

PDOLE

事業説明資料

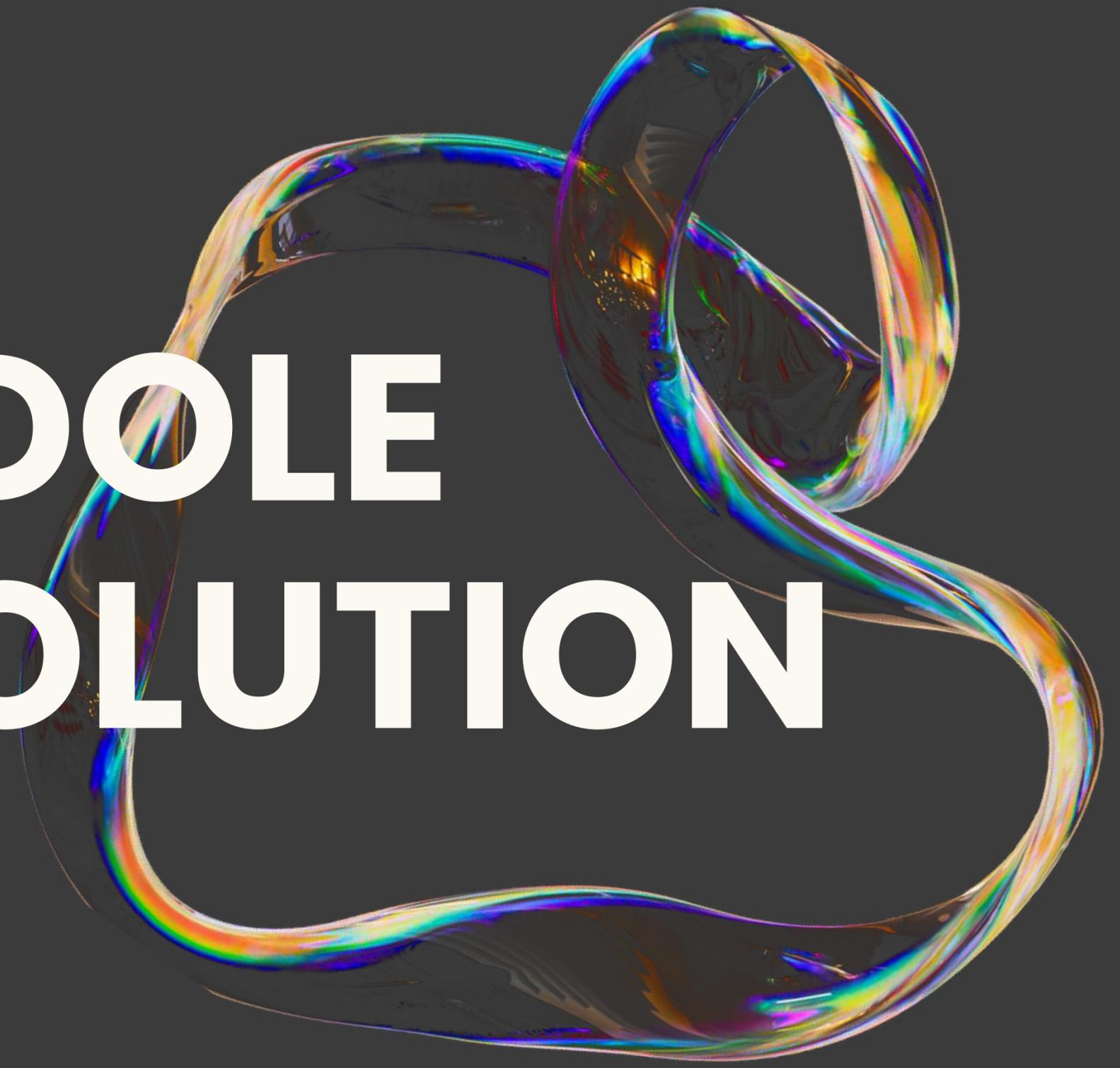
PDOLE株式会社

P_{DOLE}

PDOLE SOLUTION

PDOLE

PDOLE



Contents



会社情報



Globalize AI



コンサルティング



Global HR DB



MISSION

**世界から日本、日本から世界で働くのが当たり前の中
-Work in Japan , Work in the World-**

会社概要

会社名

PDOLE株式会社

代表取締役

伊賀 航 WATARU IGA

設立

2021年4月

拠点

東京

代表者紹介

▶ 学生時代

- 大学在学中に計1.5年 海外留学
- ・カリフォルニア大学(経営/マーケ)
 - ・ケンブリッジ大学(起業家精神)



代表取締役
伊賀 航

▶ 株式会社NTTデータ

- ・ボストンキャリアフォーラムにて海外採用入社 (新卒総代表採用)
- ・経営コンサルとしてグローバル案件に従事
- ・新卒グローバル採用企画支援
 - ボストンキャリアフォーラム企画支援
 - イベント登壇 / 海外大生社員訪問対応



▶ 株式会社リクルート

- ・SaaS/Airペイ PdM 統括
- ・PdM/PM/グロース戦略/UI・UX等



P DOLE Core Members



グローバルビジネストランス
フォーメーション(GBX)事業部VP

紫藤 大樹

HIROKI SHITO
Career)
外資系コンサルファームシニアマネージャー



グローバルマッチング
(GM)事業部 セールス

大嶋 翼

TSUBASA OSHIMA
Career)
メディカルフォース Founder / CEO



グローバルマッチング
(GM)事業部 PdM

生賀 正晃

MASAAKI SHOKA
Career)
SaaS SU執行役員



エンジニア

小野寺 翔汰

SHOTA ONODERA
Career)
エンジニア → リクルートPdM



セールス

松任 弘樹

HIROKI MATSUTO
Career)
セールス → RPO/採用コンサル



事業企画

柳澤 駿

SHUN YANAGISAWA
Career)
投資銀行 → PEファンド → SU CEO



グローバル
アライアンスU

赤井 祐貴

MASAKI AKAI
Career)
外資系コンサルファームマネージャー



グローバルマッチング
(GM)事業部 セールス

赤池 慎之介

SHINNOSUKE AKAIKE
Career)
ベンチャー人事責任者



オペレーション

仲田 恵

MEGUMI NAKADA
Career)
リクルート営業企画



顧問

飯島 正樹

MASAKI IIZIMA
Career)
デロイト人事責任者等多数

and
more

P_{DOLE}

GLOBAL

×

HR

×

AI

超高齢化社会

デジタル戦略の遅れ

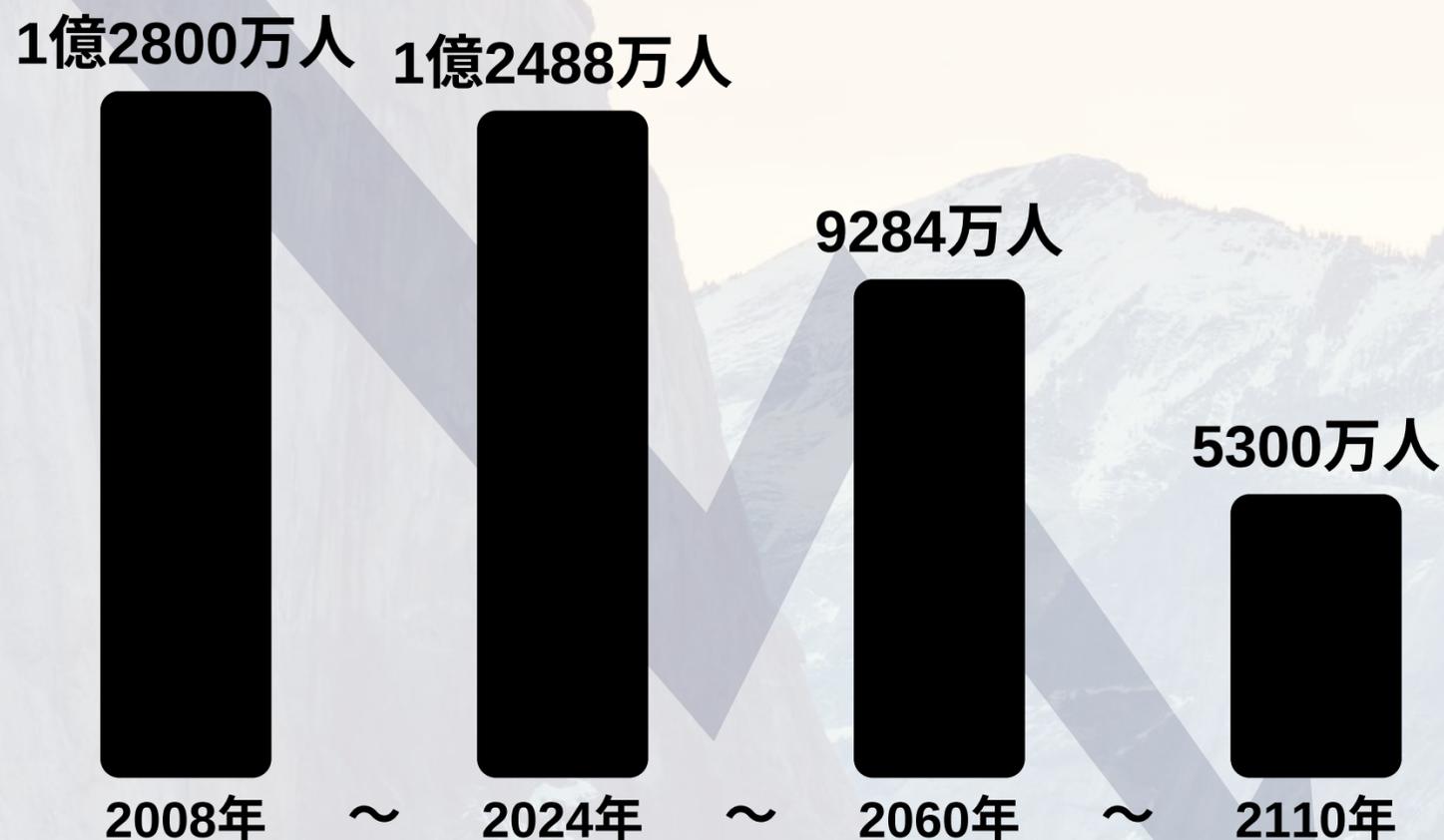
人材不足

このままでは日本は
致命的な労働力不足によって
国力衰退の危機にさらされる。

PDOLEは、
Technologyとグローバルな挑戦者達の
力によって、豊かな日本を取り戻す。

国際的競争力の低下

▶ 日本は超人口減少時代へ突入



▶ 労働力不足にどう向き合う？



未来の労働力不足 **644** 万人

IT人材の不足は最大 **79** 万人

* 国立社会保障・人口問題研究所「将来人口推計」(2017年、出生中位・死亡中位等)

