

サービス業界の採用専門のコンサルタントが成功事例と具体的手法を解説
日本全国で**成功事例**多数あり！
採用知識**0**でも明日から実践できる**具体的なノウハウ**を大公開

小売り×宮城
求人特化型検索エンジン対策を施行し、3ヵ月間で応募76件を獲得
応募単価は驚愕の**206円**

飲食×愛知
求人特化型検索エンジン対策1週間で正社員6名の応募を獲得
対策次第で即効果あり！

コールセンター・事務・接客販売系×東北
求人特化型検索エンジンのみでコールセンター・事務・接客販売系を応募単価たった5,000円で、
月間**40名以上**獲得！

FC展開×青森
求人検索エンジンの対策で目標採用数を大きく上回る！
1年間でパートアルバイト**728名**採用

主婦×東海
広告費15万
自社メディアのみで
応募人数**46名**を達成！
驚愕の応募単価**3,02円**

焼肉業態×青森
求人特化型検索エンジン×自社サイトの採用戦略に切り替え、6ヵ月で111名の応募を獲得
応募単価**4,278円**

居酒屋×徳島
たった5万円の広告費で1ヵ月で正社員2名の採用を実現
脱・人手不足による機会損失

日本料理×長野
求人特化型検索エンジン×自社サイトの採用戦略に切り替え、6ヵ月で93名の応募を獲得
応募単価**5,340円**

専門事務×関東
月間広告費30万で202名のエントリーを獲得、
応募単価はなんと**1,482円**！
事務職は大手に勝てないなんてウソ！

シニア×軽作業
注目のシニア市場で新規事業開始。
シニアもWebで集まる！
月間応募**87名**を達成！

アパレル×関東
求人特化型検索エンジンを利用開始し、月額広告費10万で61名の応募を獲得！
電話応募を含めると応募単価が数千円台に！

軽作業×関西
紙媒体での集客をWebメインに変更！
月間エントリー**59名**を達成！
紙媒体で無反応だった軽作業が集まる！

高級和食×愛知
求人特化型検索エンジン×自社サイトの活用で6.6万円で2名の正社員採用を実現。
対策後で即効果あり！

飲食×宮城
求人特化型検索エンジンを利用し、4ヵ月間で122件の応募を獲得
不人気業種でも応募爆増！

6,000社を超える人材採用のご支援の中から成功事例と実践ノウハウを大公開!!

約3万人の宮城県亘理郡エリアの会社が
たった60分の作業で

採用担当者**0人**で

半年間で
応募数 **45件 → 127件** 約**2.8倍**

半年間で
採用数 **12件 → 26件** 約**2.2倍**

になった嘘みtain採用の話

飲食・ホテル・旅館・小売り・接客販売業
サービス業界向け採用革命セミナー

実際の成功企業が解説
ほぼ毎日応募を獲得!選ぶ採用ヘシフトし、新規事業への挑戦も進めております。
アフターコロナで各事業所も業績好調です。
ヒトの採用に困らないからこそ新しい成長戦略を考えることができます。

求人検索エンジンと自社採用サイトで
初月から**18名**応募
求人検索エンジンの
広告費用が約**1/3**に! (約58万円→約18万円)
を達成した成功ストーリー



ゲスト講師
株式会社サン・パーク
代表取締役
齋藤 寿一 氏

開催要項 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

東京会場 2024年 **5月23日(木)**
お申込期限 5月19日(日)
14:30 ~ 17:30 (受付開始 14:00~)

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]
※(2024年4月1日)より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

大阪会場 2024年 **5月28日(火)**
お申込期限 5月24日(金)
13:00 ~ 16:00 (受付開始 12:30~)

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]

受講料 **一般価格** 税抜 30,000円(税込**33,000円**)/一名様 **会員価格** 税抜 24,000円(税込**26,400円**)/一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!

【PCからのお申込み】
下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/110608>

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

一般価格 **33,000円**(税込)
会員価格 **26,400円**(税込)

東京会場 2024年 **5月23日(木)**
14:30 ~ 17:30 (受付開始 14:00~)
株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)

大阪会場 2024年 **5月28日(火)**
13:00 ~ 16:00 (受付開始 12:30~)
株式会社船井総合研究所 大阪本社

主催 **Funai Soken** サステナブルグロースカンパニーをもっと。
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

【サービス業界向け】採用強者企業が実践しているノウハウ大公開 お問い合わせNo.S110608

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **110608**

応募が来ない&採用ができない会社の特徴5選

- ✓ 成果が出る採用媒体の選定を精査できていない
- ✓ 求人を掲載すれば応募が来ると思い込んでいる
- ✓ 応募が来ないのは外部環境が原因だと思い込んでいる
- ✓ 採用担当者や採用媒体の担当者に全任せしてしまっている
- ✓ 採用はどうせお金がかかると思い込んでいる



上記に当てはまる企業の共通点は
ほんの一工夫ができていないから!

