

2019年3月期 通期決算「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 通期及び第4四半期 連結実績

Q1：（通期）売上収益が前年同期比6.3%増収したのに対して、営業利益が16.3%の増益となった理由は？

A：当期は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が全て増益となりました。また売上収益拡大に伴い、HRテクノロジー事業の売上収益が連結売上収益に対して約10%（2018年3月期）から約14%（2019年3月期）となり、3事業の中で一番利益率の低い人材派遣事業の売上収益の割合が約60%（2018年3月期）から約56%（2019年3月期）になったことも寄与しています。

Q2：（第4四半期）当第4四半期のEBITDAマージン9.2%は前第4四半期と比較すると改善しているが、第1四半期から第3四半期の13%から14%台と比較すると落ちている理由は？

A：2019年3月期の第4四半期は、集客のための広告宣伝費用等の増加により、EBITDAマージンは第1四半期から第3四半期と比較すると低い水準となりました。また、前第4四半期と比較して改善した理由は、メディア&ソリューション事業及び人材派遣事業でEBITDAマージンが改善したことによるものです。メディア&ソリューション事業においては増収とコストコントロールによるマージン改善、人材派遣事業においては、前第4四半期に国内派遣領域での派遣スタッフ募集強化への投資によりEBITDAマージンが抑えられていたこと及び当第4四半期において引き続き海外派遣領域で生産性が向上したことによるマージン改善が主な理由です。

Q3：（第4四半期）営業利益が前年同期比23.1%の増益となったのに対して、税引前四半期利益が39.8%の増益となった理由は？

A：主に、営業利益、持分法による投資利益及び金融収益が増加したことによるものです。

Q4：（第4四半期）税引前四半期利益が前年同期比39.8%の増益となったのに対して、親会社株主に帰属する四半期利益が22.4%となった理由は？

A：前第4四半期において、子会社売却の影響等により法人所得税費用が一時的に減少していたことによるものです。

2019年3月期 通期及び第4四半期 セグメント別実績

■HRテクノロジー事業

Q5：（通期）米ドルベースの売上が前年同期比54.0%^(注)の増収となったが、高成長が継続している要因は？

A：年間を通じた好調な経済環境及び雇用市場を背景に、Indeedにおいて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したことによるものです。また、第1四半期に子会社化が完了したGlassdoorの業績が寄与したことも売上の増加率を押し上げました。

（注）前年同期においてもIFRS第15号の適用による顧客の識別の見直しを行ったと仮定した場合の前年同期比です。詳細は以下をご確認ください。

Q6：（通期）米国と米国以外の売上収益の内訳と、それぞれの売上成長率は？

A：HRテクノロジー事業全体の売上収益のうち、米国以外が占める割合は約30%に近づこうとしており、今後は次第にその割合を高めていきます。2019年3月期は、米国と米国以外双方において、売上収益の高い成長を継続しました。

Q7：（第4四半期）EBITDAマージンが11.8%となり、第1四半期から第3四半期と比べて低下した理由は？

A：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機動的に投資を行ったためです。投資のタイミングや水準等は四半期単位で変動しますが、当期のEBITDAマージンは通期で14.5%となり、年間では10%から20%の水準とする想定通りの実績となりました。

Q8：「Indeed」のユニークビジター数、登録レジューメ数、社員数、展開都市数の状況は？

A：月間ユニークビジター数は約2億5,000万となり、引き続き前年同期比で増加しました。また、2019年3月末時点の登録レジューメ数は1億5,000万を超え順調に増加しています。なお、同月末時点の社員数は約8,900人、拠点数は14か国に29箇所です。

Q9：「Glassdoor」のユニークビジター数、社員数の状況は？

A：月間ユニークビジター数は約6,700万となり、前年同期比で二桁の成長となりました。また、2019年3月末時点の社員数は約900人です。

■メディア&ソリューション事業

Q10：（通期）販促領域の売上収益・EBITDAが前年同期比5.8%の増収、15.3%の増益となった理由は？

A：売上収益の成長は、住宅分野及び美容分野が増収となったことによるものです。EBITDAの成長は、主に売上収益の拡大によるものです。

また、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の金額が前年同期比でプラスとなる影響が出ています。なお、グループ内取引の影響を控除した販促領域のEBITDAは、前年同期比11.3%の増益となりました。

Q11：（第4四半期）住宅分野の売上収益が前年同期比13.5%の増収となった理由は？

A：継続的なオンラインプラットフォームの改修や個人ユーザー集客の推進に加えて、企業クライアントの事業及び経営を支援するソリューション提供に注力したことで、戸建・流通分野及び賃貸分野の売上収益が増加したこと等によるものです。

