

## 2018年3月期第3四半期決算でのよくあるご質問

株式会社リクルートホールディングス

### 2018年3月期第3四半期実績について

※文中に特別な記載が無い場合、原則、第3四半期（3か月間）実績に対して言及しています。

#### ■連結業績

**Q1：（第3四半期累計）EBITDAは前年同期比で13.8%の増益であるにも関わらず、営業利益は0.8%の減益となった理由は？**

A：前年同期は、株式会社ゆこゆこ等の子会社株式売却益219億円を主として、その他の営業収益を237億円計上していたことに対し、当累計期間でのその他の営業収益は42億円の計上となったためです。なお、子会社株式売却損益の影響を控除した調整後営業利益は、前年同期比13.3%の増益となりました。

**Q2：（第3四半期累計）営業利益は前年同期比で0.8%の減益であるにも関わらず、親会社の所有者に帰属する四半期利益は8.1%の増益となった理由は？**

A：当累計期間は、米国や欧州の税制改正等を受け、前年同期と比較して、法人所得税費用が減少したためです。

**Q3：（第3四半期）営業利益は前年同期比で15.5%の増益であることに対して、親会社の所有者に帰属する四半期利益は32.9%の増益となった理由は？**

A：当四半期は、米国や欧州等の税制改正等を受け、前年同期と比較して、法人所得税費用が減少したためです。

**Q4：（第3四半期）広告宣伝費が前年同期比で48.1%増加した理由は？**

A：主に、HRテクノロジー事業（Indeed）において、新規ユーザー及びクライアント獲得を目的としたマーケティング活動を強化したためです。なお、本投資は機動的に行っており、そのタイミングや水準等は四半期単位で変動します。

**Q5：為替変動が売上収益に与えたインパクトはどの程度か？**

A：為替変動により、当四半期における売上収益は前年同期比で190億円増加しました。また、当第3四半期累計期間では、為替変動により、売上収益は前年同期比で515億円増加しました。

#### ■HRテクノロジー事業

**Q6：高い売上成長が継続している背景やドライバーは何か？**

A：好調な経済環境及び雇用市場を背景に、新規クライアント数の増加とクライアント1社当たりの取引額の増加が売上成長のドライバーとなっています。

**Q7：米国と米国以外の地域で分けると、売上成長率はどのような状況か？**

A：両地域を比較すると、日本やイギリス、カナダ、ドイツ等の主要マーケットにおける業績伸長により、米国以外の地域の方が高い成長率になっていますが、米国においても高い成長率が継続しています。米国以外の地域の成長率は、米国の数年前の成長軌跡と酷似しています。なお、地域別の売上収益は非開示とさせていただきますので、ご了承ください。

**Q8：第3四半期の EBITDA マージンは 12.3%となり、第1四半期や第2四半期と比べて低下した理由は？**

A：売上成長を促進するため、営業体制の拡充や新規ユーザー及びクライアントの獲得のためのマーケティング活動の展開、並びにユーザー及び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機動的な投資を行っているためです。投資のタイミングや水準等は四半期単位で変動するため、EBITDA マージンは変動しますが、年間では 10%から 20%の水準となる想定です。

**Q9：Indeed の有料クライアント数やユニークビジター数、登録レジューメ数、社員数、拠点数の状況は？**

A：2017 年 1 月から 12 月における年間の有料クライアント数は、前年同期比で約 90%増加しました。また、2018 年 1 月における月間ユニークビジター数は 2 億 5,000 万となり、前年同期比で 2 桁の成長率となりました。登録レジューメ数は 1 億（2017 年 9 月現在）、社員数は 5,600 人・拠点数は 26（2017 年 12 月現在）となっています。

**Q10：競合環境の変化や、他社のサービスによる事業への影響は生じていないか？**

A：当四半期での売上収益は米ドルベースで前年同期比 62.9%増加し、月間のユニークビジター数も 2 桁の成長率となる等、業績やトラフィックのトレンドに変化は生じておりません。

**■メディア&ソリューション事業**

**Q11：（第3四半期）販促領域の EBITDA は、前年同期比で売上成長率以上に増益となっている一方で、人材領域の EBITDA が減益となった理由（EBITDA マージンの変動要因）は？**

A：販促領域は、堅調な売上成長が続く中、ユーザー集客を目的とした費用が前年同期と比較して減少したことから、EBITDA 成長率が売上成長率を上回りました。

一方、人材領域は、集客投資等を実施したタイミングが前年同期と異なるため、減益となりました。前年同期は主に、上期を中心にこれら活動を強化していたため、下期における投資額が少なく、その反動で、当四半期における費用が相対的に増加する形となりました。なお、当第3四半期累計期間における人材領域の EBITDA は、5.1%の増益となっています。

**Q12：住宅分野の売上収益が、第3四半期及び第3四半期累計ともに、前年同期比で減収となった理由は？**

A：当四半期の減収は、2017 年 10 月に子会社である株式会社リクルートフォレントインシュアを売却したことにより、同社に係る売上収益が減少したことによるものです。なお、この一時的な影響（約 16 億円）を控除すると、当四半期の売上収益は 3.2%の増収となります。

また、当累計期間の減収は、この会社売却の影響に加えて、前期の第1四半期の売上収益が、契約改定による一部サービスの売上計上時期変更に伴い、一時的に 26 億円増加していたことによる反動減の影響が生じたためです。これら影響を控除すると、当累計期間の売上収益は 5.1%の増収となります。

