

未来電子テクノロジー株式会社 代表取締役CEO 福本 真士 氏 <平成25年度 起業家万博 発表企業>

進化版アルゴリズムが就活を激変 — Qration 開発秘話

1. 初めに
2. 【一枚のFAXで得たチャンス】
3. 【課題を解決するサービス、Qrationとは？】
4. 【現代の企業に求められている人材をあぶり出す】
5. 【考える力が見える】
6. 【考える力の偏差値基準作り】
7. 【考える力をビジネスに】
8. 【人事考課もソーシャルメディアを使う時代に】
9. 取材後記 / 【参考資料】

MIRAIDENSHI



1. 初めに

今回ご紹介する未来電子テクノロジー株式会社は、「若者とソーシャルの力で世界をもっとフラットに。～育つ・つながる・また会える。～」を、ビジョンに掲げて2010年8月に福本真士氏により設立された、若さあふれる社員・インターンシップ生が集う大阪発、注目のベンチャー企業です。

総務省・大阪商工会議所主催ベンチャーキャンプ2013での優勝をきっかけに、今回の起業家万博に近畿地区代表として出場することになった、『企業と学生をスコアリング・マッチング』する「Qration(キュレーション)」事業。「Qration(キュレーション)」とは、「考える力」の見える化を目指して開発された検索エンジンです。これまでの検索は、インターネット上の情報を検索して、知識や情報を得たり、楽しむのが一般的でしたが、「Qration(キュレーション)」は、「考える力」が見えるようになるので、検索することで新しい判断基準が生まれ、新しい未来が見えるようになるのかもしれない。

平成25年度 NICT 主催「起業家万博」に出場した未来電子テクノロジー株式会社、代表取締役/CEO福本 真士さんにお話しをお聞きました。

[↑ top](#)

2. 【一枚のFAXで得たチャンス】

(聞き手) 起業家万博出場につながる、「ベンチャーキャンプ2013」への参加のきっかけについて教えていただけますか？

(福本氏) 実は、会社に膨大に届くFAXの中に、「ベンチャーキャンプ2013」という総務省とNICT、大阪商工会議所が主催するビジネスプランコンテストの案内が紛れていて、その案内状が他の書類の中から飛び出していたのです。大阪商工会議所から送られて来た案内だったのですが、自らがベンチャー企業なので、案内状に記載されている「ベンチャー」の文字が気になって、深い意味は無いまま、応募しました(笑)。

(聞き手) そのビジネスプラン発表会で優勝されたのですね。そこでは、どのようなビジネスプランを発表することになったのですか？

(福本氏) 一泊二日のベンチャーキャンプでは、考える時間も短いので、あらかじめビジネス企画案を考えて持ち込み、その2日間で持ち込んだ企画をブラッシュアップして発表するのが一般的なやり方なのですが、私はその場で考えようと思い、何も持たず参加しました。1日目は寝ないで資料を作成して、翌日ブラッシュアップして発表したのですが、運良く優勝となりました。

(聞き手) ベンチャーキャンプの2日間でゼロから企画を考えたのですか？ すごい短時間で作られたアイデアだったのですね。

(福本氏) ほかの参加者に比べて、結構テキトーだったのです(笑)。私たちの会社は、もともとはソーシャルメディア*を使ってマーケティングを支援する事業を行っています。集客や送客を行っているのですが、その仕事をしている中で、ソーシャルを使って人材を獲得できないかという、お客様からの声が一番多く届くようになりました。

これは良い機会だと考えて、ベンチャーキャンプで、この問題を解決できるようなサービスを考えることにしたのです。それが、今回NICT賞をいただいた「Qration(キュレーション)」のベースになるアイデアでした。



[↑ top](#)

3. 【課題を解決するサービス、Qrationとは？】

(聞き手) 日常の中で、お客様がお困りのことを、ビジネスにしようと思ったからこそ、短時間で、ビジネスモデルのアイデアを作り、優勝することができたのですね。ソーシャルテクノロジーを使って、人材を獲得するサービスとのことですが、従来のSNSと、「Qration(キュレーション)」の違いについて教えていただけますか？

(福本氏) 「Qration(キュレーション)」は、SNSの広がっていく仕組みを使っているだけで、従来のSNSと核になる内容はまったく違います。どのように違うかというと、採用に使えるメディアにしたいと考えたことです。

