

# 紹介会社の求人案件採用支援ツールを活用

# 開拓・獲得に用するという選択肢

「HRBC」と「リクログ」が提携したことで近い将来、紹介会社と求人案件の適切なマッチングが可能になります



Hideyuki Komatsu

小松秀幸(こまつ・ひでゆき)  
1980年7月生まれ。大阪府大阪市出身。大学卒業後、家業でもあった歯科医の道を断念し、上京。2007年にHRソリューションズ株式会社に入社。同社での求人広告、採用コンサルティング、採用業務支援システムのマーケティングを歴任。求人企業の母集団形成から歩留まり改善のPDCAを構築する事を得意とし、国内大手CVSチェーンのオーナー/アルバイト募集に成功。現在は、採用業務支援システム「リクログ」のマーケティングを担当。趣味は、ゴルフ。

2005年のサービス開始以来、多くの求人企業が導入している中途採用業務支援システム「リクログ」。採用にかかるコストや煩雑な業務を効率化し、採用を成功させる仕組みであると同時に、採用そのものを革新するための手段として認知されている。その「リクログ」が、ポーターズの提供する「HRビジネスクラウド(以下HRBC)」とのアプリ連携を発表した。人材紹介にとって、どのような効果が生まれるのだろうか。

INTERVIEW

HRソリューションズ株式会社  
キャリア採用支援部  
マネージャー

小松秀幸氏

02



求人企業の採用課題を解決する仕組み

HRソリューションズの採用業務支援システム「リクログ」がサービス提供を開始したのは、2005年4月。人材を採用するのにかかる高額な費用や、労働集約型のアナログな運用を改善する為に自社HPでの採用情報の公開や様々な進捗管理機能を搭載したサービスだ。開発当時、進んでいる米国でもATS(アプリケーション・トラッキング・システム)と呼ばれる採用管理システムは、導入企業はそれほど多く無かった。ただ、業務を定量化し改善するシステムが財務・経理、物流、SCMなどの分野で拡がり一般的になっていたことを背景に、これからは日本でも人事採用領域のATSのニーズが高まっていくと睨みサイバスの企画開発・提供に踏み切った。現在はアクティブユーザーが800社、年度末には1200社にまで増える見通しだと小松氏は話す。

「リクログ」の目的は、「採用活動を成功に導くための仕組みを作る」こと。求人企業に共通する業務上の課題として、採用業務の管理・運営では、採用担当者の経験やスキルに多くを委ねており、ノウハウ・知識の蓄積と共有が行われていない点がある。また情報管理・レポート出力・連絡業務などの作業に追われ、担当者はより付加価値や重要度の高い採用業務に注力できていない問題があった。これらの課題解決のためには、業務内容や業務フロー、組織構造を見直し、最適化することが必要。「リクログ」を導入することによって、採用業務を効率化すると同時に、企業の採用力も向上できると小松氏は言う。

## 紹介会社が求職者カウセリングに注力できる

その「リクログ」は、ポーターズの提供するアプリケーション・プラットフォーム「HRBC」との連携を2013年11月にスタートさせた。今後、求人企業や人材紹介会社の期待を上回るようなプラスアルファの成果を提供するための、仕掛けの一つだという。

「リクログ」を通じて求人ニーズのある企業を「HRBC」にご案内していきます。「HRBC」と「リクログ」が提携したことで近い将来、紹介会社と求人案件の適切なマッチングが可能になります。このマッチングが実現すると、間違いなく紹介会社にも求人企業にも価値ある場が提供できると考え、我々はサービス連携をしました」

「HRBC」を通じて「リクログ」からの求人ニーズを取得する際、人材紹介会社側のコスト負担は一切必要ない。あくまで「HRBC」の利用料ならびに企業と直接交した人材紹介手数料のみだ。しかも「HRBC」は無料版も提供している。

「リクログ」の特徴の一つは、(求人媒体取り込みサービス)があることです。リクナビNEXTやマイナビ転職を經由した応募者情報を、リクログで一元管理することができ、そのための、媒体ごとにダウンロードファイルの管理する作業が省けるのです」

サービス開始から10年目、毎週の企画・開発会議を行い続けてきて「今」があると小松氏。その結果、クライアントが求める機能に関しては、ほぼ提供できるようになったと胸を張る。

「リクログ」の特徴の一つは、(求人媒体取り込みサービス)があることです。リクナビNEXTやマイナビ転職を經由した応募者情報を、リクログで一元管理することができ、そのための、媒体ごとにダウンロードファイルの管理する作業が省けるのです」

「リクログ」を利用している求人企業は「HRBC」を利用して直接知り得る事が出来ること。2つ目に「リクログ」を利用する求人企業は「HRBC」を利用する人材紹介会社に対して求人ニーズの発信のみならず、アプリケーションを通じてスピーディに人材の推薦を受けることが出来ること。

小松氏は言う、「紹介会社に注力して頂きたいことは、とにかく求職者を開拓してカウセリングに集中して頂くことです。我々は「リクログ」を通じて求人ニーズのある企業を「HRBC」にご案内していきます。紹介会社は「HRBC」を利用して直接知り得る事が出来ること。2つ目に「リクログ」を利用する求人企業は「HRBC」を利用する人材紹介会社に対して求人ニーズの発信のみならず、アプリケーションを通じてスピーディに人材の推薦を受けることが出来ること。」

## 今後も新機能の開発に注力していく

さらに小松氏は言う。「HRBC」にキャンディードが入ってきたとき、「リクログ」との求人案件を「HRBC」の人工知能でマッチングする。また「リクログ」を導入している求人企業が、求人案件を登録した瞬間に、「この求人案件にキャンディードを紹介できる可能性があるのはこの紹介会社です」と案内される機能など、追求していきたいですね。それらが実現すれば、手間が省けますし、紹介フィーも現在の35%から15%くらいまで下げられるかもしれません」

求人企業からすると採用単価が下がり、紹介会社は利益率を維持したまま、採用の工数を削減できる。採用に関わる全ての人に利益のある機能を追求していくと小松氏は宣言する。

今後、紹介会社は「リクログ」や「HRBC」を活用することで本来すべき求職者の開拓や、コンサルティングという本業に特化することができるのだ。

紹介会社は本来、求人企業と向かい合っており、人的組織の課題を改善したり、求職者の人生にとって最もいい転職先を探したりする価値ある仕事、と小松氏は言う。私たちがその周辺業務を代行しますので、ぜひ本質である部分の業務に特化していただきたい、と締めくくった。

**HRソリューションズ株式会社**  
東京都中央区日本橋本町1-4-12 日本橋センタービルディング10F  
Tel.03-3548-8711 http://www.hrs.co.jp/

採用業務支援システム「リクログ」「リクオプ」の企画・開発・販売や、スポーツ産業への就職・進学情報サイト「スポビズ.net」の運営など、幅広い採用支援業務を行っている。「採用コンサルティング」「採用アウトソーシング」「求人媒体活用」「採用業務支援ツール」の4つのサービスで蓄積されたノウハウを生かし、成果にこだわるソリューションの提供を目的としている。