

2020年3月期 第2四半期 決算説明会 要旨

Slide 1: 表紙

本日は、お忙しいところお越し頂きまして誠にありがとうございます。

リクルートホールディングス 取締役 専務執行役員 兼 CFO 佐川恵一でございます。宜しく
お願い致します。

まず、決算説明に入る前に、リクナビDMPフォローサービスについてお話しさせていただきます。

先般、当該商品に関連いたしまして、グループ会社のリクルートキャリアが関係当局より、
勧告、指導を受けました。学生の皆様をはじめとする関係各位に多大なご迷惑をおか
けし、また株主や投資家の皆様にも大変なご心配をおかけしております。改めまして深く
お詫び申し上げます。

現在もリクルートキャリアに対する調査は継続しておりますが、リクルートグループとし
ては、個人情報保護に関する今回の事案について、大変重く受け止め、既に発表させてい
ただいておりますガバナンスの強化策を着実に真摯に実行し、信頼回復に努めたいと思
います。

引き続き、進捗状況については適宜お伝えてしてまいりますので、宜しくお願
いいたします。

1. 2020年3月期 直近のトピックス

Slide 4: 2020年3月期 直近のトピックス

それでは、第2四半期の決算の説明に移らせていただきます。

まず、直近のトピックスについてお話しします。

まずは売り出しについてですが、先般、普通株式1億2千150万株の売出しを決議し、2019
年9月30日をもって全ての手続きを完了しました。

この売出しの目的は、こういった機会を設定することで、複数の株主による市場での売却
が続いた場合の株価への影響の懸念に対処するためでありました。

同時に、株主還元の向上及び株式需給への影響を勘案し自己株式取得の決議もさせてい
ただいております。

10月31日時点で、取得額は上限800億円に対して約6割となっており、残りの約300億円に
つきましても、11月29日までに取得する方針です。

2. 2020年3月期 第2四半期累計 ハイライト

Slide 5: 2020年3月期 第2四半期累計 ハイライト

続いて、第2四半期累計の連結業績ハイライトについてご説明します。

連結売上収益でございますが、第2四半期累計で前年同期比5.1%増の1兆2,012億円、調整後EBITDAは14.5%増の1,777億円、調整後EPSは15.9%増の67.96円となりました。これらはすべて過去最高を更新しております。

セグメント別では、HRテクノロジー、メディア&ソリューションで増収増益となりましたが、一方で、人材派遣は、主にヨーロッパの不透明な経済環境の影響を受けまして、減収減益となりました。

HRテクノロジーにおいては、第2四半期累計の米ドルベース売上が前年同期比40.1%の増加となっております、高成長が継続しました。

なお、Glassdoorについては、前第2四半期から当グループの連結業績に寄与しておりまして、この第2四半期以降、連結取り込みによる押し上げ影響はありません。

人材派遣の第2四半期累計の売上収益は、前年同期比で3.8%減となりましたが、為替の影響を除きますと0.6%減となり、ほぼ、前年横ばいというような状況です。

3. 2020年3月期 第2四半期 連結・セグメント別実績

Slide 6. 2020年3月期 第2四半期 連結実績

続いて、第2四半期3か月の連結業績について、ご説明します。

連結売上収益は、前年同期比5.0%増、調整後EBITDAは18.1%増、調整後EBITDAマージンは14.9%となりました。

調整後EPSにつきましては、前年同期比18.5%増となりました。

Slide 7. HRテクノロジー事業

続いて、第2四半期3か月のセグメント別の状況について、ご説明いたします。

HRテクノロジー事業の米ドルベースの売上は34.8%の増収となりました。

米国および日本の労働市場の逼迫というものを背景に、有料求人広告が増加して、売上成長に寄与いたしました。

引き続き米国において高い成長が継続しておりますが、米国以外の地域においても、それを上回る高い成長となりました。

また、一個一個のサービスの規模は小さいながら、レジューメ検索サービスや企業ブランディング、人材紹介サービスなど、求人広告事業以外のサービスも非常に高い成長を遂げ

ています。

第2四半期の調整後EBITDAマージンですが、22.9%となりましたが、こちらは主にマーケティング投資等の実施のタイミングのズレなどによるものです。

売上成長を加速するための、例えば営業体制の強化、マーケティング活動の展開、プロダクトの強化等に対しては機動的な投資は今後も行っていく予定ですが、このような投資のタイミングが四半期のセグメント利益率の増減に影響します。

下期にも積極的な投資を行う予定となっており、2020年3月期の調整後EBITDAマージンの見通しは、引き続き、昨年度の調整後EBITDAマージン率の前後数%程度のレンジとなることを見込んでいます。期初お伝えしている見込みと変更はありません。

Slide 8. メディア&ソリューション事業

次に、メディア&ソリューション事業についてです。

第2四半期3か月の売上収益は8.3%の増収、調整後EBITDAについては8.8%の増益、調整後EBITDAマージンは25.2%となりました。

まずは販促領域です。売上収益は、住宅、旅行、美容、その他分野が牽引し、成長しました。

旅行分野は、4月より「じゃらんnet」の利用料の改訂があり、そういった要因もあり売上収益は前年同期比で20.8%の増加となりました。

美容分野は、取引店舗数が拡大したこと等により、売上収益は前年同期比で13.8%の増加となりました。

その他分野は、自動車事業や、SaaS型の業務・経営支援サービスであり、Airシリーズから名前を変えました「Air BusinessTools」などにより構成されています。

