求職者送客クラウド

人材紹介会社さま向け サービス説明資料

その求職者を、貴社だけに。



「求職者送客クラウド」のご案内 ― 集客元：履歴書作成サービス「ソクレキ」

1人1社の独占送客 ／ 初期費用0円・月額0円 ／ 送客1件 2,500円

株式会社Asset Business Human Capital

求職者送客クラウド 運営

Asset Business
Human Capital

01 サマリー

履歴書を書き終えた直後の求職者を、他社には出さず、貴社だけにお届けします。

初期費用	月額固定費	送客単価	同じ求職者の送客先
0円	0円	2,500円／件	1社 or 3社
導入・設定の費用なし	送客が発生した分だけ	独占送客（複数社送客は1,500円）	プランでお選びいただけます

WHAT　無料の履歴書作成サービス「ソクレキ」で書類を完成させた方に貴社をご案内し、同意した方の履歴書データをその場でお送りします。

この資料でお伝えしたいこと

何十社に配られたリードではなく、貴社だけに届くリードを。

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

02 課題

求職者集客で、こんなお悩みはありませんか。

CPAが上がり続ける 01

広告費を入れても獲得単価が上がり、採算が合わなくなってきた。固定の運用費も重い。

経歴が分からないまま架電 02

届いたリードは氏名と電話番号だけ。毎回ゼロから聞き直していて、CAの時間が溶ける。

そもそも通電しない 03

「どこから来た電話か分からない」と警戒される。登録から時間が経ち、熱量も下がっている。

30,561

有料職業紹介事業所数。
同じ求職者を取り合う構図が続いています。

+12.0%

人材紹介市場は4,490億円・前年度比+12.0%。
参入が増えるほど、1通のスカウトは埋もれます。

求職者送客クラウドは、この3つを「リードの中身」で解決します。

出典：厚生労働省「令和6年度 職業紹介事業報告書の集計結果（速報）」／矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査」

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

03 解決策

いちばん熱量が高いのは、書類を書き終えた瞬間です。

検索・SNS
「履歴書 作成」など
→
ソクレキで作成
スマホで約5分
→
書類が完成
応募する直前
→
貴社をご案内
1画面に1社
→
同意→即送信
履歴書データ付き

- ✓ **履歴書を作る＝これから応募する人。**情報収集中の登録者ではなく、動き出した求職者だけが対象です。
- ✓ **同意の直後にデータが届く**ので、本人が画面を見ているうちに連絡できます。
- ✓ **経歴・資格が分かった状態**で最初の電話をかけられます。

一般的な登録リード
登録から時間が経ってから架電。何の登録だったか本人が覚えていない。

求職者送客クラウド
社名を見て同意した直後に届く。履歴書を手元に、用件が伝わる状態で架電。

Point 「誰に・いつ・何を持って」連絡するか。3つとも揃った状態でお渡しします。



実際のご案内画面。緑枠に貴社名が入ります

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

04 独占送客

同じ求職者を、他社には出しません。

よくある送客の構図

- ✓ 1人の求職者が**同時に何十社へも提供される**ため、本人のもとには短時間に何本も着信が入ります。
- ✓ 2本目以降はまず出てもらえません。**安く見える単価は、この分割によって成り立っています。**
- ✓ 面談まで進んでも、同じ方が他社の面談も受けている状態では決まりません。

求職者送客クラウド

- ✓ **送客先は1社のみ。**同意いただいた方の情報を、他の送客先企業さまへは提供しません。
- ✓ その方にとって**最初にかかってくる電話が、貴社の電話**になります。
- ✓ 同意画面に出すのも1社だけ。心当たりのない会社から次々に着信して、以降の電話をすべて警戒される状態を作りません。

