

「採用できない」「育たない」と
お困りの建設業の経営者様へ

人が集まり
人が辞めない
すごい地域
ゼネコンの
理念共感経営



三和建設株式会社
代表取締役社長 森本尚孝氏

ここまで人を大事にする会社だから
採用応募年間300名・離職率5%(3年)
の会社になったのだと納得できました。

「建設業向けセミナー」

2020年2月6日(木)五反田オフィス

<主催>  明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

TEL: 0120-964-000 (平日9:30 ~ 17:30)

・お申込みのお問合せ: 中田 (ナカタ)
・講座内容のお問合せ: 下枝 将洋 お問い合わせNO. S055501 FAX: 0120-964-111 (24時間対応)

人を大事にする会社の 本質を知った気がします。

これからの地域ゼネコンの在り方についてお考えの経営者の皆様に、是非とも聴いていただきたいと思いで、このセミナーを企画しました。

「ゼネコンの人材育成についてだったら、三和建设さんの話は聞いておいた方がいいよ」そう紹介されてお会いしたのが、森本社長でした。

最初は、「採用と育成が上手な会社」という程度の認識でしたので、「その手法を聞きたい・・・」という程度の軽い気持ちでお話を伺いました。

ところが、森本社長から飛び出す人材活躍のための取り組みの数々は、私たちが思い描いていた手法論を大きく超え、経営理念に基づく「哲学」が貫かれていました。

最初は、本当に、これらの取り組みを社員さんが真剣に実行するのだろうか？自分の仕事に直接関係がない勉強会の講師を務めることに主体的に動いたり、新人採用のために多くの時間を費やすものなのだろうか？と疑問を抱いていましたが、二度三度お話を聞かせていただき「社員の活躍」から軸足が一切ブレることのない取り組みの数々を伺ううちに、私の中でおぼろげだった「人を大事にする会社の本質」というものが確信へと変化しました。

「これは、取り組みのひとつひとつを切り取ってお伝えするべきではない。森本社長自らの言葉で本質を伝えていただく機会が絶対に必要だ」と考え、森本社長にセミナーへのご登壇をお願いし、この度、この機会を設けさせていただくことになりました。

この貴重な機会に、「つくるひとをつくる」この言葉に込められた森本社長の思いを、ぜひともお聴きください。

「つくるひとをつくる」

採用や育成の手段よりも、
この「経営理念」にすべての手段・手法
の整合性をつけていきました。



三和建設株式会社
代表取締役社長 森本 尚孝 氏

2001年当時、三和建設では仕事がほとんど取れず業績の悪化に歯止めがかからない状態でした。あらゆる資産を売却し、最終的に残ったものは社員だけ。

ただその経験から「社員さえしっかり育てていれば、減多なことで会社は潰れない」ということに気が付きました。

その不況時代の経験から、「社員の育成」が目的に、「業績」はそれに対する手段であると私の中での価値観が大きく変わっていったのです。

その後、その目的を社員全員の共通目的とするために、

経営理念「つくるひとをつくる」を定めました。

「三和建設は社員の成長と活躍を目的とする」ということを

全社員に本気で伝えるために、全ての会社の行動をこの経営理念に

紐づけて整合性をつけていきました。

たとえば、お客様の顔が見える仕事でなければ社員は育たないという理由で、

下請けの仕事も断っていくなど・・・

さらに経営理念を浸透させるために

- ・理念共感を前提にした新卒中心の採用制度
- ・「つくるひとをつくる」というメッセージを徹底的に伝え、育成ができるリーダーをつくることにフォーカスした育成制度
- ・育てられるひとが評価され、活躍できる評価制度

この3つの取り組みを一貫して取り組んでいきました。

社員への理念共感を進めるためには「採用」「育成」「評価」全てにおいて一貫して共有のメッセージを伝え続ける必要があるからです。

社内大学を作り育成制度を整えたり、理念に共感してくれた方だけを徹底して採用したりすることで、理念に共感する社員が増え始め、社員も徐々に育成に向けた取り組みを主体的に行うようになりました。結果的には離職率も大幅に低下し、新卒応募者数も年々向上。

さらには「働きがいのある会社ランキング」や「日本で一番大切にしたい会社大賞」といった賞も受賞する結果にもつながりました。

三和建設の取り組みは、これからも強化しつづけますし、まだ道半ばではありますが、今回のセミナーを通して、本レポートが1つの参考になり皆様と、建設業界を一緒に盛り上げていければ幸いです。

ほんの一部ですが・・・

三和建設様の 取り組みをご紹介します！！

会社と社員の約束「コーポレートスタンダード」



毎年改編している168pの手帳型コーポレートスタンダードです。
会社の所在地から賞与の配分方法まであらゆる情報が記載されています。

100人以上の全社員が集まる「SANWAサミット」



年に1度東京、大阪の全社員を集めて経営方針発表会を行っています。
会社の方針を全社員に伝える大事な機会となっています。

社内日報システム「SODA」

SODA Sanwa Operation System for Sales & Daily Reports Archive
 Soca-Web.jp ログイン ようこそ さん

日報情報照会 メニューへ戻る

営業日 2019年07月17日 00時00分 ~ 00時00分
 担当部門
 担当者
 案件 [] 工事計画 案件照会 業務履歴照会
 工事
 顧客 [] 株式会社
 日報属性 一般

