私たちの沿革～59年の軌跡

1960年の創業以来、事業領域の拡大、情報のデジタル化、
グローバリゼーションという3つの取り組みで持続的な成長を続けています。

事業領域の拡大

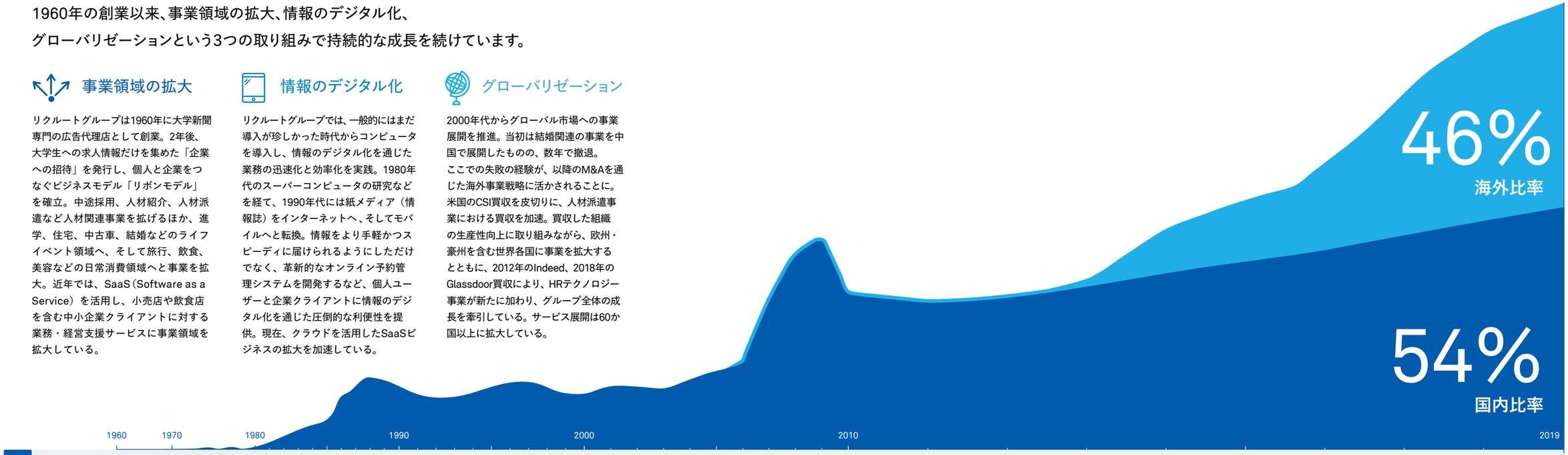
リクルートグループは1960年に大学新聞専門の広告代理店として創業。2年後、大学生への求人情報だけを集めた「企業への招待」を発行し、個人と企業をつなぐビジネスモデル「リボンモデル」を確立。中途採用、人材紹介、人材派遣など人材関連事業を拡げるほか、進学、住宅、中古車、結婚などのライフイベント領域へ、そして旅行、飲食、美容などの日常消費領域へと事業を拡大。近年では、SaaS（Software as a Service）を活用し、小売店や飲食店を含む中小企業クライアントに対する業務・経営支援サービスに事業領域を拡大している。

情報のデジタル化

リクルートグループでは、一般的にはまだ導入が珍しかった時代からコンピュータを導入し、情報のデジタル化を通じた業務の迅速化と効率化を実践。1980年代のスーパーコンピュータの研究などを経て、1990年代には紙メディア（情報誌）をインターネットへ、そしてモバイルへと転換。情報をより手軽かつスピーディに届けられるようにしただけでなく、革新的なオンライン予約管理システムを開発するなど、個人ユーザーと企業クライアントに情報のデジタル化を通じた圧倒的な利便性を提供。現在、クラウドを活用したSaaSビジネスの拡大を加速している。

グローバリゼーション

2000年代からグローバル市場への事業展開を推進。当初は結婚関連の事業を中国で展開したものの、数年で撤退。
ここでの失敗の経験が、以降のM&Aを通じた海外事業戦略に活かされることに。
米国のCSI買収を皮切りに、人材派遣事業における買収を加速。買収した組織の生産性向上に取り組みながら、欧州・豪州を含む世界各国に事業を拡大するとともに、2012年のIndeed、2018年のGlassdoor買収により、HRテクノロジー事業が新たに加わり、グループ全体の成長を牽引している。サービス展開は60か国以上に拡大している。



1960
創業
大学新聞広告社の設立

1962
企業への招待
大学生への求人情報だけを集めた就職情報誌を出版。リクルートグループのビジネスモデル「リボンモデル」を確立（P26参照）

1968
IBM 1130を導入
上記コンピュータを、日本企業として初めて導入し、テスト事業などで活用。情報を扱う企業として、最新のIT環境を追求・整備

1971
リクルートコンピュータプリントを設立
情報誌などの印刷前工程のデジタル化にいち早く取り組むための子会社を設立

1976
住宅情報事業を開始
オイルショック時の不況対応として開始した住宅情報の事業で急成長

1980
とらばーゆ
日本で初めての、女性のための転職情報誌を創刊。日本で男女雇用機会均等法が施行されたのは5年後の1985年。社会進出を後押し。後に「とらばーゆする」が流行語に

