



1社に1名、採用力を育てるパートナー

# 採用参謀

\*

Indeed や Google しごと検索などと連携した  
採用ランディングページ(LP) 構築システムで、  
人材紹介や広告媒体などの掛け捨てサービスへの依存から脱却し、  
採用に困らない組織への第一歩を。

採用LP構築

SNS広告運用

採用プランディング伴走

# こんなお悩みありませんか？

掛け捨ての  
サービスに  
依存しているのを  
どうにかしたい。

毎回ゼロからの出発で  
採用できるか  
不安。

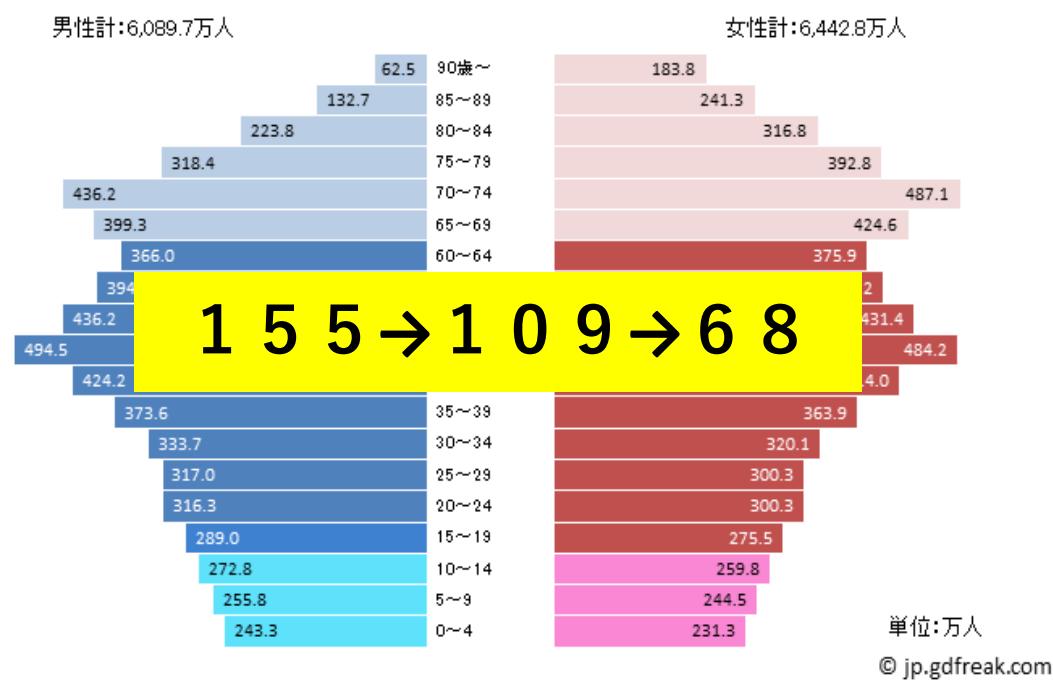
労働人口減少で  
従来の採用手法では  
上手く行かないのでは？

自社の強みを  
ちゃんと理解してくれる  
パートナー  
が欲しい。



## 若い優秀層の取り合いはより激化する。 では、中小企業はどう手を打つのか！？

日本の人口構成(予測)



2024年成人を迎えた人数は**109**万人でした。20年前（2004年）が**155**万人であることから、**20年で46万人減少**。また、2021年の出生数は84万人で、2024年には**68万7080人程度**と見込まれている。**20年後はまた40万人以上減少**することが確定しています。

© jp.gdfreak.com

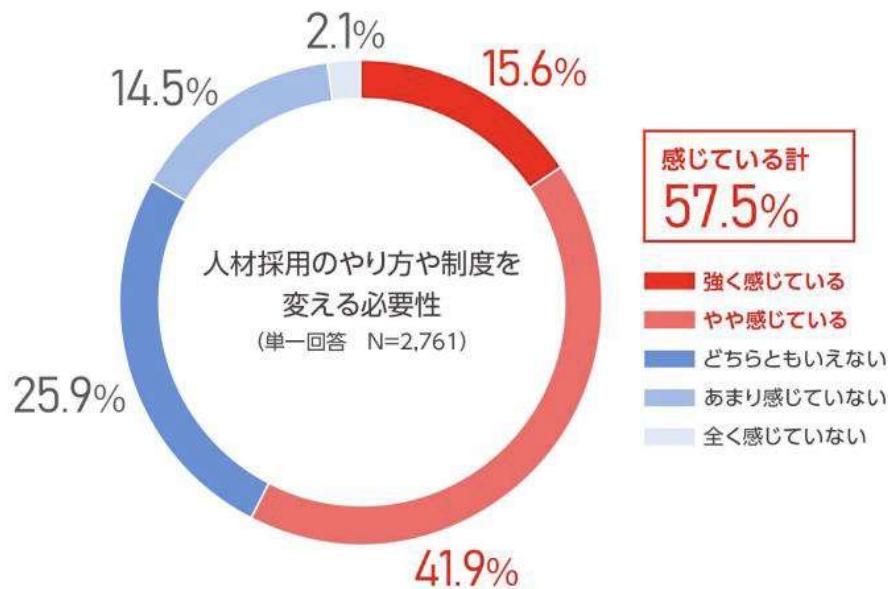
# 厳しくなる採用市場

2024年は5年前と比較して  
求人件数が147%に増加、応募数が92.4%に減少。

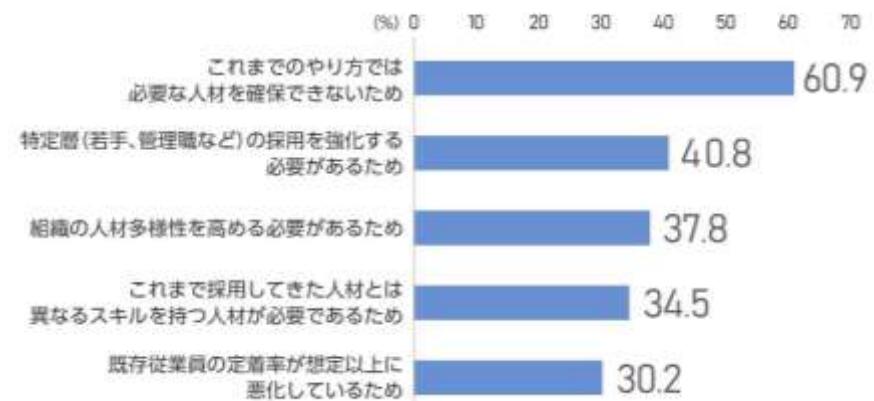


募集は増えているが応募する人が減っており、  
求人媒体での競争激化が顕著になっている。

採用の難化から、これまでの採用方法を変える取り組みが各社で始まりつつある。



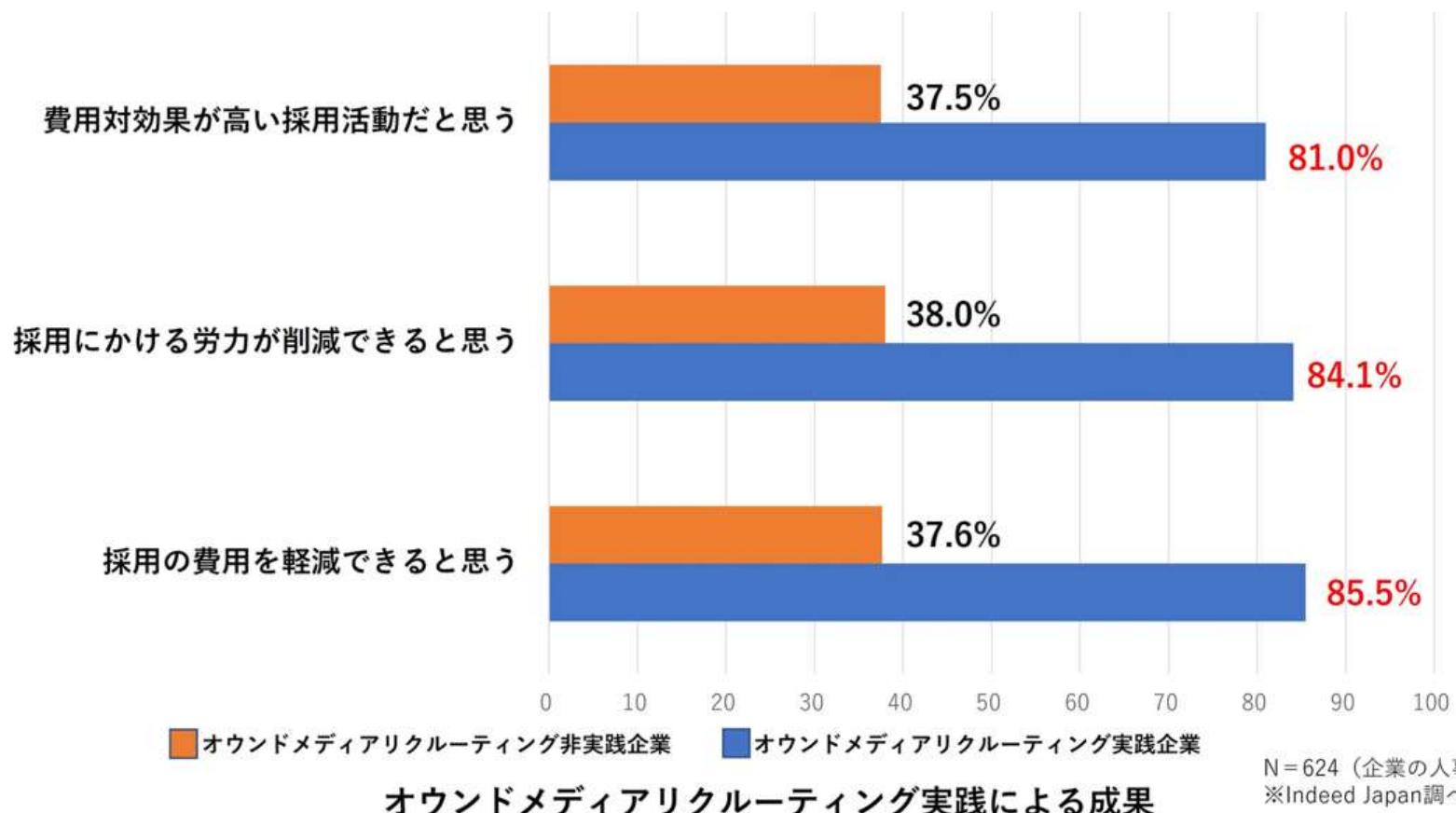
人材採用のやり方や制度の見直しが必要な理由 (複数回答 N=1,587)



出典：株式会社リクルート「企業の人材マネジメントに関する調査2023」より

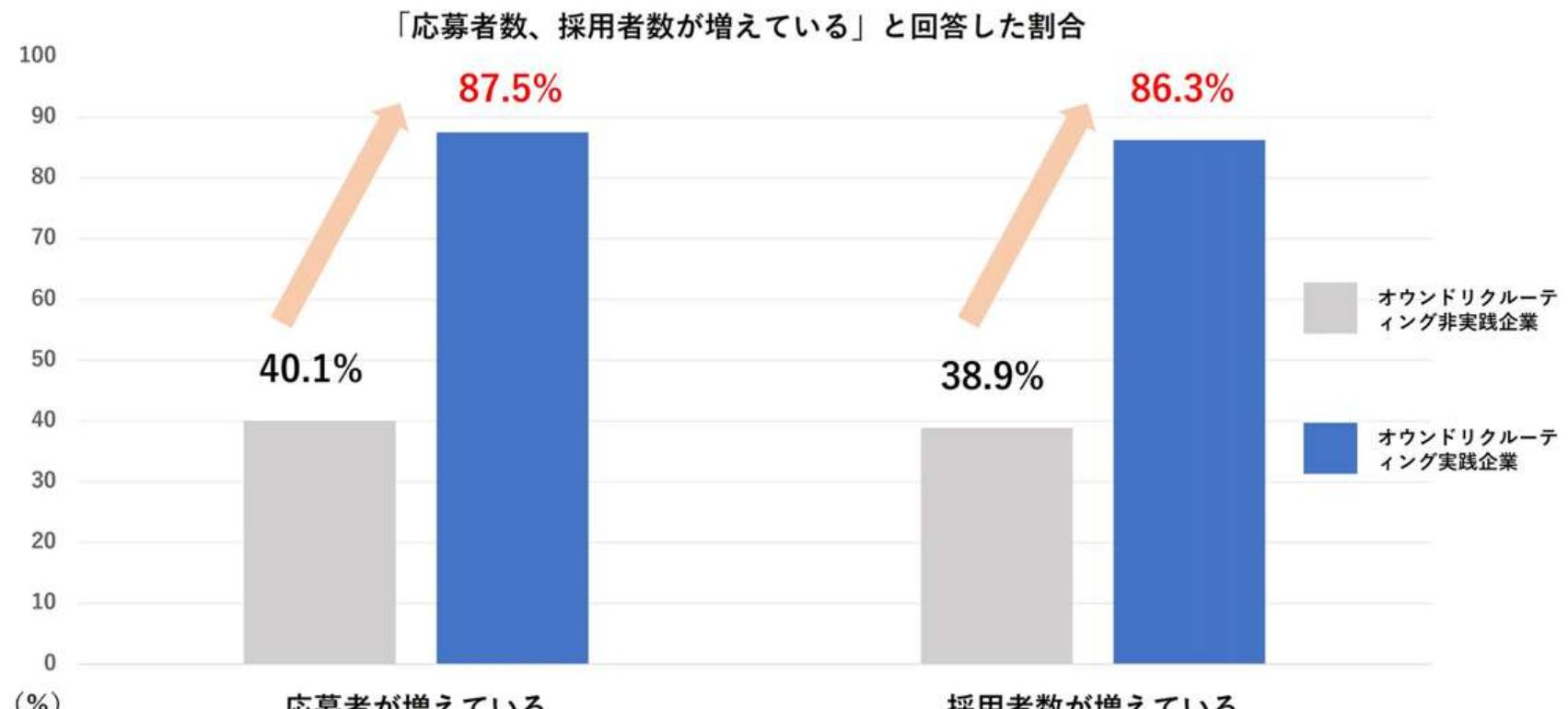
# 重要度が高まり続けるオウンドメディア

オウンドメディアリクルーティング実践企業の  
85.5%がオウンドメディアリクルーティングは「採用の費用削減になる」、  
84.1%が「採用にかける労力を削減できる」ことを実感



