

2020年3月期 決算短信(IFRS) (連結)

2020年5月27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) 執行役員 (氏名) 荒井 淳一 (TEL) 03(6835)1111(代表)
 定時株主総会開催予定日 2020年6月30日 配当支払開始予定日 2020年6月23日
 有価証券報告書提出予定日 2020年6月30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. 2020年3月期の連結業績 (2019年4月1日～2020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	%
2020年3月期	2,399,465	3.8	206,011	△7.7	226,149	△5.7	179,880	3.2	152,970	△11.8
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

	調整後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	%	%	%
2020年3月期	325,159	10.9	184,522	13.7	121.03	13.0	108.27	108.07	18.4	12.1	8.6
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

(参考) 持分法による投資損益 2020年3月期 3,617百万円 2019年3月期 7,894百万円

(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
2020年3月期	1,998,917	995,743	988,449	49.4	599.65
2019年3月期	1,748,982	972,251	965,775	55.2	578.04

(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
2020年3月期	303,325	△88,993	△192,721	421,253
2019年3月期	276,960	△204,619	△68,521	402,911

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	%	%
2019年3月期	-	13.50	-	14.50	28.00	46,820	26.8	5.2
2020年3月期	-	15.00	-	15.00	30.00	49,811	27.7	5.1
2021年3月期(予想)	-	-	-	-	-	-	-	-

(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) 2020年3月期 27.0%

2021年3月期の1株当たり配当金については、現時点で未定です。

3. 2021年3月期の連結業績予想 (2020年4月1日～2021年3月31日)

2021年3月期の連結業績見通しについては、新型コロナウイルス感染症の拡大が当社事業に及ぼす影響の合理的な見積もりが現段階では困難なことから未定とします。当該影響を合理的に分析し、当社として合理的な業績予想が可能になった時点で、2021年3月期の連結業績見通しを開示します。次期業績見通し及び各事業の直近の状況については、18ページを参照下さい。

※ 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）
 新規 -社（社名）、除外 -社（社名） : 無

(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）	2020年3月期	1,695,960,030株	2019年3月期	1,695,960,030株
② 期末自己株式数	2020年3月期	47,574,459株	2019年3月期	25,176,070株
③ 期中平均株式数	2020年3月期	1,661,362,368株	2019年3月期	1,670,820,603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

2020年3月期の個別業績（2019年4月1日～2020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	%
2020年3月期	102,061	62.7	92,056	73.3	94,065	69.8	85,854	150.7
2019年3月期	62,748	△89.1	53,121	△37.7	55,413	△87.1	34,247	△92.3

	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
2020年3月期	51.68	51.58
2019年3月期	20.50	20.46

(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	%	円 銭
2020年3月期	1,409,458	872,799	61.8	528.44
2019年3月期	1,424,884	932,667	65.4	557.35

(参考) 自己資本 2020年3月期 871,080百万円 2019年3月期 931,218百万円

(3) 個別業績の前期実績との差異について

関係会社受取配当金及びロイヤリティー収入が増加した結果、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。

※ 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

- ・当社グループは、当連結会計年度よりIFRS第16号「リース」（以下、「IFRS第16号」という。）を適用しており、これに伴い経営指標を 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。なお、IFRS第16号の適用に当たっては、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おり、前第4四半期及び前連結会計年度の調整後 EBITDA 欄には、調整後 EBITDA が経営指標として採用される前の EBITDA の数値を記載しています。
- ・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。従って、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。

○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	3
i 連結経営成績の概況	3
ii セグメント業績の概況	8
HRテクノロジー事業	8
メディア&ソリューション事業	9
人材派遣事業	12
iii 資本の財源及び資金の流動性	14
(2) 次期の連結業績見通し	18
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	19
2. 企業集団の状況	20
3. 経営方針	25
(1) 経営の基本方針	25
(2) 目標とする経営指標	26
(3) 経営戦略	26
(4) 中長期的な経営戦略と対処すべき課題	27
(5) キャピタルアロケーション方針	29
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	30
5. 連結財務諸表及び主な注記	31
(1) 連結財政状態計算書	31
(2) 連結損益計算書	33
(3) 連結包括利益計算書	34
(4) 連結持分変動計算書	35
(5) 連結キャッシュ・フロー計算書	37
(6) 継続企業の前提に関する注記	38
(7) 連結財務諸表に関する注記事項	38

1. 経営成績等の概況

(本資料における省略表記)

本資料においては、省略表記を以下のように定義し、記載しています。

省略表記	意味
当社	(株)リクルートホールディングス
当社グループ	(株)リクルートホールディングス及び連結子会社
SBU	戦略ビジネスユニット (Strategic Business Unit)
当第1四半期	2019年6月30日に終了した3ヶ月間
当第2四半期	2019年9月30日に終了した3ヶ月間
当第3四半期	2019年12月31日に終了した3ヶ月間
当第4四半期	2020年3月31日に終了した3ヶ月間
当連結会計年度	2020年3月31日に終了した1年間
前連結会計年度	2019年3月31日に終了した1年間

(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)

	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 (%)
(単位：十億円)								
連結経営成績								
売上収益(注1)	580.3	589.7	9.4	1.6	2,310.7	2,399.4	88.7	3.8
HRテクノロジー	90.0	106.3	16.3	18.1	326.9	424.9	97.9	30.0
メディア& ソリューション	193.7	192.8	△0.8	△0.4	721.4	755.9	34.4	4.8
人材派遣	304.1	297.7	△6.4	△2.1	1,290.2	1,248.1	△42.1	△3.3
営業利益	30.9	△6.2	△37.1	—	223.0	206.0	△17.0	△7.7
税引前利益	38.2	△3.5	△41.8	—	239.8	226.1	△13.6	△5.7
当期利益	28.4	13.5	△14.8	△52.2	175.3	181.2	5.8	3.3
親会社の所有者に 帰属する当期利益	28.2	13.3	△14.8	△52.7	174.2	179.8	5.6	3.2
経営指標								
調整後EBITDA(注1、 2、3)	53.1	55.2	2.1	4.1	293.2	325.1	31.9	10.9
HRテクノロジー	10.5	8.3	△2.1	△20.7	47.4	71.2	23.8	50.2
メディア& ソリューション	32.2	34.2	1.9	6.1	172.4	182.9	10.4	6.1
人材派遣	13.6	16.2	2.5	18.5	82.9	81.2	△1.6	△2.0
調整後EPS(単位：円) (注6)	16.67	17.38	0.70	4.2	107.10	121.03	13.93	13.0
調整後EBITDAマージン (単位：%) (注3、5)	9.2	9.4	0.2	—	12.7	13.6	0.9	—
HRテクノロジー	11.8	7.9	△3.9	—	14.5	16.8	2.3	—
メディア&ソリューション	16.7	17.8	1.1	—	23.9	24.2	0.3	—
人材派遣	4.5	5.4	0.9	—	6.4	6.5	0.1	—
期中平均為替レート (単位：円)								
米ドル	—	—	—	—	110.92	108.70	△2.22	△2.0
ユーロ	—	—	—	—	128.44	120.81	△7.63	△5.9
豪ドル	—	—	—	—	80.96	74.11	△6.85	△8.5
売上収益に対する 為替影響額(注11、12、 13)								
連結	△6.7	△8.0	—	—	△12.4	△48.3	—	—
人材派遣：海外	△7.8	△6.8	—	—	△12.7	△38.9	—	—

(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) 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3) 当社グループは、当連結会計年度よりIFRS第16号「リース」(以下、「IFRS第16号」という。)を適用しており、これに伴い経営指標をEBITDA(注4)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。なお、IFRS第16号の適用に当たっては、適用による累計的影響を適用開始日に認識する方法を採用しており、前連結会計年度の調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン欄には、調整後EBITDAが経営指標として採用される前のEBITDA及びEBITDAマージンの数値を記載しています。

(注4) 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5) 調整後EBITDAマージン：調整後EBITDA/売上収益

(注6) 調整後EPS：調整後当期利益(注7)/ (期末発行済株式総数-期末自己株式数)

- (注7) 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8) (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8) 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9)
- (注9) 非経常的な損益：子会社株式売却損益、事業統合関連費用、固定資産売却損益/除却損等、恒常的な収益力を表すために当社が非経常的であり、利益指標において調整すべきであると判断した損益
- (注10) 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
- (注11) 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12) 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採用
- (注13) 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)

当第4四半期は、新型コロナウイルス感染症の影響を一部受けたものの、その影響は主に2020年3月以降に発現したこと及びそれ以前の安定した業績を背景に、当第4四半期及び当連結会計年度における当社業績に及ぼす影響は限定的でした。

当第4四半期における売上収益は5,897億円(前年同期比1.6%増)となりました。HRテクノロジー事業は引き続き増収となりましたが、メディア&ソリューション事業及び人材派遣事業は減収となりました。なお、売上収益に対する為替影響額は80億円のマイナス寄与となり、その影響を控除した売上収益は前年同期比3.0%増となりました。当連結会計年度における売上収益は23,994億円(前連結会計年度比3.8%増)となり、売上収益に対する為替影響額483億円のマイナス寄与を控除した売上収益は前連結会計年度比5.9%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。

当第4四半期における営業損失は62億円(前年同期は営業利益309億円)となりました。これは主に、メディア&ソリューション事業の海外販促分野及び人材派遣事業の豪州におけるのれん及び無形資産の減損損失310億円を計上したことによるものです。この影響を控除した当第4四半期における営業利益は247億円(前年同期比19.9%減)となりました。当連結会計年度における営業利益は2,060億円(前連結会計年度比7.7%減)となりました。これは主に、当連結会計年度にのれん及び無形資産の減損損失を計上したことによるものです。この影響を控除した当連結会計年度の営業利益は、2,374億円(前連結会計年度比6.4%増)となりました。

当第4四半期における税引前四半期損失は35億円(前年同期は税引前四半期利益382億円)となりました。これは主に、のれん及び無形資産の減損損失計上によるものです。この結果、当連結会計年度における税引前利益は2,261億円(前連結会計年度比5.7%減)となりました。

