

株式会社ミグリー



企業のニーズに応える人材紹介の新しいアプローチ

プレゼンテーションの目次

1. 株式会社ミグリーの概要
2. 企業が抱える人材の課題
3. ミグリーのキャリアアドバイザーについて
4. 成約後の料金について
5. 返金規定とサポート体制

株式会社ミグリーの概要

会社名：ミグリー株式会社

設立日：2026年2月2日

代表者：村井健太

従業員数：7名(フリーランスを含む)

資本金：5,000,000円

所在地：大阪府大阪市淀川区西宮原1丁目8-24 新大阪第3ドイビル6F

ミグリーの思い

企業の信頼

- ミグリーを生えるアドバイザー達は、報酬ごとに特化したCAAであり、人材紹介サービスを通じて企業に対する信頼を築いてきました。信頼性が成金の鍵です。



設立の背景

- 私どもは、人材紹介業界において誠実さが重要であるにもかかわらず、企業様に最善に付き合う会社が少ない現状に疑問を抱いておりました。そのような中で、「適切な人材の紹介」という単なるサービス提供に留まらず、企業様と共に問題を見直し、人材不足という課題に真摯に取り組む姿勢を持った会社が求められると考え、設立に至りました。私どもは、企業様に対して正直であり続けることを理念とし、誠実な人材紹介を通じて、企業様の課題解決に貢献することをお約束いたします。



ビジョンとミッション

ビジョン

「誠実な交流を通じて、求職者と企業の未来を共創する」
私たちは、求職者と企業が本音で向き合い、相互に信頼し合える関係を築く場を提供します。それにより、単なる就職支援を超えた本質的な価値を創造し、共に成長する未来を目指します。

