



SNS運用代行のご提案

|WILLC株式会社とは？

WILLC MISSION

雇用を通じて社会価値を持続的に創造する

業界問わず100社以上を支援

WILLCは100社以上の運用代行の知見を活かし、様々な業界の企業様の採用ブランディングの支援を行っています。

| 弊社サービス

就職支援「CareeZo」

YouTubeチャンネル「CareeZo Times」

就労移行支援事業所「CORE:D」

学生向けマーケティングスクール
「CareeZo Marketing School」

採用支援「SaiSuke」

RPO(採用代行)

SNS運用代行

Agent(インターンシップ紹介)

1日密着動画制作

アニメーション制作

「求職者」と「企業」の2つの視点から
就職・採用に関する課題を解決します

株式会社 河合楽器製作所
KAWAI MUSICAL INSTRUMENTS MFG. CO., LTD.

Bell
System24

三輪器械
医療と共に歩む安心の機器販売会社

CCD crew dining
株式会社 クルーダイニング

ピップ

株式会社 Harvest Biz Career
株式会社 ハーベスト・ビズ・キャリア

DAINICHI
大日コンサルタント株式会社

木曾路

株式会社 はとバス

ANA
CROWNE PLAZA
OKINAWA HARBORVIEW

大田建設株式会社
Ota Construction Co., Ltd.