これまでの採用方法は、求人情報や自社の概要などの紹介が一般的なのですが、知名度が低い会社や良い仕事の内容が表現できない会社は、求人のためにお金を出しても、まったく良い人材が集まらないという課題がありました。

逆に、知名度の高い会社は応募者が殺到して、その対応に忙殺されるという問題があります。さらに、時代は進み、現在では学生のパーソナリティや基本情報をベースに採用するという、いわゆる「逆求人」の流れが出てきています。

(聞き手) 学生がイベントやインターネットなどを使って自らをアピールしたり、発信して、興味を持ってくれた企業からのアプローチを待つしくみですね。

(福本氏) そうです。しかし、ここにも実は課題があります。高学歴であることや見た目の良い学生だけに人気が集まり、

あとは全員残ってしまうという偏りが生まれているということも、直接学生からも聞いています。

求人の課題は、学生からの情報発信が活発になってきた今も、問題は山積したままなのです。それらを解決するために、採用について基本原理から考え直そうと思いました。

[↑ top](#)

4. 【現代の企業に求められている人材をあぶりだす】

(聞き手) 今の時代、どのような人材が求められているとお考えですか？

(福本氏) 現代は、課題解決型でアイデア力がある人材が求められています。それらつまり、「考える力がある」人材なのです。ここでいう、「考える力」とは、考える意欲と体力、そして考えるスキルがある人のことです。

考えるスキルやフレームワークは、基礎能力があれば経験とともに習得できるものなので、学生の時代はそんなに重要視しなくても良いと思うのですが、学生にもっとも求められるものは、上述の「考える意欲」と「体力」なので、そこをあぶりだせる良い仕組み作りができないものかと、ずっと考えていました。そんな時、人事採用の担当者から、大変興味深いお話を聞く機会がありました。

(聞き手) 良い人材をあぶりだすための具体的な方法でしょうか。どのようなお話を聞かれたのですか？

(福本氏) 私が興味を持った、某生命保険会社さんの採用方法についての事例なのですが、某生命保険会社さんでは採用試験に応募してくる1万人ほどの学生に対して、ケース面接で問うような課題、「ケース課題」を出しています。実際にその課題をクリアできる学生は、すべての応募者の中の、なんと1%で100人くらいだそうです。

(聞き手) 「ケース課題」とはどのようなものなのですか？

(福本氏) たとえば「当社が生命保険会社としてアジアNo1になるにはどんな財務状況で、また地域社会・顧客関係をどのように築くべきか、あなたなりの視点で述べよ」といった課題内容です。

(聞き手) 経営者が考えるような難しい課題ですね。それを学生の視点で考えて企業に直接提案するのですか。この課題を乗り越えて、高倍率で選ばれた学生さんは、みんな意識が高そうです。入社前から、就職を希望する会社の経営を考えられる意識の高い人材を採用することは、業績が伸びる要因にもなっているのかもしれないですね。

(福本氏) このような採用の仕組みを知って、とても良いアイデアだと思いましたが、「ケース課題」で、多数の学生から精鋭の人材を採用できるのは、知名度の高い某生命保険会社さんだからこそ実現できるのかもしれない。とも、同時に感じました。

これを知名度が低くても、お金をそんなにかけなくても、どんな企業も平等に使える仕掛けを作って、サービスとして提供できたら面白いのではないかと考えて作ったのが、考える力を見える化する「Qration(キューレーション)」です。

[↑ top](#)

5. 【考える力が見える】

(聞き手) Qrationについて、具体的に教えていただけますか？

(福本氏) Qrationは考える力が見える化されるエンジンで、人材採用の第一ステップに新しい判断基準を導入することで、第一ステップを極限まで効率化できるツールです。その判断基準とは2つあります。

1.「新しい事業を生み出す可能性があるかどうか」

2.「現在抱える問題を次々解決する可能性があるかどうか」です。

具体的にはQrationでは、企業が学生に対して課題を出します。たとえば、「Qrationを1年間で学生ユーザーを1万人にするために、貴方なりに考えたアクションプランを1か月ごとに提出して、アピールしてください」など、課題を出して、学生からのアクションプランを企業が確認できるようにします。

学生は、このような課題に興味があった場合、自分の能力を発揮してアピールするチャンスとなりますし、企業側も、その提案が自分たちには無いような重要な視点を持つ学生と出会う機会にもなります。

