

第55回定時株主総会



平成27年6月17日

株式会社リクルートホールディングス

株式会社リクルートホールディングス 第55期連結業績の概要



それでは、リクルートホールディングス第55期事業年度における連結業績の概要について、ご報告させていただきます。

連結業績の概要

(億円)	第54期	第55期	
	通期実績	通期実績	前期比
売上高	11,915	12,999	+9.1%
EBITDA	1,806	1,914	+6.0%
売上高EBITDA率	15.2%	14.7%	-0.4pt
営業利益	1,174	1,224	+4.3%
経常利益	1,220	1,256	+2.9%
当期純利益	654	697	+6.5%

第55期の連結損益計算書の概要につきましては、ご覧のとおりでございます。

売上高は、前期比9.1%増の1兆2,999億円、当社が最重要経営指標としているEBITDAは、前期比6.0%増の1,914億円となりました。また、当期純利益は、前期比6.5%増の697億円となりました。

EBITDA

営業利益＋減価償却費
＋のれん償却額

のれん

株式取得価格－純資産額

なお、EBITDAは、営業利益に、減価償却費とのれん償却額を加えたものです。

また、のれんは、M & Aによる企業買収時に発生し、株式取得価格から対象企業の純資産額を差し引いたもので、一定期間内で償却します。

事業セグメント

販促メディア事業

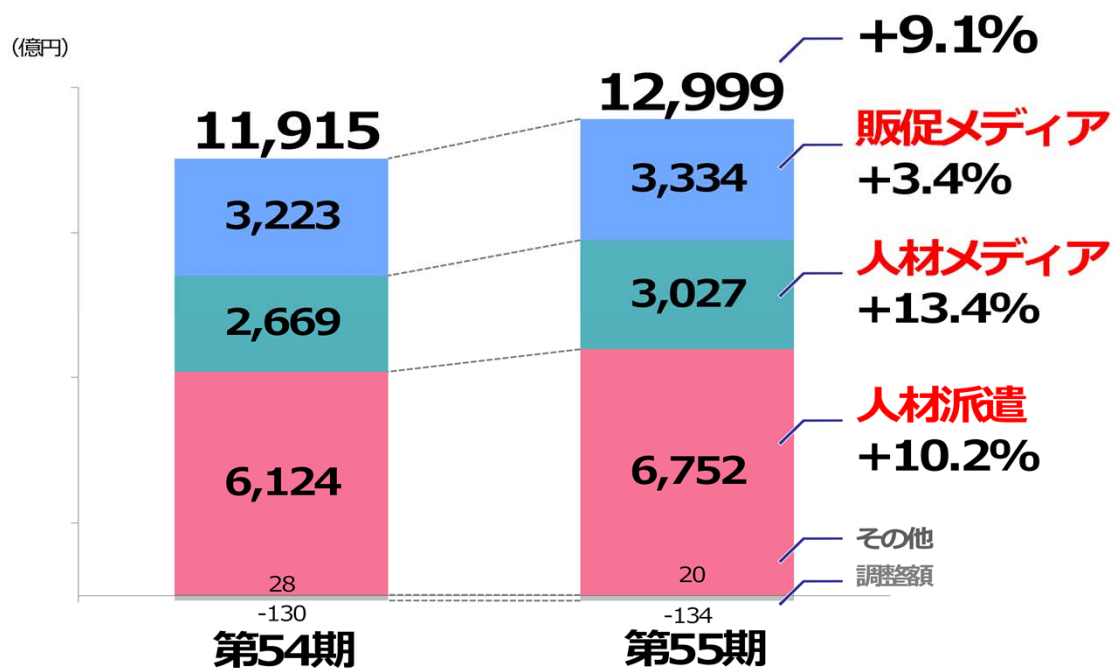