# 重要度が高まり続けるオウンドメディア

オウンドメディアリクルーティング実践企業は、非実践企業と比べて「応募者数の増加」「採用者数の増加」を実感



N=624 (企業の人事・採用担当者)  
※Indeed Japan調べ

目指すこと

掛け捨ての求人広告・人材紹介サービスに  
依存していませんか？



採用参謀で  
自社の採用力を育てましょう！



らしさを活かす、採用戦略を。

# 採用参謀とは？

掛け捨てのペイドメディア・人材紹介中心から脱却し、  
自社の採用力を高め、応募者の質や効率を向上させていく。

短期的成果が出やすいが、  
メディアにコストをかけ  
続けなければならない状態

メイン  
ペイドメディア（ナビ）や人材紹介など

サブ

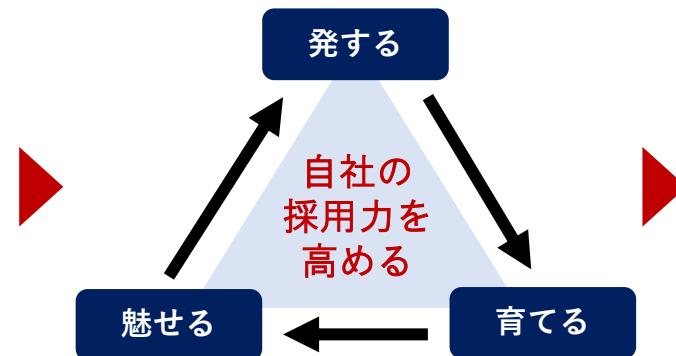
SNS運営やオウンドメ  
ディアなど

中長期的な成果ではあるが  
採用力が育ち  
効率化されている状態

メイン  
SNS運営やオウン  
ドメディアなど

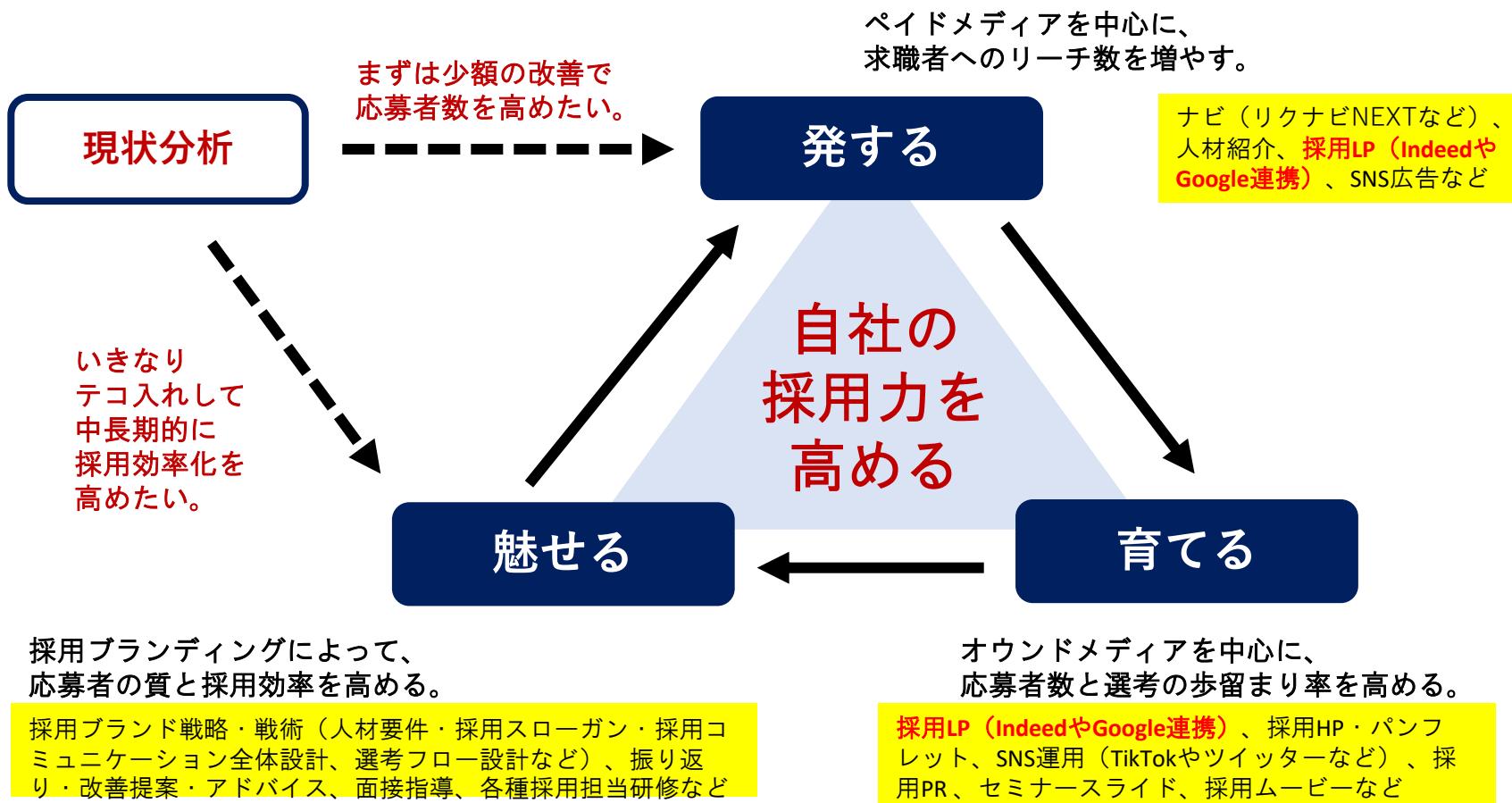
サブ

ペイドメディア（ナビ）  
や人材紹介など



# 中長期的な採用力の強化

採用定着士®のプロが寄りそいながら、企業毎に合わせて  
段階的に施策・ツールを揃え、採用力を強化していく。





らしさを活かす、採用戦略を。

# 採用参謀の3つのポイント

POINT  
01

Indeed連携「採用LP」によるスモールスタートが可能。

POINT  
02

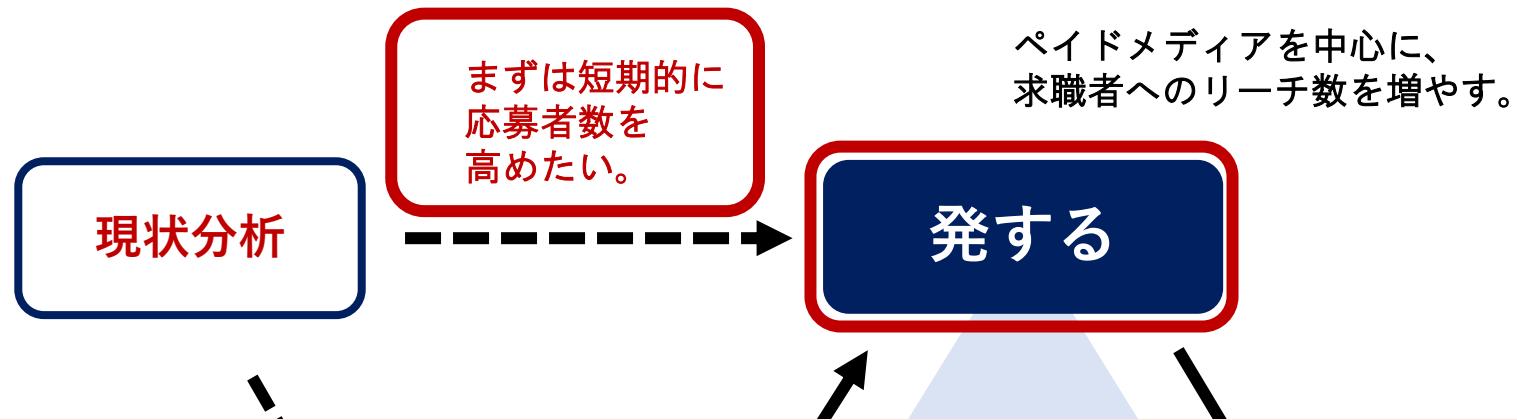
求人広告や人材紹介のように「採用して終わり」ではない、  
「採用に困らない組織」へのブランディングが特徴。

POINT  
03

採用難の業界・職種も成功実績あり。

# 中長期的な採用力の強化

ナビ（リクナビNEXTなど）、人材紹介、**採用LP**（IndeedやGoogle連携）、SNS広告



まず少額で短期的な改善を始めるなら、  
**IndeedやGoogle連携の採用LP構築システムの導入**から。



採用ブランド戦略によって、応募者の質と採用効率を高める。

採用ブランド戦略・戦術（人材要件・採用スローガン・採用コミュニケーション全体設計、選考フロー設計など）、振り返り・改善提案・アドバイス、面接指導、各種採用担当研修など

オウンドメディアを中心に、応募者数と選考の歩留まり率を高める。

採用LP（IndeedやGoogle連携）、採用HP・パンフレット、SNS運用（TikTokやツイッターなど）、採用PR、セミナースライド、採用ムービー

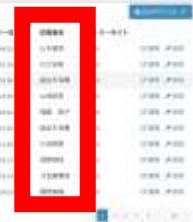
IndeedやGoogleしごと検索などに転載される採用LP構築システムを、

職種毎に作成し、リーチ数と応募者数を高めていく。

キーワード分析・SNS広告でのABテストなどを通じてノウハウを蓄積。

## 採用LP

(採用LP構築システム)  
※既存の採用HPと併用可



自動  
掲載



求職者



採用 LP

LPでは職種に特化したアピールができ、応募者管理機能もあり。

LPのメインビジュアルをリサイズしてSNS広告で活用していく。



應募者管理

リサイズしてフェイスブック・インスタなどのSNS広告で使用



# SNS広告

SNS広告（フェイスブック・インスタ）経由からの流入を増やしつつ、  
Google検索での上位表示を目指していく。



人材紹介では出会えない層に偶発的にリーチできる。

また、転職潜在層にもリーチし、中長期的な種まきにもなる。



# 採用LP導入事例

※ほんの一部です。ご相談時には2200以上の  
事例のなかから貴社に合う事例をご紹介できます。

# 採用LP事例（建築・土木系）

## 関西/建築系／～30名規模／ドライバー、重機オペレーター



もうすぐ定年間近という方、まだまだ働けますよね！  
孫の小遣いは自分で稼ぎたい。  
もうしばらくは仕事もできるし、現場が好きという方。

クレーン運転手の経験を活かしたいなら当社へ！  
当社は、70代も多数現役バリバリで活躍しています。  
あなたの力を必要としています！

-----  
関西地方を中心ですが、全国各地の工事現場でクローラー

わたしたち [REDACTED] は、今年で創業55年。  
マンションやビル、公共施設から新幹線まで、幅広い工事  
現場は関西圏内を中心に、東北・四国・九州など全国各所

