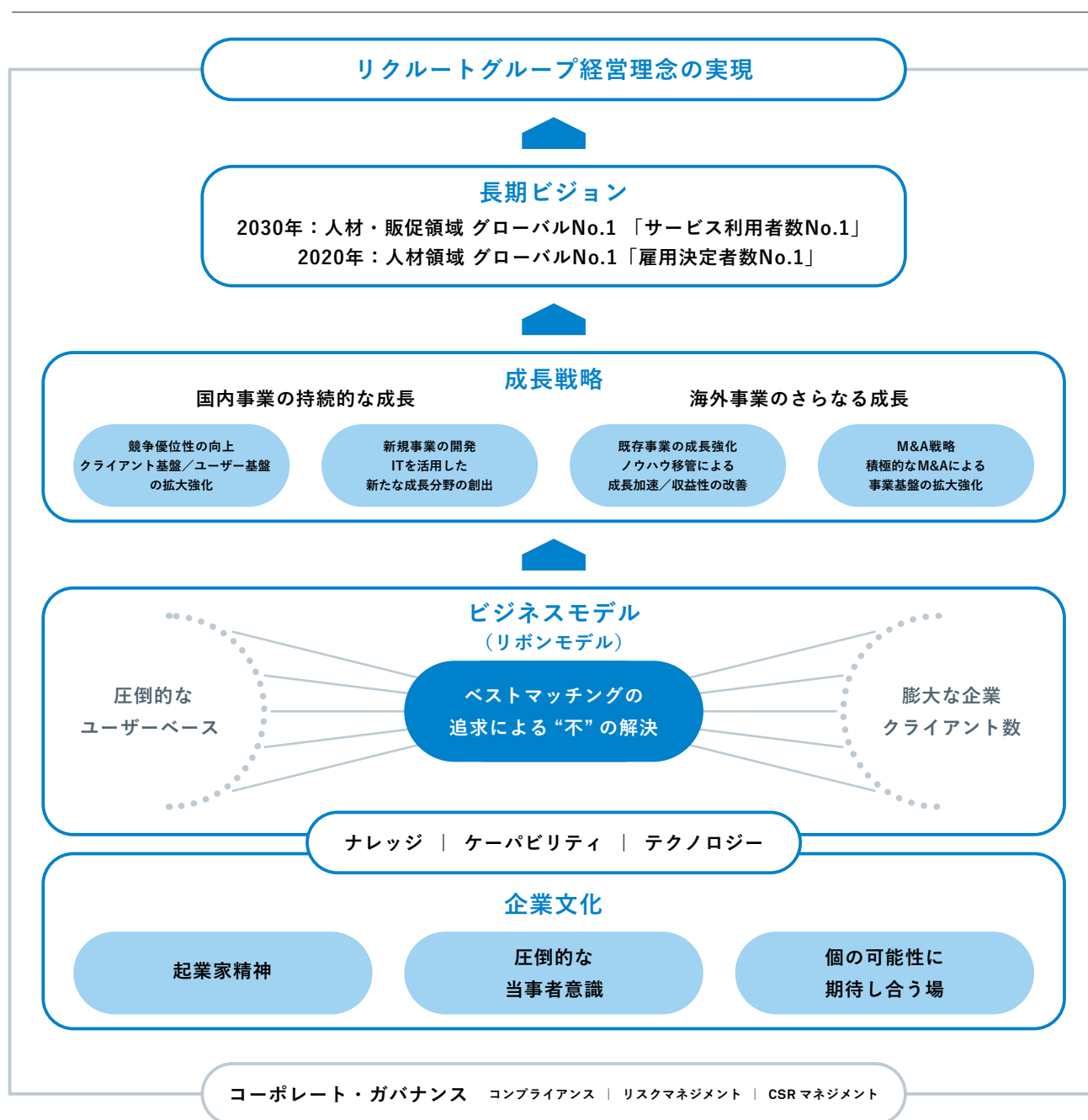


# 価値創造のメカニズム

すべての人が自由で、希望を持てる  
持続可能な世界を目指して

リクルートグループは、創業以来57年、「起業家精神」や「圧倒的な当事者意識」でイノベーションを起こし、社会の「不」を解消して「新しい価値」を創造し続けてきました。



リクルートグループは、私たちの掲げる経営理念から、目標とするビジョン、それを実現するための戦略、そして競争優位性の源泉となる成長エンジンまで一体となった「価値創造基盤」のもとで、世の中のさまざまな「不」を解決し、クライアントとユーザーに新しい価値を提供し続けていきます。

