sorolio

予定を入れるだけで、選考の進捗が埋まる。

社員10人以下の人材紹介会社のための
業務ツール

ご紹介資料　2026年10月

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。

出典：人材紹介向けツールの公開口コミ（ITreview・BOXIL、2026年10月時点）と現場ヒアリングをもとに整理

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。

出典：各社の公開価格・比較サイト・口コミ（2026年10月時点）。製品・プランにより異なります

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

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

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、求職者が次の一歩を自分で確かめられる

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

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

画面の数値はサンプルデータです

求職者は、スマホの専用ページで次の一歩が分かる

求職者ページ

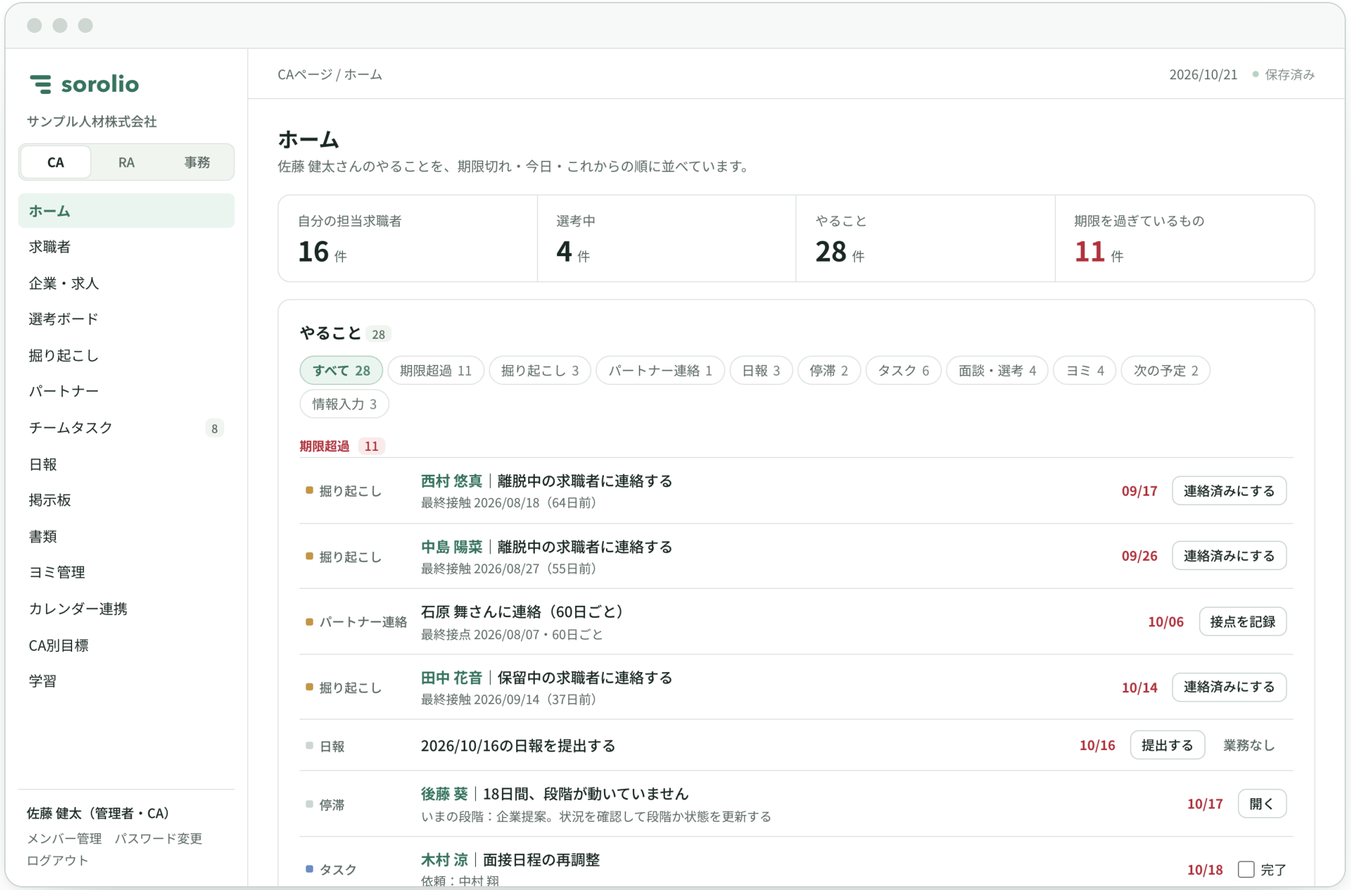
次の予定・いまの段階・担当からのメッセージとお願いごとを、ログインなしで確認。ホーム画面に追加すればアプリのように開けます。電話番号や社内メモは出ません。

