

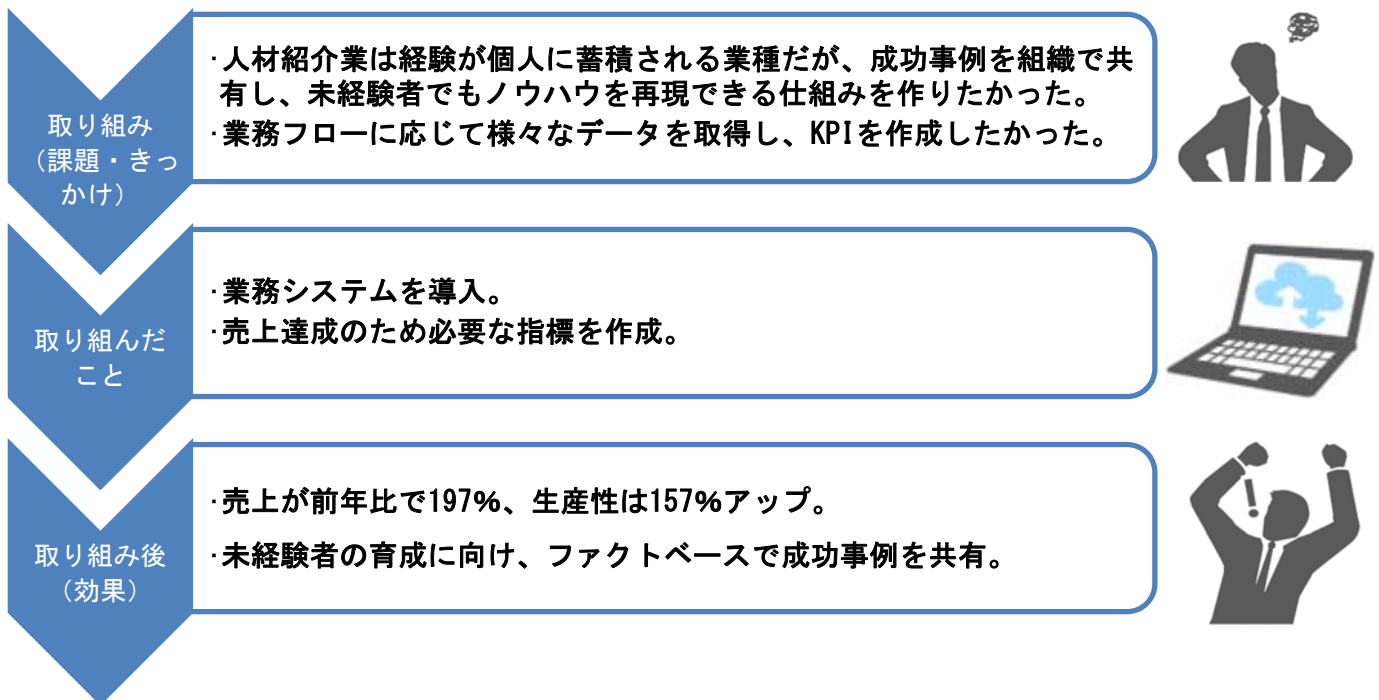
# ヒューマングローバルタレント株式会社

- ✓ 選考フローでの状況と実績を可視化するために業務システムを導入。
- ✓ 蓄積したデータから KPI を設定し、売上は前年比 197%、個人の生産性は 157% 増に。

## 導入した IT ツール

- ・業務システム  
(「HR-Business Cloud」 ポーターズ株式会社)

## 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>・アカウント数に応じてコストが決定。23人のコンサルタントにマネージャーやエンジニアを加えた32アカウントの契約で、月額332,200円。</li> </ul> <p>※現在、価格改定されております。</p>
<p>メリット(効果)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上に至るまでのプロセスを可視化し、何に注力すべきかを明確にできた。</li> <li>・これまで個人の経験に依っていたノウハウを、未経験者にも伝えられるようになり、ノウハウの共有も早くなった。</li> <li>・求人票の自動化や個人情報隠す作業など、1人当たり月間98時間相当の労働コストの削減ができた。</li> </ul>

## 活用の状況（どんなことができているか）

○候補者がどの状態にあるのか、管理が容易になりました。

- 「HR-Business Cloud」という業務システムのアラート機能を活用し、人材紹介業務において、求人への求職の応募から内定承諾日までの各段階について基準日数を設定し、日数を超えるとメールでコンサルタントへ通知するようにしています。例えば、応募承諾を頂いたら翌営業日には推薦を行う、企業と面談後5営業日以内に必ず結果を回収するといった設定を行いました。
- これによって、候補者への対応漏れを防ぎつつ、合否連絡のない企業様に対する当社側の判断材料としても活用しています。

