FalconDB

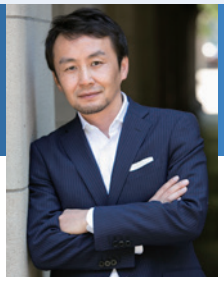
導入事例
株式会社SPARROWS 様

今回は、有料職業紹介ビジネスの他にも、複数の事業を展開されている株式会社SPARROWSの代表である橋本久茂様に、Falcon DBを導入された経緯についてお話を伺いました。

スプレッドシートでは、煩雑になるデータボリューム

有料職業紹介事業は、顧客となる企業情報、それらの企業情報の求人情報、そして求職者情報と大きく分けて3つのデータが存在します。それらを単純にデータベース化するだけでなく、選考の進捗情報や、個人情報や企業情報のアップデート、求人情報の更新など、そのデータの管理だけでも大変なボリュームです。今現在、SAPRROWS様でお取り扱いのデータ数は、クライアント企業情報：140社、求人情報：850件、求職者情報：約2000名分と合計で約3000件にものぼります。SPARROWS様では、2名のコンサルタントと2名のアシスタントという体制でこの事業を展開しています。

株式会社SPARROWS
代表取締役　橋本 久茂 様



大手IT企業での経験を経て2016年1月株式会社SPARROWS社（以下SPARROWS）を設立。SPARROWS様では、主にITサービス関連企業に対して、ハイレイヤーな人材に特化した有料職業紹介ビジネス、動画配信分野でのシステム開発や新規事業開発のコンサルティングなどを手掛けていらっしゃいます。その中でも、有料職業紹介ビジネスでは、情報のボリュームが大変多いという事で、Falcon DBを2020年11月より導入いただいています。

「Falcon DBを導入する以前は、スプレッドシートで管理していました。スプレッドシートにマクロを組んで、20シートくらいのボリュームで、一箇所データを壊してしまうと、データが集計できなくなってしまうので大変でした。GAS、JavaScript等を駆使して求人票のPDFでの出力などもできる様にもしていたのですが、データベースが1000件とか2000件とかになるとかなり重くなってしまいスピーディな作業や管理が難しくなっていました。」（橋本様）

さらにセキュリティ面での問題も

スプレッドシートでの管理を始める以前は、他社の人材紹介業向け管理システムを利用していたというSPARROWS様ですが、なぜ他社システムを辞めて、スプレッドシートに移行したのでしょうか？

「某社のシステムを使っていたのですが、入力必須事項が多くて、データ登録に大変時間がかかっていました。その入力のためにアシスタントスタッフを1名雇っていたくらいです。そこで、それならスプレッドシートの方が費用もかからないし、自由に更新できると思い移行したのですが、スプレッドシートにはそれなりに問題がありました。最も大きかったのは、セキュリティ面です。誰でも全てのデータにアクセスできるという点ですね。一部のデータは管理者しかアクセスできないようにするといった切り分けができません。そしてもう一つは誰でもデータをダウンロードできてしまうし、その履歴も残らないという点です。個人情報漏洩のリスクがあまりにも大きくなってしまうことが大きな懸念点となっておりました。」（橋本様）

Falcon DBの導入で管理の時間が1/3に！

SPARROW様では、2020年の12月にFalcon DBを導入しました。導入の際は、クライアント企業情報や求人情報などをシステムに登録するのに、csv.形式で一部インポートする形で取り込めます。また、求職者情報は、履歴書のPDFをアップロードするだけで自動的に読み込めるのが特徴です。

「Falcon DBは、他社のサービスよりも入力情報における必須事項の数がフェーズ毎に徐々に増加し、最終的に有料職業紹介事業の規則に沿った情報が整備されるように設計されているので、弊社にとってはとても使い勝手が良いです。そしてなにより月額1万円からスタートできるという価格帯がFalcon DBを選んだ理由です。」（橋本様）

また、管理者権限と一般ユーザ権限を設定できるので、管理者だけがアクセスできる情報や、顧客情報などを一般ユーザ権限ではダウンロードできないなどセキュリティ面でも安心です。そして、SaaSなので、自社でのシステム構築やメンテナンスは不要であるのはもちろん、複数人で同時に作業ができる様になったことで、SPARROWS様においては、管理にかかる時間が当時の約1/3になりました。

便利な売上予測機能と報告書出力機能

Falcon DBには、有料職業紹介向けCRM（Customer Relationship Management）とSFA（Sales Force Automation）の2つの管理機能だけでなく、年に一度、有料職業紹介事業者が提出しなければならない報告書の必要なデータをボタンひとつで出力できる機能が備わっています。

CRMの機能としては、先に紹介したデータベースの一元管理だけでなく、求人情報と求職者情報をマッチングした上で、ステータスの表示ができるので、全体の選考状況をひと目で把握することができます。さらにSFA機能としては、選考の進捗に合わせて入社までの確度をパーセンテージ入力することで、その情報を実際の売上に紐づけすることができ、精度の高い売上予測がグラフとして表示されます。

「CRMとSFAの機能が両方あるというのは、他のシステムでは見たことがありません。私がとても気に入っているのは、やはり登録するだけで、売上予測できるところですね。そして、年度毎の報告書の情報が一発で出てくる機能ですね。わざわざエクセルを作って手作業で集計する必要が無いのが素晴らしいです。」（橋本様）

選考状況一覧画面

売上予測表示画面

※画像は開発中の画面となり、実際の画面とは異なる可能性があります。

最後に、こんな機能があったら嬉しいという機能を教えていただきました。

「Googleとの連携でしょうか。例えば、Falcon DBで入力した面談日が担当者のGoogleカレンダーにも自動的に反映されたり、自社のGoogleドライブに候補者のフォルダが自動的に作られて、履歴書や選考中の求人情報が自動的に格納されたりするなどできたらかなり嬉しいですね！」（橋本様）

橋本様、この度はインタビューのお時間を頂きありがとうございました。リクエストいただいた機能は、社内でも検討していきたいと思います。

株式会社SPARROWS

〒141-0031
東京都品川区西五反田8-1-10 ヒキタカ五反田ビル 3F
創立年月：2016年1月
URL：https://sparrows.co.jp/
Mail: info@sparrows.co.jp

SPARROWS
NO CHALLENGE, NO WINGS

SPARROWS様は、2016年の設立以来、動画配信システム開発、コンサルティング事業、人材紹介事業の3つの事業ドメインを抱え、主にIT分野の企業様を対象に事業を展開されています。

FalconDB

アルサーガパートナーズ株式会社　Falcon DB事業部
〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティウエスト15F
https://falcon-db.com
お見積り・お問い合わせ：falcondb_support@arsaga.jp