

2022年7月期第1四半期
決算説明資料

2021年12月



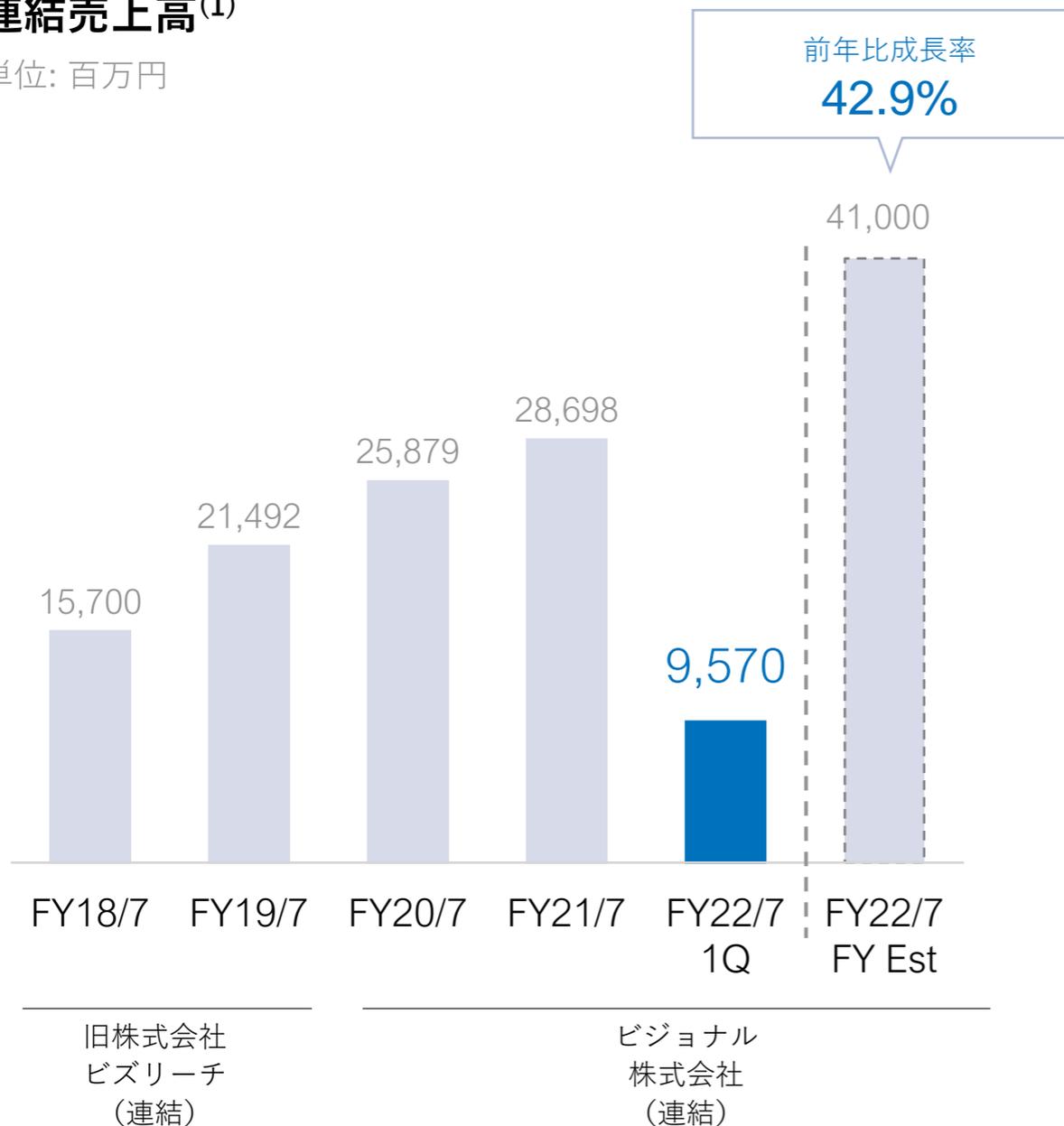
ビジョナル株式会社

<p>連結</p>	<ul style="list-style-type: none"> プロフェッショナル領域の採用支援市場は、COVID-19から想定より力強いリバウンド基調が継続する中、前第4四半期に行った投資による顧客獲得の相乗効果により、当第1四半期の売上高は95.7億円で着地 マーケティング投資と人財採用を実行しつつ、想定以上の売上伸長により、営業利益は25.3億円で着地
<p>BizReach</p>	<ul style="list-style-type: none"> プロフェッショナル領域の採用支援市場の力強いリバウンド基調が継続し、当第1四半期は、前第1四半期比68.8%成長。結果、売上高は82.7億円で着地 第1四半期は、通期の中でも投資ウェイトが小さい四半期であるため、管理部門経費配賦前営業利益は44.4億円、利益率が50%を超える水準で着地しているが、今後採用シーズンに向けてマーケティング投資を拡大予定。よって、利益率水準は今後低減を想定
<p>HRMOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> 当第1四半期末時点ARRは13.4億円、利用中企業数は989社に成長。COVID-19の影響を受けたChurn Rate（12カ月の移動平均）は安定的に1%前後で推移 引き続きプロダクト開発を進めながら、BizReach顧客へのクロスセルや代理店施策により顧客拡大を目指す 2021年11月1日付で勤怠管理クラウド運営・IEYASU社株式の80.1%を取得（2021年9月13日発表）。2022年3月1日付で経費精算クラウド運営・イージーソフト社株式の100%を取得予定（2021年12月9日発表）。自社開発するHRMOSシリーズとの将来的な連携により、HCMエコシステムの構築促進を目指す
<p>連結業績見通し</p>	<ul style="list-style-type: none"> COVID-19からリバウンドし、好調な市場動向を踏まえ、2022年7月期通期連結売上高予想を410.0億円（2021年7月期実績比42.9%成長）に上方修正 引き続き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各事業にて実行予定。通期連結営業利益予想は60.0億円（2021年7月期実績比153.3%成長）に上方修正 COVID-19からのリバウンド動向を注視しながら、今後開示すべき事項が発生した場合は、都度速やかに開示

Visualalグループは、COVID-19から成長軌道へ回帰し、採用支援市場の力強いリバウンド基調継続によりBizReachが力強く伸長。足元の業績動向を踏まえて、通期業績見通しを上方修正。尚、採用支援市場の季節性にあわせて、今後成長投資は拡大予定

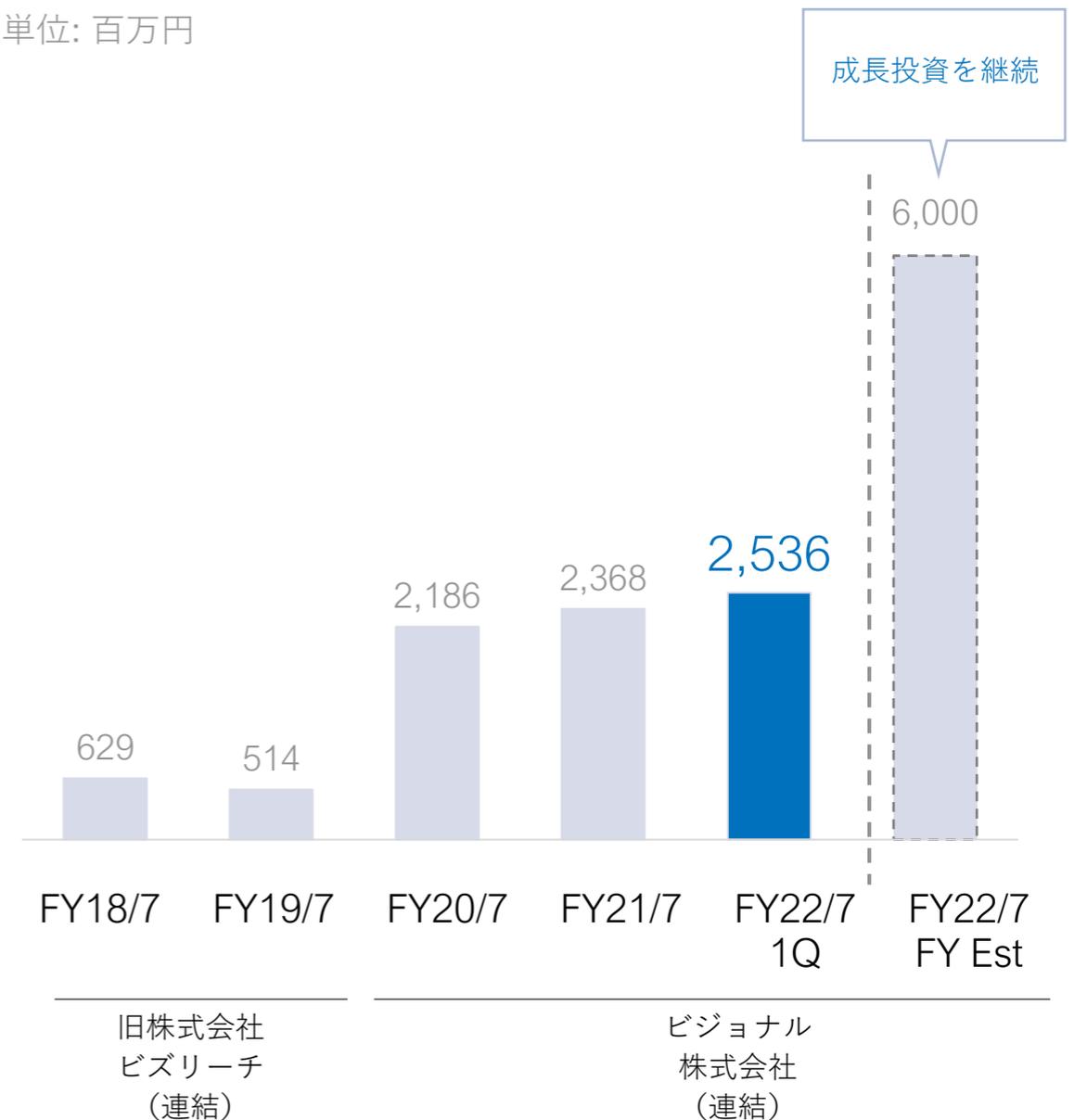
連結売上高⁽¹⁾

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

BizReachを中心としたプロフェッショナル領域の採用支援市場の力強いリバウンド基調継続により、第1四半期連結累計期間実績は売上高95.7億円、営業利益25.3億円