株式会社 No.1

医療法人 宝美会
Moodle

ALMEX U
USEN-NEXT GROUP

OWN DAYS

TOKYO
KEIKI

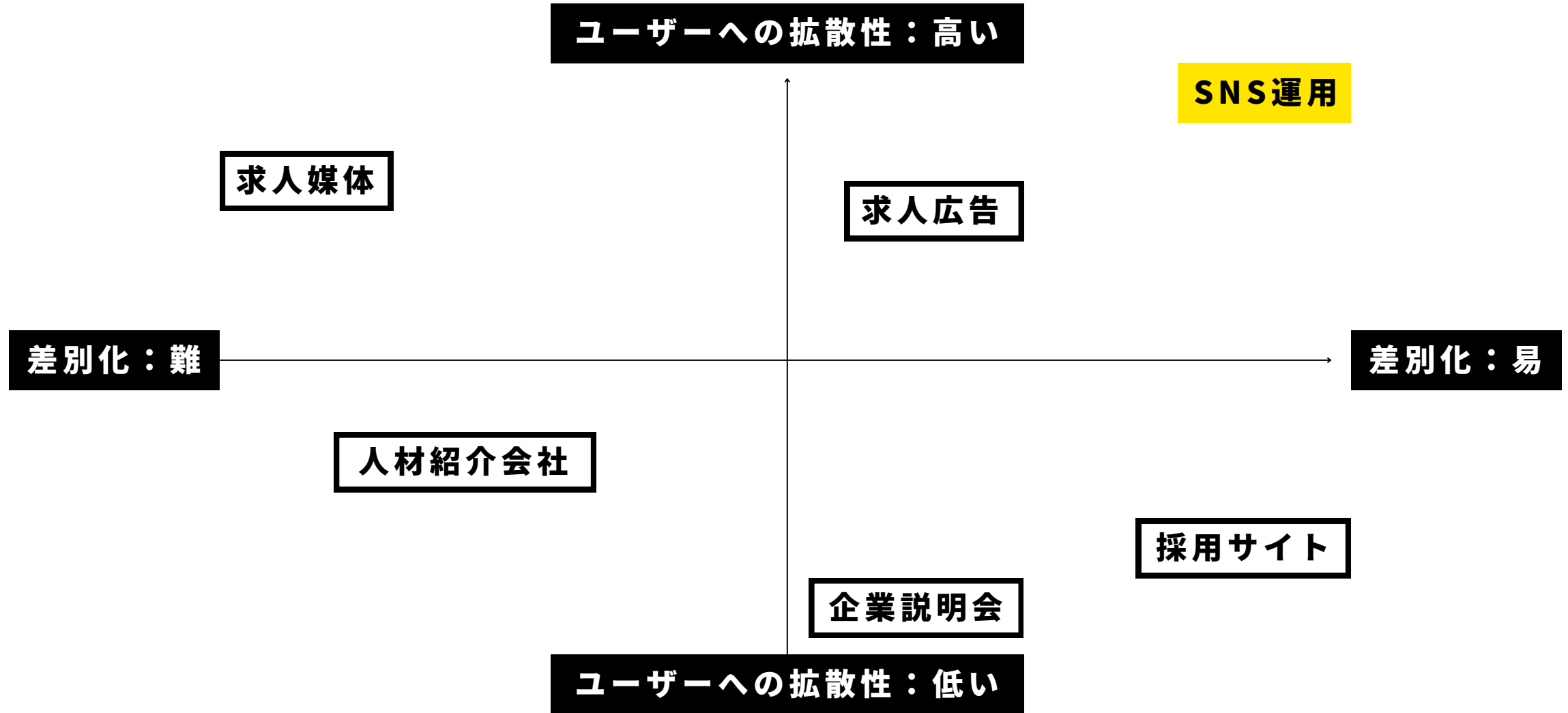
浜乙女

開拓塾
KAITAKU

JA 愛知厚生連
安城更生病院

SUIT SELECT

採用マーケティングの4象限

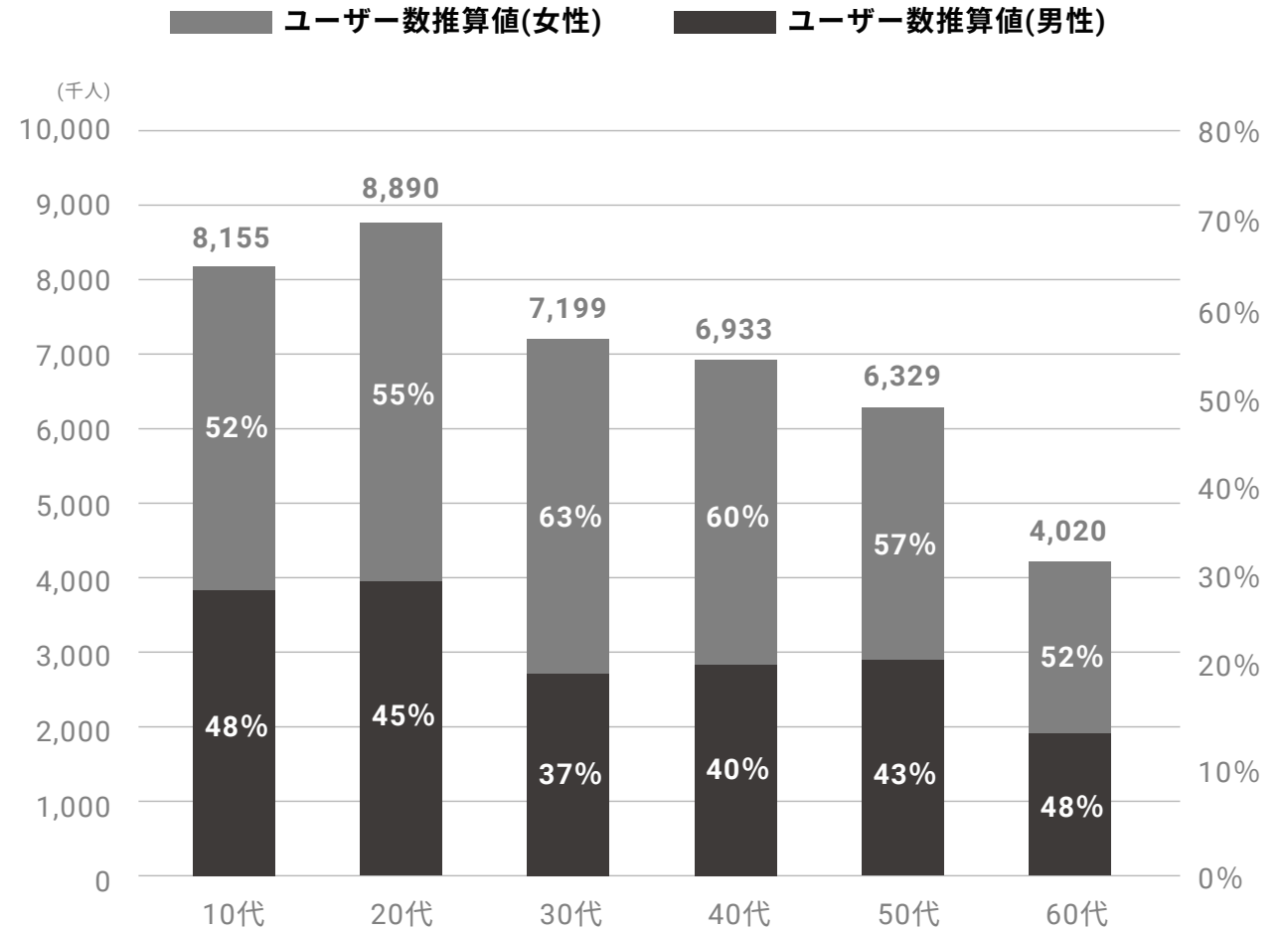


|なぜInstagram運用が良いのか？

