

成果報酬型RPO

採用代行費を、
固定費から変動費へ。

求人・スカウト・候補者対応まで、
必要な業務から支援。

初期費用・月額固定費なし
面談実施＋採用成功に応じた料金プラン

対象企業

**採用実務を任せたい。
毎月の固定費は持ちたくない。**

現在の状況	Shadeに任せられること
媒体を契約しているが、使い切れていない	求人原稿の修正・スカウト対象の選定と送信
連絡・日程調整が後回しになる	候補者対応を任せ、面接・評価に集中
応募が少ない・面談につながらない	原因を確認し、原稿や運用方法を改善
採用業務の一部だけ人手が足りない	社内担当者・既存サービスと役割分担

現在の採用体制を生かし、必要な業務から支援

自社の求人・媒体を使った採用実務を任せられます。
候補者の紹介を中心に希望される場合は、人材紹介もご提案します。

媒体などの外部費用は別途。契約期間は6カ月からです。

料金の仕組み

面談実施と採用成功に応じて、お支払い

初期費用・月額固定費 0円

面談単価 × 初回面談数 + 採用成功報酬 × 入社人数

面談対象の必須条件を、開始前に合意

経験・資格・勤務条件などの必須条件と歓迎条件を分け、具体例で認識を合わせます。
Shadeが応募情報・書類を確認し、不明点は候補者本人に確認します。

合意した必須条件を満たす方には、原則面談

面談で必須条件の不一致が判明した場合、その面談は課金対象外です。
必須条件を満たしたうえで、人物面・相性などにより不採用となった場合は有料です。

業務範囲・役割分担

日々の実務を任せ、面接と採用判断に集中

業務	Shade	貴社
求人原稿	ヒアリング・作成・修正	条件提示・確認・承認
媒体・スカウト	媒体運用・対象選定・文面作成・送信	媒体・対象条件・文面の承認
応募者確認	書類確認・不明点の本人確認	必須条件の合意・判断事項への回答
候補者対応	連絡・候補日調整・面談案内	面談可能日の共有・面談実施
進捗・改善	状況と費用の整理・改善提案	選考結果の共有・変更案の判断
選考・採用	日程調整などの実務支援	面接・評価・採否と提示条件の決定

担当業務・活動量・体制は、開始前に明確化

求人・媒体・スカウトの活動量・担当体制・確認事項を実施計画と見積もりに明記。
範囲外の業務や追加費用は事前承認制です。

原則として貴社アカウントで運用。求人原稿・運用設定・対応履歴は終了時に引き継ぎます。

実施計画・報告

求人ごとの計画を立て、運用結果から改善

時期	主な取り組み
開始前	採用目標・必須条件・役割分担・媒体・予算上限を合意
初月	求人原稿・スカウト文面を整備し、承認後に運用開始
2～3カ月目	応募や選考の反応をもとに、原稿・対象・運用を改善
4～6カ月目	有効な施策を継続。残る課題と継続・終了に向けた対応を整理

月1回の進捗報告・振り返り

実施業務、応募・条件適合・面談・選考の状況、累計費用と上限残額を共有。
選考通過・辞退理由も確認し、次の取り組みを相談します。

日々の状況は、共有表などで確認

週次報告の有無や共有方法は個別に決定。確認・承認事項は随時ご連絡します。
応募・面談がない場合も、実施内容・停滞の原因・対応案を報告します。

個別提案

貴社の求人に、必要な支援を組み立てる

確認項目	主な内容
職種・勤務地	必要な経験・資格・役割、採用地域・勤務形態
待遇	給与・勤務条件
現在の採用活動	利用媒体・応募状況・社内体制
依頼したい業務	不足している実務と、社内に対応する範囲

