

2015年3月期第2四半期決算 説明要旨

株式会社リクルートホールディングス

グループ概要について

■主要事業セグメント

当社の主要事業セグメントは、販促メディア事業、人材メディア事業、人材派遣事業の3つとなります。前期実績を例にとると、売上高については、約50%がメディア事業（販促メディア・人材メディア）、残り50%が人材派遣事業から構成されております。一方、EBITDAについては、約80%以上がメディア事業から構成されております。

■経営指標/EBITDA

当社では、EBITDAを重要な経営指標に採用しており、M&Aによる追加分とは別に、既存事業において、每期1桁中盤から後半の伸び率で、成長させていくことを経営目標にしております。

各セグメントの売上高EBITDA率についてですが、メディア事業においては、現状の20%後半程度のマージンが適正な水準であると考えております。一方、人材派遣事業の売上高EBITDA率は、会計上、派遣スタッフの給料も含めた派遣料を売上高として認識し、原価として派遣スタッフの給料を控除しているため、メディア事業と比べると低くなりますが、前期の5.7%という水準は、既に世界トップクラスにあると認識しております。

このような売上高EBITDA率を意識した上で、そこから出る余力については既存事業の強化や成長投資に配分していく考えです。

■中長期ビジョン

国内で培ったこのような強みを活かし、当社グループは、2020年を目途に人材領域で、そして、2030年を目途に販促領域を含めた双方で、グローバルNo.1のマッチング・プラットフォーム企業となることを、中長期ビジョンに掲げております。このビジョン実現に向け、国内においては主にIT戦略を、また、海外においては積極的なM&A戦略を進めております。

■国内事業の持続的な成長

国内事業においては、ITを活用した新規クライアントの獲得を進めております。当社は日常消費領域において、飲食分野の「Airレジ」（エアレジ）や、美容分野の「SALON BOARD」（サロンボード）等、クラウドベースの予約管理・注文管理システムを、クライアントに無償で提供しております。

例えば、「SALON BOARD」は、美容院のクライアントの予約管理業務を代行し、予約が入っていない美容師の予約可能時間を、ユーザー画面である「ホットペッパービューティー」に掲載します。飲食分野の「Airレジ」は、注文管理システムですが、注文が入っていないテーブルを空席と認識し、ユーザー画面である「ホットペッパーグルメ」にその空席情報を掲載します。

このような取り組みにより、クライアントの業務負荷を削減すると同時に、ユーザーにとって利便性の高い情報を提供し続けることで、クライアントに対するユーザーの送客率を高め、結果としてクライアントの取引拡大を目指しております。

なお、当第2四半期累計期間における、飲食分野「ホットペッパーグルメ」のネット予約人数は900万人、また、美容分野における「ホットペッパービューティー」のネット予約件数は1,341万件となっております。

■海外事業の更なる成長

海外事業におけるM&Aの指針についてですが、M&Aを行う際には、少額出資等でリスクを最小化しながら事業展開の可能性検証を行う「フェーズ1」、そして、その実証された効果をもって展開を加速させる「フェーズ2」の2つに分けて実施しております。また、IRR10%という厳格な投資基準の下で、投資判断を行っております。

現在、人材派遣事業、人材メディア事業は「フェーズ2」にあり、主な実績としては、人材派遣で4社、人材メディアで5社のM&Aを行ってきました。また、販促メディア事業は、現在「フェーズ1」であるため、現地企業とのアライアンスや少額出資等を中心に進めており、9社の実績があります。

販促メディア事業においては、当第2四半期累計期間において、5社に少額出資を行っております。例えば、「Wahanda」は、欧州最大のオンライン美容予約サービスを運営している企業、また「Quandoo」は、ドイツやイタリア等で最大級の飲食店予約サイトを運営している企業になります。現在、これら企業に当社の事業運営ノウハウやマーケティングノウハウ等を移植することでのバリューアップ等に取り組んでおります。

■財務方針

今回の上場で、約1,000億円の資金調達をさせていただきましたが、当社の中期的な成長投資に対する余力は約7,000億円と考えております。M&Aについては、1件あたり1,000億円以上の案件も視野に入れており、事業活動で得た資金でまかなえない場合には、借入を優先的に活用することを想定しておりますが、その際には、国内格付機関におけるA格の水準を意識しております。

