

ビジョナル株式会社 2024年7月期 第2四半期決算発表

2024年3月14日

(司会) 本日は、お忙しい中、ビジョナル株式会社 2024年7月期第2四半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。

また、本説明会では、無断での録音および録画、参加 URL 等の外部転送は固くお断りしております。

これより、CFO 末藤梨紗子より、本日 15 時に開示いたしました 2024 年 7 月期第 2 四半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) ビジョナルの末藤でございます。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。本日は私より、FY2024/7 2Q 決算の概況についてご報告いたします。よろしくお願いいたします。

スライド 2 のハイライトについて、細かいお話は個別のスライドでご説明いたしますが、連結売上高は計画通り進捗しており、2Q 累計で前年同期比 19.0%成長の 314.3 億円となりました。通期見通しに変更はございません。採用支援市場の市況感は、前四半期から大きな変化はありません。今期中大きな変化も見込んでおりません。日系企業を中心に採用需要が堅調である一方で、グローバル Tech や一部外資系企業を中心として採用自粛や厳選採用が見られる状況に変化はなく、市況の先行きは引き続き不透明です。

連結営業利益については、主に BizReach における広告効率の向上や投資計画の変更により、マーケティング投資が縮小した結果、2Q 累計で前年同期比 68.1%成長の 97.9 億円となり、計画より伸ばいたしました。3Q 以降は、当初計画よりマーケティング投資を拡大いたしますので、通期見通しという観点では現時点では変更ございません。

尚、従前からご説明の通りではございますが、利益については、投資計画次第で一定程度調整することが可能であり、市況や収益性を見ながら必要に応じて柔軟にコントロールしてまいります。

具体的な内容については、各スライドでご説明いたします。

スライド3とスライド4にて、ビジョナルの連結業績に関するスライドが続きます。まずスライド3左側、連結売上高については、2Q累計は前年同期比19.0%成長の314.3億円、2Qは前年同期比16.6%成長の153.7億円でした。2Qは1Q比6.8億円減収となっておりますが、こちらは、BizReachの1Qと2Qにおける売上高の計上時期の入り繰りによる影響と、2023年12月1日付で株式会社ビズヒントの株式譲渡が完了したことにより12月以降ビズヒントの売上高が剥落しているためです。

右側、連結営業利益については、2Q累計は前年同期比68.1%成長の97.9億円、営業利益率31.2%、2Qは前年同期比127.9%成長の48.3億円、営業利益率31.5%となりました。BizReachのマーケティング投資が計画比縮小した影響で計画より利益が拡大しており、当該投資は2Hにシフトいたします。

続きましてスライド4では、連結業績をセグメント毎にご説明申し上げます。

まず、当社の大部分を占めますHR Techセグメントにおいては、BizReachとHRMOSの成長により、2Q累計セグメント売上高は301.2億円、前年同期比成長率19.3%となりました。一方で、Incubationセグメントは先ほど申し上げました株式会社ビズヒントの株式譲渡の影響で、2Qが1Q比減収となっております。2Q累計セグメント売上高は12.3億円、前年同期比成長率13.3%、2Qセグメント売上高は5.4億円、前年同期比成長率はマイナス8.2%となりました。

尚、株式会社ビズヒントの株式譲渡による子会社株式売却益4.6億円が2Qの特別利益に計上されております。

スライド5は、2023年9月に開示をいたしましたFY2024/7通期業績見通しです。計画通り進捗しておりますので、変更はございません。

連結売上高は664.0億円、前年同期比18.0%成長を目指しております。連結営業利益は160.0億円、21.0%成長、営業利益率24.1%を目指しております。

3QのBizReachの売上高は今期も四半期中で最大となることを見通しており、通期売上高見通しが達成できるか否かは、当該四半期のパフォーマンス次第です。市況影響で増減する売上高をコントロールすることは非常に困難ですが、現時点においては、前期同様に、通期売上高見通しにかなり近いところで着地することを見込んでおります。

一方で、営業利益につきまして、投資予算を調整することで一定程度コントロールが可能です。仮に売上高が業績見通し未達となった場合においても、通期連結営業利益については達成可能と考えております。

個別の事業についてご説明すると、BizReachの売上高は計画の範囲内で2Qまで推移しております。今期は20.0%成長の590.0億円に変更はありません。売上高はかなり業績見通しに近い数字での着地を見通しております。利益率目標も、下期偏重の投資計画に変更いたしましたので、40%目標に変更はありません。

HRMOSの業績見通しに変更はありません。2Q累計で売上高は計画を上振れて推移しており、結果、営業損失も昨対比縮小する可能性がございますが、いずれにおいても連結業績への影響は軽微です。

Incubationセグメントは、先ほど触れましたが株式会社ビズヒントの株式譲渡の影響で、セグメント売上高は未達を予想しておりますが、連結では調整できる範囲内であるため、株式譲渡による通期連結業績見通しの変更は

ございません。

では、個別の事業についてより具体的にご説明いたします。まずは BizReach です。

スライド 8 は売上高です。2Q 累計売上高は前年同期比 18.9%成長の 274.9 億円となりました。2Q は、134.0 億円であり、1Q 比減収となっております。転職者の入職時期によって売上高計上時期が前後するため、1Q 比 2Q の減収は、この影響があったと見ております。

