



AIとともに、採用の正解へ。

XAUTO 採用支援サービス

サービスのご案内

01 XAUTOの事業と強み

ビジョン・事業・独自アルゴリズム基盤

02 サービス概要・改善事例

運用全体像・対応媒体・業界別の改善例

03 採用課題と具体的な支援

改善策・応募獲得・応募後の自動対応

04 導入・交流イベント・料金

導入手順・役割・料金比較・契約条件・FAQ



VISION



最先端テクノロジーを
日本の産業にインストールして、
産業をアップデートしていく。



XAUTO とは？

独自アルゴリズム基盤を活かし、採用支援と AI 実装の 2 つの事業を展開しています。

01

急成長中

採用支援事業

採用要件の整理から、求人・広告運用、
応募者対応、面接日程の調整まで。
応募を増やし、採用担当者の負担を減らします。

02

AI 実装事業

現場の業務を整理し、
AI を使う仕組みを開発。
運用まで伴走します。

本資料では、 XAUTO の採用支援サービスをご紹介します

採用の現場知見とデータエンジニアリングを、一つの運用基盤に。



元リクルート・マイナビの人材

採用要件	誰に・何を伝えるかを設計
媒体運用	職種・地域に応じた施策を選ぶ
改善判断	応募を阻む要因と改善策を整理

データエンジニア

データ構造	条件・施策・結果をひも付ける
アルゴリズム	知見を参照できる判断基準にする
運用・学習	結果を次の施策と自動化に反映

初期の求人設計から知見を活用し、垂直立ち上げを目指す。

XAUTO 独自アルゴリズム基盤の仕組み

知見・ノウハウ・ハック技術をデータベースに蓄積し、
独自のアルゴリズムを基盤にして、垂直立ち上げを可能にしています。

知見と運用データ

採用ノウハウ

人物像・訴求・条件

媒体運用の知見

職種・地域・配信

施策と結果

原稿・設定・応募の変化

独自の判断ロジック

アルゴリズム基盤

条件に応じた知見の参照

判断ルールの適用

施策候補の選定

AI エージェント

各 Skills に応じた
AI エージェントが参照

求人作成

広告運用

応募対応

求人・運用へ

原稿

研修・働き方の訴求

配信

地域・対象・予算調整

対応

返信・案内・日程調整

担当者が確認して適用

運用結果をさらに蓄積し、改善へ反映していく。

応募を増やす改善と、応募後の自動対応を、同じ運用の中で進めます。



求人・広告



応募受付



候補者への連絡



面談の調整

従来の業務

条件を決めて掲載
反応を待つ

応募を個別に確認
返信文を作成

必要事項を確認
未返信者を追いかける

空き日程を調べる
候補者と何度も往復

XAUTO 導入後

アルゴリズムを参照して、
各 AI エージェントが
最適化

一次返信を自動化

案内とフォローを
設計

空き日程から自動
予約

改善がわからない・応募が増えない・仕事が減らない、をまとめて見直す。

求人作成・広告運用・応募対応をつなぎ、採用担当者の業務を支援します。

01 応募を集める



原稿・配信・オファー

02 すぐに連絡する



一次返信・必要事項の確認

03 面談につなぐ



予約・案内・リマインド

04 担当者が判断



面接・選考・採否

採用する職種・地域・ターゲットに合わせて、媒体を選びます。

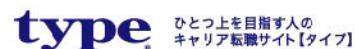
求人検索



求人ボックス



総合転職



専門・スカウト



採用ページ



