



採用戦略策定・採用の仕組み化 コンサルティング



採用における4つの重点ポイント

事業戦略のための人財ではなく、人財が事業戦略を決める

「組織は戦略に従う」のではなく、「戦略は組織に従う」
人財こそが、組織の未来を支える
最強の資源であり、成長のエンジンである



入りたい人財を選ぶのではなく、採りたい人財を口説く

エントリーマネジメントは「営業活動」と同じ
全社員が総力を挙げて、採りたい人財を口説いていく



会社に入財を入れるのではなく、人財の中に会社を入れる

「スキルや労働力の調達」ではなく、
「共感者の創造」を目指す
(一緒に理念実現を目指す仲間を増やす)



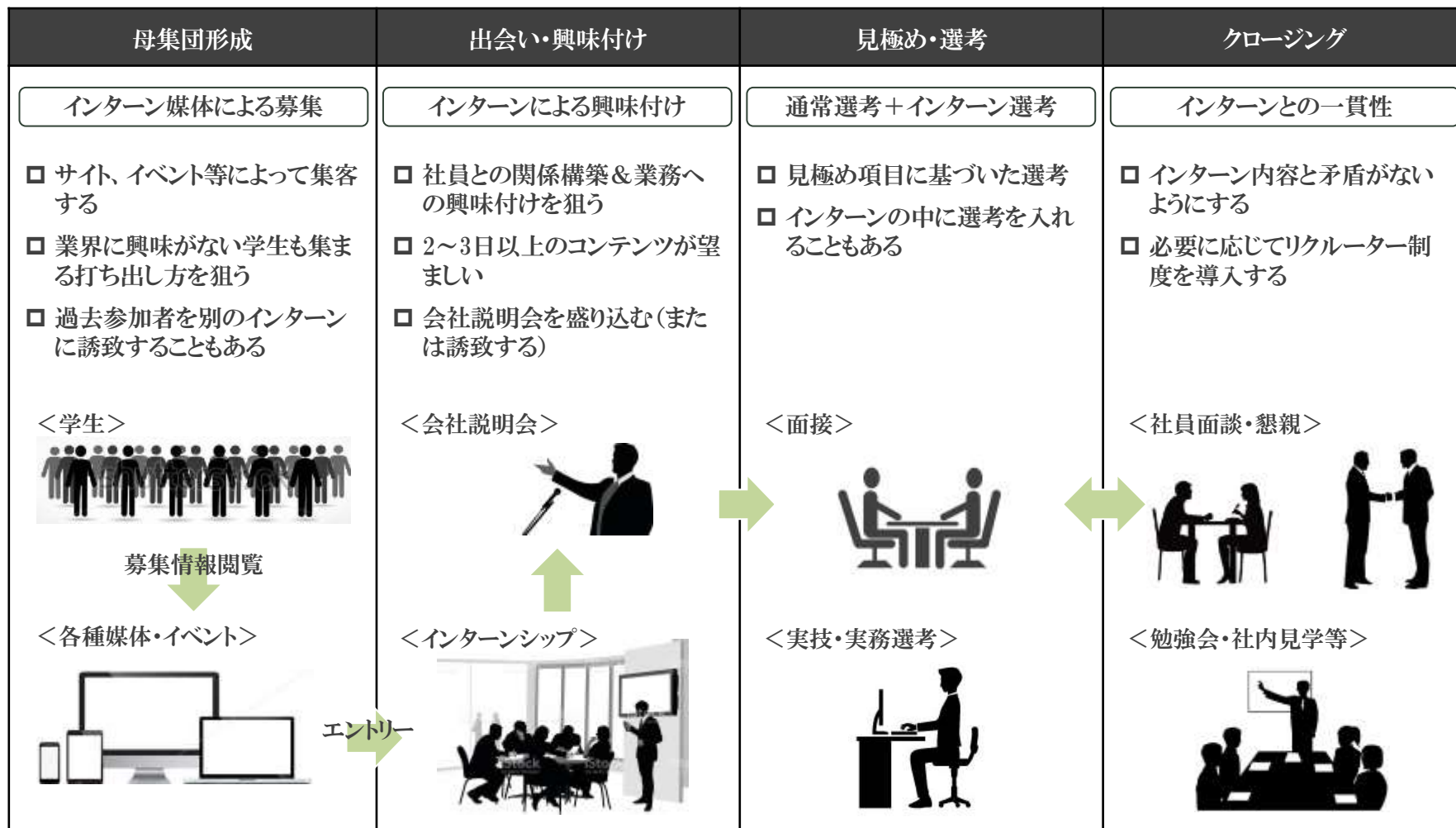
