

採用定着支援サービス

業務内容のご案内

～採用定着支援サービスに含まれるサービス～

採用定着支援サービスのスタートにより、

「まったく新しい採用手法の習得と採用の仕組化」を実現できます。

1.採用定着支援サービスに含まれる内容

- ① 競合他社の労働条件の調査、及び報告
- ② 採用基準・不採用基準シートによる基準の明確化
- ③ 従業員アンケートの実施によるストロングポイントの確認、ミスマッチの減少
- ④ 求人ターゲット層の確認および採用ブランディングの構築コンサルティング
- ⑤ 自社採用専用サイトの構築と運用
- ⑥ 訴求効果が高い反応がある求人原稿の作成
- ⑦ 定着支援にマッチするおススメ“適性検査”のご紹介
- ⑧ 定着する人材を確保するための応募時の手順ワークシートのご提供
- ⑨ 面接案内状などの文案のご提供
- ⑩ 面接準備チェックリストの作成ワークシートのご提供
- ⑪ 面接方法のご提案、並びにトークスクリプトワークシートのご提供
- ⑫ 面接時のマストチェックポイントのご提案
- ⑬ 面接終了後の対応方法のご提案
- ⑭ 内定辞退を予防するためのノウハウのご提供
- ⑮ 入社後フォロー面談時のワークシートのご提供

今回の採用定着支援が定着する人材の採用と採用の仕組化をスタートさせるきっかけに

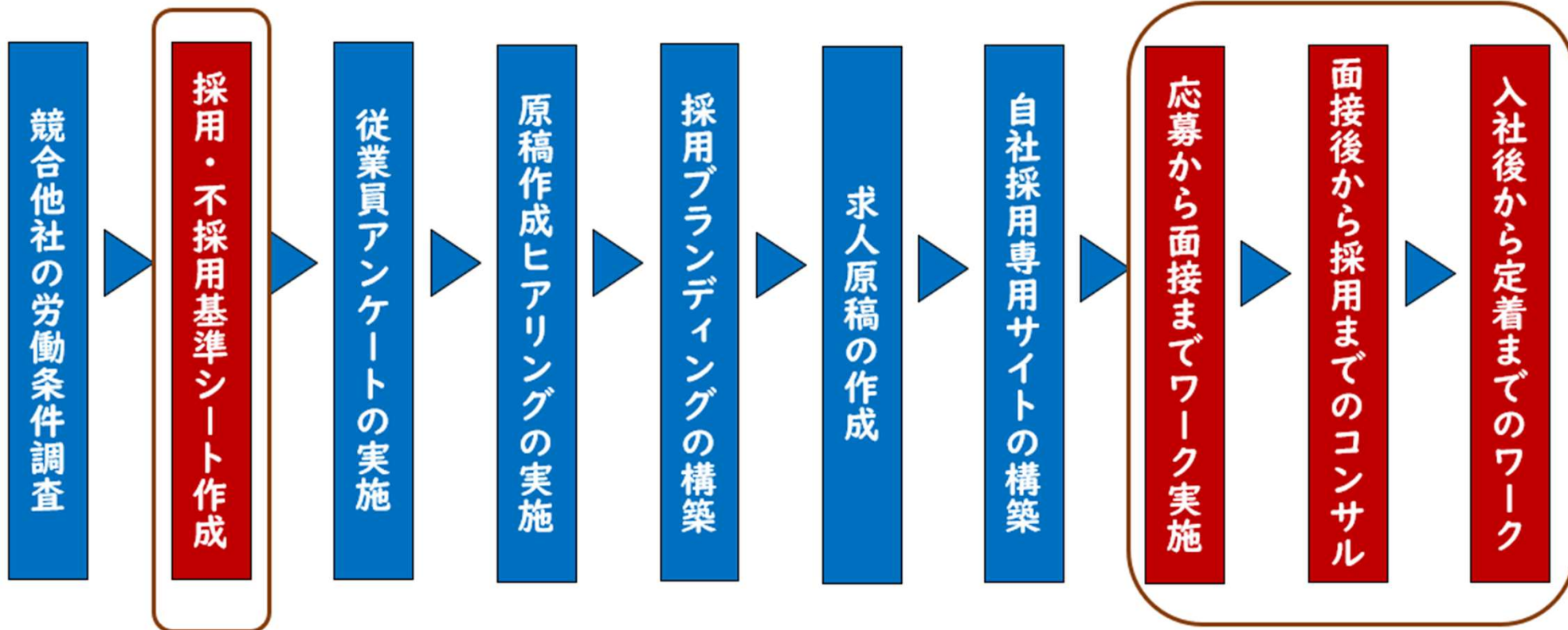
業務内容のご案内

～採用定着支援サービスの業務フロー～

採用の仕方を劇的に変えて、コスト削減と時間を創出！

《採用定着支援サービスのフロー》

オプション



(注意)