人材メディア事業

人材派遣事業

次に、各事業セグメントにおける業績をご説明いたします。

当社の主要事業セグメントは、大きく「販促メディア事業」「人材メディア事業」「人材派遣事業」の3つに分類されます。

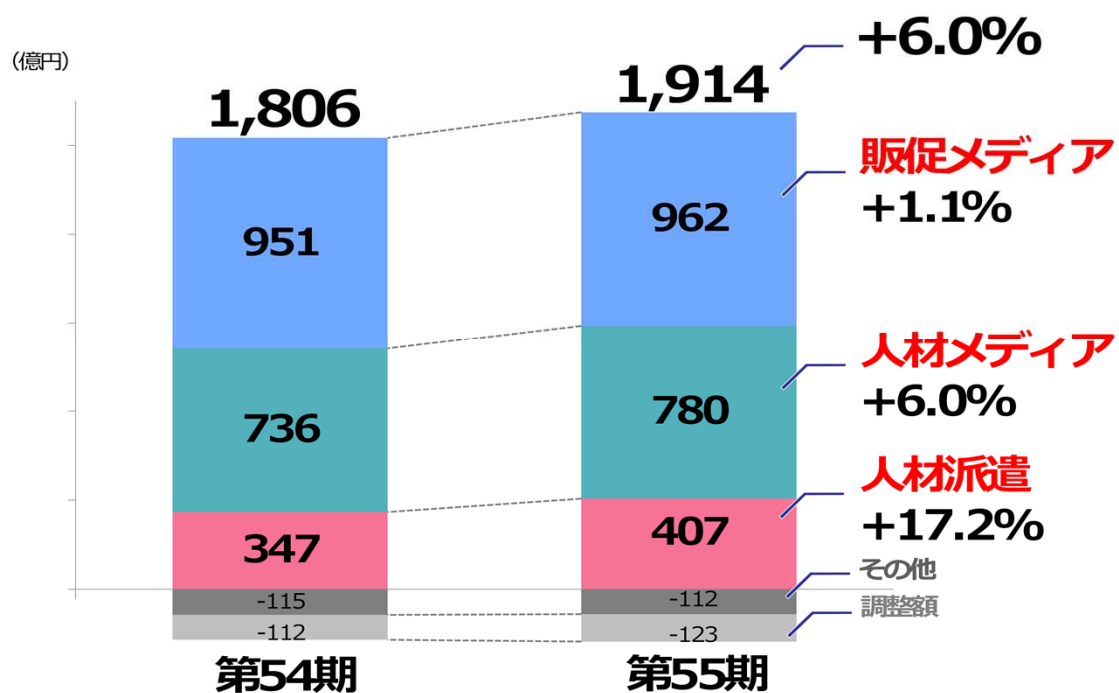
セグメント別売上高



各事業セグメントにおける売上高の実績は、ご覧のとおりでございます。

販促メディア事業、人材メディア事業、人材派遣事業の主要3セグメントともに好調に推移し、増収となりました。

セグメント別 EBITDA



また、EBITDAの事業セグメント別の実績につきましては、ご覧のとおりでございます。
売上高の増加等に伴い、主要3事業セグメントともに増益となりました。

セグメント別の業績概要

では、各セグメント別の業績概要についてご説明いたします。

販促メディア事業

ライフイベント

suumo
スーモ

ゼクシィ

日常消費



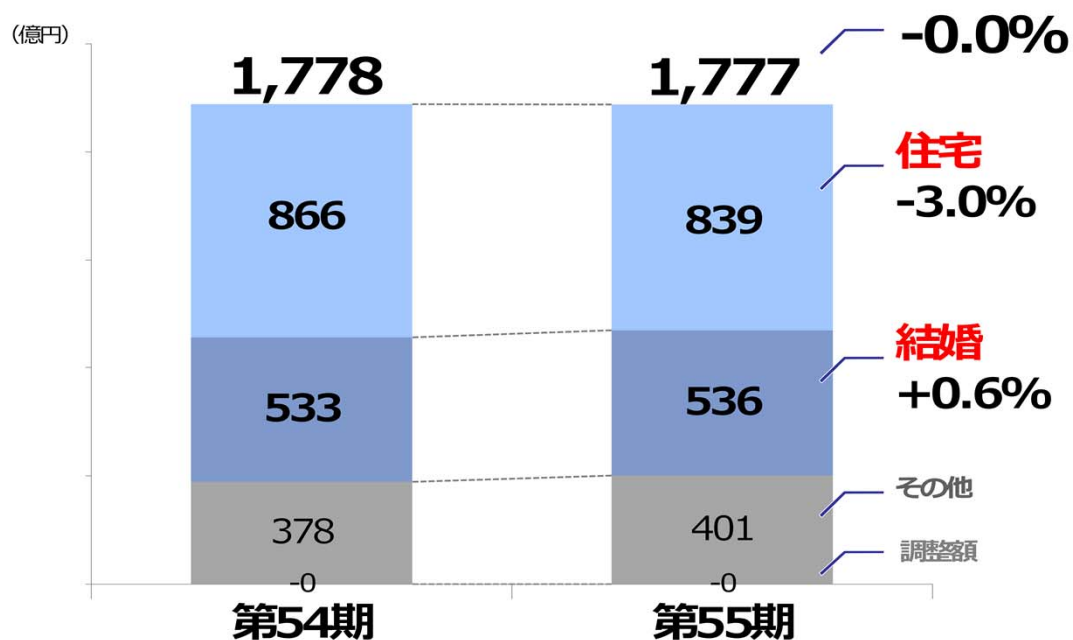
ホットペッパー
HOT PEPPER
グルメ

B HOT PEPPER **Beauty**

まず、販促メディア事業についてご説明いたします。

販促メディア事業は、住宅情報「スーモ」、結婚関連情報「ゼクシィ」を運営する「ライフイベント領域」と旅行情報「じゃらん」、飲食店情報「ホットペッパー」、美容情報「ホットペッパービューティー」を運営する「日常消費領域」とを中心に構成されております。

