

Paychex, Inc., 2025년 3분기 실적 발표, 2025년 3월 26일

2025년 3월 26일

운영자

안녕하세요. 2025 회계연도 3분기 Paychex 실적 발표 컨퍼런스 콜에 오신 것을 환영합니다. 오늘 이 전화 회의에 참여하는 분은 존 깁슨과 밥 슈레이더입니다.

[운영자 안내]

다시 말씀드리지만, 이 회의는 녹음되고 있으며, 귀하가 이 회의에 참여한다는 것은 녹음에 동의한다는 것을 의미합니다. 이 약관에 동의하지 않는다면 지금 연결을 끊으시기 바랍니다.

이제 이 회의를 최고재무책임자인 밥 슈레이더에게 넘기겠습니다. 계속 진행해 주시기 바랍니다.

밥 슈레이더

2025년 3분기 재무 결과 검토에 참여해 주셔서 감사합니다. 오늘 저와 함께할 분은 존 깁슨(John Gibson) 최고 경영자입니다. 오늘 아침, 시장이 열리기 전에 2025년 2월 28일로 마감된 분기의 재무 결과를 발표했습니다. 투자자 관계 웹사이트에서 수익 발표와 투자자 프레젠테이션을 확인할 수 있습니다. 우리의 10-Q 양식은 앞으로 며칠 안에 SEC에 제출될 것입니다. 이 원격 회의는 인터넷을 통해 방송되며, 약 90일 동안 보관되어 웹사이트에서 이용 가능합니다.

오늘의 통화에는 미래의 사건을 언급하고 일부 위험을 수반하는 미래 예측 진술이 포함될 것입니다. 실제 결과가 현재의 기대와 다를 수 있는 요인에 대한 추가 정보를 얻으려면 SEC에 제출된 서류를 검토하시기 바랍니다. 또한 비GAAP 재무 측정 기준도 참조할 것입니다. 이러한 항목에 대한 설명과 비GAAP 측정 기준의 조정 내용은 실적 발표 자료에서 확인할 수 있습니다. 이제 CEO인 존 깁슨 씨에게 전화 연결을 넘겨드리겠습니다.

존 깁슨

고마워요, 밥. 오늘은 3분기 사업 하이라이트에 대한 업데이트로 통화를 시작하겠습니다. 그리고 나서 재무 업데이트를 위해 밥에게 다시 넘겨드리겠습니다. 그리고 물론, 여러분의 질문에 답할 수 있도록 공개할 것입니다. 이번 분기는 Paychex에 있어 매우 흥미로운 분기입니다. 디지털과 AI가 주도하는 인적 자본 관리의 시대로 접어들면서, 긍정적인 기

저 모멘텀과 Paycor 인수 협상이라는 두 가지 요소가 결합되어 지속적인 성공을 위한 좋은 기반을 마련했다고 생각합니다.

3분기 총 매출 성장률은 중단된 ERTC 프로그램의 영향을 제외하면 5%였고, 업계 최고의 HCM 솔루션의 강세에 힘입어 매출 성장률은 6%를 기록했습니다. 희석 주당 순이익은 4% 증가했고, 조정된 희석 주당 순이익은 8% 증가했습니다. 자동화와 기술에 대한 투자가 회사 전체의 효율성을 높이고 있으며, 그 결과 조정된 영업 마진이 전년 대비 180bp 증가했습니다.

3분기 동안, 우리는 HCM, 급여 및 인재 소프트웨어의 선도적 공급업체인 Paycor를 인수하는 최종 계약을 체결했다고 발표했습니다. HSR에 따른 대기 기간은 2월 21일에 만료되었습니다. 다른 통상적인 마감 조건이 충족된 후, 우리는 앞으로 몇 주 안에 Paycor를 Paychex 가족으로 맞이할 수 있기를 기대합니다.

저희 회사들은 서로를 보완하는 관계이고, 저희 회사의 헌신적인 직원들은 공통된 가치를 공유하고 있습니다. 가장 중요한 것은 강력한 고객 지향성과 현실 세계의 도전 과제에 대한 혁신적인 솔루션 제공에 대한 끊임없는 집중입니다. 저희가 예상하는 약 80만 명의 고객들은 업계에서 가장 신뢰할 수 있는 기술과 전문 지식을 제공하는 업체의 가장 포괄적인 HCM 포트폴리오를 이용할 수 있다는 이점을 누릴 것입니다.

우리는 Paycor 인수로 인해 우리의 경쟁력이 강화되고, 동시에 Paycor의 약 50,000명의 고객과 270만 명의 직원들에게 Paychex의 강력한 HR 및 직원 솔루션을 제공할 수 있게 될 것이라고 믿습니다. 우리는 현재와 미래의 두 가지 제품 모두에서 최고의 제품을 활용함으로써 함께 달성할 수 있는 것에 대해 낙관적입니다.

우리는 앞으로 몇 주 안에 Paycor 인수를 마무리하기 위해 열심히 노력하고 있으며, 통합과 관련된 몇 가지 중요한 결정을 이미 내렸습니다. 우리는 Paycor를 독립적인 사업부로 운영할 계획입니다. 현재 Paycor의 CFO인 Adam Ante가 Paycor의 수석 부사장으로 Paychex에 합류할 예정이며, 현재 Paycor의 최고 제품 책임자인 Ryan Bergstrom도 Paychex에 합류하여 Paychex의 새로운 최고 제품 책임자가 될 것입니다. Adam과 Ryan이 Paychex 경영진에 합류하게 되어 매우 기쁩니다.

Paycor와 Paychex 고객은 현재 사용 중인 플랫폼을 그대로 유지하고 기존 서비스 팀과의 관계를 통해 지원을 계속 받을 수 있습니다. 그들은 곧 업계에서 가장 포괄적이고 유연하며 혁신적인 HCM 기술 및 자문 솔루션에 액세스할 수 있게 될 것입니다.

저희는 SurePayroll, Paychex Flex, Paychex HR 자문 솔루션, 그리고 현재 Paycor의 역량을 통해 모든 규모의 비즈니스의 다양한 요구를 충족할 수 있는 솔루션을 보유하고 있습니다. 저희는 인수와 통합 계획에 있어서 큰 진전을 이루고 있습니다. 거래를 발표한 이후 저희가 수행한 작업은 비용 시너지 효과를 달성할 수 있다는 자신감을 높여 주었으며,

현재 1월에 공유한 8천만 달러 이상의 시너지 효과를 기대하고 있습니다.

이를 감안할 때, 이번 인수로 인해 내년 회계연도 조정 주당 순이익이 증가할 것으로 예상됩니다. 3분기는 고객 경험과 가치 제안을 지속적으로 개선하면서 성공적으로 마무리되었습니다. 고객 유지율은 작년과 비교해 향상되었으며, HR 아웃소싱 솔루션의 고객 유지율은 거의 사상 최고 수준을 유지하고 있습니다. 모든 직원 규모 부문에서 고객 손실이 감소했습니다.

저희 회사의 매출 유지율은 작년에 비해 개선되었고, 고가치 고객 유치와 유지에 계속 집중하면서 팬데믹 이전 수준을 유지하고 있습니다. 저희 회사의 강력한 유지율은 저희 회사의 강력한 가치 제안이 유효하다는 것을 증명합니다. 최근 월스트리트 저널이 선정한 가장 잘 관리되는 기업 순위에서 페이체스는 250개 기업 중 두 번째로 높은 고객 만족도 상승률을 기록했습니다.

지난 분기에 공유한 내용과 유사하게, PEO 사업은 여전히 강세를 보이고 있으며, 전국의 건강 보험 가입자 수가 계속 증가하고 있지만, 플로리다의 위험군 의료 보험 가입자 수는 전년 대비 감소했습니다. 또한, 의료 서비스 비용 상승을 상쇄하기 위해 더 저렴한 비용의 건강 보험에 가입하는 직원들이 계속 증가하고 있습니다. 이러한 요인들은 계속해서 수익에 부정적인 영향을 미치고 있지만, PEO 모델의 수익이나 가치 제안에는 영향을 미치지 않습니다.

또한 분기별로 혁신을 추진해 왔으며, 포춘지가 선정하는 가장 혁신적인 기업에 3년 연속 선정되었다는 사실을 자랑스럽게 발표합니다. 이는 디지털 기반의 HR 리더가 되겠다는 우리의 전략이 옳았음을 입증하는 것입니다. AI 혁신 추진의 예로, 최근에 고객들이 가장 자주 묻는 HR 관련 질문에 답을 제공하는 Gen AI 기반의 HR Copilot 도구를 만들었습니다. 이 도구는 매년 HR 전문가들이 고객들과 나누는 수십만 건의 대화를 통해 얻은 독점 데이터를 바탕으로 개발되었습니다.

HR 코파일럿 도구를 사용하면 HR 전문가들이 수년 동안 구축해 온 집단 지식 기반을 활용하여 고객의 우려 사항에 대해 효율적이고 효과적인 답변을 제공할 수 있습니다. 이 새로운 도구의 테스트 단계는 거의 완료되었으며, 다음 회계연도 초에 출시될 예정입니다.

저희는 고객들이 새로운 기술, 특히 AI의 힘을 활용할 수 있도록 돕기 위해 최선을 다하고 있습니다. 혁신과 직원 솔루션의 또 다른 예로, 고객들이 직원들에게 저렴한 혜택과 제3자 제공업체의 할인 상품 및 서비스를 이용할 수 있도록 하는 수상 경력에 빛나는 디지털 마켓플레이스인 Paychex Perks를 들 수 있습니다.

Perks는 고용주에게 무료로 제공되며, 급여 공제를 통해 자동으로 지불이 처리됩니다. 지난 9월에 이 제품을 출시한 이후로 180,000명 이상의 고객사 직원들이 마켓플레이스에

서 제공되는 제품을 하나 이상 구매했습니다. 저는 Paychex를 성공으로 이끄는 데 기여한 우리 직원들의 모든 혁신과 노력, 그리고 그들이 매일 하는 모든 일에 대해 매우 자랑스럽게 생각합니다. 그러나 저는 그들이 우리 회사의 가치를 실천하면서 우리가 일하고 살아가는 지역사회에 영향을 미칠 수 있는 방법을 찾는 방식에 대해 더욱 자랑스럽게 생각합니다.

최근에페이책이 에티스피어(Ethisphere)가 선정하는 세계에서 가장 윤리적인 기업 중 하나로 17번째로 선정되었다는 기쁜 소식을 전해드립니다. 전 세계에서 단 3개 기업만이 이 영예를 안았습니다. 팀원 여러분, 축하합니다.

거시적 환경으로 눈을 돌립니다. 미국의 일자리 증가 속도는 팬데믹 이후에 관찰된 높은 수준에서 완화되었지만, 지난 1년 동안 비교적 안정적이었으며 과거 평균과 일치했습니다. 3분기 고객 고용 수준은 예상보다 약간 낮았으며, 이는 날씨 관련 문제와 캘리포니아의 파괴적인 화재, 그리고 작년보다 낮은 보너스 지급액과 우리의 기대치에 영향을 받은 것으로 보입니다.

올해 들어 지금까지 고객당 수표 발행 건수는 전년 대비 비슷한 수준을 유지하고 있으며, 이는 미국 노동 시장이 비교적 안정적임을 시사합니다. 그리고 돌이켜 보면, 우리는 3분기에 일상적인 실행과 전략 추진 측면에서 많은 성과를 거두었습니다. 앞으로 몇 주 안에 Paycor를 Paychex의 계열사에 추가할 준비를 하는 것도 그 중 하나입니다.

