

独立ロードマップ

人材エージェントからRPOで独立するまでの道のりと、
各段階に埋まっている落とし穴を、時間軸の地図にしました。

- Phase 0～4、独立を決める前から独立後3ヶ月までの時間軸
- 契約・単価・スコープではまりやすい落とし穴を具体的に
- 巻末チェックリストで、自分の現在地が分かる

はじめに — この資料の使い方

この資料は、人材エージェントとして働いてきたあなたが、RPO（採用代行）として独立するまで、そして独立した後の道りを【時間軸に沿った地図】にしたものです。

書いてあるのは「どの順番で、何を考えるべきか」と「各段階に埋まっている落とし穴の場所」です。逆に、書いていないものがあります。**落とし穴の避け方と、はまったときの抜け方**です。それは読んだだけで実行できるものではなく、あなたの状況に当てはめて答えを出す手順が必要になるため、この資料の役割からは切り離しています。

まずは通読して全体の地形を掴んでください。そのあと、自分がいまどのPhaseにいるかを特定し、そのPhaseの「自問」に答えてみてください。答えに詰まった箇所が、あなたの独立に向けての課題です。

全体像 — 独立は5つのPhaseでできている

Phase	時期	テーマ	この段階の問い
Phase 0	独立を決める前	前提確認	そもそも自分は独立に向いているか？ 最低条件は揃っているか？ 副業から始める道はあるか？
Phase 1	会社員のうち	仕込み	辞める前にしかできないことを、やり切っているか？
Phase 2	独立直前	実務準備	初日から事業として回る状態になっているか？
Phase 3	独立直後	最初の案件	最初の1件を、どこから取るか？
Phase 4	独立後3ヶ月	軌道化	「食えている」から「積み上がっている」へ移行できているか？

ポイント：このロードマップで一番躓きやすいのは、Phase 2とPhase 4かもしれません。Phase 3（最初の案件）は、エージェント出身者なら意外となんとかなります。営業も商談も、エージェント時代にやってきた仕事だからです（ただし、縁が尽きたときの第二の受注経路を知らないまま止まる人は多いので、そこだけPhase 3で触れます）。逆に躓きやすいのは、会社員時代に一度も経験しない**実務準備（Phase 2）**と、正解が直感に反する**軌道化（Phase 4）**。なのでこの資料は、この2つのPhaseに一番ページを割いています。

独立ロードマップ 全体図

上から下へ、独立を決める前から独立後3ヶ月まで。道の上に並ぶ点が、落とし穴です。
読み終えたら、いまの自分の位置に印をつけてください。



積み上がらない

毎月ゼロから営業し直す。忙しいが残らない

積み上がる

継続契約と専門性が資産になり、翌月の売上が読める

PHASE 0

独立を決める前の前提確認

独立を決める前

このPhaseは短いです。あなたを独立に誘う気も、止める気もありません。あなたが独立に向いているのかどうかの確認だけです。ただ、現在以下の条件にマッチしないからといって独立が無理だとわけではありません。

最低条件は3つです。

- **人材エージェント実務の経験がある**（両面型ではなくても、RA・CAのどちらかで採用の現場に関わった経験）。RPOは「採用実務の代行」なので、現場知らない状態からの独立は、このロードマップの範囲外です。
- **無収入期間に耐える資金の目処がある**（詳細はPhase 2-Cで扱いますが、目安として生活費6ヶ月分）。
- **家族の合意がある**（既婚なら）。独立は本人の意思決定に見えて、実際は家計の意思決定です。ここが曖昧なまま進むと、Phase 4あたりで事業判断に家庭の不安が混ざり始めます。