国内ユーザー数
約3,300万人

アクティブ率
約84.7%

Instagramの年齢別のユーザー数

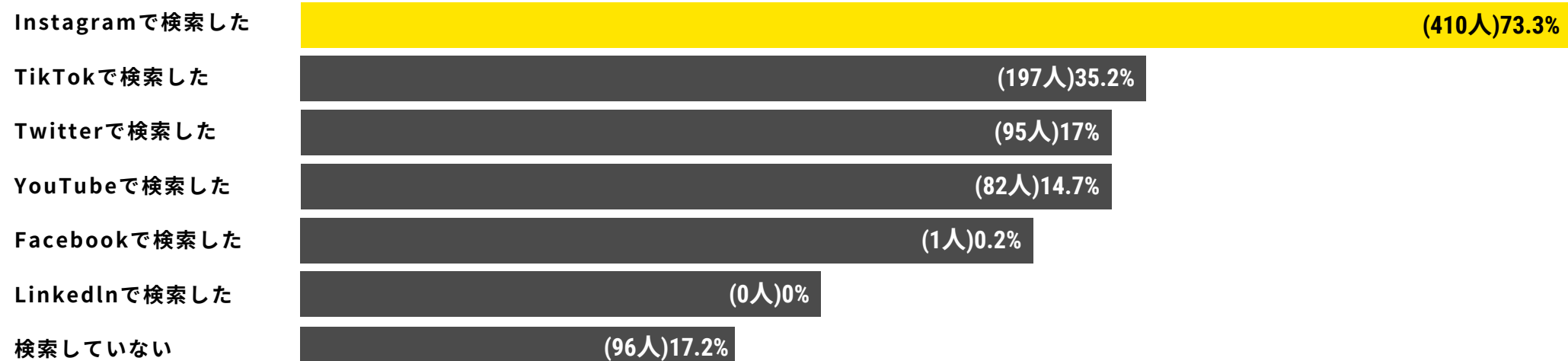


<出典>
総務省統計局 「人口推計：2023年(令和5年)8月報」
NTTドコモモバイル研究所 「モバイル社会白書Web版：2022年版 第2章 モバイルコミュニケーション」

|なぜInstagram運用が良いのか？

Q

就職活動を進める上で、SNSで社名を検索しましたか？(複数回答可)



