

FY2023/7 2Q  
決算説明資料

2023年3月



ビジョナル株式会社

**連結**

- 経済情勢の先行きが引き続き不透明であるものの、前Q 開示時点より市況感に大きな変化なし。2Q 売上高は131.8億円 (+30.5% YoY)、2Q 累計は264.0億円 (+34.2% YoY)
- BizReachへ成長投資を行い、計画通りの利益水準で着地。2Q 営業利益は21.2億円 (+36.0% YoY)、2Q 累計は58.2億円 (+42.2% YoY)

**BizReach**

- 採用自粛や厳選採用が一部企業に見られるものの、プロフェッショナル人材への強い採用ニーズは継続。2Q 売上高は115.0億円 (+33.3% YoY)、2Q 累計は231.2億円 (+36.8% YoY)
- 求職者獲得に向けたマーケティング費用を計画通りに投下。2Q 営業利益 (管理部門経費配賦前) は39.5億円 (営業利益率34.3%)、2Q 累計は95.8億円 (営業利益率41.4%)

**HRMOS**

- HRMOS採用とHRMOSタレントマネジメントは顧客数を拡大し、2Q 売上高は5.1億円 (+46.8% YoY)、2Q 累計は10.0億円 (+46.8% YoY)
- PMIを継続しているHRMOS勤怠は価格改定を発表。HRMOSは引き続きプロダクト開発を進めながら、通期営業損失 (管理部門経費配賦前) は前期比縮小見込みに変更なし

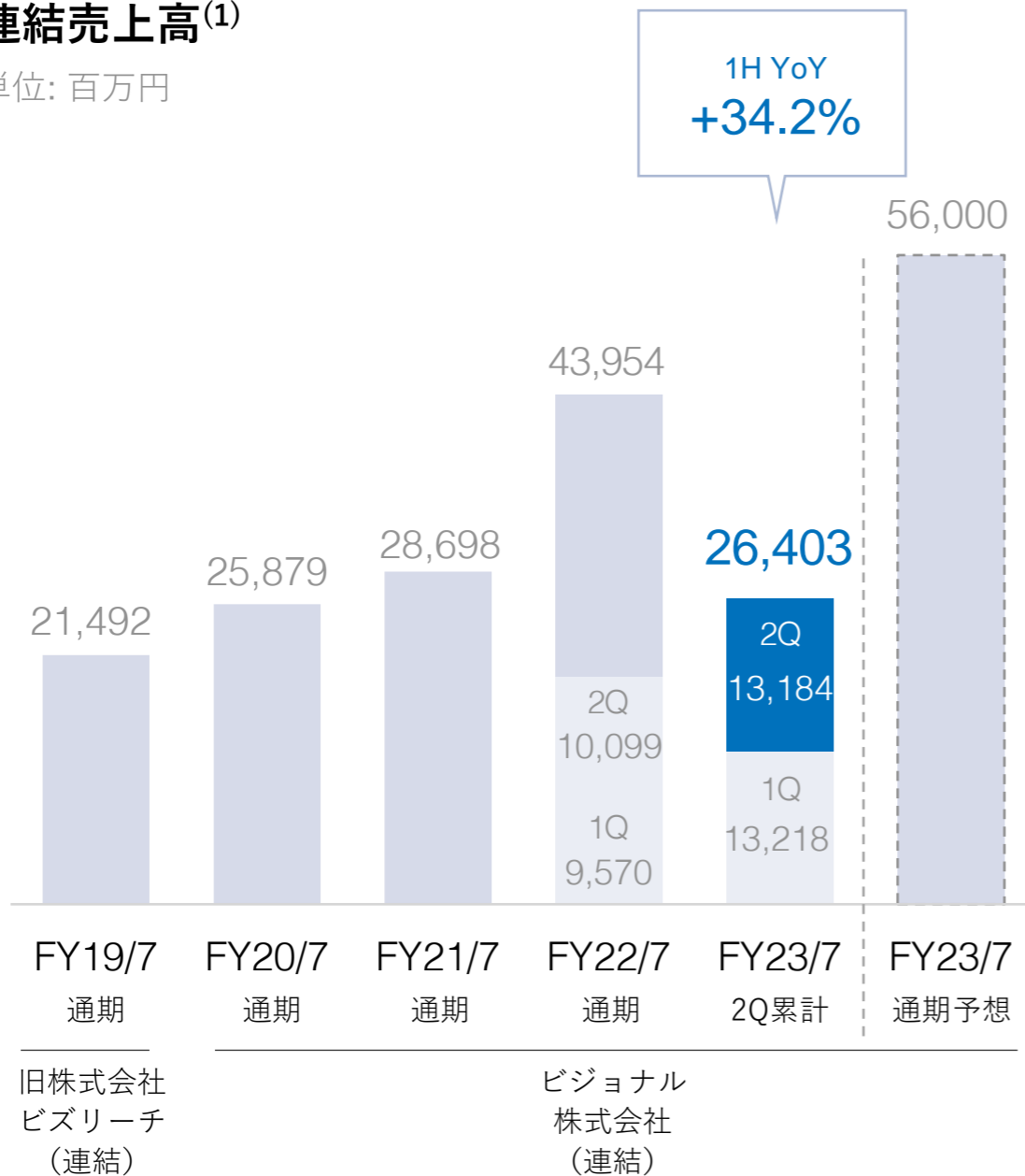
**連結業績  
予想**

- 経済情勢の先行きが引き続き不透明であるものの、プロフェッショナル人材への強い採用ニーズが継続する前提のもと、FY2023/7 通期売上高予想は560.0億円 (+27.4% YoY) に変更なし
- 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する規律のある事業運営を継続。FY2023/7 通期営業利益予想は125.0億円 (+50.9% YoY、営業利益率22.3%) に変更なし

VisionalグループのFY2023/7 2Q 累計売上高は+34.2% YoY。戦略的な投資と適切なコストコントロールのバランスを取り、計画通りの利益水準に着地

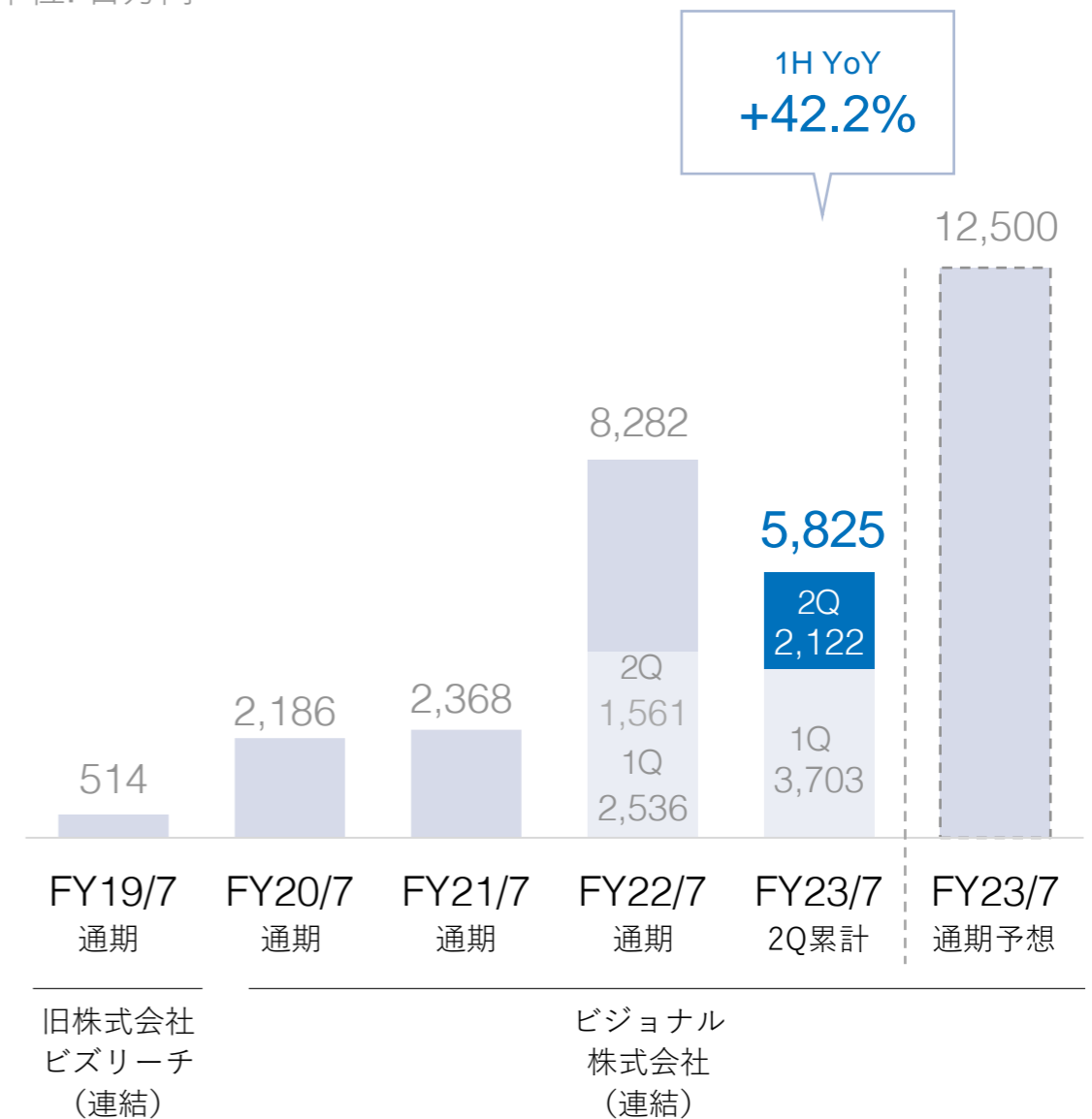
## 連結売上高<sup>(1)</sup>

単位: 百万円



## 連結営業利益<sup>(1)(2)</sup>

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

各セグメントの進捗は計画通り。優先順位に基づく投資を行い、2Q 累計営業利益は+42.2% YoY

単位：百万円

	FY23/7 2Q連結累計	FY22/7 2Q連結累計	FY23/7 2Q連結	FY23/7 1Q連結	FY22/7 年度連結 (ご参考)
売上高	26,403	19,670	13,184	13,218	43,954
前年同期成長率 (%)	34.2%	61.7%	30.5%	38.1%	53.2%
<b>HR Techセグメント<sup>(1)</sup></b>	<b>25,243</b>	<b>18,706</b>	<b>12,556</b>	<b>12,686</b>	<b>41,791</b>
前年同期成長率 (%)	34.9%	63.9%	30.9%	39.2%	54.5%
<b>Incubationセグメント<sup>(1)</sup></b>	<b>1,092</b>	<b>883</b>	<b>597</b>	<b>495</b>	<b>2,002</b>
前年同期成長率 (%)	23.7%	30.7%	27.2%	19.8%	34.8%
売上原価	3,250	2,706	1,629	1,621	5,802
売上総利益	23,152	16,964	11,555	11,597	38,151
売上総利益率 (%)	87.7%	86.2%	87.6%	87.7%	86.8%
販売費及び一般管理費 <sup>(2)</sup>	17,326	12,866	9,432	7,894	29,869
<b>営業利益<sup>(2)</sup></b>	<b>5,825</b>	<b>4,097</b>	<b>2,122</b>	<b>3,703</b>	<b>8,282</b>
営業利益率 (%)	22.1%	20.8%	16.1%	28.0%	18.8%
前年同期成長率 (%)	42.2%	170.9%	36.0%	46.0%	249.7%
<b>HR Techセグメント<sup>(2) (3)</sup></b>	<b>7,170</b>	<b>5,263</b>	<b>2,743</b>	<b>4,426</b>	<b>10,631</b>
<b>Incubationセグメント<sup>(3)</sup></b>	<b>(796)</b>	<b>(821)</b>	<b>(340)</b>	<b>(456)</b>	<b>(1,649)</b>
税金等調整前当期(四半期) 純利益 <sup>(2)</sup>	6,171	4,274	2,384	3,786	8,717
<b>親会社株主に帰属する当期 (四半期) 純利益<sup>(2)</sup></b>	<b>4,144</b>	<b>2,842</b>	<b>1,613</b>	<b>2,531</b>	<b>5,852</b>
親会社株主に帰属する当期 (四半期) 純利益率 (%)	15.7%	14.4%	12.2%	19.2%	13.3%
前年同期成長率 (%)	45.8%	161.6%	52.0%	42.2%	311.9%

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

経済情勢の先行きが引き続き不透明であるものの、プロフェッショナル人材への強い採用ニーズが継続する前提のもと、通期連結売上高予想は560.0億円に変更なし。成長投資と規律のある経営のバランスにより、通期連結営業利益予想125.0億円に変更なし

単位：百万円

	FY23/7 2Q累計	連結予想に 対する進捗率	FY23/7 連結予想
<b>売上高</b>	26,403	47.1%	56,000
成長率 (%)	34.2%	--	27.4%
HR Techセグメント	25,243	47.4%	53,275
うち、BizReach	23,126	47.2%	49,000
うち、HRMOS	1,002	50.6%	1,980
Incubationセグメント	1,092	42.0%	2,600
その他	66	53.5%	125
<b>営業利益</b>	5,825	46.6%	12,500
成長率 (%)	42.2%	--	50.9%
利益率 (%)	22.1%	--	22.3%
<b>経常利益</b>	6,167	48.1%	12,810
成長率 (%)	44.3%	--	47.0%
利益率 (%)	23.4%	--	22.9%
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	4,144	49.8%	8,330
成長率 (%)	45.8%	--	42.3%
利益率 (%)	15.7%	--	14.9%

- プロフェッショナル人材の採用支援市場の市況感は、前Q 開示時点から大きな変化なし
  - BizReachの売上高予想490.0億円（+30.3% YoY）に変更なし。通期営業利益率（管理部門経費配賦前）想定40%～45%に変更なし
- HRMOSは、引き続きプロダクト開発を優先
  - HRMOSの通期営業損失（管理部門経費配賦前）は、前期比縮小を計画
- Incubationセグメントは、引き続き事業創造を継続中。多少の売上高変動リスクがあるものの、投資をコントロールしながら利益水準は維持
- 経済情勢の採用需要への影響は不透明であるものの、BizReachへの成長投資を最優先に、事業投資をコントロール

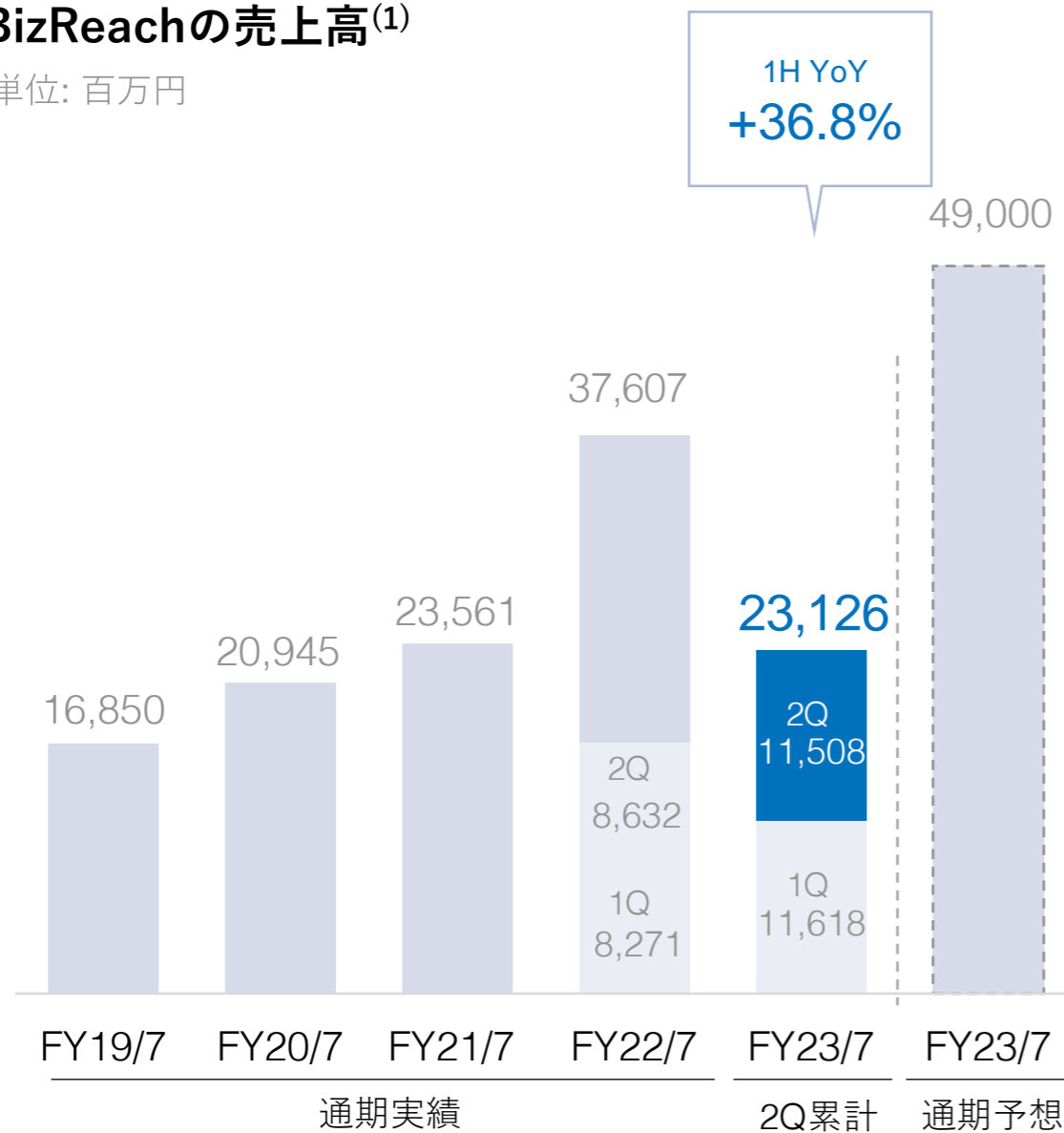
# 2Q 事業別決算概況

# BizReach

## 2Q 累計売上高は231.2億円。直接採用企業が売上高伸長を牽引

### BizReachの売上高<sup>(1)</sup>

単位: 百万円



- 企業の採用動向は、前Q 決算開示時から大きな変化なし。引き続きグローバルIT企業を中心に、一部企業において採用自粛や厳選採用が見られるものの、国内企業を中心に変化が求められている環境下、プロフェッショナル人材への高い採用ニーズは健在
- 直接採用企業及びヘッドハンターそれぞれの売上高は伸長。特に直接採用企業の売上高成長が大きい
- 構造的な成長が見込まれるものの、経済情勢の採用需要への影響度合いは不透明であるため、現時点で中期的な成長率水準を示すことは困難
  - 当期については、プロフェッショナル人材への強い採用ニーズが継続する前提で、通期業績予想の490.0億円 (+30.3% YoY) に変更なし

