

2024年3月期 第4四半期決算 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. 2024年3月期及び第4四半期の実績について教えてください。

2024年3月期の連結売上収益は、2月9日に公表した業績予想3兆4000億円を若干上回る、前年同期比で0.4%減の3兆4,164億円となりました。

連結調整後EBITDAは、各事業において将来の成長のための投資は継続しながらも、主に人件費と広告宣伝費を中心にコストコントロールを実施したことにより、5,850億円の予想を上回り、前年同期比9.8%増の5,983億円と、過去最高益となりました。

HRテクノロジー事業

人材マッチング市場では、当第4四半期も、引き続き求職者と企業クライアント間の需給の乖離が緩和し、特に米国において労働市場の平準化が進みました。当第4四半期の米ドルベースの売上収益は、17.0億米ドルとなりました。前年同期比12%前後の減少を見込んでいたところ、10.1%減、第3四半期からは3.8%増となりました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは、減収額が想定よりも若干小さかったことから、27%程度を見込んでいたところ、若干上回り28.9%となりました。

この結果、2024年3月期のHRテクノロジー事業の米ドルベース売上収益は、2024年2月9日時点で前年同期比で15.5%前後の減少を見込んでいたところ、ほぼ想定通りの15.0%減となりました。地域別では、米ドルベースの米国の売上収益は前年同期比で19.3%減少、米国以外は3.5%減少となり、そのうち日本は約5億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)

調整後EBITDAマージンは、34%程度の想定と同水準となりました。

マッチング&ソリューション事業

当第4四半期のマッチング&ソリューション事業の売上収益は、引き続き日本経済の回復を背景に、前年同期比2.5%増の2,081億円となりました。日本国内の事業環境は大きな変化は見られず堅調に推移し、当第3四半期からは4.3%増となりました。

人材領域の売上収益は前年同期比で4.5%前後の減少を見込んでいたところ、ほぼ想定通りの4.9%減となる768億円、販促領域の売上収益は前年同期比で7%の増加を見込んでいたところ、7.9%増の1,286億円でした。

調整後EBITDAマージンは、個人消費が活発になる傾向がある4月に向けて、当第4四半期に積極的なマーケティング活動を実施したものの、生産性向上のための継続的なコストコントロール等を行ったことにより、予想の約12.5%に対し、3.7%となりました。

この結果、2024年3月期の人材領域及び販促領域の売上収益は、2024年2月9日時点でそれぞれ前年同期比で2.5%前後、9%前後の増加を見込んでいたところ、それぞれ2.5%、9.0%の増加となりました。調整後EBITDAマージンは、20%程度の想定通り、20.3%となりました。

人材派遣事業

当第4四半期の人材派遣事業の売上収益は、2.4%増の3,928億円となりました。日本は、引き続き人材派遣需要の増加が継続したことにより、前年同期比で5%前後増加を見込んでいたところ、5.3%増の1,879億円となりました。欧州、米国及び豪州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により、前年同期比で1%前後の増加を見込んでいたところ0.1%減の2,048億円、為替影響を除くと、11.0%減となりました。人材派遣事業全体では、当第3四半期からは、日本が2.8%減、欧州、米国及び豪州が14.7%減、となりました。

人材派遣事業全体の調整後EBITDAマージンは、主に日本において戦略的に広告宣伝を実施したことにより、3%程度を見込んでいたところ同水準の3.4%となりました。

この結果、2024年3月期の日本並びに欧州、米国及び豪州の売上収益は、2024年2月9日時点でそれぞれ前年同期比で10%前後の増加、2%前後の減少を見込んでいたところ、9.9%増、2.1%減となりました。人材派遣事業全体の調整後EBITDAマージンは、6%程度の想定と同水準となりました。