いきなり辞めるだけが道ではありません。副業から始める選択肢もありますし、むしろ副業から始められる状況ならばそれを推奨します。

- 副業で小さく始めれば、収入ゼロの恐怖なしに「自分がこの仕事で食えるか」を小さく検証できます。ただし、副業には副業固有の前提確認が2つ加わります。
- ①**時間を捻出できるか**。本業と家庭のあとに、毎週安定して確保できる稼働時間が本当に残っていますか。「頑張ればなんとか」は捻出ではなく希望的観測です。カレンダーのどの枠でやるのか、具体的な曜日と時間をロックできるようにしてから始めないと後々躓きやすいです。
- ②**副業でも、相手にとっては本業であることを引き受けられるか**。クライアントから見れば、あなたが副業かどうかは関係ありません。対価を支払って仕事を任せている以上、求められるのは本業と同じ品質（とスピード）です。「副業なので平日夜しか動けません」が許されるのは契約前に伝えた場合だけで、伝えたうえでなお、**対応の熱量が低ければすぐに切られます**。副業はリスクが小さいのではなく、リスクの種類が違うだけです。

向き不向きを1つだけ。RPOの独立は「営業が得意か」より「一人で業務に向き合い、意思決定をし続けられるか」が大事です。会社員時代、上司の判断を待つのがストレスだった人は向いています。判断を委ねられるのが楽だった人は、独立後にその相手がなくなります。

自問：上の3条件のうち、まだ揃っていないものはどれですか？ 副業から始めるなら、毎週何曜日の何時に稼働しますか？

PHASE 1

会社員のうちの仕込み

会社員のうち

独立準備というと開業手続きを思い浮かべますが、それはPhase 2の話。Phase 1でやるべきは、**会社員でいる間にしか手に入らないものの回収**です。辞めてからでは取り返せません。

仕込みチェックリスト

- ☐ **バリューを出し切る**：最後の1年の働きぶりが、独立後のあなたの「前職の評判」になります。手を抜いた辞め方は、リファラルの芽を自分で摘む行為です。
- ☐ **縁を残す**：いまの同僚・クライアント・エージェント仲間は、独立後の最初の紹介元です。「辞めます」の伝え方と関係の残し方は、営業活動の一部だと思ってください。
- ☐ **スキルの棚卸し**：自分が回せる採用業務を全部書き出す（母集団形成・スカウト・面接設計・クロージング...）。これがPhase 4-Cで専門性を定義するときの素材になります。
- ☐ **実績の言語化**：「がんばった」ではなく数字で。「エンジニア採用で年間〇名決定」「書類通過率を〇%改善」。独立後、あなたを知らない相手に信用してもらう材料はこれだけです。
- ☐ **就業規則の確認**：副業規定・競業禁止の条項。ここを曖昧にしたまま準備を進めると、最悪、前職との関係ごと失います。

このPhaseの参考になる考え方は、公開記事でnoteにも書いています。

→ [人材エージェントからRPO独立して5年。今振り返る正直なところを書いてみる。](#) —— 副業のうちから本気でバリューを出す、という仕込みの心構え

→ [人材エージェントからRPOで独立できるウリ](#) —— スキルの棚卸し（何が使えて、何が足りないか）

自問：3ヶ月後に退職するとしたら、上のリストのうち間に合わないものはどれですか？

補足：ちなみに、万が一に独立が失敗したとしても、最近はアルムナイ制度が充実していることも多いため、カムバック採用の可能性を高めておく意味でもPhase 1は重要です。独立という事業経営でも人生経営でも、何よりも重要なことは死なない確率を高めることです。

独立直前の実務準備 —「開業してから考えよう」が一番高くつく

独立直前

エージェントの仕事はできる。商談もできる。でも独立の実務準備は、会社員でいる限り一度も経験しない領域です。ここではまる落とし穴は、独立後に「時間とお金の両方」で請求書になって返ってきます。このPhaseでは、独立直前に決めるべき5つのことと、それぞれに埋まっている落とし穴を示します。

