



ビジョナル株式会社

連結

- 通期売上高は661.4億円 (+17.5% YoY)、4Q は172.2億円 (+16.9% YoY)。高い目標を設定した上での執行力
- 通期営業利益は178.3億円 (+34.9% YoY、営業利益率27.0%)、4Q は25.7億円 (△21.1% YoY、14.9%)。計画通り、規律を保ちながら成長投資を実行

BizReach

- 通期売上高は577.7億円 (+17.5% YoY)、4Q は148.0億円 (+16.4% YoY)。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、領域によっては厳選採用の継続や、回復が見られるものの非常に緩やかな基調である等、状況は引き続き不透明
- 通期営業利益（管理部門経費配賦前）は233.3億円 (+15.9% YoY、営業利益率40.4%)、4Qは43.8億円 (△10.3% YoY、29.6%)。計画通り、15周年キャンペーンや新たなテレビCMに投資

HRMOS

- 通期売上高は38.4億円 (+76.0% YoY)、4Q は10.9億円 (+79.9% YoY)。新規顧客獲得が堅調に推移し、すべてのサービスにおいて売上高が伸長
- 通期営業損失（管理部門経費配賦前）は10.2億円、4Qは3.2億円。売上高伸長と効率的な広告宣伝活動により、営業損失はFY2023/7 比7.1億円縮小

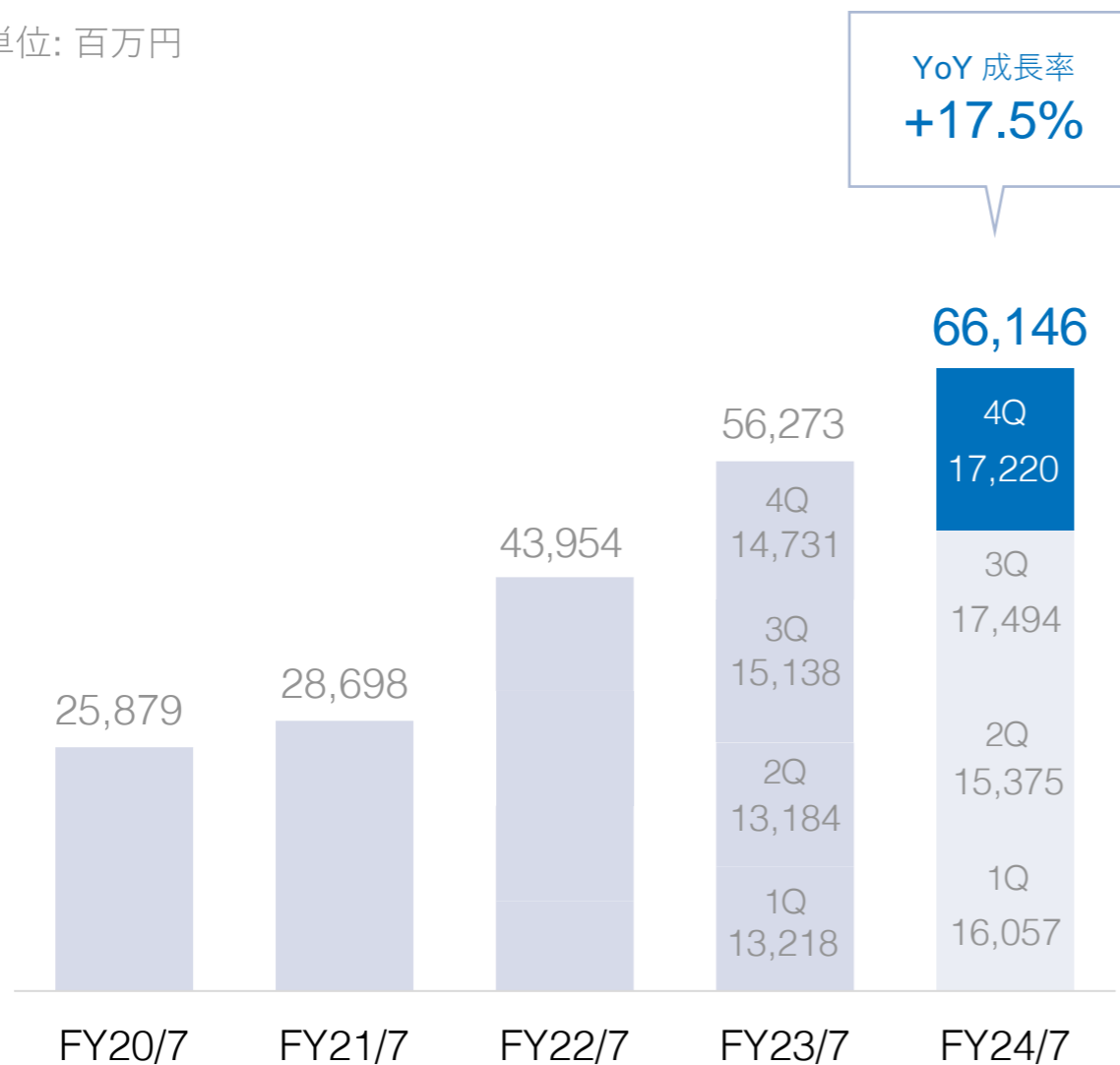
FY2025/7
通期連結業績
見通し

- 通期連結売上高見通しは764.0億円 (+15.5% YoY)
- 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だが、不透明な市況感を踏まえ、BizReach通期売上高見通しは664.4億円 (+15.0% YoY)、通期営業利益率（管理部門経費配賦前）見通しは40%
- 規律ある事業運営を行ってきた実績を踏まえて、FY2025/7 はBizReachの利益率は保ちながら、その他事業への投資や、採用、競争力ある給与水準への引き上げを含む人的資本への投資を更に強化し、Visionalグループとしての中期的な企業価値向上を目指す。結果、通期連結営業利益見通しは191.5億円 (+7.4% YoY、営業利益率25.1%)

VISIONALグループのFY2024/7 通期連結売上高は+17.5% YoY、業績見通しと同水準で着地。成長投資とコスト管理の規律ある事業運営により、通期連結営業利益は+34.9% YoY、営業利益率は27.0%

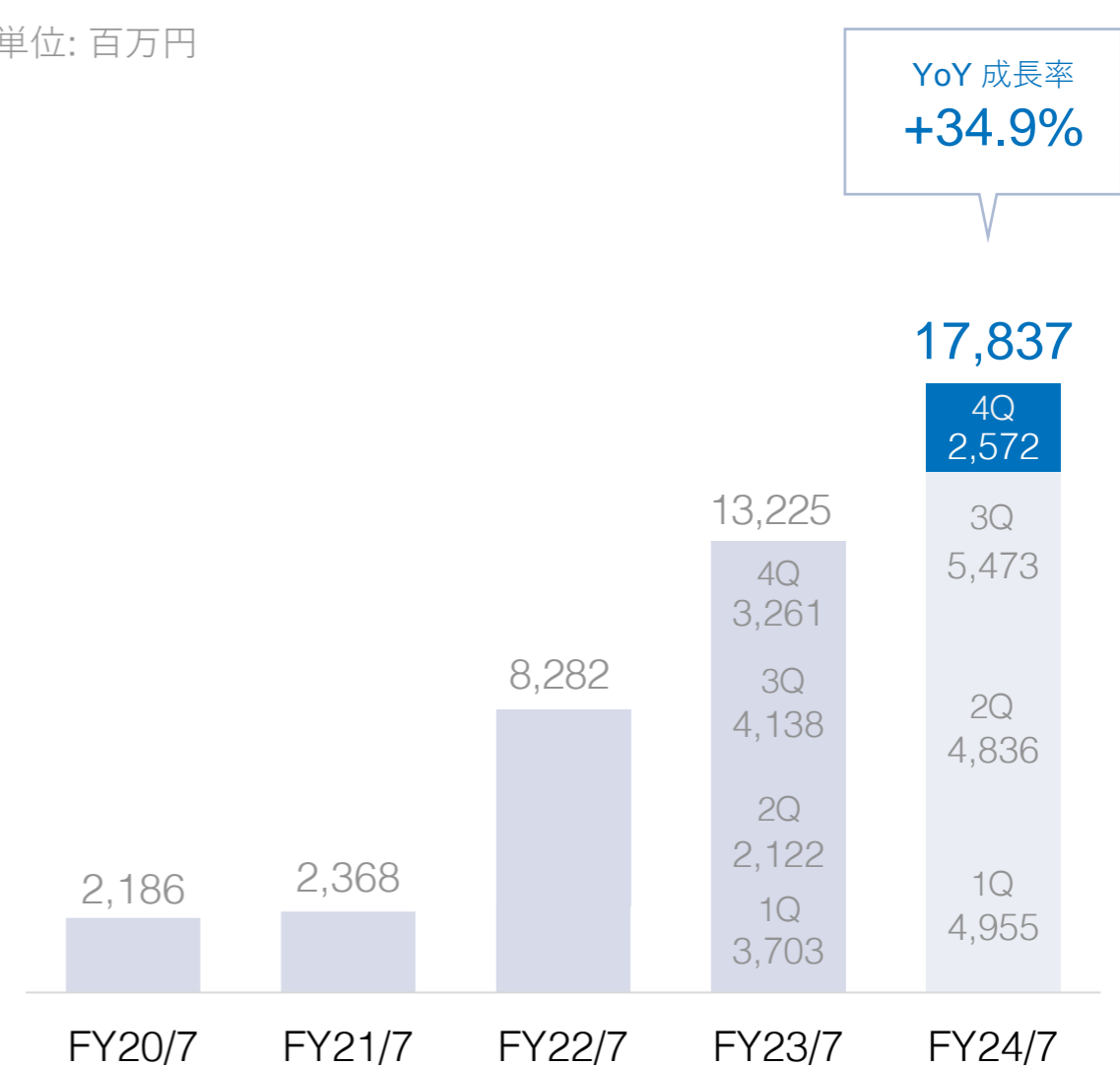
通期連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



通期連結営業利益⁽¹⁾⁽²⁾

単位: 百万円



注: (1)2020年2月に株式移転によりビジョナル株式会社が新設され、株式会社ビズリーチはビジョナル株式会社の完全子会社となったため、FY20/7は株式会社ビズリーチの連結財務諸表を引き継いで作成 (2)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

Incubationセグメントの各事業の売上高は成長しており、2Q以降のYoYでの減収は、2023年12月に株式会社ビズヒントの譲渡の影響

単位：百万円

	FY24/7 通期	FY23/7 通期	FY24/7 4Q	FY24/7 3Q	FY24/7 2Q	FY24/7 1Q
売上高	66,146	56,273	17,220	17,494	15,375	16,057
前年同期成長率 (%)	17.5%	28.0%	16.9%	15.6%	16.6%	21.5%
HR Techセグメント⁽¹⁾	63,791	53,685	16,659	17,008	14,787	15,336
前年同期成長率 (%)	18.8%	28.5%	19.0%	17.8%	17.8%	20.9%
Incubationセグメント⁽¹⁾	2,219	2,460	529	451	548	689
前年同期成長率 (%)	(9.8)%	22.9%	(24.7)%	(32.1)%	(8.2)%	39.3%
売上原価	5,718	5,815	1,578	1,484	1,342	1,313
売上総利益	60,428	50,457	15,641	16,009	14,032	14,744
売上総利益率 (%)	91.4%	89.7%	90.8%	91.5%	91.3%	91.8%
販売費及び一般管理費	42,591	37,231	13,069	10,535	9,196	9,789
営業利益⁽²⁾	17,837	13,225	2,572	5,473	4,836	4,955
営業利益率 (%)	27.0%	23.5%	14.9%	31.3%	31.5%	30.9%
前年同期成長率 (%)	34.9%	59.7%	(21.1)%	32.3%	127.9%	33.8%
HR Techセグメント⁽²⁾	20,062	15,701	3,531	5,838	5,313	5,377
Incubationセグメント⁽²⁾	(1,020)	(1,401)	(440)	(254)	(139)	(184)
税金等調整前当期（四半期）純利益	18,928	14,377	2,663	5,620	5,456	5,189
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	12,990	9,928	1,906	3,870	3,724	3,487
当期（四半期）純利益率 (%)	19.6%	17.6%	11.1%	22.1%	24.2%	21.7%
前年同期成長率 (%)	30.8%	69.6%	(34.0)%	33.8%	130.8%	37.8%

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

挑戦的かつ精緻な計画策定と、それを実行する執行体制。適正利益を継続的に生み出す成長投資とコスト管理の規律あるバランス

単位：百万円

	FY24/7 実績	24年6月 見通し対比	23年9月 見通し対比	24年6月開示 業績見通し	23年9月開示 業績見通し	差額理由
売上高	66,146	(253)	(253)	66,400	66,400	見通し差異△0.4%
成長率 (%)	17.5%	--	--	18.0%	18.0%	
HR Techセグメント	63,791	(173)	+451	63,965	63,340	
うち、BizReach	57,776	(223)	(1,223)	58,000	59,000	
うち、HRMOS	3,844	+44	+544	3,800	3,300	
Incubationセグメント	2,219	(80)	(720)	2,300	2,940	事業創造に伴う想定範囲内の上下動 2023年9月開示差異は、BizHint売却影響
その他	135	+0	+15	135	120	
営業利益	17,837	+637	+1,837	17,200	16,000	コスト管理を実施しながら事業を成長。 2023年9月開示見通し差異は11.5%
利益率 (%)	27.0%	--	--	25.9%	24.1%	

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、通期連結売上高見通しは764.0億円。持続的な成長のために、BizReachの利益率を保ちながら、その他事業と人的資本への更なる投資を行い、通期連結営業利益見通しは191.5億円（営業利益率25.1%）

単位：百万円

	FY25/7 連結見通し	FY24/7 連結実績	増減額
売上高	76,400	66,146	+10,253
成長率 (%)	15.5%	17.5%	--
HR Techセグメント	73,880	63,791	+10,088
うち、BizReach	66,440	57,776	+8,663
成長率 (%)	15.0%	17.5%	--
うち、HRMOS	5,000	3,844	+1,155
成長率 (%)	30.1%	76.0%	--
Incubationセグメント	2,470	2,219	+250
その他	50	135	(85)
営業利益	19,150	17,837	+1,312
成長率 (%)	7.4%	34.9%	--
利益率 (%)	25.1%	27.0%	--
経常利益	19,600	18,476	+1,123
成長率 (%)	6.1%	28.5%	--
利益率 (%)	25.7%	27.9%	--
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,470	12,990	+479
成長率 (%)	3.7%	30.8%	--
利益率 (%)	17.6%	19.6%	--

売上高

- BizReach売上高は、採用ニーズの復調が見られない領域の影響も踏まえて、+15.0% YoYを見通す
- HRMOS売上高は、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、+30.1%YoY

営業利益（管理部門経費配賦前）

- BizReach営業利益率は通期見通し40%
- HRMOS営業損失は積極的なプロモーションを行うため、FY2024/7 同水準を見通す
- Incubationセグメント営業損失は15億円程度を見通す

その他

- 事業及び管理部門経費には、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・再編等人的資本への更なる投資を含む

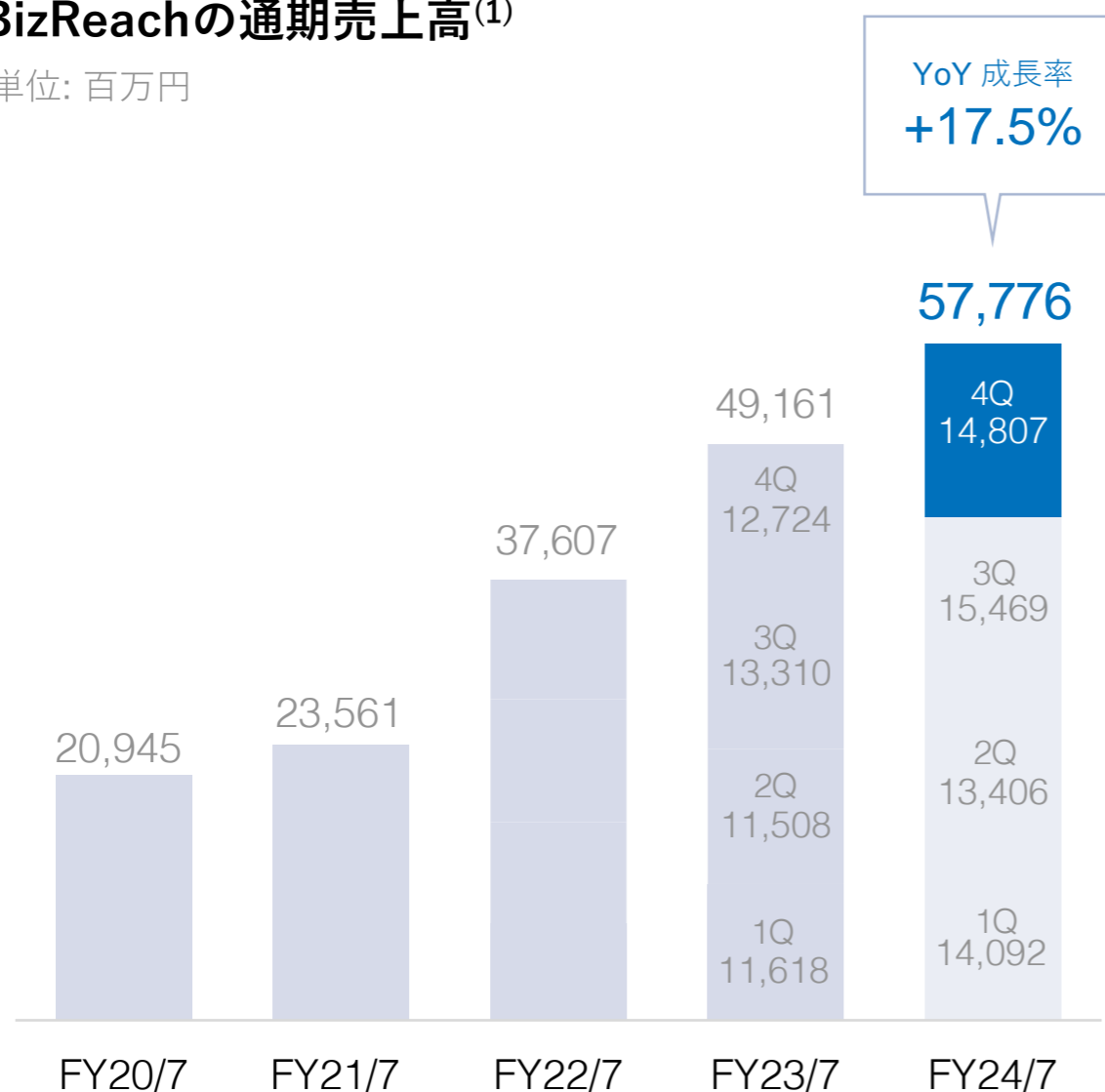
通期 事業別決算概況

BizReach

4Q の受注は計画通りであったものの、リードタイムの長期化により、4Q 売上高はごくわずかに見通しを下回る。通期売上高は577.7億円。FY2025/7 通期売上高見通しは664.4億円、+15.0% YoY、中期的な成長率は15%程度を想定

