

Calling^{コーリングッド}good のご案内



AXXIS

運営会社Axxis（アクシス）のご紹介



会社概要

設立	2012年8月設立
住所	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-20-1 井門美竹ビル4F
代表者	末永 雄大
社員	18名（他アルバイト/業務委託スタッフ40名）
許可番号	厚生労働大臣許可番号 13-ユ-305674

事業内容

- ・キャリア領域インターネットメディアの企画・開発
- ・有料職業紹介事業（中途正社員の人材紹介事業）

弊社運営メディア

転職エージェントが語る
すべらない転職

- ・月間 約 400,000PV
- ・月間 約 320,000セッション
- ・月間 250人程 自社問い合わせ
- ・月間 アフィリエイト送客数1,500件
- ・全国の転職を考えている20代～30代が対象



アクシス株式会社 代表取締役

末永 雄大 (すえながゆうた)

青山学院大学 法学部卒。新卒でリクルートキャリア（旧・リクルートエージェント）入社。

リクルーティングアドバイザーとして、多岐にわたる業界・企業の採用支援に携わる。MVP等、6回受賞。

その後、サイバーエージェントにてアカウントプランナーとして、最大手クライアントを担当し、インターネットを活用した集客支援を行う。

2011年にヘッドハンター・キャリアコンサルタントとして独立。2012年アクシス株式会社を設立。代表取締役に就任。

キャリアコンサルタントとして転職支援を行いながら、インターネットビジネスの事業開発や、社外での講演活動等、多岐にわたり活躍する。

メディア執筆活動/講演実績

Yahoo!ニュース（個人）

IT/WEBキャリアコンサルタントが語る「働き方3.0」

ハフポスト ブロガー

福岡県ハローワーク 外部講師

東京経済大学

フジテレビ「Live News α」

YAHOO! JAPAN ニュース **HUFFPOST**

■日経ビジネス [アソシエ]
ASSOCIÉ

AllAbout

Callingoodのご紹介

転職者に対する情報格差を減らし、
ミスマッチをなくす
そして、すべてのビジネスパーソンが、
仕事を通して充実した人生を送る手助けをする



<https://callingood.com/>

キャリアコンサルタント検索や
プロに転職相談できるサービスです

主に中小・個人転職エージェントが、匿名の転職者の質問にWeb上で回答するQ&Aサイト。

ユーザーは転職の悩みや、企業に対する質問などを無料で閲覧可能です。

また、Q&Aコンテンツを参考にしながら、転職エージェントを比較検討し、直接問い合わせることもできます。

※2015年3月より運営

Data

- 月間 約 70,000 PV
- 月間 約 45,000 セッション



1. 転職に関するQ&A

転職者様は転職に関する悩みや質問を無料で投稿し、それにキャリアコンサルタント様が回答できるサービスです。



2. キャリアコンサルタント検索

転職者様はキャリアコンサルタントを直接指名・相談申込ができます。



3. 求人検索

転職者様は求人からキャリアコンサルタントを探すこともできます。



4. マッチングサービス

弊社の専任アドバイザーがキャリアコンサルタント様に合う転職者様をマッチングします。



5. 転職に関するコラム

転職に関するさまざまなトピックをとりあげ、コラム形式で転職者の悩みを解決します!

Callingoodを利用する理由

キャリアコンサルタント様の課題

1 スカウトメール返信率が0.4%。

2011年頃、大手転職者DBサイトのスカウトメールの返信率は10~15%ありました。しかし、現在では転職者DBサイトのスカウトメールの返信率は0.4%とかなり低くなっています。
さらに返信があっても、マッチしない候補者だったりと業務効率に見合わないことが多いです。

2 集客のマーケティングノウハウがない

一般的に、多くのキャリアコンサルタント様はご自身で集客するためのストック施策や転職者募集チャネルをお持ちでない場合が多いです。
現状として、転職者の集客は属人的な顧客紹介がほとんどあり、マーケティングに精通している大手人材紹介会社には質で勝っているのですが、集客力で負けてしまうという側面があります。

