



調査レポート

【9月調査】 キャリア採用における ダイレクトリクルーティング 利用状況について (アンケート回答結果まとめ)

【お問い合わせ先】 電話番号：03-5908-8447 受付時間：平日9:30～18:30

INDEX

はじめに	p.1～
Q.ダイレクトリクルーティング利用状況	p.5
Q.ダイレクトリクルーティング導入前の採用課題	p.6
Q.ダイレクトリクルーティング導入の理由	p.7
Q.ダイレクトリクルーティング 応募職種	p.8
Q.ダイレクトリクルーティングでの採用可否	p.9
Q.ダイレクトリクルーティング 得られた効果	p.10
Q.ダイレクトリクルーティング 課題	p.11
Q.ダイレクトリクルーティング 利用しない理由	p.12
Q.現在の採用の課題	p.13
まとめ	p.14～
株式会社ネオキャリアについて	p.18～

はじめに

本資料は、株式会社ネオキャリアが2023年9月に行った

「キャリア採用におけるダイレクトリクルーティング利用状況アンケート」の回答結果をまとめた資料です。

- **キャリア採用における利用状況**
- **導入前の課題・得られる効果**
- **現在の採用課題**

などについて知ることができます。

採用ご担当者様の採用活動の一助となれば幸いです。



アンケート実施内容

【アンケート名称】

キャリア採用におけるダイレクトリクルーティング利用状況アンケート

【調査主体】

株式会社ネオキャリア

【調査期間】

