



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2021年10月

ビジョナル株式会社

ビジョナルグループとは

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。

01

価値あることを、
正しくやろう

02

変わり続けるために、
学び続ける

03

お客様の
本質的課題解決

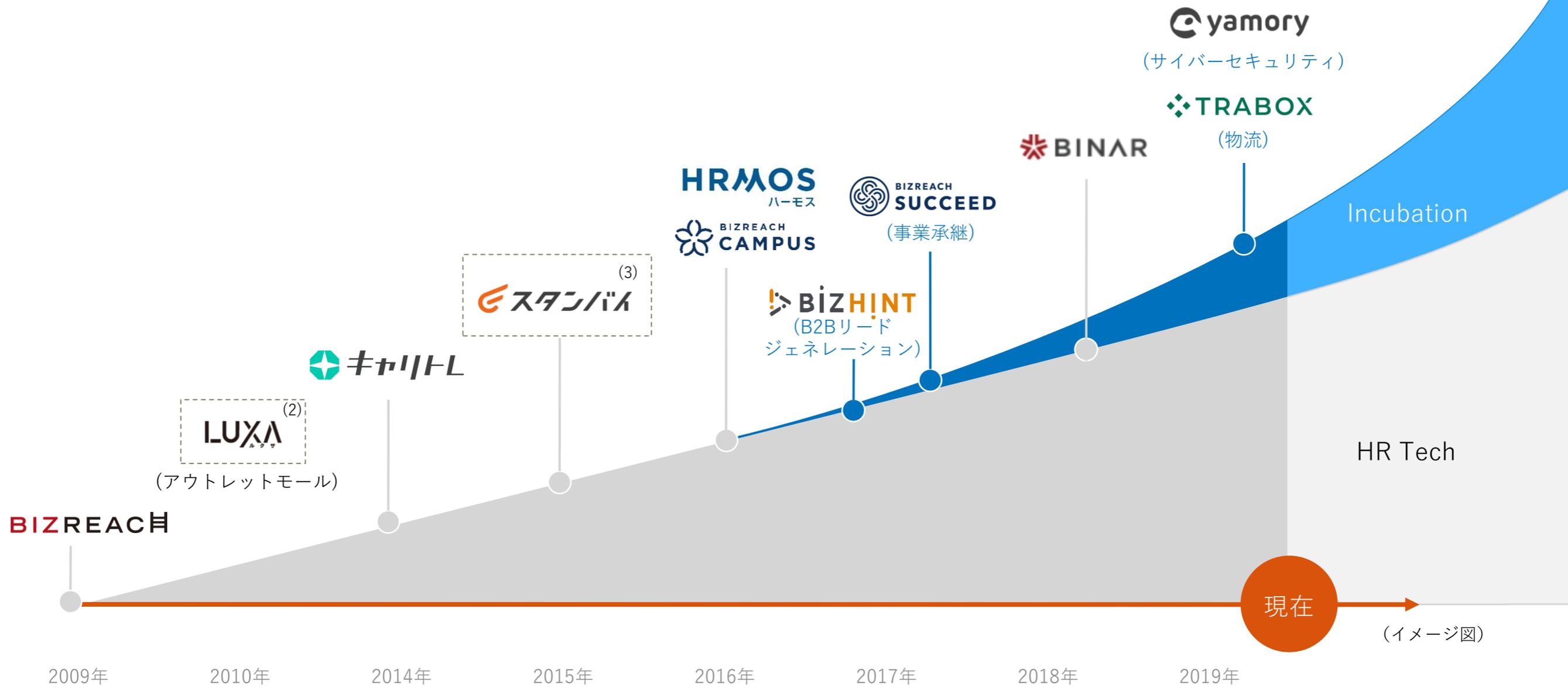
04

その行動で、
ブレイクスルー

05

事業づくりは、
仲間づくり

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。横軸の下の子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

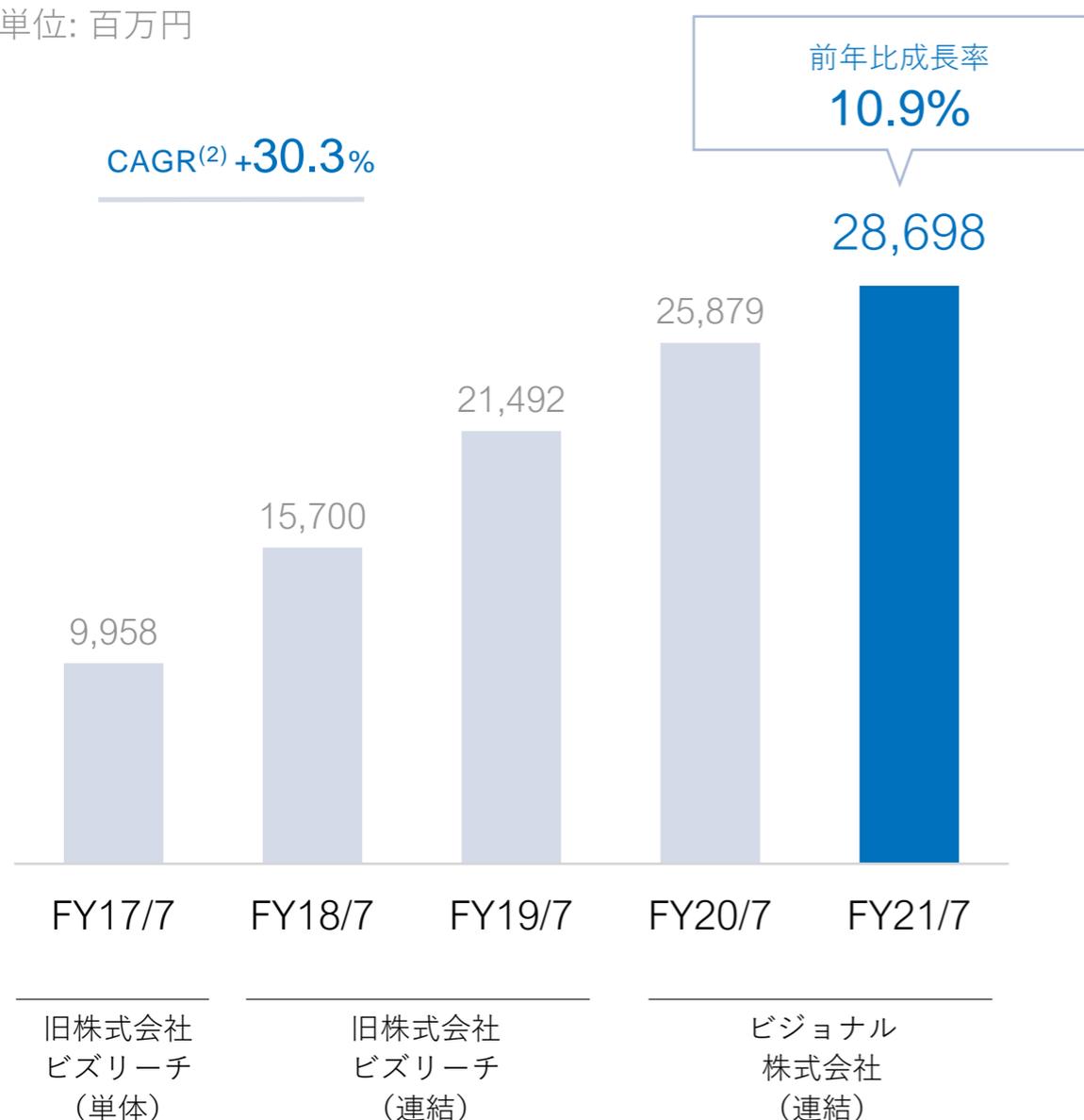
市場や業界構造、また先行市場での動向を分析し、
明確な市場選定基準に基づき、新規事業を次々と展開してきた

- ✔ 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ーヤーが存在

売上高の年平均成長30.3%⁽²⁾を実現しながら、利益を新規事業の成長に投資
 2021年7月期上期はCOVID-19の影響により売上高成長がマイナスに転じたものの、下期はプラス成長を実現し、通期で10.9%成長。投資抑制と成長投資のバランスを適切にコントロールし、売上高、営業利益ともに拡大

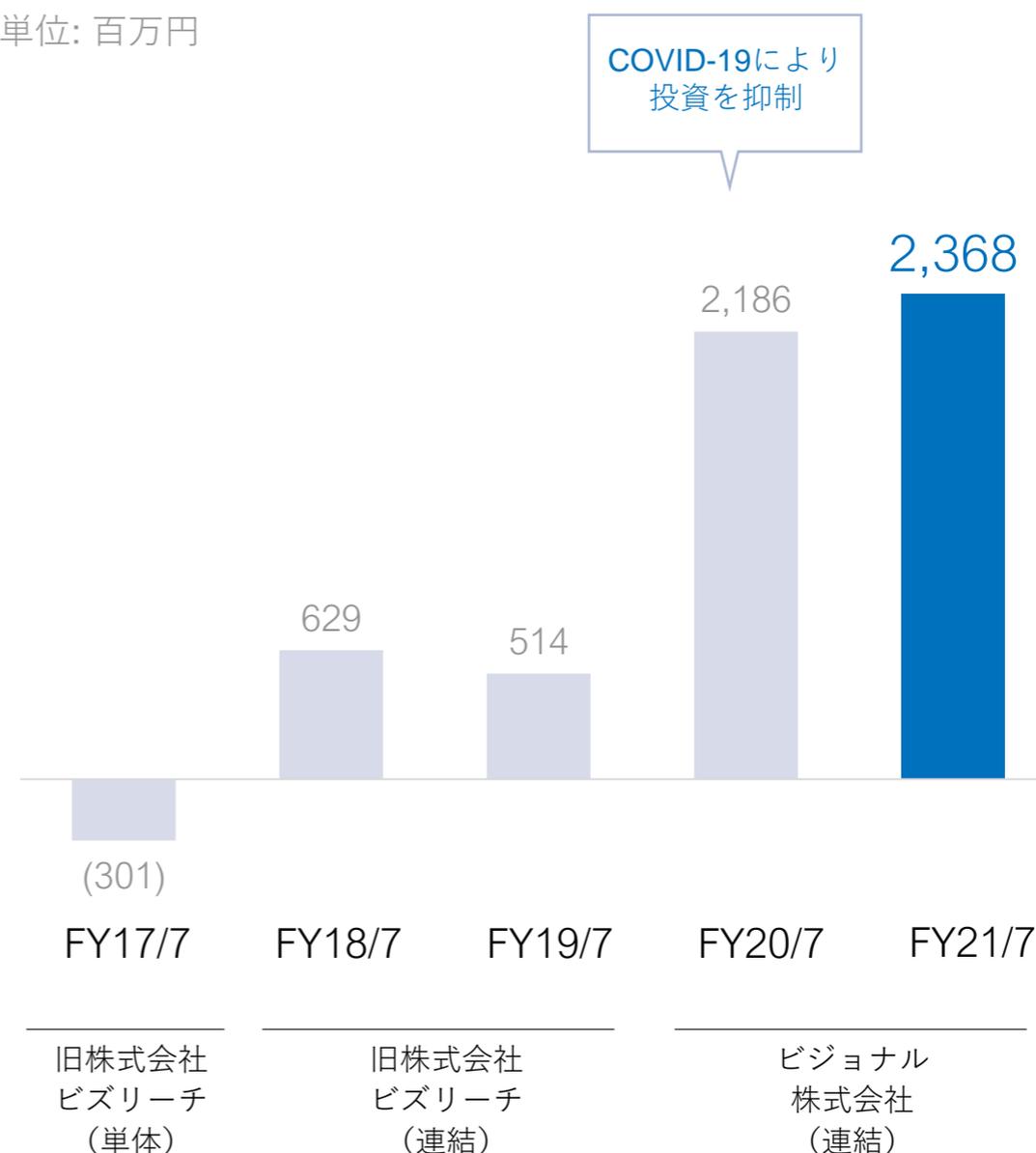
連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



連結営業利益⁽¹⁾

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であり、FY17/7は旧株式会社ビズリーチの単体財務諸表(2)FY17/7からFY21/7の年平均成長率

1. 日本の「働き方」を変革するHCM⁽¹⁾エコシステムの構築

1-1：ダイレクトリクルーティング市場のパイオニア

1-2：HCMエコシステム構築に向けた継続的な投資

2. 長期的な成長戦略

3. 皆様へのメッセージ

注: (1) HCM = Human Capital Management (人的資本管理)

