

2019年3月期 第3四半期決算「よくあるご質問」

株式会社リクルートホールディングス

2019年3月期 第3四半期実績について

※文中に特別な記載が無い場合、当第3四半期（3か月間）の実績に対して言及しています。

■連結業績

Q1：税引前四半期利益の増加率（23.7%）が、営業利益の増加率（12.6%）を上回っている理由は？

A：これは主に当社の持分法適用会社である51job, Inc.が、同社の株価変動に伴い、同社の発行する転換社債の評価益を計上したことから、当社の持分法による投資利益が当第3四半期に増加したことによるものです。

Q2：調整後四半期利益の前年同期増加率（26.3%）が親会社の所有者に帰属する四半期利益の増加率（14.7%）を上回った理由は？

A：これは主に、調整後四半期利益の算出上は控除の対象となる税金相当額が、米国及び欧州における税制改正の影響等があった前年同期と比較して小さかったことによるものです。尚、調整後四半期利益の算出方法は以下の通りです。

※調整後四半期利益：親会社の所有者に帰属する四半期利益±調整項目（非支配持分帰属分を除く）±調整項目の一部に係る税金相当額

※調整項目：「企業結合に伴い生じた無形資産の償却額」±「非経常的な損益」

Q3：Glassdoorの子会社化に係る会計処理の進捗を教えてください。

A：第1四半期でGlassdoorを子会社化した結果、同社に関連するのれんが第1四半期末時点で1,323億円増加しています。当第3四半期において入手した新たな情報に基づき追加的な公正価値の測定を行った結果、のれんは996億円となりましたが、取得対価の配分が完了していないため、暫定的に算出された金額です。当第4四半期を目処に取得対価の配分を完了し、のれん金額の算出を完了する予定です。

Q4：為替変動が連結売上収益に与えたインパクトはどの程度か？

A：為替変動による連結売上収益への影響は、第3四半期においては63億円のマイナス寄与となりました。第3四半期累計においては56億円のマイナス寄与となりました。

■HRテクノロジー事業

Q5：当第3四半期の米ドルベースの売上について、高成長が継続している要因は？

A：好調な経済環境及び雇用市場を背景に、新規及び既存クライアントの有料求人広告利用が増加したことによるものです。また、第1四半期に子会社化が完了したGlassdoorの業績が寄与したことも売上の増加率を押し上げ、これらの結果、当第3四半期の米ドルベースの売上の前年同期比は48.2%の増加となりました。なお、前年同期にIFRS第15号の適用による顧客の識別の見直し（注）を行ったと仮定した場合の前年同期比は53.7%の増加となりました。

（注）詳細は以下をご確認ください。

2019年3月期 第2四半期決算「よくあるご質問」Q5

: https://recruit-holdings.co.jp/ir/library/upload/report_201902_fq_jp.pdf

Q6：EBITDAが前年同期比84.9%の増益となった理由は？また、EBITDAマージンが15.4%となり、前年同期と比べて3.0pt上昇した理由は？

A：EBITDAの成長は、主に売上収益の増加によるものです。当第3四半期においてIndeedは、ユーザー・クライアント双方へのサービス拡充を図るための商品開発等に積極的に投資を行いながら、引き続き営業体制、マーケティング及びユーザーサポート機能の拡充を行いました。

EBITDAマージンが前年同期比で3.0pt上昇したのは、IFRS第15号の適用による顧客識別の見直しを行った結果、売上収益が減少したものの利益は変わらず、EBITDAマージンを押し上げたこと等によるものです。なお、投資のタイミングによってEBITDAマージンは四半期単位で変動しますが、通年で10%から20%の範囲に収まる見通しです。

Q7：米国と米国以外の売上成長率は？

A：事業の浸透が米国に比べてまだ深くない日本やイギリス、カナダ、ドイツ等において業績が伸長し、米国以外の地域の方が高い成長率になっていますが、米国においても高い成長率が継続しています。なお、地域別の売上収益は非開示とさせていただきますので、ご了承ください。

Q8：「Indeed」のユニークビジター数、登録レジューメ数、社員数、展開都市数の状況は？

A：月間ユニークビジター数は約2億5,000万となり、前年同期比で二桁の成長となりました。また、2018年12月末時点の登録レジューメ数は1億5,000万を超え順調に増加しています。なお、同月末時点の社員数は約8,000人、拠点数は14か国に29箇所です。

