# 目標達成を実現するKPI可視化情



porters

## PORTERS 活用勉強会

レポート 活用術&設定方法

15:00になりましたら開始いたします。 しばらくお待ちください

## 本日のAgenda

#### 目標達成を実現するKPI可視化術 PORTERS活用勉強会

レポート活用術・設定方法

- PORTERSでのKPI管理・設定について
- ・レポート設定方法
- ・PORTERS mobile リリース発表
- Q&A



Matching, Change your business



## 質問方法のご案内~Q&A機能の使い方

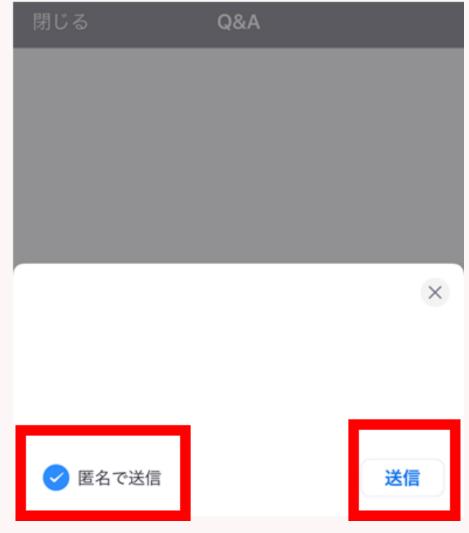
## 質問方法のご案内~Q&A機能の使い方

①タスクバーにある【Q&A】をクリックしていただき…

【質問する】から 【回答を入力して】

- ②【匿名で送信】をチェックして
- ③ 【送信】







#### アンケートにご協力お願いします

Matching, Change your business











「チャット」にのちほど アンケート回答フォームの URLをのせておきます

セミナー終了時 に、アンケート 回答フォーム URLが表示され ます

①②③いずれかの方法でアンケートにご回答ください

## PORTERS活用勉強会 レポート活用術・設定方法について

Matching, Change your business





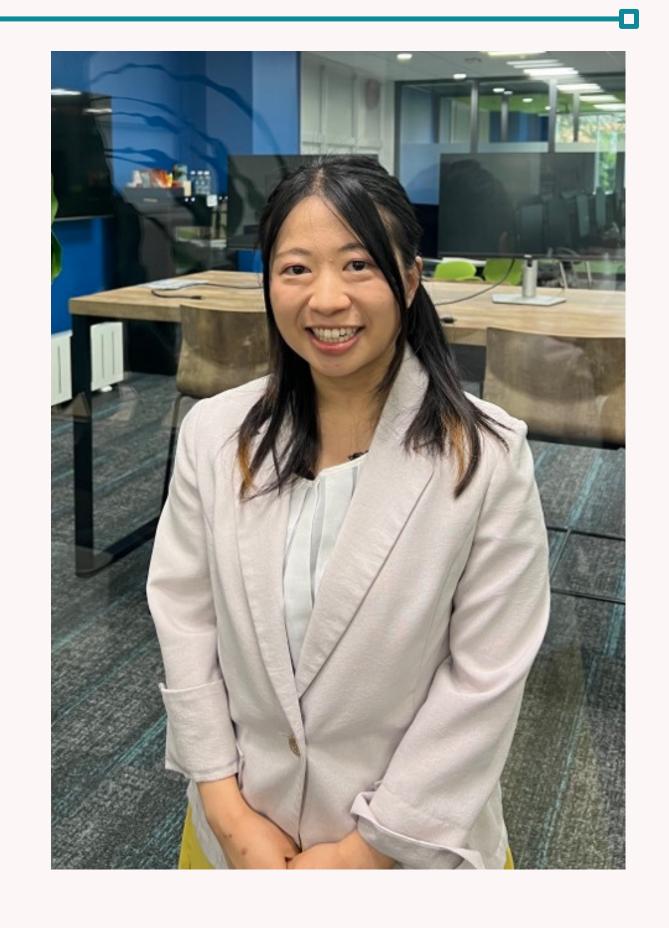
#### 自己紹介

名前:阿部 風香 (Fuka Abe)

2021年4月 ポーターズ株式会社 入社 ~2022年6月 Consulting Group所属 (人材紹介会社様向けの新規導入を担当)

2022年7月~ カスタマーサクセスチーム所属 (既存ユーザー様向けの運用サポートを担当)

