



ビジョナル株式会社

連結

- 4Q 売上高は147.3億円 (+22.1% YoY) 、通期は562.7億円 (+28.0% YoY)
- 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。4Q 営業利益は32.6億円 (+200.8% YoY)、通期は132.2億円 (+59.7% YoY、営業利益率23.5%)

BizReach

- 一部企業に採用自粛や厳選採用が見られるものの、プロフェッショナル人材への採用ニーズは継続。4Q 売上高は127.2億円 (+24.5% YoY) 、通期は491.6億円 (+30.7% YoY)
- 成長投資を実行の上、4Q 営業利益 (管理部門経費配賦前) は48.8億円 (営業利益率38.4%) 、通期は201.2億円 (+14.3% YoY、営業利益率40.9%)

HRMOS

- HRMOS採用とHRMOSタレントマネジメントは顧客数を拡大し、4Q 売上高は6.0億円 (+52.0% YoY) 、通期は21.8億円 (+49.8% YoY)
- 通期営業損失 (管理部門経費配賦前) は17.4億円。FY2022/7 比事業収支が大幅に改善

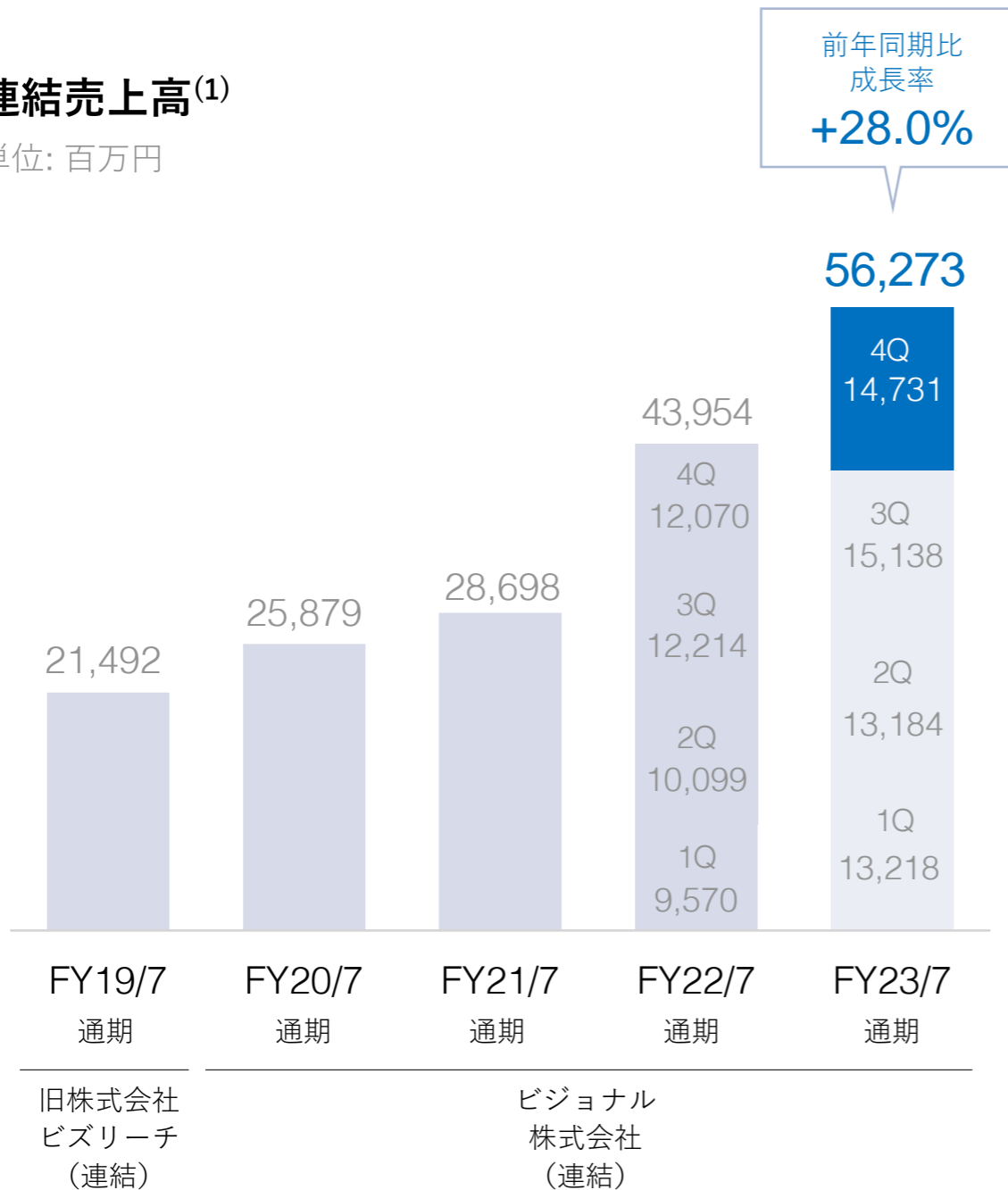
**連結業績
見通し**

- 一部企業による採用自粛や厳選採用は継続しているものの、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 通期売上高見通しは664.0億円 (+18.0% YoY)
- 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投資効率を測りながら実行。BizReachへの費用投下を優先しながら、連結での増益、利益率上昇を目指す。FY2024/7 通期営業利益見通しは160.0億円 (+21.0% YoY、営業利益率24.1%)

VISIONALグループのFY2023/7 通期連結売上高は+28.0% YoY。優先順位に基づく選別的投資を実行した結果、連結営業利益は+59.7% YoY、営業利益率23.5%

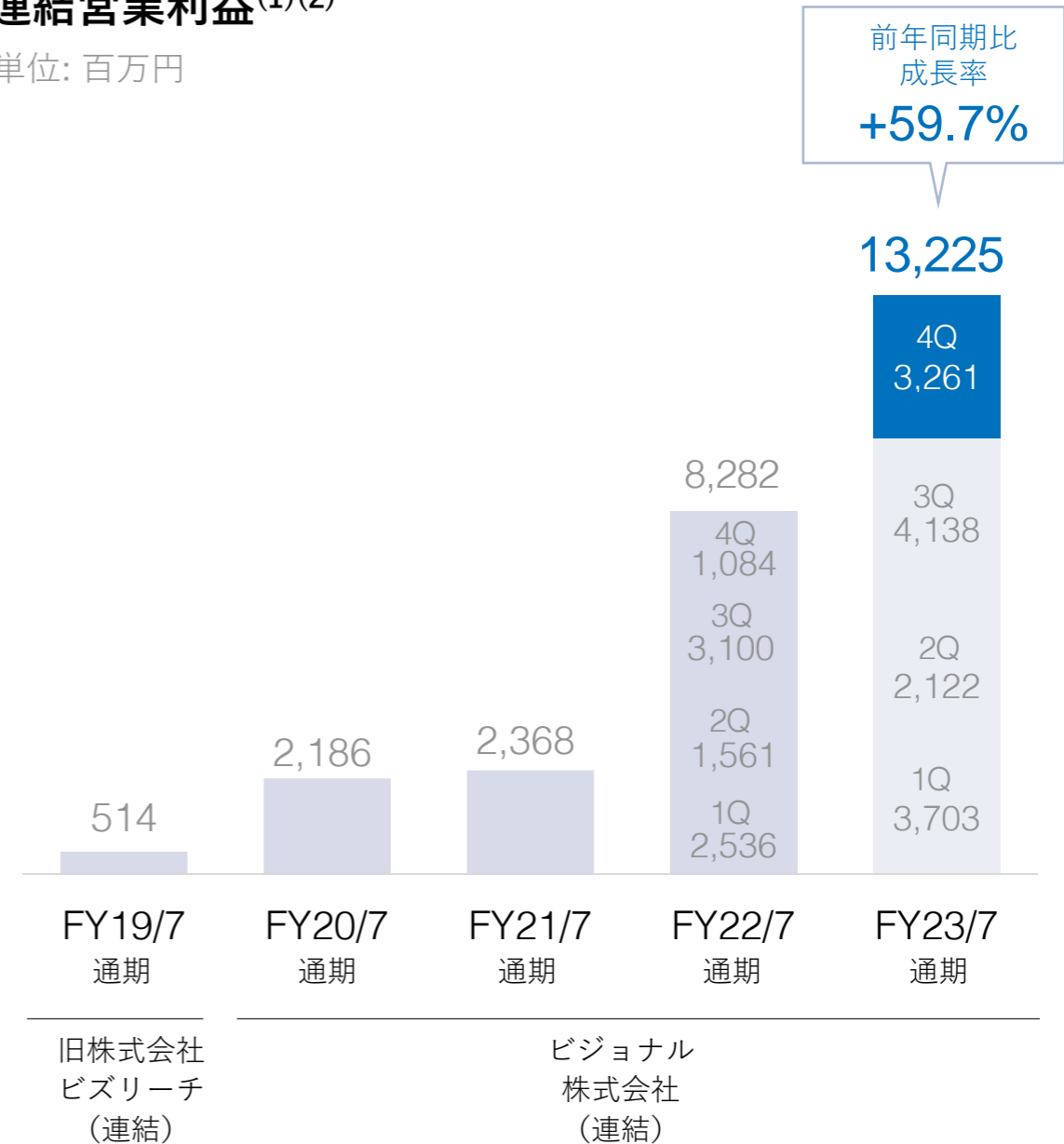
連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



連結営業利益⁽¹⁾⁽²⁾

単位: 百万円



注: (1)2020年2月に株式移転によりビジヨナル株式会社が新設され、株式会社ビズリーチはビジヨ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。FY19/7は旧株式会社ビズリーチの連結財務諸表 (2)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の連結営業利益は暫定的な会計処理の確定の内容を反映している

成長投資とコストコントロールのバランスにより、事業は売上高成長を実現しながら、利益を拡大（または損失を縮小）し、利益率を大きく改善。通期営業利益は132.2億円、+59.7% YoY、営業利益率23.5%

単位：百万円

	FY23/7 通期	FY22/7 通期	FY23/7 4Q連結	FY23/7 3Q連結	FY23/7 2Q連結	FY23/7 1Q連結
売上高	56,273	43,954	14,731	15,138	13,184	13,218
前年同期成長率 (%)	28.0%	53.2%	22.1%	23.9%	30.5%	38.1%
HR Techセグメント⁽¹⁾	53,685	41,791	13,999	14,442	12,556	12,686
前年同期成長率 (%)	28.5%	54.5%	22.0%	24.4%	30.9%	39.2%
Incubationセグメント⁽¹⁾	2,460	2,002	702	665	597	495
前年同期成長率 (%)	22.9%	34.8%	25.7%	19.0%	27.2%	19.8%
売上原価	5,815	5,802	1,324	1,241	1,629	1,621
売上総利益	50,457	38,151	13,407	13,896	11,555	11,597
売上総利益率 (%)	89.7%	86.8%	91.0%	91.8%	87.6%	87.7%
販売費及び一般管理費 ⁽²⁾	37,231	29,869	10,146	9,758	9,432	7,894
営業利益⁽²⁾	13,225	8,282	3,261	4,138	2,122	3,703
営業利益率 (%)	23.5%	18.8%	22.1%	27.3%	16.1%	28.0%
前年同期成長率 (%)	59.7%	249.7%	200.8%	33.5%	36.0%	46.0%
HR Techセグメント^{(2) (3)}	15,701	10,631	3,871	4,660	2,743	4,426
Incubationセグメント⁽³⁾	(1,401)	(1,649)	(315)	(288)	(340)	(456)
税金等調整前当期(四半期) 純利益 ⁽²⁾	14,377	8,717	3,897	4,308	2,384	3,786
親会社株主に帰属する当期 (四半期) 純利益⁽²⁾	9,928	5,852	2,890	2,893	1,613	2,531
親会社株主に帰属する当期 (四半期) 純利益率 (%)	17.6%	13.3%	19.6%	19.1%	12.2%	19.2%
前年同期成長率 (%)	69.6%	311.9%	196.7%	42.1%	52.0%	42.2%

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) FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7 2Q以降の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映している (3) 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

2022年9月に開示した通期業績見通しの水準に対して、正確に着地。
 高い目標に対して、執行しきる企業風土。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

単位：百万円

	23年9月開示 FY23/7 連結実績	22年9月開示 FY23/7 業績見通し	差額	差額事由
売上高	56,273	56,000	+273	• 業績見通しと同水準で着地（ <u>見通し差異0.5%</u> ）
成長率（%）	28.0%	27.4%		
HR Techセグメント	53,685	53,275	+410	
うち、BizReach	49,161	49,000	+161	• 計画通り進捗
うち、HRMOS	2,184	1,980	+204	• 顧客獲得が計画より強く伸長
Incubationセグメント	2,460	2,600	-139	• 複数事業を創造しているため、多少の上下動あり
その他	126	125	+1	
営業利益	13,225	12,500	+725	• 業績見通しと同水準で着地（ <u>見通し差異5.8%</u> ）
利益率（%）	23.5%	22.3%		
HR Techセグメント	15,701	--	--	• BizReachの営業利益率40.9%は業績見通し通り • HRMOSの営業損失は計画比縮小
Incubationセグメント	(1,401)	--	--	• コストコントロールにより、損失額は計画比縮小

一部企業の採用自粛や厳選採用が継続するものの、プロフェッショナル人材へのニーズは堅調である前提のもと、通期連結売上高見通しは664.0億円。成長投資とコストコントロールのバランスにより、通期連結営業利益見通しは160.0億円、営業利益率は24.1%

単位：百万円

	FY24/7 連結見通し	FY23/7 連結実績	差額
売上高	66,400	56,273	+10,126
成長率 (%)	18.0%	28.0%	--
HR Techセグメント	63,340	53,685	+9,654
うち、BizReach	59,000	49,161	+9,838
成長率 (%)	20.0%	30.7%	--
うち、HRMOS	3,300	2,184	+1,115
成長率 (%)	51.0%	49.8%	--
Incubationセグメント	2,940	2,460	+479
その他	120	126	-6
営業利益	16,000	13,225	+2,774
成長率 (%)	21.0%	59.7%	--
利益率 (%)	24.1%	23.5%	--
経常利益	16,320	14,373	+1,946
成長率 (%)	13.5%	65.0%	--
利益率 (%)	24.6%	25.5%	--
親会社株主に帰属する当期純利益	10,930	9,928	+1,001
成長率 (%)	10.1%	69.6%	--
利益率 (%)	16.5%	17.6%	--

- BizReachは一部企業の採用自粛や厳選採用が継続する前提
 - 売上高は590.0億円を見通す
 - 通期営業利益率（管理部門経費配賦前）は、40%程度を見通す
- HRMOSは売上高33.0億円、51.0%成長を見通す。通期営業損失（管理部門経費配賦前）はFY2023/7並みを想定
- Incubationセグメントは、収支をコントロールしながら事業創造を継続中。通期セグメント損失はFY2023/7並みを想定
- BizReachへの成長投資を最優先に、事業投資とコストコントロールの規律あるバランスを保つ

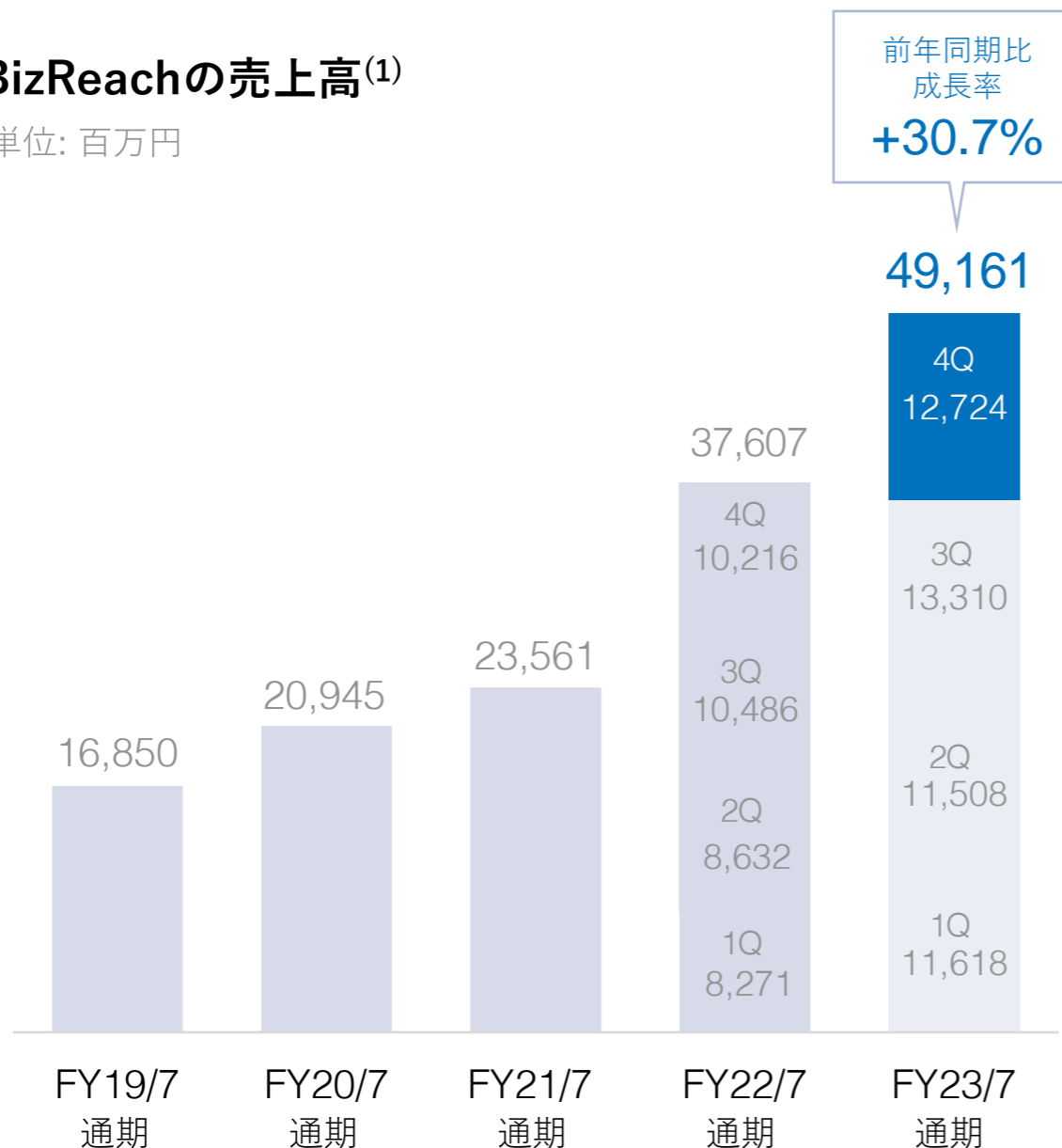
通期 事業別決算概況

BizReach

4Q 売上高は計画通り進捗し、127.2億円、+24.5% YoY。COVID-19からのリバウンド需要を取り込み直近2年間は大幅に事業を成長させた上で、今後3年間の定常時成長率目標15 – 20%に変更なし

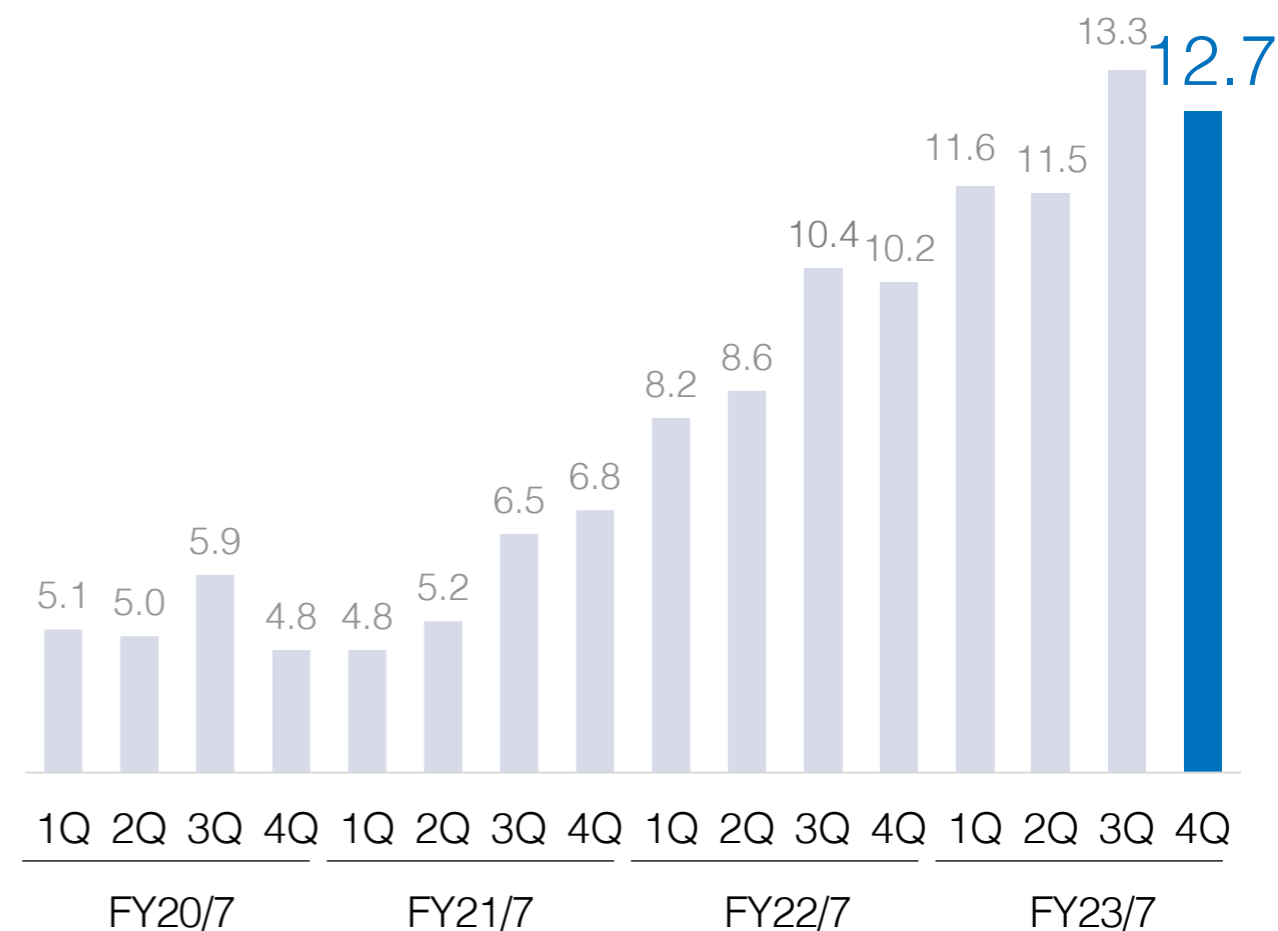
BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



