収益と利用者のキャリアアップ を実現する

シゴトと就職支援のご提案

障がいのある方と**企業**が“**ともに輝ける社会**”を創造する

IDEAL RECRUIT

ソーシャル企業認証制度 S認証
Social and Sustainable business standard



合同会社 IDEAL RECRUIT

代表　亀田 奎

PROFILE

1991年生まれ　趣味：ドラム、作曲、サバイバル(無人島)

2022年10月 合同会社 IDEAL RECRUIT を設立

2025年1月 派遣会社 Evand 株式会社 顧問就任

2025年8月 採用コンサル会社 株式会社 I SCREAM 役員就任

中小企業、大手、スタートアップと様々な形態の企業での経験を元に「採用」「マニュアル化」「越境EC」「障がい者雇用」など様々な事業を展開中。

現在Wantedly公式パートナー全20社中、4社を0から伴走し事業として構築。

自社のECノウハウや採用ノウハウをマニュアル化し、障がいをお持ちの方が活躍できる仕組みを確立。そのビジネスモデルを展開。

会社名	合同会社 IDEAL RECRUIT
設立日	2022年10月
代表者	亀田 奎
住所	〒577-0809 大阪府東大阪上小阪 3-13-9
Webサイト	http://ideal-recruit.blush.jp/
パートナー	株式会社シーアイ・パートナーズ

事業内容

- **障がい者雇用促進事業**

  自社ノウハウを元に、障がい者雇用を促進

- **仕組み“課”長**

  未経験者を即戦力化する教育の仕組みとマニュアル作成

- **人材紹介会社 送客サービス**

  人材紹介会社様への求職者集客

- **採用コンサルティング**

  採用設計、運用コンサルティング/
  採用広告代理店の新規事業設計など

この事業のきっかけは
「弟の病気」＋「新たな出会い」



亀田 皐（弟）

ECの知見を活かし、IDEAL RECRUITの
事業の基礎を固める

新卒で入社した会社はブラック企業で、深夜までの残業と早朝出勤が続き、ついには給料未払い。働く意欲を失い退職した弟。生活のために“セドリ”を始め一定の成果を出すも、世間の偏見や周囲の理解不足でメンタルを崩してしまった。そんな弟を助けたい、一緒に働きたいという想いで目をつけたのが「越境EC」。弟の経験を活かし社会復帰のきっかけにしたいと考えた。体調不良が続く中で、業務を細分化し、専門知識がなくてもできる仕組みにすればいいと発想を転換。自分の得意分野で支えつつ、マニュアル化することで誰でも対応可能な体制づくりを決意。これは弟だけでなく、他の人にも活かせると気づいた。

＋



COO 吉岡 茂樹

広告代理店、事業会社のマーケティング担当を経て
フリーランスとして独立

コワーキングスペースで知り合い、交流会で意気投合し、弟とやっている越境ECの話から、「一緒にやろう」となりプロジェクトスタート。吉岡が独立するタイミングで正式にオファー。Webマーケターとしての実力と人柄で声をかけていたが、のちに雑談の中で視覚障害があることを知り、その驚きが「原体験」のひとつとなった。もし吉岡が違う職場環境（例えばブルーカラー）にいたら、その才能は埋もれていたかもしれない。環境次第で人のアウトプットは大きく変わる、仕組みが人を活かすとはこういうことなんだなと実感し、「誰もが活躍のチャンスを持ってる」という信念につながった。

それが「事業」になりました

私たちが描く理想の未来

障がい者一人ひとりが、

自分は社会の一員であり、「価値のある人材」だと自信を持って生きていける社会。

障害者は、法定雇用率のために採用される存在ではなく、

共に事業を創るパートナーへ。

企業が抱える課題

企業は、優秀な働き手を求めており、
なおかつ、障害のある人たちの働く場もつくらなければならない

課題①

人手不足

転職が当たり前の時代になり、
放っておくと人材流出が止まらない。
事業拡大のためには、
既存社員の育成だけでなく
採用が事業成長の鍵に。

課題②

法定雇用率

年々上がる法定雇用率、
業務切り出しなどのノウハウも
ないまま障害のある人たちを
雇用する責任が発生。
人手不足もあいまって特に中小企業では、
規定人員の雇用が難しい現実。

