

# Recruit Holdings

## FY2022 Consolidated Results 2023年3月期 通期決算説明

05. 15. 2023

FY2022 stands for the period ending on March 31, 2023.

All comparisons during this conference call are year over year unless otherwise stated.

New definition is applied for Adjusted EBITDA, adjusted EBITDA margin, and adjusted EPS, from FY2022, and the new definition is applied retrospectively to FY2019 through FY2021 for the comparison purpose.

2022年度は2023年3月期を意味します。

本日言及する数値の比較は、特段の断りがない限り、すべて前年同期との比較です。

調整後EBITDA及び調整後EBITDAマージン、調整後EPSについては、2022年度から新計算式を適用しているため、前年同期比較の計算のために2019年度から2021年度に新計算式を適用しています。



い で こ ば ひ さ ゆ き

# 出木場 久征

Hisayuki "Deko" Idekoba

Recruit Holdings Co., Ltd.  
株式会社リクルートホールディングス

**Representative Director, President and CEO**  
代表取締役社長 兼 CEO

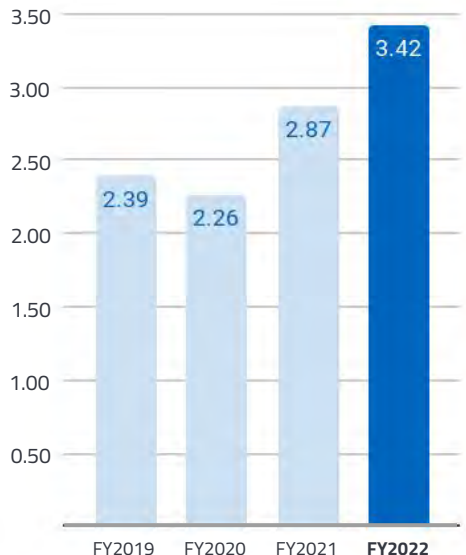
**Head of HR Technology Business**  
HRテクノロジー事業担当



# FY2022 Consolidated Financial Results

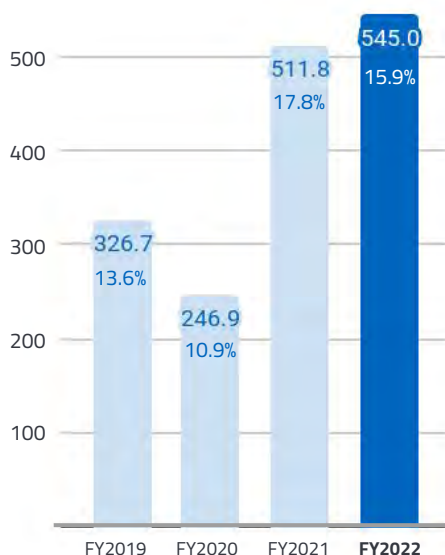
## Revenue

(in trillions of yen)



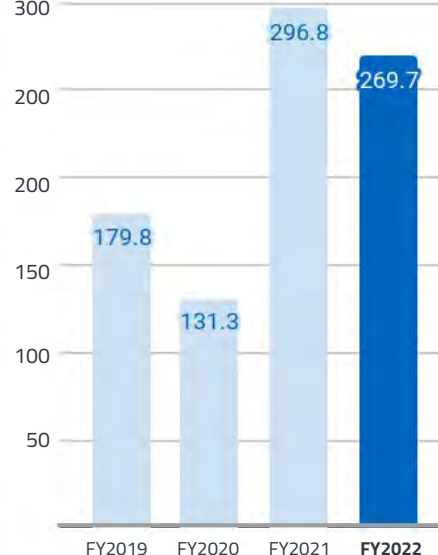
## Adjusted EBITDA<sup>1</sup> and Adjusted EBITDA Margin

(in billions of yen)



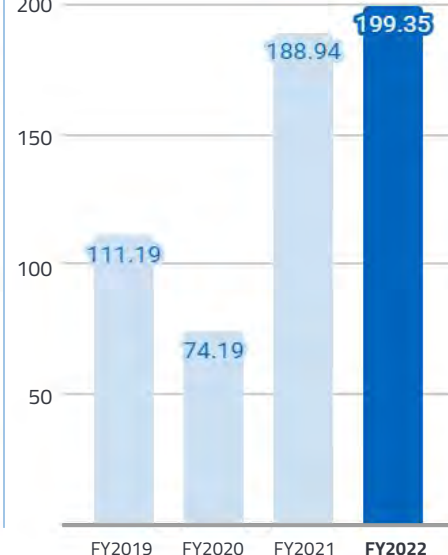
## Profit attributable to owners of the parent

(in billions of yen)



## Adjusted EPS<sup>1</sup>

(yen)



<sup>1</sup> From FY2022, the Company changed the adjustment items for adjusted EBITDA and adjusted EPS respectively. New definition of adjusted EBITDA and adjusted EPS has been applied retroactively to FY2019 through FY2021.

Adjusted EBITDA: Operating income + depreciation and amortization (excluding depreciation of right-of-use assets) + share-based payment expenses ± other operating income/expenses

Adjusted EPS: (Profit attributable to owners of the parent ± non recurring income/losses ± tax reconciliation regarding the non-recurring income/losses) / (number of issued shares at the end of the period - number of treasury stock at the end of the period)

<sup>1</sup> 2022年度より、調整後EBITDA及び調整後EPSの調整項目をそれぞれ以下のとおり変更しました。2019年度から2021年度にも新計算式を適用しています。

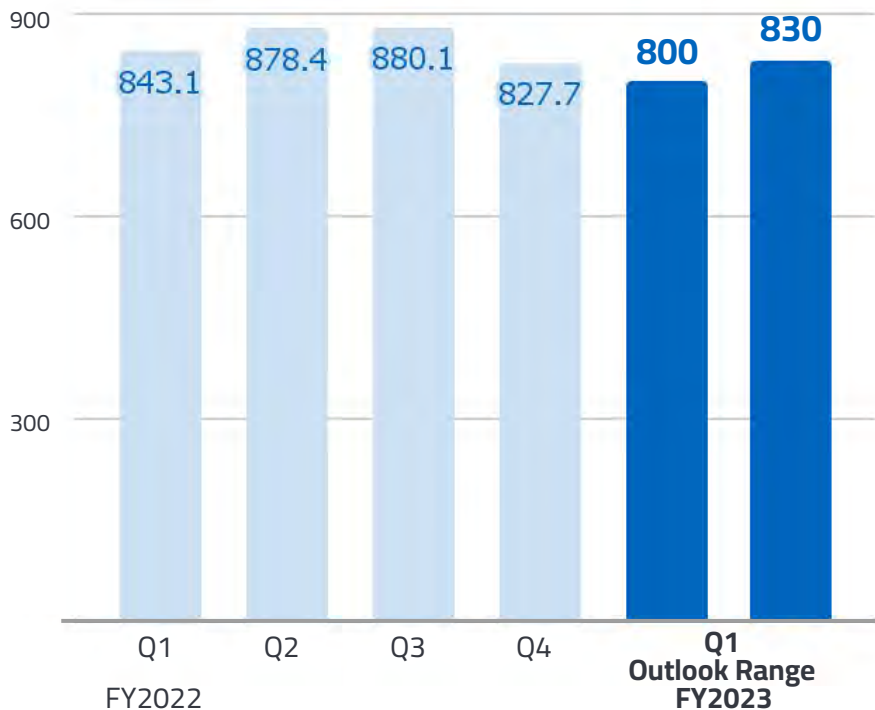
調整後EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く) + 株式報酬費用 ± その他の営業収益・費用

調整後EPS: (親会社の所有者に帰属する当期利益 ± 非経常的な損益 ± 非経常的な損益の一部に係る税金相当額) / ((期首発行済株式総数 + 期末発行済株式総数) / 2 - (期首自己株式数 + 期末自己株式数) / 2)

# FY2023 Q1 Outlook

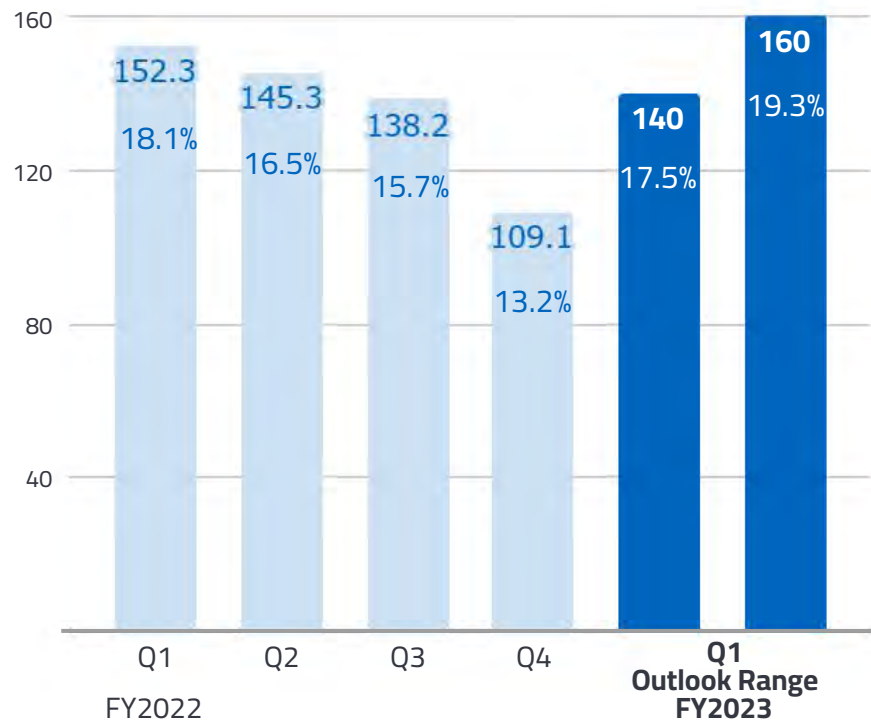
## Revenue

(in billions of yen)



## Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin

(in billions of yen)



あら い じゅん いち

荒井 淳一

Junichi Arai

Recruit Holdings Co., Ltd.  
株式会社リクルートホールディングス

Senior Vice President  
執行役員

Corporate Strategy and Investor Relations  
経営企画本部 経営戦略、IR



# FY2022 Consolidated Financial Results

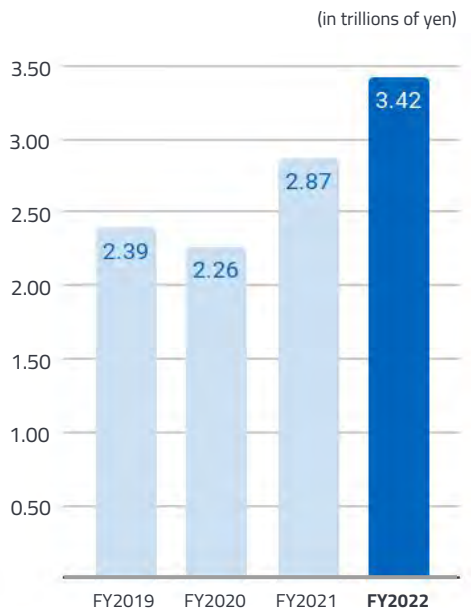
(in billions of yen, unless otherwise stated)	FY2021	FY2022	
	Actual	Actual	YoY
Revenue / 売上収益	2,871.7	3,429.5	+19.4%
Adjusted EBITDA <sup>1</sup> / 調整後EBITDA <sup>1</sup>	511.8	545.0	+6.5%
Operating income / 営業利益	378.9	344.3	-9.1%
Profit before tax / 税引前利益	382.7	367.7	-3.9%
Profit for the period / 当期利益	297.7	271.6	-8.8%
Profit attributable to owners of the parent / 親会社の所有者に帰属する当期利益	296.8	269.7	-9.1%
Adjusted EPS <sup>1</sup> (yen) / 調整後EPS <sup>1</sup> (円)	188.94	199.35	+5.5%

<sup>1</sup> New definition of adjusted EBITDA and adjusted EPS has been applied retroactively to FY2021.

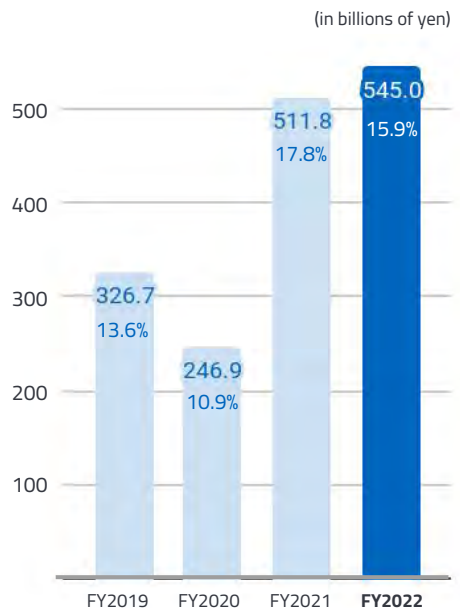
<sup>1</sup> 2021年度に新計算式を適用しています。

# FY2022 Consolidated Financial Results

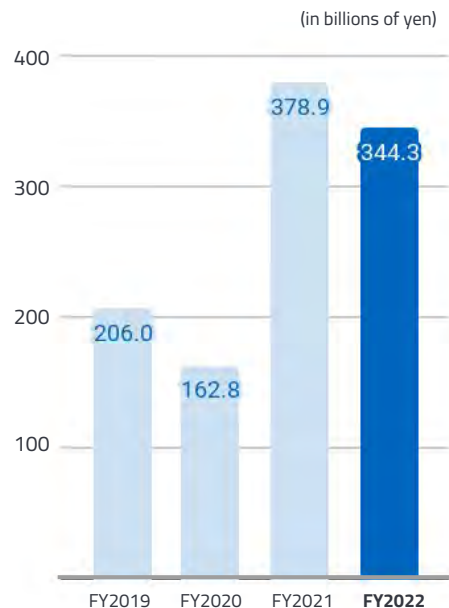
## Revenue



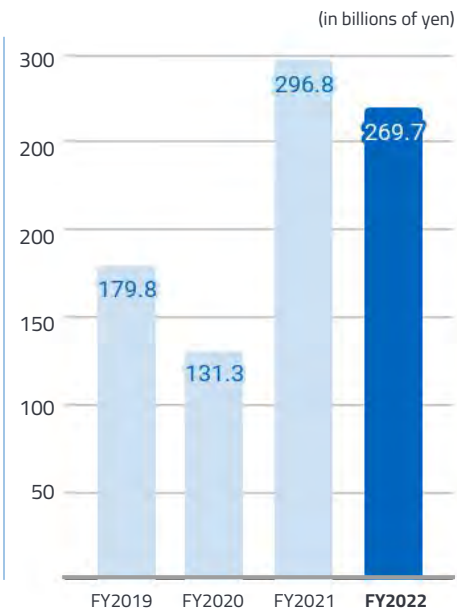
## Adjusted EBITDA<sup>1</sup> and Adjusted EBITDA Margin



## Operating Income



## Profit attributable to owners of the parent



<sup>1</sup> New definition of adjusted EBITDA and adjusted EPS has been applied retroactively to FY2019 through FY2021.

