採用担当者向け お役立ち資料

TikTok採用 完全ガイド

知名度がなくても、若手に届く。
始め方・費用・成功のポイントまで

始め方5ステップ　企画の型8つ　費用と体制



株式会社Add Value

INTRODUCTION

この資料について

「求人を出しても若い人の応募が来ない」「TikTokが気になるけれど、何から始めればいいかわからない」。そんな採用担当の方に向けて、TikTok採用の全体像をまとめました。

01 TikTok採用とは P.3

02 データで見る利用者層 P.4

03 他媒体との違い P.5

04 メリット・注意点 P.6

05 向いている業界・職種 P.7

06 始め方5ステップ P.8

07 企画の型8つ P.9

08 動画づくりのポイントと注意点 P.10

09 費用と社内体制 P.11

10 支援事例と成功のポイント P.12

01 WHAT IS

TikTok採用とは、まだ会社を知らない人に動画で届ける手法

仕事内容や職場の雰囲気、社員の素顔をショート動画で投稿し、会社を知ってもらって応募につなげる採用手法です。

おすすめで届く

アプリを開くと「おすすめ」の動画が流れる使われ方が中心。フォロワーが少なくても、内容次第で多くの人に見てもらえます。

今は探していない人にも

求人媒体を見るのは仕事を探している人。TikTokでは、まだ転職を考えていない人にも偶然知ってもらえます。

雰囲気がそのまま伝わる

働く人の表情や声、現場の空気感は、文章の求人票より伝わりやすい情報です。

求人媒体の代わりではありません

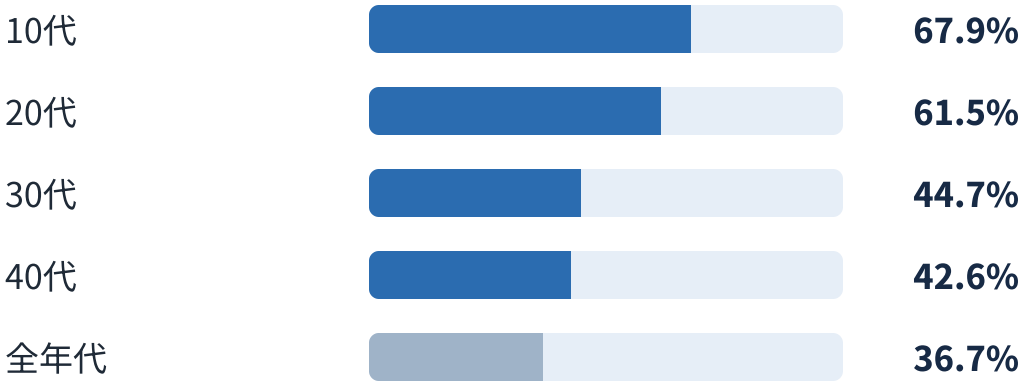
TikTokは、求人媒体では出会えない層に会社を知ってもらう手段です。実際の運用では、**TikTokで知ってもらい、Instagramや採用サイトで理解を深めてもらう**組み合わせがよく使われます。

02 DATA

10〜20代の6割以上がTikTokを利用

TikTokの利用率は全年代で36.7%。若い世代ほど高く、30〜40代でも4割を超えています。

年代別のTikTok利用率



20代の利用率を他のSNSと比べると



TikTok単体で考えるより、ほかのSNSと役割分担させる前提で設計するのがおすすめです。

出典：総務省情報通信政策研究所「令和7年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査」

03 COMPARE

TikTok・Instagram・YouTubeは得意な役割が違う

違いを押さえておくと、媒体選びで迷いにくくなります。

項目	TikTok	Instagram	YouTube
主な見られ方	おすすめに流れてくる短い動画	リール・ストーリーズ・プロフィール	検索や関連動画からじっくり視聴
採用での役割	まだ知らない人に知ってもらう（認知）	会社を好きになってもらう（理解・信頼）	仕事内容や社員の想いを深く伝える
向いている動画	現場の一コマ・職場のあるある	リール＋写真で職場の雰囲気を整理	社員インタビュー・1日密着などの長尺
運用の負担	本数が必要だが、1本は短い	見た目の統一や情報整理に手間がかかる	1本あたりの制作負担が大きい

04 MERIT

始める前に知っておきたいメリットと注意点

少ない費用で若い世代に会社を知ってもらえる一方、続ける体制がないと成果が出ません。

メリット

- **知名度がなくても届く**：会社名を知らない人にも動画を見てもらえる
- **雰囲気が伝わる**：入社後のミスマッチを防ぎやすい
- **始めやすい**：開設や通常の投稿に費用はかからない
- **資産として残る**：過去の投稿も、応募前に調べる人に見てもらえる

注意点

- **制作体制が必要**：短い動画を定期的に出し続ける必要がある
- **再生＝応募ではない**：採りたい人に届いていなければ応募は来ない
- **出演者への配慮**：顔出しの同意や、映り込む情報の確認が欠かせない
- **音源のルール**：企業の発信は商用利用可能な楽曲を使うのが基本