好きなこと:お菓子作り、映画鑑賞





#### 現在、自社内のKPIはどの部分を集計、計測しておりますか?





## 現在KPIの集計ができていない PORTERSで集計できていない などなど、お悩みの方も

本日の勉強会で少しでもKPIの可視化、 目標達成に貢献できればと思います



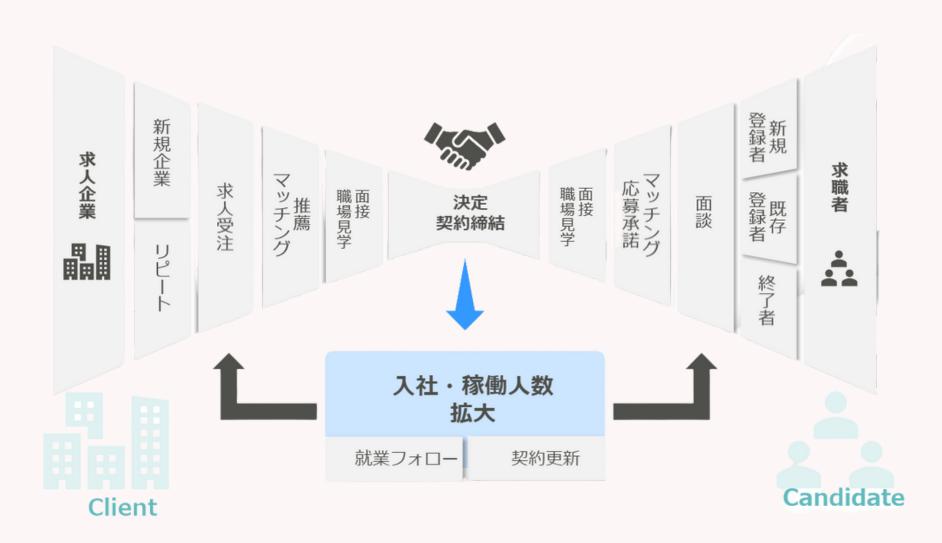
#### PORTERSの利用価値について改めてご案内

PORTERSは、求人(案件)・求職者(スタッフ)の新規獲得から入社に至るまでの マッチングプロセスを最適化するシステムです。



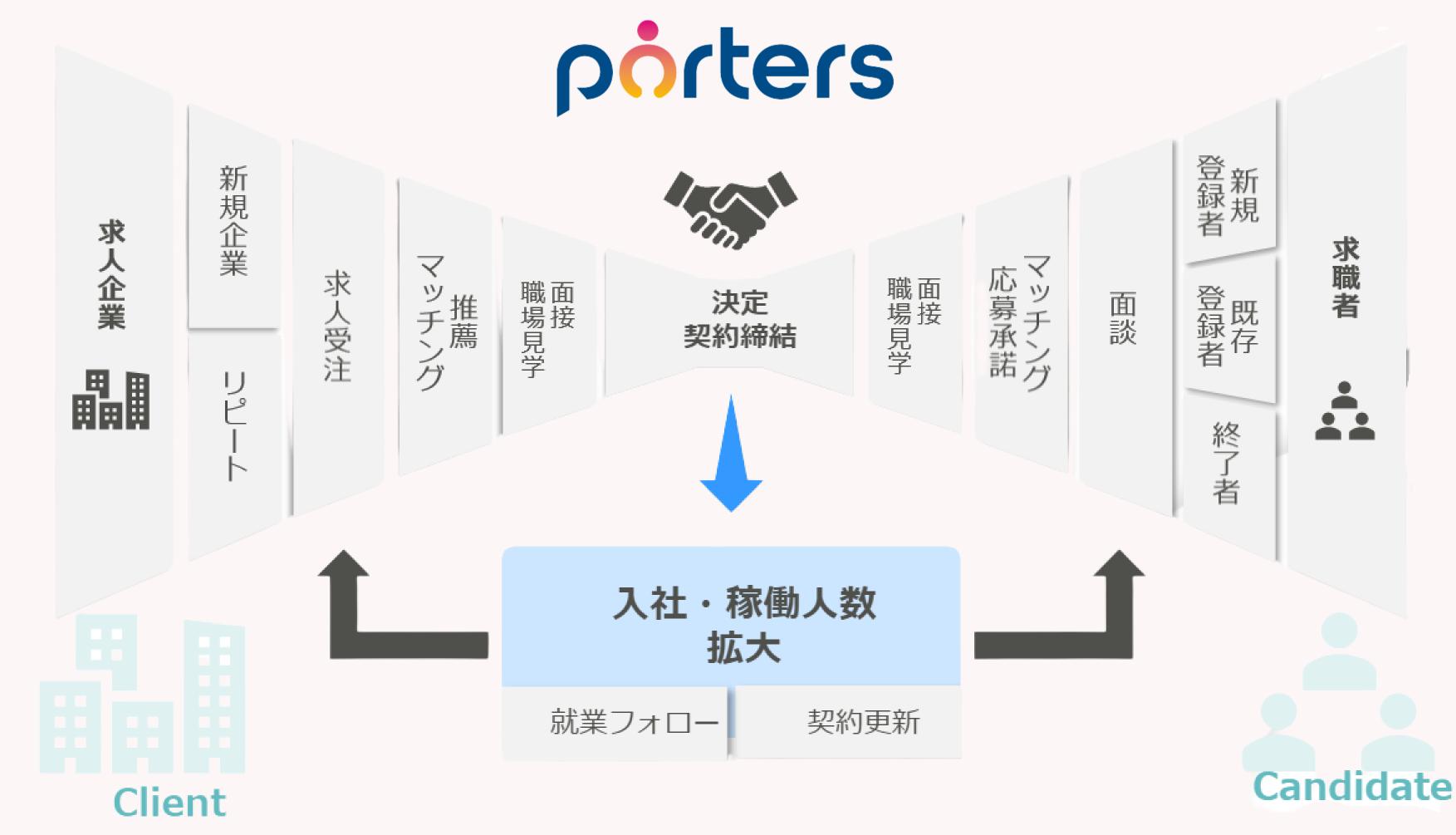


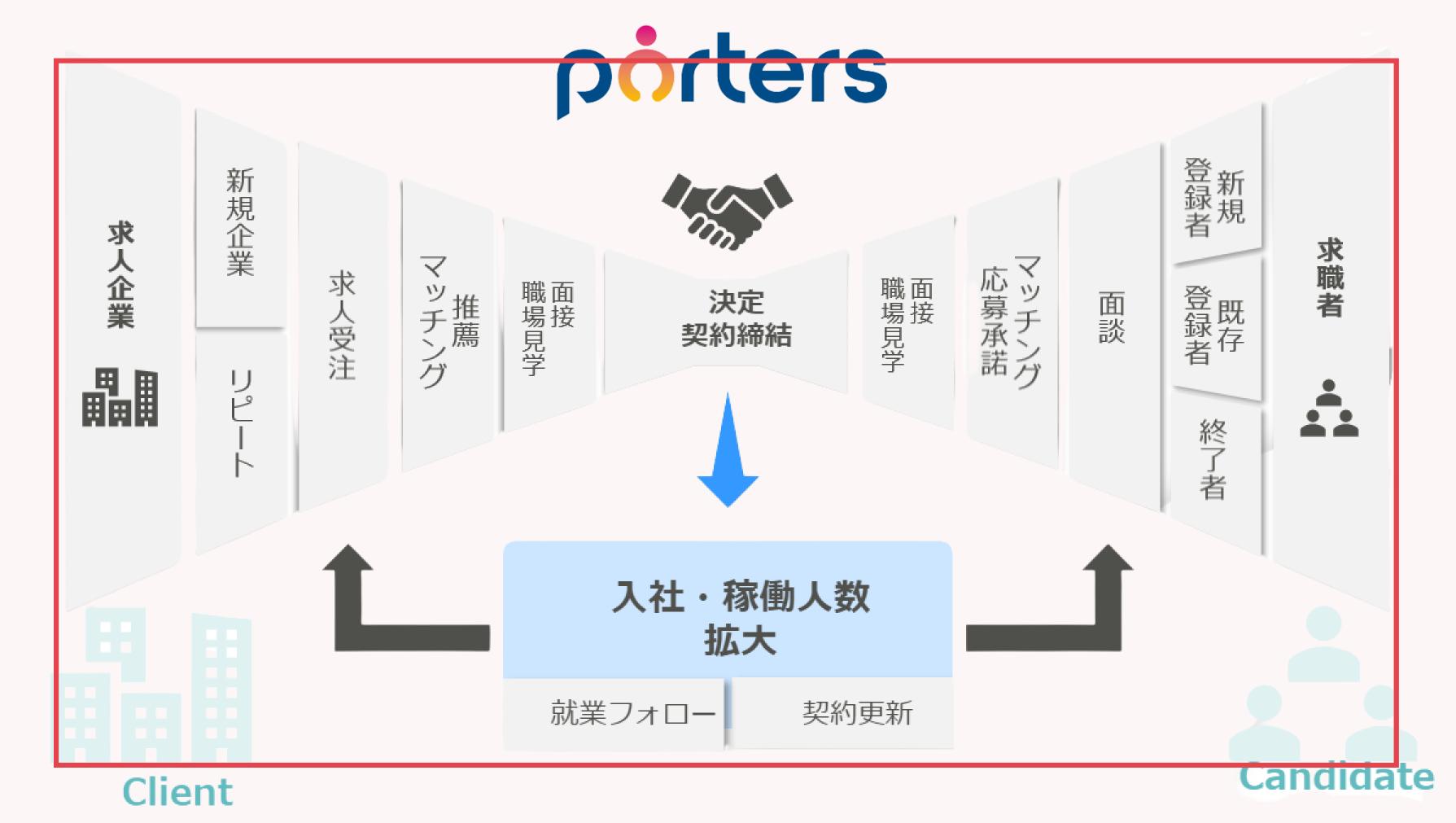
## PORTERSは、データを入れておくだけの ただの箱ではなく 人材紹介・派遣会社のためのマッチングシステム











そもそも…

KPI(重要業績評価指標)とは?

業務のパフォーマンスを計測・監視するために置く指標

- × KPIを達成するために行動
- 〇 目標を達成するためにKPI目標を設定し、 KPI目標を達成するよう具体的行動をする



#### PORTERSがご支援する人材紹介・派遣業の目標達成とKPI

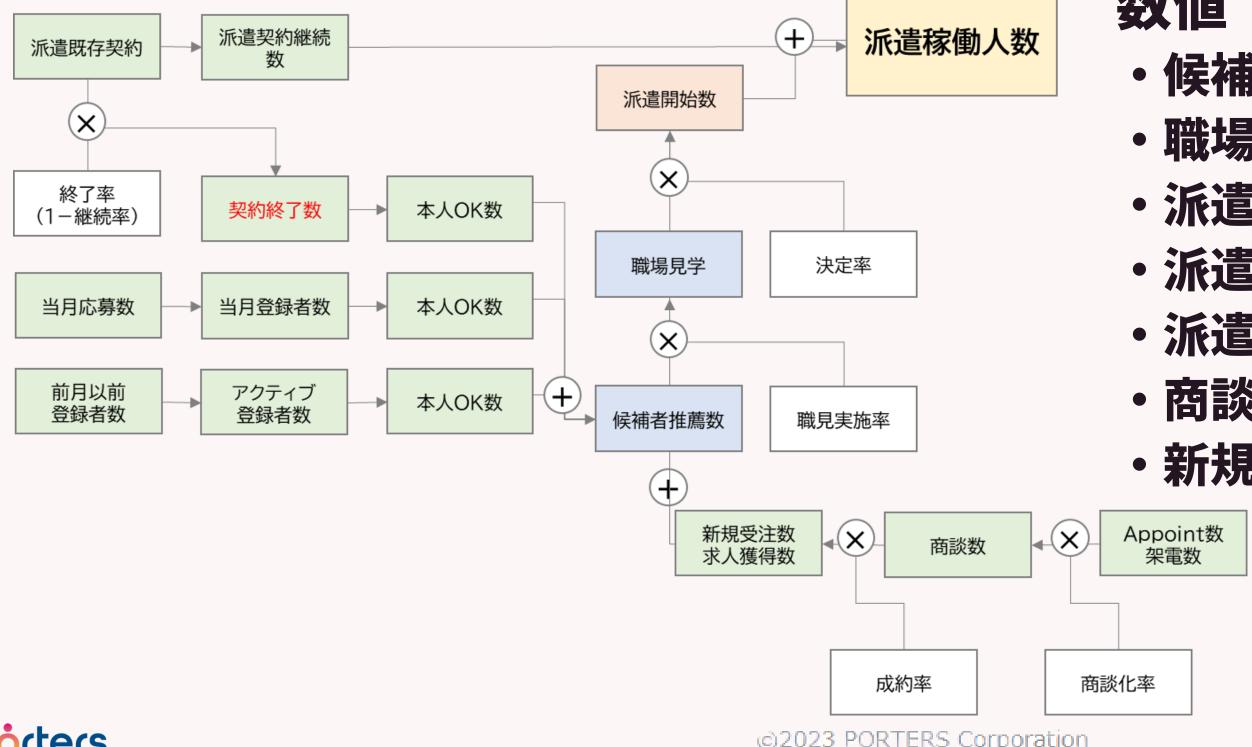
人材紹介のKPIツリー 数值 (+)紹介決定人数 ・スカウト数 紹介入社数 エントリー数  $(\mathbf{X})$ 面接数 • 入社人数 決定率 面接 • 商談数  $(\mathbf{x})$ • 新規求人受注数 候補者推薦数 面接実施率 掘り起こし対象 +求職者数 新規受注数 Appoint数  $\mathbf{A}(\mathbf{X})$ 商談数 掘り起こし 求人獲得数 架電数 求職者獲得率 成約率 商談化率

