



次世代採用戦略のご提案

～SNS運用による良質採用母集団の形成～

サービスご提案資料

株式会社S-FIX



会社名	株式会社S-FIX
所在地	東京都港区元赤坂1丁目2-7赤坂Kタワー4F
代表者	代表取締役社長 櫻井敦規
従業員数	17名 (2025年4月1日時点、アルバイト含む)
取引銀行	三菱UFJ銀行 さわやか信用金庫 楽天銀行
事業内容	SNS運用事業・インフルエンサーマーケティング事業、コミュニティサロン事業 リテールセールス事業、アプリ開発事業、広告運用 (LP制作～運用)
関連会社	株式会社Fix Town・株式会社アレグリアモンテ



櫻井 敦規 (さくらい あつき)

出身 愛知県豊橋市

スポーツ 野球

趣味 サウナ

経歴

2022年 — アレグリアモンテを設立し、不動産販売事業をスタート。従来の販売手法に捉われず、**インフルエンサーを活用したD2C型の物件販売モデル**を構築。SNSを起点としたダイレクトな顧客接点の創出により、**物件販売における新たな顧客導線の最適化**を実現しました。

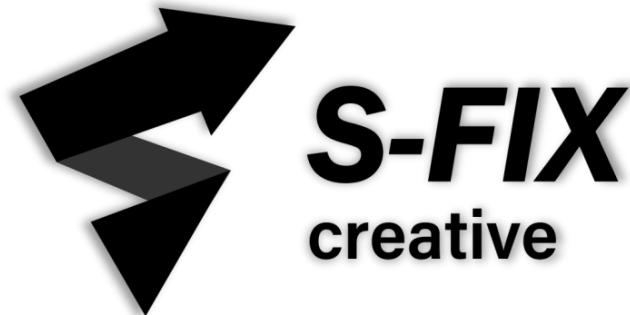
2023年 — こうしたインフルエンサー活用による広告施策が不動産業界内外で高く評価され、複数の不動産企業様よりプロモーション依頼を受託。
「発信力＝エンゲージメント資産を企業価値向上の原動力に」というビジョンのもと、**SNSマーケティングに特化した株式会社S-FIXを設立。**

