CROSS ROAD

RECRUITMENT CAREER PARTNER

SERVICE GUIDE — FOR EMPLOYERS

人材業界の即戦力採用は、業界の「中の人」に。

人材業界特化の採用支援サービスのご案内

FOR

CA・RA・両面型コンサルタント

RPOコンサルタント

人事・採用担当

HRTechセールス・CS

株式会社Cross Road

人材紹介・人材派遣・RPO・HRTech企業さま向け

2026年10月版

CHALLENGES

いま、こんな採用課題を抱えていませんか。

- ☑ 媒体経由の応募は集まるのに、決定にまで至らない
- ☑ 両面型を任せられる即戦力が、どこを探しても見つからない
- ☑ RPOや新規事業の立ち上げメンバーを、どう採ればいいか分からない
- ☑ 依頼したエージェントに業界理解がなく、話が前に進まない
- ☑ ミドル〜ハイクラス層に、自社の魅力がうまく届いていない

◆ その採用課題、業界の中から見れば理由があります。

INSIGHT

人材業界の採用が難しい、3つの理由。

01

業界人は、「求人票」では動かない

候補者は求人票の裏を読むプロです。報酬設計の中身、目標の決まり方、組織の文化——そこまで語れる仲介者がいて初めて、優秀な人ほど転職に踏み出します。

02

良い人材ほど、市場に出てこない

成果を出しているコンサルタントは、在職中に口説かれて動きます。データベース検索では出会えない層に、通算3,000名以上の面談で築いたネットワークで接点を持っています。

03

「誰が口説くか」で決定率が変わる

同じ候補者でも、業界を知る人間が転職の意義を語れるかどうかで意思決定は変わります。代表が候補者全員と直接面談しているのは、そのためです。

◆ 母集団の「数」ではなく、決定する「一人」を。それが人材業界特化の採用支援です。

MARKET

いまの人材業界の採用市場を、代表はこう見ています。

“

完全な売り手市場で、どの企業も採用に苦戦している。人材紹介エージェントに声をかけるのは、もう当たり前になりました。1社も使っていない企業を探す方が難しい。ということは、そこでは差がつかないんですよね。

「いい人がいたら出してください」と依頼して、フィーを払う。これだけでは採用できない時代になった、ということなんだと思います。

代表・山田真裕のLinkedIn投稿（2026年10月）より

いい人ほど、内定が重なる

フィーを上げてエージェントを集めても、なかなか来ない。「誰が口説くか」で決定率が変わる局面です。

採用コンサル・RPOの依頼が増えている

業務切り出し型ではなく、採用のノウハウそのものを求めるコンサルティング型のニーズが高まっています。

候補者の選択肢は、立体的になった

人材紹介の中での比較ではなく、HRTech・RPO・事業会社の人事と横並びで比較される時代。志向性を立体的に読める仲介者が必要です。

STRENGTH

Cross Roadが選ばれる理由

01

人材業界特化の、生きた候補者ネットワーク

CA・RA・両面型からRPO、HRTechまで、職種ごとの候補者ネットワークがあります。通算3,000名以上の転職相談で築いた、生きた接点です。

02

代表が、すべての候補者を直接知っている

ハイクラス向け大手人材紹介会社でHR業界向けチームの立ち上げを経験した代表が、候補者全員と直接面談。人柄・志向・本音まで踏まえて、貴社に合う一人をご紹介します。

03

経営者と直接、スピーディーに進める

決裁者の方と直接やり取りし、要件定義からご紹介まで最短で進めます。社名を伏せた非公開の幹部採用や、ポジション新設のご相談にも対応します。

15年
人材紹介ひとすじ（うち人材業界特化10年）

3,000名以上
代表が直接対応した転職相談（通算）

0件
創業以来、入社後のミスマッチによる短期離職

POSITIONS

ご紹介できる職種・対象企業

人材紹介コンサルタント（CA・RA・両面型）
RPOコンサルタント
人事・採用担当
HRTechセールス
カスタマーサクセス

事業企画
マーケティング
管理部門
マネージャー・事業責任者

対象企業	人材紹介会社（総合型・業界／職種特化型・ハイクラス）、人材派遣会社、RPO・採用代行・採用コンサルティング会社、HRTech企業。創業期のベンチャーから上場企業まで
候補者層	ミドル〜ハイクラスに強み。未経験からのキャリアチェンジ層（営業・販売・教育・金融など）のご紹介も可能です
対応エリア	東京・神奈川を中心とした首都圏（リモート勤務のポジションは全国）
採用形態	中途採用（正社員）。社名非公開での幹部採用、1名のみの採用、ポジション新設のご相談にも対応

