

四 半 期 報 告 書

(第60期第2四半期)

自 2019年7月1日

至 2019年9月30日

株式会社リクルートホールディングス

(E07801)

第60期第2四半期（自2019年7月1日 至2019年9月30日）

四 半 期 報 告 書

- 1 本書は金融商品取引法第24条の4の7第1項に基づく四半期報告書を同法第27条の30の2に規定する開示用電子情報処理組織(EDINET)を使用し提出したデータに目次及び頁を付して出力・印刷したものです。
- 2 本書には、上記の方法により提出した四半期報告書に添付された四半期レビュー報告書及び上記の四半期報告書と同時に提出した確認書を末尾に綴じ込んでいます。

株式会社リクルートホールディングス

目 次

	頁
【表紙】	1
第一部 【企業情報】	2
第1 【企業の概況】	2
1 【主要な経営指標等の推移】	2
2 【事業の内容】	4
第2 【事業の状況】	5
1 【事業等のリスク】	5
2 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】	15
3 【経営上の重要な契約等】	30
第3 【提出会社の状況】	31
1 【株式等の状況】	31
2 【役員の状況】	35
第4 【経理の状況】	36
1 【要約四半期連結財務諸表】	37
2 【その他】	63
第二部 【提出会社の保証会社等の情報】	64

四半期レビュー報告書

確認書

【表紙】

【提出書類】 四半期報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条の4の7第1項

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2019年11月13日

【四半期会計期間】 第60期第2四半期（自 2019年7月1日 至 2019年9月30日）

【会社名】 株式会社リクルートホールディングス

【英訳名】 Recruit Holdings Co., Ltd.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長兼CEO 峰岸 真澄

【本店の所在の場所】 東京都中央区銀座八丁目4番17号
（上記は登記上の本店所在地であり、実際の本社業務は下記の
場所で行っています）

【電話番号】 03(6835)1111（代表）

【事務連絡者氏名】 取締役兼専務執行役員兼CFO 佐川 恵一

【最寄りの連絡場所】 東京都千代田区丸の内一丁目9番2号

【電話番号】 03(6835)1111（代表）

【事務連絡者氏名】 取締役兼専務執行役員兼CFO 佐川 恵一

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
（東京都中央区日本橋兜町2番1号）

第一部 【企業情報】

第1 【企業の概況】

1 【主要な経営指標等の推移】

連結経営指標等

回次	前第2四半期 累計	当第2四半期 累計	前年度
会計期間	自 2018年4月1日 至 2018年9月30日	自 2019年4月1日 至 2019年9月30日	自 2018年4月1日 至 2019年3月31日
売上収益 (第2四半期) (百万円)	1,143,339 (577,865)	1,201,201 (606,792)	2,310,756
税引前四半期(当期)利益 (百万円)	129,050	157,834	239,814
四半期(当期)利益 (百万円)	93,196	114,946	175,381
親会社の所有者に帰属する 四半期(当期)利益 (百万円) (第2四半期)	92,684 (45,321)	114,148 (54,837)	174,280
親会社の所有者に帰属する 四半期(当期)包括利益 (百万円)	118,498	82,351	172,216
親会社の所有者に帰属する持分 (百万円)	934,715	1,020,122	965,775
資産合計 (百万円)	1,656,215	1,996,701	1,748,982
基本的1株当たり 四半期(当期)利益 (円) (第2四半期)	55.47 (27.12)	68.32 (32.82)	104.31
希薄化後1株当たり 四半期(当期)利益 (円)	55.37	68.19	104.11
親会社所有者帰属持分比率 (%)	56.4	51.1	55.2
営業活動による キャッシュ・フロー (百万円)	126,096	136,589	276,960
投資活動による キャッシュ・フロー (百万円)	△158,775	△47,791	△204,619
財務活動による キャッシュ・フロー (百万円)	△33,397	△56,807	△68,521
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高 (百万円)	335,805	431,394	402,911

(注1) 当社は要約四半期連結財務諸表を作成していますので、提出会社の主要な経営指標等の推移については記載していません。

(注2) 売上収益には、消費税等は含まれていません。

(注3) 上記指標は国際会計基準(以下、「IFRS」という。)により作成した要約四半期連結財務諸表及び連結財務諸表に基づいています。

(注4) 会計期間の表記に関して

当社は連結会計年度を毎年4月1日から翌年3月31日までの1年と定めています。

本書においては、会計期間の省略表記を以下のように定義し、記載しています。

対象期間	本書内での記載方法
当第2四半期連結累計期間	当第2四半期累計
当第2四半期連結会計期間	当第2四半期
当連結会計年度	当年度
前第2四半期連結累計期間	前第2四半期累計、又は前年同期累計
前第2四半期連結会計期間	前第2四半期、又は前年同期
前連結会計年度	前年度

また上記以外の期間における表記についても、上記の記法を用いて適宜省略し記載しています。

2 【事業の内容】

当第2四半期累計において、当社グループ（当社及び当社の関係会社）において営まれている事業の内容について、重要な変更はありません。

また、主要な関係会社の異動もありません。

第2 【事業の状況】

1 【事業等のリスク】

前事業年度の有価証券報告書に記載した「事業等のリスク」について、当該有価証券報告書の提出日以後、当第2四半期の末日現在までの間において変更及び追加すべき事項が生じています。

以下の内容は、当該有価証券報告書の「事業等のリスク」に当該変更及び追加事項を反映の上で一括して記載したものです。

なお、文中における将来に関する事項は、当第2四半期の末日現在において当社グループが判断したものです。

(1) 景気の動向等のマクロ環境に関するリスク

当社グループの業績は、一般的に日本、米国、欧州及び豪州を中心とする各国の景気等の経済情勢、社会情勢及び地政学的状況に影響されます。特に、人材マッチング事業（HRテクノロジー事業、メディア&ソリューション事業の人材領域及び人材派遣事業において展開する領域をいう。なお、人材マッチング事業についての詳細は、上記「[経営方針、経営環境及び対処すべき課題等] (3) 当社グループを取り巻く経営環境と対処すべき課題、経営戦略」をご参照ください。）は、経済情勢の不透明感又は悪化に伴う企業の雇用環境の変化の影響を受けます。また、メディア&ソリューション事業の販促領域においても、経済情勢等の変動により、クライアント（企業等）が広告宣伝費を削減すること等に伴って、ユーザー（個人等）の消費が低迷する可能性があります。

近年、米国を中心とする保護主義の台頭とそれによる貿易相手国との関係悪化、英国の欧州連合（EU）離脱（Brexit）等、欧州の経済・政治情勢の不透明感又は悪化、日本において依然として継続するデフレーションや長期的な少子高齢化及び総人口の減少等、当社グループが事業を展開する各国の経済情勢の不確実性が高まっていることに加え、中国経済の減速、北朝鮮及び中東諸国の地政学的リスクの増加等がグローバルの経済情勢等に及ぼす影響も懸念されます。経済情勢等の停滞・悪化により当社グループのサービスに対する需要が低迷する場合には、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

(2) 競合に関するリスク

当社グループが事業を展開する市場では、各国の各分野において複数の競合他社が存在する上、参入障壁が必ずしも高くない事業も存在するため、他業種の事業者等を含む新規参入者による市場への新規の参加が比較的容易であり、競争はより激しくなる傾向にあります。これらの市場の中には、テクノロジーの重要性が高く、テクノロジーの進歩が非常に速いものがあるため、当社グループが技術革新に対応できない場合や競合他社が技術革新に成功した場合、業界の動向が一変し、当社グループが大きく市場シェアを失う可能性や当社グループの将来の事業展開が著しく困難となる可能性があります。

これらの市場においては、ブランド・ロイヤリティ、法規制及び大きな資金力や既存の顧客基盤等により競争上の優位性を維持することが必ずしも容易ではありません。当社グループの競合他社の中には、グローバルに事業展開を行う巨大テクノロジー企業を中心に、テクノロジー、ビジネスモデル、資金力、価格競争力、グローバル又は特定の地域における認知度、既存ユーザー層の厚さ、クライアントとの関係、人材の確保、独自のサービス及び営業・マーケティング力それぞれの点において、現在当社グループより優位に立つ事業者も存在します。このような競合環境において当社グループが競争力を維持できない場合、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

更に、当社グループが、ユーザー及びクライアントのニーズ又は嗜好の変化等に対応できないこと、その提供するサービスの機能向上を図れないこと、当社グループの提供するサービスについて競合他社との十分な差別化を図れないこと、競合他社が当社グループより低い価格で同水準のサービスを提供すること、競合他社がユーザーの嗜好にあったサービスを導入すること及び競合他社間が合併・統合等により競争力を高めること等によっても、当社グループの競争力を維持できなくなる可能性があります。また、クライアントが自らユーザー基盤を確立し、当社グループのサービスを利用しなくなる可能性もあります。

当社グループは、特に日本では、メディア&ソリューション事業の多くの主要事業において既に高い市場シェアを獲得しているため、それらの領域において更なる成長を達成する難易度は高く、クライアントが当社グループに支払う広告宣伝費を維持又は増加できない場合や、当社グループが過去に取引実績がなかったクライアント等に対する新規開拓が進まなかった場合には、当社グループが持続的な成長を達成することは困難となる可能性があります。仮に当社グループが市場シェアを維持又は増加するために価格を下げ、又は新サービスを導入する場合には、当社グルー

プの事業の収益性が低下する可能性があります。

(3) ユーザー・クライアントのニーズの変化に関するリスク

当社グループが競争力や市場シェアを維持するためには、ユーザー及びクライアントのニーズの変化に対応する必要があります。昨今、従来のマスメディアによる情報発信だけでなく、急速に普及したインターネット・SNS（ソーシャルネットワークサービス）等により、リアルタイムでの情報発信が行われていることや、技術革新により多様なサービスが比較的少額の投資で短期間にユーザーに普及し得ること、スマートスピーカー等の先端的なデバイスの普及によりユーザー・エクスペリエンスが大きく変わり得ること等により、ユーザーのニーズの移り変わりや、これを受けたクライアントのニーズの変化は非常に激しくなっています。また、HRテクノロジー事業やメディア&ソリューション事業においては、当社グループのオンラインプラットフォームへの広告出稿が売上収益の多くを占めますが、一部のサービスにおいてはクライアントのニーズに即するために出稿期間を短期に設定することも可能であるため、当社グループのサービスを継続的に使用しない可能性や、他のプラットフォームへの乗り換えが容易になる可能性があります。

当社グループがこのようなユーザー及びクライアントのニーズの変化を的確に把握できない場合や、ユーザー及びクライアントのニーズに対応する当社グループのサービスの適切なタイミングでの改良又は開発及びサービスの提供ができない場合並びにクライアントのニーズにより合致したサービスが他社により新たに開発された場合、ユーザー及びクライアントそれぞれのニーズと利害のバランスの取れたサービスを提供することができない場合には、ユーザー及びクライアントが当社グループのサービスから離れ、当社グループの市場シェアの縮小や売上収益の減少、又はそれに対応した値下げ等による利益率の低下、かかる利益率の低下に対応するためのビジネスモデルの改良又は開発が成功しないこと等により、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

(4) 技術革新によるリスク

テクノロジー業界においては、技術革新のサイクルが極めて速く、競合他社が使用するテクノロジー、ユーザー及びクライアントのニーズに影響することから、当社グループが競争力を維持するためには、将来における技術革新を予測して、新たなテクノロジーへの投資と導入・事業化を継続的に行う必要があります。このような技術革新に関しては、以下のような様々なリスクが伴います。

- ・ 当社グループが技術革新や業界標準技術のトレンドを正確に予測することができず、結果として当社グループが採用又は開発した新技術等が、そもそも事業化できない、又は使用可能となってもその時点では陳腐化、競争力低下等が生じているリスク

- ・ 高度な専門性や斬新なアイデアを創出する技術者又はマネジメントを確保又は育成できない、又はかかる技術者の確保又は育成に多額の費用が発生するリスク

- ・ 技術革新に対応するために必要なシステム・技術インフラを維持又は更新できない、そのために多額の費用が発生する、又は適切なシステム・技術インフラの取捨選択に失敗するリスク

- ・ 5G等の新たな通信技術や端末や業界標準技術の多様化及び進化に対応した改良が適時に行えない、又は既存のシステム又は設備等の改良や新たな開発等により多額の費用が発生するリスク

- ・ 新技術を適用した商品又はサービスに、想定していないバグ、欠陥又は不備があるリスク

- ・ 新技術をいち早く導入した企業や、新技術をより効果的に利用する企業との間で新たな競争が生じるリスク

これらの各要因により、当社グループが追加の費用の支出を余儀なくされ、又は技術革新に対応することが困難となる場合、ユーザー及びクライアントが当社グループのサービスから離れ、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

(5) 事業戦略に関するリスク

当社グループは、急速に変化するインターネット事業環境等に対応し、グローバル市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定の下で、企業価値及び株主価値の最大化に取り組むため、SBU (Strategic Business Unit) 単位で事業価値の拡大に取り組んでいます。また2019年5月に発表した中期事業戦略において、これら全てのSBU事業で展開する人材マッチング市場において、グローバルリーダーとなることを目指しています（詳細は、上記「[経営方針、経営環境及び対処すべき課題等] (3) 当社グループを取り巻く経営環境と対処すべき課題、経営戦略」をご参照ください。）。当該事業戦略は、広範で地理的にも多様な事業ポートフォリオの構築を通じ

た持続可能な成長を志向していますが、このためには既存事業の拡大に加え、戦略的な提携や買収の慎重な実施を含む新規事業への参入が必要です。しかし、変化が極めて速く不確実性の高い事業環境において、将来の業績や市場環境の正確な予測及びこれに基づく有効な戦略の策定は極めて困難であるため、当社グループの予測やそれに対応する各種の施策が有効であるとの保証はなく、また、以下に記載するリスク要因を含む様々なリスク要因が存在するため、当該中期事業戦略が当社グループの将来の業績の向上につながらない可能性や、将来において当該中期事業戦略の変更を余儀なくされる可能性があります。

①HRテクノロジー事業においては、買収等の成長投資により事業規模を拡大しつつ、Indeed及びGlassdoorを中心にオンライン広告市場での持続的な成長を企図しています。しかし、オフライン広告市場からオンライン広告市場への需要の転換が想定通りに進まない等、オンライン広告市場が想定通りに成長できない可能性や投資が期待通りの収益を達成しない可能性があります。また、当社グループによる新しいテクノロジーへの対応の遅れ、新たな法規制の導入、競争環境の激化等により、当社グループが事業機会を捉え収益化することができない可能性があります。

②メディア&ソリューション事業においては、既存の広告事業での持続的成長を目指すとともに、中小企業等のクライアントを対象としたSaaSによる業務・経営支援サービスを展開しています。しかし、当社グループが新規のユーザーやクライアントを獲得できない、又は競合他社よりも魅力的・革新的なサービスを提供できないことにより、当社グループが提供する業務・経営支援サービスがユーザーやクライアントに採用されない可能性や、業務・経営支援サービス事業において当社グループが期待する収益化ができない可能性があります。

③人材派遣事業においては、グローバルレベルで事業の収益性の向上を図ります。しかし、特に欧州における雇用環境の悪化や、当社グループが事業展開する主要な法域における法規制の強化等により、収益性が想定通りに向上しない又は悪化する可能性があります。

また、人材マッチング市場においては、市場における当社グループのプレゼンスの拡大を目指して投資を行います。現在、当社グループは、HRテクノロジー事業やメディア&ソリューション事業におけるオンライン求人広告市場での人材マッチング事業を展開していますが、今後は、人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場並びに人材派遣市場においても、テクノロジーの活用により業務プロセスを自動化・効率化し、より費用対効果が高くより高い生産性をもたらすマッチングソリューションを提供することを目指しています。しかし、かかるソリューションの開発や導入ができない可能性や、当社グループのソリューションが市場に受け入れられない可能性、かかるソリューションの提供に必要な投資を回収できない可能性があります。

更に、新規事業の展開全般については、当社グループが新規に開始し又は拡大した事業に対するユーザー及びクライアントのニーズが想定を下回り又はその嗜好が変化した場合、新たな国又は事業への参入やそのための人材確保・育成に要する費用が想定よりも増加する場合、当該市場での競争が激化した場合、ユーザーに対する訴求力や取引クライアント数を増加させるための施策が不十分である場合等には、既存事業の拡大や新規事業の開発のための投資に見合った収益を得られない可能性があります。また、当社グループは、人材マッチング市場において、先端的なテクノロジーと大量のデータを用いて業務プロセスの効率性を高めるソリューションを提供していきませんが、これにより当社グループが運営している人材紹介や人材派遣等の既存事業と、新規に開始又は拡大する事業が競合関係になる場合、当社グループの既存の事業の収益性が低下する可能性があります。逆に、当社グループが新規に開始し又は拡大した事業が当初期待していた効果をあげることができなかった場合や当該事業の成長余力が低いと判断した場合には、これらの事業の撤退や事業の縮小を行うことにより、費用又は損失が発生し、当社グループの業績又は財政状態に悪影響を与える可能性があります。また、これらの事業についての撤退や縮小についての判断が遅れた場合には、損失の計上が長期化し、また、撤退等に要する費用や損失が増加する可能性があります。

(6) 買収・投資活動等に伴うリスク

当社グループでは、長期的な利益成長の実現に向け、海外での事業展開、新規ユーザーの獲得、新規サービスの展開、既存サービスの拡充、関連技術の獲得等を目的として、買収や出資、協業・提携を機動的かつ積極的に実行しており、今後も、将来の当社グループの業績や企業価値の向上に貢献すると判断した場合には、これらを実行していきます。

