

2016年1月19日
株式会社インテリジェンス

転職サービス「DODA（デュード）」初のダイレクト・ソーシングサービスが誕生

国内最大級 97 万人を直接スカウトできる

デュード リクルーターズ

「DODA Recruiters」を企業向けに提供開始

～1月28日(木)より、人材採用ノウハウを無料で学べる「リクルーター・アカデミー」を開講～

株式会社インテリジェンス（本社：東京都千代田区、代表取締役兼社長執行役員：高橋広敏）が運営する転職サービス「DODA（デュード）」<<http://doda.jp/>>は、ブランド初のダイレクト・ソーシングサービスの提供を1月19日（火）より開始します。

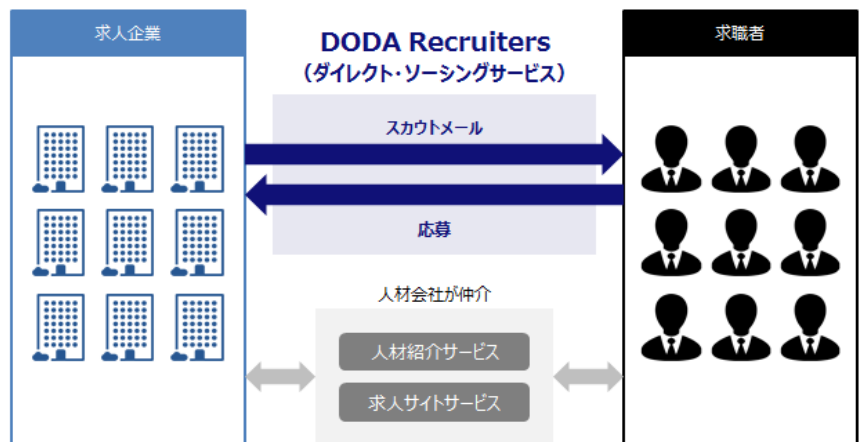
■「DODA Recruiters(デュード リクルーターズ)」の概要 <<http://saiyo.inte.co.jp/service/recruiters/>>

「DODA Recruiters(デュード リクルーターズ)」は、国内最大級97万人の転職希望者のデータベースを企業向けに公開し、人材を採用したい企業が直接個人にアプローチできるダイレクト・ソーシング型の新サービスです。

同時に、サービス利用にあたり人材採用のノウハウを無料で学べる「リクルーター・アカデミー」を開講します。「リクルーター・アカデミー」は、人材紹介会社として約20年培ってきた採用ノウハウを、余すことなく企業に教えることで、企業が自ら人材を採用する力、「自社採用力」の向上を支援いたします。初回講座は1月28日（木）です。

また4月にはDODAが独自に開発した人工知能型のマッチングアルゴリズムをシステムに搭載予定。人材紹介事業で約20年蓄積してきた数十万件の選考データ・入社データから、企業の採用条件に見合った人材をレコメンドします。

「DODA Recruiters」は、初年度中に3,000社の導入を目指します。



■「ダイレクト・ソーシング(Direct Sourcing)」とは

ダイレクト・ソーシングとは、企業が直接採用したい人材を外部データベースやSNSから見つけ、直接アプローチして採用する手法。米国におけるダイレクト・ソーシングの導入率は9割を超え、米国採用コンサルティング会社の調査(※1)によると、米国の採用者におけるダイレクト・ソーシング経由の入社者は全体の12.1%を占めます。欧米では主力の採用手法となっているダイレクト・ソーシングですが、日本における導入率はまだ23%にすぎず(※2)、入社者に占める割合は数%にとどまると推察しています。

今後、企業のグローバル化が一層加速する中で、採用手法もグローバル水準に近づいていくと考えられます。DODAでは、企業それぞれが人材を発掘し「口説く力」を習得することで「自社採用力」向上に寄与すべく、本サービスの提供を開始します。

