

Recruit Holdings Co., Ltd.

Investor Presentation

May 2024



MISSION

Opportunities for Life.

Faster, simpler and closer to you.

**“Couldn't this be faster and easier?” and
“How can we make this more convenient?”**

- Hisayuki "Deko" Idekoba
President, CEO, and Representative Director of the Board



Recruit Group¹/リクルートグループの紹介

Global leader in HR Technology and Business Solutions

個人ユーザーと企業クライアントへ「まだ、ここにはない、出会い。」を届ける

Founded
創業

1960

Headquarters
本社所在地

Tokyo

Employees²
従業員数

51K+

Revenue³
売上高

¥3.42T

Adjusted EBITDA^{3,4}
調整後EBITDA

¥598B

基本的1株当たり四半期利益
Basic EPS

¥225.99



Opportunities For Life. Faster, simpler and closer to you.
まだ、ここにはない、出会い。より速く、シンプルに、もっと近くに。

01

Our business model

A history of connecting businesses and individuals in multiple industries
個人ユーザーと企業クライアントへの最適なマッチングソリューション提供の歴史

02

Our business strategy

A three-part strategy combining historical strengths and future opportunities
当社の強みと将来における機会を融合させた 3つの戦略の柱

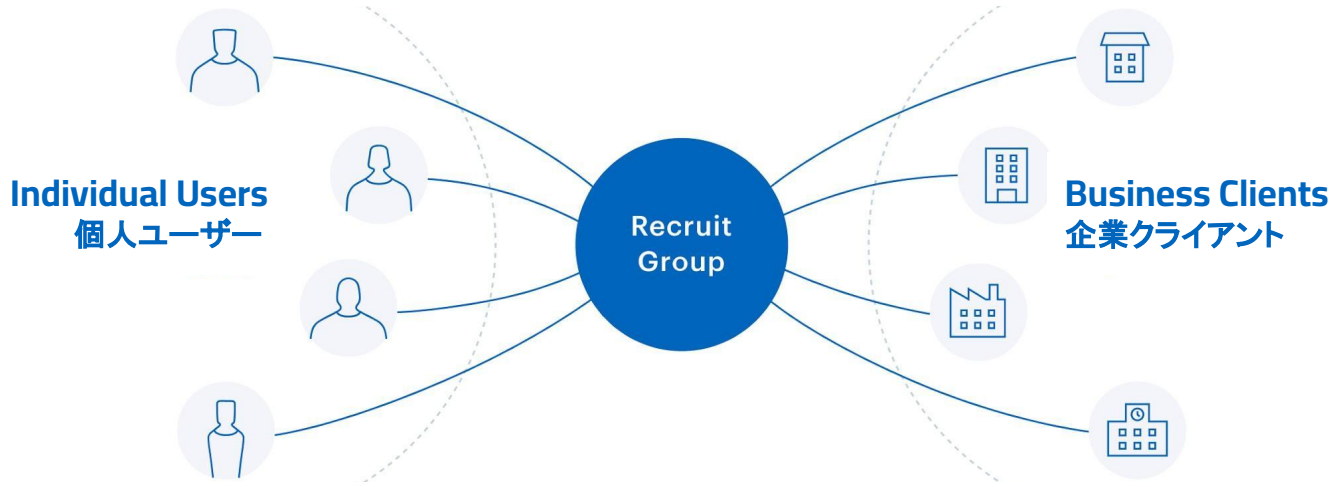
03

Our leadership and Capital Allocation Policy

マネジメントチームとキャピタルアロケーション方針

Our Business Model/ビジネスモデル

Provide matching platform to connect business clients and individual users, and business support SaaS solutions
 企業クライアントと個人ユーザーを繋ぐマッチングプラットフォームと業務・経営支援ソリューションを提供



Matching Platforms

Employment
人材

Housing & Real
Estate/住宅

Bridal
結婚

Beauty
美容

Travel
旅行

Dining
飲食



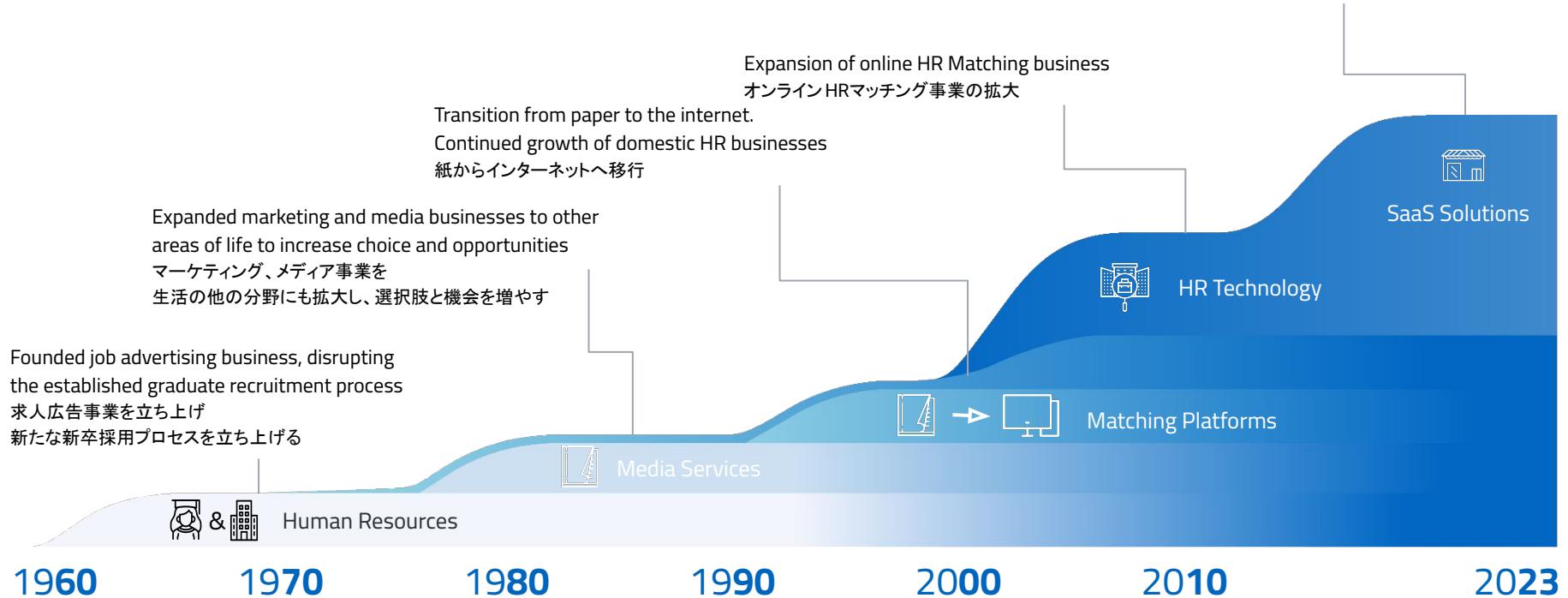
SaaS solutions



Proven track record of business expansion, digital transformation and disruption

事業拡大、デジタルトランスフォーメーションとディスラプションの実績

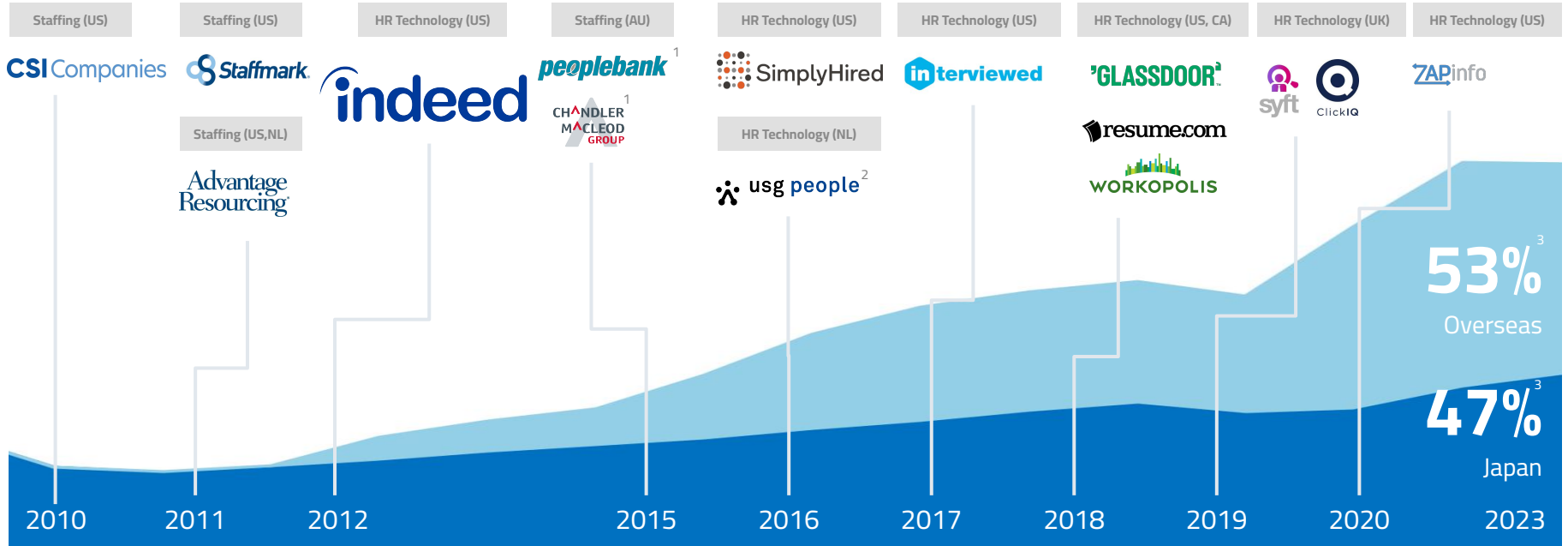
Expanded SaaS business through Air BusinessTools, a suit of cloud-based operational and management support services.
業務・経営支援ソリューション、Air ビジネスツールズを通じた SaaS 事業の拡大



Globalization of HR Matching businesses through M&A

M&Aを通じた人材マッチング事業の海外展開

FY2023 Consolidated Revenue/2024年3月期連結売上収益
3.41tn yen/3兆4,164億円



1 Peoplebank and Chandler Macleod Group were rebranded as RGF Staffing APEJ in November 2021, and RGF Staffing APEJ rebranded as RGF Staffing ANZ in April 2024.

