

SNS採用プランのご案内

株式会社



会社情報

会社名

株式会社ROC（阪急阪神ホールディングス）

拠点

神戸オフィス（本社）・東京オフィス・大阪オフィス

設立

2016年2月2日

役員

代表取締役：坂本 翔
取締役：岡本 翔太郎
取締役：清水 亘
取締役：前田 有通
取締役：村上 靖
監査役：田沼 義和

事業内容

SNSソリューション事業、SaaS事業



阪急阪神ホールディングスグループとして

インターネットサービスを通じて高度情報化社会のビジネスをサポートするとともに、日々の暮らしに安心・快適をお届けします。



ROCが選ばれる理由

支援実績

大手から中小企業の支援

500社以上

業界特化のノウハウ

SNS関連書籍の発行部数

25万部突破

成果につながる分析力

Reposta連携アカウント数

2,300アカウント突破

戦略・運用効果

契約更新率

90%以上

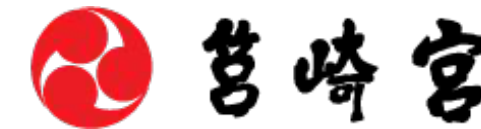
オーガニックから広告まで一貫性のあるご支援



クライアント実績 (一部)



HAKOZAKIGU
日本三大八幡
開運勝利の神



書籍実績

CEO坂本 著書

ROC社員 著書



累計
25万部
突破

メディア・講演実績

メディア

フジテレビ「めざましテレビ」、TBS「怒りの追跡バスターズ」、TOKYO MX「モーニングCROSS」、講談社「現代ビジネス」、女性セブン、週刊女性、週刊SPA!、神戸新聞、ラジオ関西、ラジオ石巻、台北在飛躍、BESTFIRM Magazine、LINE NEWS、Yahoo!ニュース、ベンチャー通信 など

講演

TEDx Rankala Lake、株式会社マネーフォワード、株式会社マイナビワークス、アピデ株式会社、公益社団法人日本通信販売協会 (JADMA)、Meet Magento Japan、兵庫県庁、神戸商工会議所、福井商工会議所、船橋商工会議所、船橋市創業塾、三田市商工会、住吉大社、大阪放送芸術学院専門学校、兵庫県立有馬高等学校、東京都立国際高等学校、三田市立藍中学校、嶺東科技大學、国立苑裡高中 など

その他



注目の西日本ベンチャー **100**
produced by ベンチャー通信編集部

弊社が西日本の成長企業として掲載されました

こんなお悩みはありませんか？

- ✓ 求人広告を出しているが、全然応募が来ない ...
- ✓ 文章や画像では会社の魅力が伝わらない ...
- ✓ 採用にかかるコストが年々上がり続けている ...
- ✓ 若年層の採用難易度が高すぎる

