

2023年3月期 第2四半期決算 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2四半期及び当第2四半期累計実績における、各事業の為替影響を教えてください。

当第2四半期は前年同期と比較して円安となったことから、当社の日本円ベースの売上収益に対して為替変動はプラスに影響しました。為替変動の影響が大きい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。HRテクノロジー事業については、Q2をご参照ください。

単位:十億円			前第2四半期	当第2四半期	増減率	前第2四半期 累計	当第2四半期 累計	増減率
連結	売上収益	実績値	701.1	878.4	25.3%	1,365.9	1,721.6	26.0%
		為替影響除き	-	787.9	12.4%	-	1,567.3	14.8%
人材派遣	売上収益	実績値	335.5	400.2	19.3%	670.7	786.0	17.2%
		為替影響除き	-	370.6	10.5%	-	736.8	9.9%
人材派遣 欧州、米国 及び豪州	売上収益	実績値	189.8	234.2	23.3%	378.0	454.7	20.3%
		為替影響除き	-	204.6	7.8%	-	405.6	7.3%

Q2. HRテクノロジー事業の米ドルベース売上収益について、各国通貨の為替影響を除いた増減率を教えてください。

当上半期において、米ドル為替レートが、ユーロ、英国ポンド、日本円などの通貨に対して前年同期比で上昇したことで、HRテクノロジー事業の米国以外の事業地域における米ドルベース売上収益はマイナスの影響を受けました。

単位:百万米ドル		前第1四半期	当第1四半期	増減率	前第2四半期	当第2四半期	増減率	前上半期	当上半期	増減率
米国	実績値	\$1,295	\$1,618	24.9%	\$1,474	\$1,610	9.2%	\$2,769	\$3,229	16.6%
米国以外	実績値	388	568	46.5%	473	563	18.9%	862	1,131	31.3%
	為替影響 除き	-	637	64.2%	-	657	38.7%	-	1,294	50.2%
合計	実績値	1,683	2,187	29.9%	1,948	2,173	11.6%	3,631	4,360	20.1%
	為替影響 除き	-	2,256	34.0%	-	2,267	16.4%	-	4,523	24.6%

Q3. 当第2四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。

2023年3月期第2四半期決算説明会の書き起こしをご参照下さい。

Q4. 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。

2023年3月期第2四半期決算説明会の書き起こしをご参照下さい。

Q5. Indeedの直近の月間ユニークビジター数を教えてください。

2022年9月末時点におけるIndeedの平均月間ユニークビジター数は3億人以上(注)となり、2022年3月時点の2億5,000万人以上から増加しました。これは、Indeedによるマーケティング活動、労働市場環境及びデータソースの変更によるものです。

Indeedはユニークビジター数を拡大し、Indeedに対するユーザーのエンゲージメントを高めるために、オンライン及びオフライン集客やブランディングのための各種施策を実施してきました。

同時に、Indeedが事業展開する多くの国では、労働市場が新型コロナウイルス感染症の影響から回復するなかで、労働者数がコロナ前の水準まで部分的に、あるいは完全に回復し、転職率の増加も見られました。

また、ユニークビジター数のデータ元を、第三者の測定ツールであるGoogle Analyticsから、当社独自の測定ツールへ変更しました。これは、オンラインプライバシー環境の進化やクッキー規制の進展に伴い、第三者がGoogle Analyticsを使ってユニークビジター数を正確に測定することが困難となったことによるものです。結果として、より正確なユニークビジター数を測定することが可能となりました。

(注) 2022年4月から9月の社内データ。ユニークビジター数のデータソース及び測定方法についてはAppendixをご参照ください。

Q6. 足元の事業環境がマッチング&ソリューション事業の2023年3月期見通しに与える影響について教えてください。

足元では世界的な景気後退懸念がある中、日本国内においても原油高や円安ドル高の影響を受けた原材料の高騰による値上げの影響を懸念する声がある一方、新型コロナウイルス感染症による海外からの入国規制の緩和による経済効果が今後期待されています。

