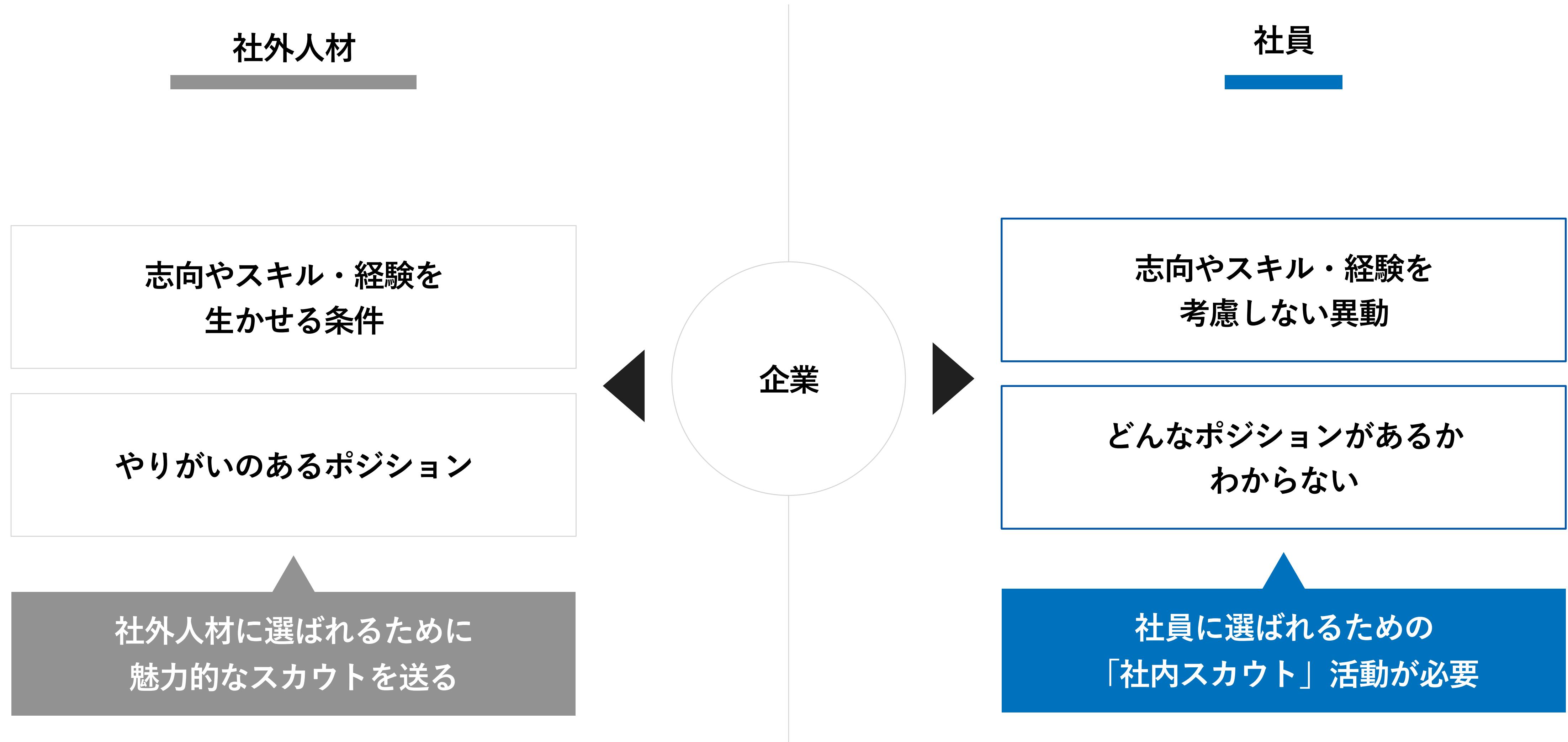
転職等希望者（全就業者）⁽¹⁾

単位：万人

転職等希望者
初の1,000万人超え



注: (1)総務省「労働力調査（詳細集計）」よりビジョナル株式会社が作成。数値は2014年～2024年における各月末の調査による就業者における転職等希望者数の12ヵ月分の平均値。就業者とは、15歳以上の労働人口のうち、完全失業者と非労働人口以外を指す。転職等希望者とは、現在就業者である者のうち、現在の仕事を辞めてほかの仕事に変わりたいと希望している者及び現在の仕事のほかに別の仕事もししたいと希望している者を示す



企業が働く人を選ぶのではなく

企業が働く人に選ばれる側に

社外人材の採用だけでなく、社内人材にしっかりと目を向け

「社員が働き続けたくなる」企業となるための経営の意識改革、人事環境の整備が喫緊の課題

BizReachが「人材流出」という新たな課題への解決策として世に問うこと

「社内スカウト」活動

- 1 人材データと社内ポジションの的確かつリアルタイムな可視化
- 2 社内公募等、社内ポジションと出会う機会の活発化
- 3 社内ポジションからの主体的・能動的なスカウト