現在 — 企業の**ROI（投資対効果）を最大化する**
統合型マーケティング支援を提供しています。



未来への革新と成長のパートナー

S-FIX



私たちはインフルエンサー事務所を持つ

正社員で総フォロワー200万人超の **次世代マーケティングファーム** です。

クライアントが望むソーシャルコミュニケーションを最短距離で実現する企画屋です。

組織全員がZ世代であり、その感性と若さを武器に、

クライアントと社会をつなぐハブとして、国内外問わず、

クライアントに合う最も最適なソーシャルコミュニケーションを実現致します。



所属クリエイター数
約 150 人



正社員の総フォロワー数

200万人越え

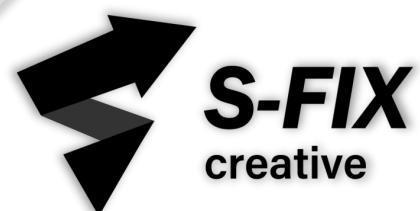


社内にエンジニアが
多数在籍しており、
アプリ開発など
自社で全て完結！

キャスティング可能
クリエイターの総フォロワー数
約 4000 万人



グルメ・旅行・暮らしなどの
属性を必要とせず
**コンテンツ配信に特化した
インフルエンサー
事務所を運営**



お取引先一覧



BSテレビ東

MAJIME
まじめ



HIROKAWA



Treasure
One



株式会社 小保方建鐵工業

LVR

RERISE



ITAMAE SUSHI / ITAMAE SUSHI | 板前鮓

ミライユ

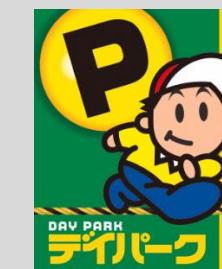


関東マツダ



FIDO INC
CONCEPT BRANDING DEVELOPER

スゴイサウナ
SUGOISUNA



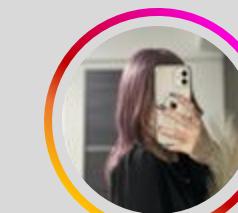
個人アカウント運用



ぽんず まねするだけで
快適な暮らし



ぼむ社長



まや ギャルが教える
暮らし術



営業道



Hana

01

現状の市場分析・採用課題

02

ご提案施策

03

スケジュール

04

お見積り



01

現状の市場分析・課題解決

採用コスト

リクルート「就職白書2020」によると、2019年度の採用単価は、

新卒採用が**93.6万円** 中途採用は**103.3万円** ※さらに人事関係者の人件費が外数で計上。

中途採用の業種別
平均採用単価

建設業

97.8万円

製造業

102.3万円

流通業

55.5万円

金融業

58.2万円

サービス情報業

86.8万円

社員1名が入社後3ヶ月で離職した場合、

一人あたり**187.5万円**相当の損失になることがわかっている。

(出典：エン・ジャパン『なぜ人は辞めるのか？退職を科学する』)

採用経費 **62.5万円**

- ・採用単価
- ・人事・現場社員の人件費

在庫費用 **112.5万円**

- ・総人件費（月額）

教育研修費 **12.5万円**

- ・外注費等
- ・人事・現場社員の人件費

【企業のSNS運用比率】

社外に向けた情報発信ツールとして
「SNSを活用している」企業は4割

大企業は43.1%

中小企業は40.5%

現在、こんな お悩み を多くいただいています /



SNS運用ノウハウとリソースの不足。また予算配分のポートフォリオの最適解が不明瞭。

SNS採用の効果的な運用方法がわからない中で人件費を無駄にしてしまう可能性があり、広告予算への組み込み方がわからない。



成果の可視化と分析が不達。結果、費用対効果に対する判断ができない。

SNS採用の効果測定がうまくできず、どの施策が有効であるか判断ができない。数値分析や改善を行なうリソースが不足している場合も多い。



外注した場合の自社ポリシーおよびブランドへの理解不足。一貫したメッセージ戦略の欠如と外注先指導コストの増大。

SNS投稿が会社のブランドや方針と合致しない場合、イメージダウンのリスクを懸念して自由な投稿が難しく、結果として魅力が薄れてしまうことがある。



SNSを用いた採用広報から次のフェンスである応募へのつなげ方が不明確。

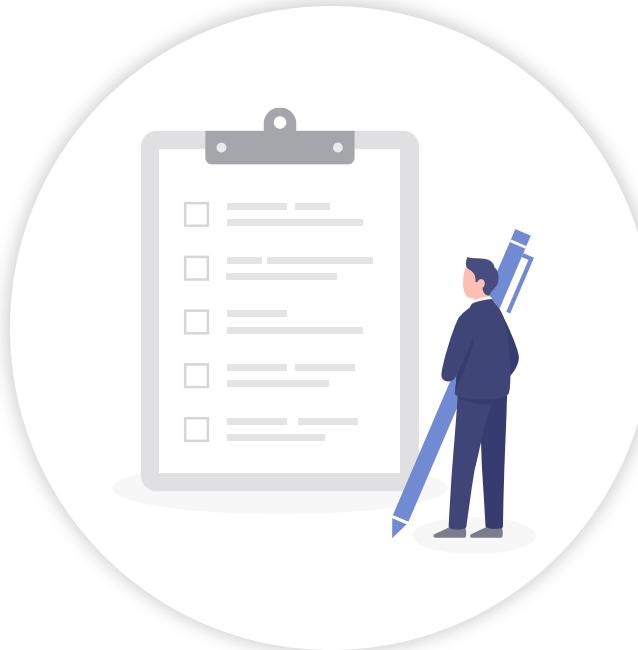
SNS上で関心を引いた後の応募プロセスや案内が不足していたり、不明確であるため、実際の応募につながらないことがある。



はじめにお聞きしたいこと



現状の採用**単価**は？



採用**課題**は？



今現在の**悩み**は？

これから採用に
広告費用をかけるが、
何をすべき...?

