

小さな紹介会社ほど、 入力と集計に時間を取られている

課題 1

入力が続かない

面談・面接のたびに手で入力する。人数が増えるほど入力されなくなり、データが当てにならなくなる。

課題 2

数字が月末まで見えない

歩留まり・ヨミ・請求がバラバラの表にある。どこを直せば決定が増えるのか、定例で答えが出ない。

課題 3

求職者とのやり取りが散らばる

次の予定やお願いごとをLINEやメールで個別に送る。求職者から見ると、いま何をすればいいかが分かりにくい。

今の選択肢は「高くて重い」か 「自分で作る」かになりがち

選択肢	費用の目安（3人で使う場合）	つまずきやすい点
人材紹介向けの専用ツール	月2.2万～4.5万円＋初期費用0～10万円	設定が難しい・動作が重い・スマホで見づらいという声が多い。人数ごとに課金される
汎用のCRM・業務アプリ	月0.7万～3万円ほど	求職者×求人×選考の形に、自社で作り込む必要がある。作った人がいないと直せない
Excel・スプレッドシート	ほぼ0円	集計・共有・入力の催促がすべて手作業。月末まで数字が見えない

求められているのは、**設定なしで人材紹介の型がそろい、少人数でも全員が入力できる価格のツール。**

入力を減らし、数字で決め、 求職者が自分で動ける状態をつくる

入力しない

予定から自動で埋まる

Googleカレンダーの予定から、選考の段階と日程が自動で埋まる

カレンダー連携
CAがGoogleカレンダーに入れた予定のタイトルを読み取り、名前が一致する求職者の進捗日程に自動で記入

あなたのGoogleカレンダー
画面を開いている間、10分ごとに自動で読み込み、【】で始まる予定を求職者の進捗に反映します。最後に読み込む
今すぐ読み込む [連携をやめる](#)

タイトルの書き方

【キーワード】

求職者の名前

 /

企業名（任意）

数字で決める

改善点が1画面で分かる

歩留まりから「どこを直すと決定が増えるか」まで1画面で出る

どこを改善すると決定が増えるか	
1つの段階の通過率だけを10ポイント上げ、ほかは今のままとしたときの増え方です。上にあるほど効果的	
改善する段階	今の通過率
企業提案 → 応募意思獲得	68.4%
応募意思獲得 → 面接対策	69.2%
初回面談 → 企業提案	79.2%
内定 → 内定承諾	80%
最終面接 → 内定	83.3%

求職者が動く

専用ページとフォーム

専用ページと登録フォームで、求職者が次の一步を自分で確かめられる

サンプル人材株式会社 転職サポート

江藤 遥 さん

次の予定
10月25日（日） 15:00

予定を入れるだけで、 選考の進捗が埋まる

【一次面接】山田 太郎／〇〇社

Googleカレンダーにいつもどおり予定を入れると、sorolioが読み取って求職者の段階・日程・次の予定を自動で更新します。

- ✓ 私用の予定は読まない（カッコで始まる予定だけ）
- ✓ 名前が見つからない予定は「要確認」に並ぶ
- ✓ キーワードは会社ごとに追加・変更できる

sorolio

サンプル人材株式会社

CA

RA

事務

ホーム

求職者

企業・求人

選考ボード

掘り起こし

パートナー

チームタスク

日報

掲示板

書類

ヨミ管理

カレンダー連携

CA別目標

学習

佐藤 健太（管理者・CA）

メンバー管理 パスワード変更 ログアウト

CAページ / カレンダー連携

2026/10/21 ● 保存済み

カレンダー連携

CAがGoogleカレンダーに入れた予定のタイトルを読み取り、名前が一致する求職者の進捗日程に自動で記入します。

あなたのGoogleカレンダー

● 連携中

画面を開いている間、10分ごとに自動で読み込み、【】で始まる予定を求職者の進捗に反映します。最後に読み込んだ時刻：10/21 20:17（予定 42件・過去14日～60日先）

