

2016年3月期 第2四半期決算内容に関する主な質問

株式会社リクルートホールディングス

連結業績について

Q：売上高の伸び率（19.3%増）に対して、EBITDAの伸び率（9.3%増）が低い理由は？

A：M&Aによって、他のセグメントに比べて利益率が低い人材派遣事業を営む Peoplebank 社、Chandler 社、Atterro 社及び、当初計画通りではありますが、EBITDA がマイナスのスタートアップ企業である Quandoo 社が、当期より新たに業績寄与している影響により、売上高伸び率より EBITDA 伸び率が低くなっております。

Q：為替変動が第2四半期累計期間に与えたインパクトは？

A：当第2四半期累計期間の期中平均為替レートは1米ドル120.3円、1豪ドル94.0円でした。また、為替変動による売上高の増加額は、247億円（前年同期比）となりました。なお、米ドル/円のレートで、1円円安になることで、売上高は通期で約30億円増加し、豪ドル/円のレートで、1円円安になることで、売上高は通期で約15億円増加します。

Q：当第2四半期累計期間のEBITDAが9.3%増加しているにも関わらず、通期見通しのEBITDAが5%の増加に留まる要因は？

A：海外人材募集や旅行、美容等が強含んで推移したことに加え、一部の費用計上が次四半期以降にズレたこと等により、大きく増益となりました。一方、下期では、中長期的な更なる成長に向けて、売上高が好調に推移している Indeed 社のユーザー集客投資や、重点戦略とする Air レジ、サブシリース等の強化のための投資を行っていく予定のため、通期見通しの EBITDA 伸び率は 5%から変更しておりません。

なお、当社の経営目標は、オーガニック EBITDA を每期 1 桁中後半の成長率で伸ばしていくことであり、通期での業績マネジメントを行っております。

セグメント別業績について

■ 販促メディア事業

Q：売上高の伸び率（5.7%増）に対して、EBITDAの伸び率（0.5%増）が低い理由は？

A：主に、M&Aによって、第1四半期より新たに業績寄与した Quandoo 社がスタートアップ企業であり、当期においてはマイナスの EBITDA を計画することによるものです。なお、Quandoo 社の業績は、子会社化時の計画に沿って順調に進捗しております。

Q：旅行分野において、売上高が前年同期比 16.4%増と好調に推移した理由は？

A：旅行分野では、インバウンドの影響等により国内宿泊施設の稼働率が上昇した結果、引き続き宿泊単価が上昇したことに加え、大型連休の日並びがよかった影響等により人泊数が増加したことにより大幅な増収となりました。

Q：飲食分野において、売上高が前年同期比 5.0%増と好調に推移した理由は？

A：飲食分野では、大手居酒屋チェーンの業績低迷の影響は依然としてあるものの、営業活動の強化、ネット予約人数の増加、「Air シリーズ」をフックとした施策展開等により、中小クライアントを中心に有料掲載店舗数は前年同期末比で約 25%増加した結果、売上高も好調に推移しました。なお、足元では全国約 4 万 2 千店がネット予約に対応するなど予約可能店舗数も順調に拡大した結果、当第 2 四半期累計期間におけるネット予約人数は 1,458 万人となりました（前期通期は 2,529 万人）。

Q：美容分野において、売上高が前年同期比 18.7%増と好調に推移した理由は？

A：美容分野では、「サロンボード」の導入を進め、クライアントやユーザーの利便性を高めたことにより、ネット予約件数が順調に増加しております。その結果としてクライアント 1 社当たりの取引金額が増加し、また、引き続き新規クライアントの獲得も順調に進んだことにより大幅な増収となりました。

Q：国内事業における重点戦略である中小企業向け業務支援分野及び教育事業の進捗状況は？

A：中小企業向け業務支援分野として進めている「Air シリーズ」の展開については、当第 2 四半期末における「Air レジ」の登録アカウント数が 20.5 万（前年同期 9.2 万）となるなど順調に拡大しました。
教育事業として展開している「受験サプリ」の展開については、有料会員数が 14.7 万人（前年同期 3.8 万人）となるなど順調に拡大しました。