媒体ごとの契約・広告費・審査が必要です。運用対応と自動連携の範囲は、導入時に確認します。

業界別の支援内容と、応募数の改善モデル



物流 倉庫スタッフ・ドライバー

課題 働く時間・仕事内容が伝わりにくい

支援 日勤・研修・仕事の流れを具体化

導入前		導入後	応募数の倍率
2 件	→	7 件	3.5 倍



製造 製造・検品スタッフ

課題 未経験者が仕事内容を想像しにくい

支援 作業内容と教育体制が見える化

導入前		導入後	応募数の倍率
4 件	→	12 件	3.0 倍

応募数の想定例：導入前と4ヶ月後の月間応募数を比較。写真は業界イメージ。

業界別の支援内容と、応募数の改善モデル



建設 施工管理・現場職

課題 条件の違いが求人で伝わりにくい

支援 経験・資格・働き方の条件を整理

導入前		導入後	応募数の倍率
1 件	→	4 件	4.0 倍



小売 EC/ 広告運用担当者

課題 担当範囲や必要なスキルが伝わらない

支援 運用媒体・担当業務・評価基準を具体化

導入前		導入後	応募数の倍率
5 件	→	21 件	4.2 倍

応募数の想定例：導入前と4ヶ月後の月間応募数を比較。写真は業界イメージ。

採用担当者だけでは、抱えきれない課題

一緒に、整理していきましょう。



01 要件が決まらない

人物像・条件の相場が不明

03 広告費だけが増える

応募単価・費用対効果が見えない

05 条件に合う人が少ない

応募数が増えても採用につながらない

07 日程調整が終わらない

往復連絡・面接前の辞退が多い

02 応募が集まらない

原稿・媒体・設定に自信がない

04 分析する時間がない

原因も、改善の優先順位も不明

06 返信が遅れる・漏れる

他業務との兼務で対応が後回し

08 社内の判断が遅れる

現場との認識差で選考が止まる

応募を増やす仕組みと、対応を止めない仕組み。その両方が必要です。

応募を集める

面談につなげる

表示回数 × クリック率 × 応募率

×

連絡成立率 × 日程確定率
× 面談実施率 $10,000 \times 5\% \times 4\% \times 80\% \times 75\% \times 80\%$

面談 約 10 件

説明用の試算。返信速度は、連絡成立率や日程確定率の改善に関わる要素です。

採用の知見と蓄積データを使い、職種・地域・募集条件に合う打ち手を選びます。

起きていること	確認するデータ	XAUTO が行う改善
表示が少ない	表示回数・広告消化額 掲載状態・地域別の反応	掲載・審査・検索条件を確認。職種名と勤務地の表記を整える。 同地域・同職種の求人と条件を比較。配信範囲と予算を見直す。
クリックされない	クリック率（CTR） タイトル・条件別の反応	給与・休日・日勤・研修など、対象者が重視する事実をタイトルへ。 職種名の曖昧さをなくし、訴求を一つずつ変えて反応を比較する。
応募されない	応募率（CVR） 応募開始・完了数※	1日の仕事・教育体制・勤務条件を具体化し、応募前の不安を減らす。 必須条件と歓迎条件を分け、入力項目・応募手順の負担を減らす。
連絡がつかない	一次返信までの時間 連絡成立率・未返信数	一次返信で、次の手順と回答してほしい事項を明示する。 LINE は同意を得て案内。未返信者への再連絡は、 時刻・手段・回数を決めて運用する。
面談に進まない	予約率・面談実施率 キャンセル・辞退理由	直近の空き枠を提示。予約・日程変更の操作を簡単にする。 場所・持ち物・所要時間を事前案内し、リマインドを送る。 辞退理由を確認し、案内や条件の改善につなげる。

