

BIZREACH

データ×AIで実現する 人材採用・登用の マッチング最大化

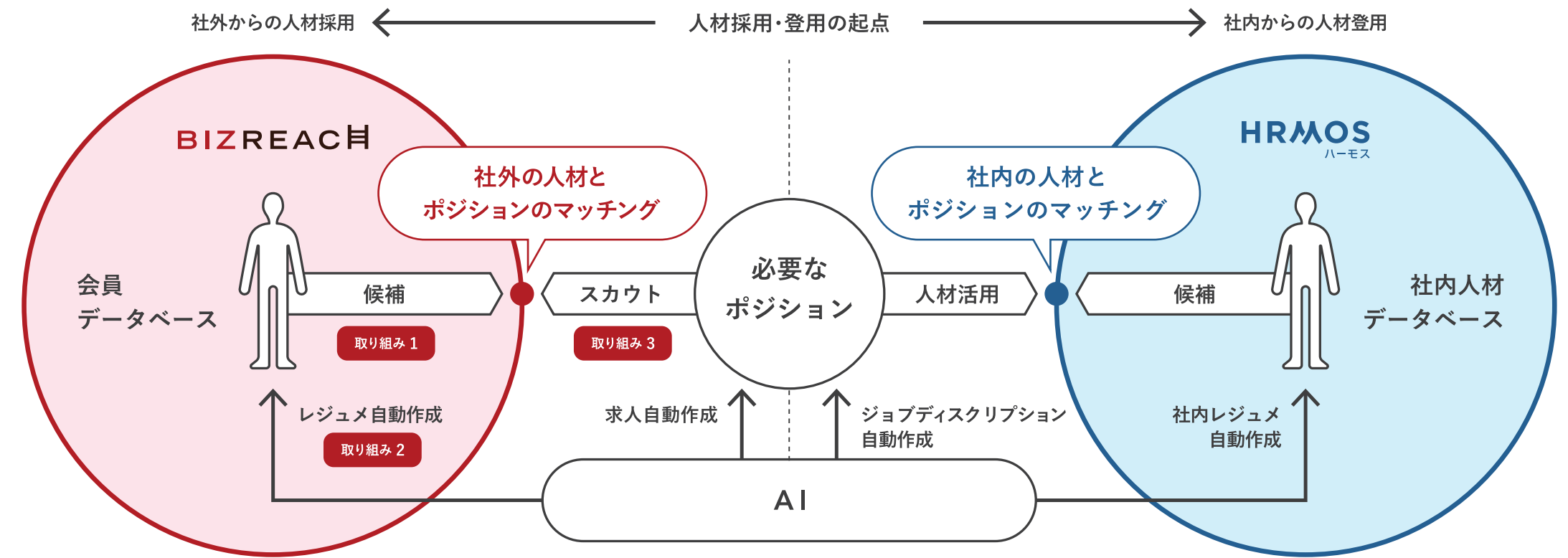
株式会社ビズリーチは、「「キャリアインフラ」になる」をビジョン、「キャリアに、選択肢と可能性を」をミッションとし、働き方の未来を支えるさまざまなインターネットサービスを運営しています。

キャリアの領域で企業・個人にとってなくてはならない存在(=インフラ)になるために、「はたらく」一人一人が適した場所で自分の力を発揮して活躍する「より良いマッチングを通じた雇用」の創出を目指しています。

これまでHR領域で蓄積してきたビズリーチだからこそ所有しているデータとAIをはじめとするテクノロジーの活用で「企業が必要なポジションに対して適切な人材採用・登用」を行うことができる、人的資本経営を実現するデータプラットフォームを構築します。

人的資本データプラットフォームの実現に向けて

求職者と必要なポジションのマッチング機会を最大化させるため、求職者/求人票に対するレコメンドモデルや求職者の行動予測、手間のかかっていたレジュメ/求人票の自動作成などを行い、タイムリーで質の高いマッチングのための開発を進めています。