ライフイベント領域の売上高

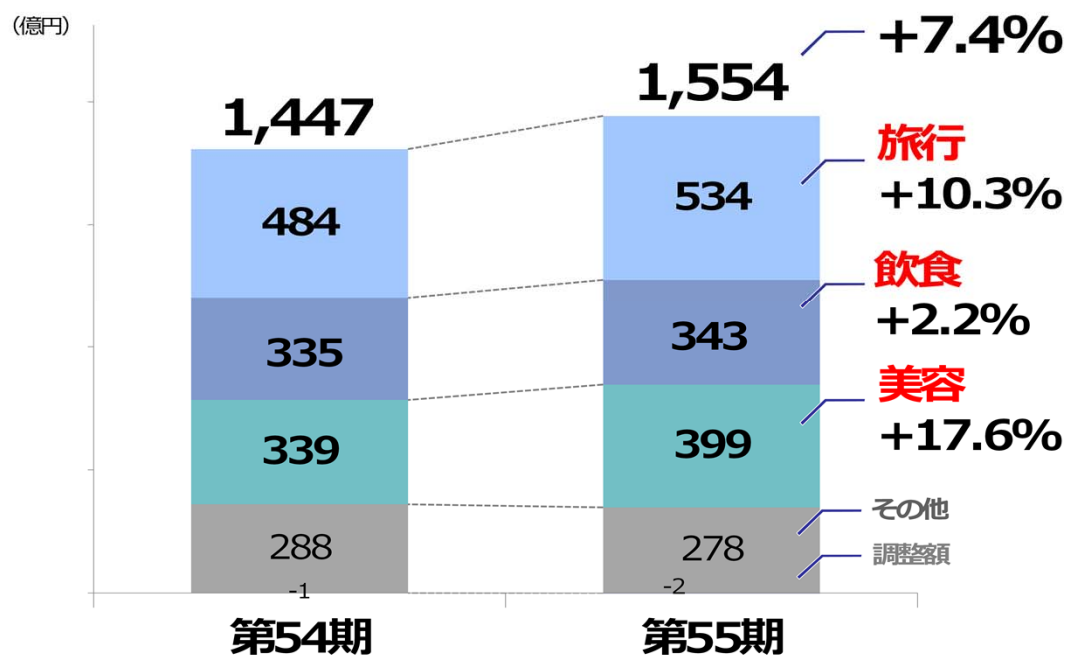


ライフイベント領域におきましては、

住宅分野は、消費税率引き上げの影響等を受け、新築マンション部門が低調に推移した結果、前期比3.0%の減収となりました。

また、結婚分野は大手結婚式場の新規出店や集客ニーズを背景に、前期比0.6%の増収と横ばいで推移いたしました。

日常消費領域の売上高



日常消費領域におきましては、

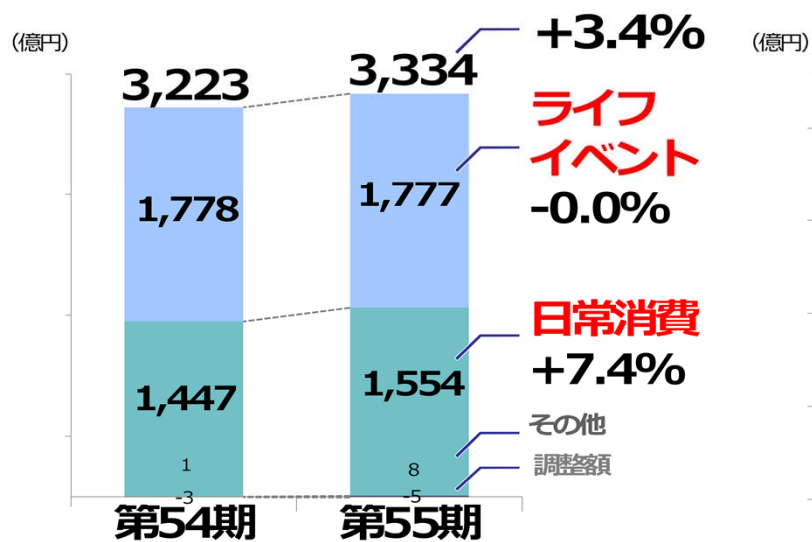
旅行分野は、宿泊単価の上昇や当社サービスにおける宿泊者数の増加により、前期比10.3%の増収と好調に推移いたしました。

飲食分野は、大手クライアントの業績影響等を受け、前期比2.2%の増収にとどまりました。

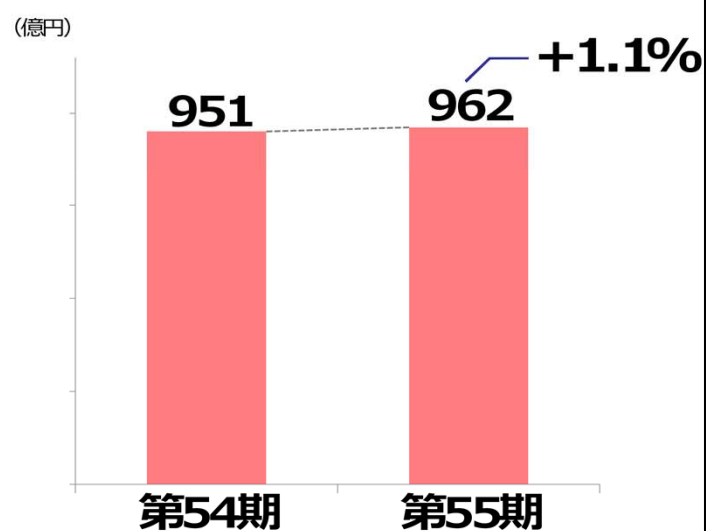
また、美容分野は、新規クライアント数の増加や、既存クライアントとの取引拡大により、前期比17.6%の大幅な増収となりました。

販促メディア事業の売上高/EBITDA

売上高



EBITDA



これらの結果、販促メディア事業の売上高は、ライフイベント領域が前期比で横ばいとなった一方、日常消費領域が好調に推移し、前期比3.4%増の3,334億円となりました。

