

3 カ月からお試し可能なスカウトサービス提供開始 - ダイレクトリクルーティングをかんたんスタート! -

人事 BPR・BPO ([採用](#)・[人事](#)・[労務](#)・[システム](#)) のレジェンダ・コーポレーション株式会社(本社：東京都新宿区、代表取締役社長：藤波 達雄、以下レジェンダ)は、「かんたんスタート! ダイレクトリクルーティング-スカウトサービス」の販売を 2016 年 10 月 31 日(月)より開始しました。

【「かんたんスタート! ダイレクトリクルーティング-スカウトサービス」とは?】

『ダイレクトリクルーティング』とは企業が人材紹介会社等、外部の第三者を介さず自社の採用要件にあった人材を自ら呼び込む採用手法です。ダイレクトリクルーティングにはリファラル採用や自社イベントの開催等いくつかの手法がありますが、本サービスではスカウトデータベースを利用したアプローチを行います。スカウトデータベース、SNS 等から条件を絞り、ターゲット人材へスカウトメールを送り、返信のあった候補者との面談セッティングまでおまかせいただけます。タイムリーなレポートニングによるアクションの改善、また、自前の候補者データベースの構築等、豊富な運用実績を持つレジェンダならではの成果をご期待いただけます。

詳細 URL：<https://www.leggenda.co.jp/services/recruit/scoutService.html>

【市場背景】

売り手市場の加速や労働人口減少等に伴い、厳しい人材獲得競争が繰り広げられる昨今では、従来の求人媒体や人材紹介会社の活用に加えて、自社の採用機能を強化できるダイレクトリクルーティングを導入する企業が増えています。

ダイレクトリクルーティングの中でも、スカウトデータベースを用いたアプローチは、候補者の検索・判定・面談調整・候補者の動機形成・それに伴う社内協力体制構築等、事前準備と継続的なフォローが重要であり、工数がかかります。

そこでレジェンダが、スカウトのための事前準備から面談調整までの運用を担うことで、社内での準備は最小限に、すぐに始めることができ、スカウトにあたって最も重要な、候補者の動機形成に注力いただけます。

【導入効果】

スカウトサービスには以下のメリットがあります。

1. 優秀層へのアプローチ

スカウトデータベースの登録者にアプローチします。特定のスキルや資格、また求める職歴等、ターゲット人材にマッチする要件を検索しピンポイントでアプローチすることができます。

2. 自前の有望人材データベース（タレントプール）の構築

転職意志が低い候補者の場合、すぐに採用に結びつかないことがあります。有望人材はリスト化して蓄積することで、自前の候補者データベースの構築に繋がります。

その人材に対して定期的にフォローを行い、空きポジションが出た場合に再アプローチする等、中長期的な視点で採用に繋げることが可能です。結果、人材紹介会社に依存しない採用スキームの土台を作ることができます。

3. ¥コスト削減

中途採用は、優秀な候補者ほど、採用単価が高まる傾向にあります。スカウトサービスでは、ターゲット人材に直接アプローチできるため、人材紹介費や媒体費を圧縮することが可能です。

【レジェンダの「スカウトサービス」の特徴】

1. かんたんスタート、3カ月で効果検証

まず、求人票とスカウトデータベースをご用意ください。その情報を基にレジェンダが計画を立案し運用を開始しますので、かんたんにスタートいただけます。

また、3カ月からお試しいただけるパッケージコースとなります。すでにスカウトを行っている企業も、採用チャネルとして効果的であるかどうか、また、どのスカウトデータベースやポジションが最適であるかを3カ月間で集中して運用することで、その効果検証を行います。

※スカウトデータベースのアカウント購入が必要です。また、スカウトデータベースの選定にあたっての情報提供も承ります。

2. データから最適化施策を提案

運用を行いながら定期的なレポートングを行います。活動内容を可視化し、発生した問題に対し課題を特定することで改善策をご提案する、というサイクルを回し、最適化します。また、当社の幅広い採用支援の実績を活かし、採用活動全体におけるダイレクトリクルーティングの最適化を図ります。

【サービス構成】

サービスを開始するにあたり活用するスカウトデータベース、ポジション等を検討後、検索・判定・スカウト・面談調整を行います。また、ご要望に応じて、面談前の電話インタビューの代行も承ります。運用と並行して、各プロセスのレポートングによりスカウト返信率、面談設定率、応募移行率等の効果検証を行うことで、最適化を進めます。最終的には提供先企業にて運用サイクルが回せるよう、スカウト条件やその成果等のデータを整理し、納品いたします。

導入

- ・スカウトするポジションを検討します。

- ・スカウトデータベースで検索するキーワードや運用を設計します。

- ・レジュメの判定基準のすり合わせを行います。

スカウト

- ・ご利用いただくスカウトデータベースの判定をします。

- ・スカウトメールの送付を行います。

- ・スカウトメール送付後の返信やりとりを行います。

面談

- ・面談設定のための日程調整を行います。お客様先で面談を行っていただきます。

- ・面談前の電話インタビューも承ります。

- ・選考に進まない方の候補者データベースの構築を行います。

レポートング

返信率や応募率を見て改善策をうっていきます。

※詳細はお問合せください。

【レジェンダ・コーポレーション株式会社について】

代表者：藤波 達雄（代表取締役社長）

所在地：東京都新宿区北新宿 2 丁目 21 番 1 号 新宿フロントタワー30 階

TEL： 03-6894-7310（代表） 創業： 1996 年 10 月

URL： <https://www.leggenda.co.jp/>

事業内容：

人と組織の変革をサポートする BPR・BPO 事業

1. 採用サービス事業（採用コンサルティング、採用アウトソーシング）
2. 人事サービス事業（人事コンサルティング、人事アウトソーシング）
3. 労務サービス事業（労務コンサルティング、労務アウトソーシング）
4. システム事業（クラウド型人事システム [人事管理、就業、給与、申請、考課、サーベイ、採用]）

【本サービス及び、本リリースに関するお問合せ】

レジェンダ・コーポレーション株式会社

TEL：03-6894-7340

セールス&マーケティング部：中津川（なかつがわ）

marketing@leggenda.co.jp