

2016年3月期第1四半期決算 説明要旨

株式会社リクルートホールディングス

2016年3月期 第1四半期累計実績について

■ 連結業績サマリ

当第1四半期累計実績は、主要3事業セグメント全てが増収、増益となり、好調に推移した結果、売上高は、前年同期比12.5%増の3,441億円、EBITDAは4.7%増の497億円となりました。当第1四半期は、社内での第1四半期見通しに対しても強含んでおり、期初公表の通期見通しに対しても順調な進捗となりました。営業利益については、減価償却費やのれん償却額の増加により、前年同期比4.7%減の301億円となりました。また、投資有価証券売却益や、M&Aに伴う段階取得に係る差益等、特別利益71億円を計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比19.5%増の222億円となりました。なお、これら特別利益については、期初公表した通期見通しに織り込み済みの内容であります。

また、M&Aによって、当第1四半期より新たに業績寄与した子会社は、主にQuandoo社とPeoplebank社の2社になりますが、それらを控除した既存事業ベースでの実績は、売上高で前年同期比9.4%増の3,344億円、EBITDAで5.7%増の502億円となっており、こちらも順調に進捗しております。

なお、M&Aにより子会社化した各社の業績寄与時期は、Quandoo社、Peoplebank社が第1四半期、Chandler社、Atterro社が第2四半期（予定）、Hotspring社、Treatwell社が第3四半期（予定）であります。

セグメントEBITDAの調整額は、前期まで取得費用に含めていたM&Aに伴うアドバイザー費用が、会計基準の変更に伴い、今期より一括での費用計上に変ったこと、並びにIT戦略の強化等に取り組んだことにより、前年同期比14億円減のマイナス43億円となりました。これら費用の増加が生じた中においても、各事業セグメントが好調に推移したこと、とりわけ、海外人材募集や旅行、美容分野等が強含みで推移したこと等を受けて、全社EBITDAは計画に対しても強含んでおり、第1四半期から前年同期比で増益となりました。

■ 販促メディア事業

売上高は、前年同期比5.8%増の818億円、EBITDAは、2.3%増の238億円となりました。前期の通期では、ほぼ横ばいでの推移となったライフイベント領域が2.1%の増収と堅調に推移したほか、日常消費領域は9.5%の増収となり、引き続き好調に推移いたしました。

ライフイベント領域について、住宅分野の分譲マンション部門においては、新築マンションの供給戸数が未だ低い水準にあり、当社売上高も低調に推移いたしましたが、その下げ幅は数パーセント前半にまで落ち着いてきております。また、戸建・流通部門や賃貸部門は引き続き好調に推移したことから、住宅分野全体の売上高は前年同期比6.1%の増収となりました。なお、結婚分野の売上高は前年同期比0.8%の減収となり、ほぼ横ばいでの推移となりました。

日常消費領域について、旅行分野では、前期に引き続き、宿泊施設の稼働率上昇を背景とした宿泊単価の上昇、及び当社サービスにおける宿泊者数の増加が続いており、売上高は前年同期比15.4%増となりました。美容分野については、当第1四半期における予約件数は809万件となっており、前年同期比で2桁の高い成長率が続いております。

その結果、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み、売上高は前年同期比 20.8%の増収となりました。一方、飲食分野においては、引き続き大手クライアントの業績不調の影響を受けた結果、前年同期比 4.5%の増収に留まりました。なお、戦略として進めている中小クライアントの獲得については順調に進捗しており、当第 1 四半期末における有料掲載店舗数は、前年同期末比で約 26%増となりました。また、当第 1 四半期における飲食分野のネット予約人数は 721 万人となっており、美容分野と同様に前年同期比で 2 桁の高い成長率が続いております。