2-A 屋号か、法人か—「とりあえず法人」の落とし穴

独立を決めた人がまずやりがちなのが、「ちゃんとして見えるから」という理由での法人設立です。ここに落とし穴があります。

- 法人は作った瞬間から、**利益ゼロでも維持費がかかります**（法人住民税の均等割、税理士費用、社会保険）。
- 一方で個人事業主は、**取引先によっては契約すらしてもらえないことがあります**。特に大手企業は、個人との業務委託契約に稟議が通りにくい会社が実在します。
- つまり正解は「あなたの最初の客が誰か」で変わります。なので、**順序が逆**になります。器を先に決めるのではなく、最初の取引先の要件から逆算する。

自問：あなたが最初に契約したい相手は、個人事業主と契約してくれる会社ですか？ それを確認してから法人を設立しても遅くはありません。しかし、個人的なオススメは個人事業主からスタートし、事業が軌道に乗るタイミングでの法人成りです。

2-B 契約形態—報酬の形と、業務の中身。二重に確認が要る

RPOの業務委託契約には大きく2つの型があります。**準委任（稼働や業務に対して報酬）**と**請負（成果物に対して報酬）**です。どちらで結ぶかは、単なる法律用語の違いではなく、**あなたが何に責任を負うか**の違いです。

- 「採用成功したら報酬」という成果型の響きは良いですが、採用の成否には**あなたがコントロールできない変数**（求人の魅力、給与水準、面接官の対応）が大量に混ざります。コントロールできないものに報酬を紐づけた瞬間、あなたの収入は運の関数に変貌します。
- そしてもう一つ、報酬形態とは別に、**より重要な法律上の論点があります**。職業安定法には性質の異なる2つの枠組みがあり、「**委託募集**」（第36条）と「**有料職業紹介事業**」（第30条）のいずれも、行うには許可が必要です（委託募集は無報酬の場合は届出）。

- ここで誤解しやすいのが、**許可が要るかどうかは「報酬の形」ではなく「業務の中身」で決まる**という点です。RPOという言葉自体が特定の法律上の類型を指すわけではないので、実際に何をやるかで該当・非該当が変わります。求人原稿の掲載や、あらかじめ決められた日程調整といった定型的な事務作業は、原則としてどちらの許可も不要とされています。
- 一方で、**候補者に合わせた求人文面やスカウト文面の作成・送信、応募者のスクリーニング**といった、候補者の選定に踏み込む業務には**有料職業紹介事業の許可が必要**との見解が、2026年3月に東京労働局から示されています。無許可での有料職業紹介は、**1年以下の懲役または100万円以下の罰金**の対象となりえます。
- つまり「準委任・月額固定だから安全」は成立しません。**スカウト代行やスクリーニングを引き受けるなら、報酬形態に関係なく許可の要否を確認する必要があります**。ここを知らずに業務範囲を設計すると、契約直前で全部組み直しになります。なお、許可の要件や申請手続きは士業の領域です。判断に迷う業務があれば、労働局や社会保険労務士へ確認してください。
- 逆に準委任でも、業務範囲を曖昧なまま結ぶと「これもお願い」が無限に膨らみます。**スコープの線引きがない準委任は、定額使い放題プランに陥ります**。

自問：いま想定している契約は、「自分がコントロールできること」に報酬が紐づいていますか？そして引き受ける業務に、許可は不要ですか？

2-C 最低限おさえる数字 — 「売上＝年収」と思うと痛い目を見る

会社員の給与感覚のまま独立すると、数字で2回驚くかもしれません。

- 1回目：**売上から消えていくものの多さ**。税金・社会保険（全額自己負担）・経費・そして案件が途切れる期間。月80万円の売上は、会社員の月80万円とはまったく別物です。
- 2回目：**入金が遅さ**。契約内容次第ですが、請求書を出してから入金まで、通常1ヶ月かかります。月末締め翌月末払いというやつです。初月から働いても、口座にお金が入るのは先、ということが普通に起きます。クレジットカードの逆パターンです。
- だから独立前に知っておくべき数字は3つだけ。**生活に最低限必要な月額、無収入で耐えられる月数、その2つから逆算した「いつまでに最初の入金が必要か」**。この3つを紙に書けないなら、まだ独立のタイミングではありません。