ミッション

- ・信頼を基盤とした出会いの場を提供

「ミート&グリーツ」の理念をもとに、求職者と企業が直接的かつ誠実に交流する機会を設け、求職者が自分らしく輝ける職場を見つけるサポートをいたします。

- ・課題解決型のキャリア支援

求職者が直面するキャリアの課題に対し、適切な解決策を共に考え、実現に向けてサポートするパートナーとして寄り添います。

- ・未来を共に築く真のパートナーシップ

短期的な就職支援に留まらず、求職者と企業の長期的な成功を支える関係を構築します。



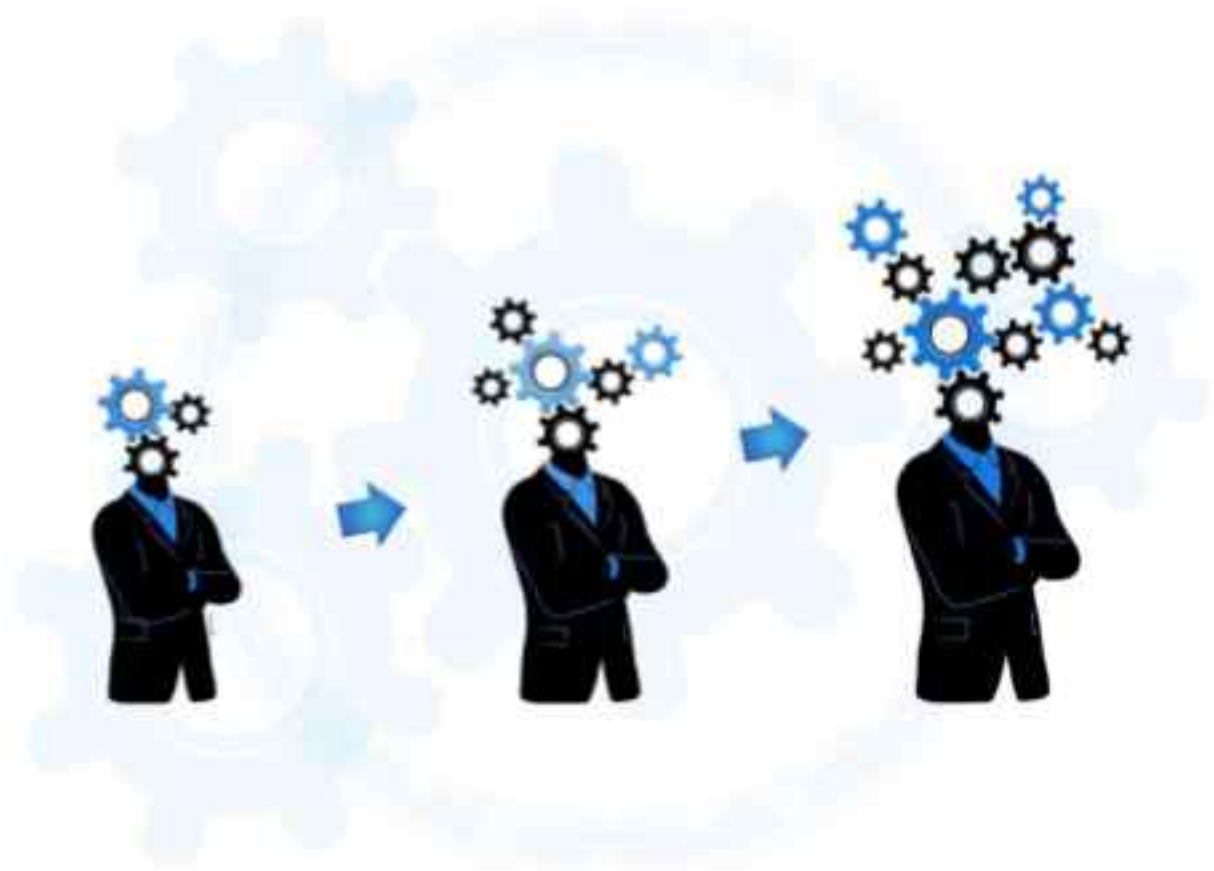
主なサービス概要

人材紹介サービス

ミグリーの人材紹介サービスでは、各職種に精通した専門アドバイザーが担当いたします。求職者と企業のニーズを深く理解し、最適なマッチングを実現。企業とのミスマッチを防ぎ、双方にとって満足度の高い結果をお届けします。

営業代行サービス

ミグリー営業代行サービスは、企業の営業目標の達成を支援するために、主にインサイドセールス業務で質の高いアポイントメントを取得し、見込み客との接点を確立します。また、効率的なWEB商談を通じてオンライン環境でも契約締結までのプロセスを円滑に進め、顧客の課題や要望に対応した最適なソリューションを提案します。



