

# ビジュアル株式会社 FY2024/7 第3四半期（3Q）決算発表 FAQ

## 連結業績関連

### Q1 FY2024/7 3Q 業績の総括は？

FY2024/7 3Q 連結累計売上高は 489.2 億円 (+17.8% YoY)、3Q は 174.9 億円 (+15.6% YoY) となり、計画の範囲内です。連結累計営業利益は 152.6 億円 (+53.2% YoY、営業利益率 31.2%)、3Q は 54.7 億円 (+32.3% YoY、営業利益率 31.3%) となり、効率的な広告宣伝活動や投資計画の変更の結果、営業利益は計画比伸長いたしました。

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を継続しております。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：3Q 累計売上高は 429.6 億円 (+17.9% YoY)、3Q は 154.6 億円 (+16.2% YoY) となりました。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は堅調ですが、企業の採用ニーズの縮小や厳選採用の拡大が見られ、計画をわずかに下回りました。市況の先行きは引き続き不透明でございます。

3Q 累計営業利益（管理部門経費配賦前）は 189.4 億円 (+24.3% YoY、利益率 44.1%)、3Q は 67.5 億円 (+19.3% YoY、利益率 43.7%) となりました。2Q の広告宣伝活動が縮小した結果、3Q 累計営業利益は計画比伸長いたしました。尚、15 周年キャンペーンを 2024 年 4 月から開始しており、費用の大部分は 4Q に計上されることを予定しております。

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。3Q 累計売上高は 27.4 億円 (+74.4% YoY)、3Q は 10.0 億円 (+75.0% YoY) となりました。新規顧客獲得が堅調に推移し、すべてのサービスにおいて売上高が計画比伸長いたしました。

3Q 累計営業損失（管理部門経費配賦前）は 6.9 億円、3Q は 2.0 億円となりました。売上高の伸長と効率的な広告宣伝活動により、3Q 累計営業損失（管理部門経費配賦前）は計画比縮小いたしました。

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 26.2 億円 (+29.9% YoY)、利用中企業数は 1,849 社 (+25.4% 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。尚、過年度のその他 HR Tech に含まれておりましたキャリアトレは、経営資源の選択と集中のため、2022 年 12 月に事業をクローズしております。

#### 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、3Q セグメント累計売上高は、16.8 億円 ((3.9)% YoY)、3Q は 2Q 比減収の 4.5 億円 ((32.1)% YoY)、3Q セグメント累計営業損失は 5.7 億円、3Q は 2.5 億円となりました。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 人事給与を含みます。

**Q2 BizReach の 3Q 売上高成長率 16.2%をどう評価するか？**

3Q の成長率は、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います。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、3Q 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 1,400 社増加し、累計導入企業数は 30,300 社超となりました。

一方で、企業の採用ニーズの縮小や厳選採用が拡大した結果、BizReach の 3Q 売上高は、わずかに計画未達となりました。

3Q 累計成長率は 17.9%であり、足元の状況及び市場環境、また、求職者のリードタイムの長期化傾向も勘案し、BizReach の通期成長率は 18.0%程度を見通しております。

市場の先行きは不透明であり、中期的な成長率は 15%程度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？**

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。FY2024/7 3Q 累計期間においては、違約金収入が 2.4 億円計上されております。

**Q4 FY2024/7 の通期連結業績見直し修正の内容は？**

2023 年 9 月に開示いたしました通期連結業績予想の修正をいたしました。本日開示の「連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

BizReach における足元の状況及び、市場環境等を勘案し、BizReach の売上高見通しを 580.0 億円弱（マイナス 1.7%程度）に変更いたしました。HRMOS 及び、その他事業が計画比伸長しておりますので、連結売上高見通しに変更はございません。

連結営業利益見直しに関しては、成長投資とコスト管理の規律あるバランスにより、172.0 億円（+30.0% YoY、営業利益率 25.9%）、プラス 7.5%変更いたしました。

尚、BizReach の営業利益（管理部門経費配賦前）は、持続的な成長のための投資を行いながら、通期営業利益率見直し 40%に変更はありません。

HRMOS の営業損失（管理部門経費配賦前）は、売上高の伸長と、効率的なマーケティング投資の結果、通期損失額は前年同期比大幅な縮小を見通しております。

その他事業の営業損失も、売上高の拡大と継続的なコストコントロールにより、営業損失が縮小しております。

管理部門経費については、人員増加に伴うオフィス増床を行うため、4Q から地代家賃等が増加予定ですが、その他費用のコントロールにより管理部門経費が計画比縮小し、連結営業利益の拡大に寄与しております。

| (単位：百万円)         | 23年9月発表         | 24年6月発表         | 差額      |
|------------------|-----------------|-----------------|---------|
|                  | FY24/7<br>業績見通し | FY24/7<br>業績見通し |         |
| 連結売上高            | 66,400          | 66,400          | --      |
| HR Tech セグメント    | 63,340          | 63,965          | +625    |
| うち、BizReach      | 59,000          | 58,000          | (1,000) |
| うち、HRMOS         | 3,300           | 3,800           | +500    |
| Incubation セグメント | 2,940           | 2,300           | (640)   |
| その他              | 120             | 135             | +15     |
| 営業利益             | 16,000          | 17,200          | +1,200  |
| 経常利益             | 16,320          | 17,800          | +1,480  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益  | 10,930          | 12,220          | +1,290  |

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 InterRace 株式会社の株式取得の影響は？**

2024年3月1日付で、タレントアキュイジションサービスを行っている InterRace 株式会社の株式73.3%を取得いたしました。HR Tech セグメントに計上しております。通期連結業績見通し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推進など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。

**Q7 株式会社ビズヒントの株式譲渡に伴う業績への影響は？**

2023年12月1日付の株式譲渡により、Incubation セグメントの売上高は減収となっており、同影響により、Incubation セグメントの通期売上高見通しを変更いたしました。通期連結売上高見通しに変更はございません。

同株式譲渡により、子会社株式売却益として、4.6億円の特別利益を計上しております。

**Q8 スtock・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・オプションおよび有償ストック・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4月末時点で39,226,300株（2023年7月末時点より130,100株増加）となりました。

2024年4月末時点の潜在株式を含む発行済み株式総数は41,688,800株です。

**Q9 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。

**Q10 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**

**Q11 不透明な経済情勢の事業への影響はどう捉えればよいか？**

市場の先行きは不透明であり、採用ニーズの縮小や厳選採用の拡大が見られますが、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、3Q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1,400社増加し、累計導入企業数は30,300社超となりました。

FY2024/7においては、BizReachの売上高は+18.0% YoY程度を見通しており、中期的な成長率は15%程度に収れんしていくことを想定しております。

**Q12 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。

**Q13 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、人材獲得競争もさらに加速し、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。

当社の売上高構成比も、緩やかに直接採用企業比率が増加しており、日本におけるダイレクトリクルーティングの浸透を示してい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参ります。

## Q14 HRMOS のプロダクト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 人事給与」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、3Q 末時点 ARR は 26.2 億円 (+29.9% YoY) となりました。

HRMOS タレントマネジメントは、2024年2月には新機能として、外出先でのワークフロー申請・承認、従業員検索、PCをお持ちでない従業員の利用・活用促進を可能とする「モバイルアプリ」のリリース、3月には従業員のスキルと習熟度（スキルレベル）を体系的に可視化する「スキル管理」機能をリリースしております。

引き続き、プロダクト開発を進めております。計画通り、2024年6月に HRMOS 人事給与のリリースをいたしました。通期連結業績見通しへの影響は軽微です。

## 【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。