新サービス「コンサルプラン」をリリース！

人材屋新聞
2026年10月号

Instagram

YouTube

TikTok



近年、採用活動の一環としてインスタグラムを活用する企業が増えています。これまでジンコネでは、多くの企業様のインスタグラム運用をサポートしてきました。その中で、「自社で投稿したいけれど運用方法が分からない」「投稿を続けているのに成果につながらない」といったお悩みの声を数多く伺ってきました。

そこで新たにスタートしたのが、**「コンサルプラン」**です。

インスタグラム運用は、ただ投稿するだけで成果につながるものではありません。数多くの投稿の中から見つけてもらい、興味を持ってもらうためには戦略的な運用が欠かせません。例えば、同じ動画でも冒頭三秒の見せ方や最初の言葉、動画の構成を少し変えるだけで、再生数や反応が大きく変わることがあります。コンサルプランでは、投稿後のデータや反応を分析しながら、「なぜ伸びなかったのか」「どのような企画が効果的なのか」「次はどんな見せ方が良いのか」を企業様と一緒に考え、継続的な改善をサポートします。特に、自社でＳＮＳ運用の力を高めたい、投稿を続けているものの成果につながらず悩んでいる、企画や動画の方向性について相談したい企業様におすすめです。

コンサルプランは、投稿して終わりではありません。企業様とともに改善を重ねながら、採用につながる発信力を高めていくサービスです。

「投稿する」から「成果につなげる」へ。

人材屋はこれからも、企業様の採用を全力でサポートしてまいります。

【第四回】新人育成ストーリー

入社してから半年。二名の若手社員はどのような成長を遂げたのか、入社当初の気持ちや仕事への向き合い方の変化、これからの目標について聞いてみました。

「お客様に寄り添う提案を目指して」／村山君



一月に入社した当初は、何も分からない状態でした。それでも、「まずは動くことだけはやめない」と決めて、飛び込み訪問を中心に行動を続けていました。電話よりも直接お会いして話した方が、自分の人柄や想いを伝えられると思い、とにかく企業様とお会いすることを大切にしてきました。この半年で最も変わったのは、お客様への向き合い方です。以前は提案したい気持ちが強かったのですが、今ではお客様のお話をしっかり伺い、その企業様にとって何が最適なのかを考えながらご提案できるようになりました。また、言葉遣いや伝え方についても多くのことを学びました。意識して改善を続ける中で、「商談がスムーズになったね」「言葉遣いが良くなったね」と声を掛けていただくことも増え、自分自身の成長を実感しています。

今は、お客様にとって本当に必要なタイミングや提案内容を考えながら行動することを意識しています。

これからも経験を積み重ね、将来は後輩に仕事を教えられるような存在を目指して成長していきたいです。

「教えてもらう」から「自分で考える」／恵良君



四月に入社した頃は、電話営業や訪問、商談など、何をするにも不安がありました。採用に関する知識も少なく、「失敗したらどうしよう」と考えてしまい、正解を知ってから動こうとしていた時期だったと思います。そんな中、この半年で最も成長したと感じるのは、自分で考えて行動できるようになったことです。以前は先輩に答えを求めることが多かったのですが、今では自分なりの考えや仮説を持った上で相談し、行動できるようになりました。また、一度ご縁につながらなかった企業様にも継続して情報提供や連絡を続けるなど、粘り強く向き合うことを意識しています。企業様から「採用についてしっかり考えて動いてくれているね」と声を掛けていただいたことは、大きな自信につながりました。採用市場を調べたり、情報を集めたりしながら企業様と向き合ってきたことが、少しずつ形になってきていると感じています。仕事への向き合い方も変化しました。以前は「どう提案するか」を考えることが中心でしたが、今では「企業様が何に困っているのか」「今、本当に必要な支援は何か」を第一に考えるようになりました。お客様に寄り添いながら、一緒に採用課題の解決を目指し、これからも知識と経験を積み重ね、「採用に困ったら、まず恵良に相談してみよう」と思っていただける存在を目指して成長していきます。