1

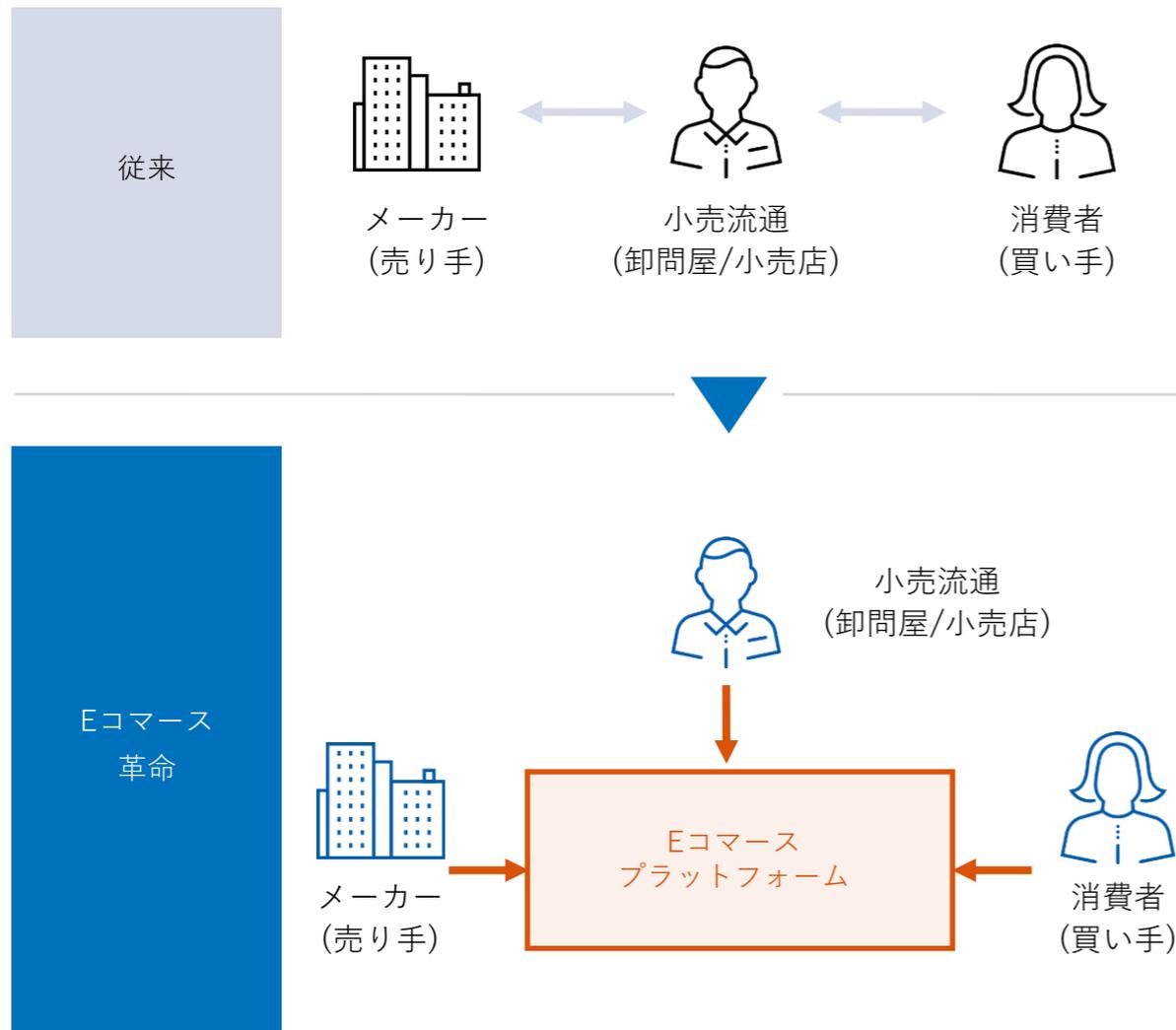
日本の「働き方」を変革する HCMエコシステムの構築

1-1

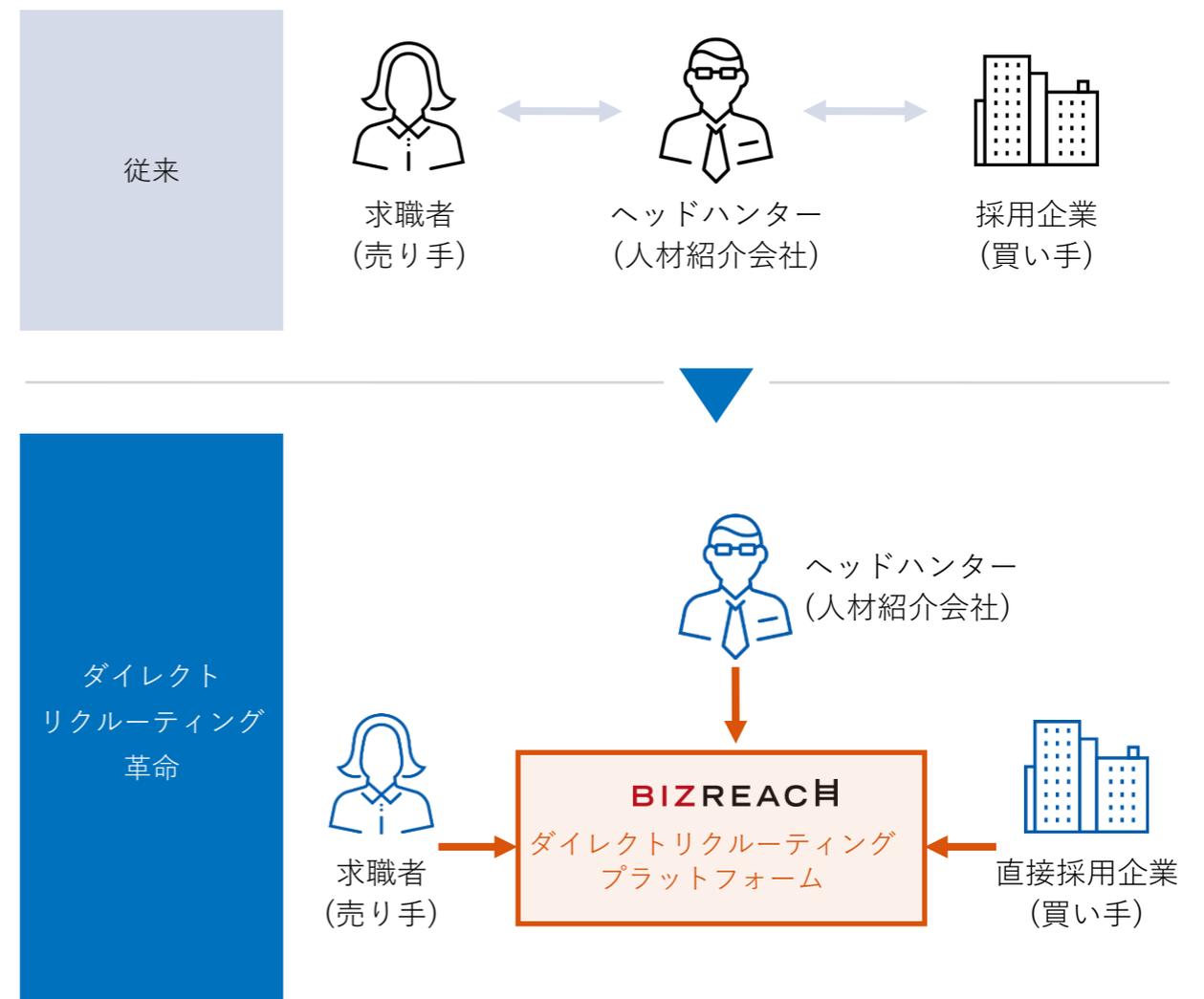
ダイレクトリクルーティング市場の パイオニア

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



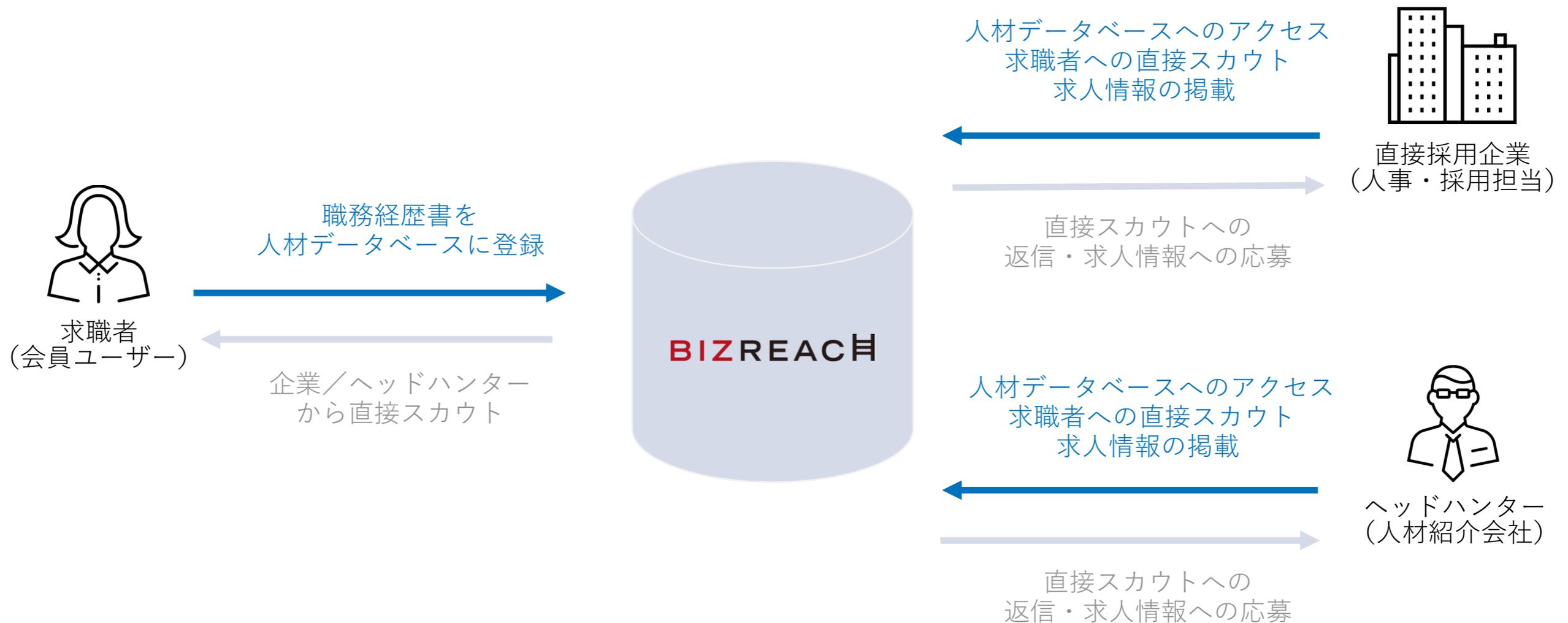
「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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⁾特化型の人材採用プラットフォームBizReachは、多様な収益源による安定的な成長を実現

- 求職者（会員ユーザー）からの月額課金
- 直接採用企業からのプラットフォーム利用料及び採用成功に対する成功報酬
- ヘッドハンター（人材紹介会社）からのプラットフォーム利用料及び採用成功に対する成功報酬