経営理念

**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。**

リクルートグループは創業以来57年、ユーザーやクライアントの不満、不便、不安といった「不」の解決を通じた新しい価値の創造にこだわり、社会からの期待に応えるという決意を込めて現在の経営理念を掲げています。

長期ビジョン

**2030年 人材・販促領域グローバルNo.1  
「サービス利用者数No.1」  
2020年 人材領域(人材メディア事業、人材派遣事業) グローバルNo.1  
「雇用決定者数No.1」**

リクルートグループの商品・サービスが、それぞれ業界トップの支持をいただく存在であり続けると同時に、国内だけでなくグローバルに展開することで、これまで以上にユーザーと産業界に新たな「機会」が提供できることを目標としています。

» 詳細:CEOメッセージ P.14

成長戦略

**国内事業の持続的な成長**

クライアント基盤とユーザー基盤の拡大強化を図り、競争優位性を向上させていきます。ITを活用した新規事業の開発に注力します。

» 詳細:ユニークなビジネスモデル P.24

**海外事業のさらなる成長**

国内事業で培ったノウハウを移管し、既存事業の成長を強化します。

積極的なM&Aにより事業基盤の拡大強化を図ります。

» 詳細:CEOメッセージ P.14

企業文化

起業家精神

圧倒的な  
当事者意識

個の可能性に  
期待し合う場

リクルートグループは、さまざまなイノベーションを生み出すために従業員一人ひとりの「起業家精神」「当事者意識」を尊重し、さらに引き出し、「個の可能性に期待し合う場」を提供し続けています。この企業文化こそが私たちの競争優位性を生み出す源泉です。

» 詳細:リクルートの競争優位性を生み出す源泉 P.26

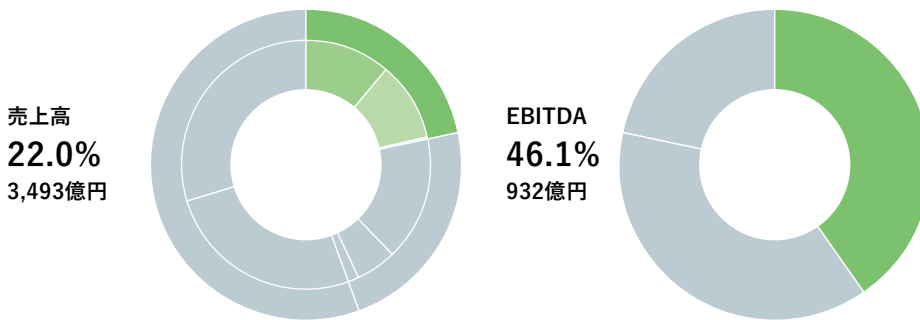
# 事業ポートフォリオ

リクルートグループは、販促メディア、人材メディア、人材派遣の3分野にわたる、8つの事業領域によって構成されます。

主要事業セグメント  
売上高 15,886億円 EBITDA 2,022億円

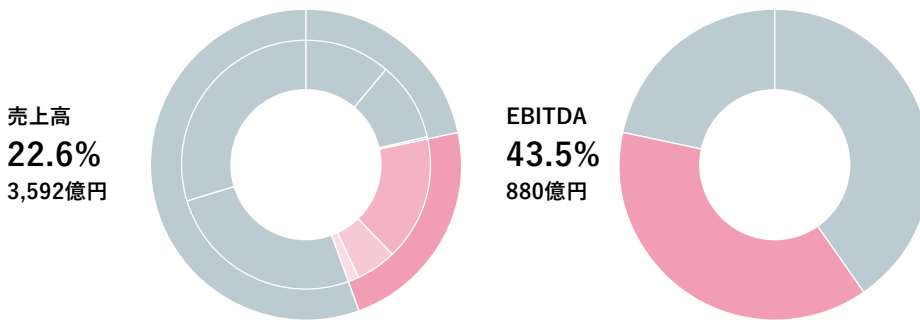
領域別売上高

## 販促メディア



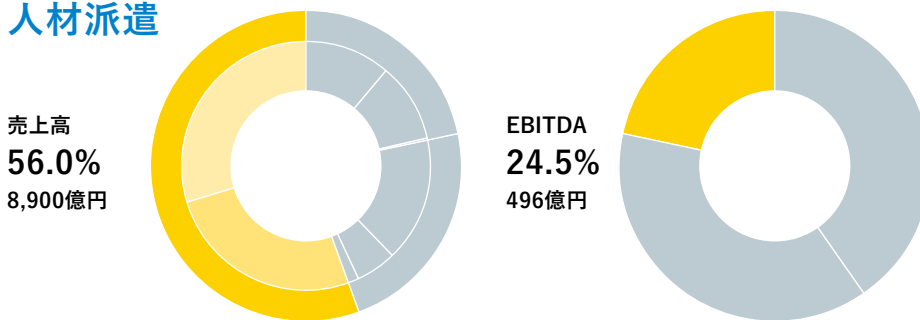
|         |       |         |
|---------|-------|---------|
| ライフイベント | 51.2% | 1,790億円 |
| 日常消費    | 47.9% | 1,672億円 |
| その他     | 1.1%  | 38億円    |

