

2022年7月期通期決算
説明資料

2022年9月



ビジョナル株式会社

連結

- プロフェッショナル領域の採用支援市場は、企業の積極的な中途採用への取組み機運により、当第4四半期の売上高は120.7億円（前年同期比49.1%成長）、通期で439.5億円（前年同期比53.2%成長）
- 積極的なマーケティング費用の投下を計画通り実行し、当第4四半期営業利益は11.0億円（前年同期は7.4億円の営業損失）、通期で83.2億円（前年同期比251.3%成長）

BizReach

- 当第4四半期売上高は102.1億円（前年同期比49.2%成長）、通期で376.0億円（前年同期比59.6%成長）
- テレビCMを含むマーケティング費用の投下を当第4四半期に積極的に実施し、当第4四半期の管理部門経費配賦前営業利益は36.0億円、通期で176.0億円（前年同期比82.7%成長）。売上高の大幅伸長により、前年同期比高い成長率となる

HRMOS

- 当第4四半期末時点ARRは16.2億円（前年同期比28.2%成長）、利用中企業数は1,193社（前年同期比26.8%成長）
- HRMOS採用が引き続き売上伸長を牽引しているため、テレビCMを当第4四半期に実施し、当第4四半期の営業費用は第3四半期比拡大
- 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

**連結業績
見通し**

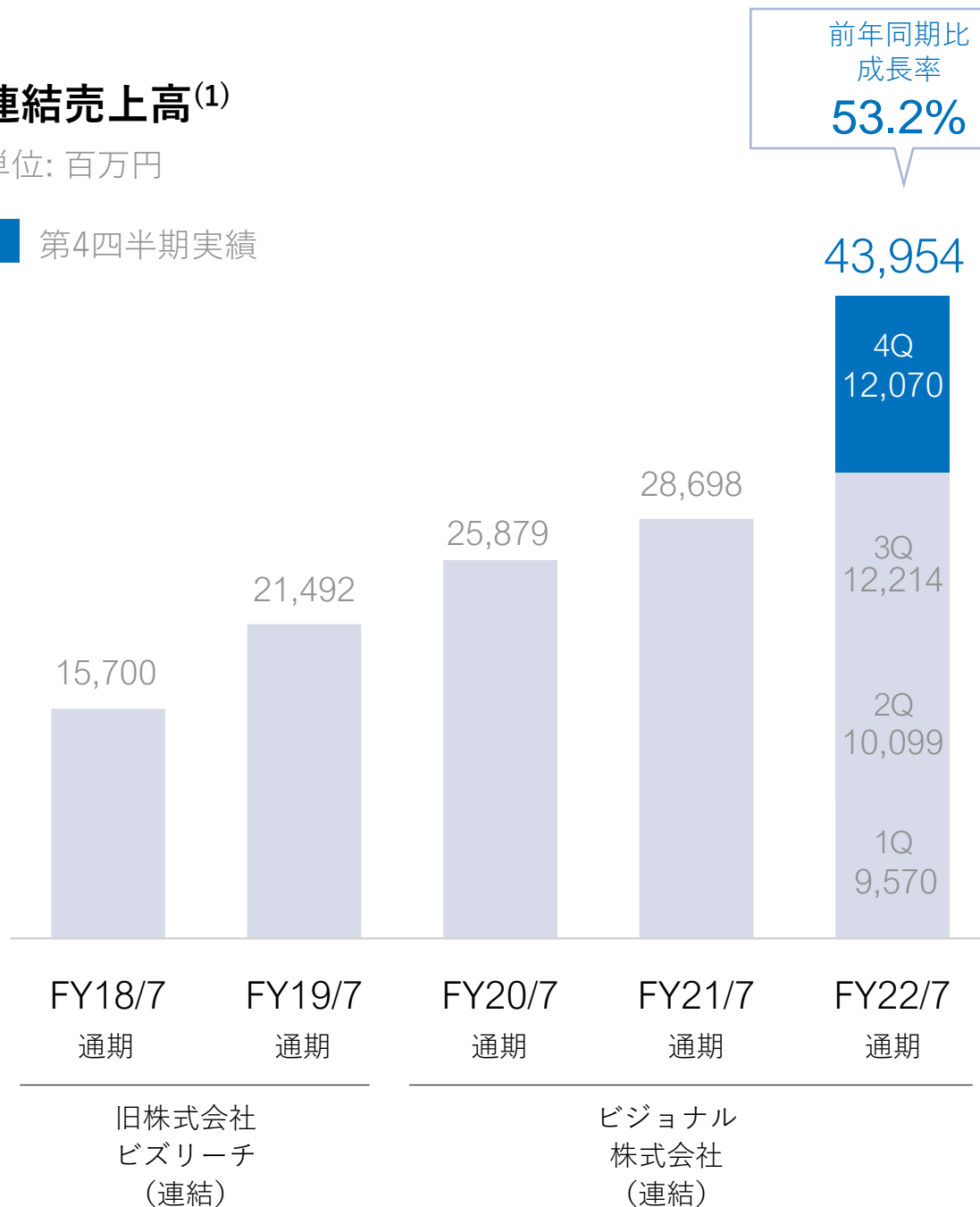
- 経済情勢の先行きが不透明であるため、採用活動を自粛する動きが一部企業に見られるものの、プロフェッショナル人材への強いニーズは継続する前提のもと、2023年7月期通期連結売上高予想は560.0億円（前年同期比27.4%成長）
- 当社事業は成長フェーズにあるため、積極的な成長投資を投資効率を測りながら継続。2023年7月期通期連結営業利益予想は125.0億円（前年同期比50.2%成長、営業利益率22.3%）

COVID-19からのリバウンド需要と、中途採用への積極的な取組み機運の高まり等によって、Visionalグループの2022年7月期通期売上高は53.2%成長。通期営業利益は251.3%成長、営業利益率は18.9%

連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円

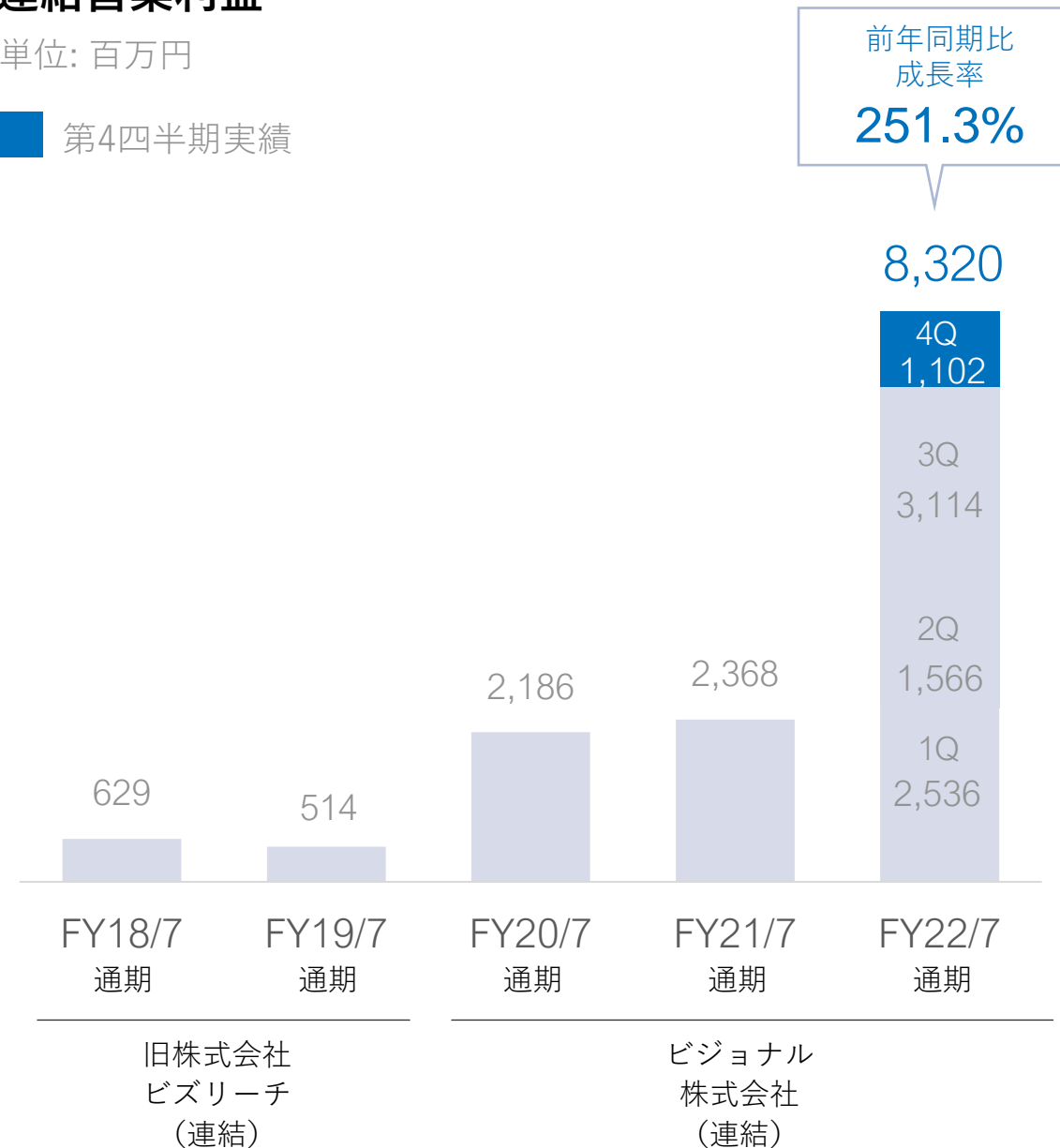
■ 第4四半期実績



連結営業利益⁽¹⁾

単位: 百万円

■ 第4四半期実績



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

2022年7月期通期連結売上高は、HR Techセグメントの大幅な伸長に加えて、Incubationセグメントも高い成長率を実現

単位：百万円

	FY22/7 通期	FY21/7 通期	FY22/7 4Q連結	FY22/7 3Q連結	FY22/7 2Q連結	FY22/7 1Q連結
売上高	43,954	28,698	12,070	12,214	10,099	9,570
前年同期成長率 (%)	53.2%	10.9%	49.1%	44.8%	N.A.	N.A.
HR Techセグメント⁽¹⁾	41,791	27,052	11,470	11,614	9,589	9,116
前年同期成長率 (%)	54.5%	8.6%	50.7%	44.7%	N.A.	N.A.
Incubationセグメント⁽¹⁾	2,002	1,485	559	559	469	413
前年同期成長率 (%)	34.8%	66.3%	25.8%	53.3%	N.A.	N.A.
売上原価	5,802	3,999	1,557	1,538	1,401	1,304
売上総利益	38,151	24,699	10,512	10,675	8,697	8,266
売上総利益率 (%)	86.8%	86.1%	87.1%	87.4%	86.1%	86.4%
販売費及び一般管理費	29,830	22,331	9,409	7,560	7,131	5,729
営業利益	8,320	2,368	1,102	3,114	1,566	2,536
営業利益率 (%)	18.9%	8.3%	9.1%	25.5%	15.5%	26.5%
前年同期成長率 (%)	251.3%	8.3%	--	94.6%	N.A.	N.A.
HR Techセグメント⁽²⁾	10,670	4,000	1,740	3,660	2,161	3,107
Incubationセグメント⁽²⁾	(1,649)	(863)	(442)	(385)	(416)	(405)
税金等調整前当期純利益	8,755	2,290	1,240	3,234	1,658	2,621
親会社株主に帰属する当期純利益	5,858	1,420	978	2,038	1,061	1,780
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	13.3%	5.0%	8.1%	16.7%	10.5%	18.6%
前年同期成長率 (%)	312.4%	(69.5%)	--	155.3%	N.A.	N.A.

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

経済情勢の先行きが不透明なものの、プロフェッショナル人材への強いニーズは引き続き継続する前提のもと、通期連結売上高は560.0億円を見通す。成長投資と規律のある経営のバランスにより、通期連結営業利益は125.0億円を見通す

単位：百万円

	FY23/7 連結見通し	FY22/7 連結実績	差額
売上高	56,000	43,954	+12,045
成長率 (%)	27.4%	53.2%	--
HR Techセグメント	53,275	41,791	+11,484
うち、BizReach	49,000	37,607	+11,392
うち、HRMOS	1,980	1,458	+521
Incubationセグメント	2,600	2,002	+597
その他	125	161	(36)
営業利益	12,500	8,320	+4,179
成長率 (%)	50.2%	251.3%	--
利益率 (%)	22.3%	18.9%	--
経常利益	12,810	8,751	+4,058
成長率 (%)	46.4%	284.8%	--
利益率 (%)	22.9%	19.9%	--
親会社株主に帰属する当期純利益	8,330	5,858	+2,471
成長率 (%)	42.2%	312.4%	--
利益率 (%)	14.9%	13.3%	--

- BizReachは、採用活動を自粛する動きが一部企業に見られるものの、プロフェッショナル人材への強いニーズは継続する前提で、前年同期比30.3%成長を見通す
 - BizReachの管理部門経費配賦前営業利益率は40%～45%を想定
- HRMOSは、引き続きプロダクト開発を優先。2023年7月期よりHRMOSにHRMOS勤怠を含む
 - HRMOSの管理部門経費配賦前営業損失は、2022年7月期比縮小を計画
- Incubationセグメントは、引き続き長期的な成長を実現するための事業創造を継続中。多少の売上高変動リスクがあるものの、連結業績への影響は軽微であり、費用をコントロールしながら利益水準は維持

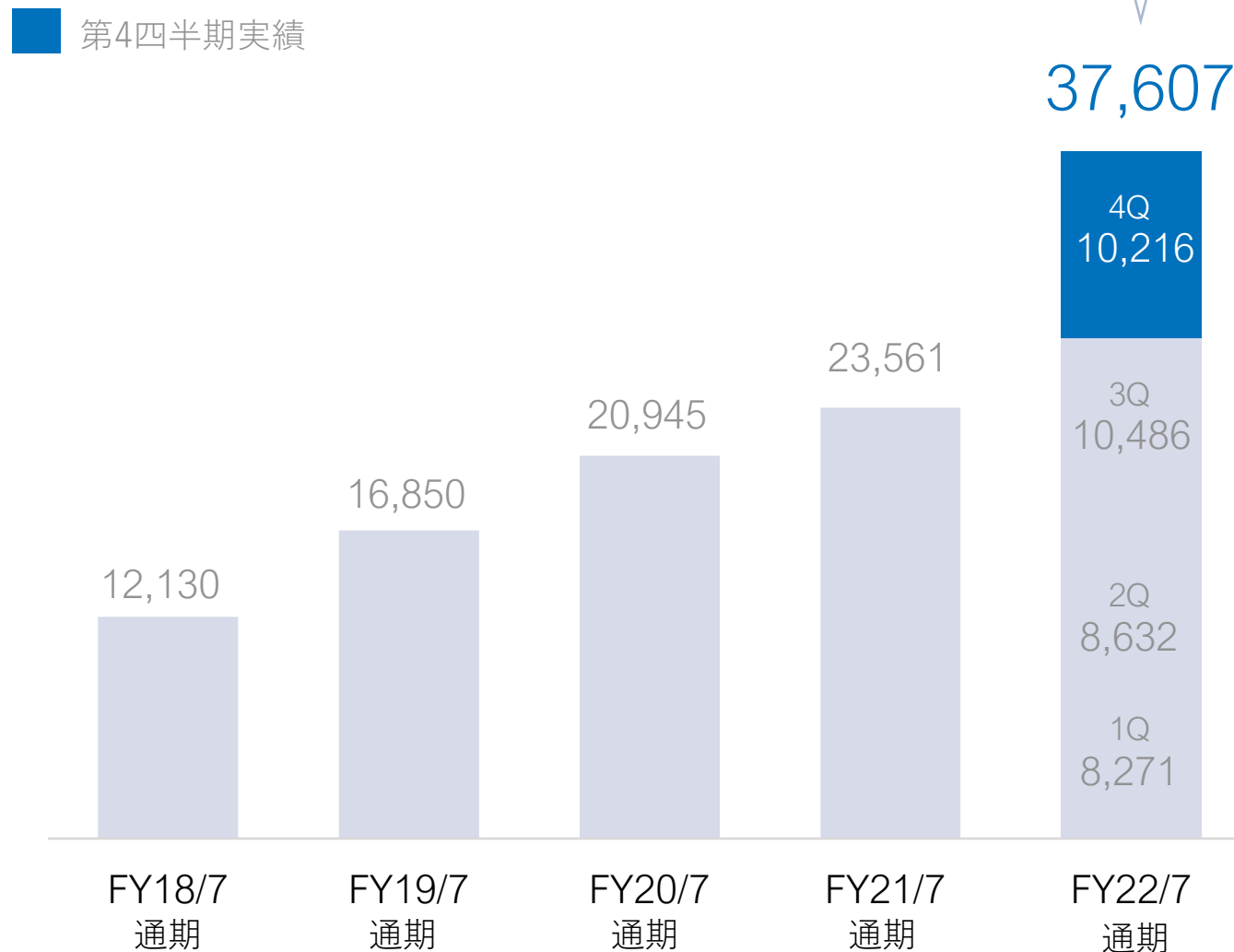
通期 事業別決算概況

BizReach

当第4四半期売上高は102.1億円、通期で376.0億円（前年同期比59.6%成長）。プロフェッショナル人材への高いニーズや、特に直接採用企業の積極的な中途採用への取組み機運により、売上高成長率は引き続き高い水準で推移

BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円

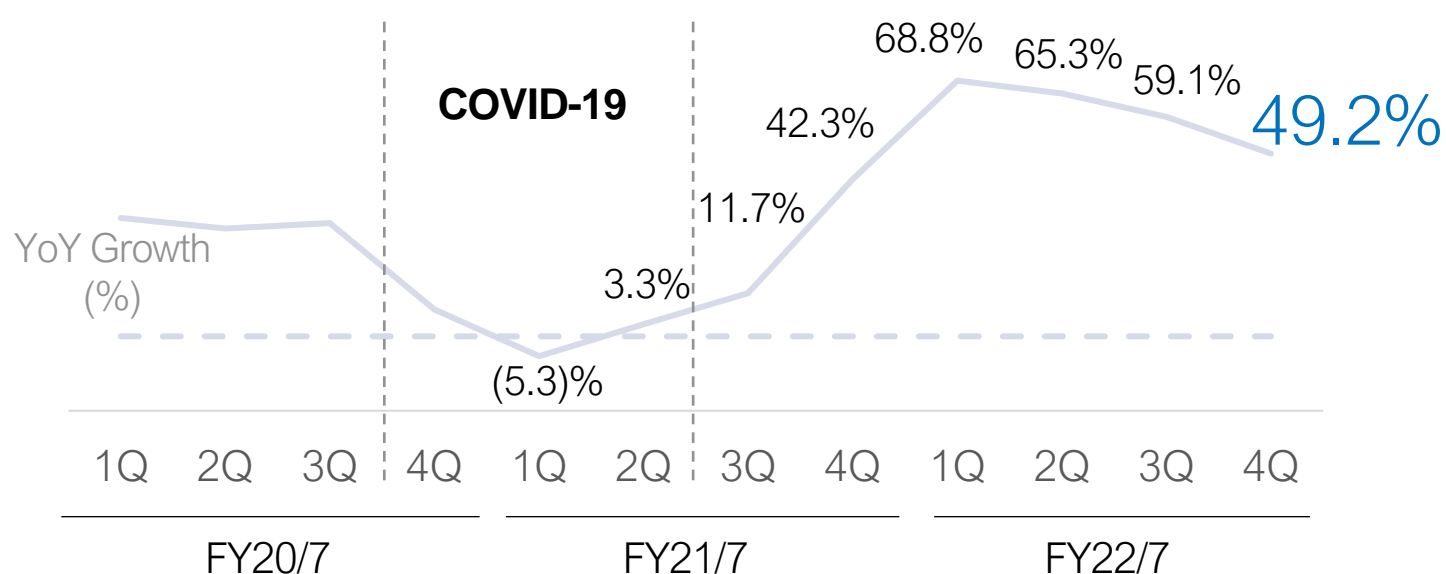


- 通期売上高は、COVID-19からのリバウンド需要に加えて、企業の積極的な中途採用への取組み機運により、59.6%成長
- 通期で、直接採用企業及びヘッドハンターそれぞれからの売上高が成長。特に、直接採用企業のBizReach利用が増加し、年次利用中企業数は2022年7月末時点で10,400社+（前年同期比30.0%成長）

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）

プロフェッショナル人材への強い採用ニーズとBizReachにおける採用成功により、当第4四半期売上高は、前年同期比49.2%成長を達成

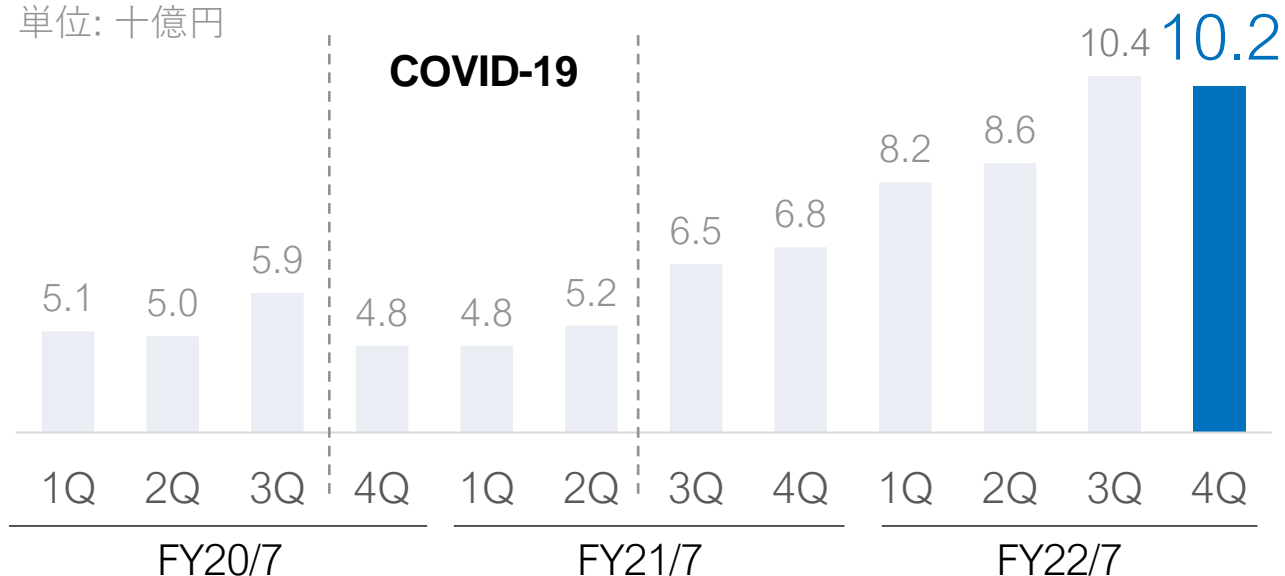
BizReach売上高前年同四半期比(YoY)成長率



- COVID-19からのリバウンド需要のピークは過ぎた可能性を示すが、引き続きBizReach上の求人数は増加しており、企業の積極的な中途採用への取組み機運は継続
- 不透明な世界情勢や資源価格の高騰、金融資本市場の変動等により、足元採用活動の自粛が一部企業に見られるものの、プロフェッショナル人材への強いニーズは継続
- 尚、採用支援市場の季節性により、通常の商品環境下では第3四半期が通期中で最も売上高が計上される四半期であり、当第4四半期の売上高が第3四半期比減少したことは計画通り

BizReachの売上高四半期推移

単位: 十億円

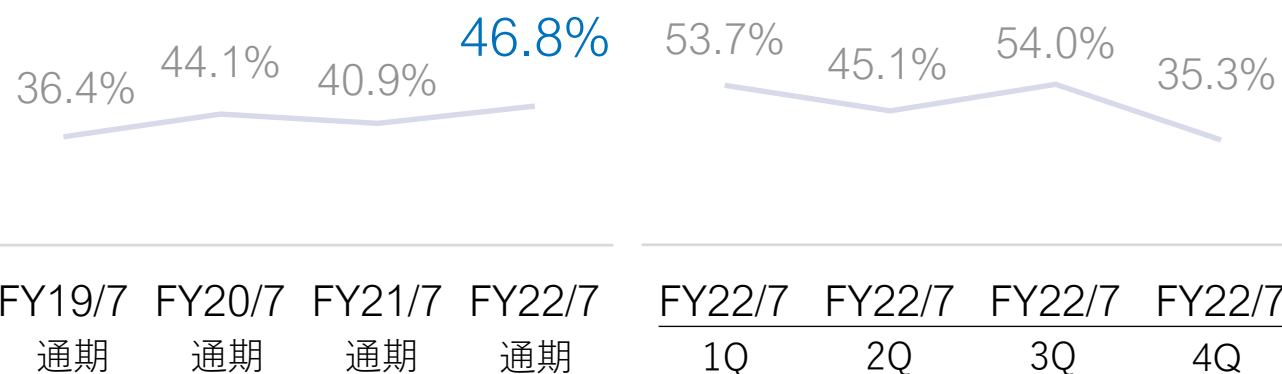


当第4四半期は、計画をしていたオンラインマーケティングやテレビCMを含む先行投資を実行、顧客を獲得

BizReach

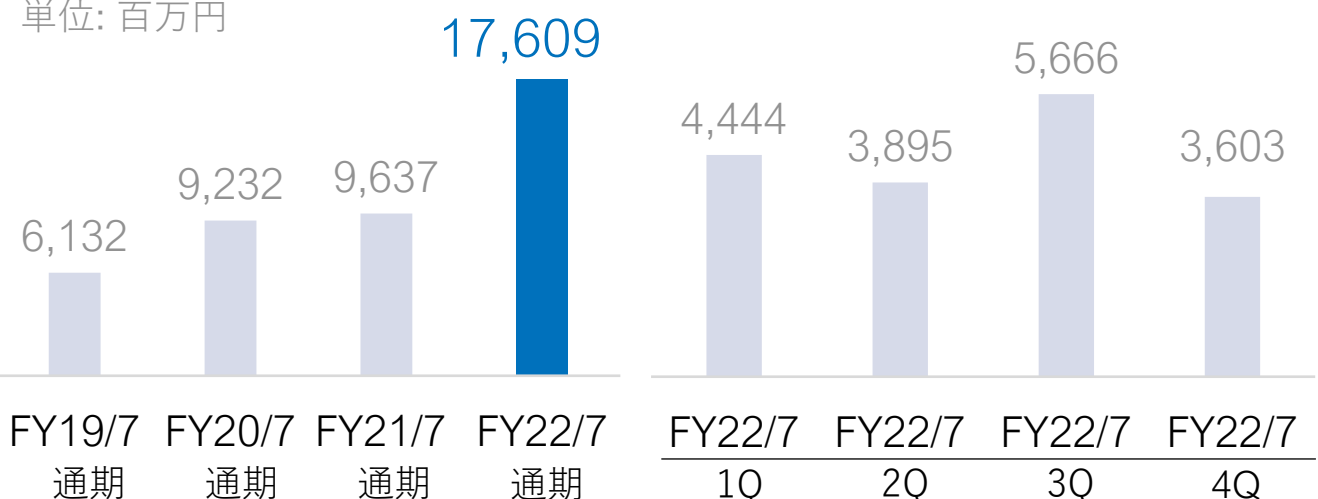
管理部門経費配賦前営業利益及び利益率⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

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

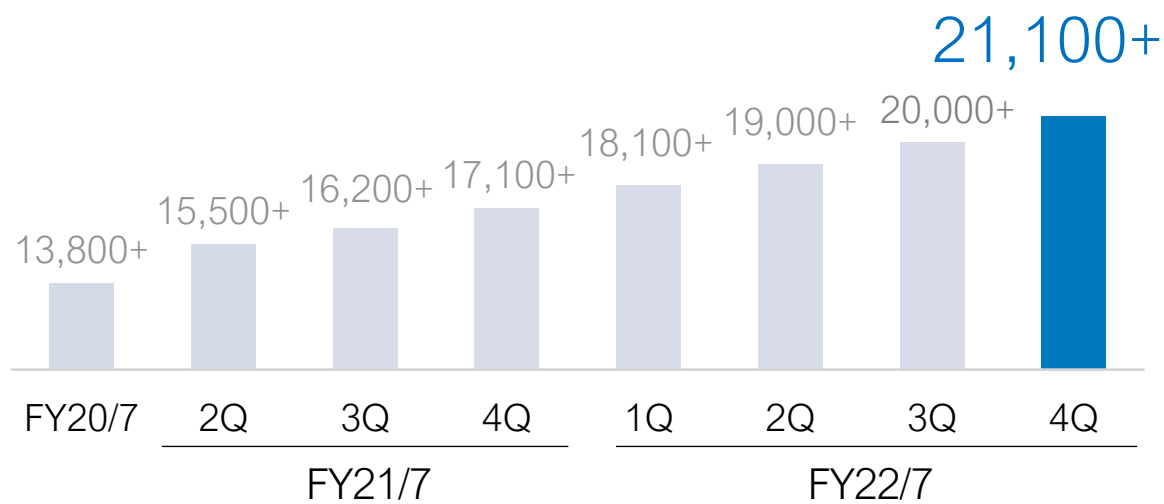


- 管理部門経費配賦前営業利益率は、四半期の売上高推移とマーケティング施策により大きく変動する。BizReachの先行投資は、下期偏重であるため、利益率は例年通期で低減する
- 当第4四半期は、先行投資としてオンラインマーケティングやテレビCMを積極的に実行。結果、計画通り四半期の管理部門経費配賦前利益率は一時的に35.3%まで低下
- 通期においては、COVID-19からのリバウンド需要に牽引された高い売上高成長により、管理部門経費配賦前営業利益率は過年度よりも一時的に高い水準

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

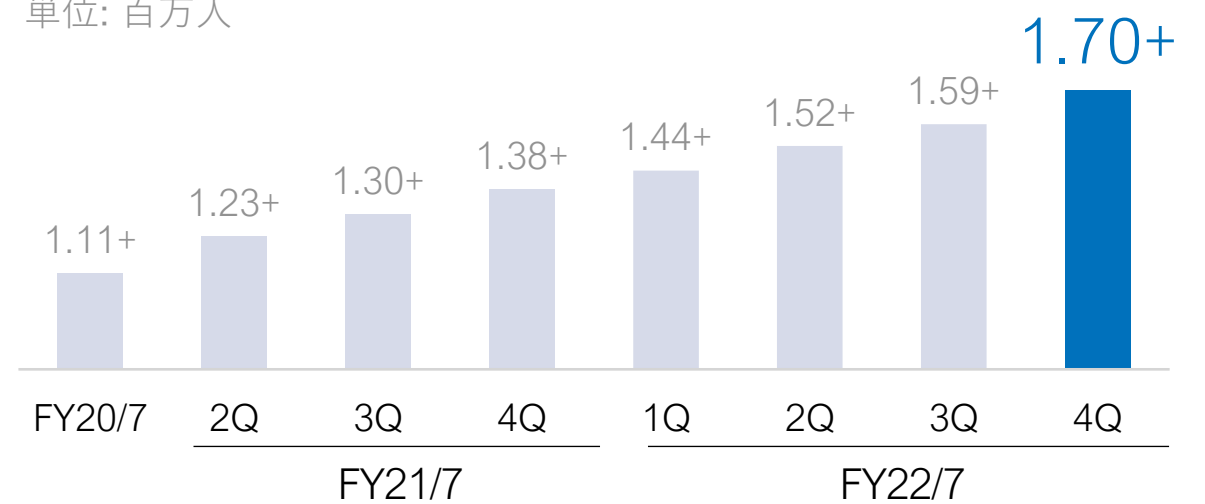
直接採用企業の採用ニーズや求職者の転職意向に基づき、各指標は順調に推移し、持続的な顧客基盤を構築。年次利用中企業数の大幅な増加は、直接採用企業のプロフェッショナル人材へのニーズの高さを示す

