

## 2019年3月期 決算短信(IFRS) (連結)

2019年5月14日

上場会社名 株式会社リクルートホールディングス 上場取引所 東  
 コード番号 6098 URL <https://recruit-holdings.co.jp>  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長兼CEO (氏名) 峰岸 真澄  
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役専務執行役員兼CFO (氏名) 佐川 恵一 (TEL) 03(6835)1111(代表)  
 定時株主総会開催予定日 2019年6月19日 配当支払開始予定日 2019年6月20日  
 有価証券報告書提出予定日 2019年6月20日  
 決算補足説明資料作成の有無 : 有  
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)  
 決算資料及び説明会動画等の掲載先 : <https://recruit-holdings.co.jp/ir/>

(百万円未満切捨て)

### 1. 2019年3月期の連結業績 (2018年4月1日～2019年3月31日)

#### (1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		当期包括利益 合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年3月期	2,310,756	6.3	223,090	16.3	239,814	20.4	174,280	14.9	173,456	12.0
2018年3月期	2,173,385	11.9	191,794	△0.9	199,228	0.2	151,667	11.0	154,906	16.8

	EBITDA		配当算定基準 とする当期利益		調整後EPS		基本的 1株当たり 当期利益	希薄化後 1株当たり 当期利益	親会社所有者 帰属持分 当期利益率	資産合計 税引前利益率	売上収益 営業利益率
	百万円	%	百万円	%	円 銭	%	円 銭	円 銭	%	%	%
2019年3月期	293,243	13.5	162,346	23.2	107.10	23.5	104.31	104.11	19.3	14.4	9.7
2018年3月期	258,413	11.3	131,820	7.9	86.74	8.3	90.79	90.60	19.3	13.1	8.8

(参考) 持分法による投資損益 2019年3月期 7,894百万円 2018年3月期 2,918百万円

#### (2) 連結財政状態

	資産合計	資本合計	親会社の所有者に 帰属する持分	親会社所有者 帰属持分比率	1株当たり親会社 所有者帰属持分
	百万円	百万円	百万円	%	円 銭
2019年3月期	1,748,982	972,251	965,775	55.2	578.04
2018年3月期	1,574,032	840,660	835,605	53.1	500.20

#### (3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2019年3月期	276,960	△204,619	△68,521	402,911
2018年3月期	194,117	△65,937	△83,169	389,822

### 2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	親会社所有者 帰属持分 配当率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2018年3月期	-	11.00	-	12.00	23.00	38,449	25.3	4.9
2019年3月期	-	13.50	-	14.50	28.00	46,820	26.8	5.2
2020年3月期(予想)	-	15.00	-	15.00	30.00		-	

(参考) 配当算定基準とする当期利益に対する配当性向(連結) 2019年3月期 28.8%

### 3. 2020年3月期の連結業績予想 (2019年4月1日～2020年3月31日)

変化のスピードが極めて速いインターネット事業環境においては、連結業績に影響を与える未確定な要素が多く存在することから、連結業績予想を前年同様に数値で示すことが難しくなっています。2020年3月期の連結業績見通しについては、重要経営指標としている調整後EBITDAの見通しレンジ及び調整後EPSの成長率の見通しを開示します。

2020年3月期は、HRテクノロジー事業、メディア&ソリューション事業及び人材派遣事業全てが増収・増益となる見込みであり、当社が経営指標とする調整後EBITDA(注)は3,100億円～3,300億円となる見込みです。また調整後EPSは一桁台後半成長を目指します。

各事業の詳細は「1. 経営成績等の概況 (2) 次期の連結業績見通し」をご覧ください。

(注) 調整後EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費 (使用権資産の減価償却費を除く) ± その他の営業収益・費用

※ 注記事項

- (1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：有  
 新規 -社（社名）、除外 6社（社名）Travel Book Philippines, Inc.  
 PT. Go Online Destinations  
 Mytour Vietnam company limited  
 GO ONLINE DESTINATIONS  
 SINGAPORE PTE. LTD.  
 Advantage Resourcing America,  
 Inc.  
 Atterro, Inc.
- (2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更
- ① IFRSにより要求される会計方針の変更：有
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2019年3月期	1,695,960,030株	2018年3月期	1,695,960,030株
② 期末自己株式数	2019年3月期	25,176,070株	2018年3月期	25,412,567株
③ 期中平均株式数	2019年3月期	1,670,820,603株	2018年3月期	1,670,462,366株

(4) 各種経営指標の算式

- ・EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の営業収益・費用
  - ・配当算定基準とする当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益±非経常的な損益等
  - ・調整後当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益±調整項目（注）（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
  - ・調整後EPS：調整後当期利益／（期末発行済株式総数－期末自己株式数）
  - ・調整後EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費（使用権資産の減価償却費を除く）±その他の営業収益・費用
  - （注）企業結合に伴い生じた無形資産の償却額±非経常的な損益
- ※四半期においては、「当期」を「四半期」、「期末」を「四半期末」に読み替えて計算

(参考) 個別業績の概要

2019年3月期の個別業績（2018年4月1日～2019年3月31日）

(1) 個別経営成績 (%表示は対前期増減率)

	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年3月期	62,748	△89.1	53,121	△37.7	55,413	△87.1	34,247	△92.3
2018年3月期	576,243	1.2	85,309	11.7	429,431	421.4	444,077	507.1
	1株当たり 当期純利益		潜在株式調整後 1株当たり当期純利益					
	円 銭		円 銭					
2019年3月期	20.50		20.46					
2018年3月期	265.84		265.28					

(2) 個別財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産	
	百万円	百万円	百万円	百万円	%	円 銭		
2019年3月期	1,424,884	932,667	65.4	557.35				
2018年3月期	1,493,380	946,487	63.3	565.50				

(参考) 自己資本 2019年3月期 931,218百万円 2018年3月期 944,697百万円

(注1) 当社は2018年4月1日付で会社分割を実施し、純粋持株会社体制へ移行しています。  
 このため、当事業年度の経営成績は前事業年度と比較して大きく変動しています。

(注2) 『『税効果会計に係る会計基準』の一部改正』（企業会計基準第28号 2018年2月16日）を当事業年度の期首から適用し、2018年3月期に係る総資産及び自己資本比率については、当該会計基準を遡って適用した後の数値となっています。

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

- ・上記の通期連結業績予想には、本資料の発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれています。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化、クライアント（企業等）のニーズ及びユーザー（個人等）の嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更、為替変動等、今後の様々な要因によって大きく差異が発生する可能性があります。なお、業績予想に関する事項については、P13「1. 経営成績等の概況(2) 次期の連結業績見通し」を参照してください。
- ・当社は、2017年7月1日付で普通株式1株につき3株の株式分割を行っています。「1. 2019年3月期の連結業績(1)連結経営成績」及び「(参考) 個別業績の概要」では、前期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり指標を算定しています。「注記事項(3) 発行済株式数(普通株式)」についても、前期首に当該株式分割が行われたと仮定し、発行済株式数(普通株式)を算定しています。

## ○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況 .....	2
(1) 経営成績等の分析 .....	2
i 連結経営成績の概況 .....	2
ii セグメント業績の概況 .....	4
① HRテクノロジー事業 .....	4
② メディア&ソリューション事業 .....	5
③ 人材派遣事業 .....	8
iii 資本の財源及び資金の流動性 .....	10
(2) 次期の連結業績見通し .....	13
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当 .....	14
2. 企業集団の状況 .....	15
3. 経営方針 .....	19
(1) 会社の経営の基本方針 .....	19
(2) 目標とする経営指標 .....	19
(3) 当社グループを取り巻く経営環境と対処すべき課題、経営戦略 .....	19
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方 .....	21
5. 連結財務諸表及び主な注記 .....	22
(1) 連結財政状態計算書 .....	22
(2) 連結損益計算書 .....	24
(3) 連結包括利益計算書 .....	25
(4) 連結持分変動計算書 .....	26
(5) 連結キャッシュ・フロー計算書 .....	28
(6) 継続企業の前提に関する注記 .....	29
(7) 連結財務諸表に関する注記事項 .....	29

## 1. 経営成績等の概況

## (1) 経営成績等の分析

## i 連結経営成績の概況

(当第4四半期及び当連結会計年度)

	(単位：十億円)							
	前第4四半期	当第4四半期	増減	増減率 (%)	前連結 会計年度	当連結 会計年度	増減	増減率 (%)
<b>連結経営成績</b>								
売上収益(注1)	556.4	580.3	23.8	4.3	2,173.3	2,310.7	137.3	6.3
HRテクノロジー	61.9	90.0	28.1	45.4	218.5	326.9	108.3	49.6
メディア& ソリューション	181.2	193.7	12.4	6.9	679.9	721.4	41.4	6.1
人材派遣	319.9	304.1	△15.7	△4.9	1,298.8	1,290.2	△8.5	△0.7
営業利益	25.1	30.9	5.7	23.1	191.7	223.0	31.2	16.3
税引前利益	27.3	38.2	10.8	39.8	199.2	239.8	40.5	20.4
当期利益	23.1	28.4	5.2	22.7	152.3	175.3	23.0	15.1
親会社の所有者に 帰属する当期利益	23.0	28.2	5.1	22.4	151.6	174.2	22.6	14.9
<b>経営指標</b>								
EBITDA(注1、2)	42.7	53.1	10.3	24.2	258.4	293.2	34.8	13.5
HRテクノロジー	7.3	10.5	3.2	44.1	30.6	47.4	16.8	55.0
メディア& ソリューション(注3)	27.8	32.2	4.4	16.2	156.1	172.4	16.2	10.4
人材派遣(注3)	9.8	13.6	3.8	39.2	72.7	82.9	10.2	14.1
調整後EPS(単位：円) (注4)	13.26	16.67	3.41	25.7	86.74	107.10	20.36	23.5
<b>期中平均為替レート (単位：円)</b>								
米ドル	-	-	-	-	110.85	110.92	0.07	0.1
ユーロ	-	-	-	-	129.66	128.44	△1.22	△0.9
豪ドル	-	-	-	-	85.77	80.96	△4.81	△5.6
<b>売上収益に対する 為替影響額(注8、9、10)</b>								
連結	4.9	△6.7	-	-	56.5	△12.4	-	-
人材派遣：海外	4.9	△7.8	-	-	47.6	△12.7	-	-

