

「求人的成功させる方程式」付き

求人掲載で結果を出せる Indeed PLUSを徹底解説



- **Indeed PLUSとは？**
- **Indeed PLUSを活用するメリット**
- **Indeed PLUSの対象条件や注意事項**
- **求人成果をあげるための方程式**

Indeed PLUSの理解が深まり、求人活動のヒントが得られた！
とっていただけるとうれしいです。

Indeed PLUSとは？

複数の求人サイトが Indeed と連携し、
自動で最適なサイトに求人が掲載される
「求人配信プラットフォーム」



※2024年1月に開始

インディード
indeed

+

タウンワーク
TOWNWORK

fromAnavi

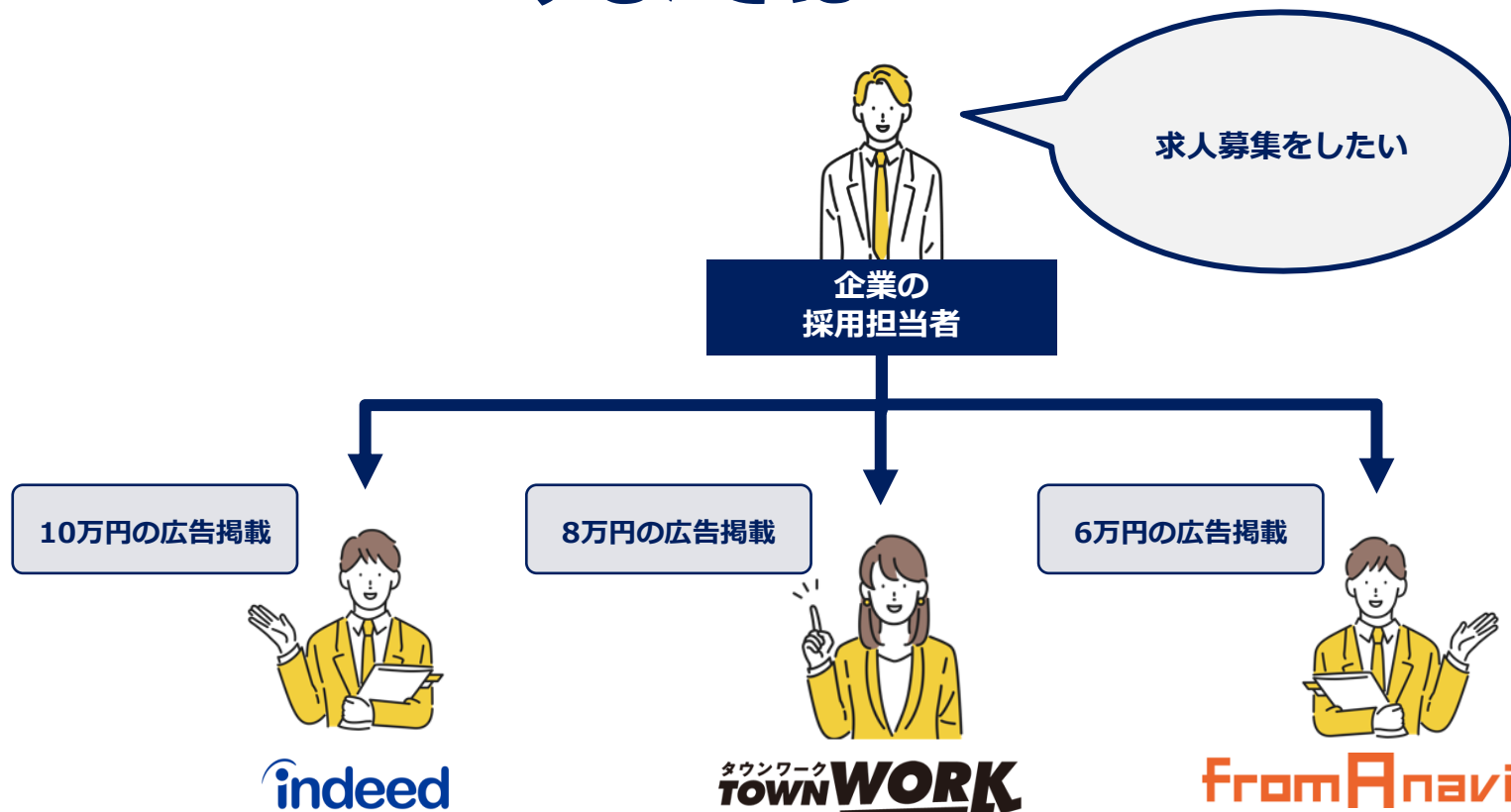
リクナビNEXT

リクナビ派遣

とらばーゆ

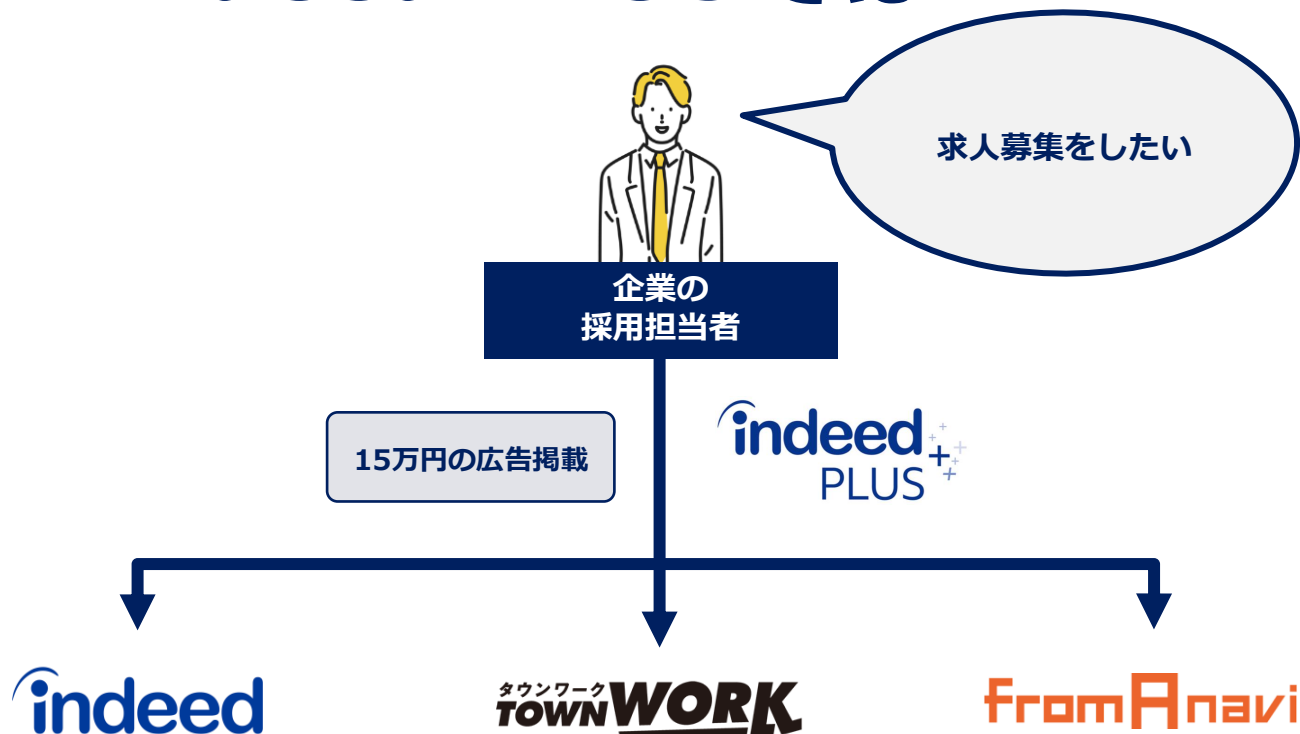
はたらいく

今までは . . .