当第4四半期における四半期利益は135億円(前年同期比52.2%減)、親会社の所有者に帰属する四半期利益は133億円(前年同期比52.7%減)となりました。当連結会計年度における当期利益、親会社の所有者に帰属する当期利益はそれぞれ1,812億円(前連結会計年度比3.3%増)、1,798億円(前連結会計年度比3.2%増)となりました。

当第4四半期における調整後EBITDAは552億円(前年同期比4.1%増)となりました。これは、メディア&ソリューション事業及び人材派遣事業が増益となったことによるものです。当連結会計年度における調整後EBITDAは3,251億円(前連結会計年度比10.9%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が増益となったことによるものです。

当第4四半期における調整後EPSは17.38円(前年同期比4.2%増)、当連結会計年度は121.03円(前連結会計年度比13.0%増)となりました。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2)は249億円(前年同期比3.8%増)、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2)は1,845億円(前連結会計年度比13.7%増)となりました。

当連結会計年度における研究開発費は650億円となりました。主な内訳は、新プロダクトの開発や新しいテクノロジーを活用した既存プロダクトの改善に係るエンジニア及びテクノロジー開発担当者の人件費であり、その大半はHRテクノロジー事業に関連します。「Air ビジネスツールズ」を中心としたSaaS(Software as a Service)ソリューションを含む、メディア&ソリューション事業の既存事業に関連した調査、企画、改善等を目的とした費用は研究開発費に含まれないため、全体に占める割合は軽微です。

当連結会計年度末時点において、資産合計は19,989億円、負債合計は10,031億円、資本合計は9,957億円となり、現金及び現金同等物の金額は4,212億円、ネットキャッシュ(注4)の金額は2,845億円です。

当第4四半期におけるのれんの減損損失の結果、当連結会計年度末におけるのれんの帳簿価額は3,831億円となりました。セグメント別の詳細は、ii セグメント業績の概況 各セグメントに帰属する地域別のれん金額を参照ください。

(注1) 当社グループは、当連結会計年度より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、当連結会計年度より経営指標を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2) 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(注3)

(注3) 非経常的な損益：子会社株式売却損益、事業統合関連費用、固定資産売却損益/除却損等、恒常的な収益力を表すために、当社が非経常的であり、利益指標において調整すべきであると判断した損益

(注4) ネットキャッシュ = 現金及び現金同等物 - 有利子負債(注5)

(注5) 有利子負債には、社債及び借入金を含み、リース負債を含みません。

(新型コロナウイルス感染症に関するリスク)

新型コロナウイルス感染症の収束時期の見通しが困難な状況において、日本を含む世界における消費活動が低迷すると同時に企業活動も低調なものとなり、当社グループの事業にも売上収益等の業績に影響が生じています。この状況を踏まえ、以下に、当社グループの経営成績等に影響を与える新型コロナウイルス感染症に関するリスクについて説明します。

HRテクノロジー事業、メディア&ソリューション事業の人材領域及び人材派遣事業で構成される人材マッチング事業においては、米国や欧州を中心とする各国の外出禁止令等を踏まえ、経済環境見通しの悪化による人材採用活動の鈍化が同事業の業績に影響を与えます。

HRテクノロジー事業及びメディア&ソリューション事業の人材領域においては、人材採用活動の鈍化による企業クライアントの求人広告出稿数の減少や企業説明会等イベントの中止が継続する場合、売上収益が減少して当社グループの経営成績等に影響を与えます。人材派遣事業においては、企業クライアントによる派遣労働者受入れの需要の減少が継続する場合、売上収益が減少して当社グループの経営成績等に影響を与えます。

メディア&ソリューション事業の販促領域においては、日本国内での緊急事態宣言や外出自粛要請を受け、国内旅行者数や外食機会の減少、結婚式の中止や延期等の影響による企業クライアントの広告出稿数の減少等が同事業の業績に影響を与えます。通常の消費行動が制限される状況において、企業クライアントによる広告出稿の停止が継続したり低価格プランへ移行する傾向が継続する等の場合、売上収益が減少して当社グループの経営成績等に影響を与えます。

メディア&ソリューション事業が展開する「Air ビジネスツールズ」を中心としたSaaSソリューションは、無料ソリューションの提供やマーケティングプロモーション等により企業クライアントのアカウント数拡大に注力している段階です。特に決済サービスである「Airペイ」のアカウント数（加盟店舗数）は日本政府によるキャッシュレス・消費者還元事業の推進が追い風となり、増加しています。今後、企業クライアントにおける事業活動が低迷し、当該ソリューションの利用を停止する企業クライアントが増加する場合には、「Airペイ」を筆頭に、アカウント数拡大のスピードが鈍化する可能性があります。

上記の業績への影響の他、新型コロナウイルス感染症の影響により生じ得る以下の事由等が当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

- ・ 個人ユーザー及び企業クライアントのサービスに対するニーズや嗜好の変化が生じ、それらに対し的確かつ迅速に対応することができない場合、当社グループの市場シェアの縮小や売上収益の減少
- ・ 業績及びその見通しの悪化が見込まれる場合、既に認識したものを超えた、買収に伴い発生したのれんや無形資産についての減損損失の計上
- ・ 業績及び事業環境の悪化に伴う信用状況の悪化、債権回収の遅延や貸倒れの増加等による資金繰り悪化
- ・ 不安定な為替市場における急激な為替変動
- ・ 景気の後退、金融市場の悪化、金利の上昇、当社の信用力の低下や格付けの引き下げ、業績及び事業環境の悪化等の要因により、当社が望む条件で適時に資金調達を行えないこと
- ・ 従業員、外部委託先等の事業者等、当社グループの業務やオペレーションに携わる多数の人員が新型コロナウイルス感染症に罹患し、当社グループの業務やオペレーションに支障が生じ、又は停止を余儀なくされる事態の発生

(主な経営施策)

・新型コロナウイルス感染症の拡大に対する当社グループの取り組み

当社は新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、従業員とその家族、個人ユーザー、企業クライアント、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、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。日本国内においては、2020年4月7日の日本政府による緊急事態宣言を受け、対象地域において原則全社員在宅勤務、出張全面禁止等、政府の方針や行動計画に基づき、迅速に対応方針を決定・実施し、対象地域拡大にも対応しています。グローバル各拠点においても、各国・地域の規制等に基づき、従業員の在宅勤務や労働環境の安全性の確保を行っています。

新型コロナウイルス感染症の拡大を背景に、求職活動及び採用活動のオンライン化に対する需要は、各国で拡大しています。このような状況を受け、HRテクノロジー事業においては、求職者が素早く仕事を見つけられるようプラットフォームを改良し、迅速かつ効果的に大規模な採用を必要とする企業クライアントの支援を加速させています。具体的には、オンライン就職イベント、大規模採用に適した求人募集と候補者の適性審査サービス、並びに、エッセンシャルワーカーの採用を求める企業や公的機関を支援するための人材紹介等、フレキシブル且つ拡張性のあるソリューションを提供しています。また、特定のエッセンシャルワーカーを採用する企業や公的機関に対して、上記のサービスを無料や特別価格で提供しています。

また、新型コロナウイルス感染症の拡大により企業の事業環境が大きく変化していく中、中小企業クライアントの業務負荷削減や生産性向上を目的として展開しているSaaSソリューション「Air ビジネスツールズ」が果たす役割は大きいと認識し、引き続き注力していきます。特に29種（注1）の決済手段が1台で利用可能な非接触決済サービス「Airペイ」は、社会的距離を保つことが求められる社会のニーズに応えることができると考えています。今後も個人ユーザーや企業クライアントのニーズに合わせたソリューション提供を推進していきます。

新型コロナウイルス感染症の拡大で、オンライン教育サービスへの需要も高まっています。メディア&ソリューション事業においては小、中、高等学校の臨時休校を受けて、オンライン学習サービスの「スタディサプリ」及び「スタディサプリ for TEACHERS」を自治体・学校に無償提供（注2）し、320校以上で92,000人以上の生徒が利用しました。

他にも各事業において、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。詳細は以下のホームページに掲載しています。

<https://recruit-holdings.co.jp/newsroom/covid19.html>

今後も新型コロナウイルス感染症の拡大がもたらす社会の様々な変化を的確に捉え、テクノロジーを活用したマッチング事業の更なる磨きこみにより、世界的な変革期における社会を支援するサービスを提供していきます。

（注1）2020年3月末時点

（注2）2020年3月3日から4月30日に実施

・メディア&ソリューション事業の組織再編

当社連結子会社である㈱リクルート（メディア&ソリューションSBU統括会社）は2021年4月を目途に㈱リクルート傘下の完全子会社である主要な中核事業会社・機能会社7社を中心に㈱リクルートに統合します。メディア&ソリューション事業は、2012年に領域別マーケットにおける意思決定スピードを上げ、競争優位性を築き、多様な人材の能力を獲得・活用することを目的に、事業会社と機能会社に分社をしました。

2012年以来7年の間にこれらの目的は概ね実現できたと総括する一方、「“事業の競争優位性”と“社会的な価値”のバランスをとること」、「多様な人材の能力を十分に生かすための場の提供」、「多様なノウハウを共有・展開すること」の重要性と難しさに直面しました。当社グループの基本理念「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」の実現に立ち返り、これまでに各社が培った多様な人材と事業運営ノウハウを一社に集約し、全社の価値と成長に繋げることに注力可能な組織とすることが最適であると判断しました。

今後は、ガバナンス・マネジメントの強化を進めながら、各領域のマーケットで必要な商品を素早く開発する力、それを素早く提供する力、そしてそれらを支える人材育成の強化を図り、新しい価値を創造し、将来を担う事業の育成・強化に取り組んでいきます。

本件の詳細については以下をご参照ください。

：2020年1月6日付「当社連結子会社である㈱リクルート（メディア&ソリューション事業）の組織再編に関するお知らせ」

https://recruit-holdings.co.jp/ir/ir_news/20200106_01.html

ii セグメント業績の概況

HRテクノロジー事業

HRテクノロジー事業は、Indeed、Glassdoor及びその他の関連する事業で構成されています。Indeed及びGlassdoor共に、求人情報の検索をはじめ、履歴書の開示、企業情報やそのレビュー等、求職活動を支援する一連の機能を提供するオンラインプラットフォームです。企業クライアントに対しては、Indeed及びGlassdoorはそれぞれ、求人広告の掲載や採用のための企業ブランディング等を通して採用活動を支援します。Indeedは、クリック型や成功報酬型課金の求人広告、並びにIndeedにオンライン登録された多数の履歴書を含む採用候補者の募集と適性を審査する機能等、多岐に亘る採用ソリューションを通して効率的な採用活動を支援します。