<sup>1</sup> 2019年度から2021年度に新計算式を適用しています。

# Global HR Matching Businesses: 3-year CAGR of 20.9%

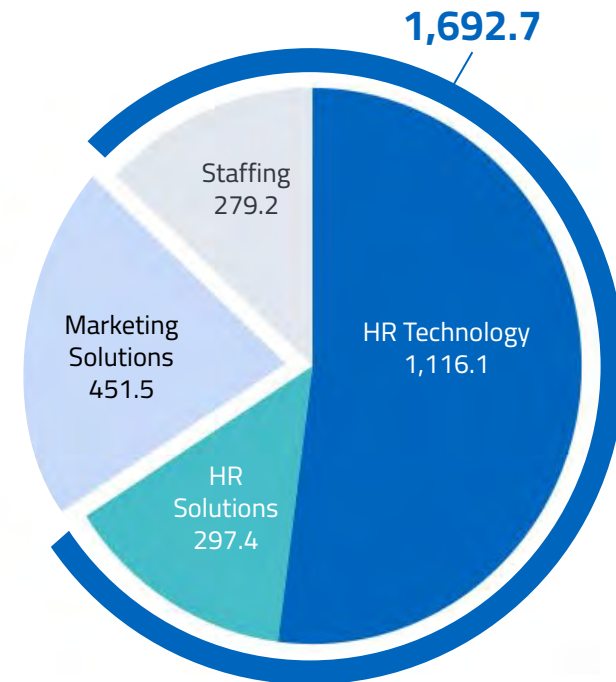
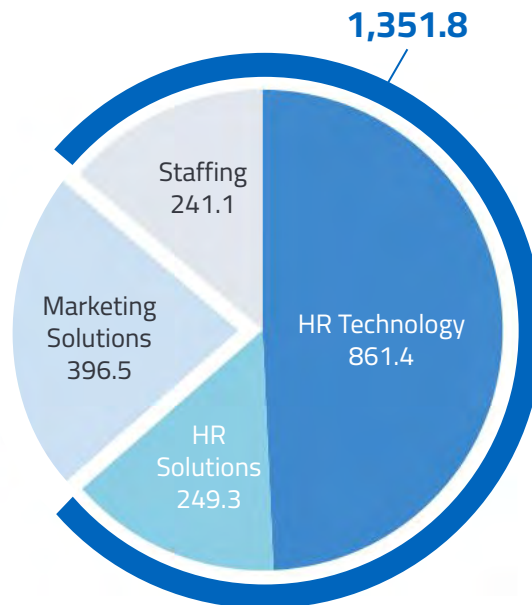
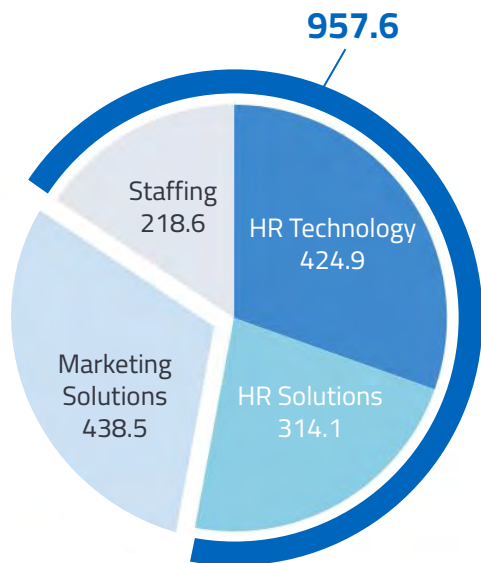
## Marketing Solutions Business in Japan: Stable Growth

FY2019

FY2021

FY2022

(in billions of yen)



1 Revenue for HR Technology and Matching & Solutions and gross profit for Staffing as their business scale.

1 事業規模を示すため、HRテクノロジー事業及びマッチング&ソリューション事業は売上収益、人材派遣事業は売上総利益

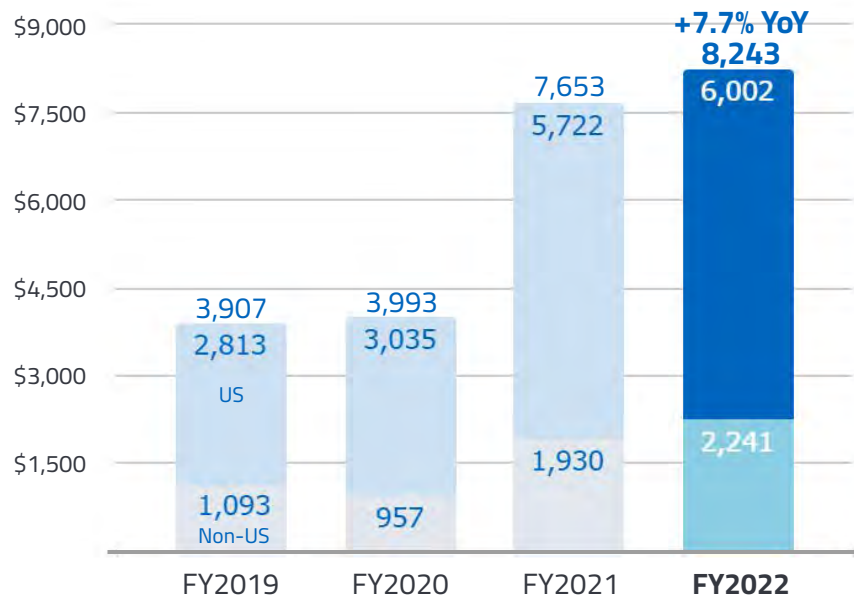


# FY2022 Results by Segment

## HR Technology

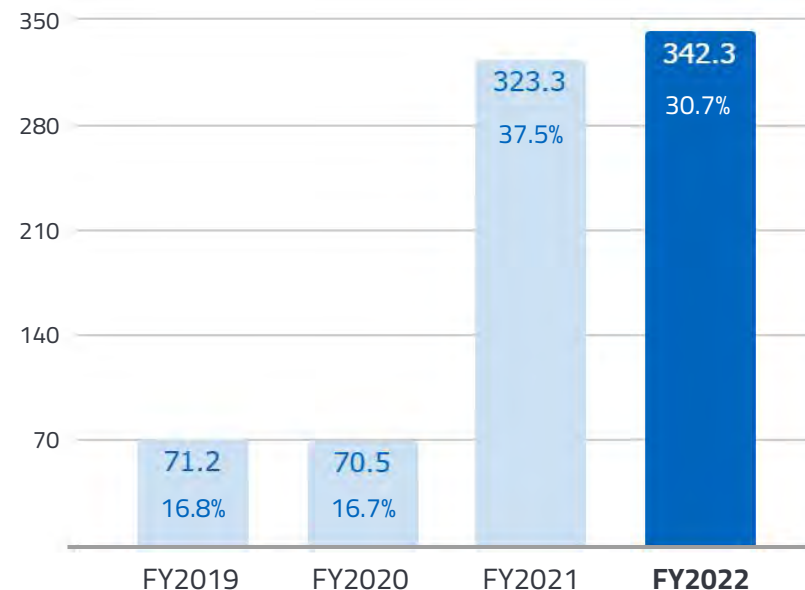
### Revenue in US Dollar

(in millions of dollars)



## Adjusted EBITDA<sup>1</sup> and Adjusted EBITDA Margin

(in billions of yen)



<sup>1</sup> New definition of adjusted EBITDA and adjusted EPS has been applied retroactively to FY2019 through FY2021.

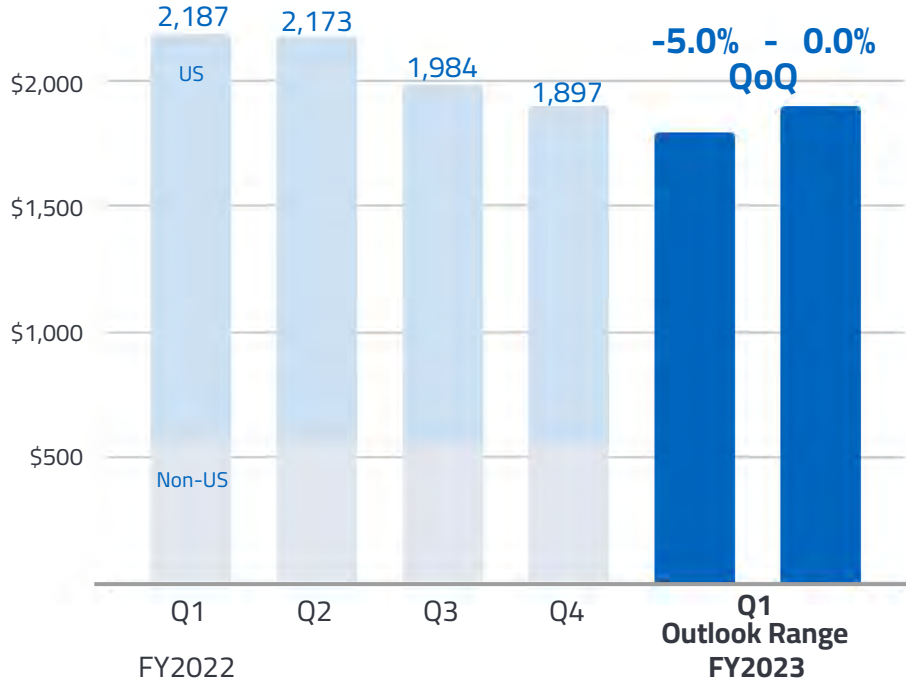
<sup>1</sup> 2019年度から2021年度に新計算式を適用しています。

# FY2023 Q1 Outlook by Segment

## HR Technology

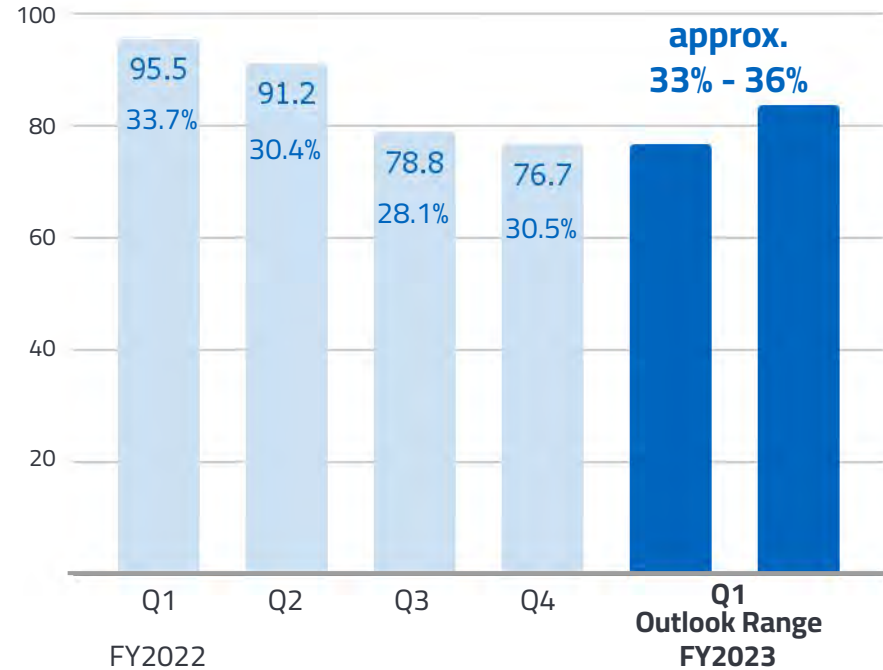
### Revenue in US Dollar

(in millions of dollars)



## Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin

(in billions of yen)

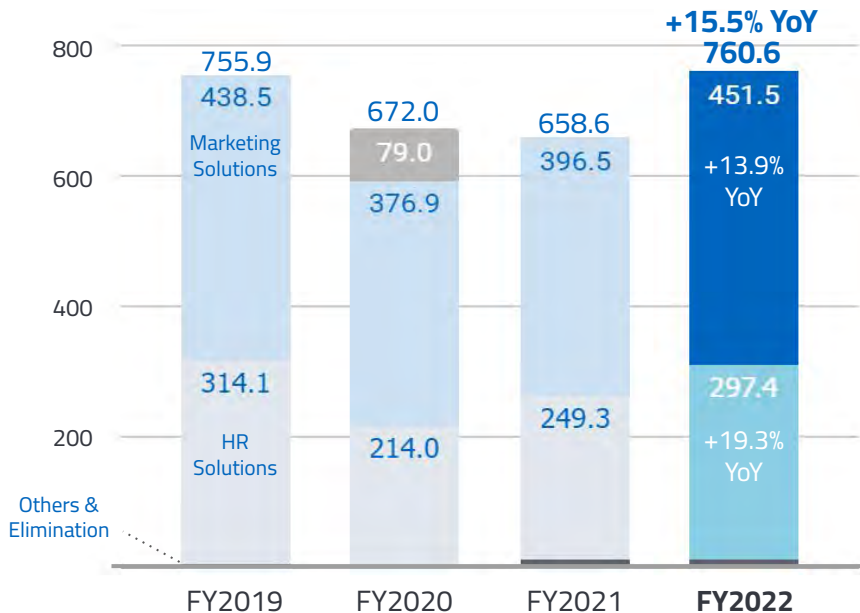


# FY2022 Results by Segment

## Matching & Solutions

### Revenue

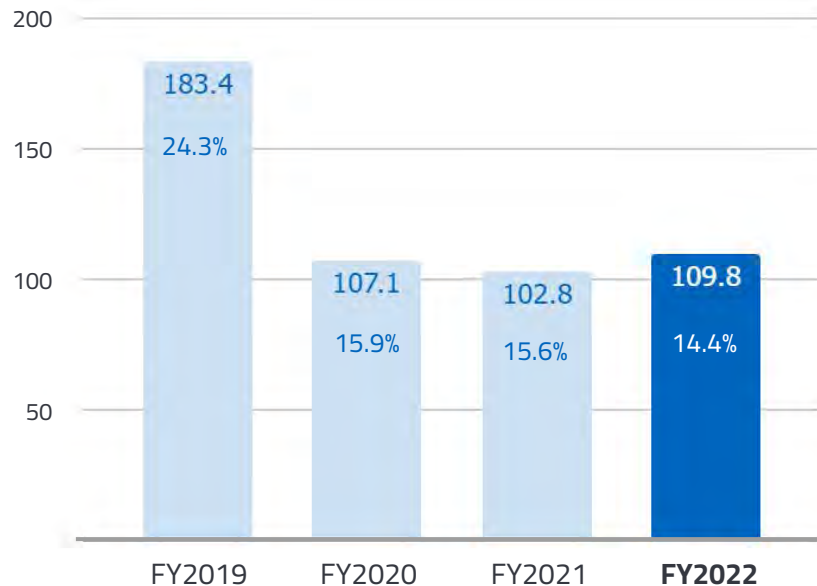
(in billions of yen)



■ Rent Assistance Program / 家賃支援給付金事務事業

### Adjusted EBITDA<sup>1</sup> and Adjusted EBITDA Margin

(in billions of yen)



<sup>1</sup> New definition of adjusted EBITDA and adjusted EPS has been applied retroactively to FY2019 through FY2021.

