

連結業績関連

Q1 2022年7月期の業績の総括は？

2022年7月期の連結売上高は439.5億円（前年同期比53.2%成長）、当第4四半期の売上高は120.7億円（前年同期比49.1%成長）となりました。2022年7月期の営業利益は83.2億円（前年同期比251.3%成長）、当第4四半期の営業利益は11.0億円（前年同期は7.4億円の営業損失）となりました。売上高及び利益の伸長は、BizReachが牽引しております。

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：COVID-19からのリバウンド需要と、企業の積極的な中途採用への取組み機運等により、通期売上高は376.0億円（前年同期比59.6%成長）となりました。当第4四半期においては、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ものの、プロフェッショナル人材への採用ニーズは高く、102.1億円（前年同期比49.2%成長）となりました。年次利用中企業数は2021年7月末時点の8,000社+から2022年7月末時点では10,400社+まで拡大し、特にBizReachをご利用くださる直接採用企業の中途採用ニーズの高さを示していると考えております。

通期管理部門経費配賦前営業利益は、176.0億円（管理部門経費配賦前営業利益率46.8%）となりました。積極的なマーケティング投資と人材投資を行ったものの、大幅な売上高伸長により、2022年7月期は利益率が一時的に高くなり、また、2022年7月期の管理部門経費配賦前営業利益の前年同期比成長率は82.7%と強い成長となりました。

HRMOS：プロダクト開発を進めながら、ARRが16.2億円（前年同期比28.2%成長）、利用中企業数が1,193社（前年同期比26.8%成長）、まで拡大し、計画通り進捗しております。

プロダクト開発の人材投資と、第2四半期及び当第4四半期にHRMOS採用管理のテレビCM投資を行った結果、管理部門経費配賦前営業損失は通期で29.5億円となりました。

その他：HR Techには、その他採用プラットフォーム事業や、HCMエコシステムとの将来的な連携を目指して株式取得をした企業を含みます。

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。通期セグメント売上高は20.0億円（前年同期比34.8%成長）、通期セグメント営業損失は16.4億円となりました。2020年7月期下期から2021年7月期上期にかけて、COVID-19による不透明な情勢下、投資抑制を行ったため、2020年7月期及び2021年7月期は各年8.6億円程度のセグメント営業損失ではありましたが、2022年7月期は規律をもってプロダクト開発のための人材投資を主に、一部限定的にマーケティング費用を投下いたしました。2022年2月にクラウドリスク評価「Assured」をローンチし、クラウドサービス等の利用拡大によるセキュリティ対策を支援する事業の立ち上げを目指しております。

Q2 2023年7月期の業績見通しの概要は？

連結売上高は560.0億円（前年同期比27.4%成長）、連結営業利益は125.0億円（前年同期比50.2%成長）を見通しております。成長投資と規律ある経営のバランスを保ちます。

HR Techセグメント：

BizReach：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ニーズは継続する前提のもと、2023年7月期は490.0億円（前年同期比30.3%成長）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%～45%を想定しております。

HRMOS：引き続きプロダクト開発を優先しながら、2023年7月期は19.8億円（前年同期比35.8%成長）を見通しております。2021年11月に株式取得した勤怠管理クラウドIEYASUは、2022年2月にHRMOS勤怠にリブランディングし、2023年7月期よりHRMOSとして業績を計上することを予定しております。尚、HRMOS勤怠はフリーミアムモデルのため、業績への影響は軽微です。

管理部門経費配賦前営業損失は、2023年7月期においては、2022年7月期比縮小を計画しております。

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、2023年7月期は26.0億円（前年同期比29.9%成長）を見通しております。多少の売上高変動リスクはありますが、費用をコントロールしながら、利益水準は維持いたします。

(単位：百万円)	FY23/7 連結見通し	FY22/7 連結実績	差額	成長率
連結売上高	56,000	43,954	+12,045	27.4%
HR Tech セグメント	53,275	41,791	+11,484	27.5%
うち、BizReach	49,000	37,607	+11,392	30.3%
うち、HRMOS	1,980	1,458	+521	35.8%
Incubation セグメント	2,600	2,002	+597	29.9%
営業利益	12,500	8,320	+4,179	50.2%
経常利益	12,810	8,751	+4,058	46.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,330	5,858	+2,471	42.2%

