

サービス紹介資料

応募が集まる採用サイトづくりなら
HIKOMA CLOUDにお任せください



会社概要

商号		イシン株式会社
設立		2005年4月1日（創業1999年「ベンチャー通信」創刊）
本社所在地		東京都新宿区新宿6-28-7 新宿イーストコート7F
役員		代表取締役会長 明石 智義 代表取締役社長 片岡 聡 専務取締役 吉田 秀明 常務取締役 松浦 道生 取締役 丸山 広大
社外監査役		藤井 千敏（常勤） 鴫田 英之（非常勤） 重岡 祐介（非常勤）
資本金		1億5,400万円（グループ全体）
顧問弁護士		後藤 勝也（AZX総合法律事務所）



コーポレートサイトは[こちら](#)

事業紹介

1999年の創業より、雑誌 & Web の 20メディア を 制作 & 運用
メディアを活用して **累計2,000社以上** の 広報・Branding・採用を支援

ベンチャー通信



経営者通信



自治体通信



TECHBLITZ



ニッポンの社長



ヤッパン号



特定技能Online



ベストベンチャー100



注目の西日本ベンチャー100



メディアづくりの知見 × 採用支援の知見 → **応募が集まる採用オウンドメディア**

正社員も
アルバイトも
新卒も

ナビ媒体や人材紹介に頼ることなく
採用オウンドメディアを活用して

ゼロ円採用を実現！



サービスLPのQRコード
※2分の解説動画あり



どの企業様でも 最終的な**採用課題**は この2つに 集約されていく

自社にマッチした
いい人財を採用したい

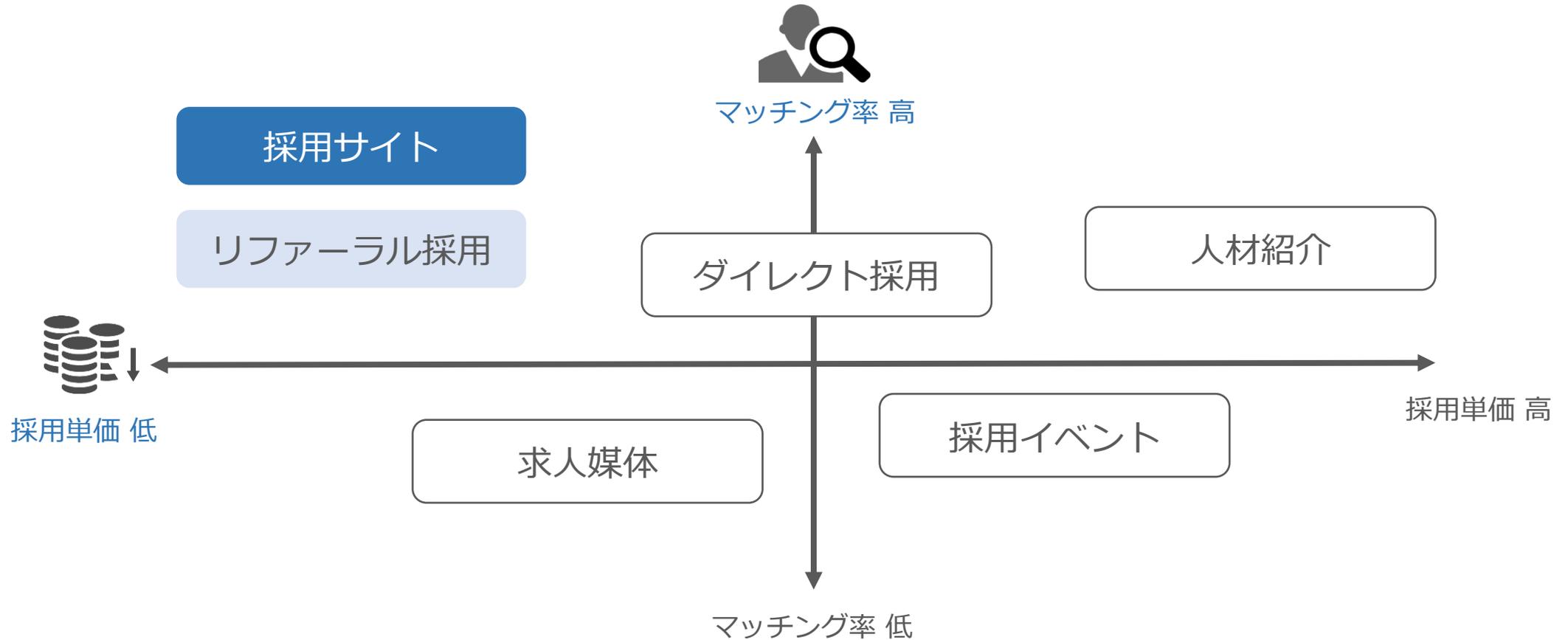


同じ人材を採用するなら
採用コストを下げたい



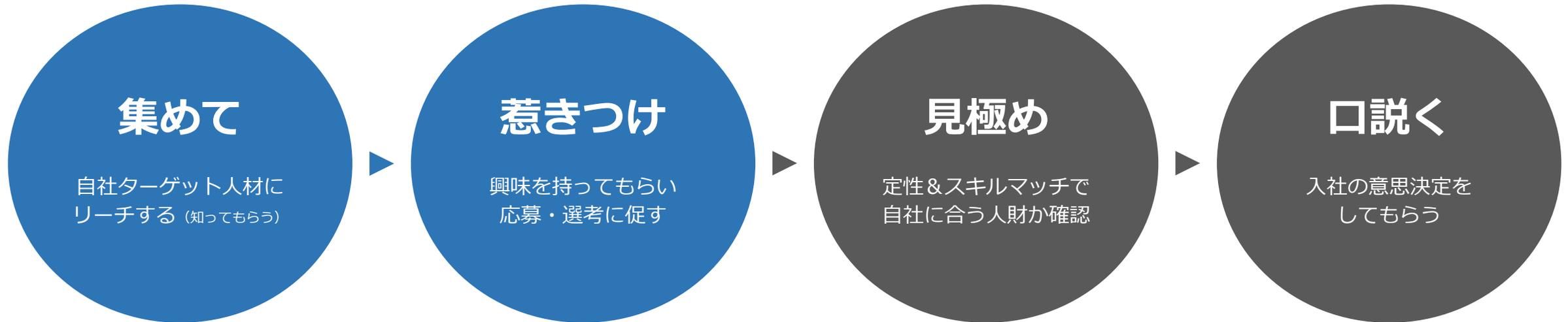
HIKOMA CLOUD で 解決したい 採用課題

マッチした人財 × コスト削減 の 同時実現 は **自社資産からの直接採用** が カギに



HIKOMA CLOUD で 解決したい 採用課題

“他社インフラに求職者を集めてもらう” から
“自社サイトで求職者を「集めて」「惹きつけ」できる” 時代に



自社サイト > 他社インフラ



オンライン

≧



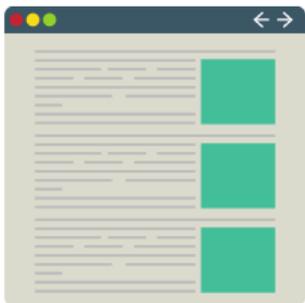
オフライン

求職者を「集めて」「惹きつける」ことに特化した 採用オウンドメディアの制作&運用サービスが HIKOMA CLOUD