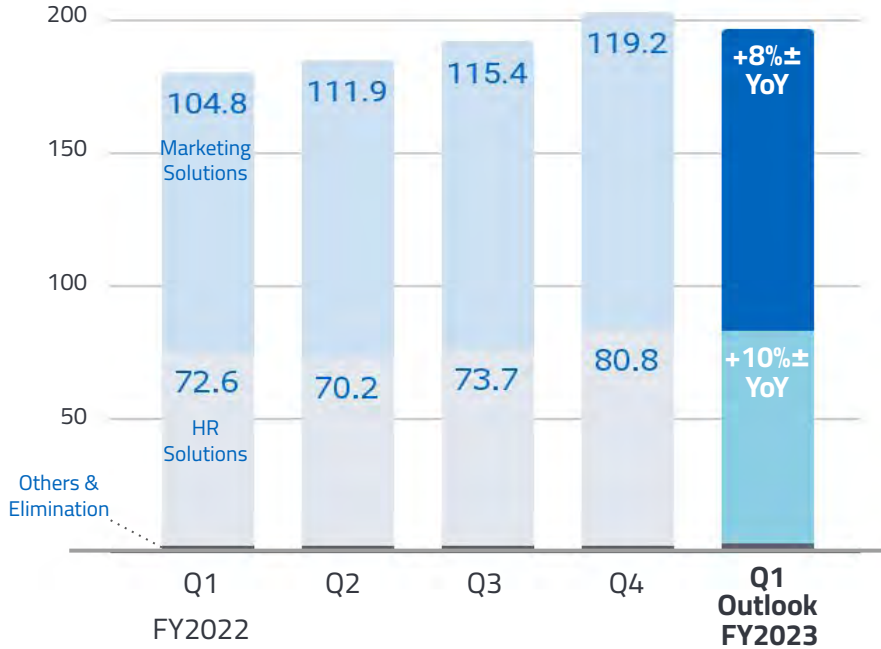
<sup>1</sup> 2019年度から2021年度に新計算式を適用しています。

# FY2023 Q1 Outlook by Segment

## Matching & Solutions

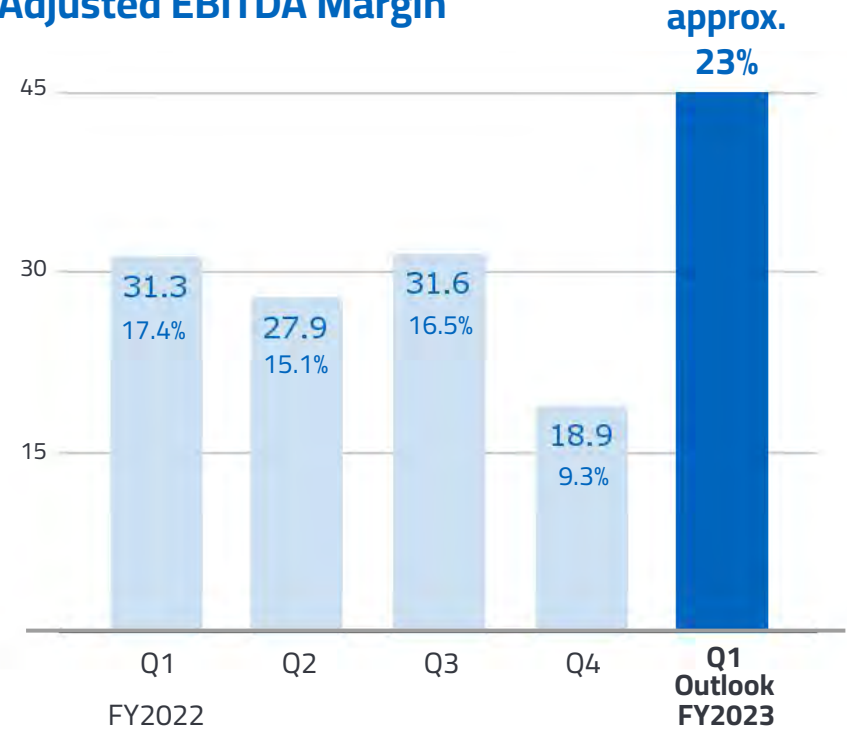
### Revenue

(in billions of yen)



### Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin

(in billions of yen)

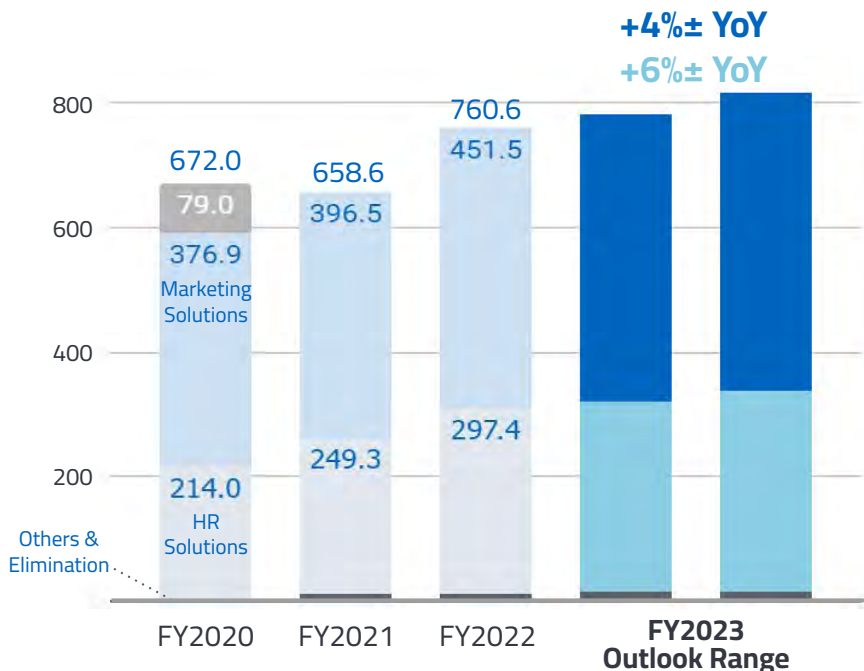


# FY2023 Outlook by Segment

## Matching & Solutions

### Revenue

(in billions of yen)



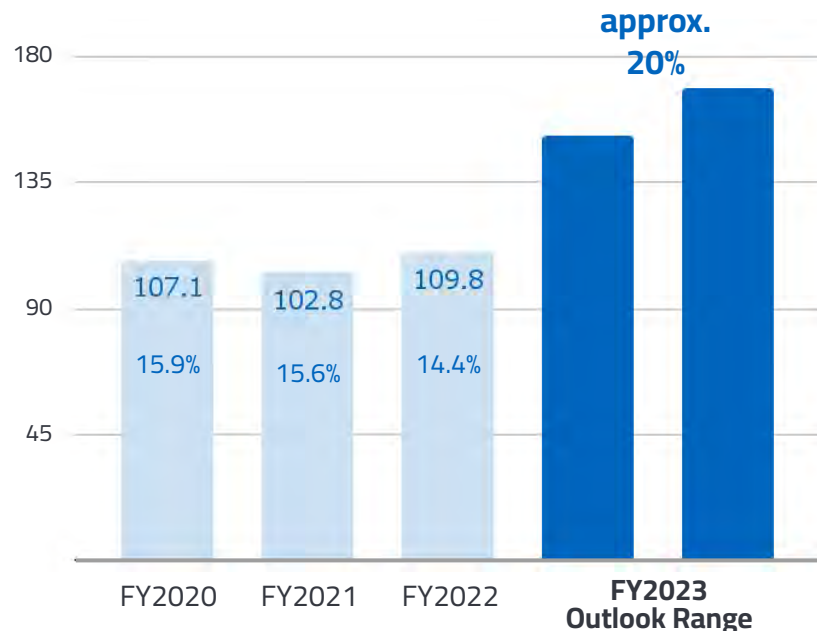
■ Rent Assistance Program / 家賃支援給付金事務事業

1 New definition of adjusted EBITDA and adjusted EPS has been applied retroactively to FY2020 through FY2021.

1 2020年度と2021年度に新計算式を適用しています。

### Adjusted EBITDA<sup>1</sup> and Adjusted EBITDA Margin

(in billions of yen)

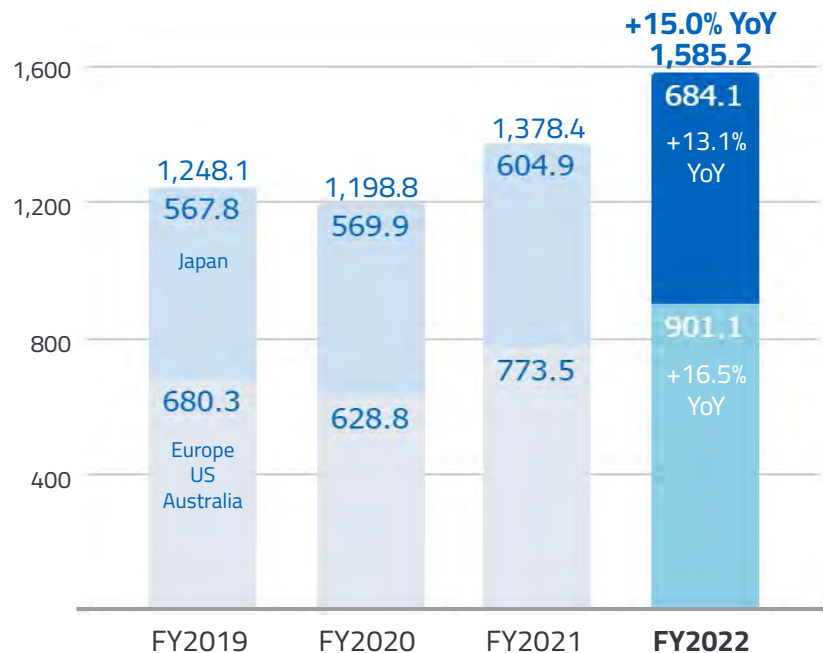


**approx.**  
**20%**

# FY2022 Results by Segment

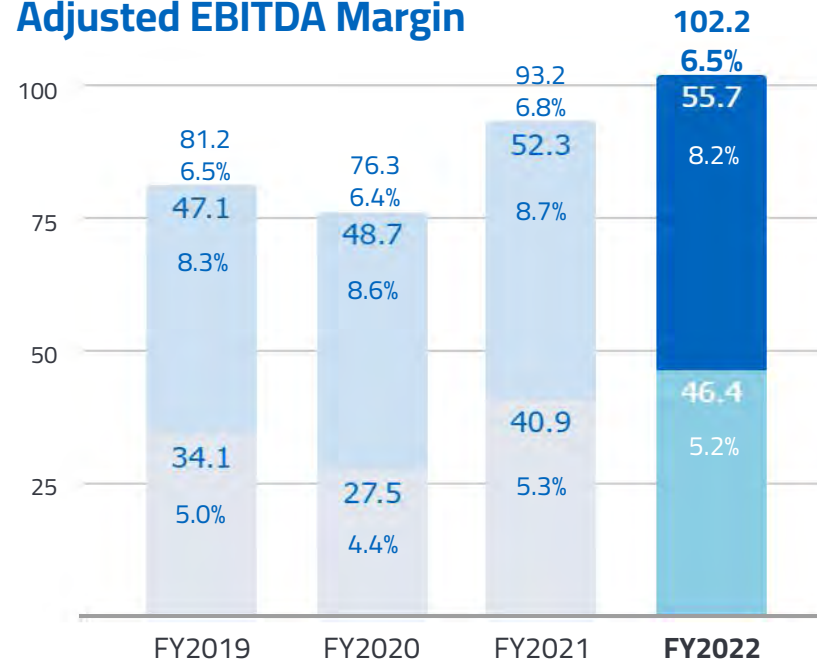
## Staffing Revenue

(in billions of yen)



## Adjusted EBITDA<sup>1</sup> and Adjusted EBITDA Margin

(in billions of yen)



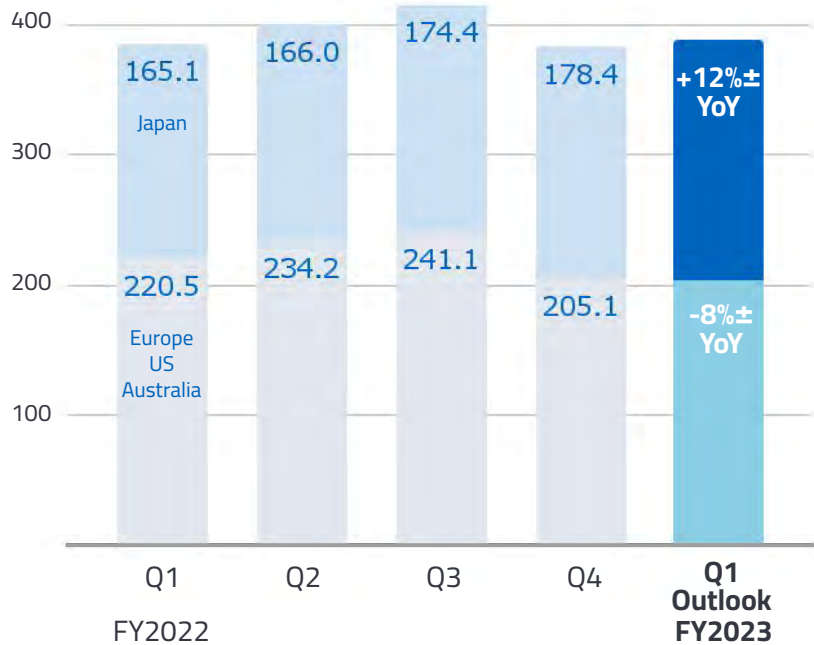
<sup>1</sup> New definition of adjusted EBITDA and adjusted EPS has been applied retroactively to FY2019 through FY2021.

