

株式会社リクルートホールディングス

2025年3月期 第3四半期決算説明会

2025年2月12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3四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。

先程15時半に、決算説明動画やその書き起こし等を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しさせていただき、その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: 荒井です。今日もお時間いただきましてありがとうございます。どうぞよろしくお願いいたします。

ご質問をお受けする前に、本日開示した決算プレゼンテーションをちょっとリキャップします。

4つハイライトをお出ししましたけれども、1つ目のQ3連結実績についてですが、ご案内の通り、来年度より、マッチング&ソリューション事業の人材領域がHRテクノロジー事業に移動するということから、それに先駆けて昨年2024年1月の末から、人材領域内の求人広告サービスをIndeed PLUSへ移行させるということを進めておりまして、そのために、マッチング&ソリューション事業全体は、減収となっておりますけれども、HRテクノロジー事業と国内の人材派遣事業は増収となっております。連結売上収益はプラス3.5%の8,969億円となっております。

前回もお話ししましたけれども、資本市場参加者の皆様におかれましては、来年度4月以降当社のセグメント間の事業が移動、変化しますので、これまでお使いいただいていた皆さんがお作りになられたファイナンスモデルや事業評価モデルというものにつきましては、これに合わせて修正、改訂していただくご準備を進めていただければという風にお願い申し上げます。

2つ目の今回再度修正しました当期通期連結業績予想ですけれども、これまでのQ3までの実績に加えて、今回Q4の業績を作ったわけですが、これまでのレンジから単一数値に変えております。これは昨年11月に修正した業績予想レンジの上限近くに位置しています。

3つ目のHRテクノロジー事業につきましては、Q3の米国の実績は、想定通り、前回お話ししましたけれども、年末のホリデー期間中に多くの企業の求人活動が減速いたしましたので下がっている訳なんですけれども、一方でマネタイゼーションの効率性の改善の継続というものを地道に続けておりますので、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ております。結果対前年同期比では米ドルベースで増収という風になっております。

このQ4の業績見込みにつきましては、米国人材市場求人広告数の変化のトレンドというものにつきましては当社のこれまで申し上げている見方を変えないという考えに基づいています。

日本とその他の地域の米ドルベースの売上収益につきましては、昨年の11月に修正した業績予想を下回っているんですけれども、これは主に、Q4の予想米ドル為替レートをより円安に見込んでいるということでありまして、現地通貨建ての売上収益には大きな不安は持っていないということでございます。

来年度の市場の見方については、5月の通期決算発表の際に、来年度の業績予想の背景としてご説明をする旨今準備を進めている最中でございます。

4つ目の自己株式取得のアップデートにつきましては、昨年7月に開始しました、当社としてこれまでで最も大きなプログラム、これが当初の想定よりも早く2月7日で終了しております。

今後の施策については、投資余力、株価水準、市場環境及び財務状況の見通し等を勘案して、適切な手段を検討し実行していきたいと考えております。

それではここからは皆様のご質問をお受けして適宜お答えしたいと思います。

沈: 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問までお受けいたします。

それではまず、ゴールドマンサックス証券の宗像様お願いいたします。

宗像: ゴールドマンサックスの宗像です。質問の機会ありがとうございます。

2つありまして、2つまとめてお伝えできればと思います。1つ目がですね、HRテクノロジー事業のところなんですけれども、今回もですね米国市場でのマネタイゼーションの進化に資する取組みが継続的に進展したということで、単価の上昇がボリュームの減少を上回りましたとご説明いただいているんですけれども、おそらくQ2と同じ流れなのかなんかと思っはいますがもう少し詳細に教えていただきたいというのが1点目です。

例えば前回決算で教えていただいたUrgent Hiring、Candidate Targeting、Matched Candidatesといったような機能が貢献しているのか、また別の要素なのかですとか、もし可能であれば単価の上昇とボリュームの減少の仕方というのがQ2対比で減少と増加の角度がどう変化しているかみたいなことを教えていただければと思います。これが1点目です。

