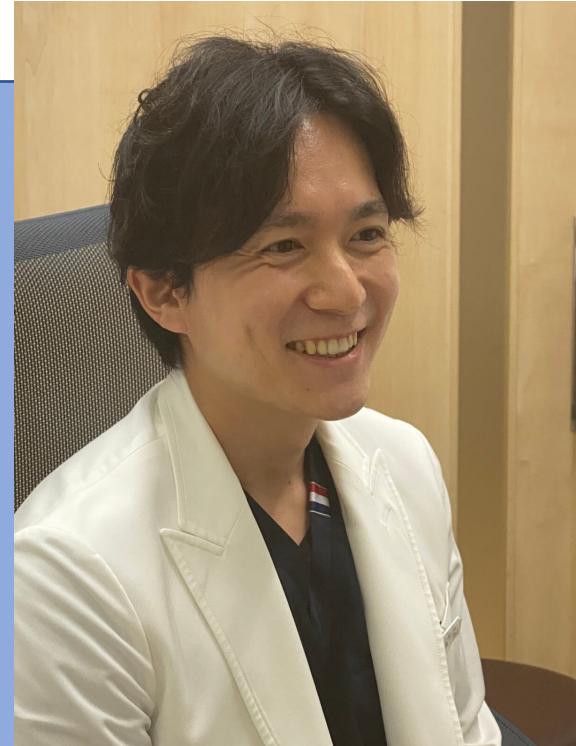


# -究極の適材適所- 直接的な医療従事者との マッチング

DONNECTは、  
クリニック、企業のための新しい人材採用、WEBコンサルティングサービスです。

Date. 2021.9.22



株式会社YURECT代表取締役医師  
赤松 雄太

2006年 開成高校卒業  
2012年 慶應義塾大学医学部卒業  
2014年 慶應義塾大学外科学教室入局  
2021年 株式会社YURECT立ち上げ

資格：外科専門医

株式会社YURECT代表  
木村 悠歩

2006年 開成高校卒業  
2012年 慶應義塾大学経済学部卒業  
2021年 株式会社YURECT立ち上げ

在学時よりITベンチャー企業にて  
3年間インターン

大手百貨店、医療系ITベンチャー企業を経て  
2017年に独立し医療経営・ITコンサルタント  
として複数の医療法人の業務改善に従事



## DONNECTのミッション

本質的に良いクリニックが、その魅力を発信することによって

- 1.“クリニックにとって”良い人材とマッチングすることを可能にする
- 2.より多くの人々に知ってもらい、患者数増を可能にする

# DONNECTの強み

弊社では、ユーザーである医療従事者と直接連絡をとることができます。また、具体的な病院の診療、経営方針をユーザーに伝えることにより、コンセプトのあった求人を行うことが可能です。