2 Company name of USG People Holdings B.V. was changed to RGF Staffing the Netherlands B.V. in April 2021, and other USG People group companies were rebranded to RGF Staffing in March 2021

3 Revenue breakdown between Japan and overseas is calculated based on the revenue in FY2023

1 Peoplebank及びChandler Macleod Groupは、2021年11月にブランド名をRGF Staffing APEJに変更し、RGF Staffing APEJは2024年4月にRGF Staffing ANZに変更しました。

2 USG People Holdings B.V.は2021年4月に社名をRGF Staffing the Netherlands B.V.に変更し、その他 USG People のグループ会社は2021年3月にブランド名をRGF Staffingに変更しました。

3 日本及び海外の売上比率は、2024年3月期の売上収益を基に計算した数値です。

Leading brands across three Strategic Business Units (SBU)

	HR Technology SBU	Matching & Solutions SBU		Staffing SBU 人材派遣事業
		HR Solutions 人材領域	Marketing Solutions 販促領域	
Business サービス	Global platforms on jobs, hiring solutions and real-time conversations グローバルプラットフォームにおける求人広告や採用ソリューション、情報コミュニティの提供	Matching platforms and SaaS solutions in Japan 日本国内でマッチングプラットフォームや業務・経営支援 SaaSの提供		Temporary staffing services in Japan, Europe, US and Australia 日本、欧州、米国、豪州における人材派遣サービス
Brands ブランド	 	 RECRUIT AGENT	 	
Source of Revenue 課金体系	Pay for performance Subscription fees ペイフォーパフォーマンス サブスクリプション課金	Advertising Pay for performance Subscription fees 広告掲載課金 従量型 サブスクリプション型		Fee for dispatching temporary staff スタッフ派遣料

Opportunities For Life. Faster, simpler and closer to you.
まだ、ここにはない、出会い。より速く、シンプルに、もっと近くに。

01

Our business model

A history of connecting businesses and individuals in multiple industries
個人ユーザーと企業クライアントへの最適なマッチングソリューション提供の歴史

02

Our business strategy

A three-part strategy combining historical strengths and future opportunities
当社の強みと将来における機会を融合させた 3つの戦略の柱

03

Our leadership and Capital Allocation Policy

マネジメントチームとキャピタルアロケーション方針

Our Business Strategy/経営戦略

Three strategic pillars combining our historical strengths with future opportunities

当社の強みと将来における機会を融合させた3つの戦略の柱

1

Simplify Hiring

Make it easier and faster
for people to get jobs

人材マッチング市場における
採用プロセスの効率化

2

Help Businesses Work Smarter

Improve performance and
productivity for business clients
in Japan

日本国内企業クライアントの
生産性及び業績向上

3

Prosper Together

Make positive impact on
society and the planet
through sustainable growth
shared by all stakeholders

ステークホルダーとの
共存共栄を通じた持続的な成長

1

Simplify Hiring

Make it easier and faster
for people to get jobs

人材マッチング市場における
採用プロセスの効率化

Led by HR Technology



We help people
get jobs



We make worklife
better, together



CSI Companies



Our Vision to Simplify Hiring/Simplify Hiring実現へのビジョン

Leading the transformation of job search and hiring/求職プロセス、採用プロセスの革新を推進

Today/現在



**Complicated, confusing,
manual and slow**
煩雑、手作業が多い、時間がかかる

Future/未来



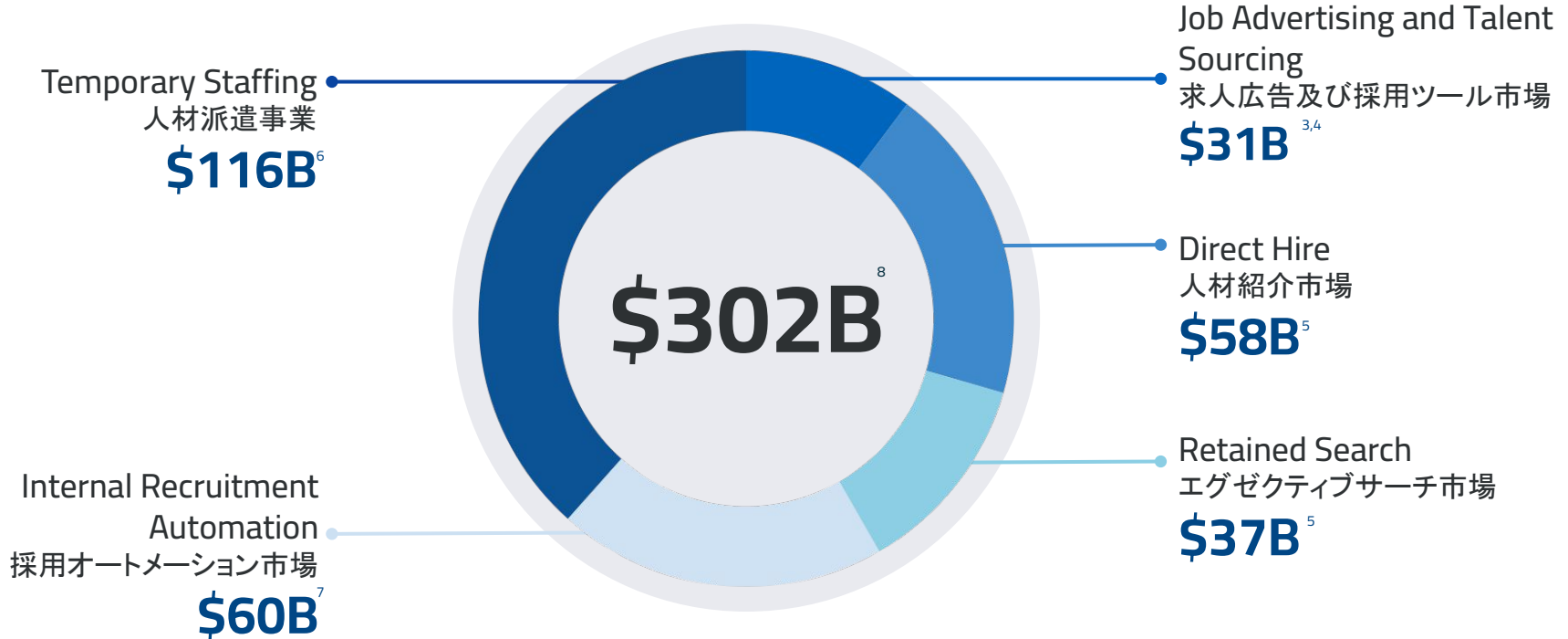
**Easier and faster for people to get jobs
Reduced cost and time to hire for employers**
就業をより簡単に速く実現させる

Pillar 1: Simplify Hiring

Large and growing HR Matching market

成長を続ける人材マッチング市場

Addressable across our three SBUs/3つのSBUを通じた事業展開



*Please refer to the page 39 and 40 for footnotes
注記は39、40ページに記載

Definitions of HR Matching markets

Addressable Markets

Job Advertising and
Talent Sourcing^{3,4}

a collection of online and offline tools and services that help employers advertise jobs, source candidates, and build and promote their online employer brand

Direct Hire⁵

where agencies are paid fees for placing permanent workers at employers (alt: *Permanent Placement*)

Retained Search⁵

where agencies are paid an upfront fee to exclusively search for employees to fill specific roles at employers, commonly executive roles

Temporary Staffing⁶

where agencies are paid to find and employ, or facilitate employment of, workers for a temporary period for business clients

Internal Recruitment
Automation⁷

estimate of how much of spending on internal talent acquisition resources and tasks that can reasonably be automated and monetized by third parties

人材マッチング市場の定義

各市場の概要

求人広告及び採用ツール市場^{3,4}

企業クライアントの求人広告掲載や候補者のソーシング、企業ブランディングをサポートするオンライン及びオフラインのツールやサービス

人材紹介市場⁵

成功報酬型の正社員向け人材紹介サービス

エグゼクティブサーチ市場⁵

着手金をエージェントに支払った上で主にエグゼクティブを採用するサービス

人材派遣市場⁶

派遣会社が派遣スタッフの募集や雇用を行い企業クライアントへ提供するサービス

採用オートメーション市場⁷

企業クライアントが人材採用のために社内リソースに費やしている金額のうち、どの程度が第三者による採用オートメーションサービスに代替可能であるかを推定して算出

Trends that support long term growth of HR Matching industry

HRマッチング業界の長期的な成長を支えるトレンド



Tight labor markets
労働市場の逼迫



Virtual recruiting
オンライン採用プロセス



Automation and AI (data-driven recruitment)
AIと自動化 (採用プロセスにおけるデータ活用)



Outsourced recruiting
採用業務のアウトソーシング



Globalization of talent
人材のグローバル化



Flexible work
フレキシブルな働き方



High labor market churn
人材の流動性の高さ



Workforce diversity
従業員の多様性

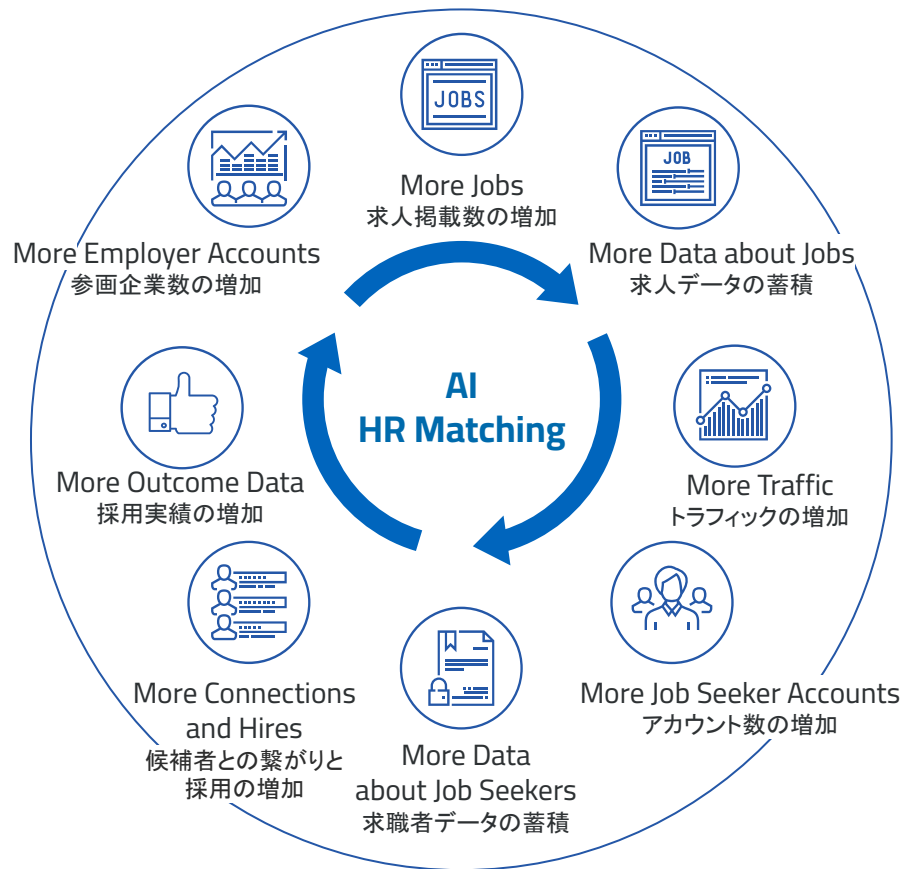
Improving quality and speed of matching

マッチングの質とスピードを向上させる

Leveraging data and technology
across our HR Matching businesses

人材マッチング事業におけるデータ及びテクノロジーの活用

- **525M** job seeker profiles¹
5億2,500万 登録プロフィール数
- **1B** total ratings and reviews²
10億 企業評価・レビュー数
- **1B** assessments taken³
10億 スキルテストの実施
- **30M** jobs⁴
3,000万 求人広告掲載数



HR Technology: Global two-sided talent marketplace

Online job matching platforms to become world's leading job site in the HR Matching market

Job Seekers

Finding a job simpler, faster, and more human
より簡単で速く、一人ひとりに合った求職活動を支援

Unique Monthly Visitors

月間ユニークビジター

Indeed: 350M+² / 3億5,000万人以上

Glassdoor: 55M³+ / 5,500万人以上

World's leading jobsite¹

HR
Technology
Flywheel

We make worklife better, together.

