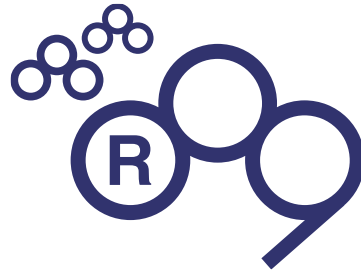




---

RECRUIT INFORMATION



アールナインが常に目指してきたのは、

人材サービスの先にある “本質的な課題の解決”。

それは言わば、人材業界やクライアントの価値観・常識にとらわれることのない

**新たな概念を創り出す挑戦**でもあります。

単なる「人材コンサルティング」でも、「採用アウトソーシング」でもない、

未だ名前のないその概念の創出に、共に挑んでくれる新しい仲間を

私たちは心から歓迎します。

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 ビジネスモデルと強み
- 04 業務内容
- 05 働く環境と社風・文化について
- 06 今後の展望

# 01 会社概要

02 事業内容

03 ビジネスモデルと強み

04 業務内容

05 働く環境と社風・文化について

06 今後の展望

# 人が介在することで、 「活き生き」と働ける世界を

「優秀な人材が獲得できない…」

「社員がすぐに辞めてしまう…」

「部下の育て方がわからない…」

“人”に関する悩みを抱えている経営者や組織。

従来の枠に囚われない発想で課題を解決し、企業が「こうありたいと願う状態」

を実現する中で、関わったすべての人が“活き生き”と働ける社会を作っていきます。

そして、キャリアコンサルタント、人事、人材業界経験者といった人材プロフェッショナルの方が活躍する機会を創出し

その結果として、世の中で働く人々が昨日よりも今日

今日より明日、活気溢れる毎日が過ごせることを願っています。



## 人と組織の可能性を紡ぎ、 意思決定を支援します

「人と人」「人と組織」の密接なかかわりを大切に、

そして糸と糸が紡がれるように出会いや対話を大切にしたいという思いから

「紡ぐ」という言葉を使っています。

人と組織におけるあらゆる可能性を紡ぎながら、人が意思決定をするという

大きな場面を支援できるような会社でありたい、という意味が込められています。

人が介在する

人材の流動化

意思決定支援

可能性を追求する

生き生きと働く

**社会課題の解決を目指す  
企業の組織発展を  
プロデュースします**

採用アウトソーシング事業の市場規模は  
年々拡大しており、今後も成長見込みです。

アールナインはそんな成長市場の  
先駆者として、常に顧客から  
選ばれ続ける企業であり続けたい  
と思っています。



**人を輝かせ、  
組織を活性化することを目指します**

組織を作るのは「ヒト」です。  
継続的に成長している組織には  
必ず生き生きと働いている人の存在があります。

アールナインは「人」に関する  
あらゆる課題の解決を通じて、  
組織の活性化を支援します。



**人材プロフェッショナルから選ばれる、  
マインドシェアNO.1 企業  
を目指します**

今後、人々の働き方は  
どんどん多様化していきます。

アールナインでは  
「パートナーに対する働く機会の提供」  
を目標に掲げ、すべての人々の  
自分らしい働き方の実現を促進します。



## 顧客の期待を捉える



提案する商材の幅が広く自由度も高いため、

顧客に寄り添い

本質的な課題を特定することが重要です。

## ともに連携・協力し合う



部署間の協力体制はもちろん、  
ともに課題解決を推進する  
パートナーとの連携も大切です。

## 不断に学び続ける



業界業種問わず幅広い知識が問われるため、

常に情報をインプットし、

視野を広げる必要があります。



会社名 株式会社アールナイン（R09）

設立日 2009年7月10日

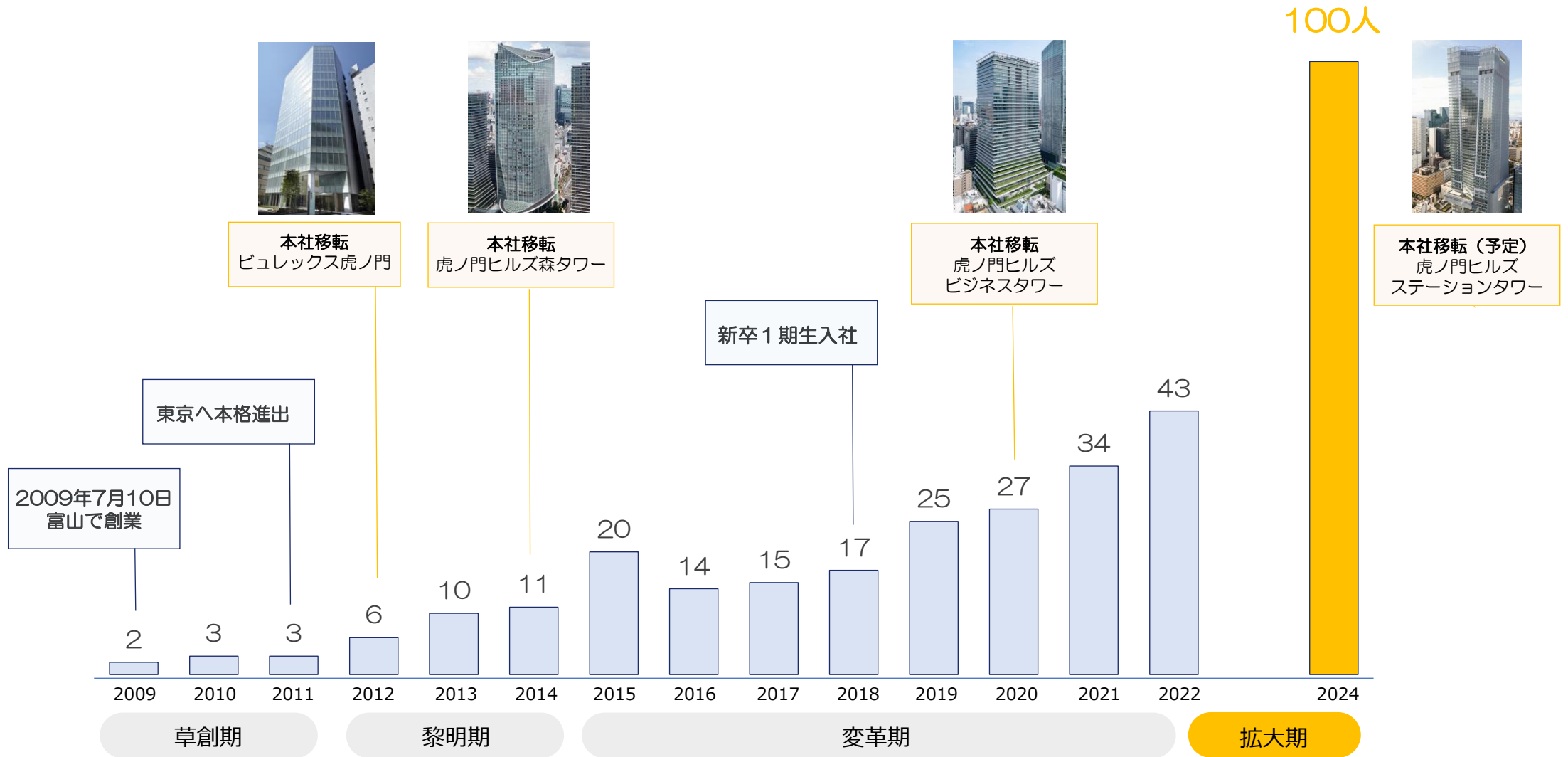
所在地 〒105-6405 東京都港区虎ノ門1丁目17番地1  
虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー 5階  
※2023年4月虎ノ門ヒルズ ステーションタワーに移転予定

