

SERVICE GUIDE

Staneer Agent Sync

人材紹介事業の勝ち筋を、現場とAIに同期する。
少人数×AIで、売上の再現性をつくる。

Staneer株式会社 | サービス資料

POSITIONING

人材紹介事業の立ち上げから、成長・AI内製化まで伴走する。

Staneer Agent Syncは、AIツールの導入代行でも、汎用AI研修でもありません。経営者とともに事業の勝ち筋を描き、現場業務とAIエージェントに実装する——少人数でも伸びる人材紹介事業の、成長パートナーです。売れる人のセンスを、会社の仕組みに変えることを目指します。

01

事業戦略・立ち上げ支援

なぜやるのか、誰に価値提供するのか、どの領域で勝つのか。人材紹介事業の勝ち筋を経営視点で整理します。

02

現場実装・組織化支援

戦略を、CA/RAの業務、マネージャーの育成、KPI運用、日々の行動に落とし込みます。

03

AIエージェント同期・内製化支援

御社の判断基準・業務ナレッジ・ハイパーフォーマーの暗黙知をAIエージェントに同期し、自社で活用できる状態をつくります。

こんな企業に：人材紹介を新規事業で立ち上げる企業 / 立ち上げ初期・少人数の紹介会社 / すでに運営中で、次の成長を描きたい会社

こんな課題はありませんか？

経営・事業戦略の課題

- どの領域で勝つべきか、次の成長戦略が決めきれていない
- 売上が社長や一部のトップ人材に依存している
- 他社との違いが曖昧で、価格や求人数で勝負しがちになっている

現場・組織の課題

- メンバーの面談品質・求人提案・クロージングに差がある
- トップCA/RAのやり方をメンバーが再現できない
- 育成・案件レビューが属人化し、仕組み化されていない

AI活用の課題

- ChatGPTやClaudeを触ってはいるが、実務で使いこなせていない
- 外部ツールを増やすより、自社の業務に合わせてAIを活用したい
- 業務効率化を進めたいが、AIツール導入だけで終わらせたくない

これらは別々の問題ではなく、「勝ち筋が言語化されておらず、現場とAIに同期されていない」という一つの構造から生まれています。

WHAT WE DO

Staneer Agent Syncは、 人材紹介事業の**戦略・現場・AI**を同期する支援です。

経営者やトップ人材の頭の中にある勝ち筋を、5W1Hの問いから言語化し、会社の仕組みに変えます。



戦略・現場・AIを、ひとつに**同期**する。差がつくのは、AIと**“同期”**できるか。

FOUR LAYERS

提供メニュー — 4つのレイヤーで支援します。

01 Strategy Layer 経営・事業戦略を設計する	事業WHYの整理 / ターゲット設計 / 注力領域の選定 / 競合との差別化 / 支援スタンスの言語化 / CA/RA体制の設計 / KPI設計 / 事業責任者向け壁打ち
02 Operation Layer 戦略を現場業務に落とし込む	初回面談の型化 / 求人提案の型化 / スカウト運用設計 / 推薦文・法人対応の型化 / 面接対策の型化 / クロージングの型化 / 案件レビューの型化 / マネージャー育成設計
03 Knowledge Layer 判断基準・暗黙知を言語化する	経営者の思想・支援スタンスの言語化 / トップCA/RAの判断基準抽出 / 成功事例・失敗事例の分析 / 企業別・候補者別ナレッジ整理 / Staneer実践ナレッジの提供 / 業務別ナレッジの.md化
04 AI Sync Layer AIエージェントに同期し、内製化する	ChatGPT / Claude / Geminiの業務活用設計 / スプレッドシート・Notion・Slack・簡易Web画面での実装 / Syncテーマ別のAI活用 / 社内レクチャー / 運用ルール設計 / 改善サイクル構築 / 内製化支援

Syncシリーズ — 御社の“勝ち筋”を、業務ごとにAIへ載せていく。

買って終わりのツールではなく、御社の戦略と判断基準を反映して一緒につくり、自社で使い・改善し続けられる状態を目指します。まずは効果の出やすい業務から、必要なものだけ選べます。