## 人材メディア



|        |       |         |
|--------|-------|---------|
| 国内人材募集 | 71.2% | 2,559億円 |
| 海外人材募集 | 23.5% | 843億円   |
| その他    | 6.1%  | 219億円   |

## 人材派遣



















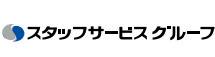
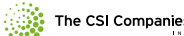





|      |       |         |
|------|-------|---------|
| 国内派遣 | 46.5% | 4,141億円 |
| 海外派遣 | 53.5% | 4,758億円 |

EBITDA=「営業利益+減価償却費+のれん償却額」

\* 売上高及びEBITDAの構成比は調整額及びその他事業の数値を考慮せずに算出しており、セグメント間の内部売上高または振替を含んでいます。そのため、構成比の合計は100%を超える場合があります。

OUR PROFILE

| 事業領域    | 主なサービスブランド   | 主な類似企業   |   |
|---------|--|--|---|
|         |  | 国内   | 海外  |
| ライフイベント | 住宅、結婚、自動車、進学<br> <br>    | ネクスト<br>みんなの<br>ウェディング                                     | Zillow Group<br>(Zillow, Trulia)<br>XO Group<br>(The Knot)              |
| 日常消費    | 旅行、飲食、美容<br>  <br>             | 楽天<br>ぐるなび<br>カカココム  | Expedia<br>Groupon<br>The Priceline<br>Group (OpenTable)<br>Yelp        |
| その他     | 海外飲食、海外美容<br>    |  |   |
| 国内人材募集  | 正社員、パート・アルバイト<br> <br>つぎの私は、アホとはじめる。<br>RECRUIT AGENT<br>タウンワーク<br>TOWNWORK<br>  |  | Monster<br>Worldwide<br>CareerBuilder                                   |
| 海外人材募集  | アグリゲート型求人検索サイト<br>  | マイナビ<br>インテリジェンス<br>エン・ジャパン<br>ジェイエイシー<br>リクルートメント<br>ディップ | SEEK<br>LinkedIn<br>Michael Page<br>International<br>Hays<br>Korn Ferry |
| その他     | エグゼクティブサーチ、人材育成・研修<br> リクルート マネジメント ソリューションズ<br>  |  |   |
| 国内派遣    | 総合人材派遣(国内)<br> リクルートスタッフィング<br>   | テンプ<br>ホールディングス<br>パソナグループ                                 | Adecco<br>Manpower<br>Group   |
| 海外派遣    | 総合人材派遣(海外)<br> Advantage Resourcing<br> people bank<br> UNLEASHING POTENTIAL<br> The promise of people.™ | Randstad<br>Holding  |   |

# リクルートの競争力

## 強固で盤石な国内事業基盤

リクルートグループは、50年以上もの間、「人材を採用したい」「サービスを提供したい」「モノを売りたい」といったニーズを持つ企業(クライアント)と、企業の情報を収集し最適な選択をしたい生活者(ユーザー)を結びつけてまいりました。

そして、各領域で市場そのものを創造した結果、国内においては販促メディア事業、人材メディア事業、人材派遣事業といった各事業で圧倒的No.1のプレゼンスを獲得しています。

## 世界でもユニークな複合プラットフォーム事業体

リクルートグループは、創業事業である「大学生向け求人広告事業」から、人材紹介や人材派遣といった人材関連事業の中でドメインを拡大させるとともに、創業事業で培ったメディア運営ノウハウを活用して、販促メディア事業へと事業領域を拡大させてきました。その結果、人材関連企業ともメディア関連企業とも捉えることができる、他に類を見ないユニークな企業体へと発展を遂げています。

今後においては、国内の盤石な事業基盤を維持・発展させながら、さらに海外展開をM&Aを活用しながら進めていきます。そして人材関連事業(人材メディア事業と人材派遣事業)、販促メディア事業のそれぞれの領域でグローバルNo.1になることを目指しています。

