

出版会議

単行本企画書

タイトル

『ウェブ制作会社の社長がこっそり教える WordPressウェブ求人法』

副題：明日からできる中小企業のためのウェブ求人マニュアル

著者（監修者がいる場合には監修者名も）

石橋 幸一郎

プロフィール（肩書き、実績、強みなども）

株式会社イン・ザ・コム 代表取締役。WordPress求人コンサルタント

欲しい人材を手に入れるために、求人ホームページのノウハウを提供する求人請負コンサルタント。特に、体系化された理論により「確実な構成で求人を獲得できるホームページを作り上げる」「魅力的な人材をウェブ上で獲得する」ことで定評がある。

その実践的で明確な内容、そして魅力的な人柄に全国から求人コンサルティングの依頼が来ている。

高校中退後、ハワイへ留学。帰国後、22歳で独立。
当時、中小企業のホームページでの集客の研究を開始。

佐賀県で制作実績1位のウェブ制作会社代表として、200社を超えるウェブ集客に成功。

クライアント企業の売上上昇の傍ら、人手不足による従業員の長時間労働・意欲低下に着目。
集客のノウハウを応用して、ホームページによる求人獲得の研究を開始。

「お客様の家族まで幸せにする」この信念の元、コンサルタント歴6年、200社以上の求人コンサルティングという実績。直近では、歯科衛生士の求人成功確率100%、居酒屋に1ヶ月で10名以上のバイト応募獲得。

仕様
判 製 ページ

発行時期
@年@月頃

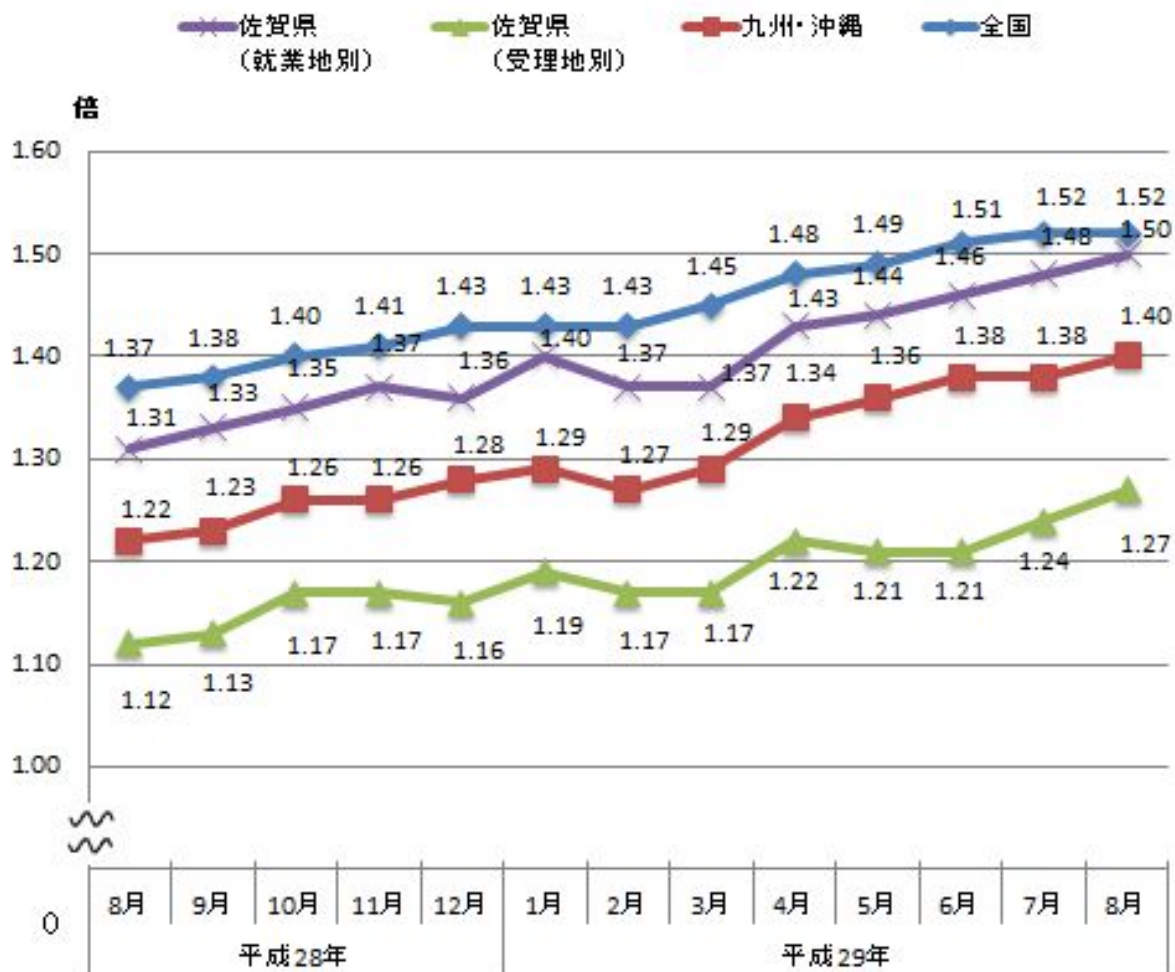
本書の内容（どんな本なのか）

【はじめに】

就職氷河期が嘘だったかのように、「採用難時代」が到来した。
今までのように「ハローワーク」と「フリーペーパー」に求人を出しておけば応募が来る時代が終わったのだ。

厚生労働省のデータでも採用難を示されている。(平成29年8月)