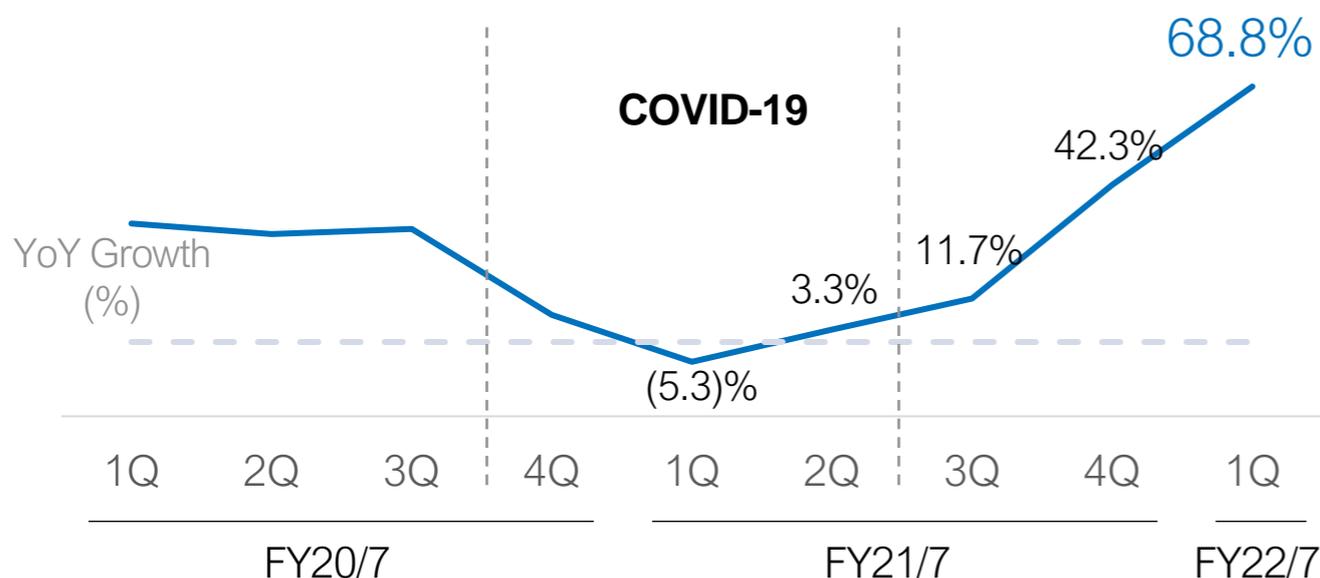
単位：百万円

	FY22/7 1Q連結	FY21/7 4Q連結 (ご参考)	FY21/7 連結年度 (ご参考)
売上高	9,570	8,097	28,698
年成長率 (%)	N.A.	N.A.	10.9%
HR Techセグメント⁽¹⁾	9,116	7,612	27,052
年率成長率 (%)	N.A.	N.A.	8.6%
Incubationセグメント⁽¹⁾	413	444	1,485
年率成長率 (%)	N.A.	N.A.	66.3%
売上原価	1,304	968	3,999
売上総利益	8,266	7,128	24,699
売上総利益率 (%)	86.4%	88.0%	86.1%
販売費及び一般管理費	5,729	7,873	22,331
営業利益	2,536	(744)	2,368
営業利益率 (%)	26.5%	N.A.	8.3%
HR Techセグメント⁽²⁾	3,107	(206)	4,000
Incubationセグメント⁽²⁾	(405)	(298)	(863)
税金等調整前当期純利益	2,621	(643)	2,290
法人税等合計	840	(179)	869
親会社株主に帰属する当期純利益	1,780	(464)	1,420
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	18.6%	N.A.	5.0%

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) 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

プロフェッショナル領域の採用支援市場が、COVID-19からのリバウンド基調が続く中、前第4四半期に当社が行った成長投資の効果も相まって、売上高は大きく伸長

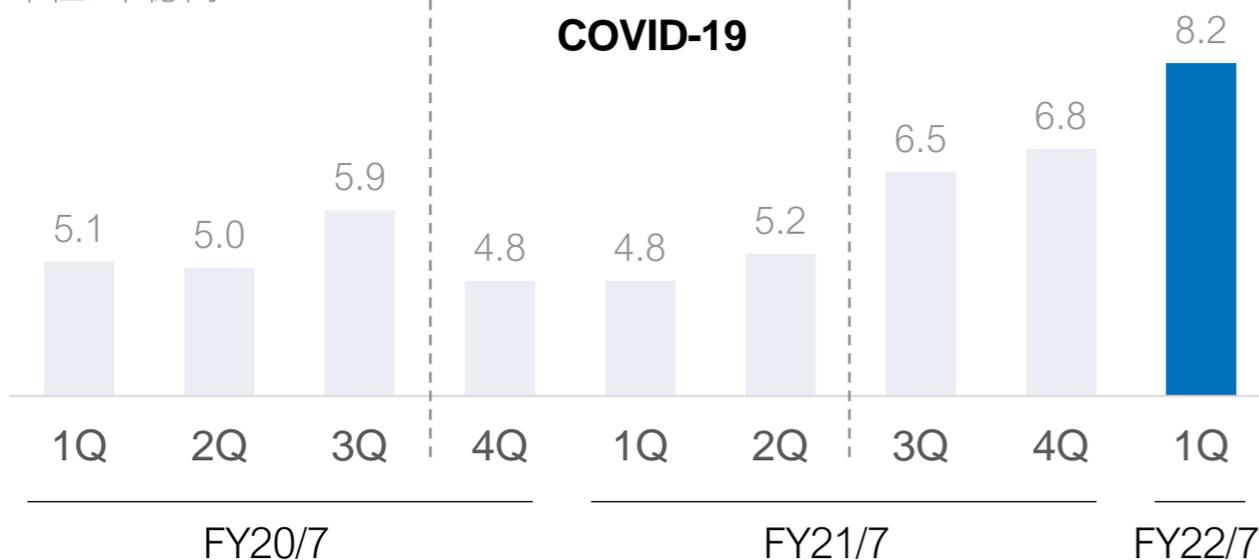
BizReach売上高前年同四半期比(YoY)成長率



- COVID-19の採用抑制から、企業におけるプロフェッショナル領域の採用再開を受け、直接採用企業数が増加。求人数もCOVID-19前の水準以上で継続的に推移
- 求職者の増加及び採用企業のプラットフォーム上での活動量が増加し、プラットフォーム上のマッチング向上施策の継続も相まって、成約数も増加

BizReachの売上高四半期推移

単位: 十億円



COVID-19から成長回帰し、採用再開のリバウンド幅が足元想定以上に強く推移しているため、BizReachの通期売上高予想を33億円上方修正し、通期連結売上高予想は410億円を見通す。引き続きBizReachの中期的な成長ターゲットの目線に変更なし

単位：百万円

	12月9日発表 FY22/7 連結予想	9月13日発表 FY22/7 連結予想	差額
売上高	41,000	37,700	+3,300
成長率 (%)	42.9%	31.4%	--
HR Techセグメント	38,870	35,570	+3,300
うち、BizReach	35,300	32,000	+3,300
うち、HRMOS	1,420	1,420	0
Incubationセグメント	2,010	2,010	0
その他	120	120	0
営業利益	6,000	2,670	+3,330
成長率 (%)	153.3%	12.7%	--
利益率 (%)	14.6	7.1%	--
経常利益	6,320	2,990	+3,330
成長率 (%)	177.9%	31.5%	--
利益率 (%)	15.4%	7.9%	--
親会社株主に帰属する当期純利益	4,100	1,760	+2,340
成長率 (%)	188.6%	23.9%	--
利益率 (%)	10.0%	4.7%	--

- BizReachの足元のCOVID-19からのリバウンド基調継続を受け、2022年7月期のBizReach通期売上高予想は353.0億円を見通す
- HRMOS事業は引き続きプロダクト開発を優先しながら順調に推移しており、業績予想に修正なし
- Incubationセグメントは引き続き中長期的な成長を実現するための先行投資を継続中。業績予想に修正なし

中期的（3年）売上高成長ターゲット

- BizReach：年間15～20%成長を目標とする⁽¹⁾

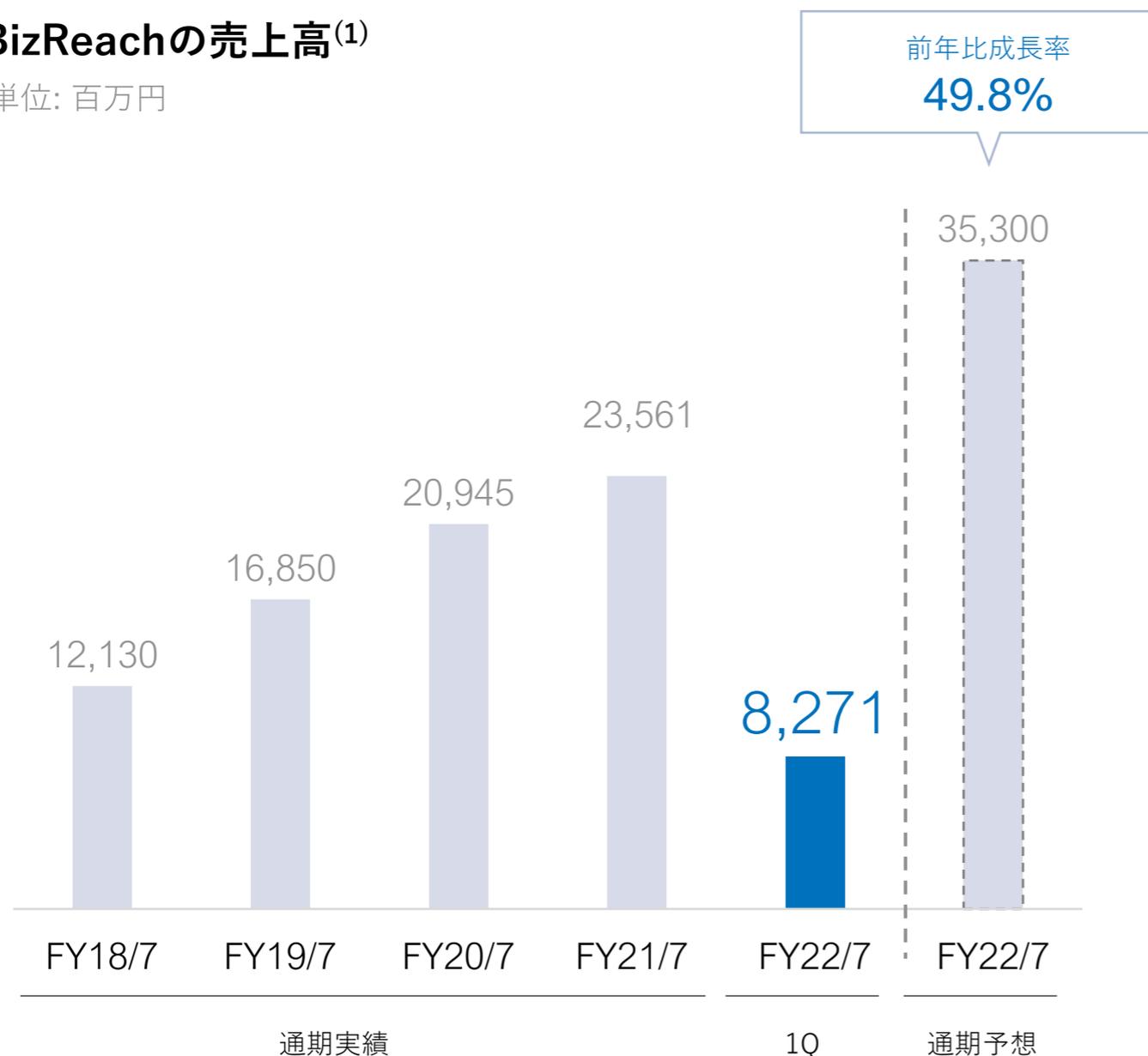
第1四半期 事業別決算概況

BizReach

当第1四半期の売上高実績は82.7億円を計上。COVID-19からの採用再開によるリバウンドが力強く継続し、通期売上高予想を353.0億円に上方修正

BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



- 前第2四半期からプロフェッショナル領域における採用支援市場がプラス成長に転じ、採用支援市場は継続的に活況
- 加えて、当第1四半期は、前第4四半期に行った成長投資による採用企業の獲得や求職者の獲得により、事業成長がさらに加速
- 中期的には、BizReachの定常的な売上高成長率は15%-20%が適切な水準であるが、今期はCOVID-19からのリバウンドにより、大幅に事業は伸長することを見通す

