

Slide 01

出木場: リクルートホールディングスの出木場です。2023年度の決算発表をさせていただきます。

Slide 02

2023年度のアメリカの求人件数は我々が想定していた通り大きく減少いたしました。この300万件以上の減少があったにもかかわらず、リセッションの認定がなかったという状況は、求人件数の統計開始以降で初めてのこととなりました。

Slide 03

これは、もちろん、コロナ禍前後での需要変動が要因ですが、アメリカの人口動態の変化が大きく関連していると考えています。アメリカも高齢化が進んでおり、チャートで見えていただける通り、2010年頃までのような労働人口の力強い増加がない状況となっています。これも1つの要因となった結果、求人件数の大きな減少はあったものの、過去のような失業率の上昇は起こりませんでした。

Slide 04

このような環境において、アメリカでの売上減少はあったものの、グローバルでの当社の2023年度の連結売上収益は前年とほぼ同程度となり、最悪の景気後退まで想定し、事業の効率化を優先した経営をしたことで、調整後EBITDA及び当期利益は、過去最高となりました。

Slide 05

昨年お話しさせていただいたとおり、我々はこれまでも、景気が悪くなるたびに効率性を高めることに専念をし、また、景気が底を打ったと確認してから動き始めるよりも、底を打ちそうな段階から少し早めに動くことで、売上拡大に成功してきたと考えています。

Slide 06

もちろん、高い金利状況下での金融市場へのストレスは高まっていますし、景気の不透明性は高いですが、先ほど申し上げたとおり、アメリカの求人市場への労働者の供給が過去のように増えていないことを背景として、もしリセッションになった場合においても、現状の求人数の水準から更に300万件ほどの求人数が減少してしまうという状況はあまり想定しにくいと考えております。

アメリカにおける求人件数は、ここから18カ月、あるいは24ヶ月程度減少を続けた後で底を打つ可能性が高いという風に想定しています。

Slide 07

今後求人需要の減少が底を打ち、トレンドが上向く可能性があるという意味で、2024年度は、景気サイクルの「0年目」として経営を進めたいと考えています。もちろん景気が上向くタイミングを予測することは非常に困難であり、これから更に景気が悪化する可能性もある状態です。

しかし、効率性の改善を、ただリセッション対策として、ただ利益率の改善だけを目標として行うのではなく、求人需要の減少が底を打ち、景気拡大期に移行する場合に、更にスピード感を持って売上を拡大させていける体制への移行、これを完了させる1年としたいということです。

我々リクルートグループとしては、高い利益率を出すことも大事ですが、しっかりと新しいソリューションを出し続け、結果として、顧客数やユーザー数、そして実際に採用となった方々を増やした上で、売上も成長し続けられる成長企業であることが最も大事なことで信じております。

Slide 08

それでは、具体的に事業の効率化をどのように進めていくか、もう少し詳しくお話をさせていただきます。

Slide 09

HRテクノロジー事業は、ここ数年注力してきているマネタイゼーションの効率性を改善することによって、下半期には、求人件数の減少局面においても売上を対前年でプラスの軌道に戻したいと考えています。

Slide 10

日本の人材市場においては、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人材領域の連携を更に深め、両者を一体化して運営することが欠かせないと考えています。

まずIndeed PLUSを通じて、マッチング&ソリューション事業の人材領域のジョブボード事業をHRテクノロジー事業へ移管し、両者を更に効率的に運営していきます。2023年度のマッチング&ソリューション事業 人材領域の調整後EBITDAマージンは、本社費等考慮前で約20.5%でした(未監査の社内数値)。一体化が完了するまでの間は、コストに若干の上乗せが発生するとみっていますが、

一体化運営が軌道に乗る中期的には、HRテクノロジー事業全体のマージンの水準と大きな遜色のない程度までは改善させることができると考えています。

Slide 11

マッチング&ソリューション事業 販促領域は効率性の改善を続けることで、中期的には本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンを35%から40%程度にすることを目指していきます。

