



2026.09

データ×AIで、埋もれている

成約機会を売上に変える

CA/RA の余白を増やし、成約につながる活動量を最大化する

Deflag

会社概要

会社名	株式会社deflag
所在地	〒104-0032 東京都中央区八丁堀2丁目3-9
電話番号	03-6228-3315
設立	2019年5月7日
事業内容	戦略コンサルティング事業 Sales x AIインテグレーション事業 PdM伴走支援事業
主要取引先	株式会社リクルート GMOメイクショップ株式会社 SOMPOホールディングス株式会社 日販テクシード株式会社 株式会社プログリット

経営の”余白”、”ポテンシャル”を可視化し、 成長を最大化させます。

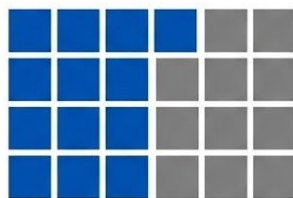
再び 旗を立てる

De + flag

デフラグメンテーション

Deflagは Defragmentation（断面化し整理する）と
De(再び) flag(旗を立てる) の造語。

組織や業務が成長の過程で断片化し、何に時間を使うべきかが見えなくなった状態を整理し、再び進むべき方向に旗を立て直すことを意味しています。



データとAI活用を踏まえた戦略立案から実装まで。
事業の実態を把握した上で課題を特定し、解決プロジェクトの実行へ伴走します。

step01

現状把握

事業の数字と現場の両面から、事業・業務・組織の実態を把握。

step02

課題抽出

把握した実態を構造化し、事業の成長を阻んでいる本質課題を特定。

step03

プロジェクト化

課題を解くためのプロジェクトを設計し、ゴール・進め方・体制まで落とし込み。

step04

プロジェクト実行

設計したプロジェクトを実行フェーズまで伴走。

エンタープライズを中心としたご支援実績

これまでに支援した企業数

100_{社以上}

これまでに支援したプロジェクト数

300_{件以上}



人材紹介事業向け AIインテグレーション



成約が増えない

求人も登録もあるのに
成約につながらず、
売上機会を取りこぼしている



CA/RA が忙しすぎる

記録・調整・転記作業、管理に
時間を取られ、
面談や提案の量を増やせない



提案や推薦が 個人の経験に依存

この求職者と面談するか、
どのCAに任せるか、どの求人を
薦めるか、勘で決まっている

データとAIで、人材紹介事業の課題を解決します



AIで成約につながる 活動量を最大化

面談・提案・応募・推薦など
成約につながる活動にCA/RAの時
間を再配分する



AIエージェントが 業務を代替

CAとRAの全ての事務業務を
AI エージェントが代替する



データで “決まる求人・候補者” をマッチング

データから“会うべき候補者”
“内定が決まるコア求人”
のみ絞り込み

CA/RA の余白を増やし、成約につながる活動量を最大化する

面談数・求人提案率・応募率を引き上げ、成約につながる推薦を増やす

$$\begin{aligned} \text{売上} \uparrow &= \text{成約数} \uparrow \times \text{平均成約手数料} \\ &= \boxed{\text{推薦件数} \uparrow} \times \text{選考通過率} \times \text{承諾率} \times \text{平均成約手数料} \end{aligned}$$



CA 側

面談数 $\uparrow$ $\times$ 求人提案率 $\uparrow$ $\times$ 応募率 $\uparrow$

AI で CA の活動量を増やす
Data で推薦精度を高める



RA 側

求人数 $\uparrow$ $\times$ 求人あたり推薦数

AI で求人提案の機会を増やす

“AI ツール導入”ではなく、業務を“AI を前提としたプロセス”へと作り替える



CA の活動量を増やす



CA 側

面談数 ↑ × 求人提案率 ↑ × 応募率 ↑



RA 側

求人数 ↑ × 求人あたり推薦数

CA の業務は、候補者との初回接点からフォロー、企業への提案など多岐に渡る

候補者と 接点	面談	求人提案	推薦
会うべき候補者を決める	面談を実施する	提案する求人の判断	推薦するか最終確認
候補者を抽出する	面談日程を調整する	候補者に合う求人を探す	職務経歴書を要約する
スカウト文を送る	面談の事前準備をする	提案文を作る	応募に必要な情報を整理
登録者へメールを送る	職務経歴書を作る		推薦文を作る
返信状況を管理する	面談内容を ATS を記録		

