

## 2021年3月期 第4四半期及び通期連結業績 決算概要

### 1. 2021年3月期 第4四半期及び通期連結業績ハイライト

(十億円)	2021年3月期				
	Q4実績	Q4前期比	通期実績	前期比	通期予想
売上収益 <sup>(1)</sup>	613.1	4.0%	2,269.3	-5.4%	2,224.6
売上収益(家賃給付受託事業を除く)	594.2	0.8%	2,190.3	-8.7%	-
調整後EBITDA	30.7	-44.4%	241.6	-25.7%	231.9
調整後EBITDAマージン	5.0%	-4.4 pt	10.6%	-2.9 pt	-
営業利益	19.5	-	162.8	-21.0%	151.2
親会社の所有者に帰属する四半期・当期利益	13.8	3.5%	131.3	-27.0%	123.5
調整後EPS	6.78円	-61.0%	82.56円	-31.8%	77.08円

(1) 2021年3月期第4四半期及び通期実績売上収益には家賃支援給付金事務事業(家賃給付受託事業)に係る受託料がそれぞれ、188億円、790億円含まれます

### 2. 2021年3月期 第4四半期 セグメント業績ハイライト

#### HRテクノロジー:

- 売上収益は23.3%増。米ドルベース売上収益は26.8%増<sup>(1)</sup>。有料求人広告利用の増加が主な要因
- 売上収益の増加に加え、販売管理費の柔軟なコスト管理を行った結果、調整後EBITDAは107.2%増、調整後EBITDAマージンは13.3%(前第4四半期7.9%)
- 売上収益の回復に伴い、第3四半期よりもマーケティング投資を増やし、エンジニアや技術部門の採用を継続

(1) 当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

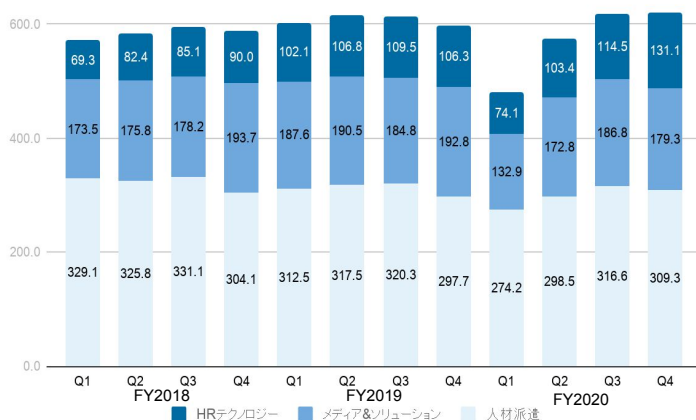
#### メディア&ソリューション:

- 売上収益は7.0%減(家賃給付受託事業の売上収益除きは16.8%減)。2021年1月7日から3月21日まで日本国内の一部都府県を対象に発出された緊急事態宣言や新型コロナウイルス感染症の感染者数増加等の影響を受けて減収
- 調整後EBITDAは、78.8%減、調整後EBITDAマージンは4.1%
- 大幅な減収に加えて、来期以降の成長を見据えた戦略的かつ積極的なマーケティング投資を行ったこと、2021年4月1日付メディア&ソリューションSBUの組織再編に係る費用増加や新型コロナウイルス感染症等の影響による貸倒引当金の増額を行ったため、大幅に減益

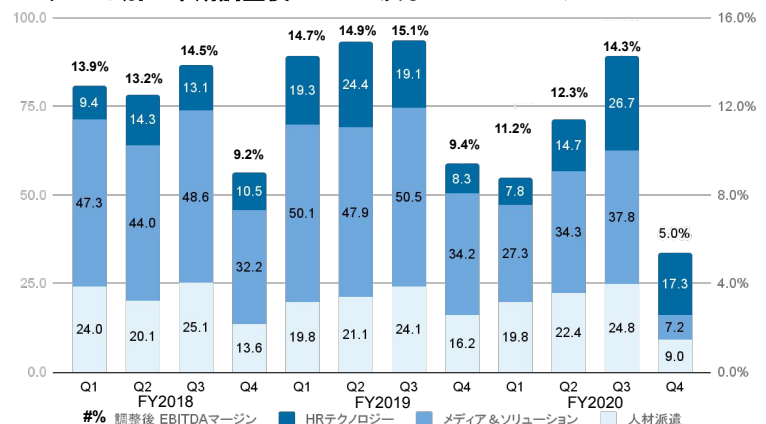
#### 人材派遣:

