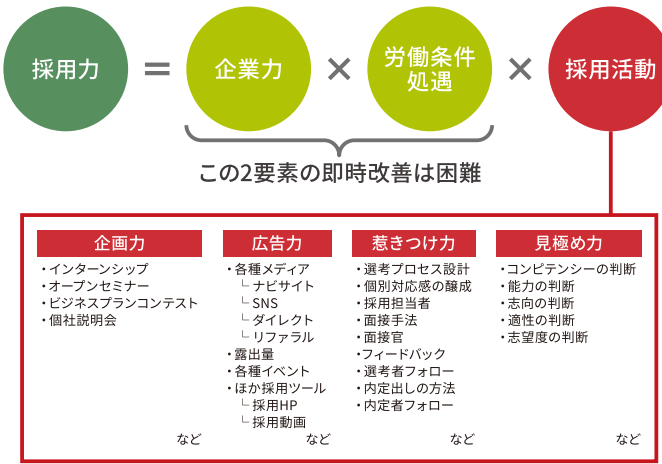
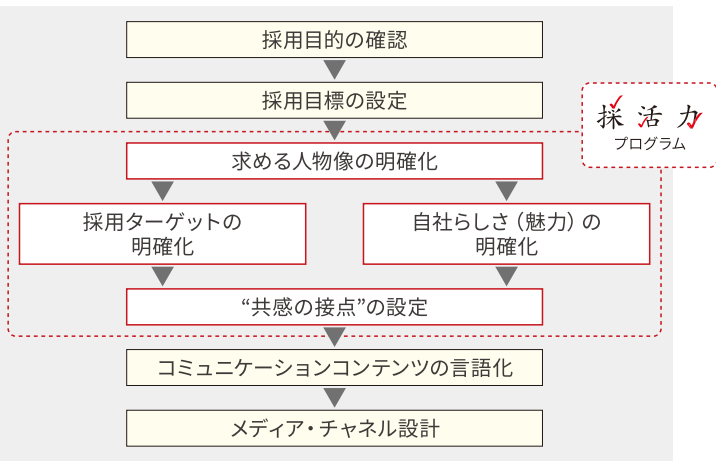


株式会社クイックが大切にしている考え方

採用力の方程式



採用コミュニケーションのエンジニアリングフロー



「採用力」とは、文字通り企業様・店舗様の「人を採用する力」を概念的に表現したものです。定量的に測定できるものではないのですが、この3つの要素の掛け合わせが採用成果に強く影響を与えることは想像いただけるでしょう。そんな3要素の中で、「企業力」と「労働条件・処遇」は即座に改善することが困難です。採用難だからと、いきなりブランド力を高めたり、給与や待遇を好転させることはできません。もちろん、だからこそ企業力の向上に挑戦する価値はあるのですが、日本産業を支える多くの中小企業のみなさんにとっては、なかなかハードルが高いわけです。

だからこそ、私たち株式会社クイックは「採用活動」を磨き上げていくことに軸足を置いて、これまで数々の企業様・店舗様の採用支援をおこなってってきました。『採活カ』プログラムをベースにしたコンセプトワーク、母集団形成のためのコンテンツの企画、実制作。応募者を惹きつけるためのリアルなコミュニケーション力の向上支援、見極めのための適性検査導入・活用支援……。人口減少局面の日本において、一社でも多くの企業様・店舗様に満足のいく採用成果を出していただき、事業を前に進め、業績を拡大するためのパートナーであり続けたいと考えています。

『採活カ®』×『採用サロン』×「オフラインセミナー」

『採活カ』の考え方にもとづいた採用・人事に関する様々な情報を発信するのが『採用サロン』。話題のGfJ（Google for jobs）やIndeedの活用方法といった実務直結のノウハウから、採用マーケットの動向、また株式会社クイックでご支援したケーススタディなど、数多くご紹介。あわせて、ペルソナ設計シート