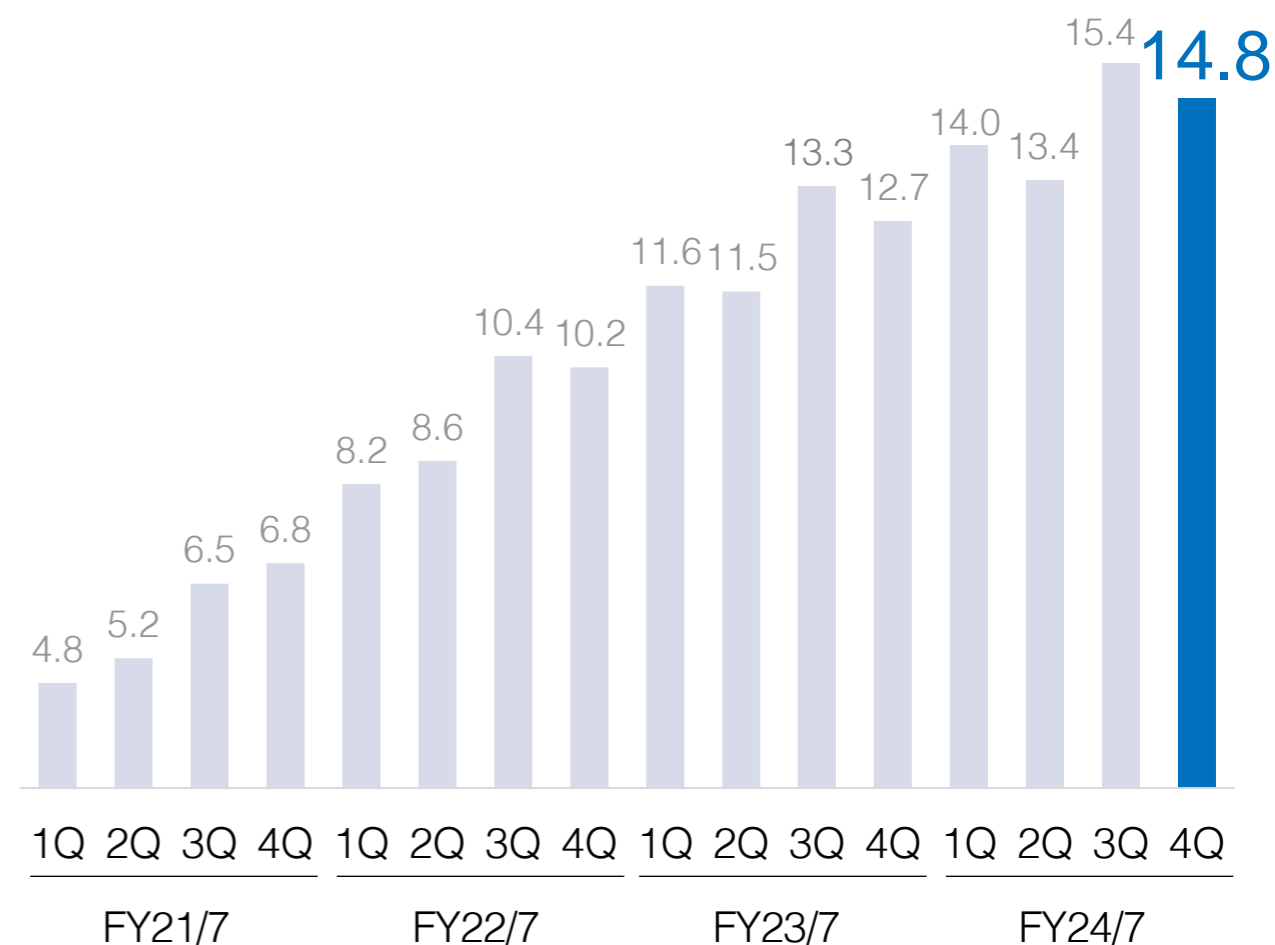
BizReachの通期売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



BizReachの四半期売上高推移⁽¹⁾

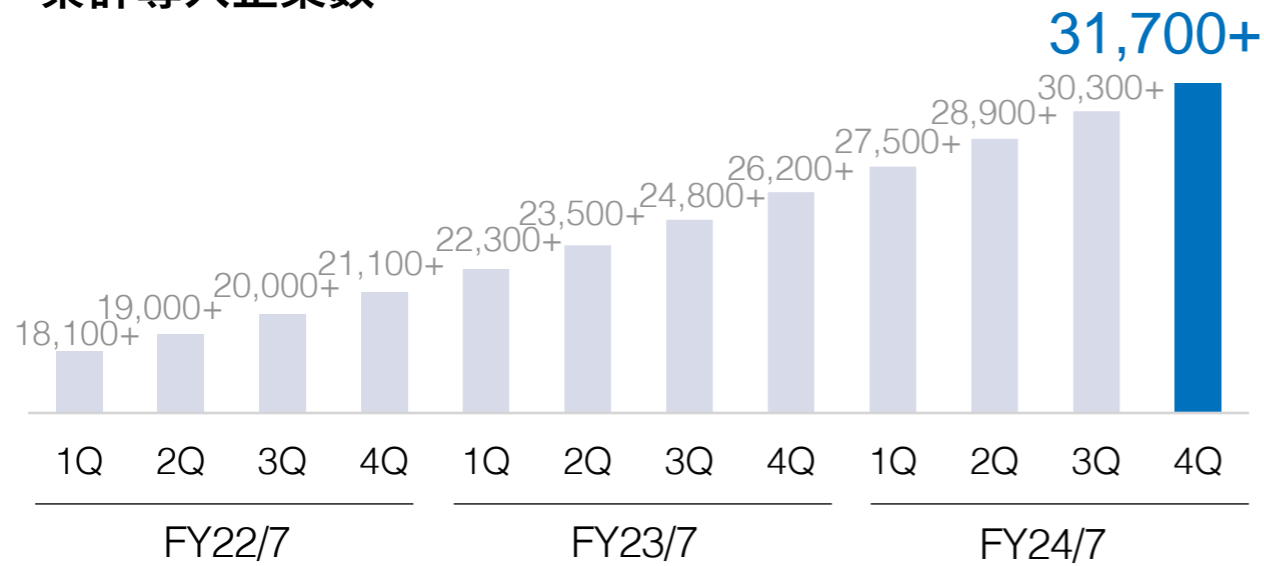
単位: 十億円



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)

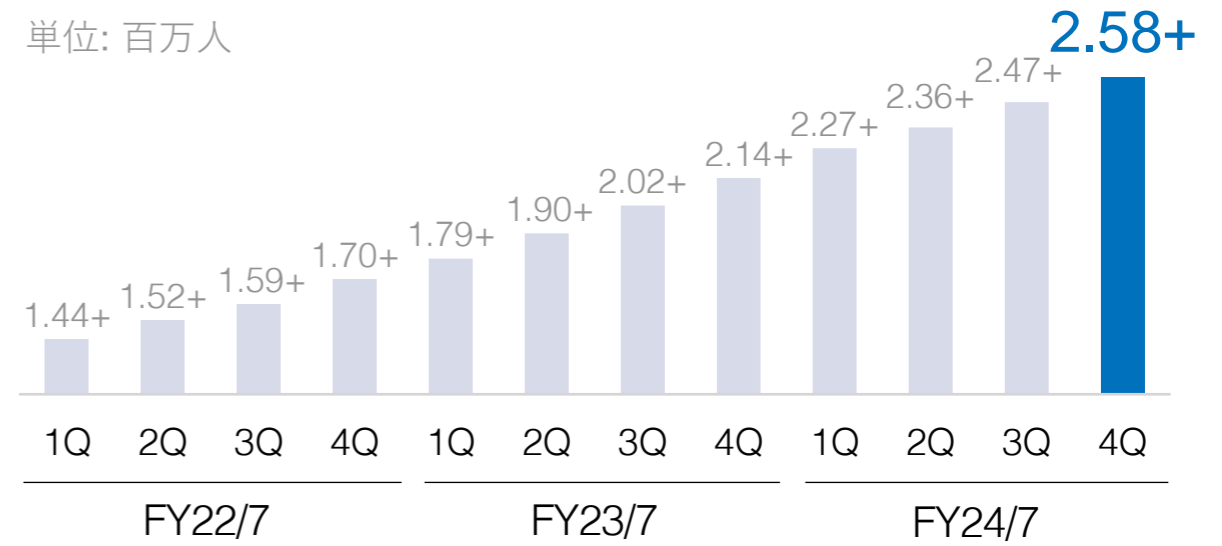
企業のプロフェッショナル人材への採用ニーズが引き続き堅調であることや、雇用の流動化により、各指標は順調に推移し、安定的な顧客基盤を構築

累計導入企業数⁽¹⁾

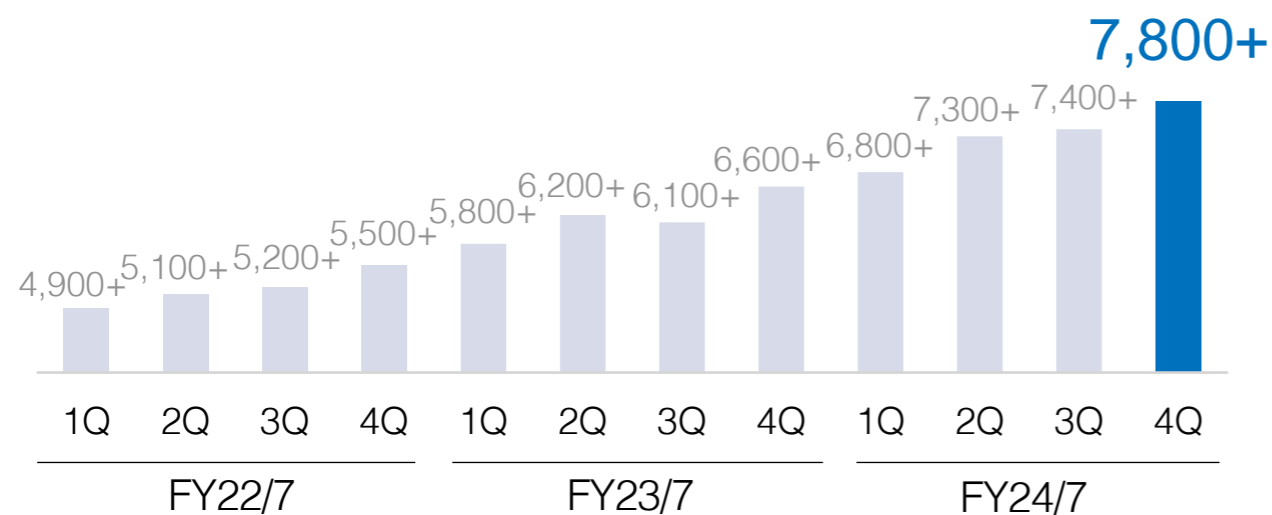


BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾

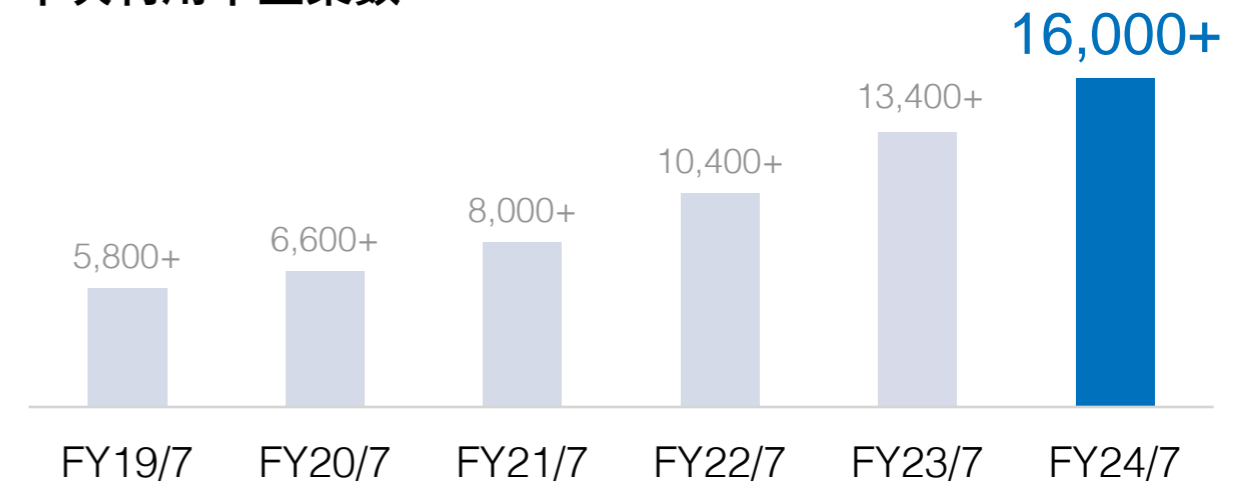
単位: 百万人



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾



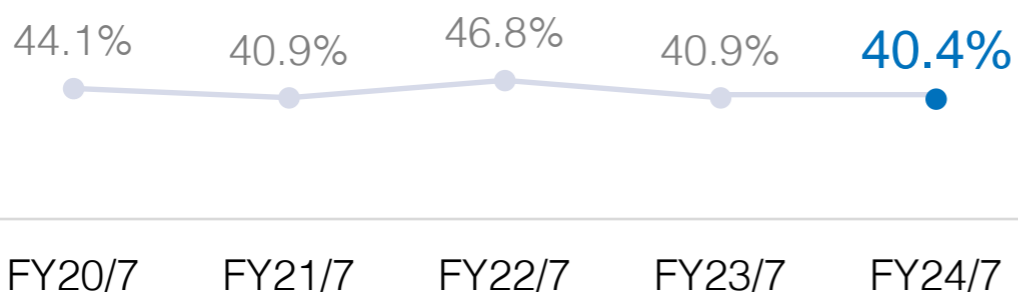
注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員 (無料会員を含む) (4) 会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

通期営業利益率は計画通りに着地。市場動向を見ながら、柔軟に成長投資計画を変更し、持続的な事業成長を目指す。FY2025/7 通期利益率見通しは40%。中期的な利益率見通しも40%程度を想定

BizReachの

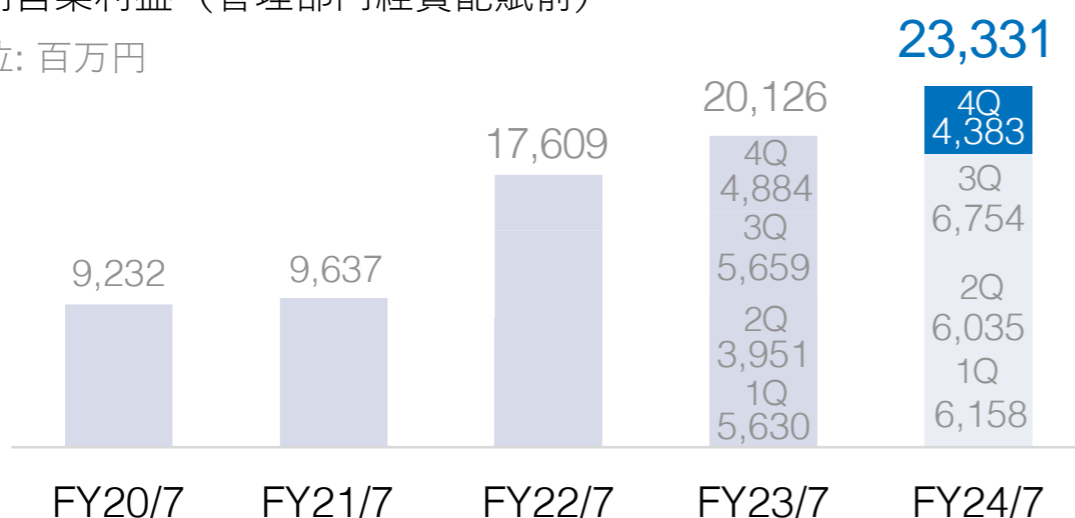
通期営業利益及び利益率（管理部門経費配賦前）⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

営業利益率（管理部門経費配賦前）



通期営業利益（管理部門経費配賦前）

単位: 百万円



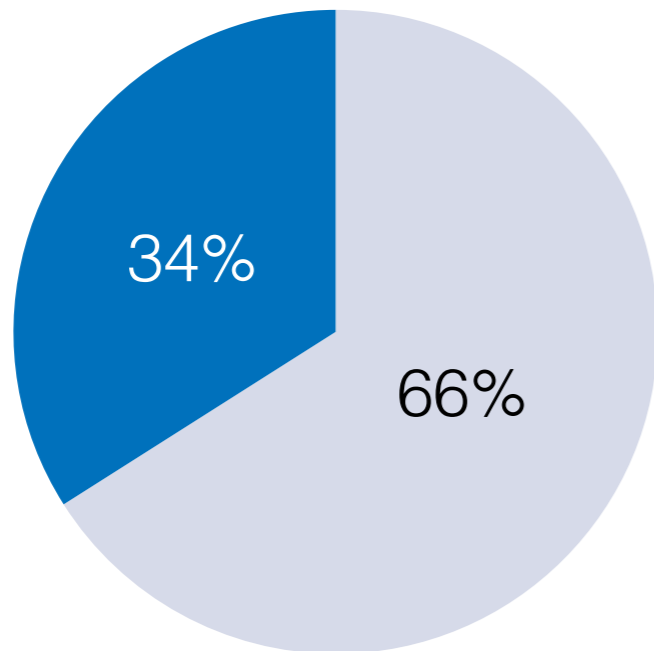
- 4Q は計画通りの利益率水準で着地
 - 通常の求職者獲得マーケティングに加えて、15周年キャンペーンや新たなテレビCM「社長の本気編」の放映を開始
- FY2025/7 通期営業利益率（管理部門経費配賦前）見通し40%
 - 各四半期の利益率は、売上高と成長投資計画のバランスにより上下する
- 市場の先行きは不透明であり、採用ニーズの復調が見られない領域の影響があるものの、多くの日本企業においてダイレトリクルーティングが広く浸透。4Q末の累計導入企業数は、3Q末比約1,400社増加

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

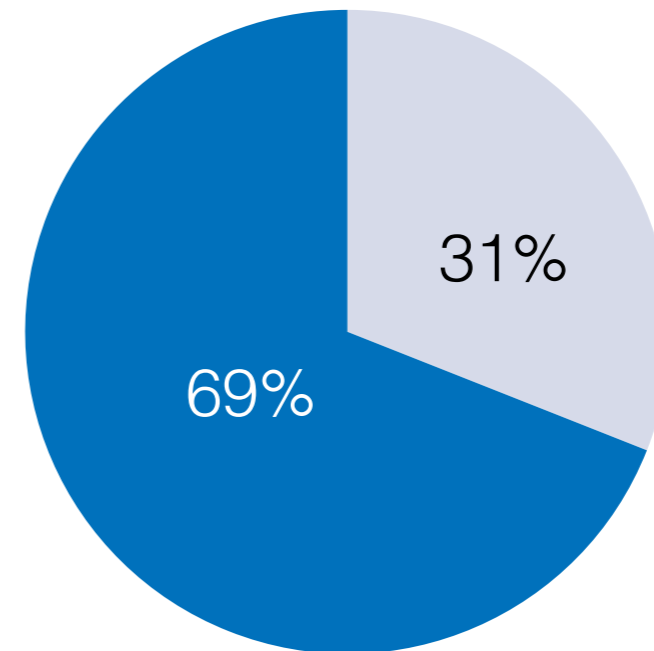
FY2024/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- パフォーマンス売上高
- リカーリング売上高



