

2016年3月期 第1四半期決算内容に関する主な質問

株式会社リクルートホールディングス

連結業績について

Q：売上高の伸び率（12.5%増）に対して、EBITDA 伸び率（4.7%増）が低い理由は？

A：M&Aを行った子会社の中で、当第1四半期より新たに業績寄与した Peoplebank 社が、他のセグメントに比べて利益率が低い人材派遣事業を営む会社であることに加え、「Airレジ」の導入推進や、海外人材募集領域（Indeed）におけるブランド投資等、中長期的な成長に向けた各種投資を行ったことにより、売上高伸び率より EBITDA 伸び率が低くなっております。

Q：為替変動が 2016年3月期第1四半期実績に与えたインパクトは？

A：当第1四半期の期中平均為替レートは1ドル119.16円でした。また、為替変動による売上高の増加額は、107億円（前年同期比）となりました。なお、米ドル/円のレートで、1円円安になることで、売上高は通期で約30億円増加します。

Q：通期見通しの売上伸び率（19.2%）に対して、2016年3月期第1四半期の売上伸び率（12.5%）が低い要因は？

A：2016年3月期にM&Aにより新たに業績に寄与する予定の子会社の業績寄与時期がそれぞれ異なることによるものです。なお、新たに業績寄与する子会社の中で、最も大きな売上高となる Chandler 社の業績寄与時期は第2四半期からを予定しております。

セグメント別業績について

■ 販促メディア事業

Q：売上高の伸び率（5.8%増）に対して、EBITDA 伸び率（2.3%増）が低い理由は？

A：主に、M&Aを行った子会社の中で、当第1四半期より新たに業績寄与した Quandoo 社がスタートアップ企業であり、当期においてはマイナスの EBITDA を計画することによるものです。なお、Quandoo 社の業績は、子会社化時の計画に沿って順調に進捗しております。

Q：住宅分野において、売上高が前年同期比 6.1%増と好調に推移した理由は？

A：住宅分野では、消費税率引き上げ前の駆け込み需要からくる反動減による新築マンション部門の売上高の減少が緩やかになったことに加え、引き続き戸建や中古マンション、賃貸部門等の売上高が好調に推移したことにより、6.1%の増収となりました。

Q：日常消費領域において、売上高が前年同期比 9.5%増と好調に推移した理由は？

A：主に、旅行分野が前年同期比 15.4%の増収となったことと、美容分野が前年同期比 20.8%の増収となったためです。旅行分野では、インバウンドの影響等により国内宿泊施設の稼働率が上昇した結果、引き続き宿泊単価が上昇したことに加え、人泊数が増加したことにより増収となりました。美容分野では、「サロンボード」の導入を進め、クライアントやユーザーの利便性を高めたことにより、ネット予約件数が順調に増加しております。その結果としてクライアント 1 社当たりの取引金額が増加し、また、引き続き新規クライアントの獲得も順調に進んだことにより増収となりました。

■人材メディア事業

Q：売上高の伸び率（16.2%増）に対して、EBITDA 伸び率（8.6%増）が低い理由は？

A：国内人材募集領域では期中を通じて有効求人倍率の改善が続くなど市場環境が好調だったこと、海外人材募集領域では引き続き Indeed が好調だったことから 16.2%の増収となりましたが、Indeed において中長期的な成長を見据えた投資を行ったため、EBITDA の伸びが 8.6%に留まりました。

Q：海外人材募集領域において、売上高が前年同期比 80.6%と好調に推移した理由は？

A：Indeed において、引き続き、中小クライアントによるサービス利用が拡大しているためです。なお、この好調な事業拡大トレンドに鑑み、Indeed では中長期的な更なる成長を見据えて、もう一段の投資に踏み込んでおり、現状収益の中心である米国だけでなく、米国以外の地域においても、ユーザー獲得を目的として、継続的にブランド投資や集客投資等を行っております。

■人材派遣事業

Q：売上高（伸び率 13.6%増）、EBITDA（伸び率 16.1%増）がともに好調に推移した理由は？

A：売上高は、国内派遣領域においては、市場環境の緩やかな回復を背景に増加し、また、海外派遣領域においては、M&A を行った子会社の中で、Peoplebank 社が当第 1 四半期より新たに業績寄与したこと、及び円安の影響により増加しました。EBITDA は、売上高が増加したことに加えて、既存の子会社において当社の強みである効率的な経営が引き続き進展し、EBITDA マージンの改善が進んだ結果、好調に推移しました。

■その他事業/調整額

Q：その他事業の赤字が続いている要因は？

A：「ID ポイント戦略」の費用等を計上しており、引き続き当戦略を強化しているためです。

Q：調整額の EBITDA のマイナスが拡大している理由は？

A：IT 戦略の強化により、IT 人材の採用・育成費用やセキュリティ対策費用等が増加していることに加え、会計基準の変更により、今期より M&A に伴うアドバイザー費用が一括での費用計上に変更となったためです。

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。