Q12：（通期）人材領域の売上収益・EBITDAが前年同期比7.6%の増収、6.3%の増益となった理由は？

A：売上収益の成長は、国内人材募集分野において、特に人材紹介を中心に業績が伸長したことによるものです。EBITDAの成長は、主に売上収益の拡大によるものです。

なお、Q10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は、前年同期比4.2%の増益となりました。

Q13：（通期・第4四半期）国内人材募集分野は通期、第4四半期それぞれ前年同期比4.9%、1.8%の増収となったが、事業移管等の特殊要因を除いた場合の成長率をそれぞれ教えてほしい。

A：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第1四半期より当分野に移管したことが売上収益の増加要因となった一方で、従来当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）を第1四半期より人材領域の「その他」に移管したこと及び2018年8月に当分野に属する子会社を売却したことが、売上収益の減少要因となりました。

これらの特殊要因を除いた場合、国内人材募集の売上収益は、通期、当第4四半期それぞれ、前年同期比で7.4%、5.1%の増加となりました。なお、子会社売却の影響のみを除いた場合、国内人材募集の売上収益は、通期、当第4四半期それぞれ、前年同期比で6.2%、3.7%の増加となりました。

■人材派遣事業

Q14：（通期）国内派遣領域の売上収益が前年同期比6.5%の増収となったのに対し、EBITDAが27.3%の増益となった理由は？

A：国内市場においては、引き続き派遣社員実稼働者数が高水準で推移し、企業からの人材派遣の需要は高い状況が続いています。このような環境の下、新規登録スタッフの増員、新規派遣契約の獲得等に注力したことにより、増収となりました。

EBITDAが増益となったのは、派遣売上収益が増加したことに加え、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るものです。また、前第4四半期に新規スタッフの登録促進のために広告宣伝を強化した反動で、前年同期比で大きく増益となりました。

なお、メディア&ソリューション事業と同様に、当年度より当報告セグメントの国内派遣領域においても連結グループ内取引に関する費用の配賦方針を変更しています。この影響を控除した場合のEBITDAは、前年同期比18.9%の増益となりました。

Q15：（第4四半期）国内派遣領域で、第4四半期の売上収益の前年同期増加率は3.5%となり、第1四半期から第3四半期の増収が1桁後半の伸び率だったのと比較して、成長がやや緩やかになった理由は？

A：2018年10月から12月の3か月間における派遣社員実稼働者数は、一般社団法人日本人材派遣協会の最新のデータによれば前年同期比で4.4%増となり、引き続き好調な市場環境が続いています。これを背景に、当社グループにおいても稼働者数が増加したことが主な増収の要因です。一方で当第4四半期は、前年同期と比べて派遣社員の稼働日数が1日少なかったことに加え、継続的な人手不足の中で派遣スタッフの確保が難しくなっていること等により、増収率はやや低下しました。

Q16：（第4四半期）海外派遣領域の売上収益が1,707億円（前年同期比10.6%減）、EBITDAが70億円（前年同期比1.4%減）となった理由は？

A：主に欧州における不透明な経済環境の影響を受けたことにより、減収減益となりました。売上収益に対しては、為替影響が78億円のマイナス寄与、IFRS第15号^(注)適用に伴う影響が45億円のマイ

ナス寄与となりました。為替影響とIFRS第15号適用に伴う影響を控除した場合の売上収益は、前年同期比4.2%の減収となりました。

なお、通期では、EBITDAは前年同期比で2.5%の増益となり、EBITDAマージンは前年同期比0.4pt増の5.3%となりました。

(注) 一部の企業クライアントからの売上収益の表示を総額から純額に変更

長期ビジョン・中期戦略

Q17：従前の3か年中期経営方針から、年数での枠を設定しない経営方針に変更した理由は？

A：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、連結業績に影響を与える未確定な要素が多く存在する中で、短期または中期的な目標を定めるのではなく、より長期的なビジョン、すなわち目指す姿を示し、そのための中期的戦略を実行する経営を推進することが重要と考えたためです。

Q18：約1,500億米ドル（16.6兆円）^(注1) 強と推定している「人材マッチング市場」規模の内訳を教えてください。

A：「求人広告及び採用ツール市場」の中のオンライン求人広告は、HRテクノロジー事業の主な展開領域です。現在この市場規模を、グローバルで約150億米ドル（1.7兆円）（内、米国市場は約65億米ドル（7,200億円））と推定しており、年率1桁台後半程度成長をしていると見ています。

当社グループが50億米ドル（5,500億円）超の規模と推定する紙媒体求人広告等のオフライン求人広告市場が、オンライン求人広告市場に転化していくと考えています。

また、SIAの調査^(注2)に基づき、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」はグローバルで約500億米ドル（5.5兆円）、「人材派遣市場」はグローバルで約4,450億米ドル（49.4兆円）の市場規模があると推定しています。