- 売上収益は3.9%増(為替影響除きは1.1%増)となり、国内派遣は0.8%減、海外派遣は8.3%増(為替影響除きは2.9%増)
- 調整後EBITDAは44.2%減(国内派遣63.0%減、海外派遣12.0%減)。調整後EBITDAマージンは2.9%
- 国内派遣領域は、派遣スタッフ数が前年同期と比較して減少したこと等により減収。また、募集費等将来の成長を見据えた投資を行ったことにより減益
- 海外派遣領域は一部の産業においては事業の回復が見られたことや、為替のプラス影響等により増収。また、将来の成長を見据えた人員強化のための投資により調整後EBITDAは減益

セグメント別四半期売上収益



セグメント別四半期調整後EBITDA及びEBITDAマージン<sup>(2,3)</sup>



(2) 「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

(3) FY2018はEBITDA及びEBITDAマージン、FY2019、FY2020は調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン

### 3. 2022年3月期 連結業績予想及び配当予想

(十億円)	2020年3月期		2021年3月期		2022年3月期	
	通期実績	通期実績	前期比	通期予想	前期比	
売上収益 <sup>(1)</sup> (家賃給付受託事業除き)	2,399.4	2,269.3 (2,190.3)	-5.4% (-8.7)%	2,450.0 - 2,600.0	8.0% - 14.6%	
調整後EBITDA	325.1	241.6	-25.7%	270.0 - 335.0	11.7% - 38.6%	
営業利益	206.0	162.8	-21.0%	180.0 - 245.0	10.5% - 50.5%	
税引前利益	226.1	168.5	-25.5%	185.0 - 250.0	9.8% - 48.4%	
当期利益	181.2	131.6	-27.3%	140.0 - 190.0	6.3% - 44.3%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	179.8	131.3	-27.0%	140.0 - 190.0	6.6% - 44.6%	
調整後EPS (円)	121.03	82.56	-31.8%	95.51 - 126.10	15.7% - 52.7%	

(1) 2021年3月期通期実績売上収益には家賃給付受託事業に係る受託料が790億円含まれます

2022年3月期の連結業績予想における想定為替レートは1米ドル=108円、1ユーロ=130円、1豪ドル=84円です。

#### 配当の状況及び予想

当社は中間期末日及び期末日を基準に年2回の剰余金の配当を行う方針としています。

2022年3月期の配当については未定です。

	年間配当金				
	Q1期末	Q2期末	Q3期末	期末	合計
2020年3月期	-	15円00銭	-	15円00銭	30円00銭
2021年3月期	-	9円50銭	-	10円50銭	20円00銭
2022年3月期	-	未定	-	未定	未定

### 4. 2021年3月期 セグメント業績予想

(十億円)	2020年3月期		2021年3月期		2022年3月期	
	通期実績	通期実績	前期比	通期予想	前期比	
HRテクノロジー事業	売上収益	3,907	3,993	2.2%	米ドルベース前期比 +40% - +50%程度	
	調整後EBITDA マージン	16.8%	15.8%	-1.0pt	20%程度	
メディア &ソリューション事業	売上収益	438.5	456.0 (376.9)	4.0% (-14.0%)	家賃給付受託事業除きに対して 前期比-3%程度 - +9%程度	
	人材領域	314.1	214.0	-31.9%	前期比 +13% - +24%程度	
	調整後EBITDA マージン	24.2%	15.9%	-8.3pt	前期と同程度	
人材派遣事業	売上収益	567.8	569.9	0.4%	前期と同程度	
	国内	567.8	569.9	0.4%	前期と同程度	
	海外	680.3	628.8	-7.6%	前期比 +5% - +10%程度	
	調整後EBITDA マージン	6.5%	6.4%	-0.2pt	前期と同程度	