当第4四半期における売上収益は1,063億円（前年同期比18.1%増）となり、米ドルベース売上（注1）の前年同期比は、19.4%増となりました。売上収益の増加は主に、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大による影響が発現する前の2020年2月までの概ね堅調な経済環境及び逼迫した労働市場を背景に、有料求人広告利用が増加したことによるものです。また、IndeedとGlassdoorにおいて、採用候補者の適性審査機能や企業ブランディング等の採用ソリューション事業（注2）への注力も寄与しました。この結果、当連結会計年度における売上収益は4,249億円（前連結会計年度比30.0%増）となり、米ドルベース売上（注1）の前連結会計年度比は32.7%増となりました。

当第4四半期のセグメント利益（セグメント調整後EBITDA）は83億円（前年同期比20.7%減）となりました。当第4四半期のセグメント利益率は7.9%となり、前第4四半期の11.8%から減少しました。これは主に、新規の個人ユーザー及び企業クライアントの獲得に向けたマーケティング活動への投資を継続したことによるものです。これらの費用の伸び率は売上収益の伸び率を上回りました。また、今後の売上成長を促進するため、個人ユーザーと企業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引き続き重点的に投資を行っており、このような投資のタイミングは四半期毎に変動します。当連結会計年度のセグメント利益は712億円（前連結会計年度比50.2%増）となり、セグメント利益率は16.8%となり、前連結会計年度14.5%から増加しました。これは、当連結会計年度の費用の増加率が売上収益の増加スピードより低かったことによるものです。

当事業セグメントの業績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	90.0	106.3	16.3	18.1	326.9	424.9	97.9	30.0
セグメント利益 (セグメント調整後EBITDA) (注3)	10.5	8.3	△2.1	△20.7	47.4	71.2	23.8	50.2
セグメント利益率 (セグメント調整後 EBITDA率) (単位：%) (注3)	11.8	7.9	△3.9	-	14.5	16.8	2.3	-
参考：米ドルベース売上 (注1) (単位：百万米ドル)	816	974	158	19.4	2,944	3,907	962	32.7

(注1) 当事業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) IndeedとGlassdoorが提供する機能は各国によって異なります。

(注3) 前第4四半期及び前連結会計年度はEBITDA及びEBITDA率、当第4四半期及び当連結会計年度は調整後EBITDA及び調整後EBITDA率

メディア&ソリューション事業

当事業セグメントは、販促領域及び人材領域の2つの事業領域にて構成されています。

販促領域は各分野で当事業セグメントが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディアへの広告を通じて企業クライアントの集客を支援しています。代表的なオンラインプラットフォームとして、住宅の売買や賃貸等に関する「SUUMO」、結婚に関する「ゼクシィ」、主に国内旅行に関する「じゃらん」、飲食店に関する「HotPepperグルメ」、ヘアサロン等美容サロンに関する「HotPepper Beauty」等があります。更に、「Airビジネスツールズ」等を中心としたSaaSソリューションを展開し、主に中小企業クライアントの予約・顧客・販売管理、決済、従業員管理、その他の事業運営等をクラウドを活用してサポートしています。また、販促領域は各分野で当事業セグメントが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディアからの情報を通して、個人ユーザーに日常生活におけるより多くの選択肢を提供しています。

直近では、日本政府によるキャッシュレス・消費者還元事業が追い風となり、決済サービスである「Airペイ」のアカウント数（注）が特に増加しており、2020年3月末時点では約14.9万、前年同期比167%増となりました。また、「Airペイ」を利用する企業クライアントによる「Airビジネスツールズ」の他ソリューションとの併用が増加しています。2020年3月末時点の「Airペイ」アカウント数（注）約14.9万のうち、他ソリューションを併用しているアカウント数は約10.2万となりました。今後も「Airペイ」アカウント数（注）の伸長が、「Airビジネスツールズ」の総アカウント数の増加に寄与していくと考えています。

人材領域は当事業セグメントが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディアを通じて、企業クライアントの採用活動及び個人ユーザーの求職活動を支援するサービスを提供しています。具体的には、「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」等の人材紹介事業を中心とした事業を運営しています。

当第4四半期における売上収益は1,928億円（前年同期比0.4%減）となりました。販促領域は、主に住宅分野、旅行分野、美容分野等が増収となり、前年同期比7.5%の増収でした。一方、人材領域は国内人材募集分野が減収となり、前年同期比8.6%の減収となりました。

販促領域では新型コロナウイルス感染症の影響発現が主に2020年3月以降だったため、業績に与える影響は限定的でした。しかし、外出自粛要請等により旅行分野及び飲食分野では、売上収益への影響がありました。特に旅行分野では、主に2019年4月の価格改定に伴い当第1四半期以降、前年同期比20%程度の増収率が続いたものの、当第4四半期は宿泊者数減少及び宿泊単価の下落が続き、増収率は12.7%に減少しました。

人材領域では、前年同期比8.6%の減収となりました。これは主に、製造業を含む一部業界における経営環境の不透明感が、新型コロナウイルス感染症の拡大を受けて多くの業界に拡大し、企業クライアントが採用活動に慎重になったことによるものです。

当連結会計年度の売上収益は7,559億円（前連結会計年度比4.8%増）となりました。これは主に、販促領域が増収となったことによるものです。

当第4四半期におけるセグメント利益（セグメント調整後EBITDA）は342億円（前年同期比6.1%増）となりました。販促領域では、各分野にて戦略的なマーケティング投資を実施した結果、減益となりました。人材領域では、新型コロナウイルス感染症の影響を鑑みてコスト管理に取り組み、マーケティング投資を抑制した結果、増益となりました。セグメント利益率は17.8%となりました。当連結会計年度のセグメント利益は1,829億円（前連結会計年度比6.1%増）、セグメント利益率は24.2%となりました。販促領域では増収に伴う増益となり、人材領域ではコスト管理及びマーケティング投資の抑制により、増益となりました。

なお、当第4四半期に海外事業に関連するのれん及び無形資産の減損損失を181億円計上しました。主な対象は、海外販促分野の「Treatwell」を運営するHotSpring Ventures Limitedに関する145億円のものれんであり、これまでの長期的な投資を要する規模拡大戦略から投資額をコントロールし、安定的な事業運営を目指す戦略への変更に伴う今後の事業計画の見直しにより、将来キャッシュフローの見積もりを減少させたことによるものです。「Treatwell」の戦略変更は、当事業セグメントにおいて、「Airビジネスツールズ」を中心としたSaaSソリューションの拡大に向けた成長投資を加速させることを最優先に、既存事業への投資の優先順位を明確にしたことによるものです。

（注）登録アカウント数は、当該サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブアカウントを含みます。

当事業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)	193.7	192.8	△0.8	△0.4	721.4	755.9	34.4	4.8
販促領域	105.2	113.0	7.8	7.5	400.4	438.5	38.1	9.5
住宅分野	28.1	30.6	2.5	9.0	104.1	113.3	9.2	8.9
結婚分野	13.0	12.2	△0.8	△6.2	54.9	52.0	△2.9	△5.3
旅行分野	14.9	16.8	1.8	12.7	61.6	73.4	11.7	19.1
飲食分野	10.0	9.8	△0.2	△2.1	38.8	39.2	0.3	0.9
美容分野	18.7	21.1	2.4	13.3	72.0	81.6	9.5	13.3
その他	20.3	22.3	1.9	9.7	68.7	78.9	10.1	14.7
人材領域	86.6	79.1	△7.4	△8.6	316.8	314.1	△2.6	△0.9
国内人材募集分野 (注1)	78.2	70.0	△8.1	△10.5	283.9	277.8	△6.1	△2.2
その他	8.3	9.1	0.7	8.9	32.8	36.2	3.4	10.4
全社/消去 (メディア& ソリューション事業)	1.9	0.6	△1.2	△65.8	4.1	3.1	△0.9	△23.4
セグメント利益 (セグメント調整後EBITDA) (合計)	32.2	34.2	1.9	6.1	172.4	182.9	10.4	6.1
販促領域	18.8	18.6	△0.2	△1.4	109.8	115.9	6.1	5.6
人材領域	17.9	18.8	0.8	5.0	79.2	83.4	4.2	5.3
全社/消去 (メディア& ソリューション事業)	△4.5	△3.1	1.3	-	△16.6	△16.5	0.0	-
セグメント利益 マージン (セグメント調整後 EBITDAマージン) (単位： %) (合計) (注3)	16.7	17.8	1.1	-	23.9	24.2	0.3	-
販促領域 (注3、4)	18.0	16.5	△1.5	-	27.4	26.4	△1.0	-
人材領域 (注3、4)	20.7	23.7	3.1	-	25.0	26.6	1.6	-

(注1) 前第2四半期及び当第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前年同期比は9.9%減、前連結会計年度比は0.9%減 (注2)

(注2) 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

(注3) 前第4四半期及び前連結会計年度はEBITDA及びEBITDAマージン、当第4四半期及び当連結会計年度は調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン

(注4) 当第4四半期及び当連結会計年度における販促及び人材領域に含まれる子会社の一部のセグメント利益はIFRS第16号の適用影響を調整しておらず、当該調整金額は全社/消去に含めていますが、その影響は軽微です。

	(単位)	2019年3月期				2020年3月期			
		Q1末	Q2末	Q3末	Q4末	Q1末	Q2末	Q3末	Q4末
事業データ									
「HotPepperグルメ」 ネット予約人数累計(注1)	万人	1,905	3,718	6,577	8,850	2,181	4,240	7,295	9,289
「HotPepper Beauty」 ネット予約件数累計(注1)	万件	2,272	4,719	7,163	9,699	2,782	5,727	8,615	11,454
「Airレジ」登録アカウント数 (注2)	万	34.9	36.4	38.1	40.2	42.2	44.9	46.9	48.8
「スタディサプリ」有料会員数 (注3)	万人	55.9	58.6	59.8	61.4	74.1	75.9	76.4	79.9