BizReachの売上高四半期推移⁽¹⁾

単位: 十億円

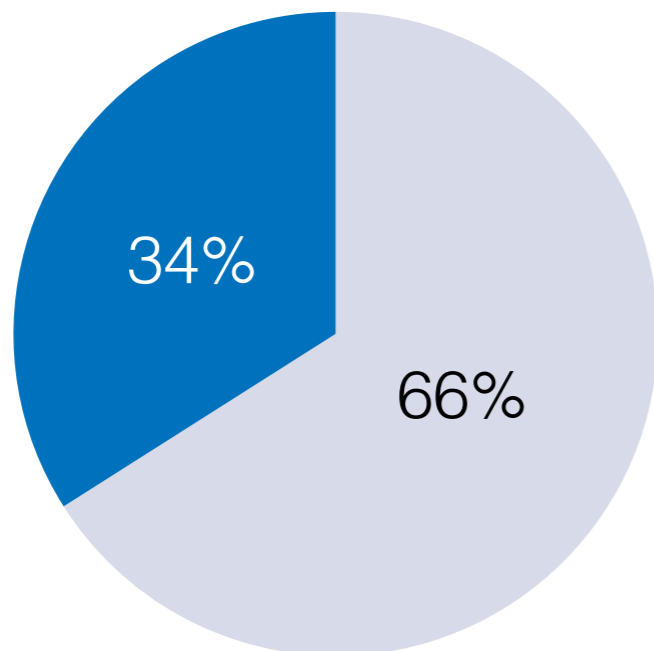


注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値 (ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる)

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。
 FY2022/7の直接採用企業割合66%からFY2023/7 69%への拡大は、日本におけるダイレクトリクルーティングの浸透を示す

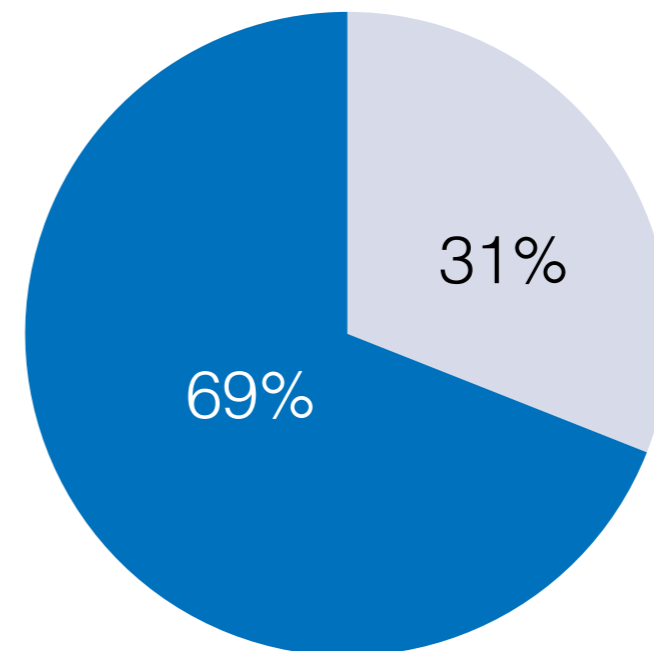
FY2023/7 BizReach 売上高タイプ別構成⁽³⁾

- パフォーマンス売上高
- リカーリング売上高



FY2023/7 BizReach 直接採用企業とヘッドハンター売上高構成⁽³⁾⁽⁴⁾

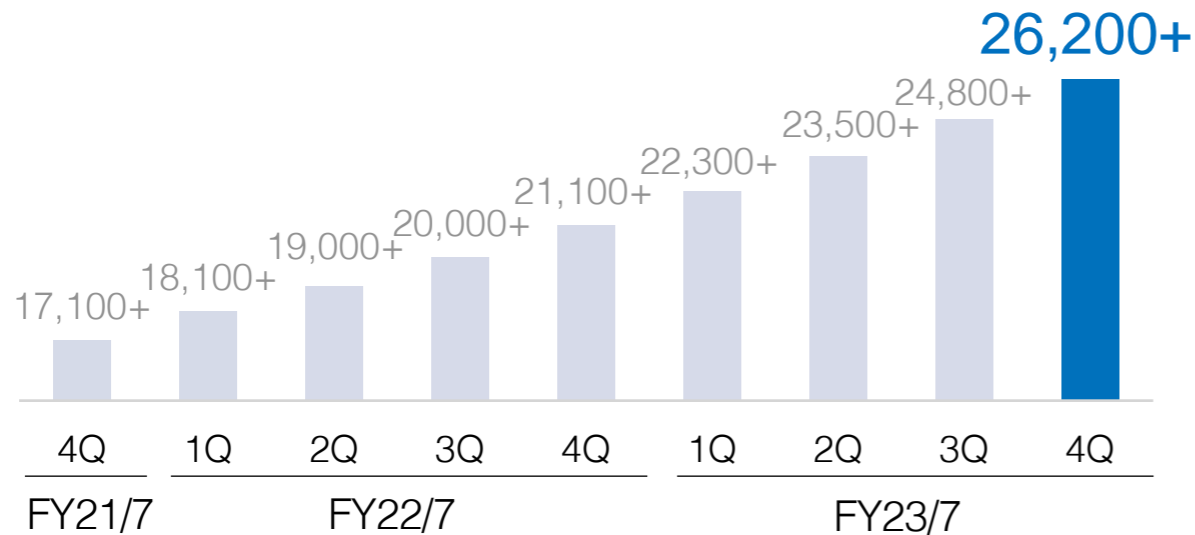
- ヘッドハンター
- 直接採用企業



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

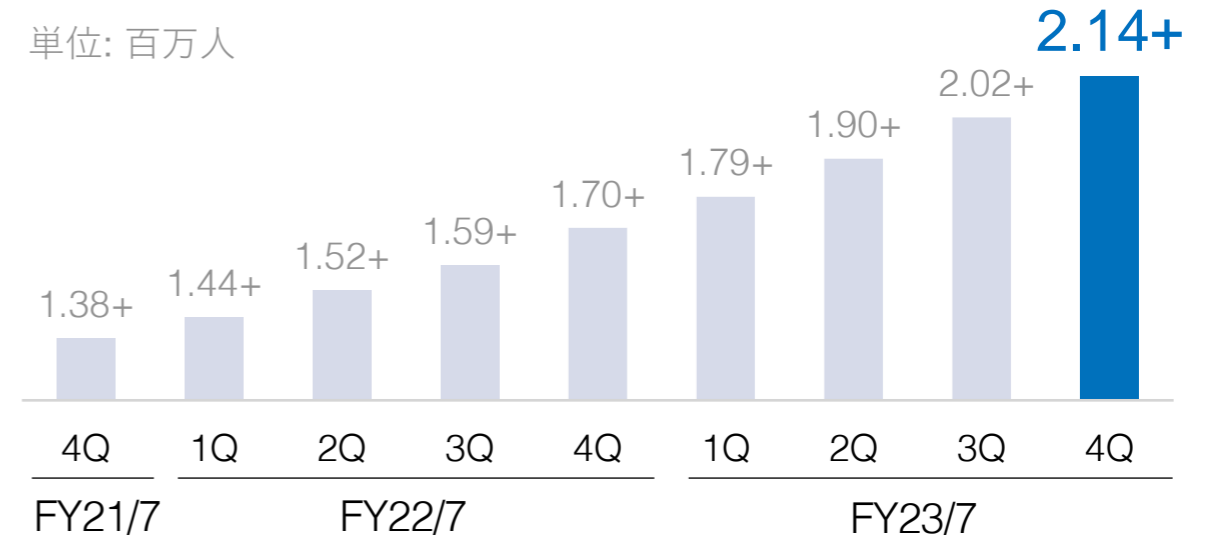
ダイレクトリクルーティングの浸透や、求職者の転職意向の高まりを背景に、各指標は順調に推移し、安定的な顧客基盤を構築

累計導入企業数⁽¹⁾

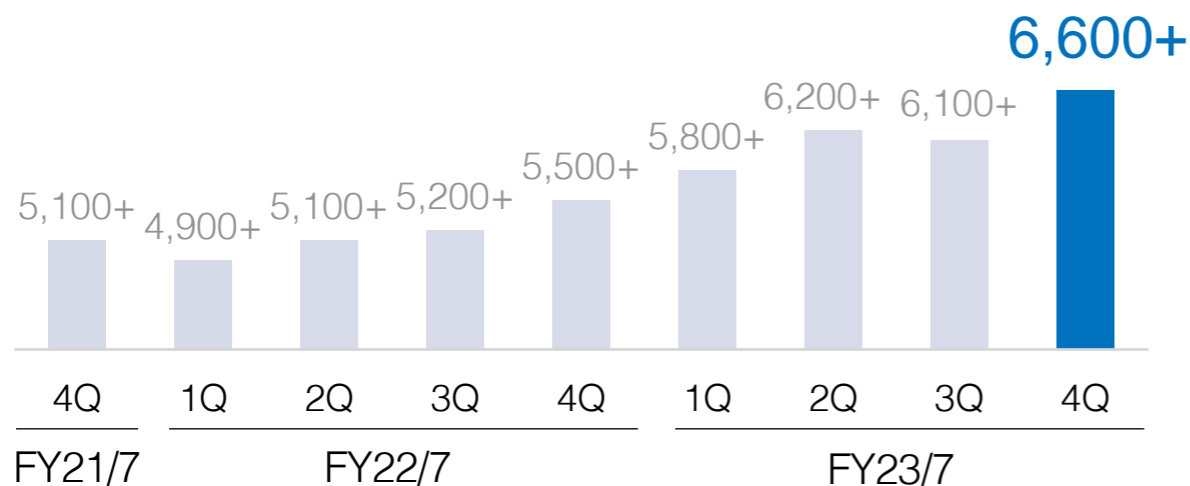


BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾

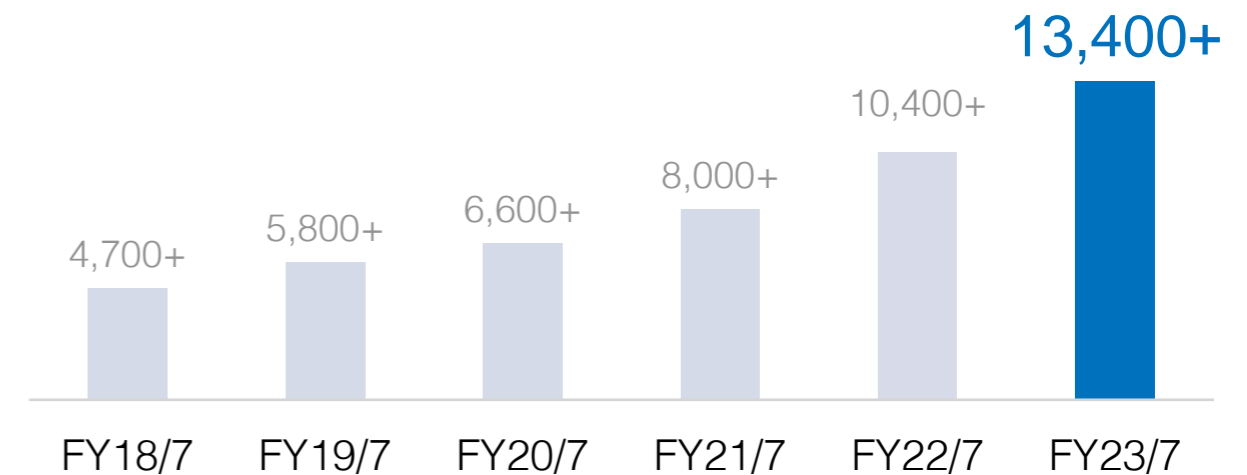
単位: 百万人



利用ヘッドハンター数⁽²⁾



年次利用中企業数⁽⁴⁾



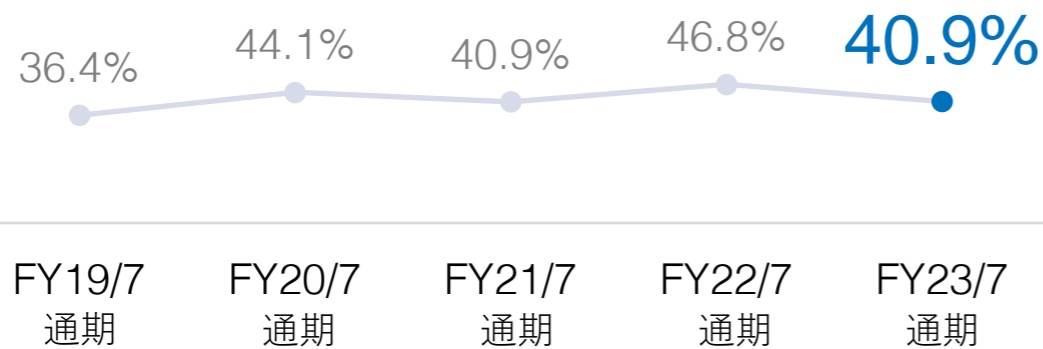
注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員（無料会員を含む） (4) 会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数

定常時売上高成長率目標15 – 20%と利益率目標40%程度のバランスを維持しながら、持続的な事業成長を目指す

BizReach

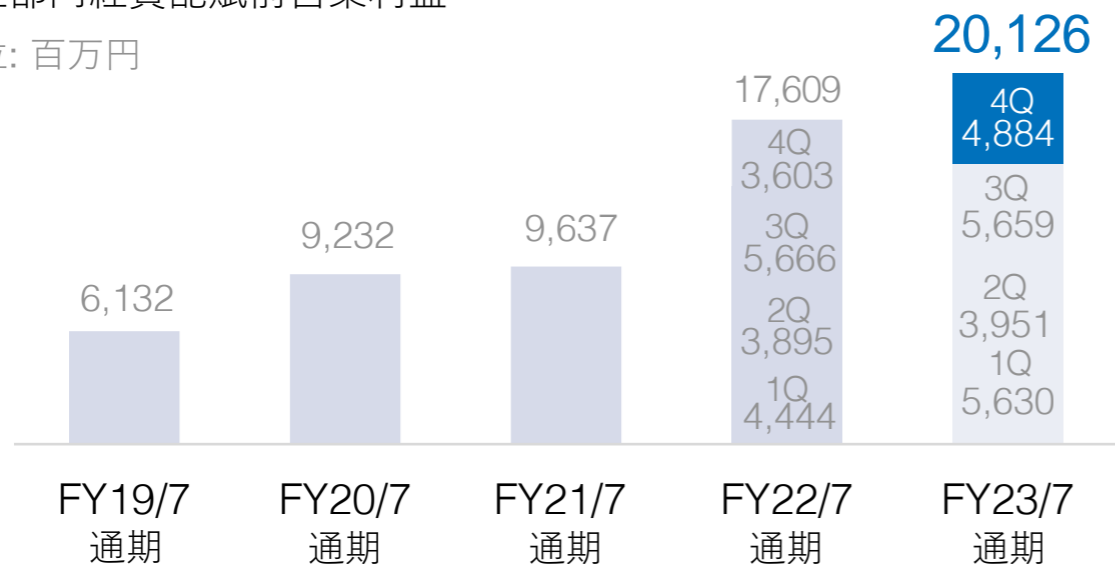
管理部門経費配賦前営業利益及び利益率⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

管理部門経費配賦前営業利益率



管理部門経費配賦前営業利益

単位: 百万円



- 4Qは例年通り、通期中で最大の成長投資を実行したものの、FY2022/7と比較し、より計画的で平準化された投資
 - 引き続き、求職者の会員属性毎の収益性を管理しながら、適正な利益水準を維持
- 積極的な投資を行った結果、通期は40.9%の営業利益率（管理部門経費配賦前）で着地。マーケティング投資に加えて、営業人員を増員
- 一部企業における採用自粛や厳選採用は継続しているものの、多くの日本企業においてダイレクトリクルーティングが拡大。4Qの累計導入企業数は、3Q比約1,400社増加。FY2023/7の年次利用中企業数は13,400社超

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

本機能によって作成されたレジュメ（職務経歴書）により、スカウト受信数が40%増加することを確認。蓄積してきたノウハウとデータを活かした独自ロジックで、質の高いレジュメを効率的に作成



レジュメ自動作成機能⁽¹⁾

- 転職が以前より一般的になったものの、転職の「最初の壁」は職務経歴書の作成。求職者と企業の質の高いマッチングのためには、職務経歴書の内容が重要
- 最適な内容の職務経歴書を、小さな負荷で、簡単に完成できるようにGPTツールを活用した機能を開発
- GPTツールは、OpenAI社の提供するGPTモデルに対して、BizReachがこれまでに蓄積してきたノウハウとデータを活かした独自のロジックで構成した指示を与える
- GPTツールの性能について、マッチング理論の第一人者である東京大学大学院経済学研究科教授兼東京大学マーケットデザインセンターセンター長の小島武仁氏との共同研究により検証されており、GPTツールの使用によって質の高い職務経歴書を作成でき、さらにスカウト受信数も増えることを確認

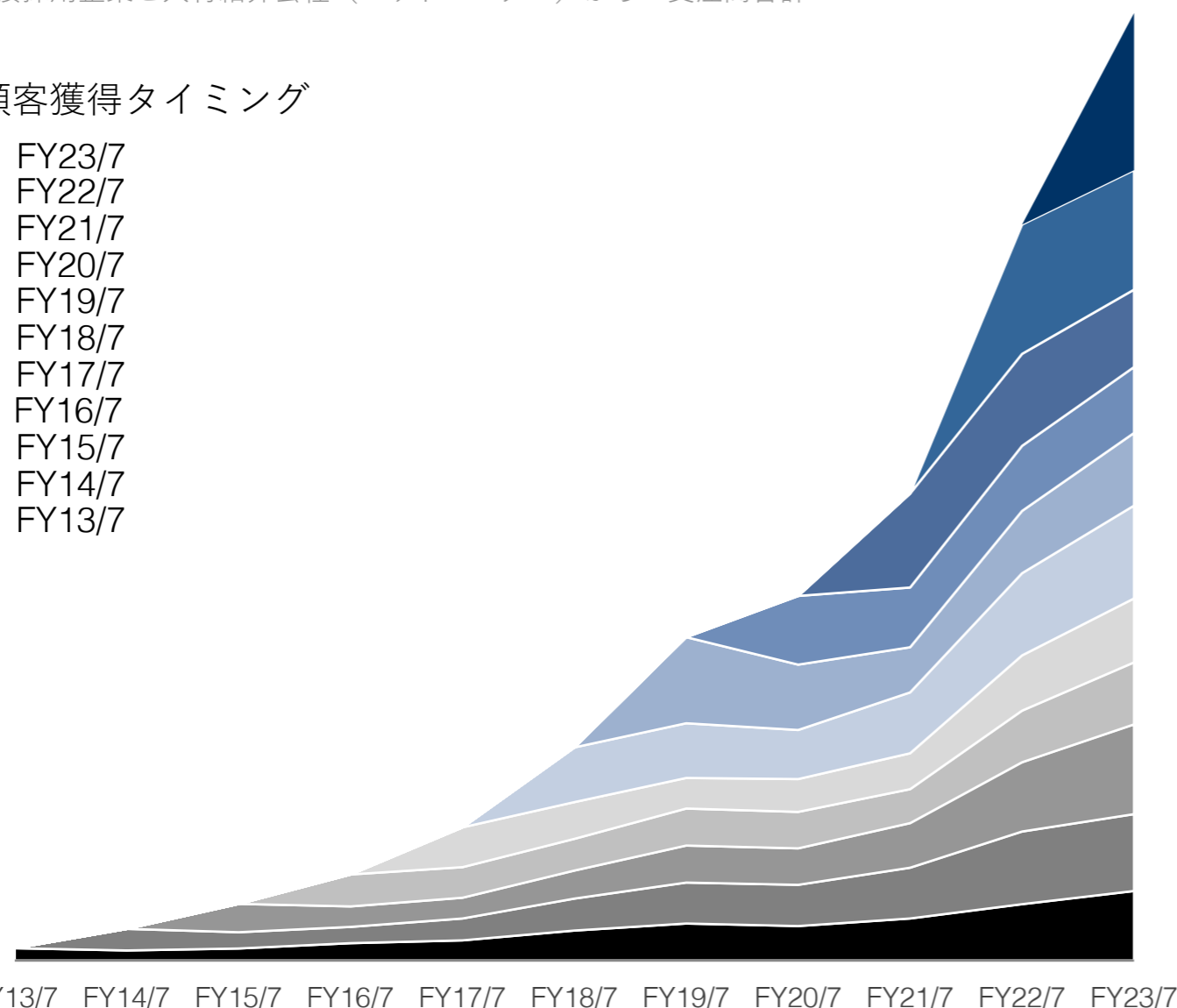
プロフェッショナル人材の採用を継続的に行っている顧客からの平均受注高は増加。
 累積的な事業成長を実現

