

SERVICE INTRODUCTION



AUTOHUNT



会社概要

01



会社名	株式会社XAION DATA（ザイオンデータ）
-----	-------------------------

設立日	2020年1月
-----	---------

代表取締役	佐藤 泰秀
-------	-------

所在地	東京都千代田区麹町2-5-1 WeWork半蔵門PREX South
-----	------------------------------------

資本金	1億円
-----	-----

役職員数	78名 業務委託も含む人数
------	---------------

事業内容	データ収集・構造化特許技術を基に、オープンデータを活用したサービスの開発及び、AI・データを活用したソリューションの提供
------	--

XAION DATAの事業内容

XAION DATA business activities

オープンデータを活用した採用・営業支援プロダクトを展開

ウェブ上に公開されているデータを、データ構造化特許技術を活用して収集・統合し、独自のデータプラットフォーム基盤を構築。

収集したデータにAI技術を掛け合わせ、様々な事業領域のニーズに対応したデータ提供を実施。

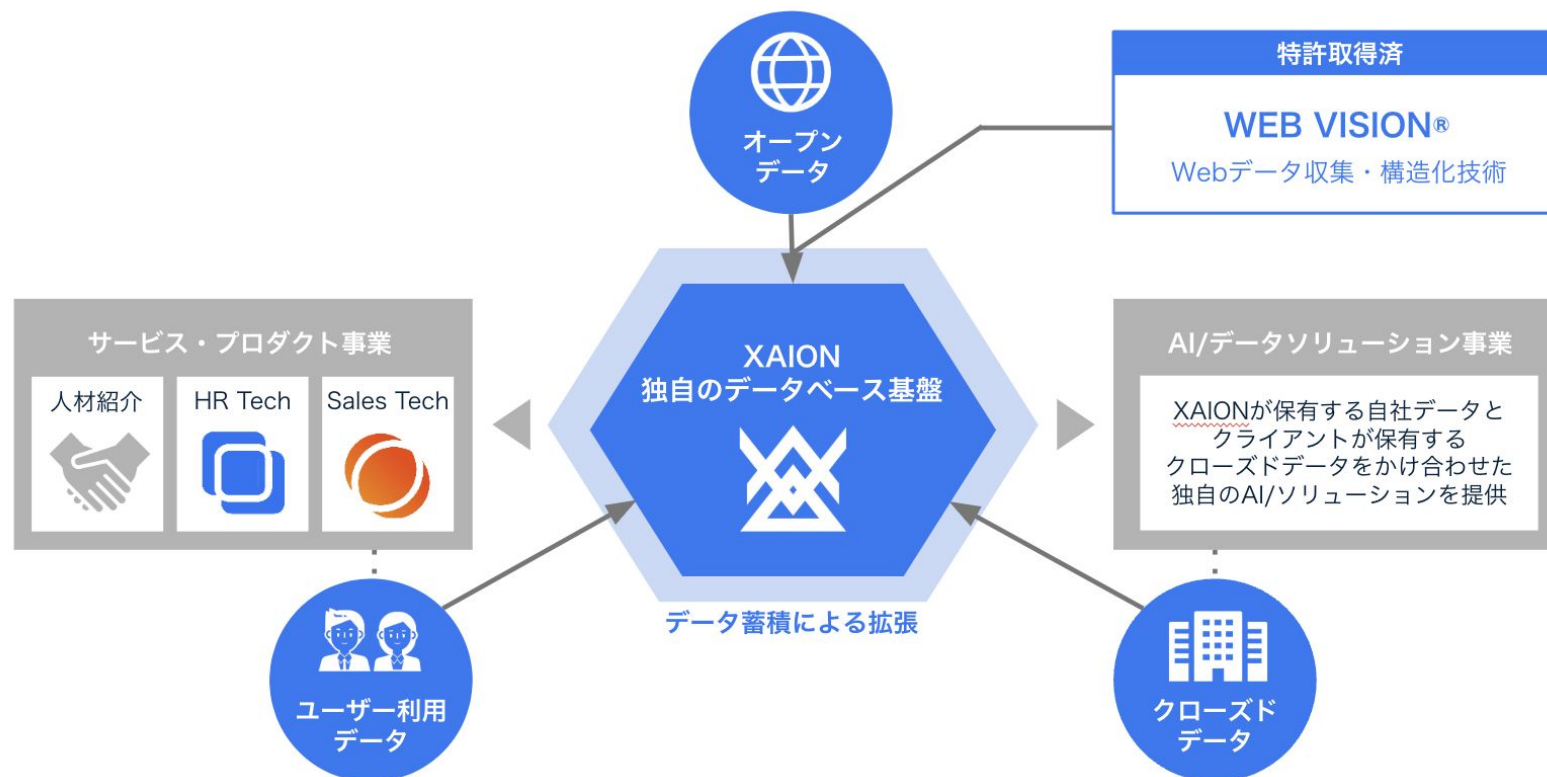
プロダクト事業

HR-Tech  **AUTOHUNT**

Sales-Tech  **AUTOBOOST**

ソリューション事業

- ・人材キャリアデータ活用による人的資本最大化支援
- ・スキル可視化・キャリアマップ可視化支援
