

～前時代的な採用からの脱却～

✓ 採用業務効率化のカギは
母集団形成にあり！

目次

1. 母集団形成とは	3
2. 母集団形成までの壁	7
3. 採用計画・母集団形成 まとめ	10
4. スカウトサービスのご紹介	11
5. お問い合わせ	13

1. 母集団形成とは

母集団とは、もともと統計学でよく用いる用語で「調べたいデータ全体」を指します。採用活動では「自社に応募してくれる応募者の集団」を母集団として指します。

★採用のための【母集団形成】の意義

- 計画的な採用が実現できる
- 適切な採用予算を見積もることができる
- 経営目標、事業目標の達成に貢献できる



- 企業は事業計画を遂行するために人材を採用します。
「欠員」「増員」という大きな言葉で採用をとらえるのではなく、
「売上目標の達成を目指すにあたって、売上をつくるために人が必要なので採用する」という具体的な採用目的に落とし込んでいく必要があります。

1. 母集団形成とは

採用業務のフローは「採用計画の立案」、「選考フロー・採用基準の策定」、「求人作成」、「書類選考、面談・面接」、「内定～内定後のフォロー」、「入社」の6つのフェーズに分けられます。



「母集団形成」（≠採用手法）は書類選考や面談面接の前段階に検討されるものです。

1. 母集団形成とは

自社の採用目的に合った手法を検討します。

【1】採用したい人数、求めているスキルを確認！

⇒ **社内ニーズと採用要件が合致しているか**を定期的に見直しましょう。

【2】ターゲットと予算を確認！

⇒ 予算内で結果を残すためにも、**費用対効果が望める採用方法を選びましょう。**

【3】複数の採用手法を活用できるか検討

⇒ **採用に注力していることをアピールしましょう！**

工数はかかりますが、様々な手法を同時並行で活用しましょう。



採用手法に合わせてアプローチの方法が異なるため、

選んだ採用手法によっては

自社の課題を解決できない、入社まで至る人材が集まらない、といった無駄な工数の原因となることがあります。

手法の検討は慎重に行いましょう。

1. 母集団形成とは

採用手法は、自社の抱える課題や採用方針によって検討されるものです。

採用コストを抑えた採用

- ・採用媒体にかかる費用を抑えたい。
- ・入社する人材のマッチング率を高くしたい。
- ・現社員のエンゲージメントは高い。



リファラル



ハローワーク



SNSリクルーティング

即戦力&省コスト採用

- ・入社後すぐに即戦力として活躍してほしい。
- ・求める人材のハードルが高い。
- ・厳選した人材の中から採用を行いたい。
- ・採用コストを低く抑えたい。



ダイレクトリクルーティング



人材紹介



求人広告

全国各地・時期未定

- ・全国店舗の拠点ごとに採用したい。
- ・採用時期が瞬時的、もしくは通年採用。
- ・候補者数をできるだけ多く集めたい。



ハローワーク








人材紹介



ダイレクトリクルーティング

2. 母集団形成までの壁

採用計画【母集団形成】の過程では、多くの課題を抱える場合があります。

-  採用したい人材から応募が来ない
-  自社の魅力を求人票で伝えられない
-  候補者をどこから集めてくればよいかわからない
-  採用市場のトレンドについていけない
-  スカウトしても候補者からの返信がない



