



応募者を増やす！

経営者・人事担当にとっての悩みの種

“人材が足りない”

がっちり採用プロジェクト

<https://chibadigi.com/rec/>

情報発信サポートカンパニー

CHIBANIPPO DIGITAL

2024年11月

会社概要

株式会社千葉日報デジタル（千葉日報100%子会社）

<https://chibadigi.com/>

〒260-0013 千葉県千葉市中央区中央4丁目14番10号

電話 043-227-0000

設立 2021年5月25日

業務 企業・自治体への情報発信業務サポート

商材 千葉日報ビジネスマッチング

がっちり採用プロジェクト

宣伝計画

広報・PRサポート

危機管理広報

関連 千葉県広報研究会主催



ソリューション全体像

＜貴社の魅力を引き出し＞

- ・ 貴社の魅力の可視化作業を行います
- ・ 逆に不足している部分も可視化します

＜情報発信の準備を整え＞

- ・ どの魅力を打ち出すべきかを決めます
- ・ 情報発信の時期・方法を計画します

＜求職者へ魅力を伝える＞

- ・ 実際に求職者へ情報を発信します
- ・ 反響を分析し計画を改善していきます



求職者にとって就職・転職は人生の大きなイベントです
いい人材が欲しいなら自社の魅力を最大限にアピールすべき
魅力を最大限に求職者へ伝えるのが
「がっちり採用プロジェクト」です

突然ですが

あなたは自社の魅力

いや、求職者から見た魅力を

一言で言い表せますか？

求職者にとって魅力的な会社に見える ヒントがここにあります

求職者の転職理由です。（doda引用・複数回答）

- 1位 給与が低い・昇給が見込めない 36.9%
- 2位 社内の雰囲気が悪い 26.9%
- 3位 人間関係が悪い／うまくいかない 26.6%
- 4位 尊敬できる人がいない 24.7%
- 5位 会社の評価方法に不満があった 23.3%
- 6位 肉体的または、精神的につらい 21.5%
- 7位 社員を育てる環境がない 21.2%
- 8位 意見が言いにくい／通らない 20.8%
- 9位 昇進・キャリアアップが望めない 20.4%
- 10位 ハラスメントがあった 19.7%



「会社を辞める理由」を

逆にすると

「会社の魅力」に

に変換されます

例えばあなたの会社は こんな風に魅力化できますか？

1位 **給与が低い・昇給が見込めない** を魅力化してみましよう

～あなたの努力は結果として昇給・待遇面に跳ね返る～

当社の人事評価基準は、社歴差、年齢差、男女差は考慮されず、職域における成果や協調性が最大限に評価されます。

社員個人の能力や協調力、成長性を重視した評価制度になっています。

端的に言うと「挑戦」ができる会社です。

例えばあなたの会社は こんな風に魅力化できますか？

2位 **社内の雰囲気が悪い** を魅力化してみましよう

～社内コミュニケーションの円滑こそ重要だと考えています～

コミュニケーション不足、上司と部下の関係が冷たい、チームワークの欠如、業務に対するモチベーションの低下、そしてフィードバックや評価が不公平などの原因は、経営者側の見落としによるものだと考えています。