安定経営を続ける老舗企業で、これまでの経験・技術が活  
用の不安なく、自分に合った働き方をしてみませんか。

### ポイント

あえて高年齢層をターゲットにし、  
高月給をアピール。

### 結果

若手の重機オペレーター1名を採用！

## 採用LP事例（建築・土木系）

関西／とび・土木工事／～30名規模／足場組み立て



### ポイント

仕事の醍醐味を、某アニメ調の原稿で興味喚起しながら伝え、差別化を図った。

### 結果

掲載2日目に応募、4日目に面接し、採用決定。1名を採用！

## 採用LP事例（製造系）

近畿地方/金属加工業/~50名規模/営業・加工スタッフ



### 【当社で働くメリット】

①仕事のオン、オフがはっきりした仕事  
タラタラ残業や休日出勤はありませんので、ワークラ-

②人間関係がややこしくない  
それぞれ持ち場をもって担当する仕事を進めていきます。  
誰かの顔色をうかがったり、気を遣ったりということなく

③長く続けられる  
屋内で機械を使って行う仕事です。  
力仕事ではありませんので長く働くことができます。

### 【職場のメンバー】

男性21名、女性18名で、年齢層は34~66歳で、平均年齢



## ポイント

仕事とプライベートのON-OFFと、  
社内の雰囲気をアピール。  
数字には表れない魅力を伝えた。

## 結果

1週間で6名応募があり、1名採用！

## 採用LP事例（製造系）

## 関西地方/靴下製造業/~50名規模/製造スタッフ・営業事務



ポイント

先輩のキャラクターを具体的に伝え、求職者に「この人と一緒に働きたい」と思ってもらう原稿を作成。

結果

1ヶ月半で39名応募、2名採用。

# 採用LP事例（介護系）

## 九州地方/介護施設/～50名規模/介護スタッフ



## ポイント

一部のシフト（深夜のみ）に絞った募集で、ピンポイントのターゲットへ訴求。「副業」「ダブルワーク」「残業なし」の検索キーワードを狙った。

## 結果

2週間で6名応募。

## 近畿地方/物流・運輸/倉庫内作業スタッフ



- 学歴：不問（中卒・高卒でもOK）
- 年齢：不問
- 資格：不要
- 経験：不問（いちから丁寧に教えます）

※未経験者大歓迎☆  
※新卒・第二新卒OK  
※ハローワークで職探し中の方も歓迎  
※リフト免許をお持ちの方はなおよし

- 【こんな人向いてます】
- ・体を動かして何かするのが好き
  - ・黙々と作業をこなすのも好き
  - ・チームワークを大事にしたい
  - ・楽しい職場仲間が欲しい！

【当社で求める基礎スキル】

- ・高いコミュニケーション力は求めません。  
普通に挨拶ができる。まずはここからで
- ・積極性や自発的も最初は求めません！  
仕事を覚えて、後輩ができるところにはし



### ポイント

学歴、年齢、資格、経験、いずれも不問で間口を広げる。

### 結果

6名応募、2名採用。

## 沖縄/運送/~100名規模/ドライバー、整備士



### ポイント

求職者が重視するポイントの一つに挙げられる働きやすさを、休日日数で具体的に伝えて安心材料としてもらう。

### 結果

2ヶ月で5名応募、1名採用。

## 関東・近畿/飲食業界/調理・ホールスタッフ



ディナー営業のみ  
高級イタリアン

年収380万～500万

赤い外観が印象的。東京  
客単価1万円～1.5万  
ディナーのみの営業で、お手かせコースまたはアラカルトでお  
主な業務内容は、前菜からメインディッシュ、デザート等の伊  
アルコールドリンクの提供もしていただきます。出来が、テー  
は、出来上がったお料理をお客様に配膳、説明を行っていたださ  
く1日の流れ  
14時00分～ 仕込み開始。電話予約対応  
16時00分～ 店舗準備（食器類や食材の確認、イス・テーブル等の清掃）  
17時00分～ オープン（オーダーを受けたメニューの調理  
23時30分～ 閉店（換気付け）  
調理以外の仕事内容は、材料の発生、在庫管理、品質管理、  
全体のマネジメントを行っていただきます。またインスタグラム  
も大切なお仕事になります。映える写真が好きな人にはとて  
て喜んでいただきます。  
制服を貸与しますので、私服での活動が可能です。スーツ等は  
【お仕事を通じてこんな成長ができます】  
1. コミュニケーション能力  
お客様・スタッフとの関係性が一番です。ただ料理を提供す  
るのではなく、お客様がたくさんあるため、お客様を学ぶことができ  
ます。  
2. 企画力  
イタリアンにだけにとれわれず、新メニューを日々開発して  
幅広いスタッフの意見を取り入れ、自分のアイデアが新メニュー  
3. PR力・SNS活用力  
Instagram・Twitter・LINEでの情報発信は必須です。イン  
SNSでの発信力が身につきます。  
4. マネジメント能力  
店舗の入・出・金を管理する重要なお仕事ですので、マネジ  
メントの基礎マインド  
経営者の問題が近く専門の取扱い、経営技術になることを学  
習することができます。  
5. 調理の技術・知識  
化学調味料を一切使わない調理方法：炭火や薪を使ったハイ  
また、全国の生産者をめぐることで、食材に対する知識もよ



## ポイント

どんなお店で、どんな成長ができ、年収  
はどの程度か、を具体的に伝えていく原  
稿を作成。

## 結果

2週間で34名応募、1名採用。

# 採用LP事例（営業系）



ぶっちゃけ、

ってどんな会社？

- 社長や上司が話をよく聞いてくれ、否定せずに一種になって考えてくれる。自分の声が反映されるからうれしい。
- 3Dのシステムは見せ方だけ覚えればすぐに使えるので接客がしやすい。
- オフィスがカフェみたいにおしゃれで、気分がいい。
- オフィスのカフェ・ベースでみんなでごはんを食べたりと、フラットで仲の良い職場。
- 会社持ちの歓迎会や食事会が楽しい。
- 子育てに理解があるので、働きやすい。
- オフィスカジュアル。自分のオシャレを楽しみながら仕事ができる。
- ネイルOKだから、小さなオシャレも楽しめるのがいい。
- 平均年齢が低い。若い人が多くて、みんな仲良くて、どなたか怒ったりする人がいないのが良い。
- 社長が焼き肉連れて行ってくれるのが楽しみ。



## ポイント

先輩たちのリアルな声を箇条書きで並べ読みやすいカタチで組織の魅力を伝えていく。

## 結果

2習慣で12名応募、2名採用。

# 基本企画

採用LP構築システム利用料（1年分）  
採用アピール設計＆LP制作費（職種毎※4職種分まで）  
SNS広告バナー制作費（3パターン×4職種まで）

一式80万円～

次年度から更新は年間400,000円

- 採用ラインディングページ制作（採用アピール設計費・システム導入など）
- SNS広告用バナーへのリサイズ制作（3種）※インスタ・フェイスブック用
- SNS広告の初期設定
- ホームページからのリンク設定＆サムネイル制作
- 3ヶ月に1回の振り返り＆採用アドバイザリー（各回1時間）

※初期設計（採用ターゲット・強み整理・打ち出しなど）や原稿修正3回分は込み（赤字レベル）

※3回目以降の修正は要相談（内容・量による）5000円～

※次年度更新は、原稿修正3回分は込み（赤字レベル）。

※職種追加（バナー3種類含む）1種12万円

※SNS広告用バナーを追加で新規制作する場合、1種6万円（3種）

※採用効果効果測定シートの提供

※交通費・宿泊費・消費税別途。

●SNS広告費用は実費

初年度だけでも人材紹介の1名分とほぼ同額以下。  
2名以上採用でお得になる（2年目以降は1名採用でもお得に）。

## 採用LP



## 採用アプローチ設計



## SNS広告バナー





らしさを活かす、採用戦略を。

まずはここから  
ミニマムスタート！

# 採用参謀 の中長期的な伴走プラン例

1年目／採用目標2名以上

80万円+SNS広告費／年（税別）

採用アプローチ設計 + 採用LP構築システム + SNS広告バナー作成



2年目／採用目標3名以上

180万円～+SNS広告費／年（税別）

自社採用LP更新・改善 + SNS広告運用

+企業案内パンフレット + 自社SNS運用   ※内定辞退率など課題に合わせてご提案



3年目／採用目標5名以上

350万円～+SNS広告費／年（税別）

自社採用LP更新・改善 + SNS広告運用

+採用プロモーション動画 + 採用ホームページ ※隨時ご提案



自社の採用力を育てる



採用参謀が、  
全ての悩みを解決します。

# 採用定着士®と（社）採用定着支援協会



ホーム

採用定着士を知る

採用定着士に相談する

採用定着士を目指す

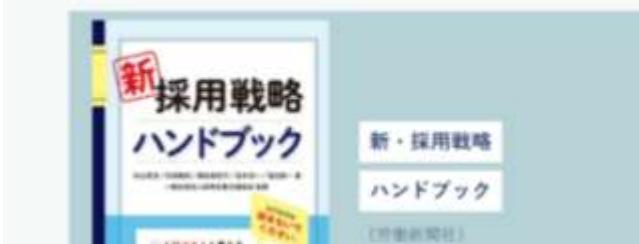
採用定着支援協会

お知らせ

お問合せ

採用定着士専用

## 未来志向の中小企業に採用定着力を！



労働新聞社様より、採用定着士の先生たちと共に出版を  
させて頂きました。

—

その名も、「新採用戦略ハンドブック」

—

士業やコンサルの方や企業の経営者や人事の方は目からウ

社労士を中心に、600以上の事業者が所属。

採用定着士同士で、常に実績報告や勉強会でノウハウを共有し合って高めあい、  
多くの企業の採用を支援している。

# メディア実績

The book cover features a blue circular logo with the text 'お金をかけず' (Without spending money) in white. The title '定着する人材を採用する' is written in large red and blue letters. Below the title, it says '人手不足に対応したスグに使える採用定着ノウハウ集'. The subtitle '採用定着実践会' is also present. At the bottom, there are four yellow speech bubbles containing text in Japanese, and the tagline 'そんな会社のための解決ノウハウが満載!'.

The cover features a woman with dark hair smiling on the right. On the left, there's a blue box containing the publisher information: '株式会社 採用と育成' and '代表取締役 鎌倉 美智子'. The title '新しい求人票システムを使った採用ポイントとテクニック' is written in large, bold, black font across the center. Above the title, a red box contains the text 'お問い合わせ' and 'V11.0'. Below the title, another red box contains the text '解説動画+講義レジュメ(PDF)をセット' and '在宅ワーク試験での活用法解説'.

海南タイムス 令和2年(2020年)1月25日 Vol.649 [最新号](#) (43)

行士道人著  
トマーズ

人材採用講座、1月から定期開催



**1月から定期開催**が求職者目線で解説  
ナイス・松山市大町1-18-1  
人権尊重サマーを実現する「奇  
跡」をする。就業支援のため、就業  
相談室で成功事例などを紹介し、採用  
セミナー、中小企業主の経営者を  
対象とした「就業セミナー」を開催す  
る。就業セミナーは、採用担当者と相  
談する機会をもつて、採用活動を促進す  
るなど、実務的な知識を学ぶうえで、  
アドバイスを受ける機会としても、就業  
相談室から参加企業の求人情報を得  
る場である。求人情報の提出は、就業  
セミナーに登壇する企業が対象とな  
る。就業セミナーは、就業セミナーに登  
壇する企業が対象となる。  
また、講師の日本代表は、前一年  
内に採用実績と優良な(大卒)の  
選考結果をもつて、採用担当者と相  
談する機会をもつて、採用活動を促進す  
るなど、実務的な知識を学ぶうえで、  
アドバイスを受ける機会としても、就業  
相談室から参加企業の求人情報を得  
る場である。求人情報の提出は、就業  
セミナーに登壇する企業が対象とな  
る。就業セミナーは、就業セミナーに登  
壇する企業が対象となる。



「接觸過數位化手稿（心得）」社團名稱：數大世人（90）

（株）日立製作所  
〒100-8365 東京都千代田区麹町二丁目1番地  
TEL 03-5211-4111 FAX 03-5211-4144



**雇用ミスマッチ解消に一役  
独自の採用サイト作成**

栎木  
TAKIMI

平阳党支部  
丁平生-0027  
平阳县南浦路41号-3-3  
電話：0585-62126111  
FAX：0585-62012055  
e-mail: dingsheng@163.com  
郵政：021-5621-1001  
孫曉玲-0028  
地址：平陽  
010-644-96468  
郵政：0001-1001  
010-644-96468  
郵箱：  
<http://www.sina.com.cn>

卷之三

採用参謀のご相談やサポートについて、

お気軽にご連絡ください。

無料相談ミーティングを随時受け付けております。



採用参謀の「お問い合わせフォーム」

もしくは下記宛にご連絡ください。

[info@tengood.co.jp](mailto:info@tengood.co.jp)

# 株式会社テングッドと 採用ブランド戦略について

## 受賞歴多数。採用プロモーションと 企業プランディングのクリエイティブカンパニー。



### 株式会社テングッド（TENGOOD）

その企業の長所を見つけ、お客様と自らの鼻が伸びるような誇れる仕事をし、互いに成長していく。

創業：2016年4月

資本金：1500,000円

代表取締役社長：名引 佑季（クリエイティブ・コンサルタント）

事業内容：

- ・採用コンセプトの構築と戦略構築（採用プランディング）
- ・事業ビジョンやコンセプト、戦略の構築
- ・コーポレートアイデンティティ領域（企業理念やビジョンの言語化・ロゴマーク・スローガン・ステーショナリー等）
- ・グラフィック領域（広告・DM・会社案内・入社案内・IRレポート・ポスター等）など

