

Results.講習会

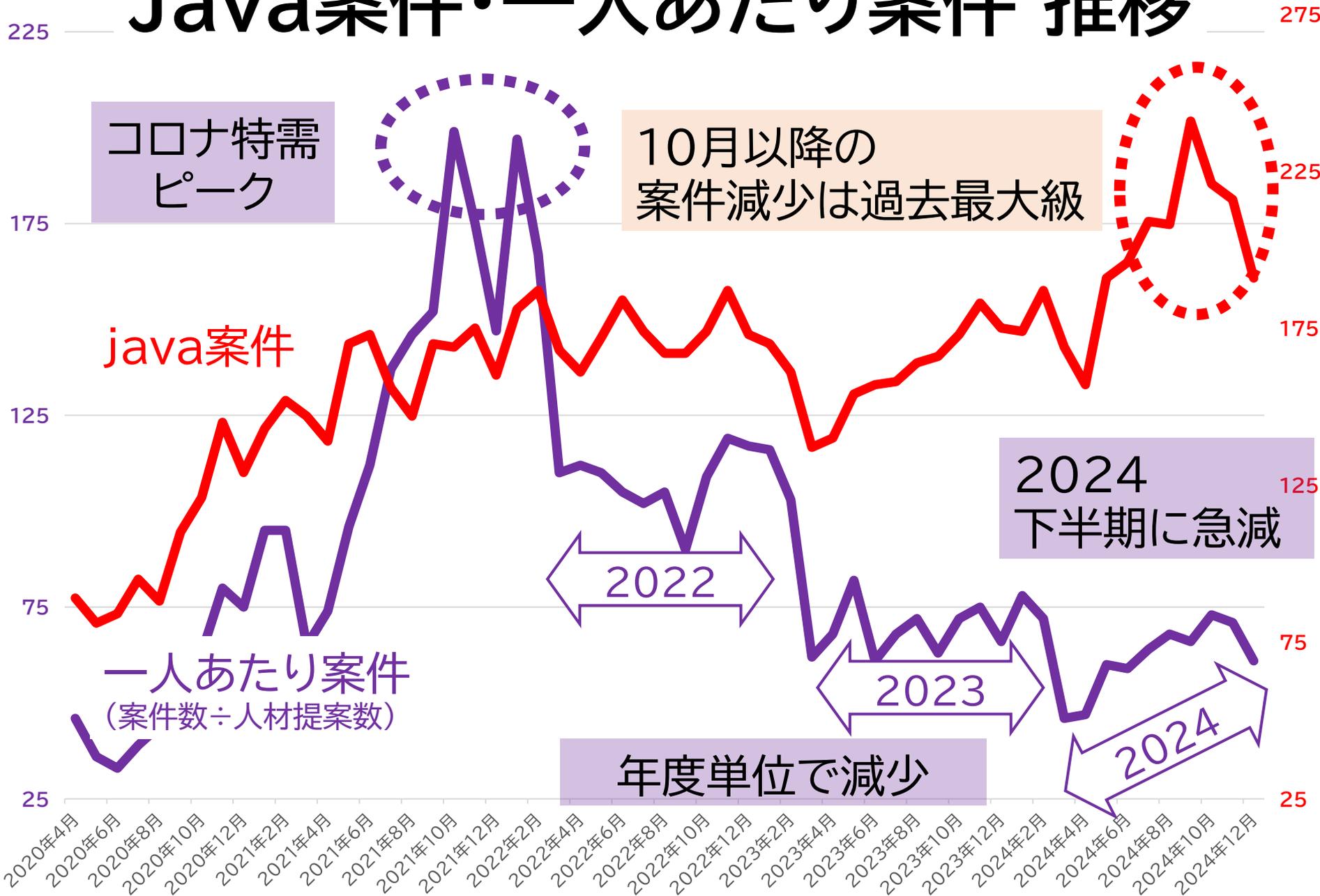
2025年2月

 株式会社アイティ総研

- 最新需給状況
- 需給変動とPCR
- 新着機能

最新需給状況

Java案件・一人あたり案件 推移



コロナ特需
ピーク

10月以降の
案件減少は過去最大級

java案件

一人あたり案件
(案件数÷人材提案数)

2024
下半期に急減

2022

2023

年度単位で減少

2024

「情報通信業」の倒産 11年ぶり400件超 競争過多と収益悪化で中小・零細の淘汰が鮮明

2025年1月29日

[引用元:株式会社東京商工リサーチ](#)

記事要約

- 市場は拡大している
 - 毎年2~3%
- 小規模企業の利益率は5%程度と低い
 - 大手・中堅は10%以上
- 小規模企業の赤字率は22%
 - 4~5社に1社が赤字

購買コミュニティ各社のコメント

SI企業同士で「競合から協業へ」がスローガン
情報共有、意見交換、分析を行うコミュニティ

市況について

- 新人OKな案件はゼロ(組込の案件数は減っていない)
- 部門調達で充足し、購買部門にはJavaの依頼がこない
Java人材は調達しやすい⇨余っている
- 部門調達で充足している
案件の増加以上に人材提案が増えている

- 3ヶ月～半年先といった将来案件の引き合いが減っているような気がする
- 要件定義、基本設計(言語を問わない)の需要は高い
- 少数体制(2～3名)の提案を求められることが多い
- JavaやPHPといったこれまで中心的なスキルが減っている

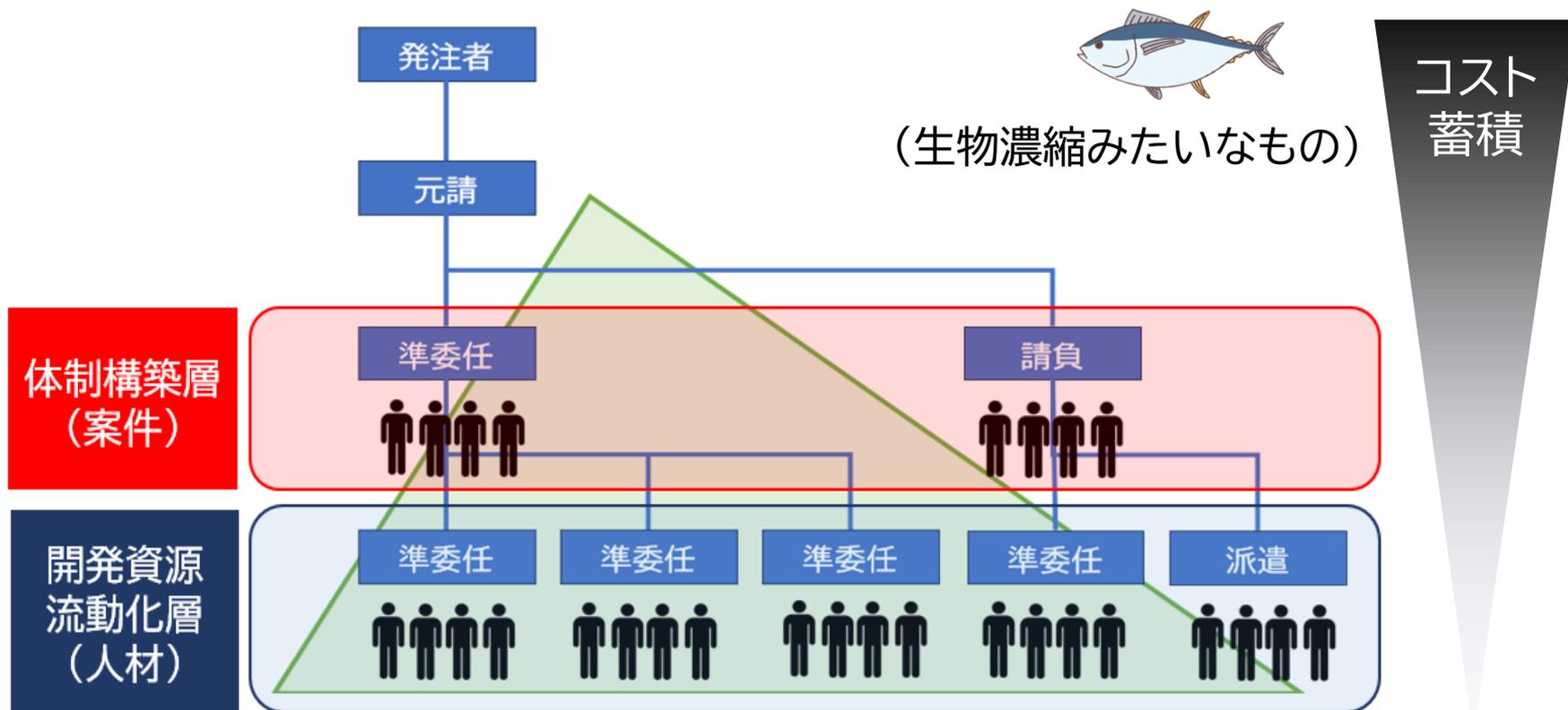
案件減少の原因は？

- フルスクラッチ開発を行う企業が減ってきている
- ユーザ企業においても内製化が始まっている
- IT投資見直しの他、AI標準化による省コスト化も視野に

いずれも生産性向上(コスト削減)の施策

ユーザ・大手企業の利益率が減少

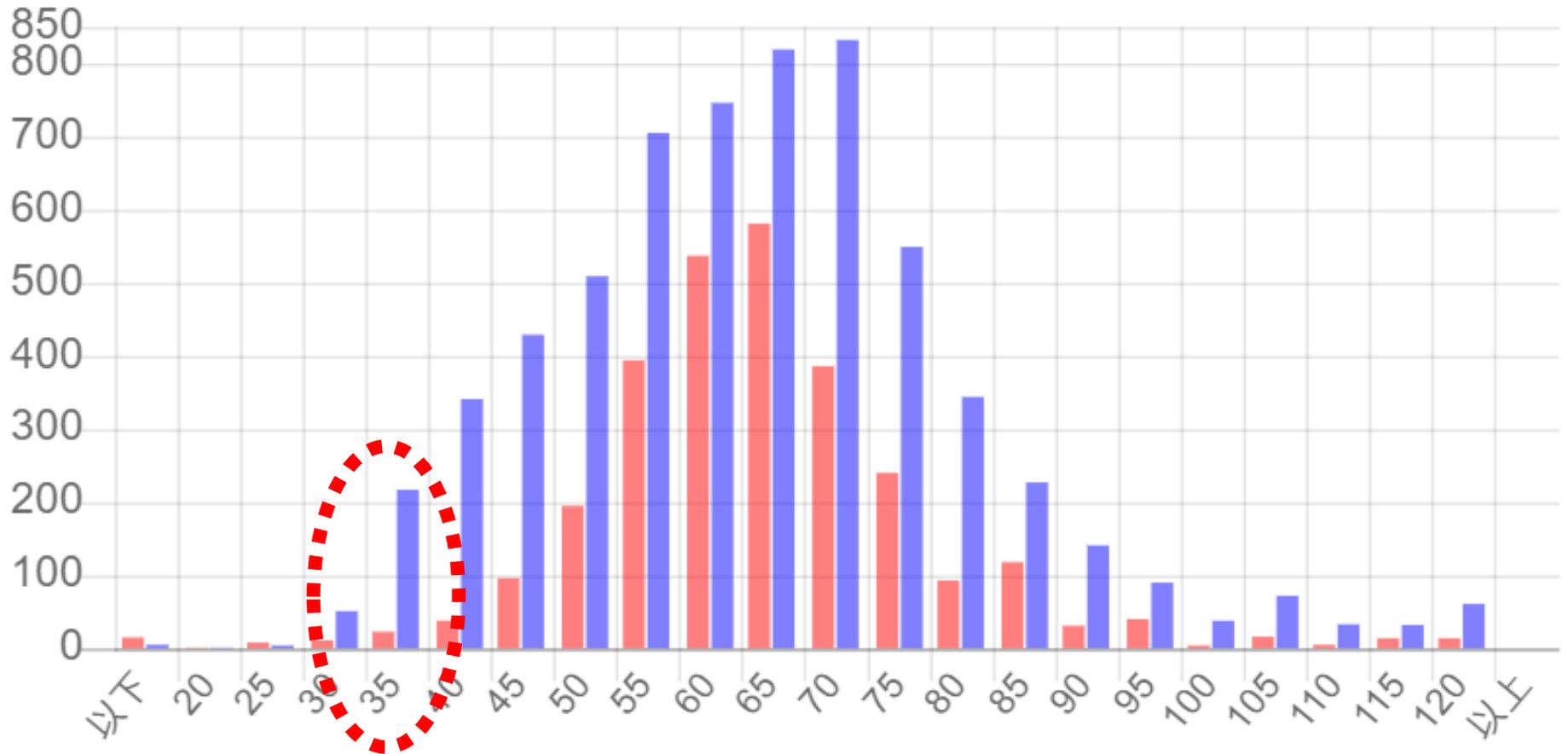
IT・SES業界は他業界と比べて価格転嫁しやすい(デマンドプルインフレ)



