Deflag

人材紹介のAI活用事例集

成果につなげる活用例と進め方

課題別｜7つの課題から探す活用例

2026年10月｜Deflag

本資料の使い方

課題から事例を選び、改善方法を決める

01
課題から探す

7つの課題から、
改善したい指標に近い
事例を選ぶ。

p.4 → p.7–24

02
条件を照らす

問いと事例を照らし、
自社で着手する業務と
打ち手を確かめる。

p.27–28

03
打ち手を決める

対象業務、確認する人、
評価する時期を決め、
小さく検証する。

p.29–30

記載している値は成果の一例です。自社で同じ効果が出るかは別途検証が必要です。

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

工程と指標

「どこが課題か」「何を変えるべきか」を確かめる

どこが課題か



何を変えるべきか

売上 ＝ **成約数** × 平均成約手数料

＝ **推薦数** × 選考通過率 × 承諾率 × 平均成約手数料

＝ **面談数** × **求人提案率** × **応募率** × 選考通過率 × 承諾率 × 平均成約手数料

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

指標カテゴリと具体的な課題から探す

No.	指標カテゴリ	具体的な課題	改善の着眼点	掲載頁
01	面談率	登録者への架電・再接触が足りない	自動架電と人への転送	7–8
02	面談率	面談誘導・会話の質が安定しない	導線改善と通話の振り返り	9–10
03	面談率	書類作成で面談時間が足りない	面談音声から書類を作成	11
04	求人提案率	求人選定が担当者の経験に偏る	情報の構造化とAI推薦	13–17
05	応募率	求人紹介後に応募が進まない	推薦・配信・新人支援の改善	19–21
06	選考通過率	書類提出を待つ間に離脱する	書類を早く整え、提出へ進める	23
07	選考通過率	面談・商談情報を引き継げない	書類の自動作成と情報共有	24

掲載頁はクリックで移動できます。公表された成果指標は、指標カテゴリと異なる場合があります。

© deflag inc. All rights reserved.

基準をそろえ、実務で使い、測定して改善する

手順・基準をそろえる	業務の中で使う	測定して改善する
良い面談・選定・推薦を 具体的な行動に分ける	入力・AIの支援・人の確認を 一つの流れに組み込む	現場の修正と結果を集め 基準・出力を更新する

測定結果を基準へ戻し、改善が続く運用をつくる

© deflag inc. All rights reserved.

課題別の活用事例｜01

登録から面談へ

面談率の改善

面談実施人数 ÷ 登録人数

登録者への架電・再接点 p.7–8 →

登録後の導線・トーク p.9–10 →

面談に使う時間の確保 p.11 →

過去の登録者へ自動で架電し、つながった人のみをCAへ

若年・未経験層向けの中堅人材紹介会社

当初の課題

集客単価が高くなる中で新規登録者を増やす施策が期待した結果にならず、面談数を増加させるために過去の登録者への接触を増やし、面談につなげる必要があった

実施内容

- 自動で発信してつながった通話だけをオペレーターに転送
- 登録情報をもとに優先順位を設定し、架電対象かを判定
- 架電対象の求職者には即時に発信

自社で試す条件：対象リストを更新し、接続後に対応する人を確保する

成果

自動架電の対象者の面談実施数

約1.8倍

比較条件	導入前後の比較。
成果の範囲	全登録者の面談率ではなく、対象施策の件数

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

未アプローチリストにAIが自動で架電。CAはカウンセリングに集中。

美容・ヘルスケア職向けの中堅人材紹介会社

当初の課題

従来はCAが登録者への架電を行っていたが、シフトの制約や、通電率低下で課題が顕在化。登録者への十分な架電を行えず、アプローチ拡大が難しい状況に。

実施内容

- CAが手でかけきれなかった登録者リストに、AIが自動で架電
- 未架電の人や、複数回かけられていなかった人を対象に、応募を促す
- 転職意欲のある人だけを受電担当のCAに転送し、CAは新規の架電から外れてカウンセリングに専念

