



ノウハウ資料

\2024年3月最新 | サービス比較付き/ ダイレクトリクルーティング 活用事例集18選

dodaRecruiters/Green/Wantedly/ビズリーチ を活用した
実際の成功事例やお客様の声をご紹介します！

【お問い合わせ先】

電話番号：06-6360-6111（西日本のお客様） / 03-5908-8405（東日本のお客様）

受付時間：平日10:00～18:00

INDEX

ダイレクトリクルーティングサービス比較表	p.2～
dodaダイレクト	p.4～
Green	p.10～
Wantedly	p.15～
ビズリーチ	p.20～
まとめ	p.23
みんなの採用部について	p.27～

ダイレクトリクルーティング サービス比較表



ダイレクトリクルーティングサービス比較表

	エン転職 ダイレクト	BIZREACH	dodaダイレクト	Green	Wantedly
会員数	413万人	227万人	338万人	127万人	383万人
掲載社数	-	2.7万社	3,000社/月	9,900社	4.3万社
スカウト 機能	400通～	400通～	400通～	400通/月	100通～ ※別料金
成功報酬費	なし	年収の15%	なし	60～120万円	なし
料金体系	80万～330万円	80万～252万円	80万～330万円	初期費用 + 成功報酬費	30万～120万円 ※半年プラン
特徴	<ul style="list-style-type: none">国内最大級のDBノウハウ豊富な専任CSからのサポートありスカウト特典は13個の中から選択可能	<ul style="list-style-type: none">ユーザー課金制経営幹部、専門職、役職上位者の採用に強みがある	<ul style="list-style-type: none">dodaの転職サイト・人材紹介サービスに登録している求職者へスカウトが可能応募中、選考中など細かい行動履歴の検索が可能	<ul style="list-style-type: none">IT/WEB特化永続利用可能職種ごとの一律成果報酬	<ul style="list-style-type: none">新卒ベンチャー企業向け給与待遇の記載×広報ツールとしても利用可
その他 機能	<ul style="list-style-type: none">ホーム画面でのポップアップ表示スカウト一覧での特別表示	<ul style="list-style-type: none">求人掲載(有料会員限定)求人案内メール	<ul style="list-style-type: none">写真付きスカウトメールスカウト上位表示(2週間)	<ul style="list-style-type: none">気になる会いたい	<ul style="list-style-type: none">イベント機能ブログ記事応援機能

※2024年2月19日時点 | 弊社調べ

dodaダイレクト



dodaダイレクト×コンサルティング



業種 : コンサルティング
勤務地 : 大阪府
職種 : 法人営業

doda ダイレクト



送信 (通)	既読 (通)	既読率 (%)	応募 (名)	応募率 (%)	面接 (名)	採用 (名)
459	403	87.7	30	7.4	17	1



導入の背景

- ・これまでの求人広告を主な採用手法としていたが応募者の質が悪く採用に繋がらなくなっていた



運用ポイント

- ・スカウト文面のはじめに会社の魅力的なポイントを記載し、ターゲットに魅力付け
- ・直近の就業状況が営業職の候補者を優先的に配信
- ・原則、転職熱度が炎2つ以下は配信しないように
- ・開封率を上げるために、配信時間を土日の12~13時を6割、平日の17時~18時を4割で配信
- ・週次で振り返りを行い、頻度高く運用を見直し



お客様の声

これまでは既存の求人サイトへの掲載を中心に採用活動を進めており、月間35~60件程の応募数を獲得できていたものの、経験の浅い方の応募が多く採用に苦戦していました。

今回dodaダイレクトの活用により、**ピンポイントのアプローチ**を実現し、求めるターゲットの採用に成功。
また、**スカウト文面や配信軸などの運用のPDCAを細かく回すこと**で、**攻めの採用が実現**できました。

dodaダイレクト×金属加工メーカー



業種 : 金属加工メーカー
勤務地 : 大阪府
職種 : 生産管理

doda ダイレクト



送信 (通)	既読 (通)	既読率 (%)	応募 (名)	応募率 (%)	面接 (名)	採用 (名)
97	82	84.5	17	17.5	8	2



導入の背景

- ・複数職種の採用を人材紹介や求人広告でおこなってきたが、採用コストがかなり高騰してきていたため



運用ポイント

- ・スカウトメールの件名や本文を短くシンプルにすることで、DMのような一括配信感がなく、応募獲得に繋がった
- ・同時期に掲載していたdodaの求人原稿にも紐付けることで、求職者に自社の内容を詳しく伝えることができた



