

株式会社リクルートホールディングス

Investor Update - Simplify Hiring

Maggie Hulce - 求職者向けIndeed製品ハイライト より速く、シンプルに、より良い求職体験を

2024年3月27日

Slide 1-4-1

Maggie: Maggie Hulceです。求職者担当チームのリーダーを8年務めています。私たちは、1日の1/3以上を仕事に費やしており、どんな仕事に就くか、ということは最も重要な選択のひとつです。Indeedは、仕事探しをより簡単に、速く、人間味のあるものにするので数十億の人々の生活をより良くしていけると信じています。

Slide 1-4-2

Indeedのミッションは20年間変わらず、「Help People Get Jobs」です。本日は、世界中の求職者に価値を提供する私たちのビジョンと、そのビジョンを実現する3つの戦略についてお話しします。

Slide 1-4-3

Indeedは創業時から、求職者を第一に考えることに重きを置いています。求職者にとって最も良いものが、最も良い採用につながり、ひいては企業クライアントにとっても最も良いものになると考えています。

Slide 1-4-4

Indeedでは、世界中の労働者の視点を研究しています。4人中3人が、「良い仕事に就くことが良い生活につながる」と考えており、また様々な障壁がありながらも、3人中2人が「自分に合ったより良い仕事がある」と信じています。「より良い仕事」の定義は求職者が決めるものですが、私たちは求職者がより良い生活を送るために、より良い仕事を見つけるお手伝いをしたいと考えています。

Slide 1-4-5

その一環として、世界中の労働者がIndeedを信頼できるキャリアパートナーとして考えるようになることをビジョンとして持っています。

Slide 1-4-6

求職者がキャリアパートナーに求めるものは明確で、合理的です。

求職者は、まず自分にとってどのような仕事や企業の選択肢があるのかを把握した上で、スキルや希望に合った仕事を見つけ、応募後に、少なくとも、企業からの返信は欲しいと考えています。

更には、自分のスキルを伝えて、採用に繋がるチャンスを与えてくれるような人との出会いを求めています。

Slide 1-4-7

残念ながら、求職者が仕事を得るまでには多くのハードルがあります。

求職者は応募前に給与情報を知りたいと思っていますが、米国では依然として、事前に給与情報を開示する求人は全体の半分程度です。

また、求職者の半分が同時に2つ以上の種類の異なる仕事を探していることも、仕事探しをより複雑なものにしています。

更に、求職者の80%が応募をしても企業からの返信がなかったと言っています。ほとんどの人が、就職を希望する企業から返事をもらえないことは、最初のデートの後で相手から返事がないことより残念なことだと思っています。

Slide 1-4-8

これらのハードルをもとに、Indeedは求職者に価値を提供するための3つの戦略を推進しています。

1つ目は、広範囲へのリーチです。リアルな企業レビュー、キャリアガイド、給与情報等を含む全ての求人情報を一箇所にまとめて提供することで、求職者の希望条件に関する情報を集めることが出来ます。

Slide 1-4-9

この戦略は概ね機能している認識です。Indeedは60カ国以上でサービスを展開し、20カ国以上で訪問者数が1位あるいは2位となっています。

Slide 1-4-10

また、事業規模の大きい市場において、Indeedの純粋想起は高い水準を獲得しています。ということかという、新しい仕事を探している人も探していない人も含め、労働人口全体に仕事探しに何を利用するかを尋ねると、Indeedと回答している、ということです。Indeedは、米国、カナダ、英国、ドイツ、オランダ、日本の各市場で純粋想起率1位を獲得しており、2020年以降どの市場でも市場シェアを広げています。

Slide 1-4-11

Indeedは、特定の業界の求職者だけに馴染みがあるわけではなく、全ての業界において強いポジションにあります。

Slide 1-4-12

Indeedの高い認知度をユニークビジター数の力強い伸びにつなげることで、コロナ禍後の加速も含め、過去10年間でユニークビジター数は2倍となり、今では毎月3億5,000万人以上が訪れています。

では、訪問者はIndeedで何をしているのでしょうか。

Slide 1-4-13

多くの方は求人情報を求めてIndeedを訪れていますが、更に、企業や給与に関する多くの情報がIndeedと求職者のエンゲージメントを高めています。IndeedとGlassdoorを合わせると、約10億件の企業評価とレビューがあり、また同じくらいの給与データやインサイトがあります。

Slide 1-4-14

求職者はIndeedで求人やインサイトを探すだけでなく、実際に求人への応募も開始しています。昨年、Indeedで応募を開始した求職者の数は、様々な職種で増加し、前年比で20%増となりました。

Slide 1-4-15

現在、求職者はIndeedで応募するだけでなく、プロフィールの一部としてスキルや希望条件を公開しています。これにより、Indeedはより良いマッチングや仕事探しを提供することができます。現在、登録されている求職者のプロフィールは世界全体で5億2,500万件に上ります。