や会社の魅力シートといった、『採活カ』で使用するフレームのダウンロードも可能ですので、ぜひ一度ご覧ください。また、オフラインでのセミナーも充実。『採活カ』メソッドを体験いただけるワークショップ形式のセミナーが多く、これまで3,000名を超える企業人事の方々にご参加いただいています。



オフラインセミナーの一例

- インターンシッププログラムの企画体験セミナー
- 求人広告で採用成功を実現するための広告設計セミナー
- クイックの新卒採用説明会をまるごと見せますセミナー
- 面接官トレーニング基礎編 ★初回無料公開研修

- 売り手市場で勝つための、新卒採用設計セミナー
- で、結局Indeedって何すればいいの？セミナー
- （初回のみ無料）リクルーター養成講座

など、常時10以上のコンテンツのセミナーを定期開催しております。

お役立ち情報・資料DL・セミナー申込は

採用サロン

<https://saiyo-salon.jp/>



採活カ 関連資料一式プレゼント

ご希望の方は、右記QRコードを読み取り、専用フォームよりお申し込みください。

- 『採活カ®』概要書
- 採用コミュニケーション設計の考え方
- ペルソナ設計シート（求める人物像の明確化）
- 8つの魅力シート（自社の魅力発見シート）



採用 マーケティング ブランディング

Principles of recruitment の marketing and branding

の 原理原則

採用コミュニケーション
設計プログラム

採活カ
SAIKATSURYOKU

枝葉の話よりも先に、

Before the story of branches and leaves,

根幹の話をしよう。

Let's talk about the basis.



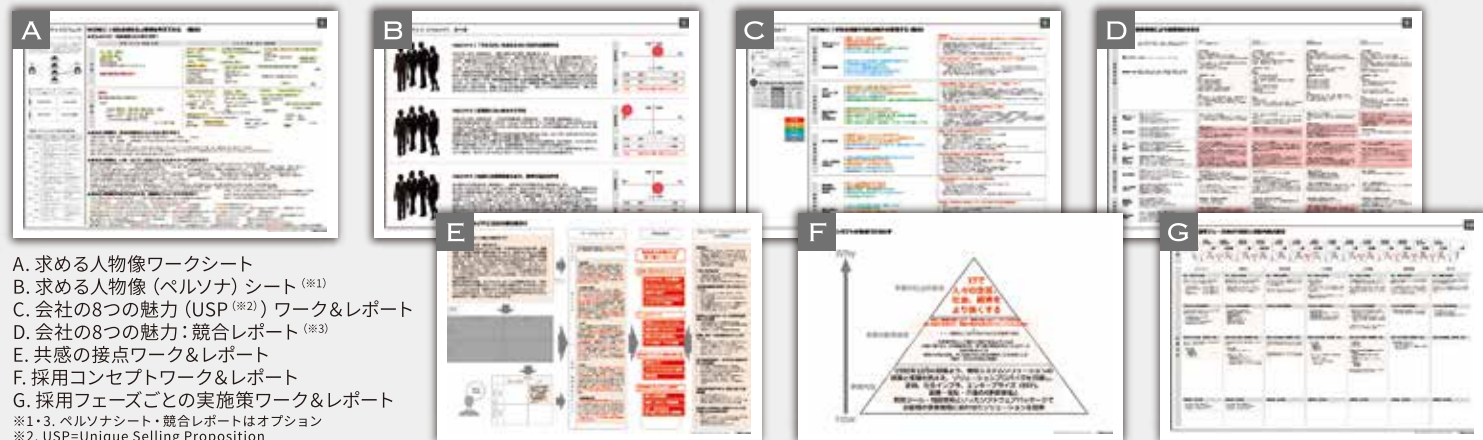
採用の成否は、そのほとんどが“設計の質”で決まる。



求める人物を自社に迎え入れるためには、一貫したコミュニケーションが必要です。その場しのぎの「良く見せよう」のコミュニケーションでは、必ずどこかでほころびが生じます。様々なタッチポイントで、矛盾のないコミュニケーションを設計・実施することで、求職者の納得度・志望度を高めていかなければなりません。そんな、求める人物と自社との間で、最適なマッチングを実現するた

