

Introduction to Social Recruiting

SNS採用(ソーシャルリクルーティング)入門



AUTOHUNT

CONTENTS

はじめに	01
SNSプラットフォーム とその特徴	02
SNS採用の実施ステップ	03
弊社ソリューション のご紹介	04

 AUTOHUNT

はじめに

01

採用市場の現状とSNSの役割

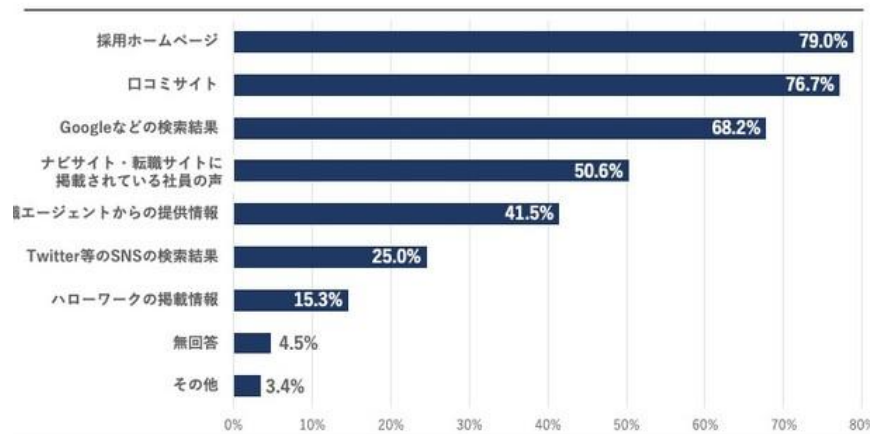
Current State of the Recruitment Market and the Role of SNS

採用市場ではSNSを活用した採用活動が重要性を増しています。候補者が企業情報を調べる際に、SNSの検索結果を利用する割合が25%ほどとなっています。SNS上の発信だけでなく、公式HPやインタビュー記事など様々な情報リソースがSNSを介して拡散されており、そういった情報を候補者は能動的に取得しています。

一方で、企業側もSNSを活用して候補者を見つけ出し、母集団形成を行うことがますます重要になっています。従来の求人サイトや転職エージェントだけでは、転職潜在層の候補者（現在転職活動をしていないが、転職に興味がある層）にアプローチすることができません。

LinkedInやX(旧Twitter)、Facebookといったプラットフォームでは、企業が特定のスキルセットを持つ人材を効率的に探し出し、アプローチすることが可能です。

就職・転職の際に企業情報をどのような手段で調べますか？（複数回答）



※参照: [求職者が就職活動時に信頼する情報源は？オンライン上の企業情報に関する信頼性について、エフェクチュアルとグローバルウェイが合同調査！](#)

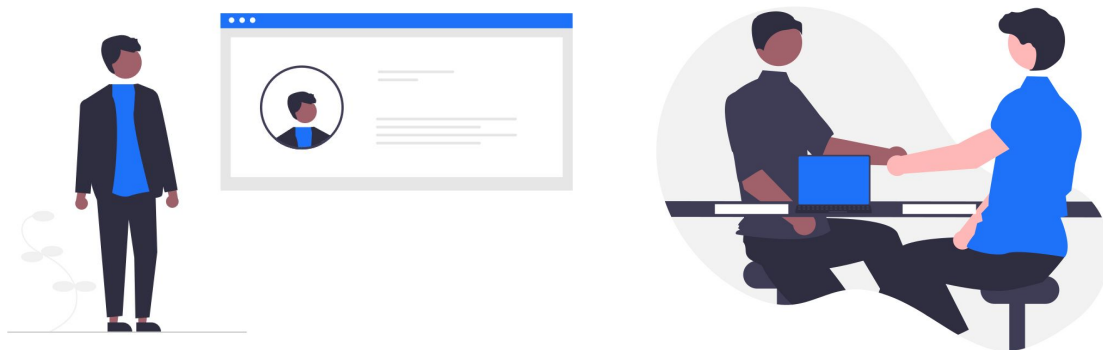
SNS採用とは

What is SNS recruitment

SNS採用(ソーシャルリクルーティング)は、従来の転職サイトやエージェントに頼る採用活動とは異なり、SNSを活用して優秀な人材を発掘・アプローチする採用手法です。