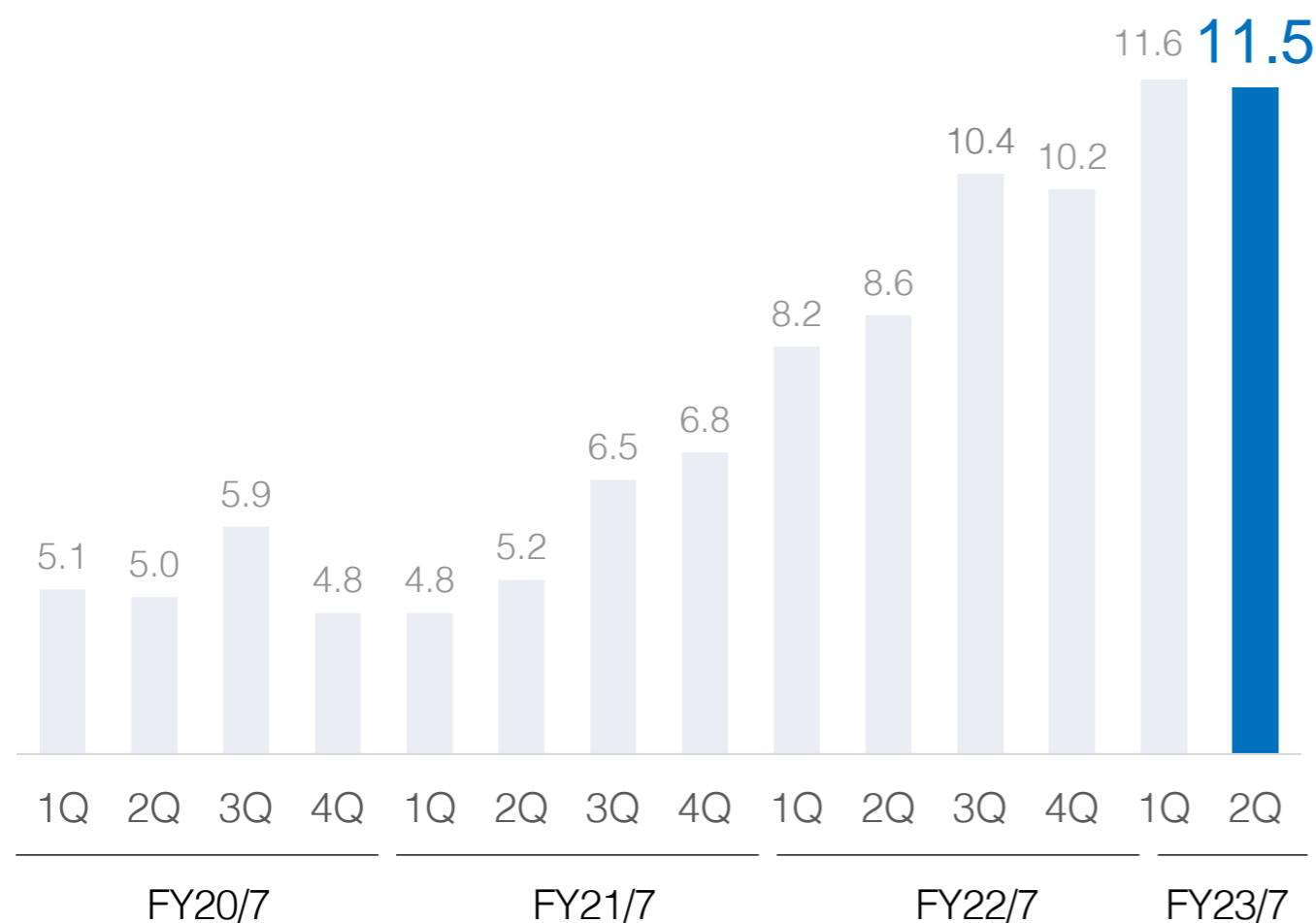
注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値 (ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる)



2Q 売上高は、115.0億円、+33.3% YoY。通期の売上高予想に対して計画通りの進捗

## BizReachの売上高四半期推移

単位: 十億円



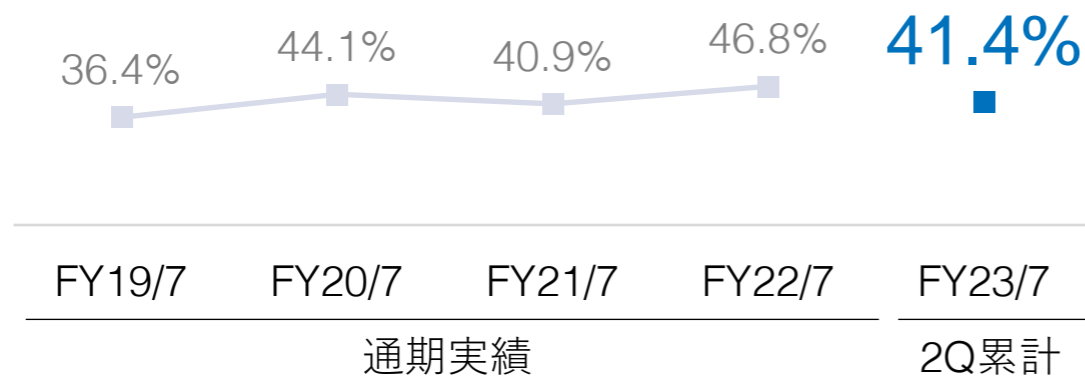
- 2Q 売上高は、1Q 比減収となっているが、転職者の入職時期により売上高計上時期が前後するため、四半期売上高の推移は想定の範囲内
- 通常のリセゾンからの影響から、3Q売上高が四半期の中で最大となる見通し

計画通りの投資を実行。求職者獲得に向けたマーケティングを積極的に展開

## BizReach

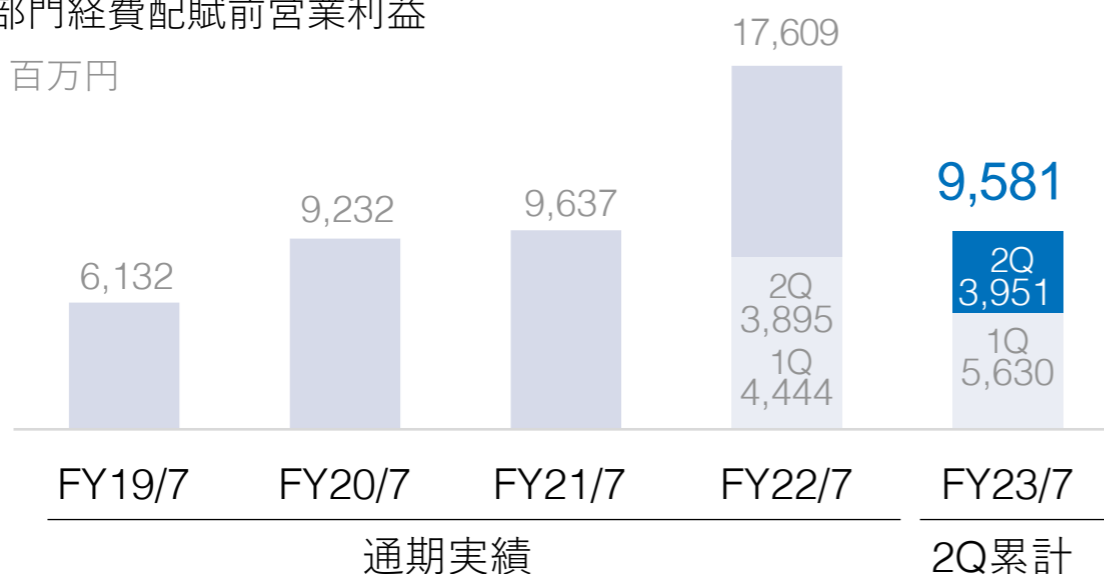
### 管理部門経費配賦前営業利益及び利益率<sup>(1)(2)(3)</sup>

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

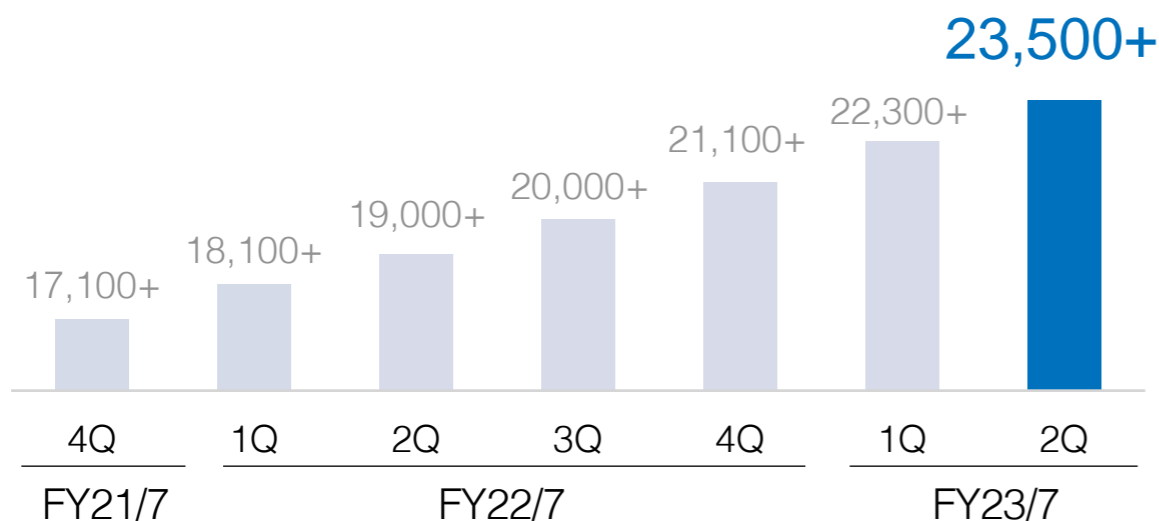


- 国内企業の強い採用ニーズに基づき、2Q は求職者獲得に向けて、オンラインマーケティングやテレビCM、タクシー広告等積極的なマーケティングを展開し、スカウト可能会員数が1Q 比+11万人
- 新規チャネルの開拓含め、様々なマーケティングチャネルを活用し、会員属性毎のリターンを管理しながら収益性をコントロール
- 下期偏重の投資計画に変更はないが、当期は前期比前倒しの投資計画。尚、管理部門経費配賦前営業利益率は、四半期の売上高推移とマーケティング施策により大きく変動するため、各四半期で上下するものの、今期の通期予想水準は40%~45%に変更なし

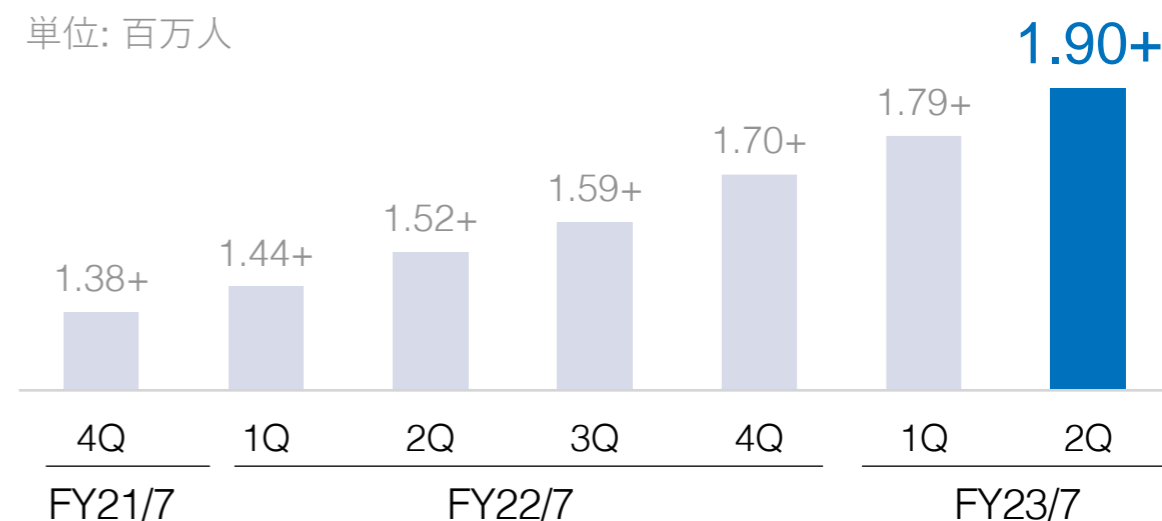
注: (1)グループの中核サービスであるBizReachの財務数値 (ビジョナル株式会社の子会社である株式会社ビズリーチの財務数値とは異なる) (2) BizReachの売上高及び管理部門経費配賦前営業利益/営業利益率は報告セグメントであるHR Techセグメントにて計上 (3)経理機能や人事機能、法務総務機能等の管理部門経費を事業毎に配賦する前の営業利益

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、安定的な顧客基盤を構築。年次利用中企業数の大幅な増加は、直接採用企業のプロフェッショナル人材へのニーズの高さを示す