買収や出資における対象会社の選定においては、対象会社の事業計画とそのリスク等を予測して行いますが、これらの予測を誤る場合には、買収した企業が期待された収益やシナジーを生み出さず、当該買収等により生じた投資の回収に想定以上の期間を要する可能性や、投資の回収を図れない可能性があります。特にテクノロジー企業の買収や

出資については、対象会社のテクノロジーが初期段階に留まることや技術革新が急速に発生し得ることから、かかる買収・出資においては、上記のリスクはより高まる可能性があります。また、適切な対象企業又は合併パートナーを見つけることができないこと、受入可能な取引条件を交渉・合意できないこと、買収資金を調達できないこと、必要な同意や許可等を取得できないこと、法令上の問題を解決できないこと等の理由に基づき、買収、合併事業その他の提携行為を行うこと自体ができない可能性があります。また、革新的なテクノロジーや人材の獲得等を目的に、社歴が浅く経営管理体制が不十分な企業を買収する場合や、利益を計上していない企業を買収する場合、十分なデューデリジェンスが実施できない場合には、想定していなかった又は想定していた金額以上の債務の存在やコンプライアンス上の問題点を買収後に判明する可能性があります。また、当社グループが対象企業の支配権を有しない案件においては、出資先の経営に対して十分なコントロール又はモニタリングができない可能性や、事業開始後に経営方針の相違等から期待した収益が得られない可能性があります。更に、買収や協業・提携の実施には、事業・テクノロジー等の統合や期待したシナジーの実現が困難となる可能性や多額の費用が発生する可能性、協業先・提携先に対して、当社グループの保有するノウハウやマネジメント・人材・取引先が流出する可能性、各国における法規制、労使関係、文化、言語等の違いや政治・経済情勢により買収等の実施又はその後の対象会社の経営が困難となる可能性、買収や投資のために借入が増加する可能性があります。また、将来的に各合併パートナーとの間で何らかの理由により協業・提携関係に支障をきたすような事態が発生した場合、当該事業の業績に悪影響を与え、又は当該事業の継続が不可能になる可能性があります。当社グループのHRテクノロジー事業においては、革新的なテクノロジーや人材の獲得を目的に、比較的社歴の浅く利益を計上していない企業を買収・出資が増加することが見込まれますが、かかる買収・出資においては、上記の各リスクはより高まる可能性があります。

(7) グローバル展開に伴うリスク

当社グループは、米国、欧州、豪州及びアジア諸国等多くの国と地域で事業を展開しています。当社グループがこれらの多様な国と地域で事業を展開する上では、又は既に事業を展開していた国と地域以外にも新たに事業を展開していく上では、各国・地域の政治情勢、経済情勢、法規制、税制、当局による監督、商慣習及び文化の差異、ユーザー及びクライアントの嗜好、インターネット・モバイル機器の普及状況、労働問題、言語の差異、国際関係の悪化、訴訟の多発、外資規制、人材確保の困難性、海外における当社グループの知名度の相対的な低さ、多様な国・地域における事業のモニタリングの困難性等、事前に想定することの困難な様々な課題に対応する必要があります。これらの課題に適時適切に対応できない場合、各国・地域の事業展開において当社グループが期待する成果を上げられず、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

(8) 人材確保・労務環境リスク

当社グループが、競争上の優位性の確保、事業環境の変化への対応又は持続的な成長を可能とするためには、マネジメント・技術・営業等の様々な分野において優秀な人材を確保しかつ育成する必要があります。近年、特にHRテクノロジー事業及びメディア&ソリューション事業において、優秀なIT技術者の確保及び育成が重要となってきていますが、かかるIT技術者の確保又は育成ができない場合や優秀な人材を確保するため役職員の報酬・賃金水準が上昇する場合には、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。また、マネジメントや技術者を含む重要な人材が競合他社等に流出した場合や、当社グループが想定するよりも多くの離職が生じ、新たな人材を確保できない場合には、当社グループの競争力や社会的信用が悪化し、業績に悪影響を与える可能性があります。

また、当社グループが人材の多様性等を確保した良好な職場環境を整備できない場合には、優秀な人材の採用や確保に悪影響を及ぼすことやイノベーションを阻害すること等により、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。更に、当社グループの人材派遣事業においては、当社グループが派遣する社員が安全かつ衛生的に働ける職場環境が派遣先において整備されていない場合、派遣社員の人権が侵害され、当社グループの業績やブランド及び社会的信用に悪影響を与える可能性があります。

(9) 個人情報・機密情報の取扱いによるリスク

当社グループは、その事業の運営に際し、ユーザー又はクライアントその他の関係者の個人情報及び機密情報を大量に保有しています。当社グループによる個人情報の取扱いについては、日本における「個人情報の保護に関する法律」（以下、「個人情報保護法」という。）や欧州連合（EU）の「欧州連合一般データ保護規則」等、当該国の個人情報に関する法律が適用されます。これらの法規制は、管轄ごとに異なるものとなる可能性や、近年の個人情報及び

機密情報の管理に対する意識の高まりから内容が複雑化しており、その遵守や事業運営における費用が増加する可能性があります。更に、これらの個人情報等の取扱いに関する法規制には、制定又は施行されてからの期間が短いため当局の解釈及び運用は必ずしも明確でないことがあり、かかる解釈や運用によっては、当社グループの従来の情報の取扱いと整合しない可能性があります。

一方で、当社グループの事業において個人情報や機密情報等を含むデータやそれを管理・運用するテクノロジーの重要性は高まる傾向にあり、当社グループのサービスにおけるデータの運用が意図せず法規制の違反やユーザー又はクライアントの不利益又は不信感を招き、当局から業務停止命令、罰金その他の処分を受ける可能性、ユーザー又はクライアントから訴訟を提起される可能性や当社グループのブランドの価値及び信用が毀損する可能性があります。

また、個人情報等の取扱いに関する法規制が今後より厳格となる場合又は当社グループが法規制の違反若しくは社会的な意識の高まりその他の理由に基づき個人情報や機密情報等の管理・運用に関する当社グループの方針の変更を余儀なくされる場合には、情報の利活用に対する制約が増すことにより、当社グループのサービスの品質が低下し、ユーザー又はクライアントが減少する可能性や、多種かつ大量の個人情報を用いて事業を展開する当社グループの優位性が失われ若しくは経営戦略の見直しを迫られる可能性があります。

更に、第三者によるセキュリティ侵害、ソフトウェアのバグ、ハッキング、従業員の故意又は過失等によって、当社グループが保有するユーザー又はクライアントその他の関係者の個人情報や機密情報の外部流出又は不正使用等が発生した場合、当社グループはユーザーやクライアント等に対する損害賠償責任を負うとともに、当局から業務の停止につながり得る行政処分等を受ける可能性がある等、当社グループの事業、業績及び社会的信用に悪影響を与える可能性があります。

これらに関連し、当社グループのメディア&ソリューション事業（人材領域）に属する子会社の㈱リクルートキャリアが「リクナビDMPフォロー」サービスの提供に関し、「リクナビ」の特定のユーザーについて、内定を含む各選考ステージでの辞退予測に係る分析結果のスコアを算定の上、クライアント（当社を含みます。）に提供したことについて、2019年7月より、当該提供の目的、内容及び形態等についてユーザーに対する説明が不十分ではないかとの指摘を個人情報保護委員会及び東京労働局から受け、多くのユーザーから同意が得られていなかった事実や個人情報保護体制の不備、個人データの第三者提供の同意の取得方法が不適切であった可能性が判明し、これらの当局により、メディア&ソリューション事業のSBU統括会社である㈱リクルート及び㈱リクルートキャリアに対する検査・調査が開始されました。その後、2019年8月26日、個人情報保護委員会から、個人データの認定や法的取扱いの検討体制の不備（個人情報保護法第20条の違反）、個人データの第三者提供の同意を得るための事務手続き等の不備及び当該不備を予防、発見及び修正する管理体制の不全（同条の違反）並びに7,983名のユーザーから個人データの第三者提供の同意が得られていないまま、個人データのクライアントへの提供を行ったこと（同法第23条第1項の違反）が認定され、㈱リクルートキャリアに対し、同年9月30日までに、個人データを取り扱う際に、適正に個人の権利利益を保護するよう、組織体制を見直し、全社的に意識改革を行う等必要な措置を実施・報告すること、及び今後検討する新サービスにおいても、法に則り適正に個人データを取り扱うよう検討、設計及び運用を行うことの勧告を受け、更に、㈱リクルートキャリアのプライバシーポリシーの記載内容は「リクナビDMPフォロー」サービスにおける個人データの第三者提供に係る説明が明確であるとは認め難いとして、今後、個人データの第三者提供に関してユーザーに対して本人が同意に係る判断を行うために必要と考えられる合理的かつ適切な範囲の内容を明確に示すことの指導がなされました（なお、㈱リクルートキャリアは、同年8月4日に「リクナビDMPフォロー」サービスを廃止しました。）。また、同年9月6日、東京労働局長からも、同サービスの運営が「職業安定法」やその指針に違反していたことが認定・指摘され、㈱リクルートキャリアに対し、同社が行う「リクナビ」をはじめとする募集情報等提供事業及び職業紹介事業全てについて、同法・同指針が遵守されていることを確認するとともに、必要な是正及び再発防止策を講ずること等の措置を速やかに実施の上、その状況を同年9月20日までに東京労働局長に報告することの指導がなされました。更に、個人情報保護委員会及び東京労働局は、当社グループのメディア&ソリューション事業の個人情報保護体制全般も含めて継続的に調査を行っており、当該調査等の結果、当社グループが今後も何らかの行政指導又は処分等を受ける可能性があります。

かかる事案の判明、当局の調査・処分等、及びこれらに対する当社グループの対応により、当社グループに対する信用が毀損される場合や、当社グループの提供する全部又は一部のサービスに対するユーザーやクライアントからの需要が減少する場合、また、当社グループが今後上記勧告及び指導に加え、当局から業務の停止につながり得る行政処分等を課される場合、当社グループが上記勧告及び指導等への対応や再発防止策のための追加的な費用等を要する場合、ユーザーから当社グループに対し本件に関連した損害賠償請求訴訟が多数提起される場合、その他、本件に関

連し予期せぬ事象や状況が発生した場合等には、当社グループの事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(10) 情報システムに関するリスク

当社グループでは、システムトラブルの発生可能性を低減するためのシステムやセキュリティの強化等の対策を行っていますが、その事業の運営において情報ネットワーク及びコンピュータシステムを多岐にわたり使用しているため、災害・事故等による通信ネットワークの障害、ハードウェアやソフトウェアの欠陥や事故によるシステム障害、過失や妨害行為、コンピュータウイルスや第三者による不正アクセス等のサイバーアタックが生じた場合、システムや通信ネットワークが使用できなくなることや、当社グループが保存する当社のユーザー又はクライアントの個人情報及び機密情報が喪失又は流出することにより、当社グループの業績及び事業運営及び社会的信用に悪影響を与える可能性があります。また、当社グループのメディア&ソリューション事業においては、企業や店舗で必要な会計・決済等の機能に関するクライアントの経営・業務効率を改善するサービスとして、「Air BusinessTools」(注)等のSaaSソリューションを提供していますが、これらのシステム障害等やサービスの中断等が発生した場合には、当社グループがこれによりクライアント又はユーザーに対する損害賠償責任や補償金の支払い等を負担する可能性があることに加え、当社グループが提供するサービスへの信頼喪失を招き、当社グループの事業及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループは、システムのメンテナンス等の一部を第三者に委託しているため、システムの不具合等について当社グループ自身で対処できない可能性があります。更に、情報インフラの構築、運用、拡張に係るシステム投資や維持費用が将来大幅に増加する可能性もあります。

(注) 「Airシリーズ」から名称変更

(11) 当社グループが提供するアプリケーションの欠陥等によるリスク

当社グループは、様々なサービスをアプリケーション等のソフトウェア及びデバイスを通じてユーザーに提供しています。これらの開発過程において検証やテストを実施し、動作確認には万全を期していますが、サービス提供開始後に、ソフトウェアやデバイスに重大なバグや欠陥が発生し、当社グループのサービスの一部又は全部を正常に提供することができない可能性、ユーザーやクライアントのデータの消滅や書換えその他かかるデータを適切に保護できない可能性、第三者によるデータの不正入手、取引停止等が発生する可能性があります。当社グループの提供する一部のサービスにおいては、オンライン上でのユーザー獲得、オンライン予約管理、POSレジ、決済等のクライアントが事業を運営する上での主要な機能全般をカバーするため、アプリケーションの欠陥等が発生した場合、クライアントに重大な損害が生じる可能性や、当社グループのユーザー又はクライアントの機密情報や個人情報が喪失又は流出する可能性があります。今後当社グループは、メディア&ソリューション事業において、中小企業を含むクライアントの事業運営の効率化と生産性の向上を企図する包括的なソリューションである「Air BusinessTools」等のSaaS事業を拡大する方針であるため、かかるリスクはより高まるが見込まれます。これらの影響により、当社グループに対する訴訟や損害賠償請求が提起され、又は行政処分が課される等、当社グループの事業、業績及び社会的信用に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(12) 法規制に関するリスク

当社グループは、自らが事業を展開する国又は地域の法令等を遵守する必要があります。個人情報保護、データ保護、電気通信、消費者保護、労働、人権、反贈収賄、税法、独占禁止法等、当社グループに適用される法令等に違反した場合、当社グループの事業運営、業績及び社会的信用に重大な悪影響を及ぼす可能性があります。また、一定の事業を行う上では各国・地域の許認可等を取得するとともに、当局の監視を受けることがあります。当社グループがかかると許認可等を失い又は当局から業務停止命令、罰金、その他の処分を受ける場合には、対象事業を営むことができなくなる可能性があります。更に、将来当社グループに適用される法令等の新設又は改正、司法・行政解釈等の変更がある場合、複雑化する法規制への対応の遅れや、それにより当社グループが事業機会を逸する可能性や、当社グループの事業運営や業績、社会的信用に悪影響を与える可能性があります。また、近時、企業と人権問題に関する活発な議論がなされていますが、当社グループが人権に関する法令に関して適切に対応できない場合、当社グループのブランドに悪影響を与える可能性があります。

当社グループの事業に適用される法令等には、主として以下のものがあります。

① HRテクノロジー事業

当社グループのHRテクノロジー事業は、米国の「Communications Decency Act」、「California Consumer Privacy Act」（2020年から施行）、「Telephone Consumer Protection Act」、「Wiretap Act」、「Stored Communications Act」、「Fair Credit Reporting Act」、EUの「欧州連合一般データ保護規則」、日本の「個人情報の保護に関する法律」や「職業安定法」等の適用を受けています。これらの法令が改正された場合や法令に関する行政解釈又は司法解釈が変更された場合、また、かかる変更を受けて実務の運用が変更された場合、HRテクノロジー事業の事業内容に制約が生じ、又は当該法令の改正への対応に時間やリソースを要する結果、当社グループの事業運営や業績に悪影響を与える可能性があります。

また、現在、当社グループのHRテクノロジー事業に適用のある法令以外にも、テクノロジー分野における法令の整備は十分に進んでおらず、欧州や米国においてはテクノロジー分野に関する規制を強化する動きもあり、将来、HRテクノロジー事業に適用される法令が新たに制定され、規制が強化される可能性もあります。例えば、ユーザーの行動履歴情報を収集・分析し、広告に反映することを規制する法規制が新たに制定された場合、HRテクノロジー事業を従来通りに遂行することができなくなり、当社グループのHRテクノロジー事業の事業運営や業績に悪影響を与える可能性があります。

② メディア&ソリューション事業

当社グループのメディア&ソリューション事業においては、ユーザー及びクライアントの情報を取り扱っており、「個人情報の保護に関する法律」等の各国の個人情報保護法制の適用を受けます。

また、販促領域においては、企業や店舗で必要な会計・決済等の機能に関するクライアントの経営・業務効率を改善するサービスとして、「Air BusinessTools」を提供していますが、当該サービスについては、「割賦販売法」の適用を受けています。

人材領域における日本での人材紹介事業は、「職業安定法」に基づき、有料職業紹介事業として厚生労働大臣の許可を受けて行っている事業です。当該事業についても、一定の要件を満たさない場合には許可の取消し、業務停止命令又は業務改善命令の対象となる可能性があります。また、関係諸法令の改正により、当社グループが受領する手数料に変更が生じる場合があります。また、クライアントの新卒採用活動は、日本経済団体連合会が定める新規雇用に係る指針等の影響を受けるため、当該指針の内容によっては、当社グループの事業運営や業績に悪影響を与える可能性があります。

③ 人材派遣事業

当社グループの人材派遣事業における国内派遣領域については、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」に基づき、労働者派遣事業として厚生労働大臣の許可を取得して行っています。

また、人材派遣事業の海外派遣領域は、事業展開する各国・地域の規制に従い業務を遂行しています。一例として米国では、派遣事業に関する連邦法の他、州法により規制が行われています。

日本及び海外における人材派遣事業において、当社グループによる法令違反等が発生した場合又は派遣事業者の欠格事由に該当する場合には、許可の取消し、業務停止命令又は業務改善命令等の対象となる可能性があります。

また、日本における労働関連法令の改正により、コンプライアンスに係る多額の費用が発生するとともに、規制違反のリスクが高まる可能性があります。特に、2020年からの「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」の改正による「同一労働同一賃金の原則」の施行により、人材派遣事業に係る費用が増加する可能性や人材派遣へのニーズが減少する可能性があります。