そしてWEBマーケティングを行うことにより、患者数増を可能にします。



求人掲載・スカウト

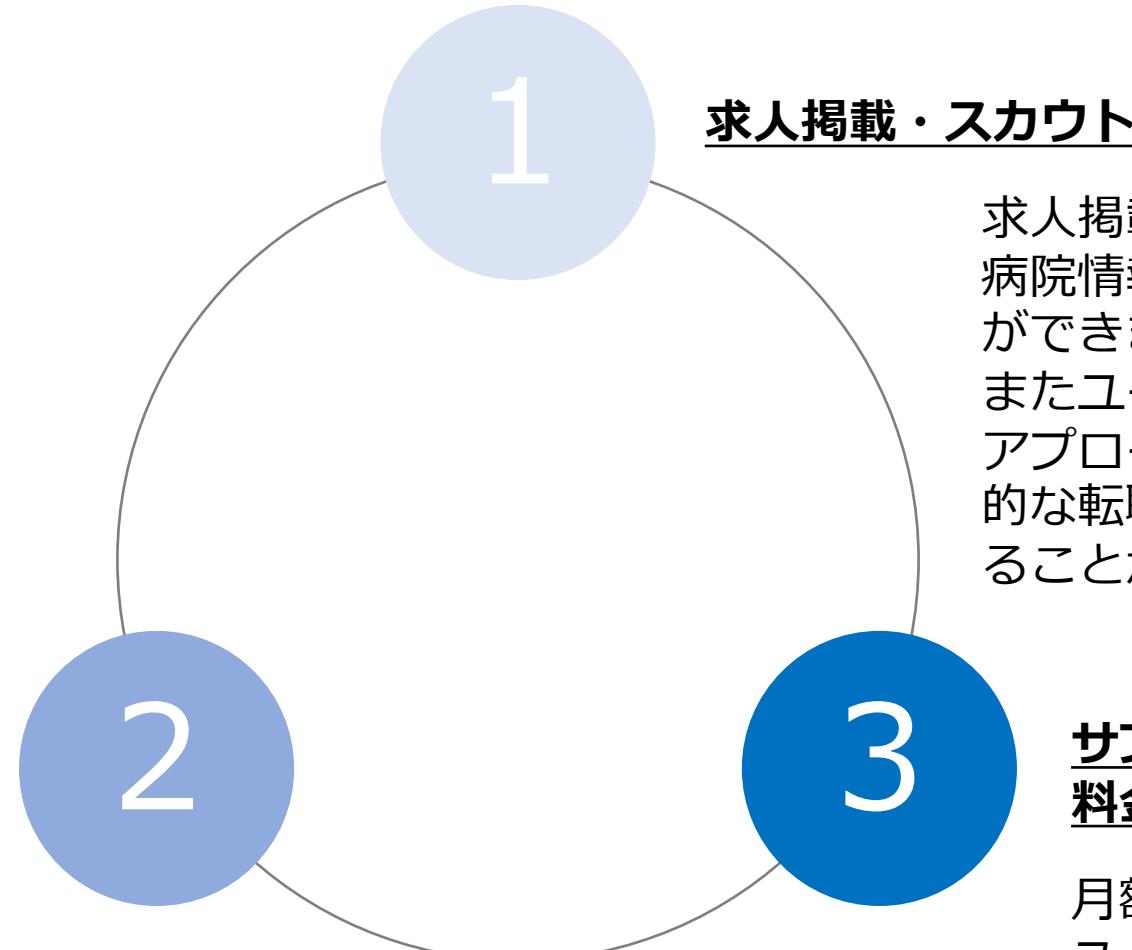


WEBマーケティング

# DONNECTの強み

WEBマーケティング

エンジニアによる、  
SEO対策、ホームページ等の  
オウンドメディアサービスを  
行うことができます。  
集客だけでなく、求人対策も可  
能です。



## 求人掲載・スカウト

求人掲載が即日可能。  
病院情報を直接掲載するこ  
とができます。  
またユーザーに、こちらから  
アプローチできるため、潜在  
的な転職希望者にも声をかけ  
ることができます。

