

FY2023/7 1Q
決算説明資料

2022年12月



ビジョナル株式会社

連結

- 経済情勢の先行きは不透明であるものの、1Qにおけるプロフェッショナル人材の採用ニーズは引き続き強く、売上高は132.1億円 (+38.1% YoY)
- BizReachへマーケティング費用の投下等成長投資を行いながらも、規律をもった事業運営を行い、計画通りの利益水準で着地。1Q 営業利益は37.0億円 (+46.0% YoY)

BizReach

- グローバルIT企業を中心に、採用自粛や厳選採用が一部企業に見られるものの、強い採用ニーズは継続。1Q 売上高は116.1億円 (+40.5% YoY)
- マーケティング費用の投下に加えて、営業組織を拡大。1Q 営業利益（管理部門経費配賦前）は56.3億円（営業利益率48.5%）。1Qは例年利益率が高くなる傾向

HRMOS

- HRMOS採用とHRMOSタレントマネジメントは顧客数を安定的に拡大し、1Q末時点ARRは17.6億円 (+31.0% YoY)、利用中企業数は1,280社 (+29.4% YoY)
- HRMOS勤怠は、PMIを継続しながら、当期よりHRMOSの売上高と費用に含まれる。フリーミアムモデルながらも、順調に有料課金企業数を拡大
- プロダクト開発を進めながら、通期営業損失（管理部門経費配賦前）は前期比縮小に変更なし

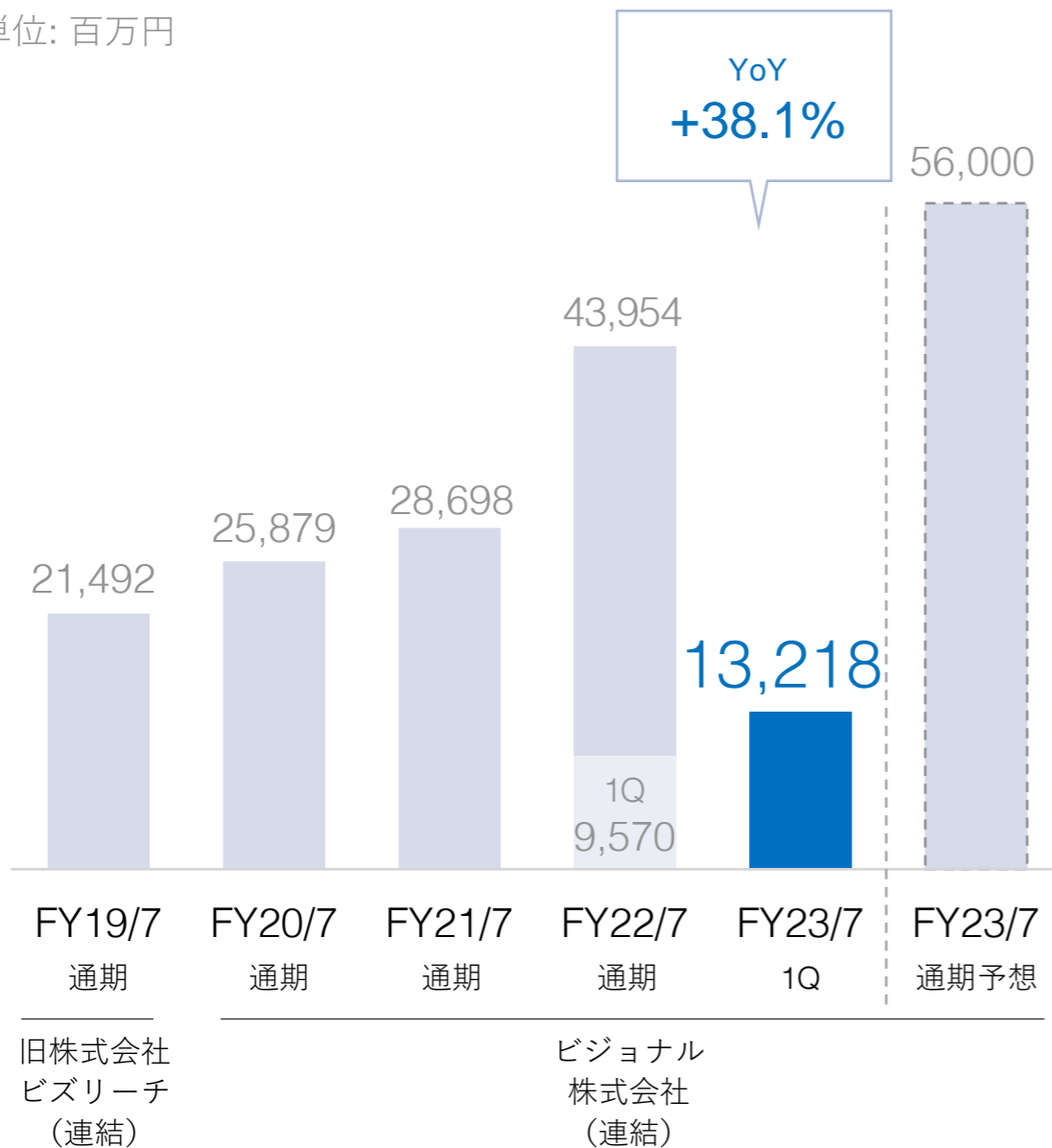
**連結業績
予想**

- 経済情勢の先行きが不透明であるものの、プロフェッショナル人材への強い採用ニーズが継続する前提のもと、FY2023/7 通期売上高予想は560.0億円 (+27.4% YoY)に変更なし
- 当社事業は成長フェーズにあるため、積極的な成長投資を投資効率を測りながら継続。FY2023/7 通期営業利益予想は125.0億円 (+50.9% YoY、営業利益率22.3%)に変更なし

強い採用ニーズは継続し、VISIONALグループのFY2023/7 1Q 売上高は+38.1% YoY。戦略的な投資と適切なコストコントロールのバランスを取り、計画通りの利益水準に着地

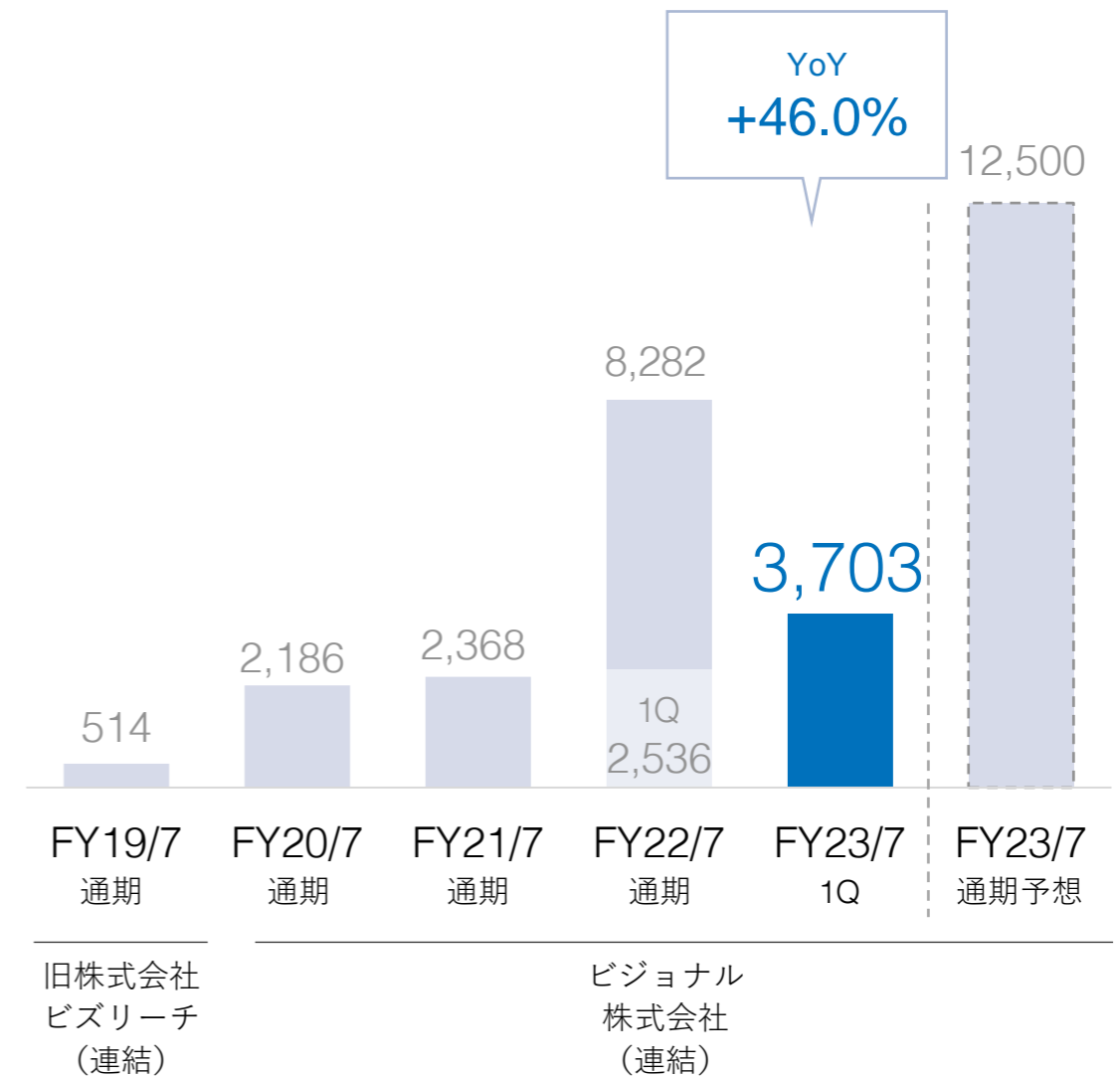
連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



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。FY19/7は旧株式会社ビズリーチの連結財務諸表 (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

HR Techセグメントは高い成長を継続。Incubationセグメントは投資金額を適切にコントロール

単位：百万円

| | FY23/7 1Q連結 | FY22/7 1Q連結 | FY22/7 4Q連結 (ご参考) | FY22/7 連結年度 (ご参考) |
|---|-------------|-------------|----------------------|----------------------|
| 売上高 | 13,218 | 9,570 | 12,070 | 43,954 |
| 前年同期成長率 (%) | 38.1% | N.A. | 49.1% | 53.2% |
| HR Techセグメント⁽¹⁾ | 12,686 | 9,116 | 11,470 | 41,791 |
| 前年同期成長率 (%) | 39.2% | N.A. | 50.7% | 54.5% |
| Incubationセグメント⁽¹⁾ | 495 | 413 | 559 | 2,002 |
| 前年同期成長率 (%) | 19.8% | N.A. | 25.8% | 34.8% |
| 売上原価 | 1,621 | 1,304 | 1,557 | 5,802 |
| 売上総利益 | 11,597 | 8,266 | 10,512 | 38,151 |
| 売上総利益率 (%) | 87.7% | 86.4% | 87.1% | 86.8% |
| 販売費及び一般管理費 ⁽²⁾ | 7,894 | 5,729 | 9,427 | 29,869 |
| 営業利益⁽²⁾ | 3,703 | 2,536 | 1,084 | 8,282 |
| 営業利益率 (%) | 28.0% | 26.5% | 9.0% | 18.8% |
| 前年同期成長率 (%) | 46.0% | N.A. | -- | 249.7% |
| HR Techセグメント^{(2) (3)} | 4,426 | 3,107 | 1,721 | 10,631 |
| Incubationセグメント⁽³⁾ | (456) | (405) | (442) | (1,649) |
| 税金等調整前当期(四半期) 純利益 ⁽²⁾ | 3,786 | 2,621 | 1,221 | 8,717 |
| 親会社株主に帰属する当期 (四半期) 純利益⁽²⁾ | 2,531 | 1,780 | 974 | 5,852 |
| 親会社株主に帰属する当期 (四半期) 純利益率 (%) | 19.2% | 18.6% | 8.1% | 13.3% |
| 前年同期成長率 (%) | 42.2% | N.A. | -- | 311.9% |

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) 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 2Q以降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 (3) 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

経済情勢の先行きが不透明であるものの、プロフェッショナル人材への強いニーズが継続する前提のもと、通期連結売上高予想は560.0億円に変更なし。成長投資と規律のある経営のバランスにより、通期連結営業利益予想125.0億円に変更なし

単位：百万円

| | FY23/7 1Q | 連結予想に 対する進捗率 | FY23/7 連結予想 |
|------------------------|--------------|-----------------|----------------|
| 売上高 | 13,218 | 23.6% | 56,000 |
| 成長率 (%) | 38.1% | -- | 27.4% |
| HR Techセグメント | 12,686 | 23.8% | 53,275 |
| うち、BizReach | 11,618 | 23.7% | 49,000 |
| うち、HRMOS | 485 | 24.5% | 1,980 |
| Incubationセグメント | 495 | 19.0% | 2,600 |
| その他 | 36 | 29.5% | 125 |
| 営業利益 | 3,703 | 29.6% | 12,500 |
| 成長率 (%) | 46.0% | -- | 50.9% |
| 利益率 (%) | 28.0% | -- | 22.3% |
| 経常利益 | 3,783 | 29.5% | 12,810 |
| 成長率 (%) | 44.3% | -- | 47.0% |
| 利益率 (%) | 28.6% | -- | 22.9% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 2,531 | 30.4% | 8,330 |
| 成長率 (%) | 42.2% | -- | 42.3% |
| 利益率 (%) | 19.2% | -- | 14.9% |

- BizReachは、グローバルIT企業を中心に、一部企業の採用自粛や厳選採用が見られるものの、プロフェッショナル人材への強いニーズが継続する前提で、+30.3% YoYを見通す
 - BizReachの通期営業利益率（管理部門経費配賦前）は40%～45%を想定。投資は下期偏重
- HRMOSは、引き続きプロダクト開発を優先
 - HRMOSの通期営業損失（管理部門経費配賦前）は、前期比縮小を計画
- Incubationセグメントは、引き続き事業創造を継続中。多少の売上高変動リスクがあるものの、投資をコントロールしながら利益水準は維持
- 経済情勢の採用需要への影響は不透明であるものの、BizReachへの成長投資を最優先に、事業投資をコントロール