今すぐ読み込む

連携をやめる

タイトルの書き方

【キーワード】

求職者の名前

/

企業名（任意）

【】で始まる予定だけを読みます。それ以外の予定（プライベートなど）は読みません。名前はスペースの有無を区別せずに照合します。

読み取るカッコ

【】

[]

()

()

<>

キーワード表 15

カッコの中にこの言葉が含まれていたら、右の段階の日程に入れます

キーワード	記入する進捗日程	例
初回	初回面談 ▼	【初回】 山田 太郎 削除
面談	初回面談 ▼	【面談】 山田 太郎 削除
対策	面接対策 ▼	【対策】 山田 太郎 削除
一次	一次面接 ▼	【一次】 山田 太郎 削除

5

どこを直せば決定が増えるかを、数字で示す

登録から入社までの段階ごとの通過率を、期間・担当・流入経路で切り替えて見られます。

- ✓ 各段階の通過率を上げた時の、決定と売上の増え方を計算
- ✓ 効く順に並ぶので、定例の議題がそのまま決まる
- ✓ 日報の活動量も同じ画面で集計

sorolio

サンプル人材株式会社

CA

RA

事務

ホーム

請求

支払い管理

売上

インセンティブ

歩留まり分析

CA分析

RA分析

データ取込

登録フォーム

応募媒体

日報設定

カレンダー連携

会社設定

佐藤 健太（管理者・CA）

メンバー管理 パスワード変更 ログアウト

事務ページ / 歩留まり分析

2026/10/21 ● 保存済み

どこを改善すると決定が増えるか

1つの段階の通過率だけを10ポイント上げ、ほかは今のままとしたときの増え方です。上にあるほど効きます。

改善する段階	今の通過率	改善後	決定の増え方	売上の増え方
企業提案 → 応募意思獲得	68.4%	78.4%	+0.6件	+¥407,769
応募意思獲得 → 面接対策	69.2%	79.2%	+0.6件	+¥403,000
初回面談 → 企業提案	79.2%	89.2%	+0.5件	+¥352,421
内定 → 内定承諾	80%	90%	+0.5件	+¥348,750
最終面接 → 内定	83.3%	93.3%	+0.5件	+¥334,800
二次面接 → 最終面接	85.7%	95.7%	+0.5件	+¥325,500
一次面接 → 二次面接	87.5%	97.5%	+0.5件	+¥318,857
面接対策 → 一次面接	88.9%	98.9%	+0.4件	+¥313,875
内定承諾 → 内定後フォロー	100%	100%	+0.0件	+¥0
内定後フォロー → 入社	100%	100%	+0.0件	+¥0

担当別

担当別

流入経路別

	初回面談	応募意思獲得	一次面接	内定	入社	登録→入社
佐藤 健太	16	6 37.5%	5 83.3%	3 60%	2 66.7%	12.5%

画面の数値はサンプルデータです

6

求職者は、スマホの専用ページで次の一步が分かる

求職者ページ

次の予定・いまの段階・担当からのメッセージとお願いごとを、ログインなしで確認。ホーム画面に追加すればアプリのように開けます。電話番号や社内メモは出ません。

登録フォーム

InstagramやLINE、広告に貼るだけで、申し込みが求職者として登録され、担当に「連絡する」タスクが入ります。どこから来た人かも自動で記録されます。

サンプル人材株式会社 転職サポート

江藤 遥 さん

次の予定

10月25日（日） 15:00

株式会社たかみフィットネス・一次面接

担当者からのメッセージ

一次面接の日程が決まりました。前日にもう一度ご連絡します。

お願いしたいこと

- 証明写真を用意する

いまの進み具合

- はじめての面談
- 求人のご提案
- 応募する求人の決定
- 面接の準備（いまここ）
- 一次面接
- 二次面接
- 最終面接
- 内定
- 内定のご承諾
- 入社に向けた準備