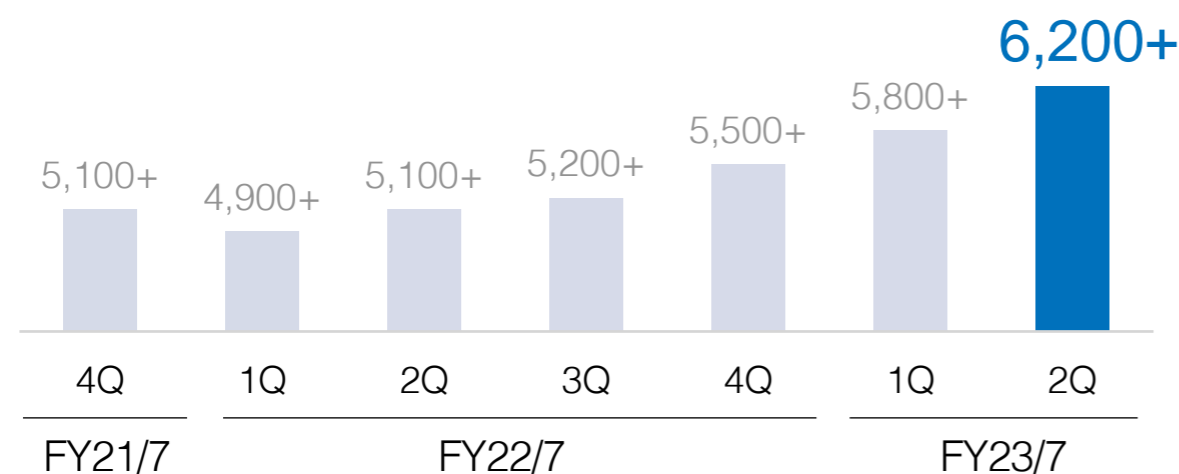
### 累計導入企業数<sup>(1)</sup>



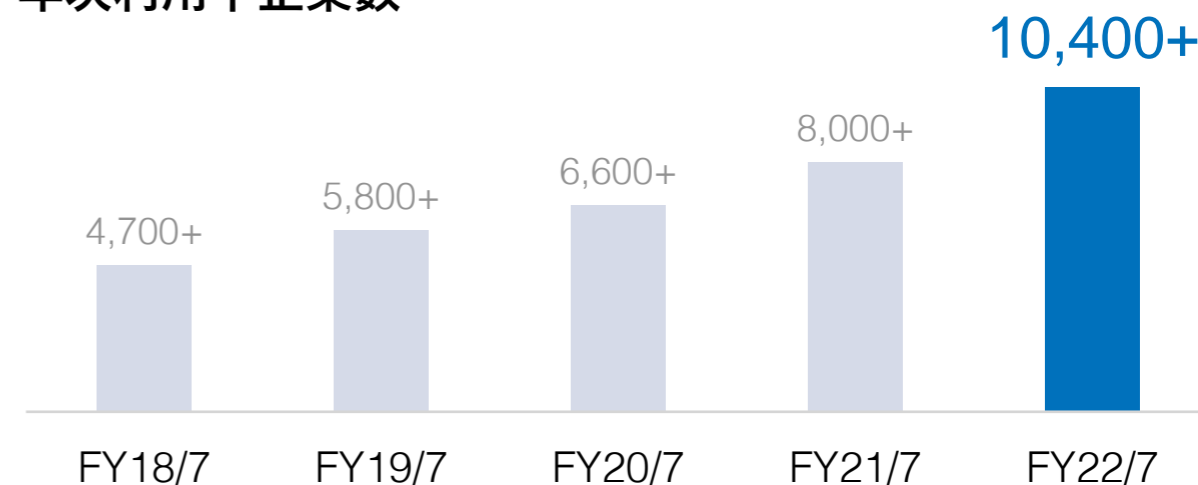
### BizReachのスカウト可能会員数<sup>(3)</sup>



### 利用ヘッドハンター数<sup>(2)</sup>



### 年次利用中企業数<sup>(4)</sup>



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

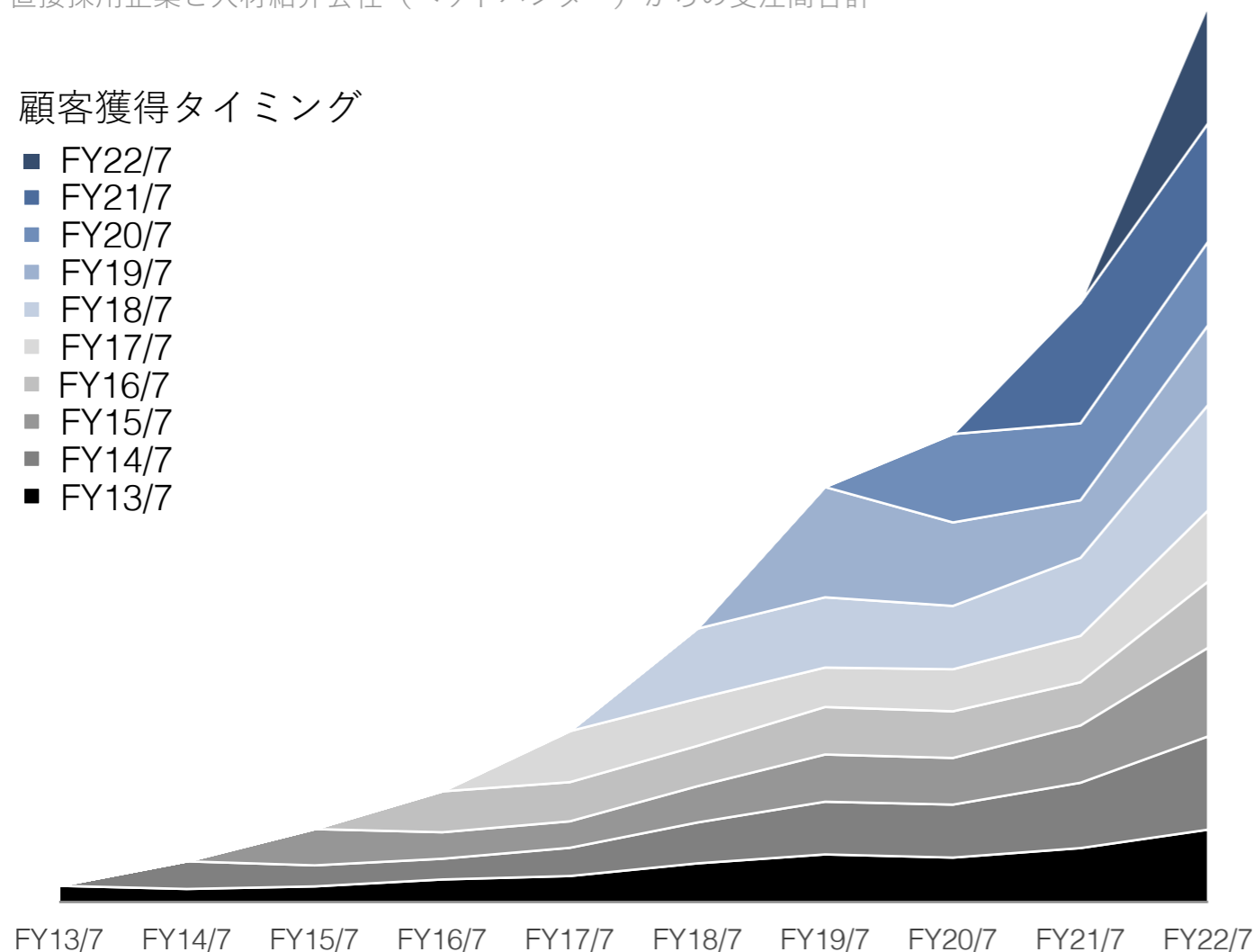
プロフェッショナル人材の採用を継続的に行っている顧客の平均受注高は増加。安定的な顧客基盤を構築

顧客獲得タイミング別（受注高）<sup>(1)</sup>

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

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



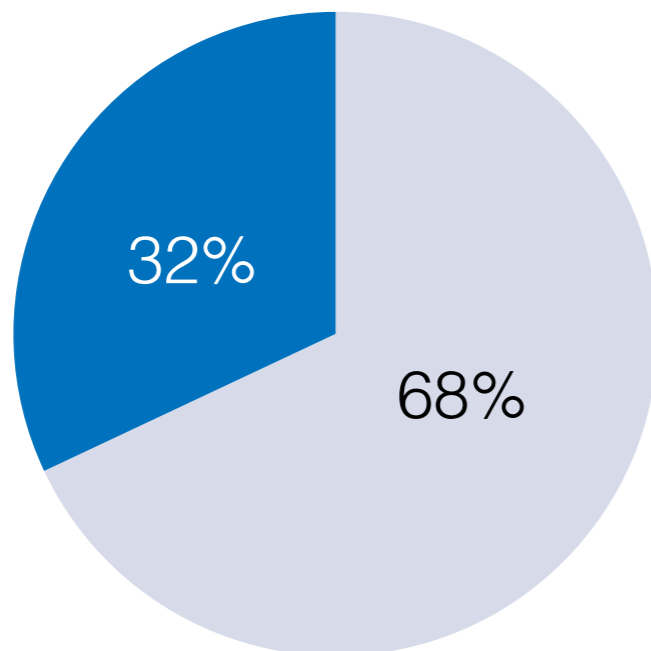
- 左図は、FY2013/7以降直接採用企業及びヘッドハンターから初めて受注した年を起点に、各年度の受注高推移を示す
- BizReachの顧客は、採用ニーズ次第で剥落するため、顧客数は顧客獲得時点から経年で減少する傾向にあるものの、継続的に利用する顧客が積み上がり、顧客あたりの平均受注高も増加している。こうして築かれた顧客基盤が安定的な事業成長を支えている

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FY22/7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

リカーリング売上<sup>(1)</sup>とパフォーマンス売上<sup>(2)</sup>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

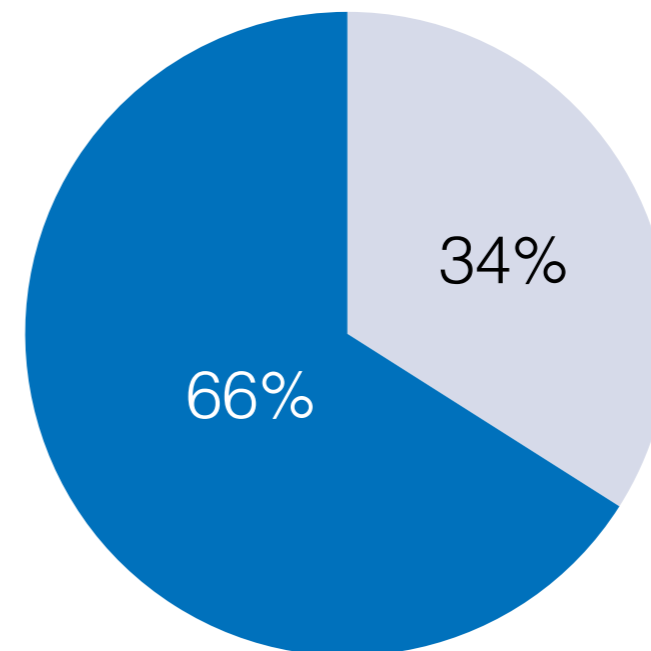
FY2022/7 BizReach 売上高タイプ別構成<sup>(3)</sup>

- パフォーマンス売上高
- リカーリング売上高



FY2022/7 BizReach 直接採用企業とヘッドハンター売上高構成<sup>(3)(4)</sup>

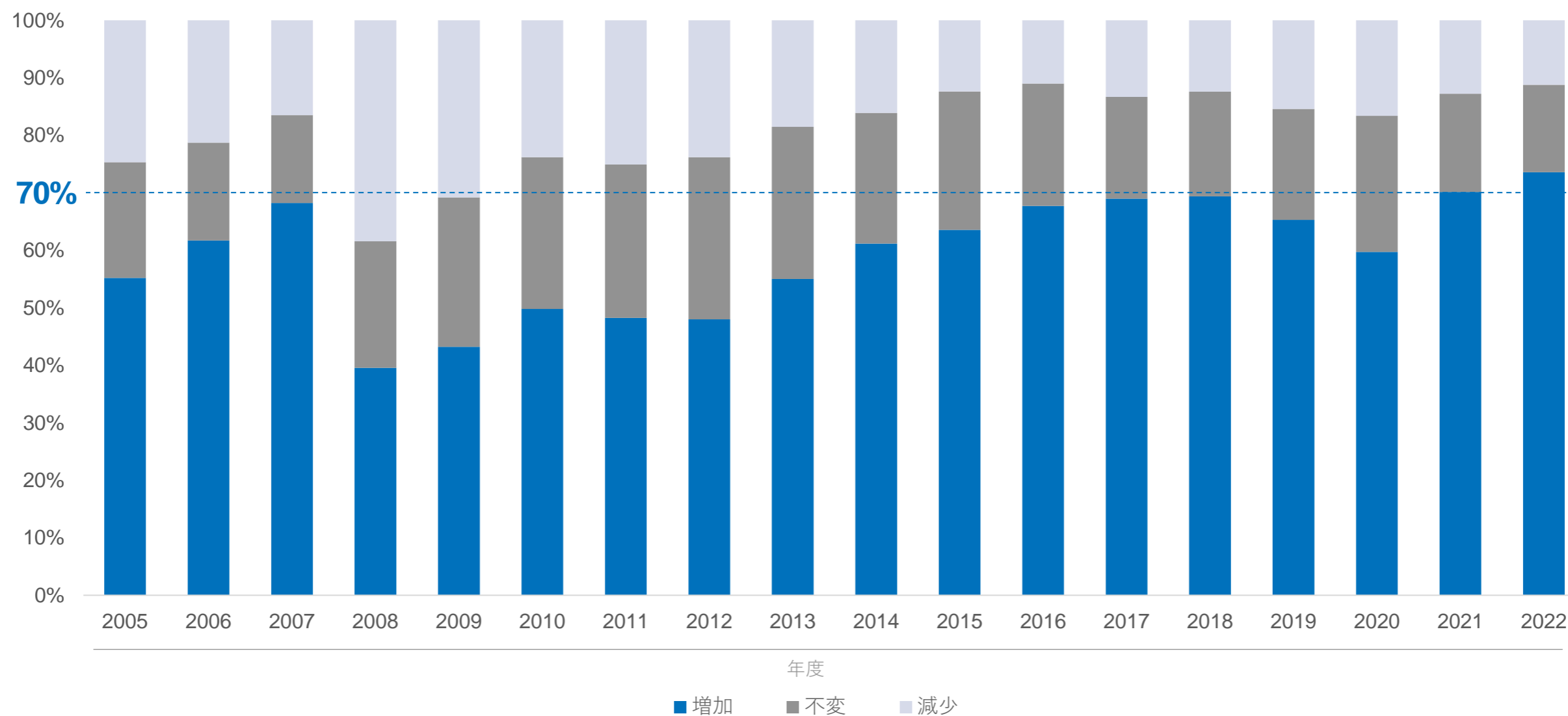
- ヘッドハンター
- 直接採用企業



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

今後3年間の雇用者数見通しについて、「増やす見通し」の上場企業割合は、7割を超える

雇用者数の動向：今後3年間の雇用者数の増加/減少企業割合の推移（全産業）<sup>(1)</sup>



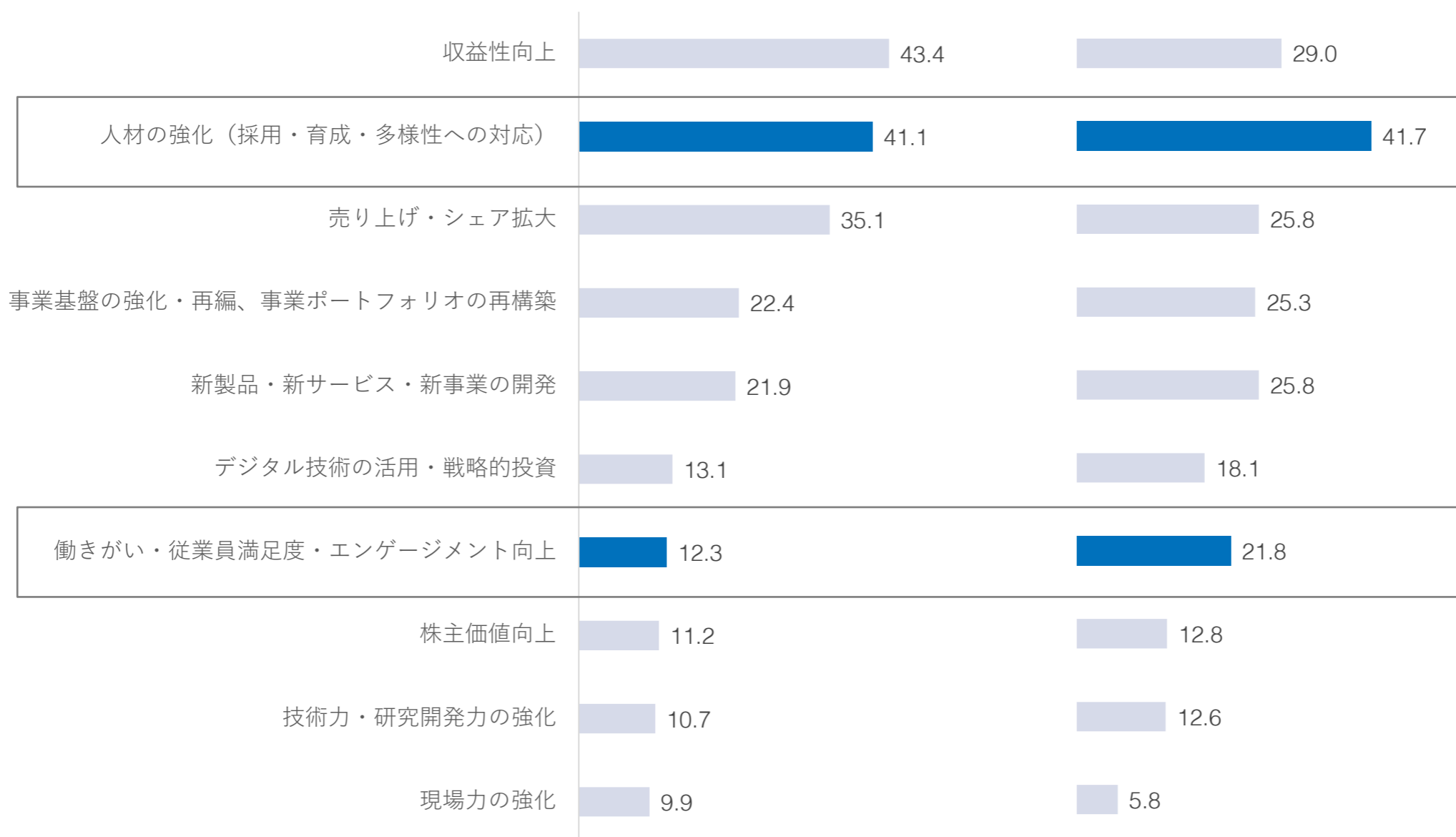
注：(1)「令和4年度 企業行動に関するアンケート調査報告書」（内閣府）（[https://www.esri.cao.go.jp/jp/stat/ank/r4ank/r4ank\\_houkoku.pdf](https://www.esri.cao.go.jp/jp/stat/ank/r4ank/r4ank_houkoku.pdf)）をもとにビジョナル株式会社が作成。東京証券取引所のプライム市場及びスタンダード市場、名古屋証券取引所のプレミアム市場及びメイン市場に上場する全企業に対して実施。各調査年度において、今後3年間（例えば、2022年度の調査においては、2023年度から2025年度を指す）の雇用者数の増減率（増加：0%超と回答した企業割合、不変：0%と回答した企業割合、減少：0%未満と回答した企業割合）を示す

