

# ビジョナル株式会社 FY2025/7 第 1 四半期 (1Q) 決算発表 FAQ

2024 年 12 月 12 日

## 連結業績関連

### Q1 FY2025/7 1Q 実績及び通期業績見通しに対する進捗は？

FY2025/7 1Q の連結売上高は 186.9 億円 (+16.4% YoY)、通期連結業績見通しに対する進捗率は 24.5% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は 24.3%) となり、計画通り進捗しております。連結営業利益は 54.5 億円 (+10.1% YoY、営業利益率 29.2%)、通期連結業績見通しに対する進捗率は 28.5% (前年通期実績に対する前年同期進捗率は 27.8%) となり、規律を保ちながら成長投資を実行しており、計画通り進捗しております。

当社は HR Tech セグメントと、Incubation セグメントにより構成されております。

#### HR Tech セグメント：

BizReach：1Q 売上高は 163.5 億円 (+16.0% YoY) となりました。プロフェッショナル人材への企業の採用ニーズや求職者の動向は想定通りに推移いたしました。累計導入企業数も 2024 年 10 月末時点で 33,200 社超となり、前 4Q 末比で約 1,500 社増加いたしました。1Q 売上高の進捗は計画通りであり、通期業績見通しに対して順調に推移しております。

1Q 営業利益 (管理部門経費配賦前) は 69.4 億円 (+12.7% YoY、利益率 42.5%) となりました。通常の求職者獲得マーケティングに加えて、「社長の本気編」シリーズを含むマーケティング投資を計画通り実行いたしました。各四半期の営業利益率 (管理部門経費配賦前) は、売上高と成長投資計画のバランスで上下し、1Q は例年、成長投資が通期の中で最も小さい四半期であるため、営業利益率は通期対比高くなる傾向がございます。1Q 営業利益率の進捗は、計画通りであり、通期見通し 40% に対して、順調に推移しております。

HRMOS：FY2024/7 より、HRMOS の財務数値 (※ 1) はすべてのサービスを含みます。1Q 売上高は 11.5 億円 (+38.9% YoY) となりました。各サービスの売上高が伸びました。

1Q 営業損失 (管理部門経費配賦前) は 0.7 億円 (前年同期は 2.7 億円の営業損失) となりました。今期は「社内版ビズリーチ」のローンチを含む各種施策が下期偏重の投資計画のため、1Q の損失額は前年同期比で縮小しておりますが、通期では前年同水準を見通しており、計画通り進捗しております。

主要 KPI (『HRMOS 採用』及び『HRMOS タレントマネジメント』を含む) の ARR は 29.8 億円 (+31.5% YoY)、利用中企業数は 2,039 社 (+25.0% YoY) となりました。

その他 HR Tech：その他採用関連事業を含みます。

#### Incubation セグメント：

中長期的な企業価値向上を目指して、HR Tech 以外の成長事業領域において、事業創造をしております。

2023 年 12 月 1 日付で株式会社ビズヒントの株式譲渡を行ったため、セグメント売上高は、5.6 億円 (△18.1% YoY)、セグメント営業損失は 3.5 億円 (前年同期は 1.8 億円のセグメント損失) となりましたが、各事業は順調に成長しております。FY2025/7 においても、継続してコストをコントロール

しながら、事業創造をしております。

※1 FY2024/7 より、HRMOS の財務数値には、HRMOS シリーズの全サービスとなる『HRMOS 採用』、『HRMOS タレントマネジメント』、『HRMOS 勤怠』、『HRMOS 経費』及び『HRMOS 労務給与』を含みます。

## Q2 BizReach の1Q 売上高成長率 16.0%をどう評価するか？

1Q の成長率は 16.0%となり、プロフェッショナル人材への採用ニーズを中心に、採用支援市場全体として堅調であることを示しております。多くの日本企業においてダイレクトリクルーティングは拡大しており、1Q において、当社を新たにご利用くださる直接採用企業様は、約 1,500 社増加し、累計導入企業数は 33,200 社超となりました。

一方で、採用ニーズの復調が見られない領域の影響等、市場環境は引き続き不透明であり、FY2025/7 の通期売上高成長率は 15.0%に収れんしていくことを想定しております。

## Q3 営業外収益に計上されている違約金収入とは何か？

即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト『BizReach』の利用に際して、支払い漏れをはじめとした利用規約への違反行為があった場合、当該違反行為に対して課される利用約款に定められた違約金は、違約金収入として営業外収益に計上されます。FY2025/7 1Q においては、違約金収入が 0.6 億円計上されております。