当第2四半期に引き続き、日本国内ではwithコロナの生活様式が個人ユーザー及び企業クライアントに浸透していることから、経済活動は回復が継続することを想定しています。旅行分野では、2022年10月11日から12月下旬までの期間を対象に実施されている「全国旅行支援」の影響により当社の予約サイト「じゃらん」を通じた予約件数が増加しており、当事業へのプラスの影響を想定しています。販促領域の住宅、美容、結婚、飲食、その他分野についても期初の想定から大きく逸脱することなく、進捗しています。

人材領域は円安やグローバル経済の見通しの不透明感を背景に一部企業クライアントは採用に慎重になっている傾向が見られるものの、全体的にはコロナ禍による行動制限解除に合わせた採用需要の増加は継続しております。

2022年5月16日に開示したマッチング&ソリューション事業の通期見通しでは、日本政府による景気刺激策の影響は想定していません。「全国旅行支援」による旅行分野へのプラス影響が想定されるものの、当該施策開始から間もないため現時点では販促領域及び人材領域共に売上収益の通期見通しレンジは変更しません。

期初に開示したマッチング&ソリューション事業における400億円程度のマーケティング費用を含む戦略的投資は、投資効率を勘案しながら上半期においては期初計画通り進捗しました。今後は経済状況や来期の見通しを注視しつつ、適切なコストコントロールとのバランスを見ながら実施していきます。現時点ではマッチング&ソリューション事業の調整後EBITDAマージンの通期見通しに変更はありません。

Q7. マッチング&ソリューション事業の戦略「Help Businesses Work Smarter」の足元の進捗について教えてください。

Air ビジネスツールのサービスの1つとして、2022年3月期第1四半期にリブランディング後、積極展開しているAirワーク 採用管理は、企業クライアントの採用ホームページ作成や当社グループの求人検索エンジンIndeedへの自動掲載等、クラウドベースの応募情報一元管理システムです。2022年9月30日時点の本サービスのアカウント数は前年同期比97.5%増の約52万件となりました。

Airワーク 採用管理はAir ビジネスツール共通のIDであるAir IDによって他のAirビジネスツールのソリューションとの連携が可能のため、Air ビジネスツールを利用する企業クライアントの採用管理業務はよりシンプルに、スピーディーになり、マッチング&ソリューション事業が目指すエコシステムの重要な役割を担います。Airワーク 採用管理のアカウント数拡大が、マッチング&ソリューション事業の重要なKPIの1つであるSaaSアカウント数の成長に貢献することを見込んでいます。

(単位:アカウント)	2021年				2022年	
	6月末	9月末	12月末	3月末	6月末	9月末
SaaSサービス別 累計アカウント数(注1)	196万	209万	226万	245万	264万	283万
前年同期比	33.7%	34.4%	34.2%	33.9%	34.4%	35.4%
Airペイ	22.8万	24.1万	26.0万	28.1万	30.4万	32.9万
前年同期比	41.6%	40.3%	39.1%	33.6%	32.8%	36.4%
Airペイの併用 アカウント数(注2)	14.6万	15.4万	16.5万	17.6万	18.8万	19.9万
前年同期比	34.6%	34.1%	33.6%	30.8%	29.0%	28.7%
Airワーク 採用管理	-	26.5万	-	38.0万	-	52.4万
前年同期比	-	-	-	-	-	97.5%

(注1) 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みます。

(注2) 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、Airメイトのいずれか1サービス以上を利用するアカウント数

また、当事業では、決済流通額を重要なKPIの1つとしており、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が2023年3月期末に1兆円を超えることを見込んでいます。