(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) 登録アカウント数は、当該サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブアカウントを含みます。

(注3) 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。

人材派遣事業

人材派遣事業は、複数の業界にて人材派遣事業やそれに係るサービスを提供しており、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。国内、海外ともに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することによって、利益の最大化を目指すユニット経営を推進しています。

当第4四半期における売上収益は2,977億円（前年同期比2.1%減）となりました。国内派遣領域においては、新型コロナウイルス感染症による影響が限定的であり、人手不足が継続する環境を受けて増収となりました。海外派遣領域においては、為替影響が売上収益に対して68億円のマイナス寄与となったことや、欧州を中心に継続していた不透明な経済環境が、新型コロナウイルス感染症の拡大を受けて、経済見通しがグローバルで悪化したことにより減収となりました。為替によるマイナス影響を控除した場合の売上収益は前年同期比で0.1%増となりました。この結果、当連結会計年度の売上収益は12,481億円（前連結会計年度比3.3%減）となり、為替によるマイナス影響を控除した場合の売上収益は前連結会計年度比0.2%減となりました。

当第4四半期におけるセグメント利益（セグメント調整後EBITDA）は162億円（前年同期比18.5%増）となりました。当第4四半期におけるセグメント利益マージンは5.4%となり、前年同期の4.5%から増加しました。国内派遣領域においては、主に増収による増益となり、セグメント利益マージンは7.1%（前年同期は5.0%）となりました。海外派遣領域においては、減収に伴う減益となり、セグメント利益マージンは3.9%（前年同期は4.1%）となりました。この結果、当連結会計年度のセグメント利益は812億円（前連結会計年度比2.0%減）となり、当連結会計年度のセグメント利益マージンは6.5%（前連結会計年度は6.4%）となりました。当連結会計年度のセグメント利益マージンは、国内派遣領域においては8.3%（前連結会計年度は7.9%）となりました。海外派遣領域においては、5.0%（前連結会計年度は5.3%）となりました。

なお、当第4四半期において、当事業セグメントでは、128億円ののれん及び無形資産の減損損失を計上しました。主な内訳は、豪州のChandler Macleod Group Limitedに関連する78億円ののれんの減損損失及びドイツのUSG People Germany GmbHに関連する38億円の無形資産の減損損失です。これは、対象各社の展開国における不透明な経済環境の影響等により、当連結会計年度の業績が計画を下回ったことに加え、新型コロナウイルス感染症の影響が期末日以降相当程度続くと仮定した上で、今後の事業計画を保守的に見直した結果、将来キャッシュフローの見積もりを減少させたことによるものです。

海外派遣領域をはじめ当事業セグメントでは、不透明な経済環境の中、引き続きユニット経営の強化による生産性改善を通してセグメント利益マージンのコントロールに注力します。

当事業セグメントの業績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)	304.1	297.7	△6.4	△2.1	1,290.2	1,248.1	△42.1	△3.3
国内派遣領域	133.4	143.6	10.2	7.7	542.5	567.8	25.2	4.7
海外派遣領域	170.7	154.0	△16.6	△9.8	747.7	680.3	△67.3	△9.0
セグメント利益 (セグメント調整後EBITDA) (合計) (注1)	13.6	16.2	2.5	18.5	82.9	81.2	△1.6	△2.0
国内派遣領域 (注2)	6.6	10.2	3.5	53.7	43.0	47.1	4.1	9.5
海外派遣領域 (注2)	7.0	5.9	△1.0	△15.0	39.8	34.1	△5.7	△14.5
セグメント利益マージン (セグメント調整後EBITDAマージン) (単位：%) (合計) (注2)	4.5	5.4	0.9	-	6.4	6.5	0.1	-
国内派遣領域 (注2)	5.0	7.1	2.1	-	7.9	8.3	0.4	-
海外派遣領域 (注2)	4.1	3.9	△0.2	-	5.3	5.0	△0.3	-

(注1) 為替影響額を控除した際の海外派遣領域の当第4四半期及び当連結会計年度の売上収益は前年同期比5.7%減、前連結会計年度比3.8%減

(注2) 前連結会計年度及び前第4四半期はEBITDA及びEBITDAマージン、当連結会計年度及び当第4四半期は調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン

当連結会計年度の地域別売上収益（注）は以下のとおりです。

（単位：十億円）

	日本	北米	欧州	豪州
売上収益	567.8	188.3	347.4	144.7

（注） 北米、欧州、豪州については子会社各社の売上の単純合算値

各セグメントに帰属する地域別のれん金額

当連結会計年度末の各セグメントに帰属するのれんの帳簿価額は以下のとおりです。

（単位：十億円）

		のれん
HRテクノロジー		196.4
メディア&ソリューション		1.8
	日本	—
	海外	1.8
人材派遣		184.8
	日本	27.7
	北米	13.9
	欧州	137.6
	豪州	5.5
合計		383.1

iii 資本の財源及び資金の流動性

(財務方針)

当社は、借入による資金調達を有効に活用しつつ、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。

自己資本の水準は、成長投資の機会等に対して機動的に対応できる財務基盤を整えること及び事業活動や資産のリスクと比較して十分であることを基本方針としています。当連結会計年度末時点において、親会社の所有者に帰属する持分は9,884億円、親会社所有者帰属持分比率は49.4%です。

資本効率については、ROE15%の水準を目安に設定し、株主資本コストを上回る資本効率の実現に取り組んでいます。個別の投資案件の実行是非を判断する際は、資本コストを上回るハードルレートを適用しています。

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方針とし、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。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、自己株式の取得等に資金を充当しています。

(資金調達)

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が、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。外部資金調達を行う運転資金のうち、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。加えて、当社は2020年4月30日に総額3,999億円のコミットメントライン契約を締結しました。2020年5月27日時点で、当該コミットメントライン契約に基づく借入実行残高はありません。これらにより、当社は事業環境の激しい変化の際にも十分な流動性を確保することを図っています。

(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	49,927	71	50,159	-
借入金	86,772	25,820	62,671	1,295
合計	136,699	25,891	112,830	1,295

(格付)

当社は、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)

当社は、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、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。

当社は、当社及び財務統括子会社に全ての通貨のキャッシュマネジメントを集約することで、当社グループが保有する現金及び現金同等物の機動性を確保しています。

当社グループは、経済危機等の環境変化や成長投資機会へ機動的かつ柔軟に対応できる十分な資金を有しています。当連結会計年度末時点において、現金及び現金同等物の金額は4,212億円、ネットキャッシュ（注1）の金額は2,845億円です。

（注1）ネットキャッシュ = 現金及び現金同等物 - 有利子負債（注2）

（注2）有利子負債には、社債及び借入金を含み、リース負債を含みません。

(資金運用)

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 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)	増減	増減率 (%)
資産合計	1,748.9	1,998.9	249.9	14.3
流動資産合計	809.0	829.9	20.9	2.6
非流動資産合計	939.9	1,168.9	228.9	24.4
負債合計	776.7	1,003.1	226.4	29.2
流動負債合計	497.5	511.7	14.1	2.8
非流動負債合計	279.1	491.4	212.3	76.1
資本合計	972.2	995.7	23.4	2.4
親会社の所有者に帰属する持分合計	965.7	988.4	22.6	2.3
非支配持分	6.4	7.2	0.8	12.6

資産

流動資産は前連結会計年度末比209億円（2.6%）増加しました。これは主に、現金及び現金同等物が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2,289億円（24.4%）増加しました。これは主に、IFRS第16号の適用に伴い使用権資産が増加したことによるものです。

負債

流動負債は前連結会計年度末比141億円（2.8%）増加しました。これは主に、IFRS第16号の適用に伴いリース負債が増加した一方、未払法人所得税が減少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2,123億円（76.1%）増加しました。これは主に、IFRS第16号の適用に伴いリース負債が増加したことによるものです。

資本

資本は前連結会計年度末比234億円（2.4%）増加しました。これは主に、自己株式の取得により資本が減少したことや、為替レートの変動等によりその他の資本の構成要素が減少した一方、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	276.9	303.3	26.3
投資活動によるキャッシュ・フロー	△204.6	△88.9	115.6
財務活動によるキャッシュ・フロー	△68.5	△192.7	△124.1
現金及び現金同等物に係る換算差額	9.2	△3.2	△12.5
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	13.0	18.3	5.2
現金及び現金同等物の期首残高	389.8	402.9	13.0
現金及び現金同等物の期末残高	402.9	421.2	18.3

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183億円増加し、4,212億円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

法人所得税の支払額を計上した一方、主に、税引前利益を計上したこと及びその中に含まれる減価償却費及び償却費等の非資金項目を調整したことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

主に、無形資産の取得による支出を計上したことによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

主に、自己株式の取得による支出及び配当金の支払額を計上したことによるものです。

(2) 次期の連結業績見通し

2021年3月期の連結業績見通しについては、新型コロナウイルス感染症の拡大が当社事業に及ぼす影響の合理的な見積もりが現段階では困難なことから未定とします。当該影響を合理的に分析し、当社として合理的な業績予想が可能になった時点で、2021年3月期通期の連結業績見通しを開示します。新型コロナウイルス感染症の拡大が足元の当社事業に影響を与えていることから、2020年4月の連結売上収益は前年同月比約21%減(注1)となっており、少なくとも2021年3月期第1四半期、加えて第2四半期以降の業績に相応の影響を及ぼすと考えています。

新型コロナウイルス感染症の拡大が当社事業に及ぼす影響について、HRテクノロジー事業、メディア&ソリューション事業の人材領域及び人材派遣事業にて展開する人材マッチング事業においては、米国、欧州、日本国内等、各国における外出禁止令や外出自粛要請等を踏まえ、経済環境見通しの悪化による人材採用活動の鈍化が同事業の業績に影響を与えます。また、メディア&ソリューション事業の販促領域においては、日本国内での緊急事態宣言や外出自粛要請を受け、国内旅行者数や外食機会の減少、結婚式の中止や延期等の影響による企業クライアントの広告出稿数の減少等が同事業の業績に影響を与えます。新型コロナウイルス感染症に関連する不透明な先行きと時々刻々と変化する状況により、今後の業績に与える影響についての合理的な予測は、現時点では困難です。