自問：無収入が6ヶ月続いたら、あなたの家計はどうなりますか？ 答えが「わからない」なら、それが最初の宿題です。

2-D 事務インフラ —「初日に請求書が出せるか」テスト

独立初日にクライアントから「じゃあ今月分、請求書ください」と言われて、即日出せる状態になっているか。これが事務インフラの完成判定です。意外なほど多くの人が、ここで立ち止まります。

- 最低限のセット：請求書のフォーマットと発行手段／会計の記録方法（ツールでも表でも）／連絡用のメールアドレス／できれば事業用の銀行口座
- メールアドレスは軽視されがちですが、クライアントにもよるもののフリーメールのアドレスは相手の稟議書に載ったとき確実に見劣りします。独自ドメインは年間数千円で、**信頼を安く買える買い物**です。
- ここは頑張るタスクではなく、とりあえず簡単に済ませるタスクです。凝りだすと無限に時間が溶けます（ロゴ、名刺、Webサイトの沼）。

自問：明日「請求書ください」と言われたら、今日中に出せますか？

2-E 税・社会保険・専門家 —「全部自分でやる」が最大の落とし穴

独立すると、会社が代行してくれていた手続きが一斉に自分に降ってきます。健康保険の切り替え、年金、確定申告、（法人なら）社会保険と法人税。ここでの落とし穴は手続きの漏れそのものより、「**調べれば自分でできる」と全部抱え込むこと**です。

- 自分でやること自体は可能です。ただし、その調査と作業に溶ける時間は、あなたが本業（採用支援）で稼げたはずの時間です。**時給換算した瞬間、多くの「節約」は赤字**になります。
- 判断の原則はシンプルで、「**一度きり・専門性が高い・間違うと痛い**」ものは専門家に、「**毎月発生・定型的**」なものは仕組み化して自分で。
- 何をどう専門家に頼むか、どのタイミングで税理士が要るかの具体的な考え方は、講座で扱う領域です。この資料でお伝えできるのは、「全部自分でやる」を一度疑う、という一点までです。

自問：あなたの1時間はいくらですか？ その手続き、その時給でやる仕事ですか？

最初の案件を取る

独立直後

3-A 縁から取る

このパートについては、公開記事で実体験ベースに詳しく書いています。ロードマップとしての位置づけだけ示すと——エージェン出身のあなたにとって、ここは実は一番「地の利」があるPhaseです。営業も商談もやってきた領域だからです。最初の1件は、多くの場合、Phase 1で残した縁から生まれます。

→ 詳しくは：[RPO独立、最初の1件をどう作る？「人脈」という言葉で片付けないための再現性の話](#)

