

株式会社リクルートホールディングス

2025年3月期 通期決算説明会

2024年8月8日

沈: それでは定刻となりましたので、株式会社リクルートホールディングス2025年3月期第1四半期の決算カンファレンスコールを始めます。司会を務めますIR、PRの沈です。よろしくお願いいたします。

本日のスピーカーは執行役員、経営企画本部 荒井淳一です。

先ほど15時に、決算説明動画やその書き起こしなどをIRサイトにアップロードしておりますので、決算内容の詳細はそちらもご参照ください。

本日はまず荒井からお話させていただいた後、質疑応答セッションを実施します。

それでは荒井さんお願いします。

荒井: はい、荒井です。今日もどうぞよろしくお願いいたします。

この後皆様からのご質問をお受けするわけなのですが、その前に、一時間ほど前のことなのでまだホヤホヤなのですが、決算プレゼンテーションについて少し補足の説明をさせていただきたいと思っております。

約3ヶ月前、5月の15日ですが、通期の決算発表で当社CEOの出木場がですね、今期2024年度の当社にとっての位置付けと、それから本年度通期業績予想、特にHRテクノロジー事業の業績見通しの背景についてお伝えしております。これをもう一度改めてお話をしたいと思っております。

実はこれを考えていたときに、今日の朝なんですが日経の記者の西岡さんが『**記者の目**』という記事当社について書いてくださっておりまして、多分これ日本語でしか配信されていないのでぜひ英語にトランスレート等々していただいて海外の機関投資家様もお読みいただければと思うんですけども。

そこで5月の15日に開示した内容、我々の考え方、そしてその後7月になってから私が面談をさせていただいたときにお話した内容等をまとめてくださって、まさにこの後私がお話ししたいことを書いてくださったのですが、ちょっとそれとかぶってしまうのですが、私からも改めてお話をさせていただきます。

出木場がなんて申し上げたかと言いますと、当時『高い金利状況のもとでの金融市場のストレスは高まっていて、景気の不透明感が高いものの、アメリカの求人市場への労働者の供給が過去のように増えていない』ということを背景として、もしリセッションになった場合においても、現在の求人数の水準からさらに300万件ほどの求人数が減少してしまうという状況はあまり想定しにくいと考えています。

アメリカにおける求人件数はここから18ヶ月、あるいは24ヶ月程度減少を続けた後で底を打つ可能性が高いと想定しています。今後求人需要の減少が底を打ち、トレンドが動く可能性があるという意味で、2024年度は景気サイクルの0年目として経営を進めたいと考えています。

HRテクノロジー事業はここ数年注力してき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、本年度の下半期には求人件数の減少局面においても、『売上を対前年でプラスの軌道に戻したい』と、こんなお話をさせていただいてます。

つまりHRテクノロジー事業の今年度通期業績見通しと当社の連結の業績予想のレンジは、米国求人需要が来年度になりますけれども2025年度の半ばから後半までずっと減少を続けた後に底を打つという仮定と見通しに基づいているということなんです。

実際にこのQ1先ほどを開示しましたけれども、このHRテクノロジー事業の第1四半期の米ドルベースでの米国の売上収益は前年同期比でマイナス5%だったんですが、その前クォーター、つまり昨年度のQ4との比較ではプラスの7.7%に転じておりまして。またこのHRテクノロジー事業全体、日本と他の海外の事業の全体なんです、前年同期比でマイナス2.5%。

しかしながら、このQ4との比較、先ほどと同じですが、プラス7.2%という状態になっています。これは5月に今年度の上半期は昨年度からの前年同期比での減収トレンドが引き続くという見方をしていますという話をしたので、この見立てに沿った実績となっております。

従いまして、プレゼンテーションでもお話をさせていただいた通り、通期業績予想レンジにつきましては、現時点で修正は必要ないという風に考えておるといところでございます。

しかしながら今後事業環境の前提が変化をして、業績予想の見通しが必要だという風に考える際には、然るべき早いタイミングで皆様にはご報告したいという風に思っております。

それからもう一つ、これが発表した後にいろんな方からご質問を受けたので先にお答えをしていきたいと思うんですが、総額6,000億円の自社株式取得というプログラムを発表しその初日にTosTNeT-3で株式を取得したのですが、何人かの投資家の方からは誰から買ったんですかというご質問を受けたのですが、当方からお答えすることができなかったのがそれは控えさせていただきますという話をさせていただいたのですが。

