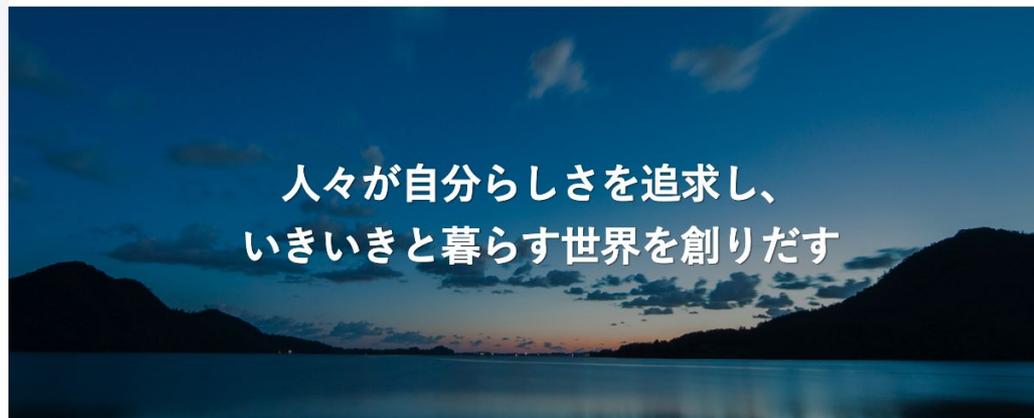




リアルミーキャリア サービス紹介資料

株式会社リアルミーのミッション



事業内容

株式会社リアルミーは「人々が自分らしさを追求し、いきいきと暮らす世界を創りだす」をミッションとして、働くパパママがより自分らしさを追求できるような事業を展開しています。

具体的には、育児中の時短社員と柔軟な働き方ができる会社とマッチングする転職エージェントサービスを提供しています。

商号	株式会社リアルミー
英名	Real Me Inc.
所在地	東京都港区西新橋2-2-7 マリソルビル3階 ※全社員が原則リモートワークで勤務しています
設立日	2017年7月
資本金	7,800,000円
代表者	増山 祥紘
各種資格	有料職業紹介 許可番号 13-ユ-308876

