

# 2020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

※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。

## **2020年3月期 通期見通し**

### **Q1：2020年3月期 通期連結業績予想に変更はあるか？**

A：最近の業績及び為替動向を踏まえ、2019年5月14日に公表した2020年3月期（2019年4月1日～2020年3月31日）の通期連結業績予想を以下のとおり修正します。

2020年3月期連結業績は2019年5月14日に公表したとおり増収・増益、調整後EPSは一桁台後半の成長を見込んでいます。HRテクノロジー事業及びメディア&ソリューション事業は増収・増益となる見込みである一方、人材派遣事業は減収・減益となる見込みです。

当社が経営指標とする調整後EBITDAは3,200億円程度となる見込みです。

HRテクノロジー事業の米ドルベースの売上は35%程度で伸長する見込みです。グローバル市場での売上成長を促進するため、新規個人ユーザー及び企業クライアントの獲得に向けた営業体制の拡充及びマーケティング活動の展開並びに個人ユーザーと企業クライアント双方へのサービス拡充を図るプロダクトの強化等に対して積極的な投資を引き続き行っています。セグメント調整後EBITDAマージンは、2019年3月期実績値をやや上回ることを見込んでいます。

メディア&ソリューション事業については、販促領域の売上収益は一桁台後半の伸長、人材領域は一桁台前半の伸長を見込んでおり、安定した売上収益を維持しながら、2019年3月期と同程度のセグメント調整後EBITDAマージンとなる見込みです。

人材派遣事業については、減収・減益の見込みです。国内派遣領域は増収・増益を見込む一方で、海外派遣領域は、主に欧州を中心とした不透明な経済環境及び為替の影響により、減収・減益になる見込みです。人材派遣事業のセグメント調整後EBITDAマージンは2019年3月期と同程度となる見込みです。

なお、「リクナビDMPフォロー」サービスに関する事案及び2020年1月6日に公表したメディア&ソリューション事業の組織再編が2020年3月期の連結業績に与える影響は軽微です。

## **役員の異動について**

本件に関するプレスリリースについては以下をご参照ください。

取締役及び監査役の異動に関するお知らせ

[https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir\\_news/upload/20200214\\_03\\_jp.pdf](https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/upload/20200214_03_jp.pdf)

当社グループの新執行役員体制について

[https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir\\_news/upload/20200214\\_02\\_jp.pdf](https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/upload/20200214_02_jp.pdf)

### **Q2：新しい取締役及び監査役体制はこれまでと何が違うのか？**

A：当社では、事業拡大や戦略変更等、その時々々の経営状況に応じて最適な体制を構築しています。今回の新体制案を受けて、社外取締役比率が向上し、2019年3月期通期決算発表や第59回定時株主総会招集ご通知にて宣言した女性取締役候補の選任によるダイバーシティの拡充を実現するとともに、より一層の監査役の独立性を担保する予定です。

**Q3：新しい執行役員体制の主なポイントについて教えてほしい。**

A：CEOと共にグループの将来的なビジョン策定、経営判断や事業展開を推進し、更なるグループの企業価値向上を実現し得る人材として、出木場氏が副社長執行役員 兼 COOに就任することとなりました。今後は、これまでの事業本部に加えて、ファイナンス本部を担当し、グループ全体のファイナンスのマネジメントを担います。なお、ファイナンス本部傘下においては、引き続き資本市場戦略は荒井氏、財務・経理・税務は谷口氏、新たに事業統括を北村氏が担当します。また、新たに常務執行役員 兼 CSO, CHRO, CROとして任用された瀬名波氏が、経営企画本部、人事総務本部、リスクマネジメント本部を担当し、グループ全体のコーポレートガバナンスとリスクマネジメントを担います。

**2020年3月期 第3四半期決算**

**■連結**

**Q4：売上収益が前年同期比3.6%の増収となったのに対して、調整後EBITDAが8.5%の増益となった理由は？**

A：主に、3つの事業セグメントの内、利益率の高いHRテクノロジー事業とメディア&ソリューション事業が増収となったことによるものです。

**Q5：営業利益が前年同期比6.1%の増益となったのに対して、税引前四半期利益が0.9%の減益となった理由は？**

A：持分法適用会社である51job, Inc.が発行した転換社債が2020年3月期第1四半期に権利行使されたため、前年同期において持分法による投資損益に計上されていた当該転換社債に係る利益が、当第3四半期に発生しなかったことによるものです。

**■HRテクノロジー事業**

**Q6：米ドルベースの売上<sup>(注)</sup>が前年同期比33.5%の増収となったが、高成長が継続している要因は？**

A：米国と日本の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によるものです。また、IndeedとGlassdoorにおける、レジюме検索サービス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が寄与しました。

(注) 当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。

**Q7：米国と米国以外の売上収益の内訳と、それぞれの売上成長率は？**

A：地域別の売上収益及び売上成長率は、通期のみの開示とさせていただきますが、2019年3月期においては、HRテクノロジー事業全体の売上収益のうち米国以外が占める割合は約30%に近づきました。長期的には次第にその割合を高めていきます。また、2019年3月期は、米国と米国以外双方において、売上収益の高い成長を継続しました。当第3四半期においては、米国及び米国以外の両方で高い成長が続きました。