他社に配らない分を単価に乗せています。比べていただきたいのは、リード単価ではなく面談単価です。

※ 独占の範囲は「送客先企業さまへの情報提供」です。求職者ご本人の選択による当社グループの無料相談のご案内は対象外です。

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

05 求職者の体験

求職者は無料・登録不要で使い、最後に貴社と出会います。

STEP 1



検索・広告から流入

職種別の書き方ページも入口。
応募書類を書く直前の人が集まります

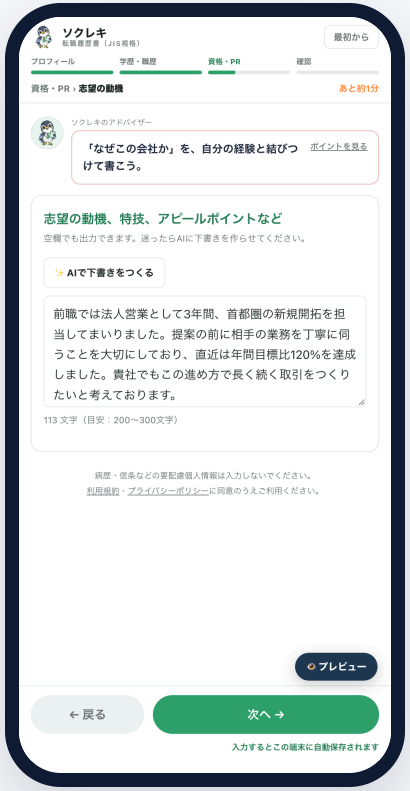
STEP 2



質問に答えて入力

1画面1問。学歴・職歴・資格まで
本人が入力します

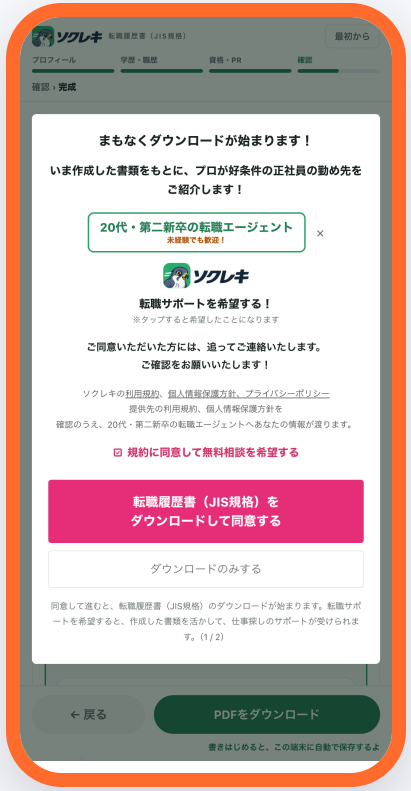
STEP 3



AIが志望動機を下書き

書けずに離脱する人を減らし、
完成まで到達させます

STEP 4



完成 → 貴社をご案内

社名を明示して同意を取得。
同意した方だけを送客します

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

06 届くデータ

氏名と電話番号だけでなく、履歴書がそのまま届きます。

氏名 / ふりがな	山田 太郎 / やまだ たろう
年齢 / 性別	27歳 / 男性
連絡先	090-1234-5678 / taro@example.com
居住地	東京都渋谷区
流入ページ	「施工管理の職務経歴書の書き方」ページから作成
学歴・職歴	○○大学 経済学部 卒業／株式会社○○建設（2022年4月〜現在）
保有資格	2級建築施工管理技士／普通自動車第一種運転免許
志望動機・自己PR	本人が書いた本文をそのまま連携
作成した書類	履歴書PDFを添付（職務経歴書まで作成した方は本文も）
同意日時 / 提供先	2026-09-21 15:04 ／ 貴社名を明示して取得

