

2021年7月期通期決算
説明資料

2021年9月



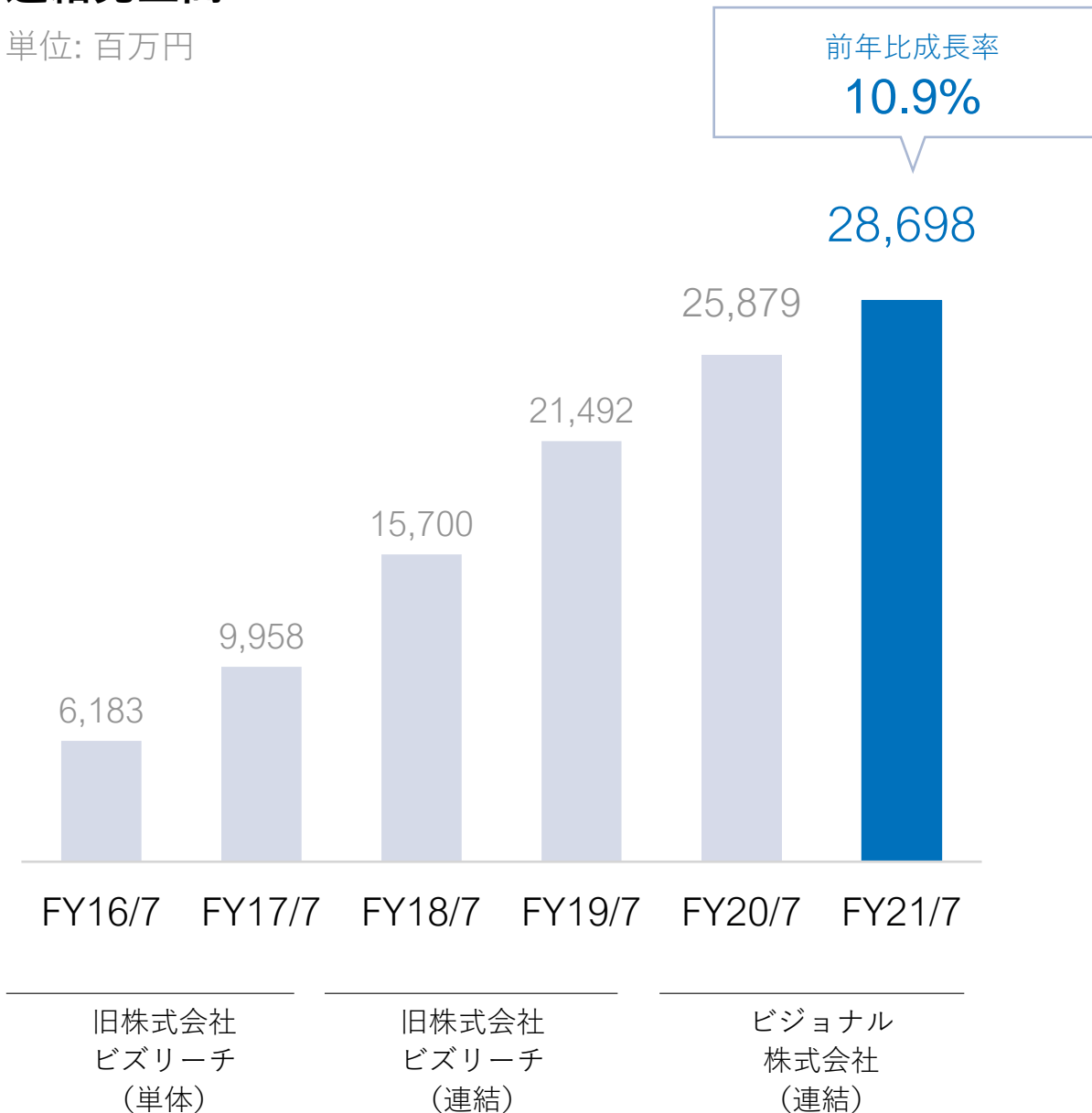
ビジョナル株式会社

| | |
|----------------------------|---|
| <p>連結</p> | <ul style="list-style-type: none"> COVID-19による一時的な減速から成長軌道へ回帰。売上高は第3四半期累計から80.9億円伸長し、286.9億円で着地 投資抑制と成長投資のバランスを適切にコントロール。2022年7月期以降の持続的な成長及び企業価値向上のために、一時的に抑制していたマーケティング投資及び人材採用を戦略的に実行。投資は計画通り実行したものの、売上高伸長により、累計営業利益は23.6億円で着地 |
| <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回復により、前年同期比売上高成長は第2四半期よりプラス成長に転じ、第4四半期は前年同期比42.2%成長。結果、通期は前年比12.5%成長し、累計売上高は235.6億円で着地 2020年7月期下期から2021年7月期上期にかけて抑制したマーケティング投資及び人材採用を再開し、2022年7月期以降の売上高伸長のための攻めの先行投資を実行。累計管理部門経費配賦前利益は96.3億円で着地 |
| <p>HRMOS</p> | <ul style="list-style-type: none"> 積極的な顧客開拓により、第4四半期末時点ARRは12.6億円、利用中企業数は941社に成長。COVID-19の影響を受けたChurn Rate（12カ月の移動平均）はPre COVID-19よりも引き続き高い1.23%であるものの、2020年12月以降のChurn Rate（単月）は1.0%前後で推移しており、移動平均も低下傾向 引き続きプロダクト開発を進めながら、BizReachへのクロスセルに重点を置く。HRMOSの顧客開拓を加速させる施策として認知度向上のTVコマーシャルを含むマーケティング施策を実行 |
| <p>連結業績 見通し</p> | <ul style="list-style-type: none"> 足元の動向を踏まえ、成長軌道への回帰が継続する前提かつ、COVID-19により一時的に減速した2021年7月期からのリバウンドを受けて、2022年7月期連結売上高は377.0億円（2021年7月期実績比31.4%成長）を見通す 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。営業利益は26.7億円（2021年7月期実績比12.7%成長）を見通す |

2021年7月期上期はCOVID-19の影響により売上高成長がマイナスに転じたものの、下期はプラス成長を実現。投資抑制と成長投資のバランスを適切にコントロールし、売上高、営業利益ともに拡大

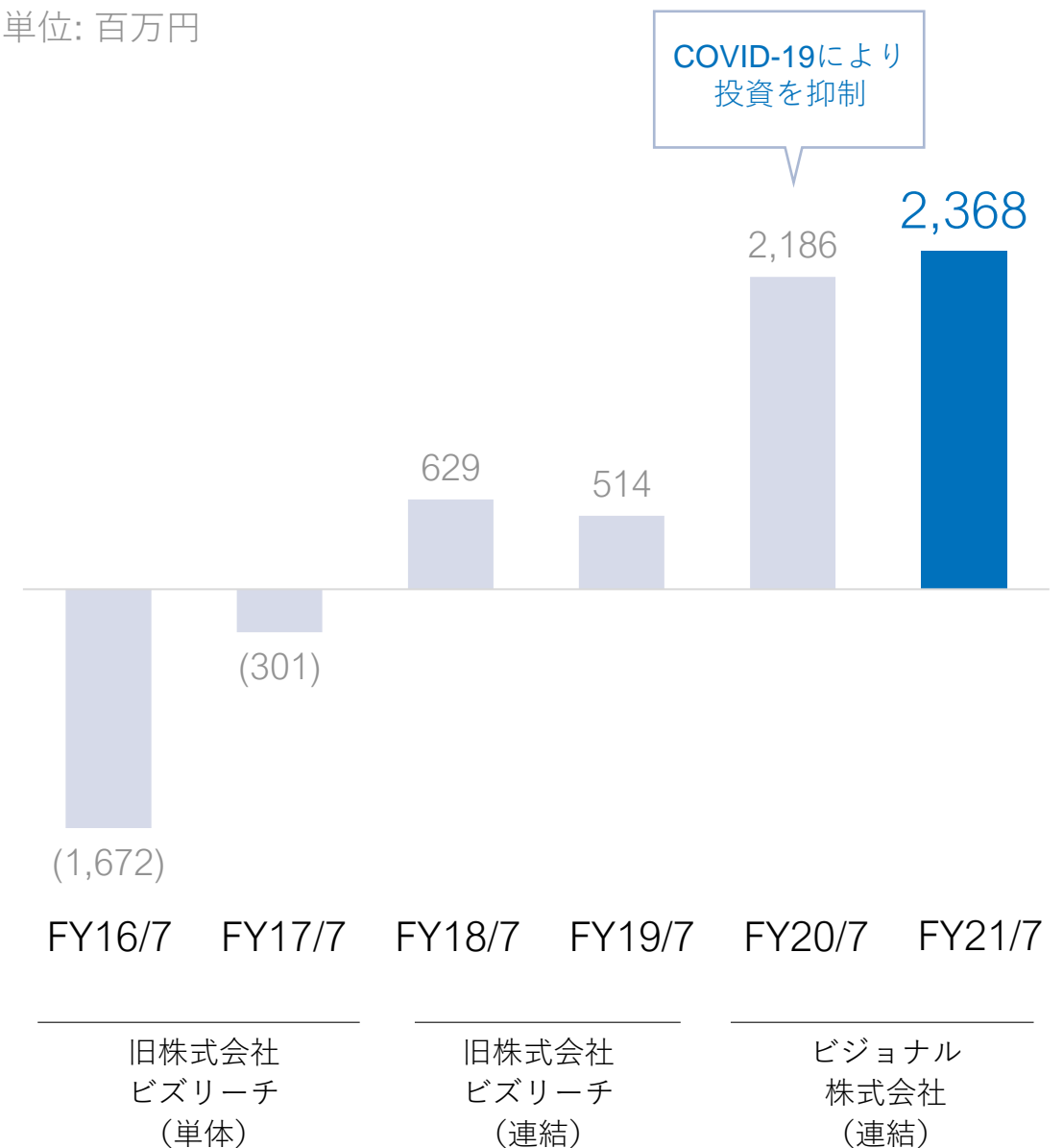
連結売上高⁽¹⁾

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であり、FY16/7及びFY17/7は旧株式会社ビズリーチの単体財務諸表

COVID-19拡大により不透明な経済動向が続く中、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回復により、第4四半期は80.9億円伸長。上期のマイナス成長から、通期では10.9%のプラス成長を実現

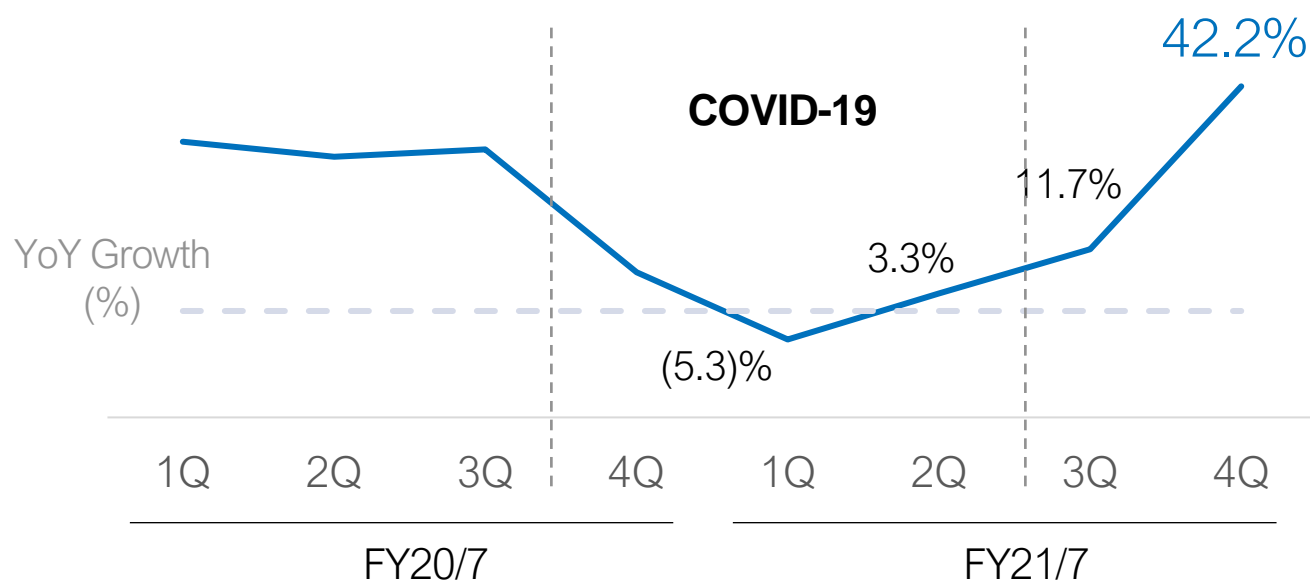
単位：百万円

| | FY21/7 上期計 | FY21/7 下期計 | FY21/7 連結年度 | FY20/7 連結年度 (ご参考) |
|--------------------------------------|--------------|------------|--------------|----------------------|
| 売上高 | 12,167 | 16,531 | 28,698 | 25,879 |
| 年成長率 (%) | (1.9%) | 22.6% | 10.9% | 20.4% |
| HR Techセグメント⁽¹⁾ | 11,410 | 15,641 | 27,052 | 24,914 |
| 年率成長率 (%) | (5.0%) | 21.2% | 8.6% | 17.7% |
| Incubationセグメント⁽¹⁾ | 675 | 809 | 1,485 | 892 |
| 年率成長率 (%) | 74.9% | 59.8% | 66.3% | 182.1% |
| 売上原価 | 1,551 | 2,447 | 3,999 | 4,104 |
| 売上総利益 | 10,615 | 14,084 | 24,699 | 21,775 |
| 売上総利益率 (%) | 87.2% | 85.2% | 86.1% | 84.1% |
| 販売費及び一般管理費 | 9,103 | 13,228 | 22,331 | 19,588 |
| 営業利益 | 1,512 | 855 | 2,368 | 2,186 |
| 営業利益率 (%) | 12.4% | 5.2% | 8.3% | 8.4% |
| HR Techセグメント⁽²⁾ | 2,141 | 1,858 | 4,000 | 3,343 |
| Incubationセグメント⁽²⁾ | (329) | (533) | (863) | (868) |
| 税金等調整前当期純利益 | 1,665 | 624 | 2,290 | 7,023 |
| 法人税等合計 | 579 | 289 | 869 | 2,364 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,086 | 334 | 1,420 | 4,658 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率 (%) | 8.9% | 2.0% | 5.0% | 18.0% |