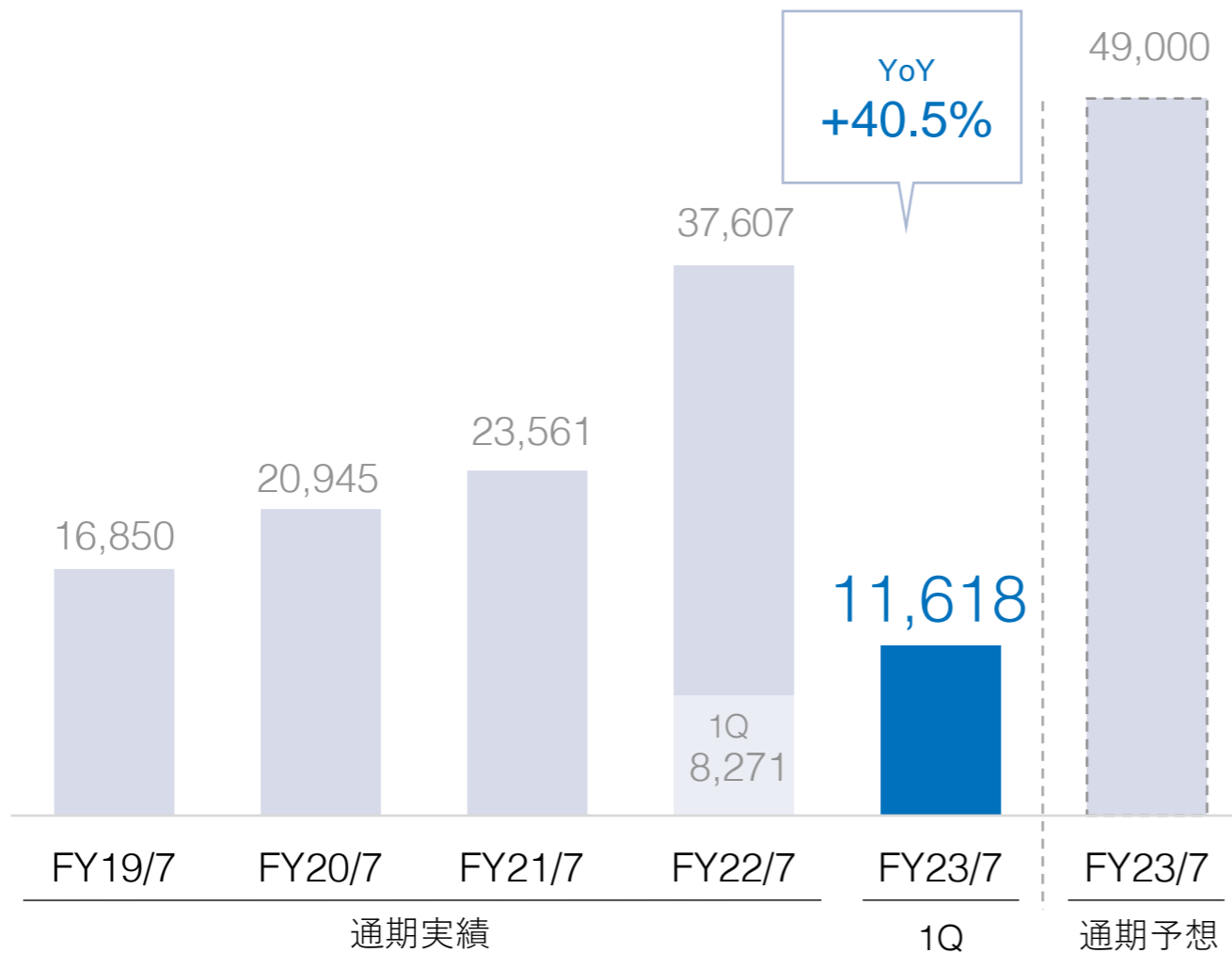
1Q 事業別決算概況

BizReach

1Q 売上高は116.1億円。日系企業を中心に、プロフェッショナル人材への採用ニーズは引き続き強い

BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



- グローバルIT企業を中心に、一部企業において採用自粛や厳選採用が見られるものの、引き続きプロフェッショナル人材への高いニーズは健在

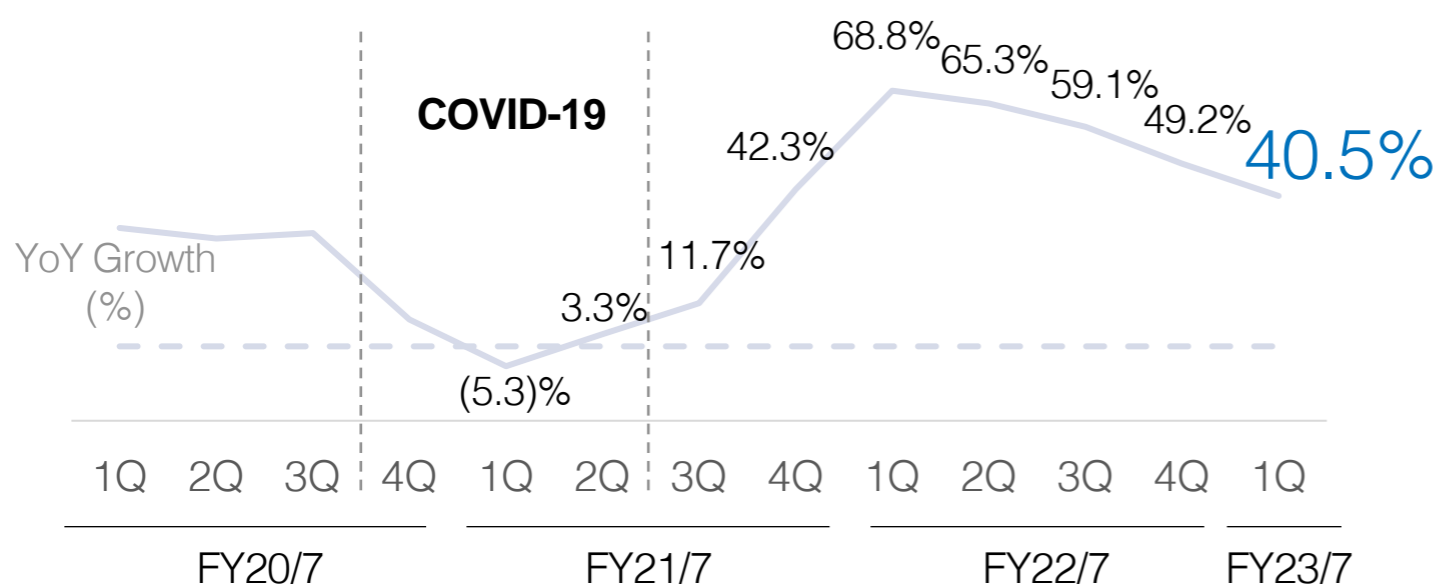
 - 累積導入企業数は、FY2022/7 4Q比+1,200社。日系企業の採用ニーズは引き続き強い
- 構造的な成長が見込まれるものの、経済情勢の採用需要への影響度合いは不透明であるため、現時点で中期的な成長率水準を示すことは困難

 - 当期については、プロフェッショナル人材への強いニーズが継続する前提で、通期業績予想の490.0億円 (+30.3% YoY) に変更なし

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)

1Q 売上高は、+40.5% YoY。COVID-19からのリバウンド需要があった前期比高い成長率を保つ

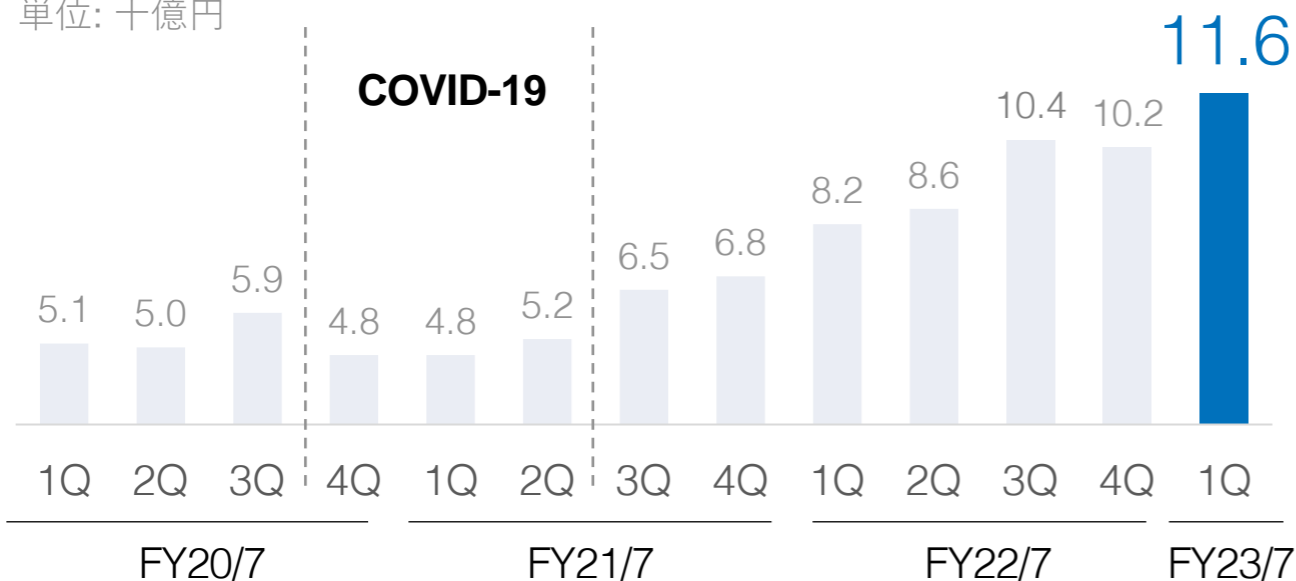
BizReach売上高前年同四半期比(YoY)成長率



- 不透明な世界情勢や資源価格の高騰、金融資本市場の変動等により、採用活動の自粛や厳選採用が一部企業に見られるものの、BizReach上の求人数は増加し続けている
- 様々な産業、企業規模を含む幅広い顧客基盤に支えられ、安定的な成長を実現している
- 前期は、COVID-19からのリバウンド需要の影響を受けているため、当期の売上高成長率は、定常的な水準へと緩やかに低減していく

BizReachの売上高四半期推移

単位: 十億円

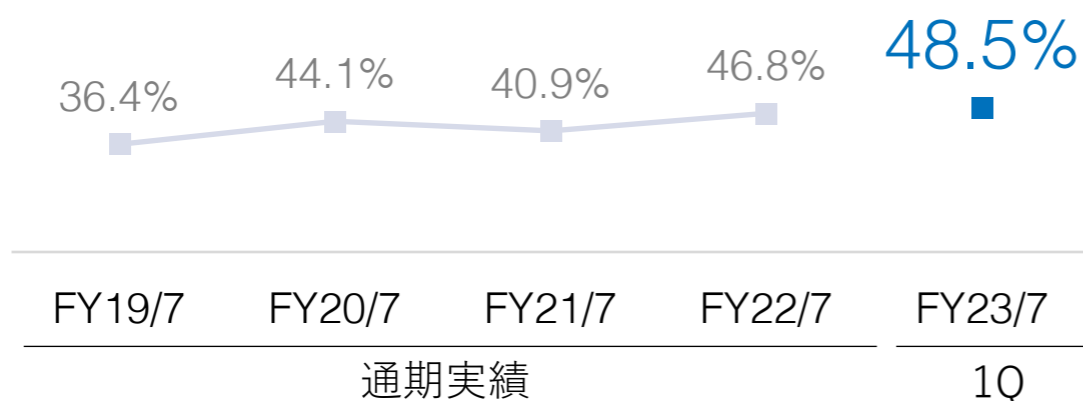


マーケティング投資に加えて、営業組織を拡大し、1Qは計画通りの利益水準に着地

BizReach

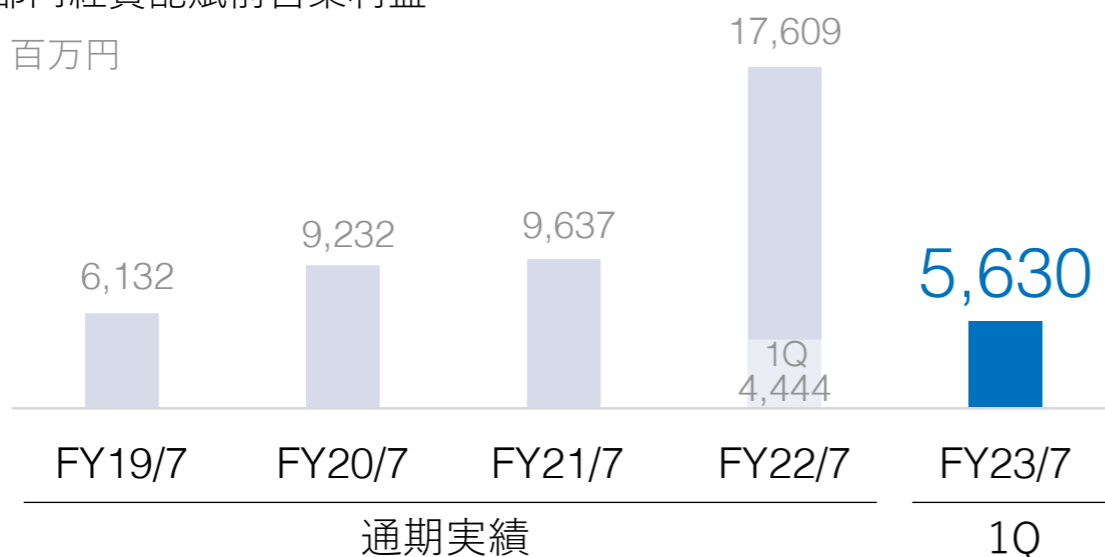
管理部門経費配賦前営業利益及び利益率⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

管理部門経費配賦前営業利益率



管理部門経費配賦前営業利益

単位: 百万円

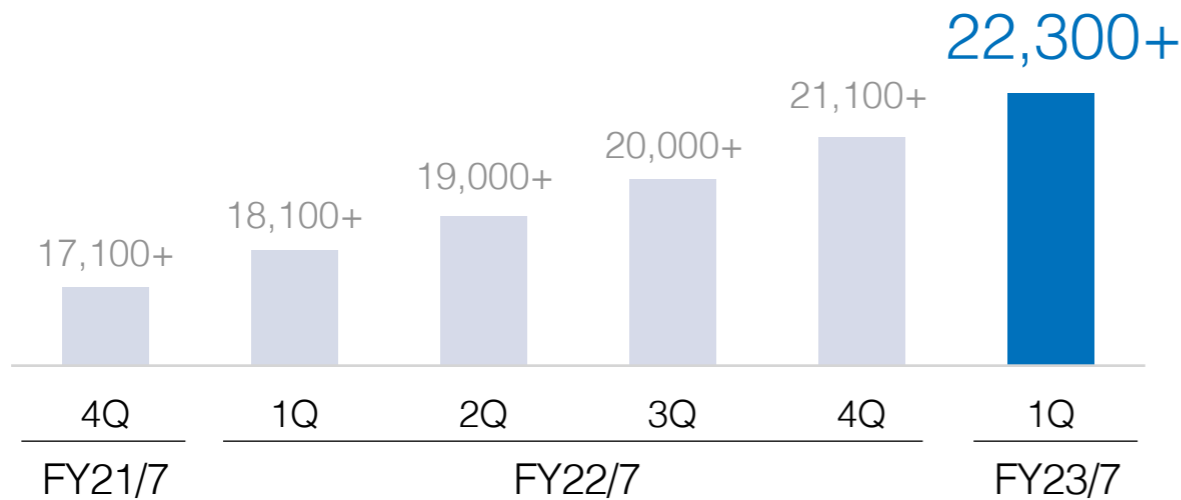


- 管理部門経費配賦前営業利益率は、四半期の売上高推移とマーケティング施策により大きく変動する。BizReachの先行投資は下期偏重であるため、利益率は例年通期で低減する
- 1Qは、求職者獲得施策として、オンラインマーケティングやテレビCMを計画通り実施。直接採用企業獲得施策として、営業組織を拡大。結果、1Q 利益率水準は計画通り
- 尚、前期の管理部門経費配賦前営業利益率の通期水準は、COVID-19からのリバウンド需要に牽引された高い売上高成長により、一時的に高い水準となった。当期の予想水準は40%~45%に変更なし

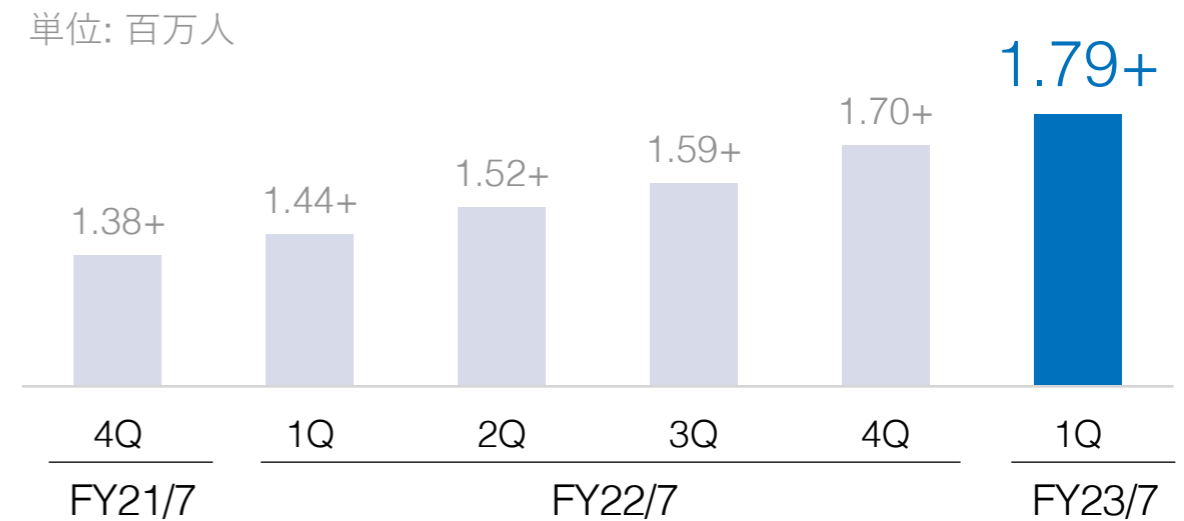
注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値 (ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる) (2) BizReachの売上高及び管理部門経費配賦前営業利益/営業利益率は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (3)経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益

