

企業プロモーションで
採用に強い会社を作る。



求職者に

刺さる!

貴社の魅力溢れる
本気のライティングで
応募数が爆増します!



企業が優秀な人材を求める一方で
求職者もまた、魅力的な企業との出会いを求めています

SAIKYOは貴社の採用戦力を共に考え
貴社の企業プロモーションを行い
求職者に貴社の魅力が伝わる
「**募集媒体**」と「**SNS運用**」を組み合わせ
求職者へのアプローチを増やし

その結果、「**選ばれる企業**」として
採用に強い企業に構築します



採用にかかるコストパフォーマンスが圧倒的に改善

導入前



- ・応募人数が少なく、妥協して採用したが結果退職となり、コストがマイナスに。
- ・人材紹介も活用したが、採用単価がとにかく高い！更に採用までに時間がかかる

導入後



- ・無料掲載でも運用任せたら応募数が増え必要な時に人材確保が出来るようになった！
- ・成果費用はかからないので、何人採用しても費用が上がらず採用単価は激減！



indeed インディード を利用する理由

無料掲載が可能な媒体として今では数多くの企業が利用、
求職者の利用も2,476万人と国内で最も多いプラットフォーム
となっています！

月間ユーザー数
※2025年1月時点

2,476万人

順位	媒体	月間ユーザー数
1	indeed	24,760,000
2	doda	13,570,000
3	求人ボックス	11,510,000
4	マイナビ転職	10,650,000
5	ハローワーク	9,581,000
6	リクナビNEXT	6,940,000
7	エン転職	5,230,000
8	Type	3,170,000
9	Green	2,880,000
10	バイトル	2,650,000

2025年1月時点 Perplexity調べ

indeed インディード 活用時のメリット

① 圧倒的なユーザー数（求職者）

だから、優秀な候補者も見つけられる！

② 無料掲載と有料掲載が選択可能

だから、採用コストの削減ができる！

③ 募集記事の変更が何度でも可能

だから、求職者に伝わる魅力を作れる！

indeed インディード 活用時のデメリット

① 他社との競争が激しい（企業数も多い）

人気の職種は奪い合いになる場合も…

② ノウハウが必要で運用が難しい

未経験者運用すると応募を増やせない…

活用時のデメリットを解消する

① 他社との競争が激しい（企業数も多い）

人気の職種は奪い合いになる場合も…



専属のマーケターが競合他社を分析し
採用戦略を構築

② ノウハウが必要で運用が難しい

未経験者運用すると応募を増やせない…



専属のライターが圧倒的な数で記事を作成し
効果が高い記事で運用管理

デメリットを解消し、メリットを活かしながら
圧倒的コストパフォーマンスで効果を出すのが…





戦略的KPIの設定

表示回数



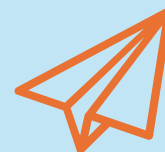
【表示回数を向上】
・記事の更新頻度
※数日～週1更新
・少額から有料掲載
※数万単位

クリック数・%



【クリック率を向上】
・求めるペルソナに応じて
求職者が興味を持つ
求人のタイトル作成

応募数・%



【応募率を向上】
・記事を複数作成し、
効果測定を行いながら
魅力的な記事を用意
・効果的なSNS運用で
企業の見える化を行う

着席数・%



【着席率を向上】
・着席 = 面接に至るまでの
適切な対応方法等も
状況に応じた内容で
サポートを実施

クライアント様には、毎月の定例時にお伝えいたします。



戦略的KPI実例：ライフアップ

	職種	表示回数	クリック数 / %	応募数 / %	着席数	採用数
施策前	法人営業	600~800	20~50 / 4.0%	0~1 / 0.5%	0	0
施策後	法人営業	4,500~6,000	800~1,100 / 18.0%	25~ / 3.5%	10~	2~
施策前	事務	500~700	20~40 / 4.5%	1~4 / 1.1%	0~1	0~1
施策後	事務	5,000~6,000	700~1,100 / 15.0%	30~ / 4.1%	10~	1~

