

「リピカム」、AIで求人をお勧めし想定以上の効果を実現！ ～株式会社キャリアインデックス様(Lacotto)の導入事例～

AI CROSS(本社:東京都港区、代表取締役CEO:原田典子)が提供する統合型ソリューション「リピカム」は、売り手市場で高騰するWeb広告等の費用を掛けず、既存アセットを活用し、弊社がBPO方式で効率的に掘り起こしを行うサービスです。
今回はAIを活用した「リピカム」の成功事例をご紹介します。



■「リピカム」の特徴とメリット

「リピカム」は、企業の情報収集を自動化する新たなサービスです。その特徴は、高い到達率と開封率を持つSMSと視認性の高いWebチャットボットを活用することで、企業が設定した質問に応じて情報収集を行うことができます。

さらに、AIを用いたテキスト生成や過去の応募履歴分析による求人おススメなど、AIアセットを最大限に活用し、求人応募数の増加や企業の売上向上に貢献しています。

「リピカム」の利用には大きなメリットがあります。自社での運用や新規ツール導入の手間・コストを省き、弊社が施策実施を全て代行します。さらに、完全成果報酬型で利用可能で、初期や月額費用が不要です。掘り起こしで獲得した成果数の費用のみで利用できるため、導入のリスクなく施策を実行することが可能です。

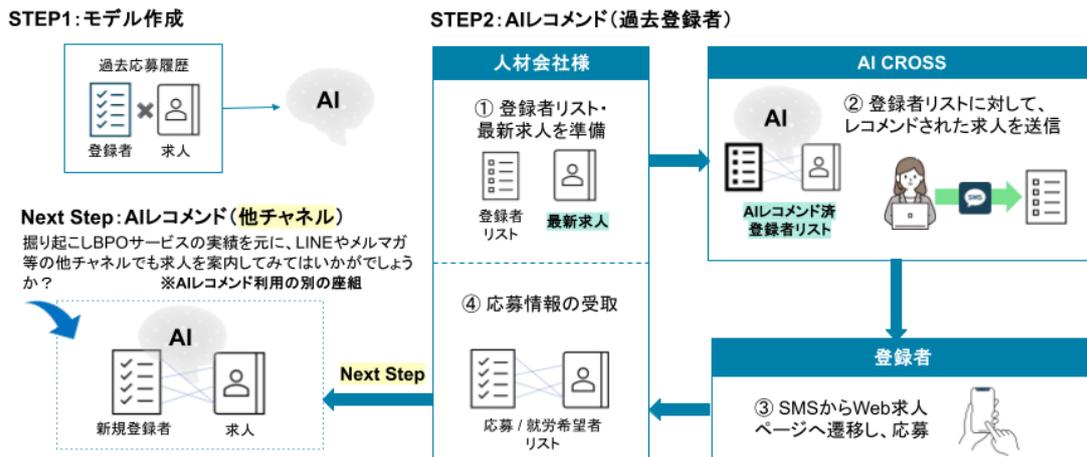
■AIを活用し求人案内を最適化「AI レcommend」

「リピカム」サービスの1つである人材掘り起こしBPOサービスの「AIレcommend」は、過去の応募履歴をデータ分析することで、応募者にマッチする求人をAIがレcommendするサービスです。

AIが各登録者のデータを分析し、次に応募する可能性が高い「求人」を予測して抽出します。さらに、求職者の興味の変遷を理解し、特に最近の興味対象に合わせて、応募確率が高い求人を適切に推薦します。

AIレcommend詳細

STEP1で過去応募履歴をAI分析しモデルを作成します。作成したモデルを使い、STEP2で登録者にマッチした求人情報をレcommendし、SMSで送信します。



41

導入事例インタビュー

株式会社キャリアインデックス(Lacotto)様

楽しくはたらコット

Lacotto

今回は、AIレcommendを組み込んだ「リピカム」をご活用いただいている株式会社キャリアインデックスのHR事業部部長を勤める千葉健様にお話を伺いました。

1.貴社の事業について教えてください

キャリアインデックスでは、人材・不動産・DX領域でサービスを展開していますが、HR事業部では、提供サービスの一つとして、様々な求人サイトをまとめて検索できる「Lacotto(ラコット)」という求人サービスを運営しています。ユーザーはラコット内での比較検討を通じて簡単に応募できる仕組みとなっていて、現在は求人数が200万件を超える大規模なサービスに成長しています。

