

おまかせ採用

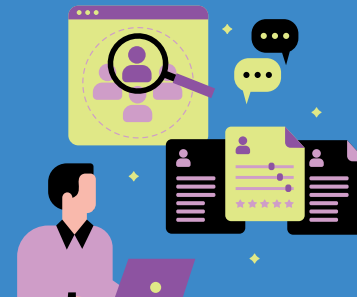
採用したいのにできない

採用の全てを
全部代行します



1日体験でミスマッチゼロ

現場理解から
最適人材を提案



1名～柔軟対応

採用人数に
応じた柔軟な設計



会社概要

会社名

株式会社総合企画

創業

1969年（設立57年）

本社

東京都港区赤坂5丁目2-3-3 Isal Akasaka 6階

資本金

2000万円

事業許可

労働者派遣事業：派13-309247
有料職業紹介事業：13-ユ-311843

従業員数

95名(2025年4月現在)

事業内容

人材派遣(テレビ番組、一般者派遣)
AIシステム開発・採用代行

テレビ番組派遣例

「DayDay」

「ミヤネ屋」

「めざましテレビ」

「サン!シャイン」

「ノンストップ」



採用戦略に必要な「考え方」

採用の軸は「ターゲット像の明確化」と「自社分析」にあります。

これがぶれると、無駄なアプローチを繰り返し、求職者の心に届かない結果を招いてしまいます。

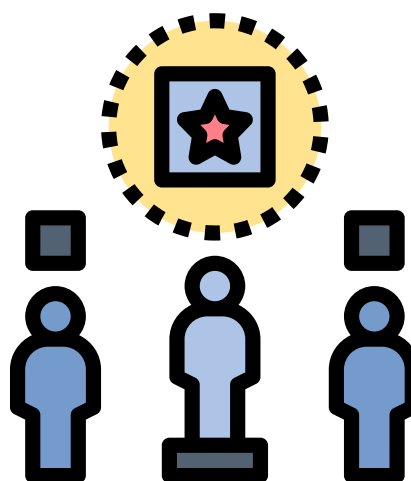
ターゲット理解の徹底

- ✓ 採用したい人物像を明確に定義する
- ✓ ターゲットと出会える場や媒体を選ぶ
- ✓ ターゲットに響く求人広告の作成



徹底した自社理解

- ✓ 候補者の視点と自社評価のギャップをなくす
- ✓ 埋もれていた自社の魅力を発掘し、強みとして訴求
- ✓ 競合との差別化要因を明確化する



採用活動の数値化

- ✓ 活用したチャンネルの効果を検証する
- ✓ ボトルネックを把握し修正
- ✓ 事後に判明する問題を未然に防ぐ



おまかせ採用で丸ごと解決

「おまかせ採用」を使えば、忙しい人事担当者でも採用の時間を削減しつつ、人材確保さらに定着率向上

何しても採用できない



採用の全てを
代行します

1日職場見学の実施



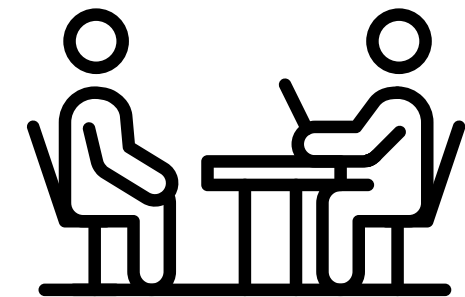
現場を理解するから
ミスマッチが少ない

1名から採用可能



新卒、中途問わず
1名からご相談ください

採用後のフォローも




キャリアコンサルタント
が入社後もフォロー面談


採用担当がついハマってしまう失敗の罠


採用活動においては、候補者ターゲットの特性や採用市況
競合との比較に基づく自社の立ち位置を十分に理解できていないケースが多く見られます。
その結果、以下のような典型的な「落とし穴」に陥る企業は少なくありません。


やってしまいがちな対応

 とりあえず複数求人広告を出せば人が集まる

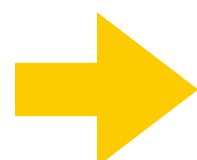
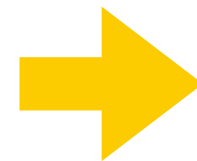
 募集媒体の高いプランに変更