自社で試す条件：連絡対象を整理し、転送を受けるCAを配置する

成果

架電施策による面談獲得数

2倍

比較条件	導入前後の比較
成果の範囲	全体の面談獲得数とは異なる指標

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

集客から面談までの導線を整理。
集客属性に合わせた面談までの導線で面談実施率を向上。

若年・未経験層向けの中堅人材紹介会社

当初の課題

マス広告施策による一時的な流入増加に向け、CA体制を分業に変更したが、流入から面談への移行が低下。
該当施策による面談率増加を実現するために業務フローの改善が求められた。

実施内容

- 登録サイトの面談誘導体験を改善
- 求職者の属性ごとに面談の進め方をパターン化
- LINEでの面談案内をAIで自動化
- 集客属性と運用の両方を見直す

自社で試す条件：登録・連絡・引き継ぎ・面談の各段階を追跡する

成果

流入からの面談実施率

+11.7pt

比較条件	2026年9月期 第3四半期。 前年同期比
成果の範囲	集客・導線など複数施策。 AI単独の寄与は未分離

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

通話内容をAIが解析。
成果の高いメンバーのトークから社内ナレッジを蓄積。

医療・介護職向けの大手人材紹介会社

当初の課題

フルリモート体制へ移行した後に、メンバーのスキルアップ・育成が難航。架電の通話内容をメンバーが手入力していたため、通話の実態や改善点がブラックボックス化していた。

実施内容

- 社用スマホでの架電と手入力をやめ、通話を録音してAI解析サービスに記録を残す
- 重点育成するメンバーに事実をもとに助言
- 成果の高いメンバーの共通点から、営業側が話す比率を8割に基準設定

自社で試す条件：録音と結果を結び、管理者が継続的に振り返る

成果

3カ月の面接設定率の向上

約10%

比較条件	導入前月との比較
成果の範囲	特定部署での導入事例。

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

面談音声から書類作成の下書きを自動化。CAが面談に充てる時間を創出。

若年層向けの小規模人材紹介・派遣会社

当初の課題

求職者層を拡大させた際、履歴書や職務経歴書の作成経験のない方との面談が増加。該当層との面談と書類作成の負荷が高く、対応できる面談数に制約が発生した。

実施内容

- 面談の音声から、履歴書・職務経歴書の下書きと推薦文をAIが作成
- CAは面談中のメモ取りをやめ、出力の確認と修正を5〜10分で済ませる

成果

月間面談数：導入前15–20件

30件

比較条件	導入前後の比較
成果の範囲	書類作成30分から確認5–10分へ短縮

自社で試す条件：聞く項目と書式をそろえ、空いた時間の使い道を決める

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

課題別の活用事例｜02

面談から求人提案へ

求人提案率

求人提案を受けた人数 ÷ 面談実施人数

求人を選ぶ基準と情報 p.13–14 →

AI推薦の評価と面談準備 p.15–16 →

専門領域の候補探索 p.17 →

面談情報と選考実績から、AIが求人を評価。推薦の候補からCAが選んで提案。

若年・未経験層向けの中堅人材紹介会社

当初の課題

求職者と求人企業のマッチングをCAの経験に依存していたため、CA増員に伴う育成コストが大きく、組織のスケールが難しい。また、膨大な求人・選考実績を踏まえた最適な求人選定を人手で行うことにも限界がある。

実施内容

- CAが面談で聞いた求職者の情報を過去の選考の通過・不通過の実績と突合
- AIが求人を自動で評価し、求職者の志向に合い、マッチング率の高い求人を出す
- 推薦・提案するかどうかは、AIが出した候補を見てCAが判断する

自社で試す条件：面談情報と選考結果を結び、推薦内容を人が確認する

成果

初回面談→企業推薦に進む割合

約5倍

比較条件	一部の新人CAの前後比較。
成果の範囲	求人提案率を含んだ推薦率の増加（求人提案率は不明）

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

面談議事録と評価項目から、AIが求人候補を抽出。CAが回答を評価し、推薦の精度を改善。

20代中心の小規模人材紹介会社

当初の課題

組織の拡大に伴い、求人の提案が担当CAのスキルや経験・勘に依存し、提案の質にばらつきが発生。その結果、候補者の離脱や選考通過率が低下し課題が顕在化。

実施内容

- 求職者と企業の情報を、定量・定性の2軸、各5段階で、3か月かけて再定義
- 面談の議事録からコミュニケーション能力や自主性を取り出し、CRMに貯める
- 定量・定性の情報と議事録をもとに、ボタン1つで合う求人の一覧を数秒で出す
- 成果の高いCAがAIの回答を評価し、その評価を学習データに戻して精度を上げる

