

2021年3月期 第2四半期決算 よくあるご質問

株式会社リクルートホールディングス

通期業績予想及び配当予想

Q1. 新型コロナウイルス感染症の拡大が業績に大きな影響を与えているが、中長期戦略に変更はないか？

当社は、新型コロナウイルス感染症の拡大が当社グループの事業環境及び業績に影響を与える中においても、中長期戦略に沿って必要な投資と人的資源配分を実施しており、中長期戦略である、人材マッチング市場におけるグローバルリーダーへの挑戦と、Air ビジネスツールズを中心としたSaaSソリューションによる企業の生産性改善、に変更はありません。

当社の3つの事業セグメントに共通している、比較的柔軟なコスト構造、健全性と流動性を重視した連結財政状態は、昨今の見通しが不透明な環境においても中長期戦略の遂行を可能にする要素の1つと考えています。

Q2. 当期の売上収益見通しは前期比10.4%から6.5%の減収だが、新型コロナウイルス感染症拡大の業績影響が本格的に発現する前の2020年3月期連結売上収益水準まで回復するのはいつになるか？

当第2四半期実績及び足元の状況において、売上収益が改善傾向にある事業、回復に時間を要している事業、今後も減収トレンドとなり得る事業が混在しています。また欧州や米国の一部で、外出制限や活動制限が再開される等、新型コロナウイルス感染症対応の状況は日々変化しており、それらが及ぼす個人や企業への影響も変化し続けているため、当期以降の売上収益見通しは現時点では困難です。当社は、コロナ禍がもたらした社会変容に迅速に対応し、経済回復期に大きな成長を遂げるべく、引き続き中長期戦略の遂行に向けて日々取り組んでいきます。

Q3. 2021年3月期連結業績見通しをレンジで開示した背景は？

新型コロナウイルス感染症の再拡大と各国の新たな防止策や対応策が与える影響をはじめとする不確定な要素が数多く存在するものの、深刻な都市封鎖を伴うような新型コロナウイルス感染症の流行拡大が長期化せず、当下半期を通じて、当第2四半期から事業環境が大きく悪化しないことを前提とした、当下半期の見通しの合理的な見積りが可能になったことから、当期の連結業績予想を開示しました。しかしながら、当社を取り巻く環境は日々変化しており、当下半期の新型コロナウイルス感染症拡大の影響等を考慮した事業ごとのシナリオに基づき、連結業績見通しをレンジで開示しました。

一部の産業では旺盛な採用需要や個人消費の回復が見られるものの、グローバル人材マッチング市場全体での回復と安定にはまだ時間を要すると見込んでいます。また、一部の国や地域では既に都市封鎖が再開され、日々事業環境が変化しているため、引き続き見通しは不透明です。

当社は2020年3月期より、経営指標である調整後EBITDAのレンジ及び調整後EPSの成長率を連結業績見通しとして開示していますが、当期連結業績予想と前期実績の差異が東証の定める適時開示要件に該当するため、調整後EBITDA及び調整後EPS以外の見通しも開示しました。当期の連結業績予想における想定為替レートは1米ドル=107円、1ユーロ=121円、1豪ドル=74円です。

| 単位:十億円 | 2021年3月期 上期実績 | 前年同期比 増減率 | 2021年3月期 下期予想 | 前年同期比 増減率 | 2021年3月期 通期予想 | 前年同期比 増減率 |
|-----------|------------------|--------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| 売上収益 | 1,044.6 | -13.0% | 1,105.0 ~ 1,200.0 | -7.8% ~ 0.1% | 2,149.6 ~ 2,244.6 | -10.4% ~ -6.5% |
| 調整後EBITDA | 123.4 | -30.6% | 86.6 ~ 121.6 | -41.2% ~ -17.5% | 210.0 ~ 245.0 | -35.4% ~ -24.6% |
| 営業利益 | 74.7 | -47.6% | 37.0 ~ 72.0 | -41.6% ~ 13.7% | 111.7 ~ 146.7 | -45.8% ~ -28.8% |
| 税引前利益 | 78.4 | -50.3% | 37.5 ~ 72.5 | -45.1% ~ 6.1% | 115.9 ~ 150.9 | -48.7% ~ -33.2% |

