

# VIDEO JOURNAL

Client Interview

顧客事例インタビュー



## 高卒採用メディアの 動画マーケティング変革

株式会社ジンジブ



CINEMATO



株式会社ジンジブ



## フルファネルのWEBマーケティングから営業・組織の改善まで支援する事業グロースハックとは。

### 会社紹介

高卒採用メディア「ジョブドラフト」を運営

業種

従業員数

採用メディア

名

### 課題

- マーケティングの仕組み構築と営業体制の効率化
- ジョブドラフトの掲載企業認知アップ

### 効果

- アウトバウンドからインバウンド主体に
- マーケティングチーム内の意識変革



### 事業ミッション

はじめまして、株式会社ジンジブマーケティング部の溝口と申します。EXIDEAさん、特に宮原さんには前任の担当から合わせて半年以上に渡りご支援を頂いていて、今回このような機会を頂き嬉しく思います。ぜひよろしくお願ひいたします。

まず弊社の事業についてですが、一言で申し上げますと、高校生の新卒採用に特化した求人メディア「ジョブドラフト」の運営を行なっております。就職メディアというと大卒を対象とした求人ナビを想起される方が多いかと思いますが、私たちは、あくまで「高校生の新卒」に特化した形でのサービス展開を行っています。

2014年から本事業を開始し、現在では、国内トップクラスの掲載企業数を誇る事業へと成長しています。高校生の新卒採用支援に特化した事業は、優秀な人財を採用したいという企業ニーズと、自分に合った職場や仕事を見つけて就職したいと考えている高校生をマッチングする、非常に社会性の高い事業です。しかし、高校生の新卒採用の実態に目を

向けてみると、まだまだ解決しないといけない課題が多くあります。そもそも、「高校生の新卒採用」に対する認知は未だ低い状態です。非常に残念な話ですが、「高卒」というだけで採用の選択肢から外してしまう企業があることも事実です。

また、高校生側に目を向けてみても、就職活動をする上で「一人一社制」というルールが敷かれていたり、直接企業への応募ができない等の制約もあり、大学生のような挑戦する就職活動ができていないという実態もあります。

そのような中で、私たちは、単なる「高卒採用に特化した求人メディア事業」を運営しているわけではなく、「高卒採用を通じて企業の未来を活性化させること」「高校生がもっと自由に、挑戦できる就職活動の環境を創ること」、この2つの目線で、事業の展開を進めています。

### ご担当者ミッション

私は新卒でジンジブに入社し、マーケティング部で業務を行なっています。マーケティング部の役割は、ジョブドラフト事業における継続したマーケティングの仕組みを構築すること。

ジョブドラフトは、高校生を採用したい企業と就職したい高校生を繋ぐ求人メディアです。なので、マーケティング部としては高卒採用を実施・検討されている企業と就職を検討している高校生に、いかにサービスを知ってもらい、お問い合わせや利用登録を増やしてい

けるかが重要となります。今年度の上期は特に企業へのプロモーションを重点施策と位置づけ、WEB動画、タクシー広告、WEBサイト構築改善、SNSアカウント運用、セミナー・展示会など様々な手法をクロスチャネルで展開し、マーケティング活動を行っています。

### 事業課題

背景や課題はいくつかあります。経緯をお話すると、まずは事業目標があります。主にご掲載企業を前期よりさらに増やしていくことになるのですが、その事業目標を達成するために、マーケティングの仕組み構築と営業体制の効率化が非常に重要な課題でした。というもので、これまでお問い合わせ対応や商談、ご掲載後の採用フォローまでを営業部の限られた人員がアウトバウンド中心に行っており、新しい事業目標から逆算すると工数面、効率面で体制や仕組みの改善が必要な状況にあったためです。

そこで新たにマーケティング部が発足し、その活動の一環で動画制作をして頂ける企業を探していた際に、宮原さんからご提案頂いたのがきっかけでした。

はじめはマーケティング手法の一つとして、企業にジョブドラフトをより知って頂くためのWEB動画制作相談を行いました。

しかし、宮原さんから返ってきたのは「動画だけだと事業目標達成できないですね。」と言う返答と、私たちが持つミッションや役割、ペルソナ像から事業目標に向け進行中の施策に関する事細かなヒアリング。結果、事業目標からブレイクダウンした営業組織体制・営業手法から、CRM運用、メールマーケティング、WEBサイト改修、WEB広告配信、動画クリエイティブまで、事業の上段から実行までを網羅したWEBマーケティングの支援会社とは思えない内容をご提案いただきました。

まず従来の予定通り動画制作をお願いしましたが、その後、営業活動の体制構築からWEBマーケティング全般における支援をお願いして、今に至ります。



## グロースハックの 取り組み

取り組みで言うと、まずはジョブドラフトを多くの企業様に知っていただく必要がありました。そのために複数パターンの動画クリエイティブを制作し、WEBCMやタクシー広告展開、ペルソナに対して複数の媒体を使ったプロモーションを行いました。

それ以外にも、知って頂いた企業からスムーズにお問い合わせを頂くためのLP制作から改修、お問い合わせ頂いた企業へ最適な提案を行うための営業スクリプト作成から案件管理手法の策定まで。また施策ベースの支援に止まらず、週に2回定例のMTGを設けて、施策別の目標数値決定、目標に紐づく実行すべき項目の洗い出しからタスク抽出、進捗管理までまさに事業全体の支援に取り組んで頂いています。直近3ヶ月だけでも、進捗管理シートに誰が、いつまでに、なにを、どこまでやるのか、102個のタスクを洗い出し、グイグイにディレクションして頂いている最中です(笑)。

## 102個のタスク

大きく2つの成果を感じています。1つは営業構造の変化です。冒頭にも申し上げました通り、マーケティングの仕組み構築と営業活動の効率化が弊社の持つ課題でした。これまでアウトバウンドが弊社の営業活動の中心でしたが、取り組みをさせて頂いたこの半年強の期間で、ご契約件数や売上構成におけるインバウンド経由の案件比率を大きく伸ばすことができています。まだ目標の数値までは至っていませんが、プロモーション活動によるリード獲得とコンバージョンさせるための施策がしっかり機能し、仕組み構築と効率化が着実に実現していると思います。もう1つは、私たちの意識変革です。宮原さんと一緒に仕事をさせて頂いていると「(あえて言うと)

ジンジブの社員ではない宮原さんがここまで考えて動いてくださっているのに、一番事業の事を考えないといけない自分達がこのレベルでいいのか!？」と考えさせられることがたくさんあります。

そのくらい事業の戦略立案から戦術実行のフェーズまで深く入り込んで頂いています。「宮原さんがここまでしてくれるのだから、私たち自身ももっと知識やスキルを蓄積して、本気で動いていかなければ」と、健全な危機感を抱けていると共に、心強いパートナーから支援をいただいているなど実感することが多いです。

## 今後の取り組み

二人三脚で一緒に事業目標の達成を実現していきたいです。これからは企業向けだけでなく、学生向けのプロモーションも一緒にご支援いただけることになりました。

高校生の新卒採用に特化したジョブドラフト事業は、世の中にインパクトを生み出せる事業だと思っていますし、もっと高卒採用を日本に広めていきたいと考えているので、引き続き、よろしくお願いたします。



### 【制作実績】

コンセプトムービー

[https://www.youtube.com/watch?v=Q\\_-j3lPjeQk](https://www.youtube.com/watch?v=Q_-j3lPjeQk)

Web CM

<https://www.youtube.com/watch?v=uURb9Skfj5o>