私たちがやりたいこと・ご提供できること

企業

優秀な働き手

障害のある人たちの働く場

① 事業所への伴走支援（A-Biz）

- 事業所向けに、新規事業の立ち上げを支援
- 世の中に需要のあるサービスを一緒に立ち上げ、
  利用者のビジネスリテラシーやスキルアップを実現
- **事業所の収益向上（工賃アップ）に加え、**
  利用者さんの正社員雇用につながる土台づくりをサポート
- 業務を通じて身につく主なスキル＞
  - PCスキル/AIを使った事務/EXCEL/文章力
  - 結果(数字)から分析し、改善する能力
- ワークとコーチングを通して得る力
  -自己肯定感/自己効力感
  -チームで働く楽しさと難しさ＝就職後のギャップを事前に理解

② 企業への事業部立ち上げ提案

- 障害者を採用したい企業に、新規事業部の立ち上げを提案
- 利用者さんを即戦力として採用してもらうことで、
  - 企業側は、収益を維持しながら法定雇用率をクリア
  - 利用者さんは正社員雇用に
  - 事業所は加点を獲得
- **企業・事業所・利用者さんが、**
  無理なく価値を発揮できる “三方よし”な採用活動をサポート

ご提案

A型・B型事業所さんと“え～ビジネス”を作る

A-Biz

世の中に需要のあるサービス を一緒に立ち上げ、

利用者のビジネスリテラシーやスキルアップ を実現

実務指導以外でこんな支援をしています！

前提：市場価値が上がる (採用側が欲しい能力)方法を把握した上での勉強会を実施します。

働く意欲が上がる勉強会を実施

- ビジネスの基礎から応用までしっかりレクチャー
- 通常のA型では学べない思考方法などもレクチャー
- 実際の転職成功者を元にした就職フローも共有

前提：定着しない理由は現実とのギャップ。それをチームを通して先に学びます。

チームを組んで社会性UP

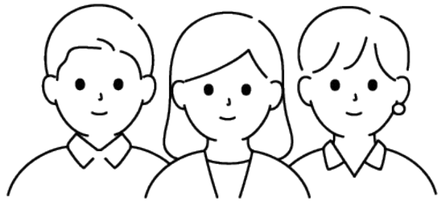
- お互いの得意不得意を理解し合いながら適材適所を探す
- チームで仕事をする難しさと楽しさを学ぶ
- 自分の得意でチームが助かることを感じる

前提：就職まで至らない利用者さんは自己効力感が影響している場合が多いです。

自己効力感を上げるワーク

- 今までの経験ではなく、これからにフォーカス
- 自分は素晴らしい人間ということを自覚
- やればできるポイントがあることを認知

利用者の
未来のキャリアを
実現しながら
利益を生み出せる



今“アツい”採用プラットフォームを利用

AirWORK 採用管理

AirWORK採用管理(エアワーク採用管理)は
求人作成から応募管理までできる採用管理サービスです。

採用市場の現状　①

数年前から、採用業務を切り出し外注する流れが拡大
企業人事が「良い人を選んで採用する」部分に集中できるよう、手間のかかる部分を外注するように

慢性的な人手不足

2025年1月の調査で、企業の53.4%が「正社員の人手不足を感じている」と回答。
転職求人倍率は2025年7月時点で2.42倍。
求職者1人に対し約2.4件の求人がある計算で、
企業側の競争の激しさを物語っている。

＼人事担当だけでは限界！／

採用チャネルの多様化

求人広告やハローワーク中心だった採用業務。
今は求人媒体（リクルート、マイナビ、indeedなど）、転職エージェント(ビズリーチなど)、
SNS（X・Instagram・TikTok）、リファラル採用、ダイレクトリクルーティングなど、
候補者と出会うために複数の手段を組み合わせる必要がある

