

株式会社ウィルオブ・ワーク

MiITel活用でエンジニアのマッチング精度が向上 企業への紹介面接数が2.4倍に



株式会社ウィルオブ・ワーク

<http://willof-work.co.jp/>

業種 総合人材サービス

従業員数 4,608名
※2025年3月31日時点

活用用途 コーディネーター業務

対象 toC

人材派遣や人材紹介などの事業を展開する株式会社ウィルオブ・ワークは、フリーランスエンジニアと企業のマッチング業務の効率化および品質向上を目的として、オンライン営業向けAIツール「MiITel Meetings」を導入しました。

同社のSI事業部は、フリーランスのエンジニアと日々面談し、キャリアロードマップを一緒に作った上で企業に紹介するという、深く入り込んだ支援を実施しています。一方、一人ひとりに丁寧に向き合うがゆえ、社内メンバーの育成に十分な時間を割けないことや、企業に紹介するまでのリードタイムが長くなってしまったといった課題を抱えていました。

そこで同事業部はMiITel Meetingsを導入し、面談の振り返りや議事録作成にAIをフル活用。また、企業担当者にエンジニアの人柄や雰囲気といった言語化が難しい情報を正確に伝えるために、MiITelの録画機能も活用し、情報共有の精度を高める環境を構築しました。

これらの取り組みの結果、同事業部ではメンバーによるAIを活用したセルフコーチングが行われるようになり、議事録作成時間は従来の約1時間から約20分へと大幅に短縮。さらに、エンジニアの人柄といった定性的な情報も事業部内で正確に共有できるようになったことで、企業にマッチするか判断しやすくなりました。それにより、企業とエンジニアの顔合わせ面接の数が従来の2.4倍に増加という成果に結びついています。

課題

面談スキル向上のための教育にも課題

エンジニア紹介文作成に膨大な工数が発生

同社のSI事業部では、フリーランスエンジニアと企業をマッチングするために、エンジニア一人ひとりと面談を行い、経歴やスキル、望むキャリアなどを把握した上で、企業へ紹介しています。エンジニアのマッチングには、プログラミング言語や開発経験といった専門知識だけでなく、働き方に対する価値観などのビジネス視点でのコミュニケーションも求められます。そのため、単にスキルシートを確認するだけでなく、丁寧な対話を通じてエンジニアの意識や人柄、仕事に対する姿勢などを引き出し、企業との相性を見極める必要があるのです。これらの点を重視しながら、同事業部では1人あたり1日2名～3名のエンジニアと面談を行っていました。しかし、業務を進める中、いくつかの課題があったといえます。

1つ目は、キャリア面談を担当するメンバーへの教育に十分な時間を割けないことです。面談では、エンジニアのキャリア観や仕事への考え方を深く引き出す必要があります。そのため、面談スキルを常に向上させる体制が求められていましたが、日々の業務に追

われ、体系的な教育を行う余裕がありませんでした。

2つ目は、面談から企業へエンジニアを紹介するまでのリードタイムの長さです。面談後、メンバーは、エンジニアを企業に紹介するための紹介文を作成する必要があります。その際は、エンジニアのスキルや実績だけでなく、強みやアピールポイントを詳細に記載しつつ、決められたフォーマットに当てはめて情報を整理する必要がありますがありました。同事業部でグループリーダーを務める高羽様は「面談の準備と実施に1件あたり約1時間、紹介文作成に約1時間を要していたため、1日3件の面談を実施した場合、合計約6時間を費やさなければならない状況でした」と語ります。本来は、マッチングの精度を高める活動に時間を使いたいと考えていたものの、業務の構造上それが難しい状況でした。

3つ目は、エンジニアの人柄や雰囲気といった情報を、企業担当者に十分に共有できていなかったことです。面談で得られる情報の中には、スキルシートには表れない重要な要素が多く含まれます。しかし、これらは言語化が難しく、直接エンジニアと話していないメンバーが正確に把握することは容易ではありませんでした。

このように、メンバーの育成および紹介文作成にかかる工数、情報の属人化という複数の課題が重なり、より精度の高いマッチングを実現するためのボトルネックとなっていたのです。

