

## 2022年3月期 決算短信(IFRS) (連結)

2022年5月16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 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 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(6835)1111(代表)  
 定時株主総会開催予定日 2022年6月21日 配当支払開始予定日 2022年6月22日  
 有価証券報告書提出予定日 2022年6月22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. 2022年3月期の連結業績(2021年4月1日～2022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	%
2022年3月期	2,871,705	26.5	378,929	132.7	382,749	127.1	296,833	125.9	397,243	90.1
2021年3月期	2,269,346	△5.4	162,823	△21.0	168,502	△25.5	131,393	△27.0	209,011	36.6

  

	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	%	%	%
2022年3月期	479,370	98.4	196.67	138.2	181.68	180.83	24.2	16.6	13.2
2021年3月期	241,658	△25.7	82.56	△31.8	79.83	79.70	12.6	8.0	7.2

(参考) 持分法による投資損益 2022年3月期 5,349百万円 2021年3月期 6,468百万円

#### (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
2022年3月期	2,423,542	1,376,294	1,363,776	56.3	847.45
2021年3月期	2,196,613	1,101,289	1,091,571	49.7	667.96

#### (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
2022年3月期	439,610	△70,738	△254,371	669,551
2021年3月期	286,597	△40,373	△172,713	501,043

### 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	%	%
2021年3月期	—	9.50	—	10.50	20.00	32,855	25.1	3.2
2022年3月期	—	10.50	—	10.50	21.00	34,341	11.6	2.8
2023年3月期 (予想)	—	11.00	—	11.00	22.00	—	—	—

### 3. 2023年3月期の連結業績予想 (2022年4月1日～2023年3月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上収益		調整後EBITDA		調整後EPS	
	百万円	%	百万円	%	円 銭	%
2023年3月期	3,300,000	14.9	520,000	1.6	170.65	△9.7

(注) 2023年3月期より、調整後EBITDA及び調整後EPSの調整項目を変更します。調整後EBITDA及び調整後EPSの対前期増減率は、新計算式を適用した2023年3月期予想及び2022年3月期実績を基に算出しています。調整後EBITDA及び調整後EPSの調整項目の変更に関する詳細は、22ページ「5.経営方針、(2)目標とする経営指標」をご覧ください。

2023年3月期連結業績見通しについての詳細は、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）(株)リクルートキャリア  
 RGF Staffing Interservices NV

(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）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2022年3月期	1,695,960,030株	2021年3月期	1,695,960,030株
② 期末自己株式数	2022年3月期	86,686,390株	2021年3月期	61,763,564株
③ 期中平均株式数	2022年3月期	1,633,830,987株	2021年3月期	1,645,920,829株

(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) ± その他の営業収益・費用
調整後当期利益	親会社の所有者に帰属する当期利益 ± 調整項目(非支配持分帰属分を除く) ± 調整項目の一部に係る税金相当額
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)
調整項目	企業結合に伴い生じた無形資産の償却額 ± 非経常的な損益
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。  
 2022年3月期第1四半期より、調整後EPSの計算方式を変更していますが、この影響は軽微です。

(参考) 個別業績の概要

2022年3月期の個別業績（2021年4月1日～2022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	%
2022年3月期	42,029	53.8	32,962	70.8	33,978	73.6	23,996	70.6
2021年3月期	27,324	△73.2	19,297	△79.0	19,574	△79.2	14,063	△83.6
	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					
2022年3月期	14.69		14.62					
2021年3月期	8.54		8.53					

(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
2022年3月期	1,423,107	672,979	47.2	417.09
2021年3月期	1,372,520	805,322	58.6	491.99

(参考) 自己資本 2022年3月期 671,210百万円 2021年3月期 804,005百万円

- ※ 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。

## 添付資料の目次

1. 連結経営成績等	3
(1) ハイライト	3
(2) 連結経営成績の概況	4
(3) セグメント業績の概況	5
(4) 主な経営施策	8
(5) 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	14
4. 企業集団の状況	15
(1) セグメント別事業内容	15
(2) 事業の内容と当社グループ各社の位置づけ	17
(3) 事業系統図	20
5. 経営方針	21
(1) 経営の基本方針	21
(2) 目標とする経営指標	22
(3) 経営戦略	23
(4) キャピタルアロケーション方針	29
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)
IFRS	国際会計基準
家賃支援給付金事務事業	前第2四半期から前第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
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
上半期	毎年9月30日に終了する6ヶ月
下半期	毎年3月31日に終了する6ヶ月
連結会計年度	毎年3月31日に終了する1年
来期	2023年3月31日に終了する1年

**社名変更**

本資料における会社名は、特段の記載がない限りは2022年3月31日現在で記載しています。

なお、本資料に記載している当社グループの会社名のうち、当連結会計年度中に社名変更があったものは以下のとおりです。

会社名(変更前)	会社名(2022年3月31日)	変更年月
USG People Holdings B.V.	RGF Staffing the Netherlands B.V.	2021年4月
ADVANTAGE RESOURCING UK LIMITED	RGF Staffing UK Limited	2021年6月

**期中平均為替レート**

(単位:円)

	2021年3月期				2022年3月期			
	第1四半期	第2四半期 累計	第3四半期 累計	第4四半期 累計	第1四半期	第2四半期 累計	第3四半期 累計	第4四半期 累計
米ドル	107.63	106.93	106.11	106.10	109.52	109.81	111.14	112.39
ユーロ	118.59	121.34	122.44	123.76	131.94	130.88	130.60	130.55
豪ドル	70.74	73.32	74.35	76.21	84.30	82.61	82.68	83.06

本資料における当第4四半期の為替影響金額は当第4四半期累計と当第3四半期累計の為替影響額の差額です。

**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。
- HRテクノロジー事業の米ドルベース売上収益は現地決算数値であり、当社連結決算数値に含まれる数値とは異なります。
- 人材派遣事業に関して、2022年3月期第1四半期より、国内派遣を「日本」、海外派遣を「欧州、米国及び豪州」へそれぞれ表記を変更しています。

## 1. 連結経営成績等

### (1) ハイライト (増減率は別途記載がない限り前年同期からの増減率)

#### 連結業績

- 連結売上収益及び連結調整後EBITDAは共にHRテクノロジー事業が大きく貢献し増収増益
- 連結調整後EBITDAマージンはHRテクノロジー事業のマージンが大きく寄与し増加
- 調整後EPSは371.7%増の31.98円

	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
<b>売上収益</b>						
HRテクノロジー	131.1	236.6	80.4%	423.2	861.4	103.5%
メディア&ソリューション	179.3	180.3	0.6%	672.0	658.6	△2.0%
人材派遣	309.3	349.9	13.1%	1,198.8	1,378.4	15.0%
合計(注)	613.1	759.7	23.9%	2,269.3	2,871.7	26.5%
<b>調整後EBITDA</b>						
HRテクノロジー	17.3	65.2	275.2%	66.7	293.1	338.9%
メディア&ソリューション	7.2	2.2	△69.2%	106.7	102.4	△4.0%
人材派遣	9.0	14.2	57.6%	76.2	93.1	22.3%
合計(注)	30.7	78.1	154.5%	241.6	479.3	98.4%
<b>調整後EBITDAマージン</b>						
HRテクノロジー	13.3%	27.6%	-	15.8%	34.0%	-
メディア&ソリューション	4.1%	1.2%	-	15.9%	15.6%	-
人材派遣	2.9%	4.1%	-	6.4%	6.8%	-
連結	5.0%	10.3%	-	10.6%	16.7%	-
営業利益	19.5	45.3	132.5%	162.8	378.9	132.7%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	13.8	48.4	250.5%	131.3	296.8	125.9%
調整後EPS(円)	6.78	31.98	371.7%	82.56	196.67	138.2%
<b>家賃支援給付金事務事業を除く 売上収益</b>						
連結	594.2	759.7	27.8%	2,190.3	2,871.7	31.1%
メディア&ソリューション	160.4	180.3	12.4%	592.9	658.6	11.1%
(参考)家賃支援給付金事務事業 売上収益	18.8	-	-	79.0	-	-

(注)「全社/消去」調整後の数値を記載しているため、各セグメントの金額合計と一致していません。

#### HRテクノロジー:

- 増収増益。売上収益は80.4%増、米ドルベース売上収益は64.7%増。強い採用需要が世界的に継続し、求人広告を中心とした採用ソリューションサービスに対する需要が増加したことが主な要因。
- 新しい商品やテクノロジー開発とそれに関わる人材採用を含む費用が大幅に増加し、広告宣伝費や営業部門に係る人件費も増加したが、増収の影響を受け、調整後EBITDAマージンは27.6%に増加。

