

株式会社リクルートホールディングス

Investor Update - Simplify Hiring

Raj Mukherjee - 企業クライアント向けIndeed製品ハイライト より速く、シンプルに、より良い採用体験を

2024年3月27日

Slide 1-5-1

Raj: 皆さんおはようございます、Raj Mukherjeeです。Indeedで企業クライアント向け製品を担当しています。皆さんと一緒できることをとても嬉しく思います。私はIndeedに入社して7年になりますが、これまで以上にIndeedの未来をとても楽しみにしています。

個人的な話になりますが、私がIndeedで働いていると知った人達から、仕事探しを助けてもらった、と感謝されることがあり、とてもやりがいを感じています。

Slide 1-5-2

世界中の何百万もの人々が憧れの仕事に就くお手伝いをする、それが私がここにいる理由です。

Slide 1-5-3

先ほど、ChrisがIndeedの理念についてお話ししました。また、求職者を最優先に考えることが、Indeedを世界屈指の仕事探しの場にした、とMaggieからお話ししました。これから私は、ペイフォーパフォーマンス、そして企業クライアントに提供する価値についてお話しいたします。

Slide 1-5-4

私たちは、求人広告の掲載から採用までの各プロセスを簡単にするソリューションを構築しています。

Slide 1-5-5

採用はチャレンジングです。時に、複雑で、時間がかかり、事務的でもあります。一般的な人事部では、16もの異なるシステムを使用し、そのほとんどは相互に連携されていません。出木場が先にお話した通り、企業は採用までに平均約50日以上かかっています。また、求職者のうち78%が面接を設定したものの無断欠席した経験があると話しています。

Slide 1-5-6

Indeedは、採用をより簡単に、速く、人間味のあるものへしていきます。求人掲載を簡単にし、候補者を見つけ出し、採用に関連するルーティン業務を自動化することで、人と人の有意義な対話を実現するだけでなく、採用までにかかる時間を大幅に短縮します。

これが、スタートアップからグローバル企業まであらゆる規模の企業からIndeedが選ばれる理由です。

私たちは更に多くの企業クライアントの採用をサポートできると考えています。

Slide 1-5-7

私たちのビジョンは、世界中の企業にとって、一番の採用パートナーになることです。

Slide 1-5-8

先程のMaggie同様、このビジョンを達成するために重要な3つの柱があります。

まず、中小企業から大企業まで、世界中の企業クライアントにいかによりリーチを拡大し、全ての職種において候補者を増やしていくか、についてお話しします。

Slide 1-5-9

Indeedは求職者と企業クライアントを繋ぐマーケットプレイスであり、毎月何百万もの求職者と企業クライアントが利用しています。世界中で350万以上の企業クライアントが、Indeedのマーケットプレイスを利用しています。

Slide 1-5-10

ここで、私たちがこれまで採用に与えてきたインパクトについて、お話しします。

企業クライアントがIndeedを利用する主な理由の1つとして、他の求人サイトの3倍以上の採用を実現している事実があります。実際、Indeedを利用して採用に至った人数は、他の求人サイトによる採用人数を合計した数よりも多いのです。

Slide 1-5-11

私たちが企業クライアントの採用課題を解決してきた結果、Indeedは世界中の中小企業が採用を検討するにあたって、まず初めに選ぶ、業界を牽引するブランドとなりました。

採用企業のIndeed認知度は、世界中の求職者のIndeed認知度と同程度です。

Slide 1-5-12

私たちはGet Up and Go Kayakingのような小規模企業も支援しています。この企業は急速に拡大をしており、彼らの採用の95%以上をIndeedが支援しました。オーナーのJustinさんは、「Indeedが他の求人サイトと比べ、より求人要件に合う候補者とマッチングしてくれたので、事業を急成長させることができた」と話しています。

Slide 1-5-13

私たちは大企業にも認知されており、フォーチュン500の企業の90%が採用にIndeedのプラットフォームを利用しています。様々な規模の企業に広く浸透していることは、私たちのブランド力と企業クライアントからの信頼の証です。