05 FIT

向いているのは現場を見せやすい仕事と若手採用

10〜20代を採用したい会社と、仕事の様子を動画で見せやすい職種に特に向いています。

現場の仕事

警備・建設・製造・運送・介護など。仕事の様子を見せると魅力が伝わります。

接客・サービス

飲食・美容室・整体サロンなど。人柄や店の雰囲気が決め手になります。

未経験歓迎の求人

「自分にもできそう」と感じてもらうことが応募のきっかけになります。

新卒・アルバイト採用

利用率の高い10〜20代が主なターゲットです。

工夫が必要なケース

高度な専門職や管理職など、対象が限られる中途採用では、TikTokだけで応募を集めるのは難しいこともあります。専門性を伝えやすいYouTubeやInstagramとの組み合わせを検討しましょう。

06 HOW TO

TikTok採用の始め方5ステップ

いきなり撮り始めるのではなく、「誰を採るか」と「どこから応募してもらうか」を先に決めます。

ステップ	やること
STEP1 目的とターゲット	どの職種を・何人・いつまでに採りたいかと、来てほしい人物像を言葉にする
STEP2 応募の受け皿	採用サイト・応募フォーム・公式LINEなど、投稿前に「応募の入口」を1つ決める
STEP3 アカウント開設	ビジネス向けアカウントで開始。プロフィールに「採用中」と応募方法をはっきり書く
STEP4 企画と撮影の体制	続けやすい企画の型を決め、出演者・撮影担当・投稿前の確認者を決める
STEP5 投稿・分析・改善	再生数だけでなくプロフィールアクセスと応募数まで見る。月1回振り返り、企画を入れ替える

07 CONTENTS

まず試したい企画の型8つ

続けやすい型をいくつか決めておくと、ネタ切れを防げます。「この動画を見た人が、自分も働けそうと思えるか」を基準に選びます。

現場の一コマ

仕事中の短いシーンをそのまま見せる

職場のあるある

働く人なら共感する話

社員の1日

出勤から退勤までを早回しで

社員の素顔

休憩中の会話や趣味の話

未経験からの成長

入社当時と今の違い

応募前の質問に回答

給与・休日・人間関係など

入社理由

前職との違いを本人の言葉で

先輩から一言

新人へのアドバイス

08 TIPS

動画づくりのポイントと守るべきこと

動画づくりのポイント

- [ ] 冒頭2秒で「誰向けの話か」を伝える
- [ ] 1本で伝えることは1つに絞る
- [ ] 流行りをまねるより、採りたい人に刺さる内容を優先する
- [ ] 最後に「プロフィールから応募できます」と案内する
- [ ] 数本で判断せず、数ヶ月は続ける前提で計画する

投稿前の確認事項

- [ ] 出演する社員の同意を取っている
- [ ] お客様や社内資料が映り込んでいない
- [ ] 商用利用可能な楽曲を使っている
- [ ] 募集に関する内容が事実と違わない
- [ ] 問い合わせへの返信担当を決めている

顔出しが難しい場合

手元や後ろ姿だけを映す、声だけで出演するなどの方法でも運用できます。

09 COST

費用は自社運用か代行かで大きく変わる

アカウント開設や通常の投稿は無料ですが、実際には人の手間がかかります。

	自社運用	代行に依頼
主な費用	担当者の人件費、スマホ・照明など	月額の運用費
利点	現場のリアルを出しやすい	ノウハウを使え、社内の負担が少ない
注意点	忙しくなると投稿が止まりやすい	出演・ネタ出しの協力は必要

社内に必要な役割

- **窓口担当**：企画の相談、撮影日の調整、内容の確認
- **出演・協力する社員**：現場の社員が出るほどリアルが伝わる
- **応募対応者**：DMや問い合わせに早く返信する

参考：当社の料金（目安）

月額15万円〜が目安で、初期費用は0円です（投稿本数・動画の内容・運用する媒体に合わせてお見積もり）。契約期間は3ヶ月〜（4ヶ月目以降は縛りなし）。動画の内容・工数・媒体数により変動します。広告配信を行う場合は別途広告費がかかります。

10 CASE

警備会社で採用問い合わせ200件超

TikTokとInstagramを採用目的で運用した当社の支援事例です。

15万
TikTokフォロワー

1,000万回超
月間再生数

200件超
採用問い合わせ

採りたい人物像から企画する

流行りをまねるだけでは、採用ターゲット以外の人ばかり集まります。

再生数と導線をセットで改善

動画の企画に加えて、アカウント改善と問い合わせ導線の設計まで進めました。

短期で判断しない

投稿を重ねるほど、どんな企画が見られるかがわかってきます。

NEXT STEP

自社にTikTok採用が合うか、確かめてみませんか

SNSアカウント無料診断

Instagram・TikTokのアカウントを競合3社と比べて診断し、どこで差がついているのかをレポートにして無料でお送りします。アカウント開設前でもお申し込みいただけます。

add-valueinc.com/diagnosis/

株式会社Add Value

採用に特化したSNS運用代行の会社です。TikTok・Instagramを中心に、企画・撮影・編集・投稿・分析から応募導線の設計まで一貫して支援しています。

所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿2丁目8番15号 パークフロント新宿 202号室
代表	佐々木 啓吾
主な実績	警備会社：採用問い合わせ200件超 整体・マッサージ系サロン：採用問い合わせ80件超
お問い合わせ	add-valueinc.com/contact/