

# 2024年3月期 第2四半期決算 よくあるご質問

株式会社リクルートホールディングス

## Q1. 当第2四半期のグローバル人材マッチング市場とIndeedにおける労働市場の状況を教えてください。

当第2四半期の求人倍率、雇用者数及び年間賃金上昇率は、高所得国の多くで、持続不可能なレベルの高水準からは低下したものの、引き続きコロナ禍前を大きく上回る水準で推移しました。足元では、各国の中央銀行は失業率を上げることなく、インフレ率の鈍化に成功しています。労働人口の高齢化等の世界的な人口動態のトレンドにより、労働力の供給が限定的となる状況が継続し、労働市場は構造的にタイトな状態が続くことが見込まれます。

当第2四半期のグローバルの労働市場は、経済、政治、社会的な不確実性や変動が広範囲に及んだにもかかわらず、比較的堅調に推移しました。しかし、不安定な地政学的事項の継続や、政治的問題、インフレの再燃、金融市場のボラティリティ上昇等、さまざまな要因が単独、あるいは複合的に作用した場合、労働市場が急速に悪化する可能性があります。

### 米国

9月の求人数及び雇用統計では、想定以上に米国労働市場が堅調であることが示されました。

25歳から54歳の労働者の労働参加率は直近では高い水準にはあるものの、1999年のピークは下回っています。Indeed Wage Trackerでは、賃金は年率4%以上上昇し、9月のインフレ率である3.7%を上回っており、労働者の実質賃金が小幅に上昇したことを示しています。しかしながら、賃金の上昇率は鈍化しており、物価と賃金の連鎖上昇リスクは大幅に低下しています。

失業率の上昇を伴わない賃金の上昇率の鈍化は、ソフトランディングを示唆するチェックリストのうち重要な項目です。足元の求人倍率や雇用者数の急上昇に関して、市場が再加速しているという見方もありますが、米国の労働市場の基調は再加熱というよりも回復状態にあると見ています。

### 欧州

欧州も同様の状況にあり、マクロ経済の不確実性は高いものの、多くの国で労働者需要が高く、失業率は低く、また賃金上昇率も高い状態にあります。

EUではすでに低調な今年と来年の成長見通しを発表し、最近更に下方修正しています。EU最大の経済大国であるドイツは年内に景気後退入りすると予想されています。EUと米国ではインフレ率の測定方法が異なるものの、インフレ率も概ね米国よりEUの方が高い水準を保っています。英国では労働市場の軟化が続いており、足元の求人数は2年以上ぶりに100万件を下回ったものの、依然コロナ禍前の水準を20%上回っています。この求人数の低下は英国の賃金低下には影響なく、賃金上昇率は高い水準にあり、インフレ率を上回っています。インフレ圧力を緩和するため、イングランド銀行は対策を迫られています。

### 日本

労働需要が供給を上回る状況が継続しており、日銀の企業調査によると、企業の規模に関わらず、労働力不足が続いていると報告する企業の割合が高まっています。

### Indeed

Indeedでは、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。HRテクノロジー事業が事業を展開する米国を含む多くの国において、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、当社が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から増加しました。全体として、月間ユニークビジター数は全世界で3億5,000万人(注1)に増加しました。

詳細は、Indeed Hiring Lab(<https://www.hiringlab.org/>)をご参照ください。

(注1) 社内データに基づく2023年4月から2023年9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

## Q2. Indeedの課金モデル進化の状況と業績への影響を教えてください。

Indeedは成果報酬型ビジネスモデルを採用しており、求職者及び企業クライアントの求職・採用活動の成功が、Indeedの業績向上に直結する課金モデルの構築に尽力しています。Indeedの課金モデルでは、求人広告を求職者がクリックする、あるいは応募を開始したり応募を完了する等の特定のアクションがあった場合のみ、企業クライアントに課金する仕組みを設計しています。最新の課金モデルについては[こちら](#)をご確認ください(英語のみ)。

足元では、Indeedは応募課金(PPA: Pay Per Application)や応募開始課金(PPSA: Pay Per Started Application)等の様々なテストを行っています。企業クライアントの条件に合う応募や、応募開始の価値は、単なるクリックの価値よりもはるかに大きく、この移行によって、より採用に近い成果に対してのみ課金し、企業クライアントにより多くの価値を提供することを目指しています。

