

FOR DISCUSSION PURPOSE ONLY



ネオキャリア 新卒採用アウトソーシングサービス

neocareer

株式会社ネオキャリア
BPO事業部



2000年に設立。設立より20年以上がたち、3,000名を超える規模に成長。
リーマンショックを転機に、事業の多角化を行い、事業構造を変化させながらさまざまなサービスを展開し、成長し続けている。

会社名	株式会社ネオキャリア（NEO CAREER CO., LTD.）
設立年月日	2000年11月15日
本社所在地	東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル 2階
代表番号	03-5908-8005
連結従業員数	3,617名（2023年2月28日時点）
代表者	代表取締役社長 西澤 亮一
資本金	100,000,000円
事業内容	人材事業、ヘルスケア事業、グローバル事業他
許認可	一般労働者派遣許可 許可番号 派13-070366 有料職業紹介事業許可 許可番号 13-ユ-070309 プライバシーマーク認定 10860758(09)

4つのフォーカスエリアにおいて、事業展開をしている



HR Tech

Web広告や自社プラットフォームメディアを活用したサービスを提供。さらに、先端テクノロジーを用いた共同事業開発なども手がけます。人材採用・プロモーション・エンジニア活用など幅広い分野で圧倒的な効果を実現しています。



Healthcare

少子高齢化への対応や、医療環境の充実、女性のキャリア構築などの喫緊の社会課題を抱えるヘルスケア領域。介護職・保育士・医療従事者などの人材紹介や求人メディアを通じたマッチングで、この課題解消にチャレンジしています。



Human Resource

新卒・中途採用における採用戦略の企画・提案・コンサルティングから、エンジニアやコールセンター、一般職派遣対応。創業当初から変わらぬ「クライアントの“人的課題”をトータルにサポート」する姿勢で、経営課題を解決しています。



Global

海外現地法人「REERACOEN」において、“人材紹介事業”と“BPO事業”2種類のグローバルビジネスを展開。また「ABROADERS CAREER」では、アジアを中心に国外へ羽ばたく個人を応援。世界に挑む人や企業の成長に貢献しています。



採用代行サービス（RPO）とは

こんなお悩みありませんか？

お問い合わせ企業様の抱える採用課題BEST3

(2017～2020年度ネオキャリアカスタマーサクセス部調べ)