国内事業における重点戦略の進捗状況に関しましては、中小企業向け業務支援分野として進めている「Air シリーズ」の展開ですが、当第 1 四半期末における「Air レジ」の登録アカウント数は 17.6 万アカウントとなりました。また、「Air レジ」と連携して利用可能な、スマートデバイスを用いたクレジットカード決済サービス「Air ペイメント」の提供を、2015 年 11 月中旬より新たに開始することを決定いたしました。今後のアカウント数の効率的な拡大や、将来のマネタイズ等に向け、「Air シリーズ」の展開を引き続き強化してまいります。また、進学分野では、当第 1 四半期末における「受験サプリ」の有料会員数が 13.3 万人となり、こちらも順調に拡大いたしました。

また、販促メディア事業においては、当第 1 四半期から欧州でオンライン飲食予約サービスを展開する Quandoo 社が新たに業績寄与しております。当事業においては、子会社化時の買収後バリューアップ見直しから変更はなく、現在は、欧州におけるオンライン飲食予約数 No.1 の実現に向け、予約可能店舗数の拡大に注力しており、2015 年 3 月末における予約可能店舗数は約 6,900 店となりました。子会社化は 2015 年 3 月であること、及び海外子会社は 3 か月遅れでの連結であることから、当第 1 四半期末の実績は、ほぼ当社によるバリューアップ前の実績となりますが、2015 年 6 月末時点では 8,000 店舗以上になる等、順調に拡大が続いております。なお、欧州でオンライン美容予約サービスを展開する Hotspring 社及び Treatwell 社の業績寄与時期は、第 3 四半期からを予定しております。

■人材メディア事業

売上高は、国内人材募集及び海外人材募集領域ともに好調に推移した結果、前年同期比 16.2%増の 803 億円となりました。一方、EBITDA につきましては、海外人材募集領域におきましては、中長期的な更なる成長に向けて、引き続き、米国以外でのユーザー集客に係る投資を強化しており、その結果、8.6%増の 213 億円となりました。

国内人材募集領域においては、6 月の有効求人倍率が 1.19 倍になる等、好調な市場環境が継続しております。その結果、中途採用広告、中途の人材紹介、並びにアルバイト・パート分野ともに堅調に推移し、売上高は、前年同期比 6.1%増の 598 億円となりました。

海外人材募集領域においては、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 80.6%の大幅な増収となりました。また、円安による増収効果はプラス 15 億円であり、その影響を除いた場合の売上高伸び率は、64.1%となりました。なお、2015 年 3 月時点における月間ユニークビジター数は、米国以外の地域においても、順調に拡大が続いた結果、前年同期比 52.6%増の 1 億 7,700 万人となりました。

■人材派遣事業

売上高は、国内派遣領域が堅調に推移したことに加え、海外派遣領域での円安影響や、豪州で IT 及びエンジニアの人材派遣を主領域とする Peoplebank 社の新規業績寄与により、前年同期比 13.6%増の 1,842 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、主に海外の既存子会社において効率的な経営が順調に進展したことから、16.1%増の 105 億円となりました。

国内派遣領域における売上高は、前年同期比 4.8%の増収となりました。なお、当第 1 四半期は、暦上、前年同期と比較して営業日数が 1 日少ないことから、売上高伸び率が 1 桁中盤に留まっておりますが、1 桁後半の伸び率を見込む通期見通しに対して、順調な進捗であります。

海外派遣領域における売上高は、前年同期比 26.3%の増収となりました。第 1 四半期における Peoplebank 社の連結期間は 2 か月間となっており、売上高で約 95 億円の業績寄与となりました。

また、為替変動による業績影響額はプラス 89 億円となり、新規連結及び為替影響を除いた場合の売上高は 1.6%の減収となりました。これは、経営効率化を進める中で一部の取引を終了したことや、一部不況産業の影響を受けたことによるものですが、この減収は、通期見通しには織り込み済みの内容であり、当社の戦略である EBITDA マージンの改善、ひいては実額の増加自体は想定以上に進んでいることから、順調な進捗と認識しております。

なお、豪州の Chandler 社、及び米国の Atterro 社の新規連結は、第 2 四半期からを予定しております。

2016 年 3 月期 通期見通しについて

■連結業績見通し

通期見通しについては、期初公表した内容から変更はありません。

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。