#### メディア&ソリューション:

- 増収減益。売上収益は0.6%増、前第4四半期の家賃支援給付金事務事業の影響を除くと12.4%増。特に人材領域でマーケティング活動を強化し、調整後EBITDAマージンは1.2%に減少。
- 販促領域は売上収益の50%以上を占める住宅及び美容分野が売上収益の回復を牽引し、旅行分野及び結婚分野も増収。一方、飲食分野はまん延防止等重点措置の影響を受け減収。人材領域は求人広告サービス及び人材紹介サービスが共に増収。

#### 人材派遣:

- 増収増益。売上収益は13.1%増(為替影響を除くと10.6%増)。日本と欧州、米国及び豪州が共に増収。
- 調整後EBITDAマージンは4.1%に増加。日本のマージン上昇が寄与。

**2023年3月期 連結業績予想:**

- 増収増益、従業員給付費用やマーケティング費用の増加等、戦略的費用の計上を計画。
- 2023年3月期より株式報酬費用を調整した調整後EBITDAとする。詳細は12ページをご覧ください。

**(2) 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
<b>連結経営成績</b>						
売上収益(注)	613.1	759.7	23.9%	2,269.3	2,871.7	26.5%
営業利益	19.5	45.3	132.5%	162.8	378.9	132.7%
税引前利益	21.6	46.2	113.3%	168.5	382.7	127.1%
当期利益	13.9	48.7	249.6%	131.6	297.7	126.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	13.8	48.4	250.5%	131.3	296.8	125.9%
<b>経営指標</b>						
調整後EBITDA	30.7	78.1	154.5%	241.6	479.3	98.4%
調整後EBITDAマージン	5.0%	10.3%	-	10.6%	16.7%	-
調整後EPS(円)	6.78	31.98	371.7%	82.56	196.67	138.2%
家賃支援給付金事務事業を除く売上収益	594.2	759.7	27.8%	2,190.3	2,871.7	31.1%
(参考) 家賃支援給付金事務事業売上収益	18.8	-	-	79.0	-	-

(注) 為替によるプラス影響283億円を控除した当第4四半期の売上収益は19.3%増、プラス影響976億円を控除した当連結会計年度の売上収益は22.2%増。

当第4四半期は、米国や欧州では経済活動の回復が継続し、前年に比べ人材採用が活発となりました。日本国内では、2022年1月から3月までまん延防止等重点措置が実施されたものの経済活動への影響は当上半期と比較すると限定的となり、採用活動は前年同期と比較して回復傾向となりました。

当第4四半期の連結売上収益はHRテクノロジー事業、メディア&ソリューション事業及び人材派遣事業の全てが増収となり、主にHRテクノロジー事業の増収が牽引し23.9%増となりました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは10.3%となり前年同期比で増加し、調整後EBITDAは154.5%増、調整後EPSは371.7%増の31.98円となりました。

当連結会計年度の売上収益は26.5%増、営業利益は132.7%増、調整後EBITDAマージンは16.7%、調整後EBITDAは98.4%増、調整後EPSは138.2%増の196.67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	8.3	8.9	6.3%	27.6	31.3	13.4%
販売促進費	19.2	24.4	27.1%	42.1	58.0	37.9%
広告宣伝費	64.1	81.0	26.5%	141.7	231.2	63.1%
従業員給付費用	125.7	162.3	29.0%	448.8	555.9	23.9%
業務委託料	33.3	47.2	41.4%	108.4	154.4	42.4%
賃借料	4.0	4.7	18.5%	18.6	20.5	10.4%
減価償却費及び償却費	29.4	29.8	1.4%	115.4	118.5	2.7%
その他	24.5	23.9	△2.4%	80.1	80.0	△0.2%
合計	308.9	382.5	23.8%	983.0	1,250.3	27.2%

なお、当第4四半期及び当連結会計年度の研究開発費は、各々220億円、850億円となりました。主な内訳は、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あり、その大半はHRテクノロジー事業に関連するものです。

### (3) 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	131.1	236.6	80.4%	423.2	861.4	103.5%
調整後EBITDA	17.3	65.2	275.2%	66.7	293.1	338.9%
調整後EBITDAマージン	13.3%	27.6%	-	15.8%	34.0%	-
米ドルベース売上収益 (百万米ドル)						
米国	942	1,487	57.9%	3,035	5,722	88.5%
米国以外	293	547	86.6%	957	1,930	101.6%
合計	1,235	2,034	64.7%	3,993	7,653	91.6%

当第4四半期の売上収益は80.4%増、米ドルベース売上収益は64.7%増となりました。これは、強い採用需要が世界的に継続し、Indeed及びGlassdoorが提供する求人広告を中心とした採用ソリューションサービスに対する需要が増加したことによるものです。米国の米ドルベース売上収益は、中小企業クライアント、大手企業クライアント双方に牽引され、57.9%増となりました。また、米国以外の米ドルベース売上収益は、主に欧州やカナダに牽引され、86.6%増となりました。

当第4四半期は、労働市場全体の求職者数が増加し、Indeed及びGlassdoor上で積極的に求職活動を行う求職者の数も増加しましたが、企業クライアントの強い採用需要を満たす水準には到達しなかったため、Indeed及びGlassdoor上での採用競争が継続しました。

当第4四半期の調整後EBITDAマージンは27.6%となりました。広告宣伝費や営業部門に係る人件費は前年同期比で緩やかな増加となった一方で、新しい商品やテクノロジー開発とそれに関わる人材採用を含む費用が大幅に増加しました。結果としてHRテクノロジーSBUの従業員数は前年同期比で約23%増加し、2022年3月31日現在で約13,000人となりました。調整後EBITDAは275.2%増となりました。

当連結会計年度の売上収益は103.5%増、調整後EBITDAマージンは34.0%、調整後EBITDAは338.9%増となりました。



## メディア&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メディア&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						
販促	121.0	104.5	△13.6%	456.0	396.5	△13.0%
人材	58.2	72.4	24.4%	214.0	249.3	16.5%
その他/消去	0.0	3.4	4,816.2%	1.9	12.7	556.6%
合計	179.3	180.3	0.6%	672.0	658.6	△2.0%
調整後EBITDA	7.2	2.2	△69.2%	106.7	102.4	△4.0%
調整後EBITDAマージン	4.1%	1.2%	-	15.9%	15.6%	-
家賃支援給付金事務事業を除く 売上収益						
販促	102.1	104.5	2.3%	376.9	396.5	5.2%
メディア&ソリューション	160.4	180.3	12.4%	592.9	658.6	11.1%

(注)メディア&ソリューションSBUは2021年4月1日付で実施した国内中核事業会社・機能会社7社の統合と組織改編により、企業クライアントの抱える様々な課題解決により迅速に貢献できる組織構造となりました。個人ユーザーと企業クライアントを繋ぐオンラインプラットフォームや業務・経営支援ツールのSaaSソリューションの提供を通じて、メディア&ソリューション事業は、企業クライアントの事業運営に係る経済活動全般を支えるエコシステムの構築を推進していきます。この組織再編に伴い、第1四半期より事業戦略とそれを推進する新たな経営体制に合わせて、業績数値の開示方法を変更しました。また、従来各領域に振り分けていた一部事業の売上収益はその他/消去に計上されます。

当第4四半期の売上収益は0.6%増となり、前第4四半期の売上収益に含まれていた家賃支援給付金事務事業の影響を除くと12.4%増となりました。

販促領域のうち、飲食分野を除く全ての分野で増収となりました。合計で同領域の売上収益の50%以上を占める住宅及び美容分野が売上収益の回復を牽引し、経済活動の回復に伴い旅行分野及び結婚分野も増収となった一方で、飲食分野は2022年1月から3月に実施されたまん延防止等重点措置の影響を受け減収となりました。

Air ビジネスツールズを中心としたSaaSソリューションでは、Airペイを中心にアカウント獲得が進み、2022年3月末時点でAirペイのアカウント数は前年同期末比33.6%増の約28.1万件、そのうち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約17.6万件となりました。

人材領域のうち求人広告サービスでは、まん延防止等重点措置が実施されたものの、企業クライアントの求人活動は緊急事態宣言が実施されていた前年同期と比較すると増加し、増収となりました。人材紹介サービスでは、当該サービスを活用する幅広い業種で人材需要の高まりが継続したこと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1.2%となりました。これは、将来の成長に向けた積極的なマーケティング活動を実施する中、当第4四半期は人材領域に対するマーケティング活動を特に強化したことによるものです。調整後EBITDAは69.2%減となりました。

