

## 2024年3月期 決算短信〔IFRS〕（連結）

2024年5月15日  
東

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  
 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 CEO (氏名) 出木場 久征  
 問合せ先責任者 (役職名) 執行役員 (氏名) 荒井 淳一 (TEL) 03(3511)6383  
 定時株主総会開催予定日 2024年6月20日 配当支払開始予定日 2024年6月21日  
 有価証券報告書提出予定日 2024年6月21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. 2024年3月期の連結業績(2023年4月1日～2024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	%
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
2023年3月期	3,429,519	19.4	344,303	△9.1	367,767	△3.9	269,799	△9.1	380,626	△4.2

	調整後EBITDA		調整後EPS		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	円 銭	%	%	%
2024年3月期	598,397	9.8	241.11	20.9	225.99	222.90	19.5	14.4	11.8
2023年3月期	545,043	6.5	199.35	5.5	168.59	167.44	18.0	14.1	10.0

(参考) 持分法による投資損益 2024年3月期 △1,356百万円 2023年3月期 3,013百万円

#### (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
2024年3月期	3,144,646	2,008,900	2,000,922	63.6	1,295.40
2023年3月期	2,793,281	1,640,949	1,627,010	58.2	1,030.33

#### (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
2024年3月期	535,362	△68,789	△334,648	1,136,858
2023年3月期	438,193	△32,676	△252,060	877,370

### 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	%	%
2023年3月期	-	11.00	-	11.00	22.00	36,259	13.0	2.3
2024年3月期	-	11.50	-	11.50	23.00	37,116	10.2	2.0
2025年3月期 (予想)	-	12.00	-	12.00	24.00		-	

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

(%表示は、通期は対前期増減率)

	売上収益		調整後EBITDA		営業収益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
通期	3,300,000	△3.4	570,000	△4.7	390,000	△3.1
	～3,500,000	～2.4	～675,000	～12.8	～500,000	～24.2
	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	%	円 銭	%		
	315,000	△10.9	206.00	△8.8		
	～400,000	～13.1	～260.00	～15.0		

2025年3月期の連結業績予想についての詳細は、10ページ「2. 末期の連結業績予想に関する定性的情報」をご覧ください。

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：有  
 新規 -社（社名）、除外 2社（社名）SPHN (ACT) Pty Limited  
 SPHN Australia Pty Limited

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更

- 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)

	2024年3月期	1,649,841,949株	2023年3月期	1,695,960,030株
① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2024年3月期	105,201,121株	2023年3月期	116,844,804株
② 期末自己株式数(注)	2024年3月期	1,564,947,878株	2023年3月期	1,600,299,487株
③ 期中平均株式数				

(注) 当第4四半期の期末自己株式数105,201,121株には、自己保有株式が50,413,104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54,788,017株含まれています。

(4) 各種指標の算式

指標	算式
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
調整後EPS	調整後当期利益 / ((期首発行済株式総数 + 期末発行済株式総数) / 2 - (期首自己株式数 + 期末自己株式数) / 2)
調整後当期利益	親会社の所有者に帰属する当期利益 ± 非経常的な損益(非支配持分帰属分を除く) ± 非経常的な損益(非支配持分帰属分を除く)の一部に係る税金相当額
非経常的な損益	子会社株式売却損益、事業統合関連費用、固定資産売却損益/除却損等、 恒常的な収益力を表すために当社が非経常的であり利益指標において調整すべきであると判断した損益

四半期においては、「当期」を「四半期」、「期末」を「四半期末」に読み替えて計算しています。

(参考) 個別業績の概要

2024年3月期の個別業績（2023年4月1日～2024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	%
2024年3月期	153,932	△63.1	144,654	△64.4	139,488	△65.7	126,116	△69.3
2023年3月期	417,404	893.1	406,784	-	406,315	-	410,423	-
	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				
2024年3月期		80.59		79.49				
2023年3月期		256.47		254.72				

(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	%	円 銭
2024年3月期	1,768,645	879,782	49.6	567.58
2023年3月期	1,666,307	926,772	55.5	585.40

(参考) 自己資本 2024年3月期 876,703百万円 2023年3月期 924,412百万円

- ※ 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

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。

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	4
(3) 主な経営施策	7
(4) 資本の財源及び資金の流動性	8
2. 来期の連結業績見通し	10
3. 利益配分に関する基本方針及び当期・来期の配当	12
4. 企業集団の状況	12
(1) セグメント別事業内容	12
(2) 事業の内容と当社グループ各社の位置づけ	14
(3) 事業系統図	17
5. 経営方針	18
(1) 経営の基本方針	18
(2) 目標とする経営指標	18
(3) 経営戦略	19
(4) キャピタルアロケーション方針	27
6. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	27
7. 連結財務諸表及び主な注記	28
(1) 連結財政状態計算書	28
(2) 連結損益計算書	30
(3) 連結包括利益計算書	31
(4) 連結持分変動計算書	32
(5) 連結キャッシュ・フロー計算書	34
(6) 継続企業の前提に関する注記	35
(7) 連結財務諸表に関する注記事項	35

**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)
IFRS	国際会計基準
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	2025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	129.73	138.27	141.38	132.42	137.49	144.63	147.86	148.63
ユーロ	138.26	139.26	144.26	142.16	149.58	157.32	159.06	161.33
豪ドル	92.69	94.49	92.82	90.58	91.87	94.63	96.25	97.67

**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	827.7	843.7	1.9%	3,429.5	3,416.4	△0.4%
営業利益	19.4	55.7	186.3%	344.3	402.5	16.9%
税引前当期利益	31.6	44.2	39.5%	367.7	426.2	15.9%
当期利益	22.3	34.0	52.6%	271.6	354.5	30.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益	22.1	34.2	54.4%	269.7	353.6	31.1%
基本的1株当たり四半期利益	14.04	22.08	57.2%	168.59	225.99	34.0%
経営指標						
調整後EBITDA	109.1	111.9	2.6%	545.0	598.3	9.8%
調整後EBITDAマージン	13.2%	13.3%	-	15.9%	17.5%	-
調整後EPS(円)	39.54	44.19	11.8%	199.35	241.11	20.9%

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及び人材派遣事業のすべてが増収となり、1.9%増となりました。為替によるプラス影響495億円を控除すると、4.0%減となりました。

当第4四半期の営業利益は、HRテクノロジー事業の人員削減に伴うその他営業費用176億円を計上した前年同期と比較して、186.3%増となりました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは13.3%となり、調整後EBITDAは2.6%増、調整後EPSは11.8%増の44.19円となりました。

当連結会計年度の売上収益は0.4%減、為替によるプラス影響1,282億円を控除すると、4.1%減となりました。調整後EBITDAマージンは17.5%、調整後EBITDAは9.8%増、調整後EPSは20.9%増の241.11円となりました。