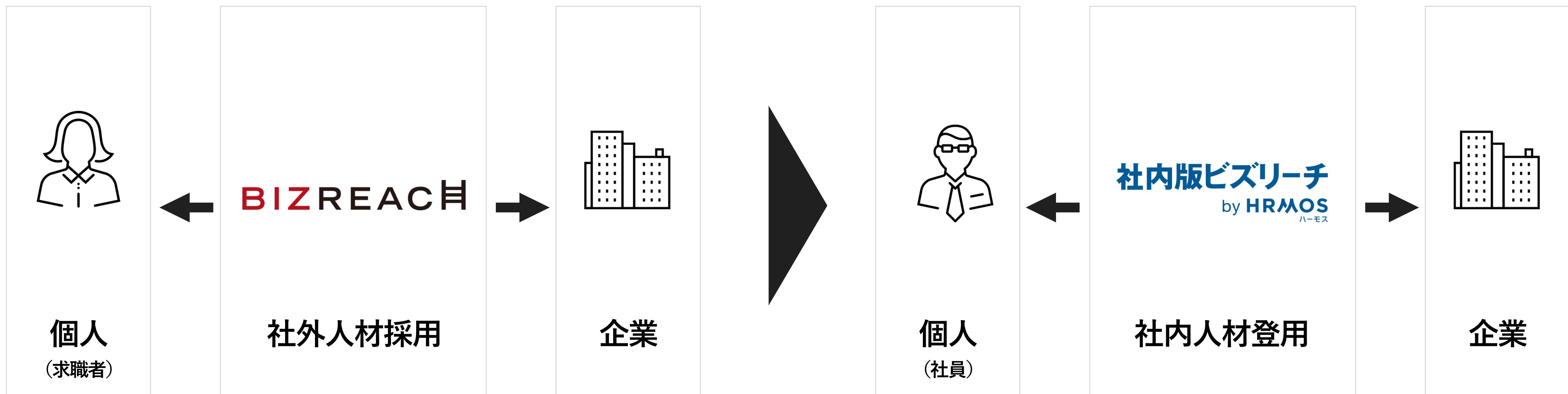
等を行い、社員にキャリア形成機会を提供し続ける

社内スカウトで人材流出を防ぐ

社内版ビズリーチ by HR从OS

ハーモス

社内版ビズリーチのモデル図

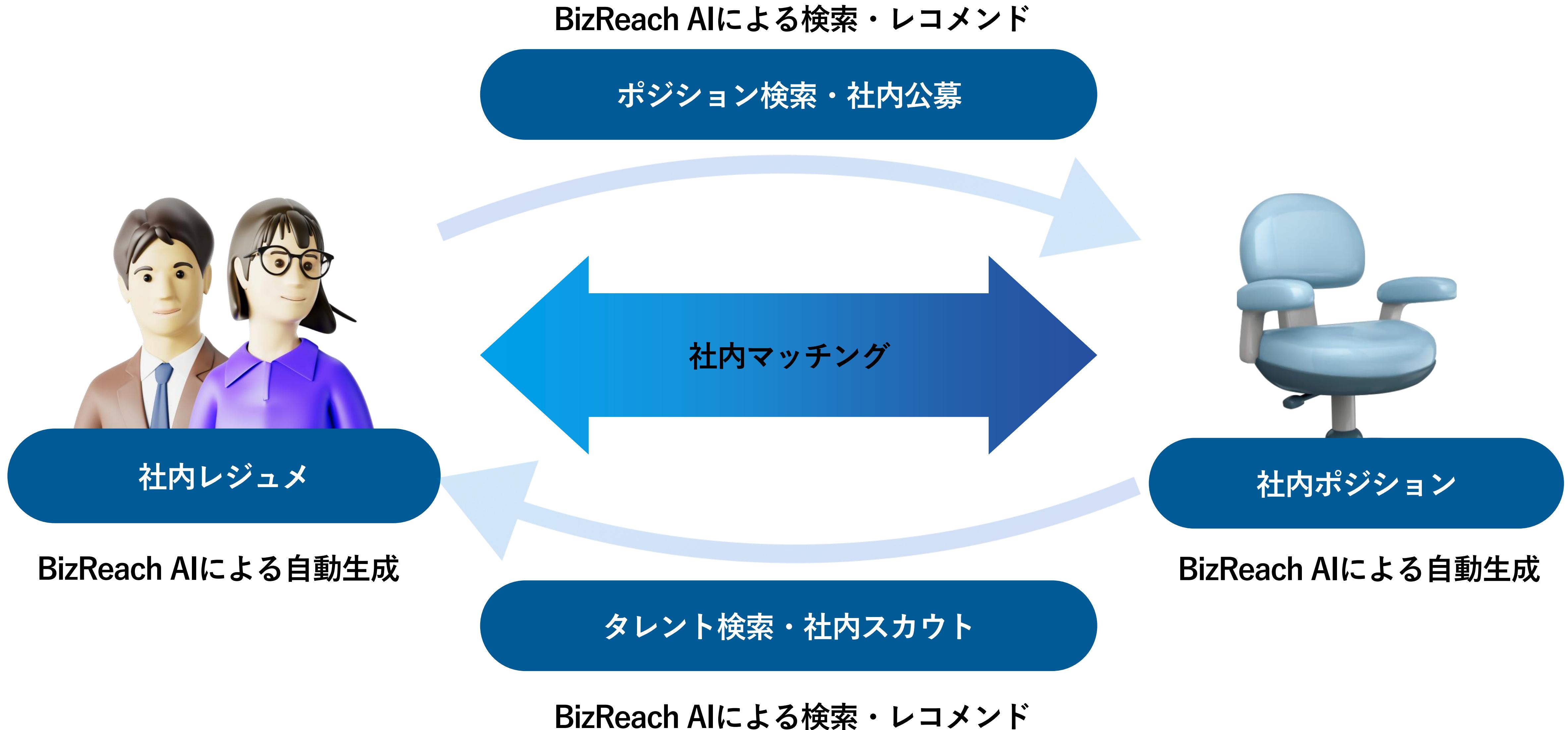


16年間にわたり日本の転職市場を支え続けたBizReachだけが持つ転職市場のデータと、国内特許登録件数No.1⁽¹⁾を誇るAI技術を活用

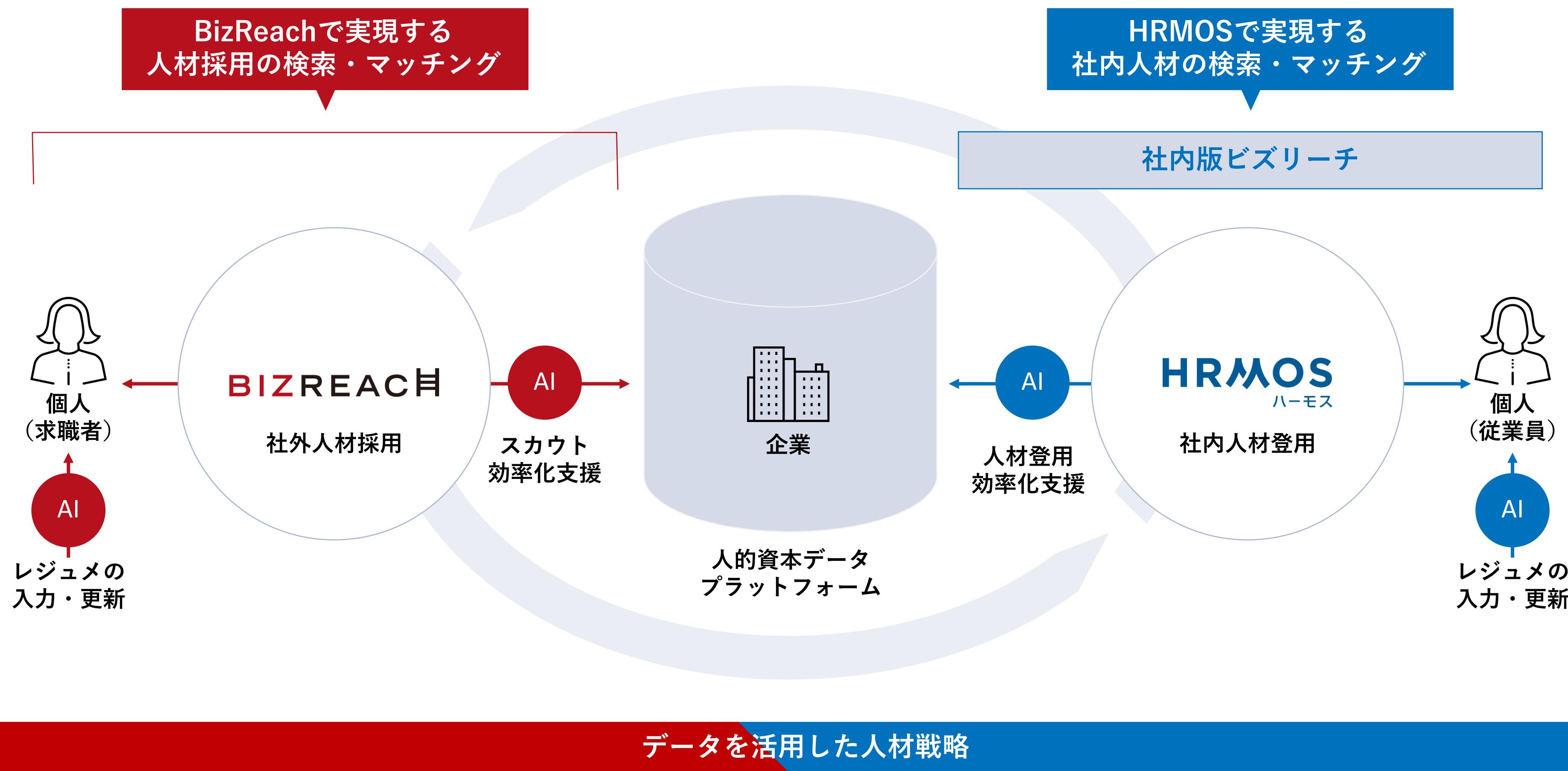
約16年間培ってきた
転職市場データと
生成AIの連動

社内レジュメ・
社内ポジションの
自動生成機能

検索とレコメンド



転職市場のデータと社員のデータをリアルタイムかつ一元的に集積・分析し社内の人材マッチングや採用戦略に生かすことが、最適な人的資本経営につながる



2025年1月末にローンチした「社内版ビズリーチ by HRMOS」の顧客フィードバックに基づき、顧客ニーズの手ごたえは感じる。大手企業を中心に関心をいただいているため、トライアル利用含めた導入期間（運用ルール策定やシステム構築）は1年程度となる見込み

大手企業の新規商談、継続商談は増加している

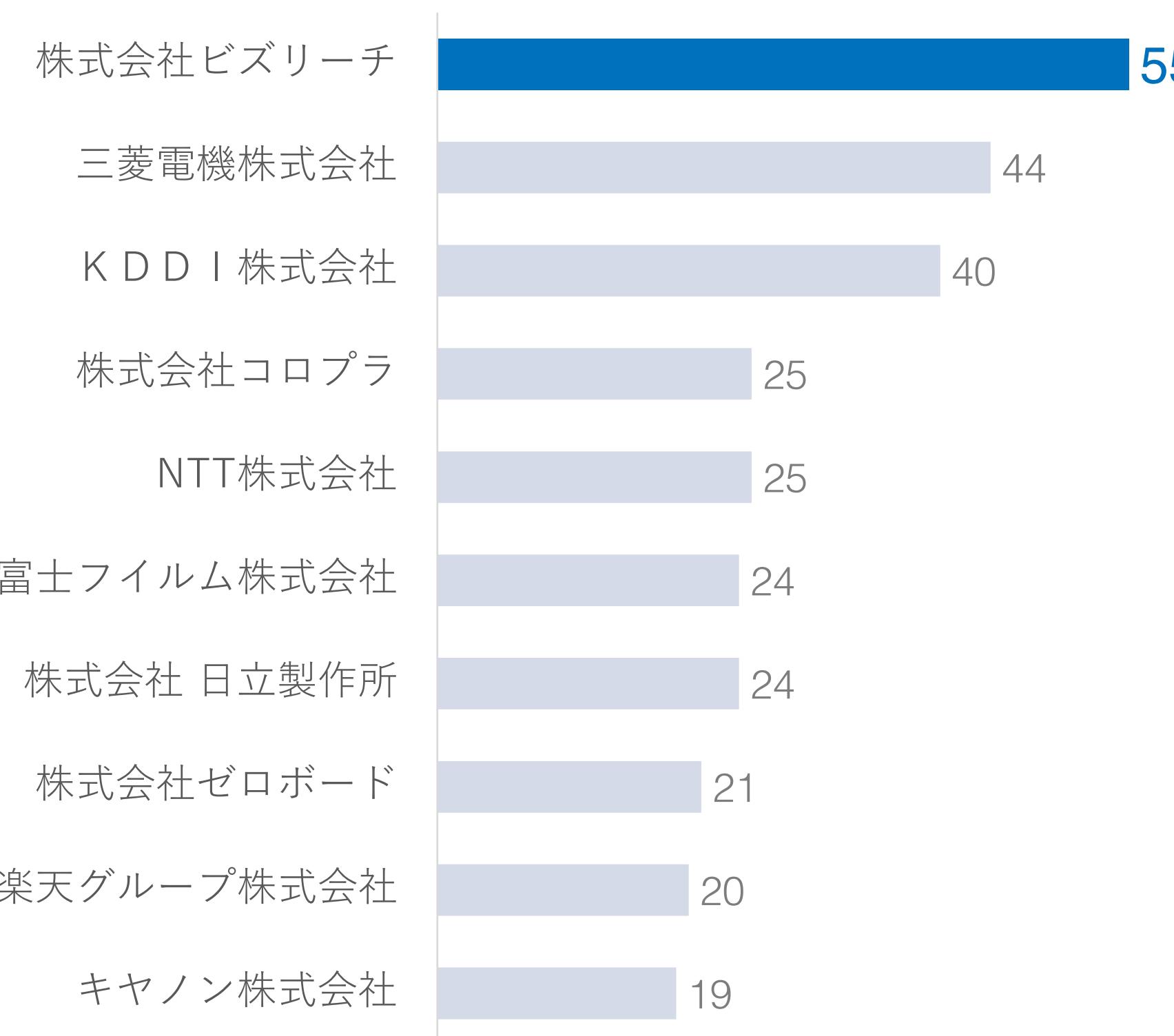
- ✓ 市場基準で、生成AIを活用して社員やポジションを自動生成
- ✓ 企業と社員の双方が求める、社内ポジションと社内人材のデータベースの構築・維持を容易に実現
- ✓ 社内公募や、社内でのダイレクトリクルーティングを活性化し、これまでになかった社内マッチングを実現できることへの期待

BizReachならではの強みを有するサービス

- ✓ 16年間培ってきた転職市場のデータ（外部労働市場のデータ）の活用
- ✓ 生成AIをはじめとした技術力
- ✓ 丁寧な運用支援

技術への投資を競争の源泉と位置づけ、生成AIの特許保有数は、FY2025/7末時点において業界間わず日本で1位⁽¹⁾

生成AI関連の保有特許数（2025年7月31日までの登録分）⁽¹⁾



株式会社ビズリーチの生成AI関連特許例⁽²⁾

- レジュメ自動作成
- 求人自動作成
- 求人スコアリング
- 社内レジュメ自動作成
- 社内ポジション自動作成
- 社内タレント検索
- 検索条件提案

注: (1)「株式会社知財図鑑」による、2025年7月31日までに登録され、2025年8月31日時点で登録中の生成AI関連特許に関する調査をもとに、ビジョナル株式会社が加工して作成 (2) 特許第7371284号、第7373091号、第7403027号、第7475529号、第7488974号、第7612069号、第7518313号等

レジュメ自動作成

- ユーザーがベースとなるキーワードを入力する際に、BizReachに蓄積された膨大なデータに基づき、経験職種に合ったおすすめキーワードを提示する機能や、質問ごとに画面が切り替わりテンポ良く回答を入力できる画面構成等、「負荷なく簡単に、高品質なレジュメを作成できる」価値を提供するための独自のUI/UXデザインの特許を取得
- 本機能に関してこれまで取得・出願した特許は10件以上

求人自動作成

- 人材イメージを入力することで、AIが具体的な採用要件を複数提案してくれ、それらを選択するだけで、求人タイトルや仕事内容を個別に自動作成できる機能を特許化。また、企業の公式サイトや採用ページのURLを入力するだけで、企業理念や事業内容等の情報を読み込み、企業固有の情報を反映した文章が作成される機能についても特許を取得している
- これらの特許技術により、職種に対する深い知識がなくとも、ポジションや企業独自の魅力を効果的に訴求した求人を最短30秒で作成することが可能となっている

検索条件提案 (求人別キーワード提案)

