

テクノブレイン株式会社

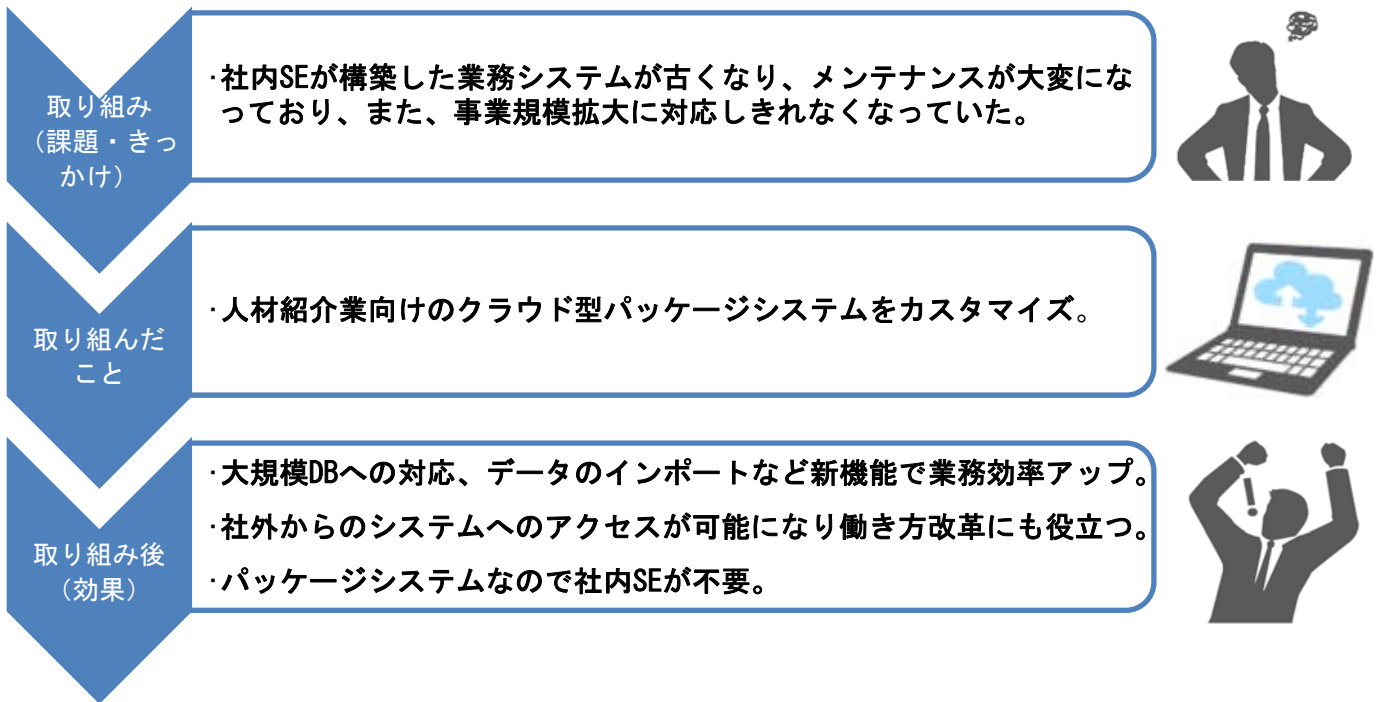




- ✓ 人材スカウトから選考、売上・請求までの一連の業務をカバーする人材紹介業向け基幹システムを導入。業務効率が大幅にアップした。
- ✓ パッケージシステムで費用と社内SE不足の問題を軽減。パッケージにない機能は追加開発。

導入した IT ツール

- ・業務システム
 (「MatchinGood (マッチングッド)」 株式会社ブレイン・ラボ)

導入のきっかけ・取り組み・効果



| | |
|---|---|
| <p>コスト(費用)</p>  | <p>(初年度) 導入時</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直接経費：500万円 (導入、カスタマイズ) ・運用経費：60万円/月 (システム利用料) 20万円/年 (導入後の細かいカスタマイズ) <p>(2年目以降)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・運用経費：60万円/月 (システム利用料) |
| <p>メリット(効果)</p>  | <ul style="list-style-type: none"> ・人材データ入力の作業時間短縮 (エクセルでの一括インポート入力等) 1時間×20人/週 ・人材情報の一元管理と可視化 (人材が入社するまでの情報がひとまとめになっており、誰でも確認できる) |