日本のSNSの利用者数は2023年には1億580万人となっており、若者中心のコミュニケーション手段からあらゆる世代のコミュニケーション手段となっています(※[総務省 情報通信白書 令和6年版](#))。

LinkedIn・Facebook・X(Twitter)などのプラットフォームを活用し、潜在的な転職意向を持つ候補者や、従来の採用チャンネルでは見つけにくい専門職・エンジニアなどの人材との接点を広げる方法として有効です。



SNS採用のメリット

Benefits of SNS Recruitment

広範な母集団形成ができる

SNS採用は、登録型転職サイトと比較して、より広範な母集団形成が可能です。SNSプラットフォームには多種多様な業界やスキルを持つ候補者が存在します。特にLinkedInは日本でも広がりを見せており、ビジネスプロフェッショナル層に強いリーチ力を持っています。日本でのSNS利用者数は、X(旧Twitter)が6,745万人、Instagramが6,600万人、Facebookが2,600万人(※参照)にのぼり、幅広い人材にアプローチできる点が特徴です。

金銭コストを抑えられる

SNS採用は、従来の採用方法に比べて金銭コストを大幅に抑えることが可能です。通常、転職サイトやエージェントを利用した採用を行う場合、採用人材の年収の30%程度の手数料や一定の固定費が発生しますが、SNS採用では企業が候補者と直接つながることができるため、手数料・固定費などの費用がかかりません。

※SNSの有料アカウントプランを除く

ハイクラス人材へのアプローチができる

ハイクラス人材は転職サイトやエージェントサービスに登録せず、リファラルや特別なスカウトによって転職を決定することが多いです。

そのため、転職意欲が顕在化する前からアプローチを行い、接点を持つことが非常に重要となります。



SNS採用のデメリット

Drawbacks of SNS Recruitment

時間コストがかかる

SNS採用は金銭コストを抑えられる一方で、時間コストがかかる場合が多いです。定期的な投稿や候補者とのコミュニケーションが必要で、転職サイトやエージェントのように短期間で結果が出るわけではありません。特に、母集団形成から候補者の発掘、接触、フォローアップまでを企業側で直接行う必要があり、効果が現れるまでに時間やリソースが必要であることが多いです。そのため、SNS採用は長期的な視点で取り組むことが求められます。

また、スカウトを行う場合の情報収集は各SNSプラットフォームをまたいで行う必要があり、一元化されたデータベースから探すことができません。

現場のリソースが不可欠

SNS採用を成功させるためには、現場のリソースが不可欠です。SNS上での候補者のコミュニケーション(投稿・メッセージ)はより候補者と近い属性のメンバーが行うことで、潜在的な転職ニーズを引き上げることができます。

より興味関心を惹きつけるために重要な初回の連絡から選考への移行までは現場担当者が行い、その他日程調整や条件の調整などを人事担当者が行うなど、役割とリソースの最適化を行うことが重要です。

 AUTOHUNT

SNSプラットフォーム とその特徴

02



LinkedInは、ビジネスネットワーキングに特化したSNSであり、世界中で10億人以上の登録ユーザーを誇り、日本でも400万人以上が利用しています。ユーザーはキャリア形成や専門知識の共有、求人・採用活動を主な目的に活動しています。ビジネス感度が高いミドル層が中心であり、彼らはキャリアアップや業界内での知名度向上を目的に、定期的に投稿やコメントを行います。

スカウト

候補者の職歴やスキルを検索し、適任者に直接アプローチすることで、ターゲットを絞った採用活動が可能です。他のプラットフォームに比べ、候補者のビジネスに関する情報を多く見ることができます。

ネットワーキング

イベントの告知を行い、ビジネス感度の高いユーザーとカジュアルな接点を作ることができます。まだ転職フェーズに至っていない転職潜在層の候補者の母集団形成に最適です。

企業情報の発信

企業のビジョンや価値観を定期的に発信することで、候補者に対して魅力的な企業イメージを構築できます。投稿や企業ページの活用が有効です。





Facebookは、家族や友人と繋がるためのソーシャルメディアプラットフォームです。日本の月間のアクティブユーザー数は2600万人で、個人の日常シェアから、企業の広告・マーケティング、オンラインコミュニティの形成など幅広く利用されています。実名での登録を前提としており信頼性が高く、ビジネスのための活用も盛んに行われているサービスです。さまざまな業界や専門分野に特化したコミュニティグループがあり、特定の層と効率的に接点を持つことも可能です。