また、EBITDAは、売上高の増加に伴い、前期比1.1%増の962億円となりました。

人材メディア事業

国内人材募集



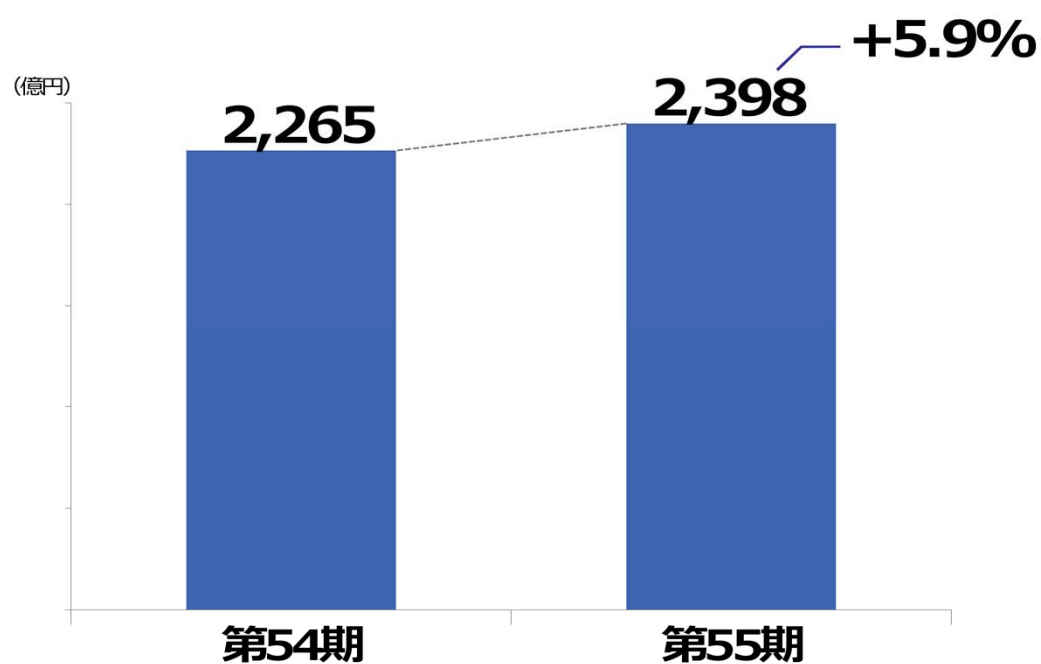
海外人材募集



次に、人材メディア事業についてご説明いたします。

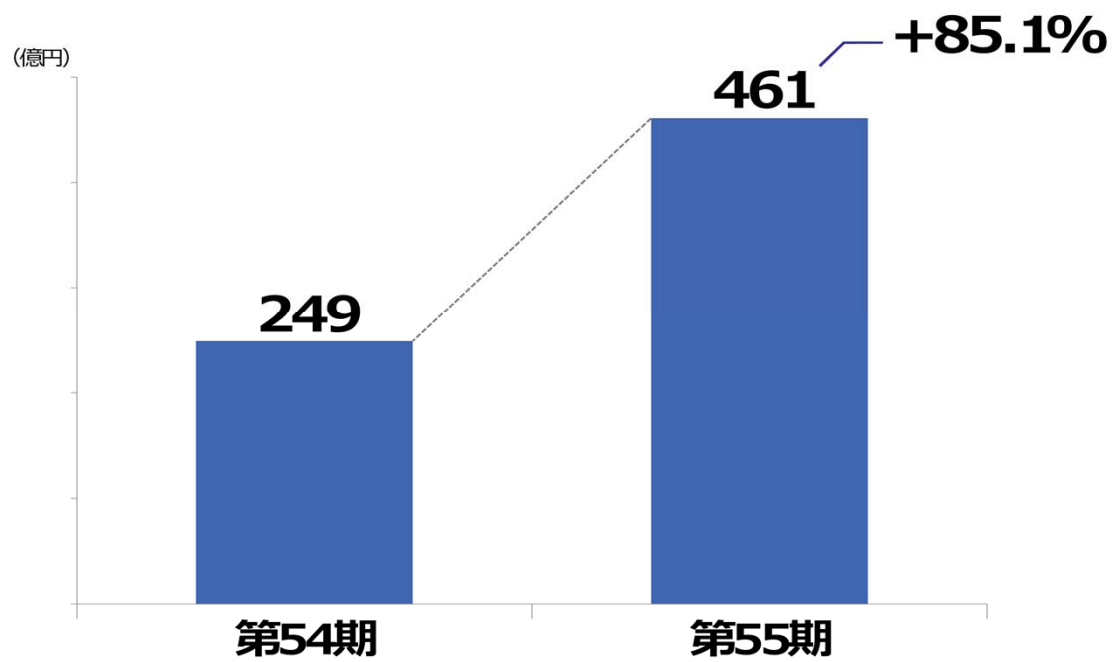
人材メディア事業は、新卒求人情報サイト「リクナビ」、中途採用情報サイト「リクナビネクスト」、人材斡旋サービス「リクルートエージェント」、アルバイト・パートを中心とした求人情報「タウンワーク」を運営する「国内人材募集領域」と、米国を中心に世界各国で求人情報検索サイト「インディード」を運営する「海外人材募集領域」を中心に構成されております。