関連会社：株式会社ねこち

ホームページ：<http://www.tengood.co.jp>

取引先：

株式会社リクルートコミュニケーションズ、株式会社リクルートキャリア、株式会社日立ハイテクノロジーズ、マックスバリュ西日本株式会社、コクヨ山陽四国販売株式会社、株式会社スエヒロ食品、株式会社文化放送キャリアパートナーズ ほか（順不同）





## 名引 佑季

株式会社テングッド／株式会社ねここち 代表取締役

- MBA（経営学修士）
- 一般社団法人総合経営管理協会認定 採用コンサルタント
- 一般社団法人採用定着支援協会 採用定着士
- 一般財団法人ブランド・マネージャー認定協会 トレーナー
- インターナル・ブランディング（コンサルタント）

【受賞歴】日本BtoB広告賞（経済産業大臣賞）、FCC賞、CCN賞、宣伝会議賞、販促会議賞、ピンクリボンデザイン大賞など

### 経営視点×ブランディングの専門性×採用支援の専門性

通常の制作会社とは違い、クリエイティブだけではなく、経営学と実践、18年以上にわたる採用プロモーション分野での経験、またブランド・マネージャー認定協会のトレーナーとして体系立てられたブランディングの知見が強みです。

経営スキル×クリエイティブで、経営者の真のパートナーへ。

各プランディング領域において、戦略策定から、  
戦術の実行・伴走し続けることで目標達成へコミットします。



目標設定し、評価・改善し続けることで目的達成

従業員にブランディングの担い手としての意識と知識をもたらす  
ブランディング・リテラシー研修



4000名以上のブランド・マネージャーを輩出した  
(財) ブランド・マネージャー認定協会のカリキュラム。

ブランドとは何か、定義や構築ステップを体系的にレクチャーし、  
ブランディングにおける共通言語をもたらし、推進・自走の一助となります。  
自身もブランディングの担い手であると、現場スタッフへの意識や知識を向上させる研修を実施。

ブランディングはリリースしてからがスタート。  
ブランド・マネジメントする内部のリテラシー教育が重要になる。

# ブランドを知る

ブランディングの担い手としての意識と知識をもたらす

ブランディング・リテラシー研修

## ブランドを創る

新ブランド開発やリブランディングを行う

ブランド戦略策定ソリューション

ブランドを「創る」

「広める」だけではなく、  
内部人材育成の「知る」から  
一貫した価値を提供できます。

## ブランドを広める

ブランドを社内外に向けて発信し、定着させていく

社内外浸透ソリューション

# 採用ブランディングとは

マーケティングは、  
売れる仕組みづくり

ブランディングは、  
売れ続ける仕組みづくり



採用ブランディングは、  
**活躍人材を採り続ける仕組みづくり**

ちなみに私たちが考える活躍人材とは、単に利益を生み出すのではなく、  
自社の理念を体現し、経営ビジョンに向けて組織貢献する人材。

集める求人から、選ばれる求人へ。

見極める選考から、志望度を高める選考へ。

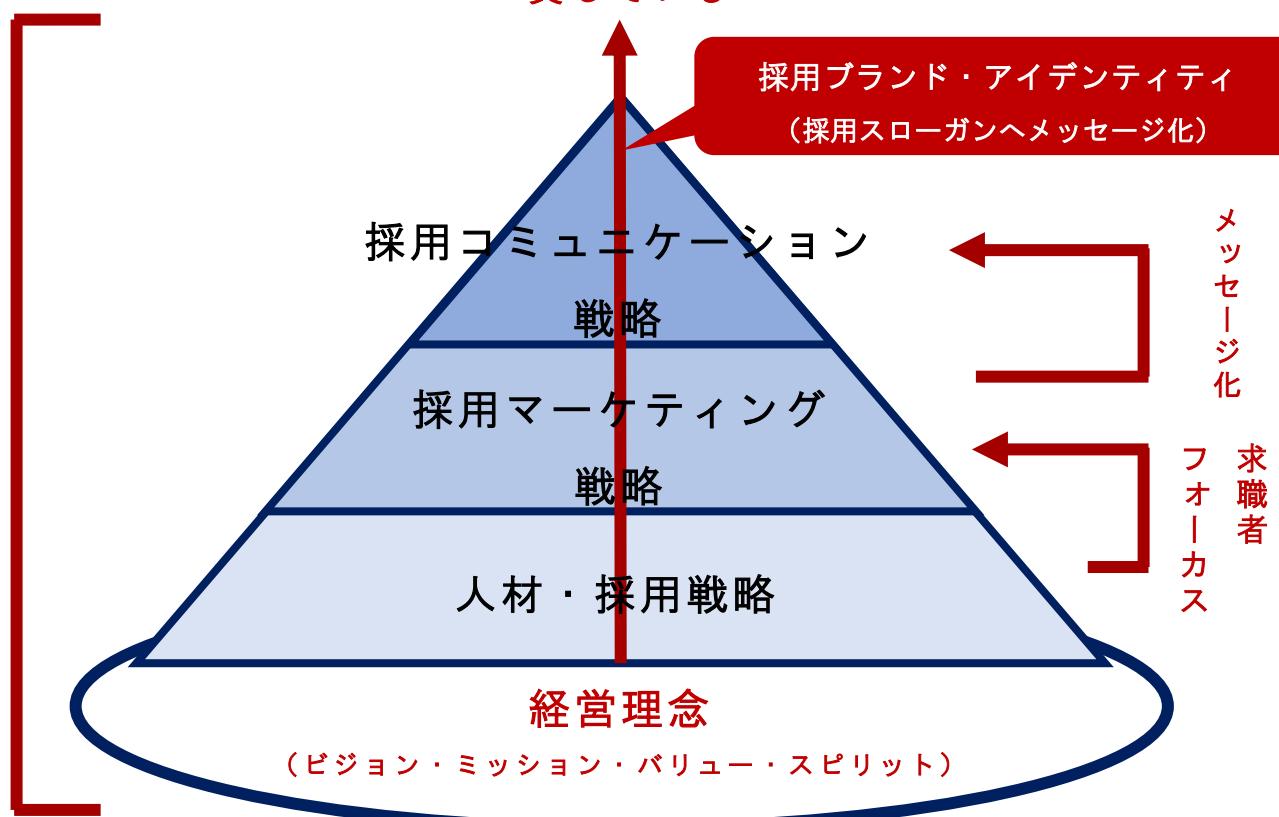
非効率な採用から、効率的な採用へ。

短期的ではなく、中長期的に  
活躍人材から自社が選ばれ続けるための  
採用ブランディングを行っていく。

# 採用ブランド戦略とは

## 採用ブランド戦略ピラミッド

全体で採用ブランド戦略



一貫性を持って採用戦略設計し、PDCAをまわせる仕組みをつくる。

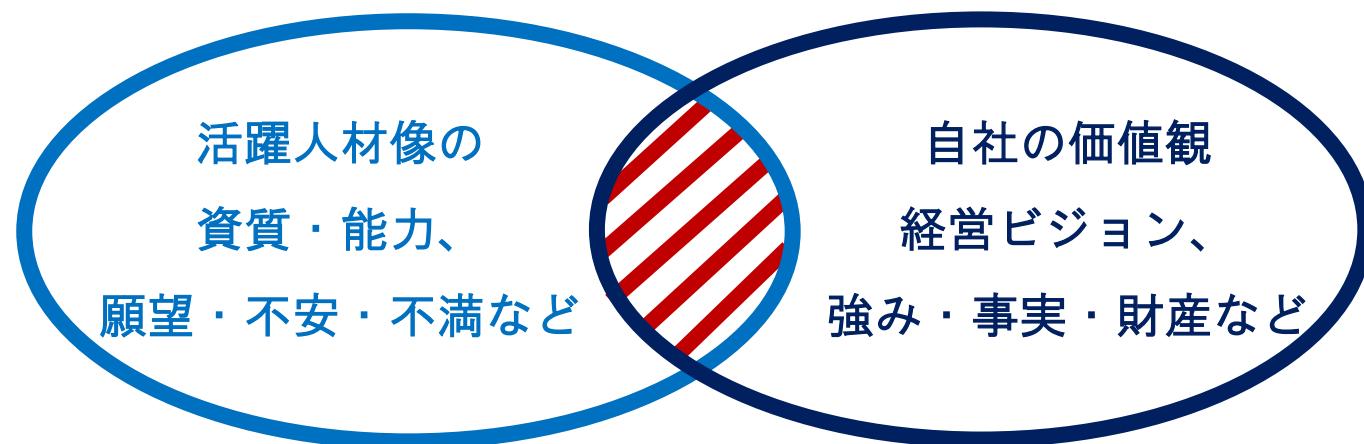
## 採用ブランディングの一歩目

活躍人材像と自社の強みを明確にし、

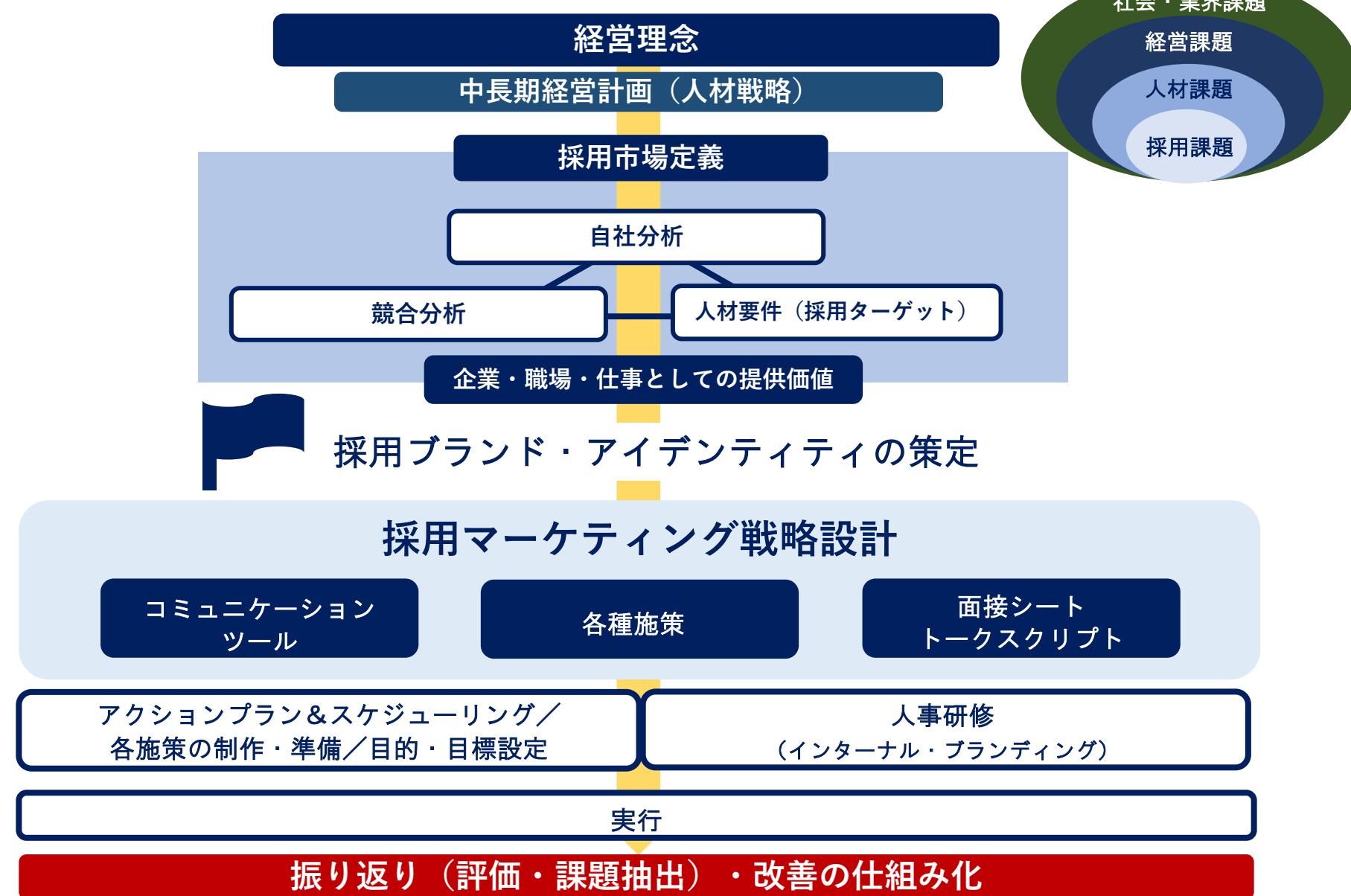
採用活動全体の軸となる、

## 採用ブランド・アイデンティティ

(採用B・I) を策定する。



# 採用ブランドの構築から展開



# 採用マーケティングと採用ブランディングの違い

	位置づけ	ねらい	メリット デメリット
採用 マーケティング	顕在層を 獲得するための 戦術 (価値伝達)	採用する 仕組みづくり	短期的成果が 出やすいが、 メディアに コストをかけ 続けなければ ならない
採用 ブランディング	潜在層からも 選ばれるための 戦略 (価値創造)	活躍人材を 採り続ける 仕組みづくり	中長期的な 成果ではあるが 採用力が育ち 徐々に効率化 される