Q2. 2025年3月期連結業績予想の詳細を教えてください。

2025年3月期の連結業績は、現在の事業環境が大きく悪化しない前提において、現時点での2025年3月期の各事業の見通しを踏まえ、下表のとおり見込んでいます。

2025年3月期の想定為替レートは1米ドル=145円、1ユーロ=158円、1豪ドル=98円です。

| 単位: 十億円 | 2024年3月期 実績 | 2025年3月期 予想 | 増減率 |
|----------------------|----------------|-------------------|-----------------|
| 売上収益 | 3,416.4 | 3,300.0 - 3,500.0 | -3.4% - +2.4% |
| 調整後EBITDA | 598.3 | 570.0 - 675.0 | -4.7% - +12.8% |
| 営業利益 | 402.5 | 390.0 - 500.0 | -3.1% - +24.2% |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 353.6 | 315.0 - 400.0 | -10.9% - +13.1% |
| 基本的1株当たり当期利益 (円) (注) | 225.99 | 206.00 - 260.00 | -8.8% - +15.0% |

(注) 2025年3月期予想は、受渡ベースでの2024年4月30日時点の発行済株式総数及び自己株式数に基づいて算出しています。

Q3. 2025年3月期の各事業の業績予想の詳細を教えてください。

HRテクノロジー事業

2025年3月期は、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は、前期比横這いから9.5%の増加を見込んでいます。米国では7%の減収から5%の増収、日本では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70%前後の増収、その他の地域では2%前後の増収を見込んでいます。

日本円ベースの売上収益は、0.6%から10.1%の増加を見込んでいます。

調整後EBITDAマージンは33%から36%を見込んでいます。

なお、2025年3月期の株式報酬費用の総額は5.5億米ドル程度と見込んでいます。

マッチング&ソリューション事業

2025年3月期には、前期から続く日本国内の事業環境が、今期も継続し、急な減速を見せることはない前提に基づいて、マッチング&ソリューション事業の売上収益は、7.7%の減少から1.8%の増加を見込んでいます。

人材領域では、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、転職及びアルバイト・パート採用広告の売上収益がIndeed Japanへ移行する影響により、人材領域全体の売上収益は、10%から23%の減少を見込んでいます。

販促領域の売上収益は、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、1.5%から9%の増加を見込んでいます。

マッチング&ソリューション事業全体の調整後EBITDAマージンは、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、20%から23%を見込んでいます。

人材派遣事業

2025年3月期の人材派遣事業の売上収益は、0.1%から0.9%の増加を見込んでいます。

日本の売上収益は、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%前後の増加を見込んでいます。

一方で、欧州、米国及び豪州の売上収益は、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、2.5%から4.0%の減少を見込んでいます。

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5.5%から6.0%を見込んでいます。

| 単位: 十億円 | | 2024年3月期 実績 | 2025年3月期 業績予想 |
|-------------------|-----------------|----------------|------------------|
| HRテクノロジー | 売上収益 (百万米ドル) | 7,004 | - |
| | 前年同期比 | △15.0% | 0.0% - 9.5% |
| | 調整後EBITDAマージン | 34.0% | 33% - 36% |
| マッチング& ソリューション | 人材領域 | 305.0 | - |
| | 前年同期比 | +2.5% | -23% - -10% |
| | 売上収益 | 492.4 | - |
| | 販促領域 | 492.4 | - |
| | 前年同期比 | +9.0% | 1.5% - 9% |
| | 調整後EBITDAマージン | 20.3% | 20% - 23% |
| 人材派遣 | 日本 | 751.6 | - |
| | 前年同期比 | +9.9% | 5% |
| | 売上収益 | 882.6 | - |
| | 欧州、米国 及び豪州 | 882.6 | - |
| | 前年同期比 | △2.1% | -4.0% - -2.5% |
| | 調整後EBITDAマージン | 6.0% | 5.5% - 6.0% |

Q4. グローバル人材マッチング市場の最新の状況を教えてください。

欧州やアジアの多くの市場では、労働市場の緩やかな速度で落ち着いてきています。一方、米国では、労働市場の停滞が長期間継続した後、足元では、安定化の兆しが見えてきています。インフレ率は各地域で異なるものの、世界的に低下が続いており、失業率は総じて低水準となっています。

米国

労働統計局等の求人や採用に関するデータでは、現在の米国労働市場の力強さは、過熱していた2021年とは異なり、持続可能な要因から生じていることが示唆されています。労働需要は、特にヘルスケアやいくつかのセクターにおいて比較的高い水準を維持しており、労働力供給もそれを満たす程度に増加しています。失業率は、歴史的な水準からみればまだ低い水準にあるものの、労働力の供給が以前ほど速やかに採用に繋がらず、わずかに上昇しました。

