



ノウハウ資料

【事例まとめ】 アルバイト採用代行サービス 成功事例

INDEX

はじめに p.1～

採用課題と成功事例 p.2～

成功事例①
応募があるのに面接調整ができない p.3～

成功事例②
選考や面接・説明会の辞退・ドタキャン p.10～

成功事例③
自社の応募者データ進捗の管理が
できていない p.15～

ネオキャリアについて p.21～

【お問い合わせ先】 電話番号：03-5908-8447 受付時間：平日9:30～18:30

はじめに

この資料では、株式会社ネオキャリアがアルバイト採用代行サービスでご支援したお客様の事例を、それぞれの企業様の課題ごとにまとめています。

採用代行サービスを使うことでどのように課題をクリアできるのかをご説明しております。

- ・事例①：応募があるのに面接設定できない→面接設定率の改善
- ・事例②：面接などを辞退・ドタキャンされてしまう→丁寧なフォローで辞退者減
- ・事例③：現状把握ができておらず改善点がわからない→データ収集・分析で課題を明確化

どの事例もよくいただくお悩みとなっておりますので、ぜひ貴社の採用課題と照らし合わせてご覧ください。



採用課題と成功事例

成功事例①

よくある課題

“

応募があるのに
面接調整できない

”

成功事例①

課題を取り巻く現状

応募後の連絡のスピード感

アルバイトに応募した後、
応募先から連絡が来るまでの希望日数を聞くと、
60%が「1日以内」と回答している。

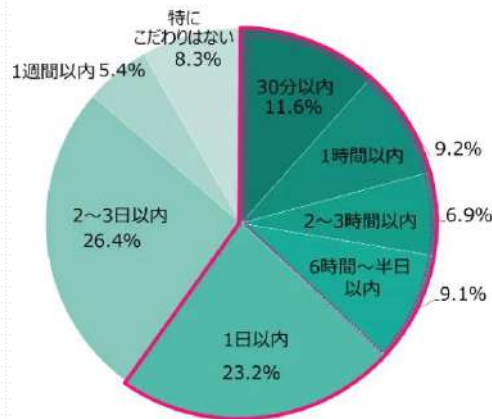
しかし実際は店舗経営が忙しく、
これ以上の日数がたってから応募者へ連絡…
という場合も多い。

求職者と応募先のこのギャップにより

採用が難しくなっている場合も多くあると想定される。

希望する初回コンタクトの連絡スピード

Q. 応募後、面接の日程について、採用担当者から、
どのくらいの時間内に連絡してほしいですか？（単一回答） n=3,061



半日以内での連絡希望…**36.8%**

1日以内での連絡希望…**60.0%**

出典：dip総合研究所

(<https://dip-soken.com/work/lkMFHSDK>)

成功事例①

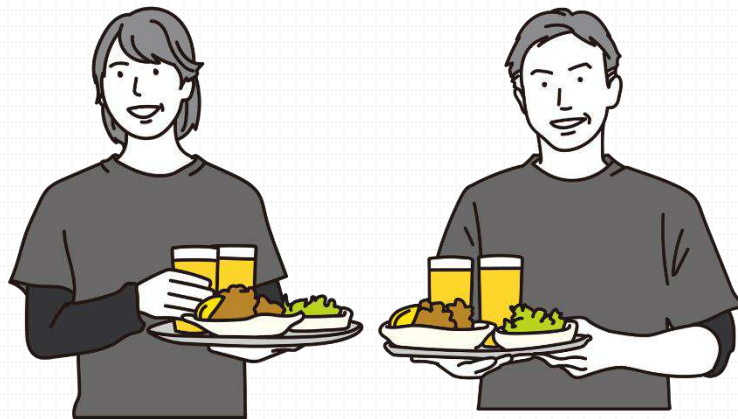
Case1：採用コールセンター導入

■ 企業情報

- ・ 事業内容：居酒屋業態の飲食店を展開
- ・ 本社：東京
- ・ 従業員数：250名
- ・ 社員数：80名
- ・ 店舗数：全国約30拠点

■ 採用目標

- ・ 地域：首都圏と大阪
- ・ 人数：年間約200名



■ 状況

- ・ 店長に任せていた広告の出稿を、本社で集約。
- ・ 応募があった際の対応に関しては店舗に任せていたところ、採用ができず、**ここ数年の採用単価が高騰**していた。
- ・ 媒体は大手各社以外にも、飲食に特化した求人媒体や出展店舗の情報誌、折込などを利用。
- ・ 媒体によっては**平均の応募単価を大きく押し上げている**ものがあった。