앞서 말씀드린 대로, 이번 분기는 Paychex에 있어 매우 흥미로운 분기입니다. 우리는 회사 역사상 그 어느 때보다 더 나은 위치에서 이번 회계연도의 3분기를 마무리했습니다. 우리의 목적은 모든 규모의 사업체들이 성공하도록 돕는 것입니다. 이제 밥에게 넘겨서 이번 분기의 재무 결과에 대한 간략한 업데이트를 들을 수 있도록 하겠습니다.

로버트 슈레이더

존, 감사합니다. 여러분, 안녕하세요. 3분기 재무 결과 요약부터 시작하겠습니다. 그리고 2025 회계연도 전망에 대한 업데이트를 제공할 것입니다. 이번 분기의 총 수익은 5% 증가한 15억 달러를 기록했습니다. 여기에는 지난 몇 분기 동안 우리가 언급했던 ERTC 프로그램의 만료로 인한 역풍이 포함됩니다. 이 역풍을 제외하면 총 수익은 6% 증가했으며, 여러분 모두 상상할 수 있듯이, 저는 ERTC가 종료된 지 1년이 되었음을 매우 기쁘게 생각합니다. 그리고 이것은 제가 ERTC의 분기별 영향에 대해 이야기해야 하는 마지막 호출이 될 것입니다.

매니지먼트 솔루션의 매출은 5% 증가한 11억 달러를 기록했는데, 이는 주로 HCM 솔루션 제품군과 HR 솔루션을 사용하는 고객사 직원 수의 증가, 그리고 가격 실현으로 인한

고객당 매출 증가에 힘입은 바가 컸습니다. 한편, ERTC 매출 감소로 인한 부분적인 제품 보급률 하락이 이를 상쇄했습니다. PEO 및 보험 솔루션 매출은 평균 현장 직원 수 증가와 PEO 보험 매출 증가에 힘입어 6% 증가한 3억 6,500만 달러를 기록했습니다.

고객을 위해 보유한 자금에 대한 이자는 주로 평균 이자율이 낮아 2% 감소한 4,300만 달러를 기록했습니다. Paycor 인수와 관련된 일회성 비용을 제외한 총 비용은 1% 증가한 8억 100만 달러를 기록했으며, 제품, 기술, 데이터 및 AI에 대한 지속적인 투자는 이러한 투자를 통해 실현된 생산성 및 효율성 향상으로 상쇄되었습니다.

영업 이익은 6% 증가한 6억 9,200만 달러를 기록했고, 영업 이익률은 45.8%를 기록했습니다. 다시 말씀드리지만, 영업 이익은 ERTC 프로그램의 만료로 인해 영향을 받았습니다. 해당 분기의 조정 영업 이익률은 46.9%였습니다. 존이 언급했듯이, 이는 생산성 향상과 비용 절제를 통해 약 180 베이스 포인트가 증가한 것입니다.

3분기 희석 주당 순이익은 4% 증가한 주당 1.43달러, 조정된 희석 주당 순이익은 8% 증가한 1.49달러를 기록했습니다. 이제 올해 1분기까지의 결과에 대해 간단히 말씀드리겠습니다. 총 수익은 4% 증가한 41억 달러를 기록했습니다. 매니지먼트 솔루션의 수익은 3% 증가한 30억 달러를 기록했습니다. PEO 및 보험 솔루션 부문은 7% 증가한 10억 달러를 기록했고, 고객을 위해 보유한 자금에 대한 이자는 8% 증가한 1억 1,700만 달러를 기록했습니다. 올해 들어 지금까지의 총 비용은 3% 증가한 24억 달러를 기록했습니다. 영업 이익률은 약 40 베이스 포인트가 증가한 42.9%를 기록했고, 올해 들어 지금까지의 조정 영업 이익률은 약 80 베이스 포인트가 증가한 43.3%를 기록했습니다.

희석 주당 순이익은 4% 증가한 주당 3.76달러를 기록했고, 조정된 희석 주당 순이익은 5% 증가한 주당 3.79달러를 기록했습니다. 2025년 2월 28일 기준 현금, 제한된 현금, 총 기업 투자액은 17억 달러, 총 차입금은 약 8억 1,700만 달러로 재무 상태는 여전히 건실합니다. 올해 1분기부터 3분기까지의 영업 현금 흐름은 순이익에 힘입어 16억 달러였으며, 이는 타이밍에 영향을 받은 운전 자본의 변화를 반영합니다.

우리는 현금 배당금과 주식 환매의 형태로 1분기부터 3분기까지 주주들에게 총 12억 달러를 반환했으며, 12개월 연속 자기자본수익률은 45%로 견조한 수준을 유지했습니다. 이제 2025년 5월 31일로 종료되는 회계연도에 대한 안내를 드리겠습니다. 이 전망은 현재의 거시 경제 환경이 지속될 것으로 가정하고 있으며, 몇 주 안에 완료될 것으로 예상되는 Paycor 인수에 따른 영향을 제외했습니다.

현재 전망은 다음과 같습니다: 총 수익은 여전히 4%에서 5.5%의 범위 내에서 증가할 것으로 예상됩니다. 우리는 주로 통과 보험 수익의 지속적인 악재로 인해 이 범위가 하한에 머물 것으로 예상하고 있습니다. 다시 말씀드리지만, 이 범위에는 작년에 만료된 ERTC 프로그램으로 인한 약 200 베이스 포인트의 악재가 포함되어 있습니다.

관리 솔루션은 여전히 3%에서 4%의 성장률을 보일 것으로 예상됩니다. PEO 및 보험 솔루션은 앞서 언급한 요인으로 인해 6%에서 6.5%의 성장률을 보일 것으로 예상됩니다. 앞서 7%에서 9%의 하한선을 제시한 바 있습니다. 고객을 위해 보유한 자금에 대한 이자는 1억 4,500만 달러에서 1억 5,500만 달러의 범위가 될 것으로 예상됩니다. 조정된 기타 소득 순이익은 3천만~3천5백만 달러의 소득이 될 것으로 예상되며, 조정된 영업 이익률은 이제 약 43%가 될 것으로 예상됩니다. 이전에는 42%~43%의 범위 상한을 제시했습니다.

우리의 유효 세율은 24%에서 25% 사이가 될 것으로 예상되며, 조정된 희석 주당 순이익은 5%에서 7% 사이로 성장할 것으로 예상됩니다. 존이 앞서 언급했듯이, 우리는 인수에 큰 진전을 이루고 있으며, 이로 인해 단기 비용 시너지 효과에 대한 확신이 커졌습니다. 따라서 우리는 이번 인수가 내년 회계연도의 조정된 희석 주당 순이익에 기여할 것으로 기대하고 있습니다.

예상대로 몇 주 안에 거래가 마무리되면, 이번 회계연도에 예상되는 재무적 영향에 대한 최신 정보를 제공하고자 합니다. Paycor를 포함해서, 4분기에 10%에서 12%의 매출 증가가 예상되며, 인수에 따른 영향은 조정 EPS에 중립적일 것으로 예상됩니다. 물론, 이 모든 것은 현재 가정된 내용에 근거한 것이며, 변경될 수 있습니다. 4분기 실적 발표에서 다시 알려드리겠습니다. 추가 정보는 웹사이트에 있는 투자자용 슬라이드를 참조하시기 바랍니다. 그럼 이제 존에게 다시 전화를 넘겨드리겠습니다.

존 김슨

감사합니다, 밥. 매디슨, 이제 질문을 받겠습니다.

운영자

[운영자 지침]

윌리엄 블레어와 함께 앤드류 니콜라스의 첫 번째 질문을 받겠습니다.

다니엘 맥스웰

오늘 앤드류 대신 다니엘 맥스웰이 대신합니다. 먼저, ASO 모델과 PEO 모델의 선호도에 대한 업데이트가 있는지 궁금합니다. 저비용 건강 보험으로 전환하라고 말씀하신 것은 알고 있지만, 제품 수준에서 거래를 하신 분은 없나요? 그리고 PEO의 4분기 예상치가

낮아진 것은 3분기에 예상보다 더 나빠진 플로리다 위험 보험 때문인가요? 아니면 얼마나 오래 지속될 것으로 예상하시나요?

로버트 슈레이더

네. 그렇다면 다니엘 씨, 말씀하신 4분기 하반기에 대해 먼저 말씀드리겠습니다. 전체 매출 목표치를 하한선으로 낮추는 것은 주로 플로리다의 MPP 부착과 관련하여 우리가 계속 직면해 온 어려움에 의해 주도된 것입니다. 지난 분기에 여러분과 이야기를 나눴을 때, 우리는 그곳에서 예상했던 성장세를 보지 못했다고 생각합니다. 제 생각에는 그곳은 정체 상태라고 할 수 있습니다.

그리고 연간 가입을 마친 후, PEO 전반에 걸쳐 의료 서비스에 대한 전반적인 참여도가 증가했습니다. 플로리다 주에서는 감소했고, 이는 수익의 관점에서, 즉 통과 수익의 관점에서 영향을 미쳤으며, 순수익이나 수입에는 아무런 영향을 미치지 않았습니다. 이것이 4분기에 총 수익의 하한선에서 볼 수 있는 것과 관련된 주요 동인입니다.

그리고 ASO와 PEO와 관련해서는 둘 다 강세를 보이고 있습니다. 두 모델 모두 상위 자릿수 수준의 직장 내 직원 증가를 보이고 있으며, 선호도 측면에서의 전환도 보이지 않고 있습니다. 그리고 구매 관련 질문도 있었습니다. 저희도 그 부분을 확인했습니다. 확실히 올해는 특히 플로리다에서 더 많은 고객사 직원들이 저비용 옵션을 선택하는 것을 볼 수 있었고, 이는 플로리다의 MPP에도 확실히 영향을 미치고 있습니다.

존 김슨

제 생각에는, 다니엘, 제가 PEO의 성과에서 얻는 교훈은, PEO에서 ASO로 전환하는 것이 장단점이 있거나 성능이 저하되는 것은 아니라는 것입니다. 전혀 그렇지 않습니다. PEO의 성과는 전국적으로 매우 우수합니다. 예약 건수가 두 자릿수였습니다. 4분기에 들어와 탄탄한 파이프라인이 형성되었고, 그 흐름이 계속 이어졌습니다. 플로리다에서만 진행하는 전문 프로그램의 경우, 참여 수준에 약간의 변화가 있을 때 큰 차이를 만들 수 있다는 점을 말씀드리고 싶습니다. 직원당 11,000달러에서 14,000달러에 이르는 다양한 플랜을 고려하고 계실 것입니다.

그래서 그 부분을 추가하면, 합산하면 꽤 빨리 늘어납니다. 그래서 실제로 거기에서 얻은 것은, 전반적으로, 전국적으로 의료 서비스를 이용하는 고객 수가 증가했고, 실제로 플로리다 전역에서 건강 보험에 대한 참여가 더 잘 이루어졌지만, 플로리다에 있는 특정 프로그램의 감소로 인해 수익에 큰 영향을 미쳤습니다. 그것이 바로 문제의 원인이었습니다.

