




#2020

2020/3/1 Update

Direct Sourcing 

ABOUT

貴社の人事組織を
「ダイレクトソーシングに強い組織」に変革させます。



会社名	株式会社ダイレクトソーシング
設立年月日	2015/11
メンバー数	30名
所在地	東京都台場
事業内容	ダイレクトソーシングを中心としたデータドリブンリクルーティング



Tomoaki Takemura
CEO (共同創業者)

2005年に野村総合研究所に入社。損害保険システムの構築に従事。2015年11月より株式会社ダイレクトソーシングを立ち上げ。エンジニア経験者中心にデータドリブンリクルーティングを中心としたサービスを展開。



Kenta Mishima
CTO (共同創業者)

2007年4月にNational Instruments入社。2009年にアクテラ創業。システム開発やプログラム講師として、東京大学の講師やLegoMINDSTORMSの書籍を出版。2015年11月にダイレクトソーシングを立ち上げ。



Kenshi Nakaya
CFO

2001年4月にコンサルティング会社に入社。2003年に独立し延べ200社のコンサルティングを行う。複数社で取締役となり管理部門を管掌し、2018年株式会社シルバーライフのIPOを主導。2019年よりCFOとして参画。



Yoshiki Nomiyama
CSO

2005年7月にNational Instruments入社。インサイドセールスエンジニアとしてインサイトセールスチームを主導。2018年8月に株式会社ダイレクトソーシングに参画。チーフサクセスオフィサーとして就任。



Yohsuke Nakamura
COO

2007年4月に野村総合研究所に入社。金融機関向けの業務改革・開発プロジェクトに9年間従事。2015年11月より同社の新卒採用リーダーとして採用全般を担当。2019年7月に株式会社ダイレクトソーシングに参画。



Katsuyuki Takahashi
Auditor

2006年司法書士試験に合格。企業法務をメインとし、IPOに向けた資本政策の提案や組織再編などを数多く経験。2016年司法書士法人飯塚リーガルパートナーズの代表司法書士に就任。2019年監査役に就任。

FEATURES

運に頼った採用活動から、
データを用いたアジャイル中心の採用活動へ

Data Driven Recruiting

データドリブンリクルーティング

これまでの運や勘に頼った採用活動とは違います。リクルーティングデータから採用傾向および同業他社のデータ等、多種多様なデータを活用し、お客様の採用力を高めていきます。

Professional

ダイレクトソーシング資格保有

ソーシングを弊社に依頼することで質が低下することはありません。ダイレクトソーシングのプロフェッショナルが候補者発見からスカウトを行うことで、お客様にとって最適な候補者にアプローチします。

Secure

GDPRに対応した運用

近年、個人情報の取り扱い強化がより求められてきています。しかしながら、採用の経路は増加しターゲットはグローバルまで広がってきており、個人情報の管理がより煩雑化してきています。弊社では国内法のみならずGDPRまで視野に入れた、正しい運用を提供いたします。

Agile

アジャイル型リクルーティング

私たちはソーシング代行会社ではありません。ダイレクトソーシングに強い組織を作ることを目的としています。バイウィークを定点としてデータをもとにスプリントを回し、目的達成に向けリードしていきます。

