

2023年3月期 決算短信(IFRS) (連結)

2023年5月15日
東

上場会社名 株式会社リクルートホールディングス 上場取引所
 コード番号 6098 URL <https://recruit-holdings.com>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 兼 CEO (氏名) 出木場 久征
 問合せ先責任者 (役職名) 執行役員 (氏名) 荒井 淳一 (TEL) 03(3511)6383
 定時株主総会開催予定日 2023年6月26日 配当支払開始予定日 2023年6月27日
 有価証券報告書提出予定日 2023年6月27日
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)
 決算資料及び説明会動画等の掲載先 : <https://recruit-holdings.com/ja/ir/>

(百万円未満切捨て)

1. 2023年3月期の連結業績(2022年4月1日～2023年3月31日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		当期包括利益 合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2023年3月期	3,429,519	19.4	344,303	△9.1	367,767	△3.9	269,799	△9.1	380,626	△4.2
2022年3月期	2,871,705	26.5	378,929	132.7	382,749	127.1	296,833	125.9	397,243	90.1

	調整後EBITDA		調整後EPS		基本的 1株当たり 当期利益	希薄化後 1株当たり 当期利益	親会社所有者帰属 持分 当期利益率	資産合計 税引前利益率	売上収益 営業利益率
	百万円	%	円 銭	%	円 銭	円 銭	%	%	%
2023年3月期	545,043	6.5	199.35	5.5	168.59	167.44	18.0	14.1	10.0
2022年3月期	511,816	107.2	188.94	154.7	181.68	180.83	24.2	16.6	13.2

(参考) 持分法による投資損益 2023年3月期 3,013百万円 2022年3月期 5,349百万円

(2) 連結財政状態

	資産合計	資本合計	親会社の所有者に 帰属する持分	親会社所有者 帰属持分比率	1株当たり親会社 所有者帰属持分
	百万円	百万円	百万円	%	円 銭
2023年3月期	2,793,281	1,640,949	1,627,010	58.2	1,030.33
2022年3月期	2,423,542	1,376,294	1,363,776	56.3	847.45

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2023年3月期	438,193	△32,676	△252,060	877,370
2022年3月期	439,610	△70,738	△254,371	669,551

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	親会社所有者 帰属持分 配当率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2022年3月期	-	10.50	-	10.50	21.00	34,341	11.6	2.8
2023年3月期	-	11.00	-	11.00	22.00	36,259	13.0	2.3
2024年3月期 (予想)	-	11.50	-	11.50	23.00	-	-	-

3. 2024年3月期の連結業績予想 (2023年4月1日～2024年3月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上収益		調整後EBITDA	
	百万円	%	百万円	%
第1四半期	800,000～830,000	△5.1～△1.6	140,000～160,000	△8.1～5.0
通期	-	-	-	-

2024年3月期の連結業績は、欧米の経済環境悪化に伴う求人活動の減速による人材マッチング市場規模の縮小を想定していることから、減収減益を見込んでいます。しかし、通期連結業績予想は、市場縮小の規模と期間及びその影響の想定が極めて難しいことから非開示とし、第1四半期の連結売上収益及び調整後EBITDA予想のみレンジで開示します。当社として合理的な業績予想が可能になった時点で、2024年3月期の連結業績予想を開示します。各事業の現時点で想定できる2024年3月期の事業環境については、10ページを参照ください。

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）: 無
 新規 -社（社名）、除外 -社（社名）

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更

- ① IFRSにより要求される会計方針の変更: 無
 ② ①以外の会計方針の変更: 無
 ③ 会計上の見積りの変更: 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2023年3月期	1,695,960,030株	2022年3月期	1,695,960,030株
② 期末自己株式数	2023年3月期	116,844,804株	2022年3月期	86,686,390株
③ 期中平均株式数	2023年3月期	1,600,299,487株	2022年3月期	1,633,830,987株

(4) 各種指標の算式

指標	算式
調整後EBITDA	営業利益 + 減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く) + 株式報酬費用 ± その他の営業収益・費用
調整後EPS	調整後当期利益 / ((期首発行済株式総数 + 期末発行済株式総数) / 2 - (期首自己株式数 + 期末自己株式数) / 2)
調整後当期利益	親会社の所有者に帰属する当期利益 ± 非経常的な損益(非支配持分帰属分を除く) ± 非経常的な損益(非支配持分帰属分を除く)の一部に係る税金相当額
非経常的な損益	子会社株式売却損益、事業統合関連費用、固定資産売却損益/除却損等、 恒常的な収益力を表すために当社が非経常的であり利益指標において調整すべきであると判断した損益

四半期においては、「当期」を「四半期」、「期末」を「四半期末」に読み替えて計算しています。
 2023年3月期第1四半期より、調整後EBITDAと調整後EPSの調整項目を変更しています。

(参考) 個別業績の概要

2023年3月期の個別業績（2022年4月1日～2023年3月31日）

(1) 個別経営成績 (%表示は対前期増減率)

	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2023年3月期	417,404	893.1	406,784	-	406,315	-	410,423	-
2022年3月期	42,029	53.8	32,962	70.8	33,978	73.6	23,996	70.6
	1株当たり当期純利益		潜在株式調整後 1株当たり当期純利益					
	円 銭		円 銭					
2023年3月期	256.47		254.72					
2022年3月期	14.69		14.62					

(2) 個別財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2023年3月期	1,666,307	926,772	55.5	585.40
2022年3月期	1,423,107	672,979	47.2	417.09

(参考) 自己資本 2023年3月期 924,412百万円 2022年3月期 671,210百万円

- ※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です
- ※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

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いたします。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。

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。

添付資料の目次

1. 連結経営成績等	3
(1) 連結経営成績の概況	3
(2) セグメント業績の概況	4
(3) 資本の財源及び資金の流動性	7
2. 来期の連結業績見通し	10
3. 利益配分に関する基本方針及び当期・来期の配当	11
4. 企業集団の状況	12
(1) セグメント別事業内容	12
(2) 事業の内容と当社グループ各社の位置づけ	14
(3) 事業系統図	16
5. 経営方針	17
(1) 経営の基本方針	17
(2) 目標とする経営指標	18
(3) 経営戦略	18
(4) キャピタルアロケーション方針	26
6. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	27
7. 連結財務諸表及び主な注記	28
(1) 連結財政状態計算書	28
(2) 連結損益計算書	30
(3) 連結包括利益計算書	31
(4) 連結持分変動計算書	32
(5) 連結キャッシュ・フロー計算書	34
(6) 継続企業の前提に関する注記	35
(7) 連結財務諸表に関する注記事項	35

本資料の省略表記

省略表記	意味
当社	(株)リクルートホールディングス
当社グループ	(株)リクルートホールディングス及び連結子会社
SBU	戦略ビジネスユニット(Strategic Business Unit)
IFRS	国際会計基準
第1四半期	毎年6月30日に終了する3ヶ月
第2四半期	毎年9月30日に終了する3ヶ月
第3四半期	毎年12月31日に終了する3ヶ月
第4四半期	毎年3月31日に終了する3ヶ月
連結会計年度	毎年3月31日に終了する1年
来期	2024年3月31日に終了する1年

期中平均為替レート

連結財務諸表における為替換算方法に変更はありませんが、実勢レートにより近い情報の提供を目的に、為替レートの表示方法を3ヶ月平均レートに変更しました。

(変更後)

(単位:円)

	前連結会計年度				当連結会計年度			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
米ドル	109.52	110.11	113.71	116.34	129.73	138.27	141.38	132.42
ユーロ	131.94	129.83	130.04	130.40	138.26	139.26	144.26	142.16
豪ドル	84.30	80.93	82.82	84.22	92.69	94.49	92.82	90.58

(変更前)

(単位:円)

	前連結会計年度				当連結会計年度			
	第1四半期	第2四半期 累計	第3四半期 累計	第4四半期 累計	第1四半期	第2四半期 累計	第3四半期 累計	第4四半期 累計
米ドル	109.52	109.81	111.14	112.39	129.73	134.03	136.49	135.50
ユーロ	131.94	130.88	130.60	130.55	138.26	138.76	140.60	140.99
豪ドル	84.30	82.61	82.68	83.06	92.69	93.59	93.34	92.66

補足情報

- 本資料における表の単位は、別途記載がない限り10億円です。
- 本資料における数値の比較は、別途記載がない限り前年同期との比較です。また、調整後EBITDA及び調整後EPSは、「各種指標の算式」に記載の新計算式に基づいて、前年同期の数値を算出しています。

1. 連結経営成績等

(1) 連結経営成績の概況

当第4四半期及び当連結会計年度における連結経営成績は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
連結経営成績						
売上収益	759.7	827.7	9.0%	2,871.7	3,429.5	19.4%
営業利益	45.3	19.4	△57.1%	378.9	344.3	△9.1%
税引前当期利益	46.2	31.6	△31.5%	382.7	367.7	△3.9%
当期利益	48.7	22.3	△54.2%	297.7	271.6	△8.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	48.4	22.1	△54.2%	296.8	269.7	△9.1%
経営指標						
調整後EBITDA	91.2	109.1	19.5%	511.8	545.0	6.5%
調整後EBITDAマージン	12.0%	13.2%	-	17.8%	15.9%	-
調整後EPS(円)	30.02	39.54	31.7%	188.94	199.35	5.5%

当第4四半期の連結売上収益はHRテクノロジー事業、マッチング&ソリューション事業及び人材派遣事業のすべてが増収となり、9.0%増となりました。為替によるプラス影響471億円を控除すると、2.7%増となりました。

当第4四半期の営業利益は57.1%減となりました。これは主に、HRテクノロジー事業においてセグメント従業員の約15%にあたる2,400名程度の人員削減に伴う費用176億円、オフィス統合に伴う使用権資産及び有形固定資産の減損損失139億円、マッチング&ソリューション事業においてソフトウェアを中心とした減損損失86億円、人材派遣事業においてソフトウェアを中心とした減損損失33億円及びのれんの減損損失44億円を計上したことによるものです。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは13.2%となり、調整後EBITDAは19.5%増、調整後EPSは31.7%増の39.54円となりました。

当連結会計年度の売上収益は19.4%増、営業利益は9.1%減、調整後EBITDAマージンは15.9%、調整後EBITDAは6.5%増、調整後EPSは5.5%増の199.35円となりました。為替によるプラス影響2,867億円を控除した当連結会計年度の売上収益は9.4%増となりました。

当第4四半期及び当連結会計年度の、販売費及び一般管理費の内訳は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
販売手数料	8.9	9.3	4.9%	31.3	35.6	13.8%
販売促進費	24.4	22.3	△8.4%	58.0	78.8	35.8%
広告宣伝費	81.0	64.1	△20.9%	231.2	264.9	14.6%
従業員給付費用	162.3	194.0	19.5%	555.9	750.7	35.0%
業務委託料	47.2	60.8	28.9%	154.4	222.6	44.1%
賃借料	4.7	8.4	78.0%	20.5	29.9	45.6%
減価償却費及び償却費	29.8	28.8	△3.4%	118.5	117.3	△1.1%
その他	23.9	26.7	11.8%	80.0	103.1	28.9%
合計	382.5	414.9	8.4%	1,250.3	1,603.2	28.2%

また、株式報酬費用と研究開発費は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
株式報酬費用(注1)	13.0	21.6	65.1%	32.4	72.7	124.1%
研究開発費(注2)	22.0	60.2	173.4%	85.0	168.9	98.8%

(注1) 従業員給付費用に含まれます。

(注2) 主に、従業員給付費用に含まれる、HRテクノロジー事業に関連する新プロダクトの開発や新しいテクノロジーを活用した既存プロダクトの改善に係るエンジニア及びテクノロジー開発担当者の人件費です。

(2) セグメント業績の概況

HRテクノロジー事業

当第4四半期及び当連結会計年度のHRテクノロジー事業の業績は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
売上収益	236.6	251.3	6.2%	861.4	1,116.1	29.6%
調整後EBITDA	77.5	76.7	△1.1%	323.3	342.3	5.9%
調整後EBITDAマージン	32.8%	30.5%	-	37.5%	30.7%	-
米ドルベース売上収益(百万米ドル)						
米国	1,487	1,337	△10.1%	5,722	6,002	4.9%
米国以外	547	560	2.4%	1,930	2,241	16.1%
合計	2,034	1,897	△6.7%	7,653	8,243	7.7%

当第4四半期の売上収益は6.2%増、米ドルベース売上収益は6.7%減となりました。求職者と企業クライアント間の需給の乖離が引き続き緩和し、特に米国において労働市場の平準化が進みました。有料広告及び無料広告を含むIndeed上の求人広告数は、米国をはじめとした、事業を展開している多くの国において前年同期比で減少しました。一方、Indeed及びGlassdoorへのアクセス数や応募数は、前年同期比で増加しました。