人財採用は、最良のモチベーション向上策となる

採用活動を通じて、全員が
「会社のビジョンや仕事のやりがい」を語ること」ができる
それは、自分の存在意義や仕事の意味を再認識する
ことに繋がる



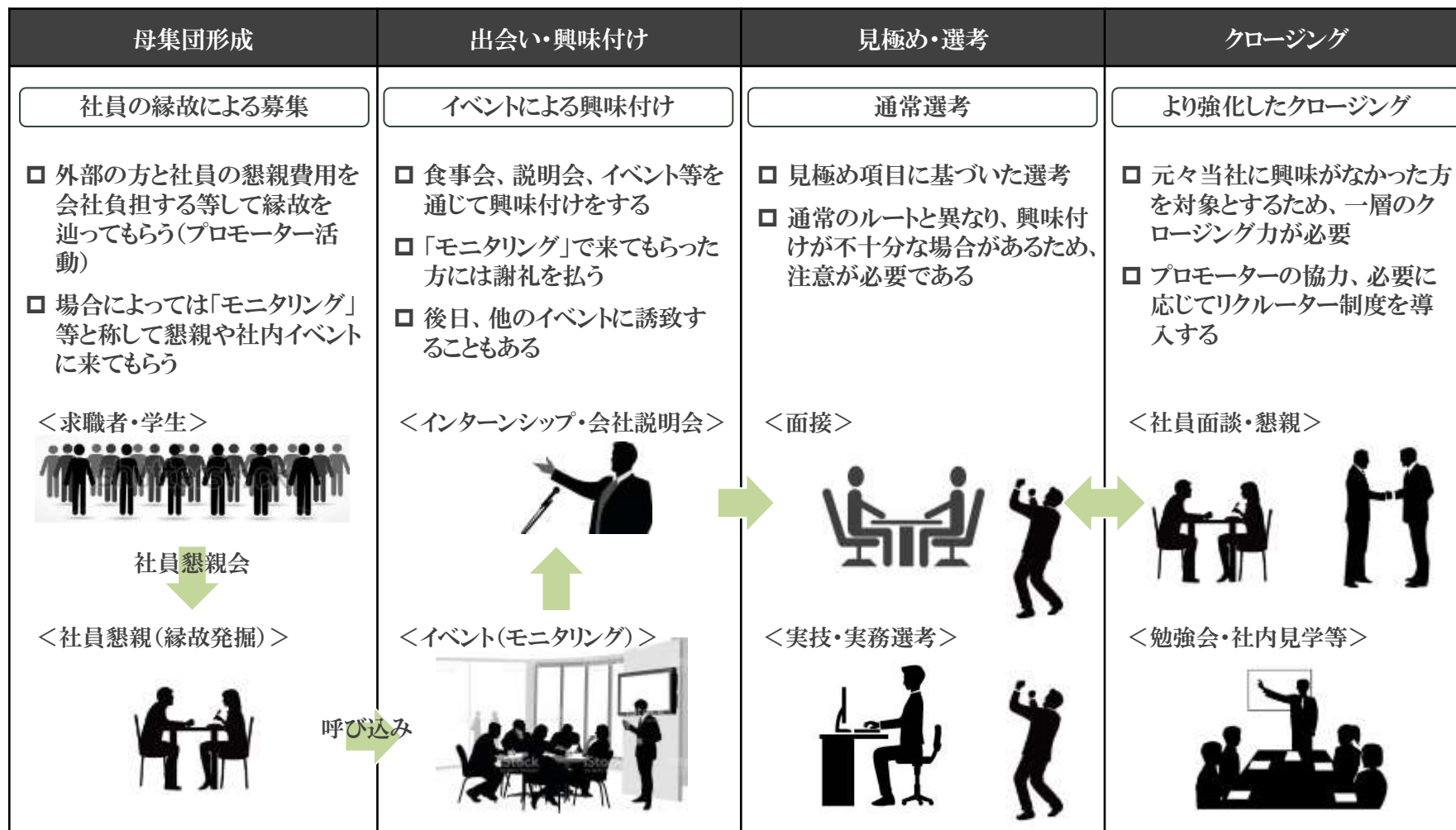
採用モデル事例

■新卒インターンシップ採用



