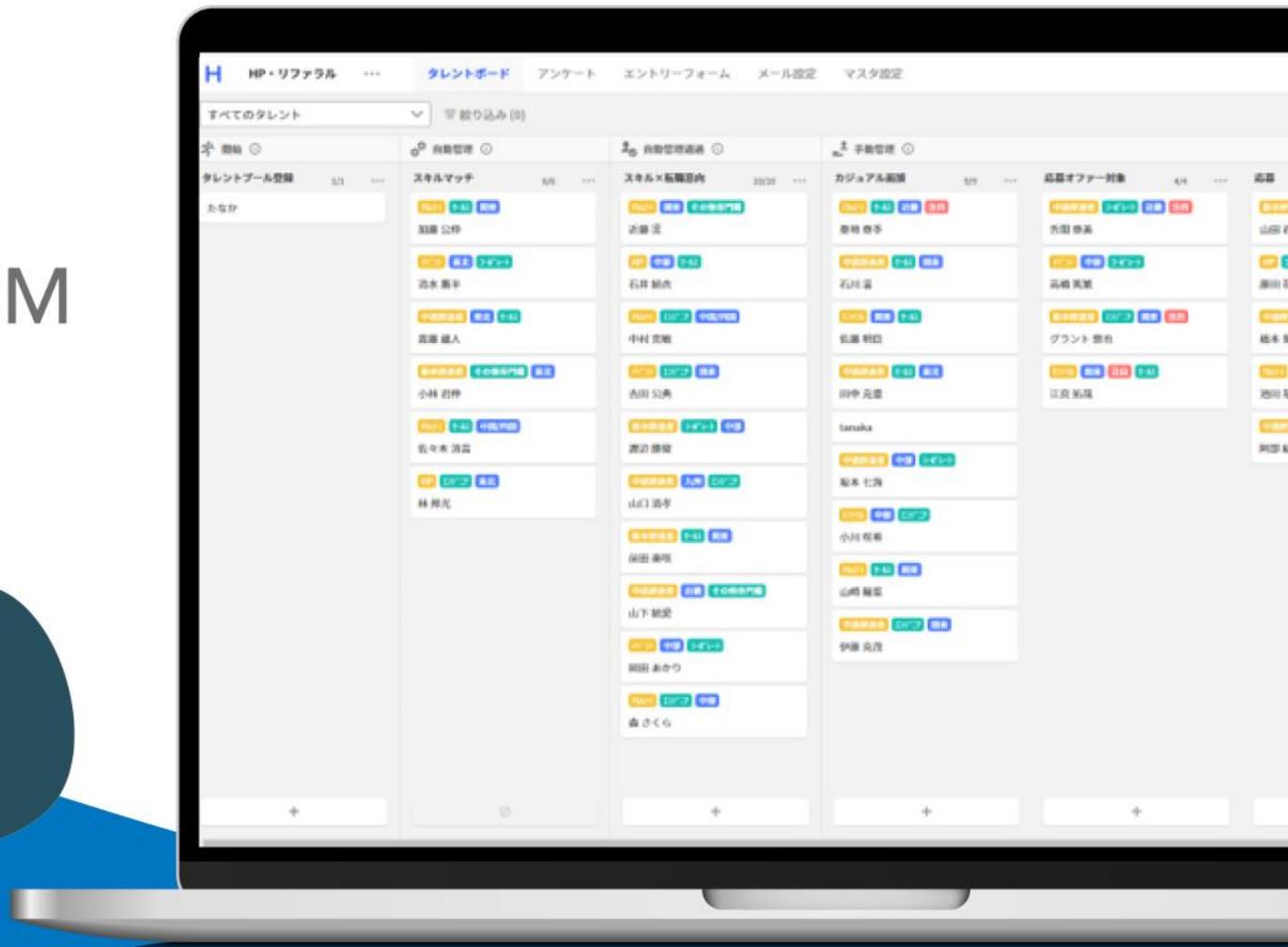


タレントプール採用支援SaaS

HITO Link CRM



概要のご紹介



会社概要

社名	パーソルビジネスプロセスデザイン株式会社
事業内容	BPO、ヘルプデスク・コンタクトセンター、セールスマーケティング、業務プロセスコンサルティング、HRソリューション、ヘルスケアソリューション、プロダクト
資本金	3億1,000万円
設立	1977年9月24日
従業員数	18,253名（2024年7月1日時点）※当社所属の全雇用形態の従業員数
本社所在地	〒135-0061 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント7階
拠点	国内31拠点 東京・北海道・宮城・愛知・岐阜・大阪・兵庫・福岡・長崎・宮崎



パーソル ビジネスプロセスデザイン

人・プロセスデザイン・テクノロジーの力で、
抜本的なビジネスプロセスの変革をご支援します。
<https://www.persol-pt.co.jp/>

認	証
	ISO27001 ※ISO27001は業務及び拠点などの登録範囲を特定して認証を取得しています。登録範囲の詳細については、弊社ホームページをご参照ください https://www.persol-bd.co.jp/corporate/profile/
	パーソルビジネスプロセスデザイン株式会社ではプライバシーマークを取得しています。

