

KPI管理がすぐできる！
KPIシートのご紹介

紹介・派遣ビジネスの理想的なKPI管理



成約ベース



売上ベース



プロセス進捗率

それぞれ、全体/部署・チーム/担当別にモニタリングできるのが理想

無償でご提供するKPIシート

本日よりご参加者様に、ダウンロードサイトをご案内

- 人材紹介会社様向け 1種類
 - 月間業績（売上・成約）
- 人材派遣会社様向け 3種類
 - 月間業績（売上ベース）
 - 月間進捗（成約ベース）
 - CAN新規エントリーからの進捗

紹介向け月間業績 (売上・成約)

■KPI-月間業績 (売上・成約)																	
集計期間	2019/6/1 ~ 2019/6/30																
集計ルール	営業担当:	業績:	0.5														
	CAN担当:	業績:	0.5														
自分が求人担 0.5、0.5																	
紹介 (入社)							CAN						JOB				備考
部署名	当月入社(人)	当月売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	リファンド退職(人)	返金額(円)	仮エントリー	エントリー	面談	open	close	個人財法削除依頼	求人情報作成中	open	close	仮マ	
全社	8.0	32,000,000	4,000,000	29.2	15.0	5,000,000	0	0	10	0	0	0	0	10	0		
東京	7.0	27,000,000	3,857,143	28.3	13.5	4,000,000	0	0	9	0	0	0	0	10	0		
大阪	1.0	5,000,000	5,000,000	30.0	1.5	1,000,000	0	0	1	0	0	0	0	0	0		

※全社集計について：下記の部署別の集計結果から、各部署名の実績数とエクセルのSUM関数で集計した結果を表示します

紹介 (入社)																	
部署名	担当名	当月入社(人)	当月売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	リファンド退職(人)	返金額(円)	仮エントリー	エントリー	面談	open	close	個人財法削除依頼	求人情報作成中	open	close	備考
東京	A	2.5	9,500,000	3,800,000	30.0	10.5	2,500,000	0	0	4	0	0	0	0	5	0	
東京	B	3.5	14,500,000	4,142,857	30.0	1.5	1,000,000	0	0	3	0	0	0	0	4	0	
東京	C	1.0	3,000,000	3,000,000	25.0	1.5	500,000	0	0	2	0	0	0	0	1	0	
大阪	D	0.5	2,500,000	5,000,000	30.0	0.5	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	
大阪	E	0.5	2,500,000	5,000,000	-	0.5	500,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
大阪	F	0.0	0	-	-	0.5	500,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

- ・ 拠点や部署、コンサルごとの
- ・ 当月売上、単価、手数料率
- ・ CAN・JOBの期間集計
- ・ 選考プロセスの期間集計
- ・ 当月の入社決定
- ・ 当月のリファンド退職
- ・ 当月入社決定数、金額

選考プロセス														当月の入社決定				当月のリファンド退職決定	
仮マッチング	JOB打診	応募承諾	書類推薦	面接(一次)	面接(二次以降)	内定	内定承諾	入社日決定	入社	就業継続確認	リファンド退職	当月決定(人)	当月決定売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	当月退職決定(人)	当月返金決定額(円)		
1	0	0	0	0	0	4	0	8	0	0	2	8	16,000,000	2,000,000	26.7	2.0	5000000		
1	0	0	0	0	0	4	0	8	0	0	2	7	14,000,000	6,000,000	26.7	1.5	4000000		
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2,000,000	4,000,000	-	0.5	1000000		

選考プロセス														当月の入社決定				当月のリファンド退職決定	
仮マッチング	JOB打診	応募承諾	書類推薦	面接(一次)	面接(二次以降)	内定	内定承諾	入社日決定	入社	就業継続確認	リファンド退職	当月決定(人)	当月決定売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	当月退職決定(人)	当月返金決定額(円)		
1	0	0	0	0	0	4	0	6	0	0	0	5	10,000,000	2,000,000	30	0.5	2,500,000		
0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	2,000,000	2,000,000	25	0.5	1,000,000		
0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	2,000,000	2,000,000	25	0.5	500,000		
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.5	1,000,000	2,000,000	-	0.0	0		
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.5	1,000,000	2,000,000	-	0.0	500,000		
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0.5	500,000		