スカウト

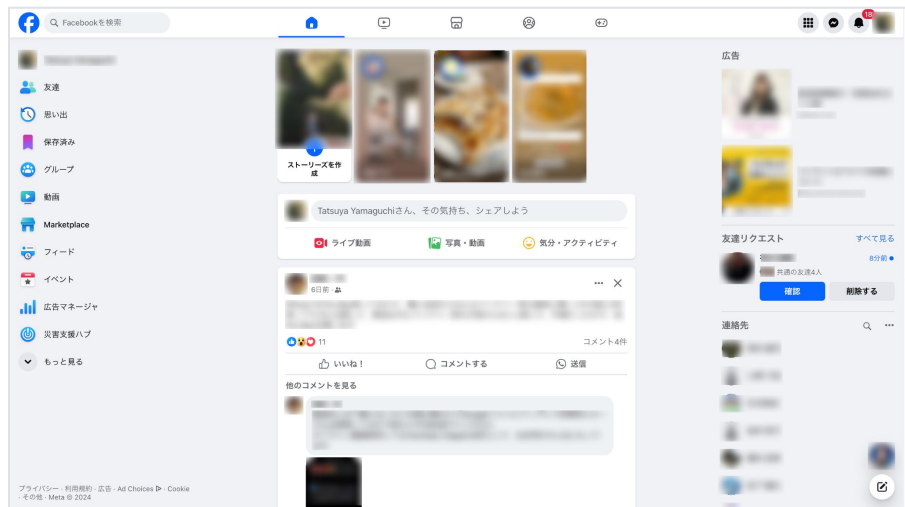
ダイレクトメッセージでアプローチすることが可能です。プライベート利用が多くビジネス情報を得づらいため、他の情報リソースも組み合わせることでアプローチしたい人材を特定することが重要です。

企業ブランドの強化・情報発信

企業のFacebookページを通じて、企業文化やミッション、ビジョンを発信し、候補者のエンゲージメントを高められます。イベント情報などを発信して、接点を作ることも可能です。

コミュニティグループへの参加

業界ごとの専門グループに参加し、コミュニケーションを取ることができます。コミュニティグループごとにルールや慣習があり、直接的な採用を目的とした投稿は好まれない場合もあるため、注意が必要です。





X(旧Twitter)は、短いテキストや画像、動画を共有し、リアルタイムで情報を発信できるソーシャルメディアプラットフォームです。日本では約4,500万人以上のユーザーが登録しており、カジュアルなやり取りやトレンドの情報発信が特徴です。企業が特定のトピックやスキルに関連する投稿広範囲に拡散するのに適しています。ビジネスとしては、特にマーケターやデザイナー、エンジニアなどクリエイティブ業界での利用が盛んです。

スカウト

ダイレクトメッセージでアプローチすることが可能です。クリエイティブ関連の職種の利用が盛んなため、アプローチしやすいです。短文でカジュアルにコミュニケーションを取ることが重要です。

企業ブランドの強化・情報発信

情報拡散力が高いため、社員のインタビュー記事や文化・ビジョンを魅力的に伝えるコンテンツなど、より拡散されそうな情報を投稿することに適しています。

企業としての情報発信だけでなく、個人の発信で多くの露出を獲得している例も多いです。



その他プラットフォームの特徴

Features of Other Platforms



Wantedly

Wantedlyは、企業のミッションやビジョン、働く環境に焦点を当てたビジネスSNSです。企業は仕事内容だけでなく、チームメンバーの紹介や職場の写真、プロジェクト内容を詳細に掲載できます。候補者は詳細は職歴やスキルセットに関する情報を登録しています。スカウトを送るためには有料プランへの登録が推奨されています。



note

noteは、クリエイターが文章や画像、音声、動画を投稿して、ユーザーがそのコンテンツを楽しんで応援できるメディアプラットフォームです。企業として自社の価値観や働く環境を記事として公開することで、候補者への魅力の訴求ができます。「クリエイターへのお問い合わせ」機能を使い、スカウトすることも可能です。