HITO-Linkサービスのご紹介

HITO-Linkでは、採用を成功に導くためのシステムをご提供しています。

HITO-Link リクルーティング

採用管理システム



紹介会社とのやり取りや媒体からの応募者取込み、各種日程調整などの採用業務を効率化し、貴社の採用強化を支援します。

HITO-Link CRM

タレントプールシステム



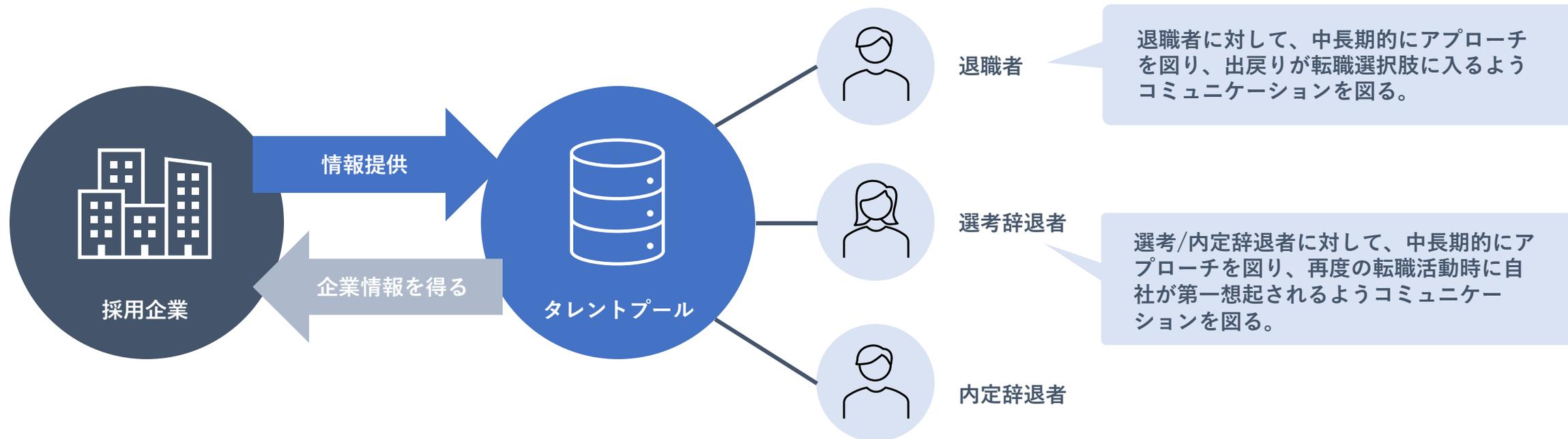
接点を持った潜在応募者へのアプローチを仕組化することで、貴社の採用を支援します。

