Recruit Holdings Co., Ltd.

Investor Presentation

2023年11月

注意事項

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、法規制の変化環境、為替レートの変動、気候変動を含む地球環境の変化、新型コロナウィ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。

ミッション

まだ、ここにない、出会い。
より速く、シンプルに、もっと近くに。

「こんなことができたら便利だろうな」という願望や、
「この作業をもっと速く、簡単にできないだろうか」という疑問に対して、
テクノロジーを活用した新たなやり方でひたすら挑戦することの繰り返し
だったように思います。

いでこば ひさゆき
出木場 久征
代表取締役社長兼 CEO

リクルートグループの紹介[注1]

個人ユーザーと企業クライアントへ
「まだ、ここにない、出会い。」を届ける

創業
1960年

本社所在地
東京

従業員数[注2]
51,757名

売上収益[注3]
3.42兆円

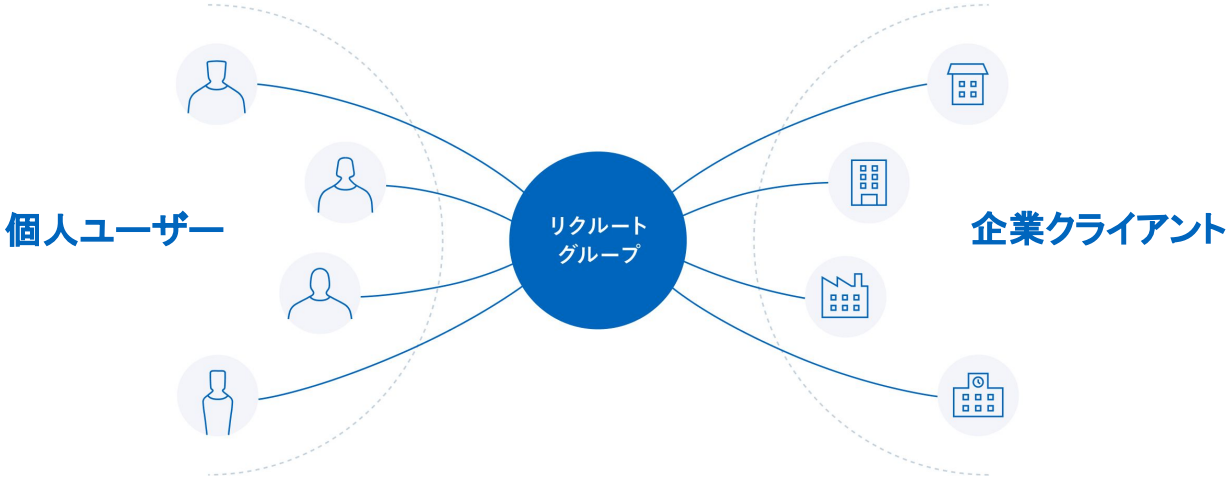
調整後EBITDA[注3, 4]
5,450億円

調整後EPS[注3, 5]
199.35円

(注1) ㈱リクルートホールディングス及び連結子会社
(注2) 2022年3月31日現在 (HR テクノロジー:13,161, マッチング＆ソリューション: 21,526, 人材派遣: 16,934, 全社(共通): 136)
(注3) 2023年3月期の連結実績。2023年3月期より調整後EBITDA及び調整後EPSの計算式を変更しましたが、本資料の数値は新計算式を適用
(2022年3月期第4四半期のFAQ参照)
(注4) 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
(注5) 調整後EPS :調整後当期利益/((期首発行済株式総数＋期末発行済株式総数)/2ー(期首自己株式数＋期末自己株式数)/2)
(注6) 調整後当期利益 : 親会社の所有者に帰属する当期利益±非経常的な損益(非支配持分帰属分を除く)±非経常的な損益(非支配持分帰属分を除く)の一部に係る税金相当額
(注7) 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