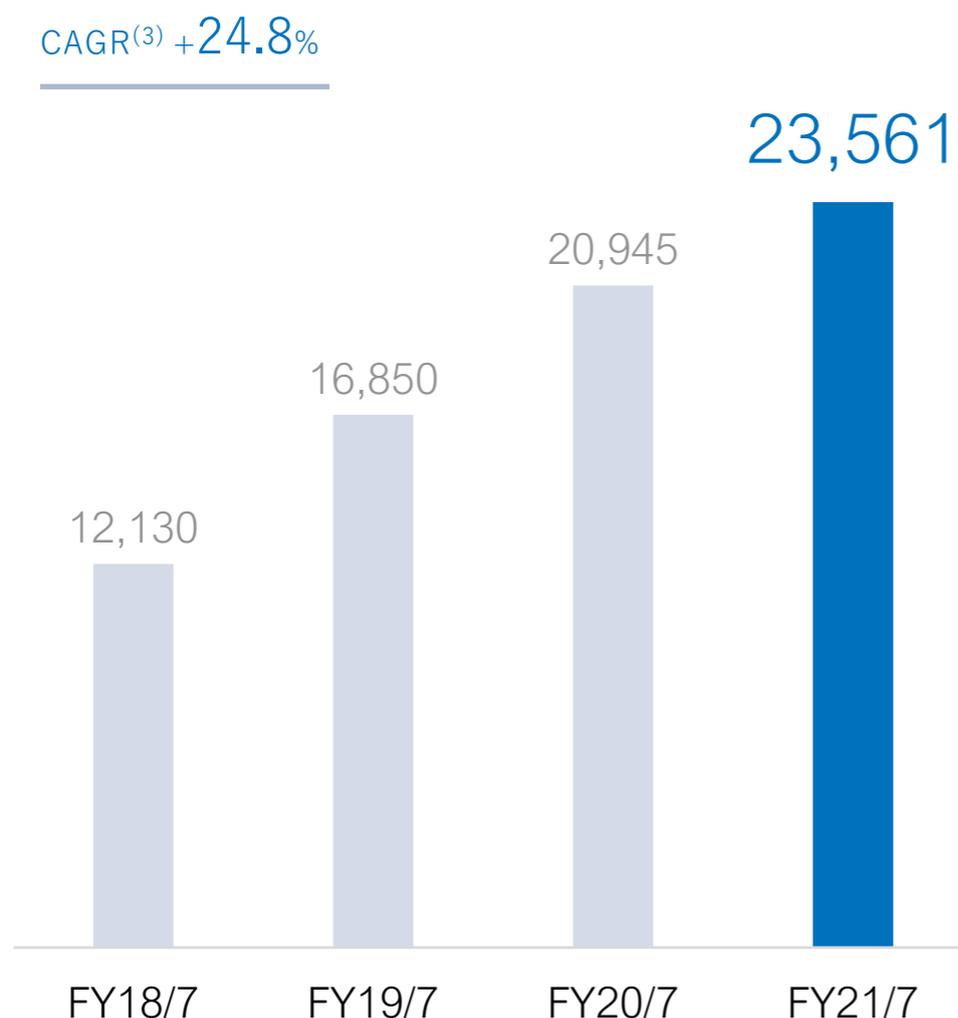


注: (1)管理職、専門職等

高い売上高成長と安定的な利益拡大を実現

BizReach の売上高⁽¹⁾⁽²⁾

単位: 百万円



BizReach の

管理部門経費配賦前営業利益及び利益率⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾

管理部門経費配賦前営業利益率



FY18/7 FY19/7 FY20/7 FY21/7

管理部門経費配賦前営業利益

単位: 百万円

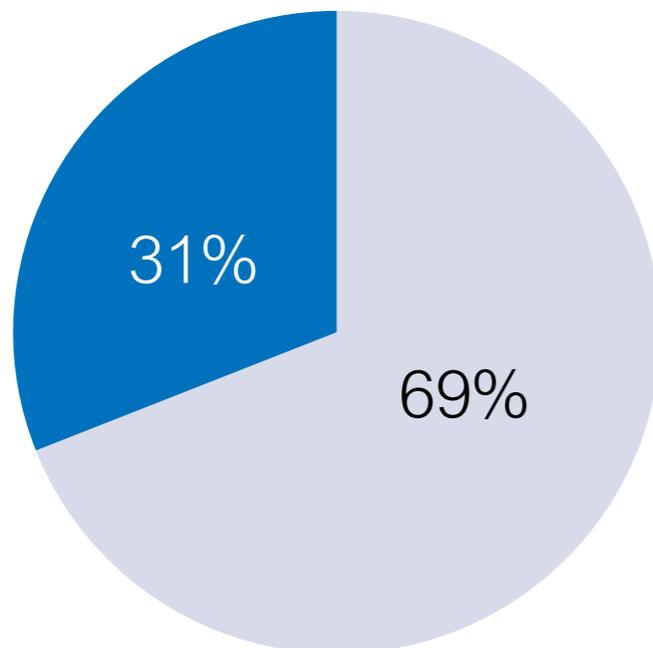


注: (1)グループの中核サービスであるビズリーチ事業の財務数値 (ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる) (2) ビズリーチ事業の売上高及び管理部門経費配賦前営業利益/営業利益率は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上。セグメント数値についてはAppendix40頁を参照 (3)FY18/7からFY21/7の年平均成長率 (4)経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益。調整についてはAppendix41頁を参照

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

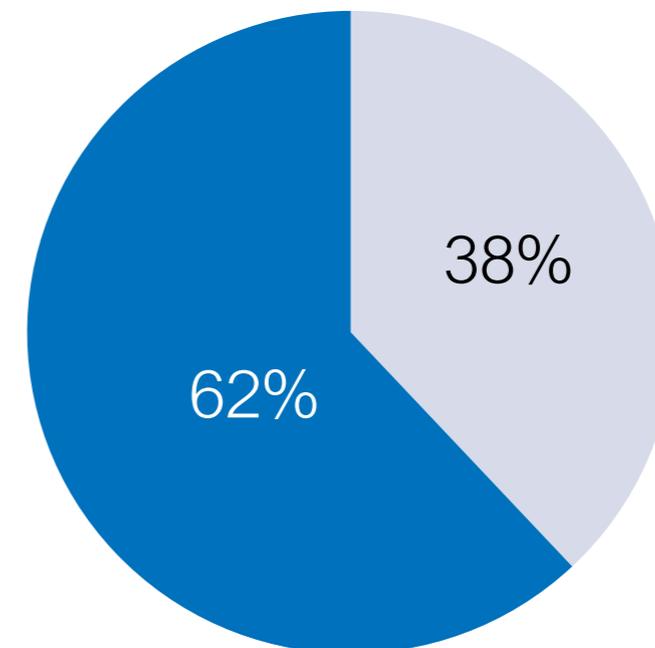
FY21/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- パフォーマンス売上高
- リカーリング売上高



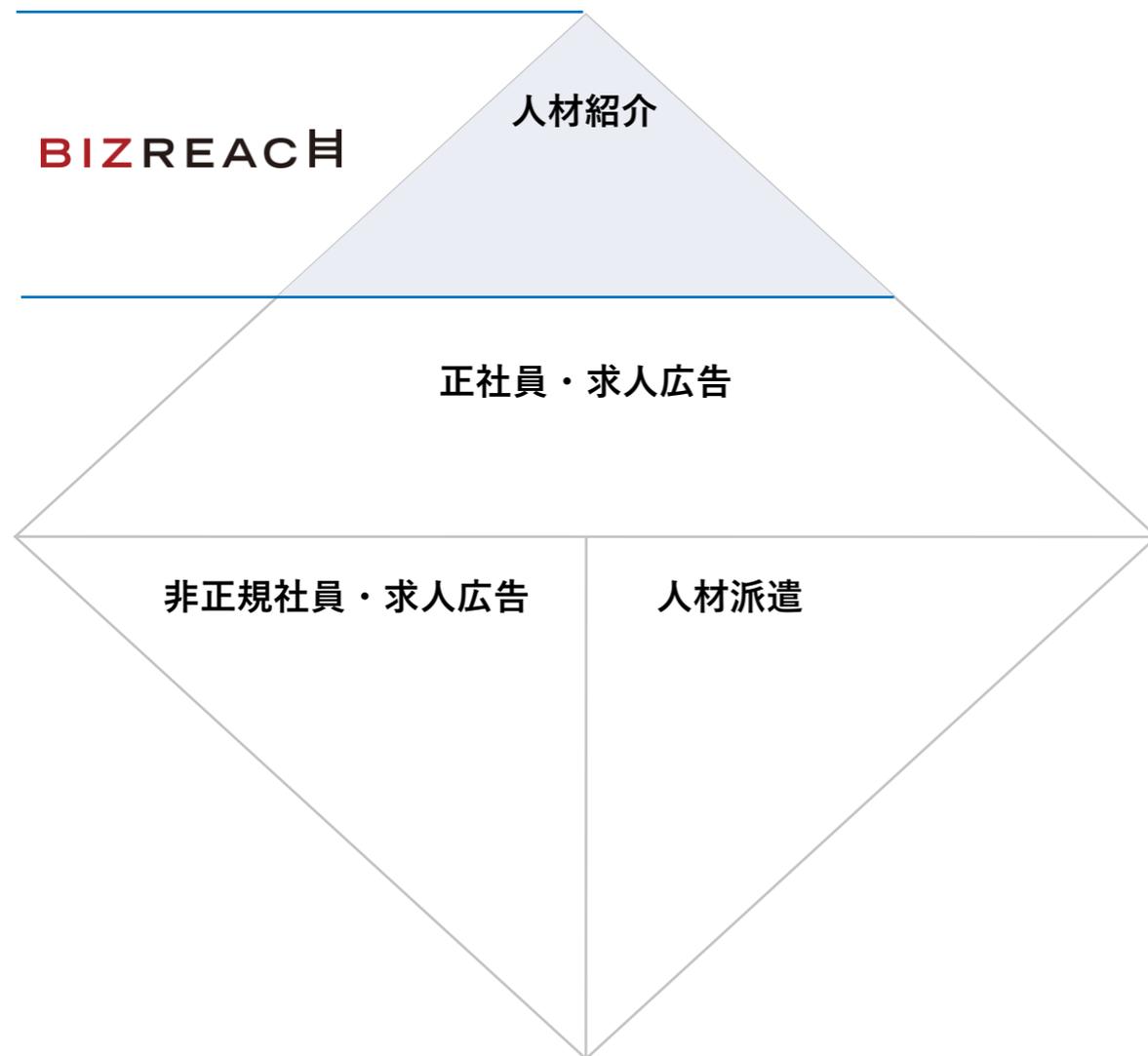
FY21/7 BizReach 直接採用企業とヘッドハンター売上高構成⁽³⁾⁽⁴⁾

- ヘッドハンター
- 直接採用企業



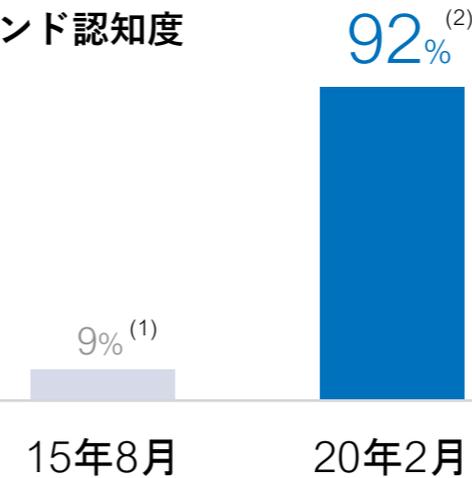
注: (1)リカーリング売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）によるプラットフォーム利用料及び追加プラチナスカウト購入による売上高、求職者会員によるプラットフォーム利用料から構成 (2) パフォーマンス売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）による採用成功に応じた成功報酬から構成 (3) グループの中核サービスであるビズリーチ事業の財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (4) リカーリング売上高とパフォーマンス売上高の合算ベース

オンラインプラットフォームとして人材紹介会社各社と協業しながら、プロフェッショナル人材領域でユニークな価値を創造



高い認知度

ブランド認知度

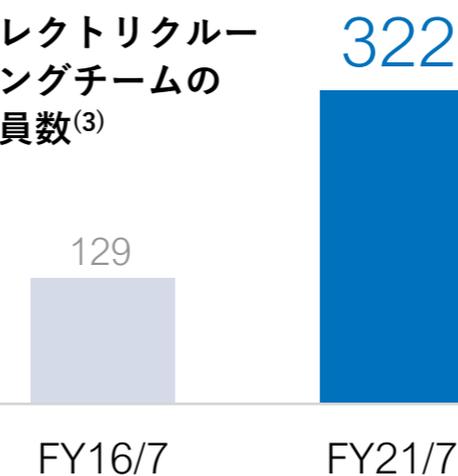


インハウス・マーケティングチームによるオンライン広告とマス広告の効果的運用



ダイレクトリクルーティングの普及拡大

ダイレクトリクルーティングチームの従業員数⁽³⁾

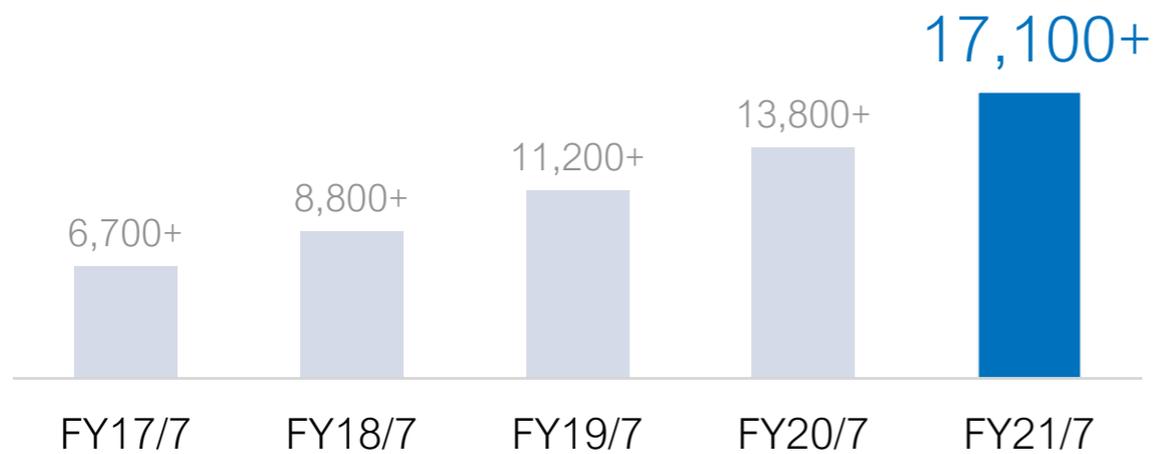


カスタマーサクセス／パフォーマンスサクセスチームによる企業の採用効率向上へのコミット

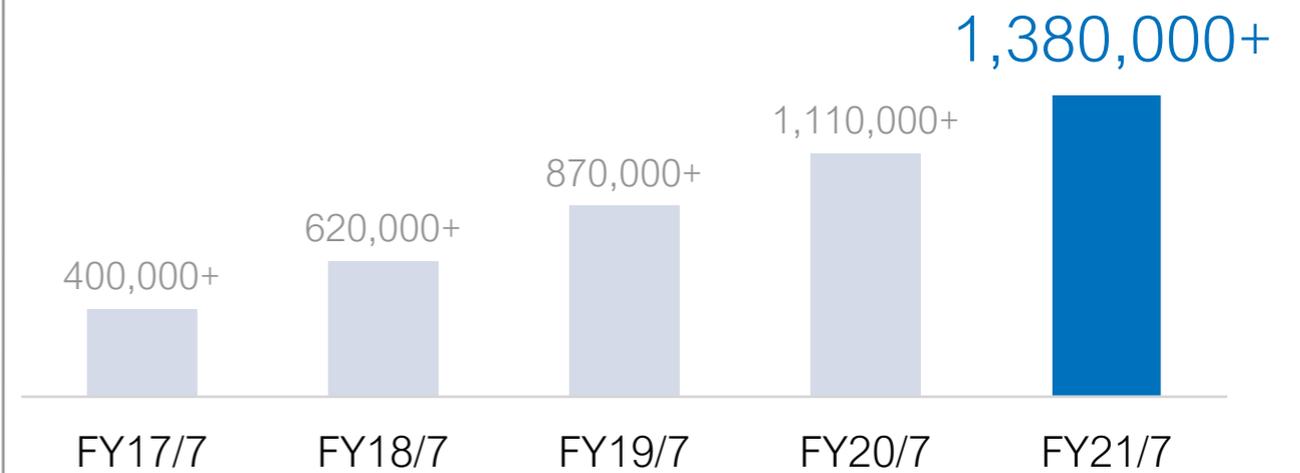
注: (1)2015年8月時点での首都圏における、従業員数30名以上の企業における人事・採用の決裁権者によるブランド認知度。株式会社ADKホールディングス（旧株式会社アサツー・ディ・ケイ）によるインターネット定量調査に基づく (2) 2020年2月時点での関東における、正社員の中途採用担当者によるブランド認知度。調査主体：株式会社ビズリーチ／調査実施機関：株式会社インテージ (3) 弊社グループ内の直接採用企業向けのサービスを専門とするチームの正社員数

