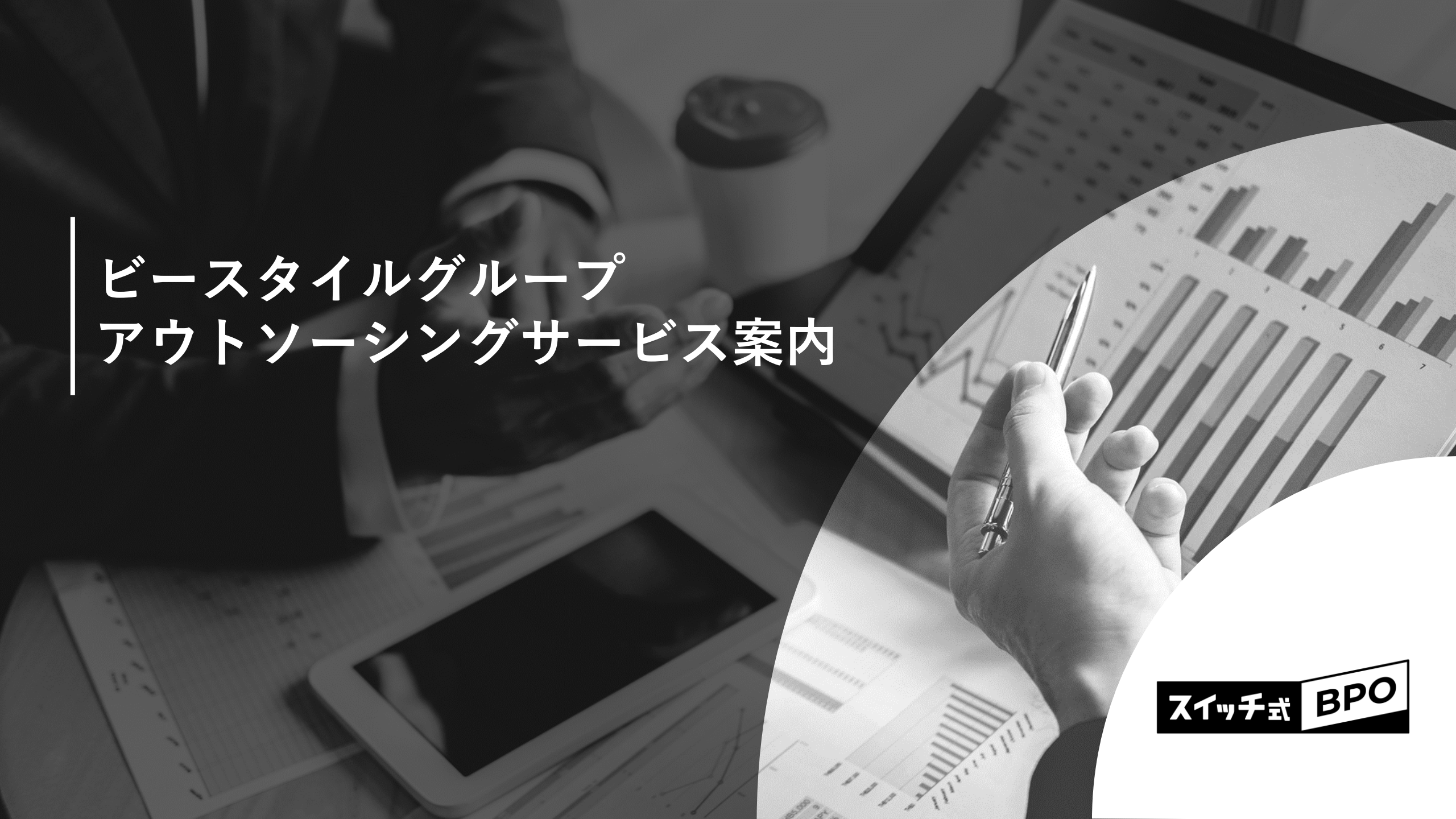




ビースタイルグループ アウトソーシングサービス案内

スイッチ式 BPO

会社概要



社名

株式会社ビースタイル
バリューテクノロジーズ



代表者

代表取締役社長 大城 翼



親会社

株式会社ビースタイル
ホールディングス
(証券コード：302A)



