

【業界初】面接最適化クラウド『batonn』、 「ChatGPT」のAIを活用した面接内容の要約機能をリリース

株式会社リブセンス（本社：東京都港区、代表取締役社長：村上太一、証券コード：6054）は、3月29日（水）、面接最適化クラウド『batonn（バトン）』（URL：<https://batonn.io/>）に、オンライン面接サービスとして初めて※、OpenAIのChatGPTなどで使用されているAIであるGPT-3.5-turboを活用した面接内容の要約機能の提供を開始しました。



■面接を可視化し担当者間の連携を強化する『batonn（バトン）』

実際の面接の様子を「リアルに」「ポイントを絞って」確認することで、面接担当者間や人事担当者との連携がスムーズになるサービスです。

（日本の人事部HRアワード2022「プロフェッショナル部門」入賞）

オンライン面接で使用するビデオ通話ツールとしてbatonnをご使用いただくだけで、面接の内容を自動で録画・文字起こしでき、評価の根拠やアトラクトのポイントとなる重要な会話を自動でピックアップし、ハイライト動画として確認することができます。シンプルな操作で、簡単に面接内容を確認・共有することが可能です。

■「ChatGPT」のAI活用で面接間の連携をさらに「手軽に」

ChatGPTのAI活用により、ピックアップした面接中の重要な会話を要約できます。これにより、人事担当者や次の面接の担当者が、忙しい中でも時間をかけず、従来よりさらに「手軽に」面接中の重要な会話を確認することができるようになりました。面接全部を記録した動画や文字情報だけでは難しかった「短時間での要点の把握」や「次の面接でより深く確認したいポイントの優先順位付け」などが行いやすくなることを期待しています。

文字起こし原文



面接担当者 00:00:04 ありがとうございます。では早速ですが、いくつか質問させていただければと思います。最初にですね、高い目標を掲げて、実際に達成されたという経験はございますでしょうか。

デモ担当... 00:00:09 私が現在の部署に責任したのが、2020年の1月だったのですが、会社の注力事業だったこともあり、まずは半年、つまり半年間で昨年定額時の売上目標から150%増売させた学習を達成するということが主なミッションとして化されています。結果としては新規のクライアントを自社獲得する形で、売上を185%までもついています。

面接担当者 00:00:13 できましたと流れてですね。

面接担当者 00:00:16 対185%ってすごいですね。

面接担当者 00:00:42 ちなみに、その目標達成までのマイルストーンについてお伺いしたいんですけども、そのような、高い目標化されて、まずはどのような事に取り組みましたか。

デモ担当... 00:00:52 まず前置きとして、事業のビジネスモデルと、してはウェディングに関する情報収集を目的に、弊社のサイトに登録したユーザーに対して結構な選びであったりとか、段取りの設計を手伝ってくれるコンシェルジュサービスへ新規誘導客していくことで、そう客先のパートナーから対話をいただくというモデルはなっております。そのため法人営業部としてはパートナー様とのセッションを通した。アップセルと新規のパートナーの開拓による売上の創出が主な目的にはなっております。

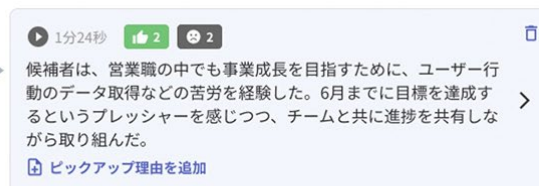
デモ担当... 00:00:23 そして私が責任した際には特にコンシェルジュサービスで新規のサービスの開拓をミッションとして承りましたので、そこらざっくりと半年でパートナー程度を増やして、売上げを何円作れという目標だけ化された形になりますので、まずそこからアタックして行くかの戦略であったりとか、アプローチリストがまだない状態だったので、まだそのリストの整理から自分が主導して取り組んでいくような流れになりました。



面接担当者 00:02:00 本場にまっさらな状態から始めたんですね。

デモ担当... 00:02:06 そうですね。特に難しいなあと感じたのは先に申し上げた通り、商品がサイト内のユーザーの選客になりますので、ただ単にたくさんパートナーを見つけてくただけだと、ユーザーの取り合いになってしまうんですね。

デモ担当... 00:02:10 ●例えば東京都在住25歳で予算が300万円あるユーザーのひとりに対して、コンシェルジュサービスをご紹介した。取り合いになってしまったような流れですね。そのような状態ではハイパートナーを一時的に増やしても、パートナー側の満足度が向上せず、短期解約が後増の引き下げにつながってしまうというふうには私には考えられておりました。

ピックアップされた要約文



▶ 1分24秒  2  2

候補者は、営業職の中でも事業成長を目指すために、ユーザー行動のデータ取得などの苦労を経験した。6月までに目標を達成するというプレッシャーを感じつつ、チームと共に進捗を共有しながら取り組んだ。

[ピックアップ理由を追加](#)

batonnは、「採用選考における連携の改善」という、既存サービスにはないアプローチで採用現場への貢献を目指しています。今後もChatGPTのAI等の新しい技術の活用により、面接中の重要な会話の要約だけでなく全文の要約や面接・評価のサポートなどへ積極的に挑戦します。面接間のスムーズな連携をはかることで、日々の業務で忙しい面接担当者や人事担当者のみなさまにとって、業務の効率化や候補者体験の改善も含んだ最適な採用につなげるご支援となるよう、さらなるサービス改善に励んでまいります。

■現在「無償」でご利用可能

面接の可視化や連携強化による選考体験の改善について、多くのお客様に実感いただくことを目的に、現在（2023年3月29日（水）時点）batonnを無償でご提供しております。

ご利用を希望される企業様は、下記のURLからお問い合わせ・お申し込みください。

サービスサイト：<https://batonn.io/>

■ChatGPTとは

「ChatGPT」は、人工知能研究所のOpenAIが開発したAIチャットボットです。自然言語処理技術を駆使し、人間らしい会話や文章を生成できるため、顧客対応チャットボットや言語翻訳、文章要約などのタスクに有用とされています。

※3月29日（水）時点、当社調べ。

■株式会社リブセンスについて（URL：<https://www.livesense.co.jp/>）

- ・所在地 東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝10F
- ・設立 2006年2月8日
- ・資本金 237百万円
- ・代表者 代表取締役社長 村上 太一
- ・事業内容 インターネットメディア運営事業

株式会社リブセンスは、「あたりまえを、発明しよう。」をコーポレートビジョンに掲げ、求人領域、不動産領域など多様なサービスを展開。新しい“あたりまえ”の発明を通じて、より多くのお客様に、そして広く社会に必要とされる企業を目指しています。

本件に関するお問合せ先

リブセンス広報担当

live-pr@livesense.co.jp