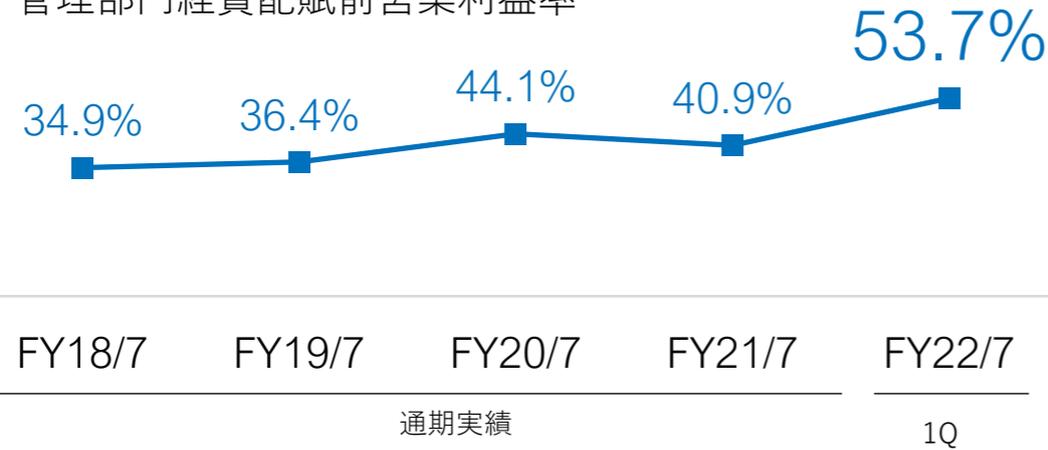
注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値 (ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる)

当第1四半期もマーケティング投資を実行したが、第1四半期は通期の中でも投資ウェイトが低いこと、加えて前第4四半期に実施した投資による顧客獲得及び、COVID-19からの市場のリバウンド基調継続により売上高が大きく伸長し、利益率が50%を超える。今後採用シーズンに向けて投資額が拡大するため、利益率は低減を想定

BizReach

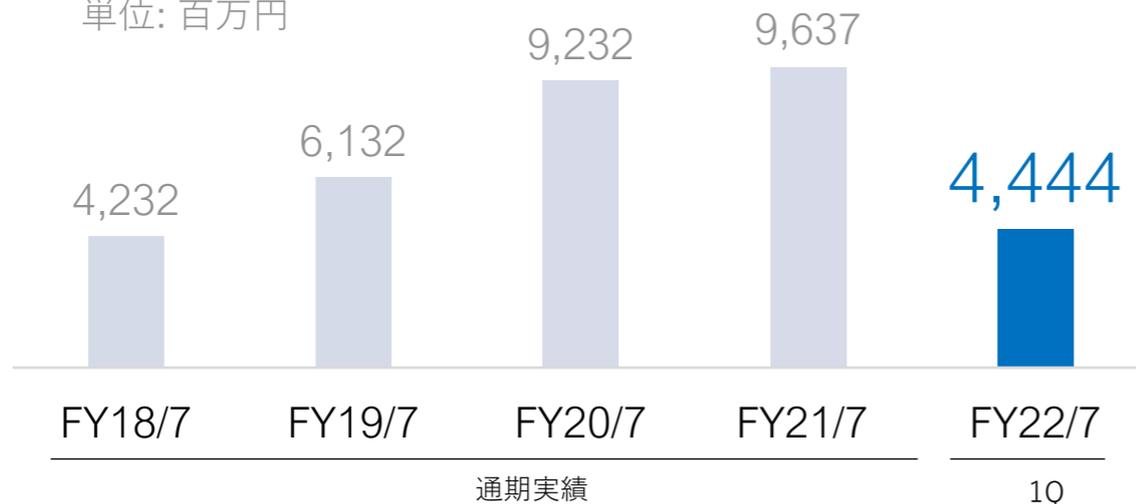
管理部門経費配賦前営業利益及び利益率⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

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



- 当第1四半期もマーケティング投資や人材採用を継続
- BizReachのマーケティング投資は、採用支援市場の季節性を加味して計画されているため、第1四半期は、通期の中でも投資ウェイトが低い四半期である
- よって、利益率は50%を超えているが、今後投資額は拡大し、利益率は低減を想定

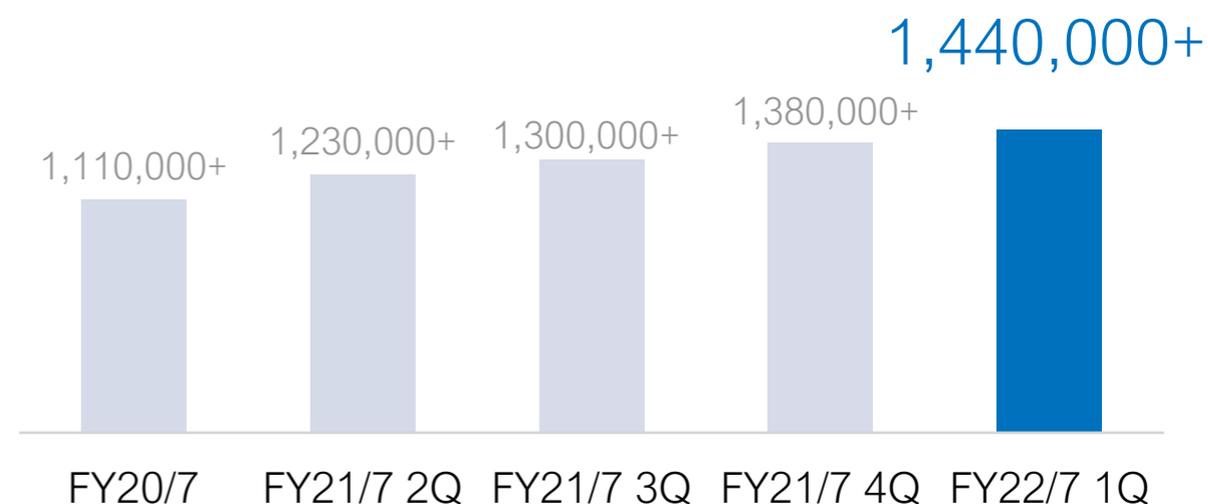
注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (2) BizReachの売上高及び管理部門経費配賦前営業利益／営業利益率は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (3) 経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益

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。ヘッドハンター数についてはプラットフォームの品質を維持するために、審査を定期的的に実施。利用ヘッドハンター数は減少しているものの、業績へのネガティブな影響は想定していない

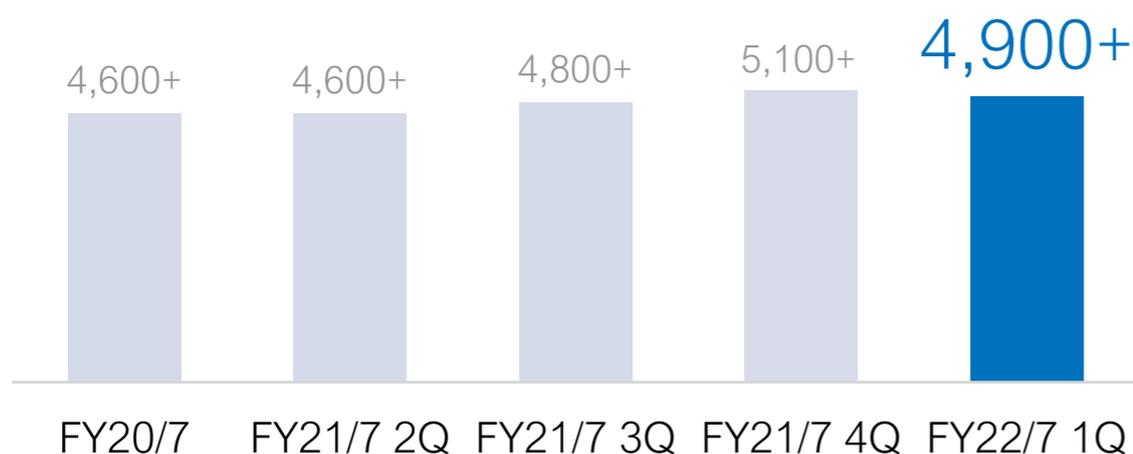
累計導入企業数⁽¹⁾



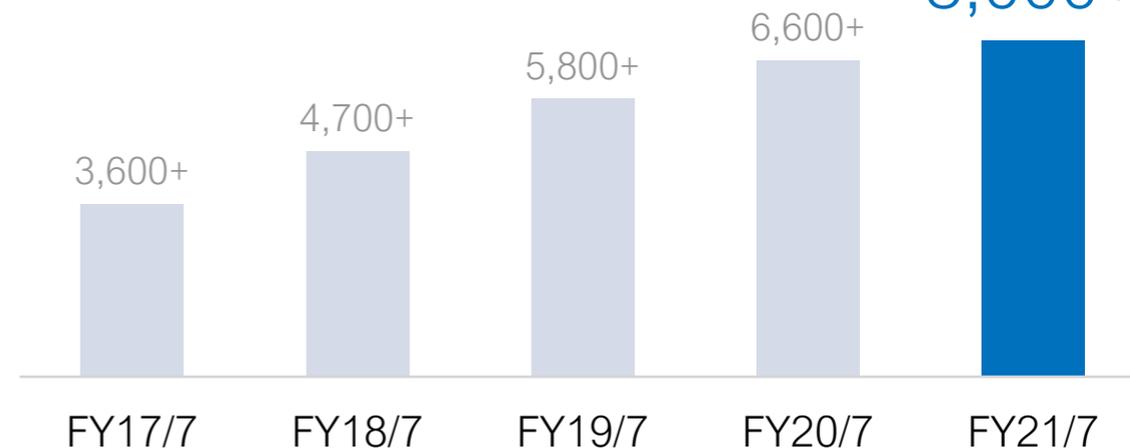
BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾

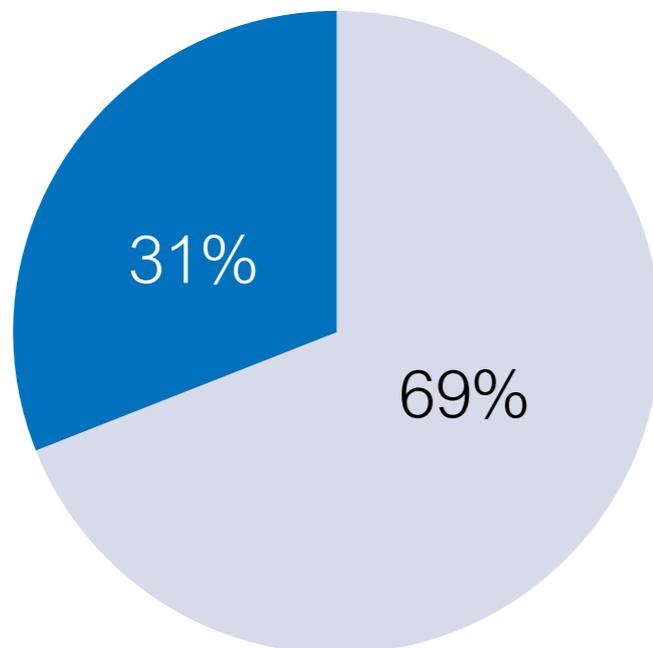


注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員 (無料会員を含む) (4) 会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

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

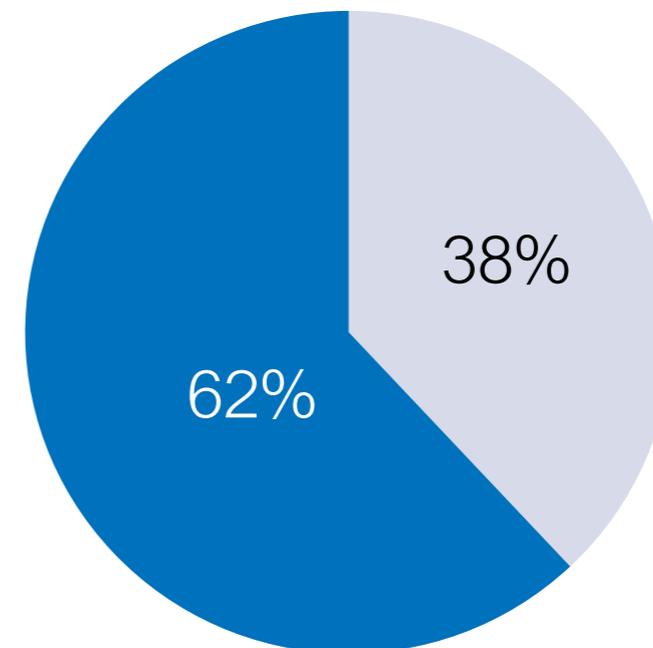
FY21/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- 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



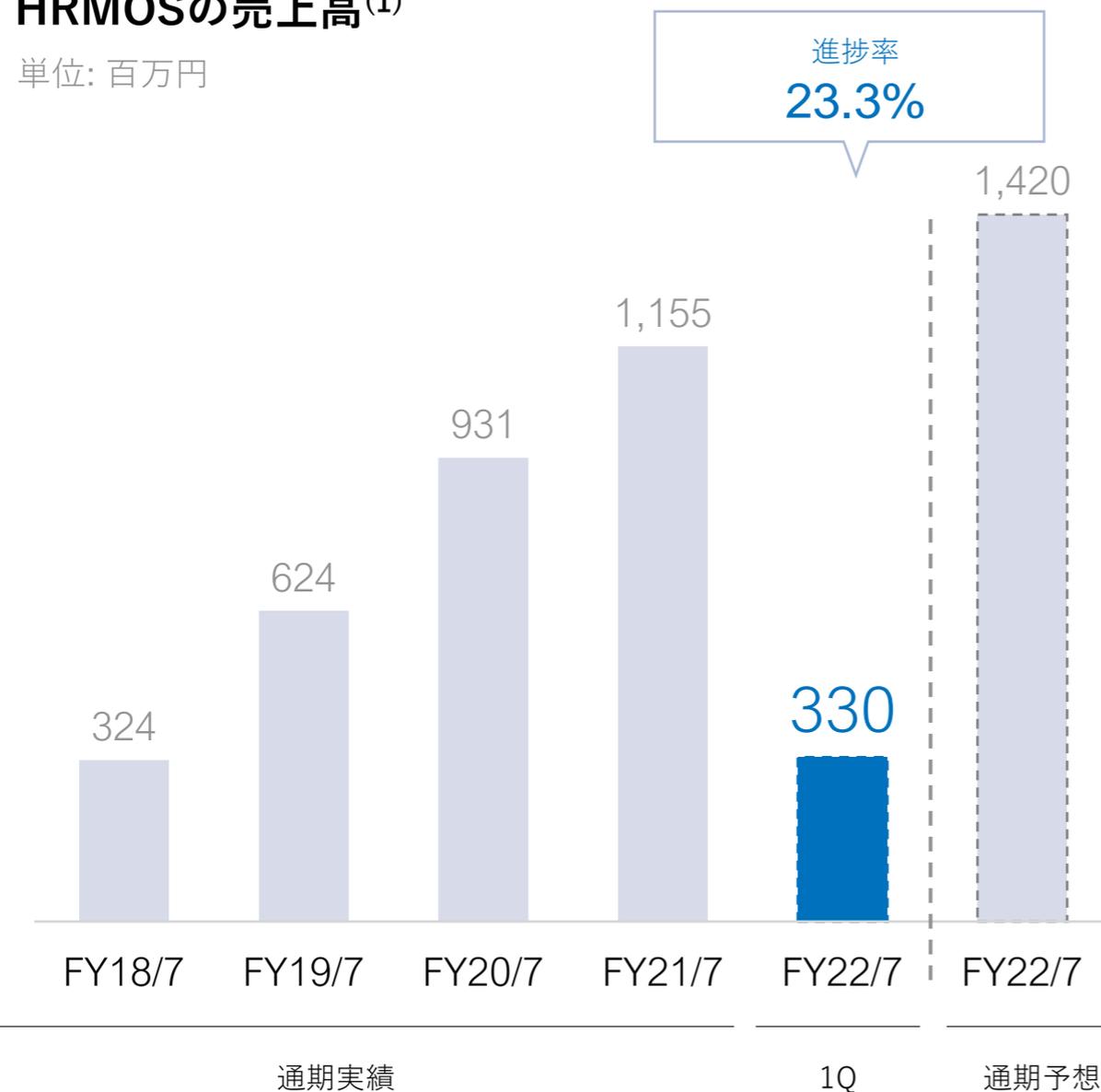
注：(1)リカーリング売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）によるプラットフォーム利用料及び追加プラチナスカウト購入による売上高、求職者会員によるプラットフォーム利用料から構成 (2) パフォーマンス売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）による採用成功に応じた成功報酬から構成 (3) グループの中核サービスであるビズリーチ事業の財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (4) リカーリング売上高とパフォーマンス売上高の合算ベース

HRMOS

HRMOSは、プロダクト開発を進めながら、BizReach顧客へのクロスセルやパートナー（代理店）チャネルを活用し、計画通りに推移。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（2021年9月13日発表）、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%を取得予定（2021年12月9日発表）。自社開発とM&Aにより、HCMエコシステム構築促進を目指す

HRMOSの売上高⁽¹⁾

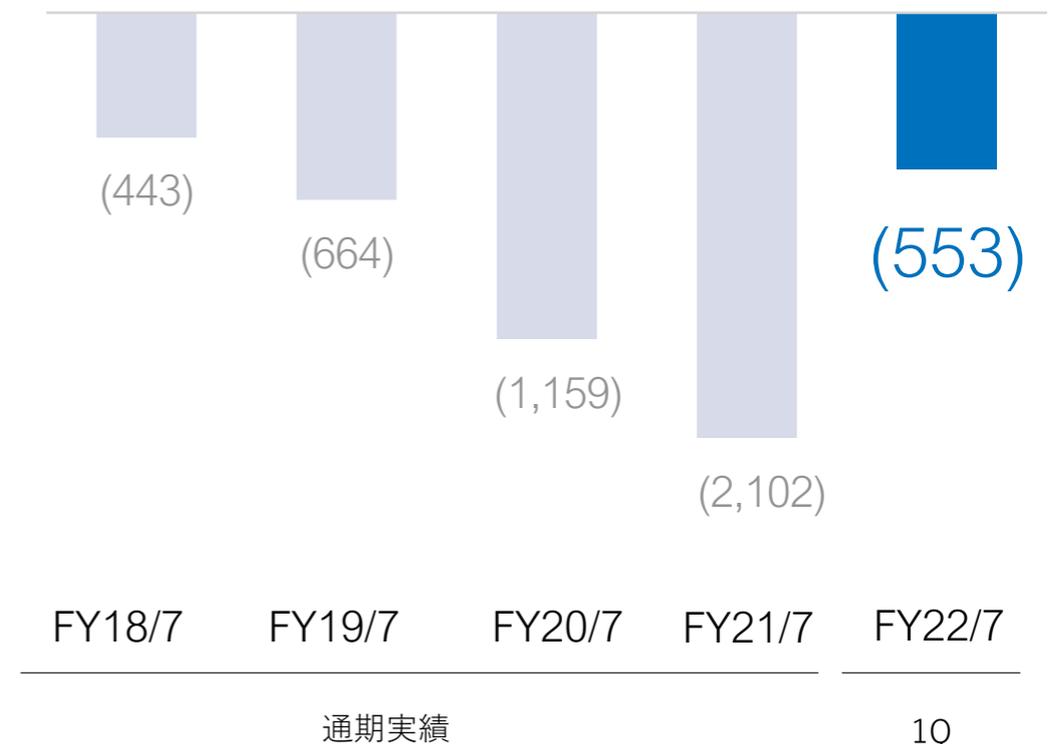
単位: 百万円



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事業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、ARPU上昇に支えられ第1四半期末ARRは13.4億円を突破。COVID-19の影響を受けていたChurn Rateも1.0%前後で安定的に推移