資本金 1,000万円

代表 長井 亮（Ryo Nagai）

事業内容 採用コンサルティング、採用実務アウトソーシング、社外面談代行、  
教育研修、国際キャリアコンサルティング協会運営





01 会社概要

02 事業内容

03 ビジネスモデルと強み

04 業務内容

05 働く環境と社風・文化について

06 今後の展望

# 採用から定着まで 「人」に関するあらゆる課題を解決



採用、育成、定着など  
人材に関する幅広いサービスを有し、  
各企業に合わせて  
最適なソリューションを提供している  
人材コンサルティング会社です。

## Solution



採用実務アウトソーシング (RPO)



採用コンサルティング



第三者面談サービス



教育研修サービス

# 採用実務アウトソーシング（RPO）

人事としての経験が豊富な**プロフェッショナル**が採用実務を代行します。



採用面接



採用説明会



インターンシップ



スカウト送信



リクルーター



学校訪問



書類選考



バックオフィス



採用システム管理



内定者フォロー面談

# 採用実務アウトソーシング（RPO）のメリット

マンパワー削減以外のメリットとは？

## 企業側のメリット



- プロフェッショナルに業務を任せられる
- 自分たちではわからない本質的な課題に気づける

## 学生・求職者側のメリット



- 第三者だからこそその客観的な視点で評価してもらえる
- 面接官の印象による機会損失を防げる

マンパワー削減だけではない価値提供が可能

# 採用コンサルティング

採用コンサルティングはお客様の採用計画と一緒に作成したり、  
お客様の企業に合った人材の要件を策定したり、  
どんな方法で候補者を集めるか選定するなど採用の根幹にかかわる戦略について考え提案し  
成果に結びつけていくサービスです。



