

第3四半期決算
説明資料

2021年6月



ビジョナル株式会社

| | |
|------------------------|--|
| <p>連結</p> | <ul style="list-style-type: none"> • COVID-19からの脱却により、累計売上高が第2四半期累計から84.3億円伸長し、206.0億円で着地 • 来期以降の持続的な成長及び企業価値向上のためのマーケティング投資及び人材採用を再開したものの、2021年7月期上期からの利益も牽引し、累計営業利益は31.1億円で着地 |
| <p>BizReach</p> | <ul style="list-style-type: none"> • プロフェッショナル領域の採用支援市場の回復により、前年同期比売上高成長は第2四半期よりプラス成長に転じ、第3四半期はさらに成長が加速。結果、累計売上高は167.1億円で着地 • 2020年7月期下期から2021年7月期上期にかけてコントロールしたマーケティング投資及び人材採用を再開し、来期以降の売上高伸長のための攻めの先行投資を実行。累計管理部門経費配賦前利益は74.7億円で着地 • リスクはCOVID-19による不透明な社会情勢（東京2020オリンピック・パラリンピックの動向含む） |
| <p>HRMOS</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 積極的な顧客開拓により、第3四半期末時点ARRは12.0億円、利用中企業数は897社に成長。COVID-19の影響を受けてChurn rate（12カ月の移動平均）は1.40%、しかし2020年12月以降のChurn rate（単月）は1.0%前後で推移しており、移動平均も今後は低下の見込み • 引き続きBizReachからのクロスセルに重点を置きながら、HRMOSの顧客開拓を加速させる施策として認知度拡大のマーケティング施策を継続的に実行 • リスクはプロダクト開発人員の採用競争が熾烈な中、必要人材の確保 |
| <p>連結業績見通し</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 売上高については、BizReachの前年同期比売上高成長が第2四半期よりプラス成長に転じ、第3四半期は上振れ基調で推移しているが、COVID-19による不透明な社会情勢に鑑み、通期業績予想に変更なし • 利益については、第3四半期累計にて31.1億円の営業利益を計上しているが、来期以降の持続的な成長及び企業価値向上のために、上期に一部抑制していた各種マーケティング施策をBizReach及びHRMOSを中心に積極的に投下予定。利益見通しについても、通期業績予想に変更なし • COVID-19による不透明な情勢（東京2020オリンピック・パラリンピックの動向含む）次第ではマーケティング投下に影響する可能性あり |

COVID-19拡大により不透明な経済動向が続く中、BizReachを中心としたプロフェッショナル領域の採用支援市場の力強い回復により、第3四半期連結累計期間実績は売上高206.0億円、営業利益31.1億円

単位：百万円

| | FY21/7 2Q連結累計 | FY21/7 3Q連結累計 | FY20/7 連結年度 (ご参考) |
|--------------------------------------|---------------|---------------|----------------------|
| 売上高 | 12,167 | 20,601 | 25,879 |
| 年成長率 (%) | (1.9%) | N.A. | 20.4% |
| HR Techセグメント⁽¹⁾ | 11,410 | 19,439 | 24,914 |
| 年率成長率 (%) | (5.0%) | N.A. | 17.7% |
| Incubationセグメント⁽¹⁾ | 675 | 1,040 | 892 |
| 年率成長率 (%) | 74.9% | N.A. | 182.1% |
| 売上原価 | 1,551 | 3,030 | 4,104 |
| 売上総利益 | 10,615 | 17,571 | 21,775 |
| 売上総利益率 (%) | 87.2% | 85.3% | 84.1% |
| 販売費及び一般管理費 | 9,103 | 14,458 | 19,588 |
| 営業利益 | 1,512 | 3,112 | 2,186 |
| 営業利益率 (%) | 12.4% | 15.1% | 8.4% |
| HR Techセグメント⁽²⁾ | 2,141 | 4,207 | 3,343 |
| Incubationセグメント⁽²⁾ | (329) | (564) | (868) |
| 税金等調整前当期純利益 | 1,665 | 2,933 | 7,023 |
| 法人税等合計 | 579 | 1,048 | 2,364 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,086 | 1,885 | 4,658 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率 (%) | 8.9% | 9.2% | 18.0% |

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

4月22日の新規株式上場にて100.0億円を調達。売上高の伸長により受取手形及び売掛金、前受収益が増加。継続的な利益貢献により、利益剰余金は69.0億円

単位：百万円

| | FY20/7 | FY21/7 2Q | FY21/7 3Q |
|-------------|---------------|---------------|---------------|
| 流動資産 | 12,137 | 15,524 | 27,159 |
| 現金及び預金 | 9,114 | 11,726 | 23,249 |
| 受取手形及び売掛金 | 2,012 | 2,651 | 3,334 |
| その他の流動資産 | 1,011 | 1,146 | 574 |
| 固定資産 | 5,584 | 5,542 | 5,375 |
| 有形固定資産 | 899 | 783 | 749 |
| 無形固定資産 | 2,488 | 2,614 | 2,534 |
| のれん | 1,186 | 1,380 | 1,338 |
| その他の無形固定資産 | 1,301 | 1,233 | 1,195 |
| 投資その他の資産 | 2,196 | 2,144 | 2,092 |
| 資産合計 | 17,722 | 21,066 | 32,535 |

単位：百万円

| | FY20/7 | FY21/7 2Q | FY21/7 3Q |
|------------------|---------------|---------------|---------------|
| 流動負債 | 5,290 | 6,357 | 7,149 |
| 未払金 | 1,486 | 1,905 | 2,260 |
| 前受収益 | 1,917 | 2,409 | 2,847 |
| その他の流動負債 | 1,886 | 2,042 | 2,041 |
| 固定負債 | 3,225 | 3,765 | 3,642 |
| 持分法適用に伴う負債 | 3,070 | 2,933 | 2,853 |
| その他の固定負債 | 155 | 831 | 789 |
| 純資産合計 | 9,205 | 10,944 | 21,742 |
| 資本金 | 100 | 436 | 5,436 |
| 資本剰余金 | 4,064 | 4,400 | 9,400 |
| 利益剰余金 | 5,021 | 6,107 | 6,906 |
| その他 | 20 | (0) | 0 |
| 負債及び純資産合計 | 17,722 | 21,066 | 32,535 |

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)

採用支援領域は、COVID-19による経済停滞の影響を受けたものの、プロフェッショナル領域における採用市場のリバウンドを受け、当社業績は上振れ基調で推移。しかしながら、COVID-19による不確定要素もあり、2021年4月22日発表の当社の2021年7月期の連結業績予想に変更なし。当第3四半期連結累計期間において31.1億円の営業利益が計上されているが、来期以降に向けた成長投資を4Qに予定しており、結果、通期の利益見通しに変更なし

単位：百万円

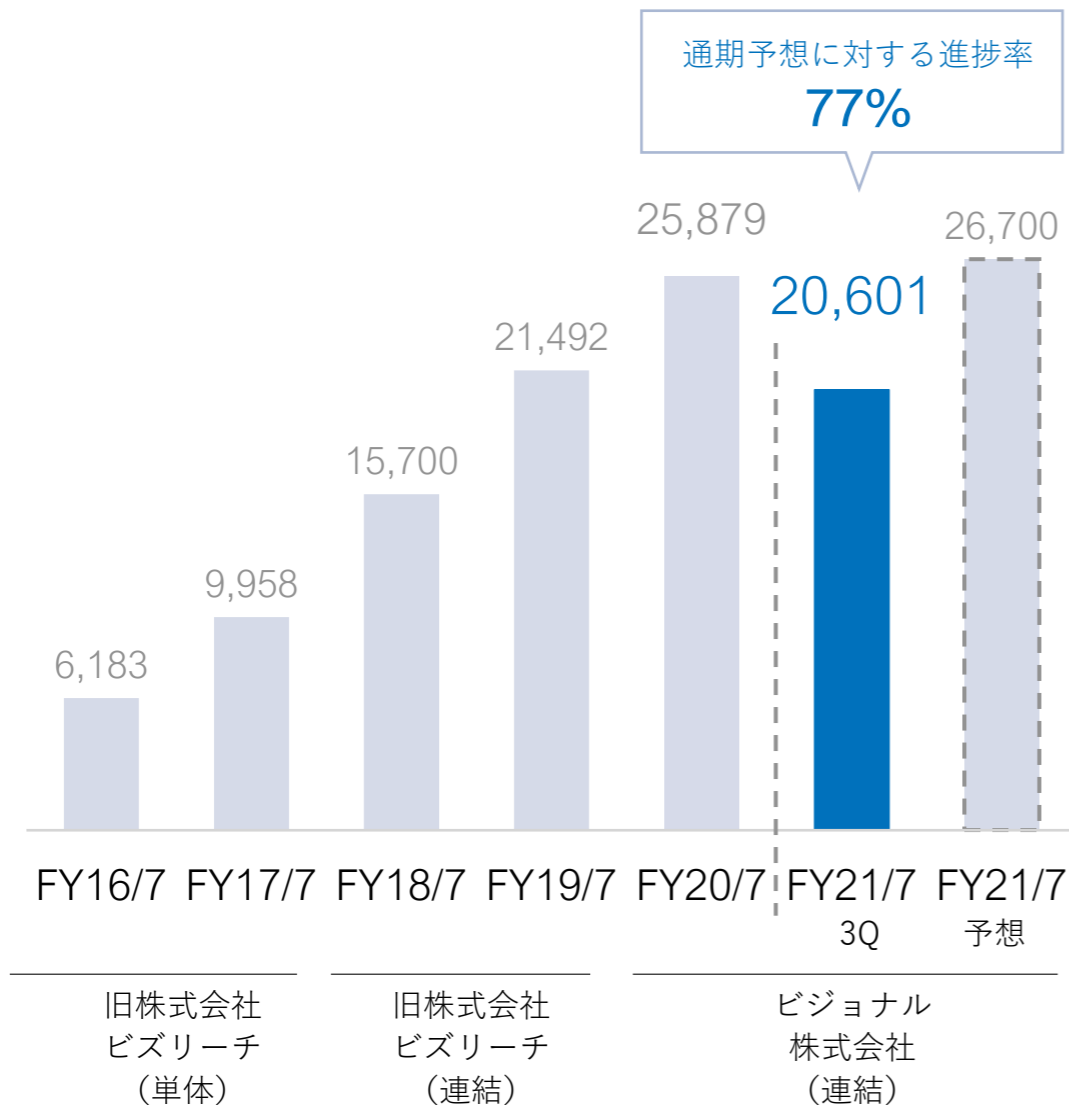
| | FY20/7 連結実績 | FY21/7 3Q連結累計 | FY21/7 連結予想 |
|------------------------|----------------|------------------|----------------|
| 売上高 | 25,879 | 20,601 | 26,700 |
| 成長率 (%) | 20.4% | N.A. | 3.2% |
| うち、HR Techセグメント | 24,914 | 19,439 | 25,050 |
| うち、Incubationセグメント | 892 | 1,040 | 1,500 |
| うち、その他 | 72 | 120 | 150 |
| 営業利益 | 2,186 | 3,112 | 960 |
| 成長率 (%) | 325.1% | N.A. | (56.1)% |
| 利益率 (%) | 8.4% | 15.1% | 3.6% |
| 経常利益 | 2,254 | 2,933 | 840 |
| 成長率 (%) | 340.4% | N.A. | (62.7)% |
| 利益率 (%) | 8.7% | 14.2% | 3.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 4,658 | 1,885 | 390 |
| 成長率 (%) | - | N.A. | (91.6)% |
| 利益率 (%) | 18.0% | 9.2% | 1.5% |