### 5. キャピタルアロケーション方針

当社のキャピタルアロケーションは、以下を優先順位として設定しています。

- 既存事業の継続的な成長に資する投資
- 安定的な配当の継続的な実施
- 人材マッチング市場におけるHRテクノロジー事業を中心とした戦略的M&A
- 市場環境及び財務状況の見通しを考慮した上での自己株式取得

資本効率について、ROE15%の水準を目安として設定しています。個別の投資案件の実行是非を判断する際は、資本コストを上回るハードルレートを適用する等、資本効率の実現に取り組んでいます。

## 6. 経営戦略

### Simplify Hiring - 人材マッチング市場におけるマッチングの質の圧倒的な向上

当社グループは、グローバルな人材マッチング市場において、テクノロジーとデータを駆使してマッチングの質とスピードを圧倒的に向上させ、採用プロセスを簡単にすることを目指しています。HRテクノロジー事業のIndeedとGlassdoor、メディア&ソリューション事業、人材領域のタウンワークやリクナビといったオンライン求人プラットフォーム、人材紹介サービス、人材派遣事業等、人材マッチング市場の多くの領域で事業を運営しながら、同時に、これまでの伝統的な人材採用手法やプロセスの革新に取り組んでいます。

世界最大規模の求人情報及び企業情報プラットフォームであるIndeedとGlassdoorによって、多様な求職者や、事業規模を問わず多くの企業クライアントが利用するグローバル人材マーケットプレイスを構築してきました。当社グループのテクノロジーは求職者に最適な求人情報を提供し、企業クライアントに最適な採用候補者を紹介することができ、求人広告市場のみならず、その他の人材マッチング市場にも変革をもたらすことが可能となります。

長期的には、長年蓄積されたマッチングデータとAIや機械学習を組み合わせることで、ボタンをクリックするだけで求職者と企業クライアントのマッチングができるような、より速く効率的な採用を目指します<sup>(1)</sup>。これは人材マッチング市場において当社グループが事業展開しているすべての領域に応用できると考えています。

当社グループは、オンライン求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、人材派遣市場の総称と定義する人材マッチング市場について、2020年におけるグローバル市場規模を1,310億米ドル程度と推定しています。各マーケットの内訳は以下の表に記載のとおりです。

加えて、現在は企業クライアントの採用担当者が行っている採用関連業務を、テクノロジーを活用し自動化することで中長期的に事業機会を創出していきます。当社グループは、この事業機会と人材紹介市場を組み合わせたものを採用オートメーション市場と定義しています。採用オートメーションは発展の初期段階にあるため、現時点では市場規模の定量化は行っていません。

グローバル人材マッチング市場規模は、経済成長及び労働市場の状況との連関性が高く、各国政府による新型コロナウイルス感染症の拡大防止対応の影響を受けて、2020年は市場規模が縮小しました。当社グループは、2021年に新型コロナウイルス感染症の影響が低減するに伴って人材マッチング市場は再び成長に転じると想定しており、人材マッチング事業で培ってきた事業ノウハウやテクノロジーを活用しながら、求職者及び求人企業をサポートしていきます。

人材マッチング市場規模 (推定) <sup>(2)</sup>		2019年 (十億米ドル)	2020年 (十億米ドル)
求人広告及び採用ツール市場		21	19
人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場	人材紹介	55	26
	エグゼクティブサーチ		19
人材派遣市場 (売上総利益ベース)		82	67
<b>合計</b>		<b>\$159</b>	<b>\$131</b>
採用オートメーション市場		N/A	N/A

(1) 当社グループは当該領域において法的規制が存在する可能性を認識しており、それらの規制を遵守するよう努めています

(2) 算定根拠の詳細は決算短信をご参照ください

## 6. 経営戦略

### Help Businesses Work Smarter - SaaSソリューションによる日本国内企業クライアントの業績及び生産性向上

メディア&ソリューション事業は、日本国内の企業クライアントの業績及び生産性の更なる向上の支援を目指しています。当社が従来より日本国内の販促・人材領域で提供してきたサービスを更に進化させ、テクノロジーやデータを駆使したオンラインプラットフォームや業務・経営支援ツールであるSaaSソリューションの提供を通じて、企業クライアントの集客・顧客管理、採用や人材管理、決済等にわたる、事業運営に係る経済活動全般を支えるエコシステムを構築していきます。