地方でも採用数を倍増できる6つのテクニック

テクニック① 長野県K社(飲食業)

半年間で
応募93名
(※パートアルバイト含む)

ここで働きたい!と思わせる
魅力が一瞬で伝わる**採用サイト**

ポイント

- コンテンツの量・質・鮮度を意識
- ターゲットが異なるため、中途&アルバイト向けのサイトと新卒向けサイトをそれぞれ作成



テクニック② 北海道C社(飲食業)

たった1か月で**正社員
応募9名**

ほんのひと手間だけ!
求人検索エンジンの直接投稿

ポイント

- 自社求人の表示回数・クリック率・応募率など、応募までの導線でKPIを定めて改善のPDCAを短期間で回す
- 仕事内容以外の自社の魅力を原稿内で訴求する



テクニック③ 宮城県H社(飲食業)

たった1か月で
応募11名
(※正社員7名/パートアルバイト4名)

求人の**露出最大化!**
無料媒体のフル活用!

ポイント

- 無料で活用できる採用媒体をフル活用
- 採用ターゲットに応じて利用する採用媒体を変える
- 採用ターゲットに応じて求人原稿の訴求内容も変更する



テクニック④ 青森県I社(飲食業)

1年間で
応募70名

ほとんどの企業が知らない
ハローワークの裏技!

ポイント

- 主婦層からの応募が多いため求人原稿を工夫して作成
- 定期的に求人の取り下げと再出稿を繰り返し、常に新着求人化へ



テクニック⑤ 青森県I社(飲食業)

1年間で
応募18名

中小企業が目指すべきはココ!
0円で採用できるリファラル採用

ポイント

- 成長実感や公平な評価、理念浸透などを通じて、従業員の働くうえでの満足度を高める
- 紹介特典を用意することで、既存スタッフにもメリットを提示する



テクニック⑥ 熊本県H社(飲食業)

たった1か月で
採用2名

求人原稿のひと工夫で
即応募&採用を実現!

ポイント

- 自社が伝えたいことではなく、求職者が求めている情報を求人原稿に記載
- 経営者の想い・熱意を原稿に落とし込むことで、求職者の心を動かす



たった60分の作業(求人の出し方を工夫)をするだけで、
採用コストを抑えながら応募&採用数が倍増!

応募数

45件>**127件**

採用数

12件>**26件**

採用コスト

1/3

※2022年2月~7月/2023年4月~9月の実績値

たった半年で**127件**応募達成!**秘**ストーリーとは!?

特別ゲスト
講師

株式会社サン・パーク
代表取締役
齋藤 寿一 氏

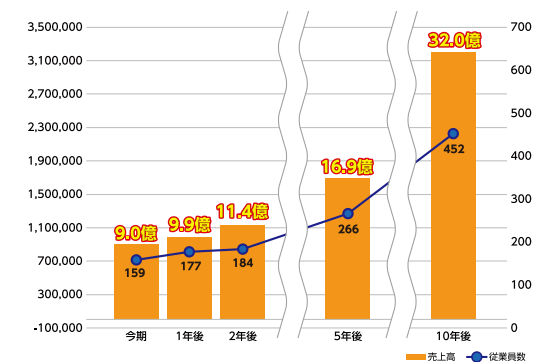


【会社紹介】

1986年、マツヤデンキ(家電販売)からスタートし、時代の変化に合わせセカンドストリート、コメダ珈琲店と事業を拡大。コロナ禍でも黒字化経営を実現し、年商9億円を突破。現在は宮城県、福島県、山形県にて8店舗を運営している。

■株式会社サン・パークの転機

昨年、病気で入院生活中に考えていたのは常に会社の将来のことでした。「このまま復帰できなかったらどうなるのか」「今年度は大丈夫でも来年度以降は問題ないのか?」と不安に駆られる入院生活でした。そんな中で、まずは会社のビジョン共有と成長の場を提供し、共通の価値観を持てる組織になろうと経営計画発表を行うことを決めました。経営計画を策定している中で、『どこへ、いつ、どうやって』を示すことの難しさや組織や事業は必ず“人”が繋いでいると強く感じ、組織の生産性向上と全スタッフの「豊か」な未来を目指そうと決意しました。3年ほど前から取り組んでいた採用が身を結び、業績の成長を描くことが出来るようになりました。10年後に売上30億円を見据えて、事業計画と人材計画の両輪を回し続けることの重要性を感じています。



媒体頼り

求人検索エンジン
採用サイト

新・採用戦略

当日セミナーでお伝えすること

- ① 地方商圏でも工夫1つで応募&採用数を2倍にする具体的な方法
- ② 採用で活用すべき媒体の選定方法について
- ③ 掲載して放置が一番危険!? 求人媒体の運用方法
- ④ 中小企業はお金ではなく知恵を絞って採用を! 0円採用の具体的手法
- ⑤ 応募企業は取り組んでいる、求人ライティングのポイント