

## 2016年3月期 第3四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（21.8%増）に対して、EBITDAの伸び率（5.4%増）が低い理由は？

A：M&Aによって、他のセグメントに比べてEBITDAマージンが低い人材派遣事業を営むPeoplebank社、Chandler社、Atterro社及び当初計画通りではありますが、EBITDAがマイナスのスタートアップ企業であるQuandoo社、Hotspring社等が当期より新たに業績寄与している影響で、売上高伸び率よりEBITDA伸び率が低くなっております。

#### Q：通期見通しのEBITDA（2,010億円）に対して、順調な進捗なのか？

A：当第3四半期累計期間では、海外人材募集領域や旅行分野等が好調に推移しました。一方、第4四半期では、中長期的な更なる成長に向けて、売上高が好調に推移しているIndeed社のユーザー集客投資や、重点戦略とするAirシリーズ、サブシリーズ等の強化のための投資を行っていく予定のため、通期見通しに変更はありません。

#### Q：為替変動が当第3四半期累計期間に与えたインパクトは？

A：当第3四半期累計期間の期中平均為替レートは1米ドル120.98円、1豪ドル92.29円でした。また、為替変動による売上高の増加額は385億円（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、豪ドル/円のレートで、1円円安になることで、売上高は通期で約15億円増加します。

### セグメント別業績について

#### ■ 販促メディア事業

#### Q：売上高が4.6%増加しているのに対して、EBITDAが5.8%減少している理由は？

A：主に当期より新たに業績寄与しているQuandoo社、Hotspring社がスタートアップ企業であり、マイナスのEBITDAを計上していることによるものです。

#### Q：美容分野において、売上高が前年同期比13.1%増となり、第2四半期累計期間の18.7%よりも伸び率が鈍化している理由は？

A：美容分野では、当第3四半期においてシステム障害が発生し、その後の対応に伴う一時的な業績影響が生じた結果、売上高の伸び率は13.1%に留まっております。一方で、ネット予約件数が引き続き順調に拡大したこと等を背景に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む等、ビジネス環境や競争優位性に大きな変化は生じておらず、システム障害の影響を除いた売上高の伸び率は第2四半期累計期間を上回る水準で推移しております。

**Q：国内事業における重点戦略である中小企業向け業務支援分野及び教育分野の進捗状況は？**

A：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」の展開については、当第 3 四半期末における「Air レジ」の登録アカウント数が 21.8 万（前年同期 10.5 万）となる等、順調に拡大しました。当期に入ってからアカウント数の伸びは前期のトレンドと比べると低くなっておりませんが、これは当期においては、利用率や利用頻度の向上を新たな重点戦略としているためであります。

教育分野として展開している「受験サプリ」の展開については、有料会員数が 15.3 万人（前年同期 5.0 万人）となり、順調に拡大しました。

**Q：M&A によって、第 1 四半期より業績寄与している Quandoo 社及び当第 3 四半期から新たに業績寄与している Hotspring 社の業績は順調に推移しているか？**

A：Quandoo 社、Hotspring 社は、現在は予約可能店舗数の拡大を重点戦略とし、将来的に事業が拡大する基盤を作っている段階であるため、EBITDA はマイナスではありますが、子会社化時の計画の範囲内にコントロールしております。

なお、Quandoo 社については、子会社化時の予約可能店舗数は約 6,000 店舗でありましたが、2015 年 12 月末時点では 12,000 店舗を突破し、3 年後を目途に 3 万店という目標に向け、順調に拡大しております。

Hotspring 社については、子会社化時の予約可能店舗数は約 12,000 店でありましたが、Treatwell 社等の子会社化も経て、2015 年 12 月末時点では 20,000 店を突破し、4 年前後を目途に 3 万店という目標に向け、順調に拡大しております。

**■人材メディア事業**

**Q：海外人材募集領域において、売上高が前年同期比 82.9%増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、現状収益の中心である米国だけではなく、米国以外の地域においても、ユーザー獲得を目的としたブランド投資や集客投資等を継続的に行っております。なお、為替変動による影響額を除いた現地通貨ベースでの売上高は前年同期比 63.2%増となっております。

**■人材派遣事業**

**Q：売上高（前年同期比 30.6%増）、EBITDA（前年同期比 18.9%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 によって、Peoplebank 社、Chandler 社、Atterro 社が当期より新たに業績寄与したこと、及び円安の影響等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、増加しました。

**Q：海外派遣領域における売上高は前年同期比 65.6%増加しているが、M&A による新規業績寄与及び為替変動影響を除いた、現地通貨ベースでは順調に進捗しているのか？**

A：海外派遣領域において、当期新たに業績寄与した会社の売上高合計額は 1,113 億円、為替変動による増収効果は 312 億円となりました。M&A による新規業績寄与及び為替変動の影響を除いた既存事業ベースでは 2.9% の減収となりましたが、これは主に経営効率化を進める中で一部の取引を終了したこと等によるものです。ただし、この減収は、通期見通しに織り込み済みの内容であり、当社が人材派遣事業において重点戦略とする EBITDA マージンの改善及び EBITDA 実額の増加は計画以上に進んでいるため、順調な進捗と認識しております。

**■その他事業/調整額**

**Q：その他事業では、EBITD のマイナスが続いている要因は？**

A：主に ID ポイント戦略に係る費用を計上しており、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。