Slide 12

事業の効率化だけでなく、今後は資本の効率化も更に進めていこうと考えています。

Slide 13

最悪な景気状況まで想定し保守的な資本運営を続けてきましたが、今後2年間で、戦略的な買収と自己株式取得等を通じた株主還元を行いながら、ネットの現預金水準を6,000億円程度に引き下げたいと考えています。

Slide 14

今お話したことのまとめがこちらです。

2025年度が景気の回復局面「1年目」になるかどうかは未だに不透明ではありますが、いつ景気が底を打っても良いように、2024年度は、景気後退に備えながらも、景気拡大期への準備を整える年にしたいと思っています。それでは、連結及び各事業の実績や見通しの詳細について、荒井よりお話しさせていただきます。

Slide 15

荒井: 荒井です。よろしくお願いいたします。

私からは、2023年度通期の連結および各事業別の実績と、2024年度通期の業績見通しについてお話しいたします。

Slide 16

まず、2023年度の連結実績ですが、売上収益は、本年2月に開示した通期業績見通し3兆4,000億円を若干上回る、マイナス0.4%の3兆4,164億円となりました。

地域別では、米国は、9,393億円、日本は1兆5,907億円、欧州と豪州を含むその他地域の合計は8,864億円となりました。

調整後EBITDAは、2月の見通し5,850億円を上回る、過去最高益の5,983億円でプラス9.8%となりました。調整後EBITDAマージンは17.5%となりました。

営業利益も、各事業における一過性の損失を計上したものの、過去最高の4,025億円となりました。

親会社の所有者に帰属する当期利益についても過去最高益となり、プラス31.1%の3,536億円、基本的EPSはプラス34.0%の225.99円、調整後EPSはプラス20.9%の241.11円となりました。

2023年度の1株当たりの配当金は下半期11.5円、通期では23円でした。

ROEは19.5%、株式配当と自己株式取得の合計は2,546億円、総還元性向は72.0%となりました。

Slide 18

本年3月末時点の連結バランスシートについては、為替レートの変動も大きく影響しており、自己株式取得プログラムにおける現預金の費消はあったものの、ネットキャッシュは1兆1,354億円に増大し、純資産は2兆円でした。

Slide 19

本年3月末時点の当社の発行済株式数は、2023年度中、本年3月15日までに取得した自己株式合計約4,611万株を3月29日に消却したことから、16億4,984万株となり、そのうち、株式報酬用に設定した信託に既に拠出している5,478万株を含む会計上の自己株式数は1億520万株で、純粋な金庫株は、発行済株式総数の3.1%に相当する5,041万株でした。

なお、現在進行中の自己株式取得プログラムは、4月末時点で取得価額の総額上限2,000億円の約73%を費消し、約2,378万株を取得しています。また、直近の自己株式を除く発行済株式総数に対する、当社株式を上場前から保有している事業会社株主の持分比率合計は9%弱にまで減少しています。

Slide 21

昨年度2023年度の業績見通しは、先行きの不透明感から四半期ごとにお伝えするに留めておりましたが、2024年度の連結業績見通しは、通期のレンジでお伝えします。

通期の為替レートを1米ドル145円、1ユーロを158円、1豪ドルを98円と想定し、各事業セグメントの業績見通しに基づいて、連結売上収益は、2023年度実績からマイナス3.4%からプラス2.4%の3兆3,000億円から3兆5,000億円、調整後EBITDAはマイナス4.7%からプラス12.8%の5,700億円から6,750億円、調整後EBITDAマージンは17.3%から19.3%となることを見込んでいます。

Slide 22

営業利益はマイナス3.1%からプラス24.2%の3,900億円から5,000億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は、マイナス10.9%からプラス13.1%の3,150億円から4,000億円、基本的EPSはマイナス8.8%からプラス15%の206円から260円を見込んでいます。