(13) 訴訟等によるリスク

当社グループは、その事業活動の遂行過程において、ユーザー、クライアント及び競合他社その他の関係者から、当社グループが提供するサービスの不備、派遣社員も含む労働者の労務管理、個人情報及び機密情報の漏洩若しくは知的財産の侵害又は当社グループのプラットフォームにおけるユーザーの不適切な投稿やクライアントによる違法出品若しくは虚偽誇大広告等に関する訴訟その他の法的手続を提起され、また当局による捜査や処分等の対象となり、これらの法的手続に関連して多額の費用を支出し、また、事業活動に支障をきたすおそれがあります。かかる法的手続は長期かつ多額となることがあり、また結果の予測が困難となる場合があります。当社グループに不利な判断がなされ

た場合には、当社グループの業績及び社会的信用に悪影響を与える可能性があります。

(14) 当社グループのブランド・社会的信用に関するリスク

当社グループの事業活動において、当社グループのブランドは重要な影響力を有していると認識しています。当社グループの提供サービスに不備がある場合、当社グループの情報セキュリティに問題が生じた場合、当社グループのブランドの価値の維持及び強化のための投資が十分でない場合、競合他社がより競争力のあるブランドを確立した場合に加え、当社グループに不利なメディア報道があった場合、更にはインターネットやSNSで根拠の乏しい風説が流布された場合等に、当該内容が真実か否かにかかわらず、当社グループのブランドの価値が毀損される可能性があります。更に、当社グループの従業員による不正行為、当社グループの雇用環境に関する従業員又は派遣社員からのクレーム、当社グループへの訴訟の提起等によっても、当社グループのブランドの価値が毀損されることがあります。更に、当社グループの事業においてテクノロジーやデータの重要性は高まる傾向にあり、当社グループのサービスにおいて使用されるAI等のアルゴリズムや、当社グループ又は他社によるデータの運用が予期せぬ結果を招き、当社グループのブランドの価値が毀損される可能性があります。

また、当社グループ自身による行為だけでなく、当社グループのユーザー及びクライアントによって、特に当社グループの提供するオンラインプラットフォームにおいて、不適切な投稿、求人を使ったフィッシング詐欺等、第三者の知的財産権、名誉、プライバシーその他の権利等を侵害する行為及び詐欺その他の法令違反行為が行われた場合、当該行為者だけでなく、当社グループもサービスの提供者として責任を問われ、当社グループに対して損害賠償請求訴訟が提起され、又は当社グループのブランドの価値が著しく毀損される可能性があります。更に、第三者が無断で当社グループのサービスと同一又は類似の名称を使用してサービスを行った場合にも、当社グループのブランドの価値が毀損される可能性があります。このようにして当社グループのブランドの価値が毀損された場合、ユーザーやクライアントによる当社グループのサービスの利用が減少すること等によって、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

(15) 外部事業者への依存に関するリスク

当社グループのHRテクノロジー事業及びメディア&ソリューション事業における一部のサービスでは、主にインターネット上でのユーザー獲得において、グローバルに事業展開する巨大企業が提供する検索エンジンサービスを活用しており、今後、当該検索エンジン運営者における検索に係るアルゴリズムの変更又は競合他社の動向等によって、検索結果の表示が当社グループにとって有利に働かない状況が生じる可能性があります。このような場合には、当社グループが運営するインターネットサイトにおけるユーザー獲得の効率が低下し、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。また、当社グループは、当社グループのサービスを提供するためのアプリケーションを、グローバルに事業展開する大手テクノロジー企業やプラットフォーム運営事業者を通じてユーザーに提供しており、更に、当社グループの一部のサービスについては、当社グループの企業クライアントへの営業活動等に関し、外部の販売代理店を利用しており、また、当社グループのオペレーションにおいては、外部事業者の提供するデータセンターやデータサーバー、クレジットカード会社等の決済処理サービスを利用しています。しかし、これらの外部事業者において、サービス提供を中断・中止する場合やネットワークの質が低下する場合、これらの外部事業者との関係が終了又は悪化する場合、これらの外部事業者によるユーザーやクライアントに関するデータの保護が十分でない場合、使用料・手数料の値上げその他当社グループに追加的な費用が発生する場合には、当社グループの事業に悪影響を及ぼし、営業力が減退する等、当社グループの事業の縮小又は中断、ユーザーやクライアントの喪失又は減少、競合他社へのノウハウの流出、新たな競合他社の参入等につながる可能性があります。

更に、当社グループが事業の一部を委託する外部事業者等に対するモニタリングが不十分であることにより、外部事業者における労務問題その他の法令違反等に対して適時適切に対応できなかった場合には、当社グループの社会的信用を毀損し、又はクライアントとの関係を悪化させ業績に悪影響を与える可能性があります。

また、当社グループの提供するオンライン上のサービスについては、インターネットサービスプロバイダーや通信事業者等の外部事業者に依存しています。これらの事業者が、ネットワークインフラやクッキー等の利用を制限する措置を講じる場合や、当社グループの事業が展開されている法域で政府がインターネットへのアクセスを制限する場合には、当社グループのユーザー及びクライアントが減少し、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を与える可能性があります。

(16) 広告・マーケティング活動に関するリスク

当社グループは、成長戦略の一環として、新規又は既存のサービスの認知度の維持・向上や、ユーザー及びクライアントの拡大を目的として、広告・マーケティング活動を積極的に行っています。特にインターネットユーザーの多くは、検索サイトやスマートデバイス（スマートフォンやタブレット端末等）におけるアプリケーション等を利用して必要な情報を入手しているため、特に当社グループのHRテクノロジー事業やメディア&ソリューション事業においては、各サービスのユーザー獲得効率は、検索エンジンの表示結果やスマートデバイスのアプリケーションの利用状況等に大きく影響されます。人材派遣事業においても、特に労働者が不足している市場では、派遣労働者の登録者数増加のための広告活動の成否が重要です。

また、当社グループにとってより有利な検索結果を表示させるために検索エンジン運営者に手数料を支払うこととなる可能性や、テレビ・オンラインでの広告宣伝費等、当社グループがユーザーやクライアントとの接点を多く確保するために要する費用が将来更に増加する可能性、かかる広告宣伝費の増加が当社グループの事業拡大に有効に機能しない可能性もあります。

(17) 自然災害及び有事に関するリスク

地震、台風及び津波等の自然災害、火災、停電、未知の感染症の伝染及びテロ攻撃等が発生した場合、当社グループの事業運営及び業績に重大な悪影響を与える可能性があります。特に、これらの自然災害又は有事等により、当社グループのITシステムに障害等が生じた場合や、データサーバーが機能不全に陥る場合、インターネット関連サービスの提供が困難となり、当社グループのユーザー及びクライアントの満足度が低下し、当社グループの業績、事業運営及び社会的信用に重大な悪影響を及ぼす可能性があります。これらの影響が広範囲にわたる場合には、復旧に相当の時間及び費用を要する可能性があり、また障害が発生した期間やその後において正常なサービスの提供に支障が生じる可能性があります。また、大規模な自然災害等が発生した場合、当社グループのクライアントの事業の中断等並びにユーザーのライフイベント活動及び日常消費活動の萎縮等の二次的影響が生じ、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

(18) 資産の減損等に関するリスク

当社グループは、買収に伴い発生するのれんや無形資産を含む資産を連結財政状態計算書に計上していますが、事業環境や競合状況の変化、法規制の変更、資産の処分等により期待する成果が得られないと判断される場合には、当該のれんや無形資産等の資産について減損損失を計上する可能性があります。

当社グループが買収した又は今後買収する子会社の中には、スタートアップ等事業の収益化が実現していない段階にあり、成長投資の成果が発現し投資に見合うキャッシュ・フローが生じるまでには一定期間を要するものも含まれるため、当該買収に伴い発生するのれんや無形資産等について、当社の連結損益計算書において減損損失が計上される可能性があります。同様に、当社グループが主として投資目的から非支配株主として保有する関連会社株式についても、当該関連会社の業績によっては、当社の連結損益計算書において減損損失が計上される可能性があります。

また、当社グループは、長期的・持続的に成長するために、業務提携等、事業戦略上取引関係等の維持・強化の必要性があると考えられる上場会社を含む相手企業の株式を政策保有株式として保有しています。当社グループは、原則として保有する全ての株式を公正価値で評価しており、当該株式の公正価値が著しく下落した場合、当社グループの財政状態に悪影響を与える可能性があります。

(19) 税務に関するリスク

当社グループは、日本をはじめ、事業を展開している各法域において、法人税をはじめとした各種の税制の対象となっています。当社グループの連結ベースでの課税額や実効税率は、これらの法域でその年度に適用される税制、繰延税金資産や負債の評価方法、課税所得の額とその関連法域毎の配分状況等の影響を受けます。また、これらの法域での政治経済状況等により税制関連法令の改正や解釈変更が実施された場合に、課税額や実効税率が上昇し、また各国における税制の相違により当社グループが求められる対応が複雑となり、これに対応するためのコストが増加する等、当社グループの財政状態及び業績に悪影響が及ぶリスクがあります。また、当社グループは、グローバルに事業を展開しており、適用される各国の移転価格税制等の国際税務リスクについて細心の注意を払っていますが、税務当局との見解の相違により、結果として追加課税が発生する可能性があります。

当社グループが提供するオンラインサービスについては、各国・地域においてデジタル課税等の新たな税制が導入

される可能性もあり、かかる新たな税制の内容によっては、当社グループの財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。更に、当社グループは、定期・不定期に関連税務当局による税務調査の対象となっており、それらの時期や結果の予測は困難です。

これらの税務上のリスクが発現した場合には、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を与える可能性があります。

(20) 為替変動リスク

当社グループの海外事業の取引は、主に米ドル、ユーロ及び豪ドル等の外貨建てで行われており、近年は外貨建ての取引が占める割合が増加しています。当社グループの連結財務諸表及び四半期連結財務諸表では、海外子会社の現地通貨建ての資産及び負債を各四半期末日の直物為替レートにより、収益及び費用は、取引日の直物為替レート又はそれに近似するレートにより日本円に換算しています。

これらの要因により、当社グループの連結財務諸表及び四半期連結財務諸表は、為替レートの変動による影響にさらされており、為替レートの変動は、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を与える可能性があります。また、当社グループでは為替変動リスクを軽減するため、通貨スワップや為替予約等のデリバティブ契約を締結することがありますが、為替リスクを完全に回避できる保証はなく、為替変動によっては当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

更に、為替変動により当社グループが事業を営む国・地域におけるマクロ経済環境が悪化する場合や、当社グループによる海外事業の買収・提携等に係るコストが増加する場合等には、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

(21) 資金調達リスク

当社グループの事業資金及び投資資金の一部は、金融機関からの借入や社債の発行等により調達しています。このため、景気の後退、金融市場の悪化、金利の上昇、当社グループの信用力の低下や格付けの引き下げ、業績及び事業環境の悪化等の要因により、当社グループが望む条件で適時に資金調達を行えない可能性があります。また、金融機関からの借入や社債等には各種コベナントが規定されている場合もあり、当社グループの業績、財政状態又は信用力の悪化等の要因でいずれかのコベナントへの抵触が不可避な場合には、これらの条項に基づき残存する債務の一括返済を求められる可能性や、金利及び手数料率の引上げや新たな担保権の設定を求められる可能性があります。

これらの要因により、当社グループが今後資金調達を望ましい条件で実行できない場合、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を与える可能性があります。

(22) 経営指標、財務方針等に関するリスク

当社グループは、目標とする経営指標の見込みや財務方針等を掲げています。

かかる経営指標の見込みや財務方針等は、経済状況の変化、経営環境、クライアントのニーズの変化、ユーザーの嗜好の変化、他社との競合、技術革新の動向、法規制の変更及び為替変動等に係る多くの前提に基づいて作成されています。また、変化が極めて速く不確実性の高い事業環境において、将来の業績や市場環境の正確な予測及びこれに基づく有効な戦略の策定は極めて困難であるため、当社グループの予測やそれに対応する各種の施策が有効であるとの保証はなく、当社グループがこれらの経営指標の見込みや財務方針等を達成できない可能性があります。

(23) 株価変動に関するリスク

当社の株価は、過去において急激に変動したことがあり、今後も、本「事業等のリスク」に記載の各リスクの発現をはじめとして、当社グループの業績、業績予想、配当等の株主還元策に関連する変化、更には外部メディアによる報道、当社株式の需給関係に相応の影響を与え得る当社株式の売却若しくはその懸念、外部アナリストによる評価の発表や変更、当社グループが属する各業界の環境、経済・金融・政治環境の変化等による株式市場の広範な価格下落、株価指数への当社株式の追加や除外、テクノロジー業界における株価動向や、当社グループ及び競合他社による新サービス・技術革新・買収・提携、資金調達等に関する公表等、当社グループが予想・制御できないものも含んだ様々な要因によって、株価が急激に変動する可能性があります。

2 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、当第2四半期の末日現在において当社グループが判断したものです。

経営成績等の分析

i 連結経営成績の概況

(当第2四半期及び当第2四半期累計)

(単位：十億円)

	前第2四半期	当第2四半期	増減	増減率 (%)	前第2四半期 累計	当第2四半期 累計	増減	増減率 (%)
連結経営成績								
売上収益(注1)	577.8	606.7	28.9	5.0	1,143.3	1,201.2	57.8	5.1
HRテクノロジー	82.4	106.8	24.4	29.6	151.7	209.0	57.3	37.8
メディア& ソリューション	175.8	190.5	14.6	8.3	349.4	378.2	28.7	8.2
人材派遣	325.8	317.5	△8.3	△2.6	654.9	630.1	△24.8	△3.8
営業利益	58.7	71.4	12.6	21.6	126.5	142.6	16.0	12.7
税引前四半期利益	61.3	75.4	14.1	23.1	129.0	157.8	28.7	22.3
四半期利益	45.6	55.3	9.7	21.3	93.1	114.9	21.7	23.3
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	45.3	54.8	9.5	21.0	92.6	114.1	21.4	23.2
経営指標								
調整後EBITDA (注1、2、3)	76.5	90.3	13.8	18.1	155.2	177.7	22.5	14.5
HRテクノロジー	14.3	24.4	10.0	70.5	23.7	43.7	19.9	84.1
メディア& ソリューション	44.0	47.9	3.8	8.8	91.4	98.0	6.6	7.3
人材派遣	20.1	21.1	1.0	5.0	44.1	40.9	△3.2	△7.3
調整後EPS(単位：円) (注6)	29.26	34.67	5.41	18.5	58.64	67.96	9.33	15.9
調整後EBITDAマージン (単位：%) (注3、5)	13.2	14.9	1.7pt	—	13.6	14.8	1.2pt	—
HRテクノロジー	17.4	22.9	5.5pt	—	15.7	20.9	5.3pt	—
メディア& ソリューション	25.0	25.2	0.1pt	—	26.2	25.9	△0.2pt	—
人材派遣	6.2	6.7	0.5pt	—	6.7	6.5	△0.2pt	—
期中平均為替レート (単位：円)								
米ドル	—	—	—	—	110.26	108.6	△1.66	△1.5
ユーロ	—	—	—	—	129.79	121.4	△8.39	△6.5
豪ドル	—	—	—	—	82.06	75.24	△6.82	△8.3
売上収益に対する 為替影響額(注10、11、12)								
連結	△2.9	△18.0	—	—	0.6	△24.7	—	—
人材派遣：海外	△3.2	△13.6	—	—	1.3	△20.8	—	—

(注1) 「全社/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。

(注2) 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

(注3) 当社グループは、2020年3月期第1四半期よりIFRS第16号「リース」(以下、「IFRS第16号」という。)を適用しており、これに伴い経営指標をEBITDA(注4)からIFRS第16号の主な影響を除いた調整後EBITDAへと変更しています。なお、IFRS第16号の適用に当たっては、適用による累計的影響を適用開始日に認識する方法を採用しており、2019年3月期の調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン欄には、従来のEBITDA及びEBITDAマージンの数値を記載しています。

(注4) 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

(注5) 調整後EBITDAマージン：調整後EBITDA/売上収益

(注6) 調整後EPS：調整後当期利益(注7)/ (期末発行済株式総数-期末自己株式数)

(注7) 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(注8)(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

(注8) 調整項目：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

- (注9) 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
(注10) 当第2四半期累計については、外貨売上収益×(当期採用平均為替レート÷前期採用平均為替レート)
(注11) HRテクノロジー事業については、月次の平均為替レートを適用
(注12) 当第2四半期については、当第2四半期累計と第1四半期の為替影響額の差額

(連結経営成績の概況)

当第2四半期における売上収益は6,067億円(前年同期比5.0%増)となりました。これは主に、HRテクノロジー事業及びメディア&ソリューション事業が増収となり、特にHRテクノロジー事業の成長が寄与したことによるものです。なお、当第2四半期売上収益に対する為替影響額は180億円のマイナス寄与となり、その影響を控除した売上収益は前年同期比8.1%増となりました。この結果、当第2四半期累計の売上収益は1兆2,012億円(前年同期累計比5.1%増)となり、為替影響額を控除した当第2四半期累計の売上収益は前年同期累計比7.2%増となりました。

当第2四半期における営業利益は714億円(前年同期比21.6%増)となり、当第2四半期累計の営業利益は1,426億円(前年同期累計比12.7%増)となりました。

当第2四半期における税引前四半期利益は754億円(前年同期比23.1%増)となりました。この結果、当第2四半期累計の税引前四半期利益は1,578億円(前年同期累計比22.3%増)となりました。