Monthly Fee Model

成果報酬型ビジネスからの脱却

初期費用なし。採用決定時の成功報酬も一切いただきません。月額利用料のみで、LinkedInを中心としたダイレクトメディアによる採用支援サービスを提供します。

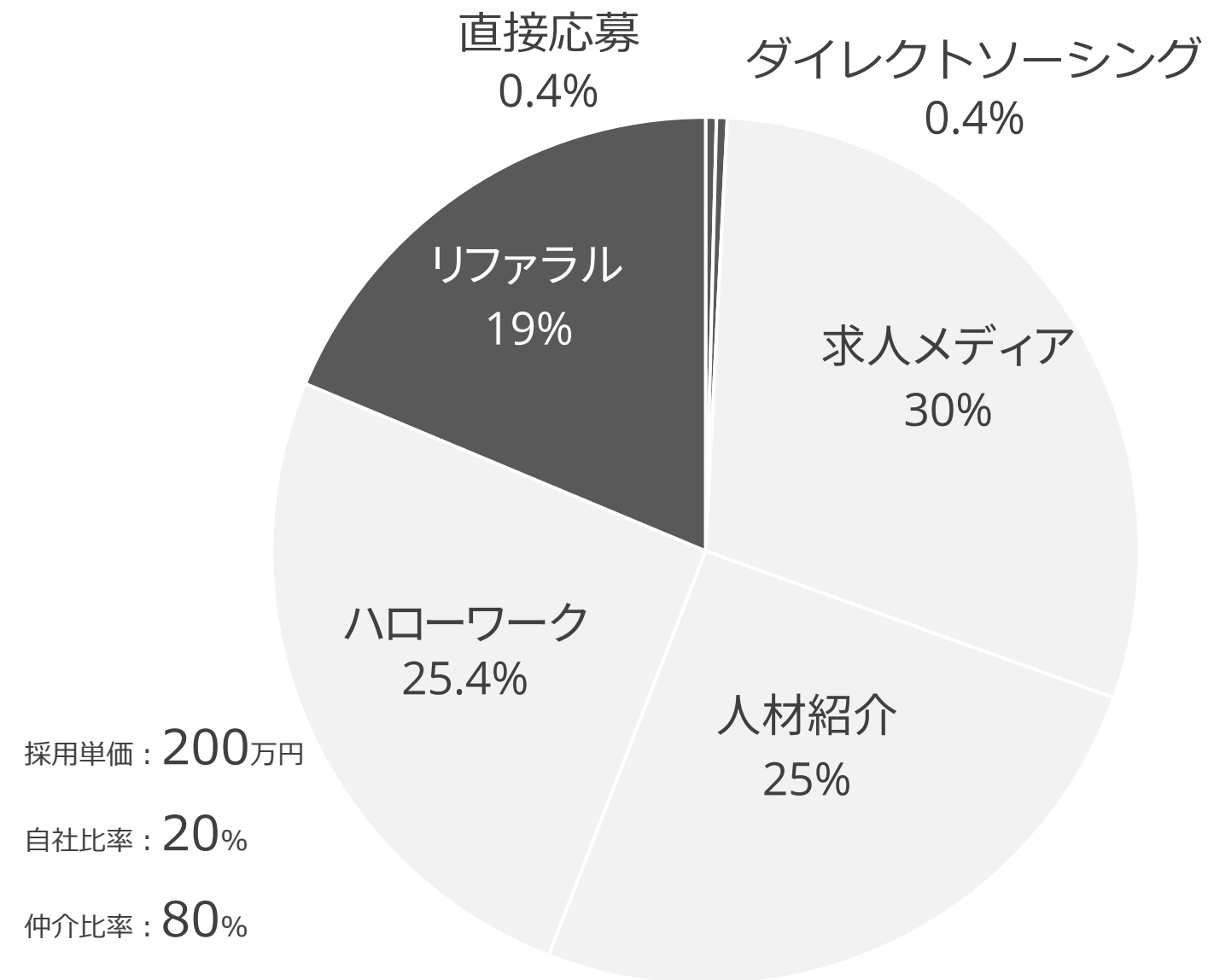
Partner

プロフェッショナルネットワーク

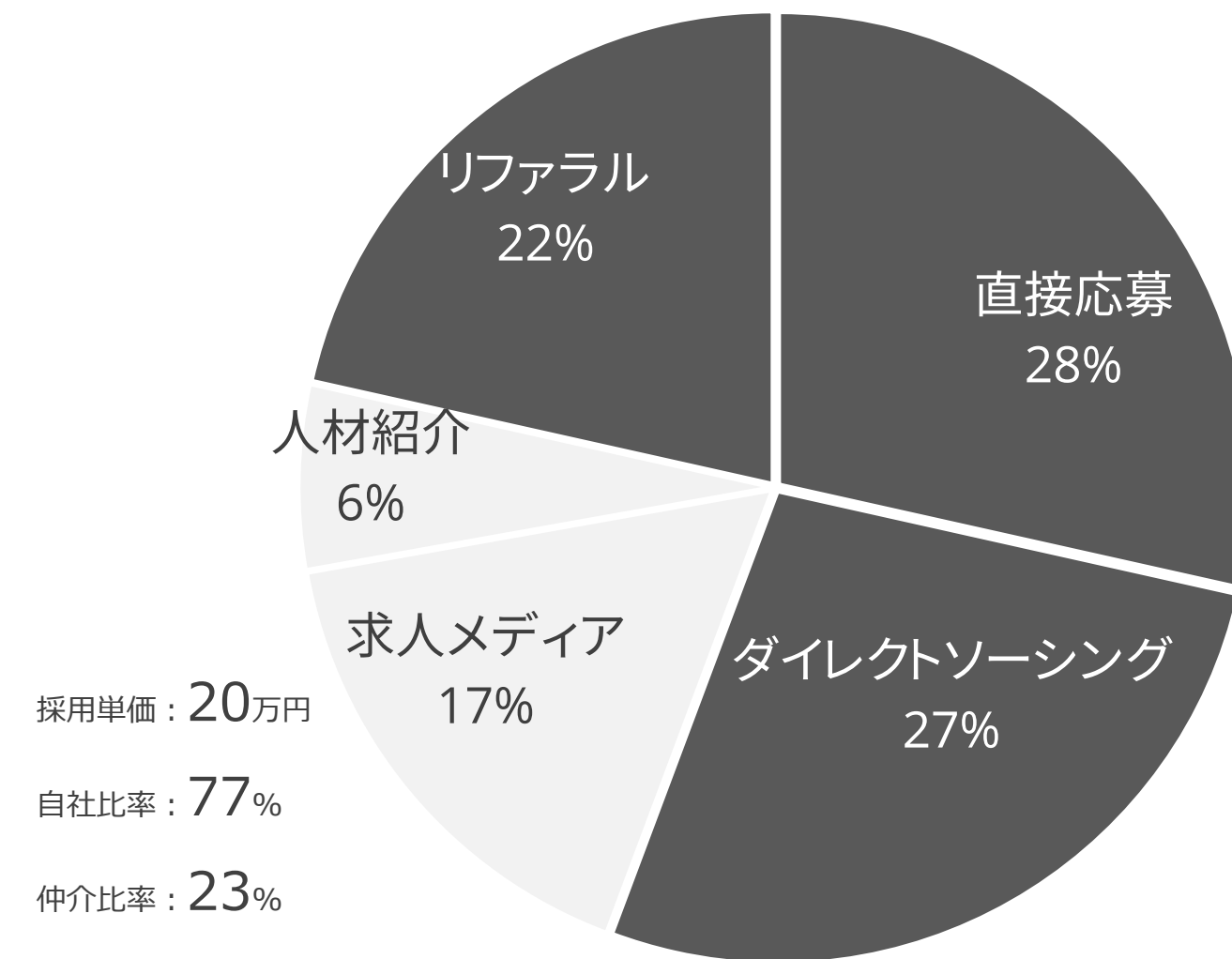
キャリア向け採用のLinkedIn、Wantedly、Lapras、Paiza、新卒向け採用のLabbase、irootsなどのダイレクトメディアから、リクルート、レジェンダ等のRPO。また採用管理ツールのKaizenRecruitやMAツールのHubspot等とプロフェッショナルネットワークを組んでいます。

MARKET

人材紹介を通じた「待ちの採用」から
人事が直接候補者にアプローチする「攻めの採用」へ



※2015年度の日本の採用経路(リクルートワークス研究所より)



※2015年度のアメリカの採用経路(リクルートワークス研究所より)

PROBLEM

これまでの人事が獲得してきたスキルが
一切通用しない世界へ

マーケティングスキル

採用ペルソナにあわせて、候補者体験を設計し、候補者のニードを喚起します。応募に至らなかった場合でも、将来のプールとしてフォロープロセスを設計します。

セールススキル

自社をセールスの対象と考え、候補者に売り込みます。企業のビジョン・ミッション・カルチャを正確に伝え、候補者を内定まで導きます。

アドバイザリースキル

企業にとって、候補者にとって信頼できるアドバイザーです。職種や業種について広い知見を持ち、経営陣に対し、採用業務の重要な動向についても情報を提供します。



リサーチスキル

自らの調査能力を活かし、候補者のグループ、雇用動向、技術動向について調査するとともに、他社との競合状況を正確に把握します。

アジャイルスキル

各リクルートプロセスの移行率やボトルネックを把握し、すばやくスプリントを回し、KPI達成のための最短ルートを見つけ出します。

エンジニアリングスキル

新たに使用されるようになったHRtechなどのツールを把握し、積極的に利用します。どのツールが自社にとって最適かを理解し、使用方法を知り尽くします。

SERVICE

ダイレクトソーシング中心組織への変革をサポートする3つのサービス
目標達成に向けた日々のPDCA活動をご一緒させていただきます

採用ブランディング

採用ペルソナに向けた認知→興味→欲
求を喚起するブランディング施策

ダイレクトソーシング

KPI達成に向けてスプリントを回し、ダイ
レクトソーシング中心組織に変革

ナーチャリングオートメーション

リクルーティングパイプラインで離脱し
た候補者にナーチャリングをかける

10,000人

母集団形成



1,000人

ダイレクトスカウト



200人

面談

800人

面談なし



CUSTOMER |

ご利用いただいている企業は
10名から数万名規模までの国内外企業、ベンチャー企業が中心



SERVICE



ダイレクトソーシングサービス
採用ブランディングサービス
タレントプール育成サービス

Direct Sourcing |

ダイレクトメディアを最大活用し、ソーシングから電話面談までを
貴社のリクルーターとしてスカウトするサービスです

1. ソーシング

1日×X通を15日間にわけてソーシングすることで、
チューニングを行います。

2. メール送信

ターゲット毎にカスタマイズした文面でメッセージを
送ります。

3. メール対応

返信のあった候補者にリアルタイムで返信対応しま
す。

4. 電話面談

電話面談を通じて、候補者のニード喚起とスクリーニ
ングを行います。

5. ATS(採用管理ツール)登録

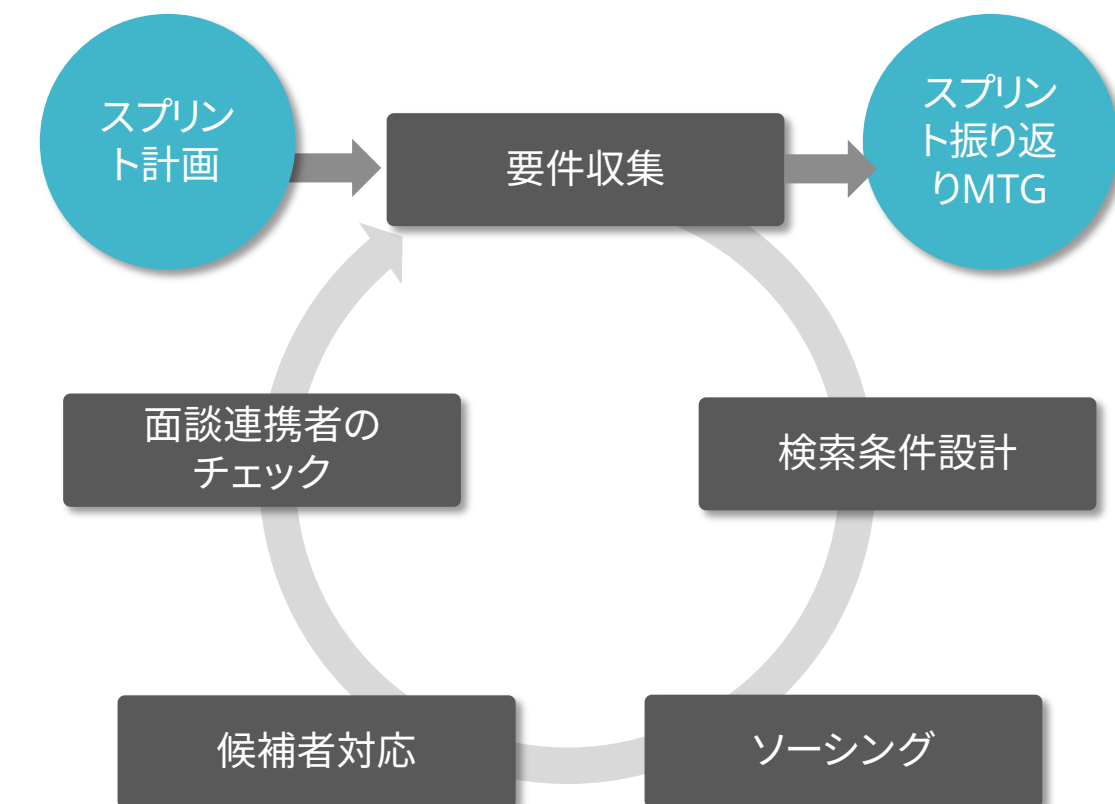
候補者から取得した情報をセキュアに貴社の採用
管理ツール(ATS)に登録します。

