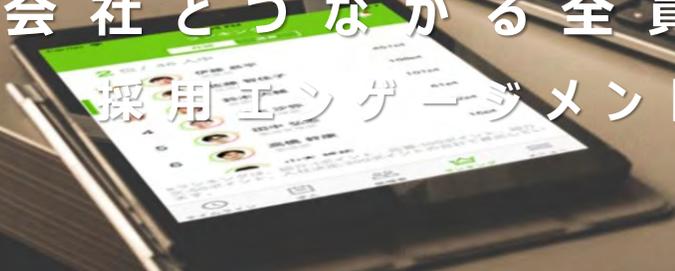




国内初のリファラル採用サービス

会社とつながる全員をファンにする
採用エンゲージメントプラットフォーム



パーソルグループのコーポレートベンチャーとして2015年に創業し、その後、完全スピナウトにより独立をしたHRTechスタートアップです



自社に対する従業員のファンをつくり、リファラル採用を簡単に、楽しく運営するためのアプリを提供

MyRefer



リファラル採用を中心としたクラウドサービス

Referral Partners



制度設計、成功、定着など3000社以上の実績

■ 企業概要



Best Venture 100

ベンチャー通信編集部オススのベンチャー

会社名： 株式会社MyRefer

代表者： 鈴木 貴史

所在地： 東京都中央区日本橋小網町12-7

資本金： 3億6730万0,754円

会社名： ARTISTAR株式会社

代表者： 中野 真司

所在地： 大阪市中央区南船場1-16-13堺筋ベストビル1201

設立日： 2019年10月

会社とつながる全員をファンにする

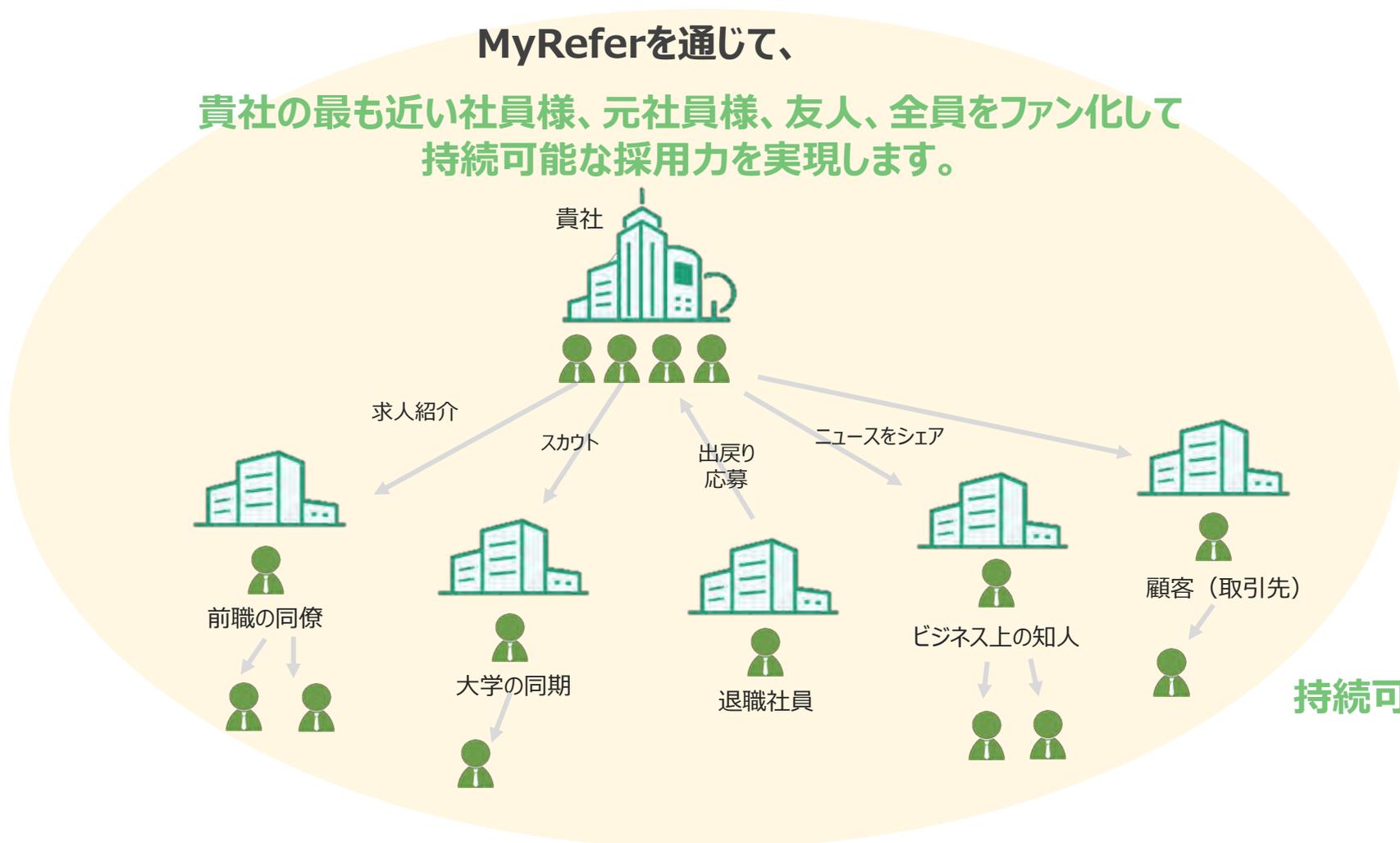
MyReferを通じて、

