

Slide 01

荒井: リクルートホールディングス経営企画本部の荒井です。

Slide 02

本日お話しする内容のハイライトは以下の4点です。

当第2四半期及び上半期実績、当上半期実績と当下半期業績見通しに基づく、修正後通期業績予想株主還元についてのアップデート、そして、本日当社取締役会で承認された、来年度からの組織再編に伴う、セグメント間の事業の移動についてです。

Slide 03

当第2四半期の実績については、当第1四半期まで前年同期比で減収が続いていた、HRテクノロジー事業の米国における売上収益が、米ドルベースで2.4%の増収となり、3事業全てが増収となったことから、連結売上収益はプラス4.9%、第1四半期比でマイナス0.5%の8,971億円となりました。

連結調整後EBITDAマージンは21.0%、基本的EPSは76.58円となりました。

Slide 04

当上半期については、連結売上収益はプラス5.4%の1兆7,987億円となり、前下半期比ではプラス5.2%となりました。これは、当上半期のHRテクノロジー事業の米ドルベースの売上収益について、米国がマイナス1.4%の減収に留まったことで、セグメント全体で見ると、プラス1.8%になったことが大きな要因です。

なお、円ベースではプラス10.3%となり、他の2事業も増収となったことで、当上半期の増収に寄与しました。

当上半期の連結調整後EBITDAマージンは20.4%、基本的EPSは145.64円となりました。

Slide 05

通期業績予想については、当上半期実績と、下半期の為替レートを1米ドル142円、1ユーロ157円と想定した当下半期業績見通しに基づき、本日修正開示しました。

当下半期の見通しを、連結売上収益は、1兆6,700億円から1兆7,500億円のレンジ、連結調整後EBITDAは2,550億円から3,150億円のレンジ、基本的EPSは、現在進行中の自己株式取得を織り込んで94円から125円とし、

Slide 06

通期業績予想はこれらに基づき、連結売上収益は、3兆4,687億円から3兆5,487億円のレンジ、連結調整後EBITDAは、6,222億円から6,822億円のレンジ、また、基本的EPSは、239.64円から270.64円のレンジに修正しました。

Slide 07

3点目は、株主還元についてです。

現在実行中の自己株式取得については、10月31日時点で、取得価額の上限総額6,000億円のうち、79.8%を費消し、合計5,316万株を取得しました。

7月10日に続き、9月3日に、自己株式立会外買付取引、すなわちToSTNeT-3を通じて、2,707万株、2,465億円の自己株式取得を実施し、その後の取引一任方式による市場買付けも堅調に進行しており、当初に想定した終了日である、来年の7月9日を待たずに早期に終了すると見込んでいます。

また、本日開催の当社取締役会にて、1株当たり12円の間配当を行うことを決議しました。期末配当予想は、期初の想定どおり、1株当たり12円、通期では24円を想定しています。

Slide 08

4点目は、セグメント間の事業の移動についてです。

5月15日の昨年度通期決算開示において、当社CEOの出木場より、「日本の人材市場において、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人材領域の連携を更に深め、両者を一体化して運営することが欠かせないと考えています。まずIndeed PLUSを通じて、マッチング&ソリューション事業の人材領域のジョブボード事業をHRテクノロジー事業へ移管し、両者を更に効率的に運営していきます。」とお伝えしました。

またマッチング&ソリューション事業を統括する北村より、同日のFireside Chatの中で、「2025年度以降は、少なくとも開示上は、1つの事業セグメントとして、資本市場参加者の皆様にその進化の進捗についてご報告ができるとも考えています。」とお伝えしました。

この考えに沿って準備を進め、2025年度以降はHRテクノロジー事業には、マッチング&ソリューション事業の人材領域が含まれることとなります。

これにより、来年度以降は、当社の事業戦略と開示セグメントが整合することで、資本市場参加者の皆様には、事業の進化の進捗を、より分かり易くご報告できると考えています。

ここからは、各事業毎の当第2四半期及び当上半期の実績、そして、当下半期の業績見通しと修正後通期業績見通しについてご説明します。

Slide 10

まず、HRテクノロジー事業ですが、5月の昨年度通期決算開示において、出木場より「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。HRテクノロジー事業はここ数年注力してきた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考えています。」とお伝えしました。

