

CEOメッセージ

未来のイノベーション創出に向けて



代表取締役社長 兼 CEO

峰岸 真澄

これまでリクルートグループは、従業員一人ひとりが、社会や顧客の不満や不便、不安などといった「不」に真摯に向き合い、さまざまなステークホルダーの皆さまとともに、新しい価値を創造してきました。

1960年という日本の高度成長期に、学生起業家により「大学生向け求人広告事業」を手掛けるベンチャー企業として創業したリクルートは、日本の成長とともに社会にさまざまな機会を提供してきました。創業事業の人材メディア領域では、自分の意志で就職先を選ぶという新しい選択肢を提示、またアルバイトや派遣という正社員以外の働き方の浸透、転職や女性の社会進出など、世の中の一人ひとりに対しての多様な働く機会を生み出してきました。

販促領域においても、さまざまな情報メディアを通して、自分らしい住まい選びや結婚式の提案、レストランや美容室、旅行など豊かな日常生活を送るための情報をお届けしてきました。私たちリクルートグループは、十分な選択肢がなく、不透明な世界を情報によってオープン化し、多様な選択肢から一人ひとりが自分らしい選択ができる時代の構築に少なからずお役に立ってきたのではないかと自負しています。これまで生み出してきたサービスは、今や各産業界にとってのインフラともいえる役割を担っており、社会的な責任の重さを十分に認識した上で、その進化を加速させていくことの重要性を実感しています。

■ グローバルNo.1プラットフォームの構築を目指す

2013年に、当社は創業以来掲げてきた経営理念の見直しと中長期ビジョンの策定を行いました。そして、現状の国内No.1の地位に甘んじることなく、当社グループの経営理念である「まだ、ここがない、出会い。」を、国内も含め世界中へと届ける企業グループになる、という結論に至りました。

そこに至るステップとして、2020年には人材領域において、当社グループのサービスを通じて就職先や転職先を決定した雇用者総数でグローバルNo.1になることを、また、2030年には販促領域を含めてクライアントとユーザーを結びつけるマッチングプラットフォーム企業グループとして、サービス利用者数でグローバルNo.1になることを、長期ビジョンとして掲げています。

■ ビジョンの実現に向け、中長期方針を策定

このビジョンの実現に向けて、これからの3年間(FY2017/3～FY2019/3)においては、国内メディア・人材派遣における収益の着実な成長と海外人材メディアにおける高い成長の継続を目指す計画です。

国内の販促メディアと人材メディアで構成される国内メディア領域においては、圧倒的な規模を持つ既存事業の競争力を強化しながら、新規事業の開発にも取り組んでいきます。新規事業の代表例である「Airシリーズ」は、

中小企業の業務効率を改善する目的のもと開発・提供しており、順調に導入クライアント数を拡大しています。今後は当社の持つメディア事業との連携に加えて、他社サービスとの提携を積極化することにより一層の事業拡大を推進します。

海外の人材メディアにおいては、アグリゲート型求人検索サイトのIndeedを基軸に高い成長を目指します。米国においては、現在の高い成長と収益化を継続させ、米国以外においては将来の収益貢献を目指し、まずは規模の拡大に向けて各種マーケティング投資を行います。このような考えのもと、3年間で最低でも2倍の売上高に成長させたいと考えています。

さらに、このようなIndeedの既存領域(クライアントの求職者の募集ニーズに対応する求人広告領域)の強化だけでなく、Indeedの持つ高い技術やクライアント基盤・ユーザー基盤を活用した新領域への参入も積極的に検討してまいります。昨今のクライアントの人事業務は多岐に渡り、求職者の募集フェーズ以外にもさまざまな課題を抱えていると認識しています。このようなクライアントニーズに対するソリューションを提供し、より幅広いHR関連業務を担う企業への進化を志向します。

以上の成長戦略を機動的に実行するため、経営目標の時間軸を「毎期の安定的な成長」から「3年間の年平均成長率」へ変更しました。また、同時に、株主価値の向上を重視する観点から、経営指標を調整後EPS(注)とし、その成長率は2017年3月期から2019年3月期の3年間のCAGR(年平均成長率)を1桁後半とする、従来からやや高い水準を掲げました。