貴社の最も近い社員様、元社員様、友人、全員をファン化して
持続可能な採用力を実現します。

従来の採用



一過性



持続可能性

社員を自社のファンにするための 各種クラウドサービスとコンサルティングを提供しています



MyRefer

最も簡単にリファラル採用を活性化する
日本初の社員紹介特化クラウドサービス



Referral Partners

貴社に適したリファラル採用の仕組みを
専任パートナーが構築し、担当者様に伴走して
採用成功をご支援するコンサル

MyRefer | Campus

新卒リファラル採用

MyRefer | Alumni

出戻り採用・退職社員管理

MyRefer | Branding

インナー/アウターブランディング

MyRefer | HRBP

組織/人/採用全般の
ビジネスパートナーコンサルティング

MyRefer | Internal mobility

社内の最適配置、異動・FA・社員登用

MyRefer | Talent sourcing

リファラルタレントプール構築とハンティング

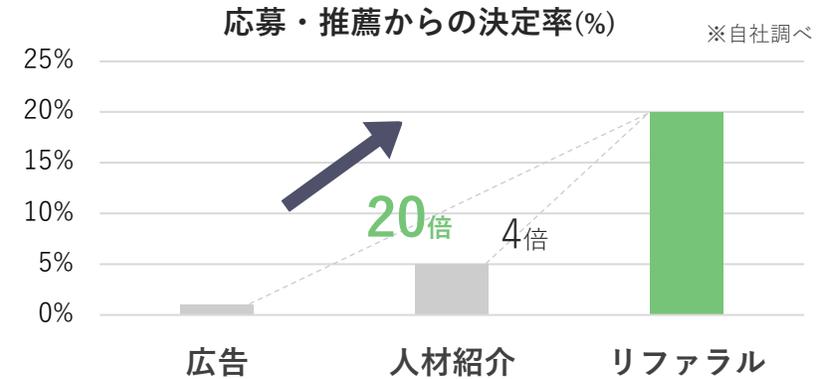
安く、確実に、ミスマッチのない方法で採用し、
社員のエンゲージメントを高められる手段が求められています