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

2021年7月期第3四半期、第4四半期と2四半期連続して力強く成長。COVID-19から脱却し、成長軌道へ回帰と判断

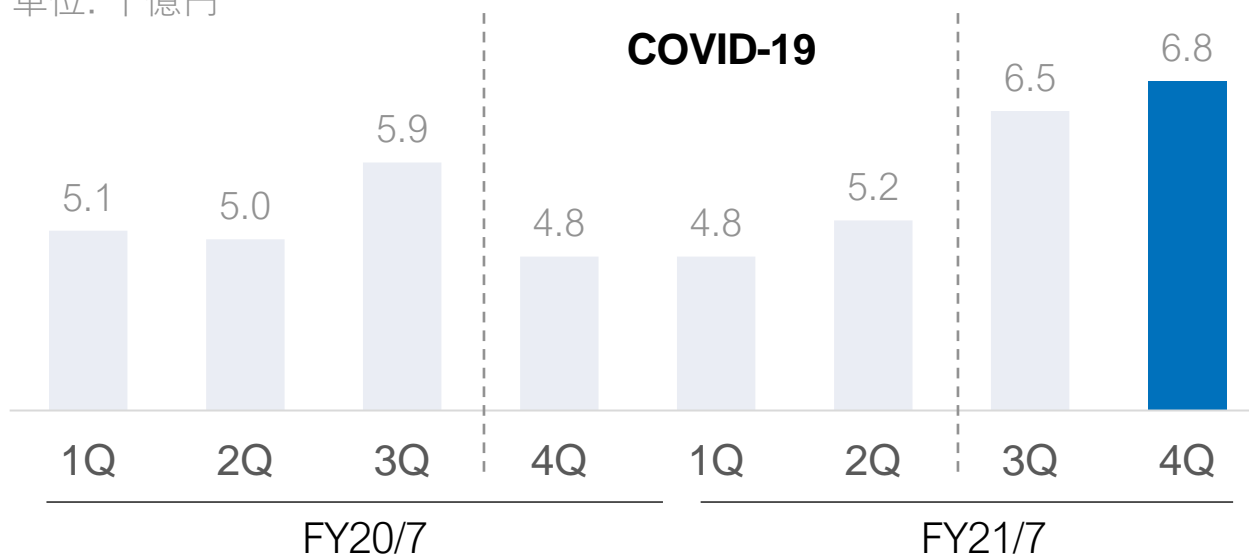
BizReach売上高前年同四半期比(YoY)成長率



- 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前の水準以上で推移
- 「ビズリーチ12周年キャンペーン」やTVコマーシャルは、新規会員の獲得及び、既存会員のアクティベーション向上に寄与
- 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



2021年7月期上期は、COVID-19により情勢が不透明であったため、コストを抑制。下期の市場回復を受けて、第4四半期は、持続的な成長と企業価値向上のために計画通り成長投資を実行したが、売上伸長により利益上振れ

第4四半期の状況（連結）

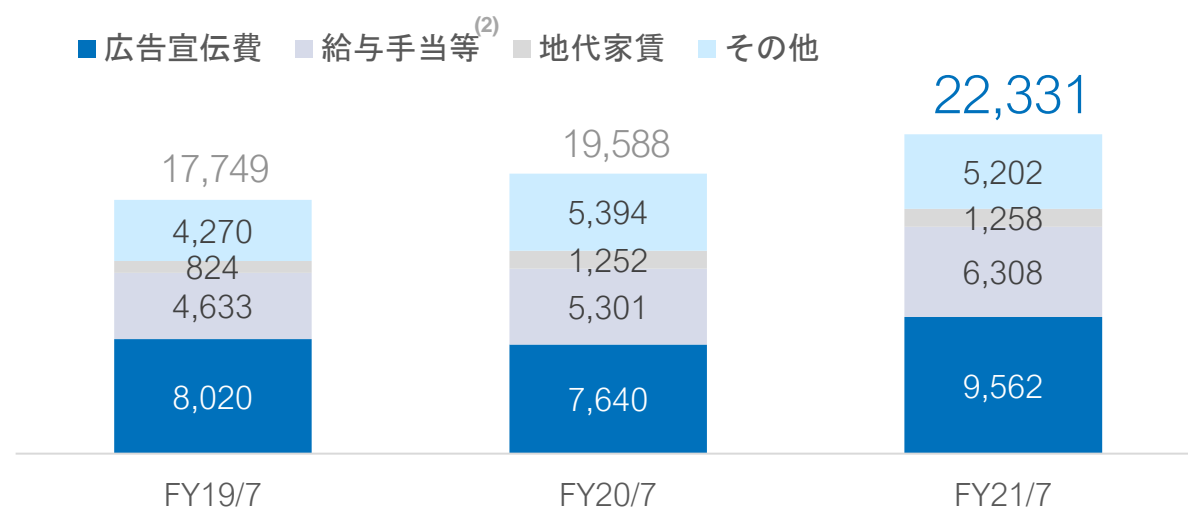
単位: 百万円

| | FY21/7 3Q累計 (a) | 4/22発表 通期予想 (b) | FY21/7 4Q予想 (b) - (a) | FY21/7 4Q実績 |
|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------------|----------------|
| 連結 売上高 | 20,601 | 26,700 | 6,098 | 8,097 |
| うち、BizReach | 16,713 | 21,650 | 4,936 | 6,848 |
| 費用合計 | 17,488 | 25,740 | 8,251 | 8,842 |
| 営業利益 | 3,112 | 960 | (2,152) | (744) |

- 売上高については、第4四半期は引き続き緊急事態宣言の再発出等不透明な情勢が続いたものの、一般的に景気の影響を受けやすい採用支援市場において、プロフェッショナル領域のBizReachはいち早く成長へ回帰
- 費用については、COVID-19により2021年7月期上期は売上高がマイナス成長であったことにより、コストコントロールを積極的に実施。下期は売上高成長がプラスに転じたため、マーケティング投資及び人材採用を再開
- 第4四半期はオンライン・オフラインのマーケティング施策等に積極的に継続投下し、顧客獲得を加速。TVコマーシャルも実施し、長期的なブランド構築・認知度向上を図る

販管費の内訳（連結）(1)

単位: 百万円



注: (1) FY19/7は旧株式会社ビズリーチの連結財務数値 (2) 給料手当、賞与及び賞与引当金繰入額の合計

COVID-19による緊急事態宣言の再発出等、引き続き不透明な情勢が続く中、足元の事業成長が継続するという前提のもと、2022年7月期は売上高成長31.4%の377.0億円、営業利益は12.7%成長の26.7億円を見通す

単位：百万円

| | FY20/7 連結実績 | FY21/7 連結実績 | FY22/7 連結予想 |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 25,879 | 28,698 | 37,700 |
| 成長率 (%) | 20.4% | 10.9% | 31.4% |
| HR Techセグメント | 24,914 | 27,052 | 35,570 |
| うち、BizReach | 20,945 | 23,561 | 32,000 |
| うち、HRMOS | 931 | 1,155 | 1,420 |
| Incubationセグメント | 892 | 1,485 | 2,010 |
| その他 | 72 | 161 | 120 |
| 営業利益 | 2,186 | 2,368 | 2,670 |
| 成長率 (%) | 325.1% | 8.3% | 12.7% |
| 利益率 (%) | 8.4% | 8.3% | 7.1% |
| 経常利益 | 2,254 | 2,274 | 2,990 |
| 成長率 (%) | 340.4% | 0.9% | 31.5% |
| 利益率 (%) | 8.7% | 7.9% | 7.9% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 4,658 | 1,420 | 1,760 |
| 成長率 (%) | - | (69.5%) | 23.9% |
| 利益率 (%) | 18.0% | 5.0% | 4.7% |

- HR Techセグメントは、BizReachの成長軌道への回帰を前提に、2021年7月期のCOVID-19の影響からのリバウンドを加味し、2022年7月期の通期予想は355.7億円を見通す⁽¹⁾
- HRMOS事業は引き続きプロダクト開発を優先し、14.2億円を見通す
- 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⁽²⁾

注: (1)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、震災から10年の区切りにて当社としてのミッションを終了し、今期を以って完了。HR Techセグメントにおける2020年7月期の売上高計上額は7.4億円、2021年7月期の売上高計上額は6.9億円。利益への影響は軽微 (2)前提条件は、引き続き市場が過去数年間と同様拡大すること

