



Recruit Holdings
経営戦略説明会

Help Businesses Work Smarter

07. 12. 2022

株式会社リクルートホールディングス
常務執行役員
メディア&ソリューション事業担当 兼
株式会社リクルート 代表取締役社長

北村 吉弘



メディア&ソリューション事業の概要



販促領域

人材領域

パーティカル毎のマッチングプラットフォームと業務効率を
支援するSaaSを提供



住宅



美容



結婚



新卒採用



パート・アルバイト
・社員採用



旅行



飲食

その他



中途社員採用



中途採用人材紹介

SaaS

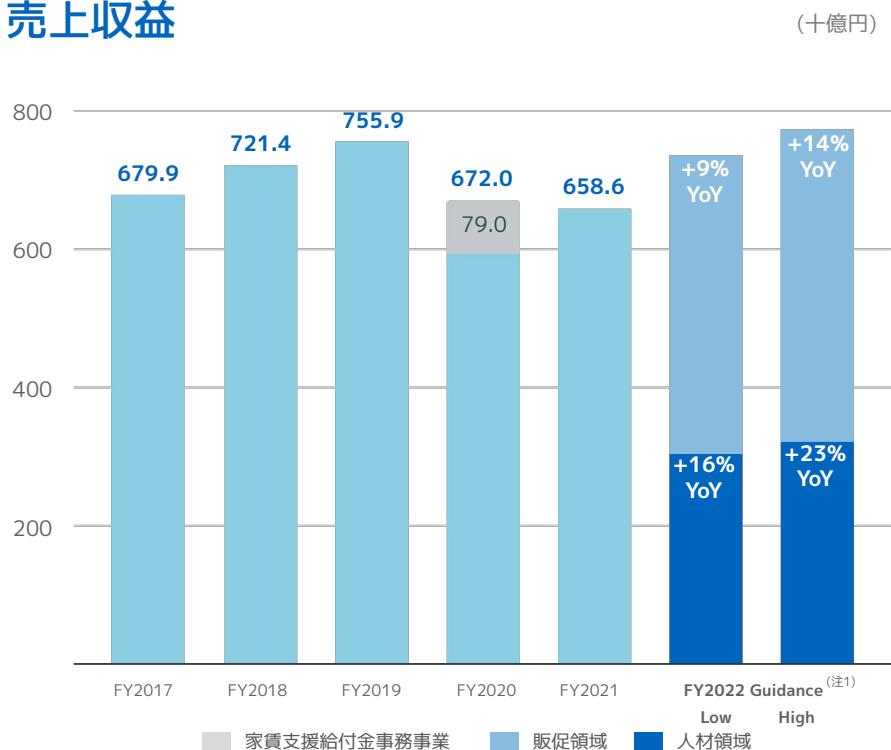


Air ビジネスツールズ

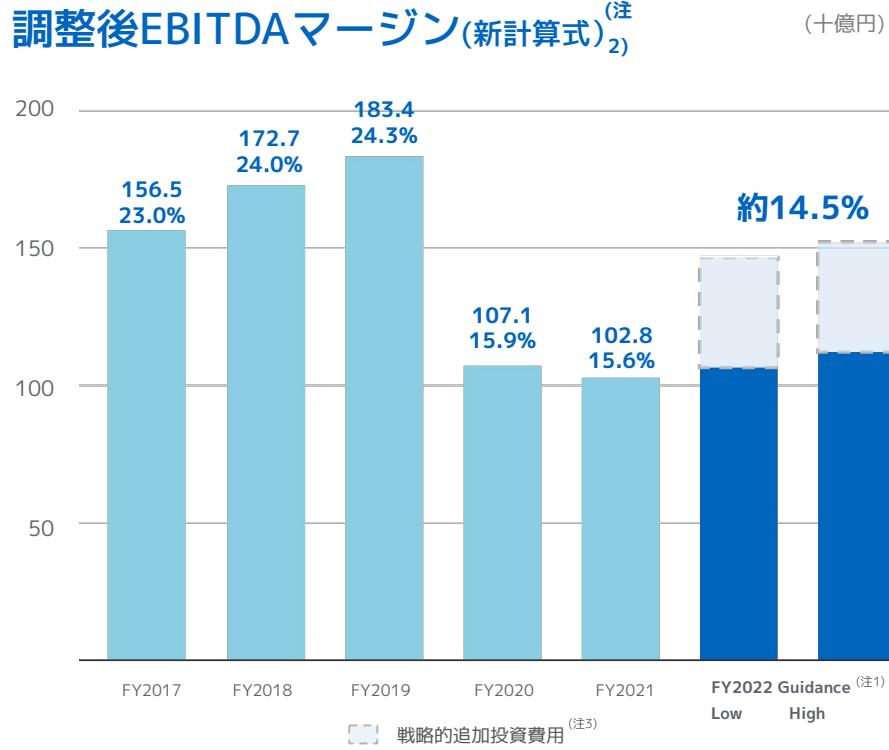
メディア&ソリューション事業の業績



売上収益



調整後EBITDA及び 調整後EBITDAマージン(新計算式)^(注2)