여러 가지 요인이 복합적으로 작용한 결과입니다. 파이프라인을 살펴보면, 평균 거래 규모가 작년에 비해 작았습니다. 그리고 작은 거래를 자세히 살펴보면, 혜택을 받은 직원의 비율이 일반적으로 볼 때보다 낮았고, 앞서 말씀드린 것처럼, 그들이 플랜을 선택했을 때, 하위 플랜을 선택하는 경향이 있었습니다.

그래서 저는 사람들이 건강 보험의 인플레이션 때문에 보험의 등급을 낮추는 것을 볼 수 있다고 생각합니다. 그러나 전반적으로 저는 이것을 긍정적인 결과로 봐야 한다고 생각합니다. 아시다시피, 플로리다에서는 보험 인수에 있어서도 매우 보수적입니다. 따라서 우리가 하지 않을 것은 그 계획을 위태롭게 할 수 있는 어떤 것도 시도하지 않는 것입니다.

그래서 우리는 보험 가입 지침을 변경하지 않았습니다. 앞으로도 그럴 것입니다. 그리고 우리는 에이전시를 통해 단독 플랜에 가입할 수 있는 다양한 옵션을 제공하고 있으며, 지금까지 그랬듯이 앞으로도 계속 그렇게 할 것입니다. 그래서 저는 그냥 하지 않습니다. 제가 하고 싶지 않은 것은 PEO의 헤드라인 수치를 쫓아가는 것입니다. 그러면 일단 문제가 발생하면 빠져나오기가 어려운 위험한 문제가 백엔드에서 발생하게 됩니다.

많은 분들이 PEO 산업을 다루고 계실 텐데, 그중 몇 가지 예가 좋지 않은 결과를 낳았습니다. 그래서 우리는 장부를 잘 관리할 것입니다. 물론, 10월에 시작되는 공개 등록을 기다려야 합니다. 우리는 이미 계획 접근 방식과 계획 설계 접근 방식을 살펴보고 연구를 시작했습니다. 사람들이 감당할 수 있는 수준에서 매력적인 라인업을 갖출 수 있도록 이 작업을 여러 번 수행했다고 생각합니다. 도움이 되었으면 합니다, 다니엘.

다니엘 맥스웰

네, 정말 유용한 정보입니다. 그리고 제 추측으로는, 예상보다 고객 채용이 약간 낮을 수도 있습니다. 플로리다에도 집중되어 있었나요? 아니면 특정 지역이나 업종에 집중되어 있었나요? 아니면 광범위한 경험에 기반한 것일까요?

존 김슨

아닙니다. 채용은 상당히 광범위하게 이루어졌습니다. 몇 가지 핫스팟이 있었습니다. 핫스팟이라는 단어는 적절하지 않다고 생각합니다. 캘리포니아에서 발생한 화재로 피해를 입은 사람들에게 매우 민감하기 때문입니다. 그래서 제가 단어를 잘못 선택했습니다. 그러나 우리는 자연재해로 인한 혼란을 나타낼 수 있는 몇 가지 특정 영역을 확인했습니다.

특히 캘리포니아의 PEO와 ASO 사업에서 그런 현상을 목격했습니다. 그리고 예상보다 수표 지급이 더디게 진행되고 있었습니다. 특히, 그 요인 중 하나는 보너스 수표였는데, 올해는 보너스 지급이 흥미로웠습니다. 고객들이 지급한 전체 보너스 금액이 전년 대비 약 8% 증가했지만, 보너스를 받은 사람의 수는 더 적었습니다.

그리고 그로 인해 일부 체크 압축이 이루어졌습니다. 그래서 지금은 평평한 상태입니다. 거시 경제 환경을 살펴보면, 소규모 비즈니스 지수는 계속해서 소규모 비즈니스의 완만한 성장을 보여주고 있으며, 경기 침체의 조짐은 전혀 보이지 않습니다.

운영자

다음 질문은 Baird의 Mark Marcon 씨에게 받겠습니다.

Mark Marcon

좋은 아침입니다, 존과 밥. Paychex에서 아주 흥미로운 시기를 보내고 있는 것 같군요. Paycor 거래가 증대 효과가 있을 것으로 예상한다고 구체적으로 언급하셨습니다. 8천만 달러 이상의 비용 시너지 효과를 기대한다고 언급하셨습니다. 궁금한 점이 있는데요, 정말 흥분되는 기분인 것 같군요. 매출 시너지 효과에 대한 기대치에 대해 좀 더 자세히 말씀해 주실 수 있을까요?

그리고 제가 고객으로부터 받은 전화 통화를 바탕으로, 거래가 증가하는 경우를 설명할 때, 예를 들어, 증가를 달성하기 위해 결국 제외하거나 조정해야 할 사항이 무엇인지와 같은 세부 사항도 제공해 주실 수 있는지 궁금합니다. 따라서 영업권, 보너스, 주식 보상 테스트가 진행되는 경우, 2026년에 접어들면서 증가 잠재력에 대한 명확한 아이디어를 얻을 수 있도록 하는 것과 같은 성격의 것들입니다.

로버트 슈레이더

마크, 저는 그 부분부터 시작하겠습니다. 그리고 나서 존이 수익 시너지 효과에 대해 언급할 수 있을 것입니다. 그리고 1월 7일에 거래를 발표했을 때, 앞으로 제외할 사항에 대해 명확하게 설명했다고 생각합니다. 정말 세 가지 사항입니다. 이 거래의 규모를 고려할 때, 무형의 자산에 대한 상각은 분명합니다. 우리는 이 점을 전달했습니다. 전환될 기존 주식과 관련된 스톡 기반 보상도 있는데, 저는 이를 거래 대가라고 생각합니다. 회계 규칙에 따라 이를 기간 비용으로 처리합니다. 그래서 우리는 이것을 제외하려고 합니다. 제 생각에, 이는 우리가 자산에 지불한 구매 가격의 일부입니다. Paychex 팀에 합류하는

많은 Paycor 직원들이 앞으로 스톡 기반 보상을 받게 되겠지만, 우리는 이를 제외하지 않을 것입니다.

우리는 그것을 평소와 같이 처리할 것입니다. 따라서 Paychex 가족이 될 때 새로 제공되는 모든 것이 포함될 것입니다. 투자한 금액이 전환되는 미결제 금액에 대한 고려 사항일 뿐입니다. 그리고 세 번째로, 당연히 일회성 거래 관련 비용, 투자 은행 수수료, 변호사 비용, 그리고 우리가 일반적으로 제외하는 그런 것들이 많이 있습니다. 그래서 정말로 그 세 가지 항목만 있습니다. 그리고 존이 수익 시너지 기회에 대해 언급할 수 있습니다.

존 김슨

네. 그러면 마크, 제가 한 걸음 물러서서 이 과정의 전반적인 진행 상황에 대해 좀 더 광범위한 질문을 해 보겠습니다. 그래서 당연히 저희는 흥분됩니다. 동시에 피곤하기도 합니다. 저희가 계획했던 것보다 일이 더 잘 진행되고 있다고 생각합니다. 이 작업을 마무리하는 시기와 합병 회사로서 실현할 것으로 기대되는 이점 측면에서 말이죠. 그리고 저는 아주 짧은 기간 안에 업계에서 가장 포괄적이고 유연하며 혁신적인 HCM 솔루션 세트를 시장에 선보일 수 있을 것이라고 생각합니다.

그래서 저는 우리가 제품 로드맵과 Paycor가 작업하고 있는 기능들 중 우리가 발견할 수 있었던 기능들, 그리고 우리가 작업하고 있는 기능들 중 시너지 효과를 낼 수 있을 것 같은 기능들을 결합하여 만들어낼 수 있을 것이라고 기대하고 있습니다.

우리는 두 회사를 통합하여 고객과 전략적 파트너들이 첫날부터 만족할 수 있도록 하는데 집중해 왔습니다. 그리고 두 번째 부분에서는 우리가 약속한 비용 시너지 효과를 달성할 수 있도록 하는 데 집중하고 있으며, 그로 인해 영향을 받을 수 있는 사람들을 배려하는 방식으로 이러한 비용 시너지 효과를 관리하기 위해 필요한 노력을 기울이고 있습니다. 이것이 우리의 초점이 되어 왔습니다.

이제 우리는 수익 측면으로 눈을 돌리기 시작했습니다. 우리는 잠재적인 기회 목록을 가지고 있습니다. 그리고 저는 우리가 좋은 진전을 이루고 있다고 말하고 싶습니다. 그래서 1년 전 5만 피트 상공에서 전체적인 관점에서 생각해 볼 때, 저는 이것이 좋은 거래라고 생각했습니다. 12월에 3만 피트 상공에서 바라볼 때, 저는 제가 보고 있는 것을 좋아했습니다.

이제 우리는 10,000피트 상공에 올라, 비용에 대한 명확한 가시성을 확보하고, 수익 관점에서 잠재력이 무엇인지 가시적으로 파악하기 시작했습니다. 우리는 지금 우리가 어디에 있는지, 그리고 그 위치가 얼마나 좋은지에 대해 정말 만족하고 있습니다. 이제 비행기를 착륙시킬 때입니다.

아시다시피, 이것은 우리가 인수하는 경쟁사입니다. 모든 것에 접근할 수 있는 것은 아닙니다. 아직 모든 것에 접근할 수 있는 것은 아닙니다. 우리는 거래를 마무리하고 싶습니다. 일단 거래가 마무리되면, 우리는 함께 모여 수익 시너지 효과를 본격적으로 창출할 팀을 구성할 것입니다.

그리고 우리가 원하는 곳은 가능한 한 빨리 상호 고객에게 우리의 포괄적인 제품과 서비스를 소개하는 것입니다. 그래서 제가 말씀드리고 싶은 또 다른 것은, 앞으로 우리가 나아가면서 겪게 될 도전과제가 될 것이라고 생각하는 것은 두 회사를 통합하는 것입니다. 그리고 Paychex의 일부는 고급 시장에서 새로운 Paycor의 일부가 될 것입니다. 그리고 경쟁적인 이유로, 저는 우리의 시장 진출 전략에 대해 자세히 설명하지 않겠습니다.

그러나 효과적인 첫날부터, 우리는 하나의 Paychex가 될 것입니다. 독립적인 Paychex는 없을 것입니다. 상위 시장이 없고, Paycor 상위 시장의 분할도 없을 것입니다. 우리가 살펴본 결과, Paycor의 일부는 우리가 더 잘하고 있다고 느꼈습니다. Paycor의 일부는 Paychex보다 더 잘하고 있습니다. 그리고 밥과 제가 앞으로 3~4주 동안 팀과 함께 작업해야 할 것은, 이 두 가지의 장점을 취하여 실행 가능한 '26, '27 및 그 이후의 계획을 함께 세우는 방법입니다.

그래서 지금 그 과정에 있습니다. 그래서 아마도 앞으로 6개월 후에 어떤 일이 일어날지 모르는데 왜 그런지 모르겠다는 다른 질문을 피하기 위해 그렇게 하고 싶습니다. 우리가 해결하려고 노력하고 있는 수많은 기회가 있습니다. 그들이 하는 일을 보면 우리가 하던 것보다 낫습니다. 그리고 우리가 그들의 배움을 우리 자신에게 적용할 수 있다면, 그것은 우리의 독립적인 결과를 향상시킬 것이고, 우리가 하고 있는 것들 중 그들이 하는 것보다 더 나은 것들이 있습니다. 그리고 우리가 그들을 위해 그런 것들을 적용할 수 있고, 그런 것들이 일어날 것이라고 가정한다면, 그들은 더 나은 결과를 얻을 것입니다. 그래서 우리는 두 가지 장점을 모두 취하고 있습니다. 장황한 답변으로 죄송합니다만, 이 답변이 앞으로 여러분들이 겪게 될 많은 의문점을 해결해 줄 수 있을 것이라고 생각합니다.

