

2022年7月期第2四半期
決算説明資料

2022年3月



ビジョナル株式会社

連結

- プロフェッショナル領域の採用支援市場は、引き続きCOVID-19からの力強いリバウンド基調が継続し、当第2四半期の売上高は100.9億円、第2四半期累計で196.7億円（前年同期比61.7%成長）
- BizReachへの積極的なマーケティング投資に加えて、その他事業への投資を引き続き実行しながら、当第2四半期営業利益は15.6億円、第2四半期累計で41.0億円（前年同期比171.3%成長）

BizReach

- 前第2四半期より、4四半期連続でビズリーチ事業は前年同期比2桁成長を記録。当第2四半期売上高は86.3億円（前年同期比65.3%成長）、第2四半期累計は169.0億円（前年同期比67.0%成長）
- テレビCMを含むマーケティング投資を実施し、当第2四半期の管理部門経費配賦前営業利益は38.9億円、第2四半期累計は83.4億円（前年同期比99.1%成長）。第1四半期で開示の通り、第2四半期以降積極的なマーケティング投資を計画するため、利益率は通期で低減することを想定

HRMOS

- 当第2四半期末時点ARRは14.2億円（前年同期比26.1%成長）、利用中企業数は1,050社（前年同期比23.7%成長）
- 引き続きプロダクト開発を進めながら、BizReach顧客へのクロスセルや代理店施策により顧客拡大を目指す
- 2021年11月1日付で勤怠管理クラウド運営・IEYASU社株式の80.1%を取得完了。2022年3月1日付で経費精算クラウド運営・イージーソフト社株式の100%を取得完了。自社開発するHRMOSシリーズとの将来的な連携により、HCMエコシステムの構築促進を目指す。尚、これらM&Aの連結業績への影響は軽微であり、また、今期のHRMOS事業の数値には含まれない

連結業績見通し

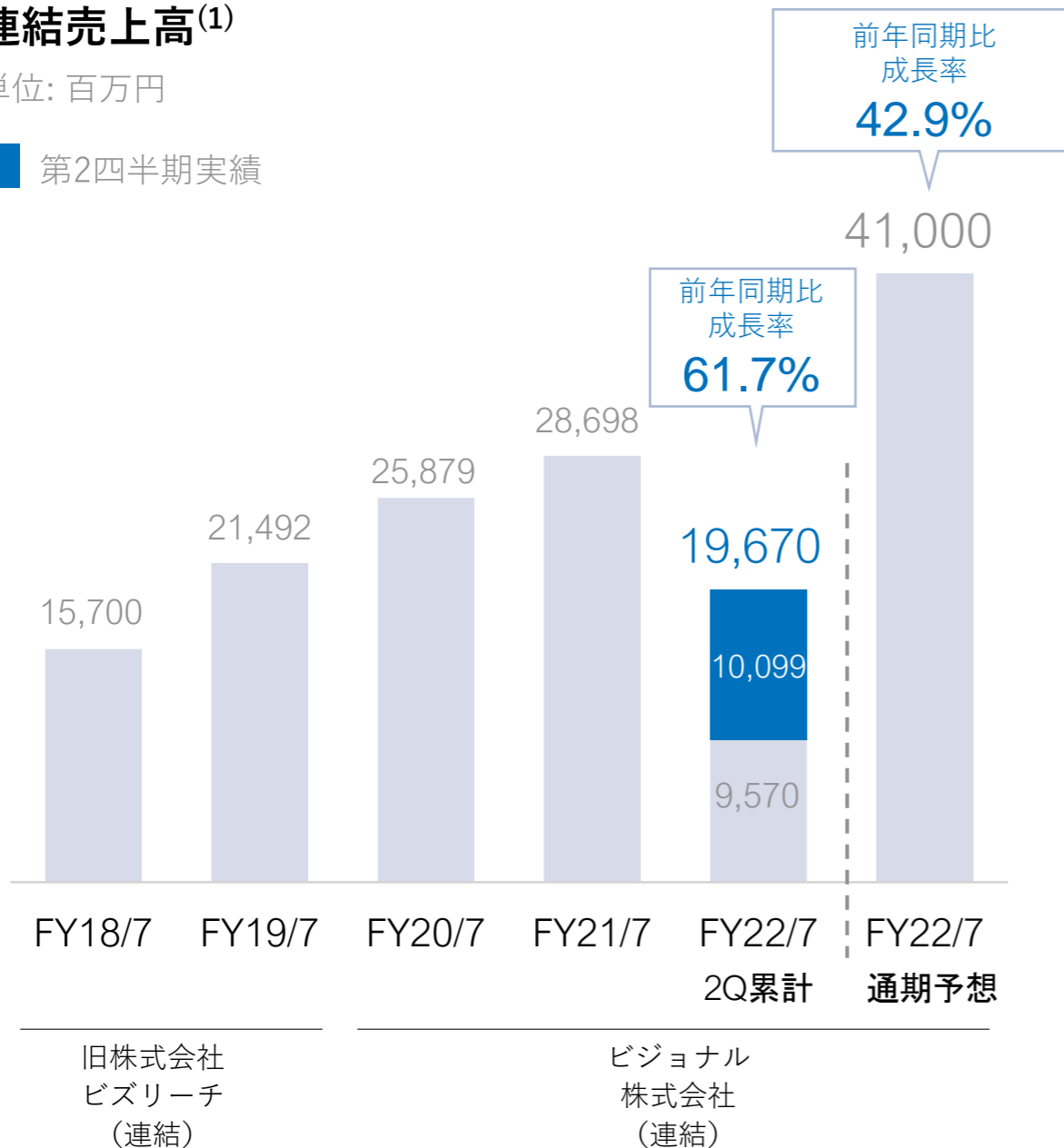
- 足元オミクロン株による事業へのマイナス影響は見られず、2022年7月期通期連結売上高予想410.0億円（前年同期比42.9%成長）に変更なし
- 引き続き当社事業は成長フェーズにあるため、積極的な成長投資を各事業にて実行予定。当社の成長投資は下期偏重であり、通期連結営業利益予想60.0億円（前年同期比153.3%成長）に変更なし
- COVID-19からのリバウンド動向を注視しながら、今後開示すべき事項が発生した場合は、都度速やかに開示

プロフェッショナル領域の採用支援市場のリバウンド継続により、BizReachが連結売上高を牽引
 例年同様、マーケティング投資が下期偏重であり、通期連結営業利益予想60億円に向けて順調に推移

連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円

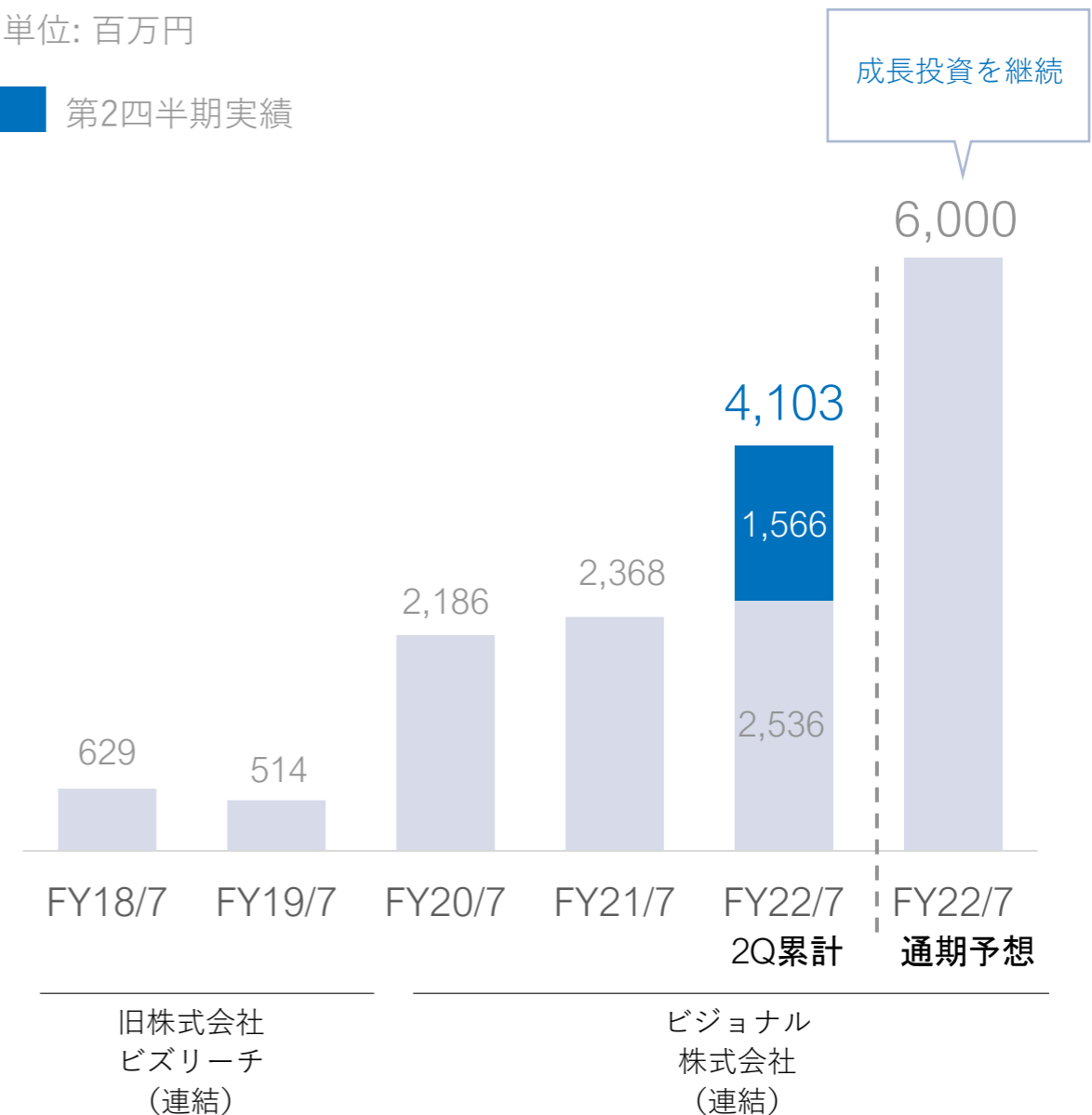
■ 第2四半期実績



連結営業利益⁽¹⁾

単位: 百万円

■ 第2四半期実績



注: (1)2020年2月に株式移転によりビジョナル株式会社が新設され、株式会社ビズリーチはビジョナル株式会社の完全子会社となったため、FY20/7は株式会社ビズリーチの連結財務諸表を引き継いで作成。FY18/7及びFY19/7は旧株式会社ビズリーチの連結財務諸表

当第2四半期売上高累計は、前年同期比61.7%成長、営業利益も大幅に伸長。当第2四半期は、BizReach及びHRMOSにてテレビCMを含むマーケティング投資を実施し、計画通り第1四半期比販管費が拡大

単位：百万円

	FY22/7 2Q連結累計	FY21/7 2Q連結累計	FY22/7 2Q連結	FY22/7 1Q連結
売上高	19,670	12,167	10,099	9,570
前年同期成長率 (%)	61.7%	(1.9%)	N.A.	N.A.
HR Techセグメント⁽¹⁾	18,706	11,410	9,589	9,116
前年同期成長率 (%)	63.9%	(5.0%)	N.A.	N.A.
Incubationセグメント⁽¹⁾	883	675	469	413
前年同期成長率 (%)	30.7%	74.9%	N.A.	N.A.
売上原価	2,706	1,551	1,401	1,304
売上総利益	16,964	10,615	8,697	8,266
売上総利益率 (%)	86.2%	87.2%	86.1%	86.4%
販売費及び一般管理費	12,860	9,103	7,131	5,729
営業利益	4,103	1,512	1,566	2,536
営業利益率 (%)	20.9%	12.4%	15.5%	26.5%
前年同期成長率 (%)	171.3%	560.7%	N.A.	N.A.
HR Techセグメント⁽²⁾	5,269	2,141	2,161	3,107
Incubationセグメント⁽²⁾	(821)	(329)	(416)	(405)
税金等調整前四半期純利益	4,280	1,665	1,658	2,621
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,842	1,086	1,061	1,780
親会社株主に帰属する四半期純利益率 (%)	14.4%	8.9%	10.5%	18.6%
前年同期成長率 (%)	161.6%	(67.8%)	N.A.	N.A.

