

2016年3月期第3四半期決算 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3四半期累計実績について

■連結業績サマリ

第3四半期累計実績は、上期のトレンドから大きな変化はなく、人材メディア事業における海外人材募集領域及び販促メディア事業における旅行分野等が好調に推移した結果、売上高は、前年同期比 21.8%増の 11,394 億円、EBITDA は 5.4%増の 1,466 億円となりました。この第3四半期累計実績は、社内計画に対して売上、EBITDAともに上振れており、好調な実績となりました。営業利益については、前年同期比 7.3%減の 819 億円となりましたが、これは減価償却費やのれん償却額の増加によるものです。また、四半期純利益は、前年同期比 1.8%減の 477 億円となりました。

また、M&Aによって当第3四半期から新たに業績寄与した子会社は、主に Hotspring 社と Treatwell 社になります。当期から新たに業績寄与している子会社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 9.8%増の 10,269 億円、EBITDA で 5.9%増の 1,474 億円となっており、こちらも順調に進捗しております。

■販促メディア事業

売上高は、前年同期比 4.6%増の 2,506 億円、EBITDA は 5.8%減の 682 億円となりました。売上高は、ライフイベント領域が 1.1%の増収と堅調に推移したほか、日常消費領域は 7.3%増収となり、引き続き好調に推移いたしました。EBITDA は、想定通りの内容ではありますが、Quandoo 社、Hotspring 社、Treatwell 社の業績を当期より新たに取り込んだ影響等により、EBITDA は 5.8%の減益となりました。

なお、上期の EBITDA 増益のトレンドから変化が生じたのは、これら子会社の新規業績寄与の影響に加えて、美容分野においてシステム障害が発生し、それに伴う一時的な対応を行ったこと等によります。

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、当社売上高は低調に推移いたしました。一方で、戸建・流通部門や、賃貸部門は引き続き好調に推移したことから、住宅分野全体の売上高は前年同期比 4.8%の増収となりました。なお、結婚分野の売上高につきましては、0.6%の減収と、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、上期に引き続き、主にインバウンドの影響による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 14.7%増となりました。なお、宿泊単価は前年同期比 1 桁中盤の伸び率となっております。また、宿泊者数は、日並びの影響から下期は鈍化が見込まれるものの、第3四半期累計期間では前年同期比で 1 桁中盤と、引き続き高い伸び率が継続いたしました。飲食分野においては、大手居酒屋チェーンの業績低迷による影響に歯止めがかかったことに加えて、戦略として進めている中小クライアントの獲得が順調に進んだ結果、売上高は前年同期比 5.5%の増収となりました。なお、当第3四半期末における有料掲載店舗数は、前年同期末比で約 22.1%増と高い伸びとなりました。当第3四半期累計期間における飲食分野のネット予約人数は 2,723 万人となっており、引き続き前年同期比で 2 桁の高い成長率が続いております。美容分野については、

システム障害の影響により、売上高の伸び率は13.1%となり、上期よりも低下いたしました。システム障害の影響を除くと、当第3四半期の売上高は上期を上回る水準で増加しており、ビジネス環境、競争優位性等に大きな変化は生じておりません。当第3四半期累計期間における予約件数は3,259万件となっており、飲食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」の展開では、当第3四半期末における「Air レジ」の登録アカウント数は21.8万アカウントとなりました。なお、当期はアカウント数の効率的な拡大に並行して、利用率や利用頻度の向上にも注力しており、また、「Air ウェイト」、「Air ペイメント」、「モバイル決済 for Air レジ」などの一部の周辺サービスでの課金を開始するなど、本格的なマネタイズに向けての取り組みにも着手いたしました。進学分野では、当第3四半期末における「受験サプリ」の有料会員数は15.3万人となり、こちらも順調に拡大いたしました。更に、2015年10月の高校生向けの通信教育・オンライン学習事業者を対象としたオリコン顧客満足度ランキング調査において、総合No.1に選ばれるなど、ユーザーからも非常に高い評価をいただいております。

主に欧州でオンライン飲食予約サービスを展開する Quandoo 社について、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が、2015年9月末時点での予約可能店舗数は1万店を超え、更に12月末では1.2万店を超えるなど、順調な拡大が続いております。また、当第3四半期から新たに業績寄与した、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 社についてですが、こちらも、Quandoo 社と同様に予約可能店舗数の拡大を重点戦略としております。2015年9月末時点での予約可能店舗数は約1.8万店、更に12月末では2万店を超えており、順調な拡大が続いております。なお、こちらの2社は各々のブランド名で予約サイトを運営しておりましたが、2016年1月にブランド名を「Treatwell」に統合いたしました。

なお、各社ともに店舗数の拡大を最重要戦略とし、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、いずれもEBITDAは赤字であります。当初計画の範囲内の水準にコントロールしております。

■人材メディア事業

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、売上高は、前年同期比19.1%増の2,464億円、EBITDAは前年同期比16.9%増の590億円となりました。

国内人材募集領域においては、12月の有効求人倍率は1.27倍と高位安定しており、好調な市場環境が継続いたしました。このような環境のもと、ユーザー集客や営業体制の強化を行ったこと等により、売上高は、前年同期比6.7%増となりました。

海外人材募集領域では、他国展開を拡大していく中で、引き続きユーザー集客投資を強化していく方針から変更はなく、今後もマーケットの環境等を考慮しながら適切に投下額、投下のタイミングを判断していく予定であります。なお、為替変動による売上への影響額はプラス63億円であり、その影響を除いた場合の売上高伸び率は、63.2%となっております。また、2015年1月から9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44.4%増の1億7,200万となりました。

■人材派遣募集

売上高は、国内派遣領域が好調に推移したことに加え、海外派遣領域での円安影響や、M&Aにより取得した海外子

会社の新規業績寄与により、前年同期比 30.6%増の 6,494 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、18.9%増の 363 億円となりました。

国内派遣領域については、国内景気の回復に伴い、派遣需要は順調に増加し、派遣社員実稼働者数が 9 四半期連続で増加する等、堅調な環境が継続いたしました。一方で、派遣社員実稼働者数の伸び率は鈍化傾向にあることから、今後も適切に市場環境のモニタリングを継続してまいります。このような環境のもと、営業体制の強化や、登録スタッフの増加につながる取り組みを強化したこと等により、売上高は、前年同期比 5.5%の増収となりました。

海外派遣領域における売上高は、これら子会社の新規業績寄与や円安の影響等を受けた結果、前年同期比 65.6%の増収となりました。なお、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 1,113 億円となり、計画に対して順調に推移しております。

また、為替変動による売上影響額はプラス 312 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 2.9%の減収となりました。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、通期見直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。

2016 年 3 月期 通期見直しについて

■ 連結業績見直し

通期見直しについては、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。