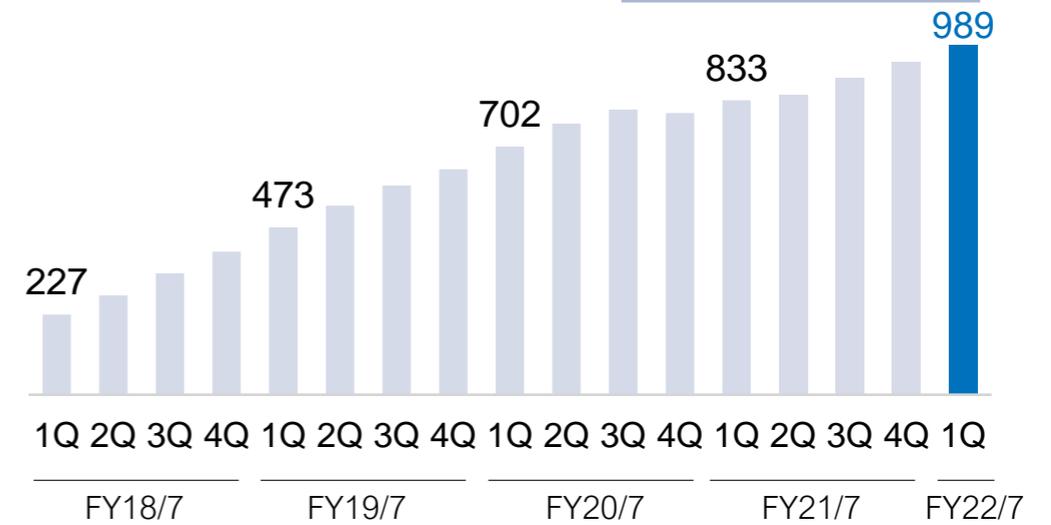
ARR⁽¹⁾⁽²⁾

単位：億円



利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾

989社 (YoY +18.7%)



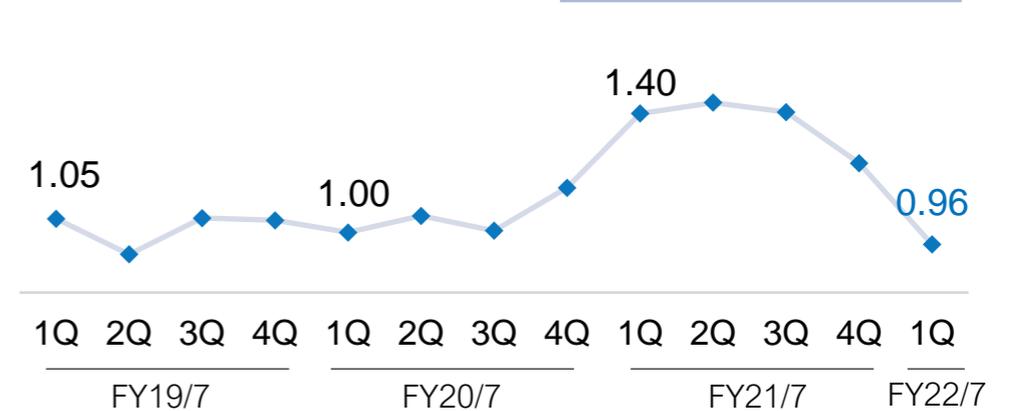
ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

単位：千円



Churn Rate⁽⁷⁾⁽⁸⁾

直近12ヵ月平均: 0.96%



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10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) 2021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、当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出 (8) 2021年10月時点

主要KPI

	FY18/7				FY19/7				FY20/7				FY21/7				FY22/7
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ARR ⁽¹⁾ (億円)	2.2	3.0	3.8	4.6	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
ARPU ⁽²⁾ (千円)	83	90	94	96	97	98	100	100	102	104	106	107	109	111	111	112	113
利用中企業数 ⁽³⁾	227	281	343	405	473	535	592	638	702	767	807	797	833	849	897	941	989
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

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

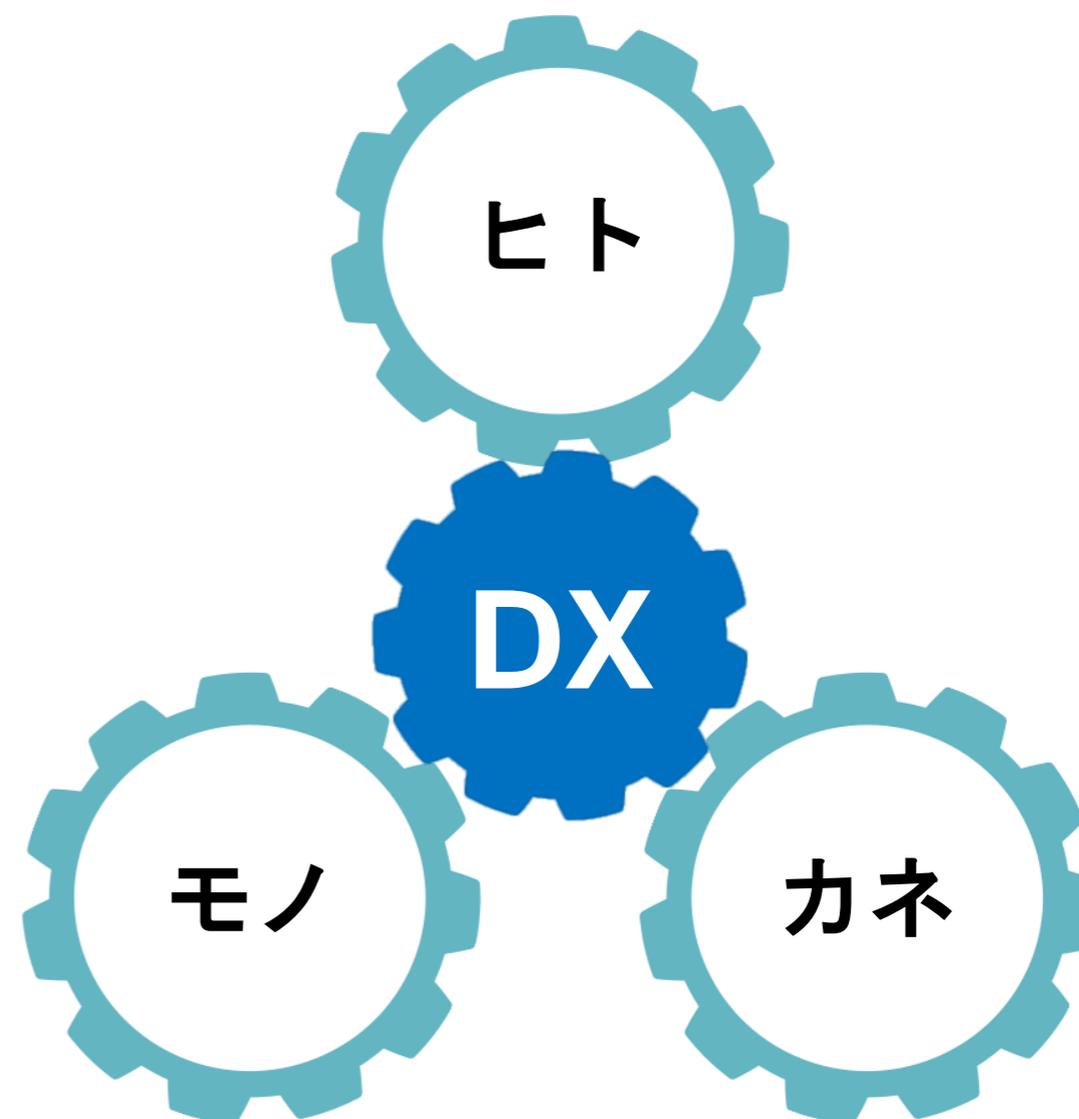
VISIONALグループの戦略と 今後の展望

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」

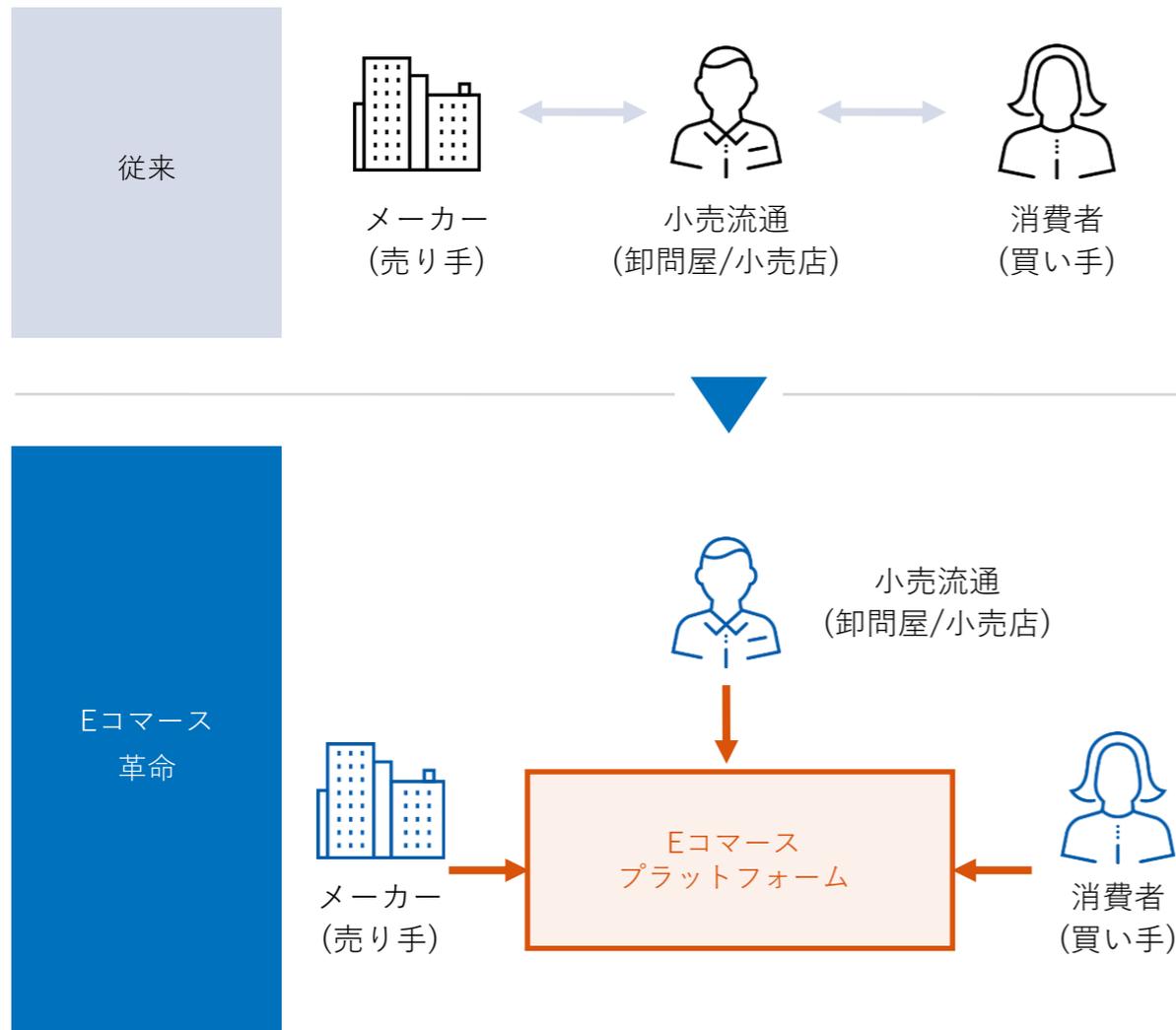
その志や事業のもとに仲間が集まり、
新しい仕組みやムーブメントを生み出すことで、
本気で実現したい未来へと加速させる。



