

KPIとKGIの理解と活用

毎月目標を達成するためには、適切な数字管理が重要です。この研修では、KPIとKGIの基本概念から逆算思考による目標達成、そして事業の黒字化まで、実務に直結する知識を提供します。

KPIとKGIの基本

KGI（最終成果指標）

私たちの最終目標です

内定承諾金額（例：¥2,800,000）

KGIはゴールと考えましょう。KPIを日々管理することで、KGI達成への具体的行動が明確になります。数字はCAの羅針盤となり、日々の業務の方向性を示してくれます。



Interview Questions to Ask When Hiring Career Counselors

KPI（重要業績評価指標）

KGI達成のための道しるべとなる中間指標です



架電数、面談数、推薦数



面接設定数、面接実施数



内定獲得人数、内定承諾人数



3件設定率、UECT率

CAの業務フロー：KPIからKGIへの道筋



この一連の流れの中で、各ステップの数値を把握し管理することがCAの基本業務です。転換率（コンバージョン率）を意識しましょう。

予算達成の基本的な考え方：逆算思考

逆算フローの例（月次目標からの逆算）

200

必要な架電数

- ⌚ 月50万円の売上 (KGI最終目標)
- ✓ 単価25万円で2名成約 (成約率20%)
- 👤 10名の候補者を推薦 (推薦率50%)
- 👥 20名と面談 (面談率10%)
- ▶ 200件の架電 (活動のスタート地点)

“

「偶然の達成」ではなく、「計画的な必然」を目指す

+α目標の重要性：リスク管理の視点

想定外のリスク要因

- ・候補者・企業側のキャンセル
- ・自身の体調不良や緊急事態
- ・市場環境の急変
- ・求人案件の突然の中止

これらのリスクに備えるため、実際の目標に+α（20%程度）の余裕を持たせることが重要です。内定承諾8名が目標なら、実際には10名を目指すといった具合です。

「余裕を持った計画こそが、確実な達成を生む」

週単位・日単位でのスケジュール管理を徹底し、効率的な時間管理の方法を学びましょう。

人材紹介事業の黒字化：事業構造の理解

売上（成約手数料）

候補者の内定承諾

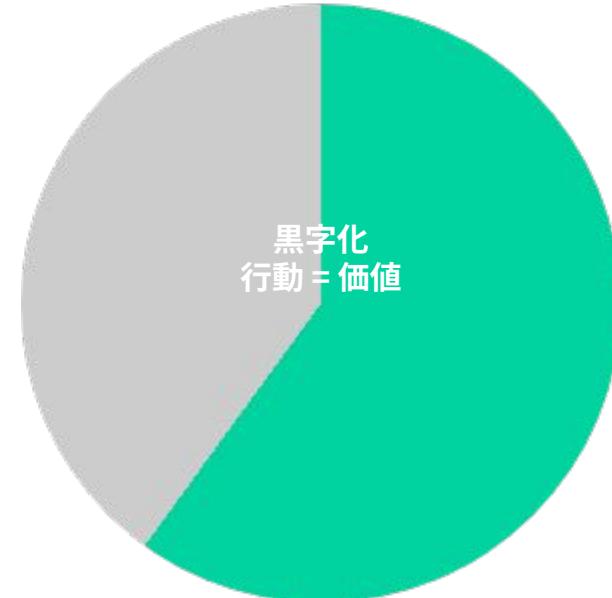
※入社前辞退・早期離職を差し引かれる

経費

人件費（CA・RA給与）、広告費、販管費

利益

売上 > 経費 → 黒字

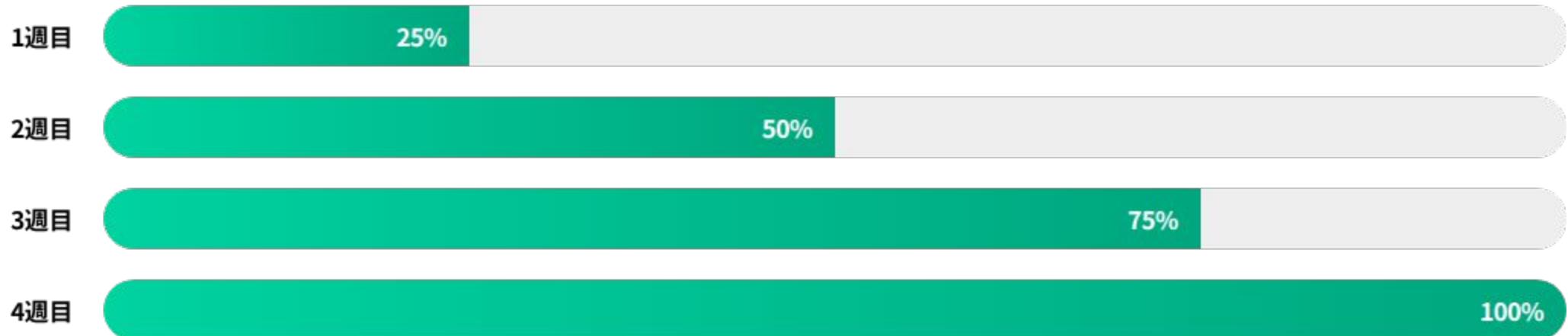


自分の行動が会社の黒字化に
どう貢献しているかを常に意識しましょう。

理想的着地イメージ（逆算スケジュール）

週	次月目標の着地見込み率	着地見込み金額	状況
次月前週末	25%	¥700,000	次月の準備
月末	50%	¥1,400,000	次月の布石
当月1週目末	75%	¥2,100,000	順調に推移
当月2週目末	100%	¥2,800,000	目標達成！
当月3週目末	125%	¥3,500,000	目標超過達成

週単位のKPI管理と調整の重要性



月末だけを見るのではなく、週単位でKPIを管理し、調整することが重要です。1週目の面談数が届かなければ、2週目の架電数を増やすなどの対応が可能になります。

まとめ：数字管理で成功するCAへ

KGIとKPIの理解

最終目標と道しるべを明確に

逆算思考の習得

目標から必要な行動量を導く

週次管理の徹底

短期スパンでの調整と対応

事業構造の理解

自分の活動と会社の利益の関係

“

「数字を制するものは、キャリアアドバイザー業務を制する」