[株式会社東京商工リサーチ](#)のデータにおいても、大企業の営業利益が減少

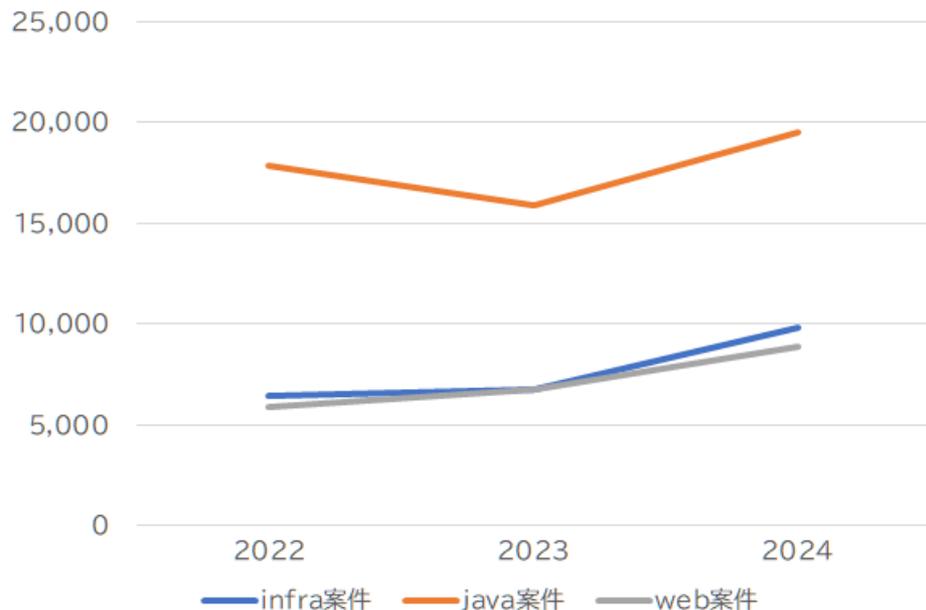
実際、市況は悪化しているのか？

35万円台のjava人材提案が200%増加 (前年同四半期比)

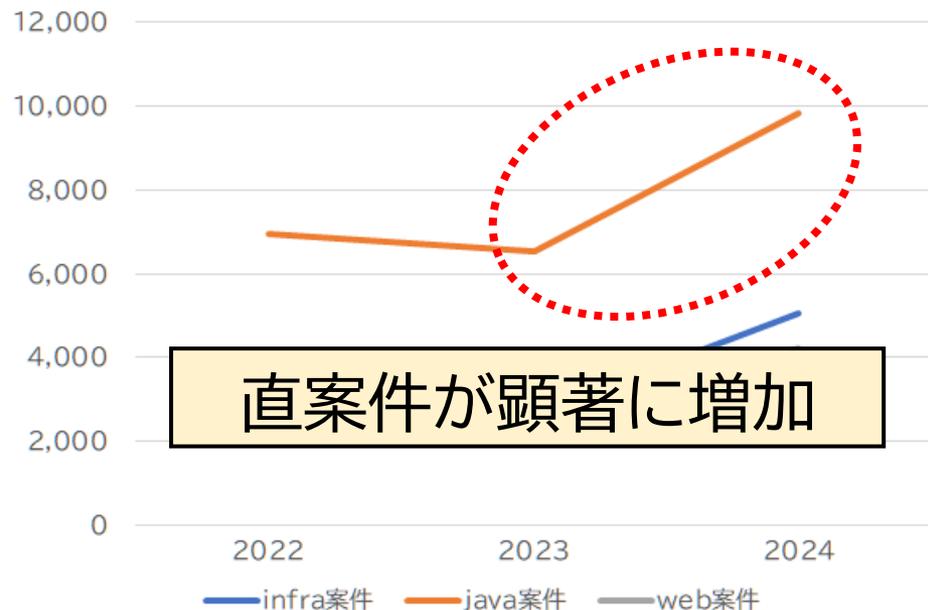


(Results.Magazine.2024Q3)

スキル毎 案件数 推移



スキル毎 直案件数 推移



スキル毎 案件数 推移

	2022	2023	2024	2022比 増加率
infra案件	6,400	6,706	9,811	153%
java案件	17,885	15,883	19,487	109%
web案件	5,866	6,746	8,857	151%

スキル毎 直案件数 推移

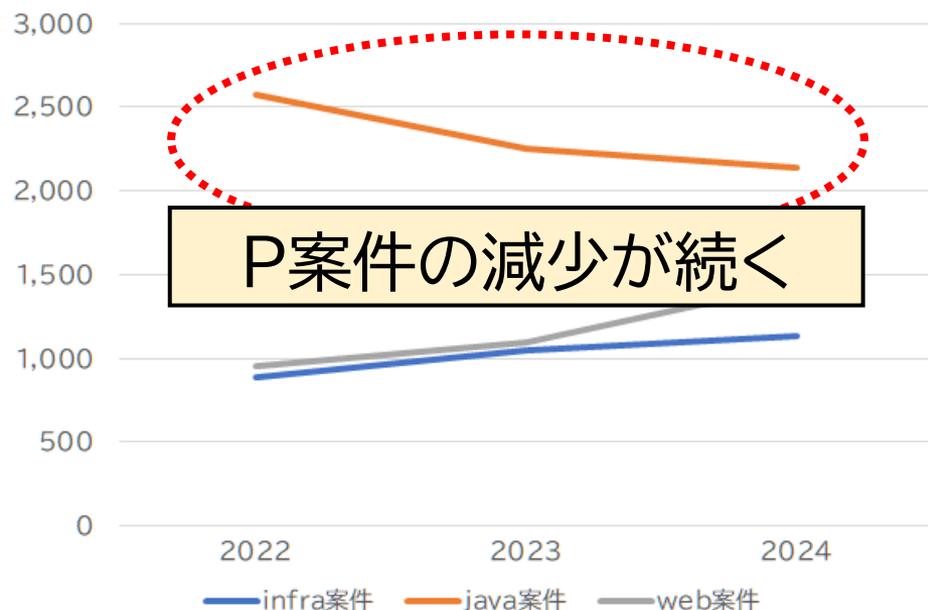
	2022	2023	2024	2022比 増加率
infra案件	2,650	2,666	5,051	191%
java案件	6,957	6,531	9,820	141%
web案件	2,058	2,599	4,220	205%

スキル毎 P案件数 推移

	2022	2023	2024	2022比 増加率
infra案件	889	1,047	1,132	127%
java案件	2,557	2,251	2,120	83%
web案件	922	1,378	1,410	151%

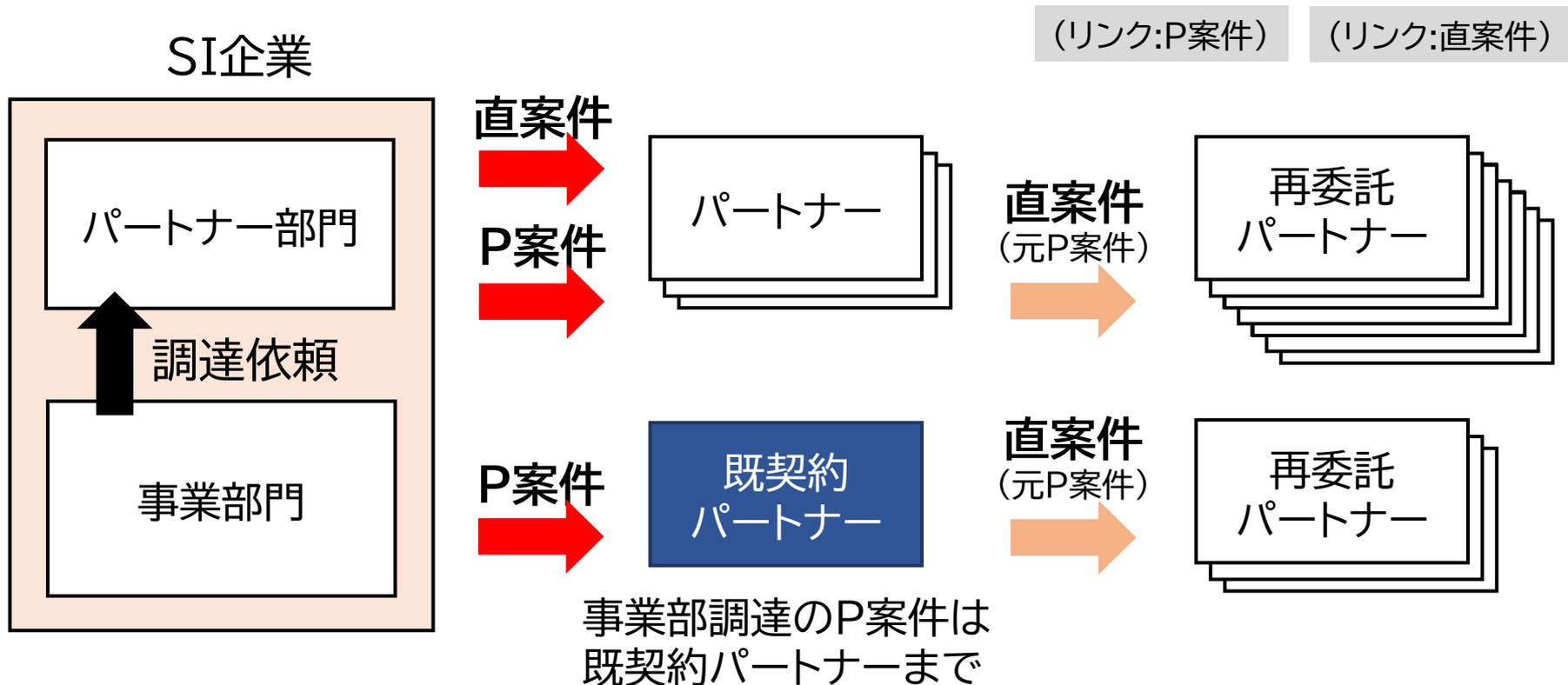
(Results Magazine 2024Q2)