※一般的なクリック率：3.0~3.5%
※一般的な応募率：0.5~1.0%

施策前はよく見る一般企業として、運用自体が出来ない状態でしたが、そこから様々な運用施策を行った事で、爆発的な結果を生み出しました。

現在も自社で様々な運用施策を行いながら、クライアント企業様のコンサルに活かしております。

Before

正社員 株式会社ライフアップ
総務（私服勤務/月23万～/ワークライフバランス充実）

正社員 株式会社ライフアップ
営業（月25万～/高額インセンティブ/アットホームな職場）

正社員 株式会社ライフアップ
電話対応スタッフ（私服勤務/月23万～/ワークライフバランス充実）

タイトルは求職者が
一番最初に見る箇所です。
いかにインパクトを与え、
「気になる！」と興味付け
する事がポイントです！

1

業種の表示には地域によって、「漢字」
や「カタカナ」表記で大きく差が出ます！

2

一般的な給与なら表示しない
> 強味にならない場合はあえて控える。

3

どれだけ興味を引ける見出しにするかが
一番重要なポイントです！！

After

正社員 株式会社ライフアップ
コールセンター 外国人ばい人が上司のまるで外資系会社

正社員 株式会社ライフアップ
【閲覧注意】Webライター この求人に惹かれた人ウチとの相性抜群デス

正社員 株式会社ライフアップ
激レアな事務正社員 おしゃれな新オフィスでのびのびお仕事

Before

仕事内容

- ・新規・既存のお客様への提案
 - ・営業お客様のニーズヒアリング
 - ・サービスや商品の提案・見積り作成
 - ・契約後のアフターフォロー
 - ・チームでの目標達成に向けた戦略立案
 - ・市場動向や顧客データの分析
 - ・セールストークのブラッシュアップ
 - ・定期ミーティングでの情報共有
- ※入社後は先輩社員がマンツーマンでフォローいたします。
営業未経験の方でも安心してスキルを身につけられる環境です！

応募資格

- ・学歴・経験不問／未経験歓迎！
- ・若手中心に活躍中（長期キャリア形成のため）
- ・人と話すことが好き、相手の話をしっかり聴ける方
- ・チャレンジ精神・向上心をお持ちの方

勤務地・勤務時間

〇〇〇～



After

＼＼ Ladies and gentlemen～！ ／／
この求人を開いてくださり、誠にありがとうございます。

只今、ライフアップでは繁忙期に向けてコールセンタースタッフ大増員を目指し
社員総出で自社の魅力を深掘りに深掘って、地球の裏側までたどり着いたところでした。

長い長い発掘作業を経て、やっつとこの求人が出来上がりました。
きちんと魅力が盛り込めているか、あなたの目で確かめてくれませんか？

最後まで読んでくれたあなたには、当社のちょっとした秘密を教えちゃいます。
応募までしてくれちゃった方には、もっと良い秘密を教えちゃうかも？

…こんなことでは応募が増えないことはわかっているので、
さっさと事業・お仕事紹介と魅力ポイントをお伝えしますね。それではご覧ください！

▷▶ 株式会社ライフアップとは ◀◀
2018年に創業し、おもに不動産業界のD2Cサービスやコールセンター事業、
さらにはHR事業やゴルフメディアの運営など、多岐にわたって事業を展開している
会社です。