ライバルはオウンドメディアを
持っているが、うちどうする...?

採用情報を調べると、
文章しか出てこない！
もっとわかりやすい情報ないの？

採用費って
103万円もかかるの？
これって普通？高くない？

採用単価を下げ、「辞めずに活躍する人材」を採用！

採用母集団を作りながら、ブランド認知拡大へ！

- 会社の特徴を活かしターゲットのニーズに沿ったリール動画の作成・編集を担い、採用において会社の採用単価を下げます。
- 今までのテキストでの募集要項ではなく、ショートムービーで会社の紹介をするので「営業現場の環境・雰囲気」が動画で伝わり、職場環境が浸透した状態で採用につながるので辞めない人材の発掘と業界認知拡大できる。
- これからブーストかけて求人広告も行う際にSNSを行っているという競合優位性が取れ、他の求人施策の費用効果も上がる。
- DMがきてから採用に繋がるための公式LINEの構築、人事部の工数を削減するために一次面接の対応を代行。

02

ご提案施策

「辞めない活躍し続ける人材の採用」と業界認知拡大

01

TikTok アカウントの運用

TikTokで御社の動画を視聴
▶おすすめなどを通して
認知を拡大



02

Instagram アカウントの運用

御社の情報をより深く知つ
てもらうためにアプローチ
▶DMなどを活用



03

採用LPや 公式LINEに誘導

SNSからLPへ誘導
▶公式LINEから面談・面接



04

一次面接を 弊社が対応

御社を理解する我々が
一次面接を実施
▶優良な人材のみを厳選



「辞めない活躍し続ける人材の採用」と業界認知拡大

01

TikTok アカウントの運用

TikTokで御社の動画を視聴
▶おすすめなどを通して
認知を拡大

導線



02

Instagram アカウントの運用

御社の情報をより深く知つ
てもらうためにアプローチ
▶DMなどを活用

導線



03

採用LPや 公式LINEに誘導

SNSからLPへ誘導
▶公式LINEから面談・面接

導線



04

一次面接を 弊社が対応

御社を理解する我々が
一次面接を実施
▶優良な人材のみを厳選





TikTok



ヒヤリング

企画の分析

撮影・編集・投稿

運用はすべて
我々にお任せください！



TikTok

新しい好きが
見つかるメディア

TikTokで潜在層にアプローチ

認知拡大
潜在リーチ

導線



Instagram

自分の好きが
集まるメディア

興味を持ったユーザーがリサーチへ

商材理解促進
固定ファン強化

参考：メディアの特性



TikTok

InstagramよりもTikTokの再生数の方が高い

TikTokよりもInstagramの再生数の方が高い

投稿内容は同じでも、
SNSによって伸びる投稿が違うので
複数チャネルを弊社は運用します！



Instagram



採用する？ しない？

- ★ 共感や視聴ユーザーのコメントを誘発することで、視聴完了率を伸ばしていく。
- ★ 会社が求める人材とそれによる意見を何気ない会話のように発信するコンテンツ。



ユーザーからの コメント返信

- ★ 【採用面】企業に対してのブランドイメージや給与面、福利厚生などにもフォーカスできる。
- ★ 【販売面】視聴者を巻き込み興味を持たせ、コンテンツの中で他社との差別化をし、販売促進に繋げる。