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	9.3	8.6	△7.5%	35.6	32.8	△7.8%
販売促進費	22.3	28.8	29.0%	78.8	76.7	△2.7%
広告宣伝費	64.1	64.5	0.6%	264.9	212.2	△19.9%
従業員給付費用	194.0	187.2	△3.5%	750.7	727.5	△3.1%
業務委託料	60.8	64.7	6.3%	222.6	235.9	6.0%
賃借料	8.4	6.5	△22.9%	29.9	29.4	△1.6%
減価償却費及び償却費	28.8	29.2	1.3%	117.3	112.4	△4.1%
その他	26.7	25.1	△6.2%	103.1	94.1	△8.7%
合計	414.9	414.9	0.0%	1,603.2	1,521.3	△5.1%

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)	21.6	15.1	△29.7%	72.7	79.3	9.2%
研究開発費(注2)	60.2	55.5	△7.8%	168.9	154.8	△8.4%

(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	176.9	172.8	△2.3%	812.7	699.4	△13.9%
米国以外	74.3	80.6	8.5%	303.4	312.3	3.0%
合計	251.3	253.5	0.9%	1,116.1	1,011.8	△9.3%
調整後EBITDA	76.7	73.3	△4.4%	342.3	344.3	0.6%
調整後EBITDAマージン	30.5%	28.9%	-	30.7%	34.0%	-
米ドルベース売上収益(百万米ドル)						
米国	1,337	1,162	△13.1%	6,002	4,841	△19.3%
米国以外	560	543	△3.0%	2,241	2,162	△3.5%
合計	1,897	1,706	△10.1%	8,243	7,004	△15.0%

当第4四半期の売上収益は0.9%増、米ドルベース売上収益は10.1%減となりました。求職者と企業クライアント間の需給の乖離が引き続き緩和し、特に米国において労働市場の平準化が進みました。有料広告及び無料広告を含むIndeed上の求人広告数は、米国をはじめとした、当社が事業を展開している多くの国において前年同期比で減少した一方、Indeed及びGlassdoorへのアクセス数や応募数は、前年同期から増加しました。

米国の米ドルベース売上収益は、有料求人広告への需要が前年同期比で減少したことで13.1%減となりました。また、米国以外の米ドルベース売上収益は3.0%減となりました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは、主に広告宣伝費が増加し、1.6ポイント減の28.9%となりました。

当連結会計年度の売上収益は9.3%減、米ドルベースでは15.0%減、調整後EBITDAマージンは34.0%、調整後EBITDAは0.6%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	80.8	76.8	△4.9%	297.4	305.0	2.5%
販促	119.2	128.6	7.9%	451.5	492.4	9.0%
その他/消去	2.9	2.6	△11.5%	11.5	10.3	△10.4%
合計	203.0	208.1	2.5%	760.6	807.8	6.2%
調整後EBITDA	18.9	28.4	50.2%	109.8	163.6	49.0%
調整後EBITDAマージン	9.3%	13.7%	-	14.4%	20.3%	-

当第4四半期の売上収益は、2.5%増となりました。

人材領域の売上収益は、人材紹介サービスは増収となったものの、求人広告サービスは引き続き減収となり、4.9%減となりました。

販促領域の売上収益は、7.9%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で増収となりました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは4.4ポイント増の13.7%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たものの、生産性向上に向けたコストコントロールを継続し、調整後EBITDAマージンは上昇しました。

当連結会計年度の売上収益は6.2%増、調整後EBITDAマージンは20.3%、調整後EBITDAは49.0%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り組んでおり、現時点ではSaaSのアカウント数拡大に注力しています。

2024年3月末のSaaSサービス別アカウント数(注1)、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1)	264万	283万	300万	320万	335万	346万	360万	377万
前年同期比	34.6%	35.7%	32.9%	30.4%	26.6%	22.2%	19.7%	18.0%
Airペイ	30.4万	32.9万	35.9万	39.4万	41.7万	43.0万	45.0万	47.5万
前年同期比	32.8%	36.4%	37.8%	40.2%	37.4%	30.9%	25.4%	20.5%
Airペイの併用 アカウント数(注2)	18.7万	19.8万	21.1万	22.5万	23.6万	24.5万	25.8万	27.4万
前年同期比	29.0%	28.7%	28.1%	28.2%	25.7%	23.6%	22.5%	21.9%
Airワーク 採用管理	44.9万	52.4万	59.4万	63.9万	65.8万	67.2万	68.2万	71.8万
前年同期比	101.9%	97.5%	89.5%	68.3%	46.6%	28.4%	14.8%	12.4%

(注1) 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。

(注3) 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4) Airワーク 採用管理のアカウント数は、バージョンアップに伴い重複するアカウント数を概算し、除去しています。



**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	178.4	187.9	5.3%	684.1	751.6	9.9%
欧州、米国及び豪州	205.1	204.8	△0.1%	901.1	882.6	△2.1%
合計	383.6	392.8	2.4%	1,585.2	1,634.2	3.1%
調整後EBITDA	17.2	13.2	△22.9%	102.2	97.9	△4.2%
調整後EBITDAマージン	4.5%	3.4%	-	6.5%	6.0%	-

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			
欧州(注)	430.8	442.5	2.7%
米国(注)	273.0	244.0	△10.6%
豪州(注)	197.1	196.0	△0.6%
合計	901.1	882.6	△2.1%

(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、2.4%増となりました。為替によるプラス影響223億円を控除した当第4四半期の売上収益は、欧州、米国及び豪州が減収となり3.4%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5.3%増となりました。

欧州、米国及び豪州では、売上収益は0.1%減となりました。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、為替によるプラス影響223億円を控除した当第4四半期の売上収益は11.0%減となりました。

調整後EBITDAマージンは、3.4%となりました。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ました。

当連結会計年度の人材派遣事業全体の売上収益は3.1%増、為替によるプラス影響648億円を控除した売上収益は1.0%減となりました。調整後EBITDAマージンは6.0%となり、調整後EBITDAは4.2%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。人材派遣事業で、当第3四半期に米国において75億円の、のれんの減損損失を計上しました。

	当連結会計年度の 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	280.3
マッチング&ソリューション	-
日本	-
海外	-
人材派遣	230.2
日本	27.8
欧州	187.6
米国	11.3
豪州	3.3
合計	510.6

### (3) 主な経営施策

#### 自己株式取得状況について

当社は、2023年12月13日開催の取締役会において、46,000,000株(上限)(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.83%)、株式の取得価額の総額2,000億円(上限)、取得期間2023年12月14日から2024年7月17日まで、とした自己株式取得を決議しました。決議事項及び最新の取得状況は以下の当社ホームページに掲載しています。

2023年12月13日付 自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ (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/20231213\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20231213_0001/)

2024年5月7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/20240507\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20240507_0001/)