(注1) 「全社/消去」調整後の数値を記載しているため、各セグメントの金額合計と一致していません。

(注2) EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の営業収益・費用

(注3) 当連結会計年度から連結グループ内取引に関する費用の配賦方針に変更があり、この変更がセグメント利益を押し上げました。

(注4) 調整後EPS：調整後当期利益(注5) / (期末発行済株式総数－期末自己株式数)

 (注5) 調整後当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益±調整項目(注6) (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

(注6) 調整項目：企業結合に伴い生じた無形資産の償却額±非経常的な損益

(注7) 四半期においては、「当期」を「四半期」、「期末」を「四半期末」に読み替え

(注8) 外貨売上収益×(当期採用平均為替レート－前期採用平均為替レート)

(注9) HRテクノロジー事業については、月次の平均為替レートを適用

(注10) 第4四半期については、連結会計年度と第3四半期累計の為替影響額の差額

## (連結経営成績の概況)

当連結会計年度における売上収益は23,107億円(前連結会計年度比6.3%増)となりました。これは主に、HRテクノロジー事業及びメディア&ソリューション事業が増収となり、特にHRテクノロジー事業の売上成長が寄与したことによるものです。なお、売上収益に対する為替影響額は124億円のマイナス寄与となりました。当第4四半期における売上収益は5,803億円(前年同期比4.3%増)となり、売上収益に対する為替影響額は67億円のマイナス寄与となりました。

当連結会計年度における営業利益は2,230億円(前連結会計年度比16.3%増)となりました。これは主に、HRテクノロジー事業、メディア&ソリューション事業及び人材派遣事業が全て増益となったことによるものです。当第4四半期における営業利益は309億円(前年同期比23.1%増)となりました。

当連結会計年度における税引前利益は2,398億円(前連結会計年度比20.4%増)となりました。これは主に営業利益の増加及び持分法による投資利益の増加によるものです。当第4四半期における税引前四半期利益は382億円(前年同期比39.8%増)となりました。これは主に営業利益の増加に加えて、持分法による投資利益及び金融収益が増加したことによるものです。

当連結会計年度における当期利益は1,753億円(前連結会計年度比15.1%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は1,742億円(前連結会計年度比14.9%増)となりました。当第4四半期における四半期利益、親会社の所有者に帰属する四半期利益はそれぞれ284億円(前年同期比22.7%増)、282億円(前年同期比22.4%増)となりました。

当連結会計年度におけるEBITDAは2,932億円(前連結会計年度比13.5%増)となりました。これは主に、HRテクノロジー事業、メディア&ソリューション事業及び人材派遣事業が全て増益となったことによるものです。当第4四半期におけるEBITDAは531億円(前年同期比24.2%増)となりました。

当連結会計年度における調整後EPSは107.10円(前連結会計年度比23.5%増)、当第4四半期は16.67円(前年同期比25.7%増)となりました。当連結会計年度における配当算定基準とする当期利益(注)は1,623億円(前連結会計年度比23.2%増)、当第4四半期における配当算定基準とする四半期利益(注)は240億円(前年同期比29.3%増)となりました。なお、調整後EPS及び配当算定基準とする当期利益及び四半期利益は、より経常的な収益力を表すことを目的に、第1四半期より調整項目の内容を一部変更しています。従来は、持分法適用会社である51job, Inc.が発行している転換社債に係る損益について、一部のみを非経常項目としていましたが、これまで非経常項目としていなかった項目についても発生の源泉が同一の転換社債であること及び今後重要性が増す見込みであることを考慮し、非経常項目として調整することとしました。前年同期も同様の調整を加味して算出した場合、当連結会計年度及び当第4四半期の調整後EPSの増減率はそれぞれ20.9%増、25.4%増となりました。

(注) 親会社の所有者に帰属する当期(四半期)利益±非経常的な損益等

## (主な経営施策)

## 目標とする経営指標

当社グループでは、2017年3月期から2019年3月期までの3年間における調整後EPSの年平均成長率目標を一桁後半として経営目標に設定し、2019年3月期末における3年間の年平均成長率は15.5%となり目標を達成しました。今後の目標とする経営指標は「3. 経営方針 (2) 目標とする経営指標」を参照してください。

## ii セグメント業績の概況

## ① HRテクノロジー事業

## (業績の概況)

当報告セグメントはオンライン求人情報専門検索サイト「Indeed」、オンライン求人広告及び企業情報サイト「Glassdoor」及びこれらに関連する事業で構成されています。

当連結会計年度における売上収益は3,269億円（前連結会計年度比49.6%増）となりました。これは主に、好調な経済環境及び雇用市場を背景に、Indeedにおいて新規及び既存クライアント（企業等）の有料求人広告利用が増加したことによるものです。また、第1四半期に子会社化が完了したGlassdoorの業績も売上収益成長に寄与しました。当第4四半期における売上収益は900億円（前年同期比45.4%増）となりました。

米ドルベース売上（注1）の前連結会計年度比は、当連結会計年度及び当第4四半期それぞれ、49.0%増、42.6%増となりました。また、当社は当連結会計年度よりIFRS第15号を適用しており、会計方針を変更しています。前連結会計年度に同等の会計方針の変更が適用されたと仮定すると、米ドルベース売上（注2）の前連結会計年度比及び前年同期比は、当連結会計年度及び当第4四半期それぞれ、54.0%増、46.3%増となりました。

当連結会計年度のセグメント利益（セグメントEBITDA）は474億円（前連結会計年度比55.0%増）となりました。これは主に売上収益の拡大によるものです。また、売上成長を促進するため、新規のユーザー（個人等）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機動的に投資を行っています。当第4四半期のセグメント利益は105億円（前年同期比44.1%増）となりました。

当報告セグメントの業績及び関連データ等は以下のとおりです。

	(単位：十億円)							
	前第4四半期	当第4四半期	増減	増減率 (%)	前連結会計年度	当連結会計年度	増減	増減率 (%)
売上収益	61.9	90.0	28.1	45.4	218.5	326.9	108.3	49.6
セグメント利益 (セグメントEBITDA)	7.3	10.5	3.2	44.1	30.6	47.4	16.8	55.0
参考：米ドルベース売上 (注1) (単位：百万米ドル)	572	816	243	42.6	1,976	2,944	968	49.0

(注1) 当報告セグメントの現地決算数値であり、当社連結決算数値に含まれる数値とは異なります。

(注2) 当社は、当連結会計年度よりIFRS第15号を適用しており、会計方針を変更しています。販売代理店を介した一部の売上取引について顧客の識別を見直した結果、販売代理店が顧客であると評価しました。これにより当該代理店との取引価額に基づき対価の算定を行う方法に変更しています。同等の会計方針が前連結会計年度にも適用されたと仮定した場合の米ドルベース売上の前年同期比は以下のとおりです。

	(単位：百万米ドル)								前連結 会計年度	当連結 会計年度
	前連結会計年度				当連結会計年度					
	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期		
米ドルベース売上 (注1)	402	460	490	557	634	739	754	816	1,911	2,944
増減	-	-	-	-	231	278	263	258	-	1,033
増減率 (%)	-	-	-	-	57.6	60.6	53.7	46.3	-	54.0

**Indeed**

Indeedはプラットフォームへの積極的な投資を通じ、ユーザーの求職活動をより良く効率的なものにすることを追求し続けています。Indeedの月間ユニークビジター数は約2億5,000万人（注）となり、引き続き前年同期比で増加しました。採用活動にIndeedを利用する求人企業、人材紹介企業及び人材派遣企業等の数が増加することによって、Indeedのクライアント基盤は拡大を続けています。当連結会計年度末において、Indeedは14ヶ国、29都市にオフィスを展開し、従業員数は約8,900人となりました。

**Glassdoor**

Glassdoorは、ユーザー投稿による企業レビューや給与情報等の独自のデータベースを有し、企業の透明性を高めることによって、ミッションである「To help people find a job and company they love」を追求しています。Glassdoorを利用する求職者は求人企業にとって採用の可能性が高く、入社後も比較的長期間同じ企業に勤務する傾向があります。Glassdoorの月間ユニークビジター数は約6,700万人（注）となり、前年同期比で二桁の成長となりました。また、クライアント基盤の拡大により、企業ブランディング及び求人広告商品の売上が増加しました。当連結会計年度末において、Glassdoorの従業員数は約900人となりました。

（注）出所：2019年1月 Google Analytics serviceに基づく社内データ

**② メディア&ソリューション事業**
**（業績の概況）**

当報告セグメントは販促領域及び人材領域の2つの事業領域で構成されています。

当連結会計年度における売上収益は7,214億円（前連結会計年度比6.1%増）となりました。これは主に、販促領域の住宅分野及び美容分野並びに人材領域の国内人材募集分野が増収になったことによるものです。当第4四半期の売上収益は1,937億円（前年同期比6.9%増）となりました。

当連結会計年度におけるセグメント利益（セグメントEBITDA）は1,724億円（前連結会計年度比10.4%増）となりました。これは販促領域及び人材領域が増益となり、特に販促領域の増益が寄与したことによるものです。当第4四半期のセグメント利益は322億円（前年同期比16.2%増）となりました。また、当連結会計年度から新たな経営体制に移行したことに伴い、連結グループ内取引に関する費用、具体的には経営指導料や管理機能に係る業務委託費の配賦方針に変更があり、この変更がセグメント利益を押し上げました。この影響を控除した際の当連結会計年度及び当第4四半期のセグメント利益の前連結会計年度比及び前年同期比は、それぞれ6.3%増及び10.1%増、販促領域11.3%増及び15.1%増、人材領域4.2%増及び6.6%増（注）となりました。