求職者を「集めて」「惹きつける」ことに特化した 採用オウンドメディアの制作&運用サービスが HIKOMA CLOUD

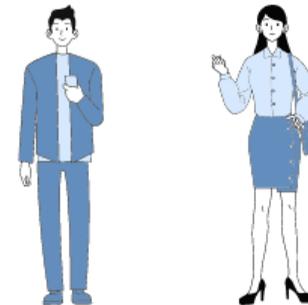
自社の採用サイトから
無料で応募が来るように！



採用単価を60%削減！



今まで採用できなかった
優秀人材からの応募増！





11ヶ月間で**159件の無料応募**を獲得し、
そのうち**10名の採用**に成功
採用オウンドメディアが新たな応募獲得手法に

導入前の 課題

- ・ナビ媒体と採用イベントでは母集団形成が限界にきていた
- ・ポテンシャルの高い学生を採用したい

導入後の 成果

- ・導入後11ヶ月間で、
採用オウンドメディア経由の応募を**159件獲得！**（すべて無料）
- ・**159件の応募の中から10名の内定！**
新卒5名・中途5名の実績
採用オウンドメディアが新たな応募獲得手法に！

株式会社サントス様



営業一筋15年
から
トラックドライバーに

AT免許でも心配無用 天職

ドライバーの「カッコ良さ」を伝えたい

物流業（食品輸送）
中途採用（ドライバー職）
従業員300名
オウンドメディアは[こちら](#)

同じ採用チャネル・同じ採用予算にも関わらず、
採用オウンドメディアに変えただけで
採用単価が40-50万円→10万円台まで大きく低下

導入前の 課題

- ・元々Indeed活用していたが採用単価が40-50万円と高騰していた
- ・競合他社と差別化が出来ず、採用ターゲット層が獲得できない

導入後の 成果

- ・導入前と導入後変わらず、Indeedに毎月40万円の広告運用を実施
- 月間の採用状況
- 導入前) 応募40件→面接7-8件→採用0-1件 (採用単価40万円)
- 導入後) 応募15件→面接10件 →採用4件 (採用単価10万円)

採用オウンドメディアに変えただけで、
自社の魅力を理解してもらい採用成功を実現！

HIKOMA CLOUD が 選ばれる理由

Point 1

応募・入社動機を高めるコンテンツ

求職者の82%が訪れると言われている採用サイトに、求職者の問いに応えるようなコンテンツを用意しておく。結果、求職者を惹きつけ、志望動機を高めて応募率・入社率↑

Point 2

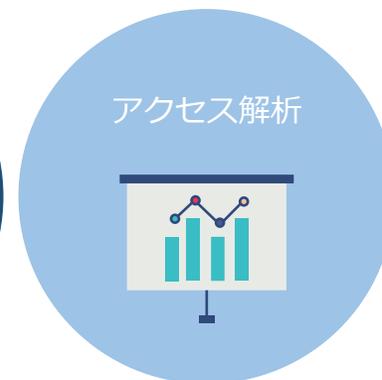
求人載せるだけで求職者が集まる

求人検索エンジン（Indeed・求人ボックス・Googleしごと検索）とHIKOMA CLOUDのシステムが連携していて、無料で掲載される設計。求人を採用サイトにアップするだけで、求職者を集めることが可能