累計導入企業数⁽¹⁾

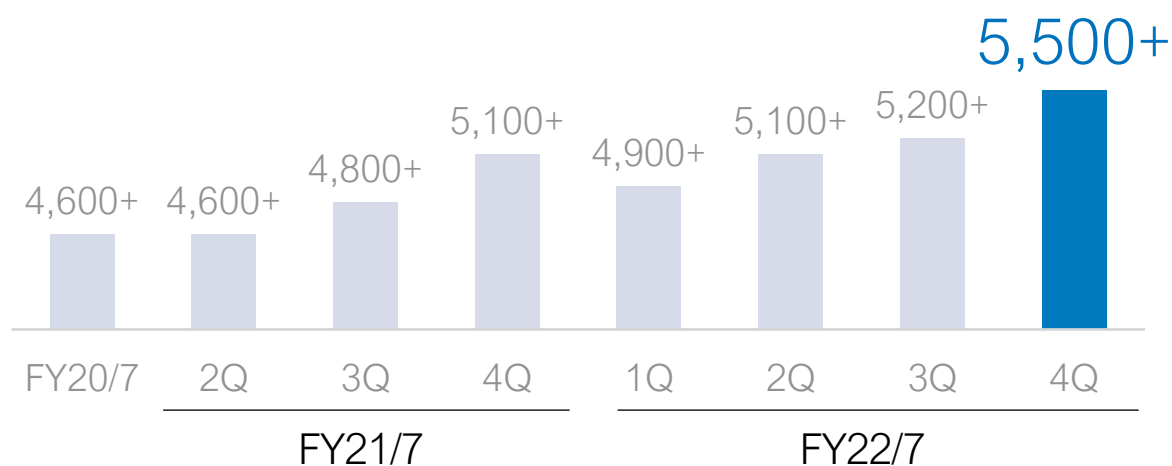


BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾

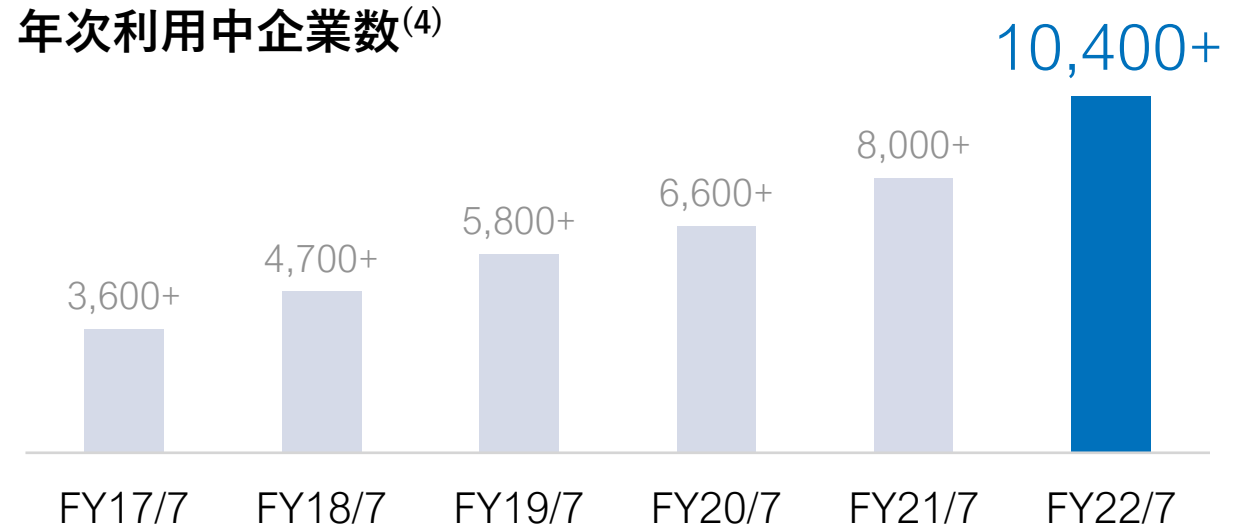
単位: 百万人



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾

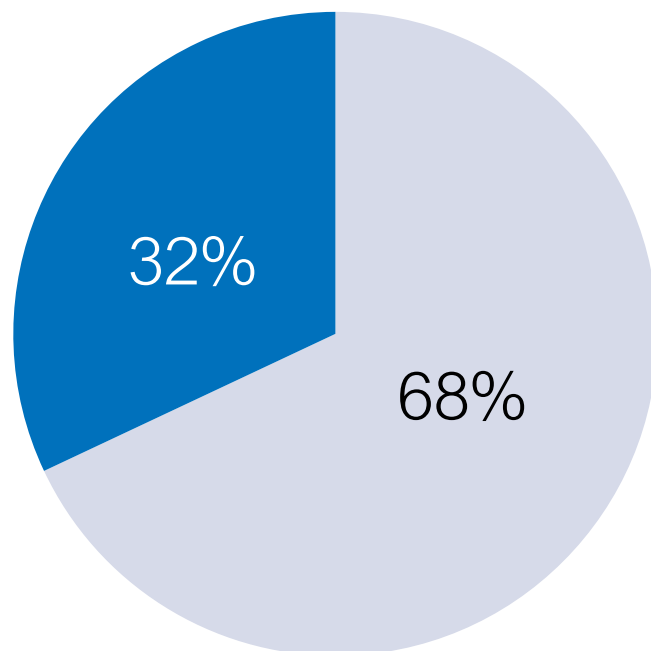


注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員 (無料会員を含む) (4) 会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

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

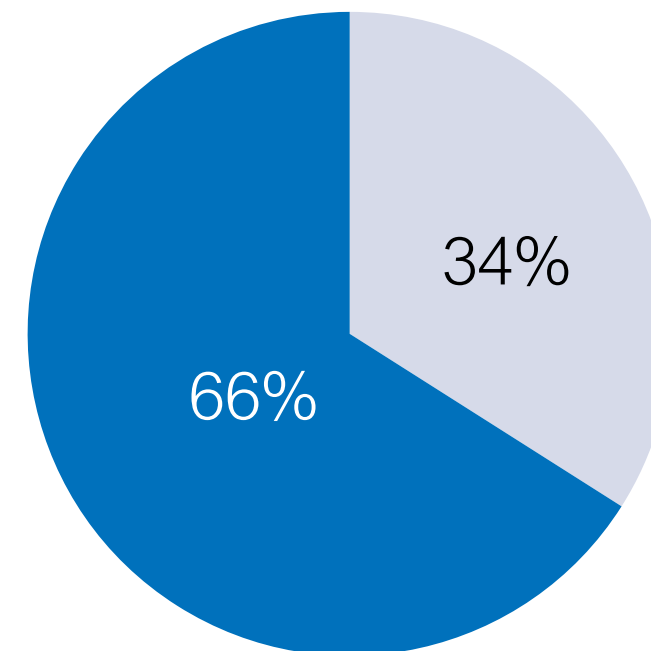
FY22/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- パフォーマンス売上高
- リカーリング売上高



FY22/7 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

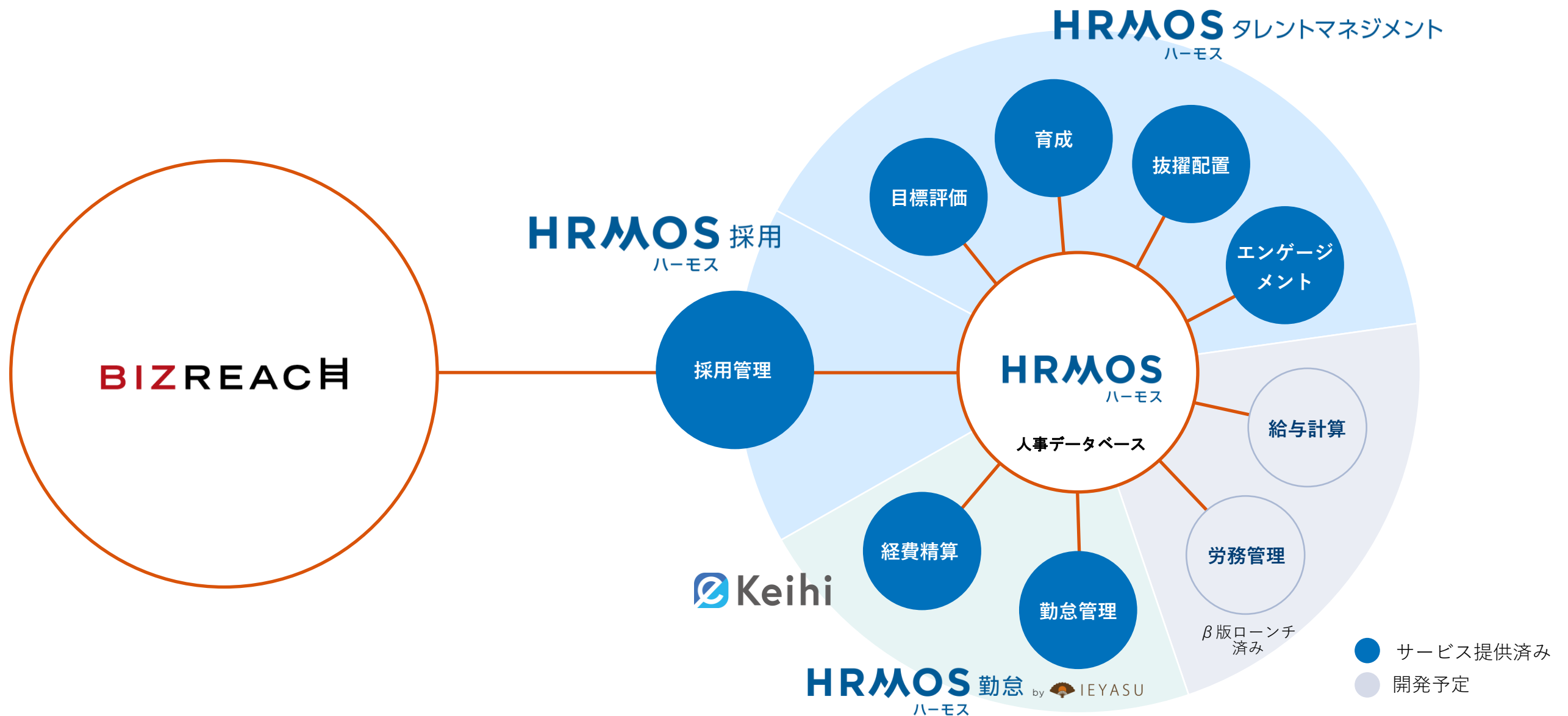


注: (1)リカーリング売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）によるプラットフォーム利用料及び追加プラチナスカウト購入による売上高、求職者会員によるプラットフォーム利用料から構成 (2) パフォーマンス売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）による採用成功に応じた成功報酬から構成 (3)グループの中核サービスであるビズリーチ事業の財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (4)リカーリング売上高とパフォーマンス売上高の合算ベース

HRMOS

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



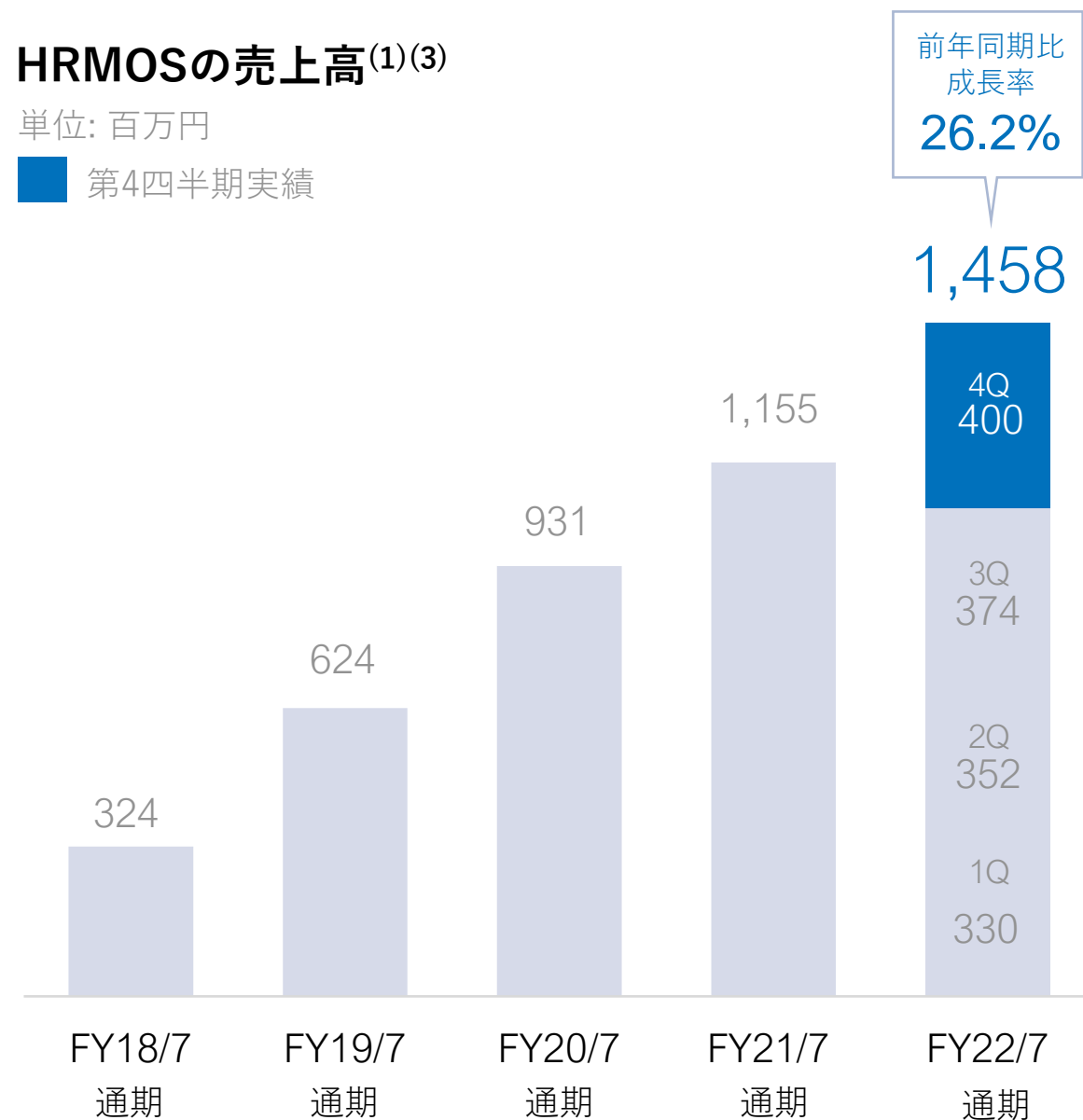
2021年11月1日に勤怠管理クラウド運営・IEYASU社株式の80.1%を取得完了、2022年3月1日に経費精算クラウド運営・イージーソフト社株式の100%を取得完了。2社の売上高は連結業績には含まれるが、2022年7月期のHRMOS数値には含まれない