採用手法の高度化

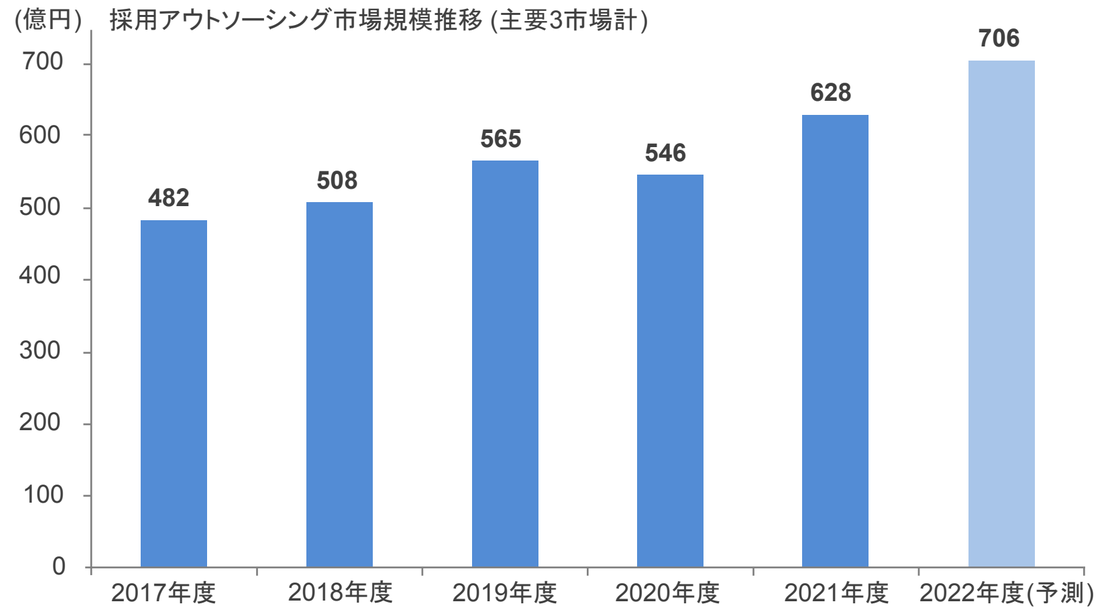
AIツールによるスクリーニングやオンライン面接など、
新しい仕組みが次々導入。
データ活用（応募数・内定率・定着率などKPI管理）が当たり前になり、
専門性が求められる

採用市場の現状　②

採用アウトソーシング市場が拡大

採用アウトソーシング（RPO）の市場規模は、2021年度に約628億円に達し、前年比15%の成長。2022年度はさらに約706億円に拡大が予測されている。

人事・総務全体のアウトソーシング市場も、2021年度には10兆4,162億円と、外注ニーズが非常に大きい。



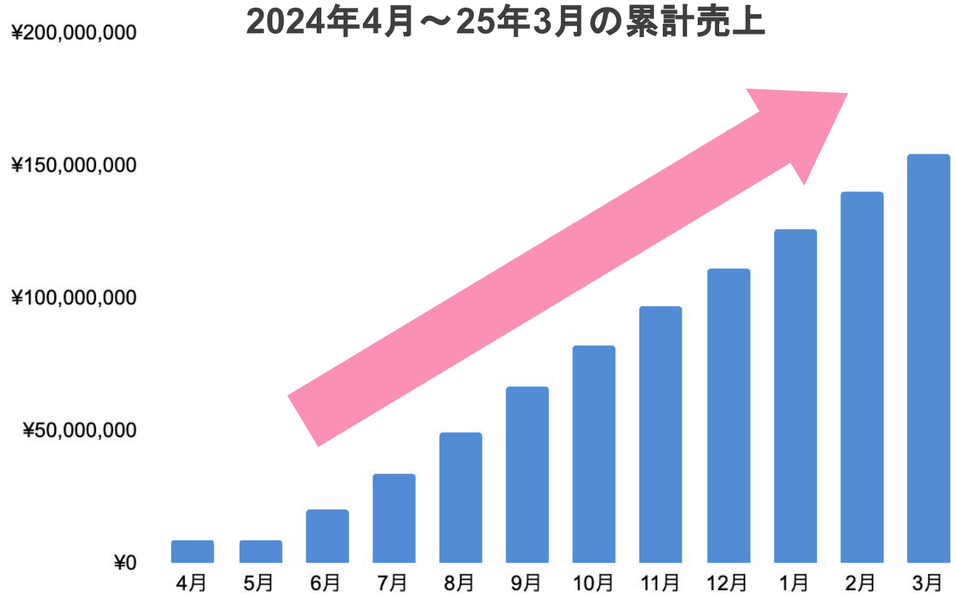
注1.事業者売上高ベース
注2.本調査における採用アウトソーシング市場とは、
採用アウトソーシング(RPO+MSP)、
採用管理システム、採用関連アセスメントの
主要3市場の合算値である。
注3.2022年度は予測値
矢野経済研究所調べ