（注）影響額は管理会計上の数値を用いて算出

当報告セグメントの業績及び関連データ等は以下のとおりです。

	前第4四半期	当第4四半期	増減	増減率 (%)	前連結会計 年度	当連結会計 年度	増減	増減率 (%)
売上収益（合計）	181.2	193.7	12.4	6.9	679.9	721.4	41.4	6.1
販促領域	96.4	105.2	8.7	9.0	378.5	400.4	21.9	5.8
住宅分野	24.7	28.1	3.3	13.5	98.1	104.1	6.0	6.1
結婚分野	13.1	13.0	△0.1	△1.2	55.4	54.9	△0.5	△0.9
旅行分野	14.2	14.9	0.7	5.1	58.8	61.6	2.7	4.7
飲食分野	9.7	10.0	0.3	3.4	37.3	38.8	1.4	4.0
美容分野	16.8	18.7	1.8	11.1	63.8	72.0	8.2	12.9
その他	17.8	20.3	2.5	14.5	64.8	68.7	3.9	6.0
人材領域	83.0	86.6	3.6	4.3	294.4	316.8	22.4	7.6
国内人材募集分野	76.8	78.2	1.3	1.8	270.6	283.9	13.3	4.9
その他	6.1	8.3	2.2	36.7	23.7	32.8	9.0	38.3
全社/消去（メディア& ソリューション事業）	1.7	1.9	0.1	9.8	7.0	4.1	△2.8	△41.2
セグメント利益 （セグメントEBITDA）（合計）	27.8	32.2	4.4	16.2	156.1	172.4	16.2	10.4
販促領域	15.5	18.8	3.3	21.4	95.2	109.8	14.5	15.3
人材領域	16.4	17.9	1.4	9.1	74.5	79.2	4.7	6.3
全社/消去（メディア& ソリューション事業）	△4.1	△4.5	△0.3	-	△13.6	△16.6	△2.9	-

	(単位)	2018年 3月期				2019年 3月期			
		1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
<b>事業データ</b>									
「HotPepperグルメ」 ネット予約人数累計(注1)	万人	1,448	2,828	5,275	7,121	1,905	3,718	6,577	8,850
「HotPepper Beauty」 ネット予約件数累計(注1)	万件	1,824	3,795	5,758	7,823	2,272	4,719	7,163	9,699
「Airレジ」登録アカウント数	万	29.2	30.5	31.8	33.3	34.9	36.4	38.1	40.2
「スタディサプリ」有料会員数 (注2)	万人	40.4	44.4	45.4	47.6	55.9	58.6	59.8	61.4
<b>市場環境指標</b>									
新設住宅着工戸数(注3)	戸	249,916	246,924	244,511	205,045	245,040	246,378	245,907	215,611
有効求人倍率(注4、5)	倍	1.49	1.52	1.57	1.59	1.60	1.63	1.63	1.63

(注1) キャンセル前予約受付ベース、各連結会計年度期首からの累計数値

(注2) 従来は「スタディサプリ」有料会員数のうち、高校生向けサービスのみを開示していましたが、2019年3月期より、「スタディサプリ」の有料会員数の合計を開示しています。なお、有料会員数とは、小学生、中学生及び高校生向け講座並びに「スタディサプリ English」の有料会員数の合算値です。これに伴い、同会員数の2018年3月期の数値もあわせて遡及開示しています。

(注3) 出所：国土交通省「住宅着工統計」

(注4) 出所：厚生労働省

(注5) 各四半期の各月末の平均値

#### (各事業分野の概況)

##### ・販促領域

##### 住宅分野：

当分野は住宅の売買、賃貸、リフォームに関する情報誌及び情報オンラインプラットフォーム「SUUMO」を中心に、関連する事業を運営しています。当連結会計年度においては、継続的なオンラインプラットフォームの改修やユーザー集客の推進に加えて、クライアントの業務及び経営を支援するソリューションの提供に注力しました。

当連結会計年度における売上収益は1,041億円（前連結会計年度比6.1%増）となり、当第4四半期の売上収益は281億円（前年同期比13.5%増）となりました。なお、前第3四半期に当分野に属する子会社を譲渡しており、その影響を控除した際の当連結会計年度の売上収益の前連結会計年度比は9.9%増（注）となりました。

##### 結婚分野：

当分野は結婚に関する雑誌及び情報オンラインプラットフォーム「ゼクシィ」を中心に、関連する事業を運営しています。当連結会計年度においては、少子化等の影響により国内の婚姻組数は減少傾向にあるなかで、新しいプロモーション施策等を通して結婚式場運営クライアントの高い集客ニーズを取り込むことに注力しました。

この結果、当連結会計年度における売上収益は549億円（前連結会計年度比0.9%減）となり、当第4四半期の売上収益は130億円（前年同期比1.2%減）となりました。

##### 旅行分野：

当分野は主に国内旅行に関する情報誌及び検索予約サイト「じゃらん」を中心に、関連する事業を運営しています。当連結会計年度においては、当社グループのサービスを通じた延べ宿泊者数が増加し、宿泊単価が上昇しました。また、クライアントの業務及び経営を支援するソリューションの提供に積極的に取り組みました。

この結果、当連結会計年度における売上収益は616億円（前連結会計年度比4.7%増）となり、当第4四半期の売上収益は149億円（前年同期比5.1%増）となりました。

##### 飲食分野：

当分野は飲食店の情報等を掲載した検索予約サイト「HotPepperグルメ」を中心に、関連する事業を運営しています。当連結会計年度においては、外食市場の回復傾向が継続し、「HotPepperグルメ」への広告出稿が増加しました。一方で、人手不足等を受けて、飲食店を取り巻く経営環境は引き続き厳しさがみられますが、業務・経営支援サービス「Airシリーズ」や予約・顧客管理システム「レストランボード」の提供に積極的に取り組み、クライアント接点の強化に注力しました。

この結果、当連結会計年度における売上収益は388億円（前連結会計年度比4.0%増）となり、当第4四半期の売上収益は100億円（前年同期比3.4%増）となりました。

美容分野：

当分野はヘアサロン等、美容サロンの情報等を掲載した検索予約サイト「HotPepper Beauty」を中心に、関連する事業を運営しています。当連結会計年度においては、引き続き地方圏及び都市圏郊外でのクライアント獲得が順調に進展したことにより取引店舗数が拡大し、「HotPepper Beauty」を通じたネット予約件数が増加しました。また業務・経営支援サービス「Airシリーズ」や予約・顧客管理システム「SALON BOARD」の提供に積極的に取り組み、クライアント接点の強化に注力しました。

この結果、当連結会計年度における売上収益は720億円（前連結会計年度比12.9%増）となり、当第4四半期の売上収益は187億円（前年同期比11.1%増）となりました。

その他（販促領域）：

当分野は自動車分野、「スタディサプリ」を中心とした学び及び進学等の教育関連分野、海外販促分野並びに「Airシリーズ」の事業等により構成されています。

当連結会計年度における売上収益は687億円（前連結会計年度比6.0%増）となり、当第4四半期の売上収益は203億円（前年同期比14.5%増）となりました。なお、前第3四半期及び第1四半期に当分野に属する子会社を譲渡しており、その影響を控除した際の当連結会計年度における売上収益は前連結会計年度比11.9%増、当第4四半期は前年同期比15.7%増（注）となりました。

・人材領域

国内人材募集分野：

当分野は「リクナビ」、「リクナビNEXT」、「タウンワーク」等、様々な雇用形態に合わせた求人広告サイトや「リクルートエージェント」等の人材紹介事業、及びそれらに関連する事業を運営しています。当連結会計年度においては、国内の労働市場の逼迫した情勢が継続するなか、引き続きブランド力強化策の実施やユーザー集客及び営業体制の強化等を行い、売上収益が増加しました。

この結果、当連結会計年度における売上収益は2,839億円（前連結会計年度比4.9%増）となり、当第4四半期の売上収益は782億円（前年同期比1.8%増）となりました。なお、第2四半期に当分野に属する子会社を譲渡しており、その影響を控除した際の当連結会計年度における売上収益は前連結会計年度比6.2%増、当第4四半期は前年同期比3.7%増（注）となりました。

その他（人材領域）：

当分野は国内における人材育成サービス関連事業や、アジアでの人材紹介事業等により構成されています。第1四半期より、従来は国内人材募集分野に含まれていた一部事業を、当分野に移管したことにより、売上収益が増加しました。

当連結会計年度における売上収益は328億円（前連結会計年度比38.3%増）となり、当第4四半期の売上収益は83億円（前年同期比36.7%増）となりました。

（注）前年実績から、譲渡した子会社の前年実績の数値を除いて算出

## ③ 人材派遣事業

## (業績の概況)

当報告セグメントは、国内派遣及び海外派遣の2つの事業領域で構成されています。

当連結会計年度における売上収益は12,902億円（前連結会計年度比0.7%減）となりました。国内派遣領域において、人手不足が継続する環境を受けて売上収益が伸長したものの、海外派遣領域において、主に欧州における不透明な経済環境の影響、為替影響及びIFRS第15号の適用の影響（注）が売上収益に対してマイナスとなったため減収となりました。当第4四半期の売上収益は3,041億円（前年同期比4.9%減）となりました。

(注) 一部のクライアントからの売上収益の表示を総額から純額に変更

当連結会計年度におけるセグメント利益（セグメントEBITDA）は829億円（前連結会計年度比14.1%増）となりました。これは主に、国内派遣領域が増収に伴う増益となり、海外派遣領域が生産性向上に注力し増益となったことによるものです。特に国内派遣領域において法改正の影響を受け、第3四半期以降、派遣労働者の派遣先企業への直接雇用化が進み、紹介手数料が増加したことが寄与しています。当第4四半期のセグメント利益は136億円（前年同期比39.2%増）となりました。当第4四半期のセグメント利益の増加率が当連結会計年度の増加率を上回ったのは、前第4四半期のセグメント利益が、主に国内派遣領域における派遣スタッフ募集強化のための投資により減少していたことによるものです。また、メディア&ソリューション事業と同様に、当連結会計年度より当報告セグメントの国内派遣領域においても、連結グループ内取引に関する費用の配賦方針を変更しています。この影響を控除した際の当連結会計年度及び当第4四半期のセグメント利益の前連結会計年度比及び前年同期比は、それぞれ10.4%増及び31.2%増、国内派遣領域18.9%増及び101.2%増（注）となりました。