顧客獲得タイミング別（受注高）⁽¹⁾

直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター）からの受注高合計

顧客獲得タイミング

- FY23/7
- FY22/7
- FY21/7
- FY20/7
- FY19/7
- FY18/7
- FY17/7
- FY16/7
- FY15/7
- FY14/7
- FY13/7

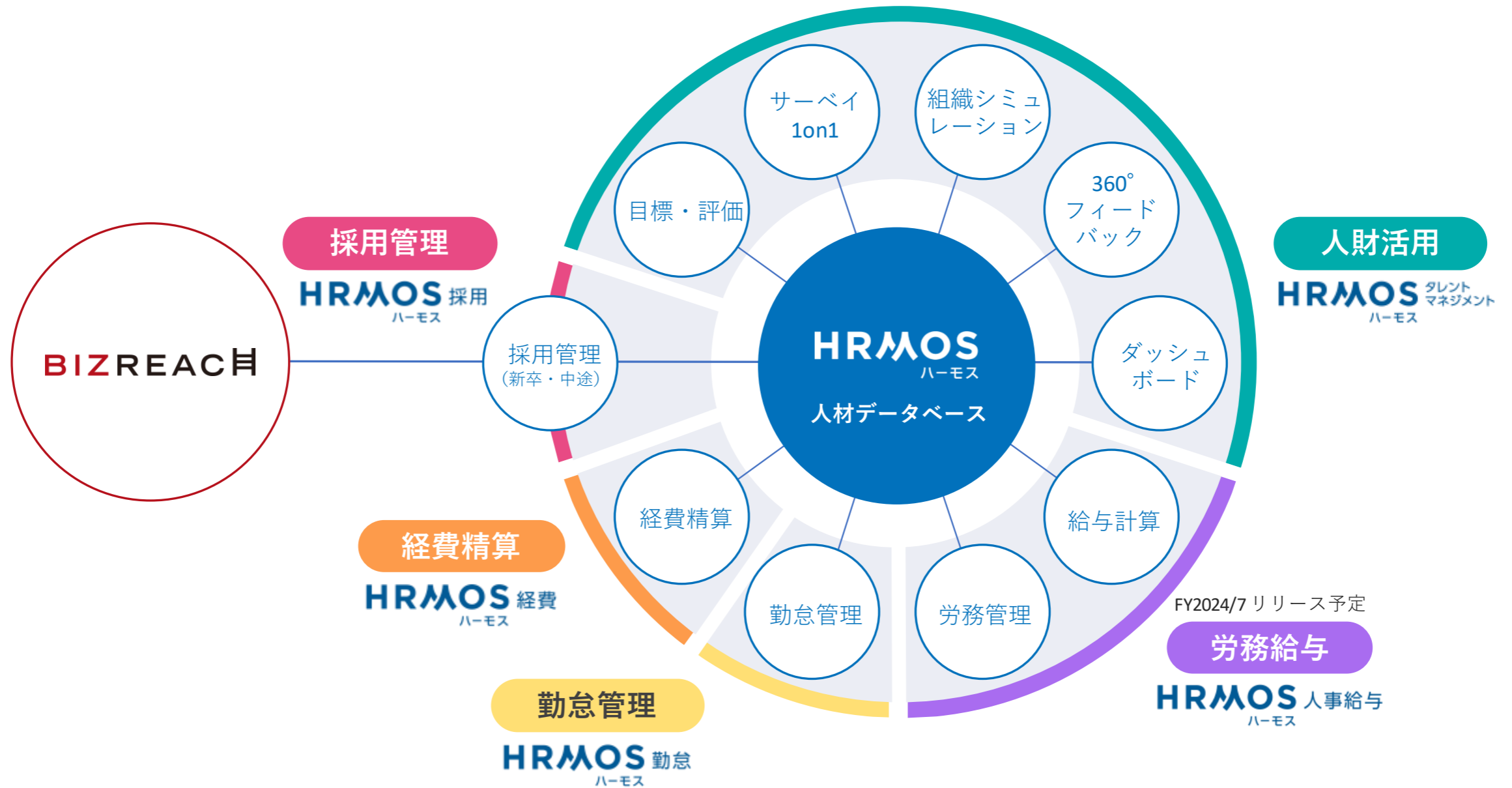


- 左図は、FY2013/7以降直接採用企業及びヘッドハンターから初めて受注した年を起点に、各年度の受注高推移を示す
- BizReachの顧客は、採用ニーズ次第で剥落するため、顧客数は顧客獲得時点から経年で減少する傾向にあるものの、継続的に利用する顧客が積み上がり、顧客あたりの平均受注高も増加している。こうして築かれた顧客基盤が安定的な事業成長を支えている

注：(1) BizReachにおいてFY13/7以降、顧客（直接採用企業と人材紹介会社（ヘッドハンター））から初めて受注した年を起点にFY23/7まで受注した各年度の受注高を積み上げ。よって、会計数値とは異なる

HRMOS

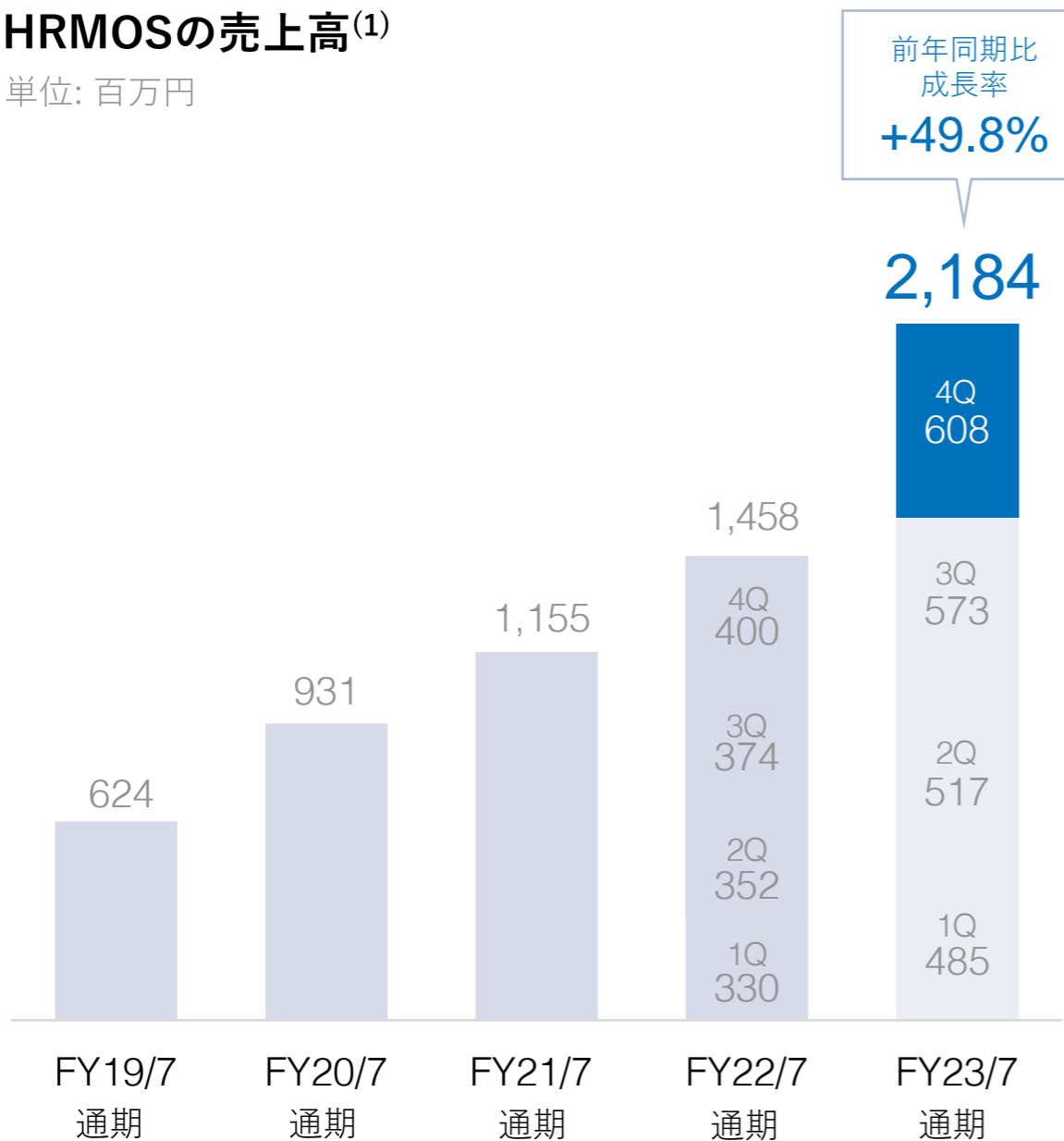
BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。
 人的資本経営の実現に向けて、一気通貫型HCMエコシステムの提供を目指す



HRMOSは、プロダクト開発を進めながら、顧客数を拡大。通期売上高は+49.8% YoY

HRMOSの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



- 左図は、HRMOS採用、HRMOSタレントマネジメント及び、HRMOS勤怠の売上高合計を示す
- 4Q 売上高は+52.0% YoY
 - HRMOS採用及びHRMOSタレントマネジメントの利用中企業数の増加が成長を牽引
 - HRMOS勤怠の値上げによる事業への影響を総括するにはまだ時期尚早だが、大きな顧客離反や成長の減速は確認されていない
- FY2024/7に人事給与モジュールのリリースを行う予定だが、FY2024/7の売上高への貢献は非常に限定的
- FY2024/7の売上高は、全HRMOSモジュールを含む (HRMOS採用、HRMOSタレントマネジメント、HRMOS勤怠、HRMOS経費及び、リリース予定のHRMOS人事給与)

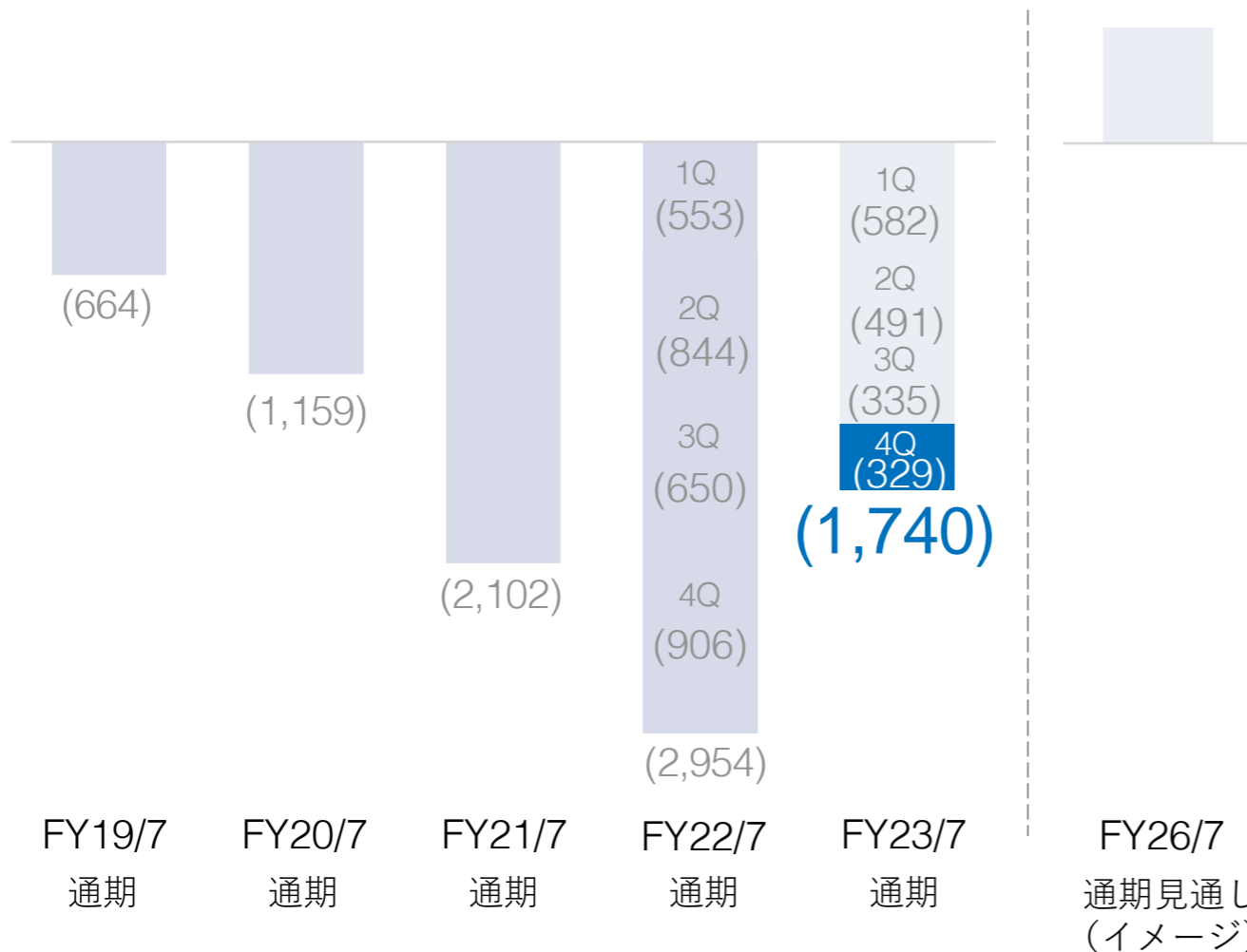
注: (1) HRMOSの売上高及び管理部門経費配賦前営業損失は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上

マーケティング投資や営業活動を継続しながらも、厳格なコストコントロールにより、FY2023/7 は前期比事業収支を大幅に改善

HRMOSの

管理部門経費配賦前営業損失⁽¹⁾⁽²⁾

単位: 百万円



- FY2023/7より、赤字事業であるHRMOS勤怠を含んでいるものの、コストコントロールをしながら、売上高拡大を実現できる組織的な規律の高さを示す
- FY2024/7はHRMOS人事給与をリリース予定のため、損失額はFY2023/7と同水準を見通す
- HRMOSは、現在の戦略では、3年後のFY2026/7に黒字化を目指している。しかしながら、今後の市場の動向等を踏まえて戦略を変更する場合は、黒字化のタイミングを変更する可能性あり

注: (1) HRMOSの売上高及び管理部門経費配賦前営業損失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損失

顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大に支えられ4Q ARRは21.3億円 (+31.5% YoY)

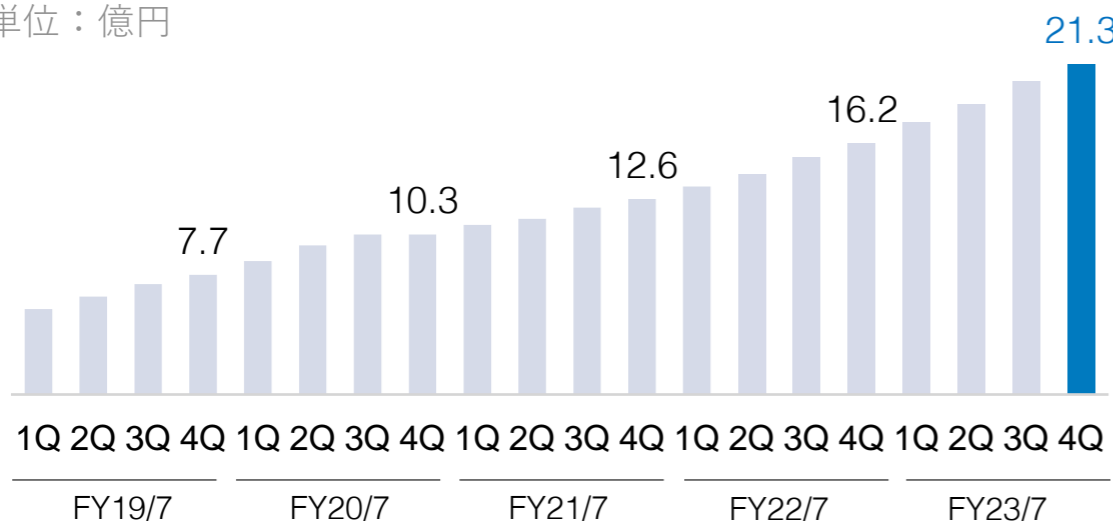
下図KPIは、HRMOS採用及びHRMOSタレントマネジメントの合計を示す (過年度から変更なし)

ARR⁽¹⁾⁽²⁾

単位：億円

21.3億円 (+31.5% YoY)

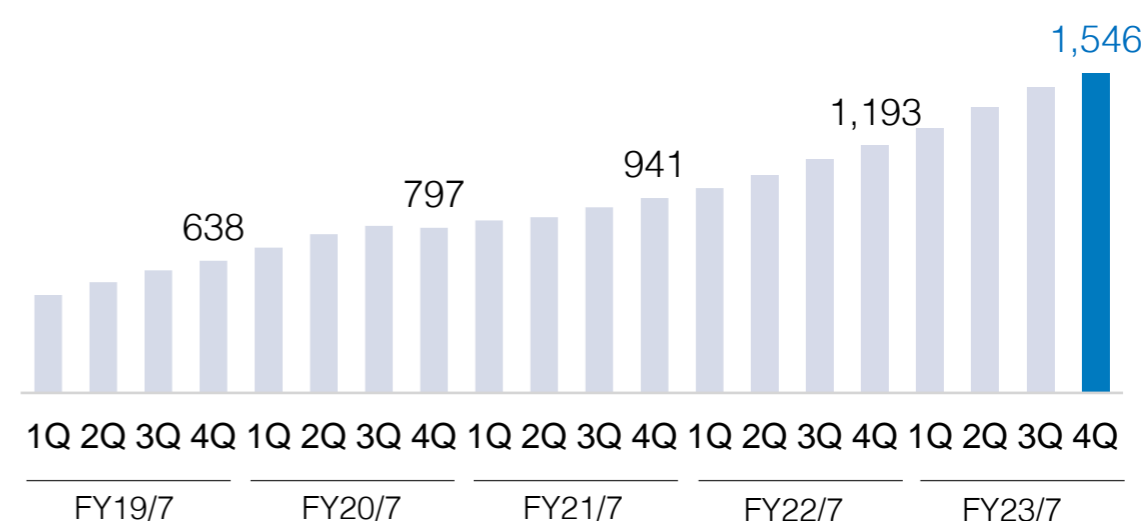
21.3



利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾

1,546社 (+29.6% YoY)

1,546

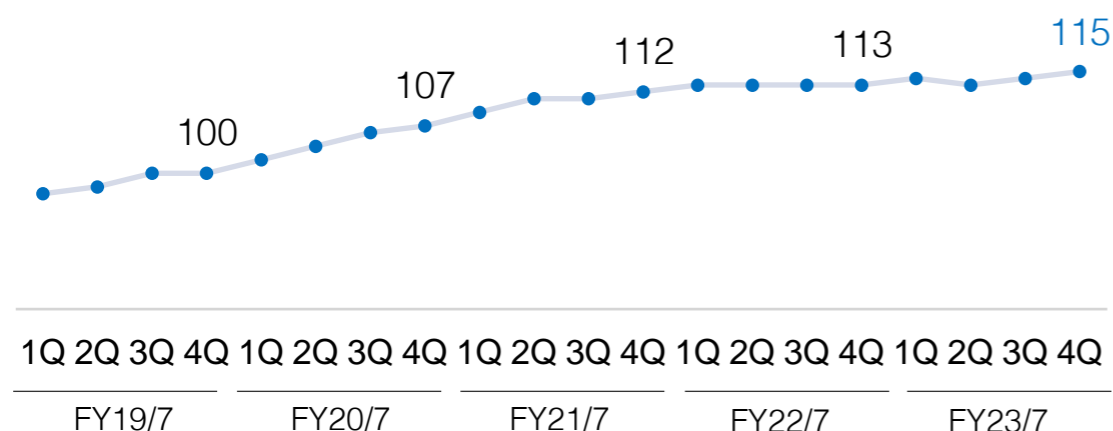


ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

単位：千円

11.5万円 (+1.4% YoY)