当連結会計年度の売上収益は2.0%減、調整後EBITDAマージンは15.6%、調整後EBITDAは4.0%減となりました。

## 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
<b>売上収益</b>						
日本	142.5	156.5	9.8%	569.9	604.9	6.1%
欧州、米国及び豪州(注1)	166.8	193.4	15.9%	628.8	773.5	23.0%
合計(注2)	309.3	349.9	13.1%	1,198.8	1,378.4	15.0%
<b>調整後EBITDA</b>						
日本	3.7	8.6	127.1%	48.7	52.3	7.3%
欧州、米国及び豪州	5.2	5.6	7.3%	27.4	40.8	48.8%
合計	9.0	14.2	57.6%	76.2	93.1	22.3%
<b>調整後EBITDAマージン</b>						
日本	2.7%	5.5%	-	8.6%	8.7%	-
欧州、米国及び豪州	3.1%	2.9%	-	4.4%	5.3%	-
人材派遣	2.9%	4.1%	-	6.4%	6.8%	-

(注1)為替によるプラス影響77億円を控除した当第4四半期の売上収益は11.3%増、プラス影響468億円を控除した当連結会計年度の売上収益は15.6%増。

(注2)為替によるプラス影響77億円を控除した当第4四半期の売上収益は10.6%増、プラス影響468億円を控除した当連結会計年度の売上収益は11.1%増。

当第4四半期の売上収益は、日本並びに欧州、米国及び豪州が共に増収となり、13.1%増となりました。調整後EBITDAマージンは、日本のマージン上昇が寄与し、全体では4.1%となりました。調整後EBITDAは57.6%増となりました。

日本では、派遣スタッフ数が前年同期の水準を上回ったことにより、売上収益は9.8%増となりました。調整後EBITDAマージンは5.5%となり、調整後EBITDAは127.1%増となりました。

欧州、米国及び豪州では、事業の再開や拡大のため派遣需要が増加しました。特に欧州のEコマースに関連する物流分野における人材需要や、新型コロナウイルス感染症再拡大の影響を受けた医療分野での需要の増加により、売上収益は15.9%増となりました。調整後EBITDAマージンは2.9%となり、調整後EBITDAは7.3%増となりました。

当連結会計年度の売上収益は15.0%増、調整後EBITDAマージンは6.8%、調整後EBITDAは22.3%増となりました。

また、当連結会計年度の人材派遣事業の地域別売上収益(注)は以下のとおりです。

	日本	欧州	米国	豪州
売上収益	604.9	407.2	202.2	164.0

(注) 欧州、米国、豪州の各売上収益は、子会社の所在地で分解しています。

### 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。

	のれん
HRテクノロジー	227.0
メディア&ソリューション	-
日本	-
海外	-
人材派遣	208.9
日本	27.5
米国	15.6
欧州	158.0
豪州	7.6
合計	436.0

## (4) 主な経営施策

### 新型コロナウイルス感染症の感染防止に関する当社グループの取組み

当社グループは、従業員とその家族、個人ユーザー、企業クライアント及び外部協力パートナー等、当社のステークホルダーの新型コロナウイルス感染症の感染防止を引き続き最優先に考えながら、事業活動に取り組んでいます。また、各事業において、多様なステークホルダーの皆様に対する様々な支援・取組みを行っています。

詳細は当社ホームページ(<https://recruit-holdings.com/ja/covid19/>)に掲載しています。

### 自己株式の公開買付けの終了

当社は、複数の当社事業法人株主による当社普通株式の一部売却の意向を確認し、当社の事業法人株主による不規則な当社普通株式の市場売却による市場価格への影響に対する資本市場の懸念を和らげるための1つの方法として、当社のキャピタルアロケーションの方針に則り、2022年1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後、2022年1月31日に自己株式の公開買付けを開始し、2022年3月1日に終了しました。本公開買付けによる累計取得自己株式数は26,555,258株、累計取得価額は121,649,636,898円でした。

詳細は当社ホームページ([https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20220302\\_0002/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20220302_0002/))に掲載しています。

### 51job, Inc.の非公開化取引に関する契約の締結及び業績への影響

当社は、持分法適用会社である51job, Inc. (51job)の非公開化取引に関する契約を、2021年6月21日付けで51job及び複数の投資家と締結し、2022年3月1日付けで変更契約を締結していました。本取引は2022年4月27日に51jobの臨時株主総会で承認され、2022年5月10日に完了しました。

本取引による2023年3月期連結業績への影響は軽微であるものの、当社個別財務諸表上は約369億円の関係会社株式売却益が計上される見込みです。

本取引完了後の、当社の51jobの発行済株式総数に係る持分比率は約39.9%、転換社債を含む完全希薄化ベースの持分比率は約45.4%であり、51jobは引き続き当社の持分法適用会社となります。

詳細は、当社ホームページ([https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20220427\\_0001/](https://recruit-holdings.com/ja/newsroom/20220427_0001/))に掲載しています。

## (5) 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、適切な資本効率を達成した上で、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。

当連結会計年度末の有利子負債の帳簿価額・期日別残高は以下のとおりであり、期日別残高は利息支払額を含んだ割引前のキャッシュ・フローを記載しています。

(単位：十億円)

	帳簿価額	期日別残高		
		1年内	1年超5年以内	5年超
社債	19.9	0.0	20.0	-
借入金	40.6	26.4	13.2	1.3
合計	60.6	26.5	33.2	1.3

### 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、(株)格付投資情報センター(R&I)：AA-、ムーディーズ・ジャパン(株)：A3、及びS&Pグローバル・レーティング・ジャパン(株)：A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全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流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。

当社及び当社の次に貸借対照表計上額が大きい(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、2022年3月末において907億円で、連結資本合計の6.6%です。

(単位：十億円)

	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	4	4
貸借対照表計上額の合計額	1.7	66.6	1.4	20.8
株式数が減少した銘柄数(銘柄)	-	1	-	1
株式数の減少に係る売却価額の合計額	-	0.6	-	0.0

## 連結財政状態の概況

	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)	増減	増減率
流動資産合計	927.5	1,182.0	254.5	27.4%
非流動資産合計	1,269.0	1,241.4	△27.5	△2.2%
資産合計	2,196.6	2,423.5	226.9	10.3%
流動負債合計	603.1	695.5	92.4	15.3%
非流動負債合計	492.1	351.6	△140.4	△28.5%
負債合計	1,095.3	1,047.2	△48.0	△4.4%
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,091.5	1,363.7	272.2	24.9%
非支配持分	9.7	12.5	2.8	28.8%
資本合計	1,101.2	1,376.2	275.0	25.0%

当連結会計年度末時点における現金及び現金同等物の金額は6,695億円、社債及び借入金を含み、リース負債を含まない有利子負債の金額は606億円、この差額のネットキャッシュは6,089億円です。ネットキャッシュの金額は、前連結会計年度末と比べ2,206億円増となりました。

流動資産は、主に営業キャッシュ・フローの増加に伴い、現金及び現金同等物が増加したことにより、前連結会計年度末と比べ2,545億円増となりました。非流動負債は、主に国内オフィスビルにおける会計上のリース期間の見直しに伴い、リース負債が減少したことにより、前連結会計年度末と比べ1,404億円減となりました。

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2021年3月31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。

**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	286.5	439.6	153.0
投資活動によるキャッシュ・フロー	△40.3	△70.7	△30.3
財務活動によるキャッシュ・フロー	△172.7	△254.3	△81.6
現金及び現金同等物に係る換算差額	6.2	54.0	47.7
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	79.7	168.5	88.7
現金及び現金同等物の期首残高	421.2	501.0	79.7
現金及び現金同等物の期末残高	501.0	669.5	168.5

当連結会計年度の現金及び現金同等物の残高は、前連結会計年度末比で、2022年3月1日に終了した自己株式の取得による支出1,216億円と合わせても1,685億円増加し6,695億円となりました。

## 2. 来期の連結業績見通し

当社のHRテクノロジー事業、メディア&ソリューション事業の人材領域及び人材派遣事業を含む人材マッチング事業の売上収益は、世界各国の経済環境の変化を含むさまざまな要因を背景とした企業クライアントの採用需要の急激な加減速、また求職者の求職活動の変化に大きく影響を受けます。加えて、変化のスピードが極めて速いインターネット事業環境においては、連結売上収益に影響を与える未確定な要素が多く存在することから、連結業績予想を数値で示すことが益々難しくなっています。