 主観中心な求人票の作成

 「例年通り」の採用活動

 人材紹介会社に丸投げ

 採用ツール契約する



陥ってしまう事態



応募がほとんどなく、コストだけがかさむ



それでも採用が増えず媒体費用が爆増



求職者が知りたい情報ではなくエントリーされない



今の時代に合わず、応募がない



人材の紹介がない、スクリーニングに工数がかかる



ツールを使いこなせない、費用対効果がわるい

おまかせ採用ならお役に立てます！

採用課題に合わせた**最適な設計**をしながら
採用業務を代行します！



創業以来初の採用活動 ~若手を採用したい~

インフラ系SES会社様

従業員数：8名

創業以来の採用活動で30代を採用したい。
しかし、母集団が作れない。



課題

- 職業訓練校などを開拓して行きたいが**時間がない**
- そもそも**採用費用**をあまりかけることができない
- エージェントからの紹介のみで母集団の質と**採用単価が高額**



おまかせ採用の効果

- 職業訓練校や国や東京が行っている事業に参加。
3校→19校に訓練校などを開拓。
- 無料媒体の活用。職業訓練校などの**手数料の交渉も行う**。
- 採用支援開始4ヶ月で、
エージェント以外の**応募0→13件**の応募へ。

事業拡大に伴う人員増加の採用の支援

飲食店WEB集客コンサルティング会社

従業員数： 21名

人材エージェントからの脱却から始まった。
人事チーム0から一緒に作っていきました。



課題

- **人材エージェントが**、採用単価が高く別のチャネルから採用していききたい。
- 外注していたスカウトメールからの**応募が0**で改善したい。
- **人事部がない**ので、組織化していききたい。



おまかせ採用の効果

- 募集媒体からMEOマーケターを**1名採用**
- 毎月数千のスカウトメールを送信
スカウトメールからの**27件の応募**
- 採用漫画の提案や転職フェアのアドバイス、適切なATSの採用。
転職フェアの結果：**着席数49名,後日面談14名**
(転職フェア出席会社平均値：着席数28.2名)

採用設計

要件定義
ペルソナ設計スカウト文
作成

募集媒体選定

現状分析
ヒヤリング

求人票作成

1日職場体験
社員インタビュー実施

採用設計部分

1

ヒアリング
ペルソナ策定

- 中途入社された方へ社員インタビューを7名の方へインタビューを実施。
- インタビューを元に採用ペルソナを設定。

2

求人票内容編集
(既存媒体)