■ 社会課題の解決に挑む

私たちはこれから、グローバル化とIT化がもたらす急激な社会や環境の変化のなか、さらに複雑で難解なチャレンジに踏み込みます。

日本においては、少子高齢化による労働人口の減少や、地域の過疎化など、さまざまな格差の課題に真正面から取り組みます。リクルートグループが今後100年続く企業集団となることを志向したとき、私たちに求められているのは世界の社会課題解決の一助となることであると考えます。

日本は、課題先進国といわれています。少子高齢化による労働力人口の減少、所得格差や地域格差、そしてそれが教育格差につながるなど、近い将来には世界各国が直面する社会課題に日本はいち早く直面しています。やがて世界が向き合うであろうさまざまな社会課題を直視し、真正面から取り組むことは重要だと考えます。

当社には、その歴史の中で、社会課題の解決に挑み続けたという自負があります。リクルートグループの2016年3月期における海外売上高比率が約36%となった今、社会からさらなる信頼と期待をいただくためにも、グローバル化と

IT化がもたらす急激な社会や環境の変化をバネに、果敢なチャレンジに踏み込む必要があると考えています。今後、国連で採択された持続可能な開発目標(SDGs)などの世界の課題をも見据え、長期的な事業展開を視野に入れ、複数セクターとの協働も志向しつつ、未来へ向けた取り組みを続けていきます。

■ 見えない「不」を直視し、新たな革新を

こうしたチャレンジを支えるのは、「顧客接点の強さ」をもとに、従業員一人ひとりが、ユーザー、クライアントそれぞれのインサイトに向き合い、マーケットを構造的に捉え、本質的な課題を解決してこうと動くことにあります。

リクルートグループならではの多彩な「顧客接点」を活かし、紙メディアからネットメディアへの転換、カウンターなどリアルビジネスへの展開、情報提供から予約、クライアントの業務支援までといった、社会環境の変化に即応したイノベーションを続けてきました。この背景にあるのは、「起業家精神」と「圧倒的な当事者意識」を持つ従業員同士が互いの可能性に期待しあい、切磋琢磨するといった「個の可能性に期待し合う場」であるリクルートグループのユニークな企業文化にあります。それは、常に自ら考え、周囲を巻き込み、行動することで新しい機会を創り出すことでもあります。

私たちはユーザーやクライアントが今直面している問題を見過ごしてはいないか。いまは潜在化している「不」をいち早く見つけ、高い理想を掲げ、あるいは社会の「不」を見て見ぬふりをせず、今の社会やマーケットを変えていこうと従業員一人ひとりが意思を持ち、最善を尽くすことこそがリクルートの強さの源泉だと思っています。私たちは現状に満足することなく、自ら問いかけ、見直し、行動を起こし、そしてイノベーションによる新しい価値の創造を実現していきます。未来から現在をみれば、現在もひとつのスタート地点。日本だけではなく、世界の課題解決に向けてリクルートグループができることはなにか、グローバルに複雑化した世界の全体像を捉え、私たちはさらなる新しい価値の創造に取り組んでいきます。

リクルートグループは社会からの高まる期待に応えるべく、ステークホルダーの皆さまとともに挑戦していきます。

(注) 調整後EPS: 調整後当期純利益 / (期末発行済株式数 - 期末自己株式数)

調整後当期純利益: 親会社株主に帰属する当期純利益 ± 調整項目 (非支配株主帰属分を除く) ±

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のれん以外の無形固定資産及びのれんの償却額 ± 特別損益

CFOメッセージ

過去最高の業績を達成、中長期的な成長に向け、戦略的投資を推進



取締役 兼 専務執行役員

佐川 恵一

■ 売上高、EBITDAともに過去最高の実績

当社グループの2016年3月期の売上高は、前期比22.2%増の1兆5,886億円、EBITDAは5.7%増の2,022億円となり、2008年3月期の連結決算の開始以降、ともに過去最高となりました。なお、売上高については、当社の主要な3セグメント(販促メディア事業、人材メディア事業、人材派遣事業)全てが増収となっています。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比7.4%減の645億円となりました。