『欲しい人材の採用が全然出来ない』



『採用業務を回す担当者がいない、、、』



『効果的な採用手法が分からない、、、』



このような採用課題は、
ネオキャリア採用アウトソーシングサービスで解決！

採用アウトソーシングとは、「採用に関する業務を代行する」サービスです。



プロのアウトソーサーが貴社専属の採用チームを立ち上げ、
採用成功に向けて煩雑な採用業務をお手伝いします！



アウトソーシング導入のメリット

4

歩留まり 改善

採用の歩留まりを改善し、採用にかかるコストを削減

求職者に対しての対応速度・頻度・対応力を向上させることで歩留まりを改善し、CVRを最適化させることで採用にかかるコスト・人件費を削減させることが可能です。

応募後30分以内のスピード対応や土日・夜間対応など、必要なボリュームにあわせてアウトソーシングを活用することが可能です。



採用戦略 ノウハウ

圧倒的な採用ノウハウと採用成功に向けた伴走支援スタイル

10,000社以上の採用支援実績に基づき、最新の採用トレンドを踏まえたご支援をさせていただきます。

サービス導入期間は**経験豊富なカスタマーサクセスが採用全般のサポート**をいたします。採用目標の達成に向けて、全力でご支援させていただきます。



採用進捗の 可視化

適切な業務報告、採用進捗可視化レポート

アウトソーシングすることで採用業務がブラックボックス化しないように、運営状況やお客様の声をご報告します。

デイリーの進捗報告だけでなく、週次・月次でのレポートも実施可能です。また貴社への必要なエスカレーションは適切に、素早く、確実に実施します。



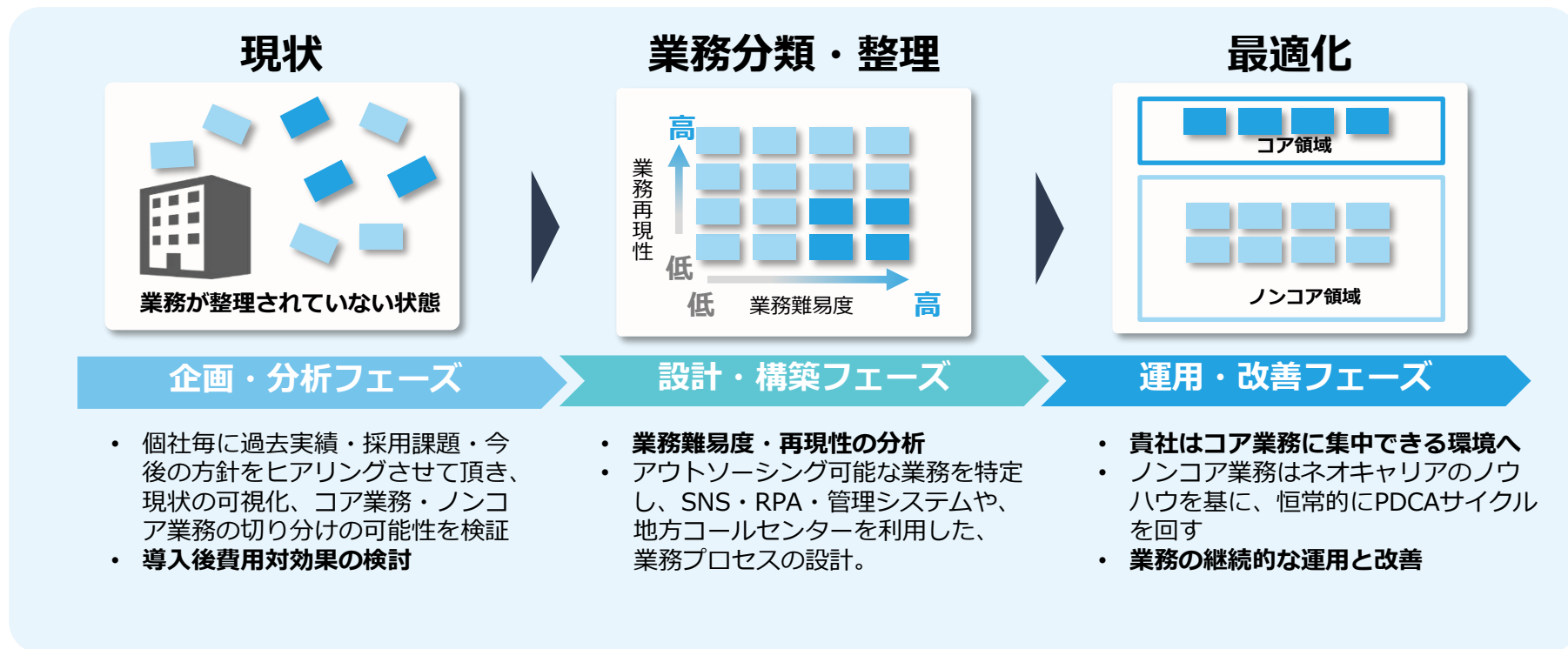


採用代行サービス（RPO）の流れ

5

企業理解を深め、個社毎に最適な業務切り分けを設計致します
また、単なる業務の巻き取りに留まらず、生産性向上の観点から改善検証致します

（BPR=Business Process Re-engineering）





ONE TEAM

『ネオキャリアの使命＝お客様のMISSIONの実現』

私たちが提供するRPOサービスは、「単純作業の業務委託」ではありません。
採用活動は、事業成長を支えるとても重要なMISSIONです。

即戦力人材の
採用

組織の活性化

企業文化の
継承

私たちは採用成功を実現するために誠心誠意ご支援いたします。
ともに未来を描き、伴走するパートナーとなるべくご提案させていただきます。



Recruitment Process Outsourcing

■ アウトソーシング事業を開始して16年の実績

アウトソーシング事業としては、古参の分野に入ります。

■ カスタマイズ可能な設計

企業様のニーズ合わせた幅広い業務支援が可能です。

採用業務だけでなく、自社センターを活用し、

営業支援・事務・バックオフィスなどの代行を行います。

また、国内最大手の請負社数実績から生まれた、

豊富な業務経験がネオキャリアの強み。