* パーソル総合研究所「労働市場の未来推計 2030」

* 経済産業省「IT人材需給に関する調査」

▶ 企業のグローバル化によって
人材活用の可能性は拡大

2030年
日本で不足する高度外国人材



人的資本の最大化

PDOLEは
不足する高度外国人材の
15 %のシェアをカバー

2030年 | 目標マッチング件数

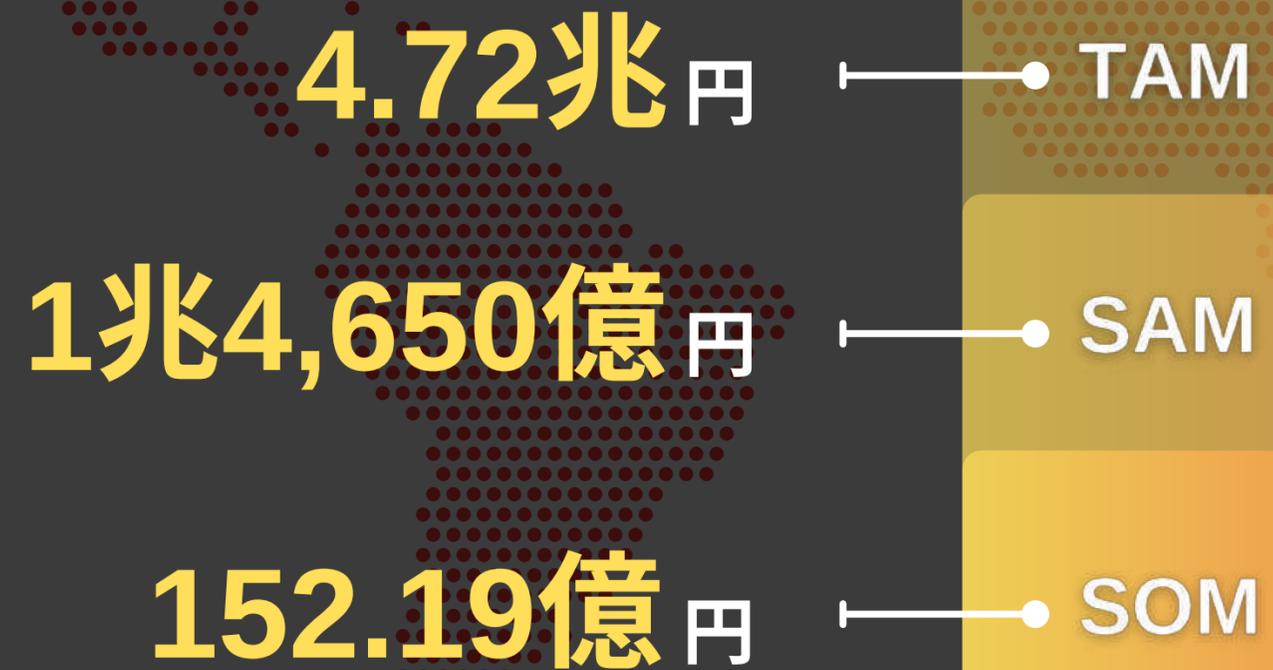
5.5 万人

P_{DOLE}

AIとグローバルな挑戦者の力で未来の日本と世界に変革を

世界規模での事業展開と桁外れな熱量をもった人材が世の中を変える

▶ P_{DOLE}が見据える未来



想定市場規模

Globalize AI、
Global HR DBの
市場で事業成長を目指す

GLOBAL をキーワードに 企業の抜本的改革と経営に資するタレントマッチングを実現

GBX

Global Business Transformation Div

独自AIソリューション

Globalize AI で

企業のグローバル

経営を加速

P_{DOLE}

GM

Global Matching Div

グローバル人材
と企業の出会いを創る
プラットフォーム事業

Global HR DBを展開

事業内容

PDOLE

グローバルビジネス トランスフォーメーション事業

グローバルマッチング事業

Technology

Globalize AI

Technologyで企業のグローバル化を加速する
AIソリューション・サービス



グローバル人材特化型「SaaS」
ダイレクトリクルーティング・サービス

Real

PDOLE CONSULTING

PDOLEのプロフェッショナル人材を活用した
企業向けコンサルティングサービス

- Strategy -

海外新規事業展開

経営ポートフォリオ構築

中長期戦略策定支援

- DX -

DX

- HR -

グローバル採用支援

育成支援

- Global -

海外進出



PDOLE独自の人材データベースを活用した
企業と人材を繋げる人材紹介サービス



海外留学生やバイリンガルの
就活対策なら「海外就活」



エージェント for 業務委託



エージェント for 中途採用

Contents



会社情報



Globalize AI



コンサルティング



Global HR DB

PDOLE

Globalize AI

PDOLE
AI Solution

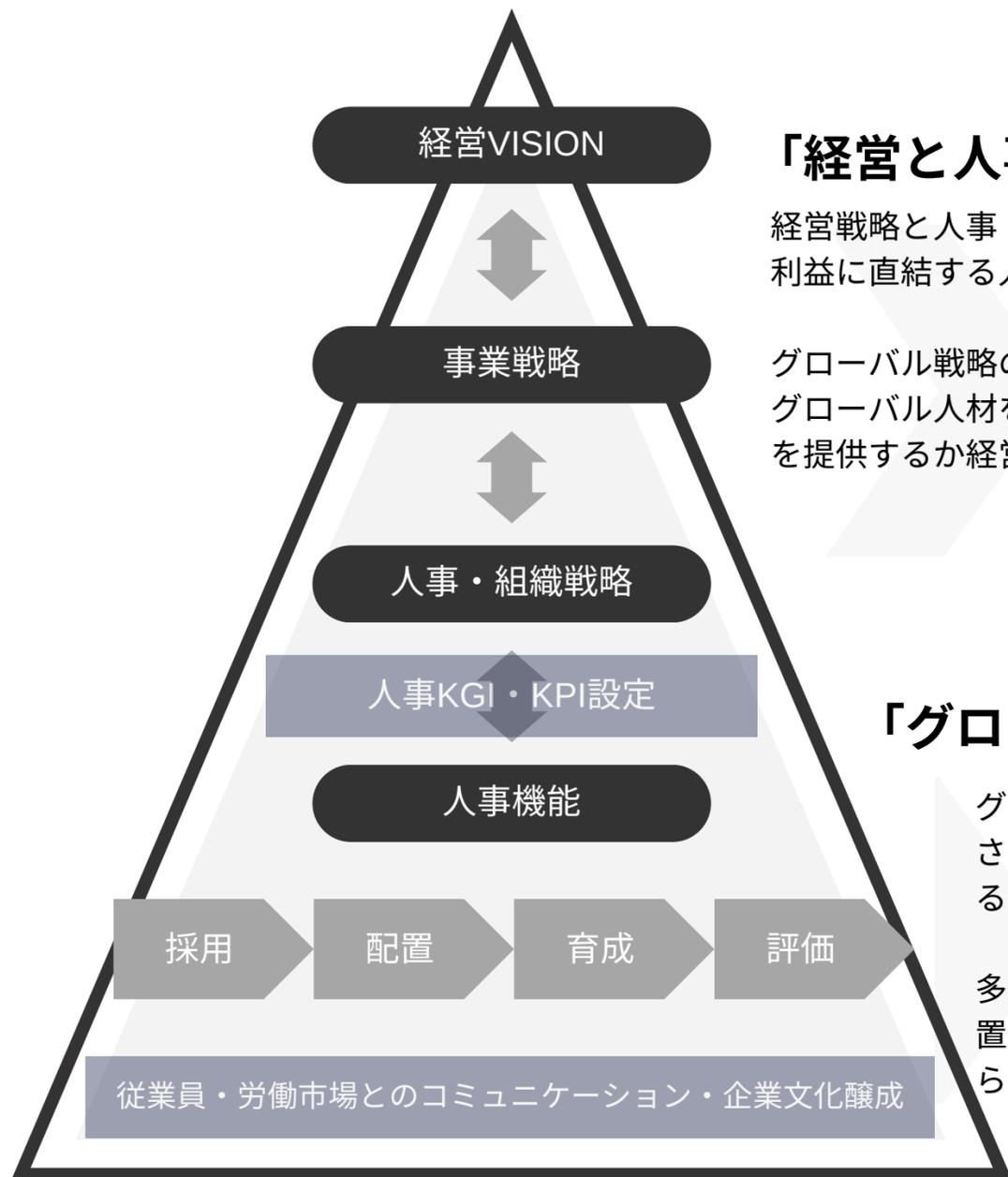
GLOBALIZE AI

GLOBALIZE AI

PDOLE

Mission・事業価値

企業全体がグローバルな戦略組織として
生まれ変わり、世界への挑戦者を増やす。



「経営と人事の乖離」

経営戦略と人事・組織戦略が分断され、売上・利益に直結する人事機能となっていない。

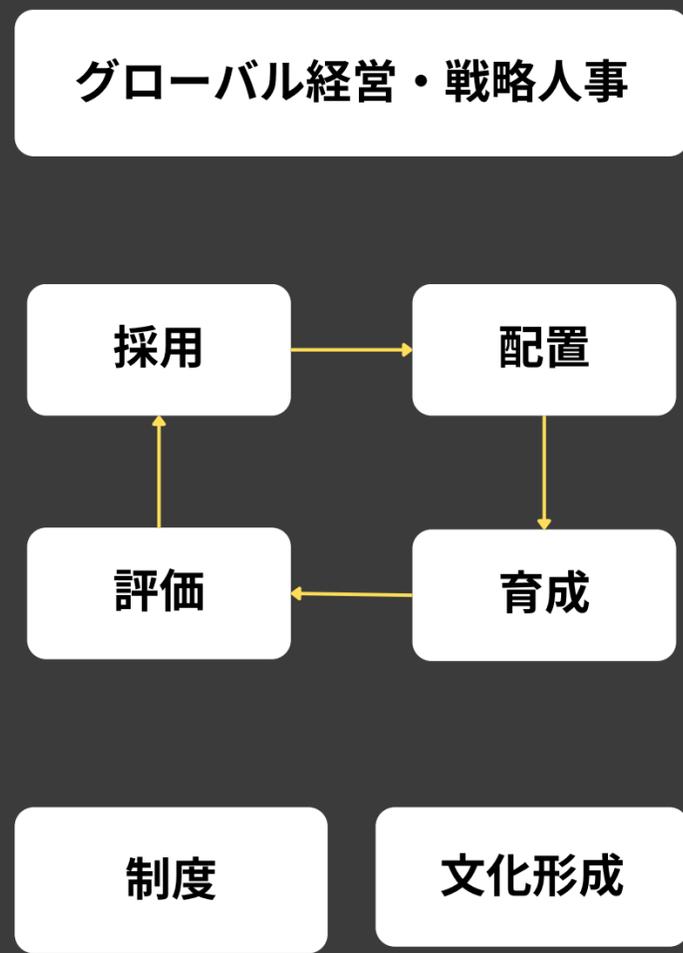
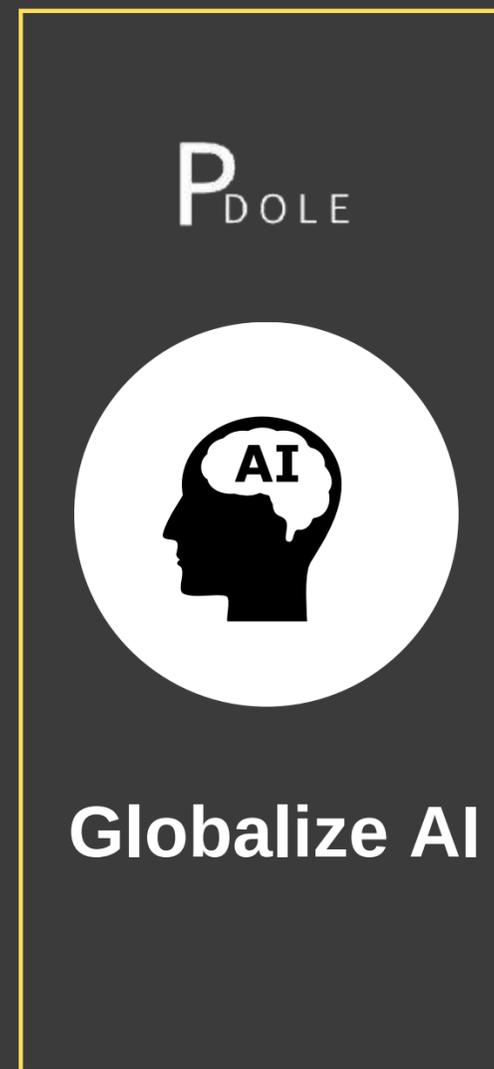
グローバル戦略の検討において、それを支えるグローバル人材をどのように採用し、活躍の場を提供するか経営目線で設計できていない。