タレントプール採用とは



タレントプール採用とは

選考に進まなかった候補者や内定辞退者など、将来に採用可能性のある候補者情報を資産化し
自社の情報を発信することで、長期的な関係性を築き採用に繋げる手法



タレントプール採用が 解決する課題



タレントプール採用が注目される背景

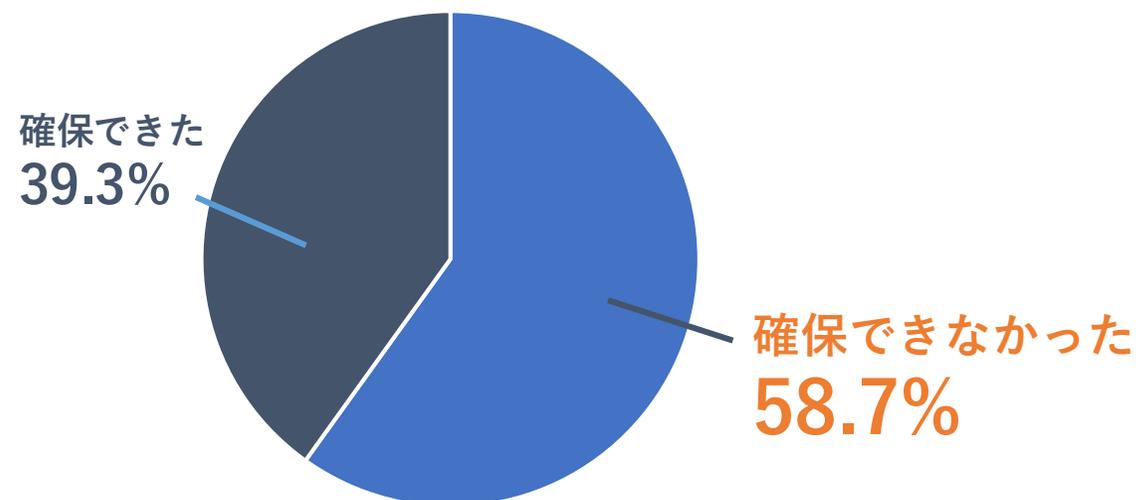
労働人口が減少する中、市場全体で644万人もの人手が不足し、採用難の時代に入。

新たな応募者獲得手法の開拓を進める企業が増えるものの、
転職顕在層のみを狙った採用手法には限界がきており、約6割の企業が採用目標未達。採用難易度は高まる一方。

労働人口の減少



中途採用における人員の確保率

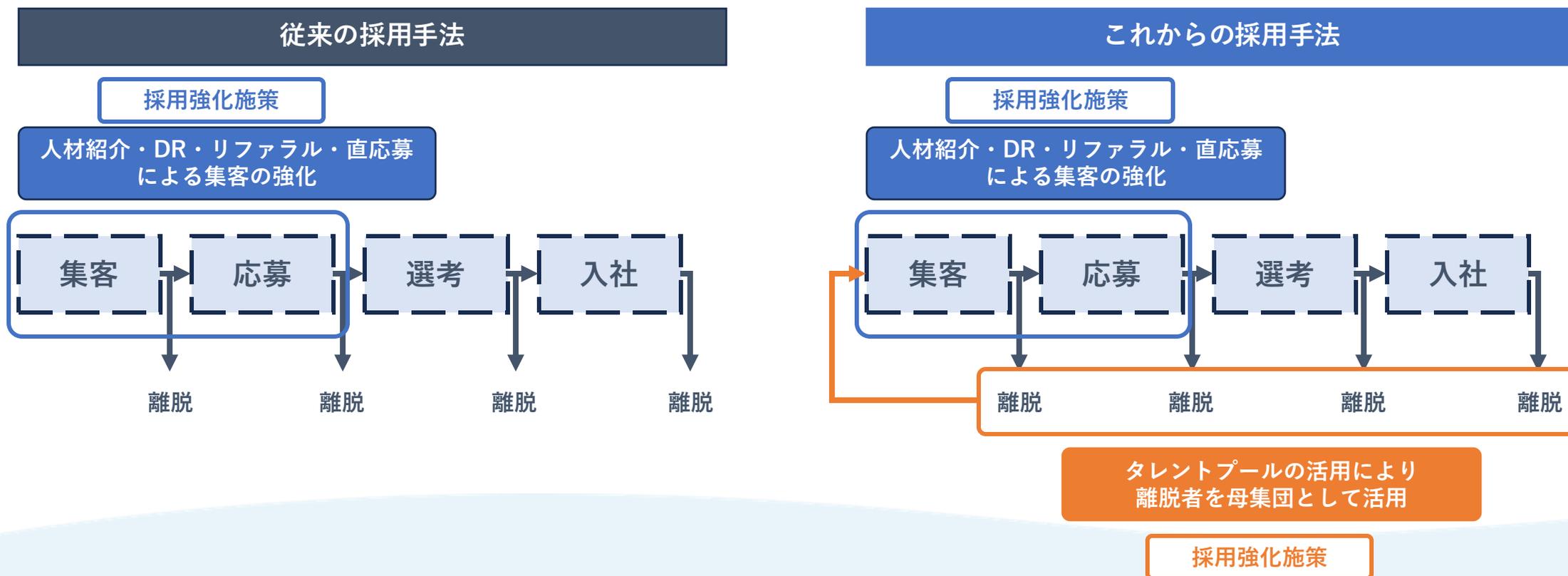


従来の採用手法の限界

転職顕在層で母集団形成をし、その後の遷移率を改善するという“一方通行”の考え方では採用目標の達成が厳しくなっている。

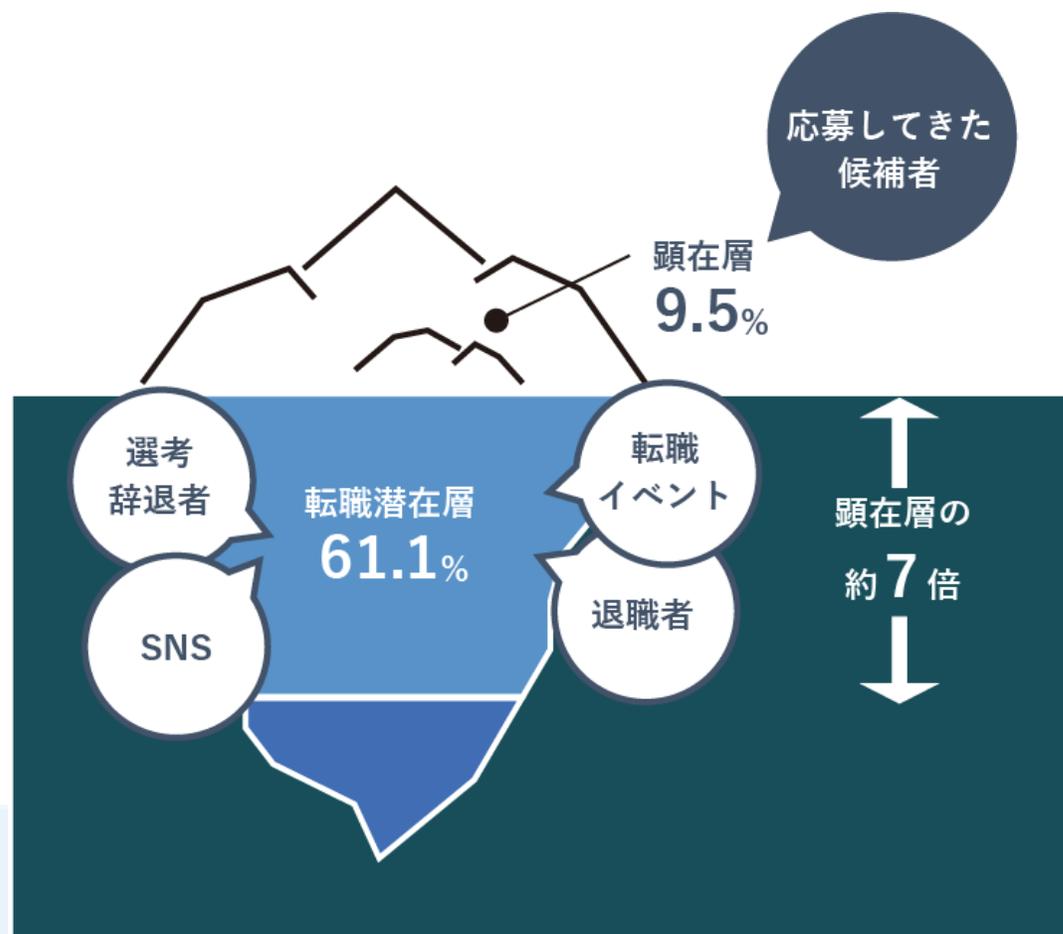
そのため「内定辞退者」や「離脱者」、「退職者」など将来の採用候補者を資産として活かす