<sup>1</sup> 2019年度から2021年度に新計算式を適用しています。

# FY2023 Q1 Outlook by Segment

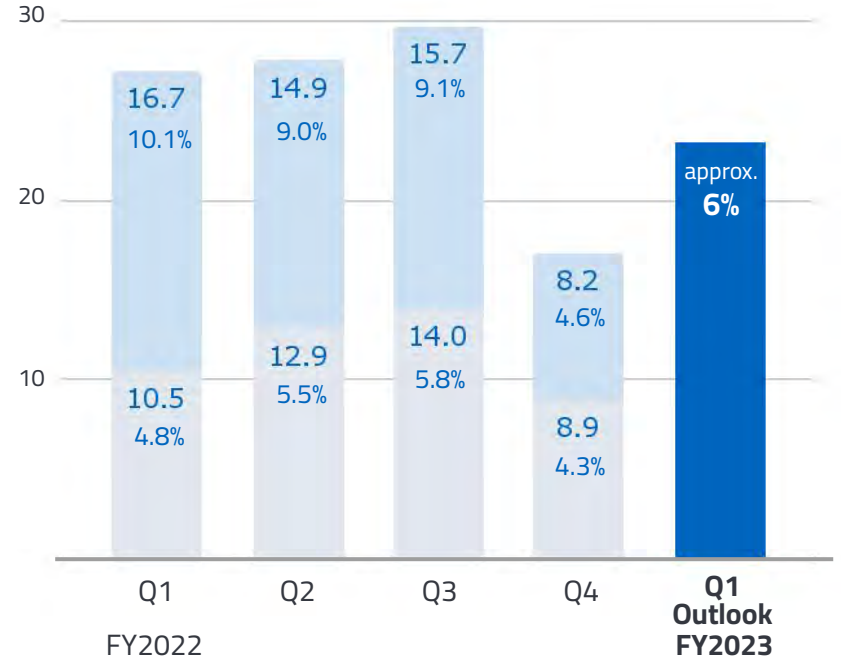
## Staffing Revenue

(in billions of yen)



# Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin

(in billions of yen)



# Follow Your Heart





# Opportunities for Life.

Faster, simpler and  
closer to you.



# 01

---

## Simplify Hiring

Connect people with jobs,  
faster and easier

人材マッチング市場における  
採用プロセスの効率化

# 02

---

## Help Businesses Work Smarter

Improve the productivity and  
performance of clients' businesses  
through SaaS solutions in Japan

SaaSによる  
日本国内企業クライアントの  
生産性及び業績向上

# 03

---

## Prosper Together

Sustainable growth  
shared by all stakeholders

ステークホルダーとの共栄を  
通じた持続的な成長

## Appendix: FY2022 Result by Segment

(in billions of yen)		FY2021	FY2022	YoY
Revenue 売上収益	HR Technology	861.4	1,116.1	+29.6%
	Matching & Solutions	658.6	760.6	+15.5%
	Staffing	1,378.4	1,585.2	+15.0%
	<b>Consolidated<sup>1</sup></b>	<b>2,871.7</b>	<b>3,429.5</b>	<b>+19.4%</b>
Adjusted EBITDA <sup>2</sup> 調整後EBITDA <sup>2</sup>	HR Technology	323.3	342.3	+5.9%
	Matching & Solutions	102.8	109.8	+6.8%
	Staffing	93.2	102.2	+9.6%
	<b>Consolidated<sup>1</sup></b>	<b>511.8</b>	<b>545.0</b>	<b>+6.5%</b>
Adjusted EBITDA Margin 調整後EBITDAマージン	HR Technology	37.5%	30.7%	-
	Matching & Solutions	15.6%	14.4%	-
	Staffing	6.8%	6.5%	-
	<b>Consolidated</b>	<b>17.8%</b>	<b>15.9%</b>	-

<sup>1</sup> The sum of the three segments does not correspond with consolidated revenue and adjusted EBITDA due to adjustments, such as intra-group transactions.

<sup>2</sup> From FY2022, the Company changed the adjustment items for adjusted EBITDA. The new definition of adjusted EBITDA and adjusted EPS has been applied retroactively to FY2021, and year over year % change of adjusted EBITDA is calculated under the new definition.

<sup>1</sup> 「調整額」認識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。

<sup>2</sup> 2022年度より、調整後EBITDAの調整項目を変更しています。2021年度にも新計算式を適用しており、調整後EBITDAの対前期増減率は、新計算式を適用した数値を基に算出しています。

## Appendix: Adjustment Items of Adjusted EBITDA for FY2022

(in billions of yen)	Consolidated
<b>Operating Income</b>	<b>344.3</b>
Depreciation and amortization (excluding depreciation of right-of-use assets)	78.7
Share-based payment	72.7
Other operating income/expenses	
One-time restructuring charges of HR Technology	17.6
Impairment loss	31.0
Others	0.5
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>545.0</b>

## Appendix: Balance Sheet as of March 31, 2023

(in billions of yen)	As of March 31, 2022	As of March 31, 2023	Variance	YoY
<b>Assets</b>				
Total current assets	1,182.0	1,465.3	+283.2	+24.0%
Total non-current assets	1,241.4	1,327.9	+86.4	+7.0%
<b>Total assets</b>	<b>2,423.5</b>	<b>2,793.2</b>	<b>+369.7</b>	<b>+15.3%</b>
<b>Liabilities</b>				
Total current liabilities	695.5	782.7	+87.1	+12.5%
Total non-current liabilities	351.6	369.5	+17.8	+5.1%
<b>Total liabilities</b>	<b>1,047.2</b>	<b>1,152.3</b>	<b>+105.0</b>	<b>+10.0%</b>
<b>Equity</b>				
Total equity attributable to owners of the parent	1,363.7	1,627.0	+263.2	+19.3%
Non-controlling interests	12.5	13.9	+1.4	+11.3%
<b>Total equity</b>	<b>1,376.2</b>	<b>1,640.9</b>	<b>+264.6</b>	<b>+19.2%</b>

# Recruit Holdings

Simplify Hiring

05. 15. 2023

FY2022 stands for the period ending on March 31, 2023.

All comparisons during this conference call are year over year unless otherwise stated.

2022年度は2023年3月期を意味します。

本日言及する数値の比較は、特段の断りがない限り、すべて前年同期との比較です。



い で こ ば ひ さ ゆ き

# 出木場 久征

Hisayuki "Deko" Idekoba

Recruit Holdings Co., Ltd.  
株式会社リクルートホールディングス

**Representative Director, President and CEO**  
代表取締役社長 兼 CEO

**Head of HR Technology Business**  
HRテクノロジー事業担当



# Simplify Hiring







# Job Openings in the US from 2000<sup>1</sup>

## 2000年以降のアメリカにおける求人件数<sup>1</sup>

(Thousands / 千)

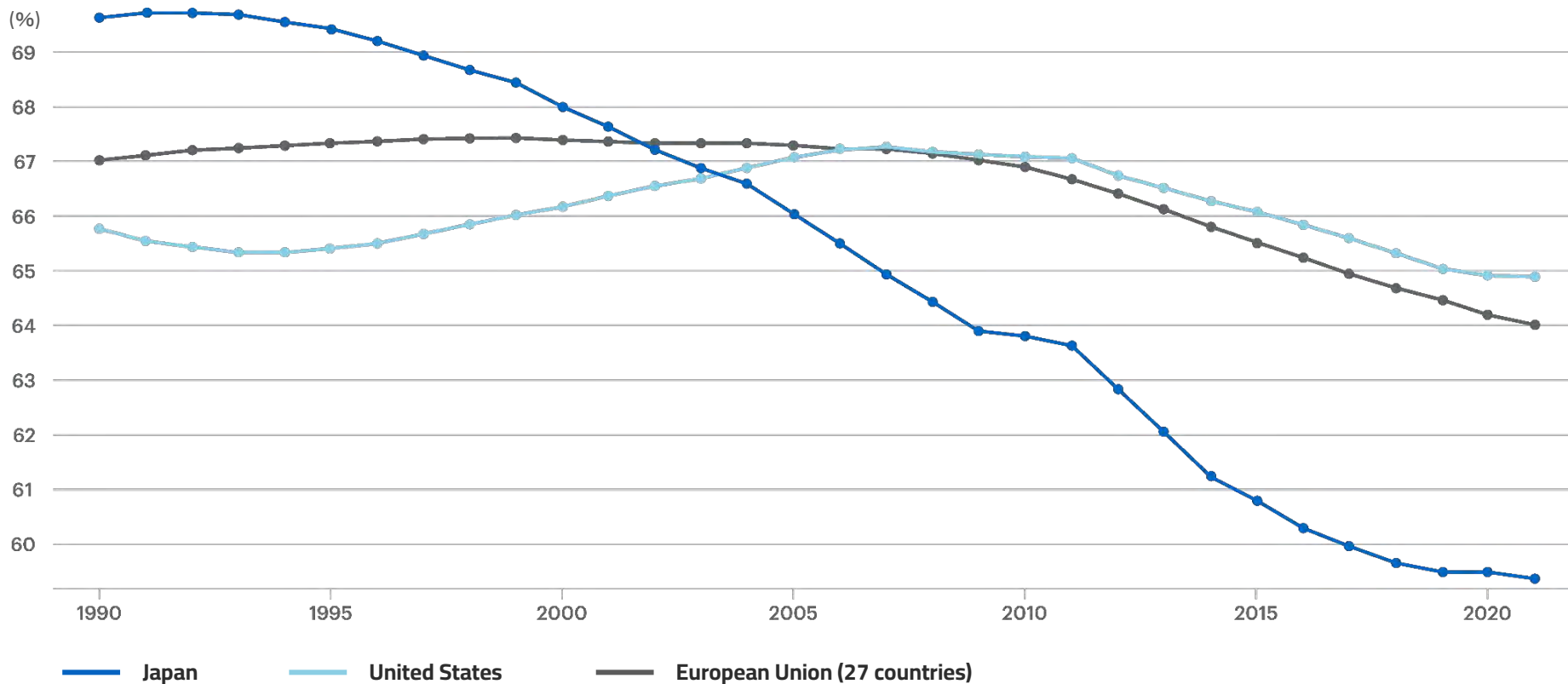
— Job Openings: Total Nonfarm | 求人件数: 非農業職



<sup>1</sup> Source: U.S. Bureau of Labor Statistics. Gray bars indicate recessionary periods.  
<sup>1</sup> 出典: 米国労働統計局。グレーの棒は景気後退期を示します。

# Percentage of Working Age Population<sup>1</sup>

## 生産年齢人口の割合<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Source: OECD data, "Working Age Population"  
<sup>1</sup> 出典: OECD "Working Age Population"



Check surroundings for safety.



OK

Check Space





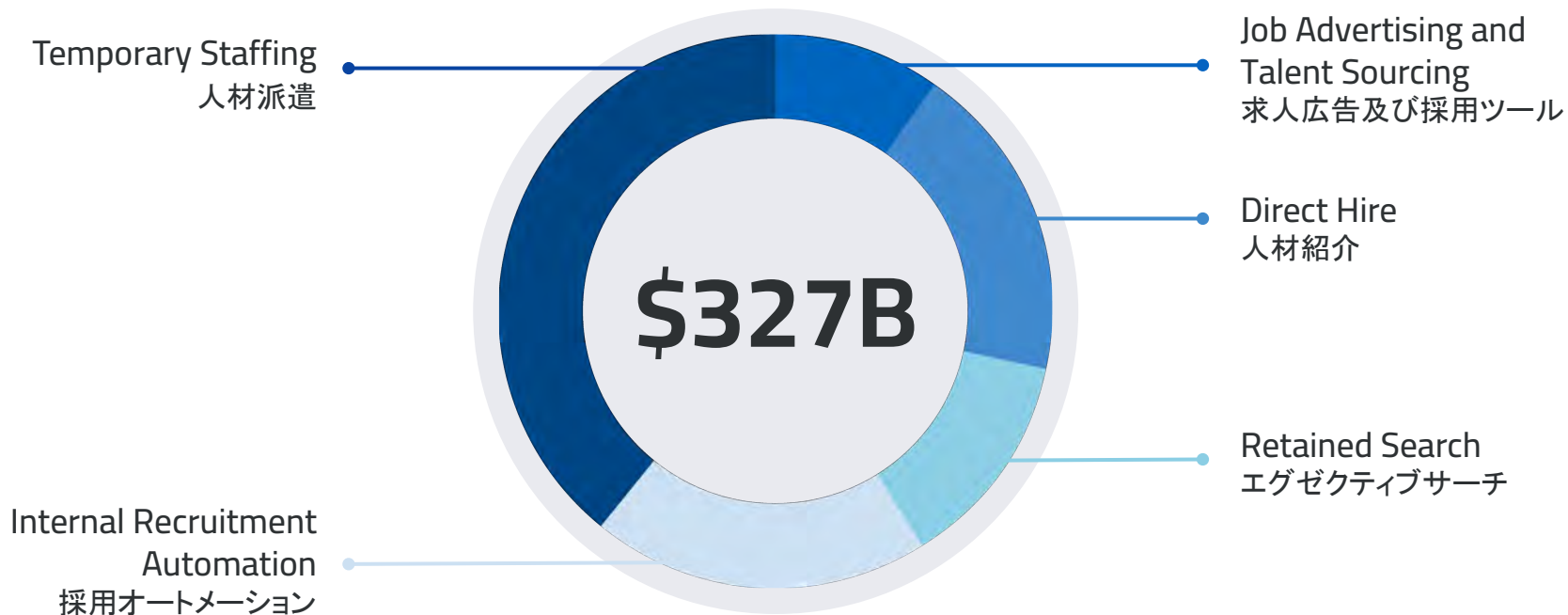
# 23

## hires 採用 / minute 分

### approx. +30 % YoY

# HR Matching TAM<sup>1</sup> in 2022

## 人材マッチング市場規模<sup>1</sup> (2022年)



<sup>1</sup> See P20 of "Consolidated Financial Results for the Year Ended March 31, 2023 (IFRS, Unaudited)" for more detailed information.  
<sup>1</sup> 詳細については、2023年3月期 決算短信〔IFRS〕(連結)の P19をご覧ください。



Staffing

HR Technology

indeed flex

indeed

RGF Staffing

glassdoor

RECRUIT AGENT

リクナビNEXT



Matching Engine

fromAnavi

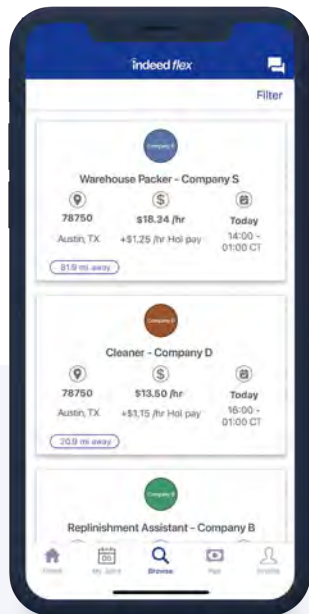
リクナビ

AirWORK 採用管理

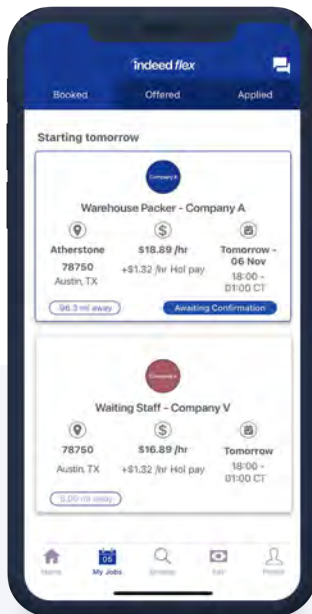
タウンワーク TOWNWORK

Matching & Solutions

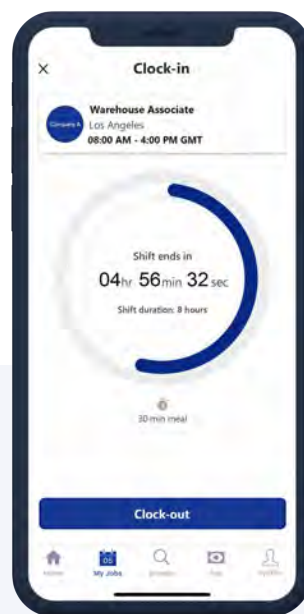
# Indeed Flex: Staffing and HR Technology Collaboration / 協業