各媒体に依頼し、それぞれ広告掲載費用を支払っていました

Indeed PLUSでは・・・



Indeed PLUSが求人内容を判別し、各媒体のユーザーの履歴書や行動履歴を参照し、最適な求人サイトに掲載します。※

※Indeed PLUSは配信最適化の結果、複数ではなく単一の連携求人サイトにのみ掲載される場合があります。



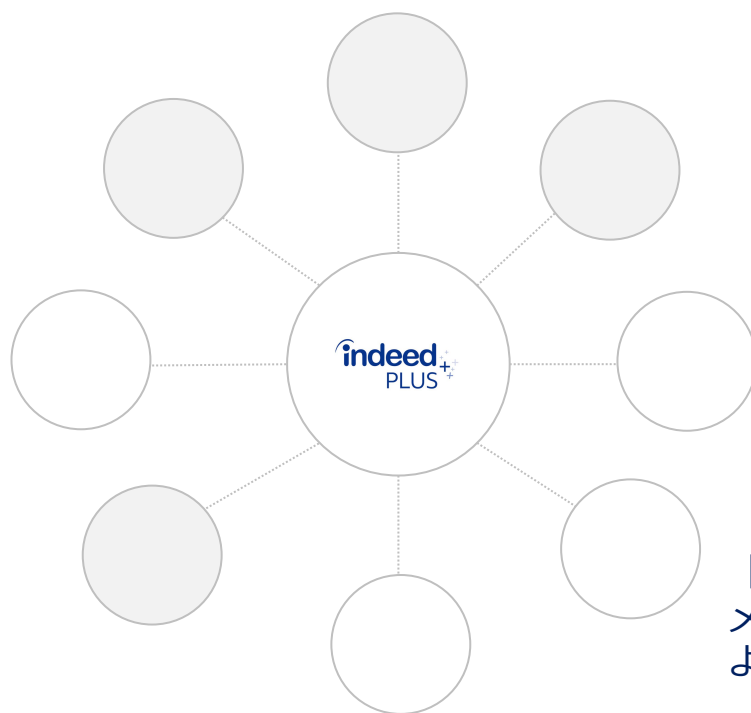
fromAnavi とらばーゆ



一度の求人投稿で国内主要求人サイト利用者の
最大約7割（※）に求人票を届けることが可能

Indeed PLUSのメリット

求人を目にする求職者の数が拡大する



【Indeed PLUS連携】

メディアネットワークへの求人自動配信によって、Indeedが更にリーチを広げます。

複数サイトへ掲載されるためリーチが拡大します。さらに、複数媒体の担当者とのやり取りや原稿のやり取りがなくなり、管理工数の削減にも繋がります。

効率的で最適なマッチング



求職者

登録済み履歴書情報
サイト上の行動履歴
応募履歴 等



様々なデータを分析し
採用企業に代わり
自動で求人を最適な
求人サイトに掲載



採用企業

求人の募集要項
求人の応募の必須条件
求人のパフォーマンス 等

Indeed PLUSを利用することで連携求人サイトの中から最適な求人サイトに
求人が表示され、より多くの求職者に向けたアプローチが可能になる ※