企業からの評価は、点数による主観的な採点をできる限り取り除いて、YesまたはNoの2つから選択できるようにしています。課題をよく考えているなら「Yes」、あまり考えていないと感じたら「No」と、採点できる簡単な仕組みで「Yes」と「No」だけで数字に変換して、偏差値化していきます。

企業の採用担当者はこの「考える力偏差値」をベースに、学生にアプローチして、採用の次のステップへと無料で導くことができます。

学生は、大学1年生から空いた時間に課題に挑戦して、評価を貯めていくことができます。これまでの学歴や外見だけでなく、学生にとっては、やればやるほど企業から選ばれる人材として、内定に近づくスコアリングプラットフォームとして、活用できると考えています。



[↑ top](#)

6. 【考える力偏差値の基準作り】

(聞き手) 考える力を誰もが平等に評価するのは難しいと思いますが、どのように基準を作られているのですか？

(福本氏) Qrationには2つのアルゴリズムが動いています。

- (1) 一つ目は、掲載された課題の品質をスコアリングし再分配するアルゴリズム。
- (2) もうひとつは、保有しているスコアを機械学習で精度を上げながら偏差値化するアルゴリズム。

この2つを利用することで、多くの学生が利用した場合、難易度の高い課題をクリアした学生は、優秀と評価されます。同時に優秀な学生がたくさん挑戦する課題を作る企業は、良質な企業ということにもなります。良質な課題を出す企業は、これまで以上にもっと評価されるべきだと考えています。課題の審査が終わった段階で、徹底的にスコアリングされていくアルゴリズムが動いているのです。

(聞き手) 今までとは違った尺度で企業も学生も評価される可能性が出てきますね。課題の評価につながると同時に、どんな課題でも偏差値に偏りのない基準を作るのは大変なことだと思います。

(福本氏) 課題の審査が終わった段階で、スコアリングされますが、このスコアが偏差値換算される際に先程の2番のアルゴリズムが動きます。このアルゴリズムは学生が合格している課題への傾向から保有しているスコアをクラスタ化し、さらに日夜機械学習で精度を上げながら偏差値化しています。仕組みとしては有名な英語力テストなどで使われている方法の応用版といったところでしょうか。

この仕組みの要素に加えた機械学習により、数が増えれば増えるほど精度が高くなるようにしていきたいと考えていますが、これは偏差値換算の基準作りにつなげるものです。

(聞き手) 学生の考える力を見える化するために、スコアが学生に分配されていくということですね。

(福本氏) はい。「自分に無い発想なのか?」「よく考えているか?」という2点ならYesかNoで、誰でも評価できると思うのです。考える力が数字になりますが、この数字には一切、周りの手は加えられていないので合理性と平等性があり、なおかつ継続的にQrationを使って、高いスコアが維持できているかどうかで、「体力」があるかどうかも見極められると考えています。

成長曲線・ロジスティック曲線*だけでなく、忘却曲線*のモデリングをしていますので、何もしなかったらどんどんスコアは下がっていきます。突発的に高いスコアをとっている人は、突発的に下がっていきますが、長期的に続けていると、その人のスコアも徐々に下がっていくという、計算式も裏に入れてあります。

人の手は極力排除していますが、アルゴリズムに私たち人間の感情を込めています。たとえば就活の時期5か月間くらいは、Qrationを受ける時間が少なくなるだろうからと、あまり評価が落ちないように設計を工夫しています。

現在は主観をほぼ排除しただけの極めてロジカルな状態ですが、このロジカルなアルゴリズムに評価者以外の第三者のほんの少しの主観を取り入れ、今後はより人間の知能に近いアルゴリズムに仕上げたいと考えています。



[↑ top](#)

7.【考える力をビジネスに】

(聞き手) 学生の評価ランクについても教えていただけますか？

(福本氏) 偏差値評価なのでSランク (75点以上) からA (60~75点)、B (50~60点)、Cランク (50点以下) まであります。この点数については、今後まだ変わる可能性もありますが、現在の適性テストSPI*のような位置付けにできればと考えています。

企業は、Sランクの考える力を持つ人を探したければ、Qrationを検索エンジンにして簡単にお目当ての学生を探すことができるのです。さらには見つけた学生に、企業から連絡を取ってこの仕組み上でやりとりができるようになっています。ここはfacebookと連動してつないでいます。

