

なぜuloqoは選ばれる？

～"やり切る"実行支援の全貌を無料公開！～

専門性



実行力



柔軟性



3. 一般的なRPOの限界

6. 事例と実績

7. 料金目安

8. 導入の流れ

お客様の状況に応じて、最短2週間で運用開始も可能
ご契約から支援体制構築・実行まで

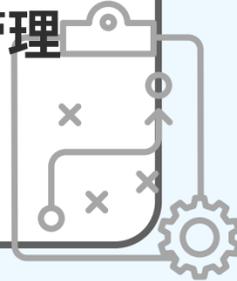


1. HR市場の全体感

売り手市場の今、企業が直面するのは多様な採用課題

戦略的課題

- 採用ノウハウ不足
- 採用KPIの未設定／未管理



オペレーション課題

- テック人材等専門職の獲得難
- 地域/属性の偏り
- スカウト効果の低下
- 広告チャネルの限界



実行課題

- 人的リソース不足
- 面接設定率／出席率の低下
- 担当者によるばらつき



候補者体験/CX課題

- 候補者体験の設計不十分
- 選考離脱の多発



社内連携/巻き込み課題

- ナレッジ共有不足
- 経営・現場との温度差
- 評価／選考基準の未整備



採用後の接続課題

- オンボーディング設計不足
- 採用-定着の連動が弱い
- 人員の配置が不適切

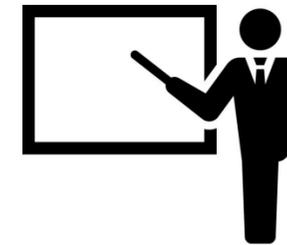


2. RPO（採用代行）という選択肢

多様化する採用課題を外部サービスとして解決するのがRPO

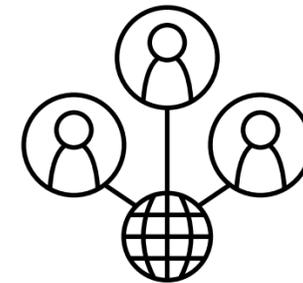
1

ノウハウ



2

コネクション



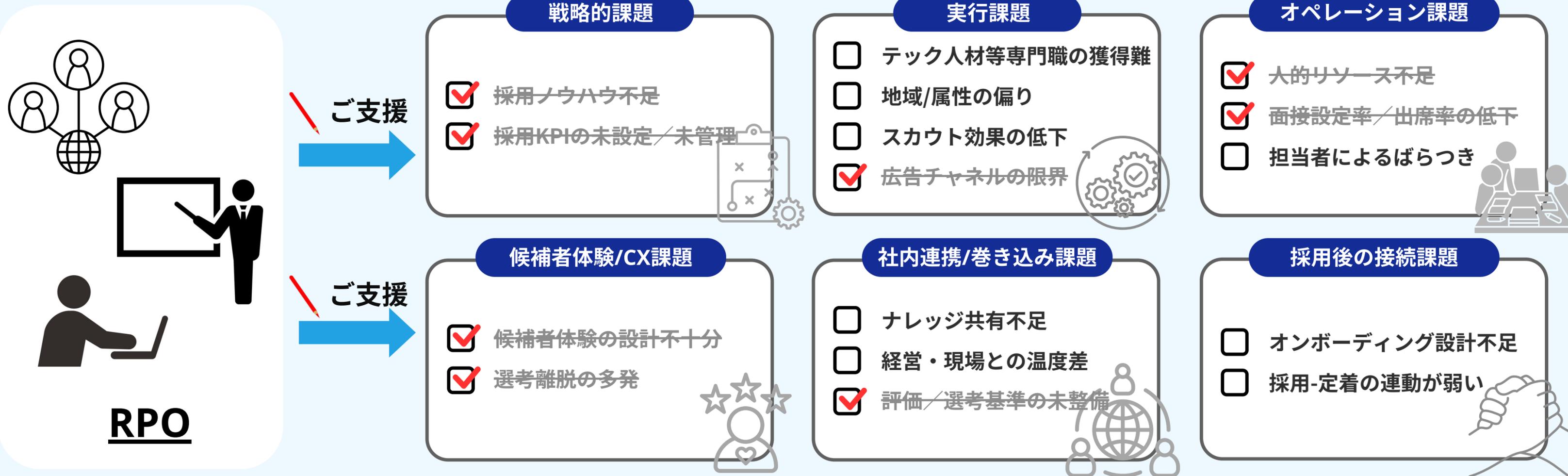
3

マンパワー



2. RPO（採用代行）という選択肢

多様化する採用課題を外部サービスして解決するのがRPOだが...