Employers

Hiring simpler, faster and more human
より簡単で速く、一社一社に合わせた採用活動を支援

Employers using Indeed to hire

Indeedで採用活動を行う企業クライアント

3.5M+⁴ / 350万社以上

23
hires per minute¹

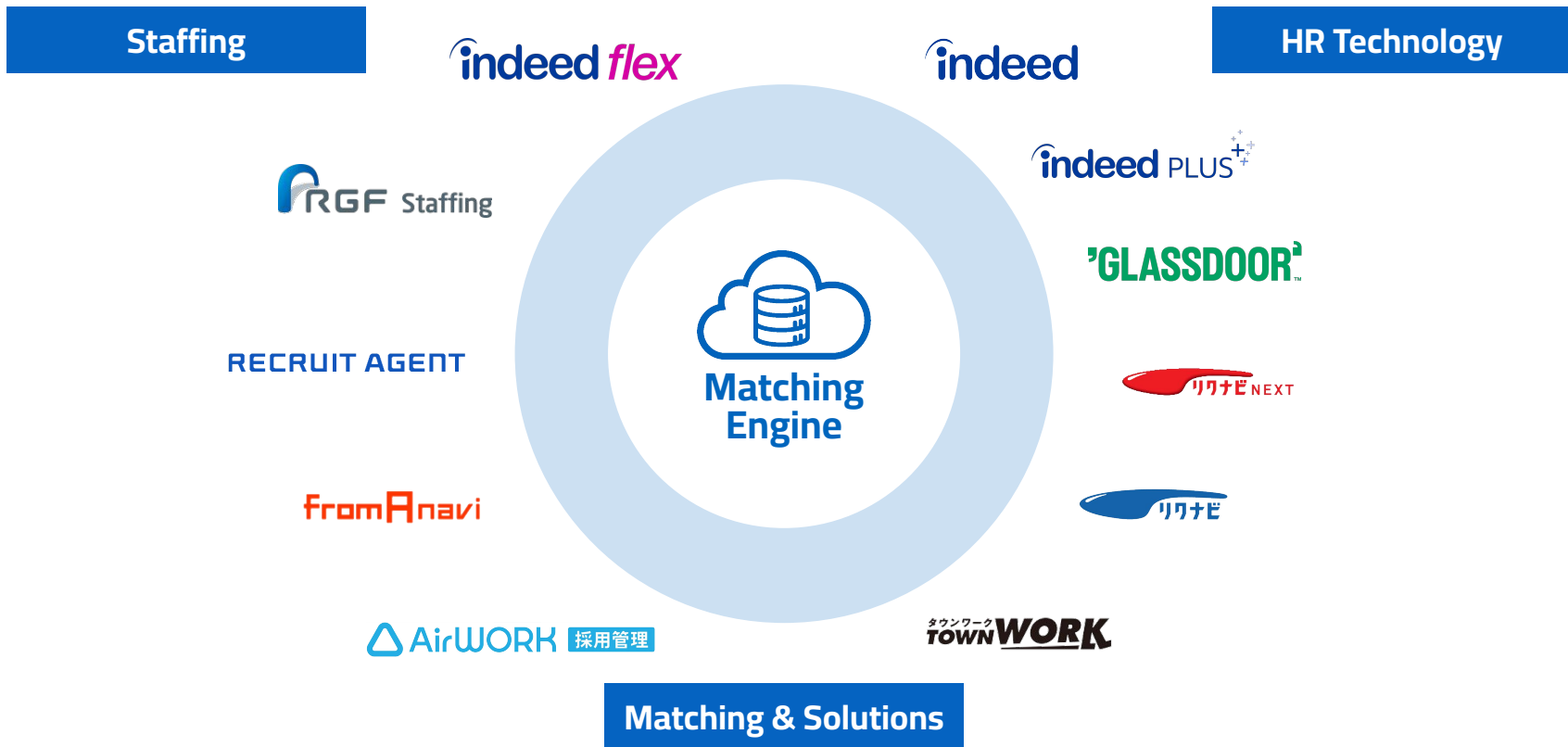
¹ Indeed data, 2023 average

¹ Indeedの社内測定に基づく2023年の1分当たりの平均採用者数

Applying the HR Matching engine/HR Technology Flywheelの活用

Collaborating across our three SBUs to target the entire HR matching market

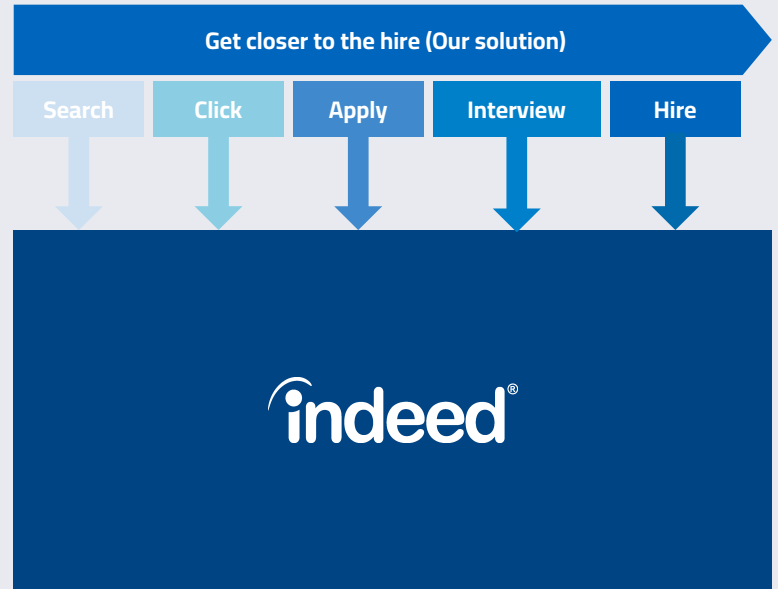
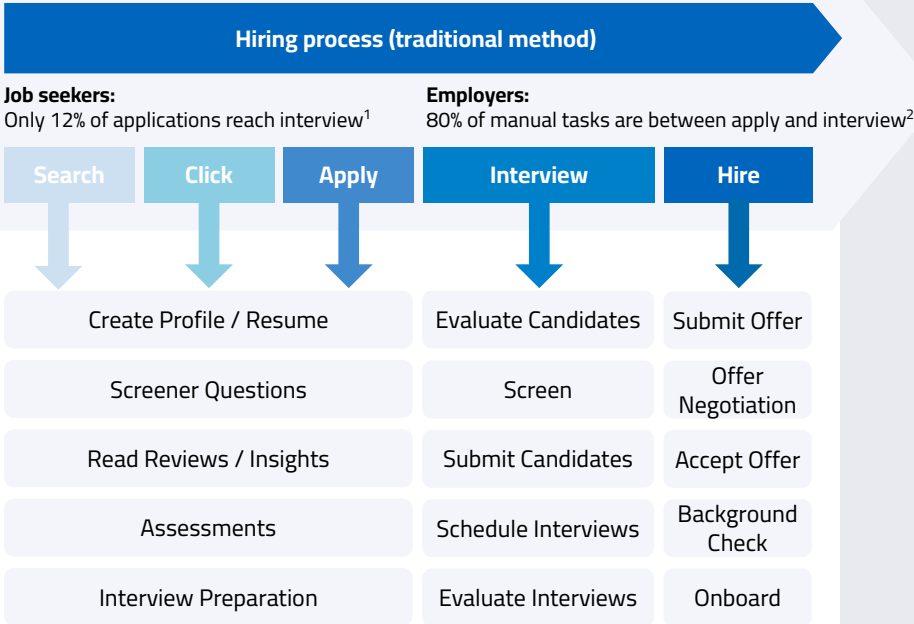
人材マッチング市場の革新と 3つのSBUの協働



Pillar 1: Simplify Hiring

Automating the recruitment process

Removing inefficiencies from search to hire

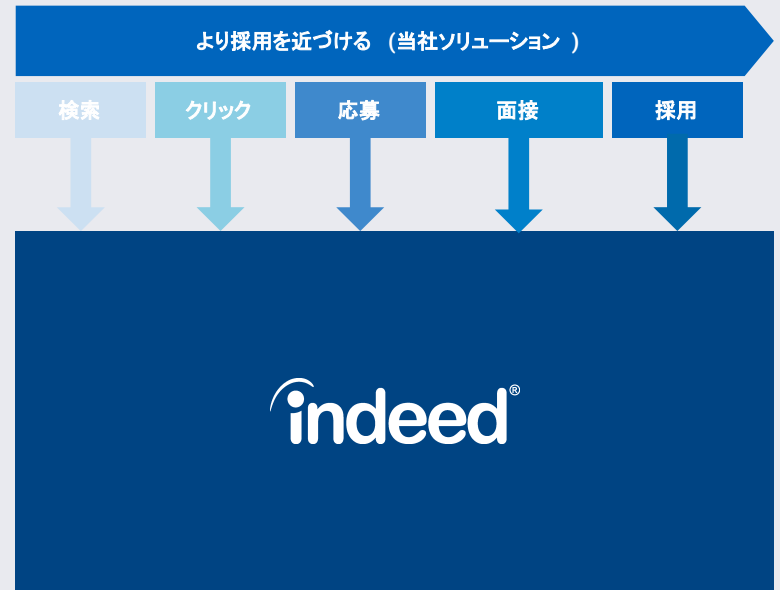
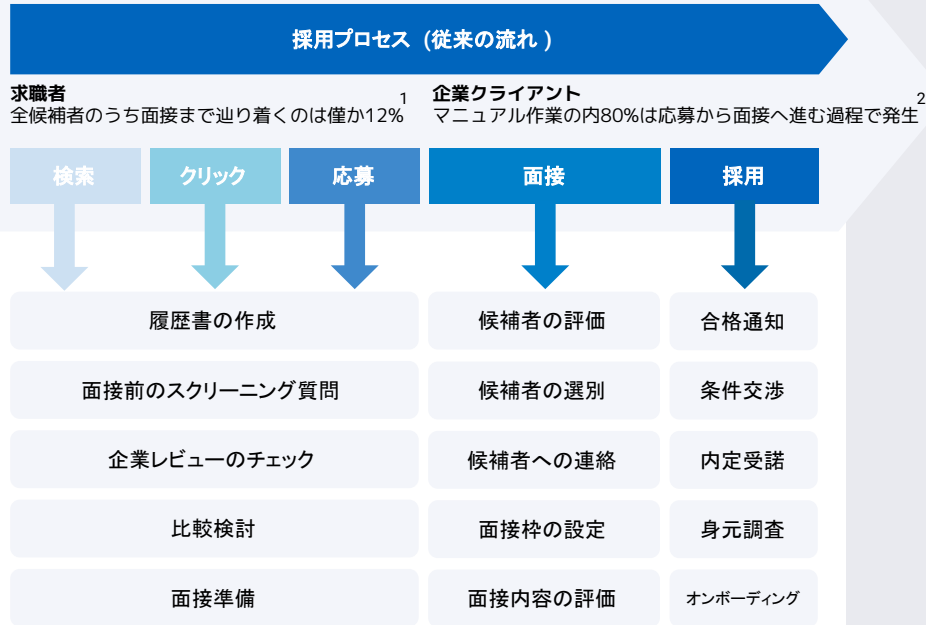