ビジネスモデル

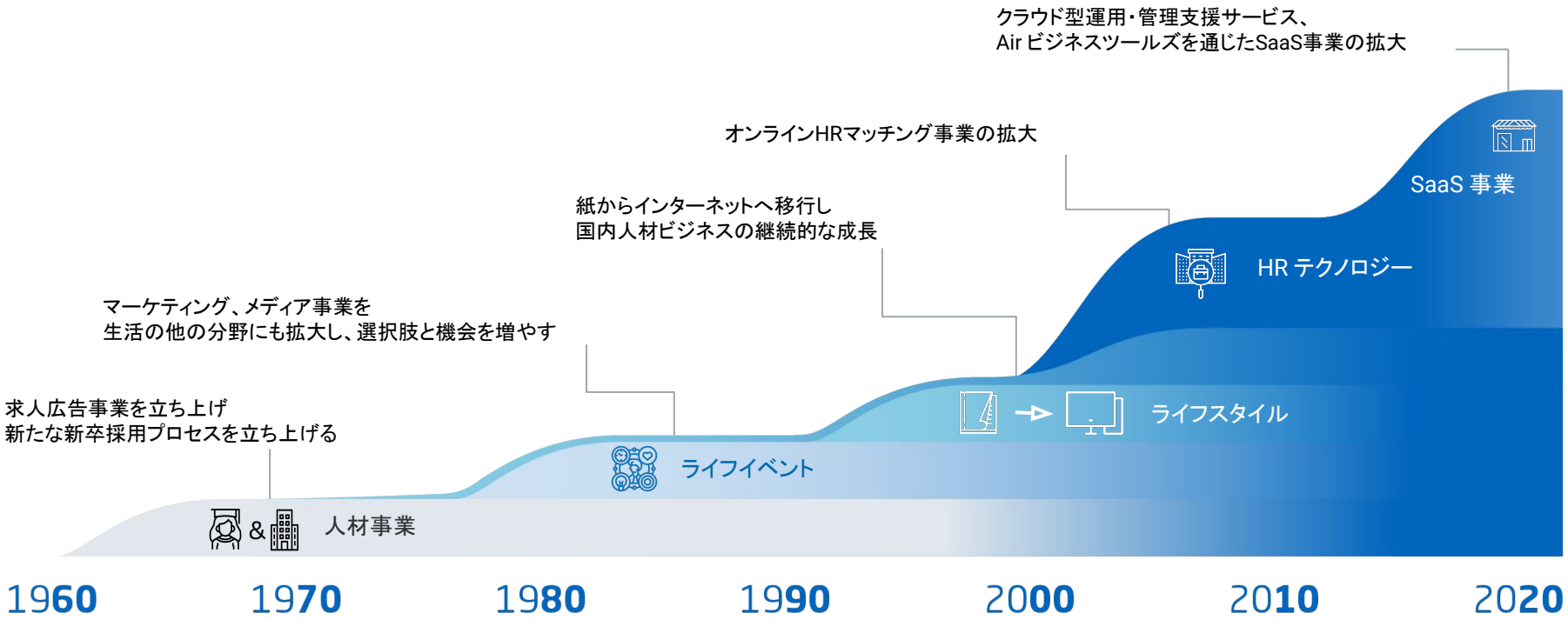
個人ユーザーと企業クライアントへの最適なマッチングソリューション提供の歴史



人材　住宅　美容　旅行　結婚　飲食

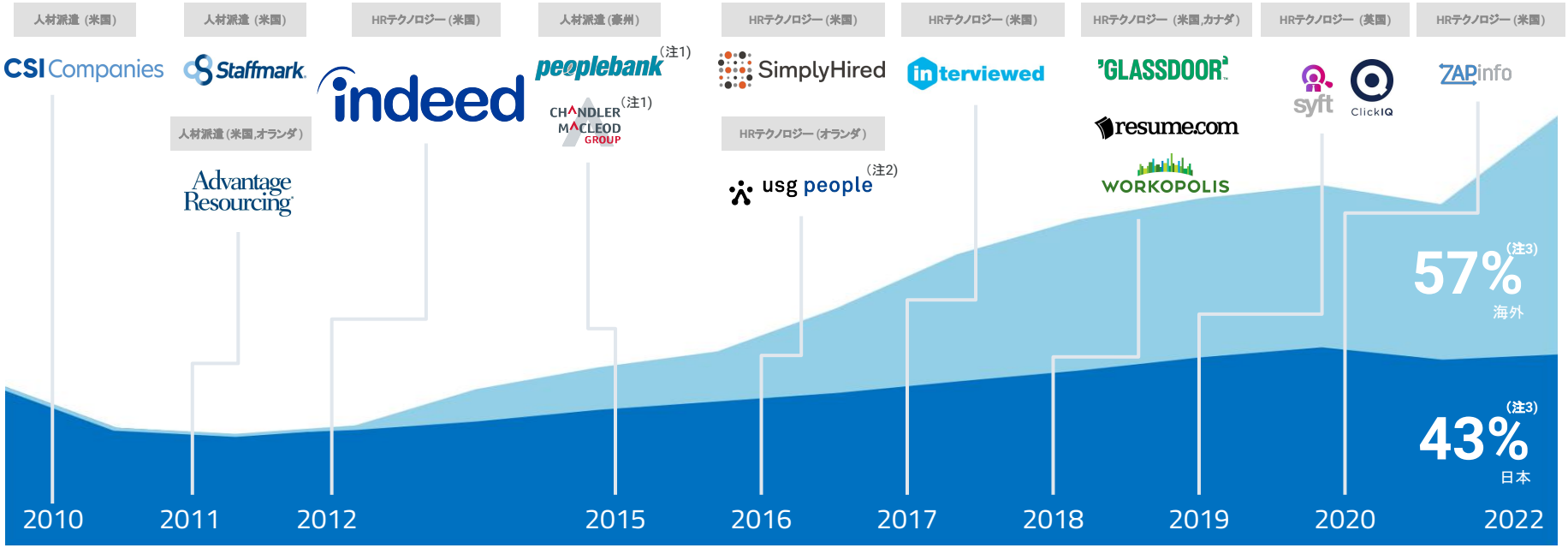
人材採用、ライフイベント、ライフスタイルにおけるマッチングプラットフォーム

事業拡大、デジタルトランスフォーメーションとディスラプションの実績



M&Aを通じた人材マッチング事業の海外展開

2023年3月期の
連結売上収益
3兆4,295億円



(注1) Peoplebank及びChandler Macleod Groupは、2021年11月にブランド名をRGF Staffing APEJに変更しました。
(注2) USG People Holdings B.V.は2021年4月に社名をRGF Staffing the Netherlands B.V.に変更し、その他 USG People のグループ会社は2021年3月にブランド名をRGF Staffingに変更しました。
(注3) 日本及び海外の売上比率は、2023年3月期の売上収益を基に計算した数値です。

まだ、ここにない、出会い。
より速く、シンプルに、もっと近くに。

RECRUIT

01 **ビジネスモデル**
個人ユーザーと企業クライアントへの最適なマッチングソリューション提供の歴史

02 **経営戦略**
当社の強みと将来における機会を融合させた3つの戦略の柱

03 **マネジメントチームとキャピタルアロケーション方針**

各事業の主な事業内容

	HR テクノロジー事業	マッチング＆ソリューション事業		人材派遣事業
		販促領域	人材領域	
サービス内容	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、情報コミュニティの提供	日本国内でマッチングプラットフォームや業務・経営支援SaaSの提供		日本、欧州、米国、豪州における人材派遣サービス
ブランド	indeed GLASSDOOR	SUUMO HOT PEPPER Beauty じゃらん ゼクシィ HOT PEPPER グルメ Air BUSINESS TOOLS	リクナビ タウンワーク TOWNWORK リクナビNEXT RECRUIT AGENT	RECRUIT リクルートスタッフィング STAFF SERVICE GROUP RGF Staffing Staffmark Group CSI Companies RGF Staffing APEJ
課金体系	ペイフォーパフォーマンス サブスクリプション課金	広告掲載課金 トランザクション課金		スタッフ派遣料