“再活用”の考え方を取り入れていく必要がある。



転職潜在層を狙う意味

転職潜在層は転職顕在層の約7倍のボリュームがあるといわれており、
潜在層を採用ターゲットにすることで母集団を大きく増やすことができる



調査対象：全国の20歳～49歳の男女
サンプル数：3300人
調査方法：インターネット調査
調査期間：2022年2月

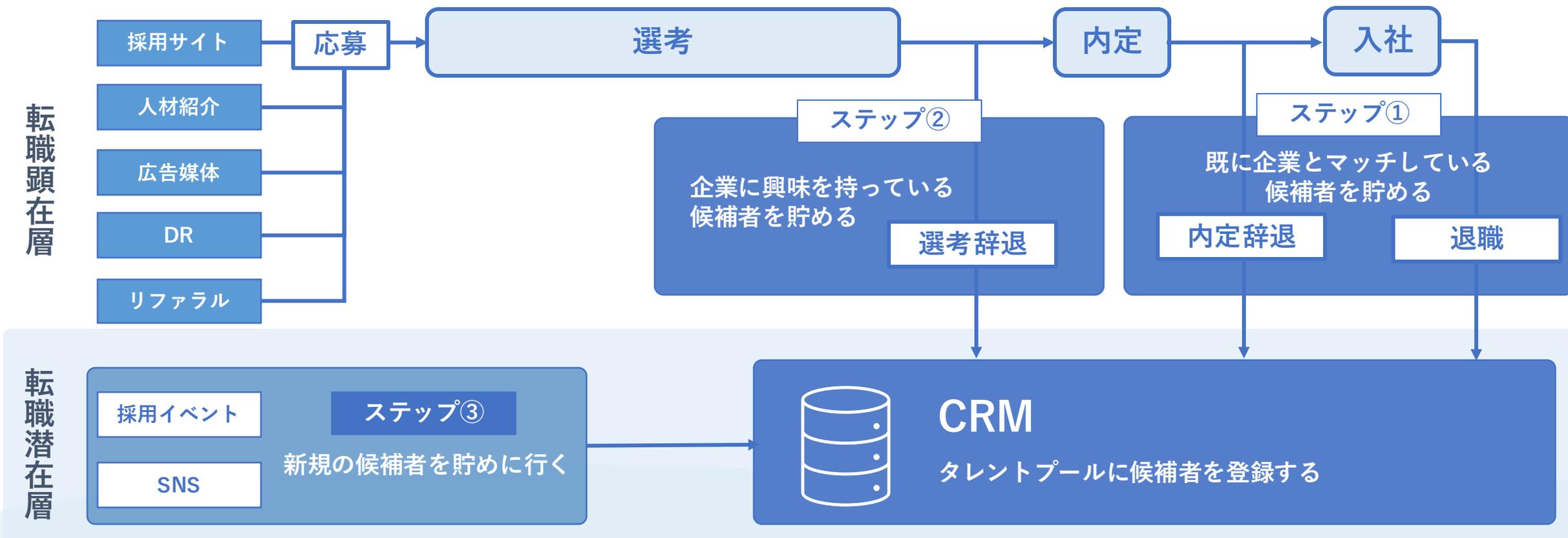
出展：HR zine「求職者・候補者の転職意識の実態」に関してインターネット調査

運用イメージ



タレントプールの運用スキーム

今まで運用してきた母集団形成の運用は続けつつ、
まずは採用したい人材である内定辞退者や退職者からタレントプールを始めるのがポイント。
その後、選考離脱者や直接獲得へと貯め方を拡大していく。