「辞めない活躍し続ける人材の採用」と業界認知拡大

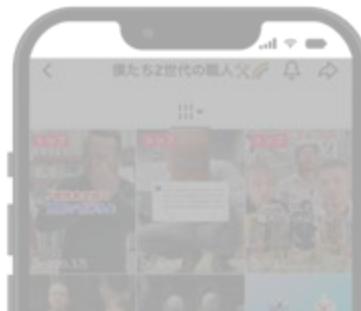
01

TikTok アカウントの運用

TikTokで御社の動画を視聴

▶おすすめなどを通して

認知を拡大



02

Instagram アカウントの運用

御社の情報をより深く知つ
てもらうためにアプローチ

▶DMなどを活用



03

採用LPや 公式LINEに誘導

SNSからLPへ誘導

▶公式LINEから面談・面接



04

一次面接を 弊社が対応

御社を理解する我々が
一次面接を実施

▶優良な人材のみを厳選



導線

導線

導線



Instagram



ストーリー機能の活用

ゼロからリンク掲載が可能

集客・関心の強化

TikTokからの潜在層に
アプローチしていきます！



TikTok

新しい好きが
見つかるメディア

TikTokで潜在層にアプローチ

認知拡大
潜在リーチ

導線



Instagram

自分の好きが
集まるメディア

興味を持ったユーザーがリサーチへ

商材理解促進
固定ファン強化

弊社のSNS戦略



01

会社の強みを
徹底的にヒヤリング



02

社内出演者を
徹底的にヒヤリング



03

最新のバズ
フォーマットの選定



会社の魅力を
効果的に発信

01 会社の強みを徹底的にヒヤリング

ex.福利厚生のポイントはどんなところ？

ex.給与体制はどうしているのか？

徹底的にヒヤリングすることで、
施策を行うにあたって、
御社の強みを全面的にアピールしていきます！



02 社内出演者を徹底的にヒヤリング

ex.普段どのような投稿をしている？

ex.プライベートの過ごし方は？

徹底的にヒヤリングすることで
出演者の人柄や雰囲気を掴み、
より効果的な企画内容へと繋げていきます。

★可能な出演者の数が不足している場合・・・

弊社のインフルエンサーが広報として出演するケースが多くございます！



03 最新のバズフォーマットを選定

＼僕らのバズコンテンツ／

全員“Z世代”の僕らが企画を考えます！

インフルエンサー事務所を持つ弊社が、
御社にぴったりな最新のバズフォーマットを
選定して運用させていただきます！



TikTok Awardに出場経験がある人も！

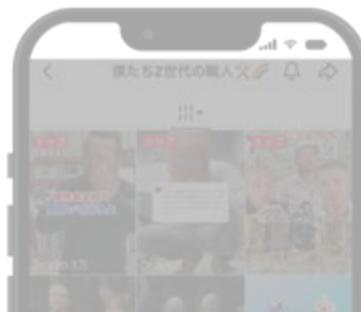


「辞めない活躍し続ける人材の採用」と業界認知拡大