YOUTRUST

YOUTRUSTは信頼を基にしたキャリアSNSです。ユーザーが自身の友人や同僚からの紹介による信頼性の高い情報を元に仕事の紹介や転職の相談を行うことが特徴です。企業はこの信頼ネットワークを活用して、スカウトや採用活動を行えます。ユーザーは転職や副業に関する興味関心をステータスとして表示することができ、顕在～潜在転職ニーズを把握した上でアプローチ可能です。

その他プラットフォームの特徴

Features of Other Platforms

Qiita kaggle GitHub

Qiita

エンジニアが自身の知見を記事として投稿するプラットフォームです。開発におけるTipsやエンジニア組織に関する情報など様々な発信が可能です。

ユーザーマイページではどのようなトピックの記事を公開しているかが見れるため、エンジニアの候補者のスキルセットを把握するのに有効です。

Kaggle

Kaggleは世界中の機械学習・データサイエンスに携わるプラットフォームです。企業や政府がコンペ形式(競争形式)で課題を提示し、賞金と引き換えに最も精度の高い分析モデルを買い取る、Competitionがメインの機能です。提出した課題は採点がされ、ランキング形式で公開されます。候補者のデータサイエンスや機械学習のスキルセットを把握するのに有効です。

GitHub

GitHubはソースコード管理ツールで、ソフトウェア開発に広く利用されています。開発者は、公開リポジトリや活動履歴を他者に共有することが可能で、エンジニアとしての実績や技術力を正しく把握できます。GitHub上の情報はスカウトの参考情報として有効です。



AUTOHUNT

SNS採用の実施ステップ

03

SNS採用の実施ステップ

Steps for Implementing SNS Recruitment

SNSプラットフォーム の選定

自社の採用ターゲットを明確化し、欲しいスキルや経験を持つ人材にアプローチできるプラットフォームを選定しましょう。

企業情報の発信

各SNSで自社のビジョンやプロジェクト内容や職場環境など、候補者が自社について知りたい情報を過不足なく発信しましょう。スカウトのアトラクトにも繋がります。

スカウト

自社の採用ターゲットに近い候補者を各SNS上で見つけ、アプローチしましょう。SNSの特性に応じてスカウトメッセージを可変しましょう。

エンゲージメント

SNS上で繋がった候補者のエンゲージメントを高めるため、ネットワーキングイベントやカジュアル面談を行いましょう。

SNSプラットフォームの選定

Choosing the Right SNS Platform

SNS採用では、プラットフォームごとに役割を分けて活用することが重要です。LinkedInやX(旧Twitter)、Facebookではダイレクトメッセージを通じてスカウトが可能で、GitHubやnoteは候補者の実績やスキルを確認する情報収集に適しています。プラットフォームごとに特徴を理解して使い分けることで、効率的な採用活動が行えます。

	候補者の情報収集	スカウト	アプローチしやすい職種	アプローチしやすい層
	○ ※キャリア情報あり	◎ ※有料プランあり	全般	ハイクラス
	△	◎	全般	全般
	△	◎	クリエイター	全般
	○ ※キャリア情報あり	○ ※有料プラン必須	ビジネス	ジュニア
	○ ※キャリア情報あり	○ ※有料プランほぼ必須	ビジネス	全般

企業情報の発信

Sharing Company Information

SNS上での企業情報の発信は、企業の魅力を伝え信頼性を担保する重要な活動です。

企業プロフィールを充実させることは必須で、ビジョンや文化の紹介に加え、メンバーやプロジェクト、イベントなどの情報を公開するとさらに効果的です。これにより、候補者が企業に対して深い理解を持ち、共感を得やすくなります。