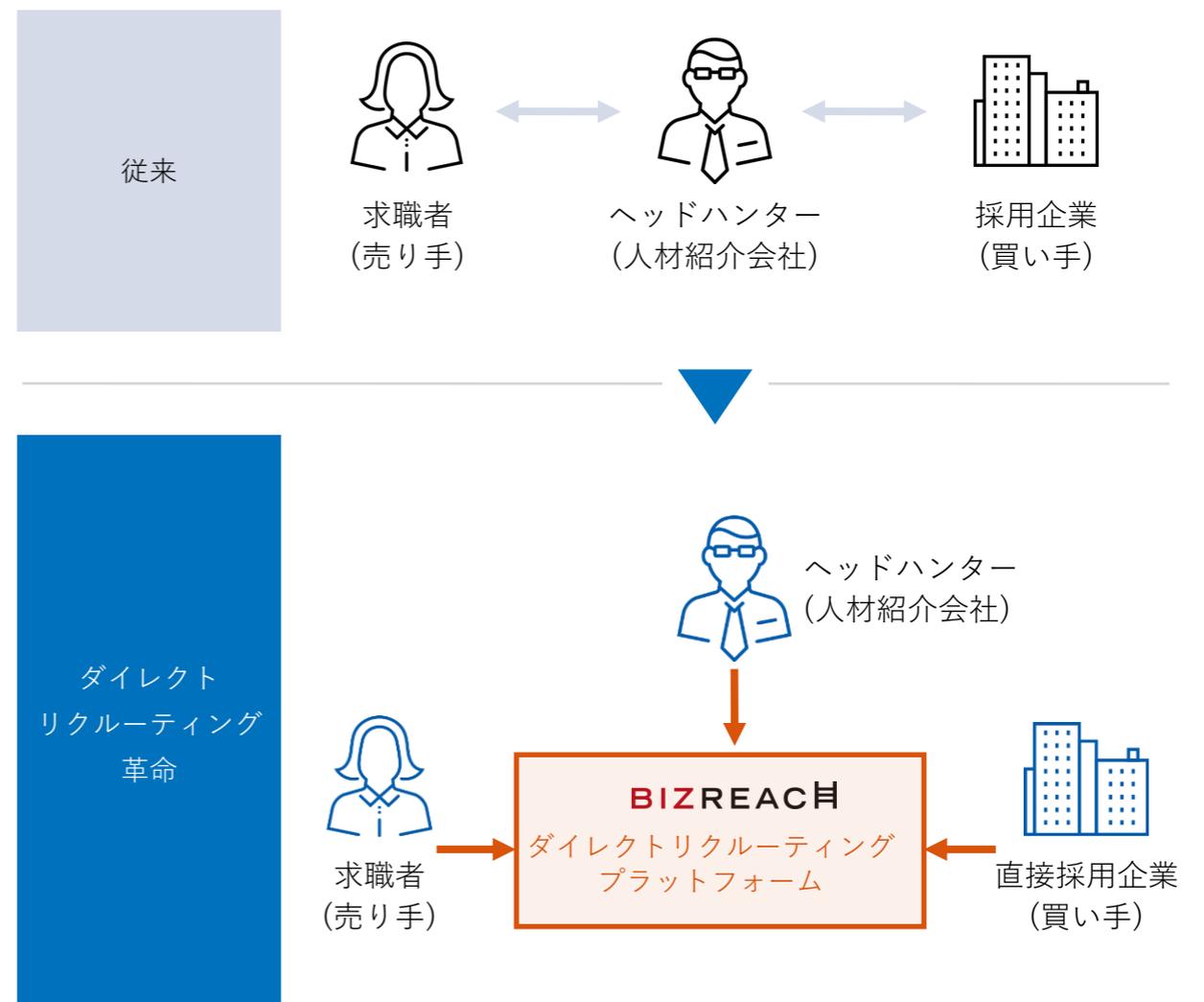
ヒト・モノ・カネの可能性を支えていく

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

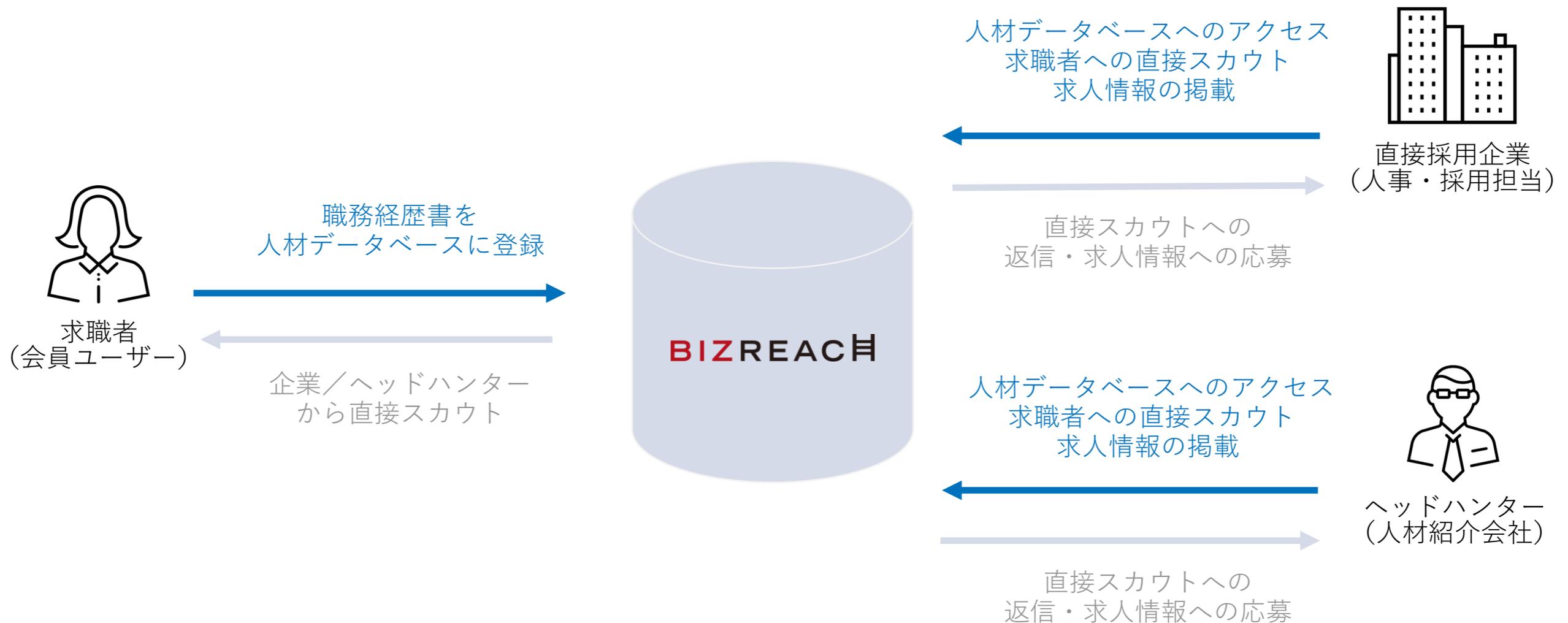


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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

「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

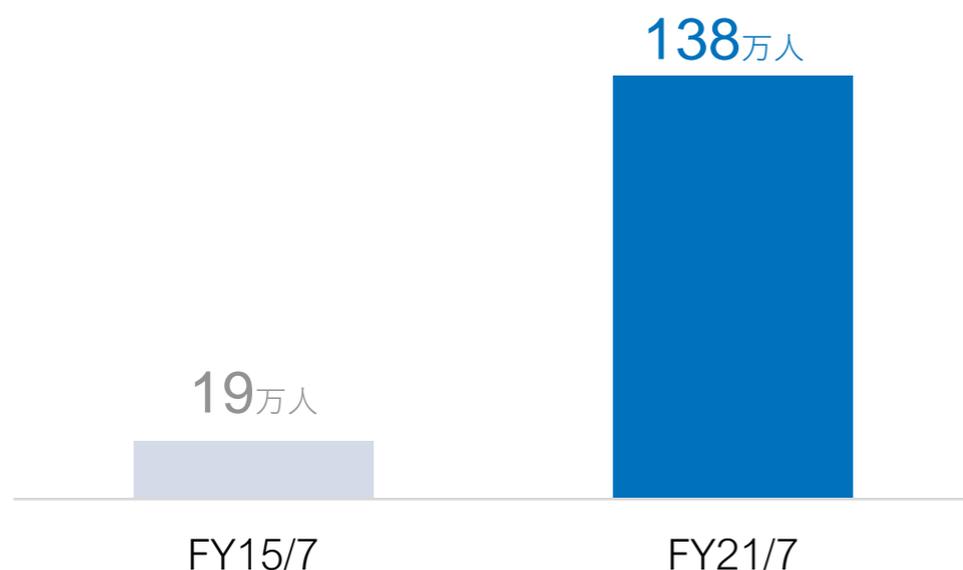
プロフェッショナル人材領域における一層の会員基盤拡大を進めると同時に、未利用企業の新規開拓、並びに利用企業への深耕営業を促進することでトップラインの更なる成長を図る