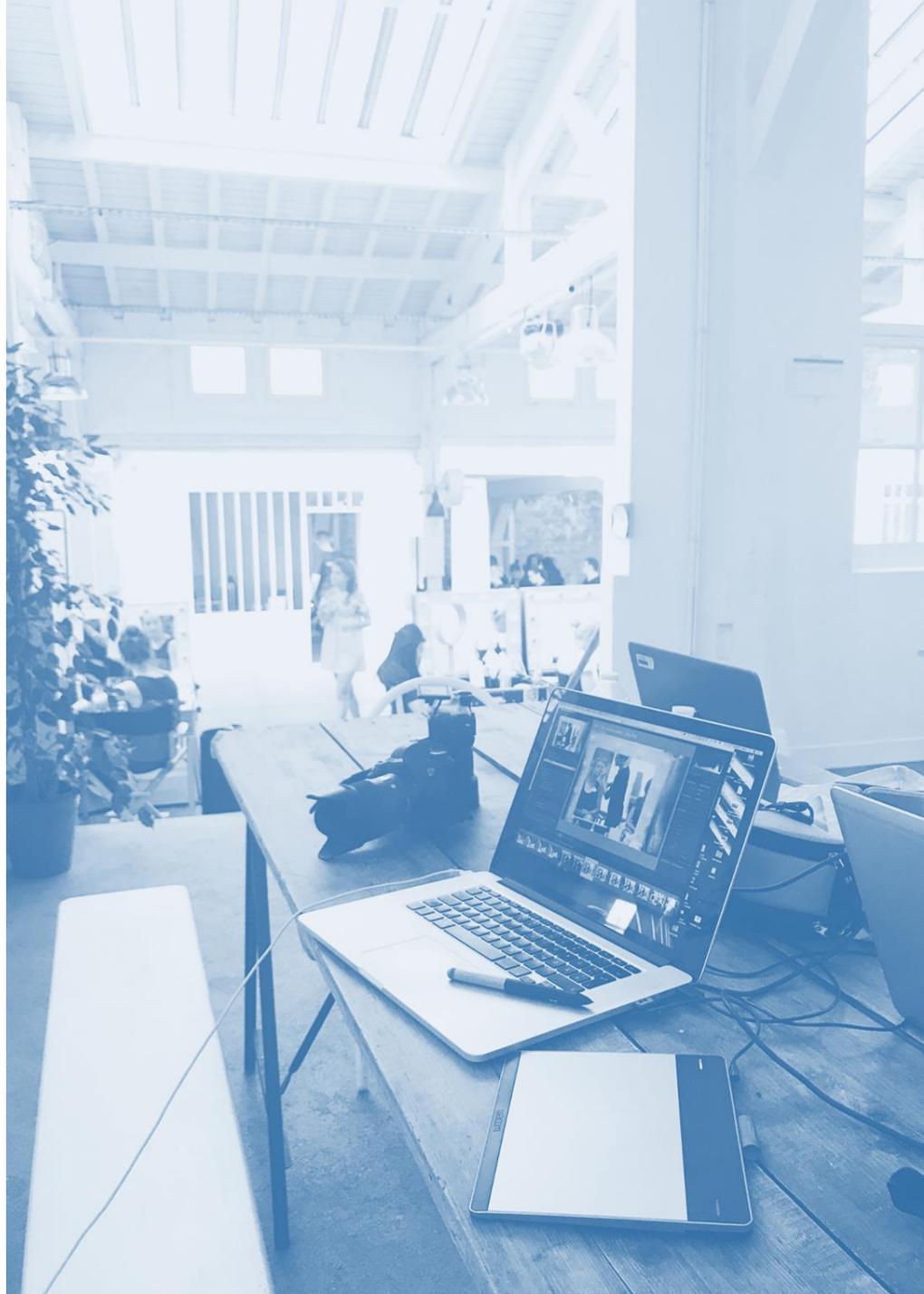
Point 3

簡単な運用と月次データ分析レポート

サイトを作って終わりではなく、誰でも簡単にサイト更新が可能。また、自動でサイトの分析レポートが毎月届くので、PDCAも回しやすい。さらに、HIKOMAのカスタマーサクセスが定期MTGでフォローアップ！