採用計画立案



人材案件定義



求人媒体設計



選考プロセス設計



リファレンス  
チェック



面接企画



説明会企画



インターンシップ  
企画



イベント企画



採用活動分析  
レポート



## 第三者面談

第三者だからこそ聴ける本音を  
社員定着や育成等に繋げていきます。

1 on 1 代行

内定辞退者調査

離職者調査

育休産休社員向け面談



## 研修

企業の採用を底上げする  
トレーニングを実施します。

面接官トレーニング

コンプライアンス研修

リクルーター研修

1 on 1 面談研修



01 会社概要

02 事業内容

03 ビジネスモデルと強み

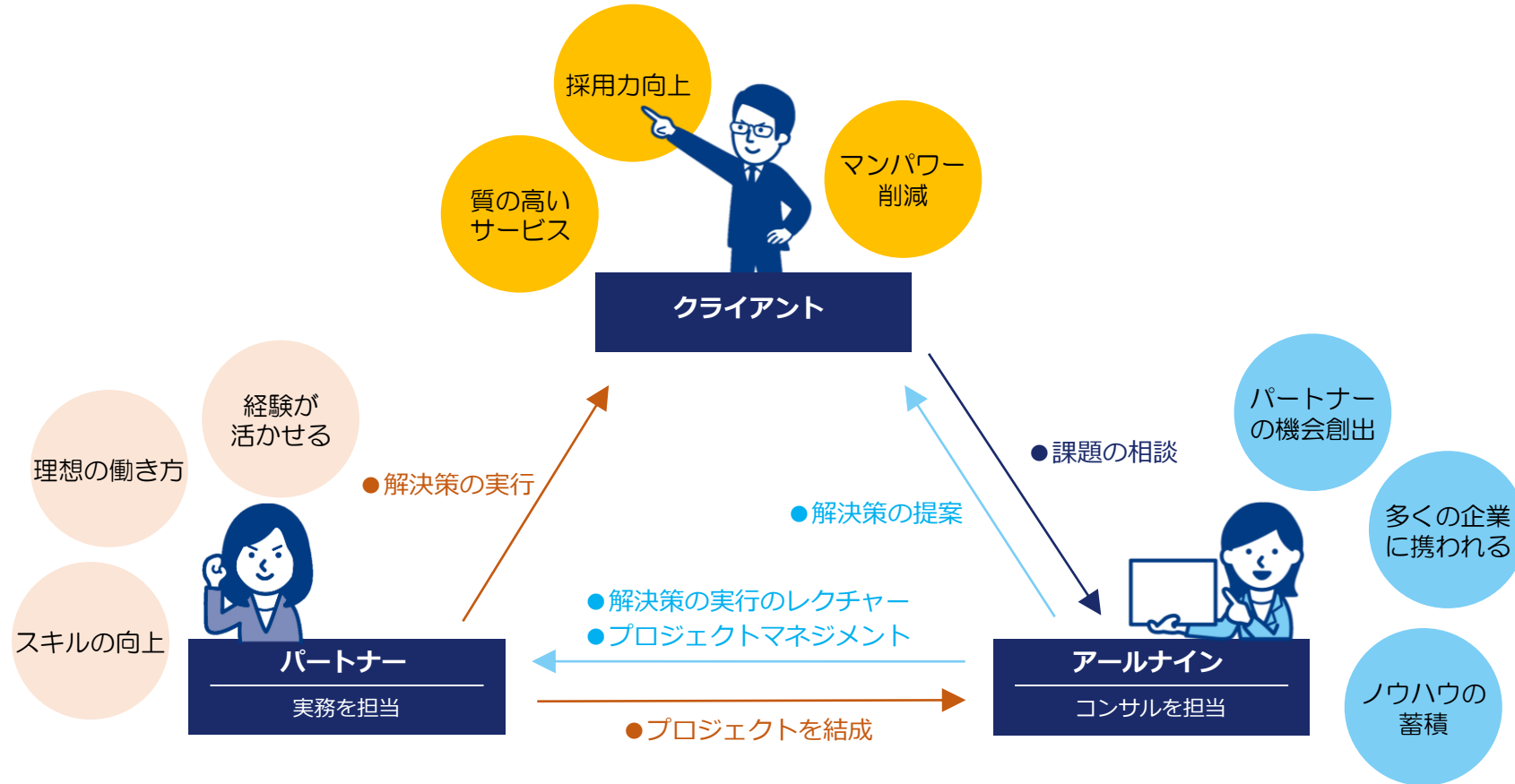
04 業務内容

05 働く環境と社風・文化について

06 今後の展望

# WIN-WIN-WIN の課題解決モデル

顧客・パートナー・アールナイン全てが三方良し



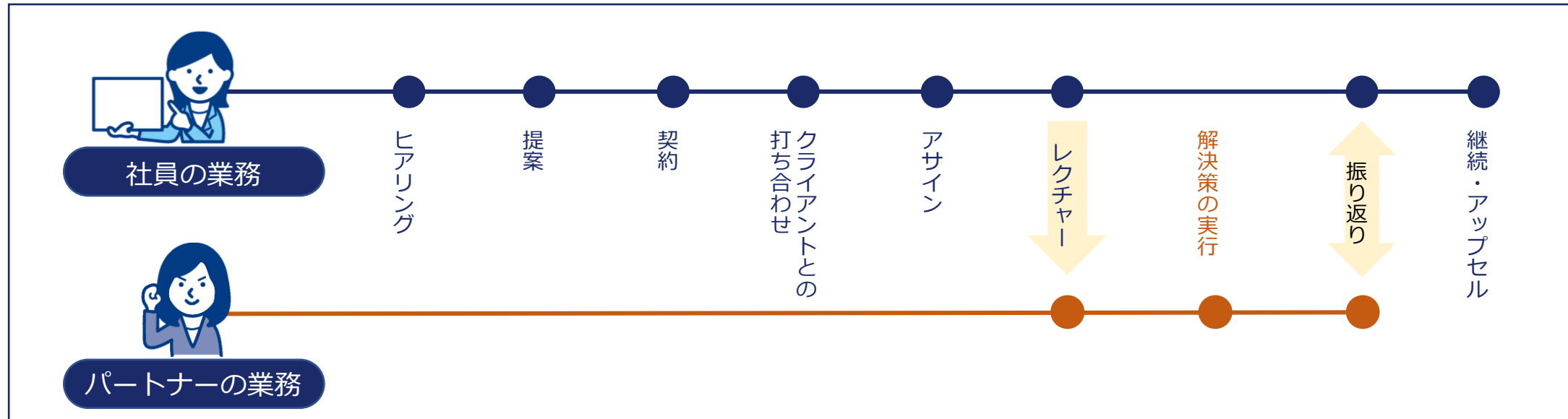
**パートナーとは**

※2023年7月末時点

- 人事、人材業界経験者、キャリアコンサルタント有資格者など「人材」に関する知見が豊富なプロフェッショナル。
- フリーランス、副業、子育て中のママさんなど、様々な働き方を希望されている方が全国約1300名在籍。

# 営業の流れから見る 社員とパートナーの業務の切り分け

社員はコンサル営業からプロジェクトの統括、パートナーは実務を担当します。



## アールナインの強み

採用から育成、定着まで、「人」に関するあらゆる課題を**一気通貫で支援**します。



企業の成長において採用・育成・定着は欠かせない要素で、

どれか一つでもうまくいかないと歪みが生れます。

これは企業にとってあるべき姿ではありません。

アールナインでは「人」に関するあらゆる本質的な企業課題の解決をサポートします。

## クライアントが自走できる状態まで一緒に伴走



クライアントの課題を解決するためのプロジェクトの立ち上げ（0 → 1）から、クライアントと一緒に汗を流し、解決策の実行（1 → 9）までを伴走、最終的にはアールナインが介在しなくても自社だけで課題を解決できるようにサポートします。