国内人材募集領域の売上高



国内人材募集領域では、有効求人倍率の改善が続くなど、好調な市場環境を受けまして、売上高は前期比5.9%の増収と好調に推移いたしました。

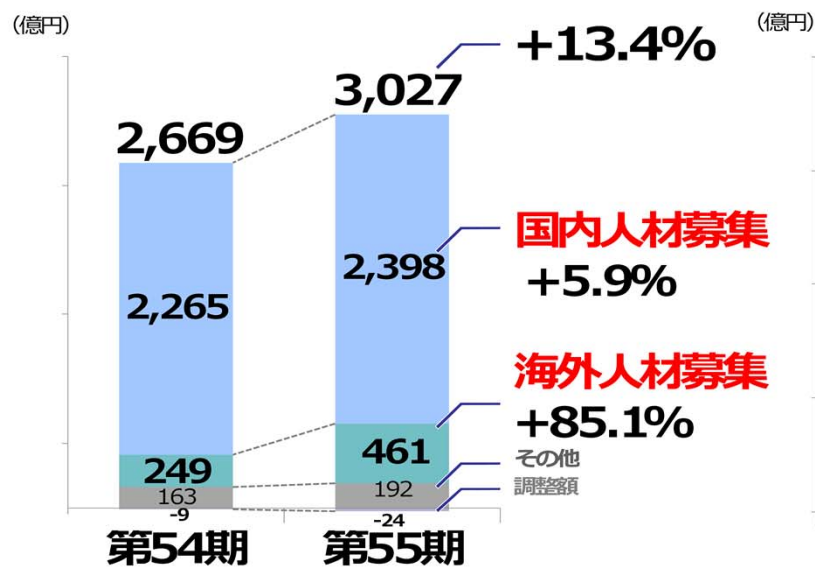
海外人材募集領域の売上高



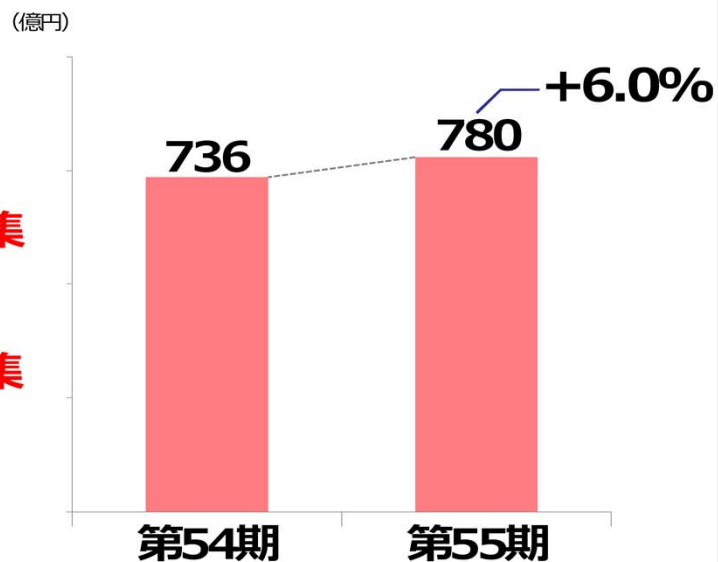
海外人材募集領域では、インディードにおいて、中小規模のクライアントのサービス利用が順調に伸び、前期比85.1%の大幅な増収となりました。

人材メディア事業の売上高/EBITDA

売上高



EBITDA




これらの結果、人材メディア事業における売上高は、前期比13.4%増の3,027億円となりました。また、EBITDAは、前期比6.0%増の780億円となりました。

人材派遣事業

国内派遣

 **RECRUIT**
リクルートスタッフィング

 **スタッフサービスグループ**

海外派遣

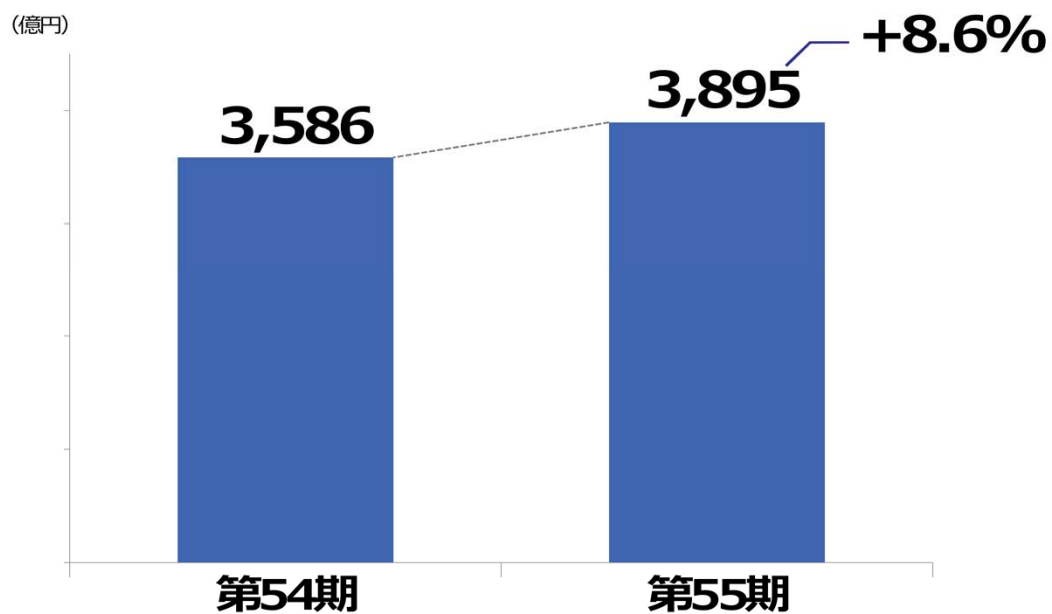
 **Staffmark®**

Advantage Resourcing®

最後に、人材派遣事業についてご説明いたします。

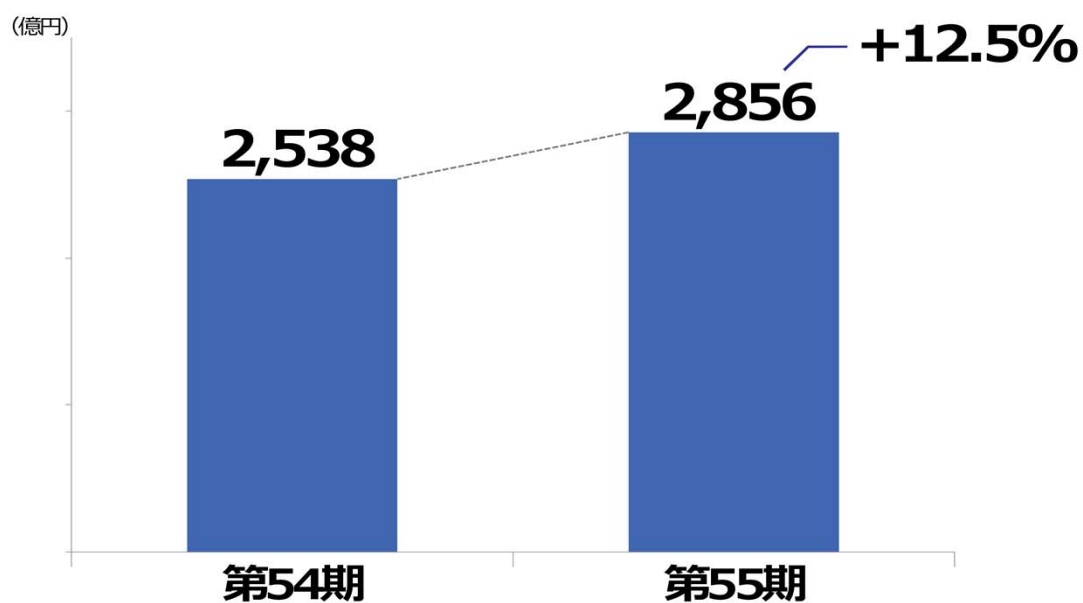
人材派遣事業は、リクルートスタッフィング及びスタッフサービスグループを主力とする「国内派遣領域」と、北米を中心に展開するスタッフマーク、アドバンテージリソーシングを主力とする「海外派遣領域」とで構成されております。