注1: FY2022見通しは、日本国内の事業環境と企業クリアントの活動に、新型コロナウイルス感染症に伴う各種規制の再発出や世界経済の動向の変化が大きな影響を与えないことを前提としています。FY2022見通しは、2022年5月16日に発表した決算発表における見通しに基づきます。

注2: FY2022より、調整後EBITDAの調整項目に株式報酬費用を追加します。FY2017からFY2021の調整後EBITDAも同様の計算式を適用しています。

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

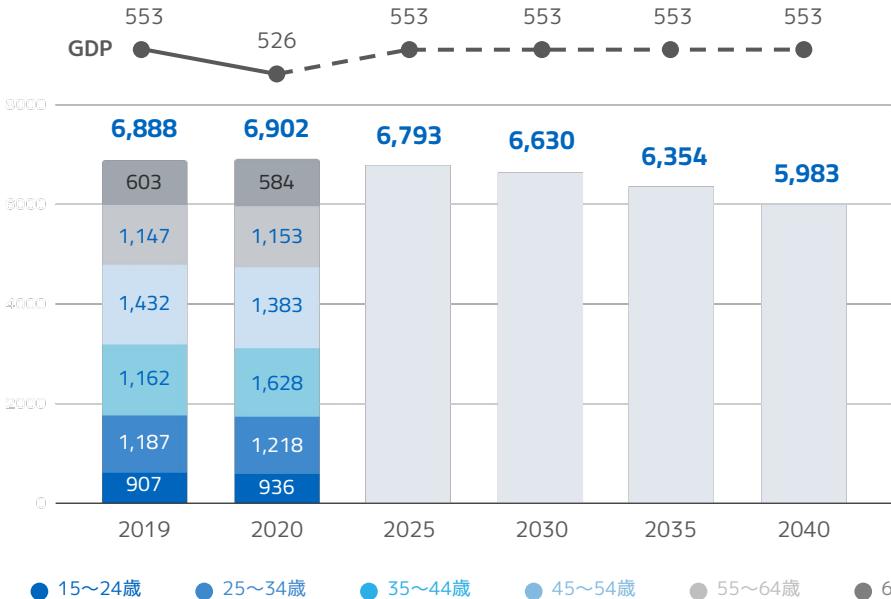
注3: FY2022のメディア&ソリューション事業の調整後EBITDAマージンは、本来は20%程度となる見通しです。しかし、国内人材領域とSaaSの強化及び拡大のためのマーケティング費用、事業基盤・基幹システムのアップグレード等の費用を戦略的追加投資費用としてFY2022に計上することを計画しています。そのため、メディア&ソリューション事業のFY2022の調整後EBITDAマージンは14.5%程度となる見込みです。

Help Businesses Work Smarter

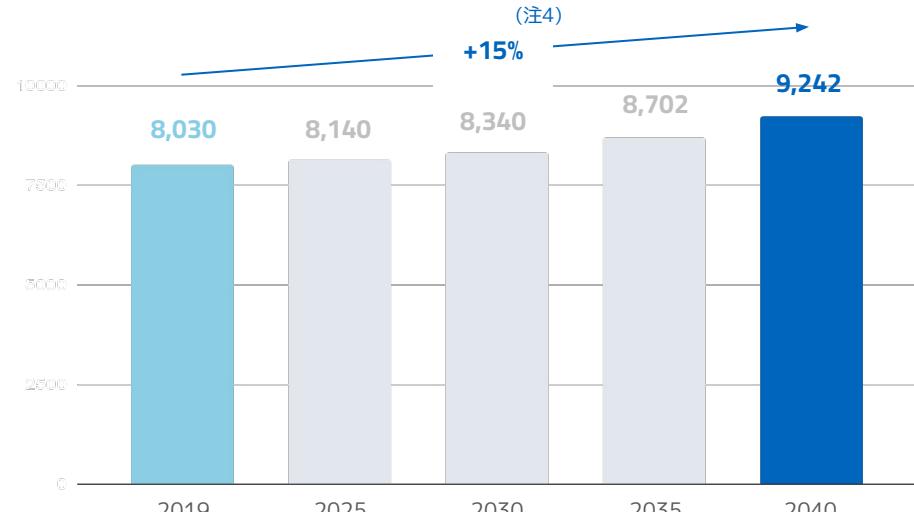


労働生産性向上の必要性

想定国内実質GDPと労働力人口の推移^(注1,2) (単位：兆円、万人)



2019年国内実質GDPの維持に必要な1人当たりの想定労働生産性^(注3) (単位：千円)



注1: 当社にて、国内実質GDPは、内閣府の経済社会総合研究所が公表している国民経済計算を参照。2025年以降は、2019年の日本国内実質GDPを維持することを前提としています。

注2: 当社にて、2020年の年齢別人口に就業率をかけ合わせて将来の労働力人口を推計。5歳階級にて試算し、80歳で全対象人口がリタイアすることを仮定しています。(出典：総務省統計局による人口推計2021年1月概算値公表分、統計局労働力調査を参照した就業率を使用)