2024年度の配当は、上半期は12円、下半期12円、通期では24円となることを見込んでいます。

ここからは、事業セグメントごとにお話しします。

Slide 23

HRテクノロジー事業の、2023年度通期の米ドルベースの売上収益は、2月に開示した通期見込みマイナス15.5%前後を僅かながら上回る、マイナス15.0%の70億米ドルとなりました。為替影響を除くと、マイナス15.2%となりました。

地域別では、米国はマイナス19.3%の48.4億米ドル、米国外はマイナス3.5%の21.6億米ドル、うち日本は5.0億米ドルとなりました。(日本の売上収益は未監査の社内数値)

米国においては、有料及び無料広告からなる求人広告の数、並びに有料求人広告の数は引き続き減少しましたが、事業環境の変化に鑑み、広告宣伝費をはじめとする営業費用の大幅な削減を行い、引き続き採用は最低限に抑えた結

果、販売手数料、販売促進費、広告宣伝費の合計は、通期で売上収益の約11%、従業員給付費用と業務委託費の合計は、通期で売上収益の約52%となりました。

調整後EBITDAマージンは、2月に発表した通期見通しどおり34.0%となり、調整後EBITDAは3,443億円でした。

2024年度の通期見通しですが、米ドルベースのセグメント売上収益は、前期比フラットからプラス9.5%を見込んでいます。

米国はマイナス7%からプラス5%、日本はIndeed PLUSによるマッチング&ソリューション事業人材領域からの売上収益移行の影響によりプラス70%前後、その他の地域はプラス2%前後を見込んでいます。

日本円ベースでは、前期比プラス0.6%からプラス10.1%を見込んでいます。

米国時間一昨日に、HRテクノロジー事業の経営体制と組織の簡素化を通じた意思決定の迅速化とオペレーションの効率化に関連して、同事業の従業員の約8%に相当する約1,000名の削減を発表しましたが、2024年度の調整後EBITDAへの影響につきましては、10ヶ月間に約2億5,500万米ドルの費用削減効果があると想定し、また、株式報酬費用の総額は約5億5,000万米ドルと見込んでいます。

調整後EBITDAマージンは33%から36%となることを見込んでいます。

本人員削減に関わる特別損失として、当第1四半期に約8,500万米ドルを計上する予定です。

#### Slide 24

次にマッチング&ソリューション事業です。

まず人材領域ですが、2023年度の通期の売上収益は、第2四半期以降に求人広告サービスの減収トレンドが継続しながらも、プラス2.5%の3,050億円となりました。

本社費等考慮前の調整後EBITDAは、マージンが2022年度の約12%から大きく改善し約20.5%となり、約626億円でした。

2024年度の見通しは、昨年度から続く日本国内の事業環境が、今年度も継続し、急激な減速はない前提に基づき、人材紹介の売上収益は堅調に推移すると見込んでいます。

一方で、Indeed PLUSとの連携により、求人広告サービスの売上収益がIndeed Japanへ移行する影響により、人材領域全体の売上収益は、前年同期比でマイナス23%からマイナス10%となることを見込んでいます。

本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは、Indeed PLUSへの移行の影響により16%から19%程度となることを見込んでいます。

なお、日本の人材マッチング事業のHRテクノロジー化を効率的に加速させるためにも、今後はマッチング&ソリューション事業の人材領域とHRテクノロジー事業を一体的に運営することが望ましいと考えており、2025年度からは、セグメント変更により、マッチング&ソリューション事業の人材領域はHRテクノロジー事業と一体化した形で、資本市場参加者の皆様に事業の進化をご報告することを検討しています。

#### Slide 25

販促領域につきましては、2023年度の売上収益は、上半期同様、通期でもSaaSによる付加価値が最も反映されやすい美容、旅行、飲食とSaaS事業を組み合わせた売上収益が、販促領域の売上収益全体の約50%を占め、旅行と美容が牽引し前年同期から約15%増収し、約2,469億円となりました。