このような振れ幅の大きい事業環境の中で、当社は長期戦略の遂行を通じた企業価値の最大化に向けて臆せず邁進し、将来の成長に資すると考える既存事業への投資や事業買収を積極的に実行していきます。同時に、企業クライアントを取り巻く経済環境が急激に悪化する局面では当社の人材マッチング事業と販促事業両方の売上収益が急激に悪化する可能性があり、その場合には2021年3月期の上半期に行ったようなコスト抑制施策を迅速に実行する準備があります。

### 経営指標

2023年3月期の連結業績見通しについて、売上収益と、重要経営指標としている調整後EBITDA及び調整後EPSの見通しを開示します。

なお、2023年3月期より、これまでの調整後EBITDAの調整項目に株式報酬費用を加えることで事業のキャッシュ・フロー創出力を一層示すことのできる経営指標とします。また調整後EPSの調整項目から企業結合に伴い生じた無形資産の償却費を除外し、一過性の損益の調整のみとすることでグローバルで比較可能性の高い経営指標とします。詳細は5.経営方針、(2)目標とする経営指標をご参照ください。2022年3月期の株式報酬費用は324億円、調整項目変更後の調整後EBITDAは5,118億円、調整後EPSは188.94円でした。

### 連結業績見通しの前提

当社は、2023年3月期の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、そして人材派遣市場からなるグローバル人材マッチング市場では、経済環境の急速な悪化により企業クライアントの採用活動に大きな減退が起こらないことを仮定しています。

その上で、米国では、2022年初めより労働人口や求職活動に緩やかな回復が見られることから、2021年3月期第4四半期から続いている労働市場における需給の乖離は2023年3月期を通じて次第に縮小していくことを想定しています。日本では経済活動の回復に伴い、企業クライアントの採用需要の増加が継続すると想定しています。また、欧州の多くの地域においても、米国と同様に労働市場における需給の乖離は依然として継続するものの、この状況は徐々に通期を通じて安定化していくものと見込んでいます。

また日本国内の販促事業領域を取り巻く事業環境は、新型コロナウイルスに伴う各種規制の再発出や世界経済の動向の変化が企業クライアントの活動に大きな影響を与えないことを前提に、回復が継続すると見えています。

### 通期連結業績見通し

このような事業環境の想定に基づき、2023年3月期は、当社のHRテクノロジー、メディア&ソリューション及び人材派遣の3事業全てが増収となり、連結売上収益は各事業の業績見通しレンジの合計に基づいて、3兆3,000億円程度、2022年3月期比14.9%増となる見込みです。

連結調整後EBITDAは、増収に伴って増加するものの、経営戦略遂行のためのHRテクノロジー事業のテクノロジー人材を中心とする人員増加に伴う従業員給付費用(株式報酬費用を除く)及びマーケティング費用の増加、メディア&ソリューション事業の強化を目的とするマーケティング費用及び事業基盤の整備に関連する追加費用等の戦略的投資に伴う費用の計上を計画しています。これにより、2023年3月期調整後EBITDAは、調整項目変更後の2022年3月期の調整後EBITDAと比較して1.6%増の5,200億円程度となる見込みです。この数値は2023年3月期より調整項目に加えた株式報酬費用の見込み775億円程度の調整を含みます。また調整後EPSは170.65円程度となる見込みです。

2023年3月期の連結業績予想における想定為替レートは1米ドル=120円、1ユーロ=134円、1豪ドル=90円です。

## セグメント別通期業績見通し

### HRテクノロジー事業

HRテクノロジー事業では、有料求人広告数の限定的な増加と、2023年3月期後半に向かって売上収益の前年同期比成長率が緩やかとなる想定の下、企業クライアントの採用プロセス全体の効率化を進める取り組みを通じた有料求人広告1件当たりの売上収益の増大により、米ドルベースの売上収益は、2022年3月期比10%から20%程度の増収を予想しています。

HRテクノロジー事業では、2022年3月期より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であるIndeed Flexの提供を一部の地域で試験的に開始しており、2023年3月期にはセグメント売上収益全体の2%から3%程度となることを見込んでいます。

オンライン求人広告事業の更なる拡充に加えて、HRマッチング市場での事業拡充を見据えた長期的な経営戦略に沿って、HRテクノロジー事業では、ユーザーとクライアント双方へのサービス拡充に資するプロダクト強化のための、従業員数の増加を伴う開発組織の大幅な拡大を計画しています。また、それに並行して新規ユーザー及びクライアントの獲得に向けた営業体制の拡充及びマーケティング活動の強化を継続していきます。

HRテクノロジー事業は、積極的な採用活動を通じて従業員数を2022年3月末の約13,000名から30%程度増やすことを計画しており、人員増加に伴う従業員給付費用(株式報酬費用を除く)及びマーケティング費用の増加を見込んでいます。加えて、Indeed Flex等のスタートアップコストを勘案し、通期の調整後EBITDAマージンは30%程度となることを見込んでいます。

### メディア&ソリューション事業

2023年3月期のメディア&ソリューション事業の売上収益は2020年3月期の水準に回復すると見込んでいます。

販促領域の売上収益は、旅行分野、飲食分野及び結婚分野が2020年3月期の水準までには回復しないものの、合計で同領域の2022年3月期売上収益の50%以上を占める住宅分野と美容分野は引き続き堅調に推移する前提であることから、2022年3月期比9%から14%程度の増収を見込んでいます。なお、現時点ではGo Toキャンペーンの可能性とその影響を加味していません。

また、人材領域の売上収益は、2022年3月期比16%から23%程度の増収を見込んでいます。飲食業を中心とした企業クライアントの採用需要回復に伴うアルバイト・パート向け求人広告サービスの回復及び人材紹介サービスの伸長が継続することを想定しています。

2023年3月期のメディア&ソリューション事業の調整後EBITDAマージンは、売上収益の回復に伴い、本来は20%程度となる見通しです。しかし、当社グループの長期的な経営戦略であるSimplify Hiringの実現に向けた国内人材領域とHelp Businesses Work Smarterの実現に向けたSaaSソリューションの強化及び拡大のためのマーケティング費用、メディア&ソリューション事業全体の今後のオペレーションの進化のための事業基盤・基幹システムのアップグレード等の費用を、2023年3月期に計上することを計画しています。そのため、メディア&ソリューション事業の2023年3月期の調整後EBITDAマージンは14.5%程度となる見込みです。

### 人材派遣事業

日本は企業クライアントの需要が2022年3月期下半期から引き続き堅調に推移することを見込んでおり、2022年3月期比9%から12%程度の増収を見込んでいます。欧州、米国及び豪州は、コロナ禍における一時的な需要が一服すると見られることから、2022年3月期比5.5%から7%程度の増収を見込んでいます。引き続き効率的な経営を進めることで、人材派遣事業の調整後EBITDAマージンは6%程度となる見込みです。



### 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。

2022年3月期の配当は、1株当たり21.0円(うち、中間配当10.5円、期末配当10.5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。

2023年3月期の配当は、1株当たり22.0円(うち、中間配当11.0円、期末配当11.0円)を予定しています。

決議年月日	配当金の総額 (十億円)	1株当たり配当額 (円)
2021年11月15日 取締役会決議	17.3	10.5
2022年5月16日 取締役会決議	17.0	10.5

## 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、メディア&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271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プラットフォームです。Indeedは「We help people get jobs」を、Glassdoorは「We help people everywhere find a job and company they love」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、アグリゲート技術と独自の検索アルゴリズムによる最も適切な求人情報を検索結果として提供することにより、個人ユーザーの求職活動に変革をもたらしました。そして、毎月約2.5億人(注1)以上の求職者が利用する世界最大の求人情報検索サイト(注2)になっています。Glassdoorは求人情報に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で、職場の透明性を高め、求職者の仕事や企業の検索や評価の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企業レビューや見識を提供するオンライン求人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、毎月約5,500万人(注1)以上の求職者に利用されています。

Indeed及びGlassdoorは、求人情報の検索をはじめ、履歴書の開示、企業情報やそのレビュー、スケジュール設定機能を含むビデオ面接や電話面接等、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。また、IndeedとGlassdoorは、パフォーマンスモデルを採用する求人広告を通じて効率的な採用活動を支援すると同時に、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しています。

(注1) 2022年3月におけるGoogle Analyticsに基づく社内データ

(注2) comScoreに基づく2022年2月の訪問数

#### メディア&ソリューション事業

メディア&ソリューション事業は日本国内において、住宅、美容、結婚、旅行、飲食、その他の各事業分野に合わせた企業クライアントの集客・顧客管理、決済にわたる事業運営に係る各種ソリューションを提供する販促領域、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する人材領域で構成されています。