## 業界や会社規模を問わない豊富な取引実績

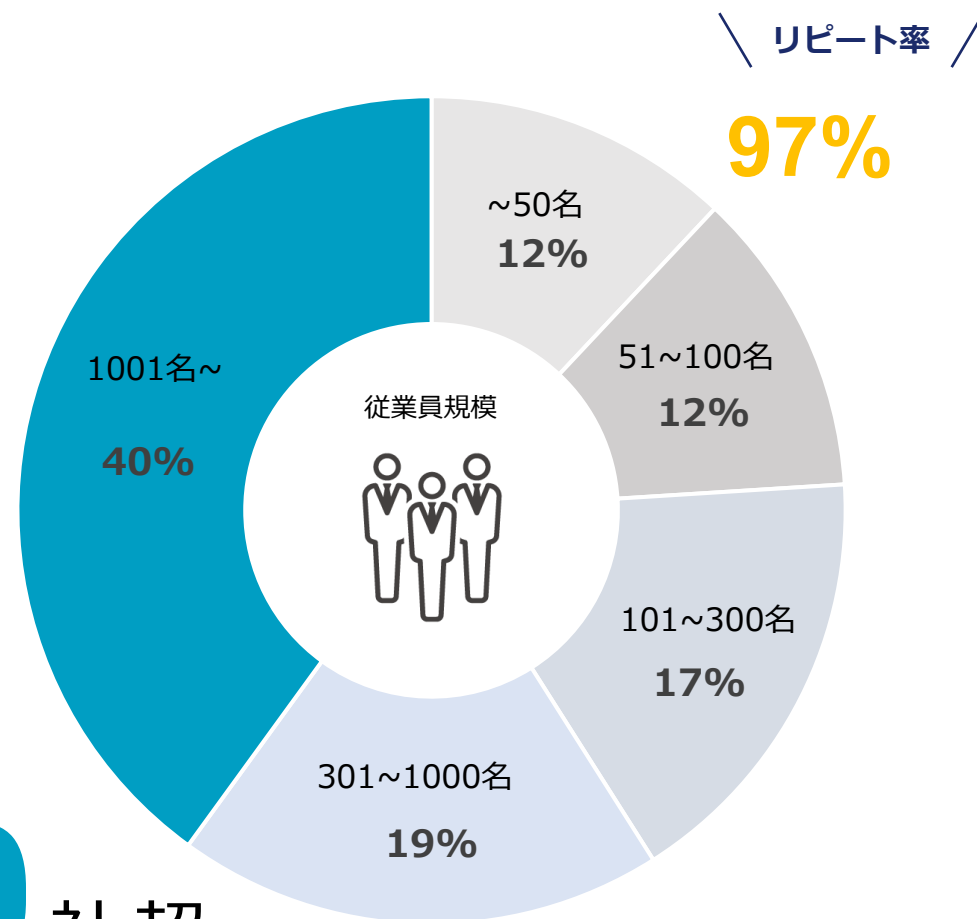
取引社数はのべ630社以上。リピート率も97%を誇っています。

幅広い企業規模のお客様とお取引をさせていただいておりますが、  
その中でも特に従業員規模1000名を超える  
大手企業の割合が多くなっています。

これは、大企業にも信頼されている証拠です。  
また、以前にも増してRPOの市場が大きくなりつつあるとも言えます。

総取引社数

**630** 社超



※2023年6月末時点

01 会社概要

02 事業内容

03 ビジネスモデルと強み

04 業務内容

05 働く環境と社風・文化について

06 今後の展望



## 事業戦略部 デジタルマーケティング

- ④ 広告の運用
- ④ 人事向けお役立ちコンテンツ（資料ダウンロード）の作成
- ④ コラムの作成、リライト
- ④ リード獲得ツールの検討
- ④ SNS立ち上げの検討