(注) 影響額は管理会計上の数値を用いて算出

当報告セグメントの業績及び関連データ等は以下のとおりです。

(単位：十億円)									
	前第4四半期	当第4四半期	増減	増減率 (%)	前連結会計 年度	当連結会計 年度	増減	増減率 (%)	
売上収益 (合計)	319.9	304.1	△15.7	△4.9	1,298.8	1,290.2	△8.5	△0.7	
国内派遣領域	128.9	133.4	4.5	3.5	509.2	542.5	33.2	6.5	
海外派遣領域	190.9	170.7	△20.2	△10.6	789.5	747.7	△41.8	△5.3	
セグメント利益 (セグメントEBITDA) (合計)	9.8	13.6	3.8	39.2	72.7	82.9	10.2	14.1	
国内派遣領域	2.7	6.6	3.9	145.7	33.8	43.0	9.2	27.3	
海外派遣領域	7.1	7.0	△0.0	△1.4	38.9	39.8	0.9	2.5	

(単位：人)									
	2018年 3月期				2019年 3月期				
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	
市場環境指標									
派遣社員実稼働者数 (平均) (注)	343,260	343,857	350,734	348,865	354,177	353,062	366,135		—

(注) 出所：一般社団法人 日本人材派遣協会

なお、2019年3月期4Q末については本書作成時点において未公表であるため、記載を省略しています。

## (各領域別の概況)

## ・国内派遣領域

国内市場においては、引き続き派遣社員実稼働者数が高水準で推移し、企業からの人材派遣の需要は高い状況が続いています。このような環境の下、新規登録スタッフの増員及び新規派遣契約の獲得に注力しました。

この結果、当連結会計年度における売上収益は5,425億円（前連結会計年度比6.5%増）となり、当第4四半期の売上収益は1,334億円（前年同期比3.5%増）となりました。

## ・海外派遣領域

当連結会計年度における売上収益は7,477億円（前連結会計年度比5.3%減）となりました。なお、売上収益に対する為替影響額は127億円のマイナス寄与、IFRS第15号適用に伴う影響は163億円のマイナス寄与となり、この影響を控除した売上収益は前連結会計年度比で1.6%の減収となりました。当連結会計年度においても、引き続きユニット経営（注）に基づき収益性を重視した事業運営に取り組み、主に欧州において管理コストの効率化のための投資を行いました。当第4四半期の売上収益は1,707億円（前年同期比10.6%減）となりました。なお、売上収益に対する為替影響額は78億円のマイナス寄与、IFRS第15号適用に伴う影響は45億円のマイナス寄与となり、この影響を控除した売上収益は前年同期比で4.2%の減収となりました。

（注）マーケット特性に応じて組織をユニット単位に区分し、権限移譲により、各ユニットがマーケットに最適な戦略を実行し、利益の最大化を目指す仕組みのこと。

iii 資本の財源及び資金の流動性  
 (財務方針)

当社グループは、借入による資金調達を有効に活用しつつ、国内格付機関による格付を意識した財務の健全性を維持することを財務方針としています。更に、資本効率の目安として、投資案件については厳格な基準を設けるとともに、ROEで15%の水準を目安に設定していません。株主還元については、安定的かつ継続的な配当を行うことを基本として位置づけ、業績の動向と将来の成長投資に必要な内部留保の充実や財務基盤の確立を総合的に勘案した利益還元を行うことを基本方針としています。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。なお、自己株式の取得については、市場環境及び財務状況の見通し等を踏まえ、実施の是非について検討します。

## (資金使途)

運転資金、法人税の支払い、各事業セグメントにおけるM&A及び資産取得等による外部資源の獲得や設備投資、借入の返済及び利息の支払い、配当金の支払い等に資金を充当しています。なお、2018年6月21日にHRテクノロジー事業において、1,430億円を対価として米国未上場企業Glassdoor, Inc.の発行済全株式を取得しています。

## (資金調達)

当社グループの運転資金及び投資資金については、まず営業活動によるキャッシュ・フローで獲得した資金を充当することを基本としています。資金需要及び金利動向等の調達環境並びに既存の有利子負債の返済及び償還時期等を考慮の上、調達規模及び調達手段を適宜判断して外部資金調達を実施する場合があります。外部資金調達のうち、原則として短期の運転資金については、金融機関からの借入、コマーシャル・ペーパー又はその組み合わせ、中長期の運転資金については、金融機関からの借入、社債又はその組み合わせにより調達することとしています。なお、当社は、機動的な資金調達を可能とするため、2,000億円(当連結会計年度末における未使用枠2,000億円)を上限とする社債の発行登録を行っています。

また、当社グループは、流動性を確保し、運転資金の効率的な調達を行うため金融機関4社と当座貸越契約を締結しています。なお、当連結会計年度末における当座貸越極度額の合計は1,130億円であり、当該契約に基づく借入実行残高はありません。

## (有利子負債)

当連結会計年度末の社債及び借入金の帳簿価額・期日別残高は以下のとおりであり、期日別残高は利息支払額を含んだ割引前のキャッシュ・フローを記載しています。

(単位：百万円)

	帳簿価額	期日別残高		
		1年内	1年超5年内	5年超
社債	49,899	71	50,230	-
借入金	112,183	26,494	89,321	964
合計	162,082	26,565	139,551	964

## (格付)

当社グループは、格付機関である㈱格付投資情報センター(以下、「R&I」という。)、ムーディーズ・ジャパン(㈱)(以下、「ムーディーズ」という。)及びS&Pグローバル・レーティング・ジャパン(㈱)(以下、「S&P」という。)から長期格付を取得しています。当連結会計年度末における格付の状況は、以下のとおりです。

- ・R&I : AA-
- ・ムーディーズ : A3
- ・S&P : A-

## (キャッシュマネジメント)

当社グループ全体の資金効率を最大化するため、法制度上許容され、かつ経済合理性が認められることを前提として、主にキャッシュマネジメントシステムを通じたグループファイナンスにより、当社グループ内での資金貸借の実施を外部借入よりも優先しています。

## (資金運用)

当社グループの資金運用は、投機目的で行わず、元本が保証され、安全かつ確実に効率の高い金融商品のみで行うこととしています。

(連結財政状態の概況)

(単位：十億円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)	増減	増減率 (%)
資産合計	1,574.0	1,748.9	174.9	11.1
流動資産合計	770.9	809.0	38.0	4.9
非流動資産合計	803.0	939.9	136.9	17.0
負債合計	733.3	776.7	43.3	5.9
流動負債合計	447.7	497.5	49.8	11.1
非流動負債合計	285.6	279.1	△6.4	△2.3
資本合計	840.6	972.2	131.5	15.7
親会社の所有者に帰属する持分合計	835.6	965.7	130.1	15.6
非支配持分	5.0	6.4	1.4	28.1

## ① 資産

流動資産は前連結会計年度末比380億円（4.9%）増加しました。これは主に、営業債権及びその他の債権が171億円増加したことによるものです。

非流動資産は前連結会計年度末比1,369億円（17.0%）増加しました。これは主に、子会社の新規取得等によりれんが977億円増加したことによるものです。

## ② 負債

流動負債は前連結会計年度末比498億円（11.1%）増加しました。これは主に、その他の流動負債が292億円増加したことによるものです。

非流動負債は前連結会計年度末比64億円（2.3%）減少しました。これは主に、その他の非流動負債が96億円増加した一方、社債及び借入金217億円減少したことによるものです。

## ③ 資本

資本は前連結会計年度末比1,315億円（15.7%）増加しました。これは主に、親会社の所有者に帰属する当期利益を計上したこと等により、利益剰余金が1,311億円増加したことによるものです。

(連結キャッシュ・フローの概況)

(単位：十億円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	194.1	276.9	82.8
投資活動によるキャッシュ・フロー	△65.9	△204.6	△138.6
財務活動によるキャッシュ・フロー	△83.1	△68.5	14.6
現金及び現金同等物に係る換算差額	△10.3	9.2	19.6
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	34.6	13.0	△21.5
現金及び現金同等物の期首残高	355.1	389.8	34.6
現金及び現金同等物の期末残高	389.8	402.9	13.0

当連結会計年度の現金及び現金同等物の残高は、営業活動による収入が投資活動及び財務活動による支出を上回ったため、前連結会計年度末比130億円増加し、4,029億円となりました。

## ① 営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前利益2,398億円から、加算項目の主なものとして減価償却費及び償却費711億円、減算項目の主なものとして法人所得税の支払額323億円を計上したことによるものです。

## ② 投資活動によるキャッシュ・フロー

主に、子会社の取得による支出1,268億円を計上したことによるものです。

## ③ 財務活動によるキャッシュ・フロー

主に、配当金の支払額426億円を計上したことによるものです。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	2018年3月期	2019年3月期
親会社所有者帰属持分比率(%)	53.1	55.2
時価ベースの親会社所有者帰属持分比率(%)	280.7	302.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(年)	1.0	0.6
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	657.2	620.7

親会社所有者帰属持分比率：親会社の所有者に帰属する持分／資産合計

時価ベースの親会社所有者帰属持分比率：株式時価総額／資産合計

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注1) いずれも連結ベースの財務数値により計算しています。

(注2) 株式時価総額は、自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しています。

(注3) キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しています。

(注4) 有利子負債は、連結財政状態計算書に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としています。

## (2) 次期の連結業績見通し

変化のスピードが極めて速いインターネット事業環境においては、連結業績に影響を与える未確定な要素が多く存在することから、連結業績予想を前年同様に数値で示すことが難しくなっています。2020年3月期の連結業績見通しについては、重要経営指標としている調整後EBITDAの見通しレンジ及び調整後EPSの成長率の見通しを開示します。

