

2023年3月期 第1四半期決算 よくあるご質問

株式会社リクルートホールディングス

Q1. 当第1四半期の実績における、各事業の為替影響を教えてください。

当第1四半期は前年同期と比較して円安となり、当社の売上収益及び調整後EBITDAに対してプラス影響がありました。為替の影響を大きく受けるHRテクノロジー事業、人材派遣事業とそのサブセグメントである欧州、米国及び豪州、並びに連結業績の、為替影響を除いた場合の増減率は以下の通りです。

単位:十億円		前第1四半期	当第1四半期	増減率	
連結	売上収益	実績値	664.7	843.1	26.8%
		為替影響除き	-	779.4	17.3%
	調整後EBITDA	実績値	131.4	152.3	15.9%
		為替影響除き	-	136.5	3.9%
HRテクノロジー	売上収益	実績値	184.4	283.7	53.9%
		為替影響除き	-	239.5	29.9%
	調整後EBITDA	実績値	74.8	95.5	27.7%
		為替影響除き	-	80.6	7.8%
人材派遣	売上収益	実績値	335.1	385.7	15.1%
		為替影響除き	-	366.1	9.2%
	調整後EBITDA	実績値	26.2	27.2	3.8%
		為替影響除き	-	26.3	0.0%
欧州、米国及び豪州	売上収益	実績値	188.2	220.5	17.2%
		為替影響除き	-	200.9	6.8%
	調整後EBITDA	実績値	10.1	10.5	4.1%
		為替影響除き	-	9.5	△5.7%

Q2. 当第1四半期のグローバル人材マッチング市場の状況を教えてください。

当第1四半期は、労働市場に関する様々な指標が、採用需要のピークを迎えたことを示した可能性があるものの、世界各国の採用需要は歴史的に高い状態が続いています。求人数の伸びは緩やかになり、テクノロジー企業を中心に採用計画の見直しや解雇の動きがみられますが、求人数や離職率は多くの国でコロナ禍前の水準を上回り、米国においても歴史的に見て高水準となっています。米国では、全労働者のうち一定期間内に解雇された労働者の割合を示す解雇率が依然としてコロナ禍前の水準を下回っています。

Indeed上での求職活動は、米国を含む一定数の国において、引き続き増加した一方で、米国の労働参加率はコロナ禍による影響で大幅に下落した水準から部分的に回復した後は横ばいで推移しました。失業率はコロナ禍前に記録した低水準まで下がりました。その結果、米国における失業者1人あたりの求人数は過去最高の約2件となりました。

欧州では、ウクライナ侵攻の影響から、ロシアからの輸入依存度が高い国では当第1四半期における求人数が平均して減少していますが、その依存度が低い国では平均して歴史的に高い水準で横ばいに推移しました。

日本の有効求人倍率はコロナ禍前の水準を下回るものの、引き続き増加傾向となりました。日本国内の新規求人数は前年同期比で増加しており、特に宿泊業や飲食サービス業の新規求人数が増加しました。

当第1四半期の労働市場では、引き続き多くの国で需給の乖離が存在しました。その結果、HRテクノロジー事業が提供する採用プロダクト及びサービスや、各国における派遣スタッフへの需要は前年同期比で増加しました。

Q3. 足元の労働市場環境がHRテクノロジー事業の2023年3月期の見通しに与える影響について教えてください。

7月の当社プラットフォーム上の求人広告数は米国でも米国以外でも引き続き前年同月よりも高い水準となり、HRテクノロジー事業の7月の売上収益は前年同月比約15%増となりました。当初の想定通り、当第1四半期中は前年同月比成長率が徐々に鈍化し、その傾向は7月も継続しました。米国では、全体の求人広告数は増加したものの、中小企業を中心とした当社プラットフォームに直接掲載する求人広告数は、コロナ禍初期以降、初めて前年同期比で減少し、ソフトウェア開発や人事といったコロナ禍に大きな成長を遂げた一部の分野で採用活動の減速がみられました。