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。ヘッドハンター数については質の維持が重要であり、バランスを注視しながらプラットフォームを拡大していく

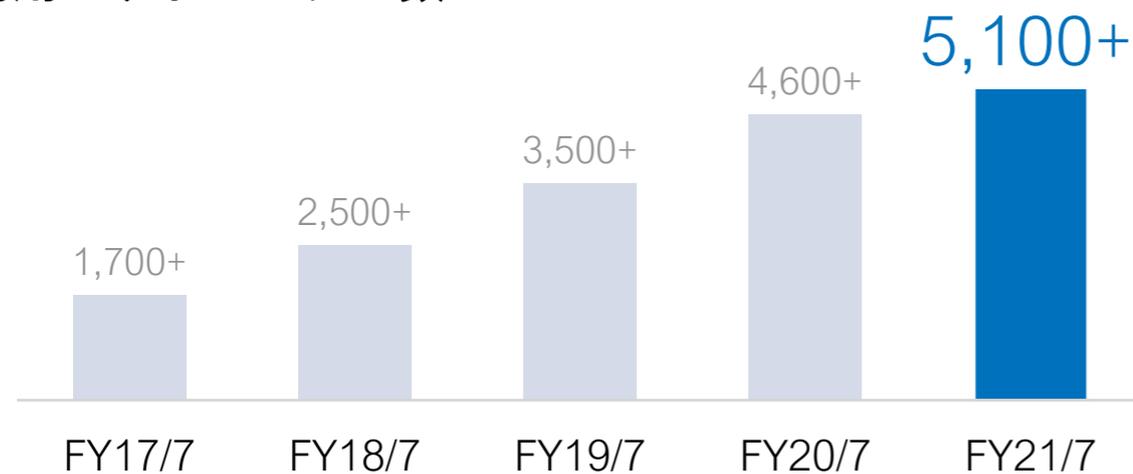
累計導入企業数⁽¹⁾



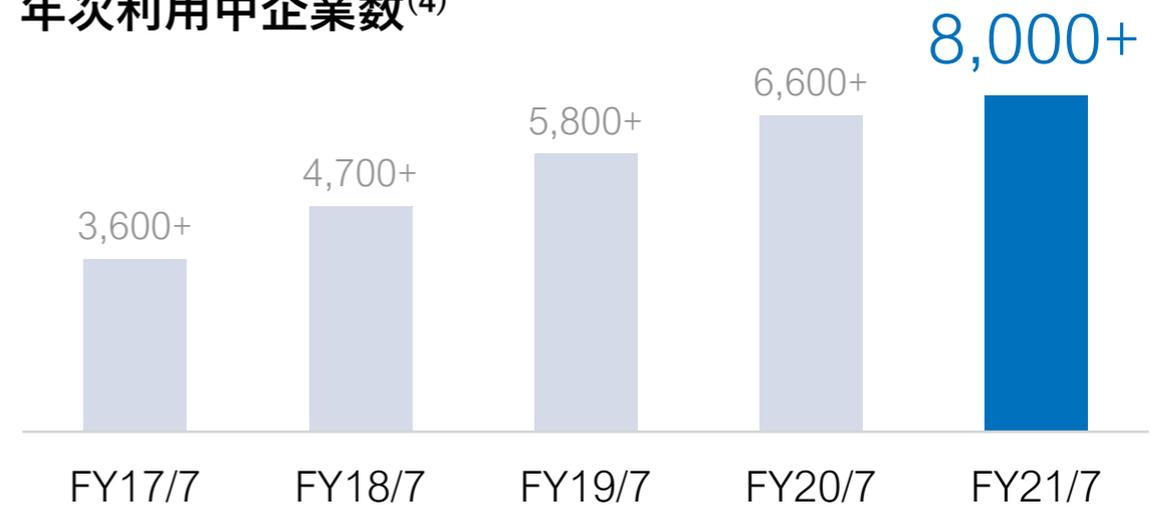
BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



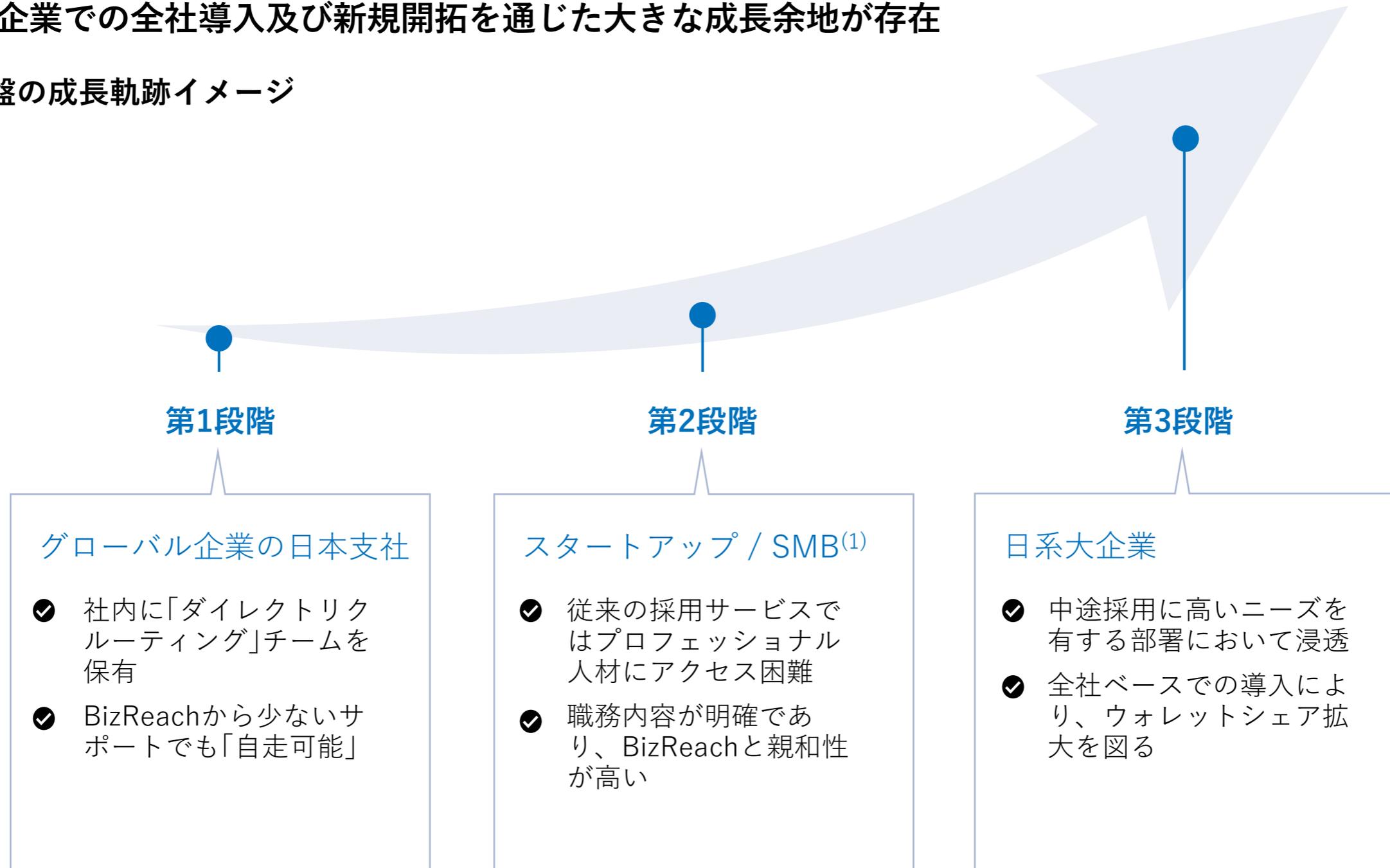
年次利用中企業数⁽⁴⁾



注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 期末時点における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

BizReachの顧客基盤はダイレクトリクルーティングの浸透によりグローバル企業の日本支社からスタートアップ/SMB、日系大企業へ拡大してきている
日系大企業での全社導入及び新規開拓を通じた大きな成長余地が存在

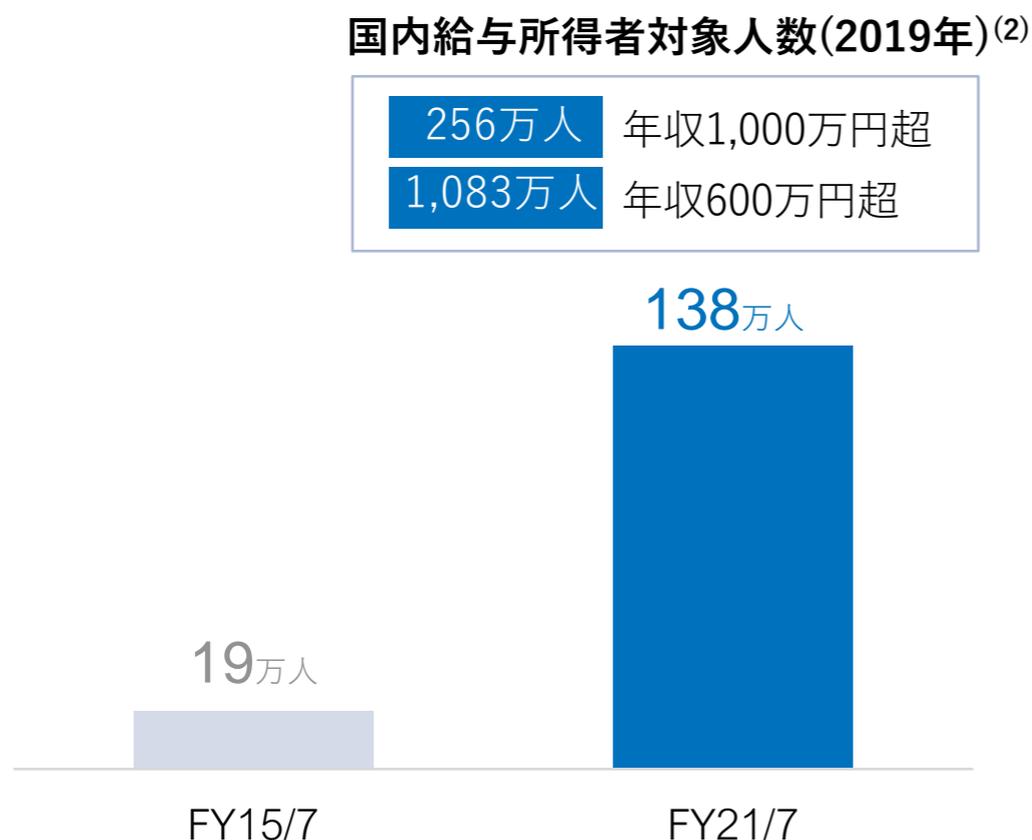
顧客基盤の成長軌跡イメージ



広告宣伝活動、人材投資による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

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⁾



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)「令和元年分 民間給与実態統計調査」（国税庁）（<https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2019/pdf/001.pdf>）を加工して作成 (3) FY21/7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)2021年6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3年6月末時点）」（厚生労働省）（https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r03_06.pdf）を加工して作成