引用元：https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3201

実績紹介

自社事業として、AirWORKの運用代行を事業化
これまで350社以上の企業の採用を支援。2024年の年間累計売上は 1.6億円を達成

2024年4月～25年3月の累計売上



2024年4月～25年3月の売上

1.6億円を達成

（全期合計は、2.04億円）

- **総導入社数　　：359社**
- **月間平均売上　：1,135万円**（全期平均）
- **受注率**（商談→クロージング）**：50%**

この事業を簡略化、ノウハウをマニュアル化し、
事業所で実施・再現可能な形に落とし込みました。

AirWORKの特徴

1 AirWORK一つで様々な媒体 に掲載

2 リクナビ 1,400万人にスカウトが打てる

3 Indeedに掲載されるのに 広告費がIndeedよりも
圧倒的に安い

4 ターゲットを絞って スカウト可能

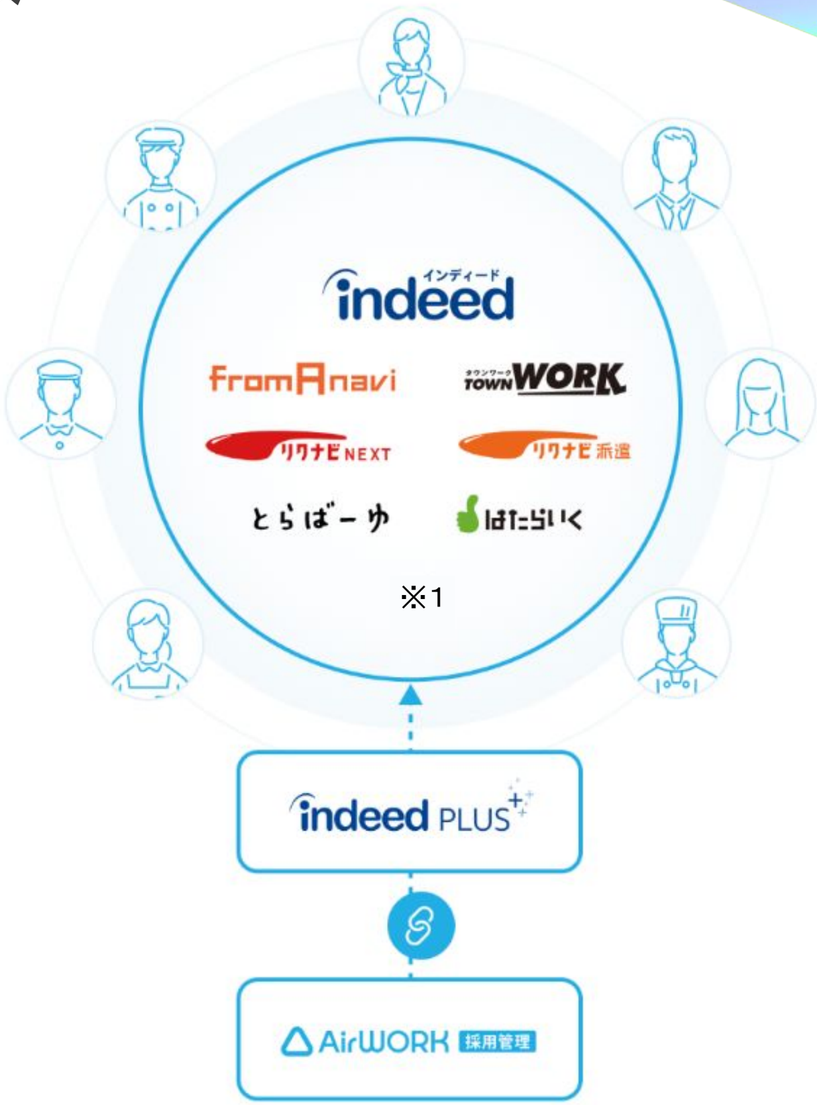
AirWORKの特徴

有料オプション

あなたの求人を求職者の 最大7割に 届けることができます。

求職者＝国内主要求人サイト利用者

有料オプションであるIndeed PLUSを利用することで、
Indeed PLUS提携求人サイトへの掲載が可能になります。※1
これにより、求職者の最大7割に求人を届けられ、
応募がくる可能性を高めることができます。