#### XXX

- ・スカウト返信率
- 面談実施率
- 決定率
- ・掘り起こし獲得率
- 成約率

#### PORTERSがご支援する人材紹介・派遣業の目標達成とKPI

#### 人材派遣のKPIツリー



#### 数值

- ・候補者数
- ・職場見学数
- 派遣継続数
- 派遣開始数
- 派遣稼働数
- 商談数
- 新規求人受注数

- 職場見学実施率
- 決定率
- 終了率
- ・掘り起こし獲得率
- 成約率



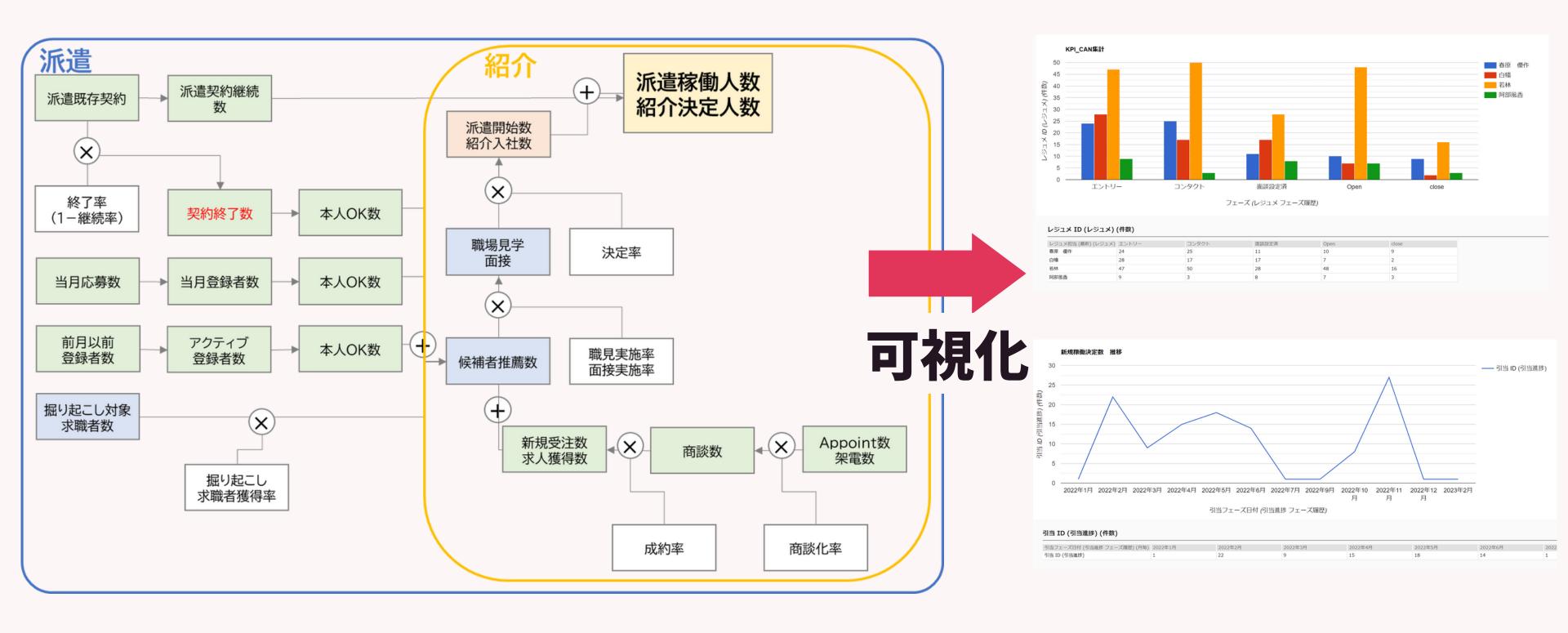
## 自社内の現状の数値(KPI)を知ることで 目標達成のための 対策、施策の思案・実行につながります。



#### では、PORTERSでの管理方法とは・・・?



#### PORTERSでKPI集計





#### KPI可視化までのステップ

- ①可視化する数値を決定
- ②その数値を取る仕組みを確立する
- ③日次、週次、月次での可視化する アウトプットの作成

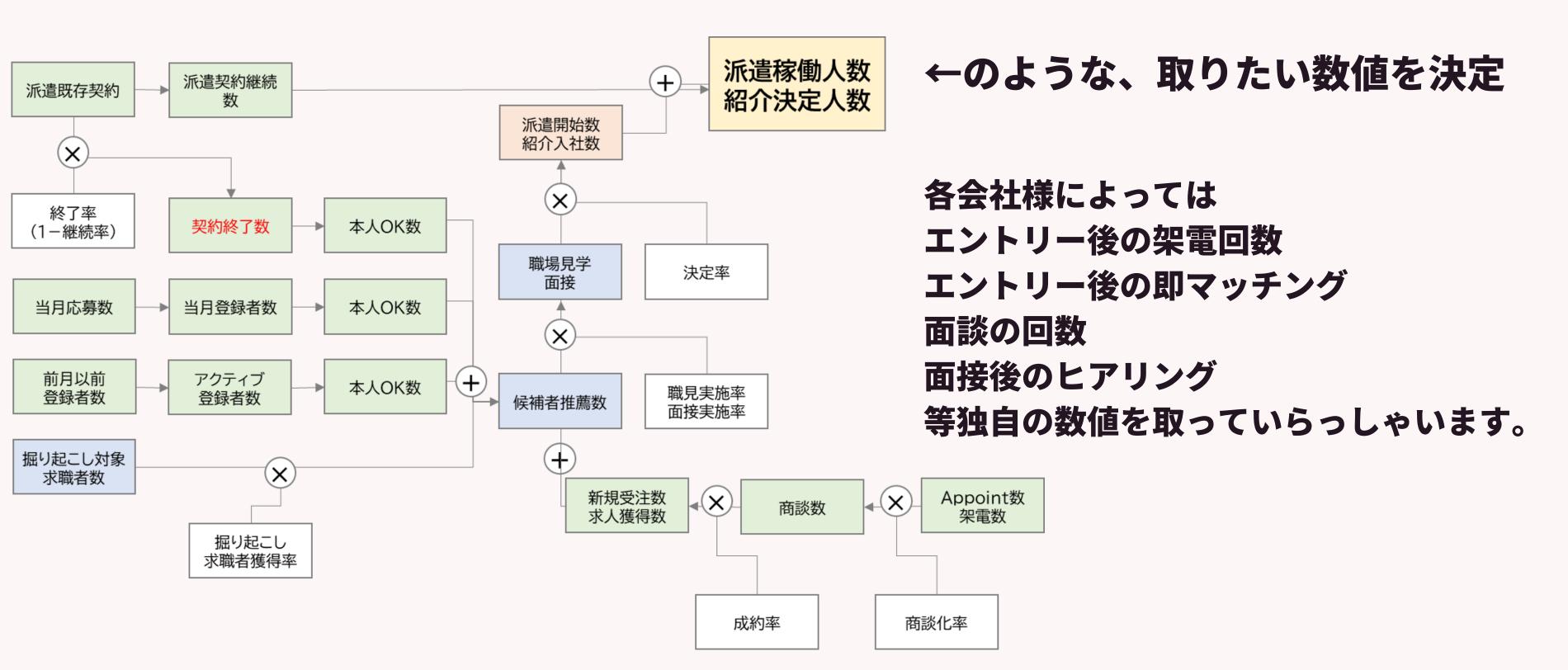


#### KPI可視化までのPORTERSを利用したステップ

- ①可視化する数値を決定
  - →社内で決定
- ②その数値を取る仕組みを確立する
  - →フェーズに反映されているか確認
- ③日次、週次、月次での可視化するアウトプットの作成
  - →ダッシュボード、レポートの活用
- 4転換率、目標達成率の可視化
  - →レポートからCSV出力