国内派遣領域の売上高



国内派遣領域では、堅調な市場環境を受け、リクルートスタッフィング及びスタッフサービスグループとも売上高は好調に推移し、前期比8.6%の増収となりました。

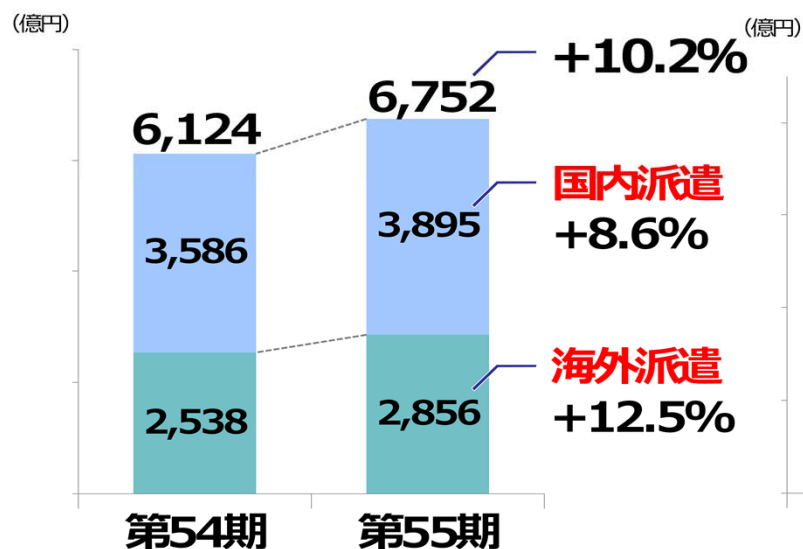
海外派遣領域の売上高



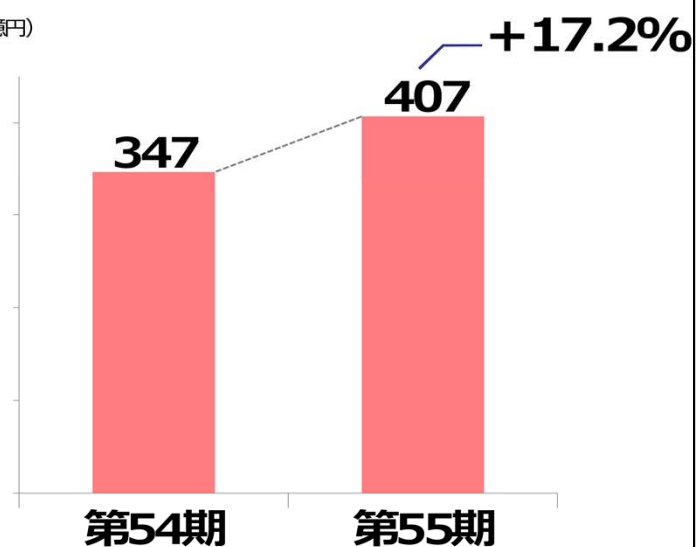
海外派遣領域では、北米の人材派遣市場において、緩やかな拡大傾向が続いたほか、円安の影響等により、売上高は前期比12.5%の増収となりました。

人材派遣事業の売上高/EBITDA

売上高



EBITDA



これらの結果、人材派遣事業の売上高は、前期比10.2%増の6,752億円となりました。
また、EBITDAは、前期比17.2%増の407億円となりました。

連結貸借対照表の概況

次に、第55期事業年度末時点の、連結貸借対照表の概況について、ご説明させていただきます。

第55期末 連結貸借対照表

資 産 1兆1,007億円 (+2,404億円)	<div style="background-color: #90ee90; text-align: center; padding: 5px;"> 負 債 3,466億円 (+328億円) </div> <div style="background-color: #ffcc99; text-align: center; padding: 5px;"> 純資産 7,541億円 (+2,075億円) </div>
---	---

資産の増減

- ・流動資産
+1,763億円
- ・固定資産
+640億円

負債の増減

- ・流動負債
+71億円
- ・固定負債
+257億円

純資産の増減

- ・上場時の新株発行等
+2,075億円

総資産は、前期末比2,404億円増の1兆1,007億円、総負債は328億円増の3,466億円、純資産は、2,075億円増の7,541億円となりました。

資産の部においては、主に現金及び預金の増加により、流動資産が1,763億円増加し、主にのれんや投資有価証券の増加により、固定資産が640億円増加いたしました。

負債の部においては、流動負債が71億円増加したほか、主に繰延税金負債の増加により、固定負債が257億円増加いたしました。

純資産の部の増加は、主に東京証券取引所市場第一部への上場に伴う、新株式の発行及び自己株式の処分による資本金及び資本剰余金の増加等によるものです。

第55期配当金

最後に、第55期の配当金についてご説明いたします。

第55期配当金は1株につき47円

- 第55期「のれん償却前当期純利益」 1,075億円
- 配当金総額は265億円

当社は、当期純利益にのれん償却額を加えた「のれん償却前当期純利益」に対する配当性向として、25%を目安に設定し、安定的かつ継続的に配当を行うことを基本方針としております。

また、当社定款規定により、剰余金の配当等は取締役会決議をもって決定することとなっております。

なお、第55期の「のれん償却前当期純利益」は1,075億円でした。

これらに基づき、第55期の配当金につきましては、平成27年5月13日開催の取締役会において、1株当たり47円、総額265億円とすることを決議いたしました。

経営方針 と 対処すべき課題

続きまして、私から、当社の経営方針と対処すべき課題、財務方針、及び第56期の連結業績見通しにつきまして、ご説明させていただきます。

まずは、経営方針と対処すべき課題についてです。

リクルートが「社会」に果たす役割

「まだ、ここにはない、出会い。」



25

当社は、企業と個人という二つのお客様の間に立ち、双方にとって最適なマッチングを図る場を提供しています。

「まだ、ここにはない、出会い。」という当社のメッセージには、創業から変わることのない、個人が「さまざまな生き方や価値観を尊重し、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現」を目指す」という当社の想いを込めています。

A stylized world map in light blue and grey tones serves as the background for the central text.