両領域で、個人ユーザーと企業クライアントを結びマッチングプラットフォーム、テクノロジーやデータを駆使して企業クライアントの業務運営の効率化を支援するSaaS (Software as a Service)ソリューションを提供しています。SaaSソリューションには、事業分野特化型のパーティカルSaaSソリューション及び事業分野横断型のホリゾンタルSaaSソリューションがあります。

メディア&ソリューション事業は、個人ユーザーのプライバシーを尊重し、パーソナルデータ指針に則ったデータ活用を遵守し、オンラインプラットフォーム及び紙メディア上で、個人ユーザーが安心して利用できる利便性の高いサービスを通じて、最適な選択肢を提供しています。

販促領域が提供するマッチングプラットフォームは、住宅分野はSUUMO、美容分野はHotPepper Beauty、結婚分野はゼクシィ、旅行分野はじゃらん、飲食分野はHotPepperグルメ等があり、主にマッチングプラットフォームへの広告掲載課金体系を採用していますが、旅行分野等一部の分野はトランザクション課金を採用しています。

各事業分野のマッチングプラットフォームに付随して、住宅分野ではオンライン物件在庫管理システム、美容分野及び飲食分野ではクラウドベースの予約・顧客管理システム、旅行分野ではオンライン予約システム及び決済サービス、スタディサプリでは学生・社会人向けのオンライン学習サービスといった、パーティカルSaaSソリューションを提供しています。

また、パーティカルSaaSソリューションに加えて、Air ビジネスツールズをはじめとするホリゾンタルSaaSソリューションを提供し、事業分野を問わず幅広い業界に共通する事業運営の課題を解決することで、より多くの企業クライアントの業績及び生産性の向上を目指しています。

例えば、Airペイは需要が高まっているキャッシュレス決済導入の課題に対して、多様な業種・環境の店舗にてクレジットカード、電子マネー、QRコード(注1)の利用を可能とする決済サービスとして、Airレジは企業クライアントの会計・決済業務において、POSレジ機能に加えて商品管理や売上分析機能を提供し、加えて会計ソフトや予約管理システムとのスムーズな連携を可能にすることで、課題解決を支援しています。

また、電話、ネット、店舗での予約一元管理機能のAirリザーブ、受付管理機能のAirウェイトを通じて予約管理や窓口業務の効率化を支援しています。SaaSソリューションの提供は主にサブスクリプション及びトランザクション課金体系を採用しています。

人材領域では、オンライン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を運営しています。オフラインではアルバイトやパート等の求人情報誌タウンワークを発行しています。また、リクルートエージェント等を通じて人材紹介サービスを提供しています。

また、人材領域ではAirシフトをはじめ、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 採用管理等のホリゾンタルSaaSを提供しています。

日本国内における人材マッチングサービスの他に、国内における人材育成サービス関連事業や、アジア地域にて人材紹介サービス事業を運営しています。

(注1) QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。

## 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任し、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。

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

2022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.)	テクノロジーを活用した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	
	主な会社	主なサービス
	Indeed, Inc. Glassdoor, Inc.	<p><b>Indeed</b> オンライン求人情報プラットフォーム及び企業情報サイト</p> <p><b>Glassdoor</b> オンライン求人情報プラットフォーム及び企業情報サイト</p>

セグメントの名称  
(SBU統括会社)

領域

メディア&ソリューション  
事業  
(株)リクルート

販促領域

主な事業内容	主なサービス
主に日本国内にて、住宅、美容、結婚、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ソリューションを提供	<p><b>SUUMO</b> 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</p> <p><b>HotPepper Beauty</b> ヘアサロン/リラクゼーション&amp;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</p> <p><b>じゃらん</b> 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</p> <p><b>スタディサプリ</b> 学生及び社会人のインターネット学習サービス</p> <p><b>Air ビジネスツールズ</b> 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</p>

領域

人材領域

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	<p><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</p> <p><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</p> <p><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</p> <p><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</p>

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



企業クライアント

個人ユーザー

派遣労働者

## 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、ここにはない、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、ここにはない、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、ここにはない、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及び調整後EPSと設定し、特に調整後EBITDAの達成度を役員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、2023年3月期から、ESG目標の達成度を一部の役員報酬に連動させることを決定しました。詳しくは、「経営戦略、Prosper Together - ステークホルダーとの共栄を通じた持続的な成長」をご参照ください。

当社は2023年3月期より、主な経営指標である調整後EBITDA及び調整後EPSの調整項目を変更します。

調整後EBITDAに関しては、グローバルで比較可能性の高い事業のキャッシュ・フロー創出力を示すために、調整項目に株式報酬費用を追加します。当社は、2021年1月以降、HRテクノロジーSBUにおいて当社の株式を用いた株式交付制度を導入しています。従来から実施している当社役員に対する株式報酬制度と合わせて、2022年3月期の株式報酬費用は324億円となりました。

2023年3月期以降の調整後EBITDAの計算式は以下のとおりです。

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

あわせて調整後EPSに関しては、グローバルで比較可能性の高い恒常的な収益力を表す1株当たりの利益を示すため、企業統合に伴い生じた無形資産の償却額を計算式の分子である調整後当期利益の調整項目から削除します。当社は2018年3月期より、適用する会計基準を日本基準から国際会計基準に変更しています。よって、企業統合に伴い生じる無形資産のうち、重要な金額を占めるのれんは、規則的な償却ではなく、年一度以上の減損テストに基づいて減損の要否を判断し、のれんの減損が発生した場合は、非経常的な損失(下記計算式を参照)と判断しています。2023年3月期以降の調整後EPSの計算式は以下のとおりです。

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

2023年3月期は前年同期比較を可能にするため、2022年3月期の調整後EBITDA及び調整後EPSを新しい定義で算出した数値を開示します。

### (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、メディア&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、メディア&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、全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、求職者がより速く且つ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。

3つの事業が、データ、自動化及びテクノロジーを活用しながら連携し、求職者と企業クライアントへの選択肢の提案の質とスピードを劇的に向上させることで採用プロセスを簡便化し、双方に更なる価値を提供することを目指しています。

長期的には、長年蓄積されたマッチングデータとAIや機械学習を通じて得られた求職者及び企業クライアントの採用に関する考え方といった情報を組み合わせることで、ボタンをクリックするだけで求職者と企業クライアントのマッチングができるような、より速く効率的な採用を目指します(注1)。

現時点では、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更なる採用者数の増加に繋がります。当第4四半期の1分当たりの平均採用者数(注2)は、社内測定に基づく平均20名となり、2019年3月期第4四半期の平均10名から2倍になりました。

HRテクノロジー事業は世界有数の求人情報プラットフォーム及び企業情報サイト(注3)であるIndeedとGlassdoorの運営を通じて、戦略推進の中心的な役割を担っています。Indeedは約2億5,000万人以上、Glassdoorは約5,500万人以上の月間ユニークビジター数(注4)を有しています。また、事業規模を問わず数多くの企業クライアントが求人情報の掲載や、求職者のレジュメ検索といった採用活動を行っており、掲載されている求人件数は、社外のウェブサイトからアグリゲートされたものを含めると3,000万件以上(注5)にのぼります。IndeedやGlassdoor上で求職者の求職活動及び企業クライアントの採用活動が増加することでデータが蓄積され、AIや機械学習を活用することで、マッチングの精度の向上に繋がります。結果として、最適な求人情報を求職者に提示することや、最適な候補者を企業クライアントに提供することが可能になります。

マッチングの精度の向上と同時に、採用プロセスにおけるマニュアルな作業の自動化に取り組んでいます。例えば、Indeedでは求職者が企業からの事前審査に通過すると、即座にリクルーターや採用責任者との面接を予約できる機能を備えており、2022年3月期には延べ200万回を超えるオンライン面接(注6)がIndeed上で実施されました。求職者にとっては、求人情報の検索、面接、仕事に関する考えの共有等、求職活動に関する行動全てがHRテクノロジー事業の提供するプラットフォーム上で可能となります。そして、それらのデータは全てマッチングの精度向上に貢献します。

また、HRテクノロジー事業と人材派遣事業が協働し、データ活用と従来の人材派遣の事業プロセスの自動化や、求人情報、給与の選択肢及び柔軟な面接設定機能を提供するプラットフォームであるIndeed Flexの運営を通して、派遣社員の求職活動における満足度の向上に取り組んでいます。

日本では、メディア&ソリューション事業の人材紹介サービスにおける試験的な取組みにおいて、HRテクノロジー事業の検索テクノロジーとメディア&ソリューション事業の採用プロセス効率化のテクノロジーを活用し、企業クライアントと求職者の面談数が前年と比較して大幅に増加しました。このような事業間の連携は2023年3月期以降も継続し、人材マッチング市場におけるあらゆる職種の採用プロセスをシンプルにすることを目指します。

