

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。

AI時代の採用戦略と採用マーケティングを学び、採用から定着までを考える。

採用・定着戦略セミナー

第1回 9月4日(金) 13:30~15:00	申込締切 9/1(火)	第2回 9月29日(火) 13:30~15:00	申込締切 9/25(金)
セミナー参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ
参加希望回	第1回 ☐	第2回 ☐	第1回 ☐
セミナー終了後個別相談会	☐	☐	☐

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」

申込締切

10/2(金)

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

一箇別の課題に専門家を派遣

専門家による個別カウンセリング

申込 ☐	現在の状況を ☒ してみましょう。	【現在、貴社が抱えている課題に ☒ してください】※複数選択可	
	☐ 応募者がいない/少ない ☐ 自社の魅力を効果的に伝えられていない ☐ メンター制度がうまく機能していない ☐ メンタルヘルスの対策が不十分 ☐ 社員のキャリアパスが明確でない ☐ 具体的に困っていること	☐ 採用コストが年々増加している ☐ 入社3年以内の離職率が高い ☐ 若手社員の主体性・積極性が不足している ☐ 多様な働き方の整備が遅れている ☐ 福利厚生制度の見直しが必要	☐ 求める人材像と応募者のミスマッチが多い ☐ 世代間のコミュニケーションギャップがある ☐ 人事評価・処遇に課題がある ☐ 人材教育方法がわからない ☐ 求人情報の設計がうまくいかない

※お預かりした情報は本事業に関する連絡のみに使用し、適切に管理します。※本事業の趣旨により、人材に関するコンサルタント業務を営む事業所様からのお申込みはご遠慮いただいております。

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も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(かまた) 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

北海道石狩振興局

いしかり地域 採用と定着を支援する事業

求職者から

選ばれる

会社へ

参加無料

会社の魅力を言語化すること、
働きやすい職場づくりが採用力を高めます。



「会社の魅力の言語化」や

「働きやすい労働環境の整備」を行い、

求職者から「選ばれる会社」へと

発想を転換することが、安定した採用への近道です。

採用から定着・育成を一体化して支援します。

1

採用・定着戦略セミナー

2

個別相談会

3

採用マーケティング学習

4

専門家による個別カウンセリング



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

—AI時代の採用戦略と採用マーケティングを学び、採用から定着までを考える。—

採用・定着戦略セミナー

先着順 / 各回30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。

「選ばれる会社」への第一歩。

人材不足が続く今、企業に求められるのは「選ぶ」採用から「選ばれる」採用への転換です。

採用市場の最新動向や採用マーケティング、自社の魅力の伝え方、定着につながる職場づくりを学び、採用から定着までを一体的に考えるセミナーです。

申込締切
9/1(火)

第1回

2026.9月4日(金)
13:30▶15:00

AI時代に選ばれる会社になるために
「人材採用と定着のための戦略的アプローチ」

①データから読み解く未来

②採用と定着策～着手したい項目の全体像

③準備フェーズ～労働条件や勤務制度の調整

④採用フェーズ～募集/採用方法の選定

⑤定着フェーズ～採用者が活躍できる環境に向けて

講師

たなか きくよ

田中 希久代氏

キャリアバンク株式会社 取締役 部長
1級キャリアコンサルティング技能士
北海道労働審議会 職業能力開発部会 特別委員

大学卒業後、情報処理システム会社を経て当社へ入社。人事評価では約70名のスタッフの一次評価・二次評価を担当。一次評価者に対しては1on1面談を実施。人事評価制度の導入コンサルティング、評価者トレーニング、被評価者向け研修が専門。キャリアコンサルタントとして採用・人材定着策に関する即実行可能な具体的アドバイスが好評。

申込締切
9/25(金)

第2回

2026.9月29日(火)
13:30▶15:00

就活生に近い大学教授から2026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採用・就活を取り巻く環境の変化

②就活生のマインドを読み解く

③採用における課題の本質

④「採用マーケティング」の必要性

⑤「採用マーケティング」の実践

講師

さとう だいすけ

佐藤 大輔氏

北海学園大学 キャリア支援センター センター長
経営学部 大学院経営学研究科 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。

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】

ヨドバシカメラ

北口側

札幌駅

1F 紀伊国屋書店

5F

大丸

JRタワー

アステ445

西5丁目

西4丁目

西3丁目

CAREER BANK

キャリアバンク

sapporo55 5階

02

—セミナーで終わらせない。次の一步を、専門家と一緒に。—

個別相談会のご案内

開催時間

各セミナー
終了後開催
(15:00～)

【相談時間】1社あたり概ね20～30分程度

※当日参加もお受けいたしますが、事前にお申込みいただくとスムーズにご案内できます。

自社に合った改善策が見えてきます。

セミナーで学んだ内容や、自社の採用・定着に関する課題を専門家と整理します。

「何から取り組めばよいか分からない」「自社に合った改善方法を知りたい」といった悩みに寄り添い、課題解決に向けた具体的な方向性を一緒に考えます。

03

—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

毎回好評！自社の魅力を「伝える魅力」へ。

6社限定の少人数ゼミで、自社の魅力を整理・言語化し、求職者に伝える発信方法を実践的に学びます。

参加企業同士の意見交換や講師からのフィードバックを通じて、自社ならではの魅力を磨き、採用力の向上につなげます。

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

10/2(金)

定員:6社 (各社1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

北海学園大学 キャリア支援センター センター長
経営学部 大学院経営学研究科 教授

第1回

2026.11月13日(金)
16:00～18:00

マーケティングを知る—
“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

2026.11月20日(金)
16:00～18:00

「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。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3回

2026.11月27日(金)
16:00～18:00

「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

2026.12月4日(金)
16:00～18:00

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。

04

—個別の課題に専門家を派遣—

専門家による個別カウンセリング

課題解決を実践へ。

採用・定着に関する課題や個別相談会で整理した内容をもとに、専門家が企業の状況に合わせて継続的に支援します。求人票の改善や採用活動の見直し、職場環境の整備など、それぞれの課題に応じた実践的なサポートを行います。

例えば…こんな課題ありませんか？現在の状況を☑してみましょう。

☐ 応募者がいない／少ない

☐ 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

☐ 人事評価・処遇に課題がある

☐ メンタルヘルスの対策が不十分

☐ 多様な働き方の整備が遅れている

☐ 人材教育方法がわからない

☐ 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

☐ 求人情報の設計がうまくいかない

1個でも☑がついた事業者様！
お話を伺います。