599人が回答

出典：リソースクリエイション

「【559名に調査】就活生の9割が企業のSNSアカウントは必要と回答」



**Instagramでの情報収集が
主流になってきている**

|なぜInstagram運用が良いのか？

Q

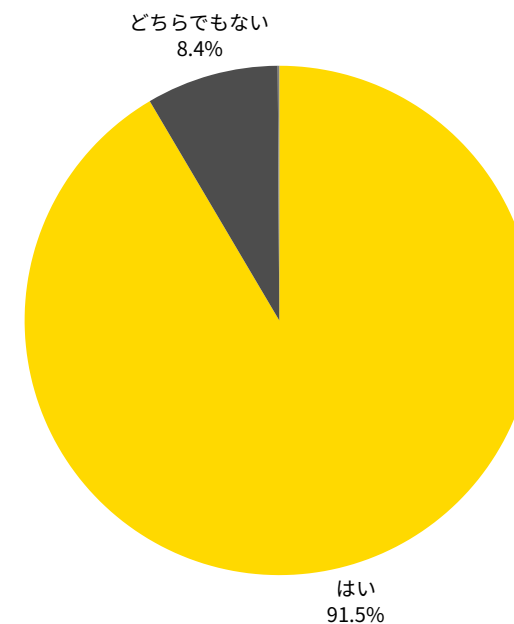
就職活動を進める上で、企業のSNSアカウントは必要だと思いますか？

「はい」と回答した人 **510人**

「どちらでもない」と回答した人 **46人**

「いいえ」と回答した人 **3人**

※複数回答のため合計値は100%になりません。



出典：リソースクリエイション

「【559名に調査】就活生の9割が企業のSNSアカウントは必要と回答」

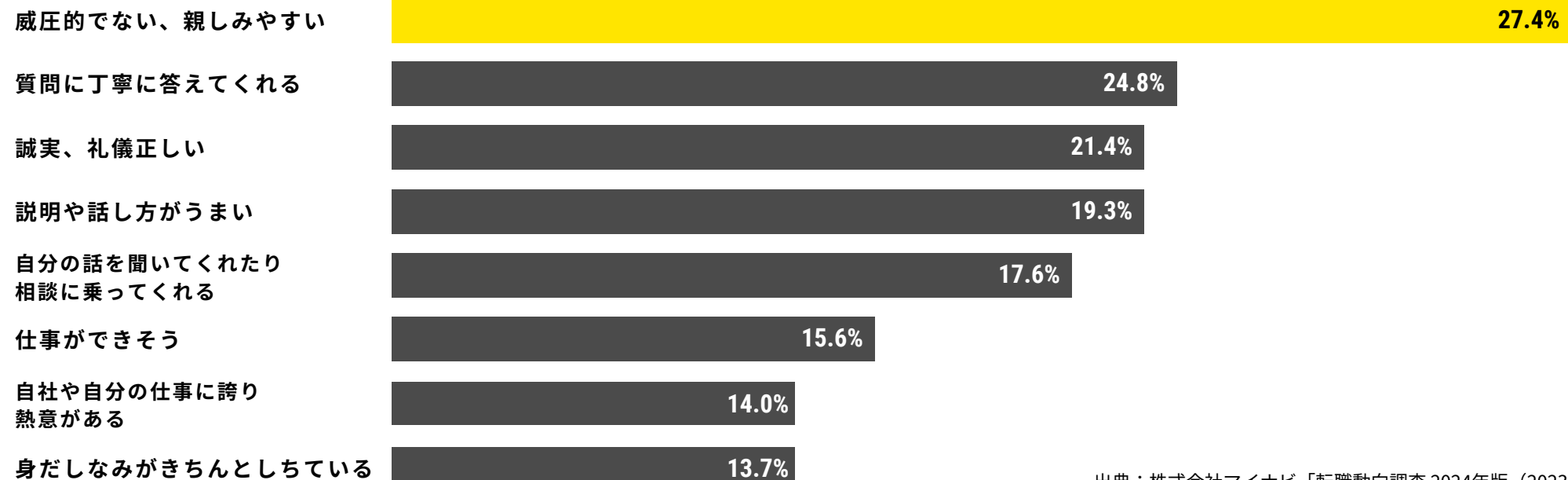


**91.5%が「必要」と回答
HPと同様、SNSアカウントが必須の時代へ**

|なぜInstagram運用が良いのか？

Q

転職活動時、企業に一番にもとめるものは？



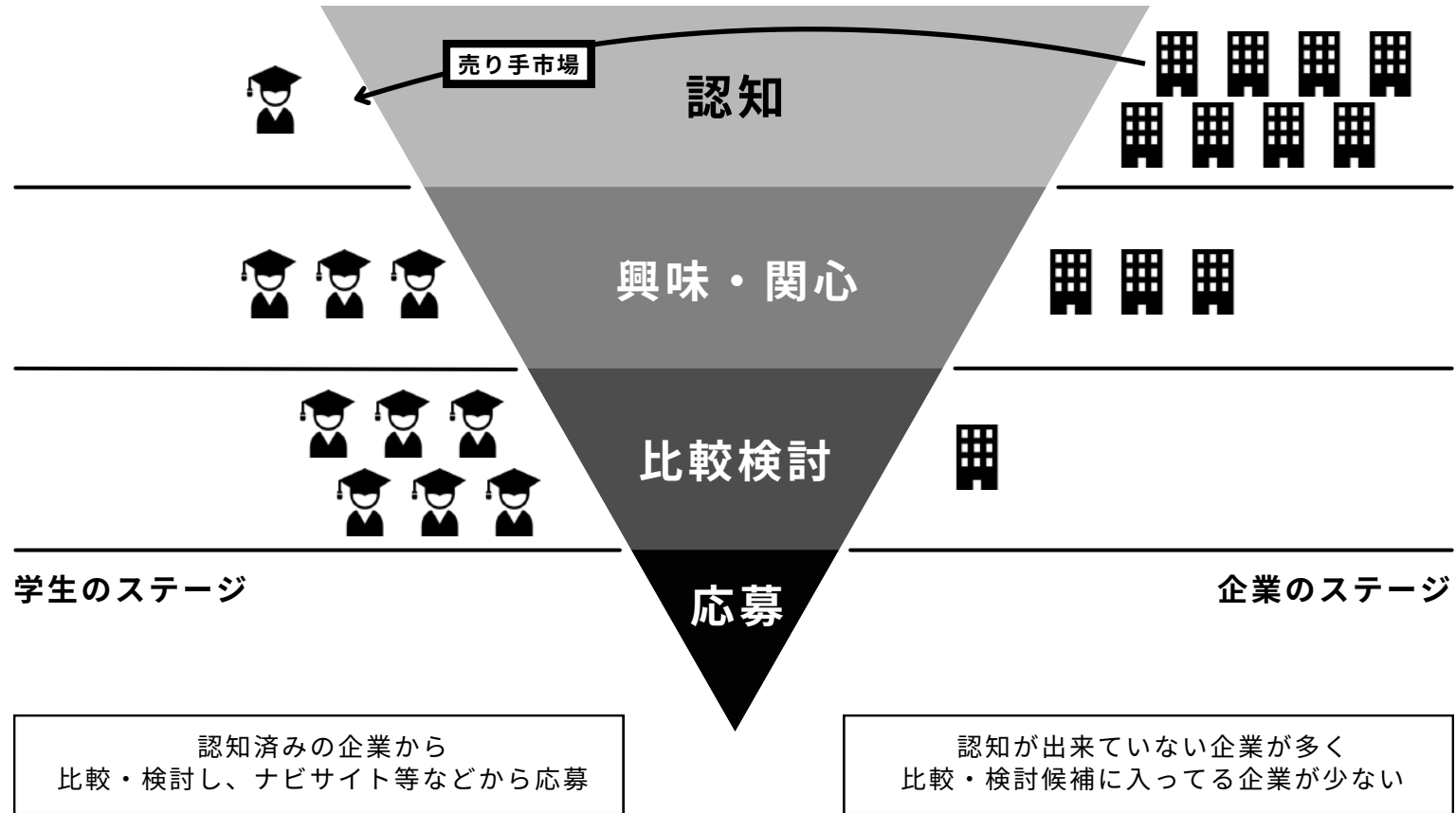
出典：株式会社マイナビ「転職動向調査 2024年版（2023年実績）」



**転職活動している求職者へも、Instagramで社風や上司の
様子が分かる投稿をすることで、応募率UPが見込める**

|なぜ認知を獲得しないといけないのか？

