

採用成功の秘訣は「他社との差別化」！

～女の転職typeならではの採用成功ポイント～



採用企業A

給与設定が低いので、他社の求人に劣ってしまいそう・・・
女性のイメージも付きにくい職種なので採用できるのか不安。

元エンジニアの女性が設立したベンチャー企業で、エンジニアを募集。
給与や待遇以外で他社と差別化できる、この企業ならではの魅力を訴求！

POINT
1

一番の魅力は「社長」！社長の思いを原稿のメインに。

エンジニア募集の企業の中では「女性社長」は珍しいため、
事業設立に対する社長の思いや理念、社員に対する思いなど
社長の魅力や人柄の良さが伝わるような原稿に仕上げた。

POINT
2

スカウトでも社長メイン！応募フィルターの効果もあり。

スカウトメールでも社長の思いや理念をメインに文章を作成。
志向性や現住所まで細かく絞り、共感してくれる人に訴求。
結果、応募フィルターの効果もあり、有効応募獲得に繋がった。



経験者2名の採用に成功！



採用企業B

他社との差別化がしにくい業界。
ターゲットに刺さるうちならではの魅力って何だろう・・・

従業員数200名の企業で、保育士を募集。インタビューページを
活用し、“保育士が多い”という「働きやすさ」を魅力として訴求！

POINT
1

保育士が多い＝残業少ない＝働きやすい！が一番の魅力。

「残業の多さ」は保育士の退職理由で常に上位にランクイン。
保育士の多さが、働きやすさや子供と向き合える環境づくりに
貢献している点を「インタビューページ」で大きく取り上げた。

POINT
2

DM送信のタイミングを調整し、閲覧率アップ！

女の転職type経由で実際に入社した保育士へのヒアリングを元に
DMの送信時刻を「子供のお昼寝時間」→「保育士の帰宅時刻」
に調整。閲覧率がアップし、応募獲得に繋がった。



毎回の掲載で1～2名採用に成功！