

doda<sup>!</sup>

貴社採用成功に向けた  
新プランのご提案

# アジェンダ

---

- ご提案の方向性
- doda ダイレクトとは
- 特別プランについて
- 効果見込み
- ご利用料金
- システムに関する注意事項など
- appendix

## ご提案の方向性

# 人材紹介でよくある課題と考察

求人が届きにくい・認知されづらいという理由から、  
人材紹介のみで採用目標を充足しきることは難しいと考えます

1 転職市場に  
貴社ターゲットがない。



貴社ターゲットの登録人数に関しては  
別途お伝えしますが、  
全くいないということはありません。

2 市場には存在するが、  
求人が届いていない。



数十万件ある求人票の中から、  
AIスクリーニングが入るため、  
50枚ほどしか転職希望者にはお渡しできない。

3 求人が届いているが、  
認知されていない。



実際応募検討されるのは  
50求人のうち、5~6件です。



上記から、貴社求人が届いていないor認知されていないと考えます。

# 人材紹介だけで採用目標を達成するための選択肢

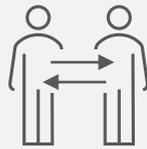
募集条件の変更や要件緩和、貴社内体制の変更が挙げられますが、  
現実的な選択肢として採用手法の変更・増加をご提案します

## 条件変更

年収UP  
700万以上確約



雇用形態の変更  
正社員での採用



採用ポジション  
管理職採用確約



## 要件緩和

社会人  
経験年数不問



経験緩和  
業界不問  
未経験OK



免許・スキル  
英語スキル不問  
免許不要



## 体制・計画変更

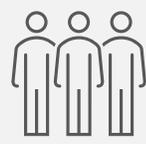
アウトソース



社内リプレイス



社内体制変更



## 手法変更・増加

契約紹介会社増加



求人広告・SNS



ダイレクト  
ソーシング



イベント

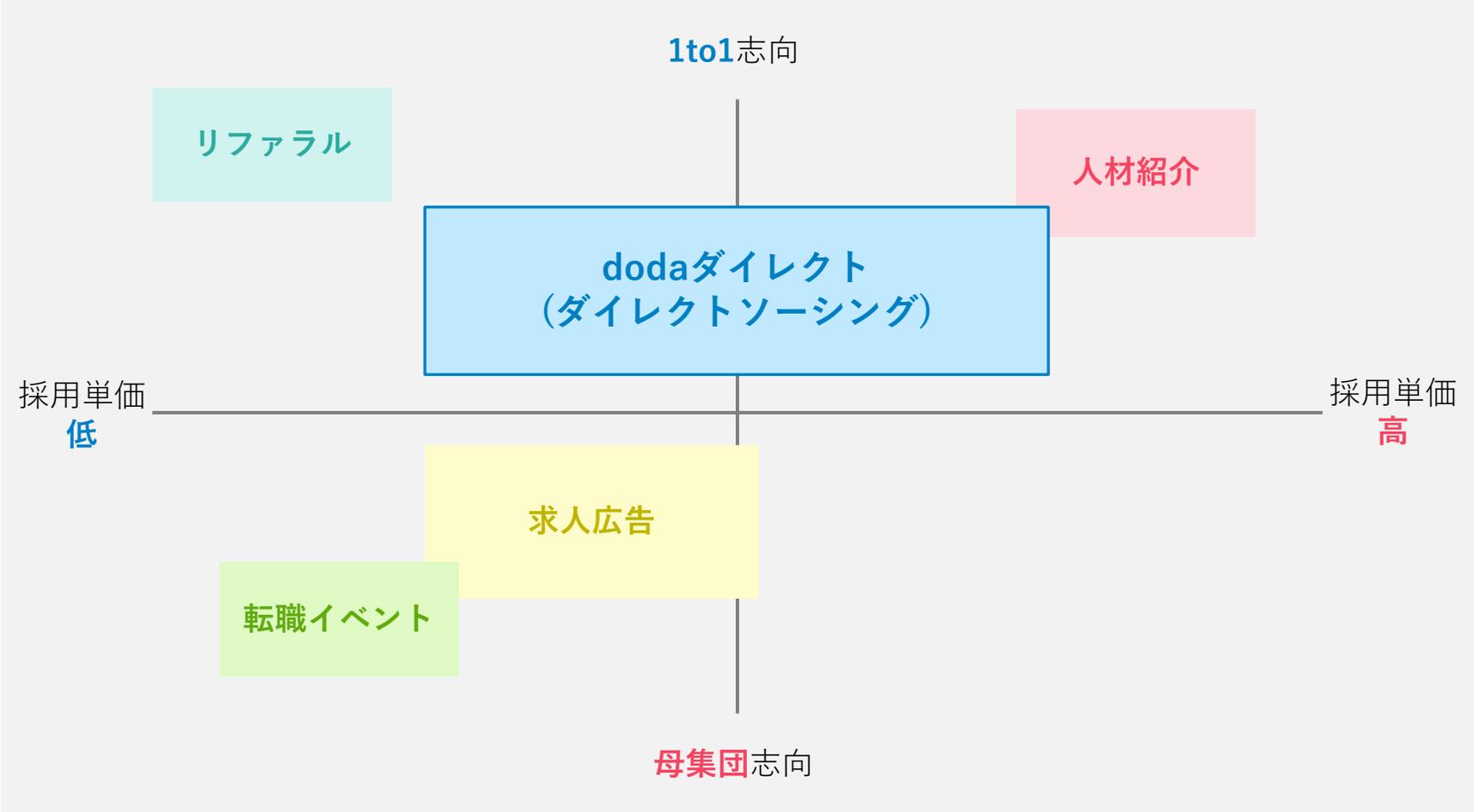


リファラル  
(スピード感込)



# 貴社が取れうる採用手法

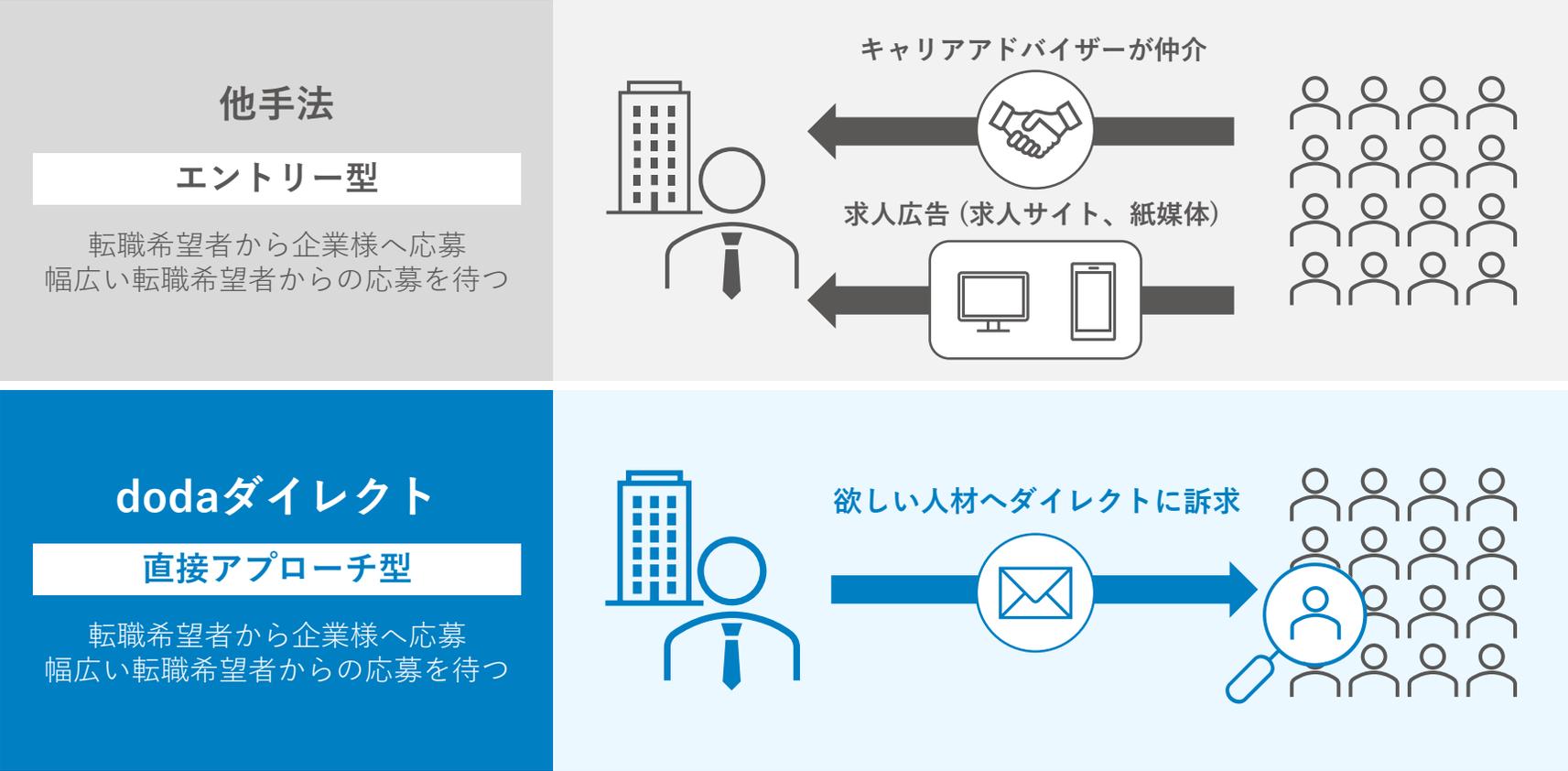
貴社の不足ポジションに対し、自ら探して求人認知～採用決定までできる  
dodaダイレクトの活用をご提案します



