

# CAREER

## ▶ 中途採用

忙しくて採用に力を割けない！ 中途採用こそご相談ください。

### ■ 中途採用アウトソースメニュー

採用プラン設計
● 各企業の採用課題に合わせたプラン設計をご提案
● 採用人材要件・ターゲットの定義設定
● 目標KPIの設定
● 選考フロー・プロセス設計
● 求人媒体選定・プロモーション方法の設計
● 選考評価項目・評価基準の設計・資料作成

管理システム操作・運用代行
● 各媒体の管理システムの操作、応募者対応の代行
● 応募者の一次スクリーニング、面接調整、合否通知送信代行
● 無料DM送信代行/文章作成
● 出張型面接・選考会の対応

面接・リクルーター対応代行
● 一次面接、グループ面接、説明・選考会等を代行
● 面接代行、説明選考会代行
● 出張型面接・選考会の対応



メッセージ

私たちには、企業の人事活動における様々な課題、とりわけ採用力の強化や人材育成における課題のソリューションとして、「採用実務のアウトソース」を提供しております。

必要な期間に、必要な部分だけ、採用リテラシーの高いスタッフをアサインすることで、お客様が本来お持ちの採用力を低コストで最大化させます。

画一的なサービスではなく、個社ごとにアジャストし、状況に応じて臨機応変に対応することが採用成功への近道。

私たちと一緒に採用ノウハウを作り上げながら、採用目標を達成させましょう。

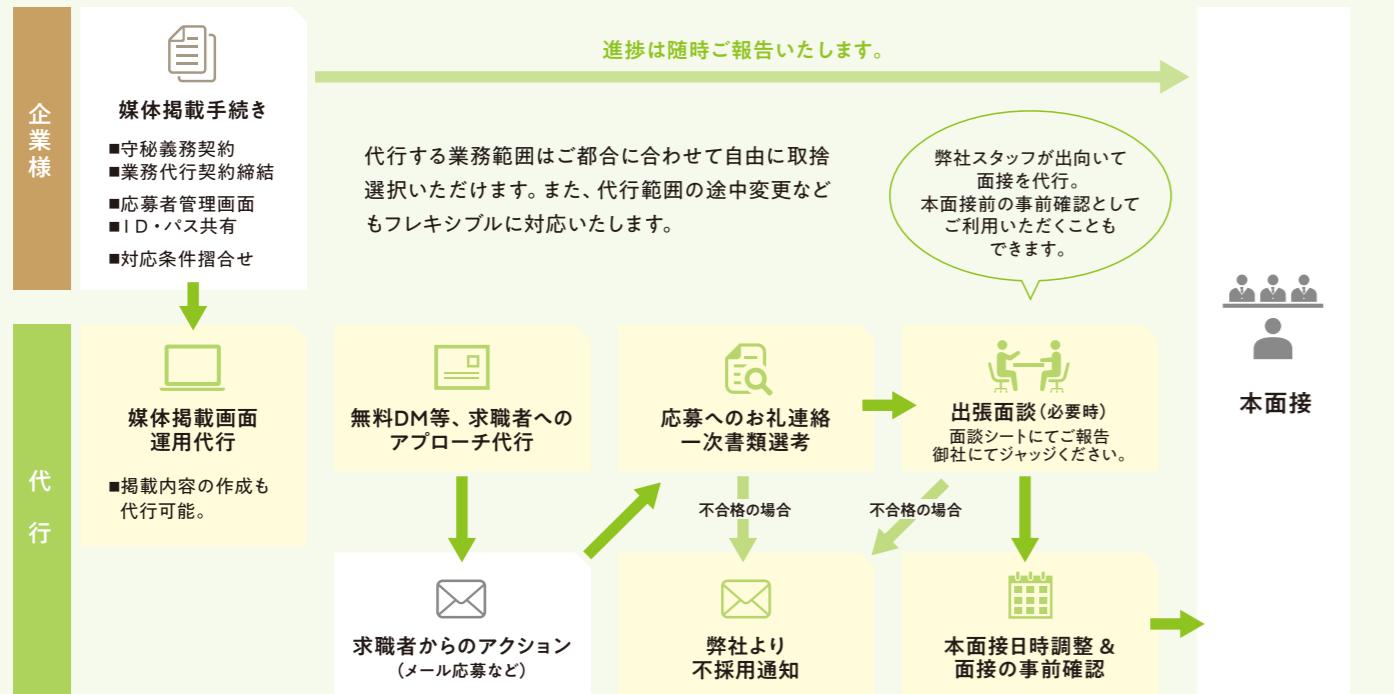
株式会社LINKER ONE

代表取締役社長 村井 昇太

2015年より東海を中心に採用コンサルティング・採用代行(応募者対応、面接等)事業を展開。  
2017年に現法人(株式会社LINKER ONE)を設立。  
2004年リクルートHRM東海(現リクルートジョブズ)に中途入社(それ以前は外壁リフォームの訪問販売を経験)。求人営業として10年間で数千窓口を担当、最優秀チーフ賞/チーム賞等受賞。これからの求人マッチングは媒体だけでは限界があると感じ、2015年現サービスを立ち上げ。企業の入材採用支援と求職者のキャリア支援に従事。2016年国家資格キャリアアコンサルタント取得。  
年間取引社数:約20社 / 採用成功率:約9割