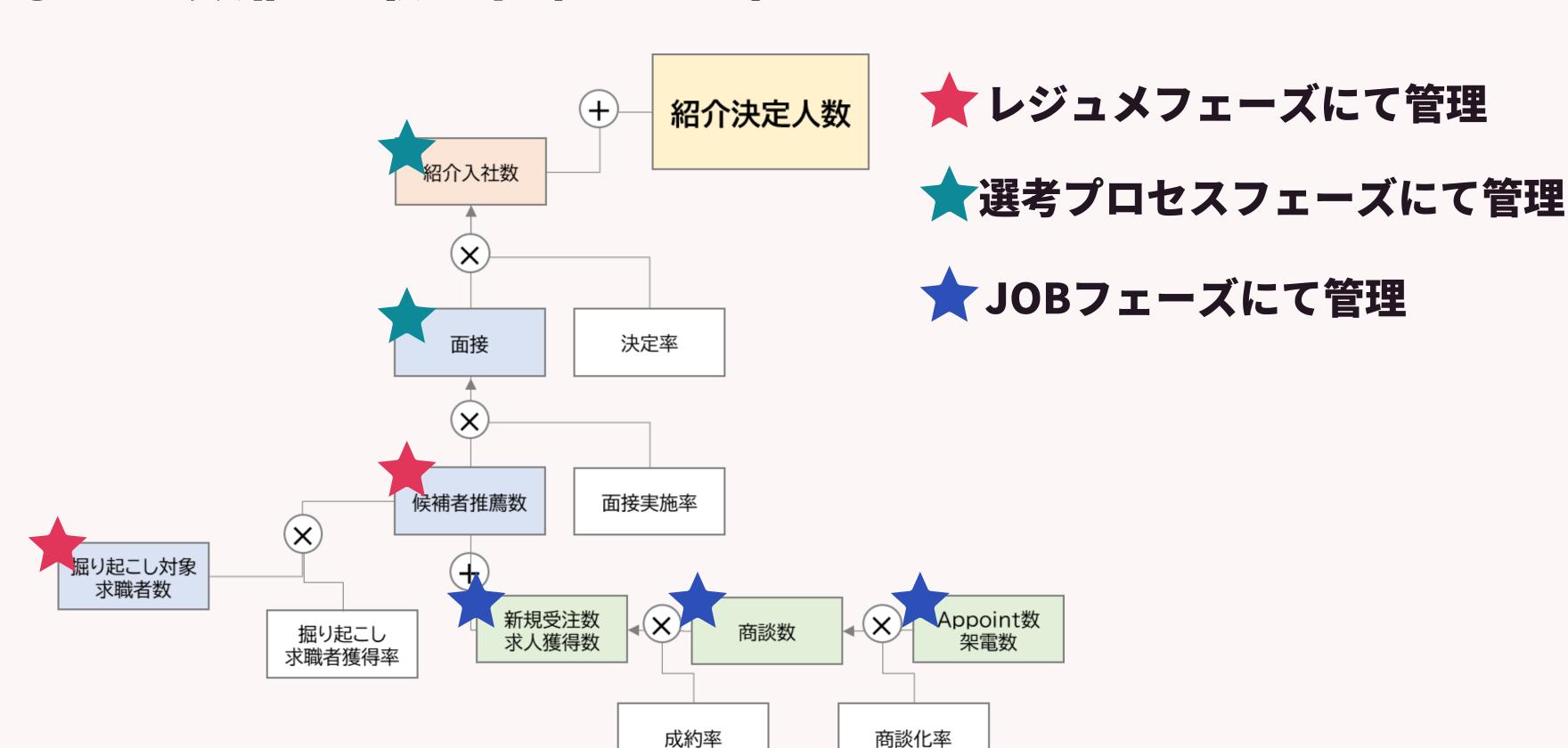


#### ①可視化する数値を決定



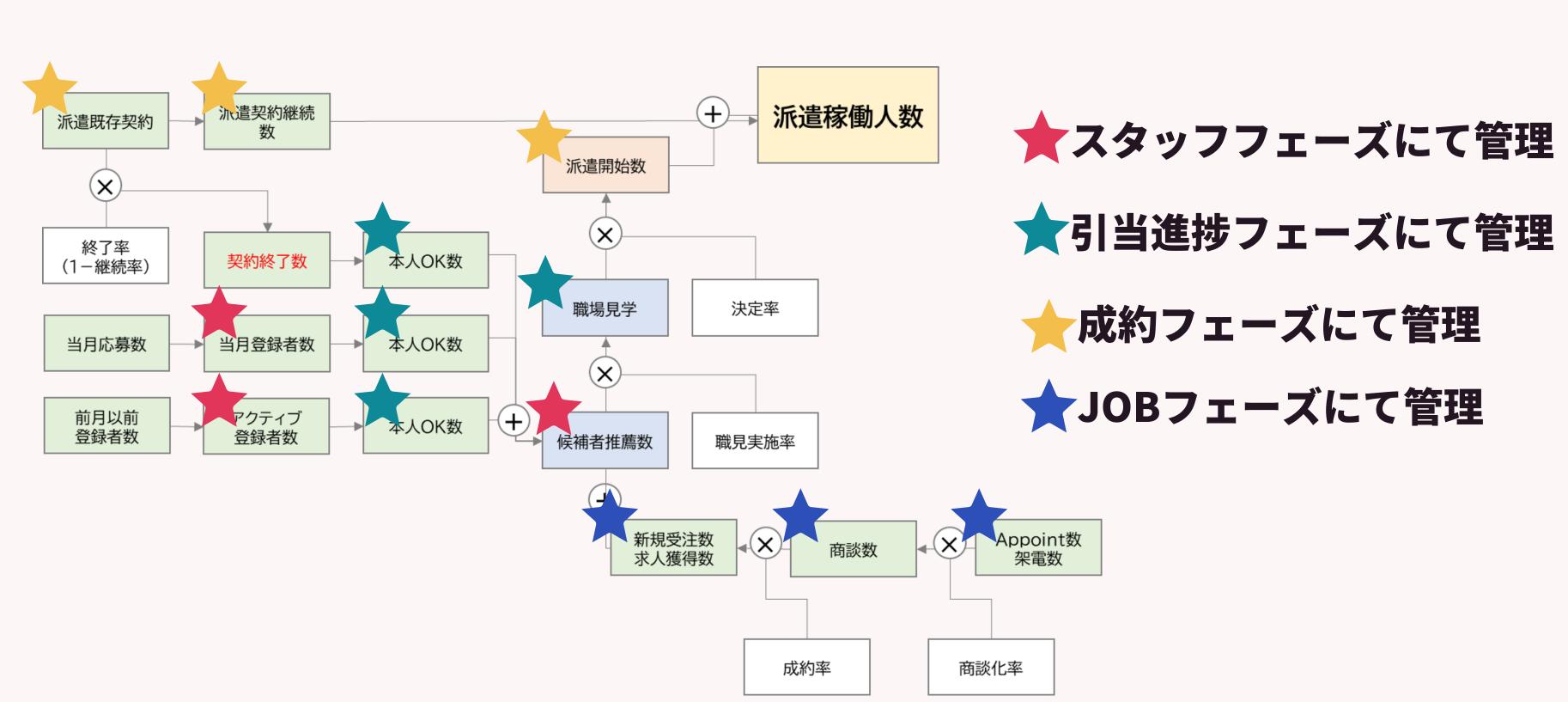


#### ②その数値を取る仕組みを確立する





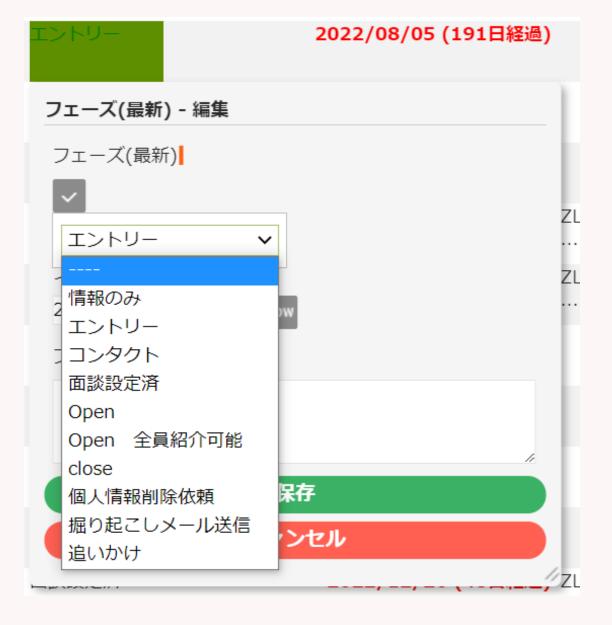
#### ②その数値を取る仕組みを確立する

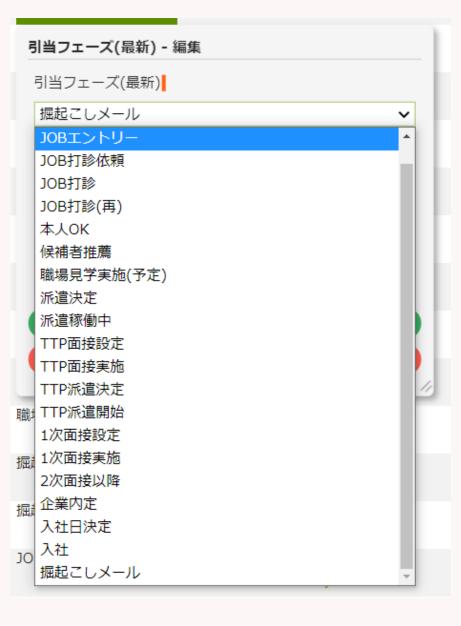




## ②その数値を取る仕組みを確立する 「フェーズ」を使って管理

例:レジュメフェーズ、引当進捗フェーズ







②その数値を取る仕組みを確立する 進捗が進んだら、フェーズを進めます。 数値だけでなく、登録日も自動で保存されます





#### 日々のKPI数値はダッシュボードから確認





#### 日々のKPI数値はダッシュボードから確認





#### 日々のKPI数値はダッシュボードから確認





## ダッシュボード機能については 前回の勉強会やヘルプページをご覧ください。

porters

30分のmini勉強会

## 進捗可視化で効率UP

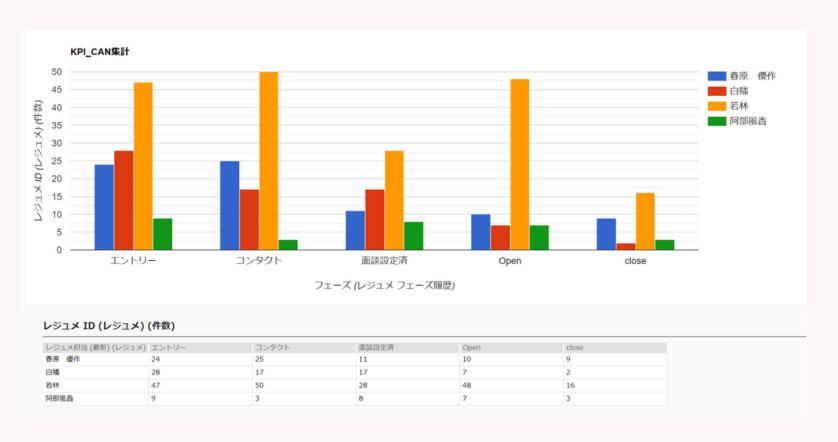


ダッシュボードで進捗状況可視化編





#### 週次、月次のKPI数値はレポートから確認



↑月次の人毎の進捗数の棒グラフ



↑月毎の引当数の折れ線グラフ

設定方法は後ほどご紹介いたします



## ④転換率、目標達成率の可視化 現状はPORTERSのみでは測ることは出来かねます。 レポートのエクスポートとExcelを使うことで 出力が可能です。

■KPI-月間業績(売上・成約)





↑各個人の売上や進捗数を 一括可視化するExcelファイル



#### 4転換率、目標達成率の可視化

	(売上・成約)																										
計期間	2019/6/1	] ~ [	2019/6/30																								
計ルール	宮業担当:	業績×	0.5																								
	CAN担当:	業績×	0.5																								
			自分:	が求人担 0.5、	0.5																						
	紹介(入社)	)					CAN						JOB			選考プロセス											
			lum a resident																				,		当月の入社決定		
署名			平均単価(円) 平均手					エントリー		open	close	個人附法	除依頼 求人情報作用	-	close	仮マッチング JOB打影	応募承諾	<b>書類推薦</b>	面接(一次)	面接(二次以降) 内定	内定承諾	入社日決定	入社	就業継続確認	リファンド返戦	当月決定(人)	
社		32,000,000		29.2	15.0	-		0	1	.0	0	0	0		.0	1	0	0 0	0	0	4	0 8	0	0	2	8	16,00
<b>克</b>	_	27,000,000		28.3	13.5			0		9	0	0	0	0 1	.0	1	0	0 0	0	0	4	0 8	0	0	2	7	14,00
页	1.0	5,000,000	5,000,000	30.0	1.5	1,000,000	0	0		1	0	0	0	0	0 (	0	0	0 0	0	0	0	0 0	0	0	0	1	2,00
