

# ビジョナル株式会社 FY2023/7 通期 決算発表 FAQ

## 連結業績関連

### Q1 FY2023/7 4Q 及び通期の業績の総括は？

FY2023/7 4Q 連結売上高は 147.3 億円 (+22.1% YoY)、通期は 562.7 億円 (+28.0% YoY)、4Q 営業利益は 32.6 億円 (+200.8% YoY)、通期は 132.2 億円 (+59.7% YoY、営業利益率 23.5%) となりました。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おこなった結果、2022 年 9 月に開示した FY2023/7 通期業績見通しの水準に対して、正確に着地いたしました。

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：4Q 売上高は 127.2 億円 (+24.5% YoY)、通期は 491.6 億円 (+30.7% YoY) となりました。

前 Q 開示時点から市況感に大きな変化はなく、一部企業に採用自粛や厳選採用が見られるものの、BizReach をご利用くださる直接採用企業及びヘッドハンターの中途採用ニーズは継続しております。特に、直接採用企業からの売上高伸長が引き続き強く、FY2022/7 と比較した FY2023/7 における BizReach の直接採用企業とヘッドハンターの売上高構成は、直接採用企業割合が 66%から 69%へ拡大しており、日本におけるダイレ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。累計導入企業数も 2023 年 7 月末時点で 26,200 社超となり、4Q で約 1,400 社増加いたしました。年次利用中企業数も、FY2022/7 の 10,400 社超から、FY2023/7 では 13,400 社超となりました。

通期の管理部門経費配賦前営業利益は、201.2 億円 (利益率 40.9%) となりました。持続的な事業成長のために、積極的なマーケティング投資と、営業組織の拡大を行いました。マーケティング投資の中でも大きな割合を占める求職者獲得においては、会員属性毎のリターンを管理するきめ細やかなマーケティング施策を通じて全体の収益性をコントロールいたしました。

当該事業は、売上高及び、営業利益 (管理部門経費配賦前) の FY2023/7 実績値は、計画通りで着地し、2022 年 9 月に開示した FY2023/7 業績見通し通りに着地をしております。

HRMOS：プロダクト開発を進めながら、HRMOS 採用と HRMOS タレントマネジメントは、顧客数を拡大しております。4Q 売上高 (HRMOS 採用、HRMOS タレントマネジメント及び HRMOS 勤怠を含む) は 6.0 億円 (+52.0% YoY)、通期は 21.8 億円 (+49.8% YoY) となりました。

通期の管理部門経費配賦前営業損失 (HRMOS 採用、HRMOS タレントマネジメント、HRMOS 勤怠及び新規プロダクト開発費用を含む) は 17.4 億円となりました。FY2022/7 比大幅な収支の改善を実現いたしました。

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 21.3 億円 (+31.5% YoY)、利用中企業数は 1,546 社 (+29.6% YoY) となりました。

当該事業は、連結への影響は軽微であるものの、売上高が 2022 年 9 月に開示した FY2023/7 業績見通し対比強く伸長いたしました。加えて、営業損失 (管理部門経費配賦前営業利益) は、計画比更に収支が改善いたしました。

その他 HR Tech：その他採用関連事業や、現在 PMI を継続しておりますイージーソフト社を含みます。尚、その他 HR Tech に含まれておりましたキャリトレは、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。4Q セグメント売上高は 7.0 億円 (+25.7% YoY)、通期は 24.6 億円 (+22.9% YoY)、4Q セグメント営業損失は 3.1 億円、通期は 14.0 億円となり、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。

当該セグメントは、連結への影響は軽微であるものの、複数の事業創造をしているため、売上高は多少上下し、2022 年 9 月に開示した FY2023/7 業績見通し対比、下振れて着地いたしました。しかしながら、投資額をコントロールすることで、セグメント損失は計画比縮小いたしました。

**Q2 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。FY2023/7 においては、違約金収入が 7.7 億円計上されております。

**Q3 FY2024/7 の業績見通しの概要は？**

連結売上高は 664.0 億円 (+18.0% YoY)、連結営業利益は 160.0 億円 (+21.0% YoY、営業利益率 24.1%) を見通しております。FY2024/7 においても、成長投資とコストコントロールのバランスを保ちます。

HR Tech セグメント：

BizReach：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。管理部門経費配賦前営業利益率は 40%程度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。2022 年 3 月に株式取得し、FY2023/7 中にリブランディングした経費精算システム HRMOS 経費及び FY2024/7 にリリースを計画している人事給与モジュールは、FY2024/7 より HRMOS として業績を計上することを予定しております。これにより、FY2024/7 の HRMOS 売上高は、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 人事給与で構成されることとなります。

FY2024/7 の管理部門経費配賦前営業損失は、FY2023/7 と同水準を見通しております。

尚、開示をしております 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。FY2024/7 のセグメント売上高は 29.4 億円 (+19.5% YoY) を見通しております。損失額をコントロールしながら事業創造を継続し、FY2024/7 のセグメント損失は FY2023/7 と同程度を見通しております。

