

「量より質」の新卒就活エージェント

career ticket

ダイレクトリクルーティングの課題は「時間対効果が低いこと」

新卒・中途採用におけるダイレクトリクルーティングについての実態調査



レバレッジズ株式会社が運営する新卒学生向けのキャリア支援サービス「career ticket（キャリアチケット）」は、ダイレクトリクルーティングを利用しているもしくは過去に利用したことがある企業の、新卒採用もしくは中途採用を行っている採用担当者123名を対象に、ダイレクトリクルーティング※に関する実態調査を実施しました。

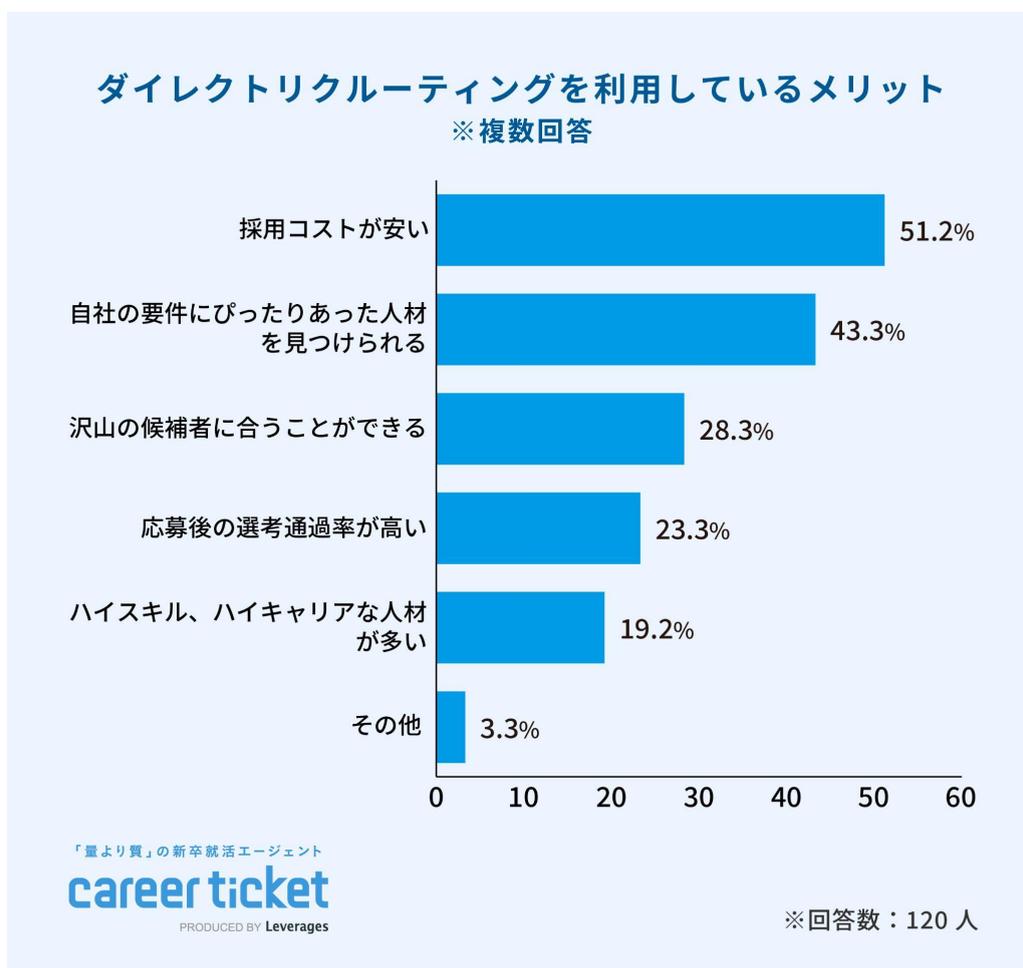
※ダイレクトリクルーティングとは、求人サイトや人材紹介会社などを介さず、企業が直接求職者にアプローチする採用手法です。

<調査サマリー>

1. ダイレクトリクルーティングのメリット1位は「採用コストが安い」こと
2. 6割以上の企業が「候補者選定に時間がかかる」ことをデメリットに感じている
3. ダイレクトリクルーティングでの年間採用人数は「5名以下」と回答した企業が約半数、4分の1の企業は採用実績なし

1.ダイレクトリクルーティングのメリット1位は「採用コストが安い」こと

ダイレクトリクルーティングを利用しているメリットとしてもっとも多かったのは、「採用コストが安い(51.2%)」でした。次いで、「自社の要件にぴったりあった人材を見つけられる(43.3%)」と続きます。実際に約2割の企業が「応募後の選考通過率が高い(23.3%)」と回答しており、コスト以外の面では、企業が接触する候補者とのマッチ度合いの高さに魅力を感じていることが多いようです。