スキル毎 P案件数 推移



Results. 「P案件」と「直案件」について

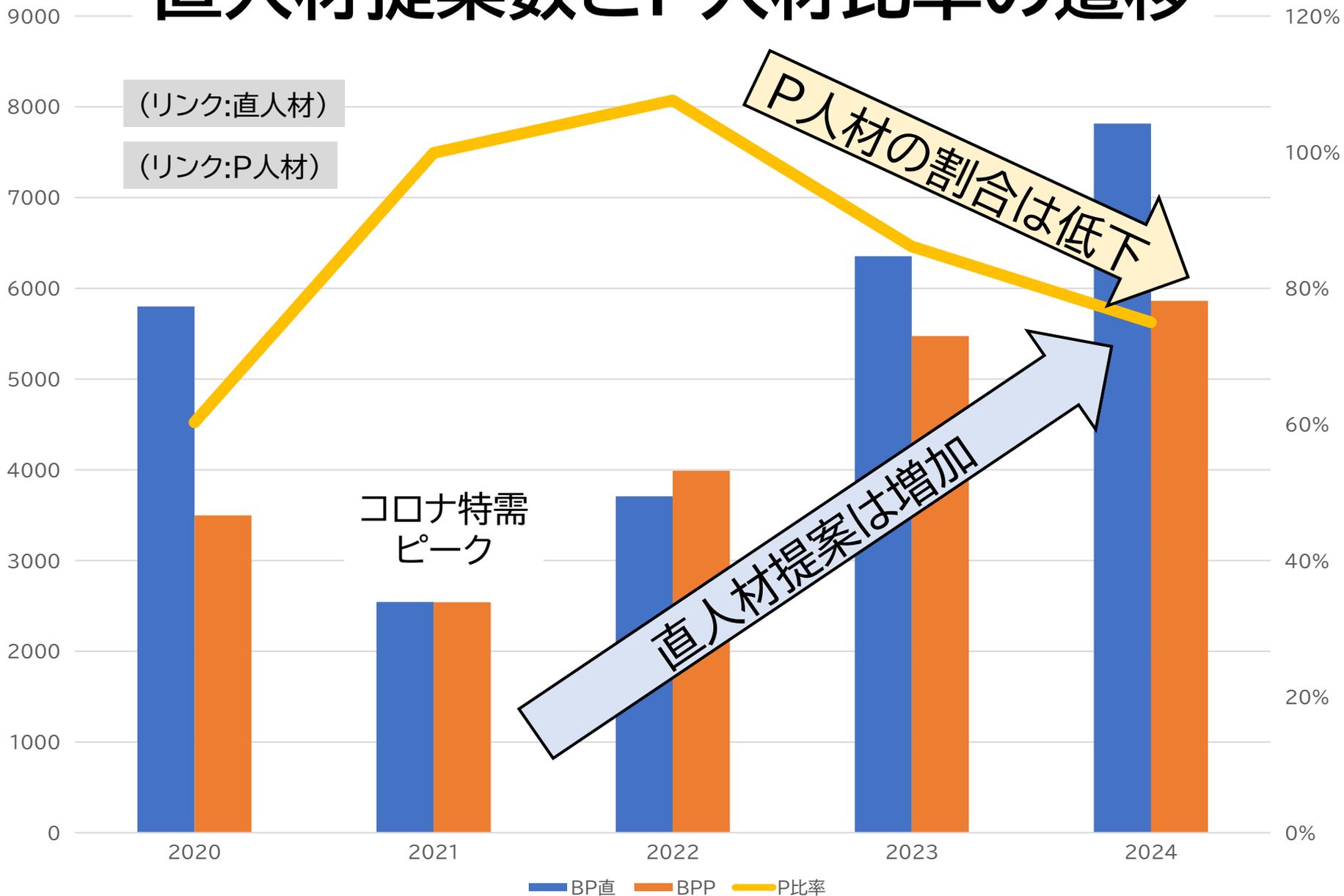
- 「P案件」とは「再委託できる」案件
- 「直案件」は商流が「貴社要員まで」の案件



「P案件」減少と「直案件」増加は 市況悪化を示唆

- 事業部門からパートナー部門への調達依頼が減ると「P案件」が減る
- 案件価値の上昇により、「P案件」は情報媒介されやすく「直案件」が増える
- 調達率が向上すると、募集条件が強化され「直案件」が増える

直人材提案数とP人材比率の遷移



「直人材」増加と「P人材比率」減少は 市況悪化を示唆

- 案件が減ると「直人材」の提案が増加する
- 案件側の調達率向上により、募集条件が厳格化すると「P人材」の成約率が低下し、情報媒介されにくくなる

実際、市況は悪化しているのか？

市況は悪化傾向にある

当社見解

大きな需要イベントが発生しない限り、
内製化やIT投資見直し、生産性向上(AI) による
大手企業の支出抑制が続く

(トランプ大統領・イーロンマスク、参議院選の影響も無視できない)

景気とPCR

成約率(期待値)は

$$P \times C \pm R$$

によって決まる

(P)artner

質の高いパートナー総数(含む関係性)

(C)ondition

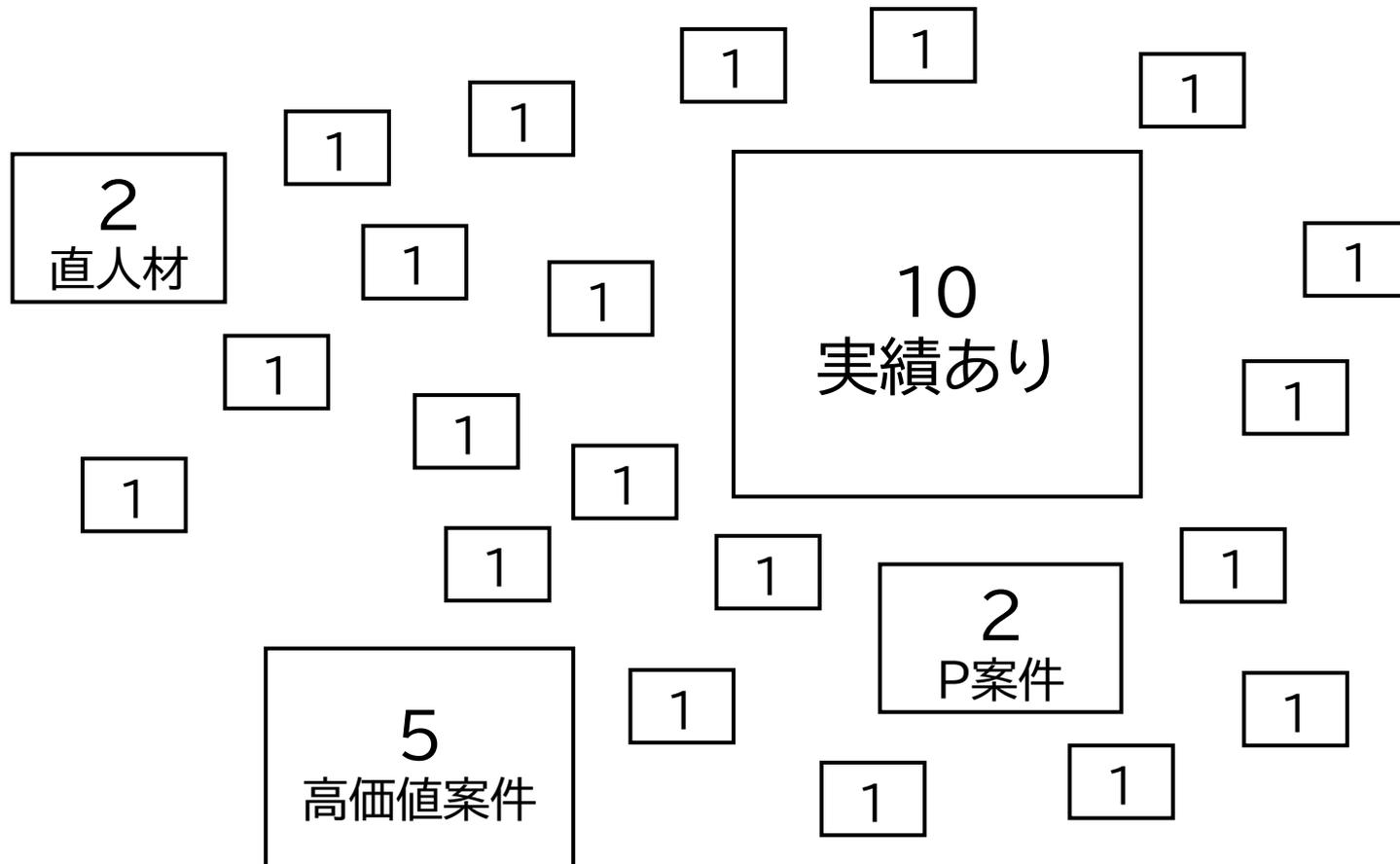
人材調達条件や人材提案条件

(R)esponse

競合に勝る対応

P(partner)とは何か？

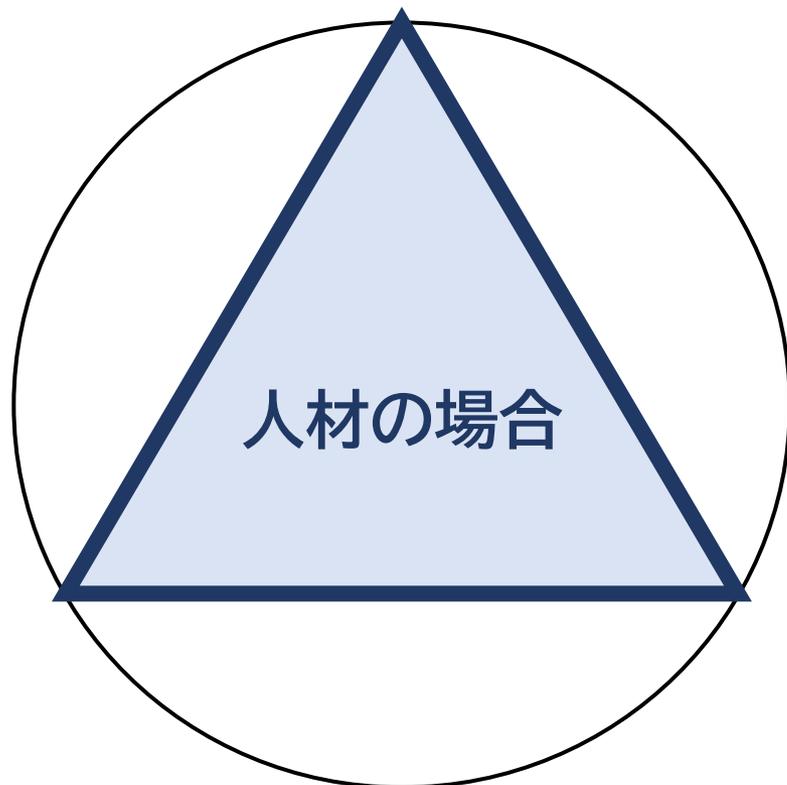
「人材営業」や「人材調達」を支える資源
製造業ならバイヤーやサプライヤーと呼ばれる企業群