Workflow Sync

SNS発信・資料作成・業務整理など、まず効率化できる業務をAIで仕組み化する。

Scout Sync

スカウトのターゲット選定・訴求設計・文面作成を支援する。

Matching Sync

候補者と求人のマッチングを、条件一致ではなく“見立て”で支援する。

Recommend Sync

企業向け推薦文・推薦理由・懸念補足を作成する。

Interview Sync

候補者ごと・企業ごとの面接対策を作成する。

Action Sync

KPIが見える化し、今やるべき次アクションまで提示する。

Review Sync

面談後の文字起こしから、改善点と次アクションを提示する。

Closing Sync

候補者の意思決定軸・懸念・辞退リスクを整理し、承諾に向けた方針を作る。

Manager Sync

マネージャーの案件レビュー・育成・1on1を支援する。

USE CASES

ユースケース

CASE 1

人材紹介事業をこれから立ち上げたい企業

支援内容：事業WHYの整理 / ターゲット・注力領域の設計 / CA/RA業務の初期設計 / 必要なSyncテーマの設計 / AIを活用した業務フロー設計

GOAL 立ち上げ初期から、AI時代に合った事業設計・業務設計でスタートできる状態をつくる。

CASE 2

AI活用が進んでいない人材紹介会社

支援内容：現状業務の棚卸し / AI化する業務の優先順位づけ / Workflow Syncによる効率化 / Scout Sync・Matching Syncによる初期活用 / 業務別プロンプト・運用ルール設計

GOAL AIを触る状態から、実際の人材紹介業務で使われる状態へ移行する。

CASE 3

社長・トップCAに売上が依存している紹介会社

支援内容：経営者・トップCAの判断基準の抽出 / 成功・失敗事例の分析 / Matching・Scout・Closing Syncへのナレッジ同期 / Review Syncによる面談改善 / Manager Syncによる育成支援

GOAL トップ人材の“売れるセンス”を、会社の仕組みに変える。

CASE 4

既存事業をAI時代に合わせてアップデートしたい会社

支援内容：事業戦略の見直し / 業務フローの再設計 / Action SyncによるKPI改善 / Matching・Recommend Syncによる推薦品質改善 / Closing Syncによる承諾率改善 / 経営伴走

GOAL 人材紹介事業を、AI時代に合った運営体制へアップデートする。

WHY STANEER

なぜStaneerが支援できるのか

Staneerは、コンサル会社でもAI開発会社でもなく、**現役で人材紹介事業を運営する実践者**です。代表・渡邊拓哉の3つの経験が、戦略・現場・AIをひとつにつなぎます。

元ITエンジニア

AIで何を任せ、何を人が担うべきかを、技術の実装レベルで理解している。

大手人材紹介CA & スタートアップ人事責任者

現場の売れ方も、採用する側の論理も、両側から知っている。

現役の人材紹介会社経営者

今まさにAIを自社の業務に組み込み、少人数で事業を回している。

だからこそ、戦略だけ・研修だけ・AI導入だけで終わらない。事業の成長に必要な形で、戦略・現場・AIを接続します。

Claude × 人材紹介の実践は、noteでも発信しています：note.com/watanabe_staneer

PROCESS

進め方

1 経営・事業課題の整理

事業フェーズ、売上構造、組織体制、経営者の問題意識を整理します。

2 戦略設計

WHY・WHO・WHAT・HOWを整理し、人材紹介事業の勝ち筋を設計します。

3 現場実装設計

戦略をCA/RA・マネージャーの業務、KPI、会議体、育成に落とし込みます。

4 Syncテーマ設計

御社の課題に合わせて、必要なSyncテーマを選定します。

5 AI活用・内製化支援

御社の環境に合わせてAIエージェント活用を設計し、自社で運用できる状態をつくります。

6 経営伴走・改善

KPI・現場運用・ナレッジ更新を見ながら、事業成長に向けて継続的に改善します。

AI時代の人材紹介事業を、どう立ち上げ、どう伸ばすか。

まずは現在の状況をお聞かせください。

無料相談のご予約・お問い合わせ：info@staneer.com

COMPANY

会社概要

会社名	Staneer株式会社
代表	代表取締役 渡邊 拓哉
所在地	東京都渋谷区恵比寿西2丁目9-9 クリスタルスクエア代官山3-B
資本金	5,000,000円
Mail	info@staneer.com
Web	https://staneer-ai.com
note	note.com/watanabe_staneer

© 2026 Staneer Inc. All rights reserved.