事業内容

- ・ システム開発
- ・ IT人材調達支援
業務自動化・効率化支援
(RPA開発・各種ツール導入開発)



従業員数

94名 (2025年7月時点)



免許

- ・ 労働者派遣事業免許
- ・ 有料職業紹介免許



所在地

東京都新宿区西新宿6-18-1
住友不動産新宿
セントラルパークタワー 32F



情報管理

プライバシーマーク
(Pマーク)



チームメンバー

代表取締役社長

大城 翼



事業責任者

正尺 俊樹



営業/デリバリー責任者

鈴木 隆弘



経歴

株式会社ビースタイルに新卒入社し急成長期の人材派遣事業を経験。その後、アソビュー株式会社にて沖縄支社長等を歴任し事業成長を牽引。タナベコンサルティンググループでの経営コンサルタントを経て、2021年にビースタイルグループにアルムナイとして復帰し、DX事業・BPO事業を営むビースタイルバリューテクノロジーズの代表取締役社長を務める。

大学卒業後、人材会社にて人材紹介コンサルタント営業を経て事業責任者、人材セグメント管掌に就任。大規模BPO PJTの事務局運営にも携わりながら事業成長を牽引。2024年にビースタイルグループに参画し、現場叩き上げの知見と経営視点を活かし、BPO領域の新規事業開発責任者を務める。

大手BPO会社でオペレーターから営業へ転身。その後、営業実績とお客様からの信頼が評価され取締役就任。プライム上場子会社へ転職後、取締役兼BPO事業責任者として自治体・民間企業のBPO案件を牽引し拡大に貢献。2025年にビースタイルグループに参画し、BPO事業部営業責任者を務める。

社員中心で業務運用をされているお客様からお聞きする「不」について



派遣をご利用のお客様からお聞きする「不」について



既にBPOをご利用のお客様からお聞きする「不」について



お客様からお聞きする採用業務の「不」について

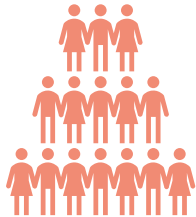


ビースタイルのRPOが選ばれる理由

圧倒的な選考スピード応募から数時間以内の即レス対応。
競合に先んじた内定を勝ち取ります

3万人の採用実務プロ集団

3万人のプロの目利き



業界に精通した実務者が
対応。価値観を理解した
精緻な選考を実現

最新AI × 自動化の知見

DX・AI・RPAの 徹底活用



最新ツールを駆使し、転
記や配信などの定型業務
を8割削減します

柔軟な伴走型・支援体制

人事負担の最小化



面接の可否判断以外の
「全行程」を代行。
戦略と口説きに専念可能
です

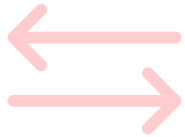
サービスの特徴『3つのスイッチ』

ビースタイルグループのアセットをフル活用し、3つの **スイッチ** を実現いたします。

1



採用をしゅふ人材に
スイッチ



2



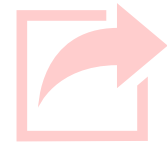
運用をテックに
スイッチ



3



対価を成果に
スイッチ



スイッチ①

しゅふ人材

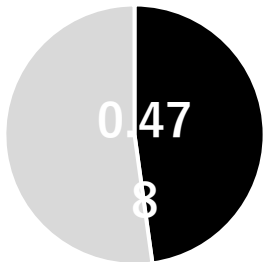
しゅふJOB. 「しゅふJOB」を活用し
人材調達コストを極小化

- ・ 自社媒体の圧倒的な集客構造を活用し、採用コストを実質ゼロに
- ・ 採用難による原価高騰に左右されず、優秀な人材を適正価格で安定確保します

- ・ 求職者の半数弱がしゅふJOBを認知
- ・ CM指名検索スコアランキングでは人材業界で、唯一TOP100位以内にランクインするなど、着実にブランドイメージが拡大している