1985
インフォメーションネットワークサービスを開始
リモートコンピューティングサービスを開始
同年の日本における通信事業の民営化を背景とした情報サービス関連事業に取り組むための基盤を強化。多くのエンジニアの採用を開始

1985
Recruit U.S.A Inc.を設立
米国に事業展開する日本企業の採用支援などの事業を開始

1984
カーセンサー
中古車売買の専門情報誌を創刊。当時の新入社員研修プログラムで提案されたアイデアから生まれた事業

1987
スーパーコンピュータ研究所を設立
スーパーコンピュータの研究と利用促進を目的とした研究所を設立。情報サービス事業のあり方を模索しながら、来るべき情報化社会に向けた知見を深化

1990
じゃらん
多彩な予約情報を提供する旅行関連情報誌を創刊

1993
ゼクシィ
新規事業提案制度「Ring」から生まれた結婚関連情報誌を創刊

1995
Mix Juice（現 ISIZE）
インターネットの実証実験として、インターネットメディアを発行

1996
RB on the NET（現リクナビ）、Digital B-ing（現リクナビNEXT）
就職情報誌のオンライン化を開始

2000
Hot Pepper（現 Hot Pepperグルメ）
グルメなど日常生活に密着した生活情報誌を創刊

結婚・住宅・中古車などライフイベントからライフスタイル（日常消費）関連情報を扱うメディアへと事業展開を拡大

2000
ISIZEトラベル
宿泊施設のオンライン予約サービスを開始

2007
Hot Pepper Beauty
オンライン予約サービスを開発。サロン予約の常識を変えた革新的サービスとして成長

2004
中国での事業展開と撤退
結婚関連情報誌ゼクシィなどを中国で展開。数年で撤退を余儀なくされるが、ここでの失敗の経験を以降のM&Aを通じた海外事業戦略に転換

2011
受験サプリ（現 スタディサプリ）
大学受験勉強を支援するオンライン学習サービスを開始。良質な学習コンテンツをウェブベースかつ低価格で提供するモデルを展開。後に語学・資格取得など多様な学びの機会創出へと拡大

2012
サロンボード
ビューティーサロン向けのクラウド型オンライン予約管理システムを開発。店舗での紙ベースだった予約台帳をデジタル化し、サロン業界のさらなる生産性とサービスの向上に寄与することを目指して展開

2010
CSI買収
米国の人材派遣会社CSIを買収。ユニット経営（P60参照）を導入・実践。M&Aによる人材派遣事業のグローバル展開を開始

2013
Airレジ
小売店・飲食業・サービス業に必須のレジ業務がスマートフォンやタブレットで行えるSaaSベースのPOSレジアプリをリリース。中小企業の業務効率化を支援して、クライアントの本業サービスのさらなる向上に貢献

2012
Indeed買収
米国のオンライン求人情報専門検索サイトを運営するIndeedは2004年創業。リクルートグループはこの買収を通じて人材関連事業をデジタル技術で変革するHRテクノロジー事業に本格参入

2011
Staffmark買収
Advantage Resourcing買収
これらの買収を通じて米国・欧州に多数の事業拠点を獲得

2015
Airペイ
小売店などの企業クライアント向けの決済サービスを開始し、中小企業向けの業務支援サービスを拡張。
現在、クレジットカード、電子マネー、QRなど多様化する決済方法に対応するサービスとして進化（P53参照）

2015
Recruit Institute of Technology（現 Megagon Labs）を設立
社外の研究機関とともに、AI（人工知能）や機械学習、センサーなどの革新的な技術の研究開発に取り組む研究所を設立

2015
Chandler Macleod買収
Peoplebank買収
豪州の人材派遣会社2社を買収。成長市場である豪州において、トップクラスの市場シェアと強固な事業基盤を獲得

2016
リクルートファイナンスパートナーズ
中小企業向けの貸付事業を開始。経営を支援する事業領域への展開を開始

2016
Fintech推進室を設立
金融領域におけるデジタルイノベーションの創出に向けた取り組みを開始

Indeed Hire
既存のオンライン広告ビジネスを超えた新規事業を開始（P42参照）

2016
USG People（現 Recruit Global Staffing）買収
欧州の大手人材派遣会社USG Peopleを買収。人材派遣事業の市場浸透率が高いオランダ、フランス、ドイツ、ベルギーなど欧州諸国の市場において事業基盤を強化

2018
Airシフト
SaaSを活用した業務シフト管理アプリのサービスを開始。サービス産業が深刻な人手不足の事業環境にあるなか、さらなる業務効率化への貢献につながるサービス展開を強化

2018
Glassdoor買収
オンライン求人広告および企業情報サイトを運営するGlassdoorは、2007年に創業。求人情報とユーザー投稿による企業レビューなど独自のデータベースを展開し、求職活動における情報の透明性を高めた。この買収を通じてHRテクノロジー事業の展開を強化

2019
Air BusinessTools
中小企業などに向けた業務・経営支援サービスを、Air BusinessToolsとしてより一体化。クラウドを活用したSaaSビジネスの拡大を加速（P50,53参照）

2018
Indeed Assessments
採用プロセスのさらなる効率化に資する新規事業展開を加速