

KPI管理がすぐできる！
KPIシートのご紹介

紹介・派遣ビジネスの理想的なKPI管理



成約ベース



売上ベース



プロセス進捗率

それぞれ、全体/部署・チーム/担当別にモニタリングできるのが理想

無償でご提供するKPIシート

本日まで参加者様に、ダウンロードサイトをご案内

- 人材紹介会社様向け 1種類
 - 月間業績（売上・成約）
- 人材派遣会社様向け 3種類
 - 月間業績（売上ベース）
 - 月間進捗（成約ベース）
 - CAN新規エントリーからの進捗

紹介向け月間業績 (売上・成約)

■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:	業績:	0.5														
自分が求人担 0.5、0.5																	
紹介 (入社)							CAN						JOB				備考
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(円)	仮エントリー	エントリー	面談	open	close	個人財法削除依頼	求人情報作成中	open	close	仮マ	
全社	8.0	32,000,000	4,000,000	29.2	15.0	5,000,000	0	0	10	0	0	0	0	10	0		
東京	7.0	27,000,000	3,857,143	28.3	13.5	4,000,000	0	0	9	0	0	0	0	10	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	0	0		

※全社集計について：下記の部署別の集計結果から、各部署名の実績数とエクセルのSUM関数で集計した結果を表示します

紹介 (入社)																	
部署名	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)	返金額(円)	仮エントリー	エントリー	面談	open	close	個人財法削除依頼	求人情報作成中	open	close	仮マ
東京	A	2.5	9,500,000	3,800,000	30.0	10.5	2,500,000	0	0	4	0	0	0	0	5	0	
東京	B	3.5	14,500,000	4,142,857	30.0	1.5	1,000,000	0	0	3	0	0	0	0	4	0	
東京	C	1.0	3,000,000	3,000,000	25.0	1.5	500,000	0	0	2	0	0	0	0	1	0	
大阪	D	0.5	2,500,000	5,000,000	30.0	0.5	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	
大阪	E	0.5	2,500,000	5,000,000	-	0.5	500,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
大阪	F	0.0	0	-	-	0.5	500,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

- 拠点や部署、コンサルごとの
- 当月売上、単価、手数料率
- CAN・JOBの期間集計
- 選考プロセスの期間集計
- 当月の入社決定
- 当月のリファンド退職
- 当月入社決定数、金額

選考プロセス														当月の入社決定				当月のリファンド退職決定	
仮マッチング	JOB打診	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	リファンド退職	当月決定(人)	当月決定売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	当月退職決定(人)	当月返金決定額(円)		
1	0	0	0	0	0	4	0	8	0	0	2	8	16,000,000	2,000,000	26.7	2.0	5000000		
1	0	0	0	0	0	4	0	8	0	0	2	7	14,000,000	6,000,000	26.7	1.5	4000000		
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2,000,000	4,000,000	-	0.5	1000000		

選考プロセス														当月の入社決定				当月のリファンド退職決定	
仮マッチング	JOB打診	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	リファンド退職	当月決定(人)	当月決定売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	当月退職決定(人)	当月返金決定額(円)		
1	0	0	0	0	0	4	0	6	0	0	0	5	10,000,000	2,000,000	30	0.5	2,500,000		
0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	2,000,000	2,000,000	25	0.5	1,000,000		
0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	2,000,000	2,000,000	25	0.5	500,000		
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.5	1,000,000	2,000,000	-	0.0	0		
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.5	1,000,000	2,000,000	-	0.0	500,000		
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0.5	500,000		

派遣向け月間業績 (売上ベース)

■KPI1-月間業績 (売上ベース)		2019/5/1 ~ 2019/5/31		2019/5/1 ~ 2019/5/31		2019/5/23 ~ 2019/5/23		0.5		0.5																
集計期間	2019/5/1	~	2019/5/31	2019/5/1	~	2019/5/31	2019/5/23	~	2019/5/23	0.5	0.5															
入社日 (集計期間)	2019/5/1	~	2019/5/31	2019/5/1	~	2019/5/31	2019/5/23	~	2019/5/23	0.5	0.5															
リファンド退職日 (集計期間)	2019/5/23	~	2019/5/23	2019/5/23	~	2019/5/23	2019/5/23	~	2019/5/23	0.5	0.5															
集計ルール	営業担当:	業績	×	0.5	CDT担当:	業績	×	0.5																		
※対象レコードが存在しない場合「1900/1/0」となります																										
レジュメ		進捗率		企業との面接設定		稼働決定入社決定		稼働入社																		
新規登録		リードタイム																								
部署名	担当名	派遣稼働(派遣)					派遣稼働(TTP)					入社(TTP)					入社(紹介)									
		稼働開始(人)	稼働人数(人)	稼働終了(人)	稼働契約数(件)	想定粗利(円)	平均粗利率(%)	稼働開始(人)	稼働人数(人)	稼働終了(人)	稼働契約数(件)	想定粗利(円)	平均粗利率(%)	入社(人)	売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	早期退職(人)	返金(円)	入社(人)	売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	早期退職(人)	返金(円)	
全社	実績	21	251	20	324	56,111,973	40.4	7	37	2	45	7,375,360	37.5	0.0	0	0	0	0	0	98.0	107,028,331	1,092,126	29.2	1	750,000	
※全社合計については、下段の部署別の集計結果から、各部署名の実績数をエクセルのSUM関数で集計した結果を表示します																										
部署名	担当名	派遣稼働(派遣)					派遣稼働(TTP)					入社(TTP)					入社(紹介)									
		稼働開始(人)	稼働人数(人)	稼働終了(人)	稼働契約数(件)	想定粗利(円)	平均粗利率(%)	稼働開始(人)	稼働人数(人)	稼働終了(人)	稼働契約数(件)	想定粗利(円)	平均粗利率(%)	入社(人)	売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	早期退職(人)	返金(円)	入社(人)	売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	早期退職(人)	返金(円)	
●●グループ	実績	21	251	20	324	56,111,973	40.4	7	37	2	45	7,375,360	37.5	0.0	0	0	0	0	0	98.0	107,028,331	1,092,126	29.2	1	750,000	
	西森 厚二	10.5	251	20	324	56,111,973	40.4	7	37	2	45	7,375,360	37.5	0	0	0	0	0	0	98.0	107,028,331	1,092,126	29.2	1	750,000	
	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0	0	0	0	0
	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0	0	0	0	0
	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0	0	0	0	0
	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0	0	0	0	0
	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0	0	0	0	0
	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0	0	0	0	0	0