| | | | | | | |
|----------------------|-------|--------|---------------|--------------------|---------------|--------------------|
| 当期利益 | 63.1 | -45.1% | 31.0 ~ 56.0 | -53.2% ~ -15.5% | 94.1 ~ 119.1 | -48.1% ~ -34.3% |
| 親会社の所有者に 帰属する当期利益 | 62.5 | -45.2% | 30.5 ~ 55.7 | -53.6% ~ -15.2% | 93.0 ~ 118.2 | -48.3% ~ -34.2% |
| 調整後EPS(円) | 41.83 | -38.4% | 21.00 ~ 36.00 | -60.4% ~ -32.2% | 62.83 ~ 77.83 | -48.1% ~ -35.7% |

Q4. 各事業の当下半期の見通しは？

通期連結業績見通しの背景となる、各事業の当下半期の見通しは以下になります。メディア&ソリューション事業、販促領域、売上収益の当下半期予想は家賃給付受託事業を除いたものが上段、含んだものが下段です。

| 単位:十億円 | | 2020年 3月期 下半期実績 | 前年比 | 2021年 3月期 上半期実績 | 前年比 | 2021年3月期 下半期予想 |
|------------------|---------------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|--|
| HR テクノロジー | 売上収益(百万米ドル) | 1,981 | 26.1% | 1,662 | -13.7% | 米ドルベース前年同期比 -5% ~ +9%程度 |
| | 調整後EBITDAマージン | 12.7% | -0.8pt | 12.7% | -8.2pt | 10%台中盤 |
| メディア& ソリューション | 販促領域 売上収益 | 222.2 | 7.9% | 200.8 | -7.2% | 前年同期比 -9% ~ +6%程度 前年同期比 +15% ~ +30%程度 |
| | 人材領域 売上収益 | 153.7 | -5.9% | 103.6 | -35.3% | 前年同期比 -25%程度 |
| | 調整後EBITDAマージン | 22.5% | +0.7pt | 20.2% | -5.8pt | 12%前後 |
| 人材派遣 | 国内派遣 売上収益 | 290.2 | 5.8% | 284.6 | 2.6% | 前年同期比 -10% ~ -5%程度 |
| | 海外派遣 売上収益 | 327.8 | -9.2% | 288.0 | -18.3% | 前年同期比 -12% ~ -8%程度 |
| | 調整後EBITDAマージン | 6.5% | +0.4pt | 7.4% | +0.9pt | 5%前後 |

Q5. 中間配当は9.5円、期末配当予想は9.5円と前年同期比で減配だが、配当方針を変更したのか？

配当方針に変更はありません。新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により、当期の連結業績見通しが減益となったことに伴い、業績と将来の成長投資に必要な自己資本の水準を総合的に勘案した結果、中間配当は9.5円、期末配当予想は9.5円としました。

当社は、株主に対する利益還元についても重要な経営上の施策の1つとして認識し、安定的かつ継続的な配当を行うことを基本方針として、業績と将来必要となる自己資本の水準を総合的に勘案した利益還元を行うこととしています。また、連結配当性向は、親会社の所有者に帰属する当期利益から非経常的な損益等の影響を控除した上で30%程度を目安としています。

Q6. 新型コロナウイルス感染症の拡大は、多くの個人ユーザーや企業クライアントに様々な影響を与えているが、リクルートグループとしてどのような支援や取組を実施しているか。

当社グループは、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、引き続き従業員とその家族、個人ユーザー、企業クライアント及び外部協力パートナー等、当社のステークホルダーの安全確保や感染拡大防止を最優先に考えながら、事業活動に取り組んでいます。

