

ユナイテッド・リクルートメント、
成果報酬型エージェントリレーション支援サービスの提供を開始
エージェント活用を改善し、3ヶ月で5名の内定承諾を実現

ユナイテッド株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 兼 執行役員:早川 与規、証券コード:2497)の連結子会社であるユナイテッド・リクルートメント株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役:金子 陽三、以下「ユナイテッド・リクルートメント」)が、採用エージェント経由の採用成果向上を支援する「成果報酬型エージェントリレーション支援(以下、「本サービス」)」の提供を開始したことをお知らせいたします。



成果報酬型 ARM (エージェントリレーションマネジメント)

ユナイテッド・リクルートメント、
**成果報酬型エージェント支援
サービスの提供を開始**

- 採用ファネルを可視化・分析
- 重点エージェントを選定し関係強化
- 求人・訴求・選考プロセスを改善
- 施策実行から効果検証まで一貫支援

導入実績
先行導入企業で
**3ヶ月で5名の
内定承諾を実現**

採用エージェント経由の採用成果向上を、**成果報酬型**でご支援します。

本サービスは、採用エージェントへの連絡や求人共有を代行するだけでなく、エージェントごとの推薦実績や採用ファネルを分析し、課題の特定から改善施策の実行、効果検証までを一貫して支援するサービスです。

成果報酬型の料金体系を採用することで、採用企業と同じ目線で、内定承諾や入社といった採用成果に向き合います。

先行導入企業である株式会社 D ダイレクションズでは、エージェントとの関係構築や選考プロセスの改善を支援した結果、エージェント経由の紹介数が増加し、3ヶ月で5名の内定承諾を実現しました。

■ サービス提供の背景

採用活動において、採用エージェントは重要な母集団形成チャネルの1つです。

一方で、複数のエージェント企業と契約しているものの、以下のような課題を抱える企業も少なくありません。

- ・契約しているエージェント企業から十分な量の推薦が得られない
- ・一部のエージェント企業に推薦や採用実績が偏っている
- ・採用要件に合わない候補者の推薦が多い
- ・推薦はあるものの、書類通過や内定承諾につながらない
- ・エージェント企業ごとの成果や課題を把握できていない

【本件に関するお問い合わせ先】

ユナイテッド・リクルートメント株式会社 専門役員 馬場良樹 Email yoshiki-baba@united.jp

- ・利用企業の採用担当者が多忙で、継続的な関係構築まで手が回らない

こうした課題に対して、求人票を送付したり、定期的にエージェント説明会を開催したりするだけでは、推薦数や採用成果の改善につながらないケースがあります。

採用成果を高めるためには、エージェント企業ごとの状況を把握したうえで、優先順位を定め、推薦数や選考通過率の改善につながる施策を継続的に実行することが重要です。

ユナイテッド・リクルートメントは、これまでスカウト代行や RPO (Recruitment Process Outsourcing: 採用代行)、プロ人事による採用支援を通じて培った知見を活かし、採用エージェント経由の採用成果に特化した本サービスの提供を開始しました。

■成果報酬型エージェントリレーション支援について

本サービスは、採用エージェント企業と利用企業との関係構築や推薦数の向上、選考プロセスの改善を通じて、エージェント経由の採用成果を最大化するサービスです。

エージェント対応の代行だけではなく、採用データをもとに課題を特定し、施策の立案から実行、効果検証までを一貫して行います。

主な支援内容

- ・エージェント企業ごとの推薦数、通過率、内定実績の可視化
- ・採用ファネルにおけるボトルネックの特定
- ・重点的に関係を構築するエージェントの選定
- ・求人票や候補者向け訴求内容の改善
- ・エージェントへの情報提供、個別コミュニケーション
- ・エージェント説明会や求人理解促進施策の企画、実施
- ・推薦候補者の進捗、選考状況、意向情報の管理
- ・選考辞退や内定辞退の要因分析
- ・面接やクロージングプロセスの改善
- ・定例ミーティングおよび改善施策の提案

