

ビジョナル株式会社 FY2024/7 通期 決算発表 FAQ

2024 年 9 月 12 日

連結業績関連

Q1 FY2024/7 4Q 及び通期の業績の総括は？

FY2024/7 通期の連結売上高は 661.4 億円 (+17.5% YoY)、4Q は 172.2 億円 (+16.9% YoY) となりました。高い目標設定に対する執行力を発揮し、2023 年 9 月に開示した FY2024/7 通期業績見通しと同水準で着地致しました。

通期営業利益は 178.3 億円 (+34.9% YoY、営業利益率 27.0%)、4Q は 25.7 億円 (△21.1% YoY、営業利益率 14.9%) となりました。将来の成長を見据えた投資を継続する一方で、規律あるコスト管理を実施した結果、2023 年 9 月及び 2024 年 6 月に開示した FY2024/7 通期業績見通しを超過する形で着地しております。

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：通期売上高は 577.7 億円 (+17.5% YoY)、4Q は 148.0 億円 (+16.4% YoY) となりました。プロフェッショナル人材への採用ニーズを中心に採用支援市場全体は堅調ですが、企業の採用ニーズの回復が見られない領域の影響を受け、計画をわずかに下回りました。市況の先行きは引き続き不透明でございます。

通期営業利益（管理部門経費配賦前）は 233.3 億円 (+15.9% YoY、利益率 40.4%)、4Q は 43.8 億円 (△10.3% YoY、利益率 29.6%) となりました。4Q は YoY 減益となっておりますが、計画通りです。定常的に実施している求職者獲得のためのマーケティングに加え、BizReach 15 周年キャンペーンの実施、新たなテレビ CM「社長の本気編」の放映など、将来の成長を見据えた投資を積極的に行うと共に規律あるコスト管理を実施し、通期業績見通し 40%と同水準の着地となりました。

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。通期売上高は 38.4 億円 (+76.0% YoY)、4Q は 10.9 億円 (+79.9% YoY) となりました。新規顧客獲得が堅調に推移し、すべてのサービスにおいて売上高が計画比伸長いたしました。

通期営業損失（管理部門経費配賦前）は 10.2 億円、4Q は 3.2 億円となりました。売上高の伸長と効率的な広告宣伝活動により、通期営業損失（管理部門経費配賦前）は計画比大幅に縮小いたしました。

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 27.7 億円 (+29.8% YoY)、利用中企業数は 1,947 社 (+25.9% 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、通期売上高は、22.1 億円 (△

9.8% YoY)、4Q は 3Q 比増収の 5.2 億円 (△24.7% YoY)、通期セグメント営業損失は 10.2 億円、4Q は 4.4 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 HRMOS 労務給与を含みます。

Q2 BizReach の 4Q 売上高成長率 16.4%をどう評価するか？

4Q の成長率は、プロフェッショナル人材への採用ニーズを中心に、採用支援市場全体として堅調であることを示しています。多くの日本企業においてダイレトリクルーティングは拡大しており、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 31,700 社超となりました。

一方で、厳選採用が一部の領域で継続していることや、採用ニーズの回復が見られるものの非常に緩やかな基調である等、市場環境は不透明な状況が続いております。このような市場環境の中で、BizReach の売上高はわずかに計画未達となったものの、通期成長率は 17.5%、4Q は 16.4%となっており、これは当社が想定している定常時成長率 15-20%の範囲内での着地となっております。

なお、一部領域での採用ニーズの回復時期など市場環境は依然として不透明さを多く含むことから、FY2025/7 の売上高成長率は 15.0%、中期的な成長率は 15%程度を想定しております。

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 においては、違約金収入が 2.7 億円計上されております。

Q4 FY2025/7 の業績見通しの概要は？

連結売上高は 764.0 億円 (+15.5% YoY)、連結営業利益は 191.5 億円 (+7.4% YoY、営業利益率 25.1%) を見通しております。FY2025/7 は、Visional グループとしての中期的な企業価値向上に向けて、事業投資に加えて、採用や競争力ある給与水準への引き上げ、オフィスの増床移転・再編を含む人的資本への投資を更に強化しながら、規律ある事業運営を継続いたします。

HR Tech セグメント：

BizReach：プロフェッショナル人材への採用ニーズを中心に採用支援市場は堅調であるものの、不透明な市況感を踏まえ、FY2025/7 通期売上高は 664.4 億円 (+15.0% YoY) を見通しております。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：当社が想定する一気通貫型人的資本データプラットフォームの基本的なサービスが揃いました。FY2025/7 は各サービスの拡大及び一気通貫型シリーズとしてのプロモーション展開に基づき、通期売上高は 50.0 億円 (+30.1% YoY) を見通しております。FY2025/7 の営業損失（管理部門経費配賦前）は、サービス拡販のための投資を行うため、前年同水準を見通しております。