米国の米ドルベース売上収益は、有料求人広告の需要減少により10.1%減少しました。米国以外の米ドルベース売上収益は2.4%増加しました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは、グローバルでの広告宣伝費の削減をはじめとしたコストコントロール策を実施したものの、主に当上半期に実施した採用による人件費の増加率が増収率を上回った結果、前年同期から2.3ポイント低下し、30.5%となりました。

当連結会計年度の売上収益は29.6%増、米ドルベースでは7.7%増、調整後EBITDAマージンは30.7%、調整後EBITDAは5.9%増となりました。

マッチング&ソリューション事業

当第4四半期及び当連結会計年度のマッチング&ソリューション事業の業績は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
売上収益						
販促	104.5	119.2	14.1%	396.5	451.5	13.9%
人材	72.4	80.8	11.6%	249.3	297.4	19.3%
その他/消去	3.4	2.9	△13.8%	12.7	11.5	△8.8%
合計	180.3	203.0	12.6%	658.6	760.6	15.5%
調整後EBITDA	2.3	18.9	702.2%	102.8	109.8	6.8%
調整後EBITDAマージン	1.3%	9.3%	-	15.6%	14.4%	-

当第4四半期の売上収益は、12.6%増となりました。

販促領域の売上収益は、住宅、美容、旅行、結婚、飲食、すべての分野で増収となり、14.1%増となりました。住宅及び美容分野は引き続き合計で販促領域の売上収益の50%以上を占めました。

人材領域の売上収益は、求人広告サービス及び人材紹介サービスがともに増収となり、11.6%増となりました。飲食業や販売業の求人広告割合が高いアルバイトやパート向けの求人広告サービスでは、前年同期と比較して採用需要が回復しました。人材紹介サービスでは、一部の企業クライアントが採用に慎重になる一方で、幅広い業種での採用需要が継続しました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは8.0ポイント増の9.3%となりました。これは、前第4四半期と比較すると広告宣伝費が減少したことによるものですが、引き続き将来の成長に向け、戦略的なマーケティング活動を実施しました。

当連結会計年度の売上収益は15.5%増となりコロナ禍前の2020年3月期の水準まで回復しました。調整後EBITDAマージンは14.4%、調整後EBITDAは6.8%増となりました。

マッチング&ソリューション事業では、両領域で展開するマッチングプラットフォームやAir ビジネスツールズを中心としたSaaSによるエコシステムを通して、企業クライアントの生産性及び業績向上に取り組んでおり、現時点ではSaaSのアカウント数拡大に注力しています。

当第4四半期末のSaaSサービス別アカウント数(注1)、Airペイのアカウント数、AirペイとAir ビジネスツールズの他のソリューションを併用しているアカウント数は、いずれも前年同期比で増加しました。なお、Air ビジネスツールズの売上収益は、販促領域に含まれます。アカウント数の詳細は以下のとおりです。

(単位:アカウント数)	前連結会計年度				当連結会計年度			
	第1 四半期末	第2 四半期末	第3 四半期末	第4 四半期末	第1 四半期末	第2 四半期末	第3 四半期末	第4 四半期末
アカウント数(注1)	196万	209万	226万	245万	264万	283万	300万	318万
前年同期比	33.7%	34.4%	34.2%	33.9%	34.4%	35.4%	32.7%	30.0%
Airペイ	22.8万	24.1万	26.0万	28.1万	30.4万	32.9万	35.9万	39.4万
前年同期比	41.6%	40.3%	39.1%	33.6%	32.8%	36.4%	37.8%	40.2%
Airペイの併用 アカウント数(注2)	14.6万	15.4万	16.5万	17.6万	18.8万	19.9万	21.2万	22.6万
前年同期比	34.6%	34.1%	33.6%	30.8%	29.0%	28.7%	28.1%	28.2%
Airワーク 採用管理	22.2万	26.5万	31.3万	38.0万	44.9万	52.4万	59.4万	63.9万
前年同期比	-	-	-	-	101.9%	97.5%	89.5%	68.3%

(注1) 2023年3月末時点でマッチング&ソリューション事業が日本国内で提供する有料及び無料のSaaSサービス別累計アカウント数であり、各サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブを含みます。

(注2) Airペイの併用アカウント数は、Airペイに加えてAirレジ、Airリザーブ、Airウェイト、Airシフト、Airレジ オーダー、Airメイトのいずれか1サービス以上を利用するアカウント数です。

人材派遣事業

当第4四半期及び当連結会計年度の人材派遣事業の業績は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
売上収益						
日本	156.5	178.4	14.0%	604.9	684.1	13.1%
欧州、米国及び豪州	193.4	205.1	6.1%	773.5	901.1	16.5%
合計	349.9	383.6	9.6%	1,378.4	1,585.2	15.0%
調整後EBITDA						
日本	8.6	8.2	△3.9%	52.3	55.7	6.5%
欧州、米国及び豪州	5.7	8.9	56.3%	40.9	46.4	13.5%
合計	14.3	17.2	20.0%	93.2	102.2	9.6%
調整後EBITDAマージン						
日本	5.5%	4.6%	-	8.7%	8.2%	-
欧州、米国及び豪州	2.9%	4.3%	-	5.3%	5.2%	-
人材派遣	4.1%	4.5%	-	6.8%	6.5%	-

当第4四半期の売上収益は、日本並びに欧州、米国及び豪州がともに増収となり、9.6%増となりました。為替によるプラス影響180億円を控除した売上収益は、欧州、米国及び豪州が減収となりましたが、日本の増収により、全体では4.5%増となりました。調整後EBITDAマージンは、4.5%となりました。調整後EBITDAは20.0%増となりました。

日本では、人材派遣需要が引き続き増加したことで稼働人数が前年同期の水準を上回ったことにより、売上収益は14.0%増となりました。調整後EBITDAマージンは0.9ポイント減の4.6%となり、調整後EBITDAは3.9%減となりました。

欧州、米国及び豪州では、売上収益は6.1%増、為替によるプラス影響180億円を控除すると3.3%減となりました。これは主に、新型コロナウイルス感染症に関連する需要の減少によるものですが、不透明な経済見通しにより、人材派遣需要全体も成長鈍化の傾向が見られました。調整後EBITDAマージンは4.3%となり、調整後EBITDAは56.3%増となりました。

当連結会計年度の売上収益は15.0%増、調整後EBITDAマージンは6.5%、調整後EBITDAは9.6%増となりました。また為替によるプラス影響986億円を控除した当連結会計年度における欧州、米国及び豪州地域における売上収益は3.7%増となり、為替によるプラス影響986億円を控除した当連結会計年度における人材派遣事業全体における売上収益は7.8%増となりました。

また、当連結会計年度の人材派遣事業の地域別売上収益(注)は以下のとおりです。

	日本	欧州	米国	豪州
売上収益	684.1	430.8	273.0	197.1

(注) 欧州、米国、豪州の各売上収益は、欧州、米国及び豪州における子会社の所在地で分解しています。

各セグメントに帰属する地域別のれん金額

当連結会計年度末の各セグメントに帰属するのれんの帳簿価額は以下のとおりです。人材派遣事業では、豪州において44億円の、のれんの減損損失を計上しました。

	のれん
HRテクノロジー	246.9
マッチング&ソリューション	-
日本	-
海外	-
人材派遣	216.0
日本	27.7
米国	17.0
欧州	168.1
豪州	3.0
合計	462.9

(3) 資本の財源及び資金の流動性

基本方針

当社は、企業価値向上に繋がる戦略的投資への機動的な対応と円滑な事業活動に必要な流動性の確保のため、資金調達が必要な際には適切な格付及び財務の健全性を維持しつつ、グローバルな金融市場からの負債による資金調達を活用することを基本方針としています。

自己資本は、適切な資本効率を維持しつつ、成長投資の機会等に対して機動的に対応できる財務基盤を整えること及び事業活動や資産のリスクと比較して十分な水準を維持します。

資金使途

運転資金、法人税の支払い、各セグメントにおけるM&A及び資産取得等による外部資源の獲得や設備投資、借入の返済及び利息の支払い、配当金の支払い、自己株式の取得等に資金を充当しています。

資金調達

運転資金及び投資資金については、営業活動によるキャッシュ・フローで獲得した資金を充当することを基本としていますが、資金需要及び金利動向等の調達環境並びに既存の有利子負債の返済及び償還時期等を考慮の上、調達規模及び調達手段を適宜判断して外部資金調達を実施する場合があります。

外部資金調達を行う運転資金のうち、原則として、短期の運転資金については、金融機関からの借入、コマーシャル・ペーパー又はその組み合わせにより調達することとしています。中長期の運転資金については、金融機関からの借入、社債又はその組み合わせにより調達することとしています。なお、当社は、機動的な資金調達を可能とするため、2,000億円(当連結会計年度末における未使用枠2,000億円)を上限とする社債の発行登録を行っています。

また、当社は、流動性を確保し、運転資金の効率的な調達を行うため金融機関4社と当座貸越契約を締結しています。なお、当連結会計年度末における当座貸越極度額の合計は1,130億円であり、当該契約に基づく借入実行残高はありません。加えて、当社は総額2,000億円のコミットメントライン契約を締結しています。当連結会計年度末において、当該コミットメントライン契約に基づく借入実行残高はありません。これらにより、当社は事業環境の大きな変化の際にも十分な流動性が確保できると考えています。

当連結会計年度末の有利子負債の帳簿価額・期日別残高は以下のとおりであり、期日別残高は利息支払額を含んだ割引前のキャッシュ・フローを記載しています。

	帳簿価額	期日別残高		
		1年内	1年超5年以内	5年超
社債	19.9	20.0	-	-
借入金	15.2	14.3	0.0	1.5
合計	35.2	34.4	0.0	1.5

格付

当社は、格付機関から長期格付を取得しています。当連結会計年度末における格付は、S&Pグローバル・レーティング・ジャパン(株)：A、ムーデイズ・ジャパン(株)：A3、(株)格付投資情報センター(R&I)：AA、及び(株)日本格付研究所：AA+でした。また、当社は、R&Iから短期格付：a-1+を取得しています。

キャッシュマネジメント

当社は、当社グループ全体の資金効率を最大化するため、法制度上許容され、且つ経済合理性が認められることを前提として、主にキャッシュマネジメントシステムを通じた当社グループ内での資金貸借の実施を外部借入よりも優先しています。

当社は、当社及び財務統括子会社にすべての通貨のキャッシュマネジメントを集約することで、当社グループが保有する現金及び現金同等物の機動性を確保しています。

資金運用

資金運用は、投機目的で行わず、元本が保証され、安全且つ確実に効率の高い金融商品のみで行うこととしています。

政策保有株式に関する方針等

当社は、原則として政策保有株式を縮減していくことを方針としています。当社が保有する政策保有株式について、個別銘柄ごとに経済的価値と資本コストの見合いを定量的に検証するとともに、戦略的な関係性・重要性や、環境、社会及びガバナンス(ESG)等の定性的な観点を総合的に勘案し、保有の適否を検証しています。取締役会にて年1回精査し、これらの観点に合致しないと判断された株式は縮減する方針としています。

当社及び当社の次に貸借対照表計上額が大きい(株)リクルートが保有する政策保有株式の状況は以下のとおりです。その合計額は、2023年3月末において864億円で、連結資本合計の5.3%です。

(単位：百万円)

	当社		(株)リクルート	
	非上場株式	非上場株式以外の株式	非上場株式	非上場株式以外の株式
銘柄数(銘柄)	3	12	4	4
貸借対照表計上額の合計額	1,800	65,790	1,528	17,350

連結財政状態の概況

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当連結会計年度 (2023年3月31日)	増減	増減率
流動資産合計	1,182.0	1,465.3	283.2	24.0%
非流動資産合計	1,241.4	1,327.9	86.4	7.0%
資産合計	2,423.5	2,793.2	369.7	15.3%
流動負債合計	695.5	782.7	87.1	12.5%
非流動負債合計	351.6	369.5	17.8	5.1%
負債合計	1,047.2	1,152.3	105.0	10.0%
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,363.7	1,627.0	263.2	19.3%
非支配持分	12.5	13.9	1.4	11.3%
資本合計	1,376.2	1,640.9	264.6	19.2%

流動資産は、2022年10月17日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得による支出があったものの、主に営業キャッシュ・フローの増加に加え、51job, Inc.の非公開化取引に関する契約に基づく株式の一部の譲渡により現金を受領したことに伴い、現金及び現金同等物が増加したことにより、前連結会計年度末と比べ2,832億円増となりました。