派遣向け月間業績 (売上ベース)

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	
2	■KPI1-月間業績 (売上ベース)																													
3	集計期間	2019/5/1 ~ 2019/5/31																												
4	入社日 (集計期間)	2019/5/1 ~ 2019/5/31																												
5	リファンド退職日 (集計期間)	2019/5/23 ~ 2019/5/23																												
6	集計ルール	営業担当:	業績	0.5																										
7		CDT担当:	業績	0.5																										
8	※対象レコードが存在しない場合「1900/1/0」となります																													
9			派遣稼働(派遣)										派遣稼働(TTP)					入社(TTP)				入社(紹介)								
10	部署名	担当名	稼働開始(人)	稼働人数(人)	稼働終了(人)	稼働契約数(件)	想定粗利(円)	平均粗利率(%)	稼働開始(人)	稼働人数(人)	稼働終了(人)	稼働契約数(件)	想定粗利(円)	平均粗利率(%)	入社(人)	売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	早期退職(人)	返金(円)	入社(人)	売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	早期退職(人)	返金(円)				
11	全社	実績	21	251	20	324	56,111,973		7	37	2	45	7,375,360		0.0	0	0	0	0	0	98.0	107,028,331	1,092,126			1	750,000			
12	※全社合計については、下段の部署別の集計結果から、各部署名の実績数をエクセルのSUM関数で集計した結果を表示します																													
13			派遣稼働(派遣)										派遣稼働(TTP)					入社(TTP)				入社(紹介)								
14	部署名	担当名	稼働開始(人)	稼働人数(人)	稼働終了(人)	稼働契約数(件)	想定粗利(円)	平均粗利率(%)	稼働開始(人)	稼働人数(人)	稼働終了(人)	稼働契約数(件)	想定粗利(円)	平均粗利率(%)	入社(人)	売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	早期退職(人)	返金(円)	入社(人)	売上(円)	平均単価(円)	平均手数料率(%)	早期退職(人)	返金(円)				
15	●●グループ	実績	21	251	20	324	56,111,973	40.4	7	37	2	45	7,375,360	37.5	0.0	0	0	-	-	0	0	98.0	107,028,331	1,092,126	29.2	1	750,000			
16		西森 厚二	実績	10.5	251	20	324	56,111,973	40.4	7	37	2	45	7,375,360	37.5	0	0	-	-	0	0	98.0	107,028,331	1,092,126	29.2	1	750,000			
17		-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0	0	0.0	0	0	-	-	0	0		
18		-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0	0	0.0	0	0	-	-	0	0		
19		-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0	0	0.0	0	0	-	-	0	0		
20		-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0	0	0.0	0	0	-	-	0	0		
21		-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0	0	0.0	0	0	-	-	0	0		
22		-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0	0	0.0	0	0	-	-	0	0		
23		-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0	0	0.0	0	0	-	-	0	0		
24		-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0	0	0.0	0	0	-	-	0	0		

拠点や部署、担当ごとの、派遣、TTP、紹介毎の

- ・稼働人数、件数、粗利、平均粗利率
- ・集計ルールとして、営業とCDTの案分

派遣向け月間業績 (成約ベース)

■KPI2-月間実績 (成約ベース)		2019/5/1		2019/5/31		2019/5/1		2019/5/31	
レジュメ (集計期間)	---	---	---	---	---	---	---	---	---
JOB (集計期間)	---	---	---	---	---	---	---	---	---
選考プロセス (集計期間)	---	---	---	---	---	---	---	---	---
集計ルール	---	---	---	---	---	---	---	---	---
営業稼働	稼働 ×	0.5		0.5		0.5		0.5	
CDT稼働	稼働 ×	0.5		0.5		0.5		0.5	

