

2020年3月期 決算概要

1. 2020年3月期 連結業績ハイライト

- 連結業績は売上収益3.8%増の2兆3,994億円、調整後EBITDA 10.9%増の3,251億円、調整後EPS 13.0%増の121.03円
- 2020年3月期通期業績予想「調整後EBITDA 3,200億円程度」及び「調整後EPSの一桁台後半成長」を上回る

(十億円)	2020年3月期			
	Q4実績	前年同期比	通期実績	前期比
売上収益	589.7	+1.6%	2,399.4	+3.8%
調整後EBITDA ⁽¹⁾	55.2	+4.1%	325.1	+10.9%
調整後EBITDAマージン ⁽¹⁾	9.4%	+0.2pt	13.6%	+0.9pt
営業利益	-6.2	-	206.0	-7.7%
のれん等減損損失調整後 ⁽²⁾ の営業利益	24.7	-19.9%	237.4	+6.4%
親会社の所有者に帰属する当期利益	13.3	-52.7%	179.8	+3.2%
調整後EPS(円)	17.38	+4.2%	121.03	+13.0%

(1)2019年3月期はEBITDA及びEBITDAマージン、2020年3月期は調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン

(2)のれん及び無形資産の減損損失の影響のみ控除

2. 2020年3月期 第4四半期 セグメント業績ハイライト

HRテクノロジー:

- 当第4四半期の売上収益は18.1%増。米ドルベース売上は19.4%増⁽¹⁾。新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大による影響が発現する前の2月までの概ね堅調な経済環境及び逼迫した労働市場を背景に、有料求人広告利用が増加したことが主な要因。また、Indeed及びGlassdoorにおける、採用候補者の適性審査機能や企業ブランディング等の採用ソリューション事業への注力も寄与。
- 当第4四半期調整後EBITDAは20.7%減、調整後EBITDAマージンは7.9%となり前第4四半期の11.8%から減少。新規の個人ユーザー及び企業クライアントの獲得に向けたマーケティング活動への投資を継続したことが主な要因。

メディア&ソリューション:

- 当第4四半期の売上収益は0.4%減。人材領域で新型コロナウイルスの感染拡大を受け、企業クライアントが採用活動に慎重になったことが主な要因。
- 当第4四半期の調整後EBITDAは6.1%増。人材領域で新型コロナウイルスの影響に鑑みてコスト管理に取り組み、マーケティング投資を抑制したことが主な要因。

人材派遣:

- 当第4四半期の売上収益は2.1%減(為替影響除きは0.1%増)となり、国内派遣は7.7%増、海外派遣は9.8%減(為替影響除きは5.7%減)。
- 当第4四半期の調整後EBITDAは18.5%増(国内派遣53.7%増、海外派遣15.0%減)。調整後EBITDAマージンは5.4%。
- 国内派遣領域は増収増益。調整後EBITDAマージンは7.1%(前第4四半期5.0%)。
- 海外派遣領域は、為替のマイナス影響及び欧州における不透明な経済状況や新型コロナウイルスによるグローバル経済見通しの悪化を受けて減収減益。調整後EBITDAマージンは3.9%(前第4四半期4.1%)。引き続きユニット経営の強化による生産性改善を通して調整後EBITDAマージンのコントロールに注力。

(1)報告セグメントの現地決算数値であり、当社連結決算数値に含まれる数値とは異なります。

3. 2021年3月期 連結業績予想

新型コロナウイルス感染症の拡大が足元の当社事業に影響を与えていることから、少なくとも2021年3月期第1四半期、加えて第2四半期以降の業績に相応の影響を及ぼすと考えています。当該影響を合理的に分析し、当社として合理的な業績予想が可能になった時点で、2021年3月期通期の連結業績見通しを開示します。

4. 直近の状況

2020年4月の連結売上収益⁽¹⁾は前年同月比約21%減となりました。

2020年2月、3月、4月の売上収益⁽²⁾の前年同月比は、HRテクノロジー事業が米ドルベースでそれぞれ約26%増、約4%増、約35%減となりました。4月中旬頃より売上収益の下落が一段落し、安定の兆しが見え出したものの、今後の見通しは依然として不透明です。メディア&ソリューション事業⁽³⁾については、約5%増、約10%減、約23%減、人材派遣事業が約0.1%増、約0.2%増、約12%減となりました。