#### 自己株式の消却について

当社は、2024年3月19日開催の取締役会において、会社法第178条の規定に基づき、自己株式を消却することを決議しました。その結果、2023年5月18日から2024年3月15日までに取得した自己株式の総数と同数の自己株式46,118,081株を、2024年3月29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。

[https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20240319\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20240319_0001/)

#### Investor Update FY2023開催

2024年3月26日から3日間にわたり、当社初の試みである「Investor Update FY2023」をオンライン形式で開催しました。当イベントでは、当社の経営幹部、各事業やプロダクトのリーダー、サステナビリティ委員会のメンバーが、経営戦略である、Simplify Hiring、Help Businesses Work Smarter、Prosper Togetherの進捗状況や最新のプロダクトイノベーション等についてご紹介しました。

動画やライブイベントのアーカイブ等詳細は以下の当社ホームページに掲載しています。

<https://investorupdate-fy23.recruit-holdings.com/ja/>

#### (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、ムーディーズ・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、元本が保証され、安全且つ確実に効率の高い金融商品のみで行うこととしています。

##### 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(ESG)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、これらの観点に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、2024年3月末において939億円で、連結資本合計の4.7%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	12	3	4
貸借対照表計上額の合計額(百万円)	549	76,086	1,397	15,947

### 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	1,465.3	1,762.7	297.4	20.3%
非流動資産合計	1,327.9	1,381.9	53.9	4.1%
資産合計	2,793.2	3,144.6	351.3	12.6%
流動負債合計	782.7	758.8	△23.8	△3.1%
非流動負債合計	369.5	376.8	7.3	2.0%
負債合計	1,152.3	1,135.7	△16.5	△1.4%
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,627.0	2,000.9	373.9	23.0%
非支配持分	13.9	7.9	△5.9	△42.8%
資本合計	1,640.9	2,008.9	367.9	22.4%

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ものの、主に営業キャッシュ・フローの増加により、現金同等物が増加し、前連結会計年度末と比べ2,974億円増となりました。

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、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	877.3	1,136.8	259.4	29.6%
有利子負債(リース負債を除く)	35.2	1.3	△33.8	△96.0%
ネットキャッシュ	842.0	1,135.4	293.3	34.8%

**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	438.1	535.3	97.1
投資活動によるキャッシュ・フロー	△32.6	△68.7	△36.1
財務活動によるキャッシュ・フロー	△252.0	△334.6	△82.5
現金及び現金同等物に係る換算差額	54.3	127.5	73.2
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	207.8	259.4	51.6
現金及び現金同等物の期首残高	669.5	877.3	207.8
現金及び現金同等物の期末残高	877.3	1,136.8	259.4

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881億円、2,189億円となりました。

**2. 来期の連結業績見通し**

2025年3月期の連結業績は、現在の事業環境が大きく悪化しない前提において、現時点での2025年3月期の各事業の見通しを踏まえ、下表のとおり見込んでいます。

2025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=98円です。

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	増減率
売上収益	3,416.4	3,300.0 - 3,500.0	-3.4% - +2.4%
調整後EBITDA	598.3	570.0 - 675.0	-4.7% - +12.8%
営業利益	402.5	390.0 - 500.0	-3.1% - +24.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	353.6	315.0 - 400.0	-10.9% - +13.1%
基本的1株当たり当期利益(注)	225.99	206.00 - 260.0	-8.8% - +15.0%

(注)2025年3月期予想は、受渡ベースでの2024年4月30日時点の発行済株式総数及び自己株式数に基づいて算出しています。

**HRテクノロジー事業**

2025年3月期は、経済環境の急激な悪化が起こらないという前提に基づいて、米ドルベースの売上収益は、前期比横這いから9.5%の増加を見込んでいます。米国では7%の減収から5%の増収、日本ではIndeed PLUSによるマッチング&ソリューション事業人材領域からの売上収益移行の影響により70%前後の増収、その他の地域では2%前後の増収を見込んでいます。

日本円ベースの売上収益は、0.6%から10.1%の増加を見込んでいます。

調整後EBITDAマージンは33%から36%を見込んでいます。

なお、2025年3月期の株式報酬費用の総額は5.5億米ドル程度と見込んでいます。

**マッチング&ソリューション事業**

2025年3月期には、前期から続く日本国内の事業環境が、今期も継続し、急な減速を見せることはない前提に基づいて、マッチング&ソリューション事業の売上収益は、7.7%の減少から1.8%の増加を見込んでいます。

人材領域では、人材紹介の売上収益は堅調に推移すると見込んでいます。一方で、Indeed PLUSとの連携により、転職及びアルバイト・パート採用広告の売上収益がIndeed Japanへ移行する影響により、人材領域全体の売上収益は、10%から23%の減少を見込んでいます。

販促領域の売上収益は、美容や飲食、そして住宅分野を中心にコロナ禍後の市場の堅調な回復と成長を背景に、1.5%から9%の増加を見込んでいます。

マッチング&ソリューション事業全体の調整後EBITDAマージンは、SaaS領域での投資を継続しながら、生産性の向上に努めることで、20%から23%を見込んでいます。

### **人材派遣事業**

2025年3月期の人材派遣事業の売上収益は、0.1%から0.9%の増加を見込んでいます。

日本の売上収益は、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に、5%前後の増加を見込んでいます。

一方で、欧州、米国及び豪州の売上収益は、欧米労働市場環境の見通し及びそれらの地域での人材派遣事業への影響がより一層不透明であることから、2.5%から4.0%の減少を見込んでいます。

なお、引き続き効率的な経営を進めることで、通期の調整後EBITDAマージンは5.5%から6.0%を見込んでいます。

### 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。

2024年3月期の配当は、1株当たり23.0円(うち、中間配当11.5円、期末配当11.5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24.0円(うち、中間配当12.0円、期末配当12.0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)
2023年11月8日 取締役会決議	18,723	11.5
2024年5月15日 取締役会決議	18,393	11.5

### 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227社、関連会社は8社です。

#### (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、毎月3億5,000万人(注1)のユニークビジター及び年間350万社(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では求人情報に、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は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り、毎月5,500万人(注4)の求職者に利用されています。

Indeed及びGlassdoorでは、求職者が求人情報を見つけ、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。

日本では今後、求人配信プラットフォームであるIndeed PLUSと当社グループ内及び当社グループ以外のジョブボードやATSとの連携を増やしていくことで、求職者へのリーチを拡大していきます。

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イスを構築しています。

(注1) 社内データに基づく2023年10月から2024年3月までの期間にIndeedのウェブサイトを訪れたクッキーIDの月間平均数

(注2) 2024年3月時点における直近12ヶ月のアクション数に基づく社内データ

(注3) comScoreに基づく2024年3月の訪問数

(注4) Google Analyticsを用いた社内データに基づく2023年10月から2024年3月までの期間におけるGlassdoorのウェブサイトを訪れたクッキーIDの月間平均数