2023年9月14日～27日

【調査方法】

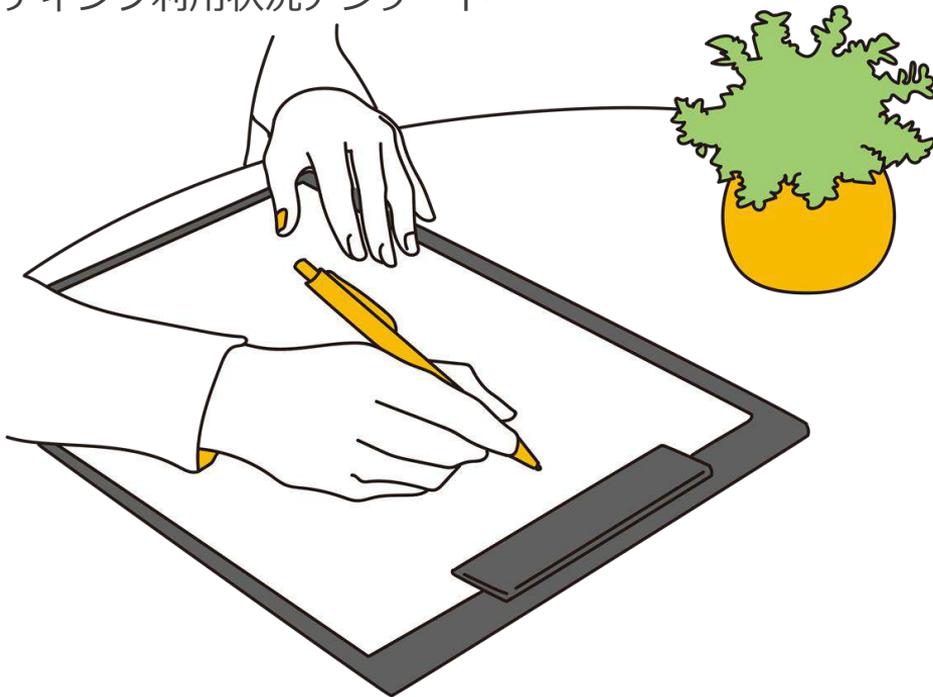
WEBアンケート

【調査対象】

企業の採用担当者

【有効回答】

40件



比較アンケートについて

昨年と比較するための資料として、

2022年9月8日～21日に株式会社ネオキャリアが実施した

キャリア採用におけるダイレクトリクルーティング利用状況アンケートの

結果を引用しています。参考データとしてご覧ください。

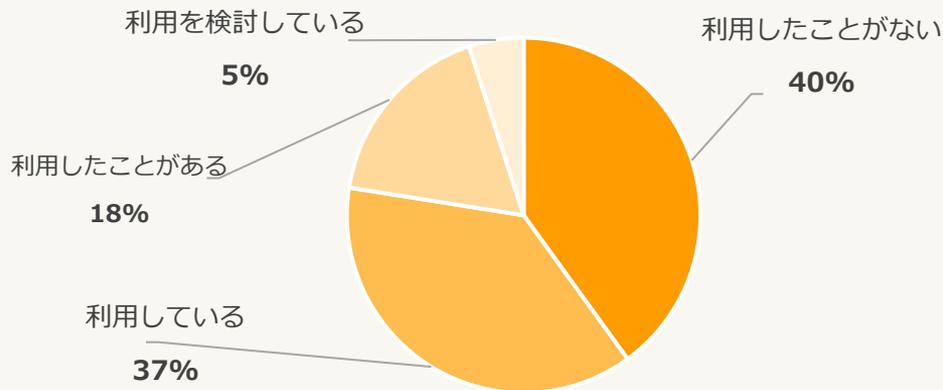


アンケート回答結果

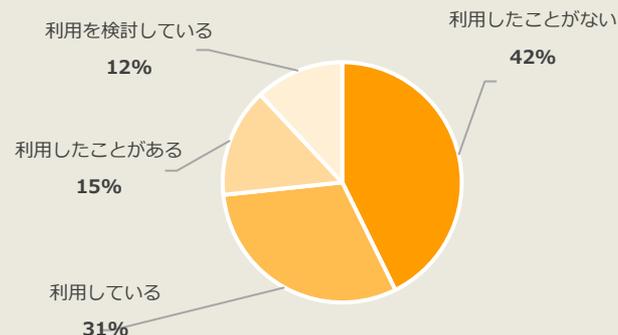
Q. ダイレクトリクルーティング利用状況

ダイレクトリクルーティングをキャリア採用の手法として利用したことはありますか。

2023年9月



2022年9月

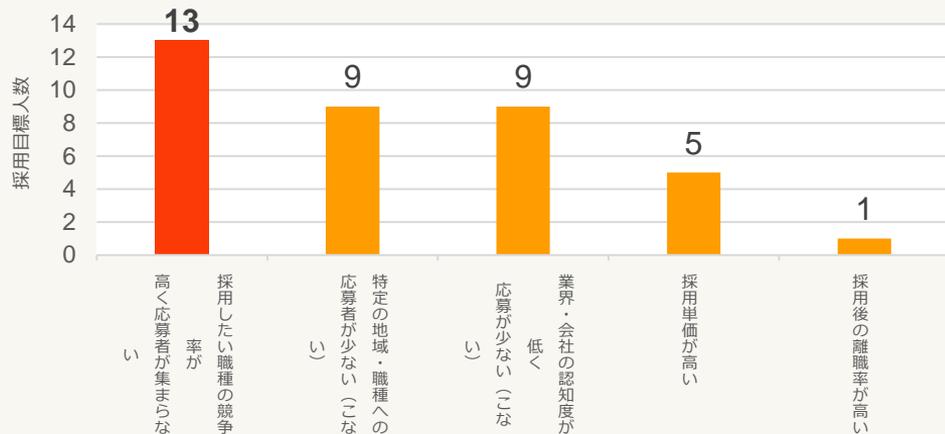


ダイレクトリクルーティングをキャリア採用で利用したことがあるかという質問に対し「利用したことがない」という回答が1番多かったが、昨年と比べて2%減少している。「利用している」「利用したことがある」の合計が55%となり過半数を超えるなど、ダイレクトリクルーティングの利用は少しずつではあるが広まっていると想定される。

Q.ダイレクトリクルーティング導入前の採用課題

ダイレクトリクルーティング導入前の採用課題は何でしたか。 (複数選択可)