C(ondition)とは何か？

3角形の面積が大きいほど成約しやすい

単価
(同スキルの他人材よりも安い)



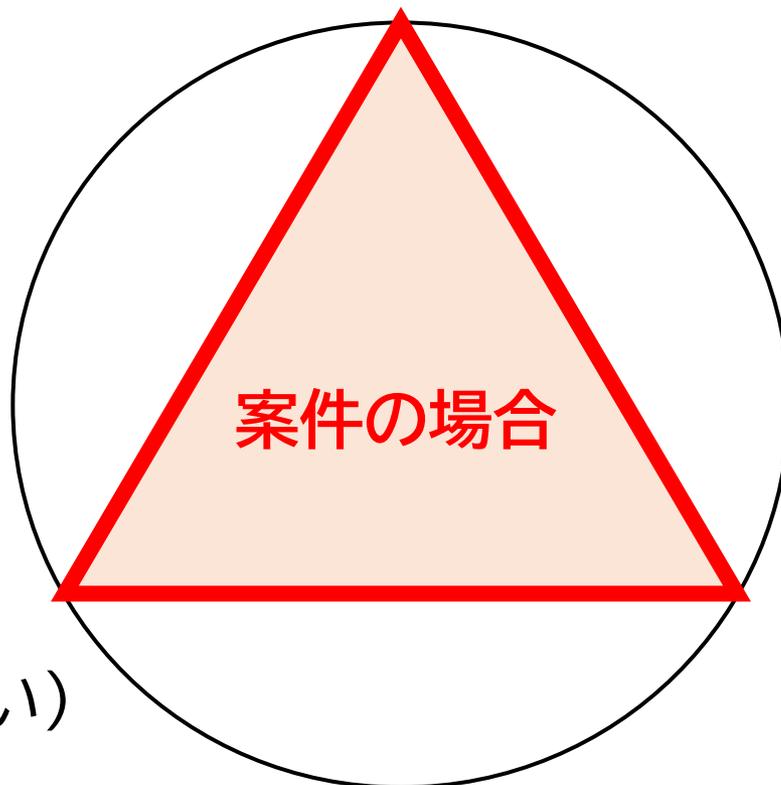
スキル
(ハイスキル)

ロケーション
(オンサイト可)

C(ondition)とは何か？

3角形の面積が大きいほど成約しやすい

単価
(同条件の他案件よりも高い)



スキル
(要求条件が少ない)

ロケーション
(フルリモート)

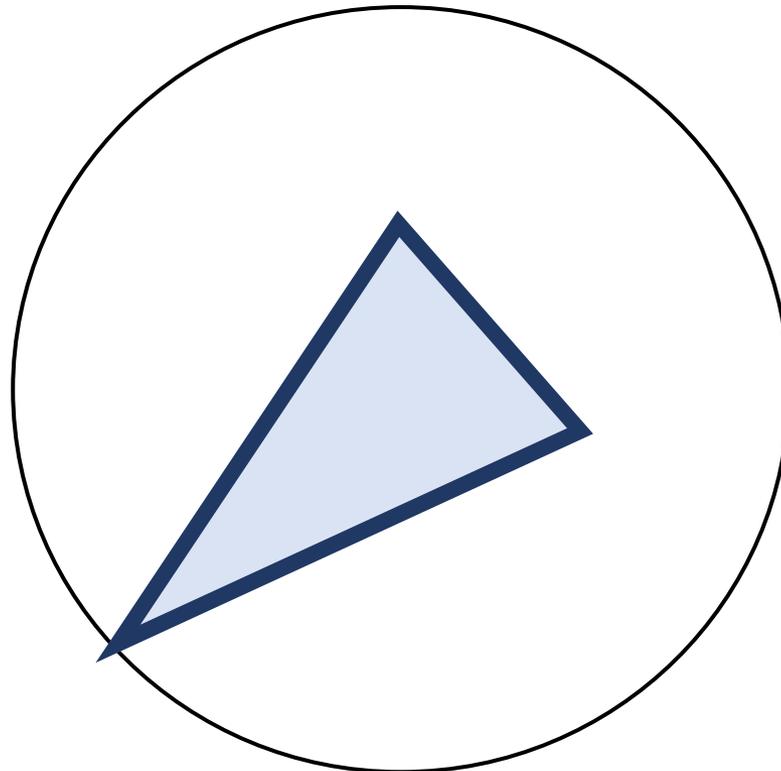
(例) インフラ要件定義・設計 人材

スキルが高くても、他条件が悪ければ成約率は低下

単価
(同スキルの他人材と比べて高い)

スキル
(極めて高い)

ロケーション
(出社不可)