ニーズのほとんどに応えることが可能です。

■ チーム制による手厚いサポート

1チーム2-3名体制をとっており、業務については

全てダブルチェックをしてミスを防ぎます。

■ 自社内コールセンター

貴社のアウトソーシング担当が不在の場合も、
入電を取り逃すことはありません。

また、対応品質にも力を入れて取り組んでいます。

■ 強固なセキュリティレベル

プライバシーマーク取得。個人情報の保管など
厳重に管理しております。



主なサービスラインナップ

8

コンセプトワーク・サポート

■採用プロジェクトマネジメント

予算管理、タスク管理、進捗管理など、採用マネジャーが実施すべき業務を代行します。

■採用ターゲット設定

「貴社で活躍する人物像」を紐解き、社内で共有できる形へ落とし込みます。

■採用ブランディング

ターゲットに響くメッセージの打ち出し方、コンテンツの設計を行います。例えば会社説明会のコンテンツやフォロー方法をご提案いたします。

■採用フロー構築

ターゲットとなる人材を採用するためのフローをご提案いたします。

■面接基準構築

面接の基準や方法を平準化できる方法をご提案いたします。

採用実務サポート

■採用事務局代行

母集団形成～説明会および各種面接への動員を行います。貴社の採用フローに合わせた業務設計を行うと共に、貴社の視点を共有し、応募者とのコミュニケーションを推進いたします。

■説明会・インターンシップ運営

会社説明会や筆記試験の運営代行を行います。合同説明会やインターンシップの代行も可能です。

■書類選考・面接代行

ターゲット人材のスクリーニングや1次面接の代行を実施します。

■採用ツール制作

口頭や紙では伝わりにくい貴社の魅力を映像やホームページなどのツールに落とし込みます。また、採用課題解決に向けた最新の採用ツール活用もご提案いたします。

その他、採用に関わる様々な業務に関して、個社毎にご依頼範囲のご相談も可能です！



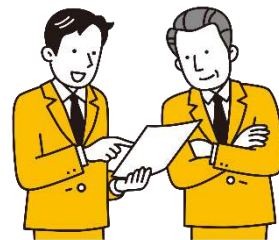
採用実務支援 業務切り分け例

●採用アウトソーシング業務一覧			
	貴社	ネオキャリア	
	貴社	ネオキャリア	実施事項
			詳細
初期設定		●	ID、PWの共有
		●	専用e-mailアドレスの発行（●●@m-career.com）
		●	専用電話番号の発行（03、もしくは06番号）
		●	サンクスメール設定
		●	メールテンプレート設定
母集団形成		●	スカウト代行
	●	●	求人媒体原稿作成
応募管理		●	採用管理システム管理（利用企業様のみ）
		●	応募者データ出力、応募者リスト作成
		●	重複チェック
		●	書類選考
		●	不合格者に不合格メール配信
面接		●	選考通過者に面接日程案内メール
		●	電話での面接日程調整
		●	リマインドメール配信
		●	リマインド電話
	●	●	面接実施
	●	●	面接参加者への合否連絡
内定出し	●	●	面接の合否判断
日次報告		●	デイリーレポート納品