## 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、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、6つのジョブボードが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、美容分野はHotPepper Beauty、旅行分野はじゃらん、飲食分野はHotPepperグルメ、住宅分野はSUUMO等があります。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ンザクション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た設定し、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。

マッチング&ソリューション事業は、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、約20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注力しています。

## 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り、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。

日本では、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」の規定に従い、厚生労働大臣の許可を受けて派遣スタッフを募集・登録し、企業へ派遣する労働者派遣事業等を行っており、(株)リクルートスタッフィング及び(株)スタッフサービス・ホールディングス等を通じて、サービスを提供しています。

欧州、米国及び豪州では、欧州のRGF Staffing France SAS、RGF Staffing Germany GmbH、RGF Staffing the Netherlands B.V.、RGF Staffing UK Limited及びUnique NV、北米のStaffmark Group, LLC及びThe CSI Companies, Inc.、並びに豪州のChandler Macleod Group Limited等を通じて、サービスを提供しています。

## (2) 事業の内容と当社グループ各社の位置づけ

2024年3月31日時点において、当社グループの主な事業の内容と当社又は主な関係会社の当該事業における位置づけ及びセグメントとの関連は以下のとおりです。

セグメントの名称 (SBU統括会社)	主な事業内容										
HRテクノロジー 事業 (RGF OHR USA, INC.)	オンライン求人マッチングプラットフォームを通じて求人広告や採用ソリューションサービスをグローバルに提供										
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>主な会社</th> <th>主なサービス</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Indeed, Inc.</td> <td><b>Indeed</b></td> </tr> <tr> <td>Glassdoor LLC</td> <td>オンライン求人マッチングプラットフォーム</td> </tr> <tr> <td></td> <td><b>Glassdoor</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td>オンライン求人マッチングプラットフォーム</td> </tr> </tbody> </table>	主な会社	主なサービス	Indeed, Inc.	<b>Indeed</b>	Glassdoor LLC	オンライン求人マッチングプラットフォーム		<b>Glassdoor</b>		オンライン求人マッチングプラットフォーム
主な会社	主なサービス										
Indeed, Inc.	<b>Indeed</b>										
Glassdoor LLC	オンライン求人マッチングプラットフォーム										
	<b>Glassdoor</b>										
	オンライン求人マッチングプラットフォーム										
セグメントの名称 (SBU統括会社)	領域										
マッチング&ソリューション事業 (株)リクルート)	人材領域										
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>主な事業内容</th> <th>主なサービス</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>主に日本国内にて、当社グループが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディア、人材紹介サービスを通じて、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を支援するサービスを提供</td> <td> <b>リクナビ</b> 就職活動を行う学生向けオンラインプラットフォーム <b>リクナビNEXT</b> 転職活動を行う社会人向けオンラインプラットフォーム <b>リクルートエージェント</b> 転職活動をサポートする人材紹介サービス <b>リクルートダイレクトスカウト</b> 転職活動をサポートするスカウト型転職サービス <b>タウンワーク</b> アルバイトやパート等の求職者向けオンラインプラットフォーム及び情報誌                 </td> </tr> </tbody> </table>	主な事業内容	主なサービス	主に日本国内にて、当社グループが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディア、人材紹介サービスを通じて、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を支援するサービスを提供	<b>リクナビ</b> 就職活動を行う学生向けオンラインプラットフォーム <b>リクナビNEXT</b> 転職活動を行う社会人向けオンラインプラットフォーム <b>リクルートエージェント</b> 転職活動をサポートする人材紹介サービス <b>リクルートダイレクトスカウト</b> 転職活動をサポートするスカウト型転職サービス <b>タウンワーク</b> アルバイトやパート等の求職者向けオンラインプラットフォーム及び情報誌						
主な事業内容	主なサービス										
主に日本国内にて、当社グループが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディア、人材紹介サービスを通じて、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を支援するサービスを提供	<b>リクナビ</b> 就職活動を行う学生向けオンラインプラットフォーム <b>リクナビNEXT</b> 転職活動を行う社会人向けオンラインプラットフォーム <b>リクルートエージェント</b> 転職活動をサポートする人材紹介サービス <b>リクルートダイレクトスカウト</b> 転職活動をサポートするスカウト型転職サービス <b>タウンワーク</b> アルバイトやパート等の求職者向けオンラインプラットフォーム及び情報誌										

領域

販促領域

主な事業内容

主に日本国内にて、住宅、美容、旅行、飲食及びその他の各事業分野に合わせた、マッチングプラットフォームを通じた企業クライアントの集客支援サービス及び経営・業務効率の改善を支援するSaaSを提供

主なサービス

**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・情報誌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及び情報誌

**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及び情報誌

**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及び情報誌

**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

セグメントの名称  
(SBU統括会社)

領域

人材派遣事業  
(RGF Staffing  
B.V.)