- ①上記はあくまでも一般的な業務フローで、状況によって業務フローが異なります。
- ②職業安定法に反すると判断される求人内容は、対応いたしかねます。
- ③ indeedの求人掲載に関するガイドラインに反すると判断される求人内容は、対応いたしかねます。
- ④従業員が写っている写真データは、必ず求人広告に使用する旨をお話いただいてからご提供ください。
- ⑤自社採用専用サイトの構築以降についてはオプションになります。

業務内容のご案内

～競合他社の労働条件調査～

競合他社の労働条件を確認して、地域相場を確認する。

《競合他社の労働条件リスト》

【前提】 近隣市区町村及び同一業種で調査。なお、未経験者可の場合は、未経験者OKの求人のみ対象。

(調査日) 2021/5/10

#	企業名	本社所在地 (市区町村まで)	賃金の最低総月給額 (通勤手当除く)	賃金月額 固定残業代 (見込残業代)	平均残業時間数	賞与の有無	賞与の金額or 何ヶ月分	年間のお休み (休日と夏休み・年末年始休みの合計)	駅からの徒歩分数
1	A社	東京都三鷹市	205000	0	30時間	有	2～5回	126日	30分以上
2	B社	東京都八王子市	180000	0	10～20時間	有	2回	120日	7分
3	C社	東京都東久留米市	206000	0	20時間	有	2回(2か月)	115日	15分
4	D社	東京都小平市	180000	0	不明	有	2回	不明	15分
5	E社	東京都府中市	210000	0	不明	有	2回	123日	1分
6	F社	東京都江東区	220000	0	15時間以内	有	2回	120日	9～13分
7	G社	東京都江東区	196000	0	33時間	有	3回(2.1ヶ月)	不明	5分
8	H社	東京都三鷹市	200000	0	5時間	無	0	119日	20分
9	I社	東京都東村山市	170000	0	不明	有	2回	111日	30分以上
10	J社	東京都港区	230000	0	不明	有	2回	122日	8分
		最大値	230000						
		最小値	170000						
		中央値	202500	←←←←←	印刷関係や製造関係の未経験者で正社員募集の地域相場				
		平均値	199625	←←←←←	200,000円の賃金設定が必要。				
		(最大値と最小値を除いたもの)							

(なぜ競合他社を調べるのか)

・採用予定の職種の現在の世間相場を確認し、世間相場並みの労働条件を設定するため。

※最低賃金での求人では、そもそも応募が来ない可能性が高いです。

業務内容のご案内

～採用・不採用基準シートの作成～

採用・不採用基準シートを作成。ミスマッチをなくす（オプション）

		採用基準		不採用基準
		必要条件 (must)	十分条件 (want)	不要条件
面接時に 確認する 事項	◎心配りができる。	◎相手に合わせてコミュニ ケーションできる	◎履歴書に間違いがある（誤字脱字などを含む）	
	◎システムの勤がいい。	◎頭の回転が速い		
	◎回答に一貫性がある。	◎論理的思考		
	(保険手続き)	◎結論から答えている		
	◎～	◎システムを使った改善工夫 がある		
	(給与計算、クラウド勤怠)	◎課題を自ら見つけて、改善 している		
	◎数式ができる。	◎事実と意見がわかれている		
	◎給与計算ソフトを使っている (計算式が組める)	◎聞かれていることに答えて いる		
	◎給与計算の初期設定ができ る。	◎主語述語がある		
	◎指示したことが完遂できる	◎勉強好きな人	×素直じゃない	
	◎素直	◎向上心が高い	×プライドが高い（前職のプライド）	
	◎決められたことを守る	◎過去の失敗を認めることが できる	×自己中心的、自分を疑えない ×大雑把で衝動的。思い付きで仕事をする。	
	◎丁寧		×おしゃべりしていないとダメ	
	◎黙々と仕事ができる		×自分くらい、ちょっとくらいルール破ってOK ×整理整頓が苦手だと、他人からよく言われる	
	◎計画的に仕事を進める。		×現職の会社、前職の会社に対して不平不満を漏らす ×誰かがやってくれる ×教えてもらってあたりまえ（学生気質）	
◎自らの能力を高めたい（成 長したい）	◎組織に貢献できる			
◎会社の価値観に共感し、参 加できる。	◎仲間に寛容			
	◎謝罪と感謝を言葉に出せる			
	◎仕事でやりたいことがあ り、そこを目指している			
定性的 要素	(業務経験)	◎前職が●●系であれば、●	◎総務経験が未経験	