注: (1)HR Techセグメント、Incubationセグメントの合計と連結合計の差異は、持分法適用会社からのオフィス賃借料等 (2) HR Techセグメント、Incubationセグメントの合計と連結合計の差異は、各報告セグメントに帰属しない全社費用

今期は採用支援市場のCOVID-19からのリバウンド基調は継続を想定。通期で42.9%の売上高成長率を見通す。BizReachの中期的な成長ターゲットの目線に現時点では変更なし

単位：百万円

	FY22/7 第2四半期 累計	連結予想に 対する進捗率 (%)	12月9日発表 FY22/7 連結予想
売上高	19,670	48.0%	41,000
成長率 (%)	61.7%	--	42.9%
HR Techセグメント	18,706	48.1%	38,870
うち、BizReach	16,904	47.9%	35,300
うち、HRMOS	683	48.1%	1,420
Incubationセグメント	883	43.9%	2,010
その他	81	67.2%	120
営業利益	4,103	68.4%	6,000
成長率 (%)	171.3%	--	153.3%
利益率 (%)	20.9%	--	14.6%
経常利益	4,280	67.7%	6,320
成長率 (%)	156.9%	--	177.9%
利益率 (%)	21.8%	--	15.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,842	69.3%	4,100
成長率 (%)	161.6%	--	188.6%
利益率 (%)	14.4%	--	10.0%

- BizReachは足元COVID-19からのリバウンド基調継続を受け、2022年7月期のBizReach通期売上高予想に変更なし
- HRMOS事業は引き続きプロダクト開発を優先しながら順調に推移しており、通期売上高予想に変更なし
- Incubationセグメントは引き続き中長期的な成長を実現するための先行投資を継続中。通期売上高予想に変更なし
- 当社のマーケティング投資は下期偏重のため、通期営業利益予想に変更なし

中期的（3年）売上高成長ターゲット

- BizReach：年間15～20%成長を目標とする⁽¹⁾

注: (1) 前提条件は、引き続き市場が過去数年間と同様拡大すること

第2四半期 事業別決算概況

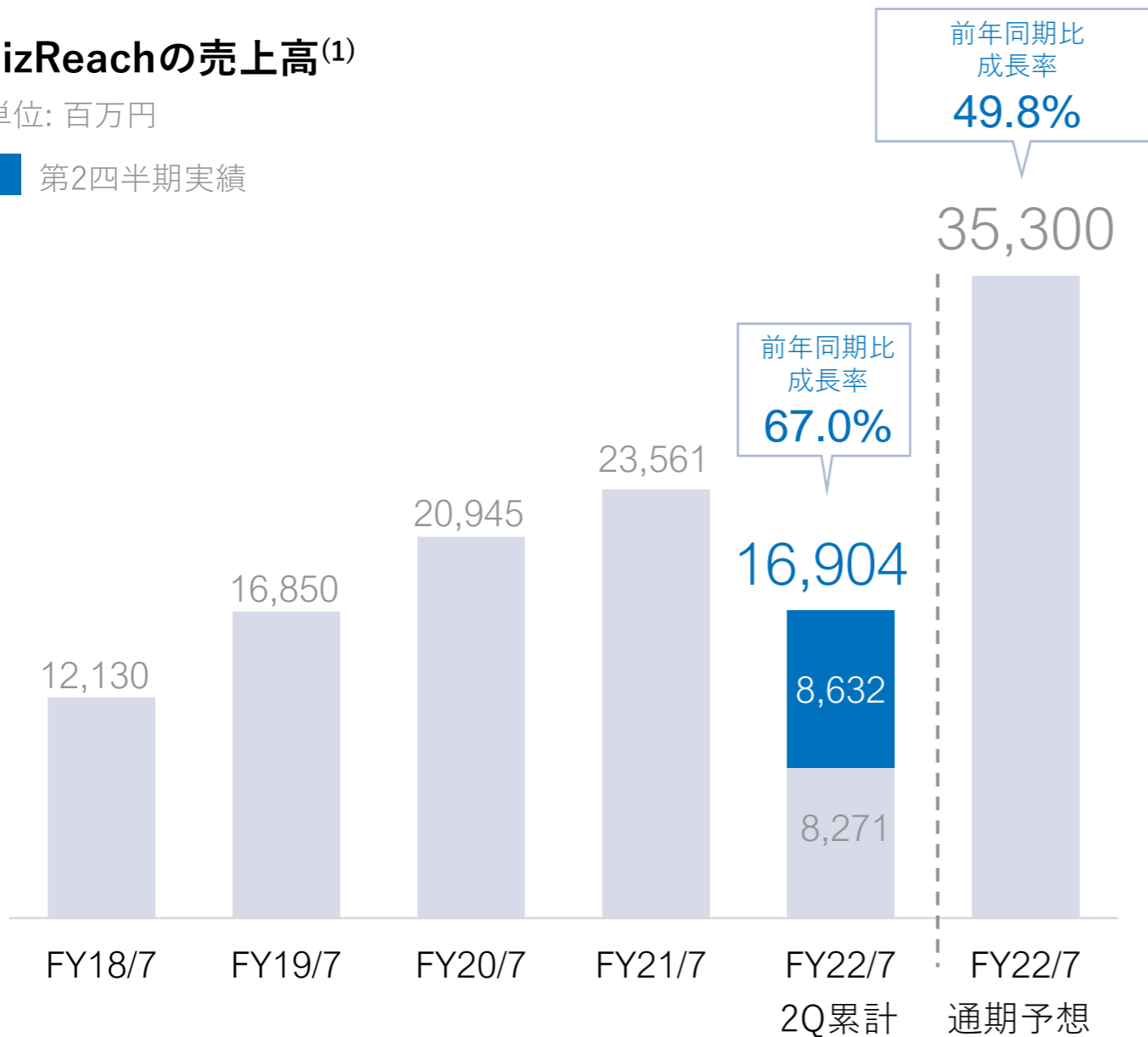
BizReach

当第2四半期は86.3億円、第2四半期売上高累計は169.0億円（前年同期比67.0%成長）。COVID-19からの採用再開によるリバウンド基調が当四半期も継続し、通期売上高予想353.0億円に対して順調に推移

BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円

■ 第2四半期実績

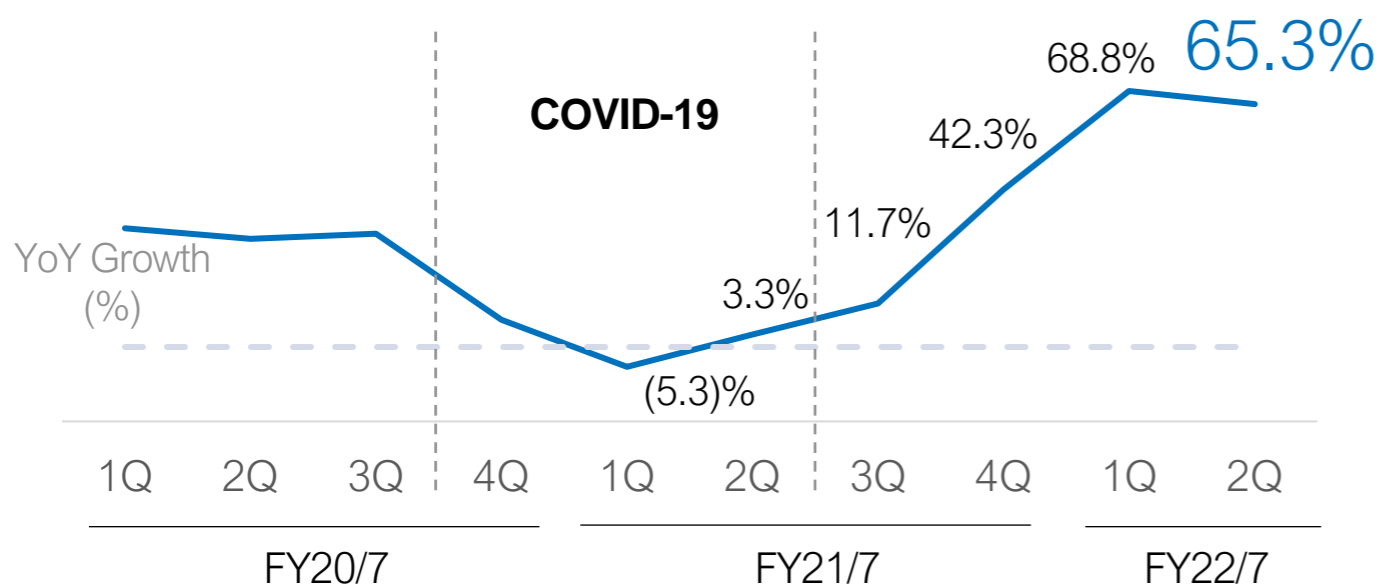


- プロフェッショナル領域における採用支援市場の状況が継続
- 当第2四半期は積極的なマーケティング投資を実行し、会員獲得や企業獲得を加速
- 中期的には、BizReachの定常的な売上高成長率は15%-20%が適切な水準であるが、今期はCOVID-19からのリバウンドにより、大幅に事業は伸長することを見通す

注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる）

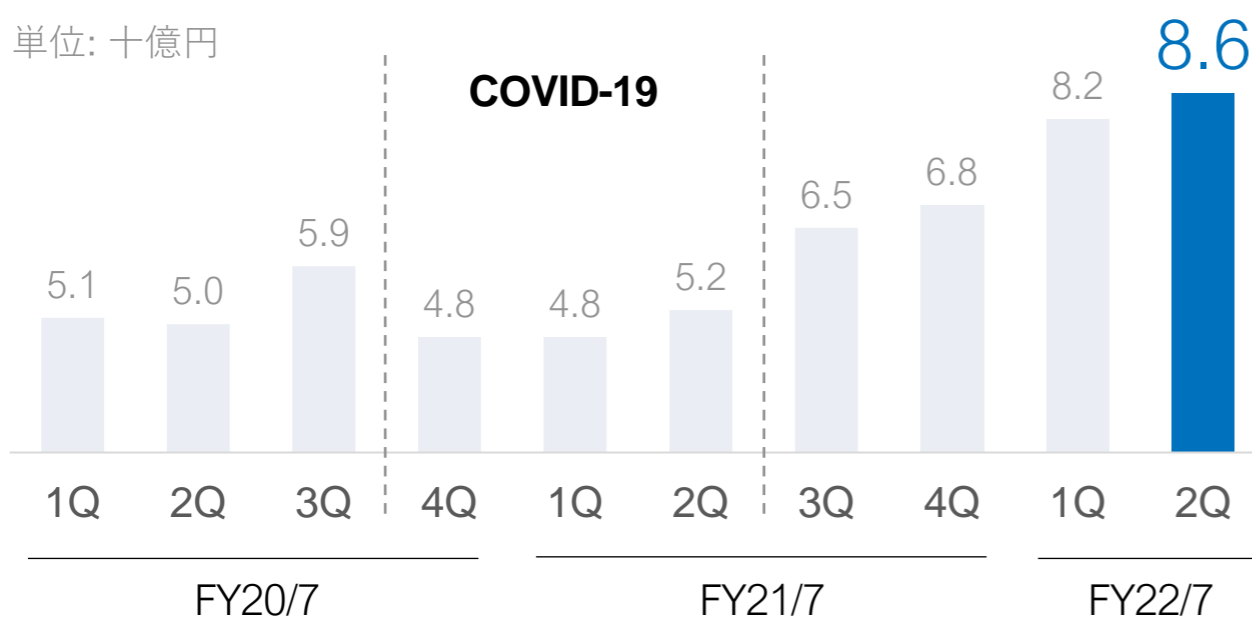
当第2四半期は、前年同四半期比65.3%成長を達成。BizReachにおける採用成功は高い水準を継続

BizReach売上高前年同四半期比(YoY)成長率



BizReachの売上高四半期推移

単位: 十億円



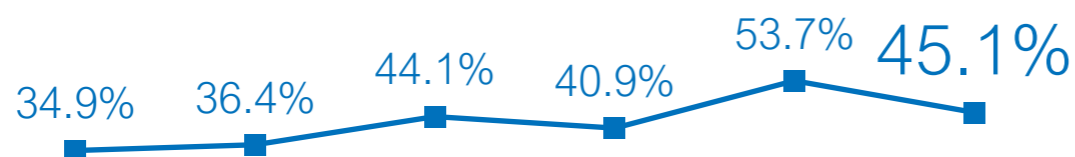
- COVID-19の採用抑制から、企業におけるプロフェッショナル領域の採用再開を受け、直接採用企業の求人数もCOVID-19前の水準以上で継続的に推移。特にIT企業やメーカーが活況
- 求職者の増加及び採用企業のプラットフォーム上での活動量が増加し、プラットフォーム上のマッチング向上施策の継続も相まって、成約数が増加
- 前第2四半期より成長軌道へ回帰しているため、成長率は今後安定的水準へと低減していく想定だが、通期では前年比49.8%成長を見通す
- BizReachの四半期売上高推移において、第3四半期の売上高が通期の中で最も大きくなることを想定
- 足元オミクロン株による事業へのマイナス影響は見られない

当第2四半期は、採用支援市場の季節性にあわせてテレビCMを含む積極的な投資を実行。引き続き下期も積極的なマーケティング投資を実行し、会員及び利用企業拡大を目指すため、利益率は通期では低減することを想定