🔍 しゅふJOBの認知度※1

求職者の約半数は
「しゅふJOB」ブランドを認知



しゅふJOB.
PRODUCED BY bstyle

🏆 求人サービス認知度 ランキング※2

6位

📊 2024年上半期 CM指名 検索スコアランキング※3

61位

12,000ブランド以上

🏆 しゅふJOBの受賞歴

2013年 第2回 日本HRチャレンジ大賞

人材サービス優秀賞
(採用部門)

2020年 第3回 日本サービス大賞

厚生労働大臣賞

スイッチ②

DX



DX化により運用コスト
を徐々に低減

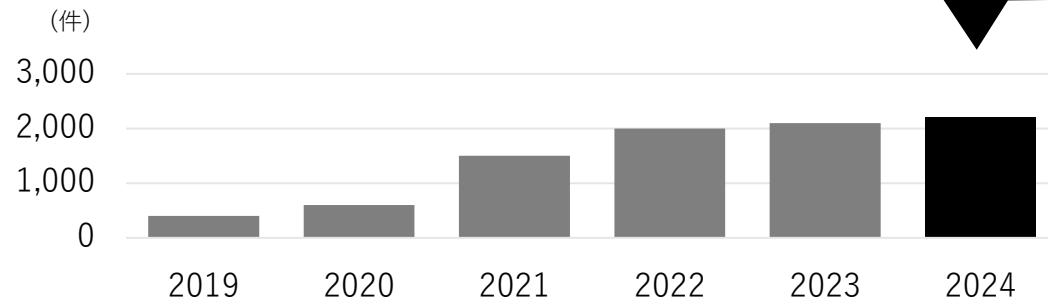
- ・ 当社には総勢約80名のDXエンジニアが在籍
- ・ 単なる労働力の提供ではなく、積極的な業務の自動化・省力化（DX）を行い、運用業務の一部または全部をテクノロジーに代替えし、運用コストの低減を目指します

