

専門性の高い優秀層へ直接アプローチし、
自社の魅力をダイレクトにアピール



株式会社ライズ・コンサルティング・グループ

リクルーター

求人ネットワーク

キャリアページ

1年間で6名の内定。

優秀層の獲得、採用コストの削減、採用ブランドの向上
を実現。

“LinkedInを利用して驚いたのは他の採用チャネルでは
なかなか出会えない多くの優秀な候補者達に多数出会え
ることです。直接のコミュニケーション、また、会社・採用
ページを通じた採用ブランディングにより、自社の魅力を
ターゲットとする人材層へ効果的に伝えることができるよう
になったと感じています。”

佐藤 司

執行役員 パートナー



2015年時点

課題

- 要求する専門知識が高く、対象者が転職市場にはほとんどいない
- 第三者を介した場合、採用コストが高価
- 設立間もないベンチャーファームのため、認知が低い
- 社員紹介制度も強化しているが、成長速度に沿ったボリュームの採用が出来ない

導入理由

- 優秀な人材へのアプローチ
転職市場に出てこない質の高い転職潜在層が多く登録
- 採用コストの削減
第三者を介さないことによるコスト削減
- ターゲット人材プールに対するブランディング
会社・キャリアページを通じて、対象となる人材プールへ企業文化や社員紹介等を配信し、自社に対する認知度、理解度を高めることが可能

結果

- 1年間で6名の内定
- パートナークラスの採用を実現
- 採用コストを大幅に削減
- 候補者との直接のコミュニケーションや会社・キャリアページからの情報配信により、採用ブランドが向上