注3: 各年の実質GDP ÷ 注2の算式により推計した各年の労働力人口にて算出、2025年以降は2019年の実質GDPを維持することを前提として試算しています。

注4: 注3の算式により1人当たりの労働生産性を算出の上、2040年と2019年の1人当たりの労働生産性より算出しています。

予約 注文/申込 決済

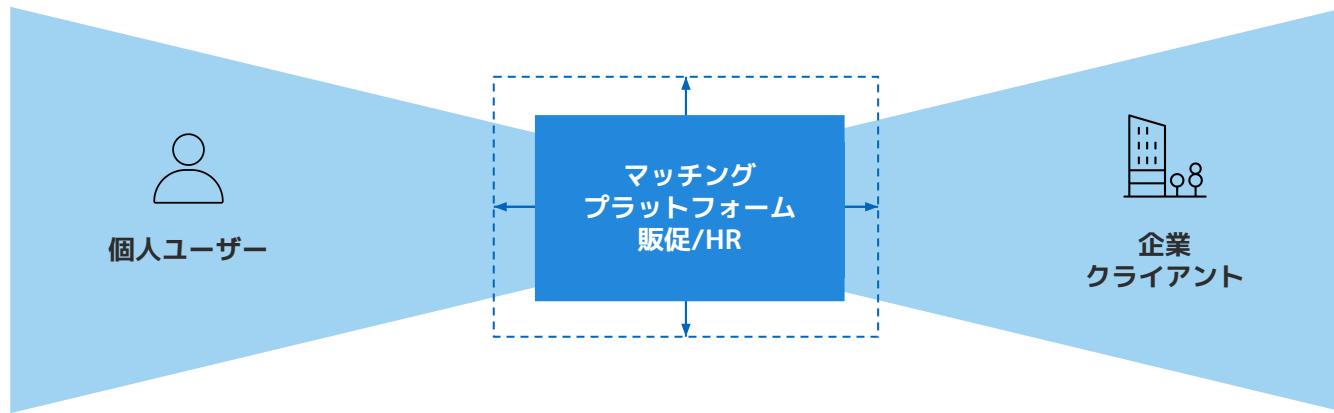


1 予約

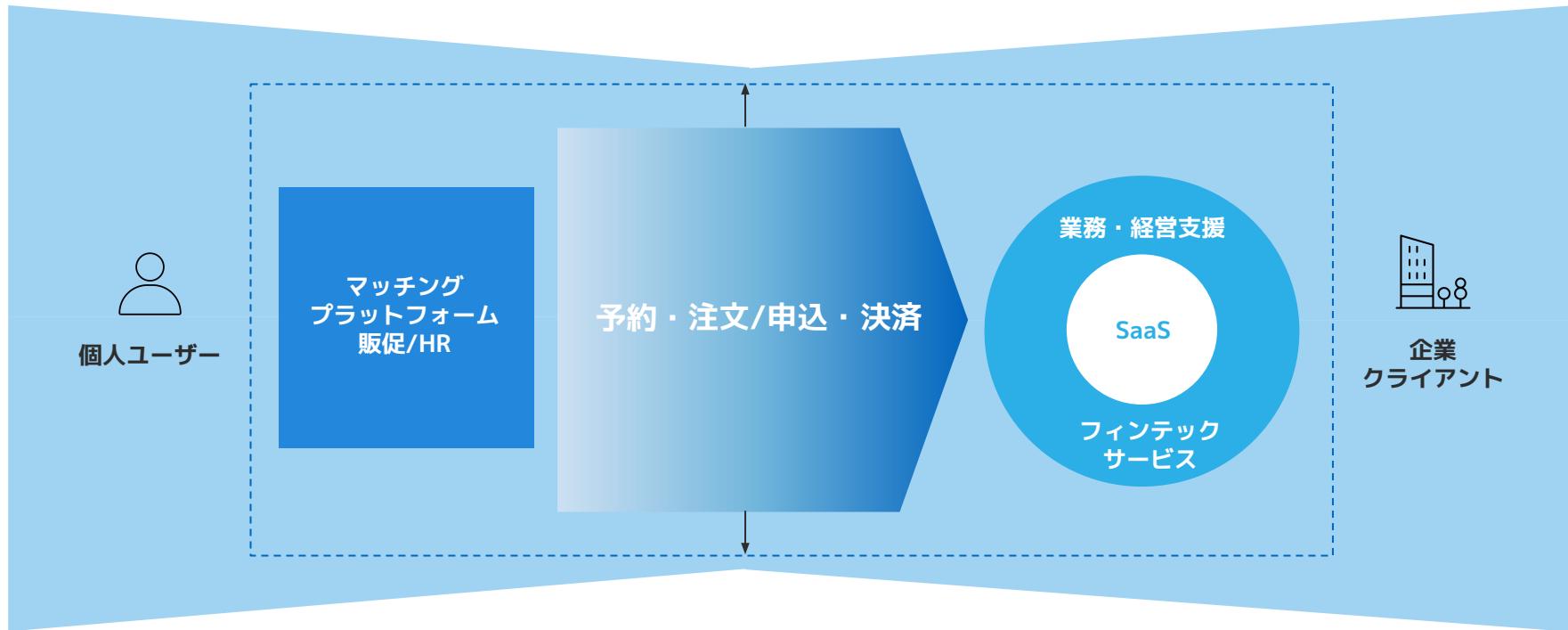
2 注文/申込

3 決済

リボンモデル



Simplify Business Processes



当社の目指すエコシステム



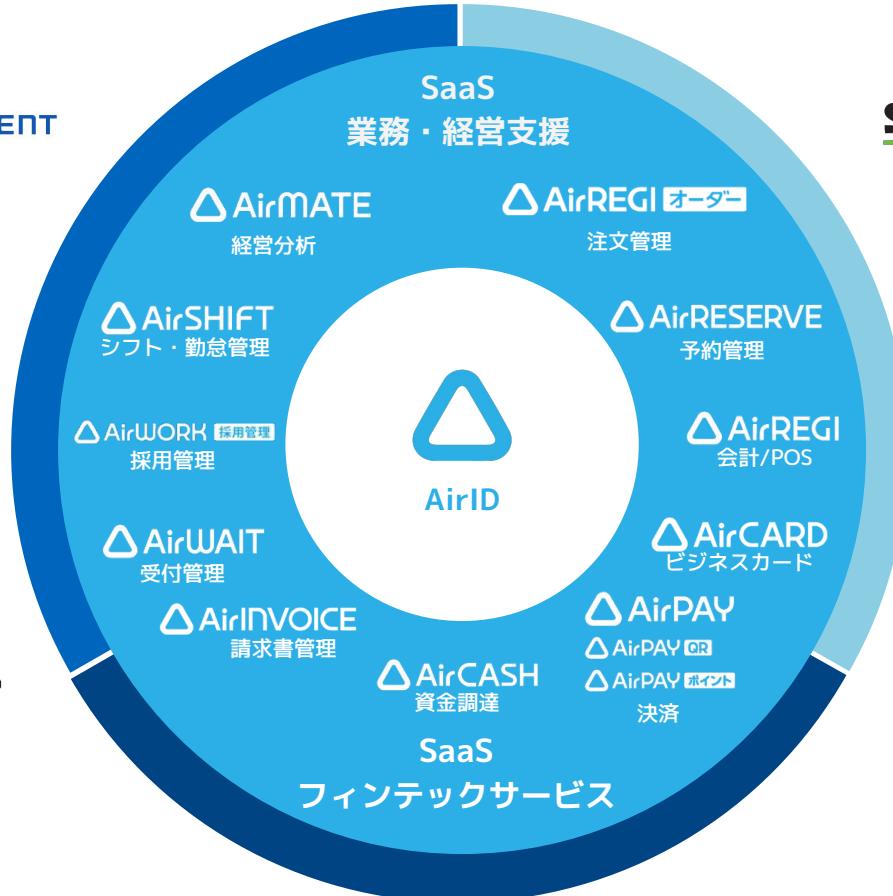
RECRUIT AGENT



人材領域
マッチング
プラットフォーム



タウンワーク
TOWNWORK



個人ユーザーの
アクション数^(注1)

約3億件
年間合計
FY2021実績

SaaS利用アカウント数^(注2)

約245万
FY2021実績

決済流通額^(注3)

約1兆円^(注4)
FY2022見込み

注1: 2021年4月1日から2022年3月31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: 2022年3月末時点でメディア＆ソリューションSBU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(アカウント数は、各サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブライン及びノンアクティブラインを含む)