R(response)とは何か？

成約率を向上し、恒常的な顧客評価を獲得

- 付加価値の高い人材調達では極めて重要
- 案件と人材の力関係で重要性が変わる
- レスポンスが悪いと顧客の不評を買う

過去アンケートによると、
営業担当者に求めるものはダントツで「レスポンス」でした。

景気変動がPCRに与える影響

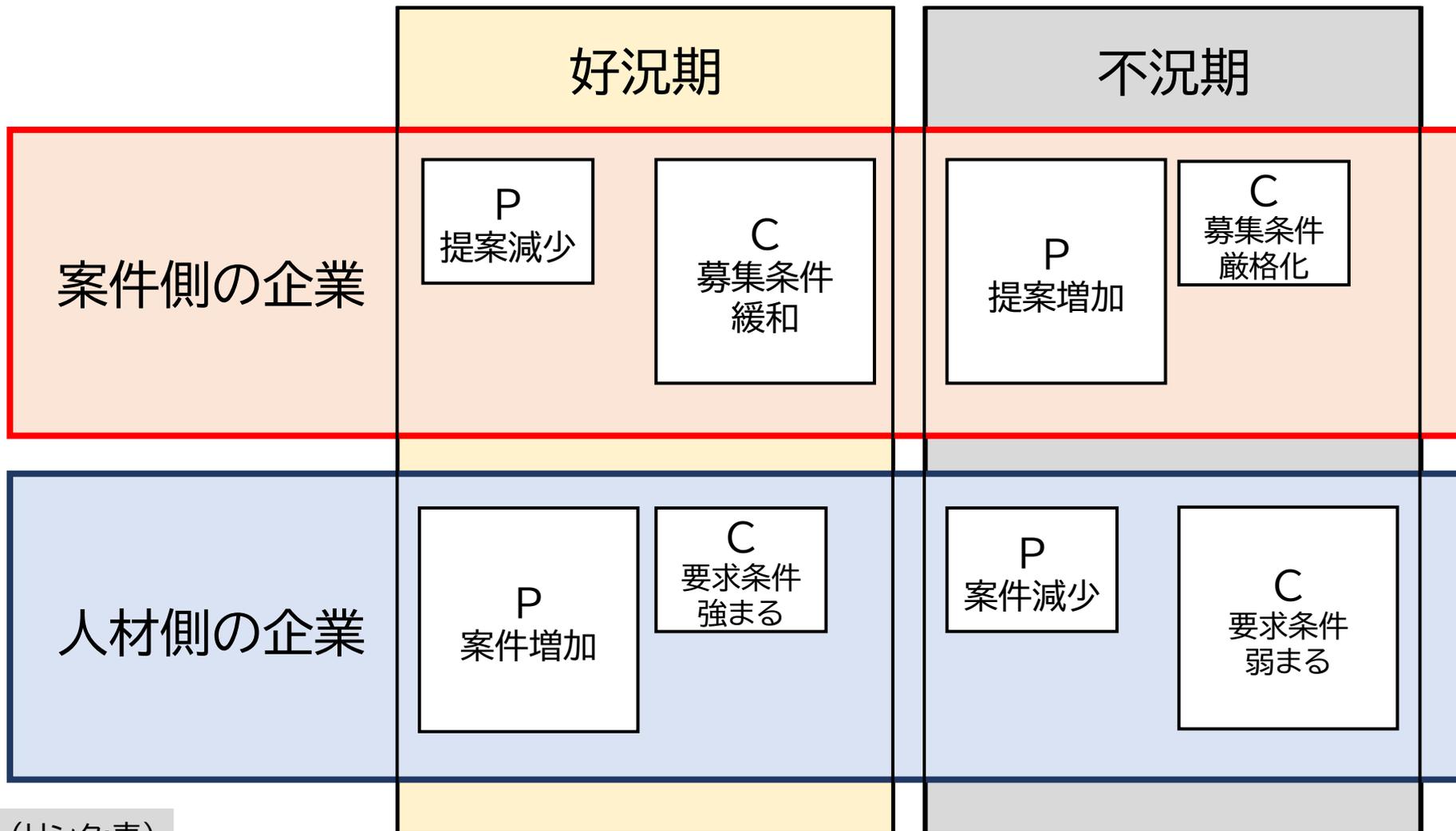
好況期と不況期の傾向

案件側企業	好況期	不況期
人材提案数	↓ 減る	↑ 増える
人材単価	↑ 上昇	↓ 低下
人材要求条件	↑ 強まる	↓ 弱まる

人材側企業	好況期	不況期
案件数	↑ 増える	↓ 減る
案件単価	↑ 上昇	↓ 低下
案件募集条件	↓ 緩和	↑ 厳格化

好況期と不況期のPC関係性

C(ondition)は、P(artner)の過不足を調整



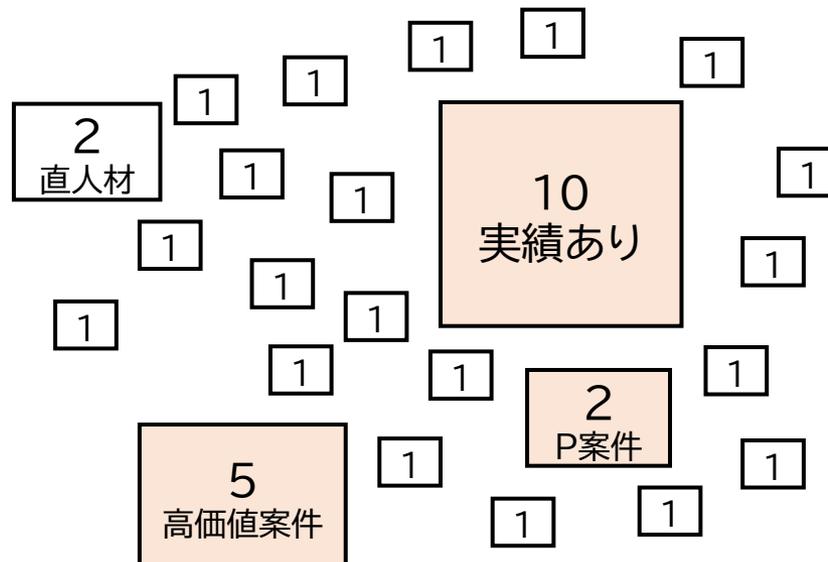
**市況が悪化したとき
人材企業がすること**

P(partner)はもっとも重要

Results. 新着パートナー機能・匿名検索・講習懇親会を活用

高価値案件

- 契約中顧客への提案
- 現場技術者から顧客へ働きかけ
- 顧客技術部門との直接やり取りは最良

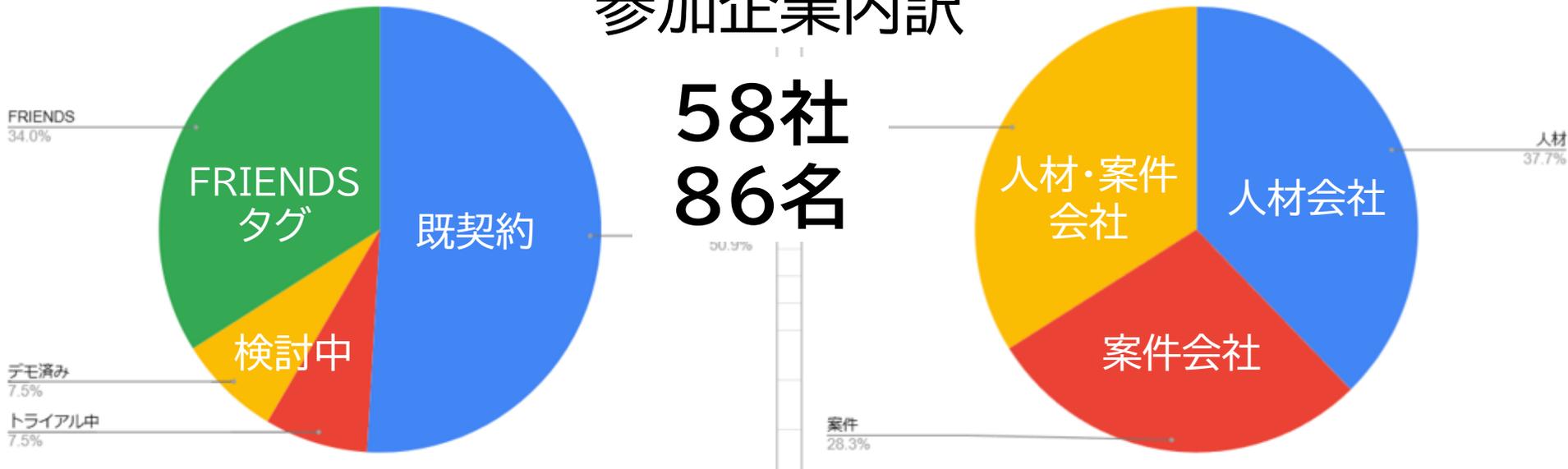


講習・懇親会の目的

- **Results.**利用者に対して「質の高いパートナー」を供給
- SES業界の平坦化・健全化による発展

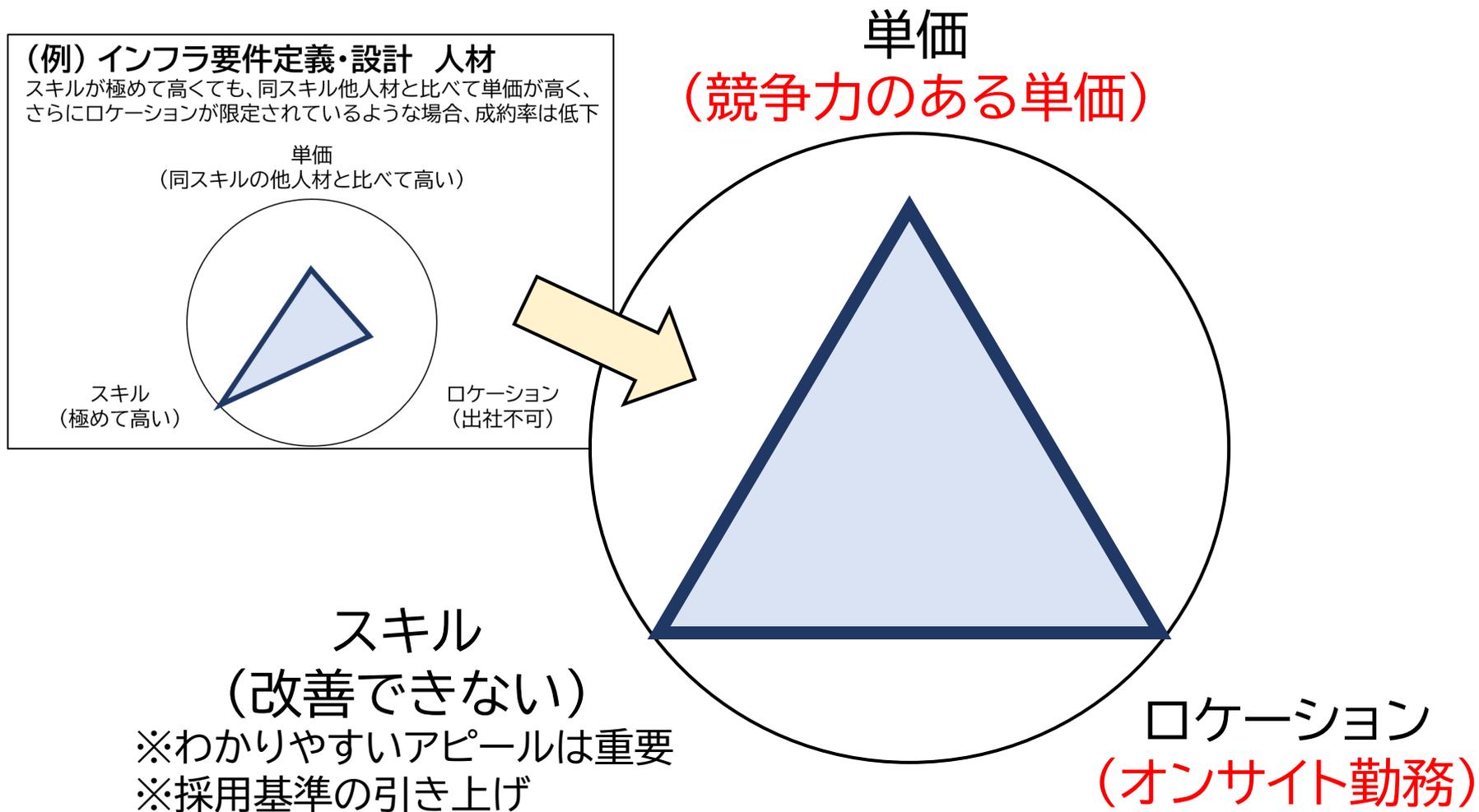
参加企業内訳

58社
86名



C(ondition)を改善

Results.解析機能やMagazineを活用、技術者と市況を共有



R(response)で、できること

他社人材A、B、Cと並べて比較されることを避けたい

日頃から高レスポンスを徹底し、
優秀な営業担当として顧客評価を獲得しておく

案件を検索し、確度の高い案件に迅速アプローチ

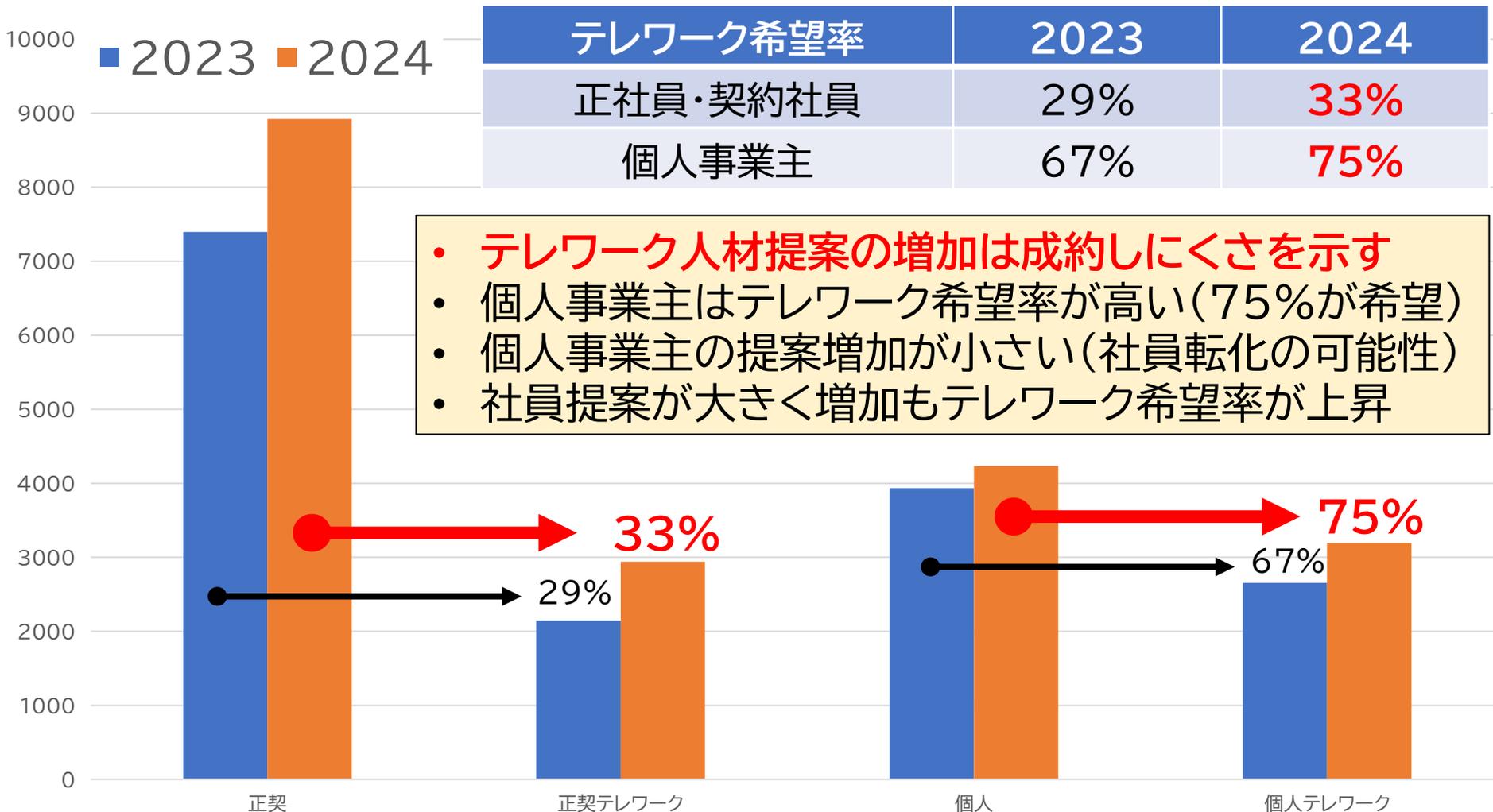
人材価値が高い場合は、配信は有効かつ省コスト
人材価値が低い場合は、配信の効果は低下、検索が有効
「付加価値の低い方が汗をかく」の法則

