

弁護士ドットコム

エントリー数1.25倍に繋げた PORTERS API 活用術

2024.3.6

目次

会社・事業紹介

事業部の抱えていた課題

PORTERS APIの活用

まとめ

会社・事業紹介

会社概要

会社名 弁護士ドットコム株式会社

代表者 元榮 太一郎 代表取締役 兼 CEO

事業内容 弁護士マッチングサービス「弁護士ドットコム」

税理士マッチングサービス「税理士ドットコム」

電子契約サービス「クラウドサイン」

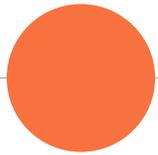
企業法務ポータルサイト「BUSINESS LAWYERS」



キャリア事業部について

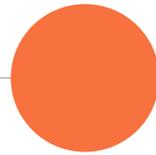
2016年に立ち上げ。弁護士・法務を中心に人材紹介事業を展開しています。

2016



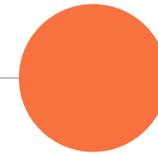
弁護士特化の
人材紹介として
スタート

2019



弁護士の
企業への紹介を
強化

2022



弁護士以外の
法務の取り扱いも
本格的に開始

自己紹介

青山 祐太郎

- 1990年生まれ、愛知出身
- 弁護士ドットコム株式会社 キャリア事業部の事業企画チームに所属
- 出版社でキャリアをスタートし、営業・編集を経験。その後代理店・事業会社のマーケティング部門から、2023年に弁護士ドットコムへ入社
- 編集者の時代はマイナー疾患の治療法などかなり固い書籍をつくっていました