▷▶ 当社の魅力を大公開 ◀◀

✔ベンチャーさながらの自由度◎

自由度にはかなり自信あり！

ガチガチなルールに沿って業務をこなしたいというよりも、自分のやり方で仕事を進めて、
時にはルールを作るという体験もしてみたいという人は当社にマッチします。

残業はほぼありませんのでプライベートも楽しめますし、服装、髪型、ネイルも自由！

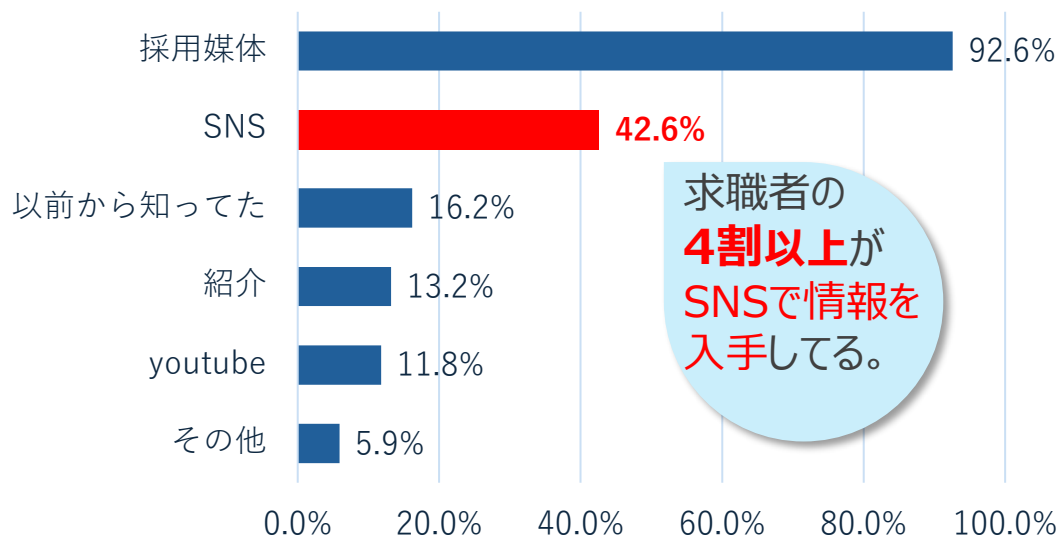


記事を読む事に飽きさせない工夫や、ストーリー性を
持たせしっかりと読み込める内容に仕上げ、記事途中に
SNSアカウントを入れ誘導も致します。



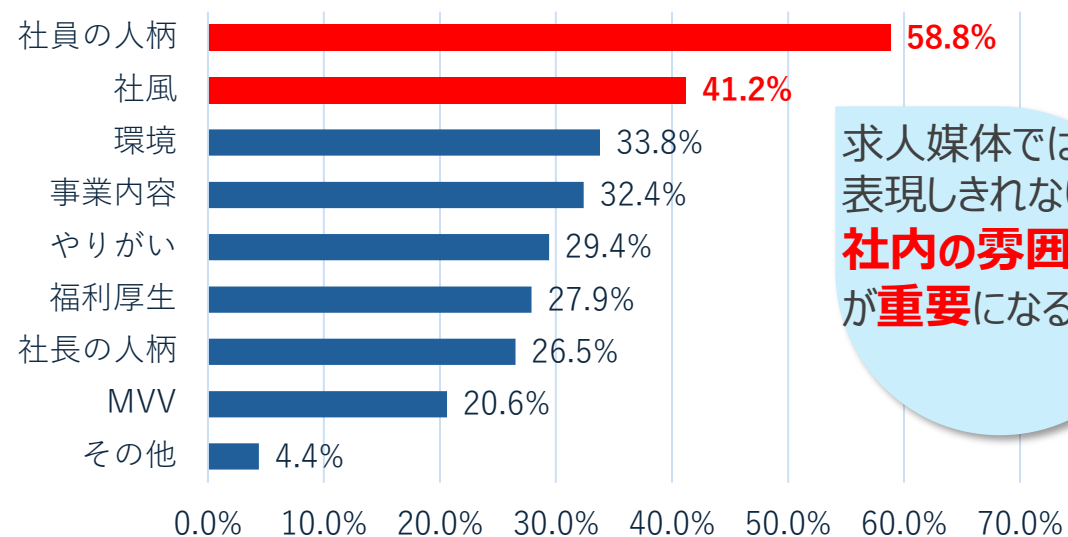
SNS運用の重要性

企業の情報を得る手法



求職者の
4割以上が
SNSで情報を
入手してる。

求職者が知りたい情報



求人媒体では
表現しきれない
社内の雰囲気
が**重要**になる。

上記のようにSNSを企業の情報ギャラリーとして利用する事で、求職者も安心して応募をする行動に繋がります。
また求人媒体内にリンクを設置するので、SNS自体のフォロワー数等は少なくとも関係ありません。