めに私たち株式会社クイックが開発したのが、採用コミュニケーション設計プログラムの『採活力』です。『採活力』には“採用”以外にもう一つの側面があります。自社の魅力の言語化を図るプロセスで「我々はどうありたい」という将来の姿を描き出します。つまり採用を考える過程において、会社像・組織像まで明らかにすることができるのも『採活力』プログラムの大きな特徴です。

『採活力®』プログラム レポートニングシート（一部抜粋）



採用コミュニケーションの設計図。それは未来への地図。

『採活力』は、人事部門の方々だけでなく経営層や事業部門の方々も巻き込んだインタラクティブなワークショップ型のプログラムです。3～10名の方にお集まりいただき、弊社ファシリテーションにより約10時間 (3～4時間×3回) のディスカッションを行います。おおよその流れは以下の通りです。



■まず、「求める人材像」をイメージするセッションからスタートします。新卒採用を中心に考える場合は「会社として欲しい人材」を、キャリア採用の場合には「この職種・職場として欲しい人材」をイメージ。ワークシートに従って、その人物の経験や能力といったスペックから、志向性、価値観などのタイプのことまで深く検討し、能力適性やカルチャーフィットする人材を明らかにします。

■続くセッションでは、“会社の魅力 (USP: Unique Selling Proposition)”を細かに言語化。8つに分類される魅力要素を洗い出し、自社の強みや弱み、今後の組織開発の課題まで見えてきます。自分の視界だけでなく、他者が認識している魅力を知ることができるのが、ワークショップ型の特徴です。

■ターゲットと魅力が明らかになったら、その二者を接続する“共感の接点”を明確にしていきます。このワークショップで頻繁に出てくるのが「今までの採用活動では“会社が言いたいこと”を一方的に発信していたんですね」という感想。求める人物にとってのベネフィットは何か、が明確になってきます。“会社の魅力”ワークと同じように、自社の組織課題を知ることできます。事業成長のために求める人物が決まっても、彼らを動かす魅力がない場合は、その魅力をもつ会社にならなくてはいけないのです。

■3つのワークショップを経て、採用コミュニケーションのコンテンツ候補が決定しました。次の取り組みはそれらのコンテンツを“採用フェーズ”に落とし込む工程です。「いつ伝えるか」が分かると、それをどんな手段 (求人広告、自社ホームページ、採用動画、説明会、SNS、面接など) で届けるべきか、がより鮮明に浮かび上がってきます。



『採活力』を実施すると、「まず何から手をつけていくべきか」が具体的にイメージできるようになるでしょう。これまでに様々な企業様が『採活力』を経て、採用活動だけにとどまらない、組織開発や営業プロモーションといったネクストアクションに着手されています。

『採活力®』プログラム概要・料金 ※金額はすべて税抜き

参加可能人数	1契約あたり最大10名様まで
対象者	経営層・人事担当者・現場責任者・若手社員等
実施期間・時間	1～3ヶ月内に計3回 (各回3～4時間程度)
プログラム	▼第1日 ターゲットの明確化 (「誰に」を掘り下げるワーク) ▼第2日 ターゲットの再確認 (1日目のレビュー) 魅力の洗い出し (「何を」を掘り下げるワーク) ▼第3日 魅力の洗い出しの再確認 (2日目のレビュー) 出会い～選考～内定ストーリーの設計ワーク
納品物	・「誰に」のワークシート加筆レポート ・「何を」のワークシート加筆レポート ・「共感の接点」のワークシート加筆レポート ・「選考ストーリー」のワークシート加筆レポート
宿題	採用競合についてのワークシート記入 ^(※1)

※1. 企業様への宿題となっている「採用競合についてのワークシート」は弊社でお受けすることも可能です (右記オプション料金参照)。
※2. 株式会社プロジェクトデザインはビジネスゲームの開発メーカーであり、株式会社クイックのビジネスパートナーです (会社ホームページ: <https://www.projectdesign.co.jp/>)。