☑ 集客手法の選定から応募者への対応、面接の代行まで**人事の業務を一括で請け負うことが可能**

☑ 日々の業務を報告する**デイリーレポート**により、採用の進捗を日次でご確認

☑ 上記に記載のない業務も、**個別カスタマイズ**でご対応可能



～2月分分析データ

＜2018.04.17～2018.05.13の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%	700,000	700.0%	630,000	90.0%	630,000	90.0%
80,000	80.0%	800,000	800.0%	720,000	90.0%	720,000	90.0%
90,000	90.0%	900,000	900.0%	810,000	90.0%	810,000	90.0%
100,000	100.0%	1,000,000	1000.0%	900,000	90.0%	900,000	90.0%

＜2018.12.28～2018.01.13の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%	700,000	700.0%	630,000	90.0%	630,000	90.0%
80,000	80.0%	800,000	800.0%	720,000	90.0%	720,000	90.0%
90,000	90.0%	900,000	900.0%	810,000	90.0%	810,000	90.0%
100,000	100.0%	1,000,000	1000.0%	900,000	90.0%	900,000	90.0%

＜2019.01.14～2019.01.20の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%	700,000	700.0%	630,000	90.0%	630,000	90.0%
80,000	80.0%	800,000	800.0%	720,000	90.0%	720,000	90.0%
90,000	90.0%	900,000	900.0%	810,000	90.0%	810,000	90.0%
100,000	100.0%	1,000,000	1000.0%	900,000	90.0%	900,000	90.0%

＜2019.01.21～2019.01.27の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%	700,000	700.0%	630,000	90.0%	630,000	90.0%
80,000	80.0%	800,000	800.0%	720,000	90.0%	720,000	90.0%
90,000	90.0%	900,000	900.0%	810,000	90.0%	810,000	90.0%
100,000	100.0%	1,000,000	1000.0%	900,000	90.0%	900,000	90.0%

＜2019.01.28～2019.02.03の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%	700,000	700.0%	630,000	90.0%	630,000	90.0%
80,000	80.0%	800,000	800.0%	720,000	90.0%	720,000	90.0%
90,000	90.0%	900,000	900.0%	810,000	90.0%	810,000	90.0%
100,000	100.0%	1,000,000	1000.0%	900,000	90.0%	900,000	90.0%

＜2019.02.04～2019.02.10の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%	700,000	700.0%	630,000	90.0%	630,000	90.0%
80,000	80.0%	800,000	800.0%	720,000	90.0%	720,000	90.0%
90,000	90.0%	900,000	900.0%	810,000	90.0%	810,000	90.0%
100,000	100.0%	1,000,000	1000.0%	900,000	90.0%	900,000	90.0%

＜2019.02.11～2019.02.17の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%	700,000	700.0%	630,000	90.0%	630,000	90.0%
80,000	80.0%	800,000	800.0%	720,000	90.0%	720,000	90.0%
90,000	90.0%	900,000	900.0%	810,000	90.0%	810,000	90.0%
100,000	100.0%	1,000,000	1000.0%	900,000	90.0%	900,000	90.0%

＜2019.02.18～2019.02.24の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%	700,000	700.0%	630,000	90.0%	630,000	90.0%
80,000	80.0%	800,000	800.0%	720,000	90.0%	720,000	90.0%
90,000	90.0%	900,000	900.0%	810,000	90.0%	810,000	90.0%
100,000	100.0%	1,000,000	1000.0%	900,000	90.0%	900,000	90.0%

＜2019.02.25～2019.03.03の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%	700,000	700.0%	630,000	90.0%	630,000	90.0%
80,000	80.0%	800,000	800.0%	720,000	90.0%	720,000	90.0%
90,000	90.0%	900,000	900.0%	810,000	90.0%	810,000	90.0%
100,000	100.0%	1,000,000	1000.0%	900,000	90.0%	900,000	90.0%