BizReach

管理部門経費配賦前営業利益及び利益率⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

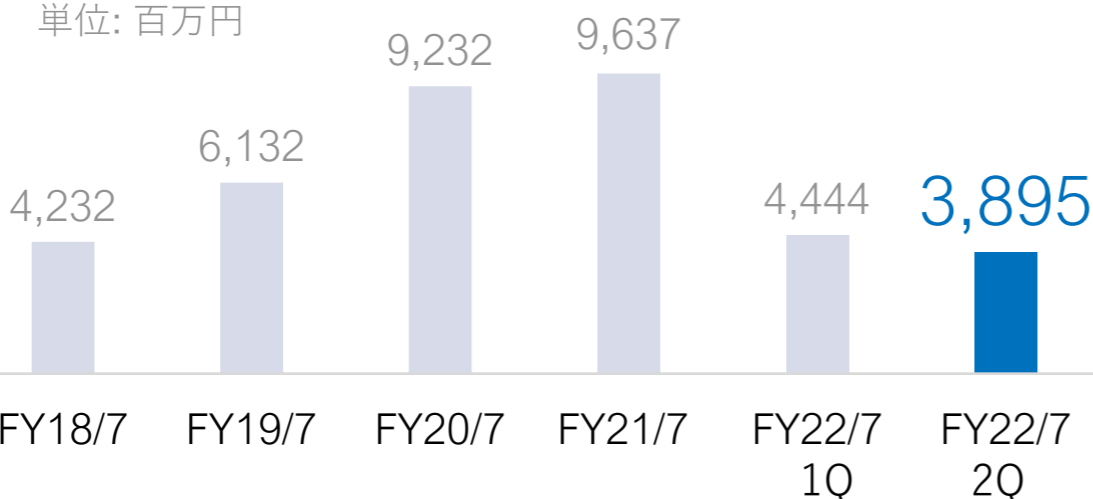
管理部門経費配賦前営業利益率



FY18/7 FY19/7 FY20/7 FY21/7 FY22/7 1Q FY22/7 2Q

管理部門経費配賦前営業利益

単位: 百万円



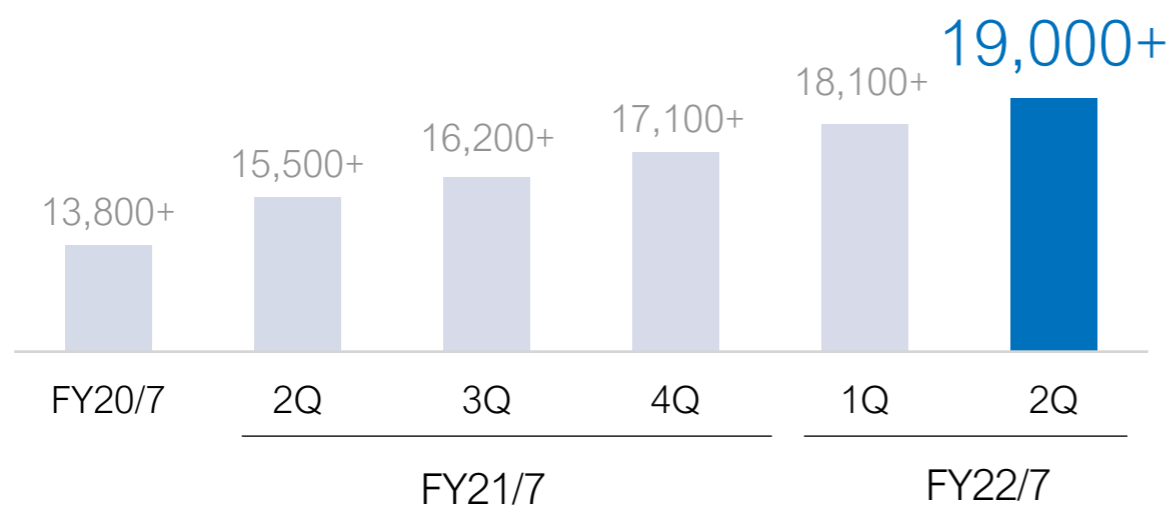
FY18/7 FY19/7 FY20/7 FY21/7 FY22/7 1Q FY22/7 2Q

- 当第2四半期もマーケティング投資や人材採用を継続。テレビCMやオンラインマーケティング施策を積極的に実施。新規会員の獲得、既存会員のリアクティベーションに寄与
- 管理部門経費配賦前営業利益率は、四半期の売上高推移とマーケティング施策により大きく変動する。BizReachのマーケティング投資は、下期偏重であるため、利益率は通期では低減することを想定
- 2021年10月実施の株式会社シード・プランニングによる調査結果では、年収1,000万円以上の即戦力人材が選ぶ「最も満足度が高い」転職サービス、企業の採用担当者が選ぶ「優秀な人材が登録している」転職サービスNo.1にBizReachが選出⁽⁴⁾

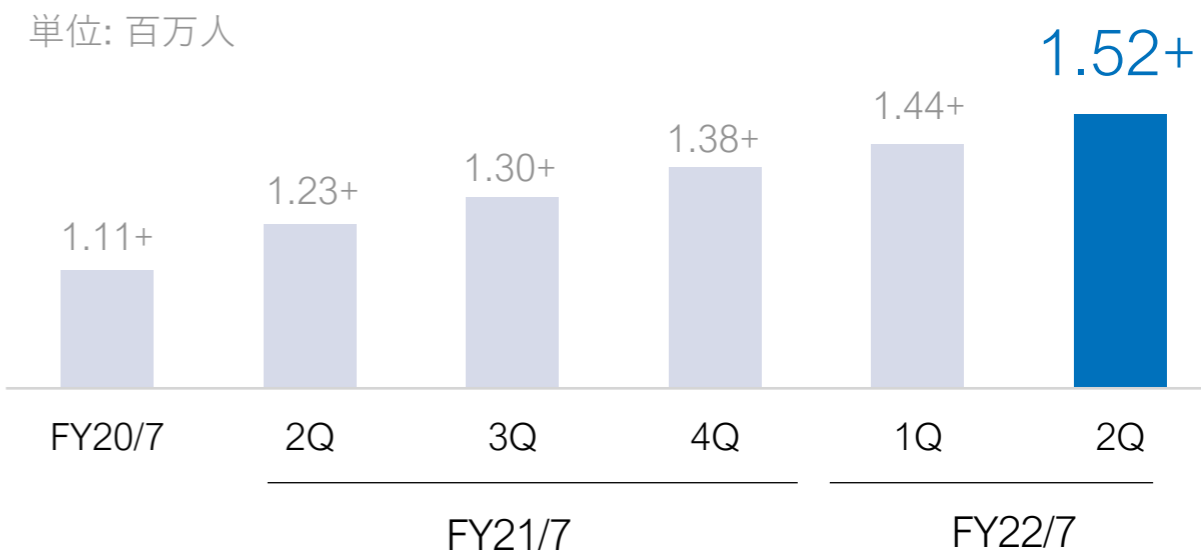
注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (2) BizReachの売上高及び管理部門経費配賦前営業利益／営業利益率は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (3)経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益 (4) 市場調査・コンサルティング会社の株式会社シード・プランニングが行った転職サービスに関する調査に基づく。 <https://www.bizreach.co.jp/pressroom/pressrelease/2022/0124.html>を参照

直接採用企業の採用ニーズや求職者の転職意向に基づき、各指標は順調に推移し、持続的な顧客基盤を構築

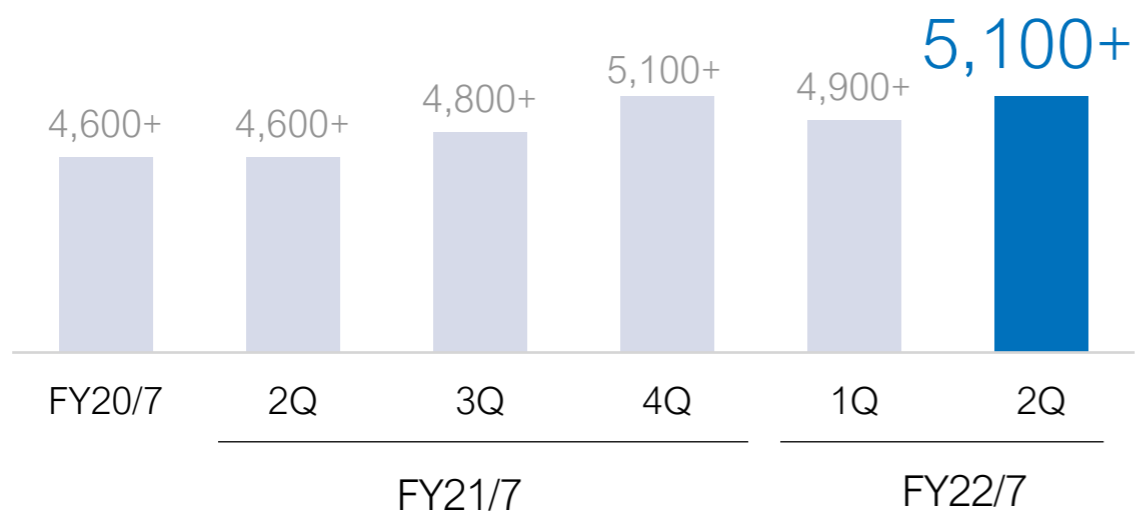
累計導入企業数⁽¹⁾



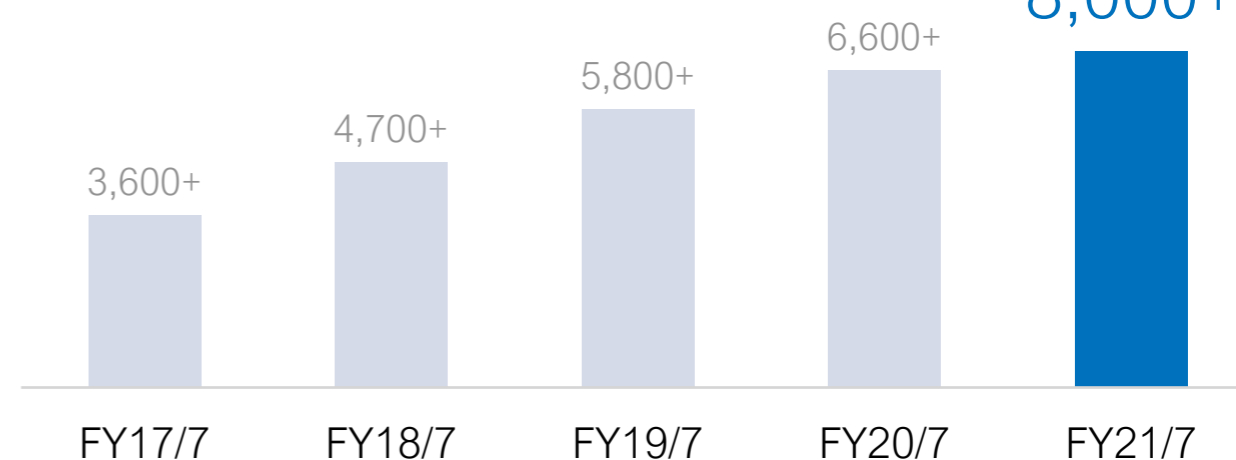
BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾

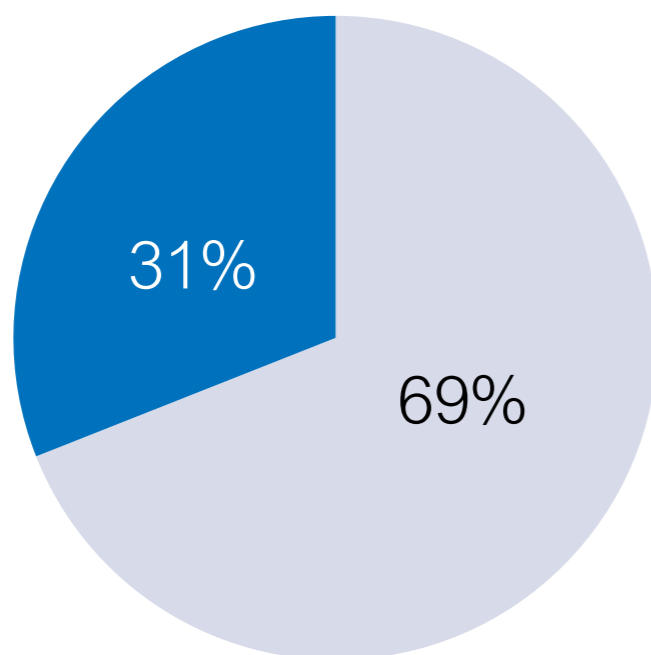


注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員 (無料会員を含む) (4) 会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

リカーリング売上⁽¹⁾とパフォーマンス売上⁽²⁾を組み合わせた独自の売上構造や、
 バランスの取れた直接採用企業とヘッドハンター別の売上構成により、安定的な収益拡大を実現

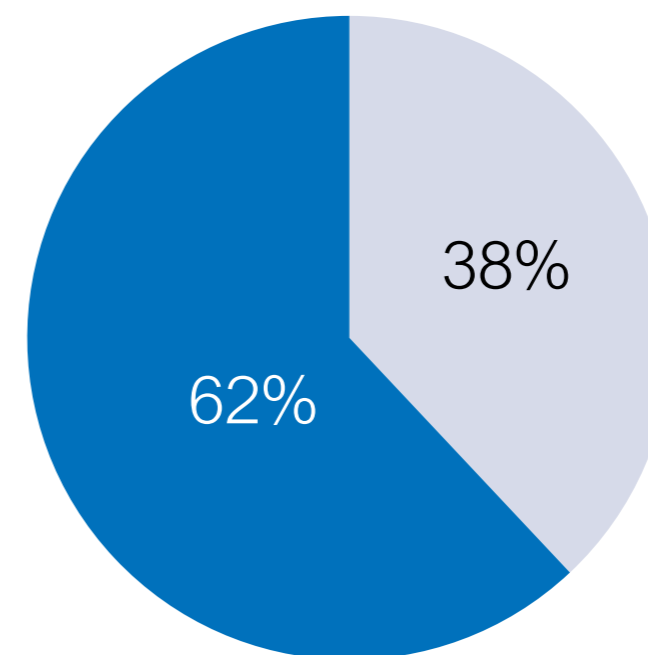
FY21/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- パフォーマンス売上高
- リカーリング売上高