- ・社内外による最適な人材配置支援 等



事業状況

Business status



AI × DATAで世界中の価値を最大化する

シリーズ A 資金調達を実施

累計調達額 **4.5億円**



Angel Bridge



SMBCベンチャーキャピタル

メディア・ご支援実績について

business activities / our customers

日本経済新聞

オープンデータ採用に関する事業の
取り組みが認められ、日本経済新聞に掲載



オープンデータ採用事業者として、厚労省
から国内初で唯一の4号優良認定事業者
に認定



「HRアワード2023」最優秀賞
「HRテクノロジー大賞」受賞



日本国内で革新的なAI技術を開発し、社
会やビジネスに貢献しているAI企業
Top50に選出



さあ、街から未来をかえよう





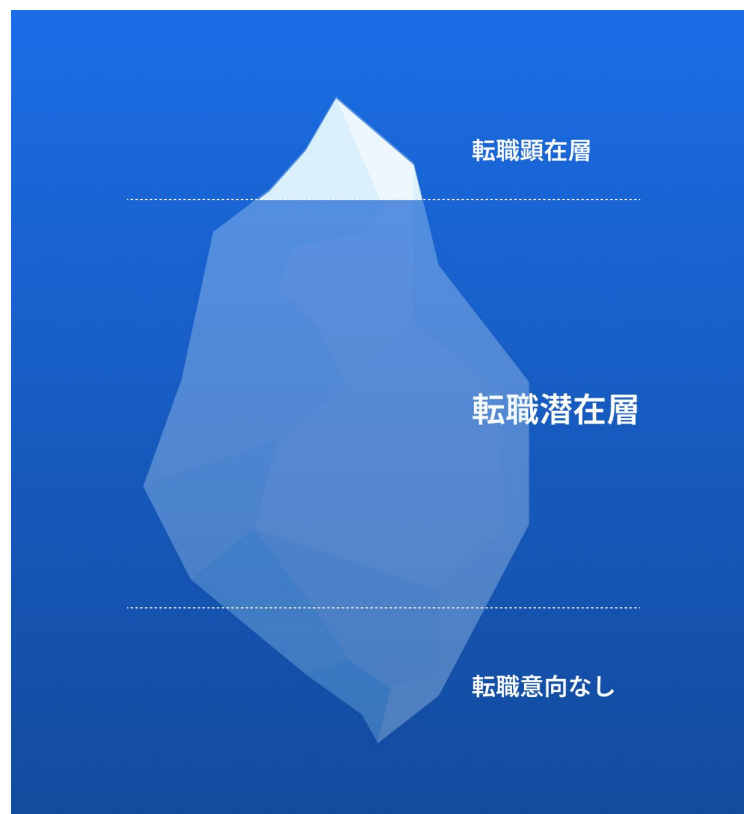
サービス概要

02

昨今の採用市場環境について

The current recruitment market environment

優秀な人材が顕在化しづらい昨今、潜在層採用の体系化が急務



	リーチ対象数	採用競合	選考転換率
転職顕在層	少ない	多い	高
 転職潜在層	多い	少ない	中
転職意欲無し	—	—	低

プロダクト概要

Product overview

転職媒体に登録していない優秀な人材にアプローチ

ウェブ上のSNSやメディア情報、企業の情報を収集・統合し、膨大な情報から優秀な人材を横断して検索できる人材プラットフォーム。