直接採用企業の採用ニーズや求職者の転職意向に基づき、各指標は順調に推移し、持続的な顧客基盤を構築。年次利用中企業数の大幅な増加は、直接採用企業のプロフェッショナル人材へのニーズの高さを示す

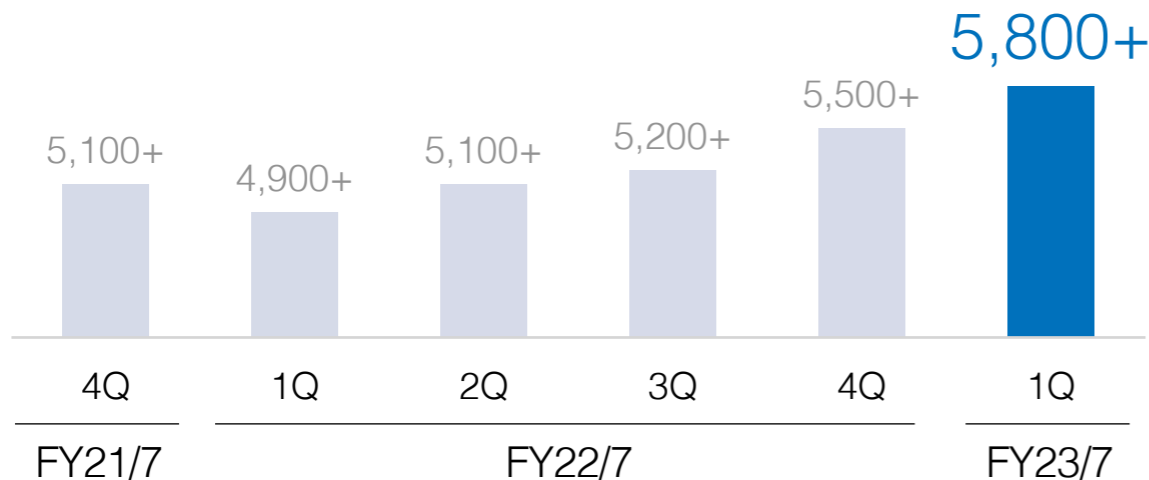
累計導入企業数⁽¹⁾



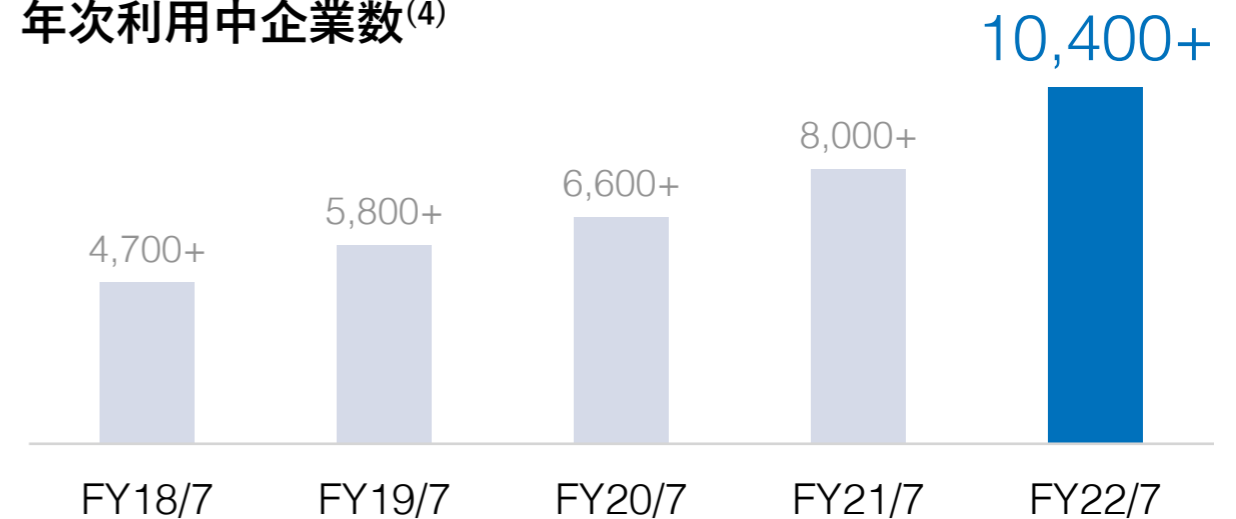
BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾



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

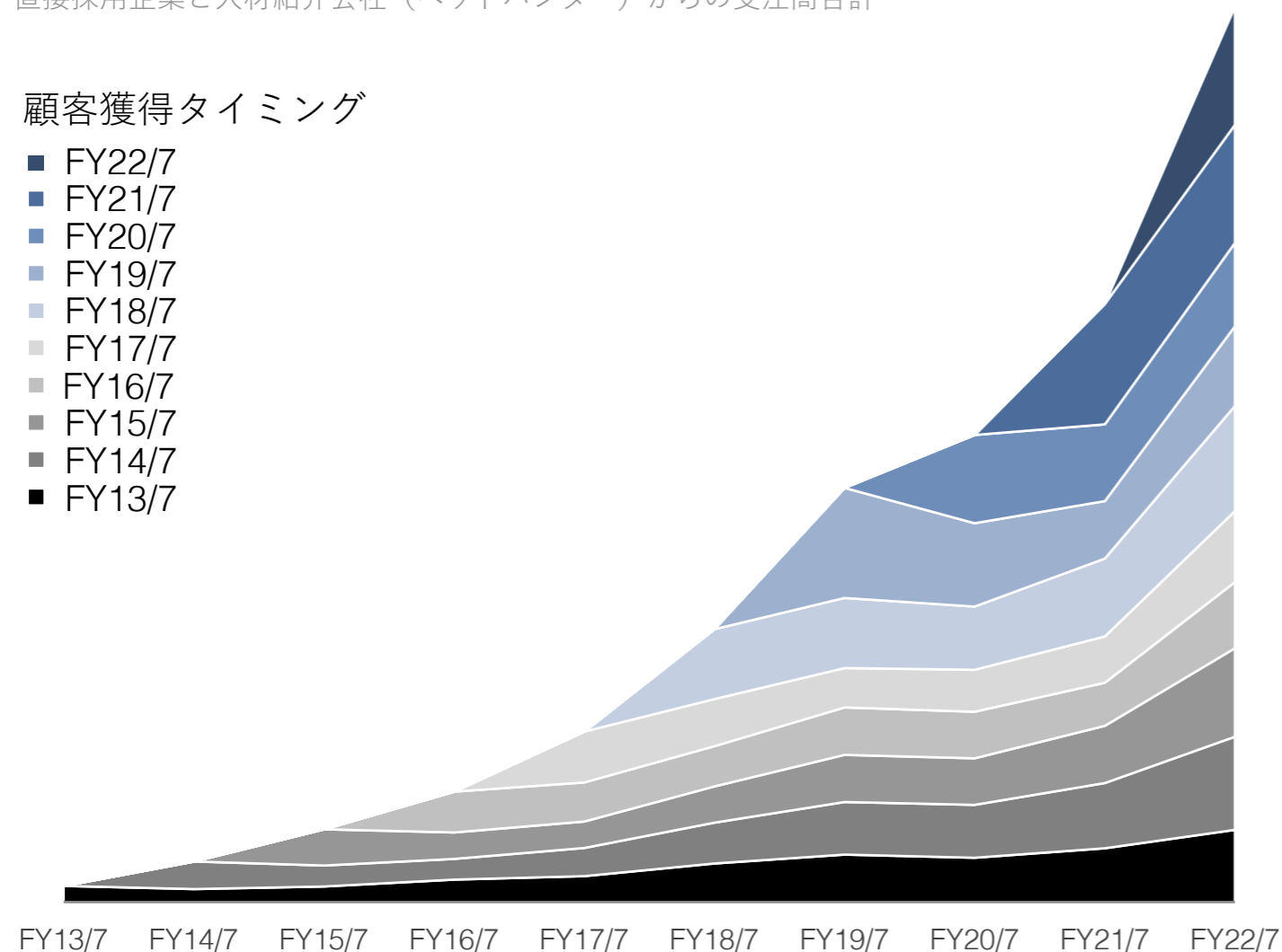
プロフェッショナル人材の採用を継続的に行っている顧客の平均受注高は増加。安定的な顧客基盤を構築

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

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



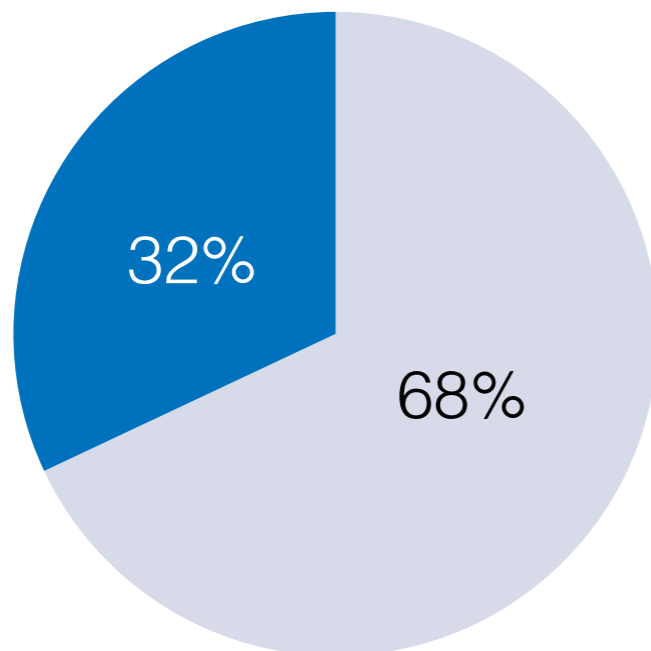
- 左図は、FY13/7以降直接採用企業及びヘッドハンターから初めて受注した年を起点に、各年度の受注高推移を示す
- BizReachの顧客は、採用ニーズ次第で剥落するため、顧客数は顧客獲得時点から経年で減少する傾向にあるものの、継続的に利用する顧客が積み上がり、顧客あたりの平均受注高も増加している。こうして築かれた顧客基盤が安定的な事業成長を支えている

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FY22/7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

リカーリング売上⁽¹⁾とパフォーマンス売上⁽²⁾を組み合わせた独自の売上構造や、
 バランスの取れた直接採用企業とヘッドハンター別の売上構成により、安定的な収益拡大を実現

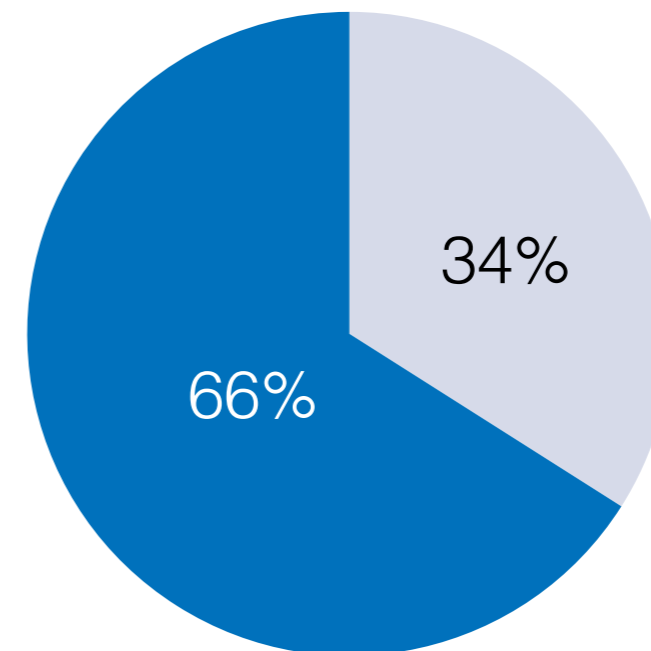
FY2022/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- パフォーマンス売上高
- リカーリング売上高



FY2022/7 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

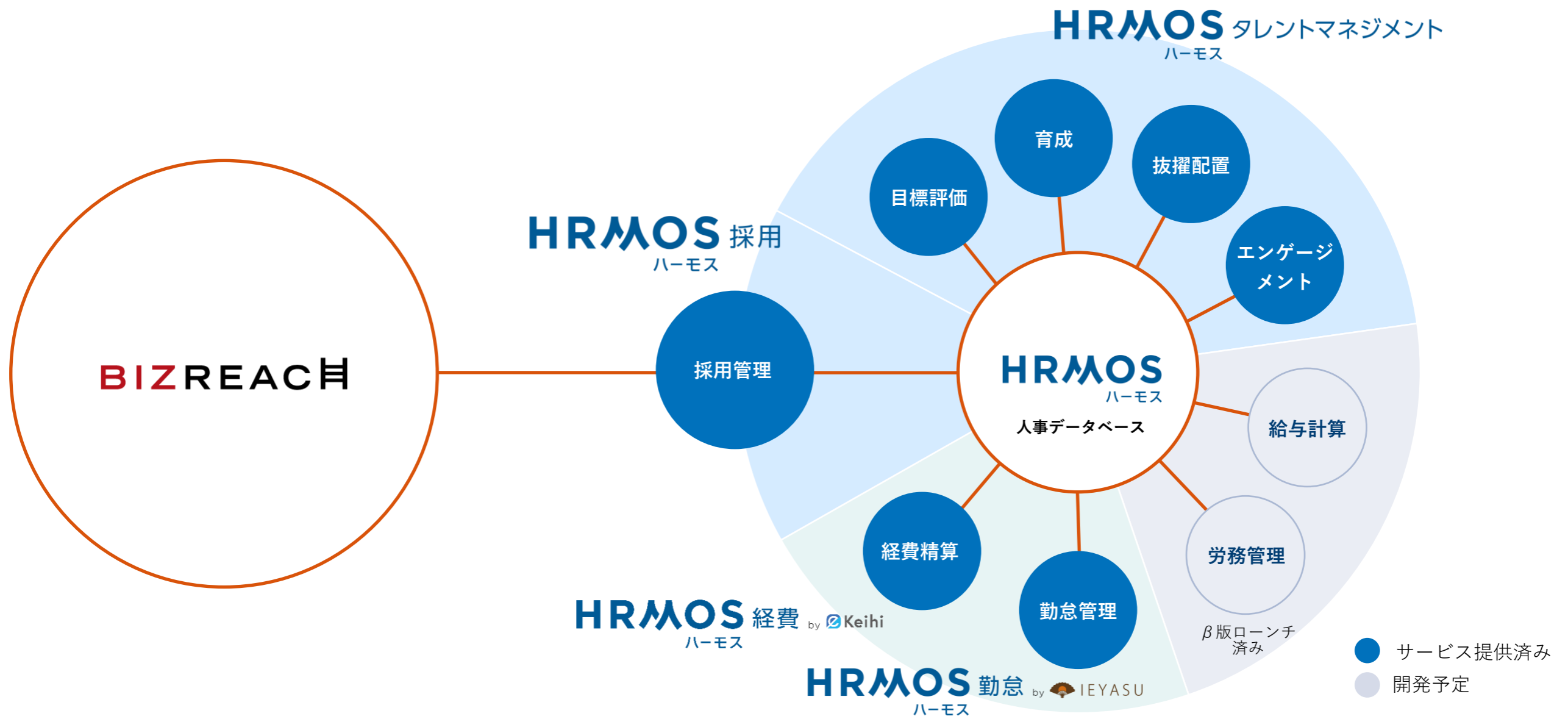


注：(1)リカーリング売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）によるプラットフォーム利用料及び追加プラチナスカウト購入による売上高、求職者会員によるプラットフォーム利用料から構成(2)パフォーマンス売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）による採用成功に応じた成功報酬から構成(3)グループの中核サービスであるビズリーチ事業の財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる）(4)リカーリング売上高とパフォーマンス売上高の合算ベース