また、各事業において、多様なステークホルダーの皆様に対する様々な支援・取り組みを行っています。
(<https://recruit-holdings.co.jp/newsroom/covid19.html>) 最近の例では、HRテクノロジー事業において、Indeedが米国にて6週間かけて無償でオンライン採用イベントVirtual Hiring Tourを開催し、その結果10万件を超える面接の実施に繋がりました(詳細はQ10)。

連結業績

Q7. 当第2四半期も引き続き、販売費及び一般管理費のコントロールを実施したか？

販売費及び一般管理費は前年同期比8.6%減の2,314億円となり前第2四半期から218億円減少しました。そのうち、広告宣伝費は前年同期比28.6%減の271億円となり、前第2四半期から108億円減少しました。前第2四半期と比較すると全セグメントで減少しましたが、第1四半期と比較すると事業環境の改善が見られたHRテクノロジー事業とメディア&ソリューション事業の一部において増加しました。その他、プロモーション費用等を含む販売促進費の削減や、売上収益連動で発生する販売手数料の減少が寄与していますが、これらも一部の事業環境改善に伴い、第1四半期と比較すると増加しました。従業員給付費用は前年同期比3.7%増の1,125億円となりました。これは主にHRテクノロジー事業にて継続的なプロダクト開発のため、費用が増加したことによるものです。

Q8. 当第2四半期の売上収益が前年同期比6.2%の減収となったのに対して、営業利益が32.7%の減益になった理由は何？

HRテクノロジー及びメディア&ソリューション事業が減収減益になったこと、家賃給付受託事業がメディア&ソリューション事業の既存事業と比較して利益率が低かったこと及び減価償却費が主な理由です。

また、その他の営業収益46億円、その他の営業費用66億円を計上しています。その他の営業収益には、主に持分法適用会社であったタイのレストランレビュープラットフォームを運営するWongnai社が吸収合併され、持分法適用外となったことに伴い計上した36億円が含まれます。その他の営業費用には、10億円の新型コロナウイルス感染症対応により追加で発生したコストや、39億円の欧州を中心に旅行業界におけるレビューマネジメントシステムを運営する子会社Trust You社に帰属するのれん全額及び無形資産の減損が含まれます。

HRテクノロジー事業

Q9. 米国と米国以外の売上収益の内訳と、国別の売上回復状況は？

HRテクノロジー事業全体の売上収益のうち、米国が占める割合が約70%であったことを2020年3月期通期決算時にお伝えしました。

政府の自粛制限の緩和や、従業員解雇に対する規制が各国で異なるため、新型コロナウイルス感染症の影響も国によって多岐にわたりました。第1四半期前半に売上収益が落ち込んだ後の回復過程では米国の売上収益改善が大きく寄与しました。当第2四半期の米国における収益回復、特に中小企業クライアントからの収益回復、の背景として、稼働率の制限が求められる等厳しい経営環境が続いているなかでも、新型コロナウイルス感染症の拡大を防ぐための様々な規制が緩和され、多くの企業が事業活動を再開したことが挙げられます。また、大手企業クライアントの採用活動の再開は遅れているものの、小売り産業等一部の大手企業クライアントによる大量採用の需要を受けたことも影響しています。

一方で、米国以外においては経済の回復状況は国によって異なり、新型コロナウイルス感染症による影響及び企業や政府による対応は不確定要素が多く、多くの国で厳しい状況が続いていることを受けて、雇用の需要回復には時間を要すると見えています。

HRテクノロジー事業の現状の売上収益改善トレンドについては、新型コロナウイルス感染症拡大とその拡大防止策が求職者及び企業クライアントに与える影響は引き続き不透明であることから、慎重な見方を変えていません。

Q10. 採用プロセスの効率化や、採用にかかるコストや時間を大幅に削減することを可能にする革新的で差別化された商品の開発に継続的に投資を行ったとのことだが、具体的にどのような取り組みを行ったのか？