1 In 2018 - JobVite 2019 Recruiting Benchmark Report
 2 Indeed Data (US)

Pillar 1: Simplify Hiring

採用プロセスの自動化

採用プロセスにおける非効率を解消

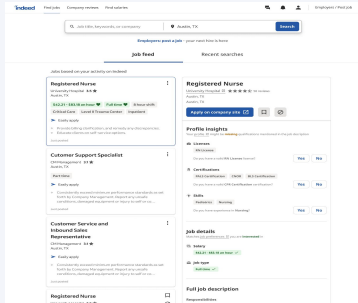


1 参照元: In 2018 - JobVite 2019 Recruiting Benchmark Report
 2 米国における社内データ

Pillar 1: Simplify Hiring

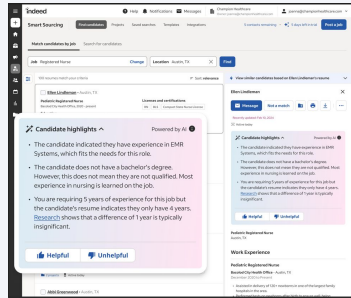
Manage your hiring from start to finish

Pay for Performance: Ads, Smart Sourcing, Indeed Hiring Events, and Employer Branding ¹



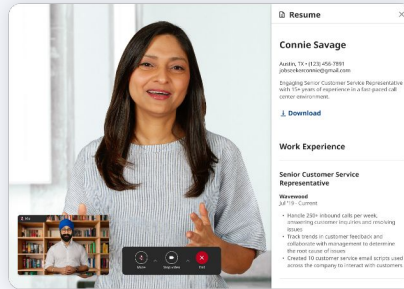
INDEED Sponsored Jobs

Promote your job post to reach the right candidates faster



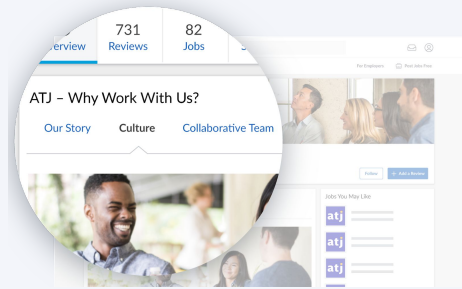
INDEED Smart Sourcing

Instantly match and connect with quality talent from Indeed's pool of millions of job seekers



INDEED Hiring Events

Hire faster with built-in talent attraction



Employer Branding with Indeed and Glassdoor

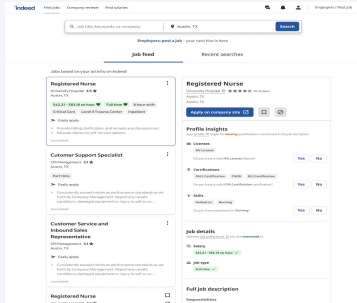
Reach new candidates by promoting your brand

¹ Does not represent all Indeed and Glassdoor products currently available

Pillar 1: Simplify Hiring

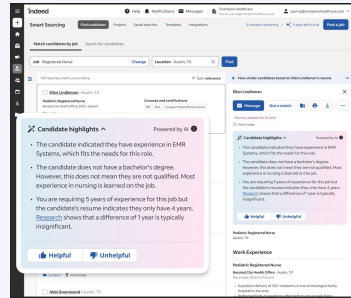
採用プロセスを一気通貫で管理する パフォーマンス: 広告、スマートソーシング、

Indeed Hiring Events、採用企業のブランディング



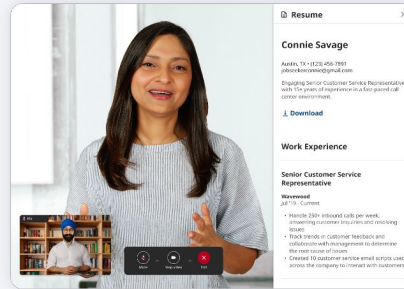
INDEED 有料求人広告

有料で利用可能な機能を活用し、条件に合った候補者へより速くリーチ



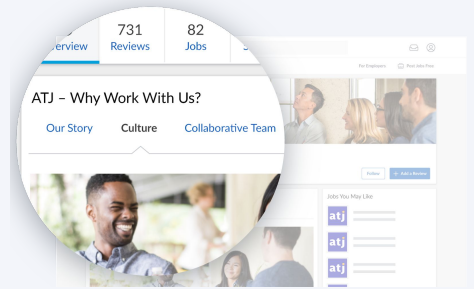
INDEED Smart Sourcing

多数の求職者の中から、素晴らしい人材と迅速にマッチングし、繋がるのが可能に



INDEED Hiring Events

大規模採用イベント、オンライン・オフラインも簡単に



Indeed・Glassdoor 企業ブランディング

会社をアピールし、新たな候補者へリーチ

2

Help Businesses Work Smarter

Improve performance and
productivity for business clients
in Japan

日本国内企業クライアントの
生産性及び業績向上

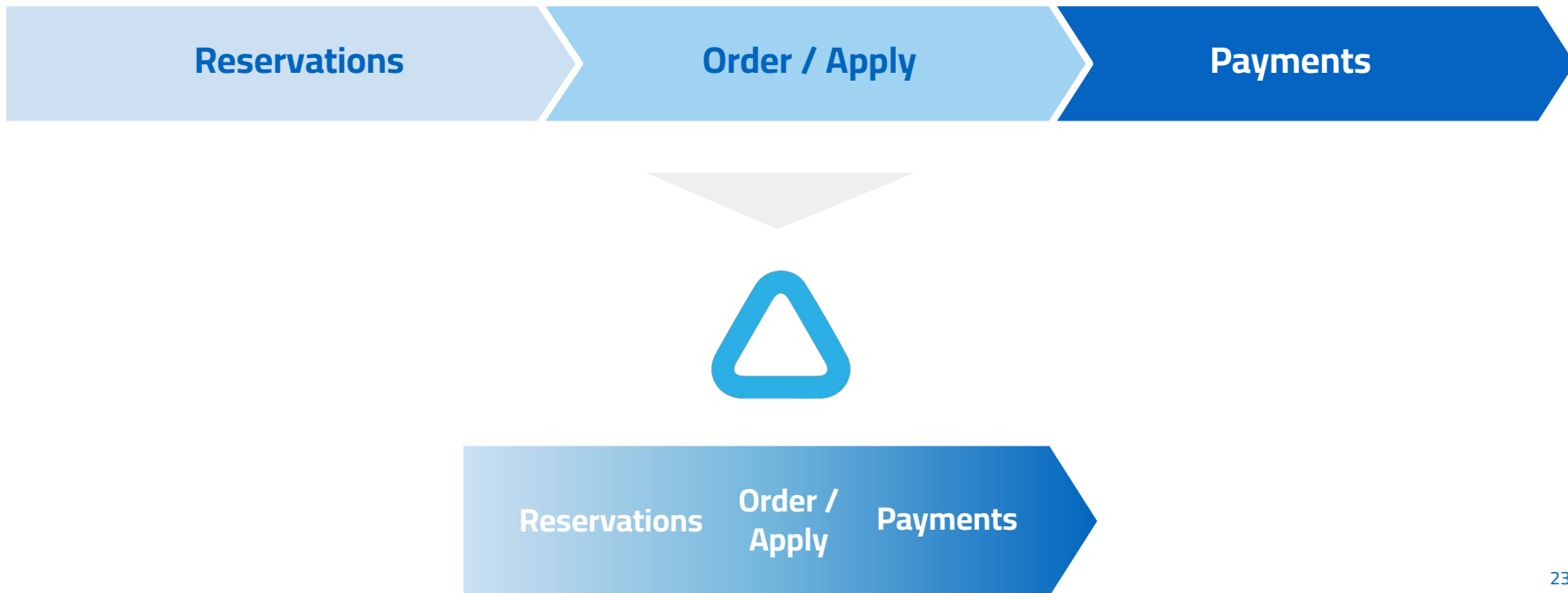
Led by Matching & Solutions



Simplify business operational processes

Replacing analog operations with Air BusinessTools

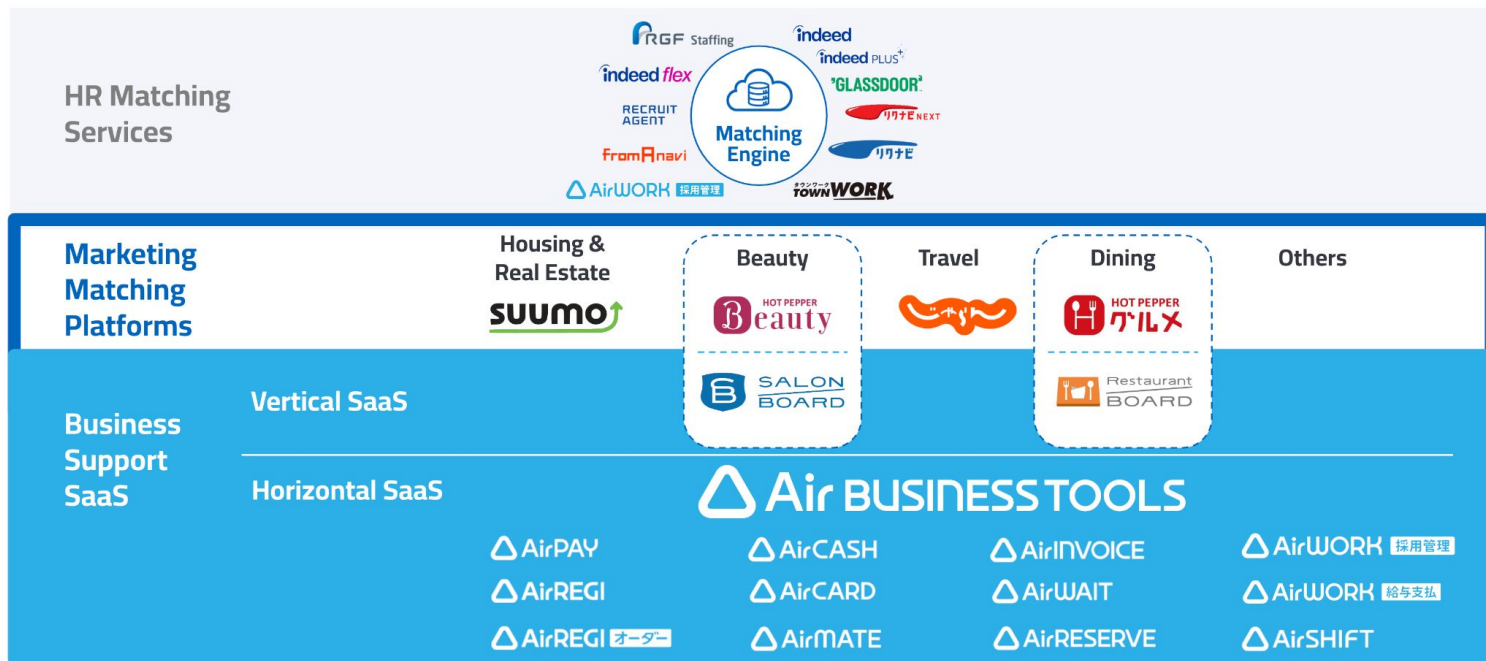
事業運営のアナログな業務を Air ビジネスツールズで代替



Our business model evolved with technology

Maximize number of actions with our ecosystem combined with matching platforms and SaaS
 マッチングプラットフォームに SaaSを組み合わせたエコシステムで、アクション数の最大化