	紹介(入社)	紹介(入社)					CAN					JOB			選者プロセス	当月の入社決定											
	当月入社(人	) 当月売上(円)	平均単価(円) 平均乗	数料率(%) リファ	ランド坦酸(人)	返金額(円)	仮エントリー	エントリー	面談	open	close	個人所法	除依頼 求人情報作用	t≠ open	close	仮マッチング JOB打影	応募承諾	書類推薦	面接(一次)	面接(二次以降) 内定	内定承諾	入社日決定 .	入社	就業継続確認	リファンド退戦	当月決定(人)	当月決定
国名 担当名		5 9,500,000	3,800,000	30.0	10.5	2,500,000	(	0		4	0	0	0	0	5	0 1	0	0 0	0	0	4	0 6		0 0	0	5	10,0
	2.	0,000,000								_	-		_	_			_	-								- 1	2.0
Ā A		5 14,500,000	4,142,857	30.0	1.5	1,000,000	(	0		3	0	0	0	0	4	이	0	0 0	) 0	U	0	0 1		0	1	1	2,0
京 A 京 B	3.		4,142,857 3,000,000	25.0	1.5 1.5			0 0		2	0	0	0	0	1	0 0	0	0 0	0 0	0	0	0 1		0 0	1	1	
署名 担当名 京 A 京 B 京 C 阪 D	3.	5 14,500,000 0 3,000,000				500,000				2	0	0 0	0	0	1 0	0 0 0	0	0 0	0 0	0	0	0 1 0 0		0 0 0 0	1 0	1 0.5	2,00
京 A 京 B 京 C	3.1	5 14,500,000 0 3,000,000 5 2,500,000	3,000,000	25.0	1.5	500,000 0	(	0 0		3 2 1 0	0 0	0 0 0	0 0 0	0 0 0	1 0 0	0 0 0 0 0 0	0 0 0	0 0	0 0 0	0 0	0 0	0 1 0 1 0 0		0 0 0 0 0 0	1 1 0	1 0.5 0.5	1,000

## こちらのKPI表は勉強会後にサンプルを配布いたします。 貴社のKPI集計にお役立ていただければと思います。



### ご利用いただいているお客様からの声





**ヒューマングローバルタレント株式会社** (旧:ダイジョブ・グローバルリクルーティング)

代表取締役社長 横川 友樹氏

活用事業:紹介

特化領域:グローバル

ビジネス規模:51~300名

▼本事例の詳細は下記よりご覧いただけます https://hrbc.porters.jp/case/detail/id=477

#### 人材紹介事業部、前年比197%UPを実現

■行動の量×質を基にした施策の立て方 「PORTERS Agent(以下PORTERS)はコンサルタントのKPI可視 化を目的に導入しました。

取得したデータから、行動の『量×質』を基にした施策を立てることができるようになり、人材紹介事業の売上は前年比197%アップ、個人の生産性は前年比157%アップしました。」

案件獲得から内定承諾までのプロセスをKPIにし、1ヶ月間の業務量を「行動の量」、 推薦から書類通過の各プロセスの推移率を「行動の質」としています。 この「量×質」を上げれば販売件数も増えます。そこで、まず過去3カ月の数字を取り、 「量×質」の理想の値を設定します。それに対し、自分の状態がどれくらいかを確認。 可視化された数値をもとにどのような行動を注力するか、その数値が取れるKPIになるよう に、設計するのです。