- ・ 累計で2,200件以上の業務DX実績
- ・ 多様な業界、職種への対応が可能で様々な受託業務をテクノロジーを駆使して改善・効率化できる

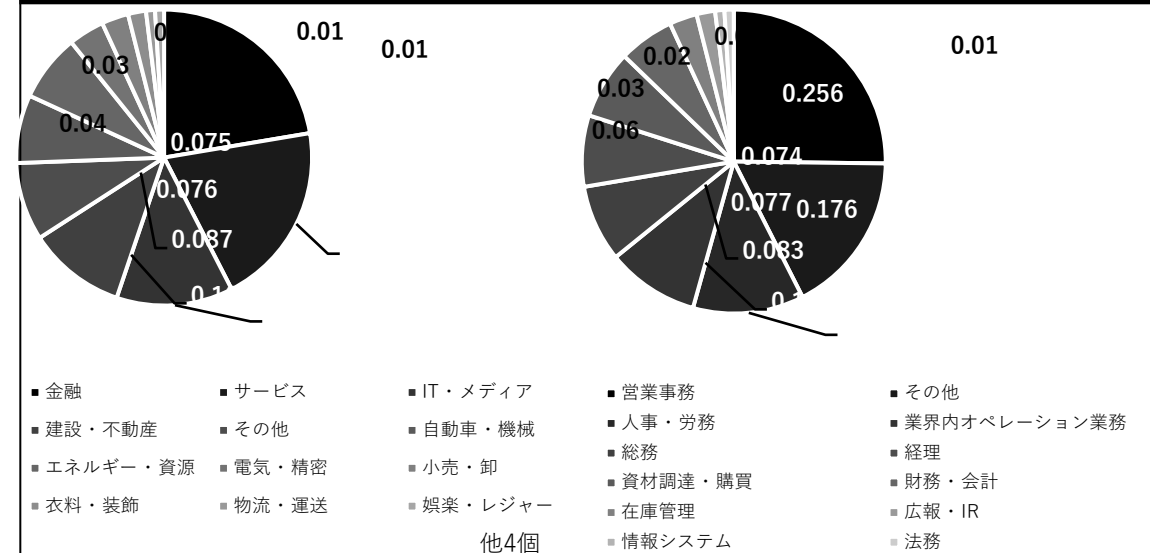


業務DX推進支援 2025年4月時点：累計2,275件

業務DX推進支援数 内訳（2024年10月）

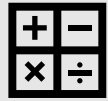


業界・職種別の業務DX支援実績割合



スイッチ③

対価



人とITの
適材適所で
脱・人月計算

- ・ 受託開始時は、派遣の場合の利用コストをベースにスタート
- ・ 人とITの適材適所を推進し、少しずつ「脱・人月計算」を実現

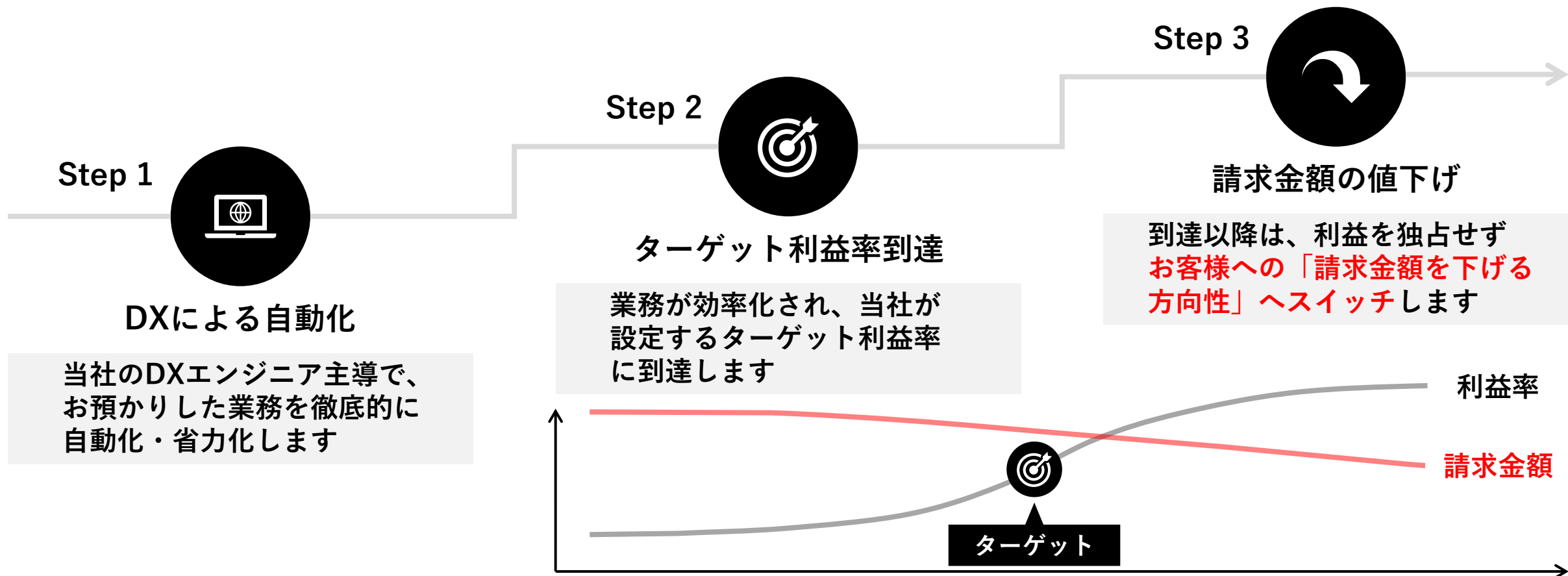


これにより、いただく対価を
「人の労働時間」から
「成果（≡業務の遂行）」へと
スイッチして参ります

	派遣	通常のBPO	スイッチ式BPO
対価の対象	人の労働時間	人の労働時間＋管理費	業務の遂行
コスト	中 1人月当たり約40万円 (時給2,500円×160時間)	多 派遣コストの1.2倍ほど	少～中 派遣と同等（スイッチ①により初期から品質は落とさず安価に開始、スイッチ②により派遣よりさらにコスト低減を実現できる可能性あり）
効率化	属人的にあり	属人的にあり	人とITの適材適所を推進
指揮命令・労務管理	現場の社員様が担当 負担大	すべて業者が担当 負担小	すべて弊社が担当 負担小
欠員・退職リスク	お客様負担 再教育コストが都度発生	業者負担 チーム体制でカバー	弊社負担 チーム体制でカバー