FY21/7 BizReach 直接採用企業とヘッドハンター売上高構成⁽³⁾⁽⁴⁾

- ヘッドハンター
- 直接採用企業

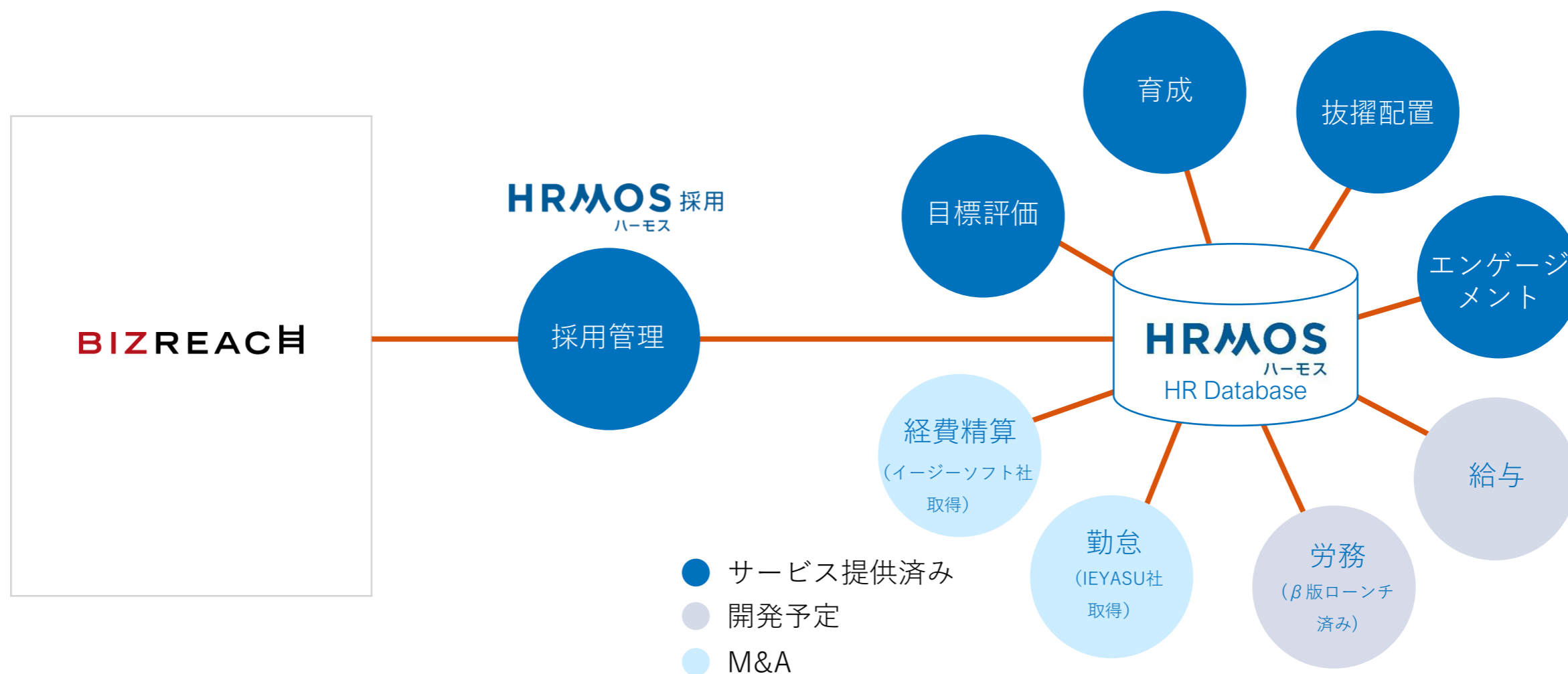


注：(1)リカーリング売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）によるプラットフォーム利用料及び追加プラチナスカウト購入による売上高、求職者会員によるプラットフォーム利用料から構成 (2) パフォーマンス売上高は直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）による採用成功に応じた成功報酬から構成 (3)グループの中核サービスであるビズリーチ事業の財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (4)リカーリング売上高とパフォーマンス売上高の合算ベース

HRMOS

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型HCMエコシステムの構築を目指す。

企業の人材活用・人材戦略(HCM)エコシステム



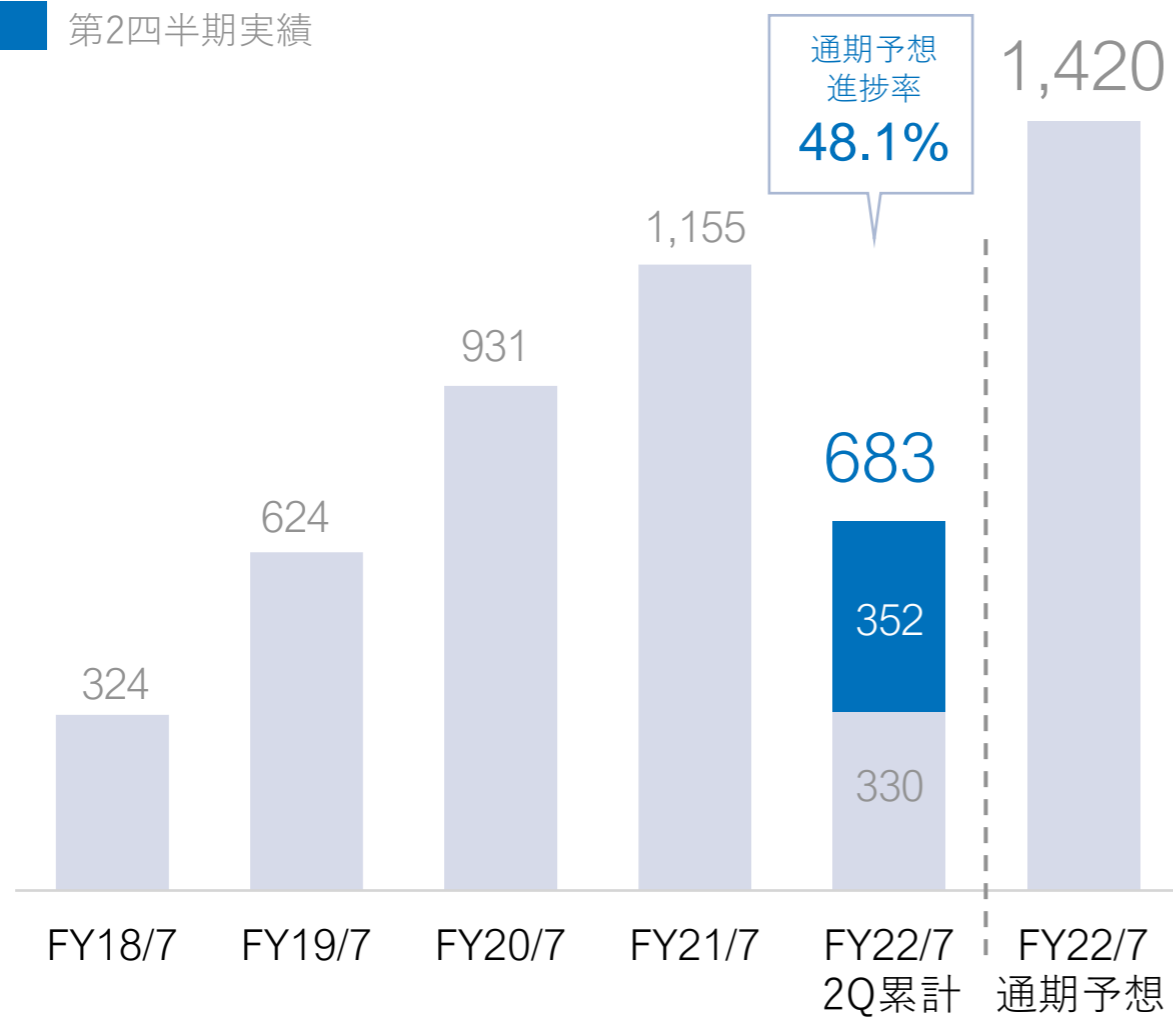
2021年11月1日に勤怠管理クラウド運営・IEYASU社株式の80.1%を取得完了、2022年3月1日に経費精算クラウド運営・イージーソフト社株式の100%を取得完了

HRMOSは、プロダクト開発を進めながら、計画通りに推移。当第2四半期はHRMOS採用のテレビCMを実施。株式取得に伴う連結業績への影響は軽微であり、今期のHRMOSの数値には含まれない

HRMOSの売上高⁽¹⁾⁽³⁾

単位: 百万円

■ 第2四半期実績

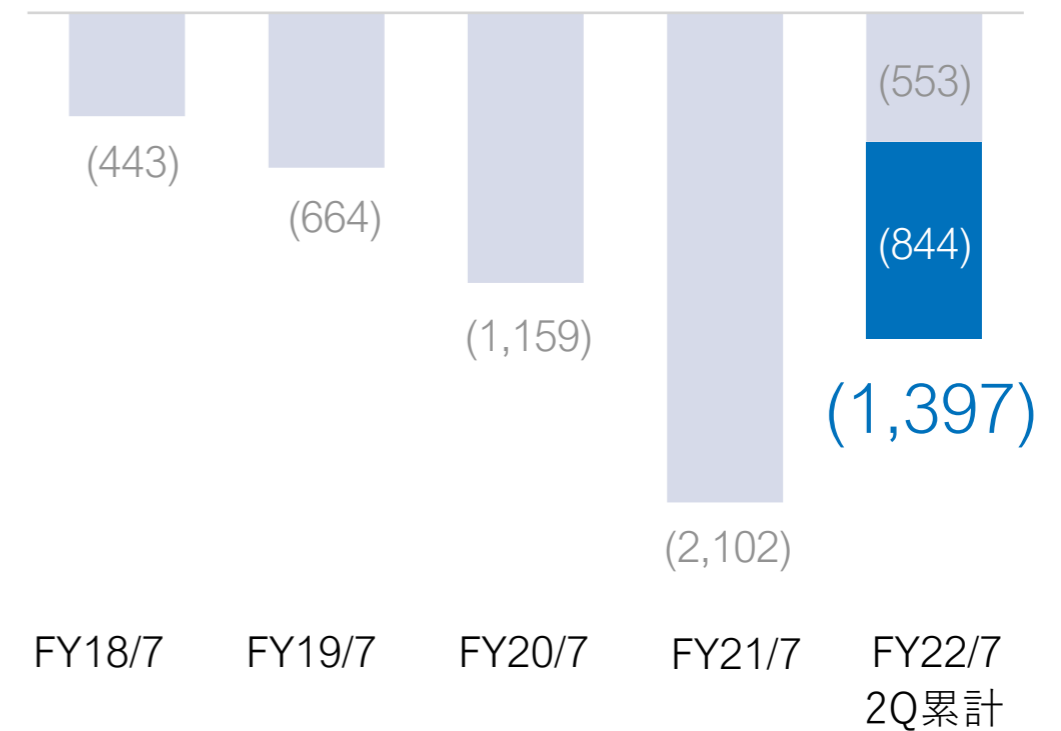


HRMOSの

管理部門経費配賦前営業利益⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

単位: 百万円

■ 第2四半期実績



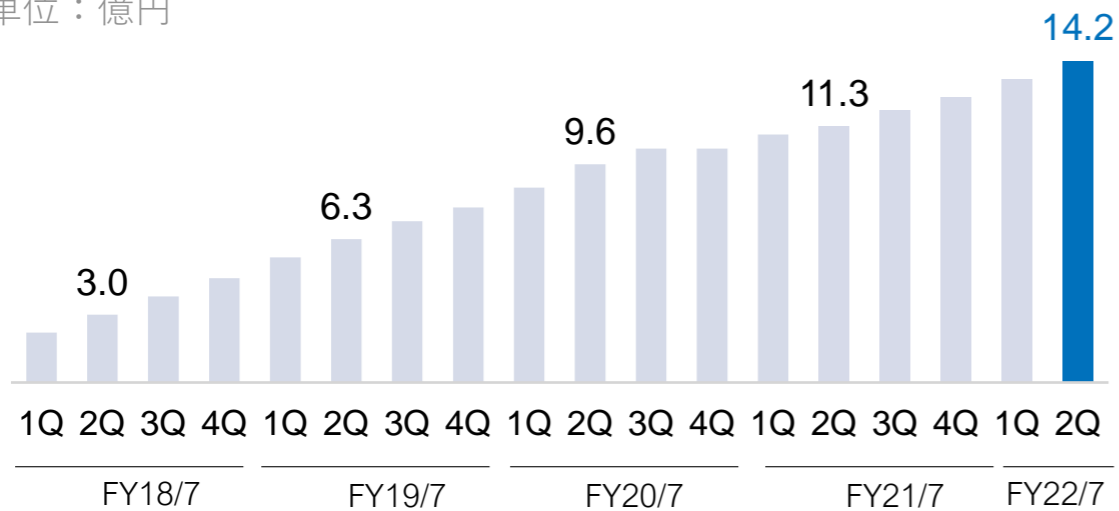
注: (1) HRMOS事業の売上高及び管理部門経費配賦前営業利益は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (2) 経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益 (3) 2021年11月1日にIEYASU株式を取得し、連結の範囲に含めておりますが、上図のHRMOS事業の数値には含めておりません。

顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大に支えられ第2四半期末ARRは14.2億円（前年同期比26.1%成長）
COVID-19の影響を受けたChurn Rateは、COVID-19以前の安定的水準である1.0%前後を継続的に達成