まだ、ここにない、出会い。
より速く、シンプルに、もっと近くに。

RECRUIT

01 **ビジネスモデル**
個人ユーザーと企業クライアントへの最適なマッチングソリューション提供の歴史

02 **経営戦略**
当社の強みと将来における機会を融合させた3つの戦略の柱

03 **マネジメントチームとキャピタルアロケーション方針**

経営戦略

当社の強みと将来における機会を融合させた 3つの戦略の柱

RECRUIT

1

Simplify Hiring

人材マッチング市場における
プロセスの改善とスピードの
圧倒的向上

2

Help Businesses Work Smarter

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

3

Prosper Together

ステークホルダーとの
共存共栄を通じた持続的な成長

1

Simplify Hiring

人材マッチング市場における
プロセスの改善とスピードの圧倒的向上

RECRUIT

リクナビ　リクナビNEXT　タウンワークWORK　RECRUIT AGENT　RECRUIT リクルートスタッフィング

indeed

We help people get jobs

GLASSDOOR

The new home for workplace conversations

STAFF SERVICE GROUP　RGF Staffing　CSI Companies　Staffmark Group　RGF Staffing APEJ

「もっと簡単に
よりよい仕事に就ける
世界を実現したい」

出木場 久征
代表取締役社長 兼 CEO

Simplify Hiring実現へのビジョン

求職プロセス、採用プロセスの革新を推進

現在

煩雑、手作業が多い、時間がかかる

未来

就業をより簡単に早く実現させる

成長を続ける人材マッチング市場

3つのSBUを通じた事業展開

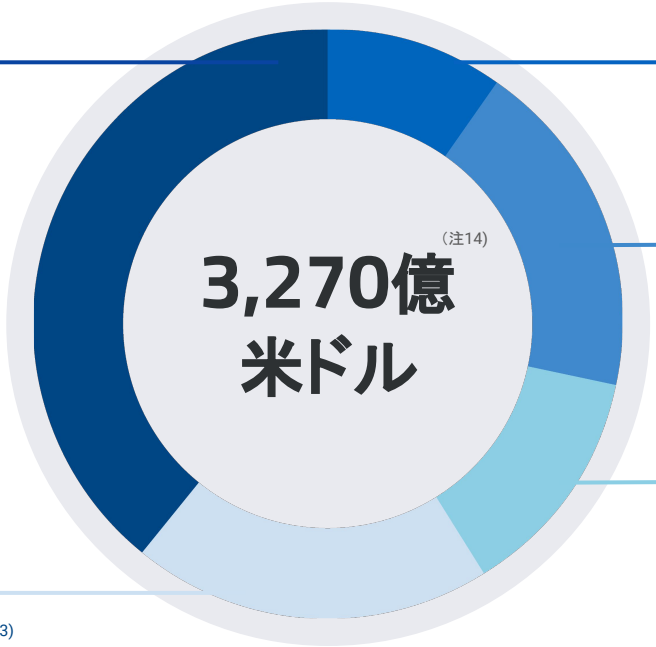
人材派遣市場
1,280億米ドル（注8, 9, 10）

求人広告及び採用ツール市場
320億米ドル（注3, 4）

人材紹介市場
610億米ドル（注5, 6, 7）

エグゼクティブサーチ市場
420億米ドル（注5, 6, 7）

採用オートメーション市場
640億米ドル（注11, 12, 13）



注記は40ページ、41ページに記載

人材マッチング市場の定義

各市場の概要

求人広告及び採用ツール市場 (注3, 4)	企業クライアントの求人広告掲載や候補者のソーシング、企業ブランディングをサポートするオンライン及びオフラインのツールやサービス
人材紹介市場 (注5, 6, 7)	成功報酬型の正社員向け人材紹介サービス
エグゼクティブサーチ市場 (注5, 6, 7)	着手金をエージェントに支払った上で主にエグゼクティブを採用するサービス
人材派遣市場 (注8, 9, 10)	派遣会社が派遣スタッフの募集や雇用を行い企業クライアントへ提供するサービス
採用オートメーション市場 (注11, 12, 13)	企業クライアントが人材採用のために社内リソースに費やしている金額のうちどの程度が第三者による採用オートメーションサービスに代替可能であるかを推定して算出

注記は40ページ、41ページに記載

HRマッチング業界の長期的な成長を支えるトレンド

- 労働市場の逼迫
- オンライン採用プロセス
- AIと自動化 (採用プロセスにおけるデータ活用)
- 採用業務のアウトソーシング
- 人材のグローバル化
- フレキシブルな働き方
- 人材の流動性の高さ
- 従業員の多様性

マッチングの質とスピードを向上させる

人材マッチング事業におけるデータ及びテクノロジーの活用

- **2億4,500万** 登録レジュメ数(注1)
- **8.5億** 企業評価・レビュー数(注2)
- **4億3,500万** 事前審査の受験実績(注3)
- **3,000万** 求人広告掲載数(注4)

(注1) 参照元:2023年3月31日時点でIndeedに登録されている検索可能なレジュメの総数に関する社内データ
(注2) 参照元:2023年3月31日時点でIndeedに掲載されている情報に関する社内データ
(注3) 参照元:2023年3月31日時点の求職者によるIndeed Assessmentsの累計完了数に関する社内データ
(注4) 参照元:2023年3月においてIndeedに掲載されていた求人数の一日当たり平均

HRテクノロジー: グローバル人材マッチング市場

世界有数の求人情報検索サイト

indeed

世界有数の求人検索エンジン(注1)

求職者

シンプルでスピーディー
かつ人間らしさを
重視した求職活動

企業クライアント

採用に掛かる
コストと時間の削減

GLASSDOOR

企業情報を提供する求人プラットフォームのリーダー

ユニークビジター

Indeed: 3億5,000万人以上(注2)

Glassdoor: 5,500万人以(注3)

350万社以上(注4)

(注1) comScoreに基づく2023年3月の訪問数
(注2) 社内データに基づく2023年4月から2023年9月までの期間にIndeedのウェブサイトを訪問したクッキーIDの月間平均数
(注3) Google Analyticsを用いた社内データに基づく2022年10月から2023年3月までの期間におけるGlassdoorのウェブサイトを訪問したクッキーIDの月間平均数クチコミ
(注4) 2022年1月から2022年12月までの期間にIndeedのプロダクトに課金、またはIndeedに直接求人広告を掲載した採用実施組織数に基づく社内データであり、同一企業クライアントに複数の採用実施組織がある場合は複数カウント

