

三イダズ

あなたの本当の価値を見いだす。



効率的でかつ、低コストであること。



人材会社に頼りきりでなく、求職者にダイレクトアプローチができること。



求職者に求人を届け、採用したいタイミングで採用できること。



目指すは効率良く
いい人材を確保すること。

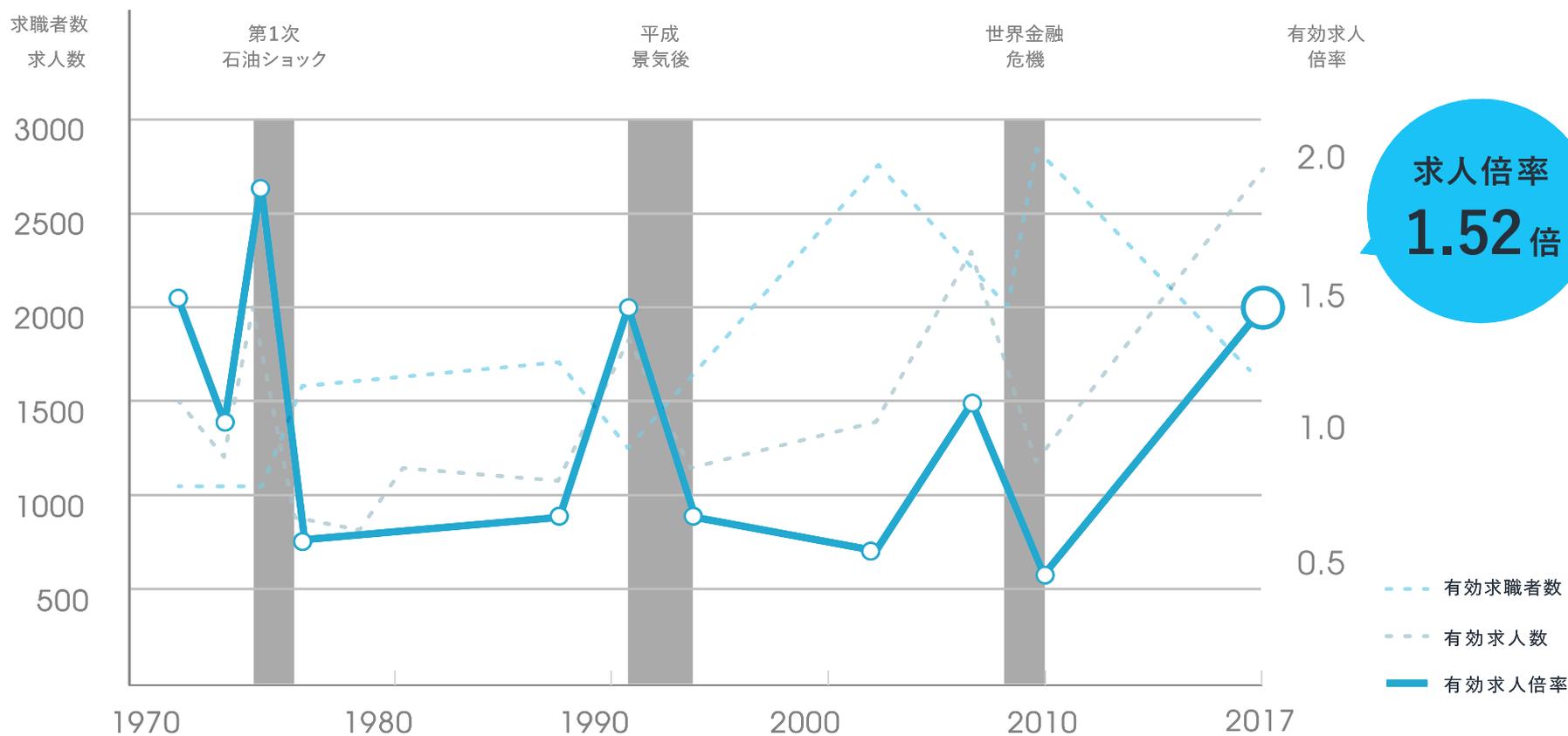
しかしながら、採用市況感の現実は・・・

数値に見る有効求人倍率の推移

有効求人倍率は計測史上過去最高となり、従来の採用方法だけでは困難な状況に

有効求職者数・有効求人数・有効求人倍率の推移

期間：1970年1月～2017年9月



正社員の有効求人倍率は **1.52倍** と 2004年11月の集計開始以来で最高を記録 (10/31 日本経済新聞)