事業部の 抱えていた課題

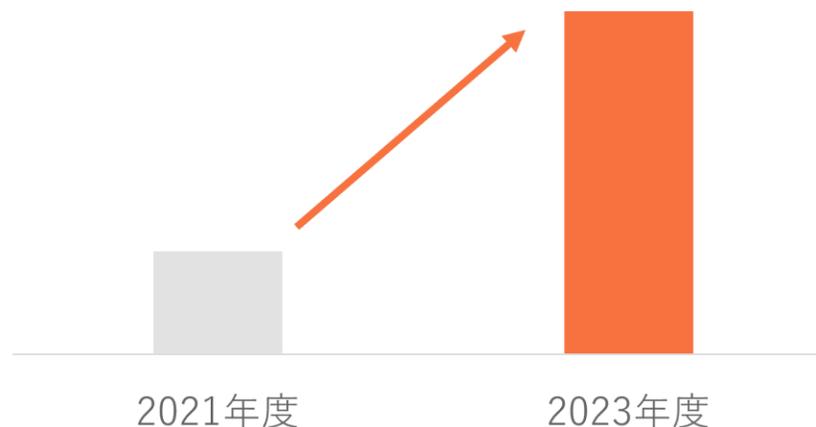


課題

1.コア業務に割く時間の確保

エントリーが増えたことにより手作業が膨大になった。
また、更なるマーケティング施策を打ちたい

求職者エントリー数

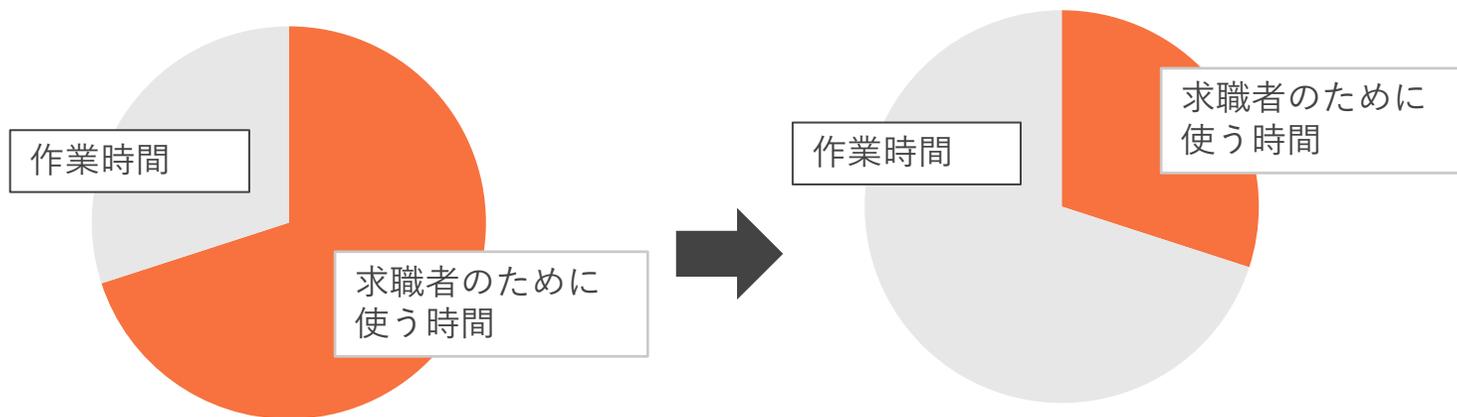


2.求職者への対応スピード

ターゲットとなるユーザーの絶対数が少ないので、登録していただいた方は貴重。
できるだけ取りこぼしをなくしたい。
また、弁護士はかなり忙しくされている方も多く、連絡に反応がないことも少なくない。