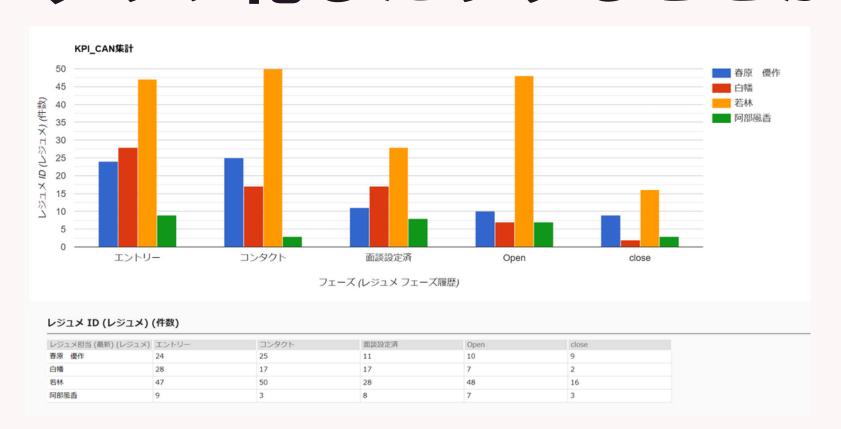
Matching, Change your business

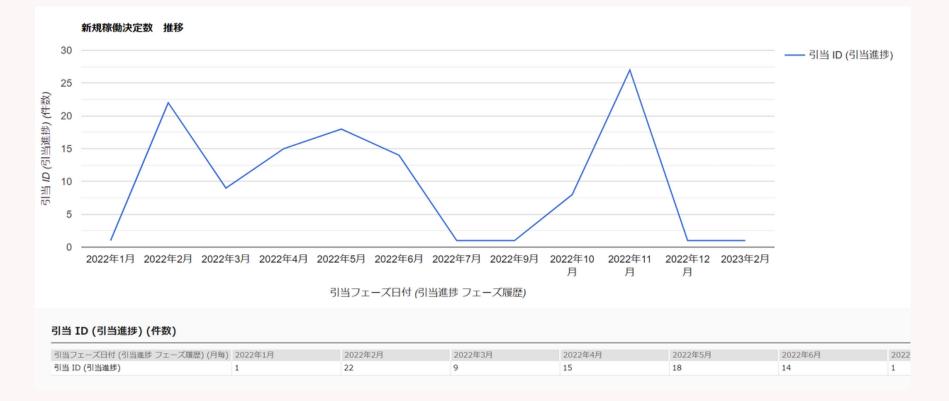


## レポートの設定方法

### 週次、月次のKPI数値のレポート作成方法

# 条件に合致したデータをレポート作成、csvダウンロード、グラフ化したりすることができます。





↑月次の人毎の進捗数の棒グラフ

↑月毎の引当数の折れ線グラフ

### このようなグラフを作成可能に!



# レポート設定

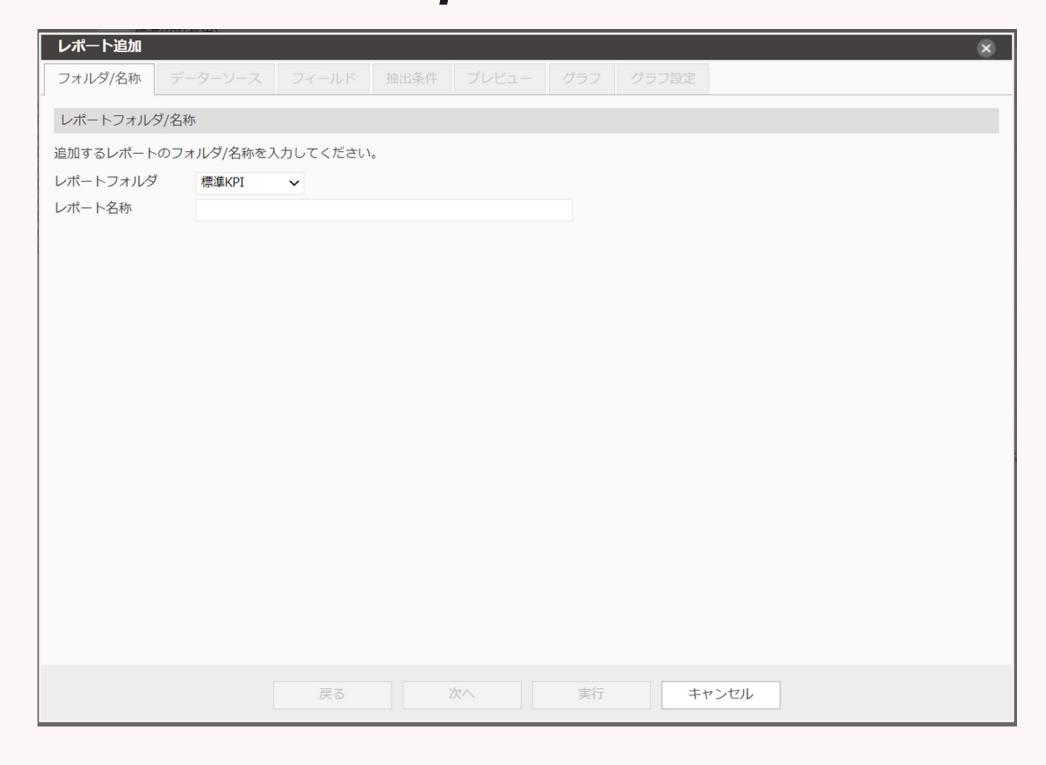
### レポート新規追加







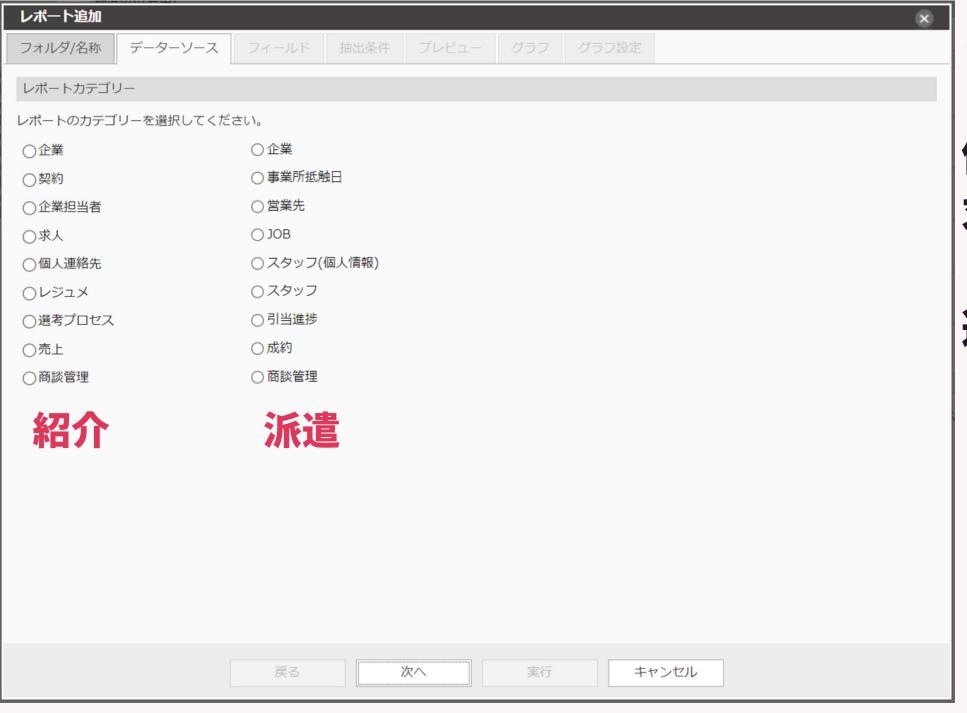
# レポート設定フォルダー/名称



レポートを格納するフォルダーを選択 レポートの名称を決定



## レポート設定 データソース



どのような進捗の数値を計測したいかを選択

例

求人・JOB:案件獲得数・終了数

レジュメ・スタッフ:エントリー数・候補者数

選考プロセス・引当進捗:面接・職場見学数



# レポート設定フィールド



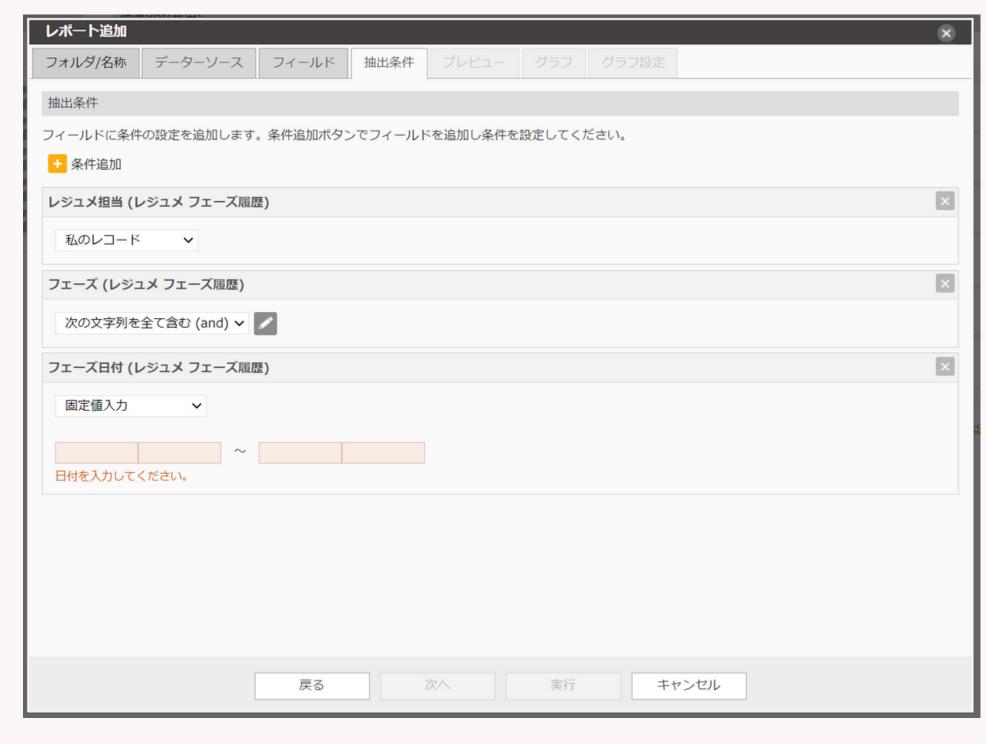
レポートに出力する項目の選択 数を取りたい場合:IDを選択 各人事の数値を取る場合:担当者・所有 者を選択