3 転職者集客に時間をかけられない

キャリアコンサルタント様にとって、「転職者の集客」はメインの業務ではないため、集客力の施策に対して時間や費用をかけることができません。



転職者集客(スカウト)施策に
新たに時間や費用を捻出できない

転職者様の課題

1 求人紹介ばかりで相談に乗ってくれない

転職エージェントに転職相談をしに行ったけれど、自己分析や意向の確認はほどほどに、とにかくたくさんの求人を紹介されてしまい、不安になってしまふケースがしばしばあるようです。

2 自分に合った企業の選定基準がわからない

提案された大量の求人案件から、転職者はどの求人があつていているのか判断することができず、結果ミスマッチを起こしてしまうことが多いです。

3 そもそもエージェントの良し悪しが分からない

大手転職DBに登録するとスカウトメールが大量に送られてくるけれど、どの転職エージェントを選んで良いのかわからない。
また、転職エージェントを比較する材料が存在しない。という悩みをお持ちです。



『キャリア相談』に乗ってくれる
キャリアコンサルタントを見つけられない

キャリアコンサルタント様

1 強みや魅力、過去実績・保有求人などを見える化し、転職者集客を自動化できる

キャリアコンサルタント様は過去実績や自らの得意分野、保有求人などをサイト上でPRすることができます。

また、SEO/SEMなどのノウハウや多大な広告費が必要とされる集客施策に頼ることなく、転職者集客を自動化することができます。

2 転職者の質を高められる

キャリアコンサルタント様自身の強み・弱みを見える化する事で、自分が決定しやすい問い合わせ（力になりやすい転職者）の質を高めることができます。

3 スキマ時間を活用して集客施策が可能

面談工数をかける事なく、気軽に転職者集客施策ができます。

キャリアコンサルタント様から転職者に常に働きかけるスカウトメールと比較して、スキマ時間にQ&Aに回答したり、求人を投稿するだけで、中期的に転職者からの問い合わせを効率的に増やす事ができます。