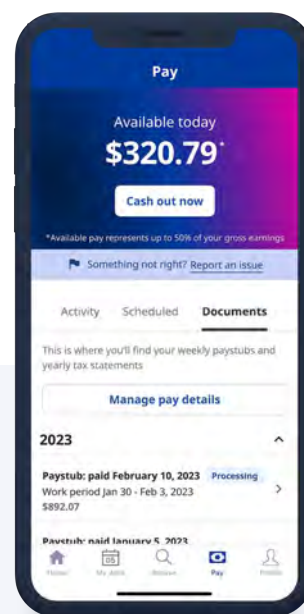
**Browse**  
検索



**Book**  
予約



**Work**  
実働



**Get paid Instantly**  
すぐに支払い

# Fragmented HR Matching Market in Japan

## 細分化された国内の人材マッチング市場



**Placement Services**  
人材紹介事業

**Temporary Staffing Agencies**  
人材派遣事業

**Job Advertising Platforms**  
求人情報メディア

Automatically post jobs on the most appropriate matching platform

自動で最適なマッチングプラットフォームに掲載

インディード  
indeed

タウンワーク  
TOWNWORK

リクナビNEXT

fromAnavi

Matching  
Engine

AirWORK ATS / △ AirWORK 採用管理

Job Advertisement



経理スタッフ募集

東京本社

¥ 月給25万～38万円

🚆 JR東京駅八重洲口直結

**Job Advertisement**

HOT PEPPER Beauty WORK

お気に入り メニュー

**Hair Salon R**

AWARD 2020 ベストサ

店舗情報

**User review from HOT PEPPER Beauty**

HOT PEPPER Beauty会員による総合評価 (198件)

総合評価 **4.25** ★★★★★

技術・仕上がり	4.5 ★★★★★	技術・仕上がり	4.8 ★★★★★
メニュー・料金	3.7 ★★★★★	雰囲気	4.0 ★★★★★

評価の内訳

**Businesses can manage the hiring process through SALON BOARD**

SALON BOARD 採用管理

求人 太郎

応募一覧

絞り込みショートカット: 未対応, 選考, 選考終了

ステータス:  選考中  採用  不採用  自動不採用  応募取り消し

応募先求人: すべて | 応募者名: 入力してください

選考期間:  期限7日以内のみ

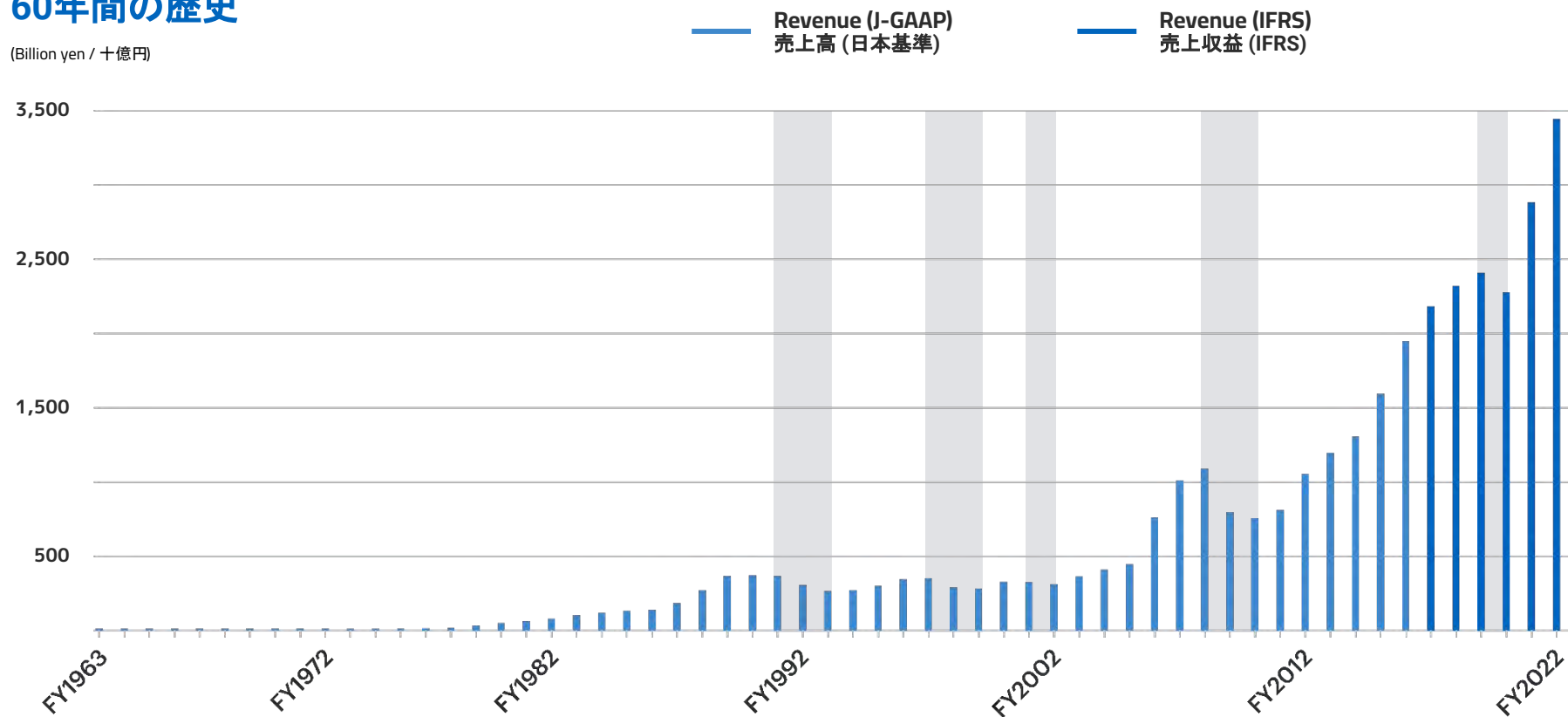
クリア | 絞り込む

応募者情報	応募先求人	応募先店舗	応募経路	応募日
<b>山田 花子</b> 25歳 女性 美容師 スタイリスト 3年以上	HOT PEPPER Beauty 美容師 スタイリスト 正社員	Hair Salon R 表参... 全3店舗	メディア	2022/07/10
<b>鈴木 愛</b> 25歳 女性 美容師 スタイリスト 3年以上	HOT PEPPER Beauty 美容師 スタイリスト 正社員	Hair Salon R 表参... 全3店舗	メディア	2022/07/07

# 60 years of our History

## 60年間の歴史

(Billion yen / 十億円)



1 Revenues for the year in which a change in fiscal year was made are added to the previous years' revenues.

2 Adopted International Financial Reporting Standards ("IFRS") from the beginning of the Fiscal Year 2017.

1 決算期変更があった年度の売上は、前年度に加算して表示しています。

2 2018年3月期(FY2017)より国際会計基準("IFRS")を適用しています。

# Recruit Holdings

Help Businesses Work Smarter

05. 15. 2023

2022年度は2023年3月期を意味します。

本言及する数値の比較は、特段の断りがない限り、すべて前年同期との比較です。



きた むら よし ひろ

# 北村 吉弘

株式会社リクルートホールディングス

常務執行役員

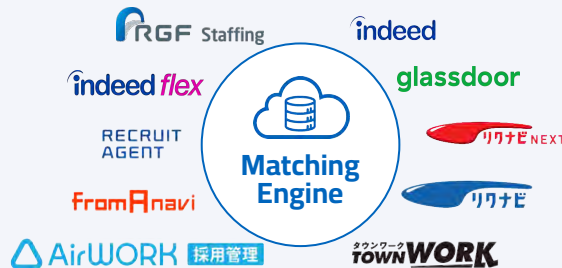
マッチング&ソリューション事業担当





# マッチング&ソリューション事業

人材マッチングサービス



業務支援SaaS



販促マッチングプラットフォーム  
&  
パーティカル業務支援SaaS



国内最大級のマッチングプラットフォーム

# Help Businesses Work Smarter



個人ユーザーの  
アクション数 <sup>(注1)</sup>

YoY +34%

4.2 <sup>(注4)</sup> 億件

SaaS利用アカウント数 <sup>(注2)</sup>

決済流通額 <sup>(注3)</sup>

(注1) 2022年4月1日から2023年3月31日までの、リクナビNEXT応募数、タウンワーク応募数、リクルートエージェント応募数、SUUMOカウンター来店個人ユーザーの当社企業クライアントへの送客数、HotPepper Beautyオンライン予約数、じゃらん宿泊予約数、HotPepperグルメオンライン送客数(予約人数)、Airペイ決済回数の合計

(注2) 2023年3月末時点でマッチング&ソリューション事業が日本国内で提供する有料及び無料のSaaSサービス別累計アカウント数であり、各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を含みます。

(注3) Airペイ端末を通じた店舗決済金額(Airペイ QRによるQR決済を含む)及びAirペイ オンラインを通じたオンライン決済における決済金額の合計金額(決済流通額のうち、ごく一部に当たる決済手数料が当社の売上収益となるため、流通決済額の増減は当社の売上収益の増減と必ずしも比例しません)

(注4) 小数点第2位を切り捨て

# 個人ユーザーアクション数の推移<sup>(注1)</sup>



(注1) リクナビNEXT応募数、タウンワーク応募数、リクルートエージェント応募数、SUUMOカウンター来店個人ユーザーの当社企業クライアントへの送客数、HotPepper Beautyオンライン予約数、じゃらん宿泊予約数、HotPepperグルメオンライン送客数(予約人数)、Airベイ決済回数合計

(注2) 各年4月1日から3月31日までの年間累計

(注3) 小数点第2位を切り捨て

(注4) 小数点第1位を切り捨て

個人ユーザーの  
アクション数 <sup>(注1)</sup>

YoY +34%

4.2 <sup>(注4)</sup> 億件

SaaS利用アカウント数 <sup>(注2)</sup>

YoY +30%

318 <sup>(注5)</sup> 万

決済流通額 <sup>(注3)</sup>

(注1) 2022年4月1日から2023年3月31日までの、リクナビNEXT応募数、タウンワーク応募数、リクルートエージェント応募数、SUUMOカウンター来店個人ユーザーの当社企業クライアントへの送客数、HotPepper Beautyオンライン予約数、じゃらん宿泊予約数、HotPepperグルメオンライン送客数(予約人数)、Airペイ決済回数の合計

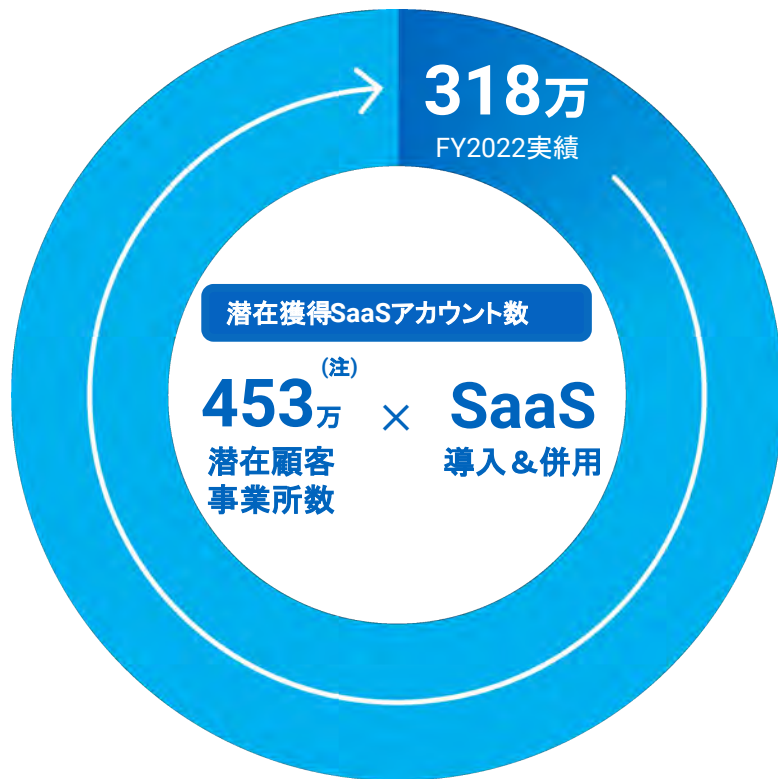
(注2) 2023年3月末時点でマッチング&ソリューション事業が日本国内で提供する有料及び無料のSaaSサービス別累計アカウント数であり、各サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブを含みます。

(注3) Airペイ端末を通じた店舗決済金額(Airペイ QRによるQR決済を含む)及びAirペイ オンラインを通じたオンライン決済における決済金額の合計金額(決済流通額のうち、ごく一部に当たる決済手数料が当社の売上収益となるため、流通決済額の増減は当社の売上収益の増減と必ずしも比例しません)

(注4) 小数点第2位を切り捨て

(注5) 小数点第1位を切り捨て

# SaaSアカウント数の拡大余地



(注) 2022年6月末時点でマッチング&ソリューション事業が日本国内で提供しているSaaSの潜在顧客事業所数の当社推定。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く中小企業者の事業所数を潜在顧客事業所数としています。2022年6月末時点でマッチング&ソリューション事業が日本国内で提供しているSaaS(Airワーク 採用管理含む)の内容に鑑み、業種にかかわらず全業種においてもSaaS導入可能性があると判断し、すべての業種を潜在顧客事業所数の対象としています。また、潜在顧客事業所数に算入する事業所の規模は、SaaSの現時点における主たる顧客ターゲットに鑑みこれまでと同様、中小企業基本法における中小企業としています。

煩わしさを削減できた時間 (注1)

1,985  
万時間／年

削減した人件費 (注2)

210  
億円／年

以下の計算式に基づき、「煩わしさを削減できた時間」と「削減した人件費」を算出。

(注1) 煩わしさを削減できた時間: Airレジ1台あたりのレジ締め機能の利用による削減時間 x Airレジのレジ締め機能を利用している台数 + 1店舗あたりのAirレジ売上集計機能の利用による削減時間 x Airレジの売上集計機能を利用している店舗数

(注2) 煩わしさを削減できた時間 x 推定時給単価 (全国のアルバイト・パート募集時平均時給におけるフード分類の時給1,059円、2023年1月時点)