企業クライアントの業績及び生産性の向上のためには、それぞれのお店や企業の事業運営に寄り添うことで課題を特定し、データとテクノロジーを駆使したソリューションの迅速な提供が不可欠です。具体的には、各事業分野における、主に集客支援に特化した既存のオンラインプラットフォームと、それらに付随する業務効率の向上を支援するパーティカルSaaSソリューション及び事業分野を問わず幅広い業界の企業クライアントに共通する事業運営の課題を解決するホリゾンタルSaaSソリューションの開発と提供を進めています。

2021年4月に国内の中核事業会社・機能会社7社の統合と組織改編を実施したことにより、従来から営業担当者が培ってきた企業クライアントとの関係を基盤としながら、エンジニアリングやデータサイエンスが企業クライアントの課題解決に迅速に貢献できる組織構造となりました。

企業クライアントの事業運営を支えるエコシステムへの進化を実現する過程では、SaaSソリューションの登録アカウント数が最重要指標であると考えています。2021年3月末時点のSaaSソリューション登録アカウント数は、当社が有するマッチングプラットフォームの登録アカウント数を上回って伸長しています。

日本国内におけるアカウント数の規模及び今後の成長見通しに関しては、例えばホリゾンタルSaaSソリューションのAir ビジネスツールの日本における潜在顧客数を約290万程度<sup>(1)</sup>と推定しており、アカウント数が成長する余地は依然として大きいと認識しています。新型コロナウイルス感染症拡大による非接触決済手段への需要が高まっていることで、Airペイのアカウント数が特に増加しており、2021年3月末時点では約21.0万<sup>(2)</sup>、前年同期比41.7%増となりました。

また、AirペイとAir ビジネスツールの他のソリューションを併用する企業クライアントも増加しています。2021年3月末時点のAirペイアカウント数約21.0万のうち、他ソリューションを併用しているアカウント数は約13.5万となりました。今後もAirペイのアカウント数の伸長が、SaaSソリューションの利用アカウント数増加に寄与していくと考えています。



(1) 出典：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査結果」及び中小企業基本法における中小企業者の定義等に基づき、中小企業者の事業所数を業種別に算定した上で、2020年3月末時点のAir ビジネスツールの利用実績を踏まえて、Air ビジネスツールの導入可能性があると当社が判断した業種に属する中小企業者の事業所数を合計することにより推計しています。なお、潜在店舗数の推計に当たり、2020年3月末時点のAir ビジネスツール登録アカウント数が20アカウント以上存在する業種をAir ビジネスツールの導入可能性があると判断しています。また、2021年3月末時点のAir ビジネスツール登録アカウントは、アクティブでないアカウントを含みます。

(2) 登録アカウント数は、当該サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブアカウントを含みます。

### Prosper Together -ステークホルダーとの共業を通じた持続的な成長

当社は、不確実性が高まる中で持続的な企業価値向上を目指すためには、健全なガバナンスのもとで、企業活動全体を通じて社会や地球環境にポジティブなインパクトを与え、全てのステークホルダーとの共存共栄を目指す必要があると考えています。そのためESG(環境・社会・ガバナンス)についての具体的な目標を掲げ、取締役会においてその進捗状況を確認し議論するとともに、ステークホルダーとの対話を継続しながら、その実現に向けて取り組んでいます。

詳細は、2021年5月17日発表の「サステナビリティへのコミットメントについて」をご覧ください。

[https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir\\_news/20210517\\_03.html](https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/20210517_03.html)

