

人事戦略／ 採用ソリューションのご提案

採用・定着・生産性を同時に向上させる
統合パッケージのご提案

本提案の3つの約束 | 採用・定着・生産性の同時解決



01

採用

即効性：RECRUITING

「非営業職」志望の若手層と、AI研修修了済みの「作れる人材」を紹介。独自チャンネルでの母集団形成により、採用難易度の高い層を確実に獲得し、入社初日からの即戦力化を実現します。

TARGET OUTCOME

非営業職・AI人材の充足
& 入社初日から即戦力化



02

定着

持続性：RETENTION

業界異例の「180日間定着保証」に加え、人事顧問による制度設計・定着コンサルティングを提供。個人の適性と組織戦略を整合させ、早期離職を防ぎながら長期的な活躍を支援します。

TARGET OUTCOME

定着率の劇的改善
長期保証でリスク最小化



03

生産性

収益性：PRODUCTIVITY

助成金を活用した「AIリスクリング研修」と、ナレッジ蓄積型RPO導入により、現場の業務効率と採用力を強化。採用活動自体を組織の資産へと変革し、全社の生産性を最大化します。

TARGET OUTCOME

組織生産性の最大化
AI実装とナレッジ資産化

投資対効果 (ROI)

AI×HR戦略（採用・育成・組織統合）への投資は、助成金活用と生産性向上により、初年度から高いROIを実現します。

想定ROI

2.9倍

投資回収

4-5ヶ月

COMPANY PROFILE

株式会社 プロメシア・コンサルティング

PROMETHIA CONSULTING Co., Ltd.

代表取締役社長

菊池 篤也

設立

2026年3月5日

所在地

〒151-0073

東京都渋谷区笹塚3-34-10

事業領域

- ✓ 戦略人事コンサルティング (PMO)
- ✓ ナレッジ蓄積型 AI-RPO
- ✓ 組織開発&AIリスクリング
- ✓ AIハイブリッド人材紹介

OUR VISION

組織のOSに、進化し続ける知性を。
AI HRと科学の融合で、ナレッジを資産に変え、
持続可能な事業成長をデザインする。

私たちは単なるマッチングにとどまらず、入社後の定着と活躍までをデザインし、企業の競争力を強化します。

提供価値 (CORE VALUE)

AI Knowledge-Base × Structural HR Design × Adaptive Learning

(AIナレッジ蓄積 × 構造的人事設計 × 適応型リスクリング)

採用データが知能として蓄積され、組織のOSが自動的に進化し続ける「自走型組織」への変革をコミットします。

85%

要件適合マッチング率
高精度AIマッチング

95%

組織ナレッジ継承率
属人化の解消

1.8倍

AIリスクリング導入効果
生産性向上

サービスラインナップ一覧

企業の成長フェーズに合わせ、採用・育成・組織開発を統合的に支援する
6つのソリューションを展開しています。



01 戦略人事コンサルティング

経営戦略に基づいた人事戦略（採用・教育・評価制度）を策定。As-Is/To-Beを明確化し、実行支援まで伴走する顧問サービス。

組織設計

制度構築



02 ナレッジ蓄積型RPO

採用業務の代行だけでなく、辞退理由や自社理解度をデータ化。選考プロセスへ即座に反映し、採用力を継続的に強化するナレッジ共有型モデル。

採用代行

データ分析



03 AIリスクリング研修

「Vibe Coding Bootcamp」。文系・未経験社員が1ヶ月でAIを活用しアプリ実装まで行う成果物型研修。助成金活用で最大75%還元可能。

DX人材育成

助成金対象



04 実践型研修プログラム

接遇・ビジスマナー、メンタルヘルスケア、クレーム対応など、現場ですぐに役立つ実践的なスキルを習得する多彩な研修メニュー。

階層別研修

スキルアップ



05 非営業職人材紹介

独自チャンネルにより、プランナー・施工管理・警備・販売など「非営業職」を志望する若手層を集客。採用難易度の高い現場・専門職を支援。

新卒・第二新卒

現場職特化



06 AIリスクリング人材紹介

AI研修を修了し、入社初日から業務改善を自走できるハイブリッド人材を紹介。デジタルスキルと実務能力を兼ね備えた即戦力。

DX即戦力

成果報酬型



戦略人事コンサルティング

経営・事業戦略に基づく人事戦略の策定と実行支援

Monthly Fee

40万円
(税別)

🕒 週1回定例 (定例会)

