

連結業績関連

Q1 各セグメントの COVID-19 の状況や、不透明な経済情勢の事業上の影響は？

HR Tech セグメントの売上高の大部分は BizReach により構成されています。BizReach は COVID-19 に伴う売上高成長の一時的な減速からいち早く回復し、リバウンド基調継続に加えて、足元では、中途採用に対して企業の積極的な取組み機運もあり、当第3四半期の売上高は、前年第3四半期比 59.1% 成長いたしました。現時点では、COVID-19 や、不透明な世界情勢、資源価格の高騰や金融資本市場の変動等による企業の採用活動への影響はみられておりません。HR Tech セグメントの BizReach 以外の各事業においても、Incubation セグメントにおける各事業においても、COVID-19 や不透明な経済情勢の事業上の影響は現時点では見られておりません。

Q2 2022年7月期の業績予想の上方修正の理由は？

第1四半期決算発表時に、BizReach の業績動向を踏まえ、BizReach の 2022年7月期売上高予想を 353.0 億円に上方修正いたしました。BizReach の上方修正に伴い、連結売上高業績予想も同額上方修正し、通期連結売上高は 410.0 億円を見通しております。

足元では、人材採用支援市場は、引き続き COVID-19 からのリバウンド基調が継続していることに加えて、中途採用に対して企業の積極的な取組み機運もあり、BizReach のプラットフォーム上の採用成功数は引き続き上昇傾向が継続しております。この傾向が今期は継続するとの見通しのもと、BizReach の通期売上高予想は、375.0 億円に上方修正いたしました。

尚、COVID-19 のワクチン接種や治療薬の浸透に伴い、経済活動の持ち直しの動きが見られた一方で、世界情勢の見通しが不確実であり、資源価格の高騰や金融資本市場の変動等により、回復の兆しが見えた経済活動について再び先行きが不透明な状況となっておりますが、今期については更なる経済停滞が起こらない前提に基づいております。

HRMOS は、計画通りに進捗しており、業績予想への変更はございません。

HR Tech セグメントのその他事業においても、上方修正をしておりますが、連結業績への影響は軽微です。

Incubation セグメントにおいては、中長期的な成長を実現するための事業創造を継続しております。引き続き BizReach が生み出す利益の範囲内で投資を進めており、多少の売上高変動のリスクはあるものの、連結業績への影響は軽微です。(前回開示より変更ございません)

これらの結果、通期連結売上高業績予想は、436.0 億円に上方修正いたします。

連結売上高の増分の一部は、事業の成長投資として広告宣伝費に振り向け、Visional グループにおける連結営業利益は、80.0 億円となる見通ししております。当社の投資計画は下期偏重であることに加えて、足元の採用支援市場の情勢を踏まえた積極的な投資を第4四半期に計画しております。

(単位：百万円)	2022年6月13日発表 FY22/7 連結予想	2021年12月9日発表 FY22/7 連結予想	差額
連結売上高	43,600	41,000	+2,600
HR Tech セグメント	41,430	38,870	+2,560
うち、BizReach	37,500	35,300	+2,200
うち、HRMOS	1,420	1,420	0
Incubation セグメント	2,010	2,010	0
営業利益	8,000	6,000	+2,000
経常利益	8,320	6,320	+2,000
親会社株主に帰属する当期純利益	5,400	4,100	+1,300

今後の経済動向等により業績修正を行う必要がある際には、速やかに開示をいたします。

Q3 上場後に行使可能となるストック・オプションの行使状況はどうなっているか？

当社は、業績向上に対する意欲や士気を高めること、及び、当社グループに優秀な人材を確保することにより当社グループ全体の企業価値をより一層高めるために、取締役及び一部の従業員にストック・オプションを付与しており、2029年7月期まで順次行使が可能となります。当該ストック・オプションの約半数が、2022年4月23日より行使可能となっており、行使が進んでおりますが、当第3四半期末時点での株数には影響はございません。

Q4 管理部門経費配賦前利益とは何か？

経理、法務、人事機能等の経営管理に携わる人件費や付随する外注費等の費用及び、情報システム部門やデザイン部門のうち直接製品に費用を賦課することの出来ない人件費や付随する外注費等の費用を事業に負担させる前の事業の営業利益又は営業損失です。製品やサービスに直接紐づく費用は原則計上されております。

Q5 貸借対照表における「持分法適用に伴う負債」とはどのような取り組みから発生する勘定科目か？

持分法適用関連会社である株式会社スタンバイについて、Zホールディングス株式会社と合併事業を開始した際に発生した勘定科目です。合併事業開始にあたり、株式会社ビズリーチで計上された事業分離における移転利益を、当社連結処理上、当社持ち分相当を連結企業集団間の未実現損益として消去した際に発生しております。

BizReach

Q6 BizReachのCOVID-19からのリバウンド成長はいつまで継続すると考えればよいか？

プロフェッショナルの採用支援市場は、COVID-19からいち早く復活し、現在採用再開に基づくりバウンド基調が継続しており、今期は継続する前提でおります。加えて、採用企業が中途採用に対して積極的な取組み機運もあり、採用企業及び求職者の活動は引き続き活発であることに鑑み、今期については、売上高成長率59.2%を見通しております。

Q7 コスト構造はどうなっているか？

当社のコスト構造は、主にマーケティング費用と人件費により構成されております。BizReachは成長ステージにあるため、売上高成長を見ながら積極的な人材採用及びオンライン・オフラインマーケティング施策やテレビCM等の投資を行っております。足元活況な人材採用支援市場の情勢に鑑み、事業成長を目的として、第4四半期は当初計画していた以上のマーケティング投資を行うた