一昨日、売り手様の方の決算発表の方でそれについての言及がございましたので、もうパブリックの情報だということでここでお伝えをしたいと思います。なんかちょっと他の海外の機関投資家さんがどっと売られたんじゃないかというような憶測もあったものですから、それについては違いますということでそのTosTNeT-3での売却をされたのはNTTデータさんということがパブリックになっているということ、まず最初にお話ししておきたいという風に思います。

それではここから皆様のご質問をお聞きしたいと思います。沈さんお願いします。

沈: はい。それではご質問のある方はZoomの挙手ボタンをクリックしてください。指名された方は、ミュートを解除してからご質問いただくようお願いいたします。一度の挙手で2問までお受けしたいと思います。それではまずは野村証券の嚴様お願いします。

嚴: ご指名ありがとうございます。野村証券の嚴です。いつもありがとうございます。

Indeedジョブポストイングの指数について聞きたいんですけども、7月に入ってですね、様々なセクターで、このインデックスの指数が上向いている部分があると思います。

ここについてぜひ荒井さんの評価をお伺いしたいと思ってまして、一時的なのか、少し既に底打ちして上向いてトレンドも見られるのか、どうお考えでしょうか？これが1点目です。

2点目なんですが、資料にですね、Indeedのマネタイゼーションの進化といった記載がございまして、Q4対比でQ1は成果を見せ始めたという文面がございました。

少し具体的にこういったところが成果が出てきたといった補足をいただけますと幸いです。以上です。

荒井: はい、ありがとうございます。細かくデータを見ていただいて大変ありがとうございます。

今までもお話しする通り、単月だけの結果で一喜一憂するのはいけないなということであまりそれだけで今後大きく判断できるというものではないんですけども、引き続きデータとして、こう横ばいのように見えてもですね、実際に市場のボラティリティーは相変わらず高いんじゃないかなという風に思っているので、

これは多分11月にQ2の結果が出た後にお話ししたいと思いますが、なんかあまり単月のものに一喜一憂しないで着実にやっていきたいなという風に思っています。これが最初のお答えということで、まだまだ底打ちしているという風には全然思っていないということでもありますね。

それから進化ってことは、いかにより付加価値の高いものを提供して、お客様にたくさんのサービスを使っただけで、お支払いいただくということで、これは3月のイベントでもお話させていただいたようないろいろな取り組みをして同時に更にいろいろな新しいものを小さいスモールスケールでやって、上手くいくもの、上手くいってないものをなんていうのをやってるので、そういうものが集積をしていわゆる単価というものが少し上がってきているということなんですが、上手くいくものはスケールを増やす、エリアを増やす、お客様の数を増やすみたいな事をしてるんですが。

いろいろなものを打ち出しながら上手くいくものは上手く活かせる、駄目なものを早く引き下げるみたいなことを毎日やってるということなので、これが当たりです大きく増やしますってということが今言ってるわけではないのですが、ただこういう環境においてもQoQで先ほどお話ししたような米国もそれからセグメント全体でもプラスに転じているということは、ある程度の一定の効果が部分的にあるんじゃないかという風に考えておまして、これも引き続き謙虚に頑張っていきたいなという風に思っております。

巖: 荒井さんありがとうございます。

沈: それでは次はですね、SMBC日興証券の前田様お願いいたします。

前田: はい。よろしく申し上げます。

今の方の質問と重複する感じになりますけれども、先ほどいただいた7.7%QoQでの増収について、マネタイゼーションの進化による部分とマーケット環境としてマッチングが若干戻ってきているとか、そういうちょっと要因分解として7.7%をどう見たらいいのかというのを教えていただけますでしょうか。

それと直近の雇用統計などを受けて、かなりマーケットのセンチメントぶれてるんですけども、直近の今回業績修正ないわけですが、何か直近の状況を見て、思ったよりもトレンドのダウンが早いんじゃないかとか、この辺ももう想定通りの範疇なのか、ちょっとこの辺の感触についてもコメントいただけますでしょうか。

荒井: はい、ありがとうございます。

2つ目のところ先にお話をしてしましますが、先ほども私がお話をしたところ、それからプレゼンテーションでもお話をしましたが基本5月にお話したところの背景になっている想定通りの動きをしているので、この1週間そこらのを何かで大きく何か物が動いているということではないということ、従って業績予想の修正はしていないということなんですね。

これが業績だけではなくて為替とかそういうものも動いている場合にはまた違うんですが、私ども当初の想定がまた145円という風に設定しておるので、そこでも大きな修正を今かける必要はないだろうというような、いくつかのファクターでそういう今の結果に行き着いているので、何か大きな見方が変わったとか、先行き変わったとかことは今考えていません。

それから1つ目に戻って、Indeed Hiring Lab等見ていただきますと、引き続きジョブポストの数は、払われている払われていないを足したものですけれども、下がっているということなので、何かマーケット環境が上がってきたということではないわけなんです。