2020年 人材領域 グローバルNo.1

2030年 人材・販促領域 グローバルNo.1

この考えをさらに世界に広げていくべく、中長期ビジョンとして、2020年を目途に人材領域で、2030年を目途に販促領域も含めてグローバルNo.1のマッチングプラットフォームを展開する企業グループになることを掲げました。



国内事業
の
持続的な成長

海外事業
の
更なる成長

そのビジョン実現に向け「国内事業を持続的に成長させていくこと」。そして「海外事業を更に成長させていくこと」を志向しています。



まずは「国内事業の持続的な成長」についてですが、既存事業の競争力強化に向けた取り組みを行うほか、新規事業開発にも取り組んでまいります。

本日は、新規事業開発について、ご説明させていただきます。

- 
- 1 中小企業向け業務支援分野
- 2 教育産業
- 3 ヘルスケア産業

(C) RECRUIT

国内には、生活者や産業界において不満・不便・不安といった「不」が多数存在している業界や分野が数多くあると考えております。そこにまさにビジネスチャンスがあると考えております。その中で、「中小企業向け業務支援分野」、「教育産業」、「ヘルスケア産業」の3つの分野において、新規事業開発を進めてまいります。

中小企業向け業務支援分野/目指したい世界と提供価値

■レジ機能から予約、順番待ちまで幅広いシーンをサポート

企業 (クライアント)	Airシリーズ	個人 (ユーザー)
✓会計・決済・売上分析 ✓在庫管理	 POSレジアプリ	—
✓ユーザー集客	 ポイント蓄積・利用アプリ	✓ポイントの獲得 ✓ポイントの利用
✓ユーザーの予約管理	 予約管理システム	✓24時間オンライン予約
✓順番待ちユーザーの管理	 順番管理アプリ	✓順番待ち時間の有効活用

洋服店

貸しポート店

酒店

書店

飲食店

乗馬体験

...

まず、中小企業向け業務支援分野についてご説明いたします。

当社は既に中小企業向けの予約管理や在庫管理といった手間のかかる業務を代行するITサービスをエアシリーズというサービス名称で提供しています。このサービスにより、企業にとっては、接客や商品開発といった、本業に集中できるようになり、生産性の向上や収益の拡大に貢献できるものと考えております。また生活者個人とっても、いつでもインターネットやスマートデバイスでの予約が可能となり利便性が向上します。

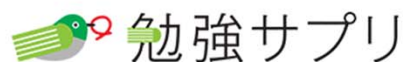
国内には約530万の中小事業主が存在することからも、大きなビジネスチャンスがあると捉えております。

■ 所得や地域の格差を超えて、すべてのユーザーに学習機会を提供

高校生向け



中学生向け



教育格差解消

学校教育支援

家庭での
学習機会

次に、教育産業分野についてご説明いたします。

現在、「受験サプリ」や「勉強サプリ」といった、オンライン学習コンテンツを提供しておりますが、国内においては、経済的、地理的な事情で、予備校や塾に通えない数多くの学生や生徒がいらっしゃいます。

そうした方に対し、これらサービスによって、学ぶ機会の提供をしていきたいと考えております。

- 自分の体や将来の病気を能動的にマネジメント出来る社会の実現

**IT × 予防医療
診察予約
ケア領域 etc**

健康管理の推進、医療格差の是正、利便性の向上

最後にヘルスケア産業についてです。

こちらはまだ構想段階ではありますが、病気を患っている患者やその家族、そして健康な方でも、いかにその後の健康を継続するかなどについて、あまりに情報が多く不透明な領域だと考えています。

そのことについて例えば、IT×予防医療、IT×診察予約といったテーマで何か新サービスができな
いか検討を進めてまいります。



The diagram features two overlapping circles on a world map background. The left circle is light gray and contains the text '国内事業の持続的な成長'. The right circle is blue with a red border and contains the text '海外事業の更なる成長'. A red arrow points from the right side of the gray circle to the left side of the blue circle.