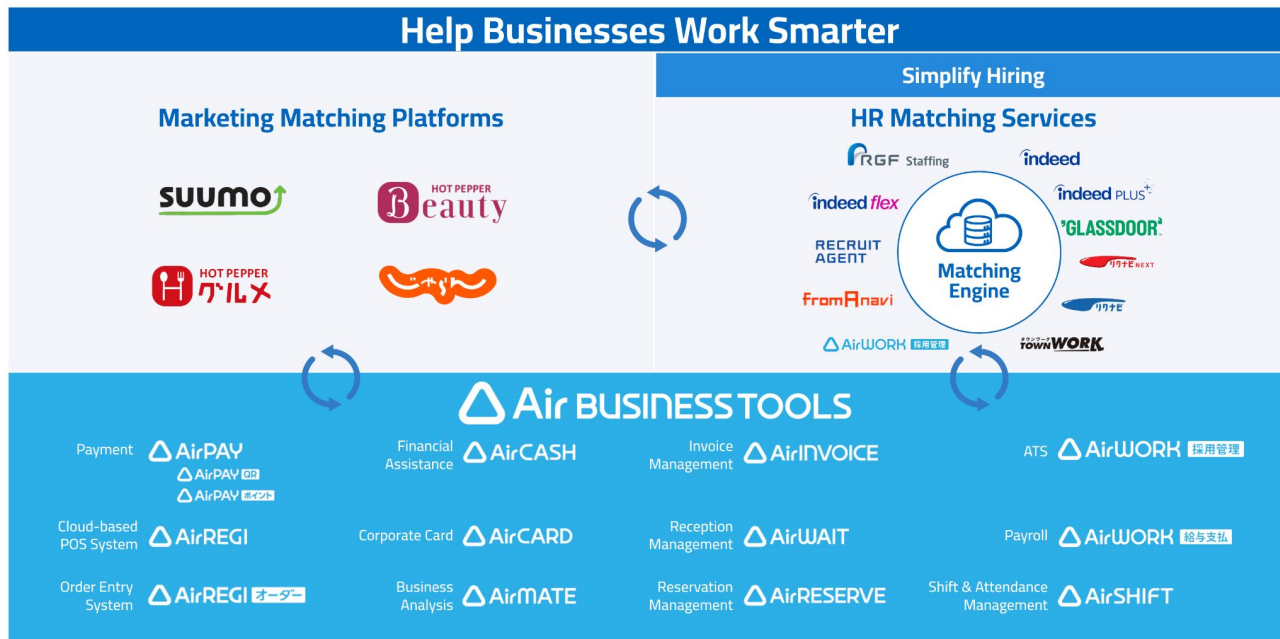
Simplify Business Processes



Our ecosystem to Help Businesses Work Smarter in Japan

Efficiently circulate flow of people, goods and services, and payments within the ecosystem

人の流れ、モノ・サービスの流れ、決済の効率化を実現するエコシステム



Trends that support “Help Businesses Work Smarter” in Japan

- Aging population and low birth rate drives need to improve productivity / 少子高齢化による労働力人口の減少
- Need for Digital transformation / デジタルトランスフォーメーションによる労働生産性向上の必要性

FY2023 KPI Results

Three KPIs will be expanded, maximized, and sustained in a chain reaction

3つのKPIが連鎖的に拡大、最大化、維持される

of Actions¹

YoY +23.2%

480_M⁴

of SaaS Accounts²

YoY +18.0%

3.77_M⁵

GPV³

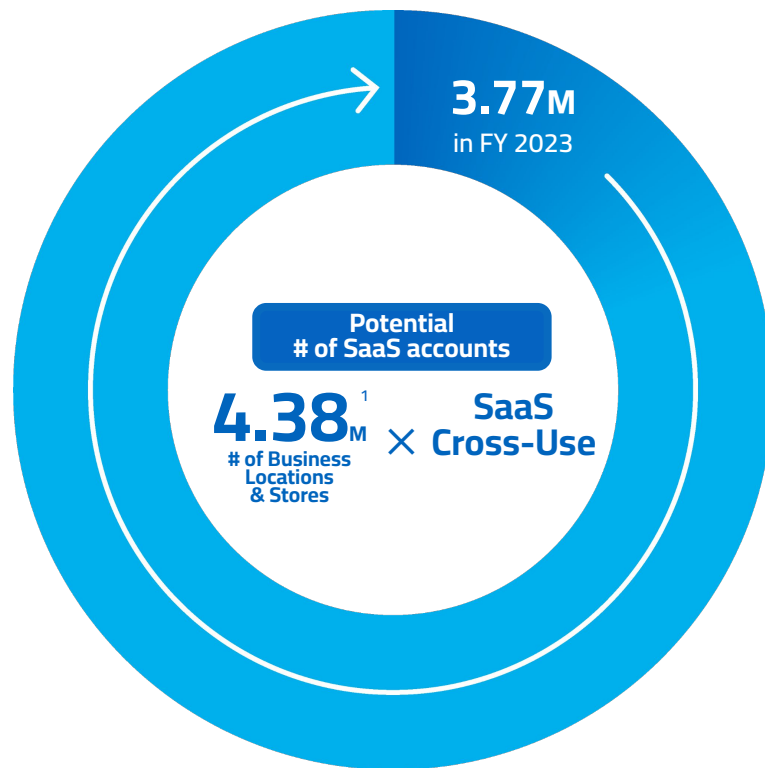
YoY +43.6%

1.8_T⁶
yen

The estimated number of business locations and stores/SaaS潜在顧客事業所数

Huge potential for account expansion through further introduction of existing services and launching new services

既存サービスの更なる普及と新サービスのローンチを通じたアカウント数拡大に大きな白地あり



*Please refer to the page 46 for footnotes
注記は46ページに記載

3

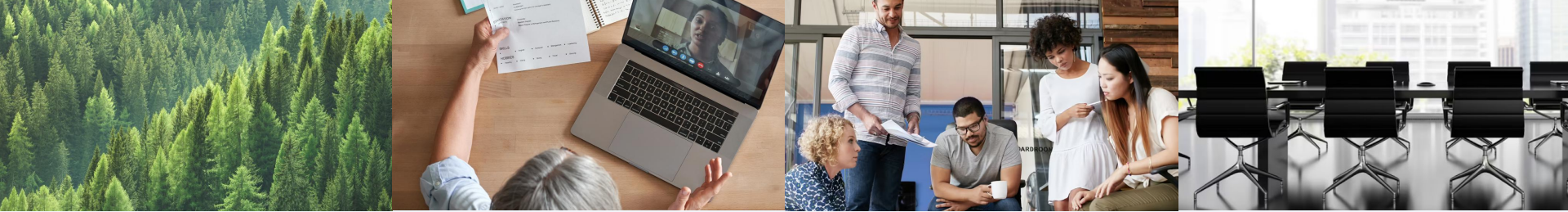
Prosper Together

Make positive impact on society and
the planet through sustainable
growth shared by all stakeholders

ステークホルダーとの
共存共栄を通じた持続的な成長



Our commitment to sustainability¹



E Environmental Climate Action

Become carbon neutral throughout our business activities by FY2021 and our entire value chain by FY2030²

S Social Social Impact

Shorten the time it takes to get hired by half by FY2030³

Help 30 million people facing barriers get hired by FY2030⁴

S Social Our People

Achieve gender parity across all employee levels by FY2030⁵

G Governance Corporate Governance

Reach gender parity of the Board of Directors members including Audit & Supervisory Board members by FY2030⁶

¹ The years indicated are Recruit Holdings' fiscal years (FY), which begin on April 1 each year and end on March 31 of the following year. All targeted figures displayed here are approximate.

² Carbon neutrality includes reducing greenhouse gas (GHG) emissions as well as offsetting the remaining emissions. GHG emissions throughout business activities are the sum of direct emissions from the use of fuels in owned or controlled sources (Scope 1) and indirect emissions from the use of purchased electricity, heat, or steam in owned or controlled sources (Scope 2). GHG emissions from the value chain are indirect emissions other than Scope 1 and 2 (Scope 3). The entire value chain represents the total of Scopes 1, 2 and 3.

³ The period from the time a user starts an active job search on the Indeed job platform to the time the users confirm receipt of a job offer.

⁴ The initiative as of today includes providing assistance through the Company's online job platform, and through partnerships with NPOs and other organizations with whom the Company collaborates. The Company may also aim to reduce other various barriers, including newly emerging issues in the labor market by FY2030.

⁵ All employee levels refer to the following three groups including all employees, managerial positions, and senior executives. Senior executive positions are defined as Senior Vice Presidents and Corporate Officers of Recruit Holdings and Matching & Solutions Strategic Business Unit (SBU), and CEOs of the Company's major subsidiaries and heads of key functions in the HR Technology and Staffing SBUs. Figures for managerial positions and employees are calculated from Recruit Holdings, SBU Headquarters, and primary operating companies of each SBU. Managerial positions mean all of those that have subordinate employees.

⁶ The Board of Directors members are defined as Directors of the Board and Audit & Supervisory Board members.

