

リクルートの成長戦略

はじめに

リクルートは、人材、販売促進、不動産など、多岐にわたる事業を展開する総合情報サービス企業です。創業以来、「まだ、ここにはない、出会い。」を理念に掲げ、常に新しい価値の創造に挑戦し続けてきました。

本稿では、リクルートの成長戦略について、以下の観点から詳細に分析します。

- 中期経営計画
- 事業ポートフォリオ
- M&A 戦略
- 海外展開
- テクノロジー戦略
- 人材戦略
- 持続可能性

これらの分析を通じて、リクルートの成長戦略の全体像を把握し、今後の展望を考察していきます。

中期経営計画

リクルートは、中期経営計画を策定し、持続的な成長を目指しています。具体的な内容の公開は限定的ですが¹、過去の資料²によると、「HRテクノロジー」、「メディア&ソリューション」及び「人材派遣」の3つの戦略ビジネスユニット（SBU）を軸に事業拡大を目指しています。

事業ポートフォリオ

リクルートは、多岐にわたる事業ポートフォリオを有しており、各事業が有機的に連携することでシナジー効果を生み出しています³。リクルートホールディングスはガバナンスやモニタリングなどの持株会社機能に集中し、個々のSBUが自律的に事業戦略を遂行できる体制を確立することで、企業価値の向上を目指しています⁴。主な事業領域は以下の通りです。

- **人材関連事業:** 人材紹介、人材派遣、求人広告など、人材に関するあらゆるサービスを提供しています。国内外で事業を展開し、「雇用決定者数 No.1」の総合人材サービス企業を目指しています⁵。
- **販売促進支援:** 広告、マーケティング、販促など、企業の販売促進活動を支援するサービスを提供しています。特に、アジアを中心にローカル企業とのJVを通じて、現地でのサービス基盤を構築しています⁶。
- **不動産:** 不動産情報サイトの運営、不動産仲介など、不動産に関するサービスを提供してい

ます。

人材派遣事業においては、国内派遣領域では人手不足が継続する市場環境の下で、安定成長を目指します。海外派遣領域では、引き続き、海外子会社に事業運営ノウハウを導入しながら、調整後 EBITDA マージンの継続的な改善に取り組んでいます³。

これらの事業ポートフォリオは、リクルートの強みである「顧客接点」と「情報力」を活かしたものであり、今後も成長が期待されます。顧客接点を持つことで、顧客のニーズを的確に把握し、それに合わせたサービスを提供することができます。また、情報力を持つことで、市場の動向をいち早く察知し、競争優位性を築くことができます。

M&A 戦略

リクルートは、M&A を積極的に活用することで、事業の拡大と強化を図っています。過去の M&A 事例としては、国内人材派遣業界最大手であったスタッフサービス・ホールディングスの買収⁷や、求人情報サイト Indeed の買収⁷などが挙げられます。

リクルートの M&A 戦略の特徴は、以下の点が挙げられます。

- **事業シナジー:** 既存事業とのシナジー効果が見込める企業を買収することで、事業の強化を図っています。
- **グローバル展開:** 海外企業を買収することで、海外市場への進出を加速させています。
- **新規事業創出:** 新規事業に参入するための手段として、M&A を活用しています。

リクルートの M&A を成功に導いた要因の一つとして、独自の「ユニット経営」⁷が挙げられます。買収した企業を既存の事業に統合するのではなく、独立したユニットとして運営することで、それぞれの企業文化や強みを活かしながらシナジー効果を最大化しています。

今後も、リクルートは M&A を戦略的に活用することで、更なる成長を目指していくと考えられます。

海外展開

リクルートは、いち早く海外市場に進出し、グローバルに事業を展開しています⁸。主な海外事業としては、人材サービス、販売促進支援、教育などがあります⁹。

海外展開における課題としては、各国の法規制や商慣習への対応、現地人材の確保などが挙げられます。しかし、リクルートは、各拠点が自律的に事業を運営できる体制を構築することで⁸、これらの課題を克服し、海外市場での成長を加速させています。

テクノロジー戦略

リクルートは、AI やビッグデータなどのテクノロジーを積極的に活用することで、サービスの向上と業務の効率化を図っています。

具体的には、以下の様な取り組みを行っています。

- **AIによるマッチング:** 人材紹介サービスにおいて、AIを活用したマッチングシステムを導入することで、求職者と企業の最適なマッチングを実現しています。これにより、求職者はより自分に合った仕事を見つけやすくなり、企業はより優秀な人材を獲得できるようになります。
- **ビッグデータ分析:** 顧客の行動履歴や属性データなどを分析することで、ニーズに合わせたサービスを提供しています。例えば、顧客の閲覧履歴や検索キーワードを分析することで、興味関心の高い情報を提供することができます。
- **業務自動化:** RPA（Robotic Process Automation）などの技術を活用することで、業務の自動化を推進しています。これにより、業務効率が向上し、人材をより創造的な業務に集中させることができます。