「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

2020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

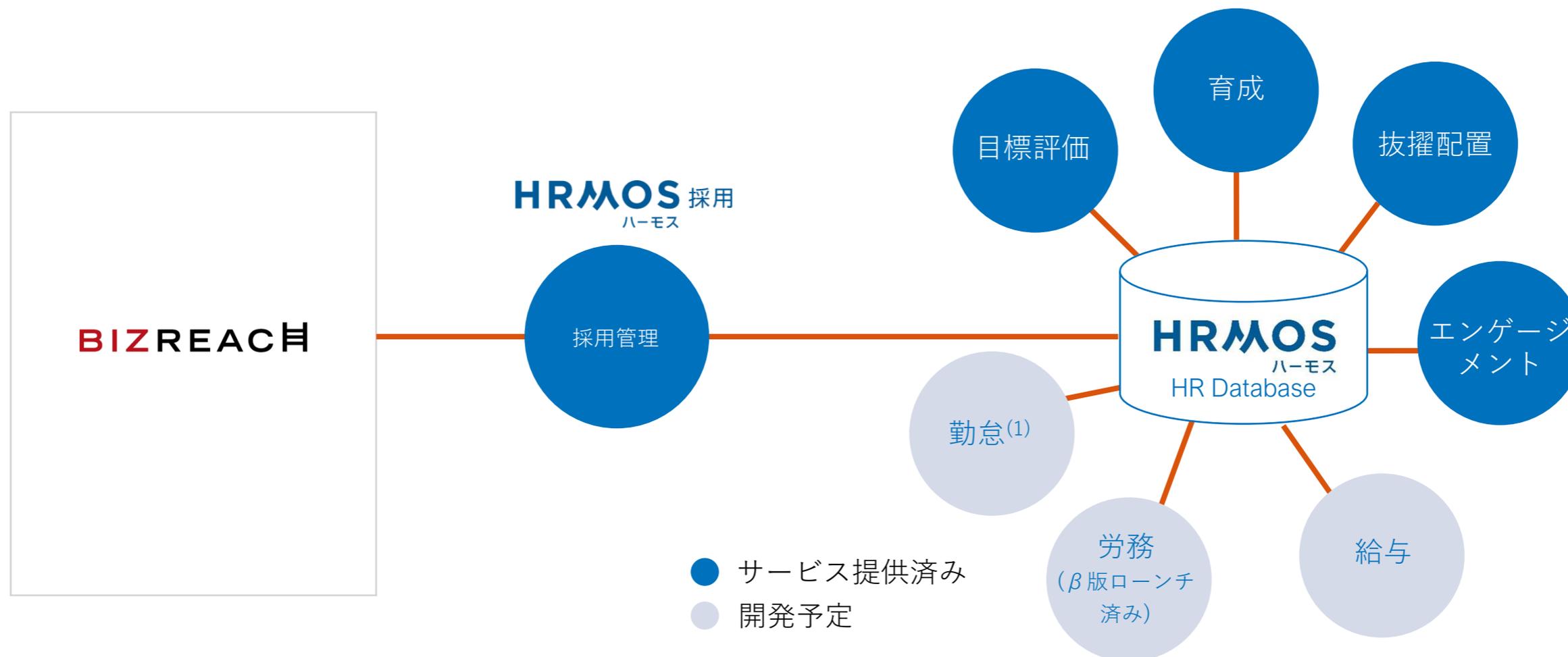
注: (1)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2020年の各月末の調査による日本の従業員数の12ヵ月分の平均値 (2)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2020年の各月末の調査による日本の正規雇用の従業員数の12ヵ月分の平均値 (3)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2020年の各月末の調査による日本の正規雇用間での転職者数(調査時以前の1年以内に転職をした人数)の12ヵ月分の平均値

1-2

HCMエコシステム構築に向けた 継続的な投資

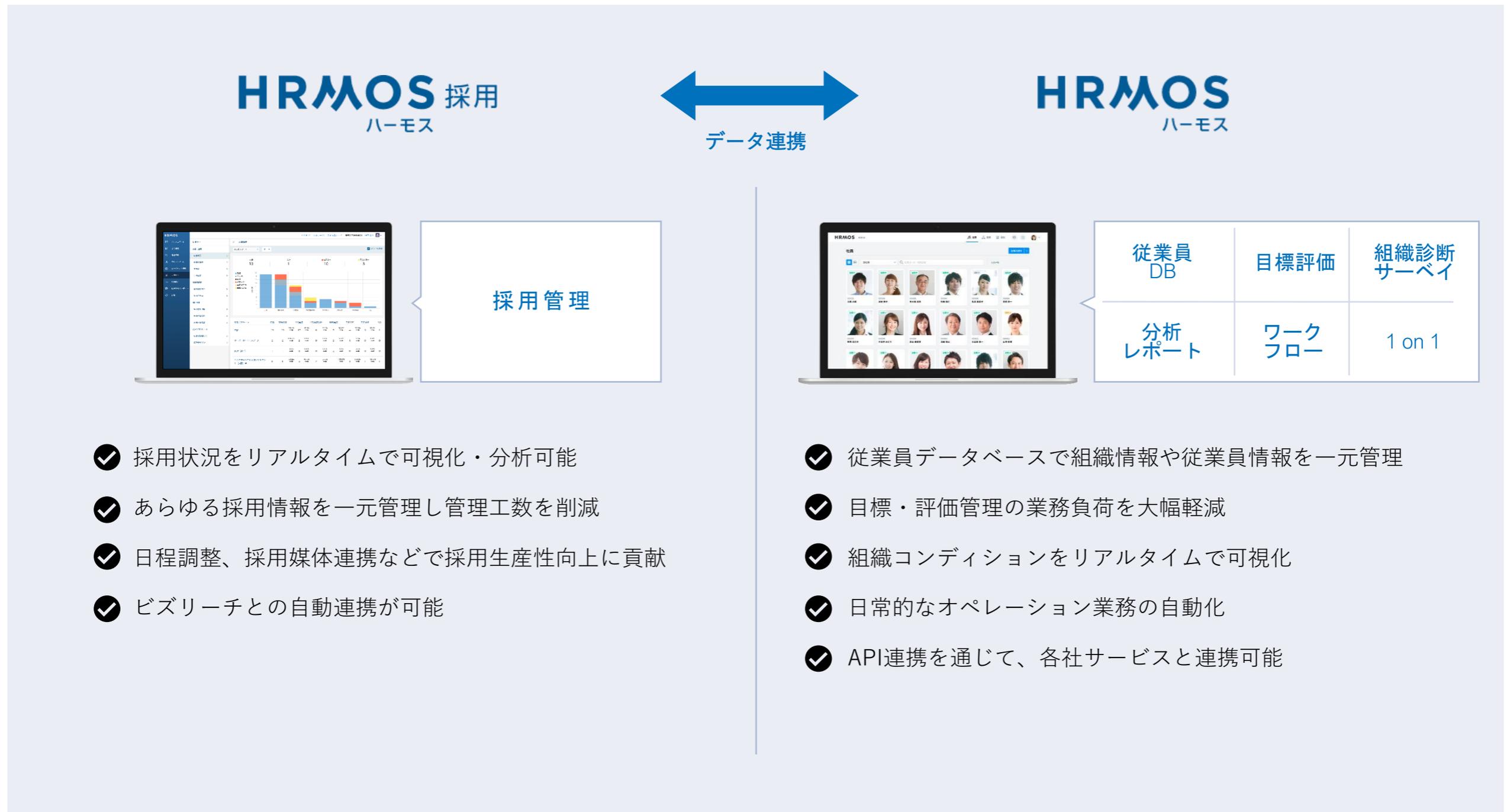
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、従業員の生産性が最適化され、定量的な経営判断や合理化された人材活用を可能とする環境を実現する一気通貫型HCMエコシステムの構築を目指す
 HCMエコシステム構築のため、人材への投資を続けプロダクト開発を推し進める

企業の人材活用・人材戦略(HCM)エコシステム



注: (1) 勤怠管理システムの開発及び販売を行う、IEYASU株式会社の株式について、議決権の80.1%を2021年11月1日付けで取得予定

モジュール間でデータ連携をすることによって、人材管理における様々な業務の最適化を実現するクラウドベースのHCM SaaSへと発展



- ✔ 採用状況をリアルタイムで可視化・分析可能
- ✔ あらゆる採用情報を一元管理し管理工数を削減
- ✔ 日程調整、採用媒体連携などで採用生産性向上に貢献
- ✔ ビズリーチとの自動連携が可能

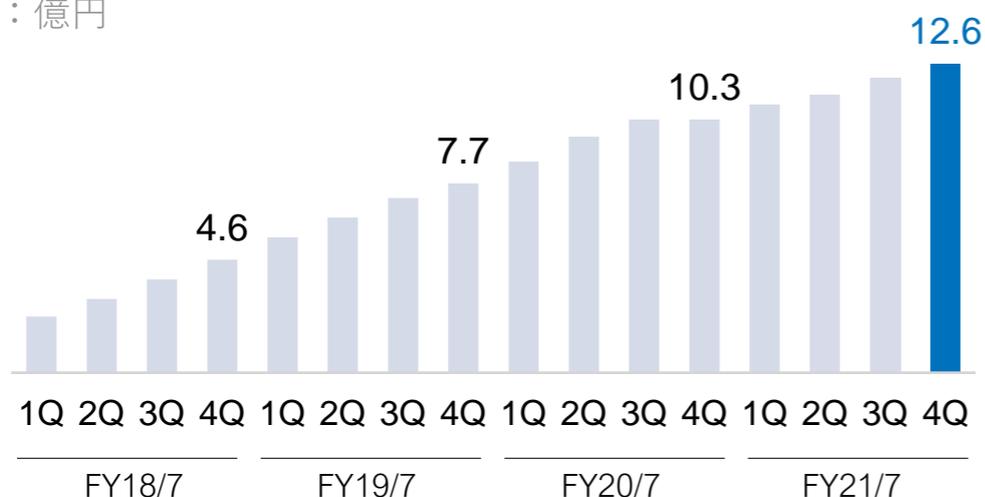
- ✔ 従業員データベースで組織情報や従業員情報を一元管理
- ✔ 目標・評価管理の業務負荷を大幅軽減
- ✔ 組織コンディションをリアルタイムで可視化
- ✔ 日常的なオペレーション業務の自動化
- ✔ API連携を通じて、各社サービスと連携可能

顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大、ARPU上昇に支えられ2021年7月期期末ARRは12.6億円を突破

ARR⁽¹⁾⁽²⁾

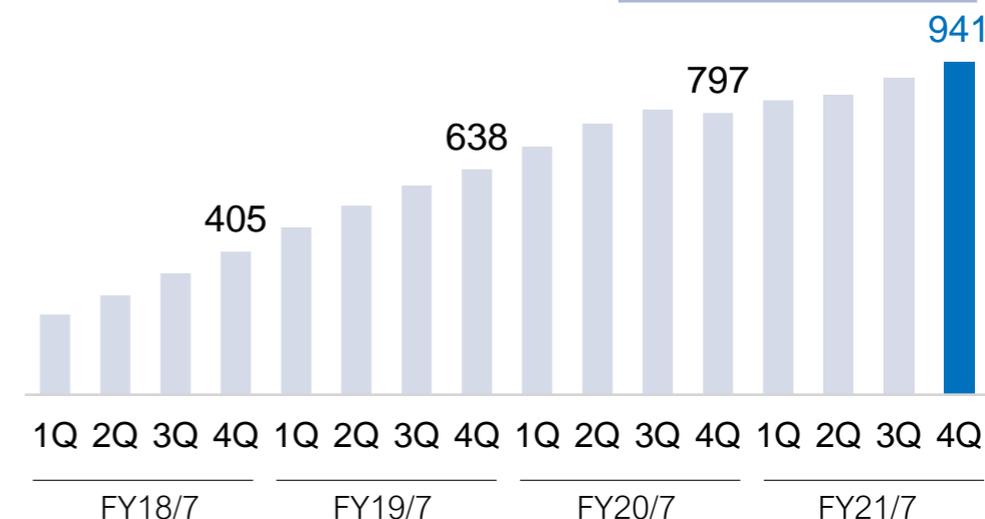
単位：億円

¥12.6億円 (YoY +22.9%)



利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾

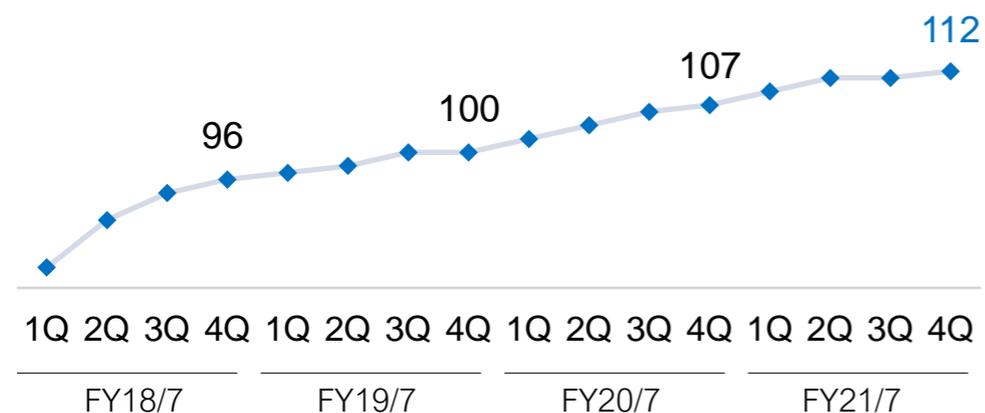
941社 (YoY +18.1%)



ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

単位：千円

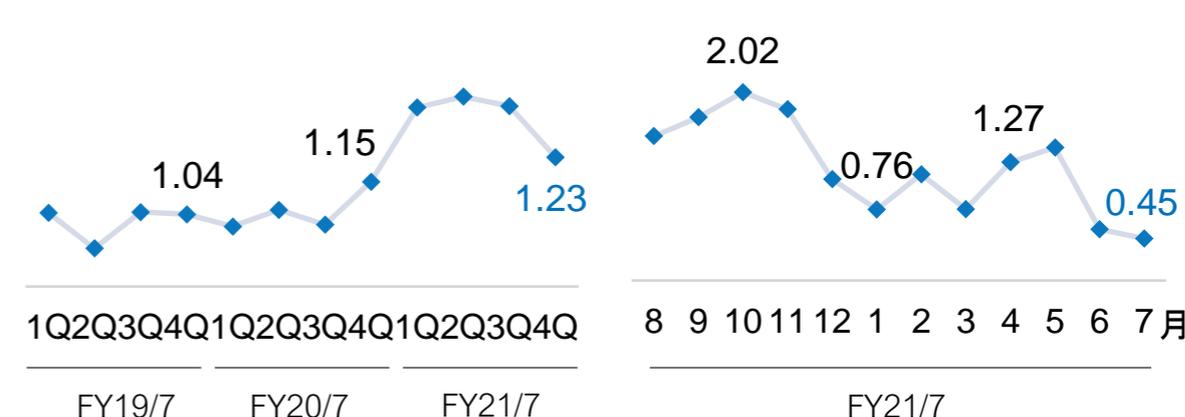
¥11.2万円 (YoY +4.1%)



Churn Rate

直近12ヵ月平均⁽⁷⁾⁽⁹⁾: 1.23%

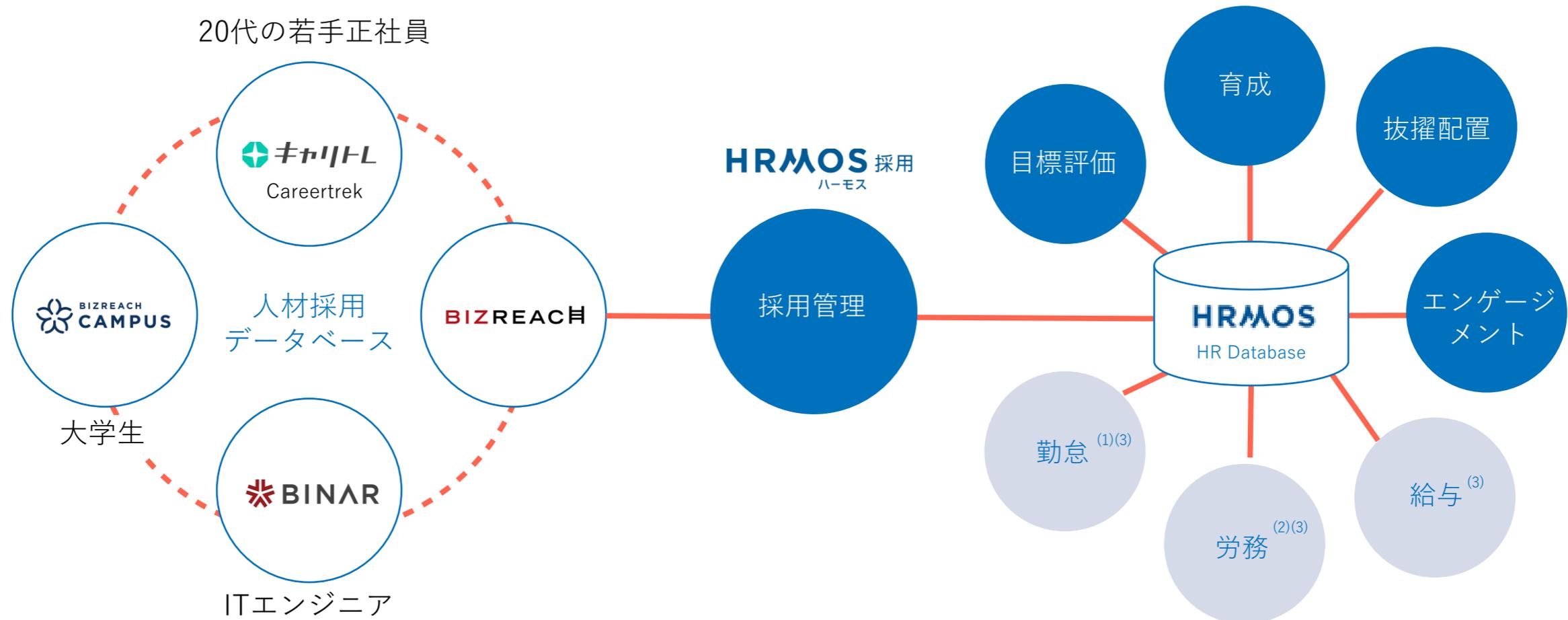
単月⁽⁸⁾⁽⁹⁾: 0.45%



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) 2021年7月時点 (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) 2021年7月時点 (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) 2021年7月時点 (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、当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出 (8)当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出 (9) 2021年7月時点

専門領域に特化した人材採用プラットフォームや、人材活用・人材管理において必要なモジュールを新たに創出しながら、データ連携を促進し、HCMエコシステムを更に強化

企業の人材活用・人材戦略(HCM)エコシステム



注: (1) 勤怠管理システムの開発及び販売を行う、IEYASU株式会社の株式について、議決権の80.1%を2021年11月1日付けで取得予定。(2)2021年5月にβ版をローンチ。(3)開発予定

2

長期的な成長戦略

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



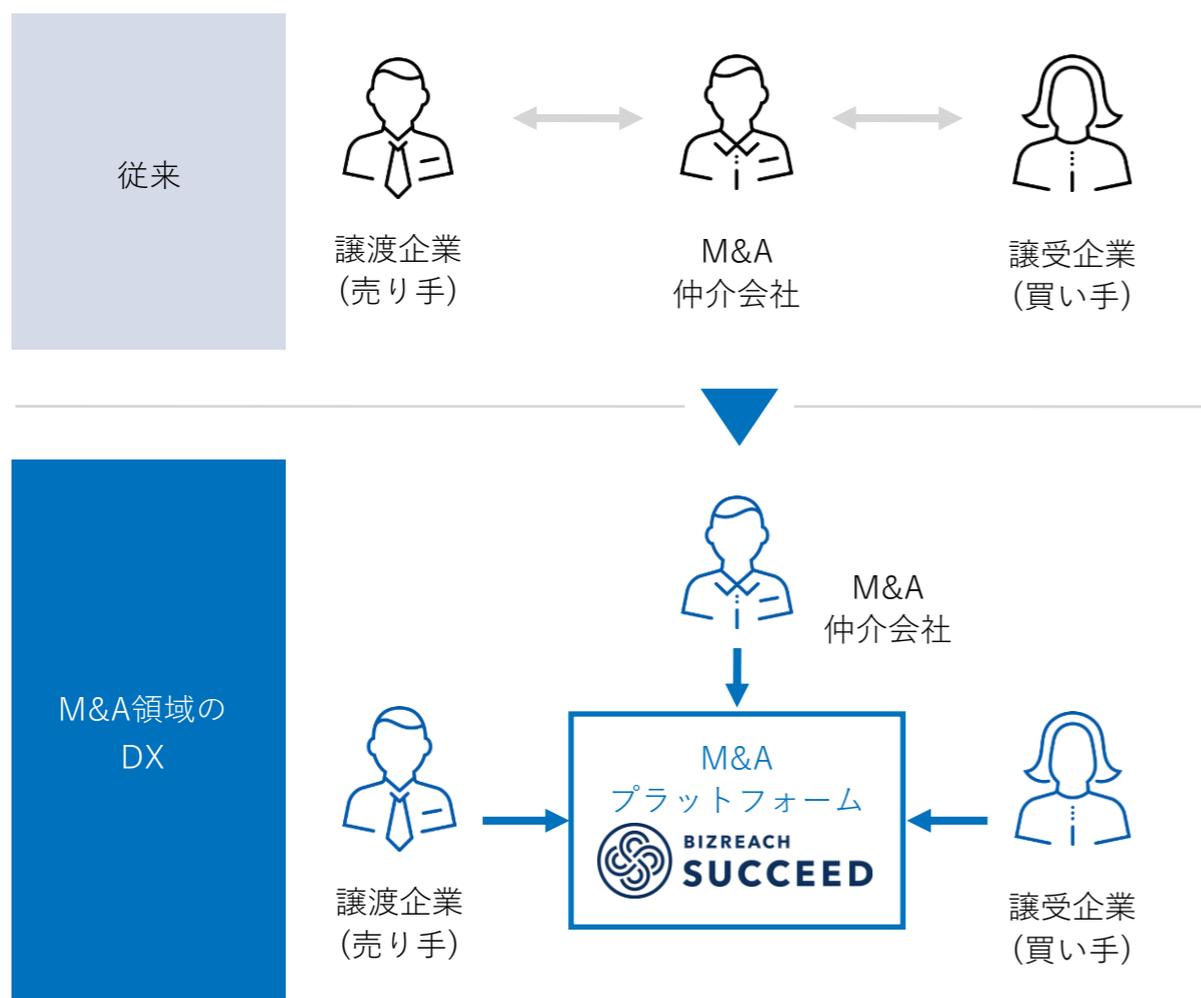
MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 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

ビズリーチ・サクシード:

ビズリーチと同様に、M&A市場のオンライン化（可視化）によって、当事者同士が直接コミュニケーションを取れるプラットフォーム構築を目指す。M&A領域の変革を通じて「資本市場の流動化」を促進し、日本の生産性向上を目指す

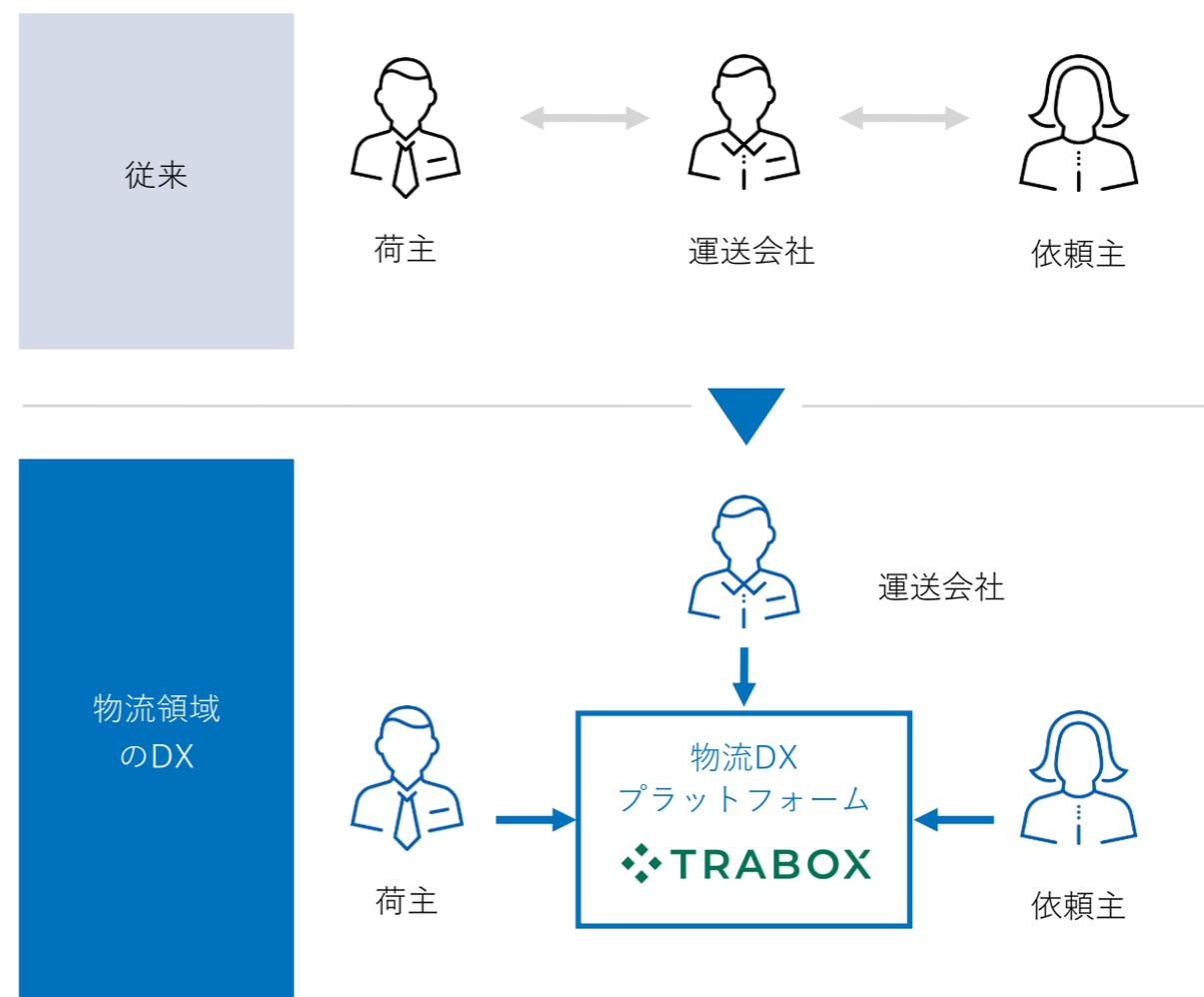
M&A領域のDX



トラボックス:

トラック運送の依頼主・運送者を結ぶ日本最大級のマッチング・プラットフォームを100%買収(2019年11月)。物流DXエコシステム構築のため、クラウド型の運送管理システム(TMS: Transportation Management System)事業に参入準備中

物流領域のDX



3

皆様へのメッセージ

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の中長期（3年）売上高成長ターゲットを年間15~20%成長を目標とする⁽¹⁾

✓ BizReach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

注: (1)前提条件は、引き続き人材採用支援（人材紹介およびネット転職サービス等）市場が過去数年間と同様拡大すること

その他

会社名 ビジヨナル株式会社（英表記 Visional, Inc.）

所在地 東京都渋谷区渋谷2-15-1

代表者 代表取締役社長 南壮一郎

従業員数 1,271名 ※2021年7月末時点

資本金 60億6,337万円 ※2021年7月末時点

事業内容 グループ会社の経営支援

子会社
 株式会社ビズリーチ
 株式会社BINAR
 Cloud Solutions株式会社
 ビジヨナル・インキュベーション株式会社
 トラボックス株式会社



南 壮一郎
代表取締役社長

1999年、米・タフツ大学数量経済学部・国際関係学部の両学部を卒業後、モルガン・スタンレー証券に入社。2004年、楽天イーグルスの創立メンバーとしてプロ野球の新球団設立に携わった後、2009年、ビズリーチを創業。2020年2月、現職に就任。2014年、世界経済フォーラム（ダボス会議）の「ヤング・グローバル・リーダーズ2014」の一人に選出



竹内 真
取締役CTO

2001年、電気通信大学情報工学科を卒業後、富士ソフトに入社。2008年、フリーランスとしてリクルートのFITシステム基盤推進室で、r2frameworkなどの基盤フレームワーク開発などに従事し、同年、株式会社レイハウオリを創業。その後、ビズリーチの創業準備期に参画し、取締役CTOに就任。2020年2月、現職に就任。社外活動として一般社団法人日本CTO協会理事を務める



村田 聡
取締役

ビジョナル・インキュベーション株式会社 / 代表取締役社長

2002年、青山学院大学法学部卒業後、GMOインターネットに入社。その後、Viacom International Japan（現・Viacom Networks Japan）などで事業開発やマーケティング部門の責任者を歴任し、2011年、株式会社ルクサ（現・auコマース&ライフ株式会社）の代表取締役社長に就任。その後、2019年よりビズリーチの取締役COO、2020年2月よりビジョナル株式会社取締役COOを務め、2021年8月、現職に就任



多田 洋祐
取締役

株式会社ビズリーチ / 代表取締役社長

2006年、中央大学法学部卒業後、エグゼクティブ層に特化したヘッドハンティングファームを創業。2012年、ビズリーチに参画し、その後ビズリーチ事業部長を務める。2015年より取締役として、人事本部長、スタンバイ事業本部長、HR Techカンパニー長等を歴任。2020年2月、現職に就任



島田 亨

社外取締役

1987年株式会社リクルート入社。1989年株式会社インテリジェンス（現・パーソルキャリア株式会社）を宇野康秀らと創業、1999年にインテリジェンス退社後、エンジェル投資家として活動。2004年以降、株式会社楽天野球団代表取締役社長兼オーナー、楽天株式会社代表取締役副社長などを歴任。楽天退社後、複数企業で経営に参加しつつ、再びエンジェル投資家としても活動し、これまで通算120社弱のスタートアップ企業の経営サポートを行う。2017年株式会社USEN-NEXT HOLDINGS取締役副社長COOに就任。



石本 忠次

社外取締役監査等委員

1996年明治大学商学部を卒業し、KPMG Peatmarwhick東京オフィスに入社し、国際税務及びコーポレートファイナンス業務に従事。その後ベンチャーキャピタル、スタートアップ企業のCFOを歴任し、2001年にメンターキャピタル税務事務所を創業。以後、スタートアップの支援を行いながら三井物産戦略研究所の研究者やエニグモ株式会社、ユナイテッド株式会社等の社外役員を歴任。



播磨 奈央子

社外取締役監査等委員

2003年慶応義塾大学経済学部卒業後、朝日監査法人（現・あずさ監査法人）入所。2007年公認会計士登録。2008年播磨奈央子公認会計士事務所開設及びジャパン・ホテル・アンド・リゾート株式会社（現・ジャパン・ホテル・リート・アドバイザーズ株式会社）にてアクイジション、ホテル経営会社管理統括、決算開示業務を経て、日本環境設計株式会社常勤監査役、アツギ株式会社社外取締役（現任）、株式会社キノファーマ社外監査役（現任）に就任。2019年、株式会社ビズリーチ常勤監査役就任。



千原 真衣子

社外取締役監査等委員

1998年東京大学法学部卒業。2008年米国コロンビア大学ロースクール（LL.M.）卒業。2002年弁護士登録後、長島・大野・常松法律事務所を経て、2011年に片岡総合法律事務所に入所。2014年より同法律事務所パートナー。ストラクチャードファイナンスや証券発行による資金調達等の金融法務を中心に、一般商取引・金融取引等に係る訴訟、危機管理・コンプライアンス対応、M&A案件等の企業法務一般を手掛けるほか、上場企業等の社外役員を務める。



酒井 哲也

執行役員
株式会社ビズリーチ / 取締役副社長

2003年、慶應義塾大学商学部卒業後、株式会社日本スポーツビジョンに入社。その後、株式会社リクルートキャリアで営業、事業開発を経て、中途採用領域の営業部門長などを務める。2015年11月、株式会社ビズリーチに入社し、ビズリーチ事業本部長、リクルーティングプラットフォーム統括本部長などを歴任。2020年2月、現職に就任。



三好 加奈子

執行役員 CHRO

京都大学卒業後、三菱商事株式会社に入社。2005年、ハーバード・ビジネス・スクールに留学。Coach Inc.ニューヨーク本社、マッキンゼー・アンド・カンパニー日本支社を経て、ラッセル・レイノルズ・アソシエイツで、幹部人材のサーチなどに従事。2013年にファイザー株式会社に入社し、人事企画、HRBPを経て、人事オペレーショングループ部長に就任。2019年、株式会社ビズリーチに入社。2020年2月、現職に就任。



末藤 梨紗子

執行役員 CFO兼CAO

慶應義塾大学卒業後、モルガン・スタンレー証券株式会社（現：モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社）に入社。2010年にゼネラル・エレクトリック（GE）でグローバル・リーダーシップ・プログラムに参加後、マーケティングや経営戦略業務に従事。2016年よりグラクソ・スミスクライン株式会社で財務、経営戦略、コンプライアンスのエグゼクティブを歴任。2019年、株式会社ビズリーチに入社。2020年、現職に就任。



若井 大佑

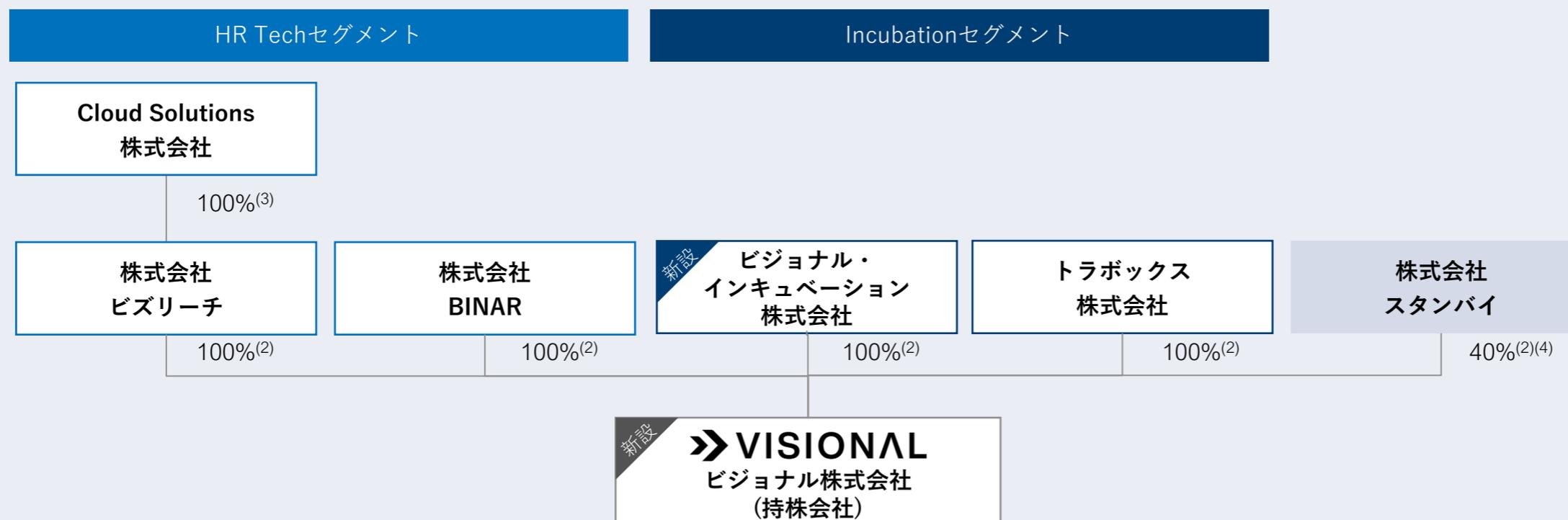
執行役員 CISO

1999年、銀行のシステム子会社に入社し、技術開発、インフラ業務に従事。2007年より、ソフトバンクBB株式会社（現：ソフトバンク株式会社）で情報セキュリティを中心としたソリューションの導入・運用やセキュリティオペレーションセンターの開設を担当。2015年、セキュリティ戦略部部長に就任。2017年、株式会社ビズリーチに入社し、2019年、CISO兼情報システム本部本部長に就任。2020年2月、現職に就任。

移行以前のグループ・ストラクチャー



現在のグループ・ストラクチャー (2020年2月3日～)



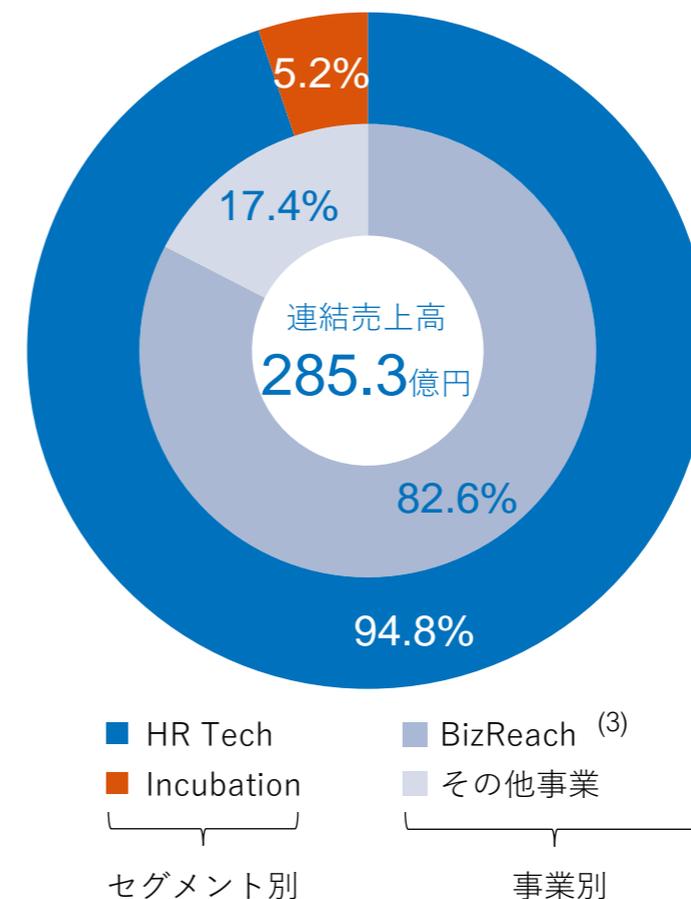
注: (1)現ホールディングカンパニー制への移行前における、旧株式会社ビズリーチの子会社及び関連会社に対する株式保有比率 (2)ビジョナル株式会社の子会社及び関連会社に対する株式保有比率 (3)株式会社ビズリーチの子会社に対する株式保有比率 (4)持分法適用会社。Zホールディングス株式会社との合併会社であり、当社が40%持分を保有

BizReachを収益の柱とし、新たな領域でのサービス創造を加速

事業概要

| | | |
|---------------------|-----------------------------|-------------------------|
| 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 |
| | キャリアTL | 挑戦する20代の転職サイト |
| | BIZREACH CAMPUS | OB/OG訪問ネットワーク |
| | BINAR | ハイクラスITエンジニア転職サイト |
| | HRMOS ハーモス | 戦略人事クラウド |
| Incubation セグメント | BIZREACH SUCCEED | 事業承継M&Aプラットフォーム |
| | yamory | オープンソース脆弱性管理クラウド |
| | BIZHINT | B2Bリードジェネレーション・プラットフォーム |
| | TRABOX | 物流DXプラットフォーム |
| 関連会社 | スタンバム ⁽¹⁾ | 求人検索エンジン |