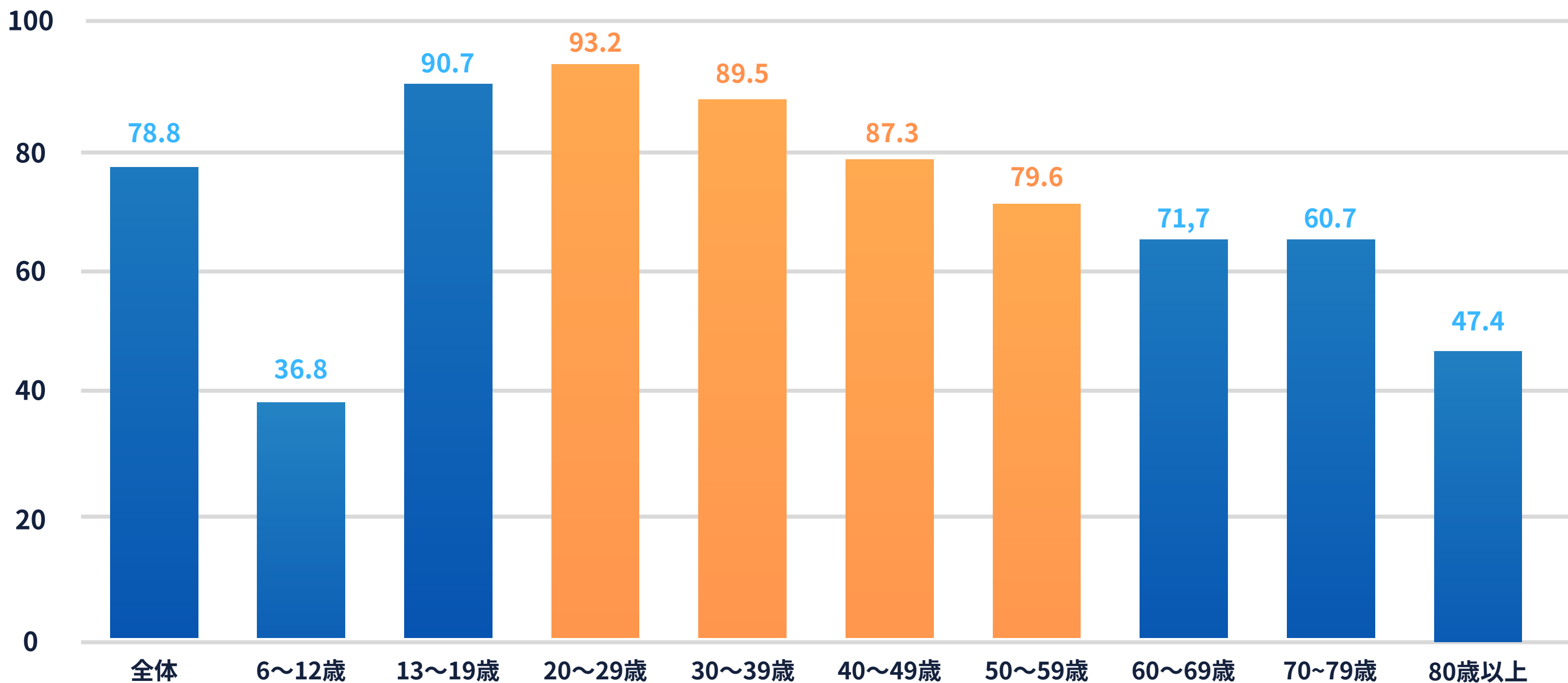


そのお悩み、**SNSで解決**します。

SNSの影響力 | 年代別/SNS利用率

出所：総務省「令和3年 通信利用動向調査」

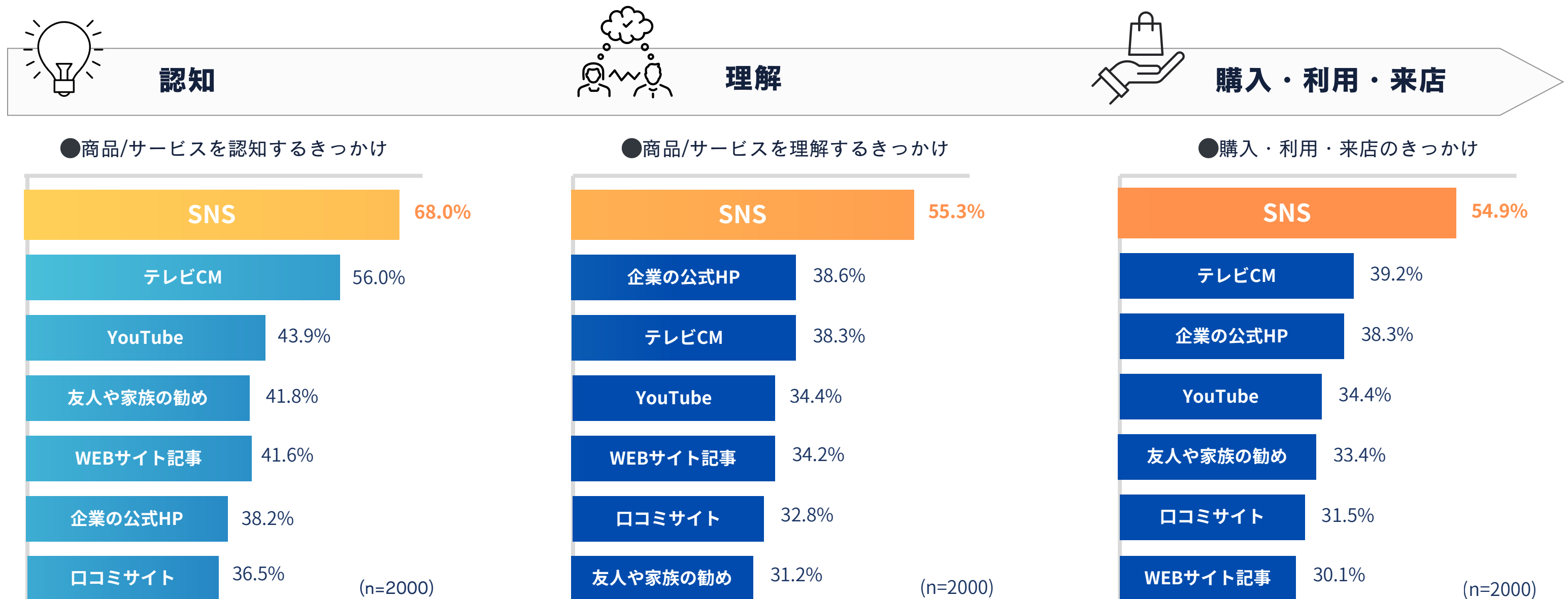
消費と生産を担い、経済を支える中心世代である**20代～40代の利用率は90%以上**。
50～60代も70%を超えていることから、年代を問わず多くの人が利用するプラットフォームへ。



SNSの影響力 | 情報源 × 消費行動フェーズ

出所：DENTSU MACROMILL INSIGHT, INC.
「マーケティングに使うSNSの選び方」

ただSNSを利用するだけにとどまらず、
商品・サービスの「認知から購入」に至るまでのあらゆるフェーズで、**SNSがきっかけのトップに。**



※ 上記のランキングは、商材ジャンルを列挙した上で「次の商品・サービスについて、あなたが知らなかった商品やサービスを知る・見つけることがある情報源/商品やサービスの詳しい特徴を理解できたことがある情報源/商品やサービスの購入・利用・来店のきっかけ、参考にしたことがある情報源はどれですか」の設問をそれぞれ提示し、得られた回答結果を一つにまとめたものです。