「グローバル戦略の浸透」

グローバルな経営戦略が企業全体に浸透されず、構想止まりになってしまっている企業は多い。

多様な人材が活躍するための採用・配置・育成・評価、制度・文化形成が求められる。

Globalize AIによって 企業のグローバルレベルを底上げ

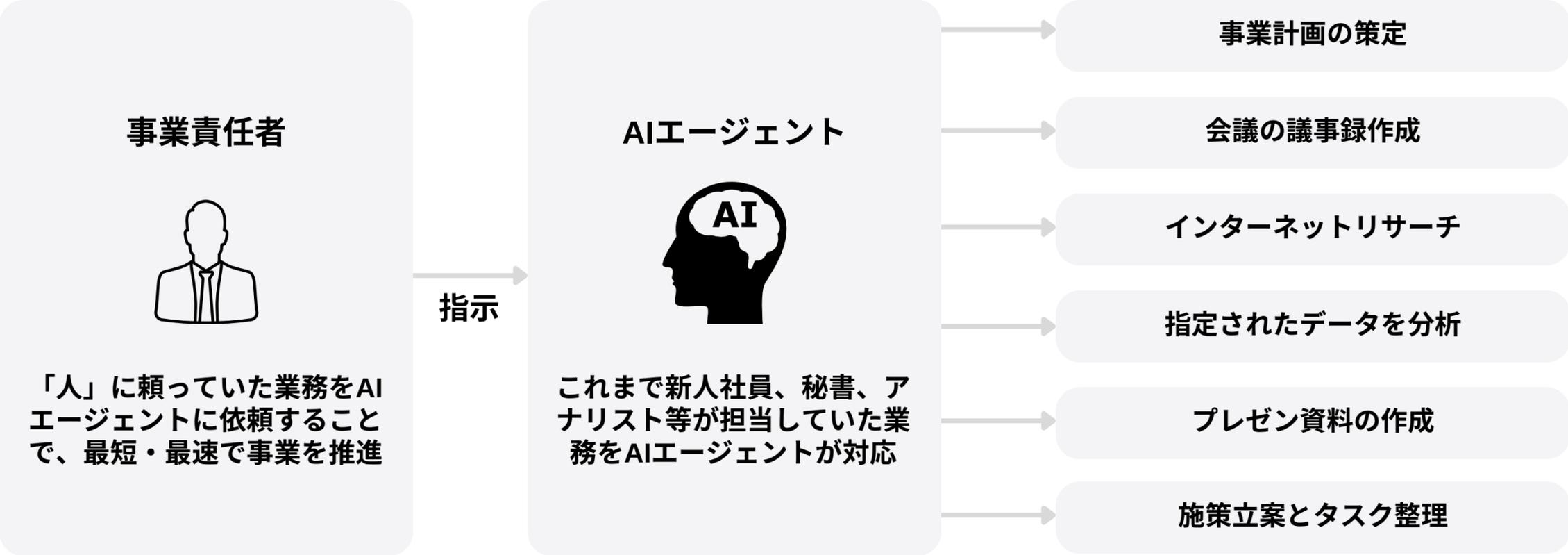


Globalize AI

AIエージェントの存在が業界の常識を壊しはじめている。

AIエージェントによってこれまでの企業活動が劇的に変わる時代が訪れている

業務工数が何時間もかかっていた業務負担をAIエージェントによって吸収



10人分の仕事を1人で



業務時間を10分の1に



Globalize AI

グローバルな経営戦略を進めるうえで、各人員が抱える課題は多い。

経営層・人事責任者・現場マネージャー等の各レイヤー毎に、グローバル経営戦略への解像度や、グローバル人材が組織にジョインするうえでの必要事項について認識ができていない。

企業内における各レイヤーの課題



経営者／事業責任者

中長期経営戦略がない。過去計画の積み上げのみで、内部・外部環境分析踏まえた企業が向かう方向性が見えていない。

将来の事業ポートフォリオを描けていない。(既存事業/新規事業、拠点、アライアンス等)

海外売上高や利益をIRなどで掲げているが達成に向けた経営戦略・事業戦略に連動したグローバルでの組織戦略がない。

海外事業立ち上げや海外既存事業を拡大するにあたってのステップが分からない。

グローバル展開に必要なコストの見積もりが不十分で投資対効果を算出できない(人材採用・育成・待遇面での投資)。



人事責任者

グローバル人材を確保する必要性が分からない。(上位課題である経営戦略がなく、組織戦略も描けていない。)

グローバル人材の定義がない。グローバルでの人員計画がない。グローバルでの採用戦略・チャンネルがない。

グローバル人材の採用をしたい/試みているが、採用結果が出ない。

グローバル人材入社後もパフォーマンスを上げられる文化形成ができていない。(言語・カルチャーの未整備)

グローバル人材を配置するポストがない。グローバル人材を適切に評価する制度・仕組みがない。



現場マネージャー

グローバル人材をチーム内に受け入れ、共に事業を推進した経験がないこと。

経験不足によるグローバル人材のマネジメントや業務進行上の心理的障壁。

英語、その他言語でのコミュニケーションへの不安

異文化への理解・受容性の不足

従来の働き方・価値観の変革への抵抗

Globalize AI

P_{DOLE}
AI Solution

01

異次元の 生産性向上

10人必要な仕事を、1人で
できる仕事に。10時間かかっ
ていた仕事を1時間に。労
働集約的な組織モデルから
の脱却を。

02

経営戦略の リミッター解除

今まで構想できていなかっ
たグローバルな企業成長ス
トーリーと出会い、実現化
に向けた道のりが明確に。

03

挑戦回数 の最大化

仮説の精度向上と事業検証
の回転数を最大化。AIエー
ジェントとの協働によっ
て、PDCAを超速で回せる
企業体制に。

Globalize AI

Technologyで企業のグローバル化を加速するAIソリューション・サービス

経営戦略・グローバル展開構想



財務情報 (BS・PL)



事業状況 (新規・既存)



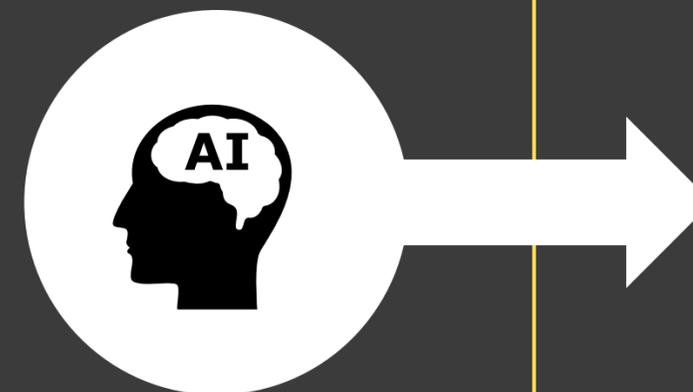
サービス・プロダクト内容



クライアント情報



組織体制・人事・従業員情報

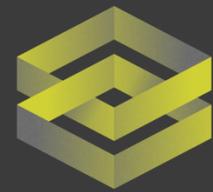


Globalize AI

- Globalize AIが企業の現状をもとに、総合的に経営分析を実施
- 単発の生成、プログラム実行ではなく、目的に向けたプロジェクトの進行をAIの力で推進
- 各企業に合わせたグローバルな経営戦略をアウトプット

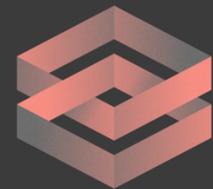
Globalize AI

P_{DOLE}
AI Solution



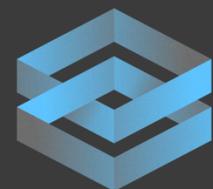
Globalize AI Strategy Navigator

経営層／事業責任者向け



Globalize AI Talent Hub

人事部向け



Globalize AI Culture Bridge

現場マネージャー向け

Globalize AI

PDOLE独自のAIエージェントサービス



Globalize AI

- Globalize AIが企業の現状をもとに、総合的に経営課題を分析
- 単発の生成、プログラム実行ではなく、目的に向けたプロジェクトの進行をAIの力で推進
- 各企業に合わせたグローバルな経営戦略をアウトプット

1



Globalize AI Strategy Navigator

経営層／事業責任者向け

海外進出のため
市場の分析がしたい

市場分析

競合企業調査

事業計画策定

収益性算出

Business Report

2



Globalize AI Talent Hub

人事部向け

来期の採用計画
を策定したい

採用計画立案

人材要件作成

募集条件設定

面談方法整理

Recruitment Plan

3



Globalize AI Culture Bridge

現場マネージャー向け

会議内容からチーム
の課題を抽出したい

議事録作成

会話内容分析

課題抽出

解決策立案

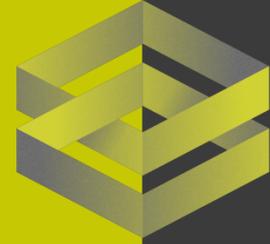
Analysis Result

開発中

開発中

独自AIエージェント

P_{DOLE}
AI Solution



Globalize AI Strategy Navigator

経営層／事業責任者向け

SERVICE GUIDE

PDOLE

TECHNOLOGY

グローバル展開は、単なる「海外進出」や「市場拡大」以上の根本的な企業変革を要する極めて困難な挑戦

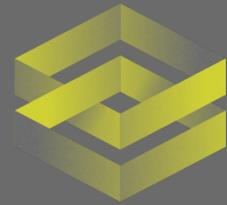
グローバル展開の初期段階で**勝てる戦略**を練れるか

□ 目標達成に向けた迅な事業推進と事業管理

□ 戦略を実現するための組織・人材配置

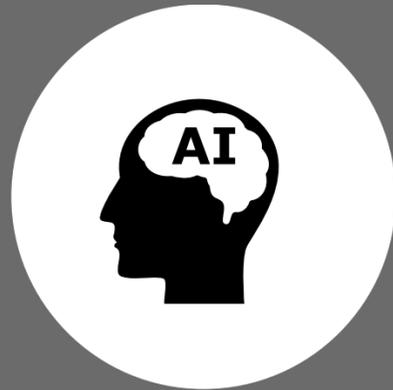
✓ 勝ち筋のあるグローバル戦略の策定





Globalize AI Strategy Navigator

経営層／事業責任者向け



Globalize AI



必要に応じてプロフェッショナル人材をアサインし、
貴社のパートナーとして伴走支援

- ▶ 膨大なリサーチ時間、分析時間を大幅圧縮
- ▶ グローバル経営戦略を最短距離で明確化
- ▶ 専門家レベルのアウトプットクオリティ

CONCEPT

□ 我々の武器は？
(強み・アセット)