成功事例①

Case1：採用コールセンター導入

■ 課題の原因

- ・ 店舗の店長が忙しく、面接設定率が約40-50%ほど。応募がきても半分ほどは即日対応ができていなかった。
- ・ 面接まで設定しても、リマインド対応までは手がまわらず、
当日になると来ないということも2人に1人はあるような状態。

	実数	歩留まり
応募数	1,000	50%
面接設定数	500	50%
来社数	250	80%
内定数	200	80%
採用数	160	



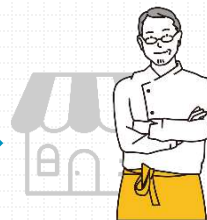
成功事例①

Case1：採用コールセンター導入

■実施施策

- ・応募単価が高騰している媒体費用について、**合計80万円分を削減**
- ・浮いた費用をコールセンター導入にまわすことで**歩留まり改善に着手**
原則30分以内の対応を必ずおこなうことで熱が冷めないうちに面接調整を実現
- ・電話応募があった際にも**取りこぼしなく、その場で面接を調整できた**

改善前



改善後



成功事例①

Case1：採用コールセンター導入

■ 結果

- ・ 面接設定率が50%から**約77%まで上昇**
- ・ 応募数は減ったものの、**採用数が165%に。**
- ・ 媒体コストを削減した分の予算で実施したため、結果**採用単価が5万円から3万円にまで低下！**
- ・ **媒体に記載する電話番号も統一**でき、手間が削減

	実数	歩留まり
応募数	900	77%
面接設定数	700	60%
来社数	420	80%
内定数	330	80%
採用数	264	

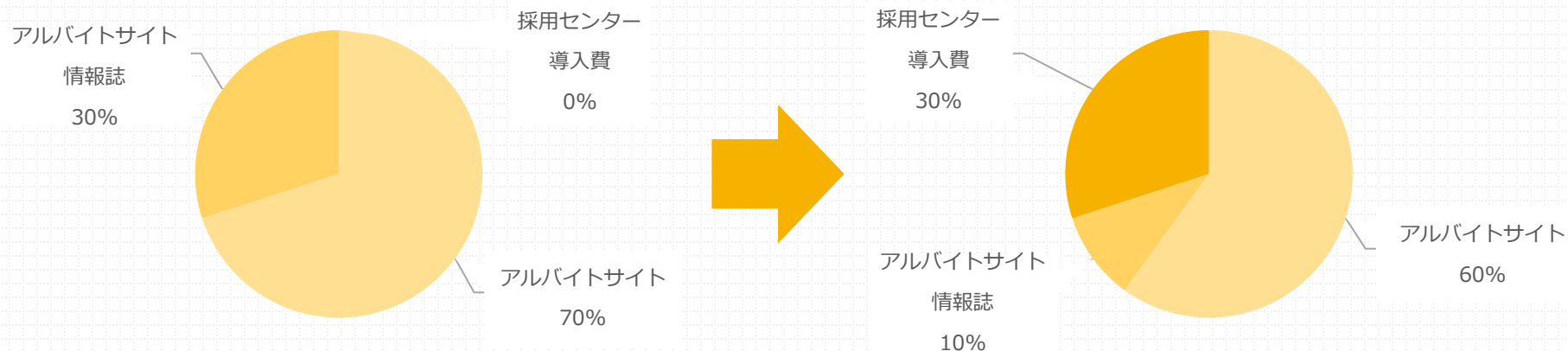


成功事例①

Case1：採用コールセンター導入

■ 予算内訳

- ・追加でコストをかけることなく、採用人数165%を達成！



成功事例②

よくある課題

“

選考や面接・説明会の
辞退・ドタキャン

”