当第2四半期には、米国を含む複数の国において課金金額の下限設定があるPPSAへの移行が拡大しました。PPAは一部の企業クライアントを対象にテストを継続しています。採用の可能性を高めるため、十分な数の応募の開始を提供できる適正な金額

が求人広告に設定されるよう、課金下限金額を導入しました。

課金モデルの改良により、長期的には求職者及び企業クライアントにより高い価値を提供できると考えています。一方で、短期的には不透明なマクロ経済環境が全体的な雇用需要を更に圧迫し、通期のHRテクノロジー事業の売上収益は減少する可能性がある想定しています。

Indeedでは、今後もHRマッチング市場の革新を目指して様々なテストを継続して実施していきます。

### Q3. 当第3四半期の連結業績見通しと通期連結業績予想の詳細を教えてください。

2024年3月期連結業績は、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、売上収益の減少を見込んでいます。

一方で、現在の事業環境が大きく悪化しない前提において、調整後EBITDAは、当上半期の実績に基づき、2023年3月期と比較して若干の減少あるいは同水準となることを見込んでいます。

また、HRテクノロジー事業の組織再編による2024年3月期の一過性の連結税負担率の減少に伴い、他の一過性の損失が当下半期に計上されない場合、親会社の所有者に帰属する当期利益は増加すると見込んでいます。

しかし、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3四半期累計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月期連結業績予想を開示します。

当第3四半期の想定為替レートは1米ドル=145円、1ユーロ=155円、1豪ドル=94円です。

単位:十億円		2023年3月期 第3四半期 実績	2024年3月期 第3四半期 業績見通し	2023年3月期 実績	2023年 5月15日時点 2024年3月期 業績予想	2023年 11月8日時点 2024年3月期 業績予想
売上収益		880.1	<b>840 - 860</b>	3,429.5		
	前年同期比	+18.0%	<b>-4.6% - -2.3%</b>	+19.4%	減収	減収
<b>連結</b>						
調整後EBITDA		138.2	<b>130 - 145</b>	545.0	減益	<b>若干の減益 あるいは 同水準</b>
親会社の所有者に帰属する当期利益		77.8	-	269.7	-	<b>増益</b>

### Q4. 各事業の当第3四半期の見通しと通期の予想の詳細を教えてください。

#### HRテクノロジー事業

2023年10月の米ドルベースの売上収益は前年同期から約18%減少しました。当第3四半期は、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、米ドルベースで当第2四半期比9%前後の減収、前年同期比18%前後の減収と見込んでいます。

調整後EBITDAマージンについては、売上収益の減少を見込む一方、営業費用が当第2四半期とおおよそ同額になると想定していることから、27%前後と見込んでいます。

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、当第3四半期に見込んでいる調整後EBITDAマージン等の一定水準のマージンを優先する事業経営を行うものではありません。

なお、通期の見通しについては、下半期も売上収益と調整後EBITDAの減少を見込んでいることから、2023年5月15日に開示した減収と調整後EBITDAの減少の見通しに現時点では修正はありません。

#### マッチング&ソリューション事業

当第3四半期は、販促領域の売上収益は前年同期比で7%前後の増加、人材領域の売上収益は前年同期比で2%前後の増加、調整後EBITDAマージンは、23%前後と見込んでいます。

なお、5月15日に開示したマッチング&ソリューション事業の販促領域と人材領域の通期売上収益は、それぞれ4%前後の増加、6%前後の増加と見込んでいましたが、日本の経済環境が今後大きく変化することがないという前提で、当上半期の実績と当下半期の各領域の直近の見通しに基づき、それぞれ8.5%程度、4.5%程度の増加見込みに修正します。

調整後EBITDAマージンは、当第4四半期に広告宣伝費用を大きく計上することを予定していることから、5月15日時点の見込みから修正なく、20%程度と見込んでいます。