Pillar 1: Simplify Hiring

1分当たりの平均採用者数(注)

18名

2021年

23名

2022年

約 +30 % YoY

(注) 1分当たりの採用者数は、2021年の約18名から、2022年の約23名へ増加しました（増加割合は約30%）。算出方法については、2023年3月期 決算短信〔IFRS〕(連結)の P19をご覧ください。

HR Technology Flywheelの活用

人材マッチング市場の革新と3つのSBUの協働

人材派遣

indeed flex

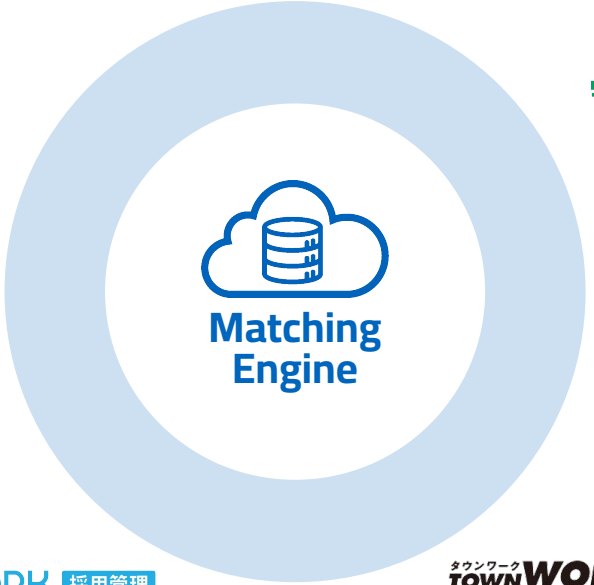
indeed

HRテクノロジー

RGF Staffing

GLASSDOOR

RECRUIT AGENT



リクナビNEXT

FromAnavi

リクナビ

AirWORK 採用管理

タウンワーク TOWNWORK

マッチング＆ソリューション

Pillar 1: Simplify Hiring

採用プロセスの自動化

採用プロセスにおける非効率を解消

採用プロセス（従来の流れ）

求職者
全候補者のうち面接まで辿り着くのは僅か12%（注1）

企業クライアント
マニュアル作業の内80%は応募から面接へ進む過程で発生（注2）

検索	クリック	応募	面接	採用
		履歴書の作成	候補者の評価	合格通知
		面接前のスクリーニング質問	候補者の選別	条件交渉
		社員口コミのチェック	候補者への連絡	内定受諾
		比較検討	面接枠の設定	身元調査
		面接準備	面接内容の評価	オンボーディング

より採用を近づける（当社ソリューション）

検索 → クリック → 応募 → 面接 → 採用

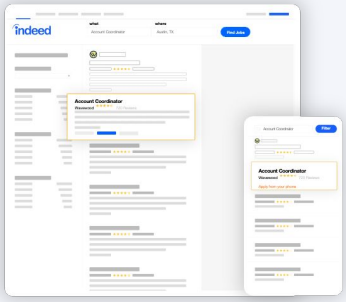
indeed®

(注1) 参照元: In 2018 - JobVite 2019 Recruiting Benchmark Report
(注2) 米国における社内データ

Pillar 1: Simplify Hiring

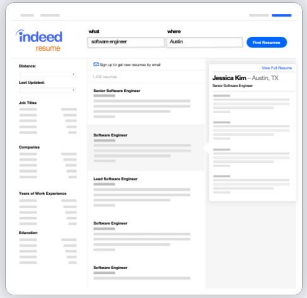
採用プロセスを一気通貫で管理する

ペイフォーパフォーマンス：広告、レジュメ、Indeed Hiring Platform、採用企業のブランディング(注)



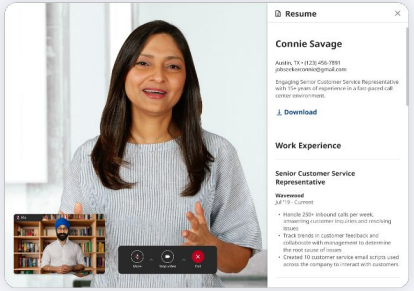
INDEED 求人広告

優秀な人材の発掘と質の高い応募者の獲得



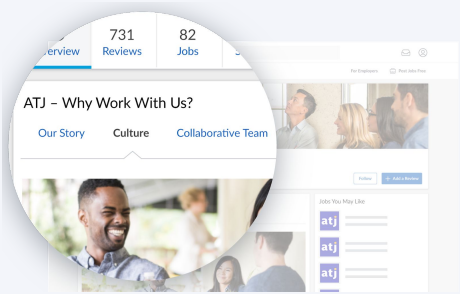
INDEED レジュメ

あなたにイチオシの人材と直接繋がる



INDEED HIRING PLATFORM

自動化による採用活動の迅速化



GLASSDOOR 企業ブランディング

働きがいのある会社であることをアピール

(注) 現在リリースされている全てのIndeedとGlassdoorに関する商品を表しているわけではありません。

2

Help Businesses Work Smarter

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

RECRUIT

リクナビ
リクナビNEXT
タウンワーク TOWNWORK
RECRUIT AGENT
Air BUSINESS TOOLS
suumo
HOT PEPPER Beauty
じゃらん
ゼクシィ
HOT PEPPER グルメ

業務プロセスの効率化

企業クライアントの煩雑な事務作業や業務工程を Air ビジネスツールズが代替

Pillar 2: Help Businesses Work Smarter

テクノロジーで進化するビジネスモデル

マッチングプラットフォームに SaaSを組み合わせたエコシステムで、アクション数の最大化

Simplify Business Processes

人材マッチングサービス

Matching Engine

RGF Staffing / indeed / indeed flex / GLASSDOOR / RECRUIT AGENT / リクナビNEXT / FromAnavi / リクナビ / AirWORK 採用管理 / タウンワークTOWNWORK