※ 表示はサンプルです

CAの現場で変わること

初回の電話で「学歴は？職歴は？資格は？」を聞き直す必要がなくなり、**面談設定までの会話が短く**なります。

受け取り方法

同意の直後にメールで通知。あわせて貴社専用のスプレッドシートへ自動で追記します。

Point 架電前に「会いたい人かどうか」が判断できます。

© 2026 Asset Business Human Capital

07 選ばれる理由

リードの質を決めるのは、入口と同意の取り方です。

01 最後まで書き上げた人だけ

入力を途中でやめた方は送客しません。氏名・連絡先・学歴・職歴が揃った、応募直前の求職者だけが対象です。

02 どんな人かが、書類で分かる

「施工管理の職務経歴書の書き方」など職種別ページが入口。学歴・職歴・資格・志望動機を、本人が書いたまま受け取れます。

03 1画面1社・社名を明示した同意

提供先をまとめて表示しません。「どこから来た電話か分からない」状態を作らないので、通電後の会話がスムーズです。

だから、電話がつながり、話が早い。

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

08 他の集客手段との違い

いまの集客を置き換えず、固定費ゼロで1本足せるチャネルです。

	自社でWeb広告 リスティング・SNS広告	スカウト媒体 DB利用料＋送信工数	着座課金型の送客 面談設定の代行	求職者送客クラウド 独占送客／複数社送客
同じ求職者の送客先	自社のみ	他社も同じDBを閲覧	1社	**1社（独占）／最大3社（複数社）**
固定費	運用費・制作費が先に出る	月額利用料	0円	**0円**
課金のタイミング	クリック・表示	月額＋成功報酬	面談の実施	**同意のうえ送客された1件ごと**
単価の目安	相場に左右される	—	1.4〜3.5万円／面談	**独占2,500円／複数社1,500円（値上げなし）**
届く情報	フォームの入力項目	匿名レジュメ	面談アポイント	**履歴書データー式**
求職者の状態	情報収集〜検討	受け身（返信待ち）	面談意思あり	**書類を作り終えた応募直前**
社内の工数	運用・LP・クリエイティブ	スカウト文面・送信	少ない	**架電のみ**
予算のコントロール	日予算	固定	件数上限	**月間・1日あたりの上限**

Point　面談の確約は着座課金型、**母集団の拡大は求職者送客クラウド**。併用いただく前提で設計しています。

※ 他手段の条件は各社の公開情報にもとづく一般的な整理です。

© 2026 Asset Business Human Capital

09 料金

費用は「送客単価 × 送客数」だけ。プランは2つです。

独占送客

2,500円／件

同じ求職者を他社へは出しません。月の上限は40件から

複数社送客

1,500円／件

同じ求職者を最大3社へ。月の上限は67件から

初期費用・月額

0円

最低出稿金額は月10万円〜・未消化分の請求なし

- ✓ **プランは2つ**：独占送客（他社へは出しません）／複数社送客（同じ方を最大3社へ）
- ✓ 課金は**同意のうえ送客された1件ごと**。表示・クリックは無料です
- ✓ 1ヶ月以内の重複・連絡先不備などは**非課金申請**の対象（翌月2営業日13時まで）
- ✓ **基本プラン（配信条件）**：18〜34歳 × 一都三県・大阪・京都・兵庫・愛知・福岡。それ以外は個別にお見積り
- ✓ **月間・1日あたりの上限件数**を設定（当月末まで固定・翌月から変更可）。達したら自動で停止します
- ✓ お支払いは**当月締め・翌月末払い**（請求書）

期間限定価格ではありません　導入キャンペーンの形をとっていないので、4ヶ月目以降も同じ単価です。改定する場合は1ヶ月前までにお知らせします。

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

10 歩留まりの目安

送客約50件で1名の入社決定が、目安の歩留まりです。

100件	→	70件	→	28件	→	1.96名
送客		通電（70%）		面談実施（40%）		入社決定（7%）

送客単価

2,500円

独占送客の場合・値上げなし

面談実施単価

8,929円

2,500円 ÷ 面談実施率28%

入社決定単価

12.8万円

2,500円 ÷ 決定率1.96%

決定1名あたり

51件

必要な送客件数

- ✓ 損益分岐の決定率**0.42%**に対して、この歩留まりなら**約4.7倍の余裕**があります
- ✓ 月100件（**25万円**）のご利用で、**月2名前後**の入社決定が目安です

※ 譲渡前運営会社のキャリアアドバイザーへのヒアリングに基づく目安値です。実績・成果を保証するものではなく、貴社の追客体制・対象職種・エリアによって変動します。

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

11 採算の考え方

約240件に1名決まれば、投資は回収できます。

損益分岐の計算（送客単価 2,500円の場合）

60万円
1名決定の紹介手数料

÷

2,500円
送客単価

=

240件
1名決定で賄える件数

- ✓ 月25万円（100件）のご利用なら、**2〜3か月で1名**の決定が損益分岐です。
- ✓ 固定費がないので、合わなければ**翌月から止められます。**

仮に、送客数に対する決定率が2%なら

100件
月間の送客数

→

25万円
ご利用料金

→

120万円
2名決定の売上

Point　貴社の通電率・面談率・決定率を当てはめた試算表を、商談時にお出しします。

月の送客数ごとの損益分岐

月間の送客数	月の費用	1名決定で賄える件数	分岐の決定率
40件 最低出稿	10万円	240件	**0.42%**
100件	25万円	240件	**0.42%**