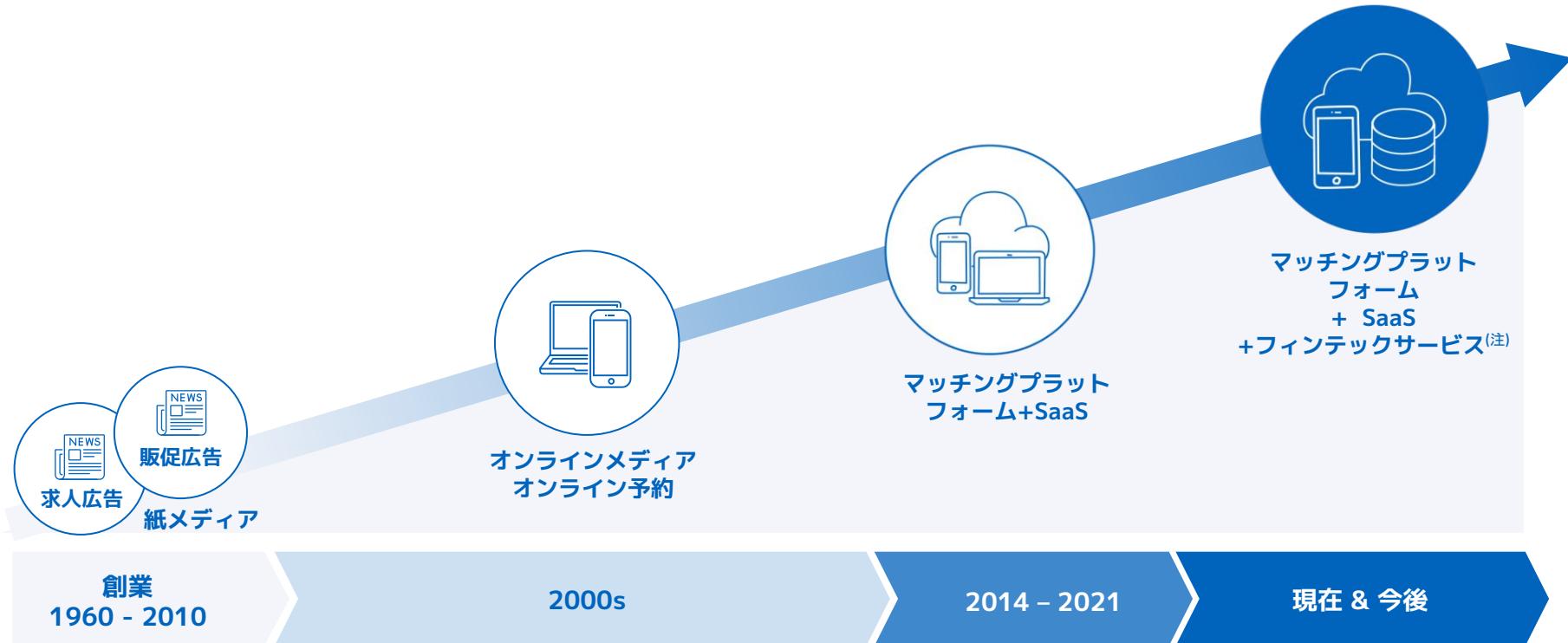
注3: Airペイ端末を通じた店舗決済金額(Airペイ QRによるQR決済を含む)及びAirペイ オンラインを通じたオンライン決済における決済金額の合計金額

注4: 日本国内における事業環境に大きな景気後退がないことを前提に、注3の決済流通額及び加盟店舗数の過去実績値に基づく過去の増加傾向を勘案して、2022年4月1日から2023年3月31日までの決済流通額の合計金額を算出していますが、これらは、あくまで過去実績値に基づく推測値であり、実際に達成される保証はありません。

メディア
&
ソリューション

マッチング
&
ソリューション

進化の軌跡



注: AirCASH

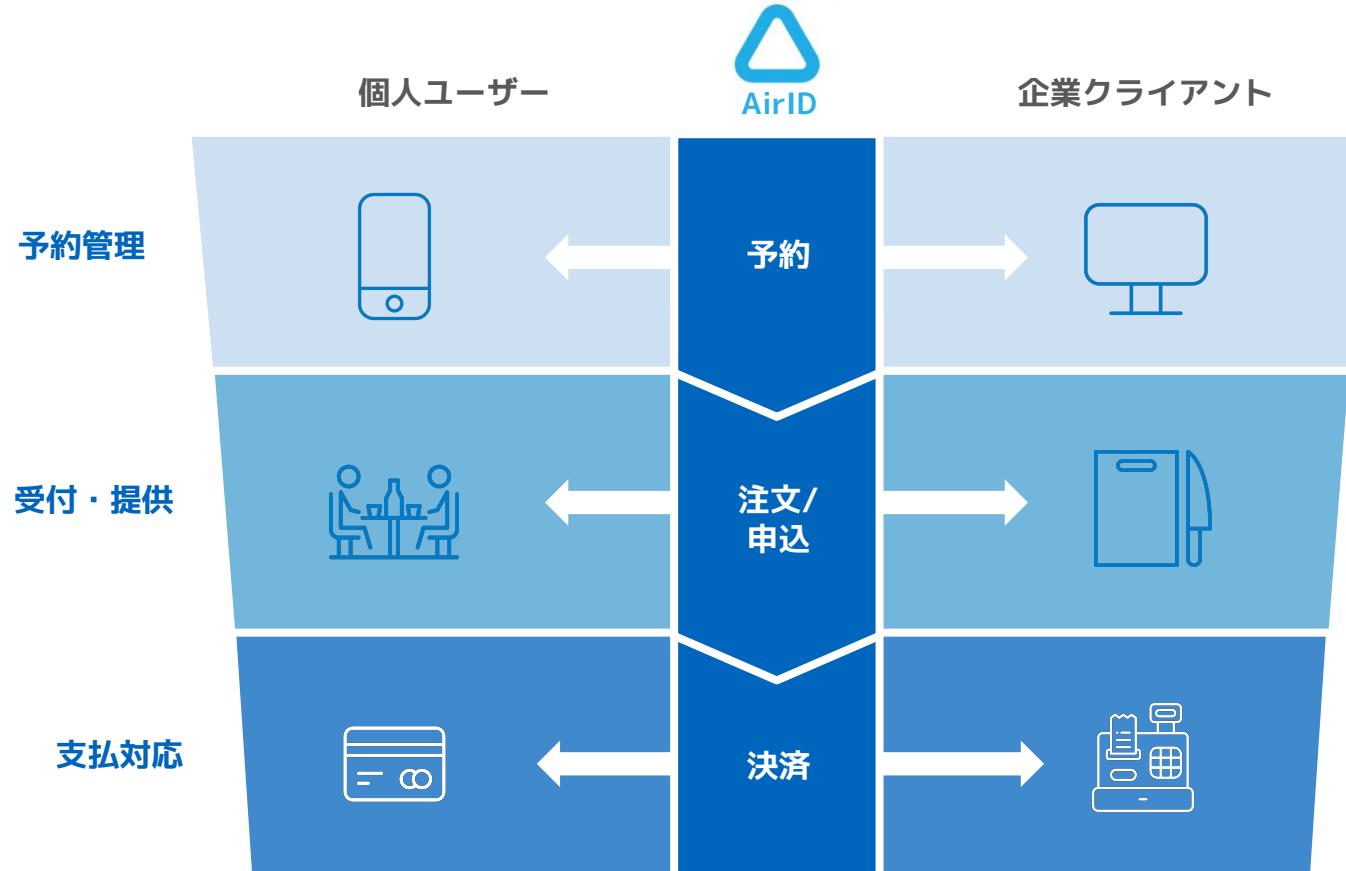
FY2011^(注2)