各事業の直近の状況は以下のとおりです。

HRテクノロジー事業では、「We help people get jobs」というミッション及び採用プロセスの効率化という長期戦略に引き続き注力しています。新型コロナウイルス感染症の拡大により、足元の経済状況や世界中の多くの国でソーシャルディスタンスをはじめとする様々な制約を受けて、多くの企業による新規雇用の休止及び採用予算の削減を行っています。この状況は、2020年3月中旬以降Indeed及びGlassdoorの求人広告事業に影響を与えています。同時に、新型コロナウイルス感染症の拡大を受けて、人々の求職活動も調整局面にあります。直近では2020年3月の有料求人広告数及び、求職者によるオンラインプラットフォーム上での求人検索数が減少しました。3月の売上収益成長率は対前年同月比で大幅に鈍化しました。当事業の2020年2月、3月、4月の売上収益(注2)の米ドルベース前年同月比は約26%増、約4%増、約35%減となりました。4月中旬頃より売上収益の下落が一段落し、安定の兆しが見え出したものの、今後の見通しは依然として不透明です。

新型コロナウイルス感染症の拡大による厳しい事業環境において、当事業では求職者が素早く仕事を見つけられるようプラットフォームを改良し、迅速かつ効果的に大規模な採用を必要とする企業クライアントの支援を加速させています。具体的には、オンライン就職イベント、大規模採用に適した求人募集と候補者の適性審査サービス、並びに、エッセンシャルワーカーの採用を求める企業や公的機関を支援するための人材紹介等、フレキシブル且つ拡張性のあるソリューションを提供しています。また、特定のエッセンシャルワーカーを採用する企業や公的機関に対して、上記のサービスを無料や特別価格で提供しています。

不透明な経済動向や業績への影響に対応して、当事業では2020年3月以降、広告宣伝費削減や新規採用休止等による当面適切と考えるコスト削減等を開始し、長期的な景気低迷の可能性を視野に、継続的な対応を実施しています。その一方で、長期戦略を加速させるための投資を継続することで、今後の経済回復局面において革新的な採用ソリューションを提供し、戦略的ポジションを強固なものにしたいと考えています。

メディア&ソリューション事業の販促領域では、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う日本国内での各自治体の外出自粛要請により、2020年3月以降国内旅行者数や外食機会の減少、結婚式の延期等により、企業クライアントの業績見通しは不透明感が濃くなりました。その結果、企業クライアントの広告出稿数が減少しています。また、人材領域においても経済見通しの悪化による採用需要の減少、採用イベントの中止や延期等が相次ぎました。この結果、当事業の前年同月比売上収益(注2、注3)は2020年2月に約5%増、3月は約10%減、緊急事態宣言の影響を強く受けた4月は約23%減となりました。当事業ではこのような事業環境に対応し、主に広告宣伝費の削減等、戦略的且つ柔軟に、営業費用の管理を行っています。

人材派遣事業では、2020年2月、3月、4月の売上収益(注2)は前年同月比約0.1%増、約0.2%増、約12%減となりました。国内派遣領域では2020年2月の稼働日数が前年同月比1日少なかったことにより、売上収益は前年同月比約2%増となりましたが、稼働日数が前年同月比1日多かった3月の売上収益(注2)は前年同月比約10%増となり、新型コロナウイルス感染症の影響は限定的でした。海外派遣領域では2020年2月、3月の売上収益は前年同月比約1%減、約7%減(注2)となりました。2020年3月に外出自粛や都市封鎖が始まったため、その影響が国内領域より早く発現しました。4月の売上収益(注2)は、国内派遣領域は稼働日数が前年同月比1日多かったことにより前年同月比約9%増、海外派遣領域は前年同月比約29%減でした。

当連結会計年度末時点の現金及び現金同等物は4,212億円、有利子負債(注4)は1,366億円です。当社は2020年6月、7月に配当247億円の支払い及び有利子負債124億円の返済を予定しているものの、十分な手元流動性を有しているものと考えています。なお、当社は2020年4月30日に締結した総額3,999億円のコミットメントライン契約を2020年5月27日現在全額未使用のまま維持しています。

(注1) 未監査の月次管理会計数値であり連結決算数値に含まれるIFRSに従った比較可能な財務数値とは異なります。

(注2) 為替影響控除後の未監査の月次管理会計数値であり連結決算数値に含まれるIFRSに従った比較可能な財務数値とは異なります。

(注3) 一部商品の売上計上基準変更に伴う影響を控除

(注4) 社債及び借入金を含み、リース負債を含みません。

(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。自己資本の水準は、成長投資の機会等に対して機動的に対応できる財務基盤を整えること及び事業活動や資産のリスクと比較して十分であることを基本としています。

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。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。

これらの方針に従って、当期（2020年3月期）の配当については、1株当たり30.0円（うち、中間配当15.0円、期末配当15.0円）としました。

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（2021年3月期）の配当については、未定です。

決議年月日	配当金の総額 (百万円)	1株当たり配当額 (円)
2019年11月13日 取締役会決議	25,062	15.0
2020年5月27日 取締役会決議	24,748	15.0

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行っています。当連結会計年度末において、当社の連結子会社は366社、関連会社は10社です。

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、主に個人ユーザーと企業クライアント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、Indeed、Glassdoor及びその他の関連する事業で構成されています。

Indeed及びGlassdoorは求職者が求人情報を検索したり、企業に関する情報を収集したりすることができるオンラインプラットフォームです。Indeedは「We help people get jobs」を、Glassdoorは「We help people everywhere find a job and company they love」をミッションとして掲げ、求職者が理想の仕事を見つけ、求職活動に成功することがIndeed及びGlassdoorのミッションの実現に繋がっています。

Indeedは、アグリゲート技術と独自の検索アルゴリズムによる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、個人ユーザーの求職活動に変革をもたらしました。そして、毎月約2億5,000万人（注）の求職者が利用する世界有数の求人情報検索サイトになっています。Glassdoorは求人情報にユーザー投稿による企業や雇用条件等のレビューを組み合わせることで、職場の透明性を高め、求職者の仕事や企業の検索や評価の方法に変革をもたらしています。この結果、Glassdoorは個人ユーザーの投稿による企業レビューや見識を提供するリーダーとなり、特にキャリア志向の高い求職者に好まれるオンライン求人プラットフォームとなりました。

Indeed及びGlassdoorは共に、求人情報の検索をはじめ、履歴書の開示、企業情報やそのレビュー等、求職活動を支援する一連の機能を提供しています。企業クライアントに対しては、IndeedとGlassdoorはそれぞれ、求人広告の掲載や採用のための企業ブランディング等を通して採用活動を支援します。Indeedは、クリック型や成功報酬型課金の求人広告及び「Indeed」にオンライン登録された多数の履歴書を含む採用候補者の募集と適性を審査する機能等、多岐に亘る採用ソリューションを通して効率的な採用活動を支援します。Glassdoorは求人広告や企業ブランディング等を通して、企業クライアントの採用活動を支援します。

（注）当第4四半期における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

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。

販促領域は各分野で当事業セグメントが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディアへの広告を通して企業クライアントの集客を支援しています。また、「Air ビジネスツールズ」等を中心にSaaS事業を展開し、クラウドを活用して主に中小企業クライアントの予約・顧客・販売管理、決済、従業員管理、その他の事業運営をサポートしています。また、販促領域は各分野で当事業セグメントが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディアに掲載した情報を通して、個人ユーザーに日常生活において様々な選択肢を提供しています。

住宅分野は、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。当分野では宿泊予約に加えて、企業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を提供しています。

飲食分野は、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、企業クライアント向けにはクラウドベースの予約・顧客管理システム「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、企業クライアント向けにはクラウドベースの予約・顧客管理システム「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」を運営しています。また、主に中小企業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 ビジネスツールズ」を提供しています。

人材領域は当事業セグメントが有するオンラインプラットフォーム及び紙メディア、人材紹介サービスを通じて、企業クライアントの採用活動及び個人ユーザーの求職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。

その他、国内における人材育成サービス関連事業や、アジア地域にて人材紹介サービス事業を運営しています。

(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。労働者の派遣に際しては、予め派遣スタッフを募集・登録し、当該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で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、海外共に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することによって、利益の最大化を目指すユニット経営を推進しています。

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 及びThe CSI Companies, Inc.、欧州のADVANTAGE RESOURCING UK LIMITED、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。

