

いつまで、SNSなしで経営するんですか？

SNS 経営サミット 2024

～無名中小企業こそバズれ～

特別
ゲスト
講師

日本最大級に“バズった”中小企業の

社長が**緊急登壇**

SNS総フォロワー数

大京警備保障株式会社
代表取締役
櫻井 大輔 氏

480万人

TikTok
♪ 293万人

YouTube
▶ 163万人

Instagram
📷 23.2万人

中小企業の経営課題はSNSで解決する！SNS活用経営サミット

お問い合わせ No.S116228

お申込みはこちら

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研本社ビル



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。)

116228



日本No.1クラスに“バズった”中小企業が**緊急登壇**



大京警備保障の
**ここが
凄い**

SNS総登録者数 480万人越え

TikTok
293万人

YouTube
163万人

Instagram
23.2万人

削減広告費
?、000万円

採用応募
業界平均 **14倍**

閲覧回数
5,360万回

DM問合せ
100 over /回

～SNSを運用して解決した経営課題～

1 採用で悩まなくなった

⇒若い人がたくさん来る、コストも大幅減
業績のUP！

2 社内の雰囲気明るくなった

⇒社長との距離が縮まった
マッチする人財が増えた

3 お客様にも知られ、ビジネスの機会も

⇒広告費数千万円を節約できた

① SNS運用の鉄則

- ① SNSの運用目的を決める
- ② ターゲットに合わせた
媒体選定 × 投稿内容 × アピール内容



③ 質より量で投稿！

- ① 投稿までの時間は30分！鮮度命！
- ② ネタが思いついたら即撮影・編集！



② SNSは社長の仕事

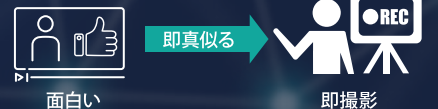
- ① コスト削減も採用も知名度UPも社長の仕事ですよね？
- ② 中小企業の強み率先垂範で圧倒的No.1を目指す



全てSNSでNo.1を
取れば解決！

④ 参考ユーザーのネタを参考にする

- ① バズりは考えても出ない！バズりを借りる
- ② 「面白いからバズる」ではなく
「バズっているから面白い」！という若者の価値観



SNS活用に失敗する会社あるある

- ① 最終投稿日が去年＆フォロワーは二桁のまま
▶ 兼任で始めたはいいが、**三日坊主**になってしまふ
- ② 投稿頻度が月一に...
▶ 投稿内容に**こだわりすぎ**て投稿頻度が落ちてしまっている
- ③ フォロワーが増えない、見られていない
▶ 目的がはっきりせず、登場する人物も内容も**ちぐはぐ**になっている
- ④ 自社のイメージが悪くなっていく
▶ 「**バズればいい**」になってしまって、モラルに欠ける

SNSを成功させる4つの神器

- ① ネタ切れに陥らない！
バズるネタ帳
- ② オリジナリティはいらない！見やすく使いやすい投稿**フォーマット**
- ③ 炎上しないための**「SNSの運用設計書」とガイドライン**
- ④ これがあれば写真素人でもプロ級に！
「写真絵コンテ」

まずはインスタ！集客も採用もブランディングも できる**万能SNSの使い倒し**とは！

圧倒的集客成果 ～住宅・不動産業界編～

見込み客ターゲットピンポイント運用型
SNS広告で**来場数50件超**！

ポイントは...

- ① 顧客リストを活用した
ターゲティングの最適化
- ② ブランドの認知度も高める「〇〇広告」の使いこなし
- ③ 競合分析から始める！
他社に圧勝する訴求

実際にターゲット整理した表▲

圧倒的集客成果 ～福祉業界編～

人口5万人の田舎でも、しかも無料で...
参加者44名×4名入所

ポイントは...

- ① Instagramの仕組みを
追いつける
- ② 知られる画像/動画編集の研修
- ③ フォロワーを逃がさない網の張り方

実際の研修の資料▲

当日すべてを 大公開&徹底解説

圧倒的集客成果 ～自動車業界編～

2か月でInstagramフォロワー1200人増！
イベントに**150組**来場！

ポイントは...

- ① SNS運用チーム制度で
「脱属人化」のアカウント運用戦略
- ② 広告出稿はSNS専用バナー×LPがマスト
- ③ 商圏人口に基づいた競合に負けない販促戦略

▲実際の投稿事例

圧倒的集客成果 ～警備業界(採用難業界)編～

特別
ゲスト
講師
応募単価**4,500円**で
20代30代を採用しまくり！

ポイントは...