採用市況感からも明らかなように、既存施策だけではなく、
直接人材データベース（求職者）にアプローチしてゆく攻めの手段が必要

Asis（待ち型）

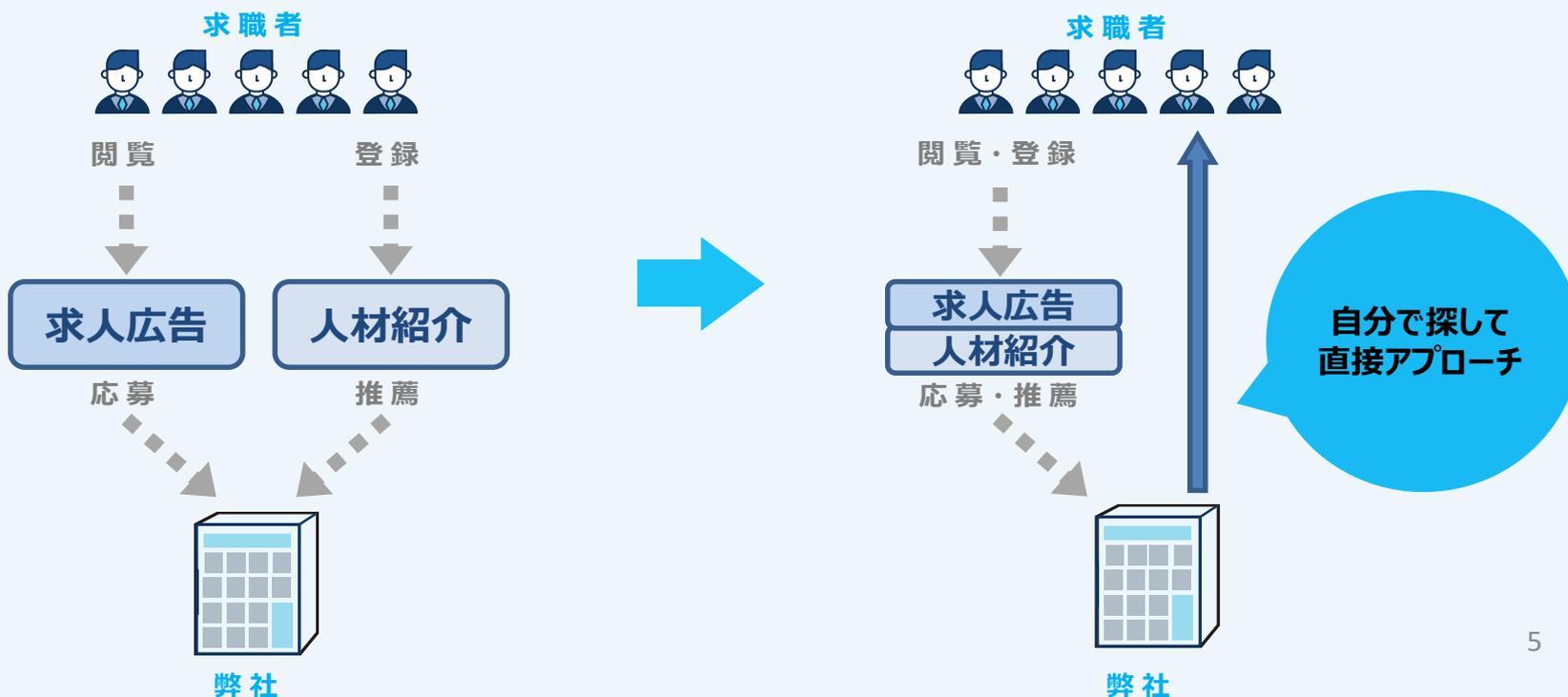
応募されるまで待つ

- ↳ 訴求効果を期待するために高額な原稿料を支払い、尚且つそれが求職者に見られなければならないという2段階のハードル
- ↳ 求職者にたどり着く前にまず、人材会社の営業担当者に社の魅力を理解してもらい、その上で紹介してもらわなければならない

Tobe（攻め型）

求める人材を自ら選んで獲得する

- ↳ 第三者を介さずに直接アプローチできる
- ↳ 仲介料が発生しないのでコストもDOWNというメリット



優秀な人材採用を実現するために

ベンチャー企業・中小企業・大手企業など、
規模、業種にかかわらず全ての採用現場において困窮しているため、

攻め型と待ち型を併用した採用方法が主流に

	A : 総合型	B : SNS型	C : 領域特化型
攻め型		 	 
×			
待ち型	 	 	

にもかかわらず、攻め型の導入が躊躇される理由は。。。

経営者・採用担当者が攻め型導入に踏み込めない主な理由

- ✓ 工数がかかるのでは。。（現状のリソースでは捌けないのではないか）
- ✓ 今、転職を考えている人がどれほどいるか未知
- ✓ 費用対効果を期待できなさそう
- ✓ 日々変わる採用状況（採用職種数×人数）に対応してくれるサービスが少ないのでは