労働者の供給が不足し、過去にないスピードで政策金利の引上げが実行されている現在の状況が、採用需要をどのくらいのスピードで、どこまで減少させるのかは、過去に事例がないため、見通すことが困難です。しかしながら、直近の傾向が継続した場合、5月に開示したHRテクノロジー事業の通期見通しである「米ドルベースでの通期売上収益の増収率は前年同期比10%から20%程度」の前半のレンジとなる可能性が高まると見込んでいます。

また、HRテクノロジー事業の従業員数を、2023年3月末時点で、2022年3月末の約13,000名から30%程度増やす計画であることを5月に開示しており、2022年6月末時点の従業員数は2022年3月末から1,000人以上増加しました。今後も採用活動は継続するものの、期初に設定した積極的な採用計画は随時見直しながら、当社の長期的な成長を支える職種を優先し、状況の変化に応じて柔軟に対応していきます。

Q4. 7月12日の経営戦略説明会で説明のあったHelp Businesses Work Smarter[®]について、今後の戦略や重要とするKPIを教えてください。

当社の経営戦略の1つである「Help Businesses Work Smarter[®]」について、我々が何を目指し、今後の事業拡大をどのように描いているかについて2022年7月12日にお伝えしました。

事業戦略

2023年3月期より、マッチングプラットフォームを核とした現在の事業の姿に即し、メディア&ソリューション事業の名称をマッチング&ソリューション事業に変更しました。

個人ユーザーと企業クライアントを繋ぐマッチングプラットフォームをデータとテクノロジーを活用して進化させると同時に、企業クライアントの煩雑な事務作業や業務工程をSaaS群であるAir ビジネスツールズが代替することで、業務プロセス全体の効率化を推進しています。マッチングプラットフォームとSaaSから成るエコシステムを活用する企業クライアントは業務効率が高まることで、当事業のマッチングプラットフォーム上で発生する個人ユーザーのアクションにより多くのリソースを使い対応することが可能になります。その結果、企業クライアントの売上増加と収益性向上に繋がることを目指しています。

今後も、フィンテックサービスの拡充をはじめエコシステムの進化を続け、人の流れ、モノやサービスの流れ、そしてお金の流れまでを円滑に完結させ循環させることで、当社の経営戦略の1つであるHelp Businesses Work Smarter[®]を推進していきます。

KPI

当事業のマッチングプラットフォーム上で発生する予約や応募といった「個人ユーザーのアクション数」、それに対応する企業クライアントの業務プロセスをSaaSにより効率化していくことで拡大する「アカウント数」(注1)、そして個人ユーザーによるアクションをマッチングプラットフォーム内外で決済まで完結させることで増大する「決済流通額」をKPIと位置付けています。

2022年3月期における個人ユーザーのアクション数は約3億件(注2)となり、10年前の約3,300万件(注2)から約10倍となりました。SaaSサービス別アカウント数は、2022年6月末時点で累計約264万(注1)となりました。これは、現在当事業が提供する約20のSaaS利用延べアカウント数です。2023年3月期の決済流通額は、主に非現金決済サービスであるAirペイにより約1兆円(注3)となる見込みです。

詳細は当社ホームページ(https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20220712_0001/)に掲載しています。

(注1)2022年6月末時点でマッチング&ソリューションSBUが日本国内で提供する有料及び無料のSaaSサービス別累計アカウント数(アカウント数は、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む)

(注2)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(合計)

(注3)日本国内における事業環境に大きな景気後退がないことを前提に、決済流通額及び加盟店舗数の過去実績値に基づく過去の増加傾向を勘案して、2022年4月1日から2023年3月31日までの決済流通額の合計金額を算出していますが、これらは、あくまで過去実績値に基づく推測値であり、実際に達成される保証はありません。