FY21/7 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)

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク

顕在化可能性等およびリスクへの対応策

景気変動と雇用情勢について

当社グループの業績は、景気変動等の経済情勢、社会情勢及び地政学的状況に影響を受けます。特に、当社グループが主力とするHR Techセグメントの事業は、景気変動や雇用情勢等の動向に影響を受けやすい特性があります。雇用情勢は、企業業績及び政府の雇用政策等の影響を受けます。また、Incubationセグメントの事業についても、経済情勢の悪化により、想定しているとおりの成長を達成できない可能性があります。さらに、経済情勢等によって、当社グループの提供するサービスの価格に対する値下げ圧力が増す可能性があります。何らかの要因により、企業の人材採用需要が減退した場合や経済情勢の変化等が当社グループのサービスの需要低下や収益性の低下等を招いた場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

顕在化可能性：中、影響：中

ビズリーチ、キャリアトレ、ビズリーチ・キャンパス等の採用を支援する事業のように景気変動や雇用情勢等の動向に影響を受けやすい事業の他に、これらの動向の影響を受けにくいビジネスモデルの事業に参入する等のリスクの分散を行っております。

また、幅広い採用領域におけるサービス提供や収益源を多様化することによって環境変化に影響を受けにくい収益構造となることも目指しております。

M&A等を含む投融資について

当社グループは、事業規模の拡大を目指すため、既存事業の強化・経営ノウハウを活かせる事業など新規事業領域への参入とその強化を通じた企業価値の最大化を経営上重要視しており、そのための手法の一つとして、今後、M&A等を含む投融資活動を強化していきます。買収後に未認識債務の判明や偶発債務の発生等事前の調査で把握できなかった問題が生じること、買収後の事業の展開等が計画通りに進まないこと、買収後の事業維持につき想定以上のコストが生じることや事業提携先の企業が後に競合相手となり当社グループとの提携中に獲得したノウハウ等を利用されること等が生じた場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

顕在化可能性：低、影響：低

対象企業について事前に可能な限り詳細な審査を行い、十分にリスクを検討した上で、M&A等を進めてまいります。

また、買収後もPMIを通じ成長を支援してまいります。

(2)に続く

事業遂行上の重要なリスク

情報セキュリティについて

当社グループは、事業活動を通して、お客様や取引先の個人情報及び機密情報を入手することがあり、また、営業上の機密情報を保有しています。サイバー攻撃、不正アクセス、コンピューターウイルスの侵入、情報セキュリティの欠陥等により、万一これらの情報が流出した場合や重要データの破壊、改ざん、システム停止等が生じた場合には、当社グループの信用低下や業績に影響を及ぼす可能性があります。

人財の確保・育成について

当社グループは、事業運営にあたり、各事業領域や職能において専門性を有する人材が必要であり、今後とも事業拡大に応じて継続的な人材採用・育成を行うことが欠かせません。将来的に、優秀な人材の獲得が困難となる、人材の育成が計画通りに進まなくなる、在職する人材が社外流出する等の事態が生じる場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化可能性等およびリスクへの対応策

顕在化可能性：低、影響：高

お客様や取引先の個人情報及び機密情報について厳格な管理体制を構築し、情報の取扱い等に関する規程類の整備・充実や従業員等への周知・徹底を図るなど、情報セキュリティを強化しております。

顕在化可能性：低、影響：低

「ダイレクトリクルーティング」のコンセプトを自ら体現し、人材の採用のため多様な採用手法を用いて優秀な人材の獲得に努めております。また、OJTや教育研修を実施し、人材育成にも力を入れております。

引き続き拡大フェーズにあるBizReachへの積極的な広告宣伝活動や人材投資、HCMエコシステムの実現に向けたHRMOSへの積極的なプロダクト開発投資、その他新規事業への投資を継続
 また、HCMエコシステム構築を加速させる事業買収等、およびその他の領域での事業買収等は引き続き検討

上場時の調達資金用途

| 資金用途 | 充当額 (2021年7月期) | 充当想定額 (2022年7月期) | 充当想定額 (2023年7月期) | 充当想定額 累計 |
|---|-------------------|---------------------|---------------------|-------------|
| ①広告宣伝・販売促進等のマーケティング投資 新規顧客獲得、認知度向上のための広告宣伝・販売促進等のマーケティング投資の一部として使用 | 500百万円 | 1,500百万円 | 2,000百万円 | 4,000百万円 |
| ②事業拡大のための人件費 営業人員及び製品開発のためのエンジニア等の採用、事業成長を支える経営管理人材等の採用を目的に人件費の一部として使用 | 500百万円 | 1,500百万円 | 2,000百万円 | 4,000百万円 |
| ③事業買収等の投資資金 HRMOS事業等の既存事業の強化や経営ノウハウを活かせる事業など新規事業領域に関する事業買収等を含む投資資金に充当する予定 ⁽¹⁾ | -百万円 | 未定 ⁽²⁾ | 未定 | 1,656百万円 |

注: (1)現時点において具体的な内容、金額及び充當時期が決定していないため、実際の充當時期までは、安全性の高い金融機関等で運用する方針です。また、当社グループの企業価値の向上につながる投資先や新規事業領域が見つからないなどの理由により投資が実施されない場合は、上述のマーケティング投資及び人件費として充当する予定です。(2)2021年9月13日公表の決算短信の後発事象において、HRMOSの成長戦略の一環でIEYASU株式会社の株式を取得し子会社する予定である旨公表しています。

Appendix – 財務数值

単位：百万円

| | FY18/7 | FY19/7 | FY20/7 | FY21/7 |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 15,700 | 21,492 | 25,879 | 28,698 |
| 年率成長率 (%) | - | 36.9% | 20.4% | 10.9% |
| HR Techセグメント | 15,543 | 21,175 | 24,914 | 27,052 |
| 年率成長率 (%) | - | 36.2% | 17.7% | 8.6% |
| Incubationセグメント | 156 | 316 | 892 | 1,485 |
| 年率成長率 (%) | - | 101.6% | 182.1% | 66.3% |
| 売上原価 | 2,011 | 3,228 | 4,104 | 3,999 |
| 売上総利益 | 13,689 | 18,263 | 21,775 | 24,699 |
| 売上総利益率 (%) | 87.1% | 85.0% | 84.1% | 86.1% |
| 販売費及び一般管理費 | 13,060 | 17,749 | 19,588 | 22,331 |
| 広告宣伝費 | - | 8,020 | 7,640 | 9,562 |
| 給与手当等 ⁽²⁾ | - | 4,633 | 5,301 | 6,308 |
| 地代家賃 | - | 824 | 1,251 | 1,258 |
| その他 | - | 4,270 | 5,394 | 5,202 |
| 営業利益 | 629 | 514 | 2,186 | 2,368 |
| 営業利益率 (%) | 4.0% | 2.4% | 8.4% | 8.3% |
| HR Techセグメント | 1,531 | 1,732 | 3,343 | 4,000 |
| Incubationセグメント | (156) | (663) | (868) | (863) |
| 税金等調整前当期純利益 | 590 | 393 | 7,023 | 2,290 |
| 法人税等合計 | (25) | 58 | 2,364 | 869 |
| 当期純利益 | 616 | 335 | 4,658 | 1,420 |
| 当期純利益率 (%) | 3.9% | 1.6% | 18.0% | 5.0% |

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。FY18/7及びFY19/7は旧株式会社ビズリーチの連結財務諸表（いずれもJ-GAAPに基づく）(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⁽¹⁾

単位：百万円

| | FY18/7 | FY19/7 | FY20/7 | FY21/7 |
|--|--------------------|--------------------|--------------|--------------|
| 管理部門経費配賦前 営業利益 | 3,321 | 4,829 | 7,531 | 6,170 |
| ビズリーチ事業 ⁽²⁾⁽³⁾ | 4,232 | 6,132 | 9,232 | 9,637 |
| HRMOS事業 ⁽³⁾ | (443) | (664) | (1,159) | (2,102) |
| その他事業 ⁽³⁾ | (467) | (638) | (541) | (1,364) |
| <hr/> | | | | |
| 調整項目 | | | | |
| -) 経理機能や人事機能、 法務総務機能等の費用 ⁽⁴⁾ | 2,692 | 4,315 | 5,345 | 3,802 |
| -) HR Techセグメント ⁽⁴⁾ | n/a ⁽⁵⁾ | n/a ⁽⁵⁾ | 4,647 | 3,263 |
| -) Incubationセグメント ⁽⁴⁾ | n/a ⁽⁵⁾ | n/a ⁽⁵⁾ | 697 | 538 |
| 営業利益 (J-GAAP) | 629 | 514 | 2,186 | 2,368 |

調整後機能別／事業別人員数 (FY21/7)⁽⁶⁾

| | 人員数 | HR Tech関連事業 小計に占める割合 |
|------------------------|--------------|-------------------------|
| HR Tech関連事業 | | |
| ビズリーチ事業 | 564 | 58.5% |
| HRMOS事業 | 222 | 23.0% |
| その他HR Tech 関連事業 | 178 | 18.5% |
| 小計 | 964 | 100.0% |
| <hr/> | | |
| HR Tech関連事業 固有の間接部門 | 44 | n/a |
| HR Tech関連事業合計 | 1,008 | n/a |
| <hr/> | | |
| Incubation関連事業 | 97 | n/a |
| <hr/> | | |
| 管理部門 | 166 | n/a |
| <hr/> | | |
| 合計 | 1,271 | 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。FY18/7及びFY19/7は旧株式会社ビズリーチの連結財務諸表（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）(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)FY18/7及びFY19/7における管理部門経費のセグメント別内訳は入手不可 (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

単位：百万円

単位：百万円

| 資産 | FY18/7 | FY19/7 | FY20/7 | FY21/7 | 負債及び純資産 | FY18/7 | FY19/7 | FY20/7 | FY21/7 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|------------------|--------|--------|--------|--------|
| 流動資産 | 7,453 | 7,515 | 12,137 | 29,532 | 流動負債 | 4,583 | 5,190 | 5,290 | 9,046 |
| 現金及び預金 | 4,953 | 4,761 | 9,114 | 25,630 | 未払金 | 1,582 | 1,937 | 1,486 | 3,341 |
| 受取手形及び売掛金 | 2,158 | 2,132 | 2,012 | 3,258 | 前受収益 | 1,937 | 1,910 | 1,917 | 3,042 |
| その他の流動資産 | 341 | 620 | 1,011 | 643 | その他の流動負債 | 1,062 | 1,342 | 1,886 | 2,662 |
| 固定資産 | 1,442 | 2,340 | 5,584 | 5,544 | 固定負債 | 95 | 118 | 3,225 | 3,494 |
| 有形固定資産 | 527 | 755 | 899 | 700 | 持分法適用に伴う負債 | - | - | 3,070 | 2,773 |
| 無形固定資産 | 60 | 39 | 2,488 | 2,457 | その他の固定負債 | 95 | 118 | 155 | 720 |
| のれん | - | - | 1,186 | 1,296 | 負債合計 | 4,678 | 5,308 | 8,516 | 12,540 |
| その他の無形固定資産 | 60 | 39 | 1,301 | 1,160 | 純資産合計 | 4,217 | 4,547 | 9,205 | 22,536 |
| 投資その他の資産 | 853 | 1,545 | 2,196 | 2,385 | 負債及び純資産合計 | 8,895 | 9,856 | 17,722 | 35,076 |
| 資産合計 | 8,895 | 9,856 | 17,722 | 35,076 | | | | | |

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（いずれもJ-GAAPに基づく）

単位：百万円

| | FY18/7 | FY19/7 | FY20/7 | FY21/7 |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | | | | |
| 税金等調整前当期純利益 | 590 | 393 | 7,023 | 2,290 |
| 減価償却費及びのれん償却額 | 118 | 231 | 547 | 670 |
| 事業譲渡益 | - | - | (4,799) | - |
| 法人税等の支払額 | (0) | (332) | (2,966) | (992) |
| その他 | 1,135 | 480 | (38) | 2,347 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,843 | 771 | (234) | 4,315 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | | | | |
| 事業分離による収入 | - | - | 8,000 | - |
| 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 | - | - | (2,363) | - |
| 有形固定資産の取得による支出 | (301) | (313) | (447) | (116) |
| その他 | (305) | (508) | (389) | 82 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | (606) | (823) | 4,799 | (33) |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | | | | |
| 株式の発行による収入 | - | - | - | 11,176 |
| その他 | (47) | (112) | (19) | 1,057 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | (47) | (112) | (19) | 12,234 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 1,189 | (165) | 4,544 | 16,515 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 3,763 | 4,953 | 4,761 | 9,114 |
| 連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額 | - | (26) | (192) | - |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 4,953 | 4,761 | 9,114 | 25,630 |

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（いずれもJ-GAAPに基づく）

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお、本資料のアップデートは今後、本決算後10月頃を目途として開示を行う予定です。