

対処すべき課題

# 中期経営方針の進捗

## (第57期～第59期)



2017年6月20日

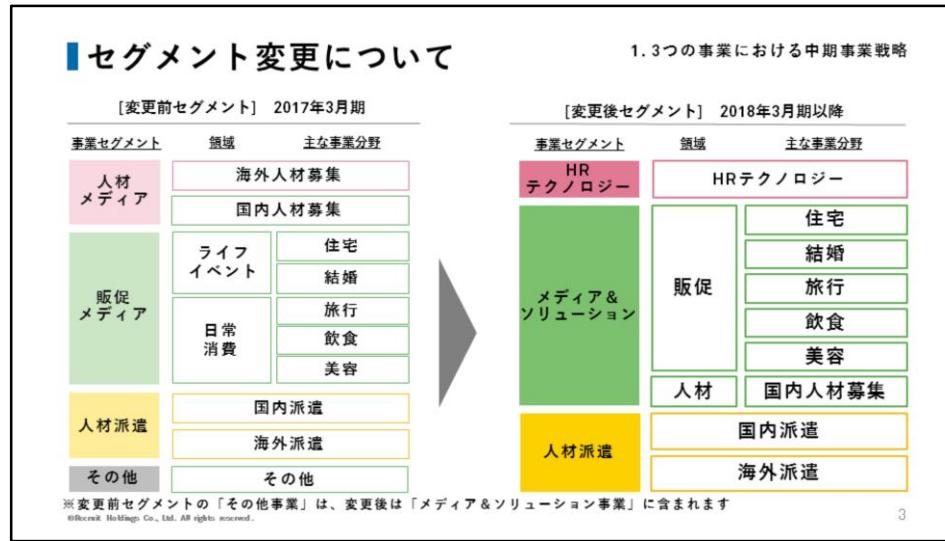
株式会社リクルートホールディングス

続きまして、私から対処すべき課題として、昨年公表させていただき今期2期目を迎える中期経営方針の進捗具合についてご説明いたします。

## ■ 本日のアジェンダ

1. 3つの事業における中期事業戦略
2. 2018年3月期 通期見通し
3. 財務ポリシー
4. 株主還元施策

具体的には、当社の3つの事業における中期事業戦略、進行期から任意適用しました I F R S ベースでの2018年3月期の通期業績見通し、財務ポリシー、そして株主還元施策についてご説明いたします。



まずは進行期から変更しました新しい開示セグメントについてご説明いたします。

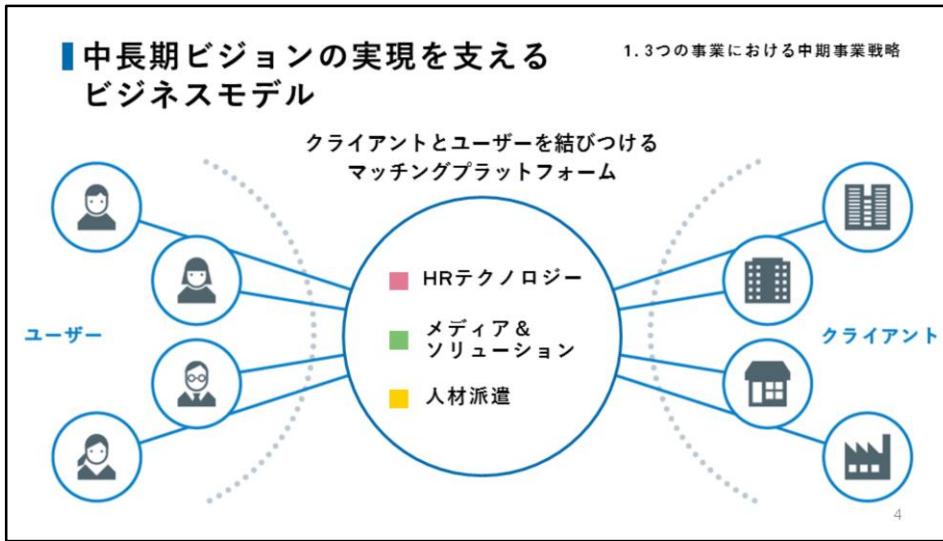
今回の変更は、2016年4月より施行しておりますSBU体制に合致する形にすることを主眼としたものです。

1つ目が、Indeedを主軸とする「HRテクノロジー事業」で、従来の人材メディア事業の海外人材募集領域を、1つのセグメントとして切り出したものになります。

2つ目は、「メディア&ソリューション事業」で、従来の「販促メディア事業」、そして、「人材メディア事業」の「国内人材募集及びその他領域」、加えて、「その他事業」を統合したものです。