個人ユーザーの  
アクション数 <sup>(注1)</sup>

YoY +34%

4.2 <sup>(注4)</sup> 億件

SaaS利用アカウント数 <sup>(注2)</sup>

YoY +30%

318 <sup>(注5)</sup> 万

決済流通額 <sup>(注3)</sup>

YoY +69%

1.3 <sup>(注4)</sup> 兆円

(注1) 2022年4月1日から2023年3月31日までの、リクナビNEXT応募数、タウンワーク応募数、リクルートエージェント応募数、SUUMOカウンター来店個人ユーザーの当社企業クライアントへの送客数、HotPepper Beautyオンライン予約数、じゃらん宿泊予約数、HotPepperグルメオンライン送客数(予約人数)、Airペイ決済回数合計

(注2) 2023年3月末時点でマッチング&ソリューション事業が日本国内で提供する有料及び無料のSaaSサービス別累計アカウント数であり、各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を含みます。

(注3) Airペイ端末を通じた店舗決済金額(Airペイ QRによるQR決済を含む)及びAirペイ オンラインを通じたオンライン決済における決済金額の合計金額(決済流通額のうち、ごく一部に当たる決済手数料が当社の売上収益となるため、流通決済額の増減は当社の売上収益の増減と必ずしも比例しません)

(注4) 小数点第2位を切り捨て

(注5) 小数点第1位を切り捨て



# オンライン決済サービス by Airペイ



フィンテック

Airキャッシュ・Airインボイス

人事労務SaaS

Airワーク 採用管理・Airシフト

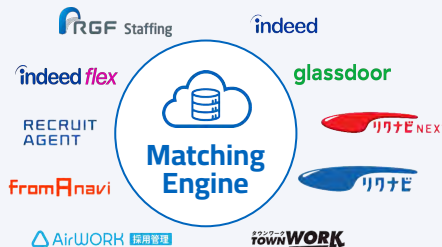
業務SaaS

Airウェイト・Airリザーブなど



Air ビジネスツールズ

人材マッチングサービス



顧客接点拡大による  
LTVの増加

販促マッチングプラットフォーム  
&  
パーティカル業務支援SaaS

住まい

美容

旅行

結婚

飲食



その他



国内最大級のマッチングプラットフォーム

新規企業クライアント数の拡大



飲食店



スマート支払い



# 新規クライアントとの接点拡大事例



旅行領域



Air ビジネスツールズ



# フィンテックサービスの拡充

## AirCASH



将来の売上



早期現金化

## AirINVOICE



## AirWORK 給与支払

お疲れ様でした！



事業者

☑ 給与振り込み



入金されました！



従業員

☑ 給与先払い申請

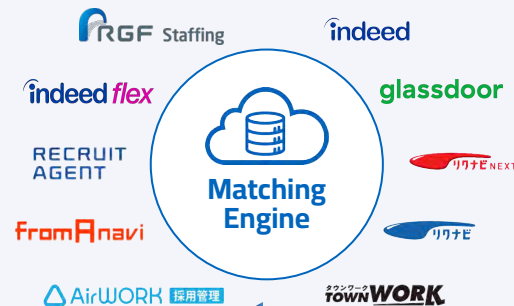
## Help Businesses Work Smarter

### Simplify Hiring

#### 販促マッチングプラットフォーム



#### 人材マッチングサービス



#### Air ビジネスツールズ(業務支援)

決済 AirPAY  
 AirPAY QR  
 AirPAY 既インストール

資金調達 AirCASH

請求書管理 AirINVOICE

採用管理 AirWORK **採用管理**

会計 AirREGI

ビジネスカード AirCARD

受付管理 AirWAIT

給与支払い AirWORK **給与支払**

注文管理 AirREGI **オーダー**

経営分析 AirMATE

予約管理 AirRESERVE

シフト・勤怠管理 AirSHIFT

# Recruit Holdings

Prosper Together

05. 15. 2023

2022年度は2023年3月期を意味します。

本日言及する数値の比較は、特段の断りがない限り、すべて前年同期との比較です。



せ な は あ や の

# 瀬名波 文野

株式会社リクルートホールディングス

取締役

兼 常務執行役員

兼 COO







# Prosper Together



# 2030年度に向けたサステナビリティへのコミットメント

(注1)



## E Environmental 気候変動対策

2021年度に事業活動で、  
2030年度にバリューチェーン  
全体で、カーボンニュートラルを  
目指す<sup>(注2)</sup>

## S Social ソーシャルインパクト

2030年度までに

- 就業までに掛かる時間を半分に短縮する<sup>(注3)</sup>
- 雇用市場における障壁に直面する累計約3,000万人の就業をサポートする<sup>(注4)</sup>

## S Social 人材

2030年度までに、上級管理職・  
管理職・従業員の女性比率を  
約50%にする<sup>(注5)</sup>

## G Governance コーポレートガバナンス

2030年度までに、監査役を含む  
取締役会構成員の女性比率を  
約50%にする<sup>(注6)</sup>

(注1) 本ページに記載の年数は、その年の 4月1日に開始し、翌年 3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。

(注2) 事業活動における温室効果ガス排出量は、スコープ 1(自社が管理・所有するオフィスにて直接排出される温室効果ガス)、スコープ 2(自社が管理・所有するオフィスにて購入した電力・熱・蒸気エネルギー等の使用を通して間接的に排出される温室効果ガス)の合計。バリューチェーン全体における温室効果ガス排出量は、スコープ 1、2に加えて、スコープ 3(スコープ 1、2を除く間接的に排出される温室効果ガス)を含むすべて。GHG排出量の測定、排出量に対する第三者認証の取得、更に残存する排出量に対してオフセットを行った上で、カーボンニュートラルの達成を目指します。

(注3) Indeedの求人プラットフォームで就業したユーザーが就職活動を始めた時点から、採用オファーを獲得するまでの期間を指します。

(注4) 当社グループが運営する求人プラットフォーム上の応募を通じた就業、当社グループが支援する NPO等の団体を通じた就業等を含みます。2030年度に向けて、今後新たに発生する雇用市場の障壁に対して、その低減に向けた取組みを追加する可能性があります。

(注5) 上級管理職は、当社及びマッチング &ソリューション事業においては執行役員 / 専門役員、HRテクノロジー事業と人材派遣事業においては主要子会社社長 / 重要機能トップを指します。管理職・従業員の女性比率は、リクルートホールディングス、全事業統括会社及び各事業配下の主要会社について集計しています。管理職は、部下を持つすべての管理職を指します。

(注6) 取締役会構成員は、取締役及び監査役の合計です。

# 事業活動における カーボンニュートラルを達成

(注)



(注) 事業活動における温室効果ガス排出量は、スコープ1(自社が管理・所有するオフィスにて直接排出される温室効果ガス)、スコープ2(自社が管理・所有するオフィスにて購入した電力・熱・蒸気エネルギー等の使用を通して間接的に排出される温室効果ガス)の合計。GHG排出量の測定、排出量に対する第三者認証の取得、更に残存する排出量に対してオフセットを行った上で、カーボンニュートラルの達成を目指します。

# プロダクトを通じた温室効果ガスの排出回避<sup>(注1)</sup>

Before

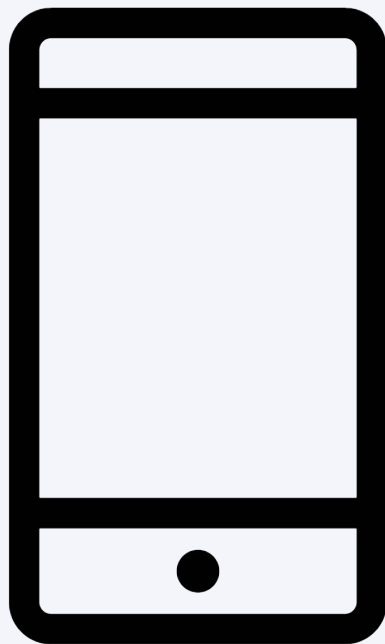


After



(注1)「Indeed Interview」を通じたGHGの排出回避量は約13,000t-CO2以上であり、当社グループのバリューチェーンを超えた貢献であるため、当社グループのスコープ1、スコープ2、スコープ3の計算には内包しません。

(注2) 温室効果ガス排出量の数値は、すべて概数です。



スマートフォン  
**15億台分** <sup>(注1)(注2)</sup>

(注1)「Indeed Interview」を通じたGHGの排出回避量は約13,000t-CO2以上であり、当社グループのバリューチェーンを超えた貢献であるため、当社グループのスコープ1、スコープ2、スコープ3の計算には内包しません。US EPA(環境保護庁: Environmental Protection Agency)によるGHG等価計算 (<https://www.epa.gov/energy/greenhouse-gas-equivalencies-calculator#results>)に排出回避できたGHGの量を入力し換算した結果に基づく参考数値。スマートフォン15億台の1日分の充電量に相当します。

(注2) 温室効果ガス排出量の数値は、すべて概数です。



就業までに掛かる  
時間<sup>(注1)</sup>を半分に

by FY2030

障壁に直面する

3,000 万人の  
就業を支援<sup>(注2)</sup>

by FY2030

(注1) Indeedの求人プラットフォームで就業したユーザーが就職活動を始めた時点から、採用オファーを獲得するまでの期間を指します。本ページに記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。

(注2) 当社グループが運営する求人プラットフォーム上の応募を通じた就業、当社グループが支援するNPO等の団体を通じた就業等を含みます。2030年度に向けて今後新たに発生する雇用市場の障壁に対して、その低減に向けた取組みを追加する可能性があります。

(注3) 本ページに記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。

# 就業までに掛かる 時間<sup>注)</sup>を半分にする



**1/2** by FY2030



(注) Indeedの求人プラットフォームで就業したユーザーが就職活動を始めた時点から、採用オファーを獲得するまでの期間を指します。本ページに記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。

# 2030年度までに、就業までに掛かる時間<sup>(注1)</sup>を半分にする

## Get closer to the hire



検索



クリック



応募



面接



採用

(注1) Indeedの求人プラットフォームで就業したユーザーが就職活動を始めた時点から、採用オファーを獲得するまでの期間を指します。

(注2) 本ページに記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。



# 2030年度までに、就業までに掛かる時間<sup>(注1)</sup>を半分にする

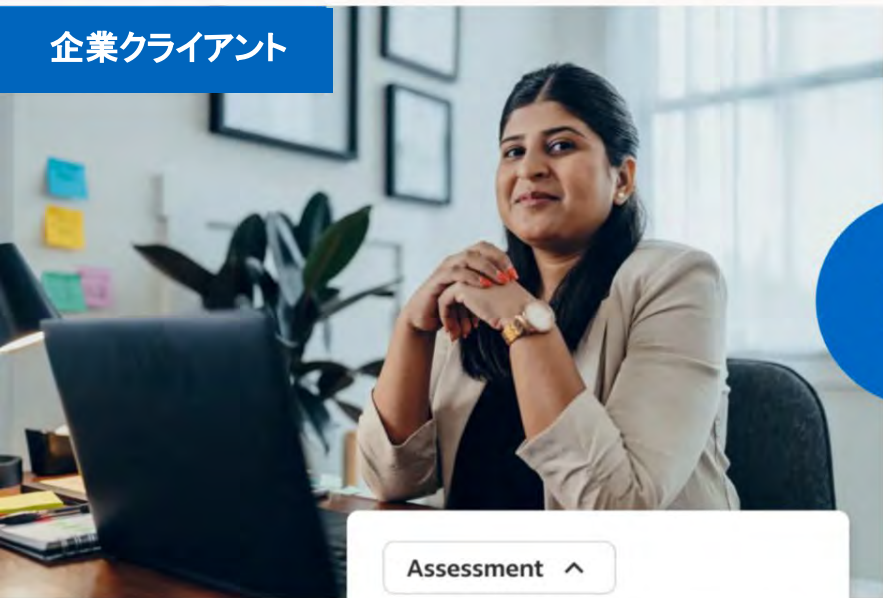


(注1) Indeedの求人プラットフォームで就業したユーザーが就職活動を始めた時点から、採用オファーを獲得するまでの期間を指します。

(注2) 本ページに記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。

# Indeedアセスメントによって採用までの時間が16%短縮<sup>(注)</sup>

## 企業クライアント



### Assessment ^

Languages: English, Spanish

Data management



## 求職者



### Jan Kowalski

Overall assessment

Education

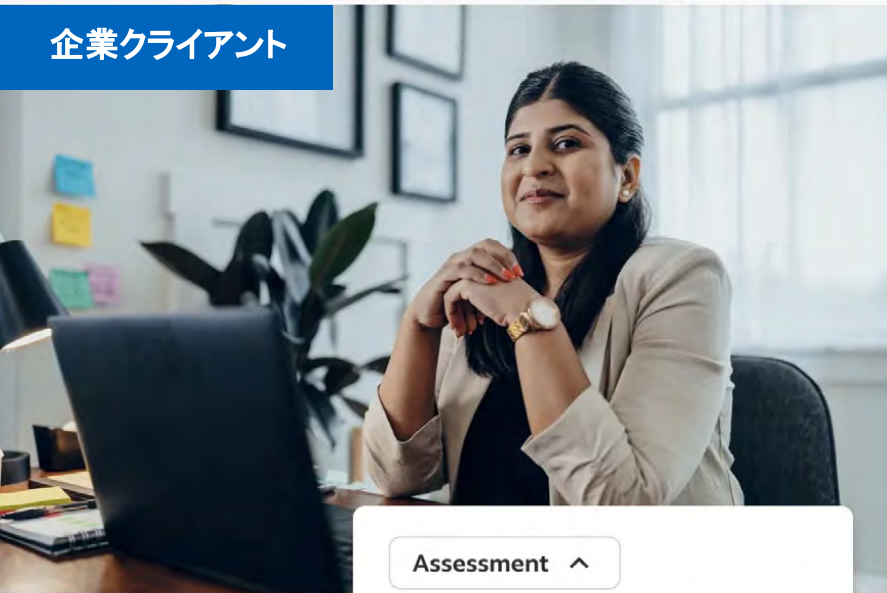
Languages

Skill: Data management

Invite to interview

(注) Indeed上における求人掲載が(a) 14日未満で、(b) 2022年11月1日から 2022年12月31日までの間に応募があった求人に対し、雇用主がIndeedで採用するまでの日数に、Indeed上でスキルテスト(Indeedアセスメント)を利用する場合とそうでない場合で、統計的に有意な差がありました。採用までの時間は、求人がIndeedに掲載された日から、雇用主がIndeedで候補者を採用したという理由で求人が終了した日までの差として定義しています。