ソリューション

人柄など言語化が難しい情報は録画で共有

セルフコーチングと紹介文作成にAIを活用

同事業部は、AI機能と自動録画機能がこれらの課題解消につながるかと考え、MiiTel Meetingsを導入しました。

はじめに、メンバーへの教育については、AIによる評価機能を活用。AIが面談の内容をポイントごとに「○・△・×」で評価するため、メンバーは△や×の部分を重点的に確認し、どのような会話が行われていたのかを振り返っています。

その中でも、特に重視しているのがエンジニアに対するロードマップの提案です。同事業部では、中長期的なキャリア支援を含めたロードマップの提示がエンジニアとの信頼関係の構築につながるかと考えています。メンバーが面談で、エンジニアのキャリア観を十分に聞き出しているか、具体的なロードマップを提示できているかといった点もAIで評価し、改善につなげています。また、エンジニアと日々面談している山口様は、AIを活用して複数の面談を横断的に分析する取り組みにも力を入れているとのこと。「複数の面談からお手本となるヒアリング方法や切り返

しトークをピックアップし、話し方に説得力を持たせられるように改善しています」と語ります。

次に、面談後のリードタイム短縮のためにAIの議事録機能を活用しています。AIが面談内容を自動で整理し、自社のエンジニア紹介文のテンプレートに沿った形で要約を自動作成しています。これまで担当者は面談中にPCでメモを取り、後から手入力で紹介文を作成していましたが、現在はロードマップに必要な「現在・過去・未来」の情報整理をAIに任せられるようになりました。担当者は条件面など最終確認が必要な部分のみを入力すればよくなり、面談から企業への紹介までの業務効率化を実現できました。

さらに、企業に人材を紹介する担当者にエンジニアの情報を伝える際は、MiiTelの録画データを活用しています。例えば、自主性が高く正社員のような責任感を持つエンジニアであれば、その特徴がよく表れている会話シーンを録画から抽出して共有。これにより、企業担当者はエンジニアの話し方や雰囲気といった言語化しにくい情報まで把握でき、より具体的なイメージを持って企業に人材を提案できるようになりました。

効果

紹介文作成時間が3分の1に

エンジニアと企業の面接数が2.4倍に

同事業部ではMiiTel Meetingsの導入により、面談業務の効率化とマッチング精度の向上という成果を実現しています。

はじめに大きな効果が表れたのがエンジニア紹介文の作成です。

以前は1件あたり約1時間を要する業務でしたが、MiiTel Meetingsの導入により作成時間が約20分に短縮。

また、MiiTelが面談内容を録画してくれるため、面談中にメモを取る必要がなくなったことで、エンジニアとの会話に集中でき、限られた時間でより深い話ができるようになりました。

さらに、エンジニアの人柄や雰囲気や部内で正確に共有できるようになり、企業に対し人材をよりの確にアピールできるようになったとのこと。

こうした変化は数字として成果にも表れています。エンジニアと企業の顔合わせ面接の件数は、MiiTel導入前の月平均6.5件から月平均15.5件に増加。エンジニアのキャリア観や強みを正確に言語化して企業へ伝えられるようになり、企業側も自社にマッチするかどうかを判断しやすくなったためです。

展望

人が自由に働ける未来を拓く

AI活用で事業規模拡大を目指す

同事業部ではMiiTel Meetingsの活用により、営業力を組織全体で高めていく土台が整いつつあります。面談内容をAIが分析し、ヒアリングの質や改善点を可視化できるようになったことで、新人とベテランの経験差に依存しない育成が可能になりました。SI事業部の責任者を務める豊田様は「稼働実績を着実に積み上げ、事業を大きく成長させることを目標に掲げています」と語ります。

一方、同事業部が大切にしているのは事業の拡大だけではありません。

エンジニアに限らず、フリーランスのマーケターや人事担当者など、さまざまな専門職の人材が活躍できる環境をつくり、自由な働き方ができる環境を広げていきたいと考えています。さらに、パートナー企業や顧客を含め、関わるすべてのステークホルダーをポジティブにすることが長期的なビジョンです。このように、同事業部はAI活用を組織の力として取り込みながら新たな価値創出を目指しています。

導入製品

リモートに、確かなつながりを

 MiiTel Meetings

商談や社内会議など、あらゆるオンライン打合せをAIが分析し、最適化します。膨大な会議データを集約し、リモートだからこそその「気づき」をユーザーに提供し、セルフコーチングを実現します。

<https://miitel.com/jp/service/meetings/>