Q：M&A によって、第 1 四半期より新たに業績寄与している Quandoo 社及び第 3 四半期から新たに業績寄与する Hotspring 社の業績は順調に推移しているか？

A：主に欧州でオンライン飲食予約サービスを展開する Quandoo 社については、子会社化時のプロジェクションに変更はなく、現在は欧州での予約数 No.1 の実現に向け、掲載店舗数の拡大に注力しております。買収時に約 6,000 店だった掲載店舗数は、2015 年 10 月末時点では約 11,500 店舗を突破するなど順調に拡大しております。
主に欧州でオンライン美容予約サービスを展開する予定の Hotspring 社についても、子会社化時のプロジェクションに変更はなく、掲載店舗数の拡大に注力しております。買収時に約 12,000 店だった掲載店舗数は、Treatwell 社等の買収も経て、2015 年 9 月末時点では 18,000 店を突破するなど順調に拡大しております。

■人材メディア事業

Q：当第 2 四半期会計期間について、売上高の伸び率（20.8%増）に対して、EBITDA の伸び率（39.6%増）が高い理由は？

A：国内人材募集領域では期中を通じて有効求人倍率の改善が続くなど市場環境が好調だったこと、海外人材募集領域では引き続き Indeed が好調だったことに加えて、売上高広告宣伝費比率が大きく低下したことから大幅な増益となっております。なお、海外人材募集におけるユーザー集客費用の投下については、効果を高める観点から機動的に運用しております。

Q：海外人材募集領域において、売上高が前年同期比 81.0%増と好調に推移した理由は？

A：Indeed において、引き続き、中小クライアントによるサービス利用が拡大しているためです。なお、この好調な事業拡大トレンドに鑑み、Indeed では中長期的な更なる成長を見据えて、現状収益の中心である米国だけでなく、米国以外の地域においても、ユーザー獲得を目的として、継続的にブランド投資や集客投資等を行っております。なお、為替変動による影響額除いた現地通貨ベースでの売上高は、前年同期比 62.2%増となっております。

■人材派遣事業

Q：売上高（伸び率 25.7%増）、EBITDA（伸び率 20.3%増）がともに好調に推移した理由は？

A：売上高は、国内派遣領域においては、市場環境の緩やかな回復を背景に増加し、また、海外派遣領域においては、M&A を実施した結果、第 1 四半期より業績寄与している Peoplebank 社に加えて、当第 2 四半期より Chandler 社、Atterro 社が新たに業績寄与したこと、及び円安の影響により増加しました。EBITDA は、売上高が増加したことに加えて、既存の子会社において当社の強みである効率的な経営が引き続き進展し、EBITDA マージンの改善が進んだ結果、好調に推移しました。

Q：海外派遣領域における売上高が前年同期比 54.8%増と増加しているが、M&A による新規業績寄与及び為替変動影響を除いた、現地通貨ベースでの既存事業は順調に進ちよくしているのか？

A：海外派遣領域において、当期新たに業績寄与した会社の売上高合計額は 591 億円、為替変動による増収効果は 204 億円となりました。M&A による新規業績寄与及び為替変動の影響を除いた既存事業ベースでは 3.4%の減収となりましたが、これは経営効率化を進める中で一部の取引を終了したことや、一部不況産業の影響を受けたことによるものになります。ただし、この減収は、通期見通しに織り込み済みの内容であり、当社はそもそも派遣事業における戦略として売上高の拡大は狙っておらず、EBITDA マージンの改善を志向しており、実際、減収の中でも、EBITDA 実額の増加は計画以上に進んでいるため、順調な進捗と認識しております。

■その他事業/調整額

Q：その他事業の赤字が続いている要因は？

A：「ID ポイント戦略」の費用等を計上しており、引き続き当戦略を強化しているためです。

Q：調整額の EBITDA のマイナスが拡大している理由は？

A：IT 戦略の強化により、IT 人材の採用・育成費用やセキュリティ対策費用等が増加していることに加え、会計基準の変更により、今期より M&A に伴うアドバイザー費用が一括での費用計上に変更となったためです。

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。