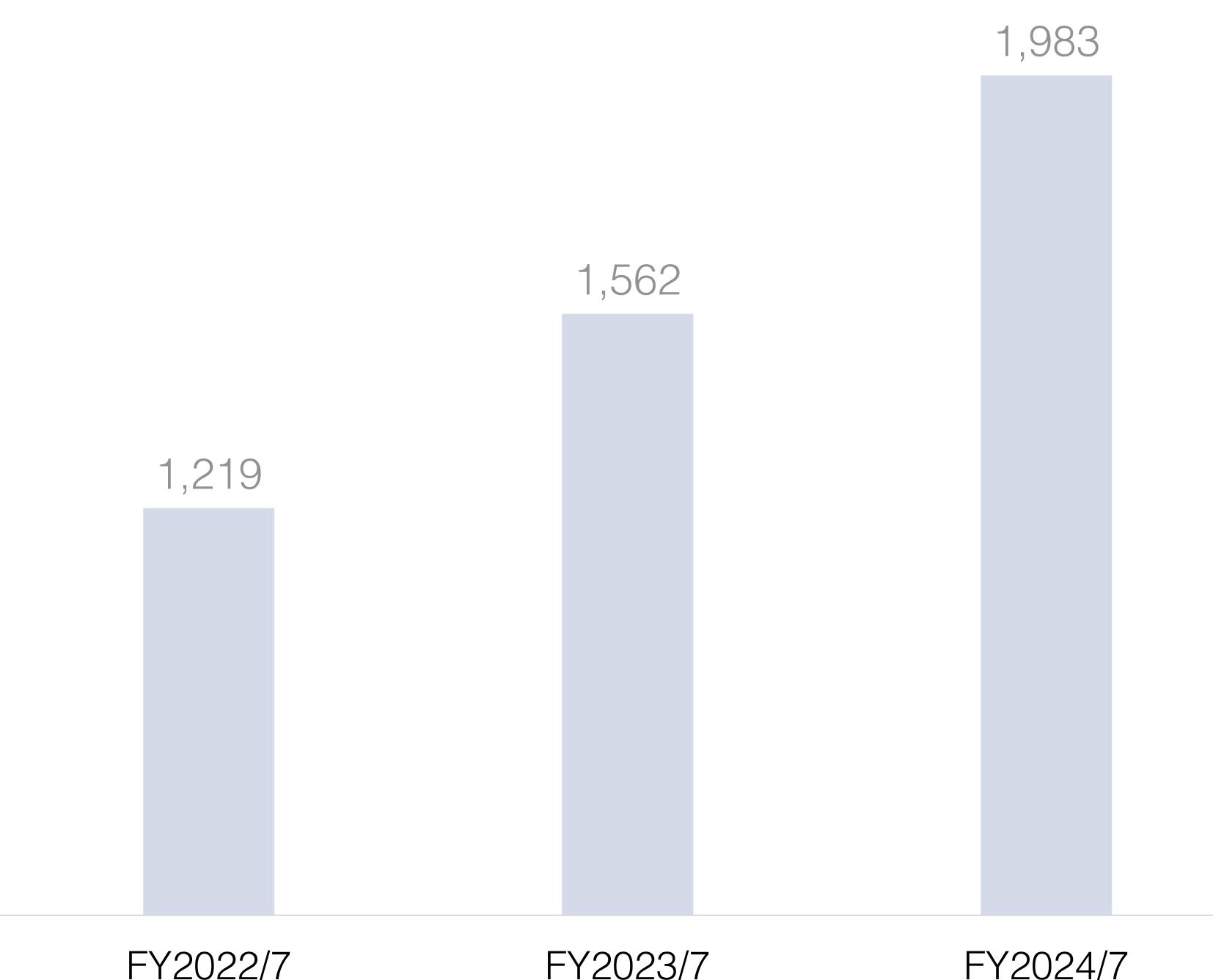
- 検索したい候補者を対象とした求人を選択するだけで、求人に沿った検索条件をAIが提案してくれる技術を特許化。採用難易度が高い職種であっても、検索のベースとなるキーワードをAIが自動で提供することで、検索条件の言語化をサポートし、適切な候補者を簡単に見つけられるようになる
- 「社内版ビズリーチ by HRMOS」との将来的な連携も想定し、検索キーワードを用いた社内人材の検索もカバーする特許となっている

Thinkings株式会社の株式取得について

株式会社ビズリーチがThinkings株式会社の全株式を取得予定であることを7月23日に開示⁽¹⁾し、2025年10月1日付で取得を完了。Thinkings株式会社は、大企業の新卒領域を中心に採用管理クラウド市場をけん引してきた。HRMOSとの事業連携を開始。事業を推進しながら戦略をさらに精査していく

Thinkings株式会社の売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



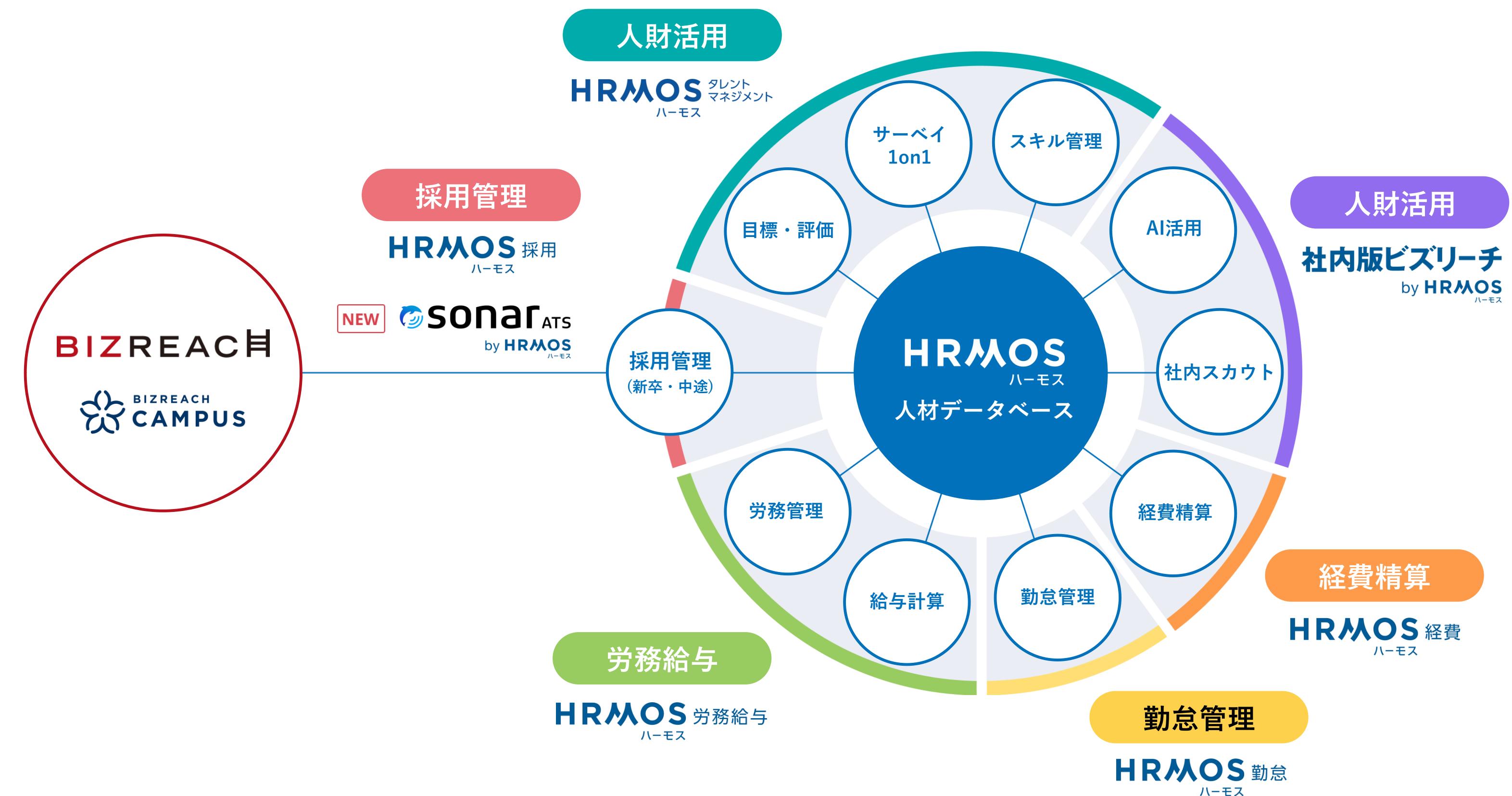
- 採用管理領域は、入社者情報を一元管理し、BizReachとHRMOSの結節点として、人的資本データプラットフォームを構築していく戦略上重要な位置づけ
- Thinkings株式会社は、クラウドシステム「sonar ATS」を主力サービスとして2012年にサービス開始。変化し続ける市場において、顧客ニーズに応えるプロダクト開発力で、大手企業の新卒採用領域を中心に確かな地位と強固な顧客基盤を築き、採用管理クラウド市場をけん引
- Thinkings株式会社を迎えることにより、当社グループは中小・中堅企業から大企業の新卒及び中途採用領域の採用管理クラウドサービスのマーケットリーダーとしての地位を強固なものとする⁽²⁾
- 加えて、BizReach、ビズリーチ・キャンパス、HRMOSシリーズ、sonar ATS各サービス間の機能連携やクロスセルによる事業の拡大や、両社が保有するプロダクト開発力を通して人的資本データプラットフォームの実現を加速させることは、当社グループの中長期的な企業価値向上に資すると判断
- 2025年12月に「sonar ATS by HRMOS」ヘリブランドを発表。HRMOSとの事業連携を開始。事業を推進しながら戦略をさらに精査していく

注: (1) 詳細は、2025年7月23日付適時開示文を参照 (<https://www.visional.inc/ja/ir.html>) (2)デロイトトーマツミック経済研究所株式会社「HRTechクラウド市場の実態と展望2024年度版」より、株式会社ビズリーチにて推計

株式会社ビズリーチのHR Tech領域の各サービスは、sonar ATS by HRMOS/Thinking株式会社のグループインとその持続的な成長によりポジティブな影響がもたらされる

各サービス (株式会社ビズリーチ)	得られるインパクト
BIZREACH	<ul style="list-style-type: none">採用プラットフォームと採用管理ツールのシームレスな顧客体験の実現（中途/新卒採用DX）<ul style="list-style-type: none">求人をより早く獲得することによるスピーディーな採用マッチングの実現双方が保有する固有データを活用し、マッチングの「スピード×質」を向上させるAIツールの共同開発顧客基盤を活用したクロスセル
HRMOS 採用 ハーモス	<ul style="list-style-type: none">顧客インサイトの増加によりプロダクト開発の質の向上採用管理クラウド市場での盤石な地位確立によるブランディング向上
HRMOS 労務給与 ハーモス	<ul style="list-style-type: none">採用から入社手続きを起点とした労務給与サービスのクロスセルの機会増大
社内版ビズリーチ by HRMOS ハーモス	<ul style="list-style-type: none">採用時に蓄積されたデータの流入の増加。入社後のタレントマネジメント等に活用