○数値化したファクト（事実）を確認することで、売上増につながりました。

- 業界の特徴として、コンサルタントや営業が業務を通じて獲得する知見やノウハウは、各個人に蓄積されていきます。しかしながら、当社は人材紹介業としては2013年にスタートしたばかりの企業であること、また、コンサルタントの多くが未経験者であることから、個人に依存しない再現性のあるノウハウが必要でした。
- 「HR-Business Cloud」は、選考フローに沿った候補者の管理ができ、各候補者の状況・結果が分かります。情報をシステム内に集約することで、人材紹介業務における案件獲得から内定承諾に至るまでの各段階について、実績を可視化することを狙いました。これにより、面談から推薦へと移った率や内定の承諾率などを把握することができました。
- 選考フローを数字によって確認することで、コンサルタントは、この候補者をいつまでにどの段階まで選考フローを進めないといけないのかという、行動の目安となる予測指標を立てることができました。人材紹介業の場合、候補者との面談から内定までに日時がかかるため、すぐに売上を増加させることはできません。しかし、各段階で立てた目標値に沿って行動することで、自然と最終的な売上の増大につながります。導入後の売上は前年比で197%、成約数×単価で算出している個人の生産性は157%へと増加しました。
- 管理者層は各コンサルタントの実績を数値として可視化してみることで、コンサルタントが自分では気づかないような課題の発見や、パフォーマンスの改善の把握といったことができています。逆にパフォーマンスがよいコンサルタントの把握もできます。ハイパーフォーマーがどのように取り組んだのか確認していくことにより、成功事例の発掘や横展開へとつながっています。

#### ○採用や育成にもつながっています。

- 前述のノウハウの共有や実績の可視化などフレームワークを用意することによって、業界未経験者であっても1日8時間という限られた時間のなかで、活動の質を向上するための「効率的」かつ「効果的」な業務遂行を実現できています。成功経験を積むことで、未経験者の早期の育成に役立っています。
- 採用活動においては、「仕事とプライベートの両立ができる会社」ということが好評です。採用後の定着、また育児休暇後の復職率100%にもつながっていると思います。
- データを収集していく取り組みにより、仮に高い経験値を持ったコンサルタントが退職してしまったとしても、その経験やノウハウを会社に残すことができます。こうした情報は会社の資産であり、強みになると考えています。

#### ○業務効率によるコスト削減の効果も確認しました。

- 2018年にビジネスプロセス・リエンジニアリングという、業務内容や業務フローの見直しを行い、その際にHR-Business Cloudによってどの程度のコストが削減できているかを確認しました。その結果、トータルでは月間138時間の削減ができていました。
- 例えば、各転職メディアからの応募者を登録する時間もAPI連携やUI/UXの変更により、月間1人当たり6時間の削減効果を確認しました。
- その他、新規顧客への接触に必要な時間も月間1人当たり約4時間の削減効果を確認しました。
- 各KPIが明確になると、1日の中で何をどのくらいしなければならないのかが明らかになってきます。売上に直結する顧客獲得に時間を使いたい一方、使える時間は1日8時間に限られています。そのような中で業務効率を改善できる部分を探っていくことが重要だと思っています。

#### ○その他のツールの活用について。

- 業務効率を見直していく過程や、コンサルタントが独自で取り組んでみた事例として、新たなツールの導入もしています。
- 面談時間の調整には「YouCanBookMe」というサービスを導入しました。無料ツールなのですが、「Googleカレンダー」と同期でき、空いている時間を自動で打ち出すことが可能です。例えば候補者との面談の調整などでは、このツールで空いている時間を選択してもらっています。
- 「Google Form」は無料のアンケートツールです。面談時には事前にこちらのアンケートに回答してもらうことで面談時間を有効に活用できています。このツールは元々個人単位で行っていましたが、現在は会社のアカウントで行っており、回答結果もまた自動で共有しつつ蓄積されていきます。
- その他RPAソフトを導入して、コンサルタントがコア業務に専念できるようにしております。

## コストと効果について

### ○コスト

- ・「HR-Business Cloud」はアカウント数に応じて費用が発生し、23人のコンサルタントにマネージャーやエンジニアを加えた32アカウントを契約しています。1アカウントあたり月額15,000円、11アカウント以降は7,500円で、1か月の総額は332,200円です。

※現在、価格改定されております。

### ○効果

- ・売上につながるKPIを目標とすることで、今何をすべきか、何が不足しているかが明確になりました。導入後の売上は前年比で197%、個人の生産性は157%へと増加しました。
- ・業務改善の効果もあがっています。「HR-Business Cloud」によるコスト削減効果は、月間で138時間程度に相当することが分かりました。

## Q&A

### ーIT化の旗振り役は？

- ・事業部長が推進し、優秀なコンサルタントの使い方を吸い上げて実施しています。
- ・ツールの利用が定着するように、管理層は各コンサルタントに入力漏れがないよう確認を徹底しています。コンサルタント側でも、情報の蓄積が会社の資産となり、売上の向上につながっているという事例を認識し、積極的に行動してくれています。

### ー社内にITに詳しい人はいますか？

- ・事業部全体が若く、社員の平均は32歳ほどです。ITツールには使い慣れていると思います。
- ・エンジニアとして採用している社員もいますが、ツール等の開発ではなく、蓄積したデータを基に業務改善の余地がないか分析を担当しています。

### ー費用対効果についてどうお考えですか？

- ・業務の見直しを進め、効率化のためにツールを入れています。利用にあたって、コストがかかるものは、どの程度の労働時間の削減につながっているか確認しています。

#### ヒューマングローバルタレント株式会社

<https://corp.daijob.com/>

〒107-0052 東京都港区赤坂1-7-1 赤坂榎坂ビル5階

主な事業：メディアの企画・運営事業、イベント事業、人材紹介業、業務委託事業等

設立：2010年7月

資本金：1,000万円

従業員数：64名（うち人材紹介業務23名）