

ビジョナル株式会社 2022年7月期第4四半期決算発表

2022年9月14日

(司会) 本日は、お忙しい中、ビジョナル株式会社 2022年7月期通期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日は Zoom ウェビナーにて開催しておりますので、参加者の皆様のカメラ及びマイクは自動的にオフにさせていただきます。

なお、本日の決算発表資料は弊社ホームページに掲載しております。

説明会を始めます前に、皆様にお断り申し上げます。

これから行う説明におきまして、現時点の予想に基づく将来の見通しを述べる場合がございます。それらはすべてリスクならびに不確実性を伴っておりますので、実際の結果が見通しと異なる場合があることを予めご了承ください。

これより、代表取締役社長 南壮一郎及び執行役員 CFO 末藤梨紗子より、本日 15 時に開示いたしました 2022 年 7 月期通期の決算発表の内容についてご説明いたします。

それでは、説明を開始いたします。

(末藤) 本日はお忙しい中、お時間を頂戴し、ありがとうございます。冒頭私より、業績についてご説明させていただきます。

スライド 2 にハイライトがございますが、より詳細を各ページにてご説明いたします。総括としては、2022 年 7 月期は力強く売上高も利益も拡大した一年でございました。

スライド 3 です。ビジョナルの連結業績です。

連結売上高は、通期で前期比 53.2%成長の 439.5 億円となりました。当第 4 四半期は前年同期比 49.1%成長の 120.7 億円となりました。大きな売上高伸長は、BizReach における COVID-19 からのリバウンド需要に加えて、足元企業の積極的な中途採用への取組み機運に起因しております。

連結営業利益は、通期で前期比 251.3%成長の 83.2 億円となりました。売上高の大幅伸長により、利益も大きく拡大した一年でございました。当第 4 四半期は、前第 4 四半期同様に、BizReach の顧客獲得の先行投資を積極的に行った結果、営業利益は 11.0 億円となりました。売上高と先行投資のタイミングで、四半期の利益水準は変動いたします。

続きまして、スライド 4 でございますが、HR Tech セグメント、Incubation セグメントそれぞれ伸長した一年となりました。

まず、数字のご説明をする前に、ピックアップでお話すると、弊社の売上高の大部分は、HR Tech セグメントの BizReach により構成されており、当該事業が生み出す利益の範囲内でその他事業の投資を行っております。

2022年7月期の利益構成をご説明すると、BizReachの管理部門経費配賦前営業利益が176.0億円、HRMOSの管理部門経費配賦前営業損失が29.5億円、その他HR Tech関連事業の投資とHR Techセグメントに付随する管理部門経費を差し引くとHR Techセグメント利益が106.7億円となります。そこから、Incubationセグメント営業損失の16.4億円と、管理部門経費を差し引き、連結営業利益83.2億円となります。

HR Techセグメントについては、追って説明をいたしますので、こちらではIncubationセグメントについて簡単にご説明いたします。

Incubationセグメントは、通期売上高は前期比34.8%成長いたしました。四半期成長率でみると、いくつかの事業の集合体のため凸凹しておりますが、計画通りに推移していると評価しております。通期のIncubationセグメント営業損失16.4億円については、ここに示しております2021年7月期及び、Appendixにございます2020年7月期と比較して、損失額が拡大しております。

損失が過去比拡大している理由は、2020年7月期下期から2021年7月期上期にかけてCOVID-19の影響が不透明であったため、投資抑制を行った影響です。内容としては、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の投下をいたしました。2022年7月期は事業創造のために規律をもって、適切な投資を行いました。

スライド5は2023年7月期の通期連結業績予想でございます。

通期連結売上高は、前期比27.4%成長の560.0億円を見通しております。

BizReach売上高は490.0億円、前期比30.3%成長を見通しております。尚、採用自粛の動きが一部企業に当第4四半期見られたものの、プロフェッショナル人材への強いニーズは、構造的な成長にも後押しされ、継続する前提であります。また、管理部門経費配賦前営業利益の水準ですが、40%から45%の間を見通しております。

HRMOS売上高は19.8億円、前期比35.8%成長を見通しております。引き続きプロダクト開発を優先いたしますが、当該事業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。

Incubationセグメント売上高は26.0億円、前期比29.9%成長を見通しております。中長期的な企業価値向上を目指して事業創造を継続中であり、多少の売上高変動リスクはございますが、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いたします。