마크 마르콘

이 문제에 대한 포괄적인 답변에 정말 감사드립니다. 그리고 제 후속 질문은, 거시적인 관점에서, 기업과 소비자 모두의 관점에서 볼 때, 정서에 관한 많은 변동이 있었습니다. 주요 판매 시즌 동안 예약이 어떻게 이루어졌는지, 그리고 비즈니스 정서에 따라 상황이 어떻게 변화했는지에 대해 말씀해 주실 수 있을까요? 그리고 일반적으로 3분기에는 다음 해에 대한 예비 가이드를 제공하셨습니다. 분명히 Paycor를 사용하면서 많은 것들이 준비되었고 아직 개발해야 할 것들이 많습니다.

하지만, 독자적으로 생각하신다면, 일반적으로 4분기 퇴사율을 다음 해에 고려해야 할 사

항으로 이야기하게 될 것입니다. Paychex를 독자적으로 생각하신다면, 분명히 그렇지 않겠지만, 여전히 그렇습니까?

로버트 슈레이더

시작하겠습니다. 그리고 질문해 주셔서 감사합니다, 마크. 그 질문이 후속 질문인지 잘 모르겠습니다. 몇 가지 후속 질문이 있었던 것 같은데, 좋은 질문입니다. 일반적으로, 우리는 내년에 관련된 몇 가지, 제가 뺄 부스러기라고 부르는 것들을 제공합니다. 그리고 존이 언급했듯이, 우리는 열심히 일해 왔습니다. 1월 7일 오후에 거래를 발표하면서 통합 작업을 시작했다고 생각합니다. 그리고 저는 아마도 우리가 계획 수립 과정에서 지금까지 해왔던 통합 작업 자체에 대해 지난 몇 달 동안 진행해 온 작업만 주어지는 정도에 그치고 있다고 말할 수 있을 것 같습니다. 그래서 우리는 분명히 그 자산을 소유하고 싶습니다. 우리는 계획 검토 과정을 거쳐 4분기 말에 여러분에게 다음 회계연도에 대한 통합 지침과 전망을 제시할 수 있기를 바랍니다.

그렇게 말하면, 저는 기본 사업을 살펴볼 때, 기본 사업과 KPI 등에 대한 가시성을 확보하고 있기 때문입니다. 기본 사업을 살펴볼 때, 저는 매출 성장과 마진 확대라는 두 가지 관점에서 내년도의 합의된 전망을 살펴봅니다. 다시 말씀드리지만, 저희는 아직 전체 계획 과정을 거치지 않았지만, 제가 예상하기로는 Paychex의 기본 사례 계획이 이러한 가정에 부합할 것으로 기대됩니다. 따라서, 이 글은 저희가 일반적으로 제공하는 약간의 추가적인 색채를 더한 것입니다. 그러나 저희는 여전히 계획 과정을 거치고 존이 언급한 대로 이 두 사업을 하나로 통합해야 합니다.

존 김슨

네. 마크, 제가 좀 더 자세히 설명해 드릴게요. 왜냐하면 저희 중 소수만이 정보 교환의 세부 사항에 관여할 수 있기 때문입니다.

좋은 질문을 하셨네요. 저는 지금 방에 앉아 있는데, 우리 팀원들 중에는 클린룸에 있는 사람들도 있습니다. 그들은 "오, 이런, 페이코어가 수요를 늘리기 위해 이런 일을 하고 있네? 왜 우리는 그런 생각을 못했을까?"라고 생각합니다. 제가 장담하건대, 우리가 그 계약을 성사시키는 날, 그 다음 날, 저는 마케팅 부서로 가서 이렇게 말할 것입니다. "당신들은 X, Y, Z를 시작하는 것이 좋을 거야."

그래서 저는 -- 우리가 하는 일들 중 일부의 혜택을 누릴 수 있다면, 우리가 하는 일들 중 그들이 하지 않는 일들의 또 다른 목록을 드릴 수 있습니다. 우리가 그들을 소유하자마자, 우리는 그들에게 그 일을 시작하라고 말할 것입니다. 그리고 그것은 그들의 독립적

인 결과도 향상시킬 것입니다.

그래서 우리는 사업을 개선하기 위해 독립적으로 두 사업에 영향을 미칠 것으로 예상되는 일들의 목록을 가지고 있습니다. 여기에는 변화 관리가 포함됩니다. 우리는 항상 그와 관련된 위험을 관리하기 위해 노력하고 있습니다. 그것이 제가 아담과 라이언과 이야기하고 있는 것들 중 하나입니다. 그리고 저는 이 모든 것들이 함께 작용한다고 생각합니다. 게다가 그 위에 질문까지 떨어뜨렸으니 거기에도 거시적 불확실성이 많이 있습니다.

그래서 우리는 한 발 물러서서 해야 할 일이 많습니다. 밥과 팀은 그들이 항상 해왔던 일과 통합에 집중했을 뿐 아니라, 공공 부채 발행과 채권 발행도 진행하고 있습니다. 이것 역시 진행 중이고, 완료해야 할 일입니다. 그러니 여러분 모두 조금만 더 기다려 주시기 바랍니다.

여러분들은 저희가 다음 회계연도에 어떤 일이 일어날지 잘 알고 계실 거라고 생각합니다. 그리고 내년 3분기 전화 회의가 열리면, 저희가 다시 표준 Paychex로 돌아갈 것이라고 말씀드릴 수 있습니다. 그러나 이번 3분기는 그다지 안정적이지 않습니다. 그러니 조금만 더 기다려 주시기 바랍니다.

운영자

그리고 다음 질문은 씨티의 피터 크리스천슨 씨에게 받겠습니다.

피터 크리스천슨

정말 잘 진행되고 있습니다. 페이코 인수에 대한 귀사의 견해에 대한 진전이 들리니 기쁩니다. 401(k) 사업에 대해 좀 더 자세히 알아볼 수 있을지 궁금합니다. 최근에 특별히 언급된 적이 없는 것 같아서요. 그리고 분명히, 페이코와의 수익 시너지 효과가 있을 것 같습니다.

그곳에서 보고 있는 성장, 애착률에 대해 말씀해 주실 수 있는지 궁금합니다. 저는 SECURE 법안이 과거에 그 분야에 촉매제가 되었다는 것을 알고 있습니다. 그 사업에 대한 현재 우리의 관점을 말씀해 주실 수 있다면 정말 도움이 될 것입니다.

존 김슨

네. 질문해 주셔서 감사합니다. 아마도 맞을 겁니다. 우리는 두 자릿수 성장하는 사업에 대해 충분히 이야기하지 않습니다. 그러나 401(k) 사업은 잘되고 있습니다. 자산이 있다

고 생각합니다. 그게 한 가지 이유입니다. 이 사업의 자산 부분은 3분기에 약간의 역풍을 맞았고, 현재 시장 상황을 고려할 때 4분기에도 그럴 것으로 보입니다. 그러나 전반적으로 기반은 튼튼합니다. 말씀하신 것처럼, 규제 환경이 많습니다.

하지만 저는 계속해서 사람들에게 설명하고 있습니다. 특히 소비자가 있는 곳에서 은퇴를 위한 저축에 참여하도록 고객과 직원들을 설득해야 합니다. 저는 이 문제에 대해 계속해서 이야기할 생각입니다. 저는 이것이 국가가 직면한 큰 체계적 문제라고 생각합니다.

그리고 저는 Paychex가 고객을 소개하는 솔루션의 일부가 된 것을 자랑스럽게 생각합니다. 그러나 우리는 더 많은 규제 조치가 필요합니다. 연방 정부가 모든 관세 협상을 마치고 나면, 특히 소규모 기업을 위해 SECURE 법에 있는 일부 허점을 해결할 수 있기를 바랍니다. 우리는 이를 위해 워싱턴에서 계속 노력하고 있습니다. 그래서 저는 401(k) 사업이 잘 되고 있다고 생각하고, 그곳의 미래도 밝다고 생각합니다.

피터 크리스천센

그렇다면, 첨부율에 대해 좀 더 자세히 생각해 볼 필요가 있을 것 같습니다. 규모가 큰 고객사들 중 일부는 첨부율이 더 높고, 규모가 작은 직원 고객사들 중 일부는 첨부율이 더 낮습니다. 그리고, 오늘 논의할 수 있는 범위 내에서, 그 점을 어떻게 추정하시겠습니까? 이것이 Paycor 고객사의 잠재력에 어떤 의미가 있습니까?

존 김슨

네. 저희는 Paycor의 기반을 통해 401(k) 프로그램을 제공할 수 있는 기회가 있다고 생각합니다. 그리고 규모에 관계없이 Paycor에는 저희가 선호하는 규모에 맞는 소규모 고객도 있고, 규모가 큰 고객에 대한 경험도 있습니다.

그래서 우리는 개념을 소개하고, 고객 규모에 따라 우리 기반에서 비슷한 부착률을 가질 수 있는 기회가 있다고 생각합니다. 그리고 앞서 말했듯이, 우리는 고객, 파트너, 사람에 초점을 맞춰 왔기 때문에 통합 계획에서 실행 수준에 도달하고 있습니다.

운영자

그리고 다음 질문은 TD Cowen의 Bryan Bergin 씨에게 받겠습니다.

Jared Levine

오늘 Bryan Bergin 씨 대신에 Jared Levine 씨가 대신 답변해 드리겠습니다. 현재 플렉스 및 PEO 사업 전반에 걸쳐 혜택 중개업체와 어떻게 협력하고 있는지, 그리고 Paycor가 사업 일부로 포함되면서 시간이 지남에 따라 어떻게 발전할 수 있을지 말씀해 주실 수 있나요?

John Gibson

네. 그런 질문을 하다니 재밌네요. 사실 저는 지금 그 문제에 대해 많은 이야기를 나누고 있습니다. 우리는 브로커를 포함한 모든 전략적 파트너들과 강력한 관계를 구축하기 위해 노력하고 있습니다. 사실, 우리의 브로커 프로그램, 추천 프로그램은 PEO와 HCM 사업 모두에서 전년 대비 두 자릿수 증가를 기록했습니다.

저희는 Paychex에서 10년 넘게 브로커들과 파트너십을 맺어 왔습니다. Paycor도 확실히 그 부분에 초점을 맞추고 있습니다. 그리고 저희는 공동 프로그램을 진행해 왔습니다. 다시 말씀드리지만, 상상하시는 대로, 저희가 처한 상황을 고려할 때, 이 프로그램의 상당 부분은 소규모 그룹에 해당되지만, 앞으로 몇 주 안에 주요 전략적 파트너 프로그램의 개편을 시작할 것입니다.

이 과정에는 브로커 채널뿐만 아니라 CPA 채널, 은행, 전략적 고문도 포함됩니다. 기술에 대한 투자, 개선된 지원 프로그램, 그리고 모든 전략적 파트너가 좋아할 만한 새로운 마케팅 프로그램이 결합될 것입니다.