当社は、2021年のグローバル人材マッチング市場規模を2,360億米ドル程度(注7)と推定しています。

人材マッチング市場の規模は、経済成長及び労働市場の状況との関連性が高く、2020年は新型コロナウイルス感染症に関連する規制の影響を受けたことで市場規模が縮小したものの、その後の労働市場環境の変化により、2021年は市場規模が大きく拡大したと推定しています。当社は、人材マッチング市場は2022年以降も拡大を続けるものの、企業クライアントの採用活動及び求職者の求職活動といった労働市場環境が正常化することから、2021年よりも緩やかな成長率で拡大していくと想定しています。

#### 人材マッチング市場規模 (推定)

単位：十億米ドル	2019年	2020年	2021年
求人広告及び採用ツール市場(注8, 9)	21	19	26
人材紹介市場(注10, 11, 12)	55	32	45
エグゼクティブサーチ市場(注10, 11, 12)		21	31
人材派遣市場 (売上総利益ベース)(注13, 14, 15)	82	72	88
小計	159	144	192
採用オートメーション市場(注16)	N/A	N/A	43
<b>合計(注17)</b>	<b>159</b>	<b>144</b>	<b>236</b>

#### 求人広告及び採用ツール市場

2021年におけるオンライン求人広告及び採用ツール市場は、グローバルで年間売上金額ベースで240億米ドル程度(注8)と推定しています。一方で、当社グループがグローバルで年間売上金額ベースで20億米ドル(注9)を超える規模と見積もる2021年におけ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、2021年におけるグローバル市場規模を450億米ドル程度(注12)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

2021年におけるエグゼクティブサーチ市場はグローバルで年間売上金額ベースで310億米ドル程度(注12)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。

#### 採用オートメーション市場

当社が新たに事業展開を行う可能性がある採用オートメーション市場は、2021年において、430億米ドル程度(注16)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。

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ます。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求人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。

## 人材派遣市場

2021年における人材派遣市場は、グローバルで年間売上金額ベースで4,730億米ドル程度(注12)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880億米ドル程度(注15)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。

- (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) 1分当たりの採用数は、四半期当たりの採用数を四半期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のレジユ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数としてカウントされます。
- (注3) comScoreに基づく2022年2月の訪問数
- (注4) 2022年3月におけるGoogle Analyticsに基づく社内データ。ユニークビジターとは、一定期間内におけるウェブサイトの延べ訪問数から重複を除いた数値
- (注5) 2022年3月においてIndeedに掲載されていた求人数の一日当たり平均
- (注6) 社内データに基づく、2021年4月1日から2022年3月31日の間に、延べ200万人以上の求職者がIndeed上で企業からの事前審査を通過し、面接を実施しました。
- (注7) 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、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、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に関する当社グループによる推計値の単純合計額。当社グループによる推計値の算出方法は以下の注記をご参照ください。
- (注8) 各年における当社グループが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HRテクノロジー事業の売上及び主要な競合他社の売上総額についての外部調査機関のレポートの数値を当社グループの推計に基づき一部保守的に修正した金額にLinkedInのalent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当社グループの推計に基づき保守的に修正した値を合算した、オンライン求人広告及び採用ツール市場の規模
- (注9) 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(外部調査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になります。
- (注10) 2019年の数値は、SIA, Global Staffing Industry Market Estimates and Forecast: May 2020 Updateに基づく。2019年においては、人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場の規模を個別には算定せず、当該市場を合わせた人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場の規模を算定
- (注11) 2020年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: 21 May 2021に基づく2020年のグローバル人材市場の売上金額である4,450億米ドルに、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合である12%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12) 2021年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2021 Updateに基づく2021年のグローバル人材市場の売上金額と推定される4,730億米ドルに、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合である14%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13) 2019年の数値は、SIA, Global Staffing Industry Market Estimates and Forecast: May 2020 Update に基づく2019年の人材派遣市場の売上金額4,410億米ドルに、2019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18.6%を適用して算出した額
- (注14) 2020年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: 21 May 2021に基づく2020年の人材派遣市場の売上金額3,930億米ドルに、2020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18.2%を適用して算出した額

- (注15) 2021年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2021 Updateに基づく、2021年に推定される人材派遣市場の成長率14%を2020年の人材派遣市場の売上金額4,150億米ドルに適用して算出した2021年の売上金額4,730億米ドルに、2021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18.68%を適用して算出した額
- (注16) SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: March 2022(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。)に基づく2020年の採用オートメーション市場の市場規模と推定される420億米ドルに、当社グループの推定に基づく成長率5%を適用して算出した額。SIAの算定は、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35%がテクノロジーに代替可能であることに加え、かかるテクノロジーにより企業クライアントがコストを35%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。
- (注17) 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。

## **Help Businesses Work Smarter - SaaSソリューションによる日本国内企業クライアントの業績及び生産性向上**

メディア&ソリューション事業は、SUUMOやHotPepper Beauty、タウンワークをはじめとする販促・人材領域のオンラインマッチングプラットフォームと、集客・顧客管理、採用や人材管理及び決済業務の効率化のための豊富なSaaSソリューションの提供を通じて、企業クライアントの業績及び生産性の更なる向上の実現を支援しています。

今後は業務・経営支援ツールであるSaaSソリューションを更に拡充し、金融サービスを含む、企業クライアントの事業運営に係る全ての経済活動を支えるエコシステムを構築していきます。

エコシステムを構築していくにあたって、現時点では、SaaSソリューションの登録アカウント数が最重要指標であると考え、SaaSソリューションの拡充に加えて、従前より培ってきた営業体制を活用した営業戦略及び積極的なマーケティング活動を実施し、アカウント獲得に取り組んでいます。

日本国内におけるアカウント数の規模及び今後の成長見通しに関しては、当社が提供するSaaSソリューションであるAir ビジネスツールズが提供しているソリューションの日本における潜在顧客事業所数を2020年3月末時点で約290万程度(注18)と推定しており、アカウント数が成長する余地は依然として大きいと認識しています。登録アカウント数の拡大を牽引するAirペイのアカウント数は、無料で提供しているAirレジやAirワーク採用管理に次いでアカウント数が多く、2022年3月末時点では約28.1万(注19)、前連結会計年度末比33.6%増となりました。

AirペイとAirレジやAirシフト等Air ビジネスツールズの他のソリューションを併用する企業クライアントも増加しています。2022年3月末時点のAirペイアカウント数約28.1万のうち、他ソリューションを併用しているアカウント数は約17.6万となりました。

2022年3月期のSaaSソリューションの拡充としては、決済ブランドであるCoin+を搭載した個人ユーザー向けのデジタル口座管理アプリであるエアウォレットや、ATS(Applicant Tracking Service)であるAirワーク 採用管理の提供開始が挙げられます。また、2022年4月よりAirキャッシュを通して新たに企業クライアント向けの売上収益早期現金化サービスの提供を開始しました。

Coin+は、当社と(株)三菱UFJ銀行が共同出資する(株)リクルートMUFGBiznessが提供する決済ブランドです。決済手数料は0.99%(税抜)と通常のキャッシュレス決済の手数料と比較して低く、企業クライアントの負担を抑えることができます。エアウォレットは、送金のみならず、提携先銀行口座との入出金が無料のため日常生活で使用するお金をシームレスに管理・送金できる機能に加えて、QRコード(注20)決済機能も備えています。

Airワーク採用管理は、企業クライアントが採用ホームページ作成、求人掲載、応募者受付と管理といった機能を無料で利用できるクラウドベースの応募情報一元管理サービスです。Airワーク 採用管理に掲載した求人情報はIndeedを含む検索エンジンに自動で掲載することができます。Airワーク 採用管理のアカウント数(注19)は、2022年3月末時点で前連結会計年度末比2倍以上となり、約38万件を超える水準となりました。



(注18) 出典:総務省・経済産業省「平成28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き、中小企業者の事業所数を業種別に算定した上で、2020年3月末時点のAir ビジネスツールの利用実績を踏まえて、Air ビジネスツールの導入可能性があると当社が判断した業種に属する中小企業者の事業所数を合計することにより推計しています。なお、潜在店舗数の推計に当たり、2020年3月末時点Air ビジネスツール登録アカウント数(ノンアクティブアカウントを含む)が20アカウント以上存在する業種をAir ビジネスツールの導入可能性があると判断しています。

(注19) 登録アカウント数は、当該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アカウントを含みます。

(注20) QRコードは(株)デンソーウェブの登録商標です。

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

当社グループは、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、全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ESG(環境・社会・ガバナンス)の目標に対する当期の進捗は以下のとおりです。

