

株式会社リクルートホールディングス

2024年3月期 通期決算 セルサイドアナリストフォローアップ説明会

2024年5月15日

質疑応答

沈: それでは、ただいまよりセルサイドアナリストの皆様とのフォローアップコールを開始します。今回進め方を変更してみたいと思っております、先に荒井さんから。

荒井: 今日もよろしくお願いいたします。

ここまで、この1年2年、このコールをさせていただいて、皆様からランダムに質問をお受けしてお答えしていました。ただ同じ質問が繰り返されたりまた元に戻ったりとか、ちょっと行ったり来たりして、非効率なところがあるなっていう風に思っていたもんですから、また元に戻すかもしれません。

今日はですね、ちょっと4つぐらいにトピックを分けてそれぞれご質問いただいて、1個1個ブロックを進めていこうかなと思っています。

今日は時系列的に分けてお話が、ご質問いただければいいなと思っております、最初は2023年度のQ4のお話、2つ目が通期2023年度通期のお話、それから3つ目が2024年度の見通しのお話、そして今回いろんなお話させていただきますけれども、中期的な話という風に、時系列に4つに分けてお話ししたいなという風に思います。

一方で時間も一応45分という風に区切っておりますので、一つのところに滞留すると他のところがフォローできないので、ちょっと時間を見ながらやっていきますし、大きなご質問がなければ次に行くという風にしたいと思うのですが、多分多くの皆様のご質問は今年、そして中長期的なことという風に、まあ所がメインのフォーカスという風に理解しておりますので、最初の2つはもしかするとあまり時間を使わなくていいのかもしれない。

もしどなたかがご質問があれば、まずはQ4の話で何かご質問があれば、お答えしたいと思います。今回はお1人1問ですか。

沈: そうですね。さっき1問でやりましたが皆様、上手に2問入れてくださったりしてましたが。1問でやってみましょう。

荒井: はい。そんな感じでやってみましょう。

沈: まずQ4に関するご質問でいただければと思います。まずシティグループ証券の山村様からお願いできますでしょうか。

山村: ありがとうございます。山村です。聞こえますでしょうか。お願いします。

HRテクノロジー事業の実績について確認をさせていただきたいんですけれども、日本以外の地域の売上高のQoQの伸びに関してです。為替の押し上げ効果もあろうかと思っておりますけれども、ネット計上されたIndeed PLUSの移行効果が大きいという理解でよろしいのでしょうか。

その場合、ご想定よりも少し早いスピードでの移行が進んでいるのかなと思ったんですけれども、その理解でいいのかなということと、

先ほど外部の会社さんとも連携の準備を進めてらっしゃるということでしたけれども、今期中には複数社に広がるような立ち上がり状況なのか、進捗について教えていただけますでしょうか。以上になります。

荒井: これは私の作戦は失敗ってということなのかな。そういう意味でちょっとあれですかね。もしこのQ4じゃなくて先の話だったらそこでもしますけど、ここに今の話の中でQ4っていう話は、Q4にIndeed PLUSってどれぐらい効きましたかって。そこですよねきっと。

山村: そうですね、はい。想定とのスピードの違いが。

荒井: 先ほど3時に開示した私のパートのプレゼンテーションのHRテクノロジー事業の売上とかEBITDAのページがあったと思うのですが。そこで年間なんですけど、2023年度の売上の内訳、ドルベースですけども、開示しています。そこが多分初めて日本というところを切り分けた売上になっていると思うので、まずそこを見ていただくと500という数字が入っていると思うのですが。

Indeed PLUS、1月の30日から開始してますのでそのうちの約2ヶ月分、500の中のいくらかがIndeed PLUSが入っているということになるのですが。お答えとしては、その2ヶ月間は初速といいますか、本当に始めたばかりなので、非常に小さいものであって、この後Q1以降皆様には、日本の売上どうなったかっていうことを開示して行って、そのときに例えばQ1については、去年はIndeed PLUS無かったわけなので、無い日本と、加わってきた日本というところの伸び率ということをお見せできるかなという風に思います。