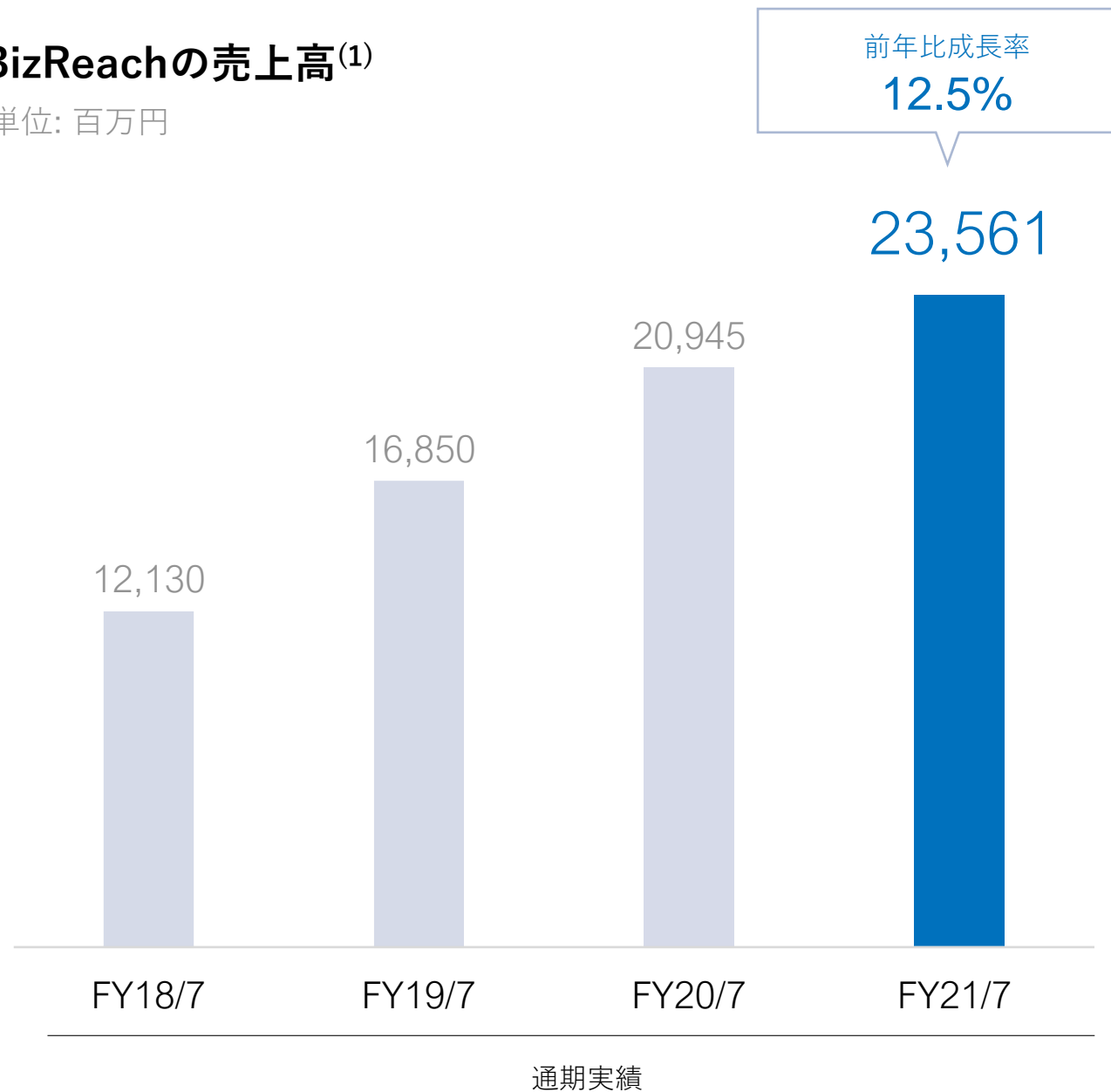
通期事業別決算概況

BizReach

当第4四半期累計期間の売上高実績は235.6億円を計上。引き続き不透明な状況ではあるものの、第3四半期からの2桁成長が第4四半期も継続し、完全な復活と判断

BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



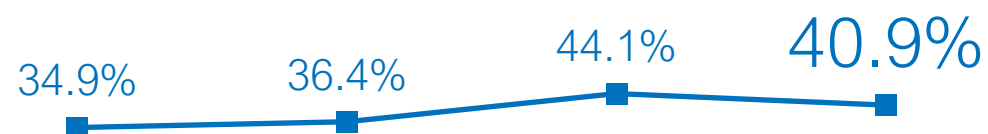
- 緊急事態宣言の再発出等、経済動向は引き続き不透明な情勢が継続したものの、第3四半期から見られたプロフェッショナル領域における採用支援市場の復活が継続
- 求職者の増加、新規採用企業の獲得や、採用ニーズ復活による決定率の向上等、各主要KPIは順調に推移
- ビズリーチ12周年キャンペーンやTVコマーシャルを通じて、新規会員の獲得及び、既存会員のアクティベーション向上施策を実行

COVID-19により2021年7月期上期は売上高が前年同期比マイナス成長であったために抑制していたマーケティング投資及び人材採用を下期は再開。第4四半期は成長投資を実行

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



FY18/7 FY19/7 FY20/7 FY21/7

通期実績

管理部門経費配賦前営業利益

単位: 百万円



FY18/7 FY19/7 FY20/7 FY21/7

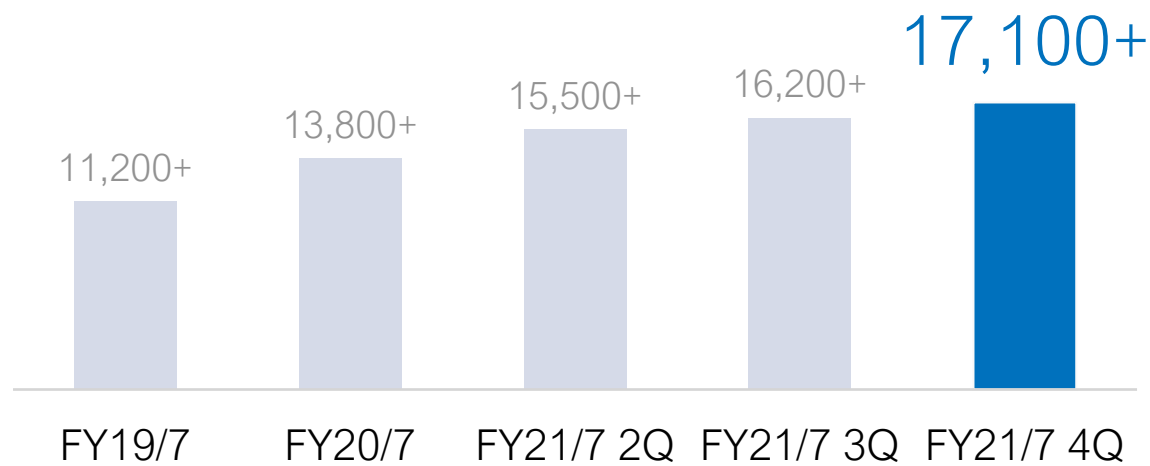
通期実績

- 2021年7月期第1四半期中は、売上高がCOVID-19によるマイナス影響を受け、動向に注視しながらコストコントロールを積極的に実施
- 第2四半期後半より売上高成長がプラスに転じたため、マーケティング投資及び人材採用を再開。第4四半期は翌期に向けた投資を積極的に実行
- 2021年7月期はCOVID-19の影響により、四半期での利益推移はイレギュラーではあったものの、通期での利益水準は持続的な事業運営上適切な水準

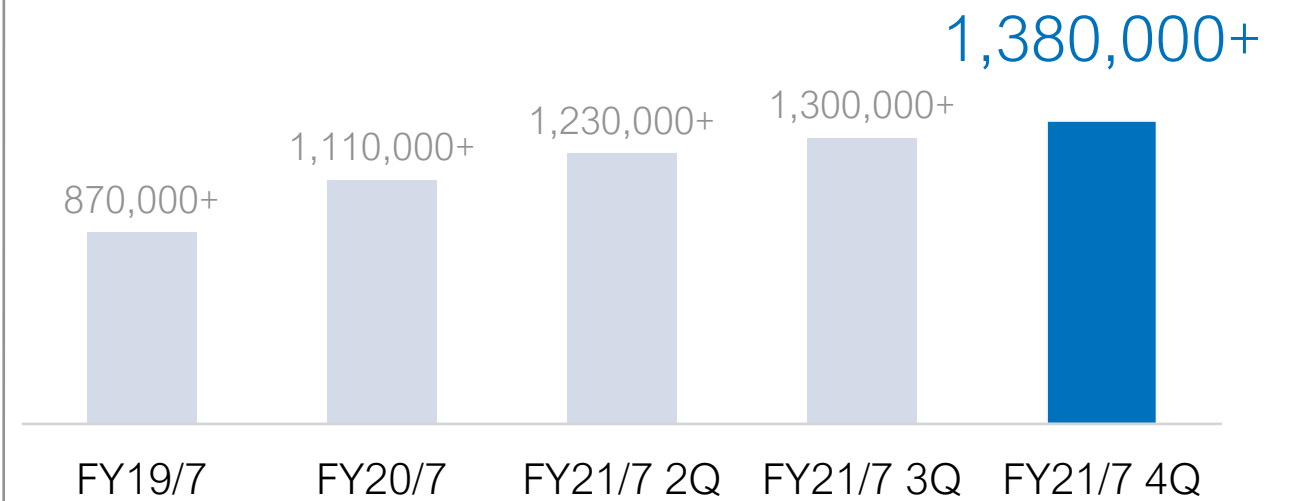
注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (2) BizReachの売上高及び管理部門経費配賦前営業利益／営業利益率は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (3) 経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益

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。ヘッドハンター数については質の維持が重要であり、バランスを注視しながらプラットフォームを拡大していく

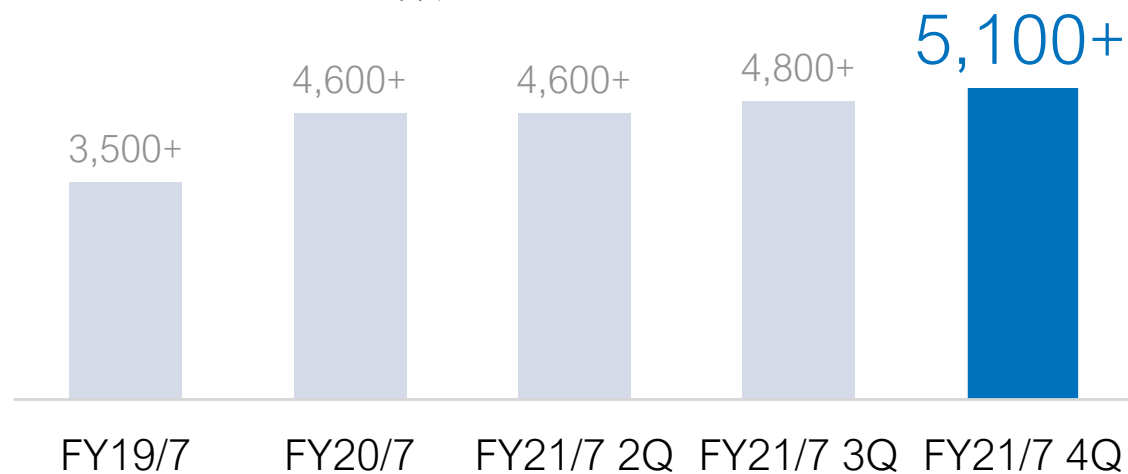
累計導入企業数⁽¹⁾



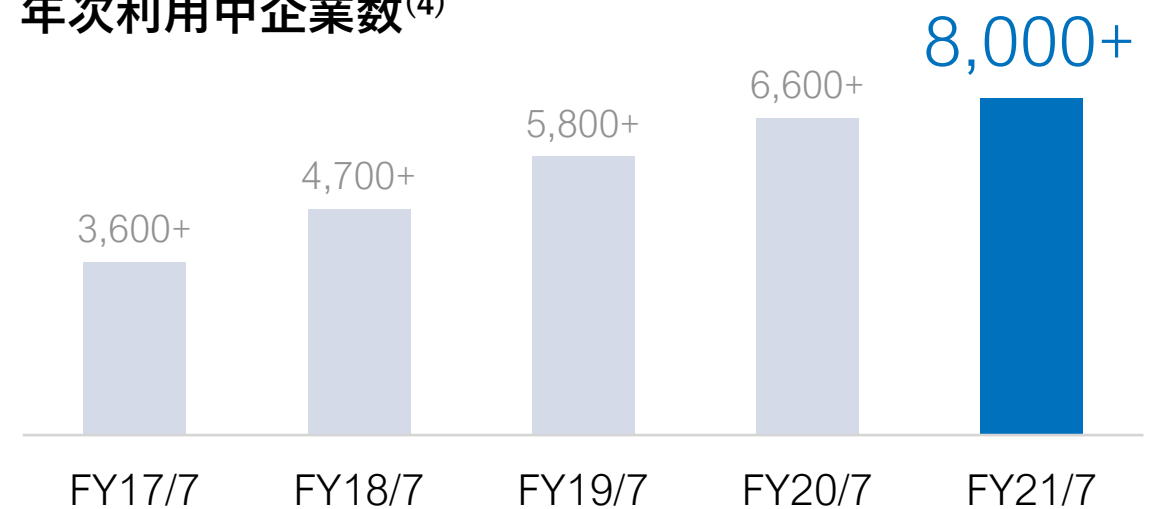
BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾

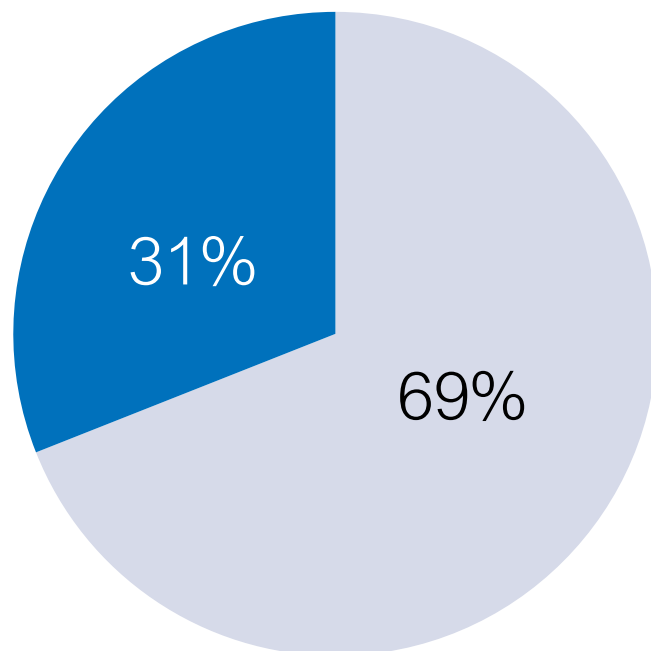


注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 期末時点における株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員 (無料会員を含む) (4) 会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

