

2019年3月期 決算概要

1. 2019年3月期 連結業績ハイライト

- 連結業績は売上収益6.3%増、EBITDA13.5%増、調整後EPS 23.5%増
 - 売上収益、EBITDA、調整後EPSが過去最高を更新
- HRテクノロジーは高成長が継続
 - 売上は、米ドルベースで54.0%増 (IFRS15適用に伴う会計方針の変更を前期にも適用した場合)⁽¹⁾

| (十億円) | 2018年3月期 | 2019年3月期 | | |
|----------------------|----------|----------|---------|--------|
| | 通期実績 | 通期見通し | 通期実績 | 前期比 |
| 売上収益 | 2,173.3 | 2,302.0 | 2,310.7 | +6.3% |
| EBITDA | 258.4 | 285.0 | 293.2 | +13.5% |
| EBITDAマージン | 11.9% | 12.4% | 12.7% | +0.8pt |
| 営業利益 | 191.7 | 210.0 | 223.0 | +16.3% |
| 親会社の所有者に 帰属する当期利益 | 151.6 | 153.0 | 174.2 | +14.9% |
| 調整後当期利益 | 144.9 | 170.0 | 178.9 | +23.5% |
| 調整後EPS(円) | 86.74 | 101.76 | 107.10 | +23.5% |

2. 2019年3月期 通期及び第4四半期 セグメント業績ハイライト (当期の増減率は前期比、第4四半期の増減率は前年同期比)

HRテクノロジー事業:

- 新規及び既存企業クライアントの有料求人広告利用が増加。また第1四半期に子会社化が完了したGlassdoorの業績が寄与し、当期売上収益は49.6%増。IFRS15適用に伴う会計方針の変更を前期にも適用した米ドルベース売上は54.0%増⁽¹⁾。当第4四半期の売上収益は45.4%増、IFRS15適用に伴う会計方針の変更を前年同期にも適用した米ドルベース売上は46.3%増⁽¹⁾。
- 当期EBITDAは55.0%増、当第4四半期EBITDAは44.1%増。
- Indeedの月間ユニークビジター数⁽²⁾は約2億5,000万人となり、引き続き前年同期比で増加。当期末において、14ヶ国、29都市にオフィスを展開し、従業員数は約8,900人。
- Glassdoorの月間ユニークビジター数⁽²⁾は約6,700万人となり、前年同期比で二桁の成長。当期末において、従業員数は約900人。

メディア&ソリューション事業:

- 販促領域の住宅分野及び美容分野並びに人材領域の国内人材募集の増収が貢献し、当期売上収益は6.1%増。当第4四半期の売上収益は6.9%増。
- 当期EBITDAは10.4%増。販促領域、人材領域共に増益し、販促領域の増益が大きく寄与。当第4四半期EBITDAは16.2%増。
- 住宅分野の当第4四半期は、継続的なオンラインプラットフォームの改修、個人ユーザー集客の推進、企業クライアントの業務及び経営を支援するソリューションの提供に注力し売上収益が増加。
- 美容分野の当第4四半期は、引き続き地方圏及び都市圏郊外での企業クライアント獲得が順調に進展し、売上収益が増加。
- 国内人材募集分野の当第4四半期は、国内の労働市場の逼迫した情勢が継続するなか、引き続きブランド力強化策の実施や個人ユーザー集客及び営業体制の強化等を行い、売上収益が増加。

人材派遣事業:

- 当期売上収益は0.7%減(国内派遣6.5%増、海外派遣5.3%減(為替影響、IFRS15適用影響除きは1.6%減))。当第4四半期の売上収益は4.9%減(国内派遣3.5%増、海外派遣10.6%減(為替影響、IFRS15適用影響除きは4.2%減))。
- 当期EBITDAは14.1%増。当第4四半期EBITDAは39.2%増。前第4四半期のEBITDAは主に国内派遣領域における集客投資のため減少していた。
- 国内派遣領域の当第4四半期は、引き続き企業からの高い需要が継続したこと、及び法改正の影響を受けて派遣労働者の派遣先企業への直接雇用化が進み、紹介手数料が増加したことにより売上収益が増加。
- 海外派遣領域の当第4四半期は、主に欧州における不透明な経済環境の影響により減収。引き続きユニット経営に基づき収益性を重視した事業運営に取り組み、主に欧州において管理コストの効率化のための投資を実施。

