



会社説明資料

株式会社Open Path



- 会社紹介：P3~P7
- サービス概要：P8~P11
- HubSpotについて：P12~P17
- 人材紹介会社向けのコンサルティングの流れ：P18~P25
- 支援事例：P26~P32
- 集客Xのご紹介：P33~P37
- 顧問サービスのご紹介：P38~P40
- システムコンサルティングの費用：P41~P43

会社紹介

社名	株式会社Open Path
代表者	代表取締役社長 種田 和音
所在地	東京都港区三田三丁目 4-3
事業内容	採用コンサルティング事業、システムコンサルティング事業 マーケティングコンサルティング事業、業務改善コンサルティング事業
資本金	501万円
設立	2020年12月



セミナー登壇実績

人材紹介の
DX化

～データとテクノロジーで業務を革新する～

ライブ配信 1/22 Wed. 12:00-13:00

アーカイブ配信 1/23 Thu. 11:00-12:00

株式会社Open Path
代表取締役
種田 和音氏

HubSpot Japan株式会社
ディレクター
小島 裕一郎氏

circus株式会社
取締役
築井 亮太氏

ONLINE SEMINAR

リードタイム短縮と求人マッチング

CA業務を標準化せよ

2/14 金

ライブ配信 11:00-12:00

アーカイブ配信 18:00-19:00

株式会社Open Path
取締役
鈴木 郁登氏

HubSpot Japan株式会社
パートナーデベロップメント
マネージャー
岩倉 史門氏

株式会社ランベル
代表取締役
飯澤 浩氏

人材紹介会社向け

広告費0で
毎月500万
売上を増やす方法

株式会社OpenPath
代表取締役
種田 和音氏

株式会社OpenPath
取締役
鈴木 郁登氏

ライブ配信 1/30 木 12:00-

アーカイブ配信 2/3 日 11:00-

メンバー紹介



株式会社Open Path

代表取締役 種田 和音

主な経歴

パーソルキャリアではトップセールスとして活躍し、RPO（採用アウトソーシング）部門の立ち上げを主導。

Amazon JapanではCRM導入を推進し、営業プロセスの効率化と新規顧客開拓を実現。

ジーネクストではCRMプロダクトの事業戦略を統括し、IPO達成に貢献。現在は複数の事業を経営しながら、企業のデジタルマーケティングやDX推進のコンサルティングにも従事。

Facebookこちらから



メンバー紹介



[Facebookこちらから](#)



株式会社Open Path

取締役 鈴木 郁登

主な経歴

2022年6月~2024年まで、MIRIZE株式会社のCMOとして、20代特化型人材紹介事業の創業期から売上3億円規模への成長を実現。

代表種田とともに、すべてのマーケティング戦略を立案・実行し、事業成長を牽引。

現在は、株式会社OpenPathのボードメンバーとして、人材業界を対象に、マーケティング戦略立案やシステム導入コンサルティングを主軸に活動。

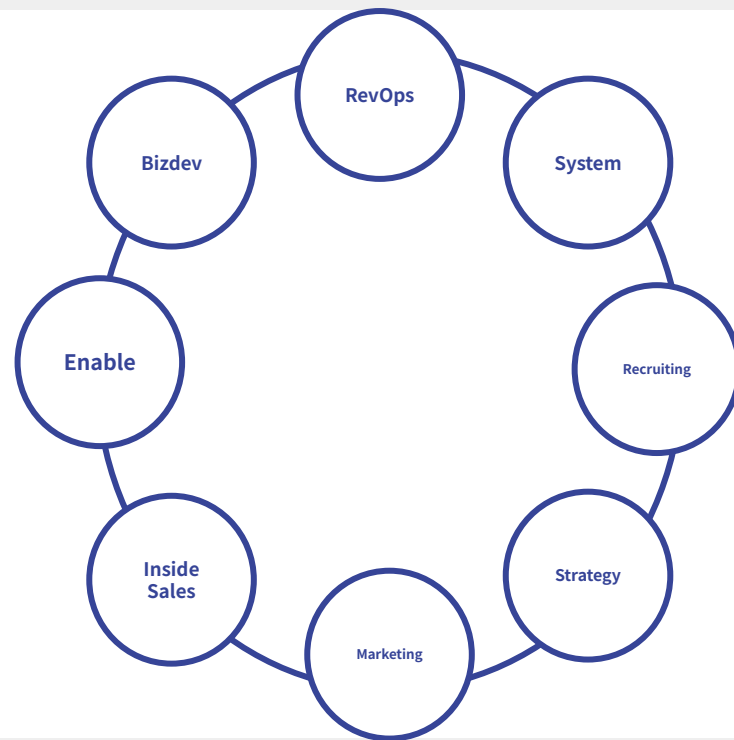
現場目線での具体的な改善提案を通じ、クライアント企業の収益最大化とプロセス効率化を実現。