当連結会計年度末における当座貸越極度額の合計は1,130億円であり、当該契約に基づく借入実行残高はありません。加えて、当連結会計年度末時点における2021年3月31日に締結した総額2,000億円のコミットメントライン契約に基づく借入実行残高はありません。

なお、当社は2,000億円(当連結会計年度末における未使用枠2,000億円)を上限とする社債の発行登録を行っています。

現金及び現金同等物、有利子負債及びその差額のネットキャッシュは以下のとおりです。

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当連結会計年度 (2023年3月31日)	増減	増減率
現金及び現金同等物	669.5	877.3	207.8	31.0%
有利子負債	60.6	35.2	△25.3	△41.8%
ネットキャッシュ	608.9	842.0	233.1	38.3%

当連結会計年度末時点における現金及び現金同等物の金額は8,773億円、社債及び借入金を含み、リース負債を含まない有利子負債の金額は352億円、この差額のネットキャッシュは8,420億円です。ネットキャッシュの金額は、前年度末と比べ2,331億円増となりました。

連結キャッシュ・フローの概況

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	439.6	438.1	△1.4
投資活動によるキャッシュ・フロー	△70.7	△32.6	38.0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△254.3	△252.0	2.3
現金及び現金同等物に係る換算差額	54.0	54.3	0.3
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	168.5	207.8	39.3
現金及び現金同等物の期首残高	501.0	669.5	168.5
現金及び現金同等物の期末残高	669.5	877.3	207.8

当連結会計年度の現金及び現金同等物の残高は、前連結会計年度末比で2,078億円増加し8,773億円となりました。

2. 来期の連結業績見通し

2024年3月期の連結業績は、欧米の経済環境の悪化に伴う求人活動の減速による人材マッチング市場規模の縮小を想定していることから、減収減益を見込んでいます。しかし、通期連結業績予想は、市場縮小の規模と期間及びその影響の想定が極めて難しいことから非開示とし、第1四半期の連結売上収益及び調整後EBITDA予想のみレンジで開示します。経済環境の急激な悪化が起こらないという前提に基づき、第1四半期の連結売上収益は8,000億円から8,300億円、調整後EBITDAは1,400億円から1,600億円で調整後EBITDAマージンは昨年並みの17%から19%程度を見込んでおります。

第1四半期の想定為替レートは1米ドル=130円、1ユーロ=141円、1豪ドル=88円です。当社として合理的な業績予想が可能になった時点で、2024年3月期の連結業績予想を開示します。

なお、各事業における現時点での2024年3月期の事業環境の想定は以下のとおりです。

HRテクノロジー事業

2023年4月の米ドルベースの売上収益は前年同期から約12%減少しました。2024年3月期の第1四半期は、経済環境の急激な悪化が起こらないという前提に基づいて、米ドルベースの売上収益レンジを、市場が拡大していた前年同期比で13.5%から17.5%程度の減少、2023年3月期第4四半期比で同程度から5%程度の減収と見込んでいます。調整後EBITDAマージンは、第1四半期にはコスト削減策が寄与し、33%から36%程度となることを見込んでいます。

通期では、減収減益を見込んでいるものの、特に夏以降の経済環境そして人材採用市場の縮小のスピードの不確実性が極めて高いため、非開示とします。2023年3月期下半期から実施している人員の削減をはじめとしたコスト削減により、2024年3月期には、通期で従業員給付費用は約5億米ドルの削減効果を見込んでいます。今後の事業環境の変化に対応し、長期戦略への投資とのバランスを取りながら、必要に応じて適切なコストコントロールを実施しますが、第1四半期に見込んでいる調整後EBITDAマージンの水準の維持を優先する事業経営を行うものではありません。なお、2024年3月期の株式報酬費用の総額は7億米ドル強と見込んでいます。

マッチング&ソリューション事業

2024年3月期には、昨年度から続く日本国内の事業環境が、今年度も継続し、急な減速を見せることはない前提に基づいて検討し、増収増益を見込んでいます。ただし、米国をはじめとする世界各国での、景気後退懸念の余波は日本経済にも当然影響があることから、将来の成長に向けた投資を継続しつつ、景気後退局面を想定した準備も並行して取り組んでいます。

これらを踏まえ、2024年3月期第1四半期における売上収益は、販促領域、人材領域でそれぞれ8%程度、10%程度の増収、調整後EBITDAマージンは23%程度になると見込んでいます。

通期では、販促領域、人材領域の売上収益はそれぞれ4%前後、6%前後の増収を見込んでいます。調整後EBITDAマージンは、20%程度となることを見込んでいます。投資の優先順位付けやコストの精査を実施しながら、先行きが不透明な事業環境に迅速に対応出来るように備えます。なお、基幹システムのアップグレードは2024年3月期も継続して実施します。

人材派遣事業

2024年3月期第1四半期の売上収益は、日本では、急激な事業環境の変化が起こらないことを前提に12%前後の増収を見込んでいますが、欧州、米国及び豪州は、昨年度下半期からの需要減少トレンドが継続し8%前後減収することを見込んでいます。調整後EBITDAマージンは6%程度を見込んでいます。

通期では、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、9%程度の増収を見込んでいます。一方で、欧米労働市場環境の見通しが既に人材派遣事業への影響度が不透明であることから、セグメント売上収益の見通しは通期では減収を見込んでいるものの、非開示とします。なお、引き続き効率的な経営を進めることで、通期の調整後EBITDAマージンは6%程度と見込んでいます。

3. 利益配分に関する基本方針及び当期・来期の配当

当社は、持続的な利益成長と企業価値向上に繋がる戦略的投資を優先的に実行することが、株主共通の利益に資すると考えています。加えて、当社は、株主に対する利益還元もキャピタルアロケーションの重要な施策の1つとして認識し、中長期的な資金需要・財務状況の見通しを踏まえつつ、安定的な1株当たりの配当を継続的に行うよう努めていきます。

なお、自己株式の取得については、市場環境及び財務状況の見通し等を踏まえ、実施の是非について検討します。

2023年3月期の配当は、1株当たり22.0円(うち、中間配当11.0円、期末配当11.0円)としました。

当社は中間期末日及び期末日を基準に年2回剰余金の配当を行う方針としています。

剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めのある場合を除き、株主総会の決議によらず取締役会の決議によることとしています。

来期の配当は、1株当たり23.0円(うち、中間配当11.5円、期末配当11.5円)を予定しています。

決議年月日	配当金の総額 (百万円)	1株当たり配当額 (円)
2022年11月14日 取締役会決議	18,143	11.0
2023年5月15日 取締役会決議	18,116	11.0

4. 企業集団の状況

当社グループは、1960年に日本において大学新聞に企業の求人広告を掲載し、学生に求人情報を提供することから始まりました。設立以来、主に個人ユーザーと企業クライアントを結びつけるプラットフォームを創造し運営しています。

現在は、テクノロジーとデータを活用し、マッチングの更なる効率性向上と高速化に注力し、グローバル市場における個人ユーザーに最適な選択肢を提供し、企業クライアントの更なる業務効率化を支援しています。

また当社グループは、個人ユーザーのプライバシー保護を含めたデータセキュリティ・プライバシー対応の強化を企業活動の重要な基盤として位置づけ、体制や施策を整備しています。

当社グループは、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション及び人材派遣の3つの戦略ビジネスユニット(Strategic Business Unit、以下「SBU」)ごとに統括会社を設置した経営体制により、各SBUが迅速に事業戦略を遂行すると同時に、当社グループ経営戦略であるSimplify Hiring、Help Businesses Work Smarter、そしてProsper TogetherをSBU間で連携しながら遂行しています。当社が持株会社としての機能の集中と強化を図り、戦略の策定と推進、適切なグループガバナンスやモニタリングの実行により、更なる企業価値の向上を実現することを目指しています。当連結会計年度末において、当社の連結子会社は257社、関連会社は10社です。

(1) セグメント別事業内容

HRテクノロジー事業

HRテクノロジー事業は、Indeed、Glassdoor及びその他の関連する事業で構成されています。

Indeed及びGlassdoorは求職者が求人情報を検索したり、企業に関する情報を収集したりすることができるオンライン求人マッチングプラットフォームです。Indeedは「We help people get jobs」を、Glassdoorは「We help people everywhere find a job and company they love」をミッションとして掲げ、求職者が理想の仕事を見つけ、求職活動に成功することがIndeed及びGlassdoorのミッションの実現に繋がっています。

Indeedは、アグリゲート技術と独自の検索アルゴリズムによる最も適切な求人情報を検索結果として提供することにより、個人ユーザーの求職活動に変革をもたらしました。そして、毎月3億3,000万人(注1)のユニークビジター及び年間300万社(注2)の企業クライアントが利用する世界最大の求人情報サイト(注3)になっています。Glassdoorは求人情報にユーザー投稿による企業や雇用条件等のレビューを組み合わせることによって、職場の透明性を高め、求職者の仕事や企業の検索や評価の方法に変革をもたらしています。この結果、Glassdoorは個人ユーザーの投稿による企業レビューや見識を提供するオンライン求人マッチングプラットフォームのリーダーとして認識されるようになり、毎月5,500万人(注4)の求職者に利用されています。

Indeed及びGlassdoorでは、求職者が求人情報を見つけ、履歴書及びプロフィールを開示し、企業情報やそのレビューを調べ、ビデオ面接や電話面接のスケジュールを設定し受けることができるようにする等、求職活動を支援する一連の機能を提供しています。企業クライアントは、求人広告の掲載や採用のための企業ブランディング等を双方のプラットフォームを通して行うことで、より効率的に多様な求職者へのアプローチが可能になります。また、IndeedとGlassdoorは、ハイパフォーマンスモデルを採用する求人広告を通じて効率的な採用活動を支援すると同時に、ソーシング、スクリーニング、採用候補者とのやり取りや面接といった採用プロセスに係るサービスを提供しています。結果として、求職者が仕事を見つけ、企業クライアントが優秀な人材を見つけることができる、グローバル人材マーケットプレイスを構築しています。

(注1) 社内データに基づく2022年10月から2023年3月までの期間にIndeedのウェブサイトを訪れたクッキーIDの月間平均数

(注2) 2023年3月時点における直近12ヶ月のアクション数に基づく社内データ

(注3) comScoreに基づく2023年3月の訪問数

(注4) Google Analyticsを用いた社内データに基づく2022年10月から2023年3月までの期間におけるGlassdoorのウェブサイトを訪れたクッキーIDの月間平均数

マッチング&ソリューション事業

マッチング&ソリューション事業は日本国内において、住宅、美容、旅行、結婚、飲食、その他の各事業分野に合わせた企業クライアントの集客・顧客管理、決済にわたる事業運営に係る各種ソリューションを提供する販促領域、個人ユーザーの求職活動及び企業クライアントの採用活動支援サービスを提供する人材領域で構成されています。

両領域で、個人ユーザーと企業クライアントを結ぶマッチングプラットフォーム、テクノロジーやデータを駆使して企業クライアントの業務運営の効率化を支援するSaaS (Software as a Service)を提供しています。これらによって日本国内の、企業クライアントの事業運営を支える「エコシステム」を構築し、企業クライアントの生産性と収益性の向上を同時に実現することを目指しています。

また、マッチング&ソリューション事業は、個人ユーザーのプライバシーを尊重し、パーソナルデータ指針に則ったデータ活用を遵守し、オンラインプラットフォーム及び紙メディア上で、個人ユーザーが安心して利用できる利便性の高いサービスを通じて、最適な選択肢を提供しています。

販促領域が提供するマッチングプラットフォームは、住宅分野はSUUMO、美容分野はHotPepper Beauty、旅行分野はじゃらん、結婚分野はゼクシィ、飲食分野はHotPepperグルメ等があり、主にマッチングプラットフォームへの広告掲載課金体系を採用していますが、旅行分野等一部の分野はトランザクション課金を採用しています。

人材領域では、マッチングプラットフォームとして、就職活動を行う学生向けのリクナビ、転職活動を行う社会人向けのリクナビNEXT、アルバイトやパート等の求職者向けのタウンワーク等を運営しています。また、リクルートエージェントやリクルートダイレクトスカウト等を通じて人材紹介サービスを提供しています。

マッチング&ソリューション事業は、決済アプリであるAirペイ、POSレジアプリであるAirレジ、クラウドベースの応募情報一元管理システムであるAirワーク 採用管理等、15以上のAir ビジネスツールズに加えて、各事業分野のマッチングプラットフォームに付随したSaaSを提供し、アカウント数の拡大に注力しています。