1.コア業務に割く時間の確保

1.エントリーが増えたことによりPORTERSへの登録など作業の工数が膨大に

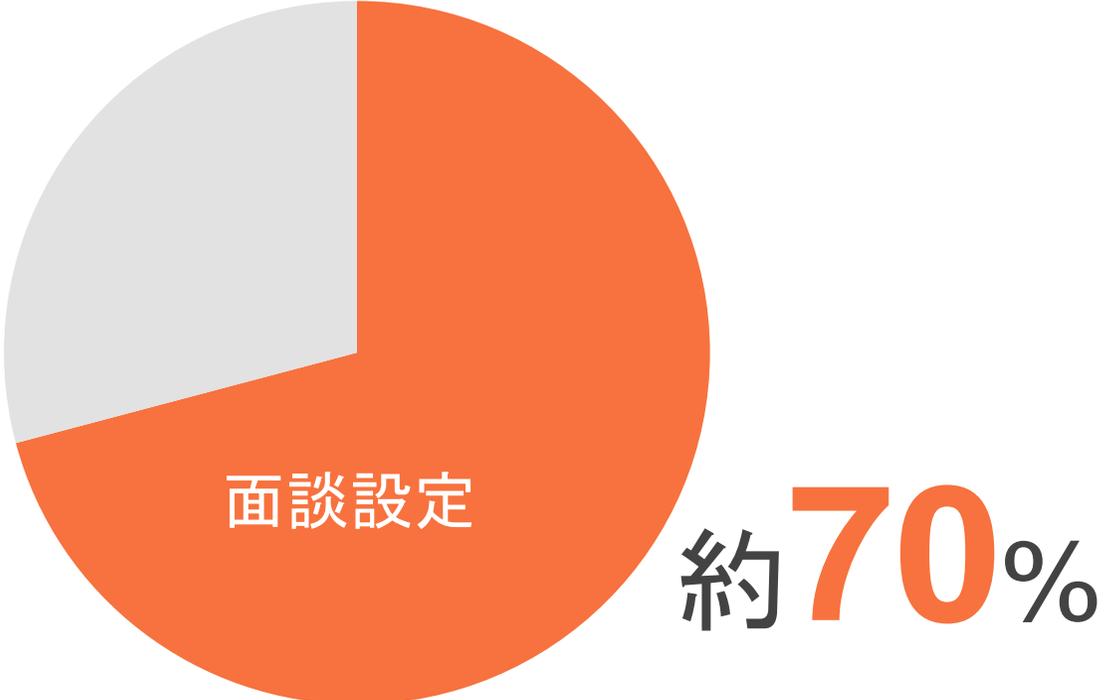


2.マーケティング施策の増加

打ちたい施策/打っている施策が増えてくると、作業工数も増大する

2. 求職者への対応スピード

特化型のエージェントということもあり、もともと面談設定率は高い水準だった。求職者エントリーが拡大してももれなく、スピード対応をし、面談設定率を落とさなかつた。



PORTERSの活用



ASIS/TOBE

ASIS

コア業務に割く時間の確保

手動でエントリー情報を入力する作業、
経路を特定する作業の負荷が大きい

コンバージョンにつながったかどうかと
広告の良し悪しが連動できていない

求職者への対応スピード

PORTERS以外も確認しながら、
エントリー後のアプローチを行う



TOBE

エントリー情報の入力を自動化することで
それ以外のアクションに時間を使える

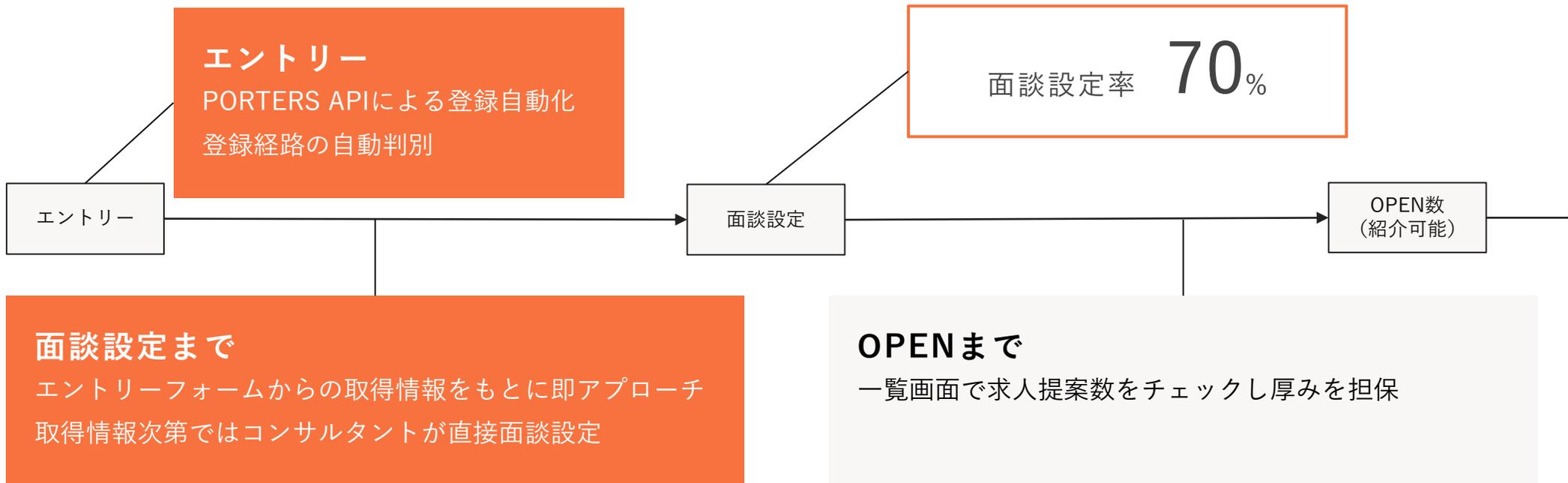
コンバージョン成果を広告媒体に戻し
学習を進めることができる

PORTERSを見れば必要な情報が揃って