01

TikTok アカウントの運用

TikTokで御社の動画を視聴
▶おすすめなどを通して
認知を拡大



02

Instagram アカウントの運用

御社の情報をより深く知つ
てもらうためにアプローチ
▶DMなどを活用



03

採用LPや 公式LINEに誘導

SNSからLPへ誘導
▶公式LINEから面談・面接



04

一次面接を 弊社が対応

御社を理解する我々が
一次面接を実施
▶優良な人材のみを厳選



ランディングページ

興味をもったユーザーのクリックを促し、目に触れる情報をLPに掲載。
応募からのCVを最大化。



LINEメッセージ機能

希望者とのやり取りは**LINE**を使用。
UX/UIやマーケティング観点からLINEメッセージを導入した運用を実施。



「辞めない活躍し続ける人材の採用」と業界認知拡大

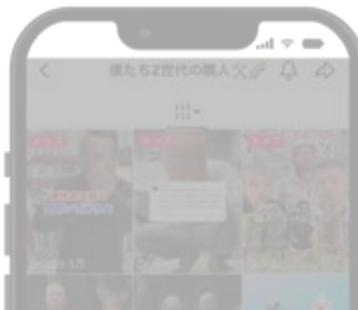
01

TikTok アカウントの運用

TikTokで御社の動画を視聴

▶おすすめなどを通して

認知を拡大



導線

02

Instagram アカウントの運用

御社の情報をより深く知つ
てもらうためにアプローチ

▶DMなどを活用



導線

03

採用LPや 公式LINEに誘導

SNSからLPへ誘導

▶公式LINEから面談・面接



導線

04

一次面接を 弊社が対応

御社を理解する我々が
一次面接を実施

▶優良な人材のみを厳選



RPO【一次面接の代行】

▲SNSでは未経験や知識不足などの方からの応募も多く、全員の面接を対応することは大変・・・



総合商社・丸紅の元人事部が監修する
総合職採用基準をフォーマット化



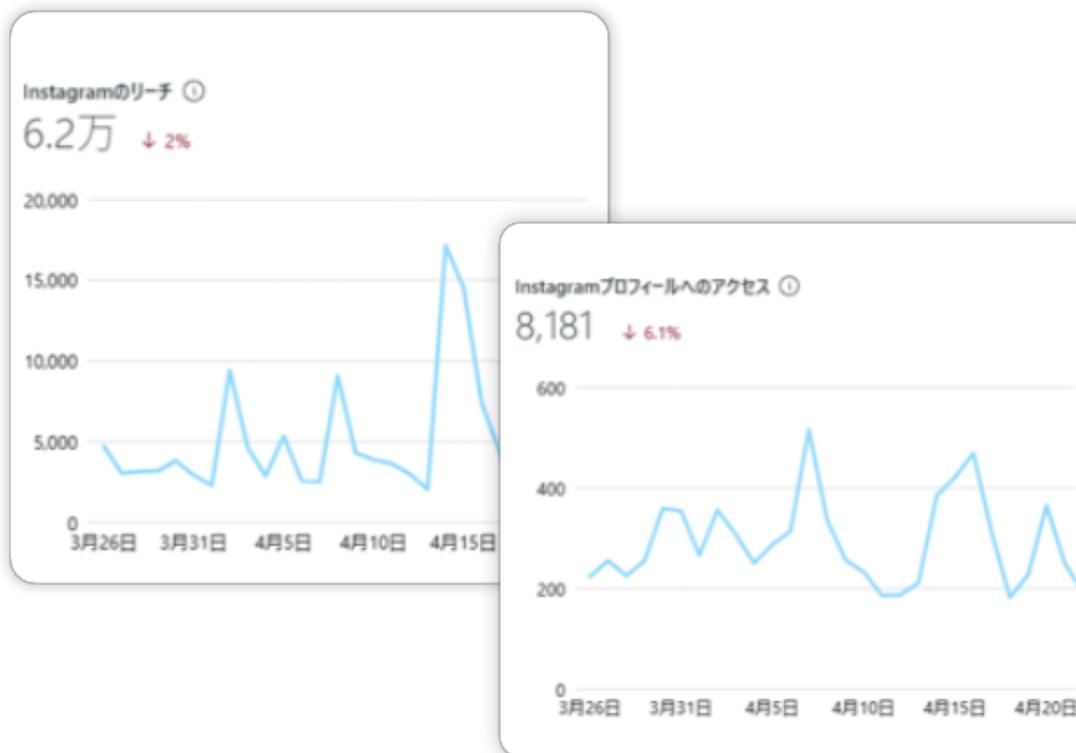
2次面接へ



面接に実際に来た実績と人物評をもとに
くる可能性がある人だけの面接を実施

弊社が一次面接を対応し、より御社に適切な人材を厳選することで
より効果的な採用へと繋げます

2ヶ月目以降、リーチ数やプロフィールアクセス数、
フォロー数、さらに伸びた投稿から、
翌月の投稿案を“毎月”お伝えいたします。



レポート提出による改善実績事例

毎月PDCAを回す中で改善された事例を紹介いたします！！

改善された例

その1

弊社側：インサイトデータを見ると25歳から34歳の層が39%で18歳から24歳が25%です。