人材派遣事業

人材派遣事業は、日本並びに欧州、米国及び豪州で構成され、事務職派遣、製造業務・軽作業派遣及び各種専門職派遣等の人材派遣サービスを提供しています。労働者の派遣に際しては、予め派遣スタッフを募集・登録し、当該登録者の中から派遣先企業の希望する条件に合致する派遣スタッフを選り、当社グループとの間で雇用契約を締結した上で、派遣先企業へ派遣しています。国内、海外共にマーケット特性に応じて組織をユニット単位に区分し、権限移譲により、各ユニットがマーケットに最適な戦略を実行することによって、利益の最大化を目指すユニット経営を推進しています。

日本では、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」の規定に従い、厚生労働大臣の許可を受けて派遣スタッフを募集・登録し、企業へ派遣する労働者派遣事業等を行っており、(株)リクルートスタッフィング及び(株)スタッフサービス・ホールディングス等を通じて、サービスを提供しています。

欧州、米国及び豪州では、欧州のRGF Staffing France SAS、RGF Staffing Germany GmbH、RGF Staffing the Netherlands B.V.、RGF Staffing UK Limited及びUnique NV、北米のStaffmark Group, LLC及びThe CSI Companies, Inc.、並びに豪州のChandler Macleod Group Limited等を通じて、サービスを提供しています。

(2) 事業の内容と当社グループ各社の位置づけ

2023年3月31日時点において、当社グループの主な事業の内容と当社又は主な関係会社の当該事業における位置づけ及びセグメントとの関連は以下のとおりです。

セグメントの名称 (SBU統括会社)	主な事業内容	
HRテクノロジー 事業 (RGF OHR USA, INC.)	オンライン求人マッチングプラットフォームを通じて求人広告や採用ソリューションサービスをグローバルに提供	
	主な会社 Indeed, Inc. Glassdoor, Inc.	主なサービス Indeed オンライン求人マッチングプラットフォーム Glassdoor オンライン求人マッチングプラットフォーム

セグメントの名称 (SBU統括会社)	領域	
マッチング&ソリューション事業 (株)リクルート	販促領域	
	主な事業内容 主に日本国内にて、住宅、美容、旅行、結婚、飲食及びその他の各事業分野に合わせた、マッチングプラットフォームを通じた企業クライアントの集客支援サービス及び経営・業務効率の改善を支援するSaaSを提供	主なサービス SUUMO 住宅の売買/賃貸/リフォームに関するオンラインプラットフォーム・情報誌及び新築マンション/注文住宅購入に関する相談カウンター HotPepper Beauty ヘアサロン/リラクゼーション&ビューティーサロンのオンラインプラットフォーム及び情報誌 じゃらん 主に国内旅行の宿/ツアー/周辺観光に関するオンラインプラットフォーム及び情報誌 スタディサプリ 学生及び社会人のインターネット学習サービス Air ビジネスツールズ 事業分野を問わず幅広い企業クライアントに提供するクラウドベースの業務・経営支援ソリューション

領域

人材領域

主な事業内容

主に日本国内にて、当社グループが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディア、人材紹介サービスを通じて、個人ユーザーの求職活動及び企業クライアントの採用活動を支援するサービスを提供

主なサービス

リクナビ

就職活動を行う学生向けオンラインプラットフォーム

リクナビNEXT

転職活動を行う社会人向けオンラインプラットフォーム

リクルートエージェント

転職活動をサポートする人材紹介サービス

リクルートダイレクトスカウト

転職活動をサポートするスカウト型転職サービス

タウンワーク

アルバイトやパート等の求職者向けオンラインプラットフォーム及び情報誌

セグメントの名称
(SBU統括会社)

人材派遣事業
(RGF Staffing
B.V.)

領域

日本

主な事業内容

日本における人材派遣サービスを提供

主な会社

(株)リクルートスタッフィング

(株)スタッフサービス・ホールディングス

領域

欧州、米国及び豪州

主な事業内容

欧州、米国及び豪州等における人材派遣サービスを提供

主な会社

RGF Staffing France SAS

RGF Staffing Germany GmbH

RGF Staffing the Netherlands B.V.

RGF Staffing UK Limited

Unique NV

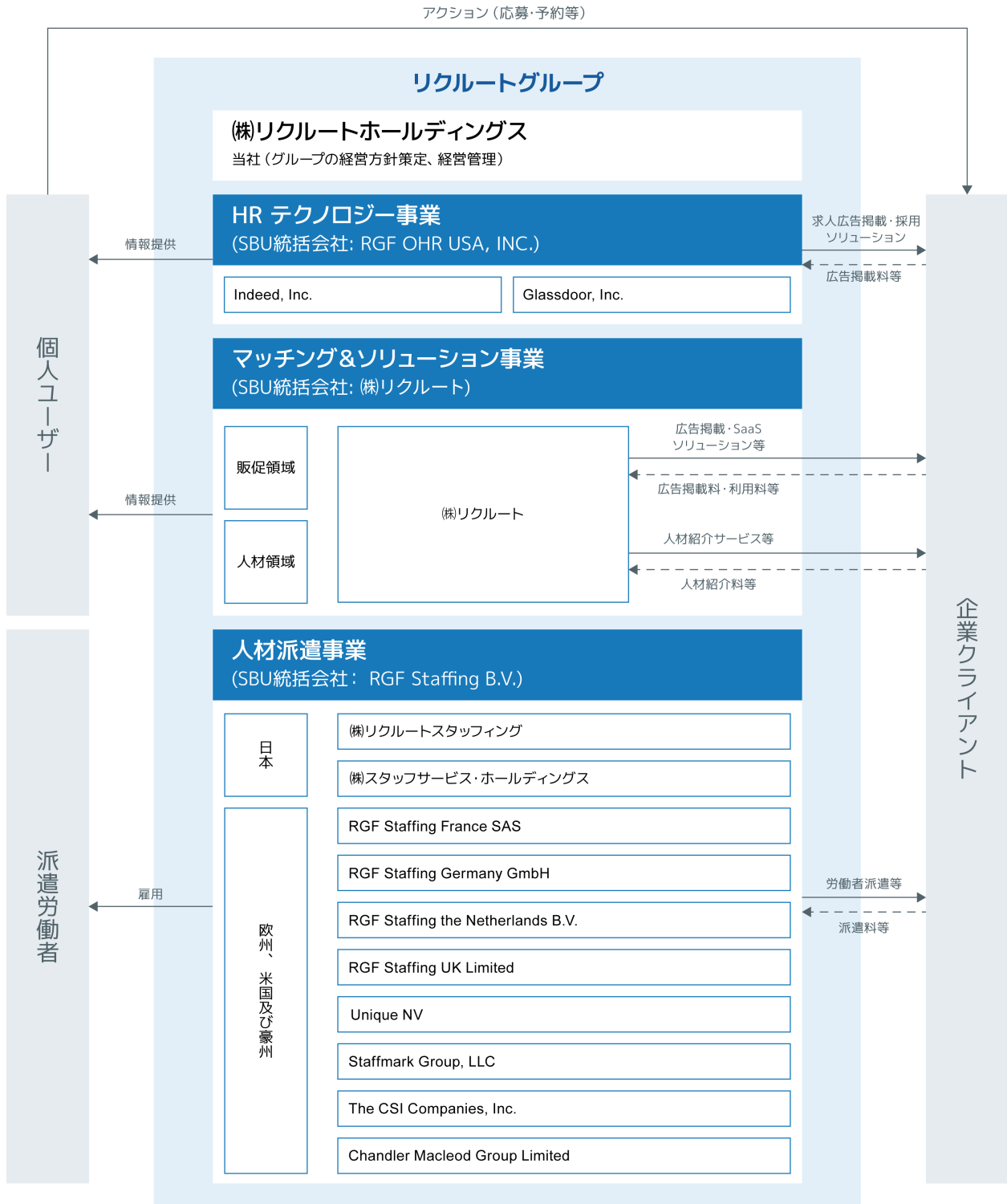
Staffmark Group, LLC

The CSI Companies, Inc.

Chandler Macleod Group Limited

なお、当社は特定上場会社等に該当し、インサイダー取引規制の重要事実の軽微基準のうち、上場会社の規模との対比で定められる数値基準については連結ベースの計数に基づいて判断しています。

(3) 事業系統図



5. 経営方針

(1) 経営の基本方針

当社グループの経営理念として、基本理念、ビジョン(目指す世界観)、ミッション(果たす役割)、バリューズ(大切にしている価値観)を掲げています。

基本理念	私たちは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現を目指す。
ビジョン (目指す世界観)	Follow Your Heart 一人ひとりが、自分に素直に、自分で決める、自分らしい人生。本当に大切なことに夢中になれるとき、人や組織は、より良い未来を生み出せると信じています。
ミッション (果たす役割)	まだ、ここにはない、出会い。 より速く、シンプルに、もっと近くに。 私たちは、個人と企業をつなぎ、より多くの選択肢を提供することで、「まだ、ここにはない、出会い。」を実現してきました。 いつでもどこでも情報を得られるようになった今だからこそ、より最適な選択肢を提案することで、「まだ、ここにはない、出会い。」を、桁違いに速く、驚くほどシンプルに、もっと身近にしていきたいと考えています。

バリューズ (大切にしている価値観)

新しい価値の創造	個の尊重	社会への貢献
世界中があっと驚く未来のあたりまえを創りたい。遊び心を忘れずに、常識を疑うことから始めればよい。良質な失敗から学び、徹底的にこだわり、変わり続けることを楽しもう。	すべては好奇心から始まる。一人ひとりの好奇心が、抑えられない情熱を生み、その違いが価値を創る。すべての偉業は、個人の突拍子もないアイデアと、データや事実が結び付いたときに始まるのだ。私たちは、情熱に投資する。	私たちは、すべての企業活動を通じて、持続可能で豊かな社会に貢献する。一人ひとりが当事者として、社会の不に向き合い、より良い未来に向けて行動しよう。

これらを実現するため、当社グループが創業より大切に活用してきたリボンモデルをビジネスモデルの基礎としています。リボンモデルとは、個人ユーザーと、企業クライアントのマッチング・プラットフォームを作り出し、より多くの最適なマッチングソリューションを提供することにより双方の満足を追求するビジネスモデルです。

現在は、テクノロジーとデータを活用することで、マッチングの更なる効率性向上と高速化に注力し、個人ユーザーに対して最適な選択肢を提供し、企業クライアントに対して更なる業務効率化を支援しています。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、長期的な利益成長と企業価値及び株主価値の最大化に向け、新規事業投資や研究開発、M&A等の成長投資を機動的且つ積極的に実行していきます。そのための主な経営指標を調整後EBITDA及び調整後EPSと設定し、特に調整後EBITDAの達成度を役員報酬に連動させることにより、株主の皆様との価値共有を促進しています。また、2023年3月期から、ESG目標の達成度を一部の役員の報酬に連動させています。詳しくは、「(3)経営戦略」「Prosper Together」をご参照ください。

(3) 経営戦略

当社グループは、テクノロジーの進化等により急速に変化する事業環境に対応し、グローバル市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定の下で、企業価値及び株主価値の最大化に取り組んでいます。

HRテクノロジー事業、マッチング&ソリューション事業の人材領域及び派遣事業が、グローバル人材マッチング市場において、マッチング&ソリューション事業の販促領域が日本において、インターネット広告事業にとどまらず、テクノロジーを駆使して企業クライアントの業績向上及び生産性改善をサポートするソリューションプロバイダーに進化することを目指しています。

加えて、不確実性が高まる中で持続的な企業価値向上を目指すためには、健全なガバナンスの基で、企業活動全体を通じて社会や地球環境にポジティブなインパクトを与え、すべてのステークホルダーとの共存共栄を目指す必要があると考えています。そのため、ESG(環境・社会・ガバナンス)について具体的な目標を掲げ、社内外ステークホルダーとの対話を重視しながら、その実現に向けて取り組んでいます。

当社グループ全体の経営戦略と対処すべき課題は、以下のとおりです。

Simplify Hiring - 人材マッチング市場における採用プロセスの効率化

当社は、求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、採用オートメーション市場及び人材派遣市場の総称を人材マッチング市場と定義し、求職者がより速く容易に仕事を得られることや、企業クライアントの採用に係るコストと時間を削減することを通じた人材マッチング市場における採用プロセスの効率化に取り組んでいます。

当社グループは、事業を展開しているすべての人材マッチング市場において、数多くある採用プロセスを自動化し、マッチングの質とスピードの向上に取り組んでいます。各サービスが持つ膨大なデータをAIや機械学習技術と組み合わせて活用することで、採用プロセスを簡素化し、求職者と企業クライアントに更なる価値を提供することを目指しています。長期的には、ボタンをクリックするだけで完了するような、より速く効率的で、公正な求職者と企業クライアントのマッチングを目指します(注1)。