学生にとっての就活開始は、「比較・検討」の開始を意味している。



早いうちから認知の施策を打つことが重要

採用担当者様のよくある課題

01

認知の獲得が難しい

02

特定職種の採用が難しい

03

リソースが足りていない

04

ミスマッチが起こりやすい

05

何から始めていいかわからない

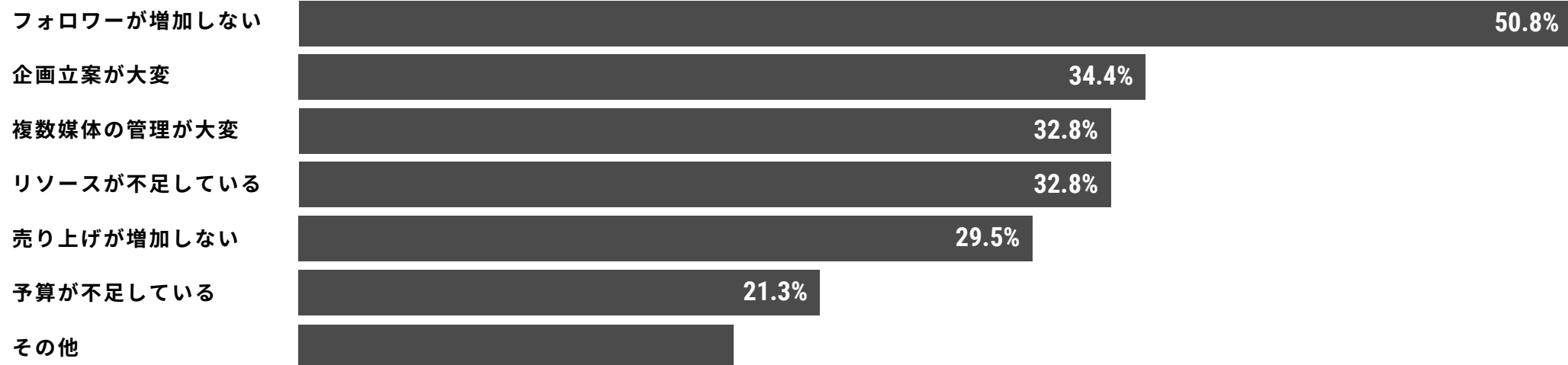
06

成果が目に見えてこない

すでにSNS運用をしている企業様の課題感

Q

現在、SNSを利用するのに課題と感じていることはありますか？



※複数回答のため合計値は100%になりません。

出典：Hinome株式会社が質問する「HINOME」登録ユーザーに対してインターネット質問



サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ

戦略なき運用では効果が上がらない

サービス内容と狙い

潜在層から「認知」を獲得し
コンテンツの内容で
求職者の志望度を上げていく

提供メニュー

リール・フィード/月10投稿	定例会/月1回	撮影/月1回(交通費別途)
企画リサーチ	企画制作	投稿分析
アカウント分析	競合他社分析	広告アドバイス
ペルソナ設計	貴社分析	業界市場調査
いいね周り	運用レポート作成/月1回	テンプレート作成
アカウント設計	TikTok転用	DM戦略アドバイス