加えて、資本の効率性にも注意を払っており、当期純利益にのれん償却額を足し戻した、調整後ROEで15%の水準を目安として意識しております。

また、株主の皆様には持続的な利益成長によるキャピタルゲインで報いていくことを基本原則として考えており、配当性向については、のれん償却額を足し戻した当期純利益に対し、25%を目安として設定しております。

2015年3月期 第2四半期累計実績について

■連結業績サマリ

第2四半期累計実績は、売上高で2桁の増収、EBITDAも増益となり、順調に進捗いたしました。

売上高については、求人意欲の拡大等を背景に、前年同期比10.4%増の6,173億円となりました。なお、海外売上高については、19.0%増の1,584億円となっております。一方、EBITDAについては、1.1%増益の858億円に留まりました。これは、前期の第4四半期より開始した成長投資を、この上期も継続したことによるものであり、成長投資自体も予定通りに進捗していることから、結果、EBITDAの実績についても計画通りとなっております。

また、四半期純利益については、のれん償却額と減価償却費が増加しており、前年同期比 4.1%減の 284 億円となりました。

■ 販促メディア事業

売上高は、前年同期比 3.3%増となる、1,579 億円、EBITDA は 4.4%減となる、438 億円となりました。

売上高については、ライフイベント領域は 0.4%の減収となった一方で、日常消費領域は 7.3%増と、好調に推移いたしました。なお、EBITDA の減益は、成長投資として「Air レジ」や「SALON BOARD」の導入を引き続き強化したことによるものであり、想定どおりの実績となっております。

ライフイベント領域についてですが、結婚分野の売上高は、ほぼ横ばいの堅調な推移となりました。一方、住宅分野においては、戸建・流通部門や賃貸部門は好調に推移したものの、消費税率の引き上げ影響等を受けて、売上高比率の高い分譲マンション部門が低調に推移したため、4.5%の減収となりました。

また、日常消費領域については、各分野とも増収となり、なかでも宿泊単価の上昇等を受けて旅行分野が 6.8%の増収となったほか、「SALON BOARD」の導入を強化している美容分野が 17.8%の大幅な増収となりました。また、飲食、美容分野ともに、ネット予約数が拡大しており、IT 戦略が順調に進捗しております。

■ 人材メディア事業

売上高は、前年同期比 17.9%増となる 1,368 億円、EBITDA は 11.6%増となる 322 億円となり、国内人材募集、海外人材募集領域ともに、好調に推移いたしました。

国内人材募集領域では、好調な市場環境が続く中、営業人員の増員等の営業体制の強化を行った結果、中途及びアルバイト・パート部門を中心に好調に推移し、前年同期比 11.2%の増収となりました。第 3 四半期以降の伸び率自体については、なだらかなトレンドになっていくものと見込んでおります。

海外人材募集領域においては、中小クライアントのサービス利用が順調に拡大しており、前年同期比 86.7%増と大幅な増収となりました。第 3 四半期以降においても、堅調に推移する見込みです。

なお、円安による増収効果は、プラス 10 億円であり、その影響を除いた場合の売上高伸び率は、前年同期比 77.4%となっております。

■ 人材派遣事業

売上高は、前年同期比 11.3%増となる 3,281 億円、EBITDA は 13.0%増となる 189 億円となりました。国内、海外ともに市場環境の緩やかな回復を受けて、好調に推移いたしました。

国内派遣領域では、リクルートスタッフィング、スタッフサービスともに好調に推移した結果、売上高は、前年同期比 10.1%の増収となりました。第 3 四半期以降も堅調に推移する見込みです。

海外派遣領域では、米国や英国の堅調な実質 GDP 成長率を受けまして、当社業績も好調に推移し、売上高は、前年同期比 13.2%の増収となりました。海外についても、第 3 四半期以降、堅調に推移する見込みです。また、当社グループの強みであるコストマネジメント手法の浸透が進んでおり、売上高 EBITDA 率の改善も順調に進捗しております。なお、円安による増収効果は、プラス 109 億円であり、その影響を除いた場合の売上高伸び率は、4.1%となりました。

■2015年3月期 通期見通し

通期見通しについては、期初公表の内容から変更はありません。

なお、新卒商品の売上の計上時期が、前期は第3四半期であったものの、今期は第4四半期に変更になる影響等を受けまして、第3四半期累計でのEBITDAは減益となる見通しであります。ただし、第4四半期において、その分を含め増益となる見通しとなっております。

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。