国内事業
の
持続的な成長

海外事業
の
更なる成長

続いて、海外事業について、ご説明させていただきます。

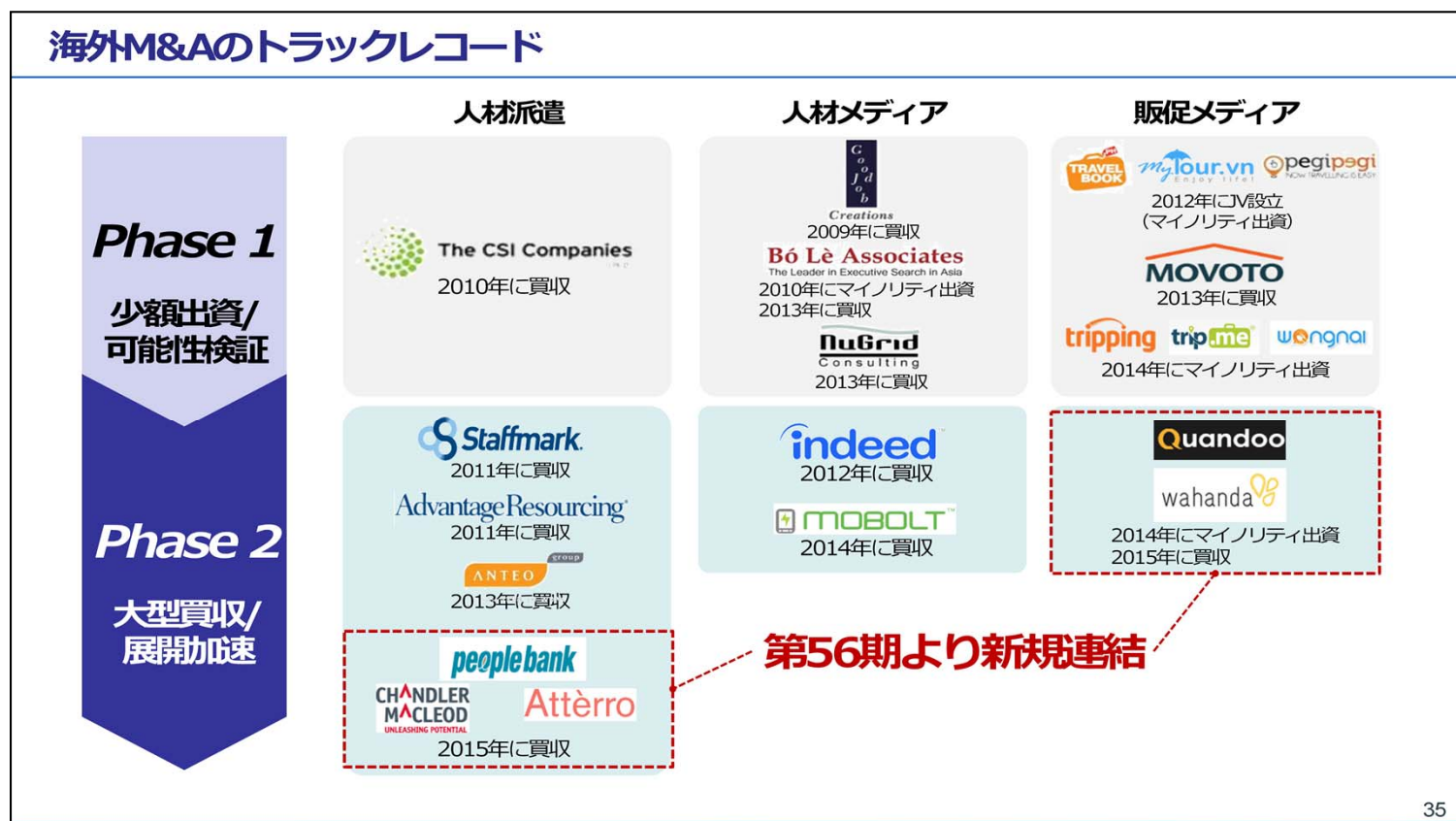


M&Aによる展開

買収企業の収益改善

当社では、M&A戦略を海外事業展開の基本戦略としておりますが、取得した子会社に対して、当社が国内で培った各種経営ノウハウを移管することで収益改善を図り、グループとして成長していくことを志向しています。

海外M&Aのトラックレコード



35

この考え方にに基づき、2015年には、販促メディア事業において、欧州でオンライン飲食予約サービスと美容予約サービスを展開する企業を子会社化いたしました。

また、人材派遣事業においては、オーストラリアで展開する2社などを子会社化しております。

なお、過去取得した子会社については、概ね順調に収益性の改善を実現しており、今後も国内事業で培ったノウハウの移管を進めながら、買収会社の業績向上を図ってまいります。

財務方針

次に、財務や資本に対する考え方についてご説明します。

財務方針

経営指標：**EBITDA**を採用
既存事業で毎期**一桁中盤から後半**の伸び率での成長

資本効率性：**調整後ROE*1 15%**を目安

配当性向：**のれん償却前当期純利益の25%**を目安

*1：調整後ROE＝「（当期純利益＋のれん償却額）／自己資本」

当社では、EBITDAを重要な経営指標に採用しておりますが、M&A等によって新規で連結される会社の業績を控除した、既存事業におけるEBITDAを、毎期1桁中盤から後半の伸び率で、成長させていくことを目標にしております。

また、資本の効率性に関しては、当期純利益にのれん償却額を足し戻した、調整後ROEで15%の水準を目安として意識した経営をしております。また、株主の皆様への配当性向については、のれん償却額を足し戻した当期純利益に対し、25%を目安として設定しております。

連結業績見通し

最後に、第56期の連結業績見通しについてご説明いたします。

連結業績見通し

(億円)	第56期	
	通期見通し	前期比
売上高	15,500	+19.2%
EBITDA	2,010	+5.0%
営業利益	1,120	-8.6%
経常利益	1,170	-6.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	650	-6.7%
のれん償却前当期純利益	1,125	+4.6%
一株当たり配当 (円)	50	—

(参考) 第56期 通期	
既存事業計画	前期比
13,960	+7.4%
2,025	+5.8%

売上高は、前期比19.2%増となる1兆5,500億円、EBITDAは、5.0%増となる2,010億円を見込んでおります。

経営目標としている既存事業でのEBITDAは、前期比5.8%増の2,025億円を計画しております。これは、当期より新規連結となる会社の業績を控除した数値となりますが、買収後2年目以降は、既存事業の枠に入れて、マネジメントしていきます。

また、のれん償却前当期純利益は、前期比4.6%増の1,125億円を見込んでおります。

なお、通期見通しについては、あくまで計画公表時点での見込みであり、期中に新たなM&A等を実施した場合には変化する可能性があります。現在公表の内容を踏まえまして、配当金については、1株当たり50円を予定しております。

以上でご説明を終了させていただきます。

ありがとうございました。