2020年3月期は、HRテクノロジー事業、メディア&ソリューション事業及び人材派遣事業全てが増収・増益となる見込みであり、当社が経営指標とする調整後EBITDA（注）は3,100億円～3,300億円となる見込みです。また調整後EPSは一桁台後半成長を目指します。

HRテクノロジー事業の米ドルベースの売上は35%を中心とした前後数%のレンジで伸長することを目指します。グローバル市場での売上成長を促進するため、新規ユーザー及びクライアントの獲得にむ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積極的に投資を行うため、セグメント調整後EBITDAマージンは、2019年3月期実績値を中心とした前後数%程度のレンジ内となることを見込んでいます。

メディア&ソリューション事業については、販促領域の売上収益は一桁台中盤の伸長、人材領域は一桁台前半の伸長を見込んでおり、安定した売上収益を維持しながら、2019年3月期と同程度の調整後EBITDAマージンとなる見込みです。

人材派遣事業については、国内派遣領域と海外派遣領域の売上収益が一桁台前半の伸長となることを見込んでおり、引き続き効率的な経営を進めることで、調整後EBITDAマージンは微増となる見込みです。

（注）調整後EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費（使用権資産の減価償却費を除く）±その他の営業収益・費用

当社グループは、2020年3月期第1四半期よりIFRS第16号を適用し、会計方針を変更しています。IFRS第16号の適用により、原則として全てのリース契約について、借手はリース期間にわたり原資産を使用する権利及びリース料を支払う義務を、それぞれ使用権資産及びリース負債として認識します。旧基準であるIAS第17号ではオペレーティング・リースに係るリース料を賃借料として費用計上していましたが、IFRS第16号では使用権資産の減価償却費とリース負債に係る利息費用を費用計上します。結果として、IFRS第16号の適用に伴い、賃借料が減少する一方で使用権資産の減価償却費が増加し、EBITDAは増加します。そのため当社では、これまでの経営指標との比較可能性を考慮して、2020年3月期より経営指標をEBITDAから、IFRS第16号の主な影響を除いた調整後EBITDAへと変更しています。

### (3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、持続的な利益成長と企業価値向上につながる戦略的投資を優先的に実行することが、株主共通の利益に資すると考えています。加えて、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一つとして認識し、安定的かつ継続的な配当を行うことを基本として位置づけ、業績の動向と将来の成長投資に必要となる内部留保の充実や財務基盤の確立を総合的に勘案した利益還元を行うことを基本方針としています。

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。

これらの方針に従って、当期（2019年3月期）の配当については、1株当たり28円（うち、中間配当13.5円、期末配当14.5円）としました。

内部留保資金については、戦略的な成長投資に充当することにより企業価値の向上を図ります。自己株式の取得については、市場環境及び財務状況の見通し等を踏まえ、実施の是非について検討します。

当社は中間期末日及び期末日を基準に年2回の剰余金の配当を行う方針としています。

剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めのある場合を除き、株主総会の決議によらず取締役会の決議によることとしています。

次期（2020年3月期）の配当については、1株当たり30円（うち、中間配当15円、期末配当15円）を予定しています。

## 2. 企業集団の状況

当社は、持株会社として当社グループの経営方針策定及び経営管理を担当しており、当社グループは、当社、子会社352社及び関連会社11社(2019年3月末日現在)で構成されています。

当社グループは、1960年に大学新聞に企業の求人広告を掲載し、学生に求人情報を提供することから始まりました。設立以来、ユーザー(個人等)とクライアント(企業等)を結びつけるプラットフォームを創造、運営しています。現在、様々な事業に取り組み、幅広い事業領域を有するとともに、各領域において高いマーケットシェアを獲得しています。

当社グループは、事業の種類別に「HRテクノロジー事業」、「メディア&ソリューション事業」及び「人材派遣事業」の3つを報告セグメントとしています。HRテクノロジー事業、メディア&ソリューション事業及び人材派遣事業のサービス内容等は、以下のとおりです。

### (1) HRテクノロジー事業

HRテクノロジー事業は、オンライン求人情報専門検索サイト「Indeed」及びオンライン求人広告及び企業情報サイト「Glassdoor」に関連する事業で構成されています。Indeedは、アグリゲート技術と独自の検索アルゴリズムにより、企業ウェブサイト、求人広告サイト及び「Indeed」に直接掲載された求人情報等から最も適切な求人情報を検索結果として提供することにより、ユーザーの求職活動の効率化を促進します。また、求人広告及び採用サービスを通してクライアントの求人活動を支援します。更に、クライアントは「Indeed」に登録された履歴書にアクセスし、適切な候補者を探ることができます。Glassdoorは求人情報とユーザー投稿による企業レビュー等独自のデータベースを展開し、ユーザーの求職活動を支援します。また、Glassdoorのクライアントは求人広告や企業ブランディング等を含む人材採用ソリューションを利用することによって大規模な採用活動を実施することができます。

### (2) メディア&ソリューション事業

メディア&ソリューション事業は、販促領域及び人材領域で構成されています。

販促領域において、住宅、結婚、旅行、飲食及び美容等の分野で、当社グループが有するプラットフォームを通して、日常の様々なシーンでユーザーの行動を支援するサービスやクライアントの集客や経営・業務効率の改善等を支援するサービスを提供しています。

住宅分野においては、住宅の売買・賃貸・リフォームに関する情報誌・情報サイト「SUUMO」等を発行・運営しています。また、新築マンションや注文住宅購入に関する相談カウンターサービスを提供しています。

結婚分野においては、自分らしい結婚を実現するためのブライダル情報誌・情報サイト「ゼクシィ」を通じて、様々なブライダルの形を提案しています。また、結婚式場選びに関する相談カウンターサービスを提供しています。

旅行分野においては、主に国内の宿・ツアー・周辺観光情報を掲載した情報誌及び検索・予約サイト「じゃらん」を発行・運営しています。情報サイトでは、単なる情報提供にとどまらず、宿泊予約までサポートしています。

飲食分野においては、飲食店の情報と割引クーポンを掲載した情報誌及び検索・予約サイト「HotPepperグルメ」を発行・運営しています。予約サイトでは、即時予約サービスや来店予定者のスケジュール管理等多彩な機能を提供しています。また、クライアント向けには「レストランボード」等による業務支援サービスを提供しています。

美容分野においては、ヘアサロン・リラクゼーション&ビューティーサロンの情報を掲載した情報誌及び検索・予約サイト「HotPepper Beauty」を発行・運営しています。予約サイトでは、ユーザーが美容師やネイリスト別の空き時間を検索できる機能等を提供しています。また、クライアント向けには「SALON BOARD」等による業務支援サービスを提供しています。

その他、車探しに便利な中古車情報誌・情報サイト「カーセンサー」、主に高校生の進路選びをサポートする進学情報誌・情報サイト「スタディサプリ進路」、学生・社会人に向けたインターネットによる学習支援サービス「スタディサプリ」を発行・運営しています。また、主に飲食分野や美容分野のクライアントの業務・経営支援サービスとして、「Airレジ」や「Airペイ」をはじめとする「Airシリーズ」を提供しています。

人材領域において、当社グループが有するメディアを利用して、ユーザーの求職活動及びクライアントの求人活動を支援するサービスを提供しています。

就職活動を行う学生に対しては新卒向け就職情報サイト「リクナビ」を通じて情報を提供し、転職活動の際には、社会人のための転職サイト「リクナビNEXT」や人材紹介サービス「リクルートエージェント」を提供しています。また、アルバイトやパート等の求人を掲載した情報誌・情報サイト「タウンワーク」等を発行・運営しています。

### (3) 人材派遣事業

人材派遣事業は、国内派遣領域及び海外派遣領域で構成され、事務職派遣、製造業務・軽作業派遣及び各種専門職派遣等の人材派遣サービスを提供しています。労働者を派遣するに際しては、予め派遣スタッフを募集し、登録者の中から派遣先企業の希望する条件に合致する派遣スタッフを選り、当社グループとの間に雇用契約を締結した上で、派遣先企業へ派遣しています。

国内派遣領域においては、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」の規定に従い、厚生労働大臣の許可を受けて派遣スタッフを募集・登録し、企業へ派遣する労働者派遣事業等を行っており、(株)リクルートスタッフィング及び(株)スタッフサービス・ホールディングス等を通じて、サービスを提供しています。

海外派遣領域では、北米のStaffmark Group, LLC(2018年12月にSTAFFMARK HOLDINGS, INC.から社名変更)及びThe CSI Companies, Inc.、欧州のAdvantage Resourcing Europe B.V.、Unique NV、USG People France SAS、USG People Germany GmbH及びUSG People Holdings B.V.、並びに豪州のChandler Macleod Group Limited等を通じて、サービスを提供しています。