通期の営業利益は、前期比50.2%成長の125.0億円を見通しております。成長投資と規律のある経営のバランスを保ちます。

つづきまして、主要事業の業績をご案内いたします。

まずはBizReachです。

スライド8をご覧ください。当第4四半期は、前年同期比49.2%成長の102.1億円、通期は前期比59.6%成長の376.0億円となりました。

スライド 9 の売上高の四半期推移を見ていただくと、上段グラフ、第 1 四半期をピークに成長率が緩やかに低減しております。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が過ぎた可能性を示すと同時に、引き続き高い成長率で推移している背景は、企業の積極的な中途採用への取組み機運の強さが継続していることを示しております。

足元の弊社プラットフォーム上の求人数も増加トレンドを継続していることに鑑み、構造的な市場成長にも後押しされ、プロフェッショナル人材への強いニーズは 2023 年 7 月期も継続すると想定しております。下段のグラフでございます、四半期売上高の推移を見ていただきますと、当第 4 四半期が、第 3 四半期比減少しておりますが、これは採用支援市場の季節性により通常のトレンドでございます。

続きまして、スライド 10 の管理部門経費配賦前営業利益についてです。

こちらは、第 3 四半期の決算説明資料においても開示をしております通り、積極的な先行投資による顧客獲得を当第 4 四半期に行いました。通期では、利益率が 46.8%となりました。当該利益率水準は、大幅な売上伸長により、通期では過年度比高くなっております。2023 年 7 月期は、COVID-19 によるリバウンド成長が落ち着きながらも、引き続き高い売上高成長率を見通すため、利益率は 40%~45%を見通しております。

スライド 11 には、BizReach の主要 KPI を掲載しておりますが、特に見ていただきたいのは、右下にございます年次利用中企業数でございます。

こちらは、一会計年度中に一日以上のご利用があった企業数を示しております。2022 年 7 月期においては、前期比 30%成長し、10,400 社以上にご利用いただくサービスまで拡大をいたしました。これは、BizReach をご利用くださる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していると考えております。

続きましてスライド 12 です。こちらは、リカーリング売上高とパフォーマンス売上高の割合を左側に示しており、2022 年 7 月期は前期とほぼ同水準となりました。

右側は、直接採用企業とヘッドハンターからの売上高構成比を示しています。通期の売上高は、直接採用企業及びヘッドハンターそれぞれが大きく伸長した一年ではございましたが、先ほど申し上げた年次利用中企業数の伸びと連動し、2022 年 7 月期の直接採用企業からの売上高割合は、66%となり、予想以上に第 4 四半期に伸長いたしました。尚、2021 年 7 月期は当該構成比が 62%でした。

続きまして、HRMOS でございます。

スライド 14 には、皆さまも見慣れていらっしゃる、弊社 HCM エコシステム図がございます。現在 HRMOS は主に採用管理モジュール、タレントマネジメントモジュールを提供しておりますが、その他機能の開発や、M&A 後の PMI を進め、また、採用プラットフォームである BizReach との連携強化により、差別化を図ってまいりたいと考えております。

続きましてスライド 15 です。左側の売上高については、計画通り順調に成長し、通期では 26.2%成長の 14.5 億円、第 4 四半期は 30.2%成長の 4.0 億円となりました。

管理部門経費配賦前営業利益については、売上高成長を牽引しております HRMOS 採用管理モジュールの顧客獲得のためのマーケティング投資として、第 2 四半期に続いて当第 4 四半期にテレビ CM を放映したため、第 3 四半期比損失額が拡大しております。

スライド 16 は、HRMOS の主要 KPI を開示しております。7 月末時点の ARR は 28.2%成長の 16.2 億円、利用中企業数も 26.8%成長の 1,193 社となり、順調に成長を続けております。Churn Rate も非常に低い水準で推移しており、COVID-19 前の 1.0%を安定的に下回っております。

スライド 17 は説明を割愛いたします。

では、続きまして、代表取締役社長 南より、Visional グループの戦略と今後の展望についてご説明いたします。

(南) ビジョナル株式会社 代表取締役社長の南です。本日はお忙しい中、お時間誠にありがとうございます。私の方から Visional グループ全体の戦略と今後の展望について説明いたします。

(スライド 19)

「新しい可能性を、次々と」という Visional グループのミッションをこのページで述べております。我々はインターネットの力を通じて様々な業界の未来を作っていく。社会の課題を抽出し、その課題解決を通じて社会の新しい未来を創っていききたいという思いを持って、創業以来 13 年間、新しい事業創りに励んでまいりました。

(スライド 20)

我々は今、BizReach を中心に様々な新しい事業を展開しておりますが、事業を創る上でのフレームワークは全て同じです。

重要なことは国のレポートや様々な研究機関の調査レポートを読みながら、「今この時代における、そして今後起こるであろう社会の課題は何なのか。」、この抽出が全てのスタートでございます。