賃金上昇率の鈍化により、好調な労働市場を一因とするインフレ再燃の懸念は和らぐとみています。採用率は2023年末にかけてコロナ禍前の水準を下回り減少傾向にありましたが、現在は労働需要が堅調に推移しており、失業率上昇の可能性も低下しています。解雇率は、3月にはわずか1%と、非常に低い水準が続いており、短期的には失業率も低水準で推移するとみています。

欧州

欧州は、米国の好調なマクロ経済トレンドの影響を受け、失業率が低く、賃金の伸びも堅調である一方、ドイツ、フランス、英国を含む欧州の主要数カ国のGDPと生産性の伸び率は米国に大きく遅れをとっています。英国では、2024年3月末のIndeed上の求人数がコロナ禍前の水準を10%下回っています。しかし、求人数が減少している一方で、労働参加が限定的であることから、失業率は歴史的にみても低水準で推移しています。

ドイツでは、2024年3月末の求人数は依然コロナ禍前を25%上回っているものの、過去1年間でほぼすべての業界（小売業やヘルスケア関連の一部の職種を除く）において、採用需要が減少しています。しかし、2024年1月の新規求人数は、季節的な変動はあるものの底堅く伸長し、今後の改善の可能性を示唆している可能性があります。フランスでは、2023年のGDPは0.9%と伸び悩んでいるものの、2024年3月末の求人数はコロナ禍前と比較し45%以上の水準を維持し、他の欧州諸国や米国を大きく上回りました。

日本

日本は、2023年末に「テクニカルリセッション」に陥ると想定されていたものの、GDP統計が修正され、辛うじて景気後退を回避したことが示されました。企業の景況感は緩やかに上昇している一方、家計の景況感は低下し、その差は拡大しています。厚生労働省によると、2月の現金給与総額は前年同月比で1.8%増加しました。この賃金の伸びは、より多くの人々を労働市場に引き戻しました。

Indeed

米国の労働市場において、求職者と企業クライアントの需給の乖離は引き続き緩和しました。HRテクノロジー事業が展開する米国を含む多くの国において、Indeed上の無料及び有料を含む求人広告の数は前年比で減少しましたが、Indeed及びGlassdoorへのアクセス数や応募数で示される求職者の活動は前年比で増加しました。Indeedの月間ユニークビジター数は全世界で3億5,000万人(注)を超えています。

詳細は、[Indeed Hiring Lab](#)及びデザインを一新した[Hiring Lab Data Portal](#)をご参照ください。

(注) 社内データに基づく2023年10月から2024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

Q5. 2023年のグローバル人材マッチング市場の規模を教えてください。

当社は、2023年のグローバル人材マッチング市場は、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をはじめ、労働市場が調整局面となり平準化したことにより、グローバル人材マッチング市場の規模が3,020億米ドル程度に縮小したと推定しています。

| 単位: 十億ドル | 2022年 | 2023年 |
|-----------------|------------|------------|
| 求人広告及び採用ツール | 32 | 31 |
| 人材紹介 | 61 | 58 |
| エグゼクティブサーチ | 42 | 37 |
| 人材派遣 (売上総利益ベース) | 128 | 116 |
| 採用オートメーション | 64 | 60 |
| 合計 | 327 | 302 |

上記の市場規模は、外部データ及び当社グループ独自のマーケット調査や想定に基づき算出したものです。詳細は2024年3月期決算短信19ページをご参照ください。

Q6. 決算説明動画で示された、事業の効率化とそのターゲットについて教えてください。

米国の求人件数は今後18カ月あるいは24カ月程度で底打ちすると想定していますが、HRテクノロジー事業では、2025年3月期下半期には、ここ数年注力し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、前年同期比で増収となることを目指しています。