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HCMエコシステムの構築を目指す

企業の人材活用・人材戦略(HCM)エコシステム

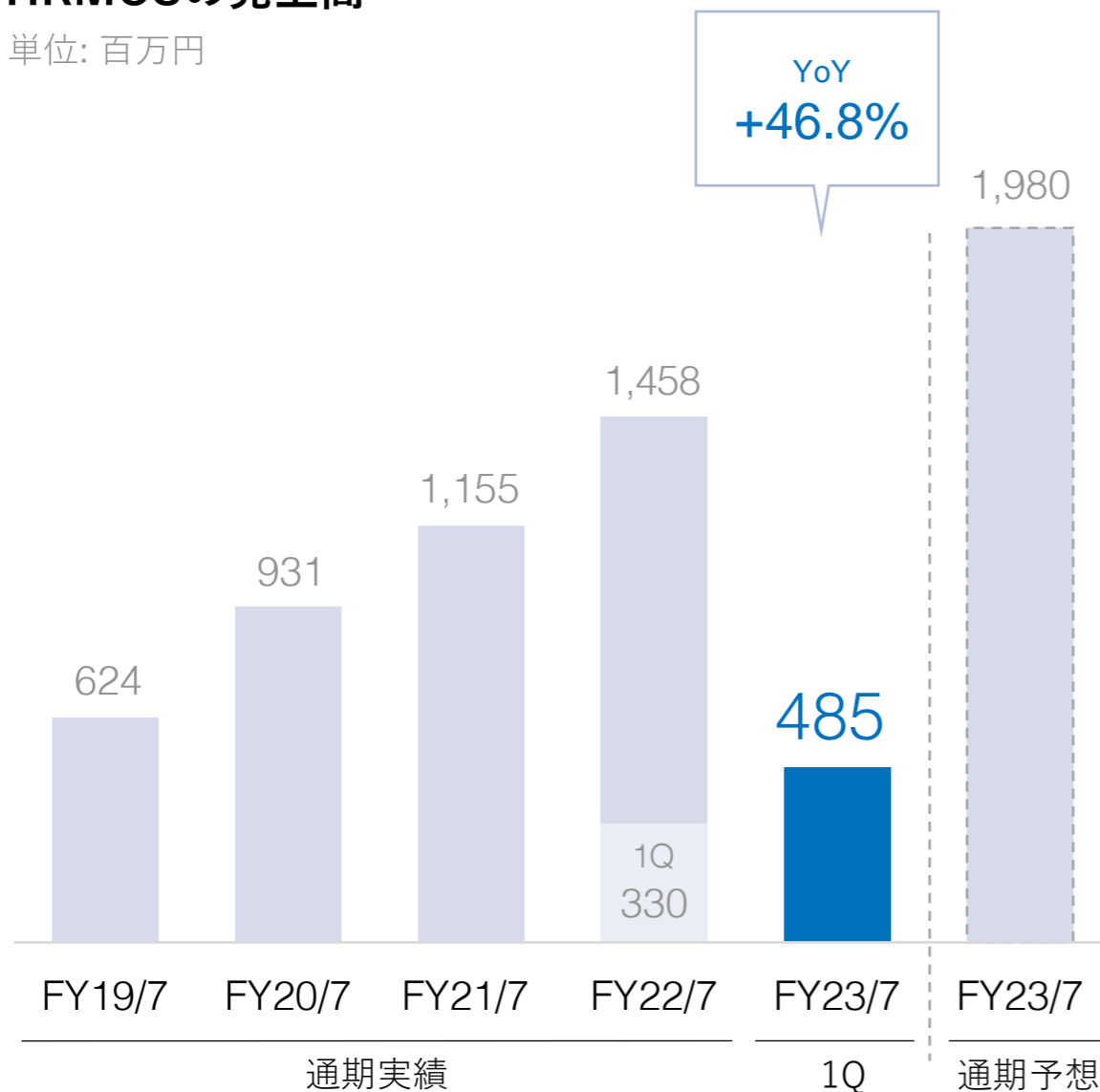


2021年11月1日に勤怠管理クラウド運営・IEYASU社株式の80.1%を取得完了（サービス名称を2022年2月にHRMOS勤怠にリブランディング）、2022年3月1日に経費精算クラウド運営・イージーソフト社株式の100%を取得完了（サービス名称を2022年11月にHRMOS経費にリブランディング）。2社の売上高は連結業績には含まれるが、FY22/7のHRMOS数値には含まれない。FY23/7よりHRMOSの売上高及び管理部門経費配賦営業利益にIEYASU社の提供するHRMOS勤怠の数値を含む

HRMOSは、プロダクト開発を進めながら、顧客数を安定的に拡大。当期より、売上高及び管理部門経費配賦前営業利益数値には、HRMOS採用、HRMOSタレントマネジメントに加えて、HRMOS勤怠を含む

HRMOSの売上高⁽¹⁾

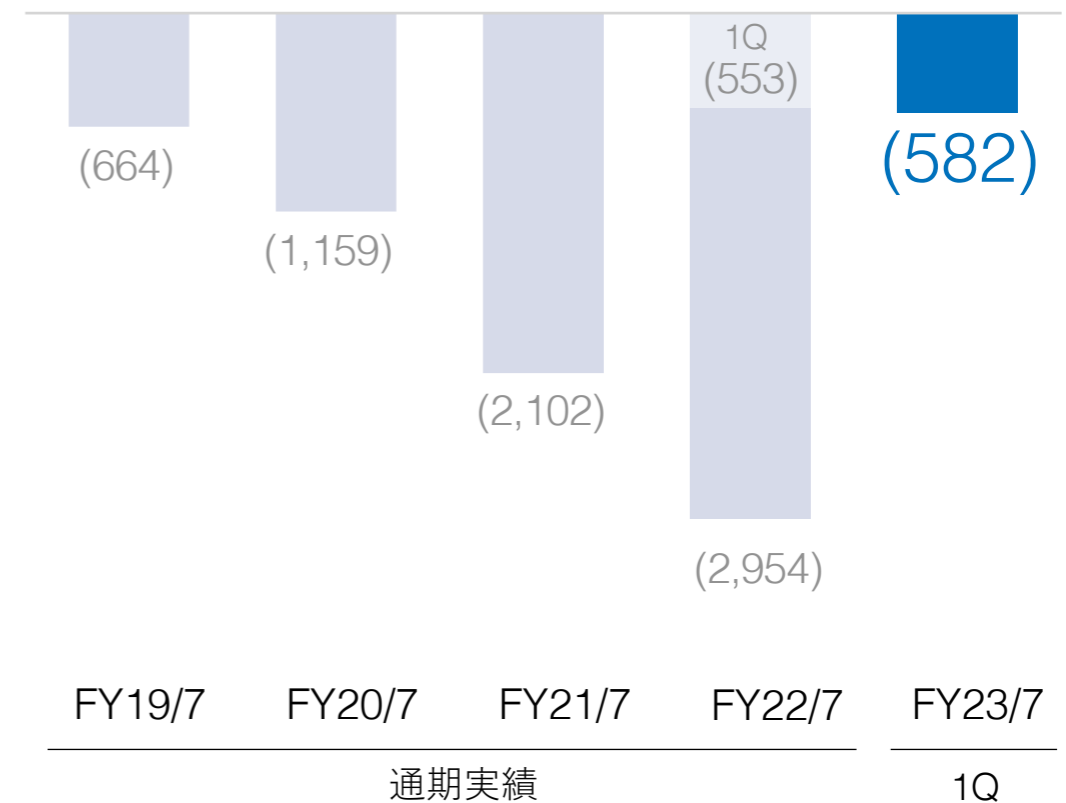
単位: 百万円



HRMOSの

管理部門経費配賦前営業利益⁽¹⁾⁽²⁾

単位: 百万円



注: (1) HRMOSの売上高及び管理部門経費配賦前営業利益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利益

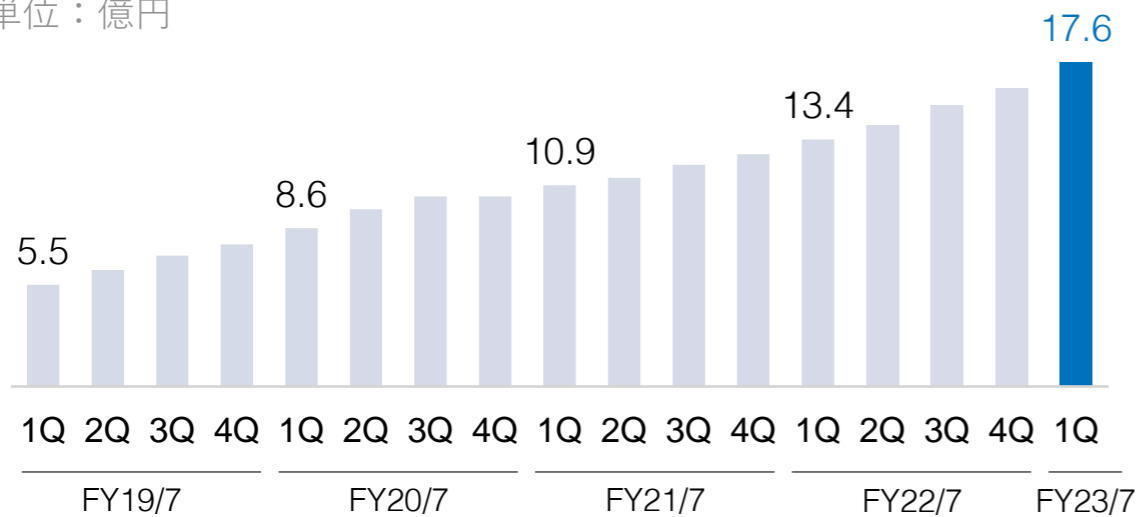
顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大に支えられ1Q ARRは17.6億円 (+31.0% YoY)

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)

ARR⁽¹⁾⁽²⁾

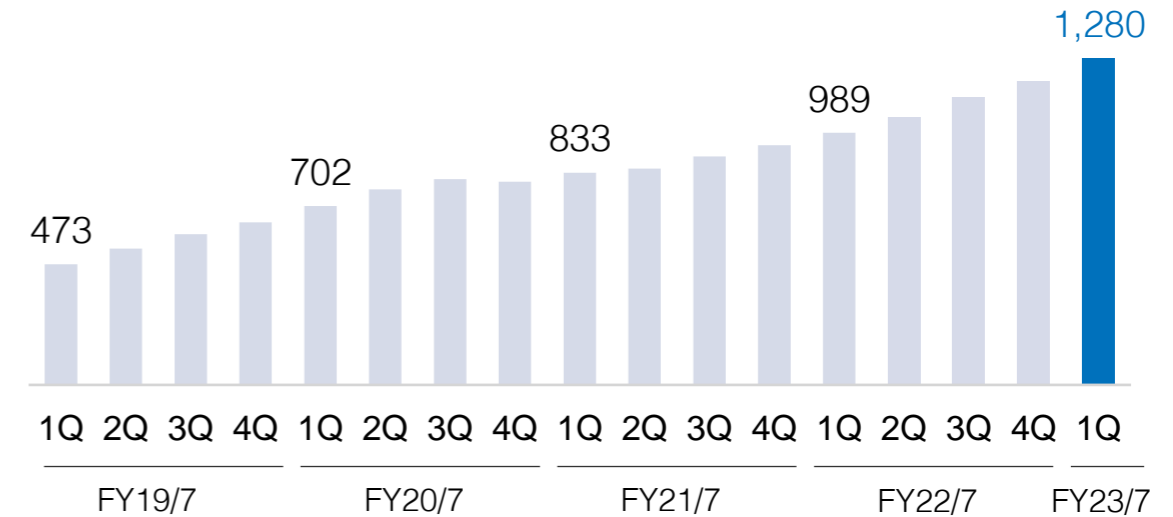
単位：億円

¥17.6億円 (+31.0% YoY)



利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾

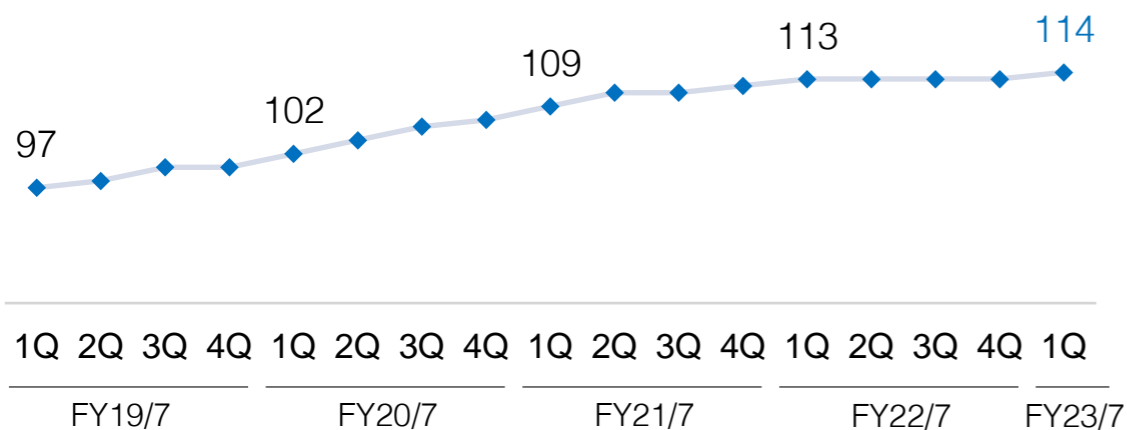
1,280社 (+29.4% YoY)



ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

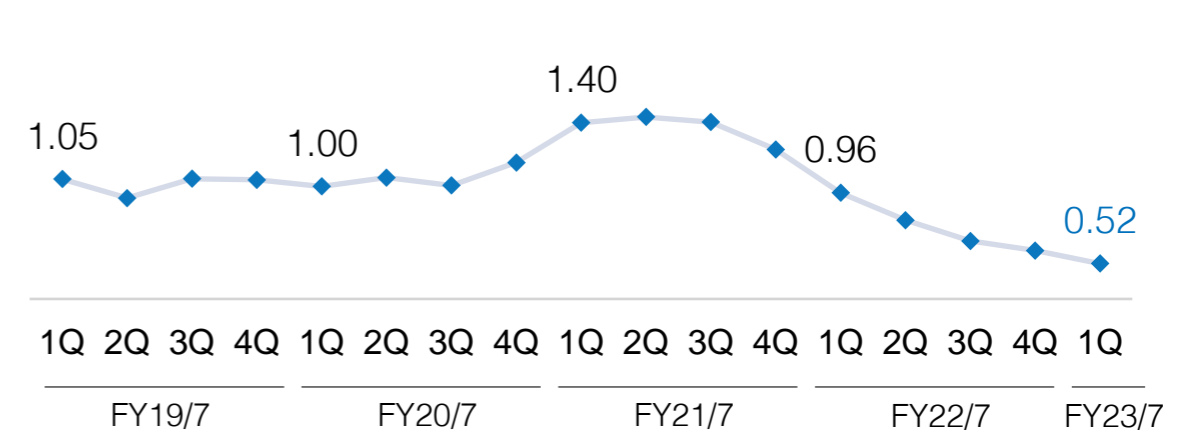
単位：千円

¥11.4万円 (+1.2% YoY)



Churn Rate⁽⁷⁾⁽⁸⁾

直近12ヵ月平均: 0.52%



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) 2022年10月末時点 (3) Average Revenue Per User。各四半期末のMRRを同時期の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (4) 2022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。複数のモジュールを導入している顧客は1顧客として取り扱い (6) 2022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) 2022年10月時点

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）

| | FY19/7 | | | | FY20/7 | | | | FY21/7 | | | | FY22/7 | | | | FY23/7 |
|---|--------|------|------|------|--------|------|------|------|--------|------|------|------|--------|-------|-------|-------|--------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q |
| ARR ⁽¹⁾ (億円) | 5.5 | 6.3 | 7.1 | 7.7 | 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 |
| ARPU ⁽²⁾ (千円) | 97 | 98 | 100 | 100 | 102 | 104 | 106 | 107 | 109 | 111 | 111 | 112 | 113 | 113 | 113 | 113 | 114 |
| 利用中企業数 ⁽³⁾ | 473 | 535 | 592 | 638 | 702 | 767 | 807 | 797 | 833 | 849 | 897 | 941 | 989 | 1,050 | 1,127 | 1,193 | 1,280 |
| 直近12ヵ月平均 Churn Rate ⁽⁴⁾ (%) | 1.05 | 0.93 | 1.05 | 1.04 | 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 |