そして、その課題をポケットに世界中を飛び回る。特に進んでいるアメリカマーケット等でその課題をどのようなビジネスモデルで、どのような技術で課題解決をしているのかを現地に飛び、それを学び、そのノウハウを日本に持って帰り、再度この市場のポテンシャル、市場規模、様々な既存のプレイヤーの動向を確認しながら、ビジネスモデル、特にローカライズされた後のものがどのような形でその業界、並びに市場を変革できるのかをリサーチした後、事業として立ち上げていくかを検討してまいりました。

事業として進めることになった場合、この市場に対して最低限の機能を持ったサービスを少人数のチームで立ち上げたのち、2~3 年の仮説検証を続け、改善を進めながら、事業がスケールするかどうかを確認し、本格的に事業として投資をしていく。これがこれまで立ち上げてきた Visional グループの事業創り、新規事業のあり方でございます。

(スライド 21)

たとえば BizReach について、13 年経って非常に大きく成長しております。創業期を振り返ると、新規事業立ち上げのフレームワークを活用した上でここまでやってまいりました。

昨今の国が出しているレポートでも顕著に出てきておりますが、13 年前は雇用環境が世界に比べて遅れをとっておりました。

先週、厚生労働省が発表した最新のレポートでも、まさに労働移動に関するコメントが含まれていました。成長著しい新しい産業に人材が流れていくこと、そして中途採用が活性化していくこと、企業によっては強化していかないといけないこと。また、産業構造のシフトにより、個人の働き方や身につけなければならないスキルが変わってきていることがレポートに書かれております。

まさに創業した 13 年前から我々が考えていたことであり、国の研究レポートや様々な研究機関のレポートにも似たようなことがうたわれておりました。

(スライド 22)

日本の雇用市場では昨年ベースで正社員が約 3,600 万人おりますが、年間における転職者数約 81 万人は 2%強となっております。グローバル労働市場と比べて 2%強という数字が持続可能なのかどうか、健全なのかどうか。この国の働き方が大きく変革し、より生産的な働き方を企業が求めている中、雇用の流動性がどのように変化していくのか。皆さんの業界、皆さんの周りの方々の働き方の変化と照らし合わせながら、ぜひ市場の成長余地をお考えください。

「働き方改革」「人生 100 年時代」。ここ数年、国から様々なキーワードが発せられております。働き方は今後ますます変化していくでしょう。

(スライド 23)

本日、当社のプレゼンテーションを聞くのが初めての方もたくさんいらっしゃるので、そのトレンドを BizReach がどうとらえてきたのか、少しお話させてください。

13 年前の創業時、日本の雇用の流動性の低さ、並びに世界の働き方の変化を見ながら、どのようなビジネスモデルが適しているのかを検討してまいりました。

ベンチマークにさせていただいたのが小売市場における E コマースのイノベーション。もともと売り手であるメーカー、そして買い手である消費者を問屋さんや小売店などの流通プレイヤーが市場をつくっていました。

E コマースのイノベーションでどんなことが起こったのか？まさにこの売り手と買い手のど真ん中に皆さんがオープンで取引できるような場を作ったということです。アナログの取引では不可能だった可視化されたプラットフォームを E コマースのプレイヤーが提供し始めました。

まさに、我々が創業した時に見た「人材業界に同じようなイノベーションが起こせないのか」ということで、BizReach が掲げるダイレクトリクルーティングという新しい考えを提唱し始めました。

また、同時に、小売市場と同様、卸問屋さんが E コマースのプラットフォームにも今でも参画しているように、ヘッドハンターの皆様にも我々のオープンなダイレクトリクルーティングプラットフォームにも参画いただいた。このような類似点がございます。

実際、何が起こっているのか？

(スライド 24)

求職者の皆様、自らの職務経歴書を BizReach に登録することによって、企業が直接職務経歴書を見て、直接閲覧して興味を持った方々にメッセージを送れるプラットフォームです。そして、面談・面接を行い、お互いがその採用の可能性を模索することができる。同時に、元々はアナログな手法で属人的に求職者を探していた、あるいは自ら広告宣伝費を使って求職者を探していたヘッドハンターの皆様に対しても、BizReach の職務経歴書のデータベースを提供することによって、開かれた市場に変わっていった。これが我々が実現してきたダイレクトリクルーティングのプラットフォームでございます。

(スライド 25)

現状、我々がターゲットにしている約 1,000 万人の年収 600 万円以上のプロフェッショナル人材に対して、現在は 170 万人の方々に職務経歴書をご登録いただいています。同時に、101 名以上の従業員がいらっしゃる日本の企業約 5 万社に対して、2022 年 7 月期は BizReach を一日以上利用した企業様に関しては 1 万社を超えてきた。求職者サイドも企業サイドも約 20%のペネトレーションになっております。

