



はたらくを楽しもう。

Intelligence

株式会社インテリジェンス

転職、人材派遣、アルバイトなどの総合人材サービスを提供し、「DODA」「an」「salida」などのサイトを展開。前向きにはたらく人と、成長する組織をつなぐプロフェッショナルとして、「はたらくを楽しむ」を総合的にサポートしています。

本社：東京都千代田区丸の内2-4-1

設立：1989年

資本金：98億1,255万円

従業員数：4,785名（有期社員含む、2013年3月末現在）

URL：http://www.inte.co.jp/

（取材日：2013年7月）

POINT

顧客向けレポートをボタンひとつで出力！複雑な検索条件をカバーした資料が作成可能に

工夫に富んだプロジェクト管理で、複数部門にわたる要件定義もスムーズに進行

2007年に導入したWebFOCUSを進化させてリニューアル

月間500時間の商談時間を創出！ 求人広告の掲載顧客向け「求人レポート」を リニューアルして営業力強化。

インテリジェンスが展開する日本最大級の転職支援サイト「DODA（デュダ）」。
DODAの求人広告を提案販売する営業部では、2007年からWebFOCUSで開発した求人レポートシステムを利用しています。2013年に、より戦略的なレポートとして全面リニューアルし、商談時間の創出と商談件数の増加に貢献しています。

課題

資料作成時間が顧客との接触を阻害し、商談時間を圧迫する原因だった。

- 営業担当者が資料作成に1日平均2時間費やしていることが判明（提案資料に85分、報告資料に35分）
- 顧客にそのまま提出できるはずのレポートを営業担当者がその都度Excelで再加工

対策

レポート開発ツールにはWebFOCUSを継続採用し、レポートを刷新。

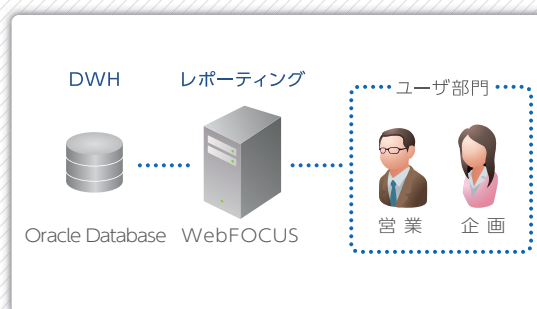
- 現在のDODAの営業戦略に沿った求人レポートシステムの改修を決定
- アジャイル型開発により、利用部門と乖離のない要件定義を遂行

効果

報告資料の作成時間が、35分からわずか5分に大幅短縮。

- 顧客向けの効果報告レポートは、ボタンひとつで出力可能に！
- 50名の営業全体で月間500時間の商談時間を創出
- 商談件数は月間500件増加、顧客リピート率は前年の2倍以上と営業力強化に成功

業種：サービス
（人材紹介、人材派遣、求人情報）
ユーザー数：100名程度
データソース：Oracle
利用業務：営業支援システム
（広告掲載企業向けレポート）



リニューアル後の求人レポートシステム

WebFOCUS

売上アップには 商談時間の増加が不可欠 ところが営業の業務内訳は・・・

転職、人材派遣、アルバイトなどの総合人材サービスを提供するインテリジェンス。正社員向けの転職情報に特化したサイト「DODA (デュダ)」の売上を一気に伸ばす糸口として、求人広告の提案販売をする営業の商談時間に着目しました。

キャリアディビジョン DODAサイト統括部 統括部長の福本貴司氏は、次のように語ります。

福本氏 顧客と会う商談時間が増えれば、顧客の要望やその業界に詳しくなります。要望がわかれば具体的な提案が可能になり、業界の知識が深まれば市場の動向にあった営業ができるわけです。



福本貴司氏

そこで、営業担当者の1日の業務内訳を調査したところ、提案資料に85分、広告掲載後の効果報告資料に35分と、1日平均で2時間を資料作成に費やしていることが判明。営業現場にヒアリングした結果、2007年にリリースした「求人レポートシステム」にその原因があることがわかりました。

資料作成時間を短縮して、 月間500時間の商談時間を創出

求人広告を掲載した顧客向けの結果報告である求人レポートは、広告の閲覧数と応募者数を自動集計し、そのまま印刷して顧客に提出できるよう2007年にリリースされました。リリース当時は、営業要件を満たすレポートとして、営業効率の向上に貢献していましたが、リリース後から5年間、改修なく運用されていたため、現在の営業戦略とは乖離がありました。

福本氏 求人レポートシステムを見ても、応募者の年齢、業種、職種などの属性や、実施した施策のうち、どれが効果的で、その効果は平均的か否か、といった営業戦略に必要な情報がまったくわかりませんでした。そのため営業担当者は、抽出したレポートをその都度Excelで加工し直さなくてはならず、ムダな時間を費やしていたのです。