日本

主な事業内容

日本における人材派遣サービスを提供

主な会社

(株)リクルートスタッフィング

(株)スタッフサービス・ホールディングス

領域

欧州、米国及び豪州

主な事業内容

欧州、米国及び豪州等における人材派遣サービスを提供

主な会社

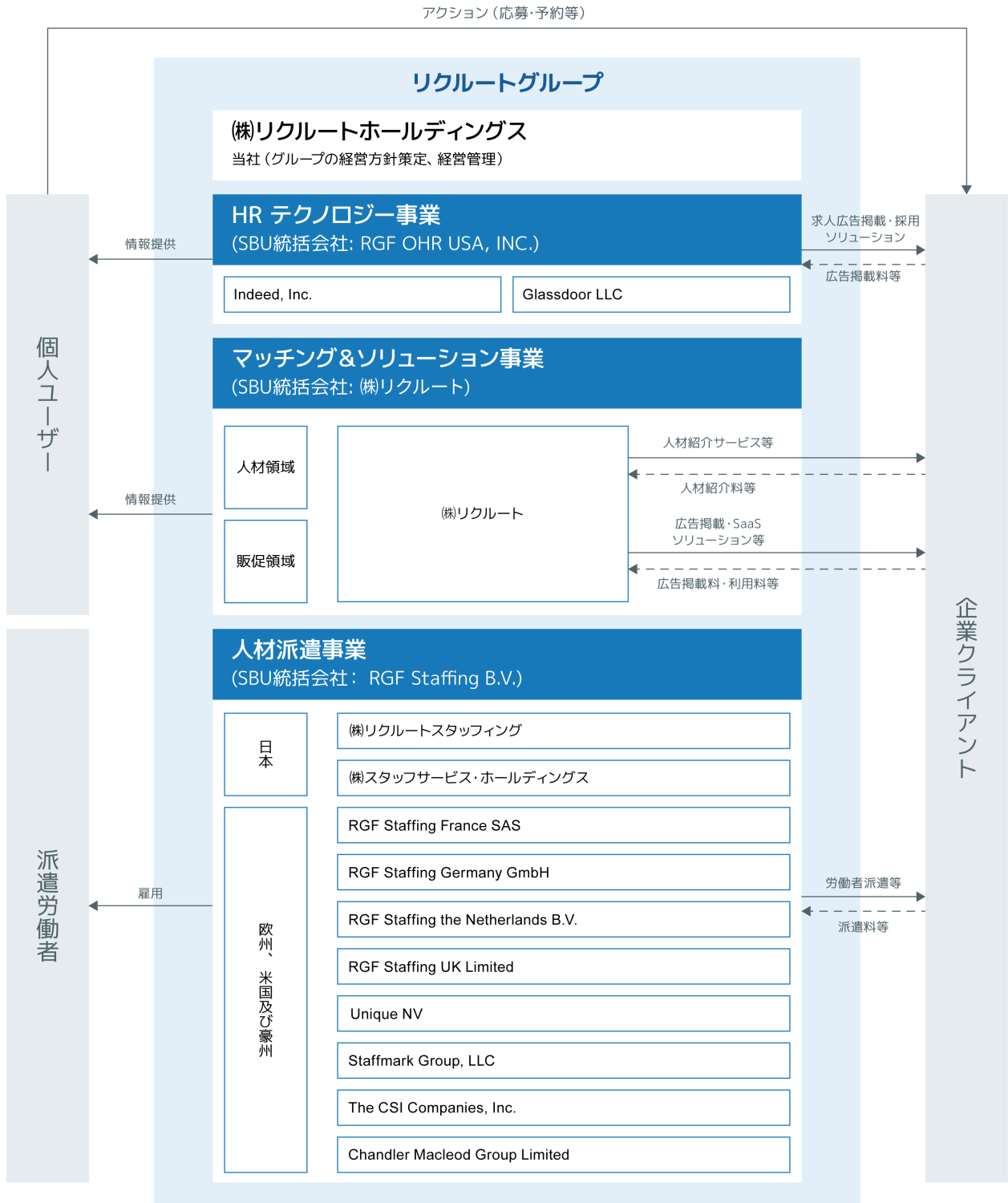
RGF Staffing France SAS

RGF Staffing Germany GmbH

RGF Staffing the Netherlands B.V.  
RGF Staffing UK Limited  
Unique NV  
Staffmark Group, LLC  
The CSI Companies, Inc.  
Chandler Macleod Group Limited

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。

(3) 事業系統図



## 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	個人の尊重	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。

これらを実現するため、当社グループが創業より大切に活用してきたリボンモデルをビジネスモデルの基礎としています。リボンモデルとは、個人ユーザーと、企業クライアントのマッチング・プラットフォームを作り出し、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ことにより双方の満足を追求するビジネスモデルです。

現在は、テクノロジーと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。また、ESG目標の達成度を一部の役員の報酬に連動させ、取組みを強化しています。詳しくは、「(3)経営戦略」「Prosper Together」をご参照ください。

### (3) 経営戦略

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、マッチング&ソリューション事業の人材領域及び派遣事業が、グローバル人材マッチング市場において、マッチング&ソリューション事業の販促領域が日本において、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、ESG(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。当社グループの人材関連事業全体で連携し、人材マッチング市場全体をターゲットとして、Simplify Hiringの実現に向けて取り組んでいます。

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、世界有数のオンライン求人マッチングプラットフォーム及び企業求人サイトであるIndeedとGlassdoor(注2)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おり、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、採用管理システム(以下、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3,000万件以上(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、経歴書の掲載やプロフィールの作成、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、より簡単に、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。IndeedとGlassdoor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350万社(注5)、求人検索、経歴書作成、企業研究等の採用プロセスに参加するIndeedのユニークビジターは毎月3億5,000万人(注6)、Glassdoorのユニークビジターは毎月5,500万人(注7)であり、これらの数値が、IndeedとGlassdoorが構築する人材マーケットプレイスの規模を示しています。2023年12月末までにHRテクノロジー事業が運営するウェブサイト上に登録されている求職者のプロフィールは5億2,500万件にのぼります。(注8)

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、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、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、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9)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。2023年の1分当たりの平均採用者数は、社内測定に基づく23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AIの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、HRテクノロジー事業の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、マッチング&ソリューション事業人材領域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。人材領域のジョブボードのうち、6つ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、企業クライアントは最大で国内主要求人サイト利用者の約7割にリーチすることが可能となる等、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。日本市場で60年以上、人材マッチングビジネスを運営する当社のノウハウやデータと、このマッチングエンジンを連携させることで、日本国内でのSimplify Hiring戦略を今後加速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。一例として、HRテクノロジー事業のアプリベースのe-staffingマーケットプレイスであるIndeed Flexと連携することにより、求人情報や、給与の選択肢及び柔軟な労働スケジュールを提供しています。

当社は、企業クライアントの採用活動の低下や求職者の求職活動の増加をはじめ、労働市場の平準化が進んだことにより、2023年のグローバル人材マッチング市場の規模が3,020億米ドル程度(注10)に縮小したと推定しています。

## 人材マッチング市場規模 (推定)

単位:十億米ドル	2022年	2023年
	2023年5月15日時点	
求人広告及び採用ツール市場(注11, 12)	32	31
人材紹介市場(注13,14)	61	58
エグゼクティブサーチ市場(注13,14)	42	37
人材派遣(注15,16)	128	116
採用オートメーション市場(注17,18)	64	60
<b>合計(注19)</b>	<b>327</b>	<b>302</b>

**求人広告及び採用ツール市場**

2023年におけるオンライン求人広告及び採用ツール市場は、グローバルでの年間売上金額ベースで290億米ドル程度(注11)と推定しています。一方で、当社グループがグローバルで2023年における年間売上金額ベースが20億米ドル(注12)を超える規模と見積もるオフライン求人広告市場は、今後もオンライン求人広告市場に流入を続けながら縮小していくと考えています。

**人材紹介市場**

人材紹介市場は、2023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580億米ドル程度(注14)と推定しており、同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います。

**エグゼクティブサーチ市場**

2023年におけるエグゼクティブサーチ市場はグローバルでの年間売上金額ベースで370億米ドル程度(注14)の市場規模であると推定しており、同市場における多くのサービスは、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によるものです。