FY2024/7 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ビズリーチ事業の財務数値（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

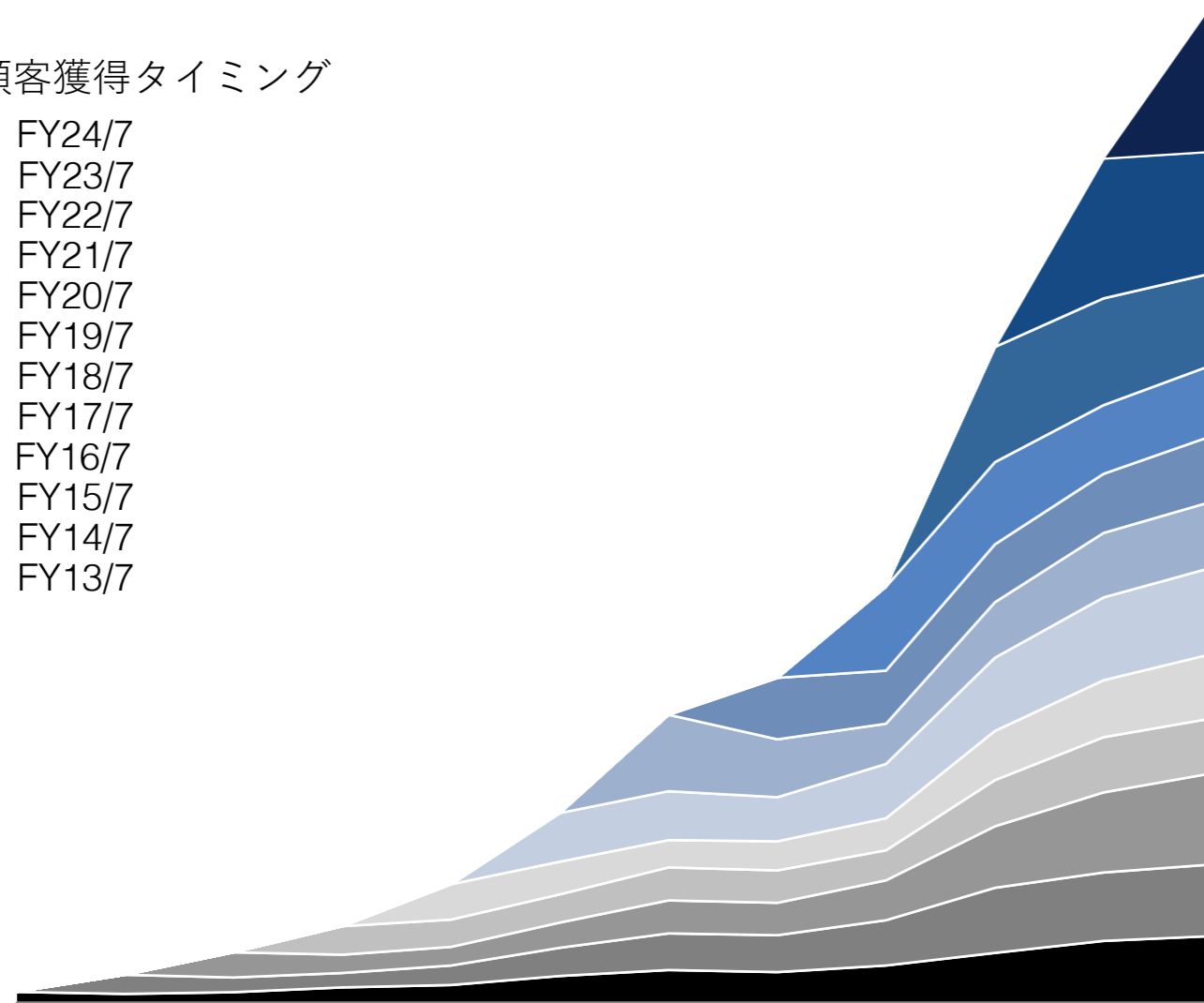
BizReachの売上高は、安定的な顧客基盤の積み上がりにより、累積的な事業成長を実現

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

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



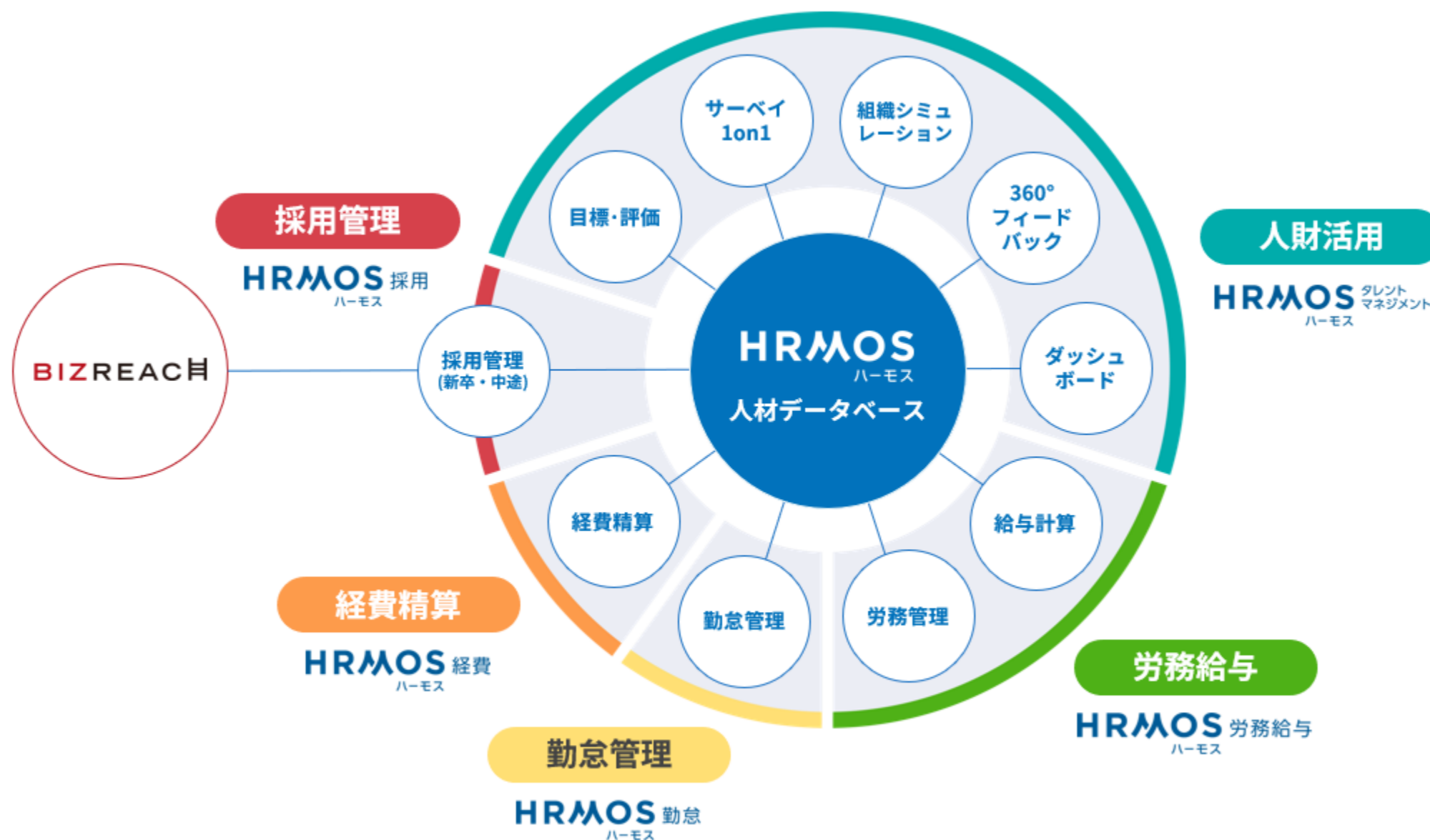
FY13/7 FY14/7 FY15/7 FY16/7 FY17/7 FY18/7 FY19/7 FY20/7 FY21/7 FY22/7 FY23/7 FY24/7

- 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FY24/7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

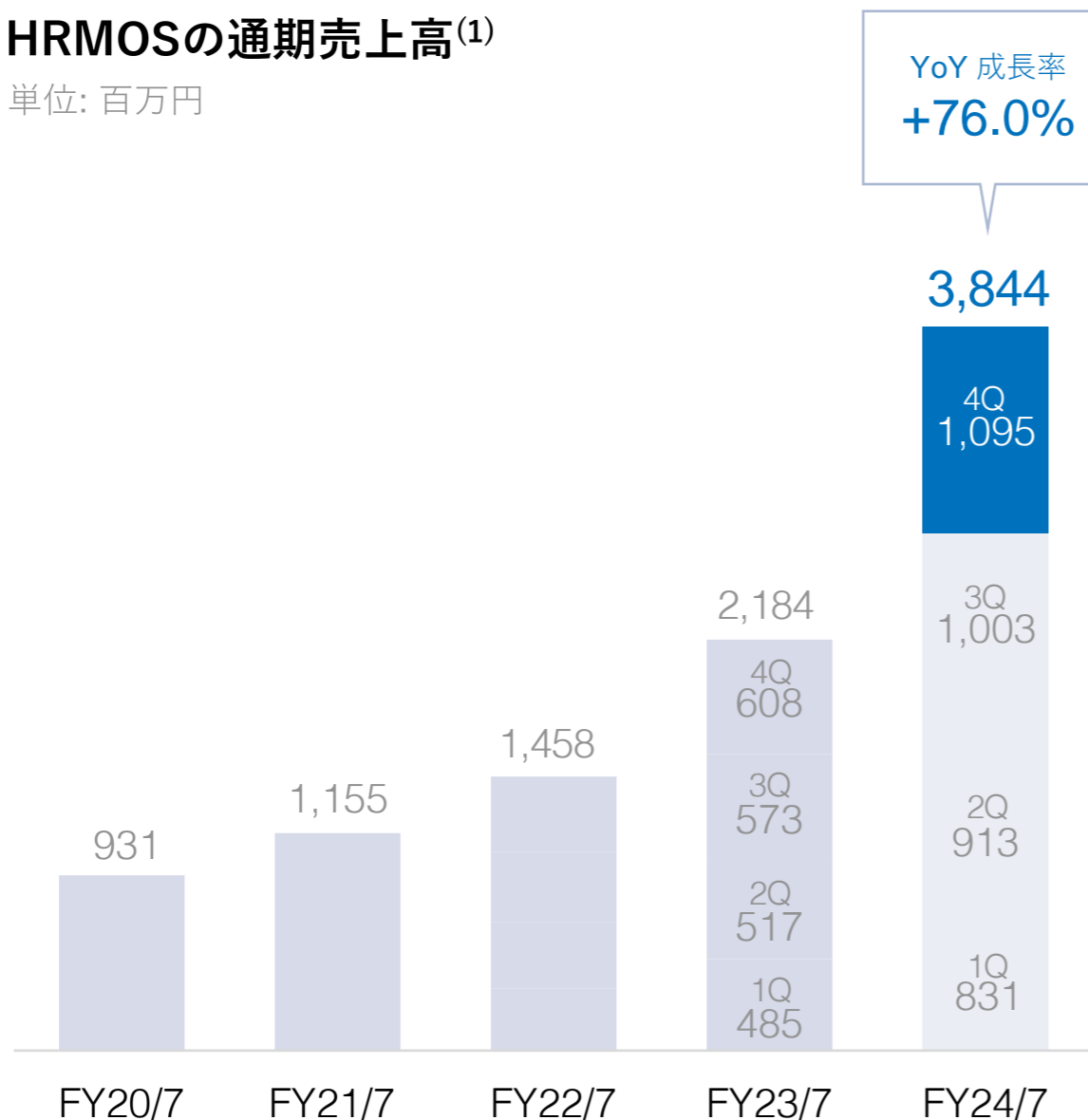
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。人的資本経営の実現に向けて、一気通貫型の人的資本データプラットフォームのシリーズ展開を目指す



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。FY2025/7 通期売上高見通しは50.0億円、+30.1% YoY

HRMOSの通期売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



YoY 成長率
+76.0%

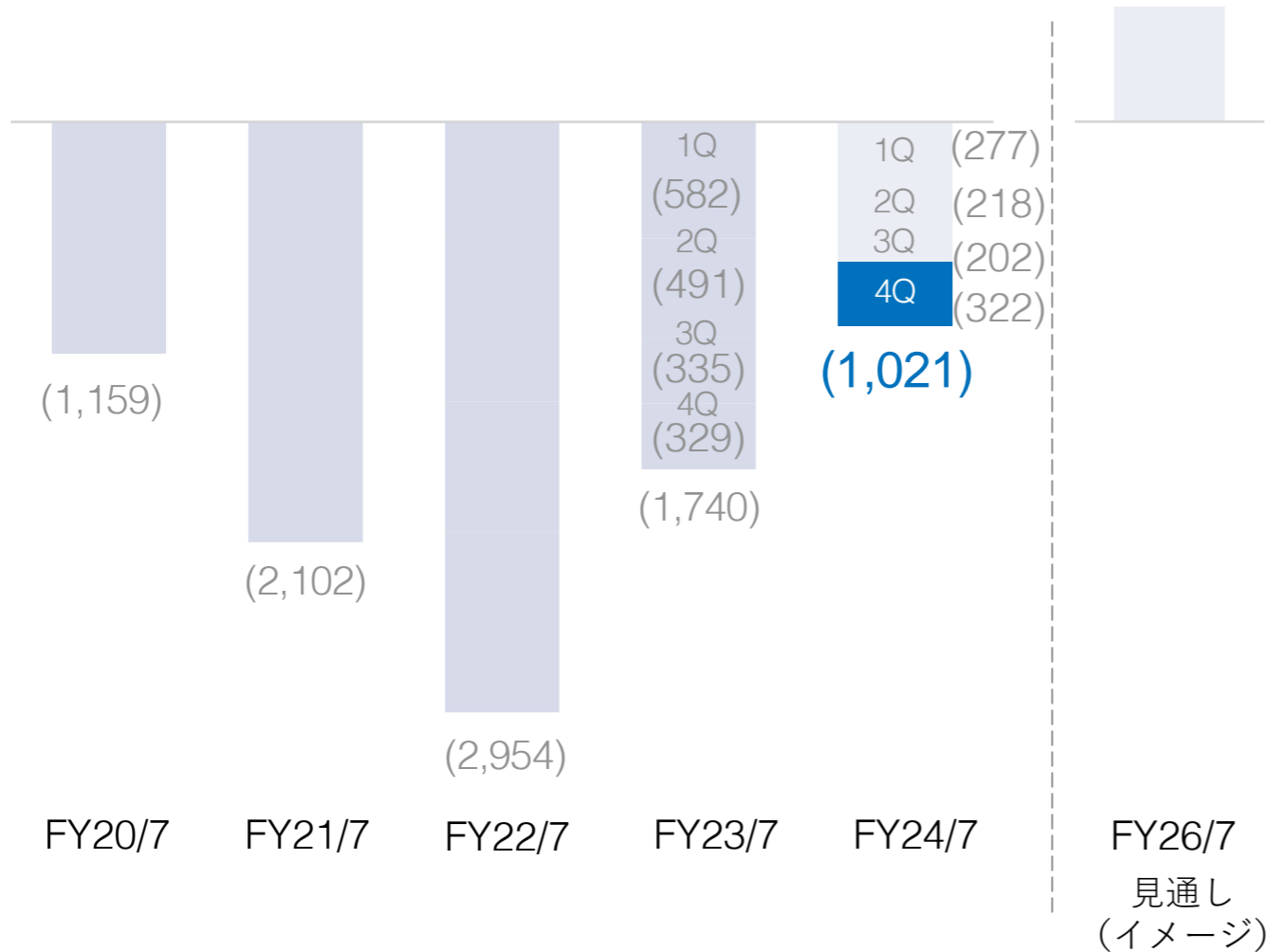
- 通期売上高は+76.0% YoY、4Q は+79.9 YoY。売上高は、計画を上回って着地
 - すべてのサービスにおいて、計画を上回る伸長
 - 新規顧客獲得が堅調
- FY2024/7のYoY成長率は、前年まで計上されていなかったHRMOS経費が加算された影響を受けている。FY2025/7のYoY成長率は、同じサービス比較での成長率を示す
- HRMOS労務給与は、計画通りリリース済み。FY2025/7の売上高への貢献は限定的

売上高の伸長と、効率的なマーケティング投資の結果、通期損失額は前年同期比大幅な縮小。FY2025/7は前年同水準を見通す

HRMOSの

通期営業損失（管理部門経費配賦前） (1)(2)

単位: 百万円



- 4Qの投資金額は、計画通りFY2024/7最大となったが、売上高伸長と規律ある広告宣伝活動の結果、損失額がFY2023/7及び計画比大幅縮小
- FY2025/7は、それぞれのサービスの拡販に加えて、一気通貫のシリーズとしてのプロモーションを開始するため、通期損失額はFY2024/7と同水準を見通す
- HRMOSは、FY2026/7に黒字化を目指している。今後の市場の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はあるが、現時点では計画に変更なし

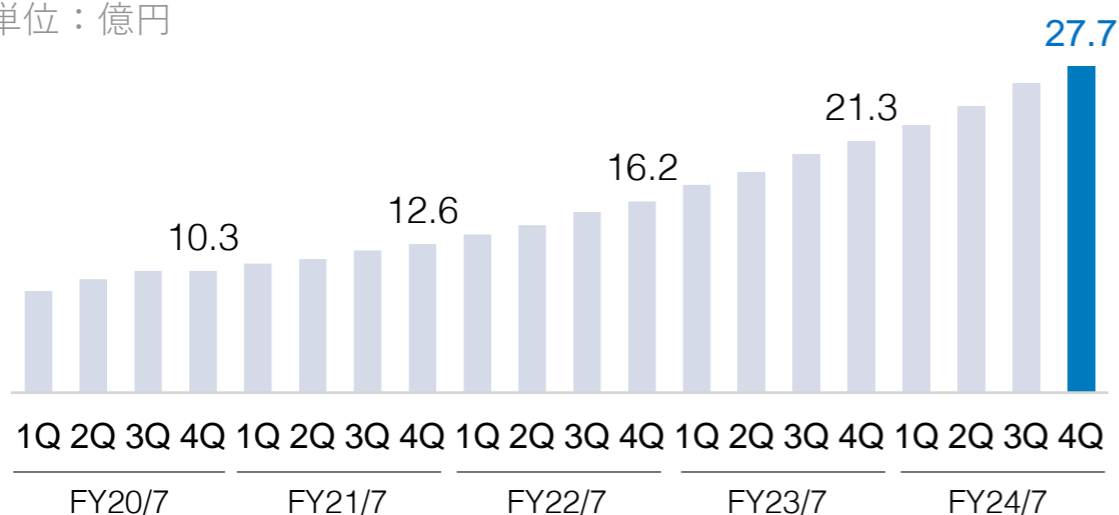
注: (1) HRMOSの売上高及び営業損失（管理部門経費配賦前）は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (2) 経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業損失

顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大に支えられ4Q ARRは27.7億円 (+29.8% YoY)。
 下図KPIは、HRMOS採用及びHRMOSタレントマネジメントの合計を示す (過年度から変更なし)

ARR⁽¹⁾⁽²⁾

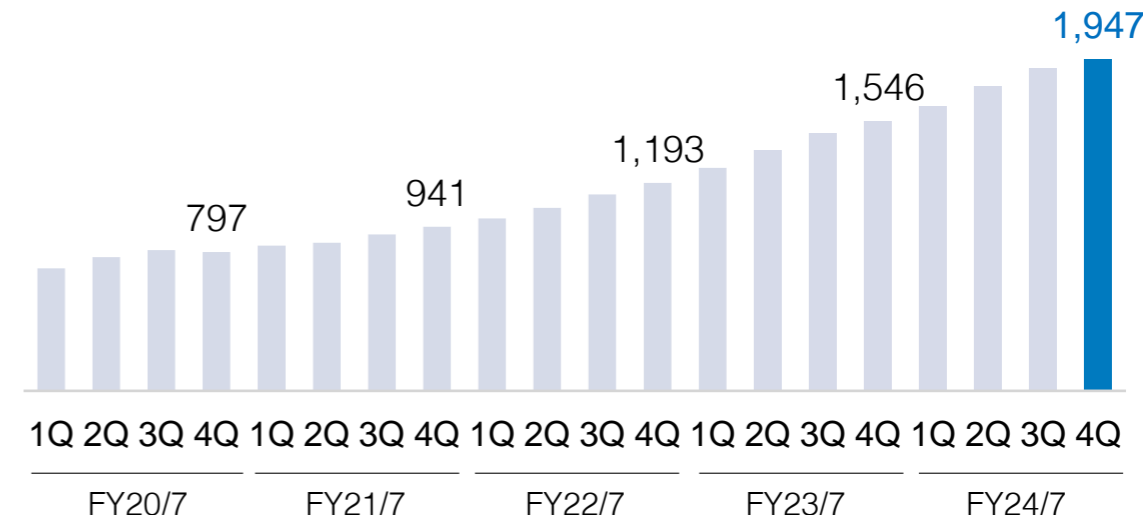
単位：億円

27.7億円 (+29.8% YoY)



利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾

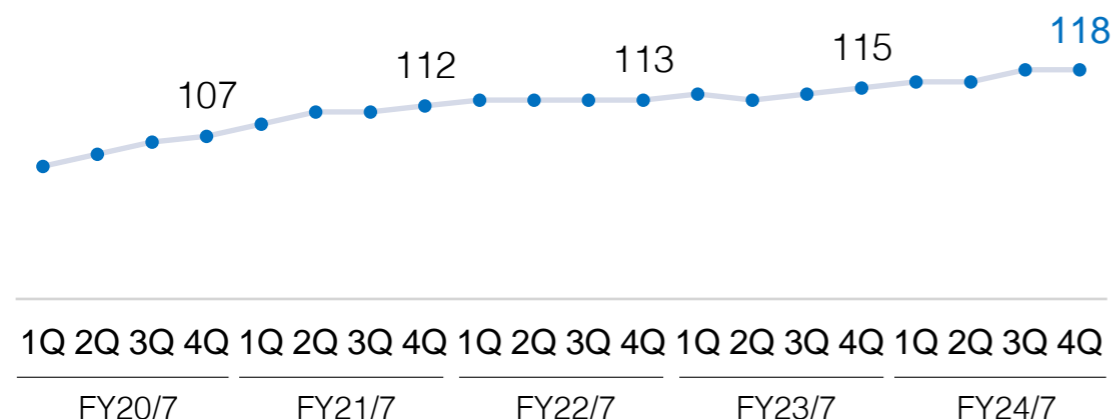
1,947社 (+25.9% YoY)



ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

単位：千円

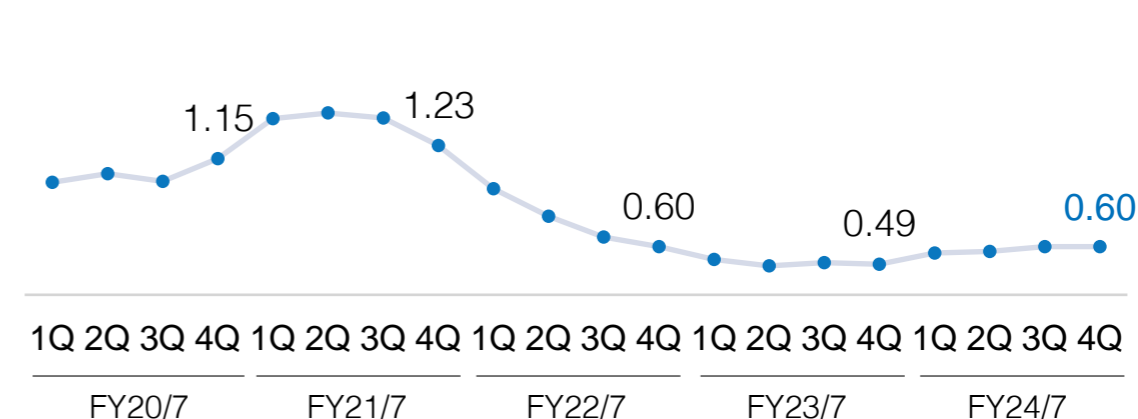
11.8万円 (+3.1% YoY)



Churn Rate⁽⁷⁾⁽⁸⁾

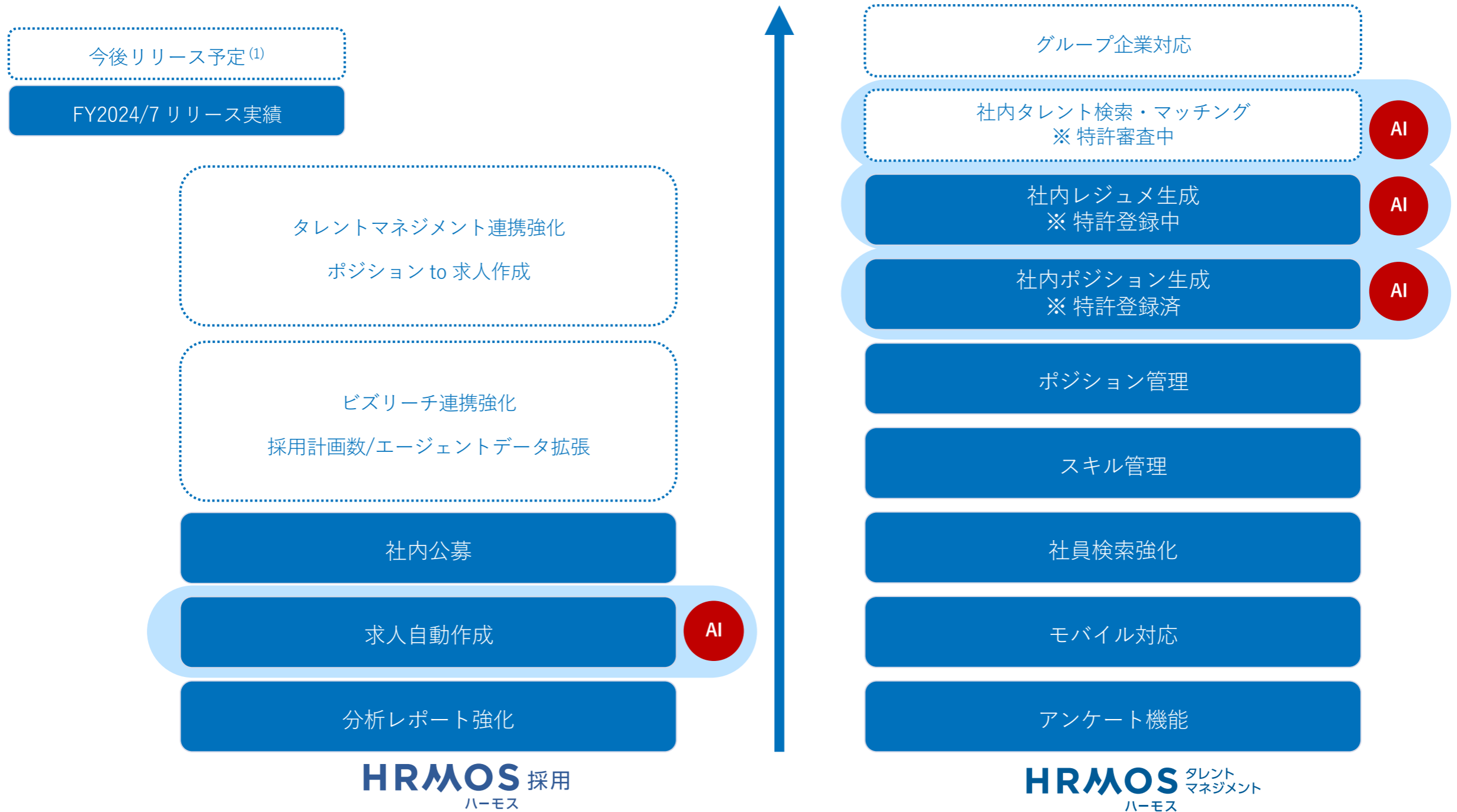
単位：%

直近12ヵ月平均: 0.60%



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) 2024年7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) 2024年7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) 2024年7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) 2024年7月時点

人手不足に伴う人材獲得競争が激化する中、企業にとっては、プロフェッショナル人材の採用強化とともに、採用した人材が定着し活躍し続ける組織づくりの必要性が高まっている。生成AIを含むBizReachで培ったノウハウを活かした機能を継続的に開発



注: (1) 現時点での計画であり、実際の機能リリース時には、機能名称や機能内容が変更になる可能性がある

VISIONALグループの戦略と 今後の展望

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
- ✔ 継続的な新規事業創出やM&Aの活用

「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長局面へ。
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

2023年



「働き方」は今後ますます変化

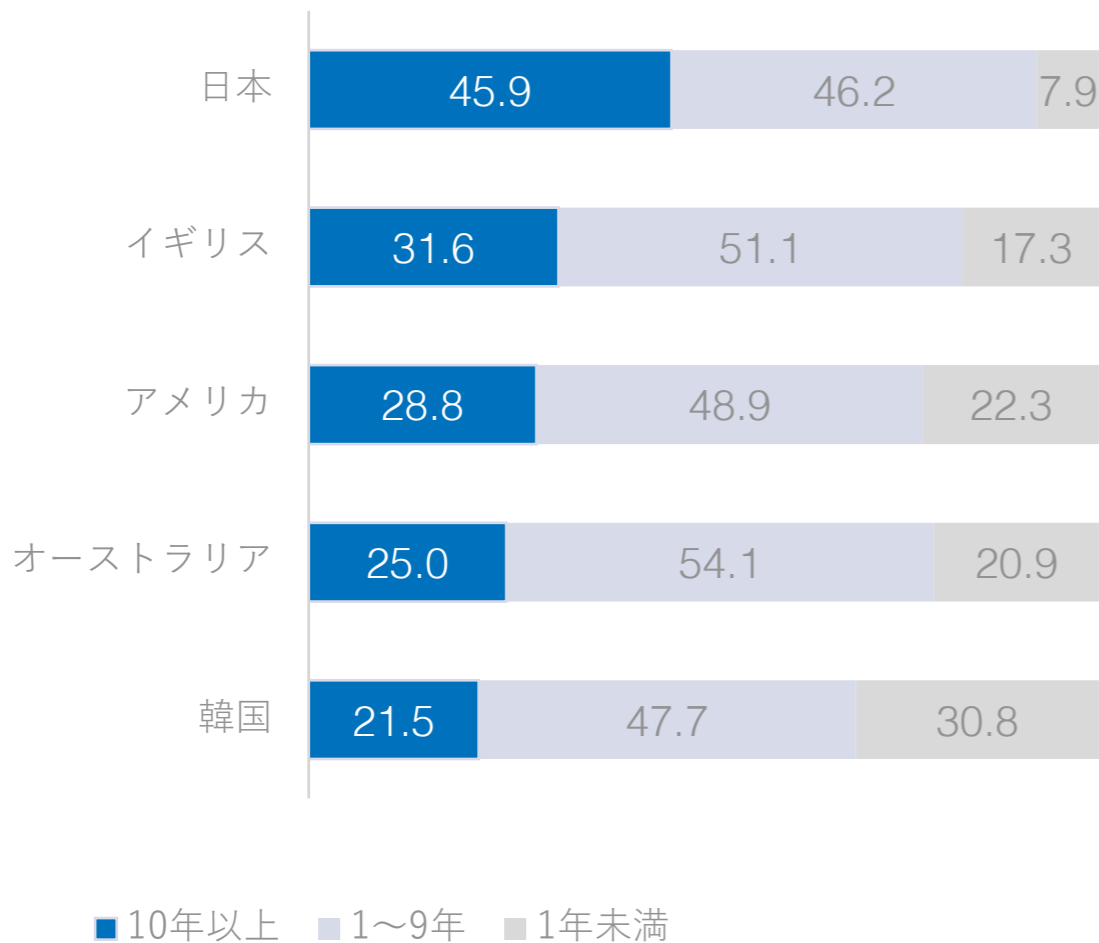
- ✓ 企業寿命と労働寿命のミスマッチにより、一社で勤め上げることが限界に
- ✓ 企業内では職務内容の明確な成果主義への移行が促進し、転職がさらに普及
- ✓ 企業間の人材獲得競争は加速し、一層能動的な採用 (ダイレクトリクルーティング) が不可欠
- ✓ 新型コロナウイルスの影響によるリモート勤務は、このトレンドを加速

注: (1)「労働力調査 (基本集計)」 (総務省統計局) より引用。数値は2023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ヵ月分の平均値

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人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

注: (1) 「令和4年版 労働経済の分析 -労働者の主体的なキャリア形成への支援を通じた労働移動の促進に向けた課題-」 (令和4年9月 厚生労働省) をもとに、ビジョナル株式会社が作成

岸田内閣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」においても、雇用システムの転換を図り、労働移動できるようにすることが、日本企業と日本経済の更なる成長のために急務であると述べられている

背景

- 企業は人に十分な投資を行わず、個人は十分な自己啓発を行なわない状況が継続してきた。職務ごとに要求されるスキルを明らかにすることで、労働者が自分の意思でリ・スキリングを行え、職務を選択できる制度に移行することが重要
- 年功賃金制などの雇用システムにより、職務（ジョブ）やこれに要求されるスキルの基準も不明瞭なため、評価・賃金の客観性と透明性が十分確保されておらず、個人がどう頑張ったら報われるかわかりにくいいため、エンゲージメントが低いことに加え、転職しにくく、転職したとしても給料アップにつながりにくかった
- 内部労働市場と外部労働市場をシームレスにつなげ、社外からの経験者採用にも門戸を開き、労働者が自らの選択によって、社内・社外共に労働移動していくことで、賃金上昇を実現する

三位一体の労働市場改革の指針

- ✓ リ・スキリングによる能力向上支援
- ✓ ジョブ型人事の導入
- ✓ 成長分野への労働移動の円滑化

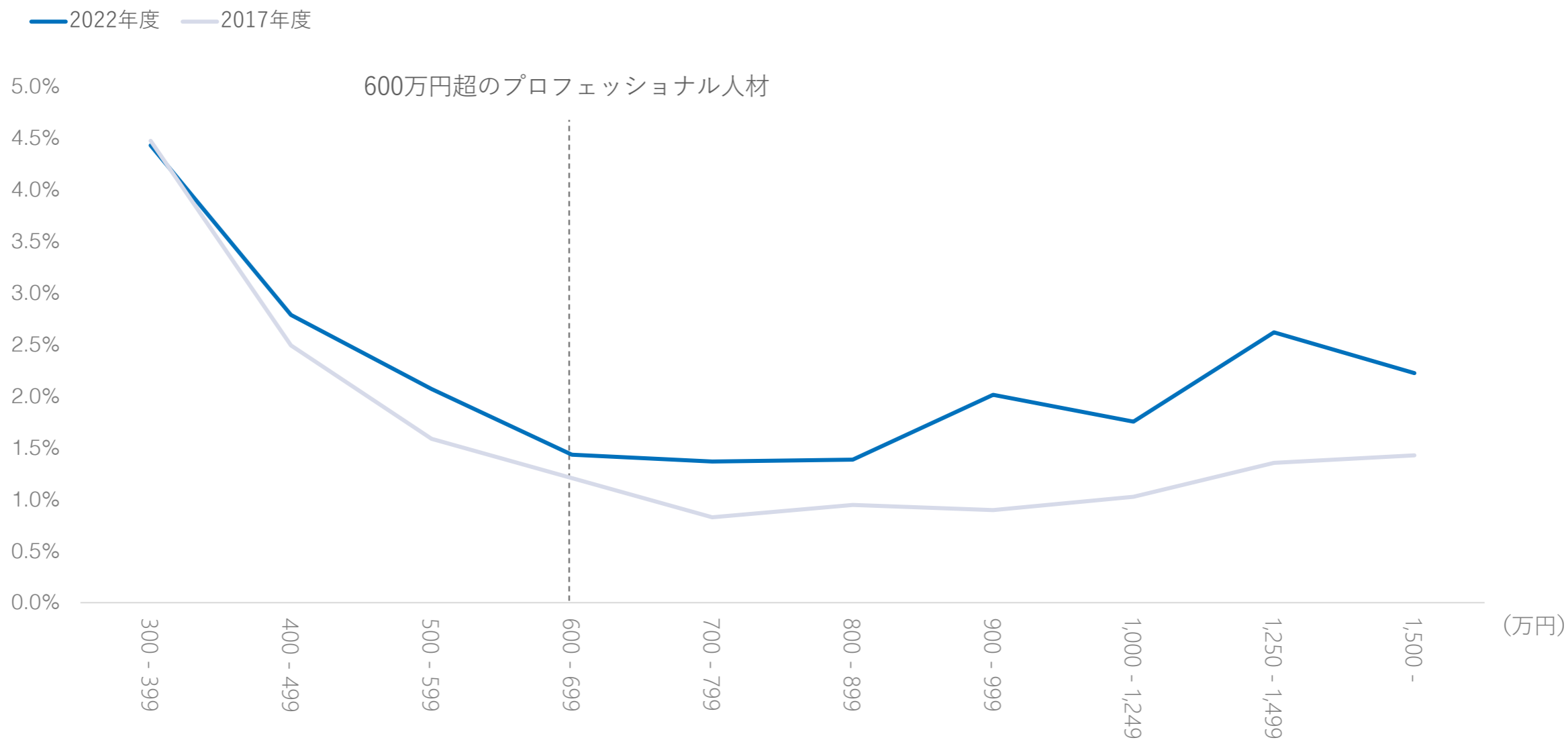
注: (1) 「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2024年改訂版（令和6年6月21日）」（内閣官房）
（https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/pdf/ap2024.pdf）をもとに、ビジョナル株式会社が作成