## サブスクリプション型の 料金設計・追加料金なし

月額制であり、  
ユーザーとの契約決定時の  
追加料金は発生しません。



## 求人掲載・スカウト

# 従来の医療人材仲介サービスは、マッチングが不透明かつ高コスト

- ・ユーザー側の不満

**クリニック情報が開示されていない**ため、違いがよくわからない。  
仲介業者からおすすめされた案件に従うしかない。

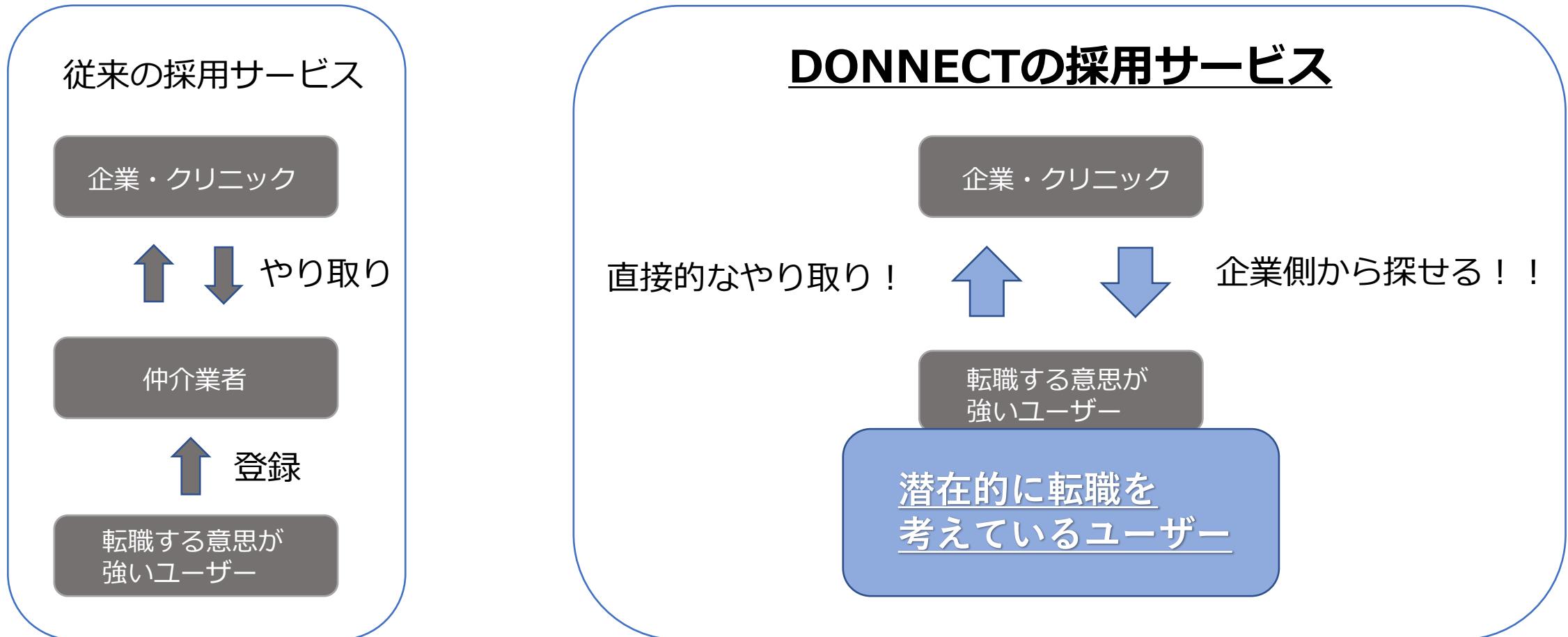
- ・病院・企業側の不満

年収の30-40%が仲介手数料としてかかるため、とにかく**コストがかかる。**  
医療従事者の**質**は担保されない。

## 直接的、かつ積極的に

仲介業者を挟まずに、  
ユーザーと、クリニック・企業の**直接的なマッチング**が可能です。

# DONNECTの強み





## WEBマーケティング

## WEBマーケティング

- WEBマーケティングとは？

WEBやSNSを用いて**集客・採用**を促進すること

## WEBマーケティング

- ・ 従来のWEBマーケティングとの違いは？

従来の手法  
リーチ数に重点を置く

ホームページ検索結果  
Google広告など

**DONNECTの手法**  
**メッセージ発信に重点を置く**

オウンドメディア  
SNSなど

## DONNECTのWEBマーケティング

### 1. オウンドメディア

病院での取り組みやスタッフの考えを  
インタビューし、ライティングのプロがまとめます。

### 2. SNS運用代行

Facebook、Twitter、といったSNSにて、  
効果的にユーザーにメッセージを届ける投稿を代行して行います。

## WEBマーケティング実績

- A病院(療養型病院、栃木県)

月のPV数が前年比**300%**増加。それに伴い外来患者**80%**増、  
80%台まで落ち込んでいた病床稼働率が年平均**94%**に。

- B薬局(薬局、東京都練馬区)

採用媒体を通さない求人応募が多くなり、2021年度は**90%**以上の採用者が  
オウンドメディア経由。採用費で**1,000万円以上**のコスト削減に成功。

ご不明な点がございましたら、  
お問い合わせまで、お気軽にご連絡いただければ幸いです。  
(akamatsu@yurect.com)