✓ 2060年までに40%の労働人口が減少
✓ 有効求人倍率の高騰（8年連続前年比上昇）
→採れない

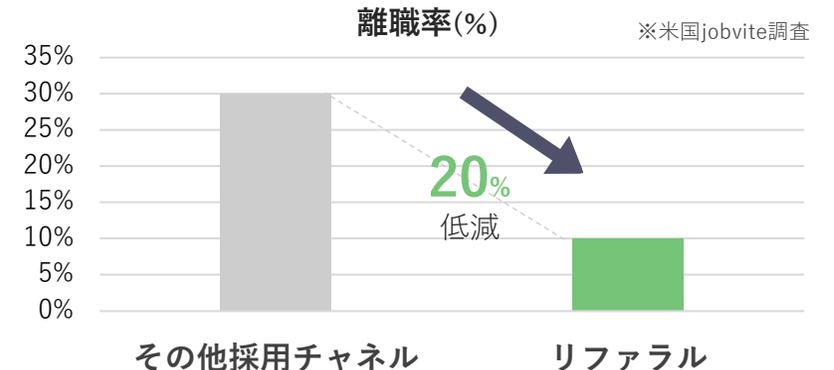
✓ 平均離職率15%
✓ ミレニアル世代の社会進出（2年以内離職40%）
→採れてもすぐ辞められてしまう

