

ビジョナル株式会社 FY2024/7 第1四半期（1Q）決算発表 FAQ

連結業績関連

Q1 FY2024/7 1Q 業績の総括及び、通期業績見通しに対する進捗は？

FY2024/7 1Q 連結売上高は 160.5 億円 (+21.5% YoY)、連結営業利益は 49.5 億円 (+33.8% YoY) となりました。将来の成長を見据えた投資とコスト管理の規律あるバランスを保つ事業運営を継続しており、計画通り進捗しております。

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：売上高は 140.9 億円 (+21.3% YoY) となりました。前 Q 開示時点から市況感に大きな変化はございません。一部企業に見られる採用自粛や厳選採用に変化は見られないものの、プロフェッショナル人材への採用ニーズは継続しております。累計導入企業数も 2023 年 10 月末時点で 27,500 社超となり、1Q で約 1,300 社増加いたしました。1Q 売上高の進捗は計画通りであり、通期業績見通しに対して順調に推移しております。

管理部門経費配賦前営業利益は、61.5 億円 (利益率 43.7%) となりました。計画通り、主にマーケティング投資等の成長投資を実行いたしました。各四半期の営業利益率 (管理部門経費配賦前) は、売上高と成長投資計画のバランスで上下し、1Q は例年、成長投資が通期の中で最も小さい四半期であるため、営業利益率は通期対比高くなる傾向がございます。1Q 営業利益率の進捗は、計画通りであり、通期見通し 40% に対して、順調に推移しております。

HRMOS：FY2024/7 より、HRMOS の財務数値 (※1) はすべてのサービスを含みます。売上高は 8.3 億円 (+71.3% YoY) となり、プロダクト開発を進めながら、1Q は特に HRMOS 採用と HRMOS 経費の顧客数の伸長によるストック売上高の伸長と、HRMOS 経費の導入支援に伴う一時売上等が売上高伸長に寄与いたしました。1Q 売上高の進捗は計画比強く伸長いたしました。一時売上の影響もあるため、通期業績見通しに対して、計画の範囲内で順調に推移しております。

管理部門経費配賦前営業損失は 2.7 億円となりました。売上高伸長と、マーケティング投資の一部遅れにより、1Q 営業損失 (管理部門経費配賦前) は計画比縮小いたしました。1Q の投資遅れは、2Q 以降に投下予定であること、加えて、今期は HRMOS 人事給与のリリースを控えているため、営業損失の通期業績見通しは、引き続き前期同水準の損失額想定に変更ありません。

主要 KPI (HRMOS 採用及び HRMOS タレントマネジメントを含む) の ARR は 22.7 億円 (+28.8% YoY)、利用中企業数は 1,631 社 (+27.4% YoY) となりました。

その他 HR Tech：その他採用関連事業を含みます。尚、過年度のその他 HR Tech に含まれておりましたキャリトレは、経営資源の選択と集中のため、2022 年 12 月に事業をクローズしております。

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。セグメント売上高は 6.8 億円 (+39.3% YoY)、セグメント営業損失は 1.8 億円となり、継続してコストをコントロールしながら、事業創造をしております。

尚、Incubation セグメントについては、2023 年 12 月 1 日付で株式会社ビズヒントの株式譲渡を行ったため、2Q 以降は 1Q 比四半期の売上高縮小と営業損失の拡大を見通すものの、通期連結売上高及

び通期連結営業利益見通しに変更はございません。FY2024/7 においても、成長投資とコストコントロールのバランスを保ちます。

※1 FY2024/7 より、HRMOS の財務数値には、HRMOS シリーズの全サービスとなる HRMOS 採用、HRMOS タレントマネジメント、HRMOS 勤怠、HRMOS 経費及び FY2024/7 リリース後の HRMOS 人事給与を含みます。

Q2 営業外収益に計上されている違約金収入とは何か？

BizReach の利用に際して、支払い漏れをはじめとした利用規約への違反行為があった場合、当該違反行為に対して課される利用約款に定められた違約金は、違約金収入として営業外収益に計上されます。FY2024/7 1Q においては、違約金収入が 1.4 億円計上されております。

Q3 FY2024/7 の通期連結業績見通しは？

2023 年 9 月 14 日に開示いたしました FY2024/7 通期連結業績見通しに変更はなく、通期連結業績見通しに対して順調に推移しております。

(単位：百万円)	FY24/7 1Q 連結実績	FY24/7 連結見通し	進捗率 (%)
連結売上高	16,057	66,400	24.2%
HR Tech セグメント	15,336	63,340	24.2%
うち、BizReach	14,092	59,000	23.9%
うち、HRMOS	831	3,300	25.2%
Incubation セグメント	689	2,940	23.5%
その他	31	120	26.3%
営業利益	4,955	16,000	31.0%
経常利益	5,189	16,320	31.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,487	10,930	31.9%

HR Tech セグメント：

BizReach：一部企業の採用自粛は継続することを想定しているものの、プロフェッショナル人材への採用ニーズは堅調である前提のもと、FY2024/7 は 590.0 億円 (+20.0% YoY) 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%を見通しております。