自社で試す条件：評価の定義をそろえ、現場で推薦結果を修正する

成果

提案する求人の選定時間

67%削減

比較条件	導入事例の公表値。
成果の範囲	求人提案率ではなく、求職者に提案する求人検索時間

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

経歴・希望条件・選考履歴から、AIが求人を推薦。
人の提案と比較して精度を評価し、CAの提案と併用。

総合型の転職エージェント

当初の課題

AIが履歴書・希望条件・選考履歴から求人を提案しても、そのまま実務では使えず、人の提案と同じ基準で品質を確かめ、CAの支援に組み込めるかを判断する必要があった。

実施内容

- 希望条件と職務経験に、履歴書・職務経歴書と過去の応募・選考履歴を加えてAIに共有
- AIが内定確度の高い求人を抜き出し、求職者向けアプリで毎日推奨
- 担当者による個別の求人提案は従来どおり続け、AIの推奨と併用
- 約6か月の実証で、AIの提案を社内の基準で人の提案と比べてから使い、成約データと担当者の評価で定期的に再学習

運用・評価

AI提案が人と同等精度と評価

約6割

比較条件	2025年3月の社内評価。 人の提案と比較
適用の範囲	提案の評価結果。 応募率・成約率ではない

自社で試す条件：適切な推薦の評価基準と、人による補完を用意する

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

履歴書・スカウト情報から、AIが求人候補を抽出。推薦理由も提示し、CAが面談前に提案書を作成。

ITエンジニア向けの大手人材サービス事業部

当初の課題

取り扱う求人の増加とチームの拡大により、担当者の知識だけで求人を選ぶことに限界が生じていた。初回面談までに候補を絞り込み、提案理由を準備する業務の負荷も高まっていた。

実施内容

- 面談前に履歴書やスカウト情報を入れると、数分でスコアつきの求人リスト30〜40件が提示
- 求人ごとに「必須スキル80%」などの数値と、その理由文を自動で添付
- AIの根拠説明を引用して提案書を作り、候補者と企業に送付

自社で試す条件：候補者情報を整え、面談前にCAが推薦理由を読む

運用・評価

初回面談で求人提案を終えた割合

100%

比較条件	2025年5月の導入発表
適用の範囲	求人候補を示す仕組み。事業部長1人の運用

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

AIが保有求人を評価し、スコアと理由を提示。専門分野の違うCAも、根拠を確認して求人を提案。

理系大学院生・研究者向けの専門人材紹介会社

当初の課題

理系大学院生・研究者の専門性と企業の要件を照らすには、多くの情報を読み解く必要がある。組織の拡大に合わせ、担当者による候補の見落としを減らし、求人提案の網羅性と効率を高める必要があった。

実施内容

- 保有求人を網羅的にスコアリングし、求人ごとに5項目のスコアと解説を出力
- 専門分野の違うCAでも、スコアと解説を根拠に求人を選んで提案
- デモ導入の段階で、ベテランCAが拾えなかった求人をAIが出すことを現場が確かめる
- 精度を確かめたうえで、PoCから約1か月で本番運用に移す

成果

導入初月の求人提案数

1.4倍

比較条件	導入前後の比較。
成果の範囲	提案数の増加。 成約への効果は未公表

自社で試す条件：候補者・求人のデータを整え、CAが推薦内容を確認する

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

課題別の活用事例｜03

求人提案から応募へ

応募率

応募に進んだ人数 ÷ 求人提案を受けた人数

応募・通過を見据える　p.19 →

新着求人を届ける　p.20 →

新人の支援品質　p.21 →

応募・書類選考通過の可能性をAIで予測。
求職者の希望や求人側の状況に合わせて紹介を変更。

幅広い職種・年齢層を支援する大手人材紹介会社

当初の課題

求人と求職者をスキル・希望条件だけで絞り込んでも、応募や書類通過は増加せず、候補者の状況や求人との関係の変化を捉え、提案後の結果まで見据えたマッチングが必要だった。