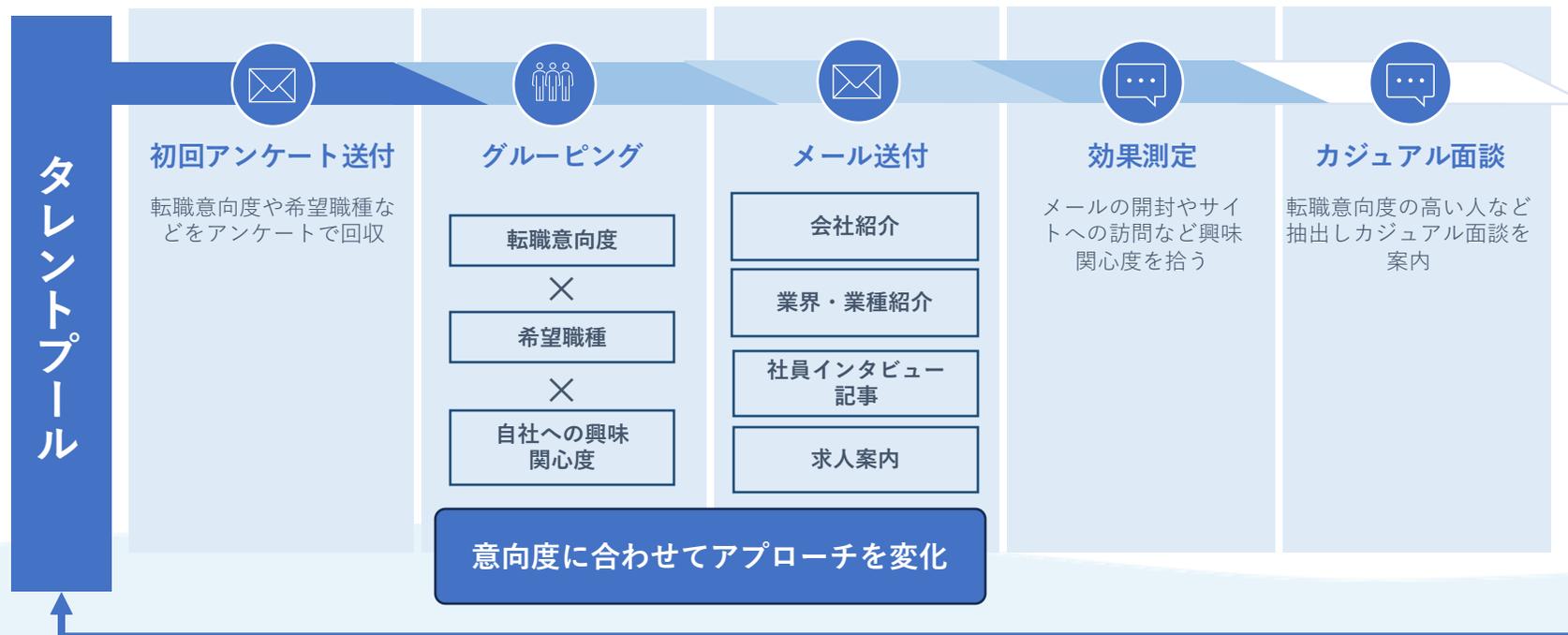
タレントをプールした後の運用スキーム

今まで運用してきた母集団形成の運用は続けつつ、
まずは採用したい人材である内定辞退者や退職者からタレントプールを始めるのがポイント。
その後、選考離脱者や直接獲得へと貯め方を拡大していく。

候補者との接点



タレントプールを活用したコミュニケーション



応募獲得



HITO-Link CRMとは



HITO-Link CRMとは

採用につながる、タレントプール



蓄積する

転職意欲を問わず接点を持った人材（タレント）を蓄積する



管理する

蓄積したタレントを、ステージやタグを使い転職意向度や希望職種毎に管理する



接点を持ち続ける

タレントの属性に合わせた情報発信を行い長期的な関係性を築き採用に繋げる



パーソルの ノウハウ

求人業界大手のパーソルグループのノウハウを活かして採用活動をサポートします

タレントプールとして充実した機能

導入実績

HITO-Link シリーズは、幅広い業界・規模でご利用いただいております。

※順不問・敬称略



機能のご紹介



主要な機能一覧

HITO-Link CRMには「貯める」「管理する」「コミュニケーションする」
の大きく3つを実現する機能があります。



蓄積する



管理する



接点を持ち続ける

ための

タレント登録方法

システムにタレント情報を登録する機能です。

エントリーフォームから回収とCSV形式による取込方法があります。

複数エントリーフォーム生成

1 入力 — 2 確認 — 3 完了

名前 *

メールアドレス *

名前 [カナ] *

生年月日 (西暦) *

電話番号 *

CSVによる一括取り込み

タレント取り込み
タレント情報を記入したCSVファイルをアップロードすることで、タレント情報の登録・更新ができます。

取り込み用フォーマットを出力

取り込むステージ * 指定しない 指定する

値が空白の場合の扱い * 更新しない 更新する

タグをつけますか?

ここにドラッグ&ドロップまたはファイルを選択

管理する

タレント管理画面

タレントの意向やイベントステップ設定によりステージ毎に管理や
個々のタレント情報（候補者情報、タスク管理、メール履歴など）も一元管理が可能です。

タレントボード

The screenshot displays the 'タレントボード' (Talent Board) interface. At the top, there are navigation tabs: HP・リファラル, タレントボード (selected), アンケート, エントリーフォーム, メール設定, and マスタ設定. Below the tabs, there are filters for 'すべてのタレント' and '絞り込み (0)'. The main area is divided into several columns representing different stages of the talent management process:

- タレントプール登録** (Talent Pool Registration): 1/1
- スキルマッチ** (Skill Match): 6/6
- スキル×転職意向** (Skill × Career Intent): 10/10
- カジュアル面談** (Casual Interview): 9/9
- 応募オファー対象** (Applicant Offer Target): 4/4
- 応募** (Application): 5/5
- 辞退** (Resignation): 0/0

Each column contains a list of talent profiles with status tags. A detailed profile for '江良 拓哉' (Takuya Era) is shown in a pop-up window on the right. The profile includes:

- タレント情報** (Talent Information): タグ (Tag), メールアドレス (Email Address: takuya.era@persol-pt.co.jp), 所属会社 (Company: 転職活動中), 経歴 (Career History: 経歴不明, アミューズメント・レジャー, 経営企画), 経歴詳細 (Career History Details: 経営企画), 職年 (Years of Experience: 15), 年収 (Annual Salary: 800), TOEIC (TOEIC Score: 950点以上), ステージ (Stage: 手動管理 / 応募オファー対象), その他 (Other: 社名/〇〇オフィス株式会社), 勤務期間 (Working Period: 2012 (平成24) 年4月～現在 (2年6ヶ月在籍)), 従業員数 (Number of Employees: 122名), 雇用形態 (Employment Type: 正社員), 部署・役職 (Department/Position: 部署 / 役員 / リーダー), 【所属履歴】 (Previous Affiliation: ●法人営業 (2012年4月～現在)), 【所属歴】 (Tenure: 2012年4月～現在, 役員職に就任)

管理する

タレント情報項目のカスタマイズ

タグ/タレント情報は一言一句フルカスタマイズ可能です。

※タグ情報は色設定も可能/タレント情報は5種類の入力形式を用意

項目カスタマイズ

タグ設定

タグの作成・更新・削除ができます。

削除すると、非表示になりますが、タレントへの紐付けは消えません。復元すると、再度表示されます。

すべてのタグ (18件) 削除したタグ (1件)

選択したタグを削除 タグを作成

タグ名	色	作成者	作成日時	使用人数
〇〇				

保存 ×

- 注目
- 新卒辞退者
- イベント
- 中途辞退者

フィールド設定

タレント詳細画面やエントリーフォームで使える入力項目を作成・更新・削除できます。

削除すると、使用していた箇所では非表示になりますが、登録したデータは消えません。復元すると、再度表示されます。

すべてのフィールド (30件) 削除したフィールド (17件)

選択したフィールドを削除 フィールドを作成

フィールド名	作成者	作成日時	使用数
転職意向度 ラジオボタン	デモ	2022/06/20 10:10	5
経験業界 一行テキスト	デモ	2021/04/13 21:08	7
紹介者氏名 一行テキスト	デモ	2021/01/08 13:18	5

フィールド名 *

〇〇

フィールドタイプ *

一行テキスト

一行テキスト
複数行テキスト
ラジオボタン
セレクトボックス
URL

トライアルボード3
 トライアル

管理する

ステージによるフェーズ管理

ステージ遷移の自動化条件設定により、タレントの行動に合わせてステージ遷移を自動管理します。

アンケート回答

1年以内に転職したい



フェーズ	ステージ	設定中の条件	追加はこちら	タレント数
開始	必要な情報なし	↓ステージごとにタレントの移動条件を設定 ⁴		
自動管理	メルマガ配信	メールアドレスあり		446
	採用対象職種	エンジニア&デザイナー		350
自動管理通過	注力候補者	採用対象職種 & 転職意向あり		7
手動管理	カジュアル面談中	---		3
アーカイブ	採用対象外	---		68

回答内容に合わせて
自動でステージを管理

管理する

トラッキング機能

タレントの興味関心を把握することで、面談参考情報として活用できます。

パーソル太郎

タレント情報 アンケート タスク メール タイムライン

07/04 19:17

● メール「カジュアル面談のご案内」内のリンク「<https://crm.hito-link.jp/app/survey/demo/20220308154709>」をクリックしました

07/04 17:15

テ メールを

送信済み 2022/07/04 17:15

カジュアル面談のご案内

リンクのクリック回数

https://crm.hito-link.jp/app/survey/demo/20220308154709	クリック日時	1
https://www.persol-pt.co.jp/	1: 2022/07/04 19:02	0

コミュニケーション

メール送受信/一括送信

システム内で各タレントに対してコミュニケーション/履歴管理が可能です。

対象タレントを絞り込み、効率的に一斉連絡する機能もあります。

メールテンプレート設定可

一括配信

① 次のタレントはメールアドレスが未登録のため、宛先に指定できませんでした：たなか、tanaka

テンプレート

差出人

予約配信

配信予約日時

件名

タレント名を挿入 ⓘ

確認

予約配信可

江良 拓哉様はアンケートにて転職活動中とのことでしたので、是非またゆっくりお話させていただければと考えております。

ご検討いただき、もしよろしければお気軽にご連絡ください。
<https://crm.hito-link.jp/app/survey/demo/20220308154709>

それでは引き続きよろしくお願いたします。

パーソル プロセス&テクノロジー株式会社
採用担当 田中
(ご質問・ご相談などお気軽にご返信ください!)

ホームページ
<https://www.persol-pt.co.jp/>

返信可

返信する

テンプレートを選択

パーソル太郎

Re: カジュアル面談のご案内

本文

ファイル添付可

タレント名を挿入 ⓘ

キャンセル 送信

コミュニケーション

アンケート送付

アンケート設問は自由に設計が可能です。

例えばアンケート機能による求職意向の早期キャッチアップ等の目的にも活用できます。

設問設計

アンケートの設問は自由に設計可能

名前 *

メールアドレス *

カジュアル面談を希望しますか？ *

はい

いいえ

プライバシーポリシー *

株式会社 xxxx（以下「当社」といいます）は、以下のとおり個人情報保護方針を定め、個人情報保護の仕組みを構築し、全従業員に個人情報保護の重要性の認識と取組みを徹底させることにより、個人情報の保護を推進致します。

個人情報の管理
当社は、お客さまの個人情報を正確かつ最新の状態に保ち、個人情報への不正アクセス・紛失・破損・改ざん・漏洩などを防止するため、セキュリティシステムの維持・管理体制の整備・社員教育の徹底等の必要な措置を講じ、安全対策を実施し個人情報の厳重な管理を行ないます。