**人材派遣市場**

2023年における人材派遣市場は、グローバルでの年間売上金額ベースで5,460億米ドル程度(注16)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1,040億米ドル程度(注16)と推定しています。人材プラットフォーム(注20)、人材派遣プラットフォーム(注21)及びVMS/FMS(注22)における2023年のグローバルでの年間推定売上、並びにMSP(注23)及びRPO(注24)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新規市場の関連性及び人材派遣のサービスプロバイダーが新規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、当社は新規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。なお、2023年のこれらの市場規模の合計は約1,160億米ドルであると推定しています。当社グループは、同市場において短期的には、テクノロジーを活用して人材派遣事業の効率化に繋がるオンラインプラットフォームサービスを提供し、長期的にはこれらのソリューションを通して市場の変革を図ります。当社は、人材派遣市場における革新的なソリューションの開発を模索し、それを新規及び既存事業に応用することで、データやテクノロジーを活用した将来の事業機会に繋げることを目指します。

**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、2023年において、600億米ドル程度(注18)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2023年のグローバルでの年間推定売上(注25)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26)も含まれます。

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。

- (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2024年3月の訪問数
- (注3) 2023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) 2024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40億件)
- (注5) 2024年3月時点における直近12ヶ月のアクション数に基づく社内データ
- (注6) 社内データに基づく2023年10月から2024年3月までの期間にIndeedのウェブサイトを訪れたクッキーIDの月間平均数
- (注7) Google Analyticsを用いた社内データに基づく2023年10月から2024年3月までの期間におけるGlassdoorのウェブサイトを訪れたクッキーIDの月間平均数クチコミ
- (注8) 社内データに基づくHRテクノロジー事業が運営するウェブサイト上で2023年12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累計アカウント数
- (注9) 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10) 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11) 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
- (注12) 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の
- (注13) 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2022年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2022 Updateに基づく2021年に推定されるグローバル人材市場の成長率11%を2021年のグローバル人材市場の売上金額と推定される6,200億米ドルに適用して得られた2022年の売上推定金額とされる6,880億円に、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14) 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6,540億米ドルに適用して得られた6,400億米ドルに、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、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) 人材派遣市場における2022年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2022 Updateに基づく、2022年に推定される人材派遣市場の成長率11%を2021年の人材派遣市場の売上金額5,270億米ドルに適用して算出した2022年の売上金額5,850億米ドルに、2022年におけるグローバル人材派遣市場企業の上場企業売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均19.85%を適用して算出した額
- (注16) 人材派遣市場における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市場企業の上場企業売上金額上位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17) 採用オートメーション市場における2022年の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: 2023 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(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40%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28%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18) 採用オートメーション市場における2023年の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024(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19) 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20) 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: 2023 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023及びSIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024(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、2022年と2023年のグローバルでの年間売上を、それぞれ約20億米ドルと推定
- (注21) 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: 2023 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023及びSIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024(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、2022年と2023年のグローバルでの年間売上を、それぞれ約40億米ドルと推定
- (注22) 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: 2023 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023及びSIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024(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、2022年と2023年のグローバルでの年間売上を、それぞれ約30億米ドルと推定
- (注23) 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: 2023 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023及びSIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024(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、2022年と2023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、それぞれ約10億米ドルと推定
- (注24) RPO市場は、企業が第三者に代わって、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: 2023 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023及びSIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024(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、2022年と2023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、それぞれ約30億米ドルと推定
- (注25) 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: 2023 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023及びSIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024(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、2022年及び2023年のグローバルでの年間売上を約20億米ドルと推定
- (注26) 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: 2023 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023及びSIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024(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、2022年と2023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約10億米ドルと推定

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

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。マッチング&ソリューション事業の販促領域を中心に、各事業分野、つまりパーティカルに特化した販促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、販促マッチングプラットフォームとSaaS、人材マッチングサービス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、2024年3月期は約4.8億件となり、前年同期比23.2%増となりました。アクション数の増加は、販促領域のマッチングプラットフォーム

ムでは企業クライアントの売上増加に繋がり、人材領域では求職者と企業クライアントのマッチング機会の増加に繋がります。マッチング&ソリューション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、2024年3月期末時点で前年同期比18.0%増の約377万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、採用管理システム(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4)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2024年3月期の実績は約1.8兆円となり、前年同期比43.6%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の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キャッシュや、スマホ1つで支払いもできる請求書管理サービスのAirインボイスがあります。

当社は、販促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を加えることで、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) 2023年4月1日から2024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) 2024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) 2024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。2024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共存共栄を目指していきことが、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2024年3月期(注1)の進捗は以下のとおりです。

### **環境(Environment)**

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月期より継続して、2024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、3カ年の実質削減目標(注4)を定めて取組みを進めています。特に、当社の温室効果ガス(Greenhouse Gas: GHG)排出量の95%以上(注5)を占めるスコープ3(注2,3)の実質削減に向けては、パートナー企業と協働し、バリューチェーンにおけるGHG排出量測定の精緻化及び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年調査で最高評価である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、すべての求職者の雇用機会を拡大し、就業までにかかる期間を短縮することで、社会に大きなインパクトを創出するために2つのコミットメントを掲げています。

2031年3月期までに就業までに掛かる時間を半分にするという長期目標に向けては、Indeed上のデータを用いてプロセスの分析が可能な、雇用主の「採用までに掛かる時間(注7)」に着目しています。

現在、Indeedのプラットフォーム上の求人募集において、1人目の採用が決まるまでに平均55日間(注8)掛かっていることが分かっています。採用までには、求人情報の掲載、求職者からの応募、そして書類選考や面接といったステップがありますが、Indeedのデータを用いてこのプロセスを分析し、採用までに掛かる時間を短縮するためのプロダクト進化を進めています。

例えば、採用に至る求職者からの応募を早めるには、仕事に適した候補者とのマッチングを向上し、自動化によってプロセスを短縮することが重要です。Indeedの「Matched Candidates(マッチト・キャンディデッツ)」(注9)は、Indeed上に登録された履歴書と求人募集のデータを基にAIを活用して、雇用主に対して、仕事に適した候補者を表示する機能です。雇用主は、表示された候補者を求人応募に招待することができます。そして、この機能を利用して招待された求職者からの応募の半数以上が、たった5時間以内に行なわれました(注10)。この成功を受けて、2024年4月より、スピーディなマッチングとスムーズな採用を実現するプロダクト「Smart Sourcing(スマートソーシング)」を通じて、より多くの雇用主がMatched Candidatesを利用することが可能になりました。

このように、責任あるテクノロジーの活用を考慮した上で、求職者と雇用主のマッチング向上、求職活動のステップにおける手間の削減とプロセスの自動化によって、就業に掛かる時間の短縮に取り組んでいます。

労働市場には、ジョブマッチングのスピードと精度を向上するだけでは解決することが難しい、構造的な偏見(バイアス)や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、犯罪歴(注11)等の5つの障壁を定めて取組みを進めています。