Indeed PLUSについて

Indeed PLUSはIndeedによって開発された求人配信プラットフォームです。
Indeed PLUSを利用することで複数のサービス※2の中から
最適なサービスに求人が表示され、精度の高いマッチングを可能にします。

※2：サービスとはIndeed PLUS連携求人サイトを指します。
当該サービスのうち、求人の内容・特性や閲覧・応募状況等に照らして
Indeedが最も当該求人に相応しいと判断したサービスへ自動掲載します。

AirWORKの特徴

リクナビNEXT会員数1,400万人へアプローチが可能 ！

有料オプション

カンタンに、条件に合った人材の採用が期待できます。

自動アプローチ機能により、求人要件に近い候補者に対して、
自動で求人情報を送信します。
これにより手間をかけずに、条件に合った人材の採用が期待できます。
また、手動アプローチも可能です。候補者を検索し、
1通ずつ送ることもできます。

※自動アプローチ機能はオフにすることも可能です。



年収/職歴/年齢/居住地/働きたい地域などを絞れる

採用代行スキーム

IDEAL RECRUIT

レクチャー内容

- アカウント開設方法
- リクルート代理店連携
- 募集記事の作成方法
- スカウト業務方法
- その他付帯業務

必要があれば顧客へのクロージングも行います

レクチャー

成果報酬
面談設定数
×10,000円

施設運営企業

運用内容

支援員様

管理＆ご指導

利用者様

アカウント開設
企業情報入力