HRテクノロジー事業は、採用プロセスの効率化を通じて採用活動をより速くシンプルにするために、独自のデータや知見を活用した商品開発に対して、重点的に投資を行っています。例えば、当第2四半期においては、当社独自で開発したオンライン面接プラットフォームであるVirtual Interview Platformが、第1四半期にサービス提供を開始したVirtual Hiring Eventsで使用可能となりました。Virtual Hiring Eventsとは求職者と企業クライアントが、「仕事を探す、応募する、面接の日程を調整する」等、採用に至る過程の全てをオンラインで完結できるサービス

で、これにより、対面での面接の実施が困難な状況においても、安全かつ効率的に面接を実施することが可能になります。

また、Indeedは、米国で記録的に高い失業率が続いているなかで、求職者が一刻も早く再就職できるように、そして、採用にかかる手間や負担を減らすため、Virtual Hiring Tourとして、Virtual Hiring EventsとVirtual Interview Platformを無償で提供するオンラインイベントを6週間にわたって米国で開催しました。その結果、10万件を超える面接の実施に繋がりました。

Q11. IndeedとGlassdoorの連携について進捗を教えてください。

HRテクノロジー事業の中長期戦略は、テクノロジーを駆使してイノベーションを促進し、求職活動及び採用活動を圧倒的に効率化することです。当戦略の一環として、IndeedとGlassdoorは、両社の企業ブランディングと採用ソリューションを組み合わせたサービスを企業クライアントに提供することを2020年7月21日に公表しました。これにより企業クライアントはIndeedの求人広告を通じて、IndeedとGlassdoorの求職者にアクセスできるようになり、より多くの多様な求職者へのアクセスが可能になります。また、Glassdoorの企業ブランディング商品を通じて、IndeedとGlassdoorの企業情報やレビューへのアクセスが可能となります。HRテクノロジー事業は、求職活動及び採用活動の効率化を目指し、イノベーションを促進するために継続的に投資を行っています。

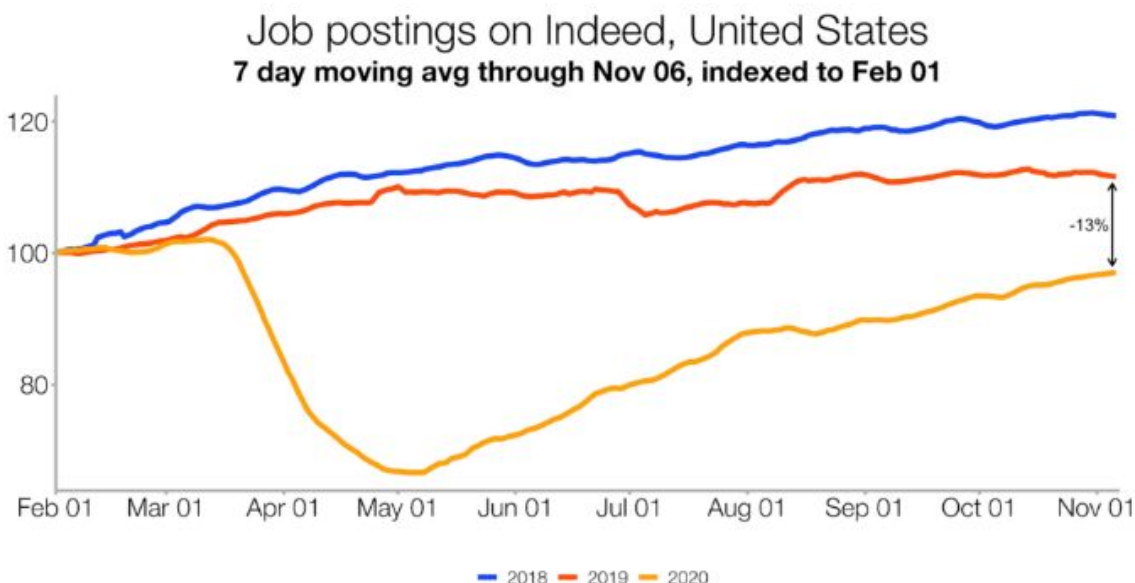
詳細はこちらのプレスリリースをご参照ください。(英語のみ)