SNS運用代行数100社超え

業界トップレベルの運用ノウハウ

- **圧倒的実践ノウハウ**

累計100社を超える東海地区最大級の制作実績をもとに
伸びるコンテンツの作成・運用が可能

- **データに基づいた運用**

視聴維持率やインプレッション数、いいね数などのデータを蓄積
企業の色に合わせたコンテンツでターゲットに明確にアプローチ

- **業界No.1の演者指導・構成・撮影**

元TV局マンやSNSマーケター、SNSインフルエンサー、元アイドルによる
脚本構成・演者指導・撮影で高クオリティのコンテンツの制作が可能

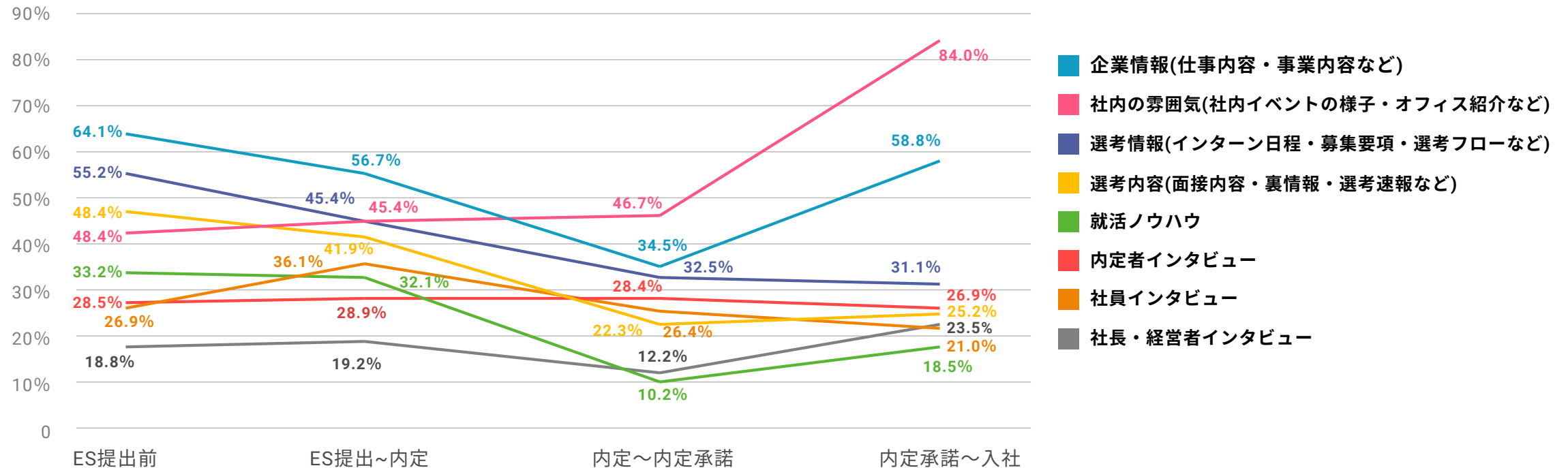


弊社の強み

Webマーケターが企画・ハッシュタグを選定

ターゲット・市場に対して明確にアプローチが可能

SNSで見ている情報・内容



導入事例①



若い人への「興味・関心」に特化した 「コウショウ物流」様の事例

状況・課題

- ・社内の高齢化が進み、若い層へのアプローチ方法が分からない
- ・SNSの重要性を理解しているが、コンテンツ作成が難しい

施策内容

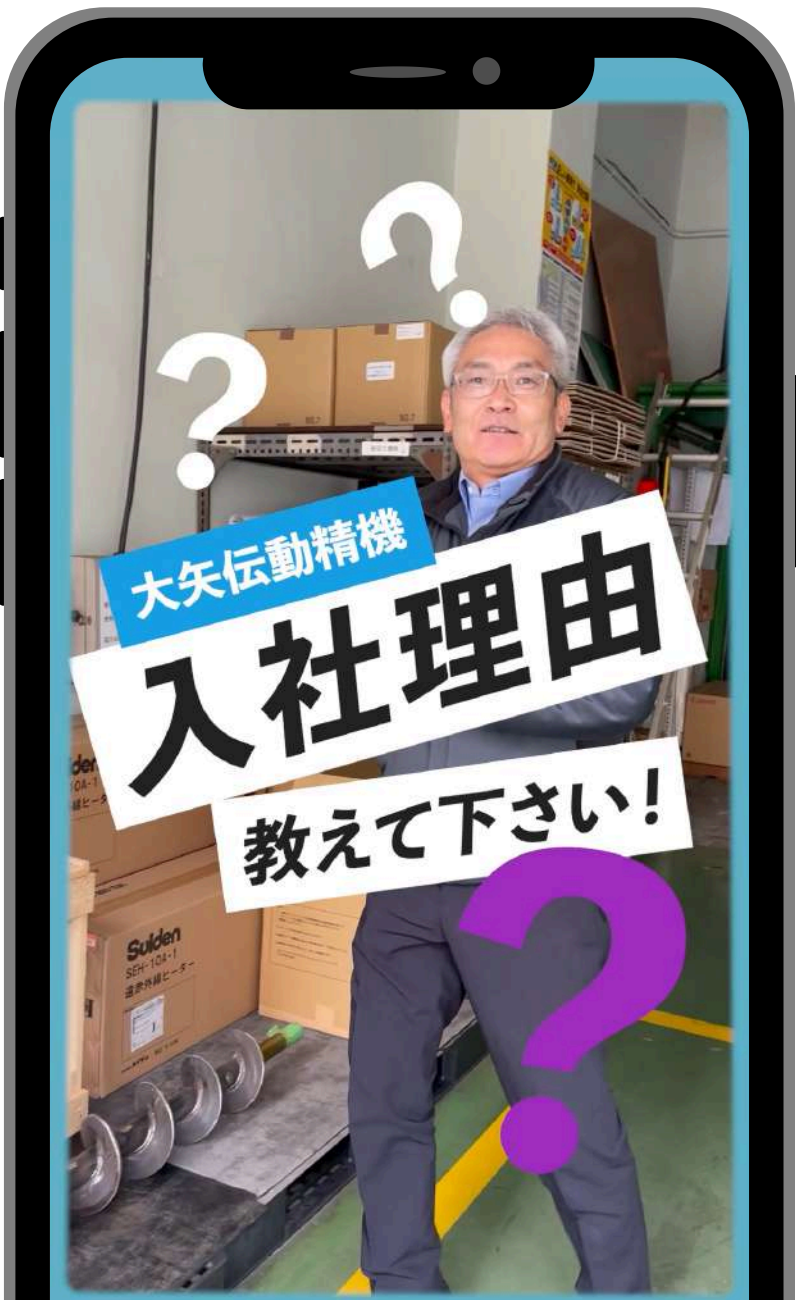
若年層のユーザーが多いTikTokのトレンドをヒントに
若者に向けたコンテンツの制作