＜2019.03.04～2019.03.10の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%	700,000	700.0%	630,000	90.0%	630,000	90.0%
80,000	80.0%	800,000	800.0%	720,000	90.0%	720,000	90.0%
90,000	90.0%	900,000	900.0%	810,000	90.0%	810,000	90.0%
100,000	100.0%	1,000,000	1000.0%	900,000	90.0%	900,000	90.0%

＜2019.03.11～2019.03.17の経費集計＞

経費		売上		粗利益		売上総利益	
金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
10,000	10.0%	100,000	100.0%	90,000	90.0%	90,000	90.0%
20,000	20.0%	200,000	200.0%	180,000	90.0%	180,000	90.0%
30,000	30.0%	300,000	300.0%	270,000	90.0%	270,000	90.0%
40,000	40.0%	400,000	400.0%	360,000	90.0%	360,000	90.0%
50,000	50.0%	500,000	500.0%	450,000	90.0%	450,000	90.0%
60,000	60.0%	600,000	600.0%	540,000	90.0%	540,000	90.0%
70,000	70.0%						

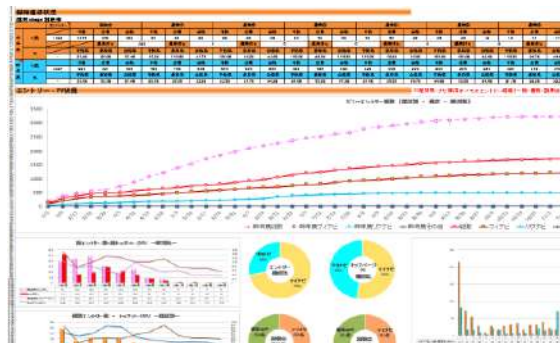


サービス期間中はデイリーでレポートを送付し、
日次での応募数・面接設定数などをご報告致します。

採用進捗表

採否等ステータス集計～効果測定検証データ作成

採用全体の歩留まり・ステータス集計



媒体別・地域別エントリー分析等



デイリーレポートとは別に月に一回、HITO-Managerに集約されたローデータより
地域別・媒体別・エリア別のCVRを分析し、**月別の採用の振り返りMTG**を実施致します。
採用の可視化と**全体最適化のご提案**をさせていただきます。
その他ご要望にあわせて振り返り資料を作成致します。



アウトソーシング導入事例

12

新卒採用の採用代行サービスをご利用くださったお客様の事例をご紹介します。

成果

エントリー人数が**222.9%**！説明会参加人数が**189.3%**！
内定出し人数も**142.8%**！**初の100名採用**に導く！

お客様

IT業界
営業・SE職



課題

- 例年の採用人数から**追加で30名**
- マンパワー不足（採用業務と兼務）
- 説明会予約率が**年々昨対割れ**
- **有効なツール**がわからない
- 3月エントリーが**年々昨対割れ**

提案

- 新卒採用領域全体の**年間フォロー**
- 採用アウトソーシングの導入
- 説明会**未予約者**への促進・事前確認
- **Web・リアル双方の母集団形成実施**
- **活動時期**の見直し