もう少し若い層にリーチする方がよろしいでしょうか？

クライアント様：若手育てたいのでできるだけ若いと嬉しい。20歳から26歳がベストです。

【翌月のレポート時】 25歳から34歳の層が28%で18歳から24歳が36%に変化！

改善された例

その2

クライアント様：事務所の一室にスポーツジムができたのでそこで撮影して欲しい。

弊社側：恐れ入りました。福利厚生が充実しているというコンテンツで発信します。

【翌月のレポート時】 福利厚生発信のコンテンツ動画1投稿で応募DM5件新規獲得！



僕たちZ世代の職人 ✨🌈



現場のリアルな苦労・職人のリアル
「Z世代×モノづくり」のコンテンツを発信し
共感と憧れで自社の強みをPR

目的▶母集団形成・有効応募



運用10ヶ月目の実績

1動画 (最大数値)	42	人
★ 応募	42	人
月平均	40	人
★ 応募	40	人
1人あたり		
★ 採用費	120	万円削減



株式会社RERISE/ THE FIRST CALL



営業のリアルな苦悩・成長のリアル
「若手×挑戦」のコンテンツを発信し
人間味とストーリーで自社の魅力をPR

目的▶母集団形成・有効応募



運用8ヶ月目の実績

1動画 (最大数値)	再生数▶	600 万回
月平均	応募▶	12 人
1人あたり	採用費▶	20 万円削減

株式会社LVR

アカウント名：ポンコツドライバーしょうき



配送のリアルな失敗・成長ストーリー
「ポンコツ×全力挑戦」のコンテンツを発信し
笑いと応援で自社の魅力をPR

目的▶母集団形成・有効応募



運用3ヶ月目の実績

1動画 (最大数値)	応募	▶	6	人
月平均	応募	▶	7	人
平均再生数	▶	3	万再生	



アサヒリフォーム有限会社



職人のリアルな技術・現場のリアル
「リフォーム×人情」のコンテンツを発信し
信頼と温かさで自社の強みをPR

目的▶母集団形成・有効応募



運用16ヶ月目の実績

1動画 (最大数値)	
★ 応募 ▶	46 人
月平均	
★ 応募 ▶	20 人
1人あたり	
★ 採用費 ▶	60 万円削減

弊社の苦手分野▲



国家資格保有者の採用のみに絞って採用単価まで出してほしい

一級建築士の採用

年間3人だけ採用してほしい

役員クラスの採用

想定実施内容

TikTok
アカウントの運用



予算内でInstagram
アカウント運用



公式LINEの構築
(LP制作)



RPO
(採用代行)

