

# 東商株式会社

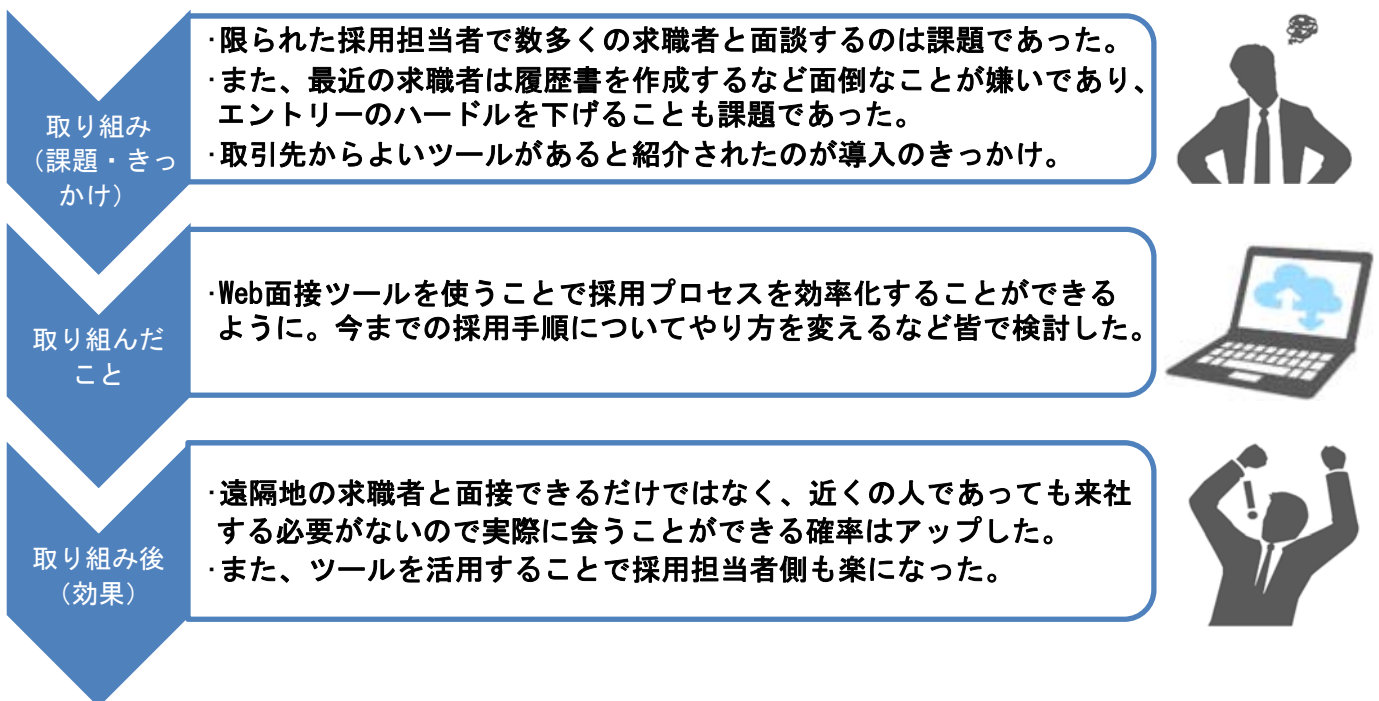




- ✓ 場所を選ばず遠隔地でも対面に近い面接が簡単にできる Web 面接ツールを導入。物理的に離れている求職者でも面接をすることができ、応募者数の増加を実感。
- ✓ 人事担当者側も社内共有、派遣先への共有など様々な事務処理があるが、それらを効率的に行うことができ、生産性が上がっている。

## 導入した IT ツール

- Web 会議システム（面接ツール）  
（「BioGraph」 株式会社マージナル）

## 導入のきっかけ・取り組み・効果



<p>コスト(費用)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 初期費用は 1 万円（プランによって違うが当社は「ミニマム」プラン）。</li> <li>・ 月額費用は 1 万円（面接予約回数制限なし）。</li> <li>・ 維持管理費用は上記利用料のみ。</li> </ul>
<p>メリット(効果)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 遠隔の求職者へのアプローチが可能になった（来社してもらう必要がなく、交通費削減にもなっている）。</li> <li>・ 採用担当者側の事務処理が効率的にできるようになった（面談記録の社内共有や派遣先への情報提供等）。</li> </ul>