6. クラウドレポート

リアルタイムで各メディアの返信率・面談率をレ
ポートニングします。

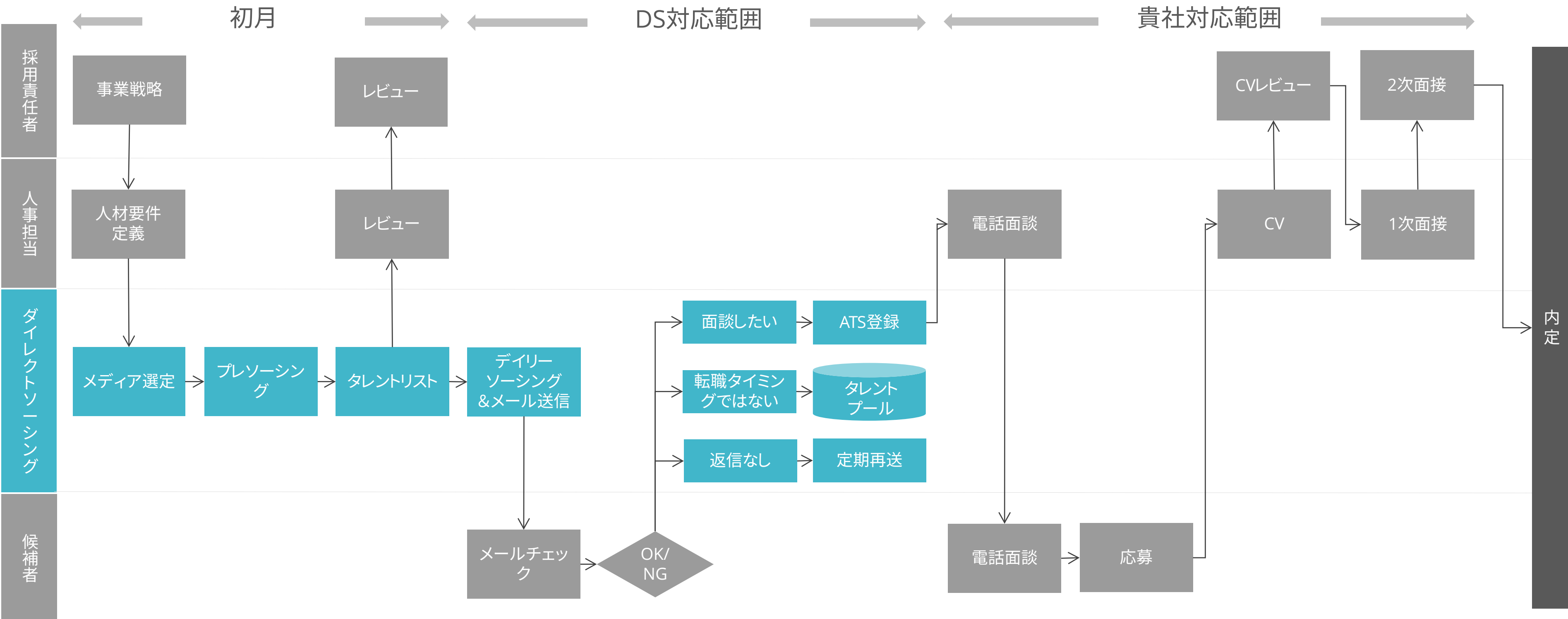
7. スプリント振り返りミーティング

バイウィークで実施されるミーティングにて実行計
画を定め、短期間で成果につなげます。



DETAIL

1日10通を15日間に分けて送信。
バイウィークでスプリントをまわしリリースを繰り返す。



P R I C E

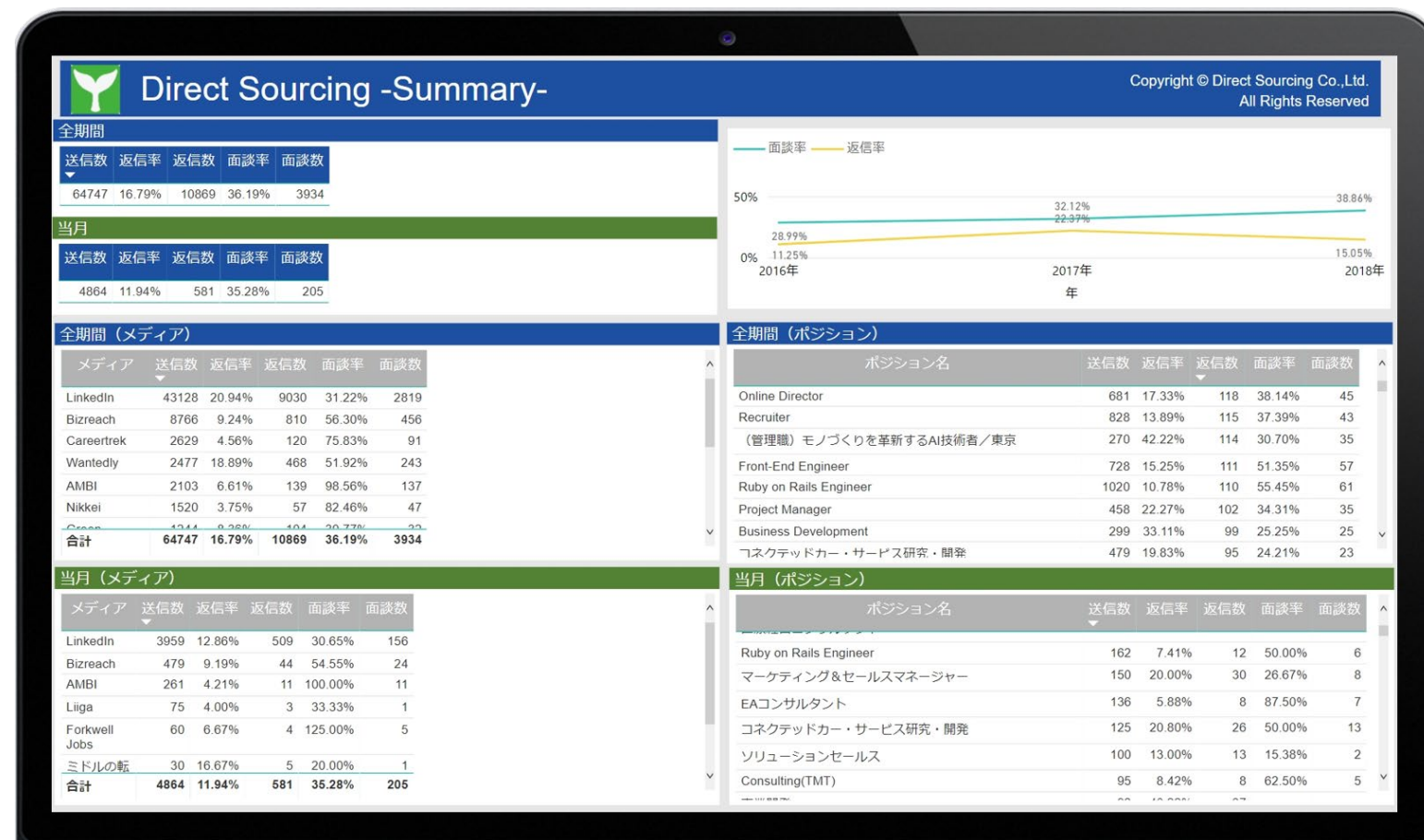
成果報酬はなし。通数による課金モデル。
利用メディアによる課金はなし。

		トライアル	ビジネス	エキスパート	アルティメット
		20 万円/月 (年間契約)	40 万円/月 (年間契約)	60 万円/月 (年間契約)	80 万円/月 (年間契約)
ヒヤリング	人事ヒヤリング	—	○	○	○
	現場ヒヤリング	—	○	○	○
分析	最適メディア調査	—	○	○	○
	タレントプール調査	—	○	○	○
	ユーザインタビュー	—	—	—	○
戦略・施策立案	目標設定	—	○	○	○
	達成計画立案	—	—	○	○
運用	ソーシング	100	150 (+150通毎に+30万円)	150 (+150通毎に+45万円)	150
	メール送信／対応	—	○	○	○
	電話面談	—	—	○	○
	クラウドレポート	—	○	○	○
分析・改善	改善ミーティング	—	月2回	月2回	月2回
オプション	求人管理	—	+20万円	+20万円	+20万円