なお、「人材派遣市場」については、売上収益ではなく売上総利益を市場規模としています。「人材派遣市場」の派遣スタッフへの支払い給与等を除いた売上総利益は、その内の810億米ドル（9.0兆円）程度と推定しています。これは、グローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の平均に基づいて算出しています。

(注1) 1米ドル=110.92円（2019年3月期実績）

(注2) Staffing Industry Analysts: Global Staffing Industry Market Estimates and Forecast - 2018年11月更新版

Q19：セグメントごとの中期事業戦略を教えてください。

A：HRテクノロジー事業では、既存事業であるオンライン求人広告事業でグローバル市場における更なる拡大を進めていきます。また、人材マッチング事業における新規事業開発とM&Aの実行、また他のセグメントとの連携も検討します。

メディア&ソリューション事業は、両領域における既存事業の磨き込みと安定成長を目指します。また、販促領域においては、各分野の集客支援、すなわち広告事業の安定的な成長を基盤として、横断展開が可能な業務支援・経営支援サービスの充実と更なる拡大を通して、企業クライアントの業務負担を軽減することで既存および新規企業クライアントとの接点を強化し、更なる成長を目指します。人材派遣事業は、引き続きグローバルにて調整後EBITDAマージン^(注)の更なる改善を目指しています。

3つのセグメントがそれぞれの強みを活かし、利益の創出力を維持・強化していきます。

(注) 調整後EBITDAマージンについてはQ20をご参照ください。

2020年3月期 通期連結業績見通し

Q20：IFRS第16号の適用により、経営指標が調整後EBITDAになるとのことだが、この詳細を教えてください。

A：当社グループは、2020年3月期第1四半期よりIFRS第16号を適用し、会計方針を変更しています。IFRS第16号の適用により、原則として全てのリース契約について、借り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IAS第17号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、IFRS第16号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、IFRS第16号の適用に伴い、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。

そのため当社は、過去の経営指標との比較に鑑み、2020年3月期より、経営指標をEBITDAから、IFRS第16号の主な影響を除いた調整後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」へと変更します。

なお、調整後EPSの定義に変更はありません。

Q21：連結業績見通しの開示項目が変更された理由は？

A：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、最重要指標である調整後EBITDAのみレンジにて見通しを開示することとしました。また、目標値として調整後EPSの伸び率の目標についても開示しています。一方で事業セグメント毎の通期業績の見通しについて、伸長率等について言及しております。

Q22：調整後EBITDAの見通しが3,100~3,300億円と幅があるが、下限と上限の前提は？

A：調整後EBITDAの下限と上限は、各セグメントの2020年3月期社内見通しに基づいています。その中でHRテクノロジー事業の見通しの振れ幅が最も大きいとみています。

Q23：HRテクノロジー事業の売上収益の見通しにおいて、米国、米国以外でそれぞれの伸び率ほどの程度か？

A：HRテクノロジー事業の米国、米国以外の伸び率は開示していませんが、米国以外の伸び率が米国より高くなる見通しです。HRテクノロジー事業の売上は、現在の経済環境が続き、将来のM&Aの影響を除く前提において、米ドルベースで35%を中心とした前後数%程度のレンジで伸長することを目指します。

Q24：メディア&ソリューション事業の売上収益の見通しは販促領域は一桁台中盤の伸長、人材領域は一桁台前半の伸長とのことだが、その背景は？

A：販促領域については、主に旅行分野と美容分野を中心とした売上収益の成長を見込んでいます。また、国内の労働市場は今後も逼迫した情勢が継続し、人材紹介を中心に引き続き売上収益の成長を見込んでいます。

Q25：人材派遣事業の売上収益の見通しは、国内派遣領域、海外派遣領域各々が一桁台前半の伸長とのことだが、2019年3月期に前期比6.5%増であった国内派遣領域は減速、前期比5.3%減であった海外派遣領域は増収を見込んでいるということか？調整後EBITDAマージンは微増の見通しは、国内派遣領域、海外派遣領域共に微増の見通しということか？

A：国内派遣領域において、人手不足による企業からの人材派遣の需要は高い状況が続くと見込んでおりますが、売上収益の拡大に伴い、2020年3月期の成長率は緩やかになる見通しです。調整後 EBITDA マージンは、2019年3月期と同水準程度となることを見込んでいます。

海外派遣領域において、2019年3月期は主に欧州を中心とした不透明な経済環境の影響により減収となりましたが、2020年3月期は売上収益の成長を見込んでいます。また、引き続き収益性を重視した経営に注力し、調整後 EBITDA マージンは微増の見通しです。

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。