企業クライアント



Assessment ^

Languages: English, Spanish

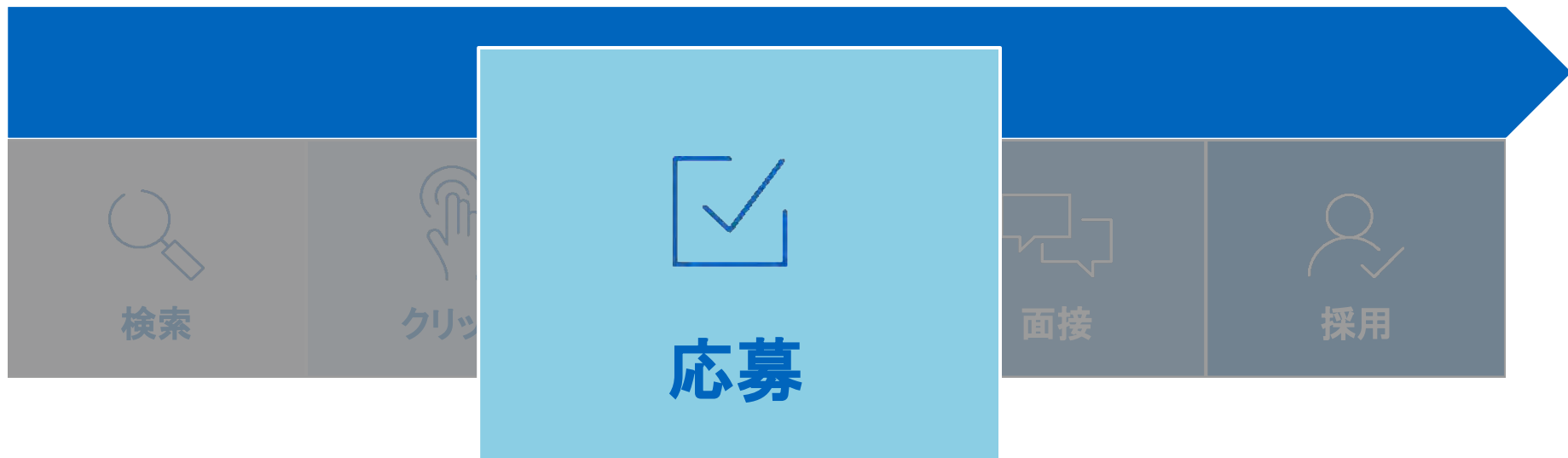
Data management

# 16%

速く  
採用が可能に

(注) Indeed上における求人掲載が(a) 14日未満で、(b) 2022年11月1日から 2022年12月31日までの間に応募があった求人に対し、雇用主がIndeedで採用するまでの日数に、Indeed上でスキルテスト(Indeedアセスメント)を利用する場合とそうでない場合で、統計的に有意な差がありました。採用までの時間は、求人がIndeedに掲載された日から、雇用主がIndeedで候補者を採用したという理由で求人が終了した日までの差として定義しています。

# 2030年度までに、就業までに掛かる時間<sup>(注1)</sup>を半分にする



(注1) Indeedの求人プラットフォームで就業したユーザーが就職活動を始めた時点から、採用オファーを獲得するまでの期間を指します。

(注2) 本ページに記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。

## Get Closer to the Hire



検索



クリック



応募



面接



採用

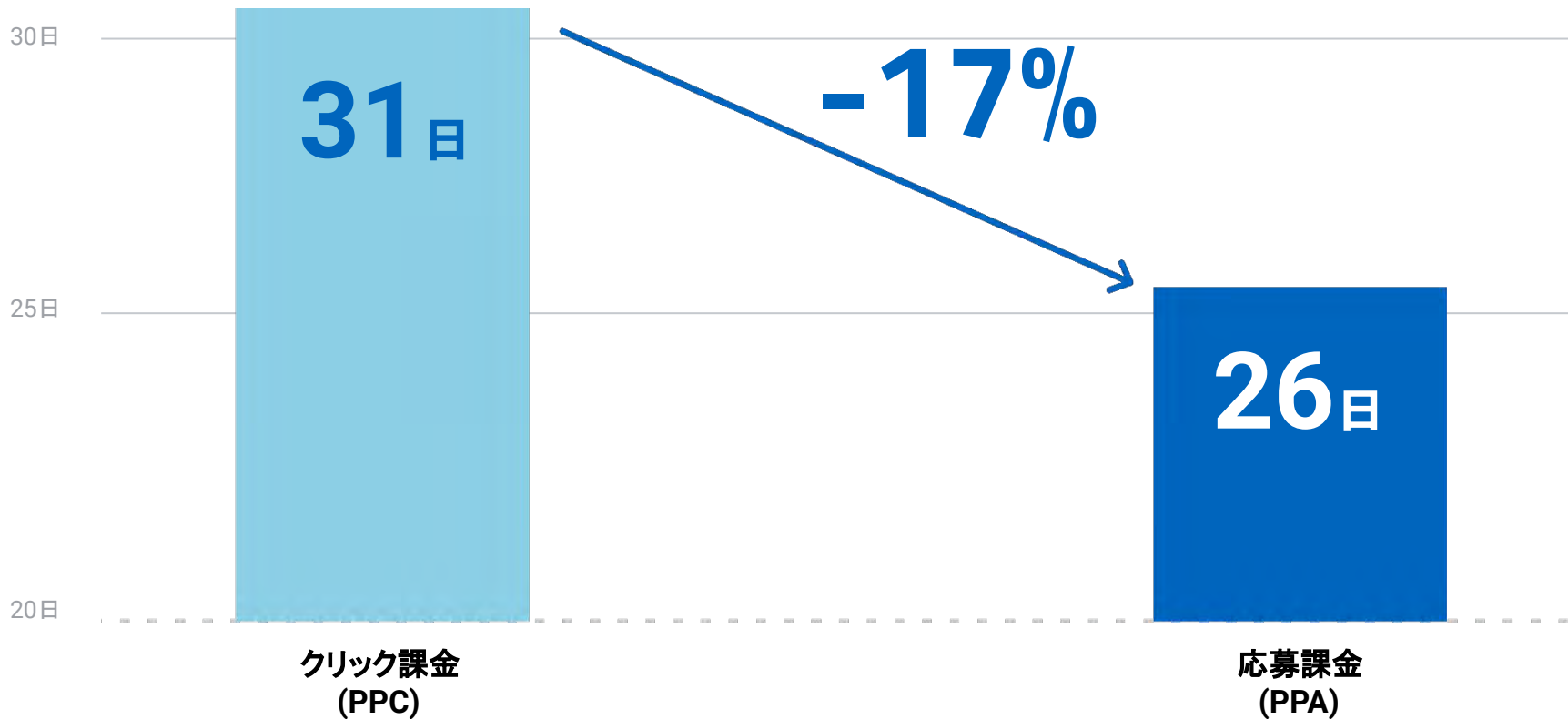


Pay per Click  
(PPC)

Pay Per  
Application  
(PPA)

(注) Pay Per Applicationは、雇用主が基準を満たす求職者の応募があった場合に支払う新しい料金モデル。Pay Per Clickは、Indeedの基本の料金モデルで、求職者が求人広告をクリックした際に雇用主が課金されます。

# PPAの利用で、就業までに掛かる時間が17%速く<sup>(注)</sup>



(注) 差分は、2022年1月から2023年1月までの間に米国のIndeed上で行われた採用について、求職者が (Indeed で採用された仕事に) 応募してから採用されるまでの期間に基づいて計算しています。分析されたデータセットは2つの料金モデル (応募に対する支払い、またはクリックに対する支払い) のいずれかを採用する、Indeedの有料求人のみが含まれています。

# プロダクトを通じた課題の解決が事業成長にもつながる

求職者



企業クライアント



# プロダクトを通じた課題の解決が事業成長にもつながる


求職者



企業クライアント





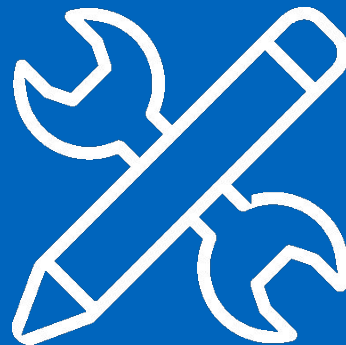


マッチングの精度や効率を  
上げるだけでは解決できない  
雇用市場の壁

# 世界中で共通の障壁になっている「学歴」



学歴

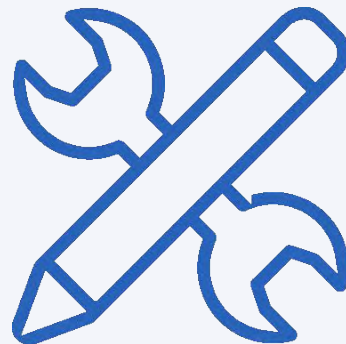


スキルや能力

# 世界中で共通の障壁になっている「学歴」



学歴

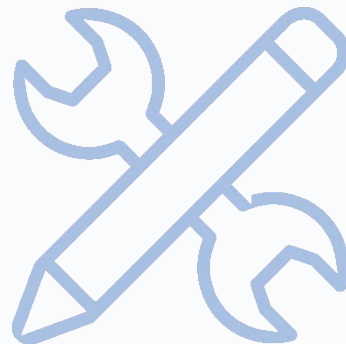


スキルや能力

# 世界中で共通の障壁になっている「学歴」



学歴



スキルや能力



障壁に直面する

約 **3,000** 万人の  
就業を支援 (注1)

by FY2030

(注1) 当社グループが運営する求人プラットフォーム上の応募を通じた就業、当社グループが支援するNPO等の団体を通じた就業等を含みます。2030年度に向けて、今後新たに発生する雇用市場の障壁に対して、その低減に向けた取組みを追加する可能性があります。

(注2) 本ページに記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。

## フォーカスする5つの障壁



学歴



犯罪歴(注3)



障がい者



軍隊経験(注4)



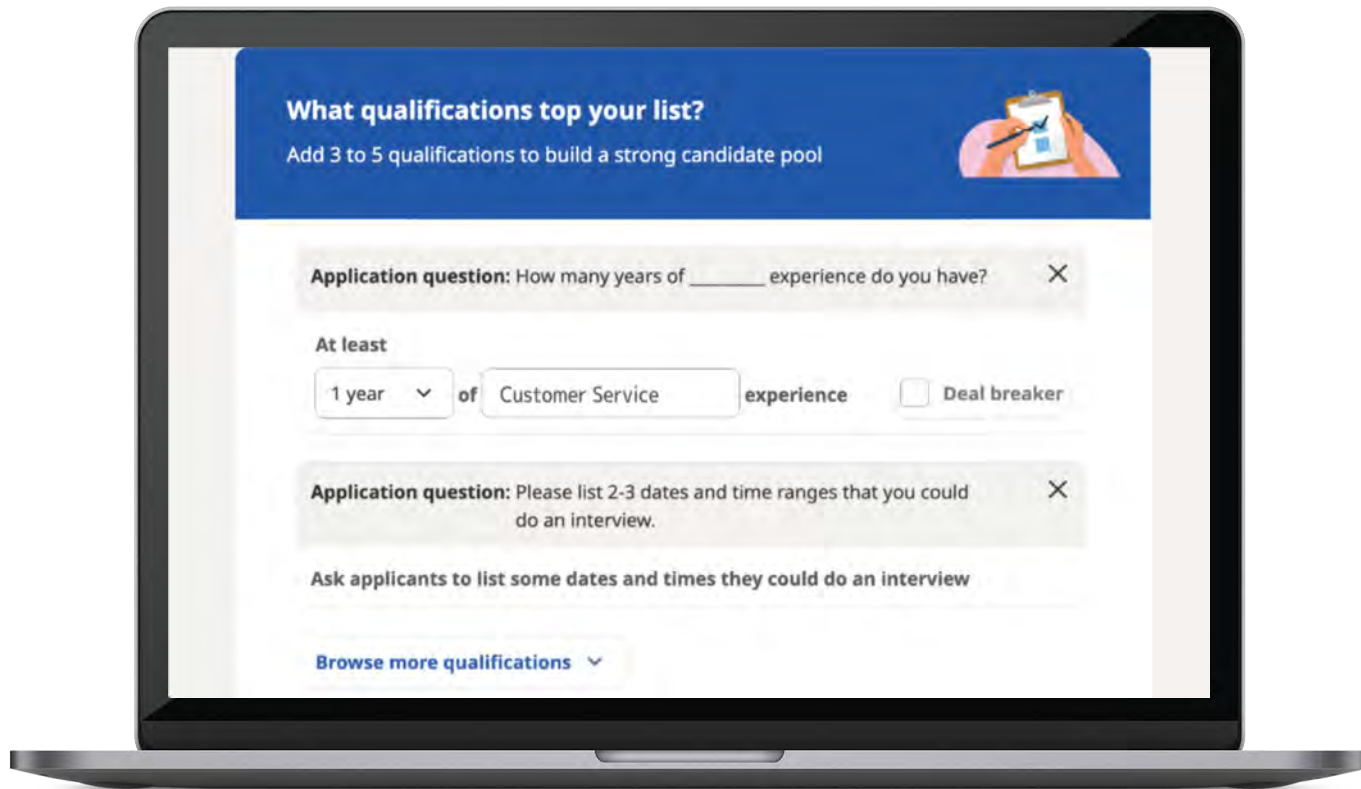
テクノロジー・  
交通手段へのアクセス(注5)

(注3) 米国では約7,000万人に犯罪歴があり(出典 The Sentencing Project)、犯罪歴がある求職者の失業率は米国平均の約5倍(出典 Prison Policy Initiative)です。


(注4) 2016年に行われた米国商工会議所財団の調査では、退役軍人の53%が退役後4か月以上にわたって、失業していることが分かっています。実際、当社のサービスにおいても、軍隊生活から市民生活に移行中の退役軍人は、軍で得たスキルや経験を雇用市場でうまくアピールできずに仕事探しに苦戦するケースが見受けられています。

(注5) インターネットに接続することができず求人プラットフォームにアクセスすることができない、面接や仕事に行くための交通手段がないといった、求職活動の機会を著しく限定する障壁を示します。

# 企業クライアントの求人情報作成画面



**What qualifications top your list?**  
Add 3 to 5 qualifications to build a strong candidate pool



**Application question:** How many years of \_\_\_\_\_ experience do you have? ✕

At least

1 year ▼ of Customer Service experience  Deal breaker

**Application question:** Please list 2-3 dates and time ranges that you could do an interview. ✕

Ask applicants to list some dates and times they could do an interview

[Browse more qualifications](#) ▼

# 企業クライアントの求人情報作成画面

**Application question:** What is the highest level of education you have completed? ×

**Minimum education level:**  Deal breaker

High school or equivalent

Associate

Bachelor's

Master's

Doctorate


# 企業クライアントの求人情報作成画面

Application question: What \_\_\_\_\_ qualification you have ×

Minimum education  Deal breaker

- High school
- Associate
- Bachelor's
- Master's
- Doctorate



**What qualifications top your list?** 

Add 3 to 5 qualifications to build a strong candidate pool

Application question: How many years of \_\_\_\_\_ experience do you have? ×

At least

of  experience  Deal breaker

Application question: Please list 2-3 dates and time ranges that you could do an interview. ×