これらのテクノロジー戦略は、リクルートの競争力を強化する上で重要な役割を果たしています。

人材戦略

リクルートは、「個を生かし、能力を引き出す」ことを重視した人材戦略を展開しています¹⁰。社員一人ひとりの個性と能力を最大限に引き出すことで、組織全体の活性化を図っています。

具体的には、以下の様な取り組みを行っています。

- **人材育成:** 多様な研修プログラムを提供することで、社員のスキルアップを支援しています。
- **多様性推進:** 女性活躍推進、LGBTQ+の inclusion など、多様性を尊重する職場環境づくりに取り組んでいます¹⁰。
- **働き方改革:** テレワークやフレックスタイム制など、柔軟な働き方を導入することで、社員のワークライフバランスを支援しています。

これらの取り組みを通じて、リクルートは、従業員エンゲージメントの向上と人材の確保・育成を目指しています。

持続可能性

リクルートは、企業の社会的責任として、持続可能な社会の実現に貢献するための取り組みを行っています¹¹。環境問題への対応、人権の尊重、ガバナンスの強化など、様々な活動を通じて、社会との共存共栄を目指しています。

具体的には、以下の様な取り組みを行っています。

- **環境保護:** 環境負荷の低減、再生可能エネルギーの利用など、地球環境保全に貢献しています¹²。
- **人権尊重:** 人権デューデリジェンスの実施、サプライチェーンにおける人権尊重など、人権

を尊重した事業活動を行っています。

- **社会貢献:** 地域社会への貢献、教育支援など、社会貢献活動に積極的に取り組んでいます。

これらの取り組みは、リクルートの企業価値向上にもつながると考えられます。

結論

リクルートは、中期経営計画に基づき、多岐にわたる事業ポートフォリオを有し、M&A や海外展開を積極的に行うことで、持続的な成長を遂げてきました。また、テクノロジー戦略、人材戦略、持続可能性への取り組みも強化することで、更なる成長を目指しています。

今後の展望としては、AI やビッグデータなどのテクノロジーの進化を捉え、新たなサービスの創出や業務の効率化を推進していくことが重要となります。また、グローバル化の進展に対応し、海外市場での事業拡大を加速させていくことも必要です。

これらの課題を克服することで、リクルートは、今後も「まだ、ここにいる、出会い。」を創造し続け、社会に貢献していくことが期待されます。

引用文献

1. 「業務・経営支援」 「2024年」のプレスリリース一覧 | 株式会社リクルート, 1月11, 2025 にアクセス、 <https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/c-business/2024/>
2. リクルートホールディングス 強さの源泉と成長戦略 - IR Webcasting, 1月11, 2025 にアクセス、 http://www.irwebcasting.com/20180312/1/474d7fe560/media/180312_recruit_dl_01.pdf
3. 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 | 株式会社リクルートホールディングス 証券コード(6098), 1月11, 2025 にアクセス、 <https://s.srdb.jp/6098/archives/2020/content-2-3.html>
4. ビジネスモデル | About | リクルートホールディングス - Recruit Holdings, 1月11, 2025 にアクセス、 <https://recruit-holdings.com/ja/about/business/>
5. 価値創造のメカニズム - Recruit Holdings, 1月11, 2025 にアクセス、 https://recruit-holdings.com/ja/ir/library/upload/annual_2016_02.pdf
6. 事例分析 (リクルート) , 1月11, 2025 にアクセス、 https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/keiei_design/pdf/recruit_holdings_02.pdf
7. リクルートはなぜ indeed を買収したのか リクルートの驚きの M&A 戦略とは? | THE OWNER, 1月11, 2025 にアクセス、 <https://the-owner.jp/archives/2062>
8. リクルートグループ会社案内 主な海外事業会社の事業紹介 - Recruit Holdings, 1月11, 2025 にアクセス、 https://recruit-holdings.com/ja/company/pdf/companybrochure_jp_18.pdf
9. リクルートが展開する海外事業とは? 事業内容について解説 - Izul, 1月11, 2025 にアクセス、 https://izul.co.jp/media/industry-market-knowledge/recruit_overseas_business/
10. 個を生かし能力を引き出す、リクルートの人材戦略 DEI が鍵となる、“山の登り方”の選択肢, 1月11, 2025 にアクセス、 <https://bizzine.jp/article/detail/10459>
11. リクルートグループのサステナビリティ - Recruit Holdings, 1月11, 2025 にアクセス、 <https://recruit-holdings.com/ja/sustainability/about/>
12. 環境 | サステナビリティ | 人材育成・研修のリクルートマネジメントソリューションズ, 1月11, 2025 にアクセス、 <https://www.recruit-ms.co.jp/aboutus/sustainability/environment/>