DXによる利益創出に対する考え方

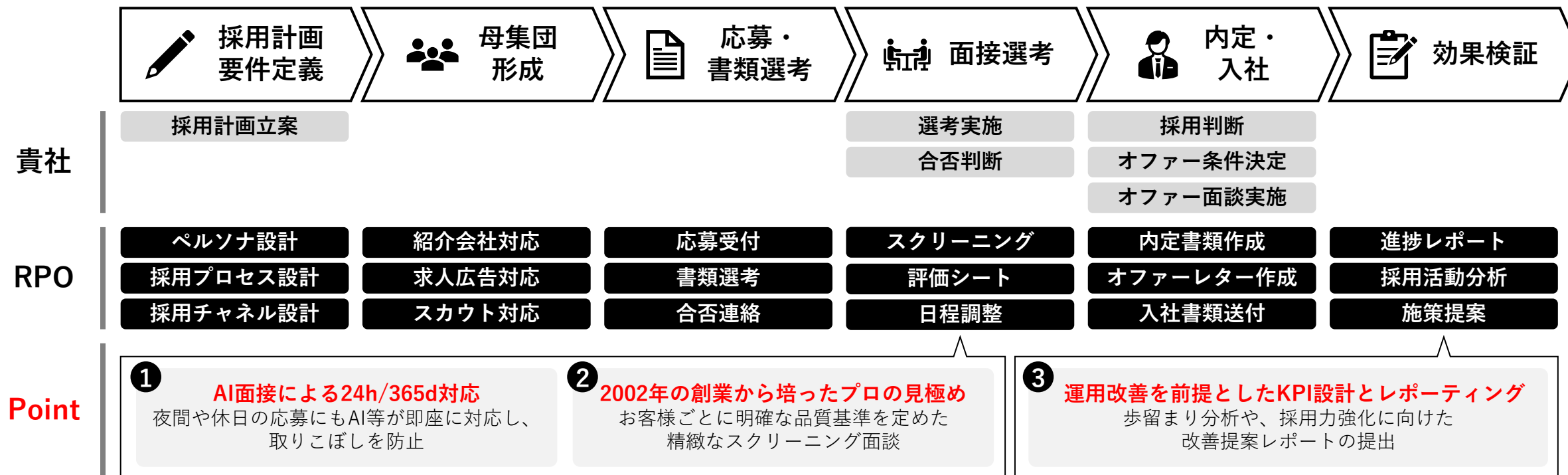
- DX化を実施することで実現する業務効率化による利益拡大は、決して弊社だけで独占しません
- DXにより、**弊社がいただく利益が増える、お客様への請求金額も下がる、win-winな状態**を目指します



対応領域 ①

RPO

企画（要件定義・設計）～運用まで幅広く対応



全面委託化（フルアウトソーシング）

採用部門を丸ごと受託。戦略から入社まで一貫して最適化

例 人事体制をゼロから構築したい場合

スポット支援（部分委託）

負荷の高い定型実務を、ピンポイントでサポートいたします

例 繁忙期のスカウト代行や日程調整のみの委託など

料金

初期費用

40万円

※業務プロセスの詳細設計、
マニュアル作成など

運営費（月額）

90万円
(220時間/2.5人工)