業務支援SaaS

Air BUSINESS TOOLS

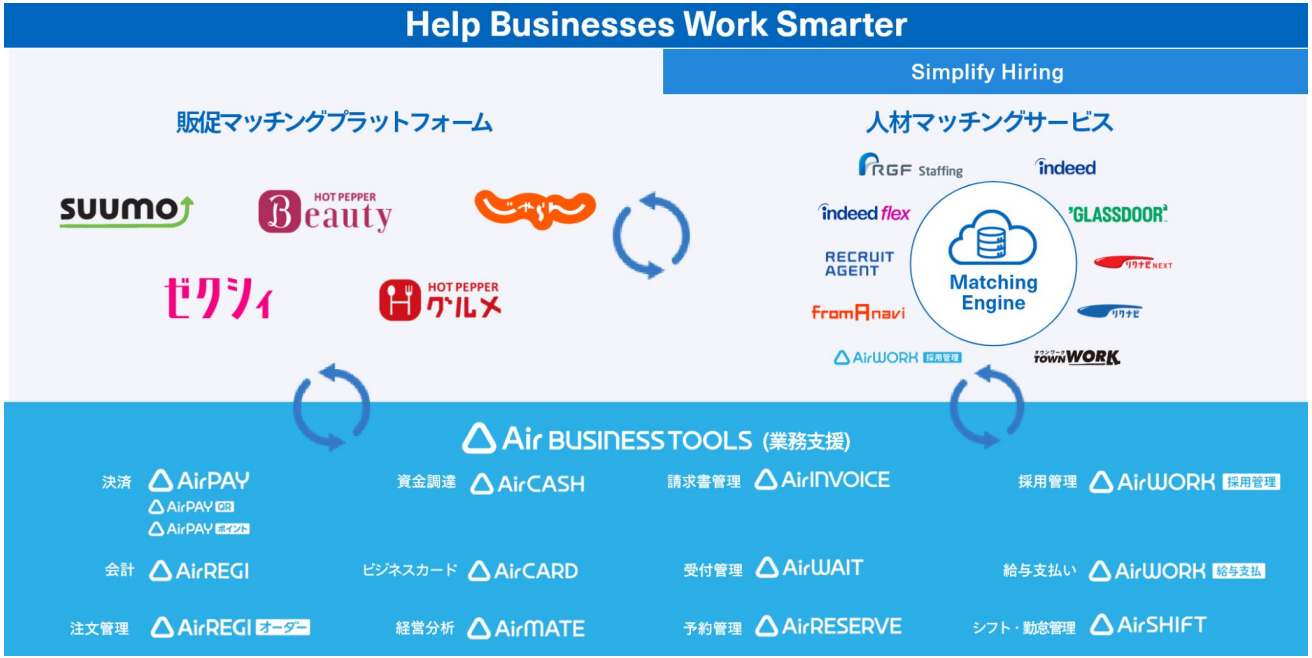
販促マッチングプラットフォーム
&
バーティカル業務支援SaaS

住まい	美容	旅行	結婚	飲食	
SUUMO	HOT PEPPER Beauty / SALON BOARD	じゃらん	ゼクシィ	HOT PEPPER グルメ / Restaurant BOARD	その他

国内最大級のマッチングプラットフォーム

Help Businesses Work Smarterを実現するエコシステム

人の流れ、モノ・サービスの流れ、決済の効率化を実現するエコシステム



Help Businesses Work Smarterの実現を後押しするトレンド

- 少子高齢化による労働力人口の減少
- デジタルトランスフォメーションによる労働生産性向上の必要性

FY2022 KPI実績

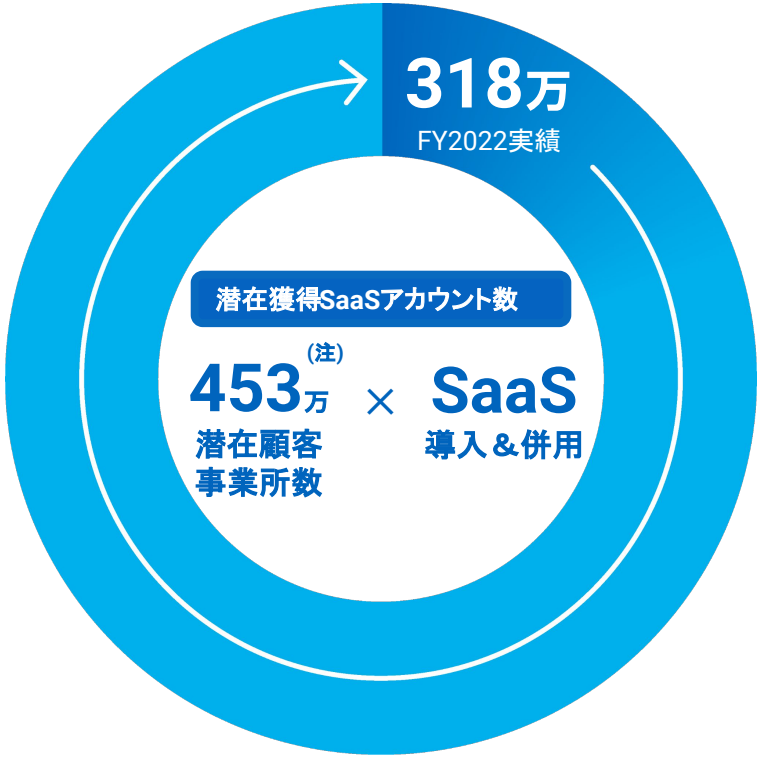
3つのKPIが連鎖的に拡大、最大化、維持される

個人ユーザーのアクション数(注1)	SaaS利用アカウント数(注2)	決済流通額(注3)
4.2億件(注4)	318万(注5)	1.3兆円(注4)

(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(決済流通額のうちの、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潜在顧客事業所数

既存サービスの更なる普及と新サービスのローンチを通じたアカウント数拡大に大きな白地あり



(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。

3

Prosper Together

ステークホルダーとの
共存共栄を通じた持続的な成長

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(注2)

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(注3)
- 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(注4)

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(注5)

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(注6)