3つ目は「人材派遣事業」ですが、こちらは従来の開示区分から変更はございません。

本日の私のご報告もこの新セグメントに基づいてご説明させていただきます。



まずは、3事業を通じた中長期ビジョンの実現を支えるビジネスモデルについてご説明します。

当社グループは、2014年10月の上場以来、「2020年に人材領域においてグローバルNo.1」、また、「2030年に販促領域を含めてグローバルNo.1」になるという中長期ビジョンを掲げて、多岐にわたる領域・地域にて事業展開を図っております。

社会や顧客の不満や不便といった「不」の解消に真摯に向き合い、ユーザーとクライアントの間に立ち、最適なマッチングサービスという共通のビジネスモデルのもと、3つの事業がグローバル市場において更なる進化を目指し、日々磨き込みを行っております。

中期的にはHRテクノロジー事業を成長の柱として、3事業各々の強みを活かしながら、M&Aも積極的に活用し、中長期ビジョンの実現に向けて、更に発展させてまいります。

## 各事業の中期事業戦略

1. 3つの事業における中期事業戦略

### HRテクノロジー

2019年3月期の売上高の見込みを、2016年3月期の2倍から、新たに3倍へ<sup>(1)</sup>  
求人広告領域から人事関連周辺領域への拡大

### メディア&ソリューション

高いEBITDAマージンを維持しながら、売上高の安定成長を継続  
クライアント業界と提供サービスの拡大により、日本国内で強固な安定成長基盤を構築

### 人材派遣

グローバル規模でEBITDAマージンの改善を推進  
2020年を目途に海外派遣売上高1兆円を目指す

(1) Indeed社による12月期決算数値(米ドルベース)であり、連結方法の差異等により当社の連結決算数値とは異なります  
©Recruit Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

5

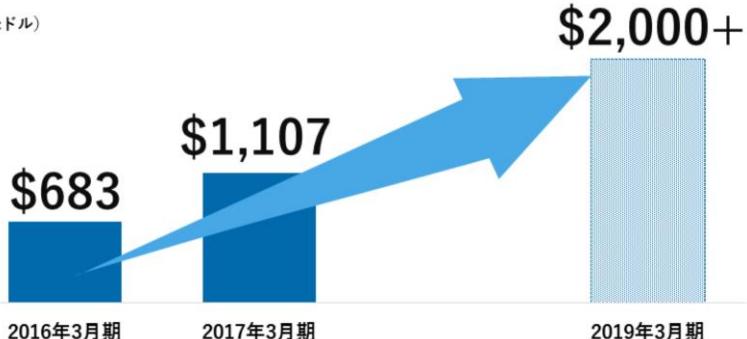
3事業毎の中期事業戦略についてご説明します。

## HRテクノロジー事業

### 1. 3つの事業における中期事業戦略

2019年3月期の売上高の見込みを、2016年3月期の2倍から、新たに3倍へ<sup>(1)</sup>

(百万米ドル)

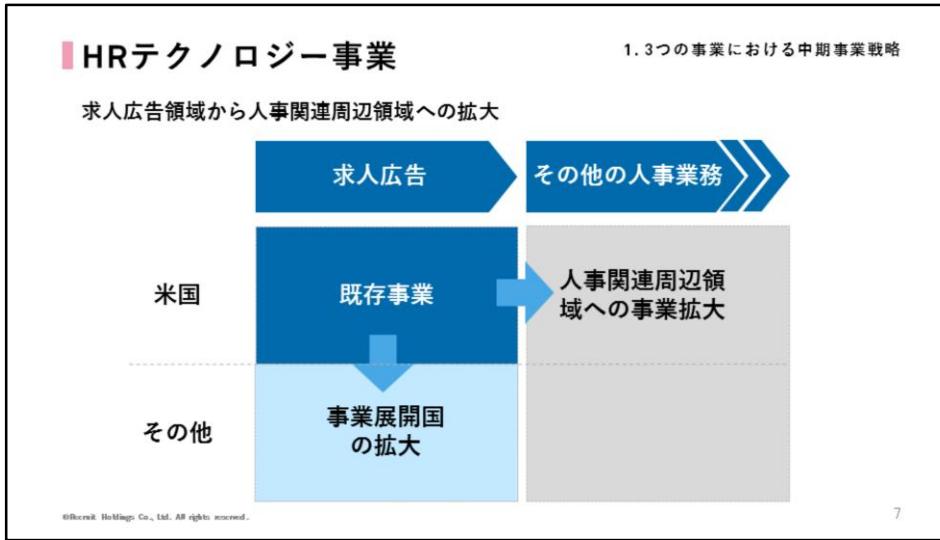


(1) Indeed社による12月期決算数値(米ドルベース)であり、連結方法の差異等により当社の連結決算数値とは異なります  
©Beeckit Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

