

ビジョナル株式会社 2022年7月期第2四半期決算発表

2022年3月15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。

これより、業務執行役員 CFO 兼 CAO 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) 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。改めまして、末藤でございます。

では、早速ではございますが、弊社第2四半期業績のハイライトです。一言で申し上げますと、事業が力強く成長した四半期でございました。

連結では、引き続き BizReach の COVID-19 からのリバウンド基調継続に伴い、当第2四半期では 100.9 億円で着地、第2四半期累計で 196.7 億円、前年同期比 61.7%成長で着地いたしました。利益については、BizReach と HRMOS のテレビ CM を含むマーケティング投資やその他事業への投資を行った結果、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%成長で着地いたしました

BizReach は、四半期連続で2桁成長を続けておりますが、特に直近3四半期は大幅成長を記録しております。当第2四半期売上高は 86.3 億円、第2四半期累計は 169.0 億円、前年同期比 67.0%成長で着地いたしました

HRMOS は、引き続きプロダクト開発を進めながら、順調に事業成長を続けております。ARR は 26.1%成長の 14.2 億円、利用中企業数は 23.7%成長の 1,050 社に拡大いたしました。開示をしております M&A も計画通り完了しております。尚、当該 M&A に伴う連結業績への影響は軽微です

通期見通しについては、足元オミクロン株による事業へのマイナス影響はみられず、売上高は各事業順調に進捗しております。またコストサイドについては、今期も例年通り下期偏重の投資を計画しております。つきまして、通期連結業績見通しについて変更はございません

スライド3ページ目に移ります。連結業績については、先ほどご説明の通りです。今期は連結売上高42.9%成長の410億円を見通しており、第2四半期累計期間にて196.7億円、順調に成長を続けております。

営業利益については、BizReachを中心にマーケティング投資が下期偏重であるため、通期連結営業利益見通し60億円に向けて順調に推移しております。

スライド4ページ目は、PL比較でございます。いままで過年度の四半期決算数値がございませんでしたので、過年度比較が限定的でしたが、当第2四半期累計期間より、比較数字がございます。

当第2四半期も、HR Tech セグメント、インキュベーションセグメントそれぞれにおいて、売上高は順調に成長しております。

コストについては、冒頭ご説明の通りですが、BizReach 及び HRMOS のテレビ CM を含むマーケティング投資を執行しており、計画通り第1四半期比販管費が拡大しております。

また、コストについて前年第2四半期累計期間と比較すると、HR Tech セグメント、インキュベーションセグメント、それぞれ投資が拡大しております。これは、事業成長のための投資を行っているためですが、加えて、前年第2四半期累計期間は COVID-19 により情勢が不透明であったため、投資を抑制していた影響もございました。

続きましてスライド5ですが、こちらは、通期業績見通しのスライドでございます。第1四半期開示より変更はございません。

では、BizReach についてご説明いたします。スライド8に移りますが、BizReach は、第2四半期も COVID-19 からの採用再開によるリバウンド基調が継続し、第2四半期では86.3億円、第2四半期売上高累計では169.0億円、前年同期比67.0%成長で着地いたしました。

今期は、49.8%成長を見通しております。尚、BizReach の定常時の売上高成長率の目線15~20%については、現時点で変更はございません。

スライド9は、BizReach の売上高四半期推移でございます。

グラフ上段の通り、当第2四半期は65.3%と、非常に高い成長が継続しております。グラフを遡っていただきますと、前期第4四半期から40%を超える水準で事業が継続的に成長しておりますので、今後、四半期成長率は低減し、通期では49.8%成長で着地することを見通しております。

売上高の伸長を支えているのは、直接採用企業様の積極的な採用活動及び、会員様の増加でございます。求人数は、コロナ前の水準以上で継続的に推移しており、特にIT企業様やメーカー様が活況です。足元オミクロン株の事業へのマイナス影響はみられておりません。

また、採用支援市場の季節性にあわせて、当社の第3四半期の売上高は、通期の中でも最も大きな四半期となることを例年通り想定しております。しかしながら、採用企業様の活動は COVID-19 のリバウンドにより今期第1四半期から非常に活発であることから、例年と比較すると、第3四半期とその他四半期の売上高の差は、そこまで大きくならないことを想定しております。

