

2017年3月期通期決算 説明要旨

株式会社リクルートホールディングス

2017年3月期 通期業績

■連結業績サマリ

2017年3月期の通期実績は、売上高が前年同期比15.8%増の1兆8,399億円、EBITDAは14.1%増の2,308億円となり、ともに過去最高を達成しました。主に、Indeedの成長が想定を上回ったことにより、2016年7月27日に公表した修正通期見通しに対しては、売上高は約100億円、EBITDAは約80億円上回る結果となりました。成長事業と位置付けるIndeedの売上高は、米ドルベースで約62%増の11億7千万ドルとなっております。営業利益については、11.6%増の1,272億円となりました。また、関係会社株式売却益等の特別利益を285億円計上した結果、親会社に帰属する当期純利益は32.4%増の854億円となりました。のれんの償却額や特別損益等を除いた調整後当期純利益は、13.5%増の1,343億円となりました。

2017年3月期より当社の経営指標としている調整後EPSは、15.1%増の241.27円となり、3年CAGR1桁後半をターゲットとする中期目標の1年目として、好調な滑り出しとなりました。

なお、連結売上高に占める海外比率は、買収した人材派遣事業を営む会社の業績が寄与したことと、Indeedの成長により、2016年3月期の約35%から約40%となりました。

2017年3月期の一株当たり配当額は、前回発表した60円から65円へ引き上げております。

■セグメント別の概況

主要3セグメントともに、増収、増益と好調な実績となりました。

販促メディアの売上高は前年同期比7.7%増の3,763億円、EBITDAは9.4%増の1,020億円、EBITDAマージンは27.1%となりました。ライフイベントでは、新築マンションや戸建流通部門が好調に推移した住宅分野がけん引し、売上高は10.2%増の1,974億円となりました。日常消費では、美容分野を中心に好調に推移し、売上高が2.7%増の1,717億円となりました。

人材メディアの売上高は前年同期比12.8%増の4,053億円、EBITDAは7.6%増の946億円、EBITDAマージンは23.4%となりました。国内人材募集では、正社員募集、アルバイト・パート募集ともに堅調に推移したことから、売上高は4.2%増の2,666億円となり、海外人材募集では、Indeedの高い成長が継続したことから、売上高は42.5%増の1,202億円となりました。

人材派遣の売上高は前年同期比20.1%増の1兆687億円、EBITDAは27.6%増の633億円、EBITDAマ

ージンは 5.9%となりました。国内派遣では、堅調な市場環境を背景に好調に推移し、売上高は 11.9%増の 4,634 億円、海外派遣では、USG People 社の業績が 6 か月分寄与し、売上高は 27.2%増の 6,052 億円となりました。

なお、為替変動による業績への影響を除くと、2017 年 3 月期の売上高は、連結で 20.5%の増収、海外人材募集領域で 58.8%の増収、海外派遣領域で 39.6%の増収となりました。

中期事業戦略

■セグメント変更

2018 年 3 月期より、開示セグメントを、2017 年 3 月期より施行した SBU 体制に合致する形に変更しております。

1 つ目は、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です。

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分野」、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」となり、こちらは従来の開示区分から変更はありません。

■中長期ビジョンを支えるビジネスモデル

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。

■HR テクノロジー

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。

2016 年 3 月期通期決算時に、2019 年 3 月期の Indeed 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、また現在の景況感が続く前提で、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。

人事関連周辺領域への拡大戦略については、企業の人事部が担う求人広告以外の領域は数多く存在し、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おります。

■メディア&ソリューション

当事業は、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。

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、クライアントの業務フローにおいて、採用や集客広告だけではなく様々なサービスを提供することや、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。

例えば、顧客管理、会計、決済サービスでは、中小企業の業務生産性の向上につながる代表的なサービスとして、「Air プラットフォーム」における飲食での「業務サポートパック」を始め、決済サービスの「Air ペイ」など、既に有料サービスを提供しているものがあり、それぞれが順調に進捗しております。

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

国内事業においては、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 年を目途に、海外派遣売上高約 1 兆円を目指します。

IFRS への移行

2018 年 3 月期より会計基準を IFRS に変更しており、2017 年 3 月期通期実績における日本基準と IFRS の差異についてご説明します。

■連結業績への影響

当社が重視する経営指標の EBITDA、調整後 EPS に与える影響は限定的です。

2017 年 3 月期の IFRS での売上収益が、日本基準と比べ 1,019 億円増加しているのは、USG People 社の連結業績取り込み期間が日本基準の 6 か月分から IFRS では 10 か月分へと増加したことが主な要因です。これは、IFRS においては海外子会社の業績をタイムリーに取り込むためです。

