

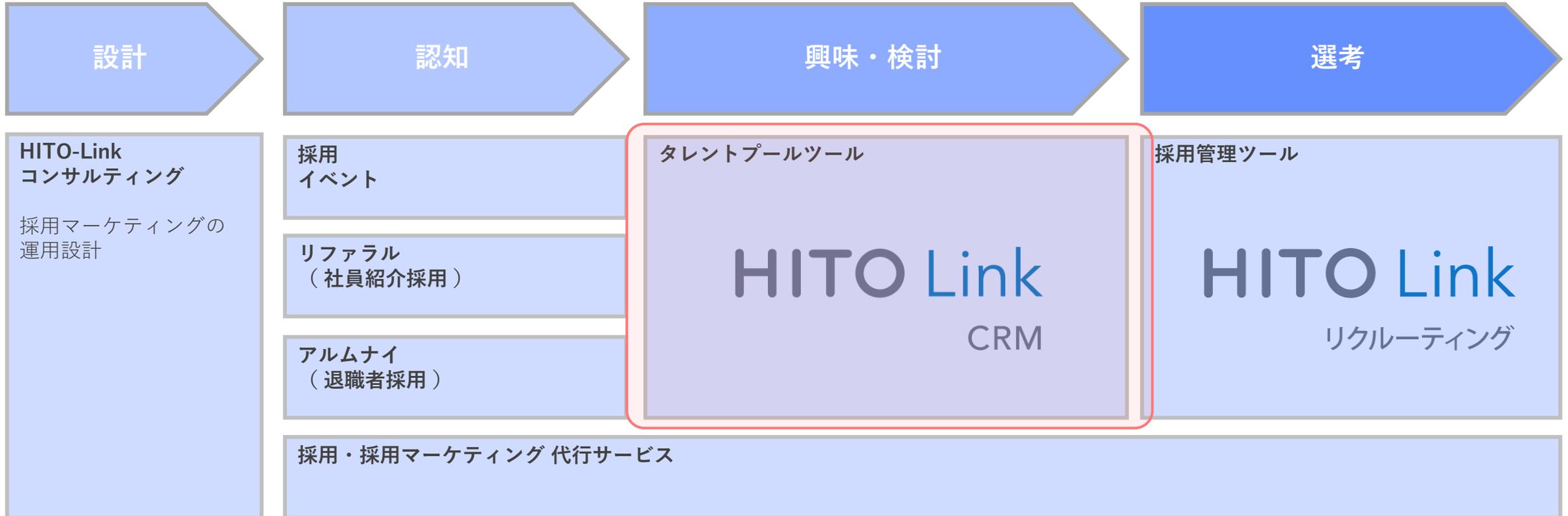
# HITO-Link CRM

優秀な人材を自社に惹きつけ、「採用」に導く

HITO Link CRM  
Candidate Relationship Management



採用マーケティングコンサルティングから採用管理の効率化まで一気通貫でご支援いたします。



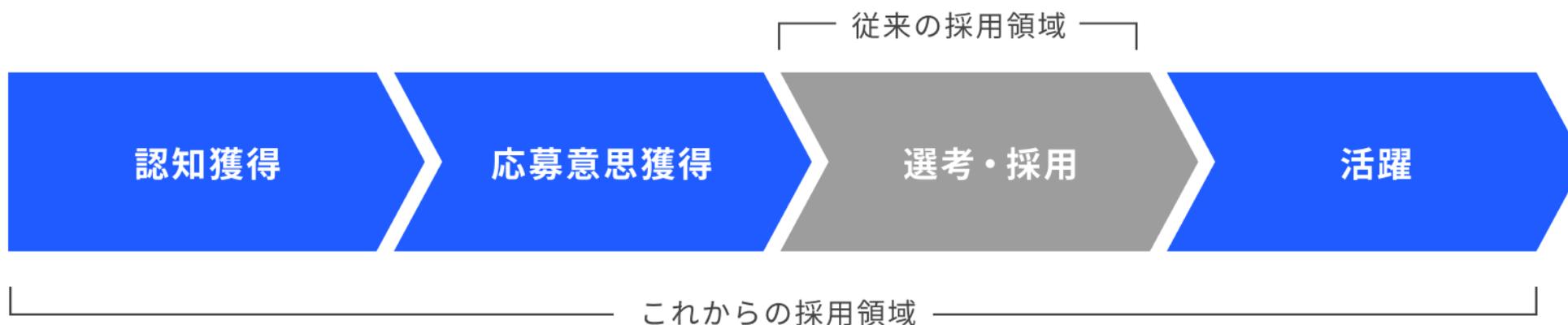
## マッチ度の高い採用は応募前からはじまる

労働人口不足により、人材獲得競争が激化する現在。

従来の、応募されてから候補者を選ぶ「選考採用」から、

採用ターゲットとなる理想の人材に対して自社の情報を発信し、長期的な関係性を築くことで採用につなげる

「タレントプール採用」に変化しています。



## タレントプールを活用する2つのメリット

- ① 自社へ興味を持った人をデータベースとして構築しているため、面接までの採用活動が効率的
- ② タレントとの相互理解・意向醸成が深めやすい

## タレントプールを活用する2つのデメリット

- ① 成果に結びつくまで時間がかかる可能性がある
- ② 再アプローチのタイミングを見極める必要がある

## 採用業務の一例

採用イベント

社員紹介  
(リファラル)

新卒採用

中途採用

退職者対応  
(アルムナイ)

アルバイト転用

業務委託

## 採用業務の一例

採用イベント

社員紹介  
(リファラル)

新卒採用

中途採用

退職者 対応  
(アルムナイ)

アルバイト転用

業務委託

主産物としてタレントデータの取得

副産物としてタレントデータの取得

= 意外と捨てているタレントデータが多い！

= 現在の採用活動の中でタレントプールは十分可能！

新卒採用

新卒採用  
内定辞退者

中途採用  
内定辞退者

社員採用  
(リファラル)

出戻り採用  
(アルムナイ)