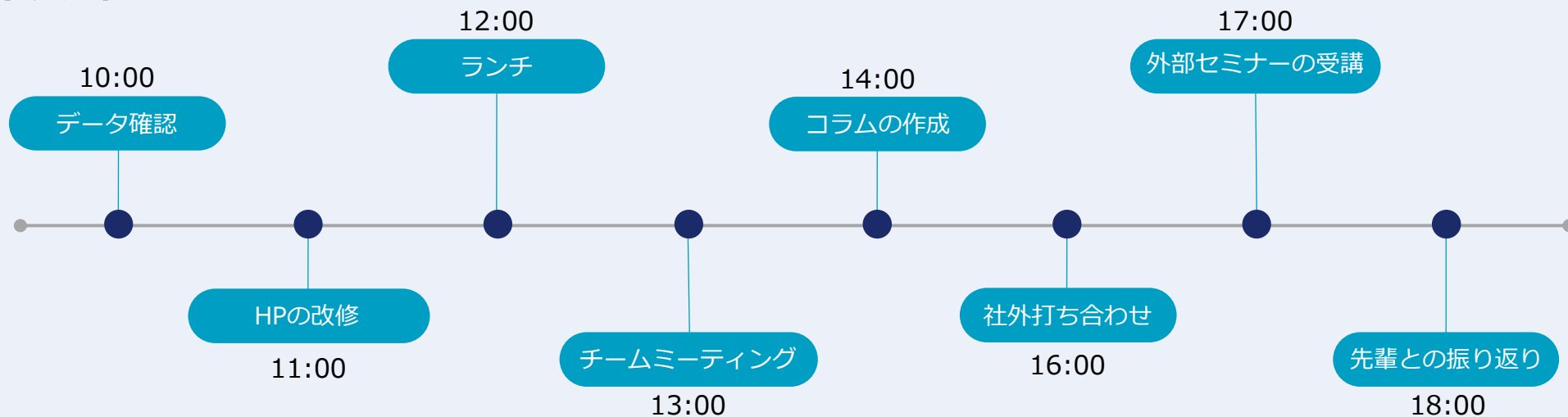


webを通じて、見込み顧客の「人」に関する  
悩みに応え、課題解決の1つの選択肢を提供

リード獲得のために、分析等を通して戦略的に動いていく必要があるため、幅広い知識が求められます。

業務を通して新たな知識を積極的に吸収し、それを他の社員に還元できた時がやりがいにつながります。

### 1日の流れ



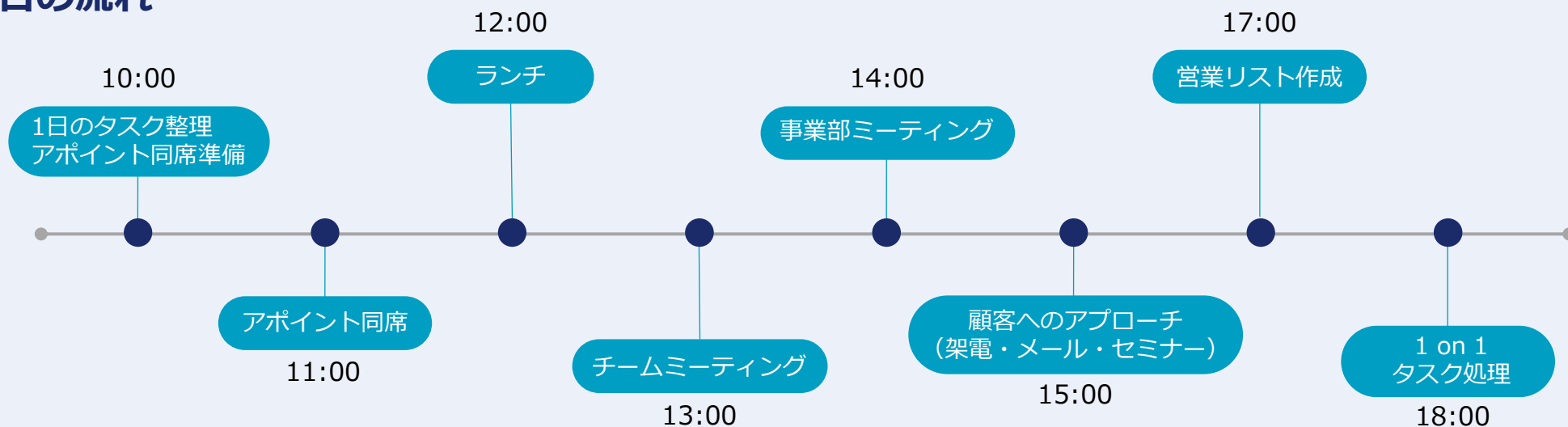
# 事業戦略部 インサイドセールス

- ① セミナーやメルマガを通してリード（アールナインに興味を持ってくれる企業）を獲得
- ② 電話等で直接お話しするためのアポイントを獲得する
- ③ 獲得した初回アポイントに出向き、特に契約に繋がりそうな顧客をフィールドセールスに引き継ぐ



「電話や商談で契約を取る」という営業のイメージの前段階の部分でアールナインの顔としてお客様の前に出ること、リード獲得のためのマーケティング要素があることなどが魅力です。ただ無造作にテレアポをするわけではないので、「一日中ずっとテレアポだった」「ひたすら電話するだけ」ということはありません。

## 1日の流れ



# フィールドセールス部

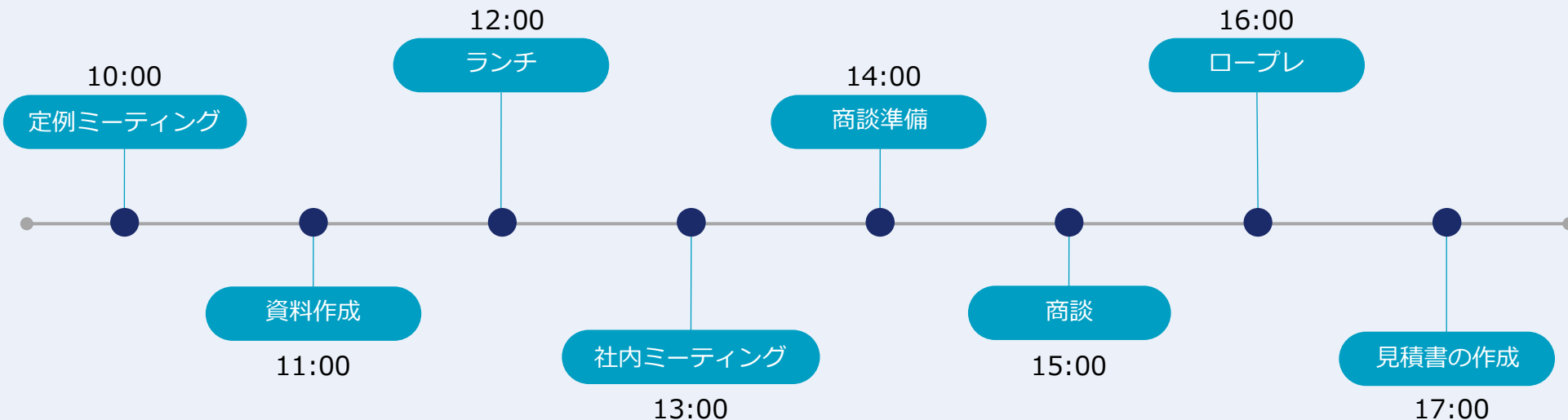
- 顧客の課題のヒアリング
- サービスの提案・見積書の作成
- 受注案件の運用



お客様の課題のヒアリング～提案～受注までを担当

顧客の課題のヒアリング～提案～受注までを担当するチーム。具体的には、インサイドセールスチームが事前のアポで抽出した課題を深掘してニーズを把握。顧客へのコンサルティング提案や見積書の作成を行い、受注を目指します。実際に受注した案件についてはプロジェクトマネジメント部に引き継ぎますが、最後まで営業担当としてプロジェクトに伴走します。

