

## 2025年3月期 決算短信(IFRS) (連結)

2025年5月9日

上場会社名 株式会社リクルートホールディングス 上場取引所 東  
 コード番号 6098 URL <https://recruit-holdings.com>  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 兼 Chief Executive Officer (氏名) 出木場 久征  
 問合せ先責任者 (役職名) 常務執行役員 兼 Chief Financial Officer (氏名) 荒井 淳一 (TEL) 03(3511)6383  
 定時株主総会開催予定日 2025年6月26日 配当支払開始予定日 2025年6月27日  
 有価証券報告書提出予定日 2025年6月23日  
 決算補足説明資料作成の有無 : 有  
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)  
 決算資料及び説明会動画等の掲載先 : <https://recruit-holdings.com/ja/ir/>

(百万円未満切捨て)

### 1. 2025年3月期の連結業績(2024年4月1日～2025年3月31日)

#### (1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		当期包括利益 合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2025年3月期	3,557,478	4.1	490,542	21.9	527,143	23.7	408,504	15.5	383,134	△31.0
2024年3月期	3,416,492	△0.4	402,526	16.9	426,241	15.9	353,654	31.1	555,397	45.9

	調整後EBITDA		基本的 1株当たり当期利益		希薄化後 1株当たり当期利益		親会社所有者 帰属持分当期利益率		資産合計 税引前利益率		売上収益 営業利益率	
	百万円	%	円 銭		円 銭		%		%		%	
2025年3月期	678,889	13.5	271.44		268.32		22.6		17.8		13.8	
2024年3月期	598,397	9.8	225.99		222.90		19.5		14.4		11.8	

(参考) 持分法による投資損益 2025年3月期 △8,810百万円 2024年3月期 △1,356百万円

調整後EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く) + 株式報酬費用 ± その他の営業収益・費用

#### (2) 連結財政状態

	資産合計		資本合計		親会社の所有者に 帰属する持分		親会社所有者 帰属持分比率		1株当たり親会社 所有者帰属持分	
	百万円		百万円		百万円		%		円 銭	
2025年3月期	2,772,252		1,627,360		1,617,582		58.3		1,102.86	
2024年3月期	3,144,646		2,008,900		2,000,922		63.6		1,295.40	

#### (3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー		投資活動による キャッシュ・フロー		財務活動による キャッシュ・フロー		現金及び現金同等物 期末残高	
	百万円		百万円		百万円		百万円	
2025年3月期	610,363		△61,054		△880,480		808,625	
2024年3月期	535,362		△68,789		△334,648		1,136,858	

### 2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	親会社所有者 帰属持分 配当率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2024年3月期	—	11.50	—	11.50	23.00	37,116	10.2	2.0
2025年3月期	—	12.00	—	12.00	24.00	37,026	8.8	2.0
2026年3月期 (予想)	—	12.50	—	12.50	25.00		—	

### 3. 2026年3月期の連結業績予想（2025年4月1日～2026年3月31日）

(%表示は対前期増減率)

通期	売上収益		売上総利益		調整後EBITDA	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
	3,520,000	△1.1	2,076,000	△0.5	697,000	2.7
	営業利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		基本的1株当たり当期利益	
	百万円	%	百万円	%	円 銭	%
	540,000	10.1	428,000	4.8	295.00	8.7

2026年3月期の連結業績予想についての詳細は、12ページ「2. 来期の連結業績見通し」をご覧ください。

#### ※ 注記事項

- (1) 期中における連結範囲の重要な変更 : 無  
 新規 -社 (社名) 、除外 -社 (社名)
- (2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更 : 無  
 ① IFRSにより要求される会計方針の変更 : 無  
 ② ①以外の会計方針の変更 : 無  
 ③ 会計上の見積りの変更 : 無

#### (3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2025年3月期	1,563,912,149株	2024年3月期	1,649,841,949株
② 期末自己株式数(注)	2025年3月期	97,196,562株	2024年3月期	105,201,121株
③ 期中平均株式数	2025年3月期	1,504,932,604株	2024年3月期	1,564,947,878株

(注) 2025年3月期の期末自己株式数97,196,562株には、自己保有株式が36,408,381株、役員報酬BIP信託に係る信託口及び株式付与ESOP信託に係る信託口が保有する当社株式が60,788,181株含まれています。

#### (参考) 個別業績の概要

#### 2025年3月期の個別業績（2024年4月1日～2025年3月31日）

#### (1) 個別経営成績 (%表示は対前期増減率)

	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2025年3月期	615,773	300.0	605,107	318.3	603,655	332.8	604,616	379.4
2024年3月期	153,932	△63.1	144,654	△64.4	139,488	△65.7	126,116	△69.3
	1株当たり当期純利益		潜在株式調整後 1株当たり当期純利益					
	円 銭		円 銭					
2025年3月期	401.76		397.13					
2024年3月期	80.59		79.49					

#### (2) 個別財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産	
	百万円	百万円	百万円	百万円	%	円 銭	円 銭	
2025年3月期	1,654,348	693,373	41.7	470.02				
2024年3月期	1,768,645	879,782	49.6	567.58				

(参考) 自己資本 2025年3月期 689,385百万円 2024年3月期 876,703百万円

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

### **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、法令、ソフトロー又は実務慣行の変化を含む法規制の変化、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。

### **外部資料に関する注意事項**

本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。

## 添付資料の目次

1. 連結経営成績等	3
(1) 連結経営成績の概況	3
(2) セグメント業績の概況	5
(3) 主な経営施策	8
(4) 資本の財源及び資金の流動性	9
2. 来期の連結業績見通し	12
3. 利益配分に関する基本方針及び当期・来期の配当	13
4. 企業集団の状況	14
(1) セグメント別事業内容	14
(2) 事業系統図	17
5. 経営方針	19
(1) 経営の基本方針	19
(2) 目標とする経営指標	19
(3) 経営戦略	20
(4) キャピタルアロケーション方針	30
6. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	30
7. 連結財務諸表及び主な注記	31
(1) 連結財政状態計算書	31
(2) 連結損益計算書	33
(3) 連結包括利益計算書	34
(4) 連結持分変動計算書	35
(5) 連結キャッシュ・フロー計算書	37
(6) 継続企業の前提に関する注記	38
(7) 連結財務諸表に関する注記事項	38

**本資料の省略表記**

省略表記	意味
当社	(株)リクルートホールディングス
当社グループ	(株)リクルートホールディングス及び連結子会社
SBU	戦略ビジネスユニット(Strategic Business Unit)
第1四半期	毎年6月30日に終了する3ヶ月
第2四半期	毎年9月30日に終了する3ヶ月
第3四半期	毎年12月31日に終了する3ヶ月
第4四半期	毎年3月31日に終了する3ヶ月
連結会計年度	毎年3月31日に終了する1年
来期	2026年3月31日に終了する1年

**期中平均為替レート**

(単位:円)	前連結会計年度				当連結会計年度			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
米ドル	137.49	144.63	147.86	148.63	155.85	149.71	152.37	152.55
ユーロ	149.58	157.32	159.06	161.33	167.85	164.28	162.58	160.55
豪ドル	91.87	94.63	96.25	97.67	102.71	100.18	99.49	95.72

**補足情報**

- 本資料における表の単位は、別途記載がない限り10億円です。
- 本資料における数値の比較は、別途記載がない限り前年同期との比較です。

## 1. 連結経営成績等

### (1) 連結経営成績の概況

当第4四半期及び当連結会計年度における連結経営成績は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
連結経営成績						
売上収益	843.7	861.7	2.1%	3,416.4	3,557.4	4.1%
営業利益	55.7	81.1	45.7%	402.5	490.5	21.9%
税引前当期利益	44.2	84.9	92.1%	426.2	527.1	23.7%
当期利益	34.0	66.8	96.3%	354.5	408.1	15.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	34.2	66.9	95.7%	353.6	408.5	15.5%
基本的1株当たり四半期利益	22.08	45.31	105.2%	225.99	271.44	20.1%
経営指標						
調整後EBITDA	111.9	132.0	17.9%	598.3	678.8	13.5%
調整後EBITDAマージン	13.3%	15.3%	-	17.5%	19.1%	-

当第4四半期の連結売上収益は、HRテクノロジー事業、マッチング&ソリューション事業が増収となり、2.1%増となりました。為替によるプラス影響70億円を控除すると、1.3%増となりました。

当第4四半期の営業利益は、増収に加えて、オフィス統合による減損損失を計上した前年同期と比較してその他の営業費用が減少したことにより、45.7%増となりました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは15.3%となり、調整後EBITDAは17.9%増となりました。

当連結会計年度の売上収益は4.1%増、為替によるプラス影響1,004億円を控除すると、1.2%増となりました。調整後EBITDAマージンは19.1%、調整後EBITDAは13.5%増となりました。

当第4四半期及び当連結会計年度の、販売費及び一般管理費の内訳は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
販売手数料	8.6	3.6	△57.7%	32.8	26.4	△19.5%
販売促進費	28.8	23.6	△18.2%	76.7	70.1	△8.6%
広告宣伝費	64.5	77.9	20.7%	212.2	247.2	16.5%
従業員給付費用	187.2	188.5	0.7%	727.5	750.1	3.1%
業務委託費	64.7	67.2	3.9%	235.9	235.3	△0.3%
賃借料	6.5	7.9	21.1%	29.4	31.6	7.2%
減価償却費及び償却費	29.2	25.8	△11.7%	112.4	103.8	△7.7%
その他	25.1	22.0	△12.3%	94.1	93.8	△0.3%
合計	414.9	416.8	0.4%	1,521.3	1,558.6	2.5%

また、株式報酬費用と研究開発費は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
株式報酬費用(注1)	15.1	16.1	6.1%	79.3	80.4	1.3%
研究開発費(注2)	55.5	50.0	△9.9%	154.8	168.3	8.7%

(注1) 従業員給付費用に含まれます。

(注2) 主に、従業員給付費用に含まれる、HRテクノロジー事業に関連する新プロダクトの開発や新しいテクノロジーを活用した既存プロダクトの改善に係るエンジニア及びテクノロジー開発担当者の人件費です。

## (2) セグメント業績の概況

### HRテクノロジー事業

当第4四半期及び当連結会計年度のHRテクノロジー事業の業績は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
売上収益						
米国	172.8	181.3	4.9%	699.4	745.6	6.6%
欧州及びその他(注)	59.6	64.9	8.9%	239.6	261.9	9.3%
日本	21.0	36.5	73.9%	72.7	118.9	63.5%
合計	253.5	282.8	11.5%	1,011.8	1,126.5	11.3%
調整後EBITDA	73.3	97.7	33.3%	344.3	404.1	17.3%
調整後EBITDAマージン	28.9%	34.6%	-	34.0%	35.9%	-
米ドルベース売上収益(百万米ドル)						
米国	1,162	1,188	2.2%	4,841	4,886	0.9%
欧州及びその他(注)	401	425	6.1%	1,659	1,716	3.5%
日本	142	239	68.6%	503	779	54.8%
合計	1,706	1,854	8.7%	7,004	7,382	5.4%

(注) 2025年3月期第4四半期より、呼称を「その他の地域」から「欧州及びその他」に変更しました。

当第4四半期の売上収益は11.5%増、米ドルベース売上収益は8.7%増となりました。

米国の米ドルベース売上収益は、有料求人広告数が減少したものの、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、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る状態が続いたことで2.2%増となりました。

日本の売上収益は、マッチング&ソリューション事業の人材領域に計上されていた、転職及びアルバイト・パート採用広告の売上収益が、Indeed PLUSを通じてIndeed Japanへ移行した影響により、日本円ベースで73.9%、米ドルベースで68.6%増加しました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは、5.6ポイント増の34.6%となりました。

当連結会計年度の売上収益は11.3%増、米ドルベースでは5.4%増、調整後EBITDAマージンは35.9%、調整後EBITDAは17.3%増となりました。



**マッチング&ソリューション事業**

当第4四半期及び当連結会計年度のマッチング&ソリューション事業の業績は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結会計年度	当連結会計年度	増減率
売上収益						
人材	76.8	67.7	△11.9%	305.0	275.3	△9.7%
販促	128.6	137.8	7.1%	492.4	529.5	7.5%
その他/消去	2.6	3.1	21.2%	10.3	11.0	6.3%
合計	208.1	208.7	0.3%	807.8	816.0	1.0%
調整後EBITDA	28.4	27.6	△2.6%	163.6	185.9	13.6%
調整後EBITDAマージン	13.7%	13.3%	-	20.3%	22.8%	-

当第4四半期の売上収益は、0.3%増となりました。

人材領域の売上収益は、11.9%減となりました。これは、人材紹介サービスが引き続き安定した事業環境の下で堅調に推移した一方、求人広告サービスにおいて、Indeed PLUSとの連携を通じたHRテクノロジー事業への売上収益移行が、当連結会計年度末までに概ね完了したことによるものです。

販促領域の売上収益は、7.1%増となりました。美容、旅行、飲食分野とAir ビジネスツールズを含む業務支援SaaSを合計した分野、住宅分野、その他のサービスを合計した分野すべてが増収となりました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは0.4ポイント減の13.3%となりました。個人消費が活発になる傾向がある4月に向けて、当第4四半期に積極的なマーケティング活動を実施し、調整後EBITDAマージンは減少しました。

当連結会計年度の売上収益は1.0%増、調整後EBITDAマージンは22.8%、調整後EBITDAは13.6%増となりました。

マッチング&ソリューション事業では、両領域で展開するマッチングプラットフォームやAir ビジネスツールズを中心としたSaaSによるエコシステムを通して、企業クライアントの生産性及び業績向上に取組んでおり、現時点ではSaaSのアカウント数(注1)拡大に注力しています。