Appendix:  
2021年3月期 第4四半期 セグメント業績ハイライト

(十億円)	Q4実績			通期実績		
	2020年3月期	2021年3月期	前年同期比	2020年3月期	2021年3月期	前年同期比
<b>HRテクノロジー</b>						
売上収益	106.3	131.1	23.3%	424.9	423.2	-0.4%
米ドルベース売上収益 <sup>(1)</sup> (百万米ドル)	\$974	\$1,235	26.8%	\$3,907	\$3,993	2.2%
調整後EBITDA	8.3	17.3	107.2%	71.2	66.7	-6.3%
調整後EBITDAマージン	7.9%	13.3%	+5.4pt	16.8%	15.8%	-1.0pt
<b>メディア&amp;ソリューション</b>						
売上収益						
販促						
住宅	30.6	32.8	7.2%	113.3	116.9	3.2%
美容	21.1	23.4	10.6%	81.6	82.9	1.6%
結婚	12.2	7.5	-38.2%	52.0	29.9	-42.4%
旅行	16.8	11.9	-29.1%	73.4	53.8	-26.6%
飲食	9.8	3.8	-61.3%	39.2	14.1	-64.0%
その他	22.3	41.4	85.5%	78.9	158.1	100.4%
合計	113.0	121.0	7.1%	438.5	456.0	4.0%
人材						
国内人材募集	70.0	50.3	-28.1%	277.8	186.5	-32.9%
その他	9.1	7.8	-13.7%	36.2	27.4	-24.3%
合計	79.1	58.2	-26.5%	314.1	214.0	-31.9%
全社/消去	0.6	0.0	-	3.1	1.9	-
合計	192.8	179.3	-7.0%	755.9	672.0	-11.1%
調整後EBITDA						
販促	18.6	12.7	-31.3%	115.9	96.4	-16.9%
調整後EBITDAマージン	16.5%	10.6%	-5.9pt	26.4%	21.1%	-5.3pt
人材	18.8	4.6	-75.2%	83.4	36.8	-55.9%
調整後EBITDAマージン	23.7%	8.0%	-15.7pt	26.6%	17.2%	-9.4pt
全社/消去	(3.1)	(10.1)	-	(16.5)	(26.4)	-
合計	34.2	7.2	-78.8%	182.9	106.7	-41.6%
調整後EBITDAマージン	17.8%	4.1%	-13.7pt	24.2%	15.9%	-8.3pt
<b>人材派遣</b>						
売上収益						
国内派遣	143.6	142.5	-0.8%	567.8	569.9	0.4%
海外派遣	154.0	166.8	8.3%	680.3	628.8	-7.6%
合計	297.7	309.3	3.9%	1,248.1	1,198.8	-4.0%
調整後EBITDA						
国内派遣	10.2	3.7	-63.0%	47.1	48.7	3.4%
調整後EBITDAマージン	7.1%	2.7%	-4.5pt	8.3%	8.6%	+0.3pt
海外派遣	5.9	5.2	-12.0%	34.1	27.4	-19.6%
調整後EBITDAマージン	3.9%	3.1%	-0.7pt	5.0%	4.4%	-0.7pt
合計	16.2	9.0	-44.2%	81.2	76.2	-6.2%
調整後EBITDAマージン	5.4%	2.9%	-2.5pt	6.5%	6.4%	-0.2pt

(1) 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

Appendix:  
調整後EBITDA及び調整後四半期利益の調整項目

(十億円)	2021年3月期	
	Q4実績	通期実績
調整後EBITDA		
営業利益	19.5	162.8
その他の営業収益	-11.2	-21.4
その他の営業費用	+2.8	+21.2
減価償却費及び償却費	+30.8	+119.9
EBITDA	41.9	282.6
減価償却費(リース)	-11.1	-40.9
調整後EBITDA	30.7	241.6

(十億円)	2021年3月期	
	Q4実績	通期実績
調整後四半期利益		
親会社の所有者に帰属する四半期利益	13.8	131.3
企業結合に伴い生じた無形資産の償却費	+3.9	+17.6
非経常的な利益	-10.9	-19.5
非経常的な損失	+1.9	+20.0
調整項目の一部に係る税金相当額	+1.4	-14.5
調整後四半期利益	10.3	134.9

各種指標の算式

指標	算式
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
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(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
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 ±非経常的な損益の一部に係る税金相当額
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
非経常的な損益	子会社株式売却損益、事業統合関連費用、固定資産売却損益 /除却損等、 恒常的な収益力を表すために、当社が非経常的であり利益指標において調整すべきであると判断した損益

※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

2021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2021年3月期 決算短信を元に作成されています。決算短信及び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。

業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。

経済状況の変化、個人ユーザーの嗜好及び企業クライアントのニーズの変化、他社との競合、法規制の変化環境、為替レートの変動その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。従って、将来見通しに関する記述に過度に依拠することのないようお願いいたします。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。

本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。