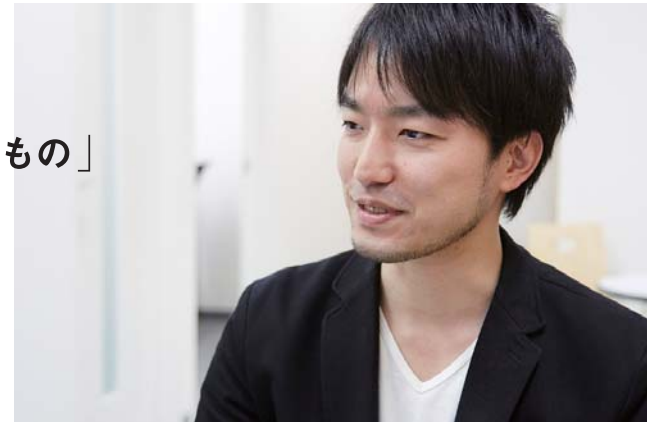


HRBC&エン転職コンサルタントの連携アプリ

～本音で語る導入・活用事例～



「管理システムは、作業を削減し、コア業務に費やす時間を最大化するためのもの」

株式会社コンプリート 松尾草介

代表取締役社長/CEO

1977年東京都府生まれ。2002年就職活動中に会った「転職エージェント」を生業にすべく、大学卒業後に国内最大手の人材紹介会社に入社。2007年当時最年少で累計売上10億円を達成。また、2012年現役社員で唯一となる累計売上15億円を達成するなど数々の実績を残す。11年間の経験をもって2013年に独立、(株)コンプリートを設立。人材紹介会社で働いている方・働きたい方の転職支援に強みを持つ「転職エージェントのための転職エージェント」。価値観を軸にしたキャリアコンサルティングと、お客さまに寄り添う親身なサポートが持ち味。

顔を合わせてのコミュニケーションを重視し、データ面だけでなく、価値観やタイプでのマッチングを追求しているコンプリート。HRBCを導入することで作業を削減し、コア業務の最大化に繋げている。また、エン・ジャパンが運営する「エン転職コンサルタント」と、HRBCの連携アプリも導入している同社。その使い方やサポート体制について伺った。

管理システムは、コア業務に費やす時間を最大化するツール

—まずコンプリート様の現在のサービス内容を教えてください—

松尾 「転職エージェントのための転職エージェント」として紹介事業を行っています。求職者は20〜30代の若手が9割で、7割が営業経験者。クライアントは6割が人材ビジネス企業です。人材業界への転職を希望する、若手営業経験者の転職支援で多数の実績があります。

—紹介ビジネスを行う上で大切にしていることは何でしょうか？—

松尾 直接顔を合わせてのコミュニケーションを大事にしています。また私が話をするより、先方の話

に耳を傾け、ニーズを正しく理解するようにしています。あとはアナログなマッチングですね。条件面よりも、企業や求職者の価値観を重視してご紹介しています。また求職者との面談も、最低2時間は取って話を聞くようにしています。価値観を知りたいと前置きした上で、お話しただけの範囲で生い立ちや家族構成、教育方針、現在に至るまでの道をなぜ選んだか、などをヒアリングします。企業からすると、一次面接で聞くようなことを全て事前確認した上で推薦されてくるので、かなり効率的だと思います。また、良いところも気になる所も伝え、ミスマッチを防止するように心がけています。

—HRBCを導入いただいた経緯と、使用して便利な点があれば教えてください—

松尾 導入の経緯ですが、無料プランがあったのが大きいですね。3〜4ヶ月使う中で最適な仕様にカスタマイズし、そのまま有料プランへの移行を決めました。HRBCの便利な点ですが、複数の媒体を使う際、HRBCはほかのシステムと比較すると媒体連携が強いので、作業を減らすことに寄与しています。またカスタマイズ性が高く、改善したい箇所をすぐ反映

とになると、我々が全て行うのは難しい。その役割分担を作っていくことが、エージェント様にとって一番の価値になるかと思います。**松尾** 色々な媒体を使用して、いろいろな営業担当の方と接していますが、エン・ジャパン様は成果を出すことももちろん押さえつつ、それを前面に出すわけではなく、業界やコンサルタントが良くなってほしいというポリシーをしっかりと伝えていただいています。一緒に同じゴールを目指していると感じますね。

HRBCの導入支援によって生まれた効果

—ポーターズでは、コンプリート様へHRBCの導入支援を行っていただくように変わりましたが、いかがでしたか？—

張 大きく2点あって、検索画面のシンプル化と、入力項目の整理です。まず検索画面ですが、最初は全項目が検索対象になっていました。これでは毎日検索をするのが大変だろうと思ひ、マッチングに必要な項目だけ残して、残りを非表示にしたところ、とてもシンプルな検索画面になりました。入力項目は、細かい項目の部分を、テキストからではなく既存の選択肢から選ぶように