그래서 이 분야는 저희의 중점 분야이고, 확실히 Paycor에게도 이 분야는 시장 진출의 큰 부분을 차지합니다. 저희는 그들이 어떻게 접근하고 있는지 많은 것을 배웠고, 그들의 모범 사례와 저희의 모범 사례를 일부 도입하고 있습니다. 저희는 Paycor를 저희의 CPA, 은행, 기타 금융 자문 파트너들에게 소개할 수 있기를 기대하고 있으며, 그들의 전략적 파트너들과도 파트너십을 맺을 수 있기를 기대하고 있습니다.

Jared Levine

좋습니다. 그리고 위험에 처한 건강보험을 무시하고, 지난 분기에 비해 수요 환경에 변화가 있었습니까? 아니면 지난 몇 주 동안 관세 관련 소음이 더 많이 발생했다고 해도, 최근 몇 주 동안 수요 환경 측면에서 달라진 점이 있습니까?

존 김슨

아뇨, 제가 말씀드렸듯이, PEO 쪽에서는 예약이 두 자릿수이고, 4분기에 좋은 파이프라인이 있습니다. 따라서 그쪽의 수요는 양호합니다. 수요가 과거 수준과 비슷하게 유지되고 있다고 말씀드리고 싶습니다. 특히 1월, 2월의 3분기를 보면, 전년보다 약간 약한 편이었습니다. 하지만 기억하시는 대로, 올해 상반기에는 수요가 더 높았고, 제안 활동도 더 활발했습니다.

그래서 연초부터 지금까지를 살펴볼 때, 보세요, 흥미로운 거시적 환경입니다. 왜냐하면 낙관적인 면과 불확실한 면이 동시에 존재하기 때문입니다. 그래서 사람들이 어떻게 느끼는지, 여러분이 낙관적이라고 하고 사람들이 불확실하다고 할 때마다, 저는 데이터를 살펴봅니다.

그래서 고용의 관점에서 데이터를 볼 때, 폐업의 관점에서 데이터를 볼 때, 그리고 저희 고객들이 추가 사이트를 추가하는 증가의 데이터를 볼 때도 마찬가지입니다. 그래서 추가 위치는 두 자릿수 증가했습니다. 이는 경기 침체나 거시적 고용 문제의 징후가 아닙니다.

로버트 슈레이더

여기에 덧붙이고 싶은 또 한 가지는, 그저 유지율이 일 년 내내 강세를 보였으며, 아시다시피 3분기에 더 좋았다는 것입니다. 3분기는 연말에 중요한 시기이기 때문입니다. 유지율 측면에서 보면, 고객 이탈이 실제로 전년 대비 감소했습니다. 그리고 대부분의 사람들은 우리 회사의 손실의 가장 큰 부분이 폐업에서 비롯된다는 것을 알고 있을 것입니다. 그리고 폐업으로 인한 손실은 이번 분기에 두 자릿수 감소했습니다. 따라서 거시적인 관점에서 볼 때, 안정성과 관련된 부분에서는 상황이 꽤 안정된 것으로 보이며, 전년 대비 유지율도 크게 개선되고 있습니다.

존 김슨

네. 그 점에 관해서도 팀원들에게 박수를 보내고 싶습니다. 통제 불가능한 요소가 감소했을 뿐 아니라, 통제 가능한 모든 지표도 감소했기 때문입니다. 따라서, 확실한 실행이 가능했습니다. 저는 이것이 우리의 가치 제안의 강점을 보여주는 증거라고 생각합니다.

운영자

다음 질문은 Deutsche Bank의 Bryan Keane 씨에게서 받겠습니다.

Bryan Keane

여기에서 나온 결과에 대해 축하드립니다. Paycor 인수, 추가적인 비용 시너지 효과에 대해 여쭙보고 싶었습니다. 정확히 어디에서 이러한 비용이 발생할 수 있는지, 그리고 이러한 비용 증가에 대해 이야기할 수 있는 자신감이 생겼는지, 그리고 2026 회계연도에 이러한 비용 증가가 어느 정도인지 궁금합니다.

존 김슨

네. 브라이언, 저는 두 개의 상장 기업이 하나가 되었다고 말하고 싶습니다. 분명히 중복되는 부분이 있습니다. 자세한 설명은 생략하겠습니다. 중복 지출이 있는 분야, 모범 사례가 있는 분야, 규모가 큰 분야 등 신속하게 활용할 수 있는 분야를 확인한 결과, 저희가 신속하게 검증할 수 있었던 분야는 바로 그 분야들이었습니다. 그리고 솔직히 말해서, 서로에게서 발견한 추가적인 것들이 몇 가지 있다고 생각합니다. Paycor가 하고 있는 일들 중에는 우리가 왜 하지 않았는지, 왜 생각하지 못했는지 모르겠는 것들이 있습니다. 우리는 그 아이디어들을 받아들이고, 정말로 2일째부터 적용할 것입니다. 그리고 우리는 그것이 추가적인 시너지 효과를 가져올 것이라고 생각합니다.

로버트 슈레이더

네. 그리고 브라이언, 분명히, 증가의 규모와 관련하여, 우리는 아직 그런 지침을 제공할 준비가 되어 있지 않습니다. 1월 초에 우리가 말한 것은 중립적일 것이라고 생각했다는 것입니다. 그리고, 여러분도 알다시피, 우리는 이 문제에 대해 좀 더 긍정적입니다. 우리는 지난 몇 달 동안 두 팀이 진행한 작업을 바탕으로 내년 조정 EPS가 증가할 것이며, 4분기에 돌아올 것이며, 그 기회를 여러분에게 제공할 것이라고 확신합니다.

존 김슨

그렇습니다. 앞서 말씀드린 것처럼, 저는 계속 그 과정, 즉 우리가 했던 일로 돌아가려고 합니다. 그러나 우리는 고객에게 초점을 맞추었습니다. 우리는 전략적 파트너와 그들이 첫날부터 만족하고 만족감을 느낄 수 있도록 하기 위해 우리가 해야 할 일에 초점을 맞추었습니다. 그리고 우리 직원들. 이 세 가지가 우리가 함께 할 수 있는 일로 돌아가는

이유입니다. 다시 말하지만, 이 문제에 대해 진정으로 이야기할 수 있는 사람은 소수의 사람들뿐이기 때문입니다.

폐쇄될 때까지, 우리는 이 조합을 최대한 활용하는 방법에 대해 게임에 참여하는 모든 사람들과 이야기해야 합니다. 그래서 우리가 생각하고 있는 것들 중 하나는 어디에 투자할 것인가 하는 것입니다.

그리고 저는 지금 당장 말씀드리겠습니다. 시너지 효과에 대해 말씀드렸을 때, 우리는 여전히 제품과 판매 성장에 대한 투자를 확대할 것으로 기대하고 있으며, 지금까지 비용 시너지 측면에서 발견한 것을 바탕으로 예산 계획 시즌을 진행하면서 어떤 투자를 더 많이 할 것인지 결정할 것입니다. 따라서 시장 진출에 대한 투자, 제품 가속화에 대한 투자에 대해서도 더 많이 이야기할 것으로 기대합니다.

브라이언 킨

알겠습니다. 그리고 추후 고려 사항으로, 수익에 대해 생각해 보면 -- Paycor를 포함한다면, 10%에서 12% 정도라고 생각합니다. 그래서 그 시기를 고려하려고 합니다. 그것은 -- 그것은 기본적으로 분기 기여금의 2/3입니까? 그리고 내년에 대한 모델을 설정할 때, Paycor 또는 2026 회계연도에 대한 모델에 얼마의 수익을 넣어야 합니까?

존 김슨

제가 보기에는 -- 제가 말씀드린 바와 같이, 4월에 마무리될 것으로 예상하고 있습니다. 그리고 제 대본에는 몇 주라고 적혀 있습니다. 그러니 아마도 삼각 측량으로 계산할 수 있을 것입니다.

로버트 슈레이더

네. 브라이언, 정확한 날짜는 알 수 없습니다. 존이 언급했듯이, 마무리 조건의 상당 부분이 충족되었습니다. 저희는 이 거래에 대한 영구적인 자금 조달을 마무리하는 데 집중해 왔고, 현재도 그 과정에 집중하고 있습니다. 그 과정은 순조롭게 진행되고 있으며, 앞으로 몇 주 안에 마무리될 것으로 예상하고 있습니다. 따라서 정확한 날짜를 알 수 없기 때문에 범위를 명시했습니다. 하지만 거래가 마무리되면 발표할 예정이며, 그러면 여러분은 4분기에 대한 정확한 영향을 뒷받침하고 그에 따라 모델을 업데이트할 수 있을 것입니다.

운영자

다음 질문은 바클레이즈의 램지 엘-아살 씨에게 받겠습니다.

램지 엘-아살

관리 솔루션에서 가격 책정이 고객당 매출 증가의 원동력이라고 지적하셨습니다. 거시적 악화를 목격할 때 가격 책정을 레버리지로 활용할 수 있다고 생각하십니까? 현재 가격 책정에 어떤 여유가 있다고 생각하십니까?

로버트 슈레이더

그렇습니다. 저희는 가격 결정에 있어 강력한 영향력을 가지고 있다고 생각합니다. 저희는 항상 그 범위 내에서 가격을 책정할 수 있었습니다. 그리고 저는 저희가 그렇게 느끼고 있다고 생각합니다. 그리고 저희는 경기 침체기에도 그렇게 해왔습니다. 거시적인 경기 침체가 발생하면, 지난 몇 년 동안 인플레이션으로 인해 가격이 올랐던 수준만큼 가격이 오르지 않을 수도 있습니다. 그래서 우리는 2%에서 4% 범위에서 논의한 성장 공식의 그 부분에 대해 확신을 가지고 있습니다.

3분기에는 가격 실현이 강했다고 말하고 싶습니다. 고객당 수익은 우리 모델의 큰 부분을 차지합니다. 우리는 가격 책정과 제품 부착을 통해 그것을 얻습니다. 그리고 3분기에는 둘 다 강했습니다. 그리고 저는 3분기에 할인 혜택과 같은 것들 덕분에 더 나은 가격 실현을 할 수 있었다고 말하고 싶습니다.

연말에 처리해야 할 일들이 있고, 거기에서 할인이 이루어지는데, 그게 확실히 작년보다 조금 더 잘 이루어졌고, 그래서 3분기 성장의 관점에서 보면 좋은 뒷바람이었습니다. 그러나 가격의 관점에서 보면 지금의 상황에 만족합니다.

존 김슨

네. 성장하는 방법에 대해 규율을 지키는 것이 가장 중요한 규율 중 하나라고 생각합니다. 그래서 제가 항상 말하듯이, 제가 원하는 고객을 유치하기 위해 구글에 평생 가치보다 더 많은 비용을 지불한다면, 저는 원하는 만큼 많은 고객을 확보할 수 있습니다. 저는 그 고객이 평생 동안 제 수익을 올리지 않을 정도로 할인을 적용할 수 있습니다. 불확실한 거시 경제 환경에서는 그렇게 하는 것이 좋지 않습니다. 그래서 저는 확실히 우리가

보수적이라고 생각합니다. PEO의 보증에 대한 보수주의에 대해 언급했고, 수익을 창출하기 위해 어떤 일도 하지 않을 것입니다. 또한 사업을 인수하지도 않을 것입니다.

그래서 저에게 있어서는, 어느 정도의 불확실성에 직면했을 때, 여러분은 수익을 주시해야 한다고 생각합니다. 여러분은 180 베이시스 포인트의 수익률 확대를 보게 될 것입니다. 저는 그 누구도 이것을 의심할 수 없다고 생각합니다. 그러나 여러분은 또한 수익에 기여하는 것을 주시해야 하며, 우리는 그것을 주시하고 있었습니다.