レジュメ (人数)		JOB (件数)		派遣		稼働開始決定		稼働終了決定	
部署名	担当者	登録済	未登録	Open	Close	Open	Close	JOB打診	推薦
会社	実績	389	250	233	114	153	96	344	406
								39	30
								26	33
								3	29
								33	11,880,000
								32	11,520,000

レジュメ (人数)		JOB (件数)		派遣		稼働開始決定		稼働終了決定	
部署名	担当者	登録済	未登録	Open	Close	Open	Close	JOB打診	推薦
●●グループ	実績	389	250	233	114	153	96	344	406
								39	30
								26	33
								3	29
								33	11,880,000
								32	11,520,000

拠点や部署、担当ごとの、派遣、TTP、紹介ごとの
 ・引当からの就業件数、稼働開始、稼働終了件数と、想定粗利

・集計ルールとして、営業とCDTの案分

TTP		稼働開始決定		稼働終了決定		入社決定		リファンド退職決定		紹介																	
JOB打診	推薦	TTP稼働率	TTP稼働率	TTP稼働率	入社決定	リファンド退職	リファンド退職	入社決定	売上(円)	平均単価(円)	リファンド退職																
26	50	9	5	2	4	1	5	1,440,000	2	720,000	4	5,264,412	1,316,103	0	1	-1,320,019	206	116	115	73	3	73	0	0	0	3	-1,037,795

TTP		稼働開始決定		稼働終了決定		入社決定		リファンド退職決定		紹介																	
JOB打診	推薦	TTP稼働率	TTP稼働率	TTP稼働率	入社決定	リファンド退職	リファンド退職	入社決定	売上(円)	平均単価(円)	リファンド退職																
26	50	9	5	2	4	1	5	1,440,000	2	720,000	4	5,264,412	1,316,103	0	1	-1,320,019	206	116	115	73	3	73	0	0	0	3	-1,037,795
25	50	9	5	2	4	1	5	1,440,000	2	720,000	4	5,264,412	1,316,103	0	1	-1,320,019	206	116	115	73	3	73	73,240,831	1,085,431	0	3	-1,037,795

派遣向け月間業績（エントリーからの進捗）

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z AA AB

■KPI3-レジュメ新規エントリーからの進捗

レジュメ新規エントリー（集計期間）	2019/4/1	～	2019/4/30
レジュメの進捗（集計期間）	2019/4/1	～	2019/6/30
選考プロセスの進捗（集計期間）	2019/4/1	～	2019/6/30



レジュメ		選考プロセス（紹介・TTP・派遣）											新規エントリーからの進捗率（%）						平均リードタイム（日）						
レジュメ担当部署	レジュメ担当氏名	既エントリー	新規エントリー	1stコンタクト	登録面談	Open	Close	JOB打診	アプライ	面接設定	面接・職場見学	内定	入社・就業決定	新規エントリー	1stコンタクト	登録面談	Open	Close	JOB打診	アプライ	面接設定	面接・職場見学	内定	入社・就業決定	新規エントリーから面接設定
全社	実績	0	793	412	201	141	118	95	85	79	74	52	23	100%	52%	25%	18%	15%	12%	11%	10%	9%	7%	3%	

*全社合計について：下記の部署別の集計結果から、各部署名の実績数をエクセルのSUM関数で集計した結果を表示します

レジュメ		選考プロセス（紹介・TTP・派遣）											新規エントリーからの進捗率（%）						平均リードタイム（日）						
レジュメ担当部署	レジュメ担当氏名	既エントリー	新規エントリー	1stコンタクト	登録面談	Open	Close	JOB打診	アプライ	面接設定	面接・職場見学	内定	入社・就業決定	新規エントリー	1stコンタクト	登録面談	Open	Close	JOB打診	アプライ	面接設定	面接・職場見学	内定	入社・就業決定	新規エントリーから面接設定
●●グループ	実績	0	793	412	201	141	118	95	85	79	74	52	23	100%	52%	25%	18%	15%	12%	11%	10%	9%	7%	3%	14.9
	西森 康二	実績	0	793	412	201	141	95	85	79	74	52	23	100%	52%	25%	18%	15%	12%	11%	10%	9%	7%	3%	14.9
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	-	実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