(聞き手) ここでもまたSランクの人ばかりに、人気が集まる可能性はないのでしょうか？

(福本氏) 実は、Sランクですととどまることは難しく、ここに登録される学生はどんどん変わる状況です。

(聞き手) それは、リアリティがありますね！ それに、自分の努力次第で結果はどんどん変わるということですね。このサービスで、どのようにビジネスにされるのですか？

(福本氏) Qrationは利用する企業も学生も採用成功まで、基本的には、すべて無料で提供しています。しかし、Qrationを使ってもっと採用を加速したいと思った企業に有料版を課金で提供したいと考えています。現在、3つのビジネスモデルを考えています。1つめのサービスですが、無料版で提供するのは企業の基本情報だけですが、有料版では学生が知りたい企業選びのポイントについて、ブログで提供します。

(聞き手) 学生が知りたい企業選びのポイントについて教えていただけますか？

(福本氏) 数多くの学生にヒアリングして、3つのポイントを抽出しました。

1. 先輩社員がなぜそこで働いているのか？
2. 先輩社員はどのようなキャリアを歩んでいるのか？
3. 先輩社員は今、どんな仕事をしているのか？

有料版のQrationの中では、これらについてブログを開いて、学生に明確に見えるページを提供したいと考えています。

2つ目は企業が気になる学生についてのQration内での情報を提供できるようにしています。その学生がいつ、Qrationをはじめたのか、どのようにスコアを貯めたのか、どんな企業の課題をクリアしてきたのかが見えて、学生の軌跡が辿れます。

[↑ top](#)

8. 【人事考課もソーシャルメディアを使う時代に】

(福本氏) そして、3つ目のビジネスモデルは、Qrationのクローズド版を企業に提供したいと考えています。企業の経営層が社員に対して、新規事業の立ち上げや課題解決につなげる仕組みとして、また、人事考課のひとつとして提供できればと考えています。

企業内でカスタマイズして使うというものですが、学生時代からQrationを利用して、採用された人材がその企業でどのように結果を出していくのかについても継続的に見ることもできます。

人事考課の基準はこれまでもありますが、Qrationのクローズド版では、「新しい仕事を生み出しているか？」「積極性があるか？」などのポイントが見えるようになって考えています。もともと、Qrationは採用が成立することで課金するというビジネスモデルではないので、このように人事考課や広報、最近では大学からもキャリアデザインの講義で使いたいというお声をいただいています。 「考える力」を数値化することによるビジネスの広がりに手ごたえを感じています。

(聞き手) 考える力を数値化することが目的ではなくて、考える力を見える化することで、新たなビジネスをどんどん生み出すきっかけにつながっているということなのですね。サービス開始はいつですか？

(福本氏) 今年、2014年6月からベータ版を公開予定です。現在、事前登録されている企業様は100社を超えています。学生は2014年5月現在で200名ほど事前登録されています。

もともと学生を集めるための「できる学生の目のつけどころ」*というfacebookを立ち上げてメディア化しているのですが、ここでは5が月で1万人ほどの現役の学生ファンが既に登録していますので、ここからも、学生には周知することができて、登録者数を増やしていけると考えています。

(聞き手) 今後の展望についても聞かせていただけますか。

(福本氏) 最初は学生からはじめて、社会人そして海外まで広げて、世界中の考える力をスコアリングしてバーチャル空間にアップロードしていきたいです。このプラットフォームが世界中の雇用を流動化して、今までになかった世界規模のサービスが次々と生まれてくる環境を実現したいと思います。「考える力」を見える化することで、Linkedin*を超えるビジネス特化型のソーシャルサービスを提供することが目標です。

世界規模の考える力を集結して新しい仕事や働き方を創造して世界をもっとフラットに、そしてよりよくしていきたいと思っています。



[↑ top](#)

9. 取材後記

起業当時の2010年はリーマンショックの影響が色濃くあり、周りの先輩経営者から「よくこんな時期に起業したな」と言われていた福本社長。起業後約半年後に東日本大震災。様々な顧客に影響が出て、営業が止まって入金滞る事態まで経験されたそうです。

「自分たちにとってはそれが当たり前と感じられて常に上を見ていた」と語る福本社長は現在30歳。

もともと人見知りで、決められた空間にいるのが苦手で、わずか3時間でも同じ場所にいたくないというわがままも、自由にできればリスクを負うという覚悟に変えて、人並み以上の結果を出してきた、エピソードも話してくださいました。