ちなみに年間でいくと70%前後の増分があるという風にお話をしているので、仮に皆様の計算が今までのところは500は仮にゼロだったとして、その分プラスのところは全部Indeed PLUSなのか、70%のプラスの部分はIndeed PLUSなのかという風に考えていただいてもいいですし、そこはおまかせですが。これからは日本全体として出していくので、Indeed PLUSだけがいくらだったかっていう風な開示は多分できない。

実際にその数字を区切るの難しいので、ピュアなIndeedからIndeed PLUSの方に行ってるお客さんもいるので、あまりそのところを区切って出すのは意味がないので、日本として出していくんだろうという風に思っています。

連携も順次進む、複数社に広がるのか、その辺はちょっとまだわからないのでそういうことがあればまたそれについてはご報告したいという風に思いますが、前もちょっとお話したかもしれませんが、その場合はこうレベニューズブリットみたいなことが起こるので、ますますちょっと売上が複雑になるなという風には思いますけれども、何かがあればまた進捗についてはご報告したいと思います。

よろしいでしょうか。

山村: よくわかりました。すみません、ありがとうございます。

荒井: という風に、ちょっと少しはみ出てもうまくお答えできればと思いますので、ぜひそんな感じでお話いただければと思います。

沈: はい。冒頭すみませんちょっと通訳トラブルがありまして、大変失礼しました。英語ラインの方は本日いらっしゃいまして、その方はチャットでぜひ質問提出いただければと思います。よろしくお願ひします。次はですね、BofA証券の長尾様お願いいたします。

長尾: はい、BofA長尾でございます。HRテクノロジー事業のQ4売上高がマイナス13%減ということで、見立ては確かそっか、マイナス13.0でほぼほぼ着地ですね。インラインでしたね。失礼いたしました。ちょっと僕違うところ見てました。すみませんありがとうございます。以上です。

荒井: はい。他にQ4の話ありますか。大丈夫ですか。気になったらまた戻っていただいてもいいので。2023年度通期で何か確認されたいこととかあればお答えしますし、なければ、2024年度の話に行っちゃいますが、いいでしょうか。

沈: 今質問いただいている、挙手いただいている方を先にご指名できればと思いますが、みずほ証券の岸本様、お願いいたします。

岸本: みずほ証券の岸本です。すみません、Q4の実績の方に戻ってしまうんですけど、この1月~3月、3ヶ月の実績抜き出したときに、アメリカでのHRテクノロジー事業の米ドルベースの売上収益のモメンタムというのはいかがだったのでしょうか。月を追うごとに回復してきたのかどうか、ここを確認させてください。具体的な数字でなくてもモメンタムだけでも結構です。

少しはみ出る質問という形なんですけど、もし可能でしたら4月の出足なんかも併せて確認出来ると大変助かります。この1問です。

荒井: はい、ありがとうございます。アメリカの売上ということだと、Q3とQ4を比較すると、久しぶりにちょっとプラスっていう、たかだか2.9%なんですけど、徐々にプラス、QoQで出てきているので、それが1つトレンドかなという風に思うので。

引き続きYoYはマイナスではあるので、モメンタムというということについてのご回答をすれば、先ほど出木場も申しあげましたけれども、下半期からYoYでアップトレンドになったらいいねということなので、1Hについては、引き続きまだこう揺れているというか、少し不安定な状況は続くんじゃないかなと思いますが。去年の今頃から比べれば全然状況は違うかなという風に申しあげればいいと。

去年はquarterlyでお出しをしてたので、4月はどうでしたとか7月はどうでしたっていう風なお話をしてたんですが、今年は1年分の見通しを出しをしてるので、その月というところではお出しをするのはやめようかなという風に思っておりますのでご勘弁ください。

以上です。

岸本: はい、ありがとうございます。

沈: では、日興証券の前田様お願いいたします。

前田: はい、すみません。既に言及あったら恐縮なんですけれども、ご実績で営業利益だけガイダンス下回って他は上回ってるので、ちょっと営業利益がガイダンス下回った理由だけ簡単に教えていただけますでしょうか。