なのでむしろ我々の小粒の努力の積み上げみたいなものが一部花開いてきているかなという風に思ってるので、そこはグッドニュースかなという風に思います。出木場も申し上げていた通り、Year 0はYear 1、Year 2への準備期間ということなので、そういうことを積み重ねながら、然るべくピックアップのときに大きく花を開かせたいなという準備をしているというところでございます。

前田: はい、ありがとうございます。

荒井: どうもありがとうございます。

沈: はい。ありがとうございました。次はですねBofA証券の長尾様お願いいたします。

長尾: はい、ご指名ありがとうございます。BofA証券の長尾でございます。

1点目がですね、HRテクノロジーの調整後EBITDAマージンについてなんですけれども、売上高はですね前四半期比、前年同期比でも良いんでしょうけれども一定の回復感が見えてきている一方でちょっとマージンが低下をしています。

ご説明会の資料を拝見させていただきますと、マーケティング費用の増加と、あとIndeed PLUSによる増加ということがありましたけれども、それぞれマーケティング費用のこのタイミングで行う意図でありますとか、あるいはそのIndeed PLUSによる費用のプラスというのはどういったものがあるのかという点について教えていただけますでしょうか。これがまず1点目になります。

2点目ですけれども、Indeed PLUSによる効果もあってかですね、販促領域の調整後EBITDAマージンがかなり大きく改善しております。直近ですね、あんまり御社のマッチング&ソリューション事業のテレビCMなんかも見ないのかなっていう感じもしてまして、Indeed PLUSの向こうに行った部分の影響や、それから既存事業の広告宣伝費のかけ方なんかは引き続き割と丁寧なコントロールをされてるのかなと思うんですけど、その辺もコメントいただけますでしょうか？主に調整後EBITDAマージンについて2点です。よろしくお願ひします。

荒井: はい、ありがとうございます。最初のご質問、2023年度のQ1のHRテクノロジー事業の調整後EBITDAマージンは38.1%、そして今回が35.2%ということで、その落ち具合というところをご指摘だという風に思うんですが。

まず1つは5月に2回目の人員削減というのをやらせていただいたのですが、その後実際にペイロールから外れるというまでの時間がありまして、実際にQ1でそれが寄与しているのが6月の1ヶ月間ということなので、フルのクォーターで効いてくるのが来期、来クォーターから、今オンゴーイングのQ2からということがまず1点であります。

同時にそれから広告宣伝費については実額でも増やしているということもあり、また円安なので円としては大きく出てきているということもあつたりするのですが、実額としてもQ1よりもかけているということもあります。これはいろんなところでいろんな事を目論見ながらやってるということなので、来る将来に向けてということで、今まで、2023年度はかなり抑えたという実績がありますので、そこをやらせていただいたということです。

それから、Indeed PLUSというのは、そもそも日本のビジネスは、5月15日にもお話しした通り徐々にHRテクノロジー事業のそれにキャッチアップするように、調整後EBITDAマージンの改善を努めていけると思ってますっていうお話を山本、北村がしたということは、もしかしたらまだ記憶に新しいかと思うんですが。なので、今のところ調整後EBITDAマージンの差がそれだけあるんですね。

調整後EBITDAマージンの低いものがこちらの方に寄ってきているので、若干足を引っ張っていますということをおっしゃるので、新たにIndeed PLUSにコストをかけているっていう意味ではないです。それが1点。最初のご質問ということですかね。

それからもう1つはマッチング&ソリューション事業の方はおっしゃっていただいたとおり、引き続きタイトにコストコントロールをしていますということで。ただ長尾さんもご案内の通り、私のプレゼンテーションでも、人材領域の方でもそれから販促領域の方のページでもお出しをしましたが、通常広告宣伝費をかけるクォーターというのが1月から3月に大きくかけるということ、かなり極端にというかビビッドにやっているのでそれに比べるとこのQ1は多分露出も少なくなっている、という感覚をお持ちでしょうし、実際に実額としても低く出してあまり使ってないということがあつたので。

Q1とQ4の比較で感覚的にもそうですし、実際にもかけ方は変えているということが事実かなと思います。ただ全体的に抑えようというよりも、引き続き必要なことをやっていくというベースでやっていると変わりないと思います。

長尾: 1点クイックにフォローアップクエスチョンさせていただいてよろしいでしょうか。

マッチング&ソリューション事業の広告宣伝費はQoQでは今ご教授いただいた通りかと思うんですけど、YoYでは去年のQ1と比べても実額は減ってらっしゃいますか、それとも少し増えてらっしゃいますでしょうか。