- ・ペルソナを見直し・再構築
- ・TikTokのトレンドを分析し、ペルソナに合わせた
企画・作成・投稿

成果・変化

- ・運用3ヶ月で計200万リーチを獲得
- ・DMによる応募が5件
- ・20代~30代のエントリー率20%UP
- ・内定承諾率が50%UP

導入事例②



製造業の3Kのイメージを払拭する 「大矢伝動精機」様の事例

状況・課題

- ・ 製造業の3Kのイメージが払拭できず、母集団を形成できない
- ・ 何から始めていいかわからない

施策内容

認知と興味関心、比較検討のチャネルを強化し
新たな採用ブランディングを構築

- ・ 認知拡大を目的としたコンテンツの作成と投稿
- ・ indeedなどの採用媒体の構築
- ・ ホームページの刷新

成果・変化

- ・ 中途採用で2名 内定承諾
- ・ 制作動画がキー局に取り上げられ、認知拡大に貢献
- ・ 前年度が応募者2名だったのに対し、30名の応募を獲得

導入事例③



社内高齢化が進み、存続の危機を変える 「太田建設」様の導入事例

状況・課題

- ・採用媒体に100万の費用をかけ1年間の運用で採用がゼロ
- ・応募者の年齢層が高い
- ・社内の高齢化が進んでいる

施策内容

「高齢化」を逆手に取りギャップを前面に押し出したコンテンツで若年層のファンを獲得

- ・SNSで若年層に向けたコンテンツの発信
- ・indeedなどの採用媒体の強化

成果・変化

- ・運用10ヶ月で20名の応募を獲得
- ・そのうち20代~30代が8名
- ・2名の内定と1名の採用を獲得

導入事例④



事業拡大につき、大量の母集団を形成 「ぐっとくるダイニング」様の事例

状況・課題

- ・採用媒体に180万円の費用をかけ、半年間で採用を1名
- ・1人あたりの採用単価が120万円と高額

施策内容

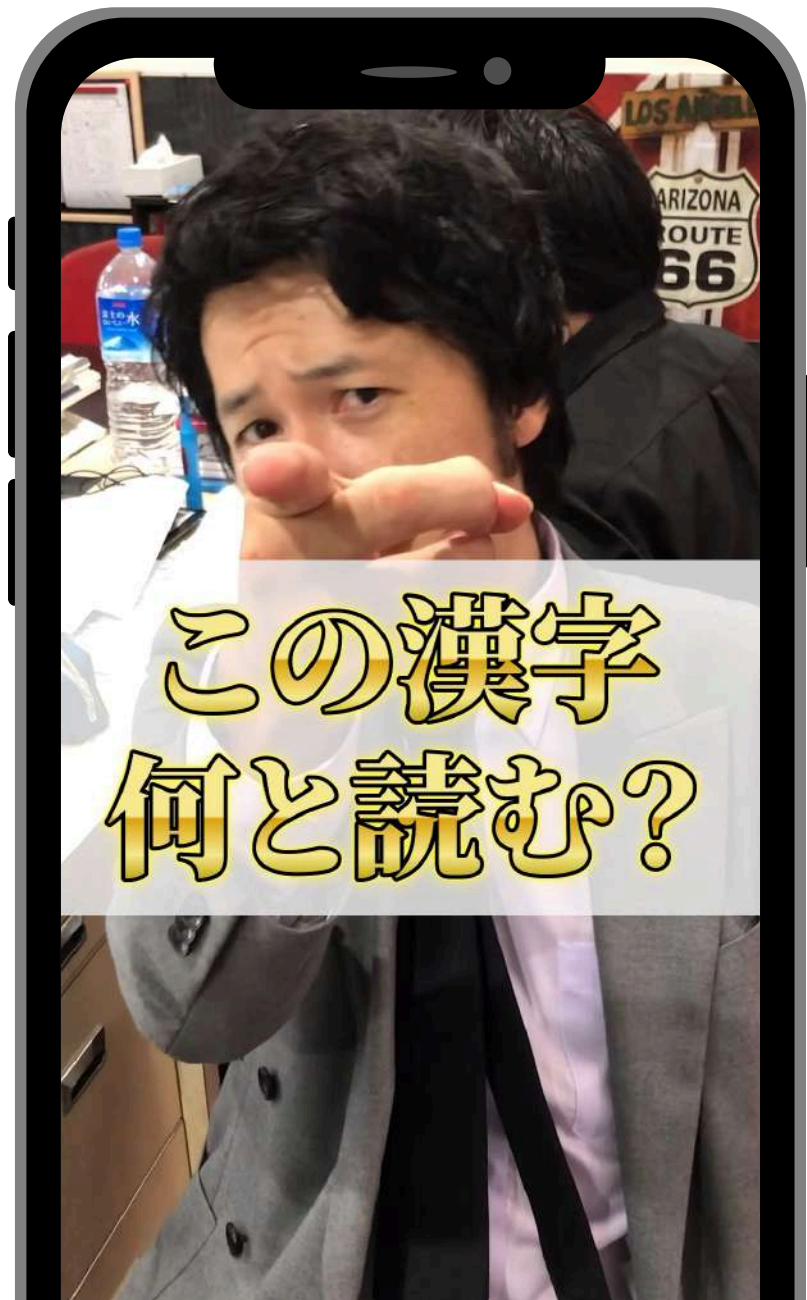
ブラックなイメージを持たれがちな飲食店に対し
福利厚生や社員の様子を前面にアピール

- ・職場環境や福利厚生などの発信
- ・indeedなどの採用媒体の強化

成果・変化

- ・運用12ヶ月で応募者50名
- ・そのうち6名を採用
- ・採用単価が1人30万円まで削減

導入事例⑤



採用単価を「ファン」の獲得で削減 「開拓塾」様の事例

状況・課題

- ・エージェントの利用により採用単価が高い
- ・応募者の年齢層が高い

施策内容

教育現場の強みを活かし「タメになる」コンテンツでファンを獲得

- ・職場環境や給与面などの発信
- ・indeedなどの採用媒体の強化

成果・変化

- ・運用8ヶ月で応募者数30名
- ・そのうち2名を採用
- ・採用単価が1人40万円まで削減

I 料金内容

利用期間6ヶ月
計 ¥2,100,000

内訳
初期費用 ¥300,000 + 月額 ¥300,000
(全て税抜)