優秀な候補者の採用を、より速く、簡単にし続けることで、Indeedは価値を高め続け、ウォレットシェアを拡大することができると思っています。

特に大企業では、採用や人材管理において、数多くのシステムを使用しています。

Slide 1-5-14

Indeedは、採用に関するエコシステムのインフラ提供企業として、ATSパートナーと連携し、大企業にとって必要不可欠なツールと接続し、人事情報システムへの投資を最適化できるよう支援しています。Indeedと企業クライアントのATS間のデータのやりとりがスムーズになれば、企業クライアントにとってより良いマッチングと採用を実現できると確信しています。これは、企業クライアント、ATSパートナー、そしてIndeedにとってWin-Win-Winの関係です。

Slide 1-5-15

次に、大企業における私たちのソリューションの活用事例をご紹介します。

北米の大手芝生管理会社のTruGreenは、多くの候補者を集めるため、毎日何百万人も求職者が集まるIndeedを利用しました。Indeed Applyを活用し、TruGreenのATSをIndeedに連携させることで、候補者による応募の取りやめを85%削減し、面接までにかかる時間を最大95%短縮しました。

TruGreen、Get Up and Go Kayakingの事例は、私たちが成長を支えてきたたくさんの企業のうちの2例にすぎません。私たちは今後更に多くの企業を支援できると考えています。

Slide 1-5-16

当社の戦略の次の柱はBest Matchingです。多様な求職者と企業クライアントのデータを活用した、AIによるレコメンデーション機能です。

Indeedが有する企業クライアントと求職者の数は、私たちの重要な競争力の源です。

Indeed上の企業クライアントと求職者のやりとりから集められたデータは、マッチングアルゴリズムの性能を高め、採用の成功率を上げ、競争力を強化していきます。ここでは、どのようにAIマッチングエンジンを強化するデータを収集し活用しているか、またそれがどのように企業クライアントに提供する価値に繋がるかをご説明します。

Indeedでは、2011年に初めて企業クライアントが求人をIndeedに直接投稿できるようにし、2015年には無料の求人広告掲載を導入しました。求人広告の掲載を通して、事業の成長と採用企業のエンゲージメントを促してきました。

ここで、テキサス州オースティンにある、小さな病院のリクルーターRobertaさんの事例から、Indeedへの求人広告掲載がどれだけ簡単であるかを見てみましょう。

Slide 1-5-17

Robertaさんは、看護師を探しています。たった数クリックで、求職者が求める職種に関する詳細情報を追加することができます。市場環境に基づいて、適正かつ競争力のある給与及び福利厚生を決定できるよう提案します。たった数秒で、AIによって彼女の病院に相応しい候補者を惹きつける、最適化された求人票を作成、編集することができます。また、看護師資格といった応募必須条件を指定することができるため、資格を有する候補者だけを集めることができます。求人広告作成後に、マッチング精度を調整することができます。

有料求人広告にした場合、その求人にもマッチする経歴書を持つ、アクティブな候補者をIndeed上で見つけることができ、候補者とすぐに繋がることのできるよう招待を送ることができます。生成AIにより、招待メッセージを求職者個人に合うようカスタマイズすることができます。Robertaさんは、他の求人サイトでは数日かかるのに対し、Indeedではたった数時間で資格を持つ候補者と繋がることができました。

Slide 1-5-18

3.5億人のユニークビジターと合わせ、350万社以上の企業クライアントと3,000万件以上の求人情報をプラットフォームで有し、それらのマッチングに必要なデータを基にエコシステムが活性化され、求職者と企業クライアントの有意義な繋がりを構築しています。

Slide 1-5-19

求人にもマッチする求職者に興味を持ってもらい、より多くの応募を促すためには、求人の質を保つことが重要です。Indeedの求人の大半、特にHosted Jobsに対して重要な属性を追加してきました。例えば、Indeedでは過去5年間で、米国内のHosted Jobsにおける給与情報の掲載を2倍に増やしました。

Slide 1-5-20

では、ATSから投稿される求人であるIndexed Jobsはどうでしょうか？Chrisが先にお話ししたように、ATSから投稿され自動的に集められたIndexed JobsにおけるIndeed Applyの利用の増加は、当社のマーケットプ