(なぜ採用・不採用基準シートを作成するのか)

- 採用不採用基準を明確にすることで、面接官による判断の相違を少なくし、採用のミスマッチを無くします。

業務内容のご案内 ～従業員アンケートの実施～

従業員アンケートを実施して、会社の強みを確認する。

自社に 入社したきっかけ	<ul style="list-style-type: none">✓ 営業部/他社に比べて給与面の条件が良い。商品的に売りやすい。✓ 工務部/人材派遣より声を掛けて頂き、雇用条件が良かった。✓ 工務部/前職では時間に追われ職域の境もない状態でした。システム化されたところに魅力を感じて✓ 営業部/ローコストでありながら、現場が綺麗であり、断熱材も丁寧に施工されていた。これなら売れると思い転職を決意しました。✓ 設計/アキソプトでのCADが求人であったこと。システム化と合理化が徹底されていることが良いと感じたから。
入社前と入社後の ギャップ	<ul style="list-style-type: none">✓ 工務部/一連の業務の流れがあまり経験がなくても進めれるシステム✓ 不動産部/知識がないと難しいと思っていたが、職域や業務が明確で未経験でも業務に集中できた
自社のサービス で自慢できる点	<ul style="list-style-type: none">✓ 規格住宅・システム化等の合理化✓ システムを活用した仕事内容で非常に仕事がしやすく感じます。✓ システムによる現場管理、品質の標準化。✓ 土地から建物まで一貫して任せていただける点。工事システムが優れており業者さんとの連携がしっかりしていること。✓ システムで、お客様、営業、現場、業者が情報共有できていること。
社内制度の 魅力	<ul style="list-style-type: none">✓ 営業部/評価制度において賃金UPの目標が出来る✓ 営業部/結果を出したら、出世していける可能性があるところ。✓ 営業部/特に営業については、大きなインセンティブがあること。✓ 営業部/しっかりとした人事考課制度の下、成績はもちろん、日々の業務に対しての取り組みも組み込まれていると感じました。
自社の好きなところ	<ul style="list-style-type: none">✓ 契約を取るまでの作業がマニュアル化されていて、契約が取りやすい。✓ 雰囲気に関わされない仕事のやりやすさ。✓ たくさん受注をあげるチャンスがあり、やりがいがある。
社員の関係性	<ul style="list-style-type: none">✓ 営業部/掃除を全員で行う。上下関係があまりなく、個人を尊重する風土。✓ 工務部/上司と部下の隔てなく意見が言える雰囲気になってきているように感じます。✓ 不動産事務/比較的上司にも声をかけやすいところ。

(なぜ従業員アンケートを実施するのか)

- ・ 自社のストロングポイントを再発見して、求職者に訴求すべき項目を確認します。
- ・ 求職者のアンケート結果を求人原稿に掲載することで、求職者の不安感を払しょくし、応募率の上昇を目指します。

業務内容のご案内

～原稿作成ヒアリングの実施～

原稿作成ヒアリングを実施して、求人内容を確定する。

☆価値観など	
<input type="checkbox"/>	コアバリューはありますか？ ある場合⇒コアバリューの内容について、後ほどチャットワークでご連絡ください。 ない場合⇒わかりました。次の質問です。
<input type="checkbox"/>	なぜこの事業を始めたんですか？何かきっかけがあったんですか？
<input type="checkbox"/>	どのような想いでこの事業を始めましたか？
<input type="checkbox"/>	なぜここまで事業が成長できたのでしょうか？
<input type="checkbox"/>	この事業は将来どんな風になってますか？
<input type="checkbox"/>	なぜそのような状態にしたいのですか？
<input type="checkbox"/>	その将来像に向かって、3年後の事業はどのような状態になっていますか？
<input type="checkbox"/>	お店のコンセプトは何ですか？
<input type="checkbox"/>	なぜそのコンセプトを選んだんですか？
<input type="checkbox"/>	地域の中でどんな役割を果たしたいですか？実際にやっていることはありますか？
<input type="checkbox"/>	看板商品って何ですか？
<input type="checkbox"/>	なぜ●●を看板商品としたんですか？その想いを教えてもらえますか？
<input type="checkbox"/>	お客さんがお店を出たとき（商品を受取ったとき）にどのように感じてもらいたいと思って、サービスを提供していますか？
<input type="checkbox"/>	なぜ、そのように感じてもらいたいんですか？