- 売上高成長は前年対比3.2%成長を見通す
- 両セグメントにおいて売上高は順調に推移
- COVID-19による不透明な経済情勢下、2020年7月期下期から2021年7月期上期にマーケティング投資及び人材採用を一時抑制。プロフェッショナル領域における採用支援市場の回復トレンドに基づき、第3四半期から再開した成長投資を更に第4四半期にて加速予定。結果、販管費は前年比大幅増加見通し
- 引き続き緊急事態宣言の延長により不透明な動向が続くため、売上高及び費用投下に変動の可能性あり

2021年7月期通期では、COVID-19の影響を受け、売上高成長は例年比鈍化するものの、下期以降グロースモードに復活。一定の利益を確保しつつ、持続的成長と企業価値向上のために、利益は先行投資へ

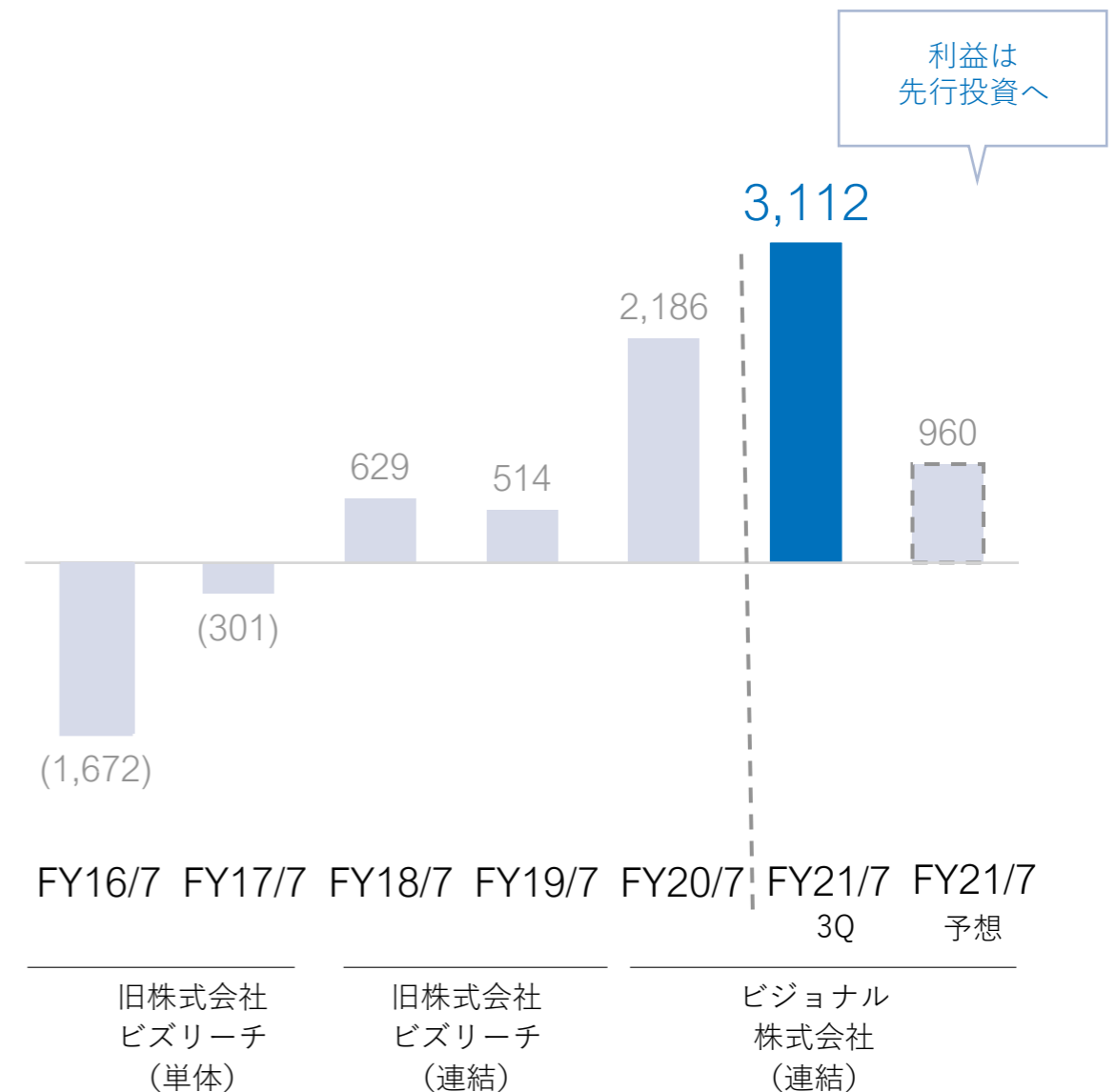
連結売上高⁽¹⁾

単位: 百万円



連結営業利益⁽¹⁾

単位: 百万円



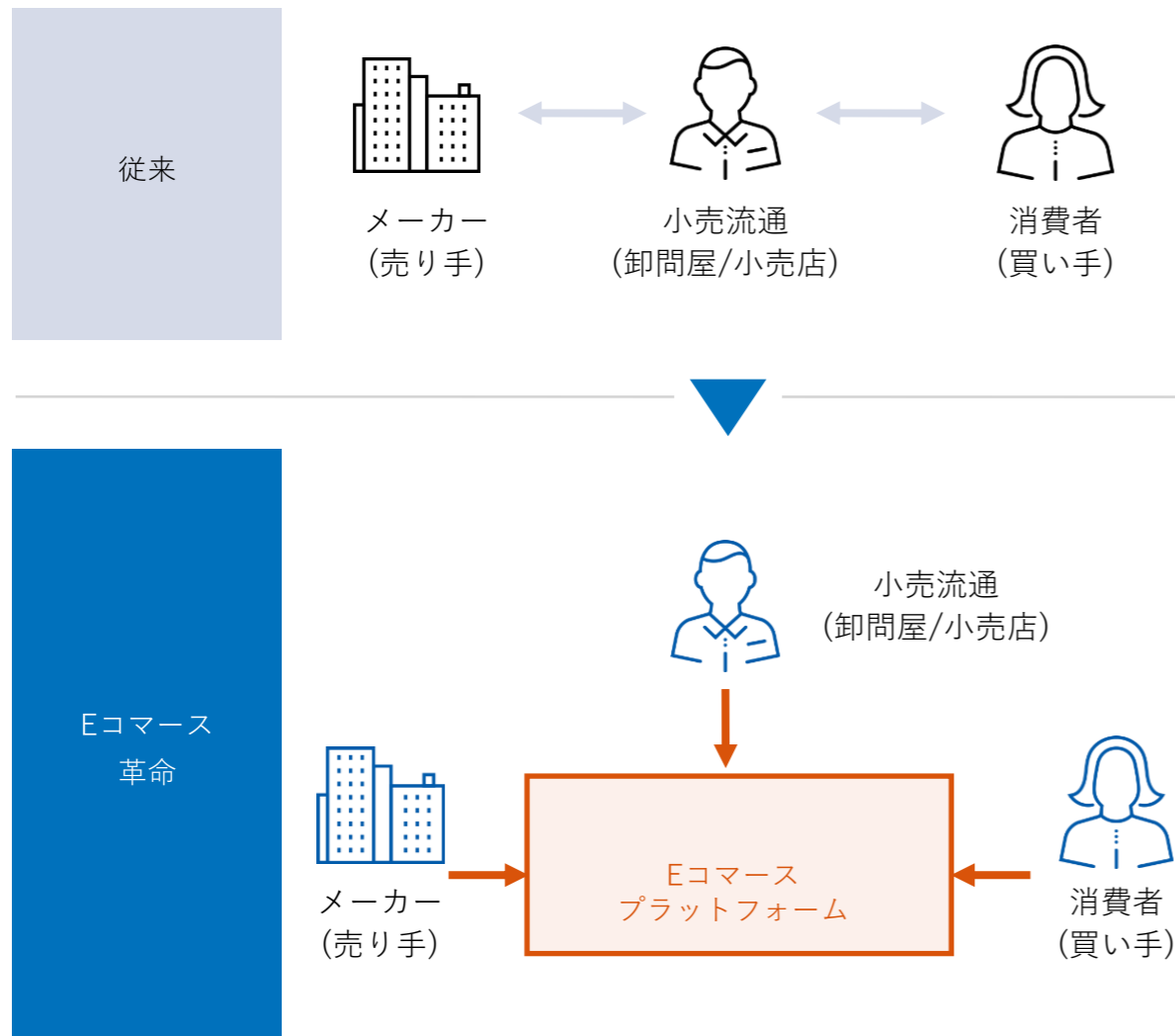
注: (1)2020年2月に株式移転によりビジョナル株式会社が新設され、株式会社ビズリーチはビジョナル株式会社の完全子会社となったため、FY20/7は株式会社ビズリーチの連結財務諸表を引き継いで作成。FY18/7及びFY19/7は旧株式会社ビズリーチの連結財務諸表であり、FY16/7及びFY17/7は旧株式会社ビズリーチの単体財務諸表