doda **ダイレクト**とは

# doda ダイレクトと他手法との違い

貴社が求める要件の人材に、貴社が直接アプローチをすることで  
有効応募の母集団形成と採用単価の減少が期待できます



## doda ダイレクトは、貴社のあらゆる課題の解決に役立ちます

### 有効応募が少ない

#### 欲しいターゲットにスカウト

▶有効応募のみに応募を集められる

### 工数を避けられない

#### 機能、サポート充実

▶カスタマーサクセス担当もいるので安心

### 人事だけでは配信判断が難しい

#### 現場にレジュメ評価を依頼可能

▶現場にアカウント付与することなく、  
現場からの評価を回収できる

### 複数職種、複数名の採用をしなければならない

#### 求人数無制限

▶ターゲットごとに求人票を分けることもできる

### 急いで採用しなければならない

#### 面接までに最短1日

▶人材会社との調整不要なのですぐ始められる

### コスト削減をしなければならない

#### どれだけ採用しても追加料金なし

▶採用コストの見通しを立てやすい

### 母集団形成がしにくい

#### 業界最大級のDBを保有

▶幅広い転職希望者へのアプローチが可能

# doda ダイレクトのスカウトは求人発見率が高い

求人広告のDMよりも目立ち、見られやすい仕様のスカウトで、  
高い開封率と応募率が期待できます

「プレミアムオファー」として、受信BOX内で2週間上位に表示され、後から届いたDMよりも上位に表示され続けるため、開封率が高くなります。

開封率



応募率

メール内に画像や動画などDMと比べて約2倍の情報量を載せることができ、1通1通文面をカスタマイズできるため、応募率が高くなります。



# ハイクラス会員にもアプローチできる特別プラン

従来、求人広告や人材紹介でアプローチしていた「doda」会員に加え、ハイクラス転職サービス「doda X」会員にもアプローチできるプランをご提案します

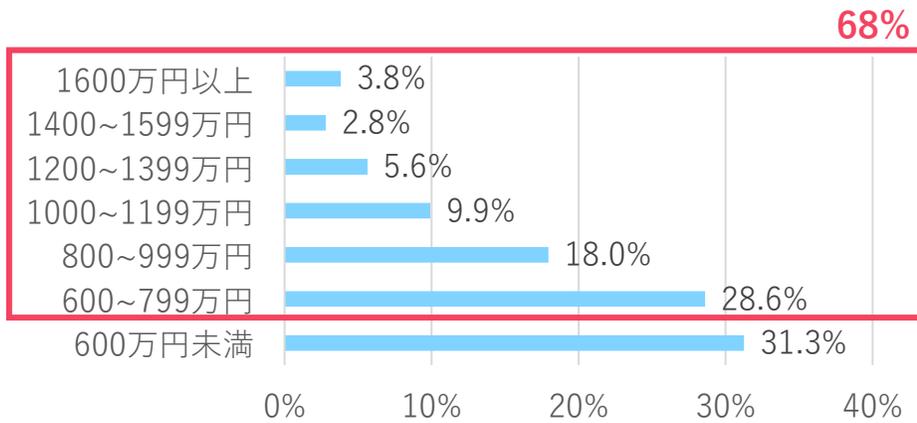
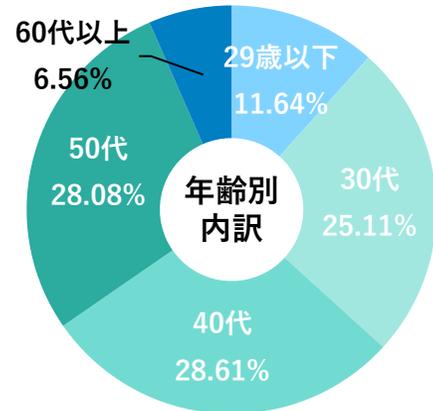
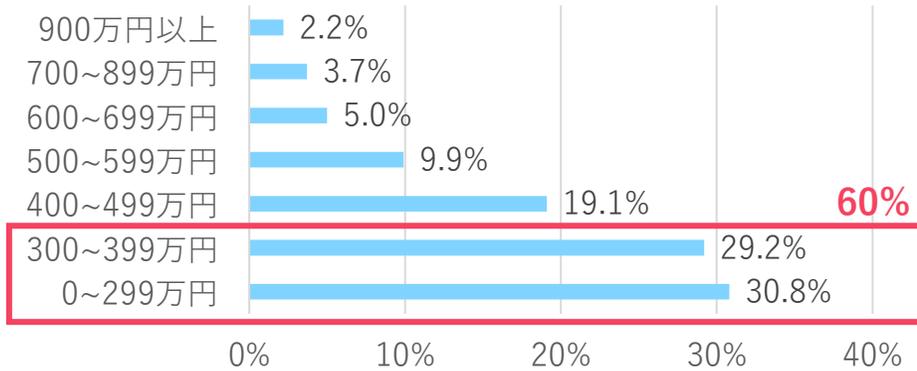
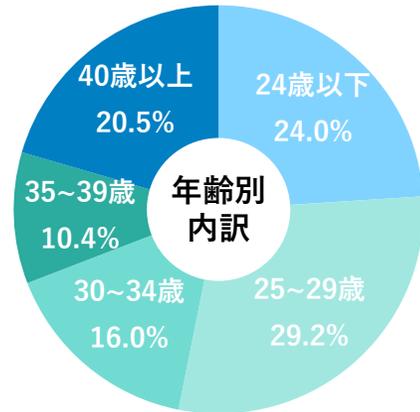
**dodaスカウト  
会員DB**

会員数435万人  
(2025年8月末時点)