## Q4 FY2025/7 の業績見通しは？

2024 年 9 月 12 日に開示いたしました FY2025/7 通期連結業績見通しに変更はなく、通期連結業績見通しに対して順調に推移しております。

連結売上高は 764.0 億円 (+15.5% YoY)、連結営業利益は 191.5 億円 (+7.4% YoY、営業利益率 25.1%) を見通しております。FY2025/7 は、Visional グループとしての中期的な企業価値向上に向けて、事業投資に加えて、採用や競争力ある給与水準への引き上げ、オフィスの増床移転・再編を含む人的資本への投資を更に強化しながら、規律ある事業運営を継続いたします。

### HR Tech セグメント：

BizReach：プロフェッショナル人材への採用ニーズを中心に採用支援市場は堅調であるものの、不透明な市況感を踏まえ、FY2025/7 通期売上高は 664.4 億円 (+15.0% YoY) を見通しております。通期営業利益率（管理部門経費配賦前）は 40%を見通しております。

HRMOS：当社が想定する一気通貫型人的資本データプラットフォームの基本的なサービスが揃いました。FY2025/7 は各サービスの拡大及び一気通貫型シリーズとしてのプロモーション展開に基づき、通期売上高は 50.0 億円 (+30.1% YoY) を見通しております。通期営業損失（管理部門経費配賦前）は、サービス拡販のための投資を行うため、前年同水準を見通しております。

### Incubation セグメント：

中長期的な企業価値向上を実現するための事業創造を継続しており、成長投資とコストコントロールのバランスを重視しております。FY2025/7 のセグメント売上高は 24.7 億円 (+11.3% YoY) を見通しております。FY2025/7 のセグメント損失は 15 億円程度を見通しております。

(単位：百万円)	FY25/7 1Q 連結実績	FY25/7 業績見通し	進捗率
連結売上高	18,697	76,400	24.5%
HR Tech セグメント	18,100	73,880	24.5%
うち、BizReach	16,351	66,440	24.6%
うち、HRMOS	1,155	5,000	23.1%
Incubation セグメント	564	2,470	22.9%
その他	32	50	65.2%
営業利益	5,453	19,150	28.5%
経常利益	5,613	19,600	28.6%
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	4,049	13,470	30.1%

今後の経済動向等により業績修正を行う必要がある際には、速やかに開示をいたします。

#### Q5 IEYASU 株式会社（HRMOS 勤怠）を吸収合併した背景及び影響は？

FY2025/7 1Q において、連結子会社であった IEYASU 株式会社は、株式会社ビズリーチを存続会社とする吸収合併により消滅しております。

本合併は、HRMOS シリーズをより積極的にお客様へ提供していくためのグループ内組織再編の一環として行っております。なお、連結業績への影響は軽微です。

#### Q6 株式会社ビズヒントの株式譲渡を行った背景及び影響は？

当社は、2023 年 12 月 1 日付で連結子会社であった株式会社ビズヒントの全保有株式をスマートキャンプ株式会社に譲渡いたしました。

株式会社ビズヒントは、クラウド活用と生産性向上の専門サイト『BizHint（ビズヒント）』の運営会社です。2016 年 8 月のスタート以来、IT/SaaS 活用、DX 推進等日本全国の企業が抱える課題の解決や組織の生産性向上のための情報を発信し、国内最大級の成果報酬型リード獲得・決裁者向け広告サービスを提供しております。譲渡先であるスマートキャンプ株式会社と株式会社ビズヒントが提供するサービスは、解決する企業課題への親和性が高く、今回の株式譲渡により、IT/SaaS 活用、DX 推進の提案をより強化し、ビジネスを成長させたい企業とサービスを届ける企業との適切なマッチングをより推進できるものと判断いたしました。

詳細は、2023 年 10 月 31 日付で開示しております「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」をご参照ください。

なお、連結業績への影響は軽微ですが、Incubation セグメントにおける各事業は成長しているものの、四半期セグメント売上高成長率が前年同期比でマイナス成長になっているのは、当該株式譲渡の影響です。

#### Q7 ストック・オプションによる株式への影響はどうなっているか？

当社は、業績向上に対する意欲や士気を高めること、及び、当社グループに優秀な人材を確保することにより当社グループ全体の企業価値をより一層高めるために、取締役及び一部の従業員に税制適格ストック・オプション及び有償ストック・オプションを付与しており、FY2030/7 まで順次行使が可能となります。