結局、既存の待ち型でやるのがよいのでは…



これらの問題が解決するのなら、
是非攻め型を取り入れたいと
考えている企業経営者・採用担当者が多数



経営者・採用担当者が抱える課題を解決するのが「ミイダス」

総合型ダイレクトソーシング「ミイダス」は、
"Cost低・工数低"で転職顕在層へ広くアプローチすることが可能！

運用工数／採用可能範囲

工数
高

B : SNS型

採用可能範囲
狭

A : 総合型
ミイダス

工数
低

想定採用コスト／転職者の層

COST
高

C : 領域特化型

B : SNS型

洗剤層

顕在層

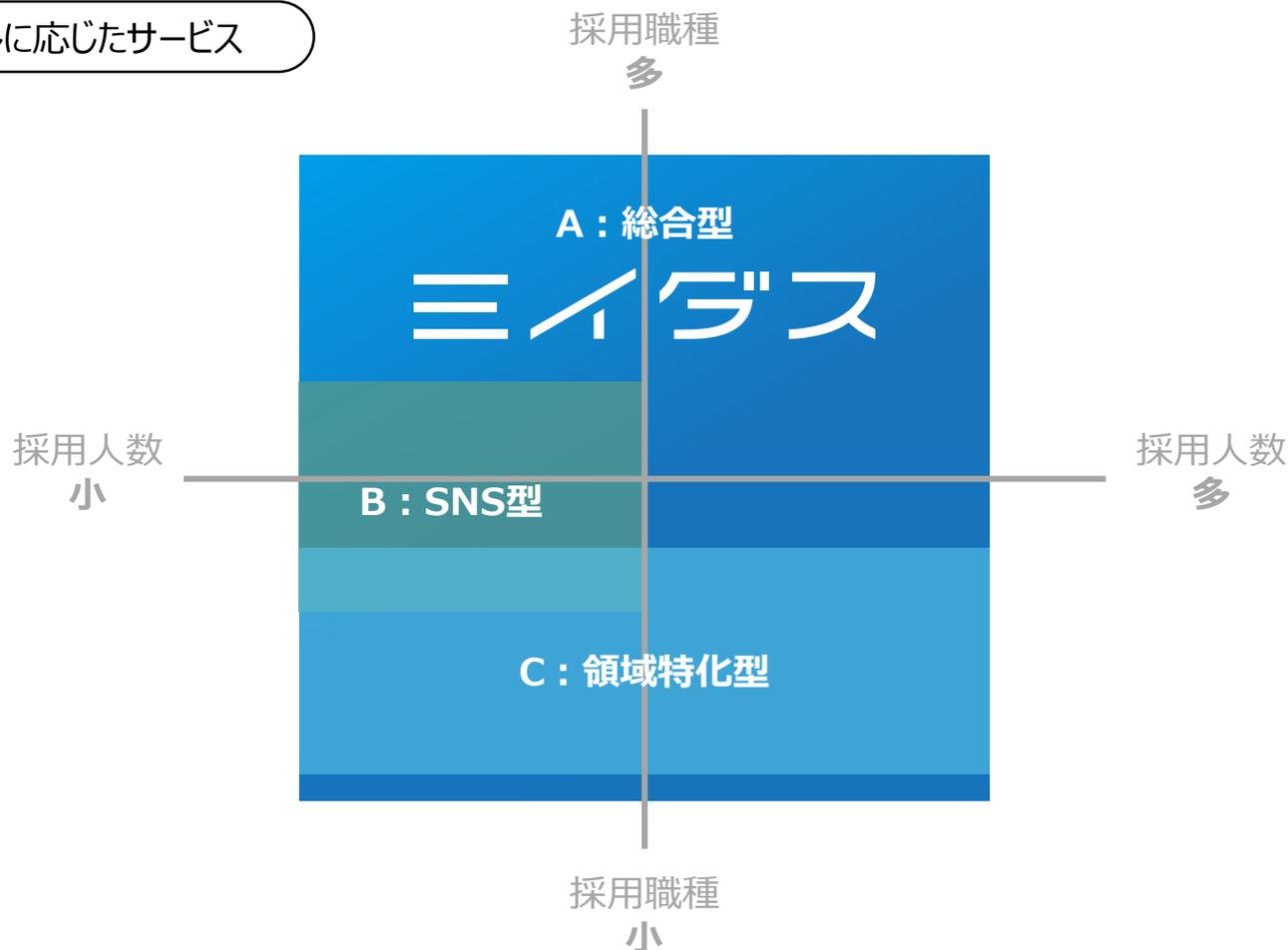
A : 総合型
ミイダス

COST
低

「マイダス」ならその先のサービスを

「マイダス」なら、あらゆる企業の採用ニーズに対応可能
(* 業界初定額プランで広範囲に網羅する総合型サービス)

採用スタイルに応じたサービス



パーソルホールディングスが運営するまったく
新しい採用プラットフォームです



新規登録ユーザー数（転職者）

毎月10,000名程度



採用に重要な転職者の情報量（キャリア情報）

日本一詳細なデータを保有



アクティブユーザー数

170,000名



利用企業数（企業）

リリース2年半で11,000社



業界最安値の価格プラン

定額制で採用人数・オファー通数・求人掲載数無制限



工数がかからない唯一のDR

人材紹介会社と同等の工数で総合型のサービス

Service比較

～実務の立場から中身を精査～

サービス選定において重要な5項目

①データベースの「量」

→現在、転職活動をしている“有効な”対象者の数

NG) 数が多くてもアクティブでない転職潜在層ばかりでは採用に結びつかない

②データベースの「質」(求職者自身についてのデータ量)

→採用対象者のスキルや経験についての細かい情報がデータベース化されていること

NG) 書類選考の判断材料となるデータがほとんどない場合、アプローチに至らない

③閲覧率(求職者の手元に情報が届くサービスであること)

→理想のターゲットに必ずこちらの意図(コンタクト)が届くこと

NG) 毎日大量に届くスカウトメールに埋もれて肝心なメールがターゲットに届かないという機会喪失

④採用成果

→真に有用なサービスであること(理想の人材の獲得に成功している実績があること)

NG) 実は採用成果が見られるのは大手ばかりで、中小やベンチャーには採用実績が少ないサービスであるかも

⑤明瞭な料金体系

→できるだけコストを抑えられること、コストに見合った利用期間であること、
利用に際しての制限が少ないこと

NG) 実際に利用してみたら高額な請求になってしまった、利用期間が短すぎて満足なサービスを享受できなかった、
利用制限ばかりで実質使い勝手が悪かったなど

費用対効果に優れたマイダスのサービス

※現場の要望に即したマイダスのサービスは、他社サービスと比較しても料金以上のメリットを得られそう

- ✓ 獲得したい人材に確実にアプローチが可能！
- ✓ 求職者のキャリア情報が圧倒的に細いので精度の高い人材発掘がしやすい
- ✓ 明瞭な定額制な上、採用人数・オファー通数・掲載職種数が無制限！
- ✓ 最も高い求職者の閲覧率・求職者へ届くのは面接確約オファーに限られるので応募可能性が高まる効率のよさ