荒井: いくつかのものがあって、それは複数のセグメントにまたがっているのですが、我々IFRSなものですから、日本の一般的なJ-GAAPからすると、特別利益とか特別損失っていうものも、営業利益の前に取り込むというのがIFRSの仕分けになってるものですから、そういった私どもが当時想定しなかったいくつかのロスが出たということが実際の理由であります。

あの特大なものがあったというよりも、思ってたよりもそれが大きかったねとか、あと20億円それが積まれるねとかっていうことの積み上げでそういう風になったという、読み切れなかったことがあったということでございます。

前田: はい、わかりました。ありがとうございます。

荒井: はい、ありがとうございます。

沈: はい。それではもう一度、BofA証券の長尾さん、お願いいたします。

長尾: はい。マッチング&ソリューション事業のサービス別のブレイクダウンですね。ご開示いただきありがとうございます。説明会のご開示いただきました説明会資料の25ページのパイチャートですね、ヒントをいただければ大変助かります。

中身ですけれども、右側ですね、青い部分のBeauty、Travel、Diningで2,469億円、うちBeautyが1,067億円ですから、1,400億がTravelとDiningなんですけれども、Diningって200億くらいなので。

荒井: SaaSも入ってます。

長尾: ここにSaaSも入ってるわけですね。なるほど。

荒井: まさにそれはわかっているとこじゃないですか。

長尾: Diningの下の+SaaSがちょっと何か目線に入りませんでした。失礼いたしました。これでクリアです。はい、ありがとうございます。

沈: それではゴールドマンサックス証券の宗像様、お願いします。

宗像: ゴールドマンサックス証券の宗像です。すみません、1つ確認させていただきたいんですけど、短信の中でIndeedとGlassdoor上の1分当たりの採用者数が23名という風に、終わった年度ですね、ご開示いただいとて思ってまして、その前の年度、22年度も23名だったかなと思いますので、YoYだとフラットってことだと思うんですが、この数字自体が年間で開示をなされるので、期中は私の中では結構求人件数がボリュームとして減少する中で、この採用者数の数字も減ってるのかなって風になにか勝手に想像してたんですけどもフラットだったので、この数字が意味することをどう理解したらいいのかっていう質問なんですけれども。

マッチング効率ですとか精度が上がっているとも言える一方で、減収にはなってますので、単価が下がっているって風にも捉えられるような気がするんですけども、御社としてどう振り返ってらっしゃるか教えていただけますか。

荒井: まずそのビジネスモデルというかお金をいただくのが、採用当たりじゃないじゃないですか。広告でもらっているから基本は。だからそれをそれで割っても、あまり意味のある数字にはもしかしたらならないかもしれないねという、ことかな、すごく端的に言うと。単価ってというか、その採用当たりっていうところに最後は行きたいんだけどっていうところですよ。

だからマネタイゼーションを高めたいっていうところと必ずしもリンクをできないんだけども、確かにこの2年のトレンドを見ると、採用単価ってのは下がっているっていうことなんだと思いますね。

ただ採用需要が下がってきていながら、総数が増えているっていうのは、何だろう、我々の機能というか土台、プラットフォームとしての精度といいますか、当て方というところの機能精度っていうのは上がってきているんだらうなということと、だからIndeedがやってるプロダクトの磨き上げていうのは良くなってるんだらうなっていうことを、定量的にご説明するに、この数字は留められるしかないかなっていうことですかね。

採用当たりのビジネスモデルですって言うんですけどすごく話が早いんですが、採用は最後に出てくるってところでその前にお金をもらうってところが、これから縮めていかなければいけない幅というか、線というかプロセスなわけなんですけども。

なので先ほども宗像さんから23人って話があって、皆様としては中長期的にそういうところを繋げながら中期的な売上の伸びっていうのを出されたりっていう、見込まれたいってことだとは思いますが、ちょっと中々そこそこを繋げるのは難しいかもしれない。

宗像: なるほど。現状のそのビジネスモデルであれば、そもそも何て言うんですかね、採用者数で割り戻したところで、何かそこに直結するモデルになってないのって、そういうことですよ。

