

2016年3月期 通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（22.2%増）に対して、EBITDAの伸び率（5.7%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：EBITDA が前年同期比 5.7%増加しているのに対して、営業利益が 6.9%減少している理由は？

A：M&A による新規連結寄与及び円安の影響等を受けて、M&A に伴う償却コスト（のれん・顧客関連資産・技術関連資産）が増加したほか、セキュリティの強化をはじめとした各種投資によって、減価償却費が増加したためです。

Q：為替変動が 2016年3月期通期実績に与えたインパクトは？

A：2016年3月期における為替変動による売上高の増加額は438億円（前年同期比）となりました。なお、期中平均為替レートは1米ドル121.10円、1豪ドル91.07円となりました。

Q：為替変動が 2017年3月期見通しに与えるインパクトは？

A：2017年3月期見通しにおける想定為替レートは1米ドル115円、1豪ドル81円です。なお、米ドル/円のレートは、1円円高になることで、売上高は通期で約37億円減少し、豪ドル/円のレートは、1円円高になることで、売上高は通期で約19億円減少いたします。

Q：経営目標を変更した背景は？

A：今後3年間は、M&Aをはじめとした成長に向けた各種投資をこれまで以上に機動的かつ積極的に実行していきたいと考えております。そのため、経営目標を従来までの毎期安定した成長率を掲げるものから、3年間という時間軸での成長率を掲げるものに変更いたしました。その上で、株主価値向上の観点も踏まえ、2017年3月期から2019年3月期までの3年間における「調整後EPS」の年平均成長率一桁後半を新たな経営目標に設定しております。また、経営目標の達成に向けて、単年度における「既存事業のEBITDA」成長率についても、投資と利益成長の適切なバランス等を考慮し、毎期設定することにしております。

Q : 2017年3月期の連結業績見通しにおける調整後EPS成長率が前年同期比+2.7%と、2019年3月期までの目標としている一桁後半と比較して低い理由は？また、経営目標を達成するために自己株式の取得を行う可能性はあるのか？

A : 経営目標の対象期間を単年度から、3年間という中期的な時間軸に変更しており、今後は、単年度の利益成長ではなく、中長期的な時間軸での利益成長を重視してまいります。具体的には、既存事業の成長や、M&Aも含めたEBITDAの拡大等により、2019年3月期までの3年後の経営目標の達成を目指します。

また、自己株式の取得について、現時点では具体的な決定事項はありませんが、今後3年間の利益水準や、そのタイミングにおける将来の成長に資する投資の有無によっては、自己株式の取得も選択肢の一つとして考えております。

セグメント別業績について

■ 販促メディア事業

Q : 売上高が前年同期比4.8%増加しているのに対して、EBITDAが3.1%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 : 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、当期末における「Air レジ」の登録アカウント数が23.3万（前年同期16.1万）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。なお、今後は本格的なマネタイズに向けた各種取り組みを強化することで、「Air シリーズ」として、3～5年での黒字化を図る計画です。

教育分野として展開している「スタディサプリ」の展開については、高校生向けサービスにおいて有料会員数が16.7万人（前年同期8.9万人）となるなど、順調に拡大しました。なお、今後は小中学生向けのサービスも含めた「スタディサプリ」事業全体として、3～5年での黒字化を図る計画です。

Q : M&Aによって、当期より新たに業績寄与している Quandoo 社及び、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12,795店舗となり、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20,297店となり、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：売上高の伸びが前年同期比 18.7%、EBITDA の伸びが 12.8%と好調に推移した理由は？

A：国内人材募集では期中を通じて有効求人倍率が高位安定し、求人広告掲載件数の増加も続く等、好調な雇用環境が継続いたしました。また、海外人材募集では、中小クライアントによるサービス利用が拡大していることを背景に、引き続き Indeed が好調に推移いたしました。

Q：今後の Indeed の成長戦略は？

A：Indeed では、中長期的な更なる成長を見据えて、現在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、引き続きブランド投資や集客投資等を行ってまいります。更に、米国以外の地域のうち、ブランド認知度が高まり、ユニークビジター数が圧倒的な No.1 となった地域においては、事業拠点、営業人員数を拡大させる等、本格的なマネタイズに向けた施策を強化してまいります。

それに加えて、今後は M&A も活用しながら、現在事業を展開している求人広告事業以外の人材募集領域への事業拡大を図る考えです。

■人材派遣事業

Q：売上高の伸びが前年同期比 31.9%、EBITDA の伸びが 21.9%と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加えて、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好調に推移いたしました。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、好調に推移いたしました。

Q：海外派遣領域における売上高は前年同期比66.6%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 1,633 億円、為替変動による増収効果は 353 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 3.0%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、当初計画通りであり、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：その他事業の赤字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、当期より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。