エージェント企業ごとに同じ働きかけを行うのではなく、過去の推薦実績や候補者の質、選考通過率などをもとに優先順位をつけ、各エージェントに適したコミュニケーションを設計します。

■本サービスの特徴

1. 採用ファネルをもとに課題を特定

推薦数だけでなく、書類通過率、面接通過率、内定率、内定承諾率などを分析し、採用成果を妨げているボトルネックを明確にします。「推薦量が少ない」「推薦量はあるが通過しない」「内定後に辞退される」など、企業ごとに異なる課題に応じて施策を設計します。

【本件に関するお問い合わせ先】

ユナイテッド・リクルートメント株式会社 専門役員 馬場良樹 Email yoshiki-baba@united.jp

2. エージェントとの関係構築から選考改善までを支援

エージェントへの求人共有や連絡だけではなく、求人の訴求改善、候補者の意向管理、面接内容やクロージングの改善までを支援します。母集団形成だけでなく、内定承諾までの採用プロセス全体を対象とすることで、採用成果の向上を目指します。

3. 成果報酬型で採用成果にコミット

採用成果に連動する成果報酬型の料金体系を採用しています。支援業務を実施すること自体を目的とせず、採用企業と同じ目線で、内定承諾や入社といった成果に向き合います。

■導入実績:3ヶ月で5名の内定承諾を実現

先行導入企業である株式会社Dダイレクションズでは、事業拡大に伴い採用強化が必要となる一方、営業メンバーが採用業務を兼務しており、エージェント企業との関係構築や継続的な母集団形成に課題を抱えていました。

ユナイテッド・リクルートメントの支援により、エージェント経由の紹介数が改善し、3ヶ月で5名の内定承諾を実現しました。

具体的な取り組みや成果につながった背景については、導入事例インタビューで詳しく紹介しています。是非、ご一読ください。

▼導入事例インタビューはこちら:[株式会社Dダイレクションズ 導入事例インタビュー](#)



株式会社Dダイレクションズ 人事部 部長 津田 智史様のコメント

「人事組織や体制がまだしっかりしていない会社におすすめるサービスです。人数が少ない、人事にコストをそこまでかけられない、小さな会社ほど使うべきだと思います。

採用を進める際に、社内に対応すべきことはたくさんあります。エージェント様との対応をリードし、自走し、改善提案までしてもらえることに価値を感じています。」

【本件に関するお問い合わせ先】

ユナイテッド・リクルートメント株式会社 専門役員 馬場良樹 Email yoshiki-baba@united.jp

■今後の展開

ユナイテッド・リクルートメントは、本サービスを通じて、採用エージェントと利用企業の間における情報不足やコミュニケーションの課題を解消し、採用成果の向上を支援してまいります。

今後は、スカウトや採用エージェント、選考プロセスなど、採用ファネル全体のデータを分析し、企業ごとの採用課題を可視化する診断サービスとの連携も進める予定です。

採用課題を特定したうえで、エージェントリレーション支援、スカウト代行、RPO など、各企業に適した支援を提供し、採用活動全体の改善を目指します。

■本サービスに関するお問い合わせ

ユナイテッド・リクルートメント株式会社

専門役員 馬場 良樹

メール: yoshiki-baba@united.jp

URL: <https://recruitment.united.jp/>

■会社概要

ユナイテッド・リクルートメント株式会社

本社所在地: 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 1-2-5 MFPR 渋谷ビル

設立 : 2022 年 3 月

代表者 : 代表取締役 金子 陽三

事業内容 : プロ人事シェアリングサービス「Carry Up」／人事特化型転職エージェント「Carry Up Career」／スカウト代行支援「offerBrain」

URL : <https://recruitment.united.jp/>

ユナイテッド株式会社

本社所在地: 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 1-2-5 MFPR 渋谷ビル

設立 : 1998 年 2 月

代表者 : 代表取締役社長 兼 執行役員 早川 与規

事業内容 : 投資事業、教育事業、アドテク事業

URL : <https://united.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

ユナイテッド・リクルートメント株式会社 専門役員 馬場良樹 Email yoshiki-baba@united.jp