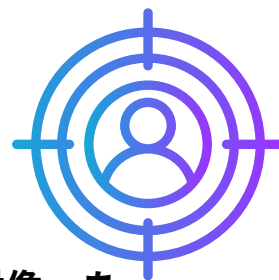




人材採用塾 募集要項

- 開催日程** ●講義と実践ワークショップ（4回） ※リアルのみでの開催
2024年10月2日（水）、10月15日（火）、10月29日（火）、11月13日（水）
各回 13：30～15：30
- 個別コンサルティング（1回） ※講義終了後に講師と日程調整し、職場訪問
2時間ほどを想定
- 場 所** 名古屋商工会議所 会議室
- 対 象** 名古屋商工会議所 中堅・中小規模の会員企業（業種は問わず）
- 受講条件** ①幹部候補社員（2025・26年卒学生、若手人材など）の採用に意欲がある
※アルバイト・パート、単純労働者、外国人採用を除く
②経営層と採用業務の中核となる人事担当者等が揃って全講座に参加できる
③各回の宿題に取り組める
- 参加企業** 5社程度（1社2名の参加） ※最低催行社数3社
- 参加費** 230,000円(税込)
- 申込締切** 2024年9月18日(水)



講師サポートのもと

- ①自社が求める「採用ターゲット人材像」を明確にする
- ②求職者に訴求できる「自社の魅力」を掘り起こす
- ③採用ターゲット人材に自社の魅力を「伝える手法」「心に刺さるアプローチ」を学ぶ



- ・採用活動の一連の流れが変化し、応募者の質が変わる
- ・採用ターゲット人材からの自社の社風への共感を高める
- ・「志望動機」が高まり、「内定承諾率」や、入社後の「定着率」が向上する

- 特典** ①実践企業による特別セミナーの受講（10月15日受講後に実施）
②大学ゼミでの特別講師として登壇及び情報交換会（12月頃実施、申込先着3社）



講義 & 実践ワーク(4回) + 講師の職場訪問(1回)

カリキュラム

1 採用ターゲット人材の明確化、自社の魅力（訴求ポイント）の掘り起こし

1 日目

10月2日（水）開催

変貌する 採用環境下で 見逃せない ポイントを伝授！

○変貌する採用環境

・デジタルマッチング&オンライン就活、多様化が進む就職メディアなど採用環境の変化に乗り遅れないために（講座）

○採用ターゲット人材を明確化させる方法

・自社ならではの『求める人材像』を表現していく書き出し（個人ワーク）

・細分化される若者の思考に求める人物像は合わせる方法（講座）

・ターゲット人材が興味を示す人材要件の示し方（講座）

○採用ターゲット人材への訴求ポイント

・各社の訴求ポイント（自社の魅力）を共有（グループワーク）

・求職者が共感する4つの要素（魅力因子）を考える（講座）

①ビジョン（将来展望）②組織（事業）③仲間④処遇

・求職者が魅力を感じる自社の要素（魅力因子）の書き出し（個人ワーク）

・魅力因子の共有（グループワーク）

・自社の魅力の共有と気づき（全体発表）

得られるメリット-----

- ・自社ならではの「求める人物像」が明確になる
- ・「求める人物像」と「訴求ポイント」との整合性が具現化する
- ・「訴求ポイント」が曖昧にならない情報発信の方法がわかる
- ・自社の強み/弱みが認識できる
- ・自社の採用課題の解決手法がわかる

若手求職者の目線で伝える訴求ポイントの打ち出し方

○個性が伝わる会社説明の好例と伝わらない悪例の紹介（講座）

○宿題レポートのディスカッション

・自社の個性派社員の苦勞の武勇伝をグループで共有

・なぜその社員が優秀か。なぜそれが認められる組織なのかを共有

・個性的な会社と感じる会社の風土・制度の共有

○各グループ発表（グループディスカッション）

・発表と気づきの共有

・真似できるポイントの共有

○各社の情報共有で見える自社の価値

・他社にないアドバンテージポイント（本当の差別化）の発掘術（講座）

・エピソードが情報発信の武器であることの重要性（講座）

・それを若手求職者の目線でアピールする方法（講座）

得られるメリット-----

- ・これまでアピールしてきた自社の強みを求職者側からの視点でどう差別化できるのかをチェック
- ・共有時には聞く側が人事目線ではなく求職者の視点で考察し相互ブラッシュアップ
- ・アピールポイントがどう動機形成を高めるのか分析し、改善点を明確化する

2 日目

10月15日（火）開催



自社だけが語れる魅力のポイントを見つける！

3分でターゲット人材の心に刺さる「会社説明会」への変革

3 日目

- 会社説明会スピーチの発表（各社）
互いにヒントを得つつ自社の差別化ポイントをより強化する
- 各社の発表を聞いてグループで学びを共有し改善点を検討（グループディスカッション）
- 各社の発表の後、講師が改善ポイントのコツをレクチャー
参加企業の全社が採用競合上の優位な情報発信方法を学ぶ
- 情報発信の内容とツールのマッピング
（どの情報をいつ・誰が・何を・どんなツールで発信するか）

10月29日（火）開催

得られるメリット

- ・参加者相互にヒントを得るとともに自社の差別化ポイントもより強化していく
- ・各社の発表ごとに学び自社の改善点を見出す
- ・各社の発表の後、改善ポイントのコツをレクチャーし、
参加企業の全社が学びを得られるポイント（採用競合上の優位な情報発信）を把握
- ・情報発信の内容とツールのマッピングができる
（どの情報をいつ・誰が・何を・どんなツールで発信するか）