個人情報の利用目的
お客さまからお預かりした個人情報は、当社からのご連絡や業務のご案内やご質問に対する回答として、電子メールや資料のご送付に利用いたします。

上記の規約に同意する

送信

その他

タスク管理、slack連携、分析機能など

その他、タレントプール採用のための機能を用意しております。



タスク管理

候補者毎のタスク管理



Slack連携

候補者からの通知を逃さず素
早い選考アクションが可能



活動レポート

タレントボード毎の活動状況
をお知らせいたします

運用事例のご紹介



人材派遣業A社様 導入事例

業種：人材派遣

従業員数：5,000名

運用チャンネル：新卒/中途選考・内定辞退者、アルムナイ

導入目的

紹介会社/媒体に頼らないエンジニアの採用

課題



年々、エンジニア採用が苦戦しており、
媒体/紹介費用のコストがかかっている

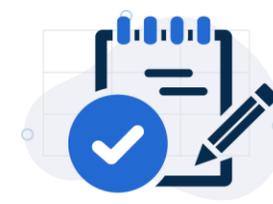
タレントプール数	未実施
応募数	未実施
入社数	未実施



課題



採用数アップ



採用コストの軽減

タレントプール数	10,000名
応募数	800名
入社数	50名

※集計期間：2023/4~3月

HITO-Link CRMの運用イメージ

複数チャネルからのデータを一元管理し、タレントプールの運用を行う。

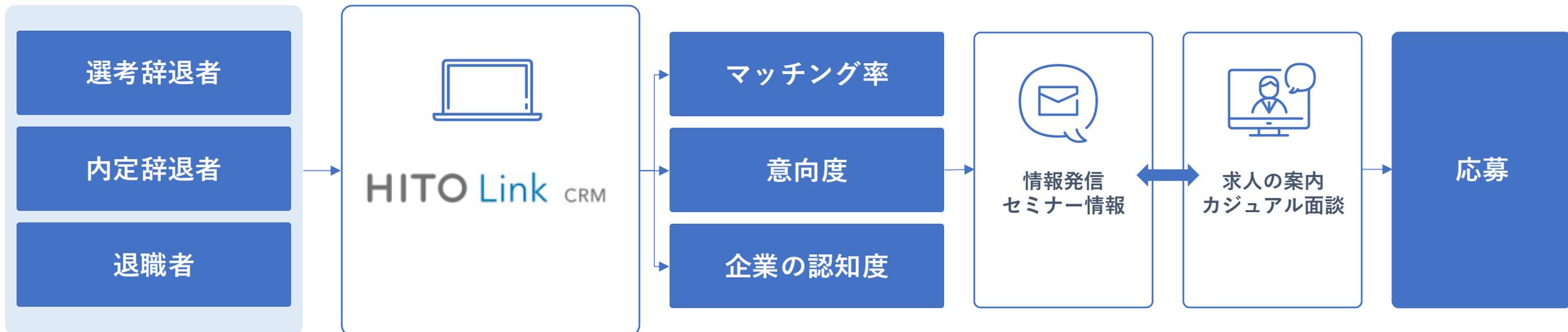
候補者との接点

CRMに登録

候補者の分類

ナーチャリング

応募



介護業B社様 導入事例

業種：介護

従業員数：50,000名

運用チャネル：選考/内定辞退者、講座修了生、社外イベント、アルムナイ、リファラル

導入目的

人手不足解消に向けた退職抑制の取り組みは成果がでるまでに時間が必要となるため、**新たな採用チャネルとなるタレントプール構築を目指す**

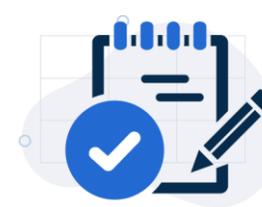
課題

-  **介護の働き手不足**が社会課題となる中、採用市場がレッドオーシャン化しており採用が苦戦している
-  既存の採用手法では頭打ち感があり、今後の人員計画を考えると**新しい採用手法にチャレンジする必要がある**
-  **入社した人材の2.6人に1人が1年以内に退職**をしており、慢性的に人員が不足している