HRMOS：引き続きプロダクト開発を優先しながら、FY2024/7 は 33.0 億円 (+51.0% YoY) を見通しております。管理部門経費配賦前営業損失は、FY2023/7 と同水準を見通しております。今期中に新たに HRMOS 人事給与のリリースを予定しております。

FY2024/7 より、HRMOS の財務数値には、HRMOS のすべてのサービスを含みますが、開示しております ARR、利用中企業数、ARPU 及び Churn Rate は、これまでと同様に HRMOS 採用及び HRMOS タレントマネジメント合計により構成されております。

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、成長投資とコストコントロールのバランスを重視しております。FY2024/7 のセグメント損失は FY2023/7 と同程度を見通しております。

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。

Q4 株式会社ビズヒントの株式譲渡を行った背景は？

当社は、2023 年 12 月 1 日付で連結子会社であった株式会社ビズヒントの全保有株式をスマートキャンプ株式会社に譲渡いたしました。

株式会社ビズヒントは、クラウド活用と生産性向上の専門サイト「BizHint (ビズヒント)」の運営会社です。2016 年 8 月のスタート以来、IT/SaaS 活用、DX 推進など日本全国の企業が抱える課題の解決や組織の生産性向上のための情報を発信し、現在では 58 万人以上の会員基盤をもとに、国内最大級の成果報酬型リード獲得・決裁者向け広告サービスを提供しております。譲渡先であるスマートキャンプ株式会社と株式会社ビズヒントが提供するサービスは、解決する企業課題への親和性が高く、今回の株式譲渡により、IT/SaaS 活用、DX 推進の提案をより強化し、ビジネスを成長させたい企業とサービスを届ける企業との適切なマッチングをより推進できるものと判断いたしました。

詳細は、10 月 31 日付で開示しております「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」をご覧ください。

Q5 スtock・オプションによる株式への影響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税制適格ストック・オプションおよび有償ストック・オプションを付与しており、FY2030/7 まで順次行使が可能となります。

これらストック・オプションの大部分は上場前に付与されたものであり、そのうち約半数は、2022 年 4 月 23 日より行使可能となっております。

発行済み株式総数は、2023 年 10 月末時点で 39,132,600 株（2023 年 7 月末時点より 36,400 株増加）となりました。

2023 年 10 月末時点の潜在株式を含む発行済み株式総数は 41,688,800 株です。

Q6 東証プライム市場への市場変更申請に向けた準備状況の進捗は？

2023 年 12 月 7 日付で開示しております通り、当社は同日付で株式会社東京証券取引所の承認を受け、本日 2023 年 12 月 14 日を以て、当社株式の市場区分が東京証券取引所グロース市場から東京証券取引所プライム市場へ変更いたしました。

詳細は、同日付けで開示しております「東京証券取引所プライム市場への市場区分変更に関するお知らせ」をご覧ください。

Q7 管理部門経費配賦前営業利益とは何か？

製品やサービスに直接紐づく費用は原則計上された上で、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。

- Q8 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、LINE ヤフー株式会社（旧：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

- Q9 不透明な経済情勢の事業への影響はどうか？
一部企業における採用自粛や厳選採用等が当社の顧客においても見られますが、プロフェッショナル人材への採用ニーズは継続しております。1Qにおいて、当社を新たにご利用くださる直接採用企業様は、約1,300社増加し、累計導入企業数は27,500社超となりました。
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り組み機運は継続すると想定しており、FY2024/7においては、BizReachの売上高は+20.0% YoYを見通しております。
- Q10 BizReachの中期目線はあるか？
BizReachの今後3年程度の定常時通期売上高成長率目標は、15-20%程度を見通しております。
持続的な成長を実現するための投資を行いながら、通期利益率（管理部門経費配賦前）は40%程度を見通しております。
FY2024/7は、売上高については当該レンジの上限値であります+20% YoY、利益率は40%を見通しております。

- Q11 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、積極的な人材採用や社内異動による営業組織の拡大及び、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、投資リターンを測りながら行っております。

- Q12 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。
当社の売上高構成比も、緩やかに直接採用企業比率が増加しており、日本におけるダイレトリクルーティングの浸透を示していると考えております。
引き続き、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。

HRMOS

- Q13 HRMOSのプロダクトラインアップはどうか？
採用管理システム HRMOS 採用、人財活用システム HRMOS タレントマネジメント、勤怠管理システム HRMOS 勤怠、経費精算システム HRMOS 経費を提供しております。

HRMOS 採用及び HRMOS タレントマネジメントは、利用中企業数が拡大しており、1Q 末時点 ARR

は 22.7 億円 (+28.8% YoY) となりました。

HRMOS タレントマネジメントは、その一機能として、2023 年 6 月にβ版としてリリースいたしました、人的資本、人と組織の課題を可視化・分析できる「ダッシュボード」を 10 月に正式にリリースいたしました。

HRMOS 経費は、HRMOS シリーズの連携強化の一環として、HRMOS 勤怠マスター連携機能を 11 月にリリースいたしました。今回の機能リリースでは HRMOS 経費及び HRMOS 勤怠をご利用の企業様のマスターの更新作業が効率化され、また更新漏れなどを防止できるようになります。

引き続き、労務給与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、FY2024/7 中に、HRMOS 人事労務のリリースを予定しております。

【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。