約 0.3 億件

FY2021^(注2)

約 3 億件

アカウント数拡大に向けた施策



FY2021

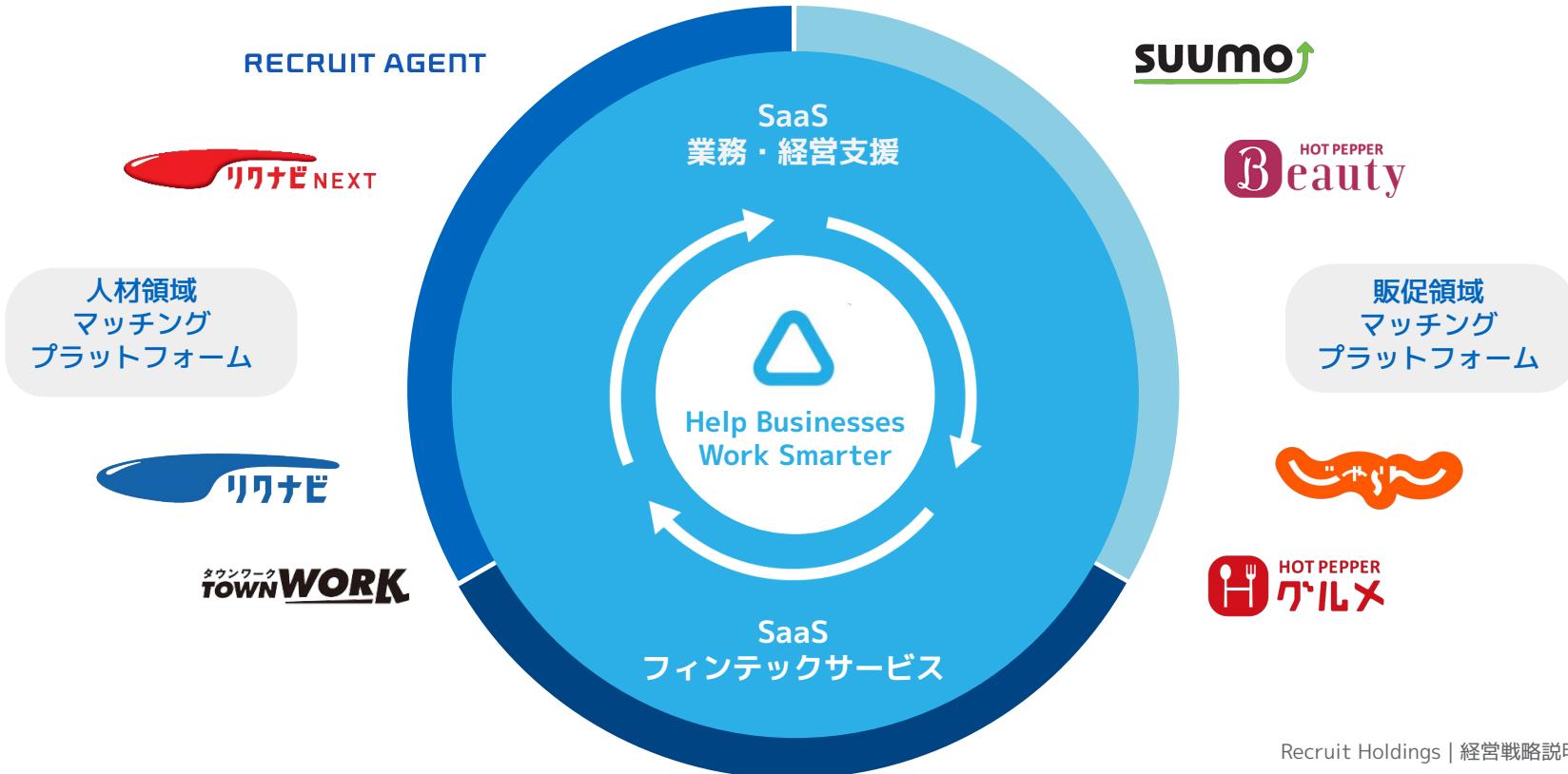
約245万

注1: 2022年3月末時点でマッチング＆ソリューションSBUが日本国内で提供する有料及び無料のSaaSサービス別累計アカウント数(アカウント数は、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む)



