

# 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 >>>

2025年12月8日(月)

執筆：客員アナリスト

渡邊俊輔

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2025年7月期の業績概要	01
2. 2026年7月期の業績見通し	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	03
■ 事業内容	04
1. HR Techセグメント	04
2. Incubationセグメント	07
■ 業績動向	08
1. 2025年7月期の業績概要	08
2. 財務状況	09
3. 2026年7月期の業績見通し	09
■ キャピタルアロケーション	10

## ■ 要約

### 主力の「BizReach」による「ダイレクトリクルーティング」で日本の採用支援市場を変革

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、連結子会社11社と関連会社1社 (2025年7月末時点) で構成されている。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 (ビズリーチ)」により、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浸透させ、変革をもたらした。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以外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じた企業価値向上を目指している。

#### 1. 2025年7月期の業績概要

2025年7月期の連結業績は、売上高で前期比21.2%増の80,161百万円、営業利益で同20.2%増の21,442百万円、経常利益で同22.9%増の22,715百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同22.8%増の15,950百万円であった。売上高は、HR Techセグメントを構成するBizReachで前期比18.8%増、HRMOSで同35.6%増、Incubation (インキュベーション) セグメントで同41.4%増と、規律をもって継続的に行ってきた成長投資の結果、各事業において2ケタ成長と大きく伸長した。利益面では、規律を保った成長投資を実行しながら、増益を果たした。

#### 2. 2026年7月期の業績見通し

2026年7月期の連結業績は、売上高で前期比23.7%増の99,200百万円、営業利益で同7.7%増の23,100百万円、経常利益で同3.6%増の23,530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.8%増の16,081百万円を見通している。BizReachでは良好な事業環境が継続する見込みであり、売上高は前期比17.0%増、営業利益率 (管理部門経費配賦前) 40%を確保する計画である。HRMOSでは顧客基盤拡大に注力し、さらにThinkings (株) (シンキングス) の株式取得に伴う売上合算により前期比72.6%の増収、Incubationセグメントでも新規事業の成長を通じて同78.4%の増収を見込んでいる。引き続き、規律ある事業運営を行いながら、中期的な企業価値向上に向けて成長投資を実行し、増益を見通している。

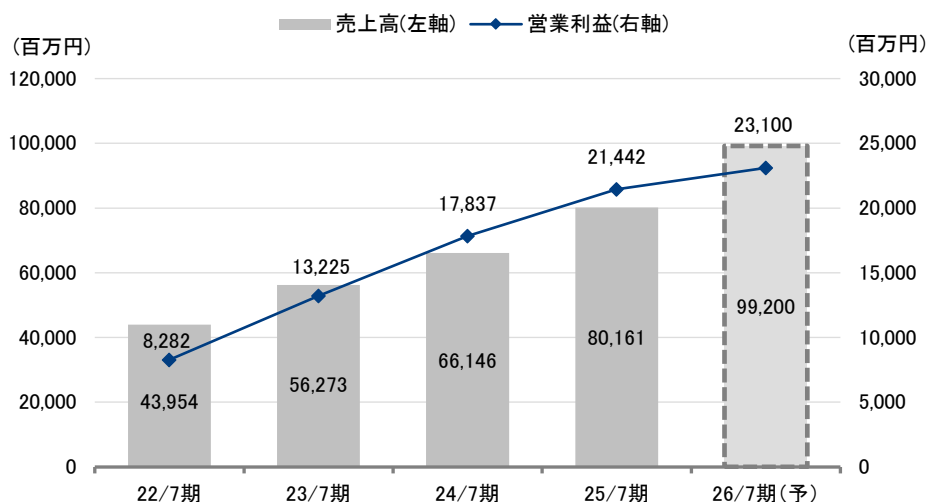
### 3. 中長期の成長戦略

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を掲げる。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」のデータ連携による、人的資本データプラットフォームの構築である。「HRMOS」は事業開始当初に想定していた基本サービスが揃い、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。また、2025年1月末には、社内スカウトサービス「社内版ビズリーチ by HRMOS」をローンチし、中長期的な成長が期待されている。「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、社内の人材マッチングや採用戦略に活かすことで、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の活用を掲げる。M&AはHR Tech関連にかかわらず、その他の領域でも可能性を模索する。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。