荒井: 広告宣伝費は販促領域でも若干多めにふつてますかね。僕ら広告という本物の広告と販売促進の方にかけるものとかいくつか項目を持っていたり、販売手数料みたいなものも持っていたりするんですが、それと全体に比べるとほぼほぼ同じぐらいですね。人材領域も同じぐらいです。両方ともちょっと少ないぐらいだから、調整後EBITDAマージンが高くなったところに効いてると思います。

長尾: なるほどなるほど、はい、大変わかりました。ありがとうございました。

荒井: サブスタンスシャルじゃないです。

長尾: はい、承知しました。ありがとうございます。

沈: ありがとうございます。今のところですね、一度挙手いただいた方のご質問はお受けしたんですけれども、まだお時間ございますので2周目でも構いませんのでご質問ある方いらっしゃいますでしょうか。

それではSBI証券の宝水様お願いいたします。

宝水: SBI証券の宝水でございます。2点お願いいたします。

1点目は、Indeedの日本のところをお願いいたします。円だとQoQで15%伸びていると思いますが、従来から手がけているIndeedの継続成長とIndeed PLUSの効果、どちらが伸び率に効いているのかと、またIndeed PLUS良いスタートを切ったというお話をされていたと記憶しておりますが、その進捗でしたりとか手応えについてお話いただけることがあれば、お願いできればと思います。こちらが1点目になります。

2点目は人材派遣についてお願いいたします。欧州、米国及び豪州は為替除きでYoY8%減ということで、まだこのマイナスは同じぐらいのペースで続くのか、Indeedの米国の見通し同様、今期下期ぐらいには上向いてくるのか、こちらの見通しについて伺いできますでしょうか。よろしくお願いいたします。

荒井: はい、ありがとうございます。既存のIndeed JapanとIndeed PLUSのどっちが貢献、なかなかこれすごく難しい。社内でも結構難しいポイントで議論のネタになるんですが、なぜ難しいかということ、その間でもIndeed PLUSへのスイッチっていうものがあるので。

元々のIndeedを使ってる方はずっとそれを使い続けてそれがさらに増える、他のお客様が加わる、あるいは既存のお客様がそれにお金をより使ってくださるってことで増えるっていうのと、新しいIndeed PLUSっていう風な売上の入り方だと、今宝水さんのお話いただいたクエスチョンに対してこれがこれくらい効いてますっていうのが言えるんですが、その中でも両方でも入り繰りが発生しているので、実際はそれを分解してお話するのは難しいですね。

ただ全体として、2つ目のご質問にも関連してしまうと思うんですけども、シフトは順調に進んでおります。もちろん全てが順調かということ、いや、少し滞ってるねとかここをもう少し何とかしなきゃいけないっていうオペレーション上の様々な問題をはらんでいきますけれども、全体を見ますとベクトルとしてはきちんと我々がそもそも考えているように進んでいるので。

これが進んでいくと例えば宝水さんが今おっしゃったような、どっちが元々のIndeedの貢献でどっちがIndeed PLUSの貢献でっていうこと関係なく日本でのIndeedの売上が上がっていくという、そういう絵になり得ると思うので。

今年は過渡期ということでまだ既存のIndeedが、Indeed PLUSが、元々の我々の日本のHR事業からのスイッチだとかっていう、いろんなのが入り乱れていますけれども、来年以降になりますとHRテクノロジーという事業の中で米国、そして次に大きな日本、そしてその他っていうところで綺麗な変化が見せられると思うんですが、ちょっとこの期においては割とそういったシフトというかチェンジというかミックスが起きているので、ストレートにこうですとお答えできないんで申し訳ないです。

ただご印象としてはお客様から便利になったね、ユーザーさんからは使いやすくなったね、より沢山ジョブ出てるねという風に言っているから、そういった高いご評価が続く限りは全体的にうまくいくのではないかなという風に考えております。すいません、ストレートにお答えできなくて。

派遣ですね、1年間でお出ししているマイナス幅よりも小さいということなのですが、まだちょっとよくわからないところがあるので、引き続き厳しいっていうベースでやらせていただいています。

なのであまり楽観視はしていないということですね。アメリカは特に厳しいかなという風に話をします。

宝水: ありがとうございます。すいません、1点フォローアップをお願いいたします。

最初の方の質問になるんですが、Indeed PLUSを発表されたことで、改めて人材市場でのIndeedのシェアでしたりとかプレゼンスが、Indeed PLUSと既存のIndeedを合わせて上がってきているようなところっていうのはございますでしょうか。