◎ 支援領域・成果

- ✓ 経営戦略と人事戦略の統合
- ✓ As-Is/To-Beギャップの可視化
- ✓ 採用・教育・評価制度の設計
- ✓ 実行支援までの伴走型サポート

戦略から実行まで一気通貫で伴走

単なるアドバイザーにとどまらず、経営・事業戦略の実現に必要な人事機能を構築します。現状の課題 (As-Is) とあるべき姿 (To-Be) を明確化し、現場への定着まで支援します。

As-Is / To-Be 策定

Phase 1

01

経営目標・事業計画に基づき、現状の組織課題を洗い出し、「あるべき組織・人材像」を定義します。

現状診断

組織課題特定

ゴール設定

人事戦略・ロードマップ策定

Phase 2

02

採用・教育・制度など、課題解決に向けた具体的な戦略と実行計画 (ロードマップ) を策定します。

採用計画

教育プログラム設計

人事制度設計

実行支援・モニタリング

Phase 3

03

週1回の定例にて進捗管理と課題解決を行い、施策のやりきりと組織への定着を支援します。

定例MTG

PDCAサイクル

運用改善

現場フォロー

ナレッジ蓄積型RPO（採用代行）

採用活動を「作業」から「資産」へ。プロセスを可視化し、勝てるノウハウを蓄積。

従来の「作業代行」とは一線を画す

ただの手足となって業務をこなすだけでなく、ペルソナ設計から数値管理までを週次で可視化。「なぜ採れないのか」「どうすれば採れるのか」をデータで説明します。

採用ファネル分析レポート（週次）

Live Update

KPI指標	目標値	実績値	進捗率	前週比
スカウト送信数	500	520	104%	↗ +12%
開封率	20.0%	22.5%	112%	↗ +2.5pt
面談設定率	5.0%	4.2%	84%	↘ -0.8pt
1次面接通過率	30.0%	35.0%	116%	↗ +5.0pt
内定承諾率	60.0%	--	--	--

分析コメント (Example):

面談設定率が目標未達。ターゲット層（A群）の返信率低下が要因。来週よりスカウト文面Bパターンを投入し、ABテストを実施して改善を図ります。

ペルソナ詳細設計

歩留まり可視化

ABテスト

月額固定費 (税別)

30 万円

契約期間: 3ヶ月～

初期費用: 0円

採用ピッチ資料作成オプション

応募者向けブランディング資料（1枚～）の企画・作成

30万円～

（別途見積）

ここが違う！

ナレッジ共有型アプローチ



詳細ヒアリング

1次面接終了後の候補者に対し、率直な「辞退理由」や「自社への理解度・魅力度」を第三者視点でヒアリング。



プロセスへの即時反映

「魅力付け不足」なら面接官のトークを修正。「条件不一致」なら求人票を修正。ナレッジを選考へ即座に還元。

「なぜ採れないか」をブラックボックスにしない。

RPO比較表 | 作業代行 vs ナレッジ蓄積

単なるリソース補充ではなく、貴社に「採用成功の資産」を残すアプローチ

比較項目	一般的なRPO (作業代行型)	当社 RPO (ナレッジ蓄積型)
目的 (Goal)	 欠員補充・工数の削減	 採用目標の達成・ナレッジの資産化
アプローチ	 マニュアル通りの定型業務遂行 (指示待ちスタイル)	 データに基づく仮説検証型のPDCA運用 (能動的提案スタイル)
レポート内容	 活動量の報告のみ (スカウト送信数、面談設定数など)	 「なぜ採れないか」の要因分析と示唆 (歩留まり分析、辞退理由、市場感)
改善サイクル	 クライアントからの指示により実施 (受動的対応)	 週次での自律的な施策提案・実行 (ABテスト、スクリプト改善)
貴社への価値	 一時的なリソース不足の解消 (コストセンター)	 自社採用力の恒久的な向上 (プロフィットセンター化)

 採用プロセスを「ブラックボックス化」させないために

当社はRPOを単なる作業代行とは捉えません。貴社の中に「勝てる採用の型」を構築し、将来的な内製化も見据えたナレッジの蓄積をお約束します。

月額固定費

30万円～

エージェントマネジメント

窓口を一本化し、採用工数の削減と母集団の質を最大化

マネジメント手数料

<p>RPO併用時</p> <h2 style="font-size: 2em;">2%</h2> <p>※成功報酬（理論年収に対する料率）</p>	<p>単独利用</p> <h2 style="font-size: 2em;">5%</h2>
----------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------