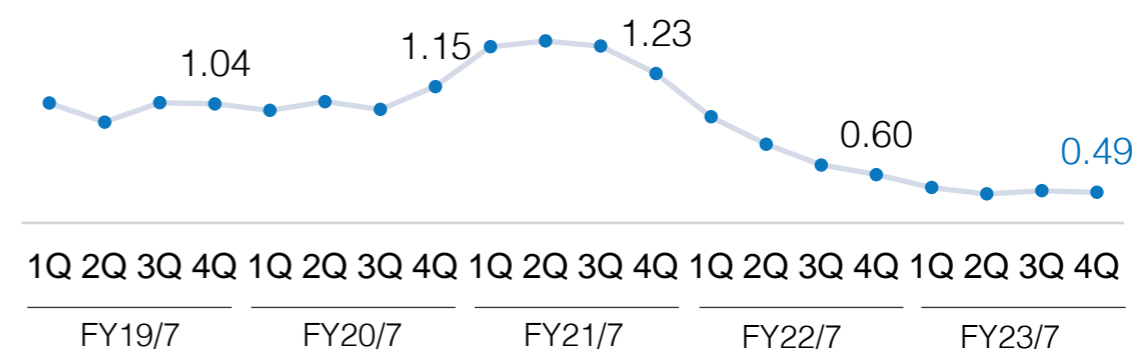
115



Churn Rate⁽⁷⁾⁽⁸⁾

直近12ヵ月平均: 0.49%

0.49



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) 2023年7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) 2023年7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) 2023年7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ヵ月平均して算出。月末月次解約率は、当月解約したMRRを前月末MRRで除して算出 (8) 2023年7月時点

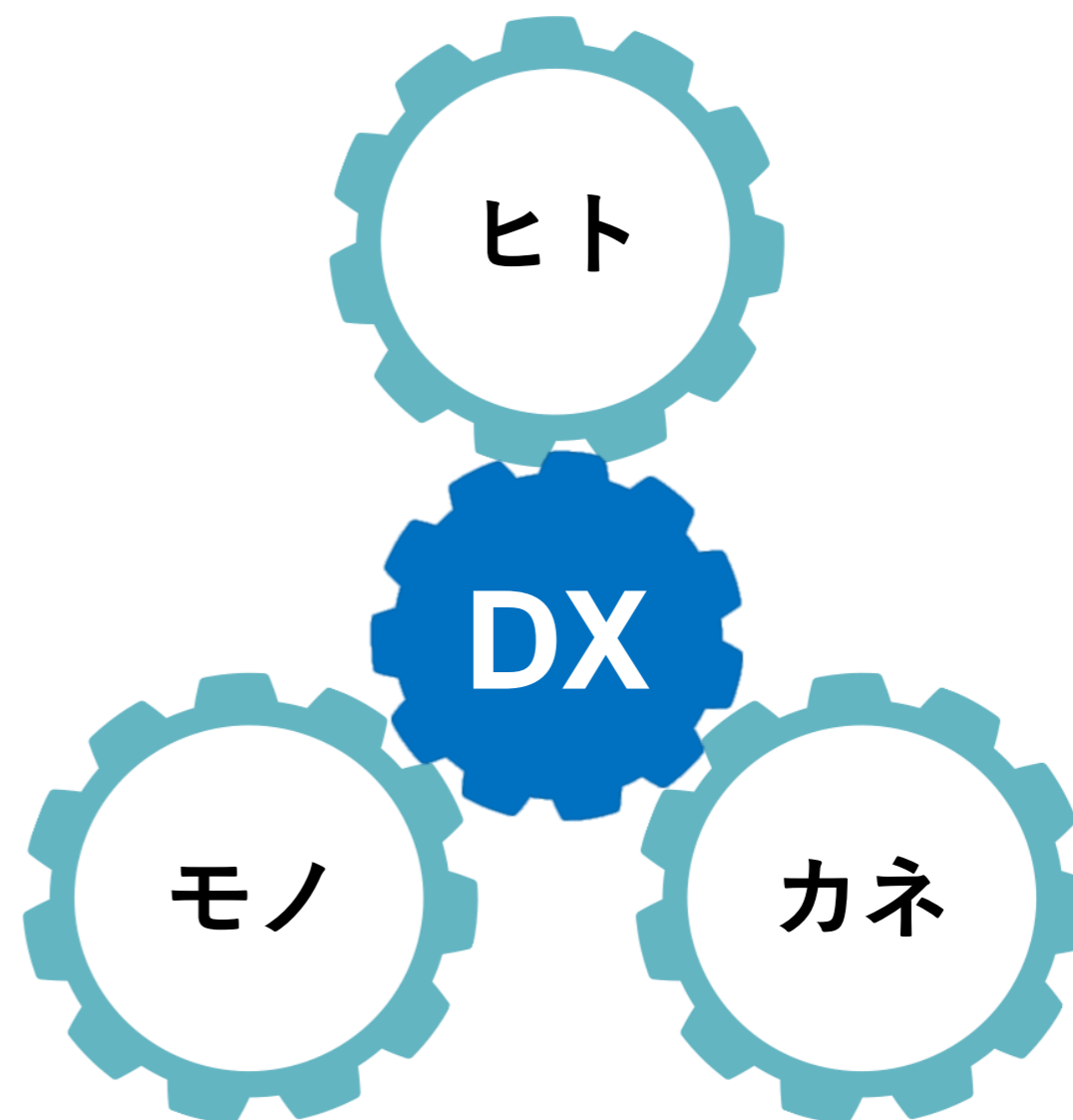
VISIONALグループの戦略と 今後の展望

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

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



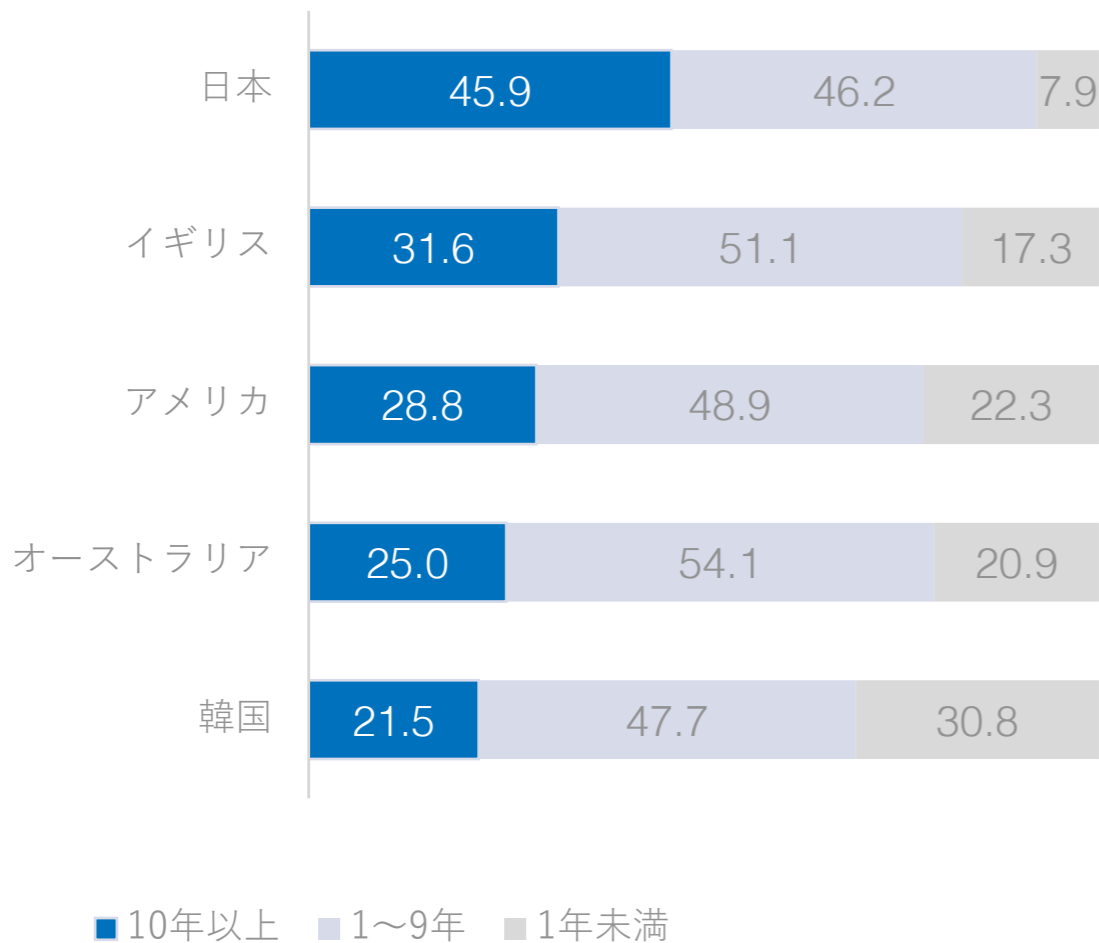
MVP⁽¹⁾とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 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

我が国の雇用者の勤続年数は、国際的にみて比較的長期間となる傾向
 諸外国においては、雇用の流動化により、労働需要のより高い分野へ人の移動を促進させている

勤続年数別雇用者割合の国際比較⁽¹⁾

%



労働移動がもたらすこと

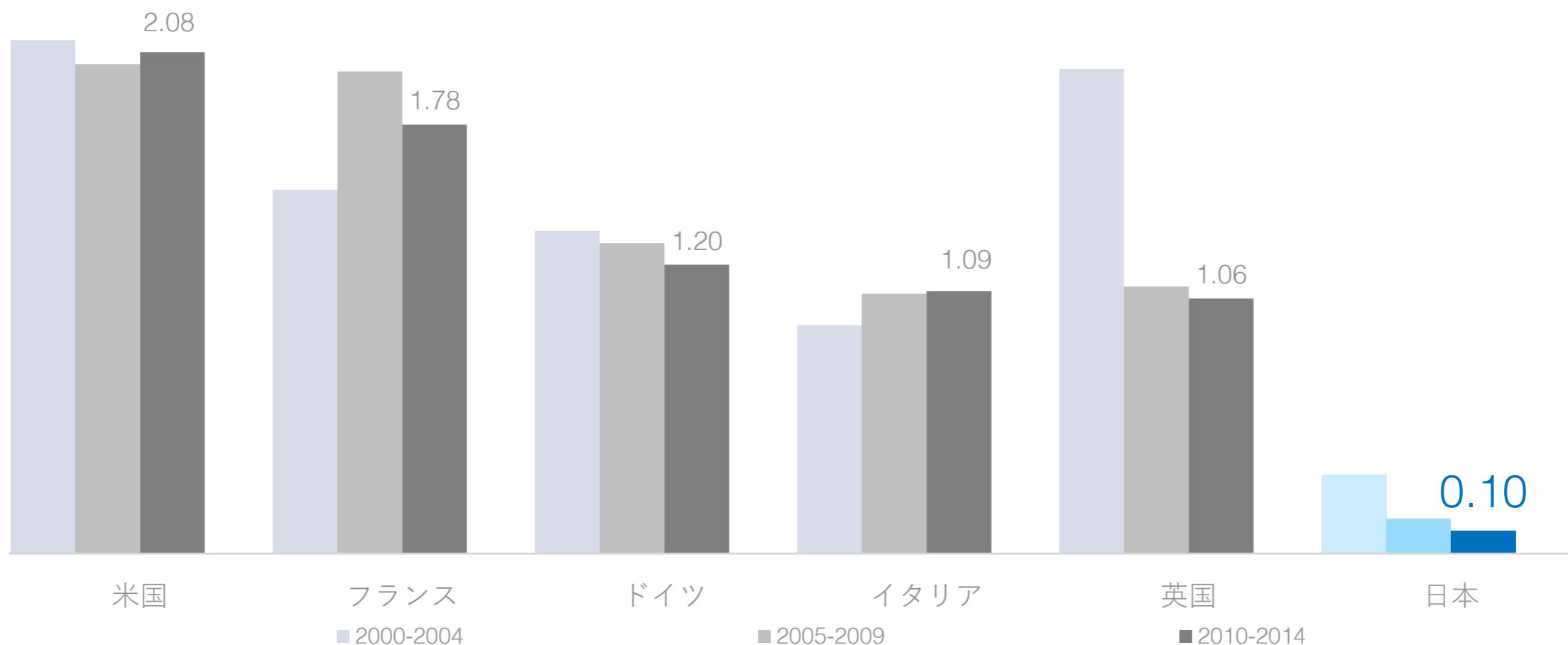
- ✔ 生産年齢人口の減少や新規学卒者の減少により、企業における労働力は長期的に低下。中途採用による人材強化が必要
- ✔ 多様な価値観の文化醸成や、変化する事業環境・事業モデルの転換へ対応する専門人材・即戦力人材が必要
- ✔ 産業構造のシフトにより、産業や職種等の労働需要のミスマッチが発生。労働需要がより高い分野へ人の移動が中期的に必要
- ✔ 賃金上昇には労働生産性の向上が必要

注: (1) 「令和4年版 労働経済の分析 -労働者の主体的なキャリア形成への支援を通じた労働移動の促進に向けた課題-」 (令和4年9月 厚生労働省) をもとに、ビジョナル株式会社が作成

日本企業は、グローバルと比較して、人材への投資を行ってこなかった

企業の人材投資（OJT以外）の国際比較（GDP比）⁽¹⁾

単位：%

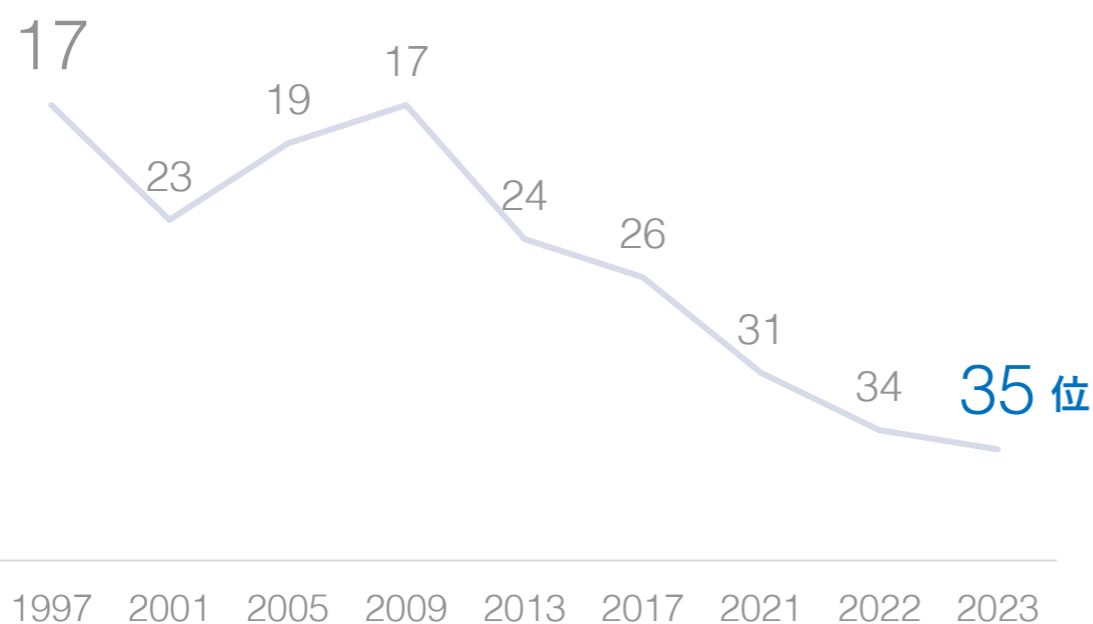


注: (1) 「未来人材ビジョン（令和4年5月）」（経済産業省）をもとに、ビジョナル株式会社が作成

世界の競争力ランキングを見ても、日本の位置づけは世界と比較すると、低下傾向にある

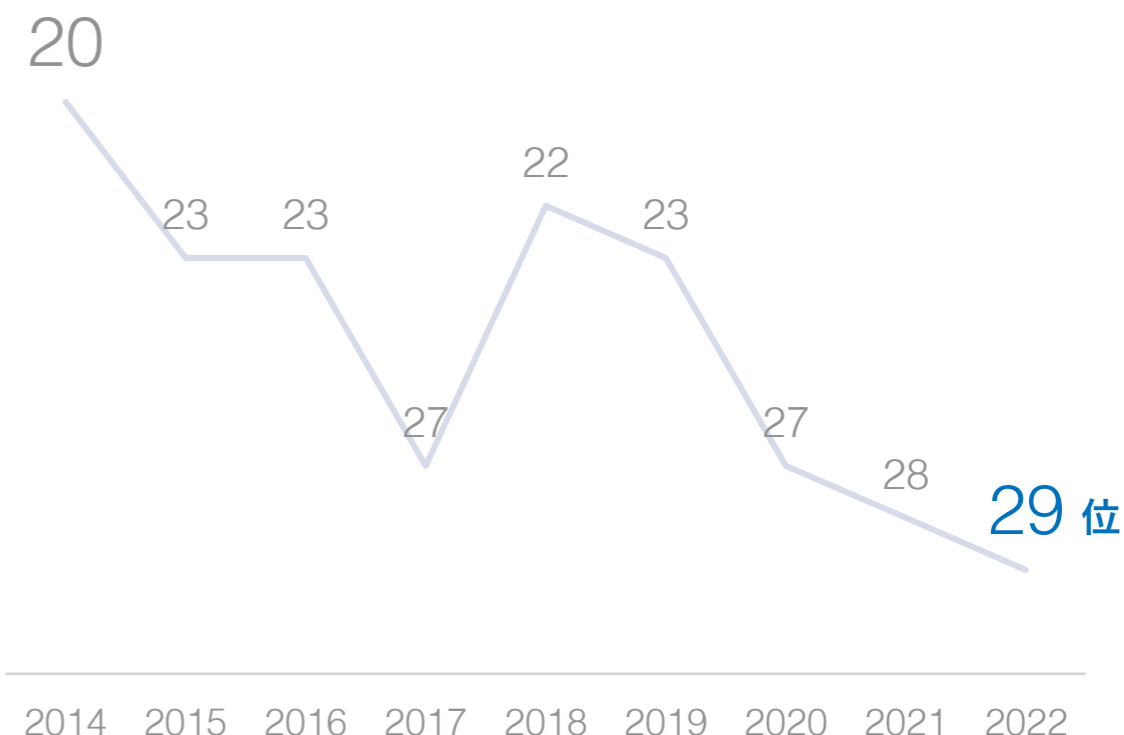
日本の国際競争力総合順位⁽¹⁾

順位



日本のデジタル競争ランキング⁽²⁾

順位



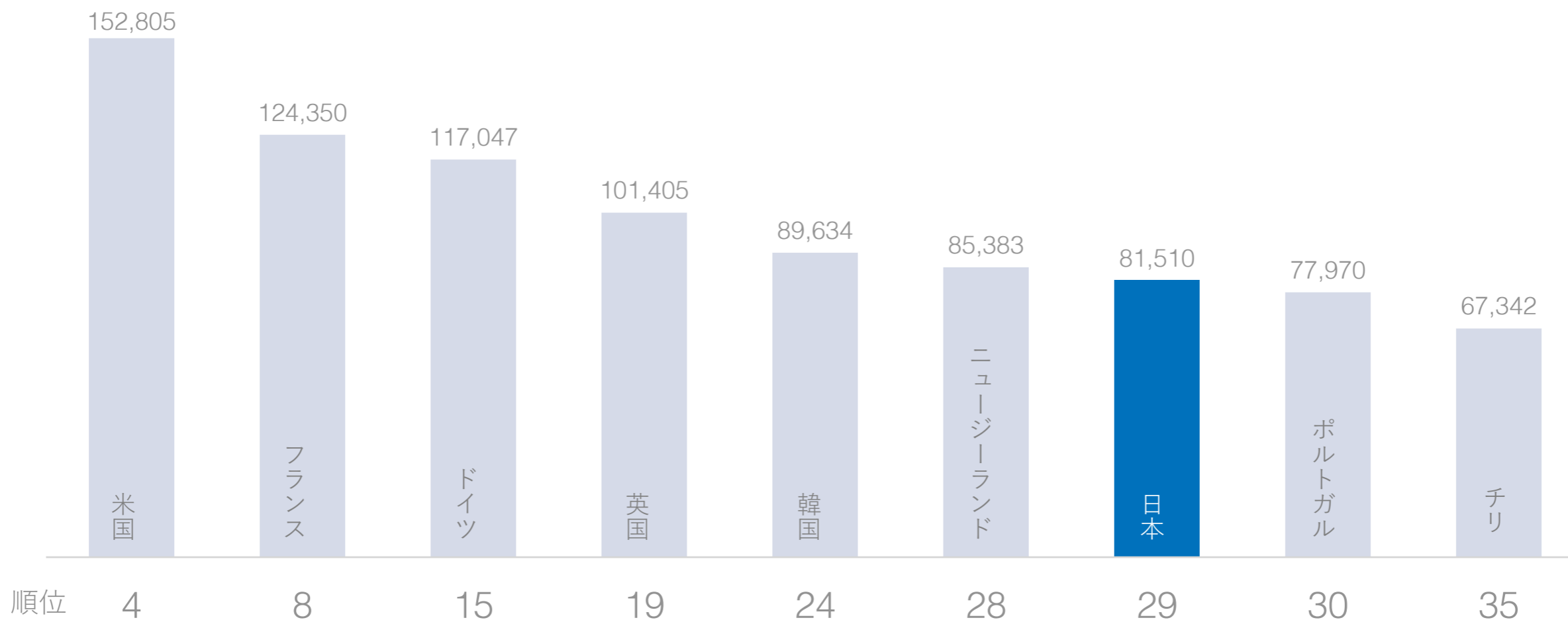
注: (1) IMD World Competitiveness Center, "IMD World Competitiveness Ranking" (<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/>) をもとにビジョナル株式会社が作成
 (2) IMD World Competitiveness Center, "IMD World Digital Competitiveness Ranking" (<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/>) をもとにビジョナル株式会社が作成