2030年度に向けたサステナビリティへのコミットメント¹



E Environmental 気候変動対策

2021年度に事業活動で、
2030年度にバリューチェーン
全体で、カーボンニュートラルを
目指す²

S Social ソーシャルインパクト

2030年度までに

- ・ 就業までに掛かる時間を半分に短縮する³
- ・ 雇用市場における障壁に直面する累計約3,000万人の就業をサポートする⁴

S Social 人材

2030年度までに、上級管理職・
管理職・従業員の女性比率を
約50%にする⁵

G Governance コーポレートガバナンス

2030年度までに、監査役を含む
取締役会構成員の女性比率を
約50%にする⁶

¹ 本ページに記載の年数は、その年の 4月1日に開始し、翌年 3月31日に終了する当社の会計年度を意味します。また本ページに記載の数値は、すべて概数です。

² 事業活動における温室効果ガス排出量は、スコープ 1(自社が管理・所有するオフィスにて購入した電力・熱・蒸気エネルギー等の使用を通して間接的に排出される温室効果ガス)、スコープ 2(自社が管理・所有するオフィスにて購入した電力・熱・蒸気エネルギー等の使用を通して間接的に排出される温室効果ガス)の合計。バリューチェーン全体における温室効果ガス排出量は、スコープ 1、2に加えて、スコープ 3(スコープ 1、2を除く間接的に排出される温室効果ガス)を含むすべて。GHG排出量の測定、排出量に対する第三者認証の取得、更に残存する排出量に対してオフセットを行った上で、カーボンニュートラルの達成を目指します。

³ Indeedの求人プラットフォームで就業したユーザーが就職活動を始めた時点から、採用オファーを獲得するまでの期間を指します。

⁴ 当社グループが運営する求人プラットフォーム上の応募を通じた就業、当社グループが支援する NPO等の団体を通じた就業等を含みます。2030年度に向けて、今後新たに発生する雇用市場の障壁に対して、その低減に向けた取組みを追加する可能性があります。

⁵ 上級管理職は、当社及びマッピング &ソリューション事業においては執行役員 / 専門役員、HRテクノロジー事業と人材派遣事業においては主要子会社社長 / 重要機能トップを指します。管理職・従業員の女性比率は、リクルートホールディングス、全事業統括会社及び各事業配下の主要会社について集計しています。管理職は、部下を持つすべての管理職を指します。

⁶ 取締役会構成員は、取締役及び監査役の合計です。

Opportunities For Life. Faster, simpler and closer to you.
まだ、ここにはない、出会い。より速く、シンプルに、もっと近くに。

01

Our business model

A history of connecting businesses and individuals in multiple industries
個人ユーザーと企業クライアントへの最適なマッチングソリューション提供の歴史

02

Our business strategy

A three-part strategy combining historical strengths and future opportunities
当社の強みと将来における機会を融合させた 3つの戦略の柱

03

Our leadership and Capital Allocation Policy

マネジメントチームとキャピタルアロケーション方針

Board of Directors/役員紹介



Masumi Minegishi

Representative Director
and Chairperson

峰岸 真澄

代表取締役会長 兼 取締役
会議長



Hisayuki Idekoba

Representative Director,
President and CEO
Head of HR Technology SBU

出木場 久征

代表取締役社長 兼 CEO
HRテクノロジー事業



Ayano Senaha

Director, Executive Vice President
and COO

瀬名波 文野

取締役 兼 常務執行役員 兼
COO



Rony Kahan

Director of the Board
取締役



Naoki Izumiya

Independent Director
泉谷 直木
社外取締役



Hiroki Totoki

Independent Director
十時 裕樹
社外取締役



Keiko Honda

Independent Director
本田 桂子
社外取締役



Katrina Lake

Independent Director
社外取締役

Disciplined Capital Allocation toward Strategic Action and Shareholder Returns supported by Strong Financial Position

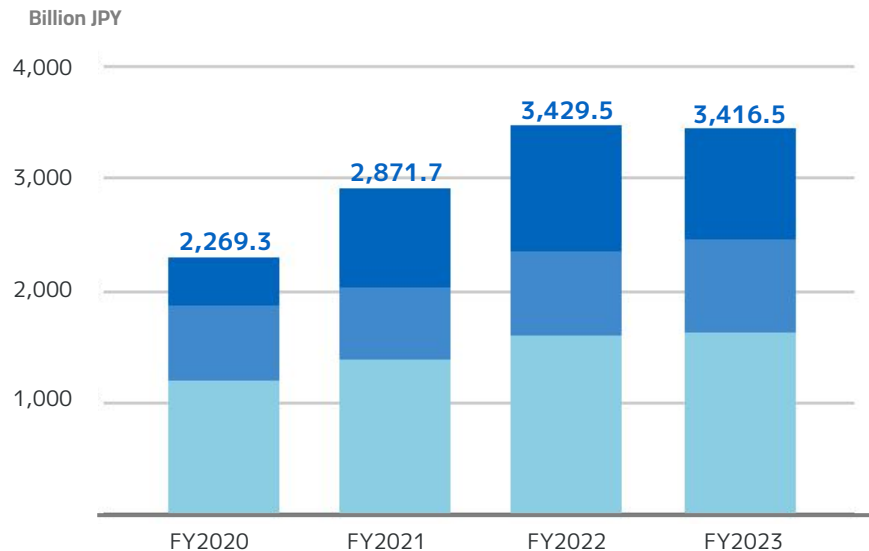
強固な財務基盤を活用した戦略的な投資及び株主還元

- 01** Product development and marketing expense for existing businesses for future growth
既存事業の継続的な成長に資する投資
- 02** Continuous payment of stable per-share dividends
安定的な配当の継続的な実施
- 03** Strategic M&A mainly focused on HR Technology in the HR Matching Market
人材マッチング市場における HRテクノロジー事業を中心とした戦略的 M&A
- 04** Share repurchase program, depending on the capital markets environment and the outlook of the Company's financial position
市場環境及び財務状況の見通しを考慮した上での自己株式取得

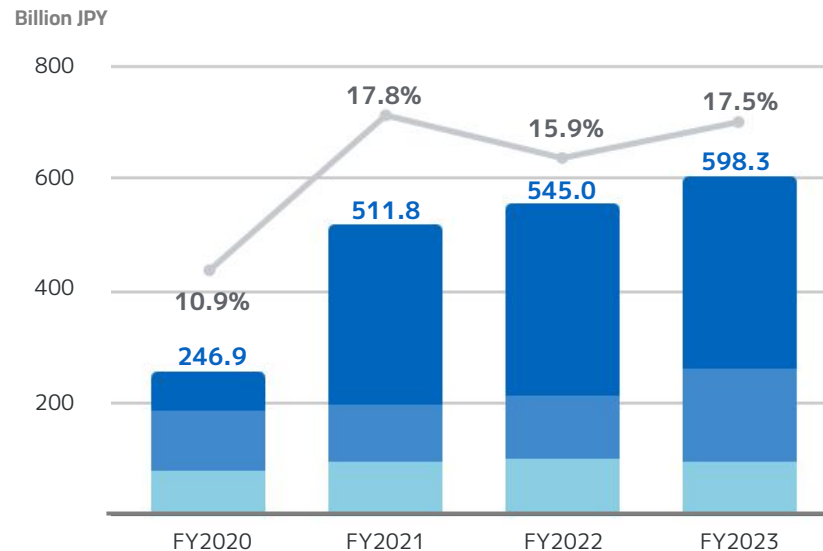
Appendix

Consolidated Financial Results/連結業績推移

Revenue



Adjusted EBITDA & Adjusted EBITDA Margin¹



● HR Technology

● Matching & Solutions

● Staffing

● Adjusted EBITDA Margin

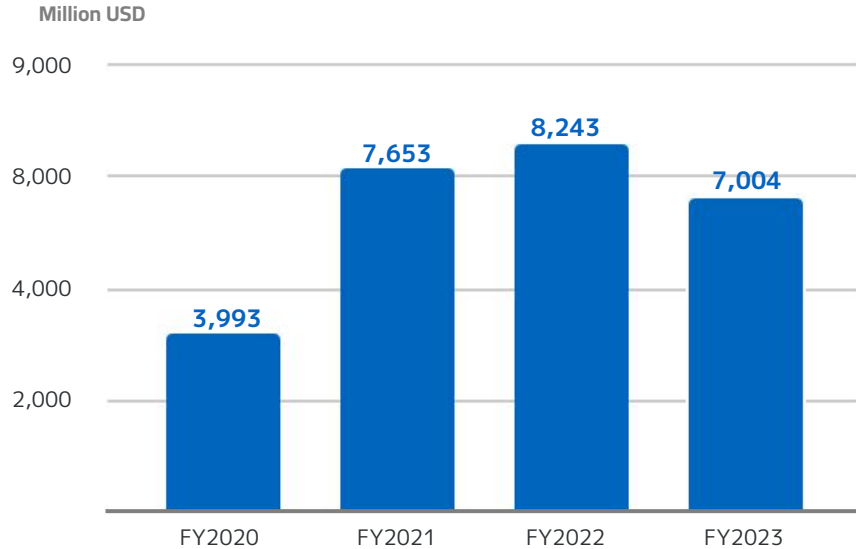
¹ From FY2022, the Company changed the adjustment items for adjusted EBITDA. New definition of adjusted EBITDA has been applied retroactively to FY2020 through FY2021.

Adjusted EBITDA: Operating income + depreciation and amortization (excluding depreciation of right-of-use assets) + share-based payment expenses ± other operating income/expenses

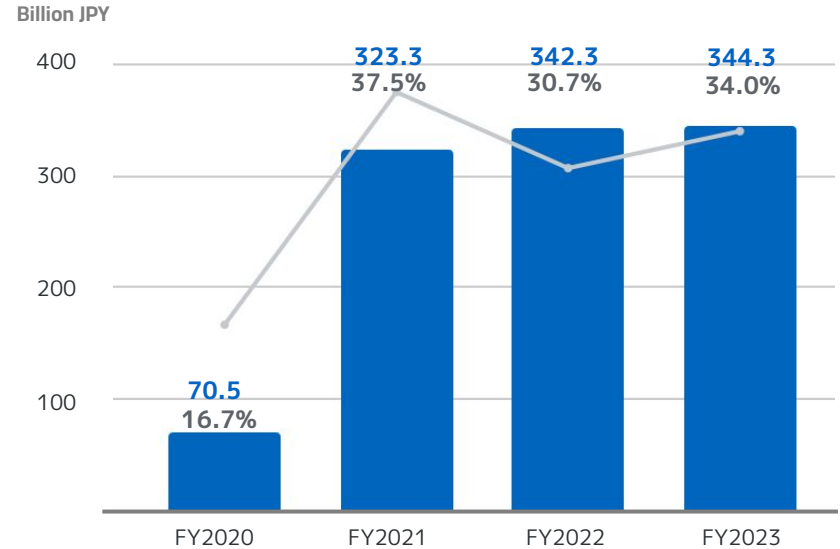
¹ 2023年3月期より、調整後EBITDAの調整項目を変更しています。2020年度及び2021年度にも新計算式を適用しています。
調整後EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く) + 株式報酬費用 ± その他の営業収益・費用

HR Technology SBU Financial Results

Revenue



Adjusted EBITDA & Adjusted EBITDA Margin¹



● Adjusted EBITDA Margin

¹ New definition of adjusted EBITDA has been applied retroactively to FY2020 through FY2021.

