

株式会社リクルートホールディングス

2024年3月期 第1四半期決算説明

Slide 1

リクルートホールディングス経営企画本部の荒井です。

本日は、2024年3月期 第1四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月期を意味します。

なお、数値の比較は、基本、前年同期との比較です。前四半期との比較等については都度言及します。

Slide 2

先ず、連結実績についてご報告します。

当第1四半期の連結売上収益は、期初の想定通りHRテクノロジー事業は減収となったものの、マッチング&ソリューション事業及び人材派遣事業の増収と為替影響により、ほぼ横這いで、プラス0.9%の8,508億円となりました。為替影響を除くとマイナス2.1%でした。

連結調整後EBITDAは、プラス8.9%の1,659億円となり、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1.4ポイントの19.5%でした。

Slide 3

営業利益は、プラス1.9%の1,216億円となりました。

親会社の所有者に帰属する当期利益は、前年同期から16.1%増加し、980億円となりました。

Slide 4

基本的EPSはプラス18.2%の62.04円、一過性の損益を控除した連結調整後EPSは63.63円となりました。

Slide 5

これまでの自社株取得や株式報酬費用計上に関連して、当社の株式数について多くご質問を頂いておりましたので、ここで改めてご説明します。

本年6月30日現在の発行済み株式数は約16億9,590万株、自己株式数は約1億1,430万株でした。

本年5月18日から6月14日まで自社株TOBを実行し、約1,800万株を合計626億円で取得しましたが、受渡日が7月6日であったことから当第2四半期の計上となり、当第1四半期末の自己株式数には影響を与えません。

この1億1,430万株のうち6,530万株は、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拠出しています。

これら信託に拠出された株式は、従業員等に交付される時点まで、会計上自己株式として取り扱われます。

Slide 6

また、当社の調整後EBITDAの算出についてもこれまでご質問を繰り返し頂いておりますので、連結営業利益から連結調整後EBITDAに至る加減項目で説明します。

当第1四半期は、連結営業利益1,216億円に対して、前期に実施したHRテクノロジー事業における人員削減に関連する一過性の費用を含む、その他の営業収益及び費用の純額31億円を足し戻したNon-GAAP営業利益が1,248億円、そしてノンキャッシュアイテムである減価償却費及び償却費合計の280億円を足し戻しますが、ここにはIFRSのリース会計に基づく使用権資産の減価償却費100億円が含まれており、これは実際の賃料等の現金支出とほぼ同等額ですので差し引き調整し、その上で株式報酬費用230億円を足し戻した連結調整後EBITDAを1,659億円と開示しています。

因みに、当第1四半期の有形固定資産及び無形固定資産の取得、いわゆる資本的支出であるCapexは163億円でした。

Slide 7

通期連結業績予想につきましては、減収減益の見直しは変えていませんが、引き続き人材マッチング市場の先行き不透明感から非開示とし、合理的な業績予想が可能になった時点で開示したいと考えております。

当上半期の連結業績予想につきましては、当第1四半期実績と、経済環境の急激な悪化が起こらないという仮定に基づく当第2四半期の見通しの合計として本日開示しました。

当第2四半期の連結業績予想レンジにつきましては、売上収益は前年同期比マイナス6.1%からマイナス3.2%の8,250億円から8,500億円、調整後EBITDAは1,430億円から1,660億円、調整後EBITDAマージンの予想レンジは、17.3%から19.5%、と見込んでいます。

Slide 8

この当第2四半期の見通しに基づき、当上半期の連結業績は、売上収益は前年同期比マイナス2.7%からマイナス1.2%の1兆6,758億円から1兆7,008億円、

調整後EBITDAは3,089億円から3,319億円、調整後EBITDAマージンは18.4%から19.5%、と見込んでいます。

この後は、事業ごとに第1四半期実績及び第2四半期見直しについてご説明します。

Slide 9

まず、HRテクノロジー事業ですが、当第1四半期の米ドルベースの売上収益は、昨年度第4四半期からは、ほぼ横這いのマイナス1.2%、過去最高収益となった前年同期比ではマイナス14.2%の18.7億ドルでした。為替影響を除くとマイナス14.1%となりました。

米ドルベースの地域別売上収益は、昨年度第4四半期から、米国はマイナス1.5%、その他の地域は、マイナス0.4%となりました。前年同期比ではそれぞれマイナス18.6%、マイナス1.8%でした。

日本円ベースの売上収益は、マイナス9.1%、昨年度第4四半期からはプラス2.6%となりました。

労働市場は依然逼迫しており、求人広告数もコロナ禍前の2020年2月1日時点の水準を上回ってはいるものの、求職者と企業クライアント間の需給環境は引き続き緩和しました。