+

**dodaX  
会員DB**

会員数15.8万人  
(2025年8月末時点)



dodaスカウト会員DB内訳：2023年6月末時点  
dodaX会員DB内訳：2024年1月末時点

# 補足) dodaスカウト会員データベース

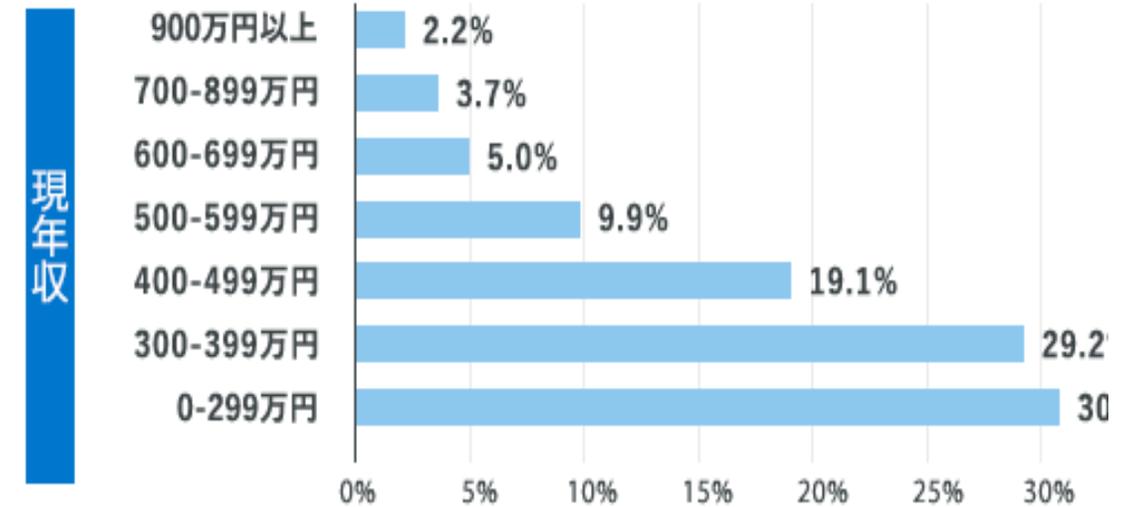
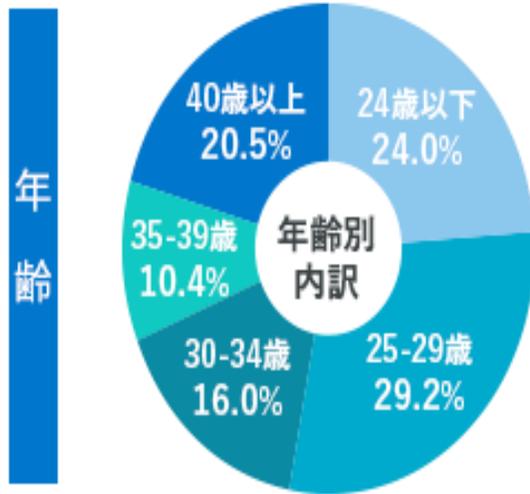
職(機械・電気)	8.9%
・管理	7.1%
職・専門職(建設・建築・不動産・プラント・工場)	6.6%
系専門職	5.0%
員・教員・農林水産関連職	4.6%
職(SE・インフラエンジニア・Webエンジニア)	4.1%
ライター・クリエイティブ職	3.4%
職(化学・素材・化粧品・トイレットリー)	2.2%
職(食品・香料・飼料)	2.1%
職(コンサルティングファーム・専門事務所・監査法人)	0.5%
系専門職	0.5%
職(組み込みソフトウェア)	0.3%

商社	4.1%
医薬品・医療機器・ ライフサイエンス・医療系サービス	7.2%
金融	4.9%
建設・プラント・不動産	8.5%
コンサルティング・専門事務所・ 監査法人・税理士法人・リサーチ	1.4%

運輸・物流	5.5%
エネルギー(電力・ガス・石油・新エネルギー)	1.0%
旅行・宿泊・レジャー	3.0%
警備・清掃	1.1%
理容・美容・エステ	1.3%

その他	10
外食	3
冠婚葬祭	0

※2023年6月末



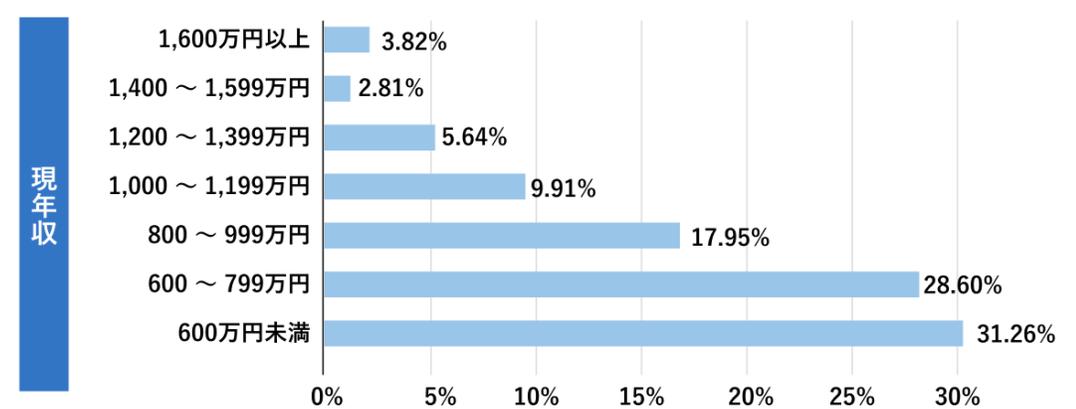
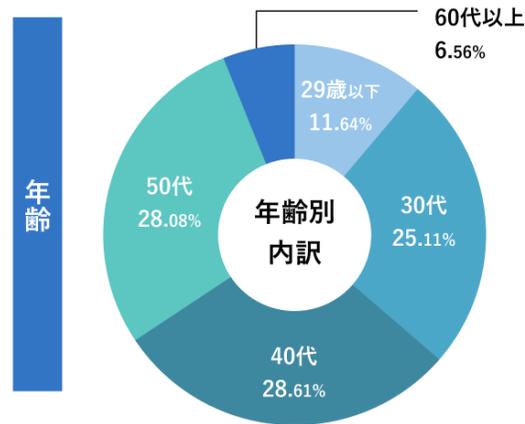
※2023年6月末時点

# 補足) doda X会員データベース

職種	
企画・管理	25.92%
営業職	22.86%
経営・事業統括・管理統括	8.97%
技術職(機械・電気)	7.64%
販売・サービス職	6.37%
技術職(SE・インフラエンジニア・Webエンジニア)	5.24%
技術職・専門職(建設・建築・不動産・プラント・工場)	4.74%
専門職(コンサルティングファーム・専門事務所・監査法人)	3.24%
クリエイター・クリエイティブ職	3.10%
医療系専門職	2.99%
公務員 教員・農林水産関連職	2.36%
技術職(化学・素材・化粧品・トイレタリー)	1.88%
金融系専門職	1.60%
その他	1.36%
技術職(食品・香料・飼料)	0.99%
技術職(組み込みソフトウェア)	0.73%

職種	
メーカー(機械・電気)	13.93%
メーカー(素材・化学・食品・化粧品・その他)	10.79%
IT・通信	9.22%
建設・プラント・不動産	8.49%
医薬品・医療機器・ライフサイエンス・医療系サービス	7.89%
金融	7.33%
インターネット・広告・メディア	6.99%
小売	5.33%

業種	
商社	4.79%
その他	4.53%
コンサルティング・専門事務所・監査法人税理士法人・リサーチ	3.84%
人材サービス・アウトソーシング・コールセンター	3.67%
運輸・物流	3.33%
公社・官公庁・学校・研究施設	2.85%
旅行・宿泊・レジャー	1.77%
教育	1.61%
エネルギー(電力・ガス・石油・新エネルギー)	1.42%
外食	1.21%
警備・清掃	0.32%
理容・美容・エステ	0.26%
冠婚葬祭	0.23%
農林水産・鉱業	0.18%