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<sup>(1)</sup>

現在（2022年）

3年後



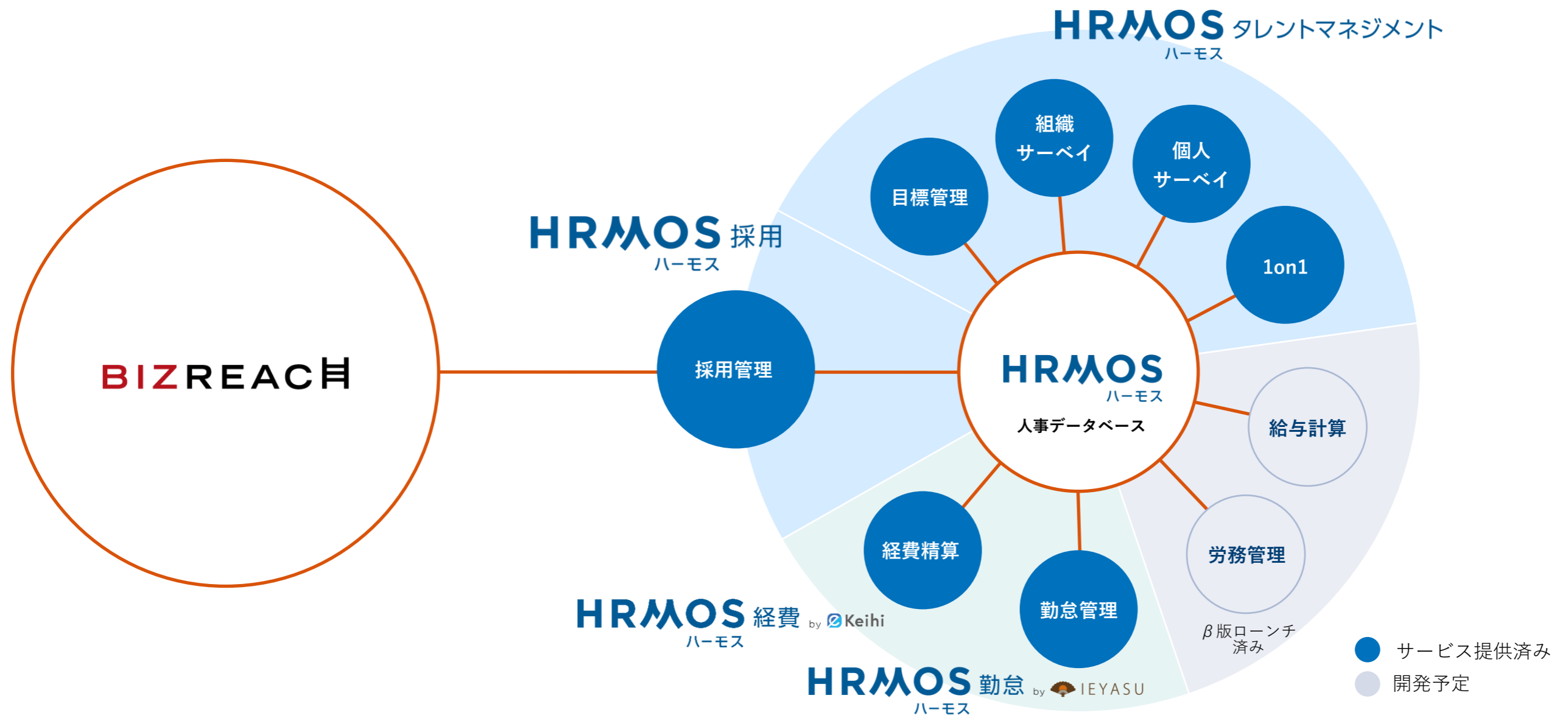
注：(1) 一般社団法人日本能率協会「日本企業の経営課題2022」（2022年12月発行）より、ビジョナル株式会社が作成。各数値は、課題として想定される20の項目のうち、重要度が1位から3位以内であると回答した比率

# 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

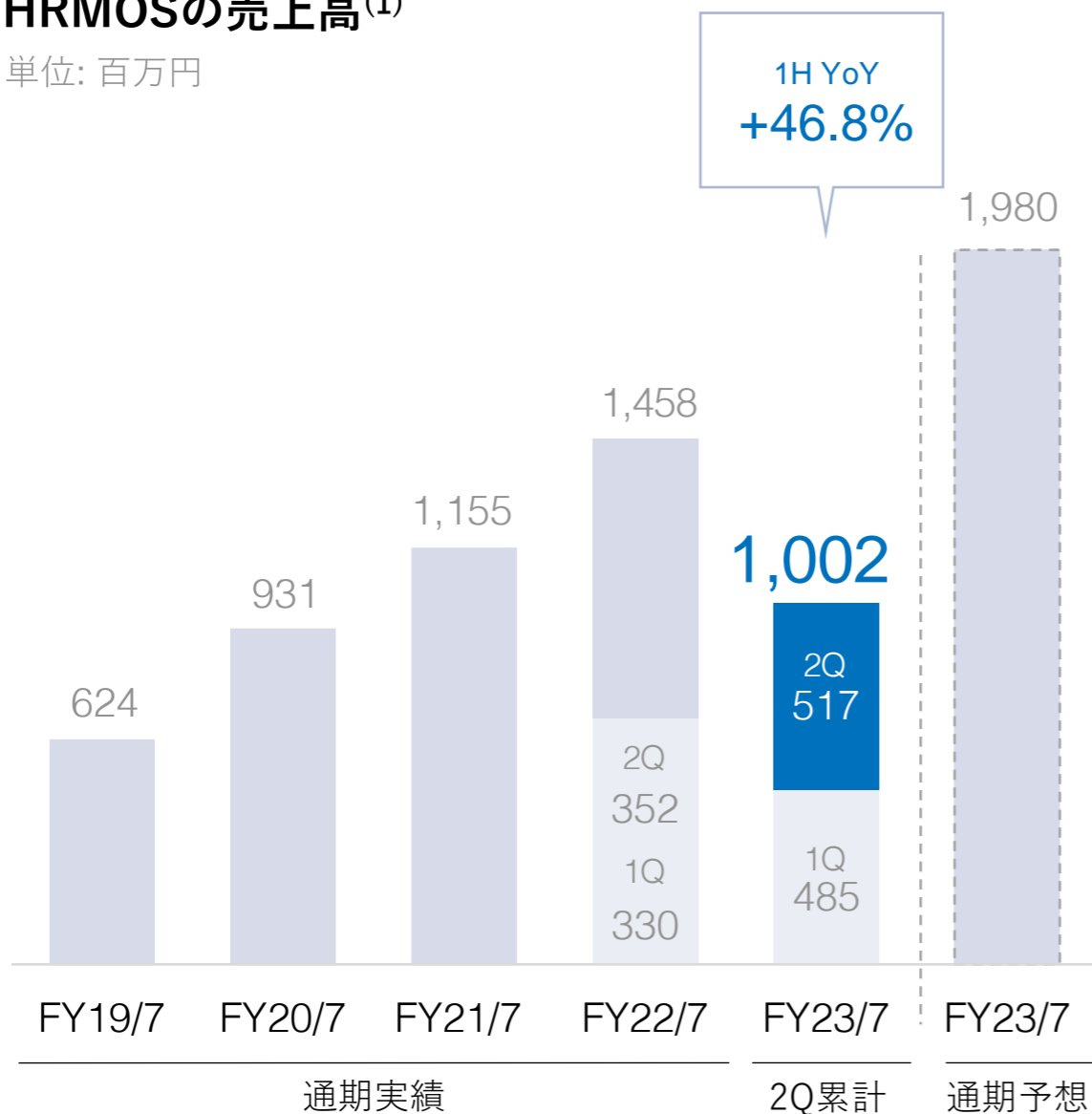


2021年11月1日に勤怠管理クラウド運営・IEYASU社株式の80.1%を取得完了（サービス名称を2022年2月にHRMOS勤怠にリブランディング）、2022年3月1日に経費精算クラウド運営・イージーソフト社株式の100%を取得完了（サービス名称を2022年11月にHRMOS経費にリブランディング）。2社の売上高は連結業績には含まれるが、FY22/7のHRMOS数値には含まれない。FY23/7よりHRMOSの売上高及び管理部門経費配賦営業利益にIEYASU社の提供するHRMOS勤怠の数値を含む

HRMOSは、プロダクト開発を進めながら、顧客数を拡大。2Q 累計売上高は+46.8% YoY

## HRMOSの売上高(1)

単位: 百万円

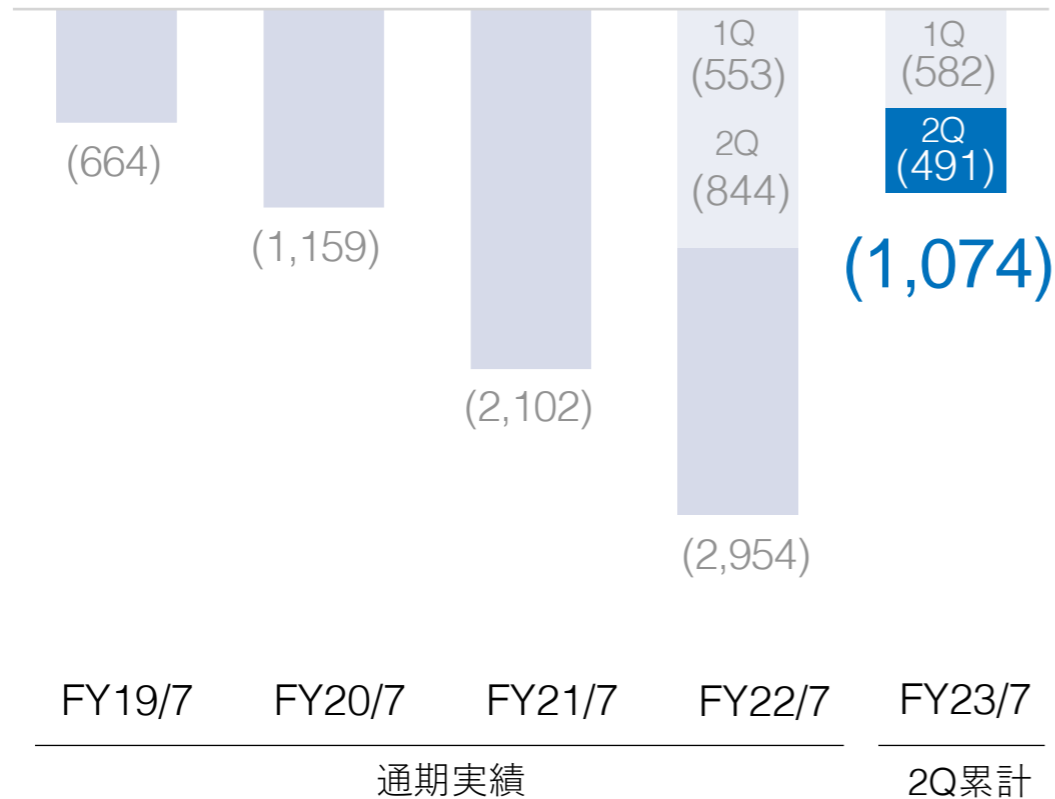


- 左図は、HRMOS採用、HRMOSタレントマネジメント及び、HRMOS勤怠の合計を示す
- 2Q 売上高累計は+46.8% YoY
  - HRMOS採用及びHRMOSタレントマネジメントの利用中企業数の伸長 (+31.3% YoY) が売上高成長を牽引
  - 通期業績予想に対する進捗率が高く見える理由は、今期より売上高数値に含まれるHRMOS勤怠（フリーミアムモデル）が、2月1日に価格改定を発表し、一時的なChurn Rate上昇を2Hに織り込んでいるため

マーケティング投資や営業活動を継続しながらも、FY2023/7 は前期比損失額の縮小を見通す

## HRMOSの 管理部門経費配賦前営業利益<sup>(1)(2)</sup>

単位: 百万円



- 左図は、HRMOS採用、HRMOSタレントマネジメント、HRMOS勤怠及び、新規モジュールのプロダクト開発費用の合計を示す
- HRMOS勤怠のコストが今期より含まれているものの、売上高の伸長と規律ある費用投下により、今期の損失額は前期比縮小を見通す

注: (1) HRMOS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

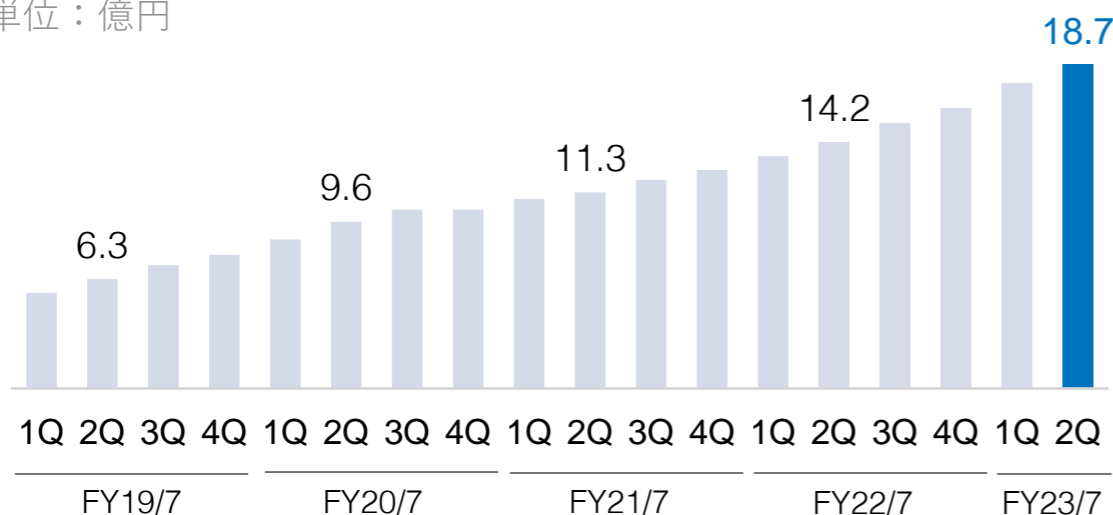
顧客の継続利用及び顧客基盤の拡大に支えられ2Q ARRは18.7億円 (+31.5% YoY)

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<sup>(1)(2)</sup>

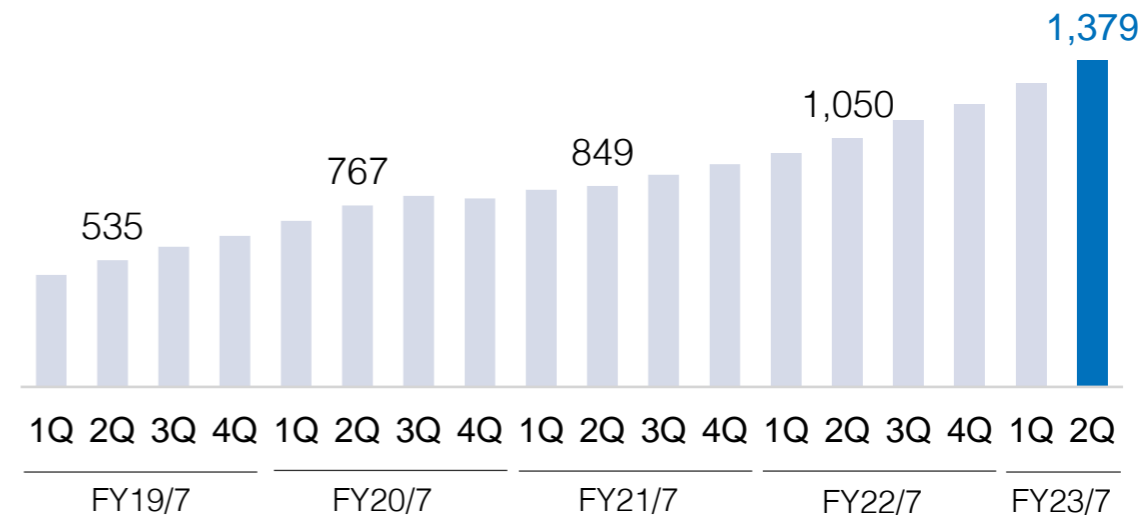
単位：億円

18.7億円 (+31.5% YoY)