✓ 組織ロイヤルティの高い社員7%（先進各国最低水準）
✓ 一人当たり労働生産性低下（OECD加盟35ヶ国中 21位）
→エンゲージメントが低い

広告の20倍、人材紹介のおよそ4倍の決定率



採用者の離職率が低下



1

現場をよく知る社員による紹介のため、スクリーニングの精度が高い
社員の生の声を伝えるため、ミスマッチが少ない

質

2

転職市場に顕在化していない潜在層にもアプローチできる

量

3

社員からの紹介のため、その他採用手法と比べてコストが安い
また、離職しにくいいため埋没コストもかかりにくい

費用

4

会社を当事者意識化して友人に紹介するため、
エンゲージメントが高まる

愛着心

経営的に効率の良い採用手法です

リファラル採用を促進できていない法人ユーザー3000社の声を徹底分析 2015年に業界で初めてリファラル採用を提唱したのがMyReferです

人事が促進できない理由

第1位：どうすれば社員紹介をはじめられるかがわからない

- ✓ 制度の設計方法や、どうすれば社員から推薦が増えるかがわかりません。

第2位：現場を巻き込むことに負荷がかかる

- ✓ 定期的な社内への周知活動が煩雑だ。

第3位：運用の仕方がわからない

- ✓ データが無くPDCAが回せない、うまくいっているかわからない。

社員が紹介しない理由

第1位：社員紹介を認知していない

- ✓ 自社の募集している求人や、採用要件が不透明なため声をかけづらいです。

第2位：面倒くさい

- ✓ 紹介のフローが煩雑で面倒くさいです。

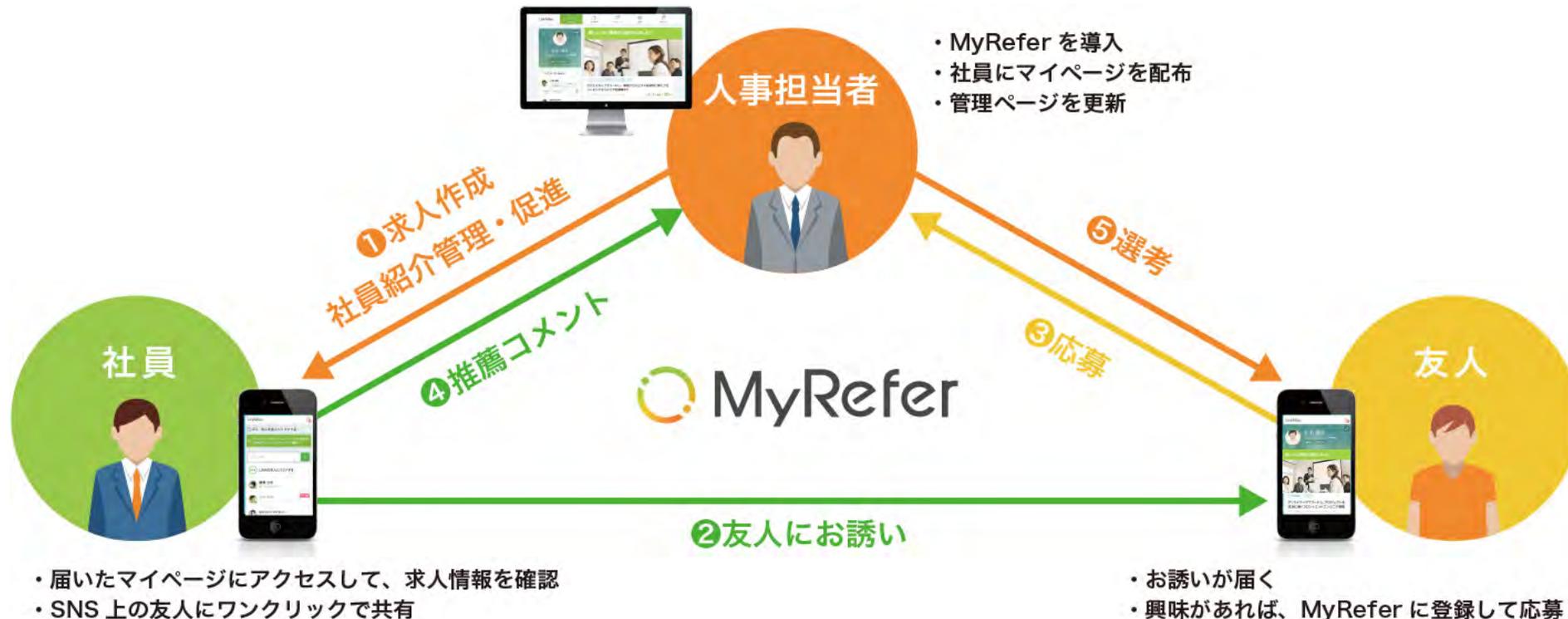
第3位：責任を負いたくない

- ✓ 自ら進んで声掛けをした結果、マッチしなかったら気まずいです。

人事-社員-友人の全員が

“簡単に” “楽しく” “持続可能な”

おすすめしたい（リファラル採用）を実現します



リファラル採用を促進する上での社員工数、心理的障壁を下げるツールの導入を行うことでリファラル採用の認知度／協力度を向上



紹介した社員に自動で称賛のギフトを発行。 MyRefer内で紹介インセンティブを運用・管理ができ、 気軽に継続的に社員を巻き込める

人事工数をかけず、社員を能動的に巻き込むことが可能

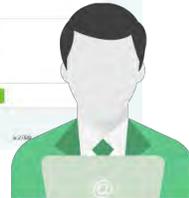
キャンペーンの設定
(期間・ギフト)