この求人レポートシステムを改修した場合、どれほどの営業インパクトがあるのか。1日あたりの資料作成時間を30分短縮できれば、50名の営業担当者×30分×20営業日=500時間が捻出できる、つまり500時間の商談時間が創出できると試算され、全面的なリニューアルの決断に至りました。

WebFOCUSを継続採用し、 求人レポートを全面リニューアル

求人レポートシステムはWebFOCUSで開発されました。2007年当時のDODAサイトのカットオーバーの際は、短期間で構築できる開発生産性の高さが評価されて導入。今回のリニューアルでも、複雑な営業要件に対応できる柔軟性と、アシストのサポートを期待して、WebFOCUSの継続利用が決まりました。

情報システム部には、2013年3月1日にリリース、5月末に効果測定、6月に改修点の洗い出し、という必達目標が課せられました。プロジェクト・リーダーを務めた、BITA本部 キャリアBITA部 DODA基幹プロジェクトグループ 渡邊幸氏は、推進時の工夫を次のように語ります。

渡邊氏 情報システム部の担当者に求人レポートの利用シーンを把握してもらうことで、営業担当者と同様に話ができるようになりました。また、仕様確定を早めるために、トップ・セールスの営業担当者に必要な機能の線引きをしてもらいました。期日や予算をオーバーしがちなトラブルを事前に回避して進めた効果は大きかったです。



渡邊幸氏

また、アシストは要件定義の段階から参加し、WebFOCUSでの開発を支援しました。

渡邊氏 アシストが顧客視点での提案や開発支援をしてくれたので、営業部や開発会社とのコミュニケーションが円滑になり、開発時の手戻りもありませんでした。アシストの知識やスキルが加わることで、見える世界が広がり、私たちの目指すレポートに仕上げることができました。

生まれ変わった求人レポート 商談時間は500時間増加、 商談も500件増加！

リニューアル直前には、50名の営業全員に協力してもらい、ユーザ受け入れテスト (UAT) を実施しました。改善点やパフォーマンスの最終的な課題を解決し、予定通り2013年3月にリニューアルを迎えることができました。

新しいシステムでは、ボタンひとつで、顧客向けの効果報告レポートを出力できるようになりました。レポートでは、上半分の検索画面で求人広告の種類や応募者属性などの条件を選択すると、下半分の画面に検索結果が表示されます。

渡邊氏 今まで営業が35分かかって作成していたレポートが、ボタンひとつで出力できるようになりました。一番知りたかった応募者の細かな属性が円グラフでわかりやすく表示されたり、施策の効果や他社と比較した平均応募者数なども算出可能になりました。操作性やパフォーマンスも含め、これまでの課題を今回の改修で一気に解決できました。

リニューアル後のレポートの効果について、福本氏は次のように語ります。

福本氏 営業現場からは「わずか5分で、提案準備と効果分析が可能になった」「同業他社の事例や平均閲覧数、応募者数が一瞬でわかる」「求人レポートを使って提案したところコンペの勝率が上がった」など大変高い評価が聞かれ盛り上がっています。実際の効果測定では、営業1人あたりの資料作成時間が1日32分短縮され、営業部全体で月間商談時間が533時間増加、商談件数は500件増加しました。顧客のリピート率は昨年の2倍以上、DODAの再利用意向は3倍の伸びとなりました。

今後はさらに機能を追加して、より質の高い提案や、顧客との密な関係構築ができるよう営業を支援し、DODAのブランディング強化に貢献していく予定です。



お問い合わせは **株式会社アシスト**

URL <http://www.ashisuto.co.jp/product/category/bi/webfocus/> E-Mail ibi@ashisuto.co.jp

東京 〒102-8109 東京都千代田区九段北4-2-1 市ヶ谷東急ビル	TEL:03-5276-3653	大阪 〒530-0011 大阪市北区大深町4-20 グランフロント大阪タワーA 13F	TEL:06-6373-7113
札幌 〒060-0003 札幌市中央区北3条西4-1-1 日本生命札幌ビル 13F	TEL:011-281-1161	広島 〒730-0011 広島市中区基町12-3 COI広島紙屋町ビル 3F	TEL:082-224-6170
仙台 〒980-0013 仙台市青葉区花京院1-1-20 花京院スクエア 19F	TEL:022-713-5802	福岡 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-6-1 九軌筑業通ビル 9F	TEL:092-481-7156
名古屋 〒460-0003 名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ 4F	TEL:052-232-8211	沖縄 〒900-0014 那覇市松尾1-10-24 ホークシティ那覇ビル4F	TEL:098-943-2276
金沢 〒920-0853 金沢市本町2-15-1 ボルテ金沢 8F	TEL:076-260-4921		