2023年9月



2022年9月

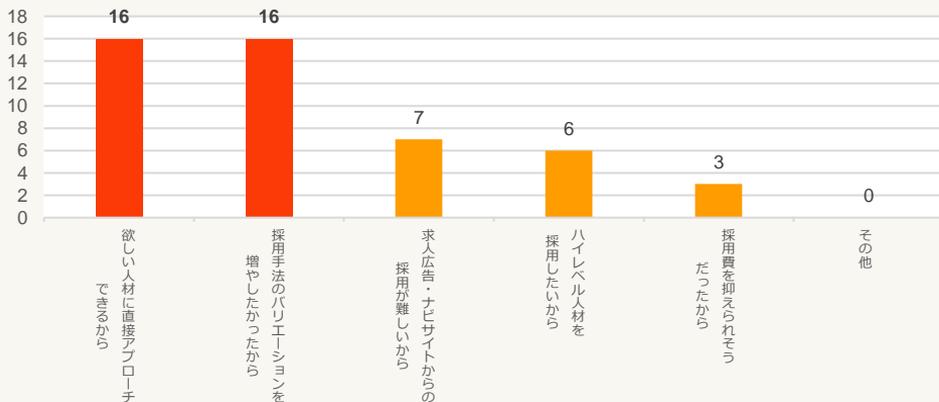


ダイレクトリクルーティングを導入した企業へ導入前の課題を聞いたところ、「採用したい職種の競争率が高く応募者が集まらない」が最も多く、次いで「特定の地域・職種への応募が少ない(こない)」「業界・会社の認知度が低く応募が少ない(こない)」となった。昨年同様の回答順位となり、採用条件に当てはまる人材が少なく採用に苦戦する企業がダイレクトリクルーティングを導入することで採用に繋がりたいというパターンが多いと想定される。

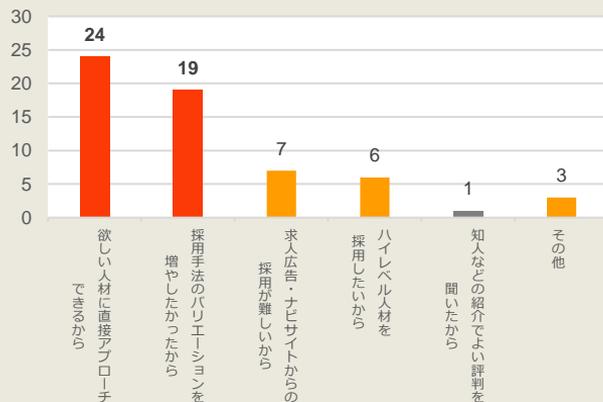
Q.ダイレクトリクルーティング導入の理由

ダイレクトリクルーティングを導入した理由は何でしたか。 (複数選択可)

2023年9月



2022年9月



ダイレクトリクルーティングを導入した理由を聞いたところ、「欲しい人材に直接アプローチできるから」「採用手法のバリエーションを増やしたかったから」が同率1位となった。各回答の順位は昨年と変わっておらず、ダイレクトリクルーティングの大きな特徴であるアプローチ方法を魅力的に思う企業が多いようだ。また少子高齢化による売り手市場の中で多様な採用手法を利用していかなければ採用が難しい現状もうかがえる。