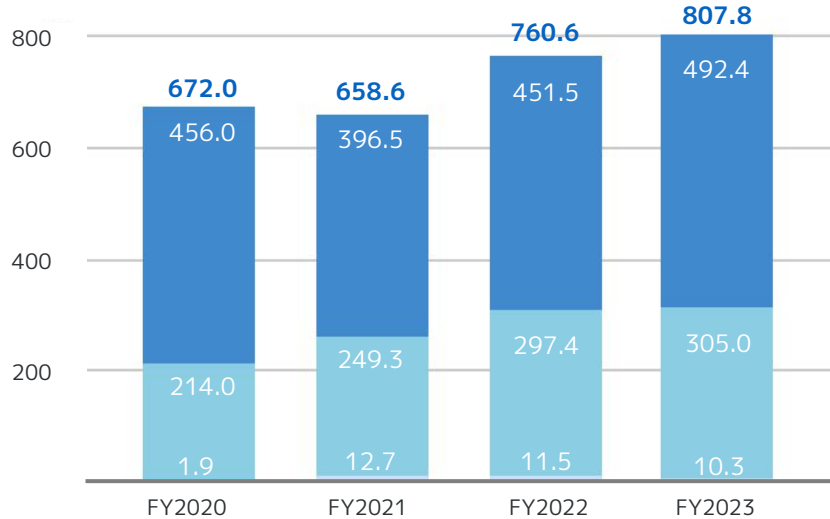
Adjusted EBITDA: Operating income + depreciation and amortization (excluding depreciation of right-of-use assets) + share-based payment expenses ± other operating income/expenses

¹ 2023年3月期より、調整後EBITDAの調整項目を変更しています。2020年度及び2021年度にも新計算式を適用しています。
調整後EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く) + 株式報酬費用 ± その他の営業収益・費用

Matching & Solutions SBU Financial Results

Revenue

Billion JPY



● Marketing Solutions

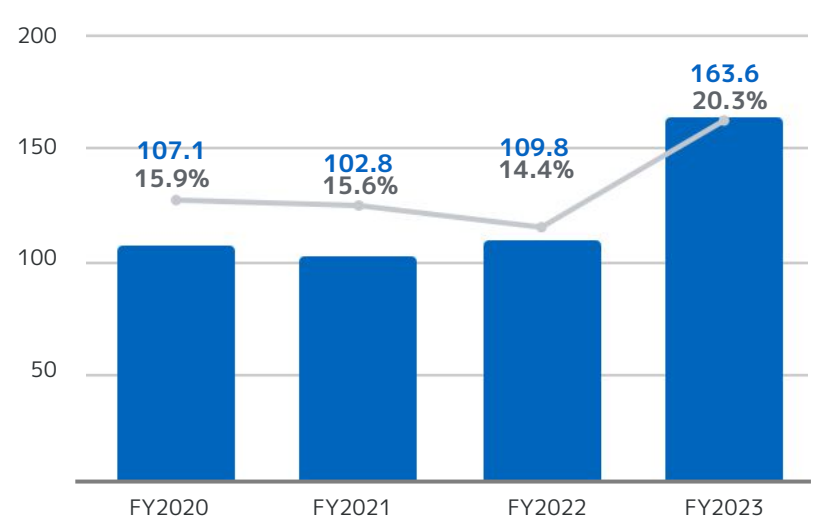
● HR Solutions

● Others & Elimination

● Adjusted EBITDA Margin

Adjusted EBITDA & Adjusted EBITDA Margin¹

Billion JPY



¹ New definition of adjusted EBITDA has been applied retroactively to FY2020 through FY2021.

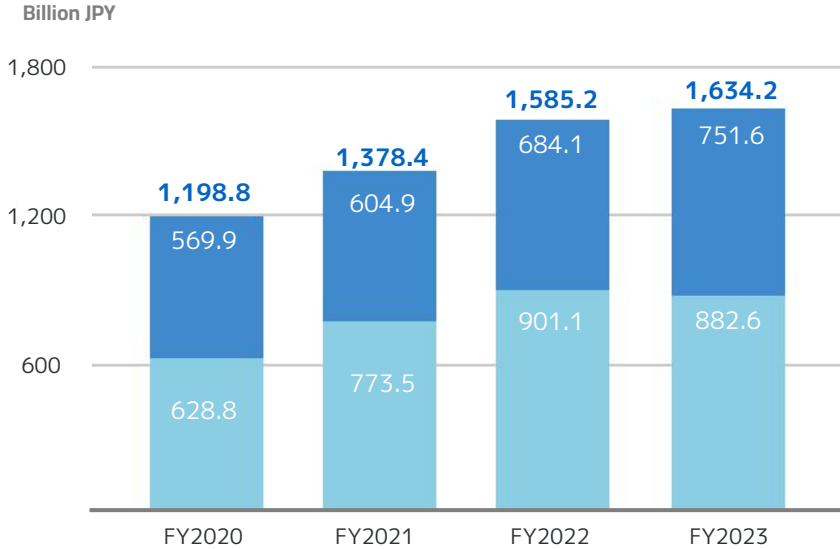
Adjusted EBITDA: Operating income + depreciation and amortization (excluding depreciation of right-of-use assets) + share-based payment expenses ± other operating income/expenses

¹ 2023年3月期より、調整後EBITDAの調整項目を変更しています。2020年度及び2021年度にも新計算式を適用しています。
調整後EBITDA: 営業利益+減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く)+株式報酬費用±その他の営業収益・費用

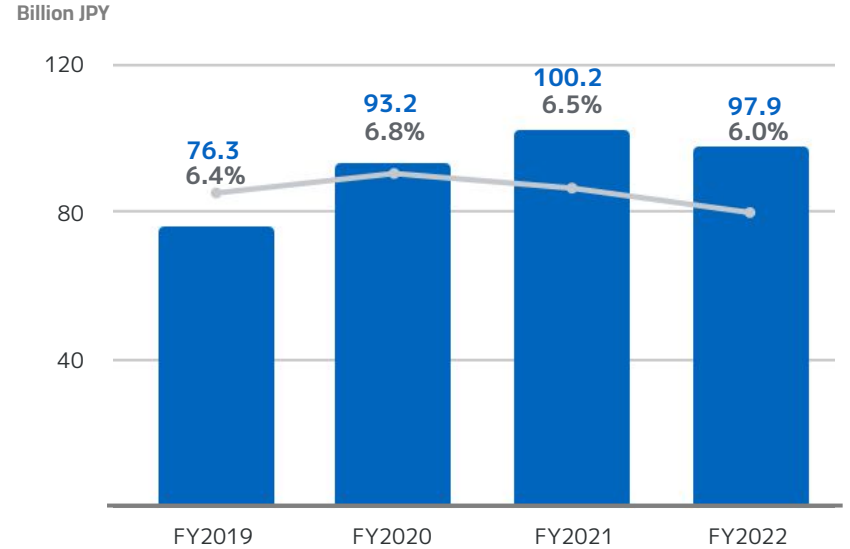
Appendix:

Staffing SBU Financial Results

Revenue



Adjusted EBITDA & Adjusted EBITDA Margin¹



● Japan
 ● Europe, US & Australia
 ● Adjusted EBITDA Margin

¹ New definition of adjusted EBITDA has been applied retroactively to FY2020 through FY2021.

Adjusted EBITDA: Operating income + depreciation and amortization (excluding depreciation of right-of-use assets) + share-based payment expenses ± other operating income/expenses

1 2023年3月期より、調整後EBITDAの調整項目を変更しています。2020年度及び2021年度にも新計算式を適用しています。
 調整後EBITDA: 営業利益+減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く)+株式報酬費用±その他の営業収益・費用

Appendix:

Footnote

Page 3

- 1 Recruit Holdings Co., Ltd. and its consolidated subsidiaries
- 2 As of March 31, 2024 (HR Tech:13,155, M&S: 24,439, Staffing: 13,657, Corporate: 122)
- 3 Consolidated results as of March 31, 2024.
- 4 Adj EBITDA : Operating income + depreciation and amortization (excluding depreciation of right-of-use assets) + share-based payment expenses ± other operating income/expenses
- 5 Adjusted profit : Profit attributable to owners of the parent ± Non-recurring income/losses (excluding non-controlling interests) ± tax reconciliation related to certain non-recurring income/losses
- 6 Non-recurring income/losses : Gains or losses from disposals of shares of associates, expenses relating to company restructuring, gains or losses from the sale or impairment of property and equipment, and income and expense items that the Company believes are unusual or non-recurring in nature which do not reflect the Company's underlying results of operations.

- 1 株式会社リクルートホールディングス及び連結子会社
- 2 2024年3月31日現在 (HR テクノロジー:13,155, マッチング & ソリューション: 24,439, 人材派遣: 13,657, 全社(共通): 122)
- 3 2024年3月期の連結実績
- 4 調整後EBITDA : 営業利益 + 減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く)+株式報酬費用±その他の営業収益・費用
- 5 調整後当期利益 : 親会社の所有者に帰属する当期利益±非経常的な損益(非支配持分帰属分を除く)±非経常的な損益(非支配持分帰属分を除く)の一部に係る税金相当額
- 6 非経常的な損益 : 子会社株式売却損益、事業統合関連費用、固定資産売却損益/除却損等、恒常的な収益力を表すために当社が非経常的であり利益指標において調整すべきであると判断した損益

Appendix:

Footnote

Page 13 and 14

- 1 The Company is aware there may be legal restrictions in this area and so will endeavor that the Company's work meets those requirements.
- 2 Sum of the estimated size of addressable markets for the job advertising & talent sourcing tools market, the direct hire market, and the retained search market in terms of annual revenue, the estimated size of the addressable market for the internal recruitment automation market in terms of the amount of current expenses of employers for internal talent acquisition resources that could be reasonably automated and monetized, and the addressable markets for the temporary staffing market in terms of annual gross profit, in each case based on the Company's estimates and third party market data as described in the notes below.
- 3 Estimated size of the global online job advertising and talent sourcing tools market calculated by adding together the revenue of HR Technology in the relevant year, the Company's estimates for revenue of competing job advertising boards in the Company's target operating markets in the relevant year based on third party reports and internal research, and the Company's estimates for annual revenue of the talent solutions business of LinkedIn in the Company's target operating markets in the relevant year based on publicly available information, sell side analyst models, and internal research.
- 4 Estimated size of the global offline job advertising market derived based on the proportion of online to offline spending (excluding TV, cinema and radio advertising) in the overall advertising market in the relevant year based on third party reports and the estimated size of global online job advertising and talent sourcing tools market. The numbers in this chart are the sum of the global offline job advertising market and global online job advertising and talent sourcing tools market.
- 5 Source for 2023: SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2023 Update. Placement & Search market is derived by applying 15%, which was Placement & Search's share of 2023 Global Staffing Revenue to 640 billion US dollars, which was estimated 2023 Global Staffing Revenue, derived by applying the estimated 2023 -2% growth rate to the estimated 2022 market of 654 billion US dollars (estimate updated following the May 15th 2023 Earnings Release). Direct Hire Market is defined as a segment of Placement & Search Market, which in turn is a segment of Global Staffing Industry Market. Direct Hire Market segment was derived by applying SIA's Global Staffing Industry Market figure to country-by-country ratios of the relative proportion attributable to this segment within the total market based on proprietary third party market data. Retained Search Market is defined as the portion of Placement & Search Market not attributable to the Direct Hire Market and derived as the difference between these two segments.
- 6 Source for 2023: derived by applying a gross profit margin of 19.30%, which was calculated based on the weighted average of the top 3 publicly traded global staffing companies in terms of revenue in 2023, to 544 billion US dollars, which was the revenue of the temporary staffing market in 2023 from SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2023 Update by applying the estimated -2% growth rate to the updated estimated 2022 market of 555 billion US dollars.
- 7 Source for 2023: SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation (custom research commissioned by Indeed): January 2024 Update. SIA's estimates are based on the assumption that 41% of historical spending on internal talent acquisition resources could be reasonably captured by current technology and that technology would result in 37% cost savings from historical spending. In the report, SIA notes given the challenges in making global estimates with incomplete information, and in estimating potential automation and savings, SIA advises readers to think of the estimated market size as a midpoint in a range with a 20% spread. This market estimate includes the addition of the ATS market and the Background Checks market.
- 8 As described above, the estimates of the job advertising & talent sourcing tools market, the direct hire market, the retained search market, the internal recruitment automation market and the temporary staffing market are based on internal estimates and independent market research in addition to third party market data. Accordingly, the estimates described above may differ materially from the actual size of such markets.