しかしながら、企業の中ではまだ中途採用の全体のボリュームに対して、BizReach を通じたダイレクトリクルーティングでの採用はごくわずかになっておりますので、特に採用のニーズが大きい大企業中心に引き続き深耕営業を進めていきたいと思っております。

(スライド 26)

ここまで雇用の流動化、生産性向上に関して説明してきましたが、岸田政権による最新の新しい資本主義実現会議のレポート等を見ても、今、日本の経済や企業においては人に関係する大きな課題があることがわかります。

我々としては、雇用の流動化を推し進めてきた BizReach のみならず、今後は採用した後の人材活用、人材投資を促す、新規事業である HRMOS への積極的な投資を続けていきたいと思っております。

我々の国としては、生産年齢人口が減っていく中、他の先進国と比べて、ここ 10 年、20 年、人材投資があまりできていませんでしたが、これを変えていかないとはいけません。

(スライド 27)

国際競争力、デジタル競争力を見ても、他の国に対して出遅れている。悲観的に見ることはできますが、私個人の意見としては、これは伸びしろにしか見えません。バブルがはじけた後、ここまで戦後の高度経済成長期の貯金で我々の経済は維持されてきましたが、いよいよ待ったなしの状況になっている。国や企業が手を取り合いながら、人材投資、そして人材活用、生産性向上に取り組んでいかないといけないという状況に我々は直面しております。

(スライド 28)

我々が進めてきた BizReach、そしてこれからさらに投資を加速し、成長させていく HRMOS。これらはまさに、労働生産性の低さに直面しながら、これを改善していく事業だと思っています。

(スライド 29)

我々としてはこれを「HCM エコシステム」と呼びながらここ数年取り組んできておりますが、採用のみならず人材活用、人材戦略、人への投資を加速するためのデータプラットフォームを実現していきたいと思っております。

我々の事業の創り方、それは社会の課題をきっちり見極め、そして新しい技術を使いながら課題解決を提供していくこと。まさにこの HCM エコシステムこそが我々の事業創り、このど真ん中の事業群だと思っております。

(スライド 30)

採用管理から入っていき、そしてタレントマネジメントに繋げていく。2022 年 7 月期に関しては勤怠管理クラウドを提供するベンチャー企業を買収しました。自分たちのプロダクト創りのみならず、M&A を活用しながら、きっちり規律ある投資を通じて成長を実現していきたいと思っております。

(スライド 31)

最後に Incubation セグメントの事業について簡単に説明させてください。ここまで私が説明させていただきましたとおり、我々の事業のスタートには必ず社会の大きな課題があります。そして、そこに市場があります。事業承継含む資本の流動化の遅れ。まさに内閣のレポート等でも一丁目一番地の課題として示されております。また、クラウド等の利用拡大に対するセキュリティ対策への遅れ。また、中小企業等の DX の遅れ。これらに関しては、先ほど申し上げた岸田政権の新しい資本主義のグランドデザインのレポートにも明確に示されております。

まさにこれらの事業をきっちり育てながら、二本目、三本目、四本目の柱をつくっていきたいと思っております。

(スライド 32)

私の方からは最後となりますが、経営者としてこの Visional グループのグループミッションへの実現へのコミットメントを皆さんに明確にお伝えさせてください。

一つ目は、BizReach の持続的成長と利益拡大を実現していきます。

二つ目は、先ほども触れました BizReach と HRMOS のデータ連携を通じた HCM エコシステムの構築をさらに推進していきます。

先ほどお話したように、国としての課題がより明確になり、各企業も人材投資への力強い加速を予定しております。皆さんの会社でもそうかもしれません。ぜひこの日本の労働市場というものを、データ化し、定量化し、各企業の経営者にその生産性向上を支援できるようなプラットフォームを提供していきたいと思っております。

最後に三つ目。先ほど触れましたように、継続的な新規事業創出を実現することによって企業価値向上に努めていきます。

「新しい可能性を、次々と」。このグループミッションに沿って社会の新しい課題を次々と解決していくような事業創りを、グループとして進めて参ります。

(スライド 33)

先ほど CFO 末藤からも今期の業績予測のガイダンスがありましたが、最後に私からもコメントさせてください。2023 年 7 月期はグループ全体としては売上高が 27%成長、560 億円を予想しております。そして、営業利益に関しては、BizReach の成長に牽引されて約 50%成長の 125 億円を予想しております。規律ある投資を通じて、企業価値向上に、経営チーム全員で努めてまいりますので、今期も皆さんご支援のほどよろしくお願いいたします。

どうもありがとうございました。

(司会) 以上で 2022 年 7 月期 通期決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

【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。