

第62回総会 事前質問概要

6/22追加版

株式会社リクルートホールディングス

事前に質問をいただきありがとうございました。主な質問に対する答えを以下に記載しますので、ご確認ください。

Q1. 株価の下落傾向が続いているが、株価対策に関する考え方を伺いたい。

A.直近数カ月の当社の株価水準に関し、株主の皆様にご心配をお掛けしていることについて十分認識しております。当社といたしましては、引き続き、経営戦略に沿って長期的な成長を目指すことで企業価値の向上に努めながら、IR活動に注力していきたいと考えています。

当社株は、HRテクノロジー事業の成長とともにグローバルのテクノロジー企業としての認知が進んだことで、グロース銘柄として多くの投資家の注目を得てまいりました。当社の長期戦略については、グローバル投資家とのコミュニケーションにおいても引き続きご理解とご支援を頂いていると認識しています。

これを背景に、当社の株価は2021年11月まで上昇しましたが、その後のグローバル株式市況の変化に伴い、グロース株からバリュー株等への資金のシフトが起きており、当社の株価にも影響が出ていると考えています。加えて、2021年11月以降の複数の大株主によるブロックトレードと思われる取引も当社の株価に影響があったと考えています。

こうした環境の中、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目的で、2022年2月に総額1,216億円の自己株式の公開買付けの取得を実行しました。今後も、市場環境及び財務状況の見通し等を踏まえ、株主の皆様の価値を守るべく各種施策を検討して参ります。

Q2. 2022年3月期の業績が大幅伸長している状況でも配当を大幅増額しなかった理由はなぜか。株主還元の方針について伺いたい。

A.株主の皆様に対する利益還元としての配当や自己株買いは、キャピタルアロケーションの重要な施策と認識しています。一方で、企業価値向上につながる戦略的投資を優先的に実行することが、株主の皆様の長期的な共通利益にも資すると考えています。

具体的には、人材の採用という短期的なものだけではなく、私たちのミッションである「Opportunities for Life. Faster, simpler and closer to you.」、つまり人々と企業をより簡単に速く結びつけることを実現するための長期目線に立った投資です。

特に3つの経営戦略の内の一つ、Simplify Hiring、つまり仕事探しや採用をとっても簡単に、便利なものにしていくという取組みであるHRマッチングビジネスは景気連動性が高く、また戦略的な先行投資が必要となることから、非連続な成長が想定されます。

今後の業績に変動がある中でも、配当に関しては、中長期的な資金需要・財務状況の見通しも踏まえながら、安定的かつ継続して行うことを方針としております。

2023年3月期見通しは、調整後EPSは減少することを想定しているものの、1円増配の22円とさせて頂きました。

Q3. 役員報酬の基準に株価や株主還元を入れてほしい。

A. 当社では、役員を中長期的な企業価値の向上に動機付けるとともに、役員が株価変動のメリットやリスクを株主の皆様と共有することを重視して、役員報酬に占める株式報酬の比率を高めています。例えば、2022年3月期は社内取締役4名の平均で、報酬全体の約70%を株式報酬としており、この割合は日本の上場企業の中でも極めて高い設定になっています。また、更なる株主価値及び企業価値向上への貢献を促すべく、2020年3月期より株式報酬の一部を、株価が上昇した場合にのみ役員が利益を得られるストックオプションとしています。

なお、役員の報酬等の妥当性や透明性を高めるために、独立社外取締役を委員長とし、かつ構成員の過半数を社外委員とする報酬委員会において議論を重ね、役員の報酬制度を決定することとしています。

Q4. ランサムウェア等のサイバー犯罪に対して、どのような対策をしているのか？

A. コンピュータウィルスの感染により事業継続を困難にさせた上で身代金を要求する事例が世界的に増加していることは承知しています。当社グループでは、社内外からの情報収集、各事業の特性に応じたデータセキュリティ対策の策定と更新、及びそれに基づく迅速な対応を通じて、事故防止と万一の事態における影響の最小化に努めています。

当社グループは、データセキュリティ対応の強化を企業活動の重要な基盤として位置づけています。その方針に基づき、データセキュリティ対応を当社グループのトップリスクとして設定し、保有するデータを重要性に応じて分類の上、事業内容・国や地域ごとの法規制や保護すべき情報資産の特性に応じて必要な体制や施策を整備しています。

事業内容やリスクの特性に応じて、SBUごとにNISTやISO、CIS20等、参照する基準を設定し、業界で求められる水準を満たすレベルでの対応策を実施しています。例えば、不正アクセスの検知、ウイルス感染の検知と遮断や、調査に備えた通信・アクセスの記録、定期的な脆弱性検査、ペネトレーションテスト、レッドチームエクササイズ(外部の第三者によるものも含む)等を実施しています。

2022年3月期は、カスタマー個人情報的大量漏洩など経営に影響を与えるような事故はありませんでした。今後も気を緩めることなく、社内外からの情報収集、セキュリティ対策の更新、速やかな対応などを通じて、体制・施策の整備に努めてまいります。

Q5. メディア&ソリューション事業がコロナの影響もあり売上収益は減少傾向にあるが、回復させる展望はあるか？

A. 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、日本の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。

2022年5月16日に発表した2023年3月期の業績見通しにおいて、メディア&ソリューション事業の売上収益は、コロナ禍以前の2020年3月期の水準まで回復することを見込んでいます。これは、販促領域の売上収益については、旅行や飲食分野はコロナ前の水準までには回復しないものの、住宅、美容分野の堅調な見通しにより、9%から14%程度の増収を見込んでいること、また人材領域において、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を想定し、16%から23%程度の増収を見込んでいることによるものです。

今後、中長期的には、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、ソリューションプロバイダーへ変革していくことを目指して参ります。

Q6. 中長期的な経営目標を伺いたい。

A. 当社グループの経営戦略の一つ、Simplify Hiringを追求するHRマッチングビジネスは景気連動性が高く、また戦略的な先行投資が必要となることから、非連続な成長が想定されます。そのため、敢えて経営目標の期間や数値は設定せず、開示しているグローバル人材マッチング市場規模を将来の事業機会としてお伝えしています。

Help Businesses Work Smarter!については、日本の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の完成を中長期的な戦略としており、このエコシステム内で提供するソリューションを拡充し、マーケティングを進め、ご利用いただく企業クライアント数、アカウント数を増やすことが重要だと考えています。

また、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、Prosper Togetherを実現する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組んでいます。

当社グループの経営戦略の詳細は、2022年3月期決算短信の23ページ「(3) 経営戦略」をご参照ください。

https://recruit-holdings.com/files/ir/library/upload/report_202203Q4_er_jp.pdf

Q7. スキル・マトリックスの分類についてはどのように選定しているのか?

A. コーポレート・ガバナンス報告書の「取締役の選定方針」にも記載の通り、取締役候補者のスキルについては、当社の中長期的な経営戦略の実現に向けて、特に重要度が高い項目を指名委員会で審議した上で、取締役会にて決議しています。また、定性・定量的な観点で各スキルにおける該当有無の定義を策定していますが、定義の詳細については非開示としております。

以上