

## 2015年3月期通期決算 説明要旨

株式会社リクルートホールディングス

### 2015年3月期 通期実績について

#### ■連結業績サマリ

2015年3月期の売上高は、過去最高水準となる前期比9.1%増の1兆2,999億円、EBITDAは6.0%増の1,914億円となりました。また、当期純利益については、前期比6.5%増の697億円となりました。なお、海外売上高については前期比18.8%増の3,365億円となり、全体売上高に占める割合は25.9%となっております。計画対比でも、売上高、EBITDAともに、公表した見通しを上回っての着地となりました。EBITDAにつきましては、第3四半期決算の際にご説明させていただきましたが、当社は単年度の経営目標を超える余力については、中長期的な視点で既存事業の強化や成長投資に向けていく方針をとっており、第4四半期において、IT戦略の推進を始めとした各分野への投資を実行しております。

また、配当につきましては、のれん償却前当期純利益に対する配当性向として25%を目安に設定しており、公表させていただいております通り、一株当たり47円とさせていただいております。

#### ■販促メディア事業

売上高は、前期比3.4%増の3,334億円、EBITDAは1.1%増の962億円となりました。売上高は、ライフイベント領域は横ばいとなった一方で、日常消費領域は7.4%増と好調に推移いたしました。

ライフイベント領域について、住宅分野は消費税率の引き上げ等を受けて低調な市場環境が続きました。当社においては、分譲マンション部門が受ける影響が大きいことから、売上高は前期比3.0%の減収となりました。しかしながら、そのマイナス幅は四半期を追うごとに徐々に改善傾向にあり、2016年3月期においては増収も視野に入れることが可能とみております。なお、戸建・流通部門や賃貸部門は、引き続き好調に推移いたしました。また、結婚分野は、ほぼ横ばいでの推移となりました。

日常消費領域について、旅行分野では引き続き宿泊単価の上昇や、当社サービスにおける宿泊者数の増加が続いており、売上高は前期比10.3%増となりました。また、美容分野については、「SALON BOARD」導入の効果等によってネット予約件数が順調に拡大しており、その結果、前期比17.6%の大幅な増収となりました。一方、飲食分野においては、主に居酒屋チェーン等の大手クライアントの業績影響を継続的に受けた結果、前期比2.2%の増収に留まりました。なお、「Air レジ」の導入を進めておりますが、有料掲載店舗数については、前期末比で約23%増となるなど順調に拡大しております。また、当期における飲食分野のネット予約人数は2,390万人、美容分野の予約件数は3,004万件となっており、順調な増加が続いております。

そして、既に発表させていただいておりますが、M&A戦略を進める中で、販促メディア事業についても本格的な海外展開を志向する段階に移行しております。2015年3月に欧州でオンライン飲食予約サービスを展開するQuandoo GmbH, Germanyを、5月には同じく欧州でオンライン美容予約サービスを展開するHotSpring Ventures Limitedを子会社化いたしました。これらの会社の新規連結は2016年3月期からとなりますが、今後の成長に向けて当社の各種ノウハウを移管し、バリューアップを行ってまいります。

## ■人材メディア事業

売上高は、国内人材募集、海外人材募集ともに好調に推移した結果、前期比 13.4%増となる 3,027 億円、EBITDA は 6.0%増となる 780 億円となりました。

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好調な市場環境となりました。これを受けまして、当社の売上高も前期比 5.9%増と、好調に推移いたしました。なお、第 4 四半期において、サービス開始時期が変更となった新卒サービスの収益を想定通り計上しております。人手不足が継続する、需給が逼迫した環境においては、メディアの併用率等が高まることから、当社売上高伸び率は鈍化いたしました。2016 年 3 月期における売上高は、一桁前半から中盤での堅調な推移を見込んでおります。

海外人材募集領域においては、引き続き中小クライアントのサービス利用の拡大が続いており、前期比 85.1%の大幅な増収となりました。なお、2015 年 3 月期実績に対する円安による増収効果は、プラス 33 億円であり、その影響を除いた場合の売上高伸び率は、71.7%となっております。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、継続的にブランド投資や集客投資等を行っております。

## ■人材派遣事業

売上高は、前期比 10.2%増となる 6,752 億円、EBITDA は 17.2%増となる 407 億円となりました。国内、海外ともに市場環境の緩やかな回復を受けて、好調に推移いたしました。

国内派遣領域では、リクルートスタッフィング、スタッフサービスともに好調に推移した結果、売上高は前期比 8.6%の増収となりました。

海外派遣領域では、米国や英国の堅調な実質 GDP 成長率を受けて当社業績も好調に推移し、売上高は前期比 12.5%の増収となりました。また、当社グループの強みであるユニット経営も進展しており、EBITDA マージンの改善は順調に進捗しております。なお、2015 年 3 月期実績に対する円安による増収効果は、プラス 242 億円であり、その影響を除いた場合の売上高伸び率は、2.9%となっております。

また、先般公表させていただきました通り、オーストラリアの人材派遣会社である Peoplebank Holdings Pty Ltd 及び Chandler Macleod Group Limited を子会社化いたしました。また、加えまして、米国の Atterro ,Inc.についても、子会社化を実施しております。これら会社の新規連結は、2016 年 3 月期からになり、各社のバリューアップ、将来的な EBITDA マージンの改善を進めてまいります。

