

人材紹介と比べて

株式会社エコーズ

採用単価 80% 削減した

実例と再現手順

最新事例
3選付き



Part.1 エンジニア採用における課題

Part.2 課題解決のポイント

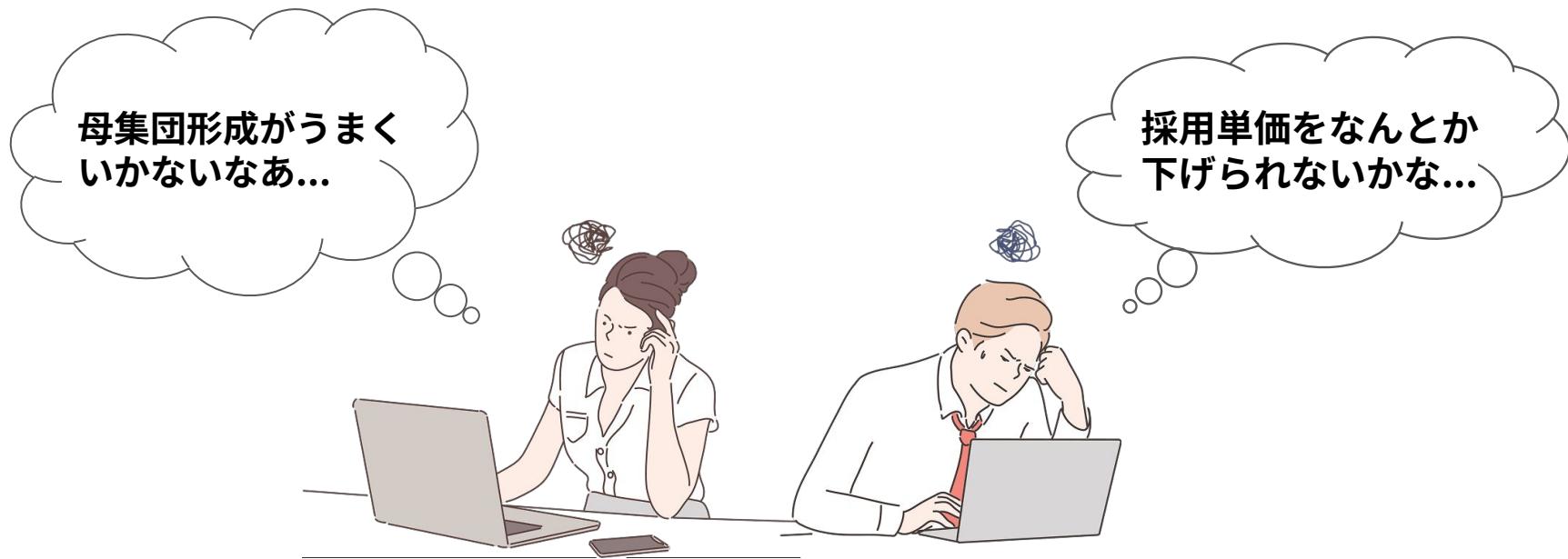
Part.3 エコーズRPOのご紹介

Part1. エンジニア採用における課題

02 解決したい課題

Echoes
Inc.

こんなお悩みありませんか？



03 課題① | 母集団形成

Echoes
Inc.

