

連結業績関連

Q1 HR Tech セグメント、Incubation セグメントにはそれぞれ何が含まれているのか？

HR Tech セグメントは、即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「BizReach」、人財活用クラウド「HRMOS」、挑戦する20代の転職サイト「キャリアトレ」、OB/OG訪問ネットワーク「ビズリーチ・キャンパス」、ハイクラスITエンジニア転職サイト「BINAR」により構成されております。

Incubation セグメントは、事業承継 M&A プラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」、物流 DX プラットフォーム「トラボックス」、B2B リードジェネレーション・プラットフォーム「ビズヒント」、オープンソース脆弱性管理クラウド「yamory (ヤモリー)」及びクラウドリスク評価「Assured (アシュアード)」により構成されております。

Q2 各セグメントの COVID-19 の状況は？

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リバウンドし、4 四半期連続で二桁成長を続け、当第 2 四半期は、前年第 2 四半期比 65.3%成長いたしました。プロフェッショナルの採用支援市場は、直接採用企業、求職者それぞれにおいて引き続き積極的な活動がみられます。HR Tech セグメントの HRMOS においても、COVID-19 の影響を一時的に受けたものの、各 KPI は順調に成長を続けております。HR Tech セグメントのその他事業は、全社への影響は軽微ではありますが、COVID-19 の影響を一時的に受けたものの、各事業が成長軌道へ回帰していると判断しています。

Incubation セグメントにおける各事業の COVID-19 の影響は限定的であり、各事業順調に成長をしております。尚、BizReach が生み出す利益の範囲内にて、各事業へ適切な投資を実行しております。

Q3 2022年7月期の業績予想に対する進捗は？

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 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。

プロフェッショナルの採用支援市場は、2021年7月期第2四半期以降 COVID-19 による経済停滞の影響から徐々に脱出し、第3四半期、第4四半期と力強い成長を継続し、2022年7月期は、COVID-19 からのリバウンド基調が継続する前提でおります。新たな変異株の出現や、ワクチン接種の遅れによる感染症拡大がもたらす経済動向の回復時期や速度は引き続き不透明ではありますが、更なる長期的な経済停滞が起こらない前提に基づいております。BizReach では、足元採用企業の採用意欲は高く、引き続き求人数も高い水準で推移し、また、求職者の登録も伸長し、当社プラットフォーム上の採用成功数は上昇傾向が継続しております。尚、定常時における 3 年程度の BizReach の売上高成長率は 15%~20%成長を目標としている点は現時点に変更はございません。

HRMOS 事業その他 HR Tech 事業においても、COVID-19 からの一時的な減速を脱出し、成長軌道へ回帰しており、計画通り順調に推移しています。(前回開示より変更ございません)

尚、HR Tech セグメントにおいては、2021年7月期を以って受託業務(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)が完了いたしました。売上高への影響は、2020年7月期は 7.4 億円、2021年7月期は 6.9 億円計上されておりました。利益への影響は軽微です。(前回開示より変更ございません)

Incubation セグメントにおいては、引き続き BizReach が生み出す利益の範囲内で投資を進め、成長をする前提であります。(前回開示より変更ございません)

ビジョナルグループにおける営業利益は、各事業において必要な投資を実行した上で、売上高の伸長に伴い、60.0 億円を見通しております。当社の投資計画は下期偏重であるため、当第 2 四半期連結累計期間で 41.0 億円を計上しておりますが、現時点で着地見通しに変更はございません。

(単位：百万円)	2021 年 12 月 9 日発表 FY22/7 連結予想	第 2 四半期累計 実績	進捗率 (%)
連結売上高	41,000	19,670	48.0
HR Tech セグメント	38,870	18,706	48.1
うち、BizReach	35,300	16,904	47.9
うち、HRMOS	1,420	683	48.1
Incubation セグメント	2,010	883	43.9
営業利益	6,000	4,103	68.4
経常利益	6,320	4,280	67.7
親会社株主に帰属する当期純利益	4,100	2,842	69.3

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。

Q4 重要な後発事象として開示している株式取得は何か？

当社は、2021 年 12 月 9 日開催の取締役会において、当社の連結子会社である株式会社ビズリーチが経費精算クラウドシステムを提供するイージーソフト株式会社の全株式を取得し、子会社化することについて決議し、予定通り、2022 年 3 月 1 日付で完了しております。

当社の連結子会社である株式会社ビズリーチは、人財活用クラウド『HRMOS (ハーモス)』シリーズを提供しております。当該サービスは、採用から入社後の情報を一元化・可視化することで、エビデンスに基づいた人財活用を可能にするサービスです。働き方の変化により、企業の人財活用・人財戦略を支える HCM (Human Capital Management、従業員を重要な経営資源の 1 つとし、企業内の人材情報を統合的に管理し、生産性向上を目指す経営手法を指す)のニーズは益々高まってくると考えており、HRMOS シリーズとイージーソフト株式会社が提供するサービスとの将来的な連携によって、HRMOS の中期的な成長戦略である HCM エコシステムの構築促進を目指してまいります。尚、当株式取得が当社の今期連結業績に与える影響は軽微です。

Q5 重要な後発事象として開示している新株予約権の発行は何か？

当社の従業員並びに当社子会社の取締役及び従業員の業績向上に対する意欲や士気を喚起することで、当社グループに優秀な人材を確保するとともに当社グループ全体の企業価値向上に資することを目的とし発行いたしました。

・第 27 回新株予約権 (税制適格ストック・オプション)

2021 年 10 月 27 日開催の第 2 期定時株主総会決議に基づき、2022 年 3 月 8 日に発行しております。

・第 28・29・30 回新株予約権 (有償ストック・オプション)

公正価格にて有償で発行するものであり、特に有利な条件ではないことから、株主総会の承認を得ずに 2022 年 3 月 8 日に発行しております。

なお、上記発行した新株予約権が全て行使された場合に増加する当社普通株式の総数 (292,400

株)は、現時点の発行済み株式数(35,879,800株)の0.8%に相当し、合理的な範囲であります。

Q6 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。

Q7 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

Q8 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ます。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、リバウンド成長が継続すると想定しております。尚、BizReachの定常時の中期的な年間成長率は15%から20%に収斂すると考えております。

Q9 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。当第2四半期においては、第1四半期に行わなかったテレビCMを実施し、第1四半期比広告宣伝費が拡大しております。

Q10 ビズリーチ事業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。

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、採用支援市場の季節性にあわせて投資は今後拡大する計画であるため、利益水準は通期を通して低減傾向にあります。当第2四半期は45.1%となりました。

Q11 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、今後3年程度の定常時における売上高成長は、15%から20%を目標としております。

HRMOS

Q12 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、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。

HRMOS 勤怠は、2021年11月1日付IEYASU社の株式取得に伴い、2022年2月14日よりHRMOS 勤怠にリニューアルいたしました。中小企業・ベンチャー企業を中心に、累計30,000社以上の活用実績がございます。

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

Q13 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。

Q14 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。HRMOSは既存領域のプロダクト開発に加えて、給与・労務管理領域のプロダクト開発を進めることを重点施策としており、計画通りに開発を進めながら、2022年1月末ARRは前年同期比26.1%成長し、利用中企業数も順調に拡大しております。COVID-19からの復活、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。

当第2四半期は、人件費の増加及び、HRMOSシリーズの採用管理モジュールのマーケティング施策（テレビCMを含む）を実行した結果、営業損失は拡大しております。

Q15 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、HRMOS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。