第3四半期 事業別決算概況

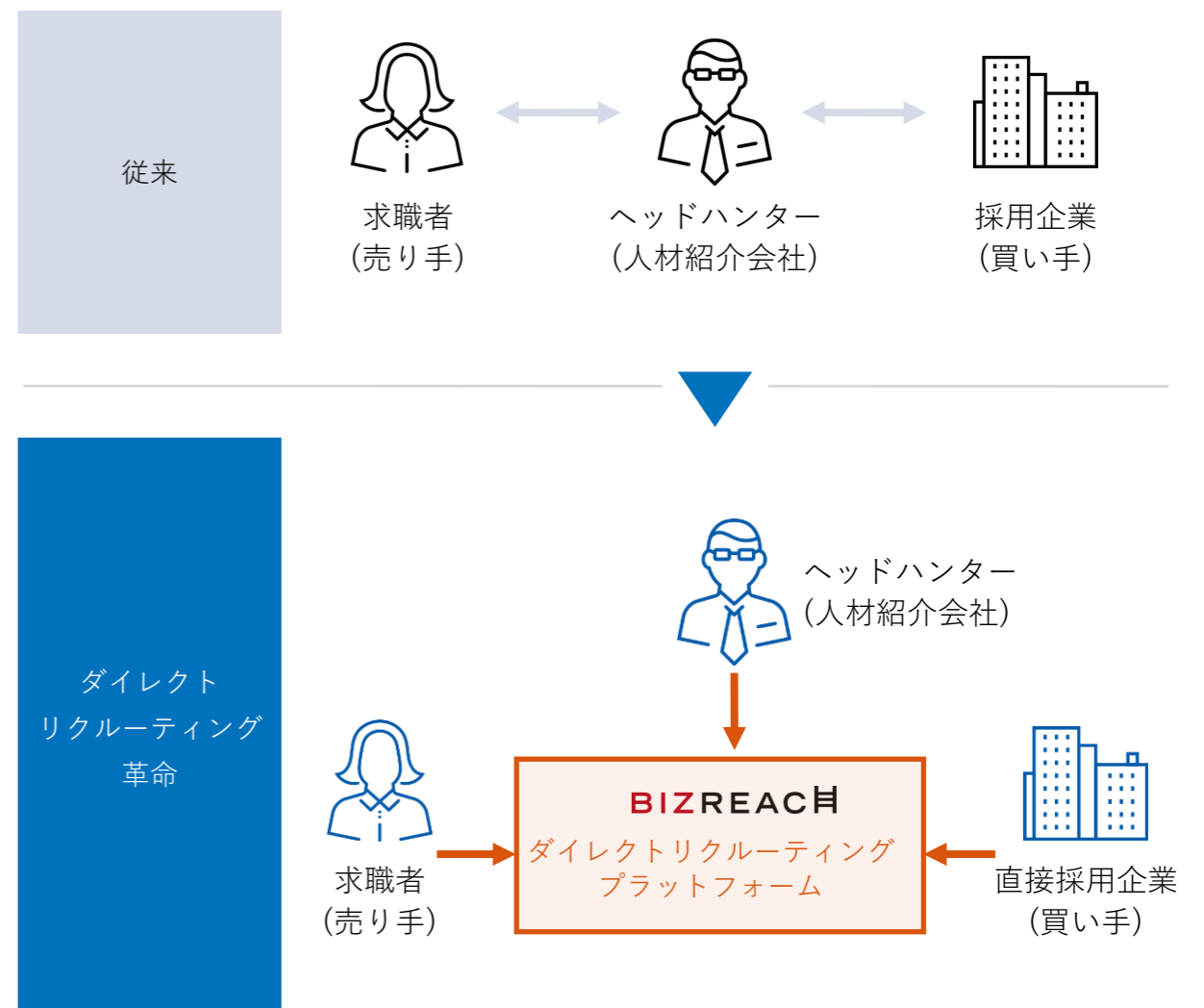
BizReach 決算概況

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

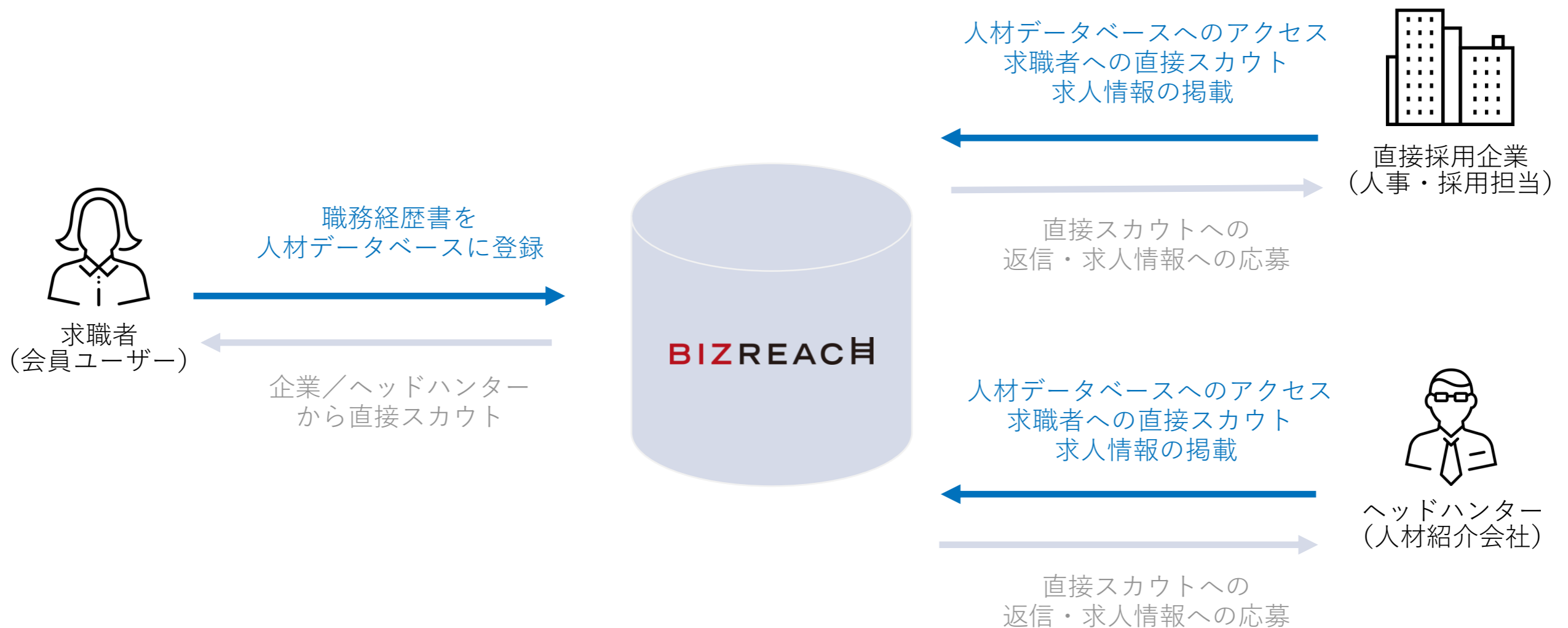


「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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

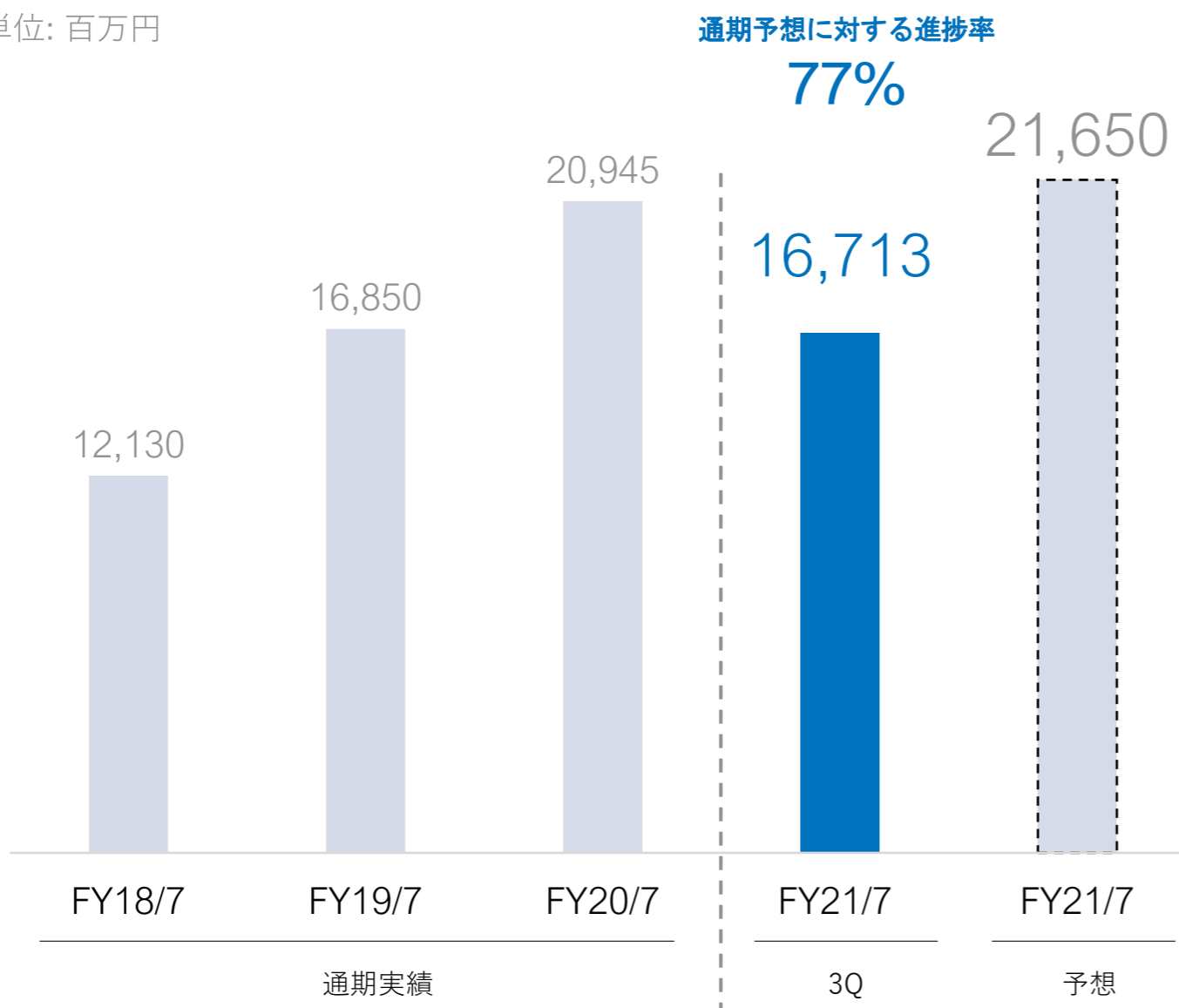
| | プラットフォーム利用料 ⁽¹⁾⁽²⁾ | 成功報酬 |
|---------|-------------------------------|---------------------------------|
| 直接採用企業 | ¥850,000 / 6か月 | 求職者の転職後理論年収 ⁽³⁾ の15% |
| ヘッドハンター | ¥600,000 / 6か月 | 採用企業から得る紹介手数料の20-30% |