Q5. 6月28日の経営戦略説明会で説明があったProsper Togetherの取組みについて、2021年度(注1)の進捗の総括と2022年度の計画および挑戦を教えてください。

2022年6月28日に、当社の経営戦略の柱の1つであるESGに関する取組み「Prosper Together」について、2021年度の総括と2022年の計画と挑戦について報告しました。

2021年度の総括

2021年度はESGコミットメントを立ち上げた後の最初の年として、各コミットメント達成に向けた現状課題を把握し、今後の取組み計画の策定を行いました。

2021年度の進捗の要点は、当社ホームページ(https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20220516_1502/)の通りです。

加えて、上記開示後に、2030年度までのバリューチェーンを含むカーボンニュートラルの達成(注2)に向けて、SBTiの短期目標である地球の平均気温上昇を産業革命前と比べ1.5°C未満に抑える「1.5°C目標」(注3)に従った、科学的根拠に基づいたGHG排出削減計画を設定することにコミットメントを表明し、署名しました。併せて、TCFDフレームワークに沿って気候変動によるリスクと機会を特定し、2021年度の有価証券報告書において開示しています。

2022年度の計画と挑戦

2022年度は、まず3カ年目標(注4)を定めたGHG排出削減と女性比率の向上に向けて、計画に基づいて取組みを加速します。また2つのソーシャルインパクト目標については、テクノロジーを活用した様々な支援施策の実行を試みる予定です。

詳細は当社ホームページ(https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20220628_0001/)に掲載しています。

(注1)Q5に記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。

(注2)バリューチェーン全体における温室効果ガス排出量は、スコープ1(オフィスにて直接排出される温室効果ガス)、スコープ2(オフィスにて間接的に排出される温室効果ガス)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温室効果ガス)の合計です。カーボンニュートラルには、温室効果ガス排出量の削減に加え、残りの排出量のオフセットを含みます。

(注3)IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change) により報告された気候科学に基づき、地球温暖化を産業革命前の温度レベルと比較して1.5°C以内に維持するために必要な脱炭素のレベルと一致するGHG排出削減目標。

(注4)GHG排出削減目標については2022年度から2024年度の実績、従業員における女性比率目標については2022年4月1日時点から2025年4月1日時点までの実績、取締役会構成員における女性比率については2022年7月1日時点から2025年7月1日時点までの実績を対象としています。