アセット

□ どこで戦うのか？

国・地域

市場・競争環境

法令・規定

未来の仮説

□ どのような戦い方をするか？

戦略と投資

ヒト
モノ
カネ
情報
時間

□ 何を求めるか？

リターン

事業開発
JV
M&A



Globalize AI Strategy Navigator

経営層／事業責任者向け

海外展開の戦略策定・実行支援の
AIエージェント

自社のアセットを使い、どの国どの地域で、どの市場・競争環境で、政策・経済・社会・技術発展等の未来を見越して ____

そして、どのような戦略と投資を実行するか ____

最終的に、いつまでにどれくらいのリターンを得られるのか。

Globalize AI Strategy Navigator |

独自AIエージェントでグローバル戦略の具現化を加速

グローバル戦略策定AIエージェント

*一部機能を記載

最新データの 自動収集

- ニュース
- 経済指標
- レポート
- 特定KW記事

PEST/競合分析 の自動化

- 政治・経済・社会・技術の各要素の分析
- 競合、現地法人等との比較

マルチ シナリオ比較

- 国別、市場別のシナリオを複数設計
- シナリオ別の必要リソース、イベント要素を抽出

リスク アラート

- 事業推進上のリスク事項を自動収集、分析しアラート
- 対応策の提案

Globalize AI Strategy Navigator |

貴社のデータからグローバル展開の可能性を抽出

データインプット

経営戦略・グローバル展開構想



財務情報 (BS・PL)



事業状況 (新規・既存)



サービス・プロダクト内容



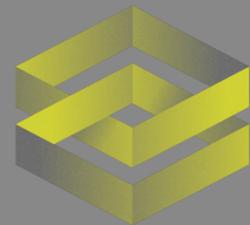
クライアント情報



組織体制・人事・従業員情報



サジェスト



エリアA



ビジネスB



市場規模



詳細分析・アウトプット

- より詳細な分析結果、レポート内容を提供
- 戦略策定における必要情報を網羅



Globalize AI Strategy Navigator

直感的にイメージを深められるUI・UXを実現



Globalize AI Strategy Navigator

経営層/事業責任者向け

Input Data

Text

File

ファイル

2024年3月期 決算資料.pdf

Generate

Expansion Suggestions

インドネシア

ビジネス
既存ビジネス

手法
M&A

SOM

\$12.5B

IRR

32%

ベトナム

ビジネス
新製品ライン

手法
合併事業

SOM

\$7.8B

IRR

28%

シンガポール

ビジネス
既存ビジネス

手法
直接参入

SOM

\$6.5B

IRR

25%

タイ

ビジネス
サービス拡大

手法
ライセンス

SOM

\$7.2B

IRR

22%

マレーシア

Expansion Analysis

シンガポール: 直接参入による既存ビジネス

エグゼクティブサマリー

シンガポールは直接市場参入を通じて既存ビジネスが東南アジアに参入するための理想的なゲートウェイです。570万人という小さな人口にもかかわらず、シンガポールは地域内で最も高いGDP、世界クラスのビジネスインフラ、強力なIP保護、地域ハブとしての戦略的位置など、例外的な利点を提供しています。直接参入はシンガポールのビジネスフレンドリーな環境を活用しながらパートナーシップの複雑さを最小限に抑えます。分析では、5年間で25%のIRRを予測しており、地域拡大のためのスプリングボードとしてシンガポールを使用する可能性があります。

Business Model

Market Matrix

Investment Return

ToDo List

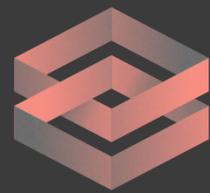
ターゲット市場: シンガポール



市場規模
\$28.6B

AI

Globalize AI



Globalize AI Talent Hub

人事部向け

- 戦略に基づく人材要件の自動定義
- AIマッチングによる採用支援
- カスタマイズ可能な育成プログラム
- 予測的離職防止施策



人事責任者

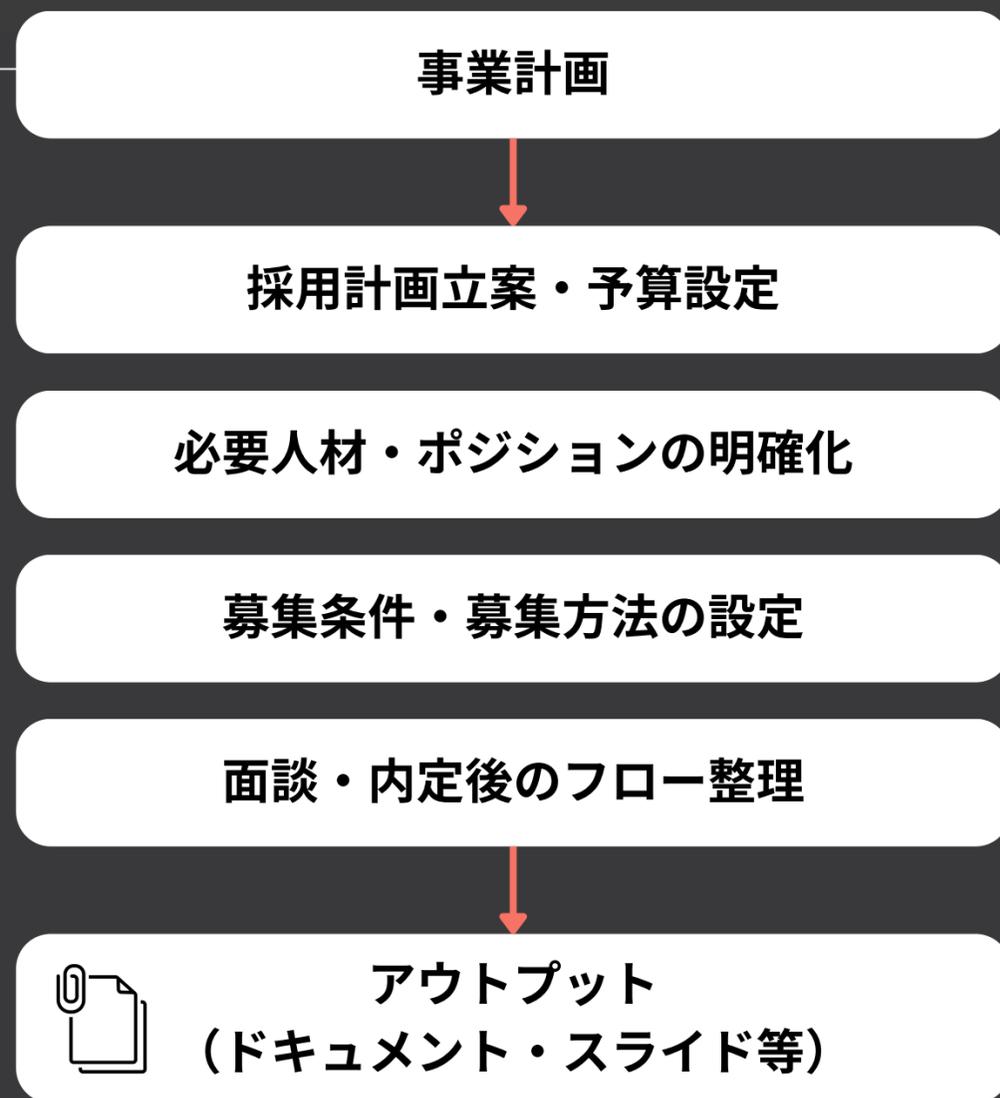
ベトナム展開に向けて人材要件の定義から採用計画までを整理して。

かしこまりました。少々お待ち下さい。

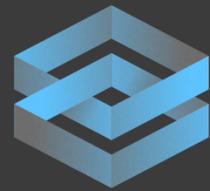


ベトナム展開に向けた人材要件を分析しました。

- 必要なポジション：エンジニアリングマネージャー5名、営業3名
- 現地の給与水準：エンジニアリングマネージャー\$4-5万/年
- 推奨採用チャネル：現地Tech企業からの転職者
- 育成必要スキル：クロスカルチャーマネジメント、言語



Globalize AI



Globalize AI Culture Bridge

現場マネージャー向け

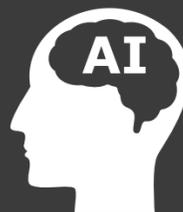
- リアルタイムのコミュニケーション支援
- リモートワーク最適化提案
- 標準化された評価フレームワーク
- チーム生産性向上施策



現場
マネージャー

定期MTGの録画内容から、チーム状態の分析・課題抽出をお願い。

かしこまりました。少々お待ち下さい。



チームミーティング中の会話分析結果です。

- 日本人メンバーの発言時間が20%と低め
- 文化的な誤解が3箇所が発生
- 推奨アクション：
 1. 発言を促す明示的な機会作り
 2. 文化的背景の説明を含める
 3. 非同期コミュニケーションの活用



MTG内容の録画・INPUT

議事録作成

主要トピックス分析

各メンバーの発言ウェイト・内容分析

課題抽出・解決策の立案

アウトプット
(ドキュメント・スライド等)

Contents



会社情報



Globalize AI



コンサルティング



Global HR DB

P_{DOLE}

企業経営・人事における次の要素を
PDOLEはグローバルレベルへ引き上げる

グローバル経営・戦略人事

採用

育成

配置

評価

制度

文化形成

PDOLE
コンサルティング

Mission・事業価値

PDOLEは企業のグローバル経営レベルを引き上げる戦略パートナー

PDOLEはグローバルに事業展開すべき企業に対して、グローバル経営戦略とそれに紐づくグローバル人事戦略を共同で策定・実行する変革パートナーに。

コンサルティングを通じた経営改革

- グローバル経営戦略とグローバル人事を企業へインストール

最適なグローバル人材を紹介／マッチング

- 人材紹介事業を通じた企業の課題に応じた人材の紹介や、採用プロセスの改善支援

Global HR DBを活用したデータ活用・DX化

- データ、AIを活用した人材マッチングやDX化、業務効率化支援を実施

グローバル人材の能力を最大化する企業へ進化

PDOLE

グローバル経営戦略

グローバル
人事戦略

install



グローバル人材が活躍できる
組織環境が構築され、採用した
人材が企業成長貢献

グローバル経営をデファクトスタンダードに

PDOLEはAIとプロフェッショナル人材の力で企業の構造的課題を明確化し、グローバルに挑戦できる企業を創出していく。



コンサルティングテーマ

PDOLEはAIとプロフェッショナル人材の力で企業の構造的課題を明確化し、グローバルに挑戦できる企業を創出していく。

Strategy

経営戦略/中期経営計画の策定支援

戦略領域のコンサルティングファームでのマネジメント経験者を中心としたプロジェクトを組成し、**経営戦略策定**を通して2030年や2035年の貴社の未来を描きます。

DX

DX戦略/DX人材育成/DX案件推進の実現支援

DXやデジタル化に向けて、**全体戦略やデジタルブランドデザインやロードマップ作成**を支援します。継続的にデジタル人材活躍のための**DX人材育成**を支援します。

HR

戦略人事/人的資本経営/グローバル人事の実現支援

戦略人事や採用/育成/配置/評価/制度/文化形成の全体を捉えたあるべき姿/実行計画を策定し、経営/事業戦略達成を組織/人材観点から**ハンズオン**でご支援します。

Global

グローバル戦略/グローバルリーダー育成

グローバル連結での中期経営計画の達成に向けて、**新規事業立ち上げやグローバル全体戦略策定、次期グローバルリーダーの人材育成**のご支援を行います。

所属コンサルタント | Profile

戦略・HR・DX・グローバル化の各プロフェッショナルが貴社を支援。

Pdoler

01



#コンサルファーム人事責任者
#グローバル人事企画

日系企業・外資系企業の人事責任者を歴任。外資・日系間のJV企業の設立関連、**人事制度、報酬制度**の改定・導入。特に外資系企業に買収された**日本企業のグローバル化支援**が強み。