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

当第3四半期連結累計期間の売上高実績は167.1億円を計上。通期予想に対して77%の進捗。
 足元力強い成長を実現しているが、緊急事態宣言の延長をはじめ、引き続き不透明な経済動向による採用支援市場への影響がリスクファクター

BizReachの売上高⁽¹⁾

単位: 百万円

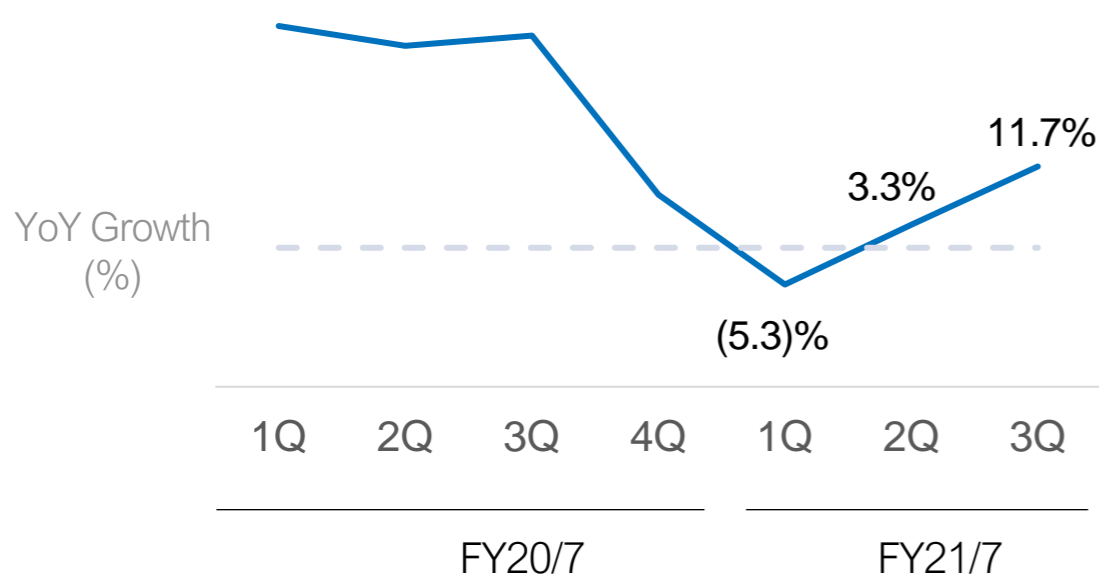


- プロフェッショナル領域における採用支援市場の復活
- DX関連求人やポストCOVID-19を見据えたプロフェッショナルの採用ニーズが拡大。首都圏以外の広域においても、COVID-19前の水準まで復活
- 求職者と直接採用企業・ヘッドハンターのマッチング効率（採用成功）を向上させる施策を継続的に実施

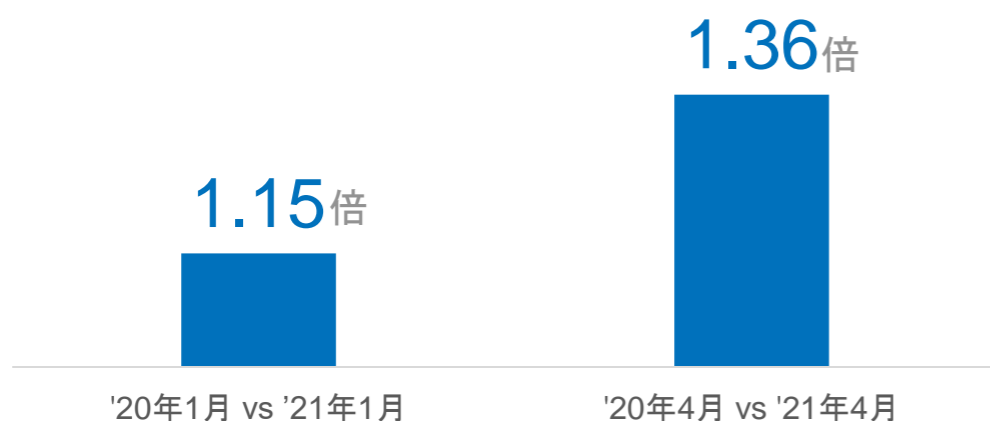
注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる）

2021年7月期 第2四半期以降、BizReachの四半期売上高はプラス成長に転じ、第3四半期は成長がさらに加速

BizReachの売上高トレンド 前年同四半期比(YOY)成長率



BizReachプラットフォーム上の求人数の推移



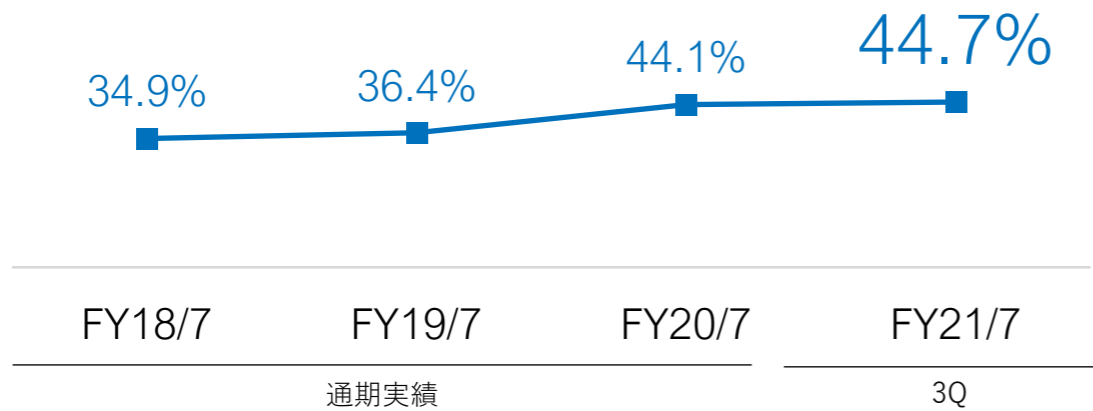
- 東京は2020年4月より断続的に緊急事態宣言が発令。BizReachは、リカーリング売上とパフォーマンス売上から構成されるユニークなビジネスモデルに支えられ、FY20/7（前期）売上高はYoY成長を実現
- FY21/7 1Q売上高は、緊急事態宣言の影響により社会活動全般が低下した結果、YoY売上高が減少
- プロフェッショナル人材への底堅い需要により、FY21/7 2Q売上高からYoY成長に転じる
- FY21/7 3QのYoY売上高は11.7%成長。比較となる前年同期FY20/7 3Qは、COVID-19の影響が原則見られなかった四半期であり、健全な成長軌道へ回帰したとの認識
- BizReachプラットフォーム上の求人数の推移においても、COVID-19前の水準以上となっており、プロフェッショナル領域の求人ニーズの底堅さを示す

COVID-19により2021年7月期上期は売上高が前年同期比マイナス成長であったために抑制していたマーケティング投資及び人材採用を下期は再開。第4四半期はさらに成長投資を加速させ、結果第4四半期の利益率は低下を見通す

BizReach

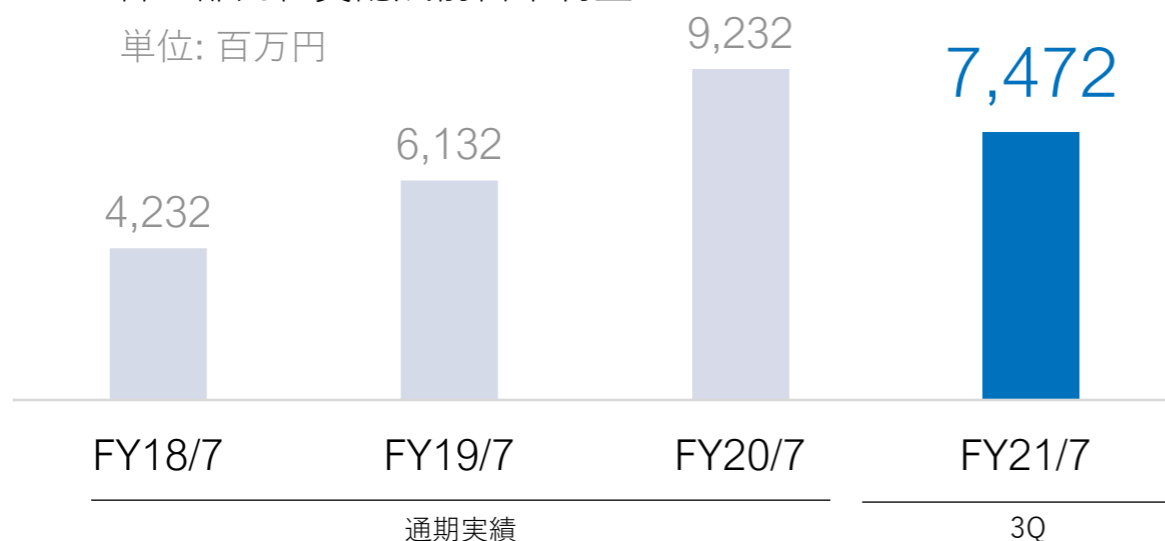
管理部門経費配賦前営業利益及び利益率⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