お客様の声

これまでは主に求人広告で採用していましたが、職種数が幅広く、急遽採用が必要になったため、今回始めてdodaダイレクトに挑戦してみました。

3ヶ月で製造、営業、生産管理、総務事務など、現場職・内勤で**合計6名の採用に成功。採用単価もこれまでの3分の1**となり、かなりコストを抑えることができました。

dodaダイレクト×介護施設の運営



業種 : 介護施設の運営
勤務地 : 大阪府
職種 : 施設マネージャー候補

doda

ダイレクト

送信
(通)

24

既読
(通)

21

既読率
(%)

91.3

応募
(名)

5

応募率
(%)

23.8

面接
(名)

3

採用
(名)

1



導入の背景

- ・複数職種の採用にかかる求人広告のコストを抑えたい
- ・社会人経験やマネジメントスキルのある30～50代の方を採用したかったため



運用ポイント

- ・スカウトメールの件名では伝えたい部分だけをシンプルに記載し、本文では今後の会社の展望を記載するなど、将来性があることを訴求
- ・現職中で転職活動をされている40～50代の方を中心にスカウトを送付



お客様の声

こちらからターゲットを選定してスカウトメールを配信しているため、**応募者のズレも少なく、採用活動にかける時間がより効率的**で有意義なものになりました。

応募獲得に掛ける時間の削減ができたことで、特に採用したいと思う候補者には、1回あたりの面談時間を増やすなど、魅力付けにも時間を割くことができました。

dodaダイレクト×自動車整備士



業種 : ガソリンスタンドの運営
勤務地 : 大阪府
職種 : 自動車整備士

doda ダイレクト



送信 (通)	既読 (通)	既読率 (%)	応募 (名)	応募率 (%)	面接 (名)	採用 (名)
460	369	80.2	3	0.6	2	1



導入の背景

- ・これまで人材紹介と求人広告を活用していたが、採用難易度の高い職種のため、母集団を形成できず採用もできていなかったため



運用ポイント

- ・同じ候補者に件名や本文を工夫した再スカウトで複数回のスカウトメールを配信



お客様の声

今までは求人広告に掲載しても、応募すらいただけないことが多かったのですが、dodaダイレクトの導入後は早期に応募が来るようになりました。

実際に運用してみて、これまでアプローチできていなかったターゲットに対して、**こちらから声をかけられる**ところにメリットを感じました。また、2~3年苦戦していた職種でも採用に成功することができました！

dodaダイレクト×ソフトウェア開発



業種 : ソフトウェア開発
勤務地 : 大阪府
職種 : ITエンジニア

doda ダイレクト



送信 (通)	既読 (通)	既読率 (%)	応募 (名)	応募率 (%)	面接 (名)	採用 (名)
281	202	71.8	14	6.9	12	2



導入の背景

- ・長年求人広告での採用活動をおこなっていたが、地方企業ということもあり、メインのターゲットである、地元在住のエンジニア経験者層が少なく、採用に苦戦していたため



運用ポイント

- ・スカウトメールの件名を数パターン用意し、候補者ごとにある程度変えて配信することで、特別感を持たすことができ、応募獲得にも繋がった
- ・企業マイページで社員の顔写真をイラスト化することで視覚的にも他社と差別化をした



お客様の声

地場のエンジニア経験者に、企業側から漏れなく攻めのアプローチができることと、全国にいるU・Iターンの人材にもアプローチできる点に魅力を感じています。

直近1年間エンジニア採用数が1名に対し、導入後3ヶ月で2名の採用成功！**地元とUターンから各1名の採用**に繋げることが出来ました。

Green



Green×システム開発



業種 : システム開発
勤務地 : 大阪府
職種 : WEBデザイナー
規模 : 106名

Green

プロジェクトマネージャー (PL)