共通：条件の近い施策・結果を参照し、変更点と結果を記録。母数・期間・広告費も確認して次の施策を判断。

※応募開始・完了数は、媒体から取得できる範囲で確認します。

掲載後の数字を確認し、どの求人・どの工程を変えるかを決めます。



01 採用要件を設計

人物像・条件・優先順位
募集する職種を明確に

02 求人・配信を準備

地域・職種・競合を確認
原稿と媒体を選定

03 掲載・オファー

広告を運用
候補者に接点をつくる

04 分析して改善

表示・クリック・応募を
確認
改善する指標を選ぶ

毎週：結果を確認 → 課題を特定 → 施策を実行 → 次週に変化を検証

応募を待つ運用に、こちらからのアプローチを加えます。



条件をそろえる

職種・経験・勤務地
採用要件から選定基準を整理



候補者を選定

媒体の機能に応じて
募集条件に合う候補者を探す



オファーを送信

仕事内容と魅力を伝え
反応を次の運用に反映

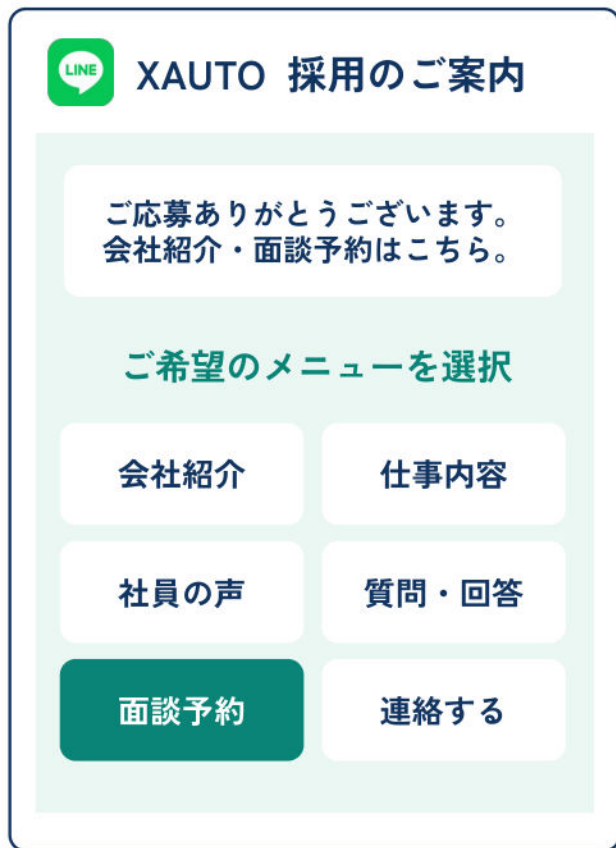
媒体の契約・機能に応じて運用します。送信数は応募・採用数を保証するものではありません。

媒体・LINE・カレンダーを使い、返信漏れと調整の往復を減らします。



LINE への移行は候補者の同意に基づきます。連携方法・自動化範囲は媒体や環境によって異なります。

リッチメニューから必要な情報へ。応募後も接点をつくり、選考離脱を防ぎます。



画面イメージ

01 企業理解・志望度を高める

公司介绍・社員の声・仕事の内容へ案内。
選考段階に合うコンテンツを届け、不安や疑問を減らす。

02 必要な情報へすぐアクセス

普段使う LINE から、案内・質問・予約を確認。
採用専用アプリの追加インストールは不要。

03 面談予約をスムーズに

メニューから予約ページに移動し、空き枠を選択。
未予約者に案内を送り、日程調整の往復を減らす。

04 選考中の離脱を防ぐ

面談前日のリマインドや、必要事項を配信。
問い合わせ先を明示し、継続して接点を持つ。

01 一次返信

LINE 採用のご案内

ご応募ありがとうございます。
次の手順をご案内します

案内を確認する

02 必要事項の確認

LINE 採用のご案内

ご希望の働き方を
教えてください。

日勤を希望

ありがとうございます

03 日程の予約

LINE 面談の日程予約

ご都合のよい時間を選択

10:00	11:00
14:00	15:00

画面イメージ

ヒアリングから実装まで 15 ～ 20 日間を目安に、運用開始の準備を進めます。



本日

導入決定

企業

課題・目標を共有

XAUTO

支援方針を提案



2 日以内

申込書締結

契約条件を確認

申込書をご案内



5 日以内

導入費用振込

初期費用を
お振込み

入金確認・準備



15 ～ 20 日間

ヒアリング・実装

業務・条件を共有
原稿と動作を確認

要件整理・原稿作成
連携と動作を検証



準備完了後

運用開始

面接・採否判断
状況を共有

運用・分析・改善
結果をご報告

契約企業様は、スポンサーとしてご参加いただけます。



専門学校 × 阪南大学

フットサル交流会

50 名

約 10 カ国が参加

スポーツを通じて、
学生同士の交流を実施。

4 ヶ月に1回開催 / スポンサー料：別途 10 万円

専門学校と企業のコラボレーションによる、たこ焼きパーティー。



40 名

が参加

食を囲んで、
学生と企業が
交流する機会。

4 ヶ月に1回開催 / スポンサー料：別途 10 万円

求人運用と定型対応を XAUTO が支え、採用担当者は戦略と人に向き合う業務へ。



XAUTO

独自アルゴリズムを活かす運用

- ✓ 独自アルゴリズムを参照し、求人作成・広告・オファーを考案
- ✓ 独自アルゴリズム基盤を活用し、分析・改善を毎週実行
- ✓ 応募への一次返信・連絡・面談日程の調整を自動化