※2024年1月末時点

# 特別プランのメリット

返信率、サービス利用工数、コスト削減の3点が、  
特別プランをご利用いただくメリットです

## メリット①

まだ出会えていない、  
転職活動中の会員約6割に  
アプローチできる

## メリット②

ハイクラスからメンバー  
クラスまで、1つのサービ  
スでワンストップな採用  
活動が可能

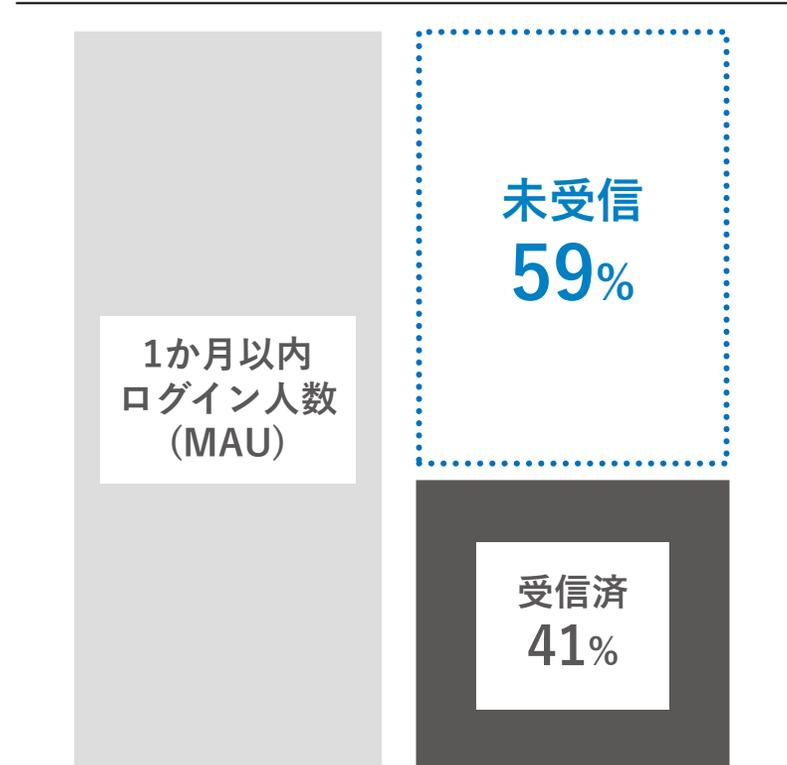
## メリット③

人材紹介で採用するより  
も採用コストを大幅に抑  
えることに寄与

# 1.まだ出会えていない、転職活動者の会員が約6割

MAUの59%はdoda ダイレクトのスカウトを未受信。  
 1か月以内で見る1人あたり応募数は多くとも1.6であり、  
 「その月の1通目」のスカウトができれば競合が少ない中で応募獲得が期待できます

MAUにおける受信/未受信割合



※MAU：マンスリーアクティブユーザー

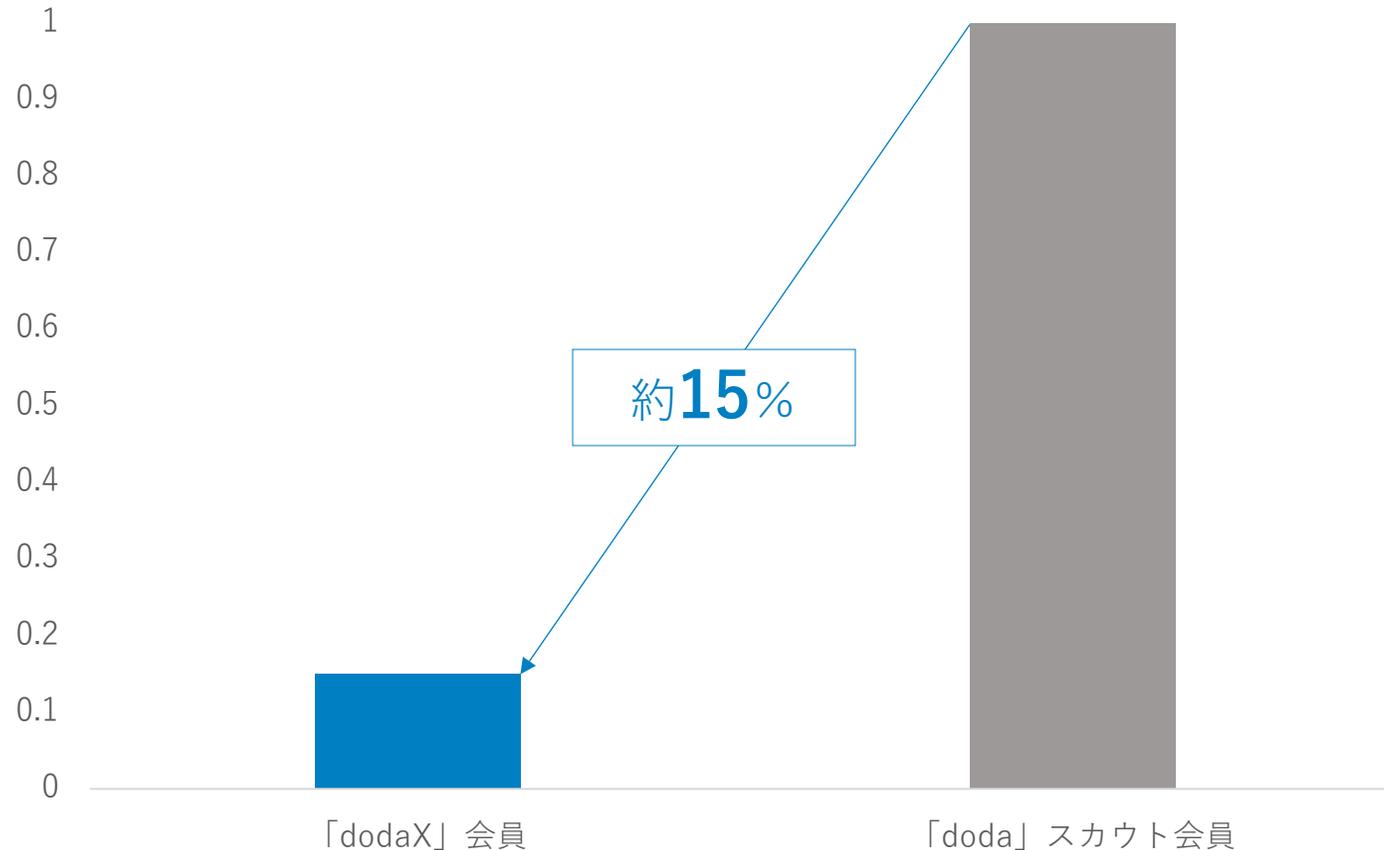
1か月以内の、1人あたりスカウト受信数と応募数

UUあたりスカウト受信数(1か月)	1UU応募数(1か月)
1通	1.0
2通	1.0
3通	1.0
4-5通	1.1
6-8通	1.2
9-17通	1.4
18通以上	1.6

# - 「doda X」 会員はスカウト受信数が相対的に少ない

「dodaX」とdodaダイレクトが連携されて日が浅いこともあり、MAU当たりのスカウト受信数が少ない、今が特に狙い目

MAUあたりのスカウト受信件数



※配信数/MAU数  
 ※「doda」スカウト会員のMAU当たり受信数を1として表記

## 2.1つのサービスで幅広い会員にスカウトできる

メンバークラスからハイクラスまで、ワンストップに採用活動が可能  
スカウト配信工数や効果検証の観点でもメリットがあります

本プラン

同じシステム・テンプレート・配信ロジック  
で採用活動できる



他社ダイレクト  
ソーシング  
利用のケース

複数のサービスを運用する手間、  
配信ロジックが統一できない、  
応募者管理が別々など、工数がかかってしまう

A社

B社



A社 (メンバー層向け)

B社 (ハイクラス層向け)

