

株式会社廣濟堂ビジネスサポート

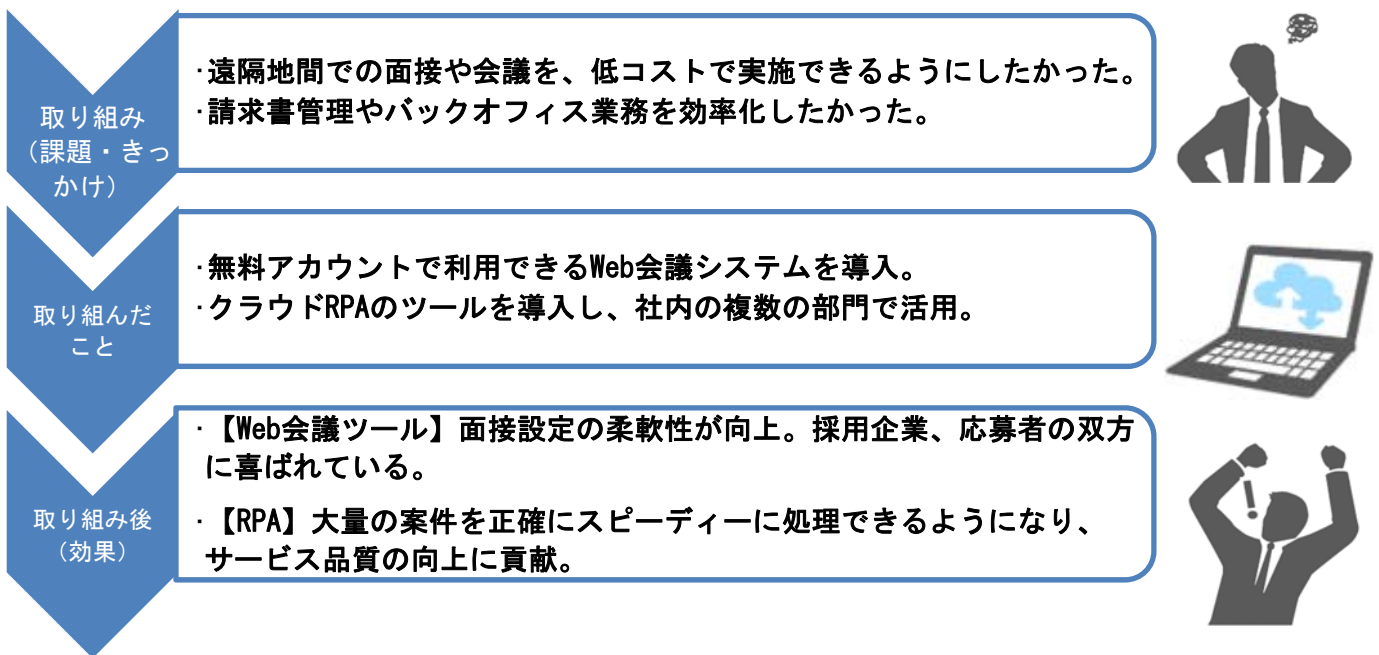




- ✓ 低コストの Web 会議ツールを使って、求人企業と応募者との面接を遠隔で実施。採用企業、応募者の双方にとってサービスの向上となっている。
- ✓ RPA で定型的業務を効率化。空いた時間を「人でなければできない業務」へ。

導入した IT ツール

- Web 会議システム（面接ツール）
（「Zoom Meetings」 Zoom Video Communications, Inc.）
- RPA ツール（業務自動化ロボット）
（「BizteX cobit」 BizteX 株式会社）

導入のきっかけ・取り組み・効果



<p>コスト(費用)</p> 	<p>【Web 会議】・ 導入費用：なし ・ 保守運用費用：年間 20,100 円 [年払いの場合] （100 名まで参加可。同時に開催できる会議は 1 つのみ。）</p> <p>【RPA】・ 導入費用：30 万円 ・ 保守運用費用：年間 120 万円 ・ 担当者数名の人件費</p>
<p>メリット(効果)</p> 	<p>【Web 会議】・ 全社会議での利用の場合、1 回あたりの移動交通費約 60 万円（総額）削減。</p> <p>【RPA】・ 採用アウトソーシング部門での利用で、アルバイト人件費に換算して仮に時給 1,250 円とした場合、月間 200 時間程度＝約 25 万円相当の業務量削減。</p>

活用の状況（どんなことができているか）

○Web 会議ツールを使って、応募者との面接を柔軟にセッティング。

- 「Zoom Meetings」、SNS、Web コミュニケーションツールなどを使って、求人企業と応募者との面接を遠隔で行っています。応募者が地方在住だったり、主婦のように時間に制約がある場合には、わざわざ出向く必要がなく、時間の融通も利くきくために好評です。求人企業にとっては採用の幅が広がるほか、面接のための日程調整が容易になるのでスピーディーに採用を進められます。
- 外国人を雇用する際の面談にも、Web 会議ツールを活用しています。
- 求人企業に対しては、当社の担当者が、Web 面接という選択肢もあることをご提案しています。Web 面接のメリットについてお客様の理解が進んできており、利用は増えてきています。さすがに最終面接では直接お会いしたいという企業様が多いですが、一次面接の段階では Web 経由での実施も多くなっています。
- Web 会議ツールは複数導入しており、相手の環境や使用時の条件（アカウントの有無、資料共有の必要性など）に応じて使い分けています。例えば「Zoom Meetings」はパソコンやスマートフォン、タブレットさえあれば、招待メールで送られてくる URL をクリックするだけで利用でき、資料の共有もしやすいという特徴があります。