働くパパママ向け転職エージェント「リアルミーキャリア」

2017年、働くパパママ向けの人材紹介エージェントサービス「リアルミーキャリア」を開始。

1000名～2000名

毎月の登録人材数

2000社以上

取引企業数

1400社以上

書類選考実施社数

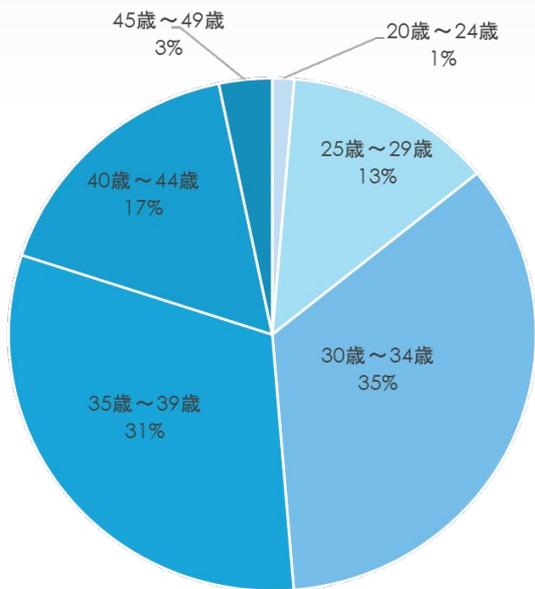
すべて自社集客

(参考) 2019年～2023年7月実績

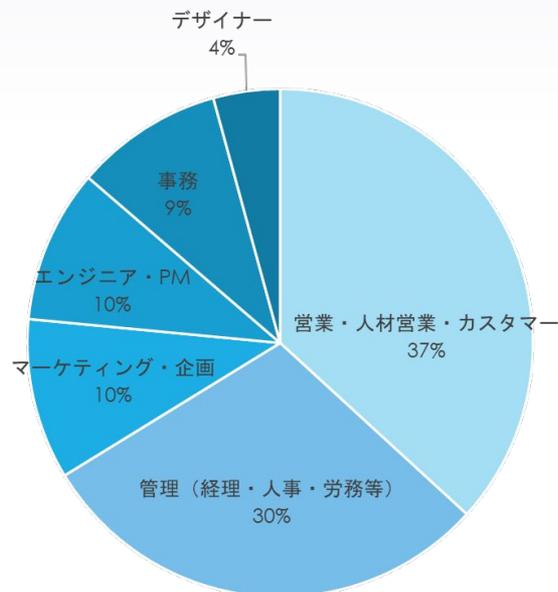


登録人材の属性

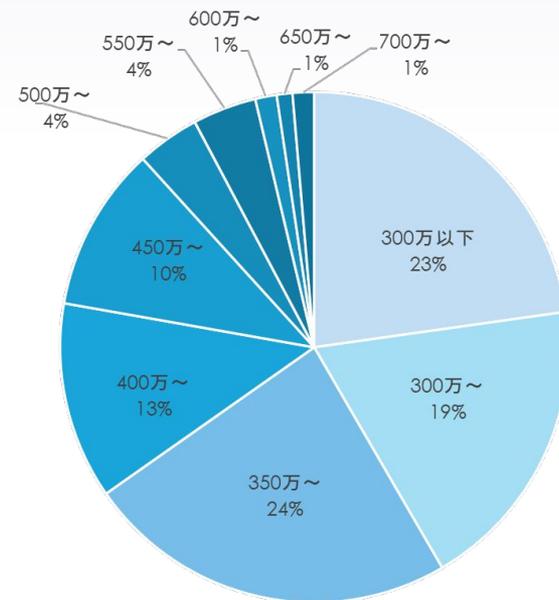
●年齢



●経験職種



●希望年収



(参考) 2019年～2023年7月実績

社会背景

社会構造的人材不足

- ・生産年齢人口の減少
- ・副業等で人材の流動化が加速

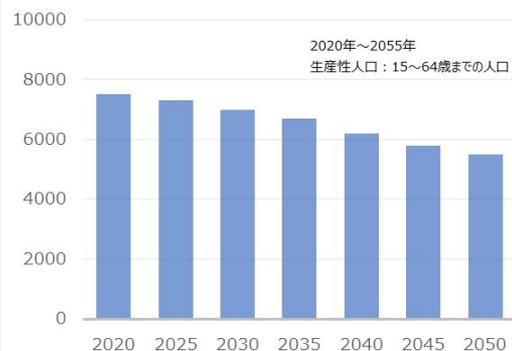
女性の活躍の推進

- ・上場企業への女性役員割合の推進
- ・国をあげた女性活躍支援の拡大
- ・出産期以降の女性正規雇用率課題

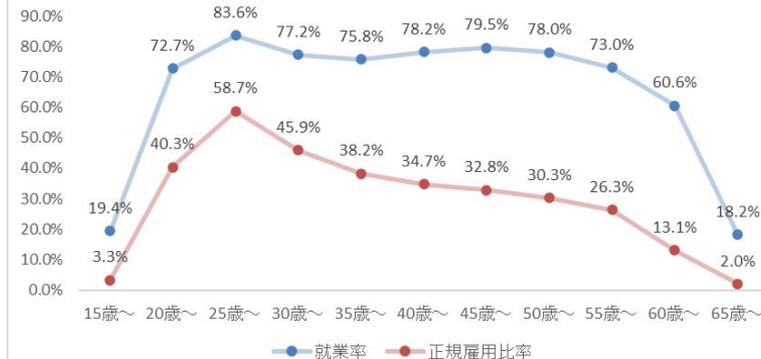
人材の獲得競争激化

- ・有効求人倍率が上昇トレンド
- ・人材採用が事業成長のボトルネック

生産年齢人口の推移予測



女性の就業率と正規雇用率



企業の採用課題

1 採用の遅れ

フルタイム社員の採用競争激化により採用が遅れ、事業機会損失につながる

2 採用コスト増加

利用媒体が増える事によるコスト、工数増加

3 能力要件の妥協

妥協採用による組織のパフォーマンス低下
マネジメントコスト増加

リアルミーキャリア 利用メリット

1 スピーディな採用

- ・フルタイムと比較し、採用競争の低い買い手市場
- ・一般転職市場には流通が少ない即戦力人材を独自集客
- ・ご依頼と同時にマッチングスタート。最短翌日～紹介可能