め、広告宣伝費が拡大することを見通しております。

Q8 BizReach の管理部門経費配賦前利益の今後の水準はどう考えればよいか？

引き続き売上高が 2 桁成長を続ける事業であるため、マーケティング投資や人材への投資は必要不可欠であると考えております。マーケティング投資は、求職者向け、直接採用企業向けそれぞれにオンライン、オフライン、テレビ CM 等のチャンネルを活用しておりますが、それぞれの投資リターンを施策毎にモニタリングしながら投資を実行しております。人材採用においても、一人当たりの担当社数等を見ながら採用しております。

BizReach の売上高と投資計画には季節性があるため、売上高推移とマーケティング施策により、四半期の利益率は大きく変動いたします。第 1 四半期は、通期の中でも投資ウェイトが比較的小さい四半期であり、売上高伸長に伴い 53.7%と高い利益水準となりましたが、第 2 四半期以降投資額を拡大しており、第 2 四半期は 45.1%となりました。当第 3 四半期は、採用支援市場の季節性により売上高が伸長するため、マーケティング投資金額は第 2 四半期比拡大したものの 54.0%となりましたが、利益水準は通期を通して低減する計画に変更はありません。加えて、足元活況な人材採用支援市場の情勢に鑑み、事業成長を目的として、売上高伸長の一部を事業に再投資し、第 4 四半期は当初計画していた以上のマーケティング投資を行います。

Q9 今後の BizReach の展望は？

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を迎えつつあること、企業における成果主義への移行や COVID-19 による社会的な変化により、雇用の流動化は今後益々加速することが想定される中、人材獲得競争もさらに加速し、より一層能動的な採用「ダイレクトリクルーティング」は不可欠であると考えております。プロフェッショナル領域における採用支援市場の拡大と、求職者や直接採用企業の新規顧客獲得、既存顧客のアクティベーション施策やマッチング向上施策を通じて当社の利用拡大を促して参ります。

HRMOS

Q10 HRMOS のプロダクトラインアップはどうなっているか？

顧客満足度 1 位※を獲得した採用管理クラウド「HRMOS 採用」、人材管理クラウド「HRMOS タレントマネジメント」に加えて、取得した IEYASU 社の勤怠サービスのリニューアルを行い、2022 年 2 月 14 日より無料のクラウド勤怠管理システム「HRMOS 勤怠」※の提供を始めております。

加えて、2022 年 4 月 15 日より、従業員の「やりがい×能力発揮」の変化をリアルタイムで把握する「HRMOS 個人コンディションサーベイ」機能を提供開始しており、働きがいのある組織づくりのアクションを促し、採用した人材の離職防止を支援しております。

また、2022 年 8 月に、年末調整機能をリリースする旨、2022 年 6 月 2 日にプレスリリースをいたしました。

今後は、給与・労務領域のサービス提供を目指して、現在プロダクト開発を進めております。

※2021 年 8 月 株式会社シード・プランニング「採用管理システムの利用実態調査」にて利用したことがある採用管理システムの満足している項目を回答する質問で、「総合的に満足している」を選択した割合を算出

※HRMOS 勤怠は、2021 年 11 月 1 日付 IEYASU 社の株式取得に伴い、現在 PMI を進めているサービスです。中小企業・ベンチャー企業を中心に、累計 40,000 社以上の活用実績があります。

Q11 HRMOS の Churn Rate は COVID-19 後低下しているが、適切な水準はどの程度か？

HRMOS の Churn Rate は、COVID-19 の影響で採用市場が停滞したため、HRMOS 採用の解約が一時的に増加したために上昇しました。HRMOS シリーズにおける 12 か月平均 Churn rate は、COVID-19 前の 1%前後が適切な水準です。

Q12 HRMOS の業績はどう考えるべきか？

現在 HRMOS 売上高の大部分が HRMOS 採用により構成されております。HRMOS 採用は、会社単位の課金体系（従業員数連動での価格体系ではない）となっていることが、ARR が一般的なクラウドサービスのように急激に伸びていないように見える要因です。しかしながら、HRMOS 採用は順調に利用中企業数を拡大し、HRMOS の 2022 年 4 月末 ARR は前年同期比 27.7%成長しております。既存領域の拡大に加えて、アカウントベースの課金体系であるその他機能のローンチ及び拡販によって今後中期的に ARR の成長は伸長することを想定しております。

また、HRMOS はプロダクト開発を重点施策としており、2022 年 8 月に、年末調整機能をリリースする旨、2022 年 6 月 2 日にプレスリリースをいたしました。

当第 3 四半期は、引き続き人材採用やマーケティング投資を行っておりますが、第 2 四半期比、営業損失が縮小しております。これは、HRMOS 採用管理のテレビ CM の戦略的な投下タイミングの影響であり、引き続き当事業における投資拡大は継続いたします。

Q13 今後の HRMOS の展望は？

BizReach と HRMOS のデータ連携を通じて、従業員の生産性が最適化され、定量的な経営判断や合理化された人材活用を可能とする環境を実現する一気通貫の HCM エコシステムの構築を目指しております。このために、現在サービスを提供しております人事データベースやタレントマネジメント領域の各モジュールのプロダクト強化に加えて、給与、労務管理モジュールの自社開発を進め、また、勤怠管理クラウドサービス・IEYASU 社（現在 HRMOS 勤怠にリニューアル済み）、経費精算クラウドシステム・イージーソフト社の HRMOS シリーズへの将来的な連携により、HCM エコシステム構築促進を目指します。

【免責事項】

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、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。