#### Key Points

- ・ 2025年7月期の連結売上高は前期比21.2%増、営業利益は同20.2%増の増収増益で着地
- ・ 2026年7月期の連結売上高は前期比成長率が伸長し23.7%増、規律ある事業運営を通じて増益見込み
- ・ BizReachは中期的な売上高成長率15%程度、営業利益率(管理部門経費配賦前)40%が目標。HRMOS、Incubationセグメントは成長投資を継続し、トップライン伸長に注力

#### 業績推移



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。これらを核に、様々な産業の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図っている。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。2025年7月期の事業別売上高構成 (調整額を除く) は、BizReach事業が85.7%、HRMOSが6.5%、Incubationセグメントが3.9%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、11月にはトラボックス (株) の株式を取得して子会社化し、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月にビジョナル (株) を設立して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、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。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)」を開始し、3月には経費精算システム「eKeihi (現 HRMOS経費)」を提供するイージーソフト (株) の株式をビズリーチが取得して子会社化した。同年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。2023年12月に東証プライム市場へ市場区分を変更し、2024年7月には労務・給与システム「HRMOS労務給与」を開始した。2025年1月に社内スカウトサービス「社内版ビズリーチ by HRMOS」をローンチし、6月に取引先企業のセキュリティ信用評価「Assured企業評価」を開始した。また、同年10月には採用管理システム「sonar ATS」を主力サービスとするThinkings (株) の株式をビズリーチが取得し子会社化した。

## 事業内容

### 日本の採用支援市場に変革をもたらした「BizReach」と経営戦略と連動した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。企業が必要な人材に主体的にアプローチできる「ダイレクトリクルーティング」を日本に定着させたことにより、企業は採用コスト削減と迅速な人材確保が可能になり、求職者にとっても新たなキャリアの選択肢が広がったことで、転職（採用支援）市場に大きな変革をもたらし、新たな価値を提供し続けている。

##### 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）と採用成功時の成果報酬（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、成果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。2025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67%、リカーリング売上高が33%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68%、ヘッドハンターが32%であった。

###### 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。2025年7月期の主要KPIを前年同期と比較すると、累計導入企業数※1は約6,400社増加、利用ヘッドハンター数※2は約1,200名増加、スカウト可能会員数※3は約49万人増加、年次利用中企業数※4は約2,800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。また、日本の雇用流動化が進む時流とも整合的である。

※1 「BizReach」を導入した累計企業数（ヘッドハンターを除く）。

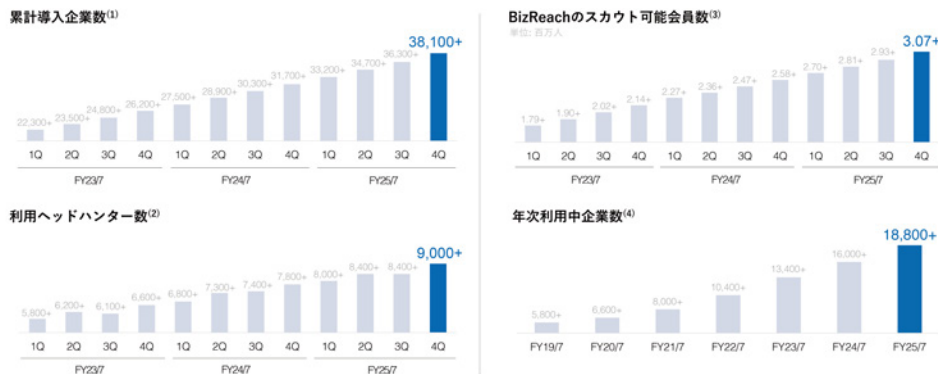
※2 ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数。

※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日以上利用がある直接採用企業数。

## 事業内容

## 「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日以上利用がある直接採用企業数

出所: 決算説明資料より掲載

## 3) 市場データ及び生成AIの活用

事業開始以来16年間にわたり、「BizReach」に蓄積された転職市場のデータを学習した生成AI（ビズリーチAI）を搭載したレジュメ自動作成機能や求人自動作成機能を開発したことで、求職者や人事部門・採用現場の中途採用にかかる時間や労力を大幅に削減し、より少ない手間でもより精度の高いマッチング機会を創出している。2025年7月末時点において、ビズリーチは生成AI関連の保有特許数が業界問わず日本で1位となっている※。このような独自のデータと技術力が同社グループの収益基盤と顧客基盤を支える強みとなっている。