荒井: お見せしたように日本円ベースですとYoYで45%ぐらいは増収してるので、これはIndeed PLUS加えてということなんですが。それは当然であるとすれば、我々のプレゼンスというのはより上がっていったるのではないかなという風に思ってます。

宝水: ありがとうございます。以上になります。

荒井: どうも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。

沈: ありがとうございます。次はですね、CLSA証券の加藤様お願いいたします。

加藤: CLSA証券の加藤です。HRテクノロジー事業の日本のところなんですけれど、29%増でQ1強かったと思うんですけど、通期で70%を目指しているの、出だしがちょっと出遅れてるのか、やっぱりIndeed PLUSとかの効果がどっちかという後半に効いてくるのか、その辺どのように見ればいいんでしょうか。

荒井: まず為替で負けてるっていうのもあたりいくつかの要因はあたり、もう本当にもうリニアにグイグイっていうわけでもないのか、今後エンジンがさらにかかっていくと思えますけれども。

1月の終わり1月30日にローンチしている話なのでだんだんエンジンも上がってくる、スピードも上がってくるということなのであまり心配はしていないということを考えています。ですのでイメージとしては後半の方により積み上がってくるという風にそもそもを想定しておるのであまり心配はしていないというのが現状であります。

日本円ベースだと45%ぐらい、YoYでプラスになっているので、あまり心配ではないです。

加藤: はい。確かあれですね、通期の70%で米ドルですよ。

荒井: そうです。それは145円の計算でやっていますからね。

加藤: わかりました。もう1点簡単に派遣事業の国内の方なんですけれど、7.6%で、通期5%なんですけど、ここ想定以上にうまくいってるのか、逆にこっちは下期の方にちょっと減速していくかようなのか、この辺のイメージを教えてくださいませんか。

荒井: 現状だとそれを判断するにはまだ3ヶ月しか経ってないんで何とも言えないんですが、多分想定よりも今のところ今のペースでいけば当然強いんじゃないかな。もちろん我々が日々高いクオリティの派遣社員の方をご紹介できてるっていうことの査証なのかもしれないけれども、お客様の需要自体がとても強いので多くの派遣社員の皆さんがサイトで稼働して下さってるっていう、こういう状況なんですね。

ご案内の通り日本の場合ですと、更新は3ヶ月ごとにやってくるのである程度見えるっていうことはあるんですけども、まだまだポリティシティも高いので、今年の暮れにどうなってるかっていうとまだはっきりわからないのであまり強気なことは言えないのですが、今の状況がもし仮に続くならば当初よりも少し強めに出来るかなと思いますが、ただちょっとまだわかんないですね。

加藤: 了解です。この7.6%をボリュームと単価で分けるとどんなイメージですかね。

荒井: ボリュームですよ。さっきも申し上げたように、より多くの派遣社員の方が働いて下さってるってことだと思います。

加藤: 値上げ交渉はしてないんですか、それともしにくいのか、どうですかね。

荒井: 当社は奥ゆかしいので、そんなお客様あつてのことでございます。

加藤: わかりました。ありがとうございます。

沈: 次はみずほ証券の岸本様お願いいたします。

岸本: はい、みずほ証券の岸本です。ご説明ありがとうございます。私からは2問あるんですけど、1問目はマッチング&ソリューション事業で、販促領域を分野別に分けると、このQ1はどんなカラーだったのか、とQ2以降それぞれの分野はどんな成長率になりそうかを伺わせてください。

飲食なんかはかなり状況良いんじゃないかなと思っておるんですけど、この辺りここが牽引したというものがあれば、伺えればと思います。これが1問目です。

2問目はですね、この秋口にローンチ予定のスポットワーク事業でして、この事業はどういった形のローンチになりそうでしょうかという、かなり曖昧な質問で恐縮なんですけど、これを伺いたいです。

例えばブロックバスター的に大規模なローンチにして、結果的に短期的なマージンが下がっても、まずは規模を取りに行くという戦略になるのか。

あるいはIndeed上の1機能としてソフトローンチになって、顧客の引き合いに応じて少しずつ業績拡大、構成比が上がっていくような、そんな事業の立ち上がりなのか。秋口以降ということで、まだ始まってなくて恐縮なんですけど、どんなイメージを想定されてるかを確認できればと思います。

荒井: はい、ありがとうございます。最初のご質問の販促事業ということですが、これ5月15日に売上収益の増加率というところのレンジとして、1.5%から9%というような、そういったお話をしていたので、その仮定のもとで、本社費等々を含む前の調整後EBITDAマージンを30%台に上げていきたいです、とこういったお話をさせていただいたということなのですが、