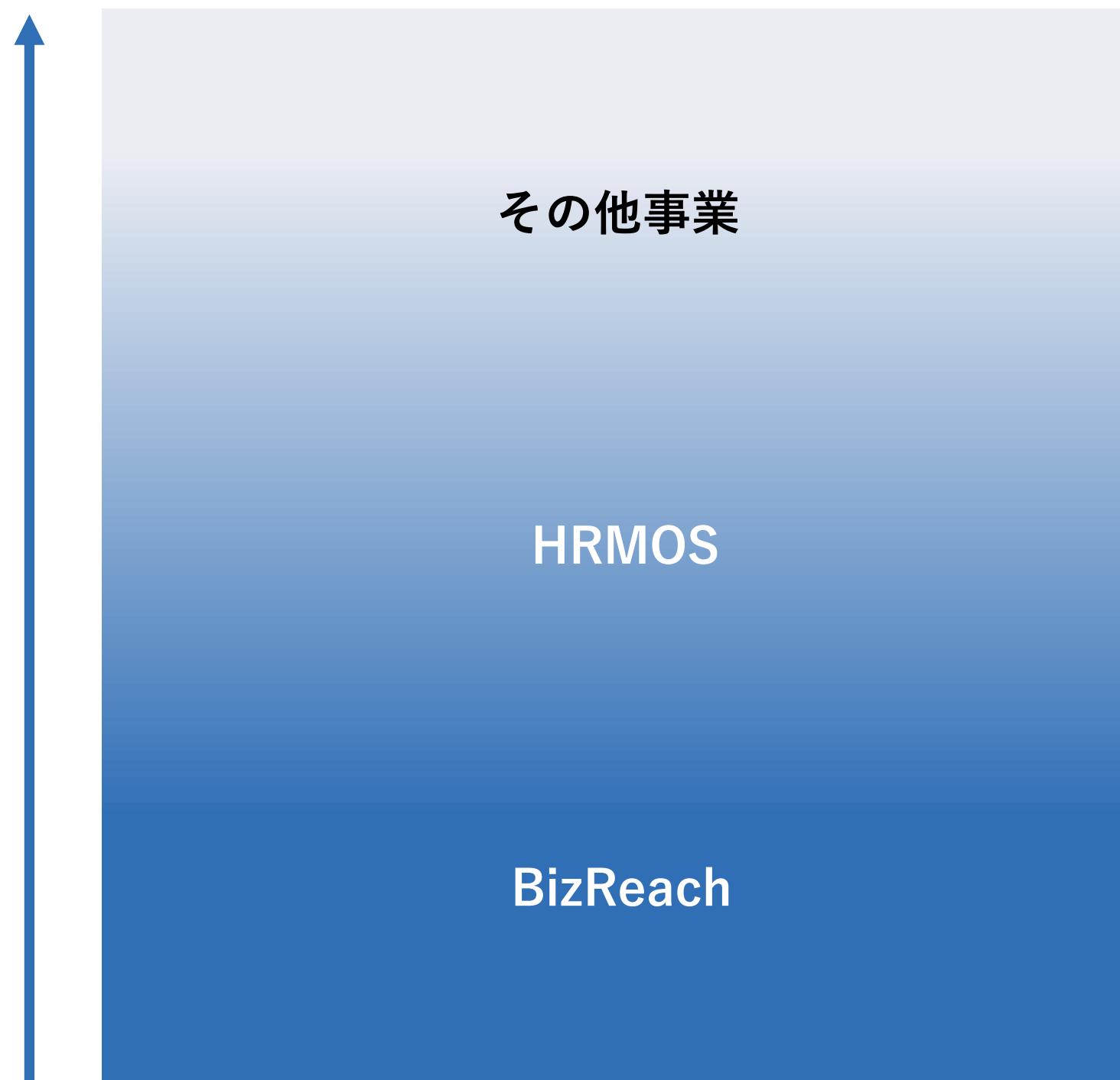
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。人的資本経営の実現に向けて、一気通貫型の人的資本データプラットフォームをシリーズで展開



長期的な企業価値向上に向けて、BizReachを増収増益させながら、その他事業及びM&Aに積極的に投資する。よって、企業価値向上に資する
と判断する投資機会については、全社の増収増益方針よりも優先する

長期視点で目指す姿：
単一事業から複数事業の企業価値へ

企業価値の創造



規律ある成長投資に向けたキャピタルアロケーション

優先順位

既存事業への 投資	増益を基本としながらも、企業価値向上に資する投資 機会と判断した場合は、その投資機会を優先する
M&A	BizReachやHRMOSにおける事業の拡大（顧客、サー ビス）が優先領域であるが、その他領域も可能性あり
新規事業への 投資	事業創造フレームワークに基づき投資。 スマールスタート、進捗に基づきピボット又は事業撤 退を柔軟に
株主還元	株価水準、市場環境、資本コスト及び、今後のキャッシ ュフローを踏まえて、株主還元を検討

新しい可能性を、次々と。

私たちは、インターネットの力で、世の中の革新を支えていく。

私たちは、時代がもたらす様々な課題を、次々と新しい可能性(ビジョン)に変え、
中長期的な企業価値の最大化を図る。

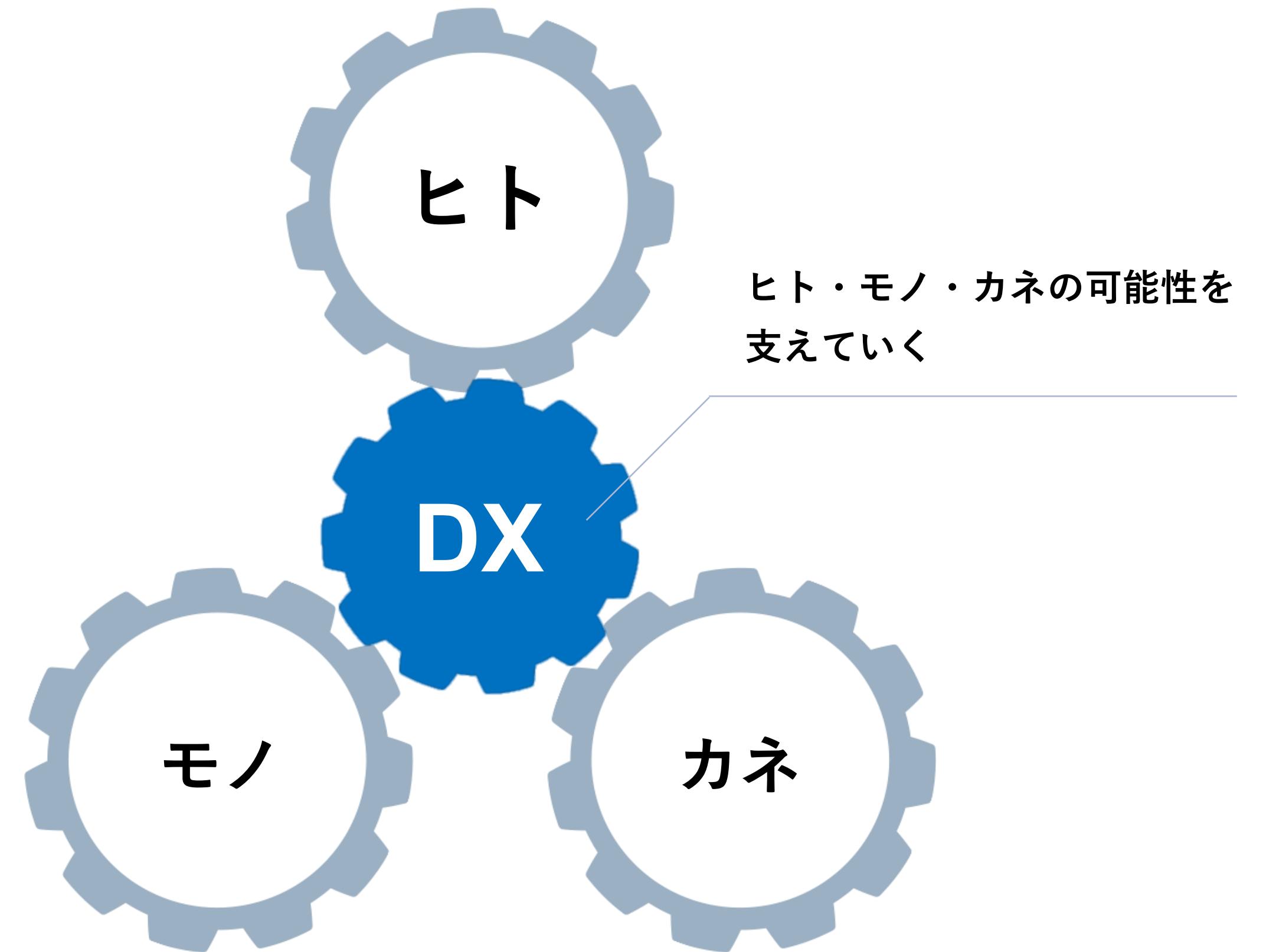
グループミッションの実現へのコミットメント

- ✓ 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
- ✓ 繙続的な新規事業創出やM&Aの活用

Visional グループについて

新しい可能性を、次々と。

私たちは、インターネットの力で、
時代がもたらす様々な課題を、
次々と新しい可能性(ビジョン)に変え、
世の中の革新を支えていく。
「社会にインパクトを与え続ける」
その志や事業のもとに仲間が集まり、
新しい仕組みやムーブメントを生み出すことで、
本気で実現したい未来へと加速させる。



新規事業の創出実績に裏打ちされた仕組み及びアプローチ手法に基づいて、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に参入

新規事業を創出するまでの市場選定基準

- ✓ 社会構造の変革や技術の進化により、今後日本市場の成長が期待される
- ✓ 産業にデジタル・トランスフォーメーション(DX)のニーズが顕著
- ✓ 大きな市場ポテンシャル(TAM)が存在
- ✓ 海外でのトレンドや先行事例が明確に存在
- ✓ 大きく利益をあげている、既存の国内大手プレーヤーが存在

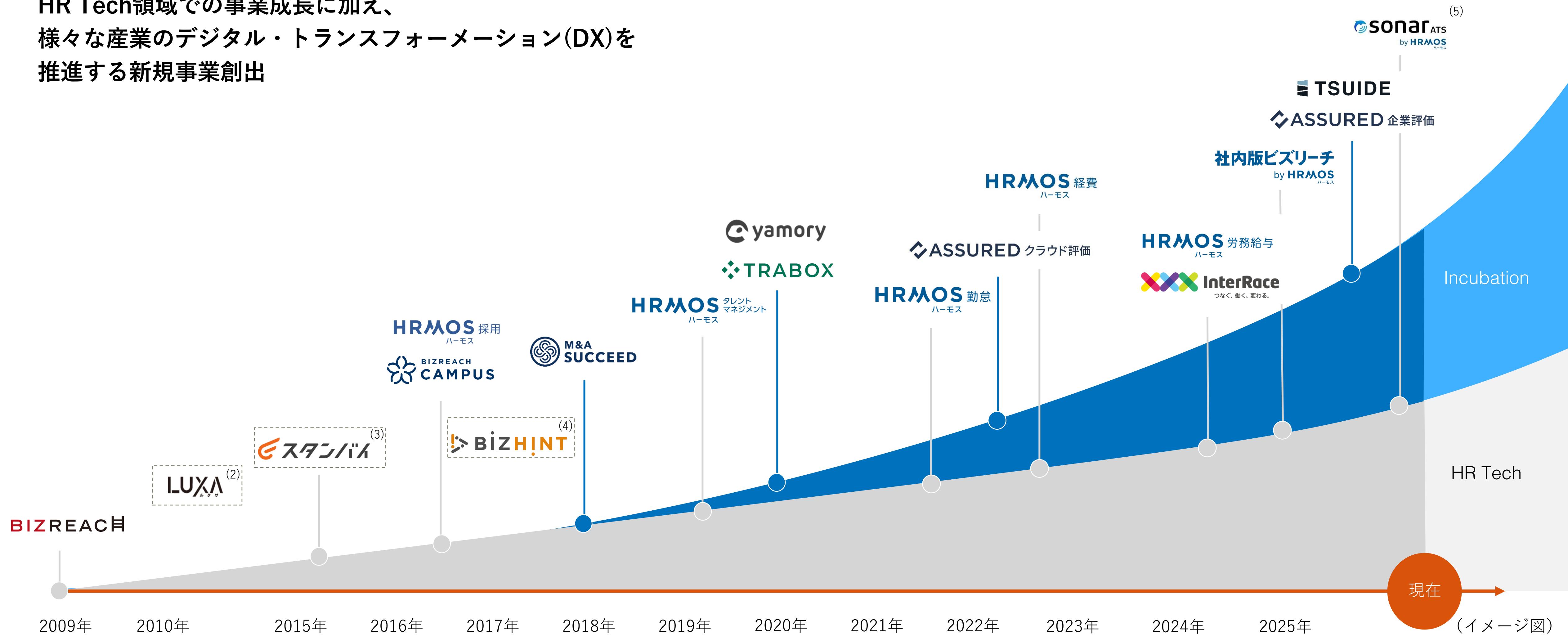
MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 少人数チームで立ち上げ
- ✓ 事業を2-3年間育てながら「構築・計測・学習」のフィードバックサイクルの中で事業モデルを確認、必要に応じて方向転換
- ✓ 事業モデルのスケール化がえた段階で更なる投資を実施