HRMOSは、プロダクト開発を進めながら、計画通りに進捗。HRMOS採用モジュールの拡販が売上高伸長を牽引しているため、当第4四半期はHRMOS採用のテレビCMを実施

HRMOSの売上高⁽¹⁾⁽³⁾

単位: 百万円

■ 第4四半期実績

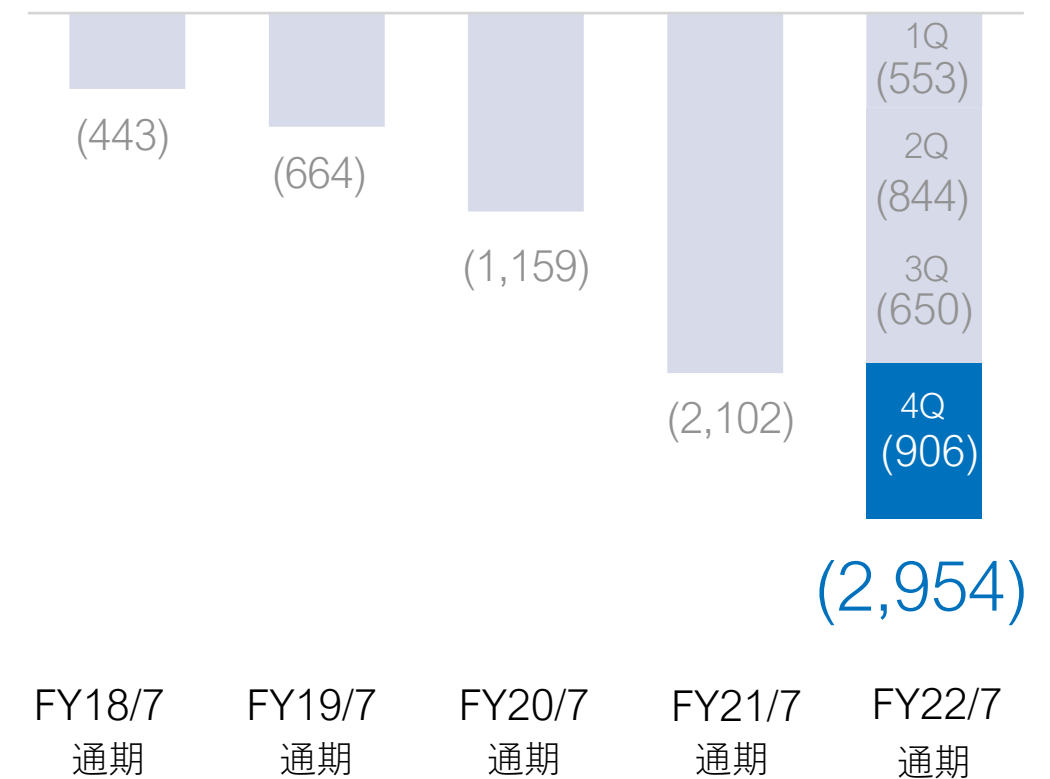


HRMOSの

管理部門経費配賦前営業利益⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

単位: 百万円

■ 第4四半期実績



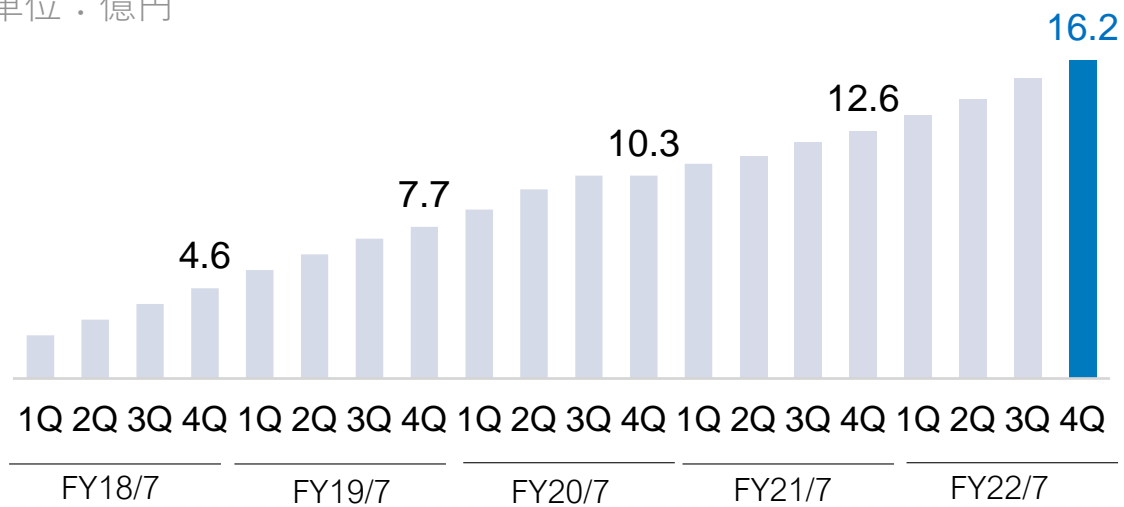
注: (1) HRMOS事業の売上高及び管理部門経費配賦前営業利益は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (2) 経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益 (3) 2021年11月1日にIEYASU株式、2022年3月1日イージーソフト株式を取得し、連結の範囲に含めているが、HRMOS事業の数値には含まれない

顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大に支えられ当第4四半期末ARRは16.2億円（前年同期比28.2%成長）
 COVID-19の影響を受けたChurn Rateは、COVID-19以前の安定的水準である1.0%前後を継続的に達成

ARR⁽¹⁾⁽²⁾

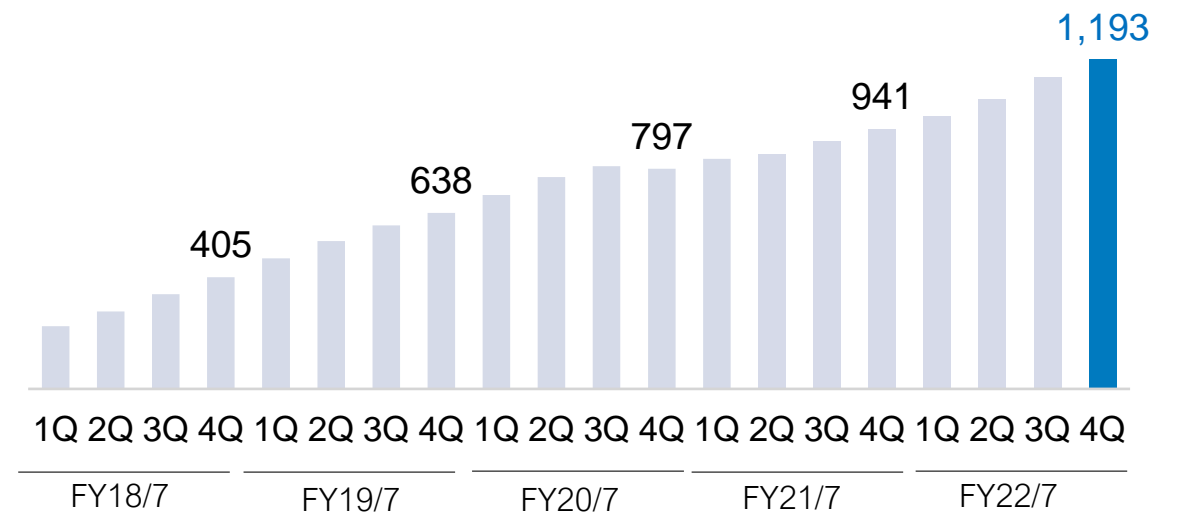
単位：億円

¥16.2億円 (YoY +28.2%)



利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾

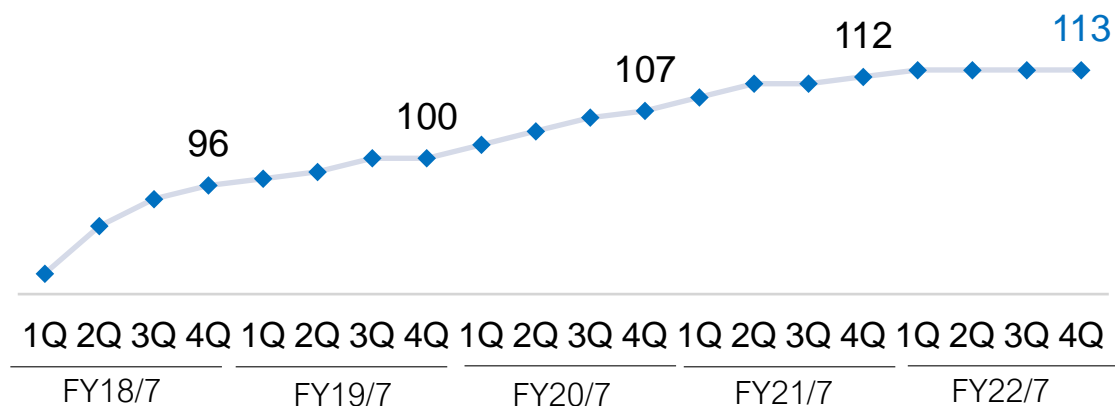
1,193社 (YoY +26.8%)



ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

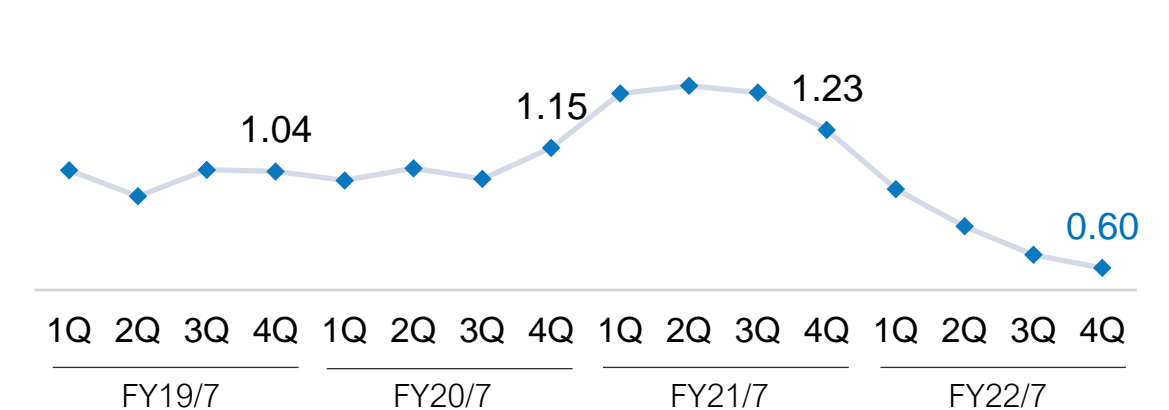
単位：千円

¥11.3万円 (YoY +1.1%)



Churn Rate⁽⁷⁾⁽⁸⁾

直近12ヵ月平均: 0.60%



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) 2022年7月末時点 (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) 2022年7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) 2022年7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、当月解約したMRRを前月末MRRで除して算出 (8) 2022年7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	2Q	3Q	4Q
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	14.2	15.3	16.2
ARPU ⁽²⁾ (千円)	83	90	94	96	97	98	100	100	102	104	106	107	109	111	111	112	113	113	113	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	1,050	1,127	1,193
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	0.79	0.66	0.60