当社グループの主な事業の内容と当社又は主な関係会社の当該事業における位置づけ及びセグメントとの関連は以下のとおりです。

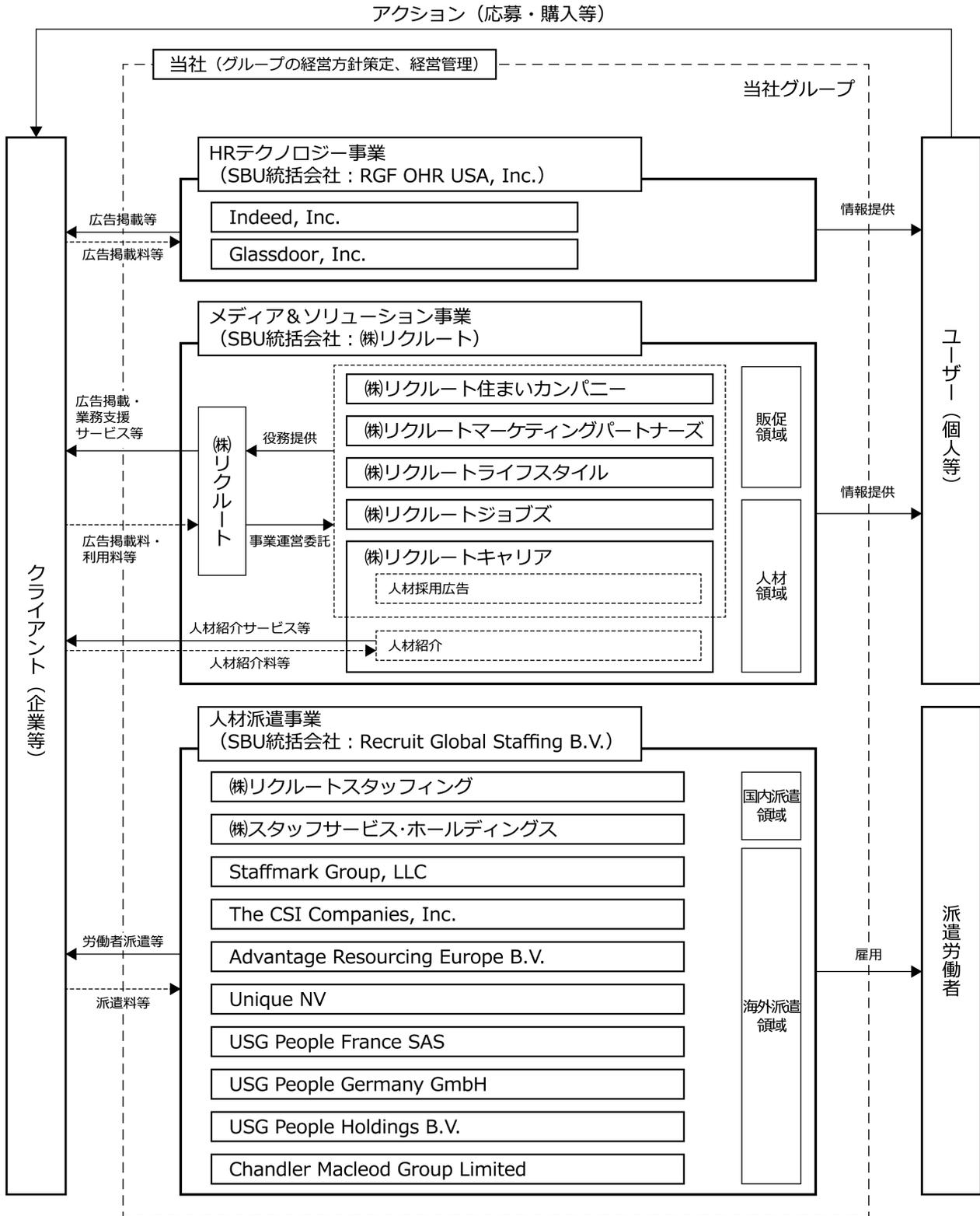
セグメントの名称 (SBU (注) 統括会社)	領域	主な事業内容	主な会社	主なサービス
HRテクノロジー事業 (RGF OHR USA, Inc.)	—	テクノロジーを活用しグローバルで、求人広告をはじめとした人材採用に関するサービスを提供	Indeed, Inc. Glassdoor, Inc.	「Indeed」 オンライン求人情報専門検索サイト
				「Glassdoor」 オンライン求人広告及び企業情報サイト
メディア& ソリューション事業 (株)リクルート	販促領域	住宅、結婚、旅行、飲食及び美容等の分野で、当社グループが有するプラットフォームを通して、クライアントの集客や経営・業務効率の改善等をはじめとする支援や、日常の様々なシーンでユーザーの行動を支援するサービスを提供	(株)リクルート住まいカンパニー (株)リクルートマーケティングパートナーズ (株)リクルートライフスタイル	「SUUMO」 住宅の売買/賃貸/リフォームに関する情報誌・情報サイト及び新築マンション/注文住宅購入に関する相談カウンター
				「ゼクシィ」 結婚式の準備から結婚後の新生活までの結婚に関する情報誌・情報サイト・相談カウンター
				「じゃらん」 主に国内旅行の宿/ツアー/周辺観光に関する情報誌及び検索・予約サイト
				「HotPepperグルメ」 飲食店の情報と割引クーポンを掲載した情報誌及び検索・予約サイト
				「HotPepper Beauty」 ヘアサロン/リラクゼーション&ビューティーサロンの情報誌及び検索・予約サイト
				「カーセンサー」 中古車を軸に車の購入、買い替えに関する情報誌・情報サイト
				「スタディサプリ進路」 高校生の進路選びをサポートする進学情報誌・情報サイト
				「スタディサプリ」 学生及び社会人のインターネット学習支援サービス
「Airシリーズ」 企業や店舗で必要な会計・決済等の機能を含むクライアント業務・経営支援サービス				

(注) 戦略的なマネジメント単位である戦略ビジネスユニット (Strategic Business Unit)

セグメントの名称 (SBU統括会社)	領域	主な事業内容	主な会社	主なサービス
メディア& ソリューション事業 (株リクルート)	人材 領域	当社グループが有するメディア を利用し、クライアントの求 人活動及びユーザーの求職 活動を支援するサービスを提供	(株)リクルートキャリア (株)リクルートジョブズ	「リクナビ」 新卒向け就職情報サイト
				「リクナビNEXT」 社会人向け転職情報サイト
				「リクルートエージェント」 転職活動をサポートする人材紹介 サービス
				「タウンワーク」 アルバイト及び社員の求人情報 誌・情報サイト
人材派遣事業 (Recruit Global Staffing B.V.)	国内派遣 領域	国内における人材派遣サ ービスを提供	(株)リクルートスタッフィング (株)スタッフサービス・ホールディング ス	—
	海外派遣 領域	北米、欧州及び豪州等にお ける人材派遣サービスを提供	Staffmark Group, LLC The CSI Companies, Inc. Advantage Resourcing Europe B.V. Unique NV USG People France SAS USG People Germany GmbH USG People Holdings B.V. Chandler Macleod Group Limited	—

事業系統図

主要な取引の概要及び主要な連結子会社は以下のとおりです。



### 3. 経営方針

文中における将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものです。

#### (1) 会社の経営の基本方針

当社グループには、「私たちは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現を目指す。」との基本理念と、「Follow Your Heart」というビジョン（目指す世界観）、「まだ、ここにいる、出会い。より速く、シンプルに、もっと近くに。」というミッション（果たす役割）、「新しい価値の創造」・「個の尊重」・「社会への貢献」というバリューズ（大切にしている価値観）があります。

#### (2) 目標とする経営指標

当社グループは、長期的な利益成長の実現に向け、M&Aをはじめとした成長に向けた各種投資を機動的かつ積極的に実行していきます。その上で、投資と利益成長の適切なバランス及び株式価値の向上を重視しており、主な重要経営指標を調整後EBITDA（注1）及び調整後EPS（注2）として、企業価値の最大化を図っていきます。

当社グループは、2020年3月期第1四半期よりIFRS第16号を適用し、会計方針を変更しています。IFRS第16号の適用により、原則として全てのリース契約について、借手はリース期間にわたり原資産を使用する権利及びリース料を支払う義務を、それぞれ使用権資産及びリース負債として認識します。旧基準であるIAS第17号ではオペレーティング・リースに係るリース料を賃借料として費用計上していましたが、IFRS第16号では使用権資産の減価償却費とリース負債に係る利息費用を費用計上します。結果として、IFRS第16号の適用に伴い、賃借料が減少する一方で使用権資産の減価償却費が増加し、EBITDAは増加します。そのため当社では、これまでの経営指標との比較可能性を考慮して、2020年3月期より経営指標をEBITDAから、IFRS第16号の主な影響を除いた調整後EBITDAへと変更しています。

（注1）調整後EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費（使用権資産の減価償却費を除く）  
±その他の営業収益・費用

（注2）調整後EPS（調整後1株当たり当期利益）：調整後当期利益（注3）／（期末発行済株式総数－期末自己株式数）

（注3）調整後当期利益：親会社の所有者に帰属する当期利益±調整項目（注4）（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

（注4）調整項目：企業結合に伴い生じた無形資産の償却額±非経常的な損益

#### (3) 当社グループを取り巻く経営環境と対処すべき課題、経営戦略

当社グループでは、急速に変化するインターネット事業環境等に対応し、グローバル市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定の下で、企業価値及び株主価値の最大化に取り組むことが重要と捉えています。

このために当社グループは、「HRテクノロジー」、「メディア&ソリューション」及び「人材派遣」の3つの戦略ビジネスユニット（Strategic Business Unit、以下、「SBU」という。）単位で事業価値の拡大に取り組んでいます。3つのSBUごとに統括会社を設置する経営体制により、各事業が自律自転する組織体制を構築すると同時に、当社が持株会社としての機能の集中と強化を図り、適切なグループガバナンス体制やモニタリング体制等を整備することで、更なる企業価値の向上を実現します。

当社グループは、ユーザー（個人等）やクライアント（企業等）の不満や不便といった「不」の解消と向き合い、双方に対して最適なマッチングソリューションを提供しています。テクノロジーを活用することで、マッチングの更なる効率性向上に注力し、ユーザーに対して最適な選択肢を提供し、中小企業を中心とするクライアントに対して更なる業務効率化を支援します。

特に、現在のグローバル市場規模を1,500億米ドル程度（注1）と推定する人材マッチング市場において、長期的にテクノロジーを駆使してイノベーションを促進し、革新と創造を進めながら、グローバルリーダーとなることを目指します。人材マッチング市場とは、当社グループが推定する求人広告及び採用ツール市場、人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場、人材派遣市場の総称と定義しています。HRテクノロジー事業の主な展開領域であるオンライン求人広告市場はグローバルで150億米ドル程度（注2）と推定しており、50億米ドルを超える規模のオフライン求人広告市場（注3）がオンライン求人広告市場に流入を続けながら成長すると考えています。人材紹介やエグゼクティブサーチ市場はグローバルで500億米ドル程度（注4）の市場規模、人材派遣市場は、グローバルで4,450億米ドル程度（注4）の市場規模があると推定していますが、派遣社員への支払給与等を除いた派遣企業の売上総利益となる金額はその内の810億米ドル程度（注5）と推定しています。