荒井: それ例えばもう斡旋事業、つまり人材紹介事業だとすると、今の宗像さんの理屈ってすごくわかりやすいんですけども、元々広告モデルからスタートしてるってところであるということを出し出していただくと、必ずしもそこでマネタイズしてないっていうことですよ。今現在は。

これからどんどんそういうところを、そっちの方でマネタイズして、そして更にテイクレートを上げていくって戦略ではあるんですが。現状、例えばPPSAっていうものだけからするとそこまで到達していないので。計算をしようとするのはちょっと無理がある、モデルを作ろうとするのはちょっと無理があると思います。

宗像: なるほど、よくわかりました。ありがとうございます。

沈: はい、ありがとうございますそれではシティグループ証券山村様、お願いします。

山村: すいません、ありがとうございます。

2025年3月期通期のご質問させていただいても大丈夫ですかね。

では通期の質問をさせていただきます。2025年3月期下半期からのHRテクノロジー事業のプラス転換のご前提なんですけれども、求人数自体は18ヶ月、24ヶ月マイナスが続いたあと底打ちを見込まれていて、マネタイゼーションの効率性を改善することで下期迎いに売上回復できればなというお話かと思うんですが。

実際このマネタイゼーションの効率化というものが具体的にこういった施策を想定されてらっしゃるのか、PPSAへの転換が大きいのか、もう少し具体的にお話しいただけますでしょうか。以上です。

荒井: 今日ここに出木場がいれば、出木場さんお願いしますって言えば、楽なんですけど、もうどっか行っちゃったんでごめんなさいってことなんです。

なんか色々聞くとですね、テストテストって言いながら何かいろんなことを試してみても、それが大きく効くテストもあれば、まあまあ効くよねとかっていうテストもあるんですよっていう。そんな感じなので、何かが劇的に改善するものが見つければ一気にそれがゴンと進むっていうものが見つけられればそれはいいよね。

でもお客さんがそれみんな好きかどうかわからないねってことをぐるぐるぐるぐるやっていると。

3月にご紹介したのもそのいくつかは効いてくるけど、じゃあ倍になるかっていうとそうじゃないよねみたいな小粒な、小粒でもピリリと何とかみたいなものもあって、それも積み上げていくみたいなものが上がっていくので、そういうものを多分売上のモデルに入れるのは、このビジネスモデルの場合結構難しいって僕も思います。

なので経済環境のトレンドは、仮にフラットあるいは良くなかったとしてもそういうものを積み上げて、YoYで下期から売上をプラスに持っていきつつというのが、今日お話ししたというか、3時にお話して解説したことなので同時に生産性の改善も行っていき、引き続きタイトにコストコントロールしていくよっていうところで、33%から36%のマージンを出していく。

ただその中には前もお話した通り、景気のリカバリーのライトが見えれば事業やってるわけなんで、お客様からのファーストオーダー取りに行くという風に走っていきますから広告宣伝費を乗っけていくということ等になると思うので。

なのでそういったことが行われる。テイクレイトが少しずつ上がっていく、平均で。なんだけどマージンは劇的には上がらないよっていうのは、そういうところに逆に今度使いに行くっていうことがマイナスの作用として起こるので、今期は33%から36%という風に今のところ見込んでるっていう。

そんな出来上がりであるので、今の山村さんの答えにも100%ちゃんとかう答えられているわけではないんですが、我々の数字の回り方というか数字の作り方っていうのはそういう見方をしているので、上半期下半期に分けていただいて、上半期は引き続き景気云々っていう風に考えていただいて、YoYでマイナスだけでも、下期からそういった施策があつて上がっていく、マージンはきっちりコントロールしていくっていう。

そんな絵を書いていただくと、今年は今我々が行っているところに近いかなと思います。

山村: なるほどなるほど、趣旨理解できました。ありがとうございます。

沈: はい。英語ラインからMST FinancialのDavidさんから質問いただいておりますので、少し私から読み上げさせていただきます。

販促領域のガイダンスに関してですけれども、1.5%から9%の増収ということで開示をしております。

割と広めに見えるレンジのところは、前期ですね実績としては9%の増収でしたので、2024年度は少し広めのレンジで開示してるってところの背景を教えてくださいませんか、というご質問です。