Ask applicants to list some dates and times they could do an interview

[Browse more qualifications](#) ▼



# 企業クライアントの求人情報作成画面

**Application question:** What is the highest level of education you have completed? ✕

Minimum education level  Deal breaker

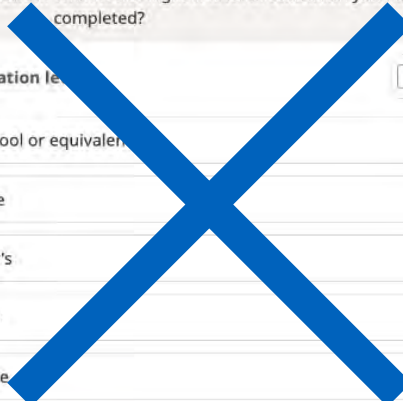
High school or equivalent


Associate

Bachelor's

Master's

Doctorate



**What qualifications top your list?** 

Add 3 to 5 qualifications to build a strong candidate pool

**Application question:** How many years of \_\_\_\_\_ experience do you have? ✕

At least

of  experience  Deal breaker

**Application question:** Please list 2-3 dates and time ranges that you could do an interview. ✕

Ask applicants to list some dates and times they could do an interview

[Browse more qualifications](#) ▼

## 「学歴」を求人情報の推奨項目から除外するテストを実施



「学歴」を応募要件としない求人が増加

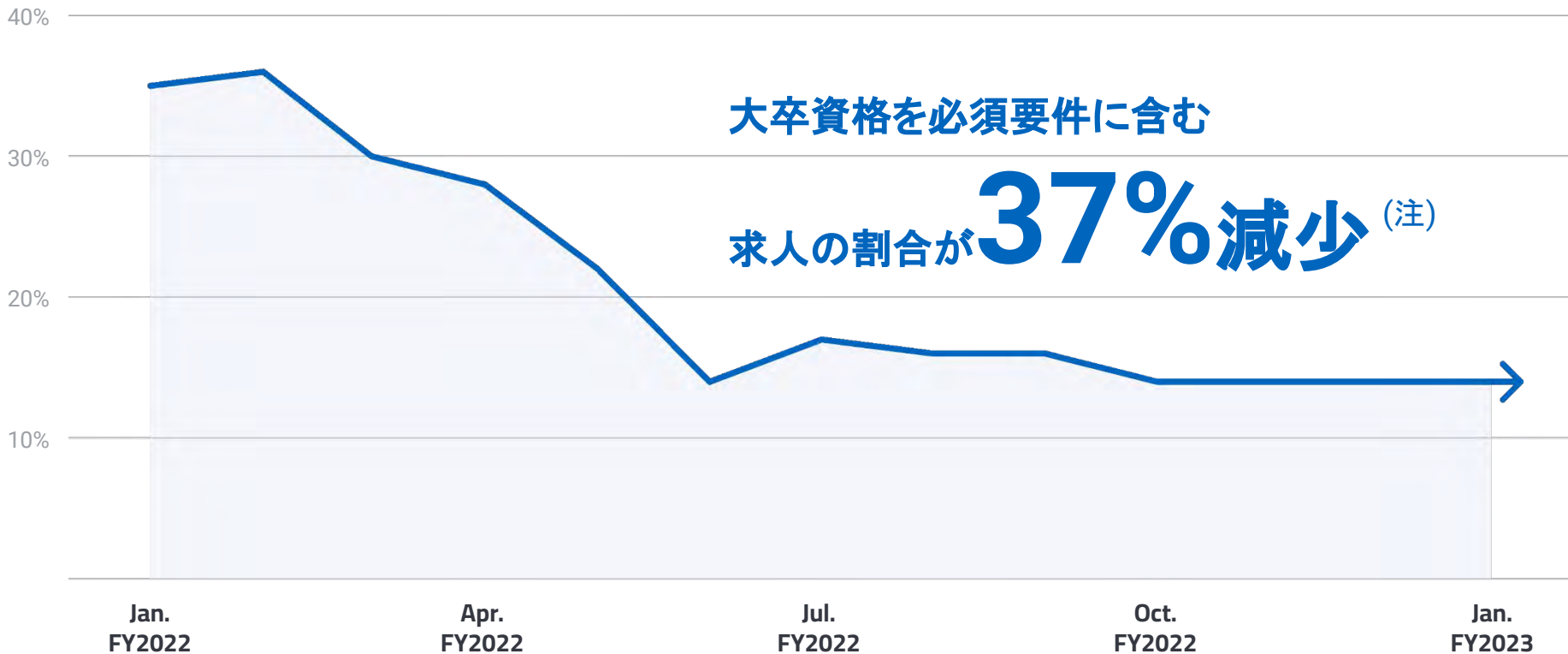


採用にネガティブな影響無し



応募者が増加

# 大卒資格を応募要件に含む求人情報の割合



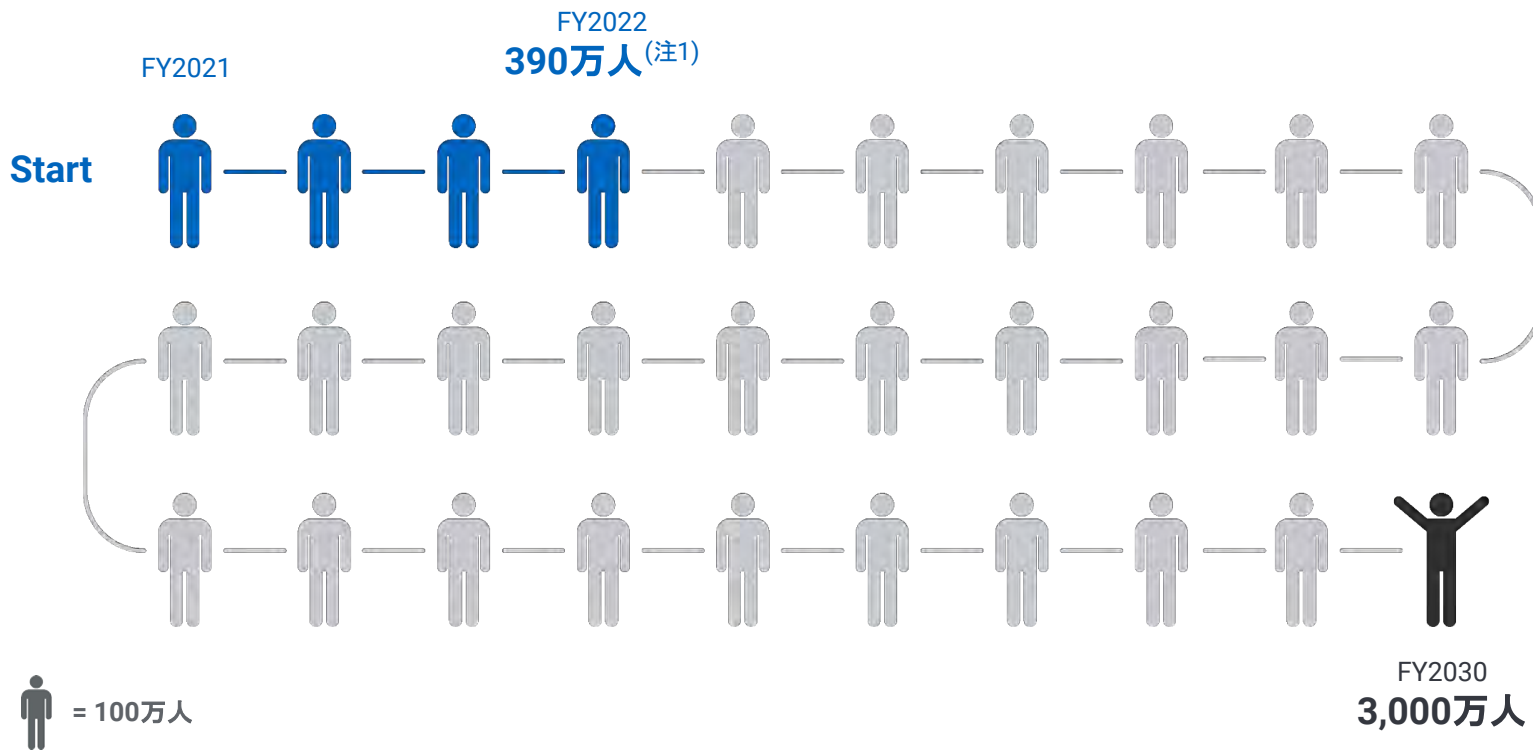
(注) 米国のIndeedで、学歴に関わるスクリーニング項目を少なくとも1つ含む求人情報の割合は、2022年5月時点の22%から、2023年1月に14%へ減少しました(減少割合は37%)。

# 大卒資格を応募要件に含む求人情報の割合



(注) 米国のIndeedで、学歴に関わるスクリーニング項目を少なくとも1つ含む求人情報の割合は、2022年5月時点の22%から、2023年1月に14%へ減少しました (減少割合は37%)。

# 障壁に直面する求職者390万人の採用を実現



(注1) 2021年5月1日から2023年3月31日までの間に、採用シグナルの測定を通して、世界中の求職者及び雇用主からIndeed上で報告された就業データに基づいています。学歴、犯罪歴、軍隊経験、障がいの有無、または求職活動のために必要なパソコンやインターネット等を持っていないという雇用市場の障壁のうち、少なくとも1つに直面した求職者の就業数の累計です。

(注2) 本ページに記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。

女性比率<sup>(注1)</sup>

約 50 %

by FY2030



(注1) 取締役会構成員・上級管理職・管理職・従業員の女性比率です。上級管理職は、当社及びマッチング&ソリューション事業においては執行役員/専門役員、HRテクノロジー事業と人材派遣事業においては主要子会社社長・重要機能トップを指します。管理職・従業員の女性比率は、リクルートホールディングス、全事業統括会社及び各事業配下の主要会社について集計しています。管理職は、部下を持つすべての管理職を指します。取締役会構成員は、取締役及び監査役の合計です。

(注2) 本ページに記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。



## 取締役会の多様性<sup>(注2)</sup>



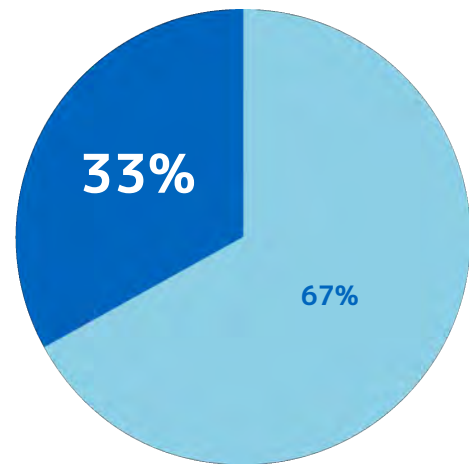
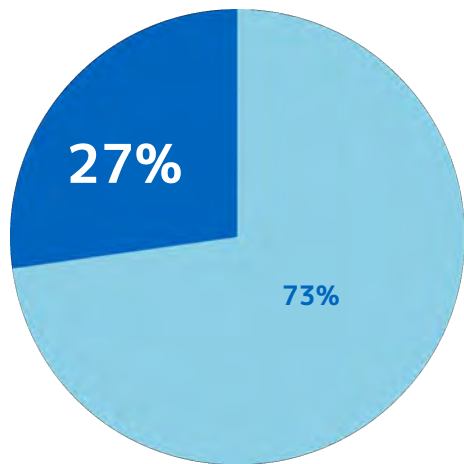
ジェンダー

● 女性

● 男性

2022年7月

2023年7月



女性比率<sup>(注1)</sup>  
約 **50%**  
by FY2030

(注1) 取締役会構成員・上級管理職・管理職・従業員の女性比率です。上級管理職は、当社及びマッチング&ソリューション事業においては執行役員/専門役員、HRテック/ロジ事業と人材派遣事業においては主要子会社社長・重要機能トップを指します。管理職・従業員の女性比率は、リクルートホールディングス、全事業統括会社及び各事業配下の主要会社について集計しています。管理職は、部下を持つすべての管理職を指します。取締役会構成員は、取締役及び監査役の合計です。

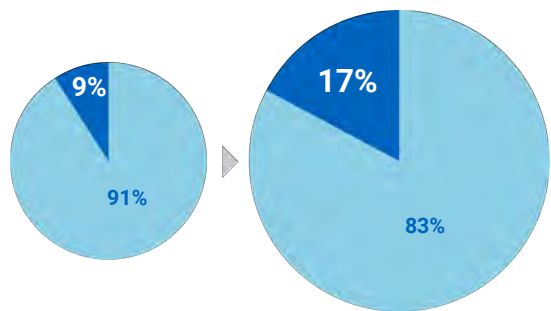
(注2) 取締役会の女性比率は、2022年と2023年の7月1日時点。2023年6月開催予定の定時株主総会の選任議案が承認されれば、約33%となります。

(注3) 本ページに記載の年数は、その年の4月1日に開始し、翌年3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。

# ジェンダー以外の多様性も向上

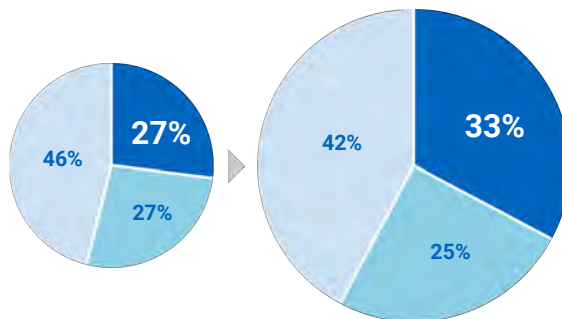
## 国籍

● その他 ● 日本



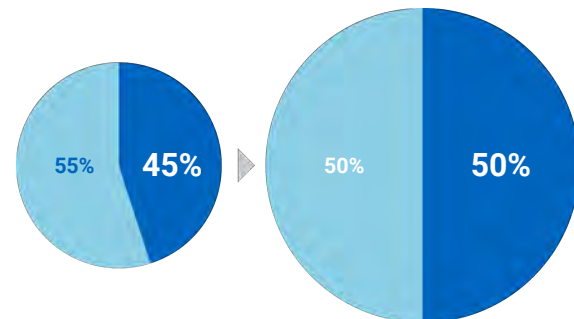
## 年齢

● 40代以下 ● 50代 ● 60代以上



## 独立性

● 独立 ● 非独立





**7月4日(火)**

**16:00~**

ESG Fireside Chat(座談会)  
を開催します。



## 将来見通しに関する注意事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、個人ユーザーの嗜好及び企業クライアントのニーズの変化、他社との競合、法規制の変化、為替レートの変動、気候変動を含む地球環境の変化、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響、大規模自然災害の発生その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、将来見通しに関する記述に過度に依拠することのないようお願いします。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。

## 外部資料に関する注意事項

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。

## 本資料の利用に関する注意事項

本資料は、一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されたものです。本資料及びその記載内容について、第三者が、当社の書面による事前の同意なしに、その他の目的で公開し又は利用することはできません。当社は、本資料に含まれる情報の正確性又は完全性について表明するものではなく、本資料の使用から生じるいかなる損失又は損害についても責任を負いません。