3-B 縁が尽きたときの、第二の受注経路

ただし、Phase 1で残した縁は有限です。声をかけ切ってしまうと次の当てがなくなり、ここで「営業のやり方が分からない」と止まる人が実際に多いです。

- もう一つの受注経路が、**案件を紹介してもらえるサービスに登録すること**です。大きく2種類あります。
- 一つは、**案件単位で紹介を受ける形**（人事プロパートナーズなど）。「A社の採用支援」という単位で入るの
で、スコープや期間に交渉の余地があり、月額固定が中心です。
- もう一つは、**RPO会社が元請けとして受注し、業務委託パートナーに再委託する形**（R09など）。「面接1件」「スカウト送信何件」といった単位で切り出されているので入りやすい反面、担当するのは実務の一部で、顧客との関係は元請け側に残ります。
- 使い方の原則は単純で、**1つに絞らず、まとめて登録して母数を作る**こと。どのサービスにどんな案件が出るかは読めないの、受注経路を一つに賭ける意味がありません。そのうえで「スカウトを待つ」と「自分から応募する」の両輪を回します。
- 報酬形態としては**準委任・月額固定が主流**で、収入が読みやすいのは利点です。ただし**2-Bの許可の論点は、ここでも消えません**。むしろスカウト代行やスクリーニングを切り出した案件が多いぶん、**候補者の選定に踏み込む業務かどうかの確認は、案件ごとに必要になります**。月額固定だから安全、ではありません。
- ただし落とし穴があります。**実績がないからと「安く・早く」で取りにいくと、4-Aの価格アンカーを自分の手で打ち込むことになります**。最初の1件は、得られる売上ではなく「次の商談で語れる実績になるか」で見るとのことです。
- もう一つ。ここは**母数を作る場所であって、自動的に勝てる場所ではありません**。登録しても応募が通らない人は普通にいます。どの案件を受けてどれを見送るか、プロフィールと提案文で何を書くか、いくらで出すかなどで勝率が変わりますが、個別の事情による部分が大きいので、地図であるこの資料では扱いません。

自問：いま登録している受注経路は何件ですか？ゼロなら、それが今週のタスクです。

独立後3ヶ月で軌道化 — 最初の90日が、その後の3年を決める

独立後3ヶ月

無事に独立し、最初の案件も取れた。ここからが本当の分岐点です。最初の3ヶ月の過ごし方には、**その後ずっと自分を縛り続ける3つの罠**が埋まっています。厄介なのは、3つとも「一見、正しい行動」に見えることです。

4-A 価格アンカーの罠 — 最初の値付けが、あなたの「相場」になる

独立直後は自信がないかもしれません。実績もないかもしれません。だから「まずは安めに受けて、実力を証明してから上げよう」と考えます。**この考え方は改めるべきです。**

- 人間の脳は、最初に見た数字を基準（アンカー）にしてその後の判断をします。あなたが最初に提示した単価は、クライアントの中で「**あなたの相場**」として**固定**されます。
- 後から実力を証明しても、同じ相手への値上げは「同じ商品の値上がり」として認識され、強い抵抗に遭います。30万円で始めた人が60万円に上げるのは、最初から60万円で始めるより**はるかに難しい**。
- つまり最初の値付けは「今の実力の値段」ではなく、「**今後ずっと引きずる基準値**」を決める**行為**です。この視点なしに初回見積もりを出してはいけません。
- 確認しておきたいのは一点だけ。**安く始めるのはリスク回避ではなく、リスクの先送り**です。もしも安く受注するならば、そこには事業戦略上の理由を持っておかねばなりません。

自問：いま考えているその単価、3年後の自分がその金額で働き続けても後悔しませんか？

4-B スポット契約→継続契約の罠 — 忙しいのに、何も積み上がらない

独立直後は、来た仕事を断れません。「求人票だけ書いてほしい」「スカウト文面だけ」「面接に1回同席して」。単発（スポット）の依頼はありがたいし、実績にもなる。**ただし、スポットだけを回し続けると3ヶ月後に気づきます。予定表は埋まっているのに、来月の売上がゼロから始まることに。**

- スポット契約案件の構造的な問題は、**毎月、営業をゼロからやり直す**こと。稼働時間の一部が常に「次の案件探し」に食われ続けます。
- 対して継続契約は、営業コストが最初の1回で済み、クライアント理解も蓄積し、翌月の売上が読める。**同じ月商でも、スポット契約10本と継続契約2本では、生活の安定度がまったく違います。**

- Phase 3-Bで触れた**業務単位型**（元請けから切り出された作業を受ける形）は、この構造が特に強く出ます。面接1件、スカウト何件という単位でそもそもスポットとして設計されており、**顧客との関係は元請け側にあるため、あなたの中に取引先が積み上がりません**。受注経路として使うのは合理的ですが、そこに留まると3年後も同じ場所にいることになります。
- 危険なのは、スポット契約の忙しさが「順調さ」に見えることです。手が動いている充実感と、事業が積み上がっていることは別物。まずは、この2つを切り分けて見るところから始めてください。