(打合せ)
 4社でのプロボ予定でしたが、3社解除。
 御社長より三和建設でお願いしますとのことで、プレゼンは予定通り実施。
 さんの人柄、誠実な対応が弊社に響きました。
 この先からスタートなので、機嫌なगराポートしていきます！
 まずは7月31日のプレゼン頑張らしましょう！

(打合せ)
 御社長 (確認事項のみ)、御社長
 設計: 氏
 三和建設:

(打合せ)
 御社長より、他の3社が辞退となり三和建設でお願いしたいと初めにお話しがありました。
 租見優先が無いのはどうかと銀行からあるが、決めるのは御社とのことで、
 御社長が今後は三和建設での対応になりました。

(プラン確認)
 ・プランA・B・C確認
 →最終議の最終次第だがプランAで進めるのが予算的には
 現在の機会プランだとどか

・機嫌の選定を急ぐ
 →2社で選定中
 ・ [] を入れたらいい (洗浄機取り付け)
 →1層の高さの確認
 ・ 屋上ありプランで
 →非常時の避難業者も考慮
 外観をご確認いただいたり、屋上に [] のロゴマークを (Googleマップにのるか?)

(次回)
 7月31日 (木)
 [] 様に予定通りプレゼン
 依頼、プラン、バース、確認提出

受注予定日
 受注金額 0円
 利益 0円

添付ファイル
 []

通知先
 []

[] 2019年07月20日 18時45分09秒
 [] さん！おめでとう！最後がんばって！！
 元氣もらったー！ありがと

[] 2019年07月20日 08時16分27秒
 皆様ありがとうございます。
 31日プレゼン後正式に決定致しましたらまた報告させていただきます。

[] 2019年07月19日 14時59分45秒
 までー！おめでとう！

社内の情報交換をより活発にするために作った日報のシステムです。
 社員同士が日報に対して気軽にコメントができるようなシステムにしました。

学生の建設業界への理解を促す「建設コロシウム」



建設業界への理解をより深めてもらうため、ゼネコンの社長を10人集めた
 合同質問会。ツイッターで学生から質問を集め、社長がありのままに質問に答
 えていく会です。

建設業向けセミナー

2020年2月6日(木) ㈱船井総合研究所 五反田オフィス

13:00~16:30
(受付12:30~)

■ ゲスト講師 講座内容

三和建設で行っている理念共感経営 ～私の会社にひとが集まった理由～

- ・社員の育成が第一という考えになった理由
- ・経営理念は繰り返し伝える必要がある
- ・決算情報も全て伝えて、社員の帰属意識を高める
- ・「値決め権」も担当責任者に委ね権限移譲を進める
- ・新しい取り組みにはブランドイメージが大事
- ・社員が誇れる会社を目指す必要性
- ・社員の育成のためにも会社の得意分野を作るべき
- ・リーダーになる条件は人を育てられるかどうか
- ・経営理念に全て行動を紐づけることで、理念への意識が高まる
- ・今いる社員を活躍させるためにも毎年採用活動を行う
- ・面接におけるポイントは「相手の将来」を一緒に考えてあげること
- ・採用では「理念共感」と「素直さ」を軸にする
- ・いくら優秀でも「理念共感」ができない方は入社させない
- ・新卒の採用活動は1人の学生につき140時間をかけるほど重要
- ・コーポレートスタダードは毎年改編し、社員の意識を上げる
- ・SANWAサミットで全社員を集め、会社の取る方向を全員に伝える
- ・日報制度「SODA」で社員の異変が起きてないかのチェックが行える
- ・ひとづくり寮で相談する相手がいないという事態を防ぐ
- ・建設業の本質を追及することで、建設業っぽくない会社になる



三和建設株式会社
代表取締役社長 森本尚孝 氏

■ 船井総研 講座内容

【建設業界の今後、激動の時代にどう対応するか】

株式会社 船井総合研究所
住宅支援部
マーケティングコンサルタント
下枝 将洋

【あなたの会社が明日から取り組むべき事項】

株式会社 船井総合研究所
住宅・不動産支援本部 副本部長
伊藤 嘉彦

★セミナー申込方法★

- ・別紙の申込用紙をFAX
- ・船井総研HPからWEB申込

■ お問い合わせ お問合せNO:S055501

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

申込専用ファックス:0120-964-111(24時間対応)

*お申込みに関するお問合せ:中田(ナカタ)

*講座内容に関するお問合せ:下枝 将洋

東京会場

2020年 2月6日(木)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間 開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

開催要項

受講料

一般企業 税抜 30,000円(税込33,000円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円(税込26,400円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けまますのでご注意ください。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認くださいませ。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785461 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応)

- 申込みに関するお問合せ: 中田(ナカタ) ●内容に関するお問合せ: 下枝将洋

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

建設業向けセミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S055501 担当: 中田(ナカタ)

| フリガナ | 業 種 | フリガナ | 役職 | 年齢 |
|--------|------|--------|----|------|
| 会社名 | | 代表者名 | | |
| 会社住所 | | フリガナ | 役職 | |
| | | ご連絡担当者 | | |
| TEL | | E-mail | @ | |
| ご参加者氏名 | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ |
| | | | | フリガナ |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ |

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

- セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
- セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

- FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。