学生時代には、好きだった映画を見ているうちに出演したいと思うようになり、行動を起こして「パッチギ!」「隠し剣 鬼の爪」などの数々の作品にエキストラで出演、ついには、「パルトの学園」で名前とセリフを手にして、エンドロールに名前が載ったこともあるとか。

その後、芸人としての活動や、大手通信キャリアの販売代理店の仕事を経験し、テレマーケティングでは全国でTOPの営業成績を残し、ご本人の自称する人見知りとは対極の営業力で、一か月あたり最大170件もの契約を獲得してきた力は、成功へのプロセスの始まりといえるのかもしれませんが。

海外旅行で見かけた、パソコンひとつで避暑地にいながら仕事をこなす外国人の姿を見て、「未来がここにある」と、それまでの成功をすべて捨てて「未来電子テクノロジー」を起業した福本社長は、私たちにどんな未来を見せてくれるのでしょうか。

[↑ top](#)

【参考資料】

* ソーシャルメディア【social media】・・・オンライン上で、ユーザー同士が情報を交換(送受信)することによって成り立っているメディア。一般には、ブログをはじめ、2ちゃんねる、YouTube、Twitter(ツイッター)など閲覧者を制限しないオープンなサービスと、mixi(ミクシィ)、GREE(グリー)、Google+、Linkedinなどに代表される会員制・招待制のソーシャル・ネットワーク・サービス(SNS)に分けられる。

* ロジスティック曲線・・・生物の個体数の増加などを記述する微分方程式の解として得られる曲線。

* 忘却曲線・・・ある事柄を記憶した後、時間をおいたらどの程度思い出せるか、についての実験結果を図示したもので、記憶の中でもとくに忘却を表す曲線。

* SPI・・・Synthetic Personality Inventoryの略称で就職、転職における採用選考テストの1つとして用いられている。

* 「できる学生の目のつけどころ」・・・<https://www.facebook.com/dekidoko.jp>

* LinkedIn・・・ビジネスに特化したSNSでアメリカのカリフォルニア州で2003年に誕生。2014年現在、130ヶ国で利用されており、会員数は2300万人に上る。

◆平成25年度情報通信ベンチャービジネスプラン発表会のリンク先

<http://www.venture.nict.go.jp/unpaku2013/report>

◆起業家万博 プレゼン映像 <http://www.nict.go.jp/video/banpaku-2013-09.html>

[↑ top](#)

企業プロフィール	未来電子テクノロジー株式会社
概要	<p>若者とソーシャルの力で世界をもっとフラットにしていく企業、未来電子テクノロジーです。</p> <p>私たちは若者の発想力とソーシャルテクノロジーを使い、今まで見えなかったモノを次々に見える化していきます。その結果、新しい基準を作りあげ圧倒的な効率化を実現していく、ソリューションサービス提供企業です。</p> <p>すべてはまず社内から。</p> <p>自社社内の改善が顧客の改善につながることを知っている私たちは、若い力の獲得から育成、システム化までをすべて自社で行います。実績に裏付けされたサービスで顧客の「見えない」を変えます！</p>
窓口・情報	<p>福本 真士 Shinji Fukumoto Mail: s.fukumoto@miraidenshi-tech.jp tel. 06-7713-2060 fax. 06-7713-2061 URL: http://www.miraidenshi-tech.jp</p> <p>Qrationは新卒採用の第一ステップに新しい判断基準を設けることで、極限まで効率化できるツールです。</p> <p>その判断基準とは、</p> <p>2-a.対象の学生が新しい事業を生み出す可能性があるか 2-b.対象の学生が社内の問題を次々に解決する可能性があるか</p> <p>上記「可能性」という部分から評価者の主観を最大限排除し、YesかNoだけで数字に変換して偏差値化していくサービスです。</p> <p>採用担当者はこの「考える力偏差値」をベースに、学生にアプローチして採用の次のステップに無料で導くことができます。</p> <p>学生は大学一年生から空いた時間に評価を貯めるだけ。やればやるほど内定に近づくスコアリングプラットフォームです。</p>

[← prev](#) [next →](#) [↑ up](#)

[↑ top](#)

[支援センターについて](#) [ヘルプ](#) [サイトマップ](#)

Copyright (C) 2006-2015 National Institute of Information and Communications Technology. All rights reserved.