決済流通額の拡大に資する取組みとして、Airペイでは10月26日より(株)ジェーシービーが提供する「Smart Code(スマートコード)」の取扱いを開始したことで、新たに17種の決済ブランドの支払い対応が可能となります。また、同日より楽天ペイメント(株)が提供する「楽天ペイ」の取扱いを開始し、2023年2月には「楽天ポイントカード」、将来的には「楽天Edy」の取扱いを予定しています。

新たに取扱いを開始したSmart Code及び楽天ペイを含む10月末時点のAirペイ取扱いブランドは55種となりました。これにより、企業クライアントは来店客に多様な決済手段の提供が可能になり、個人ユーザーの決済利便性が高まることで、Help Businesses Work Smarterの進化に繋がります。

Q8. Prosper Togetherの取組みについて、2022年度の進捗を教えてください。

当社の経営戦略の1つである「Prosper Together」として、ESG(環境・社会・ガバナンス)の具体的な目標を定め、取組みを進めています。それぞれの目標に対する進捗は以下の通りです。

環境: 2021年度に自社の事業活動において、2030年度までに自社の事業活動およびバリューチェーン全体を通じた温室効果ガス(GHG: Greenhouse Gas)排出量におけるカーボンニュートラルを達成する

- 計画通り、2021年度に事業活動を通じたGHG排出(Scope1+2)のカーボンニュートラルを達成見込み(注1)。
- バリューチェーンを含む(Scope3)カーボンニュートラル達成の目標に向けて、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2)に沿ったGHG削減計画を策定。その後、SBTiへのコミットメントを表明し、現在はSBTiが削減計画を検証中であり、正式な承認を待っている。
- 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。

ソーシャル - ソーシャルインパクト①: 2030年度までに、就業までに掛かる時間を2021年度比で約半分に短縮する

- Indeedのプラットフォーム上でほぼ全ての求職者が職を得るまでに約15週間(注3)掛かっていることを把握し、これをベースラインと定めた。その後、この短縮に向けて課題を特定し、打ち手の検討を進めている。

ソーシャル - ソーシャルインパクト②: 2030年度までに、累計3,000万人の障壁に直面する求職者を支援する

- パートナリシップとテクノロジーを通じて求職者の支援を進めている。2021年度は犯罪歴のある求職者や求職活動のために必要な交通手段やテクノロジーにアクセス出来ない求職者に注力し支援を実施。

ソーシャル - DEI(注4): 2030年度までに、リクルートグループの上級管理職・管理職・従業員、それぞれの女性比率を約50%にする

- 女性管理職比率の向上に向けた根本課題の特定と大胆な任用を進め、2022年4月時点で、重要子会社CEOとSBU役員を意味する上級管理職の女性比率が約10%から約21%に上昇(注5)。

ガバナンス: 2030年度までに、リクルートホールディングスの取締役および監査役全体の女性比率を約50%にする

- 2022年度の株主総会を経て、取締役会構成員(取締役及び監査役の合計)の女性比率が20%から約27%に向上(注6)。
- 3カ年目標を定めたGHG排出削減と女性比率の向上については、その達成如何を、当社の業務執行取締役と主にESGテーマを推進する執行役員の長期インセンティブ報酬の一部に連動させることを取締役会において決定し、2022年度より開始(注7)。

上記のサステナビリティへのコミットメントに向けた進捗を中心に、リクルートグループが取り組む中長期の経営戦略や、企業活動の概要をまとめた「Recruit Group Profile 2022: Inside Out」を当社ホームページに公開しました。

<https://recruit-holdings.com/ja/sustainability/data/>

(注1) 事業活動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)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。温室効果ガス測定後、2022年11月までに排出量に対する第三者認証を取得し、その後オフセットを行い、2021年度の温室効果ガスに対するカーボンニュートラルを達成する予定です。

(注2) 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度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温室効果ガス排出削減目標。

(注3) 2022年3月31日時点の基準値です。Indeedの求人プラットフォームで就業したユーザーが就職活動を始めた時点から、その90%が採用オファーを獲得するまでの期間です。2021年9月から2022年3月までの間に就業が確認できたデータから、統計上有効な数値として90%のユーザーが就業するまでに掛かった期間を集計しています。