「新しい資本主義」に向けた計画的な重点投資として、人への投資や中小企業のDX促進、サイバーセキュリティ強化等が挙げられている。労働生産性やデジタル競争力向上を通して、社会的課題解決と市場成長の実現が急務

OECD加盟諸国の労働生産性比較⁽¹⁾

(2021年・就業者1人当たり/38ヵ国比較)

単位：購買力平価換算USドル

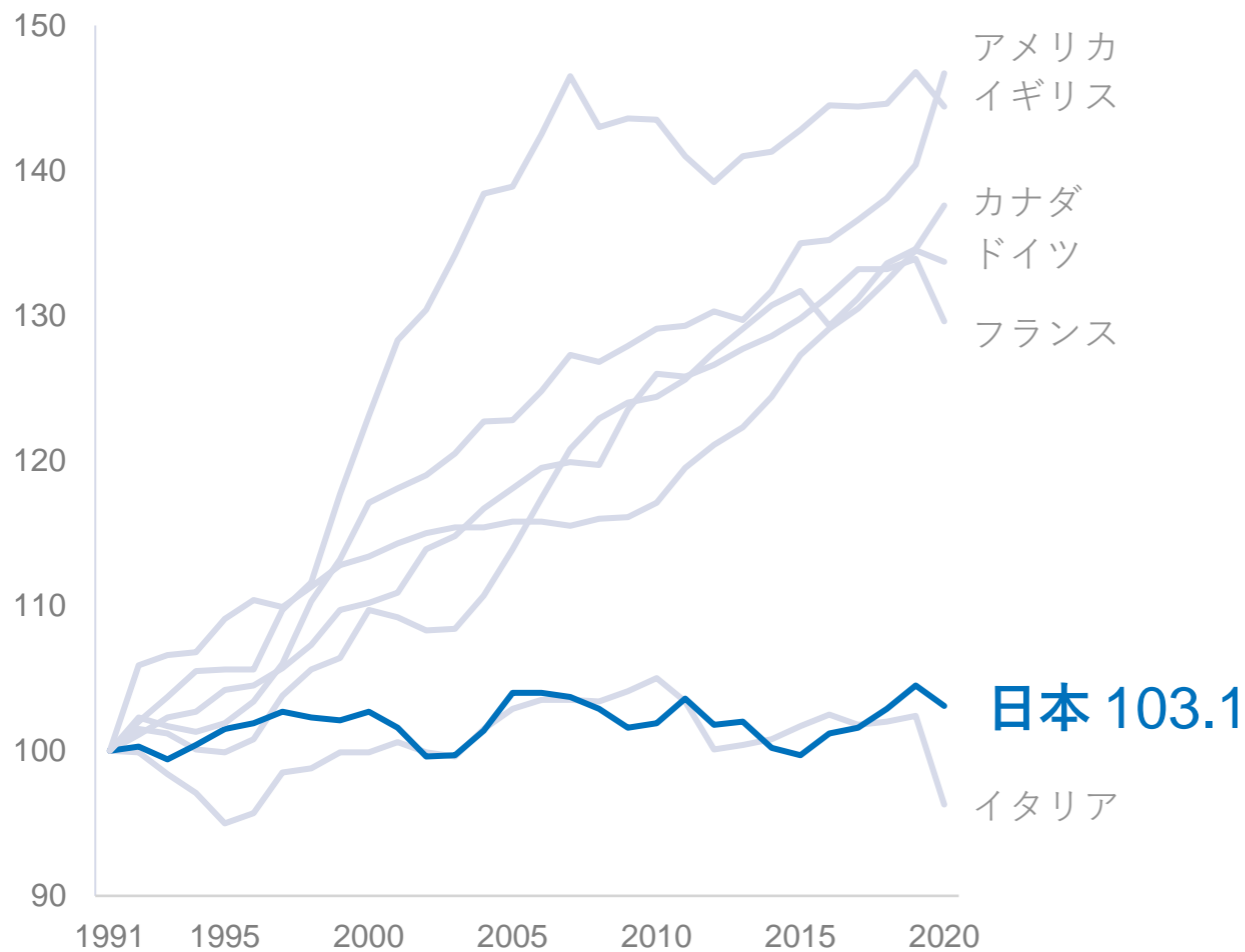


注: (1) 「労働生産性の国際比較 2022」 (公益財団法人 日本生産性本部) (<https://www.jpc-net.jp/research/list/comparison.html>) をもとにビジョナル株式会社が作成

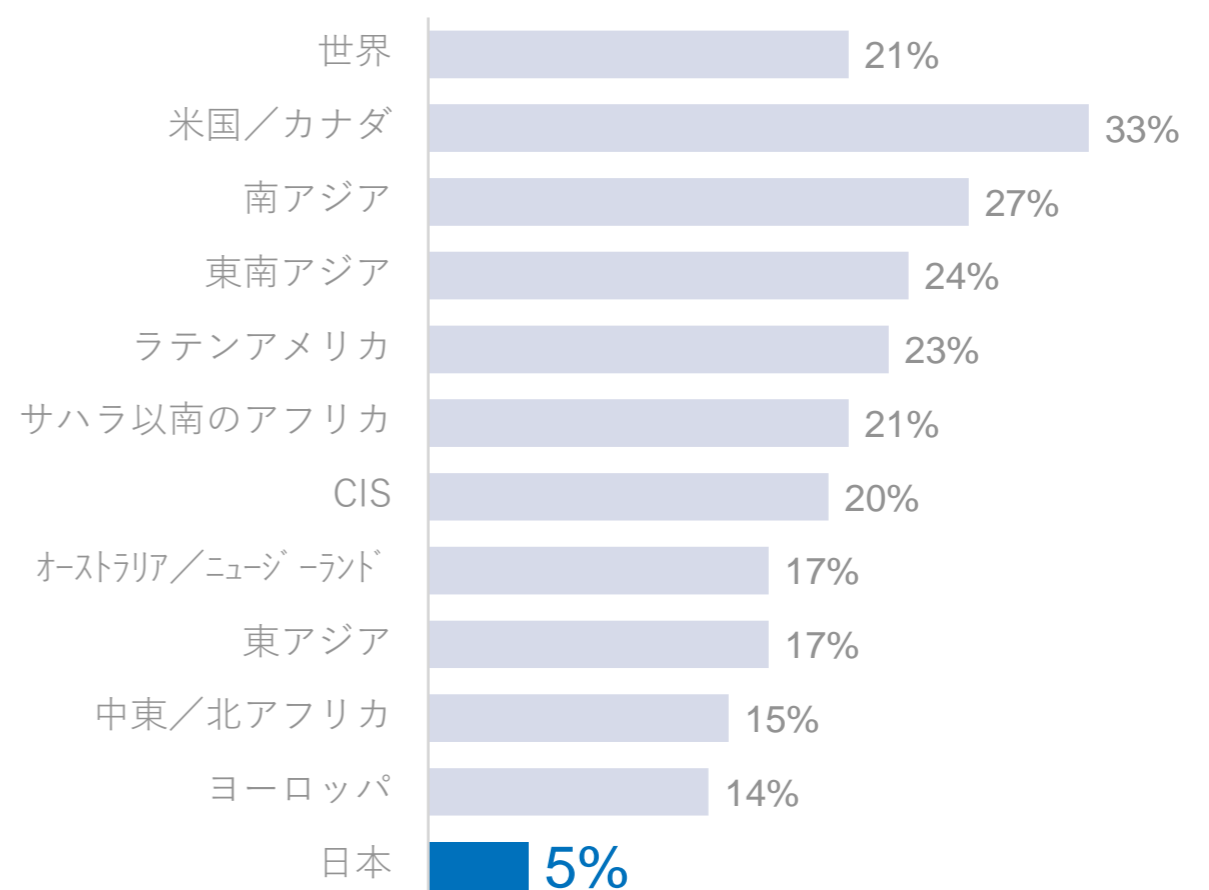
日本の実質賃金は約20年間ほぼ上がっていないが、直近の賃上げの動向や、従業員エンゲージメント向上を目指す人的資本経営への注目等、労働生産性向上に向けてムーブメントは始まっている

G7各国の実質賃金の推移⁽¹⁾

(1991年 = 100)



従業員が「職場においてエンゲージメントが高い」と回答した割合⁽²⁾



注: (1) 「令和4年版 労働経済の分析 -労働者の主体的なキャリア形成への支援を通じた労働移動の促進に向けた課題-」 (令和4年9月 厚生労働省) をもとに、ビジョナル株式会社が作成 (2) 「日本経済2022-2023 (令和5年2月)」 (内閣府) をもとに、ビジョナル株式会社が作成

岸田内閣の主要政策実現に向けた、「新しい資本主義実現会議」の中では、雇用システムの転換を図り、労働移動できるようにすることが、日本企業と日本経済の更なる成長のために急務であると述べられている

背景

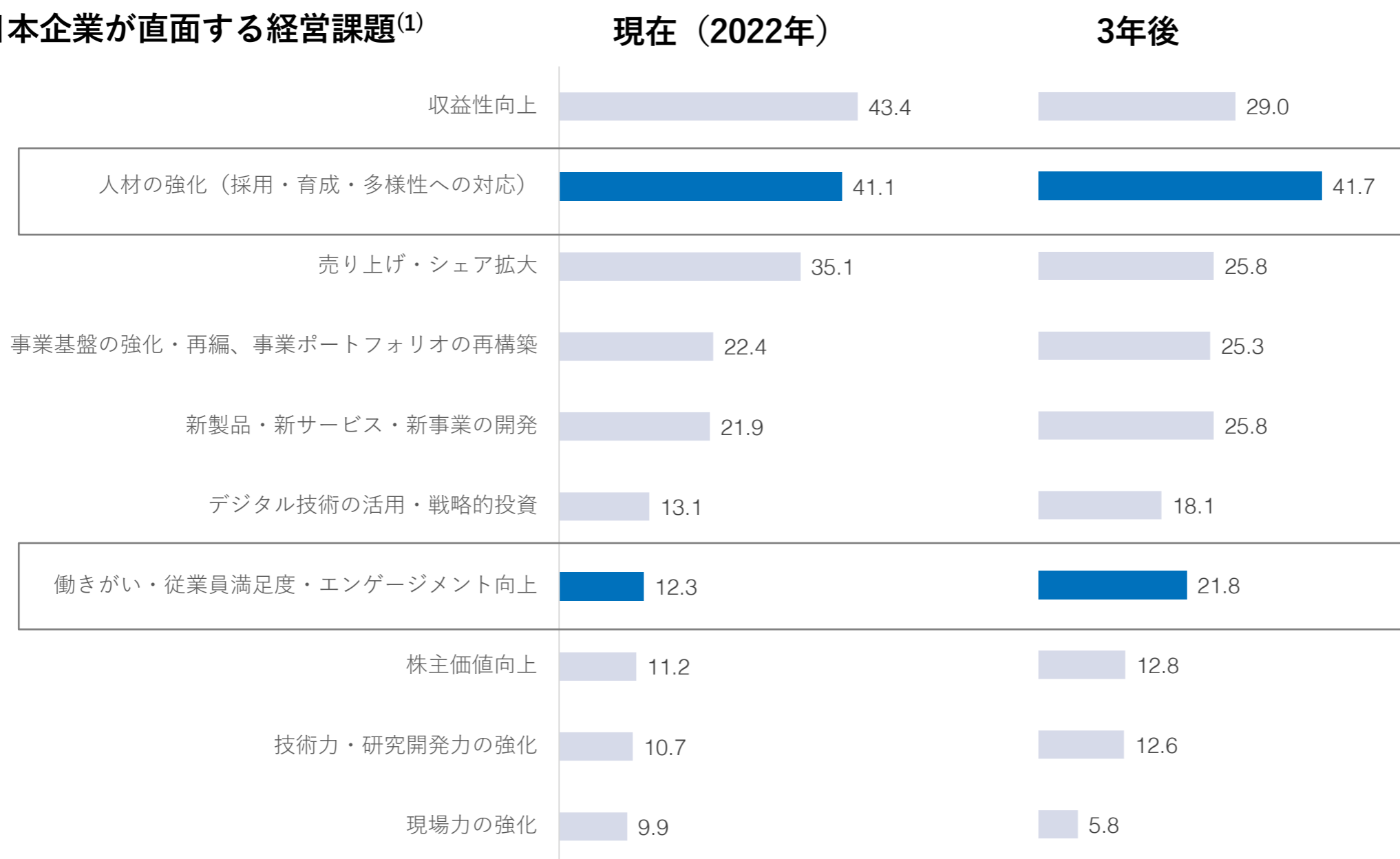
- 企業は人に十分な投資を行わず、個人は十分な自己啓発を行わない状況が継続してきた。職務ごとに要求されるスキルを明らかにすることで、労働者が自分の意思でリ・スキリングを行え、職務を選択できる制度に移行することが重要
- 年功賃金制などの雇用システムにより、職務（ジョブ）やこれに要求されるスキルの基準も不明瞭なため、評価・賃金の客観性と透明性が十分確保されておらず、個人がどう頑張ったら報われるかわかりにくいため、エンゲージメントが低いことに加え、転職しにくく、転職したとしても給料アップにつながりにくかった
- 内部労働市場と外部労働市場をシームレスにつなげ、社外からの経験者採用にも門戸を開き、労働者が自らの選択によって、社内・社外共に労働移動していくことで、賃金上昇を実現する

三位一体の労働市場改革の指針

- ✓ リ・スキリングによる能力向上支援
- ✓ 個々の企業の実態に応じた職務給の導入
- ✓ 成長分野への労働移動の円滑化

人的資本の強化・活用は、日本企業が直面する重要な経営課題上位に挙げられている

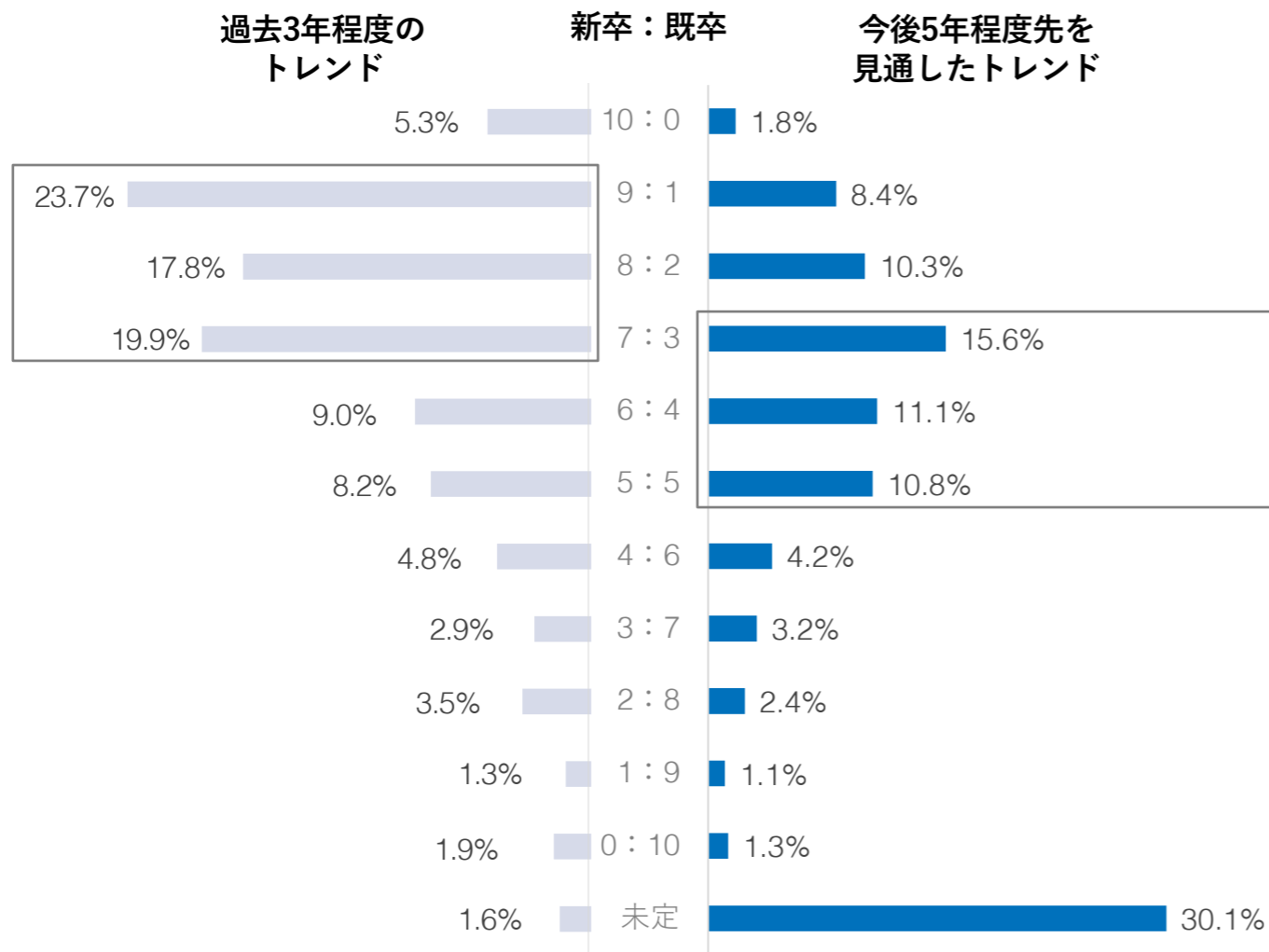
日本企業が直面する経営課題⁽¹⁾



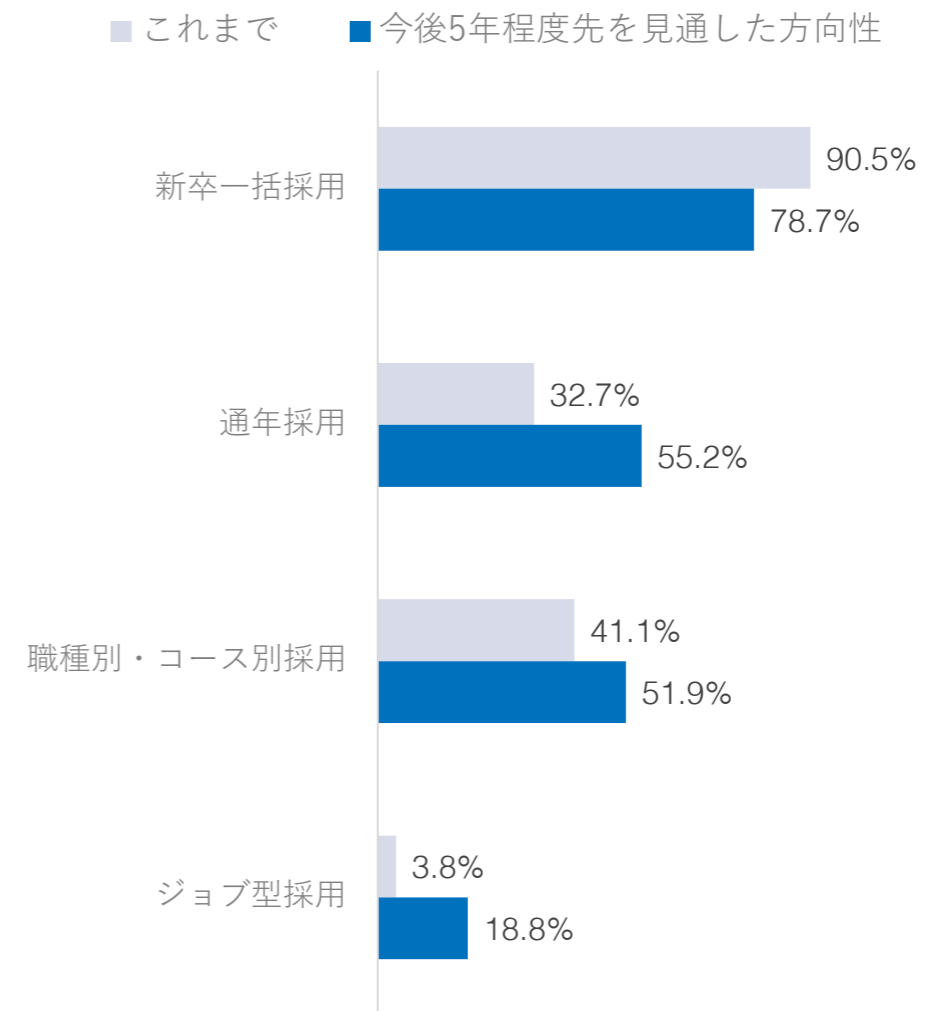
注：(1) 一般社団法人日本能率協会「日本企業の経営課題2022」(2022年12月発行)をもとに、ビジョナル株式会社が作成。各数値は、課題として想定される20の項目のうち、重要度が1位から3位以内であると回答した比率