(単位：百万円)	FY24/7 連結見通し	FY23/7 連結実績	差額	成長率
連結売上高	66,400	56,273	+10,126	18.0%
HR Tech セグメント	63,340	53,685	+9,654	18.0%
うち、BizReach	59,000	49,161	+9,838	20.0%
うち、HRMOS	3,300	2,184	+1,115	51.0%
Incubation セグメント	2,940	2,460	+479	19.5%
その他	120	126	-6	(5.4)%
営業利益	16,000	13,225	+2,774	21.0%
経常利益	16,320	14,373	+1,946	13.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,930	9,928	+1,001	10.1%

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 スtock・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、2023年7月末時点で39,096,200株（2022年7月末時点より749,500株増加）となりました。

2023年7月末時点の潜在株式を含む発行済み株式総数は41,833,100株です。

#### Q5 東証プライム市場への市場変更予定はあるか？

本日、2023年9月14日開催の取締役会において、東証プライム市場への市場区分変更申請に向けた準備を行う旨の決議をいたしました。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申請に向けた準備に関するお知らせ」をご覧ください。

#### Q6 企業結合に係る暫定的な会計処理の確定の反映による FY2022/7 の財務数値への影響は？

2021年11月1日に行われたIEYASU株式会社の株式取得および2022年3月1日に行われたイージーソフト株式会社の株式取得に関し、FY2022/7においては、暫定的な会計処理を行っていましたが、1Qにおいて暫定的な会計処理の確定を行いました。これによって、FY2022/7に当該確定が行われたかのように会計処理を行い、比較情報にはその影響を反映させることとされております。そのため、比較情報におけるFY2022/7の連結財務諸表は、以下の反映を行い、数値が変更になりました。これにより、FY2022/7 2Q以降の各Q数値が変更になっております。

(単位：百万円)	FY2022/7	FY2022/7	影響額
	反映前	反映後	
無形固定資産	4,964	5,287	+322
のれん	3,958	3,300	-657
その他（※1）	1,006	1,986	+980
投資その他の資産（※2）	3,318	3,185	-132
固定負債（※2）	2,994	3,190	+196
利益剰余金	12,300	12,294	-6
販売費及び一般管理費	29,830	29,869	+38
営業利益	8,320	8,282	-38
経常利益	8,751	8,713	-38
法人税等合計	2,896	2,864	-32
親会社株主に帰属する当期純利益	5,858	5,852	-6

※1 顧客関連資産、ソフトウェアを含む

※2 影響額は繰延税金資産及び繰延税金負債の変動

#### Q7 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。

#### Q8 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

#### Q9 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。4Q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 26,200 社超となりました。年次利用中企業数も、FY2022/7 の 10,400 社超から、FY2023/7 は 13,400 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積極的な取り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。

#### Q10 BizReach の中期目線はあるか？

BizReach の今後 3 年程度の定常時成長率目標は、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、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。

尚、FY2024/7 については、当該レンジの上限値であります+20% YoY を見通しております。

**Q11 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。

**Q12 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。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**

**Q13 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（※1）を獲得した採用管理システム 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（※2）、経費精算システム HRMOS 経費（※3）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、4Q 末時点 ARR は 21.3 億円となりました。

HRMOS タレントマネジメントは、その一機能として、多面的な従業員データに基づく人材配置の検討が可能になる「組織シミュレーション」の機能、従業員データベースと連携し、客観的な多面評価を実施できる「360°フィードバック」の機能を 2023 年 3 月にリリースしております。更に人的資本、人と組織の課題を可視化・分析できる「ダッシュボード（β版）」を 6 月にリリースいたしました。

HRMOS 勤怠は、HRMOS 勤怠の一機能として、無料のクラウド年末調整申告システム HRMOS 年末調整を 2022 年 8 月にリリースいたしました。加えて、2023 年 2 月 1 日に価格改定を発表しております。

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 中のリリースを予定しております。

FY2024/7 より、HRMOS シリーズの財務数値には、HRMOS 採用、HRMOS タレントマネジメント HRMOS 勤怠、HRMOS 経費に加えて、FY2024/7 リリース後の HRMOS 人事給与を含みます。

※1 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

※2 HRMOS 勤怠は、2021 年 11 月 1 日付 IEYASU 社の株式取得に伴い、現在 PMI を進めているサービスです。中小企業・ベンチャー企業を中心に、累計 60,000 社以上の活用実績があります

※3 2022 年 3 月 1 日に株式取得したイージーソフト社の経費サービスは、2022 年 11 月下旬にリブランディングを行い、HRMOS 経費となりました。業界・企業規模問わず多くの企業に利用いただいています

#### Q14 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？

COVID-19の影響を受け、一時的に Churn rate が上昇いたしました。現在は COVID-19 以前の水準である 1% を安定的に下回っております。足元 HRMOS 採用の新規獲得も計画通り推移しており、現時点においては、不透明な経済情勢の HRMOS への影響は限定的であると考えます。

#### 【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。