ARR⁽¹⁾⁽²⁾

単位：億円

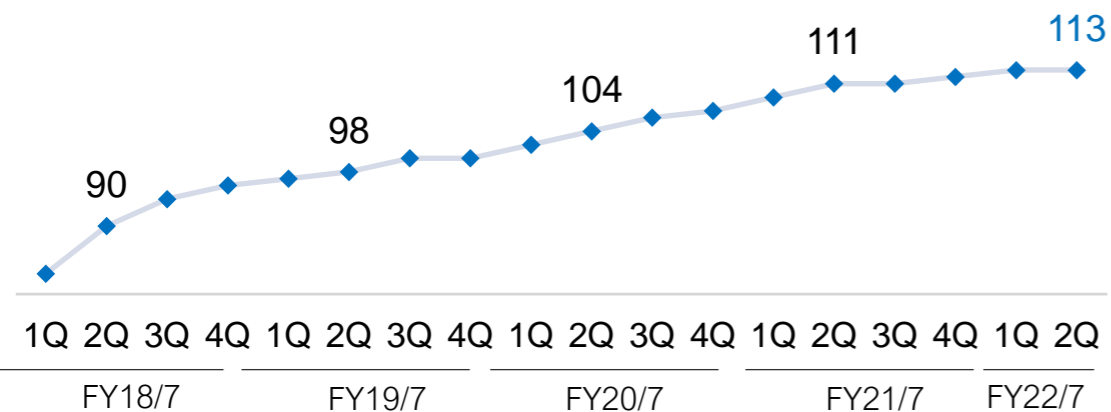
¥14.2億円 (YoY +26.1%)



ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

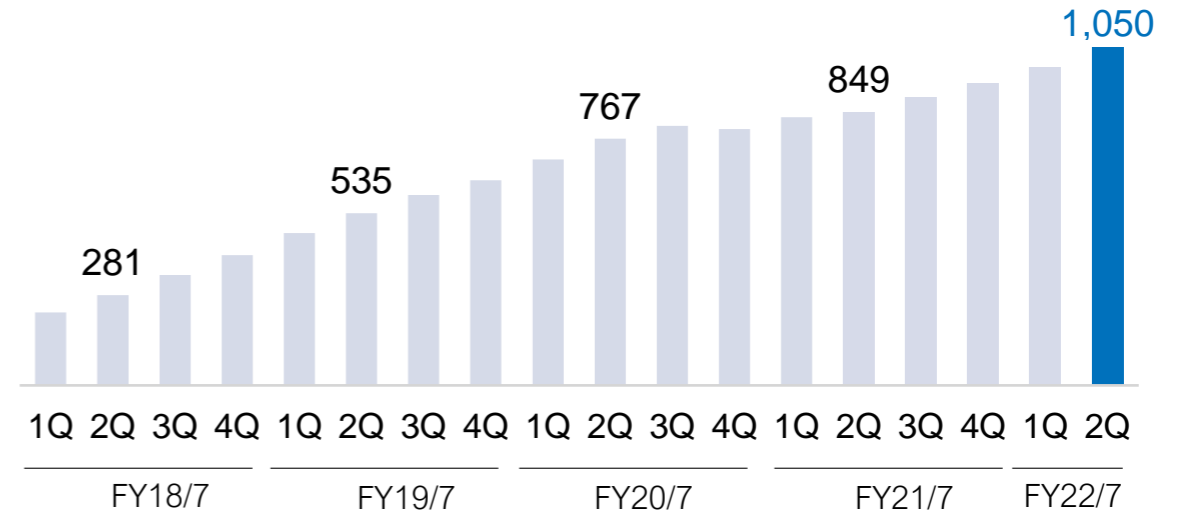
単位：千円

¥11.3万円 (YoY +1.9%)



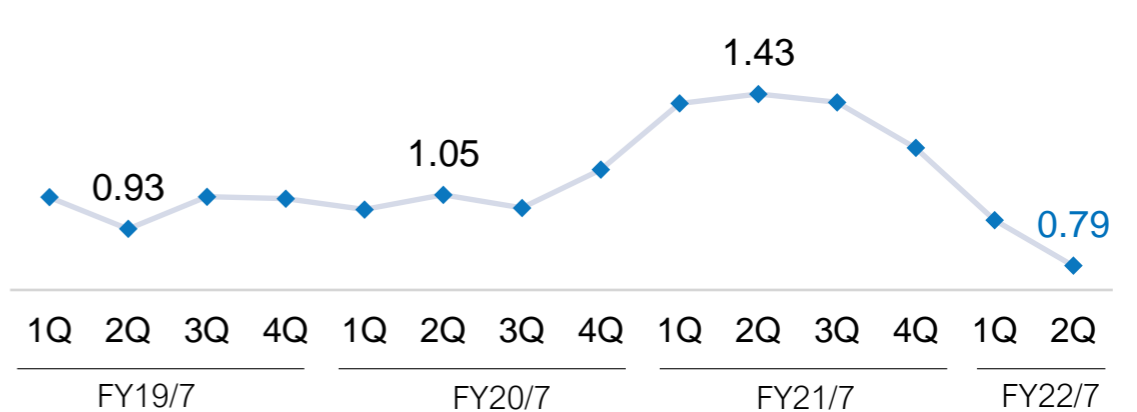
利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾

1,050社 (YoY +23.7%)



Churn Rate⁽⁷⁾⁽⁸⁾

直近12ヵ月平均: 0.79%



注: (1) Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRR（Monthly Recurring Revenue。対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計（一時収益は含まない））に12を乗じて算出 (2) 2022年1月末時点 (3) Average Revenue Per User。各四半期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (4) 2022年1月末時点 (5)各四半期における月末有料課金ユーザー企業数。複数のモジュールを導入している顧客は1顧客として取り扱い (6) 2022年1月末時点 (7)各四半期末におけるMRRベースの月末月次解約率を過去12ヶ月平均して算出。月末月次解約率は、当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出 (8) 2022年1月時点

主要KPI

	FY18/7				FY19/7				FY20/7				FY21/7				FY22/7	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
ARR ⁽¹⁾ (億円)	2.2	3.0	3.8	4.6	5.5	6.3	7.1	7.7	8.6	9.6	10.3	10.3	10.9	11.3	12.0	12.6	13.4	14.2
ARPU ⁽²⁾ (千円)	83	90	94	96	97	98	100	100	102	104	106	107	109	111	111	112	113	113
利用中企業数 ⁽³⁾	227	281	343	405	473	535	592	638	702	767	807	797	833	849	897	941	989	1,050
直近12ヵ月平均 Churn Rate ⁽⁴⁾ (%)	-	-	-	-	1.05	0.93	1.05	1.04	1.00	1.05	1.01	1.15	1.40	1.43	1.40	1.23	0.96	0.79

注: (1) Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRR (Monthly Recurring Revenue。対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計 (一時収益は含まない)) に12を乗じて算出 (2) Average Revenue Per User。各四半期末のMRRを同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (3)各四半期における月末有料課金ユーザー企業数。複数のモジュールを導入している顧客は1顧客として取り扱い (4)各四半期末におけるMRRベースの月末月次解約率を過去12ヶ月平均して算出。月末月次解約率は、当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出

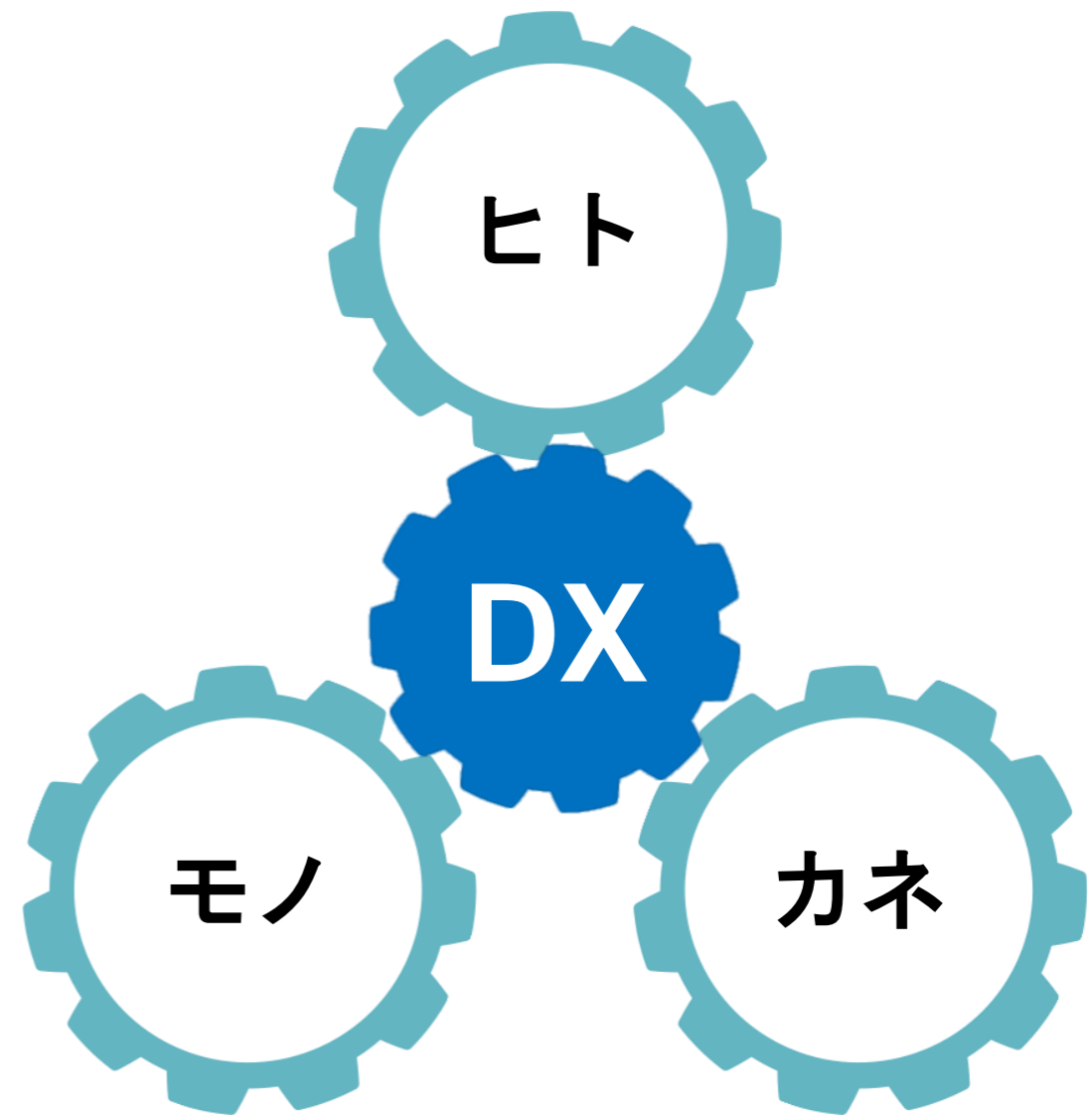
VISIONALグループの戦略と 今後の展望

新しい可能性を、次々と。

私たちは、インターネットの力で、
時代がもたらす様々な課題を、
次々と新しい可能性(ビジョン)に変え、
世の中の革新を支えていく。

「社会にインパクトを与え続ける」

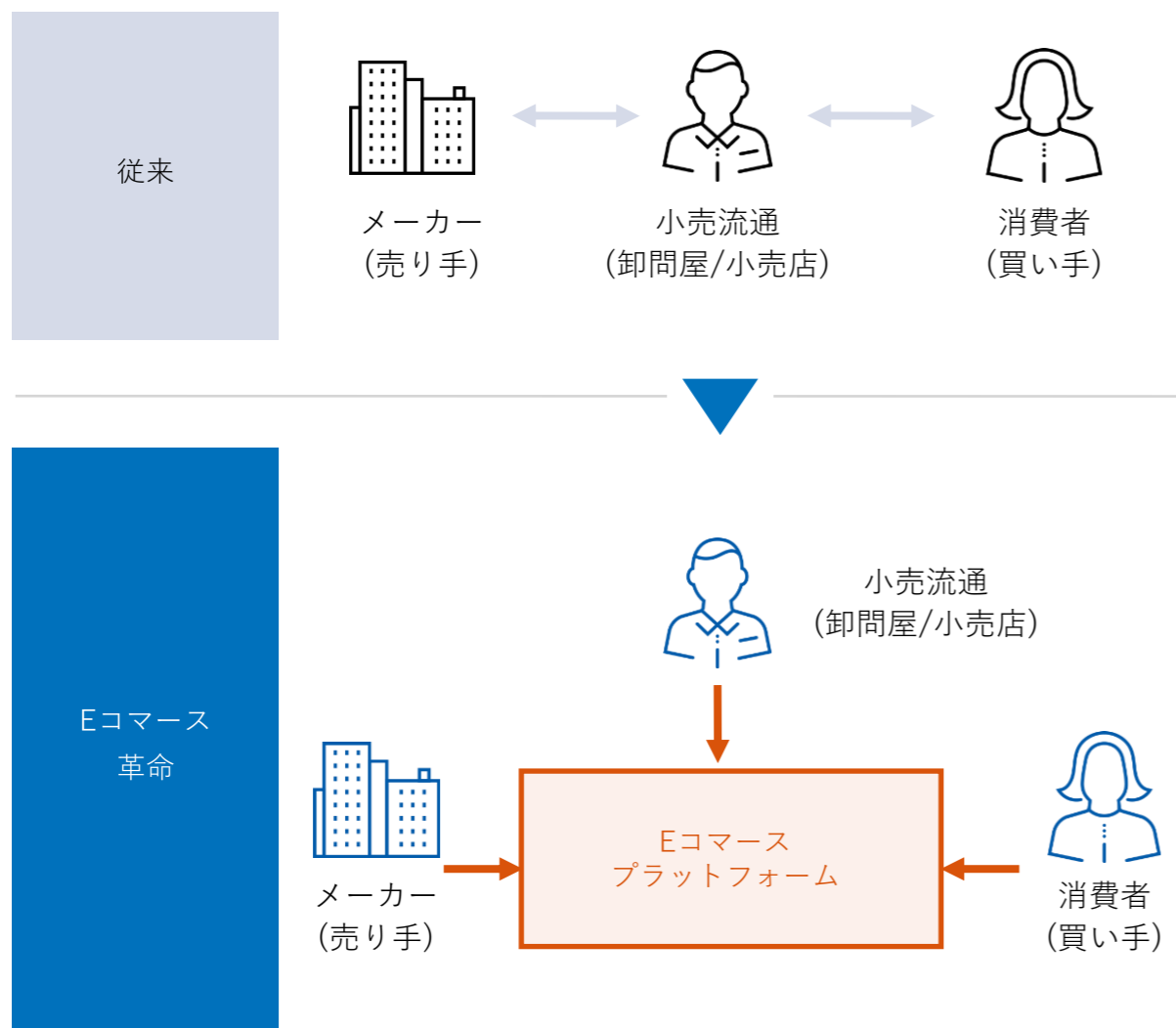
その志や事業のもとに仲間が集まり、
新しい仕組みやムーブメントを生み出すことで、
本気で実現したい未来へと加速させる。