リクルート代理店連携
アカウント審査対応

募集記事の作成
必要情報の収集
ChatGPTを利用した文章作成
AirWORKへの反映

画像作成
画像選定・画像編集

スカウト業務
手動：500通/日
自動：RPAの起動

面談希望者

成果報酬
面談設定数
×20,000円

顧客

要件定義
ターゲット層
求人内容

求職者対応
日程調整
面談
内定　など

求人は職種ごとに行うため、
例えばグループ会社を
抱えた顧客などの場合、
求人中の職種や関連会社が
ある分、案件も多くなる
可能性があります。

事業収益化に向けた支援計画

初月～2ヶ月

STEP 01

基礎 制作方法と営業レクチャー

- **開設作業**
  求人公開、有料広告、オファー配信開始等
- **営業ノウハウの移譲**
  フォームマーケ、アポ、クロージング、CS等

STEP 02

3ヶ月～半年

運用 実践を元にレクチャー

- 有料広告、オファーの進捗確認、仮説構築、検証設計
- 画像、文章の変更やPDCA方法
- 顧客からのFAQナレッジ貯め

半年以降

STEP 03

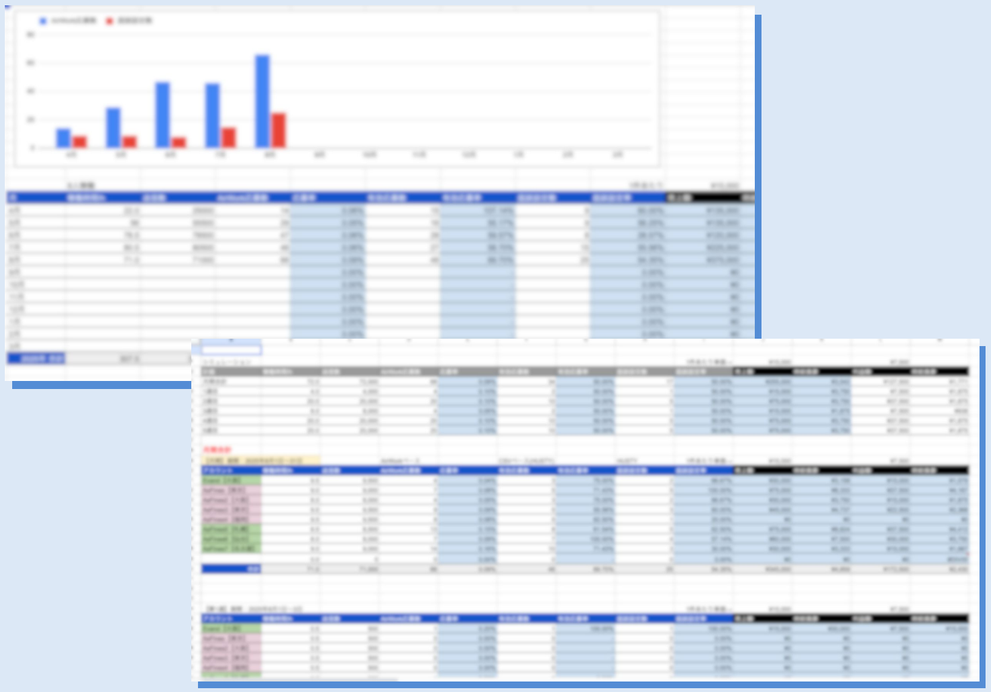
事業化 確立するための伴走

- 仮説構築、検証設計、実行、その他相談、
  適宜質疑回答

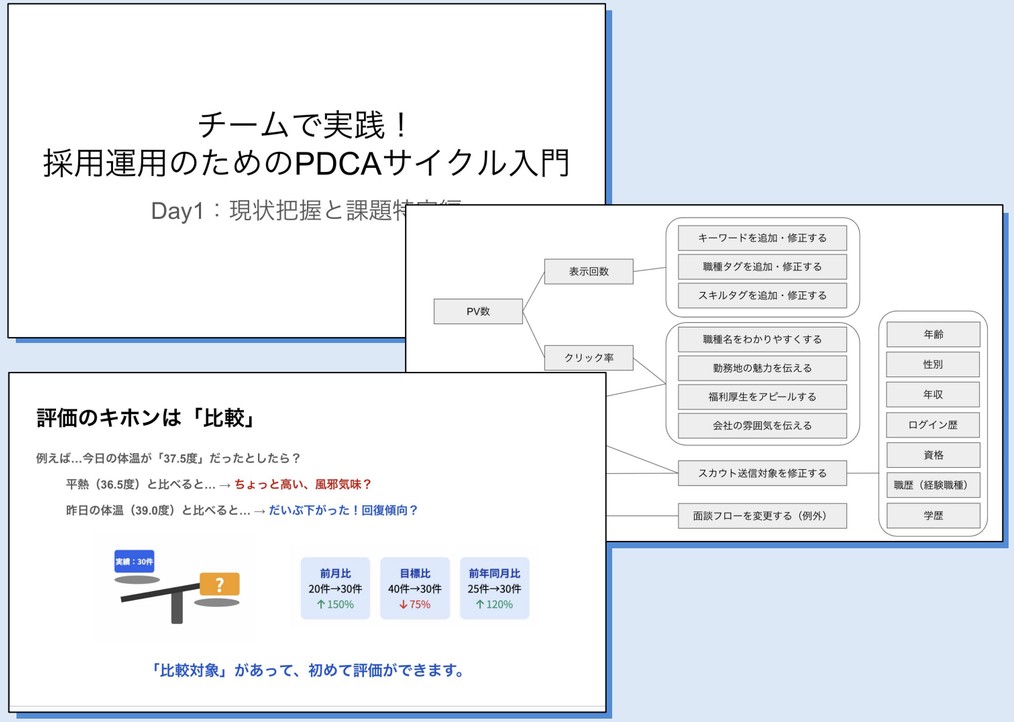
https://www.canva.com/design/DAGoJLo2A2M/vyOVQhI8Mhuhs5cVDl6GEg/edit