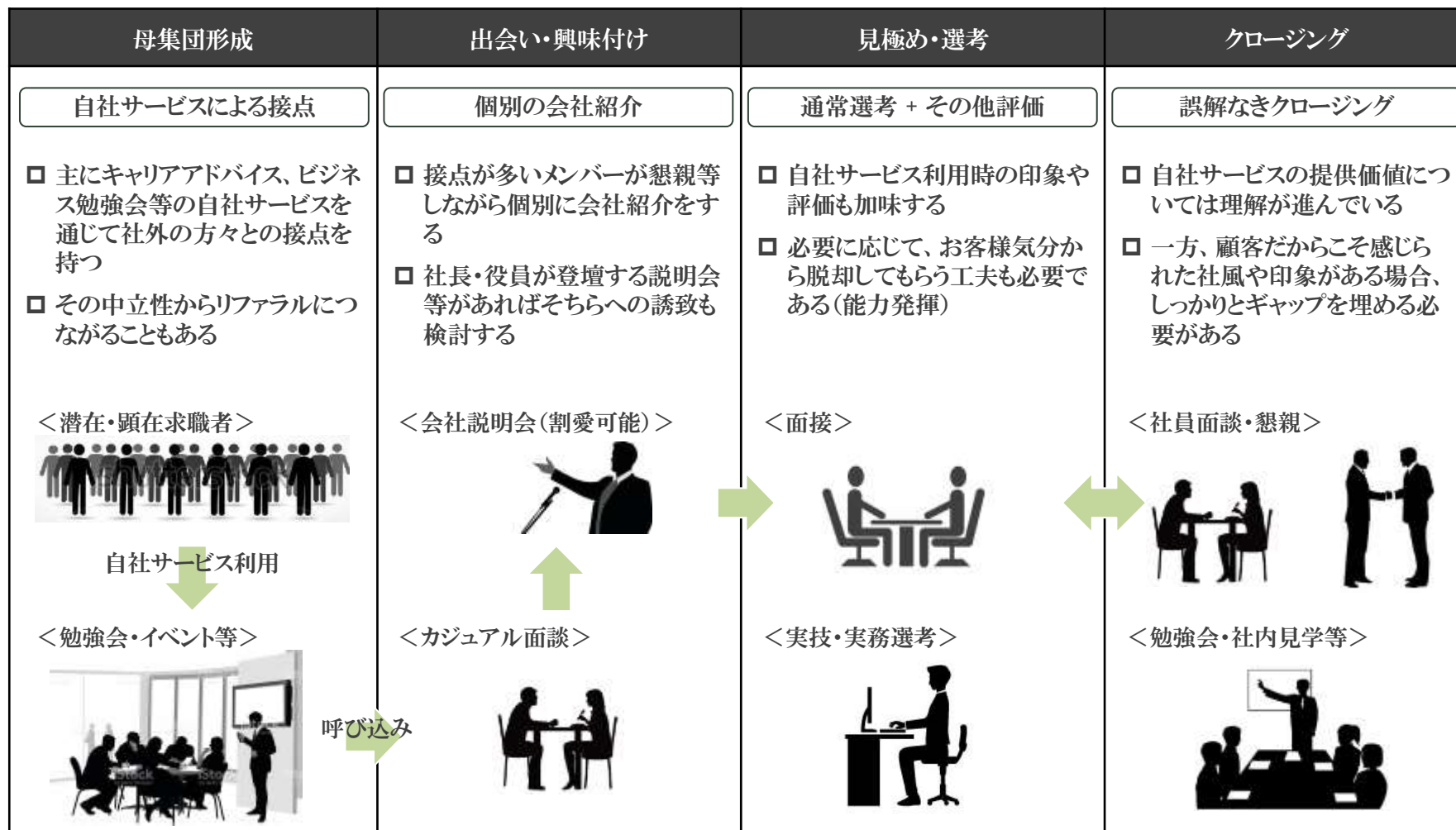
採用モデル事例

■リファラル採用

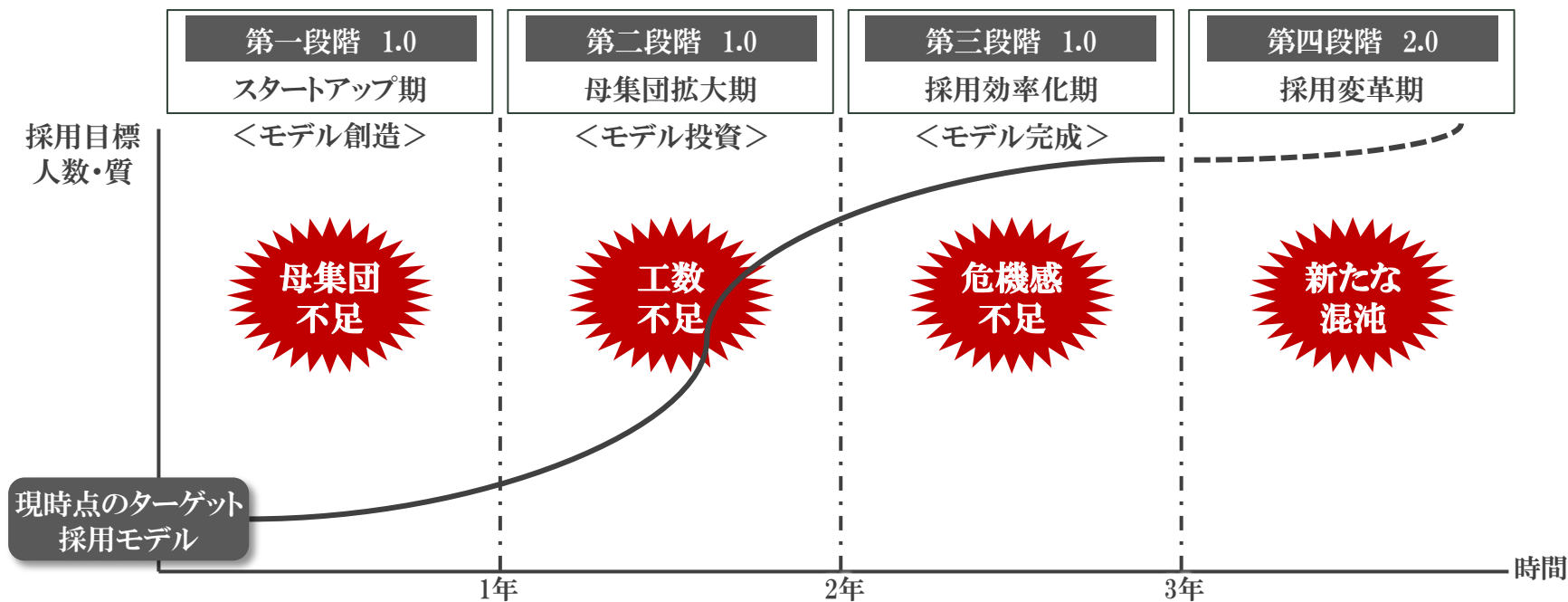


採用モデル事例

■ 自社リソース採用



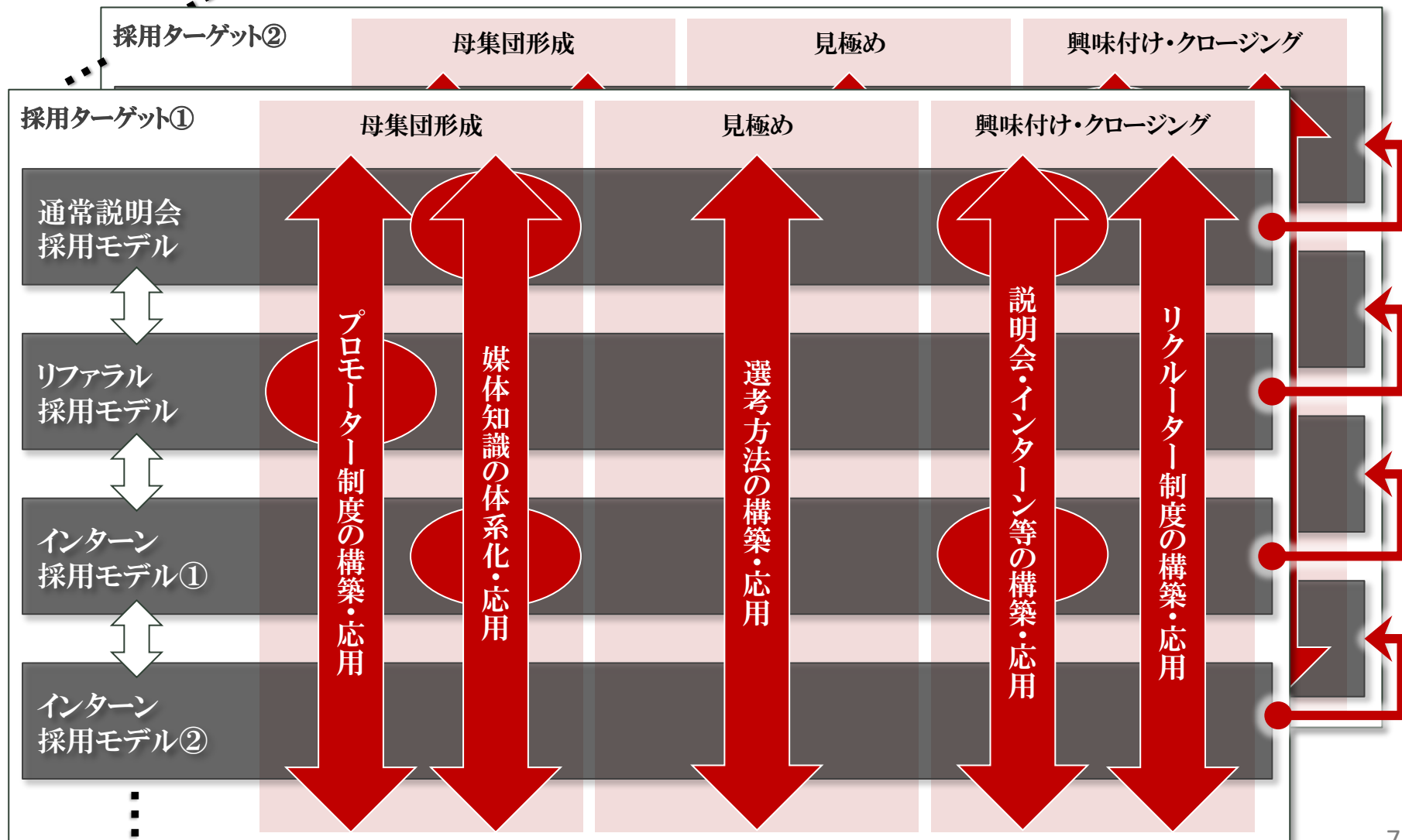
ステージ別 採用モデル構築の症状&対策