オプション料金

従量課金制

※面接代行、スカウト送付、
ペルソナ設計など

※上記費用は目安となります。対応内容により変動いたしますので、まずはお気軽にご相談ください。

サービスラインナップ

課題

対策

ソリューション

01
ターゲット
設計

兼務によるリソース不足と戦略立案の遅れ



「労務や総務も兼任で限界。戦略を練る時間がどこにもない…」

02
母集団形成

スカウト業務の圧迫と返信率の低迷



「スカウトを打つ時間がない！送っても返信が全く来ない…」

03
応募・選考

選考スピードの鈍化と書類放置の常態化



「レジュメが溜まっていく…。忙しくて即対応ができない！」

04
面接・選考

煩雑な調整業務による評価精度の低下



「日程調整だけで一日が終わる。見極めに集中させてほしい…」

05
内定・承諾

フォロー不足による終盤の志望度低下と辞退



「口説きに時間を割けず辞退。最後で他社に負けてしまう…」

母集団形成

スカウトの量と質を両立

- 複数媒体の併行運用を代行
- 3万人の採用支援実績を活かし刺さる文面でのアプローチ
- AI活用によるスカウト自動配信

選考オペレーション

事務作業をプロが即対応

- 即時（数時間以内）の応募者対応
- 求職者に向けた土日祝の対応
- 全紹介会社との窓口を一括代行
- RPAやAIの活用で各種帳票とATSへの入力作業を自動化

効果改善

採れる仕組みを資産化

- 現場の声を基にしたペルソナ再設計
- 自社ならではの魅力の言語化
- 承諾率を高める面接官トレーニング
- KPIの可視化・改善の型化

母集団形成・スカウト代行

¥400,000～

月額費用（目安）

- ターゲットリスト精査
- 求人媒体の運用代行
- スカウト文の個別最適化
- 候補者との1次窓口



選考オペレーション代行

¥700,000～

月額費用（目安）

- 書類スクリーニング
- エージェント窓口対応
- 面接日調整（高速対応）
- AI面接ツールの運用支援



採用戦略立案・フル伴走支援

¥1,000,000～

月額費用（目安）

- ペルソナ/要件定義
- 採用KPIの定点分析
- 求人原稿・媒体改善
- 内定承諾率の向上施策



対応領域 ② バックオフィス

- 主要なバックオフィス業務にはおおむね対応可能です
- 以下は、ご依頼の多い職種領域例となりますが、その他職種業務も遠慮なくご相談ください

職種	 経理事務	 労務事務	 営業事務
受託可能な 主なタスク(一例)	• 会計ソフト (freee等) への仕訳入力・CSV取込 • 経費精算データの不備チェック • 売掛金・買掛金のデータ消込 • 請求書の封入・封緘・郵送手配等の物理対応	• 勤怠打刻データの修正・未打刻確認 • 給与計算ソフトへのデータ入力等、計算実行までの前処理 • 給与明細のWeb発行・配信 • 従業員からの各種申請受付・一次問い合わせ窓口	• 見積書・請求書の作成(システム入力) • CRM/SFA (Salesforce等) への商談ログ入力 • FAX受注伝票の回収・入力等のアナログ対応 • 営業データ集計・分析 • 資料作成サポート

ご利用の流れ

 お打ち合わせ	✓ サービス紹介 ✓ ヒアリング	・ 担当者が訪問し、採用責任者様等へのヒアリングを行います ・ 採用課題を整理し、サービス要件定義のすり合わせを行います
 サービス提案	✓ 再提案 ✓ 料金提案	・ ヒアリングした内容をもとに必要なソリューションを策定し、貴社用にカスタマイズしたサービス、料金を提案します
 ご発注	✓ ご契約 ✓ 事前準備	・ サービス形態に応じつつコンプライアンスを順守した内容で契約書を作成し、締結します。また、業務開始に必要な詳細設計や運用インフラ準備を行います
 サービス提供	✓ キックオフ ✓ 運用開始	・ 事前に合意した内容に基づき、サービスを開始します ・ 採用状況の変化等に応じて、適宜ビルドアップを行います
 フォローアップ	✓ 月次MTG ✓ KPIのご提出	・ 現状の進捗状況や課題点等をすりあわせ、改善を行います

仕事検討・企画のため、サービス提案まで、1～2週間お時間を頂きます

立上げ準備等のため、サービス提供開始まで、1カ月程度のお時間を頂きます

事例

採用単価**38%削減**と採用機能の抜本強化

RPO導入前

- 採用コストの高騰
 - ▶ 目標50万円に対し、現状70～80万円で推移
- 既存RPOの限界
 - ▶ 作業代行のみで、能動的な改善提案が不足
- 戦略設計の欠如
 - ▶ データ分析が不十分で、PDCAが回らない