ご提供するツール例

日々、成果を確認し、
改善するためのレポートフォーマット



業務に取り組むにあたって抑えておきたい
考え方や知識をレクチャーする勉強会



標準的な成果シミュレーション

例：面談単価：10,000円（※）の場合

求人掲載・スカウト送付





求人公開
1記事（初回のみ）

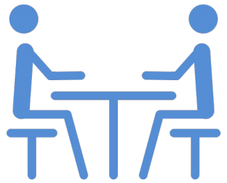
スカウト送付
1日500通×20営業日

月間応募数



自然応募＋スカウト
平均11件

面談数



平均面談設定率：50%
平均5.5件

獲得金額



1顧客あたり
55,000円

- スカウト送付：1日500通×20営業日 =10,000通/月
- 10,000通×返信率：0.06%=返信数：6名/月　※返信=応募
- スカウト経由以外の1記事あたりの平均応募数：5名/月

1顧客あたり55,000円の見込み

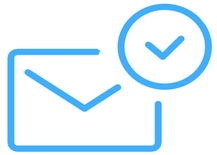
※あくまでもシミュレーションです。成果を保証するものでありません。

※売上単価20,000円、弊社手数料:50%の場合

作業内容と工数について

（一般的なケース、前頁と同条件の場合）

スカウト送付



1日30分×20営業日

10時間/月

レポート作成



週1回 30分×4週分

2時間/月

定例MTG



週1回 60分×4週分
成果報告会 月1回60分

5時間/月

定常作業



17時間/月

スカウト配信の見直し



1回 30分

記事修正



1記事 2時間

画像修正



1画像 2時間

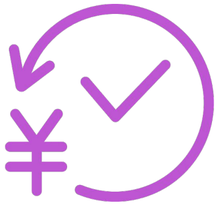
都度作業



月により変動

約1-5時間

時給



月間平均

2,500-
3,000円

実際に採用代行事業に取り組んで
くださっている事業所の声



CLOVERワークス　早川さん

参加支援員 ：1名

参加利用者さん ：A型2名 / B型4名

月間売上 ：78万円 (今期目標32万円/月)

新規顧客 ：月2～3社

平均稼働時間 ：80時間 (全員で80時間を分割)

