

2016年3月期通期決算 説明要旨

株式会社リクルートホールディングス

2016年3月期 通期業績について

■連結業績サマリ

2016年3月期の売上高は前期比22.2%増の1兆5,886億円、EBITDAは5.7%増の2,022億円、EBITDAは5.7%増の2,022億円となり、ともに、過去最高水準の実績となりました。また、海外売上高が5,000億を越え、海外売上高比率は35.9%となりました。

また、のれん償却前当期純利益は、4.5%増の1,124億円となり、配当については当初計画通り、一株当たり50円とさせていただきます。

■販促メディア事業

販促メディア事業においては、売上高は、日常消費領域が好調に推移した結果、前年同期比4.8%増の3,493億円となりました。EBITDAは、第3四半期に美容分野で生じたシステム障害に加えて、当初想定通りではありますが、スタートアップ企業であるQuandoo社やHotSpring社等の業績を当期より新たに取り込んだ影響等により、3.1%減の932億円となりました。

ライフイベント領域では、住宅分野においては、分譲マンション部門の売上高は低調に推移した一方で、戸建・流通部門や賃貸部門は、引き続き好調に推移いたしました。また、結婚分野の売上高は横ばいで推移いたしました。

日常消費領域では、旅行分野においては、宿泊単価、宿泊者数ともに前年同期比1桁中盤の伸び率となった結果、売上高は好調に推移いたしました。飲食分野においては、当期末における有料掲載店舗数は、前年同期末比で18.2%増となり、中小クライアントの獲得が順調に進んだ結果、売上高は好調に推移しました。美容分野については、引き続き既存クライアントとの取引拡大や新規クライアントの獲得が進んだ結果、売上高は好調に推移いたしました。

なお、通期での飲食分野のネット予約人数は3,729万人、美容分野の予約件数は4,501万件となり、ともに前年同期比で約50%の高い増加となりました。

海外子会社の進捗状況については、主に欧州でオンライン飲食予約サービスを展開するQuandoo、同じく欧州でオンライン美容予約サービスを展開するTreatwellとともに、現在は予約可能店舗数の拡大を重点戦略としております。2015年12月末時点での予約可能店舗数は、Quandooで1万2千店を超え、Treatwellについても2万店を超える等、順調な拡大が続きました。

■人材メディア事業

人材メディア事業においては、国内、海外人材募集領域ともに好調に推移した結果、売上高は前年同期比18.7%増の3,592億円、EBITDAは12.8%増の880億円となりました。

国内人材募集領域では、3月の有効求人倍率は1.3倍と高位安定しており、好調な市場環境及び売上高が継続い

たしました。

海外人材募集領域では、引き続き、中小クライアントのサービス利用拡大が続いており、前年同期比 83.1%の大幅な増収となりました。なお、為替変動による売上高への影響額はプラス 74 億円であり、その影響を除いた場合の売上高伸び率は、67%となっております。また、2015 年 1-12 月の平均月間ユニークビジター数は、米国以外の地域において順調に拡大し、前年同期比 38.2%増の 1 億 7,000 万となりました。

■人材派遣事業

人材メディア事業においては、売上高は、国内が好調に推移したことに加え、海外での円安影響や、M&A により取得した子会社の新規業績寄与により、前年同期比 31.8%増の 8,900 億円となりました。また、EBITDA については、売上高の増加に加え、海外の既存子会社において利益率の改善が進展したこと等により、21.9%増の 496 億円となりました。

国内人材派遣領域では、堅調な市場環境が継続する中、売上高は好調に推移いたしました。

海外人材派遣領域では、当期より新たに業績寄与した、Peoplebank 社、Chandler 社、Atterro 社の合計売上高は 1,633 億円となりました。また、為替変動による売上高影響額はプラス 353 億円となり、新規連結及び為替影響を除いた場合の海外派遣領域の売上高は 3%の減収となりましたが、これはご案内の通り、経営効率化を進める中で、一部非効率な取引を終了したこと等によるものであります。なお、海外既存子会社の EBITDA マージンについては順調に改善が進み、EBITDA の実額自体も増加しております。