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

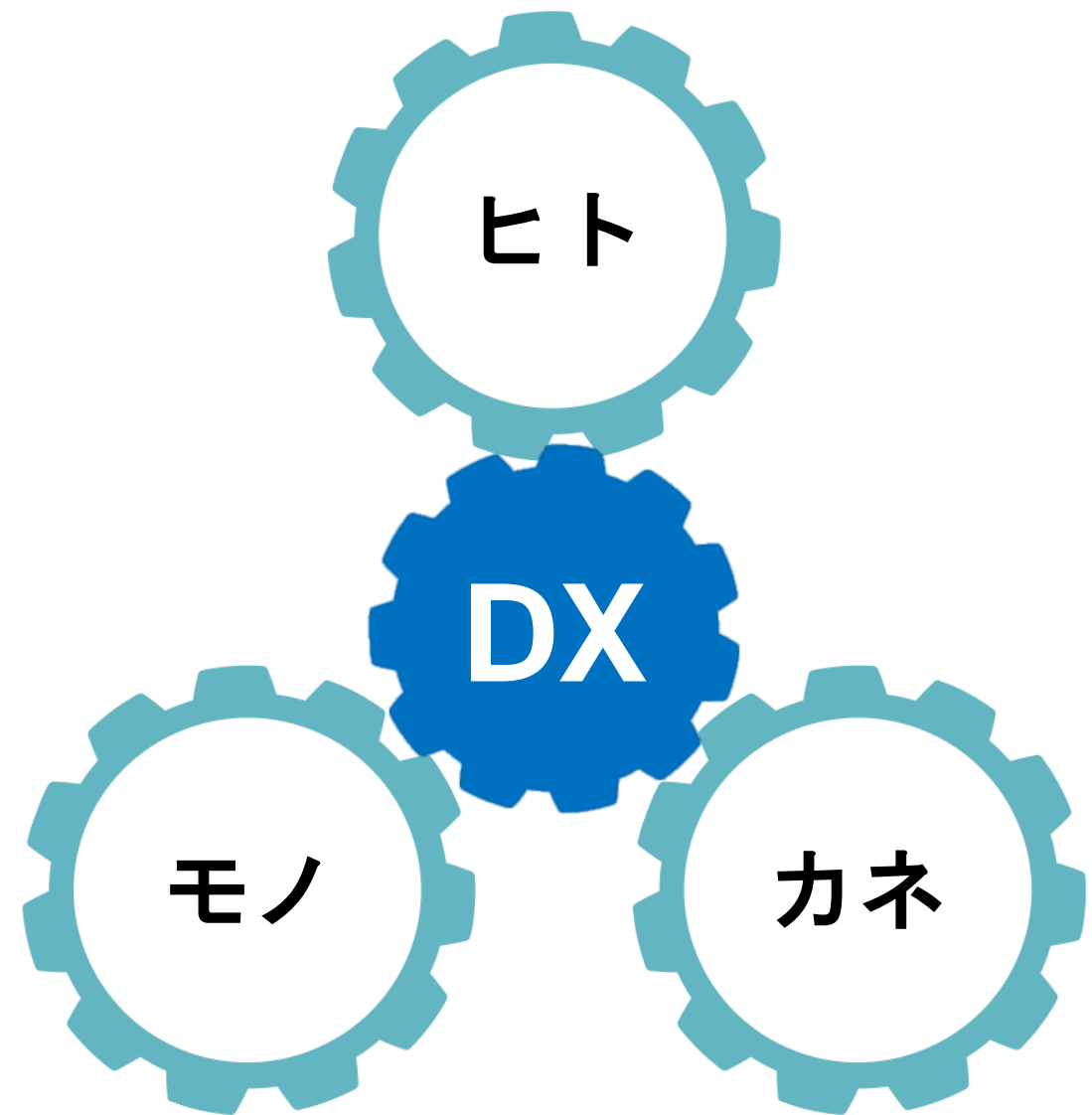
VISIONALグループの戦略と 今後の展望

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

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

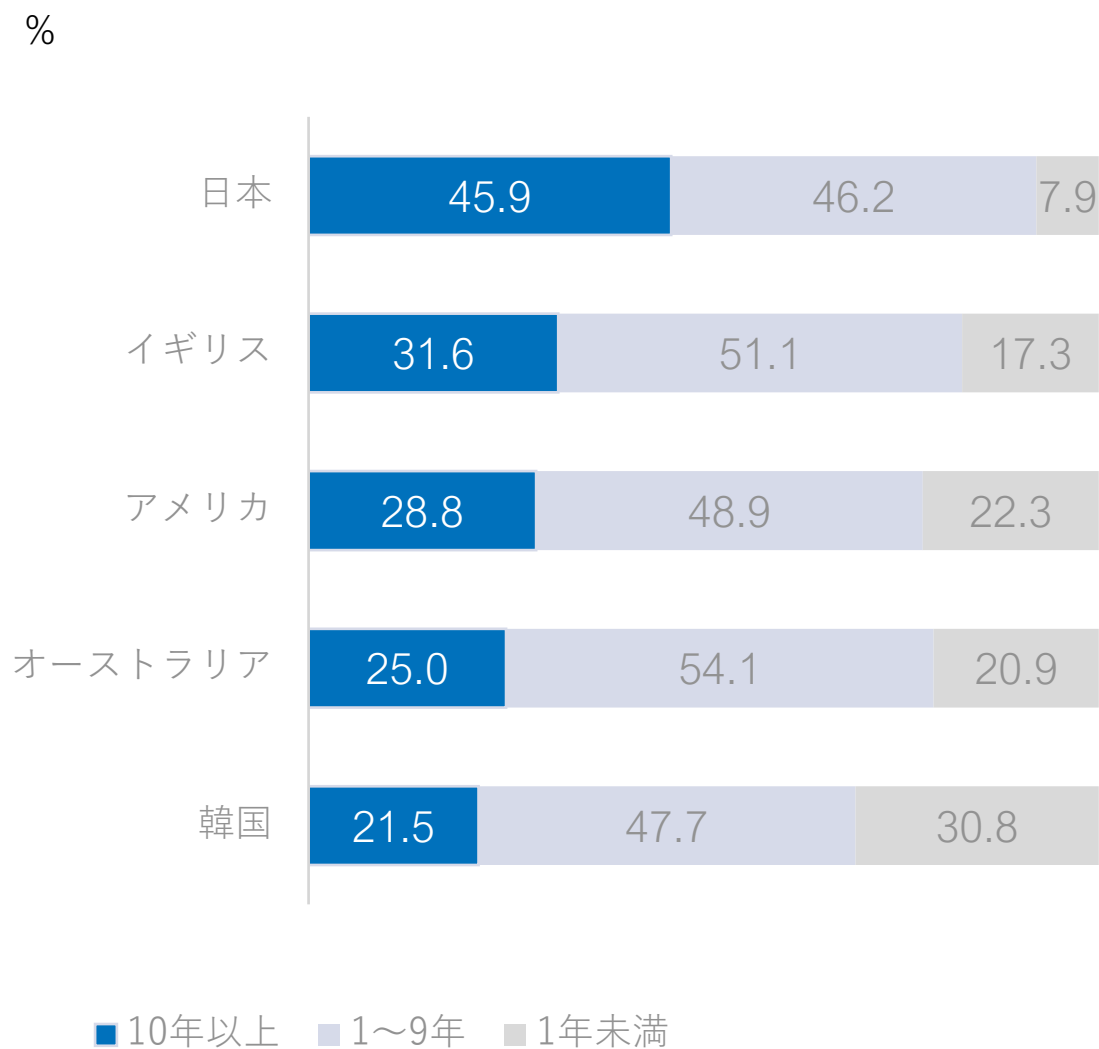


MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 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

我が国の雇用者の勤続年数は、国際的にみて比較的長期間となる傾向
雇用の流動化により、労働需要のより高い分野へ人の移動を促進することが重要

勤続年数別雇用者割合の国際比較⁽¹⁾



労働移動がもたらすこと

- ✔ 生産年齢人口の減少や新規学卒者の減少により、企業における労働力は長期的に低下。中途採用による人材強化が必要
- ✔ 多様な価値観の文化醸成や、変化する事業環境・事業モデルの転換へ対応する専門人材・即戦力人材が必要
- ✔ 産業構造のシフトにより、産業や職種等の労働需要のミスマッチが発生。労働需要がより高い分野へ人の移動が中期的に必要
- ✔ 賃金上昇には労働生産性の向上が必要

注: (1)「令和4年版 労働経済の分析 -労働者の主体的なキャリア形成への支援を通じた労働移動の促進に向けた課題-」(令和4年9月 厚生労働省)よりビジョナル株式会社が作成

「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

2021年



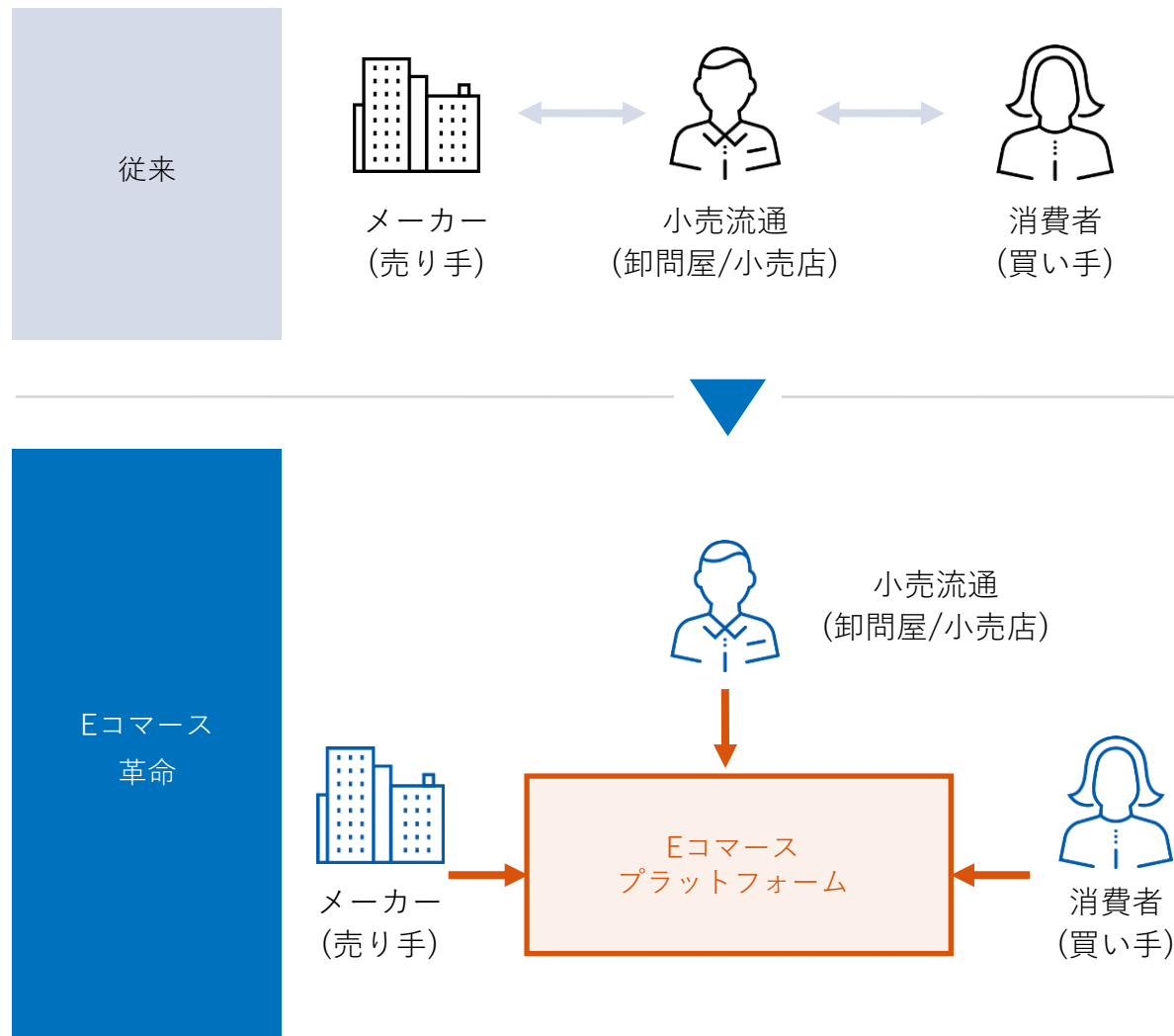
「働き方」は今後ますます変化

- ✔ 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

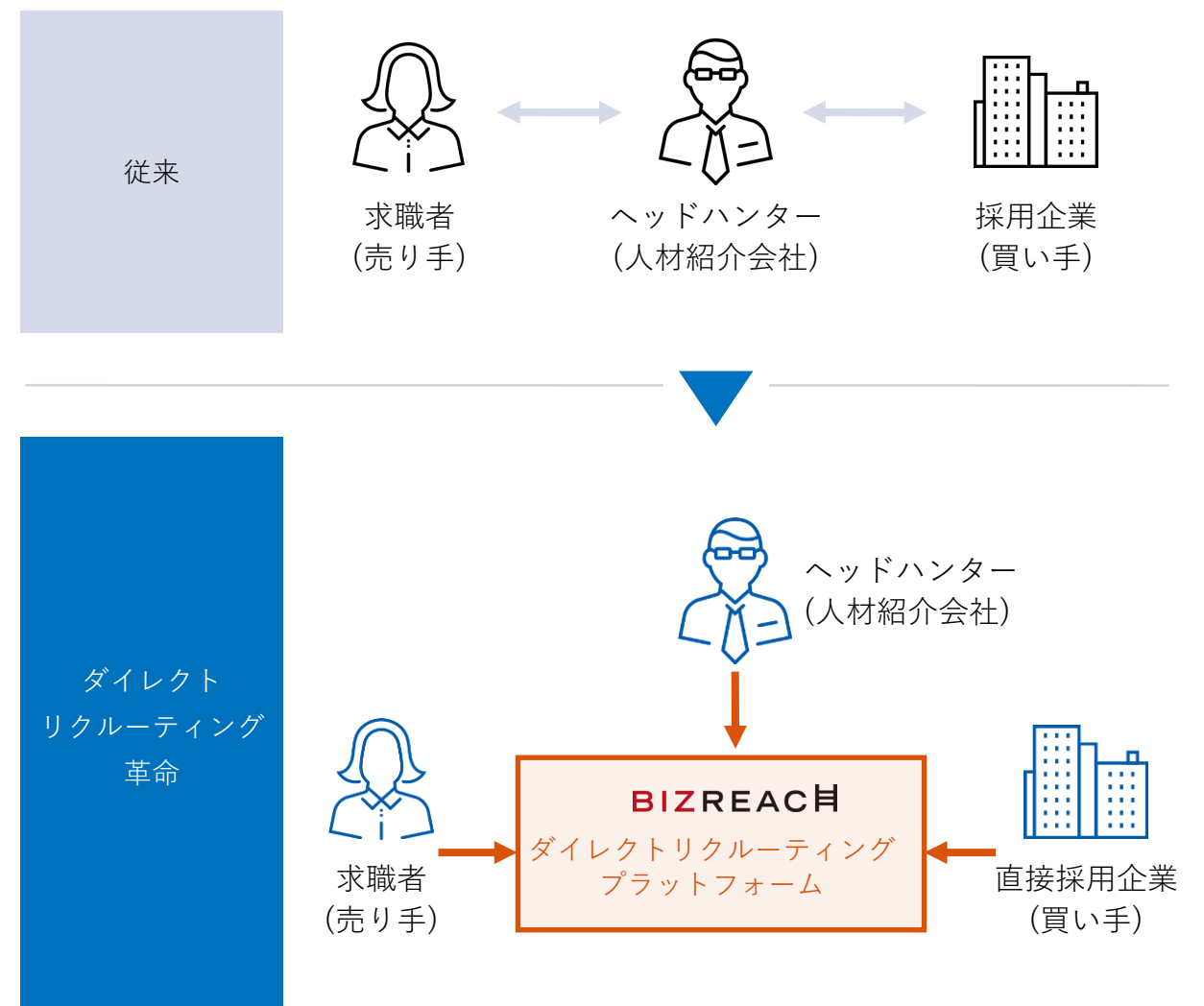
注: (1)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2021年の各月末の調査による日本の従業員数の12ヵ月分の平均値 (2)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2021年の各月末の調査による日本の正規雇用の従業員数の12ヵ月分の平均値 (3)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2021年の各月末の調査による日本の正規雇用間での転職者数(調査時以前の1年以内に転職をした人数)の12ヵ月分の平均値

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

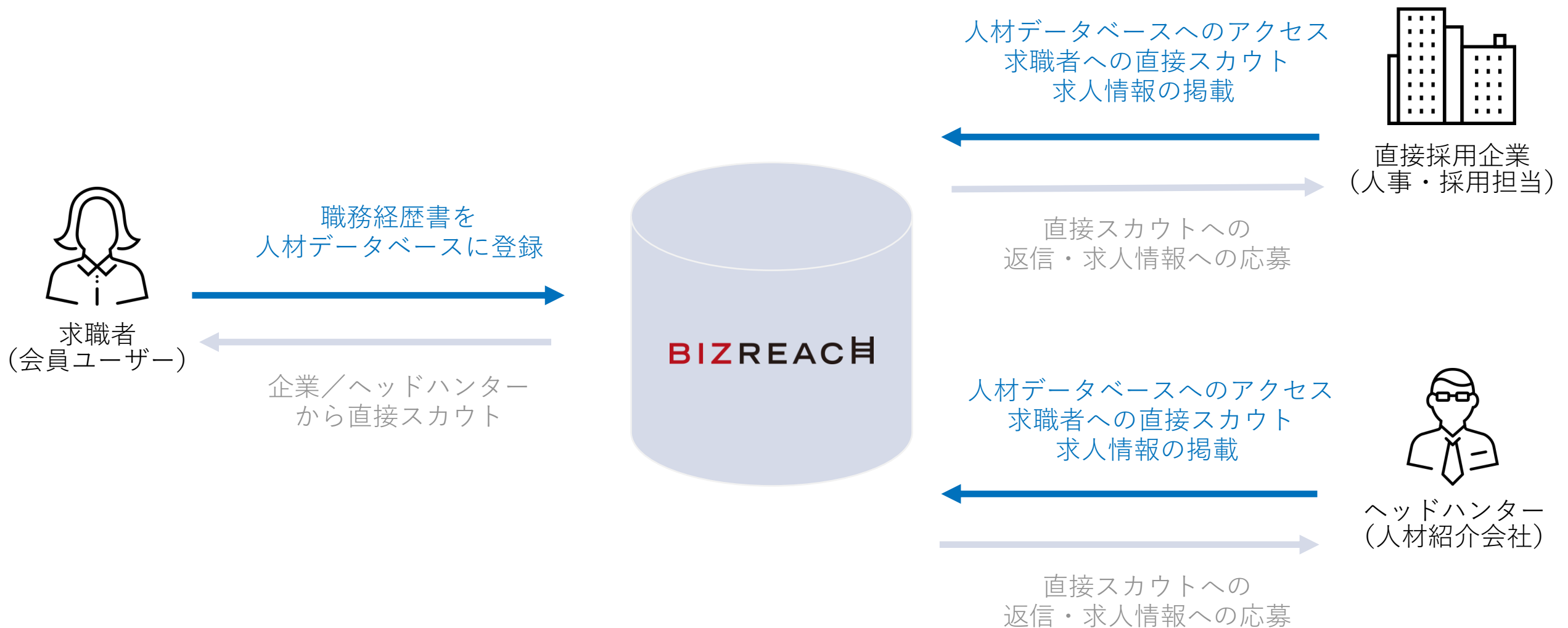


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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