6

「HRテクノロジー事業」は、Indeedの既存事業である求人広告領域において、既にグローバルでのクライアント数は累計300万社に達しており、米国及び米国以外での更なる拡大を進めてまいります。

昨年の通期決算時に、2019年3月期の売上高は2016年3月期の最低2倍を見込むとお伝えしていましたが、これまでの業績進捗を勘案し、3倍の成長となる、20億ドル以上が可能と考えております。



また、人事関連周辺領域への拡大戦略についてですが、

企業の人事部が担う採用管理、労務管理など、求人広告以外の領域が数多く存在し、イノベーションの余地がたくさん残されていると考えています。

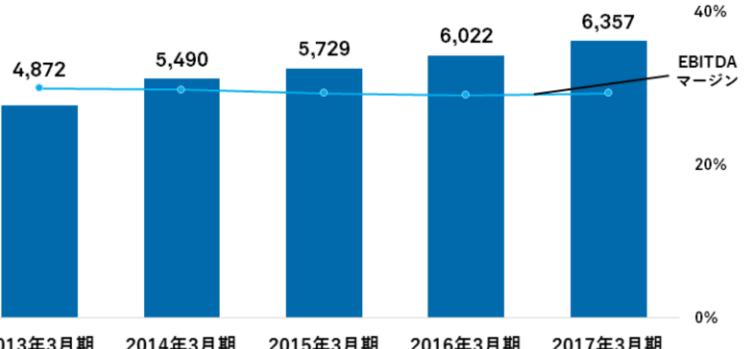
Indeedの高いテクノロジーやユーザーデータ等のアセット及びM&Aを活用して、将来の成長のために新規領域への進出をしてまいります。

## メディア&ソリューション事業

### 1. 3つの事業における中期事業戦略

高いEBITDAマージンを維持しながら、売上高の安定成長を継続

(億円)



※販促メディア事業におけるライフィベント領域及び日常消費領域並びに人材メディア事業における国内人材募集領域を合算して算出  
©BeeCruit Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

8

「メディア&ソリューション事業」は、既存事業の強化と新規事業の創出により、売上高の安定的な成長を遂げてきました。

今後も新規事業開発投資を強化しながら、高いEBITDAマージンを維持してまいります。

EBITDAマージンは、新規事業に対する投資を含めても、概ね25%程度で維持することが可能と考えております。

## メディア & ソリューション事業

1. 3つの事業における中期事業戦略

クライアント業界と提供サービスの拡大により、日本国内で強固な安定成長基盤を構築  
(イメージ図)



当事業は、既存領域において、高い競争優位性を保っています。

この事業基盤を一層強固なものとし、成長を続けるために、縦軸の、クライアントの業務フローにおいては、採用や集客における広告だけではない様々なサービスを提供することや、横軸の、対象とするクライアント業界を拡大することが重要であると考えています。

このような取り組みを通じて、クライアント基盤、複合的な事業ポートフォリオの構築を実現し、安定成長を継続してまいります。

## 人材派遣事業

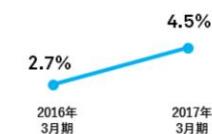
### 1. 3つの事業における中期事業戦略

グローバル規模でEBITDAマージンの改善を推進

日本子会社



欧州子会社



北米子会社



豪州子会社

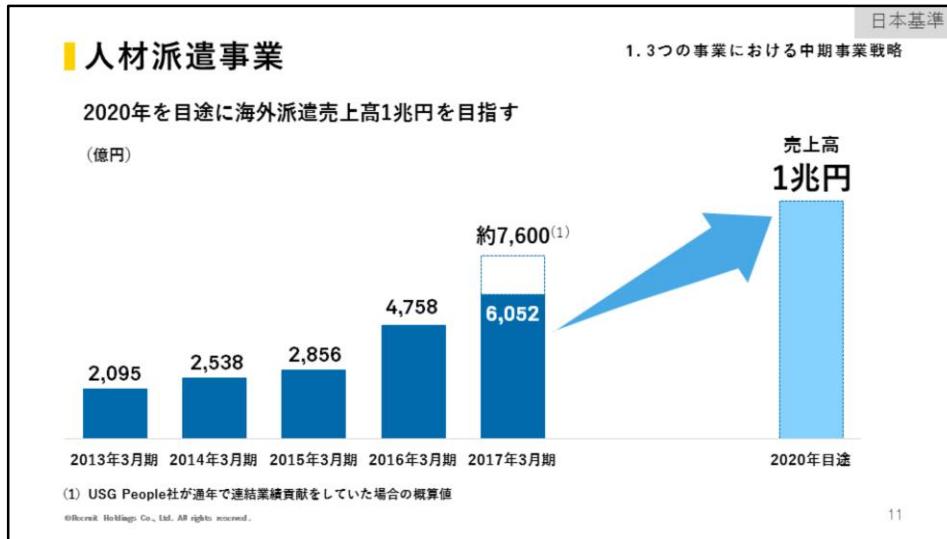


※北米、欧州、豪州子会社については各社数値の単純合算により算出  
©Bluebird Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