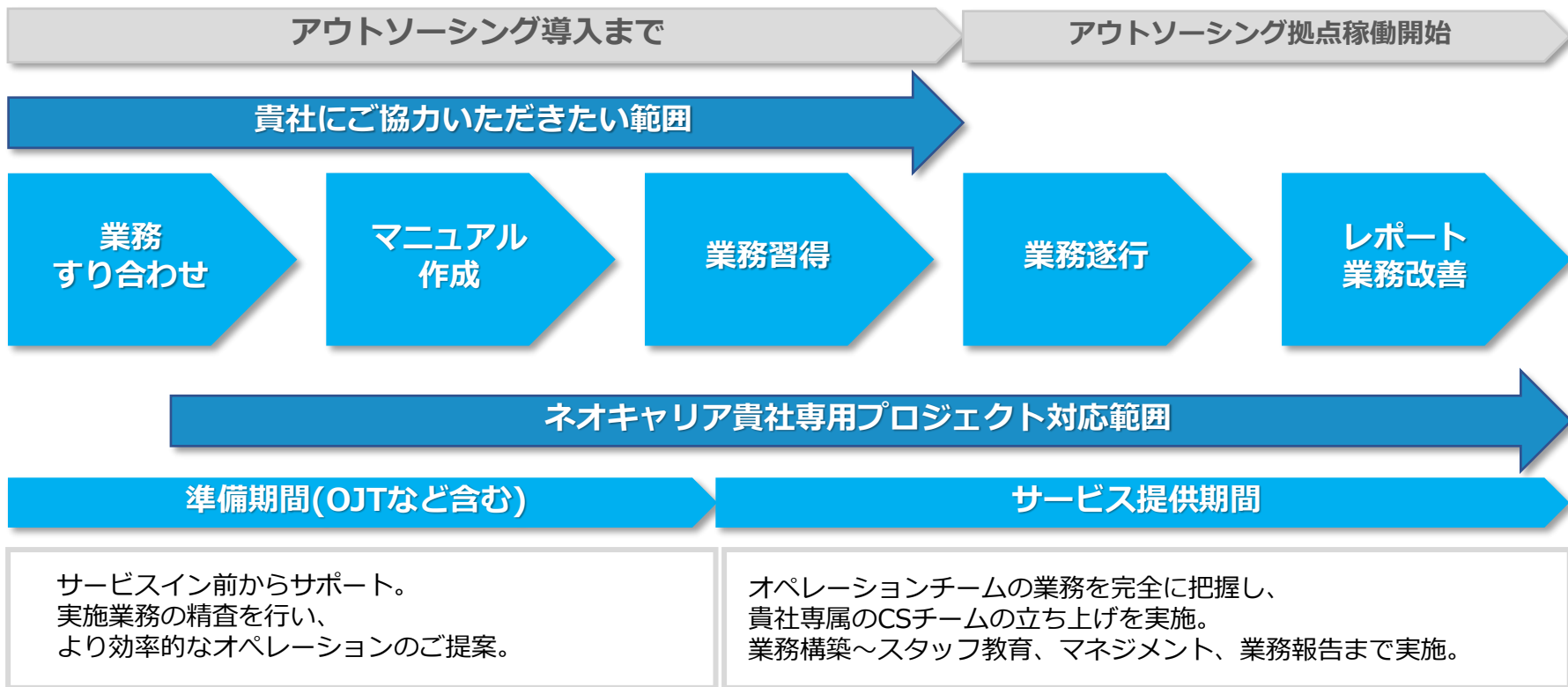
結果

活動時期・集客方法を見直したことで、エントリー人数が**222.9%**に。また説明会参加人数も**189.3%**！
適切な活動時期に自社に合った採用手法を運用することで、内定出し人数も**142.8%**！**初の100名採用**に導く！



アウトソーシング導入までの流れ

13



貴社の工数を最小限に抑えることで本来のコア業務に専念できる体制作りをサポートします。



アウトソーシング導入までの流れ

14

貴社専属プロジェクトリーダーが、業務内容の棚卸から適切なサービスを構築。
必要なメンバーのアサインを含む業務最適化を行いながら、採用チームを立ち上げます。
採用に特化したプロのアウトソーサーが最適な運用に向けて伴走します。

貴社オフィス



定例MTG
業務改善
PDCA
採用戦略の見直し



営業担当/PL

【業務レポート】
月次レポートの提出
現場を交えたWEB会議

採用実務サポートプロジェクト

SV（運用側責任者）

採用センター



オペレーター（実務担当）



貴社専用プロジェクト運用サポートチーム

サービス開始後には、オペレーションの業務習得だけでなく、**貴社の業務理解を深める**と共に
細かい対応方法や貴社採用への**考え方・KGI・KPI**などを吸収し実務に繋がります。



