Via Nova

採れない理由を見つけ、採れる方法を試し続ける。
採用診断・改善支援　サービス紹介資料

応募は来ている。それでも、人が足りない。

こんな状況はありませんか。

1 「応募単価は改善しました」と報告を受けた。

2 でも、必要な拠点は採れていない。

3 現場からは「人が足りない」と言われ続けている。

4 結局、何を変えればいいのか分からない。

その原因は、広告だけにあるとは限りません。

採用は、平均では改善できない。

職種が違えば採用難易度が違い、拠点が違えば応募の集まり方が違います。

平均値では見えない

全体の応募単価が下がっていても、
特定の職種や拠点では採用できないまま、
ということが起こります。

数字が正しいとは限らない

本部では応募数が見えていても、
店舗で行った面接や採用の結果が
戻ってこないことがあります。

**Via Novaは、職種・拠点・選考プロセスの単位まで分解して採用を確認し、
分析の前に、そのデータが正しいかも確かめます。**

支援で大切にする4つの考え方

売りたいサービスではなく、解決すべき課題から考えます。

1 手段から考えない

現状を整理し、課題を特定してから、
必要な手段を選びます。

2 数字と現場を分けない

数字の定義や記録の仕方が、
現場の実態とずれていないかも確かめます。

3 判断材料を残す

お客様自身が次の判断に使える
情報と基準を残します。

4 実行し、検証する

提案して終わらず実際に動かし、
結果から次の方法を考えます。

採用予算の考え方　**安く集めるより、必要な人を採る。**

採れない原因を、8つの観点に分けて確かめる。

「応募が少ないから原稿を変える」と決めつけず、原因を特定してから手段を選びます。

応募が集まらない	市場	条件	集客	
応募後に採れない	応募品質	応募対応	面接	採用基準
判断の土台	データ管理			

それぞれの確認方法は、ご相談時にご説明します

5つの指標で、改善の優先順位を決める。

すべての求人を均等に改善するのではなく、予算と改善工数を投じる順番を決めます。

1. 採用必要度
2. 採用難易度
3. 応募品質
4. 選考歩留まり
5. 投資効率

判断

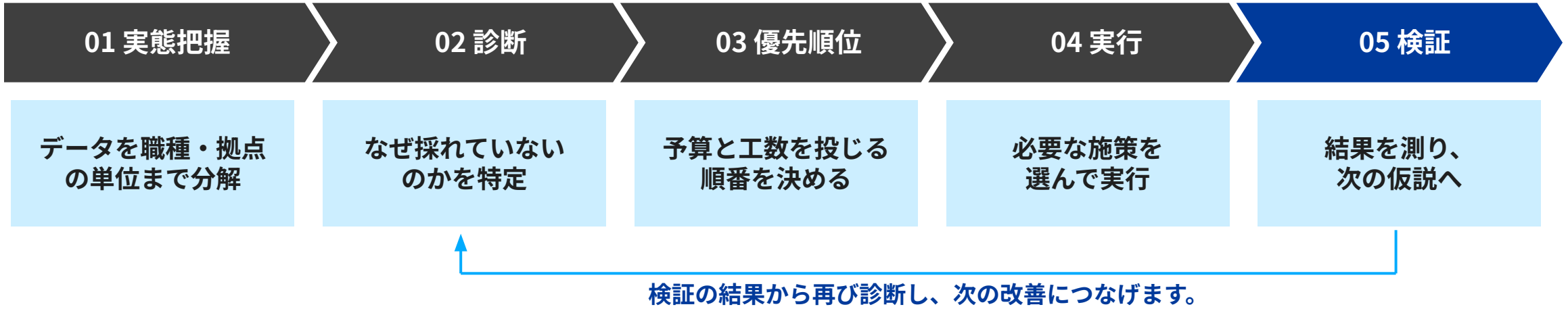
改善の優先順位

どの職種・拠点から、何を、どれだけ

各指標の見方と判断基準は、ご相談時にご説明します

診断して終わらない。

診断レポートを納品して終わりにはしません。優先順位を決めて実行し、結果から次の打ち手を考えます。



うまくいった施策は残し、うまくいかなかった施策は変える。求人広告では解決できないと判断した場合も、正直にお伝えします。

必要な手段だけを実行する。

実行する施策と役割分担は、課題・社内体制・優先順位に応じて決めます。

診断の結果

Indeed／Airワーク運用	応募を集めること自体ではなく、必要な採用につなげるために運用
求人改善	仕事の実態と、求職者が確かめたいことを整理して見直す
スカウト	掲載して待つだけでは採用が難しいと判断した場合に活用
応募後の歩留まり改善	初回連絡・日程調整・面接の進め方を改善
採用管理・KPI整備	本部と各拠点で採用状況を正しく共有できる仕組みに

採用が複雑になってきた企業へ。

会社の規模よりも、採用の複雑さが社内で管理できる範囲を超え始めているかを重視します。

- ☐ 複数の職種・拠点を継続採用している
- ☐ 採用できない職種・拠点が毎月残る
- ☐ 面接・採否が各店舗や支店に分散している
- ☐ 採用予算をどこへ配分すべきか、明確な基準がない
- ☐ 月50万円以上の求人広告費を使っている
- ☐ 応募単価は分かるが、採用単価までは分からない
- ☐ 本部が採用実態を正確に把握できていない
- ☐ 広告の問題か、応募後の問題か分からない

3つ以上当てはまる場合は、一度、採用全体を診断する余地があります。

求人広告だけを見てきたわけではありません。

これまでの経験が、いまの支援の進め方につながっています。

元Indeed Japan

支援責任者はIndeed Japanに在籍し、大手企業の採用支援に携わってきました。職種・拠点ごとの採用難易度や応募後の歩留まりを確かめながら、苦戦箇所の改善に取り組んできました。

人材業界10年以上

人材派遣、求人広告、Indeed、人材紹介、キャリア支援を通じて、企業側と求職者側の双方を見てきました。

国家資格キャリアコンサルタント

求職者が仕事を選ぶときに何を確かめ、どう意思決定するのか。その知見を、求人や選考の設計に活かします。

実行まで担う

提案で終わらず、求人広告運用、求人改善、スカウトなどの実務まで実行し、結果を確かめます。

会社概要

会社名	合同会社Via Nova
設立	2025年（令和7年）5月
資本金	360万円
代表社員	榊 優奈
所在地	〒252-0312 神奈川県相模原市南区相南3丁目38番21-1号
事業内容	採用支援事業／AI・ビジネス支援事業
許認可	有料職業紹介事業許可番号 14-ユ-302463（厚生労働大臣許可）

会社の役割

**課題を言語化し、
判断と実行の仕組みに変える。**

Purpose

ともに、豊かになる。

採用支援

**採れない理由を見つけ、
採れる方法を試し続ける。**

まず、採れない理由を整理するところから。

初回相談無料

初回相談では、現在の状況と課題の仮説を整理し、Via Novaで支援できるかを確認します。
強引な営業は行いません。

ご相談時にご紹介する内容

- ✓ 改善事例
- ✓ 5つの指標の見方と判断基準
- ✓ 貴社の状況に合わせた進め方
- ✓ 支援範囲とお見積もり

合同会社Via Nova

お問い合わせ　via-nova.jp/contact-corp/

Email　info@via-nova.jp

サービス　via-nova.jp/service/recruit-support/

詳しい資料や事例は、お問い合わせフォームからご相談いただいた方にご案内しています。

© 2026 Via Nova LLC