

CEO **ワド-ン** 面接



こんな"採用のモヤモヤ"、ありませんか？

候補者側

- 企業の特徴がわかりづらい
- 面接の時間が取れない
- 応募のハードルが高い



企業側

- 企業の魅力づけが難しい
- 採用に人手を割けない
- 応募前の層に出会えない

面談工数の削減と、候補者への均一な魅力づけを支援

CEOクローン面接とは

24時間365日

いつでも会える採用体験

母集団の形成や面談工数の削減を支援。
候補者に企業の魅力を伝える
採用プラットフォームです。



CEOクローン面接で叶う双方向の情報伝達

知りたい情報のみを収集

候補者に合わせて魅力を最大限伝達

独自のESで考えを伝達

候補者の見極めができるデータ蓄積

自分の上司や部署について知れる

代表やチームの言葉を直接伝達

候補者と採用担当者をつなぐ

CEO クローン 面接の使い方

スクリーニング

候補者の回答・関心を把握

ダイレクトリクルーティング

興味度合いを踏まえた接点づくり



説明会利用

会社説明をいつでも届ける

エージェント教育

会社の魅力を直接伝える

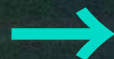
面談工数の削減と、自社の魅力づくりに活用

ホットな候補者の創出

回答や視聴行動をもとに、候補者に合った企業の魅力が届ける



動機・気になる点を回答



AIが候補者に合った説明を構築

ホットな候補者の発見

視聴行動やヒアリング内容を把握し、候補者へのアプローチに活用



Slack等にリアルタイム通知



回答・視聴行動を管理画面で確認

"人にしかできないこと"に、
人事の時間を使えるように

繰り返し業務を自動化

説明工数の削減

繰り返しの会社説明を減らす
人事の時間を個別対応へ

候補者への対応を充実

着席率の改善



企業理解を深め、一次面接へ
視聴データを選考フォローに活用

応募・選考・内定まで、効果を測定できる状態へ。

"工数〇時間削減"で終わる会社と、私たちの違い。

観点	よくあるAI面接ツール	CEOクローン面接
工数削減	○	○
着席率・承諾率など 成果指標の改善	△ 測定・言及されない ことが多い	○ 実績で提示可能
コンテンツ改善のPDCA	△	○ 視聴・離脱データを基に継続改善

削減 × 改善

約132時間削減

45.7% → 67.1%

説明会参加 → 一次面接着席率

"ツールを渡して終わり"にしない。
採用課題そのものに、伴走します。

採用コンサル経験 × SaaS活用支援

- 採用実務を知るCSが担当
- 媒体・求人・選考まで課題を整理
- 改善提案から実行まで伴走



プロダクトの運用から、採用業務の改善まで。

事例① 新卒採用 「削減×改善」の両立を体現

説明会参加 → 一次面接着席率

Before

45.7%

After

→ 67.1%

人事の説明工数

約132時間削減

累計395名が視聴

視聴データを選考中の候補者フォローにも活用

事例② 新卒・中途採用

エージェント経由のCV率

Before

50.0%

After

→ 69.4%

採用区分	視聴	反応	削減工数
中途	延べ531名UU 715回再生	CV216件	約120～240時間相当
新卒	102名UU 127回再生	CV64件	約127時間相当

事例③ CEOクローン面接BPaaS

月間応募者数

検証期間 約3ヶ月

Before

約10名

After

→ 約100名程度

約10倍

- Green週間PV：ほぼ0PV → 約300PV
- Green活用度ランキング：9位／4,000社中
- AMBIスカウト：月間500通の送付で18名の応募

採用チャネル・求人票・媒体運用・採用要件・選考プロセスを一体で改善

事例④ 広告系企業 株式会社S様

新卒の説明会・中途採用の面談をAIクローンで代替

面談代替数

787 名／年

新卒 178名

中途 609名

新卒面談の一部と、中途面談の全てを代替

ご納品～ご利用までのスケジュール



1

現状の採用
フローを確認

採用フローを確認し、
活用方法をご提案。



2

採用資料などの
データ収集

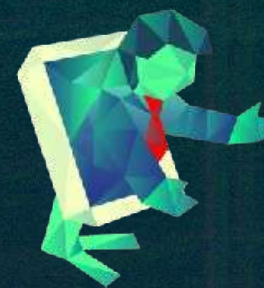
構成のベースとなる
資料をご提供。



3

理念・課題の
ヒアリング

伝える内容や
構成の方向性を整理。



4

撮影・構成作成

アバターとなる
モデルの撮影・構成。



5

導入・運用開始

実際の採用フローで
利用を開始。

制作期間 2ヶ月～

利用開始～

貴社の課題の広さ・深さに合わせた、柔軟なプラン

プロダクト単体

会社説明・一次対応の自動化
魅力訴求・視聴データの活用



BPaaS型の伴走支援

プロダクトの活用支援
媒体・求人・選考の改善まで

詳細な金額は、商談でヒアリングのうえご提案します。

まずは、貴社の採用課題を
一緒に整理させてください

まずは30分程度

- 現在の採用フェーズ・課題をお聞かせください
- プロダクトの活用方法を一緒に整理します
- BPaaSとしての支援範囲を相談します

会社概要

タッチスポット株式会社

- マーケティングコンサル・セールステック領域を起点に事業を展開
- ツールの提供だけでなく、KPIの達成を重視
- 採用領域では、CEOクローン面接と伴走支援を提供

CEO **フロンティア** 面接

END