サンプル人材株式会社

転職相談のお申し込み

入力1分ほどで終わります。担当者からご連絡します。

お名前 必須

ふりがな

電話番号

メールアドレス

電話番号かメールアドレスのどちらかを入れてください。

いまのお仕事

例：アパレル販売、営業 など

希望する仕事

例：営業、IT職、まだ決めていない など

連絡がつきやすい時間

例：平日19時以降

相談したいこと

CA・RA・事務が、 同じデータを自分の画面で

- ✓ **CA** 今日やることが1か所に。面談予定・催促・掘り起こし・入力漏れまで自動で並ぶ
- ✓ **RA** 企業・求人ごとの推薦と通過の状況、CAへの依頼をまとめて管理
- ✓ **事務・管理者** 請求・入金・支払い・インセンティブ・分析。メンバーの発行と停止も

sorolio

サンプル人材株式会社

CA

RA

事務

ホーム

求職者

企業・求人

選考ボード

掘り起こし

パートナー

チームタスク

日報

掲示板

書類

ヨミ管理

カレンダー連携

CA別目標

学習

佐藤 健太（管理者・CA）

メンバー管理パスワード変更ログアウト

CAページ / ホーム

2026/10/21保存済み

ホーム

佐藤 健太さんのやることを、期限切れ・今日・これからの順に並べています。

自分の担当求職者

16件

選考中

4件

やること

28件

期限を過ぎているもの

11件

やること28

すべて28

期限超過11

掘り起こし3

パートナー連絡1

日報3

停滞2

タスク6

面談・選考4

ヨミ4

次の予定2

情報入力3

期限超過11

掘り起こし

西村 悠真 | 離脱中の求職者に連絡する

最終接触 2026/08/18（64日前）

09/17

連絡済みにする

掘り起こし

中島 陽菜 | 離脱中の求職者に連絡する

最終接触 2026/08/27（55日前）

09/26

連絡済みにする

パートナー連絡

石原 舞さんに連絡（60日ごと）

最終接点 2026/08/07・60日ごと

10/06

接点を記録

掘り起こし

田中 花音 | 保留中の求職者に連絡する

最終接触 2026/09/14（37日前）

10/14

連絡済みにする

日報

2026/10/16の日報を提出する

10/16

提出する

業務なし

停滞

後藤 葵 | 18日間、段階が動いていません

いまの段階：企業提案。状況を確認して段階が状態を更新する

10/17

開く

タスク

木村 涼 | 面接日程の再調整

依頼：中村 翔

10/18

☐完了

8

ヨミから請求・入金まで、売上の数字が一本でつながる

sorolio

サンプル人材株式会社

CA RA 事務

ホーム
求職者
企業・求人
選考ボード
掘り起こし
パートナー
チームタスク 8
日報
掲示板
書類
ヨミ管理
カレンダー連携
CA別目標
学習

佐藤 健太（管理者・CA）
メンバー管理 パスワード変更
ログアウト

CAページ / ヨミ管理2026/10/21 保存済み

ヨミ管理

担当CAごとの決定見込み。加重見込みは A 80%・B 50%・C 20%、承諾済みは100%で計算します。

加重見込み合計
¥3,032,000

A ヨミ（額面）
¥2,240,000
加重 ¥1,972,000

B ヨミ（額面）
¥1,800,000
加重 ¥900,000

C ヨミ（額面）
¥800,000
加重 ¥160,000

月別の見込み（承諾予定月）

月	件数	額面	加重見込み	承諾済み
2026年10月（今月）	5	¥2,700,000	¥1,800,000	¥900,000
2026年11月	2	¥2,140,000	¥1,232,000	¥0

承諾済みは承諾した月、それ以外は承諾予定月で数えます。

求職者を選んでヨミに追加

求職者（タップで企業を選択）	担当CA	応募企業	ヨミ	売上金額	承諾予定月	承諾月
佐藤 健太		5件・加重見込み ¥1,800,000				
青木 大輔	佐藤 健太	株式会社ミライ住設	A	¥900,000	2026年10月	2026/10
井上 彩花	佐藤 健太	あおば保険サービス株式会社 株式会社ノースライト	B	¥500,000	2026年10月	yyyy/mr