荒井: それぞれのサブ領域の内訳でこの領域がこのグロースですよ、このグループはこのグロースですよっていう風にお出しをしてないので、あまり深く、これだからこうなりますって風にはならないのですが、1つ考えていただいていいかなと思うのは、この2022年、2021年というところで例えばコロナ戻りでガツと上がってきたところってのが、コロナ戻りも一服をしたよねってところで少し頭を打てるように考えておかなきゃいけないねというところ。

一方でそれとは関係なく伸びていくよ。例えばBeautyとか、北村も言っていましたけれども、住宅事業といったものはその限りではないよという。少しメリハリをつけて考えているので。コロナ戻りでずいぶん大きく

上がったものは今年はそれほどじゃないよ、フラットあるいはちょっとマイナスぐらいもあるかもねというところと、引き続き関係なく伸びていくもの、そのミックスをすると下のところは1.5%、上のところは9%というところに、足していくとなってますということだと思います。

沈: それではJ.P. Morgan証券の森様、お願いいたします。

森: ありがとうございます。実績の時間ってもう終わっちゃったんでしたっけ。

荒井: いいですよ。

森: HRテクノロジー事業のちょっとコストのところなんですけれども、まず2023年度の実績で今回出している人件費系52%っていうところと、広告宣伝費系11%っていうところのなんですけど、人件費の52%っていうところを、前期から300億円ぐらいの減少になってるという風に計算ができてまして、元々3月にヘッドカウントのリダクションをやられたときは5億ドルの効果っていうことがご説明があったんですけど、それほど減ってない。為替はあるのかなと思ってんですけど、ここについて何か他にあれば教えてください。

新年度に2億5,500万ドルっていうことで、この部分が単純に減るという風に思っているのかっていうところですね。

あと、この%出している以外のところのコスト、52%と11%以外のところがですね、終わった期かなり前年対比で減ってるように見えてまして、これは何が減ったのかまだ減る余地あるのか、みたいなところも新年度に向けて教えてください。以上です。

荒井: あんまりその他のところが大きく減っているわけではないと思うな、という。僕は数字見てますけど。あんまりそんなにサブスタンスには減っていないと思います。

最初のところの人員というところで、数的事項からお話をするとしてですね、これ2022年度の3月末の終わりっていうところから23年の3月末の終わりというところで、人員は当然減っていてさらに今年ここから減りますと。

先にお答えしてしまうと、2億5,500万ドルというのはこれからまだペイロール乗っかっているんで、その対象になった皆様方については。この後ペイロールから外れますから、私のプレゼンテーションでのお話は10ヶ月分のインパクトですというのが、この2億5,500万ドルなので、アニュアルにするともう少し大きくなるけれども、タイミング的にはそういうものですよということですかね。

さっきのところに戻って、ヘッドカウントとかそういうものを全部考えていくとですね、2022年の途中まで人が多くて、その2023年の3月31日までにヘッドカウントリダクションをしているので、出来栄としてすごく大きく1回膨れて減りました。

そしてまた徐々に自然減が進んでいますというそういう形で今の人員というか、3月末の人員になっているということに基づいたコストなので、そのわりに実額としてはどうなのっていうところでおっしゃる通りなんですが、当然アメリカが大きな拠点といいますか、大多数の人たちがいるところになっているので、おっしゃる通り、その間の円とドルのフラクチュエーションが1つ大きな要因なんじゃないかなという風に思っています。

ただご案内の通り、円建てにしたときの従業員給付費用は当然実額としても減っているというのが私の持っている数字でも出ていますね。ですから元に戻って最後のところの2億5,500万ドルが単純に減るんですかっていうところだと、その後人を増やさないっていうことに当分なるとい風に思いますから、答えはイエスということでございます。

ですがQ1はだからまだ2ヶ月間は今のままなんですけど、インパクトが出るのは単純に計算上必ずしも全員が5月末にペイロール外れるわけではないですけども、1ヶ月分のインパクトがQ1には単純にありまして、それ以降は見ていただいた2億5,500万ドルを割り付けたインパクトがあります、ということでございます。