2点目がですね、4月以降の執行体制についてなんですけれども、リリース拝見いたしまして荒井さんが常務兼CFOにご就任されるということでおめでとうございませう。荒井さんがCFOというポジションで経営に携われるわけなんですけれども、これまでと戦略の内容、意思決定、執行のスピードですとか資本市場との距離感、どういった変化があるという風に期待をすればよいでしょうか。ご就任前かと思っはいますがコメントいただける範囲でお願いできればと思います。以上よろしくお願ひいたします。

荒井: はい、ありがとうございます。まず1つ目のご質問についてなんですけれども、おっしゃる通り、ご認識の通り、今までやってきたことをコツコツと積み上げているということなので、このQ3から新しいすごいものを出しましたというわけではなく、おっしゃっていただいたようなUrgent Hiring、Candidate Targeting、またMatched Candidates等々のことを実直にお客様に訴求しているということでありませう。

先ほどリキャップのところでお話した通り、Q3は季節柄アクティビティが下がるということでありませうので、その状況の中で米国の話ですけれどももうまく努力できたかなという風に思っはいます。ですので、この後多くの皆さんが来年どうなるのかということについて既に目を向けられてると思っはいますけれども、マーケットのコンディション、これからいろいろ変わってくると思っはいますけれどもそれはそれとしてですね、我々として何ができるのか、どんな良いサービスがどんな付加価値の高いサービスが出せるのかということを着実に現実にやっていくことなのかなんかという風に思っはいます、新しいものを考え、今までのものをより訴求していくというアクティビティを続けているということございませう。

なので、何が何%ということがささっとお話できれば良いのですが全体の状況が変わっているのと、昨年からの変化、Q2からの変化というのは複雑に絡み合っはいて、またさらに言えば、お客様の数であったりジョブの数というものも変化しているのになかなか何×何が何という風にお答えできないのか申し訳ないのですが、ただ全体の数が減っている中では単価の上昇というものがオフセット、more than オフセットということでプラスに出ているということだと思っはいます。

2つ目のご質問については、私のタイトルが変わったことは、実はあんまり私のやっはてることに大きな変更はなくて、当社の場合タイトルに関わらずやらねばならぬことをやるというそういう姿勢でみんな仕事をしていませうので、2016年に私がこの会社に入っはってから、ミッションは一貫しておっはまして、どうやってリクルートホールディングスの価値を高め続けていくかということ、どうやって価値を上げていくかと、より高く評価を皆様にしていただけるかということが私のミッションなので、新しいタイトルになっはってもそれは引き続き追求していくということだと思っはいます。

やってることは実はあんまり変わらないので、同じようなことを同じようなスピードでやらせていただけると思ってますけれども、さらにそれが早められれば、さらにそれがうまくいけばいいなという風に思っておりますし、私がうまく会社に貢献できるということは会社のためだけではなく私も皆様と同様に長く金融機関にいた人間ですので、そういう皆さんが日本の実業界に移ってこられて新しいキャリアを歩まれるというときの少し参考にさせていただけるような、ロールモデルかどうかわかりませんがご参考にいただけるようなパフォーマンスをこれからもやっていきたいなという風に思っております。以上です。

宗像: ありがとうございます参考にさせていただきながら、そして楽しみにしております。ありがとうございます。

沈: 宗像さんありがとうございます。それでは次は野村証券の嚴様お願いいたします。

嚴: ご質問の機会ありがとうございます、野村証券の嚴でございます。

1点目は、HRテクノロジー事業のガイダンスなんですけれども、この売上の予想の精度が非常に高いYearだなという風に思っております、期初、そして途中の変更、そして今回の変更もほぼ\$73M、\$74Mって変わらないんですが、この理由、マクロおよび御社の施策の効果の読み取ったのが非常に精度が上がっているのか、売上と連動性の高い費用投下を調節をして最終的に着地しているのか、なぜこんなに精度が高まっているのかについて、少しお考えをお示しいただけないでしょうか？これが1点目です。

もう1つがバイバックなんですけれども、様々なファクターを検討されておられるということで、その様々な単語をおっしゃってくださったんですけど、そのうちこれがちょっと気になっているんですとか、何かこれがまだ煮詰まってないから判断が、決議ができてないとかですね、もし何かあればヒントいただけると大変助かります。お願いいたします。