PROFL

### ■ 採用アウトソース導入フロー



会社概要

message

社名 : 株式会社LINKER ONE (リンクアーワン)

設立 : 2017年12月7日

事業内容 : 採用コンサルティング、採用業務代行、人材育成・教育、人事アウトソーシング

本社 : 愛知県名古屋市中区栄1-23-29伏見ポイントビル303

company's profile

#### 企業理念 |

環境が常に変化していく中で企業も人も常により生産性高く変化、進化していく世界観を実現する。

#### 企業に対して |

企業事業を推進するにあたって「人」に関わる部分での外部調達部品/歯車/潤滑油になる。

#### 人に対して |

社会人として社会や組織、仕事などにフィット/調和しキャリアを伸ばしていくため、個々人にあった情報提供などのキャリア支援を行う。

#### 実績 |

- 中途/新卒採用代行…エンジニア派遣会社/建築設備関連会社/飲食チェーン(居酒屋/レストラン)/自動車ディーラー/不動産関連会社/広告代理店/小売チェーン/工作機械メーカーなど
- 新卒/高卒採用における学校訪問…エンジニア派遣/アウトソーシング/飲食チェーン
- 営業研修、新人トレーニング、キャリアカウンセリング

Case 01		Case 02	
業種	建築事務所	業種	金型設計・製造
募集職種	営業職	募集職種	機械設計 (CADオペレーター)
従業員数	14名	従業員数	40名
対応内容	DM送信代行	対応内容	応募者一次スクリーニング・面接調整、DM送信代行
総応募数	11 (内DMからの応募数: 8)	総応募数	37
DM送信数	107 (導入前0)	DM送信数	465 (内DMからの応募数: 18) (導入前0)
採用数/採用目標数	1/1	面接設定率	4割→7割
期間	6週間	採用数/採用目標数	1/1
コスト	10万円	期間	6週間
効果	業務負荷軽減、応募数UP	コスト	20万円
効果	業務負荷軽減、応募数UP、面接設定率UP	効果	業務負荷軽減、応募数UP、面接設定率UP

LINKER ONE

費用に関しては、実施する内容・レベル・時間・労力等により変動します  
ので、一度内容をすり合わせたうえでご提案できればと思います。  
お問い合わせ | ☎ 050-5306-1261 ✉ s.murai@linker-one.co.jp  
<https://linker-one.co.jp/>

# 採用 アウトソース 導入のご案内



LINKER ONE

OUTSOURCING

## 企業の採用力強化のためには 受けける側の体制が大事です

採用は、応募する側だけでなく、採用する側も自社を見つめ直すことが必要です。  
多様なソースを分析したうえで戦略的に利用し、自社の採用力を最大化することで成功します。  
自分たちの強みや魅力がどこにあるのか、どうすれば少ない負担で効果的に対応できるのかを、一緒に考えていきましょう。