**Q8：調整後EBITDAマージンが17.5%となり、前年同期比で増加した理由は？**

A：主に、人件費及び広告宣伝費の増加率が売上収益の増加スピードより低かったことによるものです。

売上成長を促進するため、新規の個人ユーザー及び企業クライアントの獲得にむけた営業体制の拡充及びマーケティング活動の展開並びに個人ユーザーと企業クライアント双方へのサービス拡充を図るプロダクトの強化等に対して重点的に投資を行っており、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額の増減に影響します。

現在は、調整後EBITDAマージンの拡大ではなく、マーケットシェアの獲得と売上収益の成長に注力しています。現状の事業進捗を踏まえ、2020年3月期の調整後EBITDAマージンの見通しは、2019年3月期の14.5%をやや上回ることを見込んでいます。

#### **Q9：「Indeed」及び「Glassdoor」のユニークビジター数、社員数の状況は？**

A：当第3四半期におけるIndeed、Glassdoorの月間ユニークビジター数はそれぞれ約2億5,000万人、約6,000万人です。また、2019年12月末時点の従業員数はそれぞれ約9,800人、約1,000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及び調整後EBITDAが前年同期比8.3%の増収、6.3%の増益となった理由は？**

A：売上収益の成長は、主に旅行分野及び美容分野が増収となったことによるものです。調整後EBITDAの成長は、主に売上収益の拡大によるものです。

#### **Q11：旅行分野の売上収益が前年同期比17.8%の増収となった理由は？**

A：2019年5月の10連休による当第3四半期の需要への反動や、天候不順による影響があったなかで、2019年4月1日より検索予約サイト「じゃらん」の利用料の変更等により、売上収益は増加しました。

#### **Q12：人材領域の売上収益・調整後EBITDAが前年同期比2.8%の減収、0.3%の減益となった理由は？**

A：国内の労働市場の逼迫した情勢が継続するなか、経営環境が厳しさを増している製造業等の一部業界では採用に慎重な姿勢を見せる企業クライアントもおり、売上収益・調整後EBITDAは減収、減益となりました。

#### **Q13：国内人材募集分野は前年同期比4.6%の減収となったが、子会社売却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：2019年4月に当分野に属する子会社を売却したことが、売上収益の押し下げ要因となっており、こ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3.8%の減収となりました。

#### **Q14：2020年1月6日に（株）リクルートの完全子会社の組織再編に関する発表があったが、その背景と狙いについて教えてください。**

A：今後のメディア&ソリューション事業において、より一層の成長を追求していくためには、これまでに各社が培った事業運営ノウハウや多様な人的資産を一社に集約することが最適であると判断しました。今後、マネジメント・ガバナンス強化を進めながら、事業3要素（商品力・営業力・人材育成）の強化を図り、SaaS事業の更なる拡大と「次の10年を担う事業の育成強化」に取り組んでまいります。

## ■人材派遣事業

### Q15：国内派遣領域の売上収益が前年同期比4.1%の増収となった理由は？

A：国内の労働市場の逼迫した情勢が継続するなか、企業クライアントからの人材派遣の需要は高い状況が続いています。2019年7月から9月の3か月間における派遣社員実稼働者数は、一般社団法人日本人材派遣協会の最新のデータによれば前年同期比で3.1%増となりました。このような環境の下、新規登録スタッフの増員及び新規派遣契約の獲得に注力したことにより、増収となりました。

### Q16：海外派遣領域の売上収益が前年同期比8.7%減となった理由は？

A：為替影響が売上収益に対して112億円のマイナス寄与となったことや、主に欧州における不透明な経済環境の影響により減収となりました。為替によるマイナス影響を控除した場合のセグメント売上収益は前年同期比で2.8%の減少となりました。

### Q17：海外派遣領域の調整後EBITDAマージンが6.0%となり前年同期から横ばいとなったが、今後の見通しは？

A：2020年3月期通期の人材派遣事業のセグメント調整後EBITDAマージンは、2019年3月期と同程度となる見込みです。

特に欧州各国の不透明な経済環境のなか、今後も引き続きユニット経営に取り組みながら、アドミニストレーション費用の削減や、支店の統合、人員配置の最適化等、更なるコスト効率化に努め、不透明な事業環境においても調整後EBITDAマージンを確保できるよう取り組んでまいります。

## 「リクナビDMPフォロー」サービスについて

### Q18：「リクナビDMPフォロー」サービスの提供に関する勧告及び指導を受けたことについて、実際にどのような対策を実施しているのか？

A：個人情報保護委員会及び東京労働局からの一連の勧告・指導を重く受け止め、グループ会社である（株）リクルート（メディア&ソリューションSBU統括会社）及び（株）リクルートキャリア（事業運営会社）とともに、グループ全体のガバナンスの強化に取り組むべく、当社としても指示・監督を実施しています。

具体的には、（株）リクルートにおいては、配下会社全体でのデータ利活用に関するより一層のガバナンス強化に向けて、2019年10月にデータマネジメント専属の組織を設置し、2020年4月にはメディア&ソリューションSBUにおける法務機能の統合を実施予定です。また、商品サービスの開発プロセスの標準化を進めるとともに、個人情報に関する従業員教育についても順次実施しています。

また、（株）リクルートキャリアに対しては、研究開発的商品の検討プロセスの見直し等のガバナンス強化を指示し、サービス開発における責任の所在の明確化・サービスチェックのフロー体制の構築等を進めています。

また、今後の適切なデータ利活用の指針の明文化に向けて、2019年12月に、外部有識者を加えた「データ利活用に関する諮問委員会」を（株）リクルートに発足させました。

以上

**免責事項**

本資料の作成に当たり、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。従って、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。