

## 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

2025年3月期第3四半期の決算説明を行います。

今回のハイライトは以下の4点です。

当第3四半期連結実績、当期通期連結業績予想の修正、HRテクノロジー事業の当第3四半期の実績と当第4四半期業績見込み、そして、自己株式取得のアップデートです。

## Slide 03

2024年10月から12月までの当第3四半期の連結実績は、HRテクノロジー事業の米国売上収益が、米ドルベースで4.9%の増収となり、連結売上収益はプラス3.5%、第2四半期比ではほぼフラットの8,969億円となりました。

連結調整後EBITDAマージンは、20.0%、基本的EPSは、80.10円となりました。

## Slide 04

当期通期業績予想については、当社の年度末まで、経済環境の急激な悪化が起こらないとの仮定に基づき、当第4四半期の為替レートを1米ドル154円、1ユーロ159円と想定し、11月に修正した通期業績予想レンジを、単一数値に再度修正し、本日開示しました。

連結売上収益は、プラス4.2%の3兆5,600億円、連結調整後EBITDAは、プラス12.5%の6,730億円、そして、基本的EPSは、プラス18.1%の267円と見込んでいます。

## Slide 05

HRテクノロジー事業の当第3四半期実績と当第4四半期見込みについてですが、当第3四半期実績については、対前年同期比では、米国市場における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ことにより、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から、米国売上収益は、米ドルベースでプラス4.9%の11億8,400万米ドルとなりました。

第2四半期比では、前回の業績予想修正でご説明した想定通り、年末のホリデー期間中に多くの企業の求人活動が減速したため、米ドルベースでマイナス6.0%になりました。

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61.2%の1億9,800万米ドルとなり、第2四半期比ではプラス6.8%となりました。

その他の地域では、米ドルベースでプラス8.5%の4億2,400万米ドルとなり、第2四半期比ではマイナス4.5%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10.0%の18億700万米ドルとなり、第2四半期比ではマイナス4.4%に、日本円では2,754億円となりました。

セグメント調整後EBITDAマージンは、積極的にマーケティング活動を行いながらも、継続的なコスト管理に努めた結果、プラス2.7ポイントの35.9%となりました。

当第4四半期見込みについては、米国人材市場の求人広告数の変化のトレンドは、少なくとも当期中はこれまでの見方から変わらないとの想定に基づき、米ドルベースの売上収益は、米国はプラス4.5%、日本はプラス52.5%、その他の地域では、プラス4.0%、セグメント全体では、プラス8.4%を見込んでいます。

セグメント調整後EBITDAマージンは33.5%を見込んでいます。

## Slide 06

最後に自己株式取得のアップデートですが、昨年7月に開始した、当社としてこれまでで最も大きな自己株式取得プログラムは、本日までに、取得価額上限の6,000億円に相当する自己株式を取得しました。

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、適切な手段を検討し実行して参ります。

前自己株式取得プログラムによる取得分と合計すると、2024年度は本年1月末時点で、約6,790億円、約7,580万株の取得となり、本日開示した通期業績予想に基づくと、総還元性向は177%です。

ここからはセグメント毎に、実績と業績見込みについてお話しします。

## Slide 08

先ず、HRテクノロジー事業ですが、当下半期は、先ほどお話しした当第3四半期実績と当第4四半期見込みの合計として、米ドルベースの、米国売上収益は、プラス4.7%、セグメント売上収益は、プラス9.2%、セグメントの調整後EBITDAマージンは34.7%と見込んでいます。

## Slide 09

当期通期業績見込みは、当第3四半期までの実績と当第4四半期見込みの合計で、米ドルベースの売上収益は、米国は、プラス1.5%に、日本は、プラス50.3%に、その他の地域は、プラス3.0%に修正します。

セグメント全体では、プラス5.3%と見込んでいます。

セグメント調整後EBITDAマージンは、35.6%と見込んでいます。

## Slide 10

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3四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。

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13.6%の632億円に留まりました。

本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは、マイナス0.6ポイントの17.4%となりました。

## Slide 11

通期売上収益見込みは、マイナス10.0%、本社費等考慮前の調整後EBITDAマージン見込みは、19.5%に修正します。

## Slide 12

販促領域では、当第3四半期の日本国内の事業環境は、第2四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7.4%の1,328億円となりました。

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16.1%の418万件となりました。

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、34.6%となりました。

## Slide 13

通期売上収益見込みは、プラス7.8%に修正し、本社費等考慮前の調整後EBITDAマージンは、30.0%を見込んでいます。

## Slide 15

マッチング&ソリューション事業全体の当期通期業績見込みは、人材領域と販促領域、及び本社費等の合計として、セグメント売上収益は、プラス1.0%に、セグメント調整後EBITDAマージンは、22.5%に修正します。

## Slide 16

最後に、人材派遣事業です。

当第3四半期のセグメント売上収益は、プラス1.1%の4,384億円、為替影響を控除するとマイナス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7.8%の2,084億円となりました。

欧州、米国及び豪州の売上収益は、マイナス4.2%の2,300億円となりました。

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7.0%となりました。

セグメント調整後EBITDAマージンは7.3%となりました。

## Slide 17

当期通期業績見込みについては、売上収益は、日本をプラス6.9%に、欧州、米国及び豪州を、マイナス1.7%に修正します。

セグメント調整後EBITDAマージンは5.8%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。