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

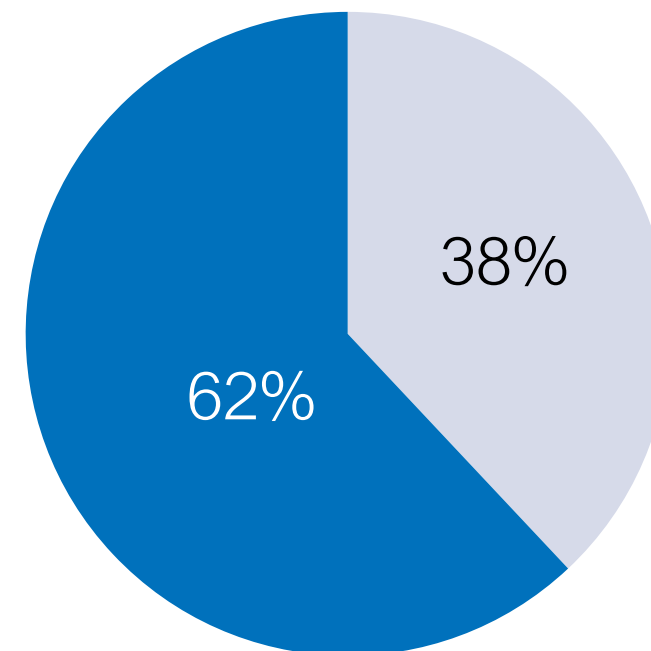
FY21/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- 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



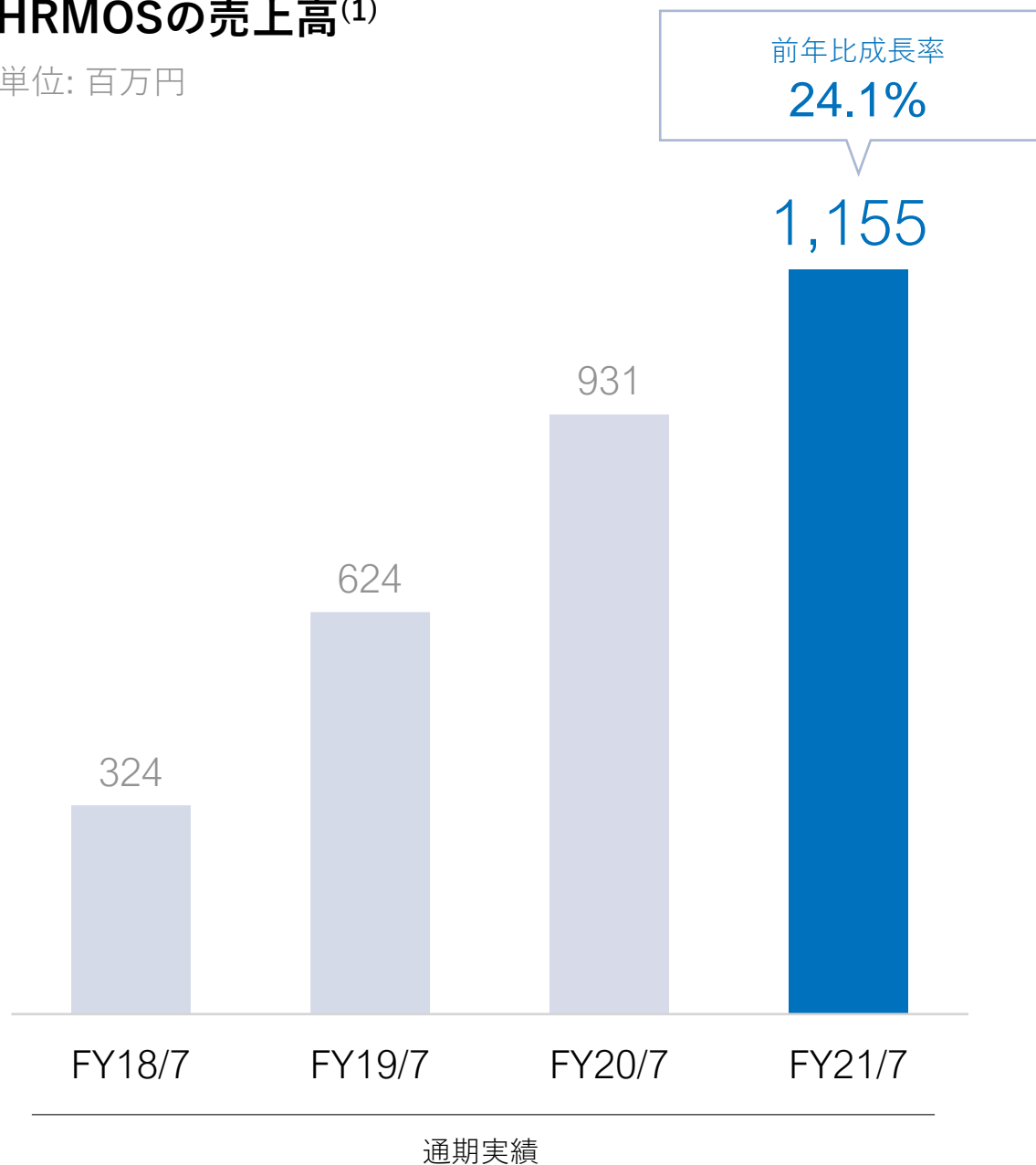
注: (1)リカーリング売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）によるプラットフォーム利用料及び追加プラチナスカウト購入による売上高、求職者会員によるプラットフォーム利用料から構成 (2) パフォーマンス売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）による採用成功に応じた成功報酬から構成 (3)グループの中核サービスであるビズリーチ事業の財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (4)リカーリング売上高とパフォーマンス売上高の合算ベース

HRMOS

HRMOSは、第4四半期累計において順調に推移し、前年比24.1%成長を実現。プロダクト開発を進めながら、BizReachからのクロスセルやパートナー（代理店）チャネルを開拓。今後の顧客獲得のため第4四半期はTVコマーシャルを実施し、認知度向上を目指す。2021年6月に労務管理領域におけるモジュールのβ版をリリース

HRMOSの売上高⁽¹⁾

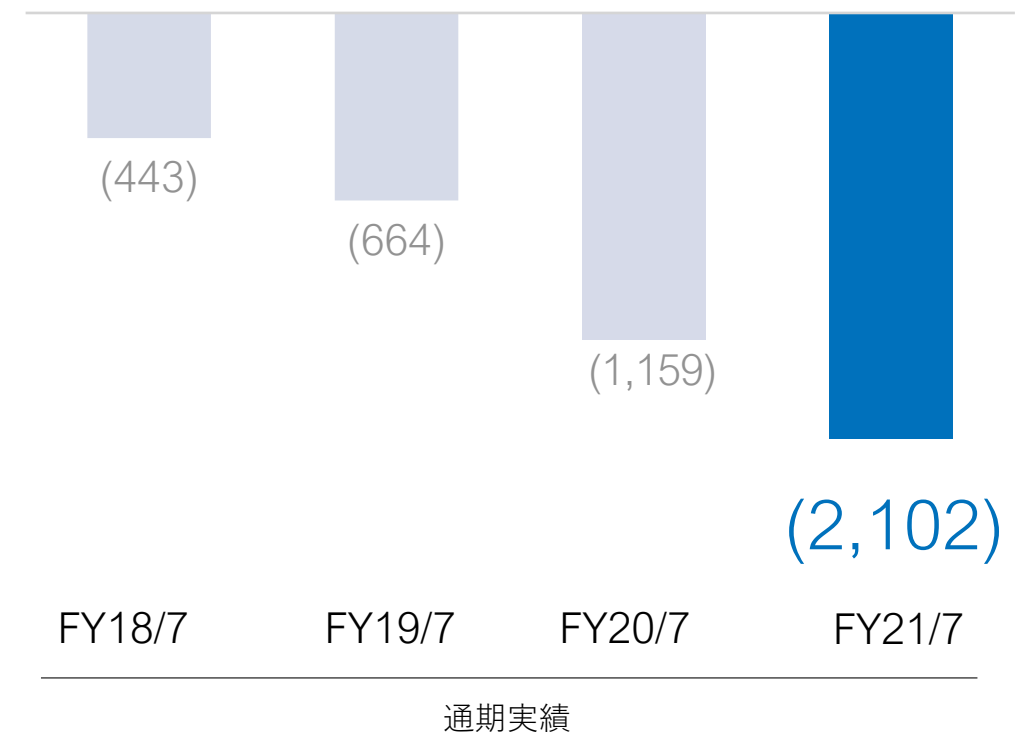
単位: 百万円



HRMOSの

管理部門経費配賦前営業利益⁽¹⁾⁽²⁾

単位: 百万円



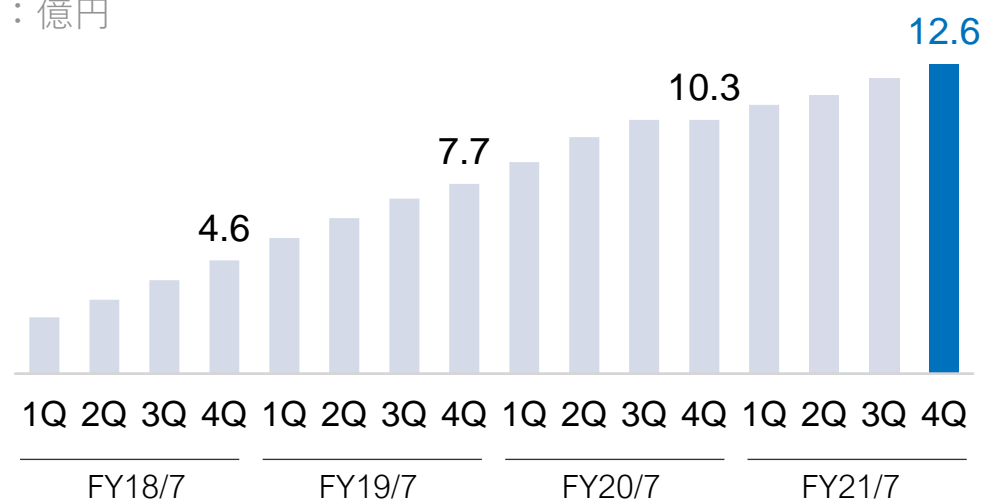
注: (1) HRMOS事業の売上高及び管理部門経費配賦前営業利益は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (2) 経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益

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4四半期末ARRは12.6億円を突破

ARR⁽¹⁾⁽²⁾

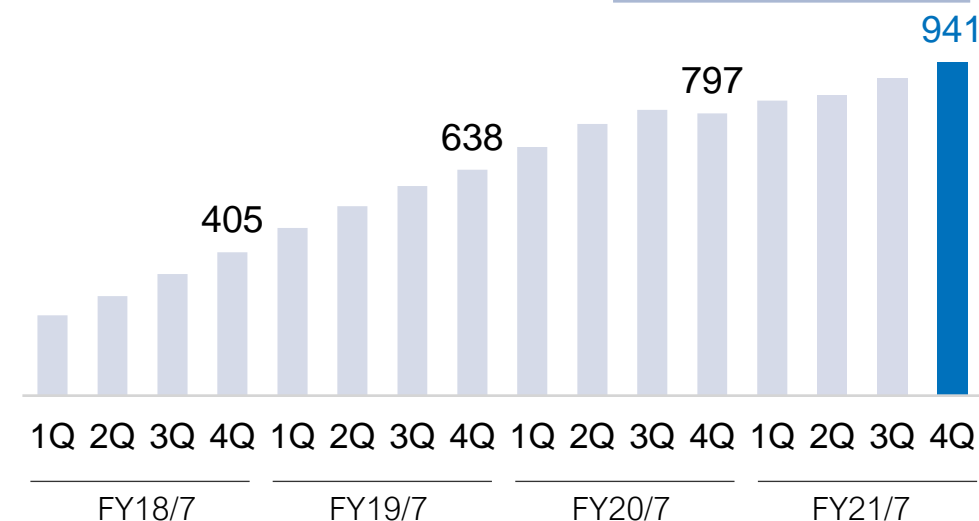
単位：億円

¥12.6億円 (YoY +22.9%)



利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾

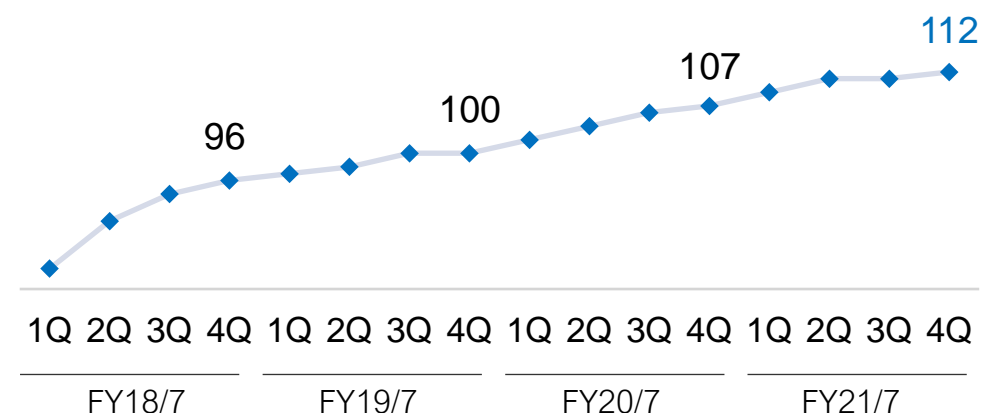
941社 (YoY +18.1%)



ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

単位：千円

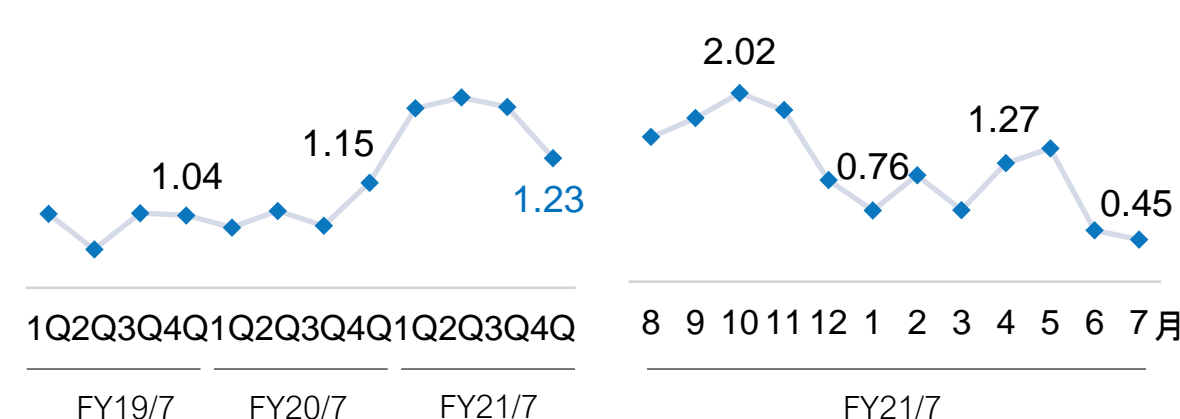
¥11.2万円 (YoY +4.1%)



Churn Rate

直近12ヵ月平均⁽⁷⁾⁽⁹⁾: 1.23%

単月⁽⁸⁾⁽⁹⁾: 0.45%



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7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7月時点 (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7月時点 (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)当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出 (9) 2021年7月時点

主要KPI

| | FY18/7 | | | | FY19/7 | | | | FY20/7 | | | | FY21/7 | | | |
|---|--------|-----|-----|-----|--------|------|------|------|--------|------|------|------|--------|------|------|------|
| | 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 |
| ARPU ⁽²⁾ (千円) | 83 | 90 | 94 | 96 | 97 | 98 | 100 | 100 | 102 | 104 | 106 | 107 | 109 | 111 | 111 | 112 |
| 利用中企業数 ⁽³⁾ | 227 | 281 | 343 | 405 | 473 | 535 | 592 | 638 | 702 | 767 | 807 | 797 | 833 | 849 | 897 | 941 |
| 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 |

| | FY21/7 | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 |
| 単月Churn Rate ⁽⁵⁾ (%) | 1.55 | 1.75 | 2.02 | 1.84 | 1.09 | 0.76 | 1.14 | 0.77 | 1.27 | 1.43 | 0.55 | 0.45 |

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 (5)当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出

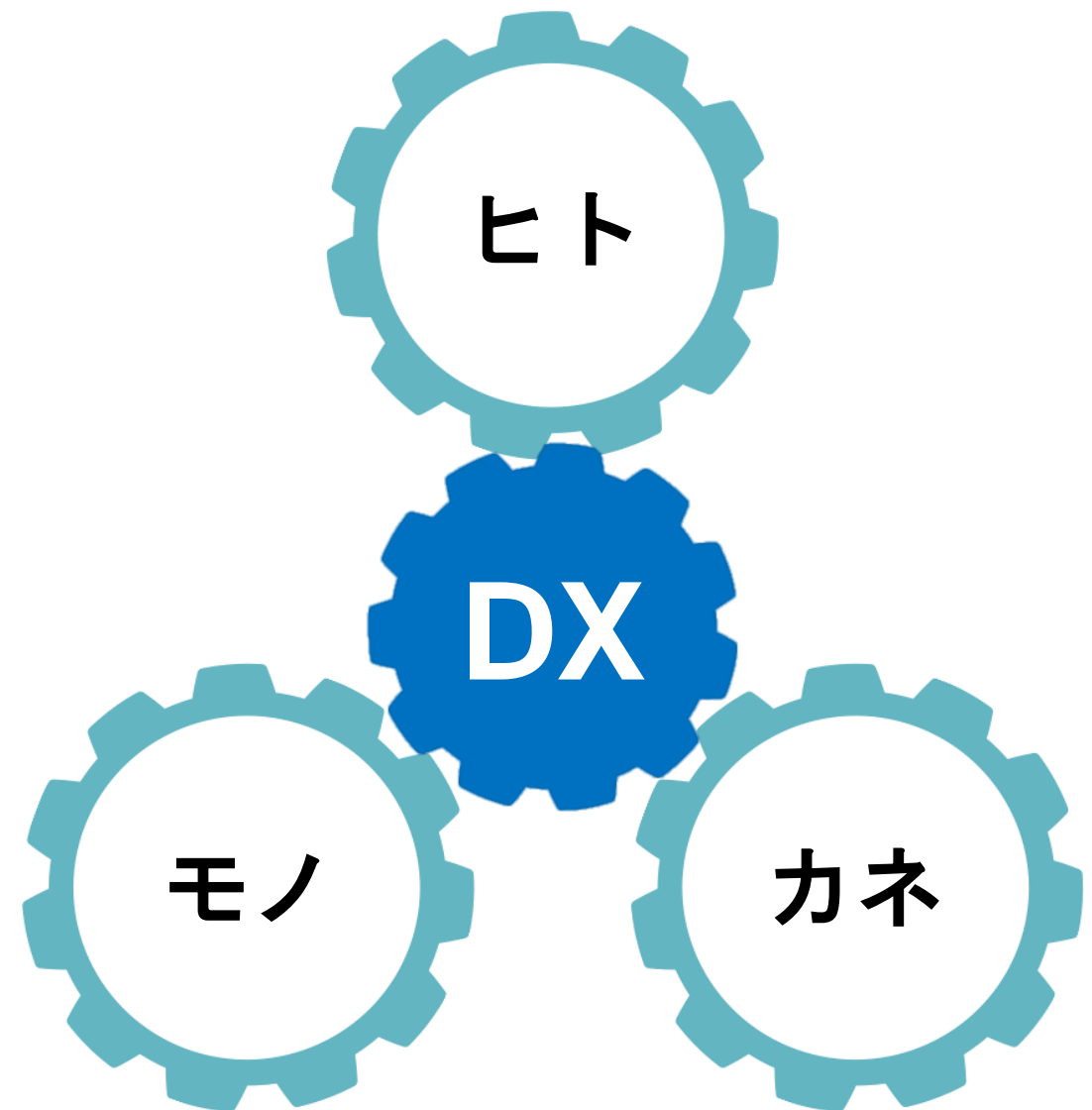
VISIONALグループの戦略と 今後の展望

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」

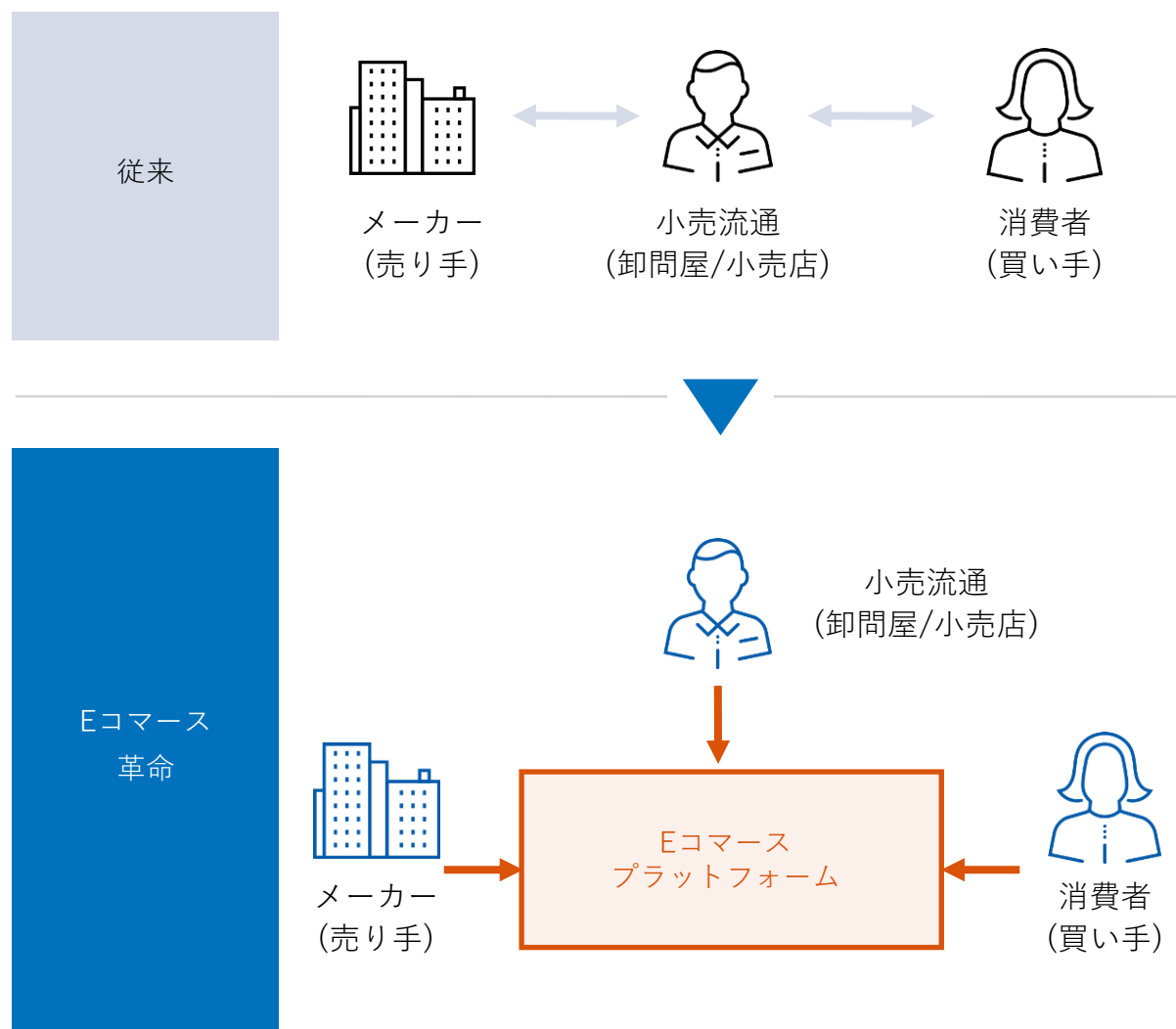
その志や事業のもとに仲間が集まり、
新しい仕組みやムーブメントを生み出すことで、
本気で実現したい未来へと加速させる。



