

人材紹介事業立ち上げの支援なら 「エージェントサクセス」

— 業界トップの実績で成功をサポート —

株式会社AGENT SUCCESS

代表取締役 野村真央

運営会社

会社名 株式会社AGENT SUCCESS

設立年月 2023年2月

所在地 東京都渋谷区恵比寿3丁目7-2

資本金 600万円（資本準備金含む）

事業内容 人材紹介立ち上げ支援、ハイクラス・外国人人材紹介

代表について

代表取締役 野村 真央

慶應義塾大学卒業後、新卒で株式会社いえらぶGROUPに就職し、転職サイトのディレクターを担当。その後、アデコ株式会社に転職し、就活エージェントとして学生の集客と就活支援を担当。株式会社WARCではスタートアップ×ハイクラスの転職エージェントとして人材紹介業界での経験は10年に渡る。

2023年に株式会社AGENT SUCCESSを創業し、人材紹介事業の立ち上げ支援という前例のない市場を創出。ニッチな領域でトップのポジションを確立し、50社以上の企業に対し、事業戦略策定、エージェント教育、組織構築などをハンズオンで伴走支援。

グローバルな人材ニーズに応えるため東南アジアにも積極的に展開し、インドネシアやベトナム、インドのスタートアップにエンジェル投資するとともにミャンマーを始めとする日本人学校と提携。「すべての企業を人材紹介会社に」をビジョンに、日本BS放送『CC〜Credence Clue〜』への出演や『経済界』2024年10月号での特集など、メディアでもそのリーダーシップと成長戦略が注目を集める。



雑誌『経済界』2024年10月号・第2特集「グレート・キャリア・メーカーズ」
photo by 西畑孝則

人材紹介事業立ち上げのメリット

01

安定した収益源の確保 社内ベンチャーとして新人の抜擢

社内ベンチャーとして人材紹介事業を立ち上げることで、新人の抜擢機会を創出しつつ、成功報酬型の安定した収益を得られます。特に需要の高い分野に注力すれば、持続可能な収益基盤を構築可能です。

02

企業とのネットワーク構築のフック コンフィデンシャル情報の取得

人材紹介を通じて企業との接点が増え、コンフィデンシャルな情報（例：採用ニーズや業界動向）を取得できます。これにより、戦略的な関係構築や他事業展開の足がかりが得られます。

03

魅力的な人材を自社採用に誘導 採用コストの削減

紹介プロセスで出会った優秀な人材を自社採用に誘導でき、外部採用コストを大幅に削減できます。マッチングの過程で人材の適性を把握できるため、効率的で質の高い採用が可能です。

人材紹介事業のよくある課題

「なんとなく簡単で儲かりそう」という理由で、新たな人材紹介会社が次々と立ち上がります。
しかし、様々な要因で撤退や廃業に追い込まれる会社は少なくありません。



専任チームやリソースの確保ができず、市場調査に十分な時間をかけられない

ノウハウ不足により、適切な意思決定をスムーズに行うことができない

既存事業の顧客や取引先とのパートナーシップに悪影響が出てしまった

エージェントサクセスに任せれば、豊富な実績をもとに成功を実現します

ご支援事例（新規事業の場合）

人材紹介免許の取得～取得後の早期立ち上げをサポートいたします。

紹介免許申請



求人開拓



候補者集客



オペレーション構築



人材紹介事業を始めるためには、労働局からの許認可が必要です。申請条件には人材紹介責任者の選任や事業を行うための事務所の確保、各種書類の用意などを同時並行で進める必要があるため、最短で進めるためのフォローをいたします。



人材紹介事業を成功させるためには、紹介先の企業・求人の開拓が必須です。実績がない中での求人開拓は一定のテクニックが必要となりますので、営業方法をお伝えしながら契約を獲得していきます。



最も難易度が高いのが候補者集客です。スカウトサイトの開設やLPの作成、マーケティング、イベントの企画などを通じて転職希望者を効果的に集めるとともに、その再現性を高めるための方法を確認していきます。



事業の拡大を見据えて、初期段階からオペレーション構築を推進していきます。人材紹介事業は個人にノウハウや情報が溜まりがちのため、属人化を避けるためのツールや運用方法を提案いたします。

ご支援事例（領域拡大の場合）

人材紹介事業の領域を拡張する際のサポートをいたします。

戦略のすり合わせ



CAのオンボーディング



候補者集客



再現性の確立



既存のターゲットとの親和性を鑑みながら、拡張する新領域の提案をいたします。ご支援事例としては、ジュニアクラス→ハイクラスの紹介への切り替えや、新卒→中途、ビジネスサイド→管理部門などこれまでのクライアントを活かしつつ、異なった領域へチャレンジしていただきます。



新しい業界や職種にチャレンジする際には、その知識のインプットが必要です。クライアントの打ち合わせや候補者面談に同席しながら、ノウハウを吸収していただきます。



こちらは新規事業と同じですが、最も難易度が高いのが候補者集客です。スカウトサイトの選定やマーケティング、広報活動などを通じて転職希望者を効果的に集めるとともに、その再現性を高めるための方法を確立していきます。