レイスの変革においては非常に重要です。Indeed Applyにより、求人ごとの応募開始数の増加が期待できます。

Slide 1-5-21

より良いマッチングを実現するため必要なもう1つの要素として、企業クライアントがより自社に合った候補者に出会うための、スクリーニング質問があります。Indeedは、求人広告や応募フォームに、求職者に合わせた質問を組み込んでいます。看護師の場合、求職者が応募する前に看護師資格を持っているかどうかを確認します。スクリーニングの質問がある求人は、ない求人に比べ、平均して50%程度多くの人数が採用できる傾向にあります。

Slide 1-5-22

Maggieからもお話ししましたが、企業クライアントが900以上のスキルから、候補者を確実にスクリーニングすることができる、Indeedアセスメントも提供しています。数百万の企業がIndeedアセスメントを利用して良い結果を得ています。Indeedアセスメントを利用する求人は、利用しない求人よりも49%採用の可能性が高くなり、また、16%速く採用に成功しています。

Slide 1-5-23

最適なマッチングを実現するというのは、優れた候補者を数百万のアクティブな求職者の中から探し出し、最適な候補者に応募を促すための機能を企業に提供する、ということです。

Indeedは、企業が必要とするソーシングプロセスの自動化を可能にし、人数を必要とする仕事から専門職まで、すべての職種をサポートするために柔軟に対応しています。

Slide 1-5-24

Indeed Resume Searchは、企業クライアントに対し数百万ある検索可能なレジュメから候補者を選定する、サブスクリプションモデルです。企業クライアントは求人要件を入力し、得られた検索結果から候補者にアプローチします。Maggieがお話した通り、Resume Searchを通じてアプローチがある求職者は、自発的に求人に応募する求職者と比べて、採用企業と繋がる確率が2倍以上になります。

Slide 1-5-25

企業クライアントの時間を節約するために、これまでとは別の機能として、Indeedは2021年に有料のHosted Jobsのみに使えるMatched Candidatesを導入しました。Matched Candidatesを利用すると、企業クライアントは検索の必要がなくなります。Indeedがクライアントに代わって、資格やレスポンス履歴を見て、一番最適な候補者を探してくれます。

企業クライアントは、募集する職種に合う候補者に、応募を勧めることができます。そして、応募を勧められた候補者は、自ら求人を見つけた場合と比べて、応募の確率が17倍高いことがわかっています。このMatched Candidates機能は、Hosted JobsとIndexed Jobs両方の有料求人広告において利用可能です。

Resume Search、Matched Candidateといったレコメンデーション機能は、各々非常に効果がありますが、これらの併用によってより良い効果を発揮すると考えています。

Slide 1-5-26

これら2つの機能を統合した新しいプロダクトであるSmart Sourcingでは、企業クライアントはスムーズな検索とレコメンド機能によって、総合的な人材パイプラインの構築が可能になります。

Slide 1-5-27

Smart Sourcingは、生成AIを有効に活用することで、企業クライアントが候補者を評価し、採用するまでの時間を大幅に短縮します。Candidate Highlightsは、AIが生成した候補者の概要が提供され、企業クライアン

トは候補者が求人ポストに適しているかどうかを簡単に判断することができます。適格と判断された候補者には、Smart Messageを使用して、AIが生成した最適なメッセージによって迅速に繋がるすることができます。

また、Smart SourcingはATS間の連携やチームコラボレーションといった大企業向けの機能も備えており、規模の大きい企業クライアントにとっても使いやすく魅力的なプロダクトとなっています。Smart Sourcingはベータ版を提供していますが、4月初旬に本格ローンチ予定です。ベータ版をご利用いただいているお客様からの評価は高く、優秀な候補者と速く繋がることできる、といったお声をいただいています。

Slide 1-5-28

また、有料広告で利用可能な、Automated Sourcingという完全自動化オプションも提供しています。2019年にローンチされたAutomated Sourcingは、求職者のスキルや希望と、企業クライアントのニーズがマッチするようにアプローチすることで、採用活動にイノベーションをもたらしています。

ここで、高校を卒業し、アルバイトを始めようと考えている私の娘が受け取ったAutomated Sourcingによるメッセージをご紹介します。娘は数学が得意であることをIndeedのプロフィールにも記載しているので、このレコメンドされた数学のチューターのアルバイトはぴったりと言えます。