実施内容

- 応募予測AIと書類選考通過予測AIを組み込み、求人と個人を結ぶタグを取り出す
- 本人が気づいていない希望や、求人側の状況・競合候補者の動きに合わせて紹介を変える
- 紹介の数ではなく、応募・書類選考の合格・転職成功までを目標にロジックを作る

自社で試す条件：推薦・応募・選考結果を同じ候補者に結び付ける

成果

一人当たり書類選考合格数

+30%超

比較条件	2020年と2024年の比較
成果の範囲	AI単独の寄与は未分離。 応募率単体の増加ではない

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

面談で聞いた勤務地・年収・希望職種を条件に設定。条件に合う新着求人を、朝夕の1日2回自動で紹介。

幅広い職種・年齢層を支援する大手人材紹介会社

当初の課題

面談時に紹介できる求人は、その時点で募集されているものに限られるが、面談後に届く新着求人も希望条件に合わせて継続的に案内するには、CAによる個別の求人検索・連絡の負荷が大きかった。

実施内容

- CAがヒアリングした勤務地・年収・希望職種を、検索条件として指定
- 新しく登録された求人から条件に合うものを、精度の高いものに絞って自動で紹介
- 新着求人は朝と夕方の1日2回届ける
- 刷新後は精度の劣化を監視し、約30個の改善案を毎月テスト

自社で試す条件：希望条件の更新方法と、応募後の支援を整える

運用・評価

決定率

1.5倍

比較条件	2023年3月の検証。
適用の範囲	応募率単体の増加ではない

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

営業活動を可視化し、新人CAが生成AIを活用。書類添削の助言・面接対策で支援品質の向上を図る。

コンサル・ハイクラス領域の専門人材紹介会社

当初の課題

登録者を応募まで支援するには、求人情報の提供に加え、進捗管理や候補者への継続的な対応が必要になる。新人でも支援品質を高められるよう、DXと生成AIによる業務支援を進めていた。

実施内容

- 営業管理のシステムを作り直し、CAごとの営業活動を可視化
- 新人CAが書類添削の助言や面接対策をするときに、生成AIを使用
- 新人CAでもベテランと同じ水準のサービスを出せる状態を目指す

自社で試す条件：支援手順と進捗管理をそろえ、人が出力を確認する

成果

登録者応募率

+18%

比較条件	2023年6月→2026年3月。直近180日登録者が対象
成果の範囲	AI単独の寄与は未分離

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

課題別の活用事例｜04
推薦から選考・内定へ

選考通過率

次段階に進んだ人数・件数÷選考対象の人数・件数

応募書類の作成・提出 p.23 →

推薦情報の引き継ぎ p.24 →

面談録音から、AIが履歴書・職務経歴書を作成。書類の完成を4日から当日に短縮。

20代向けの人材紹介会社

当初の課題

面談後に書類の完成を待つ間に連絡が途絶え、提出前に離脱する求職者がいた。書類を回収するまで数日かかる運用を見直し、意欲が高いうちに確認・提出へ進める必要があった。

実施内容

- 面談の録音から、AIが要点を抽出
- 抽出した内容から、履歴書・職務経歴書・推薦文を自社の書式で自動で作成
- 書類作成を約30分から5分未満に

自社で試す条件：面談から書類確認・提出までの担当と期限を決める

成果

書類完成まで：導入前4日

当日

比較条件	導入前後の比較
成果の範囲	導入初月の書類未回収はゼロと公表（母数不明）

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

商談内容から求人票を自動作成し、起票時間を短縮。RAが企業の求める基準のヒアリングに集中。

時短勤務の人材支援に強みを持つ人材紹介会社

当初の課題

面談情報を推薦文や求人票へ整理し直す作業に時間がかかり、担当間の情報連携にも負担があった。CAが会話に集中しながら、企業担当が使える形で情報を引き継ぐ仕組みが必要だった。