市場環境（Instagram・TikTokの可能性）

今は企業が採用活動において **SNSを運用する時代**



国内MAU <small>(アクティブユーザー)</small>
6,600万

世界月間MAU <small>(アクティブユーザー)</small>
10億以上

国内MAU <small>(アクティブユーザー)</small>
2,800万

世界月間MAU <small>(アクティブユーザー)</small>
10億以上

主なユーザー層
10~40代 男女

潜在層への拡散性
影響力 ◎

主なユーザー層
10~30代 男女

潜在層への拡散性
影響力 ◎

利用者年齢 (Instagram)

幅広い世代に利用され、
企業が求める人材へリーチが可能

- ✓ 世代ごとの偏りが無い
- ✓ 国内トップを誇るユーザー数



利用者年齢 (TikTok)

今では20代以上の利用が広がり、
Z世代リーチ中心に特化

- ✓ 若年層へのアプローチが可能
- ✓ 10~20代利用が約50%



Instagram・TikTok

拡散力×情報力。両輪で走らせることで、応募の質と量をも高める
採用SNSは“**どちらか**”ではなく“**両方**”で成果最大化

SNS利用シーン



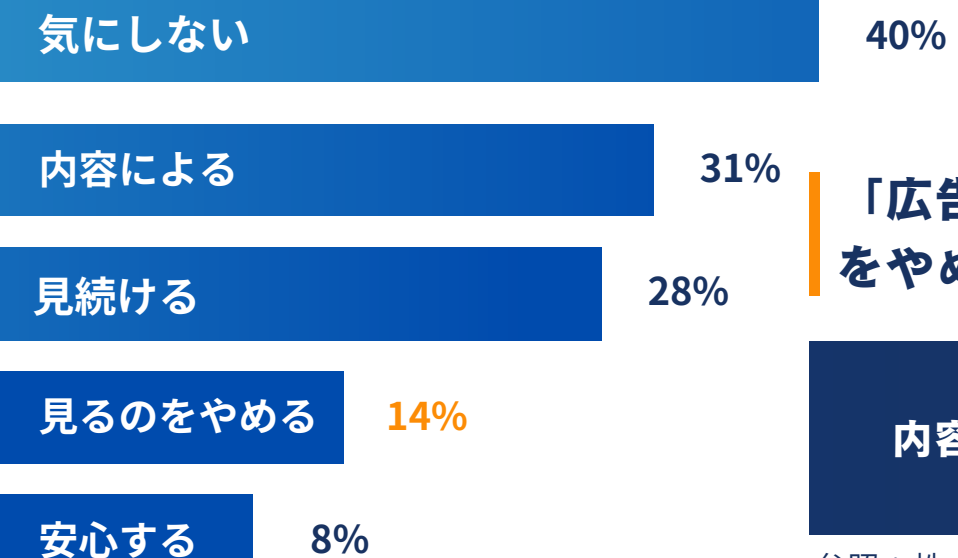
情報収集
連絡手段



息抜き
時間潰し

広告やコンテンツへの意識

SNS上の広告について態度や行動に当てはまるものはどれですか？



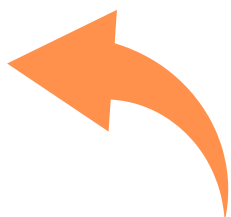
「広告だと分かった時点で見るのをやめる」のは、**14%**のみ

広告どうかは関係なく、
内容によって見続けるかどうかの
意思決定をしている

参照：株式会社CREAVE「SNS購買行動調査レポート」

求人広告との違い

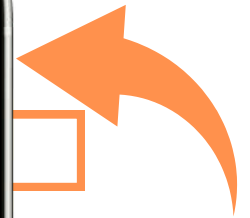
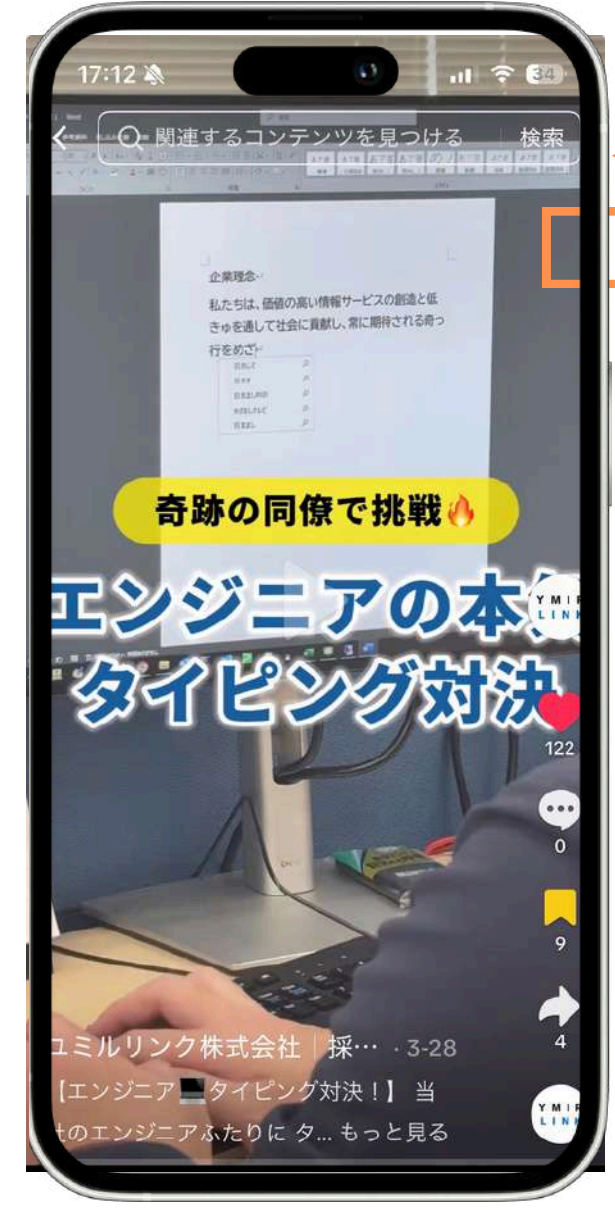
求人広告



