

WEB
開催

2021年 **創業30年以上**の会社の経営者向け
2月19日(金) 3月3日(水)・9日(火)・29日(月)
13:00~16:30 [ログイン開始12:30~]

平均年齢**40歳以上**の会社は**赤信号!**

事業継承のために次期社長一人で始めた

幹部候補の新卒採用

10年の歩みを初公開!

売上

29億 → **60億**

社員数

71名 → **150名**

社員平均年齢

43歳 → **32歳**

組織変革と年商**2倍**の持続的成長を両立した
成功ストーリーの**ポイント!**

- ✓ 人事専任者がいなくても社長1人で新卒採用を成功させる方法とは
- ✓ 人財採用と業績UPを連動させるには優秀人財の採用手法と即戦力化の仕組み
- ✓ 新卒入社社員を入社10年で幹部へと育成

特別ゲスト講師

大久自動車販売株式会社
代表取締役 **大槻一博**氏

創業1946年。福島県にて、軽自動車の「床使用車」販売、車検や钣金塗装など、
カーライフをトータルサポートする事業を展開している。

3分で読める

幹部候補人財の新卒採用立ち上げから現在までの成功ストーリー ▶▶▶

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

自動車業界 新卒採用セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

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

お問い合わせNo. S069643

お申し込みに関するお問い合わせ: 天野
内容に関するお問い合わせ: 中嶋

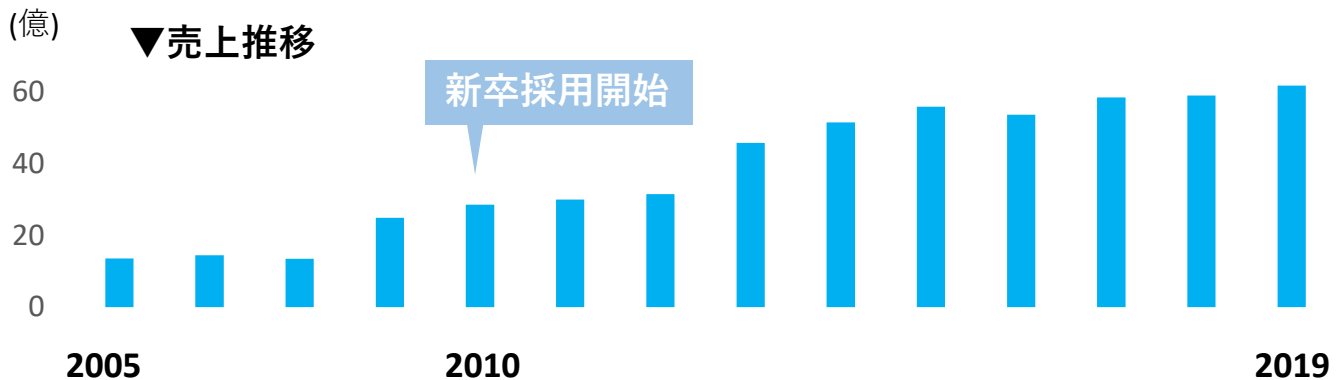
WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **069643**

大久自動車販売 株式会社 紹介



▲
創業当初の社員の様子

◀
大久自動車販売 株式会社
代表取締役 大槻一博氏



大久自動車販売は、福島県にて1946年に創業された、自転車販売と修理の会社が起源となっている。その後、自動車の修理と販売を始め、地域と共に成長を続けてきた。

より多くのお客様に、自動車を購入していただけるようにと、それまでの中古車販売から軽自動車専門店へリニューアルを実施。現在では、軽自動車専門店「ダイキュー」を県内4拠点に出店している。また、お客様のカーライフをトータルサポートするため、自動車整備や钣金のサービスも展開している。

今年で創業75年目を迎え、売上は60億、社員数も150名を超える企業になることができた。先代社長からの夢である、100年企業に向け、お客様、地域社会、社員とその家族に必要な企業を目指している。