2025年3月末時点のSaaSサービス別アカウント数(注2)、Airペイのアカウント数、AirペイとAir ビジネスツールズの他のソリューションを併用しているアカウント数は、いずれも前年同期比で堅調に増加しました。なお、Air ビジネスツールズの売上収益は、販促領域に含まれます。アカウント数の詳細は以下のとおりです。

(単位:アカウント数)	前連結会計年度				当連結会計年度			
	第1 四半期末	第2 四半期末	第3 四半期末	第4 四半期末	第1 四半期末	第2 四半期末	第3 四半期末	第4 四半期末
アカウント数(注2)	335万	347万	360万	378万	392万	405万	418万	434万
前年同期比	26.8%	22.4%	19.9%	18.2%	17.1%	16.7%	16.1%	14.7%
Airペイ	41.7万	43.0万	45.0万	47.5万	49.1万	50.4万	51.5万	53.1万
前年同期比	37.4%	31.0%	25.4%	20.5%	17.7%	17.0%	14.2%	11.8%
Airペイの併用 アカウント数(注3)	23.6万	24.5万	25.8万	27.4万	28.9万	29.8万	30.9万	32.0万
前年同期比	25.7%	23.6%	22.5%	21.9%	22.4%	21.7%	19.3%	16.7%

(注1) アカウント数については、商品リニューアルによるカウント手法の変更等を遡及的に反映しています。

(注2) マッチング&ソリューション事業が日本国内で提供する有料及び無料のSaaSサービス別累計アカウント数であり、各サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブを含みます。

(注3) Airペイの併用アカウント数は、Airペイに加えてAirレジ、Airリザーブ、Airウェイト、Airシフト、Airレジ オーダーのいずれか1サービス以上を利用するアカウント数です。

## 人材派遣事業

当第4四半期及び当連結会計年度の人材派遣事業の業績は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減率
売上収益						
日本	187.9	199.0	5.9%	751.6	805.1	7.1%
欧州、米国及び豪州	204.8	189.1	△7.7%	882.6	861.8	△2.4%
合計	392.8	388.1	△1.2%	1,634.2	1,666.9	2.0%
調整後EBITDA	13.2	10.0	△24.0%	97.9	97.4	△0.5%
調整後EBITDAマージン	3.4%	2.6%	-	6.0%	5.8%	-

当連結会計年度の欧州、米国及び豪州の地域別売上収益は以下のとおりです。

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減率
売上収益(注)			
欧州	442.5	420.4	△5.0%
米国	244.0	247.1	1.3%
豪州	196.0	194.1	△0.9%
合計	882.6	861.8	△2.4%

(注) 欧州、米国、豪州の各売上収益は、欧州、米国及び豪州における子会社の所在地で分解しています。

当第4四半期の売上収益は、1.2%減となりました。為替によるマイナス影響4億円を控除した当第4四半期の売上収益は、欧州、米国及び豪州が減収となり1.1%減となりました。

日本では、人材派遣需要が引き続き増加したことで稼働人数が増加し、売上収益は5.9%増となりました。

欧州、米国及び豪州では、売上収益は7.7%減となりました。為替によるマイナス影響4億円を控除した当第4四半期の売上収益は7.5%減となりました。これは主に、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るものです。

調整後EBITDAマージンは、2.6%となりました。これは主に派遣スタッフの募集費や企業クライアントへのマーケティング費用が増加したことによるものです。

当連結会計年度の人材派遣事業全体の売上収益は2.0%増、為替によるプラス影響403億円を控除した売上収益は0.5%減となりました。調整後EBITDAマージンは5.8%となり、調整後EBITDAは0.5%減となりました。

### 各セグメントに帰属する地域別のれん金額

当連結会計年度末の各セグメントに帰属するのれんの帳簿価額は以下のとおりです。

	当連結会計年度末の 各セグメントに帰属する地域別のれん金額
HRテクノロジー	277.1
マッチング&ソリューション	-
日本	-
海外	-
人材派遣	231.0
日本	27.8
欧州	186.3
米国	13.5
豪州	3.1
合計	508.1

### (3) 主な経営施策

#### 2024年7月9日付取締役会において決議された自己株式取得の終了

当社は、2024年7月9日開催の取締役会において自己株式取得を決議し、2024年7月10日から2025年2月7日の期間で実施しました。本自己株式取得の累計取得自己株式数は6,463万株、累計取得価額は5,999億円でした。

詳細は以下の当社ホームページに掲載しています。

2025年2月10日付 自己株式の取得状況及び取得終了について（会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得）

[https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20250210\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20250210_0001/)

#### 自己株式の消却

当社は、2025年3月12日開催の取締役会において自己株式を消却することを決議しました。その結果、2024年3月18日から2024年6月25日までに取得した自己株式、2024年7月10日から2025年2月7日までに取得した自己株式及び2025年3月3日に取得した自己株式の総数と同数の自己株式8,592万株を、2025年3月24日に消却しました。

詳細は以下の当社ホームページに掲載しています。

2025年3月12日付 自己株式の消却について

[https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20250312\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20250312_0001/)

#### 2025年2月28日付取締役会における自己株式取得の決定及び取得状況

当社は、2025年2月28日開催の取締役会において自己株式取得の実施を決議しました。取得する株式の総数は5,200万株(上限)(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合3.51%)、株式の取得価額の総額は4,500億円(上限)、取得期間は2025年3月3日から2025年12月23日までです。

なお、当社は、2025年4月25日開催の取締役会において、取得する株式の総数を6,200万株(上限)(発行済株式総数(自己株式を除く))

に対する割合4.23%)に拡大することを決議しています。

2025年4月30日時点の累計取得自己株式数は4,254万株、累計取得価額は3,406億円です。

詳細は以下の当社ホームページに掲載しています。

2025年2月28日付 自己株式取得に係る事項の決定について(会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得)

[https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20250228\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20250228_0001/)

2025年4月25日付 自己株式取得に係る事項の決定について(取得枠の拡大)(会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得)

[https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20250425\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20250425_0001/)

2025年5月1日付 自己株式の取得状況について(会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得)

[https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20250501\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20250501_0001/)

#### (4) 資本の財源及び資金の流動性

##### 基本方針

当社は、企業価値向上に繋がる戦略的投資への機動的な対応と円滑な事業活動に必要な流動性の確保のため、資金調達が必要な際には適切な格付及び財務の健全性を維持しつつ、グローバルな金融市場からの負債による資金調達を活用することを基本方針としています。

自己資本は、適切な資本効率を維持しつつ、成長投資の機会等に対して機動的に対応できる財務基盤を整えること及び事業活動や資産のリスクと比較して十分な水準を維持します。

##### 資金使途

運転資金、法人税の支払い、各セグメントにおけるM&A及び資産取得等による外部資源の獲得や設備投資、借入の返済及び利息の支払い、配当金の支払い、自己株式の取得等に資金を充当しています。

##### 資金調達

運転資金及び投資資金については、営業活動によるキャッシュ・フローで獲得した資金を充当することを基本としていますが、資金需要及び金利動向等の調達環境並びに既存の有利子負債の返済及び償還時期等を考慮の上、調達規模及び調達手段を適宜判断して外部資金調達を実施する場合があります。

外部資金調達を行う運転資金のうち、原則として、短期の運転資金については、金融機関からの借入、コマーシャル・ペーパー又はその組み合わせにより調達することとしています。中長期の運転資金については、金融機関からの借入、社債又はその組み合わせにより調達することとしています。なお、当社は、機動的な資金調達を可能とするため、2,000億円(当連結会計年度末における未使用枠2,000億円)を上限とする社債の発行登録を行っています。

また、当社は、流動性を確保し、運転資金の効率的な調達を行うため金融機関4社と当座貸越契約を締結しています。なお、当連結会計年度末における当座貸越極度額の合計は1,130億円であり、当該契約に基づく借入実行残高はありません。加えて、当社は総額2,000億円のコミットメントライン契約を締結しています。当連結会計年度末において、当該コミットメントライン契約に基づく借入実行残高はありません。これらにより、当社は事業環境の大きな変化の際にも十分な流動性が確保できると考えています。

## 格付

当社は、格付機関から長期格付を取得しています。当連結会計年度末における格付は、S&Pグローバル・レーティング・ジャパン(株)：A、ムーデイズ・ジャパン(株)：A3、(株)格付投資情報センター(R&I)：AA、及び(株)日本格付研究所：AA+でした。また、当社は、R&Iから短期格付：a-1+を取得しています。

## キャッシュマネジメント

当社は、当社グループ全体の資金効率を最大化するため、法制度上許容され、且つ経済合理性が認められることを前提として、主にキャッシュマネジメントシステムを通じた当社グループ内での資金貸借の実施を外部借入よりも優先しています。

当社は、当社及び財務統括子会社にすべての通貨のキャッシュマネジメントを集約することで、当社グループが保有する現金及び現金同等物の機動性を確保しています。

## 資金運用

資金運用は、投機目的で行わず、リスク分散を意識して行うこととしています。運用商品は、元本割れのリスクが低く、且つ流動性の高い金融商品のみに限定しています。

## 政策保有株式に関する方針等

当社は、原則として政策保有株式を縮減していくことを方針としています。当社が保有する政策保有株式について、個別銘柄ごとに経済的価値と資本コストの見合いを定量的に検証するとともに、戦略的な関係性・重要性や、環境、社会及びガバナンス等の定性的な観点を総合的に勘案し、保有の適否を検証しています。取締役会にて年1回精査し、これらの観点到合致しないと判断された株式は縮減する方針としています。

当社及び(株)リクルートが保有する政策保有株式の状況は以下のとおりです。その合計額は、2025年3月末において660億円で、連結資本合計の4.1%です。2025年3月期に売却した政策保有株式は9銘柄であり、その合計額は255億円です。

	当社		(株)リクルート	
	非上場株式	非上場株式以外の株式	非上場株式	非上場株式以外の株式
銘柄数(銘柄)	3	7	4	3
貸借対照表計上額の合計額(百万円)	553	48,661	1,495	15,347
株式数が減少した銘柄数(銘柄)	-	8	-	1
株式数の減少に係る売却価額の合計額(百万円)	-	24,981	-	612

**連結財政状態の概況**

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減	増減率
流動資産合計	1,762.7	1,470.3	△292.3	△16.6%
非流動資産合計	1,381.9	1,301.8	△80.0	△5.8%
資産合計	3,144.6	2,772.2	△372.3	△11.8%
流動負債合計	758.8	802.1	43.3	5.7%
非流動負債合計	376.8	342.7	△34.1	△9.1%
負債合計	1,135.7	1,144.8	9.1	0.8%
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,000.9	1,617.5	△383.3	△19.2%
非支配持分	7.9	9.7	1.7	22.6%
資本合計	2,008.9	1,627.3	△381.5	△19.0%

流動資産は、当連結会計年度に実施した自己株式の取得による支出があったため、現金及び現金同等物が減少し、前連結会計年度末と比べ2,923億円減となりました。

当連結会計年度末における当座貸越極度額の合計は1,130億円であり、当該契約に基づく借入実行残高はありません。加えて、当連結会計年度末時点における2023年9月29日に締結した総額2,000億円のコミットメントライン契約に基づく借入実行残高はありません。

なお、当社は2,000億円(当連結会計年度末における未使用枠2,000億円)を上限とする社債の発行登録を行っています。

現金及び現金同等物、その他の金融資産のうち事業投資までの一時的な待機資金として運用する投資、有利子負債及びその差額のネットキャッシュは以下のとおりです。

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減	増減率
現金及び現金同等物	1,136.8	808.6	△328.2	△28.9%
その他の金融資産のうち、事業投資までの一時的な待機資金として運用する投資	-	15.1	15.1	-
有利子負債(リース負債を除く)	1.3	1.0	△0.3	△27.4%
ネットキャッシュ	1,135.4	822.7	△312.6	△27.5%

**連結キャッシュ・フローの概況**

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	535.3	610.3	75.0
投資活動によるキャッシュ・フロー	△68.7	△61.0	7.7
財務活動によるキャッシュ・フロー	△334.6	△880.4	△545.8
現金及び現金同等物に係る換算差額	127.5	2.9	△124.6
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	259.4	△328.2	△587.7
現金及び現金同等物の期首残高	877.3	1,136.8	259.4
現金及び現金同等物の期末残高	1,136.8	808.6	△328.2

当第4四半期及び当連結会計年度の自己株式の取得による支出は、それぞれ1,841億円、8,244億円となりました。

## 2. 来期の連結業績見通し

2026年3月期の米国及び欧州と豪州を含むその他の地域の求人需要は、引き続き前年対比で減少が継続することを予想しています。日本は、現在の事業環境が継続し、急激な景気後退が起こらないことを前提としています。

2026年3月期の想定為替レートは1米ドル=145円、1ユーロ=158円、1豪ドル=92円です。

2026年3月期のHRテクノロジー事業の株式報酬費用の総額は約5.7億米ドルと見込んでいます。

これらの前提に基づき、2026年3月期の連結業績予想と各事業の見通しを以下のとおり開示します。

なお、2025年4月1日付で、マッチング&ソリューション事業における人材領域をHRテクノロジー事業に移管し、2026年3月期よりマッチング&ソリューション事業はマーケティング・マッチング・テクノロジー事業に名称を変更します。

以下では、上記の移管が2025年3月期初に行われたと仮定した場合の2025年3月期の通期実績をプロフォーマ実績として算出し、2026年3月期の連結業績予想及び各事業の見通しは、2025年3月期プロフォーマ実績との対比で記載しています。

プロフォーマ実績算出の際に、セグメント間の内部売上収益やマッチング&ソリューション事業における本社費の調整などを反映しているため、HRテクノロジー事業の「日本」及びマーケティング・マッチング・テクノロジー事業以外のプロフォーマ実績も2025年3月期実績から若干の差分が生じています。