検索しないと
出てこない

||

顕在層しか
見ない



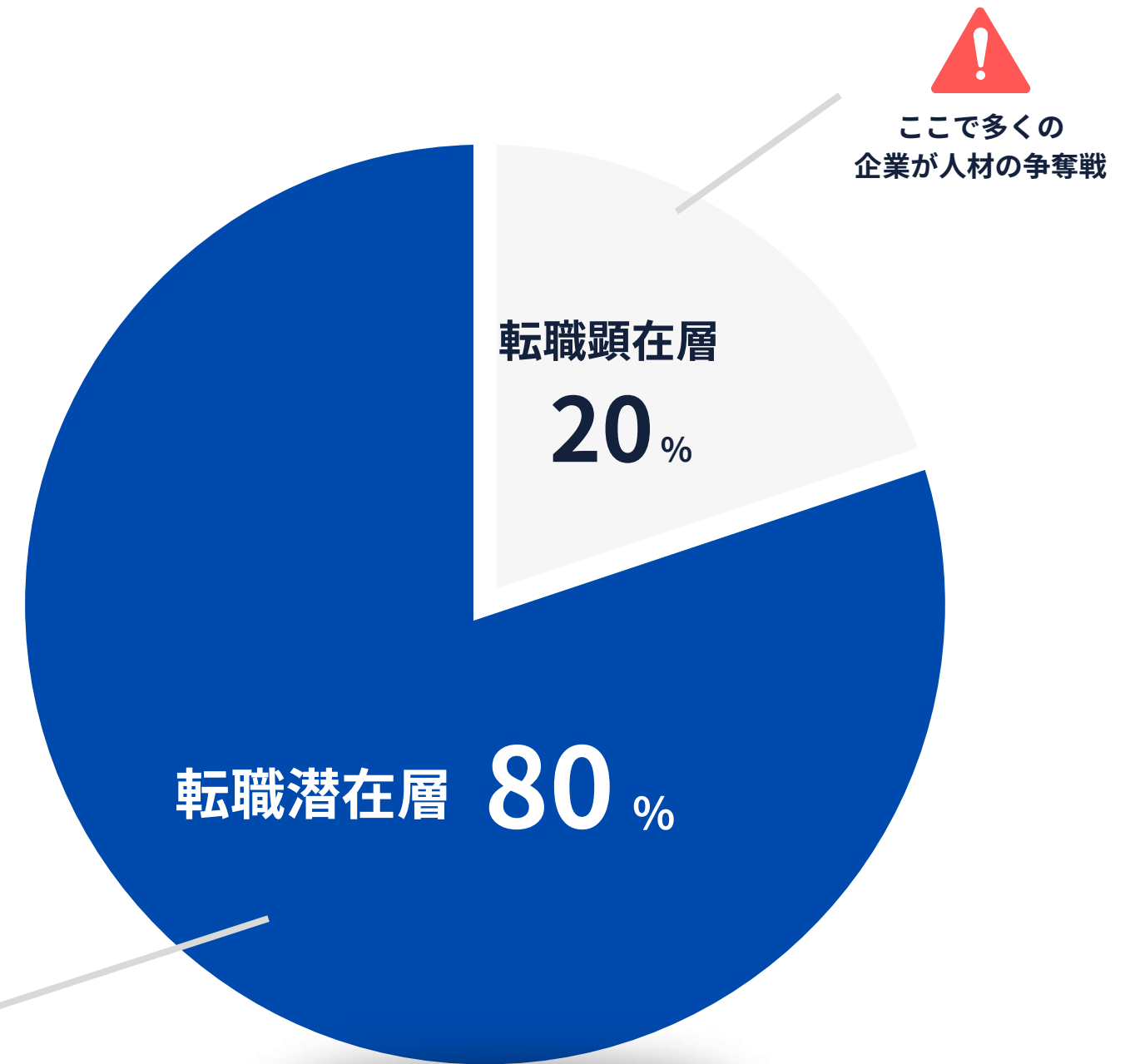
検索していなくても
オススメ表示される

||

潜在層も
見る

転職潜在層について

- 積極的に探している：10%
- 週に数回求人を目を通す：10%
- 個人の人脈を当たっている：12%
- 転職に興味はあるが動いてはいない：52%
- 現在の仕事に満足、転職は考えていない：16%



 **転職潜在層**の多くが
「転職に興味はあるが動いてはいない」
→現状の職場で100%満足はしていない？

サービス概要

30秒から1分のショート動画を投稿しSNS広告で配信。
年齢・性別、居住地、興味関心など詳細に絞り込み、
採用ターゲットのみに求人動画を届ける事で効率的な採用を実現します！