Q.ダイレクトリクルーティング

応募職種

どのような職種の応募をされましたか。（複数回答可）

2023年9月



2022年9月

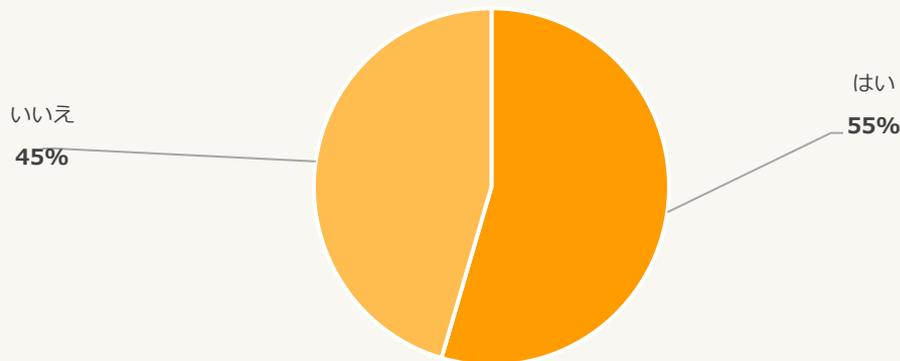


どのような職種を募集したか尋ねたところ、「**エンジニア職**」が最も多く、次いで「**営業職**」となった。昨年と順位が入れ替わっているが、上位2職種が他職種に比べても圧倒的に数が多い。専門職であるエンジニアや即戦力の営業職などを採用する際は、企業側から条件にマッチした人だけにアプローチできるダイレクトリクルーティングが使いやすいためだと予想される。

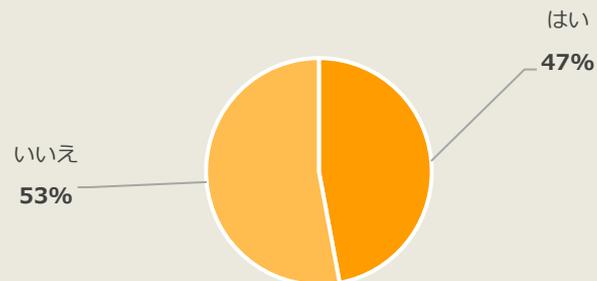
Q.ダイレクトリクルーティングでの採用可否

ダイレクトリクルーティングを利用して採用はできましたか。

2023年9月



2022年9月

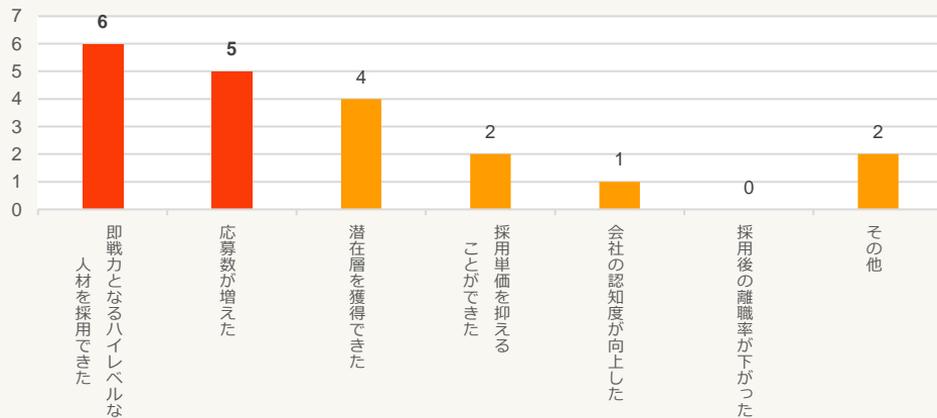


ダイレクトリクルーティングでの採用可否について尋ねたところ、「はい」と答えた企業が55%となり過半数を超えた。昨年とは回答者の母数が違うため採用可否の違いは微々たるものと思われるが、ダイレクトリクルーティングの普及に伴いノウハウが徐々に世の中に広まりつつあるのではないかと想定される。ダイレクトリクルーティングをつかった採用にお困りの方は、ぜひ[こちら](#)の資料を見ていただきたい。

Q.ダイレクトリクルーティング 得られた効果

ダイレクトリクルーティングを導入したことで得られた効果は何でしたか。（複数回答可）

2023年9月



2022年9月



ダイレクトリクルーティング導入後の効果について尋ねたところ、「**即戦力となるハイレベルな人材を採用できた**」が最も多く、次に「**応募数が増えた**」が続いた。昨年と上位2項目の順位は入れ替わっているものの肉薄しており、ダイレクトリクルーティングのおもなメリットは即戦力採用が可能なおことと応募数の増加といえる。潜在層の獲得も効果として表れており、優秀層が多いと言われる潜在層を獲得するメリットを感じ始めている企業もいるようだ。