<https://www.indeed.com/lead/indeed-and-glassdoor-partnership>

Q12. 新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、Indeed Hiring Labに掲載されている求人広告数にはどのような動きがあったか。HRテクノロジー事業の売上収益回復とはどのように関係するのか？

新型コロナウイルス感染症が発現する前までは、求人広告数の成長トレンドは、7日間移動平均を見ると昨年の傾向とほぼ同様に推移していました。しかしながら、多くの企業が採用活動を停止したことに伴い、3月後半から減少トレンドとなりました。2019年及び2020年の2月1日を起点として、求人広告数の成長トレンドを比較すると、3月15日時点の7日間移動平均の求人広告数の成長率は前年同期比2.9%の減少でしたが、以降6週間にわたって減少し、5月1日には前年同期比39.3%の減少まで落ち込みました。その後は、多くの企業で事業活動が再開し、5月後半から6月、7月にかけて改善が続きました。改善トレンドは継続しており、8月、9月、10月は緩やかに回復を続けています。直近に公表された求人広告数のトレンドによると、2020年11月6日までの求人広告数の7日間移動平均成長率は前年同期比13.0%の減少となりました。

Indeed Hiring Labにおける求人広告数は、有料及び無料の求人広告を含んでおり、Indeedの有料求人広告売上には直結しません。そのため、求人広告数の成長トレンドは、HRテクノロジー事業の売上収益の回復トレンドを必ずしも意味するものではありません。



Source: Indeed.



Q13. HRテクノロジー事業の下半期見通しは？

HRテクノロジー事業の米ドルベースの当下半期の売上収益は、前年同期比5%程度の減収から9%程度の増収を予想しています。グローバル市場での短期的な売上回復と中期的な売上伸長を促進するため、新規ユーザー及び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、並びにユーザーと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引き続き投資を行うため、当下半期の調整後EBITDAマージンは10%台中盤を見込んでいます。

Q14. HRテクノロジー事業の従業員を主な対象とした株式交付制度は、これまで活用してきた現金を用いた長期インセンティブプランと比べて、HRテクノロジー事業の調整後EBITDAに重要な影響を与えるか。

HRテクノロジーSBUでこれまで活用してきた現金を用いた長期インセンティブプランは、会計上、権利確定までの期間にわたって均等に費用計上していました。今回導入する株式交付制度は、会計上の費用計上が前加重となるため、現時点での見通し通りHRテクノロジー事業が進捗した場合、短期的にHRテクノロジー事業の調整後EBITDAマージンが一桁台前半%減少することを想定しています。この影響は、当期の連結業績予想に反映しており、長期的にHRテクノロジー事業の調整後EBITDAマージンに与える影響は軽微となる見込みです。

本制度の導入により、グローバルに展開する上場企業で既に広く活用されている株式交付制度に変更することが、今後のグローバル人材の採用活動に大いに資すると考えています。HRテクノロジー事業は、今後も長期的な売上収益成長を促進し、優秀な人材確保のための投資を続け、イノベーションを推進してまいります。

メディア&ソリューション事業

Q15. 人材領域の当第2四半期業績は、引き続き新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けているようだが、第1四半期と比べて、調整後EBITDAマージンが大幅に悪化しているのはなぜか？

人材領域に含まれる人材紹介サービスは、当社が紹介した候補者の入社時点で売上収益が計上される成果報酬型サービスです。このため、人材紹介サービスは第1四半期の中途採用需要の落ち込みを受け、当第2四半期に減収となり、第1四半期と比べてマージンが大幅に悪化しました。これが人材領域全体の調整後EBITDAマージンを押し下げる要因となりました。