実績を可視化できることで
質の高い転職者の集客が
気軽にできるようになります

転職者様

1 気軽にプロに転職・キャリア相談できる

面談は求人を売り込まれるイメージがあり、転職者にはハードルが高いです。その点、「Callingood」はPCやスマホから無料で、簡単に相談が可能です。

2 過去の悩みを閲覧でき、また多面的な意見を参考にできる

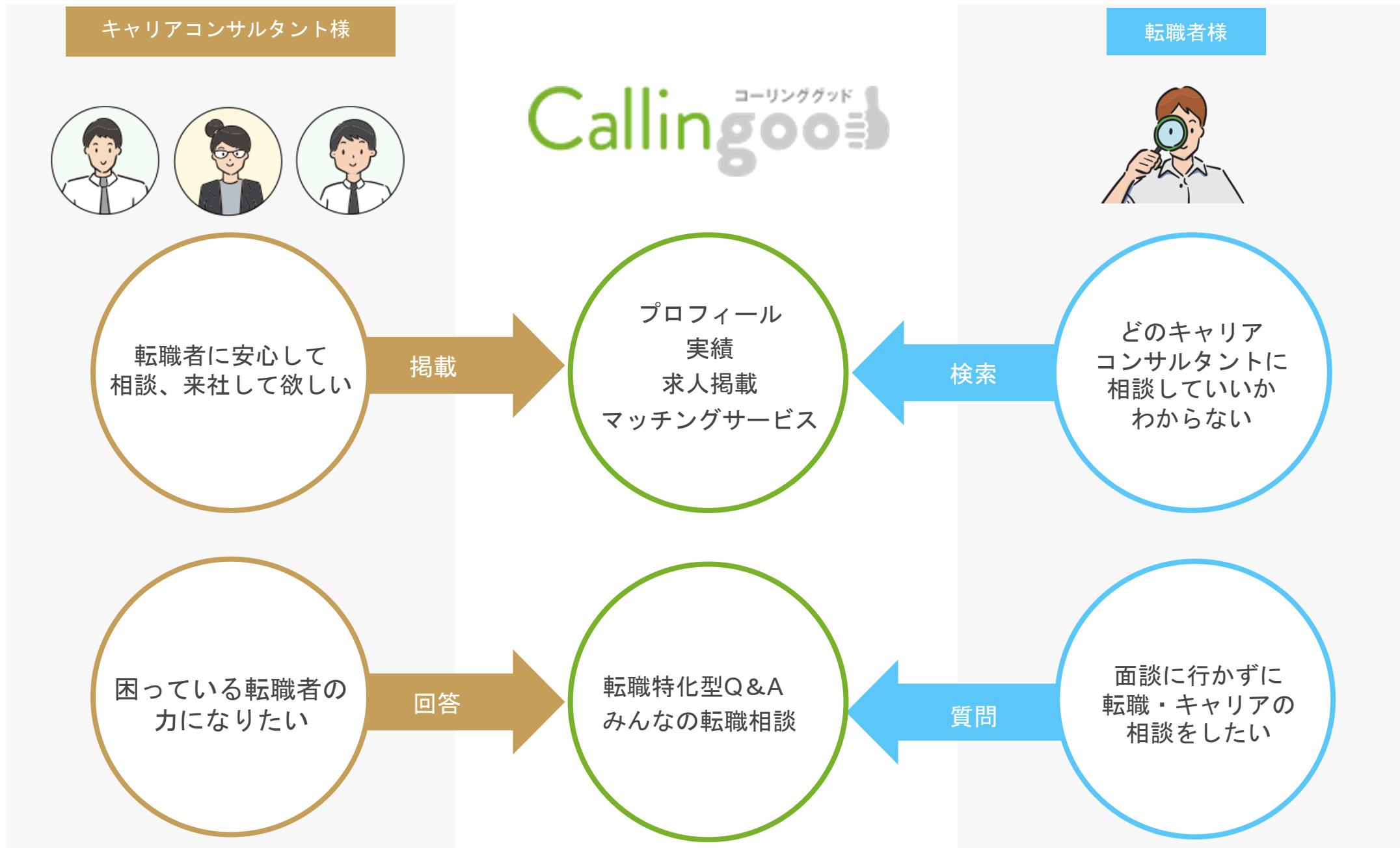
転職者様は他の転職者が過去に投稿した悩みを閲覧することができます。また、1つの質問に対して複数のキャリアコンサルタントが回答をすることで偏った意見でなく、様々な意見を参考にすることができます。

3 回答からキャリアコンサルタント様との相性や専門性を判断できる

転職者は自らが投稿した悩みに対するキャリアコンサルタント様の回答を元に自分が本当に出会いたかったキャリアコンサルタント様と出会うことができます。



気軽にキャリアコンサルタント様との接点を持つことができ
相性を確かめた上で、キャリア相談できる



Callingoodでの施策



ご自身でキャリアコンサルタントを決められない転職様向け

Callingood マッチングサービス

「転職者様からキャリアコンサルタント様への直接のお問い合わせ」以外にも、弊社の専任アドバイザーが転職者様とキャリアコンサルタント様の間にたち、経歴やスキルセット・志向性・相性などを判断し、マッチングさせていただくサービスも展開しております。

これにより、「callingoodのWEB上の情報だけでは、キャリアコンサルタントを決められない」といったインサイトをお持ちの転職者様も取りこぼさず、キャリア面談へつなげることができます。



