

参加申込書

会社名			
事業内容			
住所	〒		
E-mail			
TEL		FAX	
ご担当者様	フリガナ 氏 名	所属・役職	

希望される項目に☑を付けてください。

採用から定着・育成まで、一歩先を行く！

人材戦略構築セミナー

セミナー 参加者氏名	フリガナ		フリガナ		フリガナ	
	第1回	第2回	第1回	第2回	第1回	第2回
参加希望回	☐	☐	☐	☐	☐	☐

ゴールは現役の就活生から高い評価を得る！

「採用マーケティング学習」

全4回 申込 ☐	参加者氏名	フリガナ	参加者氏名	フリガナ
---------------------------------	-------	------	-------	------

【現在、貴社が抱えている課題に☑してください】※複数選択可

- | | |
|--|---|
| ☐ 応募者数が少ない、または減少している | ☐ 採用コストが年々増加している |
| ☐ 求める人材像と応募者のミスマッチが多い | ☐ 自社の魅力を効果的に伝えられていない |
| ☐ 入社3年以内の離職率が高い | ☐ 世代間のコミュニケーションギャップがある |
| ☐ メンター制度がうまく機能していない | ☐ 若手社員の主体性・積極性が不足している |
| ☐ 残業時間の削減が進まない | ☐ 有給休暇の取得率が低い |
| ☐ 育児・介護との両立支援制度が不十分 | ☐ テレワーク等の柔軟な働き方の整備が遅れている |
| ☐ 社員のキャリアパスが明確でない | ☐ 福利厚生制度の見直しが必要 |
| ☐ 女性社員の管理職登用が進んでいない | ☐ 社内研修制度が不十分である |
| ☐ 内定辞退が多い | ☐ その他 () |

※お日にちが近くなりましたら、参加に変更がないかのご連絡をいたします。※お預かりした情報は本事業に関する連絡などのみに使用し、適切に管理します。

お申込み先

ホームページまたは
申込書をメール・FAX
にて送付ください。

CAREER BANK
キャリアバンク株式会社

FAX:011-251-3369

右記の二次元バーコードからお申込みいただけます。

申込フォーム: https://www.career-bank.co.jp/ishikari_kakuho/form/

担当: 鎌田(かまだ) TEL: 011-251-3353(平日9:00~18:00) MAIL: gj-jinzai@career-bank.co.jp
〒060-0005 札幌市中央区北5条西 5丁目7 sapporo55 5F



北海道石狩振興局
採用と定着を支援する事業

企業の採用力を 最大化します!

参加
無料

採用から定着までを理論と実践で強化

石狩管内の事業者のみなさまを対象に、
企業の採用から人材定着までを体系的に強化する一連のプログラムとして、
マーケティングを駆使した採用戦略と、若年層社員の定着・育成を一体化して支援します。

01 人材戦略構築セミナー

02 「採用マーケティング学習」



詳しい内容は、中面をご覧ください。

https://www.career-bank.co.jp/ishikari_kakuho/

主催: 北海道石狩振興局

事務局: キャリアバンク株式会社



01

採用から定着・育成まで、一歩先を行く！

人材戦略構築セミナー

先着順 / 各回20社 / 参加無料 / 締切日:各開催日の3営業日前 ※ただし、定員になり次第、締め切らせていただきます。

採用難時代に負けない人材戦略を構築しませんか？

2つのセミナーで、採用から定着・育成までを網羅的に解説します。

セミナー1「人材確保のための『採用マーケティング』」では、大学教授が2025年卒業生の最新分析結果をもとに、就活生の動向や効果的な訴求方法を伝授。

採用マーケティングの基礎から実践までを学び、就活生の心に響く採用戦略を構築できます。

セミナー2「人材の定着力向上・育成セミナー」では、若手社員の特性や離職防止の取り組み、効果的な育成方法を解説。

採用した人材を定着させ、育成するためのノウハウを習得できます。

第1回

申込締切

8/19(火)

2025.8月22日(金)14:00~15:30

カリキュラム内容

就活生に近い大学教授から
2025年卒業生の最新分析結果が聞ける！人材確保のための
『採用マーケティング』

- ①.就活を取り巻く状況と就活生のマインド
- ②.地域における採用の課題
- ③.マーケティング理論に基づく商品が売れる理由とは
- ④.どんな訴求方法が就活生に響くのか？
- ⑤.採用における訴求の方法の考え方