経歴：生命保険会社→SAPジャパン→デロイト(DTFA)等の人事責任者

Pdoler

02



#ファームのシニアマネージャー
#経営戦略/戦略人事/DX戦略

大手コングロマリット企業・インフラ（電力・ガス）企業・大手小売り企業・大手リサーチ企業などの**オペレーティングモデル改革**や**クラウドマイグレーション戦略**、**新規事業開発**、**既存事業バリューアップ**、**戦略人事案件**など多数実施。

経歴：大手通信会社(事業開発/JV設立)→総合コンサルファーム(シニマネ)

Pdoler

03



#事業会社CFO経験あり
#戦略/財務/ファイナンス

予算管理・子会社管理(CFO)・事業計画策定・M&A・ES向上・市場分析・競合分析・新規事業・ガバナンス改革・業績管理・人事制度構築・業務改善・ストラクチャードファイナンス・ブランディング戦略・経営戦略・**IPO準備**等を経験。

経歴：大手通信会社→事業会社→コンサルファーム(マネージャー)

Pdoler

04



#経営管理コンサルタント
#経営戦略/戦略人事/DX戦略

大手製造業向けの**連結経営管理コンサルティング**としてグローバル拠点含むDX戦略立案・推進。大手SaaS事業のPdMとして**プロダクト案件全体を統括・推進し、グロース**をリード。**戦略人事/グローバル人事案件**を多数経験。

経歴：大手IT会社(コンサル)→メガベンチャー(PdM/統括)→起業

Pdoler

05



#新規事業開発
#事業戦略/営業戦略/人事戦略

大手人材会社で**新規事業の立案から戦略策定、実行まで行う事業責任者**を経験。その他にも**多様な業界(AI/セキュリティ/HR/物流)**で新規事業開発支援を実施し、**事業計画策定/競合分析/新規事業開発/営業戦略策定/採用戦略**などを経験。

経歴：大手電気機器メーカー→大手人材会社（新規事業開発/人事コンサル）

Pdoler

06



#組織人事コンサルタント
#人事戦略/事業開発

スタートアップ企業/自治体向け組織人事コンサルティングや人事責任者を兼任。**中期組織人事戦略の策定/中途・新卒採用戦略策定-実行/新組織人事制度の策定-運用オンボーディング設計-実行 / 人材教育カリキュラムの構築**等を多数経験。

経歴：人材/コンサル会社（組織人事コンサル/人事責任者）

P_{DOLE}

企業経営・人事における次の要素を
PDOLEはグローバルレベルへ引き上げる



コンサルティング

• 市場調査プロジェクト

• 法人研修・人材開発プロジェクト

対応プロジェクト

PDOLE

GLOBAL RESEARCH PROJECT

海外市場調査支援

PDOLE株式会社

P_{DOLE}

PDOLE



America

Europe

Southeast
Asia

調査スコープ



✓ 市場規模

✓ 成長性

✓ 競合環境

✓ リスク要因

上記のエリアを対象とした
ビジネスリサーチをメインに実行

PDOLE調査プロジェクトの特徴

PDOLEはAIとプロフェッショナル人材を活用することで、より効率的に高精度の市場調査・分析を提供することが可能。

1

AIの活用



Globalize AI

AIエージェント

- PDOLE独自のAIソリューションによる効率的・広範囲な情報の収集と分析

2

戦略コンサルタントによるプロジェクト推進



- 戦略コンサルタントによる戦略提言を含めたリサーチの実現
- 現行貴社戦略アドバイザーメンバー参画による戦略整合の取れた提言・進行の実現

3

専門家人材のアサイン



- ドメインプロフェッショナルによる業界知識の補足
- PDOLEの人材データプールよりプロジェクト内容に応じた適切な人材を抽出

プロジェクトステップ

事業展開の第一歩として市場調査というステップは避けられない。

▶ 市場調査・分析の質がその後の展開を左右する



調査項目

基本的な以下項目に関する情報を網羅し、自社の戦略につなげていく。

市場規模・市場動向



参入検討している対象マーケットの現在規模、成長性、トレンド動向を把握。

市場規模を把握することで、適切な経営判断材料を手元に。

- 市場予想（成長性）
- TAM
- SAM
- SOM
- トレンド、技術情報等
- その他ニュース情報

ターゲット・ニーズ



想定されるターゲット調査、行動分析等を通じて顧客ニーズを把握。

以降の事業検証フェーズに臨むうえでの仮説精度を高めておく。

- 対象顧客分析
- ペルソナ分析
- ライフスタイル情報
- ニーズ調査（企業・個人）

競合企業



対象マーケットにおける競合企業情報を調査・分析することで事業のアプローチイメージ、差別化戦略を構想。

- 財務状況（BS・PL）
- 市場シェア率
- 事業内容、提供価値
- 中期経営計画・IR
- 強み・弱み（アセット）
- 集客・販促・マーケ状況
- 組織体制

法令・リスク事項



関連する法令・制度、自主規制団体情報等の網羅。特に海外市場の場合、日本と異なるリーガルリスク並びにカントリーリスクについて精査をする必要あり。

- 関連法令
- 当該事業の制度・ルール
- カントリーリスク
- その他リスク事項

P_{DOLE}

企業経営・人事における次の要素を
PDOLEはグローバルレベルへ引き上げる



コンサルティング

• 市場調査プロジェクト

• 法人研修・人材開発プロジェクト

対応プロジェクト

PLAN

PDOLE研修プラン

- ① AI時代の経営革新力（経営層向け）
- ② AI活用研修（マネージャー向け）
- ③ グローバル人材育成研修
- ④ DX人材育成研修
- ⑤ 管理職向けマネジメント研修

Contents



会社情報



Globalize AI



コンサルティング



Global HR DB



世界から日本、日本から世界で働くのが当たり前の世の中に

Work in Japan, Work in the World with Global HR DB



- 世界10カ国以上の人材DBへ直接アクセス
- 豊富なサーチ／スカウト／コンタクト機能
- 新卒／中途／業務委託やリモートワークなど様々な契約形態に対応可能
- 生成AIによる自動マッチング／スクリーニング／スカウト機能等
順次開発・リリース予定

優秀なグローバル人材を採用することの重要性は増しており、持続可能な企業成長の実現にあたっての優先課題になっている。

01

人材不足への対応

日本社会は少子高齢化が進み、今後さらなる人口減少が想定される。

これら社会問題に対して、海外の優秀な人材を有効活用する必要性が増している。

02

海外市場への挑戦

今後多くの企業は、持続的な企業成長を目指すうえで、国内市場に限らないグローバルな事業展開を考えなければならない。

その際に、グローバルに活躍できる人材が社内に配置されていなければ競争に出遅れてしまうことに。

03

イノベーションを生む組織へ

イノベーションを生み出す企業となるべく、組織内で多様な人材を受け入れ、尊重し合い、人的資本を最大限に活かすことが求められる（ダイバーシティ&インクルージョン）。

優秀なグローバル人材は既存の企業体質や事業成長に変化をもたらす。

Global HR DBは企業とグローバル人材のマッチングを創出する、グローバル人材特化型のダイレクトリクルーティング・サービス。



企業とグローバル人材のマッチングを加速

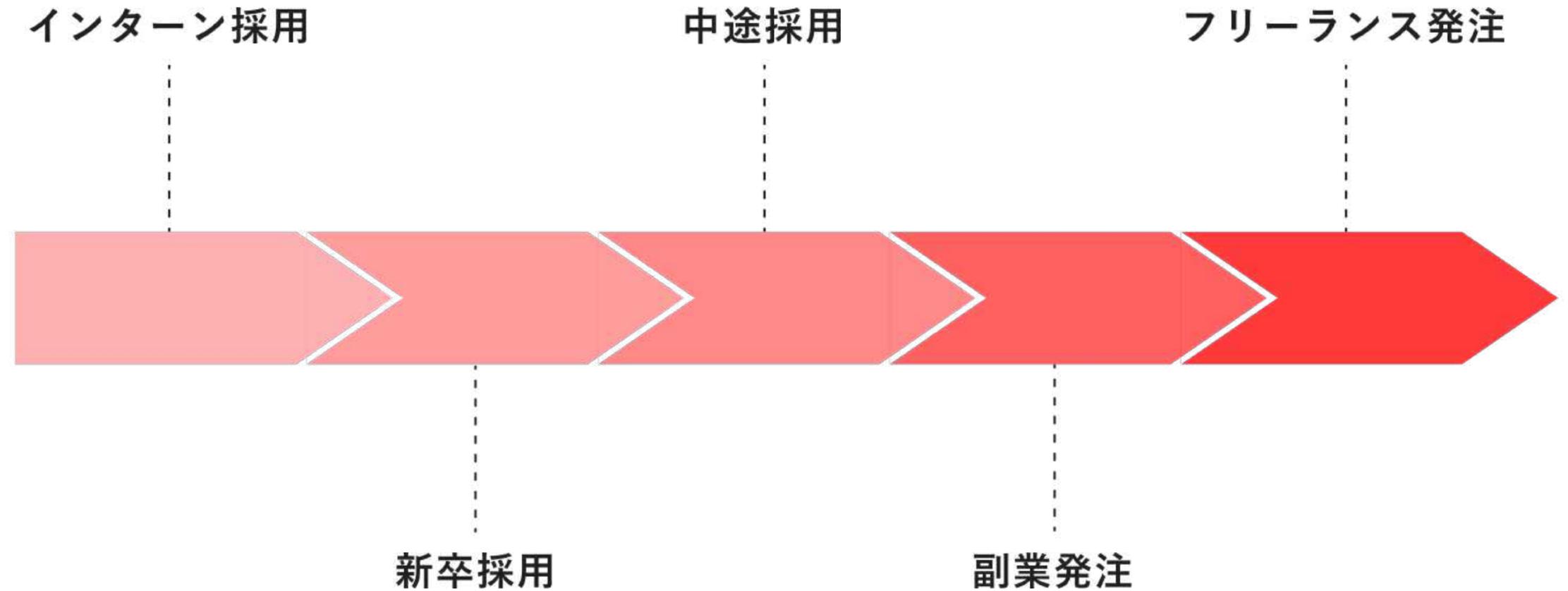
- 履歴書/レジュメ簡易作成・添削AI
- 面談練習AI(音声識別/自動応答)

- 求人票簡易作成AI
- スカウト文章簡易作成AI

Global HR DBはグローバルに強みを持つインターン生、新卒、中途、副業、フリーランスの採用・発注が可能。



グローバル人材
(日本人・外国人)



PDOLEのサービスに登録いただいている インターン生、新卒、中途、副業、フリーランスの主要データ。

国籍

日本人
(グローバル経験者)

外国人
(欧米/アジア出身中心)

語学力

日本人：英語力
ビジネスレベル以上
(TOEIC：800以上)

外国人：日本語力
ビジネスレベル以上
(N2以上多数)

出身大学群

海外大学
(欧米/アジア中心)

国内大学
(MARCH以上多数)

文理/男女比率

文系：理系 = 7：3

男性：女性 = 4：6

登録者数

約1,200名

※2024年10月時点
(エージェント事業の候補者含め)

