

ビジョナル株式会社 FY2024/7 第 2 四半期 (2Q) 決算発表 FAQ

連結業績関連

Q1 FY2024/7 2Q 業績の総括は？

FY2024/7 2Q 連結累計売上高は 314.3 億円 (+19.0% YoY)、2Q は 153.7 億円 (+16.6% YoY) となり、計画通り進捗いたしました。連結累計営業利益は 97.9 億円 (+68.1% YoY、営業利益率 31.2%)、2Q は 48.3 億円 (+127.9% YoY、営業利益率 31.5%) となり、営業利益は計画より伸びました。

将来の成長を見据えた投資とコスト管理の規律あるバランスを保つ事業運営を継続しております。当社は HR Tech セグメントと、Incubation セグメントにより構成されております。

HR Tech セグメント：

BizReach：2Q 累計売上高は 274.9 億円 (+18.9% YoY)、2Q は 134.0 億円 (+16.5% YoY) となりました。転職者の入職時期により売上高計上時期が前後するため、2Q 売上高は、1Q 比減収となっておりますが、1H は計画の範囲内で進捗しております。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継続している一方で、採用自粛や厳選採用が一部企業に見られる状況も変わらず、市況の先行きは引き続き不透明でございます。

2Q 累計営業利益（管理部門経費配賦前）は 121.9 億円 (+27.3% YoY、利益率 44.3%)、2Q は 60.3 億円 (+52.7% YoY、利益率 45.0%)、となりました。2Q のマーケティング投資は、広告チャネルの見直し等により投資効率が向上したこと、加えて、令和 6 年能登半島地震により 2024 年 1 月に一時的に広告出稿の自粛を行った結果、投資金額が計画より縮小いたしました。

HRMOS：FY2024/7 より、HRMOS の財務数値（※ 1）はすべてのサービスを含みます。2Q 累計売上高は 17.4 億円 (+74.1% YoY)、2Q は 9.1 億円 (+76.6% YoY) となりました。HRMOS 採用及び HRMOS 経費が売上高伸長をけん引いたしました。2Q 累計売上高の進捗は計画を上回って推移しております。

プロダクト開発とマーケティング投資を進めた結果、2Q 累計営業損失（管理部門経費配賦前）は 4.9 億円、2Q は 2.1 億円となりました。売上高の伸長により、2Q 累計営業損失（管理部門経費配賦前）は計画比縮小いたしました。

主要 KPI（HRMOS 採用及び HRMOS タレントマネジメントを含む）の ARR は 24.3 億円 (+30.0% YoY)、利用中企業数は 1,744 社 (+26.5% YoY) となりました。

その他 HR Tech：その他採用関連事業を含みます。尚、過年度のその他 HR Tech に含まれておりましたキャリアトレは、経営資源の選択と集中のため、2022 年 12 月に事業をクローズしております。

Incubation セグメント：

中長期的な企業価値向上を目指して、HR Tech 以外の成長事業領域において、事業創造をしております。

2023 年 12 月 1 日付で株式会社ビズヒントの株式譲渡を行ったため、2Q セグメント累計売上高は、12.3 億円 (+13.3% YoY)、2Q は 1Q 比減収の 5.4 億円 ((8.2)% YoY)、2Q セグメント累計営業損失は 3.2 億円、2Q は 1.3 億円となりました。継続してコストをコントロールしながら、事業創造をしております。

※1 FY2024/7 より、HRMOS の財務数値には、HRMOS シリーズの全サービスとなる HRMOS 採用、HRMOS タレントマネジメント、HRMOS 勤怠、HRMOS 経費及び FY2024/7 リリース後の HRMOS 人事給与を含みます。

Q2 BizReach の 2Q 売上高成長率 16.5%をどう評価するか？

BizReach は、転職者の入職時期により売上高計上時期が前後するため、2Q 売上高は 1Q 比減収いたしましたが、1H での売上高成長率は計画の範囲内で進捗しております。

Q3 営業外収益に計上されている違約金収入とは何か？

BizReach の利用に際して、支払い漏れをはじめとした利用規約への違反行為があった場合、当該違反行為に対して課される利用約款に定められた違約金は、違約金収入として営業外収益に計上されます。FY2024/7 2Q 累計期間においては、違約金収入が 2.1 億円計上されております。