# 「採用」プロジェクト

## マックスバリュ西日本さま（スーパー）

採用プランディングー式（装飾ツール一式・パンフレット・リクナビ）

小売業のマックスバリュ西日本さまの新卒採用プロモーションです。多様な職種があり、組織規模・制度・社風などによって、あらゆる個性が育つマックスバリュ西日本さまの特長を踏まえ、「Mix Valu ~色んな自分らしさが育ち合い、大きな価値へ~」という採用スローガンを策定。パンフレットをはじめ、リクナビツールや装飾ツールなどへ一貫性を持って展開しました。



### 【結果分析】

- 前年の振り返り
- 課題把握
- 人材要件の整理

### 【企業理解】

- 採用担当者ヒアリング
- 社員アンケート&ヒアリング

### 【RI制作】

- 採用スローガン

### 【採用クリエイティブ】

- コンセプトビジュアル
- リクナビ
- 合同企業説明会用装飾ツール
- 採用パンフレット

### 【結果分析・改善提案】

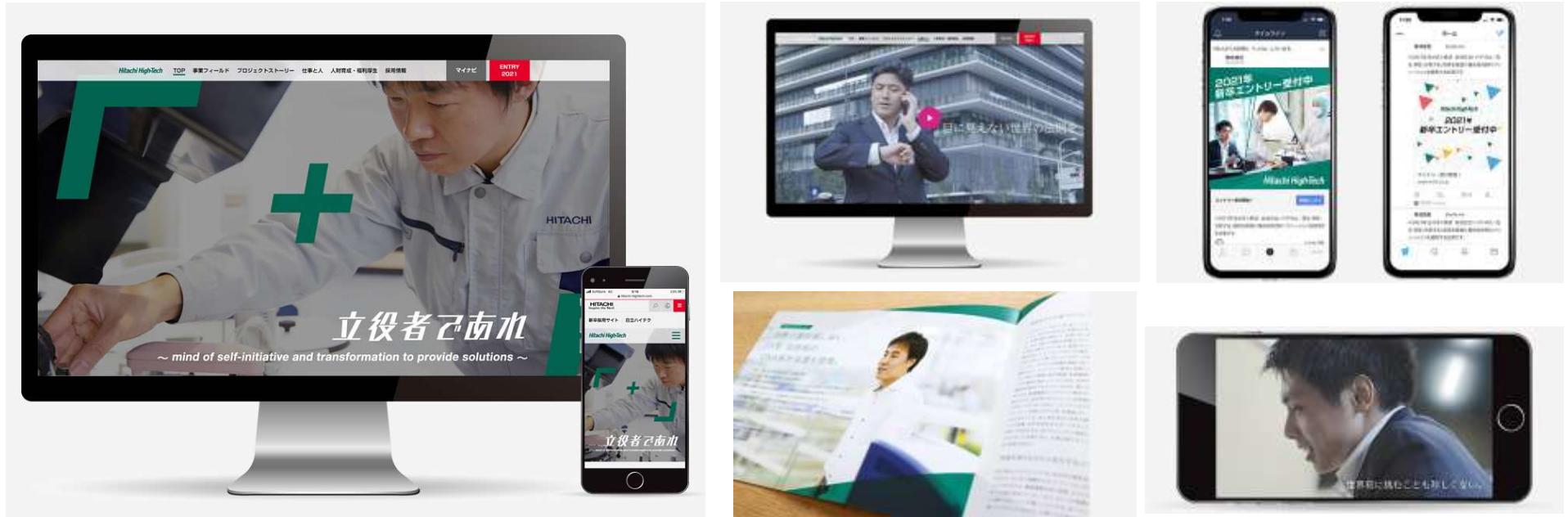
- 結果振り返り
- 内定者・辞退者ヒアリング
- 課題把握
- 次年度提案

# 「採用」プロジェクト

## 日立ハイテクさま（精密機器メーカー）

採用ホームページ・採用パンフレット・コンセプトムービー・SNSプロモーション

グローバルに事業を展開し、世界最先端分野で社会的意義が高く、スケール感のあるプロジェクトをしていながらも、専門性が非常に高く、BtoB領域でなかなか学生にとって、事業内容ややりがいなどがイメージできない課題をコンセプトメッセージやプロジェクトストーリーを軸にしたコミュニケーションで解決。



### 【結果分析】

- 前年の振り返り
- 課題把握
- 人材要件の整理

### 【企業理解】

- 採用担当者ヒアリング
- 社員アンケート & ヒアリング

### 【RI制作】

- 採用スローガン

### 【採用クリエイティブ】

- コンセプトビジュアル
- リクナビ
- 採用ホームページ
- 採用パンフレット
- SNS広告

### 【結果分析・改善提案】

- 結果振り返り
- 内定者・辞退者ヒアリング
- 課題把握
- 次年度提案

# 「採用」プロジェクト

ヨシヅヤさま（総合ショッピングセンターの運営）

採用プランディングー式（採用HP・パンフレット・説明会スライド・装飾ツール一式）

採用コンセプトから制作物の企画・制作までトータルで手がけました。これまで点になっていたものを、顔づくりも含めて一貫性のあるものにいたしました。



## 【結果分析】

- 前年の振り返り
- 課題把握
- 人材要件の整理

## 【企業理解】

- 採用担当者ヒアリング
- 社員アンケート & ヒアリング

## 【RI制作】

- 採用スローガン

## 【採用クリエイティブ】

- コンセプト  
ビジュアル
- リクナビ
- 採用ホームページ
- 採用パンフレット
- 説明会装飾ツール

## 【結果分析・改善提案】

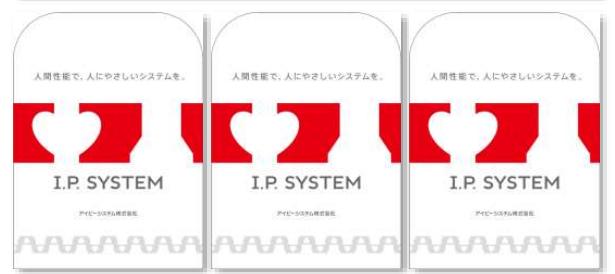
- 結果振り返り
- 内定者・辞退者  
ヒアリング
- 課題把握
- 次年度提案

# 「企業 兼 採用」プロジェクト

## アイピーシステムさま（システム開発会社）

ロゴ・企業スローガン・会社ホームページ・採用パンフレット・装飾ツール一式

ロゴ・企業スローガン・リクナビ会社ホームページ・採用パンフレット・装飾ツール一式2次・3次請けから元請けを目指すビジョンを踏まえ、CIから構築。採用に落とし込んでいきました。



### 【企業理解】

- 前年の振り返り
- 社長ヒアリング
- 社員ヒアリング

### 【CI制作】

- ロゴ
- スローガン

### 【採用クリエイティブ】

- コンセプト  
ビジュアル
- 採用パンフレット
- 会社ホームページ

### 【さらなる展開】

- 名刺
- サイン
- 合同企業説明会  
用装飾ツール

### 【結果分析・改善提案】

- 結果振り返り
- 内定者・辞退者  
ヒアリング
- 課題把握
- 次年度提案

# 「採用」プロジェクト

## 株式会社ザグザグ（ドラッグストアチェーン）

採用ホームページ・採用パンフレット・保護者向けツール・インターンシップリーフレット

多様な志向性（主に自己実現軸と貢献軸）を満たせる環境があることを「どっち道」というコンセプトで訴求していきました。詳細Aでは自己実現軸（チャレンジ・出世を意識）と貢献軸（貢献・責任を意識）の社員が登場し、それぞれの軸に沿ったエピソードで仕事や会社の魅力を伝えました。



### 【振り返り】

- 内定者・辞退者ヒアリング
- 課題把握

### 【コミュニケーション設計】

- コミュニケーション設計
- 採用スローガン
- 目標設定

### 【クリエイティブ】

- リクナビ式
- 採用パンフレット
- 採用リーフレット
- 採用ポスター

### 【展開】

- 薬剤師採用パンフ
- 高校生向けパンフ
- リクナビNEXT

### 【結果分析・改善提案】

- 結果振り返り
- 内定者・辞退者ヒアリング
- 課題把握
- 次年度提案

## ■総合職(主に販売)プロモーション

トップフリー



詳細情報画面A (7画面)



オリジナルデザインWEB-DM

\*ターゲット別に3パターン作成



検索結果フォトPR



検索結果フォトPR (後半戦)

※内定出しまで最短8日



トップフリー (後半戦)



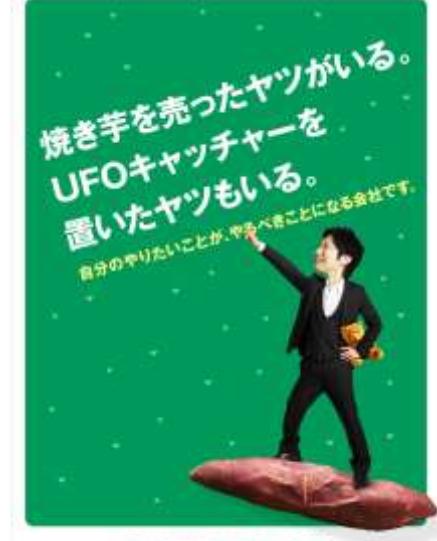
### ■リクナビ関連商品

- 検索結果フォトPR
- トップフリー
- WEB-DM
- 詳細A×7画面

※ごく一部の受注から提案で広げていきました。

総合職の内定者数推移／250名⇒297名 ※対前年比119%！

## 合同説明会用ポスター



3月1日の採用広報開始前の学内説明会で、販売や店舗運営の面白さを印象的に伝える上で立体絵本型のパンフレットを作成しました。

### 合同説明会用の立体絵本型パンフレット（女性がメインターゲット）

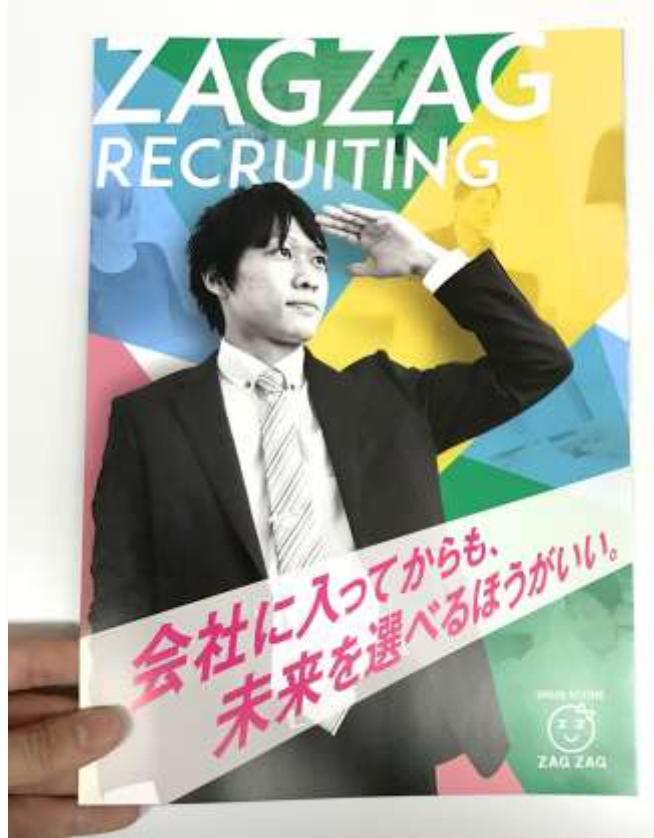


合同説明会用リーフレット



3月1日の本採用時の合同説明会で配布するツール。「ドラッグストア」「小売り」という偏見をもたれやすい入口ではなく、イチ会社としての魅力を中心にしながら、職場環境や仕事の魅力を伝えていきました。

### 合同説明会用のバラマキパンフレット



## ■薬剤師プロモーション

病院⇒調剤薬局⇒ドラッグストアという絶対的ヒエラルキーがあり、超売り手市場の薬剤師採用。凝り固まつた学生の頭をほぐし、志向性や働き方など仕事の中身で職場選びをしてもらうコミュニケーション設計でパンフを制作。プレ期のステッカー型のリーフレットは、某大学の薬学部にて話題になりました。



### 【制作物】

プレ期リーフレット(ステッカーシール型リーフレット)、  
パンフレット(タイプ別診断ゲーム就きパンフレット)  
ポスター

**薬剤師職の内定者数推移／1名⇒17名 ※対前年比1700%！**

ザグザグ史上最高の内定数。特に薬剤師職は、超売り手市場で採用が難しい。そのなかで質の高い学生が数多くとれた。

## ■高校生採用プロモーション

職安を通して高校先生経由で採用活動を行う特殊な高校生（女子高生）採用。パンフレットだけで「楽しそう」と思わせ、店舗見学にいかに来てもらうか。少ない誌面のなかで世界観をつくり、見学時も使える店内イラストMAPなどを通して仕事の面白さやザグザグの魅力を伝えていきました。