今後は、人材領域とHRテクノロジー事業を一体化して運営し、米国に次ぐ世界第2位の人材マッチング市場を持つ日本において、「Simplify Hiring」実現に向けた取組みを更に推進していきます。短期的には、HRテクノロジー事業との一体化のための費用の一時的な増加を見込んでいるものの、中期的には一体化運営により生産性を改善し、人材領域の調整後EBITDAマージンをHRテクノロジー事業と遜色ない水準に引き上げていきます。

マッチング&ソリューション事業の販促領域は、売上収益の増加及び生産性の改善により、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ます。

Q7. キャピタルアロケーション方針について、アップデートがあれば教えてください。

中期的な目標として、2026年3月末までに、戦略的な事業買収と自己株式取得等を通じた株主還元を進め、ネットキャッシュの水準を6,000億円程度にまで引き下げることを目指します。

キャピタルアロケーション方針は、以下のとおり優先順位を設定しています。

- 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

Q8. 2024年3月に開催された、Investor Updateについて教えてください。

2024年3月26日から3日間にわたり、当社初の試みである「Investor Update FY2023」をオンライン形式で開催しました。当社の重要戦略、Simplify Hiring、Help Businesses Work Smarter、Prosper Togetherの進捗状況や最新のプロダクトイノベーション等についてご紹介しました。

動画やライブイベントのアーカイブ等、詳細は以下のホームページに掲載しています。

<https://investorupdate-fy23.recruit-holdings.com/ja/>

Day1: Simplify Hiring

https://recruit-holdings.com/ja/blog/post_20240412_0001/

Day2: Help Businesses Work Smarter

https://recruit-holdings.com/ja/blog/post_20240418_0001/

Day3: Prosper Together

https://recruit-holdings.com/ja/blog/post_20240426_0001/

Q9. 「就業までに掛かる時間を半分にする^(注1)」目標について、求職者が就業までにかかる時間の進捗報告はないのか？

まず、当社が2031年3月期に向けて掲げる「就業までに掛かる時間を半分にする」という目標に変更はありません。当社は、雇用主と求職者双方から、採用が行われたことを示す「採用シグナル」の収集を通じて、雇用主のジャーニーを理解することに長年投資してきました。この結果、採用に至った求人をIndeed上で計測できる範囲が大幅に拡大し、雇用主の「採用までに掛かる時間」の計測が可能となりました。他方、仕事探しの開始を意味するスタートシグナルは求職者によって様々であり、求職者が意図的に仕事を探し始めたのか、興味本位でただ求人情報を閲覧しただけなのかは、必ずしも明瞭ではありません。Indeed上のアクションデータを元にした就業までに掛かる時間の計測に向けては、引き続き探求していきます。

2024年3月期は、「就業までに掛かる時間を半分にする」長期目標に向けた取組みを加速するために、Indeed上で明確に計測することができる雇用主側のアクションデータに基づき雇用の促進に繋がるプラットフォームの要素に対する理解を深め、求職者が採用に至るまでのプロセスの課題を発見し、プロダクト進化を加速することとしました。

(注1) Indeedの求人プラットフォームで就業したユーザーが就職活動を始めた時点から、採用オファーを獲得するまでの期間。

Q10. 欧州ではAIに関する法律の施行も決議され、責任あるAI活用(Responsible AI)が話題になっているが、リクルートグループではどのような方針や体制で、どのような対応を行っているのか？

AIは人間が持つバイアスを助長してしまう可能性があるとの声を真摯に受け止め、責任あるAI活用について、サステナビリティ委員会やリスクマネジメント委員会の重要テーマとして議論をし、取締役会において確認しています。また、両委員会の議長を務める取締役 兼 常務執行役員 兼 COOの瀬名波 文野を本課題の責任者としています。

具体的な取組みとしては、リクルートグループ人権方針の下に、昨年6月にIndeedが「AI倫理方針」を、7月にリクルートが「リクルートAI活用指針」として責任あるAI活用に関する方針を定めました。加えて、プロダクトリリース前に実施するバイアス評価や、リリース後に継続して実施するフェアネスモニタリングによって、人間の目を通してデータやアウトプットの安全性や精度の高さ、バイアスの有無等をチェックしています。そしてこのプロセスを強化するために審査や監査の体制を整え、従業員や役員へのAIに関する教育を強化しています。