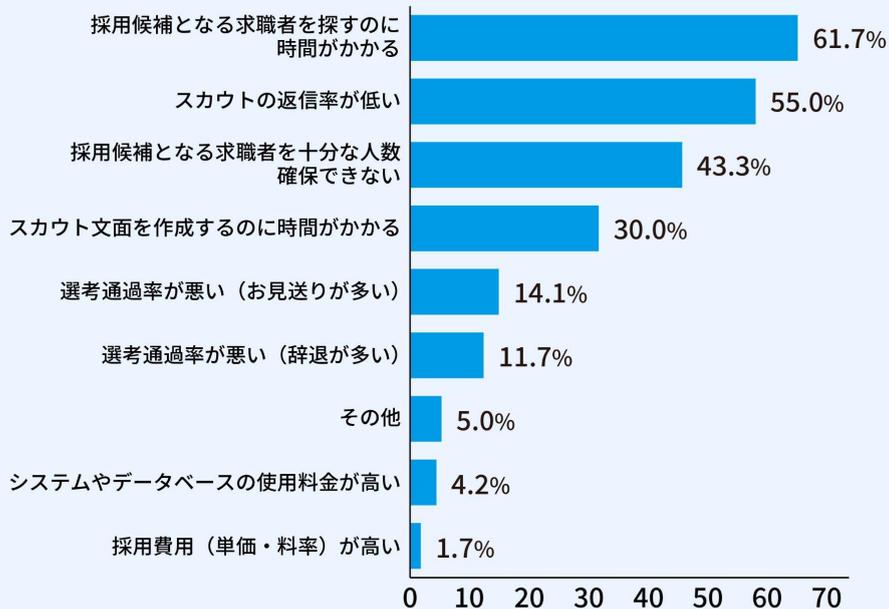
2.6割以上の企業が「候補者選定に時間がかかる」ことをデメリットに感じている

ダイレクトリクルーティングのデメリットとしては、6割以上が「採用候補となる求職者を探すのに時間がかかる(61.7%)」、3割が「スカウト文面を作成するのに時間がかかる(30.0%)」と回答しました。企業は「時間」についてデメリットを感じていることがわかります。

約半数の企業が「スカウトの返信率が悪い(55.0%)」「採用候補となる求職者を十分な人数確保できない(43.3%)」と回答しており、企業が希望する候補者と思うように接触できないことを課題に感じている企業も少なくありません。

ダイレクトリクルーティングを利用しているデメリット

※複数回答



「量より質」の新卒就活エージェント

career ticket

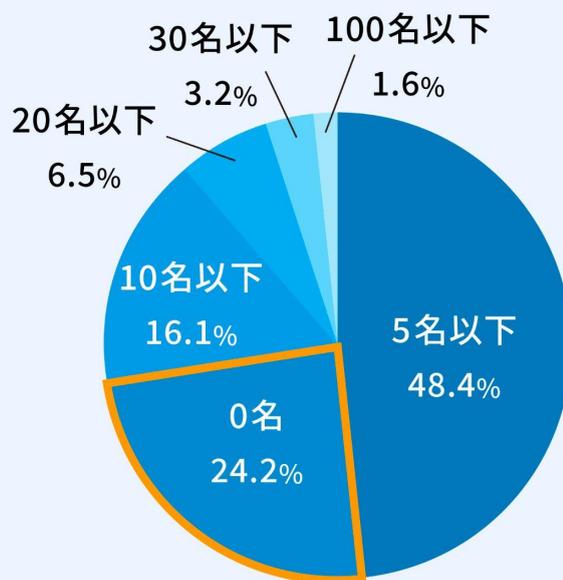
PRODUCED BY Leverages

※回答数：120人

3.ダイレクトリクルーティングでの年間採用人数は「5名以下」と回答した企業が約半数、4分の1の企業は採用実績なし

ダイレクトリクルーティングを利用しているが、「採用実績がない(24.2%)」と回答した企業は全体の4分の1となりました。メリットを感じている一方で、上手く活用できていない企業は少なくないようです。ダイレクトリクルーティングによる年間採用人数が「5名以下(48.4%)」と回答した企業は約半数となり、全社の採用人数の過半数を超える主要経路になっている企業は1割にとどまります。