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

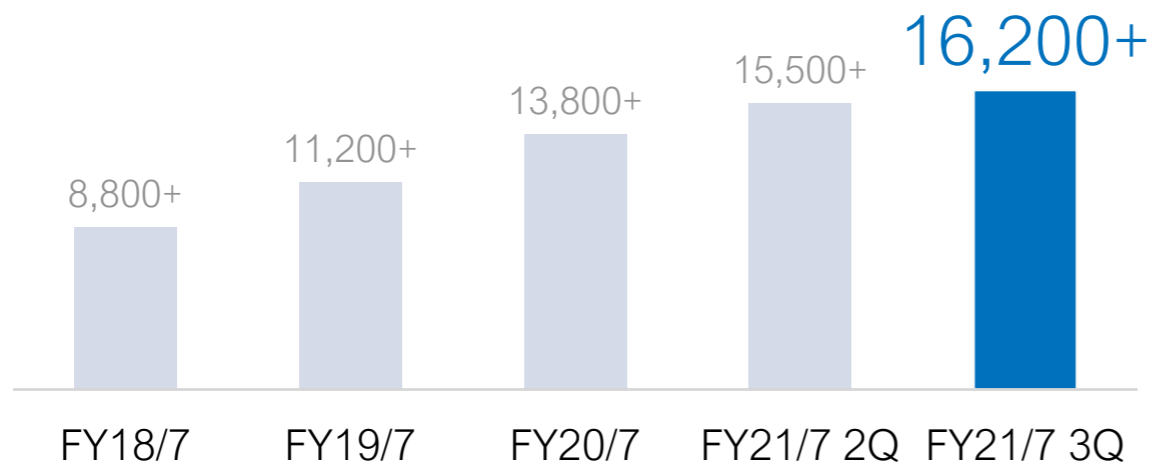


- 2021年7月期第1四半期中は、売上高がCOVID-19によるマイナス影響を受け、動向に注視しながらコストコントロールを積極的に実施
- 第2四半期後半より成長がプラスに転じたため、マーケティング投資及び人材採用を再開
- 4月26日より、上場を記念して歴代のCM5作品を全国にて一斉放映し、プラットフォームへの顧客流入が増加
- 引き続き売上高成長が堅調であることに鑑み、第4四半期は来期以降の持続的成長及び企業価値向上のために、テレビCM、オンライン・オフラインマーケティング等に追加投下予定。結果、第4四半期の利益率は低下を見通す

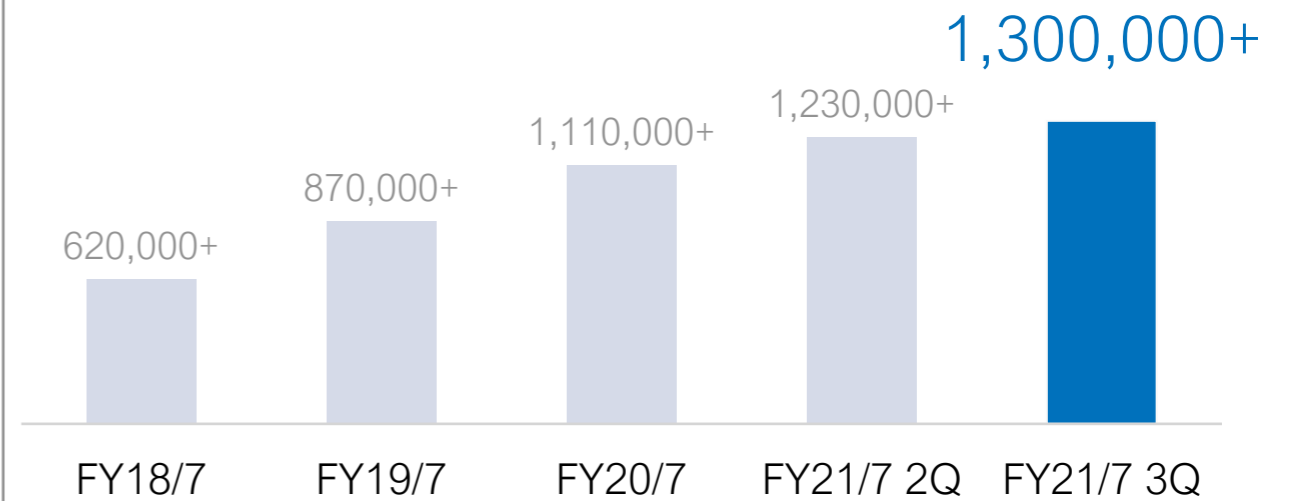
注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値（ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる） (2) BizReachの売上高及び管理部門経費配賦前営業利益／営業利益率は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上。(3)経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益

直接採用企業のマッチング効率向上や、ヘッドハンターの質の維持へのコミットメントが中長期的、且つ持続的な顧客基盤を構築し、事業成長を牽引

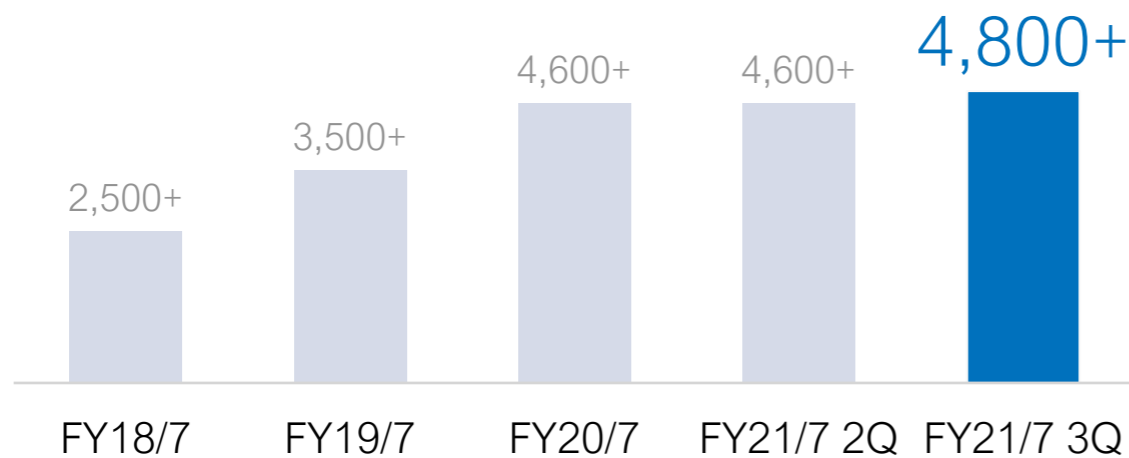
累計導入企業数⁽¹⁾



BizReachのスカウト可能会員数⁽³⁾



利用ヘッドハンター数⁽²⁾

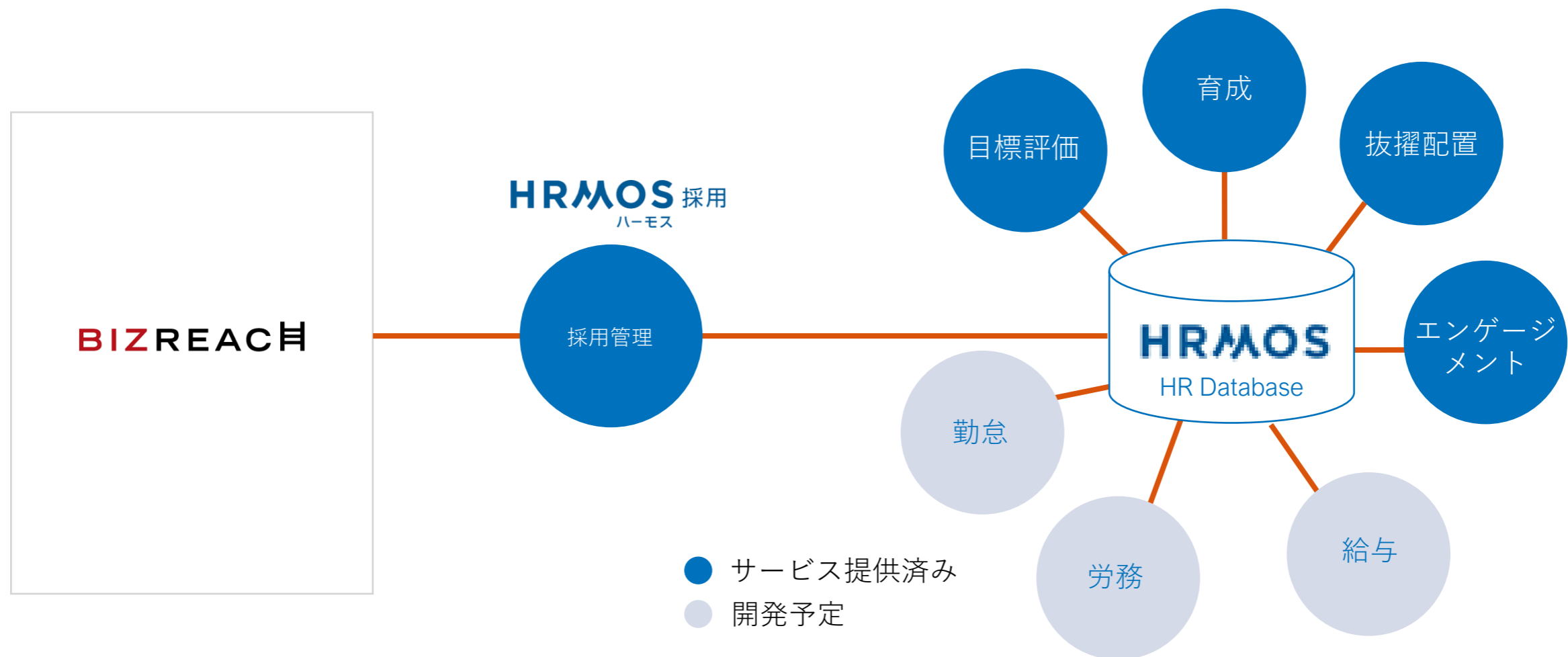


注: (1) BizReachを導入した累計企業数、ヘッドハンターを除く (2) 期末時点における株式会社ビズリーチによる審査を経たヘッドハンター数 (3) データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員 (無料会員を含む)

