

Slide 1

沈: それではリクルートホールディングス、2024年3月期 第3四半期決算についてご報告いたします。

本プレゼンテーション中の「2023年度」「FY2023」は、2024年3月期を指しています。

なお、数値の比較は、前年同期との比較です。前四半期との比較等につきましては都度言及いたします。

Slide 2

荒井: リクルートホールディングス経営企画本部の荒井です。

まず、複数のアナリストの皆さまには既にレポートで取り上げて頂いておりますが、当社が掲げております事業戦略上、大変重要であるIndeed PLUSについて少しお話しします。

当社は、日本における新卒採用広告事業を祖業として、60年以上にわたって日本国内における求職者の機会拡大を目指し、人材マッチング市場の確立と拡大に日々努めて参りました。

昨今、米国に次ぐ世界第2位の人材マッチング市場規模を持つ日本市場では、希望する人材の効率的な確保と煩雑な採用業務の効率化が必須となっております。

当社といたしましては、人材マッチングサービスの更なる進化を通じて、求職者と採用企業双方のニーズの変化に適切に対応することにより、当社の最重要戦略であるSimplify Hiringを日本でも早期に実現し更に推進していくために、マッチング&ソリューション事業人材領域及びHRテクノロジー事業が、事業横断プロジェクトを2021年に立ち上げ、準備を進め、本年1月30日に全国展開に至りました。

Indeed PLUSは、一言で申し上げますと、求人その内容に基づいて、連携するジョブボードの中から最も相応しいと判断されたジョブボードに自動で配信する求人配信プラットフォームです。

マッチング&ソリューション事業人材領域は、PPPからPPCへの移行を通じて、HRテクノロジー事業化を早期に実現し、HRテクノロジー事業は、米国に次ぐ重要市場のひとつである、日本における売上収益を更に拡大していくことを見込んでいます。

タウンワークやリクナビNEXTといった既存ジョブボードは、Indeed PLUS 利用ジョブボードとして存続しながら、マッチング&ソリューション事業人材領域は、Indeedと共にIndeed PLUSの普及、マーケティング活動、並びに拡販営業を行うパートナーになります。

マッチング&ソリューション事業人材領域の転職、アルバイト・パート採用広告事業の売上収益は、2023年12月末までの直近12ヶ月で約1,150億円、HRテクノロジー事業の米国以外の売上収益のうち、日本国内におけるIndeedの同期間の売上収益は約680億円でした。

なお、当期におけるIndeed PLUSによる連結業績への影響や、事業間の売上収益計上変更の影響は軽微と見込んでいます。

Slide 3

それでは、当第3四半期の連結実績のご報告です。

売上収益は、11月に業績見通しレンジとしてお伝えしていた「8,400億円から8,600億円」を少し上回る、前年同期比マイナス1.5%の8,667億円となりました。為替影響を除くとマイナス4.5%でした。

連結調整後EBITDAは、11月の当社予想レンジ「1,300億円から1,450億円」の上限値を上回る、前年同期比プラス14.4%の1,582億円となり、連結調整後EBITDAマージンは、HRテクノロジー事業とマッチング&ソリューション事業のマージン増大が寄与し、プラス2.5ポイントの18.3%でした。

営業利益は、前年同期比プラス12.5%の1,089億円となりました。

親会社の所有者に帰属する当期利益は、前年同期から36.6%増加し、1,063億円となりました。

これは、11月にお伝えした通り、HRテクノロジー事業の組織再編により2023年度のみでの連結税負担率が年間で引き下がる影響によるものです。

基本的EPSはプラス40.0%の68.03円、一過性の損益を控除した連結調整後EPSは68.03円となりました。

Slide 4

2023年12月31日時点の自己株式数は、本年度5月と10月に実施した自己株TOBIにより取得した合計2,940万株と、12月14日から実行している自己株取得プログラムで12月31日までに取得した352万株を含む1億4,052万株でした。

この自己株式には、リクルートホールディングス取締役やHRテクノロジー事業の従業員等への株式報酬用に設定した信託に既に拋出している5,855万株が会計上含まれていることから、純粋な金庫株は8,197万株で、発行済株式総数の4.83%でした。

尚、現在進行中の自己株式取得プログラムを通じて1月31日までに合計898万株を取得しています。(約定ベース)

自己株式は、当社グループ(株式会社リクルートホールディングス及び同社の子会社)の従業員を対象とした当社普通株式を用いた株式報酬、新株予約権行使時の株式の交付、当社普通株式を対価とした戦略的M&A等に活用する予定ですが、来年度にこれらに充当する株式数を考慮した上で、自己株消却を検討し実行したいと考えています。

Slide 5

連結業績予想については、当社の年度末まで、経済環境の急激な悪化が起こらないとの仮定に基づき、当第4四半期及び通期業績予想を、本日開示致しました。

当第4四半期は、売上収益は、HRテクノロジー事業が前四半期比較でほぼフラットであるものの、前年同期比では減少となり、マッチング&ソリューション事業と人材派遣事業は増収となることから、連結売上収益は、前年同期比ほぼフラットの、8,300億円前後になることを見込んでいます。