また、事前に情報発信を行うことで、スカウトメッセージに対する反応率が向上し、採用効率が高まるメリットがあります。

企業ページの充実

New but Practical

株式会社XAION DATA (XAION DATA, Inc.)
 オープンデータ構造化の特許技術を保有し、AI・DATAソリューションを展開。AIタレント検索エンジン(HR Tech)や、営業自動化サービス(SalesTech)、AIモデル提供等、多角的に事業を展開するテクノロジーカンパニーです。
 IT・情報サービス・Shibuya Tokyo・502人のフォロワー・11~50人の従業員

概要

XAION DATAは(サイオンデータ)オープンデータ構造化の特許技術「WEB VISION+」を保有し、オープンデータを活用するためのサービスや、オープンデータを活用したAI・DATAソリューションを各事業領域に提供しているテクノロジーカンパニーです。

HR Tech領域へのAIタレント検索エンジンや、SalesTech領域への営業自動化サービスの提供、また、企業が保有するデータを活用したAIモデル提供等、多角的に事業を展開しています。

「AI・DATAで世界中の価値を最大化する」をミッションに掲げ、世界に広がっている膨大なデータから「価値」を発掘し、世の中に提供・社会実装していくことで、データが最も輝く社会の仕組みの実現を目指しています。

▼「AI・DATA」を技術基盤とし、オープンデータを収集・統合してクライアントのニーズに合わせたビジネスを展開している弊社は、下記3つの事業を展開しています。

①AIヘッドハンティング事業
 AIxDATAテクノロジーを活用し、求職者・企業の採用支援を行います。

②SaaSソリューション事業
 AUTOHUNT (HR Tech)
 https://www.autohunt.jp/
 Web上に分散している人材や企業情報を収集・統合し、様々な情報から最適な人材を探索して検索できる、オープンデータ型人材統合検索プラットフォームサービスです。

LeadPool (Sales Tech)
 https://www.merinc.co.jp/leadpoolabm
 500社以上の企業データ、140万人以上のキーパーソン情報を保有し、インサイドセールス組織の活動におけるリスト作成、顧客情報の調査、顧客情報のCRM / SFAへのデータ付与、キーパーソンへのアプローチを意圖なデータと最先端のテクノロジーをもって支援します。

③AI/データソリューション事業
 クライアントのニーズに合わせたAIやデータを提供しています。

Crunchbaseで資金調達

株式会社XAION DATA (XAION DATA, Inc.) - 1件の合計ラウンド

最終ラウンド
 シリーズA - 2024年4月24日
 投資家およびグループ
 SBI Investment
 29名 その他の投資家およびグループ

さらに表示

関連閲覧ページ

+ フォロー

+ フォロー

+ フォロー

すべて表示 →

イベントやメンバーの紹介

株式会社XAION DATA (XAION DATA, Inc.)
 @xaiondata

XAION DATAが第9回HRテクノロジー大賞にて「注目スタートアップ賞」を受賞しました!
bit.ly/3WMcyyA
 #転職 #採用 #人材検索 #AI #HR #人事

XAION DATA, Inc.
 8月22日

【社員インタビュー：松山真】
 「社会にインパクトを与えたい」業界変革を図るスタートアップで挑むセールステックの新境地 | 株式会社XAION DATA by 採用管理 チーム
<https://bit.ly/3yPcsgR>
 #営業 #キャリア #セールス #SaaS #スタートアップ

「社会にインパクトを与えたい」業界変革を図るスタートアップで挑むセールステックの新境地 | 株式会社XAION DATA

スカウト

Scouting

スカウトは、まず候補者を見つけることから始まります。各SNSの特性を把握して、ターゲットとなる候補者のスキルや実績、キャリア志向などの情報を収集し、コンタクトを行う準備をします。例えばエンジニアであれば、GitHubやQiitaから技術力や開発実績を確認し、LinkedinやFacebook・Xなどコンタクト可能なSNSアカウントを含めてリストアップしていきます。