森: ありがとうございます。

荒井: 人の費用って必要なところは足しますっていうことはやってましたからね。ですから若干そういう意味で人の頭数とコストっていうのが必ずしもアベレージで割り切れないところは当然あるんですけども、ただトレンドとしては森さんが想像されている通りだと思います。

森: わかりました。前期のときは結構売上がやっぱり下がる想定だったので、付随して下がるどころとかちょっと少し、拠点とかもオーバーラップがあったりとか、結構雑巾絞りましたみたいな感じのご説明だったんですけど、このタイミングっていうのは新年度はちょっとレンジはありつつ、全体では減らない減収にはならないっていう想定でいる中でのこの規模のヘッドカウントのところっていうのは、どういう風に考えて、具体的にどのようなファンクションだったり人みたいなところが対象になってるんでしょうか。

荒井: はい、ありがとうございます。

去年やっていますけれども、今回は組織をよりスリム化する、より具体的にレイヤーの数を減らすっていうことをやってレポーティングラインを変えるとすることも含めてやっていくことによって、より機動的にオペレーションができるようにしましょう。

また、さっき出木場も言っていましたけども、AIというところをどうやってうまく活用していくかっていうことを早くやるというのが勝ちだよ、勝ち筋だよということなので。これが早く決められて、アクションを早く決められて早くそれを実際に実行できるっていう組織に変えなきゃいけないよね。

その結果これまではそういう組織の中で必要として働いていただいた方もいらっしゃるんですが、それが起こってきたときにはその限りではないねという、皆様にはごめんなさいということをしたということがメジャーな理由なので、それがまさに先ほど出木場が言っていた0年目というところのアクションという風にご理解いただければと思います。

エリアについては前はオールオーバーという風に言っていましたけれども、今回はR&Dが主流といいますかメインのエリアという風にご理解いただければと思います。

森: はい、ありがとうございます。

沈: はい。それでは、野村証券の厳様、お願いします。

嚴: ご指名ありがとうございます。野村証券の嚴です。

今のIndeedの組織改革のところなんですけれども、期待はともあるんですが、1つの確認としてちょっと心配なところがありまして、それなりに1,000人R&Dと、あとGo to marketのチームをカットされるころなのでR&Dのパワーであったり、セールスカスタマーサクセスのパワーが少し減って、それによって顧客が満足するようなプロダクトであったり、いろんなエンゲージメントが減る、アクティビティの総量が減るっていうのによる、ちょっと増収が弱含むっていう可能性があるのか。

そもそも求人件数が減っているわけなので押しかけても受注は取れないんだから、パワーは減らしてもそんな関係がないのか。ちょっとこの効率化っていうのはわかるんですけども、パワー的なところに影響っていうのはどういう風に受け止めればいいんでしょうか。よろしく願いいたします。

荒井: 短期的にマージン出すためにやってるわけじゃないっていうことはこれまでも申し上げてきましたし、先ほどの1年目に向けた0年ですっていうことことからご理解いただけると思うので、もしそういう今おっしゃったような懸念がある、それが実際にネガティブに効いてくることもあるならばここでやらないわけなので。

こういうことをやったとしても逆にプラスになっていくっていうことが考えられるということで、今回こういうアクションに至っていますから、そういうことが起こらないっていう目算の下でやっているということですかね。

営業とかクライアントサポートが実際に減っちゃうっていうよりも、R&Dと営業をお客様のニーズを持ってくる人たちと実際にそれを作るという人たちが接続しないと新しい疑義も出てこないわけなんですけども、階層とかレイヤーとかそういうものをなるべく少なくして直結させるみたいなことを想定していただくといいと思うんですけども。

そういうことを効率化することでGo to Marketの削減があっても大丈夫だよという風になっている。つまり組織とか体制を変えると、今まで必要だった機能って入れなくても大丈夫だよ、というようなそういう判断のもとでやっています。