## 人材派遣事業

日本の第3四半期は前年同期比で11%程度の増収、欧州、米国及び豪州は5%程度の減収を見込んでいます。

調整後EBITDAマージンは7%程度を見込んでいます。

なお、2023年5月15日に開示した人材派遣事業の日本の通期売上収益は通期9%程度の増加と見込んでいましたが、当上半期の実績と当下半期の予想に基づき10%程度の増加と上方修正します。欧州、米国及び豪州については引き続き不透明な経済見通しを背景に人材派遣需要の鈍化は続く想定しています。セグメントの通期調整後EBITDAマージン6%については現時点で修正はありません。

単位:十億円		2023年3月期 第3四半期 実績	2024年3月期 第3四半期 業績見通し	2023年3月期 実績	2023年 5月15日時点 2024年3月期 業績予想	2023年 11月8日時点 2024年3月期 業績予想	
HRテクノロジー	売上収益 (百万米ドル)	1,984	-	8,243			
	前年同期比	-0.1%	<b>-18%前後</b>	+7.7%	減収	減収	
	調整後EBITDAマージン	28.1%	<b>27% 前後</b>	30.7%	減益	減益	
マッチング& ソリューション	売上収益	販促領域	115.4	-	451.5	-	-
		前年同期比	+13.1%	<b>+7%前後</b>	+13.9%	+4%前後	<b>+8.5%前後</b>
	人材領域	73.7	-	297.4	-	-	
		前年同期比	17.5%	<b>+2%前後</b>	+19.3%	+6%前後	<b>+4.5%前後</b>
	調整後EBITDAマージン	16.5%	<b>23%前後</b>	14.4%	20%程度	<b>20%程度</b>	
人材派遣	売上収益	日本	174.4	-	684.1	-	-
		前年同期比	+12.1%	<b>+11%程度</b>	+13.1%	+9%前後	<b>+10%程度</b>
	欧州、米国 及び豪州	241.1	-	901.1	減収	減収	
	前年同期比	+19.4%	<b>-5%程度</b>	+16.5%			
	調整後EBITDAマージン	7.2%	<b>7%程度</b>	6.5%	6%程度	<b>6%程度</b>	

### Q5. 当第2四半期の実績における、連結及び人材派遣事業の売上収益における為替影響を教えてください。

単位:十億円		前第1四半期	前第2四半期	前第3四半期	前第4四半期	当第1四半期	当第2四半期
連結	為替影響有	843.1	878.4	880.1	827.7	850.8	<b>855.1</b>
	前年同期比	26.8%	25.3%	18.0%	9.0%	0.9%	<b>-2.7%</b>
	為替影響除き	779.4	787.9	794.7	780.5	825.1	<b>828.3</b>
	前年同期比	17.3%	12.4%	6.5%	2.7%	-2.1%	<b>-5.7%</b>
人材派遣	為替影響有	385.7	400.2	415.6	383.6	401.4	<b>406.3</b>
	前年同期比	15.1%	19.3%	16.2%	9.6%	4.1%	<b>1.5%</b>
	為替影響除き	366.1	370.6	384.1	365.5	390.3	<b>390.6</b>
	前年同期比	9.2%	10.5%	7.4%	4.5%	1.2%	<b>-2.4%</b>
人材派遣 欧州、米国 及び豪州	為替影響有	220.5	234.2	241.1	205.1	215.2	<b>222.2</b>
	前年同期比	17.2%	23.3%	19.4%	6.1%	-2.4%	<b>-5.1%</b>
	為替影響除き	200.9	204.6	209.6	187.1	204.1	<b>206.5</b>
	前年同期比	6.8%	7.8%	3.8%	-3.3%	-7.4%	<b>-11.8%</b>

Q6. HRテクノロジー事業の米ドルベース売上収益について、各国通貨の為替影響を除いた増減率を教えてください。

単位：百万米ドル		前第1四半期	前第2四半期	前第3四半期	前第4四半期	当第1四半期	当第2四半期
米国	売上収益	\$1,618	\$1,610	\$1,435	\$1,337	\$1,317	\$1,231
	前年同期比	24.9%	9.2%	-2.0%	-10.1%	-18.6%	-23.5%
米国以外	為替影響有	568	563	548	560	557	547
	前年同期比	46.5%	18.9%	5.3%	2.4%	-1.8%	-2.9%
	為替影響除き	637	657	629	602	563	529
	前年同期比	64.2%	38.7%	20.7%	10.1%	-0.9%	-6.1%
合計	為替影響有	2,187	2,173	1,984	1,897	1,875	1,778
	前年同期比	29.9%	11.6%	-0.1%	-6.7%	-14.2%	-18.2%
	為替影響除き	2,256	2,267	2,064	1,939	1,879	1,759
	前年同期比	34.0%	16.4%	3.9%	-4.7%	-14.1%	-19.1%