実施内容

- RAの商談後の求人票の起票を自動作成に任せ、1件60分を20分に
- RAは議事録を取らず、商談で企業の求める基準を聞き出すことに集中
- 面談分析でCAごとの質問の弱点を可視化し、育成の振り返りに使用
- 書式・ラベル・評価基準を自社用に作り込み、試験導入を経て本採用

自社で試す条件：必須項目と書式をそろえ、受け手が使えるか確かめる

成果

一次面接→決定の通過率

4%向上

比較条件	導入前後の比較
成果の範囲	RA/CAどちらもの施策を含めた成果

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

成果の出る行動を基準化し、実務と育成をAIで支援

2025年11月 → 2026年2–5月 → 2026年8月

行動・育成基準を整備

高成果CAの行動を分解し、必要なスキル・知識を整理。
育成プログラムに組み込み、共通の基準で新人を育成。

実務でのAI支援を拡充

2月｜求職者別の提案資料
3月｜選考実績に基づく推薦
5月｜面談の採点・助言

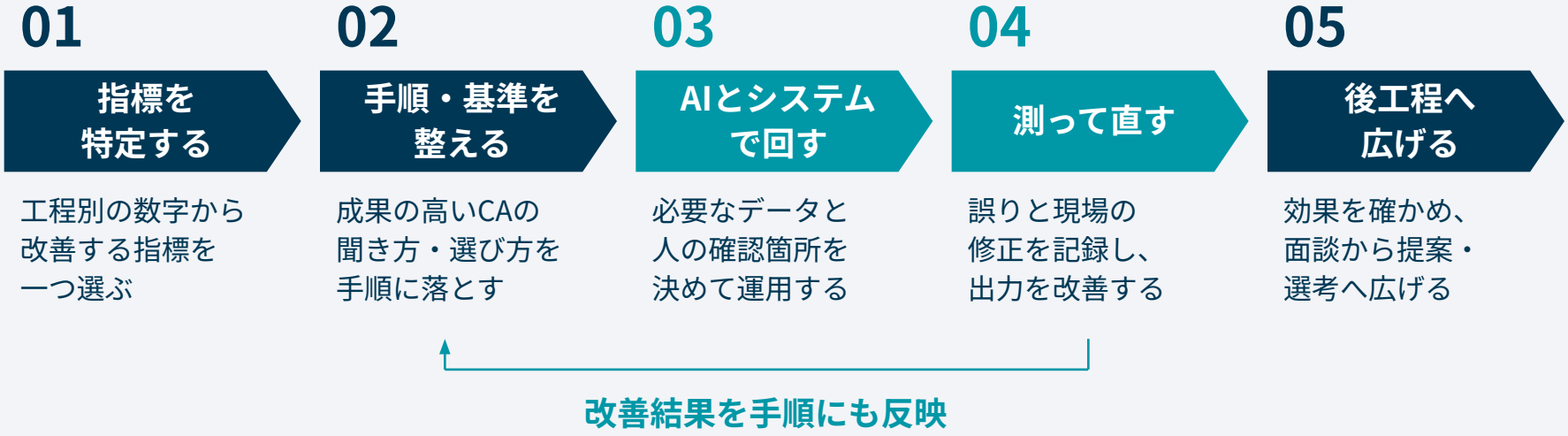
反復練習の成果を検証

AIが対話と評価を担当。
研修中は1人平均70回実施。
2月に発表し、8月に成果を公表。

出典：ROXX 決算説明資料・各プレスリリース｜出典一覧 p.31–33

© deflag inc. All rights reserved.

課題を特定し、手順を整えてからAIを組み込む



導入して終わりではなく、導入後の改善結果も手順に反映してより向上を目指す

© deflag inc. All rights reserved.

