

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

基本理念

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

1分当たり平均採用者
27名

Indeed年間利用
330万社

Indeed求人情数
2,400万件以上

グローバル人材市場規
3,100億米ドル

② 中長期の経営戦略

1. Simplify Hiring推進

人材マッチング市場全体で採用プロセスの効率化。AIや機械学習でマッチング精度・スピード向上に注力。ボタンクリックで完了するマッチング実現を長期目標

3. Indeed PLUSの展開

オンライン求人プラットフォームの強みと国内ジョブボードの知見を組合わせた求人配信。日本市場でのマッチング効率化を加速

2. HRテクノロジー事業統合

2025年4月1日付でマッチング&ソリューション事業の人材領域をHRテクノロジー事業に移管。Indeed・Glassdoor・Indeed PLUSを一体運営し採用効率向上

4. 人材紹介の効率化

リクルートエージェント等でマッチングエンジンを活用。経歴書スクリーニング等の人的作業を自動化。2025年4月1日にHRテクノロジー事業に移行

③ 対処すべき課題

① AI・機械学習による精度向上

- ・生成AIを活用した情報正確性・適時性の改善継続
- ・予測AI・機械学習で最適な求人レコメンデーション提供
- ・エージェントAIでエンゲージメント向上

② 求職者エンゲージメント強化

- ・ログイン・プロフィール作成による求職者理解深化
- ・パーソナライズされた求人情報提供
- ・効率的な就職機会発見支援

③ マッチングデータ活用拡大

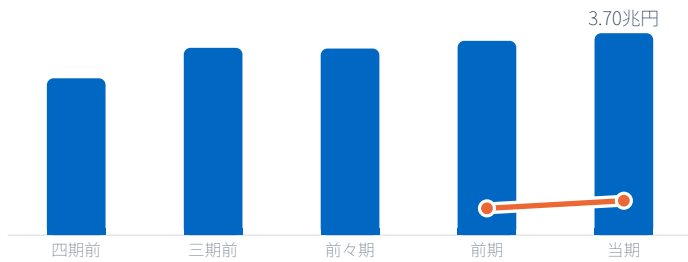
- ・外部ATSとの連携増加でIndeedプラットフォームへデータ集約
- ・採用プロセス各ステップの追跡で成功要因把握
- ・グループ全体のオンライン・オフラインデータ活用

面接で使えるポイント

- ・Simplify Hiring実現により、グローバル人材マッチング市場3,100億米ドルで競争力強化を目指す企業
- ・Indeed年間330万社・求人2,400万件以上のデータとAI技術で採用プロセス自動化に挑戦
- ・2025年4月の事業再編でHRテクノロジー・人材紹介・派遣を一体運営し、60年以上の国内ノウハウとIndeed技術を融合

証券コード 6098

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
3.70兆円

営業利益率
17.1%

財務健康度
78点 / 100点

要するに

1960年に求人広告事業からスタートした日本を代表するマッチングプラットフォーム

主力事業・セグメント

- ・人材派遣 45.4%
- ・HRテクノロジー 39.3%
- ・Marketingマッチングテク 15.2%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高3.70兆円の大企業
- ・営業利益率17.1%と高い収益性
- ・財務健康度78点と財務基盤が健全

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 68.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,162万円

サービス業内 14位/524社

平均年齢
40.2歳

サービス業内 194位/527社

平均勤続
9.3年

サービス業内 160位/527社

女性管理職
55.0%

サービス業内 18位/371社

男性育休
200.0%

サービス業内 3位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