(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。

まだ、ここにない、出会い。
より速く、シンプルに、もっと近くに。

RECRUIT

01 **ビジネスモデル**
個人ユーザーと企業クライアントへの最適なマッチングソリューション提供の歴史

02 **経営戦略**
当社の強みと将来における機会を融合させた 3つの戦略の柱

03 **マネジメントチームとキャピタルアロケーション方針**

役員紹介

峰岸 真澄
代表取締役会長 兼 取締役会議長

出木場 久征
代表取締役社長 兼 CEO

HRテクノロジー事業

瀬名波 文野
取締役 兼 常務執行役員 兼 COO

Rony Kahan
取締役

泉谷 直木
社外取締役

十時 裕樹
社外取締役

本田 桂子
社外取締役

Katrina Lake
社外取締役

強固な財務基盤を活用した戦略的な投資及び株主還元

01 既存事業の継続的な成長に資する投資

02 安定的な配当の継続的な実施

03 人材マッチング市場におけるHRテクノロジー事業を中心とした戦略的M&A

04 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

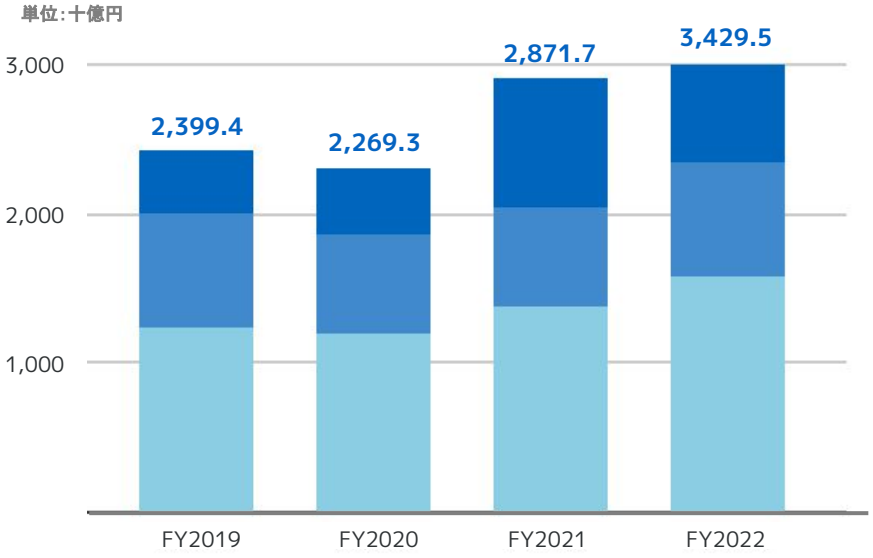
(注) 資本効率について、ROE15%の水準を目安として設定しています。
個別の投資案件の実行の是非を判断する際は、資本コストを上回るハードルレートを適用する等、資本効率の実現に取組んでいます。

Appendix

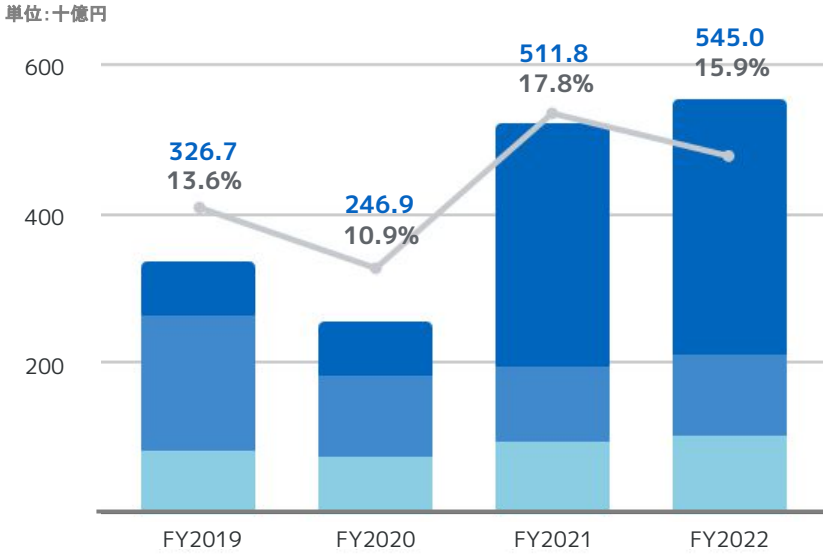
Appendix:

連結業績推移

売上収益



調整後EBITDA & 調整後EBITDAマージン (注1)



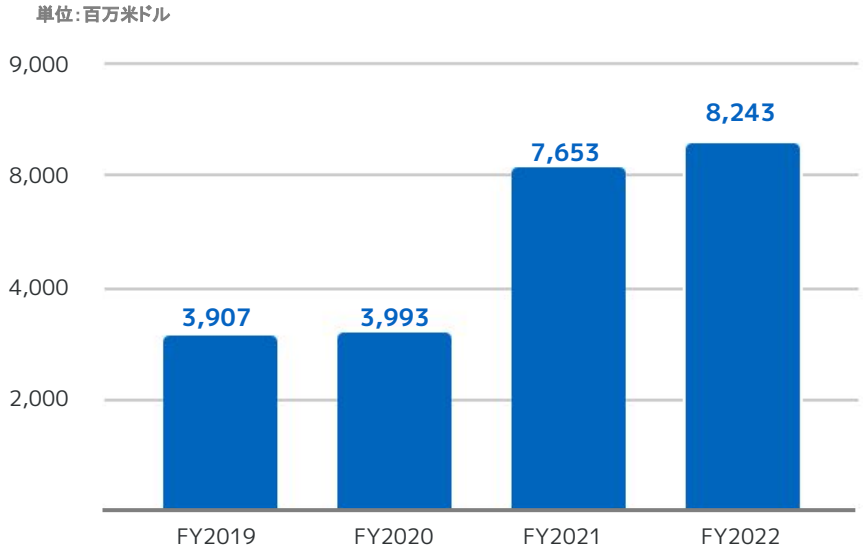
HRテクノロジー　マッチング＆ソリューション　人材派遣　調整後EBITDAマージン

(注1) 2023年3月期より、調整後EBITDAの調整項目を変更しています。2019年度及び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

