

## 2015年3月期 通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：2015年3月期第4四半期のみの実績で見ると、売上高伸び率が13.1%、EBITDA伸び率が45.0%と高くなっている理由は？**

A：サービス開始時期が変更となった新卒商品（「リクナビ」等）の収益を第4四半期で計上したためです（前期は第3四半期計上）。

**Q：2015年3月期通期実績の売上高伸び率（+9.1%）に比べて、EBITDA伸び率（+6.0%）が低い要因は？**

A：当社においては、每期既存事業でのEBITDA1桁中後半での成長率を経営目標としており、それを上回る投資余力については、既存事業の強化や成長に向けた投資に振り向ける方針を取っております。2015年3月期におきましては、「Airレジ」の導入推進や、IDポイント戦略の推進、海外人材募集（Indeed）におけるブランド投資等、中長期的な成長に向けた各種投資を行ったことにより、売上高伸び率よりEBITDA伸び率が低くなっております。

**Q：2015年3月期通期実績のEBITDAの増加率に比べ、営業利益（4.3%増）や経常利益（2.9%増）の増加率が小さい理由は？**

A：円安の影響等を受けて、M&Aに伴う償却コスト（のれん・顧客関連資産・技術関連資産）が増加したほか、セキュリティの強化をはじめとした各種投資によって、減価償却費が一部増加したためです。

**Q：為替変動が2015年3月期通期実績に与えたインパクトは？**

A：米ドル/円のレートで、1円円安になることで、売上高は約30億円増加します。なお、今期通期の為替レートは1ドル105.73円でした。また、為替変動による売上高の増加額は、282億円（前期比）となりました。

**Q：2016年3月期見通しの売上高が19.2%も大きく伸びるのに対し、EBITDAの伸びが5.0%に留まる要因は？**

A：国内、海外における既存事業の好調な伸びに加えて、M&Aに伴う新規連結会社の寄与により増収となりますが、主に海外派遣子会社を新規連結することでの売上構成割合の変化や、EBITDAがまだ赤字のスタートアップ企業を新規連結することにより、EBITDAの伸び率のほうが低くなっております。

**Q：2016年3月期見通しのEBITDAは2,010億円（+5.0%）の見通しとなっているが、既存事業計画のEBITDA2,025億円と比べて低くなっている要因は？**

A：既存事業計画として開示しているEBITDA2,025億円は、M&Aにより2016年3月期から新たに新規連結となる会社の見通しを控除した数値となっております。Quandoo GmbH, GermanyやHotspring Ventures Limited等はスタートアップ企業であり、現時点ではEBITDAがマイナスの会社であるため、新規連結することで全体のEBITDA見通しは既存

事業計画よりは低い 2,010 億円となっております。

**Q : 2016 年 3 月期見通しの EBITDA は 5.0%の増益にも関わらず、営業利益は-8.6%、経常利益は-6.9%、親会社株主に帰属する当期純利益は-6.7%の見通しとなっている要因は？**

A : 新規連結となる会社の株式取得や円安の影響等によって、のれん償却額や減価償却費（顧客関連資産・技術関連資産）が増加する見込みのためです。

## セグメント別業績について

### ■ 販促メディア事業

**Q : 売上高の伸びが前期比 3.4%となったのに EBITDA の伸びが 1.1%に留まった理由は？**

A : 「Air レジ」や「サロンボード」の導入推進など、中長期的な成長に向けた投資を行ったためです。

**Q : ライフイベント領域において、売上高の伸びが前期比-0.0%となった理由は？**

A : 住宅分野が前期比 3.0%の減収となったためです。住宅分野では、戸建や中古マンション、賃貸部門等の売上高は好調に推移した一方、新築分譲マンション部門が消費税率引き上げ前の駆け込み需要からくる反動減の影響等を受けて低調に推移し、減収となりました。

### ■ 人材メディア事業

**Q : 売上高の伸びが前期比 13.4%となったのに EBITDA の伸びが 6.0%に留まった理由は？**

A : 国内人材募集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、海外人材募集では引き続き Indeed が好調だったことから 13.4%の増収となりましたが、Indeed での中長期的な成長を見据えた投資を行ったため、EBITDA の伸びが 6.0%に留まりました。

**Q : Indeed の業況が好調に推移した理由は？**

A : 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、もう一段の投資に踏み込んでおり、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、継続的にブランド投資や集客投資等を行ってまいります。

### ■ 人材派遣事業

**Q : 売上高の伸びが前期比 10.2%となったのに EBITDA の伸びが 17.2%と大きく上回っている理由は？**

A : 国内派遣領域、海外派遣領域ともに市場環境の緩やかな回復を背景に好調に推移した結果、売上高が好調に推移いたしました。加えて、海外派遣領域において当社の強みである効率的な経営が進展した事により、EBITDA マージンの改善が進んだため、EBITDA の伸びが 17.2%となりました。

## ■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、前期の第4四半期から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。