(1)未監査の月次管理会計数値であり、連結決算数値に含まれるIFRSに合った比較可能な財務数値とは異なります。

(2)為替影響控除後の月次管理会計数値であり、連結決算数値に含まれるIFRSに合った比較可能な財務数値とは異なります。

(3)一部商品の売上計上基準に変更に伴う影響を控除

5. 経営戦略

(1) 人材マッチング市場におけるグローバルリーダーへの挑戦

当社グループは、2019年グローバル市場規模を1,590億米ドル以上⁽¹⁾と推定する人材マッチング市場において、長期的にテクノロジーを駆使してイノベーションを促進し、革新と創造を進めながら、グローバルリーダーとなり、個人ユーザーの求職活動及び企業クライアントの求人活動を圧倒的に効率化することを目指します。

人材マッチング市場とは、当社グループが推定する求人広告及び採用ツール市場、人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場、人材派遣市場の総称と定義しています。

グローバル人材マッチング市場規模は、経済成長及び労働市場の状況との関連性が高く、各国政府による新型コロナウイルス感染症の拡大防止対応の影響を受けて、2020年を含む今後の市場規模が大幅に縮小することを当社は想定しています。合理的に影響規模を見積もることが困難な状況においても、当社グループは、人材マッチング事業にて培ってきた事業ノウハウやテクノロジーを活用しながら、過去に類を見ない厳しさに直面している求職者及び求人企業をサポートし、戦略的な投資を積極的に進めることによって、中長期的な目標達成に向けて邁進します。

(1) 詳細情報については、決算短信の3. 経営方針 (4) 中長期的な経営戦略と対処すべき課題 ①人材マッチング市場におけるグローバルリーダーへの挑戦をご参照ください。

(2) 「Air ビジネスツールズ」を中心としたSaaSソリューションによる企業の生産性改善

当社グループは、中小企業への展開余地が大きいSaaSソリューション等、テクノロジーを駆使した業務・経営支援サービスには、大きな事業成長のポテンシャルがあると考えており、SaaSソリューションの一つである「Air ビジネスツールズ」を通じて、日本国内において事業領域や産業の垣根を超え、中小企業の抱える様々な共通課題に積極的にアプローチし、それらを解決することを目指しています。企業の経営者や従業員が管理業務から解放され、本来の事業そのものにより集中することができれば、それらの企業における生産性の向上や、更なる持続的成長にも貢献します。ひいては、企業の事業進化やサービス水準向上と、個人ユーザーの満足度向上に繋がると考えています。

日本における「Air ビジネスツールズ」の潜在店舗数を約290万程度⁽²⁾と推定しており、アカウント数拡大の余地は依然として大きいと認識しています。直近では、日本政府によるキャッシュレス・消費者還元事業の推進が追い風となり、決済サービスである「Airペイ」のアカウント数⁽³⁾が特に増加しており、2020年3月末時点では約14.9万、前年同期比167%増となりました。消費増税が施行された2019年10月以降も多くの企業クライアントから「Airペイ」導入の要望をいただいています。

また、「Airペイ」を利用する企業クライアントによる「Air ビジネスツールズ」の他ソリューションとの併用が増加しています。2020年3月末の「Airペイ」アカウント数⁽³⁾約14.9万のうち、他ソリューションを併用しているアカウント数は約10.2万となりました。今後も「Airペイ」のアカウント数⁽³⁾の伸長が、「Air ビジネスツールズ」の総アカウント数の増加に寄与していくと考えています。

参考:「Air ビジネスツールズ」のプラットフォーム



(2) 出典: 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査結果」及び中小企業基本法における中小企業者の定義等に基づき、中小企業者の事業所数を業種別に算定した上で、2020年3月末時点の「Air ビジネスツールズ」の利用実績を踏まえて、「Air ビジネスツールズ」の導入可能性がある当社が判断した業種に属する中小企業者の事業所数を合計することにより推計しています。なお、潜在店舗数の推計に当たり、2020年3月末時点の「Air ビジネスツールズ」登録アカウント数が20アカウント以上存在する業種を「Air ビジネスツールズ」の導入可能性があるとして判断しています。また、2020年3月末時点の「Air ビジネスツールズ」登録アカウントは、アクティブでないアカウントを含んでいます。