Q4 FY2024/7 の通期連結業績見通し及び、現時点での進捗は？

2023 年 9 月 14 日に開示いたしました FY2024/7 通期連結業績見通しに変更はなく、通期連結業績見通しに対して 計画の範囲内で推移しております。

(単位：百万円)	FY24/7 2Q 累計 連結実績	FY24/7 連結見通し	進捗率 (%)
連結売上高	31,432	66,400	47.3%
HR Tech セグメント	30,123	63,340	47.6%
うち、BizReach	27,498	59,000	46.6%
うち、HRMOS	1,745	3,300	52.9%
Incubation セグメント	1,237	2,940	42.1%
その他	71	120	59.5%
営業利益	9,791	16,000	61.2%
経常利益	10,193	16,320	62.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,212	10,930	66.0%

HR Tech セグメント：

BizReach：2Q 累計売上高は計画の範囲内で推移しており、例年通り、3Q が採用支援市場の季節性により売上高は最大となる見通しです。一部企業の採用自粛は継続することを想定しているものの、プロフェッショナル人材への採用ニーズは堅調である前提のもと、FY2024/7 は 590.0 億円 (+20.0% YoY) を見通しております。

2Q 累計期間は計画比マーケティング投資が縮小したため、2H は成長投資を拡大する予定です。引き続き求職者の会員属性毎の収益性を管理しながら投資を行います。FY2024/7 の営業利益率（管理部門経費配賦前）は 40%を見通しております。

HRMOS：引き続きプロダクト開発を優先しながら、FY2024/7 は 33.0 億円 (+51.0% YoY) を見通しております。2Q 累計売上高は計画を上回って推移しております。

FY2024/7 の営業損失（管理部門経費配賦前）は、売上高伸長により、FY2023/7 同水準から縮小する可能性があります。尚、連結業績への影響は軽微です。今期中に新たに HRMOS 人事給与のリリースを予定しております。

FY2024/7 より、HRMOS の財務数値には、HRMOS のすべてのサービスを含みますが、開示しております ARR、利用中企業数、ARPU 及び Churn Rate は、これまでと同様に HRMOS 採用及び HRMOS タレントマネジメント合計により構成されております。

Incubation セグメント：

中長期的な企業価値向上を実現するための事業創造を継続しており、成長投資とコストコントロールのバランスを重視しております。同セグメントについては、2023 年 12 月 1 日付で株式会社 Bizヒントの株式譲渡を行ったため、通期 Incubation セグメント売上高は通期業績見通し対比未達となる見込みですが、通期連結業績見通しは変更ございません。FY2024/7 の同セグメント損失は FY2023/7 と同程度を見通しております。

売上高については、BizReach の業績が最大となる 3Q の市況影響等による増減がある一方、営業利益は一定程度コントロールが可能であると考えております。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。

Q5 株式会社 Bizヒントの株式譲渡を行った背景は？

当社は、2023 年 12 月 1 日付で連結子会社であった株式会社 Bizヒントの全保有株式をスマートキャンプ株式会社に譲渡いたしました。

株式会社 Bizヒントは、クラウド活用と生産性向上の専門サイト「BizHint (Bizヒント)」の運営会社です。2016 年 8 月のスタート以来、IT/SaaS 活用、DX 推進など日本全国の企業が抱える課題の解決や組織の生産性向上のための情報を発信し、国内最大級の成果報酬型リード獲得・決裁者向け広告サービスを提供しております。譲渡先であるスマートキャンプ株式会社と株式会社 Bizヒントが提供するサービスは、解決する企業課題への親和性が高く、今回の株式譲渡により、IT/SaaS 活用、DX 推進の提案をより強化し、ビジネスを成長させたい企業とサービスを届ける企業との適切なマッチングをより推進できるものと判断いたしました。

詳細は、2023 年 10 月 31 日付で開示しております「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」をご覧ください。

Q6 株式会社 Bizヒントの株式譲渡に伴う業績への影響は？

2023 年 12 月 1 日付の株式譲渡により、2Q Incubation セグメントの売上高は 1Q 対比減収の 5.4 億円となっており、同影響により、通期 Incubation セグメント売上高は見通し対比未達となる見込みですが、通期連結業績見通しに変更はございません。