- 拠点や部署、担当ごとの、
- ・ キャンディデートエントリーからの進捗数、進捗率
 - ・ 平均のリードタイム

KPIシートご利用の前に

- KPIシート項目がHRBC上に設定されているか確認
- HRBCで売上を管理しているか確認
- 取りたいKPIをHRBCでフェーズ設定しているか確認

・紹介

レジュメ	仮エントリー/エントリー/面談/open/close/個人情報法削除依頼
JOB	求人情報作成中/open/close
プロセス	仮マッチング/JOB打診/応募承諾/書類推薦/面接(一次)/面接(二次以降)/内定/内定承諾/ 入社日決定/入社/就業継続確認/リファンド退職

- 貴社運用にて進捗毎にフェーズを更新しているか確認

進捗 (選考プロセス) (最新)	書類推薦
進捗日付(最新)	2019/07/08 09:23 NOW
	例：推薦→推薦した日 一次面接→一次面接の予定日 を入力のこと。

KPIシートご利用準備

- KPIシートへデータを貼るためのレポート設定を行い、集計時にダウンロードしたデータをKPIシートへ張り付け

東京	A	3.0	11,000,000	3,666,667		
東京	D			12,957		
KPI-月間業績		売上	CAN	JOB	選考プロセス	+

先を選択し、Enter キーを押すか、貼り付けを選択します。

ダウンロードしたCSV
データを貼付シートに
貼り付けます

KPIシートのご提供について

KPIシートと仕様書は無料でダウンロードいただけます。

紹介用 : https://pages.porters.jp/WF-KPIDL_201907.html

派遣用 : https://pages.porters.jp/WF-KPIDL_sheet_staffing.html

 ※ダウンロードリンクはメールでもお知らせします

本件設定に関するヘルプデスクへのお問合せはご遠慮下さいませ

KPIシート有償コンサルティングサービス

紹介

10万円

- ・ KPI-月間業績

派遣

10万円/1シート

- ・ KPI1-月間業績（売上ベース）
- ・ KPI2-月間進捗（成約ベース）
- ・ KPI3-CDTエントリーからの進捗

◆サービス内容◆

環境確認・追加（項目、フェーズ）

レポート設定

テスト

仕様書

※KPIシートは無償でご提供

※弊社からご提供するKPIシートとは別の数値をモニタリングされたい場合は別途お見積り

お客様の環境によって項目やテスト内容が異なるため、有償で提供させていただきます。

有償コンサルティングサービスを検討される場合は、以下までご連絡下さい

✉ sales@porters.jp

日々の対応漏れをゼロに
進捗NAVI Update

進捗NAVIとは

- ・ 求人、求職者、選考プロセスの進捗状況を可視化する無料アプリ

進捗管理

進捗NAVI
求人、求職者、選考プロセスの進捗状況を可視化するサービス

求人情報作成中	求人申請	案件審査済	エントリー	NG連絡済み	JOB打診	応募承諾	書類提出	面接(一次)	面接(二次以降)
1	0	0	2	0	8	4	0	0	0
0	0	1	3	0	41	18	7	5	2

三次面接	面接(最終)	内定	内定承諾	入社	入社フォロー
0	0	0	0	0	0
0	1	3	1	1	1

● JOB ● レジюме ● 選考プロセス

レポート

- TEST/KPI・媒体分析
- テスト/KPI・媒体分析
- 進捗2020/KPI・媒体分析
- エントリー者選考状況/レジюме
- 月別 媒体別/JOB

利用規約 サービスレベルアグリーメント PORTERS HR-Business Cloudについて

copyright © PORTERS Corporation All Rights Reserved.