有料及び無料広告からなるIndeed上の求人広告の数は引き続き減少トレンドにありますが、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。

当第1四半期の米国におけるIndeed全体の求人数は、採用需要がピークにあった前年同期比で約マイナス19%、有料求人広告数は約マイナス50%となりました。

これには、労働市場の需給が緩和したことに加え、企業クライアントにより高い価値を提供するため、Indeedの課金モデルがPay Per Application、いわゆるPPAと、Pay Per Started Application、いわゆるPPSAに移行していることが影響しています。

これらのペイフォーパフォーマンスの課金モデルでは、求職者の応募が確定した次第、あるいは応募が開始された時点で課金されます。

特に当第1四半期に拡大したPPSAモデルによって、クリックされただけで、応募が開始されていない求人は、有料求人広告としてカウントしなくなりました。

これらの変更が、米国の有料求人広告数マイナス50%に繋がりましたが、マッチングプラットフォームとしての、Indeed上の求職者と企業クライアントに提供する価値増大が、求人広告1件当たりの売上収益の増加に寄与したことから、米国の売上収益はマイナス18.6%となりました。

当第1四半期の調整後EBITDAは、981億円となり、調整後EBITDAマージンは、前年同期比ではグローバルで広告宣伝費が減少したことからプラス4.4ポイント、昨年度第4四半期からは主に昨年度末に実行した人員削減をはじめとするコスト削減策の効果から、プラス7.5ポイントの38.1%となりました。

当第2四半期と通期の見通しですが、7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17%となり、当第2四半期の売上収益は、当第1四半期からマイナス7%からマイナス2.5%程度と見込んでいます。

これは前年同期比でマイナス20%からマイナス16%程度を見ていることとなります。

調整後EBITDAマージンは、33%から37%程度とな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まいります。当第2四半期あるいは上半期に見込んでいる調整後EBITDAマージン等の、一定水準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につきましては、5月にお伝えした通りです。

また、当下半期も減収減益を見込んでいることから、5月にお伝えしたHRテクノロジー事業の通期の減収減益見直しにも現段階では変更はありません。

Slide 10

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1四半期の売上収益は、販促領域・人材領域ともに二桁成長し、プラス10.8%の1,999億円となりました。

調整後EBITDAマージンは、マーケティング活動をはじめとする将来の成長のための投資を継続しながらも、主に広告宣伝費を中心に適切なコストコントロールを実施したことによりプラス3.9ポイントの21.3%となりました。

販促領域では、日本国内の事業環境は昨年度第4四半期から大きな変化は見られず、住宅、美容、旅行、結婚、飲食のすべての分野が増収となり、プラス11.2%の1,166億円となりました。

中でも、住宅では新築戸建て価格が高騰するなか、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、美容では新規企業クライアントの増加が継続し増収、旅行ではコロナの5類移行に伴うゴールデンウィーク中の国内旅行需要やインバウンドの増加に伴う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27%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26.5%の334万件となりました。

人材領域では、一部の企業クライアントが採用に慎重になっている傾向が見られたものの、市場全体では幅広い業種で採用需要の増加が継続しプラス11.3%の増収となり、売上収益は808億円となりました。

人材採用市場全体で人材紹介サービスの活用が継続的に拡大しました。

調整後EBITDAマージンは、前年同期に戦略的に広告宣伝費を費消していましたが、当第1四半期は同等のマーケティング活動を実施しなかったため、約25%となりました。

当第2四半期と通期の見通しですが、当第2四半期の販促領域売上収益は、前年同期比7%前後の増収、人材領域では、前年同期比9%前後の増収を見込んでいます。

調整後EBITDAマージンは、22%程度を見込んでいます。

尚、5月15日に開示したマッチング&ソリューション事業の通期業績見通し、販促領域4%前後の増収、人材領域6%前後の増収、調整後EBITDAマージン約20%、については、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、現段階で修正はありません。

Slide 11

最後に、人材派遣事業についてご説明します。

当第1四半期の売上収益は、プラス4.1%の4,014億円、為替影響を控除するとプラス1.2%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12.7%の1,861億円となりました。

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見られたことにより、マイナス2.4%の2,152億円となりました。為替影響を控除するとマイナス7.4%となりました。

調整後EBITDAは、マイナス2.0%の267億円、調整後EBITDAマージンは6.7%となりました。

当第2四半期の見通しですが、日本並びに欧州、米国及び豪州の売上収益は、当第1四半期からほぼ横這い、前年同期比では、日本は11%程度の増収、欧州、米国及び豪州は7%程度の減収を見込んでいます。

調整後EBITDAマージンは6.5%程度を見込んでいます。

尚、5月15日に開示した人材派遣事業の通期業績見通しについては現段階で修正はありません。

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。