(※1) CareerXroads “Source of Hire Report 2014”

(※2) DODA調べ、法人企業140社へのアンケート結果

問い合わせ先

<http://www.inte.co.jp/contact/pr/>

■「DODA Recruiters(デュダ リクルーターズ)」の3つの特徴

1.国内最大級の転職希望者データベースを公開

サービス開始時には 97 万人の転職希望者データ（プロフィール、資格、語学力、職務内容、希望条件、Web 上の行動履歴）が閲覧でき、企業が直接スカウトを配信することができます。従来の、求人サイトや人材紹介会社からの応募を待つ採用手法とは異なり、欲しい人材へ直接アプローチすることができます。

2.豊富なリクルーター・サポート機能

単に人材のデータベースを提供するだけでなく、企業の採用力を自ら高めてもらうための「リクルーター・アカデミー」を同時開講。「採用ブランディング講座」、「面接力向上講座」など、年間 100 講座を無料で提供予定。「自社採用力」を高めるために、受講したい講座を組み合わせることができます。

3.低コストでピンポイントの人材をスピーディーに採用できる

基本料金は、サービス利用開始時の 80 万円。8 週間利用でき、採用が決定した際の成功報酬費は発生しません。スカウトが送れる職種は無制限ですので、あらゆる求人に対応できます。人材紹介会社や求人サイトを介さず、企業が個人の WEB 履歴書を直接見るため、ピンポイントで欲しい人材をスカウトできます。また、求人原稿を作成するための取材対応や書類選考過程を省くことができるので、面接に至るまでの日数を平均 3 分の 1 短縮化できます。

会員ID	年齢	性別	職種	勤務地	勤務形態	勤務先	職務内容	年収	希望年収	スキル/資格	最終学歴	登録日	更新日	操作
1234567	28歳	男	営業部	大阪	正社員	株式会社 XYZ	営業	480万円	500万円	英語	ABC大学	16/01/12	16/01/12	検索済
2345678	28歳	男	営業部	大阪	正社員	株式会社 ABC	営業	480万円	500万円	英語	DEF大学	16/01/12	-	検索済
3456789	30歳	男	営業部	大阪	正社員	株式会社 DODA	営業	660万円	700万円	英語	GHI大学	16/01/13	16/01/13	検索済
4567890	30歳	男	営業部	大阪	正社員	株式会社 MNO	営業	420万円	450万円	英語	JKL大学	16/01/10	-	検索済
5678901	30歳	男	営業部	大阪	正社員	株式会社 PQR	営業	510万円	550万円	英語	MNO大学	16/01/11	-	検索済
6789012	28歳	男	営業部	大阪	正社員	株式会社 STU	営業	620万円	650万円	英語	PQR大学	16/01/11	-	検索済
7890123	28歳	男	営業部	大阪	正社員	株式会社 VWX	営業	400万円	450万円	英語	STU大学	16/01/08	-	検索済
8901234	30歳	男	営業部	大阪	正社員	株式会社 YZA	営業	500万円	550万円	英語	VWX大学	16/01/13	16/01/13	検索済
9012345	28歳	男	営業部	大阪	正社員	株式会社 ABC	営業	400万円	450万円	英語	YZA大学	16/01/11	16/01/11	検索済

■人材採用のノウハウを無料で学べる「リクルーター・アカデミー」の講座例

分類	内容
基礎講座	<ul style="list-style-type: none"> ・ダイレクト・ソーシングサービス基礎講座 <ul style="list-style-type: none"> － 中途採用マーケットのトレンド情報 －ダイレクト・ソーシングサービスの概要と導入のメリット － 求人原稿作成のテクニック － 自社にマッチする人材の効率的な検索方法 －スカウトメールのタイトル・文面の作成テクニック
応用講座	<ul style="list-style-type: none"> ・面接力、クロージング力向上講座（面接官トレーニング） ・ソーシングテクニック講座 <ul style="list-style-type: none"> －履歴書・職務経歴書から人材を見極める －採用競合の中から選ばれるアプローチ方法 －面接方法を戦略的に考える など