企業の採用担当者様

AUTOHUNT から
企業・キーパーソンを検索



AUTOHUNT

AUTOHUNT 独自のデータベース

法人登記全企業

計 **500** 万
社以上

保有個人プロフィール数

計 **780** 万
件以上

業界最大級!!

オープンな情報を収集・統合
SNS/MEDIA/ 会社の公開情報 等



企業基本情報

業績情報



ニュースリリース



求人情報



従業員情報



人事往来情報

プロダクト機能

Product Functions

潜在層の転職ニーズを捉え、個別志向性に合わせたメッセージを効率的に送付

効率的に

- ・一斉送信・返信
- ・ナーチャリング
- ・候補者レコメンド

的確な文言で

- ・候補者志向性把握
- ・メッセージ自動生成
- ・役職者SNS送信代行

最適な時期に

- ・プロフィール変更通知
- ・クリックトラッキング
- ・アクティブユーザー抽出
- ・従業員数増減把握

プロダクト機能

Approach Function

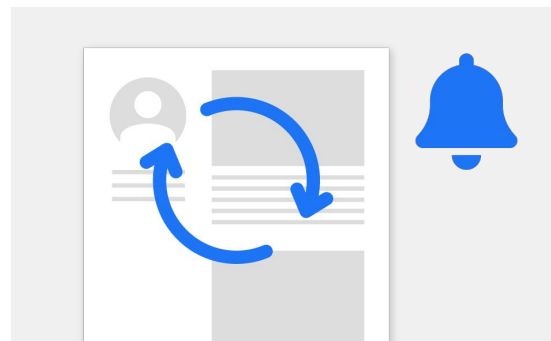
転職ニーズ顕在化を察知してのアプローチ

プロフィール変更時通知やアクティブ率表示により、ニーズが高まったタイミングを察知。

企業の従業員数増減を把握することで、転職可能性の高い候補者に向けたアプローチ可能。

リスト内 プロフィール変更通知

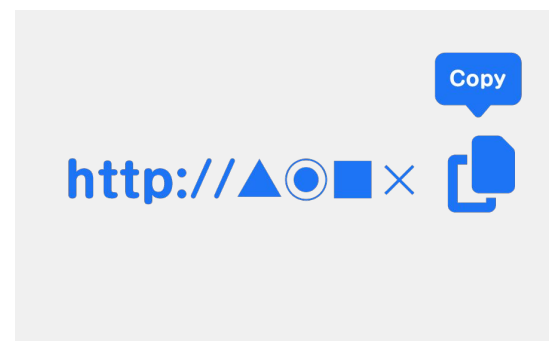
プロフィールが変更されたタイミングでメール通知が来るため、機運の高まりを察知しアプローチ可能。