前提：1名決定あたりの紹介手数料を60万円と想定。分岐の決定率＝送客数に対する入社決定の割合。実績値ではなく採算ラインの試算です。

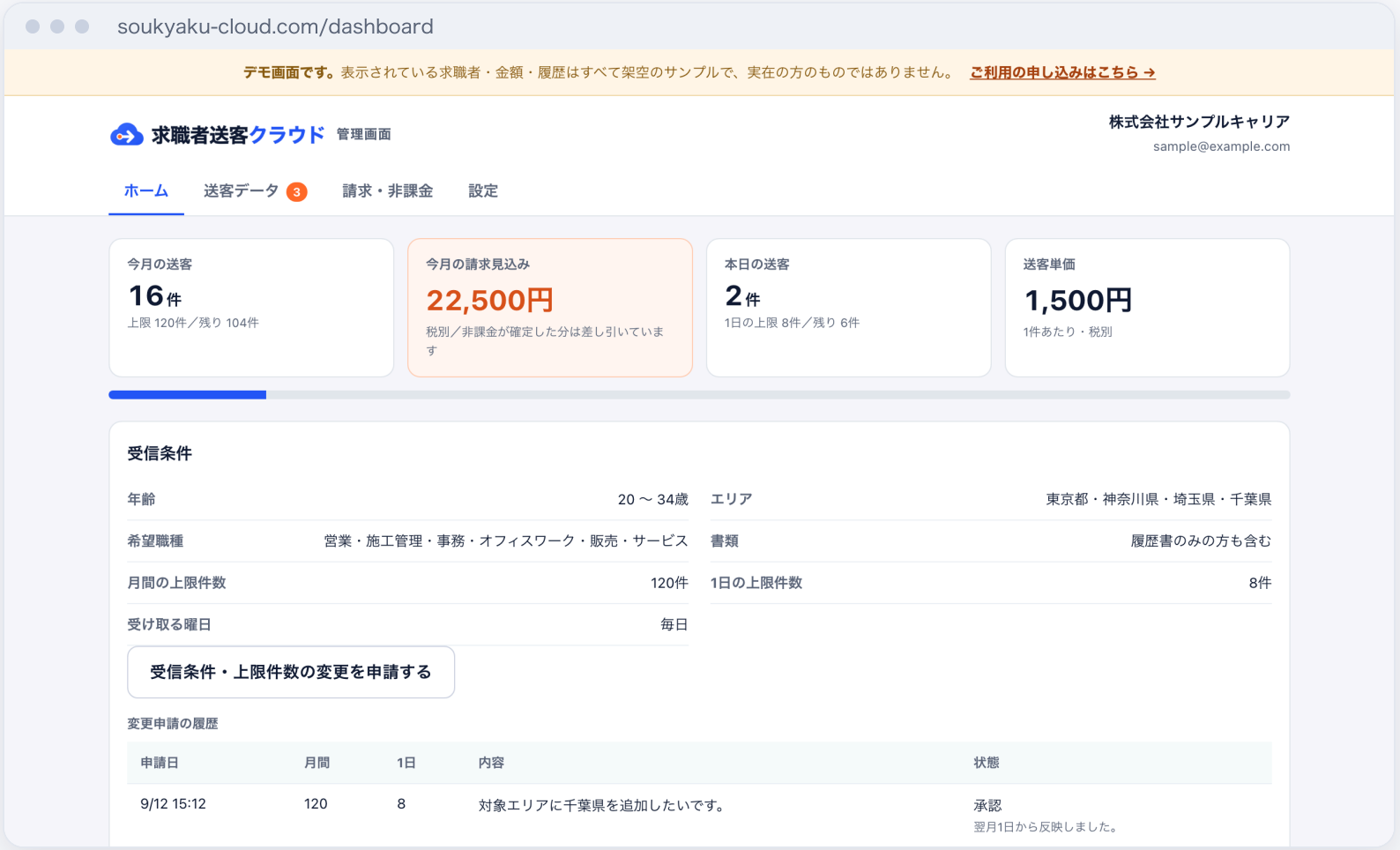
下振れリスクの上限

リスクは当月の出稿額まで。合わなければ翌月停止。

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

12 管理画面

受信条件と上限件数は、管理画面から貴社で設定できます。



指定できるセグメント

カテゴリー（新卒／中途／職務経歴書）・エリア・年齢。年齢・エリアは配信条件で、届く方の居住地や就業希望地を保証するものではありません。

単価は全社一律

入札や運用の手間はありません。**1件2,500円**で、条件に合う方だけをご案内します。

見える数字

当月の送客件数と請求見込みをいつでも確認。請求額が上限を超えることはありません。

※ 画面はデモデータです

13 品質と法令対応

同意と記録を、制度に沿って運用します。

送客の品質

- ✓ **書類を完成させた方のみ**を送客。途中離脱者のデータは対象外
- ✓ **1ヶ月以内の重複・連絡先不備など**は非課金申請の対象
- ✓ 提供先は**本人が同意した企業のみ**。同意のない提供は行いません
- ✓ ご利用は**審査制**。有料職業紹介の許可番号を確認します