AI活用は加速度的に進む技術開発に法律の施行が追いついていない点もあるため、法律の遵守に加えて、社内外の様々なステークホルダーとの対話とトライ&エラーを通して学びを深めながら、人と機会がよりよい形で繋がっていくためのテクノロジー活用の在り方を模索していきたいと思えます。

Q11. 当社の温室効果ガス(Greenhouse Gas: GHG)排出量の95%以上^(注1)を占めるスコープ3の実質削減に向けて、パートナー企業との協働とはどのような取組みを行っているのか。

グループ横断で特に力を入れているのが、パートナー企業と連携しながらGHG排出量の測定を精緻化する取組みです。排出量を詳細に把握することで、削減に向けてより効果的且つ具体的な打ち手を検討できるようになります。マッチング&ソリューション事業における日本の主要子会社のリクルートでは、2021年より主要パートナー企業との連携を強化しており、GHG排出量削減に向けた中長期ビジョンを相互に共有し、排出量の測定と精緻化に向けた議論を継続的に行っています。

また、2024年3月期より、HRテクノロジー事業のIndeedでもパートナー企業との協働を開始し、GHG排出量削減に関する認識を向上するためのワークショップ実施や、入手可能な場合は排出量の多いパートナー企業を中心に、排出量の一次データ収集を行なっています。人材派遣事業では、主要な排出源である派遣社員の交通移動によるGHG排出量の削減に向けて、主要な交通手段の分析を進めるとともに、主要な交通手段である鉄道等の公共交通機関との対話に向けた準備を進めています。派遣社員の交通移動によるGHGの排出は、通常はバリューチェーン外の排出と見なされますが、リクルートグループでは環境への責任を広く捉え、削減に取り組んでいます。