なお、海外売上高につきましては前期比69.4%増の約5,700億円となり、全体売上高に占める割合は約36%まで伸長し、グローバルでの事業ポートフォリオの拡大を実現しています。

■ 中長期方針を実現する財務戦略

CEOメッセージでもご説明したとおり、当社グループは長期ビジョンの達成に向けて、今後3年間に於いて国内・海外で既存事業を強化するとともに、新規事業開発とM&Aに積極的に取り組み、特にIndeedを中心とした海外人材募集領域に注力することを表明しています。この成長戦略を遂行するうえで、これまでより一層機動的かつ積極的にM&Aをはじめとした投資を実行するため、経営目標の時間軸を、「毎期の安定的な成長」から「3年間の年平均成長率」へと変更しました。また、同時に経営指標を調整後EPSとし、2017年3月期から2019年3月期の3年間のCAGRを、現状の水準よりもやや高い1桁後半での成長率を新たに目標として掲げました。

我々はこの中長期方針に合わせた適切な財務戦略を遂行していくこととなりますが、当然ながら前提となるリスクコントロールを従来と比較して緩めることはありません。当社グループは現時点で5,000億円程度の投資余力を保持していますが、新規投資資金を事業活動で得た手元資金で賄えない場合や、為替・金利などの外部環境を踏まえ外部からの調達が見込めない場合には、借入を優先的に活用する方針です。さらに、財務健全性の観点からは、国内格付機関におけるA格を維持できる水準を意識し、マネジメントしてまいります。資本効率性については、のれん償却額を足し戻した当期純利益ベースでのROEで15%程度を維持する基本方針を維持します。

■ 株主還元の考え方について

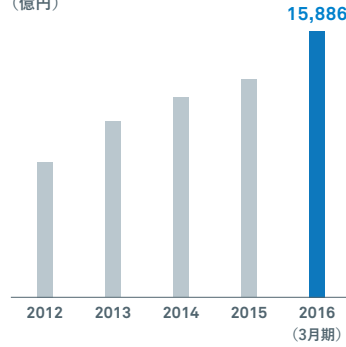
当社グループは、適切な経営判断に基づいた各種投資を実行し、持続的な利益成長を実現することで、企業価値を向上させていくことが、株主の皆さま共通の利益に資すると考えています。これに加え、株主の皆さまに対する利益還元についても重要な経営上の施策の1つと位置付けています。

利益還元につきましては、安定的かつ継続的な配当を行うことを基本としながら、業績の動向や将来の成長投資に必要となる内部留保の充実、財務基盤の確立を総合的に勘案し決定していく所存です。この前提のもとで、配当についてはのれん償却額を足し戻した当期純利益ベースでの連結配当性向で25%程度を目安に実施させていただくことを基本方針としています。

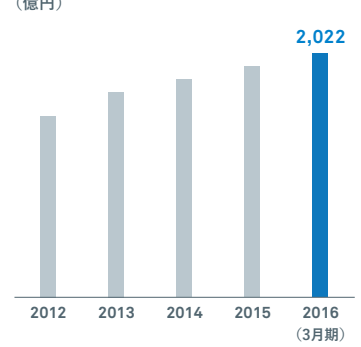
この方針に基づき、2016年3月期の期末配当は、1株当たり50円の配当を実施いたしました。今後もこの基本方針を堅持し、株主の皆さまへの着実な利益還元を実行してまいります。

パフォーマンス・ハイライト

売上高
(億円)

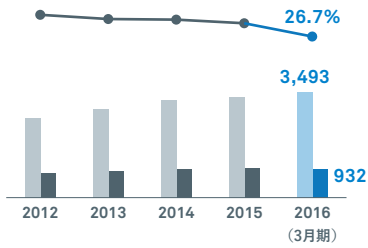


EBITDA
(億円)

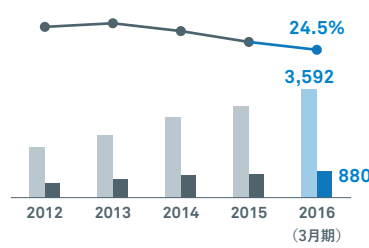


セグメント別売上高／EBITDA／売上高EBITDA率

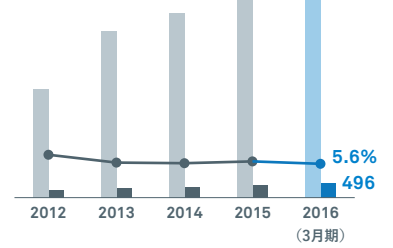
販促メディア事業
(億円)