ポジションの年収

### 3.採用コストの削減

採用する年収やポジションに関わらず、  
基本利用料のみで中長期の採用活動を進められます

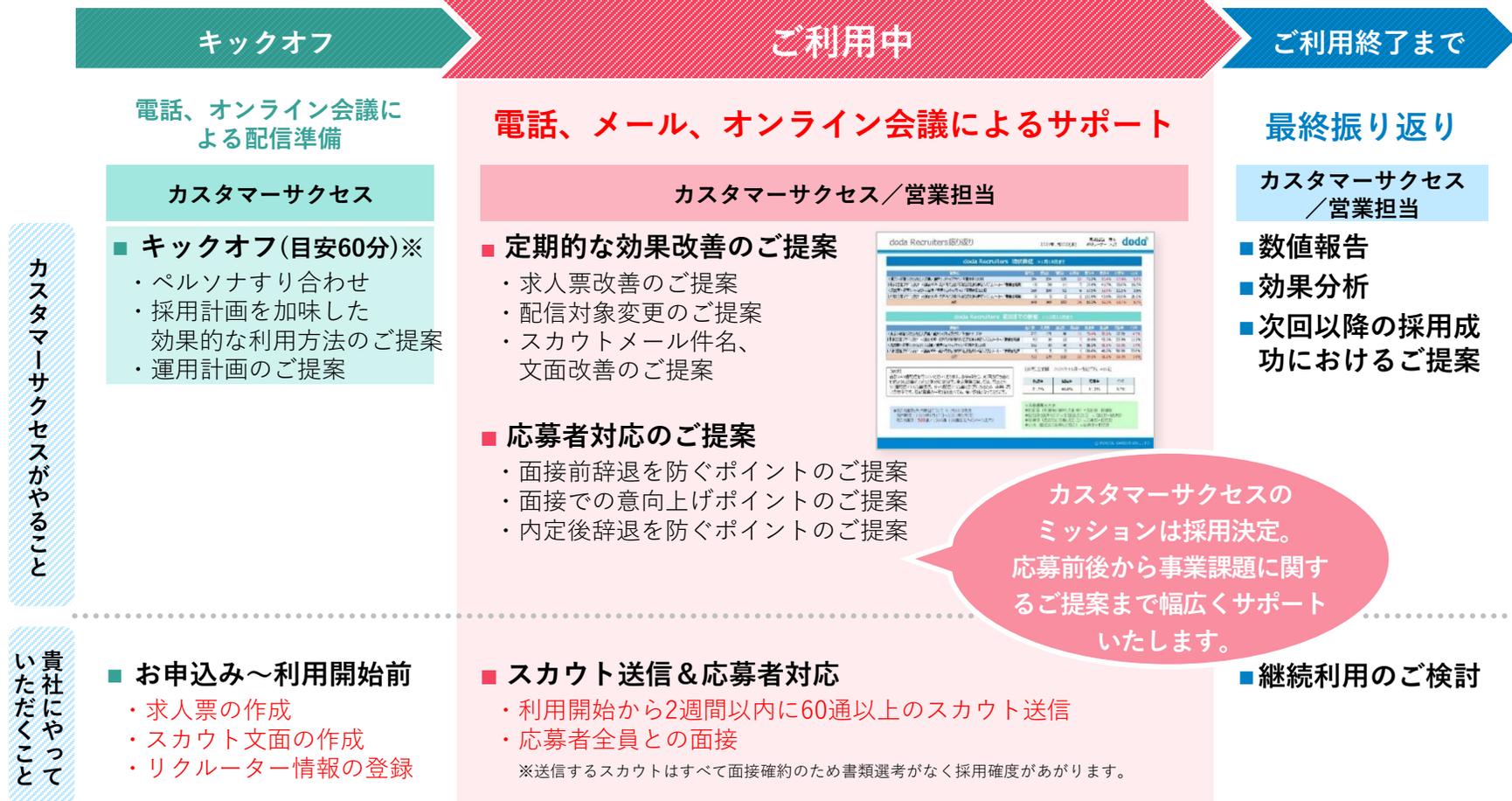
【採用コストイメージ】

		採用人数			
		1人	2人	3人	4人
理論年収 400万円	発生するコスト 人材紹介	140万円	280万円	420万円	560万円
	本プラン	215万円			
理論年収 500万円	発生するコスト 人材紹介	175万円	350万円	525万円	700万円
	本プラン	215万円			
理論年収 600万円	発生するコスト 人材紹介	210万円	420万円	630万円	840万円
	本プラン	215万円			

※特別プランを6か月利用した場合の価格を記載

# 専任の顧客サクセスが採用成功を実現

採用決定をミッションとする顧客サクセスをアサイン。  
運用だけでなくdodaダイレクトによらない採用全体の課題解決に向けて支援



顧客サクセスがやること

貴社にやっていただくこと

※キックオフ当日にシステムをご利用頂けるようにするため、キックオフ日の前日までに申し込みをお願いいたします

※効果的なすり合わせの場にするため、現場責任者の方の同席を推奨します

ハイクラスからメンバークラスまで、何職種・何名採用しても追加料金は不要。

ご採用状況や採用計画進捗に合わせてプランをご選択ください

		ライト	スタンダード	プレミアム
利用期間		8週間（2ヶ月）	24週間（6ヶ月）	48週間（12ヶ月）
システム 利用料	基本利用料	<b>105</b> 万円	<b>215</b> 万円	<b>375</b> 万円
	入社時の成功報酬	0円		
サービス	面接確約スカウト通数	最大400通	最大1,100通	最大2,200通
	追加スカウト通数	17万円／100通（1通あたり1,700円）		
	求人票作成件数	無制限		
	カスタマーサクセス	無料		

# ご利用に関する注意事項



## 面接確約 スカウトについて

送信するスカウトはすべて書類選考がなく面接を受けられる面接確約となります。応募者とのトラブルに発展しないようご注意ください。



## 求人票（原稿） について

原稿作成は全て貴社にて行っていただきます。  
貴社の企業情報・求人情報はdodaサイト上へは掲載されません。



## グループ会社・子会社 等での利用について

利用企業（雇用元）のみが運用することを条件都市、グループ会社、子会社、その他自社以外の求人のために本サービスを利用することはできません。複数企業の合同募集や利用アカウントの開放も不可となります。



## 返金制度について

ご自身でデータベースをご覧いただき転職希望者選定をしていただくので、早期退職した場合の返金制度は設けておりません。



## 配信後の運用について

応募時、応募進捗については、カスタマーサクセス担当がフォローさせていただきます。

※求人票やスカウトメールにてdodaに掲載していない求人への応募や説明会を始め、外部サイトへ誘導するURLの記載は不可となります。

doda ダイレクト

# 通数返還 キャンペーン開催!

利用開始後条件を満たしたお客様に

# 60通数 バック!!

**【キャンペーン適用条件】**

プラン開始後2週間で  
**60通以上**  
プレミアムオファーを  
送ったお客様

- ※ 利用開始14日目の20時55分までに「送信済」のオファーが対象です。
- ※ 利用開始日当日を1日目とし、原則15日中に60通が付与されます。
- ※ 通数の付与をもってキャンペーン適用のご連絡とさせていただきます。
- ※ フリープランはキャンペーンの適用対象外です。
- ※ 以下の方へのプレミアムオファーはキャンペーン適用対象外になりますのでご注意ください。  
(退会した求職者、スカウト受信拒否設定をした求職者、貴社に応募済の求職者、貴社に人材紹介で推薦された求職者、貴社が除外の設定をした求職者)
- ※ 「送信予約中」のプレミアムオファーはキャンペーン適用対象外です。「送信済み」のプレミアムオファーが60通以上の場合適用されます。

開始後2週間の  
プレミアム  
オファーが  
効果的!

秘訣は

採用成功した企業様に  
共通するのは、早めの配信！

## 開始2週間以内の プレミアムオファー

■配信数と応募数の相関

平均配信数/週	1週目	2週目
応募が少ない企業様	11通以下	14通以下
応募が多い企業様	31通以上	30通以上

※当社調べ(データ取得期間：2019.1.1~2019.12.31に利用開始されたお客様)

■早期利用と採用成功率の相関



※当社調べ(データ取得期間：2019.1.1~2019.11.31に利用開始されたお客様)

ご利用開始直後のプレミアムオファー配信で  
採用成功率UPが期待できます！

60通も送れない…と不安に思ったお客様へ  
doda ダイレクトならご安心ください

誰に送るべきかわからない

採用市場に精通した  
トレーナーがサポートします！



忙しくて時間が取れない

1クリックで楽々オファーを  
配信できます！



機能がよくわからない

トレーナーが1から丁寧に  
レクチャーします！



doda ダイレクト事務局  
メール：dodadirect@doda.persol.co.jp

# 「面接確約」 経由の応募者の面接実施のお願い

「面接確約」の応募者は必ず面接を実施してください／  
 応募者からクレームが増えております

## 面接確約とは

転職希望者が、選考を希望すれば必ず面接を受けられる（書類選考はスキップする）オファーのこと  
 ※企業は面接実施が必須となります。  
 ※面接実施後、書類選考を単体で実施することは認められません。ただし、書類内容を面接選考内に組み込み総合的に可否を判断することは問題ありません。

今回、人によって解釈が異なる「面接」を下記のとおり定義いたしました。面接実施の種類のうち「面接」と定義するのは「対面面接」「WEB面接」「電話面接」となります。現在「面接」以外の選考フローを実施している場合には、選考フローの切り替えをお願いいたします。

## 面接とは

応募者と企業が対話し、人柄や能力を判断する選考の場、且つ応募者が企業理解を深める場です。  
 必ず選考合否結果がございました。  
 （参考）面談とは…応募者と企業が対話し、情報交換・相互理解する場です。選考合否結果はございません。