課金形態はクリック課金型

掲載課金

掲載することに対して
料金が発生



クリック課金

ユーザーのクリックに
よって料金が発生

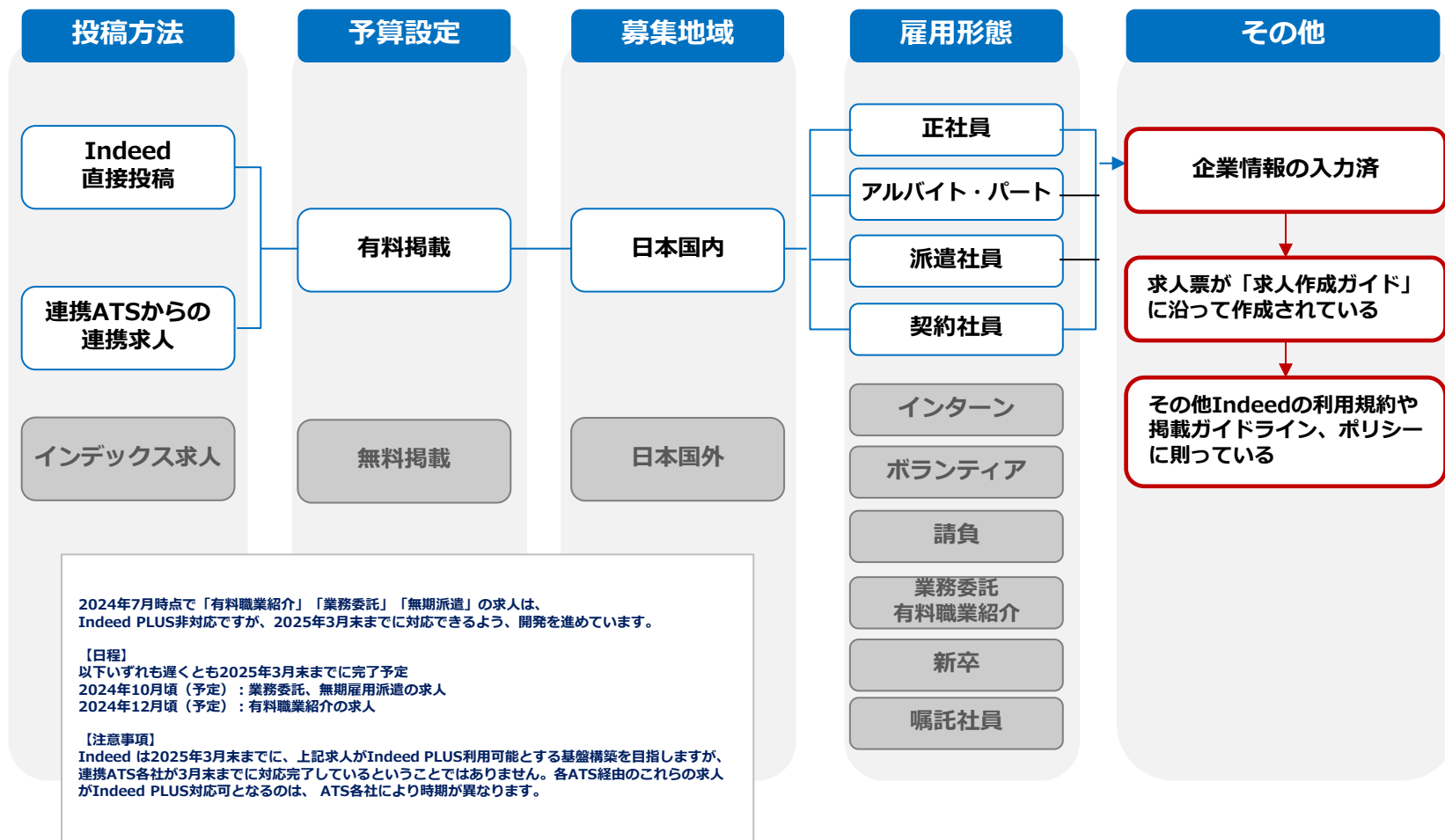
CLICK



従来は掲載課金型の媒体であっても、Indeed PLUSを使うことで
クリック課金型の掲載が可能のため、無駄な費用は発生しません。

Indeed PLUSの対象条件・注意事項

ご利用にあたっては以下の求人条件を満たす必要があります。



複数の求人サイトに掲載されないこともある

Indeed PLUSの最大のメリットは複数の連携求人サイトに掲載されることですが、**求人の内容・特性等を自動で判別し、AIが最も当該求人に相応しいと判断したサービスのみに掲載する求人配信プラットフォームのため、必ずしも複数の媒体に掲載されるとは限りません。**Indeed PLUSの判断次第では、Indeedのみしか掲載されないこともあります。

また、配信する連携求人サイトを指定することはできません。よって、例えば現在タウンワークで多くの応募を獲得している企業がIndeed PLUSのみの配信にすることで、応募数が減少する可能性もあります。

求人サイト毎の効果検証ができない

Indeed PLUSで、仮にIndeedとTOWNWORKに掲載されたとしても、**それぞれの連携求人サイトが何回表示され、何人の応募があったのかサイトごとのレポートの確認ができません。**