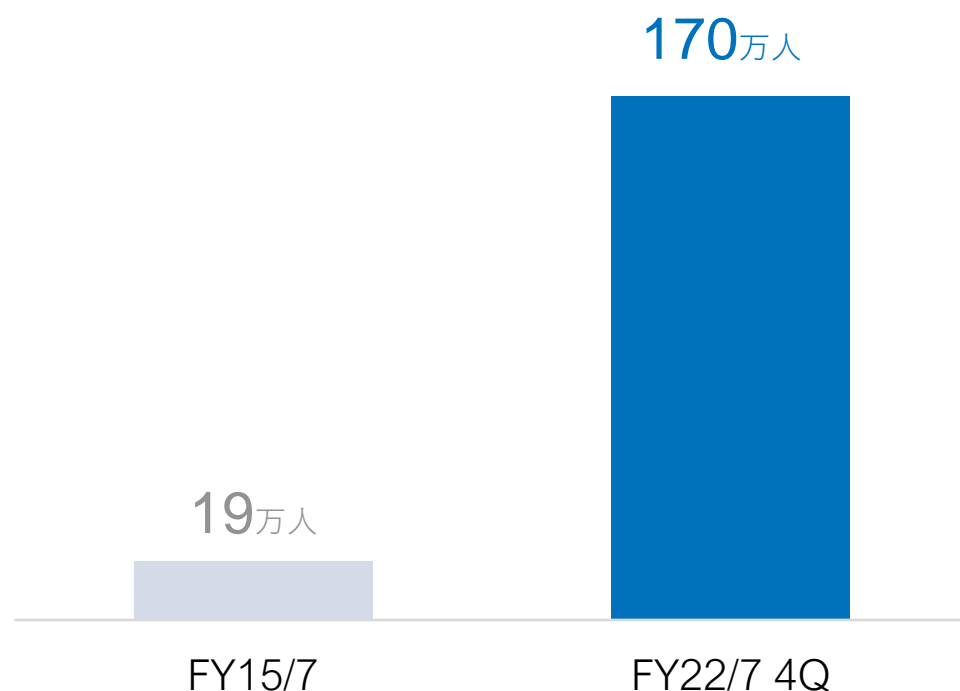
プロフェッショナル人材領域における一層の会員基盤拡大を進めると同時に、未利用企業の新規開拓、並びに利用企業への深耕営業を促進することでトップラインの更なる成長を図る

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(2020年)⁽²⁾

240万人	年収1,000万円超
1,051万人	年収600万円超



採用企業側における拡大ポテンシャル

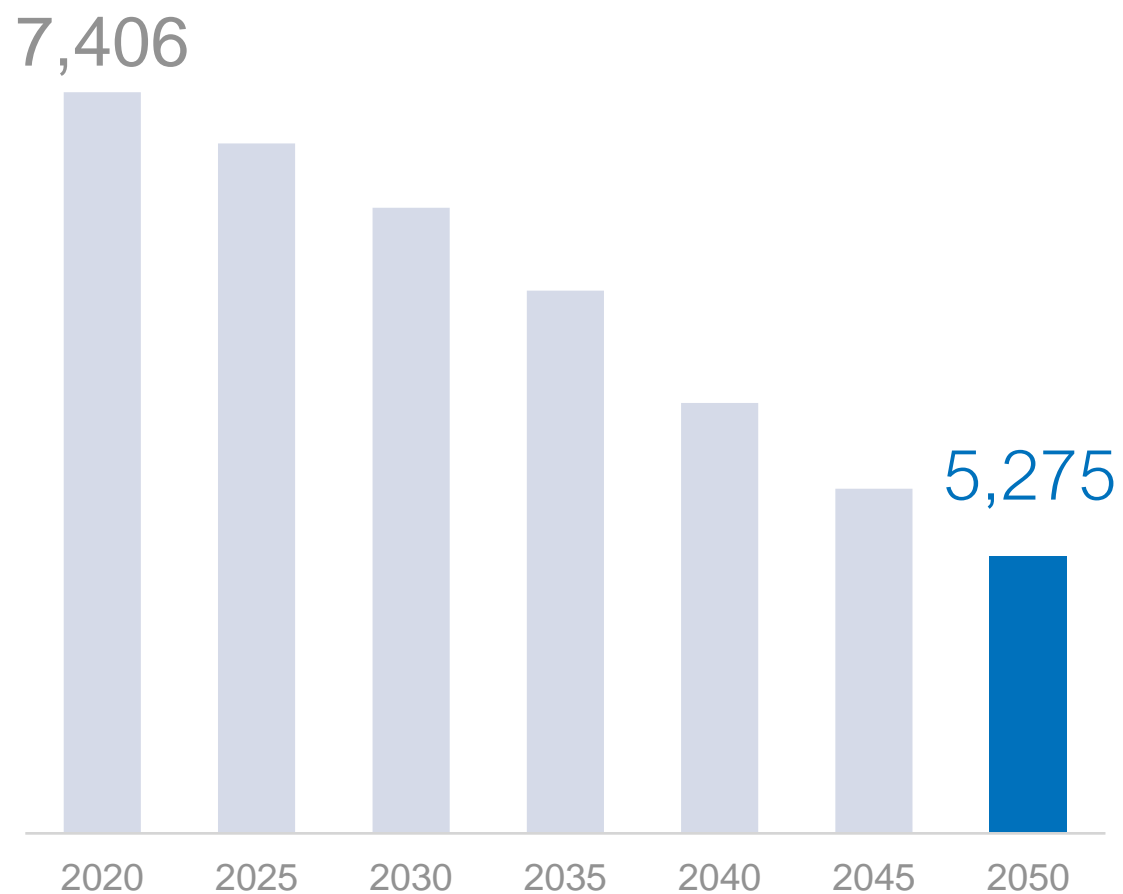


注: (1)データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員（無料会員を含む）(2)「令和2年分 民間給与実態統計調査」（国税庁）（<https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2020/pdf/002.pdf>）を加工して作成 (3) FY22/7の会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数 (4)2022年6月末時点。「都道府県別一般事業主行動計画策定届の届出及び認定状況（令和4年6月末時点）」（厚生労働省）（https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r03_06.pdf）を加工して作成

生産年齢人口が縮小する中、企業の人への投資も縮小傾向

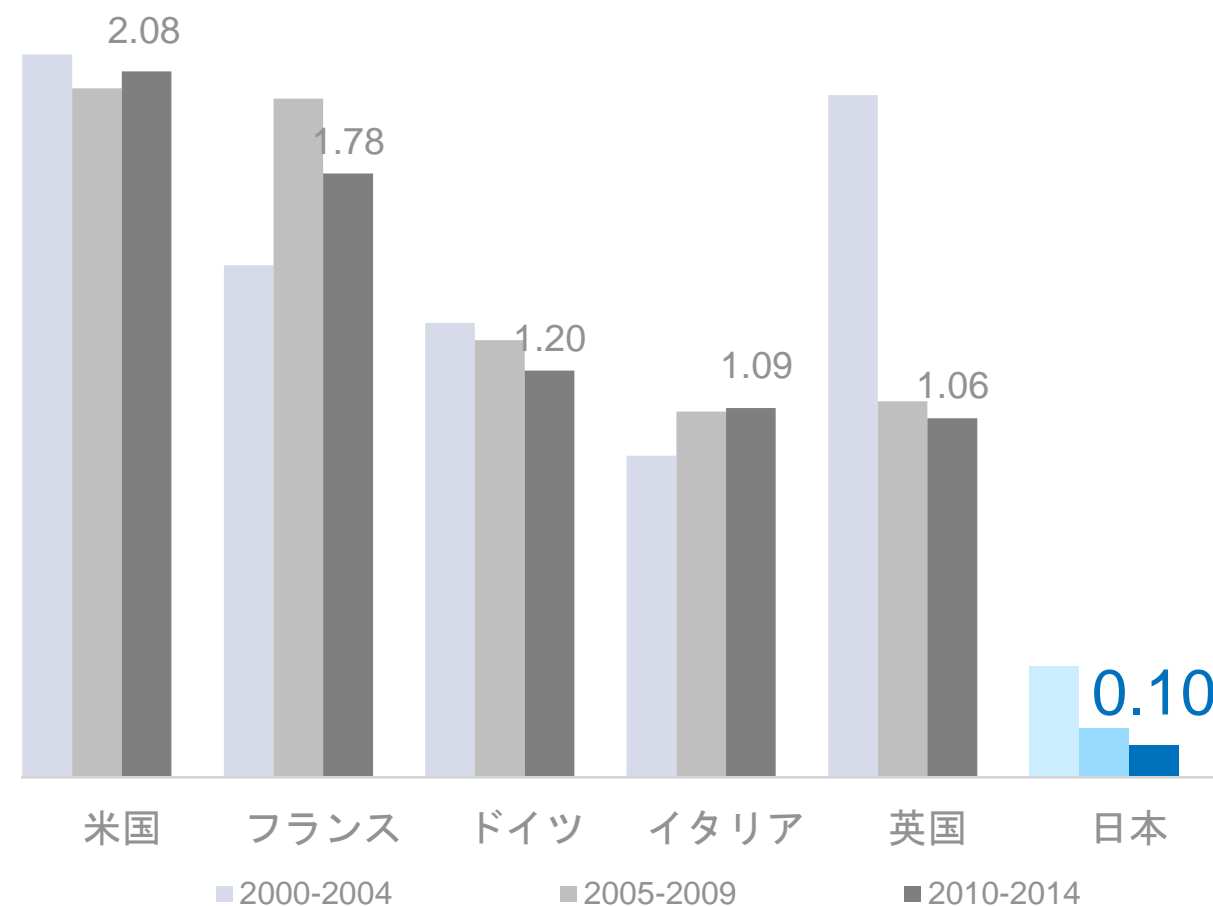
長期的な日本の生産年齢人口の推移⁽¹⁾

単位：万人



企業の人材投資（OJT以外）の国際比較（GDP比）⁽²⁾

単位：%

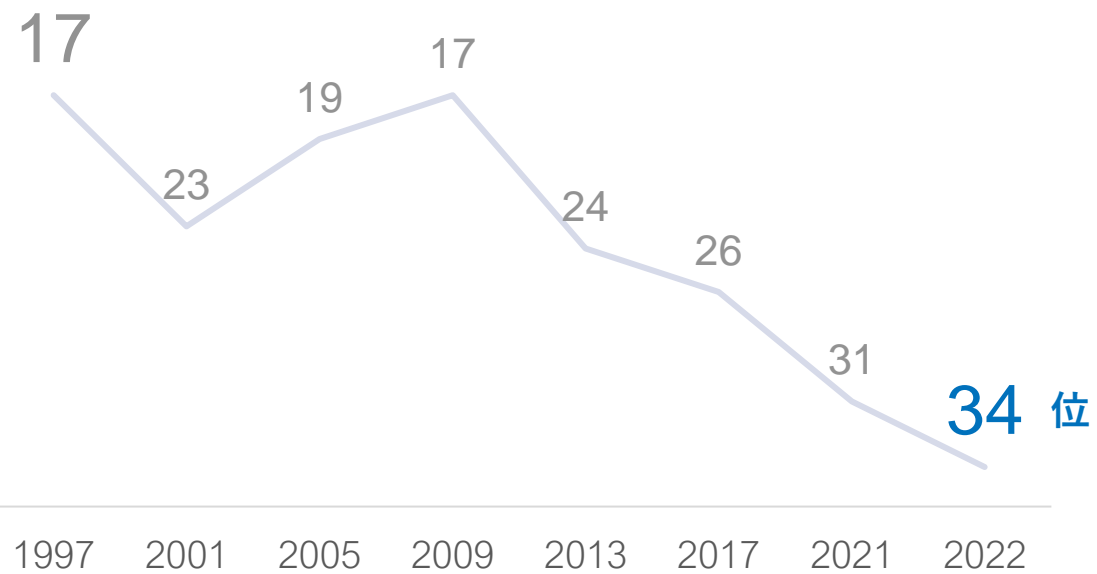


注: (1) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」の出生中位（死亡中位）推計をもとにビジョナル株式会社が作成 (2) 「未来人材ビジョン（令和4年5月）」（経済産業省）（<https://www.meti.go.jp/press/2022/05/20220531001/20220531001-1.pdf>）をもとにビジョナル株式会社が作成