現時点においても、この米国人材市場に対する見方は変更していません。

Indeedでは、マネタイゼーションの進化に寄与するものも含めて、多種多様なテストを実施し、常にプロダクトの改善に努めています。

採用予算に応じた機能として、より速い採用プロセスや、よりニーズに合致した候補者など、企業クライアントにその付加価値を分かりやすく提供することで、有料求人広告のプライシングをよりシンプルにする取り組みを進めており、それら機能の具体例としては、

urgent hiring label (注: 緊急の募集であることを表示する機能)、candidate targeting (注: 有料求人広告を掲載する雇用主向けにその企業とIndeedが事前に合意した条件に合致する候補者の応募時のみ予算が費消される仕組み)、また、matched candidates (注: Indeed上に登録された求職者の履歴書やプロフィールデータと求人情報に基づいて、雇用主向けに求人に適した候補者を表示し、求職者からの応募を待たずに、雇用主から求人に応募するように招待ができる機能) 等があります。

加えて、求職者により質の高い求人広告を、企業クライアントにより効率的な採用環境を提供するべく、公正で健全なマーケットプレイスを維持するためのポリシーを設けています。

上半期の売上収益は、これらを含むマネタイゼーションの進化に資する取組みの効果もあり、対前年で増収となりました。

引き続きこのようなテストや取組みを継続しながら、全体のマネタイゼーションの更なる進化の実現を目指してまいります。

当第2四半期の売上収益は、米国は、有料求人広告1件当たりの売上収益の増加率が、有料求人広告数の減少率を上回ったことにより、米ドルベースでプラス2.4%、第1四半期比でプラス0.7%の12億6,000万米ドルとなり、当社の期初の想定を上回るものとなりました。

日本は、Indeed PLUSの進捗が引き続き寄与し、米ドルベースでプラス57.5%の1億8,600万米ドルとなり、第1四半期比ではプラス20%となりました。

セグメント全体では、米ドルベースではプラス6.3%の18億9,000万米ドルとなり、第1四半期比でプラス3.3%に、日本円では2,830億円となりました。

当第2四半期のセグメント調整後EBITDAマージンは、積極的なマーケティング活動を継続しながらも、本年5月に実施した人員削減による従業員給付費用の抑制の効果等により、当第1四半期の35.2%を上回る37.8%となりました。

Slide 11

その結果、当上半期の米国売上収益は、米ドルベースでマイナス1.4%の25億1,200万米ドルに、前下半期比でプラス9.6%となりました。

セグメント全体では、米ドルベースでプラス1.8%の37億2,000万米ドル、前下半期比でプラス11.1%となり、調整後EBITDAマージンは36.5%となりました。継続的なコストコントロールの結果、販売手数料、販売促進費及び広告宣伝費の合計は売上収益の約12%となり、従業員給付費用及び業務委託費の合計は売上収益の約48%となりました。

当下半期については、引き続き、当初の想定通り、米国の求人件数の緩やかな減少は続くものの、マネタイゼーションの進化を通じて、米国売上収益は、当第3四半期には年末のホリデー期間中に多くの企業の求人活動が減速する季節性も考慮し、米ドルベースでプラス4.5%前後、当上半期比では、マイナス4.7%前後を想定しています。

日本の売上収益は、米ドルベースでプラス60%前後を想定しています。これはマッチング&ソリューション事業の人材領域の求人広告サービスにおいて、Indeed PLUSへの移行ペースが当社の期初の想定よりも若干緩やかである現状に即したものです。

セグメント全体では、米ドルベースでプラス6.5%から14.5%、当上半期比ではマイナス4.1%からプラス3.1%のレンジを想定しています。

セグメント調整後EBITDAマージンは31.5%から35.5%を想定しています。

Slide 12

当期通期業績見通しは、当上半期実績とこの下半期業績見通しの合計として、米ドルベースの売上収益は、米国は、プラス1.4%前後に、日本は、プラス52.1%前後に修正します。