求人原稿や運用ノウハウが必要

求人配信メディアが多くなる＝応募数が増加するとは限りません。

掲載途中でも原稿の修正など改善の打ち手をとることが重要です。さらに、各連携求人サイトで自社の求人を表示させるために、求人原稿内のキーワードの挿入や、求人をクリックしてもらうための求人タイトルや写真の選定など、ノウハウが必要です。

求人成果をあげるための方程式



具体的には・・・？

indeed⁺
PLUS⁺

求人ボックス
スタンバイ

Meta

Google Partner

YAHOO! JAPAN マーケティングソリューション
★
セールスパートナー

Indeed PLUSだけでは届けられない配信面に対して
求人を届けられるよう、他メディアも組み合わせることが有効

最後に（私たちからのご案内）

WEBマーケティングの力で 「集客」「求人」の問題を解決します。

WEBマーケティングに特化した企業が、静岡県にもある。

集客力、分析&改善力が、圧倒的に強い。

スリーカウントは、WEBマーケティング専門社です。



スリーカウント株式会社

- 代表取締役 鈴木 悠資
- 従業員数 20名
- 売上高 7.3億円(2023年度) / 5.8億円(2022年度)
- 拠点 浜松本社、東京支店、静岡支店

リスティング広告取扱高静岡県 1 位

Googleプレミアパートナー

Yahoo!/Indeed/LINE/Facebook各種正規パートナー



ワクワクする情熱と希望を持ち、キラキラした夢や想いを、
コッコッ真面目に誠実に叶えていく、そんな会社を実現します。

＜運用事業＞＝ 企業の集客の問題解決＞

- リスティング広告運用代行（Yahoo!/Google/LINEなど各媒体）
- WEBサイト改善コンサルティング
- 成果報酬SEO
- 集客ブランディング
- 集客ホームページ制作（LPなど）

＜求人事業＞＝ 企業の求人の問題解決＞

- インディード運用求人サイト「フエルーボ」の販売運用
- Indeed広告運用代行
- 採用ブランディング
- 採用ホームページ制作

私たちの 特長

WEBマーケティングを活用した集客と 求人の課題解決が圧倒的に得意です

WEBマーケティングに特化した企業として17年。静岡を中心として全国の集客と求人でお困りの企業様に対して様々な解決を実践してきました。お客様のビジネスの発展のために広告代理店/WEBサイトの制作会社ではなく、問題解決の専門会社であり続けます。

私たちについて

・中小企業様の問題解決が得意です

私たちは静岡県を中心として全国の中小企業様のWEBマーケティングの問題を解決してきました。様々な事業のお客様に対して最適なサービスをご提供します。

・手段ではなく問題に向き合います

サイト制作もネット広告もすべてはお客様の問題解決の手段です。私たちは専門社として手段にこだわるのではなくお客様と二人三脚で問題解決にこだわります。

84業種のサイト集客をまとめた スタートブックもリリース

注文住宅や結婚式場,自動車板金,物流倉庫,製造業に至るまで全84業種のインターネットでの集客方法を代表自らが経験を基にハンドブックとしてまとめました。Yahoo!ニュースやTwitterで1000RTを超える大きな反響を頂きました。





スリーカウント 株式会社 代表取締役

鈴木 悠資 YUSUKE SUZUKI

1985年、静岡県掛川市生まれ。静岡大学情報学部卒。

大学3年の時に浜松の街をインターネットの力で盛り上げようと、スリーカウント株式会社を起業。
現在17期。

情報サイト運営からスタートし、WEB制作/インターネット広告の運用/求人広告の運用を経て、私たちの価値は【サイト制作や広告を運用することではなく、お客様が抱えられている集客や求人の問題を解決し、お客様の事業を発展させること】と確信し現在に至る。静岡県を中心に全国500社以上の企業のWEBマーケティングのサポートを展開中。