PL/PMにキャリアアップしたい！マネジメント志向のエンジニアを積極採用

株式会社 Green | 社会インフラ分野で幅広い実績と安定した就業環境を実現するシステム開発会社



決定 : 1名
掲載開始 : 2020年7月
入社時期 : 2020年10月



お客様の声

これまで一定数の自然応募があったのですが、一括送付の「気になる」という機能と、個別スカウトメッセージを活用することで、より応募が集まるようになりました。Greenは活用度合に応じて求人原稿の露出順位が決まる仕組みなので、さまざまな機能を積極的に活用しました。

また、候補者へ配信するスカウト文面を、転職サイトでよくあるスカウトメッセージよりも、まずは「カフェで飲みませんか」というようなカジュアルな内容でメッセージを送ることで、面談へのハードルが下がり、PL経験のあるエンジニアを1名採用することができました。

出典 | Greenのご参画企業事例 より

Greenxアプリ関連



業種 : アプリのクラウドサービス事業
勤務地 : 大阪府
職種 : ITエンジニア・営業
規模 : 129名



継続的なアプローチ機能の活用により
2年間で7名の自社エンジニア採用に成功

Green

iOSエンジニア

大阪本社の自社プロダクト会社でのiOSエンジニアを募集！！

株式会社 スマレジ - 未来を創造するi45社がひとりひとりを、私たちと一緒に、豊かで快適な社会生活をITの力で実現しませんか？



お客様の声

2年間でエンジニア7名、営業1名の採用に成功しました。運用面では、**毎週水曜日1時間ほど時間を確保して、気になるや会ってみたいなどに加えてスカウトメールの配信など**をしていました。

Greenは他のデータベースと比べて大阪のエンジニア経験者数が圧倒的に多いため、利用を開始してからはこれまで課題だったエンジニア経験者の母集団を十分に形成することができるようになりました。

出典 | Greenのご参画企業事例 より

GreenxIT系サービス



業種 : 自社サービス
勤務地 : 京都府
職種 : エンジニア、デザイナー、広報、人事、
カスタマーサクセス、マネージャー候補
コンテンツ企画・運営責任者・会計・財務
セールスマネージャー候補
規模 : 129名



17名の採用に成功！
社員の約60%がGreenで採用

Green

エンジニア

資金調達額は25億円！京都発※140万社以上の企業情報データベースを保有したSaaS事業をグロースさせるエンジニアを募集中！

Development 株式会社 - 1999年創業 - 2020年までに年間総額100億円以上を調達し、世界への広域展開を目指すベンチャー企業



お客様の声

弊社は設立したてのベンチャー企業なので、他社と比較するとどうしても認知度が下がってしまい、応募してもらえなかったり、求人気付いてさえもらえないことがあります。ですので、まずは「気になる」を活用し、候補者に認知してもらうということを非常に大事にしています。実際に利用してみて、スカウトメッセージの訴求も、もちろん必要だとは思いますが、会社名や求人内容の訴求だけでも十分効果があると感じています。また、エンジニアだけではなく、人事やビジネスサイドのポジションもGreenにて募集していますが、IT業界への理解や興味が深いという前提の候補者が多いように感じます。そのため、我々が訴求したい層とマッチしているなど実感しております。

出典 | Greenのご参画企業事例 より

GreenxSier / 自社サービスの運営



業種 : SES/Sier/自社サービス
勤務地 : 愛知・福岡県
職種 : 開発エンジニア/webディレクター/営業
規模 : 100名以下



各職種の経験者3名ずつ
合計9名の採用に成功



お客様の声

Greenは、利用度に応じて求人原稿の露出がされやすくなる仕組みなので、特に採用に注力したい時期は、一括送付の「気になる」機能だけでなく、**個別スカウトメッセージも利用し登録者に積極的にアプローチする運用を意識**しました。スカウトを配信すると自然応募も増えてくるので、兼務している他業務との調整も出来るのでとても使いやすいですね。

出典 | Greenのご参画企業事例 より

Wantedly



Wantedly×小売・サービス関連



業種 : 小売・サービス関連
勤務地 : 大阪府
職種 : 店舗販売職
規模 : 約100名



導入2カ月で店舗企画・販売職2名採用

WANTEDLY



お客様の声

広報担当者がスタッフ紹介や開催したイベントの様子を伝えるレポートなど、**自社の様子がわかるような情報**を週に2回は更新するように運用しています。投稿には求職者の目を引くような画像を挿入したり、キャッチコピーに訴求ポイントを入れるなど、**とにかく目立つ工夫**をしています。これまで様々なサービスを活用していましたが**Wantedly**はSNSの様に運用でき、これまでと違った**角度での発信**ができることにとても魅力を感じています。