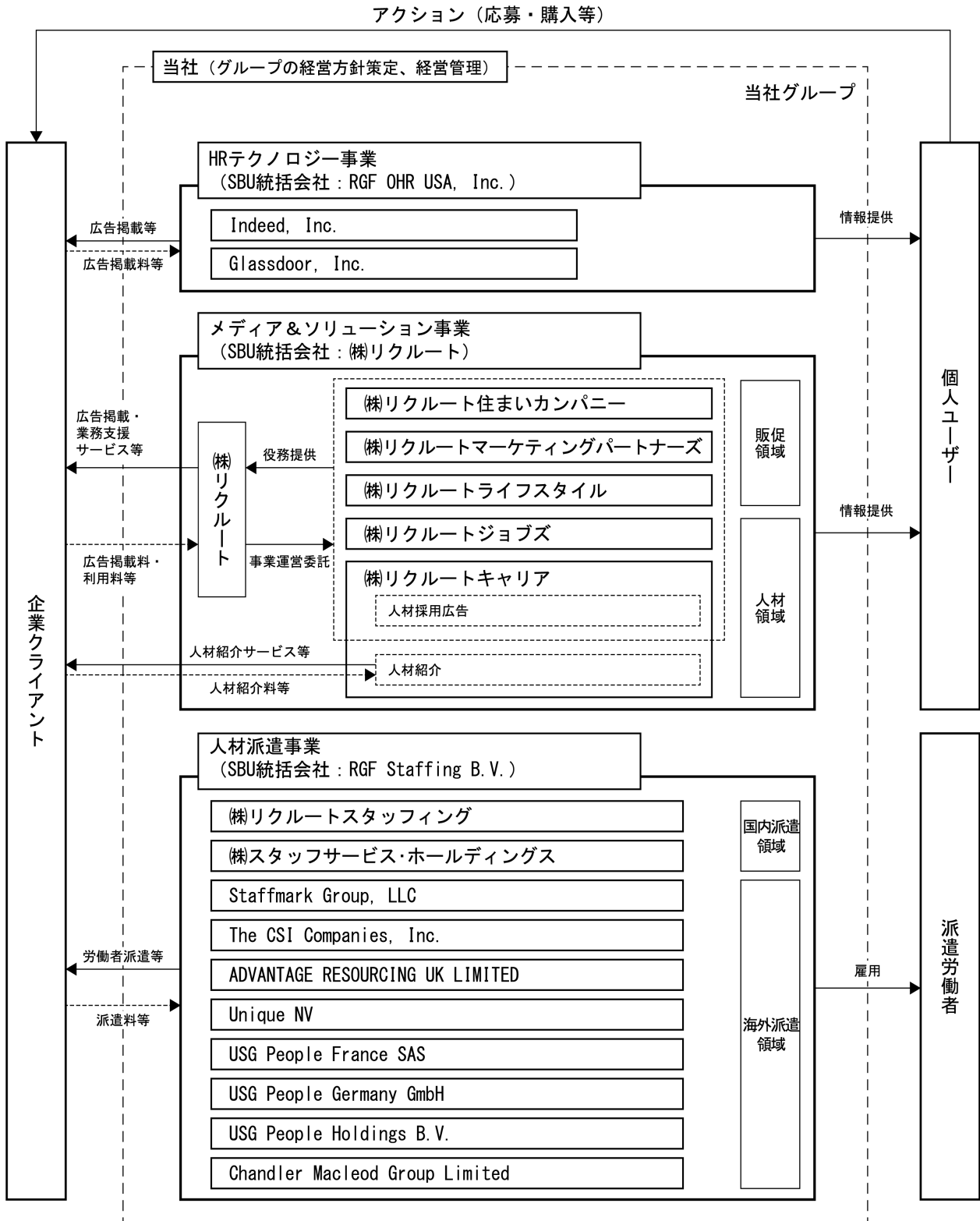
当社グループの主な事業の内容と当社又は主な関係会社の当該事業における位置づけ及びセグメントとの関連は以下のとおりです。

セグメントの名称 (SBU統括会社)	領域	主な事業内容	主な子会社	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た求人 広告や採用ソリューションサー ビスをグローバルに提供	Indeed, Inc. Glassdoor, Inc.	「Indeed」 オンライン求人情報プラットフォーム 及び企業情報サイト
				「Glassdoor」 オンライン求人情報プラットフォーム 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 ビジネスツールズ」 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				

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 (RGF 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 UK LIMITED 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

(1) 経営の基本方針

当社グループの経営理念として、基本理念、ビジョン（目指す世界観）、ミッション（果たす役割）、バリューズ（大切にしている価値観）を掲げています。

基本理念

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。

ビジョン (目指す世界観)

Follow Your Heart

一人ひとりが、自分に素直に、自分で決める、自分らしい人生。本当に大切なことに夢中になれるとき、人や組織は、より良い未来を生み出せると信じています。

ミッション (果たす役割)

まだ、ここにはない、出会い。
より速く、シンプルに、もっと近くに。

私たちは、個人と企業をつなぎ、より多くの選択肢を提供することで、「まだ、ここにはない、出会い。」を実現してきました。いつでもどこでも情報を得られるようになった今だからこそ、より最適な選択肢を提案することで、「まだ、ここにはない、出会い。」を、桁違いに速く、驚くほどシンプルに、もっと身近にしていきたいと考えています。

バリューズ (大切にしている価値観)

新しい価値の創造／Wow the World

世界中があっと驚く未来のあたりまえを創りたい。遊び心を忘れずに、常識を疑うことから始めればよい。良質な失敗から学び、徹底的にこだわり、変わり続けることを楽しもう。

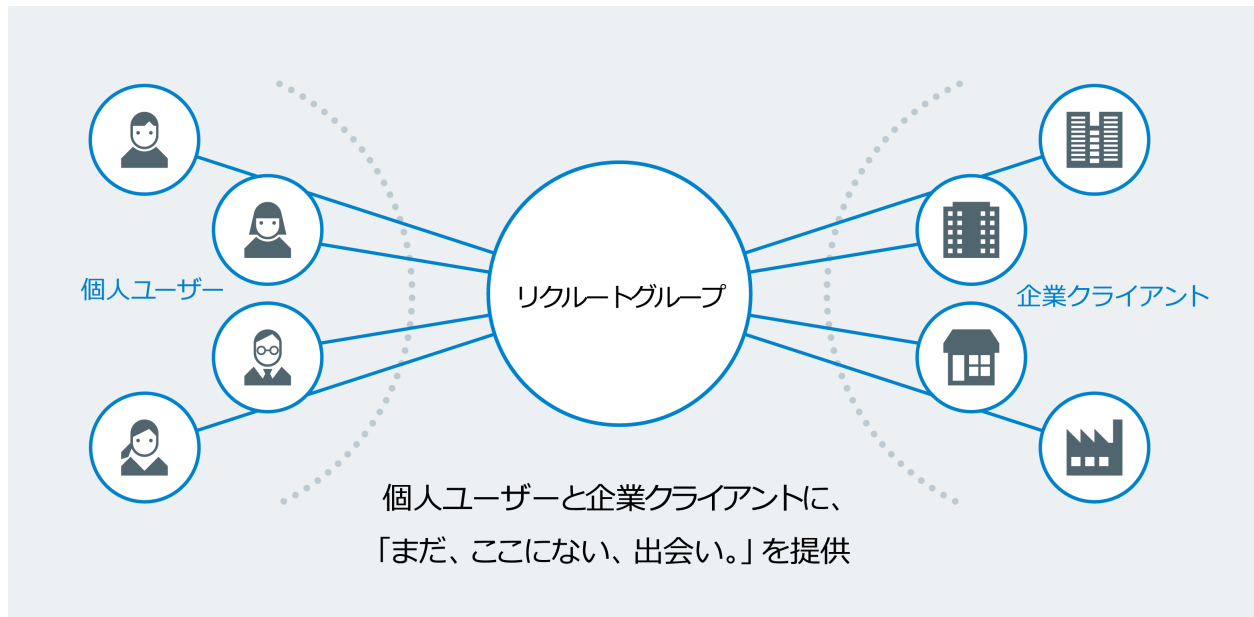
個の尊重／Bet on Passion

すべては好奇心から始まる。一人ひとりの好奇心が、抑えられない情熱を生み、その違いが価値を創る。すべての偉業は、個人の突拍子もないアイデアと、データや事実が結び付いたときに始まるのだ。私たちは、情熱に投資する。

社会への貢献／Prioritize Social Value

私たちは、すべての企業活動を通じて、持続可能で豊かな社会に貢献する。一人ひとりが当事者として、社会の不に向き合い、より良い未来に向けて行動しよう。

これらを実現するため、当社グループが創業より大切に、ビジネスのエンジンとして活用してきた「リボンモデル」を活用しています。「リボンモデル」は、個人ユーザーと、企業クライアントが出会う場（プラットフォーム）を作り出し、より多くの最適なマッチングソリューションを提供することにより双方の満足を追及するビジネスモデルです。近年では、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、個人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企業クライアントに対して更なる業務効率化を支援しています。



(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主価値の向上を重視しており、主な経営指標を調整後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。また、経営指標の達成度を役員の報酬に連動させることにより、株主の皆様との価値共有を促進しています。

（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（注5）

（注5）非経常的な損益：子会社株式売却損益、事業統合関連費用、固定資産売却損益/除却損等、恒常的な収益力を表すために当社が非経常的であり、利益指標において調整すべきであると判断した損益

（注6）当社グループは、当連結会計年度より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、当連結会計年度より経営指標を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) 経営戦略

当社グループでは、テクノロジーの進化等により急速に変化する事業環境に対応し、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SBUが自律自転して迅速に事業戦略を遂行でき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。

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、テクノロジーを活用した効率的な求職活動及び求人活動の需要が高まる中、IndeedとGlassdoorの求人広告事業及び採用ソリューション事業において、独自の技術と保有する膨大なデータを活用すること等により、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、当社グループは全国に営業部門を有し、企業クライアントとの密接なコミュニケーションにより、特に中小企業クライアントへのサービス提供において強固なポジションを築いています。今後は、既存の広告事業の磨きこみに加え、中小企業クライアントのバックオフィス業務・経営支援に付加価値のある「Air ビジネスツールズ」を中心としたSaaSソリューションを提供する事業機会があると考えています。

既存の広告事業においては、各事業分野の市場における強固なポジションを活かし、安定成長を目指します。SaaSソリューションの提供においては、企業クライアントのアカウント数の拡大に注力し、商品開発やマーケティング等、戦略的な投資を実行してまいります。メディア&ソリューション事業全体の利益率を現在の水準から大きく乖離させないよう、事業ポートフォリオを管理します。

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) 中長期的な経営戦略と対処すべき課題

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

当社グループは、2019年グローバル市場規模を1,590億米ドル以上（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り、個人ユーザーの求職活動及び企業クライアントの求人活動を圧倒的に効率化す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。

当社は、HRテクノロジー事業の主な事業展開領域である、オンライン求人広告及び採用ツール市場はグローバルで年間売上金額ベースで170億米ドル程度（注2）と推定しており、将来的には当社が年間売上金額ベースで40億米ドルを超える規模と見積もる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、長期的に成長すると考えています。当社グループは、同市場において、Indeed及びGlassdoorを中心とするHRテクノロジー事業を主軸として、オンラインツールを活用したマッチングの効率性向上によって、同市場での持続的な成長を目指します。

また、当社グループは、人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場はグローバルで年間売上金額ベースで550億米ドル程度（注4）の市場規模であると推定しています。当社グループは、主にメディア&ソリューション事業の人材領域にて同事業を展開しています。同市場における多くのサービスは属人的な関係に基づく伝統的なビジネスモデルによるものですが、当社グループは、HRテクノロジー事業において、テクノロジーを活用した人材マッチングサービス「Indeed Hire」を導入し、現状の業界水準対比で非常に効率的かつ費用対効果の高い形でサービスを提供することで、同市場での成長を目指します。