(注1) 2023年3月期の排出量に基づく数字。

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 | | | | | |
|--------------------------|-------------------|------------------|----------|-------|-------|--------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | 通期 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | 通期 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | 通期 |
| 連結 | | | | | | | | | | | | |
| | 売上収益 | 2,871.7 | 843.1 | 878.4 | 880.1 | 827.7 | 3,429.5 | 850.8 | 855.1 | 866.7 | 843.7 | 3,416.4 |
| | 前年同期比 | 26.5% | 26.8% | 25.3% | 18.0% | 9.0% | 19.4% | 0.9% | -2.7% | -1.5% | 1.9% | -0.4% |
| | 調整後EBITDA | 511.8 | 152.3 | 145.3 | 138.2 | 109.1 | 545.0 | 165.9 | 162.2 | 158.2 | 111.9 | 598.3 |
| | 調整後EBITDA マージン | 17.8% | 18.1% | 16.5% | 15.7% | 13.2% | 15.9% | 19.5% | 19.0% | 18.3% | 13.3% | 17.5% |
| HRテクノロジー | | | | | | | | | | | | |
| 米国 | 売上収益 (百万米ドル) | 5,723 | 1,618 | 1,610 | 1,435 | 1,337 | 6,002 | 1,317 | 1,231 | 1,129 | 1,162 | 4,841 |
| | 前年同期比 | 88.5% | 24.9% | 9.2% | -2.0% | -10.1% | 4.9% | -18.6% | -23.5% | -21.3% | -13.1% | -19.3% |
| 米国 以外 | 売上収益 (百万米ドル) | 1,930 | 568 | 563 | 548 | 560 | 2,241 | 557 | 547 | 514 | 543 | 2,162 |
| | 前年同期比 | 101.6% | 46.5% | 18.9% | 5.3% | 2.4% | 16.1% | -1.8% | -2.9% | -6.3% | -3.0% | -3.5% |
| 合計 | 売上収益 (百万米ドル) | 7,653 | 2,187 | 2,173 | 1,984 | 1,897 | 8,243 | 1,875 | 1,778 | 1,643 | 1,706 | 7,004 |
| | 前年同期比 | 91.6% | 29.9% | 11.6% | -0.1% | -6.7% | 7.7% | -14.2% | -18.2% | -17.2% | -10.1% | -15.0% |
| | 売上収益 | 861.4 | 283.7 | 300.5 | 280.5 | 251.3 | 1,116.1 | 257.9 | 257.2 | 243.0 | 253.5 | 1,011.8 |
| | 前年同期比 | 103.5% | 53.9% | 40.1% | 24.2% | 6.2% | 29.6% | -9.1% | -14.4% | -13.4% | 0.9% | -9.3% |
| | 調整後EBITDA | 323.3 | 95.5 | 91.2 | 78.8 | 76.7 | 342.3 | 98.1 | 92.1 | 80.7 | 73.3 | 344.3 |
| | 調整後EBITDA マージン | 37.5% | 33.7% | 30.4% | 28.1% | 30.5% | 30.7% | 38.1% | 35.8% | 33.2% | 28.9% | 34.0% |
| マッチング&ソリューション | | | | | | | | | | | | |
| 人材 | 売上収益 | 249.3 | 72.6 | 70.2 | 73.7 | 80.8 | 297.4 | 80.8 | 74.1 | 73.1 | 76.8 | 305.0 |
| | 前年同期比 | 16.5% | 28.3% | 22.2% | 17.5% | 11.6% | 19.3% | 11.3% | 5.5% | -0.8% | -4.9% | 2.5% |
| | 調整後EBITDA | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| | 調整後EBITDA マージン | - | - | - | - | - | 約12% ² | 約25% ² | 約21% ² | 約18% ² | 約17% ² | 約20% ² |
| 販促 | 売上収益 | 396.5 | 104.8 | 111.9 | 115.4 | 119.2 | 451.5 | 116.6 | 123.4 | 123.6 | 128.6 | 492.4 |
| | 前年同期比 | -13.0% (5.2%) | 14.6% | 13.9% | 13.1% | 14.1% | 13.9% | 11.2% | 10.3% | 7.1% | 7.9% | 9.0% |
| | 調整後EBITDA | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| | 調整後EBITDA マージン | - | - | - | - | - | 約25% ² | 約27% ² | 約32% ² | 約34% ² | 約19% ² | 約28% ² |
| 合計 | 売上収益 | 658.6 | 180.4 | 185.2 | 191.9 | 203.0 | 760.6 | 199.9 | 200.1 | 199.5 | 208.1 | 807.8 |
| | 前年同期比 | -2.0% (11.1%) | 18.8% | 17.3% | 13.9% | 12.6% | 15.5% | 10.8% | 8.1% | 3.9% | 2.5% | 6.2% |
| | 調整後EBITDA | 102.8 | 31.3 | 27.9 | 31.6 | 18.9 | 109.8 | 42.5 | 46.2 | 46.4 | 28.4 | 163.6 |
| | 調整後EBITDA マージン | 15.6% | 17.4% | 15.1% | 16.5% | 9.3% | 14.4% | 21.3% | 23.1% | 23.3% | 13.7% | 20.3% |

| | | 2022年 3月期 | | 2023年3月期 | | | | 2024年3月期 | | | | |
|-----------------------|-------------------|--------------|-------|----------|-------|-------|---------|----------|-------|-------|-------|---------|
| 単位:十億円 | | 通期 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | 通期 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | 通期 |
| 人材派遣 | | | | | | | | | | | | |
| 日本 | 売上収益 | 604.9 | 165.1 | 166.0 | 174.4 | 178.4 | 684.1 | 186.1 | 184.0 | 193.4 | 187.9 | 751.6 |
| | 前年同期比 | 6.1% | 12.4% | 14.0% | 12.1% | 14.0% | 13.1% | 12.7% | 10.9% | 10.9% | 5.3% | 9.9% |
| 欧州、 米国 及び 豪州 | 売上収益 | 773.5 | 220.5 | 234.2 | 241.1 | 205.1 | 901.1 | 215.2 | 222.2 | 240.2 | 204.8 | 882.6 |
| | 前年同期比 | 23.0% | 17.2% | 23.3% | 19.4% | 6.1% | 16.5% | -2.4% | -5.1% | -0.4% | -0.1% | -2.1% |
| 合計 | 売上収益 | 1,378.4 | 385.7 | 400.2 | 415.6 | 383.6 | 1,585.2 | 401.4 | 406.3 | 433.6 | 392.8 | 1,634.2 |
| | 前年同期比 | 15.0% | 15.1% | 19.3% | 16.2% | 9.6% | 15.0% | 4.1% | 1.5% | 4.3% | 2.4% | 3.1% |
| | 調整後EBITDA | 93.2 | 27.2 | 27.9 | 29.8 | 17.2 | 102.2 | 26.7 | 25.3 | 32.5 | 13.2 | 97.9 |
| | 調整後EBITDA マージン | 6.8% | 7.1% | 7.0% | 7.2% | 4.5% | 6.5% | 6.7% | 6.2% | 7.5% | 3.4% | 6.0% |