HRテクノロジー事業は、世界有数のオンライン求人マッチングプラットフォームであるIndeedとGlassdoor(注2)を含む、求職者と採用企業からなるグローバル人材マーケットプレイスを運営しており、Simplify Hiring戦略推進の中心的な役割を担っており、求職者と中小企業や大企業、派遣会社といった事業規模を問わず数多くの企業クライアントのマッチングを可能にしています。

当社のプラットフォームに掲載されている求人件数は、社外のウェブサイトからアグリゲートされたものを含めると3,000万件以上(注3)にのぼり、更に、求職者は何億もの企業評価、企業クチコミ、給与情報(注4)にアクセスできるため、それらの情報に基づいた仕事やキャリアに関する意思決定をすることができます。また、求人情報の検索やレコメンデーション、履歴書の掲載、キャリアアドバイス、動画や電話による面接の設定や実施等、テクノロジーを活用した求職活動の時間的負荷の軽減や、テクノロジーでは代替できない作業に求職者が集中できるような一連のツールを提供しています。

企業クライアントにとっては、IndeedとGlassdoor共に、求人広告の掲載や採用のための企業ブランディング等を通して、より効率的に多様な求職者へのアプローチを可能にしています。また、ペイフォアパフォーマンスモデルあるいはサブスクリプションモデルを採用する求人広告を通じて効率的な採用活動を支援すると同時に、ソーシング、スクリーニング、採用候補者とのやり取りや面接といった採用プロセスに係るサービスを提供しています。

Indeedを採用のために毎年利用する企業クライアントは300万社(注5)、求人検索、履歴書作成、企業研究等の採用プロセスに参加するユニークビジターは毎月3億3,000万人(注6)、Glassdoorのユニークビジターは毎月5,500万人(注7)であり、これらの数値が、IndeedとGlassdoorが構築する人材マーケットプレイスの規模を示しています。

人材マーケットプレイスの効率性と有効性を高めるためには、求職者と企業クライアントをマッチングするプロセスを改善することが不可欠です。そのためには、当社が使用する情報の正確性と適時性を改善し続けながら、AIや機械学習技術を活用し、求職者には最適な求人のレコメンデーションを、また企業クライアントには最適な候補者リストを提供することが必要です。更に、この改善を可能にするためには、当社の人材マーケットプレイスにおける求職者とのエンゲージメントを高めることも不可欠です。求職者がログインをしてプロフィールを作成することで、当社は求職者のスキ

ルや好みをより深く理解することができ、よりパーソナライズされた求人情報を提供することができるようになります。これにより、求職者はより良いユーザー体験を得られるだけでなく、より効率的に適切な就職の機会を見つけることができるようになります。

更に、当社がマッチング成立あるいは不成立の要因を理解することも、求職者と企業クライアントそれぞれにとって極めて重要だと考えています。当社の人材マーケットプレイスでは、求職者と企業クライアントの間で、メッセージのやり取り、電話、応募書類の提出、面接の申し込みや返信のリマインド、採用オファー等のやり取りが行われています。これらのやり取りを採用プロセスにおけるそれぞれのステップにおいて追跡することで、求職者と企業クライアント双方の視点から、何故次のステップに進むことができたのかという貴重な情報を得ることができます。

採用プロセスの効率化の進捗度合いを表す指標は、Indeed及びGlassdoor上における1分当たりの平均採用者数(注8)であると考えています。この指標はマッチング精度の向上、採用プロセスの自動化、企業クライアントとの関係性の深化の進捗を計るものであり、これら要素の改善は更なる採用者数の増加に繋がります。2022年の1分当たりの平均採用者数は、社内測定に基づくと平均23名となりました。

また、Simplify Hiringを実現することを目指し、当社グループ全体が保有する企業との関係性、オフライン、オンライン合わせたすべてのユニークなデータを活用した機械学習やAIのテクノロジーを活用し、グループ全体でマッチングエンジンの進化に取り組んでいます。

マッチング&ソリューション事業の人材紹介サービスであるリクルートエージェントやリクルートダイレクトスカウトでは、当社グループのマッチングエンジンを活用し、履歴書のスクリーニング等これまで人が手作業で行っていた工程の効率化を進めています。日本市場で60年以上、人材マッチングビジネスを運営する当社のノウハウやデータと、このマッチングエンジンを連携させることで、日本国内でのSimplify Hiring戦略を今後加速的に進めていきます。

人材派遣事業では、アプリベースのプラットフォームであるIndeed Flexとの連携により、データ活用と従来の人材派遣の事業プロセスの自動化や、求人情報、給与の選択肢及び柔軟な労働スケジュールの設定機能を提供することで、派遣社員の求職活動における満足度の向上に取り組んでいます。

当社は、2022年のグローバル人材マッチング市場規模を3,270億米ドル程度(注9)と推定しています。

2020年の新型コロナウイルス感染症による縮小から、2021年当初反発した後、グローバル人材マッチング市場は2022年に再び大きく拡大したと考えています。

当社は、直近2年間における大幅な市場規模の拡大は、新型コロナウイルス感染症の拡大による初期影響からの経済回復と、感染症拡大に対する企業クライアント及び求職者双方の反応によるものであり、歴史的に見ても世界の労働市場は特異な期間にあったことを反映していると考えています。

当社は、グローバル人材マッチング市場が長期的に成長すると想定していますが、2023年には経済状況によるマイナスの影響を受ける可能性があり、企業クライアントの採用活動の低下や、求職者の求職活動の増加、またリスク回避を背景とした転職活動の減少をはじめ、労働市場が調整局面となり平準化するため、市場規模が縮小すると予想しています。

なお、2021年の市場規模は、2022年5月16日以降に取得した後述の市場に関する最新情報に基づき、2022年5月16日時点の当社推定値からアップデートしました。主な理由は、採用オートメーション市場及び人材派遣市場の定義と範囲を更新し、採用オートメーション市場に採用管理システム市場(以下「ATS市場」)のグローバルでの年間推定売上(注10)と身辺調査のうち第三者によるサービスによって代替可能な社内リソースの年間推定金額(注11)を新たに含め、人材派遣市場に人材プラットフォーム市場(注12)、人材派遣プラットフォーム市場(注13)及びベンダー/フリーランス管理システム市場(以下「VMS/FMS」)(注14)のグローバルでの年間推定売上、並びにマネージドサービスプロバイダー(以下「MSP」)(注15)及び採用アウトソーシング(以下「RPO」)(注16)により代替可能な企業クライアントのリソースの年間推定金額を新たに含めたことによるものです。また、その他の市場についても2022年5月16日以降に取得した市場に関する最新情報に基づき、アップデートしました。

人材マッチング市場規模 (推定)

単位:十億米ドル	2021年		2022年
	2022年5月16日時点	アップデート後	
求人広告及び採用ツール市場(注17, 18)	26	27	32
人材紹介市場(注19, 20, 21)	45	55	61
エグゼクティブサーチ市場(注19, 20, 21)	31	36	42
人材派遣(注22, 23, 24)	88	108	128
採用オートメーション市場(注25,26,27)	43	61	64
合計(注28)	236	288	327

求人広告及び採用ツール市場

2022年におけるオンライン求人広告及び採用ツール市場は、グローバルでの年間売上金額ベースで300億米ドル程度(注17)と推定しています。一方で、当社グループがグローバルで2022年における年間売上金額ベースで20億米ドル(注18)を超える規模と見積もるオフライン求人広告市場は、今後もオンライン求人広告市場に流入を続けながら縮小していくと考えています。

人材紹介市場

人材紹介市場は、2022年におけるグローバルでの市場規模を年間売上金額ベースで610億米ドル程度(注21)と推定しており、同市場における多くのサービスは属人的な関係に基づく伝統的なビジネスモデルを採用しています。

エグゼクティブサーチ市場

2022年におけるエグゼクティブサーチ市場はグローバルでの年間売上金額ベースで420億米ドル程度(注21)の市場規模であると推定しており、同市場における多くのサービスは、人材紹介市場と同様に属人的な関係に基づく伝統的なビジネスモデルによるものです。

人材派遣市場

2022年における人材派遣市場は、グローバルでの年間売上金額ベースで5,850億米ドル程度(注24)の市場規模であると推定しており、売上金額から派遣スタッフの給料や関連する費用を控除した売上総利益金額は1,160億米ドル程度(注24)と推定しています。更に、新規市場として人材プラットフォーム、人材派遣プラットフォーム及びVMS/FMSにおける2022年のグローバルでの年間推定売上、並びにMSP及びRPOにより代替可能な企業クライアントのリソースの年間推定金額（自動化によって得られる企業クライアントのコスト削減効果を考慮）もこの市場に含まれています。伝統的な人材派遣市場とこれらの新規市場の関連性及び人材派遣のサービスプロバイダーが新規市場のサービスの一部又は全部を提供する頻度を考慮し、当社は新規市場を人材派遣市場として統合することが適切であると考えています。なお、2022年のこれらの市場規模の合計は約1,280億米ドルであると推定しています。当社グループは、同市場において短期的には、テクノロジーを活用して人材派遣事業の効率化に繋がるオンラインプラットフォームサービスを提供し、長期的にはこれらのソリューションを通して市場の変革を図ります。当社は、人材派遣市場における革新的なソリューションの開発を模索し、それを新規及び既存事業に応用することで、データやテクノロジーを活用した将来の事業機会に繋げることを目指します。

採用オートメーション市場

当社が既に一部で事業展開を行っている採用オートメーション市場は、2022年において、640億米ドル程度(注27)の市場規模であると推定しています。市場規模は、企業クライアントが人材採用のために社内リソースに費やしている金額を基に、その金額のうちどの程度が第三者による採用オートメーションサービスによって代替可能であるかを推定することに加え、自動化によって得られる企業クライアントのコスト削減効果を考慮した上で算出しています。更に、採用プロセスにおいて現在使用されている自動化ツールをより包括的に含めるため、この市場にATS市場における2022年のグローバルでの年間推定売上と身辺調査のうち、第三者によるサービスによって代替可能な社内リソースの年間推定金額も含む定義に変更しました。

人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、採用オートメーション市場は、候補者のソーシングやスクリーニング、面接の設定、候補者の選定や配属といった、多くのサービスにおいて属人的な関係に基づく伝統的なビジネスモデルを採用しているとされてきました。当社グループはデータや自動化を活用し、これらの作業を効率化するソリューションを、業界平均よりも低価格で採用担当者や企業経営者に提供することを目指します。それによって、当社がサービスを提供する企業クライアント数を更に増やし、採用予算のうち、より多くのシェアを獲得することを目指します。