月毎、年毎の数値を取る場合:登録日や フェーズ更新日を選択



### レポート設定

### 抽出条件

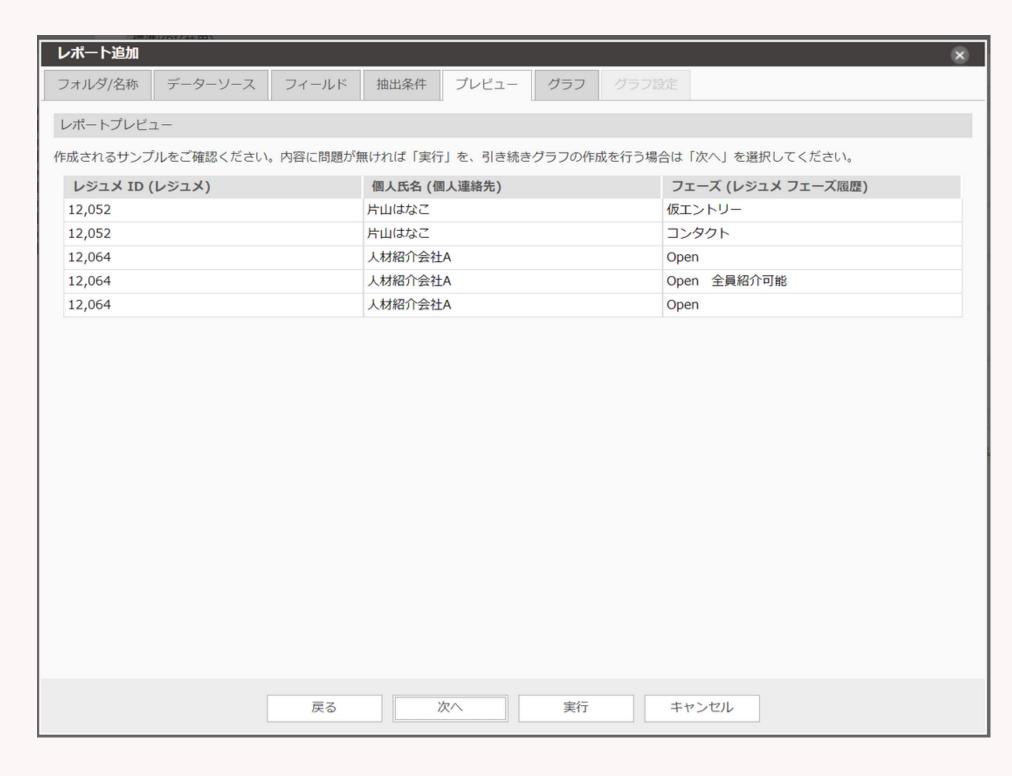


レポートで抽出する条件の設定 人を絞りたい場合:担当項目を選択 進捗を絞りたい場合:フェーズを選択 年、月を絞りたい場合:フェーズ日付を 選択

その他、PORTERSに入っている項目で あれば何でも絞りこみ可能



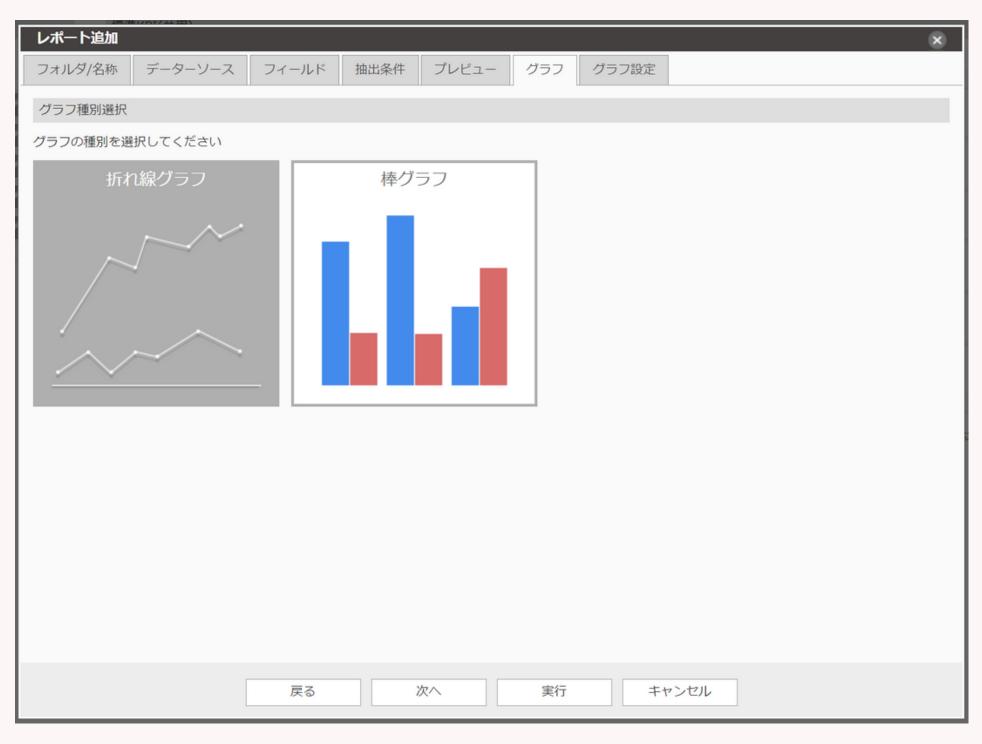
# レポート設定プレビュー



サンプルデータ5件が表示されます。 こちらで問題が無いかを確認ください。



# レポート設定 グラフ



**▼**グラフの種類を選択ができます。



# レポート設定

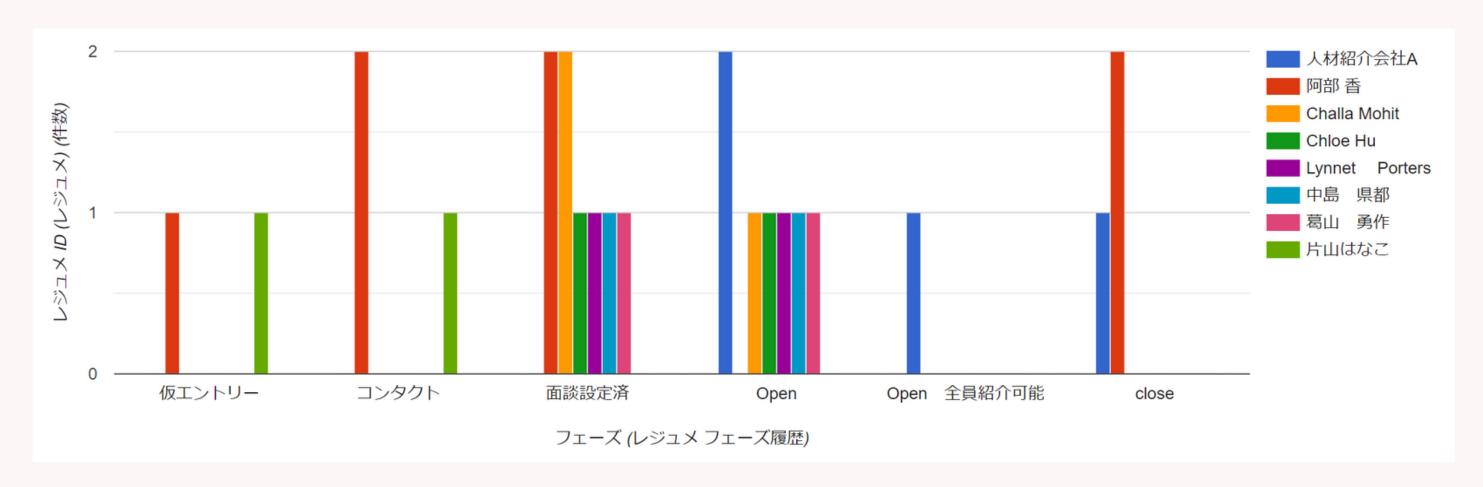
### グラフ設定



選択フィールド候補のリソース名をクリックすると項目が表示されますので、「横軸」「縦軸」「グループ化単位」へドラッグ&ドロップで項目を移動します。



## レポート設定 グラフ設定



縦軸:件数を計測する項目です。基本的にIDを入れてください。

横軸:グラフの下部に横並びになる項目です。

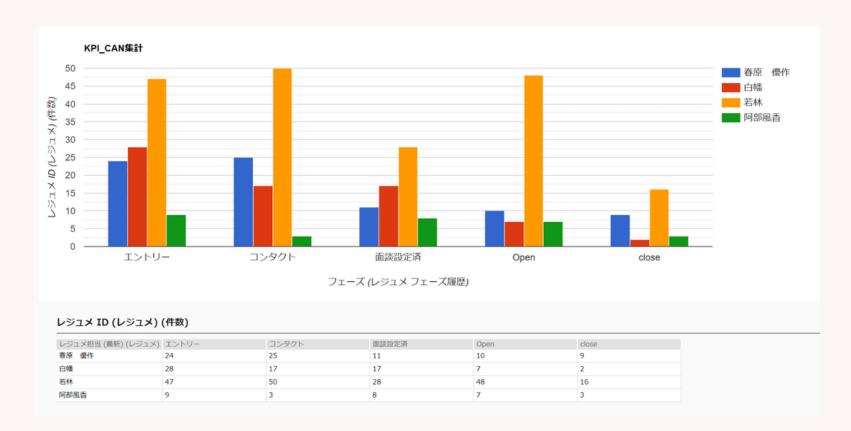
グループ化:下部項目に色別で並ぶ項目を設定できます。



### レポート設定

## 最後に「実行」をクリックすると データ、グラフをアウトプットできます。







Matching, Change your business



### KPIシートのご利用方法

# 標準KPIシートのご利用方法 標準KPIのフォルダーに入っている 下記4データを使います。

#### 標準KPI(共用)

レポート追加

⊕ グラフ KPI 売上集計

データ更新者 若林 データ更新日 2022/11/25 11:44

⊕ グラフ KPI CAN集計

データ更新者 阿部風香 データ更新日 2023/02/13 14:22

⊕ グラフ KPI JOB集計

データ更新者 Airi Suzuki データ更新日 2021/02/19 11:46

⊕ グラフ KPI 選考プロセス集計

データ更新者 阿部風香 データ更新日 2023/02/13 10:10



# 標準KPIシートのご利用方法 日本語でCSVダウンロードをクリックし、 CSVファイルをダウンロードします。



※Mac等をご利用中で文字化けしてしまう場合は、 UNICODEでダウンロードをクリックをお願いします。

# 標準KPIシートのご利用方法 ダウンロードをした各ファイルを 該当する各タブに張り付け。

#### ■KPI-月間業績(売上・成約) 集計期間 2019/6/1 2019/6/30 集計ルール 営業担当: 業績× 0.5 CAN担当: 0.5 自分が求人担0.5、0.5 紹介(入社) 部署名 当月入社(人) | 当月売上(円) | 平均単価(円) | 平均手数料率(%) | リファンド退職(人) 返金額(P 全社 32,000,000 4,000,000 29.2 15.0 5,000 東京 28.3 4,000, 27.000.000 3,857,143 13.5 大阪 1.5 1,000, 5,000,000 5,000,000 30.0 CSV全体をコピー

		元工並供し	死工口刊(死工)	八年日(元上)	10000万円	レンエン・	和几个个[70](元工)	
	10004	3000000	2019/5/5	2019/6/5	Α	В	25	
	10005	5000000	2019/5/6	2019/6/6	D	В	30	
	10006	3000000	2019/5/7	2019/6/7	Α	В	30	
	10007	5000000	2019/5/8	2019/6/8	Α	В	30	
	10008	3000000	2019/5/9	2019/6/9	С	В	25	
	10009	5000000	2019/6/10	2019/6/10	В	В	30	
	10010	3000000	2019/6/11	2019/6/11	Α	С	25	
	10011	5000000	2019/6/12	2019/6/12	Α	E	25	
	10012	3000000	2019/6/13	2019/7/1	Α	F	30	
	10013	3000000	2019/6/13	2019/7/2	Α	F	31	
_	&~-	スト	2019/6/13	2019/7/3	Α	F	32	
		)	2019/6/13	2019/7/4	Α	F	33	
1	10016	3000000	2019/6/13	2019/7/5	Α	F	34	
5	10017	3000000	2019/6/13	2019/7/6	Α	F	35	

紹介(入社)

部署名 返金額(F 担当名 当月入社(人) | 当月売上(円) | 平均単価(円) | 平均手数料率(%) | リファンド退職(人) 東京 2,500, 9.500.000 3.800.000 30.0 10.5 東京 14.500.000 4.142.857 30.0 1.5 1,000. 東京 3,000,000 3.000.000 25.0 1.5 500. 5,000,000 0.5 2.500.000 0.5 30.0 売上 | CAN | JOB | 選考プロセス KPI-月間業績

porters

# 標準KPIシートのご利用方法 関数がすでに組まれておりますので、 部署名や担当名をお客様の仕様に変えていただくと 数値の集計が可能でございます。

				<u> </u>										
					自分が求人担	0.5、0.5								
		紹介(入社)						CAN					J	ОВ