【制作物】  
パンフレット

高校生採用の内定者数推移／8名⇒14名 ※対前年比175%！

採用が難しい田舎での人材確保において、地元の高校生をエリア限定勤務の販売職として採用することができた。

# 採用ブランドティングのメリット

01

ターゲット人材が整理・具体化され、最適な訴求ができるようになる。

02

自社らしさやベネフィットなど魅力の独自性が高まり、歩留まりが向上する。

03

採用の軸（採用BI）を定めることで、全体活動に一貫性が出る。

04

採用の軸（採用BI）を定めることで、採用に携わるメンバーの認識がそろう。

05

戦略を立てることで、PDCAをまわして改善につなげることができる。

06

戦略を継続・発展させていくことで、採用力を育み、効率化できる。



## 事例紹介

(採用関連ツールの一部実績)

# 制作事例：株式会社福井村田製作所さま（精密機器・部品メーカー）



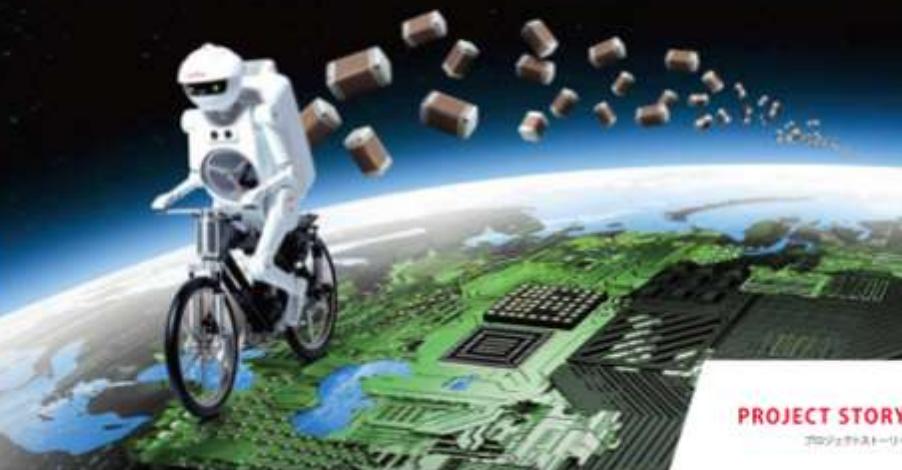
採用パンフレット

積層セラミックコンデンサで世界シェアNo.1である福井村田製作所さまの、採用パンフレットです。福井村田製作所さまはムラタグループの“マザーファクトリー”です。グローバルスケールで未来を切り拓く挑戦をしている社員たちの仕事内容やキャリア、実現できる夢をまとめました。

**muRata**  
INNOVATORS IN ELECTRONICS

福井村田製作所

小さなセカイの先駆者。  
大きなミライの開拓者。



PROJECT STORY  
プロジェクトストーリー

答えは必ず現場・現物にある。

性能の限界を  
突破した挑戦者。

PROJECT STORY 1  
プロジェクトストーリー1



PROJECT STORY 1



PROJECT STORY 1

小さなセカイの先駆者  
大きなミライの開拓者

このパンフレットは、福井村田製作所の採用情報を記載するものです。  
福井村田製作所は、世界で最も多くの積層セラミックコンデンサを生産する会社です。  
また、電子機器の部品として、世界中の多くの企業に供給されています。  
福井村田製作所は、その技術力と品質によって、多くの人々の生活に貢献しています。



PROJECT STORY 1

制作事例：株式会社福井村田製作所さま（精密機器・部品メーカー）

## 採用パンフレット

積層セラミックコンデンサで世界シェアNo.1である福井村田製作所さまの、採用パンフレットです。現場の働き方やリアル、福井村田の魅力を伝えるために、部署横断で活躍社員たちの対談をまとめました。



The image consists of a 4x6 grid of 24 small photographs. Each photograph shows a different scene of a man in a blue shirt, likely a worker or employee, in various professional environments. The scenes include a laboratory with glassware, an office with a computer, a construction site with scaffolding, and other industrial or office settings. This visual representation emphasizes the company's broad range of operations and its commitment to innovation and quality.

## 制作事例：HONDAさま（輸送機器メーカー）



リクナビ内のランディングページ 2画面

本田技研工業さまのリクナビ（新卒）内のランディングページです。HONDAイムズに共感するマッチング採用を目指し、1画面ではHONDAイムズとその体現者を紹介しています（社員紹介）。もう1画面は、HONDAと学生の価値観の共通項を見出すコンテンツです。



## 制作事例：カメラのキタムラさま

### 採用サイト／採用動画／採用パンフレット

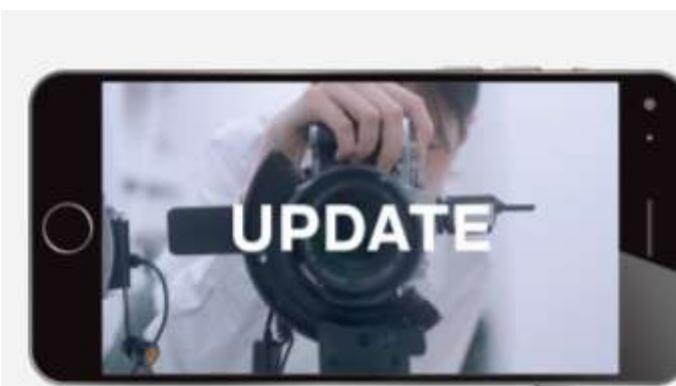
大量採用を目指すなかで、ターゲットのミスマッチが大きな課題があった同社。カメラ好きではなく、与えられた環境で成長できる人材をターゲットにするために採用ツールを刷新しました。フィルムカメラからデジタルへと移り行く激動の時代を乗り越えてきた誇りとプライド、ターゲット象をコンセプト化し、「UPDATE」というキーワードでまとめました。

#### ▼採用サイト

<https://www.kitamura.co.jp/recruit/>



#### ▼採用動画



#### ▼採用パンフレット





## 制作事例：PayPayカードさま

採用webリーフレット

サービスの認知度が高まる中で、採用目線で、求職者の企業理解に課題がありました。paypayカードがどのような企業なのかを簡潔にまとめたリーフレットを面接前に配ることで企業理解の促進と歩留まりの向上を図りました。

キャッシュレスサービスで世界を変革する。  
PayPayカード株式会社

キャッシュからの開放！  
支払いが自由になれば、  
世界が広がる。

PayPayカードは、  
日本で圧倒的なスタンダードとなる

01 会社概要

ライバルは“現金”。

Rivals are Cash

PayPayカード株式会社は、「PayPay」の決済プラットフォームと融合させた形でこれまでのクレジットカード。クレジットサービスでは成し得なかったよりユーザーに身近で便利なフィンテックサービスを提供する為、ワイジェイカード株式会社が社名変更する形で2021年に誕生しました。

#圧倒的スピード

4年でPayPay登録者数5500万人突破！他社にまねできない圧倒的なスピードで、次世代の金融プラットフォームの普及を推進しています。

腰を据えて、  
PayPayと共に  
成長できる環境。

Working Environment

#フレンドリー

多言語対応、フレンドリーな会員登録、アカウント登録など、手順を簡略化して頂けるよう、アドバイスを随時受け付けています。

#多様な社員育成

組織は常に新しい技術やサービスを学ぶことを第一に、日々の業務の中でも積極的に技術習得を行っています。また、定期的なセミナーを開催することで、最新の知識や技術を学ぶ機会を提供しています。

#サポート

より丁寧丁寧なサポート体制を確立。新規事業開拓、戦略立案、マーケティングなど、幅広い分野でサポートを行っています。また、定期的なセミナーを開催することで、最新の知識や技術を学ぶ機会を提供しています。

#人材開発セミナー

定期的に新しい技術やサービスを学ぶセミナーを開催。また、定期的なセミナーを開催することで、最新の知識や技術を学ぶ機会を提供しています。

02 PayPayカードの働き環境

世界を変えるには、  
社員の成長が不可欠だ。

Support Program

Career support

#キャリア

チャレンジし続ける  
会社だからキャリアの  
可能性も無限大。

#キャリア支援

キャリアコンサルティング、キャリア開拓セミナーなどを定期的に行っています。また、定期的なセミナーを開催することで、最新の知識や技術を学ぶ機会を提供しています。

#キャリアセミナー

定期的に新しい技術やサービスを学ぶセミナーを開催。また、定期的なセミナーを開催することで、最新の知識や技術を学ぶ機会を提供しています。

つまり  
PayPayカードは…

腰を据えて活動できる環境と  
成長にコミットする組織のもと、  
日本の革新を主導する企業となる  
キャッシュレスサービスの普及と  
その先のワクワクする未来を目指す  
伝統と革新的のフィンテック企業なんだ。

最後までお読みいただき  
ありがとうございました

## 制作事例：ヤオコーさま（小売）



ヤオコーの理念や成り立ちなどを紐解き、しっかり伝えていくような採用サイトを制作。

「Team YAOKO」をコンセプトに、一人ひとりがお客様に向き合う姿を表現した企画に。

仕事内容や役職など、会社についても詳しく知れるようなコンテンツを多く入れ込みました。

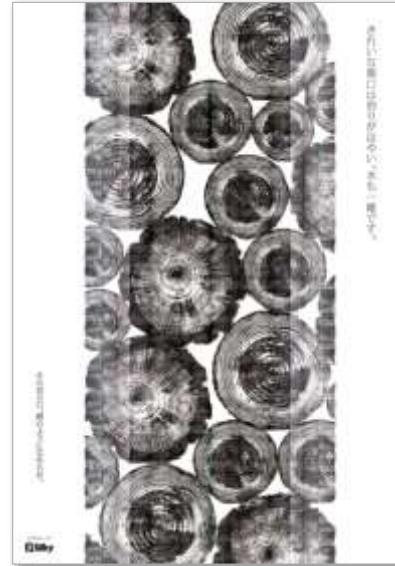
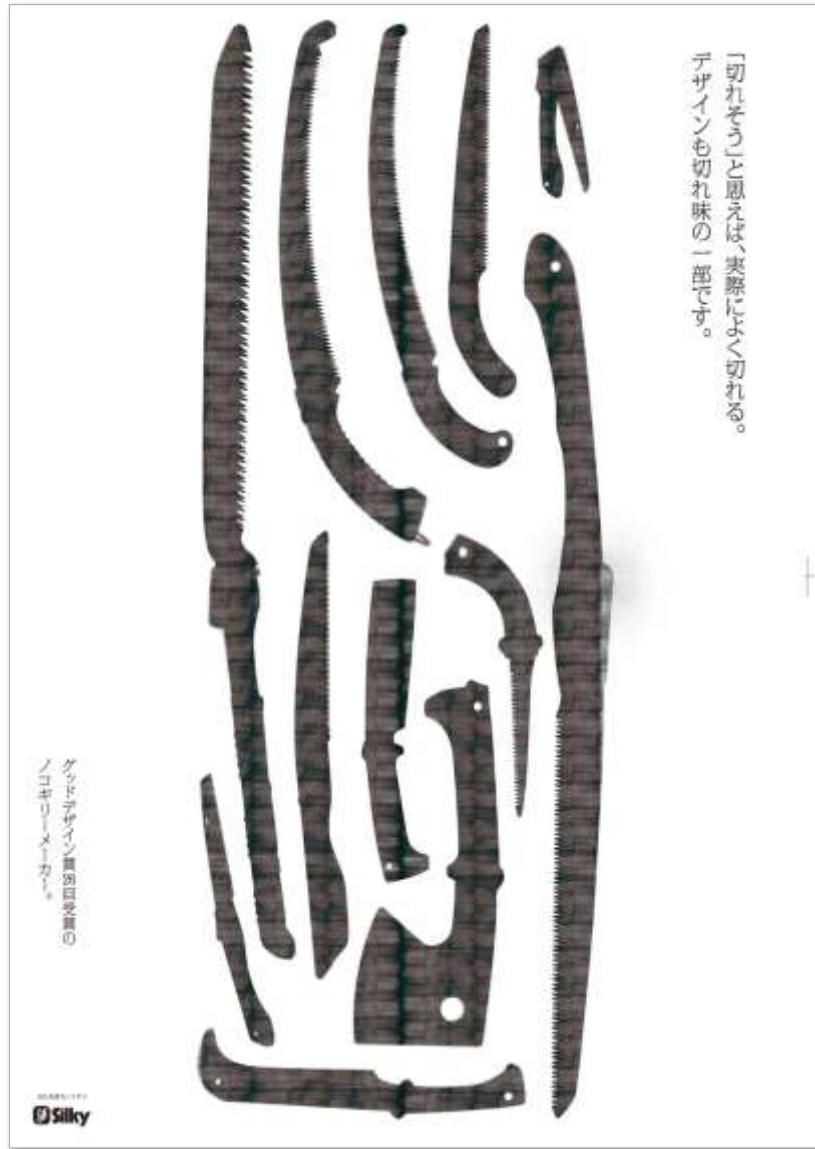