## 面接の種類

応募者1人に対して面接官1人または複数人  
 応募者複数人に対して面接官1人または複数人（応募者へ1人ずつ質問する）

面接実施の種類	内容	面接か？	補足
対面面接	応募先企業へ出向いて面接を実施すること	面接	
WEB面接	オンライン（Web）で面接を実施すること	面接	
電話面接	電話で面接を実施すること	面接	
録画（動画）選考	企業の設問に対し応募者が回答を録画し選考すること	対象外	対話を実施されていない為対象外です
カジュアル面談	転職希望者へ自社アピールや相互理解を深める目的で面談を実施すること	対象外	「面談」の為対象外です
会社説明会	企業が自社を知ってもらうために開催する説明会	対象外	
オフィス見学	企業を訪問し職場の雰囲気を知ること	対象外	
適性検査	人物の能力や性格・特性を定量的に測定する試験のこと	対象外	
メールやメッセージのやり取り	面接の日程調整や選考に必要な情報のやり取り	対象外	
キャリアアドバイザーとのやり取りや面談	エージェントのキャリアアドバイザーとのやり取り	対象外	「面談」の為対象外です

※カジュアル面談の後に個人が選考を希望する場合は、必ず面接を行っていただく必要があります。

# 「面接確約」 経由の応募者の面接実施のお願い

「面接確約」で面接を実施できない理由のうち、面接不実施でもOKとなる理由は下記①～③となります。それ以外の理由の場合、必ず応募者と面接実施をお願いいたします

## 面接不実施でもOKとなる理由

### ① 応募者から辞退連絡があった場合

応募者から辞退連絡を受けた場合は、面接不実施でも問題ありません。

### ② 過去にも同じ応募者から応募があった場合

過去にも同じ応募者から応募があった場合には、面接不実施でも問題ありません。

※過去いつまでの応募者情報を見て判断するかは、各企業でご判断下さい

応募者には下記いずれかのご対応をお願いいたします。

- ✓ 過去の選考を進めていただく
- ✓ 過去の選考結果を流用していただく
- ✓ 再度選考を行っていただく（この場合には、必ず面接実施をお願いいたします。）

### ③ 倒産や人員削減等により採用活動自体が中止となった場合

採用活動自体が中止となった状態で、選考活動を継続した場合、新たなトラブルを発生させるリスクもあることから、面接不実施でも問題ありません。

ただし、この理由が適用となる条件として「**dodaの公開求人がすべて掲載停止していること**」を確認できた場合とします。dodaダイレクトのご利用を終了して下さい。

応募者には採用活動自体が中止となった事情を、必ずご連絡をお願いいたします。

## 面接不実施の場合NGとなる理由

### ④ 採用充足した場合

応募者から面接確約に関するクレームで「採用充足」が最も多い理由となっており、応募者にとって非常に体験性が悪く企業への印象悪化に繋がります。面接確約を送る時点で採用充足の見通しがある場合には、速やかにdodaダイレクトの当該求人掲載終了いただくようお願いいたします。

※必要に応じて、dodaダイレクトのご利用を終了して下さい。

### ⑤ 応募多数によって書類選考を実施した場合

### ⑥ 採用条件に満たない応募の場合

応募者から面接確約に関するクレームで「面接実施前に提供された情報で不採用連絡する」が2番目に多い理由となっております。

面接確約を送った時点で、面接実施は必須となります。必ず応募者と面接実施をお願いいたします。

※応募多数の場合には、必要に応じてdodaダイレクトの当該求人掲載終了して下さい。

### ⑦ 応募内容に不備がある場合

面接確約を送った時点で、面接実施は必須となります。必ず応募者と面接実施をお願いいたします。

※dodaダイレクトのご利用終了に伴う返金等は発生いたしません。

# 「面接確約」 経由の応募者の面接実施のお願い

## 「面接確約」の応募者を面接不実施とした場合 面接確約商品のご契約を解除する可能性があります！

面接例外事由を除き、「面接確約」の応募者を面接不実施とした場合

doda求人情報サービス規約 第1章第22条第1項に基づき、お客様との間の基本契約および個別契約の全部または一部を解除する可能性があります。

転職希望者に対して誠実なサービス提供を行うためにも、「面接確約」のルールを必ず守ってご利用いただきますようお願いいたします。

### ■ doda求人情報サービス規約 第1章第22条第1項

#### 第22条（契約の解除）

1. 当社は、お客様が下記各号に該当する場合、何らの催告なく基本契約および個別契約の全部または一部を解除できるものとします。

- (1) 本規約のいずれかに違反した場合
- (2) 手形・小切手の不渡り、事実上の支払不能もしくはこれに準ずる状態に陥り、または破産、民事再生手続開始等の申立を受け、または自ら申し立てた場合
- (3) 利用料等の支払債務の一部または全部の履行を遅滞し、または正当な理由なく支払を拒絶した場合
- (4) 差押え、仮差押えもしくは競売の申立があったとき、または公租公課の滞納処分を受けた場合
- (5) 監督官庁から営業許可の取消、停止等の処分を受けた場合
- (6) 解散、減資、事業（営業）の全部または重要な一部の譲渡等の決議をした場合
- (7) その他お客様の責に帰すべき事由により、当社とお客様との間の信頼関係の維持が困難であると、当社が判断した場合



# システムに関する注意事項

<p>転職希望者の重複表記</p>	<p>同じ転職希望者がdodaとdoda X両企業スカウトサービスに登録しており同一人物と特定できない場合は、それぞれの登録情報が重複して表示されます。</p>
<p>転職希望者検索時の項目</p>	<p>転職希望者を検索する際に、doda会員とdoda X会員とで絞り込みソート機能の適応範囲が異なります。</p> <p>実際の画面上にdoda会員のみ有効な絞り込み・ソート機能には、 アイコンで表記しています。</p> <p>■ <b>doda X会員が検索対象から除外される項目一覧</b></p> <div style="border: 1px solid gray; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p>専攻 / 業種 / スキル(※) / PCスキル / 上場・非上場 / 社員数 / よく閲覧する職種 / 求人への気になるあり / 応募フォームまで遷移した対象者 / 検討中リストに保存した対象者 / 転居・転勤（国内）</p> </div> <p style="text-align: right;">※フリーワード検索では利用可能</p> <p>なお、フリーワード検索時のdoda X会員における対象範囲は以下の通りです。</p> <div style="border: 1px solid gray; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p><b>勤務先会社名：20社分</b></p> <p><b>経験職種：1社につき5職種</b></p> <p><b>職務内容：1社につき1職務（最大で3社/3職務内容）</b></p> <p><b>スキル：10件分</b></p> </div>