自問：今月の仕事のうち、来月も自動的に続くものは何割ありますか？

4-C 専門特化 — 「何でもできます」は「何者でもない」

仕事が欲しい時期ほど、間口を広げたくくなります。「業界問わず対応します」「採用まわりは何でも」。気持ちは分かりますが、**発注側の景色を想像してください**。

- 企業がRPOを探するとき、頭の中にあるのは「うちの / この職種が / 採れない」という具体的な痛みです。「何でもできます」の人と「製造業のエンジニア採用しかやりません」の人が並んだとき、**痛みにピタリと合うのは後者**です。専門特化は間口を狭める行為に見えて、実際には「選ばれる理由」を作る行為です。
- しかも専門特化には複利が効きます。同じ領域の案件が続くほど、業界知識・面接官の傾向・候補者の生息地の理解が蓄積し、**時間あたりの提供価値が上がり続ける**。何でも屋は毎回ゼロから調べ直します。
- 「狭めたら仕事が減るのでは」という恐怖は自然ですが、順序が逆です。**選ばれない広さより、深く刺さる狭さ**。母数の小ささは、単価と継続契約で補えます。
- 自分の専門性をどう定義し、どう言語化するか——これは重要ですが、この段階では「広げる誘惑が来たら危険信号」という感度が手元にあれば十分です。

※なお、「広げない」のは**領域**（業界・職種）の話です。担当する**工程**（採用プロセス）はむしろ越境して広げていい。狭い領域×広い工程、が正しい形です。受け身の便利屋と戦略的な越境の違いの参考になる考え方も、公開記事でnoteに書いています。

→ [独立フリーランスが陥りがちな『何でも屋さん』は悪？](#)

自問：あなたを「〇〇の人」と一言で紹介するとしたら、その〇〇は埋まっていますか？

CHECKLIST

独立ロードマップ 1枚チェックリスト

印刷して手元に

全Phase横断のチェックリストです。**チェックが付かない項目＝あなたの現在地**です。

Phase 0（前提）

- ☐ エージェント実務経験がある
- ☐ 生活費6ヶ月分の目処がある
- ☐ 家族の合意がある
- ☐ 独立一本か、副業から始めるかを決めた
- ☐ （副業なら）毎週の稼働時間を曜日・時間で確保した

Phase 1（仕込み）

- ☐ 最後まで手を抜かず働けている
- ☐ 独立後に繋がる縁をリスト化した
- ☐ スキルの棚卸しを書き出した
- ☐ 実績を数字で言語化した
- ☐ 就業規則（副業・競業避止）を確認した

Phase 2（実務準備）

- ☐ 屋号/法人を「最初の客」から逆算して決めた
- ☐ 契約形態（準委任/請負）の違いを理解した
- ☐ 引き受ける業務に許可（有料職業紹介・委託募集）が要するか確認した
- ☐ 「必要月額・耐久月数・入金デッドライン」の3つの数字を書いた
- ☐ 明日請求書を出せる状態にした
- ☐ 専門家に頼む/自分でやるの線を引いた

Phase 3（最初の案件）

- ☐ Phase 1の縁リストに、独立の報告をした
- ☐ 案件紹介サービスにまとめて登録し、受注経路の母数を作った
- ☐ 最初の1件を、どの受注経路から取りにいくか決めた

Phase 4（軌道化）

- ☐ 3年後も後悔しない単価で見積もった
- ☐ 「来月も続く仕事」の割合を把握している
- ☐ 自分を一言で言う「〇〇の人」が埋まっている

FINALLY

この地図に書かなかったこと

チェックリストで、チェックが付かない項目がいくつか残ったはずですが。それがあなたの現在地であり、この資料の役割はそこまでです。

ここまで書いてきたのは、地形と、落とし穴の位置だけです。避け方と処理の手順は、意図的に書いていません。これは出し惜しみではなく、**汎用の手順書に落とし瞬間に嘘になる**からです。