SNS広告運用の特徴

PV数は求人広告の10倍以上

ターゲットにピンポイント訴求

応募単価は求人広告の半額以下

コンテンツロードマップ

① 認知



② 意欲醸成



③ 採用募集



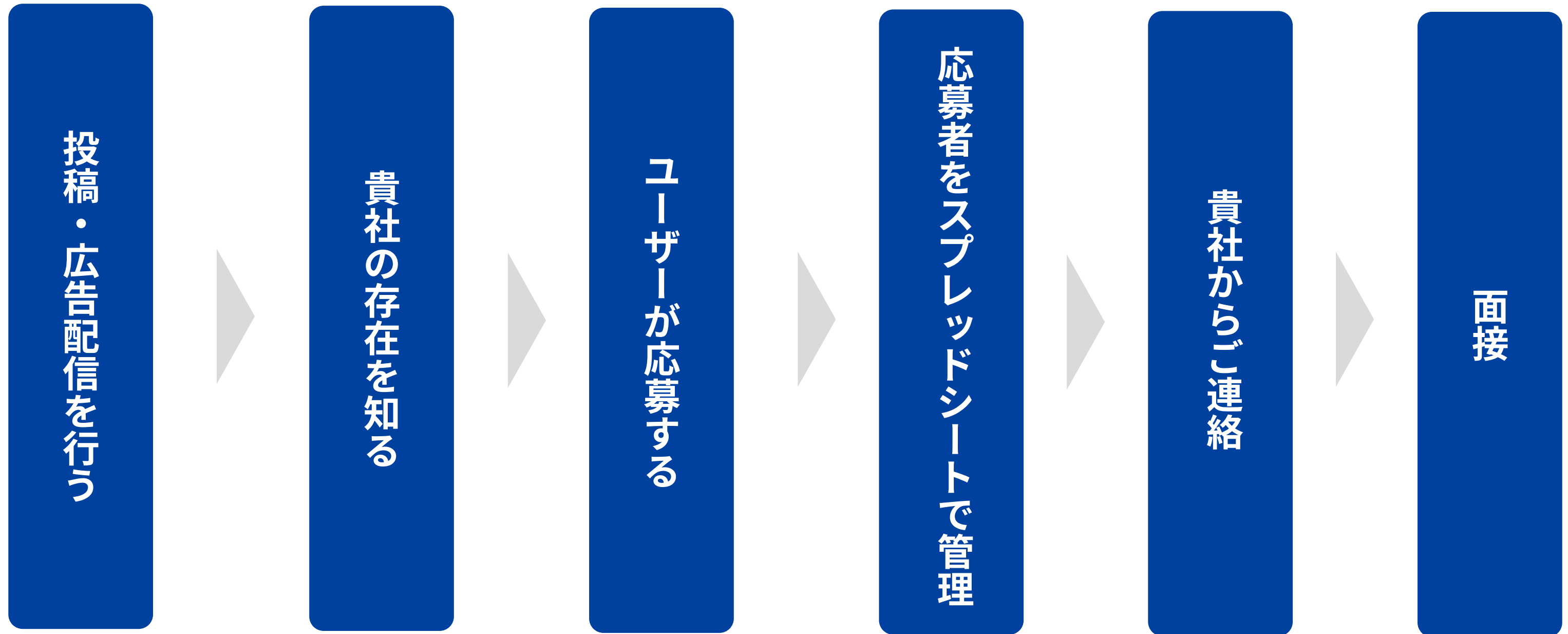
④ インタビュー



コンテンツテーマごとの役割



採用までの流れ



運用事例（広告代理店）

SNS活用で応募数、**229%** 増！



大手求人広告

掲載期間	4 週間
掲載費用	500,000 円
応募数	138 応募
応募単価	3,623 円

Instagram TikTok

掲載期間	4 週間
掲載費用	500,000 円
応募数	317 応募
応募単価	1,577 円
34歳以下応募	100 %

運用事例（広告代理店）

TikTok活用で2ヶ月で5名内定、3名採用！
(定員3名のため2名はお見送り)



大手求人広告

掲載費用	750,000 円
応募数	15 人
面接数	2 人
採用数	0 人

Instagram TikTok

掲載期間	500,000 円
掲載費用	38 人
応募数	24 人
応募単価	9 人
応募単価	3 人

運用事例（建設業）



大手求人広告

年間採用人数

6名

定着数

2名

採用単価

1,166,000円

~20代応募者

16%

資格保有・経験者率

20%

Instagram TikTok

年間採用人数

9名

定着数

8名

採用単価

266,000円

~20代応募者

77%

資格保有・経験者率

62.5%



運用事例（建設業）

TikTok開始7ヶ月で
フォロワー4,000人 & 6名以上の採用を実現！



開始までの流れ

様々な求人媒体で広告を掲載するも、母集団形成に苦戦しており、会社の認知拡大とブランディング戦略の一環としてTikTokを開始。

成果

- 重量鳶=「キツイ仕事」から「頭も身体も使う、カッコいい仕事」へとイメージ転換に成功
- 1本の募集動画から10名以上の応募が集まり、当初1名だった採用枠を増員
- 7ヶ月で6名以上の採用に成功し、深刻だった人材不足の課題を解消（現場職・運転手・整備士を採用）