成功事例②

課題を取り巻く現状

面接を辞退する理由

面接を辞退した理由は様々だが、

- ・ 応募した会社の応募後の対応が悪かったため
- ・ すぐに面接の応募が来なかったため

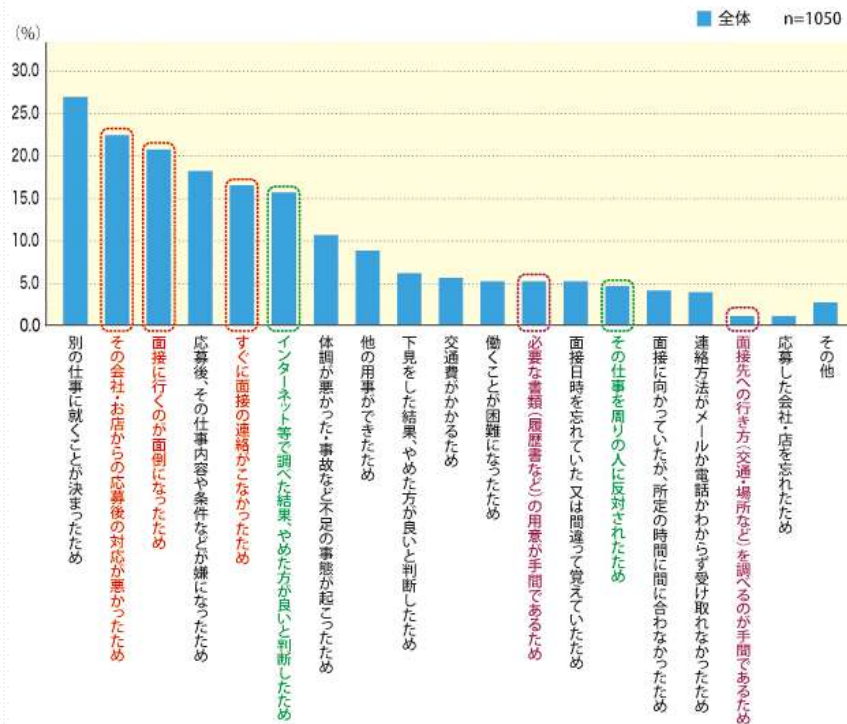
と答えている人は、合計すると**35%以上**にも及ぶ。

面接の辞退率を減らすためには、

面接後の対応を迅速に・丁寧にする

ということが重要であるということがわかる。

グラフ3 アルバイトの採用面接にいかなかった理由は？ (MA)



出典：HITO Manager 求人情報サービス アルバイトレポート
(<https://hitomgr.jp/lp/media/useful/saiyo/20190107/7086/>)

成功事例②

Case2 : SMSで即対応

■ 企業情報

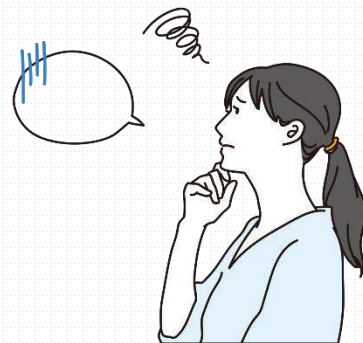
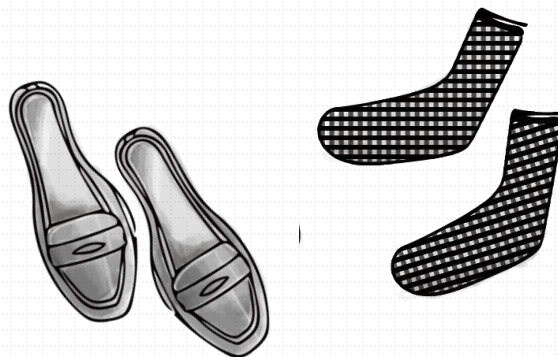
- ・ 事業内容：靴や靴下などのアパレル販売
- ・ 本社：埼玉
- ・ 従業員数：500名以上
- ・ 店舗数：50店舗以上