次に、候補者にはスカウトメッセージを送ります。

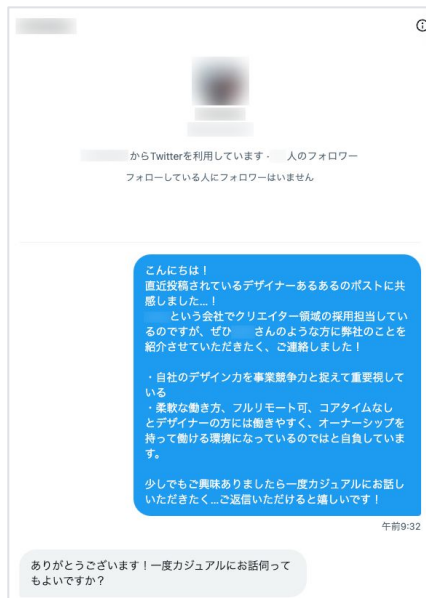
各SNSのプロフィールや投稿から各個人にパーソナライズされた内容を盛り込むことでより興味を引く内容にすることが重要

です。すぐに採用を迫るようなコミュニケーションを行うのではなく、まずは自社に興味を持ってもらうためのコミュニケーションを行いましょ。

候補者検索 (Linkedin)



スカウトメッセージ (X)



エンゲージメント

Engagement

候補者と継続的なコミュニケーションを行い、候補者との関係を深め、**企業に対する興味や理解を高める重要なステップ**です。初回スカウトメッセージ後の定期的なフォローアップを通じて、カジュアルなコミュニケーションを継続し、候補者にとっての質問の窓口として積極的に対応します。

(現場担当者など同じ目線でコミュニケーションが取れるメンバーが行うのがベストですが、採用担当者が一次対応する場合があります)

また、**企業文化やプロジェクト情報に触れてもらいながら関係性を深めるネットワーキングイベントやカジュアル面談も有効**です。

即時の採用に繋げるためのコミュニケーションではなく、候補者の状況に寄り添い中長期で関係を構築し、適切なタイミングで入社を検討していただくようアプローチしていきましょう。

ネットワーキングイベント

XAION DATA(ザイオンデータ)です🌍

昨日は雷雨でしたがMiniSaturdayはこれまでで一番の盛り上がりでした⚡

😊

お足元の悪いなかご参加いただきました皆様ありがとうございました🙏

お知らせ：今月のMini Saturday満員御礼です🎉

#交流会 #スタートアップ #ビール





弊社ソリューション
のご紹介

06

SNS採用をより効率的に行うために

Efficient SNS adoption

これまで説明したSNS採用は、候補者の選定や情報収集、メッセージの個別送付、フォローアップなど、多くの工数が必要となり、採用担当者にとって大きな負担となります。

そういった手間のかかる活動を効率化し、採用担当者様が戦略策定や面接といった本来集中すべき業務に専念できる環境を整えることが重要です。そこで、弊社が提供する「AUTOHUNT」をご紹介します。



AUTOHUNT

ハイクラス・ハイスキル人材採用プラットフォーム

業界最大級
人材プロフィール数 **780** 万人以上

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。



膨大なデータから優秀な人材を見つけ出し、SNSアプローチまでを一気通貫で実現

膨大なウェブ上の様々なデータを収集・統合し、個人プロフィールを可視化。

採用ターゲットとなる優秀な人材をピンポイントで見つけ出し、SNS上で個別最適化したアプローチを行うことが可能。

【ウェブデータ収集(例)】

オープンな情報を収集・統合
SNS/MEDIA/ 会社の公開情報 等



【統合・プロフィール可視化】

Yasuhide Sato
東京都

言語レベル
English: [Progress bar]
Indonesian: [Progress bar]
Chinese: [Progress bar]
French: [Progress bar]

スキル
B2B営業
マネージメント
採用
コンサルティング

概要
採用経験11年目 | AIスタートアップ@XAIONDATAに4人目入社 | 採用プラットフォームSaaS'AUTOHUNT'のCS立ち上げ+RPO事業責任者 | ソーシャルリクルーティングで採用支援 | 副業でキャリアコーチング | #国家資格キャリアコンサルタント #G認定 #メンタルヘルス検定1種 #HSK級 #GeoGuest

職歴
株式会社XAION DATA
VP of Customer Success & Product Manager
2022/01 - 現在 1年10ヶ月
心斎橋エージェント・RPOコンサルタント、および自社採用の経験を元に自社採用プロダクトのCSとPDMを担当しております