2024年3月期は、世界で地政学的な緊張感が高まる中で祖国を離れることを余儀なくされる人が急増し、大きな社会課題となっている難民問題に着目し、これを6つ目の障壁として加え、その低減に取り組みました。Indeedでは、難民のバックグラウンドを持つ求職者(注12)に対して、UNHCR(注13)やTENT(注14)といった国際人道支援組織と共同で就職フェアを開催する等の就業支援を行いました。また、当社グループの人材派遣事業では、難民雇用に向けた雇用主への働きかけや、難民の求職者や就労者に対して面接での通訳や翻訳ツールの提供等を行いました。

結果として、2024年3月期までに、累計で約690万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15)。引き続き、インクルーシブでスキルファーストな採用(注16)を促進することで、労働市場のバイアスや障壁の低減に取り組んでいます。

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。そして、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・従業員それぞれの女性比率を約50%とする目標(注17)に向けては、3カ年目標(注18)を定め、従業員の能力開発に向けた機会の拡大を通じて管理職候補者プールの拡大に取り組んでいます。

特に、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リクルートでは、女性従業員及び管理職を対象とした研修(注19)に加えて、コーチングメソッドを取り入れた人材育成プログラムを導入し、上司と社内コーチが連携して、女性を含めた従業員一人ひとりの内発的動機を引き出しながらキャリア構築を支援する取組みを強化しています。

## 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、監査役を含む取締役会構成員の多様性を高めることが

重要であると考えています。スキルや経験、バックグラウンドの多様性を高めることに加えて、特にジェンダーについては目標を定めて取り組んでいます。

2031年3月期までに当社の取締役及び監査役全体の女性比率を約50%にする目標(注20)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、継続して、取締役候補の検討を行っています。

また、当社の業務執行取締役と主にテーマを推進する執行役員に対して、3か年目標を定めたGHG排出量削減と女性比率向上の達成如何を長期インセンティブ報酬(注21)の一部に連動させ、取組みを強化しています。

- (注1) 本文書に記載の「20XX年3月期」は、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) 2023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。2023年は、気候変動セクターの環境情報開示に応じた約23,000社の中から、400社強がリストに選定され、うち日本企業はリクルートホールディングスを含む111社。
- (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。当社が2031年3月期に向けて掲げる「就業までに掛かる時間を半分にする」目標に変更はないが、Indeed上で計測可能な雇用主側のアクションデータである「採用までに掛かる時間」を基に求職者が採用に至るまでのプロセスの課題を発見し、プロダクトの進化を加速することとした。
- (注8) 55日間は、2023年12月にIndeedで実測された、求人が作成されてから最初の採用までの平均日数。最初の採用までに720日を超える期間を要した求人(求人全体の約1%)はデータ収集の異常値として除外している。
- (注9) Matched Candidates(マッチド・キャンディデイツ)は、求人に適した候補者の探索を自動化する機能。本機能は、2024年3月期には求人広告を出稿した企業クライアントのみ利用可能だったが、2025年3月期にはスマートソーシングプロダクトの一部として利用可能となった。2024年3月期は、米国、イギリス、カナダ(英語のみ)で利用可能だった。
- (注10) Matched Candidates機能が利用できた米国、イギリス、カナダ(英語のみ)における、2023年4月から2024年3月の数値。
- (注11) 米国では3億3000万人の人口に対して、約7,900万人に犯罪歴があり(出典: Prison Policy Initiative, 2024)、犯罪歴がある求職者の失業率は米国平均の約5倍(出典: Prison Policy Initiative, 2022)。
- (注12) 紛争、暴力、迫害から逃れるために自国を逃れ、他国に安全を求めた個人(国連難民高等弁務官事務所が定める定義)。
- (注13) United Nations High Commissioner for Refugees(国連難民高等弁務官事務所)の略。
- (注14) Tent Partnership for Refugeesの略。難民の健康と生活の支援を企業に働きかけることを目的に、2016年に設立された非営利組織。
- (注15) 2021年5月1日から2024年3月31日までの間に、世界中の求職者及び雇用主からIndeed上で報告された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、求職活動のために必要なパソコンやインターネット等を持っていない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。難民のバックグラウンドを持つ求職者は2025年3月期より計測予定。
- (注16) 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、短期間での採用実現を目指す。
- (注17) 上級管理職は、当社及びマッチング&ソリューション戦略ビジネスユニット(Strategic Business Unit、以下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18) 従業員における女性比率目標は2022年4月1日時点から2025年4月1日時点までの実績を対象とする。
- (注19) 28歳前後の女性従業員を対象に、自分の強みを把握しキャリアを前倒して構築することを学ぶ「Career Cafe 28」、30歳代の女性従業員向けに、キャリアオーナーシップの発揮を支援する「Career Cafe Next Step」、管理職を対象に多様な人材マネジメントについて学ぶ「Career Cafe for BOSS」等の研修を含む。
- (注20) 取締役会構成員は、取締役及び監査役の合計を示す。
- (注21) 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か年目標の達成如何によって支給有無を決定する。

#### (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、2024年3月期のROE（親会社所有者帰属持分当期利益率）は19.5%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 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	877,370	1,136,858
営業債権及びその他の債権	527,558	549,814
その他の金融資産	6,629	5,608
その他の流動資産	53,784	70,462
流動資産合計	1,465,342	1,762,744
非流動資産		
有形固定資産	70,990	66,513
使用権資産	185,036	170,366
のれん	462,977	510,638
無形資産	187,634	185,219
持分法で会計処理されている投資	26,967	26,841
その他の金融資産	228,326	210,271
繰延税金資産	161,301	203,482
その他の非流動資産	4,704	8,567
非流動資産合計	1,327,939	1,381,902
資産合計	2,793,281	3,144,646

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024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	349,916	359,856
社債及び借入金	33,845	374
リース負債	41,167	44,248
その他の金融負債	408	541
未払法人所得税	70,122	37,679
引当金	9,876	17,214
その他の流動負債	277,442	298,965
流動負債合計	782,777	758,879
<b>非流動負債</b>		
借入金	1,429	1,020
リース負債	178,513	175,488
その他の金融負債	495	556
引当金	12,068	15,059
退職給付に係る負債	61,244	64,943
繰延税金負債	107,617	111,610
その他の非流動負債	8,185	8,186
非流動負債合計	369,554	376,866
負債合計	1,152,332	1,135,746
<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
資本剰余金	33,754	-
利益剰余金	1,711,350	1,884,258
自己株式	△432,612	△407,049
その他の資本の構成要素	274,517	483,714
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,627,010	2,000,922
非支配持分	13,939	7,977
資本合計	1,640,949	2,008,900
負債及び資本合計	2,793,281	3,144,646



**(2) 【連結損益計算書】**

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
売上収益	3,429,519	3,416,492
売上原価	1,432,643	1,451,961
売上総利益	1,996,875	1,964,530
販売費及び一般管理費	1,603,242	1,521,355
その他の営業収益	4,559	7,388
その他の営業費用	53,888	48,036
営業利益	344,303	402,526
持分法による投資損益 (△は損失)	3,013	△1,356
金融収益	25,385	55,930
金融費用	4,936	30,859
税引前利益	367,767	426,241
法人所得税費用	96,096	71,645
当期利益	271,671	354,596
当期利益の帰属		
親会社の所有者	269,799	353,654
非支配持分	1,872	942
当期利益	271,671	354,596
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)	168.59	225.99
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	167.44	222.90