#### 環境(E)

気候変動への対策として短期目標に掲げた、当社グループの事業活動における温室効果ガス(GHG)排出量について、計画通り、2021年度にカーボンニュートラルを達成する見込みです(2022年11月に第三者認証を完了予定)(注21)。また、2030年度までに目指すバリューチェーン全体を含めたGHG排出量のカーボンニュートラル(注21)に向けては、地球の平均気温上昇を産業革命前と比べ1.5度未満に抑える「1.5度目標」(注22)に沿って、2022年度から始まる3カ年目標(注23)を定め、排出量削減に向けた取組みを加速しています。

あわせて、気候変動が当社グループにもたらすリスク及び機会についてシナリオ分析を行い、2021年度の有価証券報告書において、TCFDフレームワーク(注24)に沿った開示を行う予定です。

#### 社会(S)

人々にとって欠かせない生活基盤である「仕事」において、当社グループの事業を通じて社会に大きなインパクトを創出し、全ての求職者の失業期間の短縮に貢献するために、2つのコミットメントを掲げています。

2030年度までに、就業までに掛かる時間を半分に短縮する目標に向けては、求職者が就業するまでに掛かる時間の測定を進めました。そして、個人差はあるものの、Indeedで職を得た求職者について、ほぼ全ての人が就業するまでには約15週間(注25)掛かっていることがわかりました。

また、2021年に30か国で実施した求職者調査では、約50%が、就業までに要した時間は生活水準を維持できる期間よりも長かったと回答(注26)していました。今後は、Indeed上でより速く仕事に就く必要がある求職者を特定し、就業までの時間を短縮するためにIndeed上のプロダクト進化を推進していきます。

2030年度までに、累計3,000万人(注27)の障壁に直面する求職者の就業を支援する目標に向けては、特に失業期間が長期化する要因となっている犯罪歴(注28)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できない(注29)といった障壁に注力し、目的を共有するパートナーとの連携を通じてその低減に努めました。今後は、テクノロジーを活用した支援を進めるとともに、企業クライアントの中で高まるインクルーシブ・ハイアリング(注30)のニーズに応えていきます。

また、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することで新たな事業やサービスを生み出し、社会に価値を提供してきました。そこで、改めて、多様な従業員の価値創造に向けた意欲を最大化することを経営の重要テーマと位置付け、ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン(DEI)に取り組んでいます。

管理職の任用においても性別、国籍、年齢、採用経路等に関わらず多様性を重視し、特にジェンダーについては、当社グループ全体で2030年度までに上級管理職・管理職・従業員それぞれにおける女性比率を約50%とする目標を掲げています(注31)。

2021年度は、SBUごとにジェンダーギャップの根本課題の特定に注力するとともに、主要子会社のCEOやSBUの役員を意味する上級管理職の大胆な登用を進め、2022年4月1日時点の上級管理職における女性比率は約10%から約21%に上昇しました(注31)。2023年3月期からは、3か年目標(注23)を定め、暗黙知の中にあるバイアス低減と女性候補者の拡大に向けた取組みを加速していきます。

## ガバナンス(G)

経営の透明性と健全性を向上し、意思決定の質を上げることを目指し、2030年度までに当社の監査役を含む取締役会構成員(注32)の女性比率を約50%にする目標を定めています。そして、2022年6月開催の定時株主総会に女性取締役の選任議案を上程することを決めており、議案が可決されれば、女性の取締役会構成員の比率は20%から約27%になる見込みです(注32)。2022年度からは、3か年目標(注23)を定め、女性候補者の拡大に向けた取組みを加速していきます。

また、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2022年度からの長期インセンティブ報酬(注33)の一部に連動させることを、取締役会において決定しました。

(注21) 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。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、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温室効果ガス)を含む全て。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む。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

(注22) 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℃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23) 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目標については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する。

(注24) 気候関連財務情報開示タスクフォース(Task Force on Climate-related Financial Disclosures)が定める、気候変動関連リスク及び機会を示す項目

(注25) 2022年3月31日時点の基準値。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。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

(注26) Indeedが事業展開する30か国を対象に17言語で2021年9月から12月までの間に実施した求職者サーベイ調査

(注27) 当社グループが運営する求人プラットフォーム上の応募を通じた就業、当社グループが支援するNPO等の団体を通じた就業等を含む。2030年度までに雇用市場における課題を見極めた上で様々な障壁の低減を行っていく。

(注28) 米国では約7,000万人に犯罪歴があり(出典: The Sentencing Project)、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)。しかし、出所後2か月以内に最低賃金を上回る仕事に就くことができた場合、再犯率が大幅に減少することが分かっている(出典: The Urban Institute)。

(注29) インターネットに接続することができず求人プラットフォームにアクセスすることができない、面接や仕事に行くための交通手段がないといった、

就職活動を阻害する障壁を示す。

(注30) 社会の多様性を反映した職場を実現するために、公正性を高めた採用を実現するための企業の取組みを示す。

(注31) 上級管理職は、当社及びメディア&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、リクルートホールディングス、全SBU統括会社及び各SBU配下の主要会社について集計。管理職は、部下を持つ全ての管理職

(注32) 取締役会構成員は、取締役及び監査役の合計を示す。なお、2022年5月16日時点の当社の取締役会構成員(取締役及び監査役)の女性比率は20%。

(注33) 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する。

当社グループ全体の経営戦略を推進するために取組んでいる各SBU事業戦略は、以下のとおりです。

#### HRテクノロジー事業

より効率的な求職活動及び採用活動の需要に応え、テクノロジーと当社が保有する膨大なデータを活用することにより、IndeedとGlassdoorの求人広告事業及び採用ソリューション事業のグローバル市場での更なる売上収益の成長に注力していきます。

#### メディア&ソリューション事業

販促領域のオンラインプラットフォームを通じた販促支援は、各事業分野の市場における強固なポジションを活かし、継続的な成長を目指します。人材領域における人材マッチングサービスは、サービスの強化及びHRテクノロジー事業との連携を推進し、企業クライアント数の拡大を目指します。SaaSソリューションの提供においては、企業クライアントのアカウント数の成長に注力していきます。

#### 人材派遣事業

幅広い業界で求職者への就業機会や企業クライアントへの柔軟な労働サービスを提供しながら、安定的な事業運営を目指します。日本では調整後EBITDAマージン水準の維持、欧州、米国及び豪州では調整後EBITDAマージンの継続的な改善に取り組めます。

### (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

資本効率について、ROE15%の水準を目安として設定しています。個別の投資案件の実行の是非を判断する際は、資本コストを上回るハードルを適用する等、資本効率の実現に取り組んでいます。



## 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 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	501,043	669,551
営業債権及びその他の債権	378,529	468,032
その他の金融資産	2,772	1,903
その他の流動資産	45,170	42,558
流動資産合計	927,517	1,182,045
非流動資産		
有形固定資産	81,290	73,559
使用権資産	283,674	187,060
のれん	399,361	436,017
無形資産	206,793	194,129
持分法で会計処理されている投資	72,373	86,916
その他の金融資産	183,016	182,240
繰延税金資産	38,350	76,685
その他の非流動資産	4,235	4,888
非流動資産合計	1,269,096	1,241,496
資産合計	2,196,613	2,423,542

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022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	243,905	283,849
社債及び借入金	54,673	26,236
リース負債	36,415	38,433
その他の金融負債	779	111
未払法人所得税	20,662	38,037
引当金	11,509	13,147
その他の流動負債	235,224	295,776
<b>流動負債合計</b>	<b>603,172</b>	<b>695,592</b>
<b>非流動負債</b>		
社債及び借入金	58,106	34,400
リース負債	268,574	172,355
その他の金融負債	895	525
引当金	11,331	11,334
退職給付に係る負債	57,039	59,994
繰延税金負債	71,839	62,592
その他の非流動負債	24,365	10,452
<b>非流動負債合計</b>	<b>492,152</b>	<b>351,654</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,095,324</b>	<b>1,047,247</b>
<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	17,422	20,640
利益剰余金	1,201,573	1,464,947
自己株式	△180,148	△298,457
その他の資本の構成要素	12,723	136,644
<b>親会社の所有者に帰属する持分合計</b>	<b>1,091,571</b>	<b>1,363,776</b>
非支配持分	9,717	12,518
<b>資本合計</b>	<b>1,101,289</b>	<b>1,376,294</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>2,196,613</b>	<b>2,423,542</b>