進捗管理

進捗NAVI

求人、求職者、選考プロセスの進捗状況を可視化するサービス

HRBCログイン後
TOPページの下部「進捗NAVI」
または「アプリ一覧」から
ご利用いただけます。

進捗NAVIの使い方

- 進捗が停滞している選考プロセスは赤く上位表示
- HOTな求人、求職者には「HOT」マーク付きで上位表示

選考プロセス	JOB	レジュメ	<input checked="" type="checkbox"/> 所有するJOBの選考プロセス	<input checked="" type="checkbox"/> 所有するレジュメの選考プロセス	<input checked="" type="checkbox"/> 所有する選考プロセス	
<input checked="" type="checkbox"/> JOB打診	<input checked="" type="checkbox"/> 書類推薦	<input checked="" type="checkbox"/> 一次面接	<input checked="" type="checkbox"/> 二次面接以降	<input checked="" type="checkbox"/> 内定	<input checked="" type="checkbox"/> 入社応募	<input checked="" type="checkbox"/> 入社
■ 30日経過	アイエス株式会社 ITエンジニア/田中 太郎(10507)	一次面接	選考プロセス所有者 所属なし 岩瀬友見	JOB所有者 所属なし 尾見 優恵	レジュメ所有者 所属なし 于 鏡妹	
■ 28日経過	AB会計事務所 付担当JOB 03 /日高茜	二次面接以降	選考プロセス所有者 所属なし 岩瀬友見	JOB所有者 所属なし レジュメ所有者 所属なし 于 鏡妹		
■ 26日経過	青山株式会社	内定	選考プロセス所有者 所属なし 岩瀬友見	JOB所有者 所属なし		

赤くなっている案件を優先対応することで
日々の対応漏れを防ぐ

Update : 2019

• 2019年01月16日 Ver.1.1.0

✓ 所属する部署毎に進捗状況を確認

所属する部署毎に、JOB・レジюме・選考プロセスの進捗状況を確認することができるようになりました。

• 2019年09月09日 Ver.1.1.6

✓ メニュー名・フェーズ名の編集機能追加

進捗NAVIのメニュー名や対応フェーズ名を、編集することができるようになりました。

✓ 経過日数の編集機能追加

進捗NAVIの選考プロセスの経過日数や、JOB・レジюмеの「!」「HOT」の日数を、編集することができるようになりました。

Update : 所属する部署毎に進捗状況を確認

営業部マネージャーの利用シーン ～チーム全体の進捗確認～

進捗NAVI

Porters
ポーターズ株式会社 田中太郎

マッピングされていないフェーズが存在しています。 × 非表示

所有者 営業部 すべて

選考プロセス JOB レジュメ

所有するJOBの選考プロセス 所有するレジュメの選考プロセス 所有する選考プロセス

JOB打診 書類推薦 一次面接 二次面接以降 内定 入社応募 入社

例えば、営業部のすべてのメンバーの進捗状況を選択した場合、「営業部 すべて」と表示されます。

所有者 営業部 すべて

JOB打診

選考プロセス所有者 営業部 佐藤 一郎
JOB所有者 営業部 田中 太郎
レジュメ所有者 営業部 佐藤 一郎

JOB打診

選考プロセス所有者 営業部 佐藤 一郎
JOB所有者 営業部 田中 太郎
レジュメ所有者 営業部 佐藤 一郎

JOB打診

選考プロセス所有者 営業部 佐藤 一郎
JOB所有者 営業部 田中 太郎
レジュメ所有者 営業部 佐藤 一郎

17日経過 サンプル株式会社
webデザイナー/渋谷四郎(10018) JOB打診

選考プロセス所有者 営業部 佐藤 一郎
JOB所有者 営業部 田中 太郎
レジュメ所有者 人材開発部 高橋 三郎

17日経過 サンプル株式会社
webデザイナー/渋谷四郎(10018)