Q7. 販促領域の各分野の上半期における売上収益の内訳が開示されたが、足元の事業環境や注力している取組み等について、教えてください。

マッチング&ソリューション事業は、販促領域を中心に、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 Help Businesses Work Smarter戦略を推進しています。販促領域では、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を提供しています。

販促領域の中でも、個人ユーザーによる当社マッチングプラットフォームの利用頻度が高い、美容・旅行・飲食分野は、各分野別の業務支援SaaSや、Airペイに代表される分野を問わない業務支援SaaSのAir ビジネスツールズといったSaaSとの親和性が現時点では特に高くなっています。マッチング&ソリューション事業ではこれらの分野を中心にマッチングプラットフォームとSaaSからなるエコシステムの構築に注力しています。

販促領域各分野はそれぞれ異なる事業特性を有しており、Help Businesses Work Smarter戦略の中心となり、販促領域の売上収益の約5割を占める3つの分野及び売上収益の約3割を占める住宅分野における事業環境はそれぞれ以下のとおりです。

#### 美容分野

美容分野ではオンラインプラットフォーム及び情報誌であるHotPepper Beautyを提供しています。また、業務支援SaaSのSALON BOARDも提供しており、集客のためのオンラインプラットフォームだけでなく、予約管理システムとして、サロン運営に欠かせないサービスと広く認知されており、新規企業クライアントの増加が継続していることで、安定的に成長を続けています。

またHotPepper Beautyでは集客に留まらず、オンライン事前決済サービスやHotPepper Beauty Workといった人材採用等企業クライアントの業務運営に必要なサービスを提供することで、企業クライアントのライフタイムバリュー拡大を目指しています。

#### 旅行分野

旅行分野ではオンラインプラットフォーム及び情報誌であるじゃらんを提供しており、コロナ禍を経て、政府施策や制限反動による需要、インバウンドの増加による宿泊料の上昇等、様々な要因により回復が続いています。昨年度以降はコロナ禍前の売上水準を上回り、当上半期もその傾向は継続しました。一方で、人手不足を背景に、従業員不足による宿泊施設の稼働率の低下が現状課題となっているため、今後の事業環境は引き続き注視が必要な状況です。また、じゃらんネットでのAir ペイを通じたオンライン事前決済サービスの導入についても積極的に推進しています。

#### 飲食分野

飲食分野ではオンラインプラットフォーム及び情報誌であるHotPepperグルメを提供しています。当分野では、コロナ禍を経て個人ユーザーの行動変容とともに大きく変化した事業環境の中、売上収益はコロナ禍前の水準を下回るものの、オンライン予約店舗数の増加に注力すると同時に、業務支援SaaSのレストランボードやAir ビジネスツールズによる企業クライアントの業務効率化に貢献しています。

#### SaaS分野

SaaS分野は、各分野別の業務支援SaaSや分野を問わない業務支援SaaSのAir ビジネスツールズを提供し、Help Businesses Work Smarter戦略で重要な役割を担っています。Air ビジネスツールズの中でも特にキャッシュレスペイメントを可能にするAirペイがアカウント数拡大の牽引役となり、他のサービスの併用等アカウント数拡大に注力しています。また、美容や旅行各分野のオンラインマッチングプラットフォームでのオンラインペイメントサービスの展開等、重要なKPIとしてAirペイを通じた決済流通額の拡大にも注力しています。

## 住宅分野

住宅分野では、住宅・不動産購入や売買をサポートするオンラインプラットフォームのSUUMOや新築マンション・注文住宅購入に関する相談カウンター等のサービスを提供しています。足元では、新築マンションの価格高騰により企業クライアントの販売期間の長期化傾向を受けて広告宣伝需要が増加しています。また、不動産に関する広告宣伝のオフラインからオンラインへのシフトや、賃貸広告市場における高い市場シェアの獲得等によって、売上収益が増加しました。