引き続き当社の販促事業の2大巨頭というところは順調に推移をしておるので、ここが大きな特にネガティブな変化がなければ今申し上げてるようなレンジの中での成長、というものは本年度も可能なんじゃないかな、という風に考えているというのが1つですね。

ですので、私のプレゼンテーションのコメントでもお話をした通り、引き続き例えばトラベルなどは単価が下がらない状態が続いている、ということは我々にとっては、特に売上収益にとってはこの事業についてはプラスになっていたりというところがありますけれども、ただ粒感としてはやはりこの我々の住宅事業と美容事業が非常に大きいので、ここが売上収益の増加には一番大きく牽引してくる、ということですから、

ここがきちんと着実に売上収益を上げていけば、先ほどのレンジの中での着地というのは十分可能かなというところで。細かく言いますと時期がないのですが、どこかだけがマイナスとかそういう話はなく、どこもきっちりとこのQ1の結果としては、売上収益の増加に貢献している、とこういう状況でございます。

夏がね、またありますと、そういった特に旅行需要なんていうのも一巡してくるので、この後どうかな、という風に思うので、あんまり1年間これですってという風には楽観視はしてませんけれども、今のところはそんな状態です。

それから、スポットワークの話、まだまだ我々後からスタートする若輩者なので、このエリアにおいては、なので、まだまだ少しちゃんときちんと勉強して、お客様、そしてユーザーの方々にフィットするように、喜んでいただくような内容にしていきたいな、という風に思っているのですが、まだまだ研究段階というか少し改めながらやっていくということだと思えます。

法律的にもきちんとした規制ルールがある、という状態なので、我々のような規模のところでも新しく参入させていただくということにおいては、きちんと色々な方にご迷惑がかからないように、ご批判をいただくようなきちんとした形でやりたい、という風に思っていますので、

そのあたりもビジネスのデザイン設計をする当社のチームとしては、考えながら着実にプロセスを進めて、しかるべきときにローンチをしたい、という風に考えておりますので、私の答えもVagueになってしまって大変恐縮なんですけど、是非そのときにはちゃんと報告をしたいと思ってますので、しばしお待ちいただければと思います。

岸本: はい、わかりました。ありがとうございます

沈: それでは水戸証券の渡辺様お願いいたします。

渡辺: 水戸証券の渡辺です。すいません、Indeedで先ほど荒井さんが小粒な努力が実ってる、と話をしたんで、色々今までも紹介してもらったんですけど、ちょっとそこの紹介をしてもらいたい、ってことと、あと人の削減をしても実際大丈夫なのってということと、それでも効率的にきっちり回ってるってことこの要因を教えてくださいってことが質問です。

荒井: はい、ご質問2つというふうに理解をしております、1つ目は小粒って何ですかっていうところと、2つ目は人員削減したけど大丈夫かい、というそういうご質問だと理解をしました。

2つ目からいきますと、人員削減しても大丈夫なようにオペレーションをやりました、ということで、5月にお話をしたところで覚えてらっしゃるかどうかわかりませんが、より早い迅速にアクションを起こせる、迅速に意思決定ができる、そういうオペレーションに、より筋肉質にしていて、Year 1、Year 2に備えていきたい、とこういうお話をしたので、

そのための人員削減ということなので、何か機能を大きく失うとか、何かスピードを失うとか、何かそういうものをギブアップするのではなく、より早く動けるようにするための人員削減なので、むしろこれはプラスに転じるようにしたい、という風に設計をしまして実行してるので、ご心配いただく必要はないかな、という風に思っています。

それから1つ目の方に戻って、小粒というのはなんですか、というところ。例えばいくつかの業種ではあるんですけども、応募者のクオリティを上げたい、というようなお客様に対しては、それを実現しますので追加である一定の金額をお支払いいただければ、そういった候補者にお会いいただけるようにしますよ、というような我々自身がスクリーニング、チューニングを行って候補者をご紹介する、というようなサービスのテストを行っているとかですね。

それはいいじゃないか、これについてはお金をより払いましょう、というような、そういったことが功を奏してるなんていう話も出てきていますので、実は今は小粒でもうまくいったら大きくなるよ、というものをいっぱい育てていきたいなという風に思っている、という次第であります。よろしいでしょうか？

渡辺: わかりました。実際、人が減っても、ちゃんときちっと回ってるということと、あとこの前言ったクオリティのところ、実際きちっとQ1も動いていて、それが成果として現れそうな状況にある、というそういう理解でいいですね。

荒井: そうですね、爆発的な成果には、数字的には至っていませんけれども、そういうものがうまくいって、施策が積み上がってくるとより売上収益に貢献が増えてくるだろうと。そう考えているということであります。