ソーシャルギフトサービスと提携し
様々なソーシャルギフトをご用意



キャンペーン期間内に登録・応募があり、
紹介コメントを記入した場合、
設定したギフトを社員にプレゼント



人事



MyRefer × giftee



社員

※ギフトの提供元は株式会社MyReferになるため職安法に抵触しない形で社員にギフトを提供可能です

社内告知に、 語りたくなるストーリーを

①お知らせ（ニュース）タイトル

タイトル例

- ・結婚インセンティブの全容を公開！
- ・なぜ、当社が『社内異動制度』に力を入れるのか！
- ・わかりづらいファラル採用の制度と実態を全公開！

②なぜ、それをやるのか？-1（自社の存在価値）

あなたの会社の理念やビジョン、存在価値を記載しましょう。

③何をやるのか？（今回のニュースの概要）

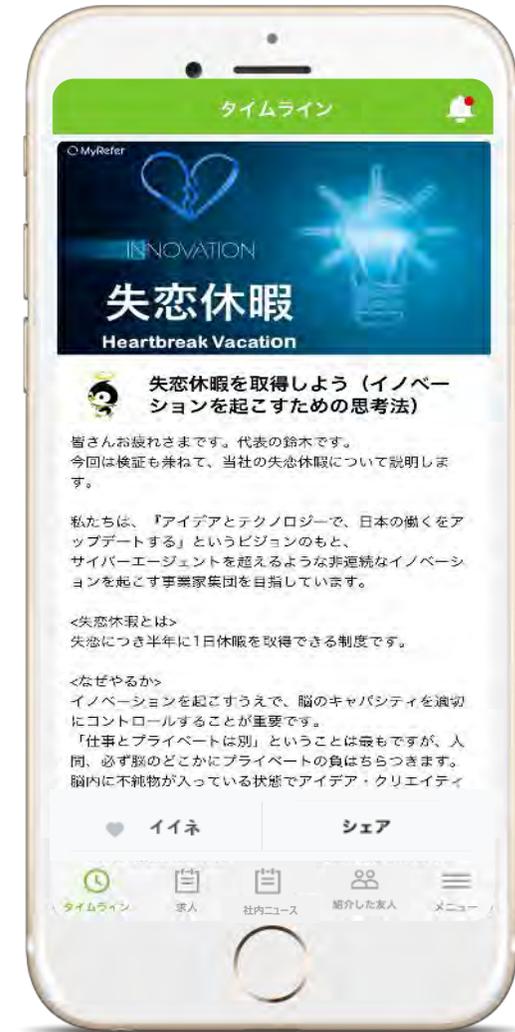
今回のニュース（お知らせ）の概要を記載しましょう。

④なぜ、それをやるのか？-2（今回のニュースの背景）

今回のニュース（お知らせ）の背景を記載しましょう。

⑤どのようにやるのか（今回のニュースの詳細）

あなたの会社の理念やビジョン、存在価値を記載しましょう。



社員に熱量が伝わるストーリー形式にて社内広報機能を実施 当社によるコンサルティング、代行執筆、インタビュー代行も可能です

社員側の気持ち

どんな人がどのような理由で入社してきているのかが不明
リファラルで友人・知人に何を話しているのかが分からない

自社の魅力をうまく伝えることができない

採用の状況を理解しておらず、どのポジションにどのような人を紹介すればいいのかが分からない

社内広報

過去の入社者、リファラル採用入社者、紹介者、出戻り採用者に対するインタビューを実施

自社制度の紹介、制度利用者に対するインタビューを実施

採用状況の広報
何故そのスキルや志向性が事業として求められているのか？等を広報実施

MyReferを通じて社内広報



※7月入社自己紹介！※谷田部 よろしくお願ひします。

皆さん初めまして、7月8日より入社させて頂き田部浩輝（やたべひろき）と申します。生まれは、1988年5月27日の31歳です。出身は、茨城県です。※メロンの生産量20年連続メロン1大国です。

今までの私の経歴としては、1社目、証券会社で個人富裕層の方に対して新規入りゴリ対応しておりました。所謂ピンポン営業をし、断られることに対して折れない心を身に付けました。得意分野はコンサルティングファーム・ヤー・新興上場企業については割と深く営業してきました。営業以外にもマネジメントや企画など色々と成長させるためにあの手の手、頭をひねっておりました。

MyReferに入社した理由は、今回の転職活動で大体40社ほど会社訪問をさせていた中で、世の中に真に必要とされるサービスを目指して

皆さんお疲れさまです。代表の鈴木です。今回は検証も兼ねて、当社の失恋休暇について説明です。

私たちは、『アイデアとテクノロジーで、日本のアップデートする』というビジョンのもと、サイバーエージェントを超えるような非連続なイノベーションを起こす事業展開を目標としています。