(なぜヒアリングを実施するのか)

- ・もちろん求人内容を確定するためのヒアリングが最大の目的です。
- ・併せて自社の過去や現在、そして3年後の将来どのようになりたいかなど、目的の明確に役立ちます。

業務内容のご案内

～採用ブランディングの構築～

採用ブランディングを構築、マッチする人材を獲得する。

採用ターゲット

- ◎どんな人が働いているか？
- ◎メインターゲットは？
- ◎サブターゲットは？

立地条件

- ◎都心・郊外？
- ◎通勤手段は何がある？
- ◎駐車場はある？

給与目安

- ◎給与目安はどれくらい？
- ◎経験者の場合は？
- ◎未経験者の場合は？

働く動機

- ◎社員はなぜ働いている？
- ↓↓↓
- ◎仕事？ 雰囲気？ 近い？

採用ブランディング

- ◎求職者の最大価値は？
- ◎ワンワードで言うと？

採用PR

- ◎選ばれるための工夫は？
- ◎応募しやすい？

スタッフ間の関係

- ◎どんなかかわり方？
- ↓↓↓
- ◎カジュアル？
- フレンドリー？

福利厚生・待遇

- ◎一番の売りは？
- ↓↓↓
- ◎待遇？ 手当？ 休日？
- 福利厚生？

職場の雰囲気

- ◎平均勤続年数は？
- ◎笑顔で挨拶できる？
- ◎気軽に会話できる？

(なぜ採用ブランディングを構築するのか)

- ・最大の目的は「自社が欲しいと考える人材の採用」です。これによりマッチ度が高い人材を獲得しやすくなります。

業務内容のご案内

～求人原稿の作成～

今までよりお金を掛けずに人材を獲得する求人原稿を作成する。①

before

住設設備市場ルート営業（正社員）

住宅設備機器等の提案を行なっていただきます。
営業先は、ハウスメーカー・工務店・リフォーム工事店・設備工事店等

住宅設備機器
ってなに？

成長できる？

どのような
スキルが必要？

お客様との
関係は？



after

住設設備市場ルート営業（正社員）

既存の顧客向けに、システムキッチンやユニットバスなどの住宅設備機器等の提案を行なっていただきます。

営業先は、ハウスメーカー・工務店・リフォーム工事店・設備工事店等です。

20年の歴史を持つ当社では、50社以上と安定した取引をしています。今回お任せするお仕事は、既存顧客との信頼関係をより強固なものにして、取引をさらに大きくしていくものとなります。

業界未経験でも安心です。1ヶ月目は事務と業務を経験して頂き、業界の知識を身に付けて頂きます。その後3ヶ月目までは先輩の営業同行をして、取引先の特徴やニーズを掴み担当を引き継いで行く流れとなります。実際の提案などを見ながら仕事を覚えていくことが出来るので、着実に提案営業のスキルを身につけることができます。

業務内容のご案内 ～求人原稿の作成～

今までよりお金を掛けずに人材を獲得する求人原稿を作成する。②

【テキストのみ】

創業〇〇年、〇〇名で協力して頑張っている職場です。



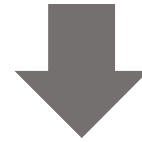
【テキスト + 画像】

創業〇〇年、〇〇名で協力して頑張っている職場です。



【画像例】

コツは『**人間関係の良さをアピールする**』ような写真を撮る事



【なぜ?】

退職理由の70%が“**人間関係**”で第一位！
だから、そんな画像で
“**人間関係の良好さ**”をアピール！

↓↓↓写真が**無理なら“図解”**を入れる！↓↓↓

こんな不安、ありませんか？

不動産・住宅建設業界って
初めてでよく分からない、
上下関係も厳しそう。

お客様って、
自分で探してくるの？

不動産・住宅建設業界って
離職率が高いイメージ、
しっかりしたフォロー体制はある？

【ポイント】

競合他社に勝つには『**共感されること**』が重要！
だから共感されるような写真や動画を用意！

業務内容のご案内

～自社採用サイトの構築～

今までよりお金を掛けずにマッチする人材の応募率が劇的にアップする自社採用サイトを構築する。

回転シルクスクリーン印刷のオペレーター

応募する！



武蔵境でものづくりしたい方へ



印刷オペレーター
になりませんか？



- ✓ 採用サイト1.0⇒自社サイトでの求人
- ✓ 採用サイト2.0⇒自社採用専用サイト
- ✓ 採用サイト3.0⇒見せる採用専用サイト
- ✓ 採用サイト4.0⇒読み込ませる

採用専用サイト

◎**クローリング対応型サイト**◎
求人特化型検索エンジンの徹底活用！



あらゆる求人情報を網羅し
検索、比較できるサービス

Google For Jobs indeed



ホテルであれば...