人材メディア事業
(億円)



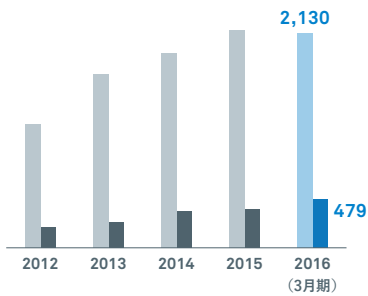
人材派遣事業
(億円)



■売上高 ■EBITDA ●売上高EBITDA率(%)

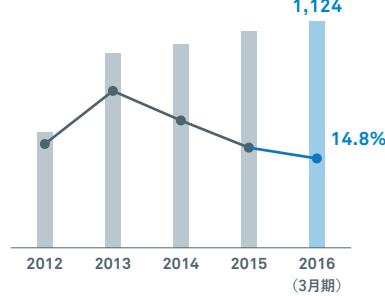
*セグメント情報は2014年上場前3期分を開示しています。

のれん／のれん償却額
(億円)



■のれん ■のれん償却額

のれん償却前当期純利益*1／
調整後ROE*2
(億円／%)

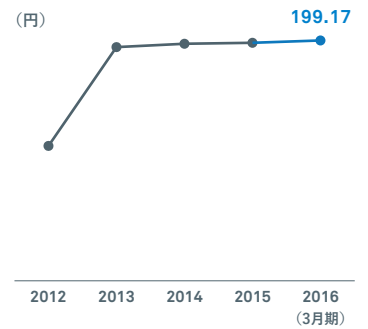


■のれん償却前当期純利益 ●調整後ROE(%)

*1 のれん償却前当期純利益=親会社株主に帰属する当期純利益+のれん償却額

*2 調整後ROE=のれん償却前当期純利益/自己資本(平均)

1株当たりののれん償却前
当期純利益
(円)



*2014年7月31日付で普通株式1株につき10株の株式分割を行っています。2012年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し算定しています。

OUR GROWTH STORY

	2012	2013	2014	2015	2016.3
経営成績の推移(年度)					(億円)
売上高	8,066	10,492	11,915	12,999	15,886
EBITDA	1,502	1,700	1,806	1,914	2,022
売上高EBITDA率(%)	18.6	16.2	15.2	14.7	12.7
減価償却費	152	199	271	310	402
のれん償却額	200	251	360	378	479
のれん償却前当期純利益*1	574	969	1,014	1,075	1,124
親会社株主に帰属する当期純利益	374	718	654	697	645

	2012	2013	2014	2015	2016.3
財政状態の推移(期末)					(億円)
総資産	6,463	8,085	8,603	11,007	11,506
純資産	3,307	4,192	5,466	7,541	7,770
自己資本比率*2(%)	—	51.5	63.2	68.1	66.9

	2012	2013	2014	2015	2016.3
キャッシュ・フローの推移					(億円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,141	1,585	1,261	1,374	1,625
投資活動によるキャッシュ・フロー	(697)	(1,137)	(487)	(803)	(1,096)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(805)	77	(929)	625	(535)
現金及び現金同等物の期末残高	1,467	2,014	1,871	3,131	3,103

	2012	2013	2014	2015	2016.3
1株当たりデータ*3					(円)
1株当たり当期純利益	72.84	143.45	126.64	127.79	114.28
1株当たりのれん償却前当期純利益	111.77	193.66	196.44	197.24	199.17

投資適格格付け(内格)

投資適格格付け	—	—	—	A	A
---------	---	---	---	---	---

*1 のれん償却前当期純利益=親会社株主に帰属する当期純利益+のれん償却額

*2 自己資本比率は2014年上場前2期分を開示しています。

*3 2014年7月31日付で普通株式1株につき10株の株式分割を行っています。2012年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し算定しています。