比較項目/ビジネスモデル			ダイレクトソーシング		人材紹介	求人広告
			マイダス	他社		
Summary (サマリー) 概要	A	総合	★★★★☆	★★☆☆☆	★★★★☆	★★☆☆☆
	B	DB量 (アクティブユーザー)	★★★★☆	★★★☆☆	★★★★☆	★★★★★
	C	DB質 (情報粒度)	★★★★★	★★☆☆☆	★★★★★	★★☆☆☆
	D	閲覧率	★★★★★	★★★☆☆	★★☆☆☆	★☆☆☆☆
	E	返信率	★～★★★★★ (企業の各種条件による)			
	F	ユーザーデータ閲覧	無料/無制限	有料 (有料プラン申込必須)	有料 (有料プラン申込必須)	有料 (有料プラン申込必須)
	G	ユーザーへの直接コンタクト	無料/無制限 (定額プラン利用期間内)	有料オプション	—	有料オプション
料金形態 サービス仕様	H	課金形態	定額制	従量制	成果報酬	従量制
	I	求人掲載期間	無料/無制限	有料オプション	無料/無制限	2～4週間 (1回掲載)
	J	求人掲載件数	無料/無制限	無料/無制限	無料/無制限	1求人毎に料金発生
	K	求人の作成代行	無料/無制限	有料オプション	—	有料オプション
	L	求人の編集	無料/無制限	無料/無制限	無料/無制限	1回毎に料金発生
	M	掲載開始までの期間	最短即日 (最長翌営業日後)	2日程度	1週間程度	2～4週間
	N	転職サイト上の上位表示	無	無	—	高額プラン申込み
	O	スカウトメール・オファーメール	無料/無制限 (定額プラン利用期間内)	通数毎に料金発生	無料 (営業担当による)	通数毎に料金発生

※A～Oの説明は次項

Service比較(詳細)

A 主要3項目「工数対効果」「データベース(量・質)」「費用」の総合の結果

B アクティブユーザについてのDB量は求人広告が一番多く、「ミイダス」は人材紹介DBと同等数

C 保有データの質については「ミイダス」と人材紹介は高いが、それ以外は低くなっている。さらにその中身を見ると、他社はざっくりとした職種、年齢、学歴等に限られ、判断材料としては希薄と言える。

人材紹介は担当コンサルタントがヒアリングをして情報を補っており、実際求職者が人材紹介登録時に提供している情報は薄い。

D 人材紹介の大きな特徴として、案件が進むか進まないかはその担当者次第という不確定要素がある。弊社の案件を紹介するか否かは担当営業の裁量によるところが大きい。求人広告は価格(掲載順位・掲載場所・スペース・タイミング)次第だが、それに加えて掲載期間内にアイキャッチしてもらわなければ無意味である。ダイレクトは直接のコンタクトなので必然的に閲覧率は高くなる。が、その中でも「ミイダス」は“面接確約”というユーザにとって有用な情報のみを送るので、抜群の閲覧率の高さを誇る。

E サービスによる返信率の差異はない。給与提示・求人条件・ターゲット条件など、採用条件が同じであれば、情報を受け取った求職者がその条件群を加味して、応募するかしないかだけである。

F 「ミイダス」以外は、データベースに求めるターゲットが何名いるのか未知のままサービスの発注を決定しなければならない。

G ユーザへの直接コンタクトが“無料”で“無制限”なのは「ミイダス」だけである。

人材紹介は直接のコンタクトは不可である。また、他サービスはオプションとして、別途有料のサービスで直接コンタクトが可能な場合がある。

H 定額制で以降追加料金が発生しないのは「ミイダス」だけ。人材紹介は1名採用につき、年収の35%のコミッションが発生するのが通常である。広告費用は費用対効果を予想出来ない上に従量課金で、かかる費用の上限がない恐ろしさがある。他ダイレクトは、ケースによるが、前課金+成果報酬で結果的に費用がかかるケースが多い。

I 求人掲載期間に制限がないのは、人材紹介と「ミイダス」だけである。それゆえ掲載期間を長く設定できるので、目に留まる可能性が高い。しかし、人材紹介は営業担当者の裁量にかかってくるため、弊社の求人積極的に紹介してくれるという確約はない。