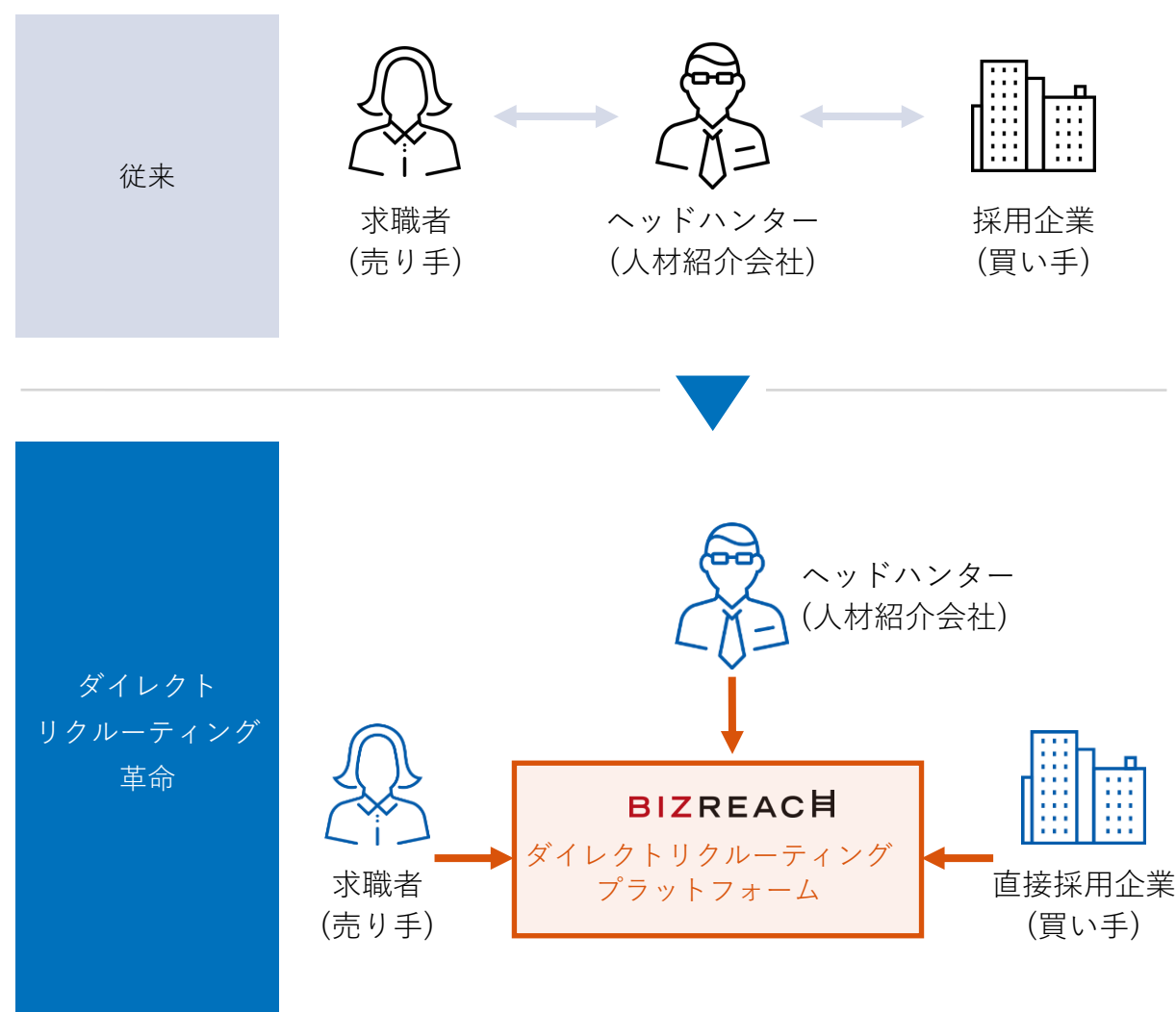
ヒト・モノ・カネの可能性を支えていく

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

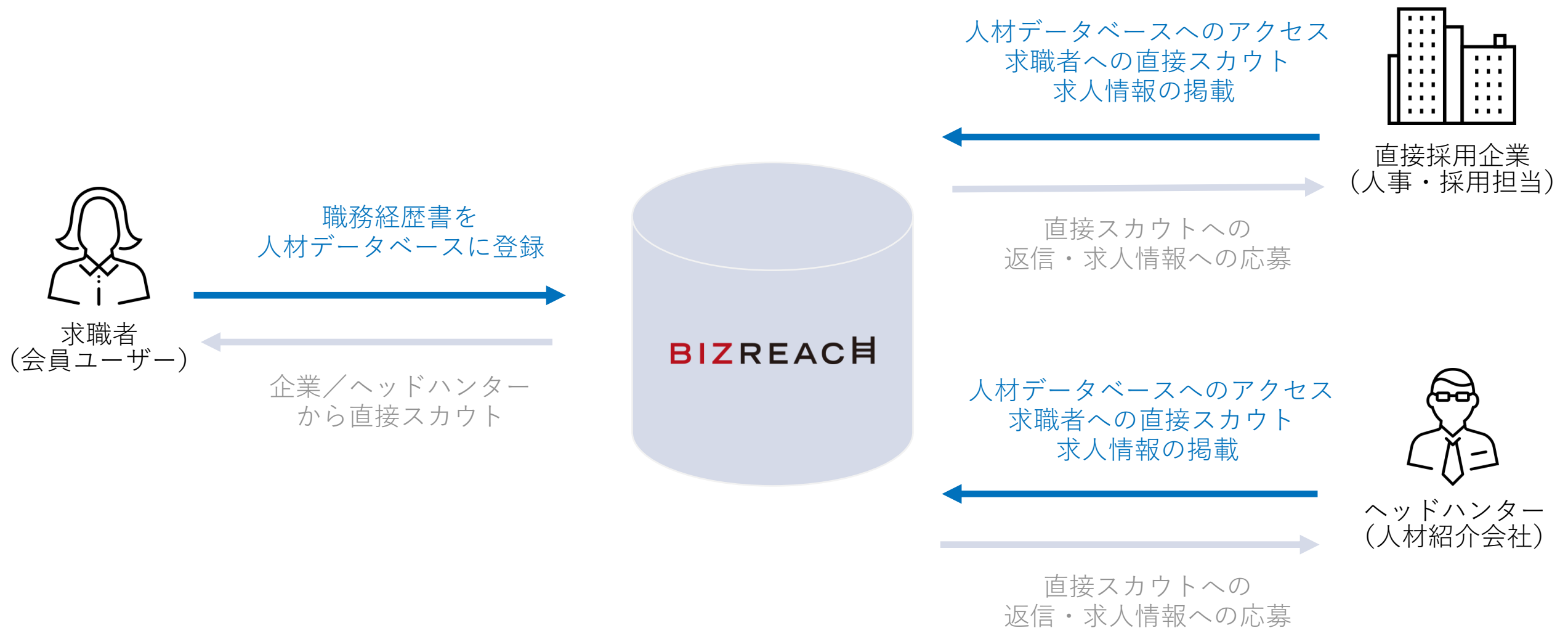


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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

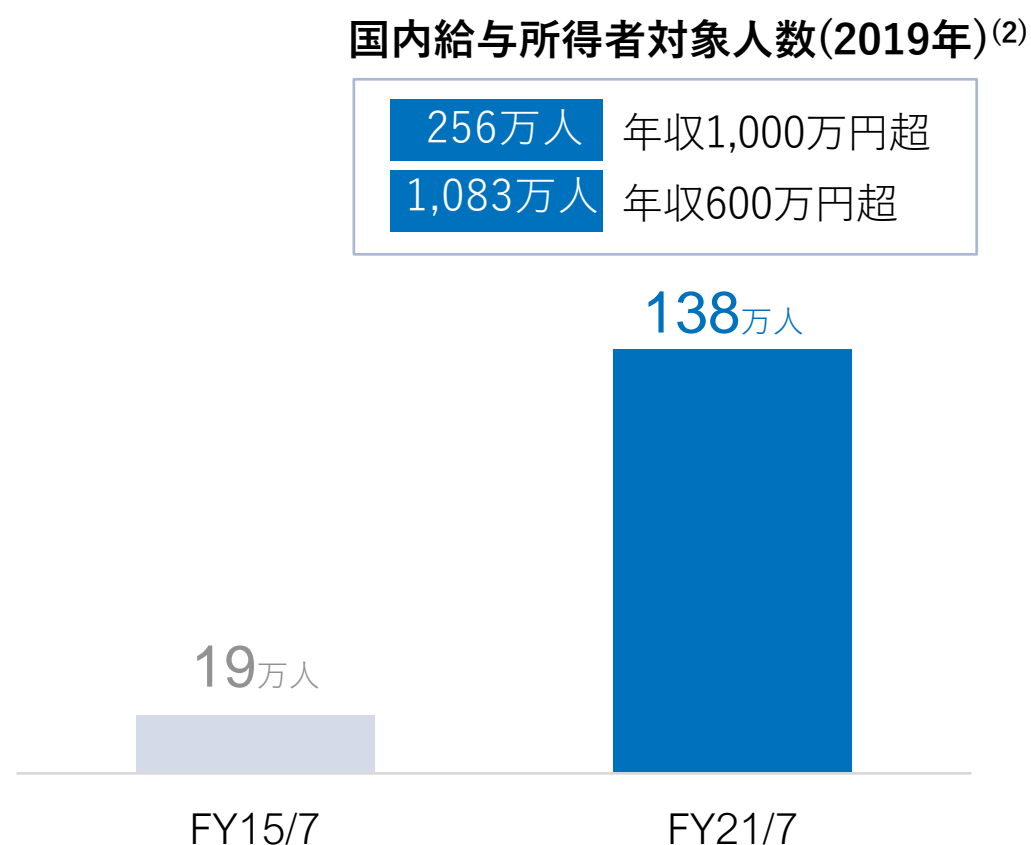
- ✓ 企業寿命と労働寿命のミスマッチにより、一社で勤め上げることが限界に
- ✓ 企業内では職務内容の明確な成果主義への移行が促進し、転職がさらに普及
- ✓ 企業間の人材獲得競争は加速し、一層能動的な採用(ダイレクトリクルーティング)が不可欠
- ✓ 新型コロナウイルスの影響によるリモート勤務は、このトレンドを加速