**(2) 【連結損益計算書】**

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
売上収益	2,269,346	2,871,705
売上原価	1,123,653	1,221,684
売上総利益	1,145,693	1,650,020
販売費及び一般管理費	983,076	1,250,305
その他の営業収益	21,462	2,257
その他の営業費用	21,255	23,043
営業利益	162,823	378,929
持分法による投資損益 (△は損失)	6,468	5,349
金融収益	3,154	2,796
金融費用	3,944	4,326
税引前利益	168,502	382,749
法人所得税費用	36,812	85,026
当期利益	131,690	297,722
当期利益の帰属		
親会社の所有者	131,393	296,833
非支配持分	296	889
当期利益	131,690	297,722
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)	79.83	181.68
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	79.70	180.83

**(3) 【連結包括利益計算書】**

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
当期利益	131,690	297,722
その他の包括利益		
純損益に振替えられないことのない項目:		
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	43,955	1,452
確定給付型退職給付制度の再測定額	△1,085	△380
持分法によるその他の包括利益に 対する持分相当額	347	△255
小計	43,217	817
純損益にその後振替えられる 可能性のある項目:		
在外営業活動体の換算差額	34,187	98,838
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	△84	△134
小計	34,103	98,704
税引後その他の包括利益合計	77,321	99,521
当期包括利益	209,011	397,243
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	208,633	395,869
非支配持分	377	1,374
当期包括利益合計	209,011	397,243

**(4) 【連結持分変動計算書】**

前連結会計年度（自 2020年4月1日 至 2021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
2020年4月1日残高	40,000	18,904	1,067,492	△113,244	5,584	△30,557	271
当期利益			131,393				
その他の包括利益						34,106	△84
当期包括利益	—	—	131,393	—	—	34,106	△84
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			43,217				
自己株式の取得		△132		△70,504			
自己株式の処分		△1,226		3,601	△2,224		
配当金			△40,394				
株式報酬取引					5,628		
非支配株主との資本取引							
その他の増減		△123	△135				
所有者との取引額等合計	—	△1,482	2,687	△66,903	3,403	—	—
2021年3月31日残高	40,000	17,422	1,201,573	△180,148	8,987	3,548	187

	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			
2020年4月1日残高	—	—	△24,702	988,449	7,293	995,743
当期利益			—	131,393	296	131,690
その他の包括利益	44,303	△1,085	77,239	77,239	81	77,321
当期包括利益	44,303	△1,085	77,239	208,633	377	209,011
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	△44,303	1,085	△43,217	—		—
自己株式の取得			—	△70,636		△70,636
自己株式の処分			△2,224	149		149
配当金			—	△40,394		△40,394
株式報酬取引			5,628	5,628		5,628
非支配株主との資本取引			—	—	2,025	2,025
その他の増減			—	△258	20	△237
所有者との取引額等合計	△44,303	1,085	△39,813	△105,511	2,046	△103,465
2021年3月31日残高	—	—	12,723	1,091,571	9,717	1,101,289

当連結会計年度(自 2021年4月1日 至 2022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
2021年4月1日残高	40,000	17,422	1,201,573	△180,148	8,987	3,548	187
当期利益			296,833				
その他の包括利益						98,361	△134
当期包括利益	-	-	296,833	-	-	98,361	△134
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			809				
自己株式の取得		△64		△124,503			
自己株式の処分		3,282		6,194	△9,072		
配当金			△34,316				
株式報酬取引					34,767		
非支配株主との資本取引							
その他の増減			47				
所有者との取引額等合計	-	3,218	△33,459	△118,308	25,694	-	-
2022年3月31日残高	40,000	20,640	1,464,947	△298,457	34,682	101,909	52

	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			
2021年4月1日残高	-	-	12,723	1,091,571	9,717	1,101,289
当期利益			-	296,833	889	297,722
その他の包括利益	1,189	△380	99,036	99,036	484	99,521
当期包括利益	1,189	△380	99,036	395,869	1,374	397,243
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	△1,189	380	△809	-		-
自己株式の取得			-	△124,568		△124,568
自己株式の処分			△9,072	404		404
配当金			-	△34,316	△501	△34,817
株式報酬取引			34,767	34,767		34,767
非支配株主との資本取引			-	-	1,928	1,928
その他の増減			-	47		47
所有者との取引額等合計	△1,189	380	24,885	△123,665	1,427	△122,237
2022年3月31日残高	-	-	136,644	1,363,776	12,518	1,376,294

**(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 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022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	168,502	382,749
減価償却費及び償却費	119,991	123,169
株式報酬費用	5,336	32,446
営業債権及びその他の債権の増減 (△は増加)	△2,527	△75,034
営業債務及びその他の債務の増減 (△は減少)	19,181	33,898
その他の増減	15,366	67,175
小計	325,851	564,404
利息及び配当金の受取額	2,422	2,159
利息の支払額	△3,558	△3,732
法人所得税の支払額	△38,117	△123,221
営業活動によるキャッシュ・フロー	286,597	439,610
<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	△14,015	△13,133
有形固定資産の売却による収入	20,209	97
無形資産の取得による支出	△44,299	△51,252
その他	△2,267	△6,449
投資活動によるキャッシュ・フロー	△40,373	△70,738
<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	△24,957	△24,957
社債の償還による支出	—	△30,000
リース負債の返済による支出	△40,849	△42,956
自己株式の取得による支出	△70,667	△124,568
配当金の支払額	△40,414	△34,317
その他	4,175	2,428
財務活動によるキャッシュ・フロー	△172,713	△254,371
現金及び現金同等物に係る換算差額	6,280	54,007
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	79,790	168,508
現金及び現金同等物の期首残高	421,253	501,043
現金及び現金同等物の期末残高	501,043	669,551



## (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. 表示方法の変更

連結財政状態計算書関係

前連結会計年度において、流動資産のその他の金融資産に含めて表示していた未収入金は、金額的重要性が増したため、当連結会計年度より営業債権及びその他の債権に含めて表示しています。この表示方法の変更を反映させるため、前連結会計年度において、流動資産のその他の金融資産に含めて表示していた36,270百万円は、営業債権及びその他の債権として組み替えています。

連結キャッシュ・フロー計算書関係

前連結会計年度において、営業活動によるキャッシュ・フローのその他の増減に含めて表示していた株式報酬費用は、金額的重要性が増したため、当連結会計年度より独立掲記しています。この表示方法の変更を反映させるため、前連結会計年度において、営業活動によるキャッシュ・フローのその他の増減に含めて表示していた5,336百万円は、株式報酬費用として組み替えています。

### 2. 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、メディア&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、Indeed、Glassdoor及びその他の関連する事業で構成されています。メディア&ソリューション事業は、販促領域及び人材領域の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)±その他の営業収益・費用)です。

全社/消去の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 2020年4月1日 至 2021年3月31日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				全社/消去	連結
	HRテクノロジー	メディア&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	417,831	666,663	1,184,852	2,269,346	-	2,269,346
セグメント間の内部売上収益又は振替高	5,454	5,349	13,996	24,800	△24,800	-
合計	423,286	672,012	1,198,848	2,294,146	△24,800	2,269,346
セグメント利益又はセグメント損失(△)	66,786	106,778	76,211	249,776	△8,117	241,658
減価償却費及び償却費(注)						79,041
その他の営業収益						21,462
その他の営業費用						21,255
営業利益						162,823
持分法による投資損益(△は損失)						6,468
金融収益						3,154
金融費用						3,944
税引前利益						168,502

(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 2021年4月1日 至 2022年3月31日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				全社/消去	連結
	HRテクノロジー	メディア&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	855,688	654,163	1,361,853	2,871,705	-	2,871,705
セグメント間の内部売上収益又は振替高	5,711	4,453	16,639	26,804	△26,804	-
合計	861,400	658,616	1,378,492	2,898,510	△26,804	2,871,705
セグメント利益又はセグメント損失(△)	293,129	102,454	93,170	488,753	△9,383	479,370
減価償却費及び償却費(注)						79,654
その他の営業収益						2,257
その他の営業費用						23,043
営業利益						378,929
持分法による投資損益(△は損失)						5,349
金融収益						2,796
金融費用						4,326
税引前利益						382,749

(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。

### 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 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
基本的1株当たり当期利益(円)	79.83	181.68
(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)	131,393	296,833
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)	131,393	296,833
普通株式の加重平均株式数(千株)	1,645,920	1,633,830

(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 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
希薄化後1株当たり当期利益(円)	79.70	180.83
(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)	131,393	296,833
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)	131,393	296,833
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)	1,645,920	1,633,830
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	1,202	1,172
役員報酬BIP信託	1,475	1,570
株式付与ESOP信託	—	4,912
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)	1,648,599	1,641,487

**4. 重要な後発事象**

該当事項はありません。