## 1日の流れ



# プロジェクトマネジメント部

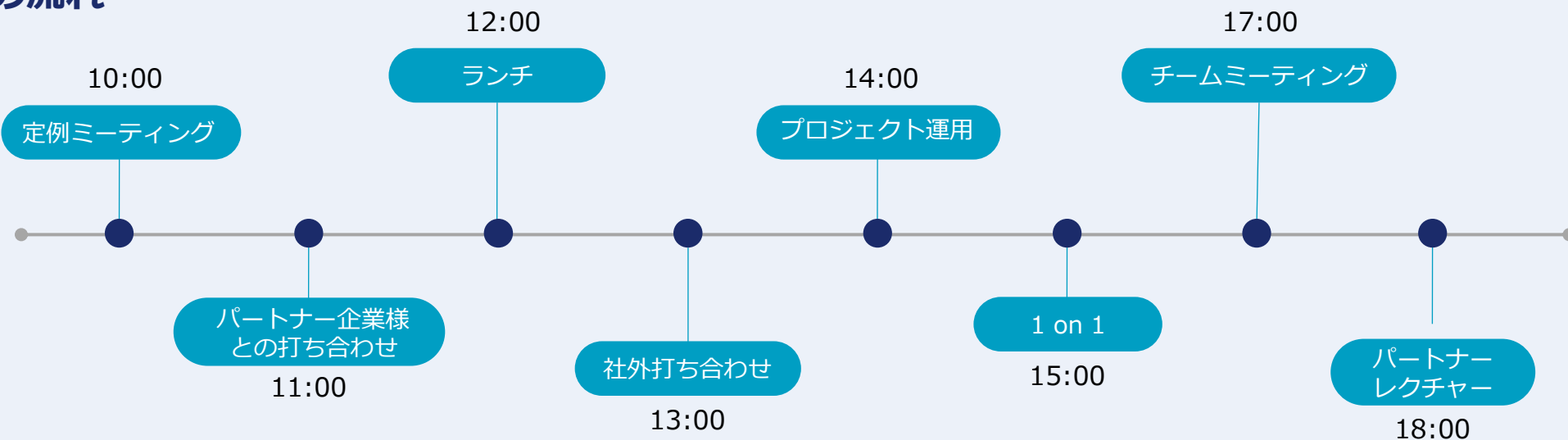
- ❏ 課題解決プロジェクト企画・運用
- ❏ プロジェクト運用でのパートナーフォロー
- ❏ パートナー企業様の営業同行



直販・パートナー企業様からの受注案件の  
採用課題解決のためのプロジェクトを企画運用

フィールドセールス部が受注した案件のご支援を通して課題を解決していくチーム。直販のプロジェクトおよび代理店からご紹介いただいた採用課題解決のためのプロジェクトを企画運用します。プロジェクト設計、適切なメンバー配置などを行いながら多くのステークホルダーにとっての最善の形を追求し、プロジェクトとして最高の形での成功を目指します。