**(3) 【連結包括利益計算書】**

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
当期利益	271,671	354,596
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 金融資産の公正価値の純変動	11,188	5,396
確定給付型退職給付制度の再測定額	378	△1,704
持分法によるその他の包括利益に 対する持分相当額	△37	126
小計	11,529	3,819
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	97,415	197,045
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	10	△63
小計	97,425	196,981
税引後その他の包括利益合計	108,955	200,801
当期包括利益	380,626	555,397
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	377,977	553,909
非支配持分	2,649	1,488
当期包括利益合計	380,626	555,397

**(4) 【連結持分変動計算書】**

前連結会計年度（自 2022年4月1日 至 2023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
2022年4月1日残高	40,000	20,640	1,464,947	△298,457	34,682	101,909	52
当期利益			269,799				
その他の包括利益						96,949	10
当期包括利益	-	-	269,799	-	-	96,949	10
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			11,217				
自己株式の取得		△281		△152,065			
自己株式の処分		13,140		17,909	△31,458		
配当金			△34,614				
株式報酬取引					72,370		
非支配株主との資本取引		255					
所有者との取引額等合計	-	13,114	△23,396	△134,155	40,912	-	-
2023年3月31日残高	40,000	33,754	1,711,350	△432,612	75,595	198,859	63

	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			
2022年4月1日残高	-	-	136,644	1,363,776	12,518	1,376,294
当期利益			-	269,799	1,872	271,671
その他の包括利益	10,839	378	108,177	108,177	777	108,955
当期包括利益	10,839	378	108,177	377,977	2,649	380,626
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	△10,839	△378	△11,217	-		-
自己株式の取得			-	△152,347		△152,347
自己株式の処分			△31,458	△407		△407
配当金			-	△34,614	△828	△35,443
株式報酬取引			72,370	72,370		72,370
非支配株主との資本取引			-	255	△399	△144
所有者との取引額等合計	△10,839	△378	29,695	△114,742	△1,228	△115,971
2023年3月31日残高	-	-	274,517	1,627,010	13,939	1,640,949

当連結会計年度(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

**(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 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024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	367,767	426,241
減価償却費及び償却費	122,044	117,481
株式報酬費用	72,706	79,368
受取利息及び受取配当金	△18,758	△41,410
営業債権及びその他の債権の増減 (△は増加)	△43,117	10,459
営業債務及びその他の債務の増減 (△は減少)	57,573	△5,114
その他の増減	△23,315	62,235
小計	534,901	649,262
利息及び配当金の受取額	16,833	41,489
利息の支払額	△4,091	△5,364
法人所得税の支払額	△109,450	△150,024
営業活動によるキャッシュ・フロー	438,193	535,362
<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	△22,025	△11,137
無形資産の取得による支出	△54,731	△58,792
持分法で会計処理されている投資の売却による収入	39,531	—
その他	4,548	1,140
投資活動によるキャッシュ・フロー	△32,676	△68,789
<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	△24,959	△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	△45,318	△46,802
自己株式の取得による支出	△152,454	△218,928
配当金の支払額	△34,638	△35,374
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	5,866	16,528
その他	△554	1,536
財務活動によるキャッシュ・フロー	△252,060	△334,648
現金及び現金同等物に係る換算差額	54,362	127,563
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	207,818	259,488
現金及び現金同等物の期首残高	669,551	877,370
現金及び現金同等物の期末残高	877,370	1,136,858

**(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、米国及び米国以外の2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)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 2022年4月1日 至 2023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	1,112,237	753,012	1,562,492	3,427,742	1,776	3,429,519
セグメント間の内部売上収益又は振替高	3,921	7,674	22,782	34,378	△34,378	-
合計	1,116,159	760,687	1,585,274	3,462,121	△32,601	3,429,519
セグメント利益又はセグメント損失(△)	342,309	109,809	102,258	554,377	△9,334	545,043
減価償却費及び償却費(注)						78,703
株式報酬費用						72,706
その他の営業収益						4,559
その他の営業費用						53,888
営業利益						344,303
持分法による投資損益(△は損失)						3,013
金融収益						25,385
金融費用						4,936
税引前利益						367,767

(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 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。

## 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 (2023年3月31日)		当連結会計年度 (2024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	49,041,017	194,804	50,413,104	214,070
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	67,803,787	237,808	54,788,017	192,979
合計	116,844,804	432,612	105,201,121	407,049

(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47,518,081株及び自己株式の消却による減少46,118,081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792,000株及び当該信託による当社株式の売却、交付による減少13,807,770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 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
基本的1株当たり当期利益(円)	168.59	225.99
(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)	269,799	353,654
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)	269,799	353,654
普通株式の加重平均株式数(千株)	1,600,299	1,564,947

(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 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
希薄化後1株当たり当期利益(円)	167.44	222.90
(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)	269,799	353,654
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)	269,799	353,654
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)	1,600,299	1,564,947
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	838	956
役員報酬BIP信託	1,848	2,420
株式付与ESOP信託	8,294	18,252
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)	1,611,280	1,586,576

#### 4. 重要な後発事象

##### 自己株式の取得

当社は、2023年12月13日開催の取締役会決議に基づき、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条第1項の規定に基づく自己株式の取得を、以下のとおり実施しました。

##### (1) 2024年4月1日以降に取得した自己株式の内容

- |              |   |                              |
|--------------|---|------------------------------|
| ① 取得した株式の種類  | : | 当社普通株式                       |
| ② 取得した株式の総数  | : | 5,134,800株                   |
| ③ 株式の取得価額の総額 | : | 33,643百万円                    |
| ④ 取得期間       | : | 2024年4月1日から2024年4月30日(受渡ベース) |

##### (2) 2023年12月13日開催の取締役会での決議内容

- |              |   |                              |
|--------------|---|------------------------------|
| ① 取得対象株式の種類  | : | 当社普通株式                       |
| ② 取得し得る株式の総数 | : | 46,000,000株(上限)              |
| ③ 株式の取得価額の総額 | : | 200,000百万円(上限)               |
| ④ 取得期間       | : | 2023年12月14日から2024年7月17日      |
| ⑤ 取得の方法      | : | 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 |

##### (3) 上記取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計(2024年4月30日現在)

- |             |   |             |
|-------------|---|-------------|
| ① 取得した株式の種類 | : | 当社普通株式      |
| ② 取得した株式の総数 | : | 23,244,400株 |
| ③ 取得価額の総額   | : | 142,343百万円  |