○社内会議も遠隔で実施。

- 当社は東京のほか仙台、富山に事業所があり、また、ベトナムにも拠点を持っています。これらの拠点間での社内会議にも Web 会議ツールを活用しています。
- 全社規模で行うキックオフも「Zoom Meetings」上で実施し、50名ほどの社員全員が参加しました。「Zoom Meetings」ですと画面上に全員の映像が映し出されるので、全員が全員の顔を見ることができます。それまで全社員が集まって顔を合わせる機会がなかったのですが、こうして Web を介してキックオフを行うことでベクトル合わせができ、良い効果が得られたと思います。

○RPA で定型業務を自動化。

- 請求書管理やバックオフィス業務の効率化を目的として、クラウド RPA の「BizteX cobit」を導入しました。採用アウトソーシング部門や、人材紹介部門、人材派遣部門といった複数の部門で利用しています。
- 例えば採用アウトソーシングでは、企業の採用活動における応募受付やメール送信に RPA を活

用しています。応募者は複数社に同時にエントリーするのが当たり前で、その中でもレスポンスの早い企業を優先する傾向があります。大量の案件を正確にスピーディーに処理する RPA のおかげで、応募者へのクイックレスポンスが実現できています。

- 業務への RPA の適用については、各部門にて日々の業務の中で導入できるものはないかを考え、RPA の担当者に要望を上げています。導入するかどうかの判断は、担当者と社長とで行っています。
- 「BizteX cobit」は、Web を使う業務を代行するにはかなり強力であるという印象をもっていますが、まだまだ使いこなせていないので、今後も引き続き取り組みを進めていきたいです。

コストと効果について

○導入・運用費用

- 「Zoom Meetings」は月額 2,000 円（月払いの場合）のプランで導入しました。無料で利用できるプランもありますが、3 名以上のグループミーティングの時間が 40 分までに制限されています。
- 「BizteX cobit」は、初期費用が 30 万円で、ロボット稼働ステップの数に応じて月額 10 万～30 万円がかかります。当社でのスタート時の月額は、最小の 10 万円でした。

○定着・拡張費用

- 専門のエンジニアは置いていません。RPA は担当者数名が運用にあたっています。
- 担当者を今以上に増やす考えはありません。キーになっている人が、全業務のバックオフィスを把握しているほうがよいと考えるからです。

○効果（導入当初・現在）

- 「Zoom Meetings」導入の直接的な効果としては、社内での利用については、会議や打合せのための社員の移動にかかる交通費や時間コストを節約できるということがあげられます。当社の場合、富山や仙台から東京まで往復する交通費と、移動中の人件費とをそっくり削減することができました。
- 加えて、お客様に対するサービス向上という効果もあります。
- 「BizteX cobit」は、採用アウトソーシング部門での利用だけで、仮に時給 1,250 円のアルバイトに換算すると月間 200 時間程度、約 25 万円相当の業務量を削減しています。
- また、導入前は、繁閑の差が大きく業務量が流動的であるために、作業時間の見通しが立たず、業務量が多くなるとその対応に追われてしまうことが多くありました。自動化によって作業時間が短縮するとともに、1 日の処理件数を予想しやすくなり、計画的に業務を行えるようになりました。そして、その結果生じた余裕を別の業務に活かすことができるようになっていきます。

ーIT導入の進め方、ツール選択のコツはどのようなものですか？

- ITを導入したい業務があるときには、自社開発するか、既製のツールを利用するかという選択肢があると思いますが、当社ではまずは既製のツールで対応できないかと考えます。クラウド上に存在しているサービスがあれば、それを利用する方向で進めます。自社開発は、どうしても必要な場合に限って検討します。
- ITツールの選択は、全社で統一するというよりは、現場の都合に合わせるほうがよいと感じています。例えば、当社では人材派遣部門と人材紹介部門とで異なるマッチングシステムを採用していますが、これはそれぞれの部門での使い勝手の良さを優先した結果です。社内で違うシステムが併存していても、特に困ることはありません。コアの部分についてはAPIを使って、システム同士を連携できるようにしています。
- Web会議ツールについても、「Zoom Meetings」のほかにSNSや他Webコミュニケーションツールも使う事があり、ユーザーの環境や向き不向きに応じて使い分けています。
- コストも重要な要素です。導入規模に応じた従量課金体系のサービスは、まずは小さく導入してみて、段階的に適用範囲を拡大していくのに適しており、取り組みやすいと思います。
- ベンダーのサポート体制もカギとなります。社内に専門家がいないので、特に規模の大きい重要なシステムでは、IT導入が軌道に乗るまで伴走支援してくれるベンダーを選びます。
- ITツールや製品に関する情報収集は、社長自ら行っています。周囲のITに詳しい人から話を聞いたりしています。

ー他に活用しているITツールはありますか？

- 利用頻度が高のもっとも高いのはコミュニケーションツールの「Chatwork」（チャットワーク株式会社）でしょう。電子メールに代わるものとして導入し、社内でも、社外のパートナーとの間でも使っています。ベトナムの拠点とのコミュニケーションも「Chatwork」経由です。外出先からや、社外とのコミュニケーションの際には、電子メールよりも使い勝手がよいと思います。
- 基幹システムとしては、人材派遣部門では「HRビジネスクラウド」（ポーターズ株式会社）、人材紹介部門では「マッチングッド」（株式会社ブレイン・ラボ）を使用しています。

株式会社廣濟堂ビジネスサポート

<https://www.kosaido-biz.co.jp>

〒105-0023 東京都港区芝浦一丁目2番3号 シーバンスS館13階

主な事業 : 労働者派遣事業、有料職業紹介事業、採用アウトソーシング事業、フリーペーパー取次事業、エコファミリー新聞事業等

設立 : 1986年4月

資本金 : 1億円

従業員数 : 51名（単体、うち人材紹介部門10名）（2019年10月時点）