CASE

ご紹介の実例

大手Web企業｜人材紹介事業の立ち上げ

立ち上げマネージャーに、両面型シニアをご紹介

ご紹介人材：30代半ば・両面型シニアコンサルタント

事業をゼロから立ち上げられる即戦力を、非公開でマッチング。プレイヤーとして完成した人材が、立ち上げマネージャーとして事業を牽引しています。

東証グロース上場｜IT企業

経営の隣に座るCHROを、人材業界から

ご紹介人材：ベンチャー人事部長 → CHRO（年収1,000万→1,500万円）

採用から組織づくりまで一人で回してきた人事部長を、経営陣直下のCHROとしてご紹介。人材業界で培った採用の実行力が評価された事例です。

東証グロース上場｜人材会社

新規事業の中核に、ヘッドハンター歴20年の元代表を

ご紹介人材：ヘッドハンティング事業立ち上げのコアメンバー

独立経験を持つトップ層は、通常の採用手法では出会えません。候補者との長年の信頼関係があって初めて実現した採用です。

※当社の紹介実績の一例です。企業が特定されないよう表現を調整しています。

FLOW & PRICE

ご依頼の流れと料金

STEP 01

お問い合わせ

フォーム・メール・オンライン予約からご連絡ください。1営業日以内にご返信します。

STEP 02

要件ヒアリング

代表が直接、事業フェーズ・評価制度・集客の仕組み・求める人物像を伺います。

STEP 03

候補者のご紹介

直接面談済みの候補者から、要件に合う方を厳選してご紹介します。

STEP 04

選考サポート

候補者の本音を踏まえ、選考の間に立って意向を丁寧に調整します。

STEP 05

内定・入社

条件調整から入社まで伴走し、入社後の定着までフォローします。

完全成功報酬型

- ご入社が決まるまで費用はかかりません
- 手数料は理論年収に対する料率。ポジションに応じてご提案します
- 初期費用・ご相談・お見積りは無料
- 料率・返金規定は契約書で明示します

FAQ

よくあるご質問

Q. 急ぎの採用にも対応できますか？

要件が明確であれば、ネットワークの中から条件の合う候補者へ速やかにお声がけします。まずは状況をお聞かせください。

Q. 1名だけの採用でも相談できますか？

もちろんです。ポジションを新設するかどうか、というご相談の段階からでも歓迎します。

Q. 依頼するとき、何を伝えればいいですか？

そのポジションが必要な背景、担当領域と顧客層、評価制度・インセンティブの実態、集客の仕組み、働き方、選考の流れです。推薦の精度とスピードが上がります。

Q. 社名を伏せて幹部採用を進められますか？

可能です。非公開ポジションとして、候補者の意向を確認してから社名を開示する進め方をとります。情報管理を徹底して進行します。

Q. 総合型の大手エージェントと併用してもいいですか？

はい。人数を集めるなら総合型、「この一人」を採るなら特化型と、役割分担で併用されている企業さまが多いです。

Q. 採用要件が固まっていなくても相談できますか？

はい。要件の整理や、人材業界の候補者に響く求人の伝え方のご相談からお受けしています。

MESSAGE & CONTACT

採用の成否は、
「誰に頼むか」で
決まると考えています。

私はハイクラス向けの大手人材紹介会社でHR業界向け紹介チームの立ち上げを経験し、2019年に独立しました。以来、通算3,000名以上の転職相談に伴走してきました。ご紹介するのは、私が直接会い、人柄と実力を知っている候補者だけです。貴社の事業と文化に本当に合う一人を、責任を持ってお連れします。

株式会社Cross Road 代表取締役

山田 真裕

採用のご相談・お問い合わせ

メール	yamada@crossroad-tenshoku.co.jp（代表直通）
WEBフォーム	crossroad-tenshoku.co.jp/contact/
30分相談の予約	timerex.net/s/crossroad.tenshoku_2101/51135344
企業さま向け	crossroad-tenshoku.co.jp/for-employers/
LinkedIn	linkedin.com/in/masahiro-yamada-crossroad

株式会社Cross Road ／ 有料職業紹介事業 許可番号 13-ユ-311331
〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい五丁目1番2号
横浜シンフォステージ イーストタワー3階 chilink WORK SITE MINATOMIRAI内