Phase 2-Aの「法人か個人か」は、最初の取引先が誰かで答えが変わります。2-Bの契約は、あなたがどこまでリスクを受けられるかで線の引き場所が変わります。4-Aの単価は、誰に何を売るかで最適解が変わります。「こうすればいい」と一律に書くと、一番効く部分が抜け落ちる。

だから渡すのは答えではなく、**答えの出し方**です。それを体系化したものが、講座「12週間RPO独立プログラム」です。

講座で扱うこと

この資料で意図的に止めた、その先です。

- 法人／個人と契約形態を、最初の取引先から逆算して決める手順
- 見極め —— 受けてはいけない案件を、契約前に判断する基準
- 価格と請求 —— 3年後に後悔しない初回単価の決め方と、値上げの設計
- スポットを継続契約に変えるための、提案の型
- 専門性の定義と言語化 —— 「〇〇の人」の埋め方
- AIを採用実務にどう組み込むか

形式

- ライブ講義（オンライン） —— 一方通行の動画ではなく、その場で質問できる形式。録画は受講期間中いつでも見返せます
- ワークブック —— 講義で扱った型を、自分の状況に書き込みながら落とし込む
- 個別コーチング（月2回・1回45分 × 3ヶ月） —— あなたの状況に型を当てる時間
- 期間中のチャットサポート（原則1営業日以内／講座内容とRPO独立に関する質問）

向いている人／向いていない人

向いている人

エージェント実務の経験があり、独立（または副業での開始）を具体的に検討していて、最終的な決断は自分である覚悟がある人。

向いていない人

そのとおりにやれば成功する保証を求めている人。採用の現場経験がない人。最終的な決断を自分である覚悟がない人。この講座が渡すのは答えではなく、答えの出し方です。決断するのは、あなた自身です。

この講座が約束すること

案件の受注は保証しません。前提条件が一人ひとり違うので、保証できると言った時点で嘘になります。

代わりに約束するのは成果物です。**12週間で、あなたの事業の設計図——契約形態・単価・スコープ・専門性——を、紙の状態で作成させます。**

設計図があれば、案件が来たときに迷わず決断できます。決断できることが、結果的に受注につながります。

正式価格

60万円（税別）

β版 先着5名限定

35万円（税別）

いきなり申し込む必要はありません。まず30分の個別相談で、あなたの状況をうかがったうえで、向いているかどうかを一緒に判断します。合わないと思えば、その場で断ってください。こちらからも、合わないと思えば正直にお伝えします。

まずは個別相談（30分・オンライン）へ

お申し込みフォーム roadmap.woodlabhq.com/apply

筆者について

Woody（うでいお）

製造業のエンジニア採用に特化したRPO。東京大学大学院（電気系）修了後、ヤマハにて業務用音響機器の電気回路設計に従事。リクルートキャリアへ転職し製造業領域のリクルーティングアドバイザー業務に加え、某化学メーカーのRPOプロジェクトにも従事し社内表彰を受ける。その後、スタートアップの採用責任者として、新卒採用からCTOや海外現地法人のCEO候補までの採用を担当。

2019年9月に副業としてRPO事業を開始し、2021年8月に独立。本資料内で「副業から始められるならそちらを勧める」と記したのは、自身がその道を通った経験からの意見でもある。

現在は完成車・化学・半導体・非鉄金属・精密機器といったメーカーを中心に、エンジニア採用の実務を担当。エンジニアであった時期があるため、求人票に書かれた技術の意味がそのまま読める。それが専門領域の選び方につながっている（Phase 4-C 参照）。

独立後の実際のところ、単価や契約の話、AIを採用実務にどう使っているかは、noteに書いています。この資料の各Phaseからリンクした記事もそこにあります。



noteはこちら

https://note.com/woody_oh