サービス開始までの流れ

15

貴社専属プロジェクトリーダーが、業務内容の棚卸から適切なサービスを構築。
必要なメンバーのアサインを含む業務最適化を行いながら、採用チームを立ち上げます。
採用に特化したプロのアウトソーサーが最適な運用に向けて伴走します。

SALES(CUSTOMER SUCCESS)

OPERATION

STEP 1

STEP 2

STEP 3

STEP 4

ご契約書締結

方向性の決定

担当のご紹介

サービス開始

- ・ お申込みメール
- ・ 基本契約書のご締結
- ・ 個別契約書のご締結

- ・ 全体方向性決定
- ・ オペレーションフローの作成
- ・ アカウントの発行・共有
- ・ 各種テンプレートの作成

- ・ 担当者のアサイン
- ・ 担当者のご紹介(WEB会議)
- ・ 担当稼働スケジュール作成

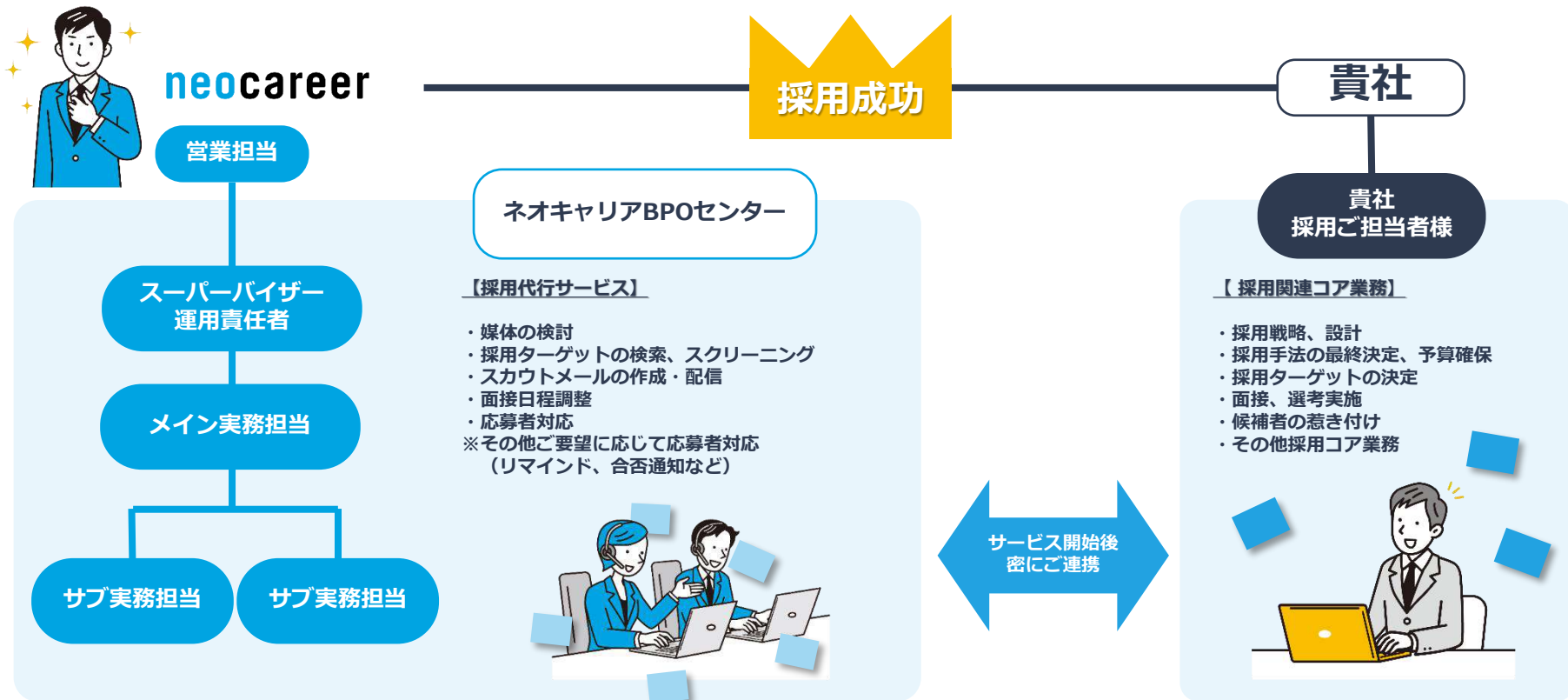
- ・ サービス開始
- ・ 運用レポート
- ・ 定期MTG



サービス提供 体制図

16

採用領域ごとに専門チームを分けておりますので、採用実務に特化したメンバーをアサインします。
採用プロジェクトを立ち上げ、しっかりとご支援をさせていただきます。





サービスセンター拠点

17



ネオキャリア福岡センター

- ・あらゆる業務に対応できるセンター
- ・主にアウトバウンド業務や呼び込み電話などの業務が得意
(サービススタッフ 約220名)