## 利用中企業数<sup>(5)(6)</sup>

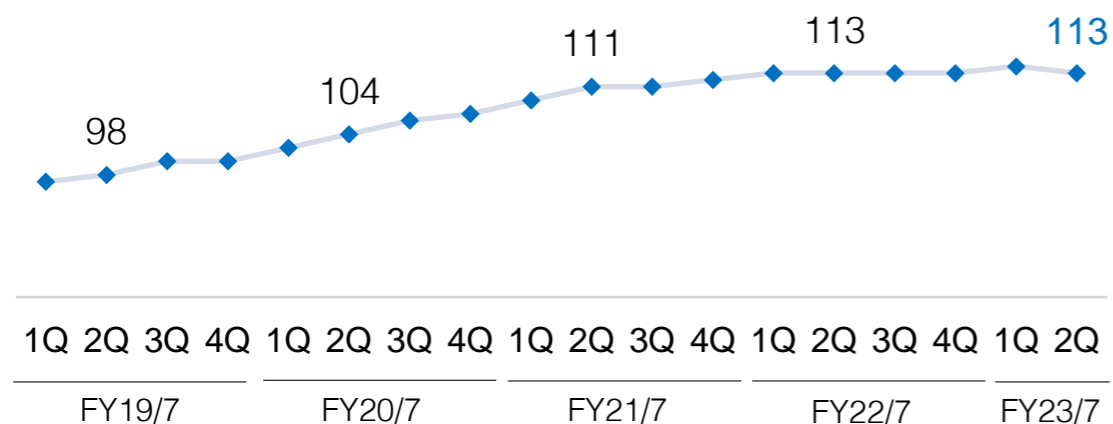
1,379社 (+31.3% YoY)



## ARPU<sup>(3)(4)</sup>

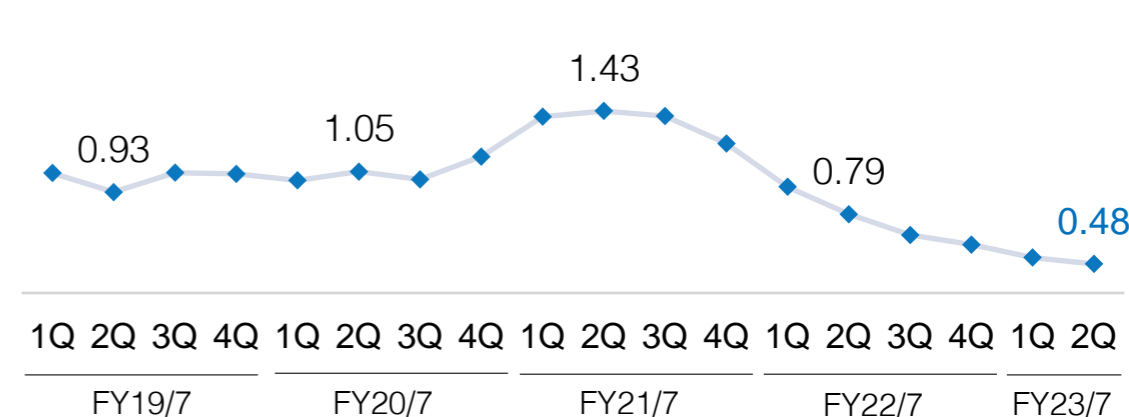
単位：千円

11.3万円 (+0.1% YoY)



## Churn Rate<sup>(7)(8)</sup>

直近12ヵ月平均: 0.48%



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) 2023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) 2023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、当月解約したMRRを前月末MRRで除して算出 (8) 2023年1月時点

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
ARR <sup>(1)</sup> (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
ARPU <sup>(2)</sup> (千円)	97	98	100	100	102	104	106	107	109	111	111	112	113	113	113	113	114	113
利用中企業数 <sup>(3)</sup>	473	535	592	638	702	767	807	797	833	849	897	941	989	1,050	1,127	1,193	1,280	1,379
直近12ヵ月平均 Churn Rate <sup>(4)</sup> (%)	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

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

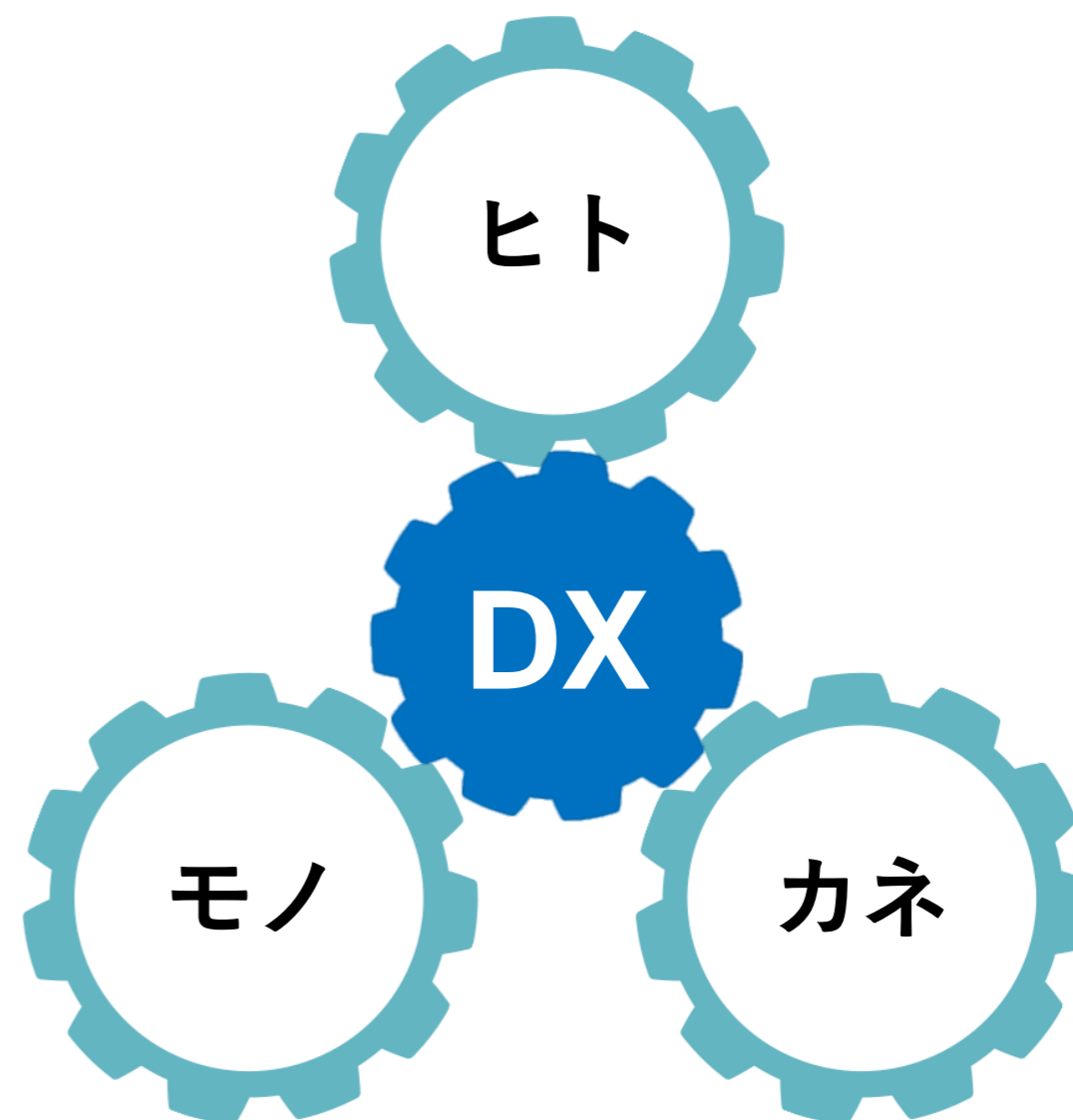
# VISIONALグループの戦略と 今後の展望

## 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

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



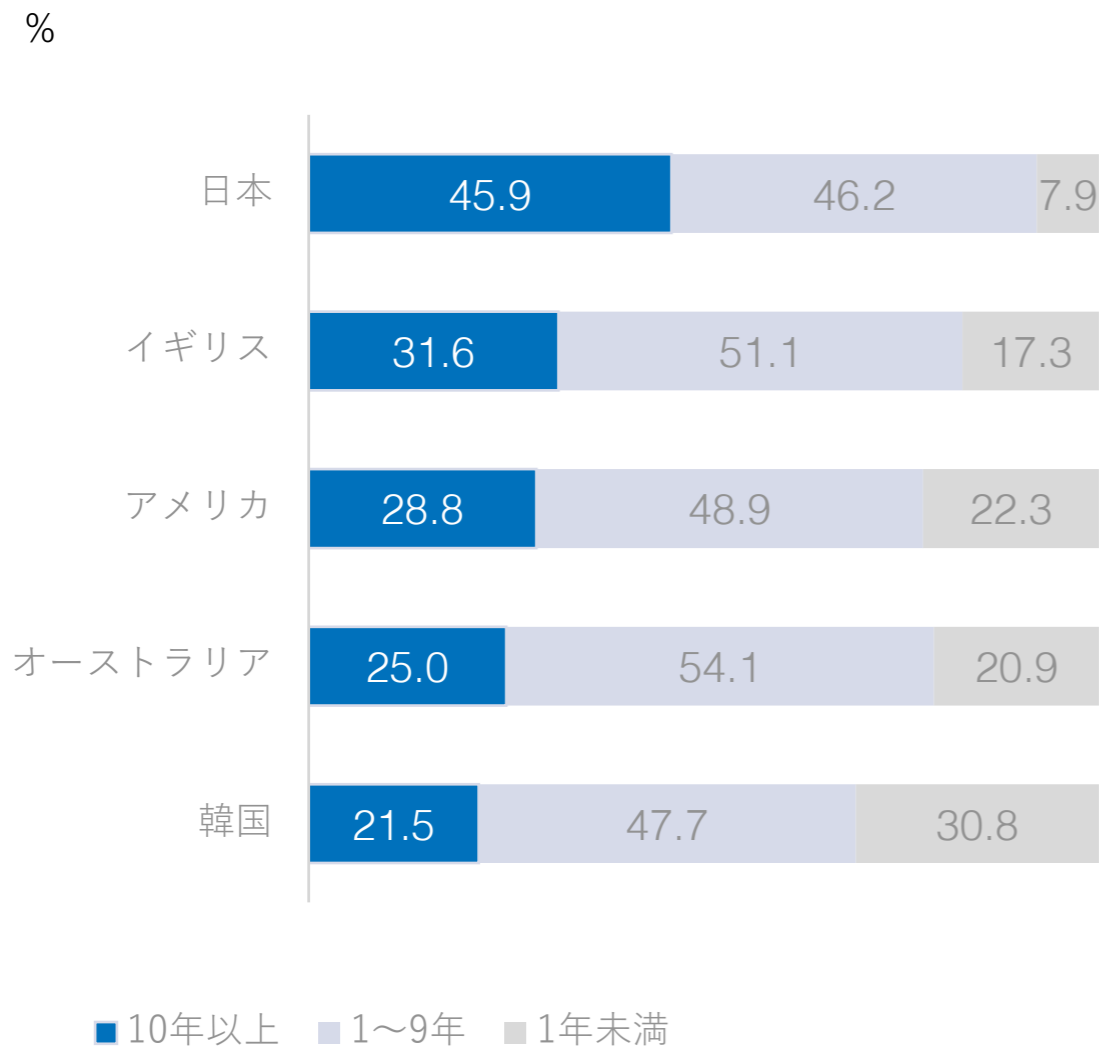
## MVP<sup>(1)</sup>とリーンスタートアップ組織体制

- ✓ 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  
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することが重要