住宅は、販促領域で最も売上収益の大きい分野であり、通期の売上収益は、プラス約5%の約1,436億円と、販促領域全体の約29%を占めました。

また、自動車、進学、結婚等で構成されるその他は、販促領域の売上収益の約21%でした。(各分野の売上収益は未監査の社内数値)

その結果、販促領域の売上収益合計は、プラス9.0%の4,924億円となりました。

「Help Businesses Work Smarter」戦略の重要KPIについては、2024年3月末時点で、アクション数は約4.8億件、SaaSの累計利用アカウント数は新たな企業クライアントの獲得が進み約377万アカウント、そして2023年度の決済流通額は約1.8兆円と、それぞれ増加しており、当社が目指す日本国内におけるエコシステムの構築は着実に進捗しています。

販促領域の本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは、コストコントロールを実施したことにより、2022年度の約25%から改善し約28%となり、約1,380億円でした。(領域ごとの調整後EBITDAマージンは未監査の社内数値)

2024年度は、美容や飲食、そして住宅分野を中心にコロナ禍後の市場の堅調な回復と成長を背景に、売上収益はプラス1.5%からプラス9.0%を見込んでいます。

本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは、引き続きSaaS領域での投資を継続しながら、生産性の向上に努めることで29%から31%程度に増大する見込みです。

#### Slide 26

マッチング&ソリューション事業全体では、2023年度の通期の売上収益は、プラス6.2%の8,078億円となりました。

販売手数料、販売促進費、広告宣伝費の合計は売上収益の約23%程度、また従業員給付費用と業務委託費の合計は、売上収益の約40%となりました。

本社費用を含むその他の調整後EBITDAは約マイナス370億円でした。

セグメントの調整後EBITDAは、先行きが不透明な事業環境に迅速に対応出来るよう、コスト抑制と収支の状況に応じた機動的な投資を行った結果、マージンが2022年度の14.4%から20.3%に大きく改善し、1,636億円となりました。

2024年度につきましては、セグメント売上収益合計は、前期比マイナス7.7%からプラス1.8%、

本社費を含むセグメント共通費用を考慮したセグメント調整後EBITDAマージンは20%から23%となることを見込んでいます。

なお、急激な環境の変化があった場合には、柔軟に対応できる体制を整えています。

#### Slide 27

最後に人材派遣事業ですが、2023年度は、売上収益は、プラス3.1%の1兆6,342億円となりました。

日本の売上収益は、需要増による派遣スタッフ数の増加を背景にプラス9.9%の7,516億円となりました。

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を受け、それぞれ4,425億円、2,440億円、1,960億円、合計でマイナス2.1%、為替影響除きでマイナス9.2%となりました。

セグメントの調整後EBITDAマージンは6.0%で、調整後EBITDAはマイナス4.2%の979億円でした。

2024年度通期見通しについては、売上収益は、セグメント全体でプラス0.1%からプラス0.9%と見込んでいます。

日本は、現在の事業環境が継続し急激な景気後退が起こらないことを前提に、5%前後の増収を、欧州、米国及び豪州は、欧米労働市場環境の見通し及びそれらの地域での人材派遣事業への影響がより一層不透明であることから、マイナス4.0%からマイナス2.5%を見込んでいます。

セグメント調整後EBITDAマージンは引き続き効率的な経営を進めることで、5.5%から6.0%を維持したいと考えています。

#### Slide 28

最後に、キャピタルアロケーションについてです。

先ほど、出木場が申し上げましたとおり、成長事業戦略を推進しながら、従前のキャピタルアロケーション方針に沿って、安定的な配当を続け、戦略的な事業買収と、更なる株主還元を進めることで、ネットの現預金水準を、2026年3月末には6,000億円程度にまで引き下げたいと考えています。

これによって、ROEと総還元性向の維持・増大が図れるものと考えています。

引き続き、グローバルテクノロジー企業として成長戦略に邁進して参りますので、株主そして資本市場参加者をはじめとする、全てのステークホルダーの皆様からの、ご理解とご支援を賜りたく何卒お願い申し上げます。

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、他社との競合、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。