回答機能

キャリアコンサルタント様の知見を見る化

他コンサルタント様との差別化や、面談後の決定率の向上に繋がります。

Q&Aの内容はスカウトメールに掲載OK

Callinggood以外の他媒体でもご掲載頂けます。

結果的に、スカウトメールの返信率の向上に繋がります。

答えれば答えるほど、露出が増える！

Qへの回答頻度 / ユーザーからのフィードバック・評価によって、サイト内でのポイントが蓄積します。

蓄積したポイントをもとに、キャリアコンサルタント様をランキング化しサイト内での露出を増やします。

※転職者様側でキャリアコンサルタント様のポイントを見ることはできません。

Callingoodでは「質問に回答する」という以外にもキャリアコンサルタント様が様々な形でPRできる場をご用意しています。

個人プロフィールページ

一人ひとりの強みや経験をみえる化することができます。
転職者様はこのページから直接キャリアコンサルタント様へお問い合わせすることもできます。



求人掲載

保有している求人を掲載することで、確度が高い転職者様からのお問い合わせが期待できます。掲載は無料です。
また、社名非公開での掲載も可能です。



マガジン掲載

コラム記事のテーマに合致するキャリアコンサルタント様を掲載し、転職者様とのタッチポイントを増やします。



「業界」「職種」「個社名×転職」といったキーワードで検索上位表示の施策を行っています。



実績 ※2019年9月30日現在

「アパレルから転職」**1位**

「MRから転職」**1位**

「財務から転職」**1位**

「秘書から転職」**1位**

「webマーケティング 転職エージェント」**1位**

「電通 転職」**9位**

「グノシー 転職」**8位**

「丸紅 転職」**7位**

その他多くのキーワードで1ページ目に掲載されています！

Google 検索結果
アパレルから転職

約 25,200,000 件 (0.49 秒)

アパレルから転職するならここ | 転職サイト人気ランキング2019
www.career-guide.info/

アパレルから転職でも必ず希望条件の人気が見つかる！おすすめ転職サイトランキング。当サイト限定、高収入、未経験OK、異業種、転職活動への転職、未経験可、正社員転職、女性に人気、大手企業、アパレル、販売、管理職、アパレル。
ビジネス登録料・￥0・ハイクラス人材に人気 - もっと見る

20代におすすめ
必ず希望条件の人気が見つかると評判
プロおすすめの20代向け転職サイト！
20代女性におすすめ

【アパレル業界（販売員）から転職したい人必見!】失敗しない...
https://callinggood.com/magazine/

2019/08/26 - この記事は、月間1500名ほどに読まれております。お陰様で多くの方からご相談があり、中長期的な視点でアパレルから転職を目指すためのスキルや経験のサポートをさせて顶いております。失敗しないアパレル業界からの転職方法などである...
そもそもアパレル（販売員... アパレル業界（販売員）の... 経験業界種への転職は？

アパレルから転職 | 向いている7つの職種と転職方法まとめ
markehack.jp/career-change-from-apparel/

Google 検索結果
webマーケティング 転職エージェント

約 6,380,000 件 (0.09 秒)

Webマーケティング・転職サイト | (徹底比較) 登録必須の厳選...
www.tenshou-search.net/ITエージェント

年代・年収・エリア別。今、登録すべき転職エージェントは？

IT業界向け転職ランクイン
開発方針や社風の情報も豊富。
非公開求人に強い転職サイト

【WEBマーケ職】2018春_実際に使ったおすすめ転職エージェン...
https://peylisting.com/2018/09/07/jobchange-for-ad-agency/

2018/09/07 - 私は20代後半でWEB広告代理店の運営者から、事業会社のWEBマーケティング部門へ転職エージェントを活用して、転職しました。現在、広告代理店→事業主という違った視点でWEB広告に向き合っています。
転職エージェントと転職サイト...・転職サイトの特徴・実際に使った転職エージェント...
Webマーケティングに強い転職エージェントを紹介しゃいます...
https://callinggood.com/magazine/

2019/09/02 - この検索ワードで調べている人の共通点として「Webマーケティング業界の知見が豊富かつ実績がある」転職エージェントを探していると思います。業界に強くて自分に適したエージェントを探すのは重要ですが非常に難しいですね。そんなお...