法令対応

- ✓ **特定募集情報等提供事業**（職業安定法43条の2）の届出のうえ運営
- ✓ 提供先の社名を明示し、**本人の同意**を取得
- ✓ **第三者提供の記録**（年月日・提供先・本人・項目）を法定期間保存
- ✓ 要配慮個人情報は入力しないよう作成画面で明示

運営　株式会社Asset Business Human Capital
有料職業紹介事業 許可番号 13-ユ-318798
特定募集情報等提供事業 届出受理番号 51-募-001769

届出・同意・記録。3つを揃えたうえで、送客します。

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

14 運営会社

運営会社は、Asset Business Human Capitalです。

運営サービス

ソクレキ

求職者送客クラウド

株式会社Asset Business Human Capital

お問い合わせ窓口

ソクレキ サポート

hokuto.kawamura+sokureki@ab-hd.co.jp

会社概要

会社名	株式会社Asset Business Human Capital
代表者	代表取締役 野村昇生
所在地	〒141-0031 東京都品川区西五反田7丁目21-11 第二TOCビル6F1号
有料職業紹介事業	許可番号 13-ユ-318798
特定募集情報等提供事業	届出受理番号 51-募-001769

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

15 ご利用の流れ

お申し込みから、最短で翌営業日に配信を始められます。

01 お申し込み
審査・ご契約（初期費用なし）

→

02 受信条件の設定
エリア・年齢・上限件数

→

03 配信開始
同意した方のデータを即時送信

→

04 ご請求
当月締め・翌月末払い

1 ご用意いただくもの

有料職業紹介の許可番号、リードを受け取るメールアドレス、対象にしたいエリア・年齢。

2 当社でやること

アカウント発行、受信条件の審査（1営業日）、ご案内画面への貴社名・紹介文の設定。

3 開始後

月次で通電・面談の状況を伺い、翌月の受信条件を一緒に見直します。

おすすめの始め方

まずは1セグメント・少額のテスト枠で、リードの中身を確かめてください。

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

16 よくあるご質問

よくあるご質問

Q 送客データはどのように届きますか？

求職者が同意した直後に、ご登録のメールアドレスへお知らせが届きます。学歴・職歴・資格・志望動機を含む全項目は、貴社専用のスプレッドシートに自動で追記されます。

Q どんな方が送客されますか？

履歴書または職務経歴書を最後まで作成した方のみ。エリア・年齢は貴社の設定に合う方だけです。

Q 非課金になるのはどんな場合？

1ヶ月以内の重複、連絡先の不存在、日本国籍でない方、障がい者手帳をお持ちの方の4つです。当月分を翌月2営業日13時までにご連絡ください。

Q 予算を超えて請求されませんか？

月間と1日あたりの上限を設定でき、上限に達した時点で配信が止まります。未消化分の請求・繰越もありません。

Q 月の途中で条件や上限を変えられますか？

当月末までは固定です。翌月分から新しい条件を設定いただけます。

Q 月に何件くらい届きますか？

エリア・年齢の条件で変わります。ご希望のセグメントを伺ったうえで、見込み件数を個別にお出しします。

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

17 次のステップ

まずは60分、受信条件の設計からご一緒します。

01 オンラインで60分のお打ち合わせ

欲しい求職者像（エリア・年齢）を伺い、見込み件数と採算の試算表をお出しします。

02 テスト枠で配信開始

1セグメント・少額から。届いたリードの中身と通電の感触を、まず実物で確かめていただきます。

03 月次で調整しながら拡大

通電・面談の結果を伺い、受信条件を見直します。合わなければ翌月から止められます。

書き終えた、その瞬間の求職者を。固定費ゼロで、貴社に。

© 2026 Asset Business Human Capital | 求職者送客クラウド

求職者送客クラウド

Thank you.

ご質問・お見積りはお気軽にご連絡ください

サービスサイト　https://soukyaku-cloud.com

管理画面デモ　https://soukyaku-cloud.com/dashboard

Asset Business Human Capital

株式会社Asset Business Human Capital

ソクレキ サポート

hokuto.kawamura+sokureki@ab-hd.co.jp