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⁾



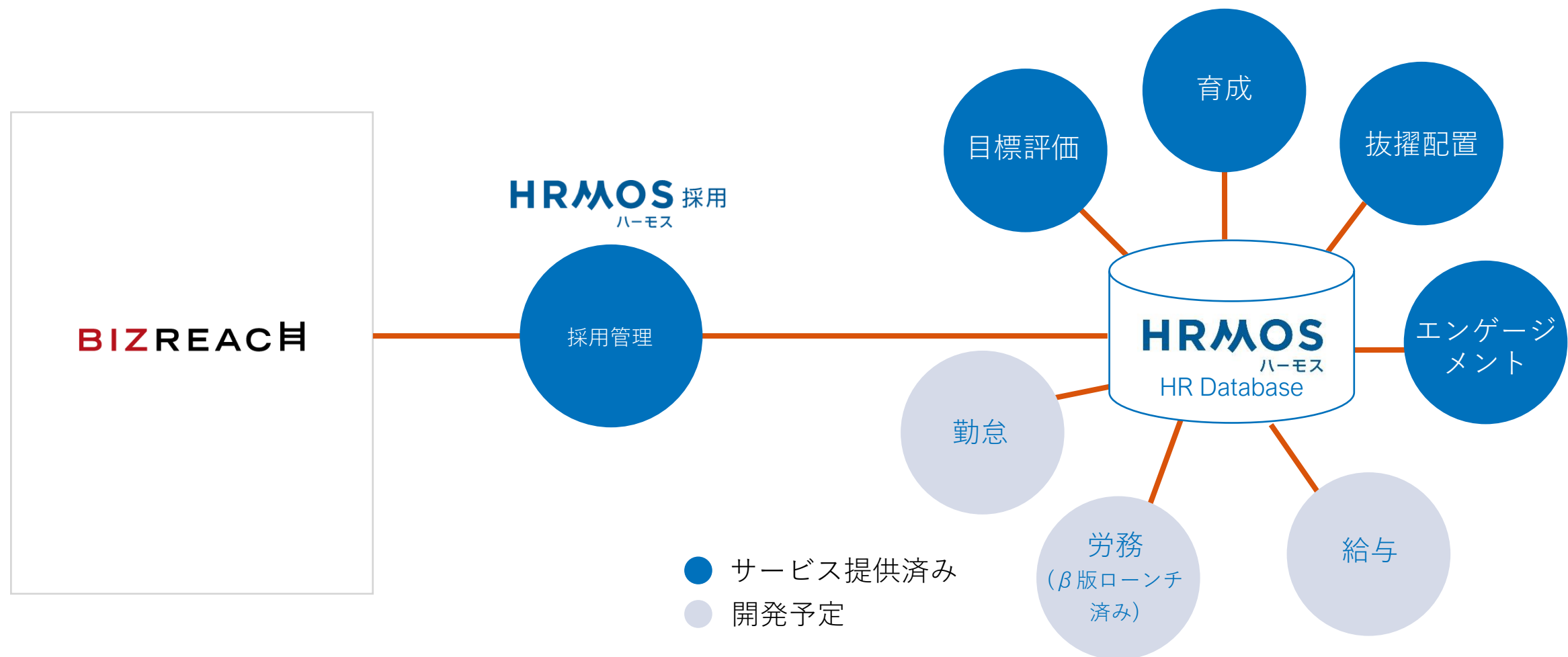
採用企業側における拡大ポテンシャル



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



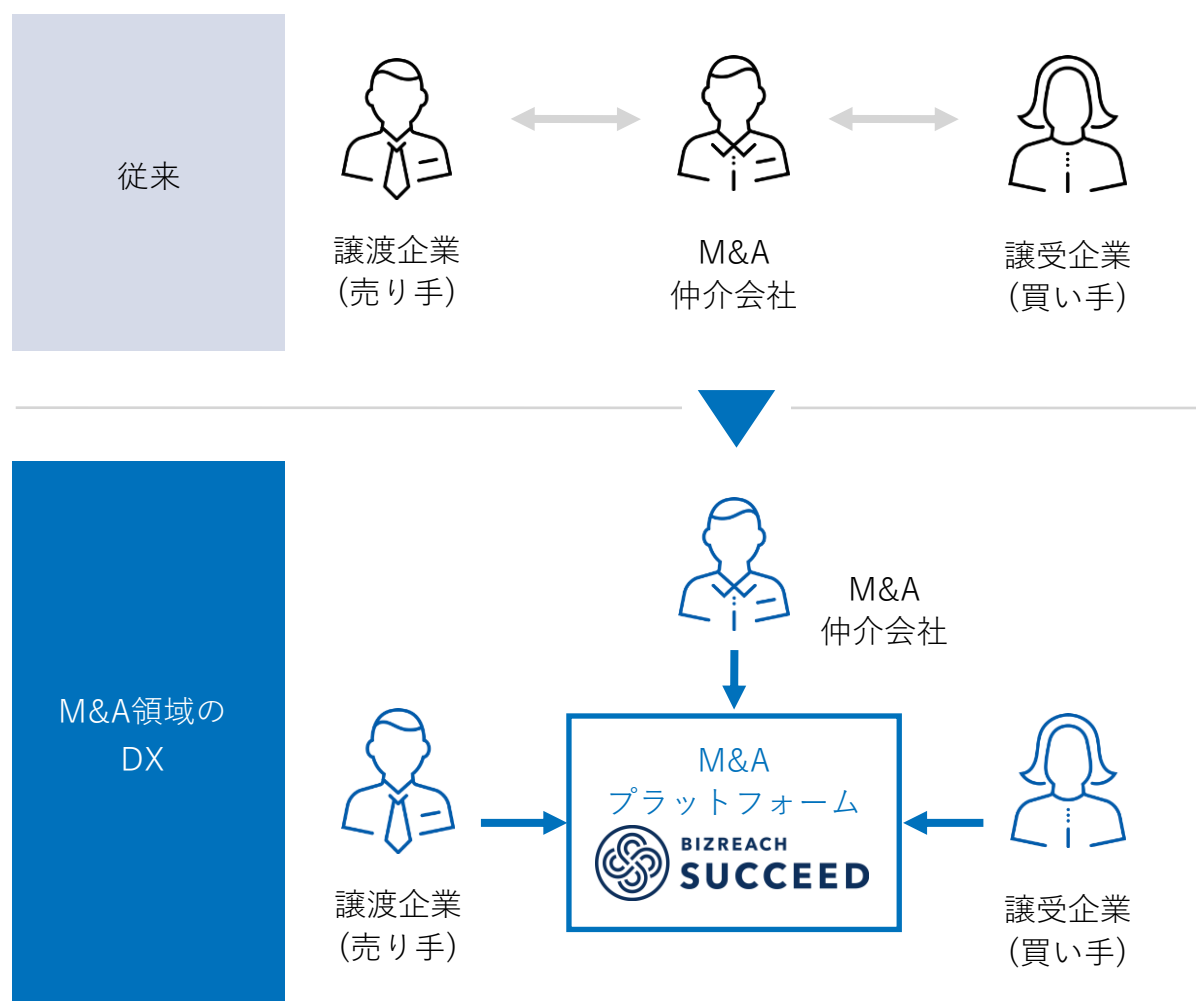
MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 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

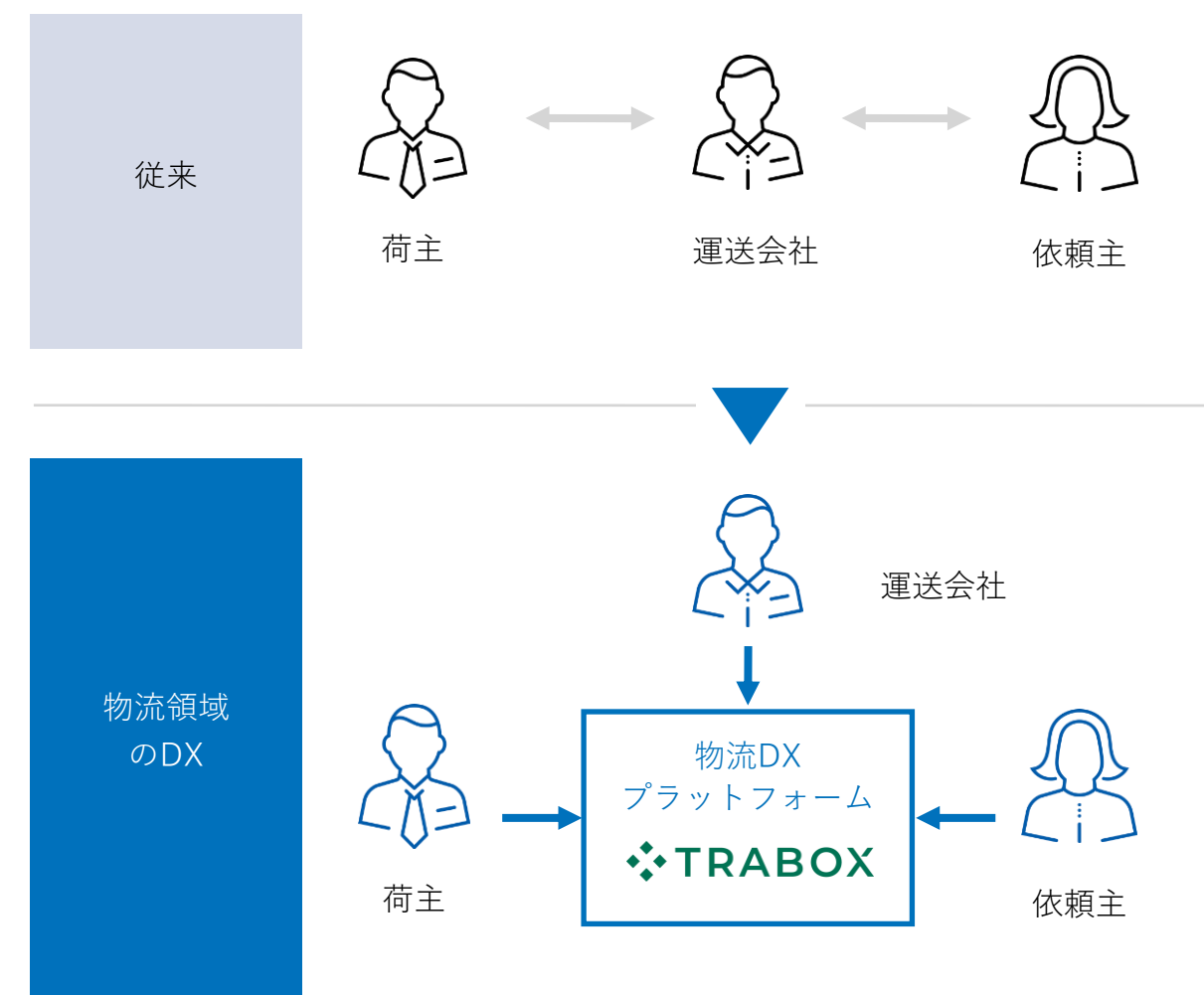
M&A領域のDX



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

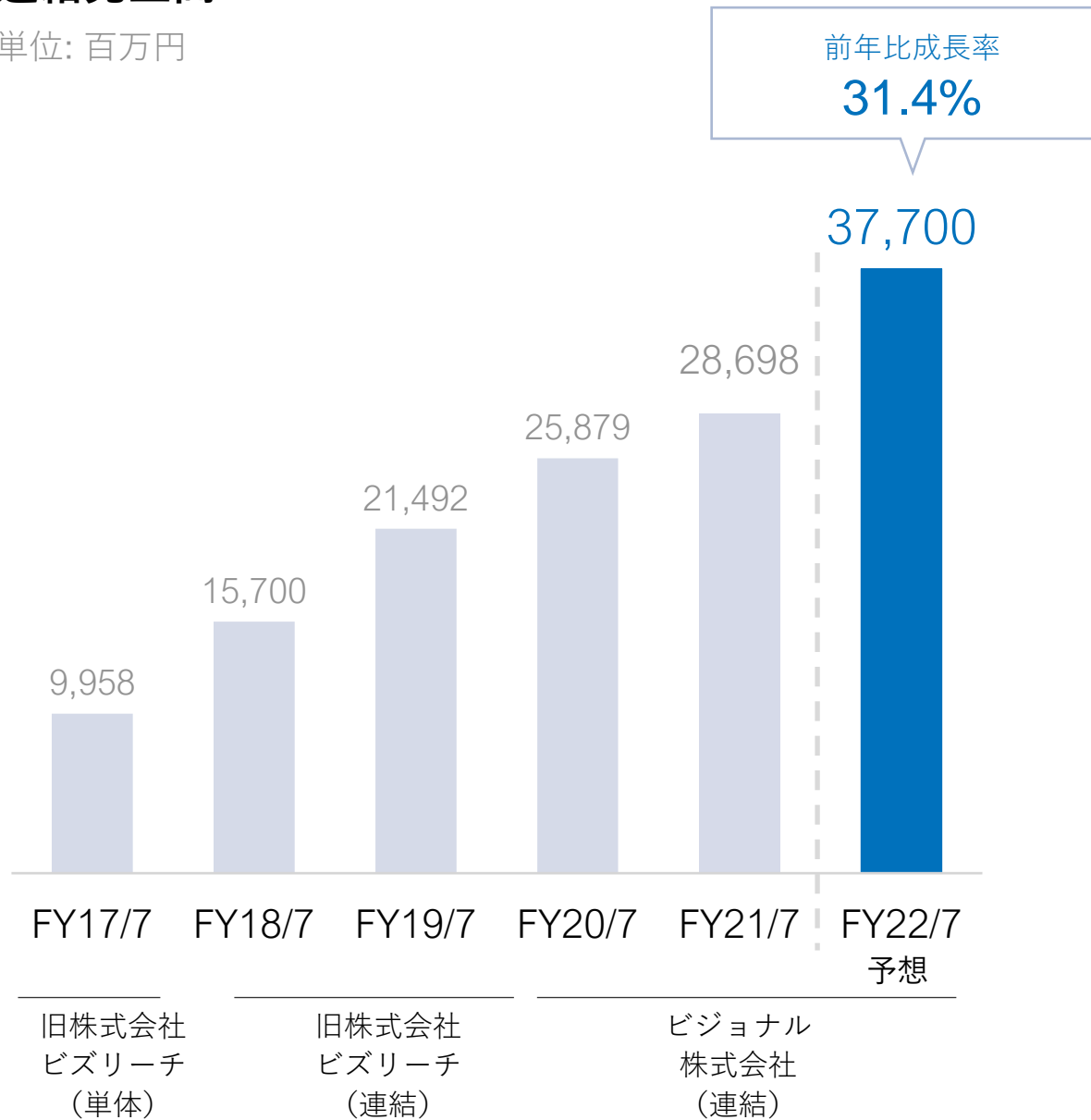
物流領域のDX



COVID-19からの脱却による成長軌道への回帰及び、成長事業への戦略的な投資を実行し、Visionalグループとして連結売上高377.0億円、連結営業利益26.7億円を見通す

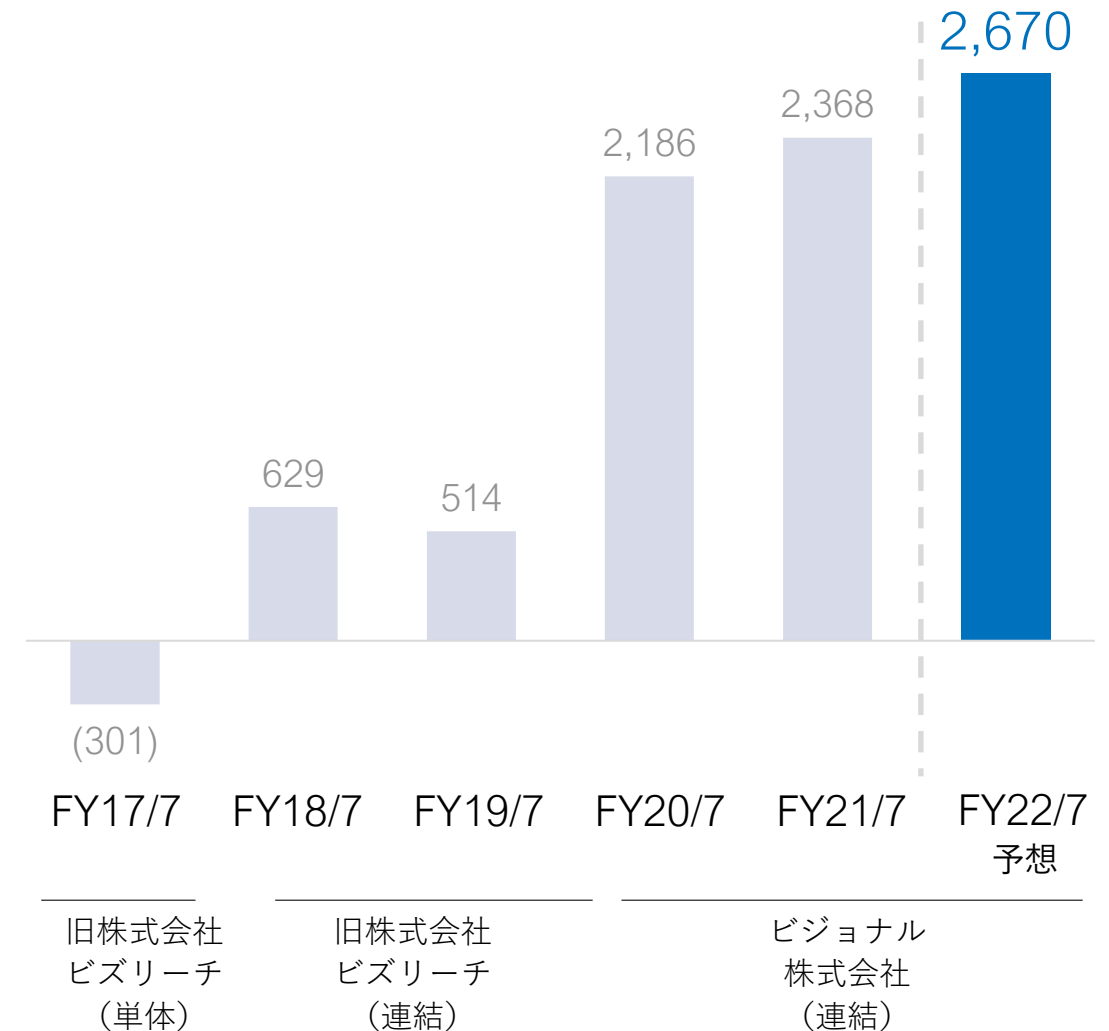
連結売上高⁽¹⁾

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であり、FY17/7は旧株式会社ビズリーチの単体財務諸表