スライド10は、BizReach の管理部門経費配賦前営業利益です。管理部門経費配賦前営業利益とは、事業を推進

する上で直接的に必要な費用は含まれており、会社全体を支えるコーポレート部門等のコストが事業に配賦される前の数字でございます。

第2四半期は、テレビCMを含む積極的なマーケティング投資の結果、グラフ上段の通り、利益率は45.1%で着地いたしました。第1四半期時の決算説明資料にも記載の通りですが、第1四半期は売上高が伸長し、またマーケティング投資のウェイトが通期で大きくない四半期であるため、利益率が高い水準となりましたが、第2四半期以降、テレビCMや様々なマーケティング施策が計画されておりますので、成長投資は拡大いたします。四半期毎でみると、利益率は凸凹いたしますが、現水準よりも通期で低減することを想定しております。

また、ビズリーチ社のウェブサイトにも公開しておりますが、市場調査・コンサルティング会社である株式会社シードプランニングの調査では、BizReachは、求職者様からも採用企業ご担当者様からも、非常に高く評価されており、引き続きプロフェッショナル人材の転職プラットフォームとして採用決定にコミットして参ります。

続きまして、スライド11は、BizReachの各KPIです。累積導入企業数、スカウト可能会員数、利用ヘッドハンター数は順調に拡大しております。

スライド12は、BizReachの売上高構成比を2021年7月期の数字で示したスライドになります。

当社の売上高は、主にプラットフォーム利用料であるリカーリング売上高と、採用成功に伴うパフォーマンス売上高により構成されており、左側のパイチャートにございます通り、約3割がリカーリング売上高でございます。

また、右側のパイチャートにございます通り、売上高の約6割が利用中企業様、4割がヘッドハンター様からの売上高となっております。

こちらで示している数字は、2021年7月期の数字ではございますが、今期も大きな変化なく、同様の水準での着地を見通しております。

では、ここからHRMOSについてご説明いたします。スライド14でございます。

HRMOSは、顧客満足度No.1に選ばれました採用管理モジュール「HRMOS採用」が売上高の大部分を現在占めており、そのほかには、タレントマネジメントモジュール「HRMOSタレントマネジメント」がございます。IEYASU社の80.1%株式を2021年11月1日付で取得し、2022年2月14日より、「HRMOS勤怠」にリニューアルをいたしました。尚、HRMOS勤怠(旧IEYASU)は、フリーミアムモデルであり、多くのお客様は中小企業様やスタートアップ企業様で、無料でサービスをご利用いただいております。累計30,000社を超えるお客様の利用実績がございます。

また2022年3月1日付で、経費精算クラウドシステムを提供するイージーソフト社の100%株式の取得を完了しております。

給与及び労務モジュールについては、自社開発を進めており、計画通り進捗しております。

続きまして、スライド15です。

HRMOSは、プロダクト開発を進めながら、計画通り進捗しております。当第2四半期は3.52億円、第2四半期

累計では 6.83 億円、通期見通しに対して 48.1%で進捗しております。尚、先ほどご説明の通り、HRMOS 領域において 2 件の株式取得を行っておりますが、それらの連結業績への影響は軽微であり、現在 PMI を進めている最中ですので、今期の HRMOS の事業数値には含まれておりません。

費用については、採用管理モジュール「HRMOS 採用」のテレビ CM を第 2 四半期に実施いたしました。マーケティング投資に加えて、開発に伴う人件費への投資により、管理部門経費配賦前営業赤字は当第 2 四半期累計期間 13.9 億円となりました。引き続きプロダクト開発を中心に、マーケティング活動も行うため、営業損失は通期で拡大することを見通しております。

スライド 16 でございます。HRMOS の各 KPI は、順調に推移しております。

当第 2 四半期末時点の ARR は 26.1%成長し 14.2 億円、利用中企業数は 23.7%成長し 1,050 社に拡大しております。COVID-19 で一時的に上昇した 12 か月平均 Churn Rate は、COVID-19 以前の安定的な水準である 1%前後を継続的に達成しております。

ARPU については、今まで成長を続けておりますが、顧客獲得のためのキャンペーン施策の実施等に伴い、ARPU が今後一時的に微減することが想定されます。各 KPI 多少の上下はございますが、通期の業績見通しである、売上高 14.2 億円に対して、順調に推移しております。

スライド 17 は各 KPI の推移でございます。

以上が、当第 2 四半期決算のご説明となります。

【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。