Visional グループ成長の軌跡⁽¹⁾

» VISIONAL

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
推進する新規事業創出



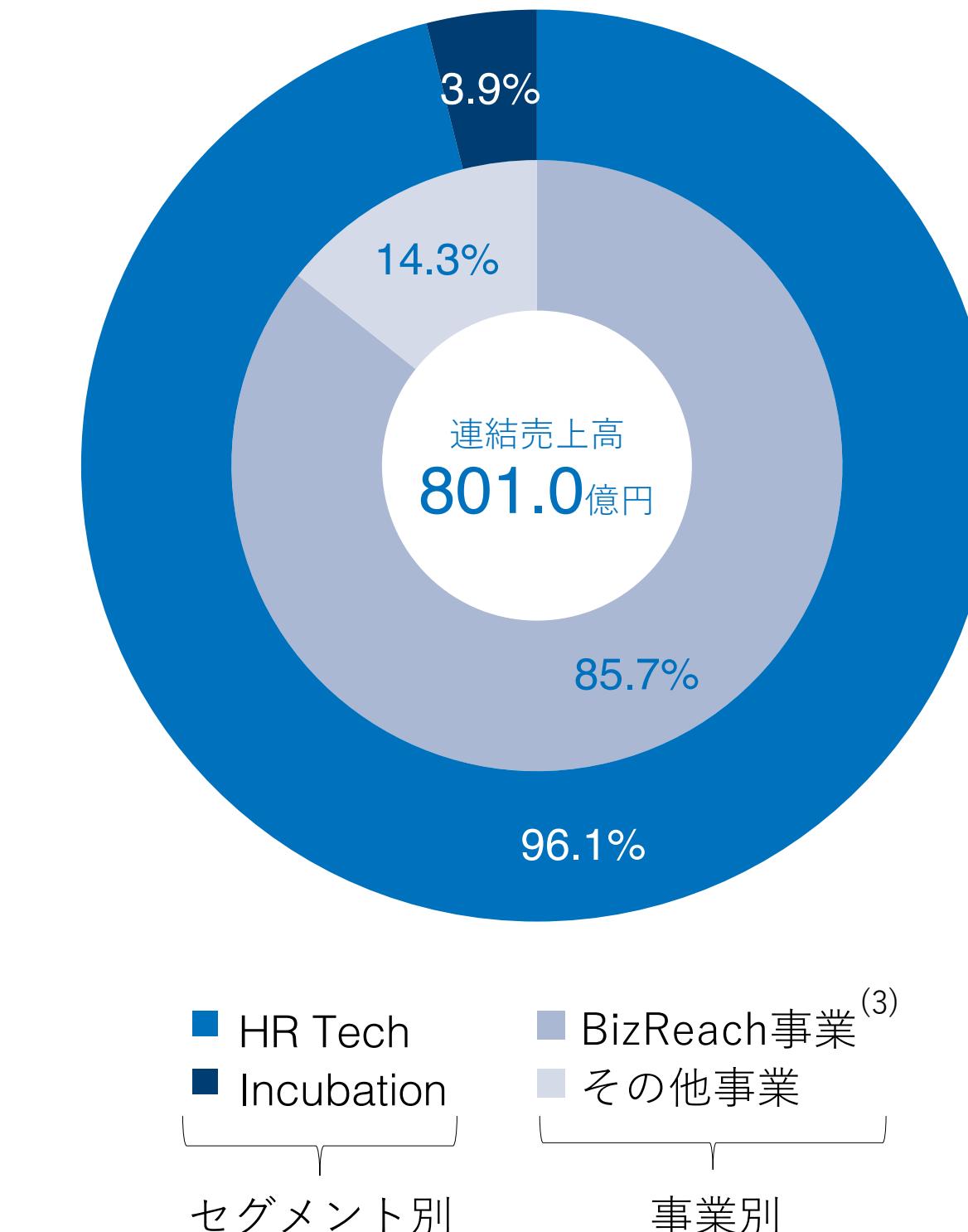
注: (1)イメージ図。横軸の下の年は各サービスの開始タイミングを表す (2)2015年10月に持分をKDDI株式会社に譲渡 (3)2019年12月、持分の60%をLINEヤフー株式会社（旧：Zホールディングス株式会社）に譲渡し、合併化 (4) 2023年12月に株式会社ビズヒントの株式を100%スマートキャンプ株式会社に譲渡 (5)2025年10月にThinkings株式会社の株式100%を取得

BizReachを収益の柱とし、新たな領域でのサービス創造を加速

主なサービス概要 (2025年12月11日時点)

HR Tech セグメント	BIZREACH		即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト
	HRMOS ハーモス	人財活用プラットフォーム	
	HRMOS 採用 ハーモス	・採用管理システム	
	HRMOS ラントマネジメント ハーモス	・人財活用システム	
	HRMOS 勤怠 ハーモス	・勤怠管理システム	
	HRMOS 経費 ハーモス	・経費精算システム	
	HRMOS 労務給与 ハーモス	・労務・給与システム	
	BIZREACH CAMPUS	OB/OG訪問ネットワークサービス	
	InterRace つなぐ、働く、変わる。	タレントアクイジションサービス	
Incubation セグメント	M&A SUCCEED	法人限定M&Aプラットフォーム	
	TRABOX	物流DXプラットフォーム	
	yamory	脆弱性管理クラウド	
	ASSURED クラウド評価	クラウドサービスのセキュリティ信用評価	
	ASSURED 企業評価	取引先企業のセキュリティ信用評価	
	TSUIDE	ITコンサルティングサービス	
関連会社	スタンバイ⁽¹⁾	求人検索エンジン	

FY2025/7 セグメント／事業別売上高構成⁽²⁾



注: (1)持分法適用会社。LINEヤフー株式会社（旧：Zホールディングス株式会社）との合弁会社であり、当社が40%持分を保有 (2)60百万円の調整額を除く (3)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる）

単位：百万円

	FY26/7 1Q	FY25/7 1Q	FY25/7 通期	FY24/7 通期	FY23/7 通期	FY22/7 通期
売上高	23,338	18,697	80,161	66,146	56,273	43,954
YoY成長率 (%)	24.8%	16.4%	21.2%	17.5%	28.0%	53.2%
HR Techセグメント	22,215	18,100	76,962	63,791	53,685	41,791
YoY成長率 (%)	22.7%	18.0%	20.6%	18.8%	28.5%	54.5%
Incubationセグメント	1,122	564	3,139	2,219	2,460	2,002
YoY成長率 (%)	98.8%	(18.1)%	41.4%	(9.8)%	22.9%	34.8%
売上原価	2,261	1,652	7,262	5,718	5,815	5,802
売上総利益	21,077	17,044	72,899	60,428	50,457	38,151
利益率 (%)	90.3%	91.2%	90.9%	91.4%	89.7%	86.8%
販売費及び一般管理費⁽¹⁾	14,007	11,591	51,456	42,591	37,231	29,869
広告宣伝費	6,159	5,403	24,429	21,206	19,118	14,697
給与手当等 ⁽²⁾	3,277	2,446	10,780	8,848	8,090	7,410
地代家賃	535	642	2,397	1,606	1,348	1,243
償却費合計	523	340	1,754	1,224	1,230	846
その他 ⁽¹⁾	3,512	2,758	12,095	9,705	7,442	5,670
営業利益⁽¹⁾	7,069	5,453	21,442	17,837	13,225	8,282
利益率 (%)	30.3%	29.2%	26.7%	27.0%	23.5%	18.8%
HR Techセグメント⁽¹⁾	7,893	6,196	24,739	20,062	15,701	10,631
Incubationセグメント	(469)	(355)	(1,691)	(1,020)	(1,401)	(1,649)
税金等調整前当期(四半期)純利益⁽¹⁾	8,165	5,613	22,700	18,928	14,377	8,717
法人税等合計⁽¹⁾	2,652	1,555	6,638	5,933	4,448	2,864
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益⁽¹⁾	5,478	4,049	15,950	12,990	9,928	5,852
利益率 (%)	23.5%	21.7%	19.9%	19.6%	17.6%	13.3%

注: (1)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映している (2)給料手当、賞与及び賞与引当金繰入額の合計

管理部門経費配賦前営業利益から営業利益への調整

単位：百万円

	FY26/7 1Q	FY25/7 通期	FY24/7 通期	FY23/7 通期	FY22/7 通期
管理部門経費配賦前営業利益	8,584	27,345	22,334	17,647	12,622
BizReach ⁽¹⁾⁽²⁾	8,837	28,408	23,331	20,126	17,609
HRMOS ⁽²⁾	(83)	(769)	(1,021)	(1,740)	(2,954)
その他事業 ⁽²⁾	(169)	(293)	24	(739)	(2,032)
調整項目					
-) 経理機能や人事機能、法務総務機能等の費用 ⁽³⁾⁽⁴⁾	1,514	5,902	4,497	4,421	4,340
-) HR Techセグメント ⁽⁴⁾	1,304	5,267	4,043	3,933	3,769
-) Incubationセグメント	210	635	454	488	570
営業利益 ⁽⁴⁾	7,069	21,442	17,837	13,225	8,282

調整後機能別／事業別人員数 (FY25/7 4Q)⁽⁵⁾

ご参考：2025年10月末時点グループ人員数は2,467名（Thinkings株式会社からのグループインを含む）

	人員数	HR Tech関連事業小計に占める割合
HR Tech関連事業		
BizReach	1,239	73.9%
HRMOS	290	17.3%
その他HR Tech関連事業	148	8.8%
小計	1,677	100.0%
HR Tech関連事業固有の間接部門	125	n/a
HR Tech関連事業合計	1,802	n/a
Incubation関連事業	257	n/a
管理部門	116	n/a
合計	2,175	n/a

注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (2)各事業の売上高から売上原価、及び事業に直接紐づく販売費及び一般管理費を控除して算出 (3)社内管理を目的とした、事業に直接紐づかない経理機能や人事機能、法務総務機能等の費用 (4)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映している (5)各事業に所属するヘッドカウントに、管理部門経費配賦前営業利益の中に直課費用として既に計上されている関連部署の人員費（主にデザインやシステム系、事業開発等各事業に密接に紐づく人件費）の工数見合をヘッドカウントに割り戻したものと加えて算出