説明会で話す順番により 志望者の動機は高まる

4

採用選考での動機形成の高め方

面接では会社が選考されている

11月13日（水）開催

- 選考が進むほど動機が上がる面接・下がる面接（講座）
採用サイト、求人メディア、代理店、紹介エージェント、校内合説、イベント型合説
など場面ごとの内容を整理（個人ワーク）
- 内定してから就活する学生の心理（講座）
- 内定者フォロー共有：各社どんな工夫をしているか。どこに惹きつけられるか。
どう動機が積み重なっていくか。
- 共有（採用選考での改革のアクションプラン発表）

得られるメリット

- ・自社にとっての母集団形成の効果的な手法が検討・設計できる
- ・選考中に志望度を高めるフォロー方法がわかる
- ・面接改革プラン（選考しているのは求職者という認識）のヒントが得られる
- ・採用コストの最良コスパ分析ができる
- ・改善点の気付きと共有で人事同士の交流ができる



ベテラン採用コンサルが貴社で見つける訴求ポイント

日常こそ特色/魅力の宝庫

5 日目

（職場訪問）

- 講師が直接訪問し、訴求ポイントと潜在価値を発掘する。
各企業に訪問（オンライン面談に変更可）して現状の採用フローを個別ヒアリング。
求人広報手段/ツール（WEB・動画・インターンシップ・学内セミナー・ブース装飾など）、
採用ツール（応募者数・選考歩留・内定承諾・定着率・育成）を簡易診断します。
もしくは社内を視察し、アドバンテージポイントになる要素を抽出します。
また、採用メディアへの発信内容をアドバイスします。



講師プロフィール

■株式会社ジオコス <https://www.jyocos.co.jp/company/>

代表取締役 伊藤秀一：1987年／株式会社リクルート入社（就職情報誌事業部制作担当）
1994年／株式会社ジオコス設立 代表取締役就任



- ◎組織の人材採用・育成に関わるコンサルティング、広報支援
- ◎大学等キャリア教育支援
- ◎官公庁との委託事業・協働事業の運営
- ◎有料職業紹介事業（事業許可番号：23-ユ-301085）
- ◎その他、企業・自治体の広報支援
- ◎豊田市SDGsパートナー及びおいでんさんそん会員、設楽町地方創生アドバイザー、岩手県住田町大使、NPO法人愛知ネット(災害支援/市民教育)理事、株式会社R4(リクルート代理店)社外取締役、NPO法人夢シート(養護施設支援)理事、一般社団法人災害支援機構(災害支援)理事
- ◎書籍「いい会社はどこにある？いい人材はどこにいる？」(PHP研究所2006年)
- ◎ラジオ番組「就活中ing」(MID-FM 2013～2020年) ほか講演実績多数

◆公共委託事業

2009年：若年雇用採用力UP受託（さいたま市） 2010年：中小企業若年者雇用環境整備推進事業受託（中部経済産業局）、2011年：地域ネットワーク強化事業（日本商工会議所）、2012年：若年雇用創出事業受託（中小企業庁）、2013年：中小企業の人材確保・定着支援事業受託（全国中小企業団体中央会）、2014年：過疎地インターンシップ事業協業（豊田市）、大学生等会社合同説明会事業受託（愛知県労働協会）、2016年：企業版ふるさと納税PR活動（美濃加茂市）、2017年：設楽町若者流出低減施策「田口高校お仕事フェア」（設楽町）、2018年：建築業界採用力UPコンサルティング事業（豊田市）、2019年：雇用を生み出す関係人口創出事業（総務省）、2021年：SDGs国際カンファレンスの企画運営（豊田市）、2023年：地域おこし協力隊採用支援（岩手県）

人材採用塾 申込み方法

①「申込みフォーム」から申し込んでください。

◆申込みフォーム <https://answer.cci.nagoya/shien/?code=db42a586>

申込はこちら



②申込み受付後、貴社の採用課題など詳細について伺いする「エントリーシート」をEメールでお送りします。

「エントリーシート」と「会社案内」を2024年9月18日（水）までにメールで返送してください。

③「参加費の電子請求書」を発行しますので、9月末日までにお支払いください。

募集要項の内容並びに、以下の確認事項に同意した上で申込みいただきます。

【同意確認事項】

- 本事業を通じた専門家及び事務局からの支援は、申込み企業の人材採用手法についてのアドバイスとなります。アドバイスに基づいた経営判断や最終的な意思決定は申込企業の責任で行ってください。
- 本事業における専門家及び事務局からのアドバイスの内容の完全性・有用性、確実性・適合性等について、いかなる保証もするものではありません。また、アドバイスに基づく申込企業の行為によって、どのようなトラブルや損害が発生した場合でも、名古屋商工会議所および専門家は一切責任を負いません。
- 本事業を通じた支援は2025年3月末日までとなります。それ以降の支援の継続を希望される場合には、専門家との個別契約が必要となり、別途費用が発生することがあります。また、書類の作成や追加の訪問等を講師に依頼する場合は追加費用が発生することがあります。
- 講師と同業の方のご参加はご遠慮願います。申込みの際に、お断りさせていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。
- お支払いいただいた費用は名古屋商工会議所の責に帰すべき事由による実施中止の場合の他には、ご返金できませんので、ご了承ください。

応募書類提出・問合せ先（事務局）

名古屋商工会議所 中小企業部 会員サービスユニット

〒460-8422 名古屋市中区栄2-10-19

TEL：052-223-5742

Email：jinzai@nagoya-cci.or.jp