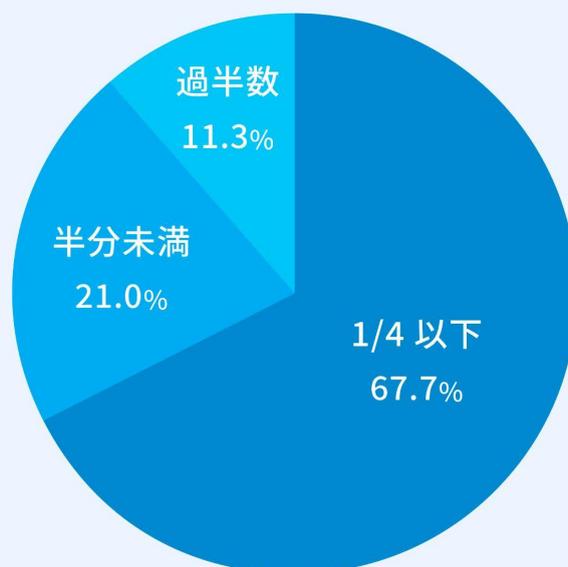
ダイレクトリクルーティングによる採用実績



「量より質」の新卒就活エージェント
career ticket
PRODUCED BY Leverages

※回答数：62人

年間採用人数に占める ダイレクトリクルーティングによる採用人数の割合



「量より質」の新卒就活エージェント
career ticket
PRODUCED BY Leverages

※回答数：62人

<まとめ>

今回の調査結果から、企業はダイレクトリクルーティングについて採用コストが安いことや自社要件に合致した候補者を見つけられることにメリットを感じていることがわかりました。一方で、「候補者選定」や「スカウトにかかる時間」「返信率の低さ」を課題と捉えており、十分に活用できていない企業も少なくないことが明らかになりました。

少子化が進み、学生が少ない新卒採用市場は、今後も売り手市場が続くとされています。そのため、企業はいかにマッチ度の高い採用手法を確立できるかが求められます。今後激化する新卒採用市場で勝ち抜くためには、ダイレクトリクルーティングを上手く活用することが重要になるのではないでしょうか。

ダイレクトリクルーティングのデメリットである「時間対効果の低さ」の要因の一つとして、アプローチしたい学生を上手くターゲティングできていないことが考えられます。

キャリアチケットスカウトは、「価値観によるマッチング」を重視した、ダイレクトリクルーティングサービスです。学生が大事にしている価値観を事前に把握することができます。そのため、マッチ度の高いスカウトを行うことが可能です。また、サポート体制が整っているため効果的なオファーの書き方・運用方法のレクチャー・採用目標の振り返りに至るまで専任のライター・カスタマーサクセス担当が採用活動を伴走します。

<調査概要>

調査対象：ダイレクトリクルーティングを利用しているもしくは過去に利用したことがある企業の、新卒採用もしくは中途採用を行っている採用担当者

調査年月：2023年3月20日~3月28日

調査方法：webアンケート調査

回答者数：123人

調査主体：レバレッジズ株式会社

「career ticket scout(キャリアチケットスカウト)」について

「価値観でのマッチング」にフォーカスすることで「効率的に、自社に合う学生を採用できる」新卒採用プラットフォームです。企業の知名度ではなく、価値観によるマッチングを重視し、企業の魅力を引き出す記事作成やスカウト代行など充実したサポート体制を整えており、平均スカウト承諾率は20%※と、高い実績があります。※2022年8月~10月実績

「career ticket」について

キャリアチケットは、2017年に開始した新卒学生向けのキャリア支援サービスです。「さよなら、やみくも就活」という理念の元、一人ひとりに合わせた学生のキャリア支援を行っています。早期就活に向けた就活対策セミナーやマッチングイベントの実施にも力を入れており、就職活動が年々早期化し複雑化していく中でも、あらゆる学生に対してサポートが行えるよう事業を展開しています。

Leverages Group (<https://leverages.jp/>)

本社所在地：東京都渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア24階 25階

代表取締役：岩槻 知秀

資本金：5,000万円

設立：2005年4月

事業内容：自社メディア事業、人材関連事業、システムエンジニアリング事業、M&Aコンサルティング事業、ASP、SaaS、クラウド関連事業

社会の課題を解決し関係者全員の幸福を追求し続けることをミッションに、インターネットメディア・人材・システムエンジニアリング・M&A・不動産の領域で国や業界をまたいだ問題解決を行なっています。2005年に創業以来、黒字経営を継続し2022年度は年商869億を突破しました。各分野のスペシャリストが集うオールインハウスの組織構成と、業界を絞らないポートフォリオ経営で、時代を代表するグローバル企業を目指します

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ
レバレッジズ株式会社 広報部
TEL:03-5774-1632 MAIL: pr@leverages.jp