(十億円)

| 売上収益 | 2018年3月期 | 2019年3月期 | | | |
|---|----------|----------|---------|---------|--------|
| | Q4実績 | Q4実績 | 前年同期比 | 通期実績 | 前年比 |
| 連結売上収益 | 556.4 | 580.3 | +4.3% | 2,310.7 | +6.3% |
| HRテクノロジー | 61.9 | 90.0 | +45.4% | 326.9 | +49.6% |
| 【参考】(百万米ドル) 米ドルベース売上 会計方針の変更を適用 ¹⁾ | 557 | 816 | +46.3% | 2,944 | +54.0% |
| メディア & ソリューション | 181.2 | 193.7 | +6.9% | 721.4 | +6.1% |
| 販促 | 96.4 | 105.2 | +9.0% | 400.4 | +5.8% |
| 住宅 | 24.7 | 28.1 | +13.5% | 104.1 | +6.1% |
| 結婚 | 13.1 | 13.0 | -1.2% | 54.9 | -0.9% |
| 旅行 | 14.2 | 14.9 | +5.1% | 61.6 | +4.7% |
| 飲食 | 9.7 | 10.0 | +3.4% | 38.8 | +4.0% |
| 美容 | 16.8 | 18.7 | +11.1% | 72.0 | +12.9% |
| その他 | 17.8 | 20.3 | +14.5% | 68.7 | +6.0% |
| 人材 | 83.0 | 86.6 | +4.3% | 316.8 | +7.6% |
| 国内人材募集 | 76.8 | 78.2 | +1.8% | 283.9 | +4.9% |
| その他 | 6.1 | 8.3 | +36.7% | 32.8 | +38.3% |
| 全社/消去 | 1.7 | 1.9 | +9.8% | 4.1 | -41.2% |
| 人材派遣 | 319.9 | 304.1 | -4.9% | 1,290.2 | -0.7% |
| 国内派遣 | 128.9 | 133.4 | +3.5% | 542.5 | +6.5% |
| 海外派遣 | 190.9 | 170.7 | -10.6% | 747.7 | -5.3% |
| 全社/消去 | -6.6 | -7.6 | - | -27.9 | - |
| EBITDA | | | | | |
| 連結EBITDA | 42.7 | 53.1 | +24.2% | 293.2 | +13.5% |
| HRテクノロジー | 7.3 | 10.5 | +44.1% | 47.4 | +55.0% |
| メディア & ソリューション ⁽³⁾ | 27.8 | 32.2 | +16.2% | 172.4 | +10.4% |
| 販促 ⁽³⁾ | 15.5 | 18.8 | +21.4% | 109.8 | +15.3% |
| 人材 ⁽³⁾ | 16.4 | 17.9 | +9.1% | 79.2 | +6.3% |
| 全社/消去 | -4.1 | -4.5 | - | -16.6 | - |
| 人材派遣 ⁽³⁾ | 9.8 | 13.6 | +39.2% | 82.9 | +14.1% |
| 国内派遣 ⁽³⁾ | 2.7 | 6.6 | +145.7% | 43.0 | +27.3% |
| 海外派遣 | 7.1 | 7.0 | -1.4% | 39.8 | +2.5% |
| 全社/消去 | -2.2 | -3.4 | - | -9.5 | - |
| EBITDAマージン | | | | | |
| 連結EBITDAマージン | 7.7% | 9.2% | +1.5pt | 12.7% | +0.8pt |
| HRテクノロジー | 11.9% | 11.8% | -0.1pt | 14.5% | +0.5pt |
| メディア & ソリューション | 15.3% | 16.7% | +1.3pt | 23.9% | +0.9pt |
| 販促 | 16.1% | 18.0% | +1.8pt | 27.4% | +2.3pt |
| 人材 | 19.8% | 20.7% | +0.9pt | 25.0% | -0.3pt |
| 人材派遣 | 3.1% | 4.5% | +1.4pt | 6.4% | +0.8pt |
| 国内派遣 | 2.1% | 5.0% | +2.9pt | 7.9% | +1.3pt |
| 海外派遣 | 3.7% | 4.1% | +0.4pt | 5.3% | +0.4pt |

(1) 2019年3月期よりIFRS15を適用し、顧客の識別を見直した結果、販売代理店が顧客であると評価したため、当該代理店との取引価額に基づき対価の算定を行う方法に変更。同等の会計方針を前年にも適用した
場合。当報告セグメントの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る。