URLクリック トラッキング

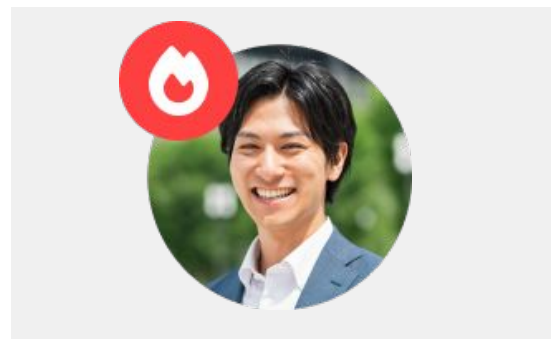
訴求したいURL情報をトラッキングリンクに変換し、スカウト内に挿入。

クリックされた時にメールで通知。



アクティブユーザー抽出

一定期間内にAUTOHUNTユーザー企業様からのスカウトに返信した候補者等、複数の軸でスコアリング。



従業員数増減把握

従業員数が直近減少している企業を検索し、従業員を一括洗い出し可能。

準顕在化の予兆を狙い撃ち。



AUTOHUNTの提供価値

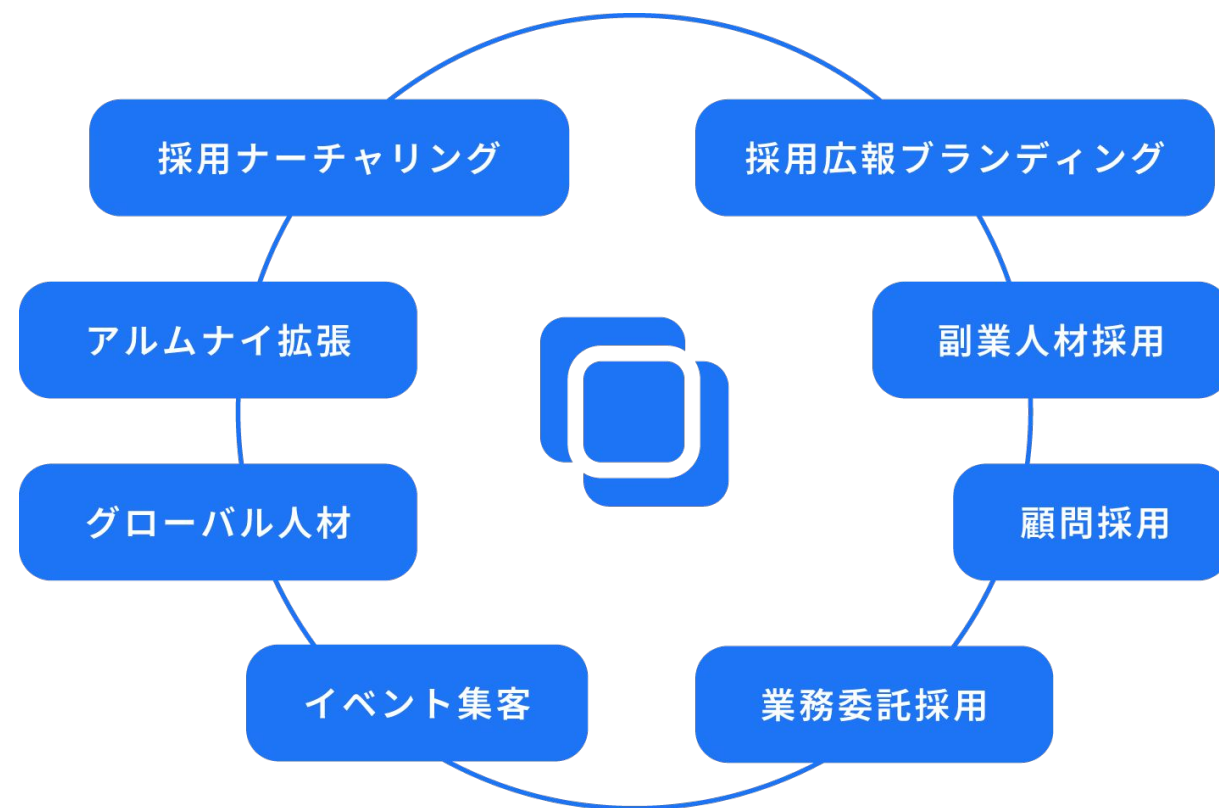
The value of AUTOHUNT's offer



AUTOHUNTの提供価値

膨大な人材ビッグデータを元に 様々な採用戦略を実現