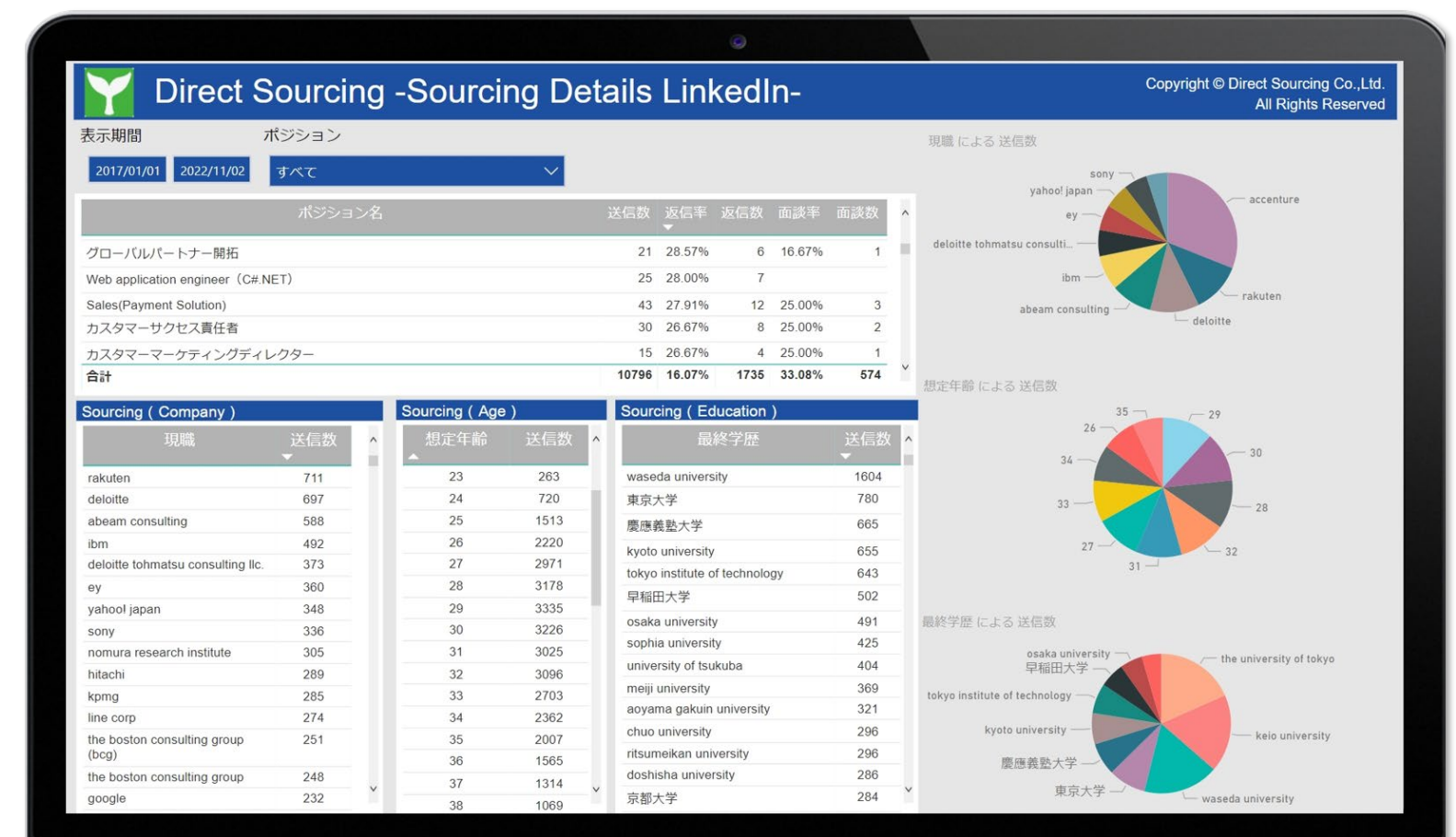
REPORT

ご利用中のすべてのダイレクトメディアについて、
ソーシング対象、返信率、面談率等の各種データがクラウド上で閲覧できます。

返信率・面談率レポート



ソーシングレポート



SERVICE



ダイレクトソーシングサービス
採用ブランディングサービス
タレントプール育成サービス

Branding

グローバルでの共通のブランドコードでは日本の候補者に響かない！
採用ペルソナへの認知・興味・欲求を駆り立てるメディアを運用。

1. ペルソナ設計

貴社の求める人物像について、特長、性格、課題、情報収集行動などを、事業責任者へのインタビューを通して定めます。

2. 流入経路解析

貴社の求める人物像について、特長、性格、課題、情報収集行動などを、事業責任者へのインタビューを通して定めます。

3. ユーザーインタビュー&競合分析

採用ペルソナにマッチした方を選定し、ユーザーインタビューを実施します。具体的には、転職にあたり、どのように情報収集をし、どう心が変化するかについて、実際の貴社の採用サイトやメディア、SNSをみていただきながら、話していただきます。

4. メディア選定

採用ペルソナへの認知拡大のために効果的なメディア(Wantedly、PRTable等)やSNS(Facebook、Twitter、LinkedIn)を選定します。

5. クリエイティブ

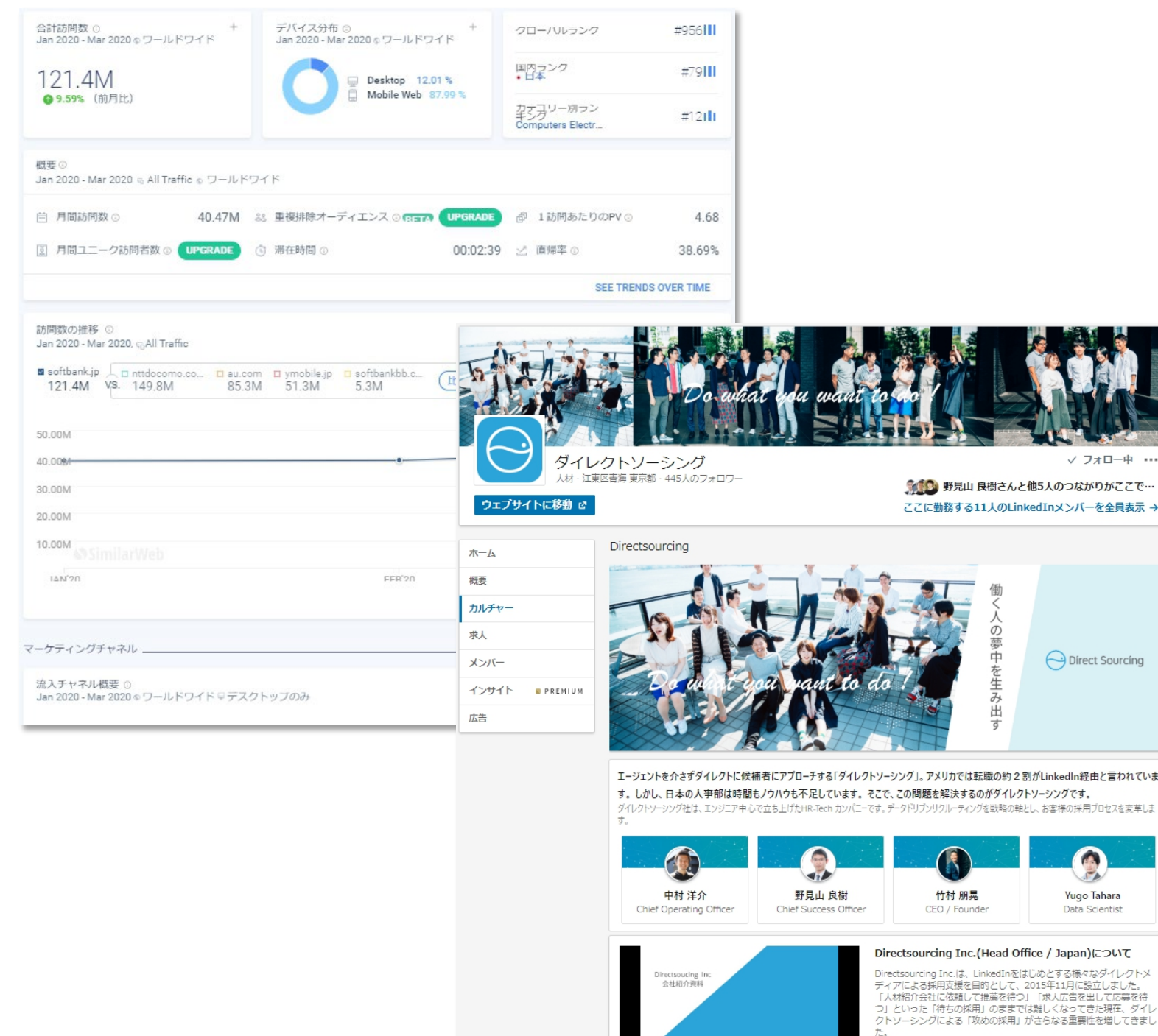
3で決定したメディアやSNSについて、社員インタビューや写真撮影を行い、制作を行います。B版リリース後に、再度ユーザーテストを実施します。