当第2四半期における四半期利益は553億円(前年同期比21.3%増)、当第2四半期累計は1,149億円(前年同期累計比23.3%増)、親会社の所有者に帰属する四半期利益は548億円(前年同期比21.0%増)、当第2四半期累計は1,141億円(前年同期累計比23.2%増)となりました。

当第2四半期における調整後EBITDA(注1)は903億円(前年同期比18.1%増)となりました。これは主に、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益となったことによるものです。この結果、当第2四半期累計の調整後EBITDAは1,777億円(前年同期累計比14.5%増)となりました。

当第2四半期における調整後EPSは34.67円(前年同期比18.5%増)、当第2四半期累計は67.96円(前年同期累計比15.9%増)、配当算定基準とする当第2四半期利益(注2)は520億円(前年同期比18.5%増)、当第2四半期累計は1,057億円(前年同期累計比18.9%増)となりました。

(注1) 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、IFRS第16号の主な影響を除いた調整後EBITDAへと変更しています。

(注2) 親会社の所有者に帰属する四半期利益±非経常的な損益等

(当第2四半期における経営施策)

・株式の売出し

当社は、2019年8月28日開催の取締役会において、当社普通株式121,500,000株（オーバーアロットメント含む。2019年8月28日時点の発行済株式総数の約7.16%）の売出し（以下、「本売出し」という。）を決議しました。その後、1株当たりの売出価格は3,079円となり、2019年9月30日を以てオーバーアロットメントの決済を含む本売出しに係る全ての手続きが完了しました。本売出しは、当社株式の円滑な売却の機会を設定することで、当社株式の売却意向を有する複数の当社株主による市場売却が当社株式の適切な価格形成に与える影響への懸念に対処することを企図したものです。

本件の詳細については以下をご参照ください。

- ：2019年8月28日付「株式売出しに関するお知らせ」
https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/20190828_02.html
- ：2019年9月10日付「売出価格等の決定に関するお知らせ」
https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/20190910_01.html
- ：2019年9月13日付「売出株式数の確定に関するお知らせ」
https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/20190913_01.html

・自己株式取得の決定

当社は、2019年8月28日開催の取締役会において、当社のキャピタル・アロケーションの方針に則り、今後の投資余力、市場環境及び財務状況の見通し等を勘案し、自己株式取得の実施（以下、「本自己株式取得」という。）を決議しました。本自己株式取得の実施に際しては、同日に決議した当社普通株式の売出しに伴う株式需給への影響を勘案するとともに、株主還元の上をを図る目的を実現するものと考えています。取得する株式の総数は、30,000,000株（上限）（2019年6月30日時点の発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.79%）、株式の取得価額の総額は800億円（上限）、取得期間は2019年9月19日から11月29日までとし、取得の方法は、投資一任方式による(株)東京証券取引所における市場買付けです。2019年10月31日時点の累計取得自己株式数は14,237,900株、累計取得価額は49,284,450,348円です。

本件の詳細については以下をご参照ください。

- ：2019年8月28日付「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ（会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得）」
https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/20190828_01.html
- ：2019年9月10日付「（開示事項の経過）自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ（会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得）」
https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/20190910_02.html
- ：2019年10月4日付「自己株式の取得状況に関するお知らせ（会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得）」
https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/20191004_01.html
- ：2019年11月8日付「自己株式の取得状況に関するお知らせ（会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得）」
https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/20191108_01.html

ii セグメント業績の概況

① HRテクノロジー事業

(業績の概況)

当報告セグメントは、「Indeed」、「Glassdoor」及び、関連する事業で構成されています。

Indeed及びGlassdoorは求職者が求人情報を検索したり、企業に関する情報を収集したりすることができるオンラインプラットフォームです。Indeedは「We help people get jobs」を、Glassdoorは「We help people everywhere find a job and company they love」をミッションとして掲げ、求職者が理想の仕事を見つけ、求職活動に成功することがIndeed及びGlassdoorのミッションの実現に繋がっています。Indeedは、アグリゲート技術と独自の検索アルゴリズムによる最も適切な求人情報を検索結果として提供することにより、個人ユーザーの求職活動に変革をもたらしました。そして、毎月2億5,000万人以上の求職者が利用する世界有数の求人情報検索サイトになっています。Glassdoorは求人情報にユーザー投稿による企業や雇用条件等のレビューを組み合わせることによって、職場の透明性を高め、求職者の仕事や企業の検索や評価の方法に変革をもたらしています。この結果、Glassdoorは個人ユーザーの投稿による企業レビューや見識を提供するリーダーとなり、特にキャリア志向の高い求職者に好まれるオンライン求人プラットフォームとなりました。Indeed及びGlassdoorは共に、求人情報の検索をはじめ、履歴書の開示、企業情報やそのレビュー等、求職活動を支援する一連の機能を提供しています。企業クライアントに対しては、IndeedとGlassdoorはそれぞれ、求人広告の掲載や採用のための企業ブランディング等を通して採用活動を支援します。Indeedは、クリック型や成功報酬型課金の求人広告及び、「Indeed」にオンライン登録された多数の履歴書を含む採用候補者の募集と適性を審査する機能等、多岐に亘る採用ソリューションを通して効率的な採用活動を支援します。また、Glassdoorは求人広告や企業ブランディング等を通して、企業クライアントの採用活動を支援します。

当第2四半期における売上収益は1,068億円（前年同期比29.6%増）となり、米ドルベース売上（注1）の前年同期比は、34.8%増となりました。当第2四半期の前年同期比増加分29.6%が第1四半期の前年同期比増加分47.5%を下回ったのは、前第1四半期に子会社化が完了し、前第2四半期より当社に寄与しているGlassdoorの業績が当第1四半期までの売上収益の前年同期比増加分を押し上げていましたが、当第2四半期よりその影響がなくなったこと等によるものです。売上収益の増加は主に、米国と日本の堅調な経済環境及び逼迫した労働市場を背景に、有料求人広告利用が増加したことによるものです。また、IndeedとGlassdoorにおける、採用候補者の適性審査機能や企業ブランディング等の採用ソリューション事業（注2）へ注力したことが寄与しています。当第2四半期累計の売上収益は2,090億円（前年同期累計比37.8%増）となりました。

当第2四半期のセグメント利益（セグメント調整後EBITDA）は244億円（前年同期比70.5%増）となりました。これは主に、売上収益の成長によるものです。当第2四半期のセグメント利益マージンは22.9%となり、前第2四半期の17.4%から増加しました。これは主に、新規の個人ユーザー及び企業クライアントの獲得に向けた営業体制の拡充及びマーケティング活動への投資を継続する一方で、これらの費用の増加率が売上収益の増加スピードより低かったことによるものです。また、売上成長を促進するため、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重点的に投資を行っており、このような投資のタイミングが四半期のセグメント利益額の増減に影響します。当第2四半期累計セグメント調整後EBITDAは437億円（前年同期累計比84.1%増）、セグメント調整後EBITDAマージンは20.9%となりました。

当第2四半期における、IndeedとGlassdoorの月間ユニークビジター数は、それぞれ2億5,000万人超、6,000万人超（注3）です。当第2四半期末の従業員数はそれぞれ約9,700人、約1,000人です。

当報告セグメントの業績及び関連データ等は以下のとおりです。

(単位：十億円)

	前第2四半期	当第2四半期	増減	増減率 (%)	前第2四半期 累計	当第2四半期 累計	増減	増減率 (%)
売上収益	82.4	106.8	24.4	29.6	151.7	209.0	57.3	37.8
セグメント利益 (セグメント調整後EBITDA) (注4)	14.3	24.4	10.0	70.5	23.7	43.7	19.9	84.1
セグメント利益マージン (セグメント調整後EBITDAマージン) (単位：%) (注4)	17.4	22.9	5.5pt	—	15.7	20.9	5.3pt	—
参考：米ドルベース売上 (単位：百万米ドル) (注1)	739	996	257	34.8	1,373	1,925	551	40.1

(注1) 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ります

(注2) IndeedとGlassdoorが提供する機能は各国によって異なります

(注3) 出所：当第2四半期におけるGoogle Analytics serviceに基づく社内データ

(注4) 前第2四半期及び前第2四半期累計はEBITDA及びEBITDAマージン、当第2四半期及び当第2四半期累計は調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン

② メディア&ソリューション事業

(業績の概況)

当報告セグメントは、販促領域及び人材領域の2つの事業領域で構成されています。

販促領域は各分野で当事業セグメントが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディアへの広告を通して、企業クライアントの集客を支援しています。更に、「Air BusinessTools」(注1)等を中心にSaaS (Software as a Service) 事業を展開し、クラウドを活用して主に中小企業クライアントの予約・顧客・販売管理、決済、人材マネジメントその他の事業運営等をサポートしています。また、販促領域は各分野で当事業セグメントが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディアからの情報を通して、個人ユーザーに日常生活におけるより多くの選択肢を提供しています。人材領域は当事業セグメントが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディアを通じて、企業クライアントの採用活動及び個人ユーザーの求職活動を支援するサービスを提供しています。

近年では、「Air BusinessTools」の展開により、SaaS事業の拡大を進めています。当事業セグメントは、従来より、例えば美容分野において、広告サービスと予約・顧客管理を一体化したSaaS機能「SALON BOARD」を展開すること等により、中小企業等の生産性及び効率性促進のための包括的なツールを提供していますが、今後更に加速していきます。Air BusinessTools登録アカウント数(注2)の2015年3月期から2019年3月期までの年平均成長率は31.0%となり、既に当事業セグメントの既存の広告サービスを利用するアカウント数及びその増加率を上回るペースで急速に拡大しています。

当第2四半期における売上収益は1,905億円(前年同期比8.3%増)となりました。これは主に、販促領域の住宅分野、旅行分野及び美容分野並びに人材領域の国内人材募集分野が増収になったことによるものです。この結果、当第2四半期累計の売上収益は3,782億円(前年同期累計比8.2%増)となりました。

当第2四半期におけるセグメント利益(セグメント調整後EBITDA)は479億円(前年同期比8.8%増)となりました。これは販促領域と人材領域の売上収益の増加によるものです。セグメント利益マージンは25.2%となりました。この結果、当第2四半期累計のセグメント利益は980億円(前年同期累計比7.3%増)、セグメント利益マージンは25.9%となりました。

(注1) 「Airシリーズ」から名称変更

(注2) 同一クライアントが複数の機能を利用している場合は、機能数ベースでカウント

当報告セグメントの業績及び関連データ等は以下のとおりです。

(単位：十億円)

	前第2四半期	当第2四半期	増減	増減率 (%)	前第2四半期 累計	当第2四半期 累計	増減	増減率 (%)
売上収益 (合計)	175.8	190.5	14.6	8.3	349.4	378.2	28.7	8.2
販促領域	100.8	110.6	9.8	9.7	194.4	216.3	21.9	11.3
住宅分野	25.2	27.5	2.3	9.2	49.4	54.3	4.8	9.8
結婚分野	13.8	13.1	△0.6	△5.0	27.7	26.4	△1.3	△4.7
旅行分野	17.6	21.3	3.6	20.8	31.6	38.8	7.1	22.7
飲食分野	9.2	9.3	0.1	1.1	18.5	18.8	0.3	2.1
美容分野	17.8	20.2	2.4	13.8	35.0	39.6	4.6	13.3
その他	16.9	18.9	1.9	11.4	32.0	38.1	6.1	19.1
人材領域	74.4	79.2	4.8	6.5	153.4	160.3	6.8	4.5
国内人材募集分野 (注1)	66.4	70.0	3.5	5.3	136.7	141.9	5.2	3.8
その他	7.9	9.2	1.2	15.9	16.7	18.4	1.6	9.9
全社/消去 (メディア& ソリューション事業)	0.6	0.6	0.0	1.5	1.4	1.4	△0.0	△0.8
セグメント利益 (セグメント調整後EBITDA) (合計) (注3)	44.0	47.9	3.8	8.8	91.4	98.0	6.6	7.3
販促領域 (注3、4)	29.7	31.3	1.5	5.2	57.7	62.1	4.3	7.6
人材領域 (注3、4)	18.1	21.3	3.2	17.7	41.5	44.9	3.3	8.1
全社/消去 (メディア& ソリューション事業) (注3、4)	△3.8	△4.7	△0.8	—	△7.8	△8.9	△1.0	—
セグメント利益マージン (セグメント調整後EBITDAマージン) (単位：%) (合計) (注3)	25.0	25.2	0.1pt	—	26.2	25.9	△0.2pt	—
販促領域 (注3、4)	29.5	28.3	△1.2pt	—	29.7	28.7	△1.0pt	—
人材領域 (注3、4)	24.4	27.0	2.6pt	—	27.1	28.0	0.9pt	—

(注1) 前第2四半期及び第1四半期に当分野に属する子会社を譲渡しており、その影響を控除した際の前年同期比は6.8%増、前年同期累計比は5.9%増 (注2)

(注2) 前年実績から、譲渡した子会社の前年実績の数値を除いて算出

(注3) 前第2四半期及び前第2四半期累計はEBITDA及びEBITDAマージン、当第2四半期及び当第2四半期累計は調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン

(注4) 当第2四半期及び当第2四半期累計における販促及び人材領域に含まれる子会社の一部のセグメント利益はIFRS第16号の適用影響を調整しておらず、当該調整金額は全社/消去に含めていますが、その影響は軽微です。

	(単位)	2019年 3月期				2020年 3月期	
		Q1末	Q2末	Q3末	Q4末	Q1末	Q2末
事業データ							
「HotPepperグルメ」 ネット予約人数累計 (注1)	万人	1,905	3,718	6,577	8,850	2,181	4,240
「HotPepper Beauty」 ネット予約件数累計 (注1)	万件	2,272	4,719	7,163	9,699	2,782	5,727
「Airレジ」登録アカウント数	万	34.9	36.4	38.1	40.2	42.2	44.9
「スタディサプリ」有料会員数 (注2)	万人	55.9	58.6	59.8	61.4	74.1	75.9

(注1) キャンセル前予約受付ベース、各連結会計年度期首からの累計数値

(注2) 「スタディサプリ」の小学生、中学生及び高校生向け講座並びに「スタディサプリEnglish」の有料会員数の合算値

(各事業分野の概況)

・販促領域

住宅分野：

当分野は住宅の売買、賃貸、リフォームに関する情報誌及び情報オンラインプラットフォーム「SUUMO」を中心とした事業を運営し、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ています。当第2四半期においては、継続的なオンラインプラットフォームの改修やユーザー集客の推進に注力し、売上収益が増加しました。

結婚分野：

当分野は結婚に関する雑誌及び情報オンラインプラットフォーム「ゼクシィ」を中心とした事業を運営しています。当第2四半期においては、少子化等の影響による国内の婚姻組数の減少傾向を背景に、結婚式場運営企業の減少等、市場の構造変化が少しずつ進んでいる中、売上収益が減少しましたが、引き続き、集客キャンペーンやイベント等のプロモーション施策やオンラインサービスの強化等を通して結婚式場運営クライアントの高い集客ニーズの取り込みに注力しました。

旅行分野：

当分野は主に国内旅行に関する情報誌及び検索予約サイト「じゃらん」を中心とした事業を運営し、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ています。当第2四半期においては、2019年5月の10連休の夏季需要への反動や、天候不順による影響がありましたが、2019年4月1日より検索予約サイト「じゃらん」の利用料を引き上げたこと等により、売上収益は増加しました。

飲食分野：

当分野は飲食店の情報等を掲載した検索予約サイト「HotPepperグルメ」を中心とした事業を運営し、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ています。当第2四半期においては、人手不足等を受けて、飲食店を取り巻く経営環境は引き続き厳しさがみられますが、SaaS機能の提供に積極的に取り組み、企業クライアント接点の強化に注力しました。この結果、「HotPepperグルメ」への広告出稿が増加したこと等により、売上収益が増加しました。

美容分野：

当分野はヘアサロン等の美容サロンの情報等を掲載した検索予約サイト「HotPepper Beauty」を中心とした事業を運営し、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ています。当第2四半期においては、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するなかで取引店舗数が拡大したこと等により、売上収益が増加しました。またSaaS機能の提供に積極的に取り組み、企業クライアント接点の強化に注力しました。

その他（販促領域）：

当分野には当社グループが特に注力しているSaaS事業「Air BusinessTools」（注）が含まれており、企業クライアントに対して、予約・顧客・販売管理、決済、人材マネジメントその他の事業運営等あらゆる業務課題を解決するためのサービス拡充を行っています。また、自動車分野、「スタディサプリ」を中心とした学び及び進学等の教育関連分野、海外販促分野等の事業により構成されています。当第2四半期においては、事業成長に伴い、売上収益が増加しました。

・人材領域

国内人材募集分野：

当分野は「リクナビ」、「リクナビNEXT」、「タウンワーク」等、様々な雇用形態に合わせた求人広告サイトや「リクルートエージェント」等の人材紹介事業を中心とした事業を運営しています。当第2四半期においては、国内の労働市場の逼迫した情勢が継続する中、営業人員の生産性向上に向けた施策実施による社内体制の強化等を行い、売上収益が増加しました。

その他（人材領域）：

当分野は国内における人材育成サービス関連事業や、アジアでの人材紹介事業等により構成されています。当第2四半期においては、事業が順調に成長し、売上収益が増加しました。

(注) 「Airシリーズ」から名称変更

③ 人材派遣事業

(業績の概況)

当報告セグメントは、国内派遣及び海外派遣の2つの事業領域で構成されています。

国内、海外共にマーケット特性に応じて組織をユニット単位に区分し、権限移譲により、各ユニットがマーケットに最適な戦略を実行することによって、利益の最大化を目指すユニット経営を推進しています。