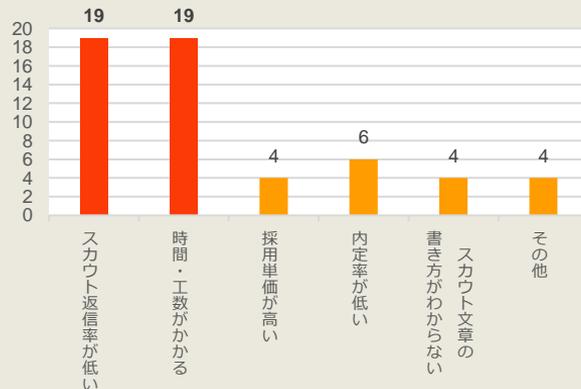
Q.ダイレクトリクルーティング 課題

ダイレクトリクルーティングにおいて課題は何ですか。(複数回答可)

2023年9月



2022年9月



ダイレクトリクルーティングにおける課題は「スカウト返信率が低い」「時間・工数がかかる」が上位となった。スカウト文の作成だけでなく、返信率やターゲットの選定に課題がある場合は分析・改善施策を考えることにも時間や工数がかかってしまうため、ダイレクトリクルーティングの対応は専任でおこなうことが望ましい。社内リソースが足りず対応できない場合は、スカウト代行サービスを利用し、社外のスキルを活用することも1つの手だ。

Q.ダイレクトリクルーティング 利用しない理由

利用したことがない理由は何ですか。（複数回答可）

2023年9月



2022年9月

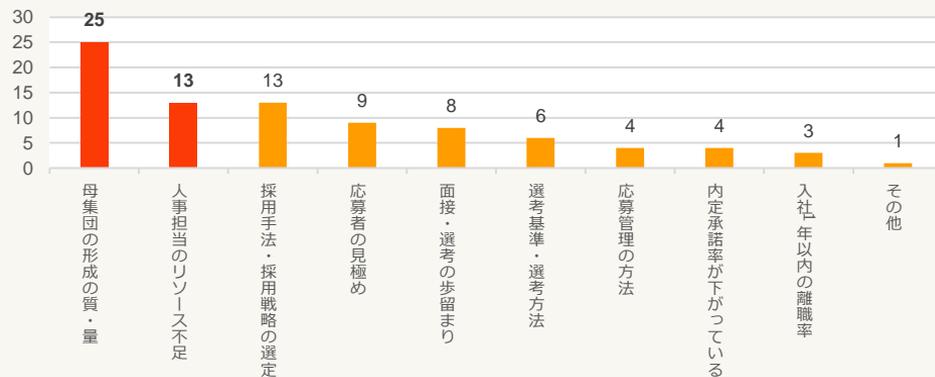


ダイレクトリクルーティングを利用したことがない理由は、「**予算が確保できていないから**」が1位となり、続いて「**人手・工数が足りないから**」となった。昨年と比較すると、ダイレクトリクルーティングの認知度は格段に上がっており、特徴やデメリットなどを鑑みた上で利用しないという判断をした企業が増えているとみられる。

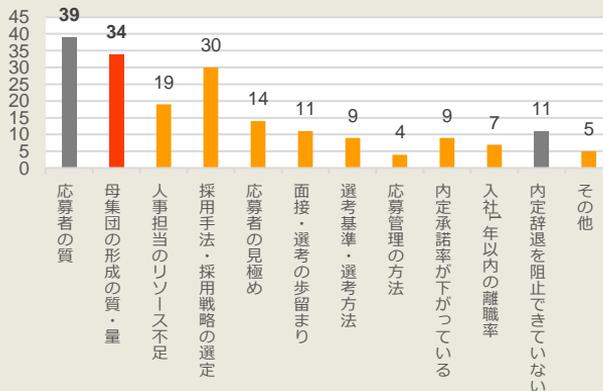
Q. 現在の採用の課題

現在の採用課題は何ですか（複数回答可）

2023年9月



2022年9月



現在の採用課題については、「**母集団形成の質・量**」が1位となり、続いて「**人事担当のリソース不足**」「**採用手法・採用戦略の選定**」が続いた。母集団形成についてはセミナー後アンケートなどでも**最も多いお悩み**となっており、人手不足の中で苦戦している企業が多いと予想される。自社のターゲットの見極め・ターゲットが多く存在する媒体の選定・惹きつけコンテンツの作成など、さまざまな角度から対策を取る必要がある。