2.業務内容およびミッションは何ですか？

ユーザーが自分に合った求人を見つけやすくすることがミッションです。どんな求人を案内するか、また検索体験をどう提供するか、ユーザーの利便性を高めることが結果的に応募数というKGIにつながっていると思っています。

3.「リピカム」を導入したきっかけは何でしたか？

もともとメールマーケティングやLINE、アプリのプッシュ通知でリードを獲得していたのですが、どうしても画一的なアプローチになりがちでそれ以上のことができずに悩んでいました。そんな時、貴社からAIを使ってフローを最適化できるという提案をいただき、興味が湧きました。成功報酬型のレベニューシェアも魅力的に感じ、導入を決めました。

4.毎月大体60-70件くらい求人応募者様をお返しできているかと思いますが、費用対効果はいかがでしょうか

今は業務がスムーズに回ってきていて、ランニングコストもほとんどかかっていません。レベニューシェアで獲得できているので、とても満足しています。

5.最大の魅力やメリットがあれば教えてください

最大の魅力はAIチューニングの精度の高さです。配信開始後の振り返りミーティングで、配信結果をもとに実施したチューニングを共有いただいたのですが、配信の4回目くらいから応募数が急激に増えました。適切な仮説をもとにチューニングを施すことで、応募確率が高いユーザーにマッチした求人を案内できるようになり、その効果を数字で実感できたのは正直驚きでした。さらに、配信対象者の抽出にもAIを活用することで、母集団は減ったもののCVRが向上しました。ユーザビリティの観点でも、関心が低いトピックでの接触が減ることは非常に意義があります。ターゲット抽出にAIを使うという発想はなかったなので、専門家ならではの提案だと思っています。

最後に、弊社の工数がほとんどかからないのも大きな魅力です。データを準備して渡すだけで、あとは貴社がAIの抽出や運用もしてくれるので、とても楽に感じています。

6. 今後の抱負や感想があれば教えてください

現在はSMSの配信で活用させていただいていますが、他の手段でも離脱したユーザーを追いかける施策として貴社のサービスを活用したいです。また、サイト内のコミュニケーションに組み込むのも良いと思っています。たとえば、マイページに「あなたにとってのお勧めの求人です」といったコンテンツを作ることができるので、「リピカム」のAIを活用するのも面白くなるのではと思っています。



【AI CROSS株式会社 会社概要】 <https://aicross.co.jp/>

2015年の創業以来、「Smart Work, Smart Life」の理念のもと、テクノロジーを用いたコミュニケーションサービスによって、企業の抱える課題を解決し、業務の効率化と生産性向上の実現に取り組んでいます。2019年に東証マザーズ(現グロース)上場。

代表取締役CEO 原田 典子



慶應義塾大学卒業後、SAPへ入社。コンサルタントとして働いた後、ベンチャー企業へ転職し、米国法人設立のために2000年に渡米。シアトル、サンノゼ、NYで10年ほど米国のマーケティング、提携・アライアンス業務などに幅広く携わる。出産を機に帰国し、2015年3月、AI CROSS創立、2019年10月には東証マザーズに上場を果たす。2021年にはCVCを立ち上げ、ベンチャー支援にも積極的に取り組む。

会社名： AI CROSS株式会社(証券コード:4476)
代表者： 代表取締役CEO 原田 典子
所在地： 東京都港区虎ノ門四丁目 3 番 1 号 城山トラストタワー 20F
設立： 2015年3月
事業内容： Smart AI Engagement事業

【本リリースに関するお問い合わせ窓口】

AI CROSS株式会社 広報担当

E-mail:pr@aicross.co.jp

[問い合わせフォーム](#)