2 採用コスト低減

- ・登録人材の希望年収はフルタイム人材より5%～20%低い
- ・数年後にはフルタイムで活躍する人材を低コストで採用可能

3 高スキル人材のご紹介

- ・フルタイム人材とスキル差のない人材の採用が可能
- ・採用競争が低い市場の為、他社と競合する可能性も低い
- ・長期間のブランクなく、現在も子育てと両立しながら成果を残している人材が多数登録

(参考)各雇用形態との比較

	働くパパママ (時短社員)	フルタイム	フリーランス	副業	派遣
採用競争	低	高	低	低	低
採用コスト	低	高	高	低	高
スキル	高	高	高	高	低
週の稼働時間	35時間	40時間	不定	10時間	40時間

ご利用企業様例(一部抜粋)



株式会社カラダノート様



株式会社ギフト様



株式会社ケップル様



株式会社ニーリー様



株式会社ブレイン・ラボ様



ブレインズコンサルティング株式会社様



株式会社ユーザベース様



株式会社フィノバレー様

ご利用企業事例(一部抜粋)

SaaS・ソフトウェア

- ニーリー
- HENNGE
- マネーフォワード
- ユーザベース
- SmartHR
- Revcomm
- Acall
- フレクト

家事育児・教育

- カラダノート
- Timers
- CaSy
- LITALICO
- ウェルクス
- クルイト

WEBサービス・システム開発・コンサル

- SHIFT
- Macbee Planet
- ルームクリップ
- ブレインズコンサルティング
- スペースマーケット
- ケップル
- コーポレートアドバイザーズ
- Seven Rich Accounting