■ 採用目標

- ・ 販売職
- ・ 地域：関東を中心とした全国
- ・ 人数：年間200名以上

■ 課題

- ・ 店舗での面接だったが、アクセスの問題のためか**ドタキャン率が4割以上**
- ・ 当日の**ドタキャン率を下げる施策**が無いか探していた
- ・ **店舗での電話対応が雑**になってしまい、**応募者に悪印象**を伝えていた



成功事例②

Case2 : SMSで即対応

■実施施策

- ・ 応募者からの電話を**全てセンターで一括外注**
- ・ ショートメールにて、**事前確認の連絡を実施**



成功事例②

Case2 : SMSで即対応

■ 結果

- ・ 面接の設定率も75%→81%に上昇！
- ・ 当日来社率が42%→70%に上昇！

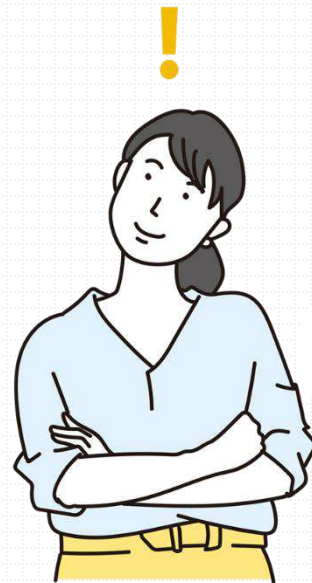
実施前

面接設定率	75%
当日来社率	42%



実施後

面接設定率	81%
当日来社率	70%



成功事例③

よくある課題

“
そもそも
自社の応募者データ
進捗の管理が
できていない
”

成功事例③

課題を取り巻く現状

採用進捗の可視化の重要性

見落とされがちな歩留まり改善のファーストステップは、**現状を把握すること。**

- ・店舗が多く**採用管理が行き届かない**
- ・**どの求人媒体の採用率が高いのかわからない**

という場合は、まず現状の把握から初めてみる。

企画やPDCAの第一歩は現状把握から。



成功事例②

Case3：データ分析サービス導入

■ 企業情報

- ・ 事業内容：人材派遣業
- ・ 本社：東京
- ・ 社員数：100名
- ・ 支店数：関東圏約30支店

■ 採用目標

- ・ 地域：関東
- ・ 人数：派遣の登録者（アルバイト）月間約1,000名

■ 課題

- ・ 募集は通常のアバイト媒体や、支店によってはindeedを利用
- ・ 各支店でばらばらに募集や登録までの対応をおこなっており、**それぞれの状態が可視化できていない。**
- ・ それぞれの支店で**良かった施策や課題点を共有できていない。**
- ・ 採用管理ツールを導入しようとしていたが、**使いこなせないのではないか**という不安があった。
- ・ 年末の繁忙期に向けて、応募数は順調だったものの、そこからの**登録者数が伸びない。**



成功事例③

Case3 : データ分析サービス導入

■実施施策

- 採用管理ツールは各支店の社員が使いこなせない懸念があったため、
弊社にて導入した採用管理ツールを使い数値を可視化しレポート作成
- それぞれの支店でおこなった施策や結果を可視化
- 応募数だけでなく、そこからの登録率や稼働率を可視化
- 媒体の出稿も弊社にて取りまとめ