全ての事務作業を、AI エージェントが代替する
CA の時間を“作業に埋もれる時間”から、“成約につながる活動時間”へ

候補者と
接点

面談

求人提案

推薦

会うべき候補者を決める

面談を実施する

提案する求人の判断

推薦するか最終確認

候補者を抽出する

面談日程を調整する

候補者に合う求人を探す

職務経歴書を要約する

スカウト文を送る

面談



AI エージェントが実行する

応募に必要な情報を整理

登録者へメールを送る

職務

推薦文を作る

返信状況を管理する

面談内容を ATS を記録

CA のリソースは「人間がやった方が効果が高い」業務へ集中

候補者と 接点

会うべき候補者を決める

関係を築き、
面談につなげる

面談

面談を実施する

経験や希望を深掘り
本音を引き出す

求職者自身が気づいて
いない価値を見つける

求人提案

提案する求人の判断

求職者の志向に合わせ
求人の
魅力を伝える

推薦

推薦するか最終確認

企業へ
求職者の魅力を伝える

求職者への
細やかなフォロー

エージェント例：入力時間を面談時間に振り替える

面談記録の ATS 入力

面談の後の作業を「承認のみ」に縮める



入力

面談の録音（本人の同意のうえで取る）と、
既存の履歴書と職務経歴書



AIが実行

書類化は既製の業務システムに任せ、
その出力をスキルと希望条件のタグにそろえる



出力

タグのそろった面談記録
ATS へ自動入力

エージェント例：面談後に3つの書類が自動で完成

面談後、成約までに必要な書類が自動で完成

職務経歴書



経歴・スキル・実績から
職務経歴書を作成

推薦文



候補者の経歴と強み、
企業のトーンに合わせた
推薦文

面談サマリ



議事録サマリ、
候補者のスキル評価、
今後必要な面接対策

エージェント例：推薦する求人を、CA の記憶からデータへ

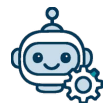
マッチング・推薦文

求職者にマッチし、推薦する求人を、担当者の記憶からデータ根拠へ変える
推薦文の下書きまでそろえる



入力

求人と求職者の構造化したタグ、過去の合否実績



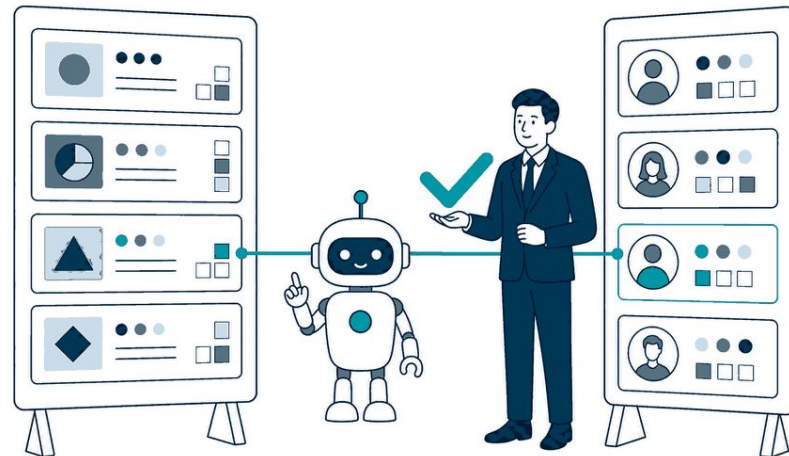
AIが実行

同じ軸で全件を突き合わせ、求人票に書かれない
実質の要件も加味する



出力

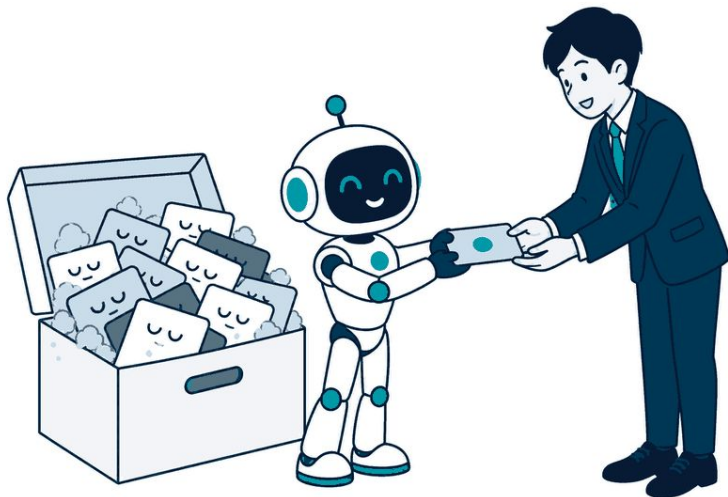
CAとRA向けの候補リストと推薦文



エージェント例：決まらなかった人に、もう一度出番を作る

再マッチング

不合格と見送りで終わった求職者を、
条件の合う求人が出た時点で候補に戻す



入力

不合格の理由コード、求職者の最新の状況と
連絡への同意、新規の求人



AIが実行

理由を企業側の都合とスキルと条件とタイミング
に分け、声をかける時期まで判定する



出力

CA向けの再提案キュー。候補と根拠と声をかける
時期に、文面の下書きを添える

面談後の「推薦へ繋がる率」を最大化する



CA 側

面談数 ↑ × 求人提案率 ↑ × 応募率 ↑

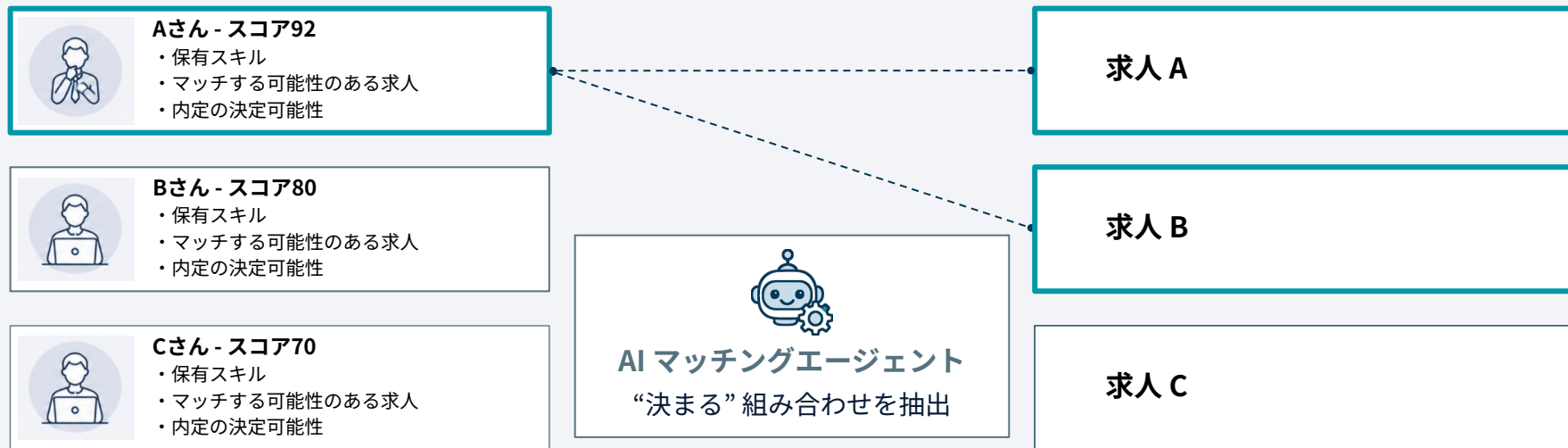


RA 側

求人数 ↑ × 求人あたり推薦数