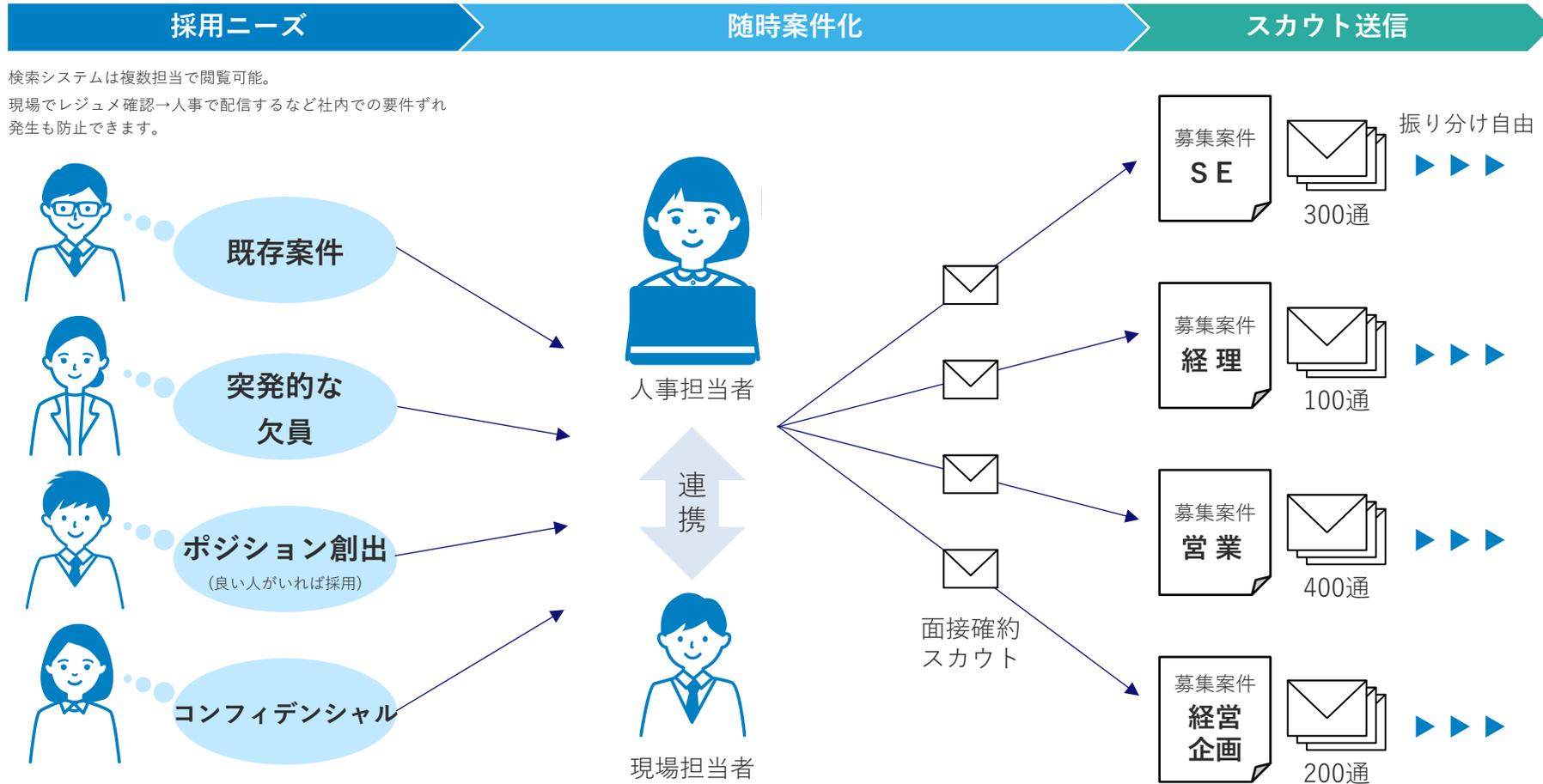
# システムに関する注意事項

	doda会員	doda X会員	備考
サンクスメール	○	×	サンクスメール（応募があった際、転職希望者に自動一時返信が送付される）機能は、doda会員にのみ適応されます。
アピールポイントの表示	○	×	アピールポイント（企業や当該求人の魅力を選択し、転職希望者に公開する）機能は、doda会員にのみ表示されます。
休会	×	○	doda X会員にのみ休会機能があります。その為これまで検索時出てきた転職希望者が、突然ヒットしなくなったりする可能性があります。
希望面接日時の選択	○	×	doda X会員は転職希望者の希望日時選択機能がありません。その為本機能で面接希望日時を確認できる転職希望者はdoda会員に限定されます。
メッセージ閲覧期間	・スカウト日～186日間 ・応募日～180日間	・スカウト日または応募後 メッセージ送受信～186日	過去の転職希望者とメッセージを閲覧できる期間がdoda会員とdoda X会員で異なります。
応募前メッセージ	○	×	応募前メッセージ（転職希望者が応募する前に、直接企業とメッセージのやり取りができる）機能は、doda会員のみ適応されます。企業が転職希望者に応募後メッセージを送信して初めて、サイト上で企業と転職希望者が直接やりとりする事が可能になります。
応募後メッセージのファイル添付	○	×	応募後に転職希望者とメッセージのやり取りを行う際、メッセージ上のファイル添付はdoda会員にのみ可能となります。
求人詳細の会社動画表示	○	×	設定した会社紹介動画を閲覧できる転職希望者は、doda会員のみとなります。
企業情報送信	○	×	企業情報送信機能はdoda会員のみ送付可能となります。
再アプローチ機能	○	×	再アプローチ（スカウト送付した転職希望者に通数消化なく自動で再度スカウト送付される）機能は、doda会員のみが対象となります。
面接リマインドメッセージ	○	×	面接リマインド（面接が確定している転職希望者に、自動で面接日前にリマインドメッセージが送付される）機能は、doda会員にのみ設定可能です。
気になる登録情報	○	×	気になる登録（転職希望者が興味関心を持っている企業の求人情報をブックマークする）機能は、doda会員のみ可能な機能となります。
熱度2情報	○	×	転職希望者の活動状況毎に表示されるアイコン（熱度マーク）において、doda X会員では熱度2アイコンが存在しません。
AI学習による求人関連度順並び替え機能	○	×	求人関連度順並び替え（転職希望者の検索結果画面において、自社で作成した求人票と、転職希望者の登録情報とをマッチングし、関連度が高い順にAIが並び替える）機能は、doda会員にのみ適応されます。
AI学習によるレコメンド	○	×	AI学習によるレコメンド（スカウトテンプレート作成後、テンプレートにマッチングの高い転職希望者をレコメンドする機能 / 転職希望者レジュメを閲覧した際に、類似の転職希望者をレコメンドする機能）は、doda会員にのみ適応されます。
AIによる自動タグ化	○	×	AIタグ化（転職希望者の登録情報を読み取り、自動でタグを付与する）機能は、doda会員にのみ適応されます。

# appendix

# 仕様) 募集求人数は無制限

あらゆるポジションをdoda ダイレクトで募集可能。  
何人採用しても追加料金はゼロ



# 機能) 運用ステップと機能一覧

利用ステップは「①作る②探す③送る」だけ  
工数を懸念する声をもとに、機能面も充実させています



## ①作る

求人票作成  
(平均0~30分)



## ②探す

ターゲット検索  
(平均1~3分/人)



## ③送る

スカウト文面作成  
(平均3分/人)

### ■ 自動作成機能(流用可能)

doda人材紹介、求人広告の過去原稿を流用して作成することができます(1年以内)