連結調整後EBITDAは、マッチング&ソリューション事業でのマージン改善を見込むものの、HRテクノロジー事業の季節要因による人件費及び広告宣伝費の増加、またIndeed PLUS関連のコストの増加、人材派遣事業の日本における戦略的広告宣伝費の投入によるマージン低下の影響により前年同期比マイナス9.3%の、990億円程度、連結調整後EBITDAマージンは11.9%程度になると見込んでいます。

Slide 7

以上から、通期の連結業績予想につきましては、11月の第2四半期決算発表の際に「売上収益の減収見込みは変わらないものの、事業環境が大きく悪化しない前提で、調整後EBITDAについては当上半期の実績に基づき、昨年度と比較して通期は若干の減益あるいは同水準となる」とお伝えしておりましたが連結売上収益は3兆4,000億円前後と、ほぼフラット、前年度比1%弱の減収に留まり、連結調整後EBITDAは、前年度比プラス7.3%の5,850億円前後と過去最高となることを見込んでいます。

マッチング&ソリューション事業の調整後EBITDAマージンが大きく改善すること、及びHRテクノロジー事業においてもコストコントロールが通年浸透したことでマージンが増大することにより、連結調整後EBITDAマージンが17.2%と前年度比1.3ポイントの増加となるためです。

Slide 8

当第4四半期に一過性の損失の計上を見込んでいるものの、営業利益は前年度比プラス18.2%の4,070億円前後、親会社の所有者に帰属する当期利益についても、HRテクノロジー事業の組織再編による本年度の一過性の連結税負担率の減少の影響もあり、前年度比プラス31.2%と3,540億円前後で過去最高となり、

Slide9

基本的EPSは前年度比プラス34.1%前後、調整後EPSはプラス16.9%前後となることを見込んでいます。

この後は、事業ごとに当第3四半期実績及び当第4四半期見通しについてご説明します。

Slide10

まず、HRテクノロジー事業ですが、当第3四半期の米ドルベースの売上収益は、11月の当社業績予想マイナス18%を若干上回る、前年同期比マイナス17.2%、当第2四半期からはマイナス7.6%の、16.4億米ドルでした。

米ドルベースの地域別売上収益は、当第2四半期から、米国はマイナス8.3%、その他の地域は、マイナス6.0%となりました。前年同期比ではそれぞれマイナス21.3%、マイナス6.3%でした。

日本円ベースの売上収益は、当第2四半期からはマイナス5.5%、前年同期比ではマイナス13.4%、となりました。

グローバルの求人数は2020年2月1日のコロナ禍前の水準を上回っているものの、求職者と採用企業間の需給環境は引き続き緩和しました。

Indeed及びGlassdoorにも影響が現れており、米国の有料及び無料広告からなる求人広告の数は引き続き減少トレンドにあり、前年同期比で約13%減少した一方で、Indeed及びGlassdoorへのアクセス数及び応募数は前年同期から増加しました。

米国において、有料及び無料広告からなる求人広告の数、及び有料求人広告の数は引き続き減少しているものの、有料求人広告1件当たりの収益は増加しました。また、同様の状況が米国外の地域でも見られました。

11月にお伝えした通り、米国の有料及び無料広告からなる求人広告の数の減少は労働市場における需給逼迫の緩和が、また、有料求人広告1件当たりの収益の増加は、PPSAや最低課金金額の導入をはじめとした、Indeedの課金体系の更なる改善による影響が大きいと考えています。

このような機能強化が、Simplify Hiring戦略の中核となる、求職者へのより良い求人検索体験の提供、あるいは採用企業へのより良い採用体験の提供に繋がっています。

また、HRテクノロジー事業では第3四半期末において、企業クライアントからのフィードバック及び製品への評価を受け、現在の形でのPay Per Application、すなわち「PPA」モデルの提供をすべての市場で中止することを決定しました。希望に合う応募者を選択し支払う機能に対する採用企業の利用方法や評価が、当初の期待や目標と乖離してきたためです。

PPAの廃止によるHRテクノロジー事業の当第3四半期の売上収益へのマイナス影響はなく、当第4四半期にも見込んでいません。

HRテクノロジー事業では、今後も人材マッチング市場の改革を目指し、求職者と採用企業に更なる価値を提供するために、様々なテストを継続して実施して参ります。

当第3四半期の調整後EBITDAは、807億円となり、調整後EBITDAマージンは、増収が想定を若干上回り、またコストコントロールや広告宣伝費用の期ズレにより、見通しを上回る33.2%となりました。

前年同期比では主に人件費及び広告宣伝費が減少したことからプラス5.1ポイントとなりました。

当第4四半期の見通しですが、売上収益は、当第3四半期からほぼ横這いと見込んでいますが、Indeed PLUSによる若干の増収の可能性があると考えています。

1月のHRテクノロジー事業の米ドルベースの売上収益は約マイナス14%でした。

調整後EBITDAマージンは、主に季節要因による人件費及び広告宣伝費の増加、またIndeed PLUS関連のコストの増加による営業費用の増加を想定し、27%前後となることを見込んでいます。