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。

Q3 上場後に行使可能となるストック・オプションの行使状況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ストック・オプションを付与しており、2029年7月期まで順次行使が可能となります。当該ストック・オプションの約半数は、2022年4月23日より行使可能となっており、発行済み株式総数が2022年7月末時点で38,346,700株（2021年7月末時点より2,488,700株増加）となりました。

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。

BizReach

Q6 BizReach の COVID-19 からのリバウンド成長の影響はどうか？

2022 年 7 月期第 4 四半期において、COVID-19 からのリバウンド需要がピークを過ぎた可能性を示しております。また、経済情勢は不透明であるため、採用活動を自粛する動きが一部企業に見られております。しかしながら、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組み機運は継続すると想定しております。よって、BizReach は前年同期比 30.3%成長を 2023 年 7 月期において見通しております。

Q7 コスト構造はどうか？

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、売上高成長を見ながら行っております。足元活況な人材採用支援市場の情勢に鑑み、当第 4 四半期は当初計画していた以上のマーケティング費用の投下を行い、スカウト可能会員数及び直接採用企業数の拡大を実現いたしました。

Q8 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。

Q9 BizReach の中期的な成長目標はあるか？

COVID-19 による人材採用抑制からのリバウンド需要に伴う事業成長や、COVID-19 が加速させたと推察される雇用の流動化による構造的成長、そして人材需要の乖離による直接採用企業の積極的な中途採用への取組み機運の継続等、複合的な要因により、BizReach の売上高は 2022 年 7 月期に前年同期比 59.6%成長いたしました。2023 年 7 月期においては、COVID-19 のリバウンド需要の剥落と、継続的な中途採用への積極的な取組み機運継続により、前年同期比 30.3%の売上高成長を見通しております。足元、経済情勢の先行きが不透明であり、定常時の市場環境を見通すことが困難であるため、BizReach の中期的な成長を現時点ではお示しすることができません。しかしながら、年次利用中企業数が 10,400 社を超え、雇用の流動化はさらに進むことが想定されるため、引き続き成長余地は大きいと考えております。

HRMOS

Q10 HRMOS のプロダクトラインアップはどうか？

顧客満足度 1 位※を獲得した採用管理クラウド「HRMOS 採用」、人材管理クラウド「HRMOS タレントマネジメント」に加えて、株式取得した IEYASU 社の勤怠サービスのリニューアルを行い、

2022年2月14日より無料のクラウド勤怠管理システム「HRMOS 勤怠」※の提供を始めております。

加えて、2022年4月15日より、従業員の「やりがい×能力発揮」の変化をリアルタイムで把握する「HRMOS 個人コンディションサーベイ」機能を提供開始しており、働きがいのある組織づくりを促し、採用した人材の離職防止を支援しております。また、2022年8月より、無料のクラウド年末調整申告システム「HRMOS 年末調整」をリリースいたしました。

今後は、給与・労務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ます。

2023年7月期より、HRMOS シリーズの数値には、HRMOS 採用、HRMOS タレントマネジメントに加えて、HRMOS 勤怠を含みます。

※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

※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40,000社以上の活用実績があります。

Q11 HRMOS の業績はどう考えるべきか？

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 採用の料金体系は、会社単位であること（従業員数に連動するアカウントベースではない）が、ARR が一般的なクラウドサービスのように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、HRMOS 採用は順調に利用中企業数を拡大し、HRMOS の 2022年7月末 ARR は 2021年7月末比 28.2%成長いたしました。

既存領域の拡大に加えて、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 の成長は加速することを想定しております。

2023年7月期については、引き続きプロダクト開発を優先いたしますが、HRMOS の管理部門経費配賦前営業損失は、2022年7月期比縮小することを計画しております。

Q12 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、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自社開発を進め、また、勤怠管理クラウドサービス「HRMOS 勤怠」、経費精算クラウドシステム「eKeihi」の HRMOS シリーズへの将来的な連携により、HCM エコシステム構築促進を目指します。

【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。