Google 検索結果
MRから転職

約 9,260,000 件 (1.89 秒)

MR経験者向け転職フェア開催！10/4リクルートキャリア主催
www.r-agent.com/転職/

各社の魅力を一度理解を深めたい方必見！MR経験者を積極採用中の製薬メーカーが参加。10月4日(金)19時開始。入退場自由。参加無料。履歴書不要。当日面接。

MRから異業種に転職するには？転職のプロが徹底解説 ...
https://axxis.co.jp/magazine/

MRの方から転職が決まりました。今回の記事では、MRから転職をテーマに書いてみたいと思います。転職する際は、転職する業界によって、転職する際の問題が大きく異なります。転職する際は、転職する業界によって、転職する際の問題が大きく異なります。
1位も弊社メディア

【MRから異業界への転職】過酷すぎる転職市場で成功する方法 ...
https://callinggood.com/magazine/

2019/08/23 - 現在MRを取り巻く環境はかなり厳しくなっています。そこで今回は、転職するならどういったリスクがあるのか？どういった選択があるのか？最終線で支援をしている立場からお伝えできればと思います。

エージェント業務管理システム

The screenshot shows the left sidebar of the Callingood application. At the top is a blue header bar with the 'Callingood' logo. Below it is a white sidebar with a dark blue background. The sidebar contains several menu items with icons:

- ダッシュボード (Dashboard) - icon: two people
- プロフィール (Profile) - icon: person
- 質問一覧 (List of Questions) - icon: speech bubble
- 取引先管理 (Customer Management) - icon: briefcase
- 求職者管理 (Job Seeker Management) - icon: person with resume, with a downward arrow indicating a dropdown menu
- 進捗管理 (Progress Management) - icon: bar chart
- 求人管理(新) (New Job Posting Management) - icon: pencil
- 売上管理 (Sales Management) - icon: dollar sign
- お知らせ (Announcements) - icon: edit
- お役立ち情報 (Useful Information) - icon: info
- お問い合わせ (Contact Us) - icon: question mark
- 管理者ページ (Administrator Page) - icon: user with a bell

基本機能

企業管理・求人管理・個人情報などの膨大なデータを管理

スプレッドシートなどから脱却することでタスク処理の生産性を上げることができ、セキュリティにおける「安心感」を提供。

CA・RAの実績や成果を「可視化」

面談率や決定率などの数字を自動で反映することができ、結果的に営業プロセスなどの改善に繋げることができます。

ダッシュボードでの進捗管理

業務フローの改善ポイントをいち早く発見することができ、カスタマーへの対応漏れの防止やメンバーマネジメントに活用が可能。

業務管理システム～ダッシュボード～

ダッシュボード

2020-07-01～2020-09-30 紋り込み

面談～サポートの歩留まり

担当人数	面談人数	推薦人数	面談推奨率
18人 (42)	14人 (31)	10人 (19)	80% (62%)

サポート～決定までの歩留まり (フロー)

人数									
推薦人数	書類通過人数	1次面接設定人数	1次面接通過人数	2次面接設定人数	2次面接通過人数	最終面接設定人数	最終面接通過人数	内定	決定人数
6人 (42)	35人 (42)	6人 (42)	4人 (11)	6人 (12)	4人 (11)	3人 (11)	3人 (11)	9人 (13)	1人 (4)
	通過率 80%		通過率 80%		通過率 80%		通過率 80%		通過率 80%

件数									
推薦件数	書類通過件数	1次面接設定件数	1次面接通過件数	2次面接設定件数	2次面接通過件数	最終面接設定件数	最終面接通過件数	内定	決定件数
6件 (42)	0件 (2)	6件 (42)	4件 (11)	6件 (12)	4件 (11)	3件 (11)	3件 (11)	9件 (13)	1件 (4)
	通過率 0%		通過率 10%		通過率 30%		通過率 80%		通過率 80%

今月の売上目標

売上実績	達成率
7,000,000円 売上予算 17,000,000円	45%

人数実績	達成率
70人 人數予算 700人	90%

面談予定

求職者	面談日時	ステータス	担当CA
女性 29歳	2020-09-20 13:00	新規問合わせ	肥田 航平 KH
女性 28歳	2020-09-25 11:30	詳細確認中	肥田 航平 KH
女性 29歳	2020-09-29 13:00	面談調整中	肥田 航平 KH
男性 32歳	面談はしましたか？ 2020-09-30 15:00	面談日決定	肥田 航平 KH
女性 27歳	面談を終えています。求人は送りましたか？ 2020-10-02 13:00	面談済み	肥田 航平 KH