今後も新築マンションの販売数が減少傾向になる見通しの中、事業環境を注視しながら、企業クライアントの広告宣伝需要を捉えるとともに、販売プロセスのデジタル化等業務支援サービスを提供していきます。(土地付き)一戸建て・中古マンションについては引き続きオフラインからオンライン広告へのシフトを、賃貸についてはオンライン契約申込の拡大等を背景に企業クライアントへ新規サービスの提供等を行うことで、また注文住宅については企業クライアントの増加及びSUUMOカウンター経由の成約数増加により売上拡大を目指しています。

### Q8. 2023年10月31日に終了した自己株式取得の概要について教えてほしい。

当社は、当社事業法人株主のうち、保有割合で上位に位置するTOPPANホールディングス(株)の当社普通株式を一部売却する旨の意向を確認し、当社普通株式が市場で短期間に断続的に売却された場合の市場価格に与える影響や、今後の戦略的事業投資余力、市場環境及び財務状況の見通し等を総合的に勘案し、自己株式の取得による対応が妥当と判断しました。

自己株式の取得は、公開買付けによる自己株式取得により、TOPPANホールディングス(株)との間で合意された4,148円を買付価格とし、上限1,300万株を買付予定数として、2023年10月3日から2023年10月31日の期間に実施しました。

累計取得自己株式数は1,058万株、取得総額は438億円でした。

なお、自己株式の取得日が2023年11月24日となるため、当第3四半期に現金及び現金同等物の減少として計上される見込みです。

詳細は、以下ホームページをご覧ください。

自己株式の取得及び自己株式の公開買付けについて  
[https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20231002\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20231002_0001/)

自己株式の公開買付けの結果及び取得終了について  
[https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20231101\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20231101_0001/)

### Q9. Prosper Togetherの取組みについて、2023年度の進捗を教えてください。

2023年7月4日に開催したESG Fireside Chatにおいて、当社の経営戦略の柱の1つであるESG(環境・社会・ガバナンス)に関する取組み「Prosper Together」について、2022年度の総括と2023年の計画と挑戦について報告しました。詳細は、以下をご覧ください。

[https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20230704\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20230704_0001/)

当社は、ESGに関する取組みを経営戦略の柱の1つである「Prosper Together」として、ESGの具体的な目標を定めて取組みを進めています。2022年度はESG目標を定めてから2年目の年であり、プロダクトやサービスの進化を通じて目標達成に向けた変化の兆しが見えてきた年でした。それぞれの目標に対する進捗は以下のとおりです。

環境目標：2030年度までにバリューチェーン全体において温室効果ガス(GHG:GreenhouseGas)排出量のカーボンニュートラルを達成する

- 2021年度に続き2022年度も、事業活動を通じたGHG排出(Scope1+2)のカーボンニュートラルを達成する見込み(注1)。
- 2030年度までに目指すバリューチェーン全体におけるカーボンニュートラル達成に向けては、世界平均気温を産業革命前と比べて1.5℃程度の気温上昇に抑える「1.5度目標」に沿ったグループのGHG削減計画を策定。その削減計画について2023年6月1日にSBTiより承認を受領した。
- 2021年度に引き続き2022年度も、CDP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た。

ソーシャル-ソーシャルインパクト目標①：2030年度までに、就業までに掛かる時間を2021年度比で約半分に短縮する

- Indeed上のプロダクトを活用することで就業までにかかる時間を短縮する取組みを進めた。
- 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PayPerClickモデルではなく、応募に対して課金されるPay PerApplicationモデルを使った場合、就業までに掛かる時間が約17%短縮された(注2)。また、企業がIndeed上でスキルによるマッチングができるIndeedアセスメントを使うと、採用に掛かる期間が約16%短くなる(注3)といった結果も出てきている。

ソーシャル-ソーシャルインパクト目標②：2030年度までに、累計3,000万人の障壁に直面する求職者を支援する

- プロダクトの進化とパートナーシップによる取組みを通じて、累積約390万人(注4)の障壁を低減し、採用を実現した。
- 失業期間を長期化させている障壁として顕著な「学歴」に対して、Indeedの求人情報を作成する画面で、全米で応募者のスクリーニング条件に「学歴要件」の有無を企業クライアントに確認してもらう仕様を展開したところ、大卒資格を応募要件とする求人は37%減少し(注5)、大卒要件のない求人には約10%(注6)多くの応募が集まり、より良い採用に繋がる可能性が高まった。