### 連結業績予想

	2025年3月期 実績	2025年3月期 プロフォーマ実績	2026年3月期 予想	プロフォーマ対比 増減率
売上収益	3,557.4	3,557.4	3,520.0	△1.1%
売上総利益	2,085.6	2,085.6	2,076.0	△0.5%
調整後EBITDA	678.8	678.8	697.0	2.7%
営業利益	490.5	490.5	540.0	10.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	408.5	408.5	428.0	4.8%
基本的1株当たり当期利益(円)	271.44	271.44	295.00	8.7%

### HRテクノロジー事業

	2025年3月期 実績	2025年3月期 プロフォーマ実績	2026年3月期 見通し	プロフォーマ対比 増減率
売上収益(百万米ドル)				
米国	4,886	4,884	4,900	0.3%
欧州及びその他	1,716	1,716	1,855	8.1%
日本	779	2,390	2,448	2.4%
合計	7,382	8,991	9,203	2.4%
売上収益(十億円)				
米国	745.6	745.3	710.5	△4.7%
欧州及びその他	261.9	261.9	268.9	2.7%
日本	118.9	364.9	355.0	△2.7%
合計	1,126.5	1,372.2	1,334.4	△2.8%
調整後EBITDA(十億円)	404.1	452.8	460.0	1.6%
調整後EBITDAマージン(%)	35.9%	33.0%	34.5%	-

**人材派遣事業**

	2025年3月期 実績	2025年3月期 プロフォーマ実績	2026年3月期 見通し	プロフォーマ対比 増減率
売上収益				
日本	805.1	805.1	837.0	4.0%
欧州、米国及び豪州	861.8	861.8	803.0	△6.8%
合計	1,666.9	1,666.9	1,640.0	△1.6%
調整後EBITDA	97.4	97.4	92.0	△5.6%
調整後EBITDAマージン(%)	5.8%	5.8%	5.6%	-

**マーケティング・マッチング・テクノロジー事業**

	2025年3月期 実績(注)	2025年3月期 プロフォーマ実績(注)	2026年3月期 見通し	プロフォーマ対比 増減率
売上収益	816.0	539.5	567.0	5.1%
調整後EBITDA	185.9	137.2	156.0	13.7%
調整後EBITDAマージン(%)	22.8%	25.4%	27.5%	-

(注) 2025年3月期実績はマッチング&ソリューション事業の実績、2025年3月期プロフォーマ実績はマッチング&ソリューション事業が販促領域のみであったと仮定した際の数値です。

**3. 利益配分に関する基本方針及び当期・来期の配当**

当社は、持続的な利益成長と企業価値向上に繋がる戦略的投資を優先的に実行することが、株主共通の利益に資すると考えています。加えて、当社は、株主に対する利益還元もキャピタルアロケーションの重要な施策の1つとして認識し、中長期的な資金需要・財務状況の見通しを踏まえつつ、安定的な1株当たりの配当を継続的に行うよう努めていきます。

なお、自己株式の取得については、市場環境及び財務状況の見通し等を踏まえ、実施の是非について検討します。

2025年3月期の配当は、1株当たり24.0円(うち、中間配当12.0円、期末配当12.0円)としました。

当社は中間期末日及び期末日を基準に年2回剰余金の配当を行う方針としています。

剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めのある場合を除き、株主総会の決議によらず取締役会の決議によることとしています。

来期の配当は、1株当たり25.0円(うち、中間配当12.5円、期末配当12.5円)を予定しています。

決議年月日	配当金の総額 (百万円)	1株当たり配当額 (円)
2024年11月11日 取締役会決議	18,696	12.0
2025年5月9日 取締役会決議	18,330	12.0



## 4. 企業集団の状況

当社グループは、1960年に日本において大学新聞に企業の求人広告を掲載し、学生に求人情報を提供することから始まりました。設立以来、主に個人ユーザーと企業クライアントを結びつけるプラットフォームを創造し運営しています。

現在は、テクノロジーとデータを活用し、マッチングの更なる効率性向上と高速化に注力し、グローバル市場における個人ユーザーに最適な選択肢を提供し、企業クライアントの更なる業務効率化を支援しています。

また当社グループは、個人ユーザーのプライバシー保護を含めたデータセキュリティ・プライバシー対応の強化を企業活動の重要な基盤として位置づけ、体制や施策を整備しています。

当社グループは、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション及び人材派遣の3つの戦略ビジネスユニット(Strategic Business Unit、以下「SBU」)ごとに統括会社を設置した経営体制により、各SBUが迅速に事業戦略を遂行すると同時に、当社グループ経営戦略であるSimplify Hiring、Help Businesses Work Smarter、そしてProsper TogetherをSBU間で連携しながら遂行しています。当社が持株会社としての機能の集中と強化を図り、戦略の策定と推進、適切なグループガバナンスやモニタリングの実行により、更なる企業価値の向上を実現することを目指しています。当連結会計年度末において、当社の連結子会社は223社、関連会社は8社です。

なお、当社グループは2025年4月1日付で、マッチング&ソリューション事業(2026年3月期からマーケティング・マッチング・テクノロジー事業に名称を変更)のうち人材領域をHRテクノロジー事業に移管していますが、別段記載がない限り、以下は2025年3月31日時点の情報を記載しています。各事業の主なブランド及びサービスについては、2025年4月1日以降の状況を追記しています。

### (1) セグメント別事業内容

#### HRテクノロジー事業

HRテクノロジー事業は、Indeed、Glassdoor及びその他の関連する事業で構成されています。

Indeed及びGlassdoorは求職者が求人情報を検索したり、企業に関する情報を収集したりすることができるオンライン求人マッチング・採用プラットフォームです。Indeedは「We help people get jobs」を、Glassdoorは「We make worklife better, together」をミッションとして掲げ、求職者が理想の仕事を見つけ、求職活動に成功することがIndeed及びGlassdoorのミッションの実現に繋がっています。

Indeedは、アグリゲート技術を活用した求人検索モデルから求職者と企業クライアントを繋ぐ人材マーケットプレイスへの進化に向けた取り組みを通じて、6億1千万件を超える求職者のプロフィール(注1)を有し、年間330万社(注2)の企業クライアントが利用する世界最大の求人情報サイト(注3)になっています。

Glassdoorは職場環境について会話をするコミュニティとして、求人情報に、ユーザー同士の情報交換が可能なコミュニティや、ユーザー投稿による企業や雇用条件等のレビューを組み合わせることによって、求職者に対して職場の透明性を高め、仕事や企業の検索や評価方法に変革をもたらしています。この結果、Glassdoorのユーザープロフィール数は2億1千万件を超え(注4)、個人ユーザーの投稿による仕事や企業に関する知見を提供するオンライン求人マッチング・採用プラットフォームのリーダーとして認識されるようになっています。

Indeed及びGlassdoorでは、求職者が求人情報を見つけ、応募したり、経歴書及びプロフィールを開示し、企業情報やそのレビューを調べ、スケジュールを設定し、ビデオ面接や電話面接を受けることができるようにする等、求職活動を支援する一連の機能を提供しています。企業クライアントは、求人広告の掲載や、候補者のプロフィールの閲覧、採用のための企業ブランディング等を双方のプラットフォームを通して行うことで、より効率的に多様な求職者へのアプローチが可能になります。

IndeedとGlassdoorは、AIを利用したマッチングや、ペイフォーパフォーマンスモデル又はサブスクリプションモデルを採用するサービス、また、ソーシング、スクリーニング、採用候補者とのやり取りや面接といった採用プロセスに係るサービスを提供することによって、企業クライアントが効率的に採用候補者を見つけることを支援しています。その結果、求職者が仕事を見つけ、企業クライアントが優秀な人材を見つけることができる、グロー

バル人材マーケットプレースを構築しています。

日本では、採用管理システム(以下、ATS)と、リクナビNEXTやタウンワーク等の当社グループ内ジョブボード並びに当社グループ以外のジョブボードとをつなぐ求人配信プラットフォームであるIndeed PLUSを通じて、求職者へのリーチを拡大しています。

(注1) 社内データに基づくIndeed上で2025年3月31日までに登録された、メールアドレス認証済みの求職者のグローバル累計アカウント数

(注2) 2025年3月時点における直近12ヶ月のグローバルでのアクション数に基づく社内データ

(注3) comScoreに基づく2025年3月の訪問数

(注4) 2025年3月時点における社内データに基づくGlassdoor上でプロフィールまたは経歴書を登録しているグローバルユーザー数

主なブランド	サービス内容
Indeed	オンライン求人マッチング・採用プラットフォーム
Indeed PLUS	求人配信プラットフォーム
Glassdoor	オンライン求人マッチング・採用プラットフォーム

2025年4月1日以降

主なブランド	サービス内容
Indeed	オンライン求人マッチング・採用プラットフォーム
Indeed PLUS	求人配信プラットフォーム
Glassdoor	オンライン求人マッチング・採用プラットフォーム
リクナビ	就職活動を行う学生向けオンライン求人マッチングプラットフォーム
リクルートエージェント	転職活動をサポートする人材紹介サービス
リクルートダイレクトスカウト	転職活動をサポートするスカウト型転職サービス

## マッチング&ソリューション事業

マッチング&ソリューション事業は、主に日本国内で事業を展開する、人材領域と販促領域で構成されています。人材領域は、個人ユーザーの求職活動及び企業クライアントの採用活動支援サービスを提供しています。販促領域は、個人ユーザーと企業クライアントを繋げる事業分野別のパーティカルに特化したマッチングプラットフォームと、企業クライアントに向けた業務支援SaaSを運営しています。

これらによって日本国内の、企業クライアントの事業運営を支える「エコシステム」を構築し、企業クライアントの生産性と収益性の向上を同時に実現することを目指しています。

人材領域では、オンライン求人マッチングプラットフォームとして、就職活動を行う学生向けのリクナビ、転職活動を行う社会人向けのリクナビNEXT、アルバイトやパート等の求職者向けのタウンワーク等のジョブボードを運営しています。現在、リクナビNEXTやタウンワーク等、リクナビを除くすべてのジョブボードがHRテクノロジー事業のIndeed PLUS利用ジョブボードとなっており、これにより、最大で国内主要求人サイト利用者の約7割(注)にリーチすることが可能になりました。また、リクルートエージェントやリクルートダイレクトスカウト等を通じて人材紹介サービスも提供しています。

販促領域は、美容、旅行、飲食分野とAir ビジネスツールズを含む業務支援SaaSを合計した分野、住宅分野、その他のサービスを合計した分野で構成されています。

代表的なマッチングプラットフォームとして、ライフスタイル分野は美容のHotPepper Beauty、飲食のHotPepperグルメ、旅行のじゃらん、住宅分野はSUUMOがあります。課金体系は、主にマッチングプラットフォームへの広告掲載課金を採用していますが、旅行等一部の分野ではトラザク課金を採用しています。企業クライアントとの取引を長期間維持し、1社当たりのライフタイムバリューを最大化するために、課金体系はそれぞれの分野の商習慣や特性等に合わせて設定し、また企業クライアントの事業運営にとって最適な形になるよう随時アップデートしています。

また、販促領域では、決済アプリであるAirペイ、POSレジアプリであるAirレジ、クラウドベースの応募情報一元管理システムであるAirワーク 採用管理等、16のAir ビジネスツールズに加えて、各事業分野のマッチングプラットフォームに付随したSaaSを提供し、アカウント数の拡大にも注力しています。

(注) (株)ヴァリューズ シェア調査 2024年6月(日本国内の主要求人サイトを1年に2日以上利用しているユーザーのうち、Indeed・タウンワーク・とらばーゆ・はたらいく・フロム・エーナビ・リクナビNEXT・リクナビ派遣を利用しているユーザーの割合。人材紹介等を除いた約60サイトを競合求人サイトとし、PC・スマートフォン間の重複は加味せず集計)

	主なブランド	サービス内容
人材 領域	リクナビ	就職活動を行う学生向けオンライン求人マッチングプラットフォーム
	リクナビNEXT	転職活動を行う社会人向けオンライン求人マッチングプラットフォーム
	リクルートエージェント	転職活動をサポートする人材紹介サービス
	リクルートダイレクトスカウト	転職活動をサポートするスカウト型転職サービス
	タウンワーク	アルバイトやパート等の求職者向けオンライン求人マッチングプラットフォーム
販促 領域	SUUMO	住宅の売買/賃貸/リフォームに関するオンラインプラットフォーム及び新築マンション/注文住宅購入に関する相談カウンター
	HotPepper Beauty	ヘアサロン/リラクゼーション&ビューティーサロンのオンラインプラットフォーム
	じゃらん	主に国内旅行の宿/ツアー/周辺観光に関するオンラインプラットフォーム
	HotPepperグルメ	飲食店の情報と割引クーポンを掲載したオンラインプラットフォーム
	Air ビジネスツールズ	事業分野を問わず幅広い企業クライアントに提供するクラウドベースの業務・経営支援ソリューション

2025年4月1日以降

	主なブランド	サービス内容
	SUUMO	住宅の売買/賃貸/リフォームに関するオンラインプラットフォーム及び新築マンション/注文住宅購入に関する相談カウンター
	HotPepper Beauty	ヘアサロン/リラクゼーション&ビューティーサロンのオンラインプラットフォーム
	じゃらん	主に国内旅行の宿/ツアー/周辺観光に関するオンラインプラットフォーム
	HotPepperグルメ	飲食店の情報と割引クーポンを掲載したオンラインプラットフォーム
	Air ビジネスツールズ	事業分野を問わず幅広い企業クライアントに提供するクラウドベースの業務・経営支援ソリューション