有効求人倍率(季節調整値)の推移



中小零細企業・個人商店には人材は来ない。

日経平均が2万円の大台を超えて、日本中の企業が人材の獲得を行っている中、とても小さな企業に人材は来ない。

そう悲観しているあなたへ。

小さな企業だからこそ無料でできる「WordPress求人」を薦めたい。

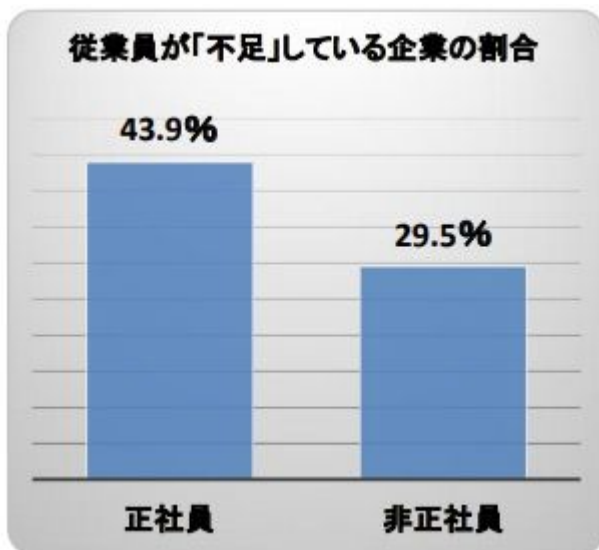
自社の魅力が詰まった求人ホームページを作れば、必ず結果はついてくる。

200社以上の求人に関わった著者が悩めるあなたへ具体的解決方法を伝える。

企画の背景（なぜ、いまこの本が必要なのか。読者のニーズなども）

私は6年間のウェブ制作事業を通じて、近年の中小企業の人手不足が深刻な状態であることを実感している。

帝国データバンクの「人手不足に対する企業の動向調査（2017 年 1 月）」においても、人手不足を示すデータがある。



中小企業の経営者は人手不足に対する解決方法を知らない。ハローワークと地域タウン誌に載せるくらいしか方法がないと思っている。その次は？と聞くと「もう打てる手立ては全て打った」と答える。それでも慢性的な人手不足だ。

私はウェブ集客コンサルタントという立場で、200を超える企業の経営者と共に売上を上げてきた。

しかし売上を上げるということは、その分 人手不足が深刻化し、従業員の長時間労働・意欲低下につながっていることに気づいた。

企業を良くするためには、売上の確保と同じくらい「求人」が大切だったのだ。

集客コンサルで得たノウハウを求人ホームページにも導入したところ、ほぼ全ての企業がウェブを通じて人材を獲得できた。中には介護業・歯科医院など求人が非常に難しい業界に対しても「WordPress求人」の効果は絶大だった。

他の求人媒体と違い、WordPress求人は自社のホームページのため、魅力を十分に伝えられる。魅力を十分に理解した求職者は、良い人材になる可能性が高いことも分かった。

求人に予算を割くことできない零細企業・個人事業主にも対応できるように、誰でも無料でWordPress求人ができる解説書として作成した。

実績

- ・佐賀県内でホームページ制作実績200サイト以上（6年間）
- ・佐賀県内で取引先企業250社以上
- ・パーソナルトレーニングジムをウェブ集客を用いて2ヶ月で軌道に乗せる

業界別求人成功実績

- ・病院、クリニック
- ・歯科医院
- ・整骨院
- ・税理士事務所
- ・社労士事務所
- ・居酒屋
- ・ウェブ制作会社
- ・食品
- ・美容室
- ・バー
- ・クラブ
- ・キャバクラ
- ・スナック

●目次（案）

通常ビジネス書は200~200ページほどになります。
ここに章を記載、各章毎に項目を入れてください。
項目は50は必要になります。

第一章 なぜあなたの会社には求人応募が来ないのか(6項目)

- ・面接応募者はお客様です！
- ・年々難しくなる採用
- ・どんな会社にも独自の魅力がある
- ・求人応募が来ないのはホームページが原因だった
- ・新しい人材が来ると社内が活気づく
- ・大切な人が辞めない体制づくり

第二章 汗と涙の成功事例集(10項目)