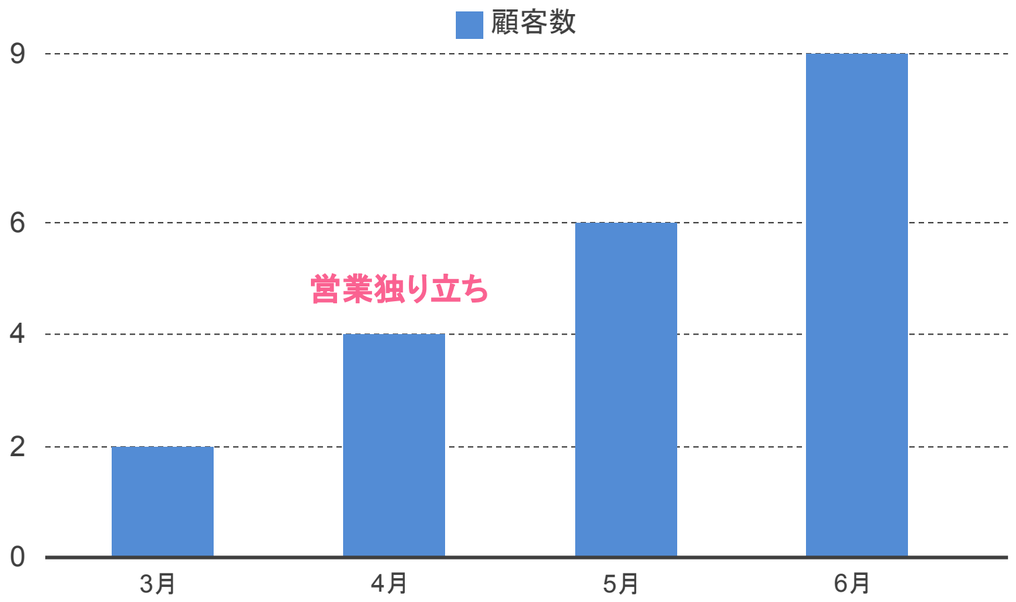
一人あたり1日50分ほど

営業もPCも未経験からの挑戦！ 3ヶ月で6社の新規顧客獲得を実現

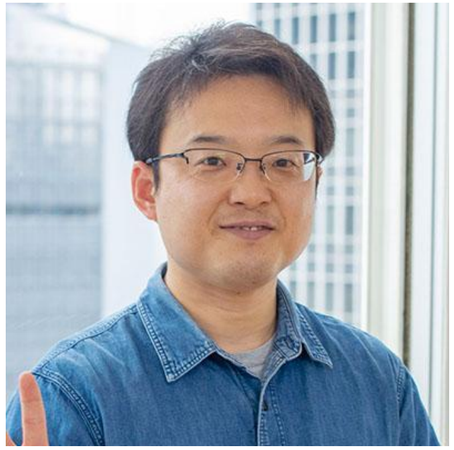
私たちクローバーワークスは、私含め、支援員も利用者さんも営業・PC作業が未経験の状態からスタートしましたが、**わずか3ヶ月で新規顧客 6社獲得**という成果を達成しました。受注率も初心者の自分が営業しても80%ほど。ほぼ失注はないイメージです。また、開拓企業さんからまさかの採用コンサルを頼まれ30万/月の依頼も2件いただけました。今は流石に亀田さんの支援がないと無理ですが笑
いつかは自分だけでもそんな案件を回していきたいです。

手厚いサポートのおかげで、営業ノウハウやPC操作を基礎から習得。今までの作業が苦手だった利用者さんもこの作業ならできると言ってくれ、今では当初の作業時間の半分で業務が遂行できるような成長も見られました。

PCスキルが自信となり、「将来は事務職に」という新たな目標に繋がった利用者さんもいます。この成功体験を他の事業所にも展開し、より多くの利用者さんと共に挑戦を続けていきたいと考えています。



実際にグループ会社 (派遣会社)の
採用代行に取り組んでくださっている事業所さんの声



FIDIAPARTNERS株式会社　西さん

参加支援員 ：1名

参加利用者さん ：A型8名(全体25名)

月間売上 ：平均20万円

新規顧客 ：半年につき1社

平均稼働時間 ：60時間 (全員で60時間を分割)

一人あたり1日30分ほど

勉強会の効果が素晴らしい

月2回ほどやっていただいている勉強会が、すごく利用者の皆さんにいい影響になっていまして！採用の基礎からマーケティング、仮説思考といった専門知識まで、ビジネスの考え方を非常にわかりやすく、かつチームで協議するような設定になっていて座学と社会経験を同時にしていただいています。おかげで利用者さんが驚くほど自発的になり、支援員側もわからないEXCELの関数も「僕が得意だからやりますよ！」と自然に助け合うチームワークが生まれました。私たち支援員も、以前は踏み出せなかった新しい挑戦を利用者さんと一緒にできて、この一体感が何より嬉しいですね。さらに個別のコーチングサポートまでしてくれているのが本当に助かっています。一般就職希望者が出た際は、IDEALさんが相談から就職先探しまで親身にフォローしてくれています。チーム全体の成長だけでなく、一人ひとりの夢まで応援してくれることに、本当に感謝しかありません。



新規導入応援キャンペーン！

初期費用(初月～2ヶ月)

300,000円

(税抜)

- AirWORK開設作業
- 代理店連携
- AirWORKの初期設定
- 求人票作成
- フォームマーケ
- クロージング
- CS方法

成果報酬

10,000円

/ 1面談(税抜)

- AirWORK開設作業
- 代理店連携
- AirWORKの初期設定
- 求人票作成
- フォームマーケ
- クロージング
- CS方法

※面談決定単価20,000円から成果報酬として10,000円いただきます。

施設の収益はもちろん必須です。

とはいえ、利用者様の人生が最も大切なことを弟から教えてもらいました。

利用者様のこれからと、事業所のこれからが合致する事業を

一緒に作ることができれば本望です。

問い合わせ・ご連絡先：

info@ideal-recruit-jp.com

補足：AirWORK事業の市場優位性について

年収300万の人材を採用した場合…

	人材紹介	採用媒体	AirWORK事業
掲載単価	ー	**50万円** マイナビ転職MT-B スカウト1,000通/8週の場合	ー
面談単価	ー	平均面談者数：10名 **5万円**	**2万円**
採用単価	年収の30% **90万円**	採用率：10件に1件 **50万円**	採用率：10件に1件 **20万円**