アルバイト転用

複業・業務委託

専門職プール

## 新卒採用

大学1・2年生のインターンシップ参加者などに就職活動時期の応募促進

既存顧客：パーソルキャリア株式会社



インターン  
シップ参加



データ移管

HITO Link  
CRM



アプローチ



新卒採用  
内定辞退者  
再エントリー

新卒内定辞退者を1～3年後の第二新卒として母集団を形成

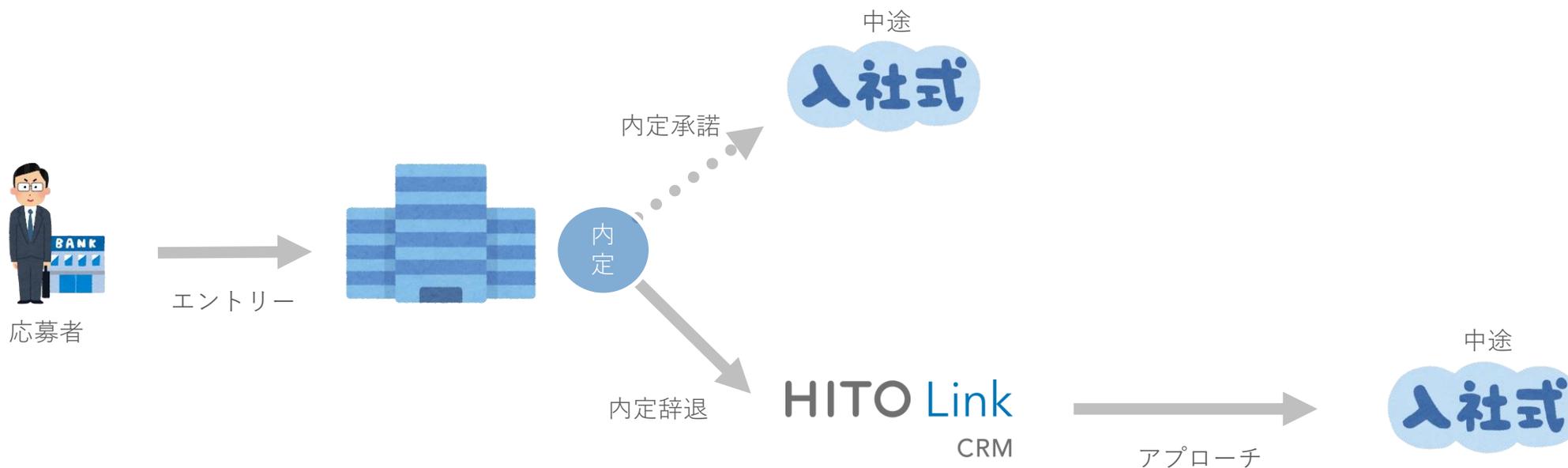
既存顧客：パーソルプロセス&テクノロジー株式会社



中途採用  
内定辞退者  
再エントリー

中途オファー辞退者を未来の転職候補として母集団を形成

既存顧客：農林中央金庫 さま



社員採用  
(リファラル)

社員の友人/知人を未来の転職候補として母集団形成



出戻り採用  
(アルムナイ)

退職者の出戻りを促進



アルバイト転用

アルバイトを大学卒業タイミングで自社社員として採用



複業・業務委託  
マッチング

入社にとらわれず  
広い範囲で業務を任せられる方をプールし活用

HITO Link  
CRM



●●の業務  
やれる人急募!



呼んだかい?