Slide 1-4-16

更に、求職者は自身のプロフィールを採用企業に公開し、アピールできるようになっています。採用企業が閲覧できる求職者のプロフィールの数は2億9,000万件を超え、現在も増加しています。これは私たちにとって非常に重要なことで、なぜなら求職者は自分で求人を探すよりも、採用企業から応募への招待を受けとった時の方が、2倍応募しやすい傾向にあるからです。

Slide 1-4-17

戦略の2つ目は、求職者に最適なマッチングを提供することです。求職者のスキルや希望条件を理解した上で、個別最適化された仕事やキャリアを提案しています。

Slide 1-4-18

個別最適化されたパーソナライズ・マッチングを達成するには、いくつかのステップがあります。

職種を深く理解する。

求職者と求人の情報を収集する。

求職者のスキルの検証を支援する。

個別最適化された求人情報を提供する。

すべてのデータを広くフィードバック・ループの一部として活用し、時間をかけてより精度の高いマッチングを実現する。

私たちの取組みについて、もう少し詳しくご紹介します。

Slide 1-4-19

私たちは、業界最高水準で様々な職種を深く理解し、AIと機会学習を活用した求職者と企業クライアントを繋げるマッチングモデルを提供しています。Indeedでは、900の職種において、スキル、免許、職場環境、スケジュール、福利厚生、給与など、それぞれの職種特有の情報を1万件以上有しています。

Slide 1-4-20

これらの職種特有の情報の理解が、Indeedでの仕事探しの体験をより力強いものにしていきます。例えば、シフトで看護師の求人を検索すると、看護師求人に特化した属性で、検索をカスタマイズするオプションがドロップダウンメニューに表示されます。働き方を重視したい求職者は、救急治療や小児科、夜勤等をフィルターにかけ、外すことが出来ます。

Indeedでは、求人情報やプロフィールから情報を抽出するだけでなく、求職者がIndeedで求人情報を探している間にも、求職者のスキルや希望条件に関する多くの情報を収集しています。

Slide 1-4-21

このページの例では、ある求人では看護師免許を必要としていることがわかります。求職者が免許を持っているかどうか分からないので、求職者が求人を見ている間に質問をします。

Slide 1-4-22

免許を持っていれば緑色に変わり、

Slide 1-4-23

持っていない場合は赤色になります。

このアプローチにより、求職者に関するユニークな情報を多く収集することができます。昨年だけでも、資格や希望条件に関して20億件以上のユニークなデータを得ることが出来ました。

Slide 1-4-24

マッチングとエンゲージメント双方の観点から、求職者の給与に関する希望条件と求人情報の給与情報を得ることは特に重要です。給与情報のある求人では、1インプレッションあたりの応募開始率が30%高くなっています。また、現在米国の求人の約半数では、企業クライアントが直接給与情報を提供しています。給与開始率は昨年と比較して10ポイント増加していますが、まだ課題は多く残っています。

Slide 1-4-25

現在では、自身でプロフィールに登録するスキル情報の収集に加えて、求職者がスキルを持っていることを証明するサポートも行っています。Indeedでは、Indeedアセスメントと呼ばれるスキルテストを、900のスキルに対して提供しています。今日までに10億件以上のテストが実施されています。また、従来の経歴書では必ずしも明確にされていなかった、特定のスキルの経験年数や、学歴や従来の職務経験ではないプログラムを通じて得たスキルを伝えるオプションも提供しています。

Slide 1-4-26

このような求職者と求人に関する理解をもとに、求職者に合う仕事をより速く得られるように、AIを活用したレコメンデーションの提供に力を入れています。求職者がログインすると、その求職者について私たちが把握している全ての情報に基づき、ホームページのフィードにおすすめの求人を表示します。また、おすすめの人情情報をメールで送信し、AIを使って特定の求人が適していると思われる理由も説明します。応募開始による売上収益のうち、レコメンデーション機能を通じたものが60%を占めており、戦略上、非常に重要です。

個別最適化されたレコメンデーションを作成する際に、私たちは求職者がスキルやその他の考慮事項に基づいて仕事や転職を検討できるよう、新たな生成AIをテストしています。

Slide 1-4-27

米国で実施した初期のテストにおいては、Indeedでのオープンエンド検索と比較して、応募開始へのコンバージョンが17ポイント向上しました。求職者にとって、新たに魅力的な仕事探し体験を提供できる可能性を大いに感じています。

Slide 1-4-28

レコメンデーションでは、もちろん求職者が採用される可能性の高い仕事をおすすめします。緑と赤のハイライトはその一例です。求職者が求人に応募する際に重要な資格が不足している場合には、補足書類を追加するよう提案したり、より適した他の求人を提案しています。

Slide 1-4-29

最後のステップであるフィードバック・ループですが、これがとても重要です。

私たちは求職者に関するすべてのデータをAIモデルへ反映し、モデルを調整しながらレコメンデーションを行います。個別最適化されたマッチングには、キャリア・アドバイザーがフィードバックを必要とするのと同じように、レコメンデーションが実際に役立っているかどうかを確認するためのフィードバックが常に必要です。