J 求人広告は求人掲載件数に制限がある(1職種毎に料金が発生)。

K 求人の作成代行は人材紹介以外は、自分で作成 or 基本有料オプションだが、ミイダス では無料で募集要項を作成。

L 求人広告は編集工程にも料金が発生する。

M 掲載期間までの期間が最も早いのがダイレクトのメリットでもある。その中でも「ミイダス」は最短で即日掲載を可能とする迅速な対応。

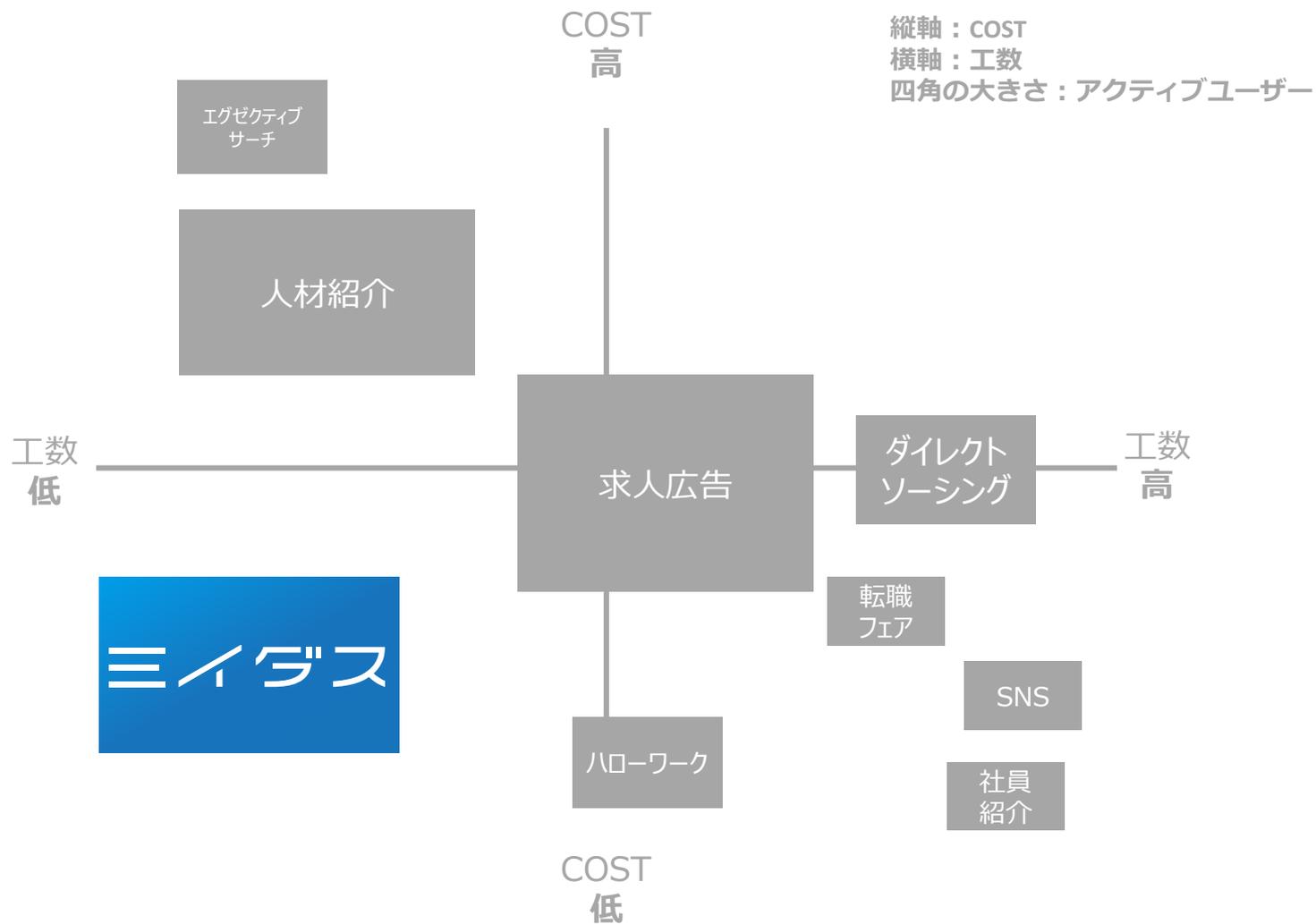
N 求人広告のみ、高額プラン申し込みなどの追加オプションにより、転職サイト内での上位表示が可能。

O スカウトメールの通数制限がないのは、「ミイダス」と人材紹介だけである。

但し人材紹介は前述の通り、営業担当者の裁量によるので、紹介までこぎつけるかどうかかわからないという不確定要素がある。

Service比較(費用対工数)