市況が悪化したとき、人材企業がすること

即効性がある対策は「C」改善のみ

「P」と「R」は即効性に乏しいため
日頃から市況変動に備えておく

(参考)雇用形態とテレワーク希望率



経験者採用の場合「テレワーク案件あり！」は訴求力があるかもしれない

(参考) テレワーク有無で案件数(Pの大きさ)が2倍に

プロジェクト・エディタ

調達対象 人材を探す 案件を探す 検索(メールリスト表示)

件名

スキル 一致 または

かつ 一致 または

主スキル設定

予算 千円 以上 千円 以下

商流・雇用・国籍 社員 契約社員 個人

性別・年齢

所要時間 駅から

テレワーク

地域・都道府県

ラベル

スキル	全件	テレワーク案件	テレワーク率
react	473	381	81%
java	1,920	1,275	66%
c#	481	329	68%
c/c++	482	230	48%
組込	114	36	32%

過当競争下で起こりやすい

「C」を改竄してはいけない



キーワードで検索



日経 **XTECH**



新着

トラブル

調査/データ

IT ▾

電機 ▾

自動車 ▾

建築 ▾

未経験者に「Java開発5年」詐称強いたSES 企業経営者に高裁判決、768万円の賠償命令

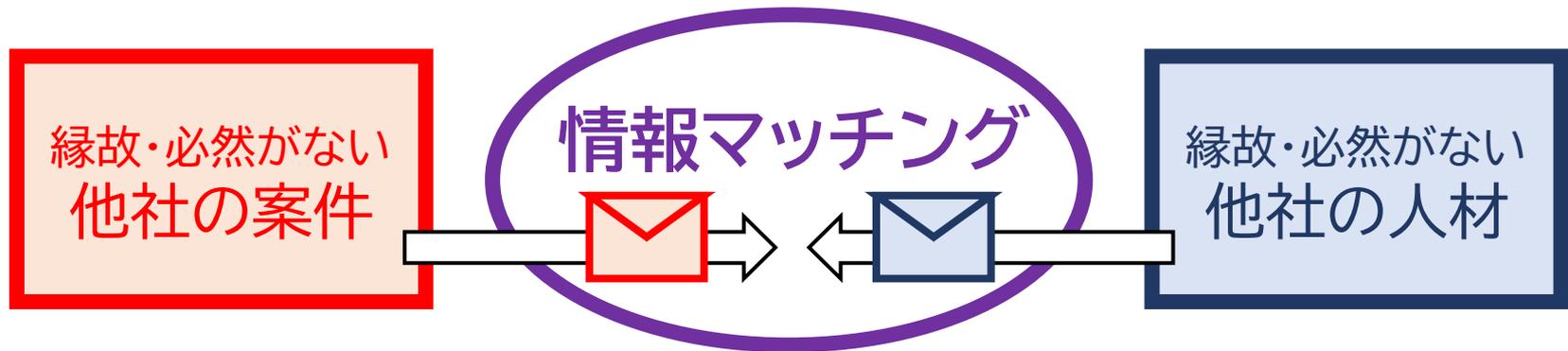
大川原 拓磨 日経クロステック/日経NETWORK

努力や工夫、ノウハウの介在余地が少ない業務において、極端な成果主義を導入するとマイナスに作用することがある。(Results Magazine.Q3)