更に、人材派遣市場は、グローバルで年間売上金額ベースで4,410億米ドル程度の市場規模であると推定しており、売上金額から派遣スタッフの給料や関連する費用を控除した売上総利益金額は820億米ドル程度（注5）と推定しています。当社グループは、同市場において中長期的に、テクノロジーを活用して人材派遣事業の効率化につながるサービスを提供し、既存の事業の枠組みを超えた事業展開の可能性を模索してまいります。

グローバル人材マッチング市場規模は、経済成長及び労働市場の状況との連関性が高く、各国政府による新型コロナウイルス感染症の拡大防止対応の影響を受けて、2020年を含む今後の市場規模が大幅に縮小することを当社は想定しています。しかし、現段階で合理的に影響規模を見積もることは困難です。そのような状況において、当社グループは、人材マッチング事業にて培ってきた事業ノウハウやテクノロジーを活用しながら、過去に類を見ない厳しさに直面している求職者及び求人企業をサポートし、戦略的な投資を積極的に進めることによって、中長期的な目標到達に向けて邁進します。

「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

当社は、中小企業への展開余地が大きいSaaSソリューション等、テクノロジーを駆使した業務・経営支援サービスには、大きな事業成長のポテンシャルがあると考えています。

当社のSaaSソリューションの中心となる「Air ビジネスツールズ」は、「商売を、自由に。」をビジョンに掲げ、予約・受付管理、会計、決済からシフト管理等、企業の日々のアナログな業務にかかる時間やコストの軽減を実現する業務・経営支援ソリューションです。メディア&ソリューション事業で展開する広告事業の各領域及びその他の領域の企業クライアントに対して横断的に、「Airレジ」や「Airペイ」等をAirブランドのもとで展開しています。

当社は「Air ビジネスツールズ」を通じて、日本国内において、事業領域や産業の垣根を超え、中小企業の抱える様々な共通課題に積極的にア

アプローチし、それらを解決することを目指しています。企業の経営者や従業員が管理業務から解放され、本来の事業そのものにより集中することができれば、それらの企業における生産性の向上や、更なる持続的成長にも貢献します。ひいては、企業の事業進化やサービス水準向上と、個人ユーザーの満足度向上に繋がると当社は考えています。

「Air ビジネスツールズ」を導入する企業クライアントの獲得に際しては、これまで当社が培ってきた中小企業への広告サービス提供における強固なポジションを活用した既存企業クライアントへのアプローチや、ウェブメディア等を活用した新規企業クライアントへのアプローチ等を効率的に進め、アカウント数拡大に取り組んでいます。また、「Air ビジネスツールズ」のプラットフォーム上で提供するサービスの拡大においては、他社との提携等も積極的に検討し、より効果的なソリューション提供を追求していきます。

当社は、日本における「Air ビジネスツールズ」の潜在店舗数を約290万程度（注7）と推定しており、アカウント数拡大の余地は依然として大きいと認識しています。直近では、日本政府によるキャッシュレス・消費者還元事業の推進が追い風となり、決済サービスである「Airペイ」のアカウント数（注8）が特に増加しており、2020年3月末時点では約14.9万、前年同期比167%増となりました。消費増税が施行された2019年10月以降も多くの企業クライアントから「Airペイ」導入の要望をいただいています。

また、「Airペイ」を利用する企業クライアントによる「Air ビジネスツールズ」の他ソリューションとの併用が増加しています。2020年3月末時点の「Airペイ」アカウント数（注8）約14.9万のうち、他ソリューションを併用しているアカウント数は約10.2万となりました。今後も「Airペイ」のアカウント数（注8）の伸長が、「Air ビジネスツールズ」の総アカウント数増加に寄与していくと考えています。

（参考）「Air ビジネスツールズ」のプラットフォーム



メディア&ソリューションSBUにおける「リクナビDMPフォロー」サービスへの勧告、指導を受けたガバナンス強化

当連結会計年度において、当社グループのメディア&ソリューション事業（人材領域）に属する子会社の(株)リクルートキャリアが運営していたサービス「リクナビDMPフォロー」（2019年8月4日にサービスを廃止）に関し、(株)リクルートと(株)リクルートキャリアは、個人情報保護法及び職業安定法に違反していることを理由として個人情報保護委員会及び東京労働局より勧告・指導を受けました。当社としても個人情報保護委員会及び東京労働局からの一連の勧告・指導を重く受け止め、再発防止に努めています。

再発防止策の一つとして、2019年12月、(株)リクルートに外部有識者を加えたデータ活用に関する「諮問委員会」を発足し、計4回にわたって、最適なプライバシー保護の在り方も含めたデータ活用の方向性について議論を進めました。その結果を受け、2020年4月にメディア&ソリューション事業における個人情報に関する統一した指針として「パーソナルデータ指針」を制定し、(株)リクルートのホームページにおいて発表しています。

加えて、2020年4月にはメディア&ソリューションSBUにおける国内主要各社の法務機能を統合しました。商品サービスの開発プロセスの標準化、個人情報に関する従業員教育の強化等の再発防止策についても既に開始しており、今後も継続していきます。

- (注1) 本項に記載する、求人広告及び採用ツール市場並びに人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における売上金額ベースのそれぞれの市場規模、並びに人材派遣市場における売上利益ベースの市場規模に関する当社グループによる推計値の単純合計額。当社グループによる推計値の算出方法は(注2)から(注5)を参照。
- (注2) 2019年における当社グループがHRテクノロジー事業のサービスを提供している国のオンライン求人広告におけるHRテクノロジー事業の売上及び主要な競合他社の売上総額についての外部調査機関のレポートの数値を当社グループの推計に基づき一部保守的に修正した金額にLinkedInのタレントソリューション事業の年間売上金額について同社の公表資料から当社グループの推計に基づき保守的に修正した値を合算した額
- (注3) オンライン求人広告及び採用ツール市場の170億米ドル(注2)をご参照ください。)に、2019年における広告市場全体におけるオンライン広告及びオフライン広告(但し、テレビ、映画及びラジオ広告等を除く。)の比率(外部調査機関のレポートに基づく。)を乗じた額
- (注4) Staffing Industry Analysts (SIA), Global Staffing Industry Market Estimates and Forecast: May 2020 Updateに基づく2019年の人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場の売上金額
- (注5) SIA, Global Staffing Industry Market Estimates and Forecast: May 2020 Update に基づく2019年の人材派遣市場の売上金額4,910億米ドルに、2019年におけるグローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均18.6%を適用して算出した額
- (注6) 本項に記載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及び人材派遣市場の市場規模については、(注1)から(注5)に記載のとおり外部の統計資料や公表資料を基礎として当社グループが推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる推計値と大きく異なる可能性があります。
- (注7) 出典：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査結果」及び中小企業基本法における中小企業者の定義等に基づき、中小企業者の事業所数を業種別に算定した上で、2020年3月末時点の「Air ビジネスツールズ」の利用実績を踏まえて、「Air ビジネスツールズ」の導入可能性がある当社が判断した業種に属する中小企業者の事業所数を合計することにより推計しています。なお、潜在店舗数の推計に当たり、2020年3月末時点の「Air ビジネスツールズ」登録アカウント数が20アカウント以上存在する業種を「Air ビジネスツールズ」の導入可能性があると判断しています。また、2020年3月末時点の「Air ビジネスツールズ」登録アカウントは、アクティブでないアカウントを含んでいます。
- (注8) 登録アカウント数は、当該サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブアカウントを含みます。

(5) キャピタルアロケーション方針

当社のキャピタルアロケーションについては、以下を優先順位として設定しています。

- 既存事業の継続的な成長に資する投資
- 安定的かつ継続的な配当
- HRテクノロジー事業を中心とした戦略的M&A
- 市場環境及び財務状況の見通しを考慮した上での自己株式取得

また、資本効率については、ROE15%の水準を目安として設定しています。個別の投資案件の実行の是非を判断する際は、資本コストを上回るハードルレートを適用する等、資本効率の実現に取り組んでいます。

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 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020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	402,911	421,253
営業債権及びその他の債権	340,254	327,614
その他の金融資産	26,903	40,119
その他の流動資産	38,938	40,991
流動資産合計	809,007	829,979
非流動資産		
有形固定資産	74,566	92,200
使用権資産	-	258,230
のれん	410,651	383,163
無形資産	242,583	216,388
持分法で会計処理されている投資	50,557	64,614
その他の金融資産	127,458	120,656
繰延税金資産	27,451	27,931
その他の非流動資産	6,706	5,752
非流動資産合計	939,975	1,168,938
資産合計	1,748,982	1,998,917

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	212,193	219,021
社債及び借入金	24,869	24,551
リース負債	—	31,459
その他の金融負債	1,175	816
未払法人所得税	35,327	16,850
引当金	4,665	5,810
その他の流動負債	219,362	213,223
流動負債合計	497,594	511,733
非流動負債		
社債及び借入金	137,212	112,148
リース負債	—	240,254
その他の金融負債	1,334	2,043
引当金	8,581	9,489
退職給付に係る負債	52,347	53,459
繰延税金負債	52,240	52,912
その他の非流動負債	27,420	21,132
非流動負債合計	279,137	491,440
負債合計	776,731	1,003,174
資本		
親会社の所有者に帰属する持分		
資本金	10,000	40,000
資本剰余金	49,136	18,904
利益剰余金	942,449	1,067,492
自己株式	△32,378	△113,244
その他の資本の構成要素	△3,431	△24,702
親会社の所有者に帰属する持分合計	965,775	988,449
非支配持分	6,475	7,293
資本合計	972,251	995,743
負債及び資本合計	1,748,982	1,998,917

(2)【連結損益計算書】

	(単位：百万円)	
	前連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
売上収益	2,310,756	2,399,465
売上原価	1,141,594	1,106,249
売上総利益	1,169,162	1,293,215
販売費及び一般管理費	947,041	1,045,380
その他の営業収益	9,112	5,766
その他の営業費用	8,143	47,589
営業利益	223,090	206,011
持分法による投資損益（△は損失）	7,894	3,617
持分変動損益（△は損失）	988	12,326
金融収益	8,215	7,503
金融費用	374	3,309
税引前利益	239,814	226,149
法人所得税費用	64,433	44,899
当期利益	175,381	181,249
当期利益の帰属		
親会社の所有者	174,280	179,880
非支配持分	1,101	1,369
当期利益	175,381	181,249
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）	104.31	108.27
希薄化後1株当たり当期利益（円）	104.11	108.07