IT人材の需給ギャップ



ITエンジニア不足は拡大傾向



今後ますます採用難易度は高くなる

ご相談いただいた企業様事例

CASE01

スカウトや広告も活用しているが、応募・通過率が安定しない

CASE02

応募はあるが求めている人材とミスマッチしている

CASE03

オファーを出しても他社負けなどで入社に繋がらない

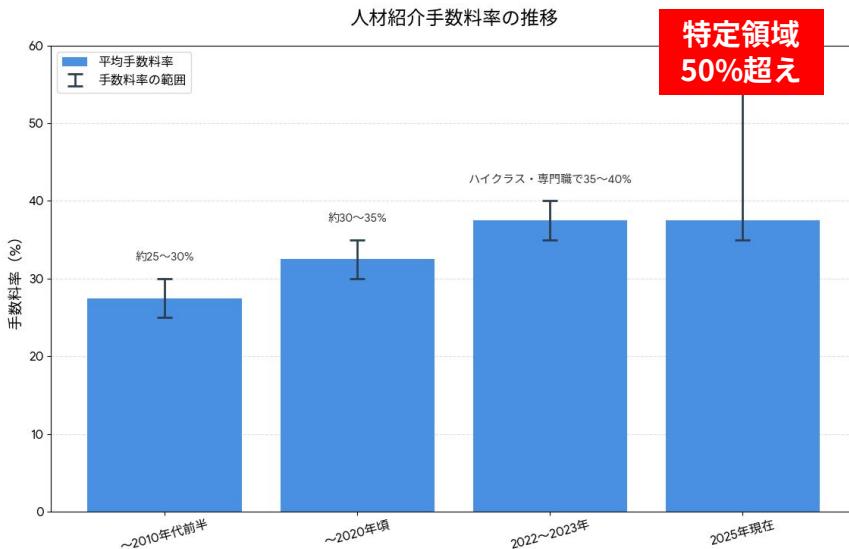
CASE04

SNS活用や採用ページの整備など、魅力の発信に時間が割けない

04 課題② | 採用単価

Echoes
Inc.

人材紹介手数料の高騰



採用難易度の上昇に伴い
人材紹介手数料も増加傾向に

ご相談いただいた企業様事例

CASE01

予算をかけても、採用計
画通りに人が集まらない

CASE02

採用を人材紹介に頼って
おり、採用単価が年々上
昇している

CASE03

運用を外注に頼っており、
コストがかさんでる割には
成果が出ない

CASE04

計測環境を整えないまま
打ち手を打っているため
正確に評価できていない

Part1まとめ

- ▷ エンジニア不足により、採用難易度は年々上がっている
- ▷ それに伴い、人材紹介手数料など採用単価も高騰している
- ▷ 適切な対策が必要だが、対策難易度が高い
- ▷ しかし外部サービスへの依存度が高まると、採用競争力が弱まる

Part2. 課題解決のポイント

05 課題の根本原因とは

Echoes
Inc.

“採用がうまくいかない”本当の理由は

採用

活動

ではなく

採用

構造



採用ノウハウの
仕組み化

が、されていない



採用プロセスの
改善

が、されていない



採用コストの
可視化

が、されていない

06 根本原因を解決すると

Echoes
Inc.

BEFORE

採用がうまくいったがなぜ？再現性がない

採用ノウハウの仕組化

AFTER

効果測定で、勝ちパターンを蓄積する

BEFORE

採用プロセスの改善

AFTER

採用担当者が辞めるとリセットされる

採用プロセスのマニュアル化で担保する

BEFORE

採用コストの可視化

AFTER

予測ができず、場当たり的な判断になる

可視化で改善策を判断できるようになる

中長期で採用競争力を強化していく

構造

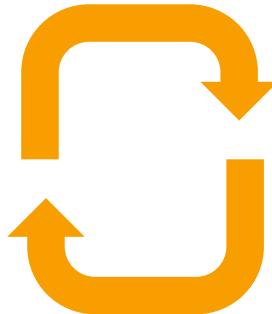
に変化

07 “活動”から“構造”を改善させる

採用“活動”的改善

- ・ペルソナの再設計
- ・スカウト文面の修正
- ・求人内容の修正
- ・スカウト送付量の増加
- ・採用媒体の精査
- ・採用ページのリッチ化
- ・SNS運用の改善

⋮



採用“構造”的改善

- ・PDCAの場設定
- ・KPIの設計、見直し
- ・効果測定環境の構築
- ・費用対効果の見える化
- ・プロセスの仕組み化
- ・ノウハウのマニュアル化
- ・他部署の巻き込み

⋮

Part2まとめ

- ▷採用”活動”だけでなく、採用”構造”を改善すべき
- ▷採用構造を改善することで、中長期の採用競争力を高められる
- ▷しかし、足元の改善が優先される場合が多い
- ▷なので”活動”から”構造”の改善へ繋げていくアプローチが重要

Part3. エコーズRPOのご紹介

エコーズが選ばれる3つの特徴

1

成果報酬型、固定月額費ゼロ

契約しても、採用できなければ費用は一切かかりません

※初期費用、掲載媒体費などは別途必要となります

2

スカウト・面接調整も含めた実務を代行

戦略設計や媒体運用支援のみではなく、手が足りない部分をまるっと代行

3

採用の内製化も視野に入れた伴走支援

「外注に頼り切る」のではなく、最終的に自社で採れる再現性の高い仕組みを残します

09 競合サービスとの比較

Echoes
Inc.