採用単価を下げる、「辞めず活躍し続ける人材」の獲得。
同時にブランド認知拡大へ

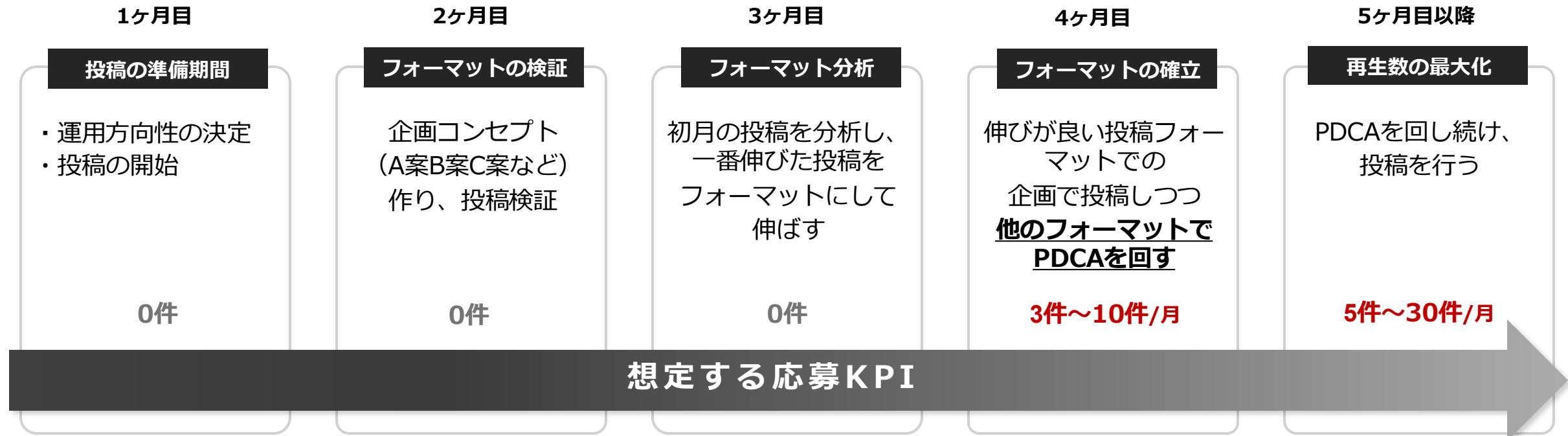
ご提案まとめと我々の強み

- 会社の特徴を活かしターゲットのニーズに沿ったリール動画の作成・編集を担い、採用において会社の採用単価を下げます。
- 今までのテキストでの募集要項ではなく、ショートムービーで会社の紹介をするので「営業現場の環境・雰囲気」が動画で伝わり、職場環境が浸透した状態で採用につながるので辞めない人材の発掘と業界認知拡大できる。
- これからブーストかけて求人広告も行う際にSNSを行っているという競合優位性が取れ、他の求人施策の費用効率も上がる。
- DMがきてから採用に繋がるための公式LINEの構築、人事部の工数を削減するために一次面接の対応を代行。

03 スケジュール

中長期的な運用プランを設計し、効果的なPDCAサイクルでフォーマットを検証。

適切なFMTを見つけ出し、フォロワー数・再生数の獲得を図り営業利益UP。



Point

PDCAを回しつづけフォーマットをブラッシュアップし、
アカウントの勝ち筋を見出すことで、再生数の最大化を図り、応募数の獲得します。

※6か月で計60納品

※投稿に関しては3日に1回程度

04 お見積もり

固定

月額固定 55万

ハイブリット

1~4ヶ月

50万/月



5ヶ月目以降

30万/月



KGI

10万/件

(2次面接着座完了)

初期費用10万円 (業界アカウント分析・企画コンセプト設計・MTG)



固定プラン/55万円		ハイブリットプラン 30万円+成果報酬(4ヶ月間50万)
【メニュー内容】	有無	有無
SNSアカウント構築・コンセプト設計・企画構成準備	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
企画分析・企画台本作成・撮影・編集投稿 (Instagram・TikTok各10本)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
公式ライン構築・公式LINE保守運用	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
インフルエンサー出演 ※出演者によって別途いただきケースもございます。	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
データレポート作成・提出・MTG	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
DM返信対応	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
RPO(2時面接面談設定までの採用代行)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		×
【オプション内容】	金額	
LP制作費用	28万円	
インフルエンサー出演※追加料金の必要なインフルエンサー	5万～10万円(インフルエンサーによる)	
広告運用(リストティング・メタ)	20万円～	
広告運用手数料	出稿費用の20%	

※SNS媒体に関しての契約は6ヶ月～とさせていただきます。※アカウントの権限は運用期間中は弊社とさせていただきます。
※広告運用に関しては効果までの実感が早いので、3ヶ月目以降1ヶ月での解約も可能です。

	弊社	A社	B社	C社
金額	30万円/月 +10万円/2次面談1件 (初月から4ヶ月間50万/月)	70万円/月	15万円/月 +約100万円/採用	30万円/月
初期費用	10万円	50万円	8万円	220万円
SNSアカウント構築 コンセプト設計・企画構成準備	○	○	○	○
企画分析・企画台本作成・撮影・編集投稿	10投稿	8投稿	8投稿	10投稿
公式ライン構築・公式LINE保守運用	○	○	×	×
インフルエンサー出演 ※出演者によって別途いただくケースもございます。	○	×	○	×
データレポート作成・提出・MTG	○	○	○	○
DM返信対応	○	×	○	○
RPO(2時面接面談設定までの採用代行)	○	×	×	×
備考			<ul style="list-style-type: none"> 別途フォロワー数 ×100円制度 理論年収の30% 	返金制度あり