大企業は、新卒一括採用に代表されるような採用手法を前提とした雇用システムからの脱却に取り組み始めている。中途採用を活用し、新しい分野の経験やスキルを持った人材の獲得へ

新卒者と既卒者の採用割合(1)



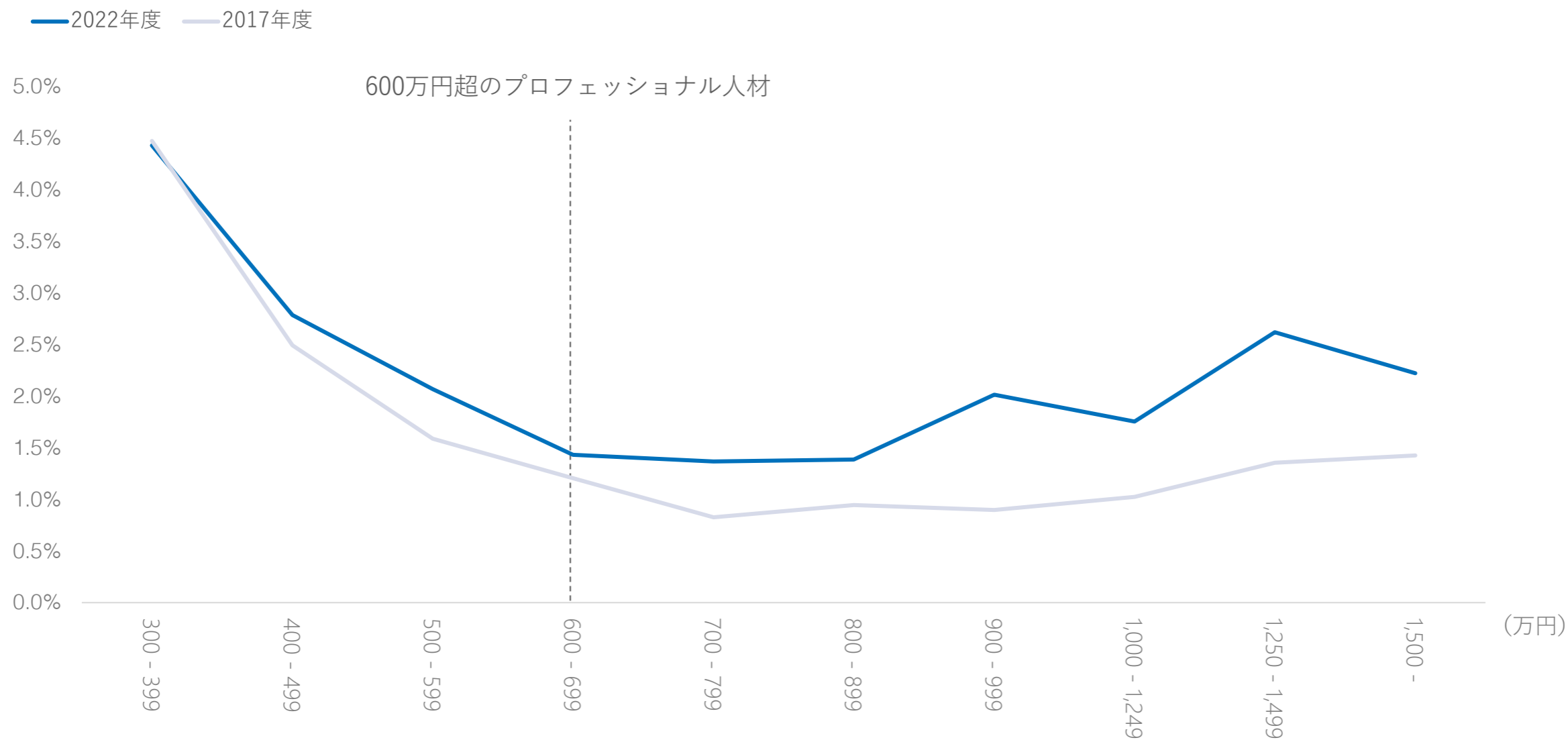
新卒採用の手法の変化(1)



注：(1)「未来人材ビジョン（令和4年5月）」（経済産業省）をもとに、ビジョナル株式会社が引用・作成

正規雇用者間の転職者総数はCOVID-19前後で大きな変化がない一方で、プロフェッショナル領域は転職者割合が増加。プロフェッショナル人材への需要の高まりに伴い、中途採用は更に拡大していくことを見通す

所得別雇用者間転職者割合の推移⁽¹⁾

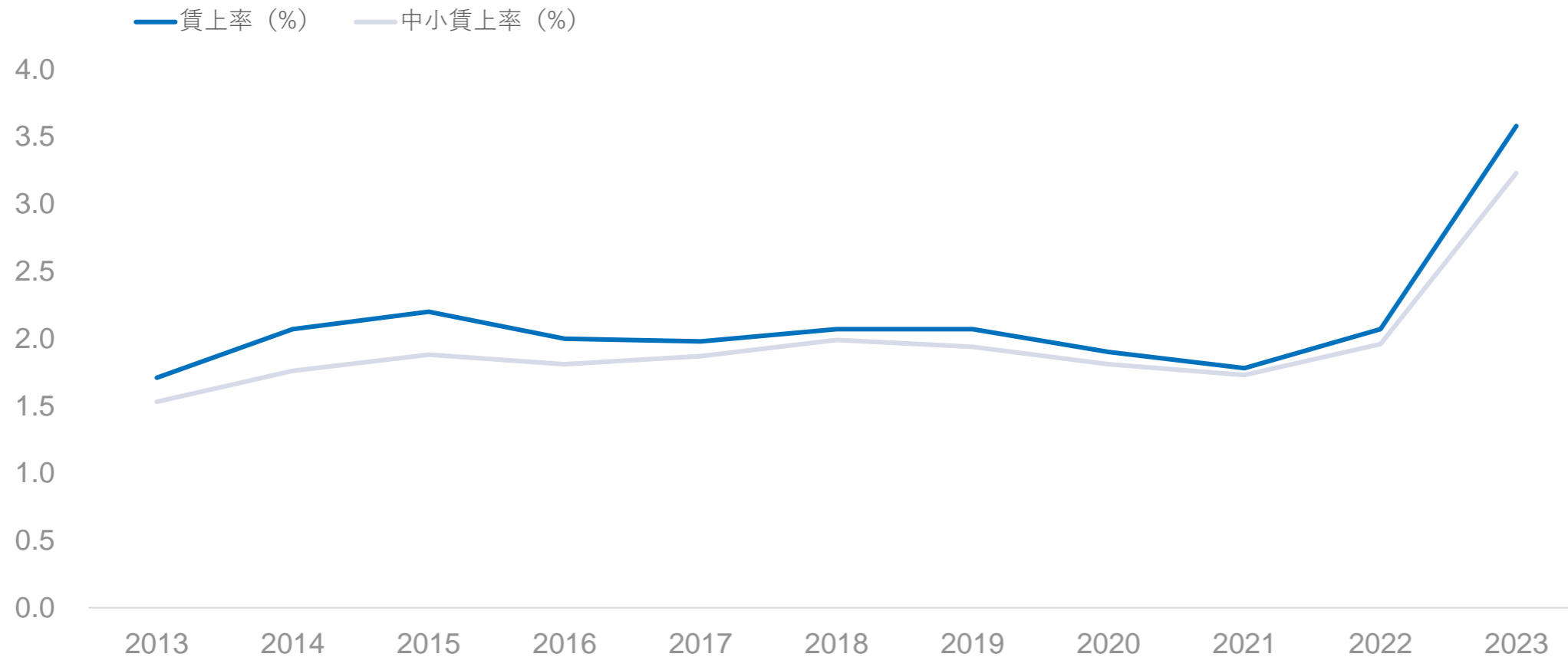


注:(1) 総務省「平成29年就業構造基本調査」及び「令和4年就業構造基本調査」をもとに、ビジョナル株式会社が作成。「所得」は転職後の正規の職員・従業員の年間収入。転職者は、過去1年以内に就業移動した有業者

2023年春季生活闘争において、賃上げ額・率とも2014年以降で最高水準の賃上げ。
 実質賃金の上昇を実現するために、リ・スキリングや労働生産性向上により、継続的な賃上げに期待

2013年以降の最終回答集計：平均賃金方式での賃上げ状況の推移⁽¹⁾

単位：%

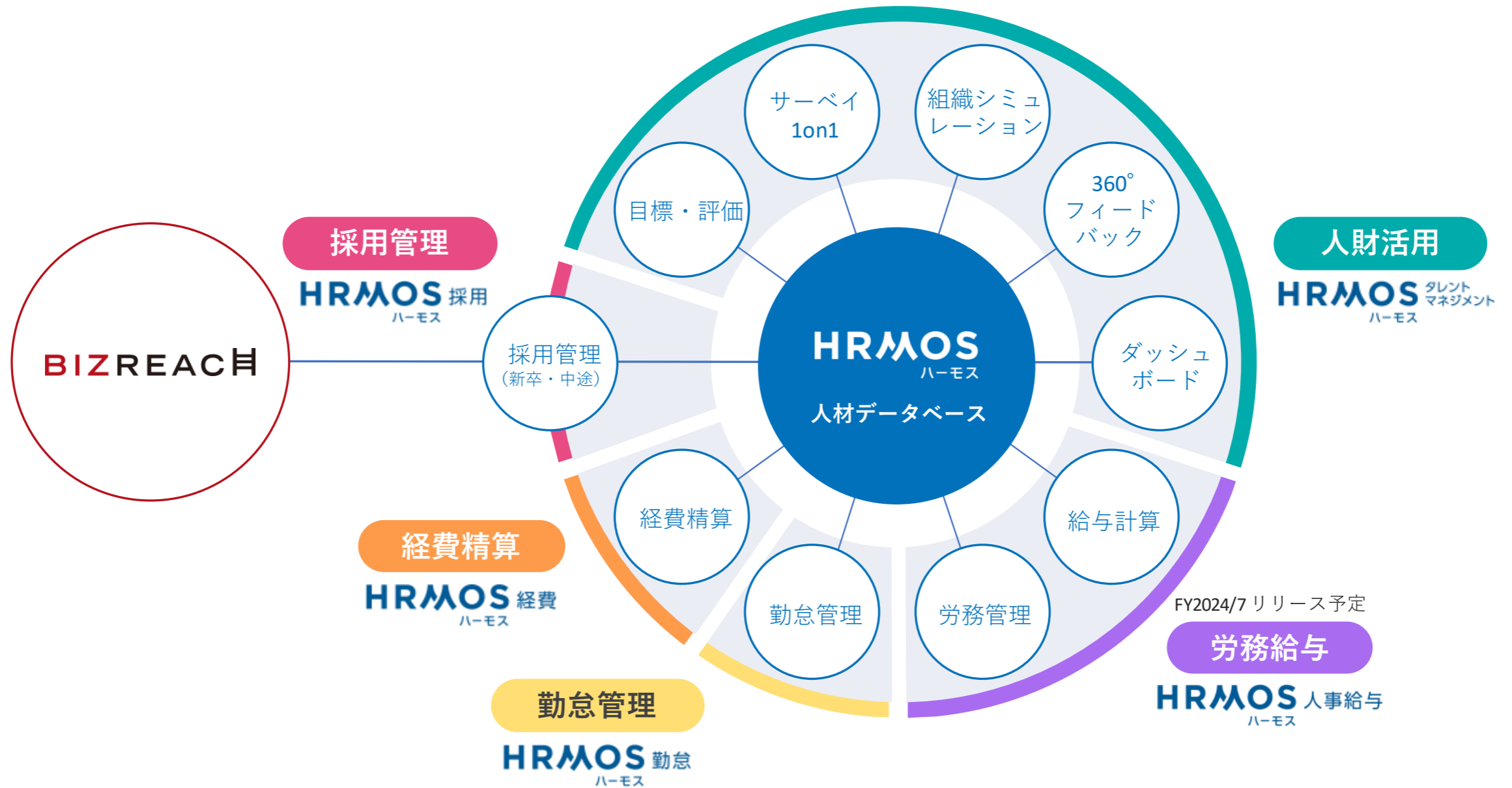


注: (1) 2023年7月21日掲載「連合2023春季生活闘争まとめ」 (<https://www.jtuc-rengo.or.jp/activity/roudou/shuntou/2023/houshin/data/matome20230721.pdf?8725>) をもとに、ビ
 ジョナル株式会社が作成

「一人ひとりが自らのキャリアを選択する」時代へ。「個人が企業を選ぶ」時代へ。
人的資本の重要性が更に高まる

- ✔ 企業は、職務（ジョブディスクリプション）に必要なスキルや、評価基準を明確にし、成果に応じた報酬体系を構築
- ✔ 個人は、職務ごとに要求されるスキルを自ら学び、自らのキャリアを選択
- ✔ 企業と従業員は、共通の目標を持つことにより、生産性やエンゲージメントが向上し、賃金が上昇
- ✔ 競争力のある会社は、人への投資を加速し、より積極的に優秀な人材を獲得することで、更なる成長を実現

BizReachとHRMOSのデータ連携を通じて、経営戦略と連動した人材戦略の実践を支援。
 人的資本経営の実現に向けて、一気通貫型HCMエコシステムを提供することを目指す



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

✔ BizReachの持続的成長と利益拡大

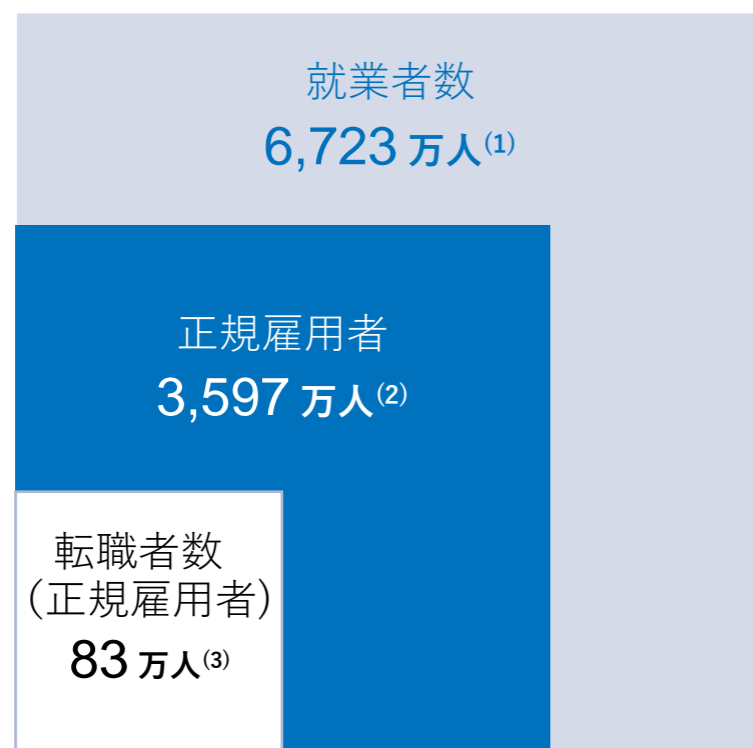
✔ BizReachとHRMOSのデータ連携を通じた、HCMエコシステムの構築

✔ 継続的な新規事業創出やM&Aの活用

「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

2022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2022年の各月末の調査による日本の就業者数の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2022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2022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

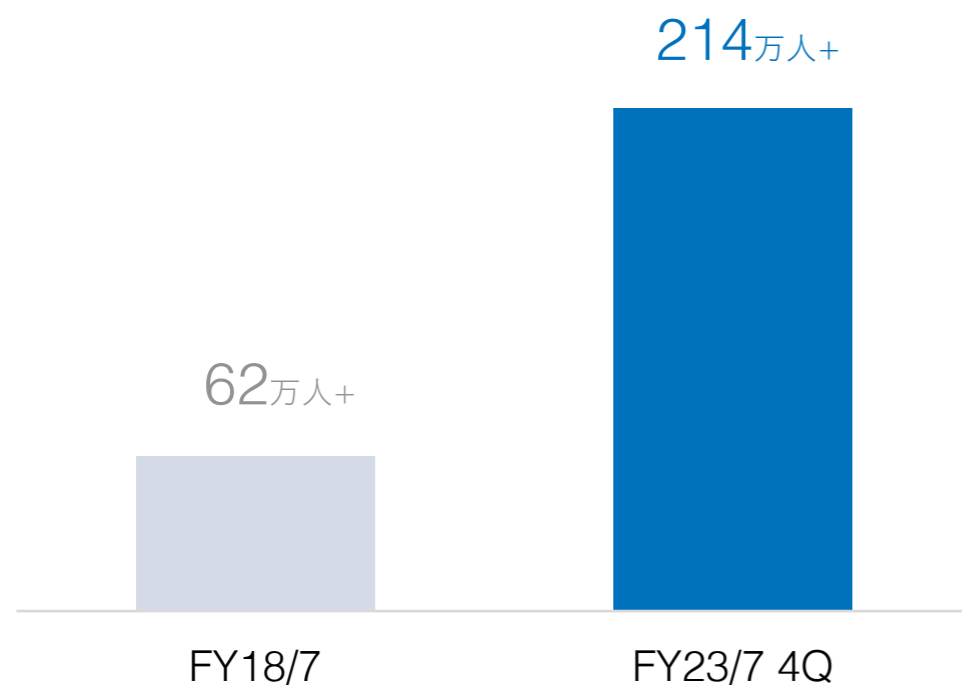
プロフェッショナル人材領域における一層の会員基盤拡大を進めると同時に、未利用企業の新規開拓、並びに利用企業への深耕営業を促進することでトップラインの更なる成長を図る

BizReachのスカウト可能会員数 及び更なる拡大ポテンシャル

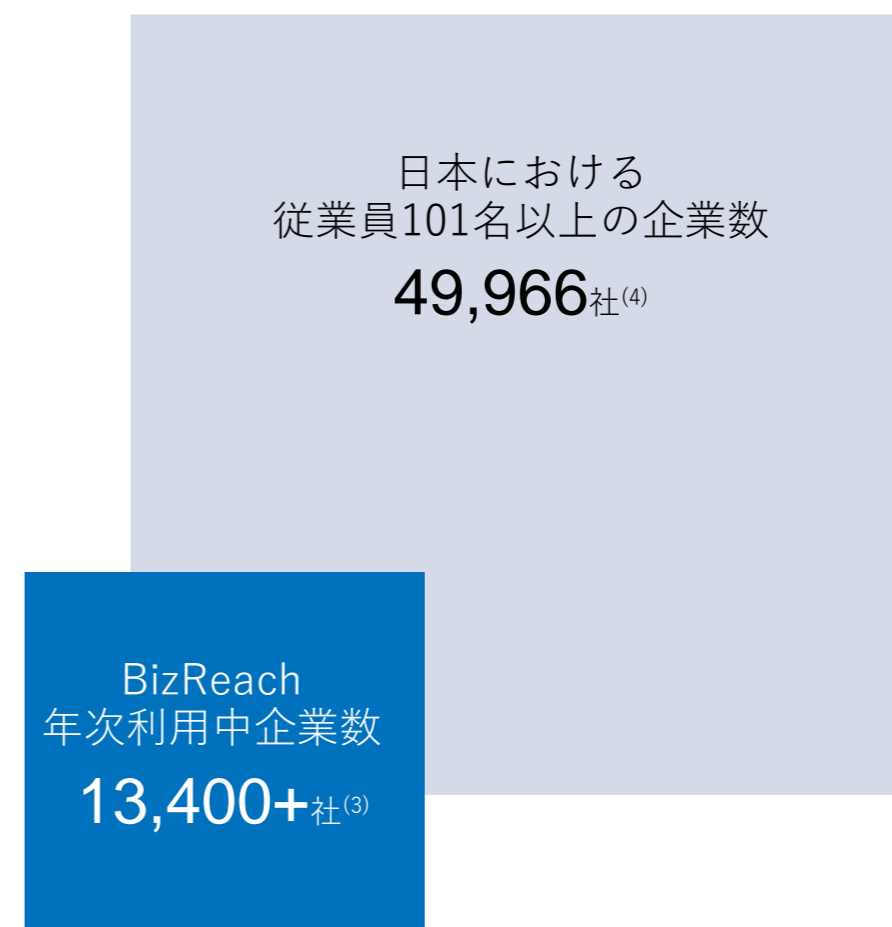
BizReachのスカウト可能会員数⁽¹⁾

国内給与所得者対象人数(2021年)⁽²⁾

258万人	年収1,000万円超
1,106万人	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3年分 民間給与実態統計調査」（国税庁）（<https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2021/pdf/002.pdf>）を加工して作成 (3) FY23/7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)2023年3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4年3月末時点）」（厚生労働省）（https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r05_03.pdf）を加工して作成