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。複数のモジュール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

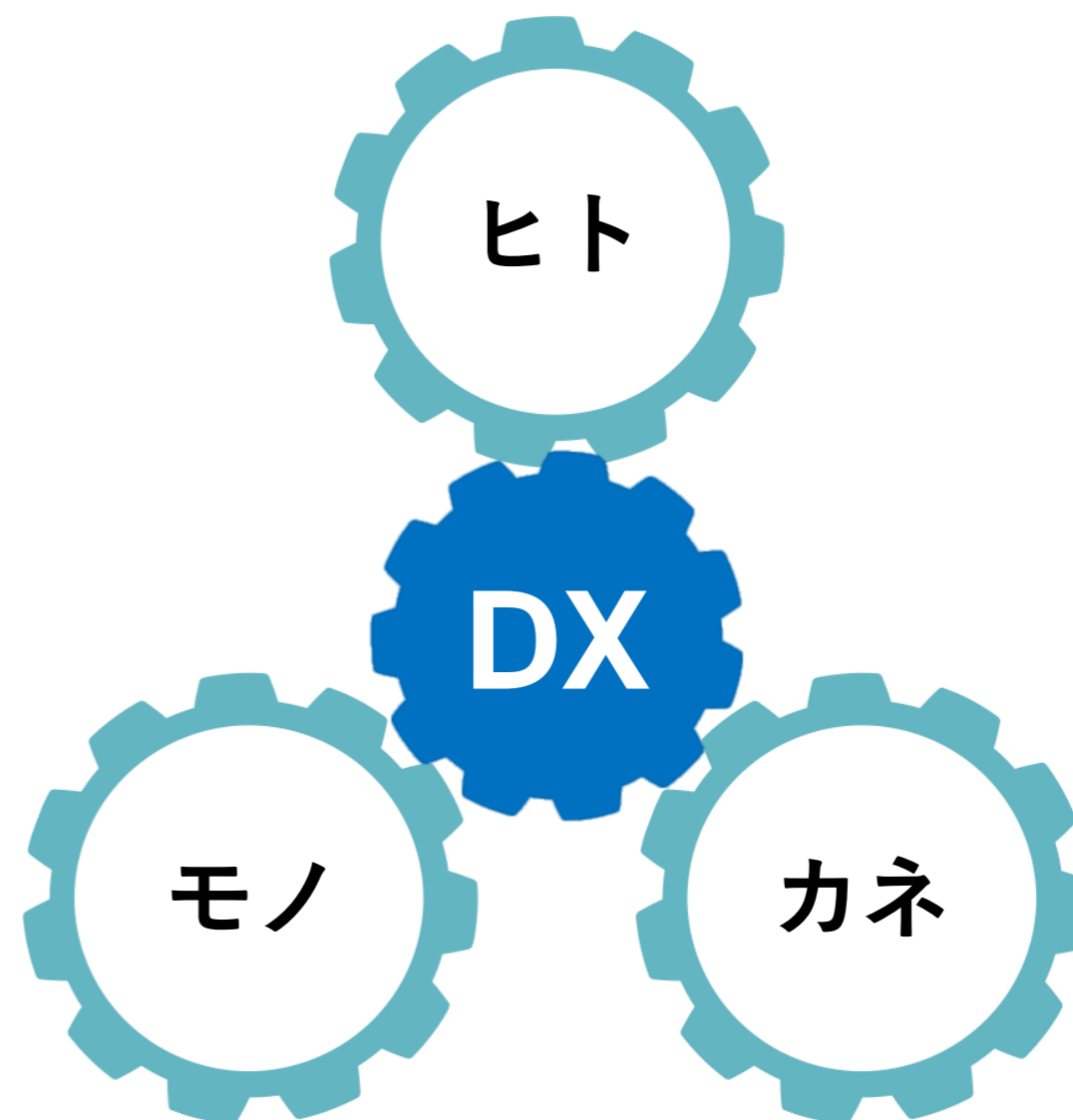
VISIONALグループの戦略と 今後の展望

新しい可能性を、次々と。

私たちは、インターネットの力で、
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



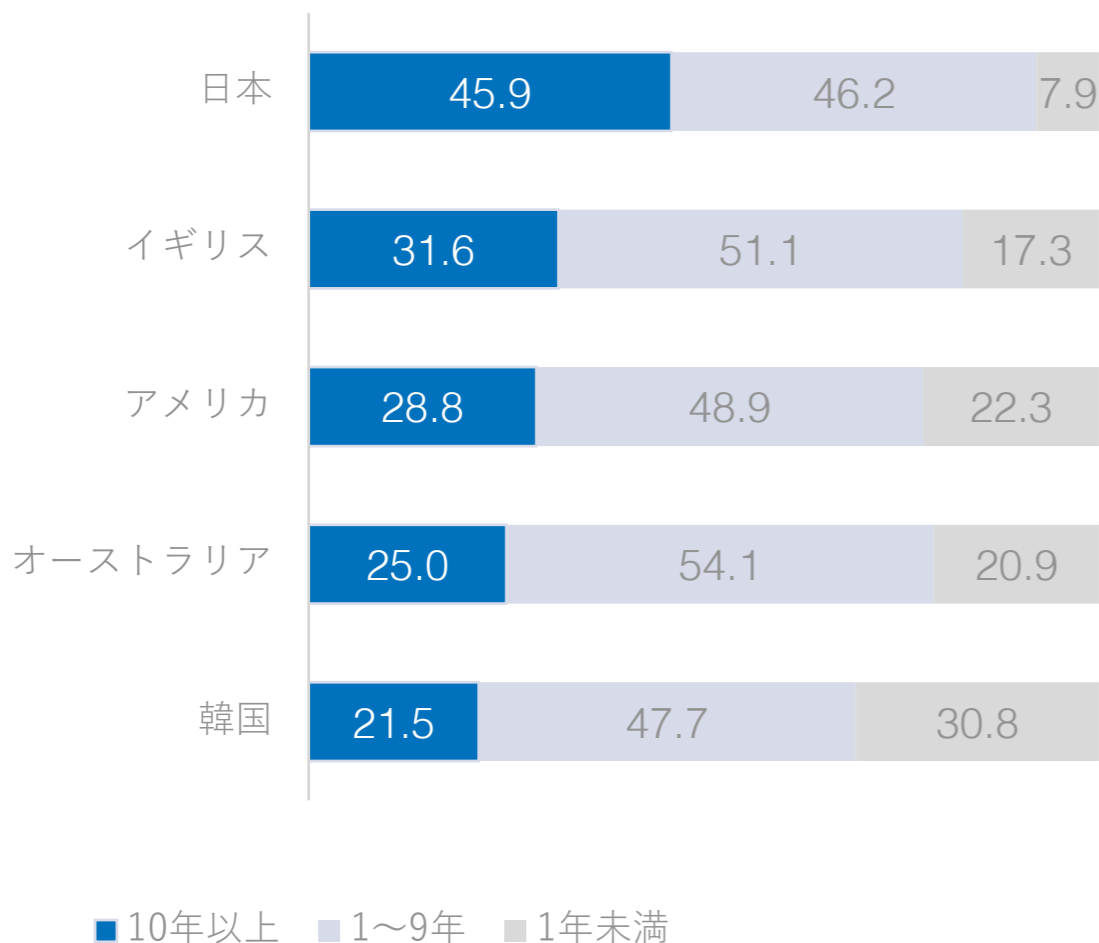
MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 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

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
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することが重要

勤続年数別雇用者割合の国際比較⁽¹⁾

%



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

「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

2021年



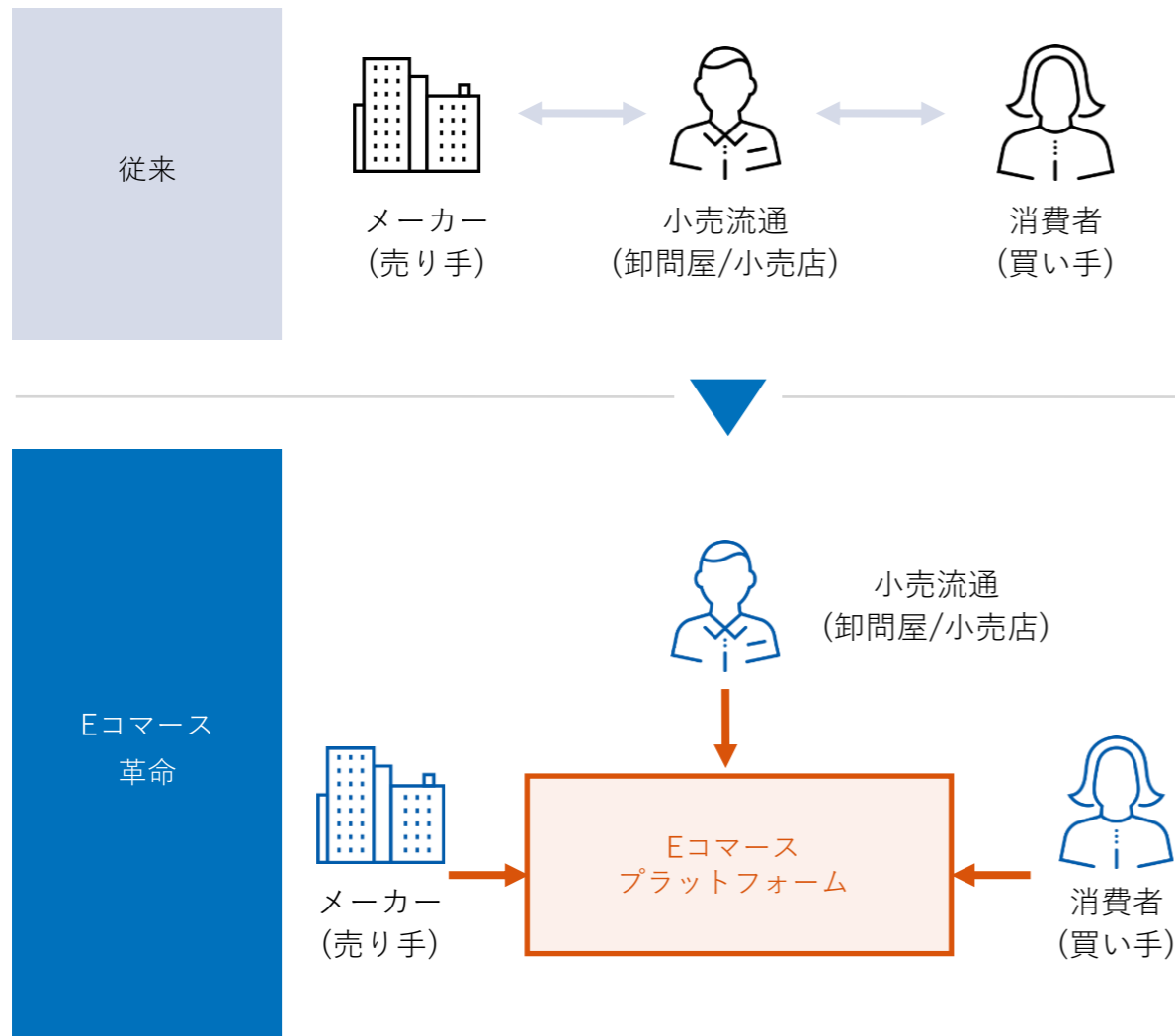
「働き方」は今後ますます変化

- ✔ 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

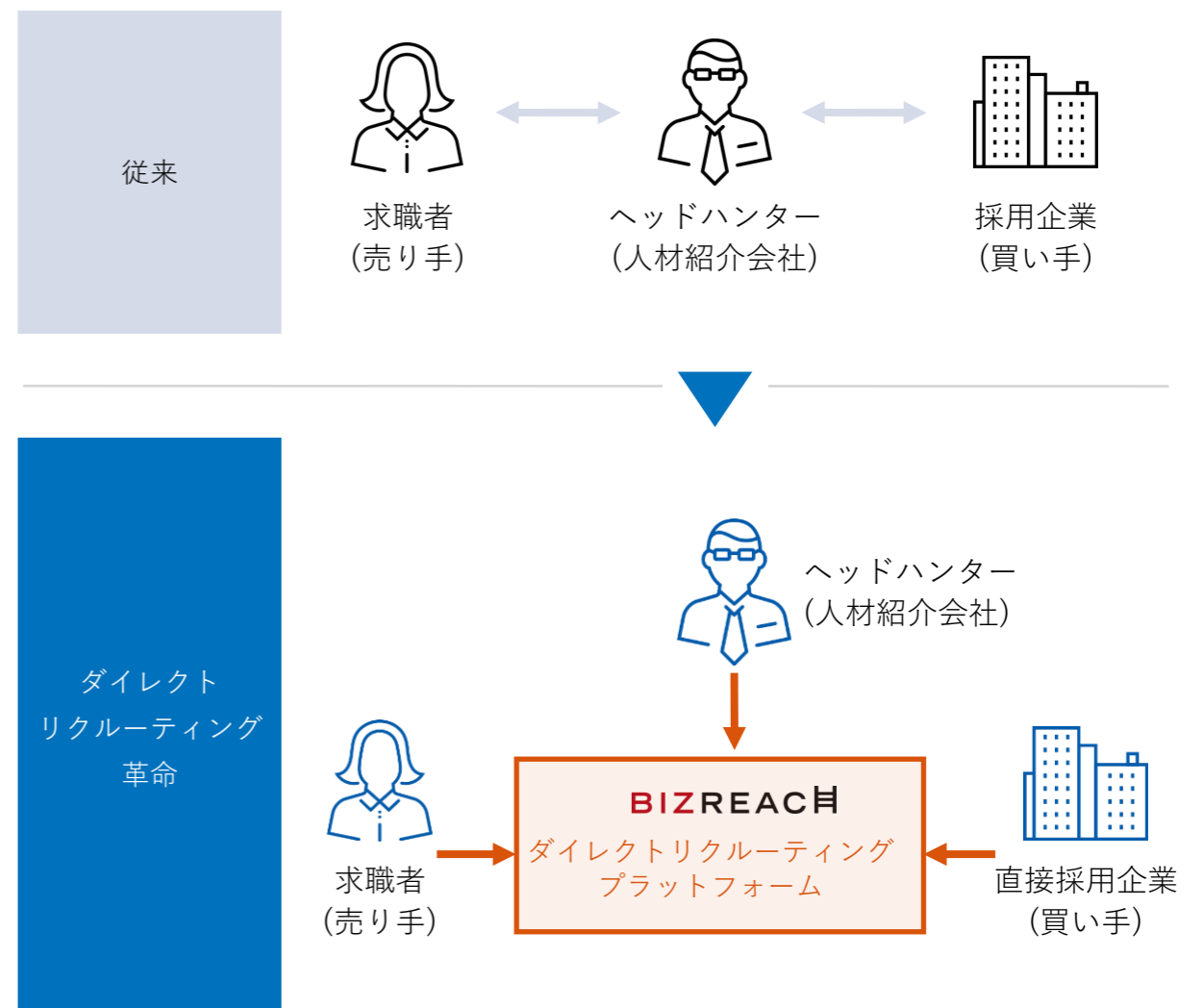
注: (1)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2021年の各月末の調査による日本の従業員数の12ヵ月分の平均値 (2)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2021年の各月末の調査による日本の正規雇用の従業員数の12ヵ月分の平均値 (3)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2021年の各月末の調査による日本の正規雇用間での転職者数(調査時以前の1年以内に転職をした人数)の12ヵ月分の平均値