お取引実績

**大手日系企業様/
外資系コンサルファーム様等**
多数お取引実績あり

アサイン可能ポジション

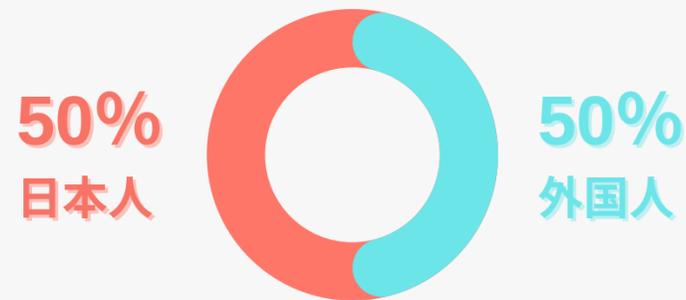
ホワイトカラー職
(総合職/コンサルタント/
エンジニア/企画/マーケター/
営業等)

採用後の配属ポジション例

- 新規事業開発
- 海外営業
- 経営企画
- エンジニア

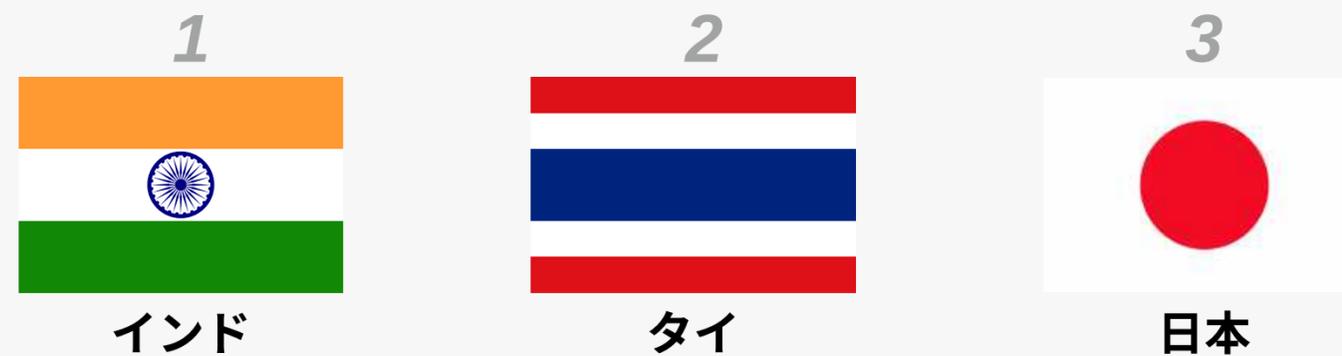
現在のユーザー獲得状況と今後の事業展開エリア並びに目指すべきマーケットシェア。

日本人・外国人の割合



外国人割合が増加見込み

登録ユーザーの主な国籍



その他東南アジア、欧米国籍のユーザーが存在

今後の事業拡大

約 **26** 万社 | **38.5** 万人

日本で不足する高度外国人人材

15%をカバー

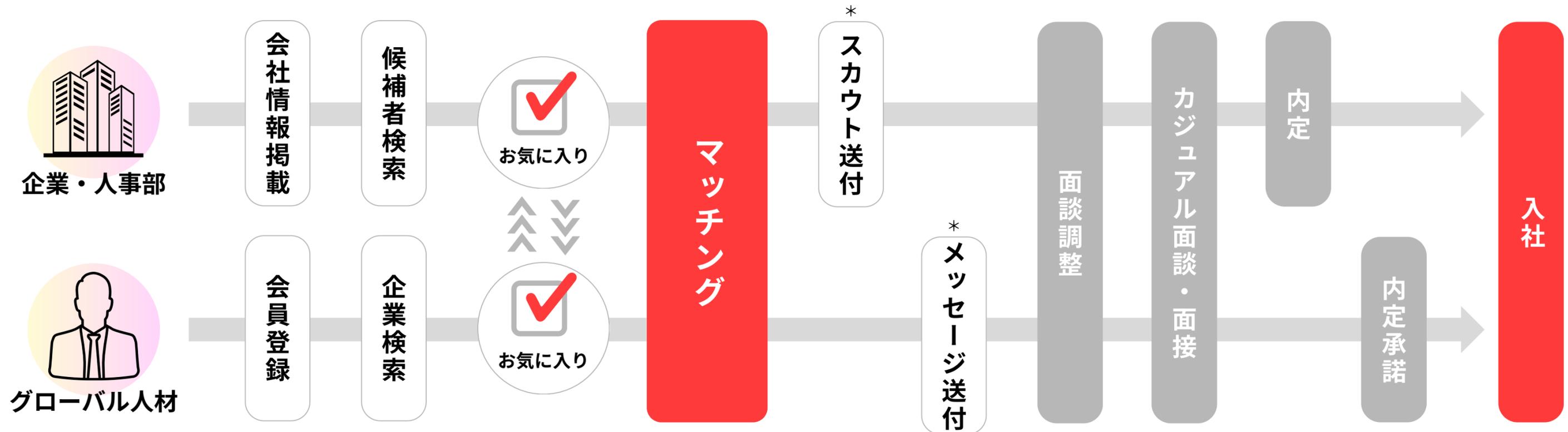


2030年 **5.5** 万人/年

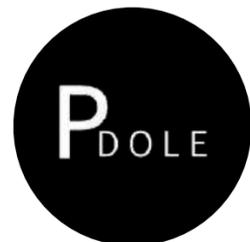
目標マッチング件数

1. 分野 (業界x職種) | IT/研究開発/ヘルスケア/金融/グローバルビジネス (業界共通)
2. 職種 | 技人国_エンジニア/データサイエンティスト/研究職/コンサルタント/企画/マーケ/セールス/デザイナー
3. 出身国 | インド/中国/アメリカ/ベトナム/フィリピン/イギリス/韓国/フランス/ドイツの主要9カ国及びインドネシア/シンガポール/オーストラリア/カナダ/タイの次の優先5カ国を対象とした14カ国に注力

採用企業はGlobal HR DBに会社情報を掲載することで、グローバル人材を採用するためのチャネルとして活用可能。



*マッチング前のスカウト送付も可能



定例会議の開催、運用数値の振り返り・運用課題の抽出・改善案について討議

サービスプラン

プラン内容

- プラン内容に関してご不明点等ございましたら、弊社担当までお申し付けください
- 対応機能
 - 候補者データベースへのアクセス
 - メッセージ機能（無制限）
 - 基本的なマッチング機能