なお、直近ではオランダの人材派遣会社である USG People の子会社化について発表させていただいておりますが、実現した際には、USG においても適切に収益性の改善が図れるものと考えております。

2016 年 3 月期 中期経営方針及び通期見通しについて

■中期経営方針

当社は 2020 年を目途に人材領域でグローバル No.1、2030 年を目途に販促領域でグローバル No.1 という長期ビジョンを掲げておりますが、今後 3 年間は引き続き国内・外において、既存事業の競争力強化に加えて、新規事業開発や M&A を推進してまいります。

特に海外人材募集領域においては、Indeed を中長期的な成長の柱とするために、既存領域での成長強化加えて、新規の M&A を含めた事業領域の拡大に積極的に取り組んで参ります。

求人広告を取り扱う既存領域では、引き続き米国でのマネタイズの促進に加え、米国以外でのマネタイズに向けた各種マーケティング投資を行ってまいります。

加えて、新規事業領域への進出にも積極的に取り組んでまいります。ある外部調査によれば、Indeed が現在サービスを提供している求人広告領域の市場規模は、スクリーニングやソーシング等の他の HR 業務全体の市場規模のおよそ 6 分の 1 を占めるに過ぎず、我々の高い技術力は、より幅広い HR 領域においてクライアントの課題解決に貢献することができると考えています。これらの取り組みにより、3 年後には、最低でも現在の 2 倍の売上高に達し、規模の面でも当社

グループの重要な一角を担う事業に成長させていく計画を持っております。

次に国内新規事業として取り組んでいる「Air シリーズ」及び「スタディサプリ」についてです。

「Air シリーズ」は中小事業者向け業務支援サービスとして展開しておりますが、現在は自前展開に加えて、他社サービスとの提携により事業を推進しております。

また、「Air シリーズ」の開発におきましては、日本初となるアップル社とのパートナーシップを結び、提供するアプリの仕様設計段階から共同開発を行う体制を整えており、開発スピードを更に向上させていきたいと考えております。また、今年4月よりビッグカメラ社とコラボレーションを開始し、ビックカメラ有楽町店他2店舗において「Air レジ」ほか、「Air ペイメント」「モバイル決済 for Air レジ」「Air ウェイト」のサービスカウンターを常設し、中小事業者への導入促進を進めて参ります。このような取り組みの下、「Air シリーズ」として、3～5年での黒字化を図る考えです。

「スタディサプリ」については、先行して開始した高校生向けサービスにおいて、当連結会計年度末の有料会員数が16.7万人を超えるなど多くのユーザー数を獲得し、単年度黒字を達成しました。

また、全国の高校約5,000校のうち、約700校において副教材として採用されるなど新たな取り組みも開始しており、今後も、国や自治体、学校とも連携しながらサービス拡大を図って参ります。このような取り組みの下、「スタディサプリ」事業全体として、3～5年程度の時間軸で、黒字化を実現する計画です。

以上、ご説明したような成長戦略を実行していくにあたり、M&Aをはじめとした各種投資を、これまで以上に機動的かつ積極的に行うことを狙いとして、経営目標の時間軸の置き方を“毎期の安定的な成長”から“3年間の年平均成長率”へ変えさせていただきました。また、同時に、株主価値の向上についても重視しており、指標を調整後EPSとし、成長率そのものは、現状よりもやや高い水準を掲げております。そしてこの3年間は、前述の通りの各種投資を実行しながら、将来における高い成長を狙ってまいります。

なお、M&Aを検討する際には、従来通り社内の厳格な投資基準に基づいて判断していきたいと考えています。その他の財務ポリシーについては、従来ご説明させていただいている内容から変更はございません。

■連結業績見通し

2017年3月期におきましては、売上高は、前年同期比6.4%増の1兆6,900億円、EBITDAは7.3%増となる2,170億円を見込んでおります。

また、調整後EPSは、2.7%増の215.14円、一株当たり配当については前期と同水準の50円を見込んでおります。

なお、本日公表させていただいた通期見通しは、あくまで現時点での見込みであり、仮に、USGの子会社化が実現した場合には大きく変更になる可能性があります。

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。