サービス紹介

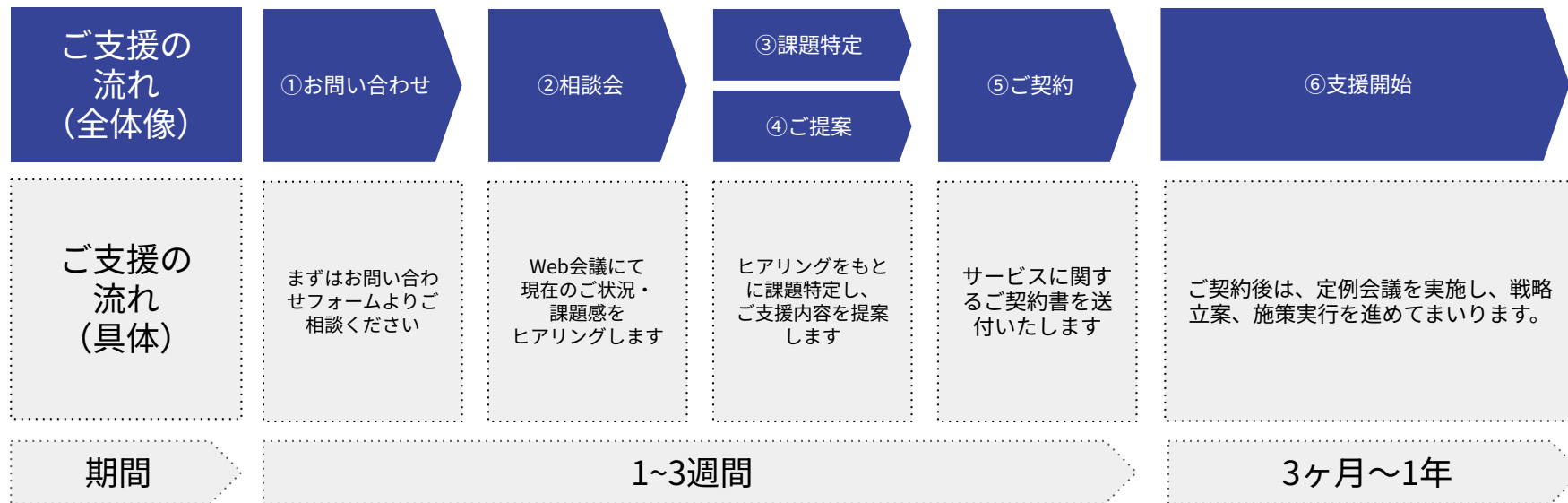
サービス概要

■サービスの特徴

人材業界での長年の知見をベースに、
様々な領域の支援を提供しております。
各領域に特化したコンサルタントが
伴走支援いたします。



ご支援までの流れ



具体的なご支援スケジュールの例

ご支援の流れ (全体像)	SFA構築	MA構築	求人オブジェクト構築	求人マッチング機能構築
期間	1ヶ月目	2ヶ月目~3ヶ月目	4ヶ月目~5ヶ月目	5ヶ月目~6ヶ月目
ご支援の流れ (具体)	要件定義：営業プロセスを整理し、必要なデータ項目を決定 システム設計：顧客管理・案件管理・進捗管理の仕組みを構築 実装：HubSpotやSalesforceなどのSFAツールを導入・設定 運用定着：KPIトラッキングや自動化機能を最適化し、社内研修実施	ターゲット設計：リード管理・セグメント分けを定義 シナリオ設計：メール/SMS/LINEなどの自動送信フローを構築 効果検証・改善：A/Bテストを実施し、コンバージョン最適化	データ設計：職種・勤務地・給与などの構造化データを定義 入力/更新フロー設計：求人情報の作成・管理プロセスを構築 ATS/CRM連携：他システムとのデータ連携を設定 運用設計：求人データの可視化・検索性向上・自動更新設定	マッチングアルゴリズム設計：スキル・経験・希望条件をスコア化 データ処理基盤構築：求人と求職者データを統合し検索可能に UI/UX開発：求職者・企業が簡単に利用できるマッチング画面を作成 テスト・最適化：精度向上のためのA/Bテスト・フィードバック反映
あるべき状態目標	✓ 営業プロセスが標準化・可視化され、チーム間の情報共有がスムーズに行える ✓ 案件進捗・活動履歴がリアルタイムで把握でき、的確な営業判断が可能 ✓ KPIが明確化され、データドリブンな営業戦略を実行できる ✓ 顧客管理が一元化され、フォロー漏れや案件機会の損失を防げる	✓ リードの興味関心に応じた適切なナーチャリングが自動化される ✓ パーソナライズされたメール・LINE・SMS配信が可能になり、反応率が向上する ✓ SFAとの連携で、商談化までのリード管理がシームレスに行える ✓ データ分析により、効果的なコンテンツや施策のPDCAが回せる	✓ 全求人情報がデータベース化され、一元管理が可能になる ✓ 職種・勤務地・給与などのデータ構造が最適化され、検索性が向上する ✓ 求人ごとの応募・成約率が可視化され、効果的な求人施策が打てる ✓ 運用工数を削減し、スピーディーな求人掲載・更新ができる体制が整う	✓ 求職者のスキル・経験・希望条件に基づく精度の高いマッチングが可能になる ✓ 求職者・企業ともに、適切な求人・候補者をスムーズに見つけられる ✓ データ学習により、マッチング精度が継続的に向上する仕組みが確立される ✓ UI/UXが最適化され、求職者・企業ともに直感的に利用できる環境が整備される

HubSpotについて

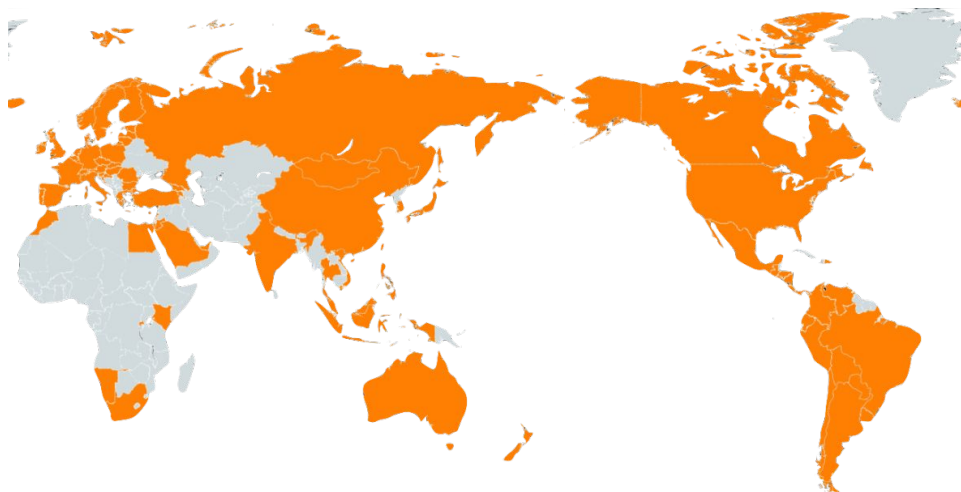
HubSpot会社概要

- ・ 創業年：2006年
- ・ 売上高：3,290億円（2023年、前年比+25%）
- ・ 時価総額：4兆8,161億円（2024年4月時点）
- ・ 上場：ニューヨーク証券取引所上場
- ・ 従業員数：7,600人（2024年2月時点）