荒井: ありがとうございます。1点目ですが、お褒めをいただいたという風に理解をさせていただいて、ありがとうございます。5月のガイダンスを出したときはレンジ、そして11月もレンジを少し下を切り上げるという形にして、今回がどちらかという一本値にしてレンジの高めのところで、というそんなところ。必ずレンジの中ということで着地をしようとしているわけなんですけど、これにも為替が上がったり下がったりというものもあるので我々がコントロールできないところもあるのですが、私的にはかなり頻繁に業績予想とか見通しみたいなものを、アメリカであったり日本であったりその他のエリアというところでアップデートかけて常に最新の情報をモニターしているということが中でのオペレーションの状況なので、もし何かあれば早めに皆様にお伝えするとお伝えしたいということですが。

本年度に関しては、当初から出木場がお話させていただいた環境、特にジョブの数は右肩下がりが続きますというお話をさせていただいてそれが当たっていますということで、その予想に基づく、想定に基づく業績予想を最初から作っておりますので、特に米国については、そここのところがぶれずに来れたということかなと。

日本はこれも先ほどご説明したようなようにIndeed PLUSへの移行というものが有りますからそれはある程度計算できる、若干当初よりもその移行が緩やかだみたいところは期中ありましたけれども、予想、想定範囲内で来ているということ。

欧州を初めとするその他の地域においては米国と同じような当初の考え方がそのままこの期末まで来ているということなので、市場の見方ということにぶれがなかったというのが一番大きな要因じゃないかなという風に思っております。それが1点目。

2点目については何か煮詰まっていないというよりも、来年、どんなことが起こるかなということを考えて、以前もお話しいたしました通り、どういってお金の使い方が当社の価値に最も貢献するかということなので、戦略的な、非常に有効な買収というの、瞬間的ではないかもしれませんが中長期的にはバリューの向上に資するというものがあればそれを優先していくとか。

それからそうでない場合、そういうそういうものがタイミング良くできない場合等々についてはやっぱりバイバックをしていくのかなというのがありますし、それからかなり%としては下がってきましてけれども、引き続き私どもの株式は日本の事業会社様に持っていただいているものもありますので、それぞれのお考え、需要というところで株式放出されるという方も今後いらっしゃると思うので。

そういったものを諸々考えたときにどういうタイミングで何をやっていくのが、当社としては最も柔軟性を持ったお金の使い方、最も有効なお金の使い方なのかというそのあたりを勘案してるということなので、ご案内の通り、そもそも7月までバイバックやりますと言ってたものがToST-NeTの取引が2件大きなものができましたので、結果的にかなり早く先週の末に終わらしていただいているということもありますので。そういったいろんなことが起こると、額も長さも変わってくるという。

こういった中で何をこれからやっていくのが良いのかな、2年間で現預金水準をある適正なレベルに持ってきますという話を5月にしましたので、それに向かってこれから何をしていくかということは今かなり繊細にかつ綿密に検討して考えているというところがございます。以上です。

巖: 荒井さんありがとうございます。

沈: ありがとうございます。お次はですね、SMBC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。2点ございます。

1点目はですね、Indeed PLUS 1年経って振り返りの効果であるとか、ちょっとセグメント入り繰りありましたのでHRテクノロジー事業の日本の事業にですね、このQ3までどのぐらいのインパクトがあったのか、少し数字も踏まえてご解説いただければと思います。これが1点目です。

それから労働市場の環境が、年初ですね年度の当初、来年度ぐらいにですね、改善に向かっていくそれに向けた経営のシフトというお話でしたけれども、Q3、Q4としてですね、成長に向けた積極的な費用投下、ご実績とこれからQ4できれば来期ですね、どのような形で踏んでいかれるのか、これも数字それから科目ですね踏まえてご解説いただけますでしょうか。以上です。

荒井: はい、ありがとうございます。日本の事業、ご案内の通り売上がHRテクノロジー事業、Indeed PLUSの方にシフトしていくということということで、3月の末には新卒の事業以外のいわゆるメディア事業、広告事業というものは全部HRテクノロジー事業のIndeed PLUSに集約していく。これはもう既定といいますか、既にご案内させていただいた通りなので、それが着実に進んでいるということでもあります。