Appendix:

Footnote

13, 15ページ

- 1 当社グループは当該領域において法的規制が存在する可能性を認識しており、それらの規制を遵守するよう努めています。
- 2 本項に記載する、求○広告及び採○ツール市場、○材紹介市場、及びエグゼクティブサーチ市場における売上○額ベースのそれぞれの市場規模、採○オートメーション市場において企業クライアントが○材採○のために社内リソースに費やしている○額のうち、第三者による採○オートメーションサービス代替可能な○額の推定値、並びに○材派遣市場における売上総利益ベースの市場規模に関する当社グループによる推計値の単純合計額。当社グループによる推計値の算出○法は以下の注記をご参照ください。
- 3 各年におけるHRテクノロジー事業の売上上、当社グループがHRテクノロジー事業のサービスを提供している国のオンライン求○広告における主要な競合他社の売上総額についての第三者機関のレポートの数値を当社グループの推計に基づき修正した○額及びLinkedInのタレントソリューション事業の年間売上○額について同社の公表資料からセルサイドアナリストのモデル及び当社グループの推計に基づき修正した金額を合算した、オンライン求○広告及び採○ツール市場の規模
- 4 各年のオンライン求○広告及び採○ツール市場の市場規模に、各年における広告市場全体におけるオンライン広告及びオフライン広告(但し、テレビ、映画及びラジオ広告等を除く。)の○率(第三者機関のレポートに基づく。)を乗じて算出した、オフライン求○広告市場の規模。なお、表中の数値は、オンライン求○広告及び採○ツール市場規模の数値と、オフライン求人広告市場規模の数値を合計したものである。
- 5 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2023年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2023 Updateに基づく、2023年に推定されるグローバル人材市場の成長率△2%を2022年のグローバル○材市場の売上○額と推定される6,540億○ドルに適用して得られた6,400億○ドルに、そのうち「○材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合として、15%を適○して市場規模を算定。同資料においては、○材紹介市場を「○材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の○部と分類し、「○材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル○材市場の○部と分類しています。○材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル○材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から○した○公開の市場データである当該セグメントのグローバル○材市場に対する国別の人材紹介市場○率を適○して算定。エグゼクティブサーチ市場は、○材紹介市場を除いた「○材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の○部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定
- 6 人材派遣派遣市場における2023年の数値は、SIA, Global Staffing Market Estimates and Forecast: November 2023 Updateに基づく、2023年に推定される○材派遣市場の成長率△2%を2022年の人材派遣市場の売上○額5,550億○ドルに適用して算出した2023年の売上○額5,440億○ドルに、2023年におけるグローバル○材派遣上場企業の売上○額上位3社の売上総利益率の加重平均19.30%を適○して算出した額
- 7 採用オートメーション市場における2023年の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)の、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち41%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを37%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。この市場の定義には、ATS市場及び身辺調査市場が含まれています。
- 8 本項に記載する求○広告及び採○ツール市場、○材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、採用オートメーション市場、及び○材派遣市場の市場規模については、上記の注記に記載のとおり外部の統計資料や公表資料を基礎として当社グループが推計したものであり、その正確性には係る統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模は係る推計値と○き異なる可能性があります。

Appendix:

Footnote

Page 16

- 1 Internal data, cumulative number of verified job seeker accounts across HR Technology's sites through December 31, 2023. Job seeker accounts that have a unique, verified email address
- 2 Internal data, cumulative number of company ratings and company reviews submitted on Indeed, worldwide, as of March 31, 2024
- 3 Internal data, cumulative number of Indeed Assessments completed by job seekers as of March 31, 2024
- 4 Internal data, daily average number of jobs searchable on Indeed, worldwide, CY 2023

- 1 参照元:2023年12月31日時点でIndeedに登録されているメールアドレス認証済みの求職者の累計アカウント数
- 2 参照元:2024年3月31日時点でIndeedに掲載されている情報に関する社内データ
- 3 参照元:2024年3月31日時点の求職者によるIndeed Assessmentsの累計完了数に関する社内データ
- 4 参照元:2023年1月から12月においてIndeedに掲載されていた求人数の一日当たり平均

Page 17

- 1 Source: comScore, Total Visits, March 2024
- 2 Internal data, an average of each month's total of distinct cookie IDs visiting Indeed's site between October 2023 - March 2024
- 3 Internal data based on Google Analytics, an average of each month's total of distinct cookie IDs visiting Glassdoor's site between October 2023 - March 2024
- 4 Internal data, based on the last 12 months of activity as of March 2024

- 1 comScoreに基づく2024年3月の訪問数
- 2 社内データに基づく2023年10月から2024年3月までの期間にIndeedのウェブサイトを訪れたクッキーIDの月間平均数
- 3 Google Analyticsを用いた社内データに基づく2023年10月から2024年3月までの期間におけるGlassdoorのウェブサイトを訪れたクッキーIDの月間平均数クテコミ
- 4 2023年1月から2023年12月までの期間にIndeedのプロダクトに課金、またはIndeedに直接求人広告を掲載した採用実施組織数に基づく社内データであり、同一企業クライアントに複数の採用実施組織がある場合は複数カウント

Appendix:

Footnote

Page 26

- 1 The total of the number of applications on Rikunabi NEXT, TOWNWORK, and RECRUIT AGENT, the number of individual users who were referred to our business clients at SUUMO Counter, the number of online reservation on Hot Pepper Beauty, the number of hotel bookings on Jalan, the number of seats reserved on Hot Pepper Gourmet, and the number of payments through AirPAY during the period from April 1, 2023 to March 31, 2024.
- 2 Cumulative number of registered accounts of paid and unpaid SaaS solutions provided by Matching & Solutions SBU in Japan as of March 31, 2024. Registered accounts refer to the number of stores and business locations that have registered for each relevant service including both active and non-active accounts.
- 3 Total gross payment volume of offline payments through AirPAY terminals, including QR code payments through AirPAY QR, and online payments through AirPAY ONLINE (Since the revenue generated from the payment processing fee we collect is based on a very small percentage of total gross payment volume, changes in total gross payment volume are not necessarily proportional to changes in our total revenue).
- 4 Rounded down to the whole number.
- 5 Rounded down to the third decimal place.
- 6 Rounded down to the second decimal place.

- 1 2023年4月1日から2024年3月31日までの、リクナビNEXT応募数、タウンワーク応募数、リクルートエージェント応募数、SUUMOカウンター来店個人ユーザーの当社企業クライアントへの送客数、HotPepper Beautyオンライン予約数、じゃらん宿泊予約数、HotPepperグルメオンライン送客数(予約人数)、Airペイ決済回数の合計
- 2 2024年3月末時点でマッチング&ソリューション事業が日本国内で提供する有料及び無料のSaaSサービス別累計アカウント数であり、各サービス登録加盟店舗数及び事業所数を指し、アクティブ及びノンアクティブを含みます。
- 3 Airペイ端末を通じた店舗決済金額(AirペイQRによるQR決済を含む)及びAirペイ オンラインを通じたオンライン決済における決済金額の合計金額(決済流通額のうちの、ごく一部に当たる決済手数料が当社の売上収益となるため、流通決済額の増減は当社の売上収益と必ずしも比例しません)
- 4 小数点以下を切り捨て
- 5 小数点第3位を切り捨て
- 6 小数点第2位を切り捨て

Page 27

- 1 The Company estimated the number of business locations and stores that can be potential users of SaaS solutions provided by Matching & Solutions SBU as of March 31, 2024 in Japan by identifying the total number of business locations and stores of small and medium-sized enterprises in Japan (using the definition used by Small and Medium Enterprise Agency) based on the 2021 Economic Census for Business Activity conducted by the Ministry of Internal Affairs and Communications and the Ministry of Economy, Trade and Industry. Considering the solutions (including AirWORK ATS) provided by Matching & Solutions SBU in Japan as of March 31, 2024, the Company now believes it is possible to provide its SaaS solutions to all business locations and stores of small and medium-sized businesses regardless of the industry. Accordingly, the Company decided to count all such business locations and stores as potential users of its SaaS solutions. Matching & Solutions SBU continues to target potential users among small and medium-sized businesses as defined by Small and Medium Enterprise Agency based on the current major target for potential users of SaaS solutions.

- 1 2024年3月末時点でマッチング&ソリューションSBUが日本国内で提供しているSaaSの潜在顧客事業所数の当社推定。総務省・経済産業省「平成33年経済センサス-活動調査結果」及び中小企業基本法における中小企業者の定義等に基づく中小企業者の事業所数を潜在顧客事業所数としています。2024年3月末時点でマッチング&ソリューションSBUが日本国内で提供しているSaaS(Airワーク 採用管理含む)の内容に鑑み、業種にかかわらず全業種においてもSaaS導入可能性があると判断し、すべての業種を潜在顧客事業所数の対象としています。また、潜在顧客事業所数に算入する事業所の規模は、SaaSの現時点における主たる顧客ターゲットに鑑みこれまでと同様、中小企業基本法における中小企業としています。

Disclaimer

Forward-Looking Statements

This material contains forward-looking statements, which reflect the Company's assumptions, estimates and outlook for the future based on information available to the Company and the Company's plans and expectations as of the date of this material unless the context otherwise indicates. There can be no assurance that the relevant forward-looking statements will be achieved. Please note that significant differences between such forward-looking statements and actual results may arise due to various factors, many of which are outside the Company's control, including changes in economic conditions, changes in individual users' preferences and business clients' needs, competition, changes in the legal and regulatory environment including changes in laws and regulations or guidance, interpretation, enforcement or practice relating to laws and regulations, fluctuations in foreign exchange rates, climate change or other changes in the natural environment, the occurrence of large-scale natural disasters, and other factors. Accordingly, readers are cautioned against placing undue reliance on any such forward-looking statements. The Company has no obligation to update or revise any information contained in this material based on any subsequent developments except as required by applicable law or stock exchange rules and regulations.

Third-Party Information

This material includes information derived from or based on third-party sources, including information about the markets in which the Company operates. These statements are based on statistics and other information from third-party sources as cited herein, and the Company has not independently verified and cannot assure the accuracy or completeness of any information derived from or based on third-party sources.

Notes Of This Material

This material has been prepared for the sole purpose of providing general reference information. Neither this material nor any of its contents may be disclosed or used by any third party for any other purpose without the prior written consent of the Company. The Company makes no representation as to the accuracy or completeness of the information contained in this material and shall not be liable for any loss or damage arising from the use of this material.

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、法令、ソフトロー又は実務慣行の変化を含む法規制の変化、為替レートの変動、気候変動を含む地球環境の変化、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。したがって、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。

外部資料に関する注意事項

本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。

本資料の利用に関する注意事項

本資料は、一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されたものです。本資料及びその記載内容について、第三者が、当社の書面による事前の同意なしに、その他の目的で公開し又は利用することはできません。当社は、本資料に含まれる情報の正確性又は完全性について表明するものではなく、本資料の使用から生じるいかなる損失又は損害についても責任を負いません。