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(2019年)⁽²⁾

256万人	年収1,000万円超
1,083万人	年収600万円超



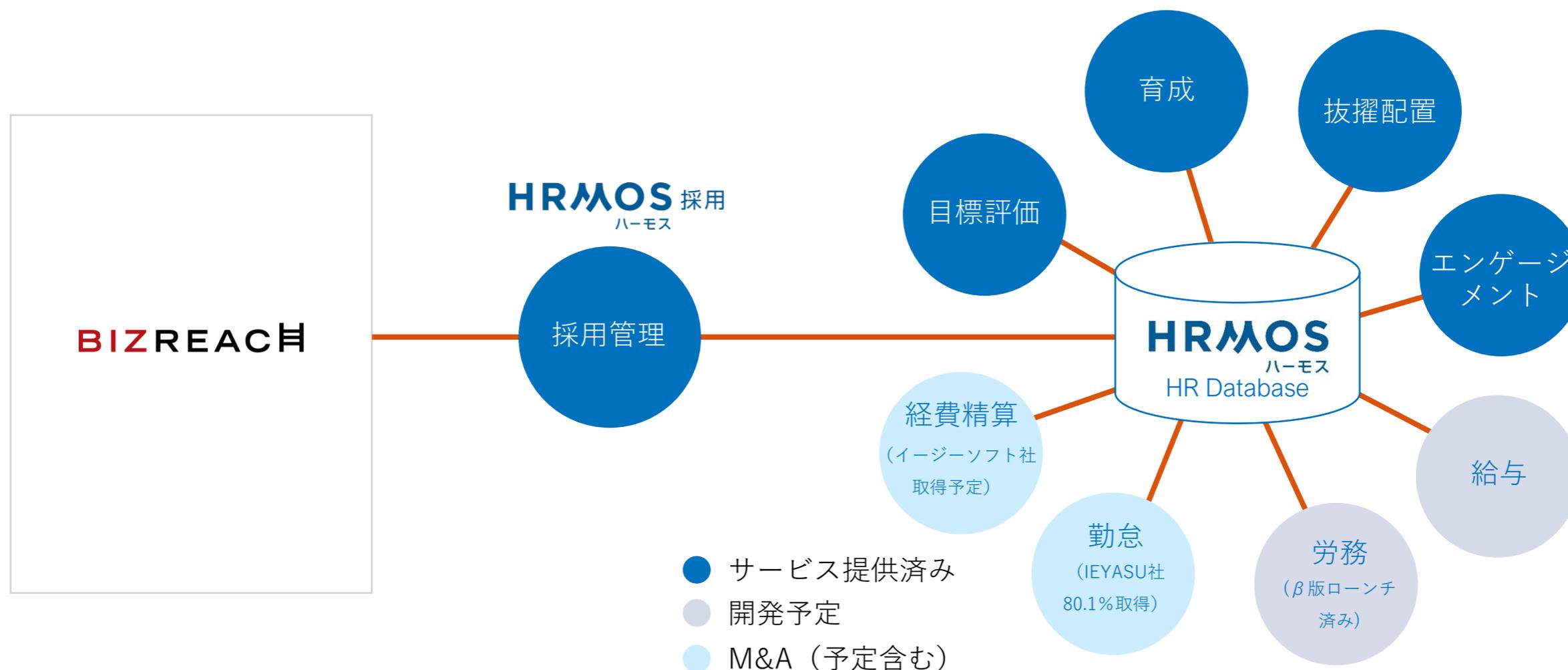
採用企業側における拡大ポテンシャル



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2年3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

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

企業の人材活用・人材戦略(HCM)エコシステム



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



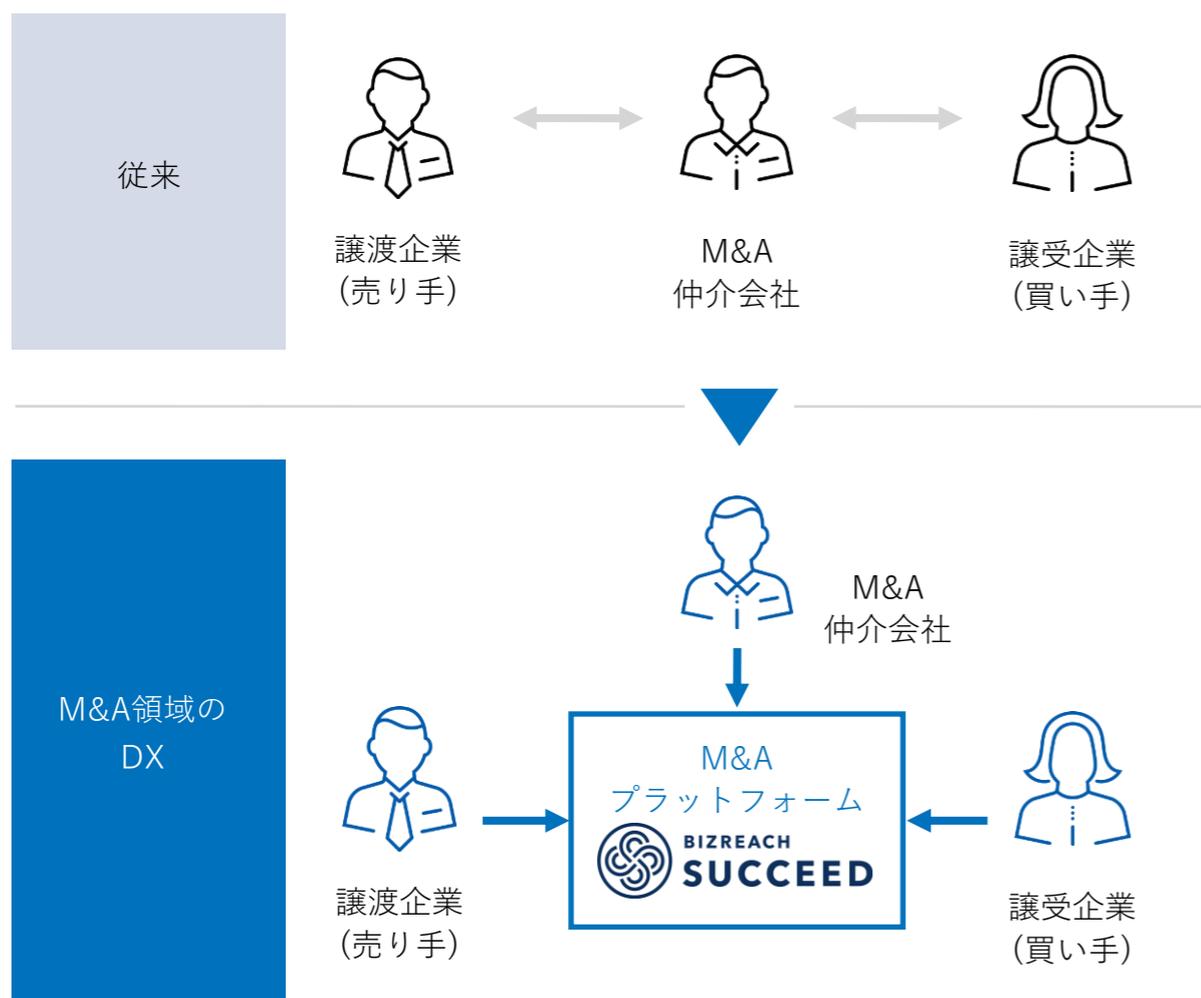
MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 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