## 人材派遣事業

人材派遣事業は、日本並びに欧州、米国及び豪州で構成され、事務職派遣、製造業務・軽作業派遣及び各種専門職派遣等の人材派遣サービスを提供しています。労働者の派遣に際しては、予め派遣スタッフを募集・登録し、当該登録者の中から派遣先企業の希望する条件に合致する派遣スタッフを選し、当社グループとの間で雇用契約を締結した上で、派遣先企業へ派遣しています。

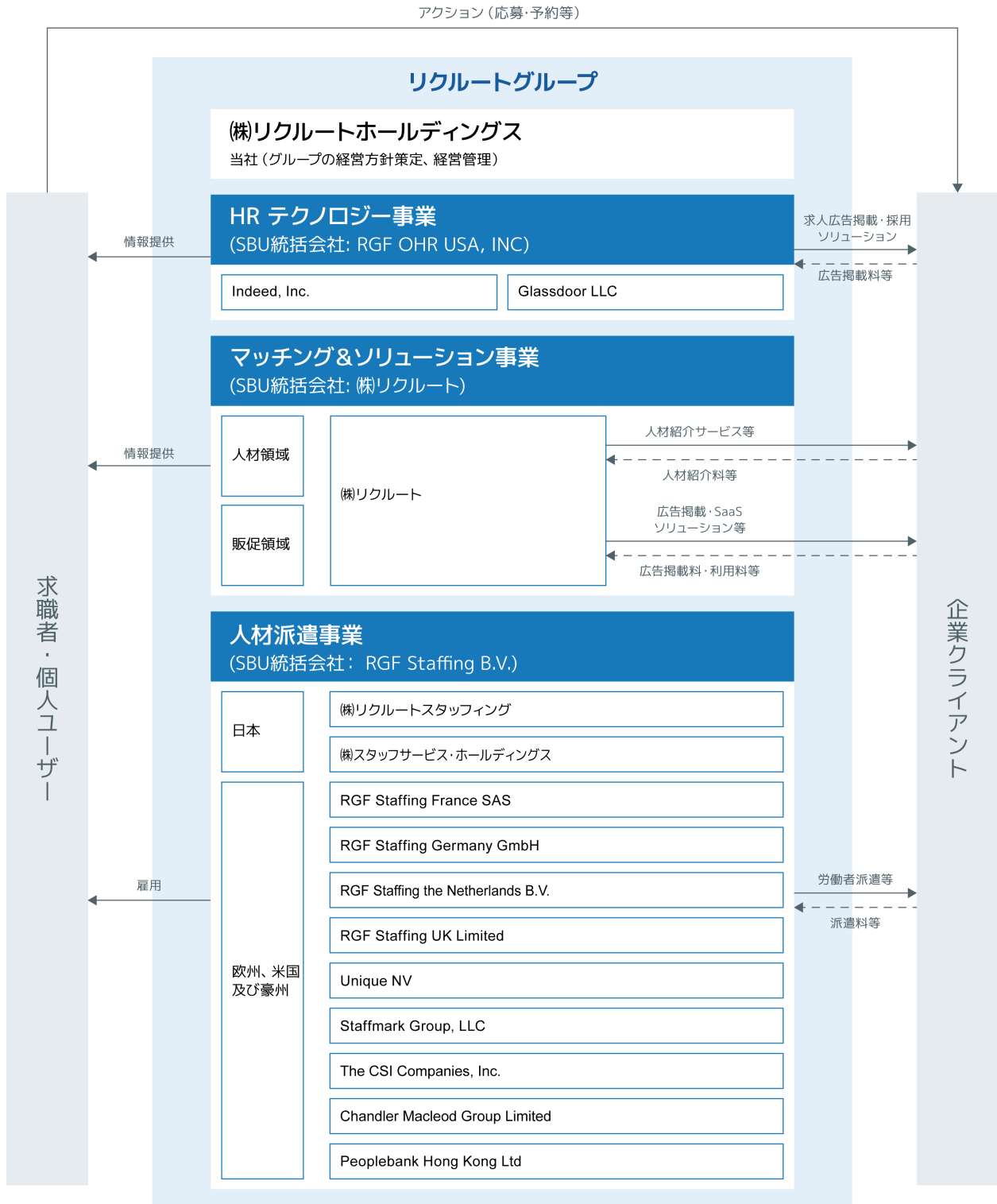
国内、海外共にマーケット特性に応じて組織をユニット単位に区分し、権限移譲により、各ユニットがマーケットに最適な戦略を実行することによって、利益の最大化を目指すユニット経営を推進しています。

	主なブランド	サービス内容
日本	リクルートスタッフィング スタッフサービスグループ	日本における人材派遣サービス
欧州、米国 及び豪州	欧州: Start People, Unique, USG Professionals, Secretary Plus, Bright Plus, Solvus, Certain Advantage 米国: Staffmark, CSI Companies 豪州: Chandler Macleod, Peoplebank	欧州、米国及び豪州等における人材派遣サービス

なお、当社は特定上場会社等に該当し、インサイダー取引規制の重要事実の軽微基準のうち、上場会社の規模との対比で定められる数値基準については連結ベースの計数に基づいて判断しています。

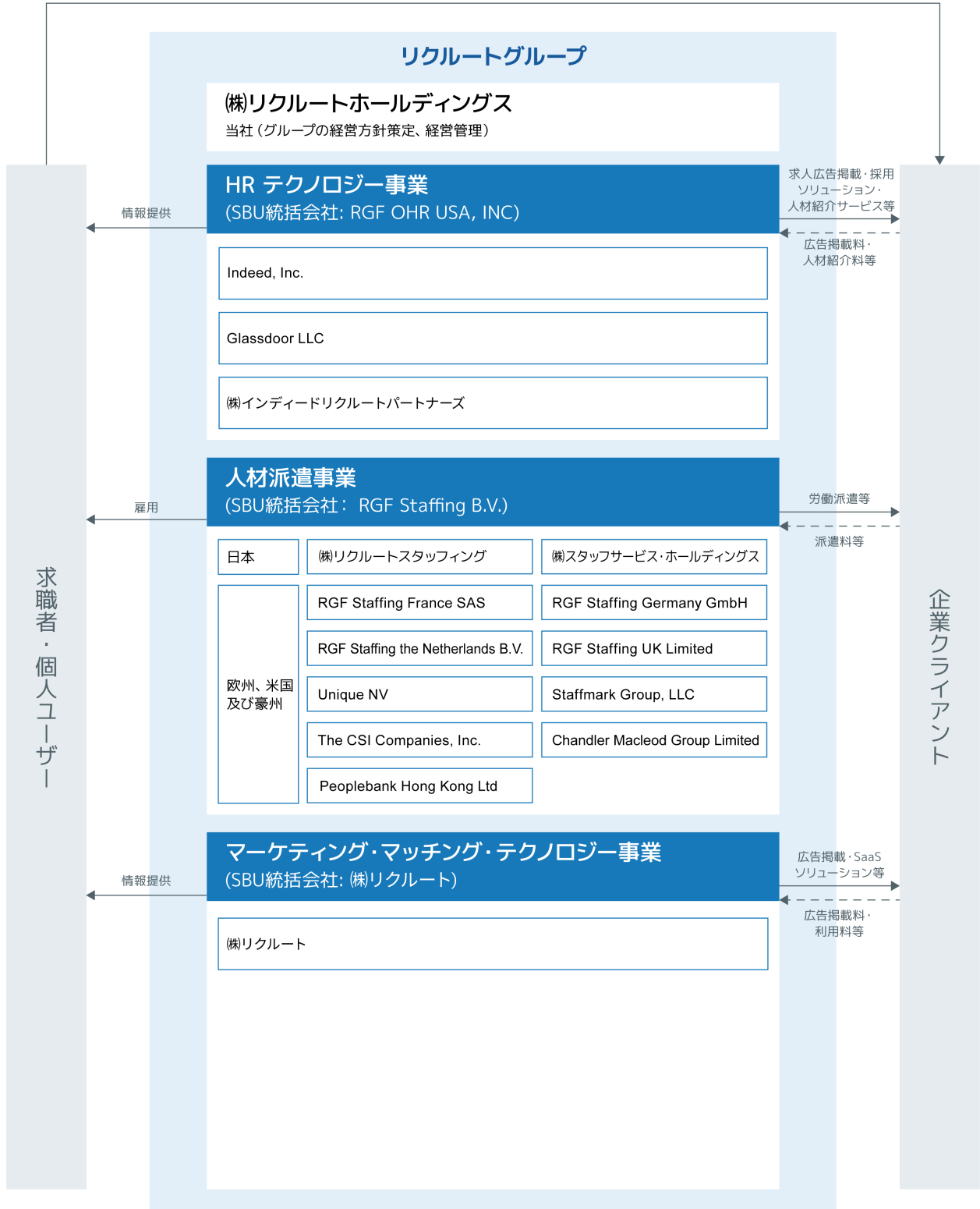
(2) 事業系統図

2025年3月期



2026年3月期

アクション(応募・予約等)



## 5. 経営方針

### (1) 経営の基本方針

当社グループの経営理念として、基本理念、ビジョン(目指す世界観)、ミッション(果たす役割)、バリューズ(大切にしている価値観)を掲げています。

基本理念	私たちは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現を目指す。
ビジョン (目指す世界観)	Follow Your Heart 一人ひとりが、自分に素直に、自分で決める、自分らしい人生。本当に大切なことに夢中になれるとき、人や組織は、より良い未来を生み出せると信じています。
ミッション (果たす役割)	まだ、ここにいる、出会い。 より速く、シンプルに、もっと近くに。  私たちは、個人と企業をつなぎ、より多くの選択肢を提供することで、「まだ、ここにいる、出会い。」を実現してきました。  いつでもどこでも情報を得られるようになった今だからこそ、より最適な選択肢を提案することで、「まだ、ここにいる、出会い。」を、桁違いに速く、驚くほどシンプルに、もっと身近にしていきたいと考えています。

### バリューズ (大切にしている価値観)

新しい価値の創造	個の尊重	社会への貢献
世界中があっと驚く未来のあたりまえを創りたい。遊び心を忘れずに、常識を疑うことから始めればよい。良質な失敗から学び、徹底的にこだわり、変わり続けることを楽しもう。	すべては好奇心から始まる。一人ひとりの好奇心が、抑えられない情熱を生み、その違いが価値を創る。すべての偉業は、個人の突拍子もないアイデアと、データや事実が結び付いたときに始まるのだ。私たちは、情熱に投資する。	私たちは、すべての企業活動を通じて、持続可能で豊かな社会に貢献する。一人ひとりが当事者として、社会の不に向き合い、より良い未来に向けて行動しよう。

当社グループは、個人ユーザーと、企業クライアントの双方に対してより多くの最適なマッチングソリューションを提供する、マーケットプレイスビジネスモデルを通してこれらの実現を目指してきました。

現在は、AIや当社独自のデータを活用することで、マッチングの更なる効率性向上と高速化に注力し、個人ユーザーに対して最適な選択肢を提供し、企業クライアントに対して更なる業務効率化を支援しています。

### (2) 目標とする経営指標

当社グループは、長期的な利益成長と企業価値及び株主価値の最大化に向け、新規事業投資や研究開発、M&A等の成長投資を機動的且つ積極的に実行していきます。そのための主な経営指標を調整後EBITDAと設定し、調整後EBITDAの達成度を役員の報酬に連動させることにより、株主の皆様との価値共有を促進しています。

### (3) 経営戦略

2025年4月1日付で、マッチング&ソリューション事業における人材領域をHRテクノロジー事業に移管し、マッチング&ソリューション事業は2026年3月期よりマーケティング・マッチング・テクノロジー事業に名称を変更しています。本項目では、当該変更後のセグメント体制に基づき記載しています。

当社グループは、テクノロジーの進化等により急速に変化する事業環境に対応し、グローバル市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定の下で、企業価値及び株主価値の最大化に取り組んでいます。

HRテクノロジー事業及び人材派遣事業が、グローバル人材マッチング市場において、またマーケティング・マッチング・テクノロジー事業が日本において、インターネット広告事業にとどまらず、テクノロジーを駆使して企業クライアントの業績向上及び生産性改善をサポートするソリューションプロバイダーに進化することを目指しています。

加えて、不確実性が高まる中で持続的な企業価値向上を目指すためには、健全なガバナンスの基で、企業活動全体を通じて社会や地球環境にポジティブなインパクトを与え、すべてのステークホルダーとの共存共栄を目指す必要があると考えています。そのため、環境・社会・ガバナンスについて具体的な目標を掲げ、社内外ステークホルダーとの対話を重視しながら、その実現に向けて取り組んでいます。

当社グループ全体の経営戦略と対処すべき課題は、以下のとおりです。

#### **Simplify Hiring - 人材マッチング市場における採用プロセスの効率化**

当社グループは、求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、採用オートメーション市場及び人材派遣市場の総称を人材マッチング市場と定義し、求職者がより速く容易に仕事を得られることや、企業クライアントの採用に係るコストと時間を削減することを通じた人材マッチング市場における採用プロセスの効率化に取り組んでいます。

当社は、Simplify Hiringの実現に向けて、人材マッチング市場全体をターゲットとして当社グループの人材関連事業全体で連携を更に強化し、一体的に運営することが不可欠であると考えています。2025年4月1日時点でマッチング&ソリューション事業の人材領域をHRテクノロジー事業に移行し、Indeed PLUS、そして人材紹介事業を通じて、当社は、これらの事業を一体的に運営することで、採用効率が向上し、グローバルなHRマッチング市場に効果的に対応する能力が加速されると考えています。