(3) アカウント数は、当該サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブアカウントを含みます。

Appendix:
2020年3月期 第4四半期 セグメント業績ハイライト

(十億円)	2019年3月期		2020年3月期		
	Q4実績	Q4実績	前年同期比	通期実績	前期比
売上収益					
連結売上収益 ⁽³⁾	580.3	589.7	+1.6%	2,399.4	+3.8%
HRテクノロジー	90.0	106.3	+18.1%	424.9	+30.0%
【参考】(百万米ドル) 米ドルベース売上 ⁽²⁾	816	974	+19.4%	3,907	+32.7%
メディア&ソリューション	193.7	192.8	-0.4%	755.9	+4.8%
販促	105.2	113.0	+7.5%	438.5	+9.5%
住宅	28.1	30.6	+9.0%	113.3	+8.9%
結婚	13.0	12.2	-6.2%	52.0	-5.3%
旅行	14.9	16.8	+12.7%	73.4	+19.1%
飲食	10.0	9.8	-2.1%	39.2	+0.9%
美容	18.7	21.1	+13.3%	81.6	+13.3%
その他	20.3	22.3	+9.7%	78.9	+14.7%
人材	86.6	79.1	-8.6%	314.1	-0.9%
国内人材募集	78.2	70.0	-10.5%	277.8	-2.2%
その他	8.3	9.1	+8.9%	36.2	+10.4%
全社/消去	1.9	0.6	-65.8%	3.1	-23.4%
人材派遣	304.1	297.7	-2.1%	1,248.1	-3.3%
国内派遣	133.4	143.6	+7.7%	567.8	+4.7%
海外派遣	170.7	154.0	-9.8%	680.3	-9.0%
全社/消去	(7.6)	(7.2)	-	(29.5)	-
調整後EBITDA					
連結調整後EBITDA ^(1,3)	53.1	55.2	+4.1%	325.1	+10.9%
HRテクノロジー ⁽¹⁾	10.5	8.3	-20.7%	71.2	+50.2%
メディア&ソリューション ⁽¹⁾	32.2	34.2	+6.1%	182.9	+6.1%
販促 ^(1,4)	18.8	18.6	-1.4%	115.9	+5.6%
人材 ^(1,4)	17.9	18.8	+5.0%	83.4	+5.3%
全社/消去 ^(1,4)	(4.5)	(3.1)	-	(16.5)	-
人材派遣 ⁽¹⁾	13.6	16.2	+18.5%	81.2	-2.0%
国内派遣 ⁽¹⁾	6.6	10.2	+53.7%	47.1	+9.5%
海外派遣 ⁽¹⁾	7.0	5.9	-15.0%	34.1	-14.5%
全社/消去	(3.4)	(3.6)	-	(10.3)	-
調整後EBITDAマージン⁽¹⁾					
連結調整後EBITDAマージン ⁽¹⁾	9.2%	9.4%	+0.2pt	13.6%	+0.9pt
HRテクノロジー	11.8%	7.9%	-3.9pt	16.8%	+2.3pt
メディア&ソリューション	16.7%	17.8%	+1.1pt	24.2%	+0.3pt
販促 ^(1,4)	18.0%	16.5%	-1.5pt	26.4%	-1.0pt
人材 ^(1,4)	20.7%	23.7%	+3.1pt	26.6%	+1.6pt
人材派遣 ⁽¹⁾	4.5%	5.4%	+0.9pt	6.5%	+0.1pt
国内派遣 ⁽¹⁾	5.0%	7.1%	+2.1pt	8.3%	+0.4pt
海外派遣 ⁽¹⁾	4.1%	3.9%	-0.2pt	5.0%	-0.3pt

(1) 2019年3月期はEBITDA及びEBITDAマージン、2020年3月期は調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン

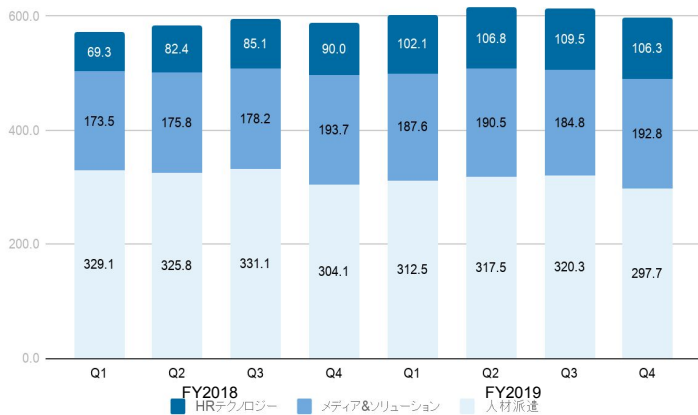
(2) 報告セグメントの現地決算数値であり、当社連結決算数値に含まれる数値とは異なります。