円ベースでいくとどれくらいですかね、当初の想定とあんまり振れてない、さっきのご質問にもありますけれども若干その進捗がオフなんですけれどもあんまり大きく映っていないので、2023年度からするとどうですかね。売上でいけば、HRテクノロジー事業のですね、日本の売上で多分見ていただくと多分円ベースで60%内外ぐらいのグロスになってるんですが、これの多くはHRテクノロジー事業が今やっているIndeed PLUSという影響になっているという風に思っています。

ですので、若干数字揺れてましたけれども、当初の想定に近い形での今期の結果になるんじゃないかなという風に思っています。

もちろんお客様により理解していただいてより使っていただく、もっと使っていただくというのは実はこれから判断されてくるということなので、今期でシフトしたからそれでいいよというわけではなくてこれからそれを伸ばすというところが実は一番我々として狙っているところなので、来年以降さらに日本の事業、HRテクノロジー事業としての日本の事業が拡大していくことを楽しみにしているというところがございます。1点目ですね。

2点目。経営のシフト、資本といいますか、パワーの投下というところですがけれども、前もお話した通り経済環境が良くなってきたからこっからエンジニア採りますと言っても時既に遅しということなので、先ほどお話した通りコツコツと我々の事業の効率性を上げる、より付加価値の高いものを出していくということを続けるということが環境の変化に対して最も適合していく、適応していく方法だという風に思っているのをそれを地道に続けていくということ。

それから広告宣伝費については引き続き状況をよく見ながら、どちら側に、つまりユーザー側なのかお客様側のかどっちの方を見て評価していくのかということは繊細に入念に考えて、どの市場でどう考えているということやっていくので、これも来年の5月の決算そして業績予想の際にどんな風に考えてますかというのとお話のときに少しお話しできればなという風に思っているのです。

今期は今期でこういった環境の中で、ベストエフォートしてきましたけれども、来期どういう風に市場を見ているのか、何にどうお金投入していくのかということはそのときにお話させていただければなという風に思っておりますので、そこについては5月までしばしお待ちいただければという風に思っています。

前田: 今回のガイダンスのアップデートの中でQ4の広告宣伝費についての考え方もフォローいただけますでしょうか。

荒井: あまり今期についてはドラスティックに大きく変えているというところではないということでしょうかね。

前田: はい、ありがとうございます。

沈: ありがとうございます。次は水戸証券の渡辺様お願いいたします。

渡辺: 2点なんですけど、HRテクノロジー事業で2点で、アメリカの米ドルベース、米国なんですけど、先ほど季節要因があるって言ったんで、前年同期で今回プラス4.9%なんですけど、絶対金額よりも前年同期比4.9%良くなってるんで、いわゆる満足できる数字だったっていう理解でいいのかっていうのがまず1点目ですね。

2点目はHRテクノロジー事業のところで、直近生成AI関連とかでいろいろ話題になってますが、御社としてもその生成AI関連を使うことで、そんなに人数を例えば増やさなくても、売り上げが上がるような状況になってきたら嬉しいなと思ってるんですけど、ちょっと何かそういうところで進展っていうかお話があれば伺いたいっていうのが2点目です。

荒井: ありがとうございます。満足できる、だったかということはなかなか当人の口から申し上げるのは、難しいんだという風に思いますが、11月にお出しをした修正の業績予想、その時はレンジでお出しをしてるんですが、今回その中のレンジに入ってきているので先ほどのご質問との連関性でありますけれども想定通りということで。これは当然今渡辺さんがおっしゃったような季節要因も含めということなので、前年同期よりも4.9%プラス、しかしながらQ2からはドルベースですけれどもマイナス6%程度ということなので、季節要因で対前Qから下がってるけれども対前年同期比としては4.9%の伸長していますということはこのジョブの数下がっていったという中では健闘しているのではないかなという風に個人的には思います。

そして、2つ目についてはですね、いろんなことで何に使うのが一番いいのかっていうことは、一生懸命頭を使って考えていますけれども、我々が楽になるとかそういうことよりもユーザーの方であったりお客様に対してより効果があるより便利なそういったプロダクトができてくればいいなと。

その結果、例えば我々がより効率的に仕事ができればなおいいよね、ということだと思います。このあたりは、皆さん他社さんも含めて皆さん考えておられると思うので、いろんなアイデアがたくさん出てくるとは思いますけれどもやっぱり最初というか一番大事なことはユーザーさん、お仕事を探してるおられる方に利便性を高めるということだったり、お客様の企業がより採用をうまく早くできるようになるかと。