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

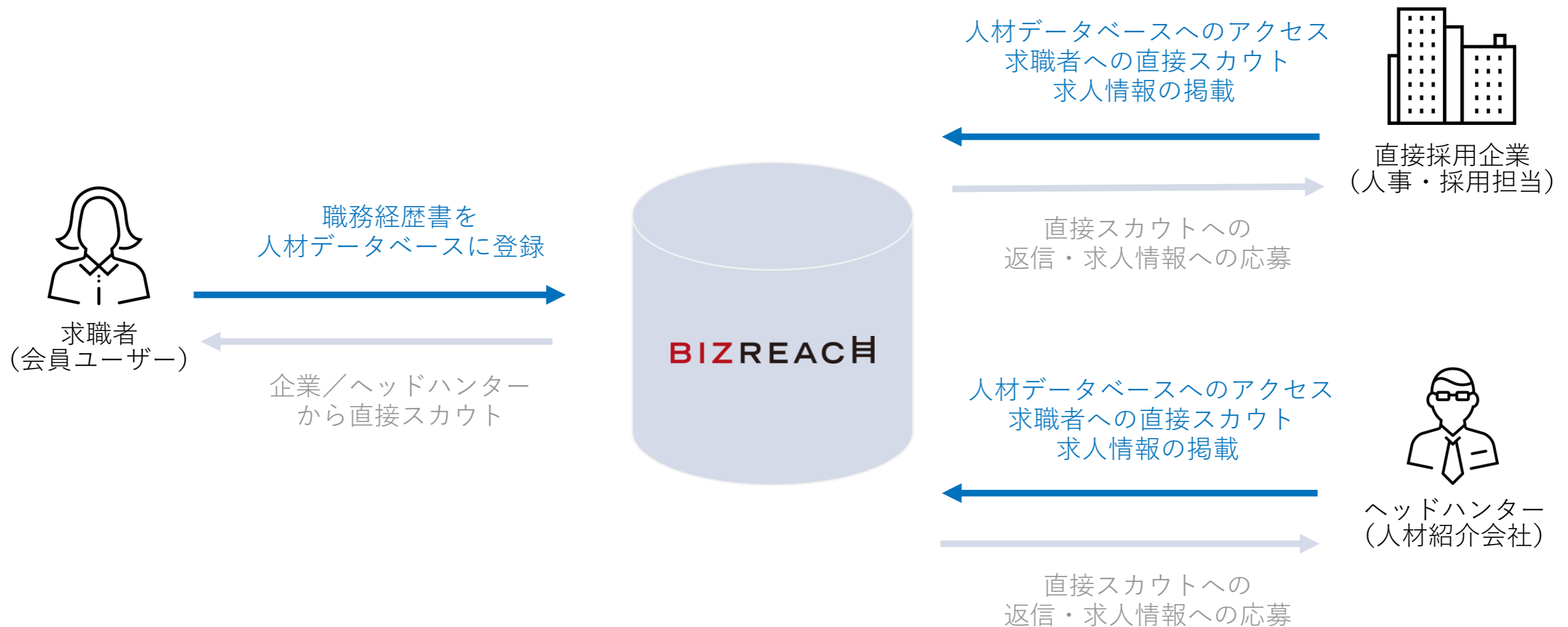


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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

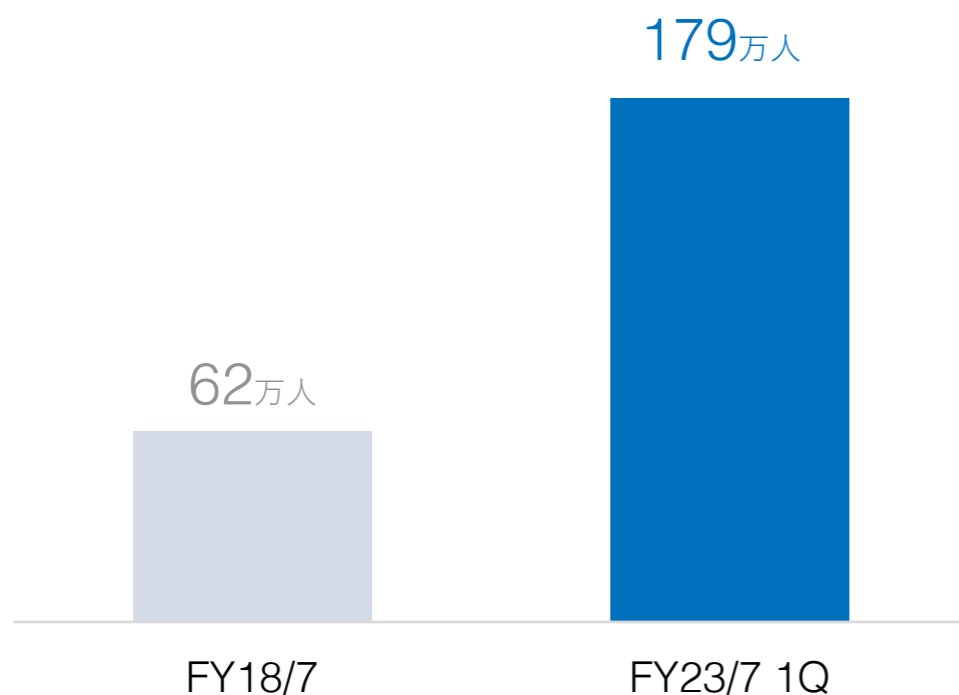
プロフェッショナル人材領域における一層の会員基盤拡大を進めると同時に、未利用企業の新規開拓、並びに利用企業への深耕営業を促進することでトップラインの更なる成長を図る

ビズリーチのスカウト可能会員数 及び更なる拡大ポテンシャル

ビズリーチのスカウト可能会員数⁽¹⁾

国内給与所得者対象人数(2021年)⁽²⁾

258万人 年収1,000万円超
1,106万人 年収600万円超



採用企業側における拡大ポテンシャル

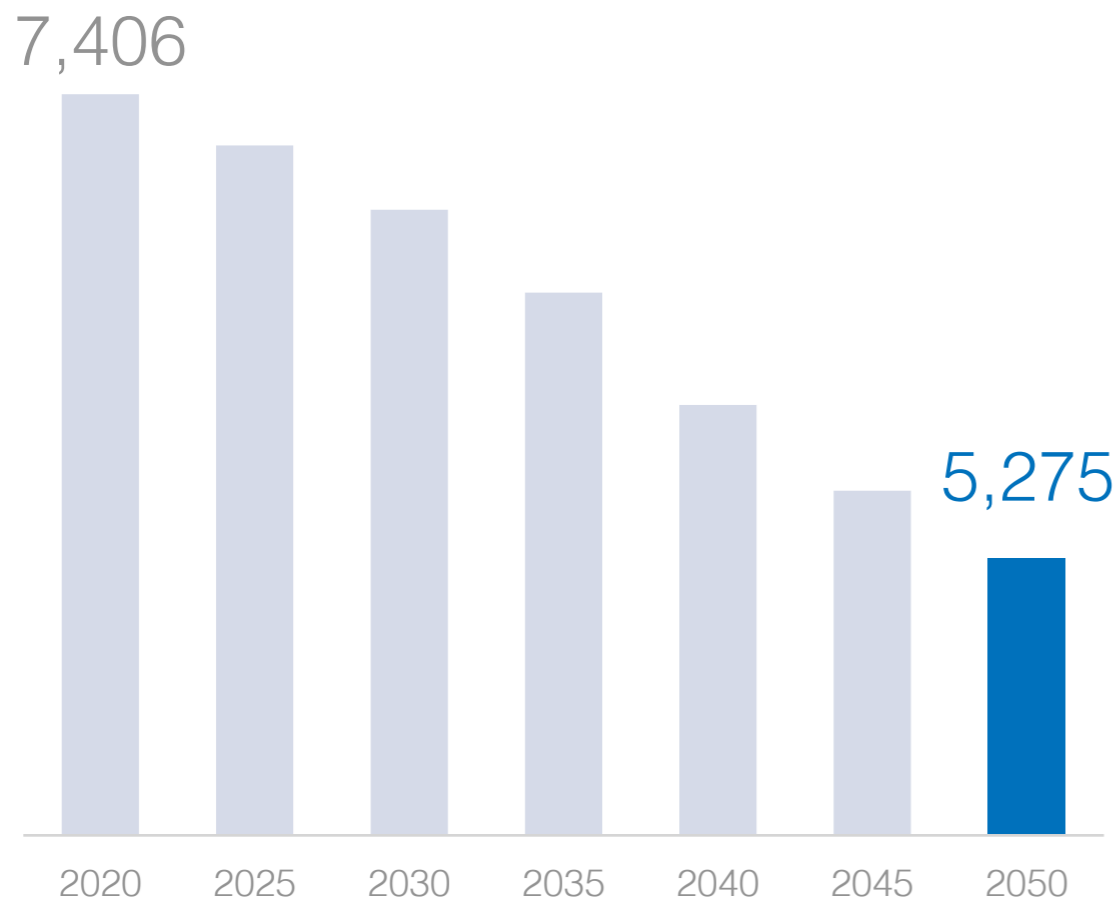


注: (1)データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員（無料会員を含む）(2)「令和3年分 民間給与実態統計調査」（国税庁）（<https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2021/pdf/002.pdf>）を加工して作成 (3) FY22/7の会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数 (4)2022年9月末時点。「都道府県別一般事業主行動計画策定届の届出及び認定状況（令和4年9月末時点）」（厚生労働省）（https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r04_09.pdf）を加工して作成

生産年齢人口が縮小する中、企業の人への投資も縮小傾向

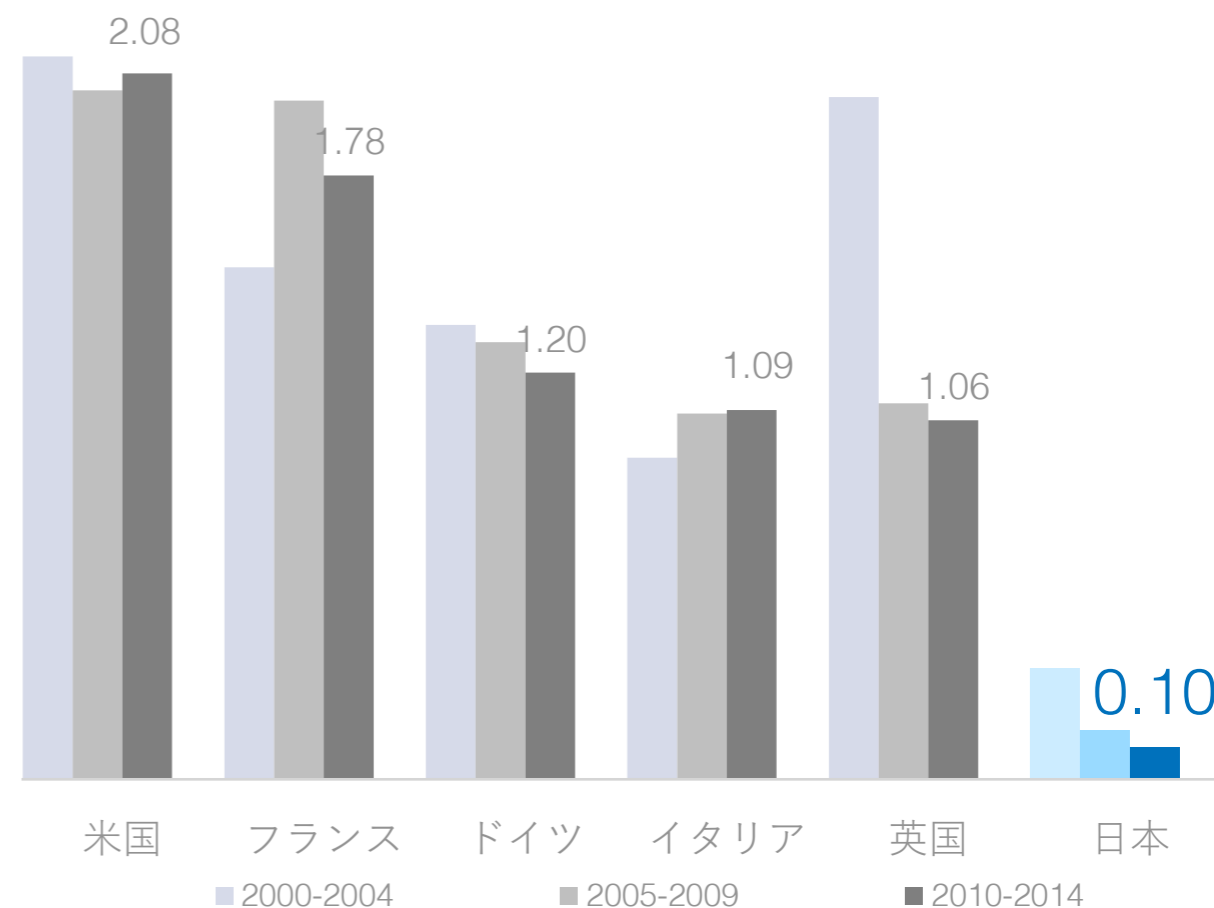
長期的な日本の生産年齢人口の推移⁽¹⁾

単位：万人



企業の人材投資（OJT以外）の国際比較（GDP比）⁽²⁾

単位：%

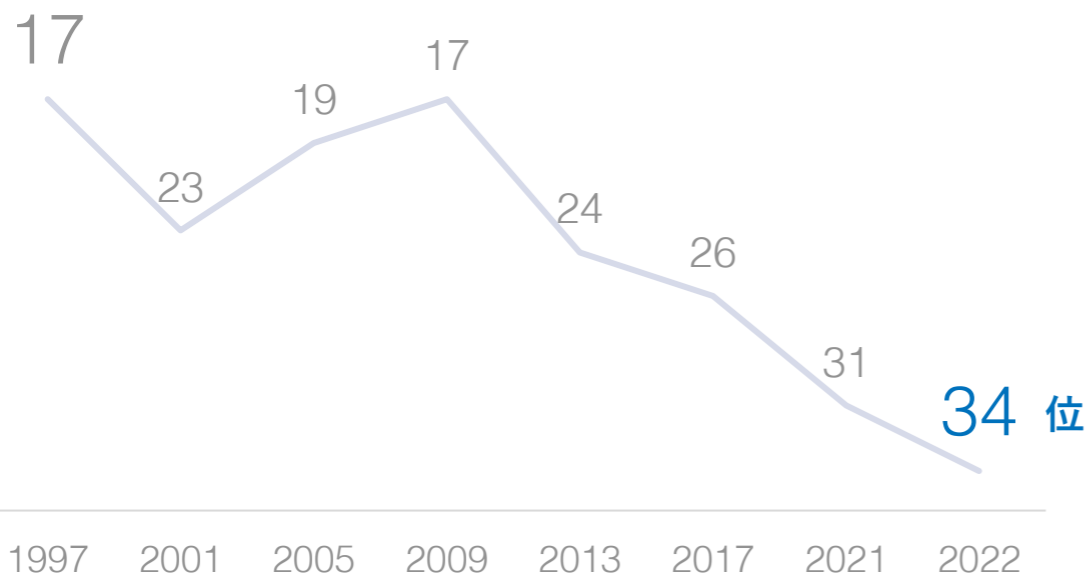


注: (1) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」の出生中位（死亡中位）推計をもとにビジョナル株式会社が作成 (2) 「未来人材ビジョン（令和4年5月）」（経済産業省）（<https://www.meti.go.jp/press/2022/05/20220531001/20220531001-1.pdf>）をもとにビジョナル株式会社が作成