注: 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サービス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。なお、2022年6月22日までの当社の開示書類においては、Air ビジネスツールズの潜在顧客事業所数を290万程度と推定しており、その際には2020年3月末時点におけるAir ビジネスツールズ登録アカウント数(ノンアクティブラクアントを含む)が20アカウント以上存在する業種をAir ビジネスツールズの導入可能性があると判断して算入していました。しかし、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、全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。

人の流れ、モノ・サービスの流れ、決済の効率化を 実現するエコシステム



国内キャッシュレス決済総額^(注1)

約 100兆円

FY2021

当社の決済流通額^(注2)

約 1兆円^(注3)

FY2022見込み

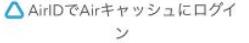
注1: 矢野経済研究所「国内キャッシュレス決済市場に関する調査(2021年)」https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2975に基づく、国内キャッシュレス決済(クレジットカード、プリペイドカード、デビットカード、キャリア決済等の現金以外の支払い手段で決済(支払いされた))金額の 2020年度実績。この数字は2022年6月末時点においてマッチング&ソリューションSBUが提供しているサービスではアクセスできない決済手段が含まれてあり、キャッシュレス決済市場において当社が到達可能な潜在的な市場規模が約100兆円規模であるわけではありません。

注2: 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

注3: 日本国内における事業環境に大きな景気後退がないことを前提に、注2の決済流通額及び加盟店舗数の過去実績値に基づく過去の増加傾向を勘案して、2022年4月1日から2023年3月31日までの決済流通額の合計金額を算出していますが、これらは、あくまで過去実績値に基づく推測値であり、実際に達成される保証はありません。