ヘルスケア

- Welby
- CureApp
- リーズンホワイ
- キャンサースキャン
- トリプル・ダブリュー・ジャパン
- CBホールディングス

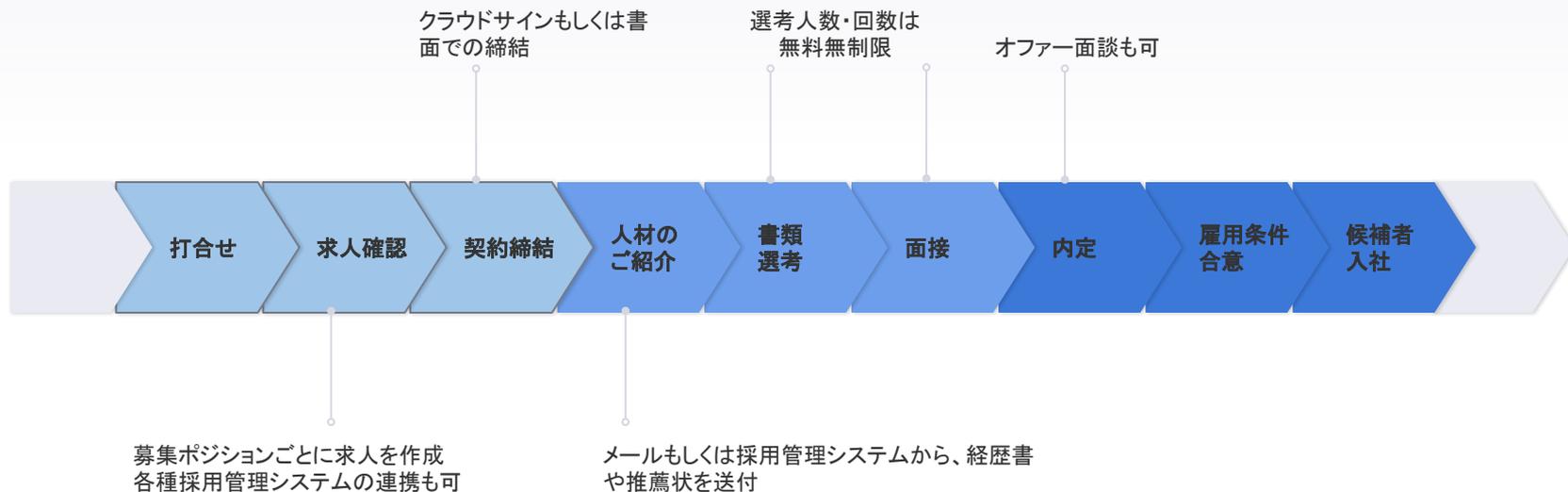
金融

- フィノバレー
- hokan
- Paidy
- FOLIO
- お金のデザイン
- インフキュリオン

人材・研修

- パーソルキャリア
- パーソルイノベーション
- MS-Japan
- インサイトアカデミー
- アトラエ
- paiza
- ランサーズ

ご利用の流れ



価格

初期費用	無料
採用成功報酬	候補者年収×35%
早期退職に対する返金制度	有り 入社後、1週間以内に退職：紹介手数料の100% 入社後、1ヶ月以内に退職：紹介手数料の50% 入社後、3ヶ月以内に退職：紹介手数料の25%

採用事例

CASE 01

人事コンサルティング会社

募集～内定までのリードタイム

募集開始から1か月で8名面接
募集開始2か月で1名内定決定

従業員数 10名

募集ポジション 法人営業

募集要件

- ・法人営業経験をお持ちの方(商材問わず)
- ・大手企業や上場企業との折衝経験をお持ちの方

CASE 02

シリーズA
事業コンサル
受託開発

募集～内定までのリードタイム

募集開始から1か月で5名面接
募集開始3か月で1名内定決定

従業員数 140名

募集ポジション 人事労務

募集要件

- ・労務担当者としての経験年以上
- ・IPO準備の為、労務DDの対応、従業員数拡大に伴う労務管理フローの構築を担える方

CASE 03

保育関連
サブスク事業

募集～内定までのリードタイム

募集開始から2か月で7名面接
募集開始3か月で1名内定決定

従業員数 150名

募集ポジション メディアディレクター

募集要件

- ・オウンドメディアの企画・ディレクション経験年以上
- ・SNS (Instagram/X)、コンテンツマーケティング経験
- ・GAツールを用いた分析
- ・数値に基づいた施策立案・運用経験

CASE 04

シリーズB
DX支援事業

募集～内定までのリードタイム

募集開始1週間で5名面接
2週間で2名内定決定

従業員数 30名

募集ポジション カスタマーサクセス

募集要件

- ・提案営業の経験または、販売接客など顧客対応経験もしくは
- ・カスタマーサクセスの経験

採用事例

CASE 01

東証グロース
SaaS事業募集～内定まで
のリードタイム募集開始から1か月半で
1名内定決定

従業員数	800名
募集ポジション	マーケティング・事業開発

募集要件

- 以下のいずれかの御経験
- ・マーケティング実務経験
 - ・経営企画・事業企画での実務経験
 - ・コンサルファームで顧客に企画・提案の経験

CASE 02

大手
コンサルティング
ファーム募集～内定まで
のリードタイム募集開始1か月で30名書類選考
3か月で1名内定決定

従業員数	1300名
募集ポジション	経理財務

募集要件

- ・事業会社の経理業務(支払い・入金処理)経験
- ・簿記3級程度の基礎知識
- ・ITスキル(Excel・Word)を使った業務経験

CASE 03

大手
人材サービス募集～内定まで
のリードタイム募集開始から1週間で2名面接
うち1名内定決定

従業員数	5000名
募集ポジション	WEB広告担当

募集要件

- ・広告運用経験2年以上(SEM、SNS必須)
- もしくは
- ・代理店ディレクションによる広告改善の経験

CASE 04

東証プライム
クラウドサービス事
業募集～内定まで
のリードタイム募集開始2か月で2名面接
うち1名内定決定

従業員数	710名
募集ポジション	インサイドセールス

募集要件

- ・法人営業のご経験
- ・IT業界での就業経験
- ・Microsoft officeの各種ソフトでの提案資料作成のご経験