## 1日の流れ



# プロダクト開発部

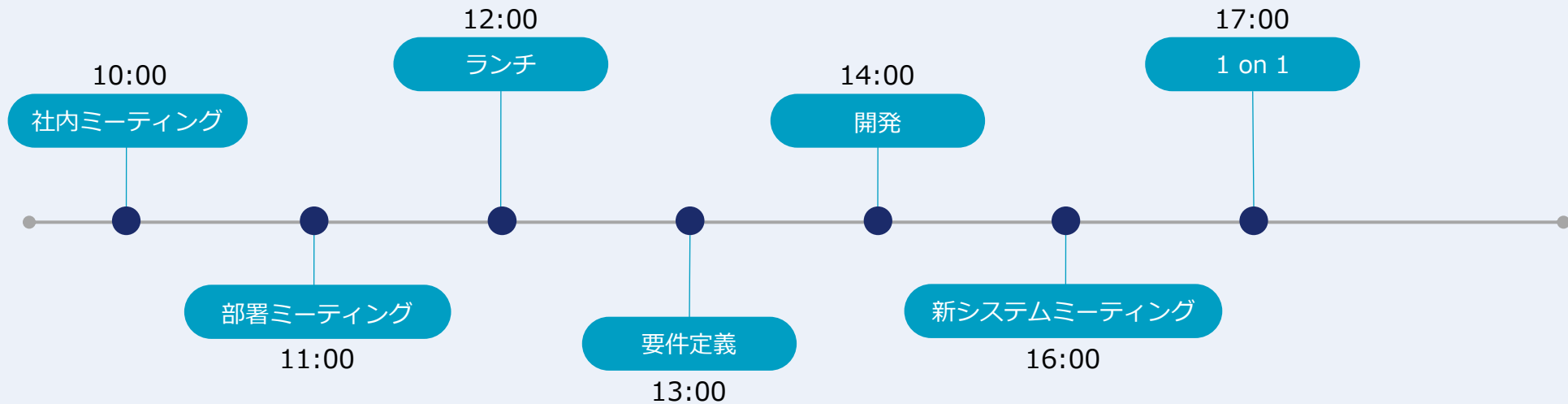
- ▼ 社外システムの開発
- ▼ 社内システムの開発
- ▼ IT資産管理



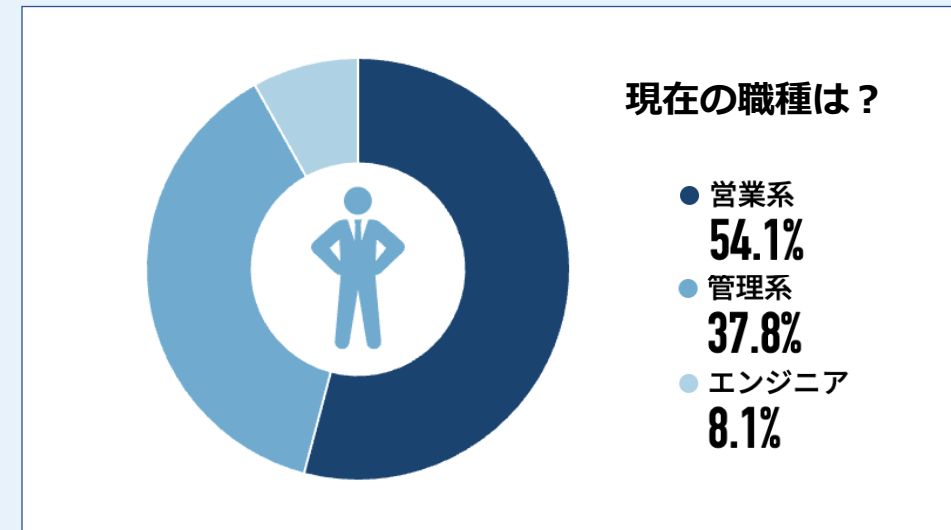
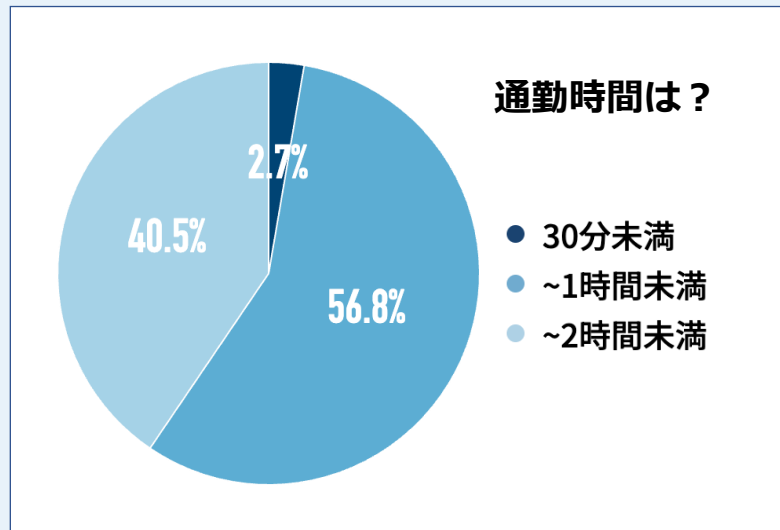
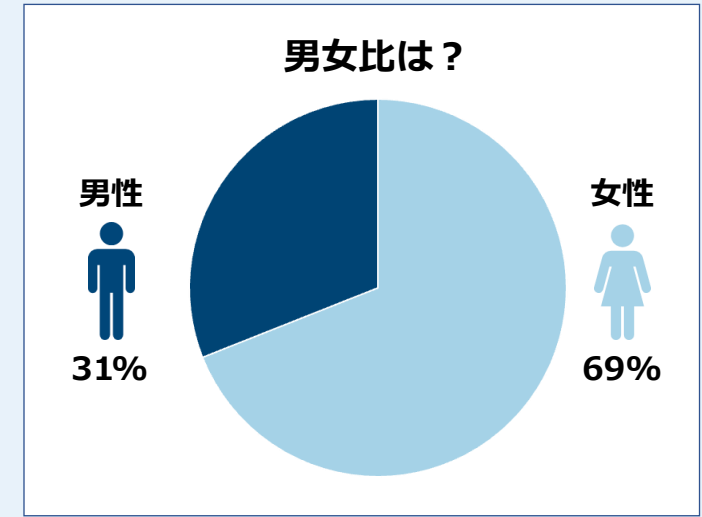
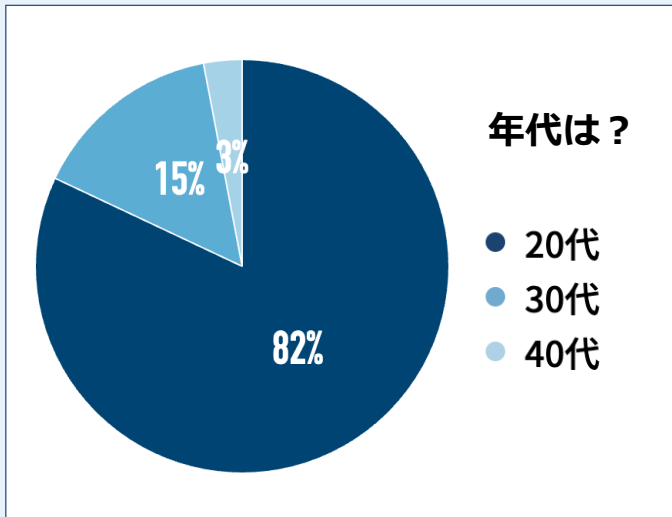
社内外問わずシステムので課題を解決する

先方からの要望を聞いたうえ、  
開発～テスト～運用を担当したり  
SaaS システム（HR Tech）の新規事業開発を  
行っています。  
パートナーの管理や請求書等をまとめる  
社内システムの管理・開発も行なっています。

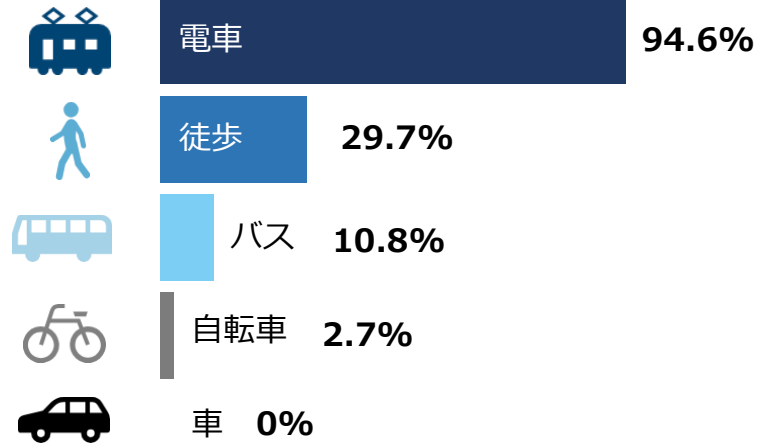
## 1日の流れ



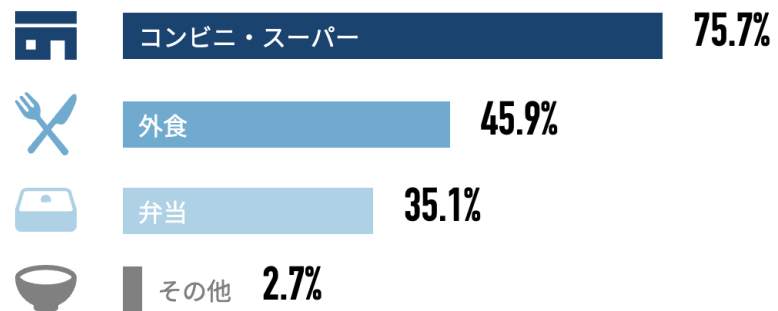
- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 ビジネスモデルと強み
- 04 業務内容
- 05 働く環境と社風・文化について**
- 06 今後の展望