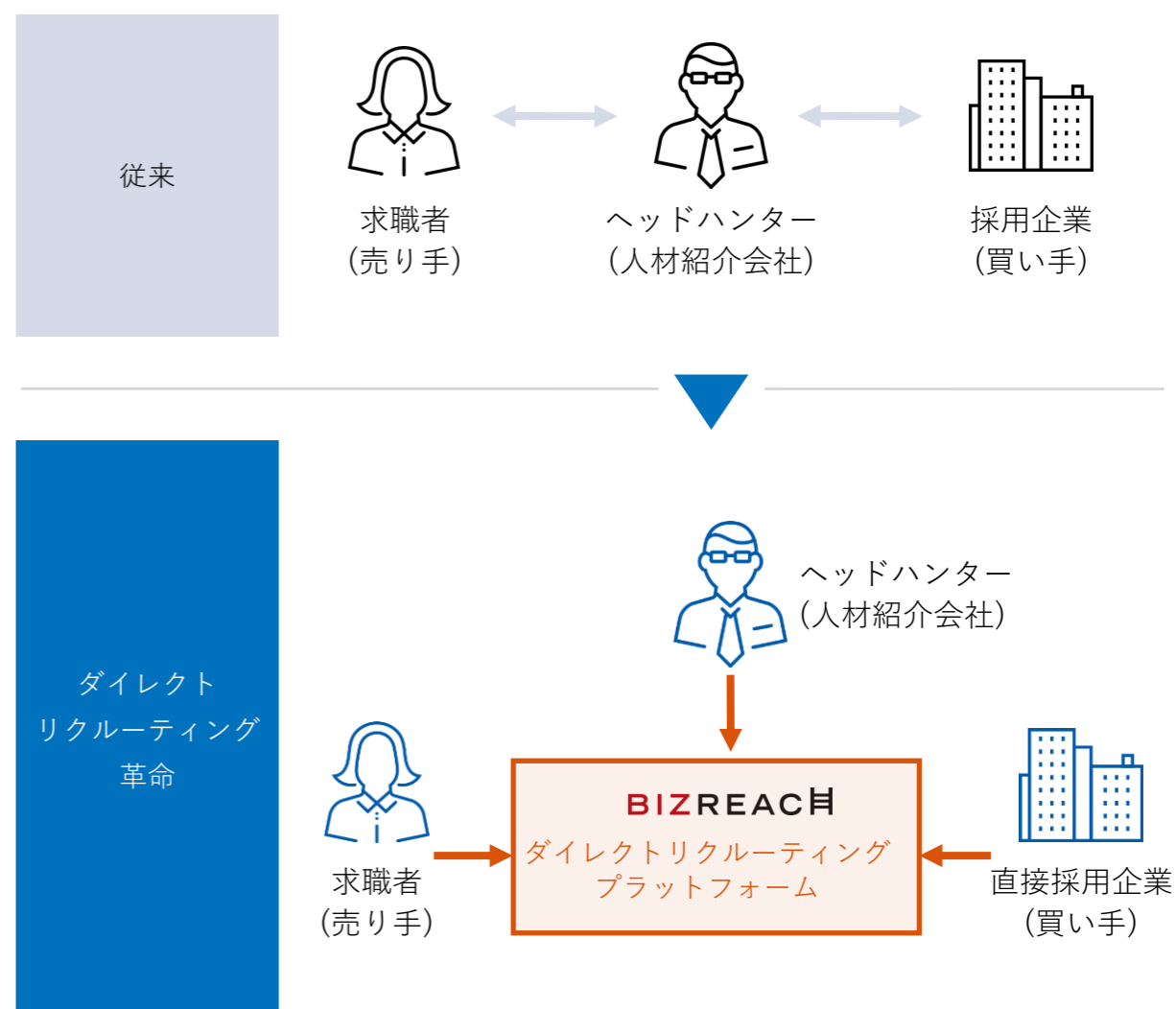
ヒト・モノ・カネの可能性を支えていく

小売業界におけるEコマース革命⁽¹⁾同様、ネットによる人材採用市場の可視化を通じて「ダイレクトリクルーティング」の仕組みを創造し、市場の変革を実現

Eコマースによる市場のオンライン化

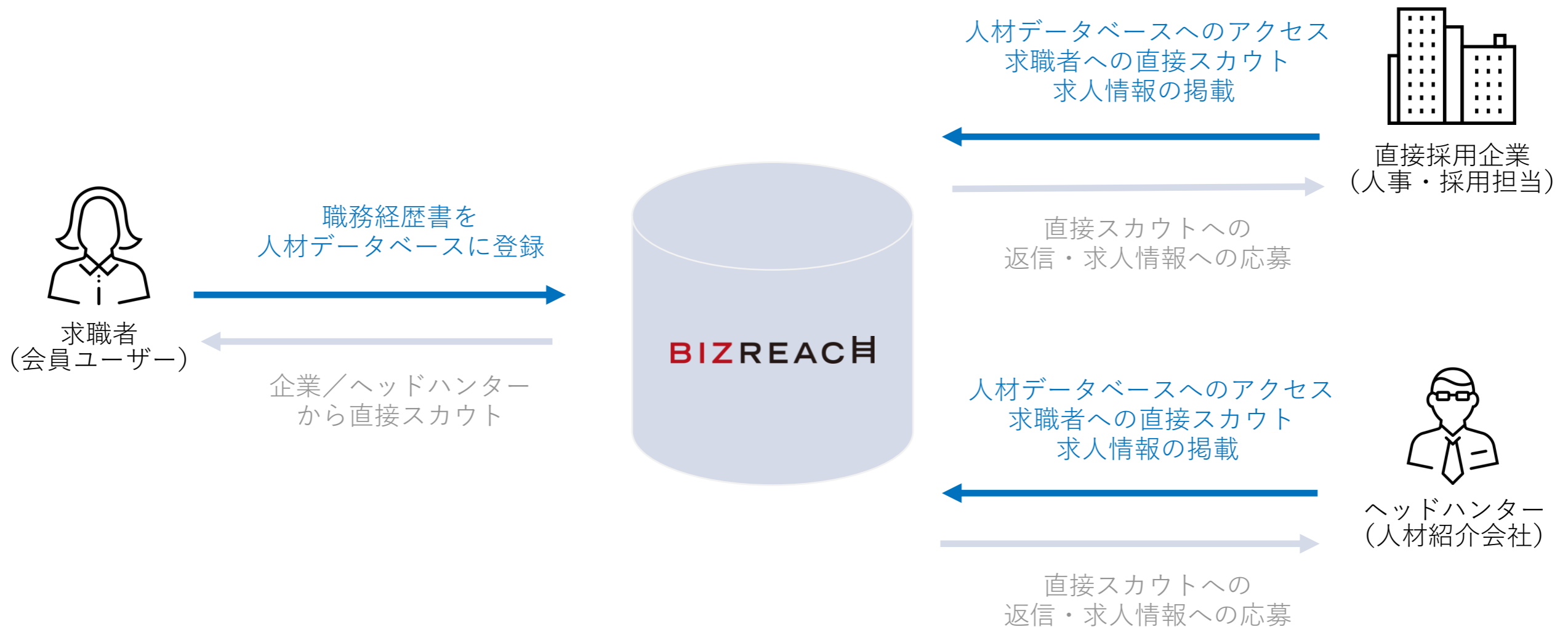


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



注: (1)電子商取引 (Eコマースプラットフォームの出現) によって引き起こされた小売市場の構造的変化

プロフェッショナル人材⁽¹⁾特化型の独自のビジネスモデルに支えられた BizReachの強固な収益及び成長基盤



注: (1)管理職、専門職等

「働き方」が根底から変化したことにより、国内採用市場は構造的成長局面へ 日本における「雇用の流動化」は益々加速

日本における雇用流動性の成長余地

2020年



「働き方」は今後ますます変化

- ✔ 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に
- ✔ 企業内では職務内容の明確な成果主義への移行が促進し、転職がさらに普及
- ✔ 企業間の人材獲得競争は加速し、一層能動的な採用(ダイレクトリクルーティング)が不可欠
- ✔ 新型コロナウイルスの影響によるリモート勤務は、このトレンドを加速

注: (1)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2020年の各月末の調査による日本の従業員数の12ヵ月分の平均値 (2)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2020年の各月末の調査による日本の正規雇用の従業員数の12ヵ月分の平均値 (3)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2020年の各月末の調査による日本の正規雇用間での転職者数(調査時以前の1年以内に転職をした人数)の12ヵ月分の平均値

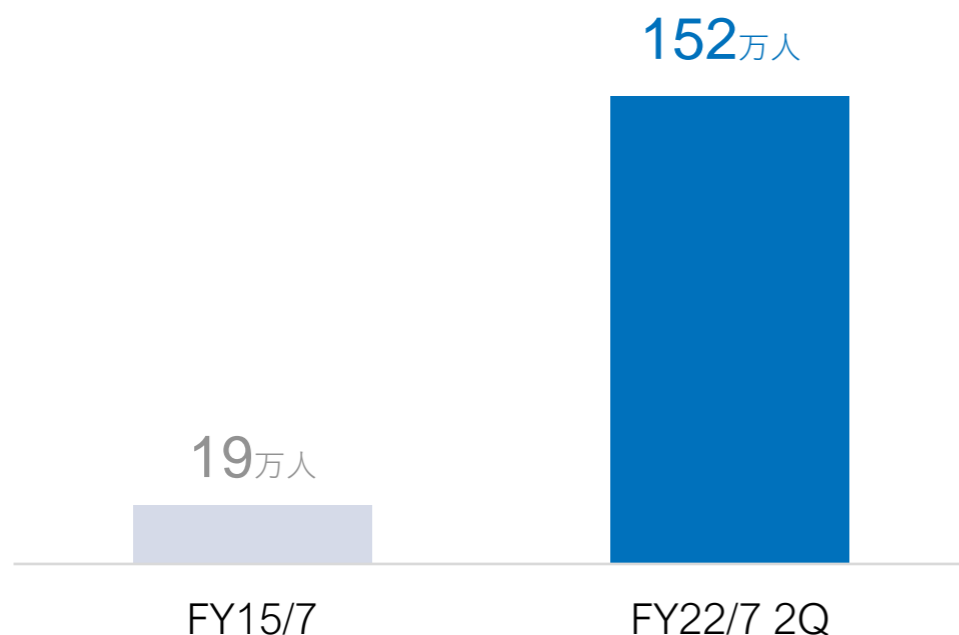
プロフェッショナル人材領域における一層の会員基盤拡大を進めると同時に、未利用企業の新規開拓、並びに利用企業への深耕営業を促進することでトップラインの更なる成長を図る

ビズリーチのスカウト可能会員数 及び更なる拡大ポテンシャル

ビズリーチのスカウト可能会員数⁽¹⁾

国内給与所得者対象人数(2020年)⁽²⁾

240万人 年収1,000万円超
1,051万人 年収600万円超



採用企業側における拡大ポテンシャル



注: (1)データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員（無料会員を含む）(2)「令和2年分 民間給与実態統計調査」（国税庁）（<https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2020/pdf/002.pdf>）を加工して作成 (3) FY21/7の会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数 (4)2021年12月末時点。「都道府県別一般事業主行動計画策定届の届出及び認定状況（令和3年12月末時点）」（厚生労働省）（https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r03_12.pdf）を加工して作成

新規事業の創出実績に裏打ちされた仕組み及びアプローチ手法に基づいて、
社会の変化と技術の進化がもたらす潜在的な成長事業領域に参入

新規事業を創出する上での市場選定基準

- ✓ 社会構造の変革や技術の進化により、今後日本市場の成長が期待される
- ✓ 産業にデジタル・トランスフォーメーション(DX)のニーズが顕著
- ✓ 大きな市場ポテンシャル(TAM)が存在
- ✓ 海外でのトレンドや先行事例が明確に存在
- ✓ 大きく利益をあげている、既存の国内大手プレイヤーが存在