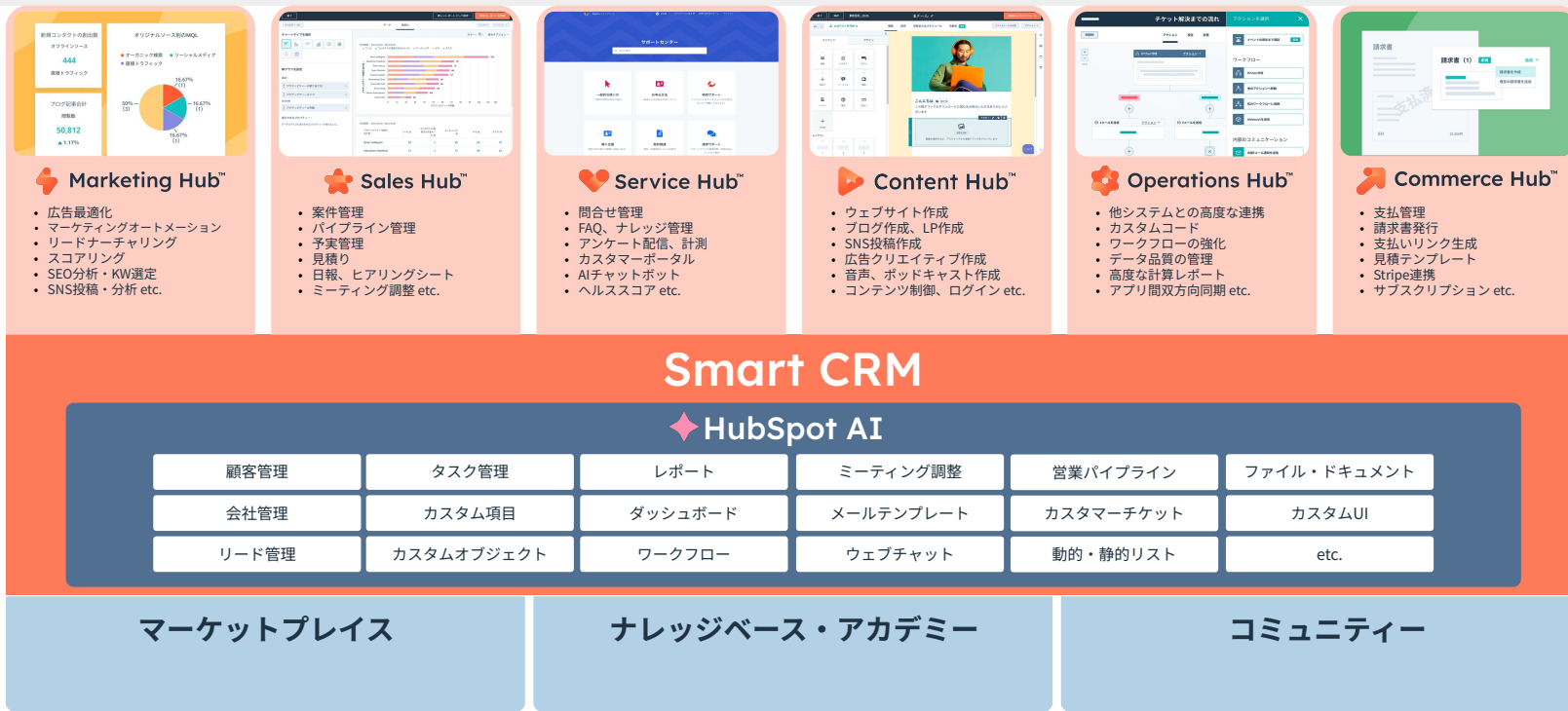
※為替レートは2024年4月時点で算出（151.65 円/ドル）

マーケティング・セールス・カスタマーサービスを支援する
クラウド型ソフトウェアを提供

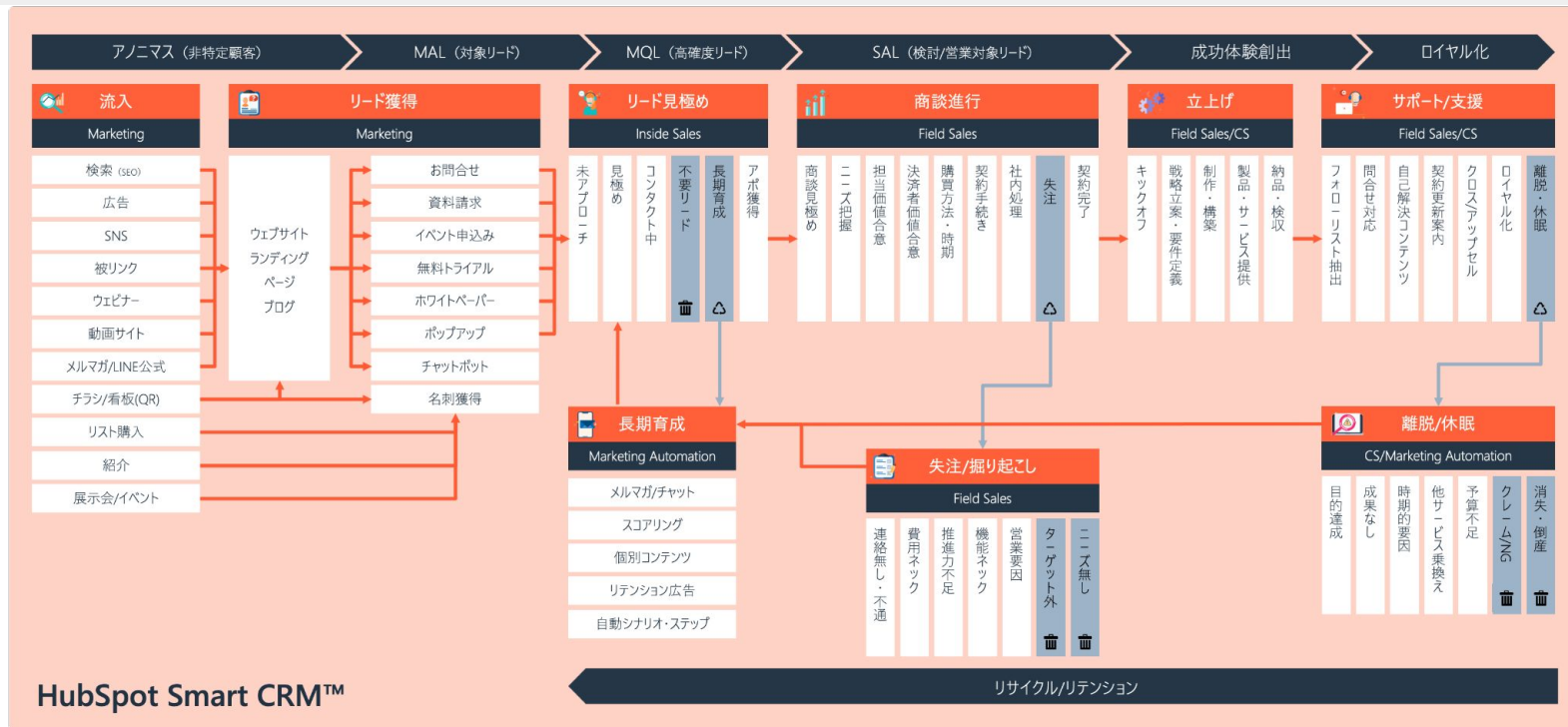
世界の主要地域に拠点12か所、世界120か国に約205,000社の顧客



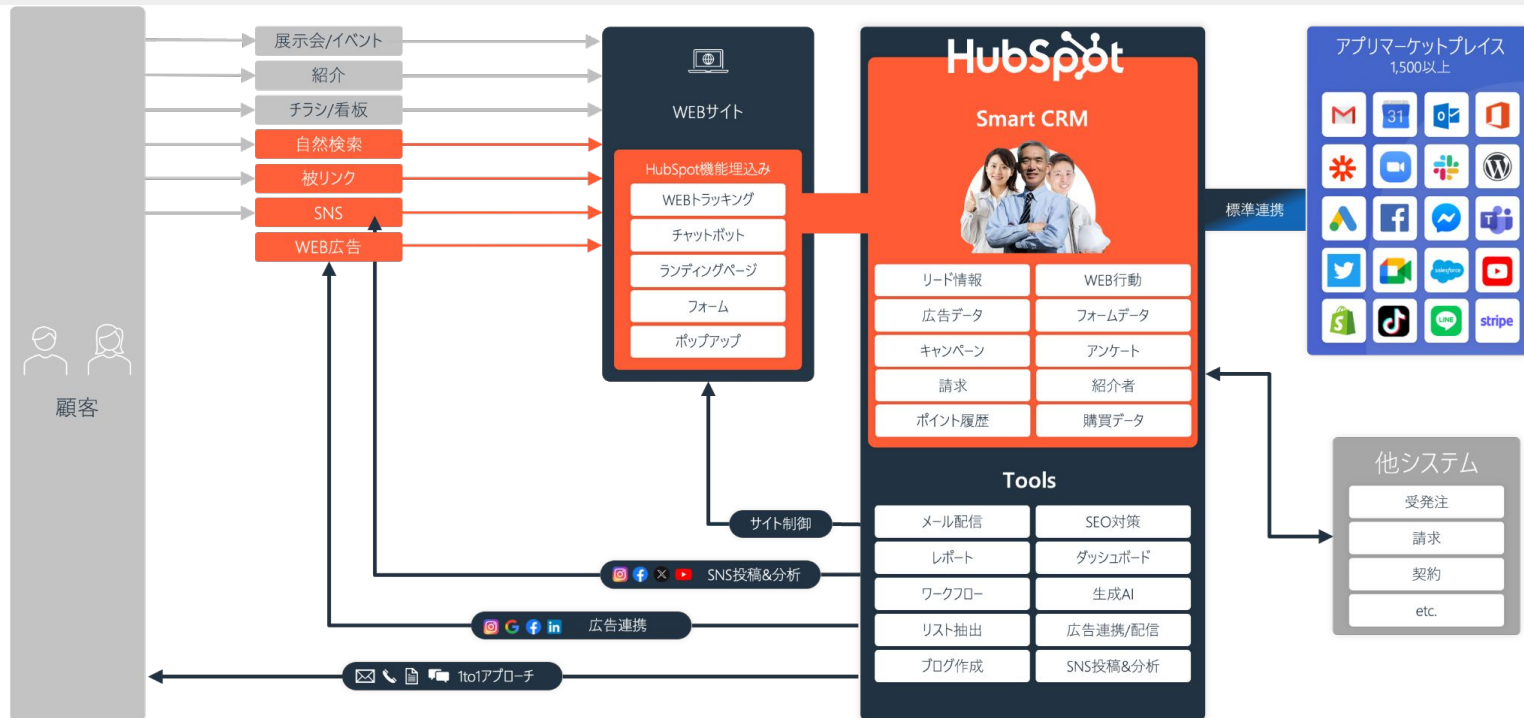
製品ポートフォリオ：HubSpot CRMプラットフォームの概要



HubSpotがカバーする領域：顧客に関するあらゆる接点とデータ



システム概念図



HubSpotが選ばれる6つの理由

直感的でシンプル



洗練されたユーザーインターフェイスで、システムに精通していないユーザーでも、簡単に利用可能。
導入後の習得時間を大幅に短縮。

オールインワン



顧客獲得、セールス、サポート、業務アプリまで、通常複数のシステムを導入すべき広い領域を1プラットフォームでカバー。