3. 一般的なRPOの限界

従来型のRPOでは解決できない課題も多い



- テック人材など専門職の獲得難
- 地域/属性の偏り
- スカウト効果の低下
- 担当者によるばらつき
- ナレッジ共有不足
- 経営と現場の温度差
- オンボーディング設計不足
- 採用-定着の連動が弱い
- ⋮

4. ulogoの提供価値・強み

ulogoなら課題を残さない。

「専門性 × 実行力 × 柔軟性」で“全ての採用課題”に対応

専門性



専門職領域に強みを持つ
コンサルタントが業務を担う。
人事領域全般(労務・評価・定着)
において支援実績をもつ。

実行力



資料やタスクだけでは終わらない
積極的に手足を動かすスタイル。
チームで現場に深く入り込み、
「なんでもやる」姿勢で伴走。

柔軟性



フェーズや課題に応じて、
支援内容・体制・工数をフルカスタム
ペルソナ設計・媒体選定・定着支援、
それらの仕組み化など柔軟に運用。

- テック人材など専門職の獲得難
- 地域/属性の偏り
- スカウト効果の低下
- 担当者によるばらつき
- ナレッジ共有不足
- 経営と現場の温度差
- オンボーディング設計不足
- 採用-定着の連動が弱い

⋮

5. uloqoの具体的なサービス



「専門性」「実行力」「柔軟性」を活かし、
戦略立案から実務代行、定着までフルファネル支援

START

ご契約

調査・検討

戦略立案

実行・改善

基盤提供

GOAL

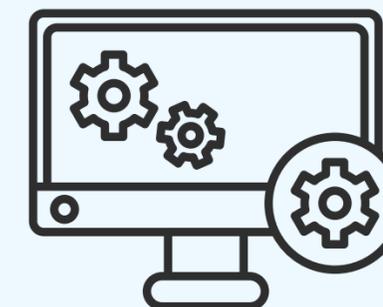
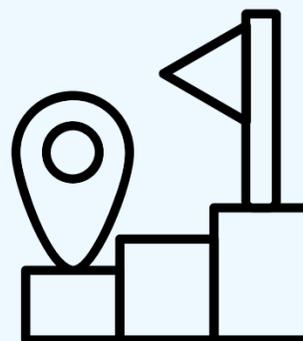
ご支援内容や採用規模、
採用課題に応じた
最適なプランをご提案

ペルソナ設計
アトラクトポイント設計
予算案策定等

運用体制構築
コンテンツ案策定
媒体選定等

実運用
レポート提出
PDCA実施等

最終レポート提出
フォーマット整備
ナレッジ引継ぎ等



5. uloqoの具体的なサービス

採用目標達成に向けて必要なタスクはすべて実行可能

- 採用計画の立案
- 採用予算の策定
- 媒体選定
- 週次定例MTGの実施
- エージェント向け必要資料作成
- 求人制作
- 採用広報戦略の企画
- コンテンツの制作
- クリエイティブの制作
- エージェントコミュニケーション
- ATS管理及びATS移行に伴うデータ移管
- マンスリーレポートの作成
- エージェントとの打ち合わせ
- 媒体運用(スカウト配信含む)
- 書類選考
- 候補者との日時調整
- 面接対応
- 面接レポートの提出

6. 事例と実績

3つの強みを活かした支援により、困難な採用目標も泥臭く達成

大手リサーチ会社

デジタルマーケター



目標：短期間での2名採用
→ 3ヶ月で達成

- 専門性 | 職種特化の訴求文設計
- 実行力 | スカウト～日程調整の実行を社内で巻取り
- 柔軟性 | 役職者巻き込み型改善策の即時展開

テクノロジーベンダー

scalaエンジニア



目標：希少人材計6名の採用
→ 媒体不発を乗り越え達成

- 専門性 | 技術理解に基づくペルソナ設計
- 実行力 | エージェント折衝、レポート改善含め一括実行
- 柔軟性 | 複数チャネル併用、ターゲット切り替え

小規模ネット広告代理店

運用／営業職

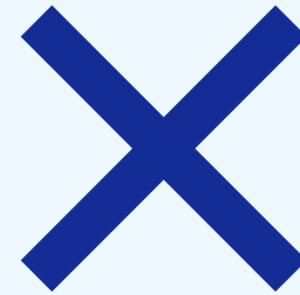


目標：即戦力人材13名の採用
→ ナレッジ共有も合わせ達成

- 専門性 | 中小・広告職特性に合わせた設計
- 実行力 | 採用オペレーション完全巻取り
- 柔軟性 | ナレッジ共有を合わせて行い、“仕組み化”まで支援

6. 事例と実績

定量成果・顧客満足共に高水準



あらゆる採用媒体活用実績を活かしたプランニング、実行により、採用目標達成率は

87%超

累計400社以上の取引クライアント様の契約継続率は驚異の

90%超

7. 料金目安

基本は月額35万円～の柔軟設計。
ご支援内容や採用規模に応じて、最適なプランをご提案

プラン	<u>ライト</u>	<u>ベーシック</u>	<u>プレミアム</u>
月額料金	35～60万円	60～300万円	300万円～
想定内容	特定業務代行（DR配信, エージェントマネジメント, 面接設定等） + アドバイザリー支援	中規模採用支援	大規模・高難易度採用支援
契約期間	6ヶ月	6ヶ月	6ヶ月