専門職プール

希少価値の高い人材の確保



セキュリティ  
エンジニア

HITO Link  
CRM



獣医

HITO Link  
CRM



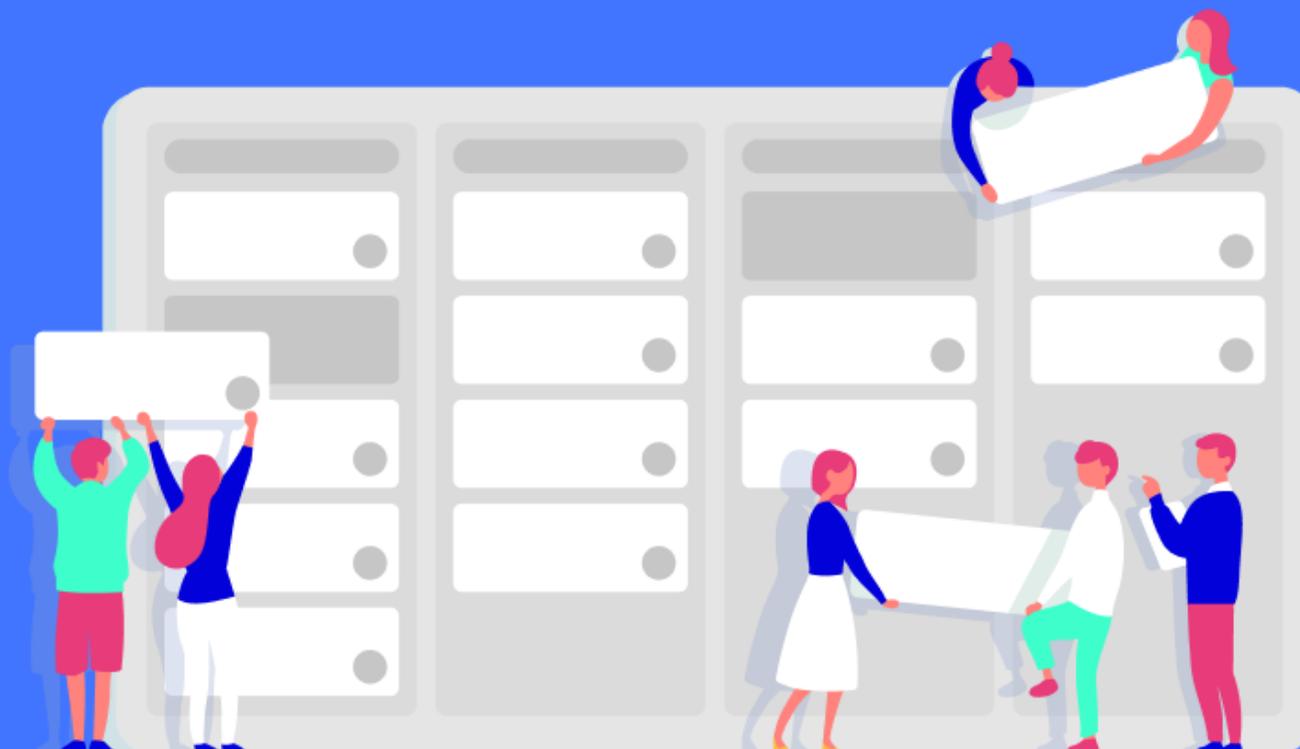
施工管理技士

HITO Link  
CRM

# HITO-Link CRM

優秀な人材を自社に惹きつけ、「採用」に導く

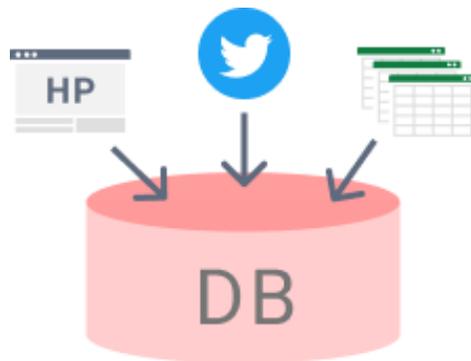
HITO Link CRM  
Candidate Relationship Management