周辺ツールとの連携コネクタも豊富に用意。

高速立ち上げ



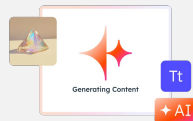
HubSpot社員による立ち上げ支援、チャット・電話・メール・ミーティングによるテクニカルサポートで垂直立ち上げ。
価値を実感するまでの期間を大幅に短縮。

コストパフォーマンス



無料CRMから、ステージに応じた柔軟な価格体系で提供。閲覧のみユーザーは無料でアクセス可能など、本当に必要な人だけが課金するコストパフォーマンスの高い価格体系。

最先端テクノロジー



生成AIや、新機能など日々自動アップデートされ、お客様の要望を高速で実現。
世界最先端テクノロジーの恩恵を簡単に受けることが可能。

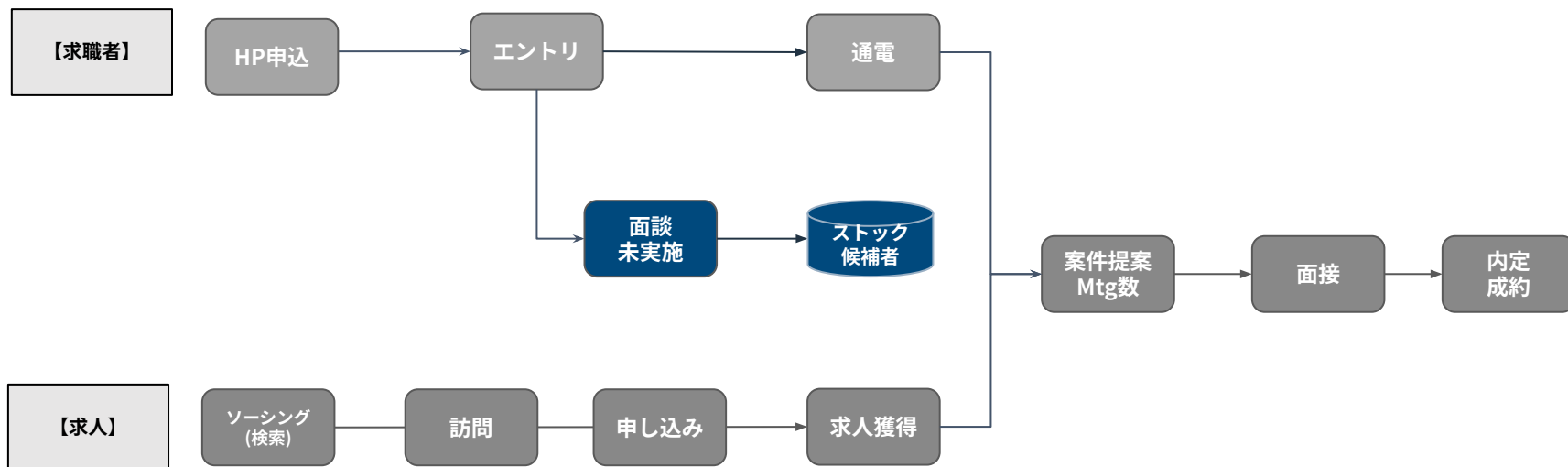
ノウハウ提供



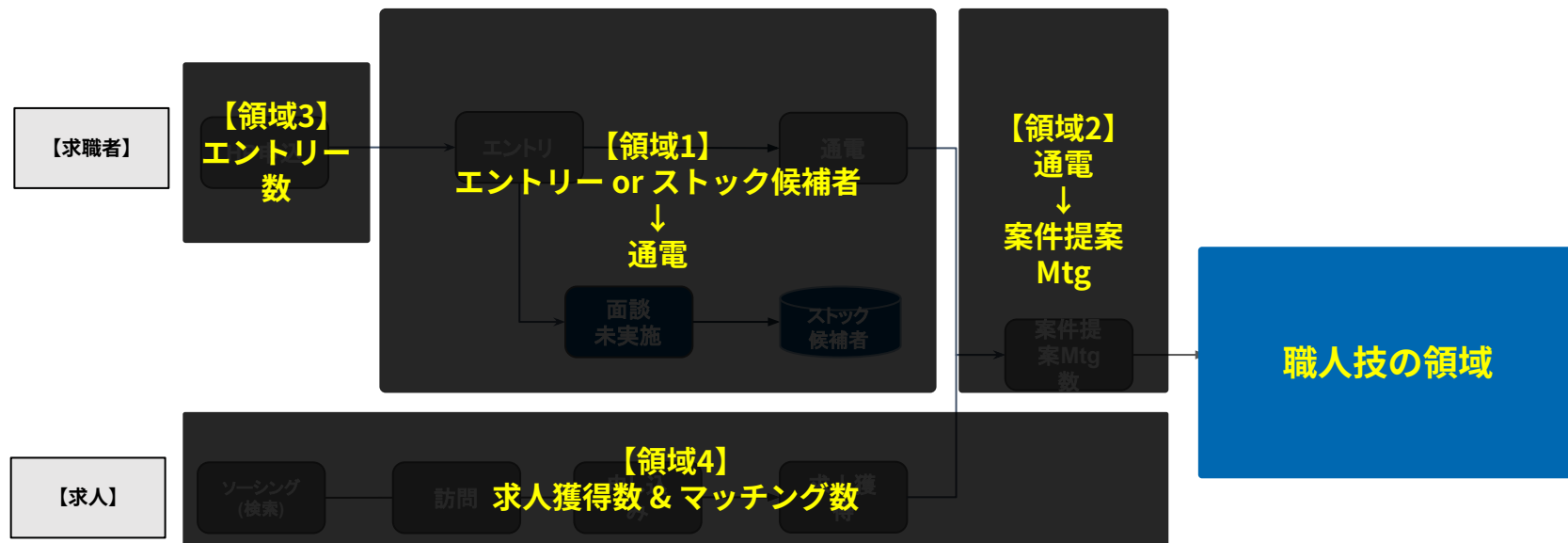
インバウンドマーケティング、フライホイールなどHubSpotが世界に提唱してきた様々なノウハウをご提供可能。世界22万社の導入実績から得られる成功事例も展開。