### 企業の持つ「採用力」とは、

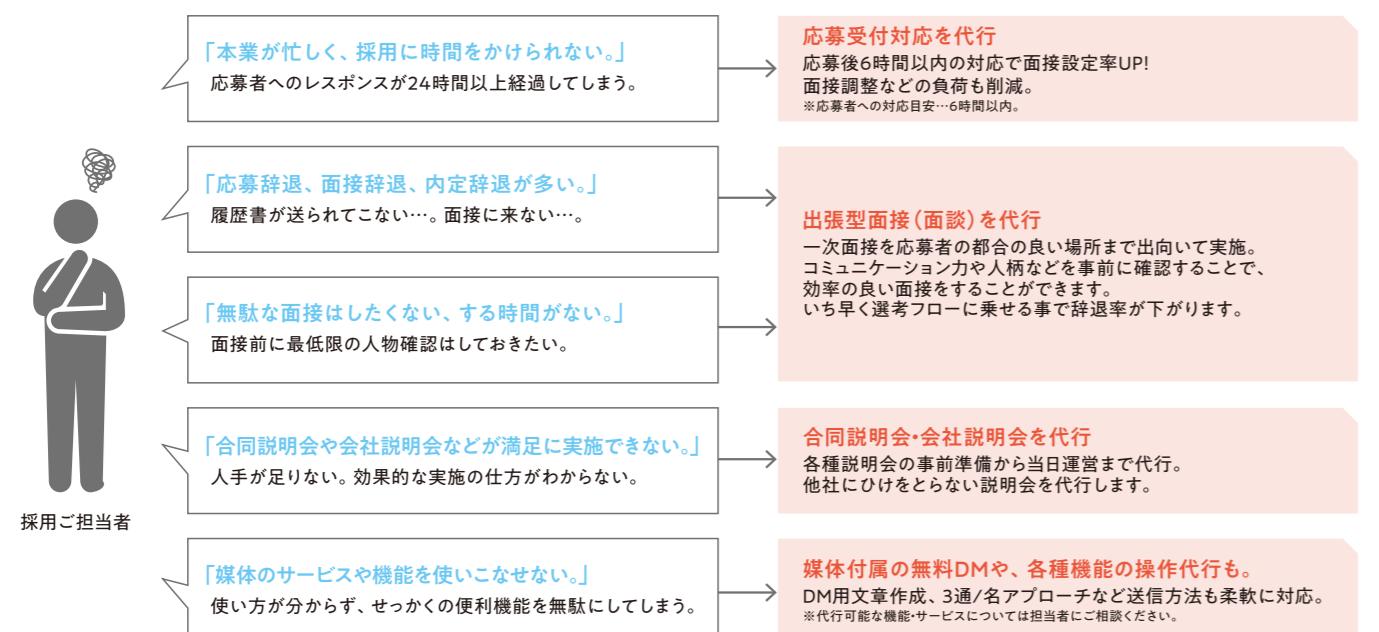
企業力	求人条件	ターゲット	媒体力	表現力	リクルート力
その企業の企業規模や認知度など企業名・ブランドを持つ魅力	給与や待遇など、求職者にとって魅力となる条件が提示できているかどうか	どんな人材を求めるのか、募集対象が社内で明確化されているかどうか	どれだけの求職者に対して求人情報を掲示できるか、利用する媒体の影響力	求める人材に対して興味を惹く・魅力と感じられるアウトプットができるか、利用する媒体の影響力	面接での対応や応募に対するレスポンスなど採用担当者のキャバヤ人の対応力

とはいえ、「企業力」と「リクルート力」はすぐに改善することは難しい…。

### 企業様の抱える採用ネックとアウトソース導入のメリット

#### 採用の困りごとは、アウトソースすることで解決できます。

多くの企業様が、採用に関しては兼任者が手探りで臨み、本業の時間を割りながら四苦八苦しているケースが多く見られます。採用専任者ならまだしも、時間もノウハウもない中で最大の結果を出すためには、採用のプロにアウトソースし、共に学んでいくのが一番の解決策です。