- インタビューを元に、魅力を全面にだした求人票を作成。
- 媒体毎にABテストを実施して媒体毎の特徴に合わせて施策を打つ。

3

媒体選定・活用

- エージェントではなくRe就活、フェアに向けたマイナビ転職へのスイッチ。
- スカウトメールの一新。

4

導入・分析

- 担当者との交渉や導入サポート。
- 媒体導入後の分析も実施し媒体担当者との打ち合わせ等も行います。

採用実行



定例MTG

採用イベント
代行企業説明会
代行

候補者対応

スカウトメール
送信

面接

採用実行部分

1

企業説明会代行

- 職業訓練校や公共事業が主催している説明会への参加。2026年1月~2月6回実施

2

スカウトメール
送信

- 1社につき総計2000以上送信。開封率40%
- スカウトからの応募増加。

3

採用ブランディング
アドバイス

- 採用漫画の作成アドバイス。
- noteやXへの採用コンテンツをアドバイス

4

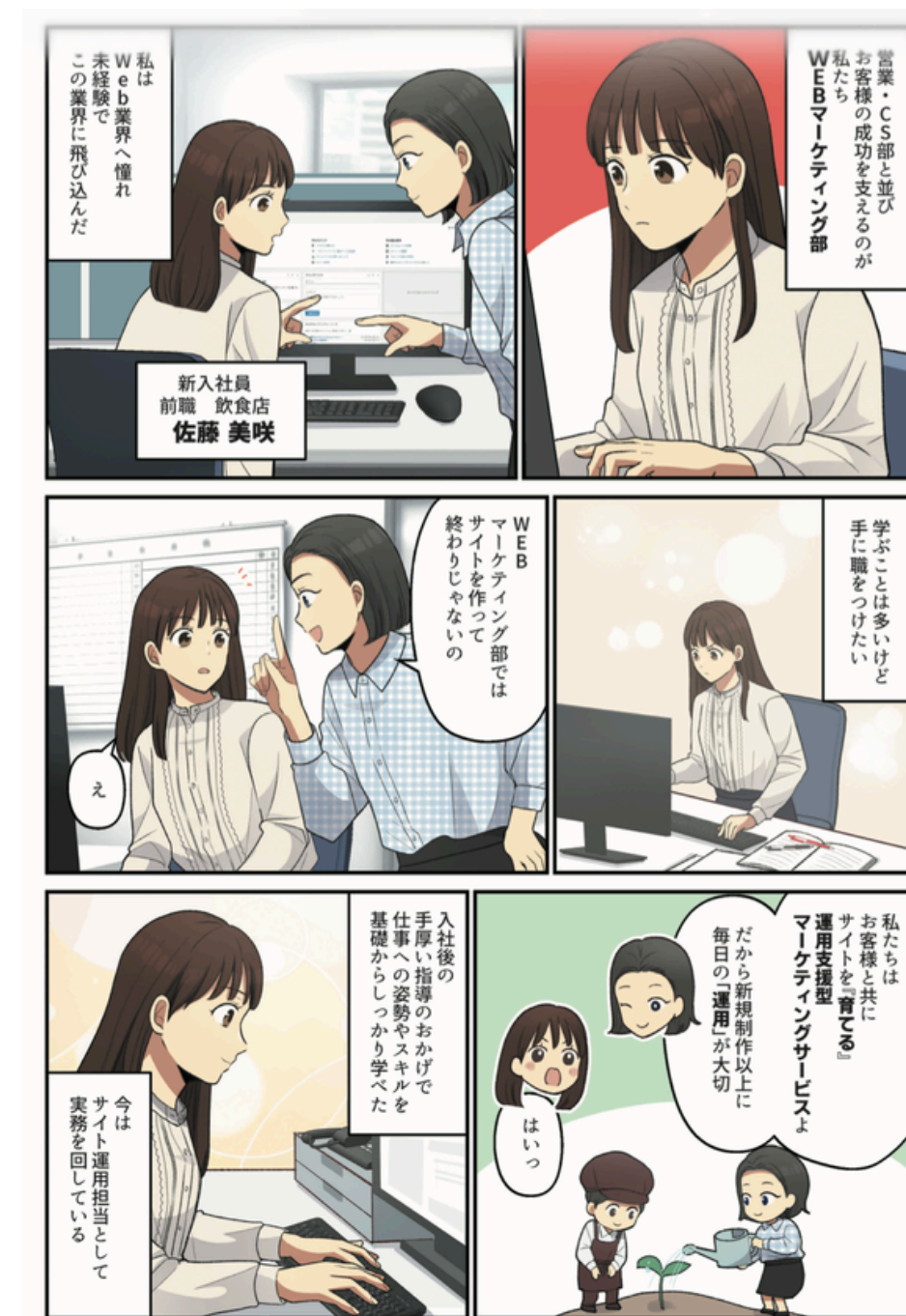
候補者対応
カジュアル面談

- カジュアル面談の実施。
- 面談日程調整。

説明会様子



採用漫画



内定・内定後



内定・内定後部分

1

フォロー面談

- 入社後、キャリアコンサルタントによる面談。

2

数値の分析

- 数値ベースで今後の媒体を選定していきます。
- スカウトメールの数値分析などを数日に1回行い、PDCAを最速で回す。

3

改善施策の提案

- 御社のスタイルに合った採用を見つけます。

✔ <スカウト>開封率 改善事例

顧客概要

業種 : WEBコンサル
従業員数 : 21名
職種 : マーケター

スカウトメールのみ外注していたが、応募が0。

弊社の採用支援後開封率が40%程度増加。スカウトからの応募も27件増加。

Before

開封率 3.6%

After

開封率 40.7%

導入前の課題

- 外注先がスカウトメールを送信するも、そもそも開かれておらずスカウトを活かせてなかった。
- ABテストの実施がされておらず、効果が出てないもので送信し続けていた。