当社グループは、事業を展開しているすべての人材マッチング市場において、数多くある採用プロセスを自動化し、マッチングの質とスピードの向上に取り組んでいます。各サービスが持つ膨大なデータをAIや機械学習技術と組み合わせることで、採用プロセスを簡素化し、求職者と企業クライアントにさらなる価値を提供することを目指しています。長期的には、ボタンをクリックするだけで完了するような、より速く効率的で、公正な求職者と企業クライアントのマッチングを目指します(注1)。

HRテクノロジー事業は、グローバルで展開する世界有数のオンライン求人マッチング・採用プラットフォームであるIndeedとGlassdoor(注2)や、日本で展開する求人配信プラットフォームであるIndeed PLUSを含む、求職者と採用企業からなるグローバル人材マーケットプレイスを運営しています。Simplify Hiring戦略推進の中心的な役割を担っており、求職者と中小企業や大企業、派遣会社といった事業規模を問わず数多くの企業クライアントのマッチングを可能にしています。

HRテクノロジー事業のオンライン求人マッチング・採用プラットフォームに掲載されている求人は、公開情報からアグリゲートされたもの、ATSを通じて投稿されたもの、企業クライアントにより直接プラットフォームに投稿されたものがあり、求人件数は2,400万件以上(注3)にのぼります。更に、求職者は数十億もの企業評価、企業レビュー、給与情報(注4)にアクセスできるため、それらの情報に基づいた仕事やキャリアに関する意思決定をすることができます。より簡単に速く、また、一人ひとりに合った求職活動を支援するため、求人情報の検索やレコメンデーション、プロフィールの作成や経歴書の掲載、キャリアアドバイス、動画や電話による面接の設定や実施、職場環境について会話するコミュニティ等、求職活動に関わる一連のツールを提供しています。

企業クライアントに対しても同様に、AIを活用して、より簡単で速く、また、一社一社に合わせた採用活動を支援するソリューションを提供しています。HRテクノロジー事業のオンライン求人マッチング・採用プラットフォームは、求人広告の掲載や採用のための企業ブランディング等を通して、多様な求職者へのアプローチを可能にしています。また、ペイフォーパフォーマンスモデルあるいはサブスクリプションモデルのソーシング、スクリーニング、採用候補者とのやり取りや面接といった採用プロセスに係るサービスを提供することで、効率的な採用活動を支援しています。

Indeedを採用のために毎年利用する企業クライアントは330万社(注5)あり、Indeed上で作成された求職者のプロフィールは6億1,000万件以上(注6)、Glassdoor上で作成された求職者のプロフィールは2億1,000万件以上(注7)にのびます。

人材マーケットプレイスの効率性と有効性を高めるためには、求職者と企業クライアントをマッチングするプロセスの改善が不可欠です。そのためには、生成AIの活用により得られた情報を含め、当社サービスが使用する情報の正確性と適時性を改善し続けながら、予測AIや機械学習技術を活用し、求職者には最適な求人のレコメンデーションを、又企業クライアントには最適な候補者リストを提供することが必要です。加えて、この改善を可能にするためには、ひとりひとりに合わせた方法でのエージェントックAIの活用等によって、当社サービスの人材マーケットプレイスにおける求職者とのエンゲージメントを高めることも不可欠です。

求職者がログインをしてプロフィールを作成することで、当社サービスは求職者のスキルや好みをより深く理解することができ、よりパーソナライズされた求人情報を提供することができるようになります。これにより、求職者はより良いユーザー体験を得られるだけでなく、より効率的に適切な就職の機会を見つけることができるようになります。

更に、当社サービスがマッチング成立あるいは不成立の要因を理解することも、求職者と企業クライアントそれぞれにとって極めて重要だと考えています。当社の人材マーケットプレイスでは、求職者と企業クライアントの間で、メッセージのやり取り、電話、応募書類の提出、面接の申し込みや返信のリマインド、採用オファー等のやり取りが行われています。また、外部ATSとの連携を増やすことで、更に多くのデータをIndeedプラットフォームに集約し、マッチング精度の向上に取組んでいます。マーケットプレイス上でのやり取りを、採用プロセスにおけるそれぞれのステップごとに追跡することで、求職者と企業クライアント双方の視点から、何故次のステップに進むことができたのかという貴重な情報を得ることができます。

採用プロセスの効率化の進捗度合いを表す指標は、Indeed及びGlassdoor上における1分当たりの平均採用者数(注8)であると考えています。この指標はマッチング精度の向上、採用プロセスの自動化、企業クライアントとの関係性の深化の進捗を計るものであり、これら要素の改善はさらなる採用者数の増加に繋がります。2024年の1分当たりの平均採用者数は、社内測定に基づく27名となりました。

また、Simplify Hiringを実現することを目指し、当社グループ全体が保有する企業クライアントとの関係性、オフライン、オンラインを合わせたすべてのユニークなデータを活用した機械学習やその他のAIテクノロジーを活用し、グループの人材関連事業全体でマッチングエンジンの進化に取り組んでいます。

この一例が、Indeed PLUSです。Indeed PLUSは、当社のオンライン求人マッチング・採用プラットフォームに関するテクノロジーの強みと、タウンワークやリクナビNEXTをはじめとする、日本国内のジョブボードに蓄積されたデータや知見を組み合わせた求人配信プラットフォームで、日本国内の求職者と企業クライアントのマッチングをより効率化するサービスです。日本国内のジョブボードのうち、リクナビを除くすべてのジョブボードは既にIndeed PLUS利用ジョブボードとなっています。Indeed PLUSにより、求職者はより多くの求人の中から仕事を選択することが可能になり、また、企業クライアントもより多くの候補者の中から求める人材を、より速く、効率的に採用することが可能になります。

また、人材紹介サービスであるリクルートエージェントやリクルートダイレクトスカウトでは、当社グループのマッチングエンジンを活用し、経歴書のスクリーニング等これまで人が手作業で行っていた工程の効率化を進めています。これらのサービスは2025年4月1日にHRテクノロジー事業に移行しており、日本市場で60年以上人材マッチングビジネスを運営してきた当社のノウハウと、Indeedのテクノロジーや膨大な量のデータを連携させ、日本国内でのSimplify Hiring戦略を積極的に進めていきます。

更に、人材派遣事業では、当社グループが持つ独自のマッチングエンジン等のテクノロジーを活用することに注力しています。従来の人材派遣の事業プロセスにデータの活用や自動化を導入することで、企業クライアントにより良い採用体験を、派遣社員にはより良い求職体験を提供していきます。マッチングの精度とスピードを改善し、派遣社員の定着率を向上させ、手作業のプロセスを自動化することで、人材派遣市場をリードする最も革新的なプラットフォームとなることを最終目標としています。



当社は、2024年のグローバル人材マッチング市場の規模を、2023年の推測規模(注9)から横這いの3,100億米ドル程度(注10)と見込んでいます。求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、人材派遣市場は2023年から若干縮小したものの、社内の人材獲得リソースのために支出してきた金額のうち、現在のテクノロジーで合理的に代替できる支出の想定割合が増加した採用オートメーション市場が拡大したため、全体では横這いとなりました。なお、2025年5月9日時点で、2023年の人材マッチング市場の市場規模を更新しています。詳細は注記をご覧ください。

人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、また採用オートメーション市場に含まれる社内の採用プロセスは、候補者のソーシングやスクリーニング、面接の設定、候補者の選定や配属といった、多くのサービスにおいて属人的な関係に基づく伝統的なビジネスモデルを採用しているとされてきました。当社グループはデータや自動化を活用し、これらの作業を効率化するソリューションを、業界平均よりも低価格で採用担当者や企業経営者に提供することを目指します。それによって、当社がサービスを提供する企業クライアント数を更に増やし、採用予算のうち、より多くのシェアを獲得することを目指します。

### 人材マッチング市場規模 (推定)

単位:十億米ドル	2023年		2024年
	2024年5月15日時点	2025年5月9日時点	
求人広告及び採用ツール市場(注11、12、13)	31	34	33
人材紹介市場(注14,15,16)	58	74	72
エグゼクティブサーチ市場(注14,15,16)	37	24	24
人材派遣市場(注17,18,19)	116	118	111
採用オートメーション市場(注20,21)	60	60	70
<b>合計(注22)</b>	<b>302</b>	<b>310</b>	<b>310</b>

### 求人広告及び採用ツール市場

2024年における求人広告及び採用ツール市場の市場規模は、Staffing Industry Analysts(SIA)の推計に基づき、グローバルでの年間売上金額ベースで330億米ドル程度(注13)と推定しています。

### 人材紹介市場

正社員を雇用者に紹介することで手数料が発生する人材紹介市場における多くのサービスは、属人的な関係に基づく伝統的なビジネスモデルを採用しており、2024年におけるグローバルでの市場規模を、年間売上金額ベースで720億米ドル程度(注16)と推定しています。

### エグゼクティブサーチ市場

管理職が対象となるような、特定の役割を担う従業員候補者のサーチに報酬が発生するエグゼクティブサーチ市場では、多くのサービスが人材紹介市場と同様に属人的な関係に基づく伝統的なビジネスモデルを採用しており、2024年におけるグローバルでの市場規模を、年間売上金額ベースで240億米ドル程度(注16)と推定しています。

### 人材派遣市場

人材派遣市場は、グローバルでの年間売上金額ベースで5,360億米ドル程度(注19)の市場規模であると推定しており、売上金額から派遣スタッフの給料や関連する費用を控除した売上総利益金額は1,000億米ドル程度(注19)と推定しています。

また、人材プラットフォーム(注23)、人材派遣プラットフォーム(注24)及びVMS/FMS(注25)における2024年のグローバルでの年間推定売上、並びにMSP(注26)及びRPO(注27)により代替可能な企業クライアントのリソースの年間推定金額(自動化によって得られる企業クライアントのコスト削減効果を考慮)もこの市場に含まれています。伝統的な人材派遣市場とこれらの市場の関連性及び人材派遣のサービスプロバイダーがこれらの市場のサービスの一部又は全部を提供する頻度を考慮し、当社はこれらの市場を人材派遣市場として統合することが適切であると考えています。

よって、2024年のこれらの市場規模の合計は約1,110億米ドル(注19)であると推定しています。

## 採用オートメーション市場

当社が既に一部で事業展開を行っている採用オートメーション市場は、2024年において、700億米ドル程度(注21)の市場規模であると推定しています。市場規模は、企業クライアントが人材採用のために社内リソースに費やしている金額を基に、その金額のうちどの程度が第三者による採用オートメーションサービスによって代替可能であるかを推定することに加え、自動化によって得られる企業クライアントのコスト削減効果を考慮した上で算出しています。更に、採用プロセスにおいて現在使用されている自動化ツールをより包括的に含めるため、この市場には、ATS市場における2024年のグローバルでの年間推定売上(注28)と身辺調査のうち、第三者によるサービスによって代替可能な社内リソースの年間推定金額(注29)も含まれます。

- (注1) 当社グループは当該領域において法的規制が存在する可能性を認識しており、それらの規制を遵守するよう努めています。
- (注2) comScoreに基づく2025年3月の訪問数
- (注3) 2024年1月から12月においてIndeedに掲載されていた求人数の1日当たり平均
- (注4) 社内データに基づく2025年3月末時点のIndeed上のグローバルでの企業評価、企業クチコミ、給与情報の累計数(約45億件)
- (注5) 社内データに基づく2025年3月時点における直近12ヶ月のグローバルでのアクション数
- (注6) 社内データに基づくIndeed上で2025年3月31日までに登録された、メールアドレス認証済みの求職者のグローバルでの累計アカウント数
- (注7) 社内データに基づくGlassdoor上で2025年3月31日までにプロフィール又は経歴書を登録したグローバルでの累計登録ユーザー数
- (注8) 1分当たりの採用者数は、年間採用者数を一年当たりの分数で割ることで算出される社内データに基づく数値です。特定の求職者が特定の日付に特定の仕事に採用された場合に採用者数としてカウントしています。企業クライアント又は求職者がアンケートを通じて採用の意思表示をした場合や、Indeedのレジュメやメッセージ機能において、採用が行われたという明確な証拠が確認された場合に採用者数としてカウントされます。
- (注9) 求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、及びエグゼクティブサーチ市場における売上金額ベースのそれぞれの市場規模、採用オートメーション市場において企業クライアントが人材採用のために社内リソースに費やしている金額のうち、第三者による採用オートメーションサービスへ代替可能な金額の推定値及びATSと身辺調査の市場規模、並びに人材派遣市場における売上総利益ベースの市場規模及び人材プラットフォーム、人材派遣プラットフォーム、VMS/FMS、MSP、RPOの市場規模に関する当社グループ及び第三者機関の市場データによる推計値の単純合計額。推計値の算出方法は以下の注記をご参照ください。
- (注10) 2023年の人材マッチング市場の市場規模の値は、求人広告及び採用ツール市場の推定方法の修正、及び2024年5月15日に開示した2024年3月期通期決算発表時の各市場に関する当初の推定値の公表後に得られた情報に基づき、2025年5月9日付けで、2024年5月15日に開示した推定値から修正されています。  
2024年5月15日付けの2024年3月期通期決算短信における求人広告及び採用ツール市場に関する当社の当初の予測は、第三者レポート、社内調査、その他の情報源を使用した当社の予測に基づいています。詳細は以下の注記に記載しています。他方で、2025年5月9日付けで修正された推定値は、SIA report Online Job Advertising Market: 2024 Updateのみに基づいています。また、グローバル人材市場及び人材派遣市場の算出手法が、2024年5月15日時点から2025年5月9日時点にかけて変更になり、グローバルで単一のシェア率を適用するのではなく、アメリカ大陸、EMEA、APACに分けて地域ベースで算出しています。そして、SIAは、2023年の人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場におけるそれぞれの構成比が、Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2023 Updateの発行時点から最新のGlobal Staffing Market Estimates & Forecasts November 2024の発行までの期間において大きく変化したと推定しています。詳細は以下の注記をご確認ください。
- (注11) 2024年5月15日時点の2023年の市場規模は、各年におけるHRテクノロジー事業の売上に、当社グループがHRテクノロジー事業のサービスを提供している国のオンライン求人広告における主要な競合他社の売上総額についての第三者機関のレポートの数値を当社グループの推計に基づき修正した金額及びLinkedInのタレントソリューション事業の年間売上金額について同社の公表資料からセルサイドアナリストのモデル及び当社グループの推計に基づき修正した金額を合算した、オンライン求人広告及び採用ツール市場の規模、並びに各年のオンライン求人広告及び採用ツール市場の市場規模に、各年における広告市場全体におけるオンライン広告及びオフライン広告(但し、テレビ、映画及びラジオ広告等を除く。)の比率(第三者機関のレポートに基づく。)を乗じて算出した、オフライン求人広告市場の規模。なお、表中の数値は、オンライン求人広告及び採用ツール市場規模の数値と、オフライン求人広告市場規模の数値を合計したものである。
- (注12) 2025年5月9日時点の2023年の市場規模はSIA, Online Job Advertising Market: 2024 Updateに基づいています。当社は、グローバルオフライン求人広告市場の規模が縮小傾向にあることを踏まえ、市場規模の開示が現時点で有益ではないと判断しました。
- (注13) 2024年の市場規模はSIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づいています。当社は、グローバルオフライン求人広告市場の規模が縮小傾向にあることを踏まえ、市場規模の開示が現時点で有益ではないと判断しました。