램지 엘-아살

좋습니다. 다음 질문으로 넘어가겠습니다. 이번 분기 마진 확대를 위해 AI와 자동화에 대한 투자를 표시하셨는데, AI와 자동화를 통해 얻을 수 있는 이점은 무엇입니까? AI와 자동화를 통해 얻을 수 있는 이점은 현재 어느 정도 수준입니까? 이런 종류의 마진 알고리즘에 새로운 입력 요소가 추가된 것입니까? 내년에는 비슷한 영향을 미칠까요? 아니면 이미 가장 낮은 과실을 따 버린 것입니까? 어떻게 설명하시겠습니까?

존 김슨

음, 저희 회사는 거의 10년 동안 AI 모델을 사용해 왔습니다. 위험을 더 잘 판단하기 위해 수백 개의 모델을 사용했고, 방금 할인에 대해 이야기했던 것들도 AI 기반입니다. 저희는 이러한 모델을 계속 개선하고 투자하고 있으며, 새로운 기술을 통해 모델의 품질을 향상시키고 있습니다. 저는 이 분야에 전문가가 아니지만, 여러분과 그리 멀지 않은 곳에 몇 군데 있습니다. 하지만 그것이 우리가 운영하는 것입니다.

우리가 배우고 있는 것은 이러한 모델을 적용하고 있으며, 판매 시점, 서비스 시점에서 우리가 내리는 더 나은 결정을 이끌어 내고 있다는 것입니다. 우리는 AI를 사용하여 문제를 차단하고, 그것이 고객 손실이나 고객 불만족으로 이어지기 전에 미리 문제를 해결하고 있습니다. 이는 매우 큰 성과입니다. 우리는 작년에 이 작업을 막 시작했고, 지난 1년 동안 정말 열심히 해왔습니다. 아마도 지금쯤이면 서비스 팀과 영업 팀 간의 모든 커뮤니케이션 방식에서 발생하는 모든 상호 작용을 기록하는 데 9개월 정도 걸렸을 것입니다.

우리는 이제 막 그 규모를 제대로 갖추기 시작했고, 그 모델들을 최대한 활용하기 위한 훈련을 막 시작했습니다. 그리고 더 많은 모델과 아이디어가 나오고 있습니다. 대본에서 이 부분에 대해 이야기한 것 같은데, 우리는 이 HR 코파일럿을 파일럿으로 운영하면서 생산성을 향상시키고 있습니다. 고객을 지원하는 HR 제너럴리스트의 생산성 향상뿐만 아니라, 고객에게 더 나은, 더 강력한 답변을 제공할 수 있도록 하고 있습니다.

그래서 동시에 가치를 향상시키고 있습니다. 그리고 이제 우리는 고객과 제품에 대한 통찰력을 제공하기 위해 무엇을 하고 있는지에 대해 AI를 수익 창출의 수단으로 여기기 시작했습니다. 그리고 제품 로드맵의 관점에서 Paycor 팀과도 이야기를 나눴는데, 그들이 진행 중인 여러 가지 일들에 깊은 인상을 받았습니다. 그리고 저는 라이언의 공동 제품 팀 리더십 아래에서 정말로 많은 가속화와 앞으로 1년 동안 그로부터 나올 흥미로운 일들을 보게 될 것이라고 생각합니다.

운영자

다음 질문은 모건 스탠리의 제임스 포셋 씨에게서 받겠습니다.

제임스 포셋

제품 관련 몇 가지 질문에 대해 빠르게 답변해 주셨으면 합니다. 먼저, Flex Engage 출시 이후 엘리 어답터 지표에 대한 세부 정보를 공유해 주실 수 있는지 궁금합니다. 그리고 포트폴리오에서 그 부분이 어디에 속하는지 어떻게 생각해야 할까요?

로버트 슈레이더

네. Flex Engage도 그와 같은 맥락에서 채택된 것입니다. 상상할 수 있듯이, 그것은 우리에게 더 고급스러운 제품입니다. 그리고 제가 정말 기대하는 것은, 제가 생각하기에 Paycor가 Engage 외에도 인재 및 인력 관리 역량을 제공한다는 점을 고려할 때, 이 분야는 우리가 엄청난 기회를 잡을 수 있는 분야 중 하나라고 생각합니다. Paycor는 실제로 우리보다 조금 더 애착을 가지고 있다고 할 수 있습니다. 따라서 저는 이 기능을 채택하도록 우리의 고급 고객을 참여시키는 데 있어 어떤 가능성이 있는지 보여줄 수 있다고 생각합니다.

제임스 포셋

알겠습니다. 알겠습니다. 알겠습니다. 그리고 두 번째로 묻고 싶은 질문도 제품과 관련된 것이었습니다. 채용 코파일럿은 여러분이 지금까지 개발해 온 것들 중 일부를 흥미롭게 확장한 것입니다. 고객들이 적합한 후보자를 찾는 데 있어 채용 코파일럿의 효과를 측정하기 위해 어떤 구체적인 지표를 사용하고 있습니까? 그리고 채용 코파일럿이 현재 여러분의 영업 사이클 휠에서 어디에 위치하고 있는지, 그리고 궁극적으로 어디에 위치하기

를 원하는지 설명해 주실 수 있습니까?

존 김슨

네. 그래서 우리가 출시한 코파일럿은 2천만 명 이상의 구직자 데이터베이스를 갖춘 도구입니다. 기본적으로 원하는 것을 말하면, 구직 활동에 적극적으로 참여하고 있는지 여부에 관계없이 적합한 사람들을 알려줍니다. 따라서 구직자만 찾는 것이 아니라 전체 구직 시장을 살펴볼 수 있습니다. 그래서 우리는 그것을 모든 영업팀에 적용하여 영업 활동의 일부로 활용하고 있습니다.

또한, 고객 성공 담당자를 두어 계정 관계를 관리하고 있습니다. 또한, HR 담당자가 제품 사용에 대해 적합한 직원을 찾고 있는 고객과 상담하고 있습니다. 앞서 말씀드린 것처럼, 우리는 채택을 검토하고 있습니다. 우리는 제품 재사용, 사용 횟수, 배치 횟수 등을 살펴보고 있습니다.

제가 말씀드리고 싶은 것은, AI 기술 도구가 전체 시장에서 원하는 것인지 아닌지를 판단하기 위해서는 아직 해야 할 일이 많다는 흥미로운 교훈이 있다는 것입니다. 제가 대기업에 채용 담당자가 있거나 채용 담당자가 직접 채용 활동을 하는 HR 담당자가 있다면, 그들은 이 도구를 좋아할 것입니다.

그러나 소유주라면 도구와 작업을 분리하고 싶을 수 있습니다. 그래서 여러분은 거의 해결책을 마련해야 한다고 말하고 있는 것입니다. 그게 좋은 점은 우리가 항상 그렇게 한다는 것입니다. 서비스와 기술을 결합하여 해결책을 마련할 수 있다는 개념은 우리가 계속 연구하고 있는 것이며, 앞으로도 계속 연구해야 할 것입니다.

그래서 제가 말씀드리고 싶은 것은, 이 기술의 채택과 사용이 상류층에서 잘 이루어지고 있다는 것입니다. 저는 소규모 사업체들이 가지고 있는 수요와 어려움을 감안할 때, 이 단계에서 이 기술의 채택이 더 많이 이루어졌을 것이라고 예상했습니다. 그래서 저는 이 제품에 대해 우리가 더 많은 일을 해야 한다고 생각합니다.

운영자

다음 질문은 RBC 캐피탈 마켓의 애쉬시 사바드라 씨로부터 받겠습니다.

알 수 없는 분석가

애쉬시 사바드라 씨를 대신해 월 치 씨입니다. 경쟁 구도에 대한 후속 질문이 있을 수

있을 것 같은데, 이에 대해 말씀해 주실 수 있을까요? 그리고 제품 채택에 대한 의견이 정말 궁금합니다. 제품 채택이 여러분의 입장에서 일종의 이점이 되었다면 말입니다. 그리고 간단히 후속 질문으로, 자본 배분 전략에 대한 업데이트가 있다면 알려 주세요.

존 김슨

음, 자본 배분은 밥에게 말기도록 하겠지만, 두 주제 모두에서 별로 변한 것이 없다고 말하고 싶습니다. 경쟁 시장은 경쟁 시장입니다. 현재로서는 경쟁 시장에서 큰 변화가 전혀 보이지 않습니다. 그래서 무역 수지 균형을 볼 때, 모든 지표를 살펴볼 때, 경쟁 시장입니다. 제가 말씀드리고 싶은 것은 그겁니다. 밥?

로버트 슈레이더

네. 제 말은, 확실히 자본 배분 전략에는 변화가 없고, 계속해서 사업에 투자할 것입니다. 거래를 발표했을 때, 우리는 배당금과 배당금 지급 비율에 전념하고 있다는 것을 분명히 밝혔다고 생각합니다. 다른 부분은 M&A입니다.

우리는 현재 자본 배분 전략의 그 부분을 실행하고 있습니다. 저는 중요한 것을 기대하지 않는다고 말하고 싶습니다. 우리는 가까운 시일 내에 Paycor와의 통합과 성공적인 거래를 성사시키고, 기대하는 시너지 효과를 얻는 데 집중하고 있습니다. 이것이 우리의 주요 관심 분야입니다. 전반적으로 자본 배분 철학에는 변화가 없습니다.

운영자

다음 질문은 Northcoast Research의 Kartik Mehta 씨에게 받겠습니다.

Kartik Mehta

저는 PEO 사업에 대한 여러분의 관점을 알고 싶습니다. 이 사업에 대해 많이 이야기하셨고, 아마도 그 때문에 지침을 줄이신 것 같은데, 사업을 전체적으로 바라볼 때, 이 사업에 근본적인 변화가 있었나요? 새로운 경쟁이나 다른 방식으로 바라보는 사업 때문에 이 사업의 중기적 성장에 영향을 미칠 만한 변화 말입니다. 아니면 이게 그냥 예외적인 상황이고 혜택과 혜택 비용의 종류와 관련이 있다고 생각하시나요?

존 김슨

카르틱, 얘기할 수 있어서 반가워요. 저는 이게 플로리다에 있는 특정 프로그램에 대한 매우 독특한 상황이라고 생각합니다. 정말 그렇습니다. 저는 건강을 위해 쇼핑하는 사람들의 수를 수요의 관점에서 볼 때, 실제로 환경이 개선되었다고 생각합니다.

보세요, 건강 보험 인플레이션 문제가 있습니다. 그래서 지금 여러분은 사람들이 있습니다 -- 갱신 통지를 받을 때마다, 그들은 보험 설계의 큰 변화를 겪어야 하는 상황에 직면하게 됩니다. 즉, 같은 금액으로 더 적은 혜택을 받거나, 타협을 해야 하는 경우가 많습니다.

따라서 고용주로서 여러분은 감당할 수 있는 것보다 더 높은 갱신을 할 때마다 그만큼 더 많은 쇼핑을 하게 됩니다. 그리고 PEO와 PEO의 특성은 사람들을 함께 확장하고 강력한 가치 제안을 창출할 수 있는 기회를 창출합니다. 따라서 저는 실제로 수요가 증가할 것이라고 생각합니다. 거시적 환경은 경쟁력 있는 건강 관련 상품에 대한 쇼핑 수요를 증가시킬 것입니다.