R&Dについては人も多くなっているという状況で、よく見てみると割と似たことをいろんなチームがやっているみたいなことがやはりあったので、これをしっかりと骨太にするとか筋肉質にするということで1年目に向けて筋肉質な体制にしていきたいと思います。

こういう目的でやっているのをご懸念のようなことがないということを確認した上で今回のアクションに出たという風にご理解いただければ幸いです。ご心配いただきましてありがとうございます。

巖: ありがとうございます。クイックにフォローなんですけども、3度目、追加的なレイオフっていうのは、これも検討のオプションにあるんでしょうか。

荒井: 前回の時に、状況に応じていろんなこと考えていきます、絶対やりませんも無いし絶対ありますもありませんっていう話をさせていただいたと思うので、今のところ全く考えていないんですけども、仮に何か世の中がひっくり返って景気がどうのみたいなことが起こってくれば、考えなきゃいけないこともあるのかもしれないけれども、今の我々の想定としては先ほど申し上げたようにHRテクノロジー事業については今期の下期にはYoYをプラスに転じるのではないかという風な見込みでやっているという風にお伝えしましたけれども、そういう場合においては改めて再度やるっていうことは多分オプションにはないと思います。

巖: ありがとうございます。

沈: それではSBI証券の宝水様お願いします。

宝水: ありがとうございます。SBI証券の宝水でございます。今期のIndeed PLUSについてお願いいたします。

Investor Updateで26社のATSがIndeed PLUSとの連携を予定していると言っていました、外部と外部のATSの連携、イコール外部のジョブボードとの連携と考えてよろしいでしょうか。また、26社との接続はいつから始まりそうでしょうか。

Q4は社内のジョブボードとの連携で、マッチング&ソリューション事業の人材領域の売上がHRテクノロジー事業にシフトしたと理解しておりますが、外部のジョブボードと連携が始まると、御社の経済圏にプラスアルファで売上に寄与すると思うので、そのタイミングを知りたいなと思っております。

またその時に売上がつくのは外部のジョブボードの売上なんですけれども、これは代理店としての人材領域になるんでしょうか、それともHRテクノロジー事業になるのか、お伺いしてよろしいでしょうか。よろしくお願いたします。

荒井: ありがとうございます。ATSの接続ということと、第三者のジョブボードの方がこのIndeed PLUSの中にジョインされてるのはちょっと違うカテゴリーの話で。

ATSを使っているお客様が使いやすくなるためにATSとのコネクションを進めているとことのお話と、それから他社さんのジョブボードの皆様がジョインをされて我々がジョブをそのサイトにもお送りをして、より多くの方に見ていただく。そしてそこに上がってくる売上については、Indeedと、それからその第三者の方とのお約束に基づいてスプリットをさせていただくこういったレベニュースプリットのお話と、お客様の接続というこういう2つのお話があるので。

より多くのお客様がIndeed PLUSにアクセスをしていただく、ジョブを投稿するということより多くのATSの皆様との連携が進めばそういう風によりやりやすくなるということは、これからも進んでいくという風に思うのでそれは進めていくことになるということと。

我々のグループ内だけではなくて、外部の既存のジョブボードのオペレーターの方がジョインされるということは売上のアップに繋がるということなので、どちらも我々には良いベクトルと言いますか、良い影響があるというお話であることは間違いないという風に思います。

その場合、Indeed PLUSの場合は名前の通りIndeedの商品でありますので、それぞれの方とその第三者の方との契約というのはIndeedがしていくものなので、そこの契約になるので、売上についてはIndeedの方に付いていくということになるかという風に思っております。

宝水: ありがとうございます。混同しておりました。

1点フォローアップでお願いしたいんですが、この26社のATSとの接続はいつごろから始まるかお伺いしてもよろしいでしょうか。

荒井: これは沈さんもう既になってるんだよね、きつとね。

沈: はい、26社のATSは開示した時点で既に決定してるところを開示しておりますので、この数字は徐々にもっと増えていくかなって思ってます。

宝水: これはジョブポスト数でしたりとか顧客数の増加に繋がっていると理解してよろしいでしょうか。

荒井: 増えれば当然より多くのお客様とのコネクティビティが上がるのでプラスに繋がる一つの要素になると思います。これ自体は我々の売りに上げに繋がるわけではないので。