当第2四半期における売上収益は3,175億円（前年同期比2.6%減）となりました。国内派遣領域においては、人手不足が継続する環境を受けて売上収益が伸長しました。海外派遣領域においては、為替影響が売上収益に対して136億円のマイナス寄与となったことや、主に欧州における不透明な経済環境の影響により減収となりました。為替によるマイナス影響を控除した場合のセグメント売上収益は前年同期比で1.7%増となりました。当第2四半期累計売上収益は6,301億円（前年同期累計比3.8%減）となり、為替によるマイナス影響を控除した場合の売上収益は前年同期比0.6%減となりました。

当第2四半期におけるセグメント利益（セグメント調整後EBITDA）は211億円（前年同期比5.0%増）となりました。当第2四半期におけるセグメント利益マージンは6.7%となり、前第2四半期の6.2%から増加しました。国内派遣領域においては、主に増収による増益となり、セグメント利益マージンは8.2%（前第2四半期は7.2%）となりました。海外派遣領域においては、減益となりましたが、セグメント利益マージンは5.5%（前第2四半期は5.5%）と前年同期比で横這いとなりました。これは主に、コスト管理の強化によるものです。

当第2四半期累計セグメント利益は409億円（前第2四半期累計比7.3%減）となり、当第2四半期累計利益マージンは6.5%（前第2四半期累計は6.7%）となりました。海外派遣領域を中心とする不透明な経済環境の中、引き続きユニット経営の強化による生産性改善を通してセグメント利益マージンの確保に注力します。

当報告セグメントの業績及び関連データ等は以下のとおりです。

(単位：十億円)								
	前第2四半期	当第2四半期	増減	増減率 (%)	前第2四半期 累計	当第2四半期 累計	増減	増減率 (%)
売上収益 (合計)	325.8	317.5	△8.3	△2.6	654.9	630.1	△24.8	△3.8
国内派遣領域	132.5	139.8	7.2	5.5	268.2	277.5	9.3	3.5
海外派遣領域 (注1)	193.2	177.7	△15.5	△8.0	386.7	352.5	△34.1	△8.8
セグメント利益 (セグメント調整後EBITDA) (合計) (注2)	20.1	21.1	1.0	5.0	44.1	40.9	△3.2	△7.3
国内派遣領域 (注2)	9.5	11.4	1.9	20.4	22.9	23.2	0.2	1.2
海外派遣領域 (注2)	10.6	9.6	△0.9	△8.7	21.2	17.7	△3.4	△16.4
セグメント利益マージン (セグメント調整後EBITDAマージン) (単位：%) (合計) (注2)	6.2	6.7	0.5pt	—	6.7	6.5	△0.2pt	—
国内派遣領域 (注2)	7.2	8.2	1.0pt	—	8.6	8.4	△0.2pt	—
海外派遣領域 (注2)	5.5	5.5	△0.0pt	—	5.5	5.0	△0.5pt	—

(注1) 為替影響額を控除した際の海外派遣領域の当第2四半期売上収益は前年同期比1.0%減、前年同期累計比は3.4%減

(注2) 前第2四半期及び前第2四半期累計はEBITDA及びEBITDAマージン、当第2四半期及び当第2四半期累計は調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン

iii 資本の財源及び資金の流動性

(財務方針)

当社グループは、借入による資金調達を有効に活用しつつ、国内格付機関による格付を意識した財務の健全性を維持することを財務方針としています。更に、資本効率の目安として、投資案件については厳格な基準を設けるとともに、ROEで15%の水準を目安に設定しています。株主還元については、安定的かつ継続的な配当を行うことを基本として位置づけ、業績の動向と将来の成長投資に必要となる内部留保の充実や財務基盤の確立を総合的に勘案した利益還元を行うことを基本方針としています。連結配当性向は、親会社の所有者に帰属する当期利益から非経常的な損益等の影響を控除した上で30%程度を目安としています。なお、自己株式の取得については、市場環境及び財務状況の見通し等を踏まえ、実施の是非について検討します。

(資金使途)

運転資金、法人税の支払い、各事業セグメントにおけるM&A及び資産取得等による外部資源の獲得や設備投資、借入の返済及び利息の支払い、配当金の支払い、自己株式の取得等に資金を充当しています。

(資金調達)

当社グループの運転資金及び投資資金については、まず営業活動によるキャッシュ・フローで獲得した資金を充当することを基本としていますが、資金需要及び金利動向等の調達環境並びに既存の有利子負債の返済及び償還時期等を考慮の上、調達規模及び調達手段を適宜判断して外部資金調達を実施する場合があります。外部資金調達のうち、原則として短期の運転資金については、金融機関からの借入、コマーシャル・ペーパー又はその組み合わせ、中長期の運転資金については、金融機関からの借入、社債又はその組み合わせにより調達することとしています。なお、当社は、機動的な資金調達を可能とするため、2,000億円（当第2四半期末における未使用枠2,000億円）を上限とする社債の発行登録を行っています。

また、当社グループは、流動性を確保し、運転資金の効率的な調達を行うため金融機関4社と当座貸越契約を締結しています。なお、当第2四半期末における当座貸越極度額の合計は1,130億円であり、当該契約に基づく借入実行残高はありません。

(格付)

当社グループは、格付機関である(株)格付投資情報センター（以下、「R&I」という。）、ムーディーズ・ジャパン(株)（以下、「ムーディーズ」という。）及びS&Pグローバル・レーティング・ジャパン(株)（以下、「S&P」という。）から長期格付を取得しています。当第2四半期末における格付の状況は、以下のとおりです。

- ・ R&I : AA-
- ・ ムーディーズ : A3
- ・ S&P : A

(キャッシュマネジメント)

当社グループ全体の資金効率を最大化するため、法制度上許容され、かつ経済合理性が認められることを前提として、主にキャッシュマネジメントシステムを通じたグループファイナンスにより、当社グループ内での資金貸借の実施を外部借入よりも優先しています。

(資金運用)

当社グループの資金運用は、投機目的で行わず、元本が保証され、安全かつ確実に効率の高い金融商品のみで行うこととしています。

(連結財政状態の概況)

(単位：十億円)

	前年度 (2019年3月31日)	当第2四半期 (2019年9月30日)	増減
資産合計	1,748.9	1,996.7	247.7
流動資産合計	809.0	824.4	15.4
非流動資産合計	939.9	1,172.2	232.2
負債合計	776.7	969.3	192.6
流動負債合計	497.5	482.2	△15.3
非流動負債合計	279.1	487.1	208.0
資本合計	972.2	1,027.3	55.0
親会社の所有者に帰属する持分合計	965.7	1,020.1	54.3
非支配持分	6.4	7.2	0.7

① 資産

流動資産は前年度末比154億円（1.9%）増加しました。これは主に、現金及び現金同等物が284億円増加したことによるものです。

非流動資産は前年度末比2,322億円（24.7%）増加しました。これは主に、IFRS第16号の適用に伴い使用権資産が2,393億円増加したことによるものです。

② 負債

流動負債は前年度末比153億円（3.1%）減少しました。これは主に、IFRS第16号の適用に伴いリース負債が360億円増加した一方、営業債務及びその他の債務が285億円、その他の流動負債が212億円減少したことによるものです。

非流動負債は前年度末比2,080億円（74.5%）増加しました。これは主に、IFRS第16号の適用に伴いリース負債が2,181億円増加したことによるものです。

③ 資本

資本は前年度末比550億円（5.7%）増加しました。これは主に、親会社の所有者に帰属する四半期利益を計上したこと等により、利益剰余金が846億円増加したことによるものです。

(連結キャッシュ・フローの概況)

(単位：十億円)

	前第2四半期 累計	当第2四半期 累計	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	126.0	136.5	10.4
投資活動によるキャッシュ・フロー	△158.7	△47.7	110.9
財務活動によるキャッシュ・フロー	△33.3	△56.8	△23.4
現金及び現金同等物に係る換算差額	12.0	△3.5	△15.5
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△54.0	28.4	82.4
現金及び現金同等物の期首残高	389.8	402.9	13.0
現金及び現金同等物の四半期末残高	335.8	431.3	95.5

当第2四半期の現金及び現金同等物の残高は、営業活動による収入が投資活動及び財務活動による支出を上回ったため、前年度末比284億円増加し、4,313億円となりました。

① 営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前四半期利益1,578億円から、加算項目の主なものとして、減価償却費及び償却費557億円、減算項目の主なものとして、法人所得税の支払額395億円を計上したことによるものです。

② 投資活動によるキャッシュ・フロー

主に、無形資産の取得による支出245億円を計上したことによるものです。

③ 財務活動によるキャッシュ・フロー

主に、配当金の支払額242億円を計上したことによるものです。

経営方針

i 会社の経営の基本方針

当社グループには、「私たちは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現を目指す。」との基本理念と、「Follow Your Heart」というビジョン（目指す世界観）、「まだ、ここにはない、出会い。より速く、シンプルに、もっと近くに。」というミッション（果たす役割）、「新しい価値の創造」・「個の尊重」・「社会への貢献」というバリューズ（大切にしている価値観）があります。

ii 目標とする経営指標

当社グループは、長期的な利益成長の実現に向け、M&Aをはじめとした成長に向けた各種投資を機動的かつ積極的に実行してまいります。その上で、投資と利益成長の適切なバランス及び株式価値の向上を重視しており、主な重要経営指標を調整後EBITDA（注1）及び調整後EPS（注2）として、企業価値の最大化を図ってまいります。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月期第1四半期より経営指標をEBITDAから、IFRS第16号の主な影響を除いた調整後EBITDAへと変更しています。

（注1）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

（注2）調整後EPS（調整後1株当たり当期利益）：調整後当期利益（注3）／（期末発行済株式総数－期末自己株式数）

（注3）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（注4）（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

（注4）調整項目：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

iii 当社グループを取り巻く経営環境と対処すべき課題、経営戦略

当社グループでは、急速に変化するインターネット事業環境等に対応し、グローバル市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定の下で、企業価値及び株主価値の最大化に取り組むことが重要と捉えています。このために当社グループは、「HRテクノロジー」、「メディア&ソリューション」及び「人材派遣」の3つの戦略ビジネスユニット（Strategic Business Unit、以下、「SBU」という。）単位で事業価値の拡大に取り組んでいます。3つのSBUごとに統括会社を設置する経営体制により、各事業が自律自転する組織体制を構築すると同時に、当社が持株会社としての機能の集中と強化を図り、適切なグループガバナンス体制やモニタリング体制等を整備することで、更なる企業価値の向上を実現します。

当社グループは、ユーザー（個人等）やクライアント（企業等）の不満や不便といった「不」の解消と向き合い、双方に対して最適なマッチングソリューションを提供しています。日々のマッチング業務を通じて蓄積された膨大なデータとテクノロジーを活用することで、マッチングの更なる効率性向上に注力し、ユーザーに対して最適な選択肢を提供し、中小企業を中心とするクライアントに対して更なる業務効率化を支援します。特に、2018年グローバル市場規模を1,500億米ドル以上（注1）と推定する人材マッチング市場において、長期的にテクノロジーを駆使してイノベーションを促進し、革新と創造を進めながら、グローバルリーダーとなることを目指します。オンライン求人広告及び採用ツール市場はグローバルで150億米ドル程度（注2）と推定しており、50億米ドルを超える規模のオフライン求人広告市場（注3）がオンライン求人広告市場に流入を続けながら成長すると考えています。当社グループは、同市場において、Indeed及びGlassdoorを中心とするHRテクノロジー事業を主軸として、オンライン求人広告及び採用ツール市場でのシェアの拡大と、オフライン求人広告市場からオンライン求人広告市場への移行を促進させることで、オンライン求人広告事業の持続的な成長を目指します。また、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540億米ドル程度（注4）の市場規模であると推定しています。当社グループは、属人的な関係に基づく伝統的なビジネスモデルが占有する同市場において、テクノロジーを活用した「Indeed

Hire」を導入し、現状の業界水準対比で非常に効率的かつ費用対効果の高い形でサービスを提供することで、同市場での成長を目指します。更に、人材派遣市場は、グローバルで800億米ドル程度（注5）と推定しています。当社グループは、同市場において人材派遣事業を展開し安定的な収益を上げていますが、中長期的には、テクノロジーを活用して人材派遣事業の効率化につながるサービスを提供し、既存の事業の枠組みを超えた事業展開の可能性を模索していきます。

- （注1）本項に記載する、求人広告及び採用ツール市場、人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場及び人材派遣市場それぞれの市場規模に関する当社グループによる推計値の単純合計額
- （注2）2018年における当社グループがHRテクノロジー事業のサービスを提供している国のオンライン求人広告におけるHRテクノロジー事業の売上及び主要な競合他社の売上総額についての外部調査機関のレポートの数値を当社グループの推計に基づき一部保守的に修正した金額にLinkedInのタレントソリューション事業の売上金額について同社の公表資料から当社グループの推計に基づき保守的に修正した値を合算した額
- （注3）オンライン求人広告及び採用ツール市場の150億米ドル（注2）をご参照ください。）に、2018年における広告市場全体におけるオンライン広告及びオフライン広告（但し、テレビ、映画及びラジオ広告等を除く。）の比率（外部調査機関のレポートに基づく。）を乗じた額
- （注4）Staffing Industry Analysts (SIA), Global Staffing Industry Market Estimates and Forecast: May 2019 Updateに基づく2018年の人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場の売上金額
- （注5）SIA, Global Staffing Industry Market Estimates and Forecast: May 2019 Updateに基づく2018年の人材派遣市場の売上金額4,360億米ドルに、2018年におけるグローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均18.3%を適用して算出した額
- （注6）本項に記載する求人広告及び採用ツール市場、人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場及び人材派遣市場の市場規模については、（注1）から（注5）に記載のとおり外部の統計資料や公表資料を基礎として当社グループが推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる推計値と大きく異なる可能性があります。

事業別の経営戦略は、以下のとおりです。

HRテクノロジー事業においては、オンライン求人情報専門検索を中心とする人材採用プラットフォーム「Indeed」とオンライン求人広告及び企業情報サイト「Glassdoor」の既存事業である求人広告領域において、グローバルでの更なる拡大を進めます。更に、採用プロセスの効率化に資する様々な新規事業の開発及びM&Aを行い、将来の成長を加速させていきます。

メディア&ソリューション事業においては、当社グループは、全国的に営業部門を有し、企業クライアントとの密接なコミュニケーションにより、特に中小企業等へのサービス提供において強固なポジションを築いており、今後は、既存事業の磨きこみに加え、中小企業等のバックオフィス機能に付加価値のあるSaaS機能を提供する事業機会があると考えています。各事業分野の市場におけるポジションと既存の企業クライアントをベースとし、当事業セグメントが提供するそれぞれのオンラインプラットフォームを「Air BusinessTools」（注）としてより一体化し、既存広告事業とのシナジー効果を高めることで、SaaS事業の成長を加速させたいと考えています。これらの取組みを通じ、当社グループの創業以来の取組みである、中小企業等の生産性向上に貢献していきます。

人材派遣事業においては、国内派遣領域では人手不足が継続する市場環境の下で、安定成長を目指します。海外派遣領域では、引き続き海外子会社に事業運営ノウハウを導入しながら、調整後EBITDAマージンの継続的な改善に取り組みます。

（注）「Airシリーズ」から名称変更

なお、当社ホームページにおいて、2019年8月26日付の「当社孫会社への個人情報保護委員会からの勧告等について」及び2019年9月6日付の「当社孫会社への東京労働局からの指導について」にてお知らせしましたとおり、当社の子会社であり、メディア&ソリューション事業の統括会社である㈱リクルートの子会社㈱リクルートキャリアが提供していた「リクナビDMPフォロー」サービス（2019年8月4日付で廃止）に関して、個人情報保護委員会

より勧告と指導を、東京労働局より指導を受けました。引き続き関係各所の調査が継続していますが、当社グループとして今回の事態を真摯に受け止め、再発防止・ガバナンス強化に全力で取り組みます。

3 【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

第3 【提出会社の状況】

1 【株式等の状況】

(1) 【株式の総数等】

① 【株式の総数】

種類	発行可能株式総数 (株)
普通株式	6,000,000,000
計	6,000,000,000

② 【発行済株式】

種類	第2四半期末 現在発行数 (株) (2019年9月30日)	提出日現在 発行数 (株) (2019年11月13日)	上場金融商品取引所 名又は登録認可金融 商品取引業協会名	内容
普通株式	1,695,960,030	1,695,960,030	東京証券取引所 (市場第一部)	(注1)
計	1,695,960,030	1,695,960,030	—	—

(注1) 単元株式数は100株です。

(注2) 提出日現在の発行数には、2019年11月1日からこの四半期報告書提出日までの新株予約権の行使により発行された株式数は含まれていません。

(2) 【新株予約権等の状況】

① 【ストックオプション制度の内容】

決議年月日	2019年7月16日
付与対象者の区分及び人数 (名)	当社取締役 5 当社執行役員 6
新株予約権の数 (個) ※	4,349 (注1)
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数※	普通株式 434,900 (注1)
新株予約権の行使時の払込金額 (円) ※	3,718
新株予約権の行使期間※	2019年7月31日～2029年7月30日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の 株式の発行価格及び資本組入額 (円) ※	発行価格 3,718 資本組入額 1,859
新株予約権の行使の条件	新株予約権1個当たりの一部行使はできないものとする。 新株予約権の割当を受けた者 (以下、「新株予約権者」という。) は、新株予約権を行使することができる期間内において、当社の取締役又は執行役員のいずれの地位も喪失した場合、その日から3年以内又は新株予約権の行使期間の終期のいずれか早い日までに限り、新株予約権を行使できるものとする。 新株予約権の質入れその他一切の処分は認められないものとする。 その他の条件については、当社取締役会の決議に基づき、当社と新株予約権者との間で締結される新株予約権割当契約書に定めるところによる。
新株予約権の譲渡に関する事項※	譲渡による新株予約権の取得については、当社取締役会の承認を要する。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項※	(注2)