サービス詳細 & 料金体系

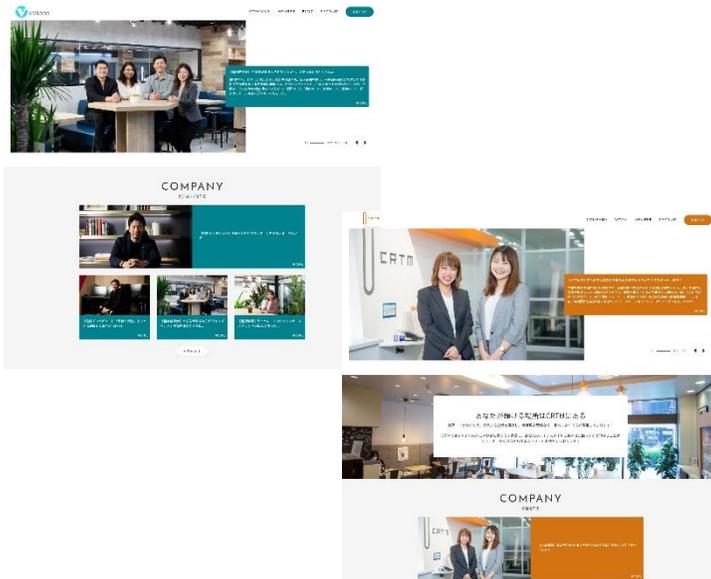


HIKOMA CLOUD がお手伝いする3Steps

採用オウンドメディアの制作（立ち上げ）から
応募者を集めるマーケティング施策まで、**オールインワン**でサポート

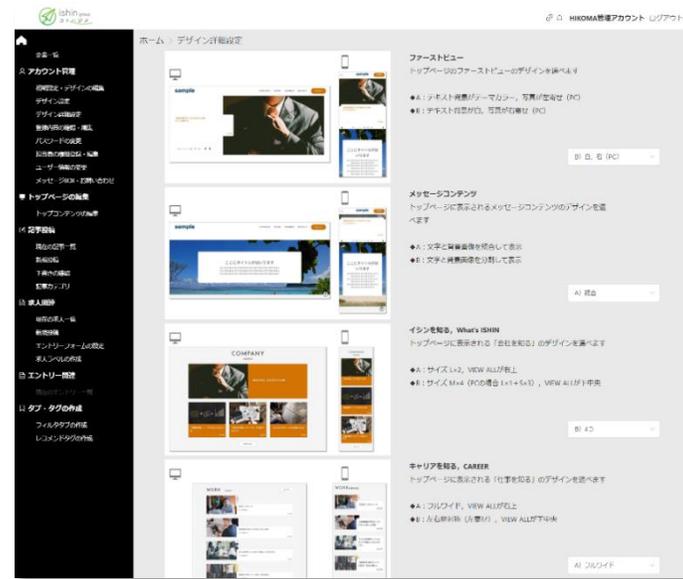
Step 1

採用オウンドメディアの制作



Step 2

採用オウンドメディアの修正・更新



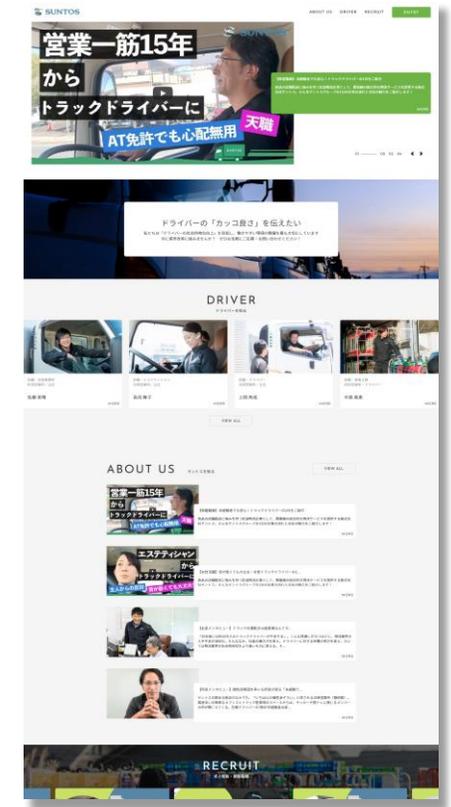
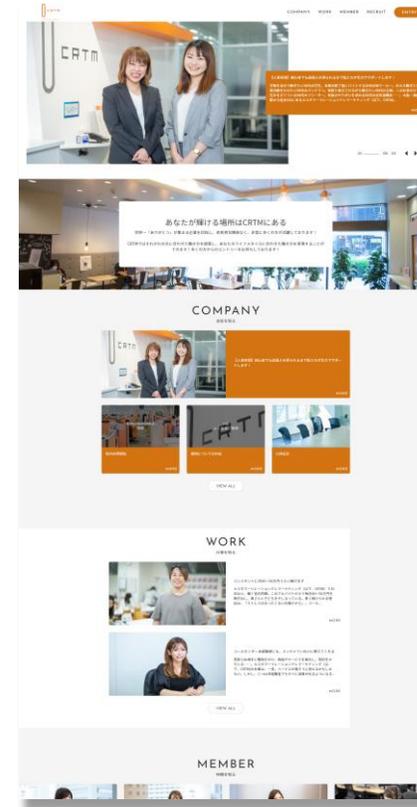
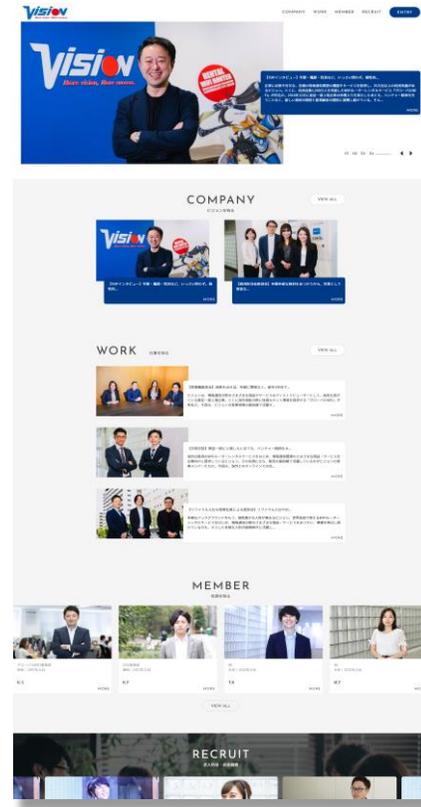
Step 3

採用マーケティングの伴走



Step1 : 採用オウンドメディアの制作 (立ち上げ)

御社の採用オウンドメディアをメディアづくりのプロが制作



Step1 : 採用オウンドメディアの制作（立ち上げ）

企画MTG～メディア立ち上げまで、約2～3ヶ月で一気に進めていきます

企画MTG



御社と90分のMTGを実施
採用ターゲットをお聞きし、
御社の採用戦略にあった
コンテンツ&サイトを提案
※採用分析のフォーマット

取材&撮影



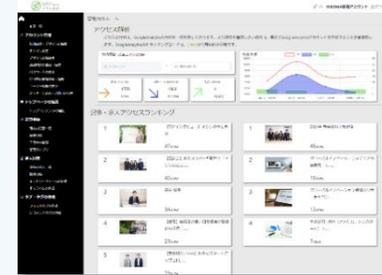
プロの編集者/カメラマンで
取材&撮影を実施。
取材調整にご協力ください
※制作する記事のパターンは
5パターンから選択可能です

