

株式会社ネットオン

所在地 大阪市北区野崎町 7-8 梅田パークビル 1 階
URL <https://saiyo-kakaricho.com/>

全国の中小企業の「採用係長」となる

中小企業に特化した採用業務クラウド。労働人口の減少・採用手法のDX/複雑化に伴い、大企業と中小企業の採用力格差は拡大している中、採用係長を使うことで大企業がおこなう様な採用を中小企業でも実現できる。クラウド上での求人票・採用ページ作成、検索エンジンを利用した採用マーケティング、採用選考・応募者管理業務など、IT に不慣れな中小企業でも利用しやすいUI/UXに加え、カスタマーサクセスが強い。大企業との提携も積極的に展開。

会社概要

◆ 事業概要

株式会社ネットオンは、中小企業が採用業務をインターネット上でおこなうことができるクラウドサービスを提供するベンチャー企業だ。

どの企業も人材を募集する際は採用活動を行うが「応募者が思ったより集まらない」「採用コストがかかる」「求人のミスマッチが起こる」といった複数の問題を抱えている。

株式会社ネットオンは、これらの問題を解決するために、企業自身のホームページでの人材募集を提案。

具体的な手段として、日本最大の求人検索サイト「Indeed（インディード）」や「Google」「Yahoo」等の検索エンジンを活用したコスト削減、ミスマッチを防ぐオリジナルの採用サイト制作を行い、必要な人材を効率的かつ低コストで確保するサポートを行う。

2017年にはクラウド型採用ツール「採用係長」もリリース。求人掲載から応募者集客までサポートしてくれるとあって、すでに5万以上の事業所に利用される人気ツールとなっている。

【ネットオンの事業概要】

ネットオン主要サービス



特徴・強み

◆ ビジネスモデルの特徴と企業の強み

株式会社ネットオンが大切にしているのは、システムで簡略化できる部分と、人の手が入るべき部分を組み合わせているところだ。

求人掲載で重要なポイントは、求人情報をいかに表現し、掲載するかにある。同じ内容でも、表現ひとつで求職者に与える印象は大きく変化するからだ。

従来はそのノウハウをコンサルティング・業務代行するのが常だったが、すべてのプロセスを人が行うと多大なコストがかかってしまう。

そこで株式会社ネットオンは、クラウドサービス化できる部分と、人のサポートが必要な部分を分けることでコスト面の問題を解消。

手軽に採用ページを作れるツールを提供しつつ、応募者集めや魅力的なサイト作りの手伝いを行うことで、低コストで効率的な人材募集を実現する。

採用係長には無料で試せるトライアル版があるので、本契約の前にどんなサービスか体験することが可能だ。有料版に比べて機能に一部制限はあるが、実際に求人票を作成することもでき、応募者情報の閲覧も1名まで行える。

ツールをしっかりと体験してから有料プランへの移行を検討できるため、採用支援サービスを初めて利用する会社でも抵抗なく導入できるところが魅力だ。

◆ 強み・アピールポイント

長年のノウハウと実績に基づいて開発された「採用係長」には、大きく分けて4つの機能がある。

1つ目は求人票の言語化だ。職種や業種などの情報を入力するだけで、求職者に求めるスキルや福利厚生、

給与、残業代といった情報を、関連法令に基づいてもれなく記載できる仕組みになっている。

2つ目は応募者の集客だ。以前は掲載期間に対していくらというスタイルが主流だったが、現在は応募課金、採用課金、クリック課金などさまざまな広告形態がある。

採用係長を利用すれば、複雑化している広告出稿も簡単に行うことが可能だ。

3つ目は、応募者の選考支援だ。属人化や曖昧なルールといった問題を抱えている中小企業の応募者選考をしっかりと仕組み化し、人材のミスマッチを防ぐ。

そして最も力を入れているのが4つ目のカスタマーサクセスだ。採用係長を利用する顧客のニーズを正確に把握し、目的や目標を達成できるよう、人の手を介したきめ細かなサポートを行う。

画一的なサービスではなく、顧客の要望や状況に基づいてオーダーメイドの支援を行っているところが株式会社ネットオンの強みだ。

【採用業務クラウド「採用係長」】



起業に至った経緯

◆ 事業にかける想い

株式会社ネットオンの代表である木嶋氏の実家は、かつて中小企業を営んでいた。

しかし、バブルが弾けた後、不景気の波を越えられずに事業縮小。木嶋氏は、中小企業の栄枯盛衰を目の当たりにしてきた。

中小企業ならではの問題を間近で見てきた木嶋氏は、人の問題や販路拡大などの解決を手伝うサービスをしたいと考え、現在の採用 Web マーケティング事業を展開するに至る。

今後も中小企業が抱える採用問題を解決に導くメソッドやサービスを開発し「働く人と企業に必要とされる、採用マーケティング支援企業 No.1」を目指す。

将来展望

◆ 今後の事業展開

株式会社ネットオンの有料サービスを契約している企業の課題は「応募者獲得」だが、今後は採用業務全体の課題解決にチャレンジしたいと考えている。

採用にまつわる課題は多岐にわたるが、自社のサービスを通じ、採用の仕組みや職場環境など、改善の余地がある部分を支援していきたいと考えている。

そのためには、自社の認知度を高めていく必要がある。現在は、商工会議所や金融機関と連携し、各所のホームページなどを通じて PR や認知活動を実施している。

ただ、現状のままでは不十分なので、今後は中小企業と接点のある企業や団体との連携を深めていきたいところだ。

また、人材の確保および育成を進めていくのも大きな課題のひとつである。とくにマネージャーや中間管理職の育成に力を注ぎ、組織力の強化を目指していく。

【全社員が集まった社員総会での写真】