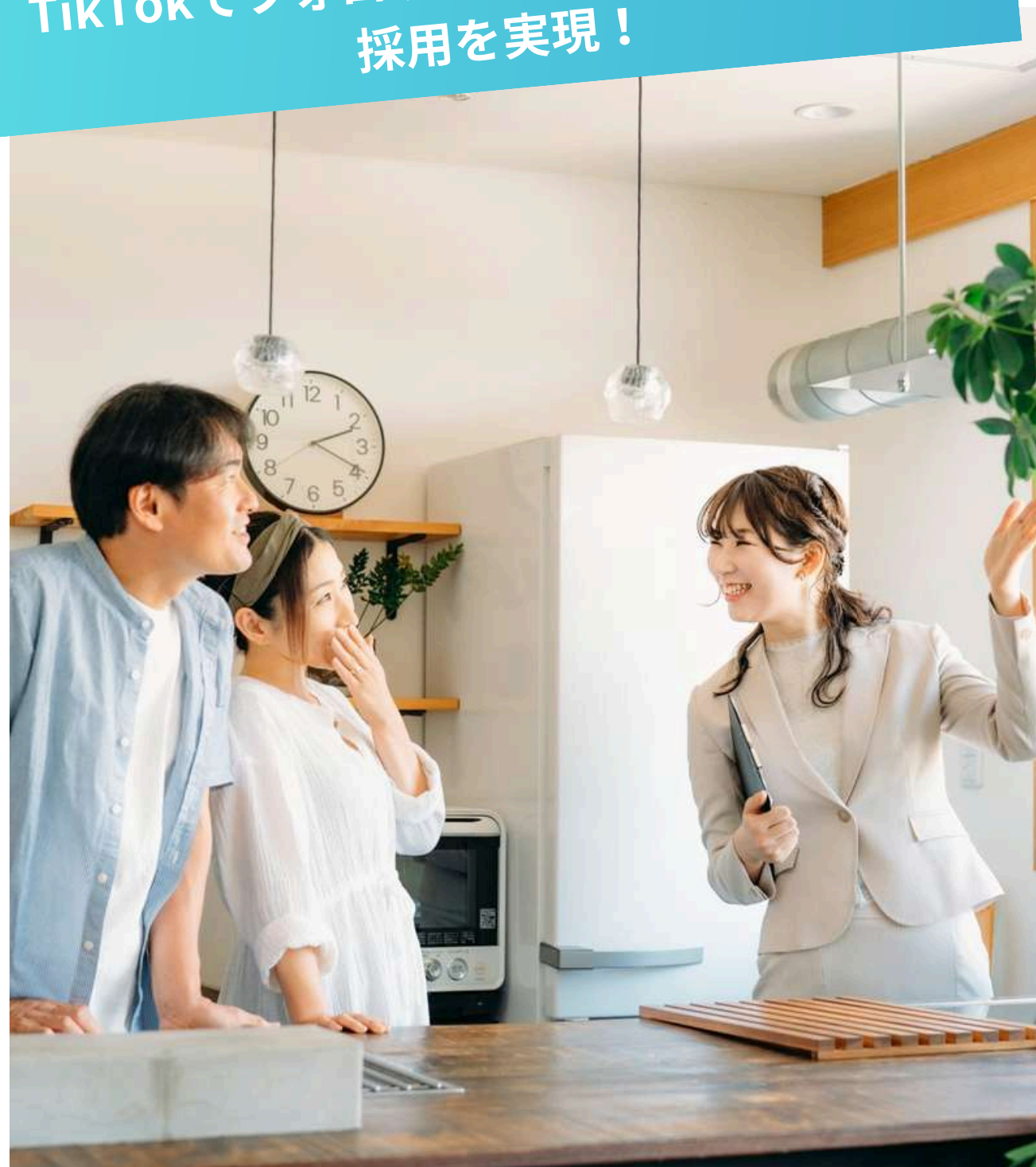
実際のコメント欄

- まね
26年卒の新卒、未経験でも入社できますか？
2024-11-11 返信 1
- レモンネード
お仕事に興味があるのですがdodaに募集案内が載ってなくて😞。
未経験者でも勤務しやすいですか？
2024-11-9 返信 1

- kiyokazumiyamoto
頭使うし。体も使いますね。凄いなー😮
2024-7-13 返信 9
- オイスター
これはレベル高い
2024-7-15 返信 5
- ひーくん
こういうの見る事ないからめっちゃ嬉しい😄
みんなカッコいいです😄😄😄カッコよすぎ😄😄
2024-7-13 返信 5

運用事例（不動産）

TikTokでフォロワー1.1万人 & 10名以上の採用を実現！



開始の経緯

2年半前、立地が悪く案件はあるのに、人手不足に悩まされており、自社の魅力を発信するためにSNS運用をスタート！

成果

- ◆ SNS経由で10名以上の採用に成功し、人材不足の課題を解決。
- ◆ SNS経由の取引増加や知名度アップにより、売上は2年で2倍に成長。
- ◆ 自社の採用成功体験をもとに、採用コンサルティング事業の立ち上げに成功

SNS運用のポイント

- ◆ 社長・社員が前面に出て「人」を感じさせる発信
なるべく日常の自然体なやりとりを見せることで、「どんな人が働いているのか」がリアルに伝わり、親近感や信頼感UP！
- ◆ 専門知識やリアルな仕事の話を発信
業界のノウハウや作業風景など、あえて同業者しか興味を持たないようなコアな内容を発信することで、同業者からの注目度UP！