面談・求人提案の課題から選ぶ

確認する問い	該当する場合の初手	参照
工程別の人数・移行率を把握できているか	いいえ → 対象集団と指標を定義する	p.3
登録者への架電・再接触が足りないか	はい → 架電対象と人への転送を整える	p.7–8
面談への誘導・会話に課題があるか	はい → 導線と通話内容を見直す	p.9–10
書類作成が面談時間を圧迫しているか	はい → 面談音声から書類を作成する	p.11
求人選定が担当者の経験に偏っているか	はい → 情報と評価基準をそろえる	p.13–17

© deflag inc. All rights reserved.

応募・選考の課題から選ぶ

確認する問い	該当する場合の初手	参照
提案した求人への応募が伸びないか	はい → 応募・通過を見据え推薦を見直す	p.19
面談後の新着求人を届けきれないか	はい → 希望条件で新着求人を自動配信	p.20
新人の支援品質・応募進捗に差があるか	はい → 営業活動を可視化しAIで支援	p.21
書類の完成を待つ間に離脱するか	はい → 面談音声から書類を作成・確認	p.23
推薦文・求人票の作成や連携に手間がかかるか	はい → 書式と共有する情報をそろえる	p.24

© deflag inc. All rights reserved.

シートを埋めて、最初の検証を始める

決める項目	自社の記入欄	
対象工程・改善したい指標	工程：	指標：
現状値・集計条件	現状値：	対象集団・期間：
試す業務・AIと人の役割	AI／システム：	人が確認すること：
担当者・引き継ぎ	責任者：	確認・修正の担当：
評価時期・継続の判断	評価日：	目標・見直す条件：

© deflag inc. All rights reserved.

Deflagの相談窓口

どの業務から変えるべきか。
どのように改善すべきか。
数字と現場の両面から、一緒に整理します。

現状把握・課題の特定から、業務設計、AIの実装、運用と効果検証まで伴走します。

相談・お問い合わせ →

https://41pvob.share-na2.hsforms.com/2z2iQ7qKMR5SvWPMkyQO8uQ

© deflag inc. All rights reserved.

出典一覧 1/3

p.7・9・25｜ROXX 決算説明資料	2025年9月期 通期／p.21–23・35–37
p.8｜リジョブ × MicoVoice	Micoworks 発表／2025-03-26
p.9｜ROXX 第3四半期 決算説明資料	2026年9月期／p.18／2026-08-13
p.10｜ウィルオブ・ワーク × MiiTel	RevComm 導入事例
p.11｜Kaiketsu × MENDAN	提供企業の導入事例／2025-06-16
p.13・25｜ROXX パーソナル推薦	企業プレスリリース／2026-03-04

確認日：2026-10-02。各社・提供企業の公表値。企業間の効果比較や、AI単独の因果効果を示すものではありません。

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.

出典一覧 2/3

p.14｜REFLAME × Salesforce	Salesforce 導入事例
p.15｜ワークポート AI求人提案	企業ニュースリリース／2025-04-22
p.16｜WILL OF TECH × a-assi	エーアシ 導入発表／2025-05-27
p.17｜アカリク × a-assi	エーアシ 導入事例／2025-06-13
p.19｜パーソル AIマッチング	IR DAY 2025 Technology Overview p.13–14
p.20｜doda セカンドマッチ	Google Cloud 顧客事例／2023年3月取材

確認日：2026-10-02。各社・提供企業の公表値。企業間の効果比較や、AI単独の因果効果を示すものではありません。

© deflag inc. All rights reserved.

出典一覧 3/3

p.25｜ROXX パーソナル求人提案資料	企業ニュースリリース／2026-02-18
p.21｜ムービン 登録者応募率	2026年12月期 第1四半期 決算説明資料 p.19
p.23｜HeRos × MENDAN	提供企業の導入事例／2025-05-31
p.24｜ビースタイル × MENDAN	提供企業の導入事例／2025-06-15
p.25｜ROXX AIフィードバック	企業プレスリリース／2026-05-11
p.25｜ROXX AIロールプレイング	企業プレスリリース／2026-08-07

確認日：2026-10-02。各社・提供企業の公表値。企業間の効果比較や、AI単独の因果効果を示すものではありません。

Deflag

© deflag inc. All rights reserved.