企業が抱える人材の課題

1. 適切な人材の採用が難しい

求めるスキルや価値観に合った候補者を見つけることが難しい。

2. 人材の定着率が低い

雇用後すぐに離職してしまうケースがある。

3. 採用プロセスが非効率

採用活動に時間がかかり、リソースが不足することがある。

人材不足の現状

業界全体の人材不足

多くの業界で人材不足が顕著で、経済活動に悪影響を及ぼしています。

専門職の需要

特に専門職では、求人の数が求職者の数を上回り、競争が激化しています。

技術職の不足

技術職においては、スキルを持つ求職者が不足し、技術革新に影響を及ぼしています。



適材適所への配属困難

人材配置の難しさ

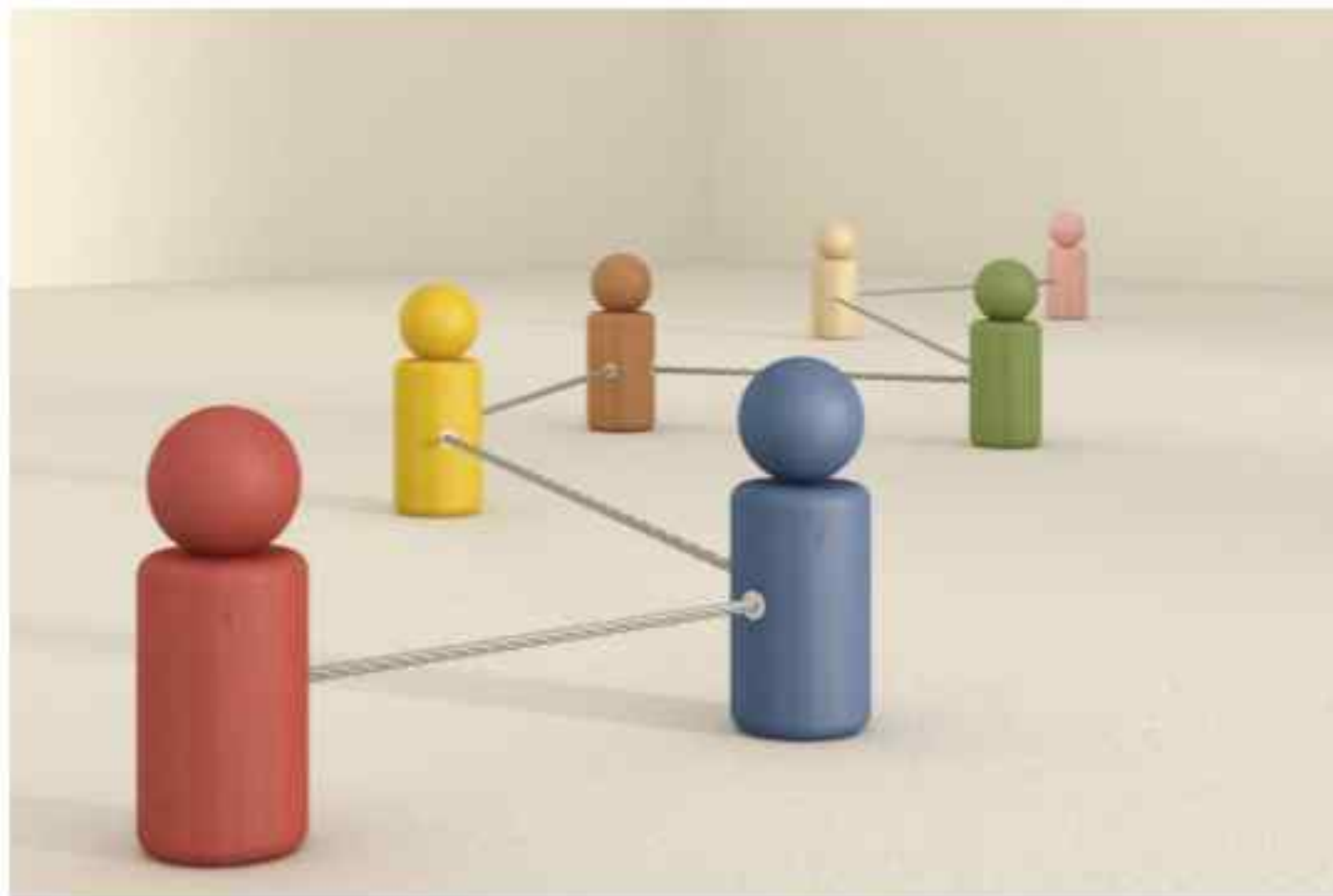
企業は、適切なスキルを持つ人材を見つけるのが難しくなっています。効果的な配置が求められます。

業務効率への影響

適材適所が実現できないと、業務効率が低下し、生産性に悪影響を及ぼします。

スキルと経験のマッチング

スキルや経験を考慮した人材マッチングが重要です。戦略的な採用が求められています。



ミグリーで解決できること

1. 大手企業に負けない集客力で適切な人材の紹介

→ミグリーの集客チームは大手でも活躍してたマーケターが担当しており集客に自信を持っております。

2. 人材定着に繋がるマインド研修のノウハウをヒアリングで実施

→弊社から紹介する求職者には大手で取り入れているマインド研修に基づいたヒアリング受けていただきます。ヒアリングを受けることによって仕事に対する温度感を合わせていき退職率を減らします。

3 入職後フォロー&マインドメール

入職後もCAがフォローを継続し、マインドメールでは紹介した求職者の悩みや不安を初期の段階で把握しフォローします。

ミグリーのキャリアアドバイザーについて

☆ミグリーでは専門性に特化したキャリアアドバイザーが担当しています☆

1. 一般企業向けCA「営業、事務、バックオフィス、IT、施工管理など」
2. 保育CA「保育士専門のキャリアアドバイザー」
3. 介護CA「介護士専門のキャリアアドバイザー」
4. 看護CA「看護師専門のキャリアアドバイザー」