Slide 1-4-30

戦略の3つ目は、Indeed上での求職者と企業クライアントの繋がりをより速くすることです。それを可能にするために、求職者が自身のスキルをアピールし、応募し、面接を受け、最終的に採用されるまでのプロセスをサポートするツールを提供しています。

Slide 1-4-31

マッチング以外に、Indeed上での繋がりをより速くするための構成要素が4つあります。モバイルアプリ、Indeed Apply、Indeed Messaging、そしてIndeed Interviewです。

Slide 1-4-32

モバイルアプリは、エンゲージメントと売上収益を牽引する、Indeedと求職者との重要な接点です。アプリを利用する求職者は常にログインしているため、一人一人に合わせた設定が容易にできます。アプリから得られた情報によって、よりスムーズで記憶に残るような体験を提供できるようになり、長期的には求職者獲得コストの削減につながると考えています。

Slide 1-4-33

Indeed Applyも、戦略の重要な要素の1つです。モバイル向けに応募プロセスを最適化することで、採用までのプロセスを効率化しています。実際、応募の75%がモバイル端末から提出されていることから、特に重要であると考えています。

Slide 1-4-34

速さと簡単さの観点から1つの事例を見てみましょう。Indeedに掲載されている2つのバ리스タの求人があります。1つ目のバリスタの求人は、Indeed以外のキャリアサイトから応募フォームを入力する必要があります。応募完了までに多くのステップがあり、8分かかりました。

2つ目の求人はIndeed Applyが適用され、Indeedのプロフィールに保存された情報を使うことができたため、数クリックで応募が完了しました。応募完了までの時間に24倍の差がありました。なぜこれが重要なのでしょうか？求職者は応募フローが長すぎたり、完了するのが難しすぎたりすると、応募をやめてしまうことが多いからです。

Slide 1-4-35

そして応募後に、求職者と採用企業が直接メッセージのやり取りができる仕組みをIndeed上に構築しています。昨年、Indeed上で採用企業にメッセージを送った求職者の数は前年比で25%増加しました。

Slide 1-4-36

私たちは、求職者と採用企業がより迅速にコミュニケーションできるよう、AIが生成したメッセージテンプレートも使い始めています。メッセージの大半は面接のセッティングに関するものです。

Slide 1-4-37

面接の日程調整は、採用プロセスにおいて最も手作業が多く、また時間のかかる作業の一つです。Indeedでは、オンライン面接をスケジュールするIndeed Interviewのオプションなど、ソリューションを多数提供しています。昨年、Indeedでは800万件の面接が実施され、Indeed Interviewのサービス開始から、累計で1,500万件の面接を実施しています。多くの採用プロセスでは面接までに数週間かかるのに対し、Indeedでの一次面接までにかかる平均日数は4日です。

Slide 1-4-38

4日というのは速いように思えますが、求人から直接面接の設定を可能にすることで、更なる時間の短縮を進めています。応募資格を満たしている求職者は、あらかじめ設定された枠の中から、すぐに採用企業と面談することができます。求職者からは、面談設定の有無がすぐ分かり、なぜその仕事をしたいのか、何ができるのかを採用企業に伝えるチャンスがあるかどうかすぐにわかるので、良い評判を頂いています。

Slide 1-4-39

以上が、私たちが世界中の労働者を支援するための3つの戦略です。

Slide 1-4-40

ここで、Indeedがどのように利用されているか、簡単なデモビデオをご覧ください。

Slide 1-4-41

Indeedアプリを開き、トップページで自分にぴったりの仕事を見つけ、

Slide 1-4-42

その仕事を確認し、自分に合っていることを緑色で確認し、応募することに決めました。

Slide 1-4-43

私の情報はIndeedに保存されているので、すぐに応募内容を確認することができます。

Slide 1-4-44

自分の都合の良い時間帯に、応募書類の提出、

Slide 1-4-45

応募状況の確認、

Slide 1-4-46

採用企業とのメッセージ、

Slide 1-4-47

面接の

Slide 1-4-48

予約をすることができます。

Slide 1-4-49

面接に参加するときは、携帯端末からすぐに参加でき、うまくいけば、

Slide 1-4-50

オファーをもらうことができます！

Slide 1-4-51

私たちは毎日、Indeedで仕事を見つけた求職者からのメッセージを集めています。多くのメッセージはとても心温まる内容のものです。

Slide 1-4-52

gotajob.indeed.comから約2000万件のメッセージをご覧ください。

Indeed上で仕事を得るまでのひとりひとりのストーリーが、Indeedが掲げる「2030年までに1億人の就職を支援する」という目標に向けた一歩となっています。

Slide 1-4-53

こちらが今日のプレゼンテーションのキーメッセージです。

私たちのビジョンは、すべての求職者にとって信頼できるキャリアパートナーになることです。

私たちの戦略は、幅広いリーチ、最高のマッチング、迅速なコネクションを提供することに重点を置いています。

AIや機械学習、求職者の深い理解を活用した、個別最適化された体験を提供しています。2030年までに1億人の採用を支援していきます。

続いて、企業クライアントへの価値提供についてRajからお話いたします。

ご清聴ありがとうございました。

[了]

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

従って、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。