HRMOS事業 決算概況

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



モジュール間でデータ連携をすることによって、人材管理における様々な業務の最適化を実現するクラウドベースのHCM SaaSへと発展



- ✔ 採用状況をリアルタイムで可視化・分析可能
- ✔ あらゆる採用情報を一元管理し管理工数を削減
- ✔ 日程調整、採用媒体連携などで採用生産性向上に貢献
- ✔ BizReachとの自動連携が可能

- ✔ 従業員データベースで組織情報や従業員情報を一元管理
- ✔ 目標・評価管理の業務負荷を大幅軽減
- ✔ 組織コンディションをリアルタイムで可視化
- ✔ 日常的なオペレーション業務の自動化
- ✔ API連携を通じて、各社サービスと連携可能

Forbes Japanが年に一度、非上場スタートアップから日本を代表するクラウドサービス（企業）を選出するJapan's Cloud Top 10の2020年度版ランキングにてHRMOSが1位に選出



**Japan's Cloud Top 10にて
「HRMOS」が1位に選出
(2021年3月号)**



| # 1 | ビズリーチ (HRMOS) |
|-----|---------------|
| 2 | SmartHR |
| 3 | アンドパッド |
| 4 | atama plus |
| 5 | フロムスクラッチ |
| 6 | スタディスト |
| 7 | Repro |
| 8 | カケハシ |
| 9 | RevComm |
| 10 | ベルフェイス |

Forbes JAPAN「Japan's Cloud Top10」について

米「Forbes」は、毎年、クラウド分野を代表する非上場企業100社を「The Cloud 100」として選出しており、「Japan's Cloud Top10」は、「The Cloud100」の日本版として2018年より開始されました。同ランキングは想定時価総額上位企業をベースに、MRR（月次の継続収入）基準で、市場リーダーシップ、事業成長性、革新性・ポテンシャル、経営陣・組織の4項目を評価したものに基き作成されました。

※ランキングの詳細は、雑誌「Forbes JAPAN 2021年3月号」をご覧ください。<https://forbesjapan.com/articles/detail/39516>

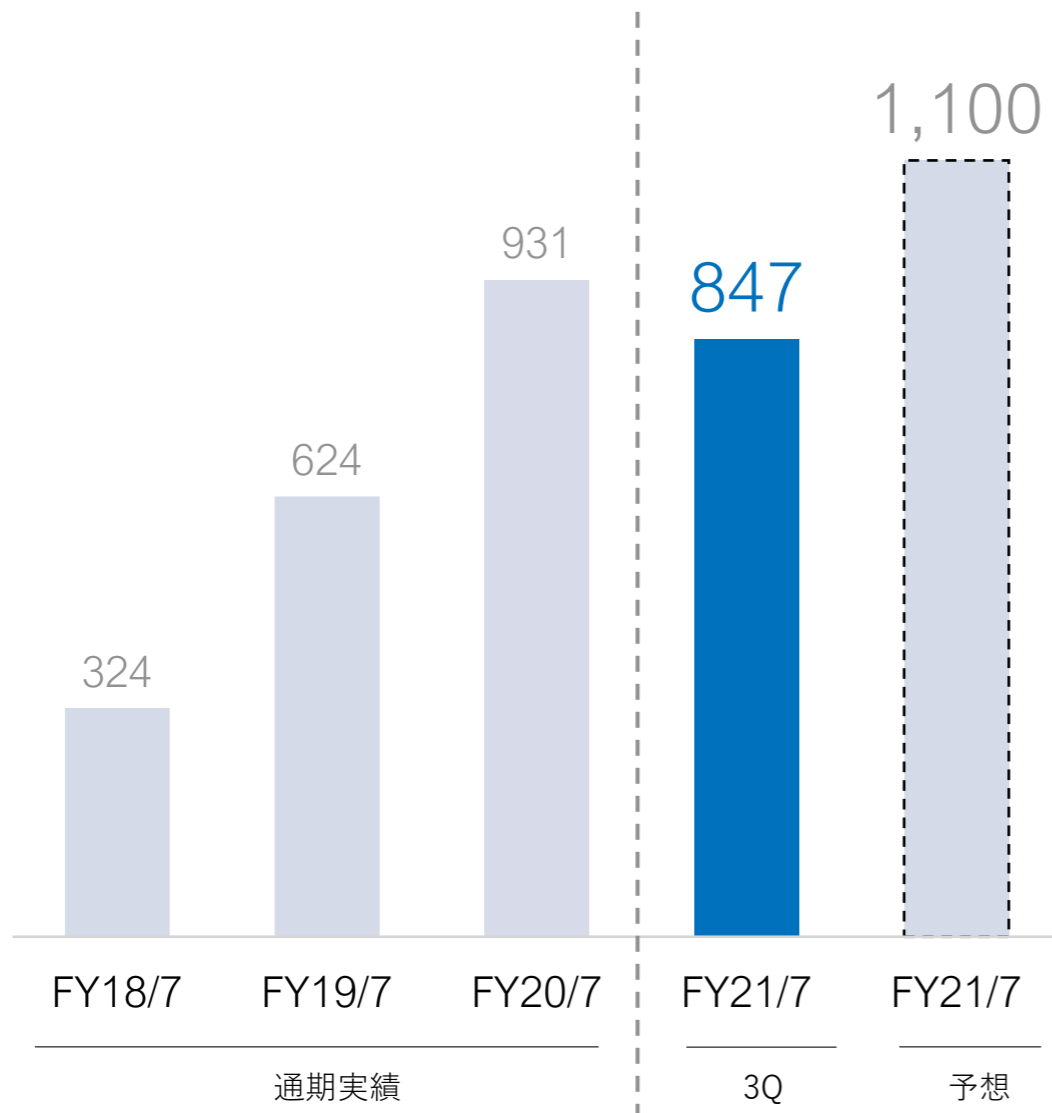
第3四半期売上高累計は通期予想に対して77%の進捗率で、順調に推移。BizReachからのクロスセルに重点を置き、パートナー（代理店）チャネルの開拓も継続。プロダクト開発体制への投資及び、顧客獲得のためのマーケティング施策を投下。第4四半期においても同様のトレンドを継続予定

HRMOS事業の売上高⁽¹⁾

単位: 百万円

通期予想に対する進捗率

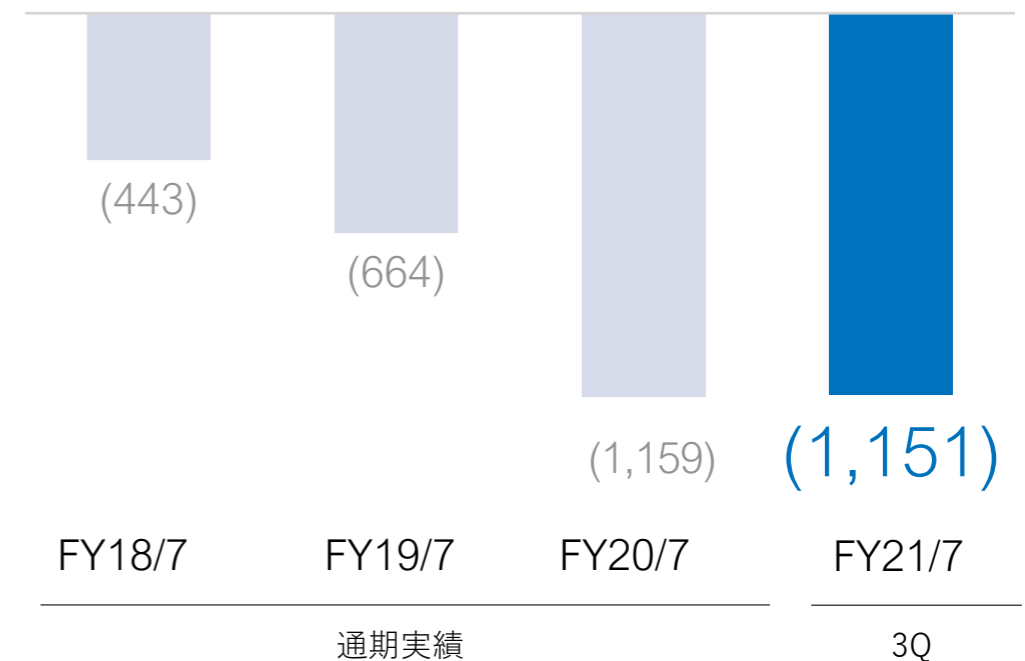
77%



HRMOS事業の

管理部門経費配賦前営業利益⁽¹⁾⁽²⁾

単位: 百万円



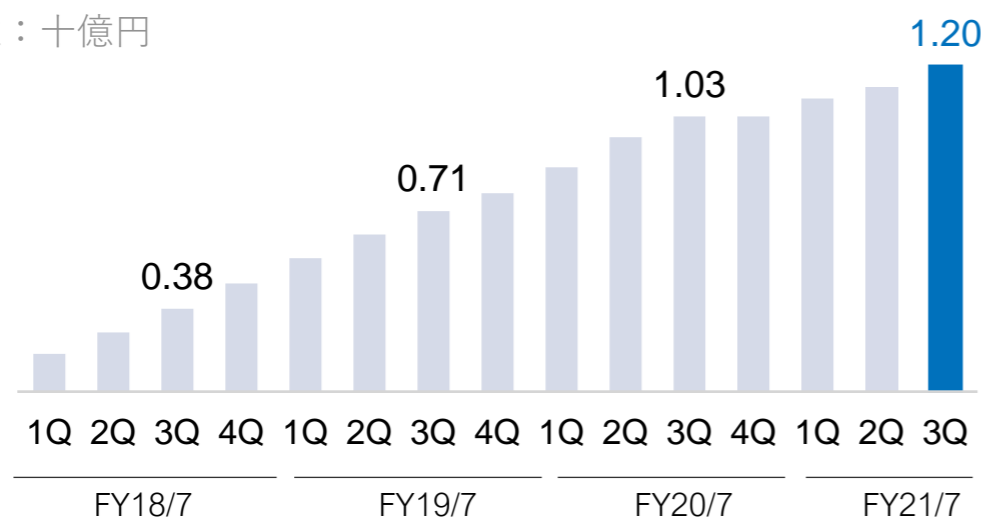
注: (1) HRMOS事業の売上高及び管理部門経費配賦前営業利益は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上。(2) 経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益

顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大、ARPU上昇に支えられ第3四半期末ARRは12.0億円を突破

ARR⁽¹⁾⁽²⁾

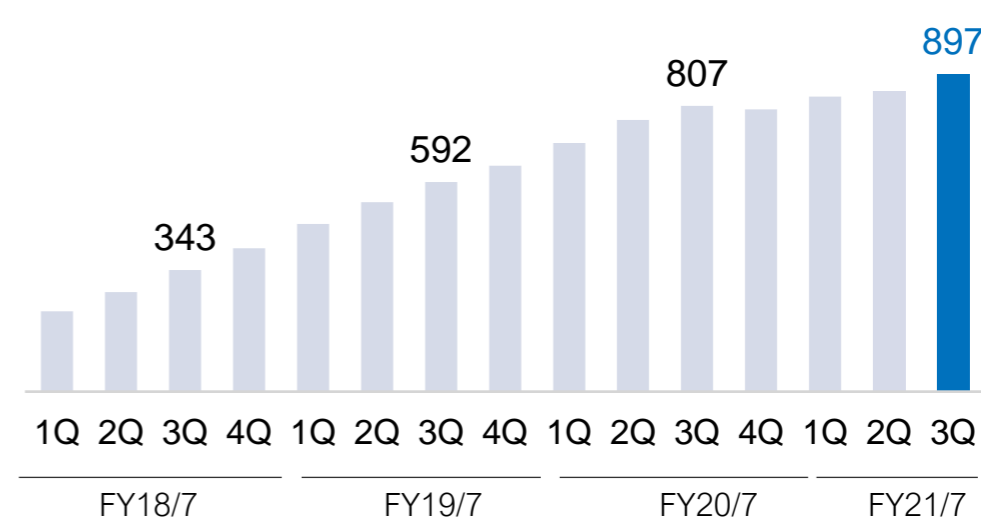
単位：十億円

¥12.0億円 (YoY +16.6%)



利用中企業数⁽⁵⁾⁽⁶⁾

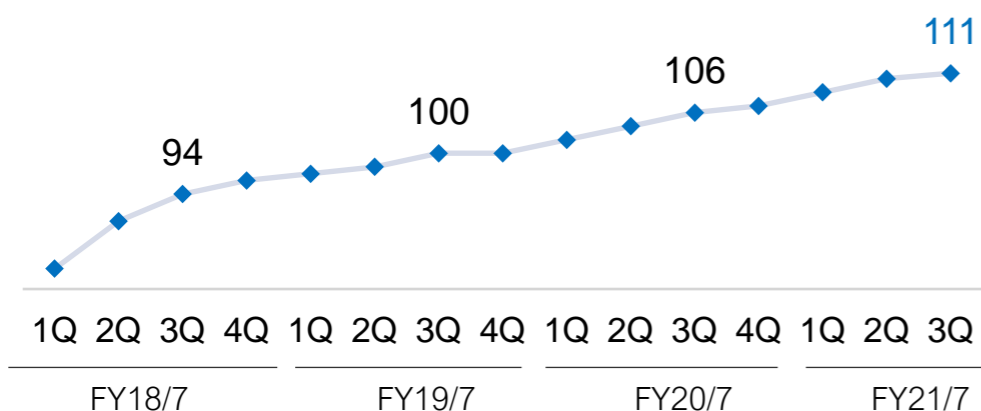
897社 (YoY +11.2%)



ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾

単位：千円

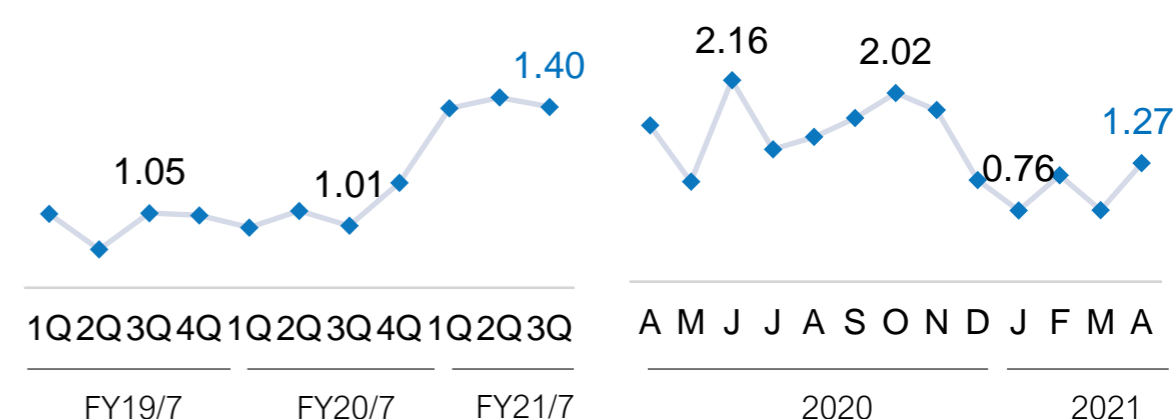
¥11.1万円 (YoY +4.9%)



Churn rate

直近12ヵ月平均⁽⁷⁾⁽⁹⁾: 1.40%

単月⁽⁸⁾⁽⁹⁾: 1.27%



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) 2021年4月時点 (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) 2021年4月時点 (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) 2021年4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)当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出 (9) 2021年4月時点

主要KPI

| | FY18/7 | | | | FY19/7 | | | | FY20/7 | | | | FY21/7 | | |
|---|--------|-----|-----|-----|--------|------|------|------|--------|------|------|------|--------|------|------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 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 |
| ARPU ⁽²⁾ (千円) | 83 | 90 | 94 | 96 | 97 | 98 | 100 | 100 | 102 | 104 | 106 | 107 | 109 | 111 | 111 |
| 利用中企業数 ⁽³⁾ | 227 | 281 | 343 | 405 | 473 | 535 | 592 | 638 | 702 | 767 | 807 | 797 | 833 | 849 | 897 |
| 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 |

| | FY20/7 | | | | FY21/7 | | | | | | | | |
|------------------------------------|--------|------|------|------|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 |
| 単月Churn rate ⁽⁵⁾ (%) | 1.68 | 1.07 | 2.16 | 1.42 | 1.55 | 1.75 | 2.02 | 1.84 | 1.09 | 0.76 | 1.14 | 0.77 | 1.27 |