(3) 「全社/消去」調整後の数値を記載しているため、各セグメントの金額合計と一致していません。

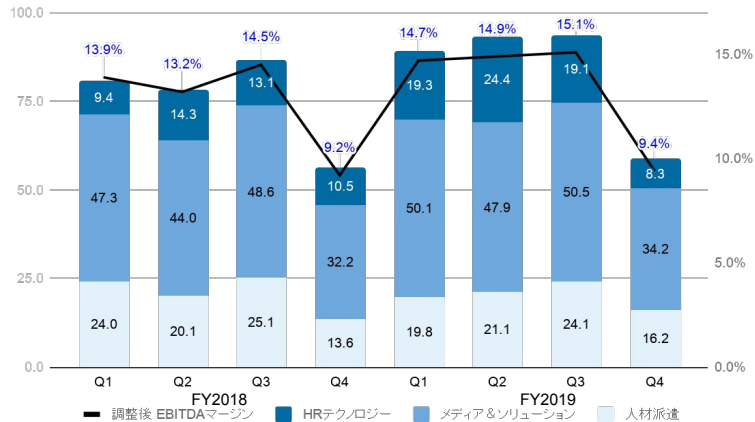
(4) 2020年3月期における販促及び人材領域に含まれる子会社の一部のセグメント利益はIFRS第16号の適用影響を調整しておらず、当該調整金額は全社/消去に含めていますが、その影響は軽微です。

Appendix:
セグメント別 四半期売上収益及び四半期調整後EBITDA^(1,2)

売上収益
(十億円)



調整後EBITDA及びEBITDAマージン
(十億円)



(1) 「全社/消去」調整後の数値を記載しているため、各セグメントの金額合計と一致していません
(2) FY2018はEBITDA及びEBITDAマージン、FY2019は調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン

調整後EBITDA及び調整後当期利益の調整項目

(十億円)	2020年3月期	
	Q4実績	通期実績
調整後EBITDA		
営業利益	(6.2)	206.0
その他の営業収益	(0.1)	(5.7)
その他の営業費用	+40.6	+47.5
減価償却費及び償却費	+31.4	+115.7
EBITDA	65.7	363.5
減価償却費(リース)	(10.4)	(38.4)
調整後EBITDA	55.2	325.1

(十億円)	2020年3月期	
	Q4実績	通期実績
調整後当期利益		
親会社の所有者に帰属する当期利益	13.3	179.8
企業結合に伴い生じた無形資産の償却費	+4.8	+19.9
非経常的な利益	(0.2)	(16.9)
非経常的な損失	+40.0	+51.1
調整項目の一部に係る税金相当額	(29.4)	(34.5)
調整後当期利益	28.6	199.5

注釈:

調整後EBITDA: 営業利益+減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く) ±その他の営業収益・費用
EBITDA: 営業利益+減価償却費及び償却費 ±その他の営業収益・費用
調整後当期利益: 親会社の所有者に帰属する当期利益 ±調整項目(注)(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
調整後EPS: 調整後当期利益 / (期末発行済株式総数-期末自己株式数)
配当算定基準とする当期利益: 親会社の所有者に帰属する当期利益 ±非経常的な損益等
(注) 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
※四半期においては、「当期」を「四半期」、「期末」を「四半期末」に読み替えて計算

当社グループは、2020年3月期よりIFRS第16号「リース」(以下、「IFRS第16号」という。)を適用し、会計方針を変更しています。IFRS第16号の適用により、原則として全てのリース契約について、借手はリース期間にわたり原資産を使用する権利及びリース料を支払う義務を、それぞれ使用権資産及びリース負債として認識します。旧基準であるIAS第17号ではオペレーティング・リースに係るリース料を賃借料として費用計上していましたが、IFRS第16号では使用権資産の減価償却費とリース負債に係る利息費用を費用計上します。結果として、IFRS第16号の適用に伴い、賃借料が減少する一方で使用権資産の減価償却費が増加し、EBITDAは増加します。そのため当社では、これまでの経営指標との比較可能性を考慮して、2020年3月期より経営指標をEBITDAからIFRS第16号の主な影響を除いた調整後 EBITDAへと変更しています。

2020年3月期 決算発表に関する資料は、当社Webサイトよりご参照ください。
<https://recruit-holdings.co.jp/ir/>

本資料は2020年3月期決算短信を元に作成されています。決算短信及び本資料は公認会計士または監査法人のレビューの対象外です。

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、個人ユーザーの嗜好及び企業クライアントのニーズの変化、他社との競争、法規制の変化環境、為替レートの変動その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、将来見通しに関する記述に過度に依拠することのないようお願いいたします。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。
本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。