窓口一本化で工数削減

複数エージェントとの契約・連絡窓口をPMに集約。採用担当者の管理工数を大幅に削減します。

母集団の質を最大化

貴社基準で一次スクリーニングを実施。確度の高い候補者のみを推薦し、選考効率を高めます。

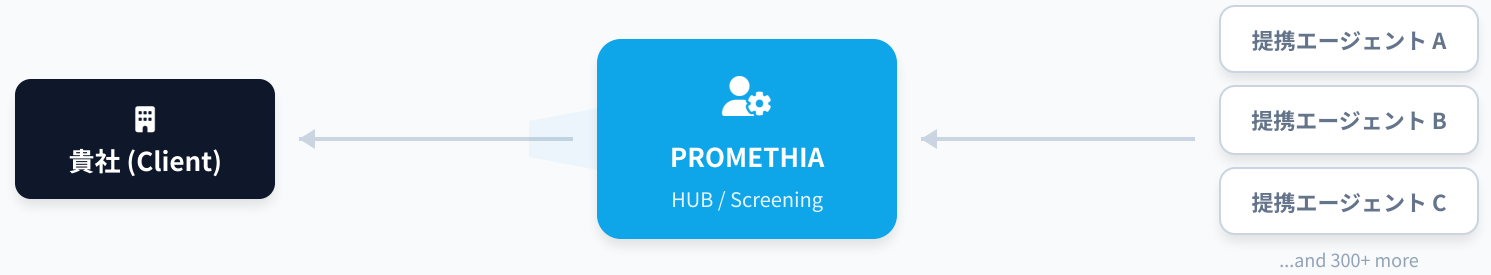
300社超のネットワーク

提携エージェント網を活用し、ハイクラスから若手まで、ターゲットに最適な母集団を形成。

RPOとのセット導入を推奨

採用プロセス全体を最適化し、コストメリットも最大化

一括統制モデルとプロセスフロー



導入～採用フロー



AIリスキリング研修 | Vibe Coding Bootcamp

文系・未経験者が1ヶ月で「AIを活用してアプリを創る」実践型プログラム



対象者

新卒・第二新卒・非エンジニア社員



期間

1ヶ月間（集中講義 + 開発演習）



到達目標

業務効率化アプリの実装・運用



助成金活用で

最大 75% 還元

「人材開発支援助成金」の対象プログラム。コストを大幅に抑えながら、次世代人材への投資が可能です。



実務直結の
「作れる人材」へ

座学で終わらせず、必ず「成果物」を作り切るブートキャンプ形式。現場配属初日から業務改善をリードできる人材を育てます。

カリキュラムの流れ

WEEK 1

AIリテラシー & プロンプト

生成AIの基礎概念、効果的なプロンプト設計、業務活用の型を習得。

WEEK 2

ノーコード開発基礎

プログラミング未経験でも触れるツールを用い、UI/UXの基本を学ぶ。

WEEK 3

API連携 & 実装

ChatGPT API等を活用し、実際に機能するアプリケーションを構築。

WEEK 4

FINAL

成果物制作 & Demo Day

自社課題を解決するツールを完成させ、経営陣へプレゼンテーション

受講費用

1チーム（10名）導入時の1名あたり試算

標準総額

500万円 / 10名



通常価格

1名あたり

500,000 円

↓ 助成金適用（最大 75% OFF）

実質負担額

助成金適用後（1名あたり）

125,000 円

※「人材開発支援助成金（リスキリング支援コース）」の経費助成率75%（中小企業枠）を適用した場合の試算です。

実践型研修プログラム

「知っている」を「できる」へ。現場ですぐに役立つ実践的なスキルを習得。

 <p>接遇・ビジネスマナー研修</p> <p>👤 新卒・内定者 🕒 1日 (6h)</p>	<p>社会人としての基礎行動を定着させ、社内外の信頼関係構築の土台を作ります。形式的なマナーだけでなく「相手目線」の考え方を醸成します。</p> <p>-----</p> <p>主なカリキュラム内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 身だしなみ・第一印象の法則 正しい言葉遣い・敬語 電話応対・来客対応の実践 ビジネスメール・報連相 	<p>研修費用 (税別)</p> <p>40万円</p> <p>/ 1回 (～20名推奨)</p>
 <p>メンタルヘルスケア研修</p> <p>👤 管理職・全社員 🕒 半日～1日</p>	<p>自身と部下のストレスサインに早期に気づき、適切な対処法を学びます。組織の心理的安全性を高め、休職・離職リスクを未然に防ぎます。</p> <p>-----</p> <p>主なカリキュラム内容</p> <ul style="list-style-type: none"> セルフケア (自身のストレス把握) ラインケア (部下の変化検知) 傾聴スキルと相談対応 職場環境改善ワークショップ 	<p>研修費用 (税別)</p> <p>40万円</p> <p>/ 1回 (～20名推奨)</p>