<失恋休暇とは>
失恋につき半年に1日休暇を取得できる制度です。

<なぜやるか>
イノベーションを起こすうえで、脳のキャパシティにコントロールすることが重要です。「仕事とプライベートは別」ということは最もですが、必ず数のどこかにプライベートの負はちらつき脳内に不純物が入っている状態でアイデア・クリエイティビティを発揮しようとしても生産性は低いです。それをであればおもしろい脳を休めよう。

◆MyRefer Tech採用資料
<https://drive.google.com/a/myrefer.co.jp/file/d/1Dgtq192MhfY8qN2B0GO2UwDRaq3tu32/view?usp=sharing>

テクノロジーとアイデアで
HRTech市場をハックする技術集団に
Engineer wanted

更なる進化のため、エンジニア採用強化します。

MyReferの事業を加速するうえで、下期開発力強化が非常に大きなテーマになります。

HRTech市場が群雄割拠になりつつある中、競合より「早く」「いい機能」「いいUX」を「いい価値」を提供するにはTechの強化が不可欠です。

特にSaaSは模倣されやすく、①MyReferの価値進化、②クロスセル開発、③独自データでの差別化 これら3つを早急を実現すべく、エンジニア採用を強化する運びになりました。

前提としては、テック組織をより強くしていくうえでのブランディングや顧問受け入れなどの組織強化に紐づくところではありますが、取り急ぎは足元の採用強化も同時並行で進めるべきなので、テック採用の資料を整えました。

社員が自社のファンになり、リファラル採用が活性化される 社内広報活動を全面的にサポート 社員の行動動機やリアクションに合わせた効果的なコンテンツを配信（代行）します。

友人の力になりたい
「ホスピタリティ」

入社者紹介やリファラル採用者へのインタビューを通じて、友人・知人のパーソナリティを社員に共有



自社で働く人材の選択に
自分も関わりたい
「採用への当事者意識」

採用状況の発信や、リファラル採用状況を発信し採用への当事者意識を持ってもらえるように情報をオープンにする



ボーナス収入を得たい
「インセンティブ」

報奨金の一時的なアップ、MyReferGIFTを用いてキャンペーンを実施し促進



会社に貢献したい
「経営・組織への当事者意識」

「実は」あまり社員に知られていないニュースリリース情報や制度を発信し、自社理解を促進



活動状況や広報への反応、活動状況の可視化を行い、活動協力増加や、紹介を促す為の施策実施の伴走を実施「数字」が分かるからこそできるコンサルティング支援を実施いたします

リファラル活動状況の可視化



広報への反応の可視化



貴社に適したリファラル採用の仕組みを
専任パートナーが構築し、担当者様に伴走して採用成功をご支援します。

Referral Partners
for Beginner



リファラル採用を制度を実施していない企業様向け

- ・リファラル採用の制度設計
- ・社員向け導入説明会（初回）
- ・定期レポート分析と定例MTG

Referral Partners
for Professional



リファラル採用制度があり、戦略的にしたい企業様向け

- ・リファラル採用の制度設計サポート
- ・社員向け導入説明会（複数回）
- ・定期レポート分析
- ・社内のファンを促進するための戦略広報MTG
- ・求人・コンテンツ作成コンサルティング
- ・社員向けの告知代行
- ・リファラルインタビュー代行 & 執筆、メディア掲載

独自の制度設計、社内プロモーション、定着、ファン化まで 貴社の持続可能な採用力をリファラル採用専任コンサルタントがサポート



独自のリファラル採用 制度の設計

2000社を超える企業のリファラル採用アドバイザー実績を基に、インセンティブ制度を含めた貴社独自のリファラル採用制度の設計をサポートします



社内広報 プロモーション支援

制度案内や促進施策の紹介など、社員様に対する効果的な社内アナウンス資料の作成を代行します。また、制度を活性化させるための求人企画を支援します



分析 レポートニング支援

社員紹介の現状を可視化することで現状の課題及び促進すべきポイントを特定、PDCAを回します



事例創出 定着・ファン化支援

決定実績や社員の声をもとにコミュニケーションプランを再考
決定者インタビューの社内展開など、社員が自社のファンになり、社員エンゲージメントが高める
支援をアドバイスします