<https://www.yaoko-net.com/recruit/career/>

制作事例：ユーエム工業さま 日本BtoB広告賞（経済産業大臣賞）、FCC賞（新人賞）、CCN賞（グラフィック部門）

採用兼プランディングポスター

約100年の歴史がるノコギリメーカーのモノづくり精神を伝えるポスター。社長をはじめ、社内キーマンへのヒアリングを行い、制作しました。



テングッド



採用パンフレット



雑誌広告

(福) 2014 日本BtoB広告賞 経済産業大臣賞受賞

# 切ってきたのは、 ノコギリの常識。

ノコギリの刃(刃のギザギザ)はヤスリで立てるのが常識だった時代において砥石を使ったり、ハンドルにゴムや綿を採用したり、鋸い切れ刃の目立て「未来目」を開発したり、アサリなしのカーブソーを発売したり…

私たちは約100年の歴史のなかで、ノコギリ業界の常識を破る数々の新しい試みを行ってきた。その姿勢はこれからも変わらない。

すべては、世界一の切れ味のために。

切れ味続けるノコギリ

**Silky**

株式会社ユーエム工業 [www.silky.jp](http://www.silky.jp)

Silkyブランド somtaro

日本初コムギリップ登録、耐久性30倍の刃にこぎり。

制作事例：大阪府警さま

採用ポスター

警察官募集のためのポスター。十数社コンペで受注し、大阪府内の主要駅や警察署、交番に掲出。また合同企業説明会で使用されました。



2015年度前期



2017年度前期



テングッド

大阪府警の採用ポスターを作成し、大阪府内の主要駅や交番、大学など現在掲出中。ポスターを見た多くの人々からSNSで好評のアップがあり、ツイッターではある人のつぶやきがバズって万単位のリツイートやいいねを獲得。まとめニュースでもとりあげられ、多くの人の目に触れつつ、好感度の向上に貢献しています。



## 大阪府警の警察官募集ポスター、控えめに言ってもセンスの塊だと思う



16,635 20,265  
リツイート リツイート



William Tai@台灣と大阪 @WilliamTai 3月27日  
さすが大阪だなwww

えだもり @794x1  
大阪府警の警察官募集ポスター、控えめに言ってもセンスの塊だと思う

かすてら @monakasangou フォローする

この画像は道徳教材になりそう...。ポイ捨て(大阪の文化)子供警官(府警の不祥事問題)あとなんだろう。この写真から読み取れることを思いつく限り書いてみましょう。みたいに授業で使われるかも  
twitter.com/794x1/status/8...

2017年Mar27日 12:12

nicovideoニュース ORIGINAL 4K ゲーミング

大阪府警による“警察官募集ポスター”がセンスの塊だと話題に

以前VIRATE5でもご紹介した『大阪府警のポスターデザイン』。  
音視覚のポスターと比べると、かなり地域の特色が出ていることでは話題となっていたが、新たな大阪府警のポスターが注目を集めているそうだ。

今日は、警察官募集ポスターだというのだが・・・。

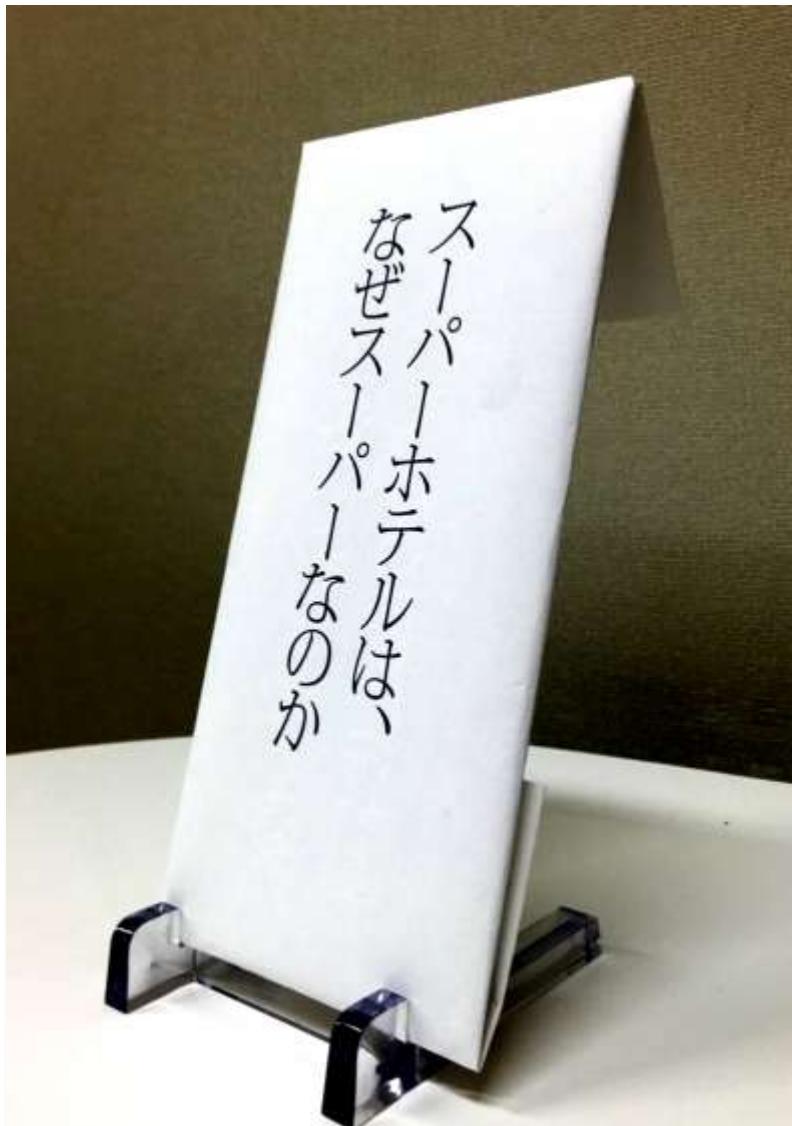
<http://news.nicovideo.jp/watch/nw2709744>



## 制作事例：スーパー・ホテルさま（ホテル）

合同説明会で配布する採用パンフレット

そのビジネスの本質はコンサルだが、社名や業種上、ホテル・サービス志向の学生が集まる。新たな学生層の獲得に向けてコミュニケーションツールを制作。





## 制作事例：Plan・Do・Seeさま

採用パンフレット

ブライダルやホテル、飲食のコンサルティング会社であるPlan・Do・Seeさまの採用パンフレットコピーを作成。社員に企業DNAを伝えるインナーブランディングのためのツールとしても使用されました。



## 制作事例：近畿大学医学部看護部さま（近畿大学が運営する3つの病院）

## 看護師採用の年間プロモーション（総合パンフレット・教育パンフレット）

等身大のターゲット女性を意識した近大病院らしいコンセプトを立て、校章の梅の花をモチーフに見た目の華やかさにもこだわって制作しました。  
**総合パンフレット**



テングッド

# 制作事例：近畿大学医学部看護部さま（近畿大学が運営する3つの病院）

看護師採用の年間プロモーション（採用ホームページ・スライドムービー・媒体広告・ポスター・リーフレット各種）

## 採用ホームページ



## スライドムービー



## 媒体広告



## ポスター



## リーフレット各種





## 制作事例：マックスバリュ西日本さま（スーパー）

### 採用ブランディング一式（装飾ツール一式・パンフレット・リクナビ）

小売業のマックスバリュ西日本さまの新卒採用プロモーションです。多様な職種があり、組織規模・制度・社風などによって、あらゆる個性が育つマックスバリュ西日本さまの特長を踏まえ、「Mix Valu ～色んな自分らしさが育ち合い、大きな価値へ～」という採用スローガンを策定。パンフレットをはじめ、リクナビツール一式や装飾ツールなどへ一貫性を持って展開しました。

#### タペストリー



#### スタンドパナー・椅子装飾・テーブルクロス





パンフレット



合説の様子



## 制作事例：日研トータルソーシング株式会社さま（メーカー系中心の人材派遣会社）



リクナビ内のランディングページ

日研トータルソーシングさまのリクナビ（新卒）内のランディングページです。日研×理系6学科=広がる可能性・深める専門性がコンセプト。ターゲットの理系学生をさらに細分化し6学科ごとにペルソナを設定し、それぞれの学科出身の先輩からのメッセージをまとめました。メインビジュアルはAI画像生成ツールで作成しています。理系学生が親しみやすいデザインで、サイトへの流入率を大幅に改善しました。



## 制作事例：ダイキヨーニシカワ株式会社さま（自動車部品メーカー）

採用装飾ツール・リクナビ内のランディングページ

多様なモノづくりに挑戦できる環境があるものの、その魅力が伝わらないことが課題だった樹脂メーカー。自動車の顔を制作しているという車づくりの花形とも言える仕事内容に焦点を当てつつも、自動車のフロントだけではなく、樹脂を使ったものづくりに挑戦していることを伝えるデザイン。



### ■ロールアップ



### ■タペストリー&椅子装飾



### ■リクナビ(商材情報画面A)



将来性ある樹脂分野の先駆者として、  
その可能性を切り拓いていく。

ダイキヨーニシカワ株式会社は、既存技術の範囲を越えて新規開拓を実現し、  
世界中で競争力のある企業を目指すことを目指しています。  
また、車の外装部品や内装部品、機械部品など、多岐にわたる製品を手掛けており、  
自動車部品の開発、生産、販売を行っています。また、樹脂部品の開発、生産、販売を行っています。  
このように、弊社は多岐にわたる製品を手掛けており、世界中の企業と競争していきます。



ENTRY インターンシップ  
10月卒業予定



制作事例：東研サーモテックさま（熱処理加工）

採用ポスター／リクナビ

大阪で80年以上の歴史ある熱処理加工の会社。ニッチな技術を理系向けにはモノづくり視点で、文系向けには製品視点で表現。

リクナビ上や合同説明会で母集団形成につなげられるよう、ターゲットを絞りすぎず、アテンションを引くビジュアルを意識しました。



モノづくりの未来を支える、金属熱処理技術。  
 松下電工東研サーモテック

文系向けポスター



理系向けポスター

テングッド

## 制作事例日立ハイテクグループさま（精密機器メーカー）



採用パンフレット

合同企業説明会での配布用見開きパンフレット。不特定多数の学生と接点を持つ初期接点の場において興味喚起を促すには、専門性が高く馴染みがないBtoB領域の事業領域であることが課題。各社の領域・特長を踏まえた世界観を親しみやすいイラストで表現し、QRコードで各社HPへ誘導しました。



QRコードで  
各グループ会社の  
HPへリンク





制作事例：坂本産業さま（卵の生産、養鶏場の運営）

採用ブランディングー式（装飾ツール一式・ステッカーシール型リーフレット）

3Kのイメージを持たれてしまうこともある養鶏ビジネス。ユーモア&親しみのある装飾ツールできっかけをつくり、実際はそうではないことを伝えていきました。

ロールアップ



タペストリー



テープルクロス



椅子装飾



テングッド

制作事例：坂本産業さま（卵の生産、養鶏場の運営）

採用ブランディングー式（装飾ツールー式・ステッカーシール型リーフレット）



## リーフレット





## 制作事例日立ハイテクさま（精密機器メーカー）

採用ホームページ・採用パンフレット・コンセプトムービー

グローバルに事業を展開し、世界最先端分野で社会的意義が高く、スケール感のあるプロジェクトをしていながらも、専門性が非常に高く、BtoB領域でなかなか学生にとって、事業内容ややりがいなどがイメージできない課題をコンセプトメッセージやプロジェクトストーリーを軸にしたコミュニケーションで解決。

採用ホームページ

採用ムービー



採用パンフレット



[https://www.hitachi-hightech.com/jp/about/recruit/new\\_graduate/](https://www.hitachi-hightech.com/jp/about/recruit/new_graduate/)



制作事例：アイピーシステムさま（システム開発会社）

ロゴ・企業スローガン・会社ホームページ・採用パンフレット・装飾ツール一式

2次・3次請けから元請けへのステップアップを目指し、企業のアイデンティティから構築。採用にも落とし込んでいきました。

ロゴ・企業スローガン



採用パンフレット

会社ホームページ



制作事例：アイピーシステムさま（システム開発会社）

ロゴ・企業スローガン・会社ホームページ・採用パンフレット・装飾ツール一式

2次・3次請けから元請けへのステップアップを目指し、企業のアイデンティティから構築。採用にも落とし込んでいきました。

採用ホームページ



採用ブランド・アイデンティティ & スローガン

# 人の想いで、起動する。

お客様一社一社と向き合い、同様に従業員にも向き合い、  
顧客のかゆいところに手が届くシステムの開発を  
年次関係なく裁量権を持って行える会社。

<https://www.ipsys.co.jp/recruit/>

テングッド



ロールアップ



タペストリー



椅子装飾



## 制作事例：リックス株式会社さま（機械メーカー兼商社）

## リクナビ内のランディングページ

創業100年を超える老舗メーカー商社のリックスさま。モノづくりの硬いイメージを払拭するパステルカラーや雑誌を意識したトーン&マナーのデザインを提案しました。生活の質向上を目指した独自の飲食店割引制度など、豊富な福利厚生があることを伝える意図で私服の社員に登場してもらいインタビューを掲載しました。