※新株予約権証券の発行時 (2019年7月31日) における内容を記載しています。

(注1) 新株予約権1個につき目的となる株式数(以下、「付与株式数」という。)は、100株とする。

なお、当社が、新株予約権を割り当てる日(以下、「割当日」という。)後、当社普通株式について株式分割(当社普通株式の株式無償割当てを含む。以下、株式分割の記載につき同じ。)又は株式併合を行う場合、次の算式により付与株式数を調整し、調整の結果生じる1株未満の端数については、これを切り捨てるものとする。

$$\text{調整後付与株式数} = \text{調整前付与株式数} \times \text{株式分割} \cdot \text{株式併合の比率}$$

また、割当日後、当社が合併又は会社分割を行う場合その他これらの場合に準じて付与株式数の調整を必要とするやむを得ない事由が生じたときは、当社は、合理的な範囲で付与株式数の調整を行うことができるものとする。

(注2) 当社が、合併(合併により当社が消滅する場合に限る。)、吸収分割(当社が分割会社となる場合に限る。)

、新設分割、株式交換(当社が完全子会社となる場合に限る。)又は株式移転(以下、「組織再編行為」と総称する。)をする場合、組織再編行為の効力発生の時点において残存する新株予約権(以下、「残存新株予約権」という。)を有する新株予約権者に対し、会社法第236条第1項第8号イないしホに掲げる株式会社(以下、「再編対象会社」と総称する。)の新株予約権を、以下の条件にて交付するものとする。この場合においては、残存新株予約権は消滅するものとする。但し、以下の条件に沿って再編対象会社の新株予約権を交付する旨を、吸収合併契約、新設合併契約、吸収分割契約、新設分割計画、株式交換契約又は株式移転計画において定めた場合に限るものとする。

・ 交付する再編対象会社の新株予約権の数

新株予約権者が保有する残存新株予約権の数と同一の数を交付する。

・ 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の種類

再編対象会社の普通株式とする。

・ 新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数

組織再編行為の条件等を勘案の上、上記(注1)に準じて決定する。

・ 新株予約権の行使に際して出資される財産の価額

交付される各新株予約権の行使に際して出資される財産の価額は、組織再編行為の条件等を勘案の上、行使価額を調整して得られる組織再編後の行使価額に、上記「新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数」に従って決定される当該新株予約権の目的である再編対象会社の株式の数を乗じた額とする。

・ 新株予約権を行使することができる期間

上表「新株予約権の行使期間」に定める新株予約権を行使することができる期間の開始日と組織再編行為の効力発生日のいずれか遅い日から、上表「新株予約権の行使期間」に定める新株予約権を行使することができる期間の末日までとする。

・ 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金及び資本準備金に関する事項

下記により決定する。

(ア) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本金の額は、会社計算規則第17条第1項に従い算出される資本金等増加限度額の2分の1の金額とし、計算の結果生じる1株未満の端数は、これを切り上げるものとする。

(イ) 新株予約権の行使により株式を発行する場合における増加する資本準備金の額は、上記(ア)記載の資本金等増加限度額から上記(ア)に定める増加する資本金の額を減じた額とする。

・ 譲渡による新株予約権の取得の制限

譲渡による新株予約権の取得については、再編対象会社の承認を要する。

・ 新株予約権の行使条件

上表「新株予約権の行使の条件」に準じて決定する。

・ 新株予約権の取得に関する事項

新株予約権者が権利行使をする前に、上表「新株予約権の行使の条件」の定め又は新株予約権割当契約の定めにより新株予約権を行使することができなくなった場合は、当社は、取締役会が別途定める日をもつ

て、当該新株予約権を無償で取得することができる。

- ・新株予約権を行使した新株予約権者に交付する株式の数に1株に満たない端数が生じた場合には、これを切り捨てる。

② 【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式 総数増減数 (株)	発行済株式 総数残高 (株)	資本金増減額 (百万円)	資本金残高 (百万円)	資本準備金 増減額 (百万円)	資本準備金 残高 (百万円)
2019年9月30日	-	1,695,960,030	-	40,000	-	-

(5) 【大株主の状況】

2019年9月30日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (千株)	発行済株式(自己 株式(注)を除く。)の総数に 対する所有株式数 の割合(%)
日本マスタートラスト信託銀行 ㈱(信託口)	東京都港区浜松町2-11-3	134,744	8.06
日本トラスティ・サービス信託 銀行㈱(信託口)	東京都中央区晴海1-8-11	87,100	5.21
凸版印刷㈱	東京都台東区台東1-5-1	72,600	4.34
JP MORGAN CHASE BANK 380055 (常任代理人 ㈱みずほ銀行決 済営業部)	270 PARK AVENUE, NEW YORK, NY 10017, UNITED STATES OF AMERICA (東京都港区港南2-15-1 品川インターシ ティA棟)	64,651	3.86
㈱電通	東京都港区東新橋1-8-1	53,550	3.20
大日本印刷㈱	東京都新宿区市谷加賀町1-1-1	40,100	2.39
リクルートグループ社員持株会	東京都中央区銀座8-4-17	38,432	2.30
㈱TBSテレビ	東京都港区赤坂5-3-6	33,330	1.99
日本テレビ放送網㈱	東京都港区東新橋1-6-1	33,330	1.99
日本トラスティ・サービス信託 銀行㈱(信託口7)	東京都中央区晴海1-8-11	30,781	1.84
計	—	588,620	35.22

(注) 自己株式には、「役員報酬BIP信託」により当該信託が保有する株式(1,278,722株)は含まれていません。

(6) 【議決権の状況】

① 【発行済株式】

2019年9月30日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	—	—	—
議決権制限株式(自己株式等)	—	—	—
議決権制限株式(その他)	—	—	—
完全議決権株式(自己株式等)	(自己保有株式) 普通株式 25,109,500	—	—
完全議決権株式(その他)	普通株式 1,670,804,100	16,708,041	—
単元未満株式	普通株式 46,430	—	—
発行済株式総数	1,695,960,030	—	—
総株主の議決権	—	16,708,041	—

(注) 「完全議決権株式(その他)」欄及び「単元未満株式」欄の普通株式には、役員報酬BIP信託に係る信託口が保有する当社株式1,278,700株及び22株が含まれています。

② 【自己株式等】

2019年9月30日現在

所有者の氏名 又は名称	所有者の住所	自己名義 所有株式数 (株)	他人名義 所有株式数 (株)	所有株式数 の合計 (株)	発行済株式 総数に対する 所有株式数 の割合(%)
(自己保有株式) ㈱リクルートホールディングス	東京都中央区銀座8-4-17	25,109,500	—	25,109,500	1.48
計	—	25,109,500	—	25,109,500	1.48

2 【役員の状況】

該当事項はありません。

第4 【経理の状況】

1. 要約四半期連結財務諸表の作成方法について

当社の要約四半期連結財務諸表は、国際会計基準第34号「期中財務報告」（以下、「IAS第34号」という。）に準拠して作成しています。当社は、「四半期連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（2007年内閣府令第64号。以下、「四半期連結財務諸表規則」という。）第1条の2に掲げる「指定国際会計基準特定会社」の要件を満たすことから、同第93条の規定を適用しています。

2. 監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、第2四半期連結会計期間（2019年7月1日から2019年9月30日まで）及び第2四半期連結累計期間（2019年4月1日から2019年9月30日まで）に係る要約四半期連結財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人による四半期レビューを受けています。

1 【要約四半期連結財務諸表】

① 【要約四半期連結財政状態計算書】

(単位：百万円)

	注記	前年度 (2019年3月31日)	当第2四半期 (2019年9月30日)
資産			
流動資産			
現金及び現金同等物		402,911	431,394
営業債権及びその他の債権		340,254	320,830
その他の金融資産	11	26,903	33,878
その他の流動資産		38,938	38,395
流動資産合計		809,007	824,498
非流動資産			
有形固定資産		74,566	81,706
使用権資産	3	—	239,398
のれん	5	410,651	404,212
無形資産		242,583	230,400
持分法で会計処理されている投資		50,557	61,181
その他の金融資産	11	127,458	120,308
繰延税金資産		27,451	29,040
その他の非流動資産		6,706	5,954
非流動資産合計		939,975	1,172,202
資産合計		1,748,982	1,996,701

(単位：百万円)

	注記	前年度 (2019年3月31日)	当第2四半期 (2019年9月30日)
負債及び資本			
負債			
流動負債			
営業債務及びその他の債務		212,193	183,594
社債及び借入金	11	24,869	24,408
リース負債	3	—	36,062
その他の金融負債	11	1,175	872
未払法人所得税		35,327	34,657
引当金		4,665	4,505
その他の流動負債		219,362	198,110
流動負債合計		497,594	482,211
非流動負債			
社債及び借入金	11	137,212	123,960
リース負債	3	—	218,111
その他の金融負債	11	1,334	2,738
引当金		8,581	9,192
退職給付に係る負債		52,347	53,171
繰延税金負債		52,240	53,994
その他の非流動負債		27,420	25,976
非流動負債合計		279,137	487,145
負債合計		776,731	969,356
資本			
親会社の所有者に帰属する持分			
資本金		10,000	40,000
資本剰余金		49,136	19,108
利益剰余金		942,449	1,027,066
自己株式		△32,378	△36,603
その他の資本の構成要素		△3,431	△29,448
親会社の所有者に帰属する持分合計		965,775	1,020,122
非支配持分		6,475	7,222
資本合計		972,251	1,027,344
負債及び資本合計		1,748,982	1,996,701

② 【要約四半期連結損益計算書】

【第2四半期累計】

(単位：百万円)

	注記	前第2四半期累計 (自 2018年4月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期累計 (自 2019年4月1日 至 2019年9月30日)
売上収益	7	1,143,339	1,201,201
売上原価		576,397	559,586
売上総利益		566,942	641,615
販売費及び一般管理費		447,378	501,111
その他の営業収益		8,633	5,692
その他の営業費用		1,626	3,536
営業利益		126,570	142,659
持分法による投資損益(△は損失)		△2,241	223
持分変動利益	8	769	12,247
金融収益		4,240	4,226
金融費用		288	1,522
税引前四半期利益		129,050	157,834
法人所得税費用		35,853	42,888
四半期利益		93,196	114,946
四半期利益の帰属			
親会社の所有者		92,684	114,148
非支配持分		512	797
四半期利益		93,196	114,946
親会社の所有者に帰属する 1株当たり四半期利益			
基本的1株当たり四半期利益(円)	10	55.47	68.32
希薄化後1株当たり四半期利益(円)	10	55.37	68.19

【第2四半期】

(単位：百万円)

	注記	前第2四半期 (自 2018年7月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期 (自 2019年7月1日 至 2019年9月30日)
売上収益	7	577,865	606,792
売上原価		287,905	282,209
売上総利益		289,959	324,583
販売費及び一般管理費		232,289	253,238
その他の営業収益		1,591	1,939
その他の営業費用		530	1,857
営業利益		58,730	71,426
持分法による投資損益 (△は損失)		△230	2,662
持分変動利益		507	193
金融収益		2,432	1,958
金融費用		120	743
税引前四半期利益		61,319	75,498
法人所得税費用		15,714	20,162
四半期利益		45,604	55,336
四半期利益の帰属			
親会社の所有者		45,321	54,837
非支配持分		283	499
四半期利益		45,604	55,336
親会社の所有者に帰属する 1株当たり四半期利益			
基本的1株当たり四半期利益 (円)	10	27.12	32.82
希薄化後1株当たり四半期利益 (円)	10	27.07	32.76

③ 【要約四半期連結包括利益計算書】

【第2四半期累計】

(単位：百万円)

	注記	前第2四半期累計 (自 2018年4月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期累計 (自 2019年4月1日 至 2019年9月30日)
四半期利益		93,196	114,946
その他の包括利益			
純損益に振替えられることのない項目：			
その他の包括利益を通じて測定する 金融資産の公正価値の純変動		6,539	△5,196
確定給付型退職給付制度の再測定額		—	—
持分法によるその他の包括利益に 対する持分相当額		△33	△44
小計		6,506	△5,241
純損益にその後に振替えられる 可能性のある項目：			
在外営業活動体の換算差額		19,576	△26,341
キャッシュ・フロー・ヘッジの 公正価値の変動額の有効部分		△57	△300
小計		19,519	△26,641
税引後その他の包括利益		26,025	△31,883
四半期包括利益		119,222	83,063
四半期包括利益の帰属			
親会社の所有者		118,498	82,351
非支配持分		723	711
四半期包括利益		119,222	83,063

【第2四半期】

(単位：百万円)

	注記	前第2四半期 (自 2018年7月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期 (自 2019年7月1日 至 2019年9月30日)
四半期利益		45,604	55,336
その他の包括利益			
純損益に振替えられることのない項目：			
その他の包括利益を通じて測定する 金融資産の公正価値の純変動		1,279	△1,012
確定給付型退職給付制度の再測定額		—	—
持分法によるその他の包括利益に 対する持分相当額		△13	△74
小計		1,265	△1,087
純損益にその後に振替えられる 可能性のある項目：			
在外営業活動体の換算差額		15,275	△7,225
キャッシュ・フロー・ヘッジの 公正価値の変動額の有効部分		△471	△502
小計		14,804	△7,728
税引後その他の包括利益		16,070	△8,815
四半期包括利益		61,675	46,520
四半期包括利益の帰属			
親会社の所有者		61,301	46,015
非支配持分		373	504
四半期包括利益		61,675	46,520

④ 【要約四半期連結持分変動計算書】

前第2四半期累計（自 2018年4月1日 至 2018年9月30日）

（単位：百万円）

	注記	親会社の所有者に帰属する持分						
		資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
						株式報酬	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2018年4月1日残高		10,000	50,115	811,287	△32,049	3,723	△8,354	881
会計方針の変更による累積的影響額				1,360				
会計方針の変更を反映した2018年4月1日残高		10,000	50,115	812,647	△32,049	3,723	△8,354	881
四半期利益				92,684				
その他の包括利益							19,365	△57
四半期包括利益		—	—	92,684	—	—	19,365	△57
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替				6,506				
自己株式の取得			△17		△1,078			
自己株式の処分			△153		969	△815		
配当金				△20,046				
株式報酬取引						1,049		
非支配株主との資本取引			△819					
その他の増減			16	146				
所有者との取引額等合計		—	△974	△13,393	△109	234	—	—
2018年9月30日残高		10,000	49,140	891,938	△32,158	3,958	11,011	824

	注記	親会社の所有者に帰属する持分				非支配持分	資本合計
		その他の資本の構成要素			合計		
		その他の包括利益を通じて測定する金融資産の公正価値の純変動	確定給付型退職給付制度の再測定額	合計			
2018年4月1日残高		—	—	△3,748	835,605	5,055	840,660
会計方針の変更による累積的影響額				—	1,360		1,360
会計方針の変更を反映した2018年4月1日残高		—	—	△3,748	836,965	5,055	842,020
四半期利益				—	92,684	512	93,196
その他の包括利益		6,506		25,814	25,814	210	26,025
四半期包括利益		6,506	—	25,814	118,498	723	119,222
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替		△6,506		△6,506	—		—
自己株式の取得				—	△1,096		△1,096
自己株式の処分				△815	0		0
配当金				—	△20,046		△20,046
株式報酬取引				1,049	1,049		1,049
非支配株主との資本取引				—	△819	693	△126
その他の増減				—	163	△65	97
所有者との取引額等合計		△6,506	—	△6,271	△20,749	627	△20,121
2018年9月30日残高		—	—	15,793	934,715	6,405	941,121

当第2四半期累計（自 2019年4月1日 至 2019年9月30日）

（単位：百万円）

	注記	親会社の所有者に帰属する持分						
		資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
						株式報酬	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2019年4月1日残高		10,000	49,136	942,449	△32,378	4,132	△8,198	635
四半期利益				114,148				
その他の包括利益							△26,255	△300
四半期包括利益		—	—	114,148	—	—	△26,255	△300
資本剰余金から 資本金への振替		30,000	△30,000					
その他の資本の構成 要素から利益剰余金 への振替				△5,241				
自己株式の取得			△23		△4,473			
自己株式の処分			△2		248	△16		
配当金				△24,226				
株式報酬取引						554		
その他の増減			△2	△63				
所有者との取引額等合計	9	30,000	△30,028	△29,531	△4,224	538	—	—
2019年9月30日残高		40,000	19,108	1,027,066	△36,603	4,670	△34,454	334

	注記	親会社の所有者に帰属する持分				非支配持分	資本合計
		その他の資本の構成要素			合計		
		その他の包括利益を通じて測定する金融資産の公正価値の純変動	確定給付型退職給付制度の再測定額	合計			
2019年4月1日残高		—	—	△3,431	965,775	6,475	972,251
四半期利益				—	114,148	797	114,946
その他の包括利益		△5,241		△31,797	△31,797	△85	△31,883
四半期包括利益		△5,241	—	△31,797	82,351	711	83,063
資本剰余金から 資本金への振替				—	—		—
その他の資本の構成 要素から利益剰余金 への振替		5,241		5,241	—		—
自己株式の取得				—	△4,497		△4,497
自己株式の処分				△16	229		229
配当金				—	△24,226		△24,226
株式報酬取引				554	554		554
その他の増減				—	△65	34	△31
所有者との取引額等合計	9	5,241	—	5,780	△28,004	34	△27,969
2019年9月30日残高		—	—	△29,448	1,020,122	7,222	1,027,344