(3)【連結包括利益計算書】

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
当期利益	175,381	181,249
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	480	△5,998
確定給付型退職給付制度の再測定額	△3,108	537
持分法によるその他の包括利益に 対する持分相当額	655	△46
小計	△1,972	△5,507
純損益にその後振替えられる 可能性のある項目：		
在外営業活動体の換算差額	294	△22,407
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	△246	△363
小計	48	△22,771
税引後その他の包括利益	△1,924	△28,278
当期包括利益	173,456	152,970
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	172,216	151,649
非支配持分	1,240	1,321
当期包括利益合計	173,456	152,970

(4)【連結持分変動計算書】

前連結会計年度(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

当連結会計年度(自 2019年4月1日 至 2020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
2019年4月1日残高	10,000	49,136	942,449	△32,378	4,132	△8,198	635
当期利益			179,880				
その他の包括利益						△22,359	△363
当期包括利益	-	-	179,880	-	-	△22,359	△363
資本剰余金から資本金への振替	30,000	△30,000					
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			△5,507				
自己株式の取得		△227		△81,119			
自己株式の処分		△2		253	△246		
配当金			△49,269				
株式報酬取引					1,697		
その他の増減		△1	△58				
所有者との取引額等合計	30,000	△30,232	△54,836	△80,866	1,451	-	-
2020年3月31日残高	40,000	18,904	1,067,492	△113,244	5,584	△30,557	271

	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			
2019年4月1日残高	-	-	△3,431	965,775	6,475	972,251
当期利益			-	179,880	1,369	181,249
その他の包括利益	△6,044	537	△28,230	△28,230	△48	△28,278
当期包括利益	△6,044	537	△28,230	151,649	1,321	152,970
資本剰余金から資本金への振替			-	-		-
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	6,044	△537	5,507	-		-
自己株式の取得			-	△81,346		△81,346
自己株式の処分			△246	4		4
配当金			-	△49,269	△538	△49,808
株式報酬取引			1,697	1,697		1,697
その他の増減			-	△60	35	△25
所有者との取引額等合計	6,044	△537	6,959	△128,975	△502	△129,477
2020年3月31日残高	-	-	△24,702	988,449	7,293	995,743

(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 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	239,814	226,149
減価償却費及び償却費	71,122	115,762
子会社株式売却損益 (△は利益)	△7,501	△3,303
持分変動損益 (△は利益)	△988	△12,326
営業債権及びその他の債権の増減 (△は増加)	△14,311	5,372
営業債務及びその他の債務の増減 (△は減少)	7,742	9,776
その他の増減	7,247	26,609
小計	303,125	368,039
利息及び配当金の受取額	6,656	6,031
利息の支払額	△446	△3,304
法人所得税の支払額	△32,375	△67,440
営業活動によるキャッシュ・フロー	276,960	303,325
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△28,480	△34,657
無形資産の取得による支出	△47,285	△48,602
子会社の取得による支出	△126,847	△10,758
子会社の売却による収入	8,041	3,413
その他	△10,047	1,612
投資活動によるキャッシュ・フロー	△204,619	△88,993
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	△24,957	△24,957
リース負債の返済による支出	—	△39,096
自己株式の取得による支出	△1,323	△81,346
配当金の支払額	△42,616	△49,268
その他	376	1,948
財務活動によるキャッシュ・フロー	△68,521	△192,721
現金及び現金同等物に係る換算差額	9,270	△3,269
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	13,088	18,342
現金及び現金同等物の期首残高	389,822	402,911
現金及び現金同等物の期末残高	402,911	421,253

(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16号「リース」(2016年1月公表)(以下、「IFRS第16号」という。)を適用しています。IFRS第16号の適用にあたっては、経過措置として認められているIFRS第16号の適用開始の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、契約開始時に、その契約がリースであるか否か又はその契約にリースが含まれているか否かを契約の実質を基に判断しています。

リース負債はリース開始日より認識し、リースの計算利率が容易に算定できない場合には、残存リース料を借手の追加借入利率を用いて算定した割引現在価値で測定しています。開始日後においては、リース負債に係る金利や、支払われたリース料を反映するようにリース負債の帳簿価額を増減し、リースの条件変更等に伴って必要に応じて再測定しています。また、リース期間については、リースの解約不能期間にリース期間を延長するオプション(当該オプションを行使することが合理的に確実である場合)及び解約するオプション(当該オプションを行使しないことが合理的に確実である場合)を考慮し決定しています。

使用権資産の測定には原価モデルを採用し、取得原価から減価償却累計額及び減損損失累計額を控除した金額で測定しています。取得価額には、リースの開始日におけるリース負債の当初測定額に前払リース料等を調整し、リース契約に基づき要求される原状回復義務等のコストを含めています。また、使用権資産に係る減価償却費は、リース期間にわたり定額法により算定しています。リース期間は、リースの延長・解約オプションの行使の可能性に影響を与えるような重大な事象又は状況の重大な変化が生じたとき等に見直しを行い、変更がある場合にはリース負債を再測定し、原則として使用権資産の金額を調整しています。

なお、少額資産のリースについては、使用権資産及びリース負債を認識しないことを選択しています。

IFRS第16号への移行に際しては、契約がリース又はリースを含んだものであるかどうかについては、IFRS第16号C3項の実務上の便法を選択し、IAS第17号「リース」(以下、「IAS第17号」という。)及びIFRIC第4号「契約にリースが含まれているか否かの判断」の下での判断を引き継いでいます。

適用開始日の連結財政状態計算書に認識されているリース負債に適用している借手の追加借入利率の加重平均は1.0%です。

前連結会計年度末でIAS第17号を適用して開示したオペレーティング・リース契約と連結財政状態計算書に認識した適用開始日のリース負債の調整表は以下のとおりです。

(単位：百万円)

2019年3月31日で開示したオペレーティング・リース契約	124,127
適用開始日の追加借入利率を用いて割り引いた金額	121,310
行使することが合理的に確実な延長オプション等による影響	143,133
リース開始日未到来のリース契約(注)	△20,951
2019年4月1日のリース負債	243,492

(注) 2019年3月31日においてリース契約は締結していたが、開始していないリース契約を記載しています。

また、適用開始日において連結財政状態計算書に認識した使用権資産は234,482百万円です。

なお、当社グループは、IFRS第16号を適用するに当たり、以下の実務上の便法を使用しています。

- ・特性が合理的に類似したリースのポートフォリオに単一の割引率を適用
- ・減損レビューを実施することの代替として、リースが適用開始日直前においてIAS第37号「引当金、偶発負債及び偶発資産」を適用して不利であるかどうかの評価に依拠
- ・当初直接コストを適用開始日の使用権資産の測定から除外
- ・延長又は解約オプションが含まれている契約について、リース期間を算定する際に、事後的判断を使用

2. 企業結合等

前連結会計年度(自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

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を中心とする人材採用プラットフォームである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、グローバル人材マッチング市場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）	32,101
資産合計	52,807
流動負債（注3）	8,575
非流動負債	1,014
負債合計	9,590
資本合計	43,217
のれん	99,828
合計	143,045

当連結会計年度において取得対価の配分が完了しています。なお、前連結会計年度の連結財務諸表については、資産・負債の公正価値及びのれんの変動額に重要性がないため、遡及修正していません。

（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。

(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。

当連結会計年度（自 2019年4月1日 至 2020年3月31日）

当連結会計年度に生じた重要な企業結合等はありません。

3. 事業セグメント

(1) 報告セグメントの概要

当社グループの事業セグメントは、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つを事業セグメントとしており、報告セグメントもこれらと同一です。

HRテクノロジー事業は、Indeed、Glassdoor及びその他の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従来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）でしたが、これまでの経営指標との比較可能性を考慮して、当連結会計年度より報告セグメントの利益又は損失の算定方法の変更を行っています。

変更後の報告セグメントの利益は調整後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）です。

全社／消去のセグメント利益には、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 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
持分変動損益 (△は損失)						988
金融収益						8,215
金融費用						374
税引前利益						239,814

当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020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	417,737	749,364	1,232,363	2,399,465	-	2,399,465
セグメント間の内部売上収益又は振替高	7,181	6,564	15,824	29,571	△29,571	-
合計	424,919	755,928	1,248,188	2,429,036	△29,571	2,399,465
セグメント利益又はセグメント損失 (△)	71,263	182,910	81,288	335,462	△10,303	325,159
減価償却費及び償却費 (注)						77,324
その他の営業収益						5,766
その他の営業費用						47,589
営業利益						206,011
持分法による投資損益 (△は損失)						3,617
持分変動損益 (△は損失)						12,326
金融収益						7,503
金融費用						3,309
税引前利益						226,149

(注) 減価償却費及び償却費は、使用権資産の減価償却費を除いた金額です。

(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 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
日本	1,258,423	1,326,496
米国	437,530	491,837
その他	614,802	581,131
合計	2,310,756	2,399,465

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 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)
日本	175,026	338,676
米国	282,214	339,316
オランダ	180,969	200,641
その他	96,297	77,100
合計	734,507	955,736

(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 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
基本的1株当たり当期利益 (円)	104.31	108.27
(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)	174,280	179,880
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)	174,280	179,880
普通株式の加重平均株式数 (千株)	1,670,820	1,661,362

(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 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	104.11	108.07
(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)	174,280	179,880
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)	174,280	179,880
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)	1,670,820	1,661,362
希薄化性潜在普通株式の影響 (千株)	3,176	3,160
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	1,664,522

5. 後発事象

コミットメントライン契約の締結

当社は、2020年4月7日開催の取締役会において、下記のとおりコミットメントライン契約の締結について決議し、2020年4月30日付でコミットメントライン契約を締結しました。

(1) 用途

運転資金

(2) 契約締結先

(株)みずほ銀行、(株)三井住友銀行、(株)三菱UFJ銀行

(3) 契約金額

399,999百万円

(4) 契約締結日

2020年4月30日

(5) コミットメント期間

2020年4月30日～2021年4月30日

(6) 借入条件

基準金利+スプレッド

(7) 担保の有無

なし