記事&求人制作



取材情報をもとに
弊社側ですべて記事を制作
また、求人検索エンジンに
適した求人も3件作成します

アカウント開設



御社専用のCMSを開設
マニュアル&充実サポートで
誰でも簡単にデザイン変更や
記事の追加・修正が可能です

メディア立ち上げ



制作した記事・求人を
御社CMS内にすべて設置
採用オウンドメディアの
立ち上げまでのフローを
すべて弊社側で実施します

Step2 : 採用オウンドメディアの修正・更新

専属のCS（カスタマーサクセス）チームが徹底サポート
自社だけで無理に修正・更新せず、CSチームへ代行依頼も可能です

HIKOMA CLOUDの主な機能

 レスポンス (マルチデバイス対応)	 コンテンツ&求人 無制限公開	 コンテンツ&求人 自社修正可能	 サイトカラー 選択(12色)	 動画組み込み
 担当者権限設定	 採用管理ツール (ATS) 無料搭載	 デザイン微修正	 LINE応募	 アクセス解析



専任のCSチームがサポート

| 管理画面の入力代行

※記事や求人入力を専任のCSチームが代行

| 活用方法のアドバイス

※いつでも電話&メールで受付

| 管理画面マニュアル送付

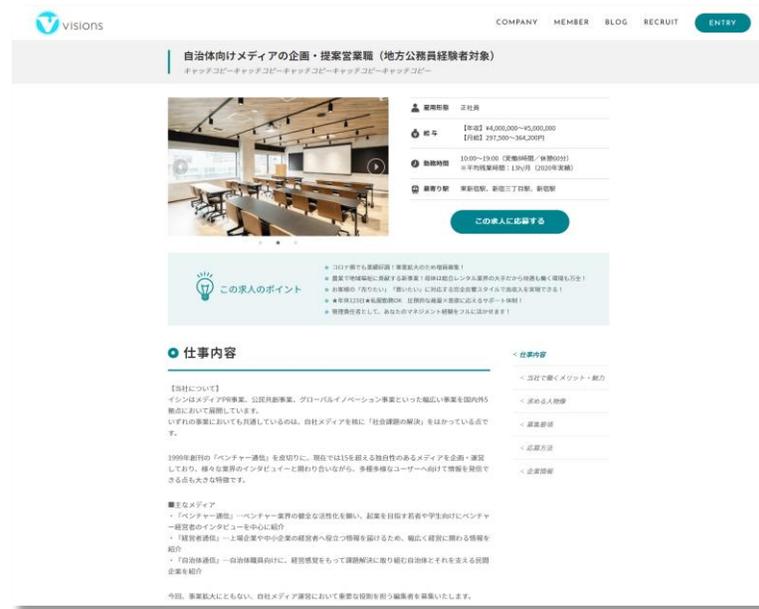
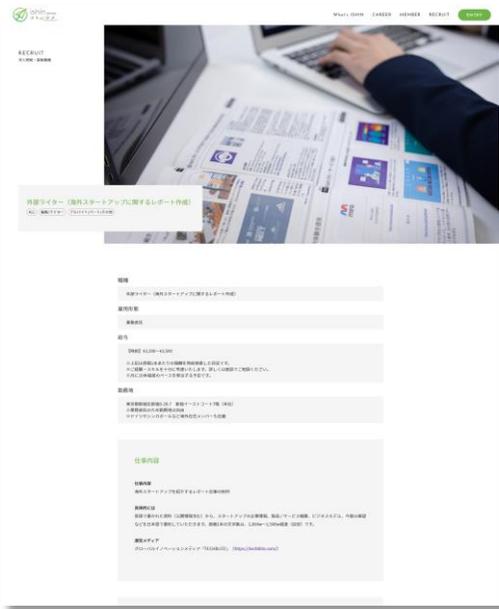


Step2 : 採用オウンドメディアの修正・更新

CLOUDサービスのため、システム自体が時代の変化と共に随時アップデート
採用につながりやすい仕様変更により御社は何もしなくても対応できます

直近のアップデート開発

Indeedの仕様変更に対応&応募率向上のため、求人情報のデザイン変更（21年9月）



Step3 : 採用マーケティングの伴走

採用オウンドメディアで公開している求人情報が
無料で3つの「求人検索エンジン」に掲載され、応募獲得につながる

以下3つの求人検索エンジン内で無料掲載

自社サイトの求人情報に
直接求職者が訪れる



Indeed
月間ユーザー数
3,586万人
※2021年4月時点

求人ボックス
月間ユーザー数
1,060万人
※2021年4月時点

Google
for Jobs
月間ユーザー数
不明
※非公開のため

～ 参考データ (ナビ媒体など) ～
リクナビNEXT 858万人
バイトル 718万人 / Wantedly 329万人



indeed 求人検索 企業クチコミ 給与サーチ

キーワード: ベンチャー 2022年卒 勤務地: Tokyo Japan 求人検索 検索オプション

2022新卒採用 総合職
イシン株式会社
新宿区 新宿
月給 25万円
新卒
年2回 (個人業績の達成率に応じて支給) 昇給: 年2回 年収例 (賞与2ヶ月分含む) ・新卒5年目: 700万円 ・新卒3年...また、有名企業や大手企業、有望なベンチャー企業などの経営者と...
30+日前 · その他のツール

【2022新卒採用】 エンジニア
株式会社Faber Company
港区 虎ノ門
月給 30万 - 50万円
正社員
有給休暇: 初年度13日 年末年始/慶弔休暇 ※ 年間休日...ます。 ■ 若手活躍カルチャー 2022年 卒は、新卒採用をはじめ7期目と新卒文化が醸成されてきました。新卒入社から事...
30+日前 · その他のツール