以下の内容を全て全面サポート

初期費用内容(初回のみ)

企画リサーチ	企画制作	投稿分析
アカウント分析	競合他社分析	業界市場調査
ペルソナ設計	貴社分析	テンプレート作成
アカウント設計		

月額費用内容

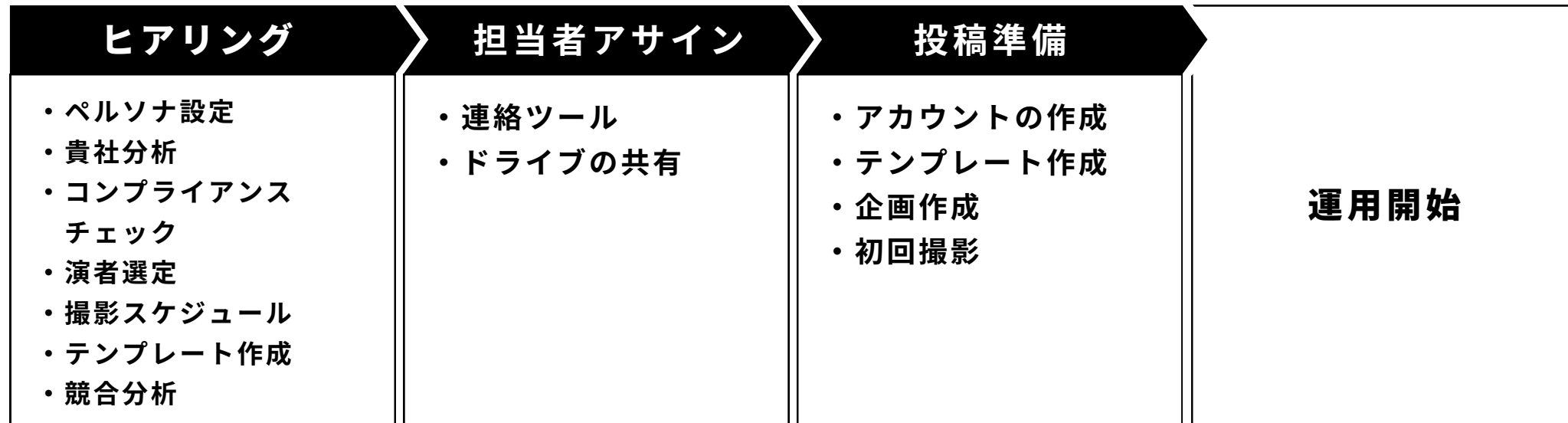
リール・フィード/月10投稿	定例会/月1回	撮影/月1回(交通費別途)
広告アドバイス	運用レポート作成/月1回	いいね!周り
DM戦略アドバイス	TikTok転用	

| ご契約から運用開始までの流れ

ご契約から最短1カ月で運用開始いただけます

初回ヒアリングにて貴社の市場・競合を分析し
ターゲットに狙いを定めた戦略で運用を進めてまいります。
戦略的にスタート時期を決め、運用開始することも可能です。








| 弊社提供サービス



|ご契約から運用開始までの流れ

貴社 担当者様： 

弊社担当： 

PROCESS	N月（契約月）				N+1月	N+2月
	第一週	第二週	第三週	第四週	N+2月分 撮影	N+3月分 撮影
契約	 弊社営業が担当します					
日程調整	 メールにて打ち合わせ					
概要説明MTG		 Zoomにて打ち合わせ				
企画MTG			 Zoomにてやりとり			
撮影&日程調整(月に2回)			 	現地にて撮影、翌月投稿分です		
初回投稿					弊社担当が管理、投稿	

契約後、月例会の日程も組んでいます(初回は契約から2月後)

| 会社概要

WILLC MISSION

雇用を通じて社会価値を持続的に創造する

会社名 **WILLC株式会社**

所在地 【本社】 愛知県名古屋市中区丸の内2-20-25 メットライフ名古屋丸の内ビル 2F
【支社】 東京都新宿区西早稲田3-20-6 スパイラルビル2B

代表取締役 安田 昇平

| 弊社サービス

就職支援「CareeZo」

YouTubeチャンネル「CareeZo Times」

就労移行支援事業所「CORE:D」

学生向けマーケティングスクール
「CareeZo Marketing School」

採用支援「SaiSuke」

CareeZo RPO

CareeZo SNS

CareeZo Agent

1日密着動画制作

アニメーション制作

● 2015.09 ダブルエース合同会社創業

● 2018.04 KDDI代理店におけるセールスプロモーション事業をスタート

● 2019.10 ダブルエース株式会社に組織変更

● 2022.01 採用・就職支援事業「CareeZo プロジェクト」が始動

● 2023.04 CareeZo SNSをリリース

● 2024.05 運用代行企業100社を突破

● 2024.09 株式会社WILLCとして「CareeZoプロジェクト」を分社