## 活用の状況（どんなことができているか）

○遠隔の求職者にアプローチすることができています。

- 面談は実際に会わなくても出来るということで、Web 面接ツールを選択しました。
- 遠隔地の求職者のみならず、近くにお住まいでもご来社いただく必要がないため、とても便利だと思います。最近の求職者の方は、履歴書を作成する、電話をする、足を運ぶ等面倒なことを嫌う傾向があるため、Web 面接ツールの活用は今の時代に合っていると思います。
- Web 面接ツールを使わずとも、無料のツール（「Skype」等）もあるのですが、個人のアカウント情報を企業側に知らせるのは抵抗感がある人もいると思います。また、スマホではなくパソコンでないと使えないといったツールだと求職者側から敬遠されてしまうこともあると聞きました。

○採用担当者の事務作業を効率的に行えるようになりました。

- 採用担当者も限られた時間に数多くの求職者と面接することができるようになりました。
- 録画機能があるので、面接しているところを社内で共有することができるのは助かっています。どんな人というのは書類では言い表しにくく、声や顔の表情、面接時のしゃべり方などから大体どういう人か把握することができます。
- また、当社では販売スタッフの派遣が多いため、採用する企業側としてもどういう人かというのは気になるところです。面接時の記録をビデオで見ることができますから、どんな人が事前に把握することができて、喜ばれています。
- 今後は面接時に録画できる機能があるので、採用担当者側の面接スキルアップ（良い面接のやり方、質問の仕方等の教育）にも使えないかと思っております。

図 Web 面接ツール利用イメージ

採用担当者は面談に係る事務処理を効率化することが可能



求職者は遠隔地であっても面談することができる

（出所）東商（株）提供資料

○IT を活用することで生産性をあげることはこれからも必要になってくると思っています。

- Web 面接ツールはとても効果があったと思いますが、他にもいくつか IT ツールがあります。これらは生産性を上げることができていると思っており、他にもよいツールがあれば使ってみたいと思っています。
- ひとつは、適正検査ソフト「ASK」というものです。これは求職者の特性をみるツールで、「大勢の売り場に向いている」、「人を支えることが得意である」など個人の特性について、7 分位で 144 の質問に答えるだけで検査ができます。今まで人のカンに頼っていた部分を IT ツールが担ってくれるので助かっています。（検査結果はベテラン社員と同じくらいの精度です）
- 名刺管理ツール「Sansan」も使っています。最初は本当に効果があるかな？と思ったのは事実ですが、導入してみるととても使い勝手がよく、今ではこのツールがないと仕事ができないという状態になっています。
- 営業管理ツールや新入社員の育成を助けるようなツールがあれば検討したいと思っています。

## コストと効果について

### ○導入・運用費用（1 年目）

- Web 面接ツールの導入費用は、初回に 1 万円払っただけです。運用費用としても月 1 万円ですので費用対効果は大きいと思います。
- 今まででは対面で実施していたことが Web 面接ツールを活用することで、求職者と採用担当者双方にメリットがあると思っています。また、面接記録は社内で共有したり、派遣先に送付したりするなどして、採用する前にどんな人かを関係者が共有できることは導入効果としては大きかったと思います。

### ○定着・拡張費用（2 年目以降）

- Web 面接ツールに関して追加費用等はほとんどありません。料金プランが複数準備されていて、ニーズに応じて選択できます。
- 社内の他システム（例えばスケジューラー）と同期させたり、エントリーフォームを準備して履歴書を PDF 生成したりする機能もあるので、社内業務をみながら採用を考えていけばよいと思います。

## Q&A

### ーIT化の旗振り役は？

- 今回の Web 面接ツール導入に関しては取引先からの紹介でした。他にもいくつか IT ツールはありますが、誰か特定の人が決めるのではなく従業員が情報をキャッチしたら社内で相談するようにしています。

### ー社内に IT に詳しい人はいますか？

- 社内に IT に詳しい人間はいません。取引先の人などから色々なツールを紹介されて試してみるという形で進めています。

### ー費用対効果についてどうお考えですか？

- 費用は、基本的にツールの月額利用料のみです。実際に使ってみて効果は大きいと実感しています。今まで遠隔地の求職者と面接するのは自分たちが行くか、来社してもらうしか方法がなかったのですが、Web 面接ツールを入れることで多くの求職者にアプローチできていると思います。

### ー導入にあたって工夫したことはありますか？

- どのようなツールがあるのか自分たちでも探すことは重要だと思います。今回導入したツールはたまたま知り合いからの紹介で知ることができました。他にも便利なツールがあると思うので探す努力は続けたいと思います。
- 最近のツールは基本的にクラウドサービスが多いので、初期投資がそれほどかかりません。とりあえず良さそうと思ったら使ってみるというスタンスでよいと思います。

#### 東商株式会社

<https://www.ginza-tosho.co.jp/>

〒104-0031 東京都中央区京橋 2-5-21

主な事業：一般労働者派遣事業 有料職業紹介事業

設立：1954年

資本金：1,000万円

従業員数：14名（2019年3月時点）