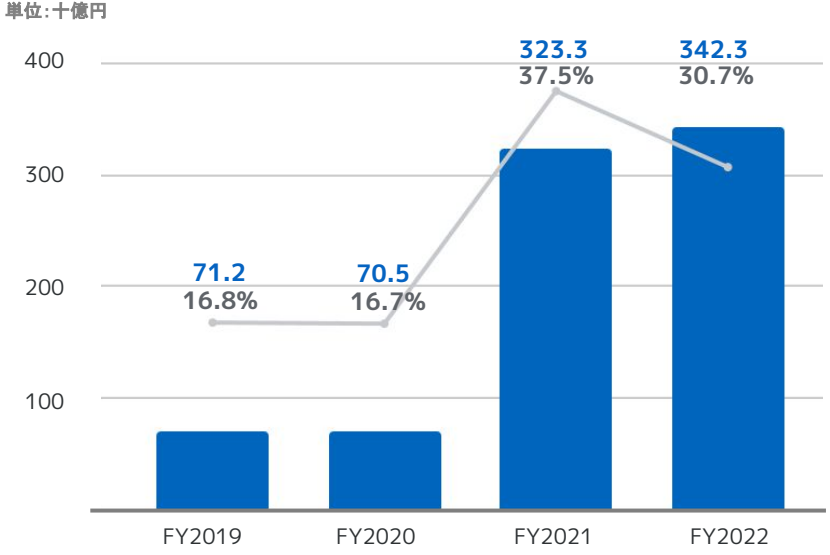
Appendix:

HRテクノロジー事業　業績推移

売上収益



調整後EBITDA & 調整後EBITDAマージン (注1)



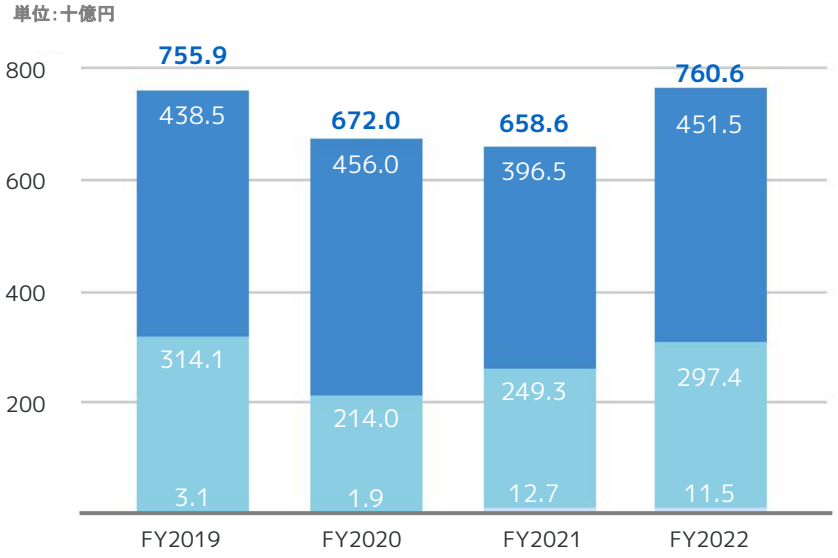
● 調整後EBITDAマージン

(注1) 2023年3月期より、調整後EBITDAの調整項目を変更しています。2019年度及び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

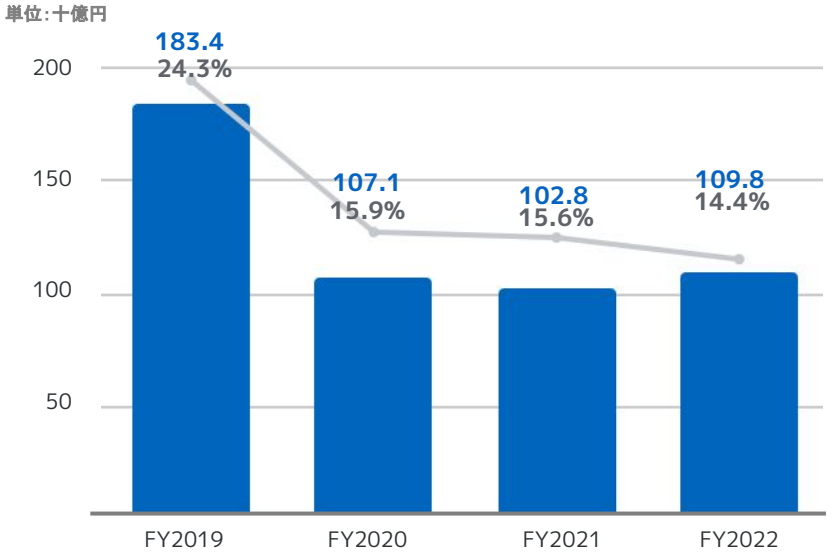
Appendix:

マッチング&ソリューション事業　業績推移

売上収益



調整後EBITDA & 調整後EBITDAマージン (注1)



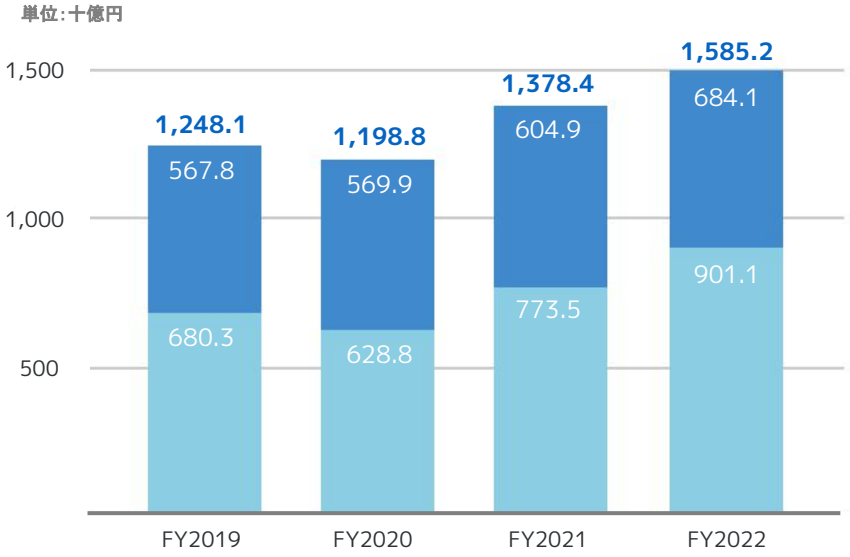
● 販促領域　● 人材領域　● その他/消去　● 調整後EBITDAマージン

(注1) 2023年3月期より、調整後EBITDAの調整項目を変更しています。2019年度及び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