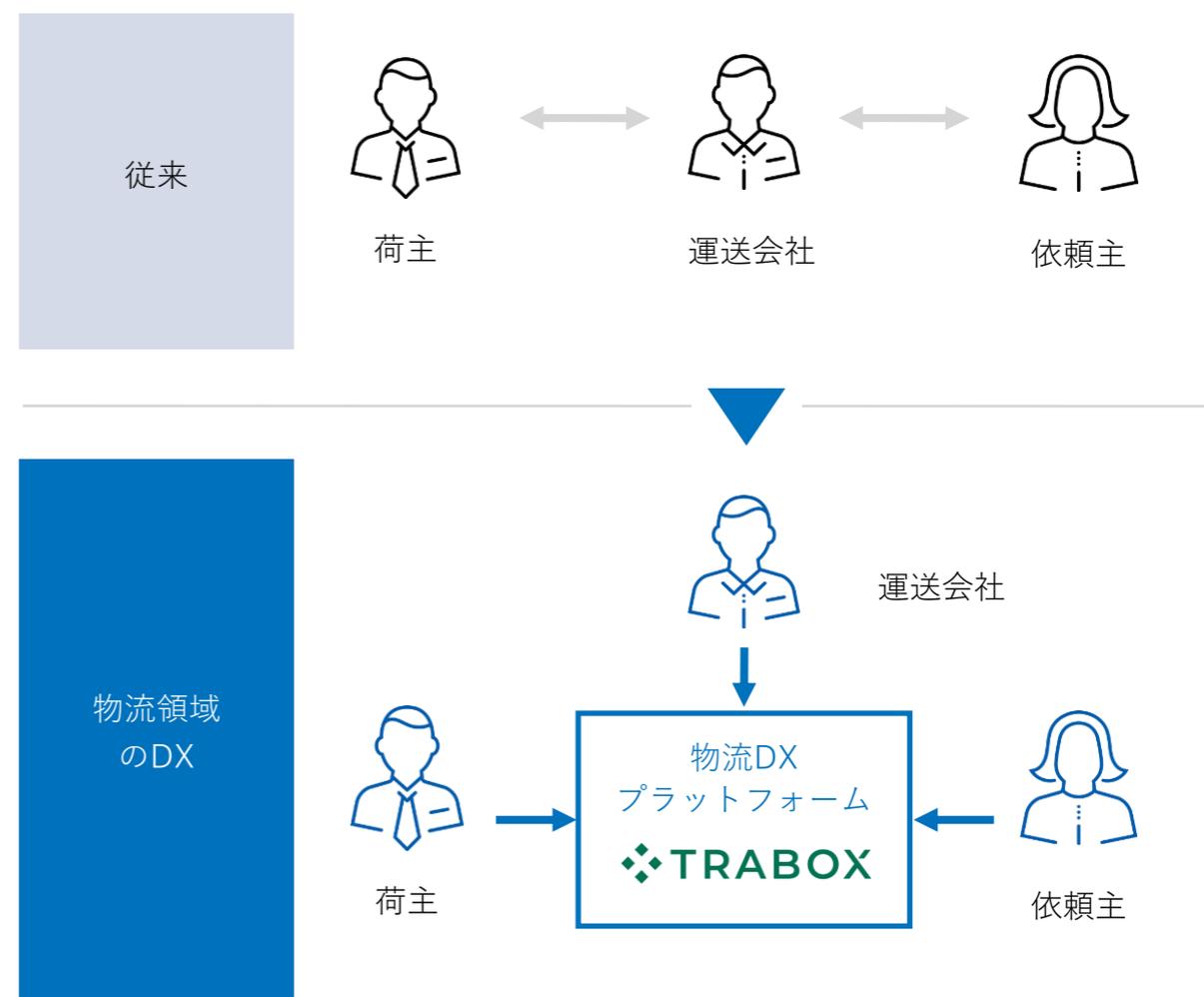
M&A領域のDX



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



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

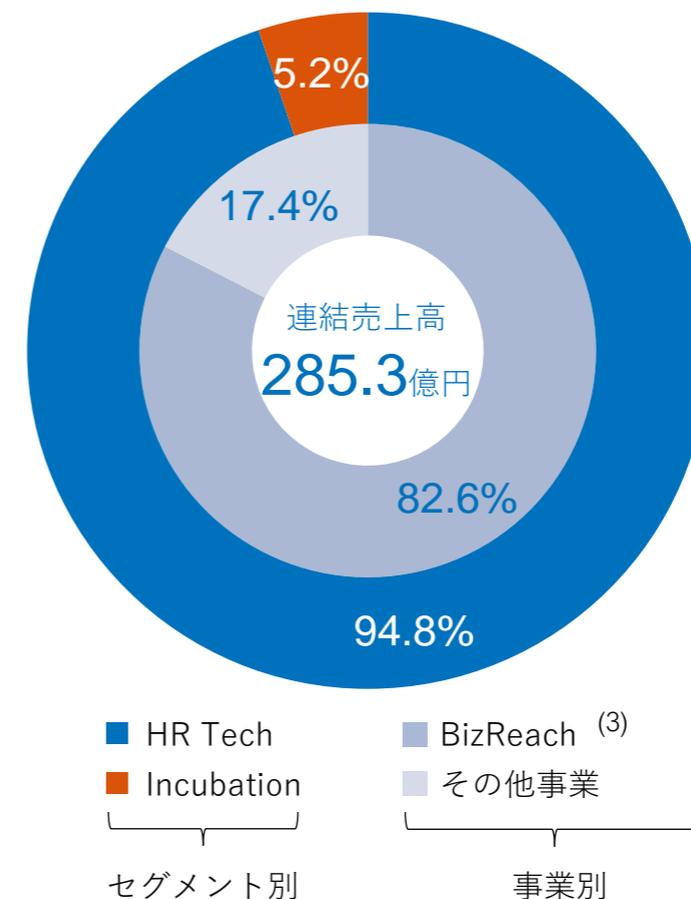
Appendix

BizReachを収益の柱とし、新たな領域でのサービス創造を加速

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⁾



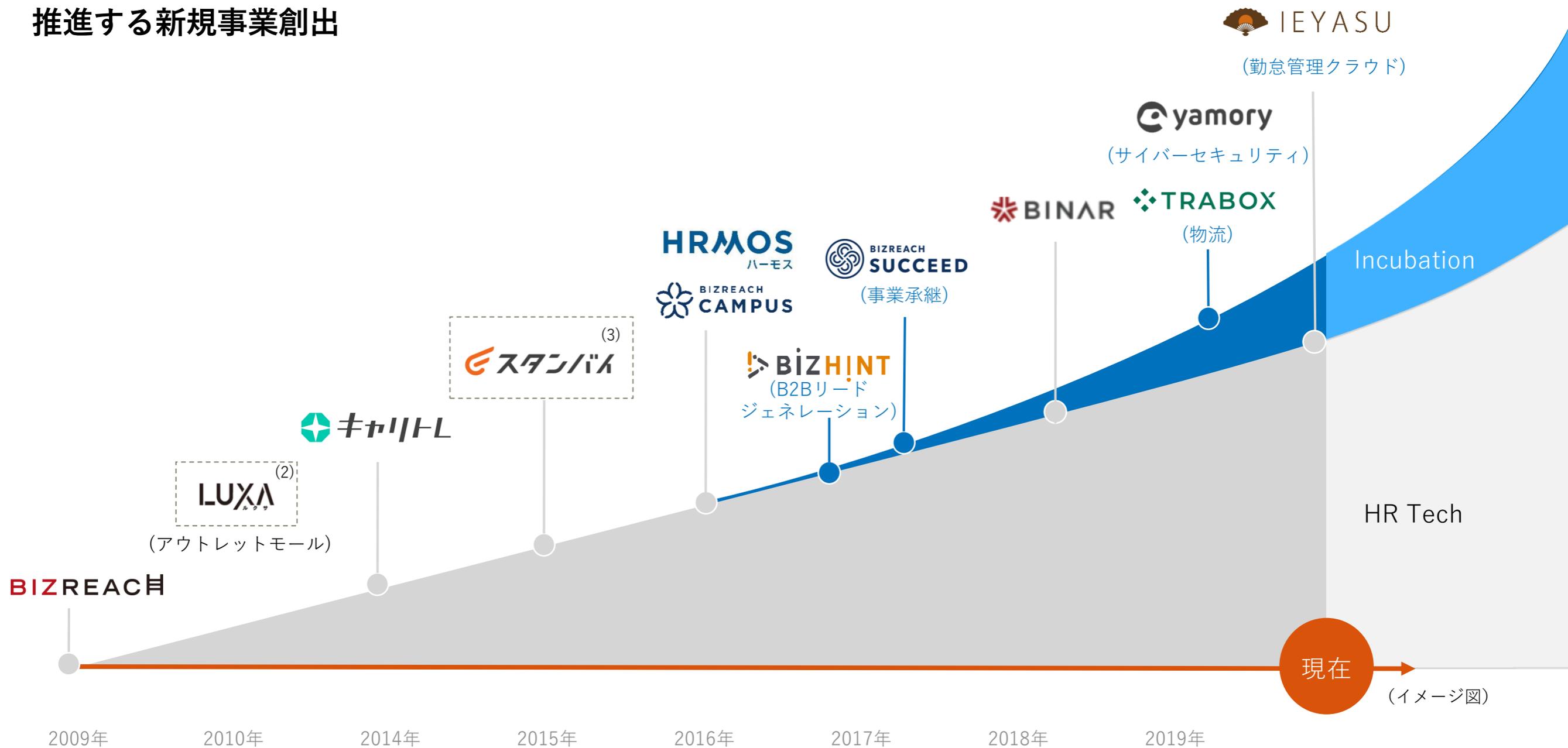
注: (1)持分法適用会社。Zホールディングス株式会社との合併会社であり、当社が40%持分を保有 (2)161百万円の調整額を除く (3) グループの中核サービスである BizReachの財務数値 (ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる)

現在のグループ・ストラクチャー
(2021年12月9日現在)



注: (1)ビジリア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 (2)株式会社ビズリーチの子会社に対する株式保有比率 (3)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

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

単位：百万円

	FY20/7	FY21/7	FY22/7 1Q
売上高	25,879	28,698	9,570
年率成長率 (%)	20.4%	10.9%	N.A.
HR Techセグメント	24,914	27,052	9,116
年率成長率 (%)	17.7%	8.6%	N.A.
Incubationセグメント	892	1,485	413
年率成長率 (%)	182.1%	66.3%	N.A.
売上原価	4,104	3,999	1,304
売上総利益	21,775	24,699	8,266
売上総利益率 (%)	84.1%	86.1%	86.4%
販売費及び一般管理費	19,588	22,331	5,729
広告宣伝費	7,640	9,562	2,385
給与手当等 ⁽²⁾	5,301	6,308	1,707
地代家賃	1,251	1,258	309
その他	5,394	5,202	1,326
営業利益	2,186	2,368	2,536
営業利益率 (%)	8.4%	8.3%	26.5%
HR Techセグメント	3,343	4,000	3,107
Incubationセグメント	(868)	(863)	(405)
税金等調整前当期純利益	7,023	2,290	2,621
法人税等合計	2,364	869	840
当期純利益	4,658	1,420	1,780
当期純利益率 (%)	18.0%	5.0%	18.6%

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)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

	FY20/7 連結会計年度	FY21/7 連結会計年度	FY22/7 1Q 連結累計
管理部門経費配賦前 営業利益	7,531	6,170	3,458
BizReach ⁽²⁾⁽³⁾	9,232	9,637	4,444
HRMOS ⁽³⁾	(1,159)	(2,102)	(553)
その他事業 ⁽³⁾	(541)	(1,364)	(789)
<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⁾	5,345	3,802	921
-) HR Techセグメント ⁽⁴⁾	4,647	3,263	780
-) Incubationセグメント ⁽⁴⁾	697	538	141
営業利益	2,186	2,368	2,536

調整後機能別／事業別人員数 (FY21/7)⁽⁵⁾

	人員数	HR Tech関連事業 小計に占める割合
HR Tech関連事業		
BizReach	564	58.5%
HRMOS	222	23.0%
その他HR Tech 関連事業	178	18.5%
小計	964	100.0%
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
Incubation関連事業	97	n/a
管理部門	166	n/a
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。(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)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

当社が行っておりました受託業務（経済産業省の地域経済産業活性化対策委託費を受託し、福島県の被災地域において人材不足解消を支援する業務等）について、当社としてのミッションを終え、前期を以って完了

受託業務の財務影響（HR Techセグメントに計上）

単位：百万円

	FY20/7 実績 計上額	FY21/7 実績 計上額	FY22/7 予想 計上額
売上高	743	694	—
管理部門経費配賦前 営業利益	(90)	(98)	—

- 直近2年間の実績は左記の通り。HR Techセグメントに計上
- 2021年7月期を以って当該受託業務は終了するものの、ビジョナルグループにおいては、今後も自治体の人材採用や地域金融機関と協同した事業承継支援、教育やスポーツ文化での人材採用支援を実施し、持続可能な社会の実現に向けて、事業を通じた貢献を目指す

売上高の伸長により受取手形及び売掛金、契約負債が増加。継続的な利益貢献により、利益剰余金は82.2億円を計上

単位：百万円

	FY20/7	FY21/7	FY22/7 1Q
流動資産	12,137	29,532	31,567
現金及び預金	9,114	25,630	26,559
受取手形及び売掛金	2,012	3,258	3,830
その他の流動資産	1,011	643	1,178
固定資産	5,584	5,544	5,240
有形固定資産	899	700	682
無形固定資産	2,488	2,457	2,377
のれん	1,186	1,296	1,255
その他の無形固定資産	1,301	1,160	1,121
投資その他の資産	2,196	2,385	2,181
資産合計	17,722	35,076	36,808

単位：百万円

	FY20/7	FY21/7	FY22/7 1Q
流動負債	5,290	9,046	9,133
未払金	1,486	3,341	2,679
前受収益	1,917	3,042	-
契約負債	-	-	3,771
その他の流動負債	1,886	2,662	2,683
固定負債	3,225	3,494	3,357
持分法適用に伴う負債	3,070	2,773	2,693
その他の固定負債	155	720	664
純資産合計	9,205	22,536	24,317
資本金	100	6,063	6,063
資本剰余金	4,064	10,027	10,027
利益剰余金	5,021	6,442	8,222
その他	20	3	3
負債及び純資産合計	17,722	35,076	36,808

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)

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。