効果



採用数アップ



採用コストの軽減

HITO-Link CRMの運用イメージ

複数チャネルからのデータを一元管理し、タレントプールの運用を行う。

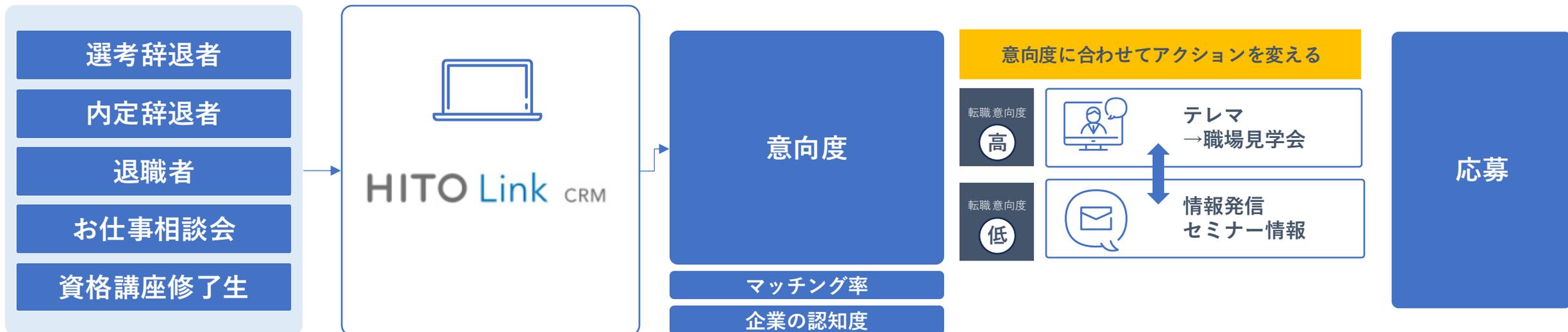
候補者との接点

CRMに登録

候補者の分類

ナーチャリング

応募



【参考】 転職潜在層のタレントプール対象例

対象者例	候補者数（量）	信頼度（質）	最低プール必要期間	備考
中途内定辞退者	△（少ない）	○（選考内定レベル）	6か月以上	内定可能性も高くプール期間も短いため、一番目に狙いたい層
中途選考中辞退者	○（多い）	△（見極めが必要）	6か月以上	選考時見極めは必要だが、優秀な候補者が含まれているため狙いたい層
新卒内定辞退者	△（少ない）	△（見極めが必要）	12か月以上	プール期間は長いですが、内定可能性も高く狙いたい層
新卒選考中辞退者	○（多い）	△（見極めが必要）	12か月以上	選考時見極めは必要だが、優秀な候補者が含まれているため狙いたい層
選考不合格者	○（多い）	△（見極めが必要）	12か月以上	選考時見極めは必要だが、不合格理由が比較的ポジティブである場合は狙いたい層
退職者	△（少ない）	○（選考内定レベル）	12か月以上	内定可能性も高くプール期間も短いため、二番目に狙いたい層
リファラル	△（少ない）	△（見極めが必要）	即日	選考時の見極めが十分必要
イベント （勉強会、meet up等）	◎（かなり多い）	×-△（見極めが必要）	即日	プール期間も短く候補者数も多いが、選考時の見極めが十分必要

ご導入に向けて



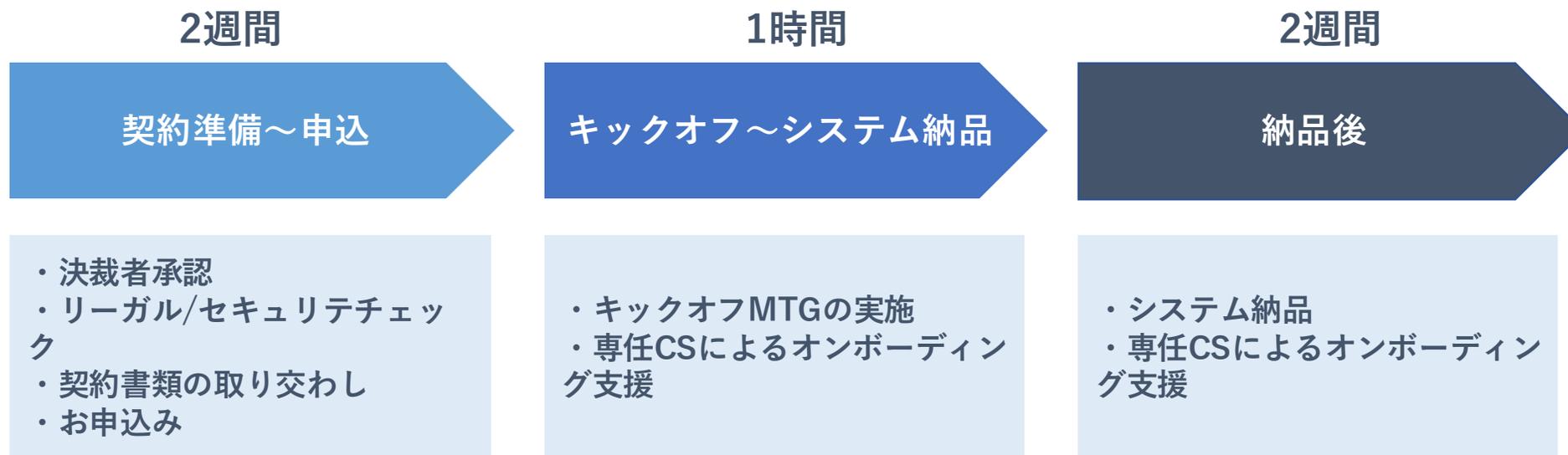
基本利用料金

	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 初期費用 ¥300,000	¥ 40,000 / 月 初期費用 ¥300,000	¥ 60,000 / 月 初期費用 ¥300,000	¥ 100,000 / 月 初期費用 ¥300,000	別途見積り
上限タレント数	100 名	200 名	600 名	1000 名	1001 名~
タレントボード数	1 枚	1 枚	2 枚	2 枚	-
導入支援	○	○	○	○	○
最低利用期間	12 カ月	12 カ月	12 カ月	12 カ月	12 カ月

導入までのスケジュール

契約開始～運用開始まで約1か月程度で対応が可能です。

運用にあたっては専任のカスタマーサクセス（CS）が担当としてオンボーディング支援を行います。





<お問い合わせ先>

パーソルビジネスプロセスデザイン株式会社

プロダクト統括部 HITO-Link 部

hito-link.info@persol.co.jp