人材紹介会社向けのコンサルティングの流れ

人材紹介事業における全体プロセスを整理して



改善余地のある領域を洗い出します

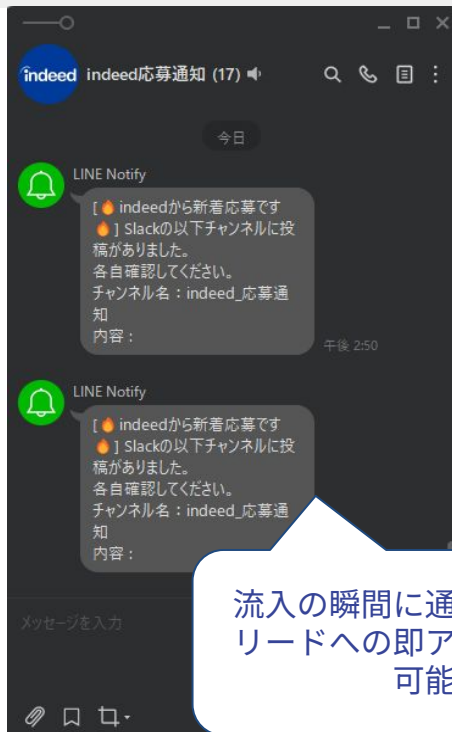


その上で4つの領域に対し、これまで当社が培ってきた人材業界における
ベストプラクティスを注入した施策をご提案いたします

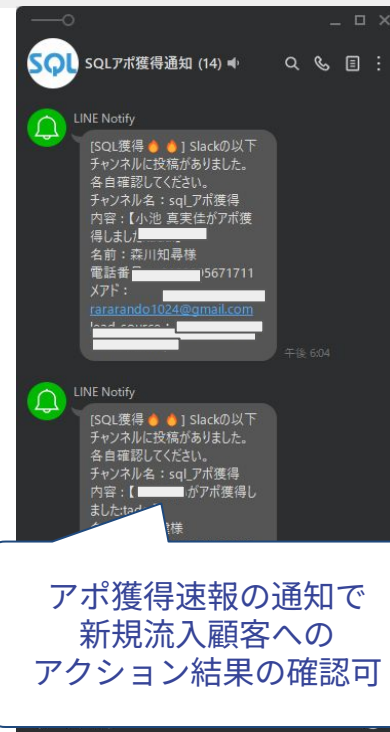
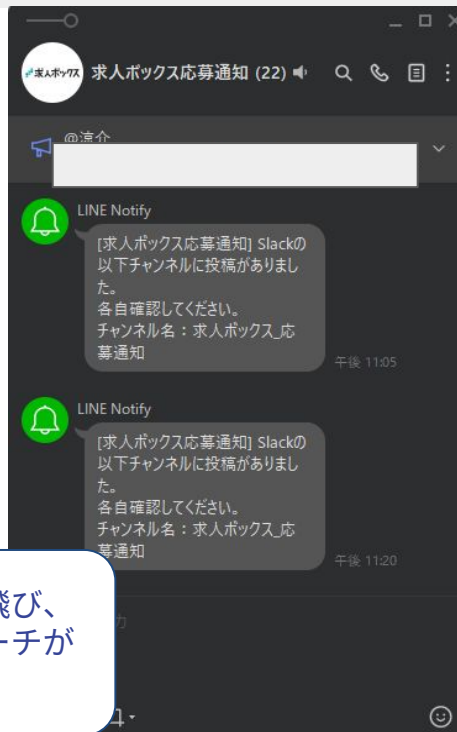
以下は具体施策の例となります。

施策名	優先順位	営業工数	改善KPI ≡期待効果	施策概要	
				Whom(誰に対して)	What & How(何をどのようにアクションするか)
①日程調整高速化 HubSpot	高	-	通電数	エントリー直後の候補者	①日程調整シナリオメールを候補者へ自動送信 ②未予約の場合は自動追客
②Hot候補者の 炙り出し&獲得	高	低	通電数	ストック候補者	①希望職種/年収等でセグメント化。マスメールで定期接触 ②転職興味が高まったHotタイミングを逃さず検知 - 求人ページ訪問, 求人メールクリック等 ③面談依頼メール送信、コンサルタントへ通知
③Coワーク施策推進 ★ (通電編)	中	低	通電数	コンサルタント	「アプローチしていないHot候補者リスト」が毎週水曜に全体メールで流れる
④CA面談の支援	中	-	案件提案Mtg数	コンサルタント	①CA面談前に候補者がどの求人ページを見ているかコンサルに通知 ②履歴書を出していない候補者への自動リマインド

施策実施の具体例



流入の瞬間に通知が飛び、
リードへの即アプローチが
可能



アポ獲得速報の通知で
新規流入顧客への
アクション結果の確認可

施策実施の具体例

コンタクト

アクション

メモ

メール

コール

タスク

ミーティング

その他

このコンタクトの概要

アクション

電話番号

コンタクト担当者

ライフサイクルステージ

リードナーチャリング

初回カウンセリング日

2023/04/30

カウンセリング実施可否

完了

lead_source

indeed

lead_engagement_score

lead_engagement_score詳細

apply_job_name

採用コーディネーター(PA2335)

apply_job_大分類

失注要因

リードナーチャリング理由

取消/化失注理由詳細

ライフサイクルの変化

このコンタクトのライフサイクルステージは新規応募へ更新されました。 [詳細を表示](#)

2023年4月29日 03:02 GMT+9

このコンタクトのEメール - Indeed: 採用コーディネーター(PA2335)の求人に 八木 かりん さんから応募がありました

ピン留め

リンクをコピー

2023年4月29日 03:02 GMT+9

返信

転送

削除

indeed

が東京都 渋谷区 渋谷駅の採用コーディネーター(PA2335)の求人に応募しました

このメールに直接返信することで候補者に返信できます。

クイック返信を送信する

送信する前にメッセージを編集できます。

✓

まだ関心をお持ちですか?

🚗

こちらの勤務地は通勤可能でしょうか?