6. 運用

メディア・SNSの運用を実施いたします。また、社員インタビューやプロジェクト事例など、候補者の興味を喚起するコンテンツを定期的に制作いたします。

7. スプリント振り返りミーティング

メディア毎の流入状況、コンバージョン率をもとに、マンスリーで実行計画を定め、短期間で成果につなげます。



DETAIL

採用ペルソナを軸に活性化させるメディアを特定。
クリエイティブを定期作成することで流入を増やす。

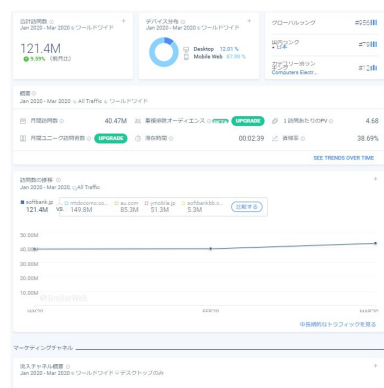
ペルソナ設計

求人要件にマッチした採用ペルソナを決定する。



流入経路解析

流入経路を特定する。



ユーザインタビュー

現在の採用サイト、求人票、SNSを見ていただき、心の流れを観察する。



メディア選定

採用ペルソナにマッチしたメディアを特定する。

WANTEDLY

facebook

LinkedIn

Eight

twitter

クリエイティブ

各種クリエイティブを作成する。



運用

社員インタビューやプロジェクト事例を毎月作成する。



スプリントMTG

月例ミーティングで分析・改善を繰り返す。



P R I C E

コンサルティングフェーズ、設計・開発フェーズ、運用フェーズ毎に
契約可能。貴社のステージにあわせてご検討いただけます。

名称	採用ブランディングコンサルティング		
料金	都度御見積	期間	2ヶ月
概要	<p>人事や事業責任者インタビューを通し、貴社の採用ペルソナを設計します。また、現在の候補者の流入経路を特定します。</p> <p>採用ペルソナにマッチした候補者にインタビューを行い、現在のサイトやメディアの印象をリサーチし、メディアの選定とUI設計を行います。</p>		
実施内容 および 納品物	<ul style="list-style-type: none"> ペルソナ設計 流入経路設計 ユーザーインタビュー メディア選定 		

名称	採用ブランディング運用		
料金	都度御見積	期間	毎月
概要	<p>採用ブランディングでは定期的に更新し続けることが重要なポイントとなります。定期的な社員インタビュー、プロジェクト事例など、各メディアで配信するコンテンツの作成をサポートいたします。</p>		
実施内容 および 納品物	<ul style="list-style-type: none"> 月1回の定例会の実施 メール・チャットでの相談 社員インタビューの定期作成 プロジェクトインタビューの定期作成 		

名称	クリエイティブ制作		
料金	都度御見積	期間	3ヶ月
概要	<p>採用ブランディングコンサルティングにて作成された設計書をもとに、各種クリエイティブの制作を行います。</p>		
実施内容 および 納品物	<ul style="list-style-type: none"> 採用メディア制作 SNS制作 動画制作 		

SERVICE



ダイレクトソーシングサービス
採用ブランディングサービス
タレントプール育成サービス

CX DESIGN

候補者体験を設計し、MAを用いた候補者のナーチャリングプロセスを自動化することで、タレントプールを効果的かつ効率的に採用につなげる

1. タレントプール構築

必要な時に、必要な人財を採用できる仕組みを構築するために、リクルートプロセスにのっていない潜在候補者や、プロセスの中で離脱してしまった候補者を集めたタレントプールを構築します。

- 流入経路設計
- タレントプール設計

2. ナーチャリングプロセス設計・開発

プールの中の潜在候補者へのナーチャリングプロセスを設計し、MAツールを利用して開発します。各プロセスを自動化することで最小限の工数で対応可能な仕組みを作り上げます。

- ファネル設計
- プロセス設計
- 自動化設計

3. ナーチャリングプロセス運用

潜在候補者の課題や状況に合わせて、候補者に「響く」情報を提供します。また、クラウドレポートを活用することで、分析・改善を繰り返し、より効果の高いプールへと進化させていきます。

- 原稿投稿
- 候補者毎のフォロー
- レポーティング



P R I C E

コンサルティングフェーズ、設計・開発フェーズ、運用フェーズ毎に
契約可能。貴社のステージにあわせてご検討いただけます。

名称	導入コンサルティング		
料金	都度御見積	期間	2ヶ月
概要	<p>必要なときに、必要な人財を採用できる仕組みを構築するために、リクルートプロセスにのっていない潜在候補者や、プロセスの中で離脱してしまった候補者を集めたタレントプールを構築します。</p> <p>具体的には、流入系を設計し、経路に基づいたタレントプールの設計を実施します。</p>		
実施内容 および 納品物	<ul style="list-style-type: none"> 月2回の設計コンサルティング 流入経路設計書 プール設計書(データベース項目設計書) 		