- ・【病院】看護師と介護士 中途採用の成功事例
- ・【歯科医院】 歯科衛生士 新卒採用の成功事例
- ・【税理士事務所】 20代スタッフ採用事例
- ・【介護施設】 人が来ない業界の採用事例
- ・【健康食品通販】 年商が10倍！儲かりすぎて人手不足の採用事例
- ・【美容室】 一気に2名産休！バタバタ急ぎの採用事例
- ・【居酒屋】 大学生バイト殺到の成功事例
- ・【整骨院】 一気に3名採用 柔道整復師 新卒採用の成功事例
- ・【キャバクラ】 1店舗で年間30名の採用成功事例
- ・【ウェブ制作会社】 求人倍率10倍超えの成功事例
- ・【高級バー】 やる気のある学生の獲得成功事例

第三章 いますぐ無料でできるウェブ求人(7項目)

- ・求職者はあなたを待ってくれない
- ・求人の味方 世界的求人情報サイト indeed
 - ・indeedとは
 - ・indeedの導入方法
 - ・indeedで魅力的な求人情報を書く方法
 - ・indeedで応募が来た！業種別対応マニュアル
 - ・indeed広告でアクセスを激増させる方法
 - ・indeedの効果を激増させる裏技

第四章 WordPressで求人用ホームページを作ろう(17項目)

- ・WordPressとは？
- ・求人におすすめできるWordPressテンプレート
- ・素人が作ったホームページでも求人応募を獲得できる理由
- ・基本的なWordPress導入方法
 - ・ドメインサービス
 - ・レンタルサーバーサービス
 - ・ドメインとレンタルサーバーを紐付ける
 - ・WordPressを導入する
 - ・WordPressテンプレートを導入する
- ・ホームページは写真が命！
 - ・素人でもできる効果的な写真の撮影方法

- ・ おすすめの一眼レフカメラ
- ・ 無料でできる写真加工方法
- ・ 素人でもできる効果的な求人動画撮影方法
- ・ 自分で作る求人ホームページの作り方
 - ・ 効果的な求人ホームページの構成について考える
 - ・ 素材を集めて下準備
 - ・ 写真と文章を差し替えてみよう！
 - ・ 求人ホームページ デモサイトの解説

番外編

- ・ 初期費用0円成果報酬型ウェブサービスのメリット・デメリット

第五章 求人応募が舞い込むホームページの構成(17項目)

- ・ 求職者は絶対にホームページを確認する事実
- ・ なぜ社長やスタッフの顔を出すべきなのか
- ・ 求職者が一番聞きたいことは働いているスタッフの声
- ・ スタッフインタビュー動画で抑えるべきポイント
- ・ 社長の意気込みを掲載すべき理由
- ・ 経営理念や大切にしていることを記載する
- ・ どれくらい成長できる環境なのか明確に
- ・ 魅力的な給与掲載方法
- ・ 給与より重要？福利厚生に掲載方法
- ・ 社内懇親会のブログは絶対に掲載しよう
- ・ リスティング広告こそ最速求人獲得の王道
 - ・ なぜリスティング広告が最速なのか
 - ・ Googleアドワーズ広告の使い方
 - ・ アカウントの作成方法
 - ・ 広告キーワードを決める
 - ・ 広告を配信する地域を決める
 - ・ 除外キーワードで無駄な広告を減らす
 - ・ Googleアナリティクスとの連携方法
 - ・ 効果測定方法

第六章 欲しい人材を獲得するための極意(11項目)

- ・ なぜハローワークで欲しい人材が獲得できないのか
- ・ 欲しい人材は給与だけでは集まらない
- ・ どんな人材が欲しいのか明確にする
- ・ 欲しい人材が「働きたい！」と思うツボ
 - ・ 会社にオリジナリティがあるか
 - ・ 社長の方針が明確か
 - ・ 会社の仕事を面白いと感ずることが出来る内容か
 - ・ 給与条件
 - ・ 現在働いているスタッフは幸せか
 - ・ 教育制度がしっかりしているか
 - ・ 頑張りを評価してくれる制度なのか
 - ・ 本当に社長がスタッフを大切にしているか

読者ターゲット（誰に向けた本なのか） メイン：・求人に困っているけど何をすれば良いのか分からない経営者（社員10名以下） サブ：・歯科衛生士の求人に困っている採用担当者 ・居酒屋アルバイトの求人に困っている採用担当者	
類書 高卒採用は宝の山 1週間で会社が変わる!採用の教科書 時代を勝ち抜く人材採用	類書と異なる点、優位な点 類書のいわゆる採用本は面接でいかにいい人材を採るかというノウハウ。優位点として、本書は「自分で効果的な求人ホームページを作る」という点。
販売促進 ・弊社クライアント配布(1,000部ほど) ・他社開催セミナー月1回（20～30人）×1年継続 参加費用に書籍費用を含める ・弊社にてAmazon購入特典ランディングページ制作後、リスティング広告・SNS広告を用いて販促	
希望部数・定価 @部／@円	担当者売れ行き予想 @ヵ月後に@部