コンサルティングファームやベンチャー企業の経営陣、ビジネスサイドや管理部門、エンジニア紹介や新卒紹介など幅広いテーマに対応可能です。

ご支援概要

シード～シリーズBのスタートアップや、既存事業が確立した中小企業がクライアントとなっています。
各社様のニーズに合わせて、柔軟にご支援いたします。



チーム構成

クライアント様は1~5名のチームで
事業立ち上げを行っております。



働き方

フルリモートで対応しております。
ただし、ご要望があれば出張も可能です。



年収

300万円～1,000万円以上の層まで
幅広く対応可能です。



稼働時間

毎週定例MTGを1~2回と
Slackやteamsで随時ご質問にお答えします。

AGENT SUCCESS がやっていること (10の支援内容)

1

思考転換と
チーム体制の立て直し



役割の再定義と考え方の整理で、
属人化した状態を解消し、
チームが機能する体制へ

2

スカウト・集客の仕組み化



媒体選定・スカウト文面・
運用ルールを整え、安定的に
候補者を集める仕組みを構築

3

CA育成と
面談スキルの向上



1on1やロールプレイを通じて、
知識・スキル・マインドを
体系的に育成

4

KPI管理と
オペレーション標準化



KPI設計・週次管理・業務フロー
整備により、再現性のある
オペレーションを実現

5

求人開拓・RA支援



ターゲット企業の選定から
アプローチ・関係構築まで、
RA業務を伴走支援

6

メディア・SNS集客の
設計と運用支援



SNS戦略・コンテンツ設計・
動画制作の型を提供し、
集客チャネルを構築

7

組織設計・採用・
マネジメント支援



体制づくり・採用・役割設計・
マネジメント体制の構築で、
組織がスケールする土台を整備

8

成果につながる
仕組みの構築



数値をもとに施策を改善し続ける
PDCAサイクルを回し、
成果を最大化

9

個別課題の解決と
ケース別コンサルティング



企業ごとの課題やフェーズに
合わせた個別支援で、最短で
成果を出せる状態をつくる

10

自走できる組織への
伴走サポート



最終的にクライアントが自走できる
ように、知識・仕組み・仕掛けを
移転しながら伴走支援

共通メソッド



週次定例MTGで
PDCAを高速化

問題の発見から解決まで
最短1週間で実行

×



CA個別コーチングの
二重構造

戦略・思考フィードバックと
実務・OJTフィードバックを実施

×



媒体知識の
リアルタイム移転

複数媒体の運用ノウハウを共有し、
最新の成功パターンを提供

ご支援実績

ハイクラス領域・業界特化

コンサルティングファーム



Scenario

Prism



IT・エンジニア



宿泊

● HAGINO

看護師

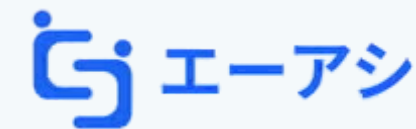


飲食



新部署設立

エージェント教育



PeopleX Japan



スクール・プラットフォーム



新規事業立ち上げ・子会社設立

オールジャンル・未経験層



地方創生・子会社設立



ONE AGENCY



ご支援実績

ハイクラス領域・業界特化



【ご支援事例】人材紹介20年の矜持と、エンジニア・ITコンサル領域の「勝ち筋」を再定義する