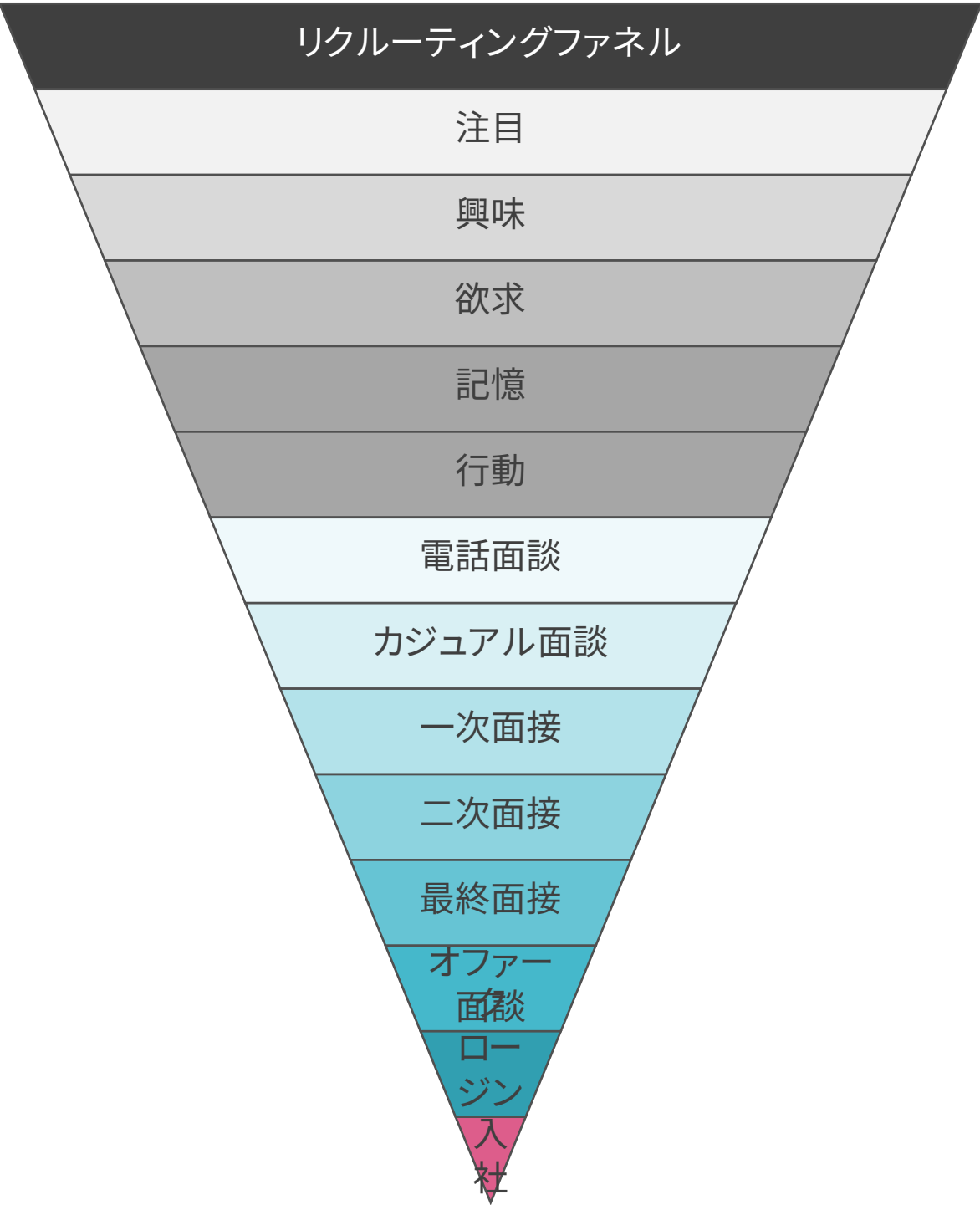
名称	ナーチャリングプロセス設計・開発		
料金	都度御見積	期間	3ヶ月
概要	<p>プールの中の潜在候補者へのナーチャリングプロセスを設計し、MAツールを利用して開発します。各プロセスを自動化することで最小限の工数で対応可能な仕組みを作り上げます。</p>		
実施内容 および 納品物	<ul style="list-style-type: none"> ファネル設計書 プロセス設計書 自動化設計および開発 		

名称	ナーチャリングプロセス運用		
料金	都度御見積	期間	毎月
概要	<p>候補者の「流入経路」「ポジション」「温度感」にあわせて、「響く」情報を候補者に提供していきます。</p> <p>自動化ツールを利用することで、自動的に候補者の温度を高め、採用につなげていきます。</p>		
実施内容 および 納品物	<ul style="list-style-type: none"> 月1回の定例会の実施 改善提案 テキスト・動画コンテンツの作成および投稿 ミートアップ、イベントの企画 各種SNSの運用 オウンドメディアの作成 社員インタビュー記事の作成 自動化ツールの追加開発 メール・チャットでの相談 		

DETAIL1

ファネル設計

候補者の状態(ライフサイクルステージ)にあわせたタッチポイントを設計

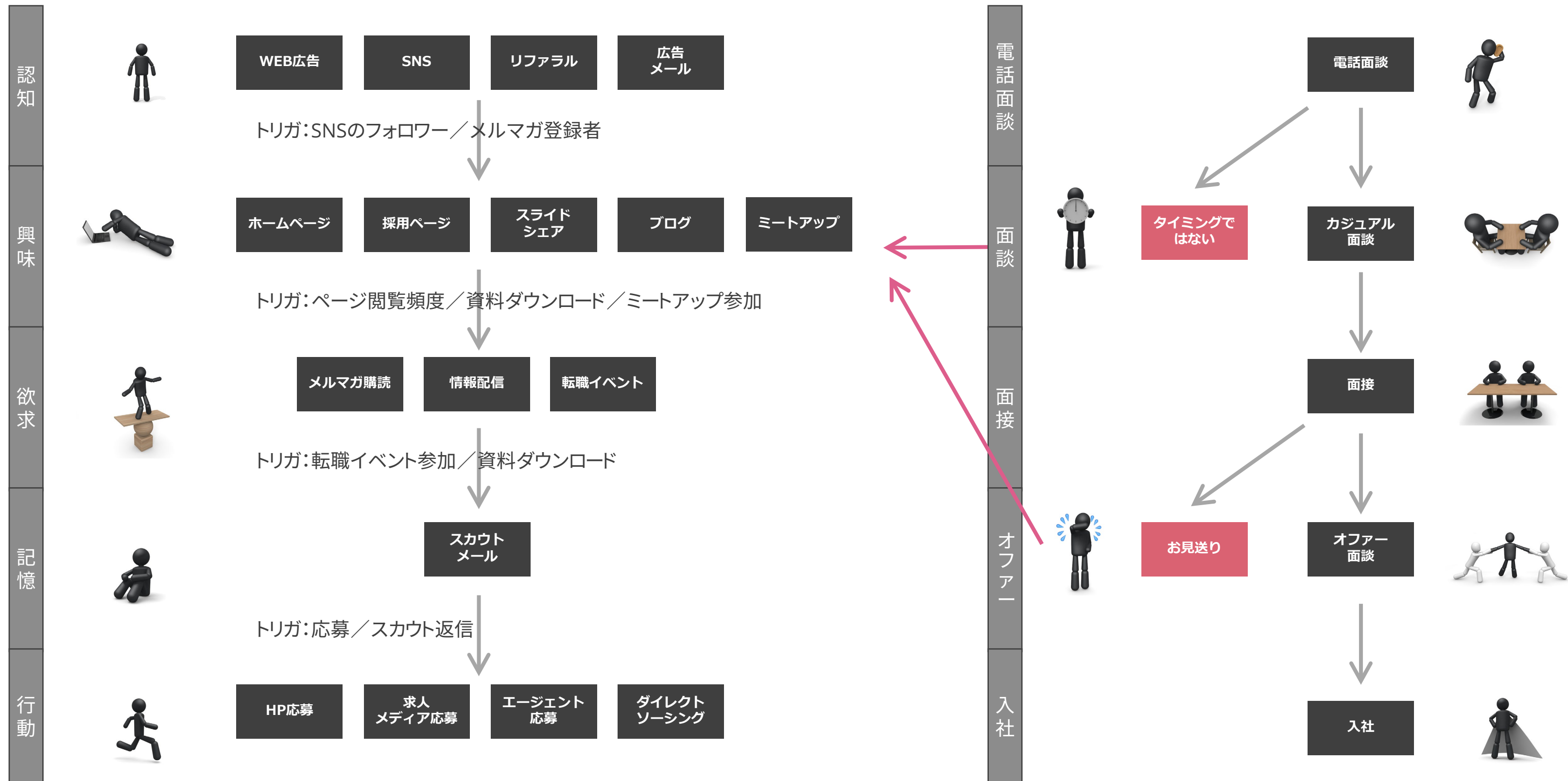


フェーズ	採用決定プロセス	候補者の状態	コミュニケーション	タッチポイント	
マーケティング プロセス	注目	知らない	知名度の向上	SNS 広告	リファラル スカウトメール
	興味	会社・ポジションがわからない	理解の促進	ホームページ 採用ページ	スライドシェア ブログ
	欲求	転職したいと思わない	ニーズの喚起	求人情報 社員紹介ページ	採用動画
	記憶	機会があっても忘れてしまう	転職意思の持続 転職意図形成	メルマガ 情報配信	
	行動	行動すべきか否かを迷っている	転職意欲喚起	スカウトメール UIUX	
リクルーティング プロセス	電話面談	マッチするか否かを迷っている	スキルマッチング	リクルータ	
	カジュアル面談	応募しようか迷っている	カルチャーマッチング	ハイヤリングマネージャ	
	一次面接	カルチャやスキルがマッチするか悩んでいる	評価ではなくあくまでマッチング	現場メンバー	
	二次面接	カルチャやスキルがマッチするか	評価ではなくあくまでマッチング	現場メンバー	
	最終面接	内定がでたら、入社するか	口説く	ハイヤリングマネージャ	
	オファー面談	条件がマッチするか悩んでいる	口説く	ハイヤリングマネージャ&リクルータ	
	クロージング	入社するか悩んでいる	口説く	リクルータ	
	入社	会社になじめるか悩んでいる		オンボーディング担当	