いる状態でアプローチを行う



課題解決のためのPORTERSの設計

面談設定率を落さないため、自動化による工数削減と質の向上のためのPORTERS改善を実施



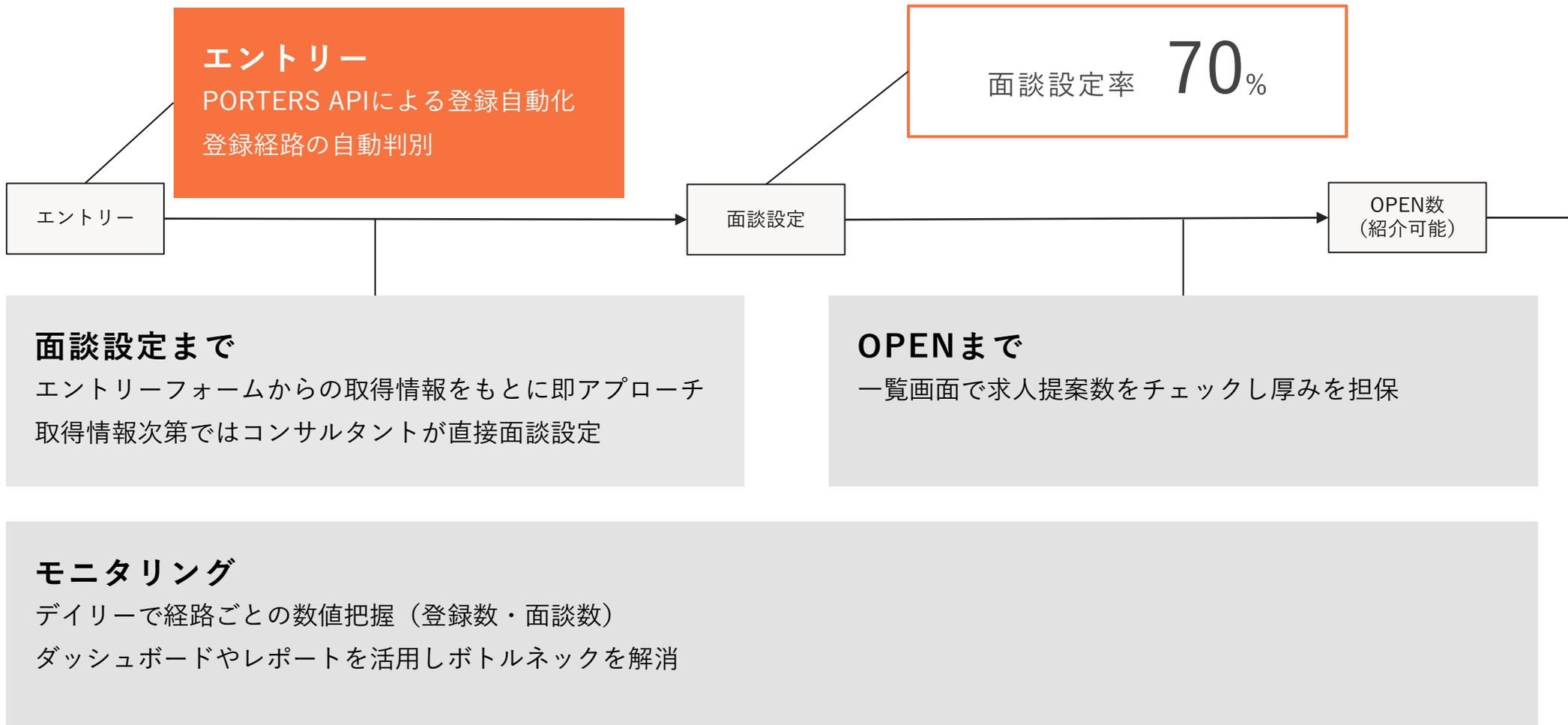
モニタリング

デイリーで経路ごとの数値把握（登録数・面談数）
ダッシュボードやレポートを活用しボトルネックを解消



課題解決のためのPORTERSの設計

面談設定率を落さないため、自動化による工数削減と質の向上のためのPORTERS改善を実施





マーケティング効果の最大化

効果

①経路把握にかける工数の大幅削減

→GAと登録情報などを逐一照らし合わせていたのが、ほぼ自動になった

②オフラインコンバージョンの本格導入

→面談設定まで進んだものをGoogleに自動で返すことができるようになった

③経路別の分析・検証サイクルの確立

→施策がリアルタイムに追いやすくなったので、特にLPなどにおいてフォーム改修などの取り組みを分析しやすくなった

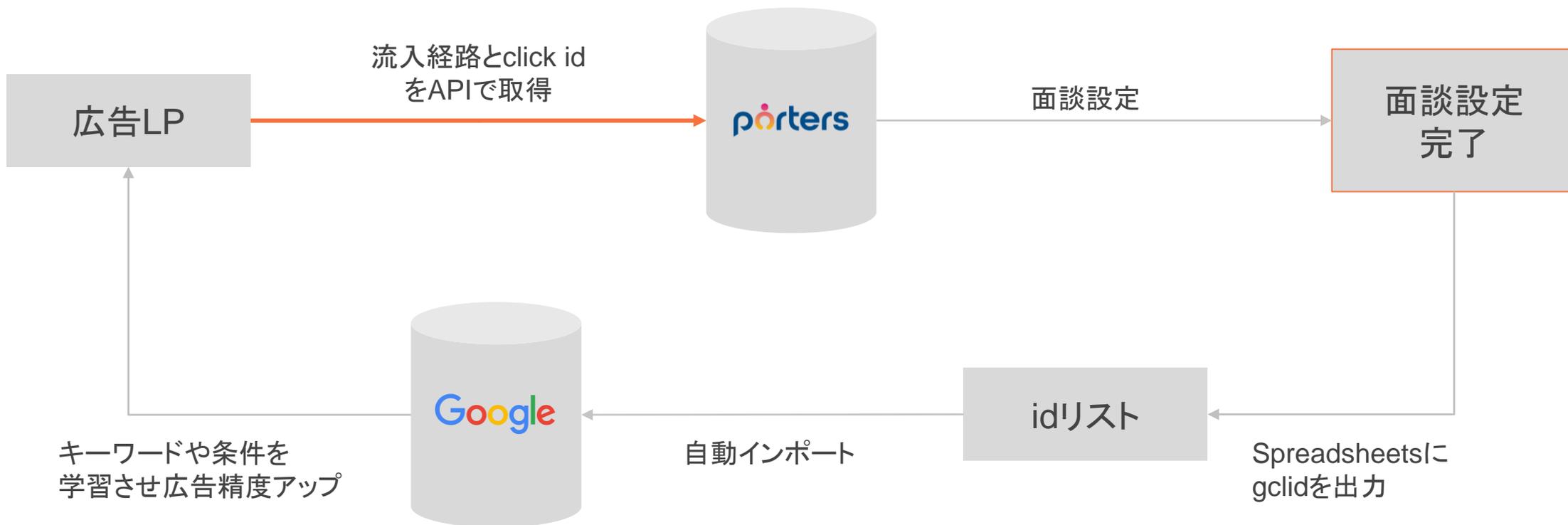
※GA：Google アナリティクス



登録経路の取得

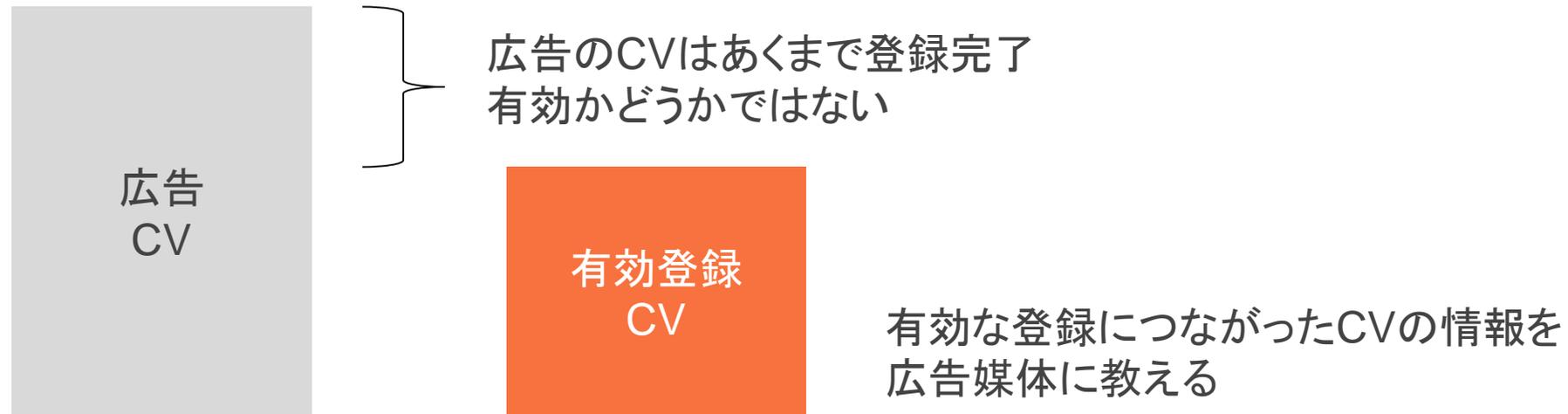
オフラインコンバージョンを取得するフローを構築
 サービスサイトやLPから登録があると、自動でどの経路かを判別
 →経路ごとのリアルタイムな数字を把握できる
 →Google/Yahoo広告についてはclick idも取得する

API連携 → (orange arrow)
 それ以外 → (grey arrow)



【参考】オフラインコンバージョンとは

広告のコンバージョンだけでは正確なコンバージョンとはいえないため、その先にある指標を広告に補完し、精度をあげる。





登録経路の取得

PORTERSに項目が自動入力されるため、情報を活用しやすくなった。

データ登録日	2024/01/03 00:42:06	獲得経路 ▶	マーケティング
データ登録者	bengo4_api_2	獲得経路詳細 ▶	有料_リスティング広告_Google
レジュメの所有者 (最新)	弁護士ドットコムキャリア事業部	gcl id	Cj0KCQiAhc- WDU-o867QaAqAqEALw_wcB
		ycl id	
		登録時の検索語句	
		入力フォームURL	https://services.businesslawyers.jp/career002/
		メール配信停止 ▶	