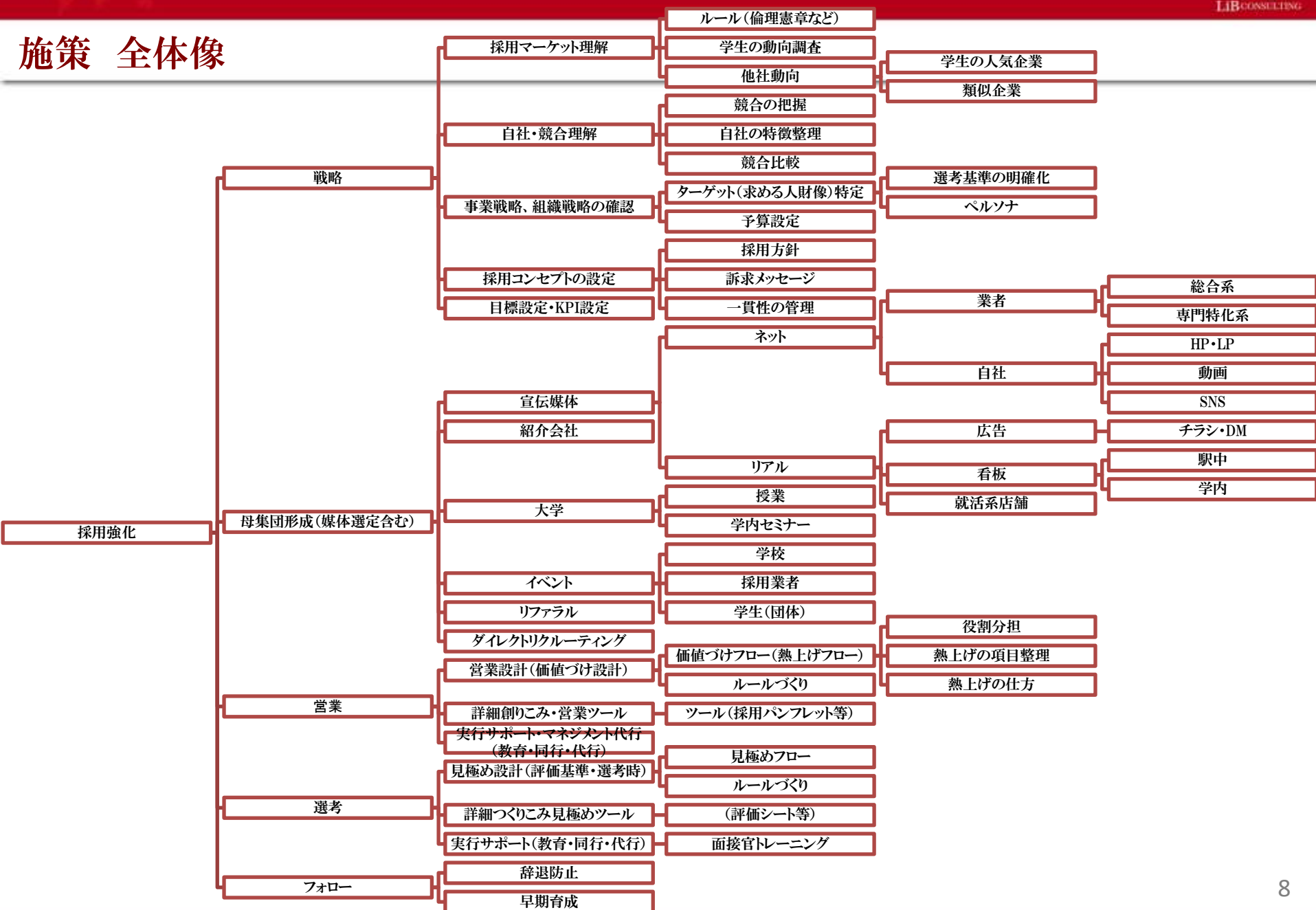
症状	◆ 妥協採用(人数不足) ◆ 情報不足 ◆ 予算投入への躊躇	◆ 承諾率の下降 ◆ 合格率の下降 ◆ 求職者とのコミュニケーション不足(入社後のミスマッチ要因)	◆ 順当であるが物足りない感覚 ◆ 現状維持思考の蔓延 ◆ 陳腐化の予兆	◆ 読めない施策の判断難 ◆ 社員への説明難・不足 ◆ 効率至上主義者による妨害(エセ正義)
対策	➢ 情報収集 ➢ 母集団形成方法の模索 ➢ 採用予算の拡大	➢ 採用メンバーの増員(RPO含む) ➢ 採用活動の精査	➢ ターゲットの再設定 ➢ 採用目標の見直し ➢ 挑戦意欲の醸成	➢ 目的の再定義・広報 ➢ 採用活動の大幅見直し ➢ 挑戦意欲の維持