Results.が 情報マッチングに注力しない理由

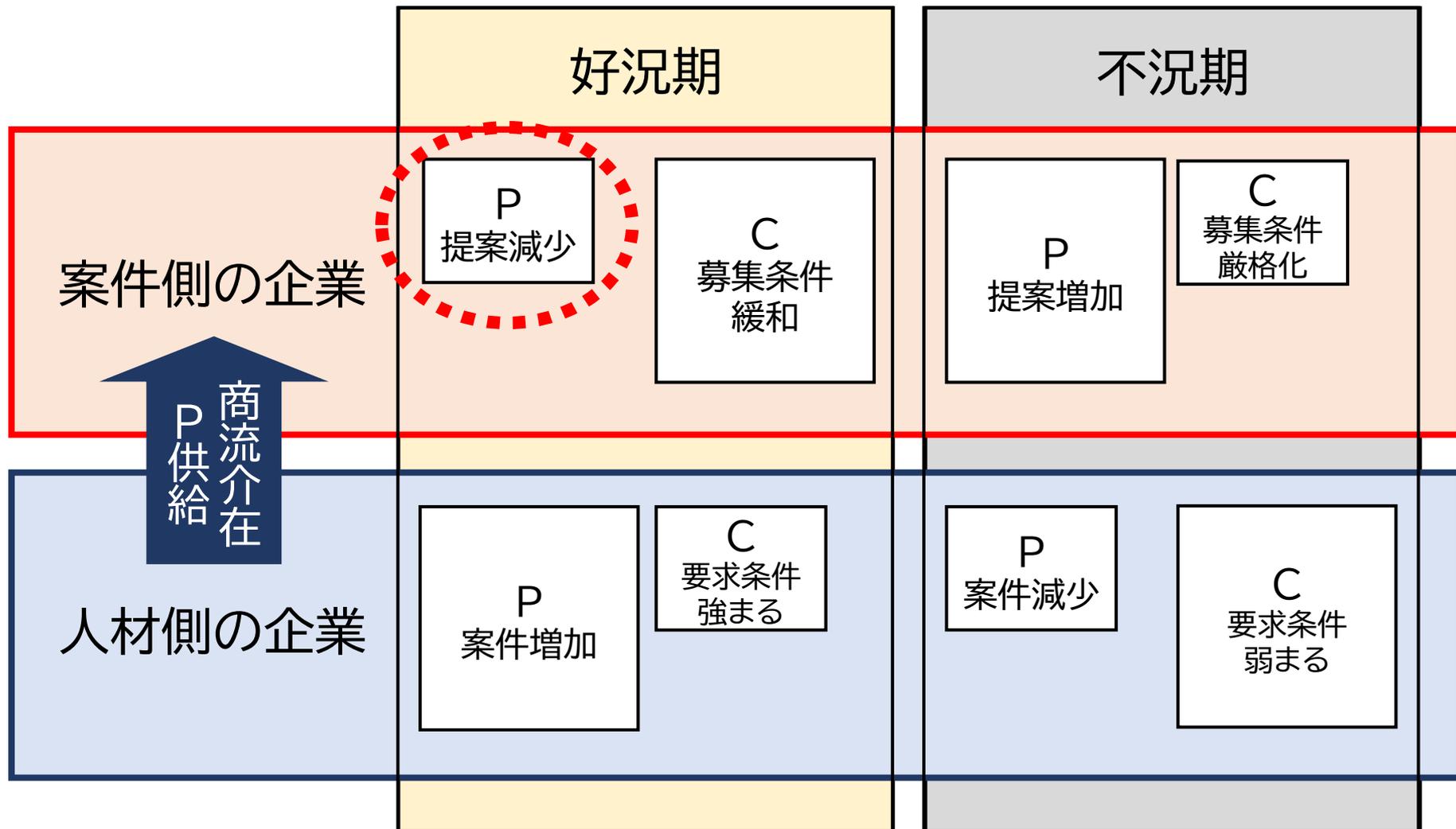
情報マッチングによる商流紹介 ≡ SES

と考えているのでは？ という方を時々見かける



※ SESは、システム開発や運用のために必要な技能を役務提供する業態

情報マッチングによる商流介入は
他社の「P」不足を補うとき成果を得る



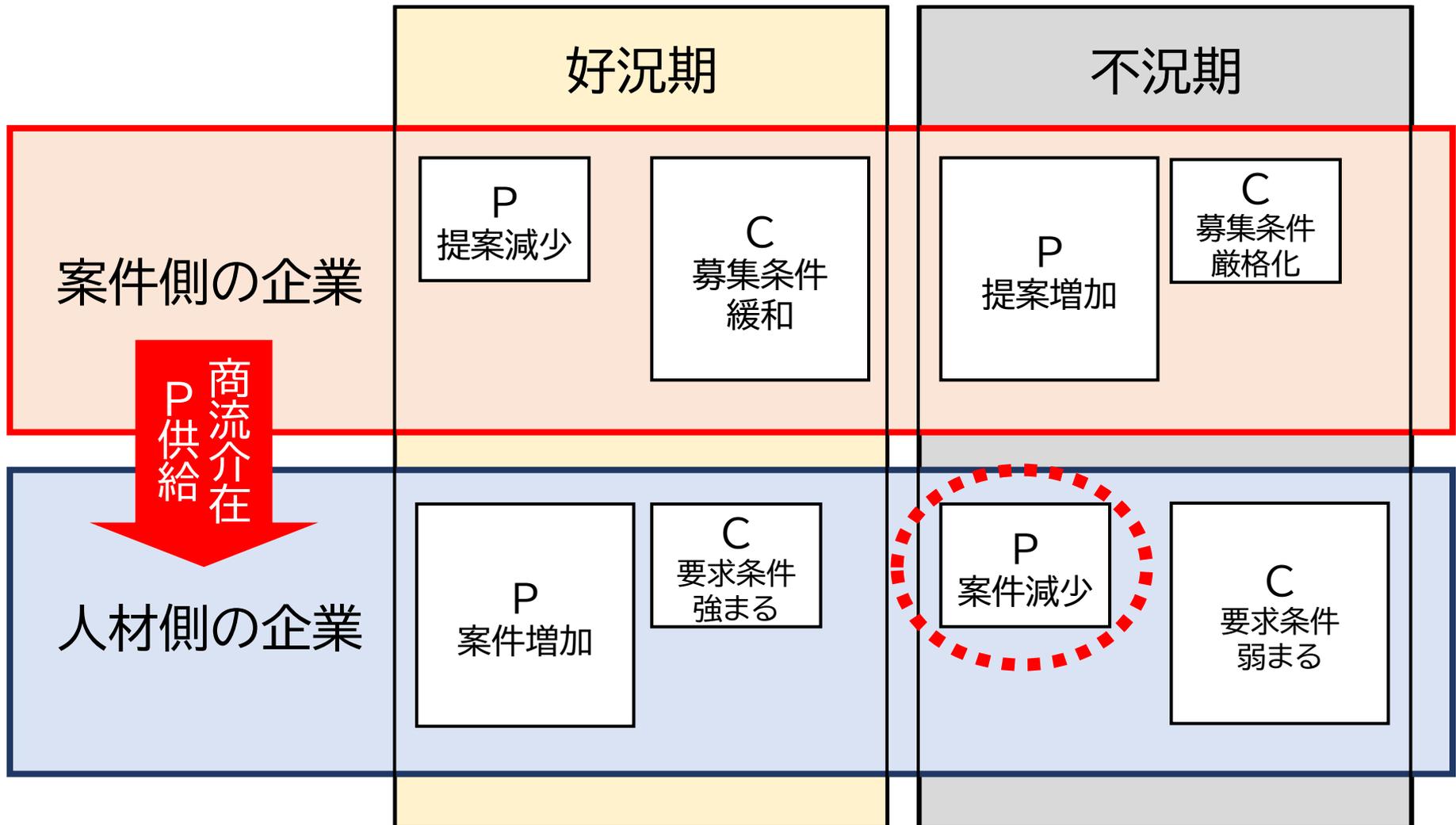
昨日(11日)、ご来社いただいた
とある界限で有名な「こわいおじさん」曰く、

「人が集まらなくて中止になったプロジェクトは
かつて聞いたことがない。」

だそうです。

**好況期の案件では、人材を集めるために
募集条件が大幅に緩和される、ということです。**

不況期、人材企業の「P」不足を補えるか？



不況期、人材企業の「P」不足を補うことは難しい

高付加価値スキル

案件数	やや減少
人材提案数(競合)	やや増加
案件募集条件	やや悪化
対象規模(市場規模)	小さい

ビジネスは成立するが
対象規模が小さい

中低付加価値スキル

案件数	減少
人材提案数(競合)	増加
案件募集条件	単金・商流制限などの強化
対象規模(市場規模)	大きい

大幅に商機が減る

実例

縁故・必然のない情報マッチング

6社から同一人材の提案が届くが・・・

Q. なぜこんなことになるのか？

日時	国	雇	商	単金	年齢	最寄駅	テレワーク	名前	L/S	件名	送信者
14:28		正	P	730	31	武蔵溝ノ口		SA		【要員情報 **** 丸】C#エンジニアのご紹介になります。基本設計から対応...	A社
13:52		正	P	700	F31	武蔵溝ノ口	週2日以...	SA		<人物面確認済>C#,基本設計から対応可能な要員のご紹介【*****.** 太...	B社
12:16		正	P	725	F31	武蔵溝ノ口	リモート併用	SA		【C#人材配信】要件定義~/C#経験約6年、C#, Java, bat, HTML, CSS, Jav...	C社
11:32		正	P	700	F	武蔵溝ノ口	週2~3日...	SA		人材【*****】のご紹介です。	D社
10:40		正	P	710	F31	武蔵溝ノ口	リモート併用	SA		【*****】優秀C#エンジニア(要件定義~リリース保守)即or2月~	E社
01-14 17:30		正	直	650	F31	武蔵溝ノ口	リモート併用	SA		※単価下げました!※【*****】	F社

ラベル・スキルサマリ

閉じる

スキルサマリ 類似 同一 適合

言語/スキル C# Java bat HTML CSS JavaScript AWS

D B/ミドル oracle PostgreSQL

環境 CentOS Linux Win7 Win

工程 基本設計 詳細設計 リリース 運用・保守 保守

業務 保険

職種 サーバサイドエンジニア

その他 要件定義 製造 テスト AWS Tomcat Visual Studio Eclipse Excel Word

PowerPoint 画像 上流工程 コミュニケーション

定義済みラベル

G) 条件確認

G) 商談設定

G) 採用

G) NG

G) NG

P) 自分用メモ

G) 推し

G) 特盛@GOTO

G) 並盛@GOTO

G) チーム作業ではラベルを

G) スキルシート送付

G) 案件提示済み

01-14 13:35		正	P	700	F31	武蔵溝ノ口	リモート併用	SA		【 入】C#, Java、要件定義~/70万円 / 即日 or 2月~/エンジニアの...	G社
-------------	--	---	---	-----	-----	-------	--------	----	--	---	----

リンク:類似検索

リンク:同一人材

【ITL案件 S-0035】C#,SQL,WPF,リモート有,75万程度/アイティ総研

11-25 11:48	-	625	M29		週3日以...	MS		【*****】Java、SpringBoot、Go、C++、Python、Ruby、TypeScript、Reac...		
11-22 13:36	-	直	720	M32	西馬込	リモート併用	IS	12月要員:Javaエンジニア、PHPエンジニア、C#エンジニア 急遽営業中3名リ...		
11-21 10:01	正	P	760	M31	大船	リモート尚可	UK	<C#人材提案>要件定義以降可能/官公庁/個人派遣		
11-20 17:38	正	P	780	M31	大船	在宅案件	UK	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#.NET,SQL,リモート		
11-20 14:27	個	直	850	M62	新浦安	リモート希望	OH	Re:【ITL案件 S-0035】(2)C#.NET,SQL,リモート		
11-19 20:59	中	個	直	750	42	浮間舟渡	OH	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#.NET,SQL,リモート		
11-19 16:03	正	直	625	M23	久米川		BY	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#.NET,SQL,リモート		
11-18 17:21	正	直	730	M29	七里	リモート	KT	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#.NET,SQL,リモート		
11-18 16:31	日	個	直	600	M31	大井町	NI	【直人材 N.I】基本設計~開発7年,VB.NET,C#,VBA,SQL,WPF/VisualStudio...	N社	
11-18 15:05	個	直	780	M62	高尾	リモート併用	SH	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#.NET,SQL,リモート有,~75万/アイティ総研	J社	
11-15 20:03	日	正	直	700	M39	たまプラーザ	IS	RE:【ITL案件 S-0035】(1)C#.NET,SQL,リモート有,~75万/アイティ総研	O社	
11-15 11:10	正	直	650	M35	北松戸		MK	【要員のご紹介】35歳 男性/【スキル】C#8年经验あり、VB.NET5年经验あり、...	P社	
11-15 10:17	正	直	680	M27	鶴瀬		AY	【*****】(*****飯島)☆	Q社	
11-15 09:00	-		650	F34	中央林間		KT	開発経験あり PMO,PMO補佐技術者です。(12月~ 中央林間)	R社	
11-11 12:22	正	直	680	M25	板橋区役...	リモート案件	OT	Re: Fwd:【問い合わせ】川名 匠様より問い合わせが有りました	S社	
11-11 09:34	正	直	750	M30	新子安	リモート勤務	MY	【*****】C#8年以上/75万/1月要員/技術者ご紹介:M.Y(新子安駅)30歳	T社	
10-31 10:40	正	直	700	M33	京急蒲田	リモート併用	--	【OW人材/プロパー】12月~/上流工程から対応可能 /プロジェクトマネジメン...	V社	
10-30 14:42	日	個	直	710	F37	中板橋	リモート案件	KT	【直人材 K.T】運用保守の経験豊富!PMO、リーダー経験有!エンジニア歴8年!...	N社
10-30 14:18	外	契	直	725	F	蒲田	リモート有	OE	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#, SQL, リモート有,~75万/アイティ総研	W社
10-30 11:59	正	直	680	M26	町屋		FJ	【*****】	X社	
10-28 14:57	正	直	800	M51	志木		KS	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#, SQL, リモート有,~75万/アイティ総研	Y社	
10-28 11:13	個	直	750	F32	綱島		NK	今日から営業開始☆【人財情報】N.K(女性/32歳)Python(4年4ヶ月)、C#(3...	Z社	
10-25 17:28	-		770	M47		フルリモート	MM	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#, SQL, リモート有(みなとみらい),~75万/アイティ...	BA社	
10-25 10:33	正	直	650	M36	宇都宮	フルリモート	MM	※本日営業開始《東京注力要員》●C#開発案件・11月稼働●【*****】技...	T社	
10-25 10:21	個	直	700	M26	鶴見小野	リモート併用	TS	■弊社要員のご紹介!! ■ JAVAとC#が得意な要員です!!/JAVA/C#/設計以...	BB社	
10-25 10:12	正	直	700	M37	向ヶ丘遊園		IS	RE:【ITL案件 S-0035】(1)C#, SQL, リモート有(みなとみらい),~75万/アイティ...	BC社	
10-25 09:11	正	直	700	M32	茅ヶ崎	フルリモート...	KT	【*****】☆フルリモート希望C#/Python他☆技術者ご紹介:K.T(JR茅ヶ崎駅)...	T社	
10-24 16:59	正	P	750	M29	東十条	フルリモート...	HM	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#, SQL, リモート有(みなとみらい),~75万/アイティ...	BD社	
10-24 14:03	個	P	700	M45	川口	リモート併...	KS	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#, SQL, リモート有(みなとみらい),~75万/アイティ...	BE社	
10-24 13:44	-						--	Re: 【ITL案件 S-0035】C#, SQL, リモート有(みなとみらい),~75万/アイティ総研	BA社	
10-24 12:55	-	直	650	60	東久留米		W	Re:【ITL案件 S-0035】(1)C#, SQL, リモート有(みなとみらい),~75万/アイティ...	BF社	
10-24 08:34	正	直	700	M27	池袋	リモートメイン	SK	【*****】C#エンジニアのご紹介です。ゲーム案件メインですがC#のフルリモート...	BG社	
10-23 18:30	外	-	直	750	40		--	【**L案件 S-0035】C#, SQL, WPF, リモート有,75万程度/****総研	アイティ	
10-22 13:42	正	直	700	M37	向ヶ丘遊園		IS	【C#技術者のご紹介】11月~/要件定義~運用/C#,swift,PHP/37歳/70万...	BH社	

提案管理機能

案件または人材の情報配信を契機に
やり取りと進捗状況を可視化
社内連携が迅速・円滑になる

条件を満たす「直」人材が多く
「P」人材は商流・単金で見劣り

(リンク:提案管理)

