

2022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2四半期の世界各国の労働市場は特殊な環境が継続しました。

米国、カナダ、欧州といった当社が事業展開する多くの国では、企業クライアントによる求人広告利用が引き続き増加傾向となりました。ワクチン接種率が上昇し、多くの学校や保育サービスが再開されたものの、求職活動は比較的低調に推移し、強い採用需要と限定的な求職活動による需給の乖離が継続しました。

欧州、米国及び豪州の人材派遣事業においても、同様の市場環境により、特に欧州における物流や製造分野を中心に派遣スタッフ需要が増加しました。

日本では、コロナ禍における従業員解雇が限定的だったため、足元の有効求人倍率は横ばい傾向が続いており、米国や欧州で見られるような労働市場における需給の乖離は広範囲では見られませんでした。しかしながら、人材紹介サービスでは、多くの業界において、特定のスキルを持った人材需要が高まっており、当第2四半期の人材紹介サービスにおける売上収益はコロナ禍前水準である前々年同期の水準を上回りました。

日本の派遣事業では、緩やかな経済回復を背景に、当第2四半期の派遣スタッフ数が前年同期を上回りました。

Q2. 各事業における当下半期の見通し及びその前提を教えてください。

各事業における当下半期の見通しは以下のとおりです。

単位:十億円		2021年3月期		2022年3月期	
		下半期実績	上半期実績	前年比	下半期予想
HR テクノロジー	売上収益(百万米ドル)	2,331	3,632	118.5%	米ドルベース前年同期比 +60% - +70%程度
	調整後EBITDAマージン	18.0%	39.1%	26.3pt	20%台後半
メディア& ソリューション	販促領域	255.1	189.8	-5.5%	-
	売上収益	205.6	189.8	10.8%	家賃支援給付金事務事業除きに対して 前年同期比 -8% - +3%程度
	人材領域	110.3	114.1	10.0%	前年同期比 +17% - +22%程度
	調整後EBITDAマージン	12.3%	20.6%	0.4pt	12%程度
人材派遣	売上収益	285.3	292.6	2.8%	前年同期比 +3%程度
		340.7	378.0	31.2%	前年同期比 +5%程度
	調整後EBITDAマージン	5.4%	7.5%	0.1pt	6%台前半

HRテクノロジー

Indeed Hiring Labの求職者に関する調査によると、米国では、デルタ株への感染懸念や、学校や保育サービスの再開への不透明感が、当第2四半期において求職活動に大きな回復が見られなかった要因と推測されます。加えて、配偶者の収入や貯蓄、政府からの金銭的支援により、失業者が再就職を急がない傾向が見られました。

これまでの、当下半期中に米国の採用競争の過熱感が収束するとの想定に基づいた業績見込みを開示していました。今後、いつどのような要因が求職活動の増加を促し、増加する求人数を満たすレベルとなるかは現時点でも不透明であるものの、求職活動の回復を妨げる影響が弱まることで、当下半期を通じて労働市場における需給の乖離が次第に縮小することを想定し、当下半期の米ドルベース売上収益は前年同期比60%から70%程度の増収となる見込みです。

当下半期の調整後EBITDAマージンは20%台後半となる見込みです。当社の経営戦略の1つである”Simplify Hiring”を実現するために、新たな革新的な採用ソリューションの開発に向けたエンジニアや技術部門の積極的な採用を通して継続的な投資を加速させ、企業クライアントや個人ユーザーの獲得を促進し、IndeedとGlassdoorのブランド構築に繋がるマーケティング活動も積極的に実施する予定です。

メディア&ソリューション

住宅、美容、結婚分野の当下半期の事業環境は、当上半期から大きく変動しないことを見込んでいます。新型コロナウイルスに関する行動制限による影響を大きく受けていた、旅行分野及び飲食分野では、緊急事態宣言が2021年9月30日をもって解除されたことに伴い、2021年10月の個人ユーザーの予約数が新型コロナウイルス感染症発現前である2019年10月の水準まで回復しました。しかし、日本政府によるGo Toキャンペーンが実施された2020年10月の水準には至っておらず、現時点では当下半期において同様のキャンペーンが実施されるかは不透明です。よって、当下半期の売上収益は、前下半期の家賃支援給付金事務事業を除く売上収益に対して、8%程度の減収から3%程度の増収となる見込みです。

なお、旅行分野は主に手数料課金であり、個人ユーザーが旅行代金を支払った時点で売上収益を計上するため、予約と売上収益計上のタイミングは大半の場合異なります。飲食分野は主に広告掲載課金であり、予約数の増加と飲食分野の売上収益は直接連動しません。