「一人ひとりが自らのキャリアを選択する」時代へ。「個人が企業を選ぶ」時代へ。
人的資本の重要性が更に高まる

- ✔ 企業は、職務（ジョブディスクリプション）に必要なスキルや、評価基準を明確にし、成果に応じた報酬体系を構築
- ✔ 個人は、職務ごとに要求されるスキルを自ら学び、自らのキャリアを選択
- ✔ 企業と従業員は、共通の目標を持つことにより、生産性やエンゲージメントが向上し、賃金が上昇
- ✔ 競争力のある会社は、人への投資を加速し、より積極的に優秀な人材を獲得することで、更なる成長を実現

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

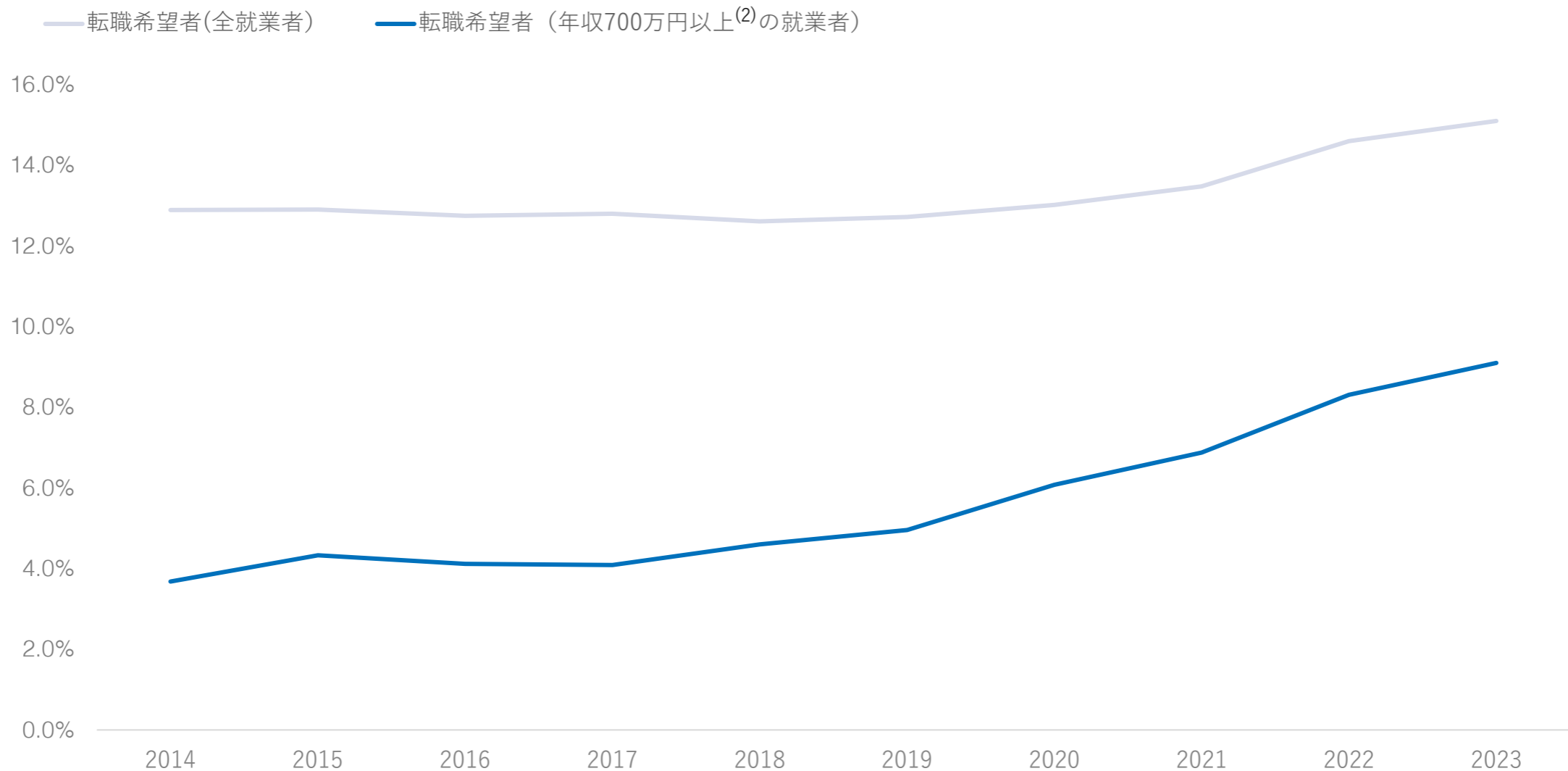
所得別雇用者間転職者割合の推移⁽¹⁾



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

就業者に占める転職希望者は、COVID-19をきっかけに上昇傾向にあるが、年収700万円以上の就業者の転職希望者割合が上昇しており、人材の流動化が今後更に加速する可能性

就業者における転職希望者割合の推移⁽¹⁾



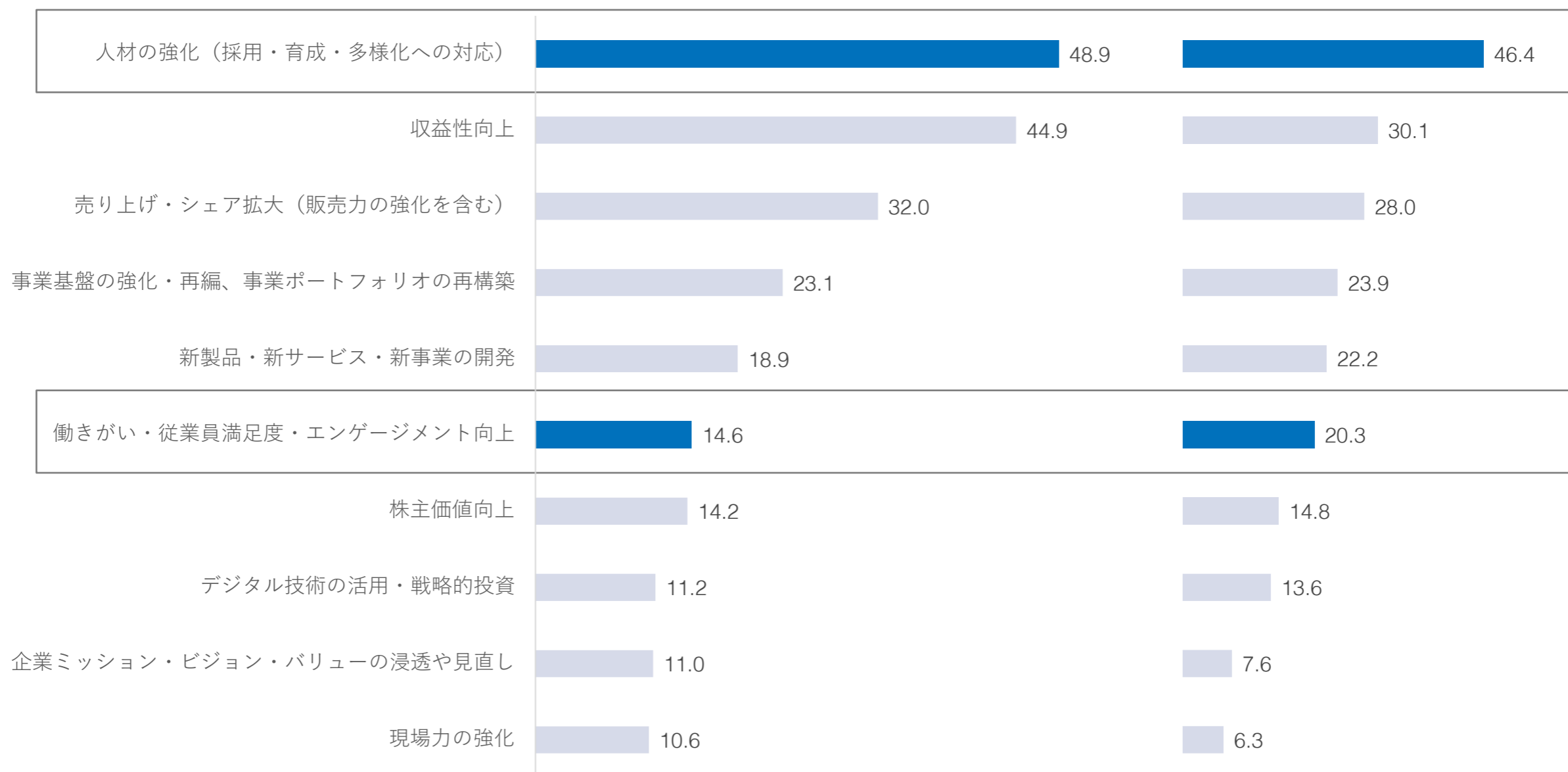
注: (1)総務省「労働力調査」よりビジョナル株式会社が作成。就業者とは、15歳以上の労働人口のうち、完全失業者と非労働人口以外を指す。転職希望者とは、「転職などを希望していますか」という問いに対して、「転職などを希望している」または、「実際に仕事を探している」と回答した人。分母は就業者、分子は転職希望者で算出 (2)「年収」とは、1年間のすべての仕事からの収入(税込み)を示す

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（2023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2023」（2024年4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

人的資本の強化・活用は、経営戦略実行のための最重要経営課題であるが、雇用の流動化によって、課題は複雑化している

世の中の潮流

即戦力採用の拡大

離職率の上昇

ジョブ型の浸透

人事課題やニーズ



必要人員が毎年増加し、中途採用だけで充足できない。中途採用と内部異動で適切な人員計画を立てる必要性



人の出入りが多いため、最適な人材をアサインしたいものの、どんな社員がいるかわからない

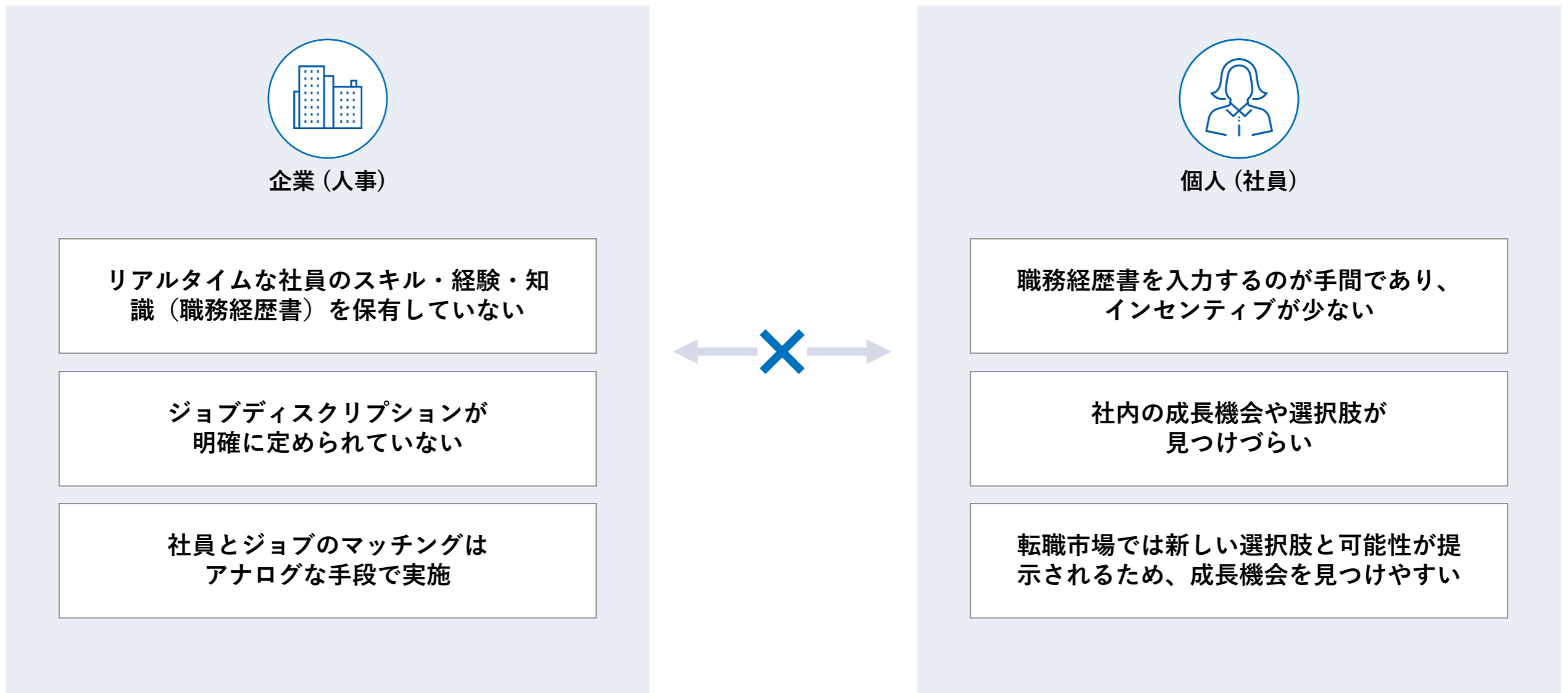


挑戦を求めて離職している人材に対して、社内のポジション提示によって、離職を防げた可能性

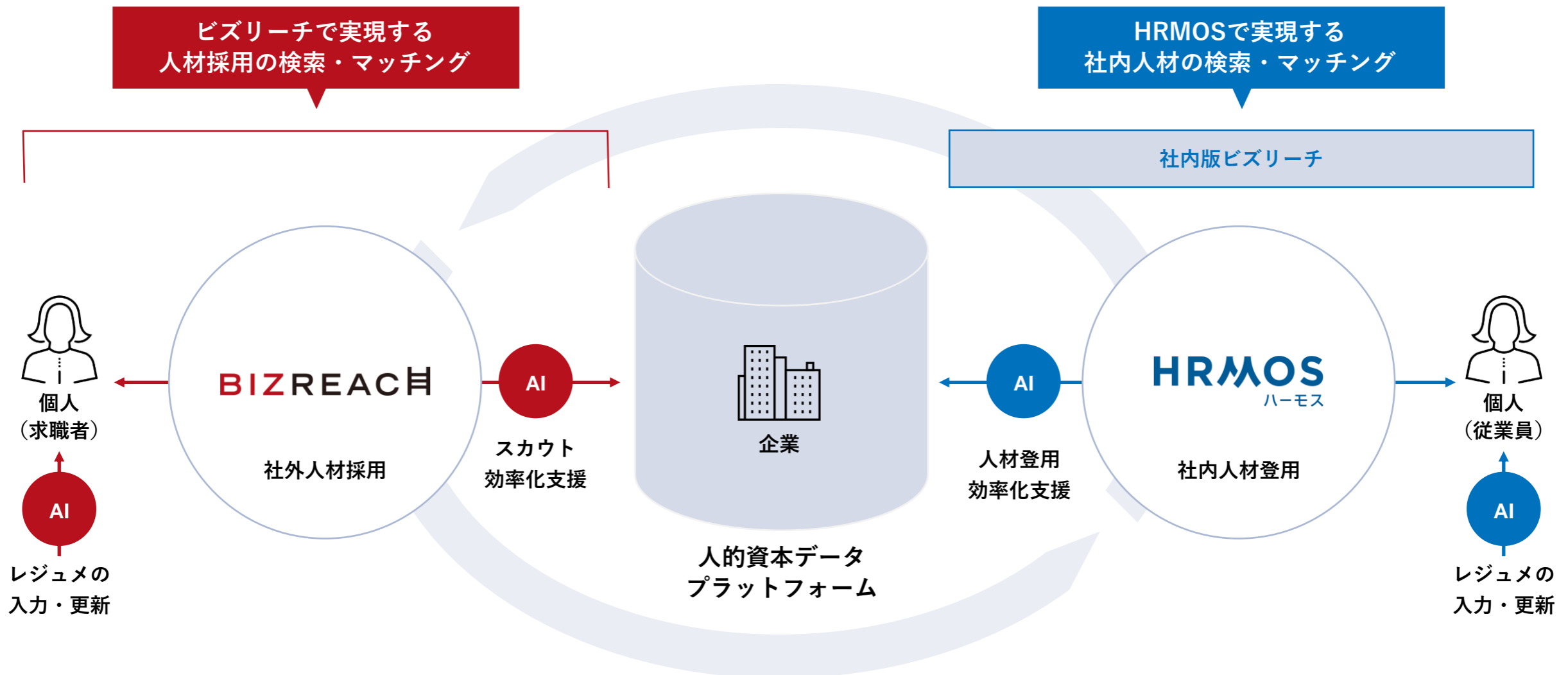


ジョブ型雇用への移行で、職種や等級で人員管理をしたいが、職務要件を策定・管理するのが負担

外部の労働市場からの採用、内部の労働市場からの異動のいずれにおいても、人材要件やポジションの可視化が最初の一步であるが、現場には多大なる工数がかかる

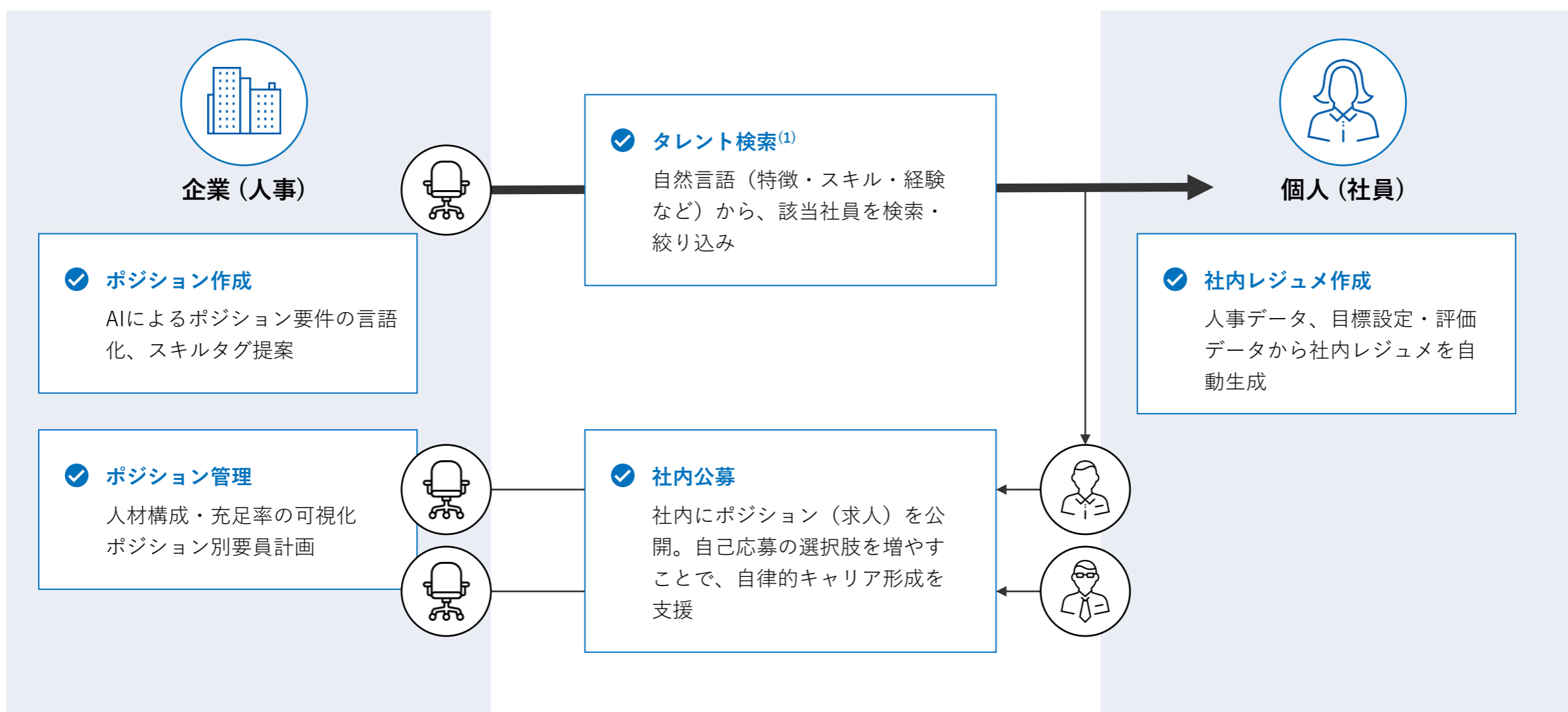


Visionalグループの人的資本データプラットフォームは、人事データを統計学的見地から客観的に分析し、社員の活用や採用戦略に活かすことで経営戦略の実現を支援。生成AI技術を活用した次世代の人材戦略へ