媒体別 応募状況		Web媒体						紙媒体		自社 HP	募集 効率			費用対 効果			登録後の効率		説明会	一人当たり 稼働単価
		マイナビ バイト	an	バイトル	タウンワ ーク	indeed	リスティ ング		アイデ ム		当月	前年	当月	前年	希望	稼働				
A 支店	応募	18	117	46	88	0	1	66	1	62	応募	399	281	募集費	¥649,762	1,098,526	希望	158	37回	¥6,016
	金額	¥116,000	¥129,600	¥119,340	¥250,000	¥0	¥5,411			¥29,411	登録	238	183	応募単価	¥1,628	¥3,909	稼働	108		
	単価	¥6,444	¥1,108	¥2,594	¥2,841	#DIV/0!	¥5,411	¥0			登録率	59.6%	65.1%	採用単価	¥2,730	¥6,003	稼働率	45.4%		
B 支店	応募	1	43	54	0	0	3	52	0	19	応募	172	235	募集費	¥430,326	719,182	希望	59	30回	¥8,965
	金額	¥116,000	¥0	¥279,504		¥0	¥5,411			¥29,411	登録	88	133	応募単価	¥2,502	¥3,060	稼働	48		
	単価	¥116,000	¥0	¥5,176	#DIV/0!	#DIV/0!	¥1,804	¥0			登録率	51.2%	56.6%	採用単価	¥4,890	¥5,407	稼働率	54.5%		

成功事例②

Case3 : データ分析サービス導入

■ 結果

- ・ 費用対効果の良い媒体や悪い媒体、エリアごとの応募単価などが**可視化**
- ・ 募集からの登録（来社）率が他支店と比べ悪い支店などがわかるように
- ・ 応募を増やすことが限界の中、**実際の数値が可視化できたことで、**
応募からの登録率を上げるテコ入れ実施の判断が可能に。



まとめ

いかがでしたか？

色々な課題がありましたが、いずれもアルバイト採用をされている企業様には共感ができるお悩みだったのではないのでしょうか。

重要なことは、**お客様ごとに異なる課題を明確にし、分析をおこなった上で最適な解決方法を実施すること**です。

自社で課題の発見や分析が困難な場合は、採用代行サービスを利用してみるのもよいかもしれません。

様々な媒体や事例への知識がある採用のプロがお客様の採用活動をサポートいたします。



株式会社ネオキャリアについて

会社概要

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、事業の多角化をおこない、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)

アウトソーシング実績

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、老舗の分野に入ります。

■ 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おこないます。

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。

ニーズのほとんどのに答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

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、採用担当者様が実施している業務を代行します。

■採用ターゲット設定

「貴社で活躍する人材像」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おこないます。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おこないます。貴社の採用フローに合わせた業務設計をおこなうと共に、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おこないます。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。

サービスセンター拠点



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)



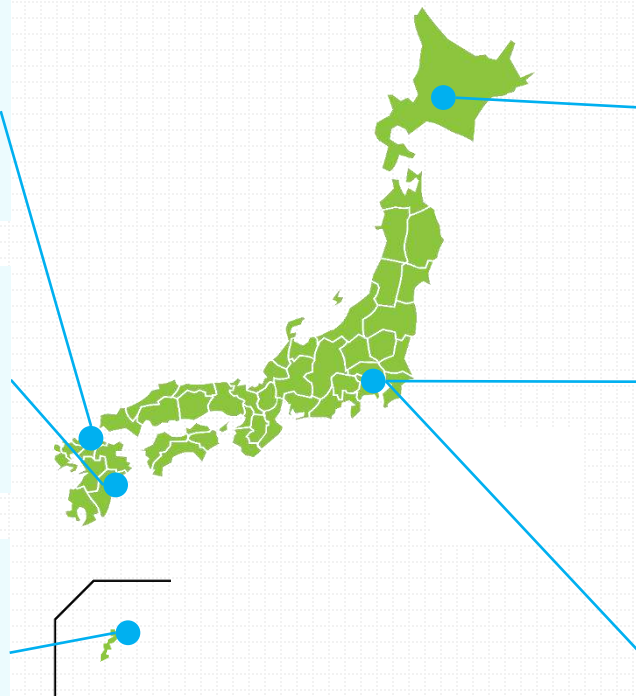
ネオキャリア宮崎センター

- 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おこなってまいります。

お問い合わせ先

★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