	エコーズRPO	人材紹介	採用コンサル	BPO型RPO
戦略策定	○	×	○	×
短期採用	○	○	×	○
実務代行	○	△	△	○
内製化支援	○	×	△	×
報酬形態	成果報酬	成果報酬	固定報酬	固定報酬

10 サービス概要

Echoes
Inc.

ご支援内容例

課題のあるポイントを探しあて、お悩みの状況に合わせ実務～上流の設計など

必要な部分に対して代行・仕組み化等の改善を行います。



スカウト・母集団形成

- スカウト文面設計・配信代行
- ターゲット選定
- 媒体運用の最適化



実務代行・管理

- ATS管理・エントリー対応
- 面接日程調整・連絡
- 合否連絡・対応業務の代行



KPI設計と改善

- 返信率・通過率の可視化
- ボトルネック分析と改善提案
- 採用体制の強化支援

11 導入事例 ①

採用部門の仕組み改善で、返信率 4倍・コスト 1/5に削減

Echoes
Inc.

業種

IT×金融系／従業員500名規模

費用

約90万円(2ヶ月×45万円／月)

課題

高い専門性が求められる中、従来のスカウトでは反応が得られず、採用は長期化。
人事も打ち手に悩んでいた。

支援内容

現場ヒアリングによる訴求設計　　日程調整

スカウト文面刷新、配信設計　　候補者対応

成果

- 現場ヒアリングから訴求ポイントを抽出し、スカウト文面を刷新
- 2ヶ月で返信率が4倍以上に改善し、面談数も大幅に増加
- 採用単価を人材紹介比で1/5にコスト削減(約45万円／人)

12 導入事例 ②

仕組み化・再構築で、初月で面談実施までスピード改善

Echoes
Inc.

業種

グローバル小売 (管理部門主導の採用体制)

費用

約150万円(3ヶ月×50万円)

課題

忙殺された現場ではスカウト送信すら困難。業務が属人化し、選考が進まない状況が続いていた。

支援内容

業務プロセスの再設計
スカウト運用の定型化
定例会を通じて現場巻き込み

成果

- 業務プロセスの再設計 + 定例会で現場を巻き込み、スカウト運用を仕組み化
- ご支援初月から面談実施まで到達
- その結果月1名の採用に成功(採用単価約50万円/人)

13 導入事例 ③

経営層との直接連携でハイキャリア人材の獲得に成功

Echoes
Inc.

業種

大手SIerグループ (現場主導型の採用)

費用

約100万円(2ヶ月×50万円程度)

課題

人事部門にIT人材の知見がなく、必要人材のすり合わせが進まない状態。事業部門から直接ご相談を受ける。

支援内容

経営層と直連携し、要件を具体化 候補者日程調整・選考支援
ハイレベルIT人材をスクリーニング→スカウト送付

成果

- 経営層とダイレクトに連携し、即時スカウト文面に反映まで進行
- 0人→**安定的に**ハイレベルなIT人材との面談実施を**短期間で実現**
- 結果1名の採用に成功(採用単価約100万円／人)

Part3まとめ

- ▷ エコーズRPOは成果報酬型、払い損なし
- ▷ 短期と長期どちらも並行してご支援が可能
- ▷ エンジニア領域に高い専門性あり
- ▷ 最終的には外部サービスからの卒業を目指す

14 ご支援の流れ

Echoes
Inc.

最短“2週間”で支援スタートが可能！

1
st Step

0週目

課題分析、打ち手提案

- 採用状況ヒアリング
- 採用課題の整理
- 打ち手のご提案
- ご希望の支援内容

2
nd Step

1週目

採用要件ヒアリング

- キックオフミーティング
- KPIの確認・策定
- 採用要件ヒアリング
- 各種ツールの確認

3
rd Step

2週目

ご支援開始

- 媒体運用
- スカウト送付
- PDCA実行
- 構造改善

Thank You