データを活用した人材戦略

人事データから社内レジュメやポジション要件を作成し、社員とポジションを見える化。スキル・経験から最適なマッチングを通じて、企業全体の最適配置を実現。生成AIを活用し、最小限の工数で社内の労働市場を活性化



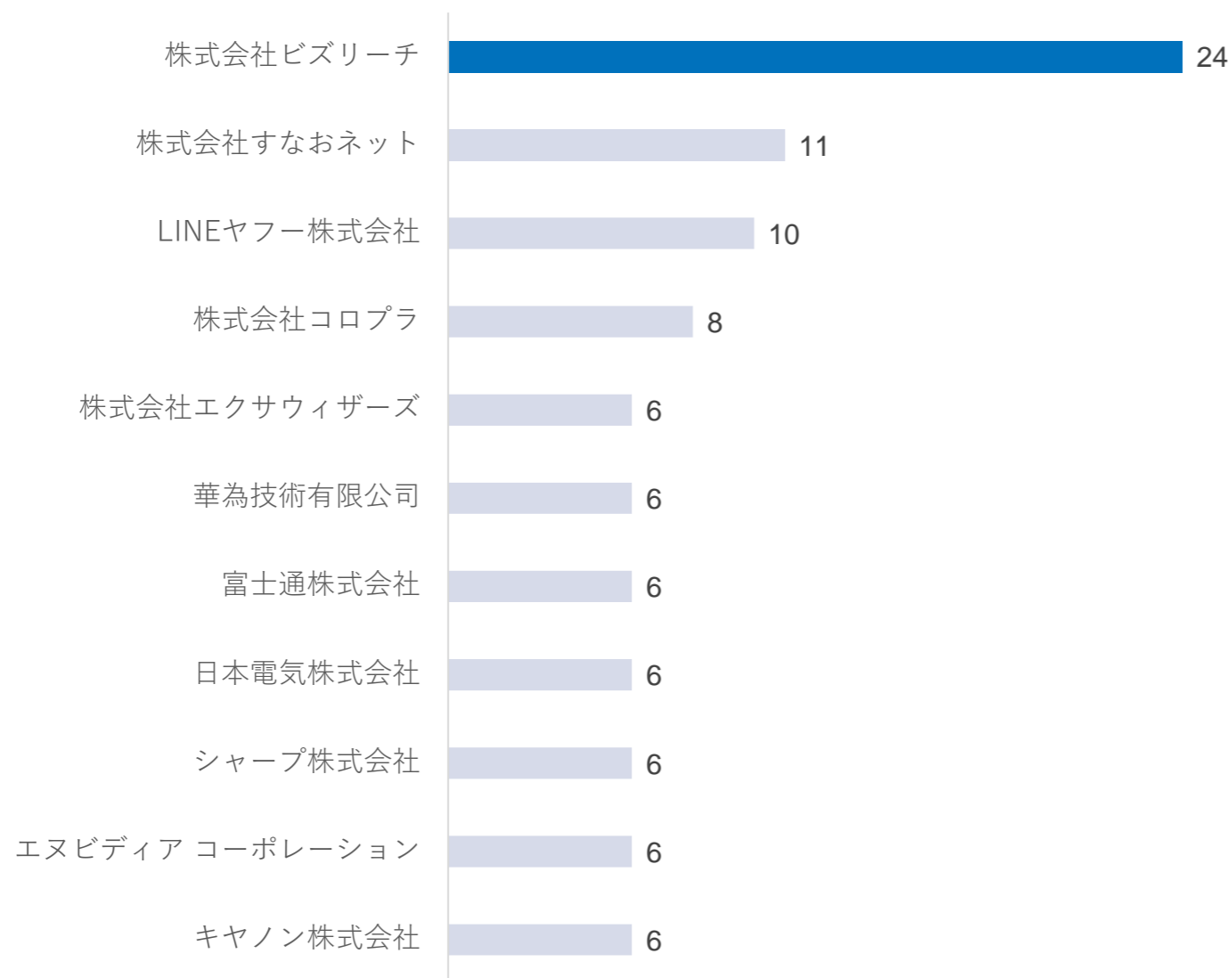
注：(1) 2024年12月にサービス提供開始予定

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が、最適な人的資本経営である



技術への投資を競争の源泉と位置づけ、生成AIの直近1年間の特許公開件数は、業界問わず日本で1位⁽¹⁾

生成AI関連特許（2023年8月～2024年7月公開分）⁽¹⁾



株式会社ビズリーチの生成AI関連特許例⁽²⁾

- レジューメ自動生成
- 自動求人生成
- 求人スコアリング
- 社内レジューメ自動生成
- 社内ポジション自動生成
- 社内タレント検索
- 候補者レコメンド
- 検索条件提案

注：(1)「株式会社知財図鑑」による2023年8月～2024年7月に最先の公開があった日本特許及び特許出願調査をもとに、ビジョナル株式会社が加工して作成 (2) 特許第7371284号、特許第7373091号、特許第7403027号、特許第7475529号、特許第7488974号、特許第7546181号など。特許出願中を含む

本機能によって作成されたレジューメ（職務経歴書）により、スカウト受信数が40%増加することを確認。
蓄積してきたノウハウとデータを活かした独自ロジックで、質の高いレジューメを効率的に作成



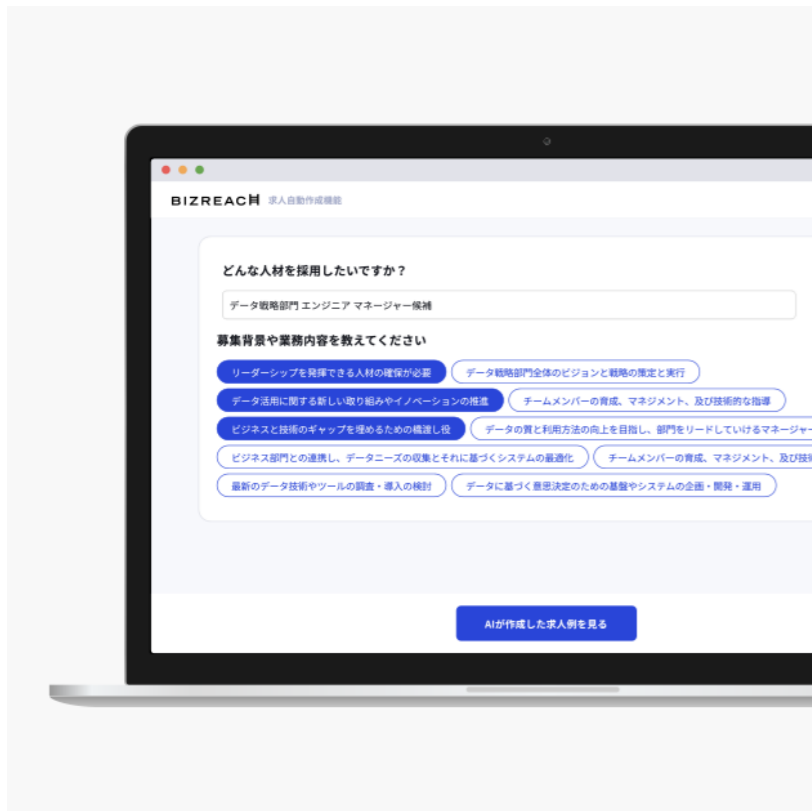
レジューメ自動作成機能⁽¹⁾

- 転職が以前より一般的になったものの、転職の「最初の壁」は職務経歴書の作成。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
- 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を開発
- GPTツールは、OpenAI社の提供する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ツールの性能について、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ており、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、さらにスカウト受信数も増えることを確認

最短30秒で求人を自動で提案。独自のデータとテクノロジーを活用して、質の高いマッチング機会の最大化を目指す

求人自動作成機能⁽¹⁾

- 直接採用企業向けに、求人の作成をサポートする機能を先行利用企業から段階的に提供開始
- プロフェッショナル人材の採用が活況な中、求人作成のハードルを低減
 - 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い
 - 「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、ビズリーチ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



BizReachで培った生成AI技術とノウハウをHRMOSにも活用。社内には存在する求人の可視化やスキルの言語化を目指す。先行利用企業の募集を開始し、2024年夏の正式提供開始を目指す

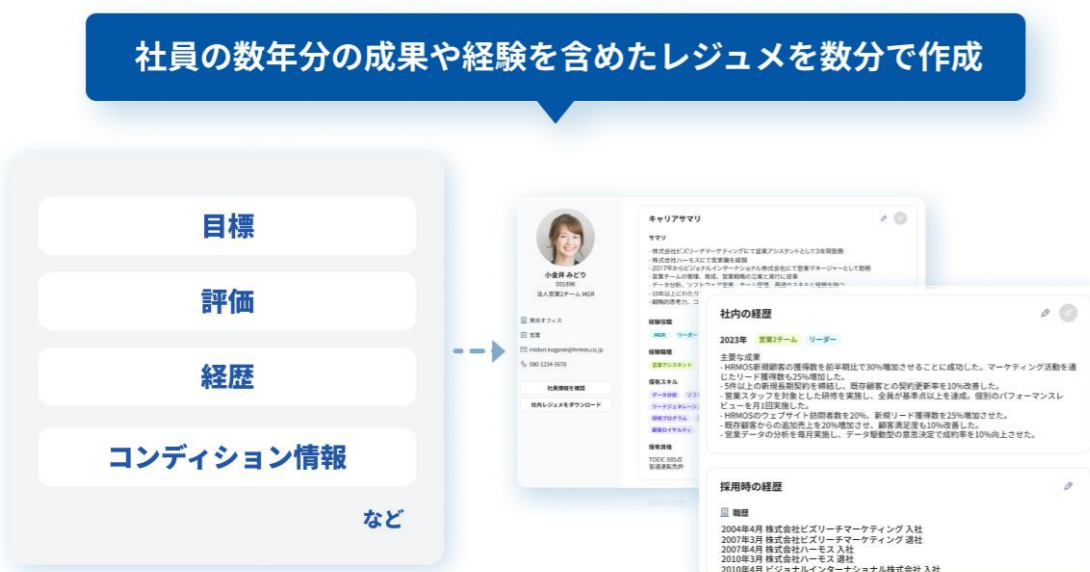


ポジション要件自動作成機能及び社内レジュメ自動作成機能(1)

企業による人材登用には、ポジション要件の作成や求める人材像の明示が必要だが、そのための職務内容や必要スキルなどのジョブディスクリプションが言語化されていないという課題の解決を支援する

「ポジション要件自動作成機能」は、ある社員を選択すると、その社員の経歴データや保有スキルから「職種概要」「職務内容」「職務の責任」「スキル」等の職務要件を自動作成し、「この社員のポジション要件を言語化したい」というニーズに対応した機能

「社内レジュメ自動生成機能」は、HRMOSタレントマネジメントに登録されている社員の目標や実績、経験や保有スキルをレジュメ形式で要約し、キャリアサマリーを数分で自動作成する機能



注：(1) 詳細は、株式会社ビズリーチによる2024年1月31日付プレスリリースを参照 (<https://www.bizreach.co.jp/pressroom/information/2024/0131.html>)

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

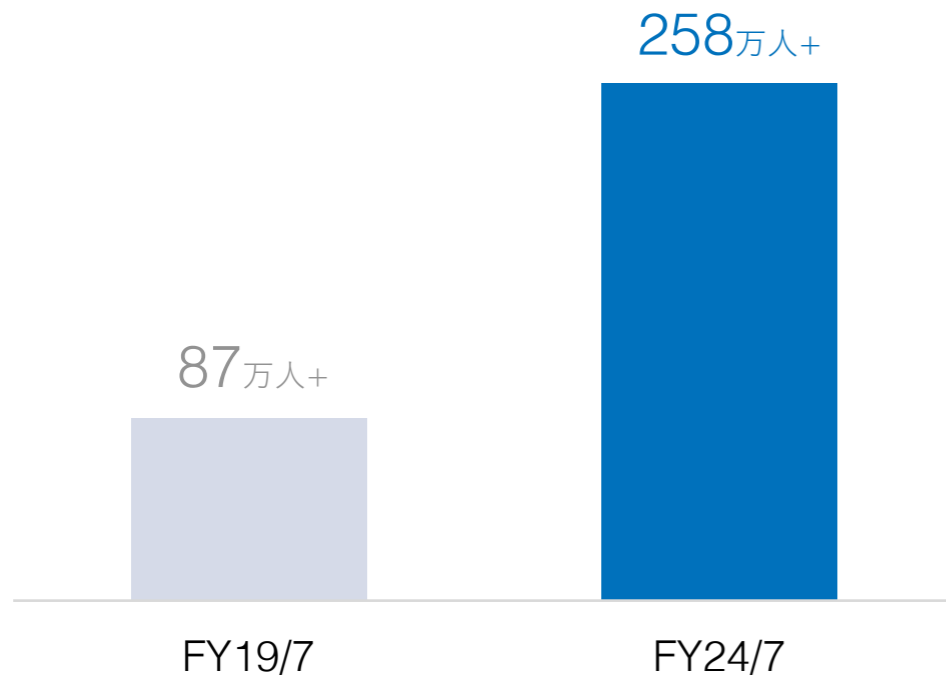
BizReachのスカウト可能会員数 及び更なる拡大ポテンシャル

BizReachのスカウト可能会員数⁽¹⁾

国内給与所得者対象人数(2022年)⁽²⁾

275万人 年収1,000万円超

1,148万人 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）(2)「令和4年分 民間給与実態統計調査」（国税庁）（<https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2022/pdf/000.pdf>）を加工して作成。尚、令和4年分より新たな手法を適用して調査を実施 (3) FY24/7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)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（令和5年9月末時点）」（厚生労働省）（https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r05_09.pdf）を加工して作成

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し、日本社会の生産性向上への寄与を通して中長期的な成長を目指す

課題 1	課題 2	課題 3
<p style="text-align: center;">事業承継を含む資本の流動化の遅れ</p> <p style="text-align: center;">「日本経済2020-2021」⁽¹⁾</p> <p>“...事業の将来性や相応の技術力がある企業について、そのノウハウや雇用をM&Aという形で存続させることは、我が国全体の技術力等の維持にもつながると考えられる...”</p> <p style="text-align: center;">法人・審査制M&Aマッチングサイト</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p style="text-align: center;">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</p> <p style="text-align: center;">「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」⁽²⁾</p> <p>“...中小企業のセキュリティシステムの導入を助成し、サプライチェーン全体でサイバーセキュリティを強化する...”</p> <p style="text-align: center;">脆弱性管理クラウド</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: center;">セキュリティ評価プラットフォーム</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p style="text-align: center;">中小企業等のDXの遅れ</p> <p style="text-align: center;">「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」⁽²⁾</p> <p>“...取引適正化とともに、生産性の向上を通じた競争力の強化が重要である...”</p> <p style="text-align: center;">物流DXプラットフォーム</p> <div style="text-align: center;">  </div>

注：(1) 「日本経済2020-2021 -感染症の危機から立ち上がる日本経済-」 令和3年3月内閣府政策統括官（経済財政分析担当）より抜粋 (2) 「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」 令和4年6月7日より抜粋

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

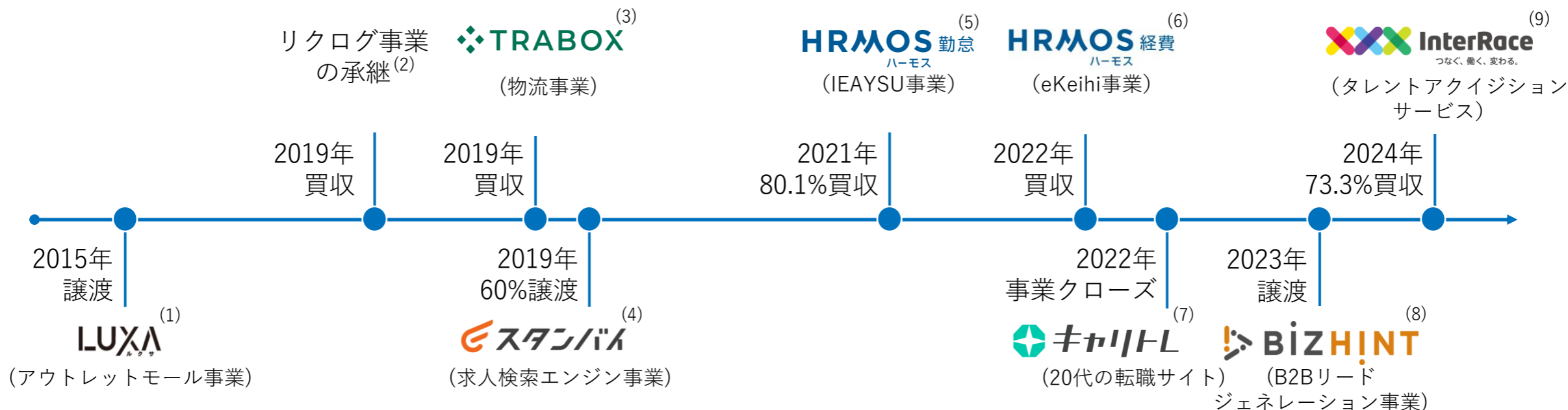


規律ある成長投資に向けた
キャピタルアロケーション

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。スモールスタート、進捗に基づきピボットまた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