**Q13：（第3四半期累計）旅行分野の売上収益が前年同期比0.6%の増収に留まった理由は？**

A：2016年7月に子会社である株式会社ゆこゆこを売却したことに伴い、同社の売上収益が減少したことによるものです。  
なお、この一時的な影響（約24億円）を控除すると、当累計期間の売上収益は6.4%の増収となります。

**Q14：飲食分野の売上収益が前年同期比で減収となった理由は？**

A：人手不足の影響等を受けて、飲食店を取り巻く市場環境に厳しさがみられる中、一部の大手クライアントとの取引が減少した結果、減収となりました。  
一方で、飲食分野で展開する「業務サポートパック」の有料クライアント数は、2017年12月末時点で、17,000件を超えており、順調に推移しております。当サービスの売上収益は、「販促領域のその他」に計上しておりますが、飲食分野の売上を含めた場合、当四半期の飲食分野の売上収益は約6%の増収となります。

**Q15：Airシリーズ全般に関して、サービス内容や取組状況に、何か進捗はあるか？**

A：2018年1月に、新機能である「Airシフト」、「Airレジハンディ」、「Airメイト」の発表を行い、2018年春からサービス開始予定にしています。「Airシフト」は、従業員のシフト作成や調整、共有がシステム上で行えるサービス、「Airレジハンディ」は、飲食店における注文・配膳業務をサポートするサービス、「Airメイト」は、店舗経営の改善の仕組みを提供する経営アシスタントサービスです。

**■人材派遣事業**

**Q16：国内派遣領域で、高い売上成長が続いている背景やドライバーは何か？**

A：2017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、前年同期比で8.1%増となり、引き続き好調な市場環境が続いております。これらを背景に、当社グループにおいても稼働者数が増加したことが主な増収の要因となります。

**Q17：国内派遣領域のEBITDAが、前年同期比で売上成長率以上に増益となった理由（EBITDAマージンの改善要因）は？**

A：前期から生産性の更なる向上を進めてきたことに加え、好調な市場環境を受け、売上収益が大きく増加したことにより、EBITDAマージンが改善しました。

**Q18：海外派遣領域において、為替影響や新規連結影響を除いた売上収益はどのような状況か？**

A：当四半期での為替影響による前年同期比での売上収益増加額は156億円でした。新規連結の影響はないため、為替影響を控除すると、売上収益は1.2%の減収となります。これは主に、経営効率化を進める中で、一部のクライアントとの取引が減少したことに加えて、米国のオイル・ガス業界の低迷等の影響を受けたためです。

なお、当累計期間においては、為替影響による増加額427億円に加え、USG People社の新規業績寄与547億円の影響があり、これらを控除すると売上収益は3.3%の減収となります。

## 2018年3月期通期見通しについて

※文中に特別な記載が無い場合、2018年2月14日に公表した最新の通期見通しについて言及しています。

### ■連結業績

#### Q19：EBITDAの前年同期増益率が、第3四半期累計実績と比べて鈍化する（第4四半期は0.8%の減益）見込みである理由は？

A：第3四半期までの好調な業績進捗を受け、第4四半期において、追加的な投資を予定しているためです。主に、国内派遣において、好調な市場環境を受け、スタッフ集客の強化に向けた投資を行う予定です。また、HRテクノロジー事業では、更なる売上成長の実現に向け、引き続き営業体制の強化やマーケティング投資、プロダクトの強化を行うとともに、メディア&ソリューション事業では、持続的な成長の実現に向け、販促及び人材領域ともに、ユーザー集客強化等の必要な投資を行う予定です。

#### Q20：EBITDAは前年同期比で増益を見込む一方で、営業利益は減益となる見通しである理由は？

A：株式会社ゆこゆこ等の子会社株式売却益219億円を主として、その他の営業収益を237億円計上した前年同期と比較して、当期のその他の営業収益は減少する見込みであるためです。なお、子会社株式売却損益の影響を控除した調整後営業利益は、前年同期比10.9%の増益となる見通しです。

#### Q21：期初公表した通期見通しと比較して、EBITDAや営業利益よりも、親会社の所有者に帰属する当期利益の増加率が大きい理由は？

A：当期は、米国や欧州の税制改正等を受け、前年同期と比較して、法人所得税費用が減少する見込みであるためです。

#### Q22：調整後当期利益の前年同期増益率が、第3四半期累計実績と比べて鈍化する（第4四半期は9.3%の減益）見込みである理由は？

A：第4四半期において追加的な投資を予定していることに加えて、前年同期と比較して、所得拡大促進税制や試験研究費の総額に係る税額控除制度の改正の結果、税金控除額が減少する見込みであるためです。

#### Q23：親会社の所有者に帰属する当期利益は、期初公表した通期見通しと比較して大きく増加した一方で、調整後当期利益の増加率が低く留まっている理由は？

A：調整後当期利益は、「親会社の所有者に帰属する当期利益±調整項目（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」で算出します。調整項目は、「企業結合に伴い生じた無形資産の償却額」と「非経常的な損益」で構成されますが、調整後当期利益の算出上は控除の対象となる「非経常的な損益及びこれらに係る税金相当額」が大きかったため、親会社の所有者に帰属する当期利益に比べて、調整後当期利益の増加率は低くなる見込みです。

#### Q24：期末配当予想の修正は行わないのか？

A：現時点においては期末配当金の予想は変更していませんが、当社は、配当算定基準とする当期利益の30%程度を配当性向とする方針にしており、通期実績が確定した際に、改めて検討します。

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。