- ① 社長が前に出る！いい会社か
どうかよりも面白そうかどうか
- ② 発案即投稿！ペースを落とさず継続する
- ③ 戦略的メディア戦略でテレビ・ラジオに出まくり



圧倒的普及率76%！を誇るLINEを 集客にも採用にも使わないのはもったいない！

圧倒的集客成果 ～士業業界編～

3万円/月で2,500セッション獲得
業界内、日本最高クラスの反響率のポイントは...

ポイントは...

- ① Google広告の1/10以下の
平均クリック単価
- ② 思わずクリックしてしまう
作り込んだキャッチ画像の作りこみ
- ③ 行動範囲や様式までつぶさに観察した
ターゲット設定



圧倒的集客成果 ～住宅業界編～

LINE導入で**反響数450件アップ**！
おまけに来店対**契約率25%達成**！

ポイントは...

- ① 自社HP経由での友だち追加最大化施策
- ② “気軽に匿名で問い合わせをしたい”
顧客ニーズに合わせた導線構築
- ③ 会わずにメッセージ商談が進むから
来店後最短10日で契約するメッセージ術

船井総合研究所も実践！コミュニケーションが爆発的に増える 「社内活性化のためのSNSの使い方」とは？

圧倒的コミュニケーション増加 ～船井総合研究所編～

チャットワーク導入でリモート環境でも
離職防止&成果創出を達成。

ポイントは...

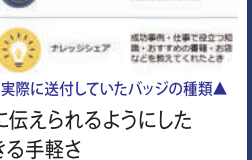
- ① 連絡の種類に応じて、ツールを使い分ける
- ② お客様とのやり取りもチャットになり
誤送信がなくなった
- ③ こまめな連絡を出来るようになり、成果創出へ

圧倒的褒め合いの文化 ～船井総合研究所編～

船井で達成月間2,000件超！
感謝のバッジ送付で褒め合い・感謝の文化醸成

ポイントは...

- ① 社長が率先して実施した
- ② 日報と声掛けの間の設計。実際に送付していたバッジの種類▲
- ③ リモート環境でも感謝を簡単に伝えられるようにした



SNSに対する不安とホンネ8選

1. 中小企業でもできる？ ▶ **できます。**大手だからといってできるわけではないから、**チャンスです。**
2. 本当に集まるの？ ▶ **集まります。**しっかりポイントを押さえれば、**毎月採用**も夢じゃない！
3. どうして集まるの？ ▶ **ずばり転職を今考えていない人にも届く**からです！
4. 地方でもできる？ ▶ **できます。**都心も地方も関係ありません！！
5. パソコンはどれくらい使う？ ▶ **あまり使わずにスマホだけ**でもできます。
6. 週1投稿でも採用できる？ ▶ 投稿数が多い方が良いですが、**ツボを押さえた**投稿を続ければできます。
7. 動画編集はできないとダメ？ ▶ **できなくても大丈夫！**複数枚の写真を動画化できますので。
8. スマホだけでもできる？ ▶ **むしろスマホのアプリ**が非常に優秀です。(しかも**無料**です)