同株式譲渡により、子会社株式売却益として、4.6 億円の特別利益を計上しております。

Q7 ストック・オプションによる株式への影響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税制適格ストック・オプションおよび有償ストック・オプションを付与しており、FY2030/7 まで順次行使が可能となります。

これらストック・オプションの大部分は上場前に付与されたものであり、そのうち約半数は、2022 年 4 月 23 日より行使可能となっております。

発行済み株式総数は、2024 年 1 月末時点で 39,214,800 株（2023 年 7 月末時点より 118,600 株増加）となりました。

2024年1月末時点の潜在株式を含む発行済み株式総数は41,688,800株です。

Q8 東証プライム市場へいつ市場変更するのか？

2023年12月7日付で開示しております通り、当社は同日付で株式会社東京証券取引所の承認を受け、2023年12月14日を以て、当社株式の市場区分が東京証券取引所グロース市場から東京証券取引所プライム市場へ変更いたしました。

詳細は、同日付けで開示しております「東京証券取引所プライム市場への市場区分変更に関するお知らせ」をご覧ください。

Q9 管理部門経費配賦前営業利益とは何か？

製品やサービスに直接紐づく費用は原則計上された上で、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。

Q10 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、LINE ヤフー株式会社（旧：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

Q11 不透明な経済情勢の事業への影響はどう捉えればよいか？

一部企業における採用自粛や厳選採用等が当社の顧客においても見られますが、プロフェッショナル人材への採用ニーズは継続しております。2Qにおいて、当社を新たにご利用くださる直接採用企業様は、約1,400社増加し、累計導入企業数は28,900社超となりました。

構造的な市場成長と、採用企業の中途採用に対する取組み機運は継続すると想定しており、FY2024/7においては、BizReachの売上高は+20.0% YoYを見通しております。

Q12 BizReachの中期目線はあるか？

BizReachの今後3年程度の定常時通期売上高成長率目標は、15-20%程度を見通しております。

持続的な成長を実現するための投資を行いながら、通期利益率（管理部門経費配賦前）は40%程度を見通しております。

FY2024/7は、売上高については当該レンジの上限値であります+20.0% YoY、利益率は40%を見通しております。

Q13 コスト構造はどうなっているか？

当社のコストは、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、積極的な人材採用や社内異動による営業組織の拡大及び、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、投資リターンを測りながら行っております。

Q14 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、一社で勤め上げるキャリアモデル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による社会的な構造変化により、雇用の流動化は今後益々加速することが想定されます、こうした中、人材獲得競争もさらに加速し、能動的な採用「ダイレクトリクルーティング」はより一層不可欠なものになると考えております。

当社の売上高構成比も、緩やかに直接採用企業比率が増加しており、日本におけるダイレクトリクルーティングの浸透を示していると考えております。

引き続き、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サービスの利用拡大を促して参ります。

HRMOS

Q15 HRMOSのプロダクトラインアップはどうなっているか？

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」を提供しております。

HRMOS 採用及び HRMOS タレントマネジメントは、利用中企業数が拡大しており、2Q 末時点 ARR は 24.3 億円 (+30.0% YoY) となりました。

HRMOS タレントマネジメントは、2023 年 6 月にβ版としてリリースいたしました、人的資本、人と組織の課題を可視化・分析できる「ダッシュボード」機能を 10 月に正式にリリースいたしました。

2023 年 12 月から、社員の経歴・スキルをフリーワードで検索できる「人財検索機能」の提供をしております。更に、2024 年 1 月には GPT モデルの「社内レジュメ」「ポジション要件」自動作成機能を開発し、2024 年夏の正式提供開始を目指し、先行利用を希望する企業の募集を開始いたしました。

HRMOS 経費は、HRMOS シリーズの連携強化の一環として、HRMOS 勤怠マスター連携機能を 2023 年 11 月にリリースいたしました。今回の機能リリースでは HRMOS 経費及び HRMOS 勤怠をご利用の企業様のマスターの更新作業が効率化され、また更新漏れなどを防止できるようになります。

引き続き、労務給与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、FY2024/7 中に、HRMOS 人事労務のリリースを予定しております。

【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。