連結貸借対照表

» VISIONAL

単位：百万円

	FY26/7 1Q	FY25/7	FY24/7	FY23/7	FY22/7
--	--------------	--------	--------	--------	--------

	FY26/7 1Q	FY25/7	FY24/7	FY23/7	FY22/7		FY26/7 1Q	FY25/7	FY24/7	FY23/7	FY22/7
流動資産	77,244	83,083	65,652	48,902	36,743	流動負債	25,596	25,814	21,869	16,328	13,988
現金及び預金	65,596	72,779	58,107	41,170	31,362	未払金	5,830	6,228	6,246	3,934	4,054
受取手形、売掛金及び 契約資産	7,908	7,212	5,753	5,151	4,356	契約負債	13,937	12,125	8,615	6,858	4,941
その他の流動資産	3,739	3,090	1,791	2,580	1,025	その他の流動負債	5,829	7,459	7,007	5,534	4,993
固定資産⁽¹⁾	23,614	12,322	10,662	8,971	9,208	固定負債⁽¹⁾	1,932	1,832	2,056	2,415	3,190
有形固定資産	2,175	2,135	1,880	845	735	持分法適用に伴う負債	1,413	1,493	1,813	2,133	2,453
無形固定資産 ⁽¹⁾	16,326	5,324	3,852	4,455	5,287	純資産合計⁽¹⁾	73,328	67,759	52,388	39,129	28,772
のれん ⁽¹⁾	14,849	3,741	2,523	2,799	3,300	資本金	6,651	6,631	6,503	6,356	6,226
その他の 無形固定資産 ⁽¹⁾	1,476	1,582	1,329	1,656	1,986	資本剰余金	9,485	9,466	10,467	10,321	10,190
投資その他の資産 ⁽¹⁾	5,112	4,862	4,929	3,669	3,185	利益剰余金 ⁽¹⁾	56,642	51,164	35,213	22,223	12,294
資産合計⁽¹⁾	100,858	95,405	76,314	57,873	45,952	その他	549	496	203	227	61
						負債及び純資産合計⁽¹⁾	100,858	95,405	76,314	57,873	45,952

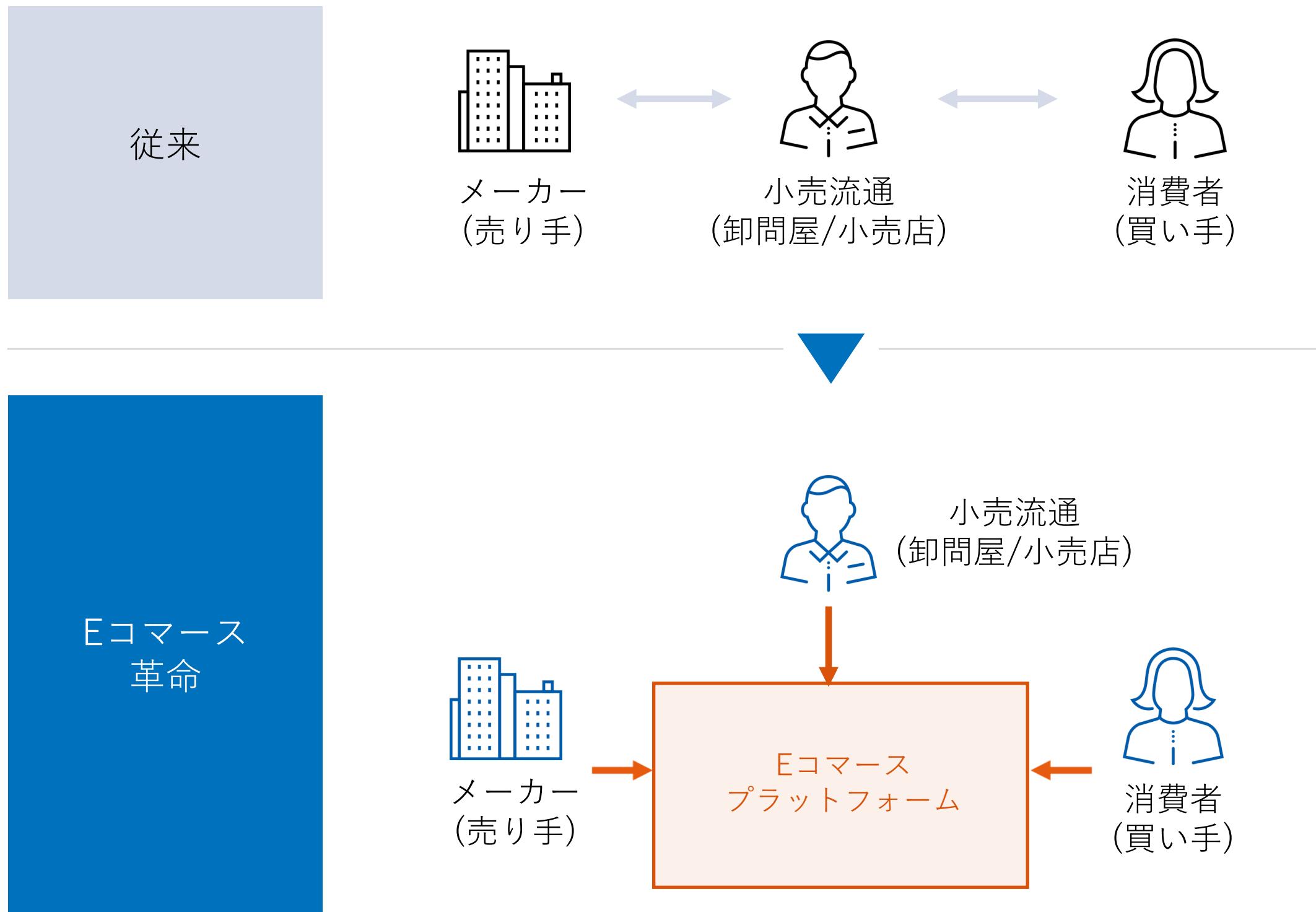
注: (1)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