 <p>クレーム対応研修</p> <p>👤 営業・CS担当 🕒 半日～1日</p>	<p>顧客の心理を理解し、トラブルを信頼に変える対応力を養います。初期対応の鉄則からハードクレームへの対処まで、現場負担を軽減します。</p> <p>-----</p> <p>主なカリキュラム内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客心理とクレームの発生メカニズム 初期対応の3原則 (心情理解・謝罪) ハードクレーム対応・繰り返しトーク ケーススタディ・ロールプレイング 	<p>研修費用 (税別)</p> <p>40万円</p> <p>/ 1回 (～20名推奨)</p>

📌 各プログラムは企業の課題に合わせてカスタマイズ可能です。 🟢 ロールプレイング (実践演習) を重視した構成です。

非営業職に特化した若手人材紹介

採用難易度の高い「現場・専門職」領域を独自チャンネルで解決

MARKET CHALLENGES

- ! ナビサイトでは「営業職志望」ばかり集まる
- 人x 施工管理・販売・警備などへの応募が来ない
- 🔍 若手の安定志向で、認知度の低い職種が苦戦

PROMETHIA SOLUTION

独自チャンネルによる「非営業志望層」の圧倒的な集客力

- ✓ ニッチなチャンネル開拓:
専門学校ルートや職種特化型SNS広告を駆使し、大手媒体がリーチできない層へアプローチ。
- ✓ 「職種理解」の促進:
仕事のリアルを伝えるキャリア面談により、入社後のギャップを最小化。

得意とする職種領域

🏗️ 施工管理・現場監督

📅 プランナー・進行管理

🛡️ 警備・ファシリティ

📦 販売・サービス

🎯 TARGET SEGMENT



学歴層

日東駒専・産近甲龍
およびそれ以下の層



経歴

新卒・第二新卒
既卒1年以内の未経験者



志向性：非営業職希望

コツコツ業務、専門スキル習得、
現場での実務を希望する層

サービス手数料

完全成功報酬型

30%

※ミニマムチャージ100万円

プレミアム保証プラン

採用の「やりっぱなし」を防ぎ、定着まで伴走する成果コミット型オプション

PREMIUM GUARANTEE

少額投資による採用リスクの完全ヘッジ

追加料率
+10%



180日間離職保証

50%返金

離職確定後、2ヶ月以内に同レイヤーの人材を無償で紹介。紹介できなかった場合、もしくは御社から無償紹介ではなく返金を希望された場合は、理論年収の50%を返金します。



定着面談コンサル

月1回×6回

第三者（コンサルタント）による構造化インタビューを実施。上司には言えない不満や不安を吸い上げ、退職決意に至る前に火消しを行う。



改善提案レポート

毎月提出

面談内容から「組織課題」と「個人のコンディション」を分析。定着率向上に向けた具体的なアクションプランを提案し、改善サイクルを回す。

導入による期待効果 (TARGET OUTCOME)

初期離職率の低減

↓ **50-70%**

リアリティショックを緩和

立ち上がり期間短縮

↓ **30%**

早期戦力化を実現

投資回収の論理

「たった1名の離職回避」で元が取れる

500万円

離職1名の損失
(採用費+教育費+機会損失)

>>

40万円

本オプションの
追加投資額(例)

不測の早期離職は、採用費だけでなく教育コストや機会損失も含め約500万円の損失を生みます。

わずかな追加投資で10倍以上のリスクをヘッジする、経営的な保険としての役割を果たします。

新卒・第二新卒紹介の圧倒的な差別化ポイント

「待ち」の採用から「攻め」の採用へ。AI技術と独自チャンネルで構造的な強みを創出。



ナレッジとデータ活用 (Knowledge & Retention)

経年利用により蓄積されたデータとソシオニクス診断を連携させ、「タイプ別離職率」などを抽出可能。データに基づく離職防止施策や、次年度以降の採用要件定義にフィードバックし、採用の質を継続的に向上させます。