Slide11

この当第4四半期の見通しに基づき、通期では、米ドルベースの売上収益は、前年同期比でマイナス15.5%前後と見込んでいます。

調整後EBITDAマージンは、通期でコストコントロールを丁寧に実行したことから、34%程度となることを見込んでいます。

なお、2024年3月期の株式報酬費用の総額は、昨年5月には7億米ドル強と見込んでいた旨お伝えしましたが、主にIndeedの会計年度の変更に伴う株式報酬付与タイミングの変更により、5.5億米ドル程度に留まることを見込んでいます。

HRテクノロジー事業は、長期戦略遂行のための投資とのバランスを取りながら、今後の事業環境の変化に対応し、必要に応じて適切なコストコントロールを実施して効率的な事業運営を推進してまいります。調整後EBITDAマージン等の一定水準のマージンの維持を優先する事業経営を行うものではないということは、これまでお伝えしてきた通りです。

Slide12

次に、マッチング&ソリューション事業についてご説明します。

当第3四半期は人材領域の売上収益はプラス2%前後の見通しとお伝えしておりましたが、人材紹介サービスは増収となったものの、求人広告サービスが減収となり、マイナス0.8%の731億円になりました。

調整後EBITDAマージンは約18%となりました。

販促領域では、日本国内の事業環境は当第2四半期から大きな変化は見られず堅調に推移し、見通しを上回るプラス7.1%の1,236億円となりました。

中でも、住宅は企業クライアントの広告宣伝需要の拡大等によって増収、美容は新規企業クライアントの増加が継続し増収、旅行はインバウンドの増加による宿泊単価の上昇影響により増収となりました。

調整後EBITDAマージンは、広告宣伝費を中心に適切にコストコントロールを実施したため約34%となりました。

Airビジネスツールズを代表とするSaaS事業は販促領域に含まれていますが、SaaSのアカウント数は、AirペイやAirシフトの増加が寄与し、プラス19.7%の360万件となりました。

その結果、マッチング&ソリューション事業の売上収益はプラス3.9%の1,995億円でした。

調整後EBITDAは、プラス47.1%の464億円、調整後EBITDAマージンは、プラス6.8ポイントの23.3%でした。

当第4四半期は、当年度末まで、日本の経済環境が今後大きく変化することがないとの前提で、人材領域は、求人広告サービスの減収トレンドの継続に加えて、Indeed PLUSに関連したHRテクノロジー事業への売上収益移行の影響も踏まえ、マイナス4.5%前後となる見込みです。

販促領域は、プラス7%前後を見込んでいます。

調整後EBITDAマージンは、12.5%程度となることを見込んでいます。日本国内では事業年度や新学期が始まる4月に向けて個人消費が活発になる傾向が強く、個人ユーザー、企業クライアント双方の需要に応えるべく、特に販促領域で戦略的に広告宣伝を実施する予定です。

Slide13

通期の見通しについては、人材領域は、上半期は8.4%の増収となったものの、下半期は求人広告サービスの減収及びIndeed PLUSに移行する影響を想定しているため、通期でプラス2.5%前後に留まるものと見込んでいます。

一方で、販促領域においては、年間を通じて四半期毎に安定した売上収益を計上し、プラス9%前後を見込んでいます。

セグメントの調整後EBITDAマージンは、期初見通しから変更なく、20%程度となることを見込んでいます。

Slide14

次に、人材派遣事業についてご説明します。

当第3四半期の売上収益は、プラス4.3%の4,336億円、為替影響を控除するとプラス0.6%となりました。

日本では、人材派遣需要が引き続き増加し稼働人員が増加したことから、売上収益はプラス10.9%の1,934億円となりました。

欧州、米国及び豪州の売上収益は、不透明な経済見通しを背景に人材派遣需要の鈍化が継続したことにより、マイナス0.4%の2,402億円となりました。為替影響を控除するとマイナス6.9%となりました。

セグメントの調整後EBITDAは、プラス9.2%の325億円、調整後EBITDAマージンは7.5%となりました。

当第4四半期の見通しですが、セグメント売上収益は、当第3四半期からマイナス9%前後、

前年同期比では、日本はプラス5%前後、欧州、米国及び豪州はプラス1%前後を見込んでいます。

調整後EBITDAマージンは主に日本において戦略的に広告宣伝を実施する予定のため、3%程度を見込んでいます。

Slide15

通期では、セグメント売上収益は、前年度比でプラス3%前後、日本はプラス10%前後、欧州、米国及び豪州はマイナス2%前後を見込んでいます。

調整後EBITDAマージンは6%程度を見込んでいます。

詳細は当社のIRサイトをご確認ください。

私からは以上です。

[了]

将来見通しに関する注意事項

本資料には、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、個人ユーザーの嗜好及び企業クライアントのニーズの変化、他社との競争、法規制の環境変化、為替レートの変動、気候変動を含む地球環境の変化、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響、大規模自然災害の発生、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。

従って、将来見通しに関する記述に過度に依拠することのないようお願いします。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。