業界に特化したCAができること

・職種に対しての理解力から生まれる安心感

→企業や求職者をつなぐCAが業務内容や業界情報を把握していない状況だと双方にとって安心できない不安定な状態が続いてしまいます。上記のような事態を避けるべく弊社では各職種に別れてCA業務を行っています。

・ミグリーが誇るCAの主な実績

→大手企業で年間成約数：関西1位、全国で2位。
 →早期退職者を最小限に抑え適切なマッチングとフォローで表彰。
 →管理職としてトッププレイヤーを多数輩出。
 →新規顧客獲得数1位と企業満足度でも1位。

・迅速なマッチング・ミスマッチを最小限に

→業界を理解しているだけでなく、様々な成果を残してきたメンバーが手を組んで企業へのミスマッチを防ぎながら最適な求職者を紹介できるのがミグリーの最大の強みです。



成約後の料金について

※ミグリーでは業種によって集客単価が変わるため料金が変わります。

・ 計算方法

月収（※手当含む）×12ヶ月＋賞与＝想定年収
→想定年収×パーセンテージ＝紹介料金

一般企業向け紹介料

☆紹介料35%☆（※下記項目に1つでも当てはまる方）

1. 20歳～39歳経験社数2社以下
2. 資格保有と経験3年以上

☆紹介料30%☆（※下記項目に1つでも当てはまる方）

1. 20歳～39歳経験社数4社以下
2. 資格保有をして経験1年以上

☆一律50万円☆

上記の項目以外の方

☆一律30万円☆（※下記項目に1つでも当てはまる方）

1. 外国籍の人
2. 50歳以上の方
3. 過去に鬱病経験がある方など

保育士さま紹介料

☆紹介料35%☆ (※下記項目に1つでも当てはまる方)

1. 児童発達支援管理責任者

☆紹介料30%☆ (※下記項目に1つでも当てはまる方)

1. 保育士資格をお持ちの方
2. 幼稚園教諭1種2種どちらかをお持ちの方

☆紹介料20%☆ (※下記項目に1つでも当てはまる方)

1. 児童支援員
2. 子育て支援員
3. 無資格の方

☆最低下限料金☆ 40万円

介護士さま紹介料

☆紹介料35%☆（※下記項目に1つでも当てはまる方）

1. ケアマネジャーを保有している方

☆紹介料30%☆（※下記項目に1つでも当てはまる方）

1. 介護に関する資格をお持ちの方

☆紹介料20%☆

1. 無資格の方

☆最低下限料金☆ 40万円

看護師さま紹介料

☆紹介料20%☆ (※下記項目に1つでも当てはまる方)

☆下限40万円☆ (※下記項目に1つでも当てはまる方)

返金規定とサポート体制

ミグリーの返金規定について

100パーセント返金

入社日～2週間未満の退職。

50パーセント返金

2週間以上～1ヶ月未満の退職

30パーセント返金

1ヶ月以上～3ヶ月未満の退職

10パーセント返金

3ヶ月以上～6ヶ月未満の退職



導入後の継続サポート

継続的なサポート

ミグリーでは、入職後も企業と求職者に対して継続的なフォローを提供し、退職防止に全力を尽くします

お悩み相談サポート

企業や求職者に何かお悩みや相談があった場合は最短で面談を実施し、ご希望を叶える為の提案をすることをお約束します。

長期的な成功

企業と人材の最適な関係を構築し、長期的な成功を目指します。



お客様の声

企業様A

他の紹介会社では少し大袈裟に良いことだけを伝えられたまま入職した方が「思ってたのと違う」と早期退職になることがありました！ミグリーでは入職前に業務内容を具体的に伝えてくれたり企業に寄り添った工夫をしてくれたので大幅に問題が改善されました！！

企業様B

キャリアアドバイザーの方がすごく親切でご紹介者様のこともすごく理解されているなと思いました！

企業様C

立ち上げで人材不足が激しく複数名紹介していただいたのですが、正直金銭的にも厳しくその部分をご相談させていただきました。その時の対応もすごく丁寧で色々なご提案をしてくれました！本当に感謝しています。