- (注1) 当社グループは当該領域において法的規制が存在する可能性を認識しており、それらの規制を遵守するよう努めています。
- (注2) comScoreに基づく2023年3月の訪問数
- (注3) 2023年3月においてIndeedに掲載されていた求人数の1日当たり平均
- (注4) 2023年3月末時点のIndeed上のグローバルでの企業評価、企業クチコミ、給与情報の累計数(約8億5千万件)
- (注5) 2023年3月時点における直近12ヶ月のアクション数に基づく社内データ
- (注6) 社内データに基づく2022年10月から2023年3月までの期間にIndeedのウェブサイトを訪れたクッキーIDの月間平均数
- (注7) Google Analyticsを用いた社内データに基づく2022年10月から2023年3月までの期間におけるGlassdoorのウェブサイトを訪れたクッキーIDの月間平均数クチコミ
- (注8) 1分当たりの採用者数は、年間採用者数を一年当たりの分数で割ることで算出される数値です。特定の求職者が特定の日付に特定の仕事に採用された場合に採用者数としてカウントしています。企業クライアント又は求職者がアンケートを通じて採用の意思表示をした場合や、Indeedのレジュメやメッセージ機能において、採用が行われたという明確な証拠が確認された場合に採用者数としてカウントされます。
- (注9) 求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、及びエグゼクティブサーチ市場における売上金額ベースのそれぞれの市場規模、採用オートメーション市場において企業クライアントが人材採用のために社内リソースに費やしている金額のうち、第三者による採用オートメーションサービスへ代替可能な金額の推定値及びATSと身辺調査の市場規模、並びに人材派遣市場における売上総利益ベースの市場規模及び人材プラットフォーム、人材派遣プラットフォーム、VMS/FMS、MSP、RPOの市場規模に関する当社グループ及び第三者機関の市場データによる推計値の単純合計額。推計値の算出方法は以下の注記をご参照ください。
- (注10) ATS市場は、応募者を採用プロセスのさまざまな段階で追跡するためのソフトウェアやその他のツールを企業が提供するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: March 2022及びSIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)及び当社が推定する成長率に基づき、2021年及び2022年のグローバルでの年間売上を約10億米ドルと推定
- (注11) 身辺調査市場は、企業がデジタル化された方法で応募者の経歴や資格を確認・審査するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: March 2022及びSIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)及び当社が推定する成長率に基づき、2021年と2022年の第三者サービスにより代替可能な社内リソースの年間推定金額を約10億米ドルと推定
- (注12) 人材プラットフォーム市場は、企業クライアントと労働者の法的関係を可能にする直接的な臨時労働の取り決めを促進するマーケットプレイスで、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: March 2022及びSIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)及び当社が推定する成長率に基づき、2021年と2022年のグローバルでの年間売上を、それぞれ約10億米ドル弱、約20億米ドルと推定
- (注13) 人材派遣プラットフォーム市場は、企業クライアントと派遣業務の候補者との自動マッチングを促進するマーケットプレイスで、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: March 2022及びSIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)及び当社が推定する成長率に基づき、2021年と2022年のグローバルでの年間売上を、それぞれ約10億米ドル弱、約40億米ドルと推定
- (注14) VMS/FMS市場は、ベンダー及びベンダーから派遣された臨時スタッフやフリーランス等企業の臨時雇用者プログラムを管理するための技術を提供するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: March 2022及びSIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)及び当社が推定する成長率に基づき、2021年と2022年のグローバルでの年間売上を、それぞれ約20億米ドル、約30億米ドルと推定
- (注15) MSP市場は、企業クライアントの臨時雇用プログラムの全部又は一部を自動的に管理するサービスを提供するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: March 2022及びSIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)及び当社が推定する成長率に基づき、2021年と2022年の第三者サービスにより代替可能な企業クライアントのリソースの年間推定金額を、それぞれ約10億米ドル弱、約10億米ドルと推定
- (注16) RPO市場は、企業が第三者に代わって、ソーシングからオンボーディングまでの社内採用機能の一部又は全部を自動的に行うもので、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: March 2022及びSIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)及び当社が推定する成長率に基づき、2021年と2022年の第三者サービスにより代替可能な企業クライアントのリソースの年間推定金額を、それぞれ約20億米ドル、約30億米ドルと推定
- (注17) 各年におけるHRテクノロジー事業の売上に、当社グループがHRテクノロジー事業のサービスを提供している国のオンライン求人広告における主要な競合他社の売上総額についての第三者機関のレポートの数値を当社グループの推計に基づき修正した金額及びLinkedInのタレントソリューション事業の年間売上金額について同社の公表資料から当社グループの推計に基づき修正した金額を合算した、オンライン求人広告及び採用ツール市場の規模

- (注18) 各年のオンライン求人広告及び採用ツール市場の市場規模に、各年における広告市場全体におけるオンライン広告及びオフライン広告(但し、テレビ、映画及びラジオ広告等を除く。)の比率(第三者機関のレポートに基づく。)を乗じて算出した、オフライン求人広告市場の規模。なお、表中の数値は、オンライン求人広告及び採用ツール市場規模の数値と、オフライン求人広告市場規模の数値を合計したものである。
- (注19) 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2021年の定義変更前の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2021 Updateに基づく。2021年に推定されるグローバル人材市場の成長率14%を2020年のグローバル人材市場の売上金額と推定される4,830億米ドルに適用して得られた2021年の売上の推定金額とされる5,500億円に、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合である14%を適用して市場規模を算定。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定
- (注20) 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2021年の定義変更後の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2022 Updateに基づく2021年のグローバル人材市場の売上金額と推定される6,200億米ドルに、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合として、14%から修正された15%を適用して市場規模を算定。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定
- (注21) 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2022年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2022 Updateに基づく2021年に推定されるグローバル人材市場の成長率11%を2021年のグローバル人材市場の売上金額と推定される6,200億米ドルに適用して得られた2022年の売上推定金額とされる6,880億円に、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合である15%を適用して市場規模を算定。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定
- (注22) 人材派遣派遣市場における2021年の定義変更前の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2021 Updateに基づく、2021年に推定される人材派遣市場の成長率14%を2020年の人材派遣市場の売上金額4,150億米ドルに適用して算出した2021年の売上金額4,730億米ドルに、2021年におけるグローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均18.68%を適用して算出した額
- (注23) 人材派遣派遣市場における2021年の定義変更後の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2022 Updateに基づく、2021年の人材派遣市場の売上金額5,270億米ドルに、2021年におけるグローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均18.68%を適用して算出した額が含まれています。詳細は上部の注記をご確認ください。更に、今回の定義変更により、人材プラットフォーム、人材派遣プラットフォーム、VMS/FMS、MSP、RPOの市場が含まれています。
- (注24) 人材派遣市場における2022年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2022 Updateに基づく、2022年に推定される人材派遣市場の成長率11%を2021年の人材派遣市場の売上金額5,270億米ドルに適用して算出した2022年の売上金額5,850億米ドルに、2022年におけるグローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均19.85%を適用して算出した額。更に、今回の定義変更により、人材プラットフォーム、人材派遣プラットフォーム、VMS/FMS、MSP、RPO市場が含まれています。
- (注25) 採用オートメーション市場における2021年の定義変更前の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: March 2022(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づく2020年の採用オートメーション市場の市場規模と推定される420億米ドルに、当社グループの推定に基づく成長率5%を適用して算出した額。SIAの算定は、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち35%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを35%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。
- (注26) 採用オートメーション市場における2021年の定義変更後の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づく2020年の採用オートメーション市場の市場規模と推定される550億米ドルに、当社グループの推定に基づく成長率11%を適用して算出した額、SIAの算定は、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち40%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを28%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。更に、今回の定義変更により、ATS市場及び身辺調査市場が含まれています。
- (注27) 採用オートメーション市場における2022年の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)の、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち40%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを28%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。この市場の定義には、ATS市場及び身辺調査市場が含まれています。
- (注28) 本項に記載する求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、採用オートメーション市場、及び人材派遣市場の市場規模については、上記の注記に記載のとおり外部の統計資料や公表資料を基礎として当社グループが推計したものであり、その正確性には係る統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模は係る推計値と大きく異なる可能性があります。

Help Businesses Work Smarter - SaaSによる日本国内企業クライアントの生産性及び業務向上

Help Businesses Work Smarterは、マッチング&ソリューション事業で、各分野、つまりパーティカルに特化した販促マッチングプラットフォーム及びそれに付随するパーティカル業務支援SaaSや、パーティカルを問わない業務支援SaaSのAir ビジネスツールズを提供する販促領域を中心に推進する、日本における企業クライアントの生産性及び業績向上に貢献するという戦略です。

これは、販促マッチングプラットフォームとSaaS、人材マッチングサービスで構成するエコシステム内で、企業クライアントの事業運営に係るすべての経済活動を支える業務を循環、完結させることで実現します。

当社はエコシステムの構築にあたって、「個人ユーザーのアクション数(注1)」、「SaaSサービス別アカウント数(注2)」、「決済流通額(注3)」をKPIとして掲げています。

個人ユーザーのアクション数は、マッチングプラットフォーム上で発生した美容院や飲食店、宿泊施設への予約数、求人広告等への応募数を指し、当連結会計年度は約4.2億件となり、前年同期比34%増となりました。アクション数の増加は、販促領域のマッチングプラットフォームでは企業クライアントの売上増加に繋がり、人材領域では求職者と企業クライアントのマッチング機会の増加に繋がります。

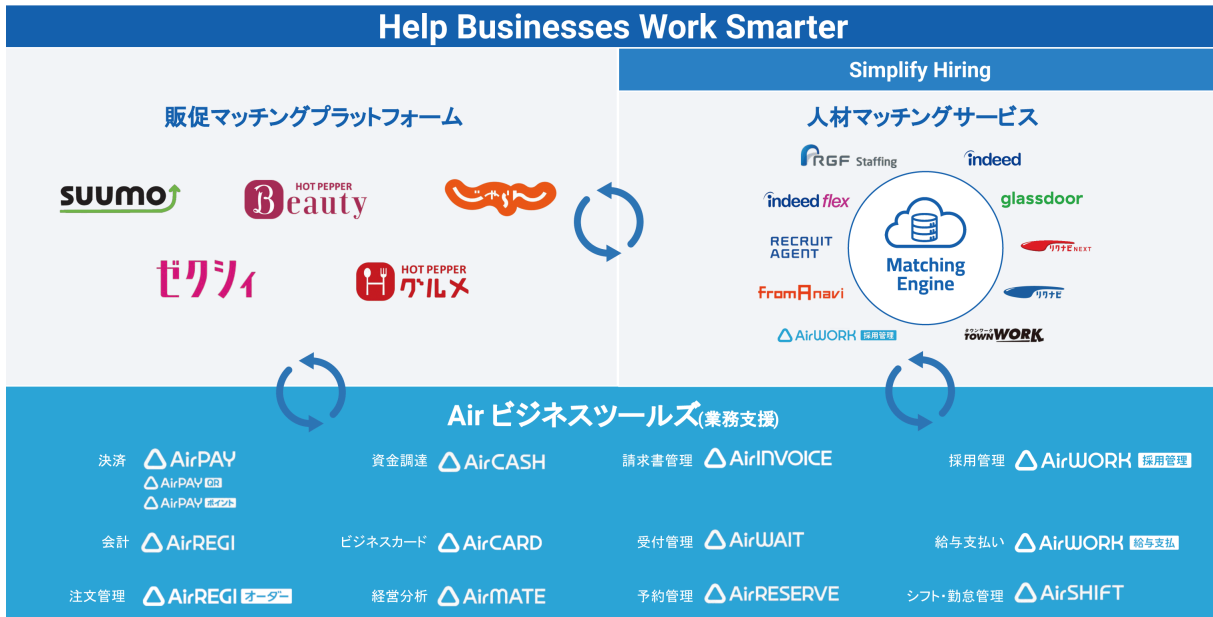
SaaSサービス別アカウント数は、2023年3月末時点で前年同期比30%増の約318万アカウントとなりました。SaaSのAir ビジネスツールズによって、既存のパーティカルに属さない小売店等の新規企業クライアント獲得が可能となり、アカウント数の増加を牽引するキャッシュレス決済サービスのAirペイや採用管理システムのAirワーク 採用管理の新規企業クライアントによる利用も増加しました。当事業が提供するSaaSの日本における潜在顧客事業所数を453万程度(注4)と推定しており、各事業所による複数のSaaS利用を想定するため、アカウント数の成長余地は依然として大きいと認識しています。この指標の拡大は、当事業の顧客基盤の拡大を意味します。

決済流通額の当連結会計年度の実績は約1.3兆円となり、前年同期比69%増となりました。Airペイのアカウント数増加に加えて、当連結会計年度はじゃらんネットに次いで、HotPepper BeautyやHotPepperグルメでAirペイによるオンライン決済サービスを開始しました。これにより、予約だけでなく、予約時に決済までをマッチングプラットフォーム上で完結させることが可能になり、決済流通額の拡大に寄与しました。この指標の拡大は、新たな収益貢献の可能性があるフィンテックサービスをエコシステムに加えていく上で重要になります。

当連結会計年度は、フィンテックサービスの拡充も進めました。企業クライアント向けの売上収益早期現金化サービスであるAirキャッシュや、スマホ1つで支払いもできる請求書管理サービスであるAirインボイスの提供を開始しました。

当社は、販促マッチングプラットフォームにSaaSのAir ビジネスツールズを組み合わせることで、企業クライアントと広く事業接点を持つことが可能になります。更に、人材マッチングサービスを加えることで、エコシステム内で企業クライアントの事業運営に係るすべての業務を完結することにより、多様なサービスを継続的に利用いただき、ライフタイムバリューの増加に繋がります。

例えば、販促マッチングプラットフォームと人材マッチングサービスが連携したHotPepper Beauty WORKを2023年2月に提供を開始しました。HotPepper Beauty掲載店舗による求人広告とHotPepper Beautyの掲載情報を自動で連携し、サロンスタッフ紹介、客層や口コミ等、リアルで信頼性のある情報を求職者に提供することで、入社前に具体的なイメージを持った求職活動を可能にしました。また、企業クライアントにとっては、HotPepper Beautyとの自動連携によって、求人情報以外の追加の情報入力が必要がなく、常に最新の情報を基に求人が可能となることから、求職者及び企業クライアントの双方にとって、利便性の高いサービスを提供しています。

