

## 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)」により構成されております。
- Q2** 2020年7月期第4四半期との比較数値の開示はないのか？
- 2020年7月期第4四半期については、四半期連結財務諸表を作成していないため、前年同四半期連結期間との比較分析を行っておりません。年度での比較をご確認ください。
- Q3** 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、3 四半期連続で前年同四半期比プラス成長を実現いたしました。特に BizReach の第4 四半期の売上高は堅調であり、COVID-19 による減速から成長軌道へ回帰したと判断しております。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。
- Q4** 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。
- Q5** 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。
- Q6** 通期の売上高と利益の着地についての総括は？
- COVID-19 により、引き続き不透明な情勢が続く中、2021年7月期上期は売上高がマイナス成長であったものの、特にプロフェッショナル領域における BizReach は下期において成長軌道へ回帰し

たと判断しております。また、当社の各事業は成長ステージにありますが、不透明な経済環境下、適切なコスト抑制と、成長軌道への回帰が見えたタイミングで戦略的な成長投資を実行し、機動的なコストコントロールを実行いたしました。結果、人材採用やマーケティング投資等成長投資を計画通り第3四半期以降実施したものの、第4四半期の売上高伸長により、売上高及び営業利益は4月22日発表の業績予想を超える結果となりました。

#### Q7 2022年7月期の業績予想の前提条件は？

BizReach 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たため、2022年7月期においても成長軌道への回帰が継続する前提であります。緊急事態宣言の継続や再発出、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、2022年7月期の連結売上高は377.0億円を見通しております。BizReach の2022年7月期の成長率は、2021年7月期上期中の一時的な COVID-19 による落ち込みからのリバウンド成長が継続する想定のため、定常時よりも高い成長率となっています。尚、定常時における3年程度の BizReach の売上高成長率は15%~20%成長を目標としております。

HRMOS 事業その他 HR Tech 事業においても、COVID-19 からの一時的減速を脱出し、成長軌道へ回帰しております。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）が完了いたします。売上高への影響は、FY2020/7 は7.4億円、FY2021/7 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。

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。

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、26.7億円を見通しております。各事業は成長ステージにあるため、利益創出よりも先行投資を優先いたします。

	FY22/7 連結予想 (単位：百万円)	前年比成長率 (%)
連結売上高	37,700	31.4%
HR Tech セグメント	35,570	31.5%
うち、BizReach	32,000	35.8%
うち、HRMOS	1,420	22.9%
Incubation セグメント	2,010	35.3%
営業利益	2,670	12.7%
経常利益	2,990	31.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,760	23.9%

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。

#### Q8 重要な後発事象として開示している株式取得は何か？

当社の連結子会社である株式会社ビズリーチは、2021年8月16日開催の取締役会において、IEYASU 株式会社の株式の80.1%を取得し、子会社化することを決議し、同日付けで株式譲渡契約を締結した旨開示しております。同社は勤怠管理機能を提供し、HRMOS の給与・労務管理領域との将来的な連携を視野に、HRMOS の HCM エコシステムの実現を促進すると考えております。尚、株式の取得は2021年11月1日を予定しており、今後詳細が決まり次第発表いたします。

**Q9 4月22日の新規株式上場にて調達した金額は？それらの用途は？**

新規株式上場において、112.5億円（第三者割当増資によるオーバーアロットメントを含む）を調達いたしました。これらの用途としては、2021年4月21日に公表した「有価証券届出書の訂正届出書」に記載の通り、①広告宣伝・販売促進等のマーケティング投資、②事業拡大のための人件費及び、③事業買収等の投資資金に充当することを想定しています。

**BizReach**

**Q10 BizReachはCOVID-19に伴う一時的な減速から底を打ったと考えてよいか？**

第2四半期以降、BizReachの売上高は成長基調に回帰しております。採用支援市場は、COVID-19による採用抑制モードから特にプロフェッショナル採用領域はいち早く復活いたしました。求職者の転職意向の高まり、直接採用企業の採用ニーズの復活に基づき、当社としてはプロフェッショナル領域における採用の減速は底を打ったと現時点では考えております。

**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TVコマーシャル等の投資を行っております。

**Q12 ビズリーチ事業における適切な投資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、TVコマーシャル等のチャン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。尚、当該事業の持続的な成長のために戦略的に投資を今後も優先するため、目先利益率の大幅な改善は見込んでおりません。

**Q13 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年程度の平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**

**Q14 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採用管理の解約が一時的に増加したために悪化しました。単月のChurn rateは低下傾向にあり、HRMOSシリーズにおけるchurn rateは1%前後が適切な水準です。

**Q15 HRMOSのARRの伸びが過去よりも鈍化しているように見えるが、その要因は？**

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、COVID-19 による採用市場の停滞の影響を一時的に受けたことにより Churn Rate が上昇しました。加えて、HRMOS 採用の料金体系は会社単位の課金体系となっている（従業員数連動での価格体系ではない）ことが当社の ARR が急激に伸びていないように見える要因です。しかしながら、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。

#### Q16 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。このためには、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開発を進め、BizReach 顧客へのクロスセル含めてサービス導入を進める計画です。

#### Q17 既存領域および新規領域のプロダクト開発状況は予定通りか？

2021 年 7 月期においては、8 月に組織診断サーベイ機能、10 月に HRMOS 採用 新卒エディション、1 月に HRMOS 採用 Zoom 公式連携機能を発表しております。また、6 月には労務領域のモジュールのβ版をリリースいたしました。引き続き機能改善、新機能リリースに向けて開発を進めており、現時点においては予定通り開発は進行しています。

#### 【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。