- (注14) 2024年5月15日時点の人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2023年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2023 Updateに基づく2023年に推定されるグローバル人材市場の成長率△2%を2022年のグローバル人材市場の売上金額と推定される6,540億米ドル(2023年5月15日の開示後に値が修正されています。)に適用して得られた2023年の売上推定金額とされる6,400億円に、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合である15%を適用して市場規模を算定。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定
- (注15) 2025年5月9日時点の人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2023年の市場規模を、SIA, Global Staffing Market Estimates & Forecasts November 2024に基づき、980億米ドルと推定しています。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定。なお、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」における人材紹介市場とエグゼクティブサーチ市場の比率が更新されたことにより、人材紹介市場とエグゼクティブサーチ市場の2023年の推計値が2024年5月15日時点の2023年の推計値から修正されました。
- (注16) 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2024年の数値は、(a)SIA, Americas Staffing Market Forecast November 2024に基づくアメリカ大陸における2023年の市場規模2,290億米ドルに成長率△9%を適用して算出した人材市場規模、(b)EMEAにおける2023年の市場規模2,630億米ドルに成長率△2%を適用して算出した人材市場規模、(c)APACにおける2023年の市場規模1,590億米ドルに成長率7%を適用して算出した人材市場規模の合計に、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合として、SIA, Global Staffing Market Estimates & Forecasts November 2024に基づく15.2%を適用して市場規模を算定。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定
- (注17) 人材派遣市場における2024年5月15日時点の2023年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2023 Updateに基づく、推定される人材派遣市場の成長率△2%を2022年の人材派遣市場の売上金額5,550億米ドルに適用して算出した2023年の売上金額5,440億米ドルに、2023年におけるグローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均19.30%を適用して算出した額
- (注18) 人材派遣市場における2025年5月9日時点の2023年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates & Forecasts November 2024に基づき、2023年の売上金額5,510億米ドルに、2023年におけるグローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均19.30%を適用して算出した額
- (注19) 人材派遣市場における2024年の数値は、2024年に推定される売上金額5,360億米ドルに、2024年におけるグローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均18.72%を適用して算出した額。2024年に推定される売上金額5,360億米ドルは、SIA, Global Staffing Market Estimates & Forecasts November 2024に基づく、(a)アメリカ大陸における2023年の人材派遣市場規模2,060億米ドルに、人材市場の成長率△9%を適用して算出した市場規模、(b)EMEAにおける2023年の人材派遣市場規模2,250億米ドルに、人材市場の成長率△2%を適用して算出した市場規模、(c)APACにおける2023年の人材派遣市場規模1,200億米ドルに、人材市場の成長率7%を適用して算出した市場規模の合計
- (注20) 採用オートメーション市場における2024年5月15日時点及び2025年5月9日時点の2023年の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)の、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち41%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを37%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。この市場の定義には、ATS市場及び身辺調査市場が含まれています。
- (注21) 採用オートメーション市場における2024年の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)の、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち46%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを37%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。この市場の定義には、ATS市場及び身辺調査市場が含まれています。
- (注22) 本項に記載する求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、採用オートメーション市場、及び人材派遣市場の市場規模については、上記の注記に記載のとおり外部の統計資料や公表資料を基礎として当社グループが推計したものであり、その正確性には係る統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模は係る推計値と大きく異なる可能性があります。

- (注23) 人材プラットフォーム市場は、企業クライアントと労働者の法的関係を可能にする直接的な臨時労働の取り決めを促進するマーケットプレイスで、SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2023年と2024年のグローバルでの年間売上を、それぞれ20億米ドル程度と推定
- (注24) 人材派遣プラットフォーム市場は、企業クライアントと派遣業務の候補者との自動マッチングを促進するマーケットプレイスで、SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2023年と2024年のグローバルでの年間売上を、それぞれ40億米ドル程度、約30億米ドル程度と推定
- (注25) VMS/FMS市場は、ベンダー及びベンダーから派遣された臨時スタッフやフリーランス等企業の臨時雇用者プログラムを管理するための技術を提供するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2023年と2024年のグローバルでの年間売上を、それぞれ30億米ドル程度と推定
- (注26) MSP市場は、企業クライアントの臨時雇用プログラムの全部又は一部を自動的に管理するサービスを提供するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2023年と2024年の第三者サービスにより代替可能な企業クライアントのリソースの年間推定金額を、それぞれ10億米ドル程度と推定
- (注27) RPO市場は、企業が第3者に代わって、ソーシングからオンボーディングまでの社内採用機能の一部又は全部を自動的に行うもので、SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2023年と2024年の第三者サービスにより代替可能な企業クライアントのリソースの年間推定金額を、それぞれ30億米ドル程度と推定
- (注28) ATS市場は、応募者を採用プロセスの様々な段階で追跡するためのソフトウェアやその他のツールを企業が提供するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2023年及び2024年のグローバルでの年間売上をそれぞれ20億米ドル程度、30億米ドル程度と推定
- (注29) 身辺調査市場は、企業がデジタル化された方法で応募者の経歴や資格を確認・審査するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024 Update及びSIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2023年と2024年の第三者サービスにより代替可能な社内リソースの年間推定金額を10億米ドル程度と推定

## Help Businesses Work Smarter - 日本国内企業クライアントの生産性及び業績向上

Help Businesses Work Smarterは、日本における企業クライアントの生産性及び業績向上に貢献するという戦略です。マーケティング・マッチング・テクノロジー事業を中心に、各事業分野、つまりパーティカルに特化したマッチングプラットフォーム及びそれに付随するパーティカル業務支援SaaSや、パーティカルを問わない業務支援SaaSのAir ビジネスツールの提供を推進しています。

これは、パーティカルに特化したマッチングプラットフォームとSaaSで構成するエコシステム内で、企業クライアントの事業運営に係るすべての経済活動を支える業務を循環、完結させることで実現します。

当社はエコシステムの構築にあたって、「個人ユーザーのアクション数(注1)」、「SaaSサービス別アカウント数(注2)」、「決済流通額(注3)」をKPIとしています。

個人ユーザーのアクション数(注4)は、マッチングプラットフォーム上で発生した美容院や飲食店、宿泊施設への予約数、求人広告等への応募数を指し、2025年3月期は約5.4億件となり、前年同期比12.3%増となりました。アクション数の増加は、企業クライアントの売上増加に繋がります。マーケティング・マッチング・テクノロジー事業全体でアクションデータやマッチングテクノロジーを駆使することで、マッチングプラットフォームの利便性を向上させ、アクション数の増加を目指します。

SaaSサービス別累計アカウント数は、2025年3月期末時点で前年同期比14.7%増の約434万アカウントとなりました。事業分野を問わない業務支援SaaSであるAir ビジネスツールの提供、特にキャッシュレス決済サービスのAirペイがアカウント数の増加を牽引しました。Airペイを通して、当社がマッチングプラットフォームを提供している事業分野以外にも、小売業やサービス業、調剤薬局等、これまで取引がなかった新規企業クライアントの獲得が可能となりました。また、ATSのAirワーク 採用管理の新規企業クライアントによる利用も増加しました。

当社は、当事業が提供するSaaSの日本における潜在顧客事業所数を438万程度(注5)と推定しており、各事業所による複数のSaaS利用を想定するため、累計アカウント数の拡大余地は依然として大きいと認識しています。この指標の伸長は、当事業の顧客基盤の拡大を意味します。当社は、今後もAir ビジネスツールが企業クライアントの業務を代替することで顧客基盤が広がっていくと見込んでいます。

決済流通額の2025年3月期の実績は約2.4兆円となり、前年同期比26.8%増となりました。これは、Airペイのアカウント数増加に加えて、じゃらんネット、HotPepper BeautyやHotPepperグルメでAirペイによるオンライン決済サービスの利用増加によるものです。予約だけではなく、予約時にマッチングプラットフォーム上で決済まで、当社のエコシステム内で完結させることで、個人ユーザーには支払いにおける利便性の向上、企業クライアントには機会損失の軽減、そして当社にとっては、エコシステム内で生じる決済流通額の拡大に寄与します。この指標の拡大は、新たな収益貢献の可能性があるフィンテックサービスの拡充にとって、その基盤となることから重要になります。フィンテックサービスの例として、企業クライアント向け早期現金化サービスのAirキャッシュがあります。

当社は、パーティカルに特化したマッチングプラットフォームにSaaSのAir ビジネスツールを組み合わせることで、企業クライアントと広く事業接点を持つことが可能になります。更に、人材マッチングサービスとも連携することで、エコシステム内で企業クライアントの事業運営に係る多くの業務を完結することにより、多様なサービスを継続的に利用いただき、個人ユーザーと企業クライアント双方のライフタイムバリューの効率的な拡大に繋がります。

- (注1) 2024年4月1日から2025年3月31日までの、リクナビNEXT応募数、タウンワーク応募数、リクルートエージェント応募数、SUUMOカウンター来店個人ユーザーの当社企業クライアントへの送客数、HotPepper Beautyオンライン予約数、じゃらん宿泊予約数、HotPepperグルメオンライン送客数(予約人数)、Airペイ決済回数の合計
- (注2) 2025年3月末時点でマッチング&ソリューション事業が日本国内で提供する有料及び無料のSaaSサービス別累計アカウント数であり、各サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブを含みます。
- (注3) Airペイ端末を通じた店舗決済金額(Airペイ QRによるQR決済を含む)及びAirペイ オンラインを通じたオンライン決済における決済金額の合計金額(決済流通額のうち、ごく一部に当たる決済手数料が当社の売上収益となるため、流通決済額の増減は当社の売上収益の増減と必ずしも比例しません)
- (注4) アクション数については、商品リニューアルによるカウント手法の変更等を遡及的に反映しています。
- (注5) 2025年3月末時点でマッチング&ソリューションSBUが日本国内で提供しているSaaSの潜在顧客事業所数の当社推定。総務省・経済産業省「平成33年経済センサス-活動調査結果」及び中小企業基本法における中小企業者の定義等に基づく中小企業者の事業所数を潜在顧客事業所数としています。2025年3月末時点でマッチング&ソリューションSBUが日本国内で提供しているSaaS(Airワーク採用管理含む)の内容に鑑み、業種にかかわらず全業種においてもSaaS導入可能性があると判断し、すべての業種を潜在顧客事業所数の対象としています。また、潜在顧客事業所数に算入する事業所の規模は、SaaSの現時点における主たる顧客ターゲットに鑑みこれまでと同様、中小企業基本法における中小企業としています。

## Prosper Together -ステークホルダーとの共存共栄を通じた持続的な成長

当社は、企業活動全体を通じて社会にポジティブなインパクトを与え、すべてのステークホルダーと共存共栄を目指していくことが、当社の持続的な成長に繋がると考えています。2021年5月に経営戦略として掲げた環境・社会・ガバナンスの目標に対する2025年3月期(注1)の進捗は以下のとおりです。

### 環境(Environmental)

短期目標として定めた、当社グループの事業活動におけるカーボンニュートラルは、2022年3月期より4期連続して、2025年3月期も達成する見込みです(注2,3)。そして、2031年3月期までに目指すバリューチェーン全体を含めたカーボンニュートラル(注2)に向けては、SBTiの短期目標に沿って定めた温室効果ガス(GHG: Greenhouse Gas)の実質削減目標(注4)に向けて取組みを進め、2024年度にスコープ1+2とスコープ3(注2,3)共に、目標を大幅に超えて削減する見込みです。特に、当社のGHG排出量の95%以上(注5)を占めるスコープ3の削減に向けては、パートナー企業と協働して、GHG排出量測定の見直しや削減に向けた打ち手の検討を進めています。

また、企業の環境リスクに対する取組みを評価する国際的な非営利団体であるCDPIにより、気候変動分野における課題解決と開示の透明性におけるリーダーシップが認められ、2023年に続き2024年も最高評価であるAリスト企業に選定されました(注6)。

### 社会(Social)

世界で人材マッチング事業を展開する当社グループとして、人々にとって欠かせない生活基盤である「仕事」の領域で、すべての求職者に雇用機会を提供し、就業までに掛かる期間を短縮することで社会にインパクトを創出していくために、2030年に向けた2つの目標を掲げています。