RPO導入内容



業務一括代行

コア業務以外の全行程を代行し、人事の事務工数を70%削減



独自DXツール活用

自社開発ツールで進捗を可視化。管理ミス0件を継続中



KPIの精緻な計測

全チャネルのROIを可視化し、紹介依存からの脱却を支援



定例会での改善提案

数値に基づき、歩留まり改善や魅力付けの施策を毎月実施

採用単価（1名あたり）の改善推移

80万円

削減率
38%

現状 (Before)

b-style (After)

※ エージェント依存からの脱却と、自社チャネル運用最適化により達成

管理ミスの発生数（導入後）

 **0件**

人事担当者の事務工数削減

 **70%**

採用担当の工数を70%削減。コア業務集中により承諾数が1.6倍に

RPO導入前

- 慢性的な人員不足
 - ▶ 担当1名で年間45名採用。特に1Qに採用数が偏っており、計画の後ろ倒しが常態化
- ノンコア業務に忙殺
 - ▶ 日程調整、スカウト対応、書類選考、人材紹介会社対応など事務作業に多くの時間を取られていた
- 戦略的アクションの欠如
 - ▶ ブランディング、ペルソナ設計、候補者へのクロージングに充てる時間が確保できない

RPO導入内容



ノンコア業務の一括代行

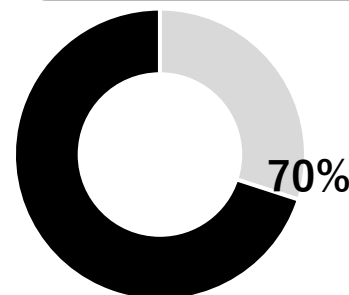
新規応募者対応、書類選考の一次スクリーニング、日程調整、合否連絡、スカウト文面作成・配信代行、内定通知書作成、入社案内の送付などを代行



担当者がコア業務に注力

従来、ほぼ手がつけられなかった「採用ブランディング」「活躍人材の分析・ペルソナ設計への反映」「カスタマイズされたオファーレター作成」への着手を実現

① 採用担当の業務削減率



■ コア面談 (採用担当) ■ ノンコア業務 (RPO)

② 平均承諾者数



人事担当者の事務工数削減



導入後の月間内定承諾人数 (平均)



ノンコア業務の大半を手放す (RPO化) することで、より採用成果に直結する業務に採用担当者が集中でき、内定承諾数の大幅増加を実現

面談代行を導入し、CAがコア業務に集中 ▶ オファー数増を実現

RPO導入前

- ・ 面談工数の肥大化と専門性の分散
 - ▶ 登録数増加に伴い、本来注力すべき層ではなく、事務的な面談対応に時間が奪われている
- ・ ターゲット外への対応コスト
 - ▶ 自社で取り扱えない候補者への面談がリソースを圧迫
- ・ 決定確度が高い層へのフォロー不足
 - ▶ 「無駄な面談」により、注力候補者への時間が削られ、機会損失が発生

RPO導入内容



初回スクリーニング面談の完全代行

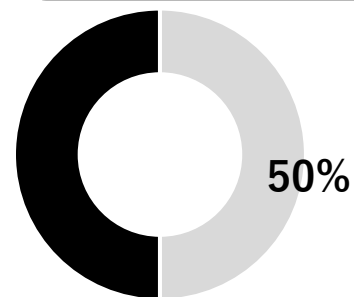
新規登録者への初期接触を代行。お客様の基準に基づき、候補者を「注力層」と「対象外」に厳密に仕分けます



「決定業務」への高精度トスアップ

成約可能性の高い候補者のみをCAへ引き継ぎ。CAはすぐに推薦・提案業務を開始できる状態を作ります

① 総面談数における対応比率



■ コア面談 (CA) ■ ノンコア業務 (RPO)

② オファー数の推移



総面談数における代行比率

 **50%**

導入後の月間成約数

 **200%**

面談の50%を代行へ移行したことで、CAが本来の「決定業務」に専念。
導入わずか2ヶ月で成約数が劇的に伸長

採用専任者不在から100%採用成功 ▶ 内製化支援へ

RPO導入前

- 採用専任不在の兼務体制
 - ▶ 人事、総務担当が他業務と兼務。採用リソースが圧倒的に不足。応募者対応の遅延による取りこぼし
- ノウハウ不足と市場激化
 - ▶ 手法の多様化に追いつかず、場当たりのスカウト、媒体運用、紹介会社対応に
- 他社代行とのミスマッチ
 - ▶ 他社は採用事務代行がメインで、自社の価値観・人物像が伝わらず、紹介者のミスマッチが続いていた