## タレントプール + CRM

「やったつもり」にさせないアクション支援ツール  
適切なタイミング・確実なアクションをサポートいたします

タレントプール



企業と接点をもった人材（タレント）を蓄積するデータベース

CRM

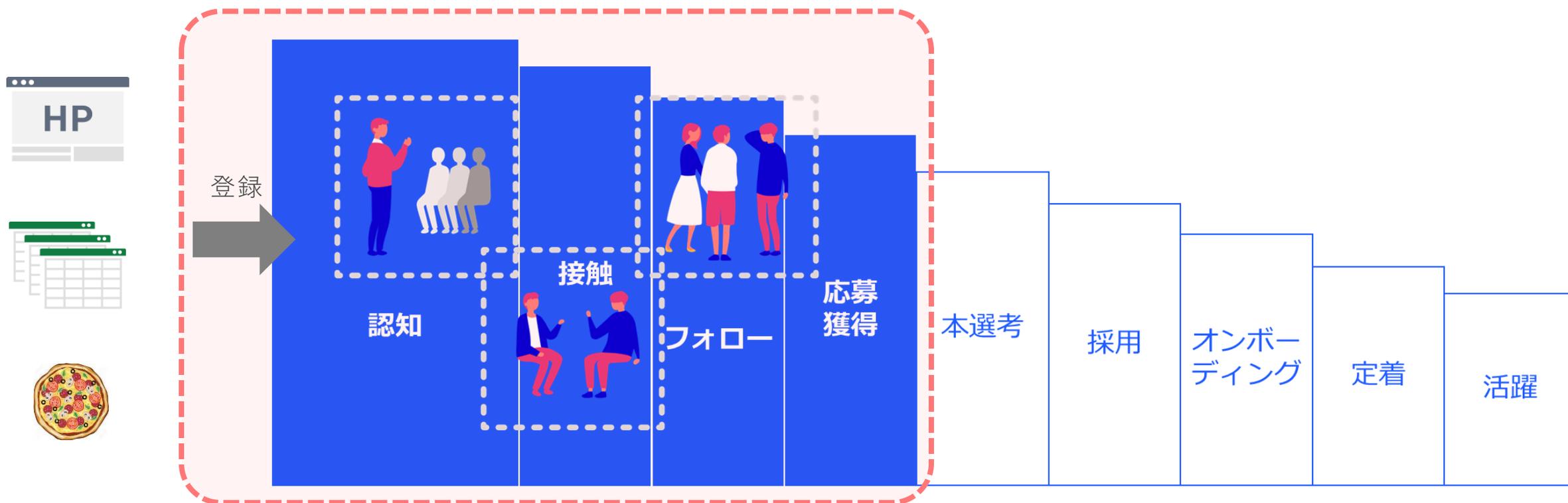


顧客情報を管理し、認知～受注までの意向醸成を支援するツール

ブラックボックス化されていた「認知から応募獲得」を可視化させ、アプローチ進捗のご支援をいたします



## サービス提供範囲



## 候補者情報・コミュニケーション履歴を一元管理

The screenshot displays the HITO Link CRM interface, which is used for managing candidate information and communication history. The interface is divided into several sections:

- ① 候補者の意向度がひと目でわかる**: This section shows a grid of candidate profiles, each with a status indicator (e.g., "意欲高め" for high interest) and a "み" (view) button. The profiles are organized into columns representing different stages of the recruitment process, such as "SNSフォロー" (24/24), "メルマガ送付中" (10/10), "イベント案内中" (5/5), "質問受付中" (3/3), "個別コンタクト中" (2/2), and "カジュアル面談中".
- ② 候補者にまつわる情報を一元管理**: This section provides a detailed view of a candidate's information, including their profile, communication history, and a timeline of events. The candidate's name is 森和夫 (Morikazu). The profile includes their role (デザイナー), contact information (shimo | HITO-Link CRM), and a list of skills (フロントエンドエンジニア, デザイナー). The communication history shows messages from the candidate, such as "希望職種" (UXデザイナー) and "7/9デザイナーイベント参加". The timeline includes events like "アトミックデザイン勉強会参加" and "霜島さんの前職の友人".
- ③ いつ誰が何を更新したか記録に残る**: This section shows a log of updates made to the candidate's profile, including the name of the user who made the update and the date and time.

## 興味や関心度を「オンライン上の行動」から読み取る

直接会いにくい状況だからこそ「オンライン上の行動」を把握し適切なタイミングで個人に合わせた機会を提供することが重要です。HITO-Link CRM は、潜在候補者がどのくらい自社に興味を持っているのか、細かくキャッチアップすることができます。