現場にとって重要な工数対効果・・・**マイダスなら低工数&低コスト**

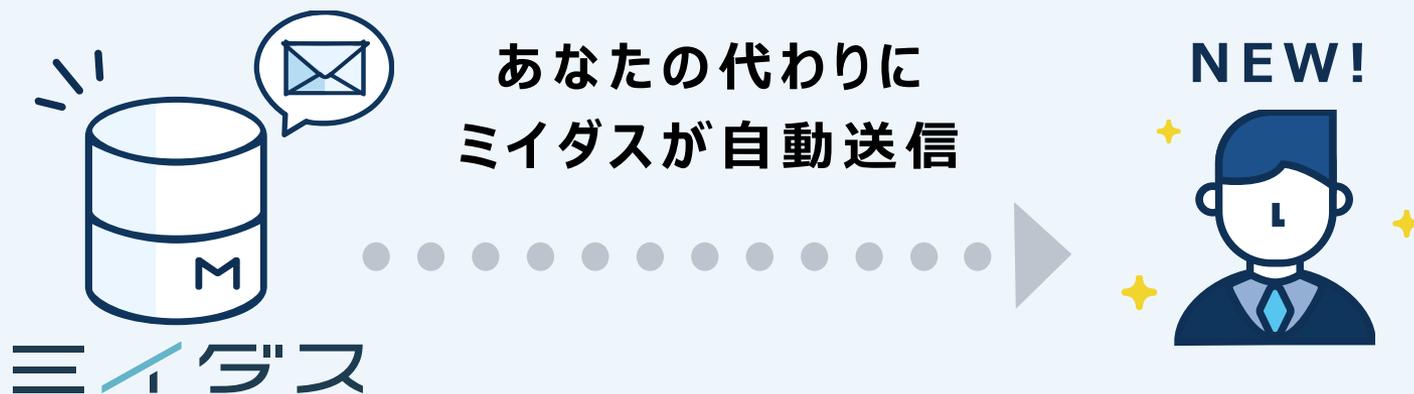


導入企業**11,000社**が利用する自動オファーの仕組み

採用担当者にご対応いただく事

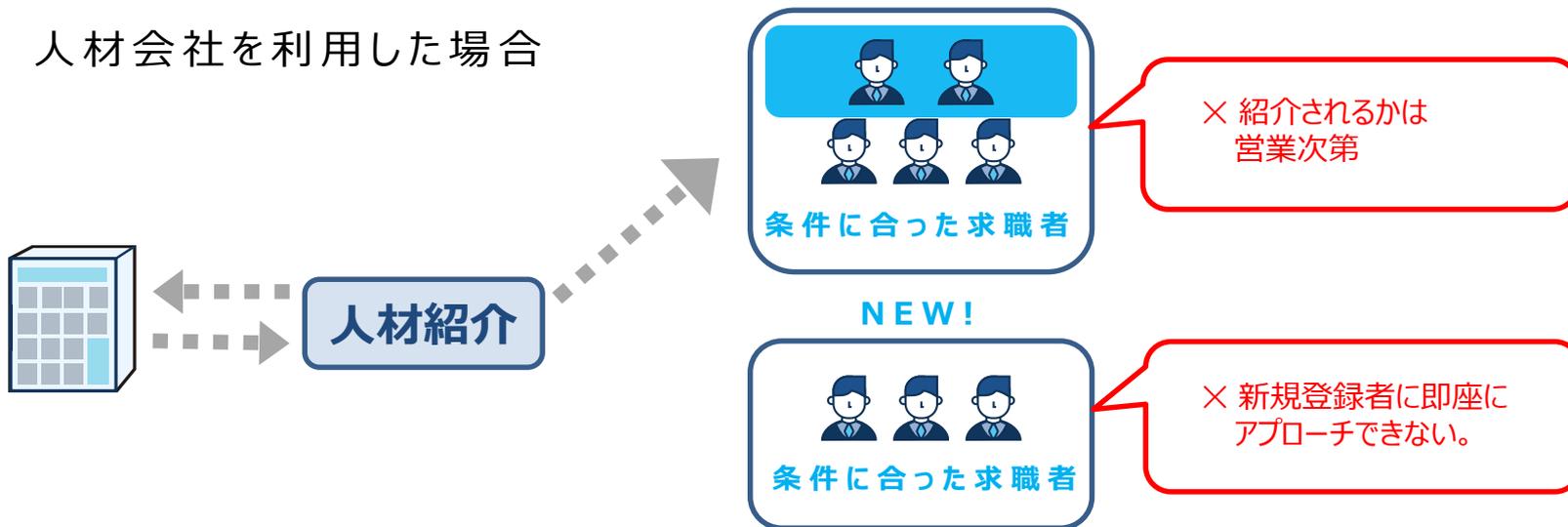
- 1 採用したい求職者を検索
- 2 検索した条件を保存
- 3 自動オファーを設定する