新しい可能性を、次々と。

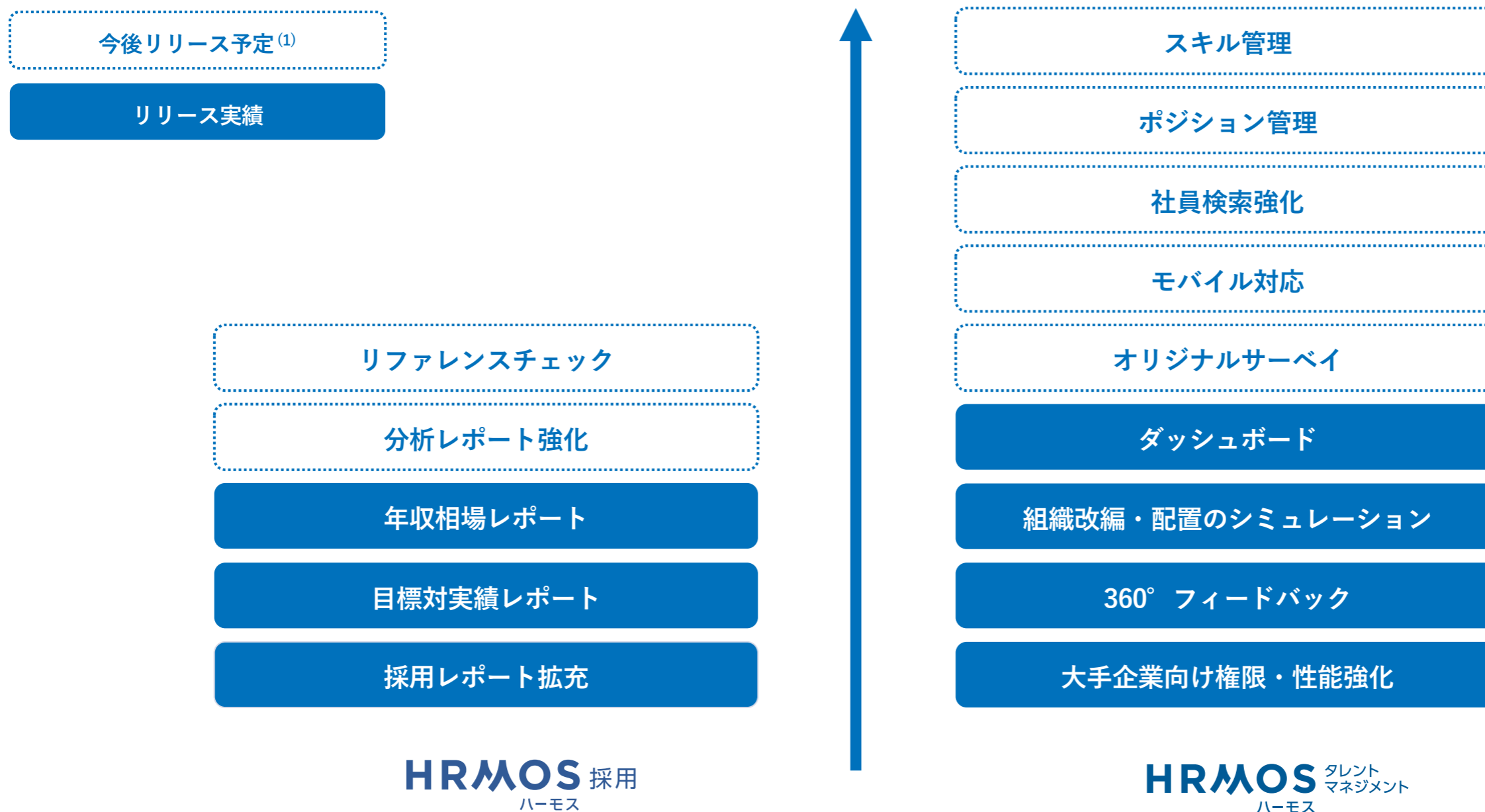
私たちは、インターネットの力で、世の中の革新を支えていく。

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

- ✔ BizReachの持続的成長と利益拡大
- ✔ BizReach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やM&Aの活用

人手不足に伴う人材獲得競争が激化する中、企業はプロフェッショナル人材の採用を強化するとともに、採用した人材が定着し活躍し続ける組織づくりの必要性が高まっている。BizReachで培った採用ノウハウを活かした機能を継続的に開発



注: (1) 現時点での計画であり、実際の機能リリース時には、機能名称や機能内容が変更になる可能性がある

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

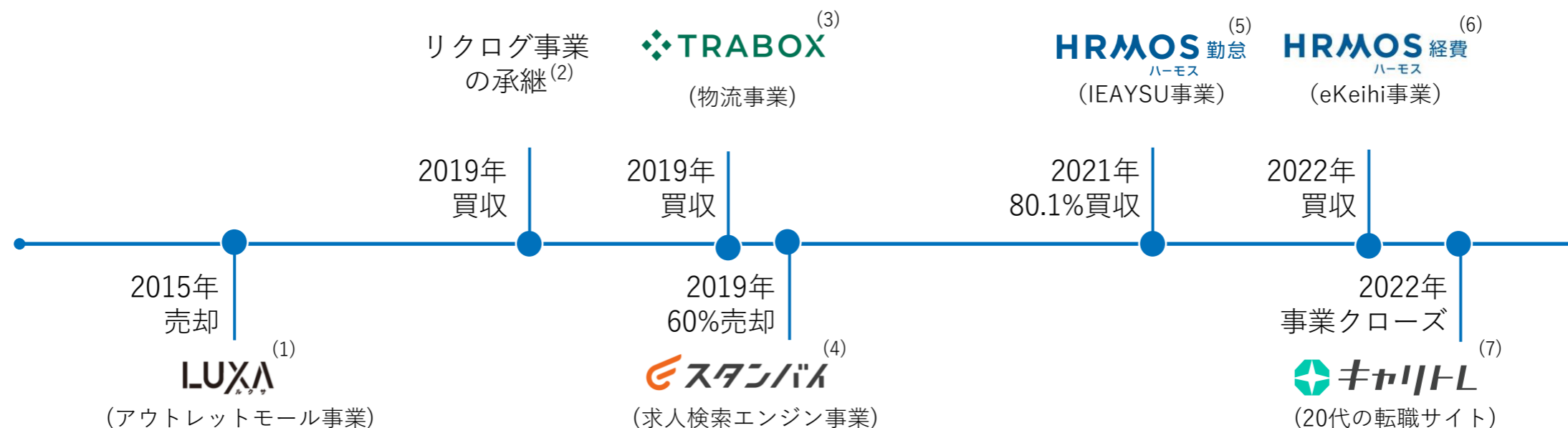
- ✔ BizReachの持続的成長と利益拡大
- ✔ BizReachとHRMOSのデータ連携を通じた、HCMエコシステムの構築
- ✔ **継続的な新規事業創出やM&Aの活用**

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し、日本社会の生産性向上への寄与を通して中長期的な成長を目指す

課題 1	課題 2	課題 3
<p style="text-align: center;">事業承継を含む資本の流動化の遅れ</p> <p style="text-align: center;">「日本経済2020-2021」⁽¹⁾</p> <p>“...事業の将来性や相応の技術力がある企業について、そのノウハウや雇用をM&Aという形で存続させることは、我が国全体の技術力等の維持にもつながると考えられる...”</p> <p style="text-align: center;">法人・審査制M&Aマッチングサイト</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p style="text-align: center;">クラウド等の利用拡大によるセキュリティ対策への遅れ</p> <p style="text-align: center;">「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」⁽²⁾</p> <p>“...中小企業のセキュリティシステムの導入を助成し、サプライチェーン全体でサイバーセキュリティを強化する...”</p> <p style="text-align: center;">脆弱性管理クラウド</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: center;">セキュリティ評価プラットフォーム</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p style="text-align: center;">中小企業等のDXの遅れ</p> <p style="text-align: center;">「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」⁽²⁾</p> <p>“...取引適正化とともに、生産性の向上を通じた競争力の強化が重要である...”</p> <p style="text-align: center;">物流DXプラットフォーム</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: center;">B2Bリードジェネレーション・プラットフォーム</p> <div style="text-align: center;">  </div>

注：(1) 「日本経済2020-2021 -感染症の危機から立ち上がる日本経済-」 令和3年3月内閣府政策統括官（経済財政分析担当）より抜粋 (2) 「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」 令和4年6月7日より抜粋

継続的な事業創出による持続的な成長実現を加速させる手段として、積極的にM&Aの活用を検討。
 Visionalとしての事業ポートフォリオを随時見直しながら、適切なリソースのアロケーションを行う

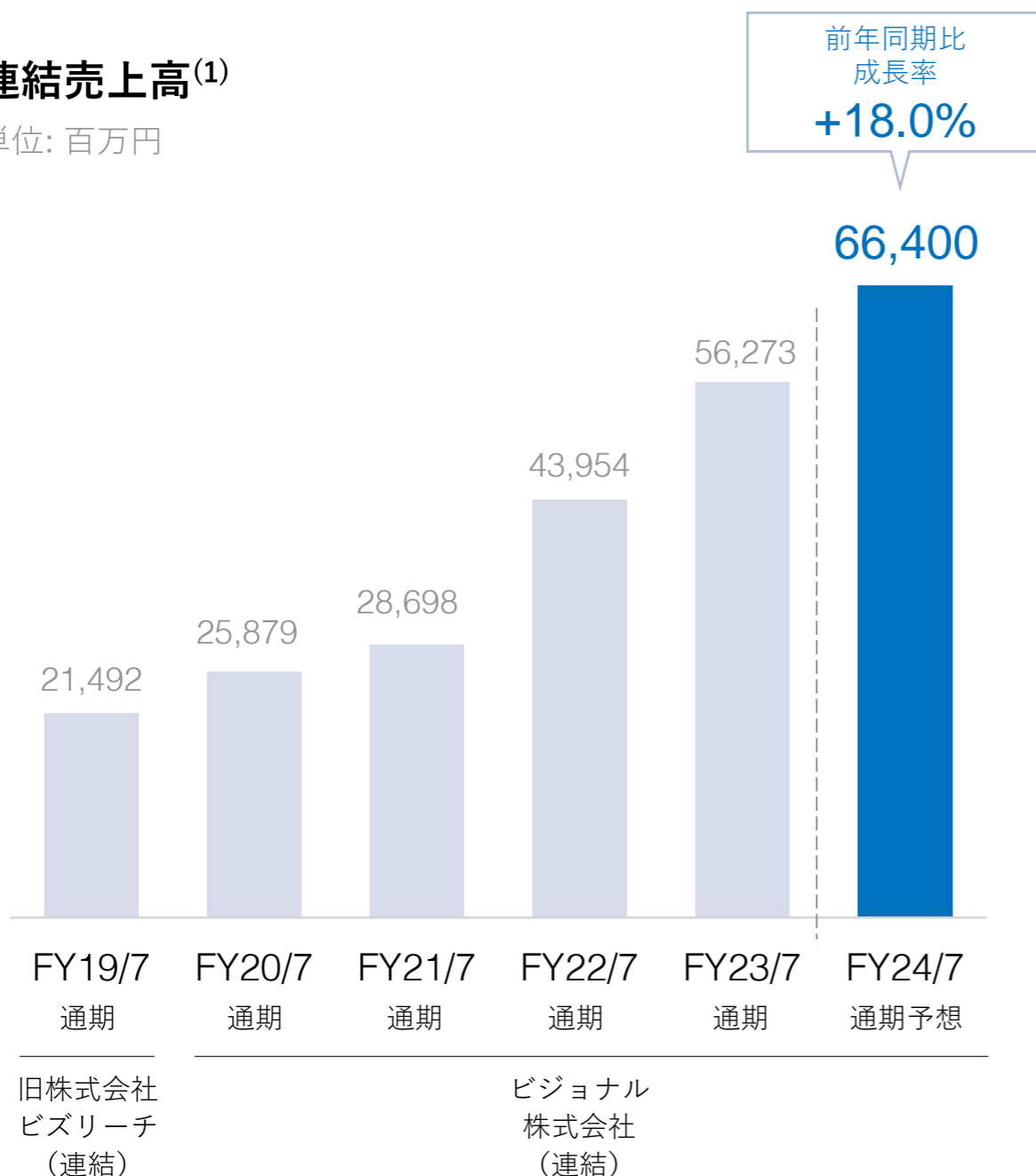


注: (1) 2015年4月に持分をKDDI株式会社に売却 (2) 2019年9月にCloud Solution株式会社の株式を100%取得し、採用管理システム「リクログ」事業を継承 (3) 2019年11月にトラボックス株式会社の株式を100%取得し「トラボックス」事業を承継 (4) 2019年12月に持分の60%をZホールディングス株式会社に売却し、合併化 (5) 2021年11月にIEYASU株式会社の株式80.1%を取得し「IEYASU (現HRMOS勤怠)」事業を承継 (6) 2022年3月にイージーソフト株式会社の株式100%を取得し「eKeihi (現HRMOS経費)」事業を承継 (7) 2022年12月に経営資源の選択と集中のため事業をクローズ

Visionalグループの通期連結売上高は、+18.0% YoYを見通す。通期連結営業利益率は24.1%を見通す

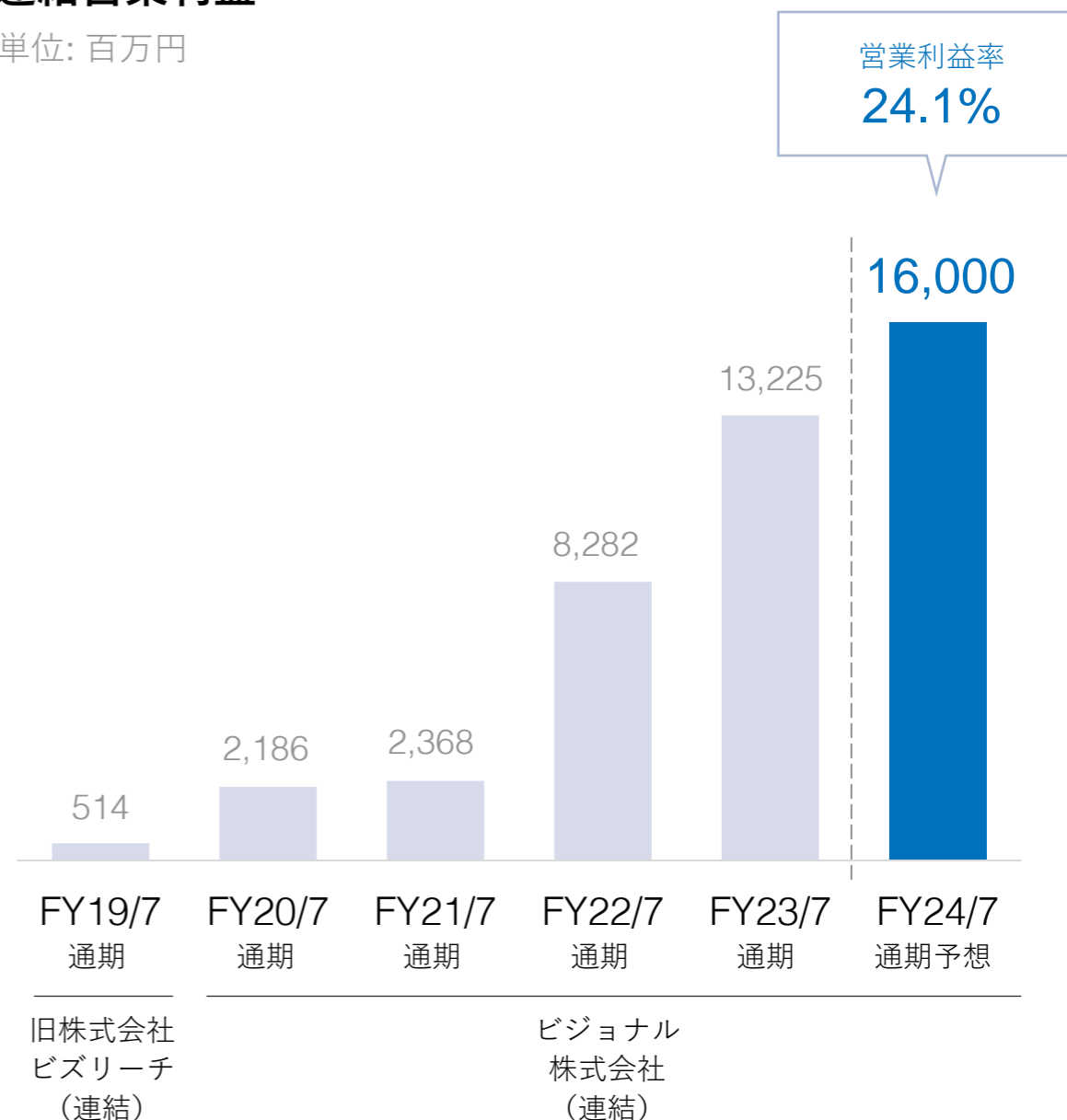
連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



連結営業利益⁽¹⁾⁽²⁾

単位: 百万円



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。FY19/7は旧株式会社ビズリーチの連結財務諸表 (2) FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の連結営業利益は暫定的な会計処理の確定の内容を反映している

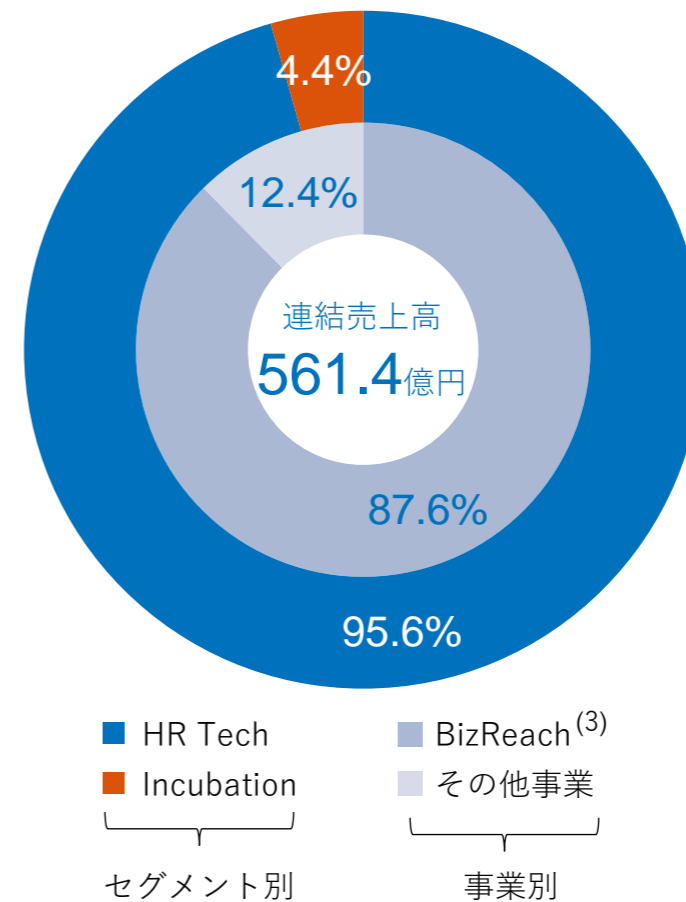
Appendix

BizReachを収益の柱とし、新たな領域でのサービス創造を加速

サービス概要 (2023年9月14日時点)