その結果我々の実入りが上がるということが、こういった新しいツールを使ってできればいいなという風に思っているので、その結果、もしかしたら今よりもより楽に我々にとって楽に仕事ができるかもしれません、それは二の次三の次かなという風に思っております。以上です。

沈: ありがとうございます。次はみずほ証券の岸本様お願いいたします。

岸本: はい。みずほ証券岸本です。ご質問の機会いただきありがとうございます。私からは1問だけです。

細かい点で恐縮なんですけれど、株式報酬費用のQ2の決算発表までは\$550Mという前提だったのが、今回\$520Mに少し減額修正されていまして、これ期初の見通しに対して、人員数が想定を下回って推移しているからでしょうか。それともストックオプション付与の条件として何か見直しがあったのか、非常に細かい点で恐縮なんですけれど、ここの見通し変化の背景にあるものを解説いただければと思います。この1問です。

荒井: はい、ありがとうございます。結構この数字の作り方ってなかなか難しいので、色んな要素が加わっています。人員の数の変化も当然そうでありまして、それから当然、基本というか、その基になっている業績がどうなってるかということも影響しているんで、常にアップデートかかっている状態になっていますので、当初から\$30Mの変化というものは当初の想定から誤差の範囲かな、という風に思ってるので、今までも

当初の想定と変わってることは結構ありましたので、今後も人員数の変化とか、業績の変化によって時々この数字のアップデートが入ると思いますが、これが半分になるとか倍になるとかという話になるとその要因をもっとご説明しなきゃいけないとは思ってますが、この程度のパーセンテージであればアジャストメントということでご理解いただければ大変嬉しいです。

岸本: はい、承知しました。定性的にも必要な人材が取れていないとか、そういうわけではなくて、見直しの範囲内、本当に細かい部分でのギャップにすぎないという感じですかね。

荒井: おっしゃる通りですね。我々の人員数については既に手立てを打っておりますので、この2、3年間2回やっておりますけれども、それ以外大きなアジャストはしていないので引き続きやらねばならないことをやる、開発しなければならぬものはやっていく、ということで何かそれがショートしてるとかそういう理由ではないです。

岸本: 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: 2周目の方もしいらっしゃいましたら挙手をお願い致します。それでは立花証券の入沢様お願い致します。

入沢: こんにちは、質問の機会をいただきありがとうございます。

販促領域で2つほど教えてください。まず各事業のトレンドは変わってないということで認識はしておりますが、金利上昇とか物価上昇とかもありますので、領域別で少し動きが見えそうなものなどあれば、フォローアップしていただければと思います。

もう1点は、SaaSの事業のインパクト、販促領域で売上7%増のところは、領域別のところでお話はいただいておりますが、少しポイントに影響を与えるぐらいのインパクトになってるかどうか、方向性等も含めてこちらでも解説を加えていただければ幸いです。以上です。

荒井: ありがとうございます。はい、1点目についてはご案内の通り環境、それからトレンドに大きな変化はないので、本年度に関しては当初想定にかなり近い形で着地するだろうというところが、今日開示させていただいた内容であります。個別には単価が高止まりしてるとかありますけれども、全体的なトレンドからすると、当初の見方と大きな変化があるものではないということであります。

SaaS事業のインパクトであります。売上5,000数百億の事業でありますので、インパクトというと、例えばそれが売上に与えるインパクト、売上どれくらいプラスで乗っけるのということと、それがどう他のパーティカルに影響するのか、というところでもありますけれども、むしろ後段のそれぞれのパーティカルの事業により良い影響を与えているということの方が、我々としてはSaaS事業の価値という風に思えるんじゃないかなという風に思っています。

なので、短期的に前からお話しした通り、SaaS事業の売上を上げるというよりも、むしろそれがどうやって他の事業の売上、より具体的にはお客様、企業クライアントのご満足に繋がる、企業クライアントの売上のアップ、そしてコストのダウンに繋がるか、というところを見ていますので、こういったことができれば、よりパーティカルそれぞれ、そしてまた売上全体に効いてくる、ということなので。