後は、システムが**毎日自動**で条件に合った求職者だけにアプローチ



工数のかからないミイダスのしくみ

人材会社を利用した場合



「使ってみたいけど、忙しくて時間がない・・・」そんな方でもご安心ください
＼ミイダス が下記を**無料**で代行・サポートいたします／

貴社がお持ちの求人票を元に
ミイダスが求人を作成。



求人の作成

オファーの文面をミイダスが
作成代行・ご提案。



オファー文面の作成

初期設定をミイダスがお電話でサポート。
利用開始後すぐにオファー送信が可能。



初期設定サポート

ほぼ工数をかけずにターゲット人材へのアプローチが可能です。

<業界初 / 無料>

ミイダスサポートセンターが貴社に応募したユーザーを無料でフォローします。

・貴社に応募したが、まだ日程調整が完了していないユーザーへリマインド

ご応募ありがとうございました！
企業様との面接の
調整はお済みですか？



ミイダス サポートセンター



ユーザーへ電話

・面接前日のユーザーへリマインド・フォロー

明日はA社の面接ですね！
面接場所や面接時間のご確認は
大丈夫でしょうか？
気をつけて行ってらっしゃいませ。



ミイダス サポートセンター

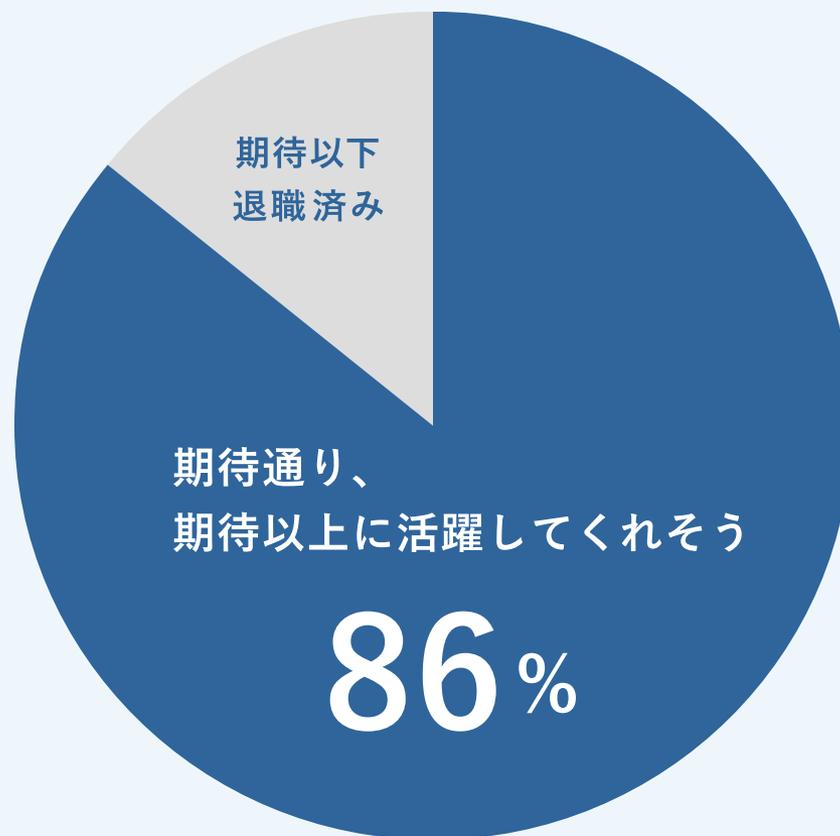


ユーザーへ電話

採用企業側の満足度 86%

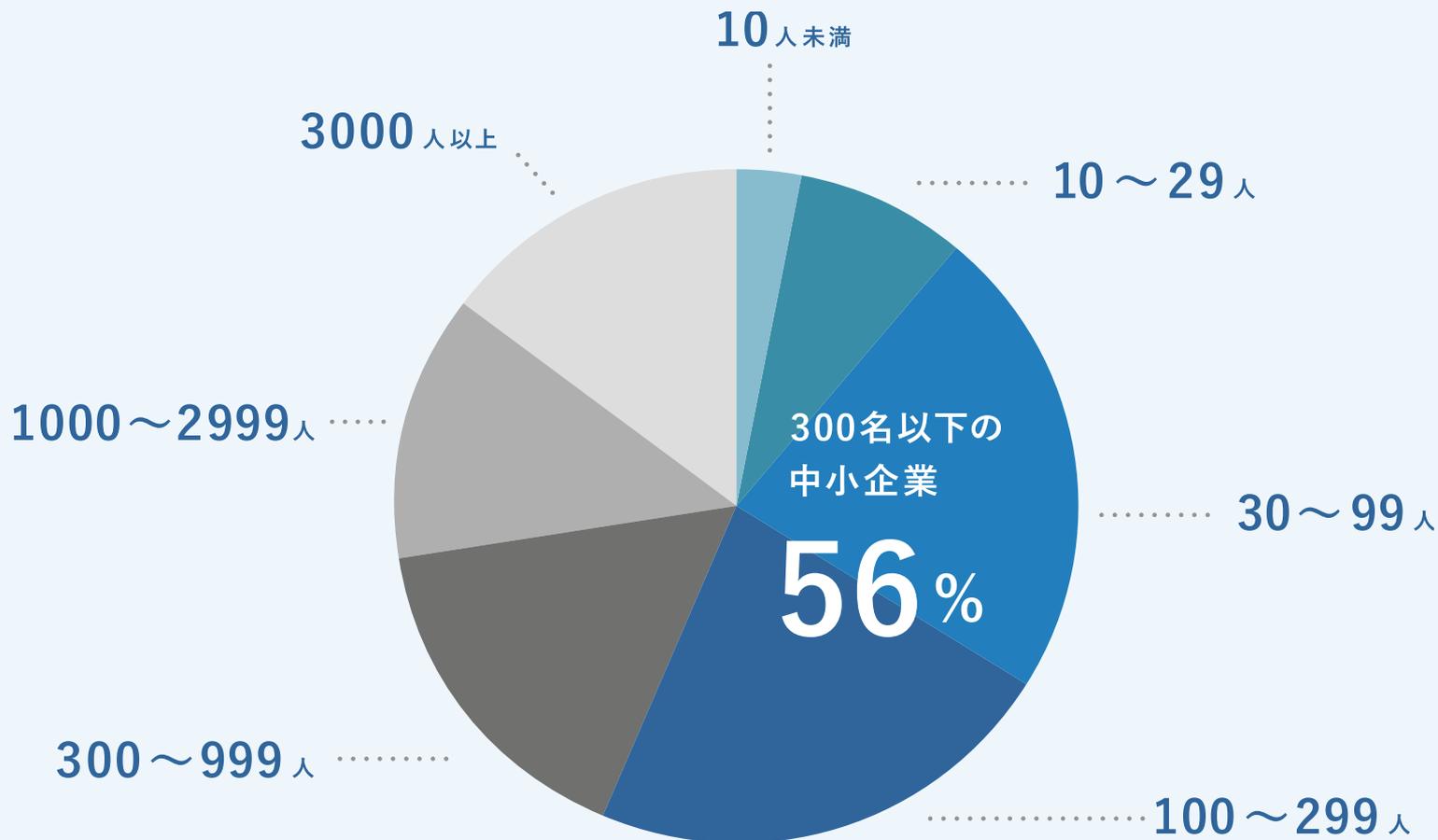
= 優秀な人材の獲得に成功している証し

企業採用後のユーザ活躍

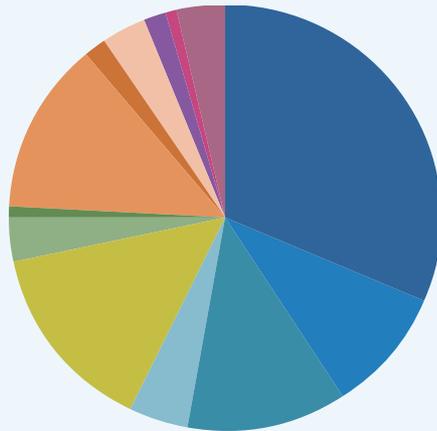


300名未満の企業で56%決定の実績

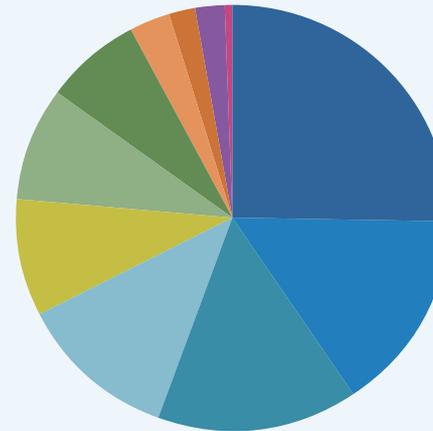
= 中小企業でも続々と採用に成功



様々な業種・職種で採用成功



- IT / 通信
- メーカー
- ネット / 広告 / メディア / ゲーム / マスコミ
- 商社
- 建設 / プラント / 不動産
- 金融
- メディカル (医薬 / 医療機器 / 医療)
- サービス (人材 / 教育 / 旅行 / 冠婚葬祭)
- 小売
- 外食
- 監査法人 / 税理士法人 / 専門事務所
- コンサルティング / リサーチ
- その他