DETAIL2

プロセス設計

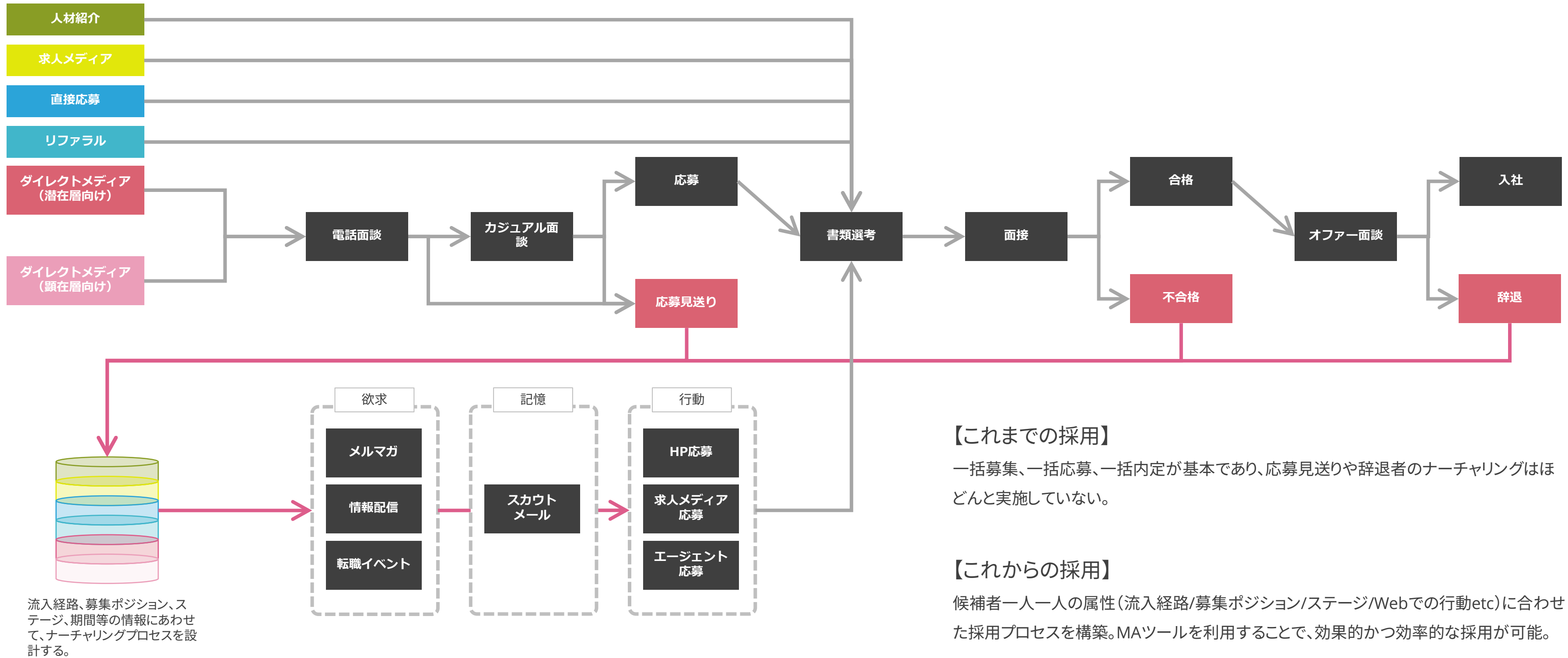
候補者の状態(ライフサイクルステージ)を上げるための施策とトリガを設計。



DETAIL3

全体プロセス詳細設計

流入経路やポジション、ステージに合わせたワンツーワンリクルーティングを設計

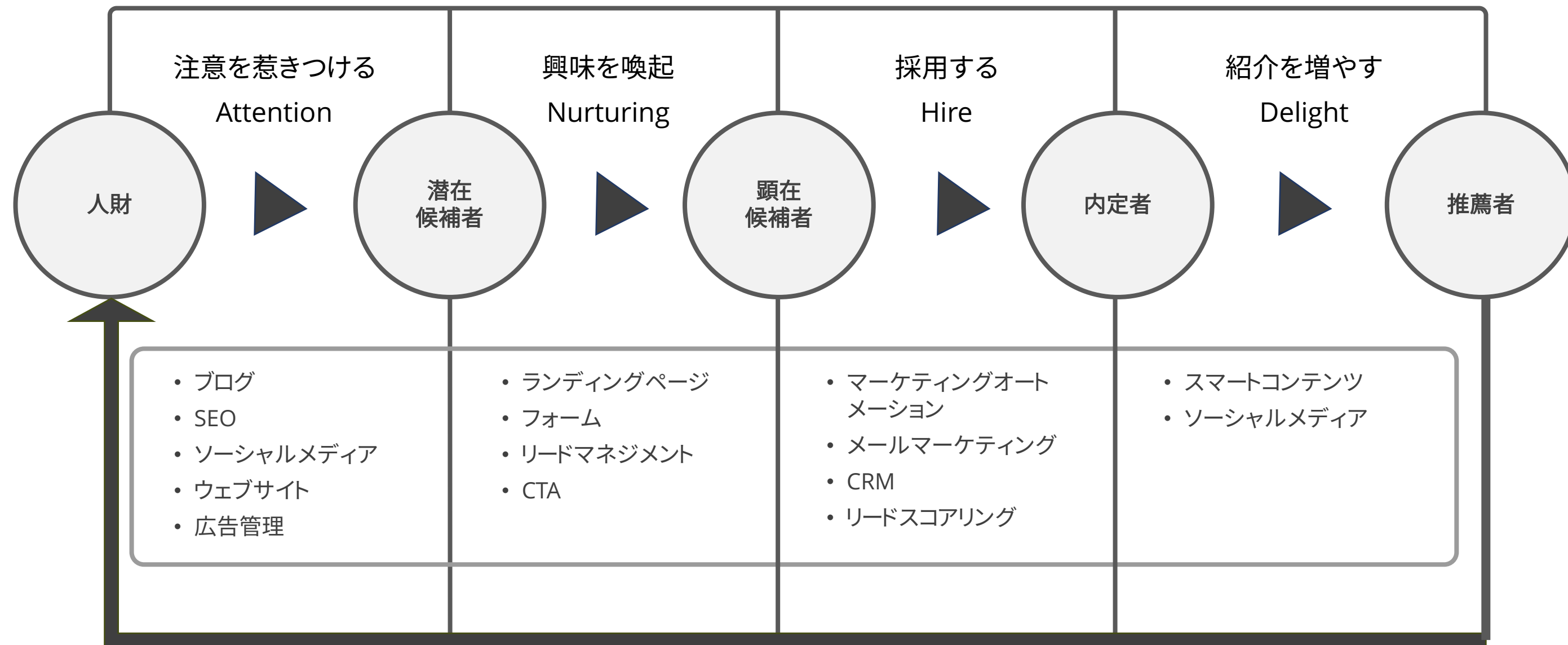


DETAIL4

自動化設計

MAツール(Hubspot)を利用することで各プロセスの自動化を設計・開発

Hubspotを利用したリクルーティングのライフサイクル



SERVICE



その他のサービス

TRAINING

ダイレクトソーシングの正しい「型」を学びたい方へ

ダイレクトソーシングに関する各種テーマで研修を開催しています。実践に活かせるノウハウを得られます。

サービス概要

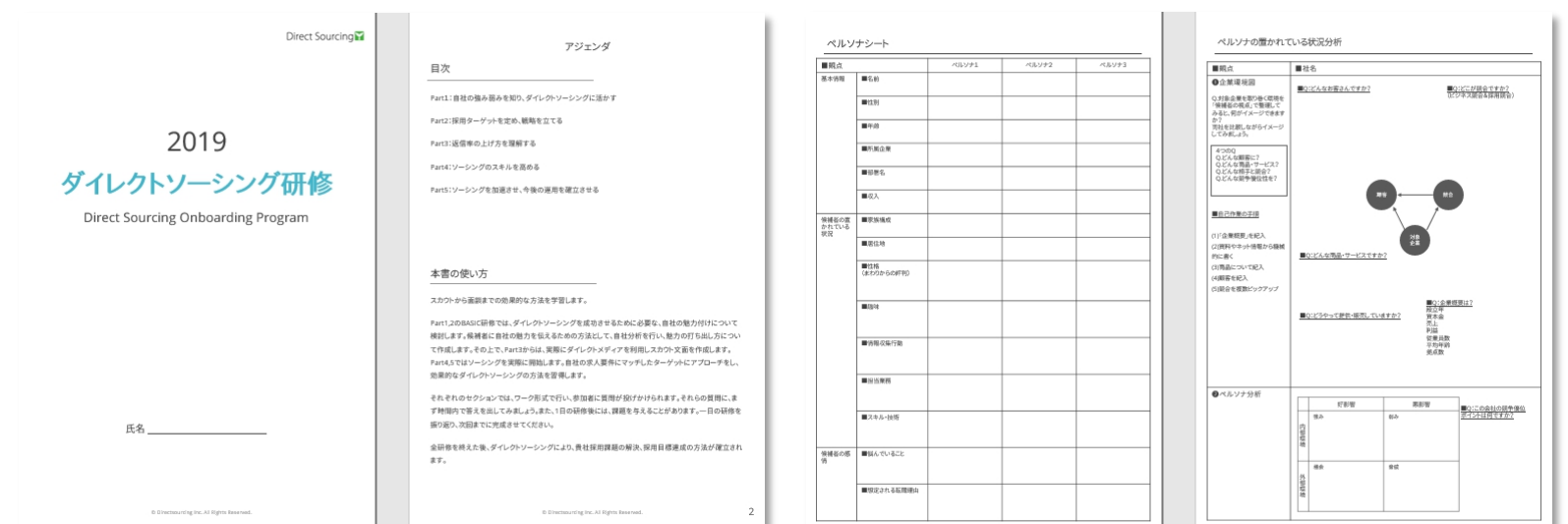
名称	ダイレクトソーシング研修		
料金	100万円(税抜き)	期間	2ヶ月全5回
概要	経験豊富な講師陣がダイレクトソーシング全般のノウハウをワークスタイルの研修形式で学ぶことができます。 ダイレクトソーシングの基本的な「型」を身に着けることで、ダイレクトソーシングの成功率をあげることができます。		

実施内容



月2回 各種テーマ毎にワークスタイルの講義

1. 自社の強み弱みを知り、ダイレクトソーシングに活かす
2. 採用ターゲットを定め、戦略を立てる
3. 返信率の上げ方を理解する
4. ソーシングのスキルを高める
5. ソーシングを加速させ、今後の運用を確立させる。



日本人留学生向け
ダイレクトソーシング

ボストンキャリアフォーラムへの参加前に面談をセット。
TOP大学の低学年時より母集団化。現3年生までを採用ピークとなる秋のフォーラムにむけて面談をセット。

サービス概要

名称	日本人留学生向けダイレクトソーシング		
料金	都度見積	期間	3ヶ月~
概要	海外で学ぶ日本人正規留学生や日本語人材向けのソーシングサービス。TOP大学の低学年時より母集団化し、現3年生までを採用ピークとなる秋の各種フォーラムに向けて、事前面談をセッティングするサービスです。		
実施内容および納品物	<ul style="list-style-type: none">参加フォーラムの決定ソーシング&メール対応動画面談各フォーラムにて面接&内定		

ターゲット大学

Rank	University	Country
1	MASSACHUSETTS INSTITUTE OF TECHNOLOGY (MIT)	United States
2	STANFORD UNIVERSITY	United States
3	HARVARD UNIVERSITY	United States
4	CALIFORNIA INSTITUTE OF TECHNOLOGY (CALTECH)	United States
5	UNIVERSITY OF CAMBRIDGE	United Kingdom
6	UNIVERSITY OF OXFORD	United Kingdom
7	UCL (UNIVERSITY COLLEGE LONDON)	United Kingdom
8	IMPERIAL COLLEGE LONDON	United Kingdom
9	UNIVERSITY OF CHICAGO	United States
10	ETH ZURICH (SWISS FEDERAL INSTITUTE OF TECHNOLOGY)	Switzerland
11	NANYANG TECHNOLOGICAL UNIVERSITY {NTU}	Singapore
12	ECOLE POLYTECHNIQUE FEDERALE DE LAUSANNE {EPFL}	Switzerland
13	PRINCETON UNIVERSITY	United States
14	CORNELL UNIVERSITY	United States
15	NATIONAL UNIVERSITY OF SINGAPORE (NUS)	Singapore