ネオキャリア宮崎センター

- ・あらゆる業務に対応できるセンター
- ・特にお客様ごとにカスタマイズが必要な業務を担当します。
(サービススタッフ 約240名)



ネオキャリア沖縄センター

- ・あらゆる業務に対応できるセンター
- ・主にインバウンド業務を担当。
(サービススタッフ 約50名)



ネオキャリア札幌センター

- ・インバウンド業務中心のセンター
- ・特にお客様ごとにカスタマイズが必要な業務を担当します。
(サービススタッフ 約100名)



ネオキャリア新宿センター

ネオキャリア新宿サテライトオフィス
新宿NSビル

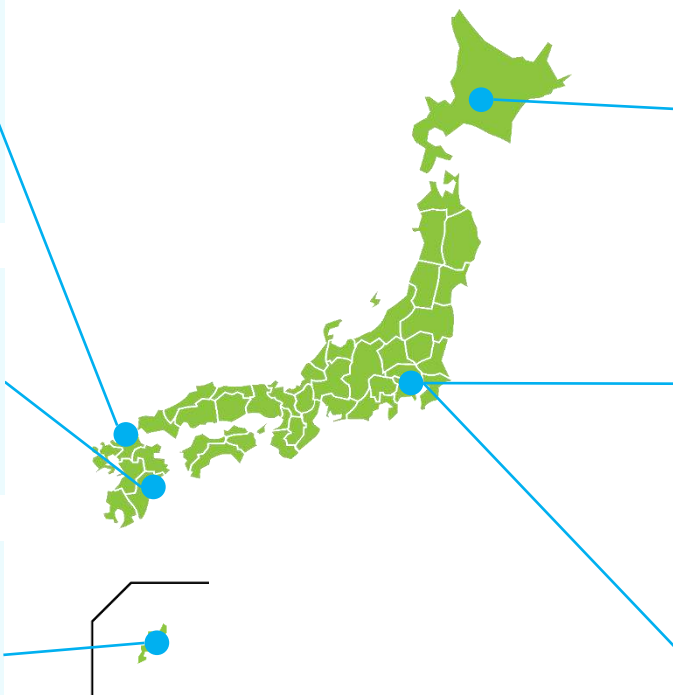
- ・あらゆる業務に対応できるセンター
- ・特にお客様ごとにカスタマイズが必要な業務を担当します。
(サービススタッフ 約60名)



BPO営業 運営統括

ネオキャリア新宿本社 サンエービル

戦略コンサルタントがお客様の課題解決に向けて、プランニングおよびサービス提供を行ってまいります。



★詳細や料金につきましては
下記からお気軽にご相談ください。
無料見積もりいたします！

お問い合わせはこちらから

株式会社ネオキャリア
BPO事業部

東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル4階
TEL：03-5908-8447
E-mail：rpo_marketing@neo-career.co.jp