事例（難職種における採用）

当社は、TikTokをメインとしたSNS運用代行事業を展開し、月間300本以上のショート動画を制作しています。
「採用」に特化したコンテンツを発信していますが、
他業種や一般的なエンタメ動画と比較しても高いエンゲージメントを獲得しています。

月間PV数

50万
PV

運送

開始7ヶ月で6名採用
フォロワー4000名獲得。

重軽量物の搬出、搬入、据付、組立解体を行う企業。会社の認知拡大とブランディング戦略の一環としてTikTokを開始。開始3ヶ月でフォロワー2000名を突破し、7ヶ月で6名の採用に成功。

月間PV数

97万
PV

建設

開始1年でフォロワー
2900名以上獲得し9名採用。

高圧の電気工事業を行っている企業。出張での勤務が8割近くを占めており、求人広告で募集を行うも応募獲得に苦戦しており、TikTok運用を開始。開始6ヶ月で4名の社員さんを採用。

月間PV数

170万
PV

建設

2年でフォロワー1.1万人
年間10名以上の採用を実現！

従業員20名から自社の魅力を発信するためにSNS運用を開始。年間10名以上の採用成功に加えて、SNS経由の取引増加や知名度アップにより、売上は2年で2倍に成長。

応募者の事例（動機・経歴）



①20代男性 | 未経験者（ホテル業界から転職）

- ・ ホテル業界の先行きが不安が 人手がいらなくなる営業職に
- ・ 取引先のお客さんのニーズに合わせた営業なので傾聴力を活かせるかも
- ・ アメリカのロサンゼルスへ語学学校に行っていた
- ・ 大学時代から飲食でバイトをしていた
- ・ コミュニケーションを取れる仕事をしたかった
- ・ 暇つぶしでTikTokを見ていたところ、TikTokで広告が流れてきて応募した



②30代前半女性 | 経験者（大手保険会社で7年法人営業）

- ・ 有形商材の営業にチャレンジしてみたかった
- ・ 子供が出来たのでワークライフバランスを重視して働きたかった
- ・ なんとなく転職を検討していたところ、Instagramで広告が流れてきて応募してみた

その他運用事例（飲食店）

大手求人媒体（バイト）

掲載金額

84,000円

PV数

3796 PV

PV単価

22円

応募数

27 件

応募単価

2,545円



掲載金額

500,000円

PV数

392,000 PV

PV単価

1.2円

応募数

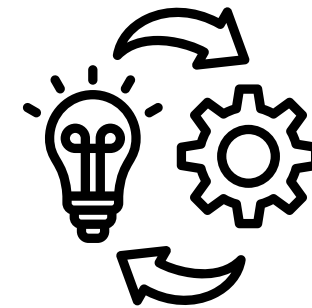
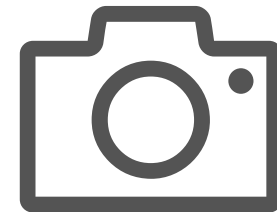
325 件

応募単価

1,538円

開始までの流れ

契約締結から投稿まで、最短4週間ほどで開始が可能です。



約2週間

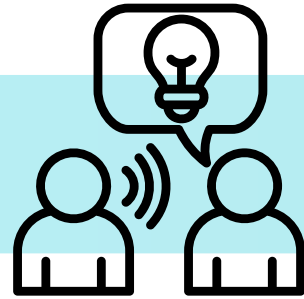
約2~3週間

最短約4週間

運用
開始

運用の流れ

運用前ヒアリング

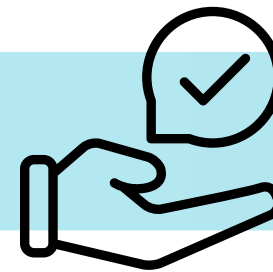


運用開始前に御社について
お伺いします

- 企業概要・基本情報
- 仕事情報
- 社員の情報・特徴
- 募集要項
- キャリアアップ・スキルアップ等をヒアリング

⇒[運用前ヒアリング](#)

コンセプト提案

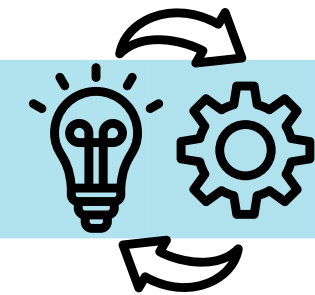


アカウントの方向性や
企画戦略をご提案

- 企業の魅力分析
- アカウント戦略
- コンセプト設計
- 企画ジャンル
- 長期的なスケジュール案
- 契約内容のおまとめ

⇒[資料はこちら](#)

運用



設計した内容をもとに
運用開始

- コンテンツ企画
- スケジュール作成
- 撮影
- クリエイティブ作成
- 投稿代行
- 広告配信

⇒[運用管理ツール](#)

運用の流れ



弊社ツール"Reposta"にて 分析レポートをご納品

- 主要指数 (KPI: 応募・採用数、PV数など)
- 日次/月次推移
- 属性分析
- コンテンツ / 投稿形式別分析
- 広告分析 ●競合分析
- メンション分析 ●ハッシュタグ分析

[⇒Repostaについて](#)