※ 決算説明資料より引用。「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、同社が加工して作成。

## b) 市場環境

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、就業者に占める転職等希望者数は2023年に初めて1,000万人を超えた。主要企業における中途採用計画人数も年々増加しており、採用計画総数に占める割合は50%弱まで上昇している。同社の成長機会、今後期待さ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、2025年7月期の「BizReach」年次利用中企業数18,800社）への拡大ポテンシャルである。

## (2) HRMOS

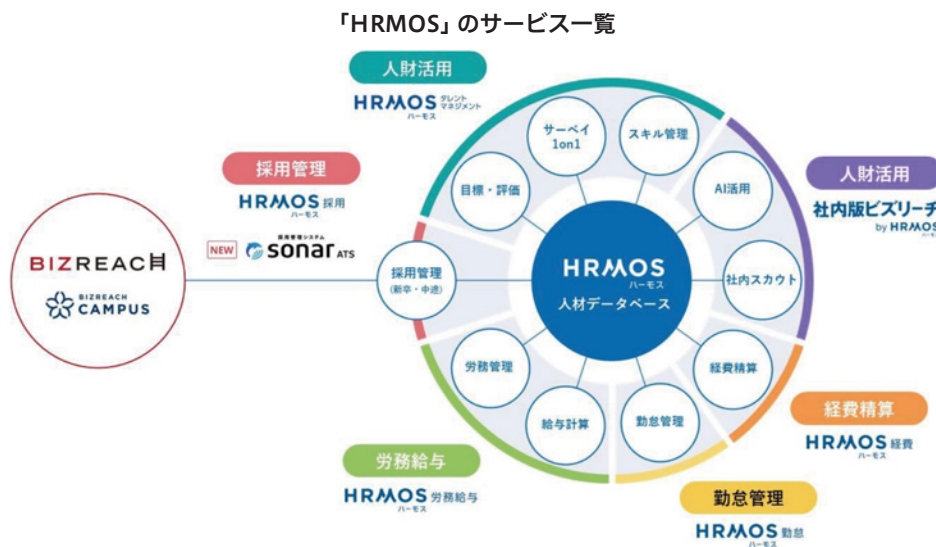
HRMOSは、採用から入社後の活躍までの人材に関する情報を一元化・可視化することで、データに基づいた人材活用を可能にするプラットフォームであり、採用管理、人材活用（タレントマネジメント及び社内スカウトサービス）、勤怠管理、経費精算、労務・給与の5つの領域を提供する。従来、企業では人材データが各領域で個別に管理されてきたが、それらを統合・可視化し、エビデンスに基づいた人材戦略・人材活用を可能にする点がHRMOSの特徴である。雇用の流動化が進むことにより、企業の人材活用・人材戦略を支える「人的資本経営」（従業員を重要な経営資源と位置付け、統合的に人材情報を管理し、生産性向上を目指す経営手法）のニーズは益々高まっており、HRMOSではそれに対応するビジネスを展開している。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。



## 事業内容

## 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」、人財活用システム「HRMOSタレントマネジメント」、勤怠管理システム「HRMOS勤怠」、経費精算システム「HRMOS経費」、労務・給与システム「HRMOS労務給与」を展開している。さらに、2025年1月には、社内スカウトサービス「社内版ビズリーチ by HRMOS」をローンチした。「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。「BizReach」で蓄積されたデータを学習した生成AIを搭載し、社内レジュメや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、社内人材とポジションの最適なマッチングを実現する。これにより社員に持続的なキャリア形成の機会を提供し、「働き続けたい」と思える会社づくりを支援する。また、同社の子会社であるビズリーチは、Thinkingsの全株式を2025年10月に取得した。Thinkingsは採用管理システム「sonar ATS」を主力サービスとして、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づけである。これにより、同社グループは、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位を強固なものとし、今後は各サービス間の機能連携やクロスセルによる事業拡大、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。



出所：決算説明資料より掲載

## b) 主要KPI推移

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」、「社内版ビズリーチ by HRMOS」を対象に開示している。直近(2025年7月末時点)のARR<sup>※1</sup>は前年同期末比34.4%増の3,732百万円、利用中企業数<sup>※2</sup>は同24.3%増の2,421社と、いずれも前年同期比で2ケタ成長を維持した。ARPU<sup>※3</sup>も同8.1%増の12.8万円となり、上昇傾向にある。Churn Rate<sup>※4</sup>は、0.58%と低水準を維持した。すべての開示KPIが順調に伸びていることから、顧客基盤の拡大及び顧客の継続利用が同社の強みとなっている。