📞

ぜひお電話にてお話させていただければと思います。
い日時をご連絡いただけますでしょうか。

応募者の概要

メッセージ

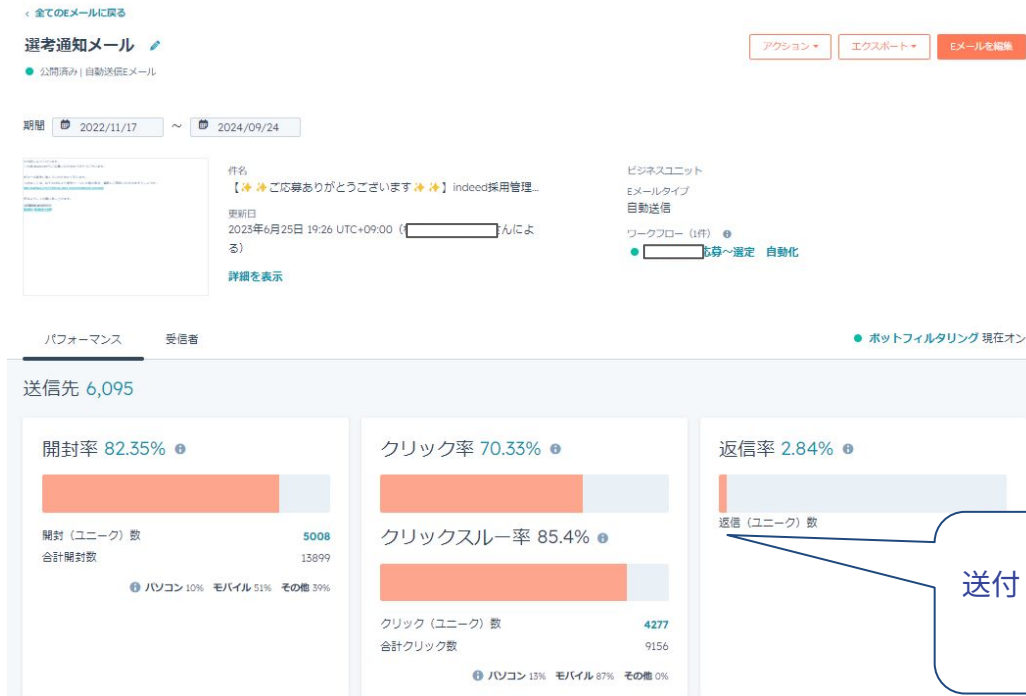
受信トレイ連携で
Hubspotに自動コンタクト登録

施策実施の具体例

ワークフローアクティビティ [redacted] 自動化を完了しました	2023年4月29日、03:08 GMT+9
マーケティングEメールを[redacted]さんに送信しました ご応募ありがとうございます。indeed採用管理担当 ▶ ● 開封数：14 クリック数：2 返信数：0	2023年4月29日、03:07 GMT+9
ワークフローアクティビティ [redacted]さんがleadsource反映を完了しました	2023年4月29日、03:03 GMT+9
ワークフローアクティビティ [redacted]さん[redacted]応募～選定 自動化に登録されました	2023年4月29日、03:03 GMT+9
ワークフローアクティビティ [redacted]さんがleadsource反映に登録されました	2023年4月29日、03:03 GMT+9
ライフサイクルの変化 このコンタクトのライフサイクルステージは新規応募へ更新されました。 詳細を表示	2023年4月29日、03:02 GMT+9

自動コンタクト登録後は
ワークフローで自動的に
サンクスメールを送付

施策実施の具体例



支援事例

MIRIZE株式会社

2022年6月創業。20代特化型の人材紹介サービスを展開している。

顧客管理とナーチャリング施策実行を目的にHubSpotを導入。ナーチャリング経由での月次売上が500万円に

MIRIZE

導入前の課題

- 流入した求職者が**数日以上放置**されていた
- **ナーチャリング顧客へのアプローチ**が全くできていなかった

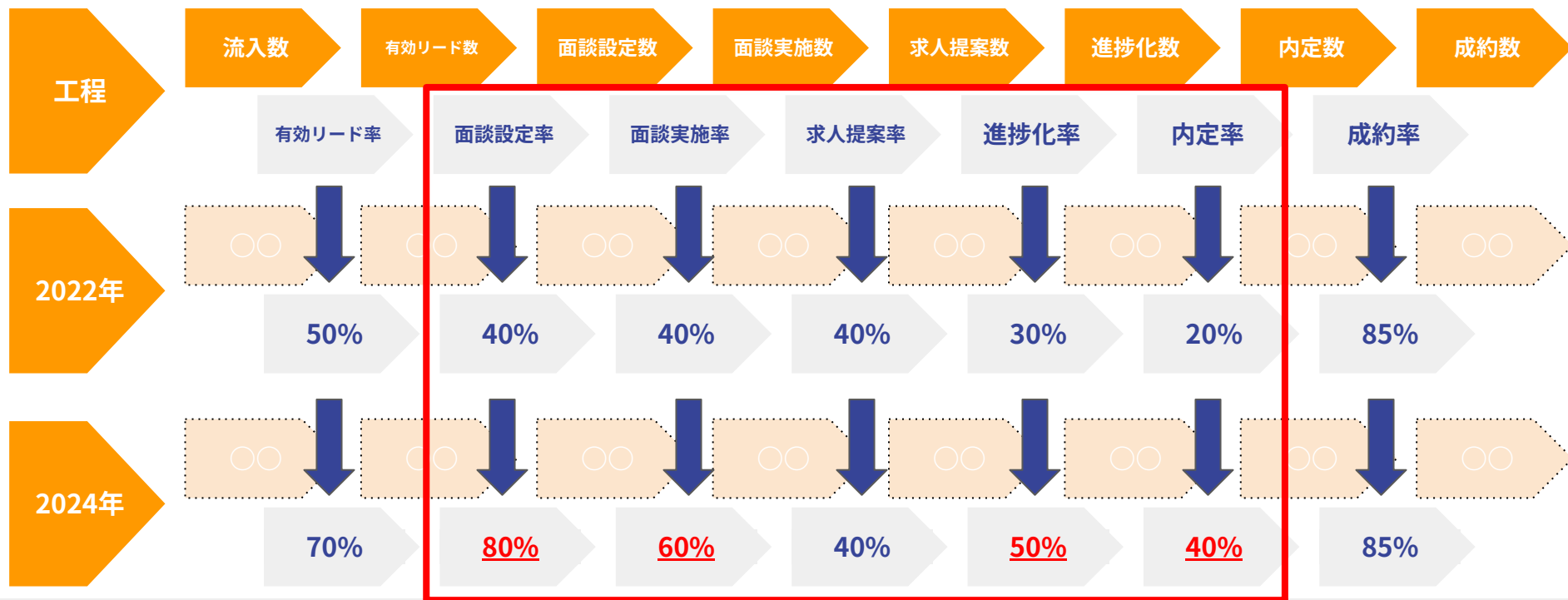
解決の流れ

- 顧客管理とナーチャリング目的でHubSpotの適用箇所を拡大
- zoomphoneやamptalkなど各種ツールとHubspotを連携し、**データ管理体制**を構築
- Hubspotで失注顧客の要件定義を実装し、**パーソナライズされたMA**を実現