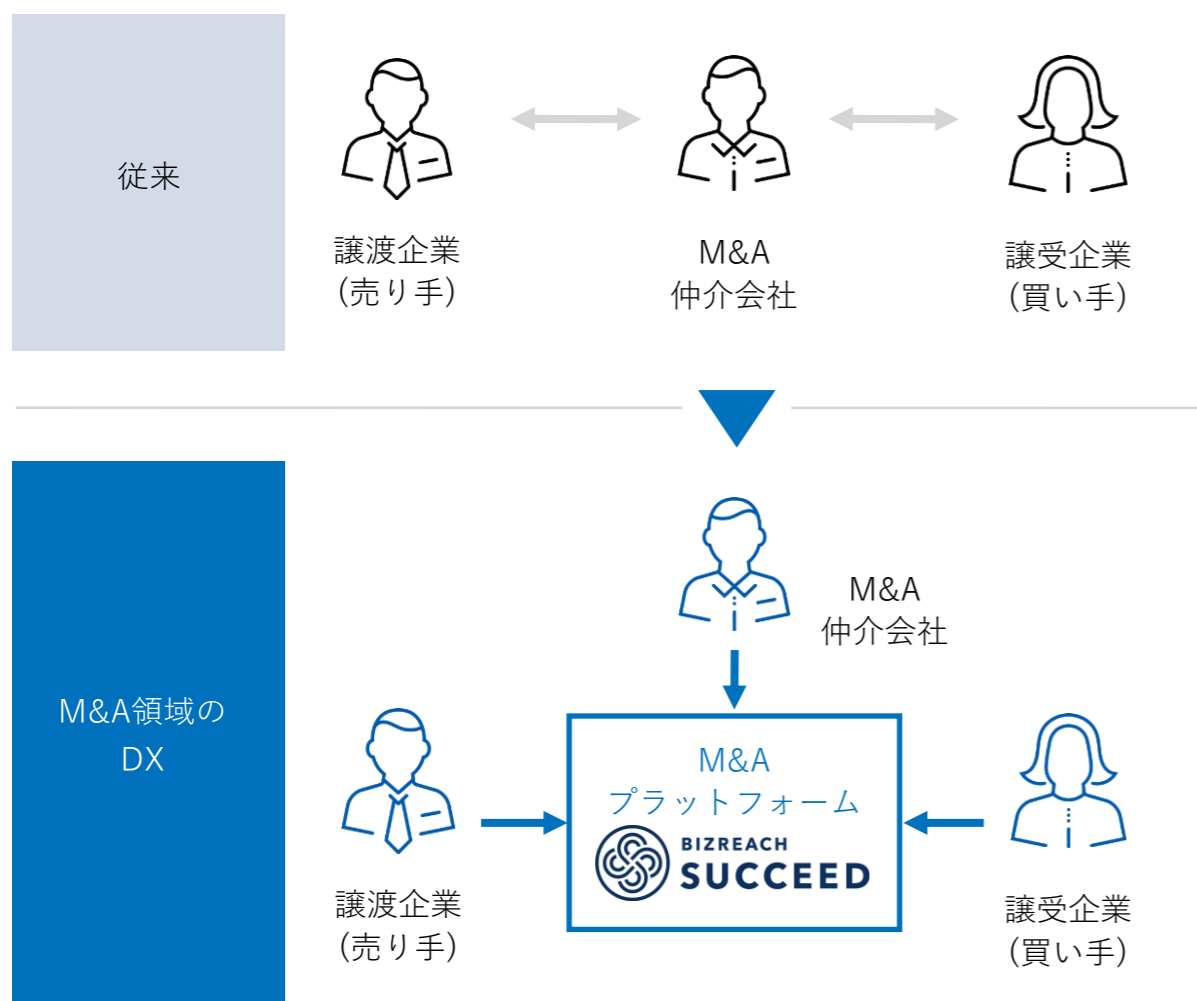
MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 少人数チームで立ち上げ
- ✓ 事業を2-3年間育てながら「構築・計測・学習」のフィードバックサイクルの中で事業モデルを確認、必要に応じて方向転換
- ✓ 事業モデルのスケール化が見えた段階で更なる投資を実施

ビズリーチ・サクシード:

ビズリーチと同様に、M&A市場のオンライン化（可視化）によって、当事者同士が直接コミュニケーションを取れるプラットフォーム構築を目指す。M&A領域の変革を通じて「資本市場の流動化」を促進し、日本の生産性向上を目指す

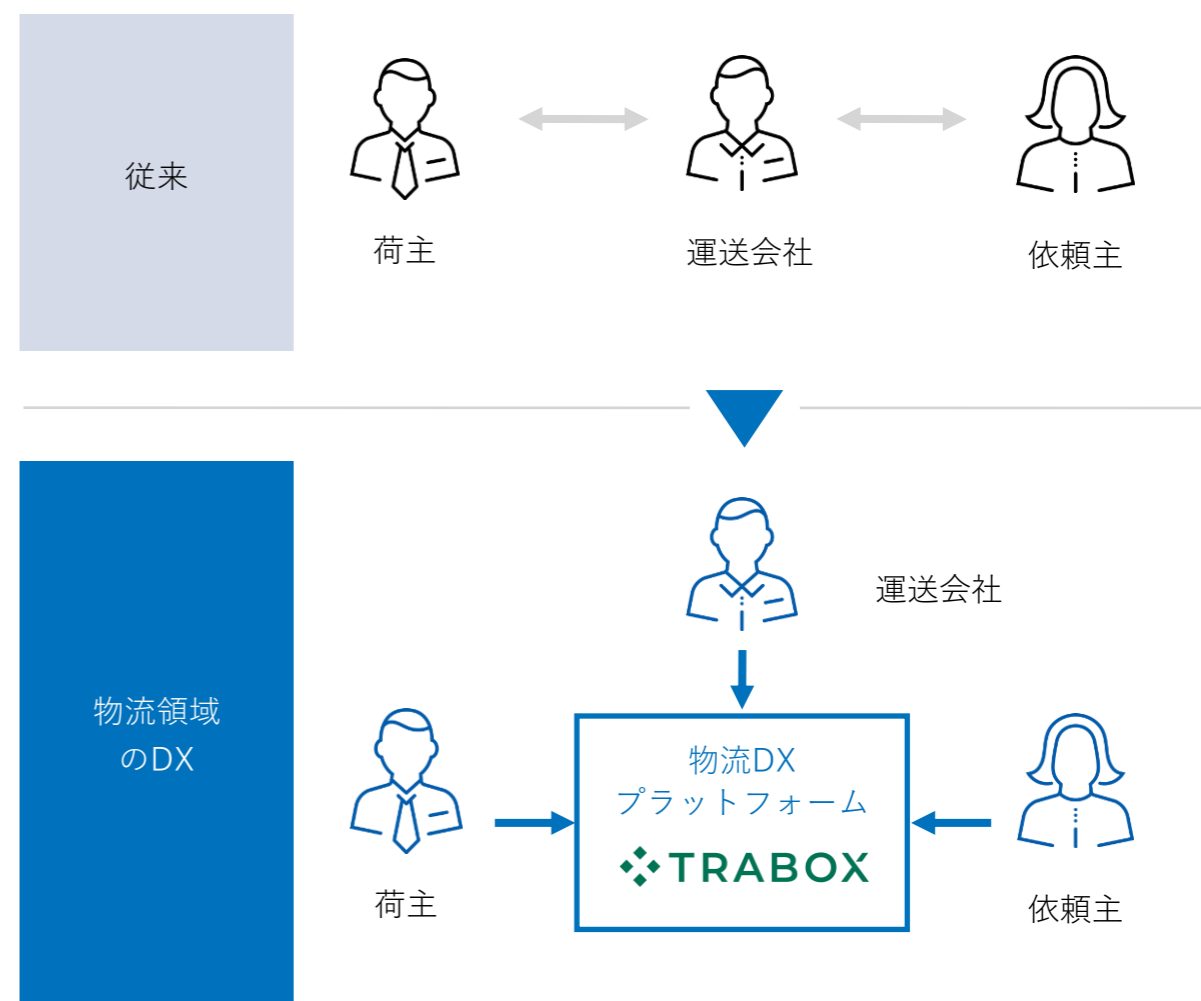
M&A領域のDX



トラボックス:

トラック運送の依頼主・運送者を結ぶ日本最大級のマッチング・プラットフォームを100%買収(2019年11月)。物流DXエコシステム構築のため、クラウド型の運送管理システム(TMS: Transportation Management System)事業に参入準備中

物流領域のDX



新しい可能性を、次々と。

私たちは、インターネットの力で、世の中の革新を支えていく。

私たちは、時代がもたらす様々な課題を、次々と新しい可能性(ビジョン)に変え、中長期的な企業価値の最大化を図る。

グループミッションの実現へのコミットメント

- ✔ ビズリーチ事業の持続的成長と利益拡大
- ✔ ビズリーチとHRMOSのデータ連携を通じた、HCMエコシステムの構築
- ✔ 継続的な新規事業創出による持続的な成長実現を図る

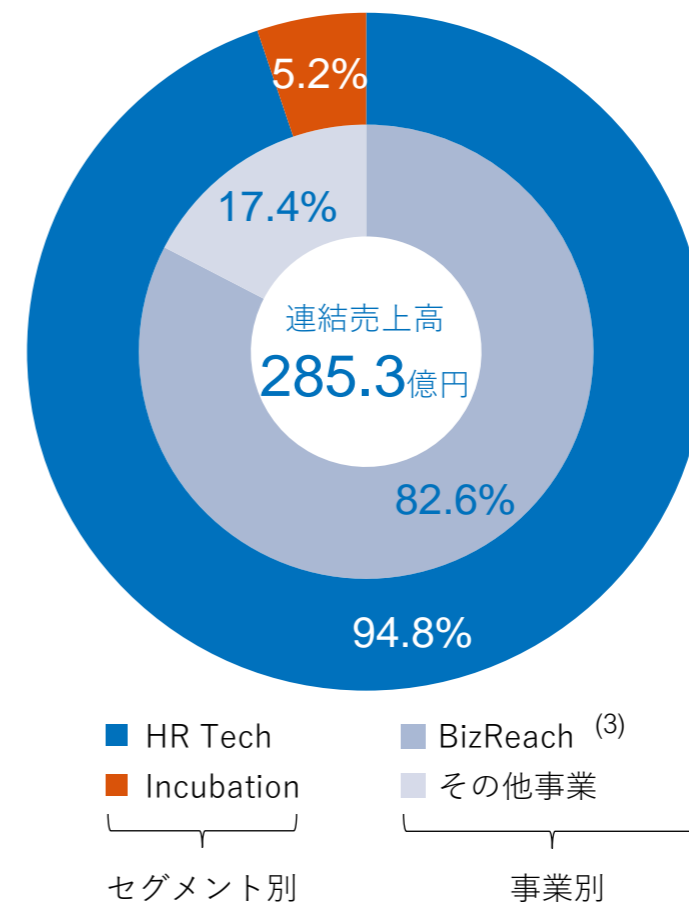
Appendix

BizReachを収益の柱とし、新たな領域でのサービス創造を加速

事業概要

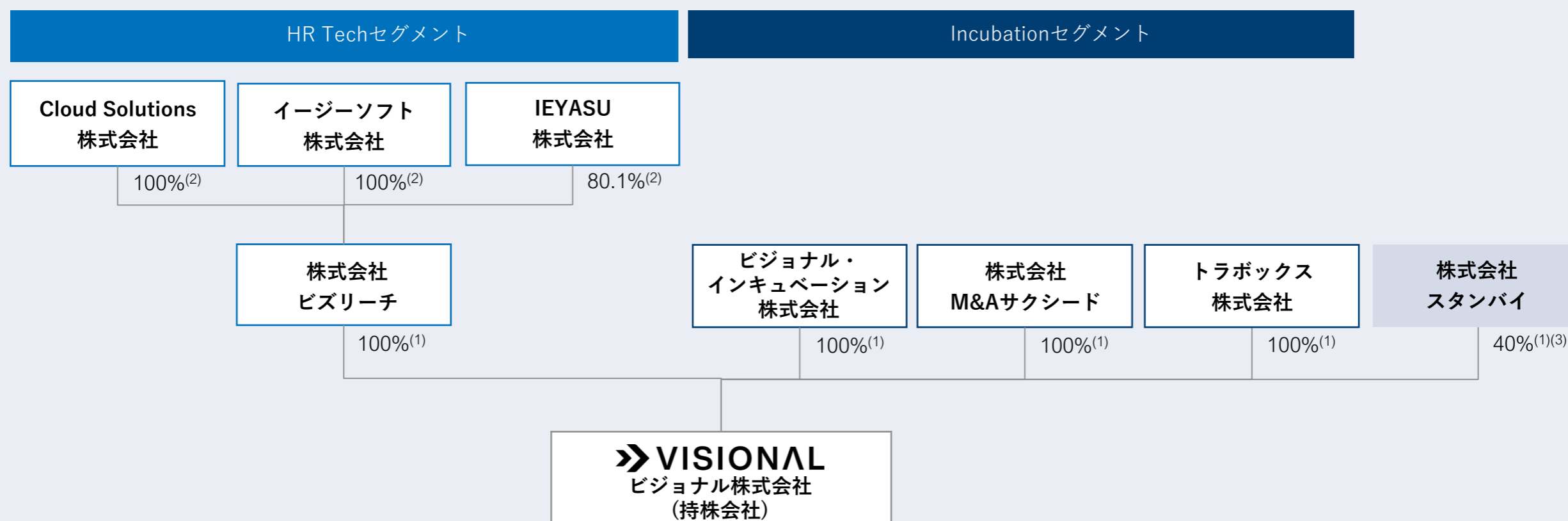
HR Tech セグメント	BIZREACH	即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト
	キャリアTL	挑戦する20代の転職サイト
	BIZREACH CAMPUS	OB/OG訪問ネットワーク
	BINAR	ハイクラスITエンジニア転職サイト
	HRMOS ハーモス	戦略人事クラウド
Incubation セグメント	BIZREACH SUCCEED	事業承継M&Aプラットフォーム
	yamory	オープンソース脆弱性管理クラウド
	BIZHINT	B2Bリードジェネレーション・プラットフォーム
	TRABOX	物流DXプラットフォーム
	ASSURED	クラウドリスク評価
関連会社	スタンバイ ⁽¹⁾	求人検索エンジン