ソーシャル-DEI目標(注7)：2030年度までに、リクルートグループの上級管理職・管理職・従業員、それぞれの女性比率を約50%にする

- ジェンダーギャップの大きい日本で事業を展開するマッチング&ソリューション事業は管理職任用要件の明文化に取り組み、取組みを行った組織では、女性の課長候補者が平均1.7倍に増えたことに加え、男性の課長候補者も1.4倍に増え、管理職候補全体の拡大に繋がった。

ガバナンス：2030年度までに、リクルートホールディングスの取締役及び監査役全体の女性比率を約50%にする

- 6月の株主総会にてKatrinaLake氏を含む選任議案が承認されたことを受け、監査役を含む取締役会構成員全体の女性比率が約27%から約33%に上昇(注8)。

リクルートホールディングスは、GPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)が採用する、国内株式を対象とした6つのESG指数(インデックス)すべての構成銘柄となっている他、持続可能な社会・環境の実現に向けた取組みが評価され、外部機関より各賞を受賞しています。

<https://recruit-holdings.com/ja/sustainability/about/recognitions/>

- (注1) 事業活動におけるGHG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)、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) 差分は、2022年1月から2023年1月までの間に米国のIndeed上で行われた採用について、求職者が(Indeedで採用された仕事に)応募してから採用されるまでの期間を、求職者による報告データに基づき算出。分析されたデータセットは2つの料金モデル(応募に対する支払い、またはクリックに対する支払い)のいずれかを採用する、Indeedの有料求人のみが含まれる。Pay Per Applicationは、雇用主が基準を満たす求職者の応募があった場合に支払う新しい料金モデル。Pay Per Clickは、Indeedの従来からの料金モデルで、求職者が求人広告をクリックした際に雇用主が課金される。
- (注3) Indeed上における求人掲載が(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場合、雇用主がIndeedで採用するまでの日数に、Indeed上でスキルテスト(Indeed Assessments)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ることが明らかになった。採用までの時間は、求人がIndeedに掲載された日から、雇用主がIndeedで候補者を採用したという理由で求人が終了した日までの差として定義。
- (注4) 2021年5月1日から2023年3月31日までの間に、採用シグナルの測定を通して、世界中の求職者及び雇用主からIndeed上で報告された就業データに基づく。学歴、犯罪歴、軍隊経験、障がいの有無、また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、少なくとも一つに直面した求職者の就業数の累計。
- (注5) 米国のIndeedで、大卒資格を必須とするスクリーニング項目を含めなかった求人情報の割合は、2022年5月時点の22%から、2023年1月に14%へ減少した(減少割合は37%)。
- (注6) 特定の職種において、大卒資格を必須とした職種と比較し、大卒資格を必須としなかった職種の方が応募者数が10%多かった。
- (注7) Diversity, Equity and Inclusion(ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン)の略。
- (注8) 監査役を含む取締役会構成員の女性比率は、2022年と2023年の7月1日時点。

