

「Indeed のご紹介」 説明要旨

株式会社リクルートホールディングス

「We help people get jobs.」

Indeed は設立当初から、求人情報を 1 つに集約すること及び求職者に関連性の高い仕事を表示し、マッチングの精度を高めることで、全ての求人情報を閲覧できる検索エンジンとして、世界中の求職者の信頼を獲得してきました。当時、世の中の求人情報は、求人サイト、人材派遣会社のサイト、企業の採用ページ等、さまざまな場所に点在しており、求職者はいくつものサイトを別々に利用する必要がありました。Indeed はそのようなユーザーの非効率性を解決するために、情報を 1 か所に集約するアグリゲーションテクノロジーを開発・運営してきたのです。我々のミッションは、「人材採用ニーズのある企業（クライアント）に対して、どのようなサービスを提供できるか」ではなく、「求職者（ユーザー）の求職活動をより効率的にするためには、どのようなサービスを提供するべきか」を表現しています。

Indeed には非常に多くのユーザーに関するデータが蓄積しており、それらを分析することでアルゴリズムを改善してきました。アルゴリズムが改善し、ユーザーの利便性が高まると、実際に Indeed を利用し転職に成功するユーザーが増加し、その結果、より一層ユーザー及びクライアントが増加するという好循環が生まれています。

現在 Indeed は、月間 2 億以上の UV（ユニークビジター）数を有しており、世界有数の求人情報提供サイトとなりました。また地域別には、2010 年に米国で No.1 となり、現在では、カナダ、イギリス、フランス、イタリア、オランダを含む国々において UV 数で No.1 になる等、世界中の主要マーケットでリーディングポジションを確立しています。加えて、モバイル端末経由の検索が全体の 60%を占めており、アプリのダウンロード数は、ビジネスカテゴリーにおいて、30 か国以上で No.1 を獲得しています。

さらにユーザーの利便性を高めるために、従来の検索機能だけではなく、コンテンツの拡充にも取り組んでいます。例えば、現在 Indeed には 8,000 万以上の履歴書及び 1,300 万以上の企業の口コミ情報が登録されています。これらのコンテンツが充実し、ユーザーの利便性をより一層高めることで、今後ますますトラフィックが拡大し、サイトの利用度が高まっていくことを期待しています。

成果課金型のビジネスモデル

次に Indeed の課金モデルについて説明します。

Indeed はクライアントである採用企業に対して課金をすることで収益を計上しています。Indeed を利用する人材採用ニーズのある企業（クライアント）は、「Sponsored Jobs」と呼ばれる Indeed の有料サービスを利用することで、自社の求人情報を検索結果の上位に表示し、より多くの求職者（ユーザー）にアピールすることが可能になります。

また、Indeed では「成果に応じた課金モデル」を採用しており、クライアントの求人情報がクリックされた場合にのみ課金をしています。このようなビジネスモデルは、短期的には売上が拡大しにくいものの、長期的にはクライアントの満足度を高め、結果的には収益成長が可能だと考えています。

事実、売上高の推移を見ても、2011年から2015年までの5年間の年平均成長率は67%となり、2015年の売上高は6億8,300万ドルとなりました。また、2015年に年間1万ドル以上の取引があった企業のうち、約90%の企業は2016年も取引を継続いただいております、その平均取引高は20%を超えて成長しています。

クライアントに対しても効率的な採用支援を行うことで、クライアントは1人当たりの採用コストを下げることができるようになり、その結果、Indeedは特定の業界や企業規模に関わらず、あらゆる分野の企業との契約をいただいております。

雇用決定数 No.1

さまざまな指標の中で、Indeedが最も重要視しているものは「雇用決定数」です。外部機関の調査によると、「Indeedが米国における雇用決定数 No.1」との結果になりました。その中で、Indeedの雇用決定数は58%と報告されており、他の競合他社の合計を上回る雇用決定数シェアを実現していることを、大変誇りに思っております。

直近の財務情報に関しては、2016年7月から9月までの3か月間の売上高は、前年同期比62%成長の2億9,800万ドル、また、2016年1月から9月までの9か月間の売上高は、前年同期比64%成長の7億9,500万ドルとなり、非常に高い成長が継続しております。

現在Indeedは、60を超える国々で事業を展開し、4,000人以上の従業員が21か所の拠点に在籍しています。今後も将来の成長のために、各エリアにおけるプロダクト開発及び営業体制の強化をしていきたいと考えております。

以上

免責事項

本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、将来に関する記述が含まれている場合がありますが、実際の業績は様々なリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。