まとめ

まとめ - 導入状況・導入前の課題・導入の理由 -

- ダイレクトリクルーティングを今まで**利用したことがある企業が半数以上**となった。
徐々に**知名度があがっている**と予想される。
- 導入前の課題は、「**採用したい職種の競争率が高く応募者が集まらない**」が最も多く、
次いで「**特定の地域・職種への応募が少ない（こない）**」「**業界・会社の認知度が低く
応募が少ない（こない）**」となった。
- 導入の理由としては、「**欲しい人材へ直接アプローチができる**」「**採用手法のバリエー
ションを増やしたかったから**」が最も多かった。

まとめ - 職種・効果・課題 -

- 募集職種は、**エンジニア職、営業職**が上位となった。
- 人材採用可否については**ほぼ半々の結果**となった。ただし昨年と比較すると採用できたと回答した割合が増えている。
- 導入後の効果としては、**即戦力となるハイレベルな人材の採用、応募数の増加、潜在層の獲得**が上位となった。
- 課題としては、昨年に引き続き**スカウト返信率の低さ、時間・工数負荷**が上位となった。

まとめ - 未利用の理由・採用課題-

- 利用したことがない理由としては、「**予算が確保できていないから**」「**人手・工数が足りないから**」が上位となった。昨年と比較すると徐々に**認知度は上がっている**といえる。
- 現在の採用課題としては、**応募者の質、母集団形成の質・量**が上位となり、「**人事担当のリソース不足**」「**採用手法・採用戦略の選定**」が続いた。

株式会社ネオキャリアについて

会社概要

2000年に設立。設立より20年以上がたち、3,000名を超える規模に成長。
リーマンショックを転機に事業の多角化をおこない、事業構造を変化させながらさまざまなサービスを展開し、成長し続けている。

会社名	株式会社ネオキャリア (NEO CAREER CO., LTD.)
設立年月日	2000年11月15日
本社所在地	東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル 2階
代表番号	03-5908-8005
連結従業員数	3,617名 (2023年2月28日時点)
代表者	代表取締役社長 西澤 亮一
資本金	100,000,000円
事業内容	人材事業、ヘルスケア事業、グローバル事業他
許認可	一般労働者派遣許可 許可番号 派13-070366 有料職業紹介事業許可 許可番号 13-ユ-070309 プライバシーマーク認定 10860758(09)

アウトソーシング実績

Recruitment Process Outsourcing

■ アウトソーシング事業を開始して16年の実績

アウトソーシング事業としては、老舗の分野に入ります。

■ カスタマイズ可能な設計

企業さまのニーズ合わせた幅広い業務支援が可能です。

採用業務だけでなく、自社センターを活用し、
営業支援・事務・バックオフィスなどの代行をおこないます。

また、国内最大手の請負社数実績から生まれた、
豊富な業務経験がネオキャリアの強みです。

ニーズのほとんどに応えることが可能です。

■ チーム制による手厚いサポート

1チーム2-3名体制をとっています。全ての業務において
ダブルチェックを実施することにより、ミスを防いでいます。

■ 自社内コールセンター

貴社のアウトソーシング担当が不在の場合も、
入電を取り逃すことはありません。

また、対応品質にも力を入れて取り組んでいます。

■ 強固なセキュリティレベル

プライバシーマーク取得。個人情報の保管など
厳重に管理しています。

主なサービスラインナップ

コンセプトワーク・サポート

■ 採用プロジェクトマネジメント

予算管理、タスク管理、進捗管理など、採用担当者が実施している業務を代行します。

■ 採用ターゲット設定

「貴社で活躍する人材像」を紐解き、社内で共有できる形へ落とし込みます。

■ 採用ブランディング

ターゲットに響くメッセージの打ち出し方、コンテンツの設計をおこないます。例えば会社説明会のコンテンツやフォロー方法をご提案します。

■ 採用フロー構築

ターゲットとなる人材を採用するためのフローをご提案します。

■ 面接基準構築

面接の基準や方法を平準化できる方法をご提案します。

採用実務サポート

■ 採用事務局代行

母集団形成～説明会および各種面接への動員をおこないます。貴社の採用フローに合わせた業務設計をおこなうと共に、貴社の視点を共有し、応募者とのコミュニケーションを推進します。