これらストック・オプションの大部分は上場前に付与されたものであり、そのうち約半数は、2022 年 4 月 23 日より行使可能となっております。

発行済み株式総数は、2024年10月末時点で39,679,900株（2024年7月末時点より37,800株増加）となりました。

2024年10月末時点の潜在株式を含む発行済株式総数は41,532,500株です。

**Q8 管理部門経費配賦前営業利益とは何か？**

製品やサービスに直接紐づく費用は原則計上された上で、経理、法務、人事機能等の経営管理に携わる人件費や付随する外注費等の費用及び、情報システム部門やデザイン部門のうち直接製品に費用を賦課することの出来ない人件費や付随する外注費等の費用を事業に負担させる前の事業の営業利益又は営業損失です。

**Q9 貸借対照表における「持分法適用に伴う負債」とはどのような取り組みから発生する勘定科目か？**

持分法適用関連会社である株式会社スタンバイについて、LINE ヤフー株式会社（旧：Zホールディングス株式会社）と合併事業を開始した際に発生した勘定科目です。合併事業開始にあたり、株式会社ビズリーチで計上された事業分離における移転利益を、当社連結処理上、当社持ち分相当を連結企業集団間の未実現損益として消去した際に発生しております。

**BizReach**

**Q10 コスト構造はどうなっているか？**

当社のコストは、主にマーケティング費用と人件費により構成されております。BizReachは成長ステージにあるため、積極的な人材採用や社内異動による営業組織の拡大及び、オンライン・オフラインマーケティング施策やテレビCM等の投資を、投資リターンを測りながら行っております。

**Q11 今後のBizReachの展望は？**

企業寿命と労働寿命のミスマッチにより、一社で勤め上げるキャリアモデルが限界を迎えつつあること、企業における成果主義への移行やCOVID-19による社会的な構造変化により、雇用の流動化は今後益々加速することが想定されます。こうした中、人材獲得競争も更に加速し、能動的な採用「ダイレクトリクルーティング」はより一層不可欠なものになると考えております。

引き続き、プロフェッショナル領域における採用支援市場の拡大と、求職者や直接採用企業の新規顧客獲得、既存顧客のアクティベーション施策やマッチング向上施策を通じて当社サービスの利用拡大を促してまいります。

**Q12 募集情報等提供事業者に対する規制強化（いわゆる「お祝い金」の規制）によって、BizReachは影響を受けるか？**

2025年4月1日付で、職業安定法に基づく指針の一部が改正されます。これにより、募集情報等提供事業者は、労働者に金銭やギフト券等を提供することが原則禁止となります。

採用支援サービスにおいて、少額の金銭の提供は不正防止の役割等も果たしており、当社においてもそのような施策を導入しておりますが、今後は、規制の趣旨を踏まえたスキームで不正防止に対応してまいります。現時点においては当社の業績影響は見込んでおりません。今後業績影響等公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

**HRMOS**

**Q13 HRMOSのサービスラインアップはどうなっているか？**

採用管理システム『HRMOS採用』、人財活用システム『HRMOSタレントマネジメント』、勤怠管理シ

システム『HRMOS 勤怠』、経費精算システム『HRMOS 経費』、労務・給与システム『HRMOS 労務給与』を提供しております。

『HRMOS 採用』及び『HRMOS タレントマネジメント』は、利用中企業数が拡大しており、1Q 末時点 ARR は 29.8 億円 (+31.5% YoY) となりました。

HRMOSは、シリーズの新たなサービスとして、FY2024/7 末より労務・給与システム『HRMOS労務給与』を提供開始いたしました。『HRMOS労務給与』は、労務や給与に関する業務を効率よく処理するための機能を提供するクラウドシステムであり、HRMOSシリーズの各機能・サービスとのシームレスな連携により、労務や給与に関する様々な業務の効率化を実現し、ヒューマンエラーを防ぎます。なお、連結業績への影響は軽微です。

#### Q14 FY2025/7 の HRMOS 通期売上高成長率見通しが大幅に減速しているように見えるのはなぜか？

FY2024/7 の売上高成長率は、前年まで計上されていなかった『HRMOS 経費』が加算された影響を含んでおりました。一方で、FY2025/7 の売上高成長率は、同じサービス構成での成長率を示しております。成長率が減速しているように見えますが、HRMOS シリーズのすべてのサービスは FY2025/7 も成長することを見通しております。

#### 【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。