Q16. 販促領域、人材領域それぞれの業績について、下半期の見通しを教えてください。

販促領域の家賃給付受託事業を含まない当下半期の売上収益は、前年同期比9%程度の減収から6%程度の増収を見込んでおり、これを含む場合は前年同期比15%から30%程度の増収を見込んでいます。当下半期は、住宅及び美容分野が当第2四半期に引き続き堅調に推移する見通しです。旅行分野では、7月下旬に始まったGo Toトラベルキャンペーンの影響により、当社の予約サイト「じゃらん」を通じた予約件数は急速に増加しており、当下半期において予約件数の増加に伴い、売上収益の回復を見込んでいます。飲食分野では、10月のGo To Eatキャンペーン開始から当社の予約サイト「HotPepperグルメ」を通じた予約件数は急速に増加しておりましたが、キャンペーンによるポイント加算対象となる予約の受付は予算上限に達したことを受け、2020年11月15日に終了しました。「HotPepperグルメ」は主に広告掲載課金であることから、Go To Eatキャンペーンによる予約件数の急増が飲食分野の当下半期の売上収益に与える影響は限定的だと考えています。結婚分野は引き続き低調に推移することを想定しています。

人材領域の当下半期の売上収益はアルバイト・パート向け求人メディアに回復の兆しがあるものの、中途採用に係る人材紹介サービスの低調を想定して、前年同期比25%程度の減収を見込んでいます。

メディア&ソリューション事業では、引き続き全体の広告宣伝費の抑制等コスト削減を継続しますが、売上収益に回復が見られた事業へは投資を再開していることから、当下半期のセグメント調整後EBITDAマージンは12%前後となる見込みです。

Q17. 家賃給付受託事業からの売上収益が当第2四半期で295億円(税抜)とのことだが、通期の売上収益及び調整後EBITDAへの影響はどの程度なのか？連結財政状態への影響はあるか。

家賃給付受託事業について、経済産業省が開示している委託契約金額の上限は932億円(税込)です。また、家賃給付受託事業における調整後EBITDAマージンは、メディア&ソリューション事業の既存事業の調整後EBITDAマージンよりも低くなることを見込んでいます。なお、売上収益に含まれる家賃給付受託事業に係る受託料はコンソーシアム全社への委託契約金額である一方、調整後EBITDAへはリクルート1社分の委託契約金額が計上されます。

また、当受託事業に伴い、中小企業や個人事業者等へ支給する家賃支援給付金を一時的に受領した結果、預り金307億円を当第2四半期においてその他の流動負債に計上しました。

人材派遣事業

Q18. 当第2四半期の国内派遣は売上が0.7%の減収となった一方で調整後EBITDAが20.7%の増益となった背景は？

労働市場の需給を見ながら募集費の調整を行う等のコスト管理や、新型コロナウイルス感染症の影響を受け出張費等を削減したこと等により、減収増益となりました。

Q19. 当第2四半期の海外派遣の売上収益は、第1四半期と比較して減収幅が縮小している。また、調整後EBITDAマージンが第1四半期の2.2%から5.4%へ改善しているが、今後も持続可能なのか？

当第2四半期の売上収益が前年同月比で月を追って減収幅が縮小する等、回復の兆しが見られました。また、従来から取り組んでいるコスト管理を継続することにより、調整後EBITDAマージンが改善しました。しかし、引き続き企業クライアントを取り巻く事業環境は厳しく、事業動向に関しては今後も注視が必要と考えます。

Q20. 人材派遣の下半期の見通しを教えてください。

人材派遣事業は、国内派遣領域の当下半期の売上収益は新規派遣契約需要の停滞から前年同期比10%から5%程度の減収、海外派遣領域の当下半期の売上収益は前年同期比12%から8%程度の減収となることを見込んでいます。また、国内派遣領域において引き続き効率的な経営を進めるものの、減収と広告宣伝費の投下を計画していることにより、当下半期のセグメント調整後EBITDAマージンは5%前後となる見込みです。

以上

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、個人ユーザーの嗜好及び企業クライアントのニーズの変化、他社との競合、法規制の変化環境、為替レートの変動その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、将来見通しに関する記述に過度に依拠することのないようお願いいたします。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。

本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。