(2) 2019年1月 Google Analytics servicesIに基づく社内データ

(3) 当年度から連結グループ内取引に関する費用の配賦方針に変更があり、この変更がセグメント利益を押し上げた。詳細はAppendix参照。

3. 2020年3月期 連結業績予想

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、連結業績に影響を与える未確定な要素が多く存在することから、連結業績予想を前年同様に数値で示すことが難しくなっています。2020年3月期の連結業績見通しについては、重要経営指標としている調整後EBITDAの見通しレンジ及び調整後EPSの成長率の見通しを開示します。

2020年3月期は、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全てが増収・増益となる見込みであり、当社が経営指標とする調整後EBITDA(注)は3,100億円～3,300億円となる見込みです。また調整後EPSは一桁台後半成長を目指します。

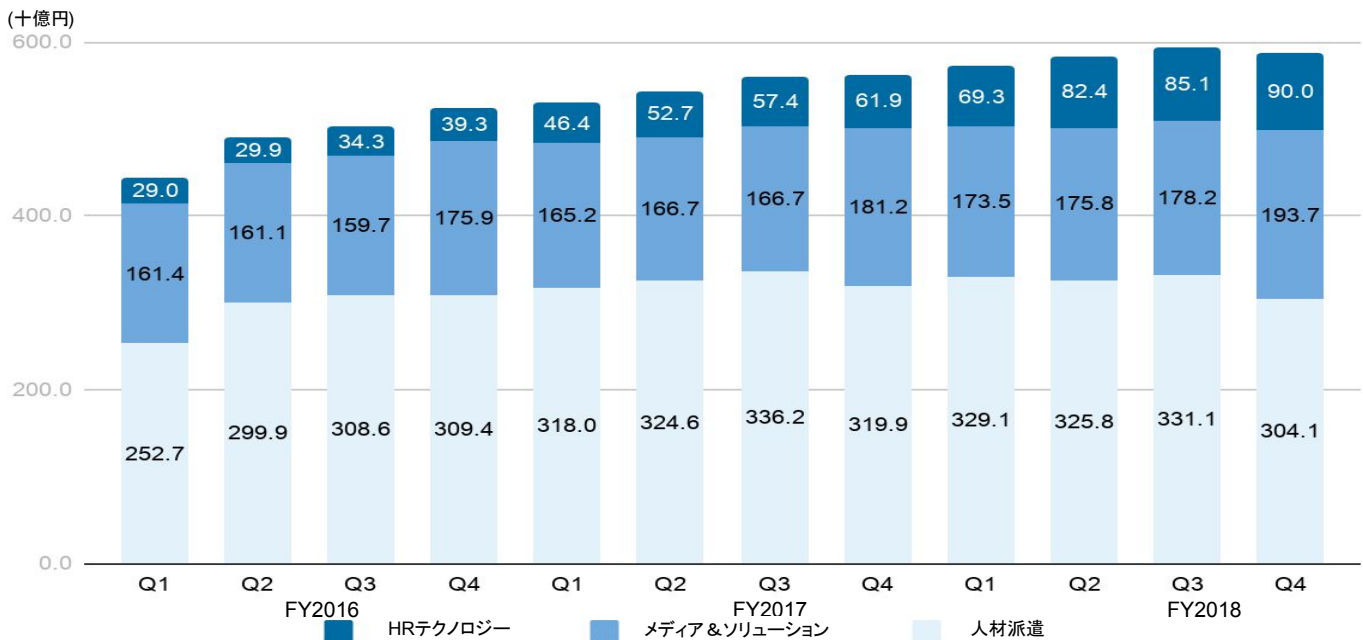
HRテクノロジー事業の米ドルベースの売上は35%を中心とした前後数%のレンジで伸長することを目指します。グローバル市場での売上成長を促進するため、新規個人ユーザー及び企業クライアントの獲得にむけた営業体制の拡充及びマーケティング活動の展開並びに個人ユーザーと企業クライアント双方へのサービス拡充を図るプロダクトの強化等に対して積極的に投資を行うためセグメント調整後EBITDAマージンは、2019年3月期実績値を中心とした前後数%程度のレンジ内となることを見込んでいます。

メディア&ソリューション事業については、販促領域の売上収益は一桁台中盤の伸長、人材領域は一桁台前半の伸長を見込んでおり、安定した売上収益を維持しながら、2019年3月期と同程度の調整後EBITDAマージンとなる見込みです。

人材派遣事業については、国内派遣領域と海外派遣領域の売上収益が一桁台前半の伸長を見込んでおり、引き続き効率的な経営を進めることで、調整後EBITDAマージンは微増となる見込みです。

