

# 2019年3月期 第1四半期決算「よくあるご質問」

株式会社リクルートホールディングス

## 2019年3月期 第1四半期（当期）実績について

### ■連結業績

**Q1：EBITDAは前年同期比で9.5%の増益である一方、営業利益が前年同期比で20.4%の増益となった理由は？**

A：当期はその他の営業収益が66億円増加していることが主な要因です。なお、その他の営業収益の主なものは、メディア&ソリューション事業の販促領域その他分野に属する、海外販促事業を展開していた子会社の売却による子会社株式売却益63億円です。子会社の売却に関する詳細は以下をご確認ください。

・連結子会社の異動（株式及び持分譲渡）に関するお知らせ（2018年1月5日）

[https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir\\_news/20180105\\_17806.html](https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/20180105_17806.html)

**Q2：EBITDAが前年同期比で9.5%増益となったが、2018年3月期第4四半期（3ヶ月）（以下、前四半期）と比較して改善した（前四半期は0.2%増益）理由は？**

A：前四半期においては、各事業セグメントで継続的な成長を実現するために、主にユーザー集客などの広告宣伝活動を強化していたことにより、EBITDAの増加率が抑えられていたことによるものです。

**Q3：親会社の所有者に帰属する当期（四半期）利益の前年同期増加率に比べて、調整後当期（四半期）利益の増加率が低く留まった理由は？**

A：調整後当期利益は、「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」で算出します。調整項目は、「企業結合に伴い生じた無形資産の償却額」と「非経常的な損益」で構成されます。

当期においては、調整後当期利益の算出上は控除の対象となる子会社株式売却益が大きかったため、親会社の所有者に帰属する当期利益に比べて、調整後当期利益の増加率は低くなりました。

**Q4：Glassdoor, Inc.（以下、「Glassdoor」）の子会社化に係る会計処理はどのようになったか。**

A：当期末でGlassdoorの資産は連結され、結果として同社に関連するのれんが当期末時点で1,324億円増加していますが、当第2四半期を目処に公正価値に基づいてのれんと無形資産等への仕分を完了する予定です。

Glassdoorの売上収益及び利益は当第2四半期以降の連結業績に寄与します。またGlassdoorの子会社化に係る取得関連費用の実績は11.9億円となり、当期に計上しています。

**Q5：為替変動が連結売上収益に与えたインパクトはどの程度か？**

A：為替変動による当期における連結売上収益は前年同期より35億円増加しました。

**Q6：当第1四半期より、調整後当期利益と調整後EPSの調整項目を変更したとのことだが、この理由はなぜか。また、過去の数値は遡及修正しないのか。**

A：当社が2006年より株式を保有する51job, Inc.（2018年3月期の持分比率37.8%、持分法適用会社）が発行している転換社債は、2018年10月以降、転換権の行使により行使時の同社株価ベースで資本に転換され、当社持分の増加に伴う利益が発生することが見込まれています。当該利益は非経常項目として調整する予定です。

一方、同社は、昨今の急激な同社の株価上昇に伴い、転換社債の評価損を相当程度計上しております。当社はこの評価損を持分比率に基づき取り込んでおりますが、非経常項目として調整していませんでした。しかし、これらの損益は、発生の源泉が同一の転換社債であり、転換社債の評価損を計上した分、株式転換時には利益が増加する関係にあります。発生の源泉が同一の転換社債であること及び今後、重要性が増す見込みであることに鑑みて、51job, Inc.が発行している転換社債の評価損の当社取り込み分を非経常項目として調整することにしました。

なお、2018年3月期以前の数値については、本件の変更の影響が少ないため、開示数値としては変更しません。

(参考：新基準で計算した場合の調整後EPS)

2017年3月期 調整後EPS (旧基準) 80.06円、(新基準) 80.32円 (+0.3%)

2018年3月期 調整後EPS (旧基準) 86.74円、(新基準) 88.61円 (+2.2%)

2019年3月期 (当第1四半期実績) 調整後EPS (旧基準) 27.12円、(新基準) 29.37円 (+8.3%)

## ■HRテクノロジー事業

**Q7：当第1四半期の売上収益は米ドルベースで前年同期比で51.7%の増収となり高成長が継続しているが、その要因は何か？**

A：好調な経済環境及び雇用市場を背景に、新規クライアント数の増加とクライアント1社当たりの取引額の増加が売上成長のドライバーとなり、高成長が継続しました。

**Q8：当期のEBITDAマージンが13.6%となり、前年同期の16.7%と比べて低下した理由は？**

A：当期においては、6月21日に完了したGlassdoorの子会社化に関する取得関連費用（アドバイザー費用等）11.9億円がセグメント利益にマイナスの影響を及ぼしました。また、この一時的な影響を控除すると、当期のHRテクノロジーのEBITDAマージンは15.3%でした。EBITDAマージンは投資のタイミングによって四半期単位で変動しますが、通年で10%から20%のレンジに収まると予想しています。