## 勤続年数別雇用者割合の国際比較<sup>(1)</sup>



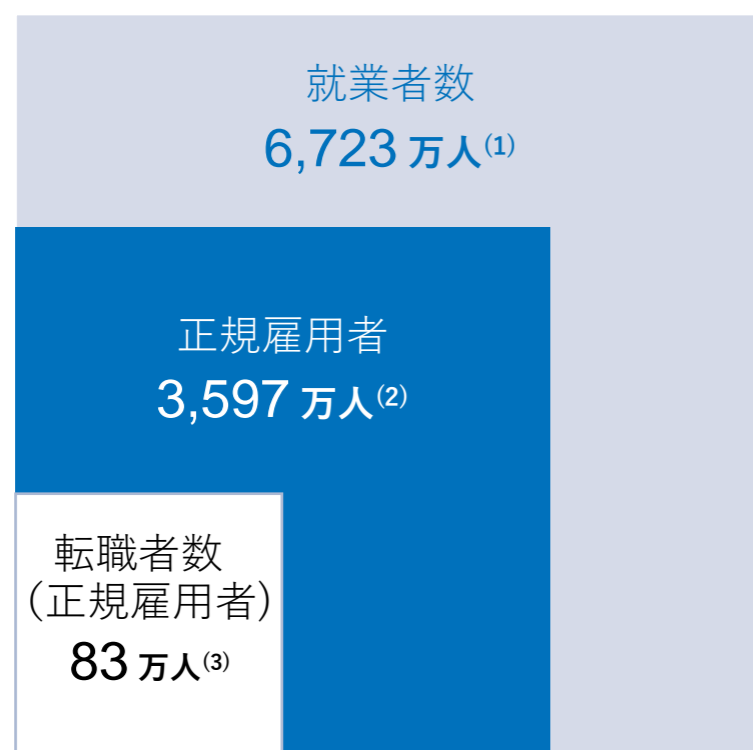
## 労働移動がもたらすこと

- ✔ 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

## 「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



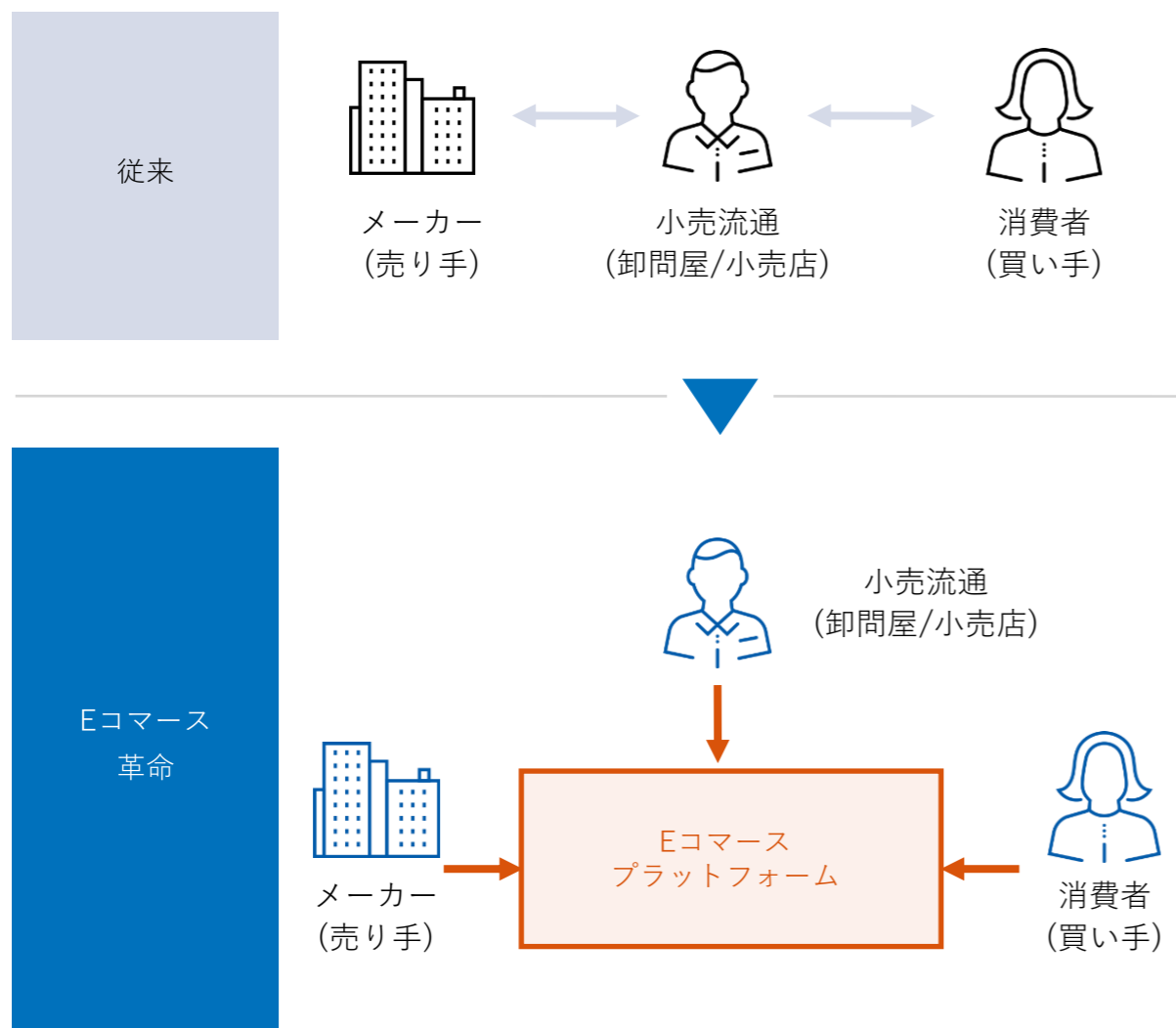
### 「働き方」は今後ますます変化

- ✓ 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

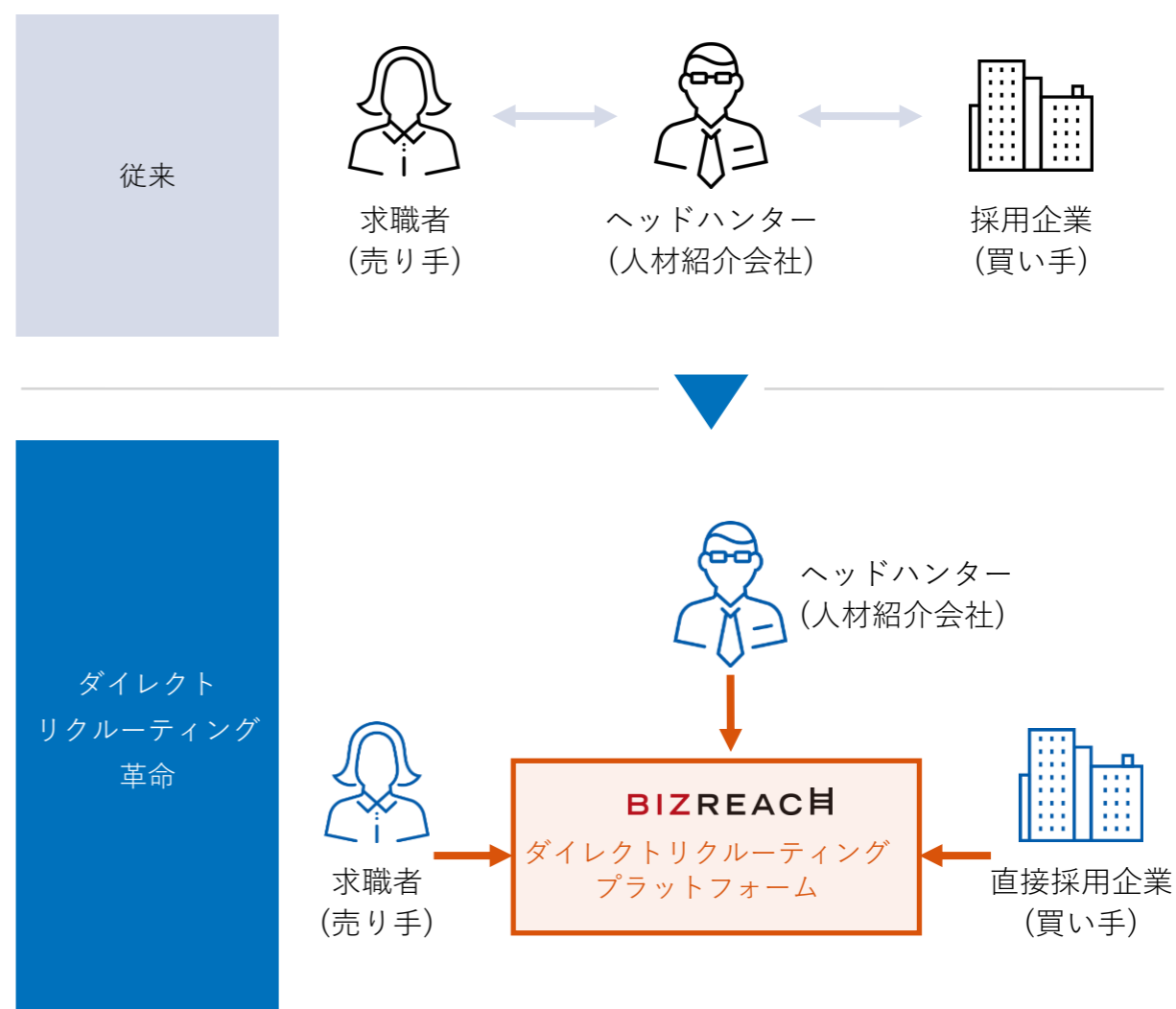
注: (1)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2022年の各月末の調査による日本の就業者数の12ヵ月分の平均値 (2)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2022年の各月末の調査による日本の正規雇用の従業員数の12ヵ月分の平均値 (3)「労働力調査」(総務省統計局)より引用。数値は2022年の各月末の調査による日本の正規雇用間での転職者数(調査時以前の1年以内に転職をした人数)の12ヵ月分の平均値

小売業界におけるEコマース革命<sup>(1)</sup>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

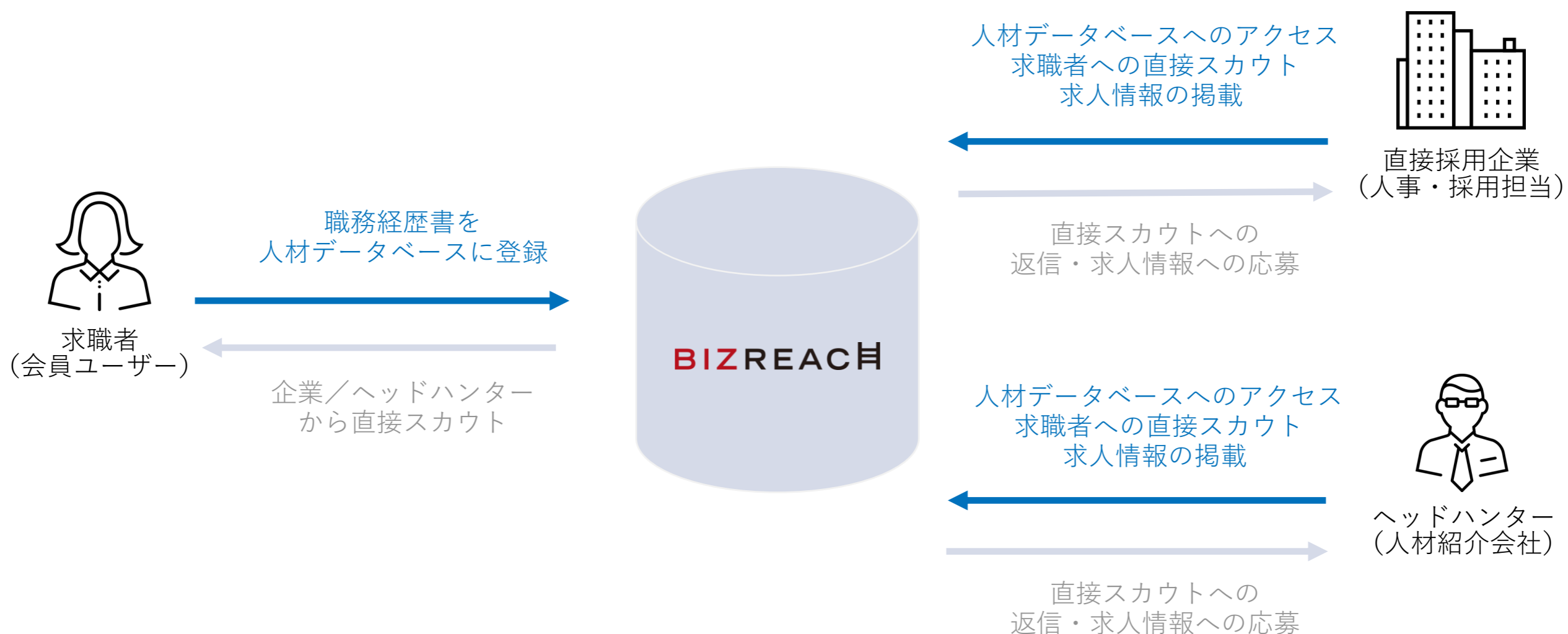


## 「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



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<sup>(1)</sup>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

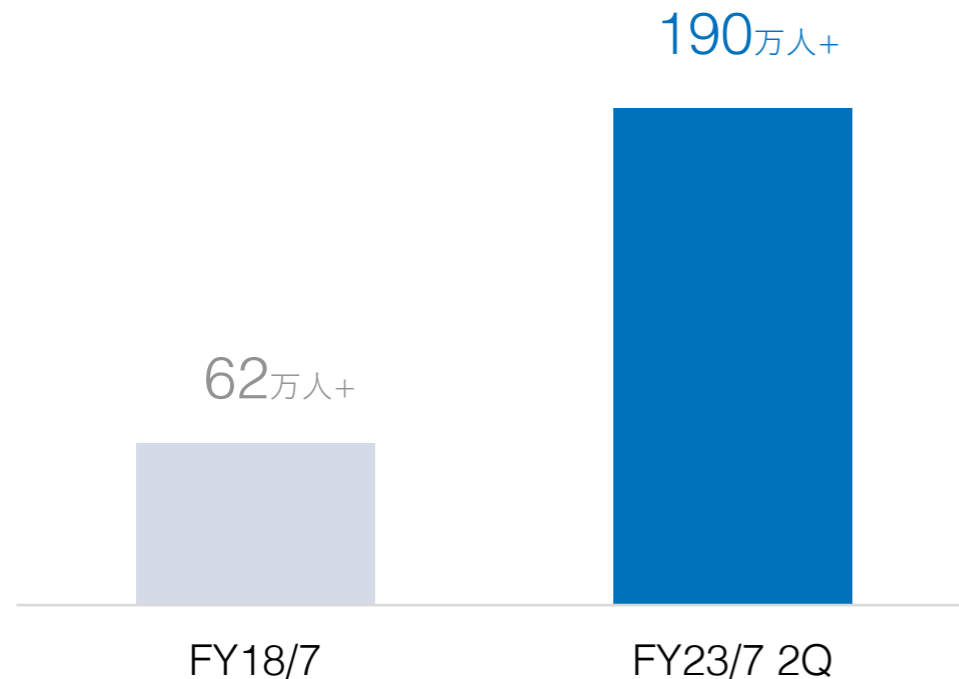
プロフェッショナル人材領域における一層の会員基盤拡大を進めると同時に、未利用企業の新規開拓、並びに利用企業への深耕営業を促進することでトップラインの更なる成長を図る

## 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<sup>(1)</sup>

国内給与所得者対象人数(2021年)<sup>(2)</sup>

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

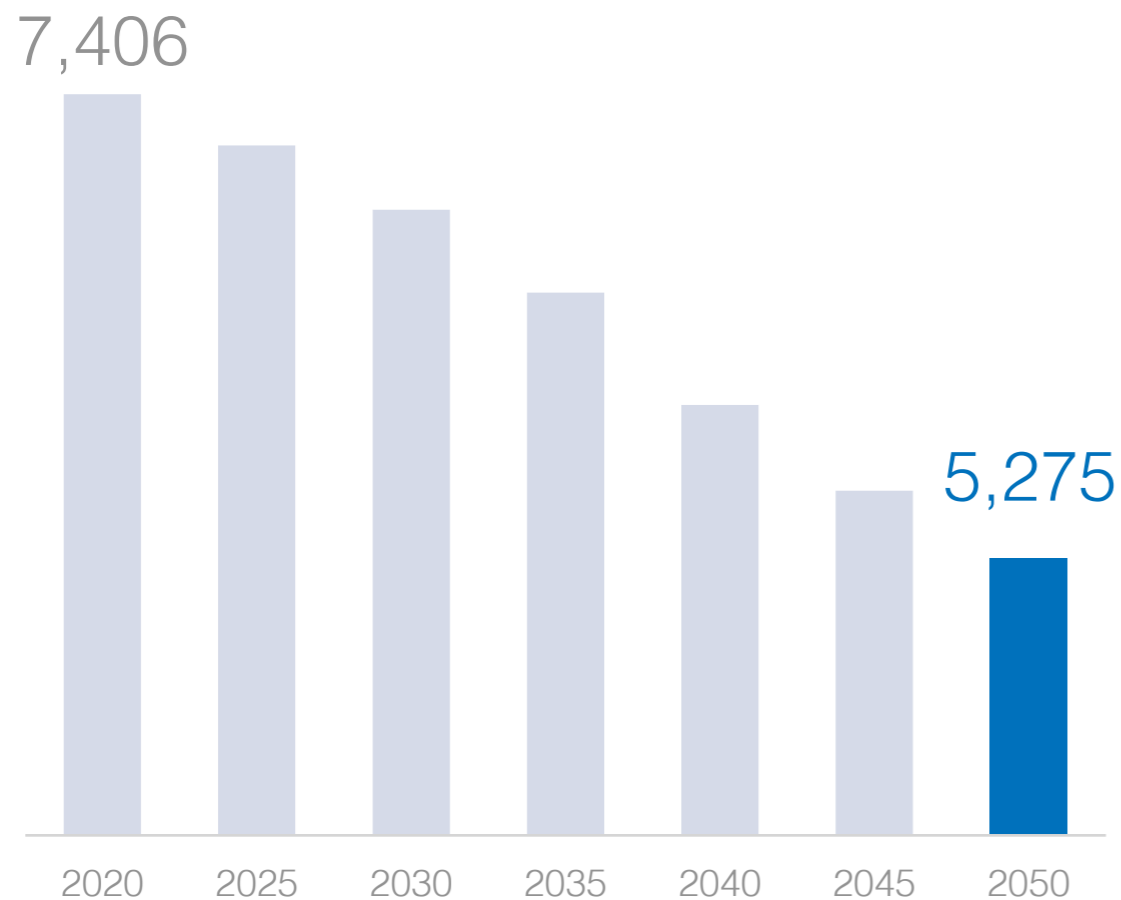


注: (1)データベース上に登録されている会員のうち、採用企業またはヘッドハンターへの職務経歴書公開設定を「公開」にしている会員（無料会員を含む）(2)「令和3年分 民間給与実態統計調査」（国税庁）（<https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2021/pdf/002.pdf>）を加工して作成 (3) FY22/7の会計期間中に1日以上の利用がある直接採用企業数 (4)2022年12月末時点。「都道府県別一般事業主行動計画策定届の届出及び認定状況（令和4年12月末時点）」（厚生労働省）（[https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou\\_r04\\_12.pdf](https://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/dl/jyoukyou_r04_12.pdf)）を加工して作成

生産年齢人口が縮小する中、企業の人への投資も縮小傾向

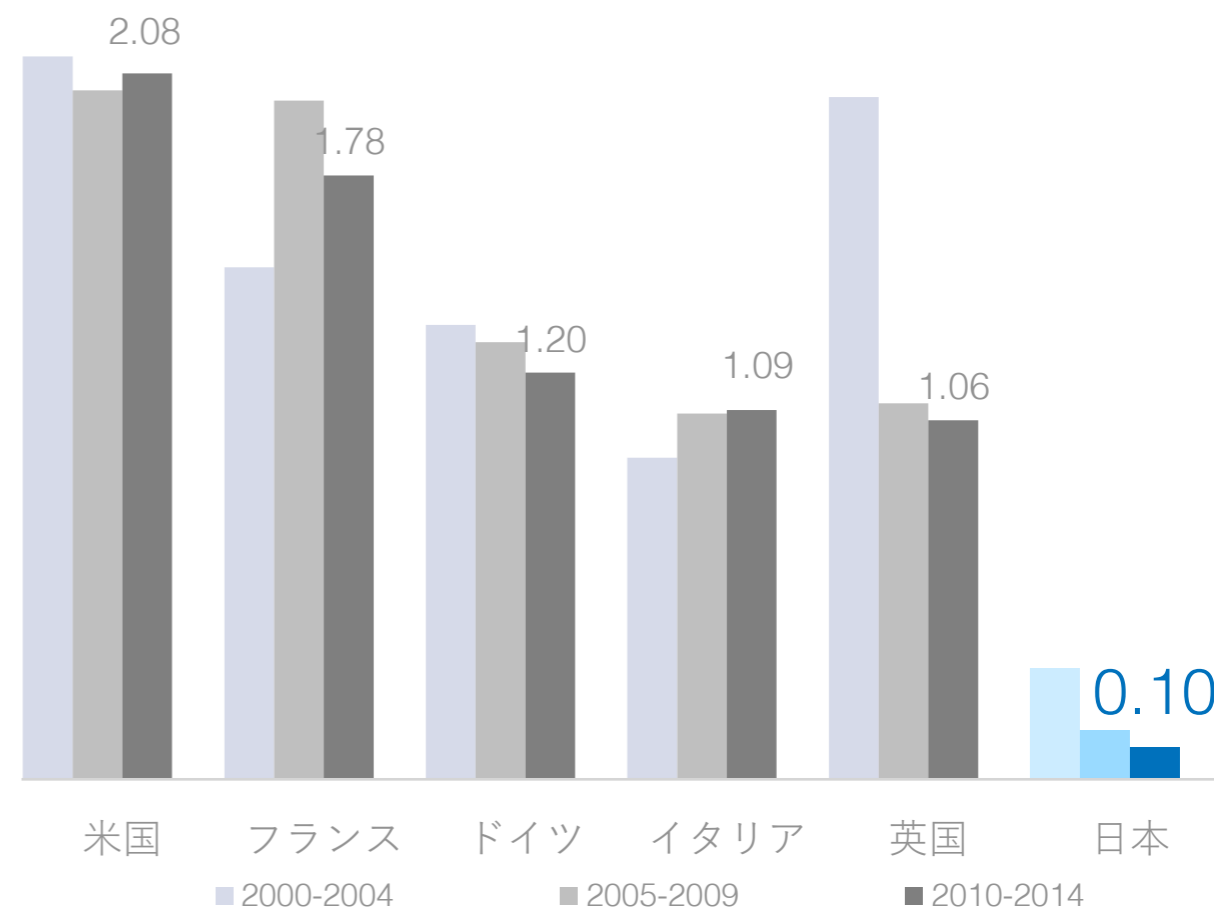
長期的な日本の生産年齢人口の推移<sup>(1)</sup>

単位：万人



企業の人材投資（OJT以外）の国際比較（GDP比）<sup>(2)</sup>

単位：%

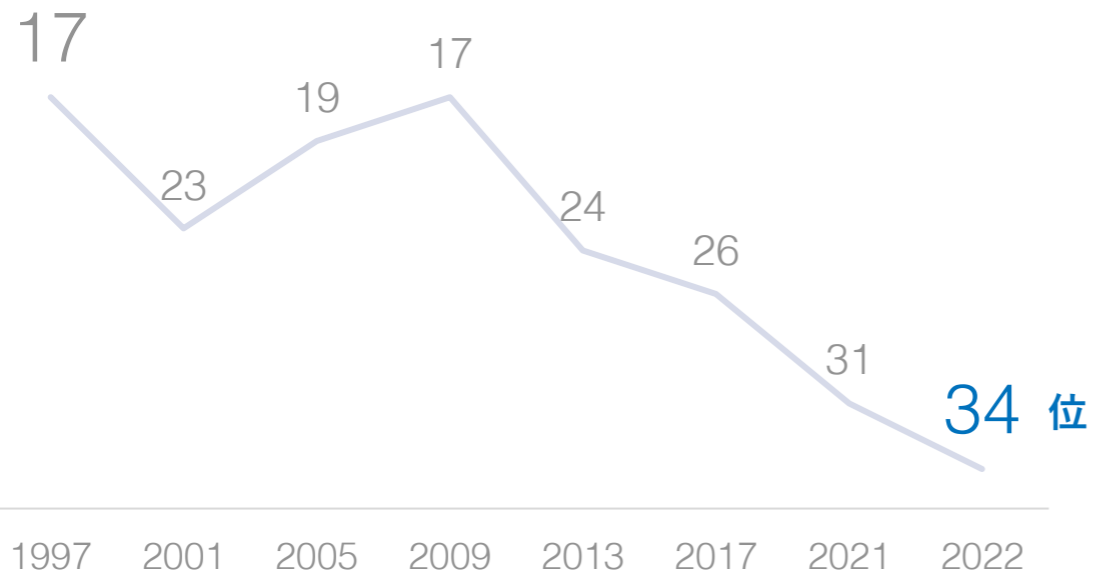


注: (1) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」の出生中位（死亡中位）推計をもとにビジョナル株式会社が作成 (2) 「未来人材ビジョン（令和4年5月）」（経済産業省）（<https://www.meti.go.jp/press/2022/05/20220531001/20220531001-1.pdf>）をもとにビジョナル株式会社が作成