営業以外の独自集客 (Non-Sales Recruiting)

プランナー、施工管理、警備、販売など、「営業職以外」を志望する若手層を独自チャンネルで集客。一般的な大手ナビサイトやエージェントではリーチしにくい、実務志向の高い人材プールを提供します。



ソシオニクス×AI (AI Matching)

独自のソシオニクス診断データをAIに学習させ、候補者と企業のカルチャー適合度を高精度に予測。感覚的なマッチングから脱却し、入社後の定着と活躍を見据えた科学的な採用を実現します。

比較項目	一般的な人材紹介会社	PROMETHIA 当社
📍 集客経路	<p>✗ ナビサイト登録者の検索に依存。 (営業職希望者が中心)</p>	<p>独自チャンネルの多様性 施工管理・販売・警備など「営業以外」も網羅</p>
🔍 マッチング	<p>✗ 担当者の「経験則」や「感覚」に依存。 属人性が高く精度にバラつきがある。</p>	<p>ソシオニクス診断 × AI学習 データに基づく科学的・高精度な適合判定</p>
📊 データ活用	<p>✗ 採用決定がゴール。 離職データの分析や還元はなし。</p>	<p>離職率分析とフィードバック タイプ別離職データを採用要件へ即座に反映</p>
👤 定着支援	<p>✗ 入社までがゴール。 入社後のフォローは形式的。</p>	<p>オンボーディング伴走 入社後3ヶ月～半年の定期面談とレポート</p>
📄 提供形態	<p>✗ 「紹介」のみの単機能。 研修等は別発注が必要。</p>	<p>統合パッケージ提案 紹介+研修+PMOを一気通貫で提供可能</p>

ソシオニクス診断とAIマッチング技術

科学的根拠に基づく「性格類型」と「AI学習」の融合で、マッチング精度を最大化

ソシオニクスとは？

ユング心理学を基礎とし、人間の情報処理プロセスをモデル化した性格類型論。「16タイプ」の分類だけでなく、タイプ間の「相性」や「関係性」を論理的に予測できる点が最大の特徴です。



関係性の科学的分析

個人の性格だけでなく、上司・部下・チームメンバー間の「相性」を16×16のマトリクスで分析。組織の人間関係リクスを可視化します。



職業適性の可視化

各タイプの強み・弱み・情報処理の得意領域に基づき、最適な職務（プランナー、管理、営業、技術等）を高精度に判定します。



AIによる精度進化

入社後の定着・活躍データをAIが学習。御社の「カルチャーに合うタイプ」を特定し、マッチングロジックを独自に進化させます。

16タイプの構造 (4 Quadra)

Socionics Types Matrix

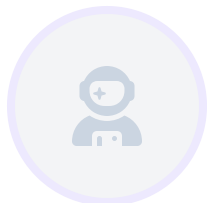
ALPHA (第1)	BETA (第2)	GAMMA (第3)	DELTA (第4)
ILE 発明家	EIE 指導者	SEE 政治家	LSE 管理者
SEI 調停者	LSI 監督官	ILI 批評家	EII 人道家
ESE 熱狂者	SLE 司令官	LIE 起業家	IEE 心理学者
LII 分析家	IEI 叙情家	ESI 守護者	SLI 職人

AIマッチングサイクルの活用フロー



AIリスティング済人材紹介

入社初日から「AI」を使いこなし、業務改善を自走できる即戦力人材



HYBRID TALENT

業務理解とデジタル実装力を兼ね備えた 「作れる」若手人材

ChatGPT活用 API連携基礎 ノーコード開発 業務フロー改善

- ✓ **研修修了済み**：1ヶ月間の「Vibe Coding Bootcamp」を完走し、成果物プレゼンを通じた人材のみを紹介。
- ✓ **自走力**：AIを用いた自己学習習慣が身につけており、未知のタスクでも自ら解を見つけることが可能。

人材プール (SOURCE)

- 🎓 新卒・第二新卒（ポテンシャル層）
- # SNS経由のテック志向人材
- 👤 自社ブートキャンプ修了生

一般的な若手人材

指示待ち傾向
「教えてもらう」姿勢

AIリスティング済人材

課題解決型
「AIで解決する」姿勢

完全成果報酬

サービス手数料

40%

理論年収に対する料率

※ミニマムチャージ200万円

一般的な紹介料率（35%）に対し、わずか+5%で「教育済み即戦力」を採用可能。入社後の教育コストを大幅に削減します。