

Recruitment consulting

映像制作や写真撮影は単なる作品づくりではありません。クライアントの課題解決のための手段の一つであり、制作した映像や写真がその課題を解決するための要因となることを望みます。しかし現状コンテンツという人を引き付けるフックを作っても実際にそれを活かす体制や知識、運用のルールがなければ効果を発揮することはできません。

私たちはお金をかけてコンテンツを作っても活かすことのできないクライアントを多く見てきました。そんなクライアントが一つでも減ってほしい。そう思い私たちが長年集めてきた知識やノウハウをクライアントに提供することにしました。一緒に考え、一緒に反省し、一緒に実行することで、コンテンツが生かされ成果を得ることができ、課題を解決できる。そんな未来を私たちは望みます。

Video production and photography are not just the creation of works of art. It is one of the means to solve clients' problems, and I hope that the videos and photos I produce will be a factor in solving those problems. However, even if you create a hook called content that attracts people, it will not be effective unless you have the system, knowledge, and operational rules to actually utilize it.

We have seen many clients who spend money creating content but are unable to utilize it. I wish there were fewer clients like that. With this in mind, we decided to provide our clients with the knowledge and know-how that we have accumulated over the years. By thinking together, reflecting together, and acting together, content can be put to good use, results can be obtained, and issues can be solved. We hope for such a future.

Case study

風月株式会社さま

50年以上北海道の食材にこだわり、道民に愛され続けているお好み焼と焼そばの風月。風月は採用が集まらないという課題があり、その課題をテコ入れするために映像と採用を monocyte で制作しました。

ですがそれでもなかなか人は集まらず、monocyte で採用のコンサルと実務を1年間担当させていただきました。

MAKE BRANDING/BRANDING
MOVIE/PROMOTION MOVIE/
OUTDOOR MOVIE / RECRUIT
MOVIE/IMAGEPHOTOGRAPHY
/ TAKING PHOTOGRAPHY /
MOVIE EDIT / DRONE SHOOT
/ STREAMING

01

Assignment

課題

- ・採用はできているはずなのに、なぜか通年人手不足だった。
- ・店舗(地域)によって募集のばらつきがあった。
- ・一人あたりの採用にかかるコストが高くなっていた。
- ・社内にノウハウを持つ人間がいなかった。



Solution

解決法

- ・応募数や入社数、退社数、面接数を数値化
- ・求人サイトの効果測定
- ・人が安易にやめないような職場環境の構築
- ・店内求人募集ポスターの効果測定(掲載場所等)
- ・SNSでの募集をハンドリング
- ・人が集まりやすい求人施策の提案と実施(デザイン作成含む)
- ・面接日の設定を自動で設定できるツールの導入

Effect

効果



- ・ 1/5 程度の費用で同じ人数を採用することができるように。
- ・ 月の最高求人応募人数が 6 倍を記録。
- ・ 学生スタッフが卒業と同時に辞めるスタッフが少なくなった。
- ・ 月にどれくらい集めたいのか計画性を持ち、施策が打てるように。
- ・ 応募人数に対しての面接実施人数が約 2 倍に。
- ・ 店舗内の掲示物の整理やスタッフの掲示物への意識向上。

Effect

03

Pickup-01

時給 1500 円スタート施策

新店舗の開店が迫っていることもあり、大量の人が必要な時がありました。その当時各店舗で働きやすい環境の整備が整いだしたこともあり、時給 1500 円から始まるパート・アルバイトの募集をしてみてもと提案させていただきました。

従来の仕組みだと勤務 150 時間までが試用期間という本来の時給から下げられた時給 900 円スタートだったのですが、それを 150 時間まで時給 1500 円スタート、151 時間からは通常の時給 1000 円に移行するという形の募集を実施しました。

150 時間働いたらやめてしまうのではないかと、今働いている人からクレームがでるのではないかと、本当にそんな施策で人が集まるのかなどリスクを恐れる声もありました。ですが結果はほとんどの方が 150 時間を経過しても働き続け、募集人数もアベレージの 6 倍を記録。さらには北海道新聞の一面を飾るなど大きな成果をだすことに成功しました。

Pickup-02

面接率を高める

数値を毎月測定、PDCA を回す中である数値に気が付きました。店舗によって募集人数に対し面接率のばらつきが起きていたのです。面接率が高い店舗は 3 人求人がきたのに対し 2 名の面接を実施していましたが、面接率の低い店舗は 3 人求人がきたのに対し 1.5 名、悪い時には 1 名のことすらでした。店舗の店長は自分の担当店舗を円滑に回すことがメインの仕事。そのせいで面接応募から実際の電話の折り返しが約 1 週間後となってしまう電話が繋がらないという状況でした。また若い方は知らない電話番号からの電話には出ないという性質もありました。応募をしたあとに連絡がないなんてこともありました。

求人募集に応募してくれた方は応募してくれたときが一番働く意欲が高いことが多く、そのロスを少しでも減らしたいと考えました。ツールを選定し、提案、採用いただくことでネットからの応募に関しての管理は基本的に総務の方に任せ、応募と同時に面接日を設定できるようにフローを構築。さらには応募者が応募後 Line を使ってやり取りができるようになりました。

Price

価格

【基本プラン】

採用運用コンサル

¥300,000+tax

- 毎月 1 回の打ち合わせ、課題すり合わせ、月目標の設定の確認、翌々月までの目標設定、担当者育成、営業時間内での質問可能、映像制作や写真撮影等の特別割引

※最低 6 ヶ月契約～

※別途初期費用 ¥300,000+tax ががかかります。

- 採用における KGI,KPI の設定、3 ヶ年計画の設定、各種ツールの設定等

【オプション】

- SNS 運用コンサル

¥100,000+tax

※SNS の投稿は別途費用がかかります。

- 出社・社内会議に参加（月 2 回程度）

¥100,000+tax

- 社員教育、デザイン制作、映像制作、写真撮影、SNS コンテンツ作成、他事業者との打ち合わせが可能

monocyte inc.

会社概要

所在地

札幌市豊平区月寒中央通10丁目6-34 壺屋ビル 1F

電話番号

011-598-18070

事業内容

ブランディング制作、映像制作、写真制作、スタジオ貸し出し、機材貸出

案件実績

株式会社シロ

風月株式会社

カーメイト株式会社

Airdo株式会社

株式会社ソメスサドル

ケイシイシイ株式会社

北海道コカ・コーラボトリング株式会社