2023/01 -
VP of Customer Success & Product Manager

2022/01 - 2023/0
Executive Search Director & Business Development Manager

【SNSアプローチ自動化】



メッセージ送信 @メッセージ送信について

送信アカウント: Makoto Matsuyama (LinkedIn) | プラットホーム: LinkedIn

メッセージ: ABターゲット① | テンプレート作成・編集

プレースホルダーチェック

#_CANDIDATE_#様

はじめまして！
株式会社XAION DATA (https://xaiondata.co.jp/) の社員と申します。
LinkedInでは、積極的に様々な業界の方々と交流ができればと思い、申請をお送りさせて頂きました。
もし宜しければご返信いただければ幸いです。
何卒よろしくお願いたします。

25名にメッセージを送る

AUTOHUNTの流れ

①母集団形成

企業・人の双方の検索条件で柔軟かつ多様な詳細検索が可能

単一のSNSでは情報が少なく、アプローチが叶わなかった候補者に対しても、探し当ておよびアプローチが可能に。

【ウェブデータ収集(例)】

【統合・プロフィール可視化】

オープンな情報を収集・統合
SNS/MEDIA/ 会社の公開情報 等



The screenshot shows a unified profile for Yasuhide Sato, located in Tokyo. The profile includes the following sections:

- 言語レベル (Language Level):** English, Indonesian, Chinese, French (all with progress indicators).
- 概要 (Summary):** 採用領域11年目 | AIスタートアップ@XAIONDATAに4人目入社 | 採用プラットフォームSaaS“AUTOHUNT”のCS立ち上げ+RPO事業責任者 | ソーシャルリクルーティングで採用支援 | 副業でキャリアコーチング | #国家資格キャリアコンサルタント #G検定 #メンタルヘルス検定II種 #HSK2級 #GeoGuessr
- 職歴 (Work History):**
 - 株式会社XAION DATA:** VP of Customer Success & Product Manager (2022/01 - 現在, 1年10ヶ月). 転職エージェント・RPOコンサルタント、および自社採用の経験を元に自社採用プログラムのCSとPDMを担当しております。
 - 2023/01 - 現在: VP of Customer Success & Product Manager
 - 2022/01 - 2023/01: Executive Search Director & Business Development Manager
- スキル (Skills):** 日本語, 英語, マネージメント, 採用, コンサルティング

AUTOHUNTの流れ

②候補者検索

各種公開情報を統合し、充実したプロフィール情報を表示

新規ユーザー抽出、プロフィール変更の最新順や返信率の高い順での並び替え等も可能。

企業データベースを内包することで、人のスキルだけでなく企業属性から最適な人材を検索。

【人物検索軸】

現職のポジション / 業界カテゴリー / 所在地 / 職歴年数 / 言語レベル / 現職の在籍期間 / NGワード / 個人名 / 在籍企業・卒業大学 / 企業規模 / フリーワード検索 / 国籍 / アクティブ度 / 推定年齢 / 転職回数 等

【企業検索軸】

求人情報掲載日 / 企業名 / 法人番号 / 上場・非上場 / 業界カテゴリー / フリーワード検索 / 所在地 / 売上規模 / 純利益 / 設立年度 / 資本金 / 社員数 / 活動タグ / 分野タグ / 決算月 等

AUTOHUNTの流れ

各種SNSを通じた一斉スカウト送信 / 送信自動化

LinkedInの場合はつながり申請、X(Twitter) / Facebookの場合はDMIにて、メッセージの一斉送信が可能。

③メッセージ

01 送信先選択(複数選択可)

Yasuhide Sato (推定年齢: 34) 日本東京都 最終情報取得日: 2023/05/21

つながり

言語 French English インドネシア語 Chinese

スキル オンボーディング エンタープライズセールス ユーザーエクスペリエンス (UX) キャリアコンサルティング

職歴 2022/11 - 現在 XAION DATA, Inc. - Vice President of Customer Success
2022/11 - 現在 - Vice President of Customer Success
2022/07 - 現在 - RPOコンサルタント

学歴 2008 - 2013 早稲田大学 WASEDA University - Bachelor's degree
2005 - 2008 私立 早稲田高等学校