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

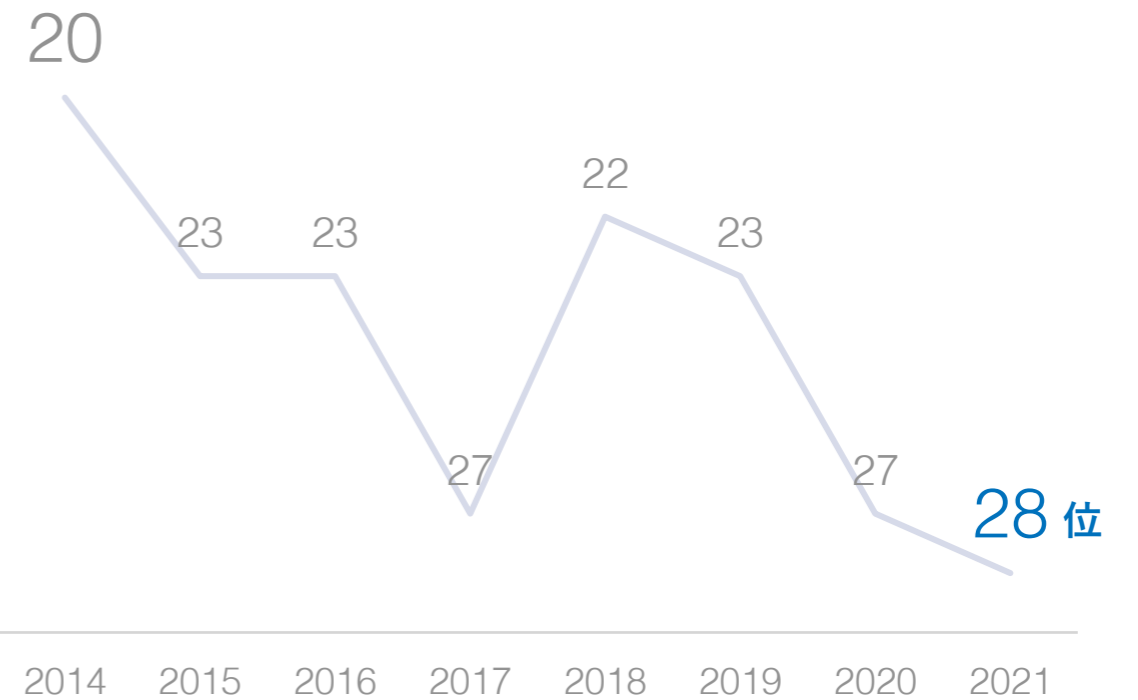
### 日本の国際競争力総合順位<sup>(1)</sup>

順位



### 日本のデジタル競争ランキング<sup>(2)</sup>

順位

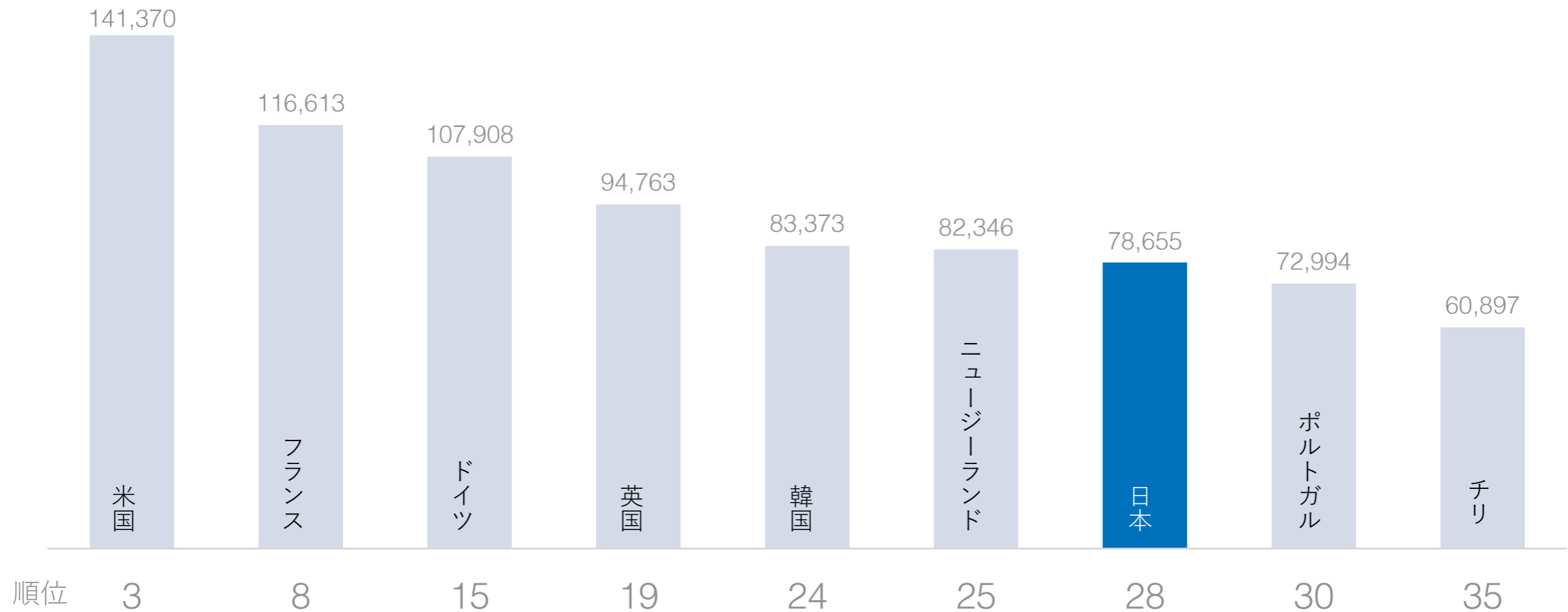


注: (1) IMD World Competitiveness Center, "IMD World Competitiveness Ranking" ( <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/> ) をもとにビジョナル株式会社が作成  
(2) IMD World Competitiveness Center, "IMD World Digital Competitiveness Ranking" ( <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/>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

(2020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

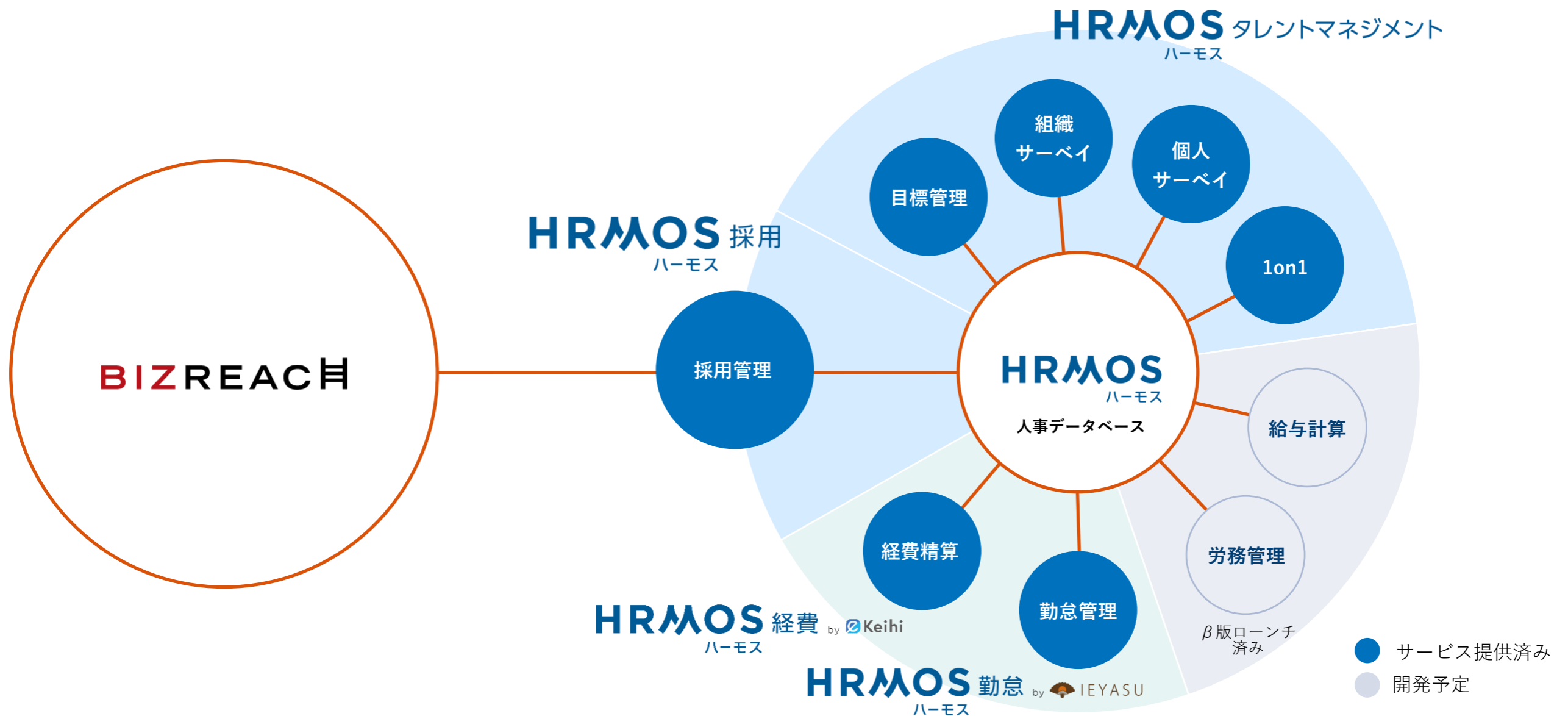


注: (1) 「労働生産性の国際比較 2021」 (公益財団法人 日本生産性本部) (<https://www.jpc-net.jp/research/detail/005625.html>) をもとにビジョナル株式会社が作成







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（サービス名称を2022年2月にHRMOS勤怠にリブランディング）、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（サービス名称を2022年11月にHRMOS経費にリブランディング）。2社の売上高は連結業績には含まれるが、FY22/7のHRMOS数値には含まれない。FY23/7よりHRMOSの売上高及び管理部門経費配賦営業利益にIEYASU社の提供するHRMOS勤怠の数値を含む

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;"><b>事業承継を含む資本の流動化の遅れ</b></p> <p style="text-align: center;">「日本経済2020-2021」<sup>(1)</sup></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&amp;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&amp;Aマッチングサイト</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p style="text-align: center;"><b>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</b></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」<sup>(2)</sup></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;">クラウドリスク評価</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p style="text-align: center;"><b>中小企業等のDXの遅れ</b></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」<sup>(2)</sup></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

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。

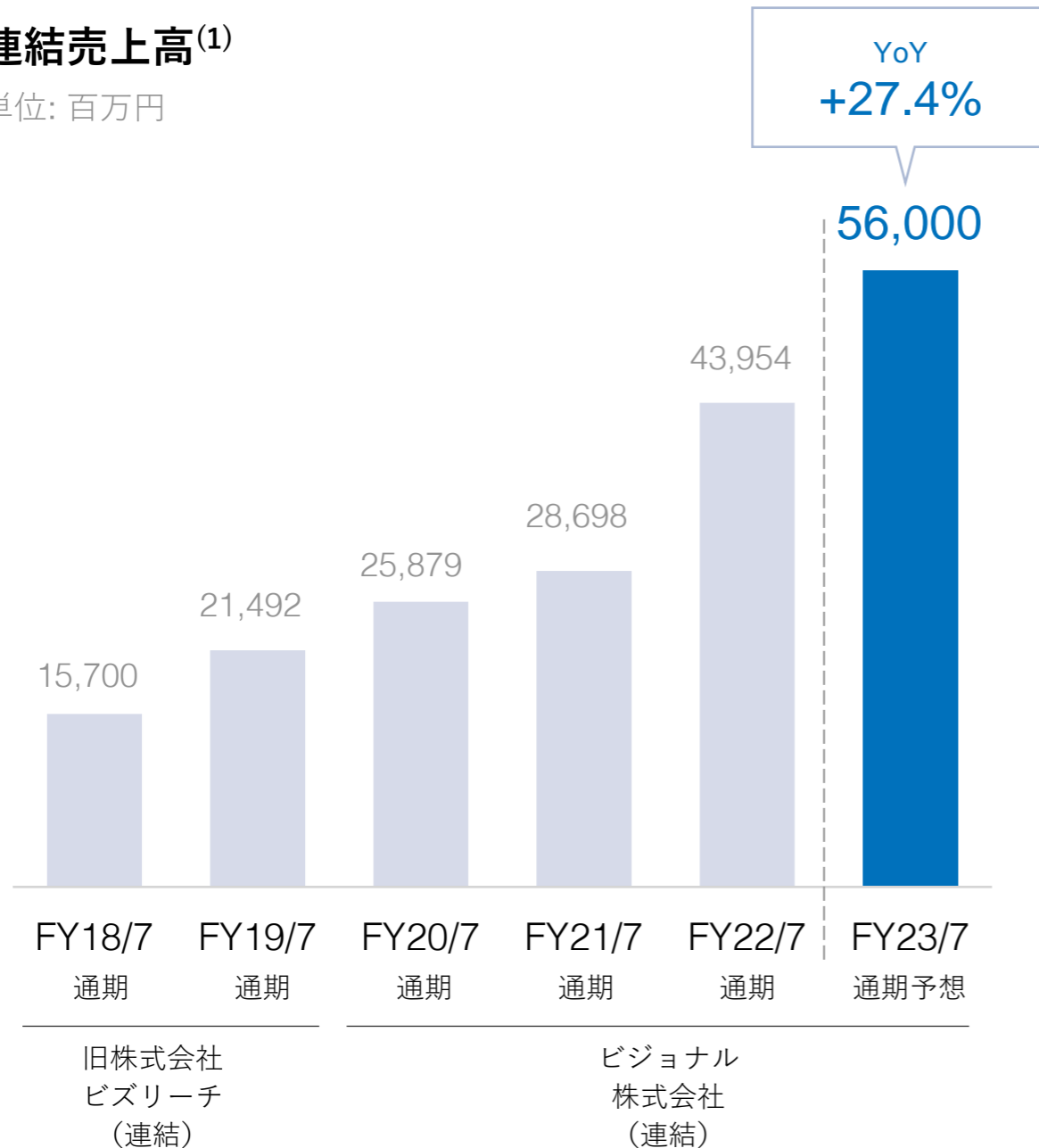
## グループミッションの実現へのコミットメント

- ✔ 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による持続的な成長実現を図る

経済情勢の先行きは引き続き不透明ではあるものの、構造的な雇用の流動化は継続。Visionalグループの通期連結売上高は、+27.4% YoYを見通す。通期連結営業利益は+50.9% YoYを見通す