世界の競争力ランキングを見ても、日本の位置づけは世界と比較すると、低下傾向にある

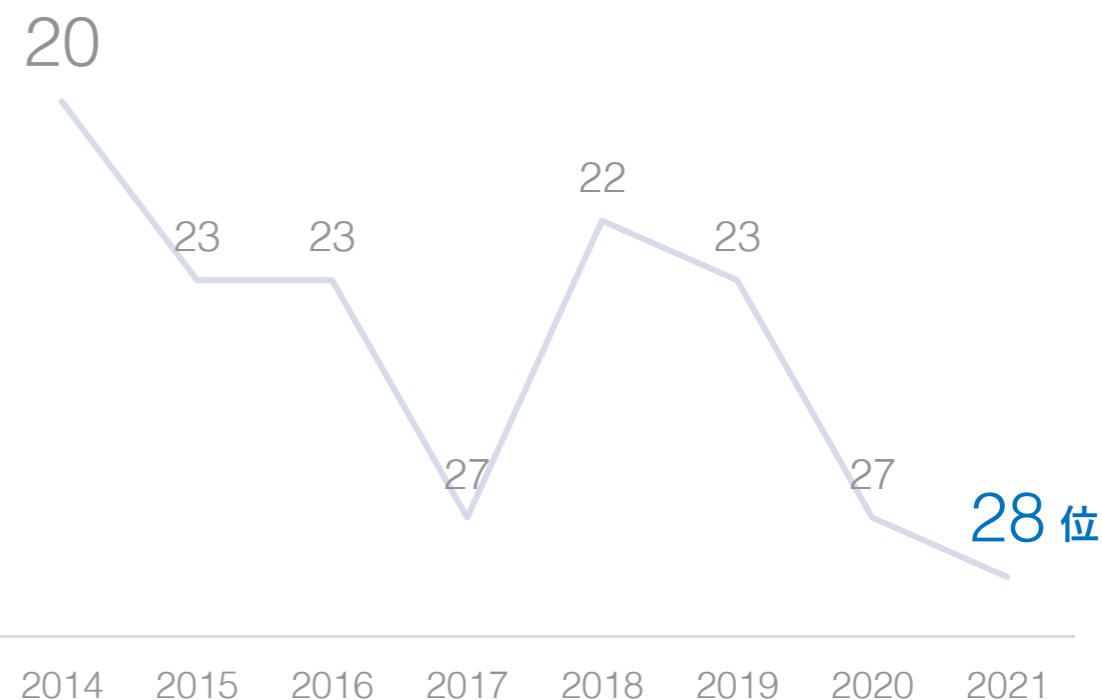
日本の国際競争力総合順位⁽¹⁾

順位



日本のデジタル競争ランキング⁽²⁾

順位



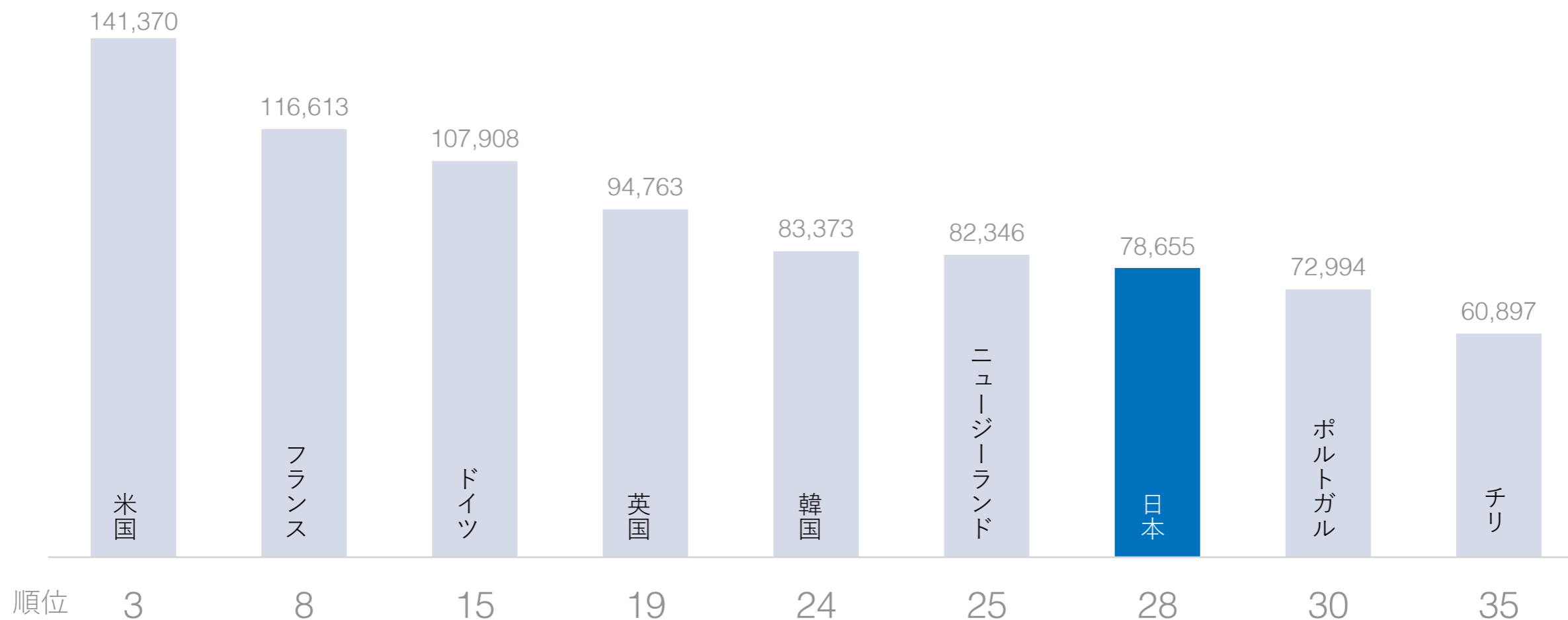
注: (1) IMD World Competitiveness Center, "IMD World Competitiveness Ranking" (<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/>) をもとにビジョナル株式会社が作成
(2) IMD World Competitiveness Center, "IMD World Digital Competitiveness Ranking" (<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/>) をもとにビジョナル株式会社が作成

「新しい資本主義」に向けた計画的な重点投資として、人への投資や中小企業のDX促進、サイバーセキュリティ強化等が挙げられている。労働生産性やデジタル競争力向上を通して、社会的課題解決と市場成長の実現が急務

OECD加盟諸国の労働生産性比較⁽¹⁾

(2020年・就業者1人当たり/38ヵ国比較)

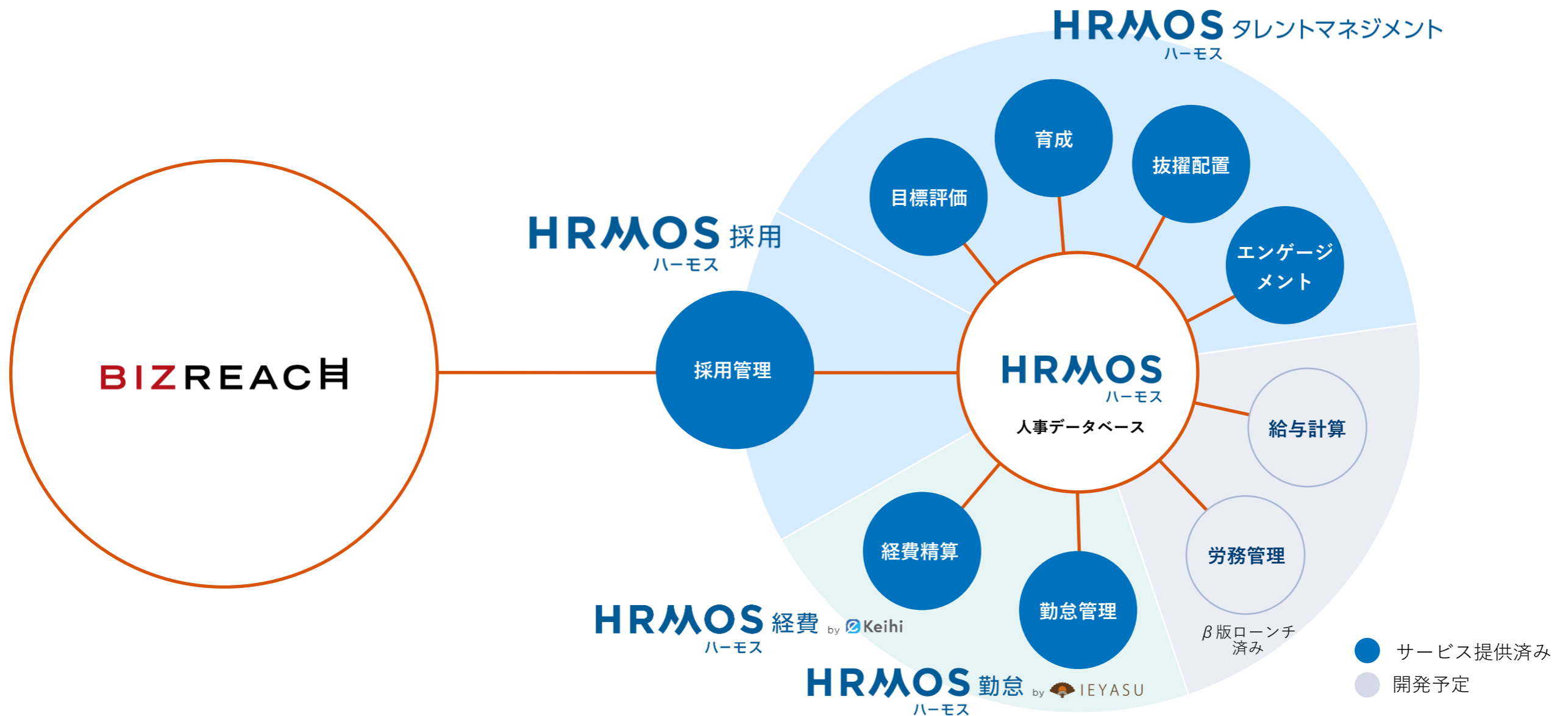
単位：購買力平価換算USドル



注: (1) 「労働生産性の国際比較 2021」 (公益財団法人 日本生産性本部) (<https://www.jpc-net.jp/research/detail/005625.html>) をもとにビジョナル株式会社が作成




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HCMエコシステムの構築を目指す

企業の人材活用・人材戦略(HCM)エコシステム



2021年11月1日に勤怠管理クラウド運営・IEYASU社株式の80.1%を取得完了（サービス名称を2022年2月にHRMOS勤怠にリブランディング）、2022年3月1日に経費精算クラウド運営・イージーソフト社株式の100%を取得完了（サービス名称を2022年11月にHRMOS経費にリブランディング）。2社の売上高は連結業績には含まれるが、FY22/7のHRMOS数値には含まれない。FY23/7よりHRMOSの売上高及び管理部門経費配賦営業利益にIEYASU社の提供するHRMOS勤怠の数値を含む

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;">クラウドリスク評価</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> <p style="text-align: center;">B2Bリードジェネレーション・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

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。

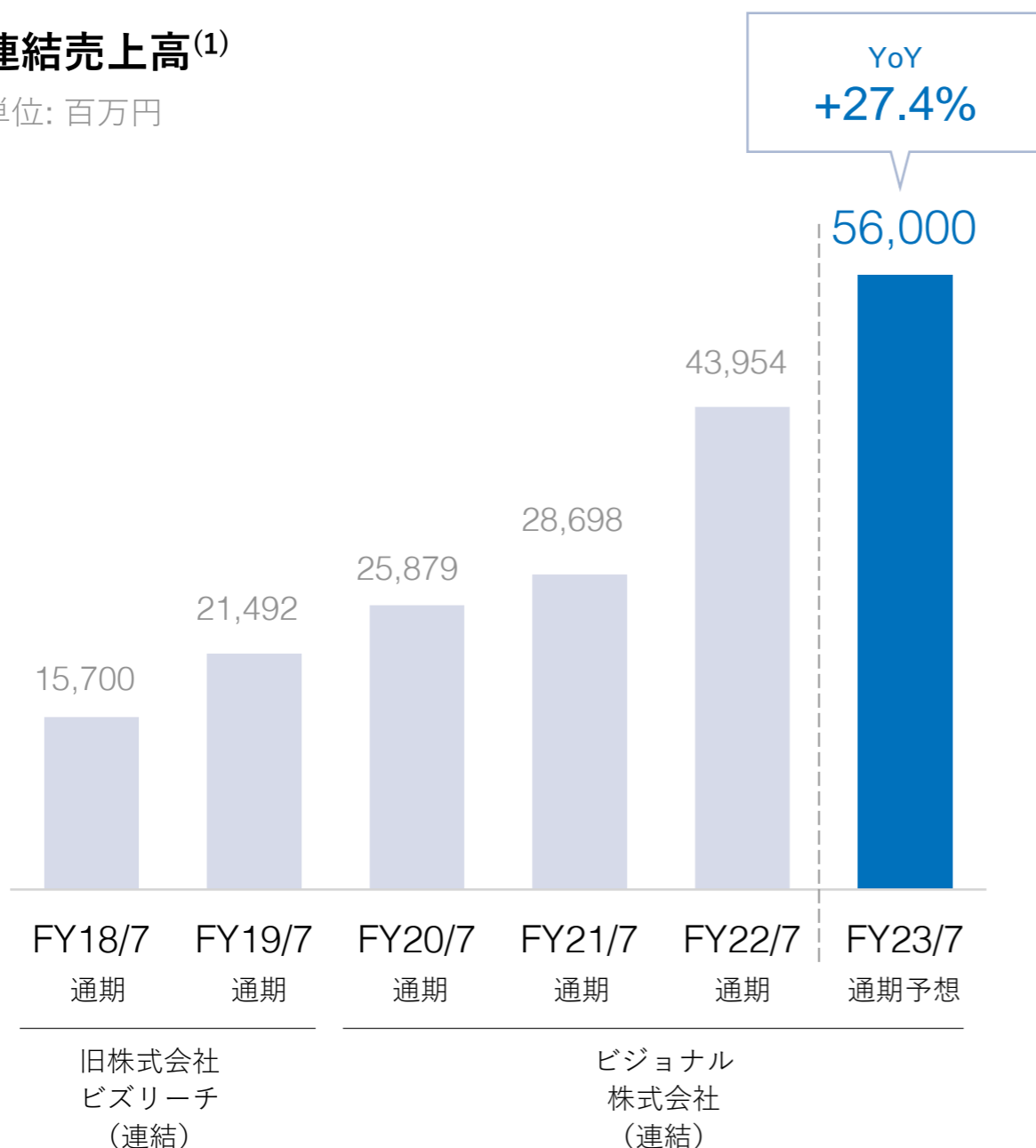
グループミッションの実現へのコミットメント

- ✔ ビズリーチ事業の持続的成長と利益拡大
- ✔ ビズリーチとHRMOSのデータ連携を通じた、HCMエコシステムの構築
- ✔ 継続的な新規事業創出による持続的な成長実現を図る

経済情勢の先行きは引き続き不透明ではあるものの、構造的な雇用の流動化は継続。Visionalグループの通期連結売上高は、+27.4% YoYを見通す。通期連結営業利益は+50.9% YoYを見通す