10

「人材派遣事業」につきましては、国内事業は、世界最高水準のEBITDAマージン7%を実現しております。

今後も引き続き、買収した海外子会社に国内事業で培ったノウハウを移植しながら、EBITDAマージンの改善に取り組んでまいります。



2017年3月期は、USG People社の連結業績への寄与は6か月間でしたが、仮に通年で寄与があったとすれば、海外派遣売上高は約7,600億円となります。

引き続き、既存事業のEBITDAマージンの改善に取り組みながら、海外市場におけるM&Aを通じて、2020年を目指す海外派遣売上高約1兆円を目指します。

(億円)	IFRS		
	2018年3月期 通期連結見通し		
	2017年3月期 通期実績 <sup>(1)</sup>	2018年3月期 通期見通し <sup>(2)</sup>	前年同期比
売上収益	19,419	20,840	+7.3%
EBITDA	2,324	2,510	+8.0%
EBITDAマージン	12.0%	12.0%	+0.0pt
調整後当期利益	1,342	1,370	+2.0%
調整後EPS(円)	241.09	246.02	+2.0%

(1) 暫定値(未監査)  
(2) 想定為替レート：1米ドル=110円、1ユーロ=118円、1豪ドル=82円  
©Bocorit Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

12

次に、2018年3月期の通期業績見通しについてご説明いたします。

すでに公表させていただきました通り、当社は、財務情報の国際的な比較可能性・利便性を向上させ、事業のグローバル展開をさらに加速させるために、従来の日本基準に替えて、2018年3月期より国際財務報告基準であるIFRSを任意適用いたしました。

この I F R S 基準によりますと、

売上収益は、HRテクノロジー事業の高成長と人材派遣事業におけるUSG People社の通期の連結寄与により、前年同期比7.3%増を見込んでおります。

EBITDAは、HRテクノロジーの高成長とメディア＆ソリューション事業の持続的な成長により前年同期の2,324億円から185億円増、前年同期比8%増の2,510億円を見込んでおります。

調整後当期利益と調整後EPSは2%の伸びとなりますが、これは減価償却費等の増加と税制変更によるものです。

## ■ 経営指標

**調整後EPS：3年間の  
年平均成長率1桁後半  
(2017年3月期から2019年3月期)**

## ■ 資本効率性

**ROE(自己資本利益率)15%を目安**

©Furukawa Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

13

次に、財務ポリシーについてご説明いたします。

当社は、「調整後EPSの3年間の年平均成長率を1桁後半」を経営指標としていますが、2017年3月期の実績が15.1%、進行期の見通しが2%であるため、2年間の年平均成長率は8.4%となり、順調に推移する見込みです。

資本効率性については、2017年3月期の調整後ROEは18%となり、IFRSベースでのROE15%を引き続き目安として、経営を進めてまいります。

## ■ 配当性向 (2017年2月13日公表)

親会社の所有者に帰属する当期利益から  
非経常的な損益等を控除した金額の30%程度

## ■ 増配：2018年3月期 年間配当金 66円※(予定)

※ 株式分割前の数値

株主還元につきましては、まずは配当に関するご説明をいたします。

2017年2月13日に公表させていただきましたが、株主の皆様への利益還元の更なる充実を図るため、ご覧いただいております通り、配当性向を向上させております。

結果としまして、進行期の一株当たり年間配当額は、2017年3月期と比較して1円増配の66円を予定しております。

■ 中間配当を実施

■ 株式分割を実施 (1:3)

■ 中間配当11円 期末配当11円

©Furukit Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

15

さらに、株主の皆様への利益還元の機会を充実させるため、進行期より配当方針を年1回の配当から年2回へと変更し、中間配当を実施致します。

加えて、株式流動性の向上及び投資家層の拡大を目的に、2017年7月1日を効力発生日として、1対3の株式分割を行います。株式分割後の株式数に基づくと、中間配当11円、期末配当11円、年間22円の予定となります。

個人投資家から機関投資家まで多岐にわたる株主の皆様にご満足いただける取り組みを今期も継続してまいります。

以上で、私からのご説明を終了させていただきます。

株主の皆様におかれましては、今後ともご指導・ご鞭撻のほど、よろしくお願ひ申し上げます。

ありがとうございました。