活用の状況（どんなことができているか）

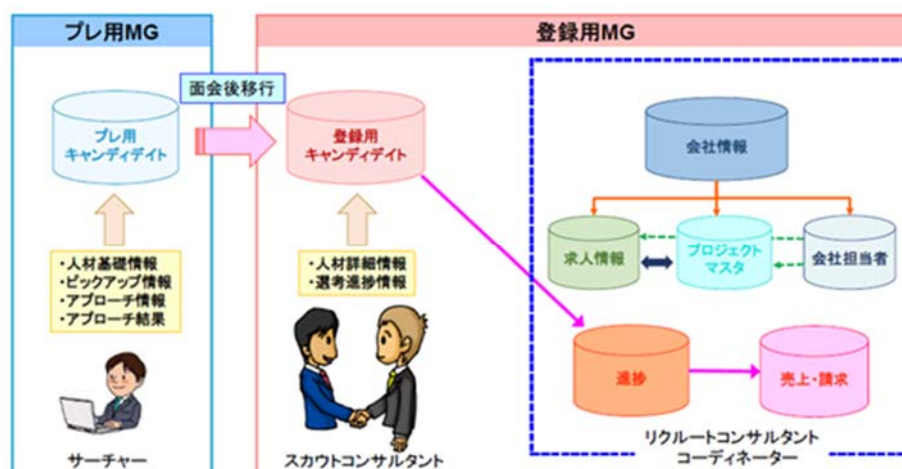
○ これまでは、社内SEが構築したシステムを活用していました。

- テクノブレーション社は技術系のヘッドハンティング会社であり、クライアント企業から専門的分野の人材に関する相談を受けて、スカウトの手法で人材紹介を行っています。
- これまで当社の業務に即したカスタメイドのシステムを利用していましたが、構築から年数が経ち、OSのバージョンアップへの対応などシステムメンテナンスが負担になってきたこと、また、事業規模が拡大するにつれてクライアント企業の求人数が多くなったことから業務効率化へのニーズが高まり、新規システムを導入することにしました。

○ 人材スカウトから選考、売上・請求まで一連の業務をシステムが担っています。

- 導入したシステムは、人材紹介業向けのクラウド型業務システムです。当社の特徴であるヘッドハンティング型の人材紹介の業務を担うもので、企業等から紹介を求められた人材のサーチから、マッチング、紹介するまでの業務をカバーしています。

図表 テクノブレーション社業務システム機能フロー図



○ 人材紹介業向けのパッケージシステムを導入しました。

- システム担当者が社内にはいないこと、また、システム開発費を抑えるために、パッケージシステムを採用しました。
- ただし、人材紹介業向けのパッケージシステムには、ヘッドハンティング特有の人材スカウトに対応した機能が用意されていなかったため、ベンダーに追加で開発してもらいました。このため、パッケージの利用でありながら、仕様検討から開発、導入まで1年半かかりました。

○業務効率化だけでなく、働き方改革にも役立てていきたいです。

- 採用したパッケージシステムには様々な機能が付与されています。特定の条件にマッチする人材をシステム内から検索してリスト化し、求人情報等をメールで一括配信する、データの修正についてもエクセル上で修正してから流し込むといった機能が利用できることで、業務負担の軽減につながっています。
- 従来のシステムは外部からのアクセスができませんでした。個人情報を扱っていることもあり、セキュリティには十分注意していくことは変わりませんが、クラウドベースの本システムは出張先等から利用することができます。働き方改革にも役立てていこうと考えています。

○法制度の改正等に合わせた労務管理などにも IT ツールを役立てています。

- 大企業のグループ会社になったことから、人事労務管理など親会社の基準が求められるようになりました。例えば、フレックスタイムを導入し、残業を含め時間管理を徹底することにしました。そこで IT ツールを活用しています。勤怠管理システムの「ジョブカン」(株式会社 Donuts)を導入しました。モバイルの GPS 機能を用いた打刻ができ、外出先でも勤怠管理ができるなど、正確な時間管理と負担軽減を図ることができました。
- 経費事務では「楽楽精算」(株式会社ラクス)を導入しました。従来は管理部でエクセルを利用して集計を行っていましたが、SUICA に記録された情報をカードリーダーで取り込むことにより、移動経路や運賃を自動で入力することができ、出張精算も自分でできるので、管理部での工数削減につながっています。

コストと効果について

○導入・運用費用（1年目）

- パッケージのシステムをそのまま利用するだけなら導入コストはほとんどかかりません。ただし、当社の場合は独自機能を追加したため、導入に 500 万円程度かかっています。
- 導入した業務システムはクラウド型のシステムなので、システム利用料（サーバ利用料及び利用人数に応じたアカウント代）で月 60 万円ほどかかっています。
- 導入に際して、専門人材を雇い入れることや外部の支援機関を活用するといったことはしていません。導入時にはサポートのためベンダーの技術者が半年間常駐しました。
- チャットや電子メールによる無料サポートや、導入説明会もベンダーが提供しています。

○定着・拡張費用（2年目以降）

- システムが変わった当初は、従来のシステムとインターフェースが変わって戸惑いもありましたが、慣れもあって今では問題ありません。

- 独自開発部分は機能向上やセキュリティのアップデートに追加経費が必要ですので、パッケージシステムのカスタマイズといえども相応の負担はかかります。

Q&A

ーIT化の旗振り役は？

- システムの更新はトップダウンでした。ただ、全般的に、当社は技術畑出身のコンサルタントも多いこともあって、社員全員、IT化推進に関して理解があるように思います。

ー社内にITに詳しい人はいますか？

- 従来のシステムは1人の社内SEが構築・運用していました。ただし、当社はシステム部門がありませんので、今回のシステム更新にあたっては、そのまま利用できるパッケージシステムを利用することで対応することとしました。

ー費用対効果についてどうお考えですか？

- 面会前の候補者が52万人、過去に面会した登録者が8万人いるなど、当然業務システムなしではクライアントが満足するサービスは提供できませんので、必要な機能をもったシステムに投資することは当然です。ただ、経費管理は必要ですので、パッケージシステムを利用しながらも、ヘッドハンティング型人材紹介という当社独自の業務に合わせたシステムを構築しました。
- 今後は、人材紹介業のコアであるマッチングにAIをはじめとする新技術を適用することも考えていきたいです。

テクノブレイン株式会社

<https://www.techno-brain.co.jp/>

〒141-0022 東京都品川区東五反田1-13-12 いちご五反田ビル5階

主な事業：人材紹介業、採用アウトソーシング等

設立：1992年7月

資本金：4,000万円

従業員数：法人全体で144名（うち人材紹介部門40名）（2019年10月時点）