SaaSの売上を増やして、この販促領域全体の売上を増やす、ということよりも、むしろこの機能の影響が、より多くのパーティカルに波及することでよりそれぞれのパーティカルの売上、利益を上げていくということの方を重視して事業を行っている、という風にご理解いただくのが良いかなという風に思います。以上です。

入沢: ありがとうございます。各パーティカルへの影響というのは数字にじわっと出てくるって認識を持っていいでしょうか。

荒井: 既にもうこのSaaSのアプリケーションが装着されてそれなりに時間が経っておりますので、例えば我々が取り扱っている金額が多くなれば多くなるほど、お客様の収益が上がる可能性が高くなる。その連動性があったり、我々のアプリケーションを使っていただくと、例えばシフトの人たちを多く使わなくても事業が回る、お店が回るというような効果、最終的にはお客様のボトムライン、つまり収益が上がる、利益が

上がる、というところへの貢献でありますので、それを認めていただいて使っていただいているお客様からはより多くのパーティカルレベルでの収益が上がってくる。これは既に存在していてそれを引き続き推し進めているというところでございます。

入沢: ありがとうございます。

沈: はい。ありがとうございます。次は野村証券の嚴様お願いいたします。

嚴: Indeedでフォローアップなんですけれども、様々なプロダクトのテストを継続的にされていらっしゃると思います。この3ヶ月でテストの範囲が広がっているものであったり、やってみてお客様の体験価値がこれはすごく上がったな、とそういうような可能性であったり、手応えがもしあればですね、そういう進捗があればぜひ伺いたいというのが1つ目です。

2つ目は、Indeedの欧州、Rest of Worldでして、アメリカと日本は開示がありましてすごくよくわかったんですが、それ以外の地域における計画の進捗であったり、状況について少し補足いただけないでしょうか？

荒井: 最初のところ、このテストっていうのが、小さいものもあるし大きいものもあるしということで、以前お話をした通りたくさんの方を同時並行的にやっていて、何がお客様に受けるか、何がお客様にアプリシエートされるかってやってみなきゃわからない。そして拡大してみたら、あんまり受けなかったとか、拡大したらもっと受けたとか、そういったことの連続なのでこの3ヶ月間で特にものすごい、先ほどの宗像さんのご質問にもお答えしましたが、何か突然すごいものが生まれてきた、というわけではないんですね。

ただ今あるものを実直にやっていくということがもう全てなので、もし何か新しいそういったサービスだったり試みみたいなことのアップデートがあれば、5月の決算発表のときにお話ししたいという風に思いますが、少なくとも当期については、何か飛び道具みたいなもの、すごいものが出てきたというよりも、今あるものを着実に進めている、という風にお考えいただくのが良いかと思います。

Rest of Worldはそうですね、欧州全域、そしてカナダというところがこのRest of Worldの大層を占めるところですが、景気といいますかこのジョブの数のトレンドについては、アメリカをフォローする形で進んでいますので、必ずしも市場の動向としては素晴らしいわけではないのですが、その中で各国それぞれが、いろいろな問題を克服しながら前に進んでいるので、現地通貨ベースであれば先ほど申し上げた通り、当初の想定と大きく変わった状況ではないので、あまり大きな心配はして言いませんけれども、来年の計画をどうするのか、ということは今これから話し始めていますけれども。

米国と同じように見るべきなのか、あるいは他の要素も含めてどう考えていくべきなのか、ということはこれから1、2ヶ月、3ヶ月ぐらいでまとめたところを5月にお話ししていければという風に思っておりますので、しばしお待ちいただければと思います。

嚴: わかりました。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、BofA証券の長尾様お願いいたします。

長尾: ご指名ありがとうございます、BofAの長尾でございます。2点お願い致します。

まず1つ目がですね、HRテクノロジー事業の調整後EBITDAマージンの考え方についてなんですけれども、足元というのではなくて、少し長い目線で見るときに、このHRテクノロジー事業というのは未だ投資フェーズにあるという風に考えて良いのか。それとも今の基盤を、もちろん現場で様々な施策をしているとは思いますが、十分に利益ないしマージンを刈り取るフェーズにあると考えると良いのかどうか。来期以降のHRテクノロジー事業のマージンのトラジェクションを考える上で、まずは今のHRテクノロジー事業というのは、どういうフェーズにあるのかという点についてご教授いただけると助かります。まずこれが1つ目になります。