採用担当者

戦略づくりと、人への対応

- ✓ 採用ブランディング
- ✓ 採用戦略の創造・採用要件の決定
- ✓ 候補者との対話・面接・採否判断
- ✓ 社内離職の対応・定着に向けた施策

本日よりご決定に限り、

100社限定

導入費用

通常 50万円—

30 万円

月額費用

通常 15万円—

5 万円



サービスに含まれること

- ✓ 採用要件の整理・競合と市場の分析
- ✓ 応募への一次返信・連絡の自動化
- ✓ 毎週の分析・改善と結果の共有
- ✓ 求人原稿の作成・広告の運用
- ✓ カレンダーを使った面談日程の調整
- △ 月 100 通のオファー送信

別途、媒体の広告費：月 5 ～ 15 万円が目安。必要な応募数に応じて設定します。

費用だけでなく、立ち上げ方と支援範囲を比較します。

比較項目	XAUTO	A 社（月額型）	B 社（成果報酬型）
初期費用	30 万円	30 万円	0 円（想定）
月額費用	5 万円	25 万円	0 円（想定）
採用時の成果報酬	なし	なし	年収の 30% 400 万円なら 120 万円
広告の最低出稿料	5 万円～／月	15 万円～／月	別途出稿なし（想定）
立ち上げ方	アルゴリズム基盤から 垂直立ち上げを目指す	要件整理・運用を開始	候補者の紹介・選考調整
支援の中心	求人運用・オファー 応募対応・日程調整	採用実務の代行	人材紹介・採用決定

A 社・B 社は比較用のモデルです。媒体費・支援範囲・契約条件によって総額は異なります。

広告費を含めた予算が見える形で、ご検討いただけます。

費用の内訳	最初の 4 ヶ月	次の 4 ヶ月
導入費用	30 万円	なし
サービス月額	月 5 万円 × 4 ヶ月 = 20 万円	月 5 万円 × 4 ヶ月 = 20 万円
サービス料の合計	50 万円	20 万円
広告費の目安	月 5 ～ 15 万円 × 4 ヶ月 = 20 ～ 60 万円	月 5 ～ 15 万円 × 4 ヶ月 = 20 ～ 60 万円
広告費を含む合計	70 ～ 110 万円	40 ～ 80 万円

初回 4 ヶ月で効果を確認。その後も 4 ヶ月ごとの契約更新。

4 ヶ月で契約終了を選択できます。解約の通知期限など、詳細な条件は申込書で確認します。

導入前の気になる点にお答えします。

Q 採用担当者がいなくても大丈夫？

専任の採用担当者がいない企業もご相談いただけます。
募集条件や採否を確認する窓口は、企業側でご用意ください。

Q 求人原稿や条件が決まっていなくても大丈夫？

ヒアリングで仕事内容・人物像・条件を整理し、
原稿作成と媒体の選定から支援します。

Q Indeed 以外も運用できますか？

採用ターゲットに合う媒体を選定します。
ご利用中の媒体についても、運用範囲を確認します。



効果の確認と、契約・運用について。

Q 必ず応募や採用が増えますか？

応募数・採用数の保証はありません。媒体や地域の条件を踏まえ、求人の見せ方と運用を毎週見直します。

Q 効果はどう確認しますか？

表示・クリック・応募から面談・入社までを確認し、前後の変化と、次の改善施策を共有します。

Q 4ヶ月後に契約を終了できますか？

4ヶ月単位で継続をご判断いただけます。
終了の通知期限や手続きは、申込書で確認します。





AIとともに、採用の正解へ。

まずは、いま採りたい職種から。 XAUTO