1点目の2030年までに就業までに掛かる時間を半分にすることを目標に向けては、2024年5月に「採用までに掛かる時間」を指標と定めてから、この指標に影響を与える要因について探求してきました。また、より正確で実用的な測定方法へと改良することと並行して、採用までのプロセス毎に時間を短縮するための戦略を実行してきました。この測定方法の改良を経て、Indeed上の求人（有料無料含む）において、「採用までに掛かる時間」は2025年1月時点で平均42日間で、2023年12月時点の41日間(注7)から微増したことが分かりました。

「採用までに掛かる時間」が微増した要因の1つには、米国のマクロ経済の影響があります。例えば、米国の労働力人口比率(注8)が増加すると「採用までに掛かる時間」が増加するという相関関係が、当社の初期調査で見えてきました。また、米国の離職率(注9)が低下すると「採用までに掛かる時間」が増加するという逆相関関係も確認できました。2024年の米国では、離職率が著しく低下した一方で、労働力人口はパンデミック後に徐々に回復しました。

一方で、当社の調査に基づくと、雇用主がIndeedの有料プロダクトを利用した場合、「採用までに掛かる時間」が継続して短縮されるという結果も見えてきました。厳しいマクロ経済の状況下でも、IndeedのAIを活用した機能は、雇用主がより良い採用を、より速く実現するために寄与することができました。

例えば2024年1月から2025年1月に当社が行った、全世界のIndeed上の求人情報における調査では、有料求人は無料求人と比較して「採用までに掛かる時間」が22%速いという結果が出ました。また、最近では、プロダクト革新が時間短縮に貢献する例も見えてきました。例えば、米国で試験導入しているPremium Sponsored Jobsを利用した求人は、無料求人と比較して、「採用までに掛かる時間」が58%も速くなりました(注10)。

当社では、革新的なAIソリューションの導入、採用プロセスの効率化や自動化を通じて「採用までに掛かる時間」を短縮し、雇用主の採用をよりシンプルに、速くしていくことで、当社の持続可能な事業成長を目指していきます。

しかし労働市場には、ジョブマッチングの速度と精度を向上するだけでは解決することが難しい障壁が数多く存在しています。そこで2031年3月期までに累計3,000万人の障壁に直面する求職者の就業を実現するという2点目の目標を定め、世界で共通した障壁となっている学歴や障がい等の6つの障壁を定めて取組みを進めています。

求職者に十分なスキルがあっても高等教育以上の学歴がないことで採用されにくいという調査結果(注11)を受けて、仕事やトレーニング等によって求職者が得たスキルをベースに選考する「スキルファースト採用」(注12)の拡大に取り組んでいます。Indeed上でのマッチングにスキル情報を活用し、採用企業に対して求職者のスキルに基づいたレコメンドを進めています。「スキルファースト採用」を通じて、求職者は自身のスキルと能力を最大限にアピールでき、雇用主は職務に必要なスキルを基準に候補者を選定・評価できます。今後は、AIを活用して、求職者一人ひとりにあわせたキャリアアドバイスや面接指導、そして求職者に代わって採用企業に対して効果的にスキルをアピールするためのサポートを行うことで、「スキルファースト採用」を拡大する予定です。

こうした取り組みの結果、2025年3月期までに、累計で約1,180万人の障壁を持つ求職者の就業を実現することができました(注13)。引き続き、インクルーシブでスキルファーストな採用を促進することで、労働市場の障壁の低減に取り組んでいきます。

当社グループでは、創業以来、従業員一人ひとりの違いを大切に、その好奇心から生まれるアイデアや情熱に投資することで、新たな事業やサービスを生み出してきました。2031年3月期までに当社グループ全体における上級管理職・管理職・従業員それぞれでジェンダーパリティを目指す目標(注14)に向けては、従業員の能力開発等を通じて管理職候補者のプール拡大に取り組みました。

そして、ジェンダーギャップが大きい日本を中心に事業を展開する(株)リクルートでは、コーチングメソッドを取り入れた新たな人材育成プログラムと、管理職要件の明文化等を通じて管理職候補者の拡大に取り組んだ結果、女性管理職比率を大幅に向上することができました(注15)。

### **ガバナンス(Governance)**

当社は、経営の透明性と健全性を向上し、経営の意思決定の質を上げるためには、様々なスキルや経験、バックグラウンドを持つメンバーで取締役会を構成することが重要であると考えています。

2031年3月期までに当社の取締役及び監査役全体のジェンダーパリティを目指す目標(注16)に向けては、当社の中長期戦略の実現に向けて必要となるスキルやバックグラウンドを検討した上で、取締役候補の検討を継続しています。

- (注1) 本文書に記載の「20XX年3月期」は、前年の4月1日に開始し、その年の3月31日に終了する会計年度。
- (注2) 事業活動における温室効果ガス(GHG: Greenhouse Gas)排出量は、スコープ1(自社が管理・所有するオフィスにて直接排出されるGHG)とスコープ2(自社が管理・所有するオフィスにて購入した電力・熱・蒸気エネルギー等の使用を通して間接的に排出されるGHG)の合計。バリューチェーン全体におけるGHG排出量は、スコープ1、2に加えて、スコープ3(スコープ1、2を除く間接的に排出されるGHG)を含むすべて。GHG排出量の測定、排出量に対する第三者認証の取得、残存する排出量に対してオフセットを行った上でカーボンニュートラルの達成を目指す。
- (注3) GHG排出量の数値はGHGプロトコルに基づき算定した概数であり、SOCOTEC Certification Japanによる独立した第三者保証を取得している。
- (注4) GHG排出削減目標は2022年度から2024年度の実績を対象とする。
- (注5) 2024年3月期の排出量に基づく数字。
- (注6) CDPは2000年に設立された英国の慈善団体が管理する非政府組織。世界最大級の環境データベースを保有し世界の主要金融機関と協力し、気候変動、フォレスト、水セキュリティの分野に分けて企業が環境に与える影響を明らかにしている。
- (注7) 「採用までに掛かる時間」は、Indeed上で求人情報が作成されてから、その求人情報に対して最初の採用が報告されるまでの日数。データの精査により、2024年3月期の有価証券報告書において55日間と報告していた基準値を41日間に更新。41日間は、2023年12月にIndeedで採用された求人における平均の採用期間(求人作成から最初の採用まで)。
- (注8) 労働力人口比率とは、労働力人口が全人口に占める割合を指す。労働力人口比率は労働供給を測定するもので、具体的には、雇用されている人及び失業している人の両方を含めた労働力人口の規模を表す。
- (注9) 離職率とは、その月の離職者数を雇用者数で割った数値。労働市場の流動性を示す指標であり、具体的には、労働市場に属する人々のうち、どれだけの人数が移動しているかを表す。
- (注10) 2024年11月~2025年3月の米国データ(Indeedプラットフォームに掲載された求人案件)。Premium Sponsored Jobs は、2024年11月から米国にてテスト提供が開始された。米国にてPremium Sponsored Jobsを利用した有料求人は、無料求人と比較して「採用までに掛かる時間」が58%速いという結果が出た。有料求人とは、求職者が求人を見て何らかのアクション(投稿のクリック、または応募をクリック)を取った際に雇用主に料金が発生する求人を指す。
- (注11) 出典: Accenture, Grads of Life, Harvard Business School「Dismissed by Degrees: How degree inflation is undermining U.S. competitiveness and hurting America's middle class.」(2017)。
- (注12) 求人に対する候補者を、採用プロセスの初期段階でスキルに基づいて選考する方法。まず学歴で選別する従来の選考方法とは異なり、スキルに基づいた評価を行うことで活躍の可能性がある候補者をリストに含め、業務遂行能力の高い人材を見逃さずに、短期間で採用実現を目指す。
- (注13) 2021年5月1日から2025年3月31日までの間に、Indeed上で報告された世界中の採用シグナルを通じた就業データの集計。学歴、犯罪歴、軍隊経験、障がいの有無、難民のバックグラウンド、求職活動のために必要なパソコンやインターネットを持っていない等という労働市場の障壁のうち、少なくとも1つに直面した求職者の就業数の累計。
- (注14) 上級管理職は、当社及びマーケティング・マッチング・テクノロジーSBUにおいては執行役員/専門役員、HRテクノロジーSBUと人材派遣SBUにおいては主要子会社社長/重要機能トップを示す。管理職・従業員の女性比率は、当社、全SBU統括会社及び各SBU配下の主要子会社について集計。管理職は、部下を持つすべての管理職。
- (注15) 2021年度と比較し、リクルートの女性管理職比率は26.8%から35.0%、上級管理職は9.1%から33.3%に上昇。
- (注16) 取締役会構成員は、取締役及び監査役の合計を示す。



#### (4) キャピタルアロケーション方針

当社のキャピタルアロケーションは、以下を優先順位として設定しています。

- 既存事業の継続的な成長に資する開発費用及びマーケティング費用
- 安定的な1株当たりの配当の継続的な実施
- 人材マッチング市場におけるHRテクノロジー事業を中心とした戦略的M&A
- 市場環境及び財務状況の見通しを考慮した上での自己株式取得

また、個別の投資案件の実行の是非を判断する際には、資本コストを上回るハードルレートを適用する等、資本効率を重視し、ROEを意識した経営に取り組んでいます。なお、2025年3月期のROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)は22.6%でした。

#### 6. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループはグローバルでの事業展開を積極的に推進しており、今後展開を更に加速させるためには、グループ経営管理の基盤強化を図るとともに、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性及び利便性向上が必要であると考え、2018年3月期からIFRSを適用しています。

**7. 連結財務諸表及び主な注記**
**(1) 【連結財政状態計算書】**

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	1,136,858	808,625
営業債権及びその他の債権	549,814	565,069
その他の金融資産	5,608	18,697
その他の流動資産	70,462	77,985
流動資産合計	1,762,744	1,470,378
非流動資産		
有形固定資産	66,513	54,897
使用権資産	170,366	154,572
のれん	510,638	508,133
無形資産	185,219	174,977
持分法で会計処理されている投資	26,841	17,476
その他の金融資産	210,271	163,102
繰延税金資産	203,482	217,020
その他の非流動資産	8,567	11,693
非流動資産合計	1,381,902	1,301,874
資産合計	3,144,646	2,772,252

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
<b>負債及び資本</b>		
<b>負債</b>		
<b>流動負債</b>		
営業債務及びその他の債務	359,856	377,543
借入金	374	—
リース負債	44,248	44,453
その他の金融負債	541	5,011
未払法人所得税	37,679	53,235
引当金	17,214	15,437
その他の流動負債	298,965	306,503
流動負債合計	758,879	802,185
<b>非流動負債</b>		
借入金	1,020	1,011
リース負債	175,488	163,476
その他の金融負債	556	945
引当金	15,059	15,289
退職給付に係る負債	64,943	63,408
繰延税金負債	111,610	90,465
その他の非流動負債	8,186	8,108
非流動負債合計	376,866	342,706
負債合計	1,135,746	1,144,892
<b>資本</b>		
<b>親会社の所有者に帰属する持分</b>		
資本金	40,000	40,000
利益剰余金	1,884,258	1,606,348
自己株式	△407,049	△515,363
その他の資本の構成要素	483,714	486,596
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,000,922	1,617,582
非支配持分	7,977	9,777
資本合計	2,008,900	1,627,360
負債及び資本合計	3,144,646	2,772,252

**(2) 【連結損益計算書】**

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
売上収益	3,416,492	3,557,478
売上原価	1,451,961	1,471,834
売上総利益	1,964,530	2,085,644
販売費及び一般管理費	1,521,355	1,558,654
その他の営業収益	7,388	3,387
その他の営業費用	48,036	39,834
営業利益	402,526	490,542
持分法による投資損益 (△は損失)	△1,356	△8,810
金融収益	55,930	56,037
金融費用	30,859	10,625
税引前利益	426,241	527,143
法人所得税費用	71,645	118,983
当期利益	354,596	408,159
当期利益の帰属		
親会社の所有者	353,654	408,504
非支配持分	942	△344
当期利益	354,596	408,159
親会社の所有者に帰属する1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益 (円)	225.99	271.44
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	222.90	268.32

**(3) 【連結包括利益計算書】**

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
当期利益	354,596	408,159
その他の包括利益		
純損益に振替えられることのない項目：		
その他の包括利益を通じて測定する 資本性金融資産の公正価値の純変動	5,396	△17,350
確定給付型退職給付制度の再測定額	△1,704	2,063
持分法によるその他の包括利益に 対する持分相当額	126	△2,310
小計	3,819	△17,598
純損益にその後に振替えられる 可能性のある項目：		
在外営業活動体の換算差額	197,045	△7,418
キャッシュ・フロー・ヘッジの 公正価値の変動額の有効部分	△63	-
その他の包括利益を通じて測定する 負債性金融資産の公正価値の純変動	-	△9
小計	196,981	△7,427
税引後その他の包括利益	200,801	△25,025
当期包括利益	555,397	383,134
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	553,909	383,161
非支配持分	1,488	△27
当期包括利益合計	555,397	383,134

**(4) 【連結持分変動計算書】**

前連結会計年度（自 2023年4月1日 至 2024年3月31日）

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					株式報酬	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2023年4月1日残高	40,000	33,754	1,711,350	△432,612	75,595	198,859	63
当期利益			353,654				
その他の包括利益						196,612	△63
当期包括利益	-	-	353,654	-	-	196,612	△63
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			3,705				
自己株式の取得		△104		△218,812			
自己株式の処分		23,720		48,543	△70,750		
自己株式の消却		△195,832		195,832			
利益剰余金から資本剰余金への振替		149,074	△149,074				
配当金			△35,377				
株式報酬取引					83,397		
非支配株主との資本取引		△10,613					
所有者との取引額等合計	-	△33,754	△180,746	25,563	12,647	-	-
2024年3月31日残高	40,000	-	1,884,258	△407,049	88,242	395,471	-