通販であれば...

価格.com

《オプション》会社のFANになるための面接後対応の提案。

面接後も大切！ “面接後にすべきこと” を再確認する！

『面接後の対応』のチェックポイント

- ✓ 採用したい人には職場見学を打診する。
- ✓ 感謝を込めて、お見送りをする。
- ✓ 採否の連絡を、できるだけ早く行う。
- ✓ 次の面接に進む際は、通過理由をしっかりと伝える。
- ✓ 内定の場合は、電話では伝えない。

《なぜ面接後も気を抜いてはいけないのか？》

◎当たり前ですが、応募者は競合他社の面接も受けています。

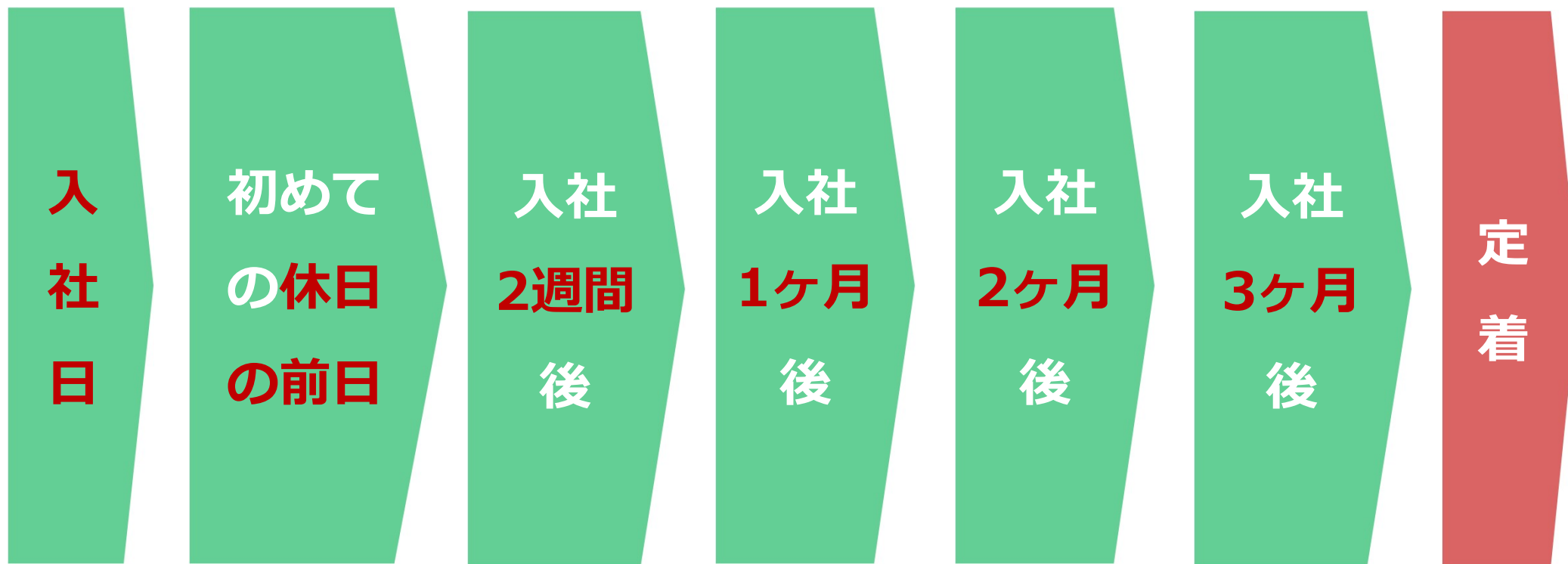
◎応募者が転職希望者の場合、在籍企業から慰留されています。

業務内容のご案内

～入社後から定着（3ヶ月程度）までのワーク～

入社後フォローを適切に行うことで定着率を劇的に改善する（オプション）。

最初の“3ヶ月間”が勝負！



《ポイントを抑えて面談する》

- ◎そもそも面接で何を話したらよいかわからない。
- ◎どんな準備が必要なのかわからない。