当社が目指すエコシステム


- (注1) 2022年4月1日から2023年3月31日までの、リクナビNEXT応募数、タウンワーク応募数、リクルートエージェント応募数、SUUMOカウンター来店個人ユーザーの当社企業クライアントへの送客数、HotPepper Beautyオンライン予約数、じゃらん宿泊予約数、HotPepperグルメオンライン送客数(予約人数)、Airペイ決済回数の合計
- (注2) 2023年3月末時点でマッチング&ソリューション事業が日本国内で提供する有料及び無料のSaaSサービス別累計アカウント数であり、各サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブを含みます。
- (注3) Airペイ端末を通じた店舗決済金額(Airペイ QRによるQR決済を含む)及びAirペイ オンラインを通じたオンライン決済における決済金額の合計金額(決済流通額のうちの、ごく一部に当たる決済手数料が当社の売上収益となるため、流通決済額の増減は当社の売上収益の増減と必ずしも比例しません)
- (注4) 2022年6月末時点でマッチング&ソリューションSBUが日本国内で提供しているSaaSの潜在顧客事業所数の当社推定。総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査結果」及び中小企業基本法における中小企業者の定義等に基づく中小企業者の事業所数を潜在顧客事業所数としています。2022年6月末時点でマッチング&ソリューションSBUが日本国内で提供しているSaaS(Airワーク 採用管理含む)の内容に鑑み、業種にかかわらず全業種においてもSaaS導入可能性があると判断し、すべての業種を潜在顧客事業所数の対象としています。また、潜在顧客事業所数に算入する事業所の規模は、SaaSの現時点における主たる顧客ターゲットに鑑みこれまでと同様、中小企業基本法における中小企業としています。

Prosper Together -ステークホルダーとの共栄を通じた持続的な成長

当社は、企業活動全体を通じて社会や地球環境にポジティブなインパクトを与え、すべてのステークホルダーと共存共栄を目指していくことが、当社の持続的な成長に繋がると考えています。2021年5月に、経営戦略として掲げたESG(環境・社会・ガバナンス)の目標に対する当連結会計年度の進捗は以下のとおりです。

環境(E)

短期目標として定めた、当社グループの事業活動におけるカーボンニュートラルは、前連結会計年度に続き当期も達成する見込みです(注1,2)。そして、2031年3月期までに目指すバリューチェーン全体を含めたカーボンニュートラル(注1,2)に向けては、3カ年の実質削減目標(注3)を定め、SBTi (Science Based Targets initiative)の1.5°C目標(注4)に署名し、排出削減を進めています。その活動が評価され、前連結会計年度に引き続き当期もCDP(注5)によるサプライヤー・エンゲージメント評価において最高評価であるサプライヤー・エンゲージメント・リーダーに選定されました。

また、プロダクトを通じた環境への貢献も始めています。Indeed上で採用面接を完結するIndeed Interviewによって面接のための交通移動を減らすことで、温室効果ガスの排出回避に貢献(注6)しています。

社会(S)

世界で人材マッチング事業を展開する当社グループとして、人々にとって欠かせない生活基盤である「仕事」の領域で、社会に大きなインパクトを創出し、すべての求職者の失業期間の短縮に貢献するために2つのコミットメントを掲げています。

2031年3月期までに就業までに掛かる時間を半分にする目標に向けては、まず、Indeed上のユーザーデータの収集と分析に注力する中で、仕事の種類や年収等によって求職期間に大きな違いがあることが分かってきました。

そして、就業までに掛かる時間の短縮に向けて、Indeed上のプロダクト開発を進めました。例えば、企業クライアントが求人広告へのクリック数に対して課金される「Pay Per Click」モデルではなく、応募に対して課金される「Pay Per Application」モデルを利用した場合、就業までに掛かる時間が約17%(注7)短縮されました。また、企業クライアントがIndeed上でスキルによるマッチングができる「Indeedアセスメント」を利用すると、採用に掛かる期間が約16%(注8)短くなるといった結果が出てきています。

2031年3月期までに累計3,000万人の障壁に直面する求職者の就業を支援する目標に向けては、世界で共通した障壁となっている学歴や障がい、犯罪歴(注9)、軍隊経験(注10)、求職活動のために必要なテクノロジーや交通手段へのアクセスを持っていないといった障壁(注11)の低減に取り組みました。そして、プロダクトの進化とパートナーシップを通じて(注12)、約390万人の就業を支援することができました(注13)。

また、当社グループでは、創業以来、従業員一人ひとりの違いを大切に、その好奇心から生まれるアイデアや情熱に投資することで新たな事業やサービスを生み出してきました。そこで、多様な従業員の価値創造への意欲を最大化することを経営の重要テーマと位置付け、ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン(DEI)の推進に取り組んでいます。

2031年3月期までに当社グループ全体における上級管理職・管理職・従業員それぞれの女性比率を約50%とする目標(注14)に向けては、3カ年目標(注2)を定めて取り組みを加速しています。特に、ジェンダーギャップが大きい日本を中心に事業を展開するマッチング&ソリューション事業では、これまで暗黙知として管理職に求めていたスキルや働き方を問い直し、管理職要件を明文化しました。その結果、女性候補者はもちろん、男性候補者も増え、候補者全体が拡大するといった兆しが出てきています。

ガバナンス(G)

当社は、経営の透明性と健全性を向上し、経営の意思決定の質を上げるためには、監査役を含む取締役会構成員の多様性を高めることが重要であると考えています。スキルや経験、バックグラウンドの多様性を高めることに加えて、特にジェンダーについては目標を定めて取り組んでいます。

2031年3月期までに当社の取締役及び監査役全体の女性比率を約50%にする目標に向けては、2023年6月に開催予定の定時株主総会に、新たな女性取締役候補であるKatrina Lake氏を含む選任議案を上程する予定です。本議案が可決されれば、女性比率は約27%から約33%に上昇する見込みです(注15)。また、本選任によって、ジェンダーに加えて、国籍や年齢、スキルや経験等の属性についても取締役会の多様性が高まります。

また、当社の業務執行取締役と主にテーマを推進する執行役員に対して、3カ年目標を定めたGHG排出量削減と女性比率向上の達成如何を、当連結会計年度からの長期インセンティブ報酬(注16)の一部に連動させることを取締役会において決定し、取り組みを加速しています。

(注1) 事業活動における温室効果ガス(GHG: Greenhouse Gas)排出量は、スコープ1(自社が管理・所有するオフィスにて直接排出されるGHG)とスコープ2(自社が管理・所有するオフィスにて購入した電力・熱・蒸気エネルギー等の使用を通して間接的に排出されるGHG)の合計。バリューチェーン全体におけるGHG排出量は、スコープ1、2に加えて、スコープ3(スコープ1、2を除く間接的に排出されるGHG)を含むすべて。GHG排出量の測定、排出量に対する第三者認証の取得、更に残存する排出量に対してオフセットを行った上でカーボンニュートラルの達成を目指す。

(注2) GHG排出量の数値はGHGプロトコルに基づき算定した概数。また、GHG排出量及び回避したGHG排出量についてはSOCOTEC Certification Japan、又はSCS Global Servicesによる独立した第三者保証を取得している。

(注3) GHG排出削減目標については2022年度から2024年度の実績、従業員における女性比率目標については2022年4月1日時点から2025年4月1日時点までの実績、取締役会構成員における女性比率については2022年7月1日時点から2025年7月1日時点までの実績を対象とする。

(注4) The Science Based Targets initiative (SBTi)が定める短期目標であり、地球温暖化を産業革命前の温度レベルと比較して1.5℃以内に維持するために必要な削減のレベルと一致するGHG排出削減目標。

(注5) CDPIは2000年に設立された英国の慈善団体が管理する非政府組織(NGO)。世界最大級の環境データベースを保有し世界の主要金融機関と協力し、企業が環境に与える影響を明らかにしている。

(注6) Indeed Interviewを通じたGHGの排出回避量は約13,000t-CO₂以上であり、当社グループのバリューチェーンを超えた貢献であるため、当社グループのスコープ1、スコープ2、スコープ3の計算には内包しない。

- (注7) 2022年1月から2023年1月までに米国Indeed上の採用について、求職者が Indeedを通じて採用された仕事に対して、応募してから採用されるまでの期間から算出した差分。分析データは、Indeedの2つの料金モデル（応募に対する課金、又はクリックに対する課金）のいずれかを利用した有料求人のみを含む。Pay Per Applicationは、雇用主が基準を満たす求職者からの応募にのみを支払う新しい課金モデル。Pay Per Clickは、Indeedの基本課金モデルで、求職者が求人広告をクリックした際に雇用主に課金される。
- (注8) Indeed上の求人掲載が(a)14日未満で、(b)2022年11月1日から2022年12月31日までの間に応募があった求人において、雇用主がIndeed上で採用するまでの日数に、スキルテスト(Indeedアセスメント)を利用する場合とそうでない場合で統計的に有意な差があった。採用までの時間は、求人情報がIndeedに掲載された日から、採用が決まったために雇用主が掲載を終了した日までの差分
- (注9) 米国では約7,000万人に犯罪歴があり(出典：The Sentencing Project)、犯罪歴がある求職者の失業率は米国平均の約5倍(出典：Prison Policy Initiative)
- (注10) 米国商工会議所財団の2016年の調査で、退役軍人の53%が退役後4ヶ月以上失業していることがわかっている。実際、当社サービスにおいても、軍隊生活から市民生活に移行中の退役軍人は、軍で得たスキルや経験を雇用市場でうまくアピールできずに仕事探しに苦戦するケースが多く存在している。
- (注11) インターネットに接続することが出来ず求人プラットフォームにアクセスすることができない、面接や仕事に行くための交通手段がないといった、求職活動の機会を著しく限定する障壁を示す。
- (注12) 当社グループのオンライン求人プラットフォームを通じた支援や、当社グループが協働するNPO等とのパートナーシップを通じた支援等を実施。2030年度に向けて、今後新たに発生する雇用市場の障壁に対して、その低減に向けた取組みを追加する可能性がある。
- (注13) 2021年5月1日から2023年3月31日までの間に、世界中の求職者及び雇用主からIndeed上で報告された採用シグナルを通じた就業データの集計。学歴、犯罪歴、軍隊経験、障がいの有無、又は求職活動のために必要なパソコンやインターネット等を持っていないという雇用市場の障壁のうち、少なくとも1つに直面した求職者の就業数の累計
- (注14) 上級管理職は、当社及びマッチング&ソリューション戦略ビジネスユニット(Strategic Business Unit、以下SBU)においては執行役員/専門役員、HRテクノロジーSBUと人材派遣SBUにおいては主要子会社社長/重要機能トップを示す。管理職・従業員の女性比率は、当社、全SBU統括会社及び各SBU配下の主要子会社について集計。管理職は、部下を持つすべての管理職
- (注15) 取締役会構成員は、取締役及び監査役の合計を示す。
- (注16) 長期インセンティブ BIP信託(株式)報酬の一部として設定し、3カ年目標の達成如何によって支給有無を決定する。

当社グループ全体の経営戦略を推進するために取組んでいる各SBU事業戦略は、以下のとおりです。

HRテクノロジー事業

より効率的な求職活動及び採用活動の需要に応え、テクノロジーと当社が保有する膨大なデータを活用することにより、IndeedとGlassdoorの求人広告事業及び採用ソリューション事業のグローバル市場での更なる売上収益の成長に注力していきます。

マッチング&ソリューション事業

販促・人材領域のオンラインマッチングプラットフォームと、業務支援ツールのSaaSの提供を通じて、金融サービスを含む、企業クライアントの事業運営に係るすべての経済活動を支えるエコシステムを構築していきます。

人材派遣事業

幅広い業界で求職者への就業機会や企業クライアントへの柔軟な労働サービスを提供しながら、安定的な事業運営を目指します。日本では調整後EBITDAマージン水準の維持、欧州、米国及び豪州では調整後EBITDAマージンの継続的な改善に取組みます。

(4) キャピタルアロケーション方針

当社のキャピタルアロケーションは、以下を優先順位として設定しています。

- 既存事業の継続的な成長に資する開発費用及びマーケティング費用
- 安定的な1株当たりの配当の継続的な実施
- 人材マッチング市場におけるHRテクノロジー事業を中心とした戦略的M&A
- 市場環境及び財務状況の見通しを考慮した上での自己株式取得

また、個別の投資案件の実行の是非を判断する際には、資本コストを上回るハードルレートを適用する等、資本効率を意識した経営に取組んでおり、ROEは15%程度を目安として設定しています。

6. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループはグローバルでの事業展開を積極的に推進しており、今後展開を更に加速させるためには、グループ経営管理の基盤強化を図るとともに、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性及び利便性向上が必要であると考え、2018年3月期からIFRSを適用しています。