各CAの「書類通過率・面接通過率」以外にも「今月の目標」
売上や人数なども「可視化」。

ダッシュボードは「期間」も選択することができるため、単月以外での実績も把握することができます。カスタマーごとの進捗で時間が経過している場合に限り「アラート」がかかる仕様です。

サポート中の候補者一覧

求職者	面談後日数	求人紹介件数	書類選考中件数	面接確定件数	担当CA
女性 29歳	20日	20件	10件	2件	肥田 航平 KH
女性 31歳	求人は足りていますか？ 30日	28件	1件	1件	肥田 航平 KH
女性 26歳	内定意思決定済み 35日	24件	0件	0件	肥田 航平 KH
男性 29歳	追加のご提案をしましょう 35日	24件	0件	0件	肥田 航平 KH

Copyright © 2020 axxis Inc. All Rights Reserved.

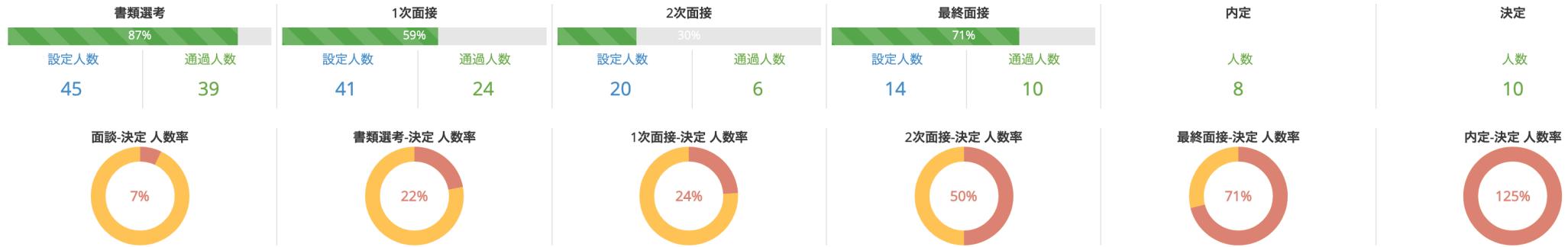
Callingoood

20

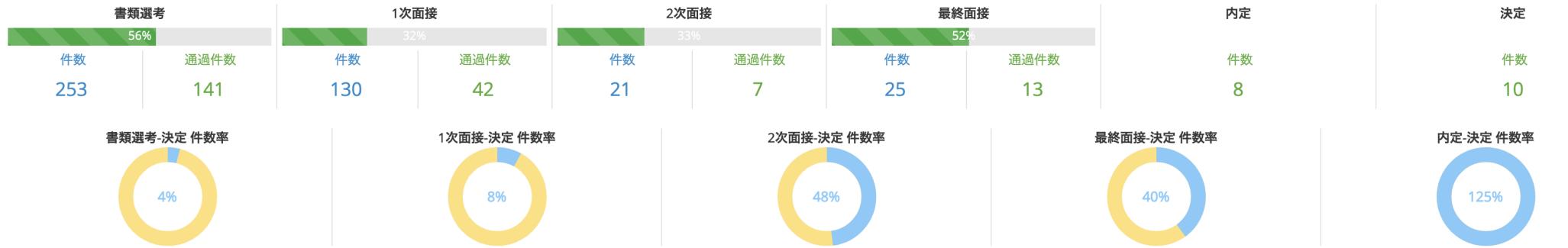
取引先企業さまごとの通過率も算出することができるため、取引先企業様に対して定量で提案・改善をすることも可能です。