(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) 未監査の社内数値

連結及び人材派遣事業の売上収益における為替影響

| 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 | 当第3四半期 | 当第4四半期 |
|-----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|
| 連結 | 為替影響有 | 843.1 | 878.4 | 880.1 | 827.7 | 850.8 | 855.1 | 866.7 | 843.7 |
| | 前年同期比 | 26.8% | 25.3% | 18.0% | 9.0% | 0.9% | -2.7% | -1.5% | 1.9% |
| | 為替影響除き | 779.4 | 787.9 | 794.7 | 780.5 | 825.1 | 828.3 | 840.4 | 794.2 |
| | 前年同期比 | 17.3% | 12.4% | 6.5% | 2.7% | -2.1% | -5.7% | -4.5% | -4.0% |
| 人材派遣 | 為替影響有 | 385.7 | 400.2 | 415.6 | 383.6 | 401.4 | 406.3 | 433.6 | 392.8 |
| | 前年同期比 | 15.1% | 19.3% | 16.2% | 9.6% | 4.1% | 1.5% | 4.3% | 2.4% |
| | 為替影響除き | 366.1 | 370.6 | 384.1 | 365.5 | 390.3 | 390.6 | 417.9 | 370.5 |
| | 前年同期比 | 9.2% | 10.5% | 7.4% | 4.5% | 1.2% | -2.4% | 0.6% | -3.4% |
| 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 | 222.2 | 240.2 | 204.8 |
| | 前年同期比 | 17.2% | 23.3% | 19.4% | 6.1% | -2.4% | -5.1% | -0.4% | -0.1% |
| | 為替影響除き | 200.9 | 204.6 | 209.6 | 187.1 | 204.1 | 206.5 | 224.5 | 182.5 |
| | 前年同期比 | 6.8% | 7.8% | 3.8% | -3.3% | -7.4% | -11.8% | -6.9% | -11.0% |

HRテクノロジー事業の米ドルベース売上収益の為替影響

| 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 | 当第3四半期 | 当第4四半期 |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|
| 米国 | 売上収益 | 1,618 | 1,610 | 1,435 | 1,337 | 1,317 | 1,231 | 1,129 | 1,162 |
| | 前年同期比 | 24.9% | 9.2% | -2.0% | -10.1% | -18.6% | -23.5% | -21.3% | -13.1% |
| 米国以外 | 為替影響有 | 568 | 563 | 548 | 560 | 557 | 547 | 514 | 543 |
| | 前年同期比 | 46.5% | 18.9% | 5.3% | 2.4% | -1.8% | -2.9% | -6.3% | -3.0% |
| | 為替影響除き | 637 | 657 | 629 | 602 | 563 | 529 | 502 | 556 |
| | 前年同期比 | 64.2% | 38.7% | 20.7% | 10.1% | -0.9% | -6.1% | -8.4% | -0.6% |
| 合計 | 為替影響有 | 2,187 | 2,173 | 1,984 | 1,897 | 1,875 | 1,778 | 1,643 | 1,706 |
| | 前年同期比 | 29.9% | 11.6% | -0.1% | -6.7% | -14.2% | -18.2% | -17.2% | -10.1% |
| | 為替影響除き | 2,256 | 2,267 | 2,064 | 1,939 | 1,879 | 1,759 | 1,631 | 1,717 |
| | 前年同期比 | 34.0% | 16.4% | 3.9% | -4.7% | -14.1% | -19.1% | -17.8% | -9.5% |

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。