➡ CSVではき出し、Spreadsheetsに返す



成果

オフラインコンバージョンで広告の精度が上がったことにより、以下の成果を達成

CVR 導入前を100%とすると、導入後**215%**に

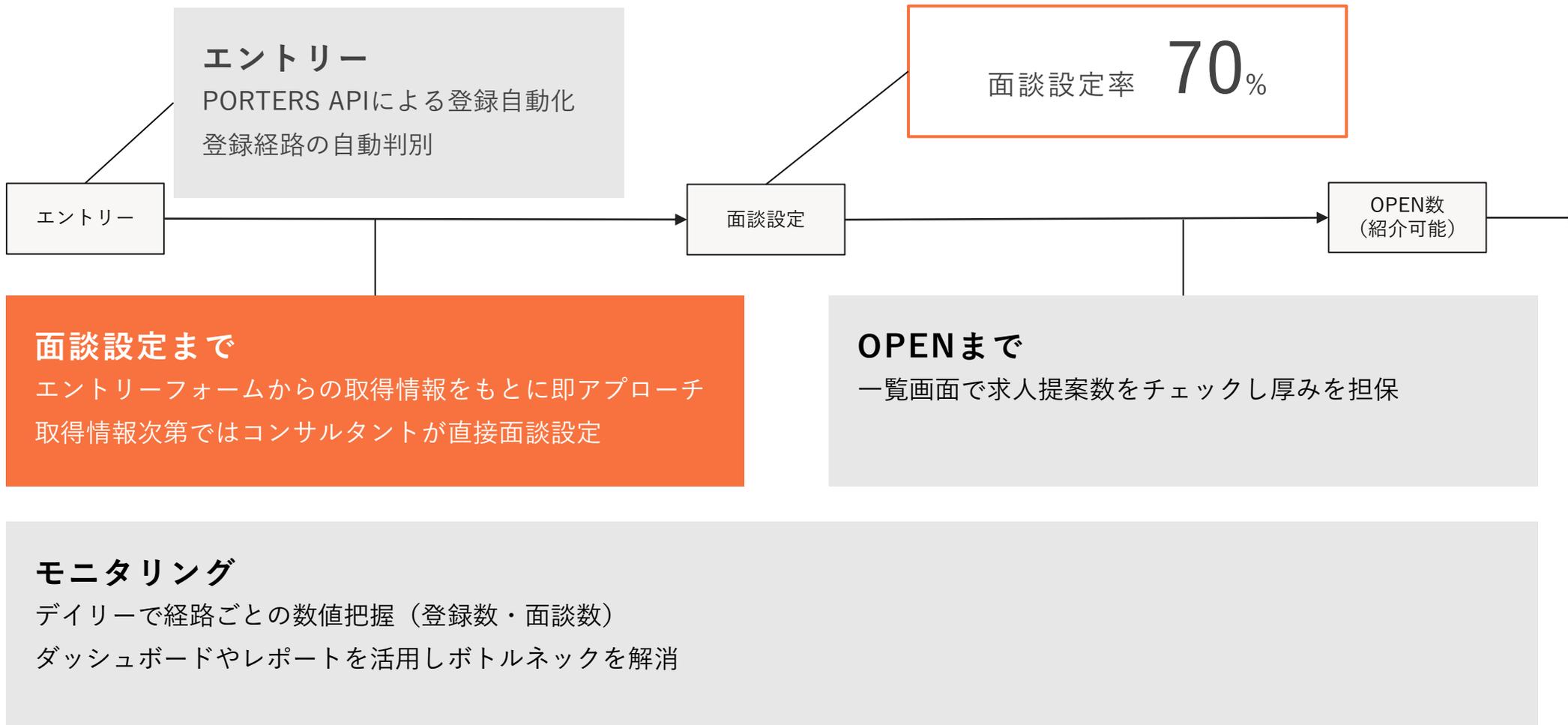
CPA 導入前を100%とすると、導入後**50%**まで半減

※導入前後2週間の比較



課題解決のためのPORTERSの設計

面談設定率を落さないため、自動化による工数削減と質の向上のためのPORTERS改善を実施





面談設定までのフロー改善

API連携 

それ以外 

効果

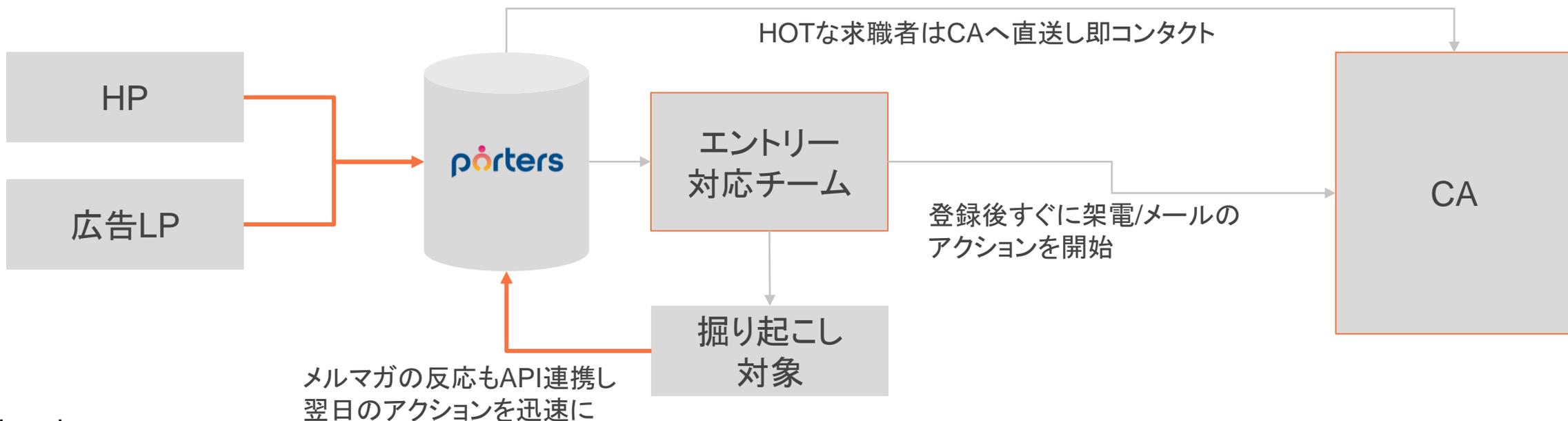
業務効率化

→PORTERSの入力担当を置く必要がなくなった

登録からアプローチまでのリードタイム短縮

→自動でPORTERSに格納されるので、反応がはやまった

→過去に別経路で登録しているなどの情報が瞬時に確認できるようになった





求職者情報の自動反映

効果

面談の質向上

→事前により多くの情報をもった状態で面談にのぞめるようになった

サービスサイトやLPから登録すると、自動で基本情報が格納される

→経験や転職意向、転職希望時期などを元にしたアプローチが取りやすい

→重複があった場合なども個人連絡先とレジューメを使いすぐ把握できる

▼ 基本情報	
レジューメID	12985
個人連絡先	テスト青山
レジューメタイトル	テスト青山(12985)
マッチングタグ ▶	
ご経験・資格 ▶	法務
司法修習期	
住所詳細(個人)	秋田県
携帯電話(個人)	08000000000