⑤ 【要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位：百万円)

	注記	前第2四半期累計 (自 2018年4月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期累計 (自 2019年4月1日 至 2019年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前四半期利益		129,050	157,834
減価償却費及び償却費		35,683	55,764
子会社株式売却益		△7,436	△3,303
持分変動利益	8	△769	△12,247
営業債権及びその他の債権の増減		13,543	12,392
営業債務及びその他の債務の増減		△27,497	△25,394
その他の増減		△8,821	△11,048
小計		133,753	173,997
利息及び配当金の受取額		3,375	3,651
利息の支払額		△253	△1,535
法人所得税の支払額		△10,779	△39,524
営業活動によるキャッシュ・フロー		126,096	136,589
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出		△11,207	△16,545
無形資産の取得による支出		△25,138	△24,590
子会社の取得による支出	5	△126,788	△10,814
子会社の売却による収入		7,924	3,413
その他		△3,565	746
投資活動によるキャッシュ・フロー		△158,775	△47,791
財務活動によるキャッシュ・フロー			
長期借入金の返済による支出		△12,478	△12,478
リース負債の返済による支出		—	△16,681
自己株式の取得による支出		△1,096	△4,497
配当金の支払額	9	△20,055	△24,231
その他		233	1,081
財務活動によるキャッシュ・フロー		△33,397	△56,807
現金及び現金同等物に係る換算差額		12,059	△3,508
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)		△54,017	28,482
現金及び現金同等物の期首残高		389,822	402,911
現金及び現金同等物の四半期末残高		335,805	431,394

【要約四半期連結財務諸表注記】

1. 報告企業

㈱リクルートホールディングス（以下、「当社」という。）は日本の会社法に基づいて設立された株式会社であり、日本に所在する企業です。当社の登記されている本社及び主要な事業所の住所は、ホームページ（<https://recruit-holdings.co.jp/>）で開示しています。当社及びその子会社（以下、「当社グループ」という。）の事業内容及び主要な活動は、「6. 事業セグメント」に記載しています。

当社の2019年9月30日に終了する第2四半期の要約四半期連結財務諸表は、2019年11月13日に代表取締役社長兼CEO 峰岸 真澄及び取締役兼専務執行役員兼CFO 佐川 恵一によって承認されています。

2. 作成の基礎

(1) 要約四半期連結財務諸表がIFRSに準拠している旨

当社の要約四半期連結財務諸表は、IAS第34号に準拠して作成しています。当社は、四半期連結財務諸表規則第1条の2の「指定国際会計基準特定会社」の要件を満たすことから、四半期連結財務諸表規則第93条の規定を適用しています。なお、要約四半期連結財務諸表は、年度の連結財務諸表で要求されるすべての情報が含まれていないため、前年度の連結財務諸表とあわせて利用されるべきものです。

(2) 測定的基础

当社の要約四半期連結財務諸表は、公正価値で測定している金融商品等を除き、取得原価を基礎として作成しています。

(3) 機能通貨及び表示通貨

当社の要約四半期連結財務諸表は、当社の機能通貨である日本円で表示しており、百万円未満の端数を切り捨てています。

3. 重要な会計方針

本要約四半期連結財務諸表において適用する重要な会計方針は、以下を除き、前年度に係る連結財務諸表において適用した会計方針と同様です。

(会計方針の変更)

当社グループは、第1四半期よりIFRS第16号「リース」(2016年1月公表)(以下、「IFRS第16号」という。)を適用しています。

IFRS第16号の適用にあたっては、経過措置として認められているIFRS第16号の適用開始の累積的影響を適用開始日に認識する方法を採用しています。

当社グループでは、契約開始時に、その契約がリースであるか否か又はその契約にリースが含まれているか否かを契約の実質を基に判断しています。

リース負債はリース開始日より認識し、リースの計算利率が容易に算定できない場合には、残存リース料を借手の追加借入利率を用いて算定した割引現在価値で測定しています。開始日後においては、リース負債に係る金利や、支払われたリース料を反映するようにリース負債の帳簿価額を増減し、リースの条件変更等に必要に応じて再測定しています。また、リース期間については、リースの解約不能期間にリース期間を延長するオプション(当該オプションを行使することが合理的に確実である場合)及び解約するオプション(当該オプションを行使しないことが合理的に確実である場合)を考慮し決定しています。

使用権資産の測定には原価モデルを採用し、取得原価から減価償却累計額及び減損損失累計額を控除した金額で測定しています。取得価額には、リースの開始日におけるリース負債の当初測定額に前払リース料等を調整し、リース契約に基づき要求される原状回復義務等のコストを含めています。また、使用権資産に係る減価償却費は、リース期間にわたり定額法により算定しています。

なお、少額資産のリースについては、使用権資産及びリース負債を認識しないことを選択しています。

IFRS第16号への移行に際しては、契約がリース又はリースを含んだものであるかどうかについては、IFRS第16号C3項の実務上の便法を選択し、IAS第17号「リース」(以下、「IAS第17号」という。)及びIFRIC第4号「契約にリースが含まれているか否かの判断」の下での判断を引き継いでいます。

適用開始日現在の要約四半期連結財政状態計算書に認識されているリース負債に適用している借手の追加借入利率の加重平均は1.0%です。

前年度末現在でIAS第17号を適用して開示したオペレーティング・リース契約と要約四半期連結財政状態計算書に認識した適用開始日現在のリース負債の調整表は以下のとおりです。

(単位：百万円)

2019年3月31日現在で開示したオペレーティング・リース契約	124,127
適用開始日現在の追加借入利率を用いて割り引いた金額	121,310
行使することが合理的に確実な延長オプション等による影響	143,133
リース開始日未到来のリース契約(注)	△20,951
2019年4月1日現在のリース負債	243,492

(注) 2019年3月31日現在においてリース契約は締結しているが、開始していないリース契約を記載しています。

また、適用開始日において要約四半期連結財政状態計算書に認識した使用権資産は234,482百万円です。

なお、当社グループは、IFRS第16号を適用するに当たり、以下の実務上の便法を使用しています。

- ・特性が合理的に類似したリースのポートフォリオに単一の割引率を適用
- ・減損レビューを実施することの代替として、リースが適用開始日直前においてIAS第37号「引当金、偶発負債及び偶発資産」を適用して不利であるかどうかの評価に依拠
- ・当初直接コストを適用開始日現在の使用権資産の測定から除外
- ・延長又は解約オプションが含まれている契約について、リース期間を算定する際等に、事後的判断を使用

(表示方法の変更)

(要約四半期連結損益計算書関係)

前第2四半期累計において「金融収益」に含めて表示していた「持分変動利益」は、金額的重要性が増したため、当第2四半期累計においては「持分変動利益」として独立掲記しています。この表示方法の変更を反映させるため、前第2四半期累計において「金融収益」に含めて表示していた769百万円（前第2四半期は507百万円）は「持分変動利益」として組み替えています。

(要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書関係)

前第2四半期累計において「営業活動によるキャッシュ・フロー」の「その他の増減」に含めて表示していた「持分変動利益」は、金額的重要性が増したため、当第2四半期累計においては「持分変動利益」として独立掲記しています。この表示方法の変更を反映させるため、前第2四半期累計において「営業活動によるキャッシュ・フロー」の「その他の増減」に含めて表示していた769百万円は「持分変動利益」として組み替えています。

4. 重要な会計上の判断、会計上の見積り及び仮定

要約四半期連結財務諸表の作成において、経営者は、会計方針の適用並びに資産、負債、収益及び費用の報告額に影響を及ぼす判断、会計上の見積り及び仮定の設定を行っています。見積り及び仮定は、過去の実績や状況に応じ合理的だと考えられる様々な要因に基づく経営者の最善の判断に基づいています。しかし実際の結果は、その性質上、見積り及び仮定と異なることがあり、将来の不確実な経済条件の変動による影響を受けて、翌四半期以降の要約四半期連結財務諸表において認識する金額に重要な影響を与える可能性があります。

見積り及びその基礎となる仮定は継続して見直しています。これらの見積りの見直しによる影響は、当該見積りを見直した期間及び将来の期間において認識しています。

要約四半期連結財務諸表における重要な会計上の見積り及び仮定は、前年度に係る連結財務諸表と同様です。

5. 企業結合等

前第2四半期累計（自 2018年4月1日 至 2018年9月30日）

Glassdoor, Inc. の株式取得について

① 被取得企業の名称及び説明

被取得企業の名称：Glassdoor, Inc.（以下、「Glassdoor」という。）

被取得企業の事業の内容：オンライン求人広告及び企業情報サイト運営

② 取得日

2018年6月21日

③ 取得した議決権付資本持分の割合

100%

④ 企業結合の主な理由

当社は中期的に、米国及びグローバル市場においてIndeedの既存事業の拡大とM&Aを通じてHRテクノロジー事業を積極的に拡大する戦略を掲げています。この成長戦略に沿って、企業レビュー情報等の膨大なデータベースを公開し求人企業の透明性を高めてきたGlassdoorとオンライン求人情報専門検索を中心とする人材採用プラットフォームであるIndeedが協働することで、求職者と求人企業が各々直面している様々な問題を解決し、更なる成長を実現する事業機会を創出したいと考えています。当社は、オンライン求人検索、求職者と求人企業のマッチング、そして求職者による求人企業の口コミ情報によって、求職者の仕事探しと企業の求人活動を更に強力にサポートし、オンラインHR領域におけるポジションを確固たるものにしていきます。

⑤ 被取得企業の支配を獲得した方法

現金を対価とする株式取得

⑥ 認識したのれんの構成要因

今後の事業展開によって期待される将来の超過収益力及び既存のHRテクノロジー事業とのシナジーから発生したものです。

⑦ 取得対価及びその内訳

（単位：百万円）

対価	金額
現金及び現金同等物	143,045
合計	143,045

（注）取得対価は1,295百万米ドルを取得日の直物為替レートで換算した金額であり、Glassdoorの保有純現金の調整等を含んでいます。

⑧ 取得日における資産・負債の公正価値及びのれん

(単位：百万円)

科目	金額
流動資産（注1）	20,705
非流動資産（注2）	32,101
資産合計	52,807
流動負債（注3）	8,575
非流動負債	1,014
負債合計	9,590
資本合計	43,217
のれん	99,828
合計	143,045

第1四半期において取得対価の配分が完了しています。なお、前年度の連結財務諸表については、資産・負債の公正価値及びのれんの変動額に重要性がないため、遡及修正していません。

(注1) 現金及び現金同等物16,197百万円が含まれています。また、取得した営業債権の公正価値は3,378百万円です。

(注2) 無形資産が含まれています。無形資産の内訳は、以下のとおりです。

(単位：百万円)

科目	金額
顧客関連資産	14,466
商標権	9,000
その他	6,106
合計	29,573

(注3) 繰延収益5,980百万円が含まれています。

⑨ 取得関連費用

当該企業結合に係る取得関連費用は1,193百万円であり、要約四半期連結損益計算書の「販売費及び一般管理費」に計上しています。

当第2四半期累計（自 2019年4月1日 至 2019年9月30日）

当第2四半期累計に生じた重要な企業結合等はありません。

6. 事業セグメント

(1) 報告セグメントの概要

当社グループの事業セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているセグメントです。

当社グループは、事業の種類別に「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」の3つを事業セグメントとしており、報告セグメントもこれらと同一です。

HRテクノロジー事業は、オンライン求人情報専門検索を中心とする人材採用プラットフォーム「Indeed」、オンライン求人広告サイト「Glassdoor」及びこれらに関連する事業で構成されています。

メディア&ソリューション事業は、販促領域及び人材領域の2つの事業領域で構成されています。

人材派遣事業は、国内派遣及び海外派遣の2つの事業領域で構成されています。

(2) 報告セグメントに関する情報

報告セグメントの利益は従来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）でしたが、これまでの経営指標との比較可能性を考慮して、第1四半期より報告セグメントの利益又は損失の算定方法の変更を行っています。

変更後の報告セグメントの利益は調整後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）です。

全社／消去のセグメント利益には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は、主にセグメントに帰属しない一般管理費です。セグメント間の内部売上収益又は振替高は市場実勢価格に基づいています。なお、セグメント資産は、算定していないため、記載を省略しています。

前第2四半期累計（自 2018年4月1日 至 2018年9月30日）

（単位：百万円）

	報告セグメント				全社／消去	連結
	HRテクノロジー	メディア&ソリューション	人材派遣	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	149,087	346,472	647,779	1,143,339	—	1,143,339
セグメント間の内部売上収益又は振替高	2,626	2,968	7,184	12,778	△12,778	—
合計	151,713	349,441	654,963	1,156,118	△12,778	1,143,339
セグメント利益又はセグメント損失（△）	23,764	91,445	44,161	159,371	△4,124	155,246
減価償却費及び償却費						35,683
その他の営業収益						8,633
その他の営業費用						1,626
営業利益						126,570
持分法による投資損益（△は損失）						△2,241
持分変動利益						769
金融収益						4,240
金融費用						288
税引前四半期利益						129,050

当第2四半期累計（自 2019年4月1日 至 2019年9月30日）

（単位：百万円）

	報告セグメント				全社／消去	連結
	HRテクノロジー	メディア&ソリューション	人材派遣	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	204,121	374,943	622,136	1,201,201	—	1,201,201
セグメント間の内部売上収益又は振替高	4,895	3,272	7,969	16,137	△16,137	—
合計	209,016	378,216	630,105	1,217,338	△16,137	1,201,201
セグメント利益又はセグメント損失（△）	43,750	98,094	40,956	182,801	△5,044	177,757
減価償却費及び償却費（注）						37,253
その他の営業収益						5,692
その他の営業費用						3,536
営業利益						142,659
持分法による投資損益（△は損失）						223
持分変動利益						12,247
金融収益						4,226
金融費用						1,522
税引前四半期利益						157,834

（注）減価償却費及び償却費は、使用権資産の減価償却費を除いた金額です。

前第2四半期（自 2018年7月1日 至 2018年9月30日）

（単位：百万円）

	報告セグメント				全社／消去	連結
	HRテクノロジー	メディア&ソリューション	人材派遣	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	81,145	174,483	322,236	577,865	—	577,865
セグメント間の内部売上収益又は振替高	1,264	1,413	3,617	6,295	△6,295	—
合計	82,409	175,897	325,853	584,160	△6,295	577,865
セグメント利益又はセグメント損失（△）	14,317	44,058	20,123	78,499	△1,979	76,519
減価償却費及び償却費						18,849
その他の営業収益						1,591
その他の営業費用						530
営業利益						58,730
持分法による投資損益（△は損失）						△230
持分変動利益						507
金融収益						2,432
金融費用						120
税引前四半期利益						61,319

当第2四半期（自 2019年7月1日 至 2019年9月30日）

（単位：百万円）

	報告セグメント				全社／消去	連結
	HRテクノロジー	メディア&ソリューション	人材派遣	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	104,244	188,934	313,612	606,792	—	606,792
セグメント間の内部売上収益又は振替高	2,578	1,587	3,928	8,094	△8,094	—
合計	106,823	190,522	317,541	614,887	△8,094	606,792
セグメント利益又はセグメント損失（△）	24,409	47,949	21,133	93,492	△3,099	90,393
減価償却費及び償却費（注）						19,048
その他の営業収益						1,939
その他の営業費用						1,857
営業利益						71,426
持分法による投資損益（△は損失）						2,662
持分変動利益						193
金融収益						1,958
金融費用						743
税引前四半期利益						75,498

（注）減価償却費及び償却費は、使用权資産の減価償却費を除いた金額です。

7. 売上収益

分解した収益とセグメント収益の関連

主要な財・サービスのライン及びセグメント収益の関連は以下のとおりです。

(単位：百万円)

	前第2四半期累計 (自 2018年4月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期累計 (自 2019年4月1日 至 2019年9月30日)
HRテクノロジー	151,713	209,016
メディア&ソリューション	349,441	378,216
販促領域	194,463	216,366
住宅分野	49,470	54,341
結婚分野	27,769	26,457
旅行分野	31,695	38,891
飲食分野	18,503	18,884
美容分野	35,019	39,661
その他	32,003	38,129
人材領域	153,498	160,382
国内人材募集分野	136,727	141,955
その他	16,770	18,427
全社/消去 (メディア&ソリューション)	1,479	1,467
人材派遣	654,963	630,105
国内派遣領域	268,229	277,530
海外派遣領域	386,733	352,575
全社/消去	△12,778	△16,137
合計	1,143,339	1,201,201

(単位：百万円)

	前第2四半期 (自 2018年7月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期 (自 2019年7月1日 至 2019年9月30日)
HRテクノロジー	82,409	106,823
メディア&ソリューション	175,897	190,522
販促領域	100,812	110,616
住宅分野	25,264	27,590
結婚分野	13,855	13,164
旅行分野	17,640	21,302
飲食分野	9,236	9,340
美容分野	17,817	20,279
その他	16,998	18,939
人材領域	74,424	79,235
国内人材募集分野	66,462	70,008
その他	7,961	9,227
全社/消去 (メディア&ソリューション)	660	670
人材派遣	325,853	317,541
国内派遣領域	132,591	139,824
海外派遣領域	193,261	177,717
全社/消去	△6,295	△8,094
合計	577,865	606,792