もう少し具体的にご説明いたします。BizReach の 1Q の前年同期比成長率は 21.3%でした。比較する前年 1Q は、COVID-19 によるリバウンド需要の影響をまだ受けていたと思われる四半期のため、今期 1Q の前年同期比成長率ハードルが高い中で、通期目標である 20.0%成長を超えました。つまり、こちらは、2Q 売上高の一部が 1Q に計上された結果、1Q は当社の想定を上回る成長率となり、2Q 売上高が 1Q 比減収の 134.0 億円、前年同期比 16.5%成長になったものと分析しております。よって、今期の BizReach の売上高は四半期ごとではなく、2Q 累計で見ていただく方が事業の状況がより適切に評価できると考えております。尚、2Q 累計売上高の進捗は計画の範囲内です。3Q 以降は、前年においても COVID-19 の影響は落ち着いていたと見ておりますので、3Q 及び 4Q の前年同期比成長率ハードルは下がります。

スライド 9 は BizReach の主要 KPI です。

スライド 10 は、BizReach の管理部門経費配賦前利益のスライドです。

通期目標である管理部門経費配賦前利益率 40%に対して、2Q 累計時点で 44.3%となりました。

四半期の利益率は、四半期の売上高と、投資タイミングのバランスで各四半期上下いたしますが、2Q のマーケティング投資が計画比縮小したことで、2Q 利益率は計画比高くなりました。

マーケティング投資計画が縮小した背景は大きく分けて 2 つございます。一つは、広告チャネルの見直し等による投資効率の向上によるものです。二つ目は、1 月に発生いたしました令和 6 年能登半島地震後、一時的に広告出稿を自粛していた期間がございました。能登半島地震により被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。

目先数年は投資期間と位置付けておりますため、今期においても、収益性を管理しながら適切な範囲内で投資をすることが将来の成長のために大切であると考えております。よって、当初計画より 1H の成長投資が縮小したため、これらを 2H にシフトさせ、2H の投資計画が当初計画より拡大いたします。これにより、通期の利益率目標は引き続き 40%程度を見通しております。

スライド 11 及びスライド 12 は、BizReach における Data x Technology に関する施策です。

スライド 13、14 は年に一度、通期のタイミングでアップデートをいたします参考スライドでございます。

続きまして、HRMOS でございます。

スライド 16 は、HRMOS の一気通貫型 HCM を示しておりますが、今期末までに、右下紫色で表記しております労務給与領域のサービスであります HRMOS 人事給与をリリース予定です。

尚、当該サービスリリースによる売上高影響は、今期は非常に限定的でございます。

スライド 17 は、HRMOS の売上高を示しております。

今期より、売上高は、HRMOS 採用、HRMOS タレントマネジメント、HRMOS 勤怠、HRMOS 経費を含みます。M&A をいたしました HRMOS 経費が今期から HRMOS の売上高数値に含まれるため、今期の成長率が過去トレンド比特に高く見えております。

HRMOS の各サービスの売上高は、計画を上回るペースで伸長しております。

HRMOS 採用は、新規の顧客獲得が好調でした。

HRMOS 経費も、新規顧客獲得、リテンション含めて計画比大きく伸長いたしました。尚、当該領域は法令対応による駆け込み需要が 1Q 及び 2Q に見られましたが、足元は落ち着き、商談状況も通常時のレベルに落ち着いております。

小さいながらも、HRMOS 勤怠も売上高伸長に寄与しております。連結業績への影響は軽微ながらも、昨年実施した値上げ後、Churn を低く抑えられており、1H の売上高は前年同期比約 100%成長でした。

続きましてスライド 18 の管理部門経費配賦前営業損失についてです。HRMOS は計画を上回る売上高の伸長により、損失額が縮小しており、通期の営業損失額は昨対比で縮小する可能性がございます。当該事業の主要コストは、開発費とマーケティング費用です。

また、従前からのご説明に変更はありませんが、当該事業は、3 年後の FY2026/7 には、黒字化を目指しております。人事給与サービスのリリースの成功や各サービスのプライシングにより、3 年後の売上高を現時点でお示しすることは困難であるものの、一定程度コントロールができる利益については、現時点の戦略の下、3 年後の黒字化を目標としております。尚、今後の市場動向等を踏まえて戦略を変更する可能性はあり、その場合は、黒字化のタイミングを変更する可能性があります。

スライド 19 は HRMOS の主要 KPI です。

こちらは、記載の通りですが、会計数値とは異なり、各 KPI に含まれるモジュールは、HRMOS の売上の大部分を占めます HRMOS 採用及び HRMOS タレントマネジメントにより構成されております。

利用中企業数の伸長により、ARR が 30.0%伸長し、24.3 億円となりました。

利用中企業数は 26.5%成長し、1,744 社にご利用いただいております。

ARPU は 11.6 万円程度、Churn Rate も 0.57%と安定的な水準で推移しております。

スライド 20 及びスライド 21 においては、HRMOS における足元の機能開発について掲載しております。それぞれ BizReach で培った採用ノウハウや、GPT モデルを活用した機能を、HRMOS にも積極的に横展開し、搭載しております。

以上が決算の概況のご説明でございました。

(司会) 以上で 2024 年 7 月期第 2 四半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。