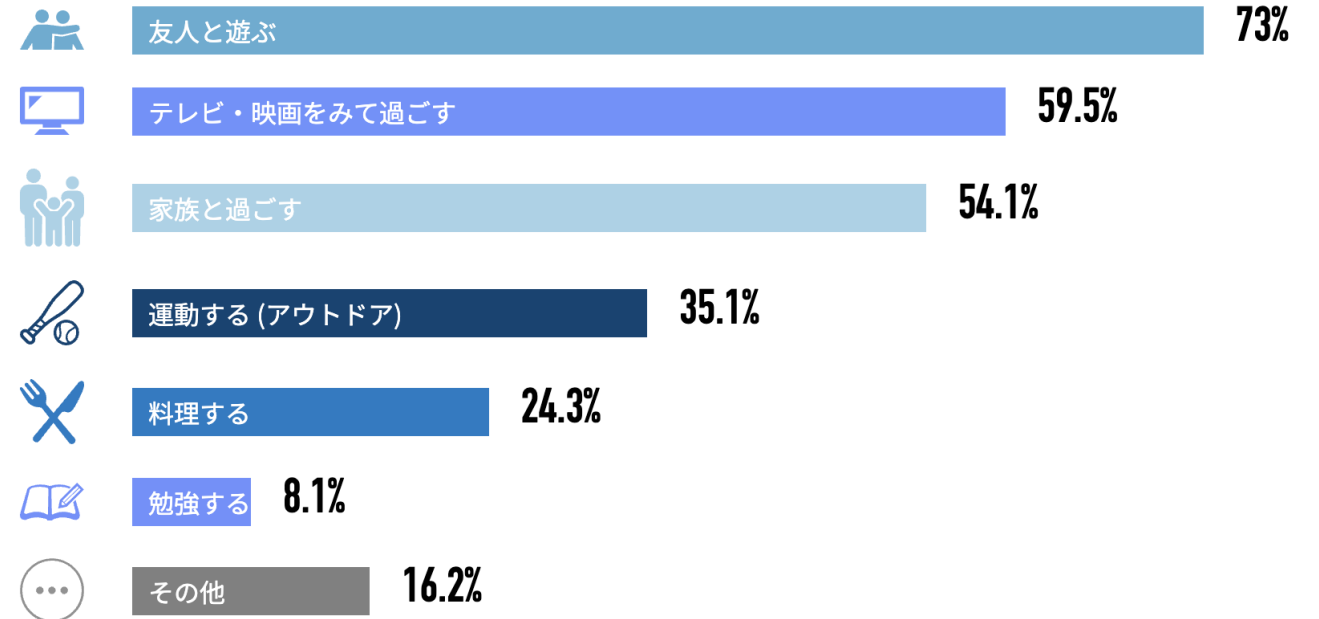
## 通勤手段は？ ※複数回答を含む



## 昼食は？ ※複数回答を含む



## 休日の過ごし方は？ ※複数回答を含む





## 福利厚生

### フレックス制度



フレックスタイム制  
(コアタイム 11:00~15:00)  
すべての職種において導入。

### リモートワーク制度



自宅でのリモートワークと虎ノ門オフィス  
に出社しての勤務が選べるため、自分に  
合った働き方を選ぶことが可能。  
利用者の大半はリモートと出社の半々程度  
の割合。

### 完全週休2日制



- 年間休日124日
- 土日祝
- 夏季休暇
- 年末年始休暇
- 特別休暇
- 有給休暇初年度10日

### 賞与 (年2回)



会社の業績によって追加支給あり。

### 副業制度



事前に申請が必要。  
いくつかの規定あり。

### 書籍購入制度



業務に必要なある書籍を購入するための  
費用を支給。

# 入社後の働き方

## 新入社員研修

GWまでの約1ヶ月実施。  
講師と一緒に仕事をする社員が  
担当するので安心です。



## OJT

新入社員研修後はそれぞれの配属  
先で、先輩の指示を受けながら業  
務に慣れていきます。



## 人事面談・メンター制度

年齢の近い専属メンターがつく  
ので、気軽に相談できます。  
また、月に1回人事担当者と、  
仕事や自分のキャリアについて  
相談する面談もあります。

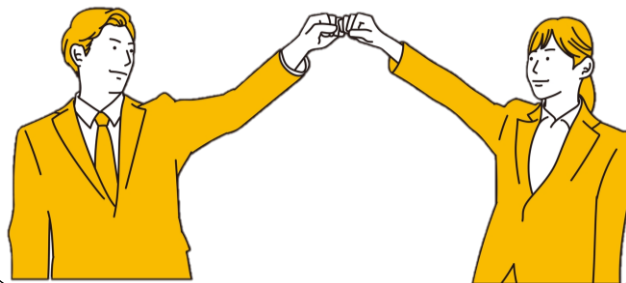


## アールナインの価値観

まずやってみよう



変化を楽しもう



得意を活かそう



- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 ビジネスモデルと強み
- 04 業務内容
- 05 働く環境と社風・文化について
- 06 今後の展望**

## すべての人が生き生きと働ける世界

顧客の課題解決



パートナーの  
働く場を創出

当社の中長期的なミッションとしては、  
顧客の課題解決だけでなく、  
パートナーの雇用創出も大事なミッションです。

## 多様化する働き方のニーズに応える

今は企業内のみでプロジェクトが立ち上がり、パートナーと協同して進めている状態ですが、

今後は、社会や人の価値観も多様化していくと言われています。

その中で、働き方に関する価値観も変わり、組織、会社という枠組みではなく

プロジェクト単位での仕事が生まれ、

そのプロジェクトごとに様々なバックグラウンドを持った人が

**自分の強みを活かして仕事をすすめていく**形に変わっていきます。

まさしくこれが理念にもある「**人が生き生きと働いている状態**」だと考えています。

とはいえ、まだ日本では急速に普及していく、という段階ではなく

「そうしたいけど実現できる環境がない」という状態ではないでしょうか。

**「自分らしい働き方ができる」**

**そんな社会を**

**私達が先駆者として実現していきたいと考えています。**