Appendix

セグメント別業績推移

単位:十億円	2021年3月期					2022年3月期					2023年 3月期
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
連結											
売上収益	475.4	569.1	611.5	613.1	2,269.3	664.7	701.1	746.0	759.7	2,871.7	843.1
前年同期比	-20.0%	-6.2%	0.5%	4.0%	-5.4%	39.8%	23.2%	22.0%	23.9%	26.5%	26.8%
調整後EBITDA	53.8	70.3	87.9	34.8	246.9	131.4	147.1	142.0	91.2	511.8	152.3
調整後EBITDAマージン	11.3%	12.4%	14.4%	5.7%	10.9%	19.8%	21.0%	19.0%	12.0%	17.8%	18.1%
HRテクノロジー											
売上収益 (百万米ドル)	689	973	1,095	1,235	3,993	1,683	1,948	1,986	2,034	7,653	2,187
前年同期比	-25.8%	-2.3%	8.8%	26.8%	2.2%	144.5%	100.1%	81.3%	64.7%	91.6%	29.9%
売上収益	74.1	103.4	114.5	131.1	423.2	184.4	214.4	225.8	236.6	861.4	283.7
前年同期比	-27.5%	-3.1%	4.6%	23.3%	-0.4%	148.9%	107.3%	97.2%	80.4%	103.5%	53.9%
調整後EBITDA	7.8	14.7	26.7	21.1	70.5	74.8	92.3	78.5	77.5	323.3	95.5
調整後EBITDAマージン	10.6%	14.3%	23.4%	16.1%	16.7%	40.6%	43.1%	34.8%	32.8%	37.5%	33.7%
マッチング&ソリューション											
売上収益	77.1	123.7	134.0	121.0	456.0	91.5	98.3	102.1	104.5	396.5	104.8
販促 前年同期比	-27.1%	11.9% (-14.8%)	22.8% (-5.2%)	7.1% (-9.7%)	4.0% (-14.0%)	18.7%	-20.5% (4.3%)	-23.8% (-1.3%)	-13.6% (2.3%)	-13.0% (5.2%)	14.6%
売上収益	55.1	48.5	52.1	58.2	214.0	56.5	57.5	62.8	72.4	249.3	72.6
人材 前年同期比	-32.1%	-38.7%	-30.1%	-26.5%	-31.9%	2.7%	18.4%	20.5%	24.4%	16.5%	28.3%
売上収益	132.9	172.8	186.8	179.3	672.0	151.8	157.8	168.5	180.3	658.6	180.4
合計 前年同期比	-29.1%	-9.3% (-24.8%)	1.1% (-15.5%)	-7.0% (-16.8%)	-11.1% (-21.6%)	14.2%	-8.7% (10.1%)	-9.8% (7.9%)	0.6% (12.4%)	-2.0% (11.1%)	18.8%
調整後EBITDA	27.4	34.3	37.9	7.3	107.1	31.5	32.4	36.4	2.3	102.8	31.3
調整後EBITDAマージン	20.7%	19.9%	20.3%	4.1%	15.9%	20.8%	20.5%	21.6%	1.3%	15.6%	17.4%
人材派遣											
売上収益	145.8	138.8	142.7	142.5	569.9	146.9	145.7	155.7	156.5	604.9	165.1
日本 前年同期比	5.9%	-0.7%	-2.6%	-0.8%	0.4%	0.8%	4.9%	9.1%	9.8%	6.1%	12.4%
調整後EBITDA	17.0	13.8	14.1	3.7	48.7	16.1	12.6	14.8	8.6	52.3	16.7
調整後EBITDAマージン	11.7%	9.9%	9.9%	2.7%	8.6%	11.0%	8.7%	9.5%	5.5%	8.7%	10.1%
売上収益	128.4	159.6	173.9	166.8	628.8	188.2	189.8	202.0	193.4	773.5	220.5
欧州、 米国 及 豪州 前年同期比	-26.6%	-10.2%	0.1%	8.3%	-7.6%	46.5%	18.9%	16.2%	15.9%	23.0%	17.2%
調整後EBITDA	2.8	8.6	10.6	5.2	27.4	10.1	11.3	13.7	5.6	40.8	10.5
調整後EBITDAマージン	2.2%	5.4%	6.1%	3.1%	4.4%	5.4%	6.0%	6.8%	2.9%	5.3%	4.8%
売上収益	274.2	298.5	316.6	309.3	1,198.8	335.1	335.5	357.7	349.9	1,378.4	385.7
合計 前年同期比	-12.3%	-6.0%	-1.2%	3.9%	-4.0%	22.2%	12.4%	13.0%	13.1%	15.0%	15.1%
調整後EBITDA	19.9	22.4	24.8	9.0	76.3	26.2	24.0	28.6	14.3	93.2	27.2
調整後EBITDAマージン	7.3%	7.5%	7.8%	2.9%	6.4%	7.8%	7.2%	8.0%	4.1%	6.8%	7.1%

*括弧で記載した数値は2021年3月期第2四半期から第4四半期に経済産業省中小企業庁より受託した家賃支援給付金事務事業を除く売上収益に対する前年同期比

*2023年3月期第1四半期より、調整後EBITDAと調整後EPSの調整項目を変更しました。表中の数字は全て新計算式に基づいた数値です。

免責事項

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、他社との競争、法規制の変化環境、為替レートの変動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。したがって、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。

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。