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 (5)当月に解約したMRRを前月末MRRで除して算出

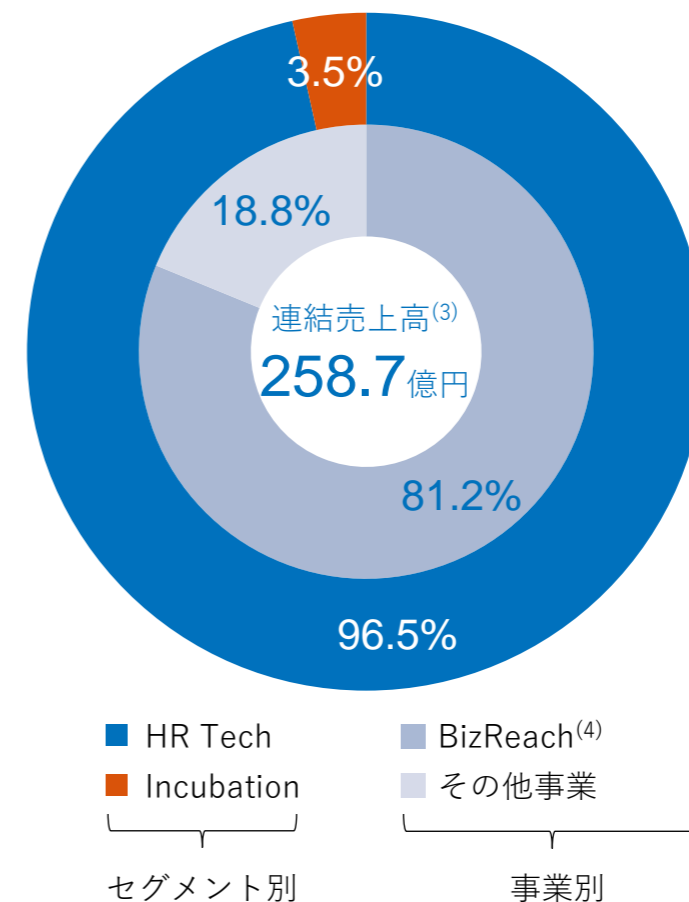
Appendix

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

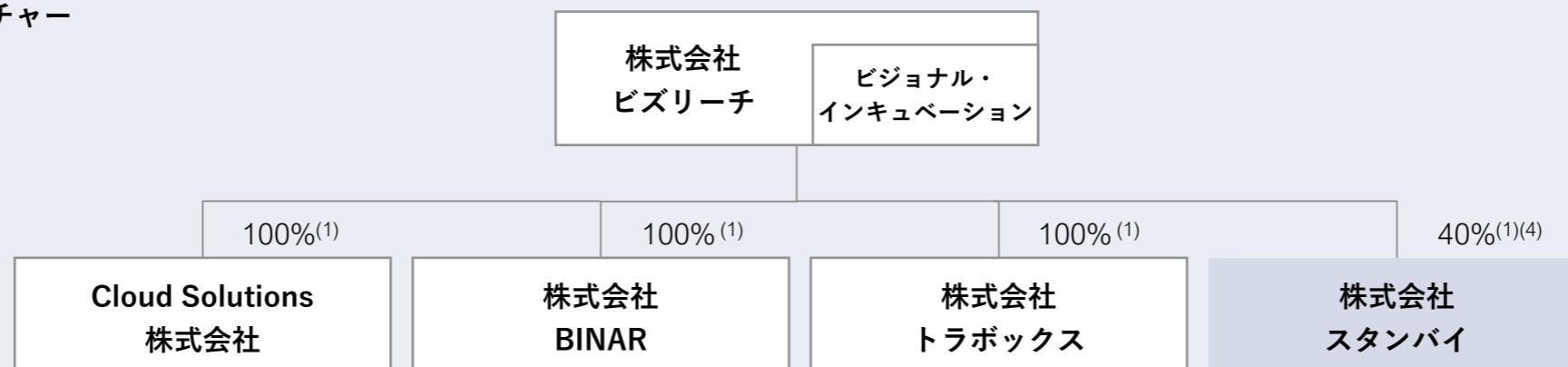
| | | |
|---------------------|-----------------------------|-------------------------|
| HR Tech セグメント | BIZREACH | 即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト |
| | キャリアTL | 挑戦する20代の転職サイト |
| | BIZREACH CAMPUS | OB/OG訪問ネットワーク |
| | BINAR | ハイクラスITエンジニア転職サイト |
| | HRMOS ハーモス | 戦略人事クラウド |
| Incubation セグメント | BIZREACH SUCCEED | 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 |
| 関連会社 | スタンバム ⁽¹⁾ | 求人検索エンジン |

FY20/7 セグメント／事業別売上高構成⁽²⁾

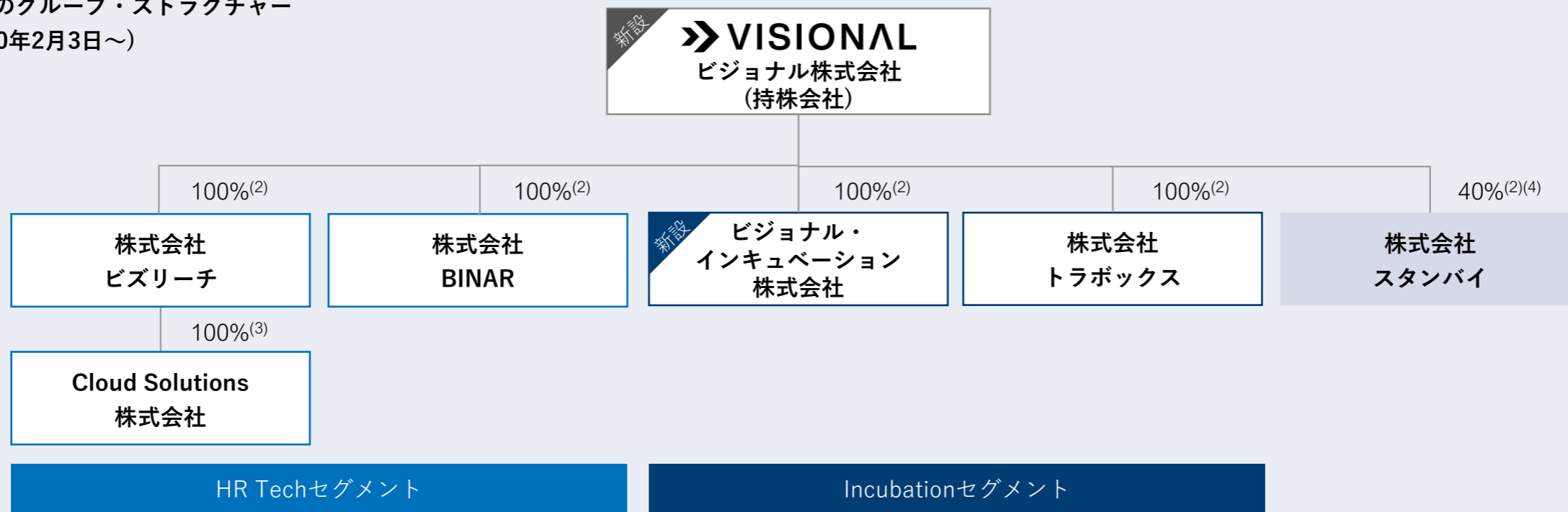


注: (1)持分法適用会社。Zホールディングス株式会社との合併会社であり、当社が40%持分を保有 (2)72百万円の調整額を除く (3) 2020年2月に株式移転によりビジョナル株式会社が新設され、株式会社ビズリーチはビジョナル株式会社の完全子会社となったため、FY20/7は株式会社ビズリーチの連結財務諸表を引き継いで作成 (J-GAAPに基づく) (4)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値 (ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる)

ホールディングカンパニー制への移行以前の
グループ・ストラクチャー

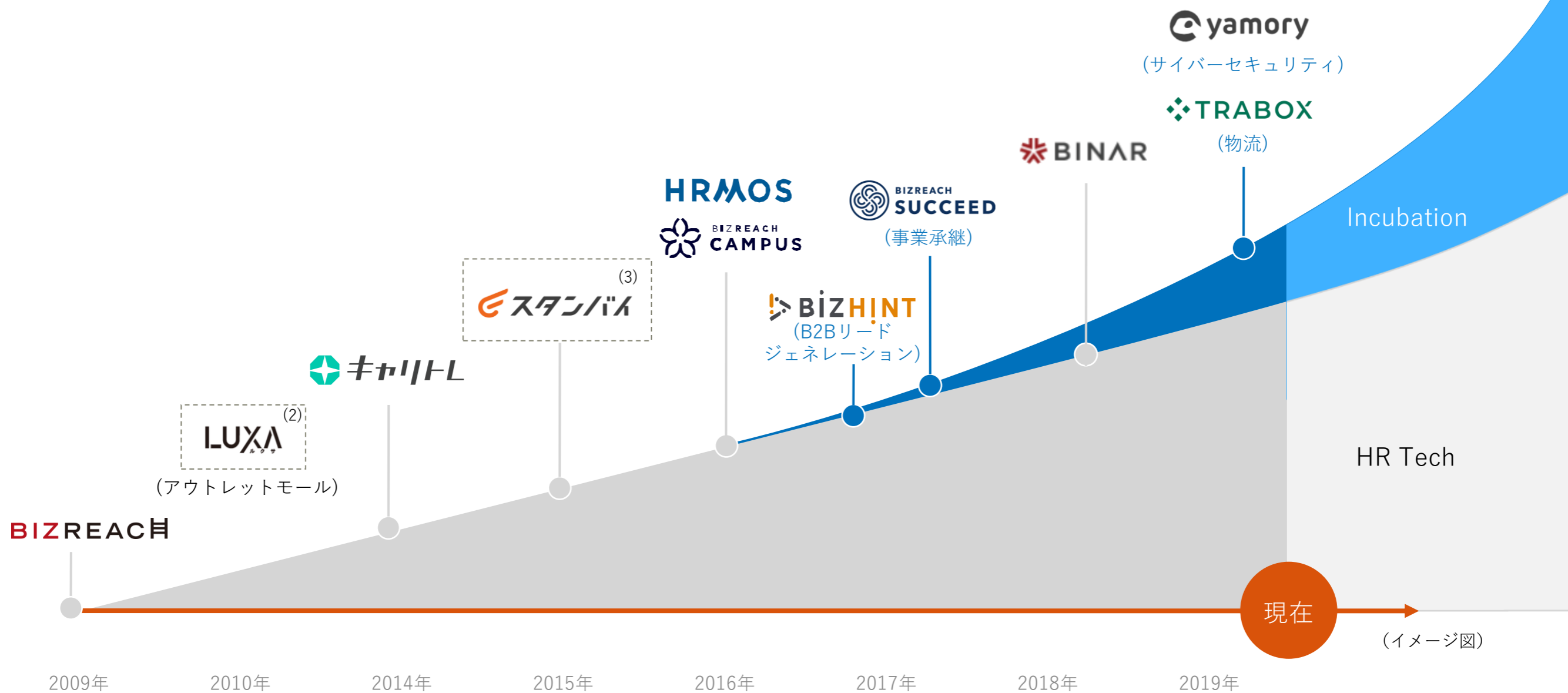


現在のグループ・ストラクチャー
(2020年2月3日～)



注: (1)現ホールディングカンパニー制への移行前における、旧株式会社ビズリーチの子会社及び関連会社に対する株式保有比率 (2)ビジョ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 (3)株式会社ビズリーチの子会社に対する株式保有比率 (4)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

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 | FY20/7 2Q 連結累計 | FY21/7 2Q 連結累計 | FY21/7 3Q 連結累計 |
|--|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 管理部門経費配賦前 営業利益 | 7,531 | 2,945 | 3,018 | 5,590 |
| BizReach ⁽²⁾⁽³⁾ | 9,232 | 4,008 | 4,189 | 7,472 |
| HRMOS ⁽³⁾ | (1,159) | (633) | (687) | (1,151) |
| その他事業 ⁽³⁾ | (541) | (429) | (484) | (731) |
| <hr/> | | | | |
| 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 | 2,716 | 1,505 | 2,477 |
| -) HR Techセグメント ⁽⁴⁾ | 4,647 | 2,354 | 1,237 | 2,082 |
| -) Incubationセグメント ⁽⁴⁾ | 697 | 361 | 268 | 394 |
| 営業利益 | 2,186 | 228 | 1,512 | 3,112 |

調整後機能別／事業別人員数 (FY20/7)⁽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 | 539 | 61.7% |
| HRMOS | 169 | 19.4% |
| その他HR Tech 関連事業 | 166 | 18.9% |
| 小計 | 875 | 100.0% |
| HR Tech関連事業 固有の間接部門 | 56 | n/a |
| HR Tech関連事業合計 | 931 | n/a |
| Incubation関連事業 | 98 | n/a |
| 管理部門 | 158 | n/a |
| 合計 | 1,186 | 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費(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費)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

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、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。