※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。

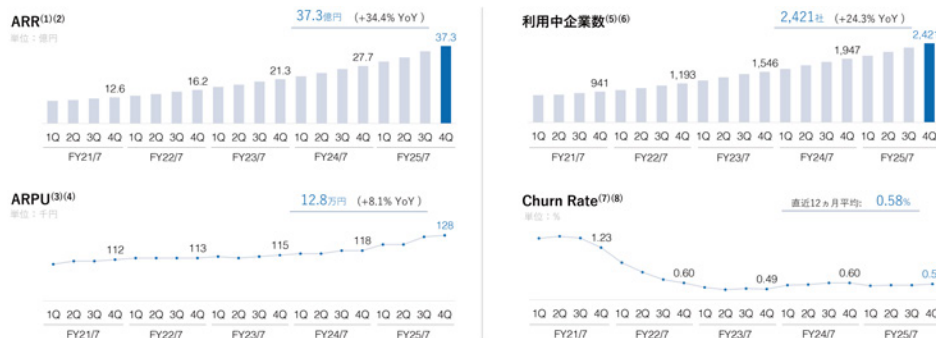
※3 Average Revenue Per User。各四半期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出。

※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。



## 事業内容

## 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 (2)2025年7月末時点 (3)Average Revenue Per User、各四半期末のMRRを同時期の有効課金ユーザー企業数で除して算出 (4)2025年7月末時点 (5)各四半期末における月末有効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MRRで除して算出 (8)2025年7月時点

出所：決算説明資料より掲載

## c) 成長戦略

HRMOSでは、2024年7月に「HRMOS労務給与」がローンチされ、HRMOSの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。さらに、2025年1月には新サービスである「社内版ビズリーチ by HRMOS」をローンチした。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等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、社内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。

## 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。主力のBizReachの収益の範囲内で、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等を行い、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」は、外部サービスの安全性を評価し、利用企業が安心して導入できる環境を提供する。また、2025年6月には、取引先経由のサイバー攻撃を未然に防ぐ「Assured企業評価」をローンチした。取引先企業のリスクを客観的に評価し、評価情報をデータベース化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。

## 業績動向

### 良好な事業環境を背景に売上高は2ケタ成長を継続

#### 1. 2025年7月期の業績概要

2025年7月期の連結業績は、売上高で前期比21.2%増の80,161百万円、営業利益で同20.2%増の21,442百万円、経常利益で同22.9%増の22,715百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同22.8%増の15,950百万円であった。売上高は全事業で2ケタ成長を達成し、利益面では各事業において規律を保った成長投資を実施しながら、増益を確保した。

事業別では、BizReachにおいて、売上高は68,610百万円（前期比18.8%増）、営業利益（管理部門経費配賦前）は28,408百万円（同21.8%増）となった。プロフェッショナル人材への企業の採用ニーズや求職者の動向が引き続き好調に推移し、増収増益となった。HRMOSでは、新規顧客獲得が堅調に進み、売上高は5,212百万円（同35.6%増）となり、増収を達成した。基本サービスが揃ったことも顧客増加を後押しした。2025年1月ローンチの「社内版ビズリーチ by HRMOS」は、受注・導入までのリードタイムが長いため、当期売上高への寄与は限定的であった。損益面では、「社内版ビズリーチ by HRMOS」のマーケティング施策を計画どおり実行したほか、成長投資として各サービスの各種マーケティング投資や人材開発投資の実施により、769百万円の営業損失（前期は1,021百万円の営業損失）を計上した。Incubationセグメントは、売上高3,139百万円（同41.4%増）、1,691百万円の営業損失（前期は1,020百万円の営業損失）となった。

#### 2025年7月期の業績

(単位：百万円)