ヨミ管理 A/B/Cの額面と加重見込みを月別に。承諾日を入れると段階も進む

sorolio

サンプル人材株式会社

CA RA 事務

ホーム
請求
支払い管理
売上
インセンティブ
歩留まり分析
CA分析
RA分析
データ取込
登録フォーム
応募媒体
日報設定
カレンダー連携
会社設定

佐藤 健太（管理者・CA）
メンバー管理 パスワード変更
ログアウト

事務ページ / 請求2026/10/21 保存済み

請求

成約した案件ごとに、紹介料・請求日・支払期限・入金日を管理します。入金日を入れると求職者の進捗も「入金」になります。

すべて 4

未請求 1

入金待ち 0

期限超過 1

入金済み 2

求職者	企業	紹介料（税抜）	売上計上月	請求日	支払期限	入金日
松本 優斗 担当 高橋 美咲	株式会社ミライ住設	¥600,000	2026年10月	2026/09/16	2026/10/16	2026/10/16
三浦 凜 担当 佐藤 健太	あおば保険サービス株式会社	¥750,000	2026年09月	yyyy/mm/dd	yyyy/mm/dd	yyyy/mm/dd
村上 大和 担当 佐藤 健太	株式会社ノースライト	¥900,000	2026年08月	2026/07/18	2026/08/17	2026/08/17
森 心春 担当 高橋 美咲	株式会社たかみフィットネス	¥540,000	2026年07月	2026/06/18	2026/07/18	yyyy/mm/dd

請求・入金 決定すると請求の下書きができ、期限超過は事務の「やること」に出る

会社ごとに分けて暗号化。 求職者の個人情報を守る

会社ごとに分けて暗号化

データは会社ごとに分けて、暗号化して保存。ほかの会社からは読めません。

管理者がメンバーを管理

管理者がアカウントを発行・停止。退職した人はすぐに使えなくなります。

操作の記録が残る

ログイン・保存・メンバーの変更などを記録。管理者が確認できます。

同時編集でも上書きしない

2人が同時に直しても、あとの保存が先の変更を消さない仕組みです。

少人数の紹介会社に必要なことを、設定なしでそろえた

項目	sorolio	専用ツール（一般的な例）	汎用CRM	スプレッドシート
予定から選考の段階を自動で反映	あり	日程調整・予定の記録が中心	追加機能を自分で組む	なし
求職者のスマホページ	あり	一部の製品のみ	フォームで代用	なし
歩留まりと改善の試算	あり	レポート機能あり	自分で作る	手作業
請求・入金・インセンティブ	あり	請求書の作成までが多い	自分で作る	手作業
料金の決まり方	人数で増えない定額	1人ごとの課金	1人ごとの課金	なし
初期費用	なし	0～10万円	なし	なし

初期費用なしで、早ければその日から使い始められる

01

アカウント発行

管理者のアカウントをお渡し。管理者がメンバーを追加します。

02

今のデータを取り込む

スプレッドシートやCSVを読み込み。見出しは自動で当てはめ、取り込む前に確認できます。

03

カレンダーをつなぐ

各CAがGoogleカレンダーの非公開URLを1回貼るだけ。

04

フォームを置く

InstagramやLINEに登録フォームを置けば、集客から管理までつながります。

使いながら気づいた点は定例でうかがい、改善に反映します。

人数で増えない定額。事務やインターンも全員が入力できる

スタート

3人まで

個別にご案内

すべての機能が使えます

チーム おすすめ

10人まで（事務・インターンを含む）

個別にご案内

すべての機能が使えます

初期費用なし。最初にご一緒いただく会社には、特別な条件をご用意しています。

まずは体験用の環境で、 自社の流れに当てはめてみてください

サンプルデータ入りの体験用アカウントをお渡しします。面談から入社・入金までを、実際に触って確かめられます。導入のご相談は、担当者までお問い合わせください。