採用モデル展開イメージ

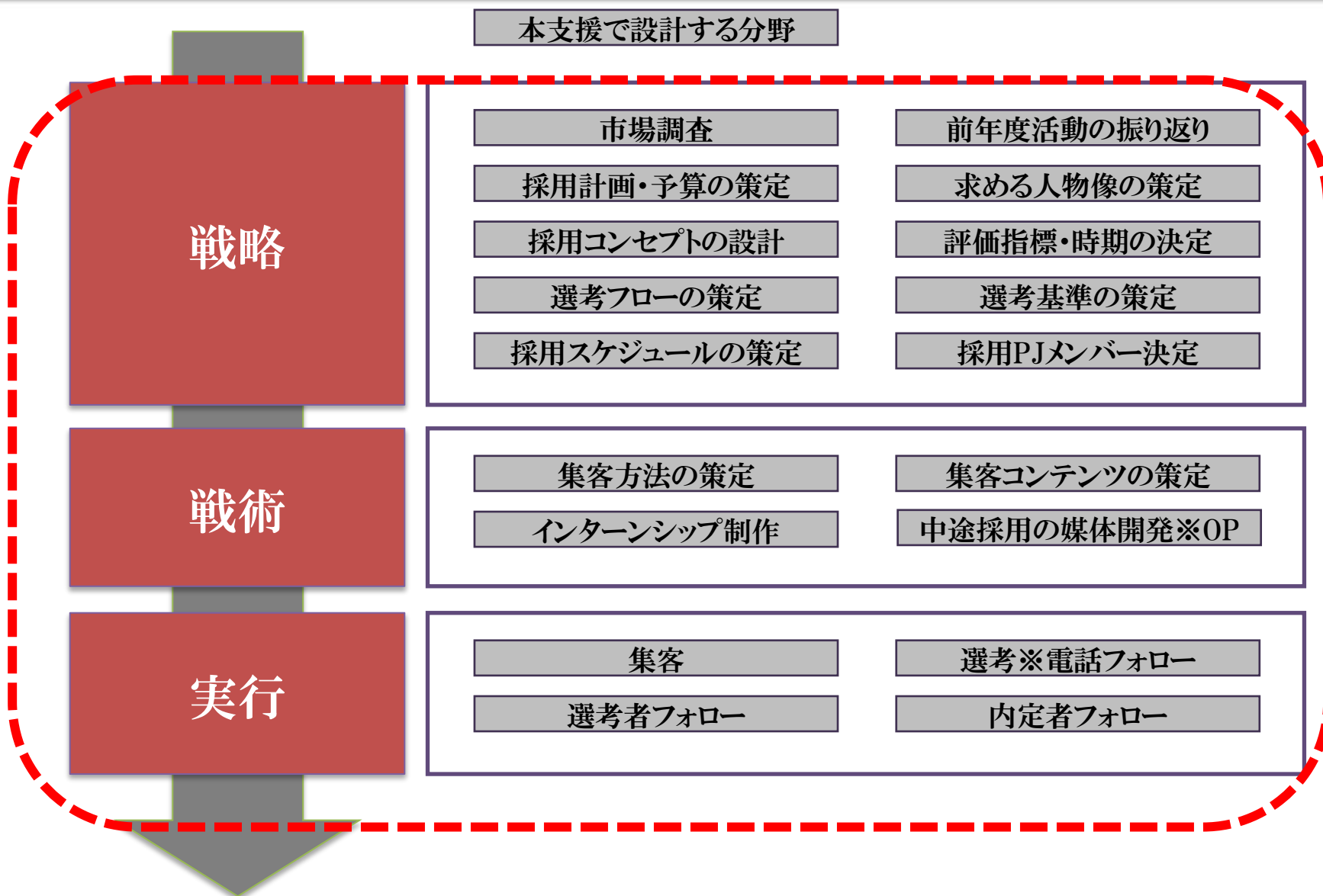
■ イメージ



施策 全体像



プロジェクトの全体像



プロジェクト体制



採用設計

- 採用目的の確認
- 採用目標の設定
- ターゲット選定
- ターゲット分析
- 採用コンセプトの設計
- 選考フローの設計
- 採用チームメンバーの選定

集客設計

- 集客企画立案
- 説明会企画立案
- インターンシップ企画立案
- その他

選考設計

- 説明会・合説での惹きつけ手法
- 面接での惹きつけ手法
- 説明会での学生の選定方法
- 面接での学生の選定方法
- 選考シナリオのアドバイス

内定者フォロー設計

- 内定者フォローの設計
- 入社までの簡単な教育設計

リブ・コンサルティングの強み

1

【戦略】

- ① 「5つの成果」の観点による採用プロジェクトの業務設計
- ② 採用コンセプトを軸とした採用活動の基盤(=仕組み)をつくることができる
 - └ 経営コンサルティング会社であるため、
貴社の強み・弱みを熟知し、的確に伝えられる
 - └ 住宅業界で活躍する人財特性を熟知している

2

【実行力】

- 学生の心理を捉えた採用活動の実践ノウハウがある
 - └ 合同説明会・自社説明会における集客ノウハウがある
 - └ 学生の見極め、興味付けのノウハウがある

3

【マネジメント】

- 採用活動を成功に導くためのスケジュール管理ノウハウがある
 - └ 適切な採用スケジュール管理のノウハウがある
 - └ 学生の思考に合わせた選考スケジュール管理のノウハウがある