【2022卒】 新卒システムエンジニア(東京)
株式会社テクノ情報システム

2022新卒採用 総合職
イシン株式会社・新宿区 新宿
月給 25万円・新卒
応募先へ進む

職種: 2022新卒採用 総合職
雇用形態: 新卒
給与: 【月給】 ¥250,000～
※固定残業代¥47,500/30h分を含む (超過分は別途支給)
※4年制大学卒、大学院了とともに同一となります
※諸手当は「福利厚生」欄をご確認ください

賞与: 年2回 (個人業績の達成率に応じて支給)
昇給: 年2回

年収例 (賞与2ヶ月分含む)
・新卒5年目: 700万円
・新卒3年目: 580万円



ishin group
RECRUIT 採用 求職者

ベンチャー経営者向けにメディアを活用したコンサルティング営業職
(M) (M) (M) (M) (M)

職種: ベンチャー経営者向けにメディアを活用したコンサルティング営業職
雇用形態: 正社員
給与: 【年収】 ¥4,750,000～¥6,450,000
※給与は個人業績により変動
【月給】 ¥250,000～¥300,000
【賞与】 年2回 (個人業績の達成率に応じて支給)
【固定残業代】 ¥47,500/30h分を含む (超過分は別途支給)
【福利厚生】 社会保険 (健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険、介護保険)
【通勤】 徒歩圏内、近所
【休日】 年13日 (年末年始、慶弔休暇)

勤務地: 東京都港区虎ノ門1丁目1番1号 株式会社イシン 3F
勤務時間: 9時～17時
休日: 月曜日～水曜日、第3日曜日
※休日・休暇は別途要

仕事内容: 毎日1～2社、成長ベンチャー企業の経営者・経営陣と新卒する仕事

イシングループは、ベンチャー企業・スタートアップ企業に、自社メディアを活用したマーケティング支援、経営者向けに、成長を支援するサービスを提供しています。事業成功を支援するサービスを提供しています。

①成長ベンチャー企業・スタートアップ企業向けにマーケティング支援を行う「メディア戦略」
②新卒採用支援業務を提供する「採用支援」
③新卒採用支援業務を提供する「採用支援」
④新卒採用支援業務を提供する「採用支援」

Step3 : 採用マーケティングの伴走

専属CSチームが御社の採用オウンドメディアの状況を分析

成果のあがる採用オウンドメディアへ育てていく伴走支援を実施しています



マーケティング伴走支援

分析データの月次レポート

PV数・UU数はもちろん、記事ランキングや流入経路など、採用成果に必要な分析データをいつでも閲覧することが可能
※右画像イメージ

専属CSチームの伴走支援

データに基づいた分析、記事・求人掲載のサポート、成功事例の共有など、立ち上げ以降も継続的に支援します

■ 具体的な支援内容 ■

- ✓ 3ヶ月に1度の定期分析MTG実施（※ご要望があればいつでもMTGは可能）
- ✓ 御社で制作した記事・求人のUP作業の代行
- ✓ 運用面や採用におけるお悩みごとのお問い合わせ対応



初期 20万円 月額 4.98万円

- | 最低契約期間「24ヶ月間」※25ヶ月目以降は毎月自動更新
- | Step1のコンテンツ取材&制作にて、「Sパターン」選択時は初期50万円
- | 東京から飛行機 or 新幹線利用で取材対応の場合 2名分の実費請求

Step 1

採用オウンドメディアの制作

- | 企画MTGの実施
- | コンテンツ取材&制作
- | 求人作成3本&移管
- | CLOUDアカウントの開設
- | 採用オウンドメディアの立ち上げ
- | 写真データ納品 (キャンペーン中)