当社グループは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の3つの事業を当社の取締役会が経営資源の配分の決定及び業績を評価するために定期的に検討を行う対象としていることから、これら3事業で売上収益を計上しています。

これらの事業から生じる収益は顧客との契約に従い計上しており、売上収益に含まれる変動対価等の金額に重要性はありません。

また、約束した対価の金額に含まれている重要な金融要素はありません。

① HRテクノロジー事業

オンライン求人情報専門検索サイト、オンライン求人広告サイト及び企業情報サイトを運営し、ユーザー（個人等）の求職活動及び顧客の求人活動を支援するサービスを提供することで、顧客より対価を得ています。オンライン求人情報専門検索サイトにおいて、顧客は有料広告を出稿し、ユーザーが有料広告を通じて当該顧客の求人情報にアクセスした時点で当該履行義務は充足されるため、同時点で収益を認識しています。

② メディア&ソリューション事業

販促領域

住宅、結婚、旅行、飲食及び美容等に関する情報を、当社グループが運営するインターネットサイトや情報誌に掲載し、サービス利用・商品購入を検討する個人へ提供することで、顧客より広告掲載料を得ています。

インターネットサイトへの広告掲載については、期間保証型の広告サービスについて、契約で定められた期間に渡り、広告を掲示する義務を負っています。当該履行義務は時の経過につれて充足されるため、当該契約期間に応じて均等按分し収益を認識しています。

情報誌への広告掲載サービスについては、契約に基づき顧客に対し、掲載期間を定めない広告関連サービスを提供しており、特定の紙面に広告を掲載する義務を負っています。そのため、情報誌の発売日（発行日）において、広告が掲載された情報誌が店頭で陳列され、消費者が購入・閲覧可能、もしくは読者に情報誌が到着した時点が履行義務の充足時点となると判断し、同時点で収益を認識しています。

人材領域

当社グループは、社員の中途採用を希望する顧客に対し、求める人材要件を整理した上で、職務経歴・スキル・志向の合った候補者を選定し、転職希望者を紹介する人材紹介サービスを提供しています。

当社グループは、紹介した転職希望者の入社をもって、顧客から紹介料を得ています。人材紹介サービスについては、契約に基づき個々の採用の成立に関するサービスの提供を行う義務を負っています。当該履行義務は、個々の入社時点で充足されるため、同時点で収益を認識しています。

また、新卒社員・中途社員等の採用を希望する顧客に対して、当社グループが運営するインターネットサイトや情報誌への広告掲載により募集から採用までの活動を支援することで、顧客より広告掲載料を得ています。

インターネットサイトへの広告掲載については、期間保証型の広告サービスについて、契約で定められた期間に渡り、広告を掲示する義務を負っています。当該履行義務は時の経過につれて充足されるため、当該契約期間に応じて均等按分し収益を認識しています。

情報誌への広告掲載サービスについては、契約に基づき顧客に対し、掲載期間を定めない広告関連サービスを提供しており、特定の紙面に広告を掲載する義務を負っています。

そのため、情報誌の発売日（発行日）において、広告が掲載された情報誌が店頭で陳列され、消費者が購入・閲覧可能、もしくは読者に情報誌が到着した時点が履行義務の充足時点となると判断し、同時点で収益を認識しています。

複数サービスのセット販売や複数回掲載のセット販売については、契約開始時に履行義務の基礎となるそれぞれのサービスの独立販売価格を算定し、取引価格をその独立販売価格の比率でそれぞれの履行義務に配分しています。

値引きについては、独立販売価格の比率でそれぞれの履行義務に配分しています。

③ 人材派遣事業

当社グループは、事務職、製造業務・軽作業、各種専門職等の人材を顧客に派遣する人材派遣サービスを提供しています。人材派遣サービスについては、契約に基づき労働力を提供する義務を負っています。当該履行義務は、派遣社員による労働力の提供に応じて充足されると判断し、派遣社員の派遣期間における稼働実績に応じて収益を認識しています。

8. 持分変動利益

持分法適用会社である51job, Inc.において、同社が発行した転換社債が第1四半期に権利行使された結果、当社の同社に対する持分が変動したこと等によるものです。

9. 配当金

配当金の支払額は以下のとおりです。

前第2四半期累計（自 2018年4月1日 至 2018年9月30日）

決議	株式の種類	配当金の総額 (百万円)	1株当たり配当額 (円)	基準日	効力発生日
2018年5月15日 取締役会 (注)	普通株式	20,060	12.0	2018年3月31日	2018年6月20日

(注) 配当金の総額には、役員報酬BIP信託が所有する当社株式に対する配当金13百万円が含まれています。

当第2四半期累計（自 2019年4月1日 至 2019年9月30日）

決議	株式の種類	配当金の総額 (百万円)	1株当たり配当額 (円)	基準日	効力発生日
2019年5月14日 取締役会 (注)	普通株式	24,246	14.5	2019年3月31日	2019年6月20日

(注) 配当金の総額には、役員報酬BIP信託が所有する当社株式に対する配当金19百万円が含まれています。

基準日が当第2四半期累計に属する配当のうち、配当の効力発生日が当第2四半期の末日後となるものは、以下のとおりです。

決議	株式の種類	配当金の総額 (百万円)	1株当たり配当額 (円)	基準日	効力発生日
2019年11月13日 取締役会 (注)	普通株式	25,062	15.0	2019年9月30日	2019年12月9日

(注) 配当金の総額には、役員報酬BIP信託が所有する当社株式に対する配当金19百万円が含まれています。

10. 1株当たり利益

(第2四半期累計)

(1) 基本的1株当たり四半期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前第2四半期累計 (自 2018年4月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期累計 (自 2019年4月1日 至 2019年9月30日)
基本的1株当たり四半期利益 (円)	55.47	68.32
(算定上の基礎)		
親会社の所有者に帰属する四半期利益 (百万円)	92,684	114,148
親会社の普通株主に帰属しない金額 (百万円)	—	—
基本的1株当たり四半期利益の計算に使用する四半期利益 (百万円)	92,684	114,148
普通株式の加重平均株式数 (千株)	1,670,836	1,670,791

(2) 希薄化後1株当たり四半期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前第2四半期累計 (自 2018年4月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期累計 (自 2019年4月1日 至 2019年9月30日)
希薄化後1株当たり四半期利益 (円)	55.37	68.19
(算定上の基礎)		
希薄化後1株当たり四半期利益の計算に使用する四半期利益		
基本的1株当たり四半期利益の計算に使用する四半期利益 (百万円)	92,684	114,148
四半期利益調整額 (百万円)	—	—
希薄化後1株当たり四半期利益の計算に使用する四半期利益 (百万円)	92,684	114,148
希薄化後1株当たり四半期利益の計算に使用する普通株式の加重平均株式数		
基本的1株当たり四半期利益の計算に使用する普通株式の加重平均株式数 (千株)	1,670,836	1,670,791
希薄化性潜在普通株式の影響 (千株)	3,162	3,157
希薄化後1株当たり四半期利益の計算に使用する普通株式の加重平均株式数 (千株)	1,673,998	1,673,949

(第2四半期)

(1) 基本的1株当たり四半期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前第2四半期 (自 2018年7月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期 (自 2019年7月1日 至 2019年9月30日)
基本的1株当たり四半期利益(円)	27.12	32.82
(算定上の基礎)		
親会社の所有者に帰属する四半期利益(百万円)	45,321	54,837
親会社の普通株主に帰属しない金額(百万円)	—	—
基本的1株当たり四半期利益の計算に使用する四半期利益(百万円)	45,321	54,837
普通株式の加重平均株式数(千株)	1,670,838	1,670,783

(2) 希薄化後1株当たり四半期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前第2四半期 (自 2018年7月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期 (自 2019年7月1日 至 2019年9月30日)
希薄化後1株当たり四半期利益(円)	27.07	32.76
(算定上の基礎)		
希薄化後1株当たり四半期利益の計算に使用する四半期利益		
基本的1株当たり四半期利益の計算に使用する四半期利益(百万円)	45,321	54,837
四半期利益調整額(百万円)	—	—
希薄化後1株当たり四半期利益の計算に使用する四半期利益(百万円)	45,321	54,837
希薄化後1株当たり四半期利益の計算に使用する普通株式の加重平均株式数		
基本的1株当たり四半期利益の計算に使用する普通株式の加重平均株式数(千株)	1,670,838	1,670,783
希薄化性潜在普通株式の影響(千株)	3,157	3,120
希薄化後1株当たり四半期利益の計算に使用する普通株式の加重平均株式数(千株)	1,673,996	1,673,903

11. 公正価値測定

(1) 公正価値の測定方法

資産

現金及び現金同等物、営業債権及びその他の債権については、短期間で決済されるものであり、帳簿価額が公正価値に近似しています。

その他の金融資産の公正価値は以下を除き、資産の残存期間及び信用リスクを加味した利率で割り引いた現在価値により算定しており、帳簿価額は公正価値に近似しています。

① 資本性金融資産

資本性金融資産のうち活発な市場が存在する銘柄の公正価値は、市場価格に基づいて算定しています。活発な市場が存在しない銘柄の公正価値は、主に割引キャッシュ・フロー法に基づく評価技法及び知識のある自発的な当事者間での最近の独立第三者間取引の利用に基づく評価技法を用いて評価しています。

② デリバティブ資産

デリバティブ資産の公正価値は、取引金融機関から提示された価格に基づいて算定しています。

負債

営業債務及びその他の債務、短期借入金については、短期間で決済されるものであり、帳簿価額が公正価値に近似しています。

長期借入金の公正価値は、元利金の合計額を、新規に同様に借入を行った場合に想定される利率で割り引いた現在価値により算定しています。

社債の公正価値は、市場価格を参照して算定しています。

その他の金融負債の公正価値は以下を除き、負債の残存期間及び信用リスクを加味した利率で割り引いた現在価値により算定しており、帳簿価額は公正価値に近似しています。

① デリバティブ負債

デリバティブ負債の公正価値は、取引金融機関から提示された価格に基づいて算定しています。

(2) 公正価値ヒエラルキー

当社グループにおける公正価値の測定レベルは、市場における観察可能性に応じて次の3つに区分しています。

レベル1：活発に取引される市場で公表価格により測定された公正価値

レベル2：レベル1以外の、観察可能な価格を直接、又は間接的に使用して算定された公正価値

レベル3：観察不能なインプットを含む評価技法から算定された公正価値

公正価値測定に複数のインプットを使用している場合には、その公正価値測定の全体において重要な最も低いレベルのインプットに基づいて公正価値のレベルを決定しています。

前年度及び当第2四半期累計においてレベル1、2及び3の間の重要な振替はありません。なお、当社グループは、各ヒエラルキー間の振替を、振替を生じさせた事象が発生した報告期間の末日において認識しています。

- ① 経常的に公正価値で測定する金融資産及び金融負債のレベル別の内訳
 金融商品の公正価値ヒエラルキーのレベル別の内訳は、以下のとおりです。

前年度 (2019年3月31日)

(単位：百万円)

	帳簿価額	レベル1	レベル2	レベル3
金融資産				
資本性金融資産	93,996	64,830	—	29,166
デリバティブ資産	—	—	—	—
金融資産合計	93,996	64,830	—	29,166
金融負債				
デリバティブ負債	289	—	289	—
金融負債合計	289	—	289	—

当第2四半期 (2019年9月30日)

(単位：百万円)

	帳簿価額	レベル1	レベル2	レベル3
金融資産				
資本性金融資産	87,540	56,219	—	31,321
デリバティブ資産	—	—	—	—
金融資産合計	87,540	56,219	—	31,321
金融負債				
デリバティブ負債	2,216	—	2,216	—
金融負債合計	2,216	—	2,216	—

レベル1の資本性金融資産は、主に活発な市場が存在する株式です。

レベル2のデリバティブ資産及びデリバティブ負債は、主に金利スワップ、通貨スワップ及び先物為替予約等のデリバティブ金融商品です。

レベル3の資本性金融資産は、主に活発な市場が存在しない非上場株式等です。

当第2四半期累計において、公正価値ヒエラルキーレベル3に区分される金融資産の重要な変動はありません。

- ② 償却原価で測定する金融資産及び金融負債

償却原価で測定する金融資産及び金融負債の帳簿価額と公正価値は、以下のとおりです。

(単位：百万円)

	前年度 (2019年3月31日)		当第2四半期 (2019年9月30日)	
	帳簿価額	公正価値	帳簿価額	公正価値
社債	49,899	50,147	49,913	50,174

上記の表には、償却原価で測定する金融資産及び金融負債のうち、帳簿価額が公正価値と近似するものを含めていません。なお、長期借入金は、主に変動金利によるものであり、市場金利が反映されるため、帳簿価額が公正価値に近似しています。

12. 後発事象

自己株式の取得

当社は、2019年8月28日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項について以下のとおり決議しました。また、当該決議に基づき当第2四半期において自己株式を1,316,600株（4,473百万円）取得しました。

(1) 自己株式の取得を行う理由

当社は、2019年5月14日に公表したキャピタル・アロケーションの方針に則り、今後の投資余力、市場環境及び財務状況の見通し等を勘案し、自己株式取得の実施（以下、「本自己株式取得」という。）を決議しました。本自己株式取得の実施に際しては、2019年8月28日に公表した当社普通株式の売出しに伴う株式需給への影響を勘案するとともに、株主還元の上をを図る目的を実現するものと考えています。

(2) 取得に係る事項の内容

- ① 取得対象株式の種類 : 当社普通株式
- ② 取得し得る株式の総数 : 30,000,000株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.79%）
- ③ 株式の取得価額の総額 : 80,000百万円（上限）
- ④ 取得期間 : 2019年9月19日から2019年11月29日まで
- ⑤ 取得の方法 : 投資一任方式による株式会社東京証券取引所における市場買付け

(3) 2019年10月31日現在における取得状況

- ① 取得した株式の種類 : 当社普通株式
- ② 取得した株式の総数 : 14,237,900株
- ③ 株式の取得価額の総額 : 49,284百万円

2 【その他】

2019年11月13日開催の取締役会において、2019年9月30日の株主名簿に記録された株主に対し、以下のとおり中間配当を行うことを決議しました。

① 配当金の総額	25,062百万円
② 1株当たりの金額	15円00銭
③ 支払請求権の効力発生日及び支払開始日	2019年12月9日

第二部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の四半期レビュー報告書

2019年11月13日

株式会社リクルートホールディングス
取締役会 御中

EY新日本有限責任監査法人

指定有限責任社員 業務執行社員	公認会計士	室 橋 陽 二	Ⓜ
指定有限責任社員 業務執行社員	公認会計士	三 ッ 木 最 文	Ⓜ
指定有限責任社員 業務執行社員	公認会計士	三 木 拓 人	Ⓜ

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、「経理の状況」に掲げられている株式会社リクルートホールディングスの2019年4月1日から2020年3月31日までの連結会計年度の第2四半期連結会計期間（2019年7月1日から2019年9月30日まで）及び第2四半期連結累計期間（2019年4月1日から2019年9月30日まで）に係る要約四半期連結財務諸表、すなわち、要約四半期連結財政状態計算書、要約四半期連結損益計算書、要約四半期連結包括利益計算書、要約四半期連結持分変動計算書、要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書及び注記について四半期レビューを行った。

要約四半期連結財務諸表に対する経営者の責任

経営者の責任は、「四半期連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」第93条の規定により国際会計基準第34号「期中財務報告」に準拠して要約四半期連結財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない要約四半期連結財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

監査人の責任

当監査法人の責任は、当監査法人が実施した四半期レビューに基づいて、独立の立場から要約四半期連結財務諸表に対する結論を表明することにある。当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期レビューの基準に準拠して四半期レビューを行った。

四半期レビューにおいては、主として経営者、財務及び会計に関する事項に責任を有する者等に対して実施される質問、分析的手続その他の四半期レビュー手続が実施される。四半期レビュー手続は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して実施される年度の財務諸表の監査に比べて限定された手続である。

当監査法人は、結論の表明の基礎となる証拠を入手したと判断している。

監査人の結論

当監査法人が実施した四半期レビューにおいて、上記の要約四半期連結財務諸表が、国際会計基準第34号「期中財務報告」に準拠して、株式会社リクルートホールディングス及び連結子会社の2019年9月30日現在の財政状態、同日をもって終了する第2四半期連結会計期間及び第2四半期連結累計期間の経営成績並びに第2四半期連結累計期間のキャッシュ・フローの状況を適正に表示していないと信じさせる事項がすべての重要な点において認められなかった。

利害関係

会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以 上

- (注) 1. 上記は四半期レビュー報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は当社(四半期報告書提出会社)が別途保管しています。
2. XBRLデータは四半期レビューの対象には含まれていません。

【表紙】

【提出書類】 確認書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条の4の8第1項

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2019年11月13日

【会社名】 株式会社リクルートホールディングス

【英訳名】 Recruit Holdings Co., Ltd.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長兼CEO 峰岸 真澄

【最高財務責任者の役職氏名】 取締役兼専務執行役員兼CFO 佐川 恵一

【本店の所在の場所】 東京都中央区銀座八丁目4番17号

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1 【四半期報告書の記載内容の適正性に関する事項】

当社代表取締役社長兼CEO 峰岸 真澄及び当社取締役兼専務執行役員兼CFO 佐川 恵一は、当社の第60期第2四半期（自 2019年7月1日 至 2019年9月30日）の四半期報告書の記載内容が金融商品取引法令に基づき適正に記載されていることを確認しました。

2 【特記事項】

確認に当たり、特記すべき事項はありません。