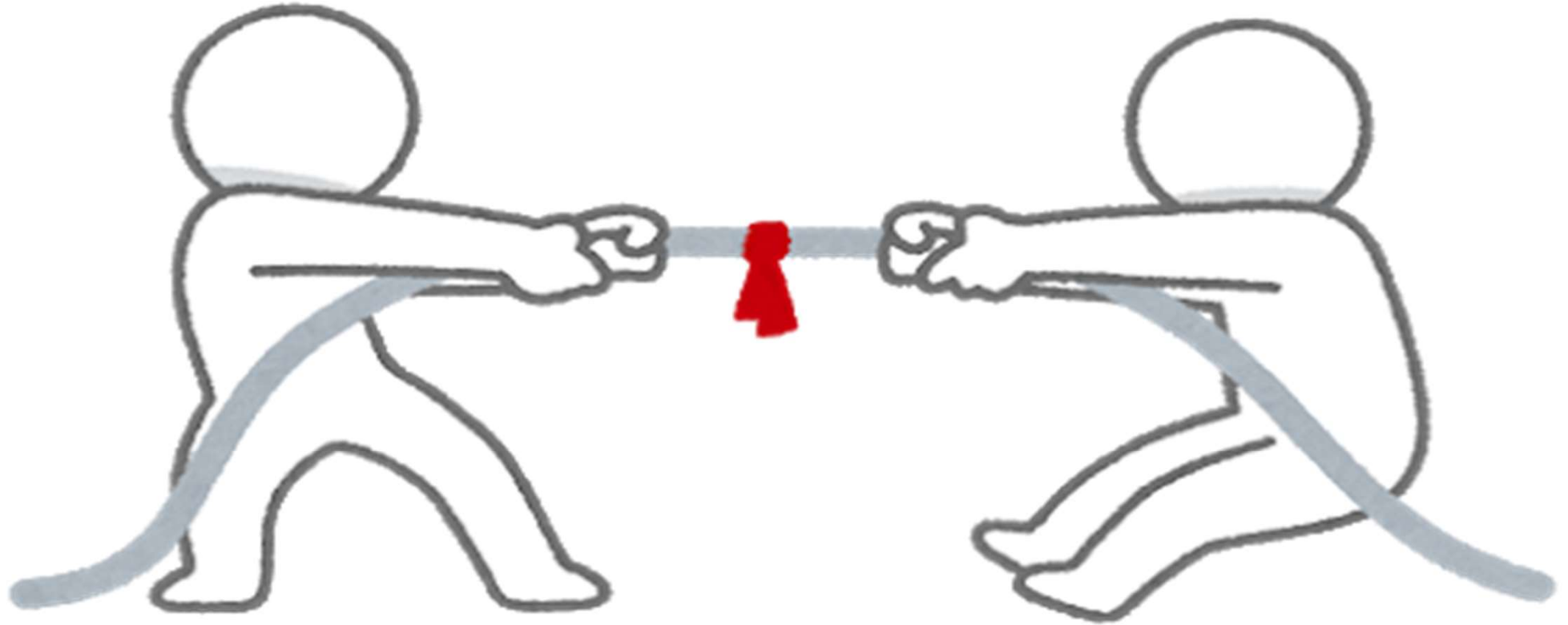


ワークをする事で
解決します！

業務内容のご案内

～採用活動の仕組化が進みます～

採用活動の属人化を防ぎ、仕組化して時間を創出する。



採用を仕組化すれば楽になるのは理解できるが、
自社で欲しい人材を採用する仕組化は大変！

求人広告費の比較表

媒体	タイプ	料金	期間	職種	原稿修正
	最高 最低	1 2 0 万円 2 0 万円	4 週間	1 職種	最大 3 回無料
	最高 最低	1 0 0 万円 3 5 万円	4 週間	2 職種	無料
	最高 最低	8 0 万円 2 0 万円	4 週間	2 職種	無料
	最高 最低	1 5 0 万円 2 5 万円	4 週間	1 職種	5 万円
	最高 最低	8 5 万円 2 5 万円	4 週間	3 職種	無料
	最高 最低	6 4 万円 2 8 万円	4 週間	1 職種	無料
	最高 最低	1 0 0 万円 3 5 万円	4 週間	3 職種	1 承認 3 万円

(株式会社One 調べ：地域によって金額が異なる)