(注4) Diversity, Equity and Inclusion(ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン)の略。

(注5) 上級管理職の女性比率は、2021年と2022年4月1日時点。

(注6) 取締役会の女性比率は、2021年と2022年の7月1日時点。

(注7) 長期インセンティブ BIP信託(株式)報酬の一部として設定し、3カ年目標の達成如何によって支給有無を決定します。

Q9. 2022年10月17日に発表した自己株式取得の概要について教えてほしい。

本件は、株式取得総額を1,500億円、取得株式数の上限42,000,000株を取引一任方式による東京証券取引所における市場買付けにて行う自己株式の取得で、当社にとっては事業会社株主による持分売却に関連しない、単独で実施する初めての自己株式取得です。取得期間は当期中に完了することを企図し、2022年10月18日から2023年3月14日を予定しています。

本件は、今般マクロ経済環境の悪化が懸念され、株式市場は不安定な状況が継続する状況下、当社のキャピタルアロケーションの方針に則り、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、早期の実行が適切であると判断したため10月17日に本件の実施を決議しました。本自己株式取得は、資本効率の向上と株主還元の充実を目的としており、取得した自己株式の一部又は全部は、HRテクノロジーSBU従業員を対象とした株式報酬制度にも活用する可能性があります。

今後も株式市場の動向を注視しながら、当社のキャピタルアロケーションの方針に則り、業績、戦略的な投資機会や株価水準等を総合的に勘案の上、自己株式の取得を検討してまいります。

当上半期の1株当たり配当金額は11円とし、通期の1株当たり配当金額は22円を予想していることから、本件を勘案した総還元性向は68%(注1)程度となる見込みです。

(注1) (配当総額(注2)+自己株式取得金額(注3)) / 配当原資利益(注4)

(注2) (当第2四半期末時点発行済株式数(自己株式除く) - 2022年10月31日時点取得株式数) × 通期配当予想22円

(注3) 本件取得上限金額1,500億円

(注4) 通期業績予想調整後EPS170.65円 × 当第2四半期末時点期中平均発行済株式数

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	Q2
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	878.4
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%	25.3%
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	145.3
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%	16.5%
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	2,173
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%	11.6%
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	300.5
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%	40.1%
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	91.2
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%	30.4%
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	111.9
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%	13.9%
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	70.2
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%	22.2%
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	185.2
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%	17.3%
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	27.9
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%	15.1%
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	166.0
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%	14.0%
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	14.9
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%	9.0%
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	234.2
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%	23.3%
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	12.9
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%	5.5%
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	400.2
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%	19.3%
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	27.9
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%	7.0%

*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。

Indeedにおけるユニークビジター数の測定方法

Indeedのユーザー数とは、一定期間内に何らかのデバイスを使ってWebサイトを訪れた、重複しない(1回しかカウントされない)訪問者の数を測定した「ユニークビジター数」のことです。ユーザーがIndeedのサイトにアクセスすると、数字と文字で構成されるランダムな文字列で表されたファーストパーティ内部(IQL)Cookieがユーザーのブラウザに対して発行され、ユーザーがブラウザの履歴を消去する、あるいは5年が経過するまで、Indeedサイトにおけるユーザーの行動を追跡します。Indeedはサイトパフォーマンスの監視と最適化のために、ユーザーのCookieに紐づけられた訪問アクティビティを社内データとして記録しています。

ここで説明されているユーザー数は、2022年4月から9月の間にIndeedのサイトを訪れた個別のユーザーを示すCookie ID数の月平均値です。

上記の方法で測定されたユニークビジター数は、Indeedを実際に利用するユーザー数を正確に表しているとは限りません。Indeedは、独自の方法に基づいてユニークビジター数を測定しており、その測定結果は、他社や第三者によって報告される指標と同一でない場合があります。

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いたします。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。