16	YALE UNIVERSITY	United States
17	JOHNS HOPKINS UNIVERSITY	United States
18	COLUMBIA UNIVERSITY	United States
19	UNIVERSITY OF PENNSYLVANIA	United States
20	THE AUSTRALIAN NATIONAL UNIVERSITY (ANU)	Australia
21	DUKE UNIVERSITY	United States
22	UNIVERSITY OF MICHIGAN	United States
23	KING'S COLLEGE LONDON (KCL)	United Kingdom
24	THE UNIVERSITY OF EDINBURGH	United Kingdom
25	TSINGHUA UNIVERSITY	China
26	THE UNIVERSITY OF HONG KONG (HKU)	Hong Kong
27	UNIVERSITY OF CALIFORNIA, BERKELEY (UCB)	United States
28	NORTHWESTERN UNIVERSITY	United States
28	THE UNIVERSITY OF TOKYO	Japan
30	THE HONG KONG UNIVERSITY OF SCIENCE AND TECHNOLOGY (HKUST)	Hong Kong

新卒向け
ダイレクトソーシング

イベント参加者、インターン参加者をダイレクトにスカウト。
ターゲットとする研究室、研究分野を特定し、ダイレクトに採用する施策

サービス概要

名称	新卒向けダイレクトソーシング		
料金	都度見積	期間	3ヶ月~
概要	新卒採用にてダイレクトソーシングの利用が活発になってきています。 特定の研究室・研究テーマをもつ学生に直接アプローチし、インターンへの参加や採用、イベント来社の依頼などが可能です。		
実施内容および納品物	<ul style="list-style-type: none">スカウト年間スケジュールの作成ターゲット大学・研究室・研究テーマの特定ダイレクトソーシングメール返信対応クラウドレポート		

ターゲット大学

Rank	University	Category
1	京都大学	国
1	東京大学	国
3	東北大学	国
4	東京工業大学	国
5	九州大学	国
6	北海道大学	国
7	名古屋大学	国
8	大阪大学	国
9	筑波大学	国
10	慶應義塾大学	私
11	早稲田大学	私
12	国際教養大学	公
13	広島大学	国
14	一橋大学	国
15	上智大学	私
16	国際基督教大学	私
17	東京外国語大学	国
18	神戸大学	国
19	千葉大学	国
20	金沢大学	国
21	長岡技術科学大学	国
21	立命館アジア太平洋大学	私
23	立命館大学	私
24	九州工業大学	国
25	岡山大学	国
25	横浜国立大学	国
27	立教大学	私
28	同志社大学	私
29	東京農工大学	国
30	東京理科大学	私
31	関西学院大学	私
32	お茶の水女子大学	国
33	神田外語大学	私
34	会津大学	公
35	明治大学	私
36	熊本大学	国

Rank	University	Category
36	首都大学東京	公
38	豊橋技術科学大学	国
39	東京医科歯科大学	国
39	山口大学	国
41	東京海洋大学	国
42	京都工芸繊維大学	国
43	長崎大学	国
43	大阪市立大学	公
45	関西大学	私
46	横浜市立大学	公
47	山形大学	国
48	芝浦工業大学	私
49	近畿大学	私
50	青山学院大学	私
51	中央大学	私
51	新潟大学	国
53	法政大学	私
54	信州大学	国
55	電気通信大学	国
55	津田塾大学	私
57	福井大学	国
58	秋田大学	国
59	名古屋工業大学	国
60	南山大学	私
61	学習院大学	私
62	福岡女子大学	公
63	佐賀大学	国
64	群馬大学	国
65	大阪府立大学	公
66	東洋大学	私
67	宇都宮大学	国
68	鹿児島大学	国
68	豊田工業大学	私
70	埼玉大学	国
71	茨城大学	国