継続的な事業創出による持続的な成長実現を加速させる手段として、積極的にM&Aの活用を検討。
 Visionalとしての事業ポートフォリオを随時見直しながら、適切なリソースのアロケーションを行う



注: (1) 2015年4月に持分をKDDI株式会社に譲渡 (2) 2019年9月にCloud Solution株式会社の株式を100%取得し、採用管理システム「リクログ」事業を承継 (3) 2019年11月にトラボックス株式会社の株式を100%取得し「トラボックス」事業を承継 (4) 2019年12月に持分の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 (5) 2021年11月にIEYASU株式会社の株式80.1%を取得し「IEYASU (現HRMOS勤怠)」事業を承継 (6) 2022年3月にイージーソフト株式会社の株式100%を取得し「eKeihi (現HRMOS経費)」事業を承継 (7) 2022年12月に経営資源の選択と集中のため事業をクローズ (8) 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 (9) 2024年3月にInterRace株式会社の株式73.3%を取得

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。

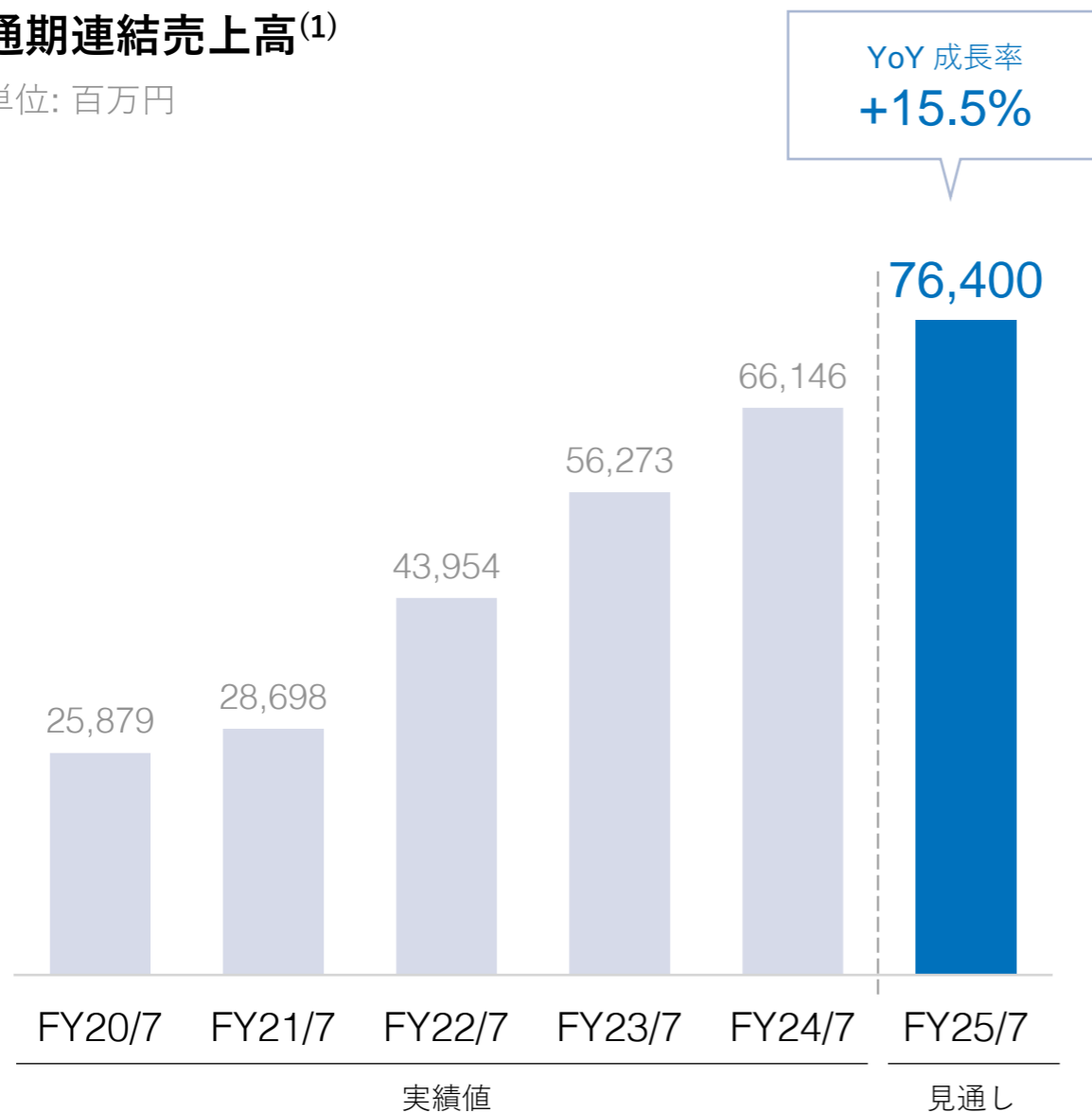
グループミッションの実現へのコミットメント

- ✔ 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
- ✔ 継続的な新規事業創出やM&Aの活用

Visionalグループの通期連結売上高は、+15.5% YoYを見通す。通期連結営業利益は、+7.4% YoY、利益率は25.1%を見通す

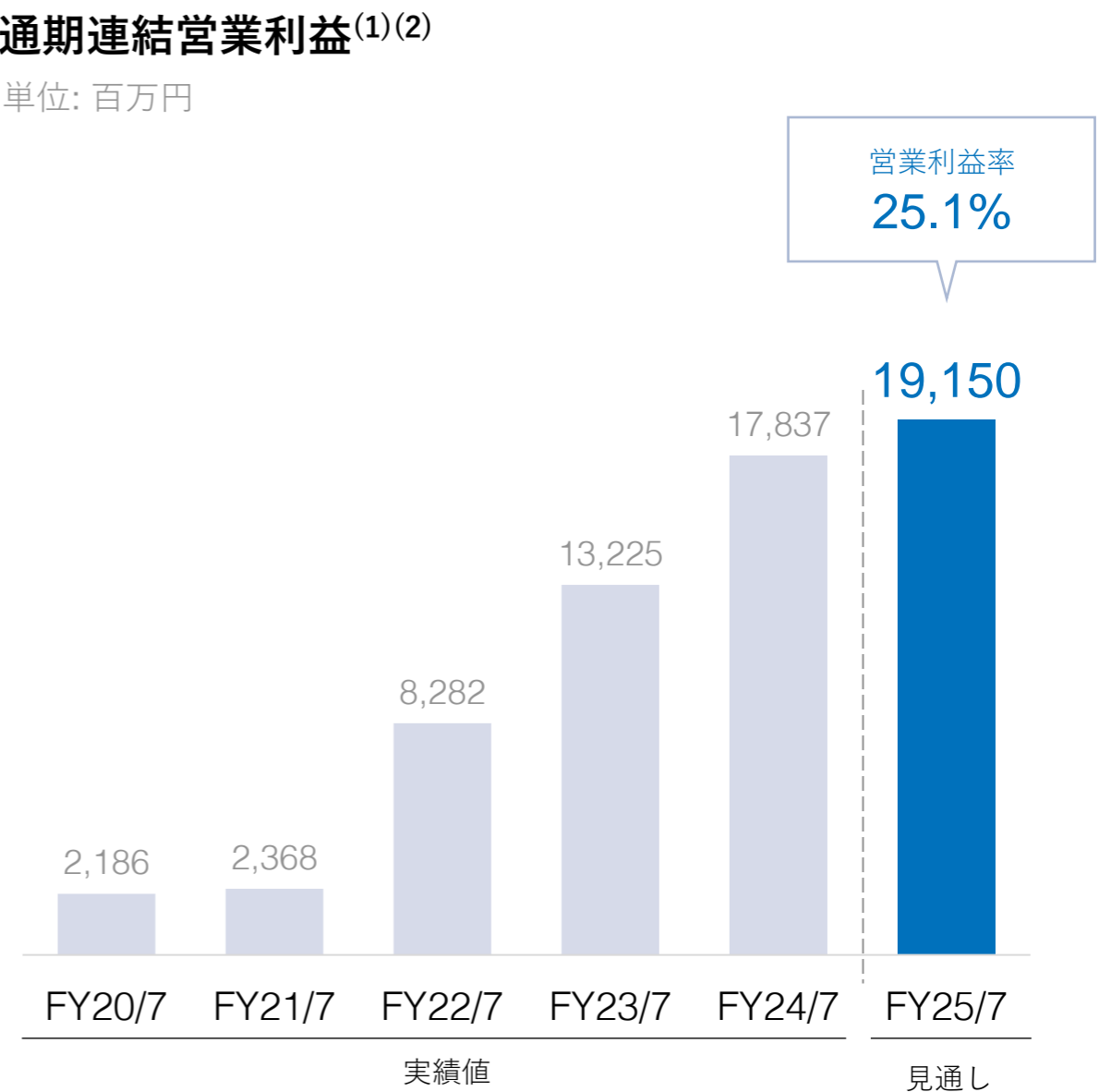
通期連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



通期連結営業利益⁽¹⁾⁽²⁾

単位: 百万円



注: (1) 2020年2月に株式移転によりビジョナル株式会社が新設され、株式会社ビズリーチはビジョナル株式会社の完全子会社となったため、FY20/7は株式会社ビズリーチの連結財務諸表を引き継いで作成 (2) 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

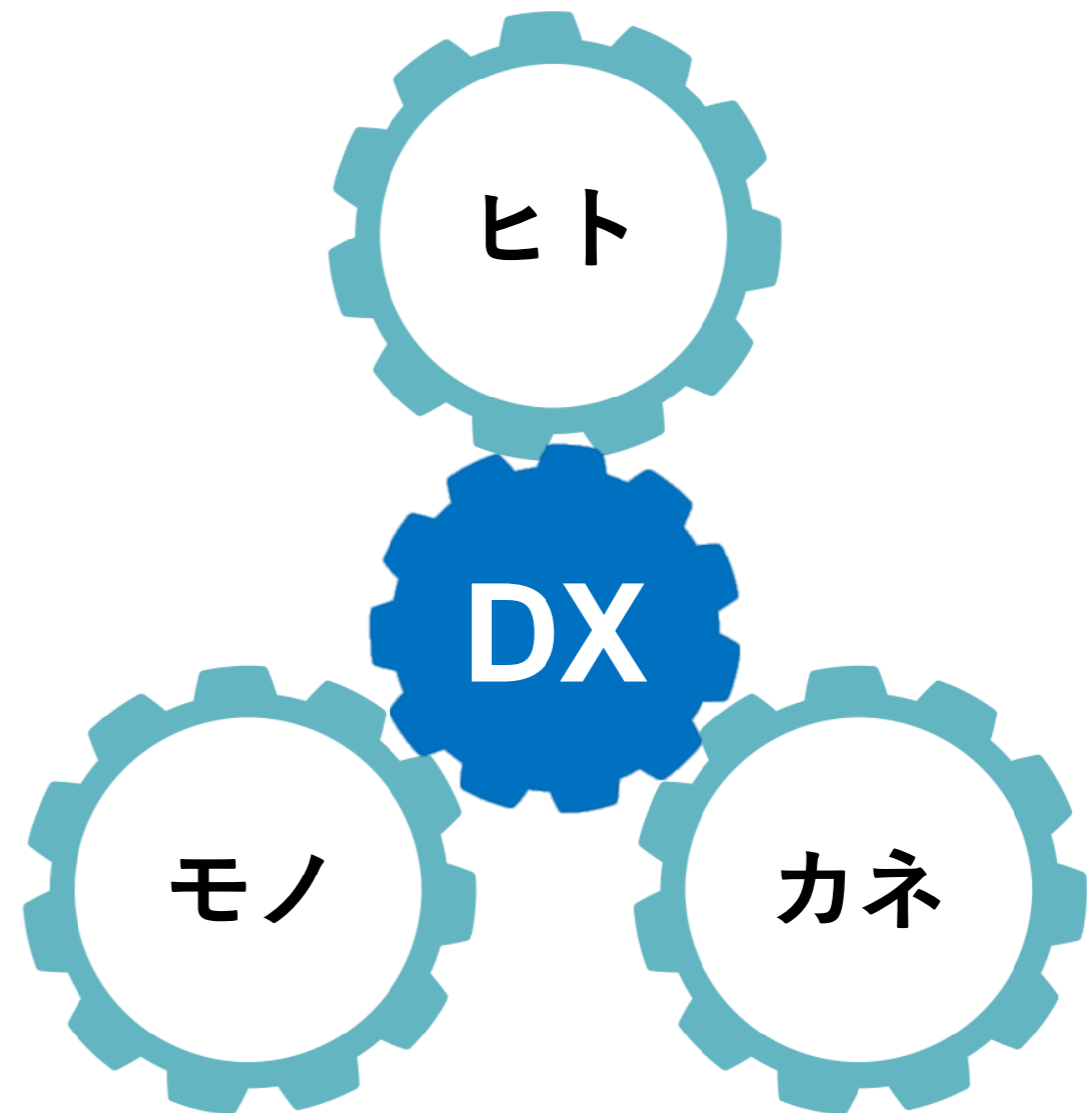
Appendix

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。



ヒト・モノ・カネの可能性を支えていく

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上での市場選定基準

- ✓ 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イヤーが存在



MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

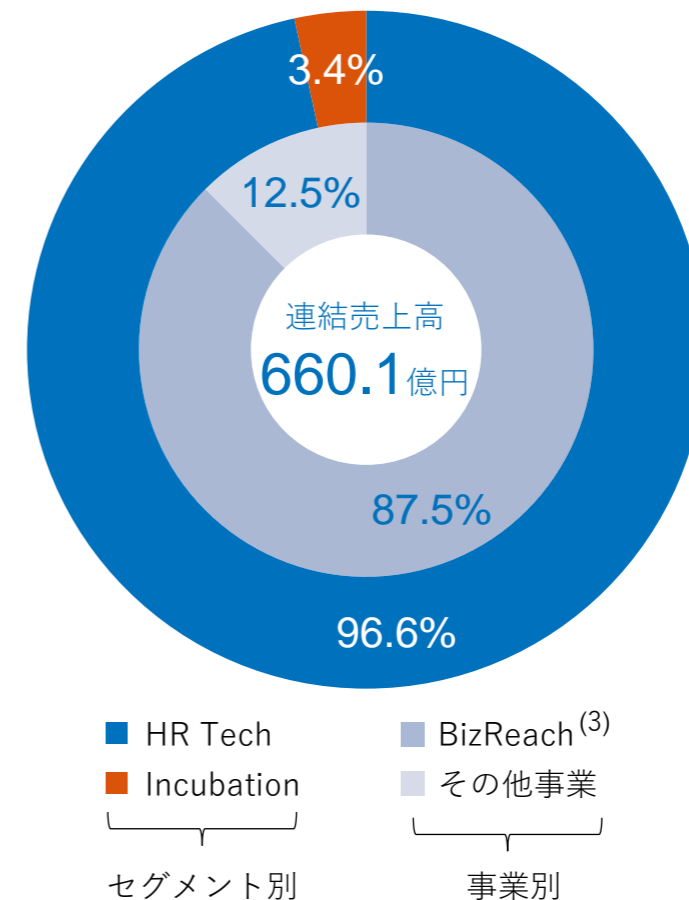
- ✓ 少人数チームで立ち上げ
- ✓ 事業を2-3年間育てながら「構築・計測・学習」のフィードバックサイクルの中で事業モデルを確認、必要に応じて方向転換
- ✓ 事業モデルのスケール化が見えた段階で更なる投資を実施

BizReachを収益の柱とし、新たな領域でのサービス創造を加速

サービス概要 (2024年9月12日時点)

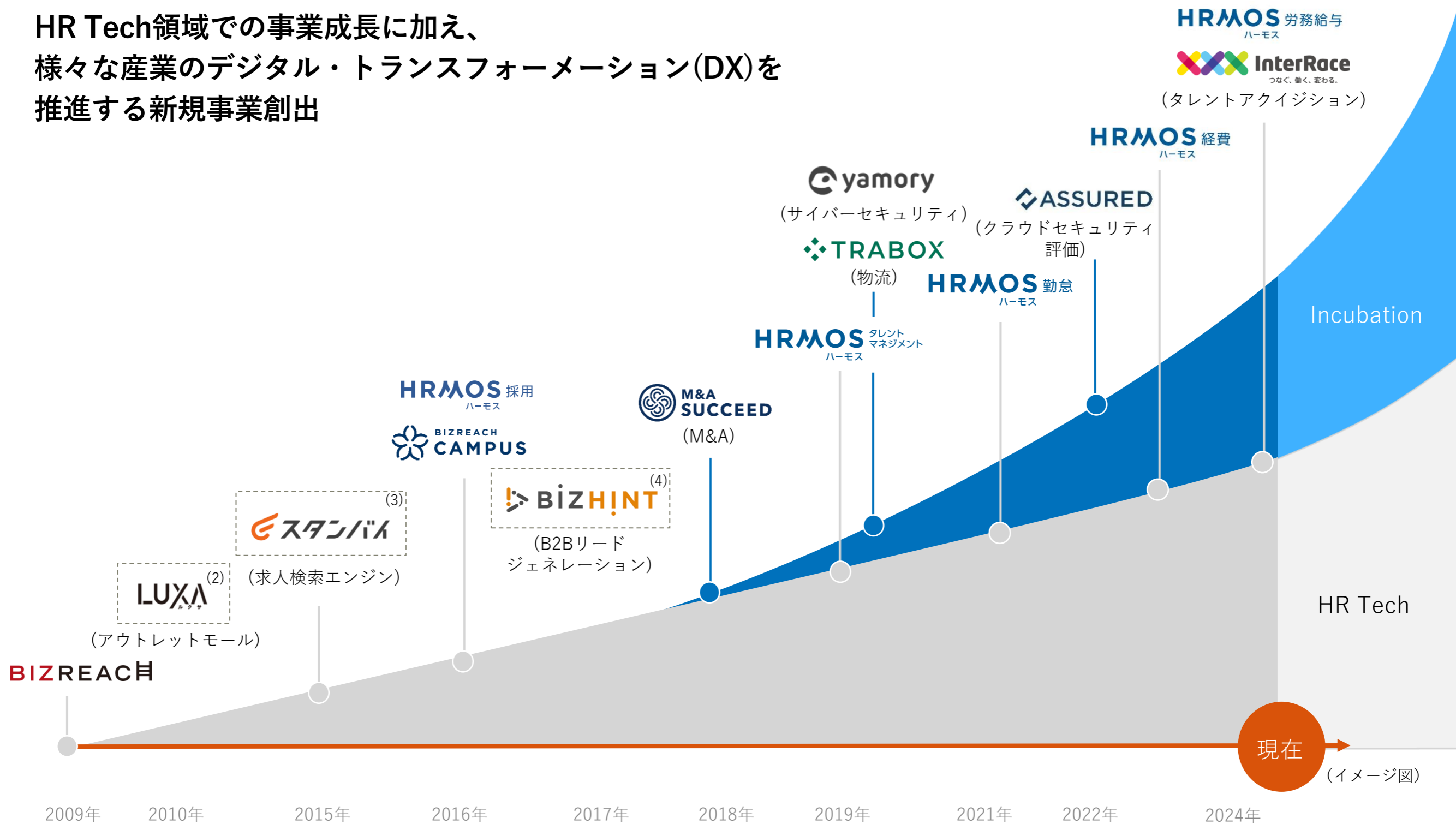
HR Tech セグメント	BIZREACH	即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト
	HRMOS ハーモス	人財活用プラットフォーム
	HRMOS 採用 ハーモス	・採用管理システム
	HRMOS タレント マネージメント ハーモス	・人財活用システム
	HRMOS 勤怠 ハーモス	・勤怠管理システム
	HRMOS 経費 ハーモス	・経費精算システム
	HRMOS 労務給与 ハーモス	・労務・給与システム
	BIZREACH CAMPUS	OB/OG訪問ネットワークサービス
	InterRace つなぐ、豊く、変わる。	タレントアキュイジションサービス
Incubation セグメント	M&A SUCCEED	法人・審査制M&Aマッチングサイト
	TRABOX	物流DXプラットフォーム
	yamory	脆弱性管理クラウド
	ASSURED	セキュリティ評価プラットフォーム
関連会社	スタンバム ⁽¹⁾	求人情報一括検索サイト