◆好きなこと：音楽（BlackMusic全般 / 90'sゲーム音楽） / バスケットボール（沖縄いました）

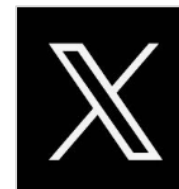
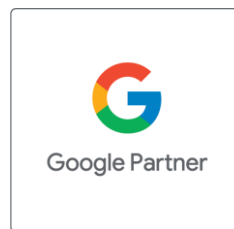
◆意識していること：目の前の人にとってパワーを与えられる存在であり続けること

求人は**広告だけに頼る時代ではありません。**

私たちは「集客」と「求人」の問題をWEBマーケティングで解決する専門家。
集客だけでなく**求人の問題も「WEBマーケティング」で解決が可能です。**

静岡県（浜松市・静岡市）近郊のお客様はもちろん静岡だけでなく、
現在でも東京をはじめとした全国での実績が多数ございます。

お気軽にご相談ください。



スリーカウントでは過去数百社の中小企業様の運用実績から
「**求人**に課題を抱えている企業様」との出会いを希望しております。
安定したチーム運用と、無料でレポート診断や提案書を作成させていただきます
ので、ぜひ気軽にご相談いただければと思います。



集客事例

補聴器店のWebサイト訪問数 月間
10万ユーザーを記録！

インターネット集客があるから東

京出

来

補聴

会社

◆会

(株



集客事例

どうすれば今までよりも圧倒的に
集客できるか、そのために何が必
要なのか、そのための仕組みを



集客事例

Webの根本は「どうやって人を集
めたいか？」という部分。制作の
先の集客までをトータルでフォロ



集客事例

新規問い合わせ数獲得 3 倍以上！
アクセス 4 倍以上を実現！
毎月サイトと向き合うことが出来

詳しくは弊社サイトをご覧ください
(お客様の生の声が載っています)



集客事例

公式サイト月商 30 万円を 1 年で
月商 1300 万円、2 年で月商 1
850 万円達成！

未来像が視えるアドバイスをして
もらえるから、売りに繋がって
いける。

株式会社 TIAST

◆会社名 株式会社 TIAST 様 ◆業種 女性向
けファッション ◆WEB サイト…



集客事例

リニューアル後、アクセス数は 4
倍、問い合わせ数は 3 倍に。
スリーカウントさんが早い段階か
ら結果を出すことにこだわりを持
っていたからこそ、今の結果に繋
がりました。

株式会社 Anniversary Japan

◆会社名 株式会社 Anniversary Japan 様
(Photo 事業部様…



集客事例

全国有数の物流倉庫の新規獲得を
WEB サイトで実現
どうすれば今までよりも圧倒的に
集客できるか、そのために何が必
要なのか、そのための仕組みを
「考えて」くれる

浜松委託運送株式会社

◆会社名 浜松委託運送株式会社 ◆業種 物
流倉庫 ◆WEB サイト・公式サイ…



集客事例

ホームページ屋さんってだけで
ダメで、僕らがやっているビジネ
スに対して一緒に構築したり解決
したり考えてくれる。

株式会社アーチ

◆会社名 株式会社アーチ様 ◆業種 接骨院 /
インソール / パーソナルト…



集客を本格的に強化をしたいけど、効果的な手段をより構築するために**今の現状を分析して提案してほしい**



採用に本当に困っています。
一過性でなく将来にわたる採用問題を解決したい！

新規のお客様で毎月3社様を対象に、

**Webマーケティングのプロによる集客における広告アカウントや
ホームページの改善、採用における採用プロセス手段の改善点を無料で診断。**

30分間の無料コンサルティングを実施しております。



お電話でお気軽に「30分無料コンサルティング」にお申し込みください。
**弊社スタッフより折り返しご連絡し、
コンサルティングサービスの実施日を決定・ご報告します。**

フォームは
こちらから

お電話によるお問い合わせは

受付時間 9:00～18:00（土・日・祝日休）



0120-933-875



**【スリーカウント(株)はWEBマーケティングで問題を解決する企業です】
御社の問題が解決できるように二人三脚で真摯に取り組めます。**