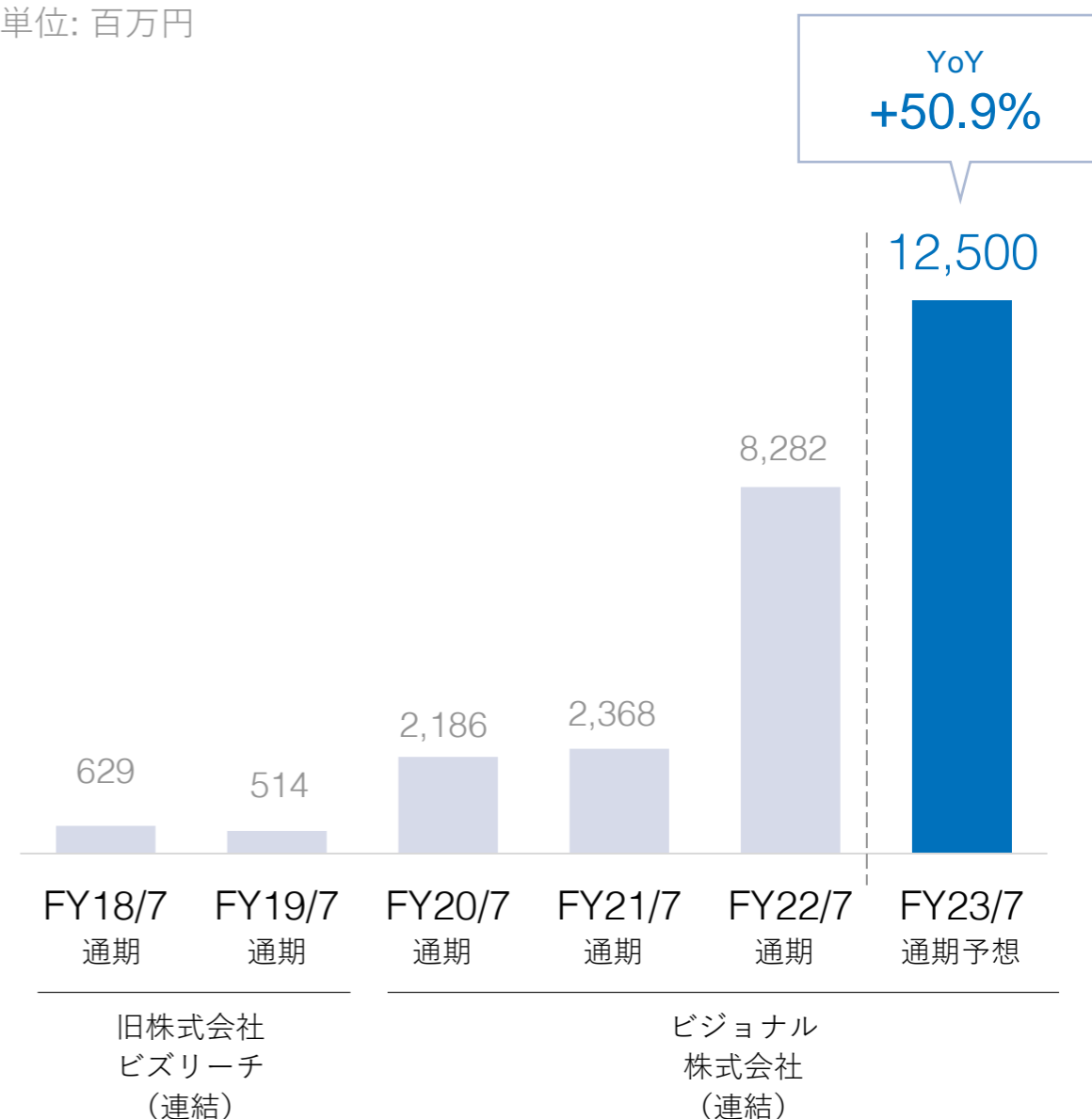
連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



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。FY18/7及びFY19/7は旧株式会社ビズリーチの連結財務諸表 (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

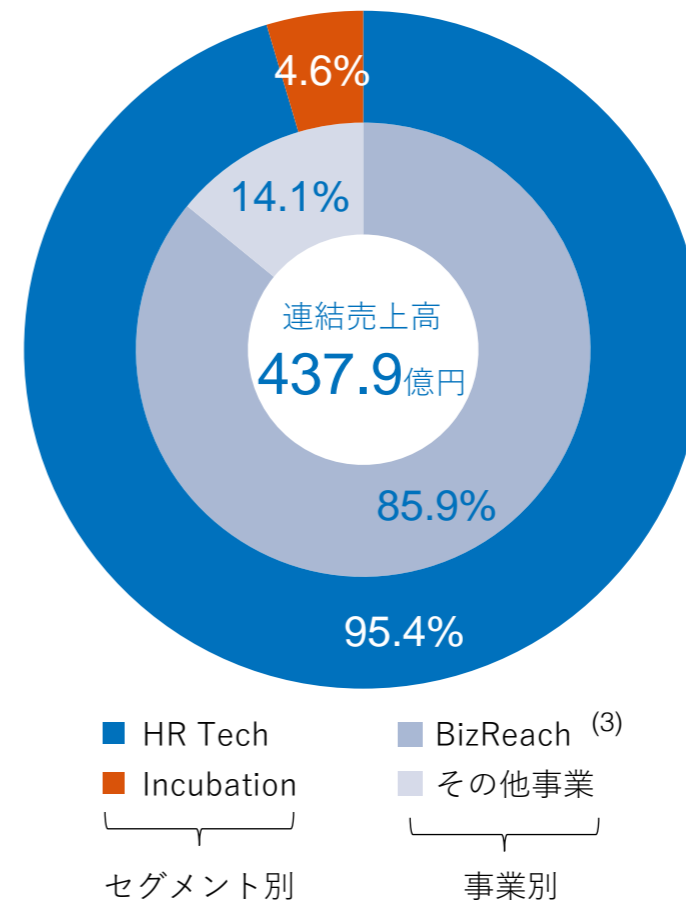
Appendix

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 (2022年12月14日時点)

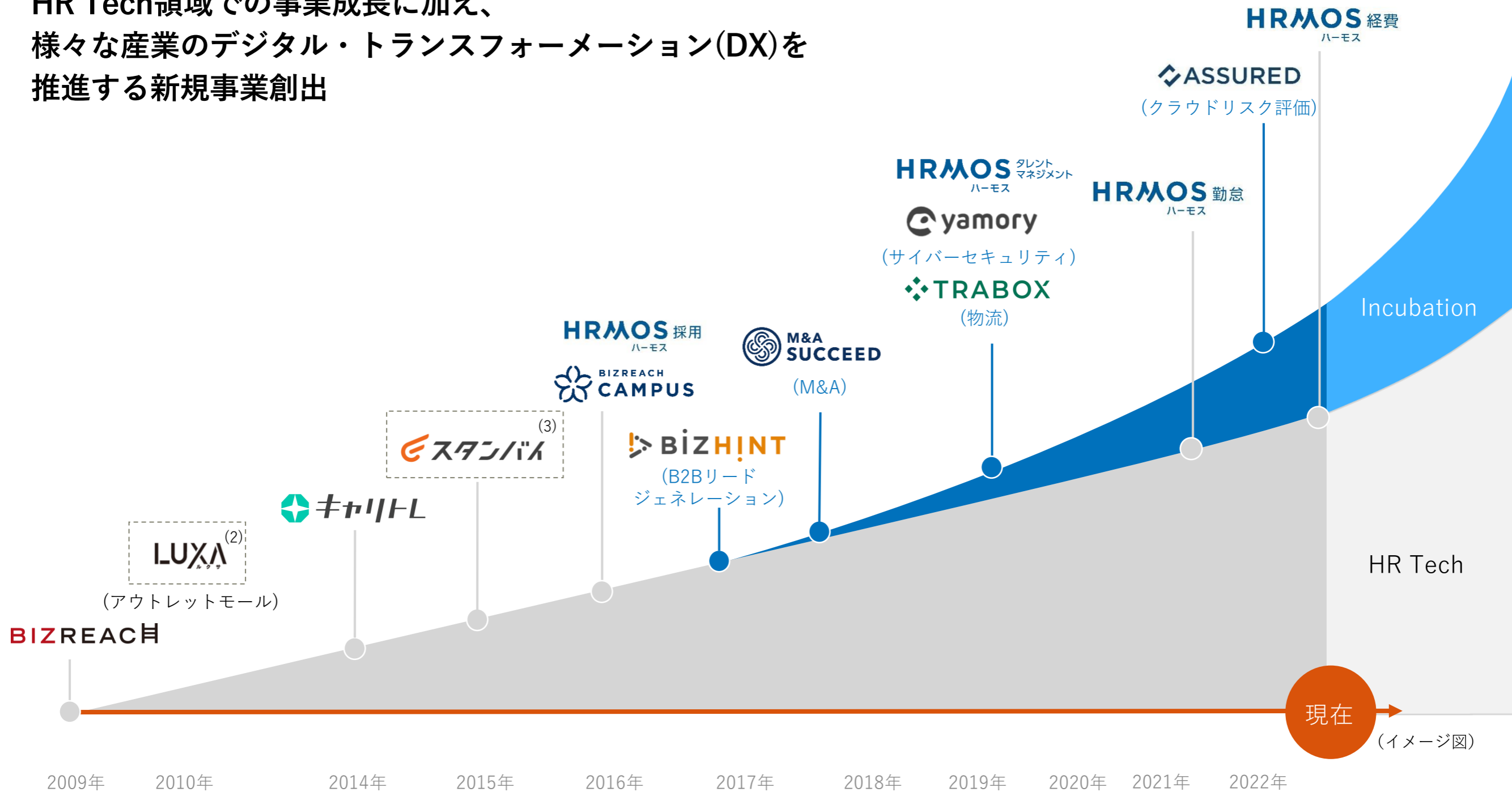
| | | |
|---------------------|---------------------------------------|-------------------------|
| HR Tech セグメント | BIZREACH | 即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト |
| | HRMOS ハーモス | 人材活用プラットフォーム |
| | HRMOS 採用 ハーモス | ・採用管理クラウド |
| | HRMOS グレメント マネジメント ハーモス | ・人材管理クラウド |
| | HRMOS 勤怠 ハーモス | ・勤怠管理クラウド |
| | HRMOS 経費 ハーモス | ・経費精算クラウド |
| | キャリアトル | 挑戦する20代の転職サイト |
| | BIZREACH CAMPUS | OB/OG訪問ネットワーク |
| 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 |
| | BIZHINT | B2Bリードジェネレーション・プラットフォーム |
| | yamory | 脆弱性管理クラウド |
| | ASSURED | クラウドリスク評価 |
| 関連会社 | スタンバイ ⁽¹⁾ | 求人検索エンジン |

FY2022/7 セグメント／事業別売上高構成⁽²⁾



注: (1)持分法適用会社。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)161百万円の調整額を除く (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株式会社に売却 (3)2019年12月、持分の60%をZホールディングス株式会社に売却し、合併化

単位：百万円

| | FY23/7 1Q | FY22/7 1Q | FY22/7 通期 | FY21/7 通期 | FY20/7 通期 |
|-----------------------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 13,218 | 9,570 | 43,954 | 28,698 | 25,879 |
| 年率成長率 (%) | 38.1% | N.A. | 53.2% | 10.9% | 20.4% |
| HR Techセグメント | 12,686 | 9,116 | 41,791 | 27,052 | 24,914 |
| 年率成長率 (%) | 39.2% | N.A. | 54.5% | 8.6% | 17.7% |
| Incubationセグメント | 495 | 413 | 2,002 | 1,485 | 892 |
| 年率成長率 (%) | 19.8% | N.A. | 34.8% | 66.3% | 182.1% |
| 売上原価 | 1,621 | 1,304 | 5,802 | 3,999 | 4,104 |
| 売上総利益 | 11,597 | 8,266 | 38,151 | 24,699 | 21,775 |
| 売上総利益率 (%) | 87.7% | 86.4% | 86.8% | 86.1% | 84.1% |
| 販売費及び一般管理費 ⁽²⁾ | 7,894 | 5,729 | 29,869 | 22,331 | 19,588 |
| 広告宣伝費 | 3,628 | 2,385 | 14,697 | 9,562 | 7,640 |
| 給与手当等 ⁽³⁾ | 2,025 | 1,707 | 7,410 | 6,308 | 5,301 |
| 地代家賃 | 315 | 309 | 1,243 | 1,258 | 1,251 |
| その他 ⁽²⁾ | 1,924 | 1,326 | 6,516 | 5,202 | 5,394 |
| 営業利益⁽²⁾ | 3,703 | 2,536 | 8,282 | 2,368 | 2,186 |
| 営業利益率 (%) | 28.0% | 26.5% | 18.8% | 8.3% | 8.4% |
| HR Techセグメント⁽²⁾ | 4,426 | 3,107 | 10,631 | 4,000 | 3,343 |
| Incubationセグメント | (456) | (405) | (1,649) | (863) | (868) |
| 税金等調整前当期(四半期)純利益 ⁽²⁾ | 3,786 | 2,621 | 8,717 | 2,290 | 7,023 |
| 法人税等合計 ⁽²⁾ | 1,255 | 840 | 2,864 | 869 | 2,364 |
| 当期(四半期)純利益⁽²⁾ | 2,531 | 1,780 | 5,852 | 1,420 | 4,658 |
| 当期(四半期)純利益率 (%) | 19.2% | 18.6% | 13.3% | 5.0% | 18.0% |

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 (3)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⁽¹⁾

単位：百万円

| | FY23/7 1Q | FY22/7 通期 | FY21/7 通期 | FY20/7 通期 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 管理部門経費配賦前 営業利益 | 4,752 | 12,622 | 6,170 | 7,531 |
| BizReach ⁽²⁾⁽³⁾ | 5,630 | 17,609 | 9,637 | 9,232 |
| HRMOS ⁽³⁾ | (582) | (2,954) | (2,102) | (1,159) |
| その他事業 ⁽³⁾ | (295) | (2,032) | (1,364) | (541) |
| 調整項目 | | | | |
| -) 経理機能や人事機能、 法務総務機能等の費用 ⁽⁴⁾⁽⁵⁾ | 1,048 | 4,340 | 3,802 | 5,345 |
| -) HR Techセグメント ⁽⁵⁾ | 924 | 3,769 | 3,263 | 4,647 |
| -) Incubationセグメント | 124 | 570 | 538 | 697 |
| 営業利益⁽⁵⁾ | 3,703 | 8,282 | 2,368 | 2,186 |

調整後機能別／事業別人員数 (FY22/7 4Q)⁽⁶⁾

ご参考：2022年10月末時点グループ人員数は1,541名

| | 人員数 | HR Tech関連事業 小計に占める割合 |
|------------------------|--------------|-------------------------|
| HR Tech関連事業 | | |
| BizReach | 677 | 60.1% |
| HRMOS | 278 | 24.7% |
| その他HR Tech 関連事業 | 172 | 15.3% |
| 小計 | 1,127 | 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 | 1,252 | n/a |
| Incubation関連事業 | 142 | n/a |
| 管理部門 | 134 | n/a |
| 合計 | 1,528 | n/a |

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。(いずれもJ-GAAPに基づく) (2)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) (3)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 (4)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 (5)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 (6)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

連結貸借対照表(1)

単位：百万円

| | FY23/7 1Q | FY22/7 | FY21/7 | FY20/7 |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 流動資産 | 38,724 | 36,743 | 29,532 | 12,137 |
| 現金及び預金 | 31,356 | 31,362 | 25,630 | 9,114 |
| 受取手形及び売掛金 | 4,964 | 4,356 | 3,258 | 2,012 |
| その他の流動資産 | 2,403 | 1,025 | 643 | 1,011 |
| 固定資産⁽²⁾ | 8,885 | 9,210 | 5,544 | 5,584 |
| 有形固定資産 | 865 | 735 | 700 | 899 |
| 無形固定資産 ⁽²⁾ | 5,081 | 5,287 | 2,457 | 2,488 |
| のれん ⁽²⁾ | 3,177 | 3,300 | 1,296 | 1,186 |
| その他の無形固定資産 ⁽²⁾ | 1,904 | 1,986 | 1,160 | 1,301 |
| 投資その他の資産 ⁽²⁾ | 2,939 | 3,185 | 2,385 | 2,196 |
| 資産合計⁽²⁾ | 47,610 | 45,952 | 35,076 | 17,722 |

単位：百万円

| | FY23/7 1Q | FY22/7 | FY21/7 | FY20/7 |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 流動負債 | 13,207 | 13,988 | 9,046 | 5,290 |
| 未払金 | 3,078 | 4,054 | 3,341 | 1,486 |
| 前受収益 | — | — | 3,042 | 1,917 |
| 契約負債 | 5,793 | 4,941 | — | — |
| その他の流動負債 | 4,336 | 4,993 | 2,662 | 1,886 |
| 固定負債⁽²⁾ | 3,047 | 3,192 | 3,494 | 3,225 |
| 持分法適用に伴う負債 | 2,373 | 2,453 | 2,773 | 3,070 |
| その他の固定負債 ⁽²⁾ | 674 | 737 | 720 | 155 |
| 純資産合計⁽²⁾ | 31,354 | 28,772 | 22,536 | 9,205 |
| 資本金 | 6,240 | 6,226 | 6,063 | 100 |
| 資本剰余金 | 10,205 | 10,190 | 10,027 | 4,064 |
| 利益剰余金 ⁽²⁾ | 14,826 | 12,294 | 6,442 | 5,021 |
| その他 | 83 | 61 | 3 | 20 |
| 負債及び純資産合計⁽²⁾ | 47,610 | 45,952 | 35,076 | 17,722 |

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。(いずれもJ-GAAPに基づく)(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

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

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、他社との競争、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。