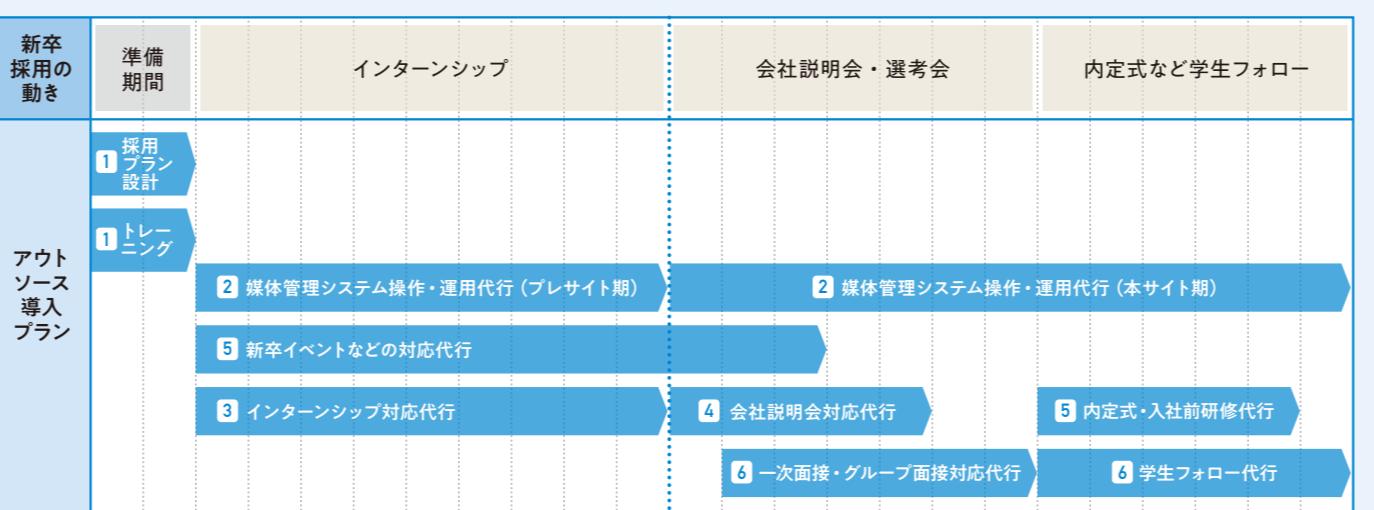


# NEW GRAD

## ▶ 新卒採用

### 必要な時に必要な分だけ 採用のプロが採用活動を サポートいたします。

#### ■新卒採用の流れとアウトソースプラン



#### ■新卒採用アウトソースメニュー

<b>1 採用プラン設計</b>	<b>3 インターンシップ対応代行</b>
●各企業の採用課題に合わせたプランニング ●採用人材要件・ターゲットの定義設定 ●目標・KPIの設定 ●選考フロー・プロセス設計 ●求人媒体選定・プロモーション方法 ●選考評価項目・評価基準の設計・資料作成	●インターンシップコンテンツ設計・資料作成 ●インターンシップファシリテーター/運営
<b>1 トレーニング</b>	<b>4 会社説明会対応代行</b>
●採用業務におけるトレーニング ●面接トレーニング(見極める面接/口説く面接) ●説明会プレゼンター/運営代行	●説明会コンテンツ設計・資料作成 ●説明会プレゼンター/運営代行
<b>5 合同説明会など新卒イベント等</b>	<b>5 面接代行など</b>
●合同説明会コンテンツ設計・資料作成 ●合同説明会プレゼンター/運営 ●内定者フォローイベント設計・資料作成 ●座談会・内定者フォローイベント・内定式運営	●出張型面接・選考会の対応 ●一次面接・グループ面接・学生フォロー等を代行 ●面接代行 ●説明会・面接への誘導アプローチ
<b>2 管理システム操作・運用代行</b>	
●各媒体の管理システム運用 ●エントリー学生への対応 ●自動配信メール設定 ●DM配信設定/DM文章作成/配信先条件設定 ●原稿更新/説明会原稿作成・UP ●選考進捗ステータス更新 ●説明会・面接への誘導アプローチ	

長期化する新卒採用業務の難しさのひとつに、継続的にマンパワーが求められる点が挙げられます。私たちが大切にしているのは、アドバイスだけのコンサルティングではなく、採用できる現場と一緒に作りあげること。必要な時に必要な業務だけでも補強できれば、企業採用力を上げることができ、より効果的な採用活動が可能になります。

Case 01	
業種	飲食店
募集職種	店長候補
従業員数	19名
対応内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>採用プラン設計</li> <li>採用担当者トレーニング</li> <li>管理システム操作</li> <li>合同説明会(3回)</li> <li>インターンシップ・会社説明会(18回)対応</li> <li>学生フォロー面談(61回)</li> <li>入社前研修等</li> </ul>
コスト	340万円
効果	社内採用担当0からの新卒採用フローの確立 & マンパワーの確保
Befor	
After	
昨対	
総エントリー数	
面接数	
内定数	
入社数	

Case 02	
業種	広告
募集職種	営業
従業員数	80名
対応内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>管理システム操作</li> <li>出張型個別説明会</li> <li>一次面接(5名)</li> </ul>
コスト	100万円
効果	定着率UP、モチベーションUP、育成効率UP
Befor	
After	
昨対	
総エントリー数	
面接数	
内定数	
入社数	

Case 02	
業種	土地家屋調査事務所
従業員数	3名
対応内容	無料のオウンドメディアの活用方法 レクチャー、ページ制作
コスト	10万円
効果	1名採用

# OTHERS

## ▶ その他

採用後のフォローアップや各種ご相談も承ります。

#### ■他のアウトソースメニュー

研修・カウンセリング	
●導入研修や営業力UP等、従業員の生産性向上のための研修やキャリアカウンセリングも実施	
<b>研修・カウンセリング</b>	
●新入社員研修	
●営業力向上研修	
●キャリアカウンセリング	
<b>研修・カウンセリング</b>	
●採用サイト登録無料アドバイス	
●採用ツール制作代行	

#### 事例紹介

OTHERS	
Case 01	◆新入社員研修・フォローフォロー面談
業種	飲食店
従業員数	19名
対応内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>新入社員研修(4~7月毎月1回)</li> <li>月1回のフォローフォロー面談、上長へのフィードバック(育成へ活用)</li> </ul>
期間	1年
対象人数	5名
コスト	100万円
効果	定着率UP、モチベーションUP、育成効率UP
Case 02	◆採用オウンドメディア制作代行
業種	土地家屋調査事務所
従業員数	3名
対応内容	無料のオウンドメディアの活用方法 レクチャー、ページ制作
コスト	10万円
効果	1名採用