Results.が情報マッチングに注力しない理由

情報マッチングを主事業とした場合
不況期を乗り切ることが難しく
縁故・必然に注力してほしい



縁故・必然はどちら側でもよい

(事例)「縁故・必然」を増やす

- トヨタ営業担当

- 野村証券営業

■ トヨタディーラー営業担当

- 喜ばせる・笑いをとる
- 芸人を目指していた(元吉本興業)
- 営業成績No1

■ 野村証券営業

- 株価が暴落すると営業電話がかかってくる
- CRMシステムを活用
- 顧客との雑談から商機を聞き逃さない

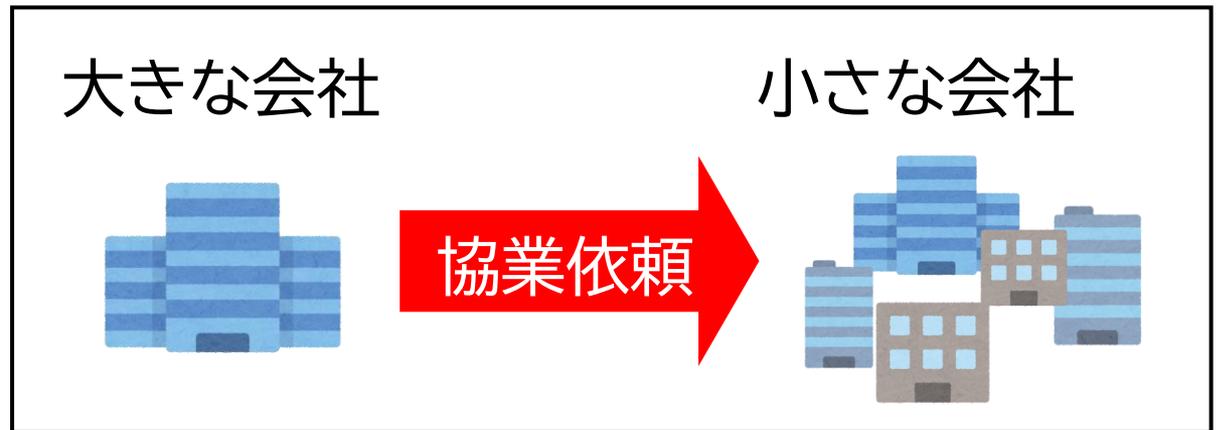
共通点

話すより、聞く
「理解する」ことが大切

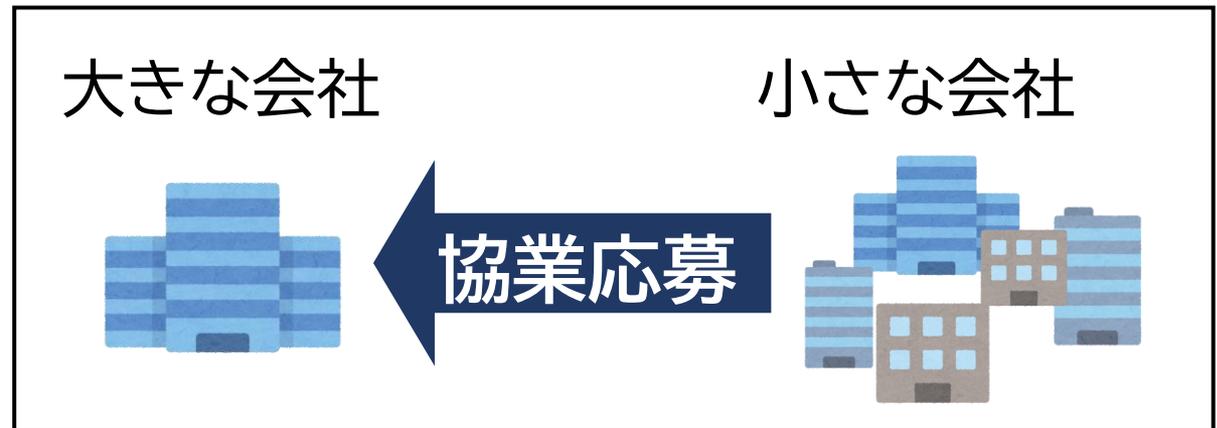
(実証実験)特定属性パートナー開拓

(前提) AWS設計構築を得意とする会社は ドアノックしてこない

いろいろ大変



諸問題を解消



協業を申し入れる場合の問題点

コストの問題

- 候補企業選定の情報収集コストが大きい
- 目的との不一致が多く、商談社数が増え、コストが大きくなる

体裁の問題

- 事前情報が少なく、商談するまで目的と合致するかわからない
- 声がけしておきながら商談後に協業をお断りすることもある

こんな属性の会社と
接点をもちたい

パートナーを探している
会社があるのですが
いかがですか？

依頼企業

アイティ総研

特定属性
特徴を有する企業群



10社から応募ありましたよ

ぜひお会いしたいですね

セゾンテクノロジーでは、当社が求める技術「データ連携」「クラウド」「AI」を強みとするパートナー拡充に取り組んできました。

今回、開拓支援システムを活用させていただいたおかげで、弊社としては**申込みのあった企業からスムーズに選定**を行うことができ、大きな負担を感じることなく進められました。

アイティ総研様にとっては非常に大変な作業だったことと思います。この度のご協力、心より感謝申し上げます。

実際に申し込みいただいた企業との打ち合わせを進めておりますが、**双方が興味を持った企業同士のミーティングであるため、求めるものが一致し、良好なパートナーシップを築けそうな企業との出会いが多数**ありました。

申し込みいただいた企業に対して、弊社からWeb面談の依頼メールを送る流れを経て、**希望した会社とは100%顔を合わせる**ことができております。

アイティ総研様が持つ膨大な企業データをもとに選定した結果、**より有意義な情報交換ができた**ことに対し、大変感謝しております。ありがとうございました。

(参考)実施結果

募集属性	DX・データ連携	AI・クラウド
宛先数	204	249
不達数	35(17%)	44(18%)
到着数	169	205
ページ来訪数	32(19%)	21(10%)
申込数	13(8%)	11(5%)

感想と今後

目的に合致する24社を自社開拓するコストと比べて 合理的な仕組みと評価できる

- 初オペレーションであったため、事前検討や作業ミスのリカバリに時間はかかったものの想定内の工数で実現できた
 - 需要次第では水平展開可能
ご関心あればご連絡ください
- 離職者が非常に多く、パートナーデータベースを維持していくのが難しい
- 協業の成果(事業拡大・イノベーション)に期待したい
 - まんが日本昔話的な竜宮城招待を期待

なぜ、こんなことを？

- セキュリティ等で**Results**.導入ハードルの高い大手に向けて提案していきたい
- **Results**.利用者に、新たな顧客とビジネス機会を提供できる
- IT業界を変革するため
まずは大手企業の変革を促したい

ゲスト紹介

赤名札の会社向けゲスト

System Integrator

IT・システム開発のための
統合型プロジェクト管理ツール



Q C D + アサイン 開発プロジェクトに必要な機能がオールイン

課題管理	工数管理	ガントチャート	アサイン管理
障害管理	PJ別採算	マイルストーン	PJ一覧
リスク管理	原価管理	EVM	委託先管理
レビュー管理	実行予算・原価見積	個人ガントチャート	進捗報告

- ✓ 複数のプロジェクトを横断的に確認できる
- ✓ アラートをすぐに発見できる
- ✓ プロセス統一、教育、ルール遵守確認ができる
- ✓ プロジェクト別採算・個別原価管理ができる

IT・システム開発のための
プロジェクト管理研修

「プロジェクト管理の現実的な手法の教育を行いたい。」
そんなユーザー様の声から生まれたサービスです。

プロジェクト管理を理解し、どのように管理していくか？を体験することで、QCDを遵守したプロジェクト管理を実践して利益を生み出せるリーダーを育成できると考えています。

「マインド」ではなく、「テクニカル」の研修をお探しなら、是非ご確認ください。

研修構成 10:00~17:00 (昼休憩1時間含む)

<p>プロローグ</p> <ul style="list-style-type: none"> なぜ企業にとってプロジェクト管理が必要か 本研修のゴール <p>第1章 プロジェクトとは</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-1. プロジェクトとは (★個人ワーク：プロジェクトはどれ?) 1-2. プロジェクトでの役割 コラム：役割は肩代わりできる? 1-3. プロジェクトのQCD 1-4. プロジェクトの種類 (★グループワーク：プロジェクトを作ってみましょう) 1-5. プロジェクトの種類で管理は変わるのか <p>第2章 プロジェクトマネジメントとは</p> <ol style="list-style-type: none"> 2-1. プロジェクトマネジメントとは 2-2. プロジェクトの成功・失敗 (★グループワーク：プロジェクトの失敗とは) <p>第3章 プロジェクト管理ツールの役割</p> <ol style="list-style-type: none"> 3-1. 「プロジェクト管理ツール」とは 3-2. 「プロジェクト管理ツール」が必要な理由 3-3. アジャイル開発プロジェクトのプロジェクト管理とは (★グループワーク：機能をQCDに分けてみましょう!) 3-4. 機能紹介：Q(quality) 3-5. 機能紹介：C(cost) 3-6. 機能紹介：D(delivery) 	<p>第4章 PMBOKとは</p> <ol style="list-style-type: none"> 4-1. PMBOKとは 4-2. PMBOKの変遷 4-3. PMBOK6とPMBOK7の比較講座 (★個人ワーク：頭の体操) 4-4. なぜPMBOKが生まれたのか 4-5. PMBOKは理想？実践はできるのか <p>第5章 プロジェクト管理をしてみましょう</p> <ol style="list-style-type: none"> 5-1. 【計画編】 <ol style="list-style-type: none"> (1) プロジェクトの流れ (2) プロジェクト計画書からプロジェクトを立ち上げてみましょう (★グループワーク：プロジェクトに必要な情報はどれ?) (3) プロジェクトメンバを特定しましょう (4) リソースヒストグラムを策定しましょう (5) 実行予算を策定しましょう (6) スケジュールを立てましょう (6-1) WBS (中分類・タスクのカテゴリ) (6-2) WBS ⇒ガントチャート 5-2. 【実行編】 <ol style="list-style-type: none"> (1) 週次進捗報告 (2) 品質保証レビュー (3) EVMの見方 (★グループワーク：EVMから状況を読み取ってみましょう) <p>凡例：★…ワークショップ</p>
--	---



青名札 黄名札

の会社向けゲスト

採用戦略・手法選定・運用まで一気通貫で支援

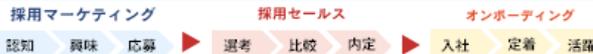
貴社の“パートナー”として、
採用成功をトータル伴走サポート

オールインHR 私たちは、クライアントを「パートナー様」と呼び、共に採用に本気で向き合い、描く理想の姿を実現します。

最先端の採用アプローチで戦略的かつ本質的な支援を実行

採用成功の独自メソッドを開発。採用だけではなく入社後の活躍も見据えた支援体制。

候補者の行動心理・AI・テークドリブン



MVV・事業戦略・採用ブランディング設計

企業の採用課題を根本解決するサービス一覧

エンジニア特化採用支援

エンジニア採用に、戦略を。
「月間」の採用数倍額
・未経験エンジニア採用人数 25名~35名
・経験エンジニア採用人数 5名~10名

SESに特化した採用支援

累計SES取引先社数 **120社**以上
「SES業界の採用課題、プロが解決。」

求人広告代理店

doda doda 採用成功へ、
最適な広告戦略を。

まるっと集客官(採用マーケ支援)

圧力的な母集団形成で
採用の成果を最大化。

おまかせ人事(採用代行)

おまかせ人事 人事業務をまるっと
おまかせ！日本一透明性が
高いRPOサービス

採用ブランディング設計/研修

「企業価値と魅力を
引き出し、最適な人材を。」

採用コンサルティング

採用戦略の設計から
実行まで伴走支援

リファラル採用設計

転職潜在層への
採用を強化

RYOMA - 支援実績 - 250社以上

採用支援実績

伴走支援中のパートナー企業様を一部ご紹介

-CASE-
01

(株)YOKU様

YOKU

採用単価約15万円で
エンジニア6名の
採用に成功！

-CASE-
02

(株)日本エム・ディ・エム様



doda人気求人ランキング
2位にランクイン!200名の
応募獲得・1名の採用に成功!

-CASE-
03

(株)トリアイナ様



媒体・検索エンジンの
応募数2倍!採用
予算の最適化を実現

採用職種：エンジニア (SES)
支援内容：求人媒体の運用
スカウト代行(RPO)

<実施内容>

- ・競合他社の分析を徹底
- ・スカウト運用効果の最適化
- ・常時コミュニケーションを
取り情報共有を欠かさず実行
- ・数字の意識はクライアント目線

採用職種：営業職(医療分野)
支援内容：求人媒体(doda)

<実施内容>

- ・母集団形成と他社差別化が課題
→約15社の競合他社の強みや
魅力の打ち出し方を分析
→求める人物要件にあった
媒体の選定と求人原稿を作成

採用職種：営業・販売
支援内容：求人媒体(doda)
検索エンジンの運用

<実施内容>

- ・採用の戦略設計から
手法の見直し~運用まで
一気通貫でご支援
※1年経過した現在も支援中

SES企業様を中心に上場企業様も含め多数ご支援実績あり



今なら“30分無料採用診断”が可能！

株式会社RYOMA
採用プランニング事業



お問い合わせ

株式会社RYOMA
TEL 03-6820-0915
MAIL konnsaru@ryo-ma.art

ご清聴ありがとうございました。

みなさまの「気づき」の機会となれば幸いです。