部署名		<b>4日 3 2</b> + ( ↓ )	业日丰 L/四/	平均出価(円)	亚均千粉彩家(04)	リファンド退職(人)	石夕苑(田)	仮エントリー エ	ントリー 面談	opon	close	個人	6法判除法籍 5	 
全社		8.0					<u>5,000,000</u>	Wエントリー エ <b>0</b>	フトリー <sub>国談</sub>	open	0	0	7 本則除依頼 2	(A)
東京		7.0	27,000,000				4,000,000	0	0	9	0	0	0	0
大阪		1.0	5,000,000	5,000,000	30.0	1.5	1,000,000	0	0	1	0	0	0	0
※全社合計(	について:下段の	音署別の集計結果が	いら、各部署名の実	績数をエクセルのS	UM関数で集計した	結果を表示します								
		7 A / 7 ±1 \						0.4.1.					Ι.	0.0
		召介(入社)						CAN					J	ОВ
部署名	担当名		当月売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	リファンド退職(人)	返金額(円)	CAN 仮エントリー エ	ントリー 面談	open	close	個人,		OB
部署名東京									ントリー 面談 0	open 4	close 0	個人戶		
		当月入社(人)	9,500,000	3,800,000	30.0	10.5	2,500,000		ントリー 面談 0 0	open 4 3	close 0	個人F 0 0		
東京	担当名	当月入社(人) 2.5	9,500,000 14,500,000	3,800,000 4,142,857	30.0 30.0	10.5 1.5	2,500,000		ントリー 面談 0 0 0	open 4 3 2	close 0 0	個人F 0 0 0		
東京東京	担当名 A B	当月入社(人) 2.5 3.5	9,500,000 14,500,000 3,000,000	3,800,000 4,142,857 3,000,000	30.0 30.0 25.0	10.5 1.5 1.5	2,500,000 1,000,000		ントリー 面談 0 0 0 0	open 4 3 2 1	0 0 0 0	個人F 0 0 0 0		
東京 東京 東京	担当名 A B	当月入社(人) 2.5 3.5 1.0	9,500,000 14,500,000 3,000,000 2,500,000	3,800,000 4,142,857 3,000,000 5,000,000	30.0 30.0 25.0 30.0	10.5 1.5 1.5	2,500,000 1,000,000		ントリー 面談 0 0 0 0 0	open 4 3 2 1 0	0 0 0 0	個人F 0 0 0 0		



### よくある質問

### どんなKPIを取るといいですか? 他社はどんなKPIを取っていますか?





企業施策が絡む場合は 他社様の事例を出すことが難しいです。 また、お見せできても、 自社に合うKPIかどうか判断いただく必要があります。

まずはPORTERSで推奨しております進捗の可視化 →その後は各会社ごとの施策次第になります



### 弊社では人材紹介会社様向けのセミナーを行っております。 ご参考にしていただけると幸いです。



https://pages.porters.jp/circus\_archive\_izul.html



https://pages.porters.jp/circus\_archive\_Matka\_20221214.html



## 今日お話ししましたステップで KPI可視化、目標達成を実現いたしましょう!

操作のご不明な点やご相談事がございましたら 各営業担当、カスタマーサクセスチームまで

ご連絡ください!



Matching, Change your business



### PORTERSからのアップデート情報

Matching, Change your business



### PORTERSからの告知

©2023 PORTERS Corporation

<紹介会社様限定>

# PORTERSから簡単にデータを抽出

次回予告

# PORTERS 活用勉強会

求人・求職・手数料管理簿及び事業報告書の データ抽出のご案内

2023年3月24日 15:00~16:00







随時受け付けておりますので、 ご希望の方はお申し付けください。

### ポーターズ株式会社

ユーザー交流会のおしらせ

ポーターズ株式会社 代表取締役 西森 康二

por

ご参加お待ちして おります!

東京@ポーターズ株式会社 本社 2023年 4月 12日(水) 16:00~18:00

ご登壇企業様 未定 詳細は決定次第順次公開させていただきます。 ポーターズ株式会社 副社長 渡邊 智美



©2023 PORTERS Corporation

Matching, Change your business



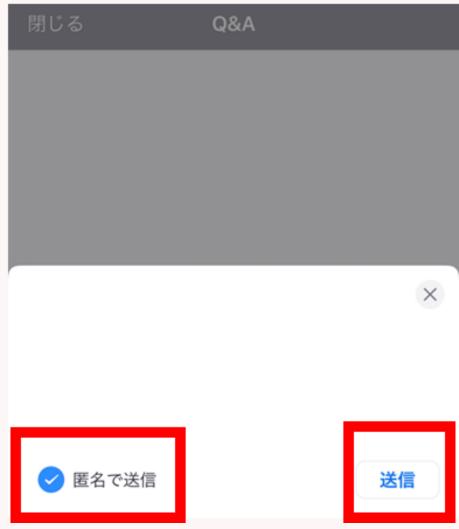
Q&Aタイム

©2023 PORTERS Corporation

### 質問方法のご案内~Q&A機能の使い方

- ①タスクバーにある【Q&A】をクリックしていただき…
  - 【質問する】から 【回答を入力して】
- ②【匿名で送信】をチェックして
- ③ 【送信】







### アンケートにご協力お願いします

Matching, Change your business









「チャット」にのちほど アンケート回答フォームの URLをのせておきます



セミナー終了時 に、アンケート 回答フォーム URLが表示され ます

①②③いずれかの方法でアンケートにご回答ください