期間も設定することができるため、目的に合わせてご活用いただけます。

人數率



件數率



業務管理システム～求人管理一覧～

ダッシュボード / 求人管理一覧

求人管理一覧



アクシス株式会社
山田太郎さん

募集中のみ表示 年収を選択 ▾ 会社名で検索 勤務地で絞り込み ▾ 職種で絞り込み ▾ 業種で絞り込み ▾

フリーワード①※1 and検索 or検索 フリーワード②※2 and検索 or検索

検索 **絞り込みリセット**

絞り込み条件

東京都 **無形法人営業** **経理・財務・管理会計** **WEBマーケティング代理店**

※1 求人内容 必須免許・資格 求める能力・ご経験 年齢制限 休日詳細 有給詳細 その他手当・制度から検索 ※2 非公開情報から検索されます

表示数 50 ▾ 全 271 件中 1 から 50 まで表示

1 2 3 »

新規求人登録 +

<input type="checkbox"/>	企業名/求人タイトル	▼ 業界/職種	▼ 年収	▼ 勤務地	書類通過ライン
<input type="checkbox"/>	募集中 株式会社 【EXP社員】新卒斡旋・リクルーティングアドバイザー 担当RA:得 雄飛 CG掲載中	IT・通信・ソフトウェア 無形法人営業	400~ 600万円	東京都	【要件】1.意志力の強さ=目的はなんであれ、そこを本当に強く思ってるかどうか、内発的に偽りなく生じたものか 2.現職でやり切った経験=圧倒的な成果ではなくても最低100%達成してやり切ったか
<input type="checkbox"/>	募集中 株式会社 学習デザイン部門：学校支援のプログラム運営リーダー候補 担当RA:得 雄飛	総合人材・斡旋 ・派遣・育成 経営企画・事業企画・経営戦略・営業戦略	420~ 650万円	東京都	・1年首都圏での営業経験を積みながら、関西展開のアプローチを開始する ・立ち上げ担当として、事業の立ち上げ（新たなチャレンジ）に参画できる

今後の事業展開

求人データベース・連携

- ・求人情報を開示することで、売上を最大化できる仕組みを構築

エージェントPR/ブランディング

- ・2万社以上ある転職エージェントとの差別化やスカウトデータベースに依存しない仕組みを構築していきたいと考えております。差別化が難しくなっているからこそ、SNSの活用やYoutubeの運用などの強みがある弊社が、ブランディングを代行していきたい。

エージェントのためのコミュニティづくり

- ・エージェントのノウハウは「ブラックボックス化」しやすいこともあり、成功事例などを共有をし、腕のあるエージェントを増やしていくような取り組みをしていきたいと考えております。

エージェントコンサルティング

- ・売上の最大化、エージェント事業における業務プロセスの改善などを行い、同じ志を持つ方を増やしていきたいと考えております。費用は別途ご相談。

料金体系・今後の流れ

ご紹介フィー

初期登録・加盟費用は無料です。

紹介決定ベースで、**人材紹介売上の25%を成果報酬**

システム利用・集客施策で**月額5万円**いただいております。（利用する場合）

※ミニマムチャージは**20万円（税抜）**とさせていただいております。

加盟条件

- ・ 特定分野で専門性や得意領域をお持ちであること
 - ・ 求人の紹介のみでなく、転職者のキャリアを考えたアドバイスができること
- ※ 1社あたりコンサルタント5名まで加盟することができます

1

ご契約書
プロフィール
のご記入

ご契約の意思を頂戴しましたら、弊社より**契約書**と
プロフィール入力フォーマット（エクセル）をご送付いたします。
ご記入頂きましたら、弊社にメールにてご返送いただきます。



2

パスワード設定
お写真の登録

弊社が**キャリアコンサルタント様専用ページ**をご発行いたしますので、
パスワードの設定とお写真のご登録をお願いいたします。
※お写真の登録は転職者様がお問い合わせする際にとても大切なポイントとなります。
特別な事情がない限りご登録をお願い申し上げます。



3

ご回答
求人掲載

弊社専任のアドバイザーがキャリアコンサルタント様ごとに付き、
集客・ブランディングに効果的な質問を選定致しますので、**その質問にご回答ください**。
回答方法などが分からぬ場合は、**専任のアドバイザーがご提案、解決していきます**。
また、保有している求人もご掲載頂くことができます。