その他分野の売上収益は、前年同期比で11.4%の増加となりました。

これは主に、10月1日からの消費増税、そしてキャッシュレス推進が追い風となり、特に小売店を中心とした中小企業において、Air BusinessToolsへの需要が高まったことが要因であります。

これらを受けまして、販促領域の売上収益は9.7%の増収、調整後EBITDAは5.2%増、調整後EBITDAマージンは28.3%となっております。

続いて、人材領域についてお話しします。

国内人材募集分野において、労働市場の逼迫が継続するなか、営業等の体制強化を行い、特に人材紹介事業の売上収益が成長しました。

この結果、人材領域の売上収益は6.5%増、調整後EBITDAは17.7%増となりまして、調整後EBITDAマージンは27.0%となっております。

Slide 9: Offering Comprehensive SaaS Solutions to SMEs in Japan

先ほどのAir BusinessToolsであります、国内の広告型のビジネスに加えて、業務支援系のSaaS事業を将来のメディア&ソリューション事業の成長の柱としたいということで、強化を加速させております。

現状、ご覧の通りの様々なサービスがあり、サロンボードなどの予約管理のシステム等のマーケティング支援、POSレジ機能のAirレジなどを中心にこれまでアカウント数を拡大してまいりました。

今後は、決済支援のAirペイ、あるいは人材管理を支援するAirシフトも含めて、小売店や中小企業の本業以外の業務の効率化を支援するサービスの拡大に注力していきます。

Slide 10: Growth Momentum of SaaS Accounts Continues

こちらの様々なBusinessToolsの総アカウント数の推移については、昨年度までの平均成長率は5年で31%と非常に高い成長を遂げており、すでに、既存広告のアカウント数を上回っております。

今後も、まずはこのAir BusinessTools全体として、総アカウント数の成長を目指してまいりたいと思っております。

Slide 11: The Number of Air Pay Accounts

直近では、キャッシュレス推進が追い風となっておりまして、決済サービス「Airペイ」のアカウント数が特に好調に推移しています。

こちらのグラフは、Airペイのアカウント数の推移です。

詳細な数値についてはご説明することはできませんが、直近では、2019年3月末時点から9月末時点までの半年間で、アカウント数が80%増、1.8倍の大変高い伸びとなっております。

また、消費増税が施行された10月以降も、多くの事業者の方からAirペイ導入の要望をいただいております。この需要は継続する見込みであります。

今後も、すでに約45万アカウントとなっておりますAirレジや、Airペイを中心に、まず広告での取引がなかったお客様との取引を行い、Airシフトなど先ほどの様々なビジネスツールを伸ばし、SaaS事業としての成長基盤の強化を図っていきたいと考えています。

Slide 12. 人材派遣事業

続いて、人材派遣事業についてご説明します。

第2四半期の売上収益は2.6%の減収となりましたが、調整後EBITDAは5.0%の増益となり、調整後EBITDAマージンは6.7%となりました。

なお、為替の影響額を控除いたしますと、売上についても前年同期比で1.7%増となりました。

国内派遣領域においては、引き続き企業様による派遣社員の需要も高い状況でございますが、売上収益は前年同期比5.5%増となりました。

調整後EBITDAは、昨年同期は派遣法改正の影響によって、登録スタッフの有休取得が一時的に増加するという特殊要因がありまして、有給を取得すると企業様には請求しないのですが、我々がスタッフに給料をお支払いすることになりますので、コストが発生します。今年はそのような要因がなかったため、前年同期比20.4%増となりました。

調整後EBITDAマージンは8.2%となりました。

海外派遣領域においては、引き続き、主にヨーロッパの不透明な経済環境の影響を受け、第2四半期の売上収益は8.0%の減収となりました。また、調整後EBITDAは8.7%の減益となりました。

調整後EBITDAマージンは5.5%と、前年と同じ水準を確保しました。

今後も海外であります。この不透明な事業環境が継続するという前提で、ユニット経営に取り組み、人員配置の最適化や更なるコスト削減に努め、調整後EBITDAマージンを確保できるようにしていきたいと思っております。

4. 2020年3月期 通期連結業績見通し

Slide 13. 2020年3月期 連結業績見通し

最後に、2020年3月期の通期連結業績の見通しについてですが、これまでにご説明させていただいた内容から変更はございません。

第2四半期累計まで順調に進捗しておりますが、下期は先ほどお話したようなHRテクノロジーを中心に積極的な投資を行う予定でありますし、海外派遣領域を取り巻く経済環境の不透明さが継続すると想定されるため、年間の調整後EBITDAは、ご提示している3,100~3,300億円となる見込みであります。

なお、本日開催の取締役会で、予定通り一株当たり15円の間配当を決議しました。

Slide 14. 2020年3月期 セグメント別業績見通し

また、セグメントについては、第1四半期にお示しさせていただいた内容から変更はございません。

以上で、私からのご説明を終わります。