17日経過 サンプル株式会社
webデザイナー/渋谷四郎(10018)

各所有者名・部署名が記載されます。

選考プロセス所有者 営業部 佐藤 一郎
JOB所有者 営業部 田中 太郎
レジュメ所有者 人材開発部 高橋 三郎

選考プロセス所有者 営業部 佐藤 一郎
JOB所有者 営業部 田中 太郎
レジュメ所有者 営業部 佐藤 一郎

選考プロセス所有者 営業部 佐藤 一郎
JOB所有者 営業部 田中 太郎
レジュメ所有者 営業部 佐藤 一郎

合計 3

Update : 所属する部署毎に進捗状況を確認

営業部マネージャーの利用シーン ～チーム全体の進捗確認～

進捗NAVI Porters ポーターズ株式会社 田中 太郎

マッピングされていないフェーズが存在しています。 × 非表示

所有者 営業部 すべて

進捗あり 10

進捗なし

合計

田中 太郎

各 JOB の所有者を確認することができます。

営業部すべての JOB が表示されます。

部署	JOB	進行中の件数 (終了件数)	JOB打診	JOB打診	JOB打診	JOB打診
サンプル株式会社	デザイナー	0 (0)	1 (0)	1 (0)		
サンプル株式会社	webデザイナー	0 (0)	1 (0)	1 (0)	1 (0)	1 (0)
サンプル株式会社	データアナリスト	2 (0)	2 (0)	1 (0)	1 (0)	1 (0)
ポーターズ株式会社						

Update : メニュー名フェーズ名の編集機能

進捗NAVIのメニュー名や対応フェーズ名を、編集することができるようになりました。

マッピング・ラベ... 経過日数

マッピング・ラベル編集

HRBCで利用しているフェーズを、[対応フェーズ] に紐づけることができます。進捗NAVIのメニュー

選考プロセス  鉛筆ボタンを押すと、

対応フェーズ

JOB打診  + 仮マッチング ×

書類推薦  + 応募承諾 ×

ラベル編集 - 選考プロセス

現在のラベル名 選考プロセス

新しいラベル名 *

保存 **キャンセル**

ラベル編集画面が開き、メニュー名やフェーズ名が編集できます

Update : 経過日数の編集機能追加

進捗NAVIの選考プロセスの「経過日数」や、JOB・レジューメの「！」「HOT」の日数を編集できるようになりました。

マッピング・ラベル編集

経過日数

経過日数

最新の選考プロセス日付からの経過日数による表示区分と、「！」マーク・「HOT」マークを表示する日数を設定することができます。

選考プロセス*

経過日数期間

経過日数期間	経過日数
過去1 15日 ~ 30日経過	30日経過
過去2 10日 ~ 14日経過	14日経過
過去3 6日 ~ 9日経過	9日経過
過去4 0日 ~ 5日経過	5日経過

▲ 過去

▼ 未来

↑

↓

現在

編集できます

JOB*

! OPENから14日以内かつ進捗なし

(HOT) OPENから14日以内

レジューメ*

! OPENから14日以内かつ進捗なし

(HOT) OPENから14日以内

選考プロセス

JOB

レジューメ

! OPENから14日以内かつ進捗なし (HOT) OPENから14日以内

Update : まとめ

チームの状況可視化

マネージャーの方によりご利用いただきやすくなりました

自社の業務フローにより最適化

コンサルタントの方の日々のセルフマネジメントにご利用いただきやすくなりました

**朝、出勤したら「進捗NAVI」を開いて
日々の対応漏れをゼロに！人材ビジネスの生産性向上！**

さいごに

ブログも書いているので見て頂けると嬉しいです

<https://hrbc.porters.jp/blog/detail/id=510>

<https://hrbc.porters.jp/blog/detail/id=478>

「進捗NAVI」に関するお問合せは
ヘルプデスクまたはお客様支援課までお気軽にご連絡下さい