Initial cost

📍 初期導入費用

サービス導入時に発生する初期費用

~~20~~万円 >>> 0 万円

Running cost

📍 月額利用料

サービス導入後より発生するサービスの月額利用料

0 円 / 月

Incentive fee

📍 成功報酬

本サービスを通じて人材採用に至った際に発生する成功報酬コスト

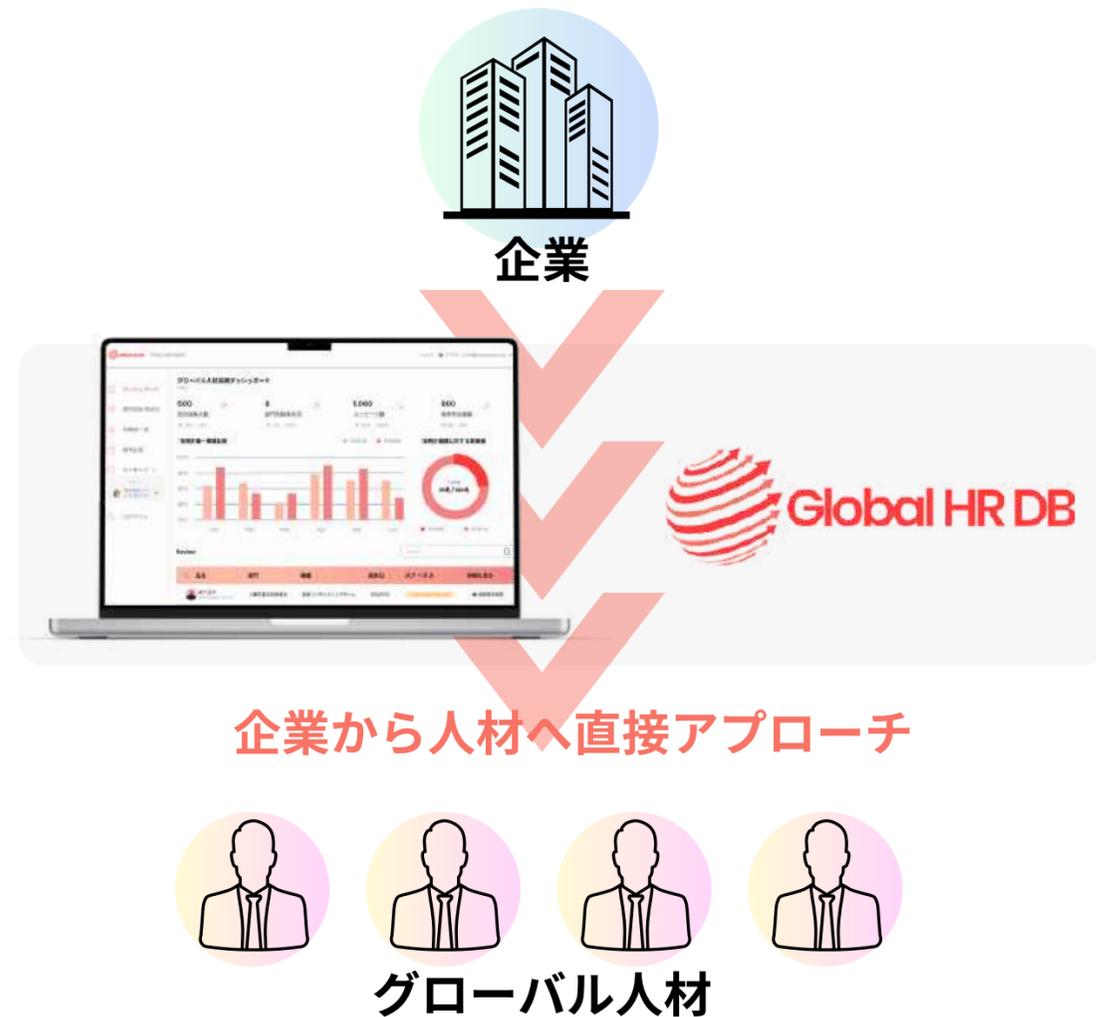
想定年収の

35 %

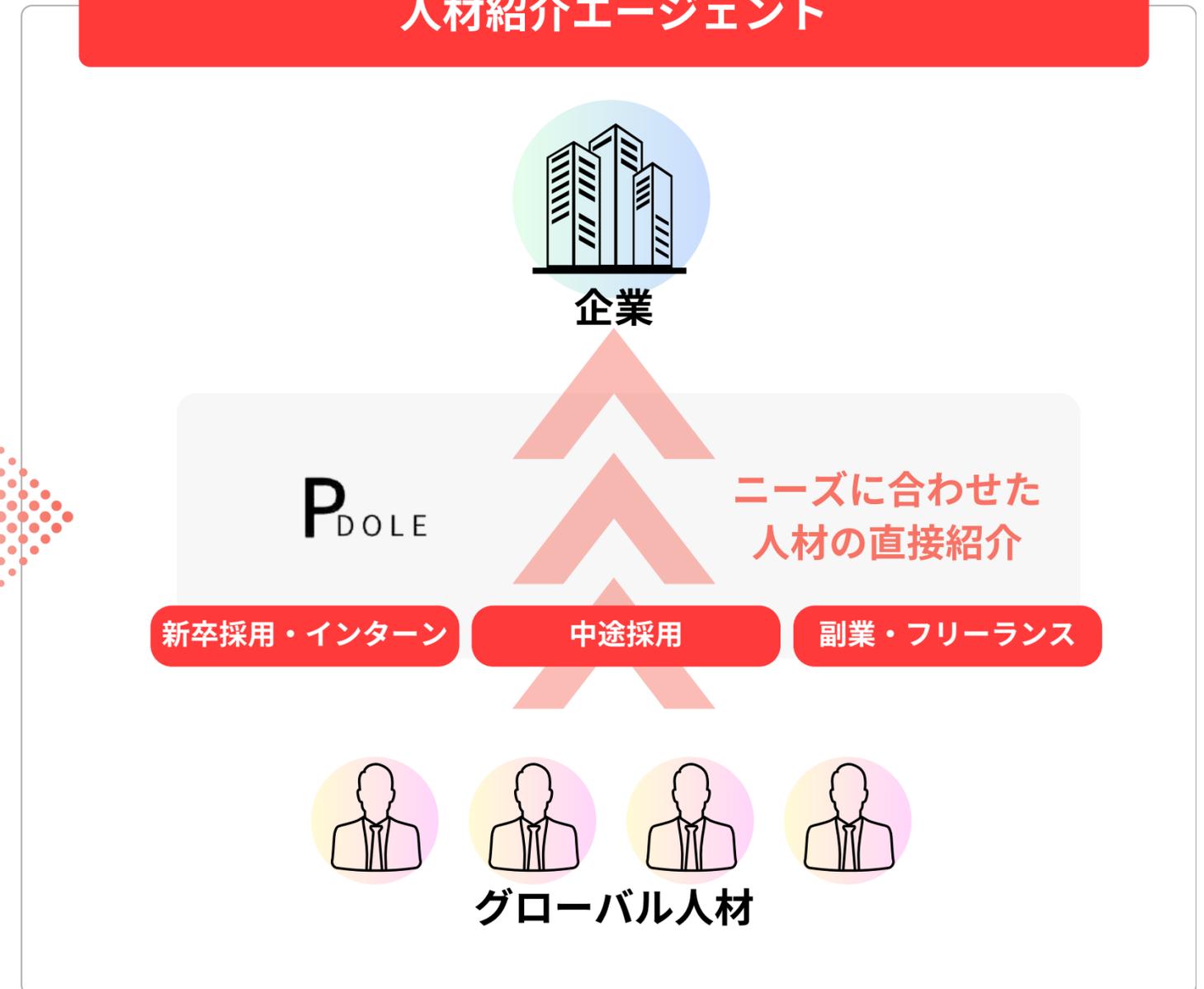
*業務委託採用については契約金額の20%

SaaSサービスに加えて、PDOLEは人材紹介エージェント機能を掛け合わせ、一気通貫型でグローバル人材の採用におけるカスタマーサクセスを実現。

ダイレクトリクルーティング



人材紹介エージェント



PDOLEは高度なグローバル新卒・インターン生（日本人・外国人）をグローバル企業に直接つなぐ人材紹介エージェント機能を有する。

人材送客・紹介

送客・紹介プラン

貴社の本選考またはインターンに
海外日本人留学生/バイリンガル候補者を
送客・ご紹介いたします。



BY 海外就活 / PDOLE.INC

グローバル経験のある留学生やバイリンガルの学生を対象に、ご希望のインターンや本選考枠に適切な人材を送客・紹介

海外就活グローバルジョブセミナー

海外就活グローバルジョブセミナー

海外留学生やバイリンガル人材限定の企業合同就職イベント



BY 海外就活 / PDOLE.INC

留学経験者/留学予定者向けに合同説明会+選考会を実施できるイベントプラン

海外就活Premiumインターン

海外就活
Premium
インターン

BY PDOLE.INC

グローバル人材向けに各社の人材要件に合わせたインターンシップの企画・運営を実行

グローバル市場における転職者層（日本人・外国人）をグローバル企業へ送客し、両者のマッチング機会を創出。

中途採用支援

転職エージェントとして、

グローバル経験者/バイリンガル人材/
帰国子女/MBAホルダー/駐在経験者 等

ご紹介いたします。

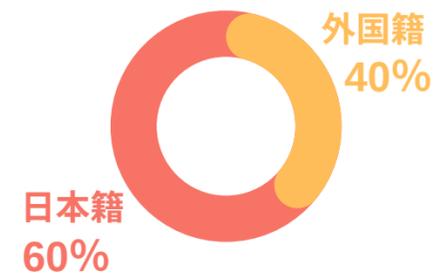


BY 海外就活 / PDole.INC

職種

コンサルタント (Biz・IT)	エンジニア	AIエンジニア
PdM・PM	データサイエンティスト	経営企画・事業企画
マーケター	セールス	その他

国籍



- 英語 | 70%以上がビジネスレベル
- 日本語 | 40%以上がビジネスレベル (*外国籍)

学歴



- 大学・大学院卒業を対象

サービス紹介資料

System Engineering Service

PDOLE株式会社

P_{DOLE}

PDOLE

フリーランス支援

SYSTEM ENGINEERING SERVICE

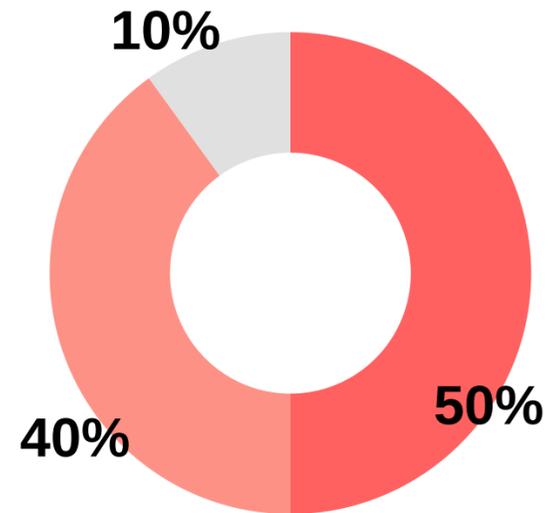
PDOLEの人材データベースは約8,000名を超え拡大中。
より専門性の高い人材が集まり、様々な事業・開発課題に対応。

登録者数

弊社プラットフォームの
総勢登録者数

8,000名

登録者の職種

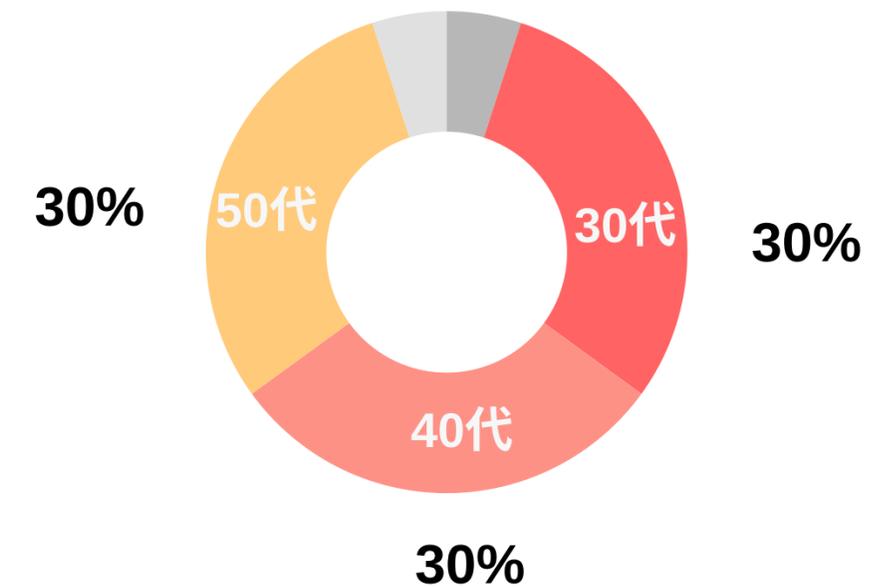


50% PM・PMO
(IT・データ・経営戦略等含む)