ハイクラス領域・業界特化



【副業人材のマッチングから、人材紹介を新規事業へ】事業立ち上げの壁と「お試し採用」戦略の軌跡

新規事業立ち上げ・子会社設立



クロスセルにも活用できる武器・人材紹介事業の可能性～サンクスラボが目指す「ご当地モデル」～

新部署設立



「初めてのスタートアップ転職なら」を掲げる株式会社BOXにコーポレート事業部が拡大する理由を聞いてきました！

新部署設立



奨学金プラットフォーム×人材紹介で成長するRyuLogの強みに迫りました

AGENT SUCCESS が実現する 2つの成長パターン

1 0からの立ち上げ

ゼロから着実に成果を積み上げ、6ヶ月目にハイクラス紹介を実現



ノウハウ・
実績ゼロの状態



6ヶ月で年収1,000万円超の
ハイクラス紹介まで到達！



成約までのロードマップ



0からスタート



3ヶ月目で初成約



着実に成果を積み上げ
6ヶ月目にハイクラス成約



再現性のあるプロセス設計とOJTで、短期間で成果創出を実現

2 既存事業の拡張

仕組み化と実行力で、売上を大きく引き上げる

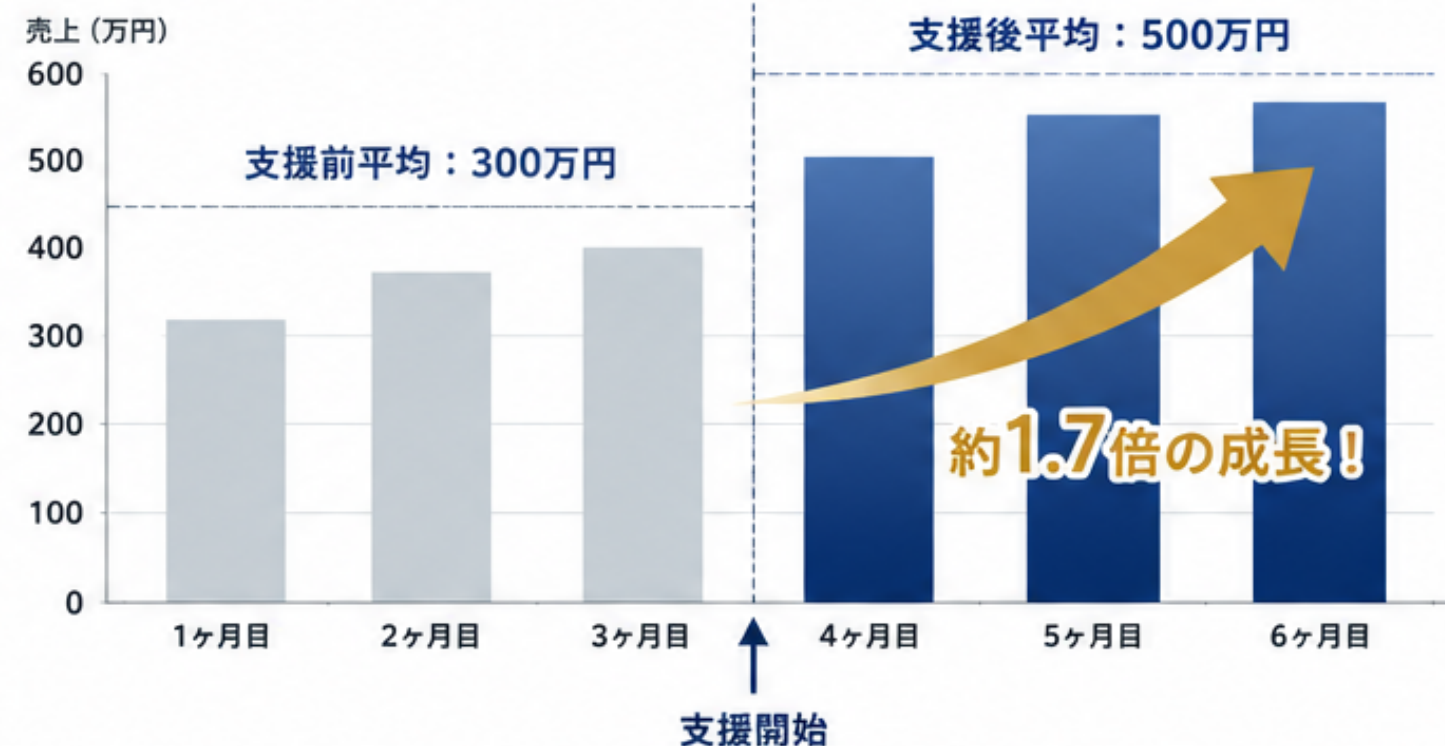
月平均 **300万円**
(支援前)



月平均 **500万円**
(支援後)

約**1.7倍**
に成長！

売上推移イメージ (月平均)



業務の仕組み化



人材育成・マネジメント強化



マーケティング・集客強化



月平均
500万円
を実現



現状の強みを活かし、売上をさらに拡大する成長エンジンを構築

料金のご案内

6ヵ月、12ヵ月の中からご選択いただけます。(税別表記しております)

※どのプランも**初期費用10万円(税別)**を別途いただいております。

アドバイザープラン

40万円/月

領域の拡張や責任者はすでにて、人材紹介事業のアドバイスをもらいたい方に最適です。ノウハウ伝授や社内メンバーのオンボーディングなどを担います。

BPOプラン

70万円/月

新規事業として立ち上げる際に最適です。戦略策定や事業計画の立案などを通して事業立ち上げに伴奏します。リソースが足りない場合にも、弊社メンバーが実務を担当し、事業立ち上げをフォローいたします。

コミットプラン

120万円/月

ジョイントベンチャーの立ち上げや複数名アサインが必要なプロジェクトに最適です。主要メンバーとして、成長に貢献します。

書籍の紹介

本書の特長

☑ 初心者向けの明確なステップ

「人材業界未経験でも立ち上げ可能?」「まず何から始めればいい?」「集客や求人はどう獲得する?」「本当に稼げるのか?」といった疑問に答え、4社のリアルな成功事例と7つの実行ステップを提示しています。

☑ 失敗回避の秘訣

「儲かりそう」と軽い気持ちで参入し、脱落する企業が多い中、よくある失敗の原因とその回避策を具体的に紹介しています。

☑ 最新トレンドと実践ノウハウ

市場の最新動向を踏まえ、事業計画の立案、法的要件、顧客獲得戦略、業務効率化までを詳細に解説しています。

☑ 豪華特別対談

業界の第一人者である黒田真行氏（ルーセントドアーズ株式会社・代表取締役）と高野秀敏氏（株式会社キープレイヤーズ・代表取締役）との対談を収録。生き残るための「勝ち筋」を深掘りしています。



★★★★★ 4.9/5 (2026年3月12日時点)