講師 さとう だいすけ
佐藤 大輔氏北海道大学
キャリア支援センター・センター長
(経営学部教授)

神戸大学大学院経営学研究科博士課程後期課程修了。博士(経営学)。
専門分野は経営学、マネジメント。「理解のマネジメント」を研究テーマとする。
研究室では企業や地域などとの課題解決型プロジェクトのほか、
学生による起業プログラムやスタートアップ支援などにも取り組む。
主な著作に「『創造性』を育てる教育とマネジメント」(同文館出版)の他、
「北海道の業界地図(北海道新聞社刊)」の発刊にも関わる。

第2回

申込締切

9/22(月)

2025.9月25日(木)14:00~15:30

カリキュラム内容

『若手社員が定着し育つ会社』に
求められるものとは！人材の定着力向上・
育成セミナー

- ①.若年層社員の特性・傾向を理解する
組織におけるジェネレーションギャップを理解する 他
- ②.人材の定着(離職防止)に向けた取り組み
“定着率の高い会社にあるもの”と“離職率の高い会社にないもの”とは 他
- ③.人材育成のポイント・人材育成のツボとコツ 他

講師 ほそかわ たかひろ
細川 孝広氏キャリアバンク株式会社 登録講師
人材開発アドバイザー

株式会社リコーに入社、物流部門、営業部門を経て、
新規研修の企画開発や教育トレーナーの育成リーダーとして、
リコーグループ内の人材育成戦略に従事。
旧北海道リコー(現北海道支社)の総務、人事、教育担当マネジャー、
営業部門責任者を歴任。現在、人材開発アドバイザーとして人材開発、
組織開発を中心とした研修・セミナーを多数担当している。
ファシリティマネジャー。

各回
共通

会場

札幌市中央区北5条西5丁目
sapporo55 5階
【キャリアバンク セミナールーム】

ご都合に合わせてお好きな研修を無料で受講できます

02

ゴールは現役の就活生から高い評価を得る！

「採用マーケティング学習」

会場

札幌市中央区北5条西5丁目 sapporo55 5階 キャリアバンク セミナールーム

この学習では、単なる方法論を超えて、

自社に本当にマッチしたマーケティングの考え方を身につけます。

自社商品(製品・サービス・コンテンツ)の魅力を深掘りし、「意味」と「価値」の2つのレベルで、自社の魅力を最大限に引き出す戦略を構築します。
最終回では、現役の就活生を対象にしたリアルな説明会で、自社の魅力がどれだけ響くかを検証します。

申込締切

11/6(木)

定員:6社(各社2名まで参加可)

※応募者多数の場合は、選考となります。パソコンの持参を推奨します。

お申込み条件

- ・全4回参加可能なこと
- ・自社の魅力と本気で向き合う気持ちがあること

参加の前にご視聴ください

【採用マーケティング】
若手求職者のマインドと効果的な訴求方法を知る(YouTube)講師
さとう だいすけ
佐藤 大輔氏北海道大学
キャリア支援センター
センター長
(経営学部教授)

第1回

2025.
11月13日(木)
16:00~17:30マーケティングを知るー
“魅力”の訴求方法

商品や売りたいものの魅力を効果的に伝える方法を
ワークショップ形式で学びます。
まずは自社商品を例に挙げて、その魅力をどう考え、
それをどう伝えれば良いのかを検討します。

第2回

2025.
11月21日(金)
16:00~17:30

「価値レベル」の魅力を考える

自社事業や自社で働くことについて価値レベルでの魅力に
どのようなものがあるのかを考えていきます。
まずは項目(コンテンツ)としてどのような魅力があるのかを
ピックアップしつつ、それらをどのような方法で訴求することで
効果的に理解を促すことができるかを考えていきます。

第3回

2025.
11月28日(金)
16:00~17:30

「意味レベル」の魅力を考える

自社事業や自社で働くことについて意味レベルでの魅力に
どのようなものがあるのかを考えていきます。
前回同様、まずは項目(コンテンツ)としてどのような魅力があるのかを
ピックアップしつつ、それらをどのような方法で訴求することで
効果的に理解を促すことができるかを考えていきます。

第4回

2025.
12月5日(金)
16:00~17:30

自社の魅力発信プレゼン

どんなに理屈上すばらしいプレゼンを作っても、
現役の就活生に響く内容でなければ意味がありません。
そこで、実際に学生を審査員に招き、これまで作ってきた自社の魅力を
発信するプレゼンを評価してもらいます。
いわば、模擬的な合同説明会です。