圧倒的な情報量の人材データベースを活用し、様々な課題を解決。
短期の採用に目を向けるだけでなく、様々な戦略を実行することで自社の採用競争力を強化。



Oneプラットフォームで様々なご支援が可能

CS運用代行

CS support

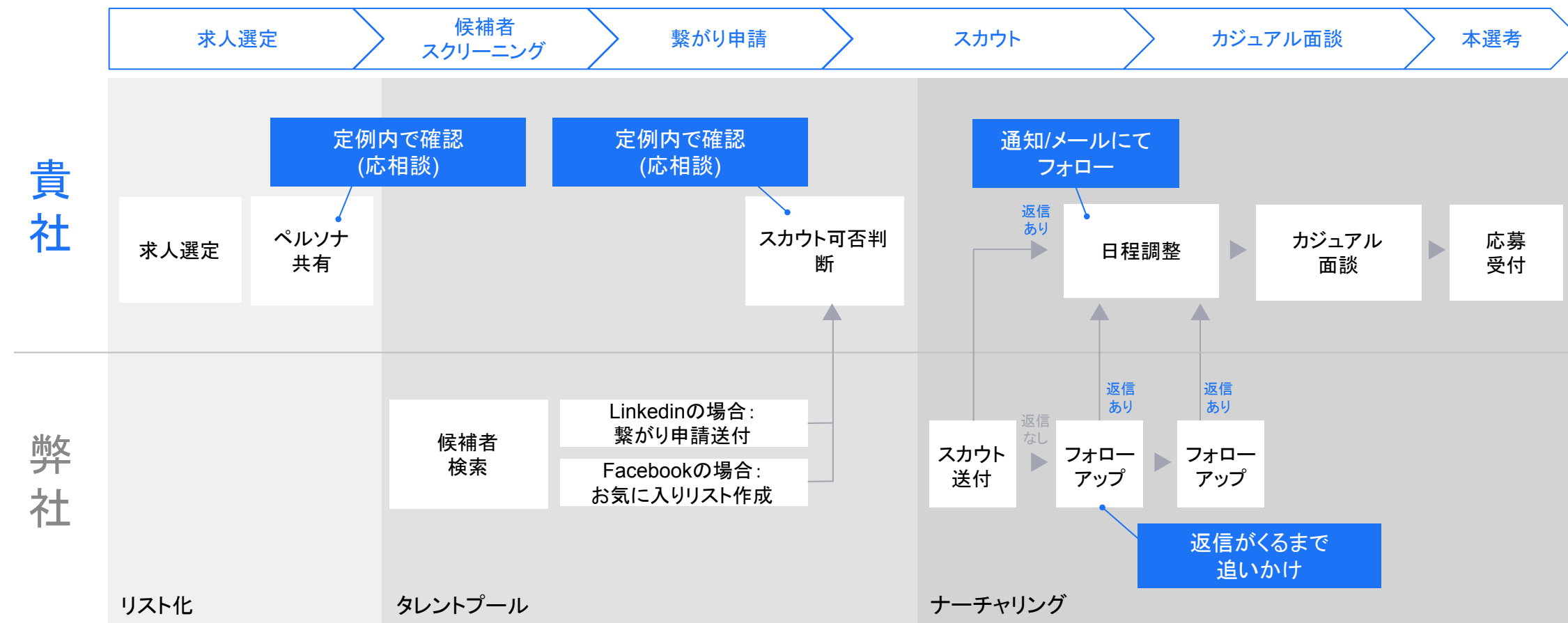
経験豊富なCSによる、丁寧な伴走支援実施

AUTOHUNTを駆使した成果創出実績の豊富なCSによる、アドバイザーおよびノウハウ提供。

候補者へのアプローチやナーチャリングを運用代行しサポートいたします。

■アプローチ目的:

- ・業務委託／副業／顧問採用
 - ・採用広報／採用マーケティング
 - ・イベント集客
 - ・グローバル人材採用
 - ・アルムナイ拡張 等
- ※アプローチ目的は都度ご相談