RPO導入内容



媒体選定・原稿作成・スカウト配信・応募者対応の トータル運用

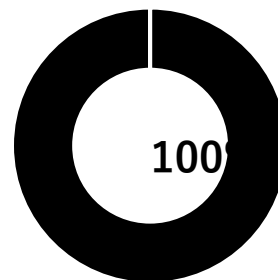
ターゲットに響くチャンネル設定から価値観を言語化した原稿・スカウト作成・配信、応募者対応までの一括代行



進捗管理とナレッジ資料の納品

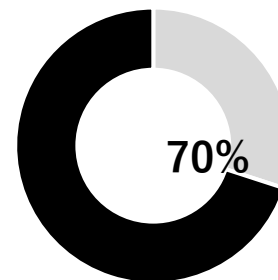
採用全工程の可視化と改善提案を共有。終了後には運用ナレッジを資料化して納品し、次回の採用資産として還元

① 採用目標達成率



導入後3カ月で目標2名に対し3名の入社承諾を獲得

② 採用担当の業務削減率



■ コア面談 (採用担当)
■ ノンコア業務 (RPO)

③ RPO納品ツール(一例)

- 求人票 / 求人広告原稿
- スカウト文面 / 配信条件
- 応募者管理ツール
- KPI設定、KPI管理表
- 各種帳票
(評価表 / 内定通知書など)

採用目標達成率



採用の勝ちパターンを可視化



リソース・知見不足による「手探りの採用」・「機会損失」を解消。目標達成に加え、将来の自走を支える成功プロセスの資産化、データに基づく「勝てる採用」へ

紹介会社依存を脱却し、採用単価（CPA）を30%改善

RPO導入前

- ・ 事務作業によるリソース枯渇
 - ▶ 4名の専任担当者が事務作業に忙殺。要件定義・候補者の口説きなどの「攻め」の時間がない
- ・ 人材紹介依存によるコスト高
 - ▶ スカウト対応の時間がなく、ノウハウも溜まらず結果的に人材紹介への依存度が80%に
- ・ 選考スピード遅延による辞退増
 - ▶ 競合とのスピード負け、細かなフォローができず承諾率が伸び悩み

RPO導入内容



ノンコア業務の完全代行と「判断・口説き」へのリソース集中

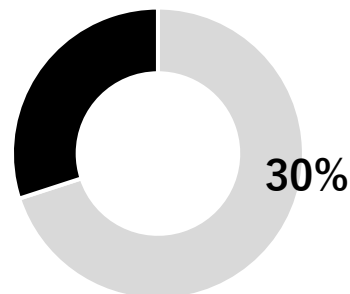
日程調整、スカウト送信等をRPOで対応。担当者には要件定義や候補者の魅力付けといった高付加価値業務に専念



スカウトの高速運用による「自社集客モデル」への転換

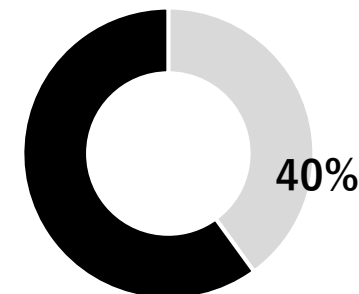
複数媒体のスカウト送付から返信対応までを一気通貫で代行し、紹介手数料を抑え「低コストかつ高精度」な採用を実現

① 採用単価改善（CPA）



スカウト比率が20%→55%へ向上し
採用単価が改善

② 選考リードタイム短縮



応募～内定通知までを
45日→28日へ短縮

CPA改善率

 30%

リードタイム短縮率

 40%

RPOで事務を分離し4名を「口説き」に集約。スカウト採用強化で
単価30%減、採用リードタイムを40%短縮を実現

EOF