MyReferだから実現ができる、3つのメソッド

01 人事が必死に広報しなくとも、確度の高い情報が社員に提供されます。

02 社員が必死にならなくても、社員紹介の機会を増やします。

03 貴社のリファラル採用の課題をデータを元に特定し、解決策を提示します。

MyReferのご利用料金



サービス利用料金				
	ロイヤルプラン	プレミアプラン	ベーシックプラン	トライアルプラン
ご利用人数	~3000人	~1000人	~500人	~200人
求人枠数	無制限	50枠	20枠	5枠
料金 (年間)	30万円/月	20万円/月	13万円/月	10万円/月
料金 (半年)	35万円/月	24万円/月	15万円/月	12万円/月

※初期費用は別途10万円がかかります

Referral Partners
for Beginner
40万円

Referral Partners
for Professional
144万円



独自のリファラル採用
制度の設計



社内広報
プロモーション支援



分析
レポートニング支援



事例創出
定着・ファン化支援

Appendix

運用開始までわずか 3 ステップ

明日からすぐにアカウント付与、最短一週間で展開可能



募集求人を作成

社員紹介で募集する求人情報を作成連携するATSをご利用中の企業は、求人票作成の工数をかけず運用が可能



メール配信先の登録

社員紹介の協力依頼を送る社員の情報をアップロード。個別管理画面からの追加、またはエクセルでの一括でのアップロードが可能



制度概要のお知らせを作成

インセンティブ支給要件や禁止事項などの社員紹介制度の概要を記載し、社員が友人紹介ルールを確認できるようにする



Appendix 具体的な対応項目と作業イメージ

企画・要件定義から展開までトータルでサポート

人事担当者様の対応時間は、確認項目含め2時間程度

作業分類	作業内容	対応者	所要時間	備考
企画	募集求人やイベント、説明会の企画	弊社	-	
	求人のセットアップ（初回）	弊社	-	
	社員（リクルーター）への展開戦略を立案	弊社	-	
展開前準備	募集求人やイベント、説明会の企画確認・編集	貴社	30分～	
	プロジェクト推進リーダー向けに、MyReferの活用方法やスケジュールを共有	貴社&弊社	30分～	
	メール配信先の社員情報をMyReferに登録	貴社	20分	
利用開始	社内向けにリファラル採用を実施する背景と目的を告知する	貴社	10分	メールFMTは弊社で用意
	社員向け説明会の実施	弊社	-	要相談
	リクルーター向けに求人やイベントを告知する	貴社	5分	
運用	リクルーターの活動状況を確認・分析する	貴社&弊社	10分	
	新規求人のアップデートを行う	貴社	10分	
	メール配信先の社員情報を編集、追加する	貴社	10分	
	定例ミーティングで紹介推進レポートの配信	自動	-	

Appendix:簡単に、持続可能な “おすすめしたい (リファラル採用) ”を実現するのがMyRefer

人力で運用することの障壁とイメージ

必死に社員紹介を告知

(アナログであり、協力率も不透明)



一部の社員が必死に声かけ

(インセンティブ目当て/帰属意識の高い社員のみ)



社員に責任がかかる

(紹介した人が落ちたら…断ったら…)



Myrefer導入後のイメージ

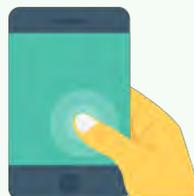
MyReferで配信、結果を可視化

(社員の協力率、紹介数が可視化され、分析できる)



紹介活動が面倒でなくなる

(アプリやSNSでワンクリック)



直接人事や上司に紹介しないので気が楽

(気まずくない)



お問い合わせ

MyReferサービスに興味のある方はお問い合わせください
貴社の課題とフェーズにあったプランをご提案いたします

株式会社MyRefer

サポートセンター



06-6244-3535



kobayashi@artistar.asia