Automated Sourcingによるメッセージを受け取った求職者は、求人を検索しただけの求職者よりも2.5倍以上応募する可能性が高いという事例もあります。

Slide 1-5-29

Automated Sourcingには、Maggieがホームページ上でのレコメンドについてお話したものと同一マッチングエンジンが使用されています。企業や求職者からいただく素晴らしいデータによって、これらメッセージは一層個別最適化されていきます。

Slide 1-5-30

私たちは独自のツールやオープンソースツールを含め、高度なAIと機械学習を使用し、自動ソーシング体験を最適化しています。例えば、Automated Sourcingでは、メッセージを個別最適化するために、生成AIを使います。

Auto-Sourcingのために開発された、初期段階の生成AIソリューションは、すでに20%以上の改善を達成しています。

Slide 1-5-31

最後の柱は、自動化とAIを活用することで、候補者のレスポンスを増やし、採用までの時間を短縮する、つまり、企業クライアントと求職者がより速く繋がることを実現します。

Slide 1-5-32

人材獲得競争においては、採用企業と求職者が繋がるスピードが重要です。応募から4時間以内に連絡を受けた候補者は、1週間後に連絡を受けた候補者よりも95%高い確率で採用に至っている、というデータがあります。

Slide 1-5-33

企業クライアントと求職者がIndeedで繋がることできるように、Indeedでは複数のコミュニケーション機能を追加し、AIを活用して企業クライアントと求職者双方のプロセスを早めています。

Slide 1-5-34

Indeedに搭載されたメッセージ機能を使うと、プラットフォーム上でとても速く繋がるすることができます。2019年にメッセージ機能をローンチして以来、企業クライアントと求職者の間で何十億ものメッセージがや

りとりされています。多くの求職者は、Indeed上で企業クライアントからメッセージが届いた2時間以内に返信しており、また、昨年チャットベース機能を導入したことにより、更に速くなりました。

Slide 1-5-35

また、面接までの時間を短縮するため、数年前にIndeed上で行えるバーチャル面接機能を導入し、昨年1年間で800万件以上の面接が実施されました。結果的に、条件にあった候補者と繋がることができ、採用スピードが44%向上しました。

まだ初期段階にあります。ここで、より早い接続を実現する2つの取り組みについてご紹介します。

Slide 1-5-36

1つ目は、応募から求職者と企業クライアントが直接繋がる、つまり面接までの時間の短縮の自動化です。例えば、企業クライアントは、スクリーニングの質問を満たした求職者全員に、カスタマイズされたメッセージを素早く送信することが自動化でき、最適な候補者とより速く繋がることができます。これらの自動化機能は有料求人広告でのみ利用可能です。自動化によって企業クライアントと求職者のコミュニケーションは、今年の1月時点で前年同期比20倍になりました。

Slide 1-5-37

もう一つ、初期段階ではありますが、より速く繋がり、双方のコミュニケーションが出来るように効率化されたiOS対応アプリを開発しています。アプリのプッシュ通知を受け取った企業クライアントは、20%速く返信する、という結果も得られています。昨年春に導入して以降、月間利用者数は最初の6カ月間で3倍になりました。今春にはSmart Sourcing機能を追加し、Android版もリリースする予定です。

Slide 1-5-38

この3本の柱が、世界中にいる企業クライアントを支援するための私たちの戦略です。

Slide 1-5-39

Maggieからもお話した通り、Indeedでは2030年までに1億人の仕事探しを手助けしたいと考えています。これは言い換えると、1億人の採用を実現することで、企業クライアントの成長も支援していきます。

今日ご紹介したソリューションは、全て企業クライアントと求職者のことを第一に考えられたものです。私たちは、採用をより簡単に、より速くするための取り組みを行っています。

このプレゼンテーションのキーメッセージは、

Slide 1-5-40

私たちは全世界の全ての企業クライアントにとって、採用における一番のパートナーになることを目指しています。

私たちはこの目標を達成するために、以下を実践します。

AIと自動化を活用したソリューションを構築し、企業クライアントの採用課題を解決していきます。

アクティブな求職者と企業クライアントを繋ぐ市場において、企業クライアントと最適な候補者をマッチングさせます。

そして最後に、マッチングエンジンをより強固なものにするため、大量のデータを活用し、有意義な企業クライアントと求職者の繋がりを実現していきます。

次は、収益化についてChrisからお話します。

[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。