- 営業
- 管理専門職
- 技術 (IT / 通信)
- 販売 / サービス
- 技術 (建築 / 土木 / プラント)
- 技術 (電気 / 機械 / 組み込み)
- 企画 / 経営
- その他専門職
- マーケティング
- ディレクター / デザイナー
- 技術 (化学 / 素材 / 食品)

決定企業の採用実績は
平均3名以上という費用対効果

(定額料金 ÷ 採用人数)

採用決定企業の声

H社 2次請けSIer

散々苦戦していましたがおかげさまで優秀なITエンジニア（アプリ）を2名採用することができました。閲覧率が高いので、大企業のブランド力にはかなわない我々中小企業でも、オファーがターゲットの相手に届いたことが勝因だと思います。

A社 外食

店舗スタッフと店長で合計5名の採用に成功しました。採用に多くの費用を捻出できない実情の中、5名もの採用となると相当のコスト負担を覚悟しましたが、「ミイダス」のサービスは定額プランなので、採用単価をかなり抑えられました。

R社 機械メーカー

人材紹介で1年間募集をかけていた機械設計エンジニアが「ミイダス」で採用決定できました。細かいスキル内容が検索できるため、弊社のような特化したニッチスキルを求める場合でも、適した人材にたどり着くことができたので、大変有用なサービスでした。他社だとこれが出来ないので、会って見ないとその方のキャリアがわからず、お互い無駄足になってしまうことが多かったです。

A社 人材系

大量採用の必要なセールス職の採用でしたが、自動オファーの活用で工数をほとんどかけずに5名の採用決定ができました。DRは手間がかかるイメージを持っていたので敬遠していましたが、実際は少ない工数で得るものは多く、もっと早くこのサービスを採用すればよかったです。

B社 ハウスメーカー

施工管理技術者を獲得するために、色々と模索しましたが、どの方法でも求めるターゲットの該当者が少ないので頭を抱えていました。媒体への広告も試みましたが、4週間掲載という制限がある上にターゲットに見てもらえる確証もなく、不発に大きなコストをかけてしまいましたが、「ミイダス」の場合、定額料金で利用期間が1年なので、その間じっくり採用活動をした結果、6名の優秀な技術者を獲得することができました。

C社 専門商社

ハイレイヤーの管理部門ポジション（人事制度・人事企画）を求めておりました。おかげさまで5名の優秀な方にご応募いただき、厳選なる選考の結果1名の採用をさせていただきました。

マイダスは大手企業から中小・ベンチャー企業まで
11,000社以上のご利用をいただいております



味の素 / キッコーマン / アサヒビール / 武田薬品工業 / KDDI / アディダスジャパン / 東レ / GEジャパン /

日本テレビ放送網 / 任天堂 / アマゾンジャパン / オリンパス / アミューズ / トレンドマイクロ /

伊藤忠 / ミスミ / ニトリ / PHILIPS / 横浜銀行 / 千趣会 / ぴあ / DeNA / ディボン / イビデン /

ユニリーバ・ジャパン / 旭化成 / IHI / セガゲームス / ヤクルト本社 / テルモ / サイバーエージェント /

麒麟ビール / 日本ヒューレット・パカード / カプコン / NEC / 小糸製作所 / 日本板硝子 / デュボン /

日清食品ホールディングス / ヨネックス / ブラダジャパン / 第一精工 / 浜名湖電装 / フジクラ / NOK /

日産自動車 / ブラザー工業 / 帝国データバンク / アートネイチャー / エフテック / 三菱ふそうトラック・バス /

吉本興業 / 日テレ7 / 三菱マテリアル / 積水ハウス / 三菱瓦斯化学 / 伊藤忠テクノソリューションズ / GSユアサ ...ほか

採用決定企業の声



自社ホームページの応募者を管理することにより、工数、リスク削減を実現

キッコーマン株式会社 様



マーケティングオートメーションに精通した転職者を獲得

toBeマーケティング株式会社 様



採用ターゲット別にアプローチ方法を切り分た、オートメーション採用

ベルフェイス株式会社 様



短期的に、10名以上の人数を採用を実現させた手法と功績

Teledirect Japan 様

サービス(人材/教育/旅行/冠婚葬祭)

 動画を見る

 動画を見る

 動画を見る

 動画を見る

PPTのスライドショー時に動画へのリンクをクリックできます。

ご提案（稟議資料）につきまして

この資料は本サービスを導入するにあたり、その前段階の稟議に困っているという企業様の、現場の生の声を基に、多くのご要望を取り入れながら作成させていただきました。

さらに具体的な採用事例や導入事例に関するご質問・ご要望等ございましたらお気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ先

地域活性化ドットネット株式会社

宮城県仙台市泉区鶴が丘 1 - 2 5 - 6

電話 022-706-8187

F A X 022-781-5303

担当 油井 了