登録フォーム

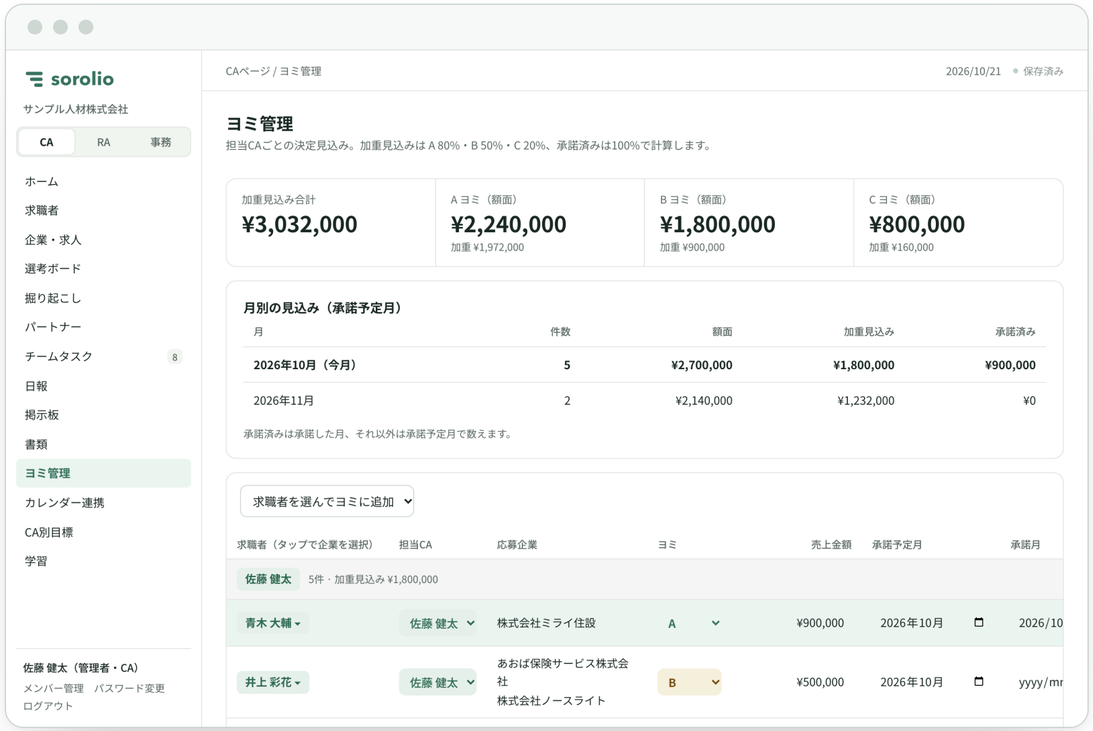
InstagramやLINE、広告に貼るだけで、申し込みが求職者として登録され、担当に「連絡する」タスクが入ります。どこから来た人かも自動で記録されます。

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



ヨミから請求・入金まで、売上の数字が一本でつながる



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

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

ほかに、支払い管理・媒体ごとの着金予定日・流入経路ごとのCAインセンティブ計算

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

2026年10月時点の各社公開情報をもとに整理。製品・プランにより異なります

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。

sorolio https://sorolio.jp