7. 連結財務諸表及び主な注記
(1) 【連結財政状態計算書】

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当連結会計年度 (2023年3月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	669,551	877,370
営業債権及びその他の債権	468,032	527,558
その他の金融資産	1,903	6,629
その他の流動資産	42,558	53,784
流動資産合計	1,182,045	1,465,342
非流動資産		
有形固定資産	73,559	70,990
使用権資産	187,060	185,036
のれん	436,017	462,977
無形資産	194,129	187,634
持分法で会計処理されている投資	86,916	26,967
その他の金融資産	182,240	228,326
繰延税金資産	76,685	161,301
その他の非流動資産	4,888	4,704
非流動資産合計	1,241,496	1,327,939
資産合計	2,423,542	2,793,281

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当連結会計年度 (2023年3月31日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	283,849	349,916
社債及び借入金	26,236	33,845
リース負債	38,433	41,167
その他の金融負債	111	408
未払法人所得税	38,037	70,122
引当金	13,147	9,876
その他の流動負債	295,776	277,442
流動負債合計	695,592	782,777
非流動負債		
社債及び借入金	34,400	1,429
リース負債	172,355	178,513
その他の金融負債	525	495
引当金	11,334	12,068
退職給付に係る負債	59,994	61,244
繰延税金負債	62,592	107,617
その他の非流動負債	10,452	8,185
非流動負債合計	351,654	369,554
負債合計	1,047,247	1,152,332
資本		
親会社の所有者に帰属する持分		
資本金	40,000	40,000
資本剰余金	20,640	33,754
利益剰余金	1,464,947	1,711,350
自己株式	△298,457	△432,612
その他の資本の構成要素	136,644	274,517
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,363,776	1,627,010
非支配持分	12,518	13,939
資本合計	1,376,294	1,640,949
負債及び資本合計	2,423,542	2,793,281

(2) 【連結損益計算書】

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)
売上収益	2,871,705	3,429,519
売上原価	1,221,684	1,432,643
売上総利益	1,650,020	1,996,875
販売費及び一般管理費	1,250,305	1,603,242
その他の営業収益	2,257	4,559
その他の営業費用	23,043	53,888
営業利益	378,929	344,303
持分法による投資損益 (△は損失)	5,349	3,013
金融収益	2,796	25,385
金融費用	4,326	4,936
税引前利益	382,749	367,767
法人所得税費用	85,026	96,096
当期利益	297,722	271,671
当期利益の帰属		
親会社の所有者	296,833	269,799
非支配持分	889	1,872
当期利益	297,722	271,671
親会社の所有者に帰属する1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益 (円)	181.68	168.59
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	180.83	167.44

(3) 【連結包括利益計算書】

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)
当期利益	297,722	271,671
その他の包括利益		
純損益に振替えられることのない項目:		
その他の包括利益を通じて測定する 金融資産の公正価値の純変動	1,452	11,188
確定給付型退職給付制度の再測定額	△380	378
持分法によるその他の包括利益に 対する持分相当額	△255	△37
小計	817	11,529
純損益にその後振替えられる 可能性のある項目:		
在外営業活動体の換算差額	98,838	97,415
キャッシュ・フロー・ヘッジの 公正価値の変動額の有効部分	△134	10
小計	98,704	97,425
税引後その他の包括利益合計	99,521	108,955
当期包括利益	397,243	380,626
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	395,869	377,977
非支配持分	1,374	2,649
当期包括利益合計	397,243	380,626

(4) 【連結持分変動計算書】

前連結会計年度（自 2021年4月1日 至 2022年3月31日）

(単位: 百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					株式報酬	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2021年4月1日残高	40,000	17,422	1,201,573	△180,148	8,987	3,548	187
当期利益			296,833				
その他の包括利益						98,361	△134
当期包括利益	—	—	296,833	—	—	98,361	△134
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			809				
自己株式の取得		△64		△124,503			
自己株式の処分		3,282		6,194	△9,072		
配当金			△34,316				
株式報酬取引					34,767		
非支配株主との資本取引							
その他の増減			47				
所有者との取引額等合計	—	3,218	△33,459	△118,308	25,694	—	—
2022年3月31日残高	40,000	20,640	1,464,947	△298,457	34,682	101,909	52

	親会社の所有者に帰属する持分				非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素			合計		
	その他の包括利益を通じて測定する金融資産の公正価値の純変動	確定給付型退職給付制度の再測定額	合計			
2021年4月1日残高	—	—	12,723	1,091,571	9,717	1,101,289
当期利益			—	296,833	889	297,722
その他の包括利益	1,189	△380	99,036	99,036	484	99,521
当期包括利益	1,189	△380	99,036	395,869	1,374	397,243
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	△1,189	380	△809	—		—
自己株式の取得			—	△124,568		△124,568
自己株式の処分			△9,072	404		404
配当金			—	△34,316	△501	△34,817
株式報酬取引			34,767	34,767		34,767
非支配株主との資本取引			—	—	1,928	1,928
その他の増減			—	47		47
所有者との取引額等合計	△1,189	380	24,885	△123,665	1,427	△122,237
2022年3月31日残高	—	—	136,644	1,363,776	12,518	1,376,294

当連結会計年度(自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)

(単位: 百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					株式報酬	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2022年4月1日残高	40,000	20,640	1,464,947	△298,457	34,682	101,909	52
当期利益			269,799				
その他の包括利益						96,949	10
当期包括利益	-	-	269,799	-	-	96,949	10
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			11,217				
自己株式の取得		△281		△152,065			
自己株式の処分		13,140		17,909	△31,458		
配当金			△34,614				
株式報酬取引					72,370		
非支配株主との資本取引		255					
その他の増減							
所有者との取引額等合計	-	13,114	△23,396	△134,155	40,912	-	-
2023年3月31日残高	40,000	33,754	1,711,350	△432,612	75,595	198,859	63

	親会社の所有者に帰属する持分				非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素			合計		
	その他の包括利益を通じて測定する金融資産の公正価値の純変動	確定給付型退職給付制度の再測定額	合計			
2022年4月1日残高	-	-	136,644	1,363,776	12,518	1,376,294
当期利益			-	269,799	1,872	271,671
その他の包括利益	10,839	378	108,177	108,177	777	108,955
当期包括利益	10,839	378	108,177	377,977	2,649	380,626
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	△10,839	△378	△11,217	-		-
自己株式の取得			-	△152,347		△152,347
自己株式の処分			△31,458	△407		△407
配当金			-	△34,614	△828	△35,443
株式報酬取引			72,370	72,370		72,370
非支配株主との資本取引			-	255	△399	△144
その他の増減			-	-		-
所有者との取引額等合計	△10,839	△378	29,695	△114,742	△1,228	△115,971
2023年3月31日残高	-	-	274,517	1,627,010	13,939	1,640,949

(5) 【連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	382,749	367,767
減価償却費及び償却費	123,169	122,044
株式報酬費用	32,446	72,706
営業債権及びその他の債権の増減 (△は増加)	△75,034	△43,117
営業債務及びその他の債務の増減 (△は減少)	33,898	57,573
その他の増減	67,175	△42,074
小計	564,404	534,901
利息及び配当金の受取額	2,159	16,833
利息の支払額	△3,732	△4,091
法人所得税の支払額	△123,221	△109,450
営業活動によるキャッシュ・フロー	439,610	438,193
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△13,133	△22,025
無形資産の取得による支出	△51,252	△54,731
持分法で会計処理されている投資の売却による収入	—	39,531
その他	△6,351	4,548
投資活動によるキャッシュ・フロー	△70,738	△32,676
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	△24,957	△24,959
社債の償還による支出	△30,000	—
リース負債の返済による支出	△42,956	△45,318
自己株式の取得による支出	△124,568	△152,454
配当金の支払額	△34,317	△34,638
その他	2,428	5,311
財務活動によるキャッシュ・フロー	△254,371	△252,060
現金及び現金同等物に係る換算差額	54,007	54,362
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	168,508	207,818
現金及び現金同等物の期首残高	501,043	669,551
現金及び現金同等物の期末残高	669,551	877,370

(6) 継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。

(7) 連結財務諸表に関する注記事項
1. 事業セグメント
(1) 報告セグメントの概要

当社グループの事業セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているセグメントです。当社グループは、事業の種類別にHRテクノロジー事業、マッチング&ソリューション事業及び人材派遣事業の3つを事業セグメントとしており、報告セグメントもこれらと同一です。なお、当連結会計年度より、メディア&ソリューション事業のセグメント名称を、マッチング&ソリューション事業に変更しています。

HRテクノロジー事業は、米国及び米国以外の2つの事業領域で構成されています。マッチング&ソリューション事業は、販促領域及び人材領域の2つの事業領域で構成されています。人材派遣事業は、日本並びに欧州、米国及び豪州の2つの事業領域で構成されています。

(2) 報告セグメントに関する情報

報告セグメントの利益は従来調整後EBITDA(営業利益+減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く)±その他の営業収益・費用)でしたが、グローバルで比較可能性の高い事業のキャッシュ・フロー創出力を示すために、当連結会計年度より報告セグメントの利益又は損失の算定方法の変更を行い、調整項目に株式報酬費用を追加しています。変更後の報告セグメントの利益は調整後EBITDA(営業利益+減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く)+株式報酬費用±その他の営業収益・費用)です。なお、前連結会計年度のセグメント情報については、変更後の算定方法により作成しています。

調整額の外部顧客からの売上収益には、特定の報告セグメントに配分されない収益が含まれており、セグメント利益には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は、主にセグメントに帰属しない一般管理費です。セグメント間の内部売上収益又は振替高は市場実勢価格に基づいています。なお、セグメント資産及び負債については、経営資源の配分の決定及び業績を評価するための検討対象とはなっていないため記載していません。

前連結会計年度(自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				調整額	連結
	HRテクノロジー	マッチング&ソリューション	人材派遣	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	855,688	654,163	1,361,853	2,871,705	-	2,871,705
セグメント間の内部売上収益又は振替高	5,711	4,453	16,639	26,804	△26,804	-
合計	861,400	658,616	1,378,492	2,898,510	△26,804	2,871,705
セグメント利益又はセグメント損失(△)	323,345	102,810	93,295	519,452	△7,635	511,816
減価償却費及び償却費(注)						79,654
株式報酬費用						32,446
その他の営業収益						2,257
その他の営業費用						23,043
営業利益						378,929
持分法による投資損益(△は損失)						5,349
金融収益						2,796
金融費用						4,326
税引前利益						382,749

(注)減価償却費及び償却費は、使用権資産の減価償却費を除いた金額です。

当連結会計年度(自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				調整額	連結
	HRテクノロジー	マッチング&ソリューション	人材派遣	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	1,112,237	753,012	1,562,492	3,427,742	1,776	3,429,519
セグメント間の内部売上収益又は振替高	3,921	7,674	22,782	34,378	△34,378	-
合計	1,116,159	760,687	1,585,274	3,462,121	△32,601	3,429,519
セグメント利益又はセグメント損失(△)	342,309	109,809	102,258	554,377	△9,334	545,043
減価償却費及び償却費(注)						78,703
株式報酬費用						72,706
その他の営業収益						4,559
その他の営業費用						53,888
営業利益						344,303
持分法による投資損益(△は損失)						3,013
金融収益						25,385
金融費用						4,936
税引前利益						367,767

(注)減価償却費及び償却費は、使用権資産の減価償却費を除いた金額です。

2. 1株当たり利益

(1) 基本的1株当たり当期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)
基本的1株当たり当期利益(円)	181.68	168.59
(算定上の基礎)		
親会社の所有者に帰属する当期利益(百万円)	296,833	269,799
親会社の普通株主に帰属しない金額(百万円)	—	—
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益(百万円)	296,833	269,799
普通株式の加重平均株式数(千株)	1,633,830	1,600,299

(2) 希薄化後1株当たり当期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)
希薄化後1株当たり当期利益(円)	180.83	167.44
(算定上の基礎)		
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する当期利益		
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益(百万円)	296,833	269,799
当期利益調整額(百万円)	—	—
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益(百万円)	296,833	269,799
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する普通株式 の加重平均株式数		
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する普通株式 の加重平均株式数(千株)	1,633,830	1,600,299
希薄化性潜在的普通株式の影響(千株)		
ストック・オプション	1,172	838
役員報酬BIP信託	1,570	1,848
株式付与ESOP信託	4,912	8,294
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する 普通株式の加重平均株式数(千株)	1,641,487	1,611,280

3. 重要な後発事象

該当事項はありません。