

株式会社 Compass

所在地

神戸市中央区浪花町 56

事業内容

三井住友銀行神戸本部ビル 2F

TEL

職業紹介・キャリアコンサルティング

090-7555-4510

ワーカー層の就職支援に特化した職業紹介サービス

AI を用いたオンラインカウンセリングや人材マッチングを可能とするシステムを開発。既存の大手人材紹介企業とは異なるビジネスモデルを構築している。

沿革

◆ 事業にける思い

代表取締役の天津愛氏が出産後に職を求めて利用したハローワークでは企業が求める人材と求職者の考え方、生き方に大きな隔りがあると感じていた。このギャップを埋めなければ社会的な弱者は自分の適性に合った職業に就職することはできず、結果、早期の退職に繋がり、企業としても人材にかかる採用コスト、育成コストが無駄になる状況から脱しないと考えた。

また、社会的弱者が持つポテンシャルを引き出すためのサービスは、民間はもちろんのこと、自治体においても確立されておらず、これを解決できるのは IT テクノロジー×キャリアコンサルタントであると確信した。

◆ 起業に至る経緯

天津氏が持つキャリアコンサルタントとしての経験と、長年培った一般企業への営業経験を活かし、「日本からワーキングプアを無くし、誰もが夢を見れる社会を実現する」ことを目指して活動を開始した。

会社設立は 2017 年 9 月の「企業プラザひょうご」への申し込みがきっかけとなり、準備期間を経て、2018 年 3 月より活動を本格化させた。

特徴・強み

◆ ビジネスモデルとその特徴

代表的な製品は、LINE にて無料でキャリア相談ができる転職相談サービス「CHOICE！」である。AI を利用したキャリアマッチングやオンラインのカウンセリングを受けられることが特徴である。

2018 年 9 月に簡易版がリリースされ、2019 年 1 月に正規版がリリースされた。

◆ 強み・アピールポイント

大手企業向けの求人やハイキャリア向けのサービスを提供する既存の大手人材系企業とは一線を画し、社会的弱者の就職支援に特化しているため、本来なら経済的な余裕がなければ利用できないツールを無料で開放している。

広告収益やコンサルタント料に頼る従来のビジネスモデルから脱し、自治体や企業から得られる収益を核とする仕組みを構築。新しい就職支援機構として様々な自治体から注目を浴び、採用実績も積み上げている。

さらに、特筆すべきはこれらのシステムを全て自社開発にて構築している点である。この技術をもって、自治体等からシステム開発を受託することもある。

【「CHOICE！」サイト画面】



【「CHOICE！」利用の流れ】



【「CHOICE！」の特徴】



将来展望

◆ 今後の事業展開

5年後、10年後の目標とする到達点やロールモデル

2021年6月期において売上高1億円を見込んでいる。2025年6月期には売上目標を10億円と設定し、基幹となる人材紹介事業による売上

を全体の70%、各種サービスから得られるサブスクリプションによる売上を30%とする計画である。この過程においては既存のサービスではフォローしきれていない就業困難な人材のマッチングにも挑戦する。

◆ 今後新たに開発したい商材・サービス 拡充したい販路（ターゲット層）

負のスパイラルに取り込まれている貧困層の若年者にも着目。人材データを活用し、これまでは負の情報として扱われていたデータをプラス要素として捉え、与信情報として利用することも構想するなど、扱う情報の幅も拡大していく。この過程においてはキャリアコンサルタントの増員や開発体制の強化なども順次行っていく予定。

また、海外進出への意欲もあり、アジア地区（中国・インドネシア・タイ・マレーシア・ベトナム等）でも人材マッチングサービスを展開する計画としている。

PR 事項

◆ 提供サービスにおける PR 事項

当社サービスは自治体が推し進める就業支援政策とも相性が良く、神戸市や宝塚市等、活動後間もないながら採用実績を積み上げている。様々な地方における就職の悩みや企業のニーズを収集することによってAIが導き出す回答は、今後、ますます精度を高めていくものと見られる。

また、LINEとチャットボットを利用したサービスはキャリア相談がついたデジタル母子手帳「MotherHelper」のように、人それぞれが持つ環境や状況に応じたカウンセリングが可能で、企業側においても人材の特徴を理解した上で採用を行えるため、就業後の対応もしやすいメリットがある。

会社概要

設立：2017年9月
資本金：86,500千円
従業員数：8人（非正規14名）
URL：<https://choice-career.com/>
主力サービス開始時期：2018年9月