■ 説明会・インターンシップ運営

会社説明会や筆記試験の運営代行をおこないます。合同説明会やインターンシップの代行も可能です。

■ 書類選考・面接代行

ターゲット人材のスクリーニングや1次面接の代行を実施します。

■ 採用ツール制作

口頭や紙では伝わりにくい貴社の魅力を映像やホームページなどのツールに落とし込みます。また、採用課題解決に向けた最新の採用ツール活用もご提案します。

サービスセンター拠点



ネオキャリア福岡センター

- ・あらゆる業務に対応できるセンター
- ・主にアウトバウンド業務や呼び込み電話などの業務が得意
(サービススタッフ 約220名)



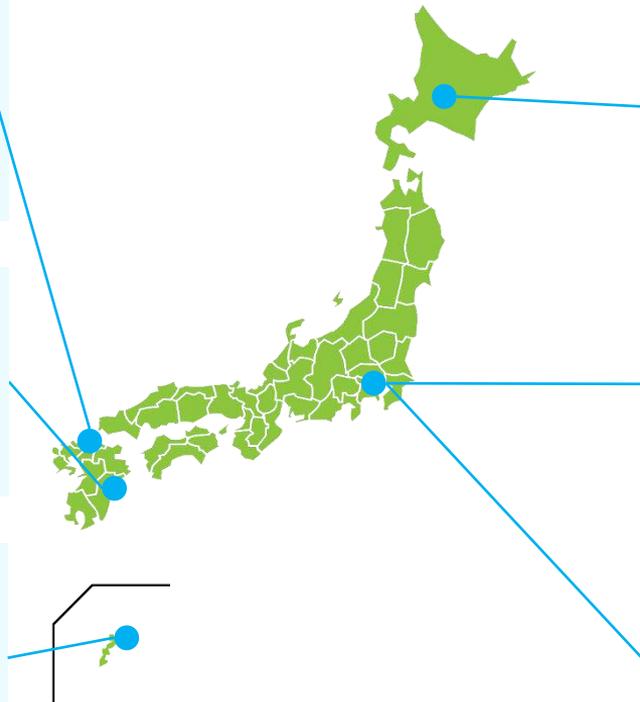
ネオキャリア宮崎センター

- あらゆる業務に対応できるセンター
- ・特にお客さまごとにカスタマイズが必要な業務を担当します。
(サービススタッフ 約240名)



ネオキャリア沖縄センター

- ・あらゆる業務に対応できるセンター
- ・主にインバウンド業務を担当。
(サービススタッフ 約50名)



ネオキャリア札幌センター

- ・インバウンド業務中心のセンター
- ・特にお客さまごとにカスタマイズが必要な業務を担当します。
(サービススタッフ 約100名)



ネオキャリア新宿センター

ネオキャリア新宿サテライトオフィス
新宿モノリスビル

- ・あらゆる業務に対応できるセンター
- ・特にお客さまごとにカスタマイズが必要な業務を担当します。
(サービススタッフ 約60名)



BPO営業 運営統括

ネオキャリア新宿本社 サンエービル

戦略コンサルタントがお客さまの課題解決に向けて、プランニングおよびサービス提供をおこなってまいります。

★詳細や料金につきましては下記からお気軽にご相談ください！無料見積もりします！

お問い合わせはこちらから

株式会社ネオキャリア
BPO事業部

東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル4階

TEL : 03-5908-8447

E-mail : rpo_marketing@neo-career.co.jp