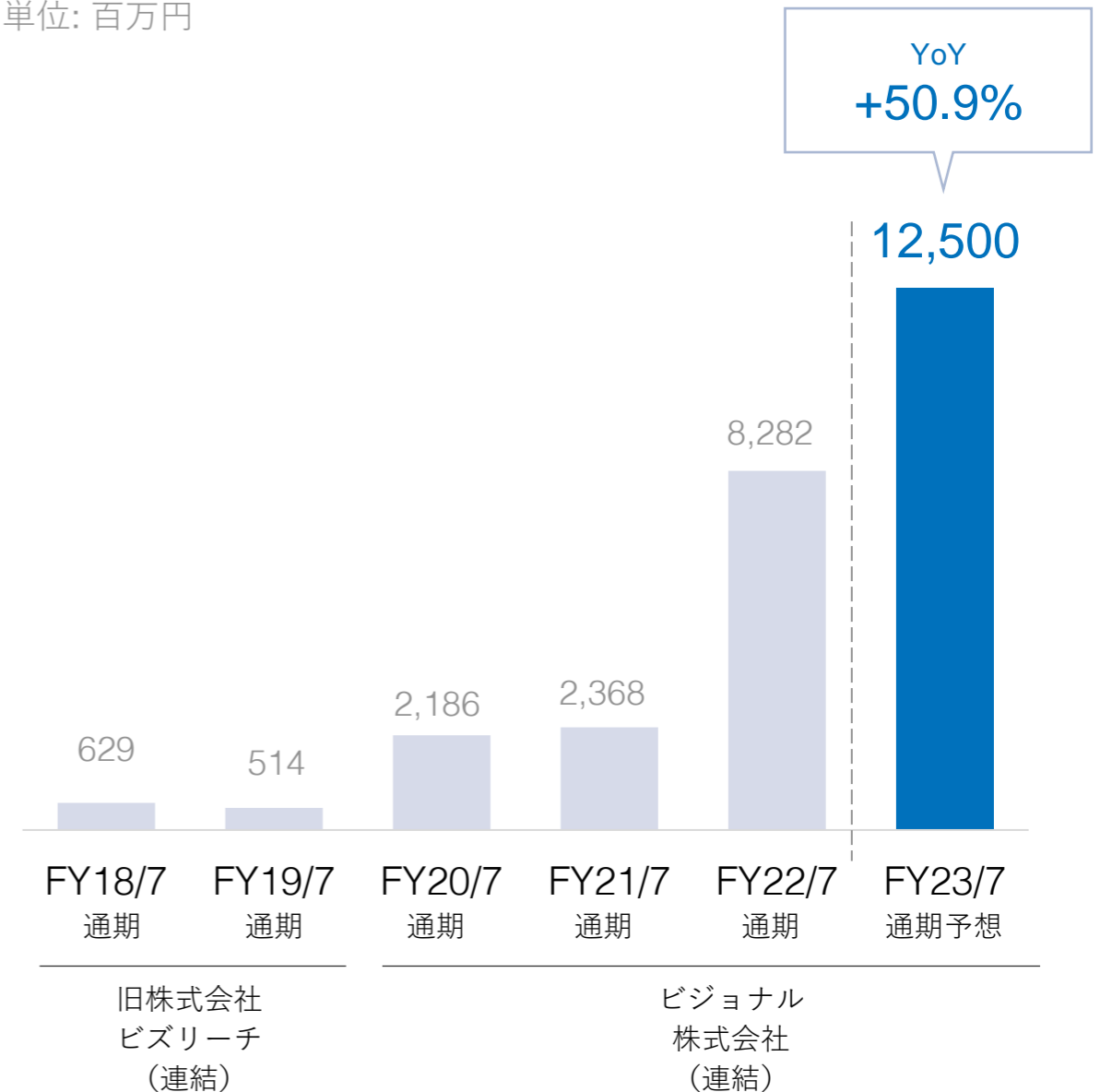
## 連結売上高<sup>(1)</sup>

単位: 百万円



## 連結営業利益<sup>(1)(2)</sup>

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 (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

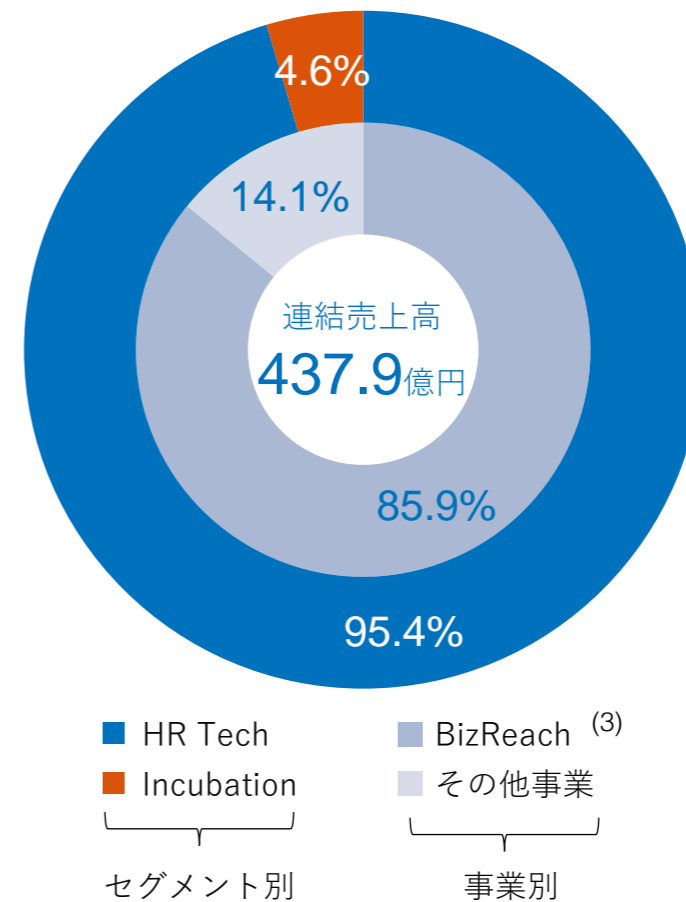
# Appendix

## 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3月16日時点)

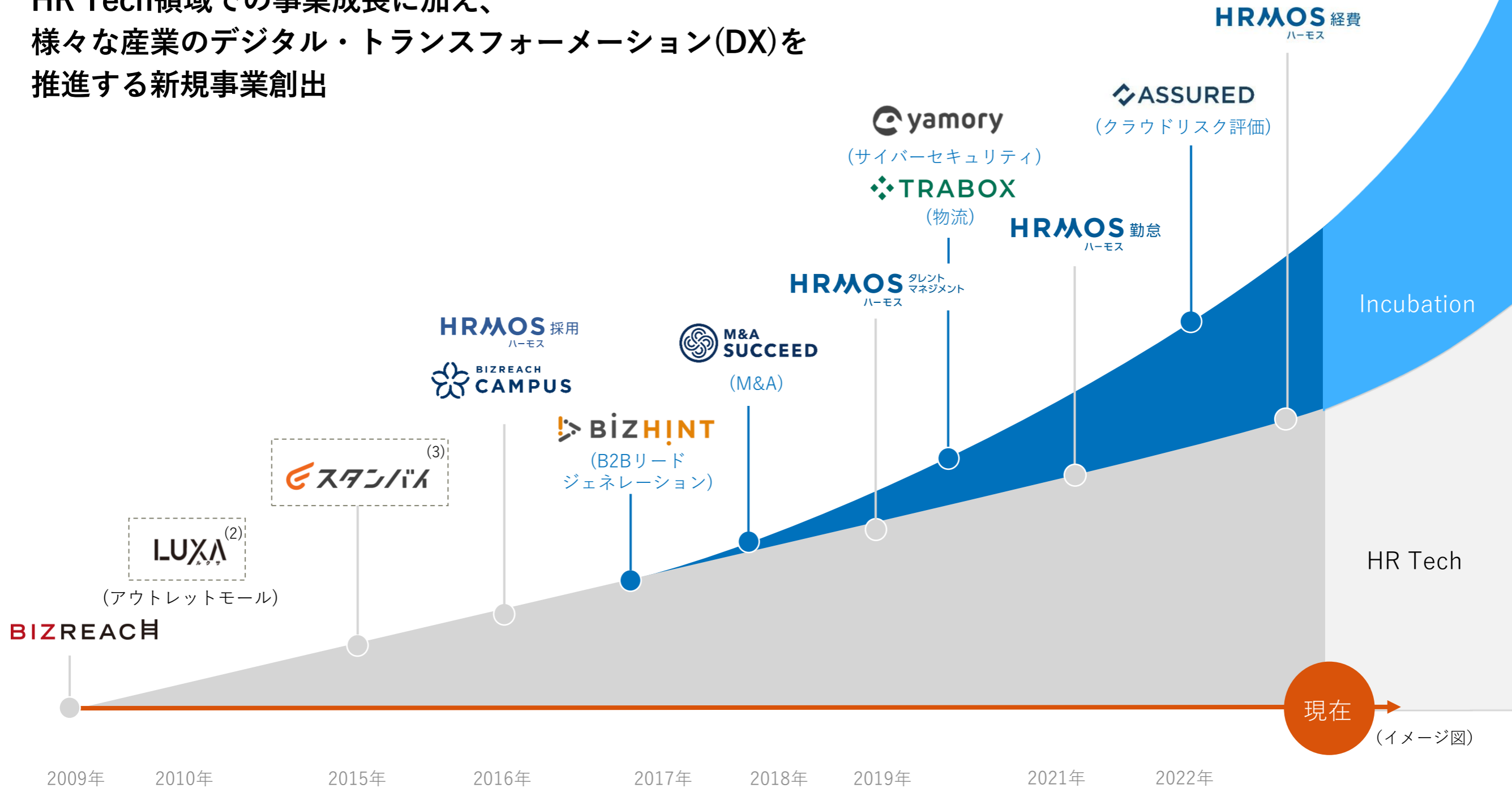
HR Tech セグメント	<b>BIZREACH</b>	即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト
	<b>HRMOS</b> ハーモス	人材活用プラットフォーム
	<b>HRMOS 採用</b> ハーモス	・採用管理クラウド
	<b>HRMOS  Talent Management</b> ハーモス	・人材管理クラウド
	<b>HRMOS 勤怠</b> ハーモス	・勤怠管理クラウド
	<b>HRMOS 経費</b> ハーモス	・経費精算クラウド
	<b>BIZREACH CAMPUS</b>	OB/OG訪問ネットワーク
Incubation セグメント	<b>M&amp;A SUCCEED</b>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

### FY2022/7 セグメント／事業別売上高構成<sup>(2)</sup>



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)

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 2Q累計	FY22/7 2Q累計	FY22/7 通期	FY21/7 通期	FY20/7 通期	FY23/7 2Q	FY23/7 1Q
<b>売上高</b>	26,403	19,670	43,954	28,698	25,879	13,184	13,218
年率成長率 (%)	34.2%	61.7%	53.2%	10.9%	20.4%	30.5%	38.1%
<b>HR Techセグメント</b>	25,243	18,706	41,791	27,052	24,914	12,556	12,686
年率成長率 (%)	34.9%	63.9%	54.5%	8.6%	17.7%	30.9%	39.2%
<b>Incubationセグメント</b>	1,092	883	2,002	1,485	892	597	495
年率成長率 (%)	23.7%	30.7%	34.8%	66.3%	182.1%	27.2%	19.8%
売上原価	3,250	2,706	5,802	3,999	4,104	1,629	1,621
売上総利益	23,152	16,964	38,151	24,699	21,775	11,555	11,597
売上総利益率 (%)	87.7%	86.2%	86.8%	86.1%	84.1%	87.6%	87.7%
販売費及び一般管理費 <sup>(2)</sup>	17,326	12,866	29,869	22,331	19,588	9,432	7,894
広告宣伝費	8,784	5,896	14,697	9,562	7,640	5,156	3,628
給与手当等 <sup>(3)</sup>	4,043	3,524	7,410	6,308	5,301	2,017	2,025
地代家賃	647	619	1,243	1,258	1,251	331	315
その他 <sup>(2)</sup>	3,851	2,824	6,516	5,202	5,394	1,926	1,924
<b>営業利益<sup>(2)</sup></b>	<b>5,825</b>	<b>4,097</b>	<b>8,282</b>	<b>2,368</b>	<b>2,186</b>	<b>2,122</b>	<b>3,703</b>
営業利益率 (%)	22.1%	20.8%	18.8%	8.3%	8.4%	16.1%	28.0%
<b>HR Techセグメント<sup>(2)</sup></b>	<b>7,170</b>	<b>5,263</b>	<b>10,631</b>	<b>4,000</b>	<b>3,343</b>	<b>2,743</b>	<b>4,426</b>
<b>Incubationセグメント</b>	<b>(796)</b>	<b>(821)</b>	<b>(1,649)</b>	<b>(863)</b>	<b>(868)</b>	<b>(340)</b>	<b>(456)</b>
税金等調整前当期(四半期)純利益 <sup>(2)</sup>	6,171	4,274	8,717	2,290	7,023	2,384	3,786
法人税等合計 <sup>(2)</sup>	2,026	1,432	2,864	869	2,364	770	1,255
<b>当期(四半期)純利益<sup>(2)</sup></b>	<b>4,144</b>	<b>2,842</b>	<b>5,852</b>	<b>1,420</b>	<b>4,658</b>	<b>1,613</b>	<b>2,531</b>
当期(四半期)純利益率 (%)	15.7%	14.4%	13.3%	5.0%	18.0%	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<sup>(1)</sup>

単位：百万円

	FY23/7 2Q累計	FY22/7 通期	FY21/7 通期	FY20/7 通期
<b>管理部門経費配賦前 営業利益</b>	7,996	12,622	6,170	7,531
BizReach <sup>(2)(3)</sup>	9,581	17,609	9,637	9,232
HRMOS <sup>(3)</sup>	(1,074)	(2,954)	(2,102)	(1,159)
その他事業 <sup>(3)</sup>	(510)	(2,032)	(1,364)	(541)
<b>調整項目</b>				
-) 経理機能や人事機能、 法務総務機能等の費用 <sup>(4)(5)</sup>	2,170	4,340	3,802	5,345
-) HR Techセグメント <sup>(5)</sup>	1,920	3,769	3,263	4,647
-) Incubationセグメント	249	570	538	697
<b>営業利益<sup>(5)</sup></b>	<b>5,825</b>	<b>8,282</b>	<b>2,368</b>	<b>2,186</b>

## 調整後機能別／事業別人員数 (FY23/7 2Q)<sup>(6)</sup>

	人員数	HR Tech関連事業 小計に占める割合
<b>HR Tech関連事業</b>		
BizReach	758	67.4%
HRMOS	220	19.6%
その他HR Tech 関連事業	146	13.0%
<b>小計</b>	<b>1,124</b>	<b>100.0%</b>
HR Tech関連事業 固有の間接部門	163	n/a
<b>HR Tech関連事業合計</b>	<b>1,287</b>	<b>n/a</b>
Incubation関連事業	129	n/a
管理部門	108	n/a
<b>合計</b>	<b>1,524</b>	<b>n/a</b>

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

単位：百万円

	FY23/7 2Q	FY22/7	FY21/7	FY20/7
<b>流動資産</b>	<b>41,941</b>	<b>36,743</b>	<b>29,532</b>	<b>12,137</b>
現金及び預金	34,390	31,362	25,630	9,114
受取手形及び売掛金	4,906	4,356	3,258	2,012
その他の流動資産	2,644	1,025	643	1,011
<b>固定資産<sup>(2)</sup></b>	<b>9,105</b>	<b>9,210</b>	<b>5,544</b>	<b>5,584</b>
有形固定資産	829	735	700	899
無形固定資産 <sup>(2)</sup>	4,871	5,287	2,457	2,488
のれん <sup>(2)</sup>	3,050	3,300	1,296	1,186
その他の無形固定資産 <sup>(2)</sup>	1,821	1,986	1,160	1,301
投資その他の資産 <sup>(2)</sup>	3,404	3,185	2,385	2,196
<b>資産合計<sup>(2)</sup></b>	<b>51,047</b>	<b>45,952</b>	<b>35,076</b>	<b>17,722</b>

単位：百万円

	FY23/7 2Q	FY22/7	FY21/7	FY20/7
<b>流動負債</b>	<b>15,115</b>	<b>13,988</b>	<b>9,046</b>	<b>5,290</b>
未払金	4,575	4,054	3,341	1,486
前受収益	—	—	3,042	1,917
契約負債	5,865	4,941	—	—
その他の流動負債	4,673	4,993	2,662	1,886
<b>固定負債<sup>(2)</sup></b>	<b>2,903</b>	<b>3,192</b>	<b>3,494</b>	<b>3,225</b>
持分法適用に伴う負債	2,293	2,453	2,773	3,070
その他の固定負債 <sup>(2)</sup>	609	737	720	155
<b>純資産合計<sup>(2)</sup></b>	<b>33,028</b>	<b>28,772</b>	<b>22,536</b>	<b>9,205</b>
資本金	6,251	6,226	6,063	100
資本剰余金	10,216	10,190	10,027	4,064
利益剰余金 <sup>(2)</sup>	16,439	12,294	6,442	5,021
その他	121	61	3	20
<b>負債及び純資産合計<sup>(2)</sup></b>	<b>51,047</b>	<b>45,952</b>	<b>35,076</b>	<b>17,722</b>

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

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 <sup>(1)(2)</sup>	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 <sup>(3)</sup> 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、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。