SNS運用の効果



運用してる

- ①企業の見える化として安心して応募に繋がる
- ②在籍メンバーを見て求職者の属性も変わる
 - 若い子が多い内容だと若い層の応募数に影響
 - 男女の比率が分かる内容だと応募の性別に影響



運用してない

- ①情報が少ないので有効応募に繋がりにくい
- ②応募者の性別や年齢のコントロールが出来ない
(高齢者の応募も増える)

SNS運用のご提案イメージ



【SNS＝企業の見える化】様々なパターンで求職者自身が働いてるイメージをさせるのが目的です。
※企業イメージに応じて細かいデザイン案も多数ご提案いたします。

導入事例①



企業：株式会社ワイシーティー様
住所：埼玉県所沢市中富116-1
募集職種：軽貨物配送ドライバー
募集エリア：埼玉・東京・新潟



インスタ運用も
同時に行いました！



導入前

月間応募数:10~20名
月間採用数:1~3名

軽貨物配送ドライバーの募集は、常に行っているで色々試しながら採用活動を進めていました。自社で無料掲載の記事を載せたり、定期的に有料掲載のできる媒体を活用して採用を進めていたが、毎月採用はできていたものの少数の採用に留まっていた。

資金を投入して有料掲載をしても思っているような効果が見られず、別の媒体を試しての繰り返しでした。応募が集まらないときは妥協して採用をしていくこともありましたが、そういった方はすぐに辞めてしまうことも少なくありませんでした。

導入後

月間応募数:50~60名
月間採用数:5~10名

月間の応募数かなり増えました！記事を自社で書いていたり、大手の媒体の方にお任せしていた時は、全く別の記事内容を見せられたときは驚きと不安もありましたが、実際に運用が始まるとしっかり応募は集まりました。

企業の魅せ方が変わるだけで、無料掲載でもしっかりと応募が集まるものだということが分かったので自走できるようになるまではサポートをお願いしようと思っています。また、記事の運用だけでなく、応募者への対応方法や関わり方もアドバイスをいただき、面接に来ていただける確率も上がったり、定期的に細かい数字や修正方針の報告もしていただけるので、安心して運用をお任せしています！

導入事例②



企業：有限会社ナナフラワーズ様

住所：東京都中央区銀座2-4-18

募集職種：花屋スタッフ

募集エリア：銀座・西新橋



インスタ運用も
同時に行いました！



導入前

月間応募数:5~10名

月間採用数:0~1名

常に人は足りない状態でしたが、採用にあまりコストをかけていませんでした。そのため、毎月少しずつコストをかけて「1名採用できたら」という気持ちで募集記事を掲載していました。

また、お花屋さんは比較的ハードではないお仕事に見られがちですが、実は戦場のような職場です。そのギャップで入社してくれても、すぐに辞めてしまう方が多く、入れ替わりの激しい職場となっていました。

導入後

月間応募数:20~30名

月間採用数:3~5名

ウィークポイントだと思っていた部分が、魅力に変わりびっくりしました！今まで、求職者の方にとってあまりいい情報でないと思っていた部分は募集記事には出していませんでしたが、それを魅力としてライティングしていただきました。また、それによりターゲットも明確になり欲しかった層の応募者が増えてきました。面接時の伝え方までアドバイスいただいたり、入社前に仕事体験のような研修を設けることで入社後のギャップも減っているようです。応募があった時も、対応が漏れていると連絡をいただけるので面接回数が増えました。今後も採用の部分は任せようと思っています！

	A社	B社	C社
業種	建設業	不動産業	アパレル
募集職種	施工管理	不動産賃貸営業	ブランドMD/デザイナー
実績	【Before】 月間応募数：1~5 月間採用数：0	【Before】 月間応募数：3~10 月間採用数：0~1	【Before】 月間応募数：1~5 月間採用数：0
	【After】 月間応募数：10~20 月間採用数：0~2	【After】 月間応募数：25~40 月間採用数：1~3	【After】 月間応募数：20~30 月間採用数：1~2