メール(個人)	y.aoyama@bengo4.com



成果

事前に経験・資格を判定できるようになったことで、主に面談前の情報量に大きな変化がみられた

有効登録判定数

導入前の**2倍**に

有効登録未判定
面談数

導入前の**1/4**に



社内フィードバック体制

事業企画・マーケティング

中長期的なもの/短期的な課題を以下の観点から随時洗い出し

- ・日々のレポートイング
- ・業務上の不都合

→上長の合意のもと導入し、現場に落とし込み

CA・RA

日々の運用における改善点

→マネージャーが意見を集約

→事業企画チームで検討・実装

まとめ

PORTERS APIで実現できていること

PORTERS APIを導入しPORTERSを活用することによって、大きく以下の効果が得られた

- ・ 時間がかかる必要な作業の自動化
- ・ 情報が多くなり、面談の質につなげることができた
- ・ 分析/検証サイクルを回し、流入する求職者の質が上がった

今後の展望

アクティブ化までのさらなるPORTERS活用

ZLOSSなど導入を検討したものの導入できていないものも多い
PORTERSを軸に情報を溜め込む形を取り、検証サイクルを回したい

ツールの活用による接触方法の拡大

MailSMSやLINE連携などは導入に向けて動いているところ
PORTERS MAも含めて自動化できるところを増やしていきたい

さいごに（宣伝）

①弁護士・法務の求人お待ちしております

②弊社サービスへのお問い合わせも歓迎です

リーガルライブラリー

 BUSINESS LAWYERS

電子契約サービス

 CLOUDSIGN

会議をもっと楽しく、新しく。

 MeetingBase