	親会社の所有者に帰属する持分					非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素				合計		
	その他の包括利益を通じて測定する負債性金融資産の公正価値の純変動	その他の包括利益を通じて測定する資本性金融資産の公正価値の純変動	確定給付型退職給付制度の再測定額	合計			
2023年4月1日残高	-	-	-	274,517	1,627,010	13,939	1,640,949
当期利益				-	353,654	942	354,596
その他の包括利益	-	5,409	△1,704	200,254	200,254	546	200,801
当期包括利益	-	5,409	△1,704	200,254	553,909	1,488	555,397
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替		△5,409	1,704	△3,705	-		-
自己株式の取得				-	△218,917		△218,917
自己株式の処分				△70,750	1,514		1,514
自己株式の消却				-	-		-
利益剰余金から資本剰余金への振替				-	-		-
配当金				-	△35,377		△35,377
株式報酬取引				83,397	83,397		83,397
非支配株主との資本取引				-	△10,613	△7,450	△18,064
所有者との取引額等合計	-	△5,409	1,704	8,941	△179,997	△7,450	△187,447
2024年3月31日残高	-	-	-	483,714	2,000,922	7,977	2,008,900

当連結会計年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					株式報酬	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2024年4月1日残高	40,000	-	1,884,258	△407,049	88,242	395,471	-
当期利益			408,504				
その他の包括利益						△7,484	-
当期包括利益	-	-	408,504	-	-	△7,484	-
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			△17,849				
自己株式の取得		△563		△823,674			
自己株式の処分		28,347		54,655	△82,228		
自己株式の消却		△660,705		660,705			
利益剰余金から資本剰余金への振替		632,921	△632,921				
配当金			△35,642				
株式報酬取引					92,605		
非支配株主との資本取引		-					
所有者との取引額等合計	-	-	△686,413	△108,313	10,376	-	-
2025年3月31日残高	40,000	-	1,606,348	△515,363	98,619	387,986	-

	親会社の所有者に帰属する持分					非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素				合計		
	その他の包括利益を通じて測定する負債性金融資産の公正価値の純変動	その他の包括利益を通じて測定する資本性金融資産の公正価値の純変動	確定給付型退職給付制度の再測定額	合計			
2024年4月1日残高	-	-	-	483,714	2,000,922	7,977	2,008,900
当期利益				-	408,504	△344	408,159
その他の包括利益	△9	△19,912	2,063	△25,343	△25,343	317	△25,025
当期包括利益	△9	△19,912	2,063	△25,343	383,161	△27	383,134
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替		19,912	△2,063	17,849	-		-
自己株式の取得				-	△824,238		△824,238
自己株式の処分				△82,228	774		774
自己株式の消却				-	-		-
利益剰余金から資本剰余金への振替				-	-		-
配当金				-	△35,642		△35,642
株式報酬取引				92,605	92,605		92,605
非支配株主との資本取引				-	-	1,826	1,826
所有者との取引額等合計	-	19,912	△2,063	28,225	△766,500	1,826	△764,674
2025年3月31日残高	△9	-	-	486,596	1,617,582	9,777	1,627,360

**(5) 【連結キャッシュ・フロー計算書】**

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前利益	426,241	527,143
減価償却費及び償却費	117,481	109,237
株式報酬費用	79,368	80,429
受取利息及び受取配当金	△41,410	△33,044
営業債権及びその他の債権の増減 (△は増加)	10,459	△15,784
営業債務及びその他の債務の増減 (△は減少)	△5,114	18,963
その他の増減	62,235	7,904
小計	649,262	694,849
利息及び配当金の受取額	41,489	34,676
利息の支払額	△5,364	△5,362
法人所得税の支払額	△150,024	△113,800
営業活動によるキャッシュ・フロー	535,362	610,363
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	△11,137	△7,951
無形資産の取得による支出	△58,792	△57,306
投資の取得による支出	△981	△16,360
投資の売却及び償還による収入	4,869	26,708
その他	△2,747	△6,145
投資活動によるキャッシュ・フロー	△68,789	△61,054
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入金の返済による支出	△12,912	-
社債の償還による支出	△20,000	-
リース負債の返済による支出	△46,802	△44,547
自己株式の取得による支出	△218,928	△824,465
配当金の支払額	△35,374	△35,644
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△18,694	-
デリバティブの決済による収入	16,528	22,096
その他	1,536	2,080
財務活動によるキャッシュ・フロー	△334,648	△880,480
現金及び現金同等物に係る換算差額	127,563	2,938
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	259,488	△328,233
現金及び現金同等物の期首残高	877,370	1,136,858
現金及び現金同等物の期末残高	1,136,858	808,625



**(6) 継続企業の前提に関する注記**

該当事項はありません。

**(7) 連結財務諸表に関する注記事項**

**1. 事業セグメント**

(1) 報告セグメントの概要

当社グループの事業セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているセグメントです。当社グループは、事業の種類別にHRテクノロジー事業、マッチング&ソリューション事業及び人材派遣事業の3つを事業セグメントとしており、報告セグメントもこれらと同一です。

HRテクノロジー事業は、米国、欧州及びその他並びに日本の3つの事業領域で構成されています。マッチング&ソリューション事業は、人材領域及び販促領域の2つの事業領域で構成されています。人材派遣事業は、日本並びに欧州、米国及び豪州の2つの事業領域で構成されています。

(2) 報告セグメントに関する情報

報告セグメントの利益は調整後EBITDA(営業利益+減価償却費及び償却費(使用权資産の減価償却費を除く)+株式報酬費用±その他の営業収益・費用)です。

調整額の外部顧客からの売上収益には、特定の報告セグメントに配分されない収益が含まれており、セグメント利益には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は、主にセグメントに帰属しない一般管理費です。セグメント間の内部売上収益又は振替高は市場実勢価格に基づいています。なお、セグメント資産及び負債については、経営資源の配分の決定及び業績を評価するための検討対象とはなっていないため記載していません。

前連結会計年度(自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)

(単位: 百万円)

	報告セグメント				調整額	連結
	HRテクノロジー	マッチング&ソリューション	人材派遣	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	1,009,421	797,032	1,607,694	3,414,149	2,343	3,416,492
セグメント間の内部売上収益又は振替高	2,398	10,810	26,544	39,752	△39,752	-
合計	1,011,820	807,842	1,634,239	3,453,901	△37,409	3,416,492
セグメント利益又はセグメント損失(△)	344,390	163,665	97,947	606,003	△7,606	598,397
減価償却費及び償却費(注)						75,854
株式報酬費用						79,368
その他の営業収益						7,388
その他の営業費用						48,036
営業利益						402,526
持分法による投資損益(△は損失)						△1,356
金融収益						55,930
金融費用						30,859
税引前利益						426,241

(注) 減価償却費及び償却費は、使用权資産の減価償却費を除いた金額です。

当連結会計年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

(単位: 百万円)

	報告セグメント				調整額	連結
	HRテクノロジー	マッチング&ソリューション	人材派遣	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	1,124,281	783,282	1,641,385	3,548,949	8,528	3,557,478
セグメント間の内部売上収益又は振替高	2,283	32,731	25,608	60,623	△60,623	-
合計	1,126,565	816,013	1,666,994	3,609,573	△52,095	3,557,478
セグメント利益又はセグメント損失(△)	404,113	185,957	97,460	687,531	△8,642	678,889
減価償却費及び償却費(注)						71,470
株式報酬費用						80,429
その他の営業収益						3,387
その他の営業費用						39,834
営業利益						490,542
持分法による投資損益(△は損失)						△8,810
金融収益						56,037
金融費用						10,625
税引前利益						527,143

(注) 減価償却費及び償却費は、使用权資産の減価償却費を除いた金額です。

## 2. 自己株式

連結財政状態計算書に計上している自己株式には、役員報酬BIP信託及び株式付与ESOP信託が保有する当社株式が含まれています。自己株式の内訳は以下のとおりです。

	前連結会計年度 (2024年3月31日)		当連結会計年度 (2025年3月31日)	
	株式数 (株)	帳簿価額 (百万円)	株式数 (株)	帳簿価額 (百万円)
当社が直接保有する自己株式	50,413,104	214,070	36,408,381	280,932
役員報酬BIP信託及び株式付与ESOP信託が保有する当社株式	54,788,017	192,979	60,788,181	234,430
合計	105,201,121	407,049	97,196,562	515,363

(注) 当連結会計年度における当社が直接保有する自己株式数の期中増減は、主に、自己株式の取得による増加91,941,000株、自己株式の消却による減少85,929,800株及びESOP信託への移管による減少20,000,000株によるものです。また、役員報酬BIP信託及び株式付与ESOP信託が保有する当社株式数の期中増減は、当該信託による当社株式の取得による増加500,000株、当社が直接保有する自己株式からの移管による増加20,000,000株及び当該信託による当社株式の売却、交付による減少14,499,836株によるものです。

### 3. 1株当たり利益

(1) 基本的1株当たり当期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
基本的1株当たり当期利益(円)	225.99	271.44
(算定上の基礎)		
親会社の所有者に帰属する当期利益(百万円)	353,654	408,504
親会社の普通株主に帰属しない金額(百万円)	—	—
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益(百万円)	353,654	408,504
普通株式の加重平均株式数(千株)	1,564,947	1,504,932

(2) 希薄化後1株当たり当期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
希薄化後1株当たり当期利益(円)	222.90	268.32
(算定上の基礎)		
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する当期利益		
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益(百万円)	353,654	408,504
当期利益調整額(百万円)	—	—
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益(百万円)	353,654	408,504
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する普通株式 の加重平均株式数		
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する普通株式 の加重平均株式数(千株)	1,564,947	1,504,932
希薄化性潜在的普通株式の影響(千株)		
ストック・オプション	956	1,765
役員報酬BIP信託	2,420	2,848
株式付与ESOP信託	18,252	12,913
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する 普通株式の加重平均株式数(千株)	1,586,576	1,522,460

#### 4. 重要な後発事象

##### (1) 報告セグメントの構成の変更

当社グループは、事業の種類別にHRテクノロジー事業、マッチング&ソリューション事業及び人材派遣事業の3つを事業セグメントとしており、報告セグメントもこれらと同一です。2026年3月期より、当社の事業戦略である「Simplify Hiring」の推進を加速するために、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を、HRテクノロジー事業として一体運営してまいります。

このガバナンス体制の変更に伴い、2025年4月1日付で、マッチング&ソリューション事業における人材領域をHRテクノロジー事業に移管しています。マッチング&ソリューション事業は人材領域及び販促領域の2つの事業領域で構成されていましたが、当該変更により販促領域のみとなります。また、2026年3月期よりマッチング&ソリューション事業はマーケティング・マッチング・テクノロジー事業に名称を変更します。

なお、変更後の報告セグメントの構成に基づく当連結会計年度の報告セグメントに関する売上収益は以下のとおりです。また、セグメント利益又はセグメント損失に関する情報は現在算定中です。

##### 報告セグメントに関する情報

当連結会計年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

(単位: 百万円)

	報告セグメント				調整額	連結
	HRテクノロジー	人材派遣	マーケティング・ マッチング・ テクノロジー	合計		
売上収益						
外部顧客からの 売上収益	1,368,902	1,641,385	538,662	3,548,949	8,528	3,557,478
セグメント間の内部 売上収益又は振替高	3,350	25,608	856	29,815	△29,815	-
合計	1,372,252	1,666,994	539,518	3,578,765	△21,287	3,557,478

##### (2) 自己株式の取得

当社は、2025年2月28日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式の取得について決議し、以下のとおり実施しました。

また、株式市場の動向を踏まえ、2025年4月25日開催の取締役会において取得し得る株式の総数の変更を決議しました。

##### ① 自己株式の取得を行う理由

当社は、持続的な利益成長と企業価値向上に繋がる戦略投資を優先的に実行することが、株主共通の利益に資すると考えています。

今般当社は、当社のキャピタルアロケーションの方針に則り、資本効率の向上と株主還元の充実を目的として、今後の投資余力、株価水準、市場環境及び財務状況の見通し等を勘案し、自己株式取得の実施(以下「本自己株式取得」)を決議しました。

本自己株式取得により取得した自己株式は、新株予約権行使時の株式の交付、当社グループの従業員を対象とした当社普通株式を用いた株式報酬、当社普通株式を対価とした戦略的M&Aに活用する可能性や、消却する可能性があります。

##### ② 取締役会での決議内容

(下線は変更箇所)

	変更前 (2025年2月28日付取締役会決議)	変更後 (2025年4月25日付取締役会決議)
a. 取得対象株式の種類	当社普通株式	当社普通株式
b. 取得し得る株式の総数	52,000,000株(上限)	62,000,000株(上限)
c. 株式の取得価額の総額	450,000百万円(上限)	450,000百万円(上限)
d. 取得期間	2025年3月3日から2025年12月23日まで	2025年3月3日から2025年12月23日まで
e. 取得の方法	(1)取引一任方式による(株)東京証券取引所における市場買付け (2)自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による市場買付け	(1)取引一任方式による(株)東京証券取引所における市場買付け (2)自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による市場買付け

## ③ 2025年4月1日以降に取得した自己株式の内容

- a. 取得した株式の種類 : 当社普通株式
- b. 取得した株式の総数 : 26,990,500株
- c. 株式の取得価額の総額 : 204,945百万円
- d. 取得期間 : 2025年4月1日から2025年4月30日(受渡ベース)

## ④ 上記取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計(2025年4月30日現在)

- a. 取得した株式の種類 : 当社普通株式
- b. 取得した株式の総数 : 41,599,200株
- c. 株式の取得価額の総額 : 333,315百万円