出典 | Wantedlyの採用成功事例 より

Wantedly×ITシステム関連



業種 : ITシステム関連
勤務地 : 大阪府
職種 : ITエンジニア
規模 : 約30名



エンジニア2名の採用に成功

WANTEDLY



お客様の声

さまざまなサービスを利用していましたが、競合他社とターゲットが被るため、差別化に苦労していました。文字ベースの他媒体より、企業イメージをアピールしやすいWantedlyを導入。

運用面では、一つの記事をアップデートする運用方式を採っており、露出を高めるために写真を活用させたり内容を充実させたり試行錯誤しながら運用しています。運用していくうえで、採用はもちろんですが、働く環境や自社の強み・改善点について考えるきっかけにもなりました。

出典 | Wantedlyの採用成功事例 より

Wantedly×Webサービス



業種 : Webサービス、ゲーム開発
勤務地 : 福岡県
職種 : プランナー・人事
規模 : 55名



企画プランナー、CX担当や採用担当など
5名の採用に成功

WANTEDLY



お客様の声

エージェント経由の中途採用により採用費が高い状態が続いていたことと、オウンドメディアを活用して情報発信している企業を見て、新たな応募獲得の経路を作るために導入。

基本的には2名で運用し、募集は約3カ月に1回のペースで更新。どのような想いを持ってメンバーが働いているかや、弊社の文化を知ってもらえるような記事作成を心がけています。また、デザイナーや絵が得意な社員に協力してもらい、サムネイルをポップなイメージにするといった工夫もしています。入社時点から会社への愛を感じる程、弊社の理念やビジョンに共感した方々が活躍してくれており、定着率も良い印象です。

出典 | Wantedlyの採用成功事例 より

Wantedly×メディア関連



業種 : Webサービス
勤務地 : 京都府
職種 : Webエンジニア
規模 : 100名



Webエンジニア1名
(フロントエンドの技術者)の採用に成功

WANTEDLY



お客様の声

さまざまなサービスを利用していましたが、競合他社とターゲットが被るため、差別化に苦労していました。文字ベースの他媒体より、企業イメージをアピールしやすいWantedlyを導入。

運用面では、一つの記事をアップデートする運用方式を採っており、露出を高めるために写真を活用させたり内容を充実させたり試行錯誤しながら運用しています。運用していくうえで、採用はもちろんですが、働く環境や自社の強み・改善点について考えるきっかけにもなりました。

出典 | Wantedlyの採用成功事例 より

ビズリーチ



ビズリーチ×業務用酒類の流通・小売・サービス



業種 : 業務用酒類の流通・小売・サービス
勤務地 : 京都府
職種 : 管理職候補者（営業部・管理部）
規模 : 約100名

BIZREACH



導入後約3カ月で営業部部長を採用した他
管理部の責任者の採用に成功



お客様の声

登録者数の多さと企業側が能動的に候補者を探しアプローチできる点に魅力を感じ、導入を決めました。
事業に対する思いや展望がきちんと伝わる文章に仕上げ、スカウトを送ってみたところ、予想以上に反応が良かったことと、お会いした候補者の方は皆さん志が高く、プライドを持って仕事をしている方ばかりでした。また、入社に至らなかった候補者の方とも、いろいろな情報交換ができたので、導入して良かったと感じております。

出典 | ビズリーチの導入事例 より

ビズリーチ×和菓子の製造・販売



業種 : 和菓子の製造・販売
勤務地 : 岐阜県恵那市
職種 : 生産管理・品質管理・マーケティングなど
規模 : 約280名

BIZREACH



導入後約3カ月で必要としていた4職種
すべての採用に成功



お客様の声

事業成長を牽引する経験豊富でスキルのある方の採用を人材紹介では苦戦していました。ビズリーチは採用担当者自身が転職活動で利用していたこともあり、多くの登録者に企業から直接アプローチができる点に魅力を感じ導入。