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。FY2025/7 のセグメント売上高は 24.7 億円 (+11.3 % YoY) を見通しております。FY2025/7 のセグメント損失は 15 億円程度を見通しております。

(単位：百万円)	FY25/7 業績見通し	FY24/7 実績	差額	成長率
連結売上高	76,400	66,146	+10,253	15.5%
HR Tech セグメント	73,880	63,791	+10,088	15.8%
うち、BizReach	66,440	57,776	+8,663	15.0%
うち、HRMOS	5,000	3,844	+1,155	30.1%
Incubation セグメント	2,470	2,219	+250	11.3%
その他	50	135	(85)	--
営業利益	19,150	17,837	+1,312	7.4%
経常利益	19,600	18,476	+1,123	6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,470	12,990	+479	3.7%

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 InterRace 株式会社の株式取得の影響は？

2024 年 3 月 1 日付で、タレントアライメントサービスを行っている InterRace 株式会社の株式 73.3%を取得いたしました。HR Tech セグメントに計上しております。連結業績への影響は軽微です。

Q6 株式会社ビズ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ビズ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。

株式会社ビズヒントは、クラウド活用と生産性向上の専門サイト「BizHint (ビズヒント)」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ビズ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」をご参照ください。

Q7 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、2024 年 7 月末時点で 39,642,100 株 (2023 年 7 月末時点より 545,900 株増加)

となりました。

2024年7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 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。

Q9 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

Q10 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。

Q11 4Qの営業利益（管理部門経費配賦前）がYoYで減益となっているのはなぜか？

定常的に実施している求職者獲得のためのマーケティングに加え、4Qは計画通り、BizReach15周年キャンペーンの実施、新たなテレビCM「社長の本気編」の放映開始等のため、YoYで減益となりました。各四半期の利益及び利益率は、売上高と成長投資計画のバランスによって上下いたします。

通期営業利益率見通し40%に対して、40.4%で着地しており、規律を保ちながら成長投資を実行いたしました。尚、当社は、市場動向を見ながら、柔軟に成長投資計画を変更しながら、持続的な事業成長を目指してまいります。

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。

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。

Q13 募集情報等提供事業者に対する規制強化（いわゆる「お祝い金」の規制）によって、BizReachは影響を受けるか？

厚生労働省より「職業紹介事業者、求人者、労働者の募集を行う者、募集受託者、募集情報等提供事業を行う者、労働者供給事業者、労働者供給を受けようとする者等がその責務等に関して適切に

対処するための指針の一部を改正する件」の改正案が 2024 年 8 月 21 日に公示されました。本改正案は今後パブリックコメントを経て最終化され、決議・施行される見込みです。

高額な金銭の提供により、長期的なキャリア形成や求人企業の安定した雇用を妨げる可能性がある過度な転職勧奨は不適切であると当社も考えております。一方で、適切な範囲内の金銭の提供は、採用支援サービスにおいて不正防止の役割等も果たしており、当社においてもそのような施策を導入しております。本改正案が決議・施行された場合において、規制の趣旨を踏まえたスキームで不正防止に対応して参りますので、現時点においては当社の業績影響は見込んでおりません。今後業績影響等公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

HRMOS

Q14 HRMOS のサービス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」、労務・給与システム「HRMOS 労務給与」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 27.7 億円 (+29.8% YoY) となりました。

HRMOSは、シリーズの新たなサービスとして、労務・給与システム「HRMOS労務給与」を提供開始いたしました。HRMOS労務給与は、労務や給与に関する業務を効率よく処理するための機能を提供するクラウドシステムであり、HRMOSシリーズの各機能・サービスとのシームレスな連携により、労務や給与に関するさまざまな業務の効率化を実現し、ヒューマンエラーを防ぎます。

なお、連結業績への影響は軽微です。

Q15 FY2025/7 の HRMOS 通期売上高成長率見通しが大幅に減速しているように見えるのはなぜか？

FY2024/7 の売上高成長率は、前年まで計上されていなかった HRMOS 経費が加算された影響を受けておりました。一方で、FY2025/7 の売上高成長率は、同じサービス比較での成長率を示しております。成長率が減速しているように見えますが、HRMOS のすべてのサービスは FY2025/7 も成長することを見通しております。

【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。