採用上の難しさ・予算・活動計画を具体化

求人条件と体制を踏まえ、媒体・スカウト、担当体制、支援範囲を提案します。
条件の見直しが必要な場合も、開始前にご相談します。

必要に応じて、人材紹介・ヘッドハンティングにも対応

人材紹介は面談課金なし。入社時に理論年収の20%～（応相談）。
有料職業紹介事業の許可取得。各サービスの料金・契約条件は別途提示します。

過去の採用支援実績

年間採用費を、約3分の1へ

大手グループ企業の採用計画・採用経路を見直した事例

見直し前の年間採用費

約1,000万円

媒体・人材紹介の利用を見直す

効果の低い媒体への掲載を停止。
人材紹介への過度な依存を減らす。

見直し後の年間採用費

約330万円

職種に合う採用経路へ配分

自社スカウトとIndeedの活用を強化。
採用難易度に応じて媒体を使い分ける。

過去の採用支援実績

事業拡大期の採用実務を、2年間支援

大阪・宿泊業系ベンチャーの事例

支援期間中の会社規模

10数名から100名規模へ

採用計画と日々の運用を一本化

採用の優先順位を整理し、求人・応募者対応を継続運用。
経営と現場が採用判断に集中できる体制づくりを支援しました。

100名を採用した実績ではなく、支援期間中の会社規模の変化です。
過去の採用支援実績であり、同等の成果を保証するものではありません。

料金体系・課金区分

RPOと人材紹介は、経路と料金を明確に

項目	成果報酬型RPO	人材紹介
支援内容	貴社名義の媒体運用・採用実務	Shadeが候補者をご紹介
対象候補者	Shadeが運用する貴社の 求人・媒体・スカウト経由	Shadeが人材紹介として 紹介する候補者
初期費用・月額固定費	なし	なし
面談実施時	初回面談数 × 難易度別単価	面談課金なし
入社時	入社人数 × 難易度別成功報酬	理論年収の20%～

適用サービスと料金は、候補者共有時に明示

同じ候補者・同じ採用で、両サービスの料金を重ねて請求しません。
選考途中にShadeの判断だけで料金区分を変更しません。

選考中・過去応募・他社紹介との重複は事前確認。支援対象外の経路は原則課金対象外。
対応を委託する場合は別途合意します。外部費用・追加業務の費用は分けて見積もります。

料金例・契約期間

採用難易度と料金の目安

難易度	採用条件のイメージ	面談／名	採用成功／名	5面談・1名採用
1	未経験可の営業・販売等 応募獲得が比較的容易	2万円	15万円	25万円
2	一般的な中途採用 標準的な経験要件	3万円	25万円	40万円
3	施工管理経験者・専門職等 採用競争が強い	5万円	40万円	65万円
4	希少専門職・ハイクラス等 高度な経験や厳しい条件	7万円	60万円	95万円

面談単価・採用成功報酬は標準的な目安です。採用条件・支援範囲・採用予定人数等を踏まえ、個別にご相談のうえ決定します。

難易度2：5面談・1名入社なら40万円／5面談・採用なしなら15万円

面談料金は月間上限を設定可能

調整済み面談も含めて管理します。
上限を超える面談は、貴社の事前承認後に設定します。

契約期間は6カ月から

運用と改善に取り組む基本期間です。
以降1カ月単位で自動更新。1カ月前の通知で終了可能。最短終了日は開始6カ月後です。

採用条件・市場需給等で難易度を決定。媒体費・採用成功報酬は面談上限とは別枠です。
料金例は媒体費を含まず、採用を保証するものではありません。

よくあるご質問

導入前に確認したいこと

Q. 応募・面談が集まらない場合は？

原稿・媒体・スカウト対象、連絡・日程調整を見直します。追加費用や採用条件の変更は事前相談。採用につながらない場合も選考評価・辞退理由を確認し、条件変更は合意後の候補者に適用します。

Q. どの面談に料金がかかりますか？

同じ候補者・同じ求人の、選考目的の初回面談が対象。二次・最終面接、Shadeの条件確認、未実施面談は対象外。必須条件の不一致も対象外です。条件を満たし、人物面・相性で不採用の場合は有料。カジュアル面談は事前合意します。

Q. 採用成功報酬はいつ発生しますか？

RPOは実際の入社時に発生。入社前辞退は対象外です。入社後の退職による返金は原則ありません。

Q. 6カ月の途中で、募集を止められますか？

採用充足・計画変更による停止が可能。新たな獲得・日程設定を止め、調整済み面談の扱いを確認します。固定料金・未実施面談の料金はなく、実施済み面談・入社分を精算。停止による契約の自動延長もありません。

合意業務・報告が履行されず、改善要請後も合意期限までに改善されない場合は、最低期間内の終了条件を契約に定めます。

無料相談

手が回っていない採用業務を、 お聞かせください

初回相談は無料です

採用したい職種・現在の体制・課題・ご予算を伺い、
どの実務を、どこまで引き受けられるかを具体化します。

貴社に合わせて、支援内容と費用をご提案

支援範囲・担当体制・実施計画と、面談・採用に応じた料金を提示。
必要に応じて、人材紹介・ヘッドハンティングにも対応します。

株式会社Shade 採用支援チーム

080-3551-4959

yohei.hayakawa@shade.co.jp