Appendix

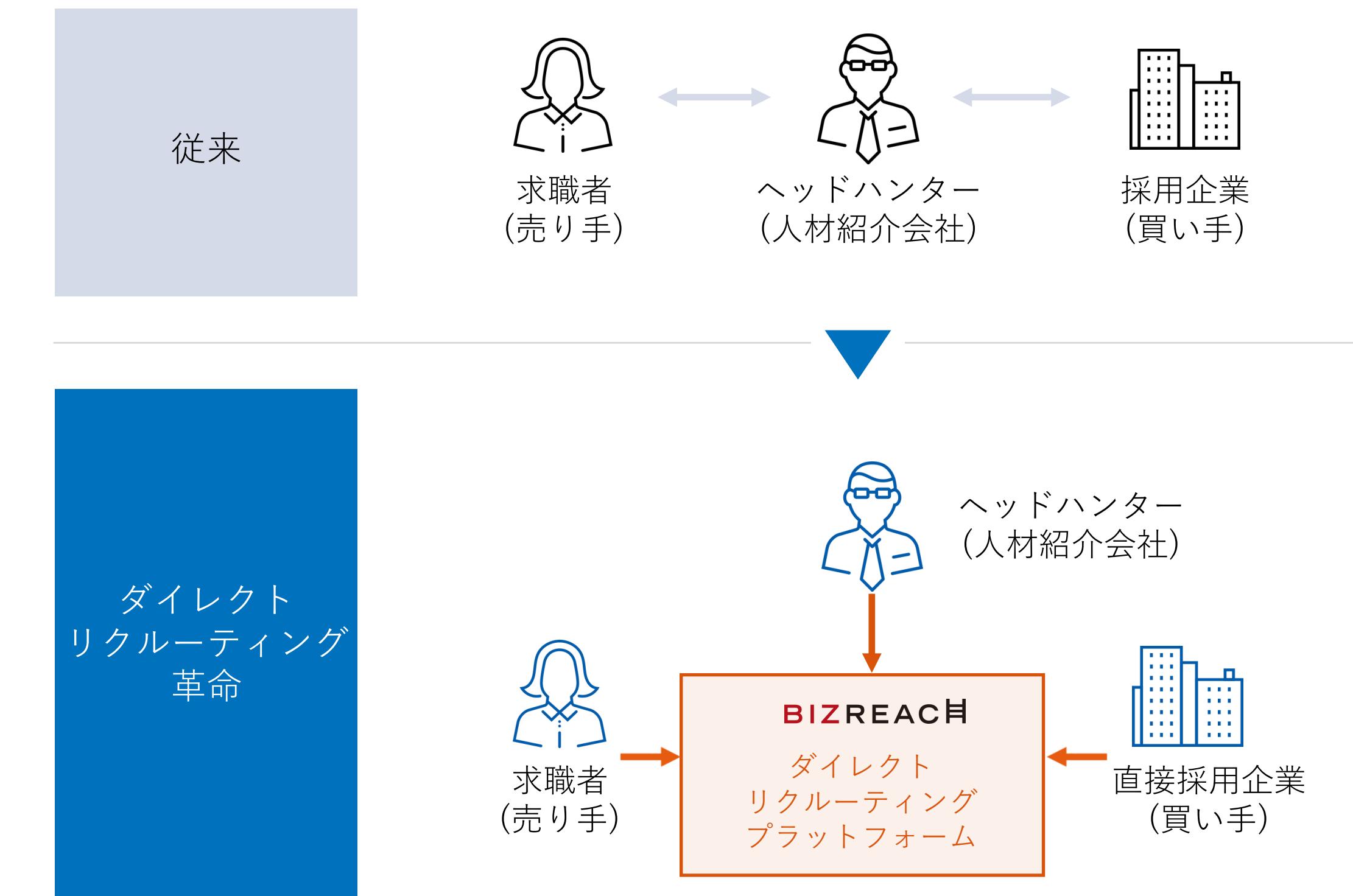
BizReach

小売業界におけるEコマース革命⁽¹⁾同様、インターネットによる人材採用市場の可視化を通じて「ダイレクトリクルーティング」の仕組みを創造し、市場の変革を実現

Eコマースによる市場のオンライン化

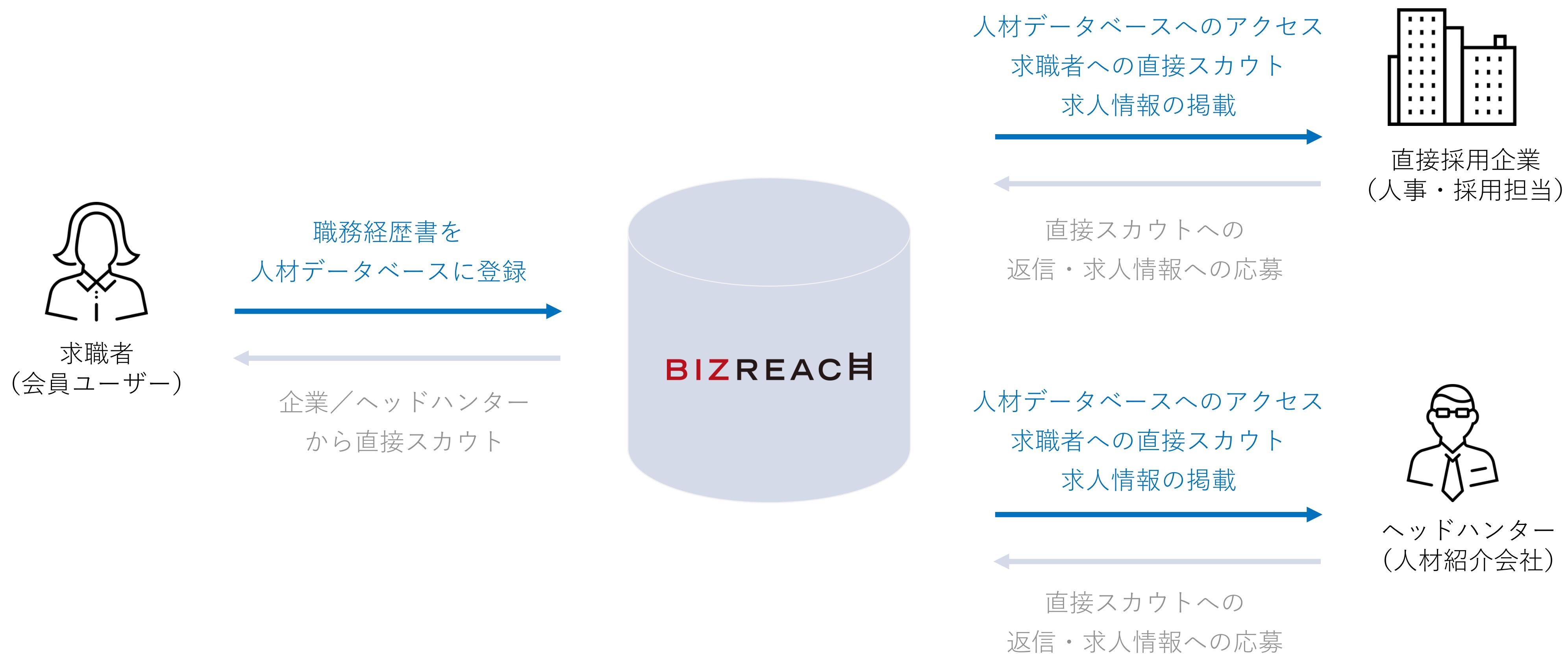


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



注: (1)電子商取引（Eコマースプラットフォームの出現）によって引き起こされた小売市場の構造的变化

プロフェッショナル人材⁽¹⁾特化型の独自のビジネスモデルに支えられたBizReachの強固な収益及び成長基盤



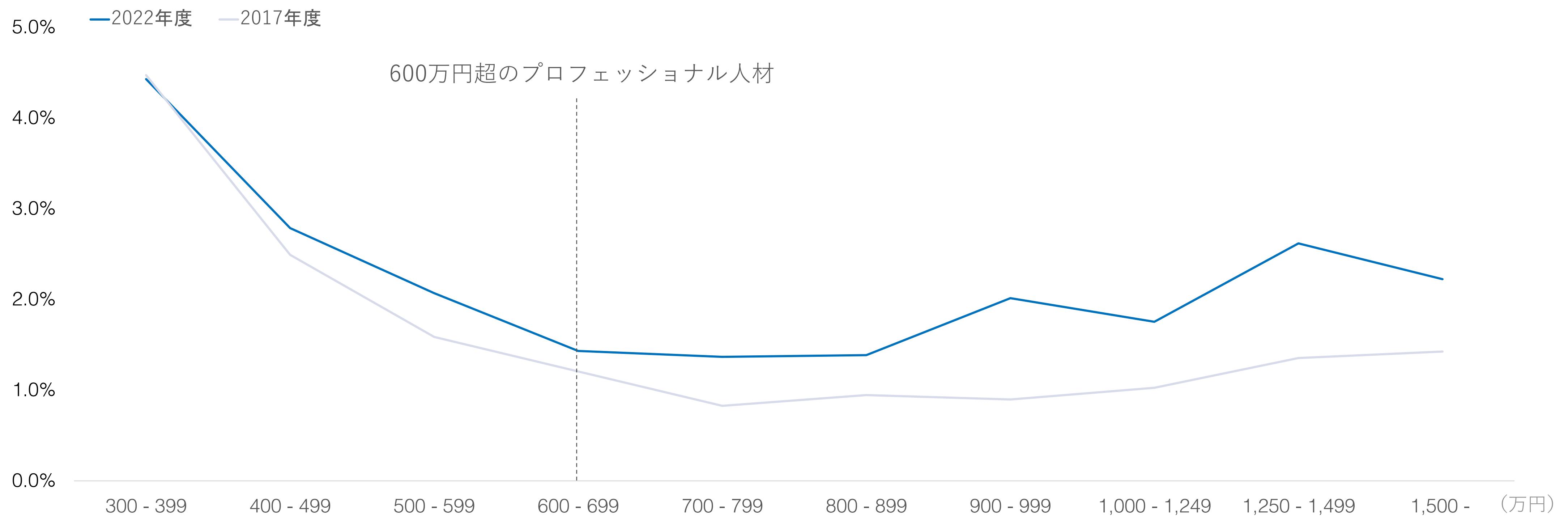
注: (1)管理職、専門職等

BizReach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、景気動向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

	プラットフォーム利用料 ⁽¹⁾⁽²⁾	成功報酬
直接採用企業	¥850,000 / 6か月	求職者の転職後理論年収 ⁽³⁾ の15%
ヘッドハンター	¥600,000 / 6か月	採用企業から得る紹介手数料の20-30% (2026年2月以降の契約より順次料金改定を予定)

正規雇用者間の転職者総数はCOVID-19前後で大きな変化がない一方で、プロフェッショナル領域は転職者割合が増加。プロフェッショナル人材への需要の高まりに伴い、中途採用は更に拡大していくことを見通す

所得別雇用者間転職者割合の推移⁽¹⁾



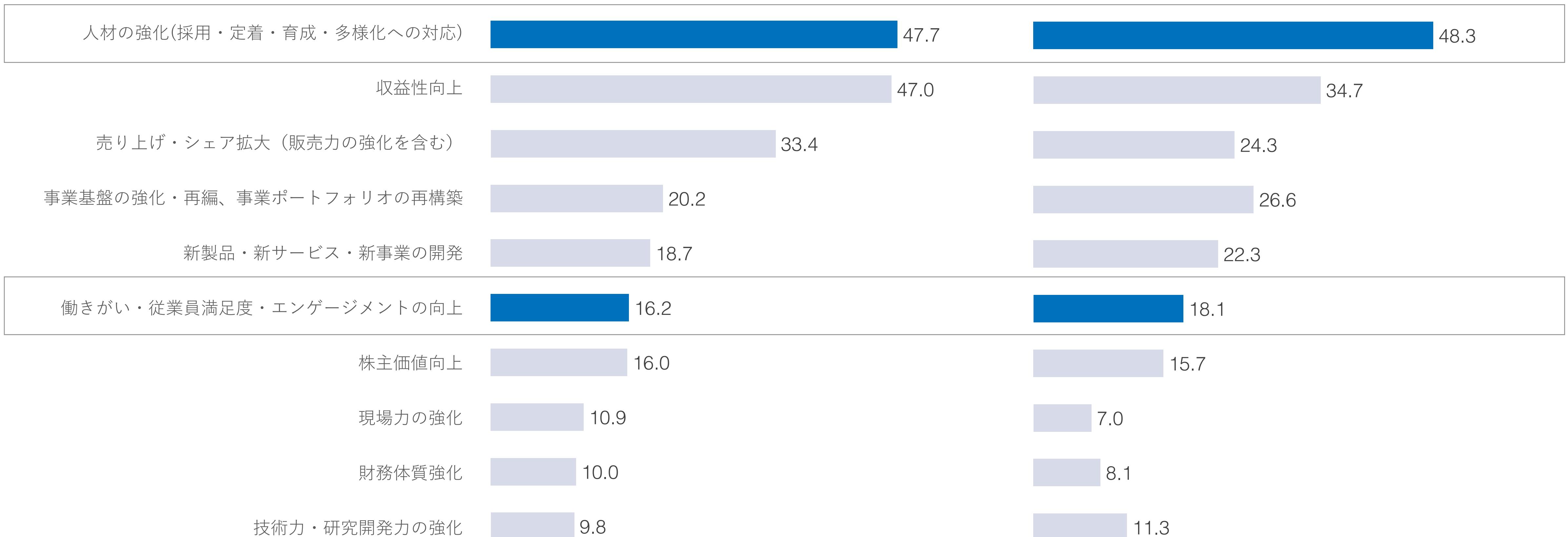
注: (1) 総務省「平成29年就業構造基本調査」及び「令和4年就業構造基本調査」をもとに、ビジョナル株式会社が作成。「所得」は転職後の正規の職員・従業員の年間収入。転職者は、過去1年以内に就業移動した有業者

人的資本の強化・活用は、日本企業が直面する重要な経営課題上位に挙げられている

日本企業が直面する経営課題⁽¹⁾

現在（2024年）

3年後

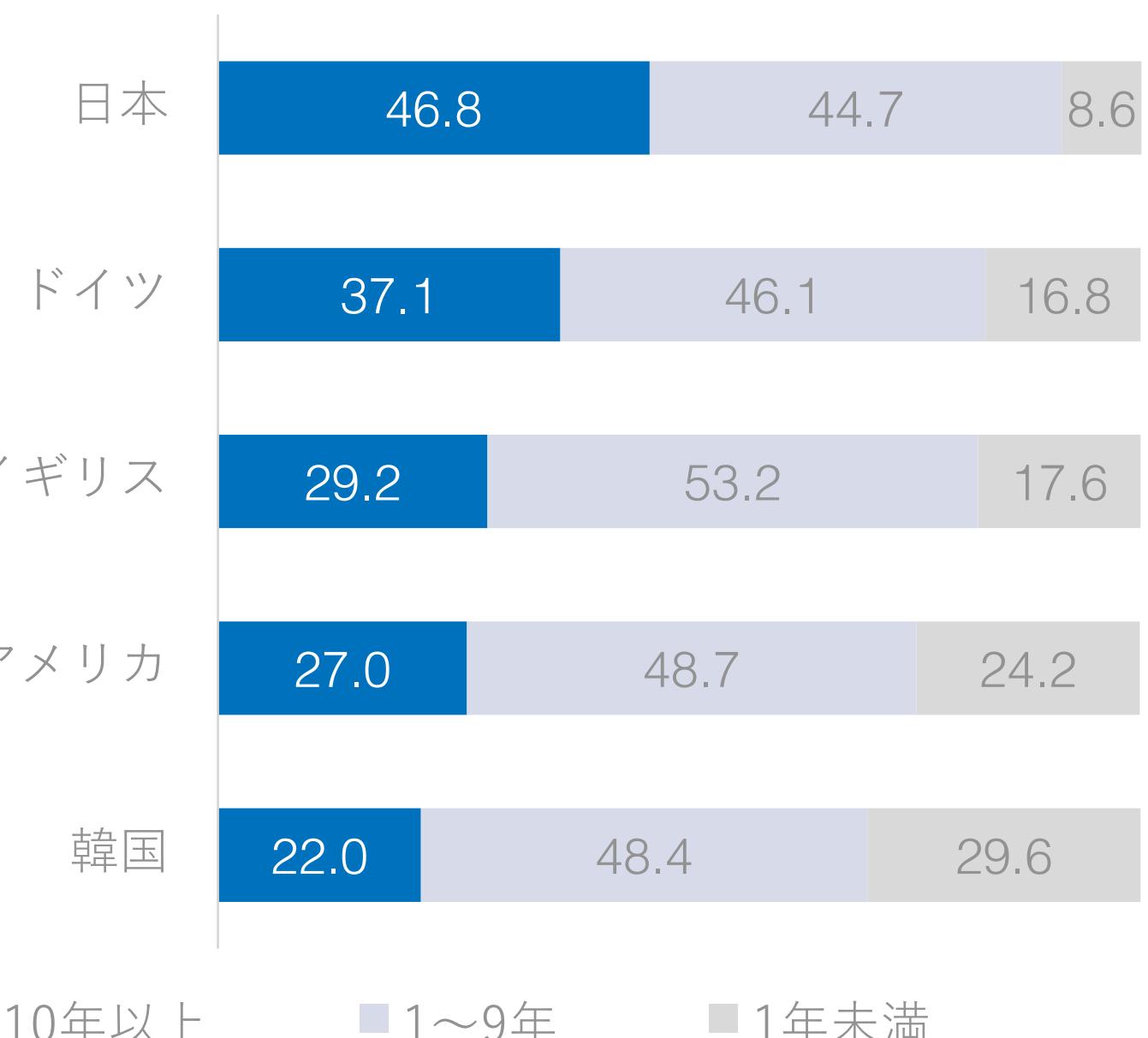


注: (1)一般社団法人日本能率協会「日本企業の経営課題2024」（2025年3月発行）をもとに、ビジョナル株式会社が作成。各数値は、課題として想定される20の項目のうち、重要度が1位から3位以内であると回答した比率