ピックアップした候補者に送るスカウト文面には、**会社の独自性やビジョンに触れながら、「なぜ今当社が採用を行うのか」「今どんな課題があり、今後どう解決していきたいのか」などを率直に記載**。結果としてはスカウト返信率が40%以上となり、今、当社が置かれている立場を理解したうえで、一緒に仕事をしていくことに面白みを感じてくれた方々が入社してくれています。

出典 | ビズリーチの導入事例 より

まとめ

- dodaダイレクトは初めてダイレクトリクルーティングを活用される企業様や複数職種の採用をされている企業様での導入が多く、採用コストの削減を実現ができています。
- Greenは自社が抱える課題や、採用活動に注力している時期に応じて「個別配信スカウト」や「気になる」などの機能をうまく活用している企業様が多い。
- Wantedlyは給与などの条件ではなく、自社のビジョンや先輩社員・社内イベントの紹介記事などで、他手法とは違った角度での訴求をおこなう企業様が多い。
- ビズリーチは事業責任者などの即戦力層の採用をメインに導入される企業様が多く、配信するスカウト文面では、自社が抱えている課題に対して、どのように活躍してほしいかまでを記載することで成功している。

みんなの採用部について



みんなの採用部について



produced by **neocareer**

2022年に、ネオキャリアの中途・新卒・アルバイト・パートの採用の課題解決を横断してご提供できる窓口として、ブランドを統一

コンセプト	頼れる採用パートナー
アイデンティティ	取引社数、取り扱い商材数NO.1！ だからこそ採用(商材)に詳しく、 そのノウハウを活かして、顧客の採用における「わからないを解消してくれる存在」
プロミス	お客様の採用課題と向き合い『代理店』というフラットな立場から最適な採用手法を提案する。



調査方法:インターネット調査 | 調査期間:2022年4月13日~14日 | 調査概要:広告代理店/採用支援サービス10社を対象にしたサイト比較イメージ調査 | 調査対象:全国の20代~50代の男女、採用担当の方1003名 | アンケートモニター提供元:ゼネラルリサーチ

<WEBサイト>

<https://www.neo-career.co.jp/humanresource/>

WEBサイトでは採用支援サービスの紹介はもちろん、採用担当者の方が採用ツールを検討する際に役立つコラム、資料のダウンロード、セミナーへの申し込みができます。



みんなの採用部の特徴

特徴1

多数の商材から
課題に合わせてご提案



ネオキャリアでは200個以上のサービスを取り扱っています。そのため、各商材の情報を持ち合わせており、各社の課題にあった商材はなにかをフラットな目線でご提案することが可能です。

特徴2

20年分のノウハウと
各サービスの情報量



20年間で培った採用ノウハウをもとにお客様を採用成功に導きます。累計10,000社以上の採用支援実績があるため、その分の採用事例やノウハウが蓄積されているため、最短ルートで採用成功に導くご支援をしています。

特徴3

トータルサービスの提供で
窓口を一本化



新卒・中途・アルバイト領域はもちろん、アウトソーシング機能も持ち合わせているため、トータルでご支援することが可能です。窓口一本化できることにより、情報共有がスムーズにすすみ、顧客理解度が高いと評価いただいております。

みんなの採用部の提供サービス



produced by **neocareer**

新卒採用支援



中途採用支援



アルバイト・パート採用支援



オウンドメディアリクルーティング

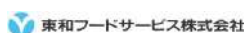
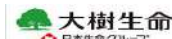
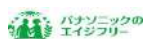
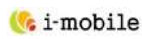


採用代行

新卒採用アウトソーシング・中途採用アウトソーシング・アルバイト採用アウトソーシング

お取引実績

2000年11月の創業以来、導入実績は1万社以上になります。



お気軽にお問い合わせください！

本資料を通じて少しでもご興味を持っていただけましたら、お気軽にお問い合わせください

ご用意できる情報の例

採用成功事例



同業他社の取り組み



採用シミュレーションの算出



ターゲット人数抽出

サービス	人数
E7転職	〇名
マイナビ転職	〇名
doda	〇名

株式会社ネオキャリア リクルーティングソリューション事業部

お問合せはこちら

東日本エリアのお客様

03-5908-8405

mi_customer@neo-career.co.jp

西日本エリアのお客様

06-6360-6111

info_sd_rs@neo-career.co.jp