- 拠点や部署、担当ごとの、派遣、TTP、紹介毎の
- ・稼働人数、件数、粗利、平均粗利率
 - ・集計ルールとして、営業とCDTの案分

派遣向け月間業績（エントリーからの進捗）

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z AA AB

■KPI3-レジュメ新規エントリーからの進捗

レジュメ新規エントリー（集計期間）	2019/4/1	～	2019/4/30
レジュメの進捗（集計期間）	2019/4/1	～	2019/6/30
選考プロセスの進捗（集計期間）	2019/4/1	～	2019/6/30



レジュメ		選考プロセス（紹介・TTP・派遣）											新規エントリーからの進捗率（%）						平均リードタイム（日）						
レジュメ担当部署	レジュメ担当氏名	既エントリー	新規エントリー	1stコンタクト	登録面談	Open	Close	JOB打診	アプライ	面接設定	面接・職場見学	内定	入社・就業決定	新規エントリー	1stコンタクト	登録面談	Open	Close	JOB打診	アプライ	面接設定	面接・職場見学	内定	入社・就業決定	新規エントリーから面接設定
全社	実績	0	793	412	201	141	118	95	85	79	74	52	23	100%	52%	25%	18%	15%	12%	11%	10%	9%	7%	3%	

*全社合計について：下記の部署別の集計結果から、各部署名の実績数をエクセルのSUM関数で集計した結果を表示します

レジュメ		選考プロセス（紹介・TTP・派遣）											新規エントリーからの進捗率（%）						平均リードタイム（日）						
レジュメ担当部署	レジュメ担当氏名	既エントリー	新規エントリー	1stコンタクト	登録面談	Open	Close	JOB打診	アプライ	面接設定	面接・職場見学	内定	入社・就業決定	新規エントリー	1stコンタクト	登録面談	Open	Close	JOB打診	アプライ	面接設定	面接・職場見学	内定	入社・就業決定	新規エントリーから面接設定
●●グループ	実績	0	793	412	201	141	118	95	85	79	74	52	23	100%	52%	25%	18%	15%	12%	11%	10%	9%	7%	3%	14.9
	西森 康二	実績	0	793	412	201	141	95	85	79	74	52	23	100%	52%	25%	18%	15%	12%	11%	10%	9%	7%	3%	14.9
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

- 拠点や部署、担当ごとの、
- ・ キャンディデートエントリーからの進捗数、進捗率
 - ・ 平均のリードタイム

KPIシートご利用の前に

- KPIシート項目がHRBC上に設定されているか確認
- HRBCで売上を管理しているか確認
- 取りたいKPIをHRBCでフェーズ設定しているか確認

・紹介

レジュメ	仮エントリー/エントリー/面談/open/close/個人情報法削除依頼
JOB	求人情報作成中/open/close
プロセス	仮マッチング/JOB打診/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/リファンド退職

- 貴社運用にて進捗毎にフェーズを更新しているか確認

進捗 (選考プロセス) (最新)	書類推薦
進捗日付(最新)	2019/07/08 09:23 NOW
	例：推薦→推薦した日 一次面接→一次面接の予定日 を入力のこと。

KPIシートご利用準備

- KPIシートへデータを貼るためのレポート設定を行い、集計時にダウンロードしたデータをKPIシートへ張り付け

東京	A	3.0	11,000,000	3,666,667		
東京	D	3.0	11,000,000	3,666,667		
KPI-月間業績		売上	CAN	JOB	選考プロセス	+

先を選択し、Enter キーを押すか、貼り付けを選択します。

ダウンロードしたCSV
データを貼付シートに
貼り付けます