## 制作事例：株式会社福井村田製作所さま（精密機器・部品メーカー）



採用ホームページ・リクナビ内のランディングページ

積層セラミックコンデンサで世界シェアNo.1である福井村田製作所さまの、文系向けリクナビとランディングページになります。福井村田製作所さまはムラタグループの“マザーファクトリー”として、高い技術力と一貫生産体制を強みに世界最先端の電子部品を開発・製造している会社です。地場の文系学生を対象に、グローバルスケールで事業の発展性をわかりやすいメッセージとグラフなどで伝え、同社の未来の可能性を魅力付けしています。



## 制作事例：株式会社スズキ自販富山さま（自動車販売会社）



リクナビ内のランディングページ

自動車メーカー『スズキ株式会社』の直営代理店として躍進しているスズキ自販富山さま。競合ディーラーがひしめく富山県内において、ナンバーワンの実績を誇ることを分かりやすく伝えるデザインです。ナンバーワンを独走しつつも、顧客に伴走する会社であることを表現しています。



## 制作事例：スエヒロ食品さま（食肉商社）

採用パンフレット

食肉の専門商社のスエヒロ食品さまの採用パンフレット。老舗企業として、日本の肉食文化を支えている企業スタンスをパンフレットに落とし込みました。





## 制作事例：株式会社塩浜工業さま（建設）

新卒採用のリクナビにおけるランディングページ

土木・建築部門それぞれで、仕事を通じた街づくりのプロジェクトストーリーを情緒的に表現。何をするかだけではなく、「何のために」を掘り下げ、仕事のやりがいとその意義を伝えています。

自分色の現場で、  
街と会社のこれからを彩る。

シオハマの現場は、現場での熱量が大きいこと。  
施工画面は自分次第です。だから各現場に自分の色が出せます。  
責任も重いですが、良い仕事は社内の誇りになりますね。  
ある営業手段と実践をつなぐ連絡路線の施工を任せられたのですが、難関場のある内装を複数に上げ、評価していただきました。そのような実績や経験の数だけ、成長ができます。  
入社からおき、大規模な新店舗やイオンモール、倉庫などいろいろな現場を経験させてもらい、いまでは40名以上の職人さんを監督できるまでになりました。もちろん、たくさんの喜びがつかりましたが、上司・先輩が気軽に相談に応じてくれるので、乗りこえてこれました。  
いまは、自らの成長を感じられる毎日。  
いち早くシオハマのこれからを担う存在へと成長することで、上への道を邁したいです。

250億円規模の現場。  
施工スタッフたちと  
手に汗を握りながら  
プロジェクトを進めていく。

任せられるから、喜ぶかかる。  
でも、必ずサポートしてくれる  
上司や先輩がいる。

シオハマの現場は、現場での熱量が大きいこと。  
施工画面は自分次第です。だから各現場に自分の色が出せます。  
責任も重いですが、良い仕事は社内の誇りになりますね。  
ある営業手段と実践をつなぐ連絡路線の施工を任せられたのですが、難関場のある内装を複数に上げ、評価していただきました。そのような実績や経験の数だけ、成長ができます。  
入社からおき、大規模な新店舗やイオンモール、倉庫などいろいろな現場を経験させてもらい、いまでは40名以上の職人さんを監督できるまでになりました。もちろん、たくさんの喜びがつかりましたが、上司・先輩が気軽に相談に応じてくれるので、乗りこえてこれました。  
いまは、自らの成長を感じられる毎日。  
いち早くシオハマのこれからを担う存在へと成長することで、上への道を邁したいです。

制作事例：ヨシヅヤさま（総合ショッピングセンターの運営）

採用ブランディング一式（採用HP・パンフレット・説明会スライド・装飾ツール一式）

採用コンセプトから制作物の企画・制作までトータルで手がけました。これまで点になっていたものを、顔づくりも含めて一貫性のあるものにいたしました。

## 採用ホームページ



## 採用パンフレット





ロールアップ



ポスター



椅子装飾





## 制作事例：滋慶学園グループさま（学校法人）

### 採用ホームページ・採用パンフレット・保護者向けツール・インターンシップリーフレット

学校・教育の保守的なイメージによる誤解によって、学生の自社理解が浅く、一般企業と比較されて採用歩留まりや内定承諾率に課題がありました。そこで、滋慶学園グループさまの持ち味であるベンチャースピリットとサービスマインドが落とし込んだ、“誤解・イメージを払拭し、業界を切り拓く滋慶イズムの理解を深める”プロジェクトストーリーやクロストークなどのコンテンツなどを作成。結果、内定承諾率が向上し、採用成功につなりました。

採用ホームページ



保護者向けツール



採用パンフレット



採用リーフレット



## 制作事例：滋慶学園グループさま（学校法人）

### 採用ホームページ・採用パンフレット・保護者向けツール・インターンシップリーフレット

学校・教育の保守的なイメージによる誤解によって、学生の自社理解が浅く、一般企業と比較されて採用歩留まりや内定承諾率に課題がありました。そこで、滋慶学園グループさまの持ち味であるベンチャースピリットとサービスマインドが落とし込んだ、“誤解・イメージを払拭し、業界を切り拓く滋慶イズムの理解を深める”プロジェクトストーリーやクロストークなどのコンテンツなどを作成。結果、内定承諾率が向上し、採用成功につなりました。

#### 採用パンフレット



実行メンバーに  
意識変革をもたらし、  
職業体験セミナーの  
過去最高参加者数を樹立。

PROJECT  
STORY 02

泉 準之助  
JAPAN GROUP RECRUITMENT

セミナー運営の幹事を見脱した。コンセプトを立案。

歴歟!卒業生3人。それぞれの10年を振り返る。

テングッド

## 制作事例：リクナビ（新卒採用）

新卒求人サイト「リクナビ」の各種採用広告

新卒をメインに中途採用も含めて、10年間であらゆる業界・職種の求人広告を制作してきました（のべ1500案件）。



ハリウッドチェーングループ成通さま（トップフリー）



アミューズメント業界における、一大グループ。

事業港内方略に、井筒のため、内城のため、この東京のため——私たちが走り抜けさせていく。

それがハリウッドブランドで全国に34店舗を展開し、従業員数1000名を超える成長グループの責任。

半島高級ホテルのアミューズメントグループとして、その後を会社名がハリウッドスターのように輝きを放ちながら、最高の体験を提供サービスを実現しています。

検索結果画面バナー



リクナビ内ランディングページ

テングッド

# 制作事例：ループクエストさま（整骨院・クリニック経営）

## プランディングパンフレット

採用でも営業でも使える会社の理念とビジョン、人の想いを伝えるパンフレット。整骨院の待合で雑誌と並んでも違和感がないような表紙デザインとサイズです。



The interior pages include:

- Portrait of Kenjiro Watanabe:** "愛情と感謝で人と向き合えば、必ず世界中から愛される。" (If you interact with people with love and gratitude, you will be loved from all over the world.)
- Portrait of Naoko Kuroda:** "幸せで輝く治療家にこそ、患者さまのよろこびは生まれ出せる。" (Only a happy and shining therapist can bring joy to patients.)
- Portrait of Toshiyuki Ueda:** "楽しながらプロとして成長し、人として豊かになれる現場をつくる。" (Create a workplace where professionals grow while having fun, and become more rounded individuals.)
- Portrait of Dr. Tomohiro Ito:** "患者さまのために支え合い、ぶつかり合うことで高みを目指す。" (Work together to support patients, aiming for the highest level through collisions.)
- Section: 東洋と西洋の統合医療で、大阪から日本全国、そして世界へ。** This section features a map of Japan and the world, showing the network of Loop Quest clinics. It includes text about the integration of Eastern and Western medical approaches and international expansion.
- Section: ループクエストの歴史 (Loop Quest History):** A detailed history of the company's growth from 2002 to 2010, mentioning its establishment in Osaka, opening of clinics in Kyoto and Tokyo, and international expansion to Thailand and the United States.
- Section: 人材育成ポイント (Human Resource Development Points):** Focuses on training programs for staff, emphasizing the company's commitment to employee development and its role in creating a better society.

## 制作事例：UHA味覚糖さま（お菓子メーカー）



会社案内パンフレット・採用説明会スライド

上層部同士の商談で使用するツールです。創業時につくっていた飴玉一つでコミュニケーションが広がるように、ひと見開き毎に工夫あるワンピジュアルを制作。

## 会社案内パンフレット



テングッド



## 制作事例：京成バス株式会社さま（業種：ドライバー）：リクナビNEXT

### 検索一覧

**契約社員** **未経験者歓迎**

**安定した環境で働く、地域密着のバス運転士【面接1回】**

京成バス株式会社の京成グループ【東証一部上場】企業◎未経験入社約8割！職長70歳まで活躍可能！企業ページ

【9/10（木）18:30～ Web説明会実施】必要な資格は普通自動車免許のみ！未経験者歓迎！面接1回・実技試験なし・約一ヶ月で内々定！職長70歳までバス運転手として活躍可能！千葉県最大手のバス会社で働いてみませんか。

**勤務地** 【希望を最大限考慮】江戸川・奥戸・金町・松戸・市川／5営業所※転居支援…

**年収例** 400万円／入社1年目／契約社員バス運転士（月給19.3万円+諸手当+賞与）  
450万円／正社員2年目／正社員バス運転士（月給19.3万円+諸手当+賞与）

**仕事の概要** コミュニティバスや送迎バスなどの小型（AT車）中型車の運転からスタート！

**求める人材** 学歴・経験・男女不問／20代・30代・40代・50代の全世代活躍中！◎大型二種免許取得の自己負担ゼロ

### リクナビNEXT内のランディングページ

リクナビNEXT内のランディングページ

かけがえのない毎日を、乗せています。

平日の朝、7時11分。

決まった時間にバスに乗る子がいた。  
駅の高校の制服を着て  
毎朝、楽器のケースを抱えて。  
その子が乗り込む  
バス停から駅までの18分間は、  
その子にとって  
バッドの基長だったのかもしれない。  
駅まで日が覚めないようにアクセサリ  
踏む足の力をほんの少し緩めるのが、  
毛なりの心配りだった。

もうすぐ春になろうというある日から、  
その子は姿を見せなくなつた。  
…  
それから数日後、  
いつものように7時11分に  
バス停を発車しようとした時、  
スーツ姿に身を包んだ  
その子から一通の手紙を手渡された。  
「3年間ありがとうございました」  
大人びた字で、そう書かれていた。

日常に寄り添う  
仕事です。

Keisei Bus



## 制作事例：株式会社セブンスカイさま（業種：介護）：リクナビNEXT

### 検索一覧

**業界を変える介護施設の管理者【介護士・サービス提供責任者】**

株式会社セブンスカイ<資格取得全額負担／未経験から活躍できる環境／第二創業期／設立から12年連続増収増益> 企業ページ

介護の世界が  
私に居場所を  
くれました。

代表取締役: 萩原 奈々

【スマホでご覧の方は「詳細メッセージを見る」をクリック！】リクナビNEXTから応募し、2020年秋に入社した橋本さん（40）。介護業界経験者である彼が、家から近い施設の内定を辞退しセブンスカイを選んだ理由とは。

勤務地 ■デイサービスひまわり亭 東京都杉並区下高井戸5-13-3 1階A号 ■デイサービ…

年収例 420万円／27歳／介護スタッフ※夜勤なし・5年目（月給32万円＋業績賞与）  
520万円／45歳／介護スタッフ※夜勤なし・10年目（月給40万円＋業績賞与）

仕事の概要 介護職員・生活相談員・サービス提供責任者として現場で活躍していただき、後々は新施設の責任者もお任せ！

求める人材 介護業界を変えたいと考える「想い」に共感し、代表やメンバーと一緒に活躍いただける方

### リクナビNEXT内のランディングページ



#### 介護の世界に、救われた。

そんな私を受け入れてくれたのが介護の世界でした。介護学校や施設で知り合った人々は、私の見た目や過去を気にすることなく、ありのままを受け入れてくれました。「ここにいていいんだよ」そう言ってもらえた気がしました。

かつての私のように居場所を見つけていないために、そして私の居場所を作ってくれた介護業界に恩返しをするためには、どうしたら良いだろうかと考える日々。元々「いずれ経営に挑戦したい」という想いもあり、私が選んだ道は、大手介護チェーンのフランチャイズとして介護施設作ることでした。



#### 「その人らしく生きる」を支える介護を。

2010年からフランチャイズの下で施設の運営ノウハウを身に付けた後、2015年に独自の施設を立ち上げ。個別的なサービスを提供するのではなく、少人数制にこだわり利用者様一人ひとりが「その人らしく生きる」ことを実現する。そんな理想の施設を目指して「デイサービス・ひまわり亭」をスタートさせました。