Step 2

採用オウンドメディアの修正・更新

- | CLOUDサービスの利用
※アップデート開発含む



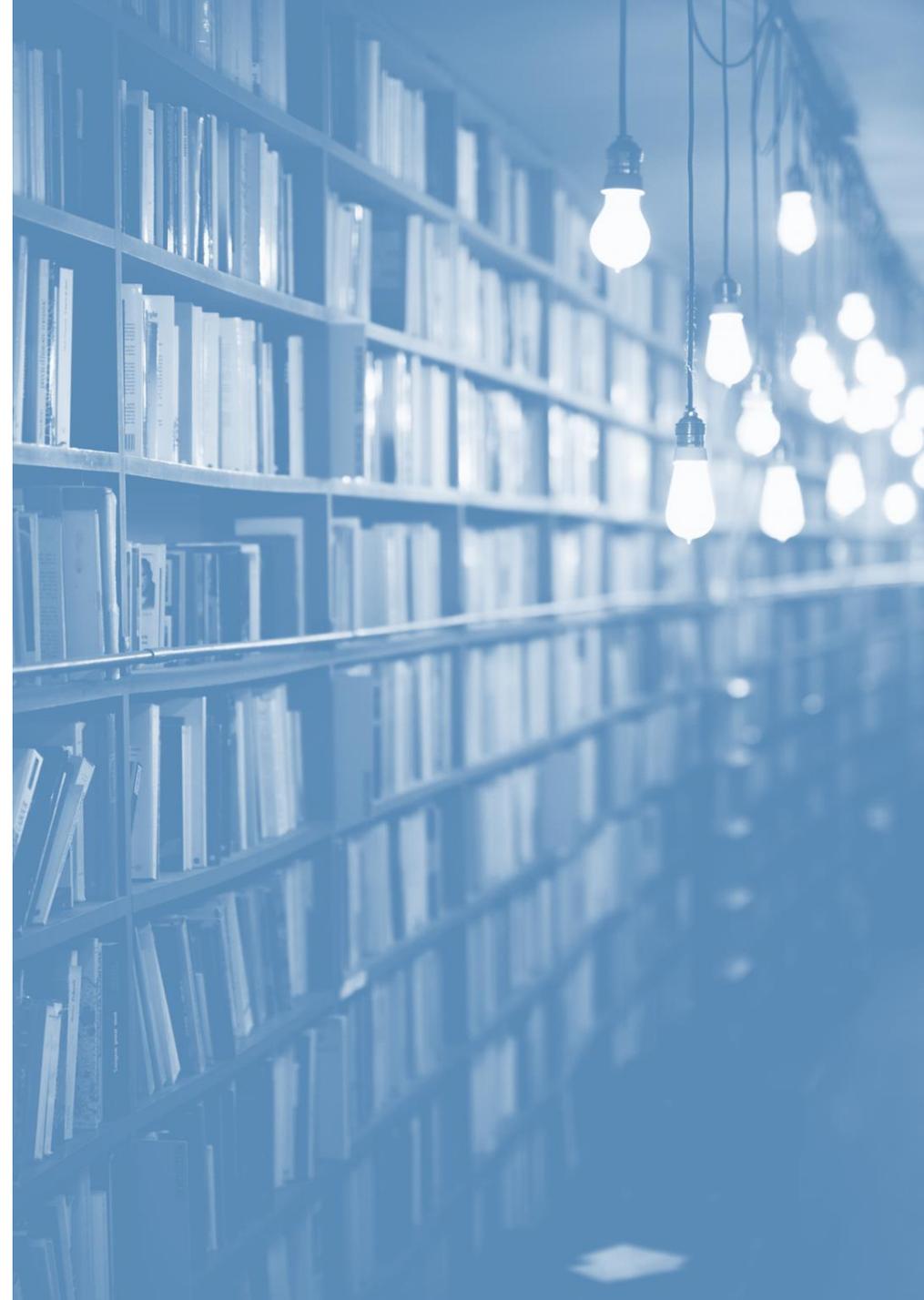
Step 3

採用マーケティングの伴走

- | 求人検索エンジンへの無料掲載

- | ユーザー分析データのレポート送付
- | 専属CSチームの伴走支援
- | HIKOMAメディア転載 (キャンペーン中)