FY21/7 セグメント／事業別売上高構成⁽²⁾



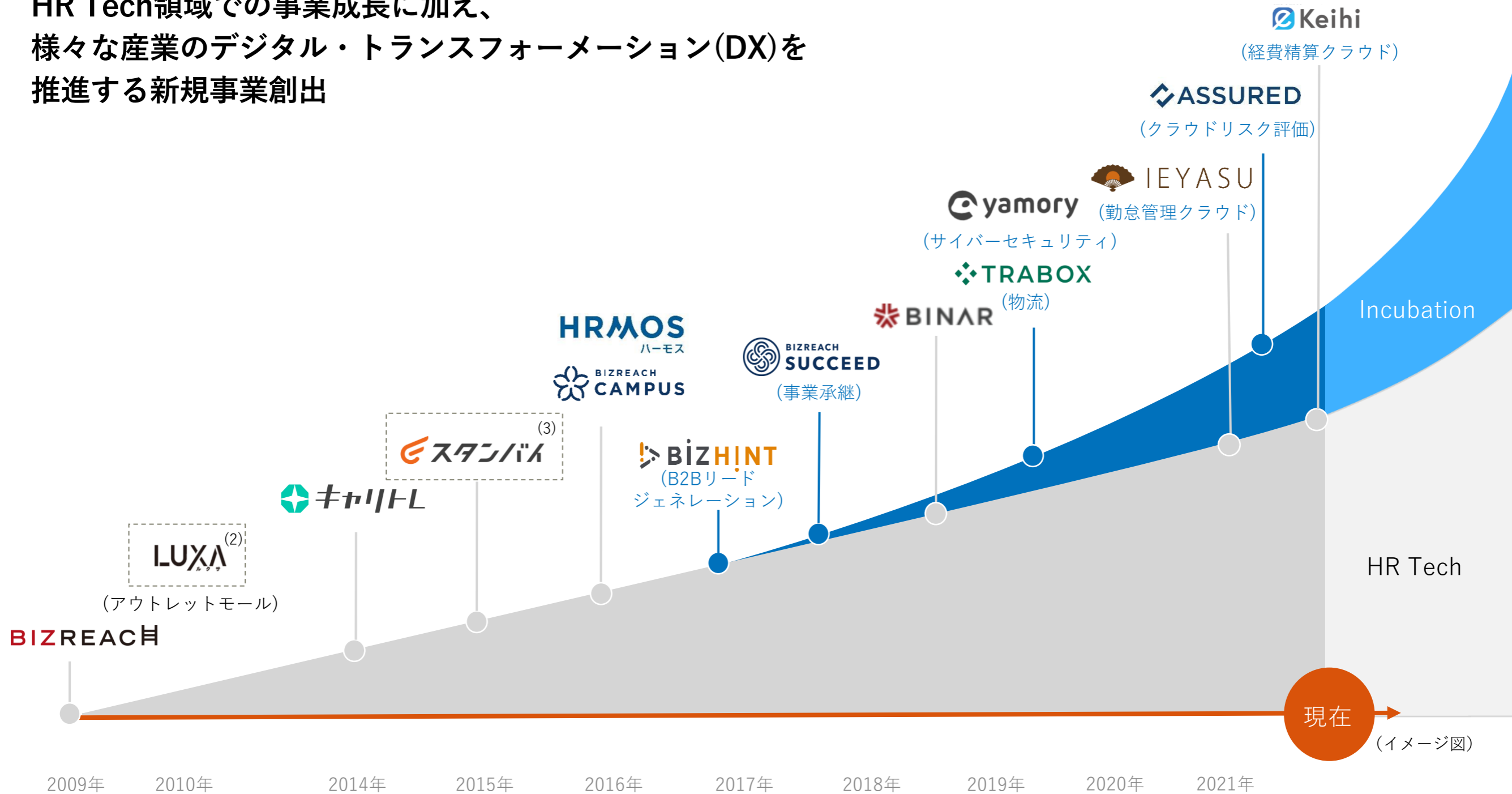
注: (1)持分法適用会社。Zホールディングス株式会社との合併会社であり、当社が40%持分を保有 (2)161百万円の調整額を除く (3) グループの中核サービスであるBizReachの財務数値 (ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる)

現在のグループ・ストラクチャー
(2022年3月15日現在)



注: (1)ビジナル株式会社の子会社及び関連会社に対する株式保有比率 (2)株式会社ビズリーチの子会社に対する株式保有比率 (3)持分法適用会社。Zホールディングス株式会社との合併会社であり、当社が40%持分を保有

HR Tech領域での事業成長に加え、
 様々な産業のデジタル・トランスフォーメーション(DX)を
 推進する新規事業創出



注: (1)イメージ図。横軸の下の年は各サービスの開始タイミングを表す (2)2015年4月に持分をKDDI株式会社に売却 (3)2019年12月、持分の60%をZホールディングス株式会社に売却し、合併化

単位：百万円

	FY20/7 累計	FY21/7 累計	FY21/7 2Q累計	FY22/7 2Q累計	FY22/7 1Q	FY22/7 2Q
売上高	25,879	28,698	12,167	19,670	9,570	10,099
年率成長率 (%)	20.4%	10.9%	N.A.	61.7%	N.A.	N.A.
HR Techセグメント	24,914	27,052	11,410	18,706	9,116	9,589
年率成長率 (%)	17.7%	8.6%	N.A.	63.9%	N.A.	N.A.
Incubationセグメント	892	1,485	675	883	413	469
年率成長率 (%)	182.1%	66.3%	N.A.	30.7%	N.A.	N.A.
売上原価	4,104	3,999	1,551	2,706	1,304	1,401
売上総利益	21,775	24,699	10,615	16,964	8,266	8,697
売上総利益率 (%)	84.1%	86.1%	87.2%	86.2%	86.4%	86.1%
販売費及び一般管理費	19,588	22,331	9,103	12,860	5,729	7,131
広告宣伝費	7,640	9,562	-	5,896	2,385	3,510
給与手当等 ⁽²⁾	5,301	6,308	-	3,524	1,707	1,817
地代家賃	1,251	1,258	-	619	309	309
その他	5,394	5,202	-	2,819	1,326	1,492
営業利益	2,186	2,368	1,512	4,103	2,536	1,566
営業利益率 (%)	8.4%	8.3%	12.4%	20.9%	26.5%	15.5%
HR Techセグメント	3,343	4,000	2,141	5,269	3,107	2,161
Incubationセグメント	(868)	(863)	(329)	(821)	(405)	(416)
税金等調整前当期純利益	7,023	2,290	1,665	4,280	2,621	1,658
法人税等合計	2,364	869	579	1,438	840	597
当期(四半期)純利益	4,658	1,420	1,086	2,842	1,780	1,061
当期(四半期)純利益率 (%)	18.0%	5.0%	8.9%	14.4%	18.6%	10.5%

注: (1)2020年2月に株式移転によりビジョナル株式会社が新設され、株式会社ビズリーチはビジョナル株式会社の完全子会社となったため、FY20/7は株式会社ビズリーチの連結財務諸表を引き継いで作成。(2)給料手当、賞与及び賞与引当金繰入額の合計

管理部門経費配賦前営業利益から営業利益への調整⁽¹⁾

単位：百万円

	FY20/7 連結会計 年度	FY21/7 連結会計 年度	FY21/7 2Q 連結累計	FY22/7 2Q 連結累計
管理部門経費配賦前 営業利益	7,531	6,170	3,018	6,032
BizReach ⁽²⁾⁽³⁾	9,232	9,637	4,189	8,340
HRMOS ⁽³⁾	(1,159)	(2,102)	(687)	(1,397)
その他事業 ⁽³⁾	(541)	(1,364)	(484)	(909)
調整項目				
-) 経理機能や人事機能、 法務総務機能等の費用 ⁽⁴⁾	5,345	3,802	1,505	1,929
-) HR Techセグメント ⁽⁴⁾	4,647	3,263	1,237	1,642
-) Incubationセグメント ⁽⁴⁾	697	538	268	286
営業利益	2,186	2,368	1,512	4,103

調整後機能別／事業別人員数 (FY22/7 2Q)⁽⁵⁾

	人員数	HR Tech関連事業 小計に占める割合
HR Tech関連事業		
BizReach	570	58.4%
HRMOS	239	24.5%
その他HR Tech 関連事業	167	17.1%
小計	976	100.0%
HR Tech関連事業 固有の間接部門	105	n/a
HR Tech関連事業合計	1,081	n/a
Incubation関連事業	130	n/a
管理部門	120	n/a
合計	1,331	n/a

注: (1)2020年2月に株式移転によりビジョナル株式会社が新設され、株式会社ビズリーチはビジョナル株式会社の完全子会社となったため、FY20/7は株式会社ビズリーチの連結財務諸表を引き継いで作成。(いずれもJ-GAAPに基づく) (2)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値(ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる) (3)各事業の売上高から売上原価、及び事業に直接紐づく販売費及び一般管理費を控除して算出 (4)社内管理を目的とした、事業に直接紐づかない経理機能や人事機能、法務総務機能等の費用 (5)各事業に所属するヘッドカウントに、管理部門経費配賦前営業利益の中に直課費用として既に計上されている関連部署の人員数(主にデザインやシステム系、事業開発等各事業に密接に紐づく人員数)の工数見合をヘッドカウントに割り戻したものを加えて算出

当社が行っておりました受託業務（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）について、当社としてのミッションを終え、前期を以って完了

受託業務の財務影響（HR Techセグメントに計上）

単位：百万円

	FY20/7 実績 計上額	FY21/7 実績 計上額	FY22/7 予想 計上額
売上高	743	694	—
管理部門経費配賦前 営業利益	(90)	(98)	—

- 直近2年間の実績は左記の通り。HR Techセグメントに計上
- 2021年7月期を以って当該受託業務は終了するものの、ビジョナルグループにおいては、今後も自治体の人材採用や地域金融機関と協同した事業承継支援、教育やスポーツ文化での人材採用支援を実施し、持続可能な社会の実現に向けて、事業を通じた貢献を目指す

売上高の伸長により受取手形及び売掛金、契約負債が増加。継続的な利益貢献により、利益剰余金は92.8億円を計上

単位：百万円

	FY20/7	FY21/7	FY22/7 2Q
流動資産	12,137	29,532	32,245
現金及び預金	9,114	25,630	27,125
受取手形及び売掛金	2,012	3,258	4,156
その他の流動資産	1,011	643	962
固定資産	5,584	5,544	6,887
有形固定資産	899	700	712
無形固定資産	2,488	2,457	3,176
のれん	1,186	1,296	2,092
その他の無形固定資産	1,301	1,160	1,083
投資その他の資産	2,196	2,385	2,998
資産合計	17,722	35,076	39,133

単位：百万円

	FY20/7	FY21/7	FY22/7 2Q
流動負債	5,290	9,046	10,472
未払金	1,486	3,341	3,242
前受収益	1,917	3,042	-
契約負債	-	-	4,150
その他の流動負債	1,886	2,662	3,080
固定負債	3,225	3,494	3,271
持分法適用に伴う負債	3,070	2,773	2,613
その他の固定負債	155	720	657
純資産合計	9,205	22,536	25,389
資本金	100	6,063	6,069
資本剰余金	4,064	10,027	10,033
利益剰余金	5,021	6,442	9,284
その他	20	3	2
負債及び純資産合計	17,722	35,076	39,133

注: (1)2020年2月に株式移転によりビジョナル株式会社が新設され、株式会社ビズリーチはビジョナル株式会社の完全子会社となったため、FY20/7は株式会社ビズリーチの連結財務諸表を引き継いで作成。(いずれもJ-GAAPに基づく)

BizReachは、プラットフォーム利用料（リカーリング売上高）と、成功報酬（パフォーマンス売上高）から構成されるため、景気動向が急激に減速する局面においても、影響を受けにくい収益体制

	プラットフォーム利用料 ⁽¹⁾⁽²⁾	成功報酬
直接採用企業	¥850,000 / 6か月	求職者の転職後理論年収 ⁽³⁾ の15%
ヘッドハンター	¥600,000 / 6か月	採用企業から得る紹介手数料の20-30%

注: (1)税抜き (2)スタンダードプラン (3)転職後理論年収 = 月額固定給 × 12ヵ月 + 賞与算定基準額 × 前年度実績賞与支給月数

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、他社との競争、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、こ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。