Q9：「Glassdoor」のユニークビジター数、社員数の状況は？

A：月間ユニークビジター数は約6,400万で、前年同期比で二桁成長となりました。また、2018年12月末時点の社員数は約800人です。

■メディア&ソリューション事業

Q10：販促領域の売上収益・EBITDAが前年同期比7.9%の増収、11.6%の増益となった理由は？

A：売上収益の成長は、美容分野及び住宅分野が増収となったことによるものです。

EBITDAの成長は、主に売上収益の拡大によるものです。また、2017年から2018年にかけて実施したグループ組織再編に伴い、2019年3月期より、連結グループ内取引（経営指導料及び管理機能に係る業務委託費）の配賦方針に変更がありました。この結果、EBITDAの金額が前年同期比でプラスとなる影響が出ています。なお、グループ内取引の影響を控除した販促領域のEBITDAは、前年同期比8.5%の増益となりました。

Q11：住宅分野の売上収益が前年同期比12.8%の増収となった理由は？

A：前第3四半期に子会社を売却した影響が一巡したことに加え、継続的なオンラインプラットフォームの改修やユーザー集客の推進に加えて、クライアントの事業を支援するソリューション提供に注力したことで、戸建・流通分野及び賃貸分野の売上収益が増加したこと等によるものです。

Q12：人材領域の売上収益・EBITDAが前年同期比7.5%の増収、0.2%の減益となった理由は？

A：国内人材募集分野において、特に中途採用を中心に業績が伸長し、売上収益の増加に寄与しました。

売上収益が増加した一方でEBITDAが減益となったのは、国内人材募集分野において、営業スタッフの増員や広告宣伝等、競争力強化を目的とした投資の規模が前年同期と比較して増加したことによるものです。なお、Q10に記載した当社の連結グループ内取引の配賦方針変更の影響を控除した場合のEBITDAは、前年同期比2.1%の減益となりました。

Q13：国内人材募集分野は前年同期比5.9%の増収となったが、事業移管等の特殊要因を除いた場合の成長率を教えてください。

A：従来メディア&ソリューション事業の「全社/消去」に計上していた医療業界向けの人材紹介事業の業績を当分野に移管したことが売上収益の増加要因となった一方で、従来当分野に計上していたアセスメント事業（採用活動時の適性検査等を提供）を第1四半期より人材領域の「その他」に移管したこと及び2018年8月に当分野に属する子会社を売却したことが、売上収益の減少要因となりました。

これらの特殊要因を除いた場合、国内人材募集の売上収益は、前年同期比で8.2%の増加となりました。

■人材派遣事業

Q14：国内派遣領域の売上収益・EBITDAが前年同期比7.8%の増収、26.6%の増益となった理由は？

A：国内市場においては、引き続き派遣社員実稼働者数が高水準で推移し、企業からの人材派遣の需要は高い状況が続いています。このような環境の下、新規登録スタッフの増員、新規派遣契約の獲得等に注力したことにより、増収となりました。

EBITDAが増益となったのは、派遣売上収益が増加したことに加え、法改正の影響を受けて派遣労働者の派遣先企業への直接雇用化が進み、利益率の高い紹介手数料が増加したことによるものです。

また、メディア&ソリューション事業と同様に、当年度より当報告セグメントの国内派遣領域においても連結グループ内取引に関する費用の配賦方針を変更しています。この影響を控除した場合のEBITDAは、前年同期比19.8%の増益となりました。

Q15：海外派遣領域の売上収益・EBITDAが前年同期比7.4%の減収、1.2%の増益となった理由は？

A：売上収益は、主に欧州における不透明な経済環境の影響を受けたことに加え、為替影響が61億円のマイナス寄与、IFRS第15号適用に伴う影響が40億円のマイナス寄与となったことにより減収となりました。なお、為替影響とIFRS第15号適用に伴う影響を控除した場合の売上収益は、前年同期比2.5%の減収となりました。

一方、EBITDAが増益となったのは、収益性を重視した事業運営に取り組んだことによるものです。

2019年3月期 通期見通しについて

Q16：当第3四半期までの業績が通期見通しに対して好調に推移しているようだが、2019年3月期の通期見通しに対する考え方を教えてください。

A：当社の連結業績は、2018年5月15日に公表した数値を上回るペースで推移していますが、業績予想数値の精査において不確定要素もあるため、現時点で2019年3月期の連結業績予想に変更はありません。

(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。