ログイン

お持ちのAirIDで
ログインする

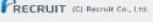


AirIDまたはメールアドレス
パスワード
 次回からAirIDまたはメールアドレスの入力を省略

ログイン

AirIDを忘れた方 パスワードを忘れた方

Airサービス共通利用規約
プライバシーポリシー
よくあるご質問



※Airペイご契約者で、管理者権限をお持ちのAirIDでのみご利用いただけます

ステップ1

利用金額と
引落プランを選択



この内容で利用する

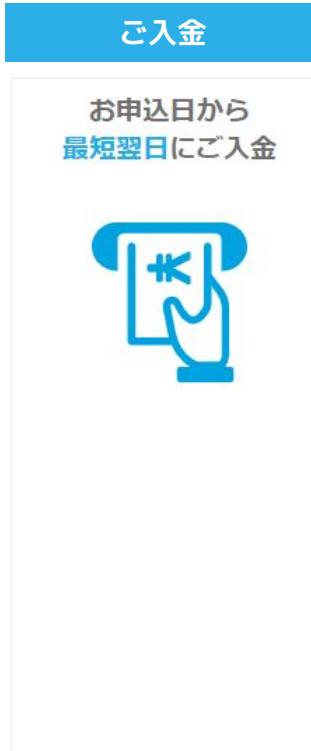
ステップ2

内容を確認し
利用申込完了



同意して申込みます

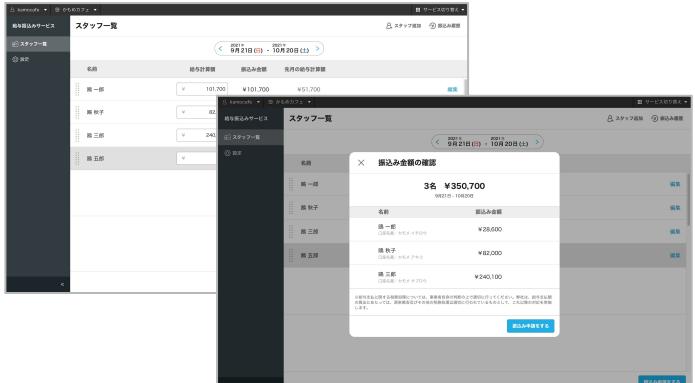
この内容で利用する



ペイロールの効率化

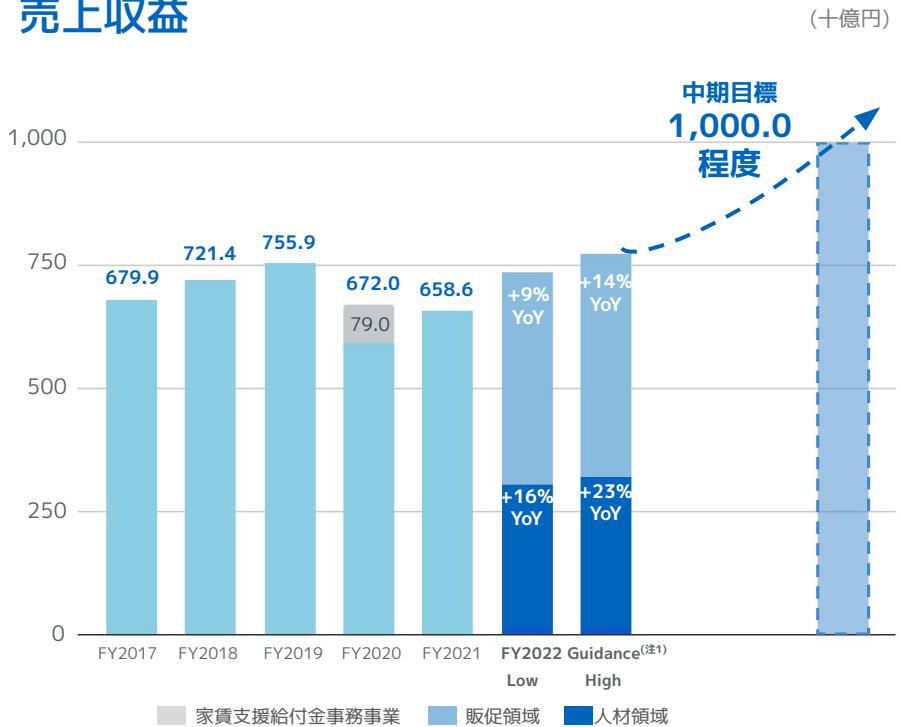


給与振込の雇用主や、給与引出の従業員によってATMに発生する長い列

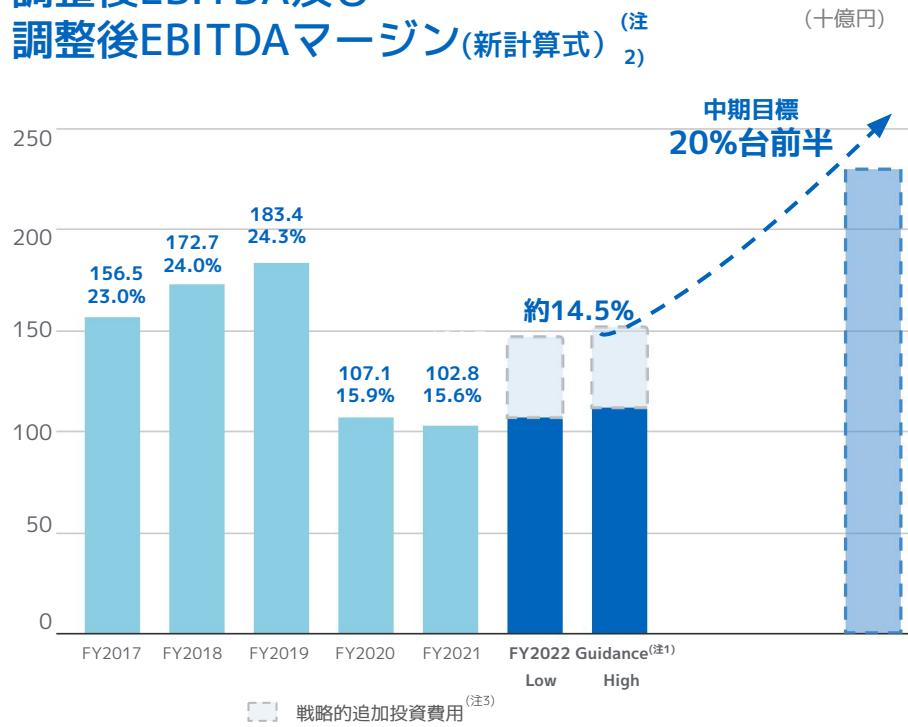


マッチング＆ソリューション事業の中期目標

売上収益



調整後EBITDA及び 調整後EBITDAマージン(新計算式)^(注2)



注1: FY2022見通しは、日本国内の事業環境と企業クリエイントの活動に、新型コロナウイルス感染症に伴う各種規制の再発出や世界経済の動向の変化が大きな影響を与えないことを前提としています。
FY2022見通しは、2022年5月16日に発表した決算発表における見通しに基づきます。

注2: FY2022より、調整後EBITDAの調整項目に株式報酬費用を追加します。FY2017からFY2021の調整後EBITDAも同様の計算式を適用しています。

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

注3: FY2022のマッチング＆ソリューション事業の調整後EBITDAマージンは、本来は20%程度となる見通しです。しかし、国内人材領域とSaaSの強化及び拡大のためのマーケティング費用、事業基盤・基幹システムのアップグレード等の費用を戦略的追加投資費用としてFY2022に計上することを計画しています。そのため、マッチング＆ソリューション事業のFY2022の調整後EBITDAマージンは14.5%程度となる見込みです。



Help Businesses Work Smarter

Matching & Solutions SBU

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、法規制の変化環境、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。したがって、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。

外部資料に関する注意事項

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。

本資料の利用に関する注意事項

本資料は、一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されたものです。本資料及びその記載内容について、第三者が、当社の書面による事前の同意なしに、その他の目的で公開し又は利用することはできません。当社は、本資料に含まれる情報の正確性又は完全性について表明するものではなく、本資料の使用から生じるいかなる損失又は損害についても責任を負いません。