**Q9：米国と米国以外の売上成長率は？**

A：両地域を比較すると、日本やイギリス、カナダ、ドイツ等の主要マーケットにおける業績伸長により、米国以外の地域の方が高い成長率になっていますが、米国においても高い成長率が継続しています。米国以外の地域の成長率は、米国の数年前の成長と類似した軌跡を辿っています。なお、地域別の売上収益は非開示とさせていただきますので、ご了承ください。

**Q10：「Indeed」のユニークビジター数、登録レジュメ数、社員数、拠点数の状況は？**

A：月間ユニークビジター数は継続的に2億以上を維持しており、当期は前年同期比で2桁成長となりました。また、2018年6月末時点の登録レジュメ数は1億2,000万、社員数は6,700人、拠点数は27です。

## ■メディア&ソリューション事業

**Q11：販促領域のEBITDAが前年同期比で13.1%の増益となった理由は？**

A：2017年から2018年にかけて実施したグループ組織再編に伴い、2019年3月期より、連結グループ内取引（経営指導料及び管理機能に係る業務委託費）の配賦方針に変更がありました。この結果、EBITDAの金額が前年同期と比較してプラスとなる影響が出ています。また、当領域に属する各分野が増収しEBITDAが増益となったことも販促領域の増益に寄与しました。なお、グループ内取引の影響を控除した販促領域のEBITDAの前年同期比は9.3%増加となりました。

**Q12：人材領域の売上収益・EBITDAが前年同期比で10.9%の増収、12.4%の増益となった理由は？**

A：国内人材募集分野において、特に中途採用を中心に業績が伸長し、売上収益の増加に寄与しました。また、従来メディア&ソリューション事業の「全社/消去」に計上していた医療業界向けの人材紹介事業の業績を当該領域（国内人材募集分野）に移管したことが、売上収益・EBITDAの増加要因となりました。なお、Q11に記載した当社の連結グループ内取引の配賦方針変更の影響を控除した場合のEBITDAの前年同期比は10.4%の増加となりました。

**Q13：住宅分野の売上収益が前年同期比1.7%の減収となった理由は？**

A：戸建・流通分野及び賃貸分野の売上収益が伸長した一方で、2017年10月に子会社である株式会社リクルートフォレントインシュアを売却したことが、当期の売上収益の減少要因となりました。なお、この一時的な影響（当期は約16億円）を控除すると当期の売上収益の前年同期比は5.5%増となります。

**Q14：販促その他の売上収益が前年同期比で4.1%の減収となった理由は？**

A：Q1で記載したとおり、同分野に属する海外販促事業を展開する子会社を売却したこと等が、当期の売上収益の減少要因となりました。なお、この一時的な影響（当期は約14億円）を控除すると、当期の売上収益の前年同期比は5.6%増となります。

**Q15：人材その他の売上収益が前年同期比で76.9%増収となった理由は？**

A：従来は国内人材募集分野に計上していたアセスメント事業（採用活動時の適性検査等を提供）を当期より人材領域の「その他」に移管したことで、売上収益が増加しました。

## ■人材派遣事業

**Q16：国内派遣領域の売上収益が前年同期比7.9%の増収となった一方、EBITDAが前年同期比18.1%の増益となった理由は？**

A：事業運営の生産性が向上したことに加え、Q11に記載した当社の連結グループ内取引の配賦方針の変更等により、EBITDAが増加しました。なお、連結グループ内取引の影響を除いたEBITDAは、12.2%の増益となりました。

**Q17：海外派遣領域の売上収益が前年同期比0.6%の増収となった理由は？**

A：一部の子会社において、会計基準の適用（IFRS 第15号）に伴い、一部の売上収益の表示が総額表示から純額表示に変更になったため、売上収益にはマイナスの影響がありました。また、ユニット経営に基づき効率化を進める中で、一部のクライアントとの取引が減少したことに加えて、米国の派遣市場が低迷しているなどの要因もあり、売上収益は0.6%の増収となりました。なお、海外派遣領域の売上収益に対する為替影響額は46億円のプラス寄与となり、この影響を控除した売上収益は1.8%の減収となりました。

**Q18：海外派遣領域のEBITDAが前年同期比15.0%の増益となった理由は？**

A：売上収益の増加率はQ17に記載したような要因から0.6%の増収に留まりましたが、一方でユニット経営に基づき収益性を重視した事業運営を推進し、管理機能の合理化などに取り組んだ結果、費用が減少し、EBITDAは前年同期比15.0%の増益（EBITDAマージンが改善）となりました。

（以上）

## **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。

本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。