（注1）出典：SIA, [www.staffingindustry.com](http://www.staffingindustry.com)

当社グループが推定する求人広告及び採用ツール市場、人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場、人材派遣市場（売上総利益）の合計売上金額

（注2）当社グループによる推定値。2018年におけるオンライン求人広告、企業ブランディング、採用ツールの合計売上金額

（注3）当社グループによる推定値

（注4）出典：SIA, *Global Staffing Industry Market Estimates and Forecast: November 2018 Update*  
当社グループによる推定値。SIAの予想に基づき2018年の業界成長率6%を適用

（注5）2018年 グローバル人材派遣上場企業 売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均18.3%を適用

事業別の経営戦略は、以下のとおりです。

HRテクノロジー事業においては、オンライン求人情報検索専門サイト「Indeed」とオンライン求人広告及び企業情報サイト「Glassdoor」の既存事業である求人広告領域において、グローバルでの更なる拡大を進めます。更に、採用プロセスの効率化に資する様々な新規事業の開発及びM&Aを行い、将来の成長を加速させていきます。

メディア&ソリューション事業においては、既存事業の磨き込みに加え、業務・経営支援を通じクライアントの業務負荷を軽減することで、既存及び新規クライアントとの接点を強化することによって更なる成長を目指します。

人材派遣事業においては、国内派遣領域では人手不足が継続する市場環境の下で、安定成長を目指します。海外派遣領域では、引き続き海外子会社に事業運営ノウハウを導入しながら、調整後EBITDAマージンの継続的な改善に取り組みます。

#### 4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループはグローバルでの事業展開を積極的に推進しており、今後展開を更に加速させるためには、グループ経営管理の基盤強化を図るとともに、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性及び利便性向上が必要であると考え、2018年3月期からIFRSを適用しています。

## 5. 連結財務諸表及び主な注記

## (1)【連結財政状態計算書】

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
(単位：百万円)		
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	389,822	402,911
営業債権及びその他の債権	323,116	340,254
その他の金融資産	19,864	26,903
その他の流動資産	38,159	38,938
流動資産合計	770,962	809,007
非流動資産		
有形固定資産	57,211	74,566
のれん	312,944	410,651
無形資産	229,232	242,583
持分法で会計処理されている投資	43,950	50,557
その他の金融資産	118,038	127,458
繰延税金資産	35,590	27,451
その他の非流動資産	6,102	6,706
非流動資産合計	803,070	939,975
資産合計	1,574,032	1,748,982

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
<b>負債及び資本</b>		
<b>負債</b>		
<b>流動負債</b>		
営業債務及びその他の債務	204,172	212,193
社債及び借入金	24,068	24,869
その他の金融負債	1,356	1,175
未払法人所得税	20,991	35,327
引当金	7,034	4,665
その他の流動負債	190,145	219,362
<b>流動負債合計</b>	<b>447,768</b>	<b>497,594</b>
<b>非流動負債</b>		
社債及び借入金	159,007	137,212
その他の金融負債	4,860	1,334
引当金	5,043	8,581
退職給付に係る負債	45,781	52,347
繰延税金負債	53,172	52,240
その他の非流動負債	17,738	27,420
<b>非流動負債合計</b>	<b>285,603</b>	<b>279,137</b>
<b>負債合計</b>	<b>733,372</b>	<b>776,731</b>
<b>資本</b>		
<b>親会社の所有者に帰属する持分</b>		
資本金	10,000	10,000
資本剰余金	50,115	49,136
利益剰余金	811,287	942,449
自己株式	△32,049	△32,378
その他の資本の構成要素	△3,748	△3,431
<b>親会社の所有者に帰属する持分合計</b>	<b>835,605</b>	<b>965,775</b>
非支配持分	5,055	6,475
<b>資本合計</b>	<b>840,660</b>	<b>972,251</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>1,574,032</b>	<b>1,748,982</b>

## (2)【連結損益計算書】

	(単位：百万円)	
	前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)
売上収益	2,173,385	2,310,756
売上原価	1,159,102	1,141,594
売上総利益	1,014,283	1,169,162
販売費及び一般管理費	817,233	947,041
その他の営業収益	5,760	9,112
その他の営業費用	11,015	8,143
営業利益	191,794	223,090
持分法による投資損益（△は損失）	2,918	7,894
金融収益	5,618	9,204
金融費用	1,102	374
税引前利益	199,228	239,814
法人所得税費用	46,898	64,433
当期利益	152,329	175,381
当期利益の帰属		
親会社の所有者	151,667	174,280
非支配持分	662	1,101
当期利益	152,329	175,381
親会社の所有者に帰属する1株当たり 当期利益		
基本的1株当たり当期利益（円）	90.79	104.31
希薄化後1株当たり当期利益（円）	90.60	104.11

## (3)【連結包括利益計算書】

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)
当期利益	152,329	175,381
その他の包括利益		
純損益に振替えられない項目：		
その他の包括利益を通じて測定する 金融資産の公正価値の純変動	△892	480
確定給付型退職給付制度の再測定額	△219	△3,108
持分法によるその他の包括利益に 対する持分相当額	731	655
小計	△379	△1,972
純損益にその後に振替えられる 可能性のある項目：		
在外営業活動体の換算差額	2,867	294
キャッシュ・フロー・ヘッジの 公正価値の変動額の有効部分	88	△246
小計	2,956	48
税引後その他の包括利益	2,576	△1,924
当期包括利益	154,906	173,456
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	154,405	172,216
非支配持分	500	1,240
当期包括利益合計	154,906	173,456

## (4)【連結持分変動計算書】

前連結会計年度(自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					株式報酬	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2017年4月1日残高	10,000	52,529	714,055	△31,640	3,221	△11,383	792
当期利益			151,667				
その他の包括利益						3,029	88
当期包括利益	-	-	151,667	-	-	3,029	88
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			△379				
自己株式の取得		△21		△1,063			
自己株式の処分		△131		655	△523		
配当金			△54,571				
株式報酬取引					1,026		
非支配株主との資本取引		△2,245					
その他の増減		△16	515				
所有者との取引額等合計	-	△2,414	△54,435	△408	502	-	-
2018年3月31日残高	10,000	50,115	811,287	△32,049	3,723	△8,354	881

	親会社の所有者に帰属する持分				非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素			合計		
	その他の包括利益を通じて測定する金融資産の公正価値の純変動	確定給付型退職給付制度の再測定額	合計			
2017年4月1日残高	-	-	△7,369	737,575	5,190	742,765
当期利益			-	151,667	662	152,329
その他の包括利益	△160	△219	2,738	2,738	△162	2,576
当期包括利益	△160	△219	2,738	154,405	500	154,906
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	160	219	379	-		-
自己株式の取得			-	△1,085		△1,085
自己株式の処分			△523	0		0
配当金			-	△54,571		△54,571
株式報酬取引			1,026	1,026		1,026
非支配株主との資本取引			-	△2,245	△799	△3,044
その他の増減			-	499	163	663
所有者との取引額等合計	160	219	882	△56,376	△635	△57,011
2018年3月31日残高	-	-	△3,748	835,605	5,055	840,660

当連結会計年度(自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					株式報酬	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2018年4月1日残高	10,000	50,115	811,287	△32,049	3,723	△8,354	881
会計方針の変更による累積的影響額			1,360				
会計方針の変更を反映した2018年4月1日残高	10,000	50,115	812,647	△32,049	3,723	△8,354	881
当期利益			174,280				
その他の包括利益						155	△246
当期包括利益	-	-	174,280	-	-	155	△246
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			△1,972				
自己株式の取得		△24		△1,299			
自己株式の処分		△153		969	△815		
配当金			△42,603				
株式報酬取引					1,224		
非支配株主との資本取引		△819					
その他の増減		18	97				
所有者との取引額等合計	-	△979	△44,478	△329	408	-	-
2019年3月31日残高	10,000	49,136	942,449	△32,378	4,132	△8,198	635

	親会社の所有者に帰属する持分				非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素			合計		
	その他の包括利益を通じて測定する金融資産の公正価値の純変動	確定給付型退職給付制度の再測定額	合計			
2018年4月1日残高	-	-	△3,748	835,605	5,055	840,660
会計方針の変更による累積的影響額			-	1,360		1,360
会計方針の変更を反映した2018年4月1日残高	-	-	△3,748	836,965	5,055	842,020
当期利益			-	174,280	1,101	175,381
その他の包括利益	1,136	△3,108	△2,063	△2,063	139	△1,924
当期包括利益	1,136	△3,108	△2,063	172,216	1,240	173,456
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	△1,136	3,108	1,972	-		-
自己株式の取得			-	△1,323		△1,323
自己株式の処分			△815	0		0
配当金			-	△42,603		△42,603
株式報酬取引			1,224	1,224		1,224
非支配株主との資本取引			-	△819	260	△558
その他の増減			-	115	△80	35
所有者との取引額等合計	△1,136	3,108	2,381	△43,406	179	△43,226
2019年3月31日残高	-	-	△3,431	965,775	6,475	972,251

## (5) 【連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前利益	199,228	239,814
減価償却費及び償却費	61,363	71,122
子会社株式売却益	△3,489	△7,501
営業債権及びその他の債権の増減	△26,765	△14,311
営業債務及びその他の債務の増減	27,453	7,742
その他の増減	7,268	6,258
小計	265,060	303,125
利息及び配当金の受取額	4,107	6,656
利息の支払額	△295	△446
法人所得税の支払額	△74,754	△32,375
営業活動によるキャッシュ・フロー	194,117	276,960
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	△19,997	△28,480
無形資産の取得による支出	△44,133	△47,285
子会社の取得による支出	△5,330	△126,847
子会社の売却による収入	6,799	8,041
その他	△3,276	△10,047
投資活動によるキャッシュ・フロー	△65,937	△204,619
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入金の返済による支出	△24,958	△24,957
自己株式の取得による支出	△1,081	△1,323
配当金の支払額	△54,552	△42,616
その他	△2,577	376
財務活動によるキャッシュ・フロー	△83,169	△68,521
現金及び現金同等物に係る換算差額	△10,384	9,270
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	34,625	13,088
現金及び現金同等物の期首残高	355,196	389,822
現金及び現金同等物の期末残高	389,822	402,911