たった1日でSNSの不安・不明がゼロに！！

1億総SNS時代！中小企業の経営課題の80%はSNSで解決する！？

スケジュール

講座	講座タイトル／詳細		講師
第1講座	10:00 ▼ 10:40	1億総SNS時代！中小も大手も関係ない！SNSを活用した令和型経営モデルとは？ ①老若男女が使うSNS。もはや娯楽の域を出て無視できない存在感に。 ②中小企業がSNSを活用するメリットと大手に対しての勝ち筋	 株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 大庭 菜々実 慶應義塾大学卒業。大学在学中はテーマパーク事業を展開する大手企業でアルバイトとしてマーケティングを学ぶ。新卒で船井総合研究所に入社後、採用のコンサルティングとWebマーケティングに従事し、幅広い業界でWeb活用による人材採用を支援している。中でもSNS運用、SEO・MEO対策などのWEBマーケティングや、ソーシャルリクルーティングディレクション支援を得意とする。
第2講座	10:50 ▼ 12:00	日本一バズった中小企業が語る“SNS活用型の経営”とは？ ①SNS総フォロワー数国内企業第4位を誇る、大京警備保障のSNS活用術 ②登録者数最高順位は国内2位！ふつうの警備会社が国内屈指のフォロワー数を獲得できたテクニックとは？ ③中小企業がSNSを始めるべき本当の理由	 特別ゲスト講師 大京警備保障株式会社 代表取締役 櫻井 大輔 氏 28歳で大京警備保障株式会社に入社。その後、31歳で事業承継。経営改革に着手する傍ら、警備業界では活発ではなかったSNSを駆使したブランディングに成功し、SNS総フォロワー480万アカウントを達成。従来の常識にとらわれない手法を活用し、「業界平均の14倍にあたる応募率7%」「1名あたり応募単価4,500円」「警備業界では異例の応募者平均年齢20～30代」など特異な事例を生み出し続ける、業界内外の採用・ブランディングのリーディングカンパニーである。
第3講座	13:00 ▼ 14:00	まずはインスタ！集客も採用もブランディングもできる万能SNSの使い倒しとは！ ①チラシ、リスティング広告に次ぐ第三の矢！令和型集客はSNS活用が当然に！ ②現役インフルエンサーが語る！インスタでの身のこなし！ ③掲載型でもスカウト型でもない！SNSを活用した採用活動のポイントとは	 株式会社船井総合研究所 眞柴知也 / 上田ひかり / 横山 聖
第4講座	14:10 ▼ 15:10	圧倒的普及率80%超を誇るLINEを集客にも採用にも使わないのはもったいない！ ①普段使いが多いLINEの中で認知・集客につなげるためのジャーニーマップとは ②普及率を最大活用！LINE上での広告の最適運用とは？ ③公式アカウントが大切！お客様・求職者とのコミュニケーション術	 株式会社船井総合研究所 士業支援部 リーダー 飯塚 泰之 長野県出身。2019年に新卒で船井総合研究所に入社。個人法務分野を中心に法律事務所のWebマーケティングに特化し、立ち上げに関与したサイトは公開翌日から受任相当の案件を獲得するなど即時業績アップに貢献。地方都市の1名事務所から弁護士20名強の事務所まで幅広いコンサルティング経験を持つ。
第5講座	15:20 ▼ 16:20	集客と採用だけじゃない！定着・生産性UP・風土醸成に活用した事例を大量放出 ①LINEを社内活用！現代版連絡網で定着率UP！ ②メールを減らす！コミュニケーションを増やし、生産性UPを実現 ③船井総合研究所も実践！社内SNSで「褒め合いの文化」の醸成	 株式会社船井総合研究所 HR戦略支援部 シニアコンサルタント 水本 謙 福岡県出身。慶應義塾大学を卒業後、船井総合研究所に入社。人の成長に興味を持ち入社し、人材育成に携わる。昨年より新卒採用というテーマに注力しているが、採用だけでなく、その後の育成制度を整備し、即戦力化させるコンサルティングを行っている。
第6講座	16:30 ▼ 17:30	中小企業がSNSを経営に最適に活用するためにまずやるべきこと ①SNSってやるといいんだなーで終わらない具体的な一歩目とは ②中小企業が継続できる！やり切れる！SNSとの付き合い方とは	 株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 マネージング・ディレクター 山根 康平 1990年山口県萩市生まれ。福岡大学を卒業後、2013年に船井総合研究所に入社。中堅中小企業向けに人的資本経営の専門家であり、特に採用力向上を得意としている。「中小企業を人の悩みから解放する」をコンサルティングスタンスにしており、机上の空論ではなく実現可能性の高い提案のみで構成されたコンサルティングは多くの経営者から支持されている。現在は人材採用・人材ビジネス専門コンサルタントが所属する部門の統括を務める。

たった1日で「SNS劣等生」から「SNS優等生」いや…「SNS先駆者」へ大変貌

中小企業の経営課題はSNSで解決する！SNS活用経営サミット

開催日時

東京会場 2024年 8月5日(月)

10:00～17:30 (受付開始:開始時刻30分前～)

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございます。会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

会場

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 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】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

お申込み期日

銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)/1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。

お申込み方法

【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。



【PCからのお申込み】

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116228

船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に
右上検索窓に「116228」をご入力し検索ください。

E-mail

seminar271@funaisoken.co.jp

TEL

0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※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。
※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。