世界の競争力ランキングを見ても、日本の位置づけは世界と比較すると、低下傾向にある

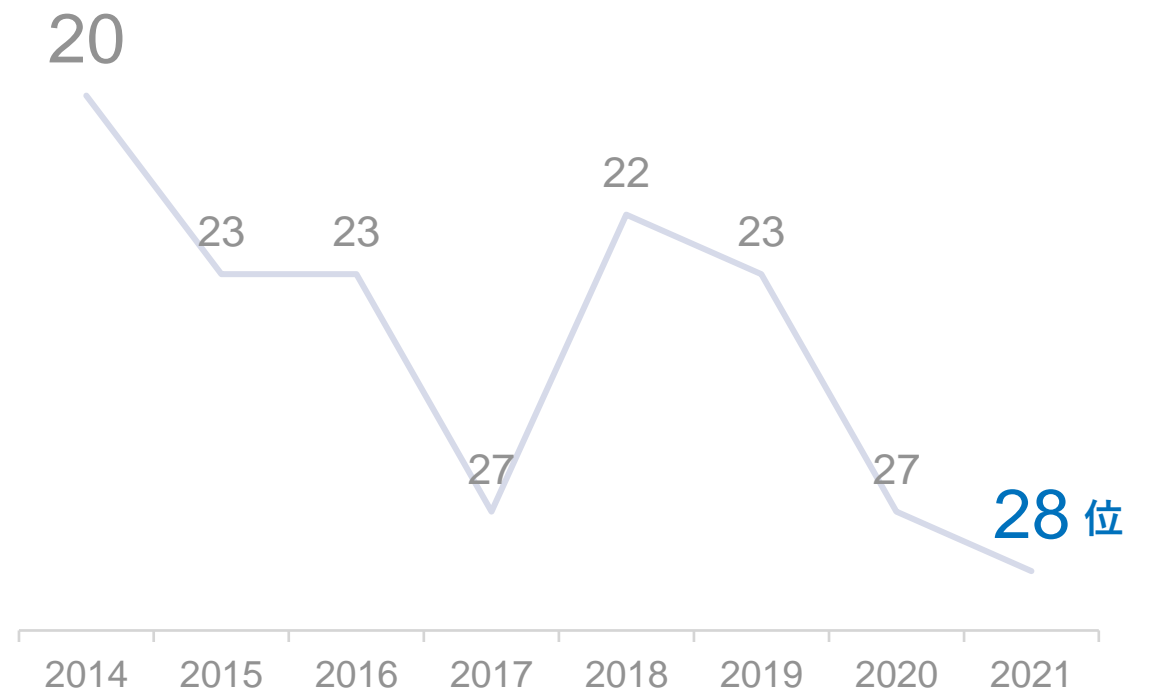
日本の国際競争力総合順位⁽¹⁾

順位



日本のデジタル競争ランキング⁽²⁾

順位



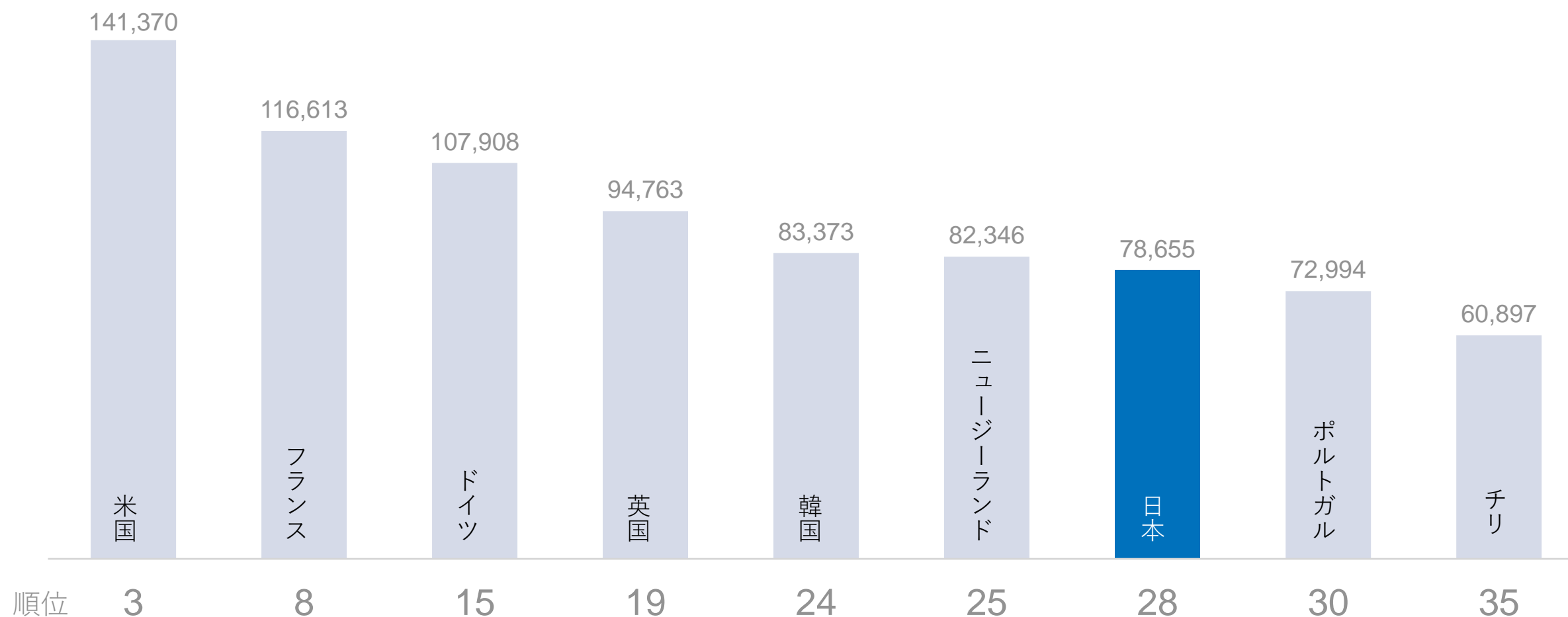
注: (1) IMD World Competitiveness Center, "IMD World Competitiveness Ranking" (<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/>) をもとにビジョナル株式会社が作成
(2) IMD World Competitiveness Center, "IMD World Digital Competitiveness Ranking" (<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/>) をもとにビジョナル株式会社が作成

「新しい資本主義」に向けた計画的な重点投資として、人への投資や中小企業のDX促進、サイバーセキュリティ強化等が挙げられている。労働生産性やデジタル競争力向上を通して、社会的課題解決と市場成長の実現が急務

OECD加盟諸国の労働生産性比較⁽¹⁾

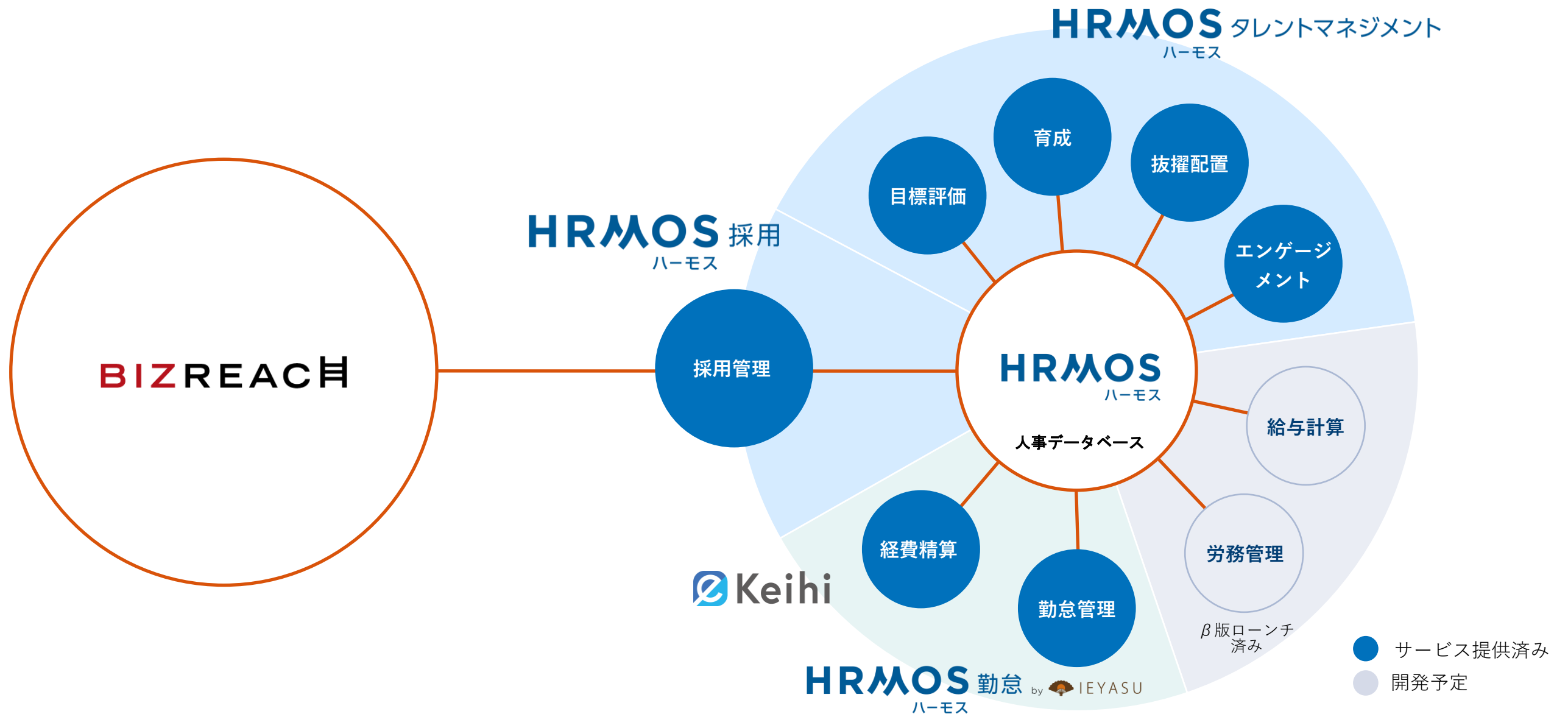
(2020年・就業者1人当たり/38ヵ国比較)

単位：購買力平価換算USドル



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

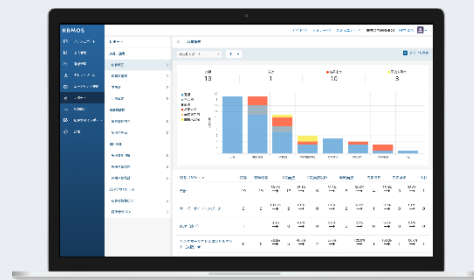
企業の人材活用・人材戦略(HCM)エコシステム



2021年11月1日に勤怠管理クラウド運営・IEYASU社株式の80.1%を取得完了、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%を取得完了。2社の売上高は連結業績には含まれるが、2022年7月期のHRMOS数値には含まれない

HRMOS採用やHRMOSタレントマネジメントの活用により、従業員の生産性が最適化。雇用の流動化によって生まれる採用需要を、よりタイムリーに、自社に最適な人材を、BizReach経由で採用

HRMOS 採用 ハーモス



採用管理

- ✔ 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

HRMOS タレントマネジメント ハーモス



従業員
DB

目標評価

組織診断
サーベイ



分析
レポート

ワーク
フロー

1 on 1

- ✔ 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

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し、日本社会の生産性向上寄与を通して中長期的な成長を目指す

課題 1	課題 2	課題 3
<p style="text-align: center;">事業承継を含む資本の流動化の遅れ</p> <p style="text-align: center;">「日本経済2020-2021」⁽¹⁾</p> <p>“...事業の将来性や相応の技術力がある企業について、そのノウハウや雇用をM&Aという形で存続させることは、我が国全体の技術力等の維持にもつながると考えられる...”</p> <p style="text-align: center;">法人・審査制M&Aマッチングサイト</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p style="text-align: center;">クラウド等の利用拡大によるセキュリティ対策への遅れ</p> <p style="text-align: center;">「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」⁽²⁾</p> <p>“...中小企業のセキュリティシステムの導入を助成し、サプライチェーン全体でサイバーセキュリティを強化する...”</p> <p style="text-align: center;">脆弱性管理クラウド</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: center;">クラウドリスク評価</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p style="text-align: center;">中小企業等のDXの遅れ</p> <p style="text-align: center;">「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」⁽²⁾</p> <p>“...取引適正化とともに、生産性の向上を通じた競争力の強化が重要である...”</p> <p style="text-align: center;">物流DXプラットフォーム</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: center;">B2Bリードジェネレーション・プラットフォーム</p> <div style="text-align: center;">  </div>

注：(1) 「日本経済2020-2021 -感染症の危機から立ち上がる日本経済-」 令和3年3月内閣府政策統括官（経済財政分析担当）より抜粋 (2) 「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」 令和4年6月7日より抜粋

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。

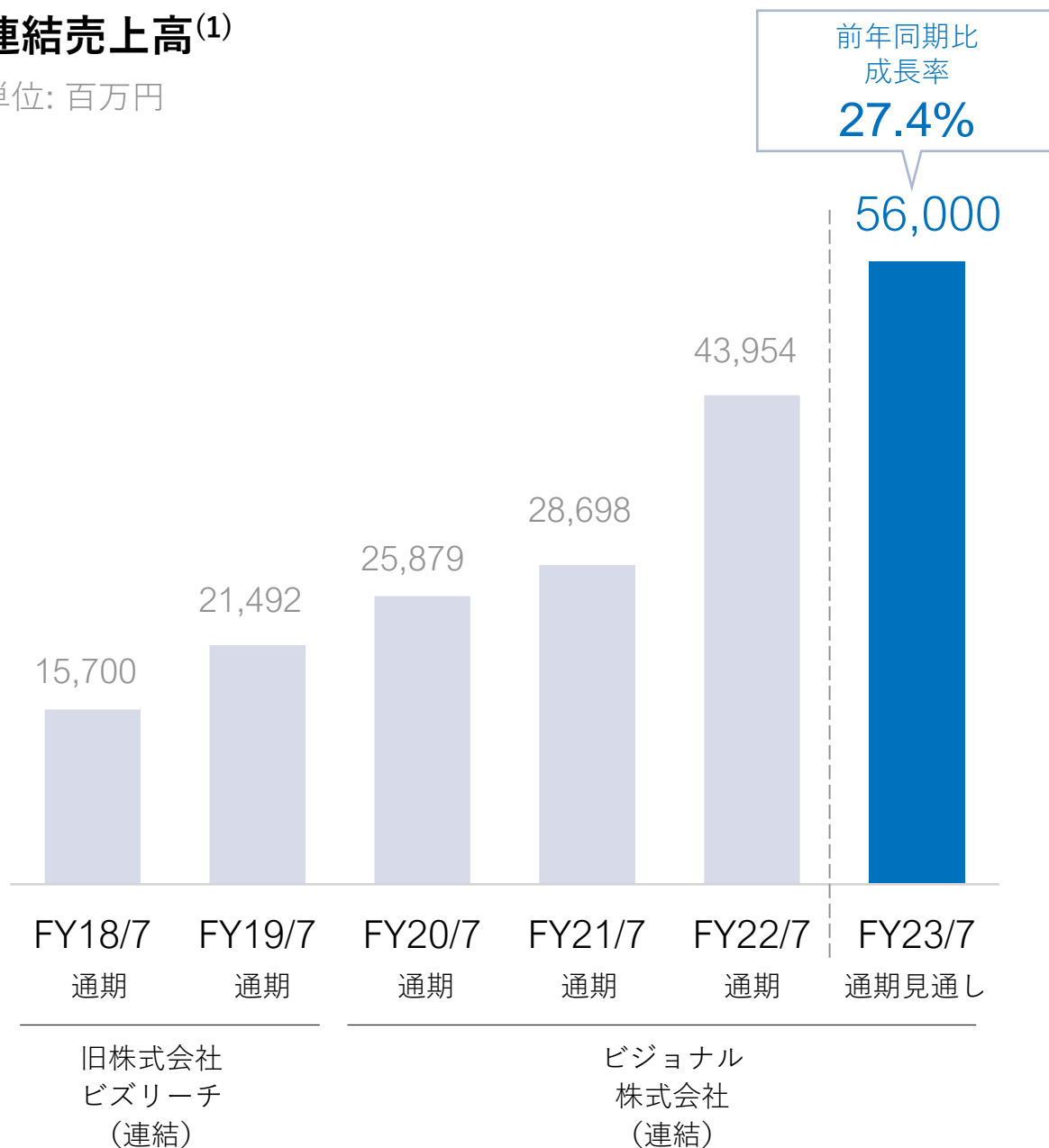
グループミッションの実現へのコミットメント

- ✔ 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

経済情勢の先行きは引き続き不透明ではあるものの、構造的な雇用の流動化は継続。Visionalグループの通期連結売上高は、前年同期比27.4%成長を見通す。通期連結営業利益は前年同期比50.2%成長を見通す

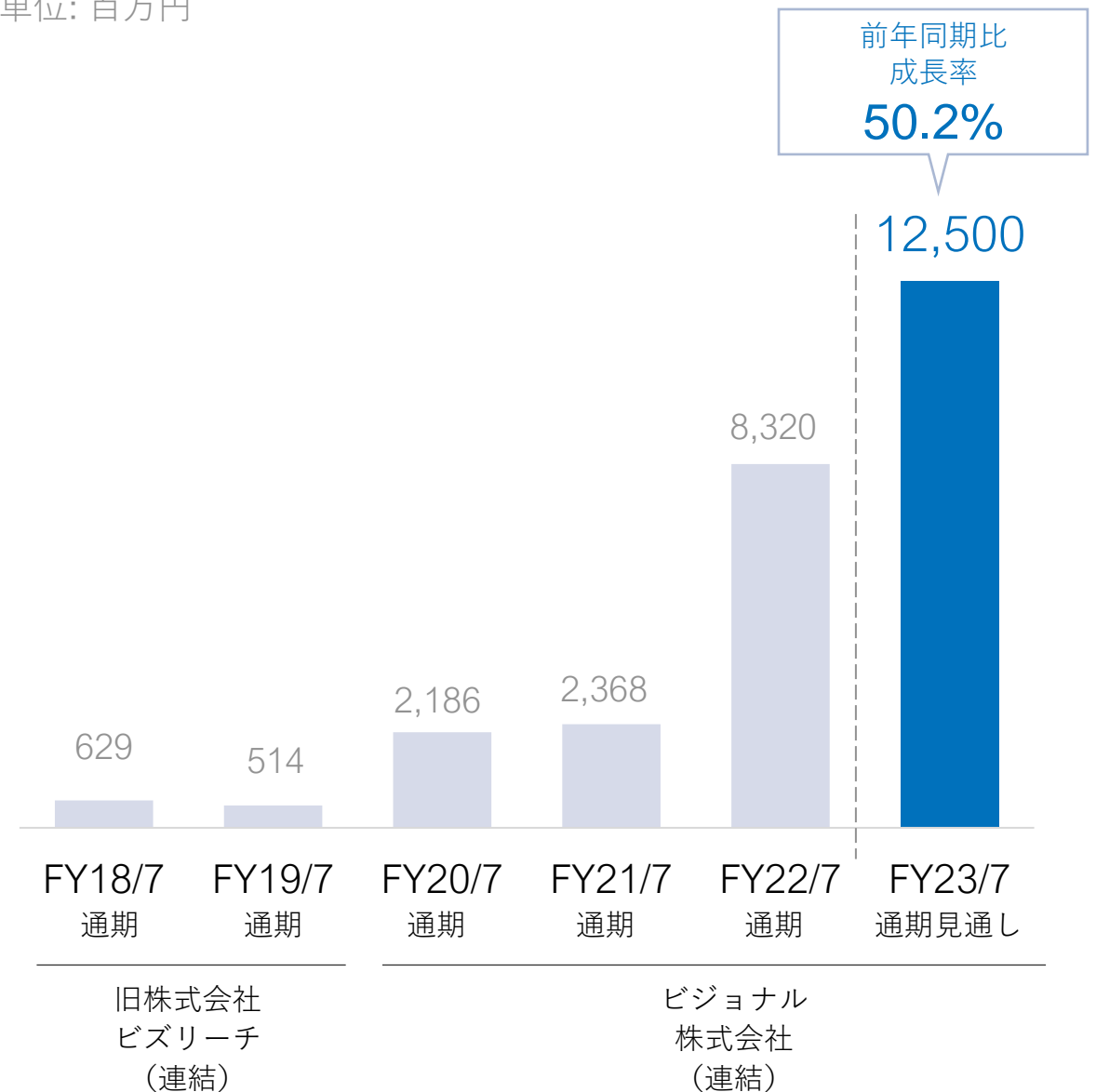
連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