이제 문제는, 어디에 두어야 할까요? 플로리다에 있는 저희의 경우, 플로리다에 있는 모든 경쟁사에게 해당되는 것은 아닙니다. 맞죠? 저희는 여러 가지 옵션을 가지고 있습니다. 첫 번째는, 전문 통과 프로그램을 이용할 수 있도록 해 드릴 수 있습니다. 하지만 제가 여러분을 보증하고, 그 프로그램을 살펴볼 것입니다. 아니면 저희 에이전시를 통해 단독 플랜을 이용할 수 있도록 해 드릴 수도 있습니다.

고용주 또는 피고용인의 입장에서 볼 때, 등록과 같은 기술의 관점에서 볼 때, 그것은 정확히 똑같습니다. 그것은 중요하지 않습니다. 여러분은 플로리다의 블루 크로스 블루 쉴드로부터 보험을 받았다는 것만 알면 됩니다. 그것이 전문 프로그램에 속했는지 아니면 독자적인 단독 플랜에 속했는지는 중요하지 않습니다.

그래서 저희가 전국적으로 목격한 것은 PEO에 대한 보험 가입이 증가하고 있다는 것입니다. 참가자 수가 증가하고, 사람들이 선택하는 것, 고용주가 선택하는 것 중에는 계획 설계로 인해 비용이 낮은 플랜이 있습니다. 그리고 직원들에게 다양한 플랜을 제공할 때, 작년에 프리미엄 플랜을 사용했던 직원들이 골드 플랜으로 이동하는 경우가 있습니다. 이것이 우리가 목격하고 있는 상황입니다. 고객 내부에서 발생하는 트레이드 오프에 가깝습니다. 거시적인 변화라고 할 수는 없습니다.

로버트 슈레이더

네, 카르틱 씨, 덧붙이자면, 우리는 PEO의 기회에 대해 전반적으로 매우 낙관적입니다. PEO의 가치 제안을 살펴보면, 많은 부분을 충족한다고 생각합니다. 저희가 이야기하는

것을 들어보셨겠지만, 저희의 목적은 소기업이 성공하도록 돕는 것입니다. 그리고 저는 PEO의 가치 제안이 소기업이 직면한 문제인 많은 부분을 충족한다고 생각합니다.

그 사업의 성과를 살펴볼 때, 존과 저, 그리고 팀은 현장 직원 성장에 초점을 맞추고 있습니다. 결국, 우리는 더 많이 팔고 손실을 줄이면서 현장 직원 성장을 촉진하려고 노력하고 있습니다. 그리고 그 노력은 계속해서 강세를 보이고 있습니다. 우리는 강력한 수요와 유지율을 확인하고 있습니다.

PEO 사업만 따로 떼어내서 보더라도, 저희가 따로 떼어내지 않습니다. 그러나 그 사업을 올해 상반기에만 따로 떼어내서 보더라도, 두 자릿수 성장세를 보였으며, 순 서비스 수익이나 수익에 영향을 미치지 않는, 앞으로 직면하게 될 일부 통과 수익의 역풍에도 불구하고 여전히 강하게 성장하고 있습니다.

그래서 저는 일반적으로 PEO의 기회에 대해 매우 낙관적이라고 생각합니다. 올해 말에 가까워질수록 일종의 기념일이 다가올 때까지 약간의 수익 감소가 있을 것이지만, 그 기회에 대해 긍정적인 생각을 가지고 있습니다.

존 김슨

카르틱, 제 말은, 우리 회사의 현장 직원 증가율이 제가 보는 경쟁 벤치마크를 능가하고 있다는 것입니다. 그리고 저희는 많은 고객들이 예상했던 것과는 다른 방식으로 채용을 진행하는 문제에 직면해 있습니다. 그리고 조금 전에 평균 고객 규모가 감소했다는 점에 대해 언급했습니다.

따라서 예상했던 만큼 많은 인원을 채용하지 못하고, 과거에 비해 고객 규모가 약간 작아졌음에도 불구하고, 작업 현장 직원 수의 측면에서 경쟁사보다 더 나은 성장률을 보이고 있습니다.

카르틱 메타

도움이 됩니다, 존. 밥, 한 가지만 더 확인하고 싶습니다. 이번 분기에 매출 측면에서 볼 때, 매출 증대 측면에서 볼 때, 통과 판매가 예상했던 것만큼 증가하지는 않을 것 같은데요. 제가 제대로 이해했는지 확인해 주실 수 있나요?

로버트 슈레이더

네, 매출의 증가가 있지만, 예상했던 것보다 낮고 앞으로 나아가는 데 걸림돌이 될 것입

니다.

운영자

다음 질문은 JPMorgan의 Tien-Tsin Huang 씨에게 받겠습니다.

Tien-Tsin Huang

언제나 그렇듯이, 여기에는 모든 것이 포함되어 있습니다. 여러분이 말씀하신 모든 것을 생각해 보면, Paycor가 있고, 물론 좋은 유지율을 가지고 있습니다. 매크로에 대한 업데이트를 받았습니다. 영업 인원 투자에 대한 생각이 전체적으로 또는 여러 하위 단위에서 전혀 바뀌었습니까? 일반적으로 생산성이 강해졌다고 들었는데, 여기에 대해 어떻게 생각하고 있는지 궁금합니다.

존 김슨

그래서 인수 발표를 할 때, 우리는 -- 우리의 초기 가설은 우리가 시장 진출과 판매 인력을 늘리는 데 투자할 것이라는 것이었습니다. 그리고 그것은 그 일부에 불과했습니다. 그리고 앞으로 매출액 대비 직원 수의 증가율을 높일 것이라고 예상해야 합니다. 그래서 저희가 이것을 모델링하고 생각했을 때, 이 모든 것이 저희가 투자 기회를 찾고 더 높은 수준의 기회를 잡을 수 있다고 믿는 더 광범위한 전략의 일부였습니다.

그래서 지금 우리가 하고 있는 것은 한 걸음 물러서서 지금까지 배운 것을 바탕으로 얼마나 투자할 것인지 스스로에게 묻는 것입니다. 그리고 비용 시너지 효과에 대한 현재 상황을 고려하여, 당초 계획했던 것보다 더 가속화할 것인지에 대한 절충안을 마련하는 것입니다.

그래서 일단 인수 절차를 마무리하고 예산 계획 과정을 거친 후에, 현재 4월 초순으로 예정되어 있는 이 과정이 끝나면, 그때 결정할 것입니다. 하지만 2026 회계연도 이후에는 판매 범위 모델을 확대할 것으로 예상할 수 있을 것입니다.

Tien-Tsin Huang

알겠습니다. 아니요, 그 말씀 기억합니다. PEO, ASO와 관련하여 몇 가지 질문을 받았는지 몰랐습니다. 90일 동안 큰 변화가 있었는지 몰랐습니다. 다시 통화할 때 답변을 기다려야 할 것 같습니다. 많은 질문을 받고 계시는 것 같으니, 그저 생각해 본 것뿐입니다. 램지

가 AI에 대해 질문했고, 제가 생산성에 대해 질문한 것을 기억합니다.

하지만 전반적인 생산성은 기대했던 것보다 더 좋은 것 같습니다. AI 이외에 Paycor를 사용하기 전보다 더 생산성이 향상된 부분이 있습니까? 운영 비용의 관점에서 보면 다른 속도로 운영되고 있는 것 같습니다. 제가 틀렸다면 알려주세요.

존 김슨

제 생각에 Paychex는 수익률 측면에서 경쟁사들과는 항상 다른 속도로 운영되어 왔습니다. 그래서 저는 그것이 우리 DNA의 일부라고 생각합니다. 그리고 저는 기술이 AI를 얻는 데 있어 큰 역할을 한다고 생각합니다. 그러나 저는 고객과 직원들이 기술을 채택하고, 더 많은 일을 셀프서비스로 하고, 자신만의 방식으로 할 수 있도록 기술 도구를 활용하는 것을 선호하는 것을 봅니다. 이는 전반적인 서비스 비용을 줄여줍니다.

그건 확실히 중요한 요소입니다. 그리고 저는 고객이나 직원이 특정 거래를 완료하는 방식을 통해 특정 거래에 대한 모든 상호 작용을 살펴봅니다. 그리고 점점 더 많은 사람들이 전화나 이것 대신에 AI 기반 채팅을 사용하는 것을 보게 되면, 고객을 해결하는 방식의 차이가 있다는 것을 알게 됩니다.

그리고 거래 설문조사를 살펴보고 그러한 방식으로 할 때 고객이 더 행복하다는 것을 알게 되면, 그렇게 합니다. 그리고 우리는 고객 서비스 경험을 향상시키기 위해 AI를 어떻게 적용할 수 있는지에 대한 표면적인 부분만 다루기 시작했다고 생각합니다.

제가 지금 HR 비즈니스에서 언급했듯이, 우리의 파일럿은 HR 제너럴리스트의 생산성을 향상시키는 데 초점을 맞추고 있습니다. 그러나 다시 말하지만, 많은 부분이 AI 기반이고 AI로 구동되는 날이 올 것이라고 확신합니다. 그러니...

로버트 슈레이더

그 외에도 한 가지 더 말씀드리자면, 올해는 ERTC의 만료로 인해 큰 역풍이 불었습니다. 수익의 역풍일 뿐 아니라, 수익과 마진의 큰 역풍이었습니다. 그래서 올해 들어 통화에서 이 문제에 대해 이야기했고, 지침과 마진 확대에 대해 이야기했습니다. 그리고 지난 회계 연도인 2024년으로 돌아가 보면, 우리는 이러한 역풍에 직면하게 될 것이라는 것을 알고 있었기 때문에 비용 구조에 대해 정말 열심히 연구했습니다.

그래서 작년의 비용 구조와 관련된 많은 작업이 있었습니다. 그리고 아시다시피, 4분기 말에 마진 확대를 추진하는 데 도움이 되는 비용 절감 계획을 발표했습니다. 그리고 존이 말했듯이, 이것은 AI뿐만 아니라 백오피스 디지털 전환입니다. 확실히 고객과 직원들

의 디지털 도구와 셀프서비스의 채택입니다.

거기에는 세계화 기회도 있고, 그 밖에도 여러 가지가 있습니다. 그래서 앞서 앞으로의 기회에 대해 질문이 있었던 것으로 알고 있습니다. 우리는 여전히 이러한 기술과 우리가 고객과 직원의 입장에서 작업하고 있는 것들이 우리가 항상 해왔던 일, 즉 투자와 함께 수익 성장과 마진 확대의 균형을 맞추는 일을 할 수 있는 발판을 제공해 줄 것이라고 생각합니다.

그리고 그것이 바로 존과 제가 겪을 일입니다. 그리고 저는 좋은 소식은, 지속 가능한 매출 성장을 촉진하기 위해 사업에 계속 투자할 수 있는 많은 기회가 우리 앞에 놓여 있고, 동시에 우리 투자자들이 수년 동안 익숙해졌던 강력한 마진 확대와 수익 성장을 달성할 수 있을 것이라고 생각합니다.

운영자

다음 질문은 제프리사의 사마드 사마나 씨에게서 받겠습니다.