FY2024/7 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）との合併会社であり、当社が40%持分を保有 (2) 135百万円の調整額を除く (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）

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4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

単位：百万円

	FY24/7 通期	FY23/7 通期	FY22/7 通期	FY21/7 通期	FY24/7 4Q	FY24/7 3Q	FY24/7 2Q	FY24/7 1Q
売上高	66,146	56,273	43,954	28,698	17,220	17,494	15,375	16,057
年率成長率 (%)	17.5%	28.0%	53.2%	10.9%	16.9%	15.6%	16.6%	21.5%
HR Techセグメント	63,791	53,685	41,791	27,052	16,659	17,008	14,787	15,336
年率成長率 (%)	18.8%	28.5%	54.5%	8.6%	19.0%	17.8%	17.8%	20.9%
Incubationセグメント	2,219	2,460	2,002	1,485	529	451	548	689
年率成長率 (%)	(9.8)%	22.9%	34.8%	66.3%	(24.7)%	(32.1)%	(8.2)%	39.3%
売上原価	5,718	5,815	5,802	3,999	1,578	1,484	1,342	1,313
売上総利益	60,428	50,457	38,151	24,699	15,641	16,009	14,032	14,744
売上総利益率 (%)	91.4%	89.7%	86.8%	86.1%	90.8%	91.5%	91.3%	91.8%
販売費及び一般管理費 ⁽¹⁾	42,591	37,231	29,869	22,331	13,069	10,535	9,196	9,789
広告宣伝費	21,206	19,118	14,697	9,562	6,971	5,124	4,171	4,939
給与手当等 ⁽²⁾	8,848	8,090	7,410	6,308	2,269	2,232	2,192	2,154
地代家賃	1,606	1,348	1,243	1,258	558	353	347	347
その他 ⁽¹⁾	10,929	8,673	6,516	5,202	3,271	2,825	2,485	2,347
営業利益⁽¹⁾	17,837	13,225	8,282	2,368	2,572	5,473	4,836	4,955
営業利益率 (%)	27.0%	23.5%	18.8%	8.3%	14.9%	31.3%	31.5%	30.9%
HR Techセグメント⁽¹⁾	20,062	15,701	10,631	4,000	3,531	5,838	5,313	5,377
Incubationセグメント	(1,020)	(1,401)	(1,649)	(863)	(440)	(254)	(139)	(184)
税金等調整前当期(四半期)純利益 ⁽¹⁾	18,928	14,377	8,717	2,290	2,663	5,620	5,456	5,189
法人税等合計 ⁽¹⁾	5,933	4,448	2,864	869	755	1,745	1,731	1,701
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益⁽¹⁾	12,990	9,928	5,852	1,420	1,906	3,870	3,724	3,487
当期(四半期)純利益率 (%)	19.6%	17.6%	13.3%	5.0%	11.1%	22.1%	24.2%	21.7%

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

	FY24/7 通期	FY23/7 通期	FY22/7 通期	FY21/7 通期
管理部門経費配賦前 営業利益	22,334	17,647	12,622	6,170
BizReach ⁽¹⁾⁽²⁾	23,331	20,126	17,609	9,637
HRMOS ⁽²⁾	(1,021)	(1,740)	(2,954)	(2,102)
その他事業 ⁽²⁾	24	(739)	(2,032)	(1,364)
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⁾	4,497	4,421	4,340	3,802
-) HR Techセグメント ⁽⁴⁾	4,043	3,933	3,769	3,263
-) Incubationセグメント	454	488	570	538
営業利益⁽⁴⁾	17,837	13,225	8,282	2,368

調整後機能別／事業別人員数 (FY24/7 4Q)⁽⁵⁾

	人員数	HR Tech関連事業 小計に占める割合
HR Tech関連事業		
BizReach	1,014	73.5%
HRMOS	265	19.2%
その他HR Tech 関連事業	100	7.3%
小計	1,379	100.0%
HR Tech関連事業 固有の間接部門	90	n/a
HR Tech関連事業合計	1,469	n/a
Incubation関連事業	120	n/a
管理部門	116	n/a
合計	1,705	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員費）の工数見合をヘッドカウントに割り戻したものを加えて算出

単位：百万円

	FY24/7	FY23/7	FY22/7	FY21/7
流動資産	65,652	48,902	36,743	29,532
現金及び預金	58,107	41,170	31,362	25,630
受取手形及び売掛金	5,753	5,151	4,356	3,258
その他の流動資産	1,791	2,580	1,025	643
固定資産⁽¹⁾	10,662	8,971	9,208	5,544
有形固定資産	1,880	845	735	700
無形固定資産 ⁽¹⁾	3,852	4,455	5,287	2,457
のれん ⁽¹⁾	2,523	2,799	3,300	1,296
その他の無形固定資産 ⁽¹⁾	1,329	1,656	1,986	1,160
投資その他の資産 ⁽¹⁾	4,929	3,669	3,185	2,385
資産合計⁽¹⁾	76,314	57,873	45,952	35,076

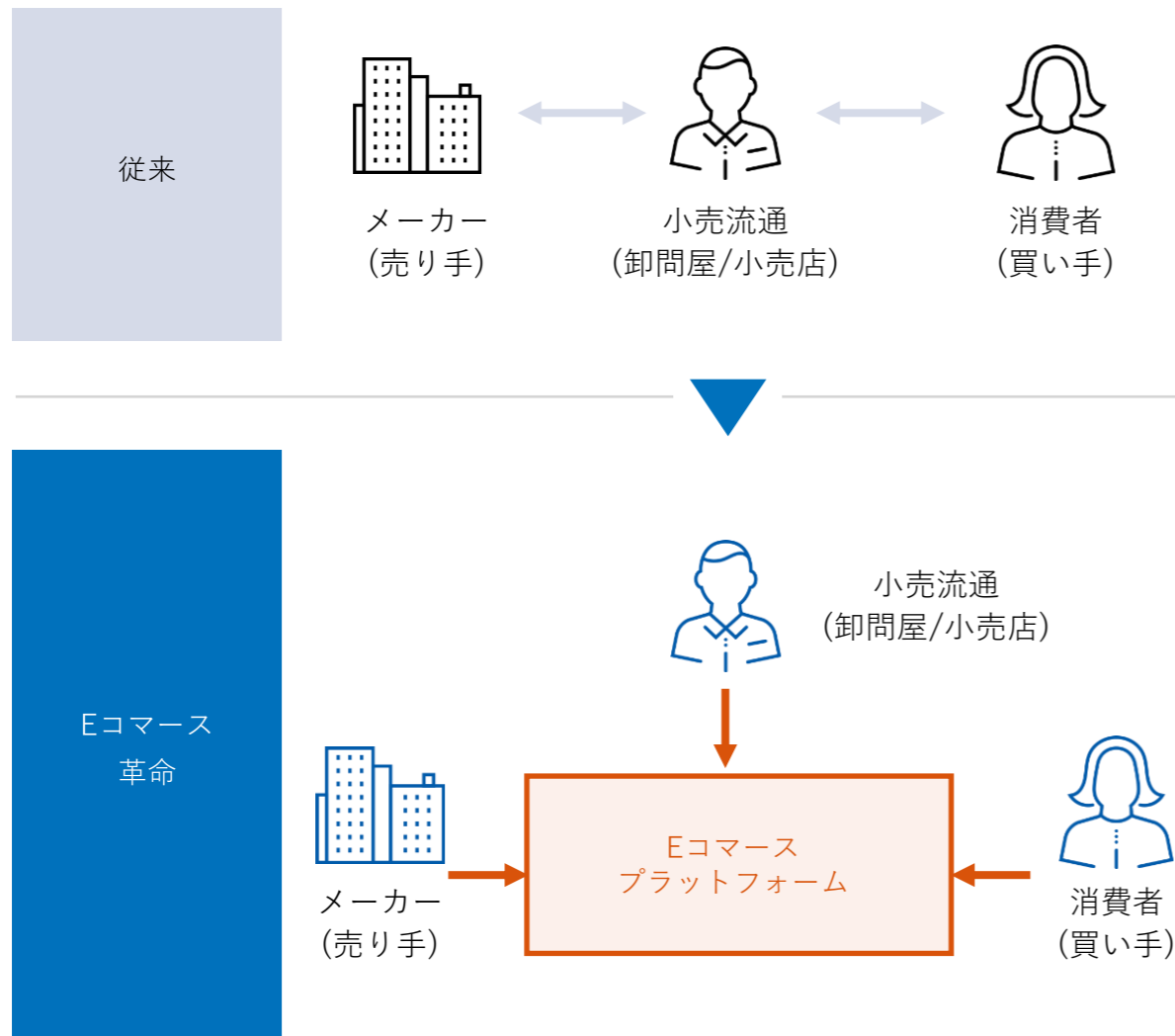
単位：百万円

	FY24/7	FY23/7	FY22/7	FY21/7
流動負債	21,869	16,328	13,988	9,046
未払金	6,246	3,934	4,054	3,341
前受収益	—	—	—	3,042
契約負債	8,615	6,858	4,941	—
その他の流動負債	7,007	5,534	4,993	2,662
固定負債⁽¹⁾	2,056	2,415	3,190	3,494
持分法適用に伴う負債	1,813	2,133	2,453	2,773
その他の固定負債 ⁽¹⁾	243	282	737	720
純資産合計⁽¹⁾	52,388	39,129	28,772	22,536
資本金	6,503	6,356	6,226	6,063
資本剰余金	10,467	10,321	10,190	10,027
利益剰余金 ⁽¹⁾	35,213	22,223	12,294	6,442
その他	203	227	61	3
負債及び純資産合計⁽¹⁾	76,314	57,873	45,952	35,076

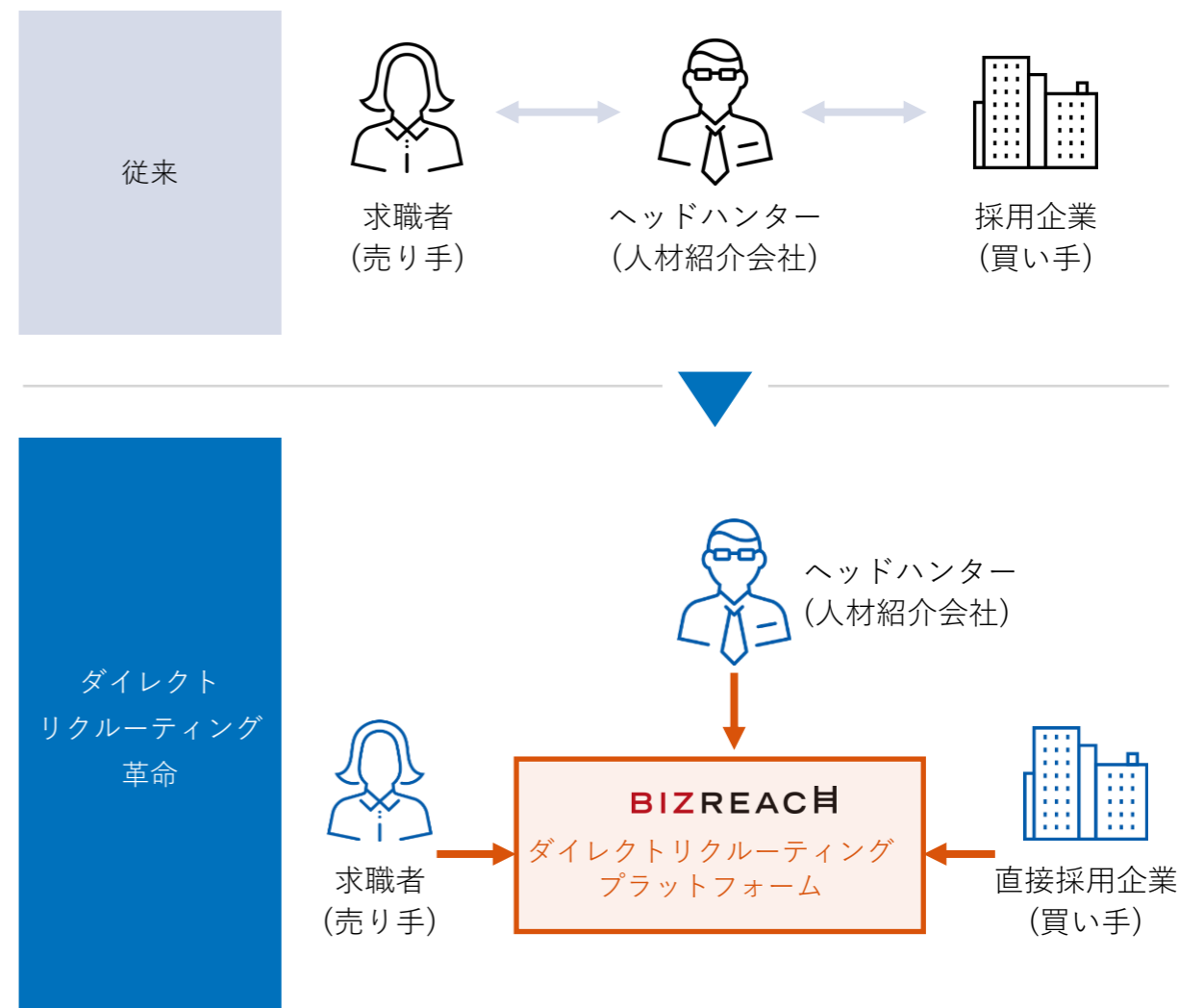
注: (1) FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

小売業界におけるEコマース革命⁽¹⁾同様、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

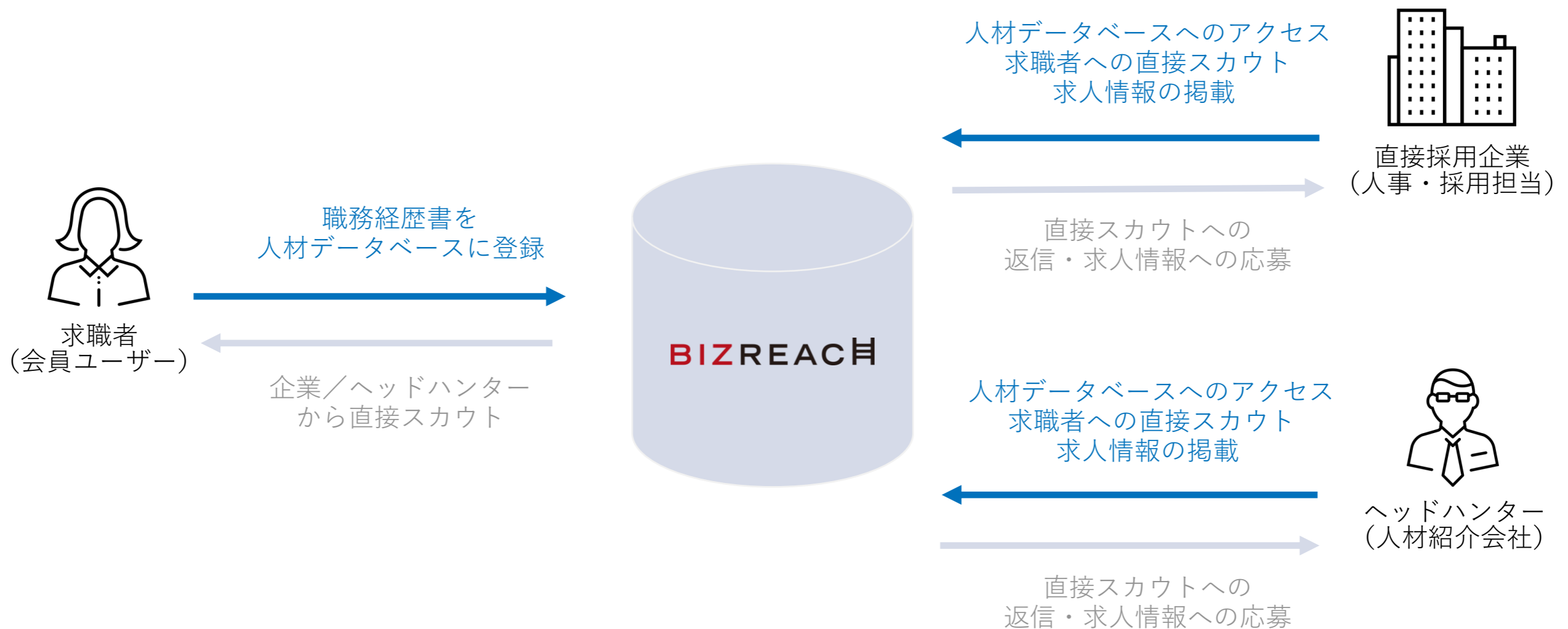


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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変化

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%

注: (1)税抜き (2)スタンダードプラン (3)転職後理論年収 = 月額固定給 × 12ヵ月 + 賞与算定基準額 × 前年度実績賞与支給月数

下記KPIは、HRMOS採用及びHRMOSタレントマネジメントの合計を示す（過年度から変更なし）

	FY20/7				FY21/7				FY22/7				FY23/7				FY24/7			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ARR ⁽¹⁾ (億円)	8.6	9.6	10.3	10.3	10.9	11.3	12.0	12.6	13.4	14.2	15.3	16.2	17.6	18.7	20.2	21.3	22.7	24.3	26.2	27.7
ARPU ⁽²⁾ (千円)	102	104	106	107	109	111	111	112	113	113	113	113	114	113	114	115	116	116	118	118
利用中企業数 ⁽³⁾	702	767	807	797	833	849	897	941	989	1,050	1,127	1,193	1,280	1,379	1,475	1,546	1,631	1,744	1,849	1,947
Churn Rate ⁽⁴⁾ (直近12ヵ月平均) (%)	1.00	1.05	1.01	1.15	1.40	1.43	1.40	1.23	0.96	0.79	0.66	0.60	0.52	0.48	0.50	0.49	0.56	0.57	0.60	0.60

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

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、こ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。