実施概要

■「採用戦略&ブランディング」

採用目標設定(プロセス目標含む)

ターゲット選定(欲しい人財像の明確化)

ターゲット分析(志向性の把握)及び自社強み分析

採用コンセプトの設計

採用フロー設計・マニュアル作成

実施概要

■「集客戦略」

説明会ストーリー設計及びコンテンツ制作

説明会オファーDM及びチラシ骨子の作成

インターンシップストーリー設計及びコンテンツ制作

【オプション】説明会講師育成ワークショップ

【オプション】合説・自社説明会サポート(代行含む)

実施概要

■「営業戦略」

合同・単独説明会での営業手法

面接での営業手法（価値付け手法）

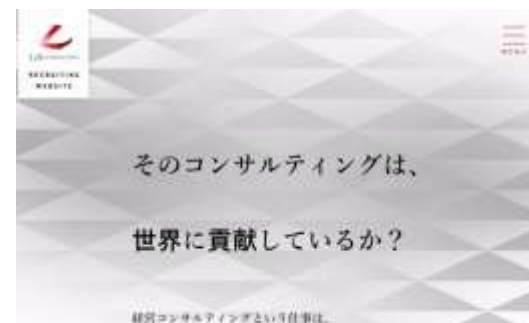
説明会での学生の選定方法（見極め手法）

面接での学生の選定方法（見極め手法）

内定者フォローの設計 ※内定辞退防止

■採用プロセス管理表

※OP ■採用サイト

[illegible][illegible]

■説明会台本&レジュメ



■面接における「学生見極めガイド」

■内定者フォローガイド



- 本資料は当社のコンサルティング支援のイメージをお伝えするための参考資料です。
- 内容は当社の実績をもとに作成しておりますが、あくまで一例であり、実際はお客様の与件によりまして成果物は異なります。
- お客様の成果につながる最適なアプローチで支援いたします。

【本件資料・当社サービスについてのお問合せ先】

メールにてお願いします。 info@libcon.co.jp

お名前、所属企業名、ご連絡先などを添えて、
お気軽にお問合せくださいませ。