なお、マッチング&ソリューション事業の人材領域が提供する有料掲載ジョブボードのうち、新卒採用支援プラットフォームのリクナビを除く全てのジョブボードは、広告掲載課金、すなわち「Pay Per Post」モデルのサービス提供を当期末に終息させ、来期以降はIndeed PLUSに一本化し一体化運営することを決めていきます。

また、その他の地域も、プラス6.2%前後に修正します。

セグメント全体では、プラス4.1%から7.9%のレンジを、セグメント調整後EBITDAマージンは、34.1%から36.0%のレンジを想定しています。

Slide 13

次に、マッチング&ソリューション事業です。

まず人材領域ですが、当第2四半期において人材紹介サービスは、安定した事業環境が継続し、売上収益は堅調に推移しました。

一方、求人広告サービスは、Indeed PLUSへの移行が進んでいるものの、そのペースが当社の期初想定よりも緩やかであったため、人材領域の売上収益はマイナス6.2%の695億円に留まりました。

本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは、人材紹介サービスの堅調な伸びに一部牽引されたこともあり、プラス2.3ポイントの23.3%となりました。

Slide 14

この結果、当上半期の売上収益は1,443億円、本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは23.8%となりました。

当下半期については、売上収益はIndeed PLUSへの移行が進むことから、マイナス18%からマイナス8%のレンジを、本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは13%から18%のレンジを見込んでいます。

Slide 15

通期売上収益見通しは、マイナス12.3%からマイナス7.4%のレンジ、本社費等考慮前の調整後EBITDAマージン見通しは、18.8%から21.0%のレンジに修正します。

Slide 16

販促領域では、当第2四半期の日本国内の事業環境は、第1四半期から大きな変化は見られず、美容、旅行、飲食、住宅等の主要な分野で増収となり、プラス8%の1,333億円となりました。

美容は新規企業クライアントの増加、旅行は宿泊単価の高止まり傾向の継続、また住宅は広告受注単価の上昇が、増収の主な要因となりました。

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、プラス16.7%の405万件となりました。

本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは、主に業務委託費を中心としたコストを適切にコントロールした結果、35.0%となりました。

Slide 17

その結果、当上半期の売上収益は2,589億円で、美容、旅行、飲食のライフスタイル3分野とSaaSの合計は、プラス12.3%となり、販促領域全体の約52%を占めました。中でも美容分野は、プラス8.7%となり、全体の約22%に、住宅分野は、プラス4.4%で、販促領域全体の約28%となりました。

本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは33.6%となりました。

当下半期については、売上収益はプラス3%からプラス9%のレンジを、本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは25%から28%のレンジを見込んでいます。

Slide 18

通期売上収益見通しは、プラス5.4%からプラス8.4%のレンジに修正し、本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは、期初の想定どおり30%前後を見込んでいます。

Slide 21

マッチング&ソリューション事業全体の当期通期業績見通しは、人材領域と販促領域の当上半期実績と当下半期業績見通し、及び本社費等の合計として、セグメント売上収益は、マイナス1.4%からプラス2.4%のレンジに、セグメント調整後EBITDAマージンは、21.6%から23.4%のレンジに修正します。

Slide 22

最後に、人材派遣事業です。

当第2四半期のセグメント売上収益は、プラス2.8%の4,177億円、為替影響を控除するとプラス0.4%となりました。

日本では、人材派遣需要が引き続き伸長し、稼働人員が増加したことから、売上収益はプラス7.2%の1,974億円となりました。

欧州、米国及び豪州の売上収益は、マイナス0.9%の2,203億円となりました。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、為替影響を控除すると、マイナス5.2%となりました。

セグメント調整後EBITDAマージンは6.4%となりました。

Slide 23

その結果、当上半期のセグメント売上収益は8,403億円、セグメント調整後EBITDAマージンは6.6%となりました。

Slide 24

当期通期業績見通しについては、売上収益は、日本をプラス7.2%に、欧州、米国及び豪州を、マイナス3.9%からマイナス2.9%のレンジに修正します。

セグメント調整後EBITDAマージンは5.9%前後を見込んでいます。

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。