我が国の雇用者の勤続年数は、国際的にみて比較的長期間となる傾向。諸外国においては、雇用の流動化により、労働需要のより高い分野へ人の移動を促進させている

勤続年数別雇用者割合の国際比較⁽¹⁾

単位：%



労働移動がもたらすこと

- ✓ 生産年齢人口の減少や新規学卒者の減少により、企業における労働力は長期的に低下。中途採用による人材強化が必要
- ✓ 多様な価値観の文化醸成や、変化する事業環境・事業モデルの転換へ対応する専門人材・即戦力人材が必要
- ✓ 産業構造のシフトにより、産業や職種等の労働需要のミスマッチが発生。労働需要がより高い分野への移動が中期的に必要
- ✓ 賃金上昇には労働生産性の向上が必要

「働き方」が根底から変化したことにより、国内採用市場は構造的成长局面へ。日本における「雇用の流動化」は益々加速

日本における雇用流動性の成長余地

2024年



「働き方」は今後ますます変化

- ✓ 企業寿命と労働寿命のミスマッチにより、一社で勤め上げることが限界に
- ✓ 企業内では職務内容の明確な成果主義への移行が促進し、転職が更に普及
- ✓ 企業間の人材獲得競争は加速し、一層能動的な採用(ダイレクトリクルーティング)が不可欠
- ✓ 新型コロナウイルスの影響によるリモート勤務は、このトレンドを加速

注: (1)「労働力調査（基本集計）」（総務省統計局）より引用。数値は2024年の各月末の調査による日本の就業者数の12ヵ月分の平均値 (2)「労働力調査（基本集計）」（総務省統計局）より引用。数値は2024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ヵ月分の平均値 (3)「労働力調査（詳細集計）」（総務省統計局）より引用。数値は2024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ヵ月分の平均値

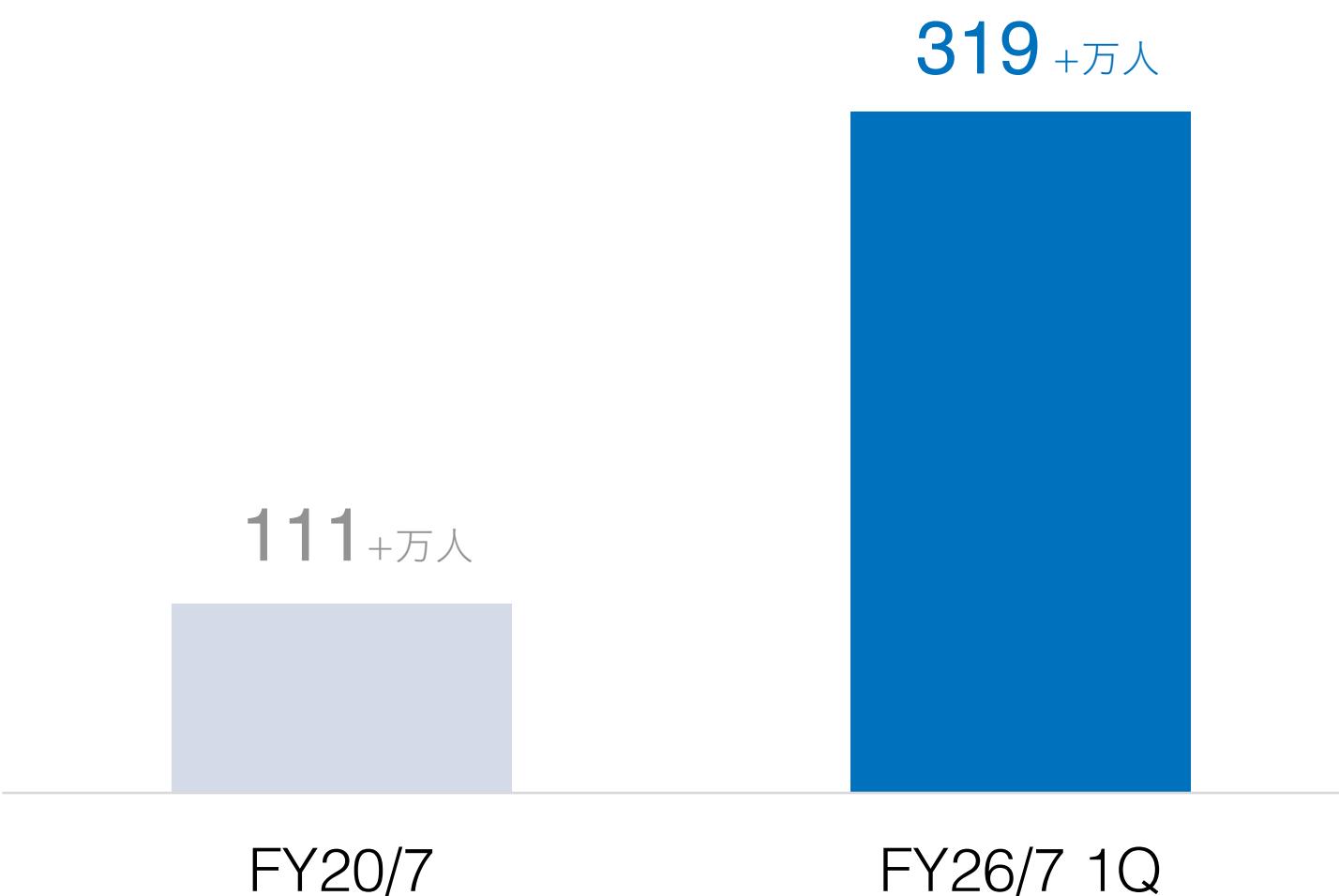
最大の成長機会は、更なる日本の雇用の流動化。プロフェッショナル人材領域における一層の会員基盤拡大を進めると同時に、未利用企業の新規開拓、並びに利用企業への深耕営業を促進する

BizReachのスカウト可能会員数及び更なる拡大ポテンシャル

BizReachのスカウト可能会員数⁽¹⁾

国内給与所得者対象人数(2024年)⁽²⁾

320万人	年収1,000万円超
1,276万人	年収600万円超



採用企業側における拡大ポテンシャル



注: (1)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） (2)「令和6年分 民間給与実態統計調査」（国税庁）
(https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2024/pdf/R06_000.pdf) を加工して作成 (3)FY25/7の会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数 (4)2025年3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（令和7年3月末時点）」（厚生労働省） (https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r07_03.pdf) を加工して作成

HRMOS

下記KPIは、従来開示をしていた採用管理、タレントマネジメント、社内版ビズリーチ by HRMOSのみならず、FY2026/7 1Qより全てのHRMOSシリーズ（sonar ATS by HRMOSも含む）の合計を示している

	FY22/7				FY23/7				FY24/7				FY25/7				FY26/7
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q												
ARR ⁽¹⁾ (億円)	13.4	14.2	15.3	16.2	17.6	18.7	20.2	21.3	22.7	24.3	26.2	27.7	29.8	31.8	34.8	37.3	83.2
ARPU ⁽²⁾ (千円)	113	113	113	113	114	113	114	115	116	116	118	118	122	122	127	128	71
利用中企業数 ⁽³⁾	989	1,050	1,127	1,193	1,280	1,379	1,475	1,546	1,631	1,744	1,849	1,947	2,039	2,159	2,289	2,421	9,692
Churn Rate ⁽⁴⁾ (直近12ヵ月平均) (%)	0.96	0.79	0.66	0.60	0.52	0.48	0.50	0.49	0.56	0.57	0.60	0.60	0.55	0.56	0.56	0.58	0.43

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 (2)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 (3)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 (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、当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出

Why

大転職時代の到来。あらゆる企業で人材流出が経営課題に。

「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、かつてないほどに転職市場は活性化。誰もがより良いステージを求め、社内と社外を天秤にかけ続ける時代です。人材獲得競争は激しさを増し、企業はこれまで以上に社外採用に注力。即戦力人材のもとには、魅力的なスカウトが次々と舞い込んでいます。その流れを受け、企業内では社内人材の流出が加速、多くの企業で深刻な経営課題に。もはやこれまでのように社内の部署間で人材の囮い込みをしている場合ではなく、優秀な人材の流出をいかに防ぎ、社内で活用できるかが、これからの経営の鍵といえるでしょう。今や企業が働く人を選ぶのではなく、企業が働く人に選ばれる側に。だからこそ今、社外人材の採用だけでなく、社内人材にしっかりと目を向け、丁寧に寄り添い、「社員が働き続けたくなる」会社となるための経営の意識改革、人事環境の整備が緊急の課題なのです。

What

人材流出という新たな課題に、「社内スカウト」で歯止めを。

多くの企業が社外人材に目を向け、その志向やスキル・経験に合わせた魅力的な条件やポジションを積極的に提示する等、社外スカウト活動に力を入れています。

一方で、すべての企業が社員に対して同じように手厚く寄り添っているかと言えば、そうではないと言わざるを得ません。社内に目を向ければ、想像以上のスキルやモチベーションを持った人材が眠っているし、同時に、社員の目に触れていない魅力的な社内ポジションがあるのも事実。

多くの企業がその可視化に取り組んでいるものの、企業や社員が本当に知りたいデータとして可視化・活用しきれていないのが現状です。

このままでは社員を活用するどころか人材流出は加速する一方。これを防ぐためには、早急に、社内に眠る「人材データと社内ポジションの的確かつリアルタイムな可視化」と「社内公募等、ポジションと出会う機会の活発化」、更に「社内ポジションからの直接的勧誘」等、多岐にわたる「社内スカウト」活動に積極的に取り組むことが大切です。社員のキャリア形成機会を提供し続けること。それが結果的に、人材流出の防止と企業価値向上につながります。

How

「社内スカウト」で人材流出を防ぐ、BizReachならではの新サービスが登場。

人材流出という課題に「社内スカウト」活動で歯止めをかけるために、BizReachだからこそ実現可能な新サービスが誕生しました。それが「社内版ビズリーチ」。その特徴は3つ。

16年間にわたり日本の転職市場を支え続けたBizReachだけが持つ転職市場のデータと、特許数No.1⁽¹⁾を誇るAI技術を活用することで、そのまま社外でも通用する「①市場基準の社内レジュメや社内ポジション要件を、AIにより面倒な手作業なしで自動生成」。BizReachが持つ人材マッチングのノウハウやシステムを駆使することで「②企業と社員の双方が求める『社内人材と社内ポジションのデータベース』の構築・維持を容易に実現」し、「③社内公募や、社内でのダイレクトリクルーティングを活性化し、これまでになかった社内マッチングを実現」。

まさにBizReachならではの高精度なスカウト活動を、社内でも実施できるのです。

社員に魅力的な選択肢と可能性を提供し、働き続けたくなる会社をつくる。

人材流出を防止し、社員が生き活きと働ける環境とより人間味のある働き方を企業内で実現する画期的なサービス。

それが「社内版ビズリーチ」です。

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。