渡辺: はい、わかりました、以上です。ありがとうございます。

荒井: どうもありがとうございます。

沈: ありがとうございます。それでは野村証券の嚴様、お願いいたします。

嚴: 2周目ありがとうございます。一体化経営についてお伺いできればと思います。0年度、色々な組織の効率化、といったところを経営のテーマとしてお掲げになっていると思います。

例えば、営業体制であったり、色々なオーガナイズーションのところ、Q1何か進捗した部分があったとすれば、ご紹介いただければと思います。また、もう少し具体的に、こういうマイルストーンを考えているんです、といったところがありましたら補足いただけますと幸いです。以上です。

荒井: はい。5月15日に、北村そして出木場がお話させていただいた、確かFireside Chatのところでお話しさせていただいた、という風に思うのですが、Indeed PLUSが今前に走っているわけでありましてけれども、今後日本の人材領域事業とHRテクノロジー事業の親和性を、より高めていく。

そのためにどういう体制を作っていくべきか、ということを検討しながら前に進めている、という話をさせていただいたと思うので、まさにそこが私どもとしては、より日本の事業の進化、その進化というのは、製品の進化、サービスの進化もありますけれども、オペレーションの進化、ひいてはマージンの進化というところに繋がっていくんだと思うんですけども。

そういうものは着々と進めています。さはさりながら、実際にこういうことをやってみようと思うと、これがうまくいかない、とかこういうものが接続が悪い、と色々な問題が出てきてはいますけれども、方向性としてはそれが早く具現するような研究をしながら、1つ1つネガティブを潰して、それが実現可能なように進

めているので、それが実際に実現します、と次のステップにより進化していく、より資本市場の皆様からも数理的にも褒めていただけるような企業体になっていけるんじゃないかな、という風に思っています。

嚴: はい、ありがとうございます。すいません、追加で1個大丈夫ですかね。Indeedなんですけれども、例えばIndeed Applyでありましたり、ATSの連携などで、少し追加でこういう風なことが起きた、とかそういったところで補足いただける部分が仮にありましたら、そちらお願いいただけますでしょうか？

荒井: 数字的に出てくるもの、出てこないものがあるので、前回3月に特にプロダクトとかサービスのデベロップメントの話はお伝えしたので、来年同じようなイベントをすることは考えていないんですけれども、多分Q3の決算のときに、もしそういう新しいサービスの話ですとか、今までお話ししたところがこういう進化がある、みたいなことが特に事業、プロダクトサービスのところである場合には、Q3でまとめてお話ししようかな、という風に思っておりますのでぜひご期待ください。

嚴: なるほど、わかりました。ありがとうございます。

荒井: ありがとうございます。

沈: はい、それではJPモルガン証券の森様お願いいたします。

森: ありがとうございます。2問お願いいたします。ちょっと重複をして申し訳ないんですけれども、HRテクノロジー事業のUSの動向について、5月時の想定通りの動き、というご説明があったんですけれども、お客様のセンチメントの変化というものが起きているのか、いないのか、御社が元々少しCautiousに見ていたところに対して、インラインというふうに捉えればいいのか。

先週出たばかりであれなんですけど、マクロのデータも少し動き出してる、ということもありまして。あとZipRecruiterさんは御社とはちょっと違うというのはわかりつつ、Q3をCautiousな見通しで出していられますので、Indeedは特に変化がないのか、変化はあるけど、想定通りの動きなのか、この辺りのニュアンスを教えてください、というのが1点目になります。

荒井: 2つ目はどうでしょう。

森: 2つ目、マッチング&ソリューション事業の方で、こちらも重複して申し訳ありません。利益が結構出たな、という印象の一方で、販促領域の売上収益でしっかり伸ばせている、という感じなんですけれども、四半期で広告宣伝が寄るといふところはあるのかなと思うんですけれども、より何か効率的に売上収益を伸ばす、というか維持できるようなものが見えてきているのかどうか。

たまたまこの四半期は広告宣伝が少なかったです、というふうに理解するべきなのか、このあたりを教えてください。

荒井: 2つ目のところは、年間で本社費引き去り前のところの、調整後EBITDAマージンを30%にしたいというお話をしたと思うんですね。この販促事業について、ですので、それをターゲットに向かって絞るべきものは絞る、ということを着実にやっているということです。

しかしながら、Q4に必要なものはまた使う、ということオペレーションとしてはやるので、そういうものを全部含めて、そのターゲットの数字にミートできるようにセーブできるものはセーブしていこう、というそういうポリシーでやっていることの表れだという風に思っています。