人材領域においては、緊急事態宣言の解除に伴い飲食業やサービス業の事業活動が再開されたことで、飲食業やサービス業の割合が高いアルバイト・パート領域の求人広告サービスは当下半期に売上収益の回復が加速すると見込んでいます。人材紹介サービスは当上半期同様、特定のスキルを持った人材需要が継続する見込みです。よって、当下半期の売上収益は前年同期比17%から22%程度の増収を見込んでいます。

当下半期の調整後EBITDAマージンは事業環境の変化に応じて、経営戦略に沿った戦略的なマーケティング活動及び開発投資を積極的に実施することによって、12%程度となる見込みです。

人材派遣

日本においては、当第2四半期において派遣スタッフ数が前年同期を上回り、当下半期も事業環境が大きく変動しないことを見込んでいることから、当下半期の売上収益は前年同期比3%程度の増収となる見込みです。緊急事態宣言による日本の派遣事業に対する影響は限定的であったため、緊急事態宣言の解除による影響も大きくないと考えています。

欧州、米国及び豪州においては、当下半期も欧州を中心に経済活動の再開による派遣スタッフ需要が継続することを見込んでいることから、当下半期の売上収益は前年同期比5%程度の増収となる見込みです。

当下半期の調整後EBITDAマージンは6%台前半となる見込みです。

Q3. 通期連結業績見通しを再度修正した背景は?

当第2四半期の業績がHRテクノロジー事業が牽引し、想定を上回ったこと、また当下半期の見通しを前述の通りとしたことによるものです。

本日開示した通期連結業績予想と2021年8月12日の第1四半期決算発表にて開示した通期連結業績予想との比較は以下のとおりです。

単位:十億円	2021年11月15日開示		2021年8月12日開示	
	2022年3月期 通期予想	前年同期比 増減率	2022年3月期 通期予想	前年同期比 増減率
売上収益	2,700.0 - 2,800.0	19.0% - 23.4%	2,600.0 - 2,700.0	14.6% - 19.0%
調整後EBITDA	440.0 - 470.0	82.1% - 94.5%	360.0 - 430.0	49.0% - 77.9%
営業利益	350.0 - 380.0	115.0% - 133.4%	270.0 - 340.0	65.8% - 108.8%
税引前利益	350.0 - 380.0	107.7% - 125.5%	270.0 - 340.0	60.2% - 101.8%
当期利益	259.0 - 279.0	96.7% - 111.9%	200.0 - 250.0	51.9% - 89.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	258.5 - 278.5	96.7% - 112.0%	200.0 - 250.0	52.2% - 90.3%
調整後EPS(円)	172.00 - 184.00	108.3% - 122.9%	136.32 - 166.92	65.1% - 102.2%

本日開示した通期連結業績予想及び当下期の連結業績予想は以下のとおりです。

単位:十億円	2022年3月期 上半期実績	前年同期比 増減率	2022年3月期 下半期予想	前年同期比 増減率	2022年3月期 通期予想	前年同期比 増減率
売上収益	1,365.9	30.8%	1,334.1-1,434.1	8.9% - 17.1%	2,700.0 - 2,800.0	19.0% - 23.4%
調整後EBITDA	266.3	115.8%	173.6 - 203.6	46.9% - 72.2%	440.0 - 470.0	82.1% - 94.5%
営業利益	222.9	198.3%	127.1 - 157.1	44.2% - 78.3%	350.0 - 380.0	115.0% - 133.4%
税引前利益	223.8	185.2%	126.2 - 156.2	40.2% - 73.5%	350.0 - 380.0	107.7% - 125.5%
当期利益	165.4	162.2%	93.5 - 113.5	36.4% - 65.6%	259.0 - 279.0	96.7% - 111.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	165.1	164.1%	93.3 - 113.3	35.5% - 64.6%	258.5 - 278.5	96.7% - 112.0%
調整後EPS(円)	108.19	158.6%	63.81 - 75.81	56.7% - 86.2%	172.00 - 184.00	108.3% - 122.9%

Q4. 経営戦略の1つである”Help Businesses Work Smarter”について、メディア&ソリューション事業のSaaSソリューションの進捗は?

Air ビジネスツールズを中心としたSaaSソリューションにおいては、Airペイ、Airレジ、Airシフトを中心に企業クライアントの業績及び生産性の更なる向上の支援を目指したサービスを提供しています。

SaaSソリューションでは、ソリューション利用アカウント数の拡大を最も重視する中で、2021年9月末時点のAirペイのアカウント数は前年同期比40.3%増の24.1万件となりました。当社は、今後もAirペイのアカウント数の伸長がSaaSソリューションの利用アカウント数増加に寄与していくと考えていることから、Airペイを中心に広告宣伝、Air ビジネスツールズ専門のセールスチームの人員拡大等、マーケティング活動を積極的に展開しています。

また、飲食分野での従来からの企業クライアントとの関係を基盤とした積極的な営業活動が、アカウント獲得に寄与しています。

以上

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。