Samad Samana

제가 이 부분을 놓쳤다면 사과드립니다. 아마도 여러분은 내년에 Paycor에 대한 잠재적 기여에 대해 질문을 받았을 것입니다. 하지만 밥, 제가 묻고 싶은 것은 F4Q 수치를 고려할 때 아직 마감 시점을 알 수 없기 때문에 약간의 예술적인 요소가 포함되어 있다는 것을 알고 있지만, F4Q의 Management Solutions 성장률을 Paycor를 제외한 것으로 간주한다면, F4Q가 ERTC가 포함되지 않은 분기라는 점을 감안할 때 Management Solutions의 내년 성장 시작점은 어느 정도가 되어야 하는지 생각해 볼 수 있을까요?

로버트 슈레이더

네. 제 말은, 사마드, 좋은 질문입니다. 저는 이 질문에 대해 확답을 드릴 수 없습니다. 왜냐하면 저는 단지... 저희는 내년에 대한 지침을 제공하지 않고 있고, 저는 내년에 대한 카테고리 구분을 할 준비가 되어 있지 않습니다. 따라서 저희는 다음 분기가 끝날 무렵에 이 문제에 대해 좀 더 자세히 알려드리겠습니다.

제 말은, Management Solutions ex ERTC가 강세를 보이고 있다는 것입니다. 우리는 고객 기반, 제품 애착, 가격 등 여러 가지 측면에서 많은 기회가 있다고 생각하고, 내년에는 Paycor를 통해 사람들이 기대하는 수준에 맞는 성장 수치를 달성할 수 있을 것으로 생각

합니다. 그리고 계획 검토를 마치고 더 자세한 내용을 제공할 수 있을 때까지는 이 정도로만 말씀드리겠습니다.

존 김슨

저는 계속해서 이 점을 강조할 생각입니다. 왜냐하면 이 점이 중요하다고 생각하기 때문입니다. 솔직히 말해서, 저는 밥과 팀원들에게, 그리고 제가 요청하는 것이 불공평하다고 생각합니다. 보고의 관점에서 우리가 그들에게 요청하는 것은, 우리가 Paychex의 일부를 Paycor에 통합하고 Paycor를 Paychex에 통합하는 것을 고려하고 있기 때문입니다. 그것을 되돌리기가 매우 어려울 것입니다. 왜냐하면 제가 고급이라고 정의하고, 자원을 모으고, 모범 사례를 채택하기 시작하면 그 숫자는 어떻게 될까요?

그래서 저는 다시 한 번, 제가 모든 사람들이 확실히 이해했으면 하는 관점에서, 우리는 첫날부터 계획을 세우고, 이것이 하나의 페이체스가 된다는 것입니다. 그리고 우리는 확실히 해를 끼치지 않도록, 독립적인 두 기업이 독립적인 상태에서 더 빨리 성장하기를 원합니다.

그러나 우리가 그것을 할 수 있는 유일한 방법은 그것들을 합치는 것이고, 그것은 우리가 미래에 계속 이야기하게 될 보고 문제를 야기할 것입니다. 그래서 저는 지금 진행 중인 과정과 계획 수립 과정에 대해 밥과 그의 팀에게 약간의 공기를 공급하고, 인수 합병의 이점을 극대화하기 위해 우리가 이것을 어떻게 구성하고자 하는지에 대한 복잡성을 여러분들이 이해하도록 노력하고 싶습니다.

왜냐하면 제가 그냥 독립적으로 두고 내버려 두었다면, 그것은 현명한 일이 아니었을 것이기 때문입니다. 그렇게 하면 1 더하기 1이 3이 될 수 없습니다. 그래서 다시 말씀드리지만, 저는 밥과 팀원들에게 약간의 보호막을 제공하려고 하는 것입니다. 왜냐하면 여러분들이 이것에 대해 1,000가지 질문을 가지고 있을 것이기 때문입니다. 그러니...

사마드 사마나

네, 이해했습니다. 그리고 저희는 많은 복잡성과 변화하는 부분이 있다는 것을 충분히 이해하고 있습니다. 그리고 많은 투자자분들께서 이 질문을 하고 계십니다. 그래서 저희가 밥에게 다시 물어보려고 합니다. 아마도 제가 이번 분기의 비용만 생각한다면, 아마도 비슷한 맥락일 수도 있지만, 인수 관련 비용을 제외하면 1% 성장이 상당히 낮습니다.

분명히, 그것은 조직의 생산성과 여러분의 노력에 대한 큰 반영입니다. 그러나 운영 비용의 타이밍이나 거래를 성사시키기 위해 예상했던 다른 비용은 없었습니까? 그리고 다시

한 번 말씀드리지만, 이것은 특정 분기에 대한 이해보다 미래 지향적인 요소가 적습니다. 만약 M&A 측면 이외의 비용에 영향을 미친 것이 있다면, 타이밍 측면에서 말입니다.

로버트 슈레이더

아니요, 저는 그냥 평소대로라고 말하고 싶습니다. 비용 측면에서 이번 분기는 우리의 계획과 예측에 부합했습니다. 인수와 관련된 일회성 비용이 있다는 것을 분명히 강조하셨습니다. 그 외에는 특별한 것이 없었고, 분기마다 달라진 것도 없었습니다. 우리가 생각했던 것과 거의 일치했습니다.

운영자

다음 질문은 울프 리서치의 스콧 워첼 씨로부터 받겠습니다.

Scott Wurtzel

PEO 부분으로 돌아가서 한 가지 질문만 하겠습니다. 분기별 추세를 고려할 때, 그리고 지금 회계연도 2025년도의 업데이트된 가이드를 고려할 때, 플로리다의 MPP와 낮은 비용의 의료 혜택에 대한 트레이드 오프 사이의 완만한 추세를 분리할 수 있다면, 이러한 분할이 지금 비즈니스 성장에 미치는 영향에 대해 어떻게 생각해야 할까요?

Robert Schrader

다시 한 번 말씀드리지만, 스콧, 두 가지 모두 MPP에 영향을 미치고 있다고 생각합니다. 그래서 더 낮은 수준입니다. 몇 가지 문제가 있는 것 같습니다. 더 낮은 수준의 애착이 있습니다. 확실히, 보험 인수 관점에서 볼 때, 플로리다에서 더 많은 의료 보험이 판매되고 있습니다. 저희의 위험 보험 대비 에이전시를 통한 보험 판매가 더 많이 증가했습니다. 이는 저희가 보험 인수를 보수적으로 하고 있기 때문입니다.

그리고 구매 인하, 즉 사람들이 더 저렴한 옵션을 구매하는 경우가 역사적으로 보았을 때 구매 인하를 하는 사람들의 수의 거의 2배에 달합니다. 그래서 이 세 가지가 모두 결합된 결과입니다. 각각에 대한 정확한 분할은 없습니다. 그러나 이 세 가지가 결합된 것이 MPP 등록과 PEO의 통과 수익을 감소시키는 주요 원인입니다. 질문을 제대로 이해했나요?

스콧 워첼

네. 네. 아니요. 저는 그 요소들 간의 분할을 정량화할 수 있는 방법이 있는지 궁금했었는데, 도움이 되는 정보네요.

운영자

다음 질문은 बैंक 오브 아메리카의 제이슨 쿠퍼버그 씨에게서 받겠습니다.

제이슨 쿠퍼버그

그래서 저는 4분기 경영 솔루션의 성장에 대해 생각해 보려고 합니다. 3분기를 살펴보면, ERTC 부문에서 약 1.5%의 역풍이 있을 것으로 예상됩니다. 그러면 ERTC를 제외하면 6%를 약간 웃도는 수준이 될 것입니다. 이 모든 계산이 맞다면, 4분기에 고려할 만한 합리적인 수치일까요? 그리고 확인 차 물어보는 건데요, 4분기 가이드는 거시적 변화는 없다고 말씀하셨던 것 같은데요. 소규모 사업체들의 신뢰도 하락과 관련된 몇 가지 데이터가 있다는 것을 알고 있습니다. 그래서 저는 그 모든 것을 정리하고 싶었습니다.

로버트 슈레이더

네. 제 말은 4분기 분할에 대한 구체적인 지침을 제시하는 것이 아니라는 것입니다, 제이슨 씨, 3분기 수치는 거의 정확하다고 말씀드리고 싶습니다. 그리고 제가 언급했듯이, 3분기에는 가격 실현의 관점에서 약간의 순풍이 있었다고 생각합니다. 확실히, 3분기에 해당하는 연말 처리 과정에서 훨씬 더 많은 할인을 보았습니다. 그래서 3분기에 약간의 순풍이 불었지만, 4분기에는 분명 반복되지 않을 것입니다.

4분기 관점에서 볼 때, 지금은 많은 불확실성이 존재한다고 말하고 싶습니다. 존이 언급한 바에 따르면, 고객당 수표 발행 건수는 전반적으로 안정세를 유지하고 있습니다. 상반기에는 소폭 증가했습니다. 3분기에는 소폭 감소했고, 연간 누계로는 변동이 없었습니다. 따라서 3분기에 나타난 일부 추세가 4분기에도 지속될 것으로 예상하고 있습니다.

그리고 경영 솔루션의 또 다른 잠재적 영향은 자산 잔고라고 생각합니다. 제 말은, 401(k) 사업은 저희에게 1년 내내 두 자릿수 성장을 가져다주었습니다. 그리고 저희는 시장 성과로부터 좋은 상승세를 얻었습니다. 그리고 여러분 모두 최근에 시장이 어떻게 움직였는지 보셨을 것입니다. 그래서 저희는 약간의 역풍이 있을 것으로 예상합니다. 그래서 그것은 여러분이 거기서 하고 있는 농부들의 계산의 일부를 균형 있게 해줄 것입니다.

다.

제이슨 쿠퍼버그

좋아요. 좋은 색이네요. 추가적으로, 페이코어 측에서 예상되는 수익 시너지 효과에 대한 대략적인 규모를 알려줄 수 있을까요? 교차 판매 기회가 많다는 것은 알고 있지만, 그 숫자를 확인할 수 있을지 알고 싶었습니다. 아니면 다음 분기에 알게 될까요?

존 김슨

그건 다음 분기에 있을 것입니다. 제가 말했듯이, 그것은 우리가 해야 할 일의 다음 단계입니다. 그리고 상상할 수 있듯이, 저희는 고객과 상호 고객, 전략적 파트너에 집중하고, 그들을 돌볼 수 있는 프로그램을 마련하고, 직원과 직원 영향에 주의를 기울이면서 통합을 진행해 왔습니다. 이제 방향을 전환하여 앞으로 몇 주 동안 성장 측면에 중점을 두고 작업할 것입니다. 좋아요. 매디슨, 질문은 다 끝난 것 같네요.

운영자

이것으로 질의응답 시간을 마치겠습니다. 이제 존 김슨 씨가 마무리 말씀을 하실 것입니다.

존 김슨

좋습니다. 이것으로 회의를 마치겠습니다. 제가 처음에 말씀드렸듯이, Paychex는 지금 매우 흥미로운 시기를 보내고 있으며, 회사에 관심을 가져주셔서 감사합니다. 이 컨퍼런스 콜의 웹캐스트를 다시 보고 싶으시면, 약 90일 동안 보관될 것입니다. 다시 한 번 Paychex에 관심을 가져주셔서 감사합니다. 좋은 하루 보내십시오.

운영자

감사합니다. 이것으로 2025년 3분기 Paychex 수익 컨퍼런스 콜을 마치겠습니다. 이제 전화를 끊으셔도 됩니다. 좋은 하루 보내십시오.