『採活力®』実施後の人事施策例

『採活力』後の施策例	施策実施のメリット
人材要件策定・面接評定策定	経営層・人事部門・採用現場での人材要件すり合わせにより、共通言語での見極め・工程間の情報伝達ができる。
母集団形成時の広報戦略	コンセプトに基づいた採用メッセージが明確になり、メディア選定やコンテンツ制作の際に、ブレが生じにくい。
動機形成ツールの強化	初期接触後の動機形成ツール (説明会スライド・プレゼンター・動画など) の精度向上ができる。
リクルーターの養成	単なる「いい兄さん・姉さん」ではなく、採用ターゲットを口説くコミュニケーション力を磨くことができる。
採用実務の効率化	採用マニュアルとして規定することで、人事異動の際の引き継ぎとしても活用できる。
次年度以降の計画立案	採用活動のPDCAを回していく上で、“立ち返る場所”にすることができる。採用における勝ち筋を明確にできる。

『採活力®』活用事例

採活力 × 採用ツール (パンフレット・採用ホームページ等)

【事業内容】 エネルギー
【従業員数】 3,000名
【 本社 】 神奈川県

日本国内でSSを運営する同社では、人手不足がサービス低下ひいては事業成長の足枷に。“人が集まり長く働ける会社”を目指し、採活力プログラムによる採用ツールを皮切りに、事業改革に着手。

採活力 × 採用ツール (会社説明会設計・スライド)・求人広告

【事業内容】 不動産売買・仲介
【従業員数】 20名
【 本社 】 大阪府

大阪創業の不動産ベンチャー。従来の不動産販売の常識を覆す新しいサービスで急激に成長。中途採用だけでは市場拡大に対応できないため、初めでの新卒採用にチャレンジすることに。

採活力 × 人材要件策定・面接評定作成・面接官トレーニング

【事業内容】 化粧品開発・販売
【従業員数】 50,000名
【 本社 】 東京都

ビューティーアドバイザーは専門的かつ、同一市場内での転職者を中心。厳しい採用競争の中で「無用に人を落とさない」、「不用意に選考辞退者を出さない」ため、面接の強化を実施。

採活力 × 求人広告 (リクナビ・リクナビNEXT・タウンワーク)

【事業内容】 ソフトウェア開発
【従業員数】 500名
【 本社 】 東京都

エンジニア派遣、受託開発と内外での開発者を採用するも、近年のSE・PG市場の活況により採用が厳しくなるばかり。従来採用でできていた求人広告を改めて見直し、採用効果改善を実現。

基本料金 45万円 (競合分析 ^(※1) を企業様で行う場合は30万円)
★2職種目以降は1職種あたり (3～4h×1回) 10万円

オプション料金	■競合分析 (上限8社まで) ^(※1)	15万円
	■ターゲットペルソナ (3名分)	5万円
	■コンセプトコピー (3案まで)	10万円
	■採活力®プログラム再受講 3～4h×1回	10万円
	■説明会スライド (デザインのみ) 1ページ	1万円～
	■説明会スライド (シナリオ含むフルワーク) 1ページ	2万円～
	■インターンシッププログラム企画シート	40万円～
	■インターンシップオリジナルビジネスゲーム 提携: プロジェクトデザイン社 ^(※2)	400万円～
	■面接評定表の設計・作成	30万円
	■面接官トレーニング基礎編 ^(※3)	1名 2万円
	■面接官トレーニング応用編 ^(※4)	1名 4万円
	■リクルータートレーニング基礎編 ^(※3)	1名 2万円
	■リクルータートレーニング応用編 ^(※4)	1名 4万円
	■媒体社マネジメントミーティング 2h程度×1回	8万円

※3. 面接官トレーニング、リクルータートレーニングともに、基礎編の最少催行人数は3名以上ですが応用編の場合は15名以上の催行とさせていただきます。
※4. 面接官トレーニング、リクルータートレーニングともに応用編の場合は、採用人材の定義と自社の魅力の結節点を直接コミュニケーションで実現するためのカスタマイズを行います。