導入後の効果

- 面談設定率は平均70%
- 1回のMA施策で面談設定数100件
- データ連携しており、**都度入力する手間が省かれ**、業務効率化に貢献

CRM導入前後の変容



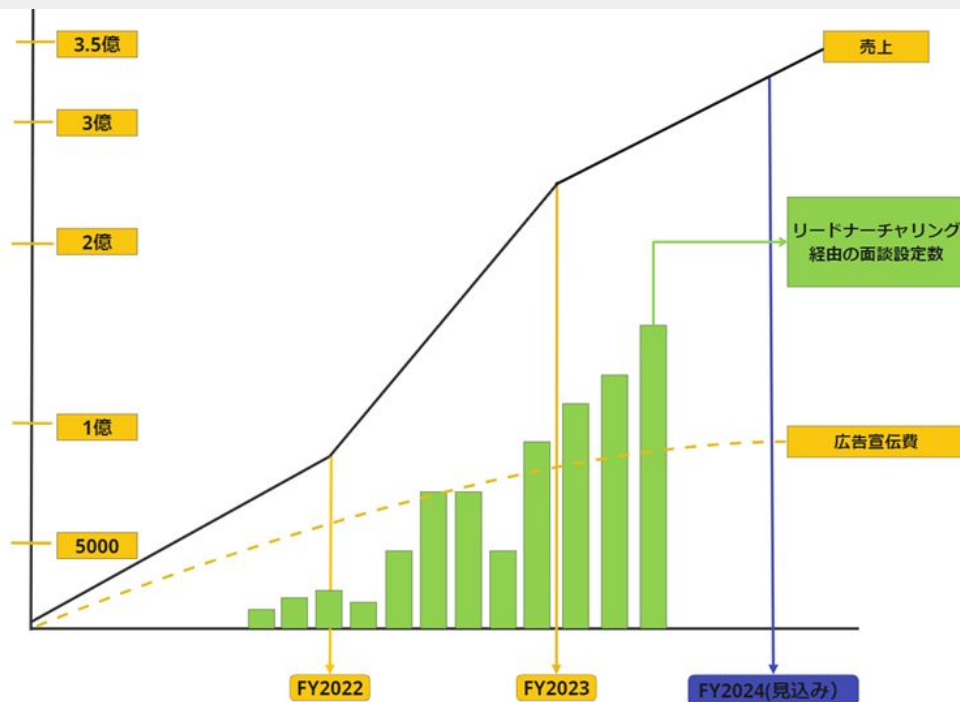
CRM導入、データ管理体制の構築により前年比300%の成長を実現

ナーチャリング施策実施の結果①

期間	ナーチャリング経由 の売上	成約単価	ナーチャリング経由 の成約数	面談実施からの 成約率	ナーチャリング経由 の面談実施数	面談実施率	ナーチャリング経由 面談設定数
2022年12月	¥500,000	¥500,000	1	8.50%	15	50%	30
2024年12月	<u>¥5,000,000</u>	¥500,000	<u>10</u>	8.50%	<u>118</u>	<u>60%</u>	<u>197</u>

毎月1件あるかないかのナーチャリング経由での成約が10倍に

ナーチャリング施策実施の結果②



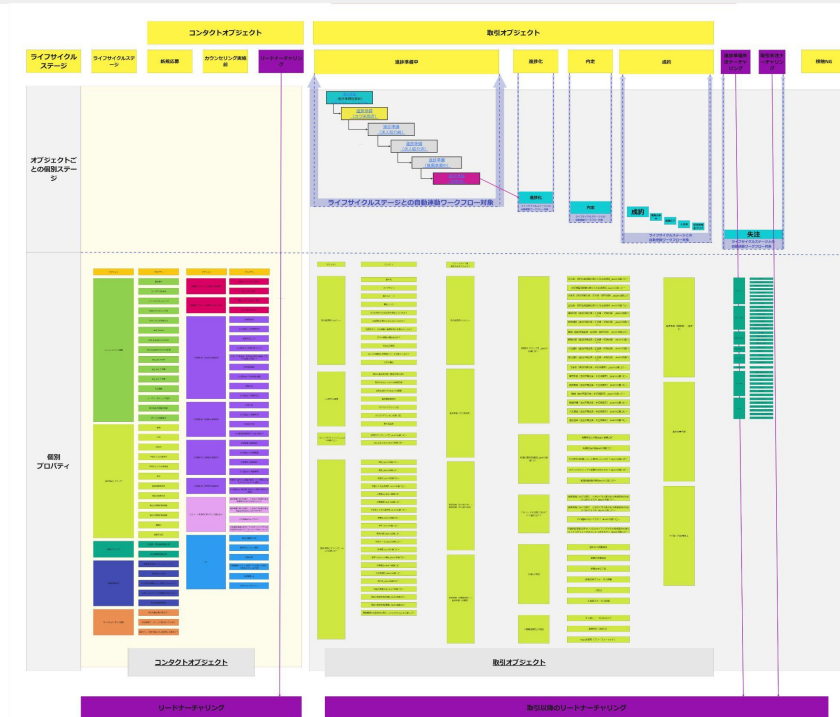
広告宣伝費が増加せずに売上のみが増加
施策が成功したことにより **売上高広告宣伝比率も低下**

ナーチャリング施策成功の要因①：実行までのロードマップ

大分類	中分類	TODO	2024年6月				2024年7月				2024年8月				2024年9月				2024年10月				2024年11月				2024年12月			
			1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W
ナーチャリング施策	要件定義	失注ステージ要件定義																												
ナーチャリング施策	要件定義	顧客ランク付け																												
ナーチャリング施策	要件定義	失注時の入力項目定義																												
ナーチャリング施策	要件定義	失注顧客のデータ入力																												
ナーチャリング施策	実装	MAコンテンツ作成																												
ナーチャリング施策	実装	MAワークフロー作成																												
ナーチャリング施策	実装	MA実装																												
ナーチャリング施策	評価/検証	MA結果振り返り																												