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

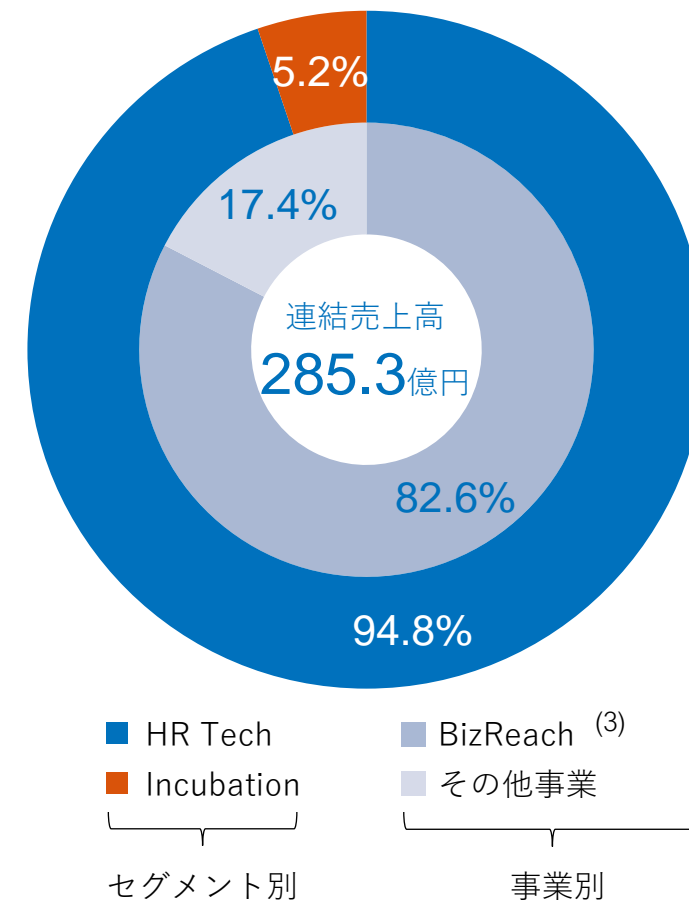
Appendix

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

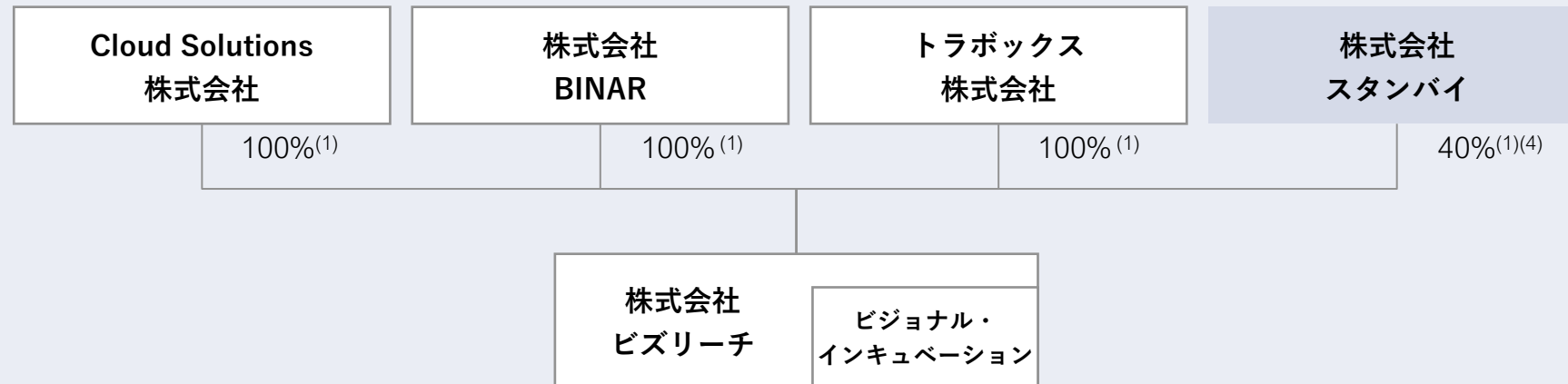
| | | |
|---------------------|-----------------------------|-------------------------|
| HR Tech セグメント | BIZREACH | 即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト |
| | キャリアTL | 挑戦する20代の転職サイト |
| | BIZREACH CAMPUS | OB/OG訪問ネットワーク |
| | BINAR | ハイクラスITエンジニア転職サイト |
| | HRMOS ハーモス | 戦略人事クラウド |
| Incubation セグメント | BIZREACH SUCCEED | 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)

Before the transition to a holding company system Group Structure

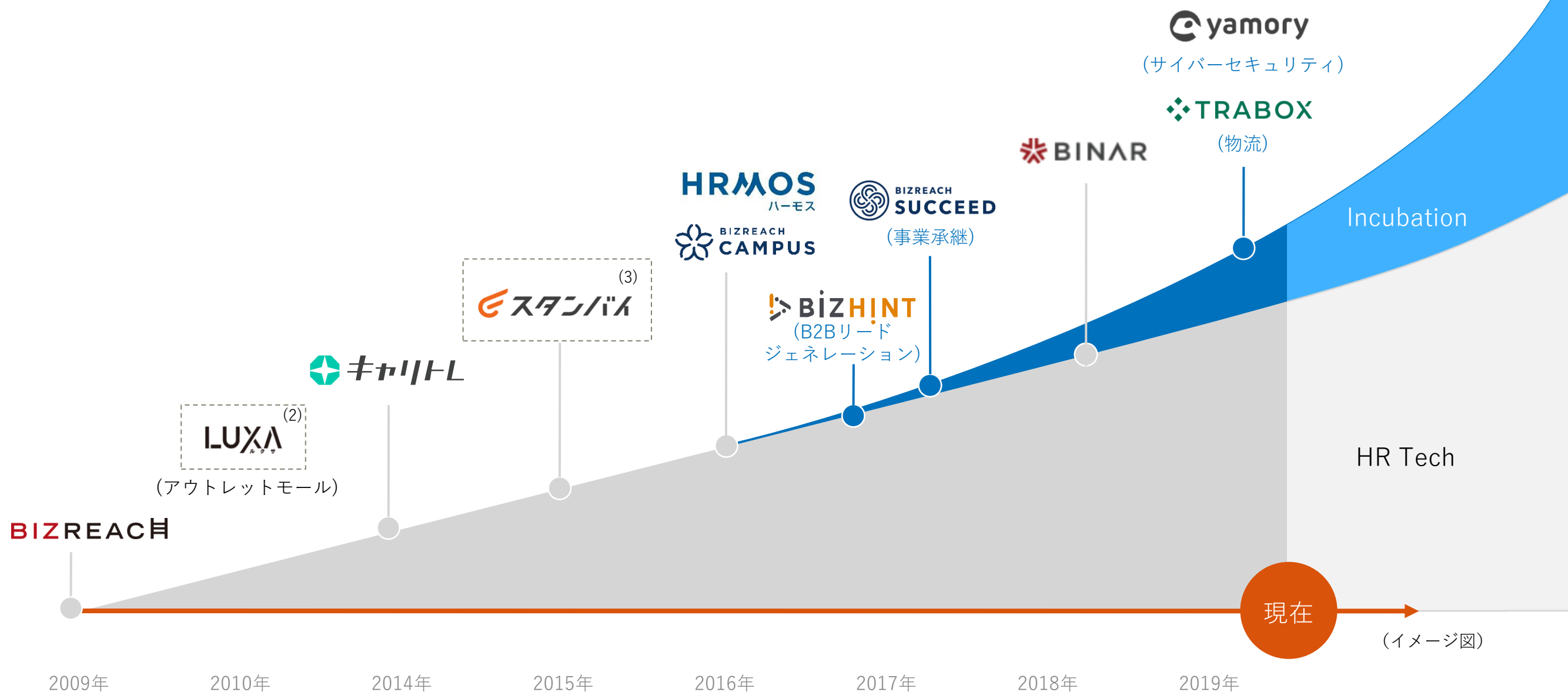


Current Group Structure (from February 3, 2020)



注: (1)現ホールディングカンパニー制への移行前における、旧株式会社ビズリーチの子会社及び関連会社に対する株式保有比率 (2)ビジョ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 (3)株式会社ビズリーチの子会社に対する株式保有比率 (4)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

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 1H | FY21/7 2H | FY21/7 連結会計年度 |
|--|------------------|--------------|--------------|------------------|
| 管理部門経費配賦前 営業利益 | 7,531 | 3,018 | 3,152 | 6,170 |
| BizReach ⁽²⁾⁽³⁾ | 9,232 | 4,189 | 5,447 | 9,637 |
| HRMOS ⁽³⁾ | (1,159) | (687) | (1,415) | (2,102) |
| その他事業 ⁽³⁾ | (541) | (484) | (880) | (1,364) |
| <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 | 1,505 | 2,296 | 3,802 |
| -) HR Techセグメント ⁽⁴⁾ | 4,647 | 1,237 | 2,026 | 3,263 |
| -) Incubationセグメント ⁽⁴⁾ | 697 | 268 | 270 | 538 |
| 営業利益 | 2,186 | 1,512 | 855 | 2,368 |

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、当期を以って完了

過年度における財務影響（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

新規株式上場にて112.5億円を調達。売上高の伸長により受取手形及び売掛金、前受収益が増加。継続的な利益貢献により、利益剰余金は64.4億円を計上

単位：百万円

| | FY20/7 | FY21/7 3Q | FY21/7 4Q |
|-------------|--------|-----------|-----------|
| 流動資産 | 12,137 | 27,159 | 29,532 |
| 現金及び預金 | 9,114 | 23,249 | 25,630 |
| 受取手形及び売掛金 | 2,012 | 3,334 | 3,258 |
| その他の流動資産 | 1,011 | 574 | 643 |
| 固定資産 | 5,584 | 5,375 | 5,544 |
| 有形固定資産 | 899 | 749 | 700 |
| 無形固定資産 | 2,488 | 2,534 | 2,457 |
| のれん | 1,186 | 1,338 | 1,296 |
| その他の無形固定資産 | 1,301 | 1,195 | 1,160 |
| 投資その他の資産 | 2,196 | 2,092 | 2,385 |
| 資産合計 | 17,722 | 32,535 | 35,076 |

単位：百万円

| | FY20/7 | FY21/7 3Q | FY21/7 4Q |
|------------------|--------|-----------|-----------|
| 流動負債 | 5,290 | 7,149 | 9,046 |
| 未払金 | 1,486 | 2,260 | 3,341 |
| 前受収益 | 1,917 | 2,847 | 3,042 |
| その他の流動負債 | 1,886 | 2,041 | 2,662 |
| 固定負債 | 3,225 | 3,642 | 3,494 |
| 持分法適用に伴う負債 | 3,070 | 2,853 | 2,773 |
| その他の固定負債 | 155 | 789 | 720 |
| 純資産合計 | 9,205 | 21,742 | 22,536 |
| 資本金 | 100 | 5,436 | 6,063 |
| 資本剰余金 | 4,064 | 9,400 | 10,027 |
| 利益剰余金 | 5,021 | 6,906 | 6,442 |
| その他 | 20 | 0 | 3 |
| 負債及び純資産合計 | 17,722 | 32,535 | 35,076 |

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。