(注)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

Appendix: セグメント別 四半期売上収益⁽¹⁾



セグメント別 四半期EBITDA⁽¹⁾ 及び 連結EBITDAマージン



(1) 「全社ノ消去」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テクノロジー四半期別 会計方針の変更影響

| (百万米ドル) | 2018年3月期 | | | | 2019年3月期 | | | | 2018年 3月期 | 2019年 3月期 |
|---|----------|------|------|------|----------|--------|--------|--------|--------------|--------------|
| | Q1実績 | Q2実績 | Q3実績 | Q4実績 | Q1実績 | Q2実績 | Q3実績 | Q4実績 | 通期 | 通期 |
| 米ドルベース 売上 (会計方針の変更を 適用) ⁽¹⁾ | 402 | 460 | 490 | 557 | 634 | 739 | 754 | 816 | 1,911 | 2,944 |
| 前年同期比 | - | - | - | - | +57.6% | +60.6% | +53.7% | +46.3% | - | +54.0% |

(1) 2019年3月期第1四半期よりIFRS15を適用し、顧客の識別を見直した結果、販売代理店が顧客であると評価したため、当該代理店との取引価額に基づき対価の算定を行う方法に変更。同等の会計方針を前年にも適用した場合、当報告セグメントの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る。

連結グループ内取引の変更によるセグメントEBITDA前年同期比への影響

| (十億円) | 2019年3月期 | | | |
|--------------|----------|---------|--------|--------|
| | Q4実績 | Q4調整後 | 通期実績 | 通期調整後 |
| EBITDA前年同期比 | | | | |
| メディア&ソリューション | +16.2% | +10.1% | +10.4% | +6.3% |
| 販促領域 | +21.4% | +15.1% | +15.3% | +11.3% |
| 人材領域 | +9.1% | +6.6% | +6.3% | +4.2% |
| 人材派遣 | +39.2% | +31.2% | +14.1% | +10.4% |
| 国内派遣 | +145.7% | +101.2% | +27.3% | +18.9% |

EBITDA及び調整後当期利益の調整項目

| (十億円) | 2019年3月期 | | (十億円) | 2019年3月期 | |
|------------|----------|-------|--------------------|----------|-------|
| | Q4実績 | 通期実績 | | Q4実績 | 通期実績 |
| EBITDA | | | 調整後当期利益 | | |
| 営業利益 | 30.9 | 223.0 | 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 28.2 | 174.2 |
| その他の営業収益 | -0.3 | -9.1 | 企業結合に伴い生じた無形資産の償却費 | +5.0 | +22.2 |
| その他の営業費用 | +4.7 | +8.1 | 非経常的な利益 | -2.5 | -9.0 |
| 減価償却費及び償却費 | +17.7 | +71.1 | 非経常的な損失 | +4.6 | +8.0 |
| EBITDA | 53.1 | 293.2 | 調整項目の一部に係る税金相当額 | -7.5 | -16.5 |
| | | | 調整後当期利益 | 27.8 | 178.9 |

注釈:

EBITDA = 「営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± 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¹ (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」
¹ 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
 調整後EPS = 「調整後当期利益 / (期末発行済株式総数 - 期末自己株式数)」
 配当算定基準とする当期利益 = 「親会社の所有者に帰属する当期利益 ± 非経常的な損益等」
 ※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

当社グループは、2020年3月期第1四半期よりIFRS16を適用し、会計方針を変更しています。IFRS16の適用により、原則として全てのリース契約について、借手はリース期間にわたり原資産を使用する権利及びリース料を支払う義務を、それぞれ使用権資産及びリース負債として認識します。旧基準であるIAS17ではオペレーティング・リースに係るリース料を賃借料として費用計上していましたが、IFRS16では使用権資産の減価償却費とリース負債に係る利息費用を費用計上します。結果として、IFRS16の適用に伴い、賃借料が減少する一方で使用権資産の減価償却費が増加し、EBITDAは増加します。そのため当社では、これまでの経営指標との比較可能性を考慮して、2020年3月期より経営指標をEBITDAからIFRS16の主な影響を除いた調整後EBITDAへと変更しています。

2019年3月期 決算発表に関する資料は、当社Webサイトよりご参照ください。

<https://recruit-holdings.co.jp/ir/>

本資料は2019年3月期決算短信を元に作成されており、決算短信また本資料は公認会計士または監査法人のレビューの対象外です。

免責事項

本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、将来に関する記述が含まれている場合がありますが、実際の業績は様々なリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。