

# 採用力向上セミナー

無料  
定員20名

採用したい人にあなたの声（求人情報）届いてますか？

採用活動がなかなかうまく行っていない皆様！

その求人、採用したい人にちゃんと届いてますか？

採用活動を「レンアイ」に置き換えてみて、

相思相愛の人と巡り合う

コツについてお話しします！

## セミナー内容

- ◎応募がないって本当？  
仕事を探している人はこんなにいる!?
- ◎採用活動でよくある失敗事例
- ◎給料、就業時間、お休みだけじゃない！  
求職者が本当に知りたい情報とは！
- ◎そんな所がアピールポイントになるの？  
社内の人では見落とす自社の魅力



講師

小宮 仁至

ファンシップ株式会社  
代表取締役 兼 レンアイ型採用コンサルタント  
沖縄県プロフェッショナル人材戦略拠点  
サブマネージャー

1979年生まれ。熊本県出身。2002年より沖縄移住。現在、中城村在住。2015年にファンシップ（株）を那覇市にて創業。人材不足の企業に対して「100名の応募より、定着する1名の採用ができる仕組み」をオーダーメイドで作っていき事業を展開。沖縄県内にこれまで200回以上のセミナーに登壇（受講企業は約1500社）。レンアイ型®採用という独自メソッドを考案し、業種業態問わず400社以上の採用の相談・解決を行う。

日時

令和4年 **8月18日** (木) 14時～16時

会場

石垣市商工会 ホール

訪問看護ステーションの場合

課題

看護師を複数名増やしたいが、病院に勤めている看護師さんに比べるとどうしても「待遇面」で劣る。求人広告を出しても応募があるわけではなく、職場を選べる立場の看護師さんの採用はお手上げ状態。

取り組み

在職スタッフへのヒアリングから、「看護師さんの中でも訪問看護の仕事が知られていない」「病院以外で役に立ちたいと思っている人が一定数いることがわかった！」車通りの多い路面テナント、カフェのようなオシャレな事務所という強みを活かし、「看護師さんが訪問看護について知りたくなったときに相談に来れる場所」という発信！「こんな看護がしたかった！」と思われるようなこだわりをホームページ内に掲載！

ポイント

看護師全員からの応募を目指すのではなく、「ここで働きたい」と思ってくれる人を1人ずつ採用していく！

結果

わずか4.5ヶ月で看護師2名採用！  
その後も定期的に会社見学や  
応募の問い合わせが続いている！

上記のように自分たちでは気付けなかった訴求ポイントを見つけ効果的に発信した結果、以下のように採用に繋がっています！

- ベント卸業/ルート配送/求人掲載1日で応募2名
- 保育園/保育士2名採用/3月時点での欠員を求人広告の書き換えて4月に間に合う
- ホテル清掃スタッフ/繁忙期で100%稼働できていなかった観光ホテルが10日間で21名応募11名採用
- 税理士事務所/3年で2名から11名に。ハローワークとリクルートサイトで求人広告掲載費用0円

申込方法

ご記入のうえ、メールかFAXでお送りください。

メールでのお申込みの場合は、下の記入項目を本文にご記入のうえ送信ください。

ふりがな		ふりがな	
事業所名		担当者名	
所在地		部署	
TEL		携帯	
FAX		メール	

宛先 E-mail : [saiyou@pluscareer.co.jp](mailto:saiyou@pluscareer.co.jp) FAX: 098-869-6104