Shuto Sato (推定年齢: 29) 日本東京都 東京 最終情報取得日: 2023/05/21

スキル 事業開発 セールス 面談 新規事業 エンジニア採用 コーポレート採用 採用 面接 人事 (HR)

職歴 2019/02 - 現在 自営業 - Freelance Recruiter
2020/07 - 現在 XAION DATA, Inc. - HR Consultant
2019/02 - 現在 フリーランス - Back-office

学歴 2013 - 2017 早稲田大学 WASEDA University

02 プラットフォーム及び送信アカウント設定

送信アカウント **必須**

プラットフォーム **必須**

送信アカウント連携について

送信アカウント

求人ID

求人 ID / 求人名

プラットフォーム

LinkedIn

Facebook

Twitter

LinkedIn

03 メッセージ送信(分割 / 予約送信可)

70名にメッセージを送る

予約送信

分割送信

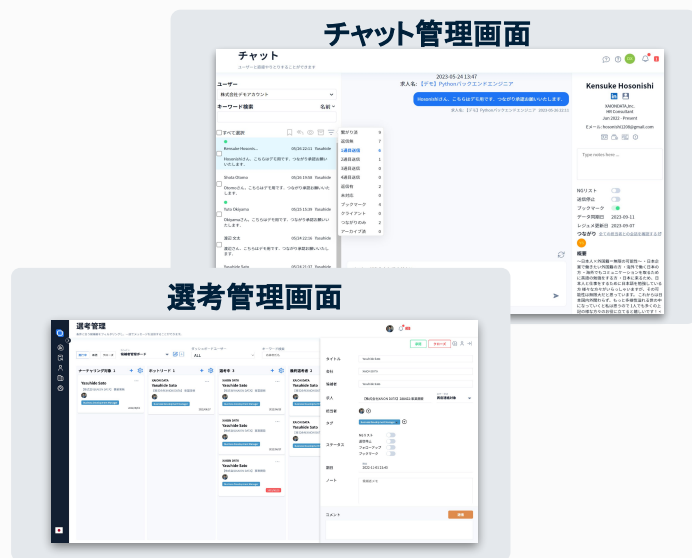
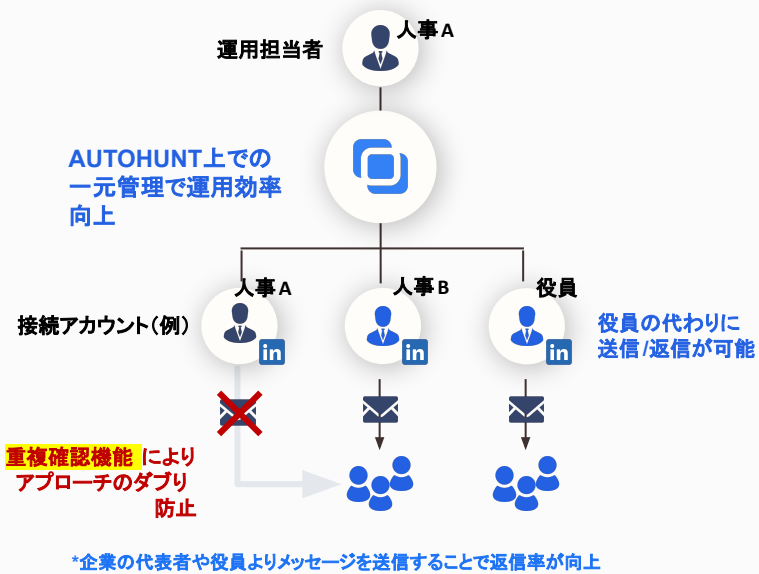
AUTOHUNTの流れ

③候補者管理

SNSアカウントの一元管理 / 自動化により、工数削減と運用の最適化を実現

自分以外のSNSアカウントを接続することで、該当アカウントでの返信対応や網羅的な追客メッセージ送信等の代替運用が可能。また、SNSごとの属人管理になりがちなソーシャルリクルーティングにおいて、チームでの運用を簡易化。
 ※現状はLinkedInのみ運用可能となります。

AUTOHUNTを通じて、ソーシャルリクルーティングにおける チーム運用を最適化



Thank you

本資料やサービスに関するお問い合わせはこちら
<https://www.autohunt.jp/form2>