改善ポイント

- 社員インタビューやワークに作成したペルソナへ向けたメールを送信し開封率が向上。
- そこからのカジュアル面談も代行し、求職者の熱を覚まさず、スムーズな選考で内定者をグリップ。
- ABテストを数日単位で行い、媒体ごとに効果が出るものを作成。

導入事例

✓ <説明会>実施・改善事例

顧客概要

業種 : インフラ系SES
従業員数 : 8名
職種 : エンジニア

埼玉県主催の説明会に出席するも大手が多く着席数が1名。

職業訓練校を中心に支援後4ヶ月内で7回実施。80名程度に直接アプローチ。

Before

説明会(無料)回数 **1年間に1回**

After

説明会(無料)回数 **4ヶ月で7回**

導入前の課題

- 無料の説明会に参加しているものの成果もせず、効果がないものとして参加の意識も下がっていた。
- 説明会からの応募が少なく、プレゼン力を求められる説明会に苦手意識。

改善ポイント

- 求めている職種に興味がありそうな職業訓練校や公共事業をリサーチ。説明会からの応募率を向上。
- 説明会から母集団形成に成功
公共事業や職業訓練校なので採用費用が0円。
- 説明会の適した資料や話し方をアドバイスし内製化に繋げながら、説明会自体の代行を行い、回数を担保していく。

導入事例

✓ <訓練校開拓>実施、改善事例

ご支援中企業様合計

職業訓練校の開拓を行ってはいたが、歩留まりが多数。

電話での直接のアプローチや公共事業参加で、新たに42校提携

Before

提携訓練校

2校

After

提携訓練校

42校

導入前の課題

- 職業訓練校へのアプローチは行っていたが、返信がない、リサーチの時間が多くが歩留まりに。
- 開拓した訓練校への交渉や説明会実施ができておらず開拓後応募がない。

改善ポイント

- メール、電話を使いしっかりと開拓。直接足を運び会社の説明や説明会の実施のアプローチ。
- 公共事業への積極参加。あまり告知されていないものも多く、無料で説明会や採用できるコンテンツへ積極的に参加。
- 開拓した訓練校の説明会実施や採用手数料などの交渉。有料媒体に頼らず、無料で25応募などの母集団を形成に成功。

他社採用代行比較

	おまかせ採用	A社	B社
現場理解	 社員インタビューあり	△	
アフターフォロー	 内定後のフォローあり		
柔軟な採用人数	 1名から採用可能	△	○

料金プラン

	ライト	スタンダード	プレミアム
価格（月額）	¥300,000	¥500,000	¥800,000
月の稼働時間 (採用人数によって前後)	～30時間	40～50時間	60時間以上

- 推奨契約期間：6ヶ月間（内製化までの場合）
- 継続希望の場合：6ヶ月目以降も継続ご希望の場合、4ヶ月目終了までに担当までご連絡ください。
- ご請求：1ヶ月毎。月末締め・翌月末払い。
- 月の稼働時間は採用人数によって左右するため詳細はカウンセリング後にお伝えします

導入の流れ

初回お打ち合わせから**最短5営業日**で開始。
不明点やご質問がありましたら、お気軽にお問い合わせください

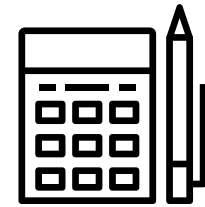
01



お問い合わせ

公式サイトメール・電話
でご連絡いただき、
目指す採用数
課題などご記入ください

02



ご提案

初回打ち合わせ
サービス概要説明をし
実際にヒアリングします

03



詳細打ち合わせ

詳細打ち合わせ
業務範囲・契約内容の
すり合わせを行います

04



契約締結

契約時に期間・料金・業務
範囲を確定し、担当者と連
絡体制を決定。必要資料や
権限を共有し、現場体験と
初回日程を調整します。

05



キックオフMTG

社員インタビューやワーク
などを実施しつつ
実際の採用活動をスタート
していきます。

何としても採用する！

御社の財産として蓄積する採用に。

御社の採用担当者として
採用力強化



メリット：会社の財産となる。
デメリット：効果が出るまでの時間がかかる。

代行・媒体・コンサル



メリット：スポットで発注可能。
デメリット：費用が高く、何も残らない。

→御社の人事担当者として当事者意識を持って伴走して参ります！