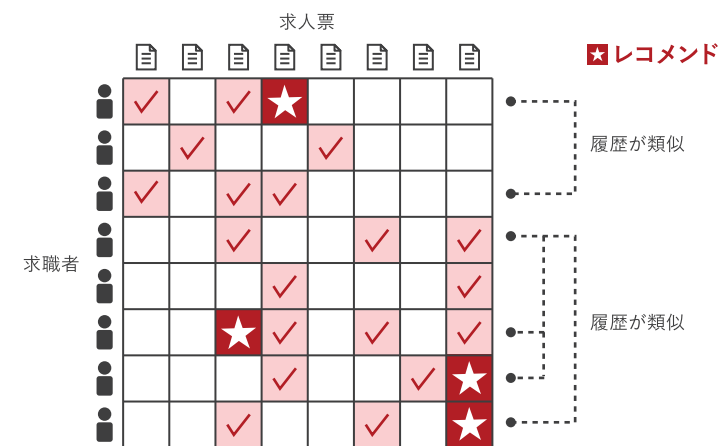
取り組み 1

レコメンドモデルによる求職者/求人票の推薦

課題 求職者/求人票それぞれにとって、マッチング候補となるアイテムが多く、ニーズが言語化されていないユーザーにとって最適な相手を見つけ出すことが難しい。

解決策 過去の行動履歴から、最適なマッチング候補を自動で見つけ出し、推薦(レコメンド)する。

求職者/求人票それぞれにとって、マッチング候補が多いので、ニーズが言語化されていない場合には最適なマッチング候補を見つけ出すことが難しい。



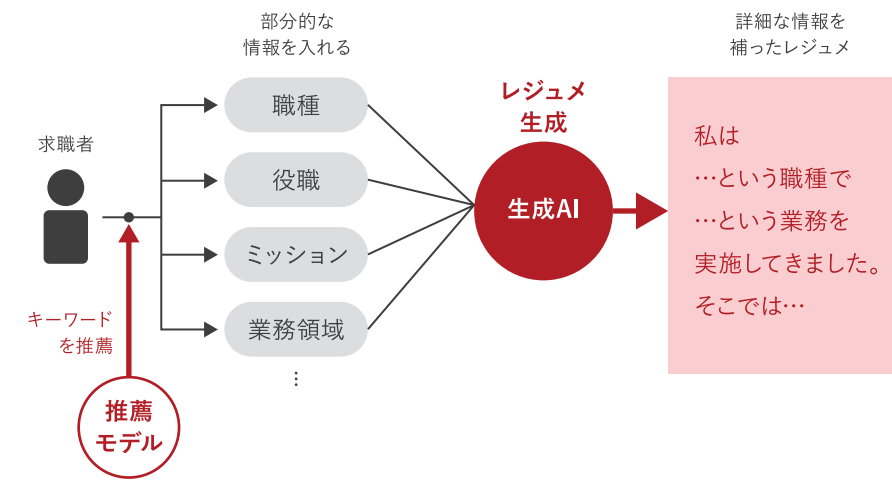
結果 求職者/求人票のマッチングの機会を増やすことができ、それぞれのニーズに合致するアイテムを見つけることができた。

取り組み 2

生成AIによる求職者レジュメ/求人票の自動作成

課題 求職者/求人票のマッチングの機会が生まれるためには、求職者レジュメ/求人票に十分な情報が記載されている必要があるが、詳細な情報の記載には時間がかかる。

解決策 求職者/求人票作成者に対して、社内で蓄積されたデータから適切な選択肢を提示し、そこから求職者/求人票作成者が選択した項目を使って生成AIで情報を補って完成させる機能を提供した。



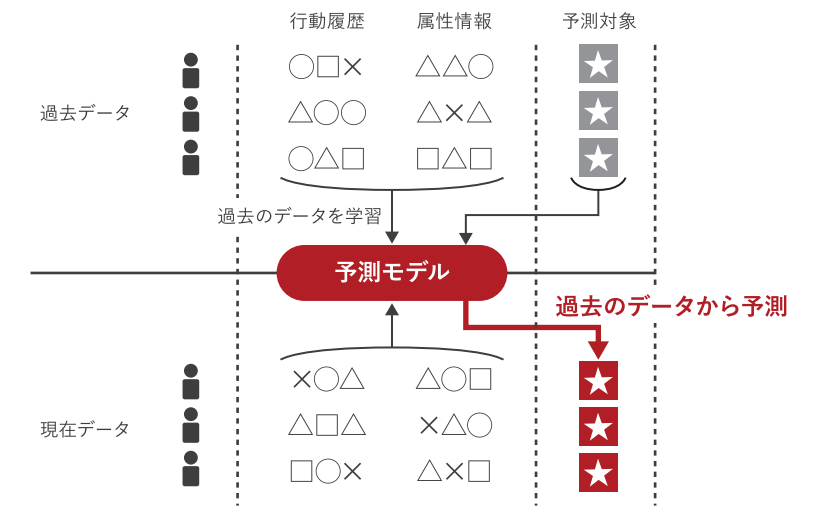
結果 求職者/求人票の記載情報が増えることで、それぞれの検索結果への表示回数が増え、結果としてマッチング機会の増加につながった。

取り組み 3

求職者行動に基づくマッチング機会の改善

課題 求職者へのスカウトが適切なタイミングではない場合、スカウト返信率が低下し、マッチング機会を損失する傾向にあった。

解決策 求職者の行動に基づきマッチングしやすさに対応するスコアを算出した。



結果 行動に基づくスコアから適切なタイミングでスカウトを届けることができ、スカウト経由でのマッチング機会が改善した。

※ビズリーチにおける企業への推薦(レコメンド)は候補の方の提示にとどまり、直接人材を紹介することはありません