## Appendix

### セグメント別業績推移

単位:十億円	2022年3月期					2023年3月期					2024年3月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	
<b>連結</b>													
売上収益	664.7	701.1	746.0	759.7	2,871.7	843.1	878.4	880.1	827.7	3,429.5	850.8	855.1	
前年同期比	39.8%	23.2%	22.0%	23.9%	26.5%	26.8%	25.3%	18.0%	9.0%	19.4%	0.9%	-2.7%	
調整後EBITDA	131.4	147.1	142.0	91.2	511.8	152.3	145.3	138.2	109.1	545.0	165.9	162.2	
調整後EBITDA マージン	19.8%	21.0%	19.0%	12.0%	17.8%	18.1%	16.5%	15.7%	13.2%	15.9%	19.5%	19.0%	
<b>HRテクノロジー</b>													
売上収益 (百万米ドル)	1,683	1,948	1,986	2,034	7,653	2,187	2,173	1,984	1,897	8,243	1,875	1,778	
前年同期比	144.5%	100.1%	81.3%	64.7%	91.6%	29.9%	11.6%	-0.1%	-6.7%	7.7%	-14.2%	-18.2%	
売上収益	184.4	214.4	225.8	236.6	861.4	283.7	300.5	280.5	251.3	1,116.1	257.9	257.2	
前年同期比	148.9%	107.3%	97.2%	80.4%	103.5%	53.9%	40.1%	24.2%	6.2%	29.6%	-9.1%	-14.4%	
調整後EBITDA	74.8	92.3	78.5	77.5	323.3	95.5	91.2	78.8	76.7	342.3	98.1	92.1	
調整後EBITDA マージン	40.6%	43.1%	34.8%	32.8%	37.5%	33.7%	30.4%	28.1%	30.5%	30.7%	38.1%	35.8%	
<b>マッチング&amp;ソリューション</b>													
売上収益	91.5	98.3	102.1	104.5	396.5	104.8	111.9	115.4	119.2	451.5	116.6	123.4	
前年同期比	18.7%	-20.5% (4.3%)	-23.8% (-1.3%)	-13.6% (2.3%)	-13.0% (5.2%)	14.6%	13.9%	13.1%	14.1%	13.9%	11.2%	10.3%	
調整後EBITDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
調整後EBITDA マージン	-	-	-	-	-	-	-	-	-	約25% <sup>3</sup>	約27%	約32%	
売上収益	56.5	57.5	62.8	72.4	249.3	72.6	70.2	73.7	80.8	297.4	80.8	74.1	
前年同期比	2.7%	18.4%	20.5%	24.4%	16.5%	28.3%	22.2%	17.5%	11.6%	19.3%	11.3%	5.5%	
調整後EBITDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
調整後EBITDA マージン	-	-	-	-	-	-	-	-	-	約12% <sup>3</sup>	約25%	約21%	
売上収益	151.8	157.8	168.5	180.3	658.6	180.4	185.2	191.9	203.0	760.6	199.9	200.1	
前年同期比	14.2%	-8.7% (10.1%)	-9.8% (7.9%)	0.6% (12.4%)	-2.0% (11.1%)	18.8%	17.3%	13.9%	12.6%	15.5%	10.8%	8.1%	
調整後EBITDA	31.5	32.4	36.4	2.3	102.8	31.3	27.9	31.6	18.9	109.8	42.5	46.2	
調整後EBITDA マージン	20.8%	20.5%	21.6%	1.3%	15.6%	17.4%	15.1%	16.5%	9.3%	14.4%	21.3%	23.1%	
<b>人材派遣</b>													
日本	売上収益	146.9	145.7	155.7	156.5	604.9	165.1	166.0	174.4	178.4	684.1	186.1	184.0
日本	前年同期比	0.8%	4.9%	9.1%	9.8%	6.1%	12.4%	14.0%	12.1%	14.0%	13.1%	12.7%	10.9%
欧州、 米国 及び 豪州	売上収益	188.2	189.8	202.0	193.4	773.5	220.5	234.2	241.1	205.1	901.1	215.2	222.2
欧州、 米国 及び 豪州	前年同期比	46.5%	18.9%	16.2%	15.9%	23.0%	17.2%	23.3%	19.4%	6.1%	16.5%	-2.4%	-5.1%
合計	売上収益	335.1	335.5	357.7	349.9	1,378.4	385.7	400.2	415.6	383.6	1,585.2	401.4	406.3
合計	前年同期比	22.2%	12.4%	13.0%	13.1%	15.0%	15.1%	19.3%	16.2%	9.6%	15.0%	4.1%	1.5%
合計	調整後EBITDA	26.2	24.0	28.6	14.3	93.2	27.2	27.9	29.8	17.2	102.2	26.7	25.3
合計	調整後EBITDA マージン	7.8%	7.2%	8.0%	4.1%	6.8%	7.1%	7.0%	7.2%	4.5%	6.5%	6.7%	6.2%

- (注1) 括弧で記載した数値は2021年3月期第2四半期から第4四半期に経済産業省中小企業庁より受託した家賃支援給付金事務事業を除く売上収益に対する前年同期比
- (注2) 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ました。表中の数字はすべて新計算式に基づいた数値です。
- (注3) 未監査の社内数値

## 免責事項

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。