ご提案内容

Proposal details

今まで手を広げられていなかった 「潜在層採用」をまるごとお任せ！

「既存の採用手法だけでなく、SNS等を活用した新しい採用手法に手を広げていきたい。でも今の目の前の採用で手がいっぱい。。」

そんなお悩みに対し、弊社にて運用代行サポート含めて丸ごとお任せいただくことで、工数をかけずに手法拡充が可能です。

新しいDB提供



従来の登録型の採用媒体とは異なる

新しい母集団の形成が可能

LinkedinやFacebook、X等の、SNSを活用した780万人を超える膨大な母集団

手放し可能な支援



求人をもとにした、ペルソナ策定・サーチ・アプローチ等、面談獲得までオールインワンでのご支援

※ご支援範囲についてはご要望に合わせて調整が可能です

潜在層採用の体系化



属人的になりがちな潜在層採用の内製化をご支援

顧問人材・業務委託人材の獲得や、採用マーケティング等、ナーチャリング含む幅広いご支援が可能



他社事例

03

顧客インタビュー

customer interview

NEC

\Orchestrating a brighter world

人材組織開発統括部

タレント・アキュイジショングループ

汐待 誠彦様

野地 誠様



インタビュー記事

<https://www.autohunt.jp/usecase/157/>

依頼背景:

市場にいないハイレイヤー層が多数存在する池に、効率よく沢山アプローチが可能

転職潜在層の池に効果的にアプローチが出来るという点は大きかったです。登録型のプラットフォームはエージェントも含めて利用していますし、競合が多い一方、AUTOHUNTは様々なSNSのオープンデータを統合しており、潜在層に対して効率的にアプローチできるという点が魅力的でした。

また潜在層に対してのアプローチでは、最初の1通目のスカウトで返信は来ず、2通目や3通目、時には5通目で返信がくるというような話がよくあります。なのでスカウト通数制限があると、打席に立ちたくても立てないので困るんですよね。その点AUTOHUNTは非常に多くのスカウトを送ることが出来る 点に使い勝手の良さを感じています。

感想・満足度:

苦戦していた高難易度ポジションの採用成功、およびリクルーターの成長に！

直近では、AUTOHUNTのおかげで、高難易度のポジションであるプライシングマネージャーの採用に成功しました。登録型プラットフォームでは対象がほとんど見つからないという状況で苦戦していたポジションでしたが、AUTOHUNTを使ってスカウトを送ったところ、1ヶ月半で内定承諾をいただくことができました。

また単なる採用成功のみで inntaなく、リクルーターの成長やチームとしての強さの向上という観点でも効果があると実感しています。SNS採用の知見がほとんどなかったところから、AUTOHUNTによるチャレンジを重ねることで私個人も間違いなく成長を感じていますし、チーム全体で見てもノウハウが蓄積されてきていることを実感しています。

顧客インタビュー

customer interview



サイバーエージェント社

AI事業本部 エンジニア採用担当

高橋 健太様



インタビュー記事

<https://www.autohunt.jp/usecase/132/>

依頼背景:

ハイレイヤー人材へのアプローチ強化方針がある中で、
オープンデータ活用による効率的な潜在層アプローチに魅力

会社の中心を担ってくださるような優秀なハイレイヤー・スペシャリストを採用していくにあたって、既存の手法による転職顕在層へのアプローチに加えて、転職潜在層にもリーチを増やしていきたいと考えていました。やはり **優秀な方々は引く手数多ですのでライバルも多い** ですし、**他社と同じことをやっていたのでは勝つことはできない** という危機感がありました。また、**優秀な方々は必ずしも転職サービスに登録してアクティブに活用されているわけでもない** という認識を持っていました。そんな中、日経新聞でAUTOHUNTが取り上げられていたことからプロダクトの存在を知り、**まさしく私たちの課題を解決してくれるサービス** だと思い、すぐに導入を決めました。

感想・満足度:

利用開始4ヶ月で数百人分のリスト構築、超重要ポジション採用成功！

検索条件を設定した上で出てきた方々を元にまずはターゲットリストを作りました。リスト作成後は相手との共通の友人がいるかどうかや、相手の方の SNS 上での投稿状況などを確認し、関係性と状況を総合的に判断した上で、最適なチャネルを選択しアプローチしていきました。**何としてでも採用したいと思える優秀な方々のリストを数百名分作ることができ、そこから数十件のカジュアル面談を実施することができました。** また、詳細をお伝えすることはできないのですが、**会社の事業戦略上非常に重要なハイレイヤーのエンジニアリング関連のポジションを決定** することが出来、大満足な結果となりました。

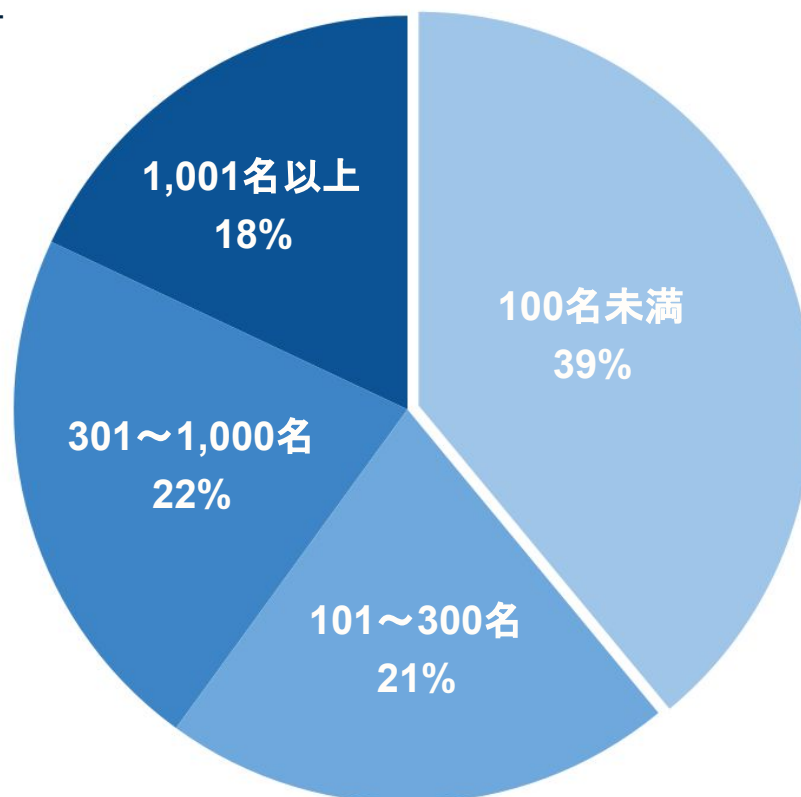
導入企業分布

Distribution of companies

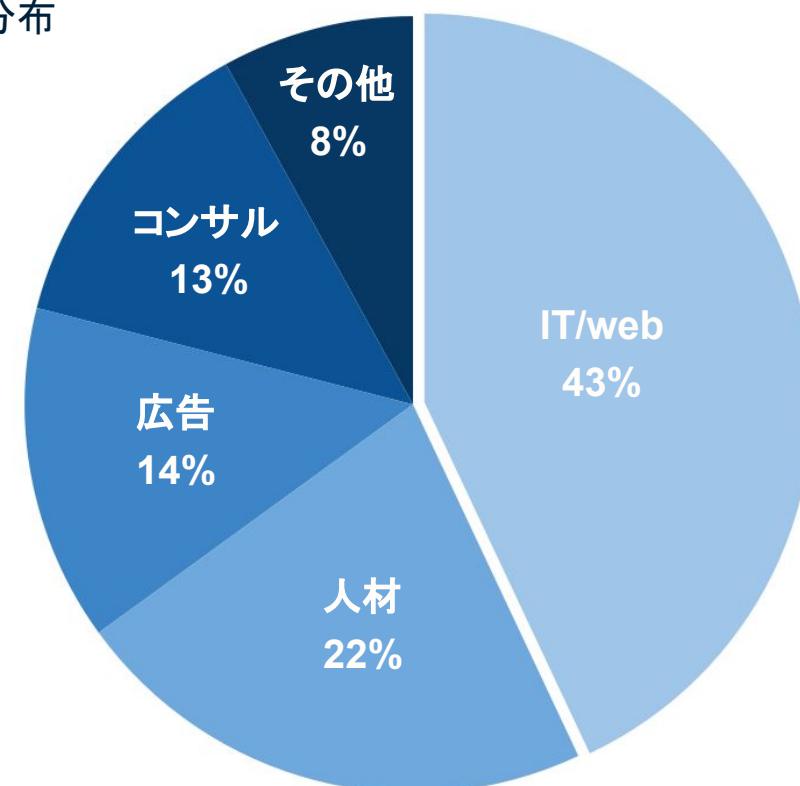
導入企業様の過半数が従業員数 300名以下