勉強会のリンク  
3回開いている！

### 今後の開発で実現可能になること

- メール開封やリンククリックのあった候補者を検索

## 興味や関心度を「オンライン上の行動」から読み取る

自社Webページにタグを埋め込むことで、同意を得た候補者のアクセス履歴が確認できます。  
履歴は候補者の行動履歴として、タイムラインに蓄積されます。

WEBページに訪問



HITO-Link CRM



交流会で話題になった  
「社員紹介ページ」を見ている！

採用サイトも見てくれてる！  
関心度高そうだから次の  
ステージに上げよう！

## 候補者のステージ自動遷移

事前に設定した条件を満たすことで、候補者のステージを自動で遷移します。

例) 候補者のアンケート結果によってステージを自動遷移



候補者

「選考希望」と回答

「カジュアル面接希望」と回答



### さらに実現可能なこと

- ステージの自動遷移後の自動アクション（メール送信 / タグ付けなど）の自動化



## タレントプールの構築

### タレント登録

- ・エントリーフォーム
- ・Slack連携
- ・CSV取り込み

### タスク管理

- ・ネクストアクション内容
- ・ネクストアクション期限
- ・期限リマインド

### タレント情報管理

- ・プロフィール
- ・SNSアカウント
- ・管理項目の編集
- ・タグ
- ・アンケート回答
- ・CSV出力



## ナーチャリング状況の可視化

### アンケート

- ・作成
- ・URL発行
- ・回答率回収
- ・回答内容のタレント紐づけ

### WEB訪問確認

- ・タグ発行
- ・オプトアウトページ発行
- ・訪問履歴の蓄積

### タイムライン

- ・行動履歴の蓄積

### メール送受信

- ・一括送信
- ・開封確認
- ・リンククリック確認
- ・メールテンプレート

### 通知 (Slack・メール)

- ・新規登録
- ・メール受信
- ・メール開封
- ・リンククリック
- ・アンケート回答状況
- ・1週間の活動レポート



## ワークフロー自動化

### 自動ステージ遷移

- ・検索機能の保存 ※
- ・候補者の自動ステージ遷移 ※

※：今後リリース予定

2週間ごとに新機能・改善のリリースをしております  
アップデート情報はこちら

<https://note.com/hikaritsukamoto/m/mebb391ce27b8>

- ✓ いずれの企業もタレントプール登録から**6か月で複数名の採用**に成功
- ✓ タレントプール登録からの採用率の平均（以下3社）は**1.43%**

	登録	ターゲット	カジュアル面談	応募	採用
<b>クラウドサービス開発企業</b> ターゲット : 営業・マーケ・CS チャンネル : 自社イベント 施策 : メール、meetup、カジュアル面談 期間 : 6ヶ月	270 名	70 名 (26.0 %)	20 名 (7.4 %)	7 名 (2.6 %)	5 名 (1.9 %)
<b>大手システムベンダー</b> ターゲット : エンジニア (SE) チャンネル : 自社イベント、アルムナイ 施策 : メール、アンケート、meetup、カジュアル面談 期間 : 6ヶ月	750 名	- (抽出中)	30 名 (4.0 %)	4 名 (0.5 %)	2 名 (0.3 %)
<b>マーケティングコンサル</b> ターゲット : コンサル、マーケ、エンジニア チャンネル : 自社イベント、コンテンツ (webラジオ、Twitter) 施策 : メール、meetup、カジュアル面談 期間 : 6ヶ月	141 名	109 名 (77.3 %)	16 名 (11.3 %)	7 名 (4.9 %)	3 名 (2.1 %)

お申込み後は運用設計をする  
キックオフをご用意しています。  
他社の事例をご紹介しながら  
安定運用に向けて伴走させていただきます。



プロダクト責任者  
田中

### ご契約

申込書受領後、アカウントなどマスタ作成に必要な情報をヒアリング

### キックオフミーティング

候補者が採用に至るまでの流れを確認しながら  
パイプラインを設計するための情報をヒアリング

### 導入説明会

事前にアカウントとご利用環境をお渡しした上で操作方法をご説明

### イベント開催後のサポートミーティング

採用イベント後のデータ取り込みなどもしっかりサポート

	スターター	ライト	スタンダード	プロ	エンタープライズ
	¥ 20,000 / 月 <small>初期費用 ¥ 300,000</small>	¥ 40,000 / 月 <small>初期費用 ¥ 300,000</small>	¥ 60,000 / 月 <small>初期費用 ¥ 300,000</small>	¥ 100,000 / 月 <small>初期費用 ¥ 400,000</small>	別途見積
上限 タレント数	100 名	200 名	600 名	1,000 名	1,001 名 ~
タレント ボード数	1 枚	1 枚	2 枚	2 枚	-
導入支援	○	○	○	○	○
オプション	-	-	タレントボード追加 ¥20,000/ 月額	タレントボード追加 ¥20,000/ 月額	タレントボード追加 無料
最低 利用期間	12ヶ月	12ヶ月	12ヶ月	12ヶ月	12ヶ月

# HITO Link CRM

Candidate Relationship Management

<お問い合わせ先>

パーソルプロセス&テクノロジー株式会社

HITO-Link CRMグループ

[ppt-hitolinkcrm@persol.co.jp](mailto:ppt-hitolinkcrm@persol.co.jp)