ポジティブ

平均

超ネガティブ

運用金額

30万円/月(5ヶ月目以降の月額費用)

応募数/月

40件

15件

4件

応募獲得CPA

¥7,500

¥20,000

¥75,000

応募からの入社率

10%

10%

10%

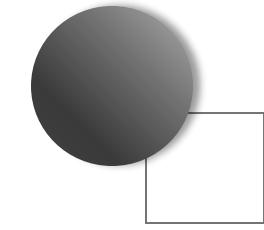
スクリーニングかけた
状態での求める人材の
二次面接単価 (1人あたり)

¥175,000
(成果報酬10万円込)

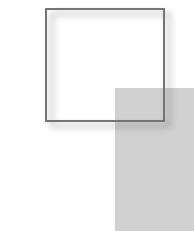
¥300,000
(成果報酬10万円込)

¥850,000
(成果報酬10万円込)

※上記内容はあくまでも想定値となります。



企業様のSNSに出演している
弊社インフルエンサーを
一部ご紹介





@syoki4409

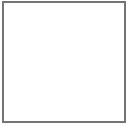
フォロワー数▶506.000



@dr.sebas1111

フォロワー数▶631.800





@sayansa34

フォロワー数▶205.000



@ierin0219

フォロワー数▶86.000



@ymiyu_

フォロワー数▶34.200



@teyaaaan

フォロワー数▶228.000





@_nobujapan_

フォロワー数▶258.000



@miyukitty3y

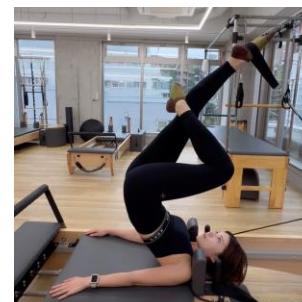
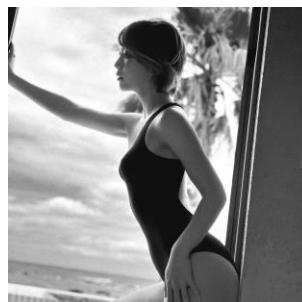
フォロワー数▶60.000





@na0912mi

フォロワー数▶260.600

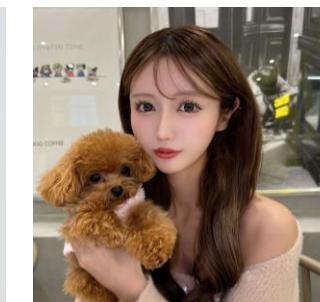
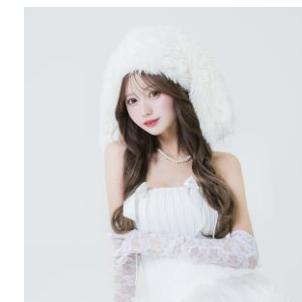


シャッフルアイランド出演！



@o.aya_0613

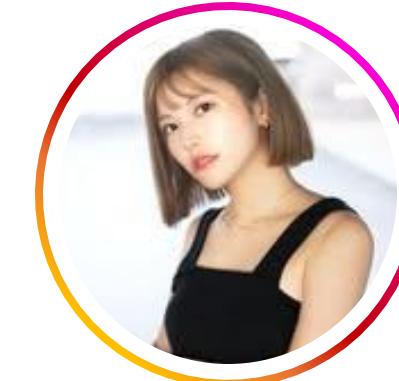
フォロワー数▶207.000





@sayapon_310

フォロワー数▶125.000



@_kasuchannel_

フォロワー数▶5778





@itomisuzu_

フォロワー数▶16.000



@_mocahome_

フォロワー数▶10.000





@kikigram_97

フォロワー数▶441.000



@konkonwanwan

フォロワー数▶4.4000