当社はコミュニケーション担当役員を設置、社員のストレス解放を重要視している会社です。

ただ、求職者が

あなたの会社の魅力に

気づかなければ

会社の魅力は伝わりません

ここで自社の情報がどれだけ周知されているか、
実際に貴社名で検索して、結果を確認してみましょう

① 検索サイトに会社名を入れます



② 検索結果上位20のうち
いくつ会社に関係している情報があるかを数えます

※勝手にリンクされているなど実のない検索結果はノーカウント

どうでしたか？

クラスA	11~20件	情報を見つけやすい状態
クラスB	2~10件	情報を増やす必要がある状態
クラスB	0~1件	応募は見込めない状態



採用活動に限って言えば、
「検索結果の内容が求職者にとって魅力的に見えるか」
も重要になります

単に情報を発信するだけでは

求職者に伝わりません

情報を「届ける仕掛け」

が必要になります

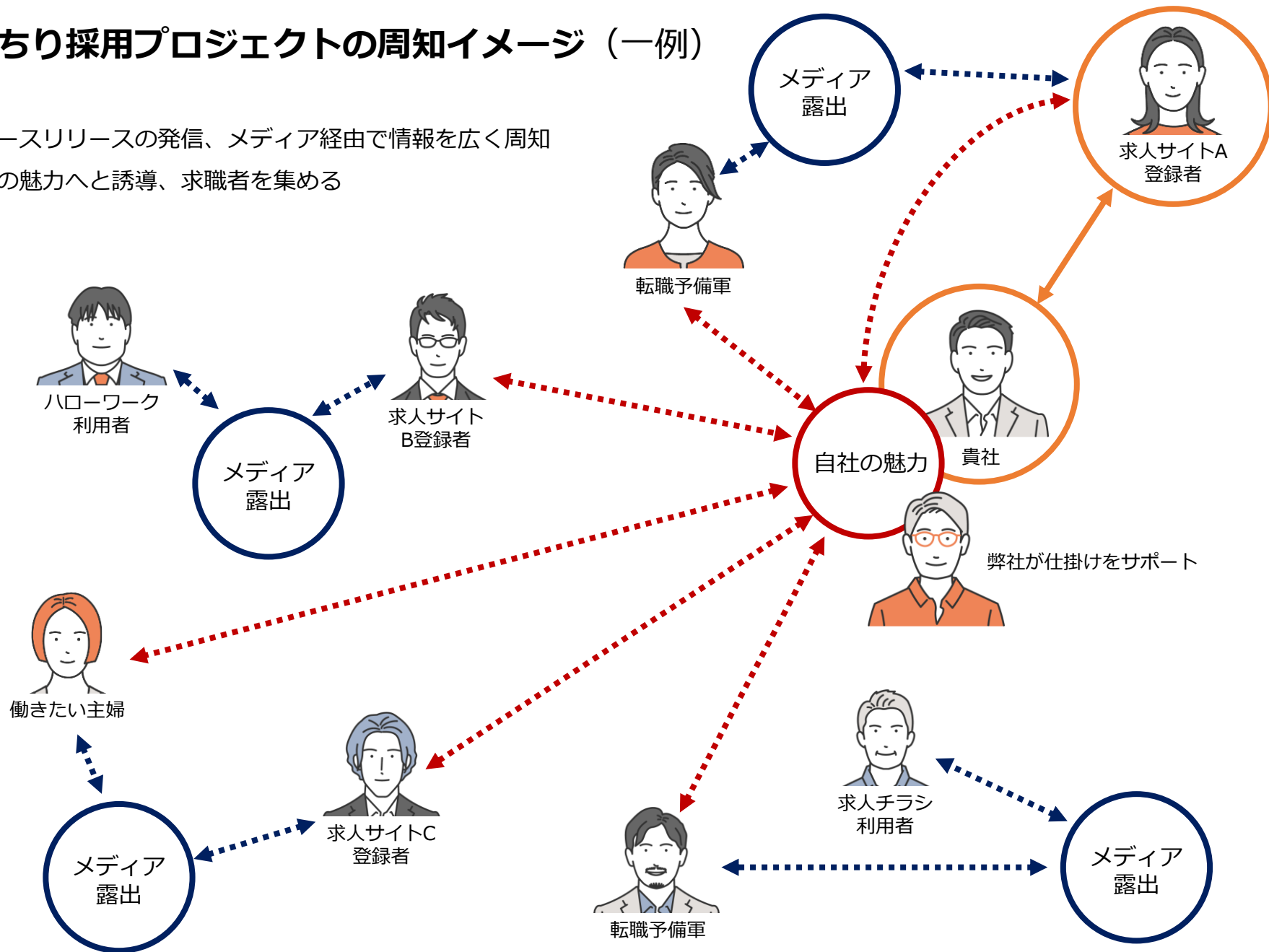
従来の採用活動

- ・ 契約求人サイトの動線以外への情報周知がなされていない状態
- ・ 求人していることさえ求職者に伝わっていない



がっちり採用プロジェクトの周知イメージ（一例）

- ・ ニュースリリースの発信、メディア経由で情報を広く周知
- ・ 自社の魅力へと誘導、求職者を集める





応募者を増やす！

がっちり採用 プロジェクト

がっちり採用プロジェクトは

魅力を可視化

求職者の目に止まる仕掛けを施し

コンテンツを周知

求職者を引き寄せる

このようなソリューションを実現します

- メディア事業者の視点から貴社を魅力化、求職者にその魅力を広くアピールします

料金体系

がっちり採用プロジェクトは、2段階で進めていくプロジェクトになります。

<第1ステップ> プロジェクトの立案

採用活動に必要な情報発信をどのように実行していくかの計画を立てます。

- ①弊社にて経営者・人事担当者へのヒアリングを行い、貴社の現状を把握します
- ②採用活動に必要な情報発信計画の素案、プロジェクトの実施体制の素案を事務局よりご提案します
- ③ご提案をもとに貴社と調整を行い、実際の採用活動に必要な情報発信を実践していきます

早ければ1か月ほど、遅くとも3か月程度で「がっちり採用プロジェクト」を実行に移していきます。

10万円～

企画費・初期費用

料金体系

がっちり採用プロジェクトは、2段階で進めていくプロジェクトになります。