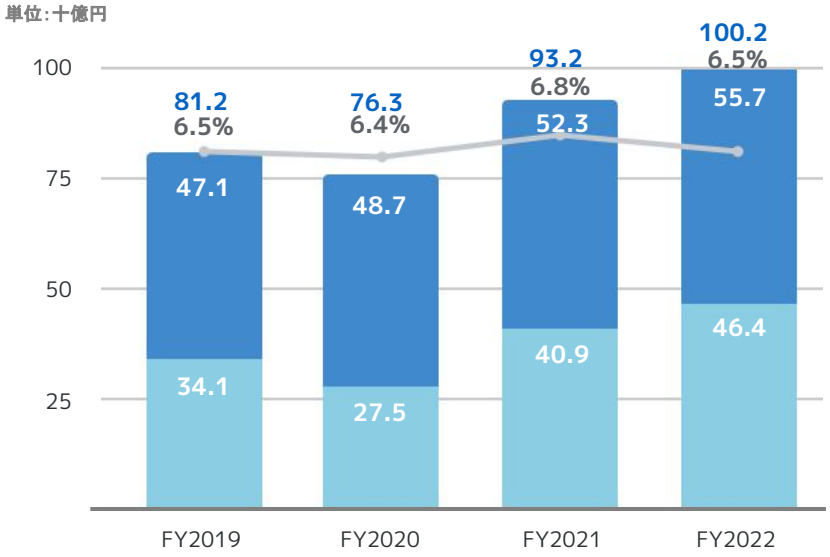
Appendix:

人材派遣事業　業績推移

売上収益



調整後EBITDA & 調整後EBITDAマージン (注1)



● 日本　● 欧州、米国及び豪州　● 調整後EBITDAマージン

(注1) 2023年3月期より、調整後EBITDAの調整項目を変更しています。2019年度及び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

Appendix:

注記

15、16ページ

（注1） 当社グループは当該領域において法的規制が存在する可能性を認識しており、それらの規制を遵守するよう努めています。

（注2） 本項に記載する、求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、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、採用オートメーション市場において企業クライアントが人材採用のために社内リソースに費やしている金額のうち、第三者による採用オートメーションサービスへ代替可能な金額の推定値、並びに人材派遣市場における売上総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以下の注記をご参照ください。

（注3） 各年におけるHRテクノロジー事業の売上に、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主要な競合他社の売上総額についての第三者機関のレポートの数値を当社グループの推計に基づき修正した金額及び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修正した金額を合算した、オンライン求人広告及び採用ツール市場の規模

（注4） 各年のオンライン求人広告及び採用ツール市場の市場規模に、各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(第三者機関のレポ ートに基づく。)を乗じて算出した、オフライン求人広告市場の規模。なお、表中の数値は、オンライン求人広告及び採用ツール市場規模の数値と、オフライン求人広告市場規模の数値を合計したもの。

（注5） 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2021年の定義変更前の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2021 Updateに基づく。2021年に推定されるグローバル人材市場の成長率14%を2020年のグローバル人材市場の売上金額と推定される4,830億米ドルに適用して得られた2021年の売上の推定金額とされる5,500億円に、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合である14%を適用して市場規模を算定。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定

（注6） 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2021年の定義変更後の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2022 Updateに基づく2021年のグローバル人材市場の売上金額と推定される6,200億米ドルに、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合として、14%から修正された15%を適用して市場規模を算定。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定

（注7） 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2022年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2022 Updateに基づく2021年に推定されるグローバル人材市場の成長率11%を2021年のグローバル人材市場の売上金額と推定される6,200億米ドルに適用して得られた2022年の売上推定金額とされる6,880億円に、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合である15%を適用して市場規模を算定。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定

Appendix:
注記

15、16ページ

(注8) 人材派遣派遣市場における2021年の定義変更前の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2021 Updateに基づく、2021年に推定される人材派遣市場の成長率14%を2020年の人材派遣市場の売上金額4,150億米ドルに適用して算出した2021年の売上金額4,730億米ドルに、2021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18.68%を適用して算出した額

(注9) 人材派遣派遣市場における2021年の定義変更後の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2022 Updateに基づく、2021年の人材派遣市場の売上金額5,270億米ドルに、2021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18.68%を適用して算出した額。が含まれています。詳細は上部の注記をご確認ください。更に、今回の定義変更により、人材プラットフォーム、人材派遣プラットフォーム、VMS/FMS、MSP、RPOの市場が含まれています。

(注10) 人材派遣市場における2022年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2022 Updateに基づく、2022年に推定される人材派遣市場の成長率11%を2021年の人材派遣市場の売上金額5,270億米ドルに適用して算出した2022年の売上金額5,850億米ドルに、2022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19.85%を適用して算出した額。更に、今回の定義変更により、人材プラットフォーム、人材派遣プラットフォーム、VMS/FMS、MSP、RPO市場が含まれています。

(注11) 採用オートメーション市場における2021年の定義変更前の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: March 2022(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づく2020年の採用オートメーション市場の市場規模と推定される420億米ドルに、当社グループの推定に基づく成長率5%を適用して算出した額。SIAの算定は、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち35%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを35%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。

(注12) 採用オートメーション市場における2021年の定義変更後の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づく2020年の採用オートメーション市場の市場規模と推定される550億米ドルに、当社グループの推定に基づく成長率11%を適用して算出した額、SIAの算定は、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち40%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを28%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。更に、今回の定義変更により、ATS市場及び身辺調査市場が含まれています。

(注13) 採用オートメーション市場における2022年の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2023(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)の、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち40%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを28%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。この市場の定義には、ATS市場及び身辺調査市場が含まれています。

(注14) 本項に記載する求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、採用オートメーション市場、及び人材派遣市場の市場規模については、上記の注記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、その正確性には係る統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模は係る推計値と大きく異なる可能性があります。

29ページ

(注1) 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。