2つ目なんですけれども、マッチング&ソリューション事業は特に販促領域ですね、中期で35%から40%という目線を持っていらっしゃるかと思うんですけれども、今期Q3を進んですかね、更にこのマージンを改善させるためにどういった施策が今後必要なのか、という戦略面についてアップデートできるものがあれば教えていただけますでしょうか。以上2点お願いいたします。

荒井: はい、ありがとうございます。まず1点目ですけれども、これは多分よりリアルなコメントを、5月に
出木場が出てきたときにお聞きいただくのが良いかなとは思いますが、刈り取るなんてもう全然、全
然ということだと思います。

もし出木場が刈取りに行ってます、と言ったらもう僕はこの会社にいないかもしれないです。もっといける
と思ってるので、引き続き貢献したい、会社に貢献したいなという風に思っている、ここからかなと
思ってます。ただ、だからといって何かマージンをぐっと下げるとか、そういうことをわざとやるつもりは
なくて、当初数年前に比べれば売上の規模がかなり違いますから、そういう意味ではスケラビリティが出
てきているので、そこそこの投資をするというのは、例えば人を登用するとか、新しくもっといろんなもの
を作りに行く、ということがあったとしてもそんなに大きなマージンが下がるわけではないという風に思
いますけれども。

ただ、色んなチャレンジをしていきますので、失敗もあるし、成功もあると失敗の方が多いかも
そういう中でやっていくので、上場会社としてやらねばならぬことを、守らねばならぬこと、価値を上げてい
くことについては貪欲にやっていきますが、何か短期的に何%のマージンするためにやりたいことはありま
せん、ということは何となく、引き続きいろんなことをやりたい、もっと大きくなれるぞという、そんな
意気込みでやっておるので。そう言うともたマージンを無視してるのかお前らは、という風にいうお叱り
を受けるとは思いますが、上場会社としての立場は理解をしながら、さらに成長を目指してやっていくとい
う風にお考えいただければと思っております。

長尾: ありがとうございます。

荒井: 是非そういう意味でご期待いただければという風に思います。M&S、本年については30%という着地
目線を持っていますということは、先ほどの開示でお出しをしたんですが、これはオーバーヘッドコストを
引き去る前の数字なので、5月にはこの2024年度があたかも4月から始まる体制と同じようだったらどうだ
ったか、といういわゆるプロフォルマの数字お出しをするので、そこで今のM&Sの共通費、ヘッドクオー
ターコストを割り振った後のマージンということがお出しできるとは思うんですが、そこからどういう風に改善
していくのか、どういう風に上げていくか、という風に思っております。前に北村もお話しを5月にさせて
いただいたと思いますが、売上を上げるということと、中の効率性を追求する、この2つの軸だと思
っているので、どのパーティカルでどう成長して、どのパーティカル、あるいは全体も含めてどう効率化を進
めているか、進めていくか、というこのこのコンビネーションかなという風に思っています。

先程の他の方のご質問に、HRテクノロジー事業絡みでありましたけれども、同じように例えばAIというもの
をどう使って、効率化するのか、自動化するのか。それらをどうやって我々のプロセスの中に組み込んでい
くのか、ということが実現されていくと、さらに我々の中の生産性も上がり、お客様のご理解そしてお客様
の我々の事業に対する粘着性っていうのが高まってくると、売上も上がってくる。これがうまく絡んでい
くと、このマージンというものも結果的に見えてくる、ということなので、また5月にお話しさせていただ
くと思いますけれども、何をどうやって目指していくのか、というのがあってそれが実現されれば、マ
ージンのインクルーブメントは当然できますよね、というような話ができればなという風に考えて、今
いろんな準備をしているところなのでぜひお楽しみにしてください。

長尾: はい、ありがとうございます。

沈: 長尾さんありがとうございました。それではいただきましたご質問にはこれでお答えできたか
なと思いますので、本日の決算カンファレンスコールはここにて終了させていただきたいと思
います。皆様ご参加いただきありがとうございました。

荒井: どうもお時間いただきましてありがとうございます。失礼します。

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。