料金比較

一人当たりにかかる採用単価や職種に応じてサービスを使い分ける時代です。

複数の職種や、採用人数が多い場合は
SAIKYOが断然お得になります。

エージェント関連企業
(人材紹介)

採用：5名/年

単価：80万~/人

合計：400万～

採用人数によっては、
コストが膨大になる。

他社掲載企業
(有料掲載応募)

採用：1名~/月

費用：40万~/月

合計：480万/年

単価：40万~/人

職種によって複数契約
が必要になる事も！

SAIKYO

採用：10名~/年

費用：300万/年

単価：～30万/人

何名でも採用可能！
採用すればするほど
採用単価が下がる！

Q. 採用した際の成果報酬は本当はないのでしょうか？

A. 弊社のサービスは、求職者の応募数を増やすコンサルティングを提供しており、採用に対する成果報酬は一切いただいておりませんのでご安心ください。

Q. 正社員以外も募集できますか？

A. はい、Indeedでは正社員以外にも、アルバイトや業務委託等、様々な経験を持つ人材が集まっておりますので、幅広い雇用形態での募集が可能です。

Q. 最速でどれくらい掲載できますか？

A. ご依頼頂いた状況により異なりますが、通常はご依頼後数日以内に掲載は可能です。詳しいスケジュールについては、お問い合わせください。

Q. 複数の求人を同時に掲載することは可能ですか？

A. 複数の求人を同時に掲載することが可能です。異なる職種や勤務地など、複数の求人ニーズがある場合でも、柔軟に対応いたします。

Q. 他の求人広告と併用しても効果的ですか？

A. 効果的です。他の求人広告と併用することで、より多くの求職者にアプローチすることができます。弊社では、他の広告媒体との連携や効果的な活用方法についてもアドバイスを行っています。

ご利用の流れ



Step1 お問い合わせ・要件お伺い

まずはお気軽にお問い合わせください。貴社の人材採用の課題や目標についてヒアリングを行い、具体的な問題点を定義します。



Step2 無料見積もり・ご契約

ヒアリングを基に、お客様の課題に最適なプランを作成し、正確なお見積もりをご提示します。ご不明な点がございましたら、お気軽にご相談ください。すべての内容にご納得いただけましたら、ご契約となります。



Step3 インタビュー＆写真撮影開始

契約後、貴社の担当者やチームメンバーへのインタビューを開始します。このインタビューでは、貴社の企業文化、求める人材像、過去の採用活動の結果など、詳細な情報を収集します。この際に、SNS用の写真撮影も必要に応じてさせていただきます。



Step4 社内クリエイティブ会議

インタビューで得た情報をもとに、採用記事やSNS投稿の構成を考案します。クリエイティブチームが集まり、貴社の魅力を最大限に引き出すためのコンテンツ戦略を立案します。



Step5 コンテンツ作成

クリエイティブ会議で決定した内容に基づき、記事やSNS投稿などのコンテンツを制作します。魅力的かつ効果的な採用コンテンツを作成するため、細部にまでこだわります。



Step6 掲載開始！

最終調整後、各種メディアにコンテンツを掲載します。掲載後は、応募状況やアクセス数などのデータを定期的にモニタリングし、効果測定を行います。このデータをもとに、必要に応じてコンテンツの改善や戦略の調整を行い、最適な採用結果を目指します。



<会社概要>

社 名：株式会社ライフアップ

代表者：前田 崇志

本 社：〒105-0001

東京都港区虎ノ門4-1-28

虎ノ門タワーズオフィス19F

支 店：〒812-0038

福岡県福岡市博多区祇園町2-8

リアン祇園ビル8F

設 立：2018年6月6日

資本金：4,300万円(資本準備金含)

Pマーク：第10862810号

<事業内容>

- ・アライアンス事業
- ・HR事業
- ・エンタメ事業

<取引銀行>

- ・みずほ銀行
- ・りそな銀行
- ・三井住友銀行



代表取締役
前田 崇志