連結営業利益⁽¹⁾

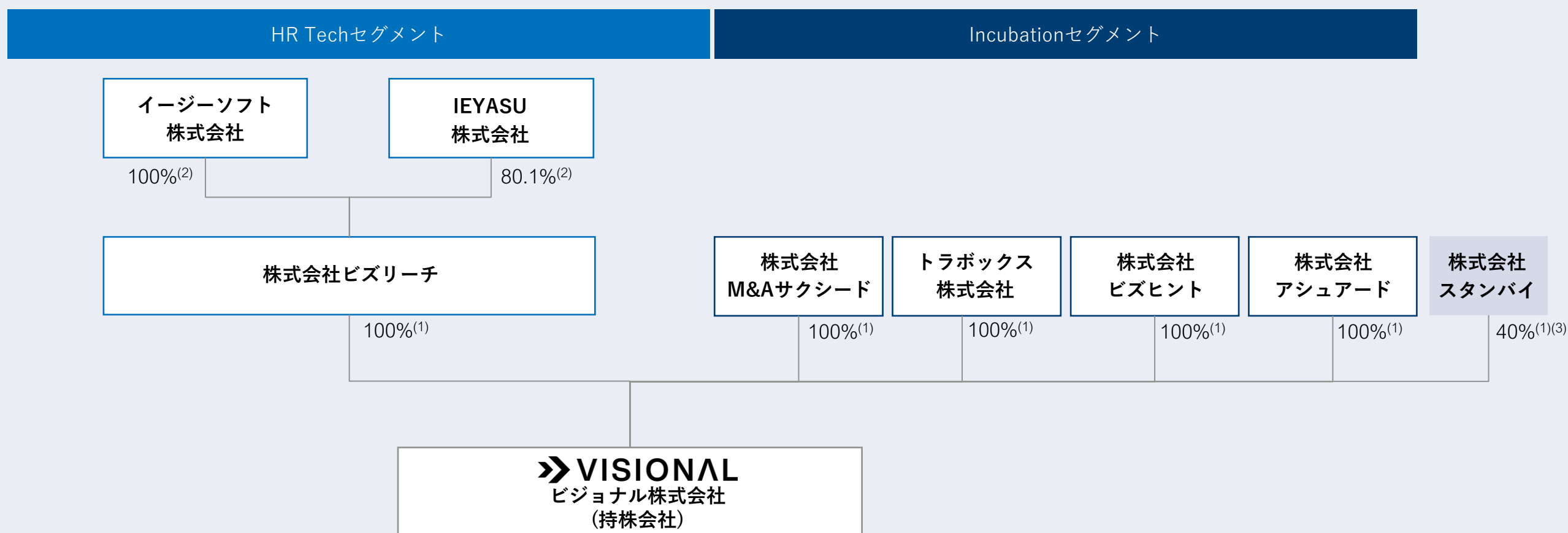
単位: 百万円



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

Appendix

現在のグループ・ストラクチャー (2022年9月14日現在)



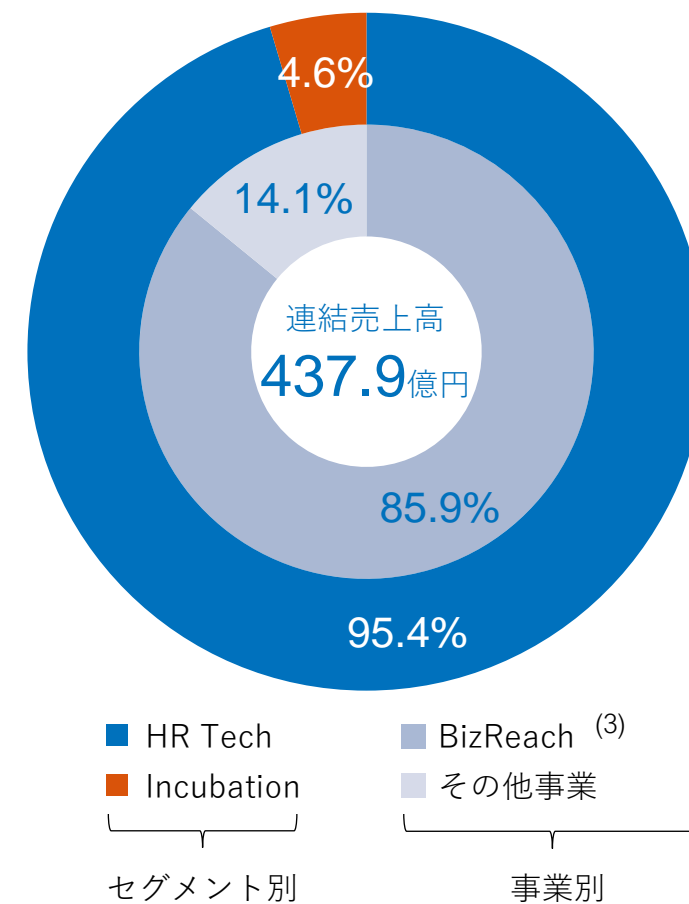
注: (1)ビジヨナル株式会社の子会社及び関連会社に対する株式保有比率 (2)株式会社ビズリーチの子会社に対する株式保有比率 (3)持分法適用会社。Zホールディングス株式会社との合併会社であり、当社が40%持分を保有

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

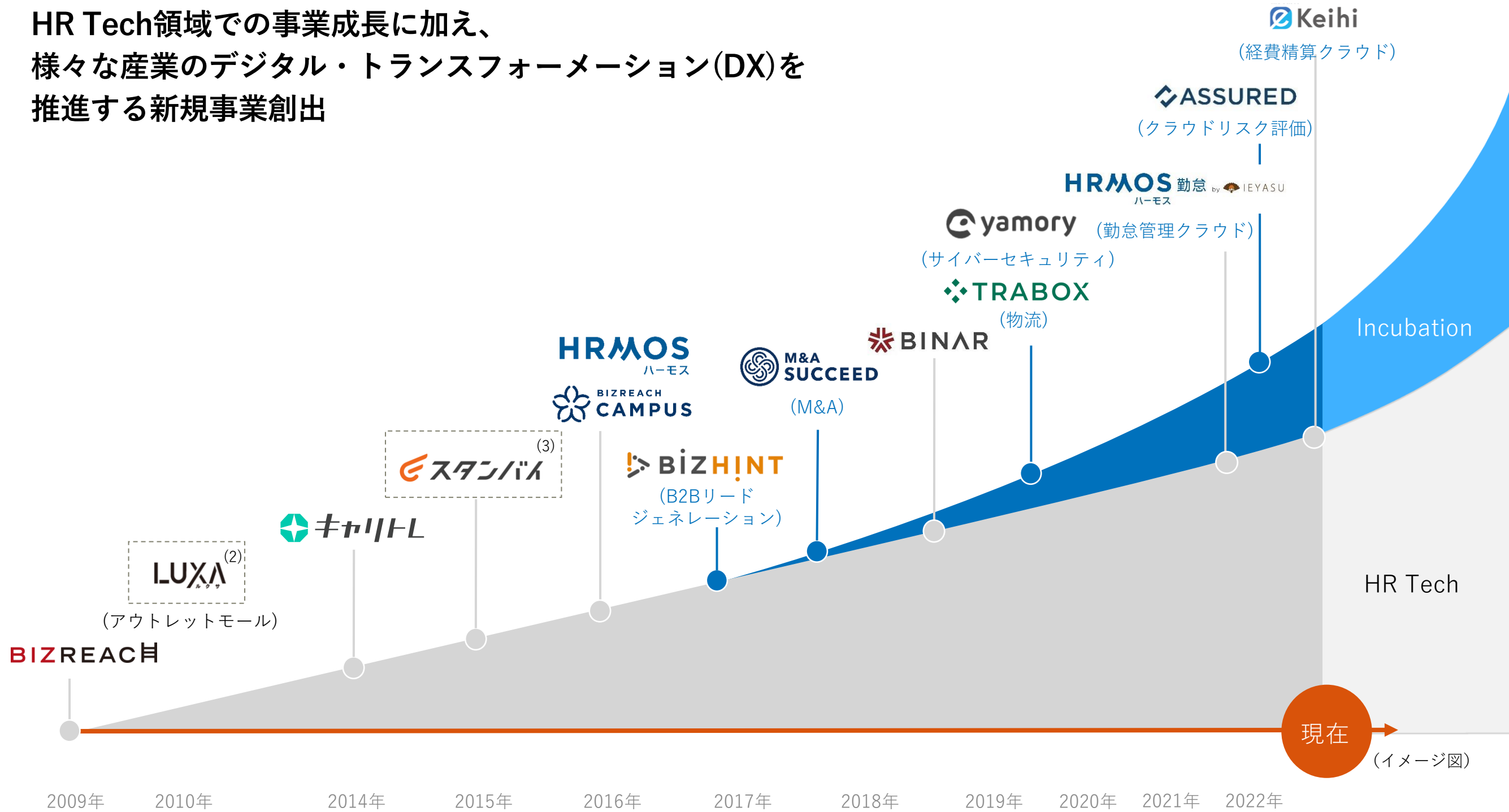
HR Tech セグメント	BIZREACH	即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト
	HRMOS ハーモス	人材活用プラットフォーム
	キャリアトル	挑戦する20代の転職サイト
	BIZREACH CAMPUS	OB/OG訪問ネットワーク
	BINAR	即戦力人材の転職支援サービス
Incubation セグメント	M&A SUCCEED	法人・審査制M&Aマッチングサイト
	TRABOX	物流DXプラットフォーム
	BIZHINT	B2Bリードジェネレーション・プラットフォーム
	yamory	脆弱性管理クラウド
	ASSURED	クラウドリスク評価
関連会社	スタンバイ ⁽¹⁾	求人検索エンジン

FY22/7 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)

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。横軸の下の年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

	FY22/7 通期	FY21/7 通期	FY20/7 通期	FY22/7 4Q	FY22/7 3Q	FY22/7 2Q	FY22/7 1Q
売上高	43,954	28,698	25,879	12,070	12,214	10,099	9,570
年率成長率 (%)	53.2%	10.9%	20.4%	49.1%	44.8%	N.A.	N.A.
HR Techセグメント	41,791	27,052	24,914	11,470	11,614	9,589	9,116
年率成長率 (%)	54.5%	8.6%	17.7%	50.7%	44.7%	N.A.	N.A.
Incubationセグメント	2,002	1,485	892	559	559	469	413
年率成長率 (%)	34.8%	66.3%	182.1%	25.8%	53.3%	N.A.	N.A.
売上原価	5,802	3,999	4,104	1,557	1,538	1,401	1,304
売上総利益	38,151	24,699	21,775	10,512	10,675	8,697	8,266
売上総利益率 (%)	86.8%	86.1%	84.1%	87.1%	87.4%	86.1%	86.4%
販売費及び一般管理費	29,830	22,331	19,588	9,409	7,560	7,131	5,729
広告宣伝費	14,697	9,562	7,640	5,180	3,620	3,510	2,385
給与手当等 ⁽²⁾	7,410	6,308	5,301	1,991	1,894	1,817	1,707
地代家賃	1,243	1,258	1,251	312	310	309	309
その他	6,478	5,202	5,394	1,924	1,735	1,492	1,326
営業利益	8,320	2,368	2,186	1,102	3,114	1,566	2,536
営業利益率 (%)	18.9%	8.3%	8.4%	9.1%	25.5%	15.5%	26.5%
HR Techセグメント	10,670	4,000	3,343	1,740	3,660	2,161	3,107
Incubationセグメント	(1,649)	(863)	(868)	(442)	(385)	(416)	(405)
税金等調整前当期純利益	8,755	2,290	7,023	1,240	3,234	1,658	2,621
法人税等合計	2,896	869	2,364	262	1,196	597	840
当期(四半期)純利益	5,858	1,420	4,658	978	2,038	1,061	1,780
当期(四半期)純利益 (%)	13.3%	5.0%	18.0%	8.1%	16.7%	10.5%	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

	FY22/7 通期	FY21/7 通期	FY20/7 通期
管理部門経費配賦前 営業利益	12,622	6,170	7,531
BizReach ⁽²⁾⁽³⁾	17,609	9,637	9,232
HRMOS ⁽³⁾	(2,954)	(2,102)	(1,159)
その他事業 ⁽³⁾	(2,032)	(1,364)	(541)
調整項目			
-) 経理機能や人事機能、 法務総務機能等の費用 ⁽⁴⁾	4,301	3,802	5,345
-) HR Techセグメント ⁽⁴⁾	3,731	3,263	4,647
-) Incubationセグメント ⁽⁴⁾	570	538	697
営業利益	8,320	2,368	2,186

調整後機能別／事業別人員数 (FY22/7 4Q)⁽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	677	60.1%
HRMOS	278	24.7%
その他HR Tech 関連事業	172	15.3%
小計	1,127	100.0%
HR Tech関連事業 固有の間接部門	125	n/a
HR Tech関連事業合計	1,252	n/a
Incubation関連事業	142	n/a
管理部門	134	n/a
合計	1,528	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数(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数)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

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。M&Aによりのれんが増加

単位：百万円

	FY22/7	FY21/7	FY20/7
流動資産	36,743	29,532	12,137
現金及び預金	31,362	25,630	9,114
受取手形及び売掛金	4,356	3,258	2,012
その他の流動資産	1,025	643	1,011
固定資産	9,018	5,544	5,584
有形固定資産	735	700	899
無形固定資産	4,964	2,457	2,488
のれん	3,958	1,296	1,186
その他の無形固定資産	1,006	1,160	1,301
投資その他の資産	3,318	2,385	2,196
資産合計	45,762	35,076	17,722

単位：百万円

	FY22/7	FY21/7	FY20/7
流動負債	13,988	9,046	5,290
未払金	4,054	3,341	1,486
前受収益	—	3,042	1,917
契約負債	4,941	—	—
その他の流動負債	4,993	2,662	1,886
固定負債	2,994	3,494	3,225
持分法適用に伴う負債	2,453	2,773	3,070
その他の固定負債	541	720	155
純資産合計	28,779	22,536	9,205
資本金	6,226	6,063	100
資本剰余金	10,190	10,027	4,064
利益剰余金	12,300	6,442	5,021
その他	61	3	20
負債及び純資産合計	45,762	35,076	17,722

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)

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

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

- 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

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。