Q&A集（よくあるご質問）

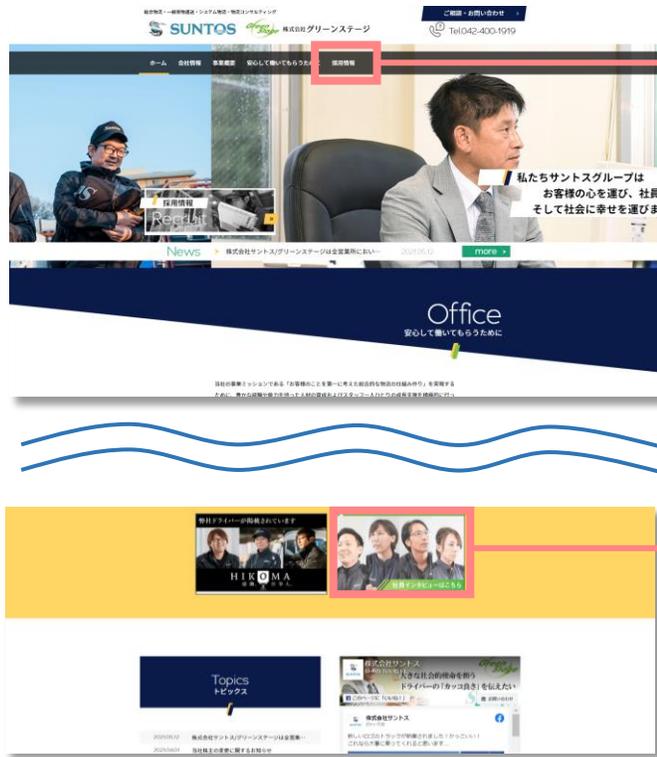




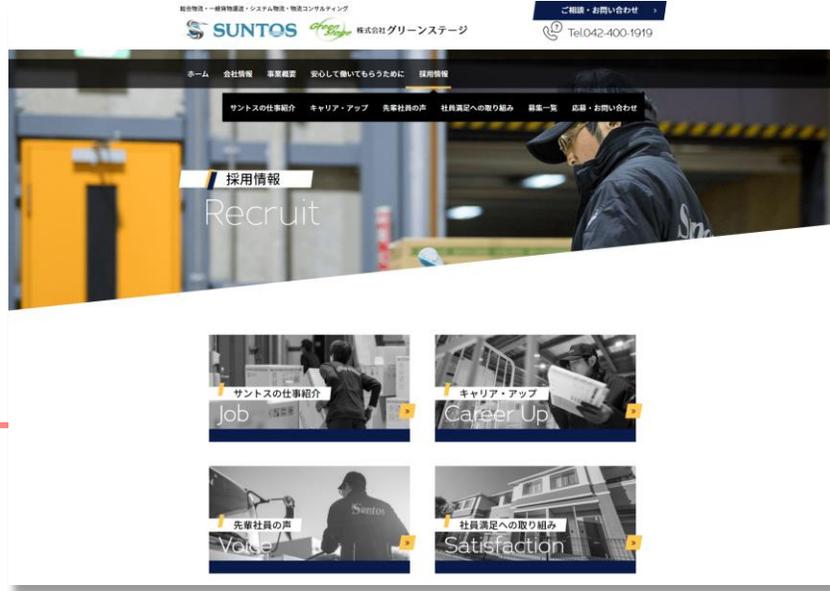
導入する企業は採用サイトを刷新する企業が多いの？

採用サイトを既にお持ちの場合は、それとは別で採用オウンドメディアを制作し、応募がくる自社サイトとして活用いただく企業様が一定数います

※もちろん刷新する企業様もいます



既存採用サイト



採用オウンドメディア





Step1で制作するコンテンツの数は？

5つのパターンからお選びいただけます

企画MTGで協議の上、御社に最適なパターンを決定するケースが多いです

Aパターン

| リッチコンテンツ **2** 本



| ライトコンテンツ **9** 本



| 求人原稿 新規作成 **3** 本
※掲載&移管は無制限

Bパターン

| リッチコンテンツ **3** 本



| ライトコンテンツ **6** 本



| 求人原稿 新規作成 **3** 本
※掲載&移管は無制限

Cパターン

| リッチコンテンツ **4** 本



| ライトコンテンツ **3** 本



| 求人原稿 新規作成 **3** 本
※掲載&移管は無制限

Dパターン

| リッチコンテンツ **5** 本



| 求人原稿 新規作成 **3** 本
※掲載&移管は無制限

Sパターン

| リッチコンテンツ **5** 本



| ライトコンテンツ **12** 本



| 求人原稿 新規作成 **3** 本
※掲載&移管は無制限

※Sパターンは初期費用50万円



どんなコンテンツを制作するの？

ご契約後の最初に実施する企画MTGにて、

御社の採用理解 & 分析を実施し、最適なコンテンツを提案します



MTG時のヒアリング内容

企業情報

事業内容、顧客層、事業上の強み・弱みなど。
御社の事業理解を深めるためにヒアリング。

組織・従業員構成

従業員数、新卒・中途の比率、職種構成など。
御社の組織概要を深めるためのヒアリング。

採用・人事戦略

募集職種、現在の採用手法、採用課題など。
実現したい採用戦略と現状のGAPなどをヒアリング。

採用ターゲット

ペルソナ像や活躍社員の入社理由・ポジティブGAPなど。
御社の採用ターゲットを理解し、コンテンツや求人制作に活かします。

採用分析のフォーマット

株式会社 ●● 様 ～採用理解・分析シート～				
※本シート記載の内容は、取材コンテンツ制作の企画と打合せのみに使用致します。求職者へ下記情報を直接伝えることは致しませんので、ご了承ください。				
0. ご契約内容				
ご契約Plan	〇ヶ月Plan	CLOUD開設月		Optionサービス
オウンドメディアの活用イメージ				
1. 企業情報				
社名	株式会社	URL		
代表者名	様	設立年	年月日	
拠点所在地	(例) ◆本社： ◆〇〇支店 ◆			
事業内容 顧客層	◆ ◆ ◆			
事業上の強み・弱み	<強み> <弱み>			
2. 組織・従業員構成				
従業員数 <small>(※非正規社員も含む)</small>		平均年齢	歳	
新卒：中途	:	男：女	:	
職種構成	◆職種ごとの比率は？(例)営業：エンジニア：管理系=0：0：0 ◆事業部ごとの比率は？メインの事業部は？ ◆拠点ごとの比率は？ ◆それぞれで異動や転勤はどの程度あるか？			
3. 採用・人事戦略				
募集職種	◆全社でどんな求人があるか(職種は？、新卒or中途？、勤務地は？、求めるスキル・経験は？) ◆それぞれの目標採用人数は？ ◆メインとなる募集職種はどれか？			



どんなコンテンツを制作するの？

それぞれ目的の異なるコンテンツを
御社の採用ターゲット層や打ち出すべき魅力に合わせて制作します

リッチ・コンテンツ

動機形成のためのロングインタビュー



コンテンツの特徴

- | 自社の魅力を深く理解してもらえる
- | 共感呼びやすい
- | 興味のない求職者には読まれづらい

コンテンツの概要

- | 1,500~3,000文字
- | 4~6枚の写真

コンテンツの例

代表インタビュー / 社員キャリアインタビュー
社員座談会 / 先輩・後輩対談 / 人事インタビュー
創業ストーリー / 求職者からのよくある質問 など

ライト・コンテンツ

興味づけのための社員プロフィール



コンテンツの特徴

- | 社員の多様性をPRし安心感を醸成
- | 気軽に読めるためPV数が多くなる
- | 自社の魅力を深くは理解されない

コンテンツの概要

- | 400~500文字
- | 2枚の写真

コンテンツの例

4つのQ&Aをデフォルトで設定
Q1 前職は？ / Q2 入社理由は？
Q3 仕事のやりがいは？ / Q4 今後の目標は？



Indeedの広告運用もやってくれるの？

HIKOMA CLOUD顧客の38%はIndeed運用も弊社でサポート
手厚いフォローと細かな実働で採用成果につなげていきます

ご料金 / 広告実費×20% (運用代行手数料)

- | 運用例) 月額10万円 + 手数料2万円 × 3ヶ月間 = 36万円 (広告実費30万円+手数料6万円)
- | Indeedの最低広告運用金額12万円
- | 応募に繋がりやすい求人情報が完成するため、広告運用終了後も無料での応募獲得に貢献

分析レポートの提供

運用におけるPDCAを回す上で重要になる
数値データをレポートとして提供



※分析レポートサンプル

月次MTG

毎月担当とMTGを実施し分析レポートの
結果報告や改善点などを報告&協議



運用代行

求人情報の改善や運用設定など
実際の運用代行を細かく実施