応募管理シートを作成し ご納品

運用の目的やアカウントのコンセプト、投稿企画、投稿スケジュール案を資料にまとめご提案させていただきます。
応募者をスプレッドシートにて管理。
応募者情報、連絡可能時間や応募経路、流入元投稿などを一覧で管理が可能です。

[⇒資料はこちら](#)

改善運用

分析結果、戦略をもとに 改善した運用を継続

分析で見えた「伸びる要素」や「改善ポイント」をもとに、投稿設計や出稿方針を柔軟に見直し。常に最適な打ち手を提案しながら、成果の最大化を目指します。

料金プラン

毎月継続的に運用を行うプラン。計画的に人員を増やしていきたい企業様や中長期的な採用をお考えの企業様におすすめ!
初期費用無料で **Instagram** と **TikTok** の主要媒体を2つ運用できるプランとなっております。

プラン名	金額	最低契約期間	想定PV数 / 月	プラン内容
低コストでお試し運用  ライトプラン	¥ 320,000 /月 (税込 ¥352,000/月)	6ヶ月~	50,000~ 100,000 PV	<ul style="list-style-type: none">● SNS採用戦略立案● ショート動画企画制作：4本● 撮影（2ヶ月に1回）● 投稿● 広告出稿● 応募フォーム制作● 分析/月次レポート作成
バランス重視の基本プラン  ベーシックプラン	¥ 390,000 /月 (税込 ¥429,000/月)	6ヶ月~	70,000~ 140,000 PV	<ul style="list-style-type: none">● SNS採用戦略立案● ショート動画企画制作：5本● 撮影（2ヶ月に1回）● 投稿● 広告出稿● 応募フォーム制作● 分析/月次レポート作成
PV数をUPさせ採用を加速!!!  アドバンスプラン	¥ 450,000 /月 (税込 ¥495,000/月)	6ヶ月~	90,000~ 180,000 PV	<ul style="list-style-type: none">● SNS採用戦略立案● ショート動画企画制作：6本● 撮影（2ヶ月に1回）● 投稿● 広告出稿● 応募フォーム制作● 分析/月次レポート作成

Q & A

媒体を一つに絞った場合、料金は半額になりますか？

媒体数に関わらず、動画の制作本数が一定で発生するため、料金自体は変わらない設計となっております。

媒体を一つに絞って運用することは可能でしょうか？

運用自体は可能です。

ただし、どちらか一方のみの運用では効果が半減し、費用対効果が悪化する可能性が高いと考えております。成果を最大化するためにも、両媒体を併用した運用をおすすめしております。

SNSのアカウントを持ってないのですが、大丈夫でしょうか？

大丈夫です。SNS アカウントの作成から全て弊社で行いますので、ご安心ください。

効果はどのくらい出るのでしょうか？

順調に運用ができれば開始3ヶ月で応募獲得が可能です。

Q & A

忙しくて時間が取れないのですが、大丈夫でしょうか？

大丈夫です。企画から撮影、編集、投稿まで全て弊社で行いますので、月/5時間程度お時間を頂くだけで運用を開始可能です。

社内に動画に出演できるスタッフがいないのですが、大丈夫でしょうか？

大丈夫です。社内の方が出演NGの場合はモデルさんを手配することが可能です。

(キャスティング費用はモデルにより異なりますが、1回の撮影あたり3~5万円となります。)

撮影時間は1回あたりどのくらいですか？

3~5時間となります。1回の撮影で2ヶ月分撮影を行います。

撮影は指定の場所に来てくれますか？

はい。ただし、出張費用は運用費に含まれておりませんので、場所によっては別途交通費が発生する場合がございます。

Q & A

採用アカウントで採用に関係のない投稿（PRや告知）はしてもいいですか？

原則として投稿は可能です。ただし、頻度が多すぎると“採用アカウントとしての軸がぶれてしまう”ため注意が必要です。採用目的でフォローしているユーザーが離脱するリスクや、エンゲージメントの低下につながる可能性もあるため、投稿の頻度や内容によって都度判断させていただきます。

応募フォームの更新頻度について教えてください。

応募フォーム経由の情報は、ご提出いただいた管理シートに自動で即時反映される仕組みとなっております。そのため、お客様側で随時ご確認・ご対応をお願いいたします。DMやコメントでの応募については、弊社にて随時確認・ご対応しております。また、応募後に一定期間ご対応が見られない場合は、弊社からリマインドを行うなど、対応漏れがないようサポートいたします。

応募の受付は自社サイトになりますか？

はい。アカウントプロフィールにURLを掲載してご案内いたします。なお、自社や採用サイトをお持ちでない場合は、Googleフォームを作成することも可能です。また、広告からのご応募についてはインスタントフォームを使用いたします。

株式会社ROC

担当部署

SNSソリューション事業部 セールス部門

連絡先

TEL : 078-381-7841 MAIL : roc-sales@rocinc.co.jp

電話番号

本社

〒650-0003 兵庫県神戸市中央区山本通2丁目1-22 北野坂中央ビル 4F

東京オフィス

〒151-8583 東京都渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー12F (ユミルリンク株式会社内)

大阪オフィス

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-6-20 パシフィックマークス西梅田7F (ユミルリンク株式会社内)

ウェブサイト

<https://www.rocinc.co.jp>

営業時間

受付時間：平日10:00～19:00 ※ご返信は原則1～2営業日以内にさせていただきます