

「面接後の入社率78%」「中途離職率10%」中途採用がうまくいく 西館流面接術～採用難解消に繋がる採用戦略とは～

日本最大級の体験型情報サイト「ファンくる」を運営する株式会社ファンくる（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）は株式会社 E-SYNERGY（本社：東京都新宿区、代表取締役：西館亮太）の代表取締役社長兼、株式会社 ECLART（本社：埼玉県さいたま市、代表取締役：南裕大）の西館氏をお迎えし、「『面接後の入社率78%』『中途離職率10%』中途採用がうまくいく 西館流面接術～採用難解消に繋がる採用戦略とは～」（定員:150名/無料）を6月18日(火)に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20240618_contact?=pr）

✂ 美容室オーナー様向けセミナー

面接後の入社率**78%** 中途離職率**10%**

中途採用がうまくいく

西館流面接術

～採用難解消に繋がる採用戦略とは～

定員 **150名**

株式会社E-SYNERGY 代表取締役社長
株式会社ECLART 執行役員 **西館 亮太 氏**

【ファシリテーター】
株式会社ファンくる サロンサポートチーム
マネージャー 黒木 良一

2024.6.18 火 20:00 - 21:00 **参加無料**

実施概要

今回は株式会社 E-SYNERGY 代表取締役社長兼、株式会社 ECLART 執行役員の西館亮太氏にご登壇いただき、西館氏が研究、実践してきた採用方法について惜しみなくお話しいただきます。

採用活動を行っている、求人媒体や Instagram から応募が来ても、面接やサロン見学の後に断られてしまうという経験がある方も多いのではないのでしょうか？

もちろん、自社に合わない方を採用してもお互いが不幸になるだけです。

ミスマッチを防ぐために、まずは求人媒体や SNS、自社ホームページなどの「入口」を工夫し、自社の特色を知った上で求人に応募していただくことが大切なのは間違いありません。

ただし、入口を狭めることで採用率は上がっても、肝心の応募者数が大きく減ってしまっただけでは元も子もありません。

西舘氏の所属する ECLART グループでは、Instagram での求人に 2 か月で 20 名、そして外部の求人媒体からの応募も順調で、応募者数を十分に確保できているそうです。

さらに、自社の特色を求人媒体や面接時にしっかり伝えることで、ミスマッチによる離職はほぼなく、離職率も 10% 以下と低い状態を保っています。

このように、採用活動全般で高い成果を上げられている西舘氏ですが、いったいどのような採用を行われているのでしょうか？

今回は西舘氏が研究・実践してきた方法を詳しくお話しいただく貴重な機会ですので、貴社の採用成功に向けた情報収集の場としてご活用ください。

採用活動でお困りの方、これから採用を強化していく予定の方など、研究結果を知りたいと言う方、ぜひご参加ください。

このような方におすすめ

- 採用活動の強化を考えている
- 求人を出しても応募が集まらない
- 面接で内定を出しても入社に至らないケースがある
- せっかく入社しても定着せずに辞めてしまう

セミナー詳細

■日時

2024 年 6 月 18 日(火) 20:00~21:00

■定員

限定 150 名

■参加費

無料

■申し込み方法

以下の登録フォームよりお申込みください。

https://biz.fancrew.jp/seminar20240618_contact?=pr

ご応募後、セミナーURL を送付させていただきます。

■お問い合わせ

株式会社ファンくる セミナー担当

Email : info@fancrew.co.jp

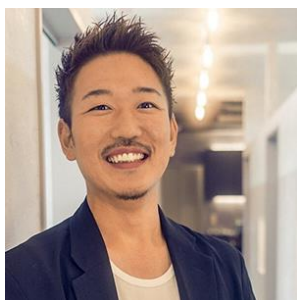
■注意事項

お申込みは事前申込制とさせていただきます。

なお定員になり次第、お申込み締切となります。

登壇者

【講師】



株式会社 E-SYNERGY 代表取締役社長

株式会社 ECLART 執行役員

西舘 亮太 氏

盛岡ヘアメイク専門学校を卒業後、東京都内の教育サロンにて 10 年間勤務。

在職中に美容師と自社メーカーの講師を兼任。

その後業務委託サロンを一社経て株式会社 ECLART に入社。

エリアマネージャーを経験し入社 2 年でグループ会社を設立しエクラートの執行役員に就任。

グループ会社の株式会社 E-SYNERGY では現在、法人 2 期目で直営店 2 店舗、FC 店舗を 3 店舗運営。

【ファシリテーター】



株式会社ファンくる

サロンサポートチーム マネージャー

黒木 良一

顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービス「ファンくる」を使ったサロン様の店舗改善をご支援。

顧客満足度とスタッフ様のモチベーションを上げ、お客様とスタッフに愛され続けるお店づくりをお手伝いしています。

【ファンくるについて】



オペレーションレベルでの現場改善や、ブランド戦略やメニュー開発など経営レベルの戦略立案にお役立ていただける顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービスです。当社が運営する登録者 140 万人の体験型情報サイト「ファンくる」から派遣するモニターや来店客へのアンケートから収集されたレポート等を、独自の手法で感情を定量化 (特許取得済) し、当社が保有するビッグデータや様々な外部データソースとともに精緻に分析することによって顧客体験 (CX) 全容を捉え、顧客満足の改善優先度の特定や競合比較を安価にフィードバックすることができます。

・ファンくる：<https://www.fancrew.jp/>

【会社概要】

- 会社名：株式会社ファンくる
- 代表者：代表取締役社長 山口敬人
- 資本金：1 億円

■創業：2004年8月26日

■所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F

■TEL：03-4400-6630

■FAX：03-5809-1468

■URL：https://www.fancrew.co.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prcorp

■事業内容：来店客調査「ファンくる CR」の運用・開発

消費者モニター調査「ファンくる MR」の運用・開発

販促・店頭調査「ファンくる PR」の運用・開発

従業員満足度調査「ファンくる ES」の運用・開発

体験型情報サイト「ファンくる」の運用・開発

インターネットリサーチ/マーケティング支援

【本件に関するお問い合わせ】

■株式会社ファンくる セミナー担当 (Email：info@fancrew.co.jp)