## ■その他事業

2015 年 3 月期においては、中長期的な成長を見据えて、ポイントID戦略の推進を行ってまいりました。本施策により、新規ユーザーの獲得、クロスユース率の向上、各パーティカルにおける集客効率の向上等を狙っており、2016 年 3 月期においても継続的に取り組んでまいります。

## 2016年3月期 通期見通しについて

### ■ 連結業績見通し

2016年3月期におきましては、売上高は前期比19.2%増の1兆5,500億円、EBITDAは5.0%増となる2,010億円を見込んでおります。なお、当社が経営目標として成長率を設定している、既存事業におけるEBITDAについては、前期比5.8%増の2,025億円を計画しております。これは、2016年3月期より新規連結となる会社の業績を控除した数値になります。そして、M&Aを実行した会社につきましては、買収後2年目以降は既存事業の枠に入れ、マネジメントしていく考えです。

M&Aに伴うのれん償却額の増加等により、営業利益以下は減益の見通しとなっておりますが、のれん償却前当期純利益については、前期比4.6%増の1,125億円を見込んでおります。2016年3月期の配当につきましては、一株当たり50円を予定させていただいており、のれん償却前当期純利益に対する配当性向は25.1%となる見込みです。

なお、公表させていただいた通期見通しについては、あくまで現時点での見込みであり、期中に新たなM&A等を実施した場合には変化する可能性があります。

### ■ 重点戦略/施策

国内事業では、持続的な成長に向けて、既存事業の強化はもちろんのこと、新規事業の開発にも積極的に取り組んでまいります。また、海外事業では、引き続きM&Aを中心とした現在の戦略を継続いたします。

当社のサービスは、クライアントやユーザーの不満や不便、不安といった「不」を解消し、社会に新しい価値を提供することが各ビジネスの根底にある思想です。国内においては、まだまだ、そのような「不」というものが存在し、かつ抜本的な解決がなされていない業界や分野が数多くあり、そのような分野でのビジネス展開を志向してまいります。具体的には、「中小企業向け業務支援分野」、「教育産業」、「ヘルスケア産業」の3つの分野において、新規事業開発を進めてまいります。

1つ目の中小企業向け業務支援分野については、国内に約540万の事業所が存在し、その90%近くが中小事業主という状況を踏まえ、当社が提供するサービスである「Airサービス」及びその提携サービスの提供を通じ、様々な業種・業態の中小クライアントの業務負荷を軽減し、各社の生産性向上を支援することに努めてまいります。一方、ユーザーサイドに対しては、企業や店舗の利用時の利便性を高めるとともに、サービス利用満足度の向上、そして結果としてさらなる利用促進に寄与したいと考えています。なお、Airレジは現在16万アカウントとなり、着実に導入企業数を増やしており、中長期的なアスピレーションとしては100万アカウントを目指していきたいと考えております。

2つ目は教育産業についてです。現在の日本の教育環境においては所得格差・地域格差が存在します。大学受験の実態を見てみると、当社調べであります。塾・予備校へ通うことができている受験生はおよそ3人に1人（35%）の割合となっております。通うことができない理由は「家庭の経済事情が厳しい・受講料が高いから（49%）」、「近くに良い塾・予備校がないから（18%）」などが挙げられます。当社は「受験サプリ」、「勉強サプリ」を通じて、所得や地域の問題による教育格差の解消を目指しております。安価で、どこでも受講ができるオンライン学習コンテンツを提供することにより、経済的な事情で塾や予備校に通えない小中高生、予備校が存在せず質の高い授業を受けたくても受けることができない小中高生に、自ら学ぶ機会を提供することを目指してまいります。なお、国内には高校生で300万人超、小中高生を合すると1,300万人の学生が存在し、学習塾や予備校の市場規模は約1兆円のマーケットになります。こ

のような市場に対して、当社は「受験サプリ」等を通じてサービスを提供しており、有料会員数は2015年5月時点で約13万人となっております。

3つ目はヘルスケア産業についてです。自分の体や将来の病気を能動的にマネジメントできる社会が実現できれば、生活者が生き活きと生活できる、より良い社会の実現に貢献できると考えます。これから具体的なサービスを企画していきたいと考えており、例えば「IT×予防医療」、「IT×診察予約」といったテーマで新サービスの立ち上げを検討しております。健診の市場は、人間ドックでおよそ4,700億円の市場があると推計されており、今後さらに拡大していく見込みであるため、サービス開発の価値は十分にあると認識しております。

海外においては、M&A戦略を積極的に進めております。その基本方針に変更はなく、引き続き、IRR10%という厳格なハードルレートのもとで運用しております。ご案内の通り、販促メディアセグメントにおいても本格展開を行うフェーズ2に移行しており、各セグメントにおいて今後も積極的にM&Aを進めてまいります。なお、当社は国内事業で培ったノウハウを買収企業に移植することで、確実にバリューアップを実現させていく方針ですが、そのノウハウには「経営マネジメントノウハウ」と「事業執行ノウハウ」の大きく2つがあり、買収企業の状態を見定めながら、適切に移植を進めてまいります。

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。