なので、別に売上収益をギブアップしてコスト削減の方にフォーカスした、というわけではなく、自然体で、しかしながらそういう意識のもとにやって結果が出ている、という数字なんじゃないかな、と思っています。

それから、最初の方の、ZipRecruiterさんのところはわかっているんですが、我々はZipRecruiterさんとは違う感じで想定通りの状況なので、突然マーケットが良くなる、つまりお客さんが突然足踏みをするとか、センチメントが悪くなる、というふうには、7月の商況を見ているとそういうふうには見えていないので、あくまで当初の想定通りという風に思っています。

森: はい、ありがとうございます。

沈: それでは、まだお時間ありますので、BofA証券の長尾様お願いいたします。

長尾: ちょっと難しい質問なのかもしれませんが、御社は実は利益の出方としてシクリカリティがある一方で、景気の後退期に非常に積極的にコストカットをして、コストのフレキシビリティをずっと担保してきた会社様なのかなという理解をしています。

もちろん、この先のことはわからないんですけども、仮にハードランディングという形になったときにですね、米国経済がですね、その0年ということで、さあ次踏み込もうか、という経営スタンスから一気に変わるかどうか、変えられるかどうか。

このあたりの今のマネジメントの皆さんの危機意識といいますか、ちょっとギアを今、ニュートラルぐらいまで戻しつつあるのかなという気もするんですけども、コストカット余地がまだありますか、というのが多分まっすぐな質問かと思うんですけども。

それに備えてすぐに動けるのかどうか、このあたりの御社のレーダーが今どうなってるか、その辺りを教えていただけますでしょうか？

荒井: 先週来、出木場とも話をしているのですが、今の労働環境といいますか、労働マーケットだけを見ると、何か突然変になってる、という風には見えていないので、それも含めて我々の5月にお出しをした業績予想の見通しのレンジを変えていない、ということなんです。

ただ、金融市場が実体経済に何かネガティブの影響を及ぼして、ネガティブスパイラルに入る、みたいなことが過去にもあったので、そういうことが起こってしまうと、その限りではないので、業績予想の修正とかそういうのをしなきゃいけないんだという風に覚悟はしているのですが、今のところその兆候は我々のオペレーションには見えてない、ということですね。

ご案内の通り、特にHRテクノロジー事業については、支出、SG&Aの大きな部分のバケットは人と、それから広告宣伝費なのですね。ですから、状況が上向きになります、よりたくさんの収益が見込めます、よりいろんなことができます、となると、当然先に広告宣伝費を使い始める。そして人もオープンにして、より人を取っていくってことをしていきます。

そうすると、売上収益が増えるよりも、そのカーブが低ければ調整後EBITDAマージンが上がってきます、ということがあるので、それを実は狙っているわけなんですけど、それがYear 1やYear 2に起こる、という想定でやってるわけなんですけど、仮にそれが先延ばしになったりすると、今のオペレーションを続ける、あるいはさらに絞る、ということになると思うんですけど、今のところはその必要がある、という風には思っていないので。

と同時に、出木場が申し上げていたのは、18ヵ月から24ヵ月でじわじわと下がって行って底を打つ、というのが今の想定なので、それが突然ドシンと落ちるとした場合、多分コロナの最初の3ヵ月みたいなことが起こった場合には、また違うんですが。

多分、今の想定だとそういうことは多分ないだろうという風に思っているんで、だとすれば今のプランニングをそのまま着々と進めていく、ということにはなるわけなんですけど、ただ臨機応変しなきゃいけないときはしなきゃいけないので、当社はそういう対応能力を持ってると思いますし、出木場のセンスは抜群なので、そこは全く問題ないというふうに私は思ってます。

長尾: はい、よくわかりました。ありがとうございました。

荒井: はい、ありがとうございます。

沈: はい、ありがとうございました。それでは少し早いですが、荒井さん最後に一言皆様にお願ひできればと思います。

荒井: 今日はありがとうございました。最後にお知らせということで、今年もIndeed FutureWorksがあります。今回は9月26日に行われますので、是非現地に来てくださる方もお願ひしたいですし、それからオンラインでも参加できますのでよろしくお願ひします。

そして、投資家面談については、個別、グループ、ラージということで引き続きやっていきますし、9月最初の週は、東京でのカンファレンス、いくつか参加させていただきますし、先ほどご質問があった長尾さんとのFireside Chatみたいなことも計画していたりしますので、是非その場にご参加の機関投資家の皆様におかれましてはよろしくお願ひします。

沈: はいありがとうございました。これにて、本日の決算説明会を終了いたします。ご参加いただきありがとうございました。

荒井: ありがとうございました。引き続きよろしくお願ひいたします。

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、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。