PJシートでタスクを管理し、やるべきことをやり切ることが重要

ナーチャリング施策成功の要因：要件定義、実装内容をビジュアル化



要件定義、実装内容をビジュアル化することで全社的に共通認識をもつことができた

集客Xのご紹介

主に以下のようなお悩みを受けてご支援をおこなっています

リード評価や
アプローチルールが決まっていない



- リードの評価・スコアリングができていない
- 獲得したリードのアプローチに関して明確なルールがない

1万件以上のリード情報が
蓄積されているが、
活用できていない



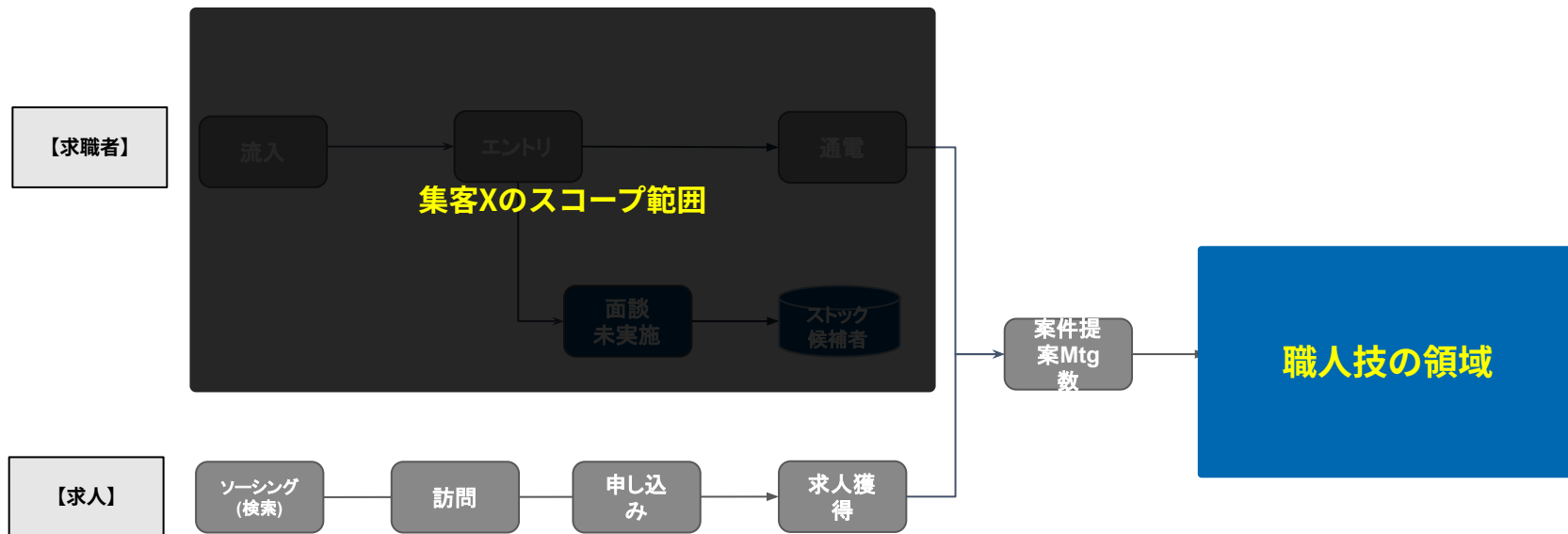
- 順調にリードを獲得できているが、獲得したリードを活用できていない
- ハウスリストは多いが、そこからの案件化ができていない

リードナーチャリング施策の
進め方やベストプラクティスが
わからない



- 社内にノウハウがないため、外部知見を取り入れてアップデートしたい
- 施策は定期メルマガのみ。第三者視点で改善すべき点や新たに実施すべき施策を知りたい

以下のスコープで面談設定数の最大化をご支援をいたします



専任の担当者が集客から面談設定まで行います。

集客Xの費用

	Aプラン	Bプラン	Cプラン
	広告費用の20%	10,000円/1面談設定	15,000円/1面談実施
求人作成	○	○	○
求人掲載	○	○	○
応募者対応	×	○	○
面談設定（架電）	×	○	○
定例MTG	月2回（レポートは毎週提出）	週1回	週1回

1ヶ月から契約可能です。※上記にHubSpotの無料アカウント導入も含む（希望があれば）

集客Xと他社送客サービスの比較

	集客X：Bプラン	集客X：Cプラン	送客サービスA社	送客サービスB社
送客	○ ※媒体運用含む	○ ※媒体運用含む	○	○
面談設定	○	○	×	○
掘り起こし架電	○	○	×	×
送客単価	-	-	¥7,000	-
面談設定単価	¥10,000	-	¥23,000	¥25,000
面談実施単価	-	¥15,000	¥46,000	¥50,000

RPA活用と専任オペレーターの配置により他社よりも安い単価での提供を実現できています。

顧問サービスのご紹介

顧問サービスの費用

	サポートプラン	伴走プラン
	紹介手数料の15%	10万円/月
面談同席	○	○
求人ピックアップ	×	○
面接対策	×	○
業務設計	×	○
定例MTG	週1回	週1回

3ヵ月から契約可能です。

エーエージェントコンサルティングの費用

	ライトプラン	カインドプラン	コミットプラン
	20 万円/月	40 万円/月	100 万円/月
クライアント開拓	×	○	○
事業計画	×	○	○
ノウハウ・戦略	○	○	○
社内教育	○	○	○
コミュニケーション	月4回	月8回	無制限

※ 金額はすべて税抜

スコープ範囲により金額は異なります。まずはお気軽にご相談ください。

システムコンサルティングの費用

HubSpotの料金について

Sales Hub®

リードとのエンゲージや成約する取引を増やし、チームを拡大するのに必要なオールインワンのセールスソフトウェア。

 Sales Hub Starter	 Starter Customer Platform 新機能	 Sales Hub Professional	 Sales Hub Enterprise
営業サイクルの短縮と成約率の向上に不可欠なセールスツール	マーケティング、セールス、サービス、コンテンツ、オペレーションに不可欠なソフトウェア	営業プロセスの自動化と規模の拡大を後押しする包括的なセールスソフトウェア	高度な管理に役立ち柔軟性を高めるさまざまな機能を備えたセールスソフトウェア
最低利用料金： ¥1,800/月/シート	最低利用料金： ¥1,800/月/シート	最低利用料金： ¥10,800/月/シート	最低利用料金： ¥18,000/月/シート

Marketing Hub®

リードを創出し、成長を加速するマーケティングを自動化

 Marketing Hub Starter	 Starter Customer Platform 新機能	 Marketing Hub Professional	 Marketing Hub Enterprise
リード（見込み客）との信頼関係を構築し、顧客に転換するために不可欠なマーケティングツール	マーケティング、セールス、サービス、コンテンツ、オペレーションに不可欠なソフトウェア	自動化、レポート、キャンペーンを目的とした包括的なマーケティングソフトウェア	高度な管理に役立ち柔軟性を高めるさまざまな機能を備えたマーケティング自動化ソフトウェア
最低利用料金： ¥1,800/月/シート	最低利用料金： ¥1,800/月/シート	最低利用料金： ¥96,000/月	最低利用料金： ¥432,000/月

詳細は[こちら](#)からご確認ください。

導入コンサルティングの費用例

導入支援コンサルティング 概算見積

※初月のみ求人票出力機能の構築費が掛かります。

※7ヶ月目以降は運用保守の料金で社内コンサルタントの育成、壁打ちMTGなど、貴社のご要望に合わせて柔軟に対応致します。

製品	1ヶ月料金	2ヶ月料金	3ヶ月料金	4ヶ月料金	5ヶ月料金	6ヶ月料金	7ヶ月料金	8ヶ月料金	9ヶ月料金	10ヶ月料金	11ヶ月料金	12ヶ月料金
果積	¥1,020,000	¥1,540,000	¥2,060,000	¥2,580,000	¥3,100,000	¥3,620,000	¥3,720,000	¥3,820,000	¥3,920,000	¥4,020,000	¥4,120,000	¥4,220,000
月額費用	¥1,020,000	¥520,000	¥520,000	¥520,000	¥520,000	¥520,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000
■導入支援コンサルティング	¥420,000	¥420,000	¥420,000	¥420,000	¥420,000	¥420,000	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
・SFA構築	○	○	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
・MA構築	-	○	○	-	-	-	-	-	-	-	-	-
■運用保守	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000
■求人票出力機能構築	¥500,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

【備考】

- ・支払いサイクル：月額払いor一括払い どちらでも可能です。
- ・支払い方法：請求書払い
- ・表示は税抜き価格です

スコープ範囲により金額は異なります。まずはお気軽にご相談ください。