## (6) 継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。

## (7) 連結財務諸表に関する注記事項

## 1. 会計方針の変更

当社グループは、当連結会計年度よりIFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」（2014年5月公表）及び「IFRS第15号の明確化」（2016年4月公表）（あわせて以下、「IFRS第15号」という。）を適用しています。

IFRS第15号の適用にあたっては、経過措置として認められている、本基準の適用による累積的影響を適用開始日に認識する方法を採用しています。

当社グループでは、以下の5ステップアプローチに基づき、収益を認識しています。

ステップ1：顧客との契約を識別する。

ステップ2：契約における履行義務を識別する。

ステップ3：取引価格を算定する。

ステップ4：取引価格を契約における履行義務に配分する。

ステップ5：履行義務を充足した時点で（又は充足するにつれて）収益を認識する。

契約獲得のための増分コストのうち、回収可能と見込まれる部分について資産（以下、「契約獲得コストから認識した資産」という。）を認識しています。

契約獲得のための増分コストとは、顧客との契約を獲得するために発生したコストで、当該契約を獲得しなければ発生しなかったであろうものです。

契約獲得コストから認識した資産については、当該資産の償却期間が1年以内である場合を除き、当該資産に関連するサービスの顧客への移転に合わせて定期的に償却しています。当該資産の償却期間が1年以内である場合は、IFRS第15号で規定される実務上の便法を適用し、契約獲得のための増分コストを発生時に費用処理しています。

そのため、従前の会計基準では発生時に費用処理していた販売手数料等を一部資産として計上しています。

結果として、従前の会計基準を適用した場合と比較すると、当連結会計年度の期首時点において、主にその他の流動資産が1,764百万円、利益剰余金が1,360百万円それぞれ増加し、繰延税金資産が540百万円減少しています。

更に、上記の5ステップアプローチに基づき、顧客との契約における履行義務の識別を行いました。

販売代理店を介した一部の売上取引について、顧客の識別を見直した結果、販売代理店が顧客であると評価しました。そのため、当該代理店との取引価額に基づき対価の算定を行う方法に変更しています。

また、顧客へのサービスの提供に他の当事者が関与している取引について、サービスの履行義務を充足する前に当社グループがサービスを支配しているか検討を行った結果、当社グループはサービスを支配していないと評価しました。そのため、一部の顧客への売上収益の表示について総額表示から純額表示に変更しています。

結果として、従前の会計基準を適用した場合と比較すると、当連結会計年度の連結損益計算書において、売上収益及び売上原価が25,916百万円それぞれ減少しています。

## 2. 企業結合等

前連結会計年度(自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

前連結会計年度に生じた重要な企業結合等はありません。

当連結会計年度(自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

## (1) Glassdoor, Inc.の株式取得について

## ① 被取得企業の名称及び説明

被取得企業の名称: Glassdoor, Inc. (以下、「Glassdoor」という。)

被取得企業の事業の内容: オンライン求人広告及び企業情報サイト運営

## ② 取得日

2018年6月21日

## ③ 取得した議決権付資本持分の割合

100%

## ④ 企業結合の主な理由

当社は中期的に、米国及びグローバル市場においてIndeedの既存事業の拡大とM&Aを通じてHRテクノロジー事業を積極的に拡大する戦略を掲げています。この成長戦略に沿って、企業レビュー情報等の膨大なデータベースを公開し求人企業の透明性を高めてきたGlassdoorとオンライン求人情報専門検索サイトとして高い知名度を有するIndeedが協働することで、求職者と求人企業が各々直面している様々な問題を解決し、更なる成長を実現する事業機会を創出したいと考えています。当社は、オンライン求人検索、求職者と求人企業のマッチング、そして求職者による求人企業の口コミ情報によって、求職者の仕事探しと企業の求人活動を更に強力にサポートし、オンラインHR領域におけるポジションを確固たるものにしていきます。

## ⑤ 被取得企業の支配を獲得した方法

現金を対価とする株式取得

## ⑥ 認識したのれんの構成要因

今後の事業展開によって期待される将来の超過収益力および既存のHRテクノロジー事業とのシナジーから発生したものです。

## ⑦ 取得対価及びその内訳

(単位: 百万円)

対価	金額
現金及び現金同等物	143,045
合計	143,045

(注) 取得対価は1,295百万米ドルを取得日の直物為替レートで換算した金額であり、Glassdoorの保有純現金の調整等を含んでいます。

## ⑧ 取得日における資産・負債の公正価値及びのれん

(単位：百万円)

科目	金額
流動資産(注1)	20,705
非流動資産(注2)	31,999
資産合計	52,704
流動負債(注3)	9,178
非流動負債	985
負債合計	10,163
資本合計	42,541
のれん(注4)	100,504
合計	143,045

取得した資産及び引き受けた負債は、取得対価の配分が完了していないため、暫定的に算出された金額です。

(注1) 現金及び現金同等物16,197百万円が含まれています。また、取得した営業債権の公正価値は3,378百万円です。

(注2) 無形資産が含まれています。無形資産の内訳は、以下のとおりです。

(単位：百万円)

科目	金額
顧客関連資産	14,466
商標権	9,000
その他	6,106
合計	29,573

(注3) 繰延収益5,980百万円が含まれています。

(注4) のれんの金額は、取得対価の配分が完了していないため、暫定的に算出された金額です。

## ⑨ 取得関連費用

当該企業結合に係る取得関連費用は1,193百万円であり、連結損益計算書の「販売費及び一般管理費」に計上しています。

## 3. 事業セグメント

## (1) 報告セグメントの概要

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているセグメントです。

当社グループは、事業の種類別に「HRテクノロジー事業」、「メディア&ソリューション事業」及び「人材派遣事業」の3つを報告セグメントとしています。

HRテクノロジー事業は、オンライン求人情報専門検索サイト「Indeed」、オンライン求人広告及び企業情報サイト「Glassdoor」及びこれらに関連する事業で構成されています。

メディア&ソリューション事業は、販促領域及び人材領域の2つの事業領域で構成されています。

人材派遣事業は、国内派遣及び海外派遣の2つの事業領域で構成されています。

## (2) 報告セグメントに関する情報

報告セグメントの利益はEBITDA（営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の営業収益・費用）です。全社／消去のセグメント利益には、グループ会社に対する経営指導料及び各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は、主にセグメントに帰属しない一般管理費です。セグメント間の内部売上収益又は振替高は市場実勢価格に基づいています。なお、セグメント資産は、算定していないため、記載を省略しています。

前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				全社/消去	連結
	HRテクノロジー	メディア&ソリューション	人材派遣	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	213,260	674,539	1,285,585	2,173,385	-	2,173,385
セグメント間の内部売上収益又は振替高	5,272	5,454	13,286	24,013	△24,013	-
合計	218,533	679,994	1,298,871	2,197,399	△24,013	2,173,385
セグメント利益又はセグメント損失 (△)	30,621	156,154	72,724	259,500	△1,086	258,413
減価償却費及び償却費						61,363
その他の営業収益						5,760
その他の営業費用						11,015
営業利益						191,794
持分法による投資損益 (△は損失)						2,918
金融収益						5,618
金融費用						1,102
税引前利益						199,228

当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				全社/消去	連結
	HRテクノロジー	メディア&ソリューション	人材派遣	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	320,771	714,957	1,275,027	2,310,756	-	2,310,756
セグメント間の内部売上収益又は振替高	6,156	6,501	15,260	27,918	△27,918	-
合計	326,928	721,458	1,290,288	2,338,675	△27,918	2,310,756
セグメント利益又はセグメント損失 (△)	47,449	172,431	82,952	302,832	△9,589	293,243
減価償却費及び償却費						71,122
その他の営業収益						9,112
その他の営業費用						8,143
営業利益						223,090
持分法による投資損益 (△は損失)						7,894
金融収益						9,204
金融費用						374
税引前利益						239,814

## (3) 製品及びサービスに関する情報

製品及びサービスの区分が報告セグメントと同一であるため、記載を省略しています。

## (4) 地域に関する情報

## ① 外部顧客への売上収益

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)
日本	1,172,254	1,258,423
米国	381,632	437,530
その他	619,499	614,802
合計	2,173,385	2,310,756

売上収益は、外部顧客の所在地に基づき分類しています。

## ② 非流動資産（金融資産及び繰延税金資産を除く）

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
日本	162,859	175,026
米国	144,255	282,214
オランダ	193,863	180,969
その他	104,511	96,297
合計	605,490	734,507

## (5) 主要な顧客に関する情報

前連結会計年度及び当連結会計年度において、外部顧客への売上収益のうち、連結損益計算書の売上収益の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しています。

## 4. 1株当たり利益

(1) 基本的1株当たり当期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)
基本的1株当たり当期利益 (円)	90.79	104.31
(算定上の基礎)		
親会社の所有者に帰属する当期利益 (百万円)	151,667	174,280
親会社の普通株主に帰属しない金額 (百万円)	-	-
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益 (百万円)	151,667	174,280
普通株式の加重平均株式数 (千株)	1,670,462	1,670,820

(2) 希薄化後1株当たり当期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	90.60	104.11
(算定上の基礎)		
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益		
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益 (百万円)	151,667	174,280
当期利益調整額 (百万円)	-	-
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益 (百万円)	151,667	174,280
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する普通株式 の加重平均株式数		
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する普通株式 の加重平均株式数 (千株)	1,670,462	1,670,820
希薄化性潜在普通株式の影響 (千株)	3,534	3,176
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する 普通株式の加重平均株式数 (千株)	1,673,997	1,673,997

(注) 当社は、2017年7月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っています。

 前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、基本的1株当たり当期利益の金額及び希薄化後1株当たり  
当期利益の金額を算定しています。