また、営業利益が 665 億円、当期純利益 505 億円増加しているのは、主に IFRS ではのれんが非償却となったためです。

なお、EBITDA と調整後 EPS の基礎となる調整後当期利益については、日本基準における定義と同等になるよう、IFRS ベースでも個別に調整を行っております。

■ 連結貸借対照表への影響

IFRS 移行日である 2016 年 4 月 1 日の連結貸借対照表上の総資産が、日本基準と比べ 441 億円減少しているのは、海外子会社の決算日統一に伴い、連結する時点が異なること及びのれんの減損が主な要因です。総負債の 299 億円の増加は、web 広告サービスにおける収益の期間按分に伴う前受金の計上等によるものです。

のれんについては、2016 年 4 月 1 日の IFRS 移行日において、IFRS に基づく価値評価を行なったところ減損が発生したもので、主には、Quandoo 社で全額の 228 億円、及び Hotspring 社で一部発生したのですが、両社とも日本基準では発生していません。また、本調整は連結貸借対照表上の会計処理であり、2017 年 3 月期の連結損益計算書への影響はありません。

欧州オンラインレストラン予約サイトを運営する Quandoo 社については、2015 年 3 月の買収以来、中長期で収益化を実現する事業との位置づけは変わっておりません。現在は、予約ニーズの高い店舗を優先的に獲得するなど、予約数の拡大につながる施策を強化しており、当初の事業計画から後倒しになっているものの、2017 年に入り、予約数が一部の地域において倍になるなど顕著な伸長が見られ、施策の効果が出てきております。なお、2017 年 3 月期の EBITDA は約 20 億円の赤字であり、買収時想定範囲内です。

欧州でオンライン美容予約サイトを運営する Hotspring 社は、欧州同事業における先駆者として高い競争優位性を獲得しています。集客施策のトライアル等を行った結果、事業計画が 1 年ほど遅れているものの、展開国 10 か国中 8 か国でインターネット予約数 No.1 になる等、順調に推移しており、2020 年に EBITDA の黒字化が実現する見込みです。

2017 年 3 月期末の連結貸借対照表において、総資産が日本基準と比べ 228 億円増加しているのは、主にのれんの非償却化によるもので、総負債が 252 億円増加しているのは、web 広告サービスにおける収益の期間按分に伴う前受金の計上等によるものです。

2018 年 3 月期 通期見通しと株主還元施策

■ 連結業績見通し

2018 年 3 月期より会計基準を IFRS に変更することから、通期見通しも IFRS ベースで開示しております。

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等により、前年同期比 7.3% 増の 2 兆 840 億円を見込んでおります。

EBITDA は、HR テクノロジー事業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、2017 年 3 月期の 2,324 億円から 185 億円増（8.0% 増）の 2,510 億円を見込んでおります。

営業利益は、4.3% 減の 1,855 億円を見込んでおりますが、2017 年 3 月期の株式会社ゆこゆこの事業譲渡に伴う関係会社株式売却益等を除くと 8.0% の増益となります。

親会社の所有者に帰属する当期利益については、10.3% 減の 1,220 億円を見込んでおりますが、営業利益と同様の

控除を行うと4.3%の増益となります。

調整後当期利益と調整後EPSはそれぞれ1,370億円と246.02円を見込んでおり、ともに2.0%の伸びとなります。これは、減価償却費の増加影響等があることに加え、試験研究費の特別控除や所得拡大促進税制に関わる税制改正の結果、税額控除額が2017年3月期に対して減少するためであります。

当社は、「調整後EPSの3年CAGR1桁後半」を経営指標としていますが、2017年3月期の通期実績は前年同期比15.1%増、2018年3月期の通期見通しは2.0%増であるため、2年間のCAGR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。

なお、想定している為替レートは、米ドル110円、ユーロ118円、オーストラリアドル82円です。

■株主還元施策

2018年3月期の一株当たり配当額は、2017年3月期に対して1円増配となる、66円を予定しております。

また、株主の皆様への利益還元の機会を充実させるため、2018年3月期より中間配当を実施いたします。

加えて、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。

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。