上記どれもが、簡単に解決できる課題ではありません。
 どのようにアプローチすればよいのか詳しく見ていきましょう！

2. 母集団形成までの壁

★自社の魅力を求人票で伝えられない

資料005「求人票作成のススメ」

★候補者をどこから集めてくればよいかわからない

資料008「『ド』ベンチャーでも採用に勝つ！」

すでに詳細に解説している資料がありますので、ぜひご覧ください！

★採用したい人材から応募が来ない

⇒要件を絞りすぎていませんか？

もしくは、現在の人材要件定義やペルソナ設定が現実的なものでない可能性があります。

- ・要件の見直し
- ・魅力的な求人票の作成
- ・採用のトレンドを意識した採用手法

難易度は高くありません。
 左のように基本的な見直しこそが改善の一步です。

採用成功のカギは『試行回数の増加』です。
 採用成功の確率を少しでも上げられる施策が必要です。

2. 母集団形成までの壁

★採用市場のトレンドについていけない

⇒採用代行サービスを利用してみてもいいでしょうか？

採用代行サービスなら、

採用のプロが
しっかり伴走

効果測定を
レポート

採用トレンドを押さえた
アドバイス

人事担当者の負担が削減できるだけでなく、
成果にコミットしつつ費用の削減も期待できる、メリットが多い選択肢です。



★スカウトしても候補者からの返信がない

⇒スカウトを「開封」してもらう工夫が必要かもしれません。

- ・ 件名が命！全力で訴求する！
- ・ 本文は要点を簡潔に！
- ・ 候補者が応募するまでのストーリーを意識する！



スカウトにおいては
第一に「開封率」を意識しましょう！
 「開封」されるようになるまで
 件名や本文を変えて試行錯誤します。

スカウトでマッチした人材はその後のミスマッチも起こりにくい傾向があります。
 採用業務の大幅な効率化も図れる、魅力的な採用手法といえます。

3. 採用計画・母集団形成 まとめ

「ダイレクトリクルーティング」という手法に代表される、スカウトメールを候補者に向けて送信する採用手法は近年の働き方改革の影響を受け、急速に主流になりつつあります。

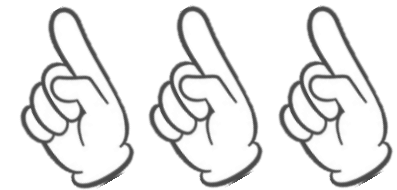
特に若手世代を中心に採用したいと考えている企業ほど魅力を自ら発信し、優秀な人材確保に向けて注力すべき採用手法であるといえます。

スカウトメールは求職者への『ラブレター』のつもりで送信しましょう！



スカウトを送信することで採用効率が格段にUPするなら導入したいけど
 そんなノウハウないし、人手だって足りない、、、

、、、そんなお悩みありませんか？ **お任せください！！！！**



私たちにお任せいただければ【マッチング率の高い候補者厳選】
専任のプロが代行いたします！

4. スカウトサービスのご紹介

私たちミライズアップは、HR領域で貴社をサポートできるサービスを展開しています。



私たちにお任せください！

採用実績100%のサービスで、
人事の採用負担を8割削減し、
欲しい人材の効率的な採用を
実現します。

Mirise up株式会社
代表取締役社長 上田 啓太



PRO HUNTING
プロハンティング

プロがスカウトした最適な人材をご紹介します
「ダイレトリクルーティングサービス」です。

Monthly 人事

人事業務のリソースや知識がないなどのお悩み
に対して、解決をお手伝いするサービスです。



**ダイレトリクルーティングサービス【プロハンティング】は、
採用のプロが課題を抱える企業様のお悩みを解消する新サービスです！**

4. スカウトサービスのご紹介

当社は、2021年5月ダイレクトリクルーティングサービスをリリースしました！

採用コスト
50%削減

人事の採用負担
80%削減

採用のプロが
採用業務を伴走



★たった2分でわかる！★
サービス紹介動画はこちら↓

[人材スカウトもお任せの時代へ！](#)

[外部<Youtube>にリンクします。](#)

※上記サービス紹介動画のように採用に関する動画を制作するサービスもございます！



[【まるっと制作】](#)

検



5. お問い合わせ

弊社のダイレクトリクルーティングサービスにご興味をお持ちいただけましたら、お気軽にお問い合わせください。より詳しいサービスの内容や導入事例、利用開始までの進め方など、貴社の採用に最適なお提案をいたします。

お電話の方はこちら



03-5776-2684

(対応時間 平日10:00~19:00)

メールの方はこちら



prohunting@mirise-up.co.jp

■サービスのご紹介

人材スカウトもお任せの時代へ

ダイレクトリクルーティングサービス【プロハンティング】

■採用関連サービス

採用に繋がるコンテンツをまるっと制作！

自社コンテンツ制作なら！【まるっと制作】

■事業会社