■「リクルーター・アカデミー」のスケジュール

1月28日（木）を皮切りに、今後、年間100講座を開講予定です。2月は「面接力・クロージング力向上講座」、「ソーシングテクニック講座」を実施し、3月以降も各種講座を開催してまいります。

- <東京> 2016年1月28日（木）14:00～16:00 / 丸ビル コンファレンススクエア Room4（丸の内ビルディング）
- 2月2日（火）18:00～19:30 / インテリジェンス 丸の内本社（丸の内ビルディング）
- 2月18日（木）18:00～19:30 / インテリジェンス 丸の内第二オフィス（三菱ビル）
- <大阪> 2016年2月9日（火）14:00～15:30 / インテリジェンス 関西支社（グランフロント大阪タワー-B）
- 2月25日（木）14:00～15:30 / インテリジェンス 関西支社（グランフロント大阪タワー-B）

■「DODA」について <<http://doda.jp/>>

「DODA」は、専任のキャリアコンサルタントによる転職支援サービス、インターネットサイト上での求人情報サービス、スカウトサービス、「DODA 転職フェア」に代表されるイベントサービスを中心に、転職や中途採用に関わる多様なサービスをワンブランドで展開しています。ブランドスローガン「いい転職が、未来を変える。」のもと、より多くの転職希望者、人材を採用する企業がともに成長し、より良い未来を切り開いていくことを目指し、人と組織の最適なマッチングを目指してまいります。

DODA サービス一覧	人材紹介	求人情報	転職フェア	ターゲティングセミナー	ダイレクト・ソーシング (DODA Recruiters)
アプローチ対象	・DODA 人材紹介サービス登録者（専門のキャリアコンサルタントがカウンセリングを行った人材）	・DODA 会員（転職サイト会員、DODA スカウト会員） ・DODA 転職サイト来訪者 ・すべての転職希望者	・すべての転職希望者（DODA 会員以外の転職者も来場します）	・DODA 会員（人材紹介サービス登録者・転職サイト会員） ・DODA 転職サイト来訪者 ・すべての転職希望者	・DODA スカウト会員
マッチング	採用難易度の高い人材をピンポイントで企業へ推薦します。	求人広告を DODA サイトに掲載することで、多くの方にご覧頂きます。 ※DODA 会員数約 297 万人（2015 年 9 月末実績）	1～3 日の出展で、多くの方に出会えます。 ※来場者数は、13,958 名（東京 3 日間、2015 年 7 月実績）	開催テーマに応じて人材のスクリーニングを行うため、採用ターゲットに合致した転職希望者と出会えます。	スカウト会員 97 万人のデータベースから、対象となる人材を企業に直接探して頂きます。
採用代行業務	主に以下の採用業務を代行します。 ・スクリーニング ・応募者への応募受付メール ・面接日程の調整 ・選考の結果連絡	求人広告掲載後、応募者へのご連絡は、企業にてご対応いただけます。	フェア出展後、応募者へのご連絡は、企業にてご対応いただけます。	来場までにスクリーニングを行います。セミナー後、直接応募の場合には、応募者へのご連絡は企業にてご対応いただけます。また、人材紹介サービスの採用代行業務をご利用いただくことも可能です。	応募者を探すところから、企業にてご対応いただけます。
料金体系	成功報酬型 ※報酬は、採用決定者の年収により異なります。 ※転職希望者が入社しない限り、費用がかかるとはなりません。	先行投資型（期間掲載） ※掲載プランにより料金が異なります。	先行投資型（出展料） ※DODA への掲載（フェアセット原稿）が必要です。	先行投資型（出展料） ※DODA への掲載（セット原稿）が必要です。	先行投資型（期間利用） ※入社者が決定しても、成功報酬費は発生いたしません。