### ■ 豊富なテンプレート

### ■ 豊富な検索項目

貴社に興味を持ち、応募する可能性の高い人を検索できます

### ■ 求人関連度並び替え機能

AIマッチングにより、求人に関連した順に転職希望者を並び替えることができます

### ■ 熱度が見える機能

転職希望者の①転職への熱度②貴社への熱度が見ることができます

### ■ 1click送信モード

クリック1つで簡単に送信することができます

「doda」※にて掲載中または過去掲載した求人※を流用できるため、  
掲載実績のある案件は手間なく求人票立ち上げが可能

作成モード選択

作成モードは後から変更することが可能です。

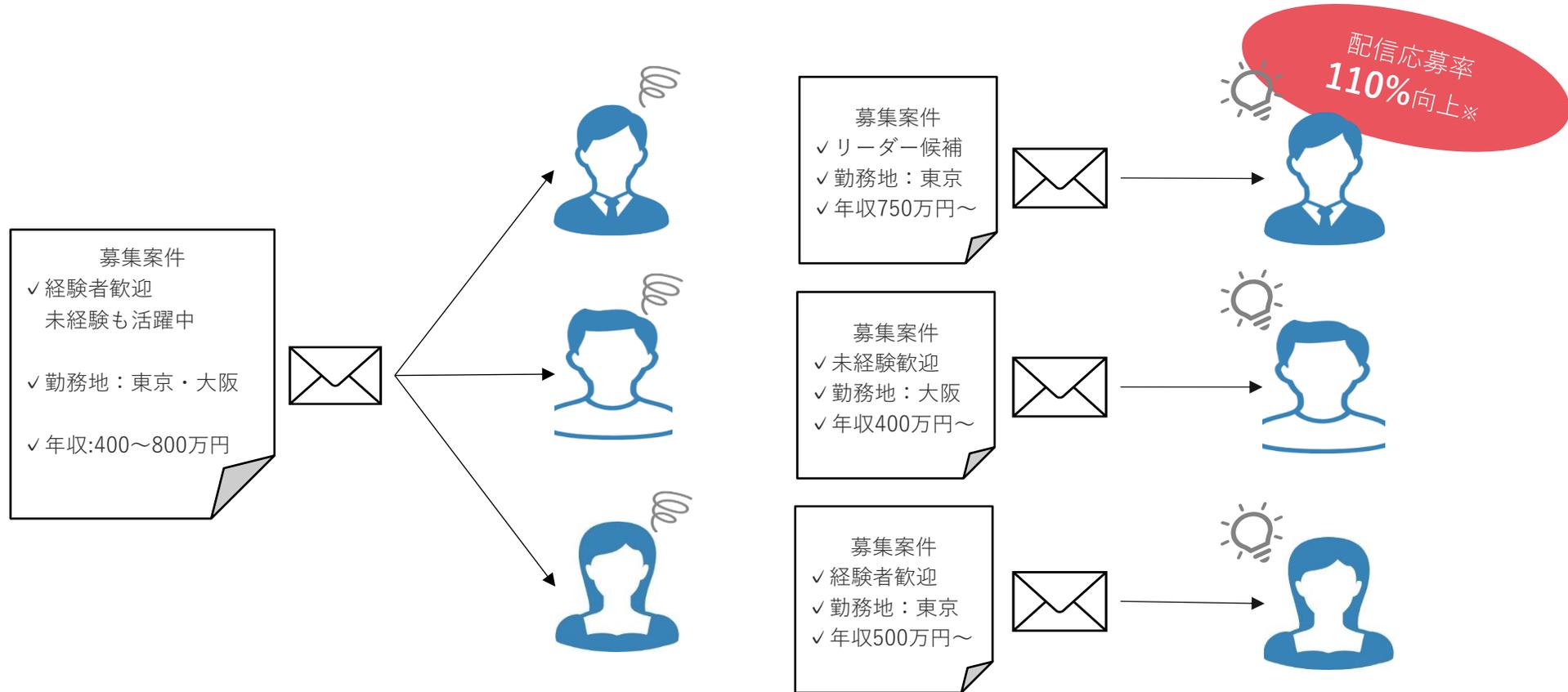
		
直近1年以内の掲載原稿を基に 作成します。	入力例を基に作成します。	自社求人・テンプレートを使用せずに 作成します。
<a href="#">自社求人を基に作成</a>	<a href="#">テンプレートから作成</a>	<a href="#">初めから作成</a>

内容に変更がない場合は  
所要時間1分で簡単作成

※doda人材紹介・doda求人広告・dodaダイレクトでの掲載を含む  
※過去掲載の求人については掲載終了から1年以内の求人のみが対象

# ターゲット毎に求人票を分けることで応募率がUP

求人票は無制限に作成可能。同職種でもターゲットやポジション毎に作成すると、  
転職希望者の求人への興味が高まりさらに応募率UPへ繋がります



※2023年1月~2025月1月におけるdodaダイレクトの一括配信をした企業と転職希望者ごとに求人票を分けた企業で比較した値から計算

# 機能) レジューメ評価依頼機能画面イメージ(1/2)

①応募者詳細画面より「評価依頼送信」ボタンを押下し、レジューメ評価依頼送信画面を立ち上げる



②評価依頼を送る現場社員の氏名・アドレス等を入力する



③現場社員に通知メールが届く



④現場社員は通知メールに記載のURLとパスワードでログイン



# 機能) レジューメ評価依頼機能画面イメージ(2/2)

⑤詳細画面でレジューメを確認し、評価を入力



⑥評価結果とメモを入力して送信  
※評価メモは評価依頼者にのみ送信



⑦評価依頼元に通知メールが届くので  
doda CONNECTにログイン



⑧評価者の評価とメモを確認



# 機能) 1人1人の歩留まりに応じたアプローチが可能

スカウトへの反応を個別に確認できる行動履歴に応じたスカウトで応募を促します

会員No.23641388

**パーソルキャリア株式会社**

その他海外営業  
2014年4月～現在(9年8カ月)

海外/500万円/在職中/転職0回/青山学院大学 2014年卒業(9年経過)/93歳 男/最終ログイン日: 2023/10/30

最も応募に近づいたスカウト

件名 [<法人営業職募集>パーソルキャリア株式会社...](#)

求人 [★法人営業兼キャリアアドバイザー職\(未経験...](#)

送信日時 2023/03/24 08:04

再アプ 設定あり

打ち手の例

スカウト配信者を上位役職者に設定し、「私もお会いしたいと思っています」とアプローチしてみる

会員No.23649650

**パーソルキャリア株式会社**

その他海外営業  
2010年4月～現在(13年8カ月)

海外/500万円/在職中/転職0回/東京工科大学 2010年卒業(13年経過)/93歳 男/最終ログイン日: 2023/10/30

最も応募に近づいたスカウト

件名 [【面接確約】●●のご経験に魅力を感じていま...](#)

求人 [法人営業職/リクルーティングコンサルタント...](#)

送信日時 2019/05/31 18:15

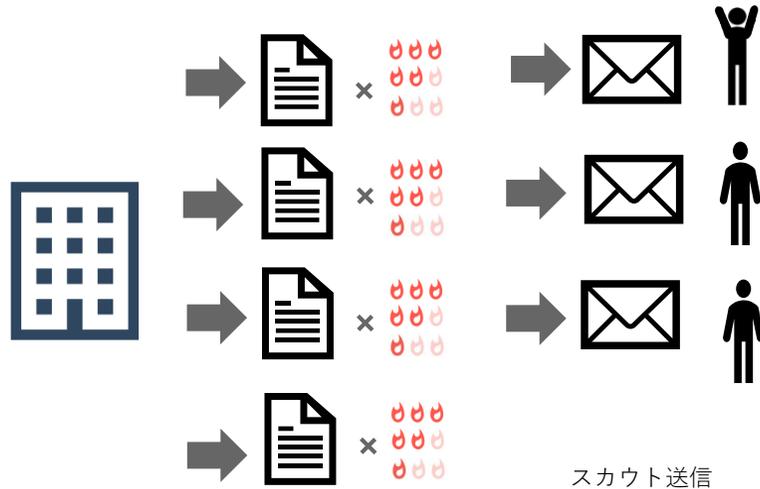
再アプ 設定あり

ハードルの高さを感じているかもしれないので、次のスカウト文面ではカジュアルに話したいことを訴求してみる

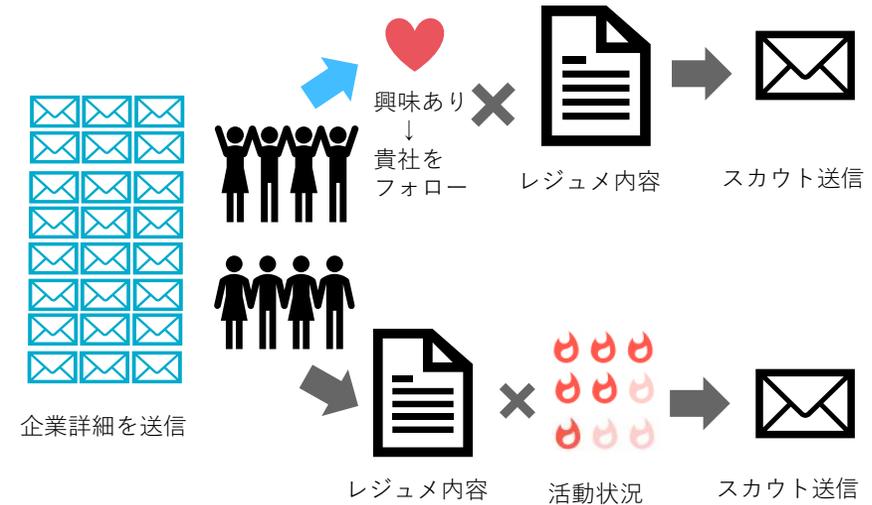
# 機能) 企業情報送信機能で効率的なアピールを実施

スカウトを送る前に企業情報を一気に送ることも可能※。  
貴社をフォローした人を狙ってスカウティングできます

### スカウトメール送信機能



### 企業情報送信機能



スカウトに反応する可能性の高い対象者を、より少ない時間で探すことが可能

※企業情報送信上限数は1企業1万件/月

# 機能) 企業情報送信機能の使用イメージ

ボタン一つで企業情報を送信可能。  
スカウトの通数を使わずに会社を知ってもらえます

① 「対象者検索」を行う



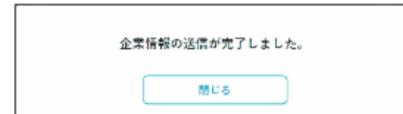
② 対象者検索結果にある  
「企業情報を送る」ボタンを押す



③ 説明画面が表示されたら  
「送信する」ボタンを押す



「企業情報の送信が完了しました」が表示  
→ 検索した転職希望者に企業情報が配信される



※企業情報送信上限数は1企業1万件/月