採用人材の質にはこだわりたい、かつ競合が多い既存媒体においては競り負けが発生しやすいといったスタートアップ・ベンチャー企業様からお引き合いをいただく機会が増えております。

従業員数ごと分布



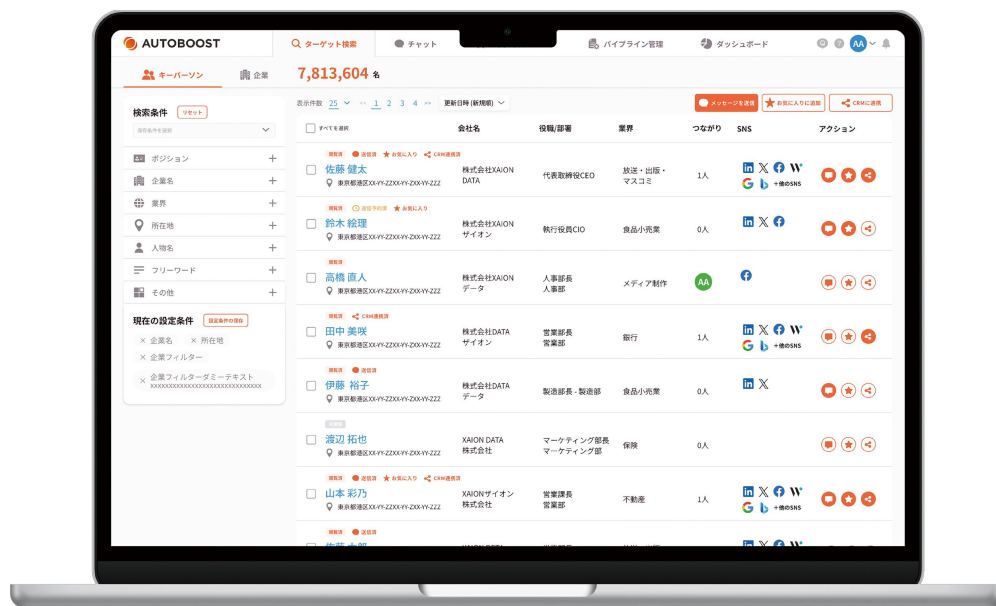
業界ごと分布



セールスプロダクトご案内(AUTOBOOST)

Sales Product Guide

キーパーソン検索と 1to1アプローチを
実現するセールスプラットフォーム



AUTOHUNTと同様のデータ基盤

780万人以上のDBからキーパーソン情報
特定と1to1アプローチが可能

CRM連携機能

AsIs

- ・購買意思決定者へのリーチ ができない
- ・テレアポ営業手法が非効率、疲弊する
- ・データ利活用 ができていない



ToBe

- ・豊富な検索軸でキーパーソンを特定
- ・SNSによるダイレクトアプローチ が可能
- ・CRM連携機能 による顧客情報の利活用

貴社の課題やターゲットをお聞きし、
デモンストレーションさせていただきます。

日程調整はこちら