エージェント例：データ × AI による“会うべき候補者”の見極め

AI マatchingエージェントが、“応募率”“選考通過率”を高める

提案可能な求人状況からスコア化
“会うべき候補者”の絞り込みAI が“内定が決まる”
コア求人のみ絞り込み

CA は、内定が出る“求人A”“求人B”のみを提案する

データ × AI によるマッチングの仕組み

CA / RA の頭の中にある判断材料をデータとして統合し、
“決まる組み合わせ”を優先提案

従来のマッチング



構造化データ

職種・年収・勤務地・経験・スキル



条件に一致する求人からCAが判断

“条件が合う求人”を探す

データ統合 & AI マッチング



構造化データ

職種・年収・
勤務地・経験・
スキル



非構造化データ

転職理由・面談録・
過去選考傾向・
求人の実質要件



AI マatching エージェント

この候補者が実際に応募・成約に
つながる求人を抽出する

RA の求人提案数を最大化する



CA 側

面談数 ↑ × 求人提案率 ↑ × 応募率 ↑



RA 側

求人数 ↑ × 求人あたり推薦数

AI エージェントが RA の事務・情報収集・管理業務を代替し、
求人獲得・候補者推薦に使える時間を最大化する



企業開拓

どの企業を狙うか決める

商談

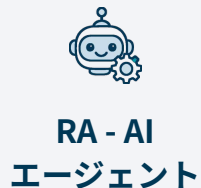
求める人物像を深掘り
求人条件や採用要件を調整

候補者探索

推薦する候補者を判断
CAと推薦方針すり合わせ

推薦

推薦可否を最終判断
企業に候補者と強みを連絡



ターゲット企業を抽出
採用動向を調べる
アプローチ文を作る

商談前情報を整理
商談内容を記録
求人票のたたき台を作る

求人に合う候補者を探す
候補者を比較
推薦候補をリストアップ
CAへ共有

推薦情報を整理
推薦文のたたき台を作る
必要書類を確認

創出効果・インパクト

「ノンコア業務をすべてAIエージェントが代替する」ことで、
CA 1人あたり、約 70h /月 の余白を生み出す

候補者との接点

候補者抽出
スカウト文作成・送信
登録者への定型連絡

面談

日程調整
面談前の情報整理
職務経歴書作成

求人提案

求人検索・候補抽出
求人とのマッチング
提案文作成

推薦・選考フォロー

職務経歴書要約
推薦文作成
リマインド・進捗更新

現状
160h

改善後
87h

30h /月

55h /月

30h /月

45h /月

12h /月

35h /月

15h /月

25h /月

売上創出の活動時間へ

「ノンコア業務をすべてAIエージェントが代替する」ことで、
RA 1人あたり、約 70h /月 の余白を生み出す

企業開拓・深耕

ターゲット企業抽出
企業リサーチ
アプローチ文作成

商談・求人設計

商談準備
企業情報収集
議事録、求人票作成・更新

候補者推薦

候補者検索、マッチング
推薦資料作成
CA 情報連携

選考・クロージング

日程調整、連絡、進捗更新
FB整理
リマインド

現状
160h

改善後
93h

30h /月

50h /月

35h /月

45h /月

18h /月

30h /月

18h /月

27h /月

売上創出の活動時間へ

生み出した余白時間を、売上を創出するための活動時間へ再配分する