宝水: はい、承知しました。ありがとうございます。

沈: それでは次のご質問で最後にしたいと思います。BofA証券の長尾様お願いいたします。

長尾: やっぱり数字的にインパクトがあったのは、1.1兆円の現預金を26年3月期末で6,000億円まで減らすという言い方が正しいのかな、利活用していきますということなんですけど、御社の年間のフリーキャッシュフローは大体4,000億円ありますので、そうすると1.1兆+4,000×2年だから8,000億円でざっくり2兆円で、6,000億円ですから、結構な金額だなんていう気がするんですけど、荒井さんどうしましょう、これ。

荒井: 4,000億円ってのはちょっと大きいのもう少し少ないと思いますが、1番はドルで今我々稼いでるので、円ドルがブレると結構大きくブレてくるんですね。年末の1兆1000億円っていうのも、我々が元々見たものよりも、結局為替レートが噴いちゃったので、円ベースでいくと結構大きくなっちゃったっていう。そういうことが起こるので、これ逆も起こり得る。

というのがあるのと、今あるステイしているストックとしてのドルもそういうインパクトを及ぼすっていうことと、それから今長尾さんが言っていたこれから稼ぐものについても同じようなことが起こるので結構それはまず変動しますというのが前提なのでね。

さはさりながら、言っていた通り、相当大きなお金になります。それをどういう風にうまく還元していくか、あるいは買収もあれば買収にお金使っていくわけなので、その両睨みで2年間どうやっていくのかということでもありますので。

例えばどうやって使うんだよっていうと、今オンゴーイングのバイバックが終わった瞬間にもう1回次のものをローンチするっていうのも1つの方法だと思いますし、あるいは我々の既存の大株主さんで売却されたっていう方がいらっしゃれば、その部分を取っていくっていう方法も1つの方法です。そういったことをかなり年がら年中やっていかないと、年がら年中努力していかないとこのレベルにはいかないってことですかね。

長尾: ということですよ、この2年間の過程で、例えば配当性向の目標値を設定するとかですね、ちょっと前向きなスタンスもオプションの1つとして考えられますでしょうか。いかがでしょうか。

荒井: つまり配当を上げるかってことですか。

長尾: 端的にお話をすると、はい。

荒井: 少なくとも本年度については、いわゆるプログレッシブディビデンドっていうポリシーを変えずに行きますので。何か期中でやっぱり配当を上乗せしますっていうことは今のところするつもりはないので、還元ということからすると、どうやってキャピタルマーケットに直接タップをして還元していくかっていうことに手法は限られると思います。

長尾: そうということですよ。はい、わかりました。ありがとうございます。

荒井: モデルに入れていただくときに、M&Aを0としたときにそのフリーキャッシュフロー2年間分を足上げたものと1兆1000億と6000億の差分のところを取っていただいて、2で割っていただいてこれぐらいやるんだねっていう風にさせていただくのもいいですし。M&Aも考えたらこうだねっていう風にさせていただくのもいいですし。ただ為替をどう見るかっていうところが、かなり1,000億円、2,000億円軽くブレてくるので、そこは気をつけて見ていただく必要はあるとは思いますが。

今の我々のデイリーのトレーディングボリュームとかそういうものを見ていただくとわかると思うんですけど、この額ってのはかなり頑張ってやっていくことにしないと6,000億円までは落ちないっていう、そういう割と頑張らなきゃいけないねっていう、そういう設定をしています。

長尾: ということですね。はい。荒井さんありがとうございます。

荒井: なのでここは評価してほしいんですよ。

長尾: 私は見てて実は一番インパクトがあった数字だなと思いましたけどね。

荒井: ありがとうございます。これで言うておきながらできませんでしたっていうと、とても恥ずかしいので頑張ります。

沈: はい、どうもありがとうございました。全ての皆様のご質問に答えられず申し訳ございませんでした。引き続きよろしく願いいたします。

これにて終了いたします。

荒井: はい、ありがとうございます。引き続きよろしく願いいたします。

[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。