※個社様毎に別途お見積りとさせていただきます

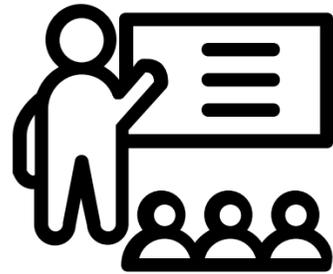
8. 導入の流れ

お客様の状況に応じて、最短2週間で運用開始も可能
ご契約から支援体制構築・実行までスムーズに対応



ヒアリング

潜在課題の発掘
顕在課題の特定
予算・スケジュール確認



ご提案

フルカスタマイズ提案
(ご支援内容・役割・予
算・スケジュール・工数)



契約開始・担当アサイン

PJ規模に応じた体制組成
正社員のコンサルタント
をアサイン



支援開始・定例MTG

週次定例MTG
レポーティング

Point①

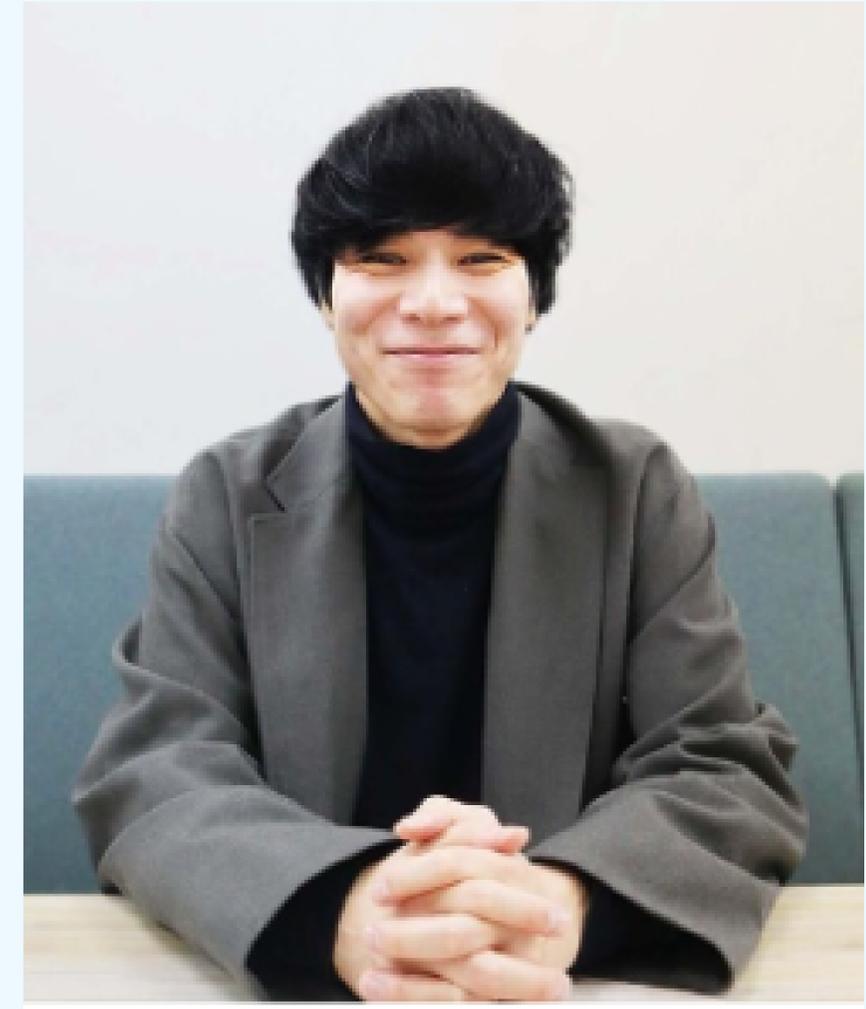
すべてのコンサルタント以下アサインのプロジェクトにおいて、
ディレクター・マネージャーの徹底した品質担保ディレクションを行います。

Point②

テクノロジー人材支援にあたっては、エンジニア知見を有する専門コンサルタントをアサイン
現場の従業員様ともコミュニケーションが可能です。

9. 株式会社uloqoについて

社名	株式会社uloqo
事業内容	採用代行・コンサルティング
設立	2016年4月1日
所在地	東京都港区南青山 5 - 10 - 2
WEBサイト	https://uloqo.net/
運営メディア	https://digireka-hr.jp



株式会社uloqo
代表取締役社長 関川 懸介

10. 最後に

このような課題をお持ちではありませんか？

- 採用専任がない or 兼務体制で負荷が高い
- 採用ノウハウが属人化し、引き継ぎができていない
- 採用目標が未達/媒体活用に限界を感じている
- テック職/専門職の採用がうまくいっていない
- 定着率が悪い
- 現場との温度差がある

まずは無料相談から！

【 ulogo 無料相談お問い合わせフォームリンク：<https://ulogo.net/contact/> 】