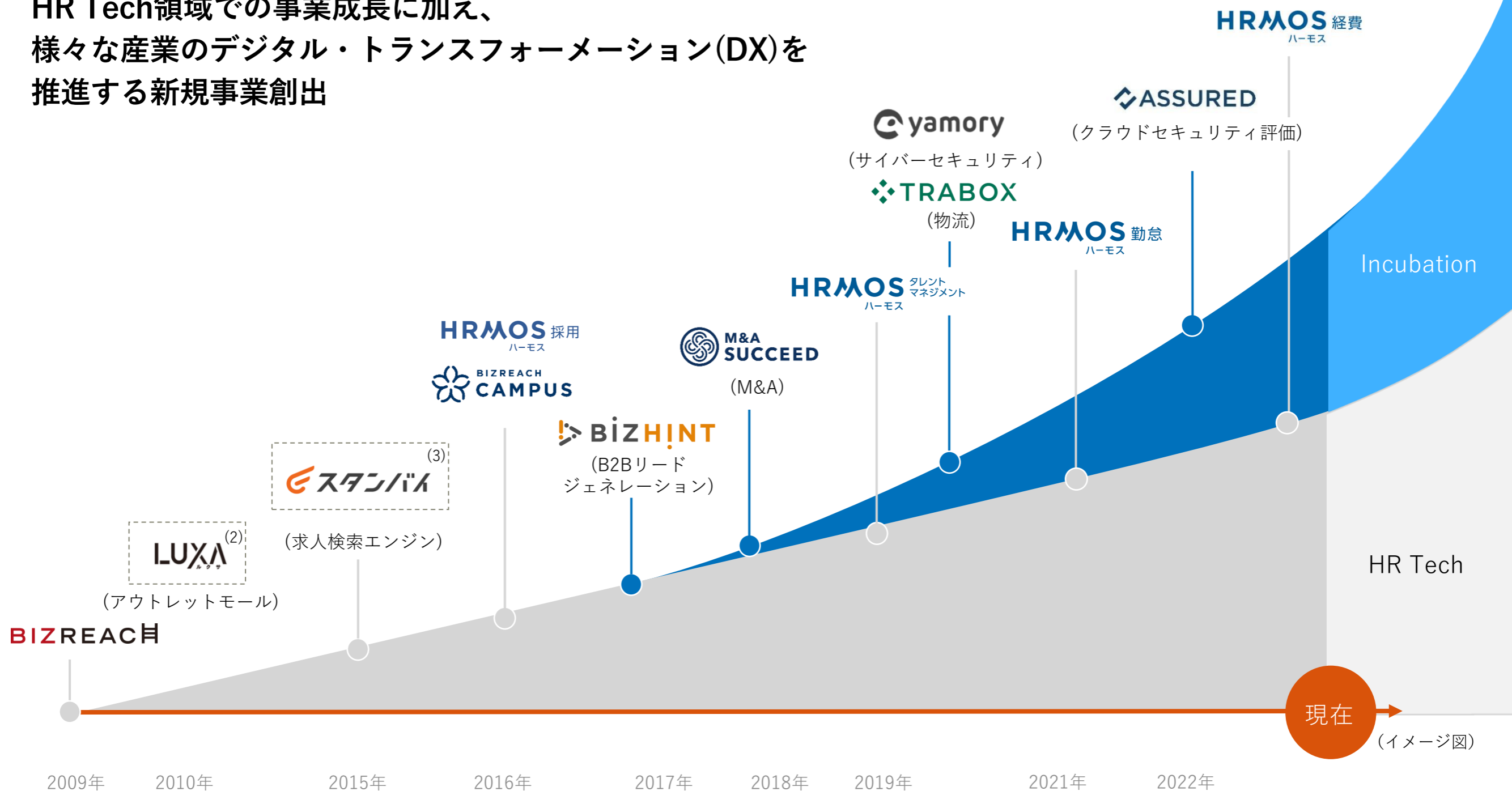
HR Tech セグメント	BIZREACH	即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト
	HRMOS ハーモス	人財活用プラットフォーム
	HRMOS 採用 ハーモス	・採用管理システム
	HRMOS Talent Management ハーモス	・人財活用システム
	HRMOS 勤怠 ハーモス	・勤怠管理システム
	HRMOS 経費 ハーモス	・経費精算システム
	BIZREACH CAMPUS	OB/OG訪問ネットワーク
Incubation セグメント	M&A SUCCEED	法人・審査制M&Aマッチングサイト
	TRABOX	物流DXプラットフォーム
	BIZHINT	B2Bリードジェネレーション・プラットフォーム
	yamory	脆弱性管理クラウド
	ASSURED	セキュリティ評価プラットフォーム
関連会社	スタンバイ ⁽¹⁾	求人検索エンジン

FY2023/7 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)126百万円の調整額を除く (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)

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

	FY23/7 通期	FY22/7 通期	FY21/7 通期	FY20/7 通期	FY23/7 4Q	FY23/7 3Q	FY23/7 2Q	FY23/7 1Q
売上高	56,273	43,954	28,698	25,879	14,731	15,138	13,184	13,218
年率成長率 (%)	28.0%	53.2%	10.9%	20.4%	22.1%	23.9%	30.5%	38.1%
HR Techセグメント	53,685	41,791	27,052	24,914	13,999	14,442	12,556	12,686
年率成長率 (%)	28.5%	54.5%	8.6%	17.7%	22.0%	24.4%	30.9%	39.2%
Incubationセグメント	2,460	2,002	1,485	892	702	665	597	495
年率成長率 (%)	22.9%	34.8%	66.3%	182.1%	25.7%	19.0%	27.2%	19.8%
売上原価	5,815	5,802	3,999	4,104	1,324	1,241	1,629	1,621
売上総利益	50,457	38,151	24,699	21,775	13,407	13,896	11,555	11,597
売上総利益率 (%)	89.7%	86.8%	86.1%	84.1%	91.0%	91.8%	87.6%	87.7%
販売費及び一般管理費 ⁽²⁾	37,231	29,869	22,331	19,588	10,146	9,758	9,432	7,894
広告宣伝費	19,118	14,697	9,562	7,640	5,365	4,968	5,156	3,628
給与手当等 ⁽³⁾	8,090	7,410	6,308	5,301	1,896	2,150	2,017	2,025
地代家賃	1,348	1,243	1,258	1,251	351	349	331	315
その他 ⁽²⁾	8,673	6,516	5,202	5,394	2,533	2,289	1,926	1,924
営業利益⁽²⁾	13,225	8,282	2,368	2,186	3,261	4,138	2,122	3,703
営業利益率 (%)	23.5%	18.8%	8.3%	8.4%	22.1%	27.3%	16.1%	28.0%
HR Techセグメント⁽²⁾	15,701	10,631	4,000	3,343	3,871	4,660	2,743	4,426
Incubationセグメント	(1,401)	(1,649)	(863)	(868)	(315)	(288)	(340)	(456)
税金等調整前当期(四半期)純利益 ⁽²⁾	14,377	8,717	2,290	7,023	3,897	4,308	2,384	3,786
法人税等合計 ⁽²⁾	4,448	2,864	869	2,364	1,007	1,414	770	1,255
当期(四半期)純利益⁽²⁾	9,928	5,852	1,420	4,658	2,890	2,893	1,613	2,531
当期(四半期)純利益率 (%)	17.6%	13.3%	5.0%	18.0%	19.6%	19.1%	12.2%	19.2%

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)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映している (3)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

	FY23/7 通期	FY22/7 通期	FY21/7 通期	FY20/7 通期
管理部門経費配賦前 営業利益	17,647	12,622	6,170	7,531
BizReach ⁽²⁾⁽³⁾	20,126	17,609	9,637	9,232
HRMOS ⁽³⁾	(1,740)	(2,954)	(2,102)	(1,159)
その他事業 ⁽³⁾	(739)	(2,032)	(1,364)	(541)
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⁾	4,421	4,340	3,802	5,345
-) HR Techセグメント ⁽⁵⁾	3,933	3,769	3,263	4,647
-) Incubationセグメント	488	570	538	697
営業利益⁽⁵⁾	13,225	8,282	2,368	2,186

調整後機能別／事業別人員数 (FY23/7 4Q)⁽⁶⁾

	人員数	HR Tech関連事業 小計に占める割合
HR Tech関連事業		
BizReach	814	69.9%
HRMOS	206	17.7%
その他HR Tech 関連事業	144	12.4%
小計	1,164	100.0%
HR Tech関連事業 固有の間接部門	159	n/a
HR Tech関連事業合計	1,323	n/a
Incubation関連事業	121	n/a
管理部門	106	n/a
合計	1,550	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)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映している (6)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

単位：百万円

	FY23/7	FY22/7	FY21/7	FY20/7
流動資産	48,902	36,743	29,532	12,137
現金及び預金	41,170	31,362	25,630	9,114
受取手形及び売掛金	5,151	4,356	3,258	2,012
その他の流動資産	2,580	1,025	643	1,011
固定資産⁽²⁾	8,971	9,208	5,544	5,584
有形固定資産	845	735	700	899
無形固定資産 ⁽²⁾	4,455	5,287	2,457	2,488
のれん ⁽²⁾	2,799	3,300	1,296	1,186
その他の無形固定資産 ⁽²⁾	1,656	1,986	1,160	1,301
投資その他の資産 ⁽²⁾	3,669	3,185	2,385	2,196
資産合計⁽²⁾	57,873	45,952	35,076	17,722

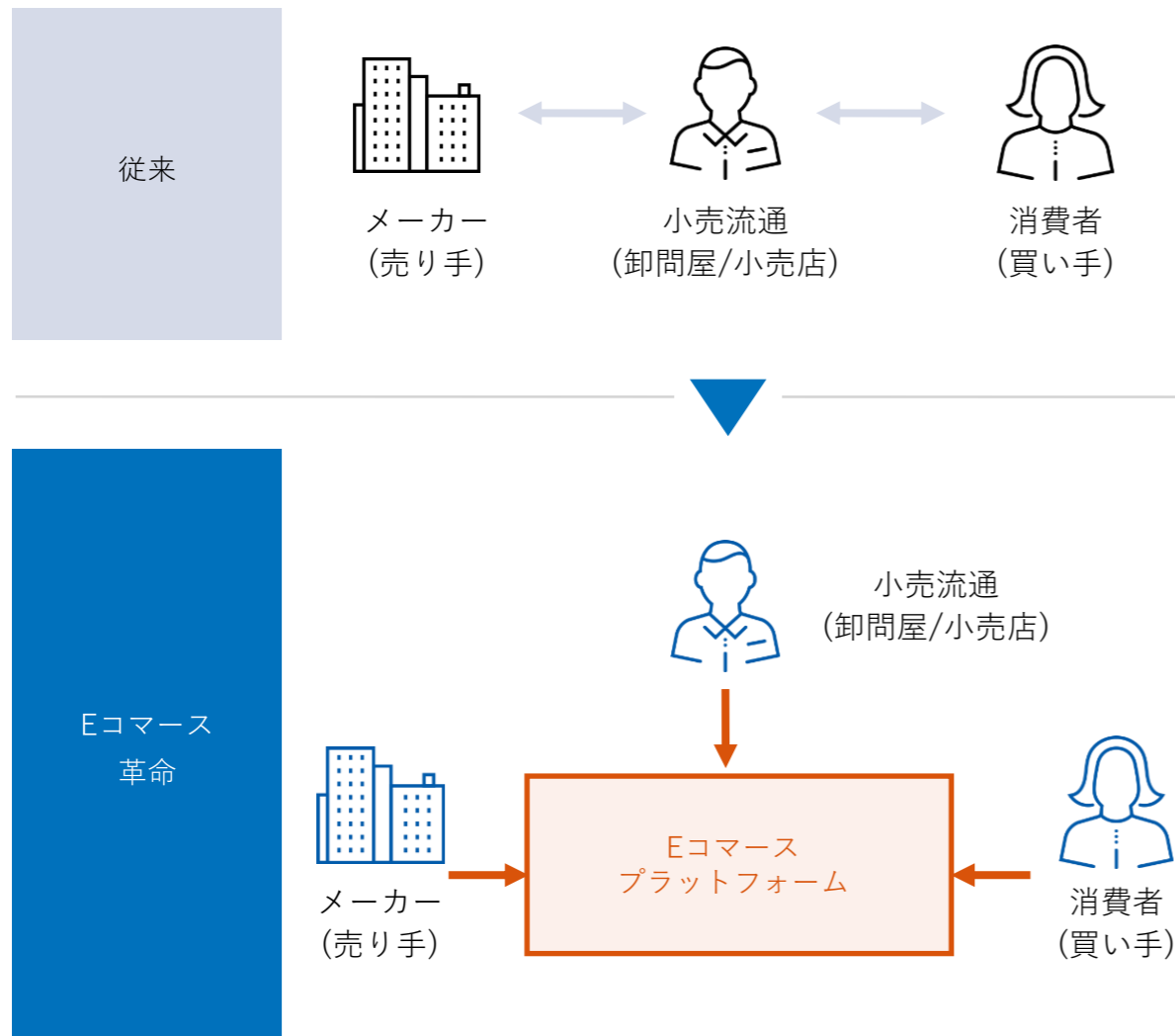
単位：百万円

	FY23/7	FY22/7	FY21/7	FY20/7
流動負債	16,328	13,988	9,046	5,290
未払金	3,934	4,054	3,341	1,486
前受収益	—	—	3,042	1,917
契約負債	6,858	4,941	—	—
その他の流動負債	5,534	4,993	2,662	1,886
固定負債⁽²⁾	2,415	3,190	3,494	3,225
持分法適用に伴う負債	2,133	2,453	2,773	3,070
その他の固定負債 ⁽²⁾	282	737	720	155
純資産合計⁽²⁾	39,129	28,772	22,536	9,205
資本金	6,356	6,226	6,063	100
資本剰余金	10,321	10,190	10,027	4,064
利益剰余金 ⁽²⁾	22,223	12,294	6,442	5,021
その他	227	61	3	20
負債及び純資産合計⁽²⁾	57,873	45,952	35,076	17,722

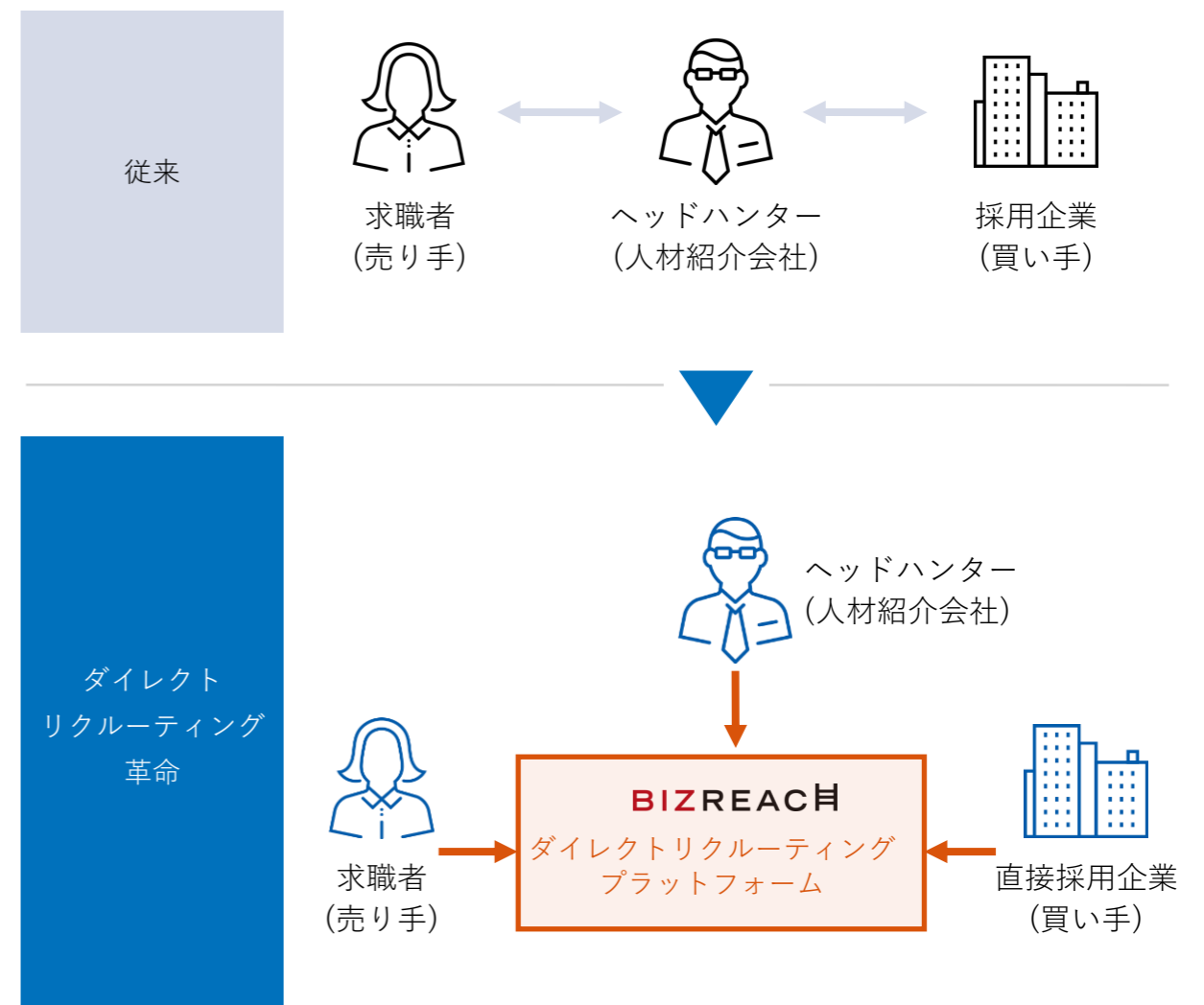
注: (1)2020年2月に株式移転によりビジョナル株式会社が新設され、株式会社ビズリーチはビジョナル株式会社の完全子会社となったため、FY20/7は株式会社ビズリーチの連結財務諸表を引き継いで作成。(いずれもJ-GAAPに基づく) (2)FY23/7 1Qにおいて、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22/7の各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

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

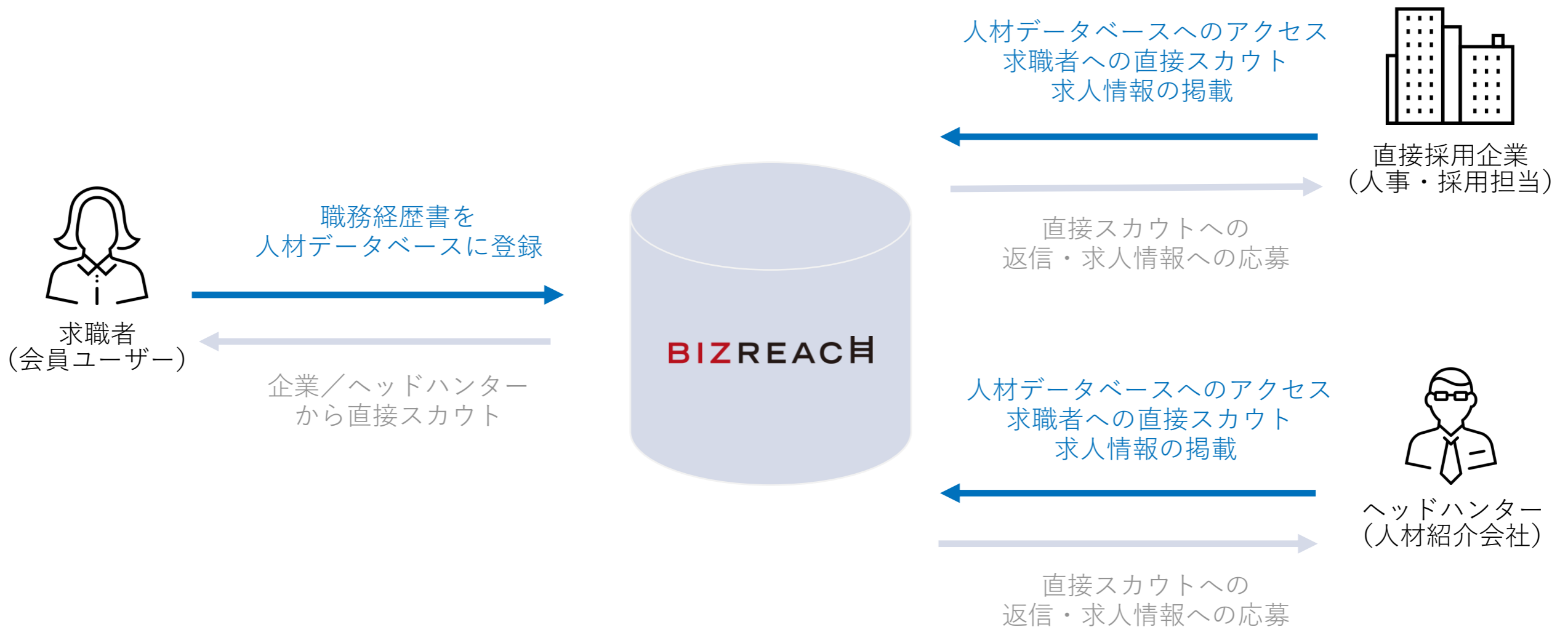


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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

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

下記KPIは、HRMOS採用及びHRMOSタレントマネジメントの合計を示す（過年度から変更なし）

	FY19/7				FY20/7				FY21/7				FY22/7				FY23/7			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ARR ⁽¹⁾ (億円)	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	15.3	16.2	17.6	18.7	20.2	21.3
ARPU ⁽²⁾ (千円)	97	98	100	100	102	104	106	107	109	111	111	112	113	113	113	113	114	113	114	115
利用中企業数 ⁽³⁾	473	535	592	638	702	767	807	797	833	849	897	941	989	1,050	1,127	1,193	1,280	1,379	1,475	1,546
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	0.66	0.60	0.52	0.48	0.50	0.49

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

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。