	24/7期	25/7期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	66,146	80,161	14,015	21.2%
HR Tech	63,791	76,962	13,170	20.6%
BizReach	57,776	68,610	10,833	18.8%
HRMOS	3,844	5,212	1,368	35.6%
HR Techその他	2,171	3,139	968	44.6%
Incubation	2,219	3,139	919	41.4%
その他	135	60	-75	-55.5%
売上原価	5,718	7,262	1,544	27.0%
売上総利益	60,428	72,899	12,470	20.6%
販管費	42,591	51,456	8,865	20.8%
営業損益	17,837	21,442	3,605	20.2%
HR Tech	20,062	24,739	4,677	23.3%
Incubation	-1,020	-1,691	-671	-
経常利益	18,476	22,715	4,239	22.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	12,990	15,950	2,960	22.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2. 財務状況

財務面では、総資産は95,405百万円（前期末比19,091百万円増）となった。流動資産は83,083百万円（同17,430百万円増）であり、主に現金及び預金14,672百万円、受取手形・売掛金及び契約資産1,458百万円の増加による。固定資産は12,322百万円（同1,660百万円増）で、有形固定資産が254百万円、無形固定資産が1,472百万円増加した。負債は27,646百万円（同3,720百万円増）となり、主因は契約負債の3,510百万円増加である。純資産は15,370百万円増加し、67,759百万円となった。安全性指標では、自己資本比率が前期比2.2ポイント上昇し70.5%となった。流動比率も健全な水準にあり、安定した財務基盤を構築している。

## 3. 2026年7月期の業績見通し

2026年7月期の連結業績は、売上高で前期比23.7%増の99,200百万円、営業利益で同7.7%増の23,100百万円、経常利益で同3.6%増の23,530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.8%増の16,081百万円を見通している。中期的な企業価値向上に向けて、成長投資を積極的に実行する方針である。BizReachは良好な事業環境を背景に売上高伸長と利益確保を継続し、HRMOSとIncubationセグメントは成長投資を通じた売上高拡大に注力することで、連結では売上高は前期比23.7%の成長を見込む。なお、Thinkingsの株式取得に伴うのれん償却費約11億円（概算）を販管費に計上するが、各段階利益は前期比増益を見通している。

事業別では、BizReachでは、売上高は80,300百万円（前期比17.0%増）、営業利益（管理部門経費配賦前）は32,120百万円（同13.1%増）を見通している。プロフェッショナル人材の採用ニーズは引き続き堅調であり、中期的な売上高成長率目標15%程度を超過達成する見通しである。HRMOSでは、売上高は9,000百万円（同72.6%増）、営業損失は200百万円（前期は769百万円の営業損失）を見通す。各種サービスのクロスセルやThinkings (sonar ATS) の売上高合算による増収を見込む。「社内版ビズリーチ by HRMOS」は、受注・導入までのリードタイムが長く、売上貢献は限定的と見ている。利益面では、2026年7月期からの黒字化を当初想定していたが、持続的成長のためのプロダクト開発や人材採用、マーケティングへの戦略投資を継続する方針であり、200百万円程度の営業損失を見込む。Incubationセグメントは、売上高は5,600百万円（同78.4%増）、営業損失は2,800百万円（前期は1,691百万円の営業損失）を見通している。人件費や開発費を中心に成長投資を加速し、中長期的なトップラインの成長のための投資を行う方針である。

## 業績動向

## 2026年7月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/7期	26/7期(予)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	80,161	99,200	19,038	23.7%
BizReach	68,610	80,300	11,689	17.0%
HRMOS	5,212	9,000	3,787	72.6%
Incubation	3,139	5,600	2,460	78.4%
その他	3,199	4,300	1,100	34.4%
営業損益	21,442	23,100	1,657	7.7%
BizReach	28,408	32,120	3,711	13.1%
HRMOS	-769	-200	569	-
Incubation	-1,691	-2,800	-1,108	-
その他	-4,504	-6,020	-1,515	-
経常利益	22,715	23,530	814	3.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	15,950	16,081	130	0.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ キャピタルアロケーション

### 事業成長と事業ポートフォリオの多角化を通じて トップラインの持続的成長を目指す

同社グループの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。このような現状において、同社は長期的な企業価値向上に向けて、BizReachの増収増益を実現しつつ、その他事業及びM&Aに積極的に投資する方針である。よって、企業価値の向上に資すると判断する投資機会については、連結での増収増益方針よりも優先する考えである。M&Aは、BizReachやHRMOSの事業拡大（顧客・サービス）を投資の優先領域とするが、その他領域への投資の可能性もあると考えている。同社は、投資機会を的確に捉え、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を通じて、企業価値の向上を目指す。

#### 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。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、配布等することは強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