<第2ステップ> プロジェクトの伴走

立案したプロジェクトを実践していく際に、弊社が伴走サポートに入ります。契約期間中は人事担当者とのコミュニケーションを図り、直接訪問、電話、メール等のやりとりを継続しながら、計画の実行をしっかりとサポートしていきます。契約単位は6か月となります。

5万円/月～

サポート費用（基本は上記価格です。ご要望により上振れします）

計画の進捗をサポートするだけでなく、都度必要となる情報発信のコンテンツ作りや発信ツールの利用などもお手伝いします。
（制作費は実費となります）

採用動画制作

社員インタビュー

ランディングページ

プレスリリース

SNS運用

オウンドメディア

新聞/TV/ラジオ

採用動画制作

交通広告

その他、最適な発信方法をご提案できます

お客様の声

社会福祉法人恵洋会理事長 山本宗大様

新設院の開院を半年後に控え、介護職員をはじめ、さまざまな専門職、事務員を新たに迎え入れる必要がありました。

施設は比較的大きく、多くの専門的なスタッフが必要な状況でありつつも、まったく地の利のない場所での開院に不安をかかえていました。

また県内でも少ない「介護医療院」というジャンルでもあり、開院が決まった時点で施設を運営するスタッフが集まるのかが大きな課題でした。ご存知の通り、慢性的な人手不足でもある介護業界です。人事担当者の不安は大きくなるばかりです。

そんな折、ホームページの運用を依頼している千葉日報デジタルさんに相談したところ、このがっちり採用プロジェクトのお話をいただきました。

計画に沿って実施したところ、開院までにスタッフは確保でき、おかげさまで無事開院を迎えることができました。

この施策の中で併会の情報が拡散されたようで、情報を見たという大手出版社からの取材も入りました。スタッフのやる気も一段とアップしています。



がっちり採用〔無料〕相談会

人材確保にお困りの企業の皆さま向けに、がっちり採用プロジェクト〔無料〕相談会を適宜開催しています。相談は無料です。

人材確保にお困りの企業の皆さまにご利用いただいています。

お気軽にお申し込みください。

<https://chibadigi.com/rec/con>



お問い合わせ

人材不足は、事業規模や業種に関わらず多くの事業者が抱えている課題です。

多角的にサポートさせていただいております。

お気軽にお問い合わせください。

info@chibadigi.com 電話 043-227-0000（ゼロ四つ）