できますし、操作も直観的なので扱いますし、扱いやすいです。仕事には「コア業務」と「作業」の2種類があると思っています。コア業務はコミュニケーション、営業戦略の立案、マッチング、テンプレートを使わないスカウトメール作成など。一方の作業は、頭を使わずに手だけ動かす業務です。管理システムは、この作業を極力減らしてコア業務に費やす時間を最大化するためのものだと思います。

—一方で課題や要望があれば教えてください—

松尾 HRBCは管理やKPIマネジメントに強みがありますが、コミュニケーションツールという考え方はこれからのような気がします。リクルートにいた頃、CALIBという業務システムを使っていたのですが、「CALIBはコミュニケーションツール」と言われていました。リアルタイムで情報を入力し、更新していくことで、クライアント、カスタマー、コンサルタントとのコミュニケーションを補完するという明確な設計思想があったのです。HRBCもそうあって欲しいと思います。入力に時間をかけて、コミュニケーションが減ってしまうと、本来の使い方とは逆になってしまいますから。



ポーターズ株式会社 カスタマーサクセスサポートDiv 張 静

—最後に、今後コンプリート様が取り組んでいくことをお聞かせください—

松尾 私たちは、良いエージェントを増やしたいと思って紹介ビジネスを行っています。良いエージェントとは、自分のことばかり考えるのではなく、クライアントや求職者の幸せも考えられるエージェントのこと。その実現のために、私たちもサービスレベルの向上を追求していきます。クライアントや求職者が幸せになれば、結果的に自分たちも幸せになる。そんな理想を追求していきます。

株式会社コンプリート
東京都新宿区新宿4-3-17 FORECAST
新宿SOUTH 6F CROSSCOOP内
Tel.03-6912-6041
https://complete-agent.com/

2013年設立。心ある転職エージェントを一人でも多く増やすことで、人材業界の成長・発展に貢献したいと考え、転職エージェントの採用支援・転職支援に注力した人材ビジネスを展開している。

エン・ジャパン株式会社
東京都新宿区西新宿6-5-1
新宿アイランドタワー
Tel.03-3342-6068
http://www.enjapan.com/

2000年設立。「[人]、そして[企業]の縁を考える」を事業理念とし、インターネットを活用した求人情報サービスをはじめ、人材採用からコンサルティング業務など幅広いソリューションを提供。

株式会社ポーターズ
東京都港区赤坂8-5-34
TODA BUILDING青山3階
Tel.03-6432-9829
http://www.porters.jp/

2001年設立。人材ビジネスに関わる企業に、アプリケーションプラットフォーム「HRBC」を提供のほか、国内唯一の人材ビジネス業界専門紙「ポーターズマガジン」の発行も行っている。



エン・ジャパン株式会社 紹介会社支援事業部 営業部 リーダー 池嶋由佳

—エン・ジャパン様にお伺いします。御社が提供している、HRBCとエン転職コンサルタントの連携アプリの概要について教えてください—

池嶋 アプリの特徴は、応募者の管理ができることと、求人との連携が可能なおことです。「エン転職コンサルタント」における成約のうち、約半数は求人経由です。アプリを利用し、求人掲載をスムーズに行っていたことで、より紹介会社様のお力になれると考えています。

—導入した紹介事業者に対してはどのようなサポートを行っているのでしょうか？—

池嶋 私たちは松尾様のおっしゃるアナログのマッチング、タイプマッチングを少しでも実現するため、価値観やカルチャーが伝わる項目を求人に設けています。ただ、エン転職コンサルタントだけで理想のマッチングが実現できるとは思っていません。現在、

エージェントと協業してサービスレベルの向上を目指す

—エン・ジャパン様にお伺いします。御社が提供している、HRBCとエン転職コンサルタントの連携アプリの概要について教えてください—

池嶋 アプリの特徴は、応募者の管理ができることと、求人との連携が可能なおことです。「エン転職コンサルタント」における成約のうち、約半数は求人経由です。アプリを利用し、求人掲載をスムーズに行っていたことで、より紹介会社様のお力になれると考えています。

1800名以上のコンサルタントの方にご利用いただいているのですが、皆様のお力を最大限発揮いただく状態を作ることで、より質の高いマッチングを実現できると考えています。**松尾** エン・ジャパン様のエン転職コンサルタントは、求人メディアの中で一番内容がいいと思います。任意項目も、求職者にとっては必要な情報なので、当社では全て使用しています。HRBCを導入したとき、エン・ジャパン様の項目は、自分にとってほとんど必要だったので、そのまま残してもらいましたね。

張 お客様によってはコンサルタントに毎日入力してもらうために、入力項目を最小限に抑えたいというご要望をいただくこともありまして、アナログマッチングにおける有効な情報を残すという目的もあるので、入力しないことで機会損失が生まれる可能性もあることをお伝えするようにしています。

池嶋 求人から成約が出ると言っても、ただ載せているだけでは効果は期待できません。最適なマッチングの機会を生み出すツールとして有効に活用いただきたいと考えています。そのために、専任の営業担当より効果の出る活用方法について様々な提案をさせていただいています。我々ができるのは集客と人材獲得。エージェント様が普段使うシステムのこ