40% AI・データエンジニア

10% Web開発/インフラ

属性イメージ



経験・スキルを兼ね備える30～50代の
プロフェッショナル人材で構成

貴社のニーズ、ご要望を確認のうえ柔軟なサービス対応が可能。
より迅速な人材の発掘・アサインを通じて貴社課題の早期解決に貢献。

ニーズにあった即戦力人材を発掘

貴社の開発課題にミート且つ事業成長に直結
する人材を発掘し、迅速なアサインが可能



貴社課題をヒアリングのうえ
最適な人材をご提案可能



最短翌週からの
稼働が可能



専門性の高い
ハイスキル人材中心

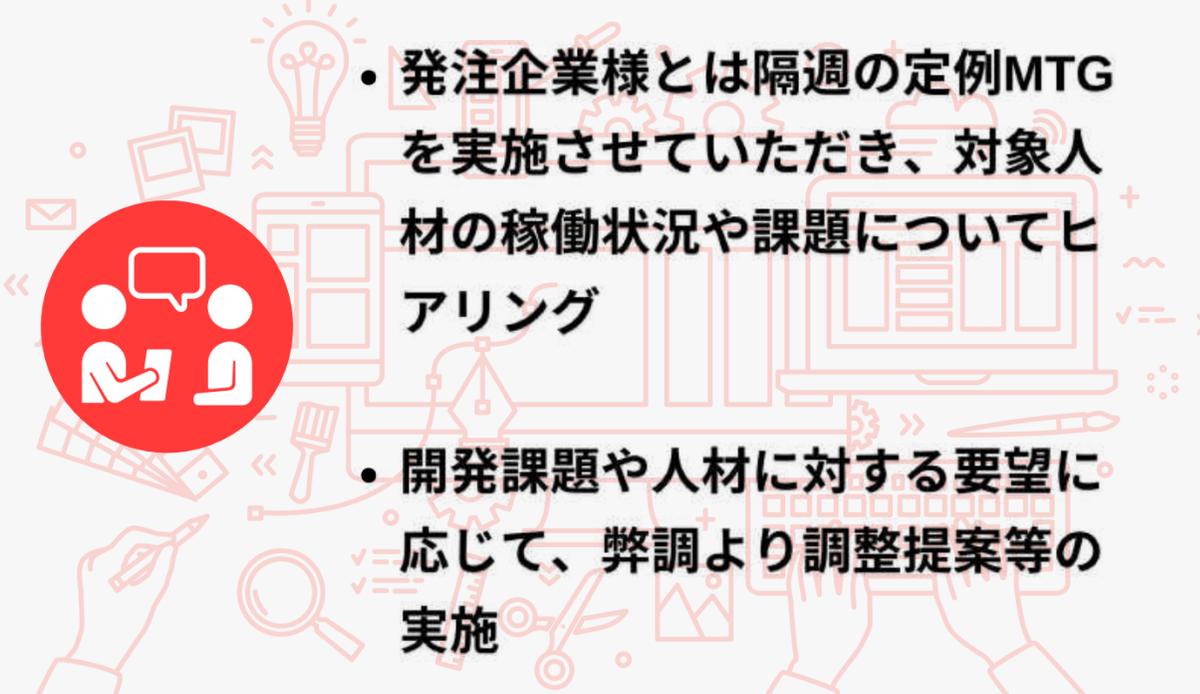
専任スタッフによるフォローアップ

案件概要
ヒアリング

候補人材
選定

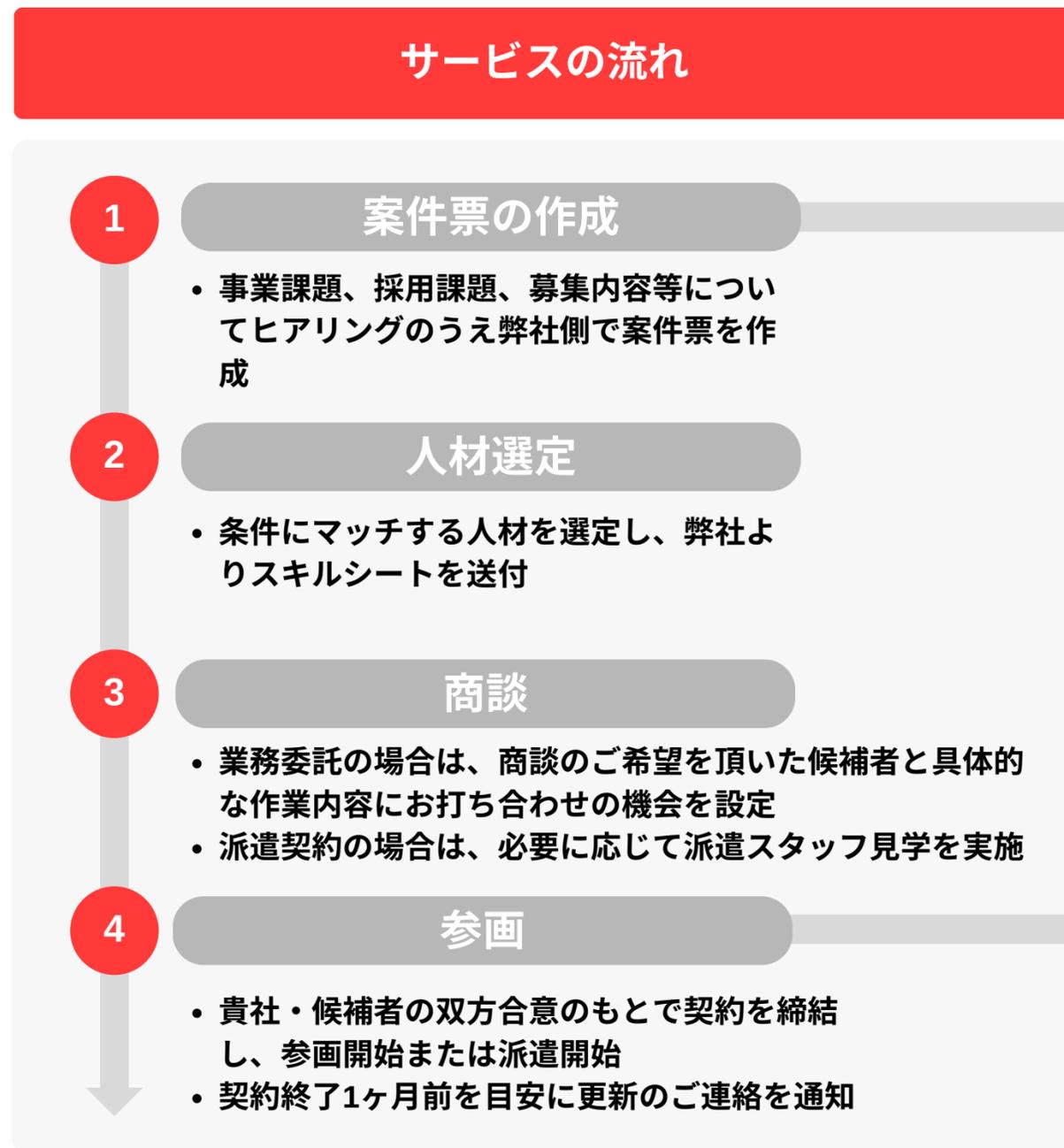
面談

参画



- 発注企業様とは隔週の定例MTGを実施させていただき、対象人材の稼働状況や課題についてヒアリング
- 開発課題や人材に対する要望に応じて、弊調より調整提案等の実施

サービス利用にあたっては以下のフローに沿ってご案内。



✓ 契約書面

- 業務委託**
 - 機密保持契約
 - 業務委託基本契約書
 - 個別契約書
- 派遣**
 - 機密保持契約
 - 労働者派遣基本契約書
 - リモート覚書

*基本契約書と機密保持契約書は「参画」前までに締結必須

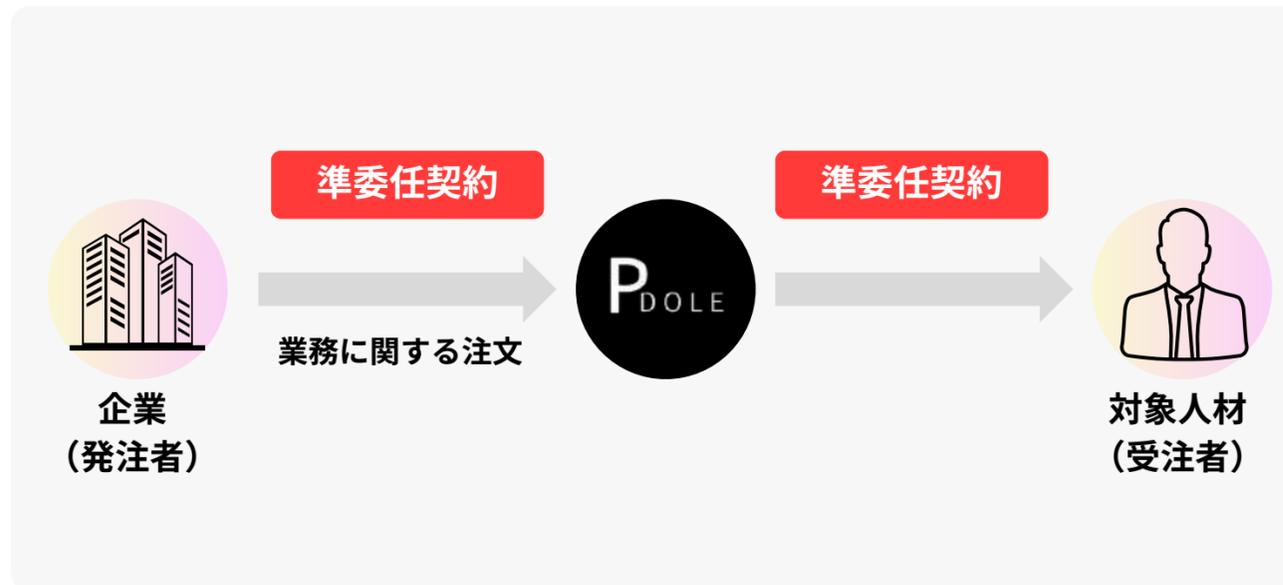
✓ 契約書面

- 業務委託**
 - 見積書
 - 個別契約（注文書・注文請書）
- 派遣**
 - 派遣個別契約書

以下契約形態のいずれかで貴社のスポット枠の業務を支援。

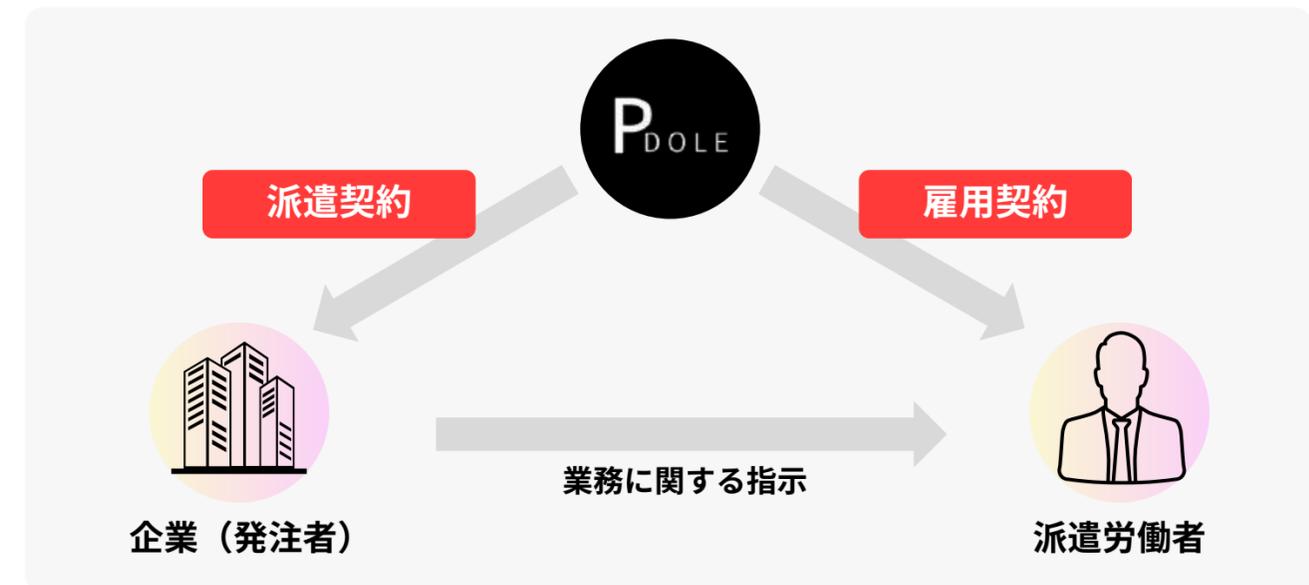
準委任契約（業務委託）

準委任契約とは、一方の当事者が特定の業務の実施を相手方に依頼する契約形態です。雇用契約とは異なり、発注者には指揮命令権がなく、契約当事者は対等な関係にあります。そのため、受注者は事業主としての独立性を保持しながら業務を遂行できます。



派遣契約（労働者派遣契約）

派遣契約とは、労働者が勤務先の企業と直接雇用契約を結ぶのではなく、派遣元企業と雇用契約を締結し、派遣先企業で業務を行う契約形態です。この仕組みにより、労働者の雇用管理は派遣元企業が行いながら、実際の業務は派遣先企業の指示のもとで遂行されます。



報酬に関して以下ご確認いただき、ご不明点についてはお申し付けください。



- 報酬について
- ・ 準委任契約の場合は、月単位で精算幅を設けて精算させていただくことが一般的です。
 - ・ 派遣契約の場合は時給制での精算です。
 - ・ 支払いサイトは30日です。(※プロジェクトにより一部変動の可能性有。)



精算幅とは

精算幅とは準委任契約において設定される、月ごとの想定稼働時間の範囲を意味します。この範囲を超えて上回った場合や、逆に下回った場合には、その差分となる時間に応じて報酬の追加支払いまたは減額が行われます。

条件例

稼働時間 | 週5日 (8時間/日)

報酬額 | 60万円/月

精算幅 | 140~180時間

月基準時間 (20日×8時間)

120h

控除

140h

精算幅

180h

超過

200h

月稼働時間が130時間の場合

超過・控除 10時間分の控除が発生

控除額 3万7,500円
(60万円÷160時間×10時間)

お支払額 **56万2,500円**

月稼働時間が165時間の場合

超過・控除 140~160時間の間に収まっているのでなし

お支払額 **60万円**

月稼働時間が200時間の場合

超過・控除 20時間分の超過が発生

控除額 7万5,000円
(60万円÷160時間×20時間)

お支払額 **67万5,000円**

PDOLEのサービス（人材紹介・コンサルティング・SaaS）の導入実績並びにアライアンスパートナー様

サービス導入実績

accenture

SEKISUI

阪急阪神不動産

EY Building a better working world

ソミック石川

Vision Consulting

NEC

SIEMENS

Panasonic

1774

アライアンスパートナー

EY Building a better working world

HIS

QUINIE

deel.

Berkeley UNIVERSITY OF CALIFORNIA

M UNIVERSITY OF MICHIGAN



P
DOLE