未来を担う人材がない

2007年。

それまでの大久自動車販売 株式会社では、キャンピングカーや外車の販売の含め、中古車販売を中心に事業を展開していたが、業績は伸び悩んでいた。

事業継承を視野にいれ、次世代でも成長を続けるために、軽自動車の専門店へと事業モデルの転換を図った。すると、業績は右肩上がりで成長を続けていった。



▲以前の店舗



▲現在の店舗

しかしながら、事業継承を進めるにあたっては、業績以外の部分での壁も立ちはだかっていた。当時の社長は65歳。次期社長候補の息子(現社長)は37歳。

社内には、

「20代の若い、次世代を担う人材がない」
という組織面での壁だった。

当時の営業社員は平均年齢45歳と高齢化が進み、10年後には定年を迎える年齢となる社員も在籍していた。

事業継承をするのであれば、
次期社長と共に会社を支えることができる
若い人材を採用をするほか道はないと考えるようになった。

新卒採用の立ち上げを決意

若い人材の採用を考え始めた時、船井総合研究所が主催する自動車業界向けの勉強会で新卒採用に取り組み、業績を伸ばしている企業の話聞いた。その企業は、地方の中古車販売店だったが、それでも将来の幹部候補となる新卒を採用できていた。

その話を聞いた次期社長は、自社でもできるかもしれない。これまでしていた中途の欠員補充採用ではなく、新卒の定期採用を取り組んでいこう！ と決意した。

しかし、新卒採用といっても、これまで整備専門学校から整備士を採用する以外に経験がなく、

幹部候補となる大卒を採用するには、どうすればよいのか全く分からない状態。採用専任者となる社員もいない。

そんな時、共に新卒採用を手伝ってくれる船井総研のコンサルタントと出会い、次期社長とコンサルタント、二人三脚の採用活動が始まった。



◀
社員と共にコンサルタント(写真右)が合同企業説明会にて登壇している様子

初年度で採用に成功。育成というステージへ

使ったことのなかったマイナビ・リクナビのサイト作り。
何を話せばよいか全くわからなかった合同企業説明会。
実施したことがなかった大卒向け会社説明会。

次期社長も登壇しながら、コンサルタントの力も借りた結果、
たくさんの学生を集めることに成功。

その中から、将来の幹部候補となる学生を見極め、
何とか入社にこぎつけ、
初年度にして大卒5名の採用を実現した。



◀
新卒社員の様子

入社が決まり安心したのもつかの間、
これまで大卒の新卒社員を受け入れたことがなかったため、
初期教育をどうすればいいのか？
キャリアステップをどうすればいいのか？
誰が受け入れ、誰が教育するのか？
という新たな壁にぶちあたった。

苦勞して採用した人財を幹部へ育てるため、
階層別の研修カリキュラムや育成の仕組みを構築。
社内に若い社員がいなかったため、
コンサルタントにメンターの役割を担ってもらいつつ、
新卒を定着させ、幹部への階段を1段1段登らせていった。

新卒社員が幹部となり、売上も2倍へ

2021年で新卒採用12年目を迎えた。

一般的に、入社3年以内に30%が離職すると言われていたが、大久自動車販売 株式会社では、離職率がたったの3%。新卒社員が長く働くことが当たり前の風土となった。

おかげで、
社員のnew卒比率も当初の2倍
平均年齢も40代から30代へと
組織の若返りも実現した。

初期に採用したnew卒社員は、現在、4店舗中2店舗で店長を務めており、幹部として会社を担う、無くてはならない存在にまで成長した。new卒社員が幹部として歩みを進めるのに比例して、事業も成長を続け、**年商は採用立ち上げ当初の2倍**となった。

いまでは、東北No.1の中古車販売店の規模となり、コロナ禍においても次の出店を計画を進めている。

今後も、100年継続企業として、人財とともに成長することを目指していく。



皆様こんにちは。
船井総合研究所 中嶋のど佳と申します。



船井総合研究所
HR支援部
組織成長コンサルティングチーム
リーダー
中嶋のど佳

幹部候補人財の新卒採用立ち上げから現在までの成功ストーリーはいかがでしたでしょうか。平均年齢が40代以上の企業は、いまずぐ新卒採用に注力し、組織の若返りを図らなければ、10年後も成長を続けることはできません。

ここからは、皆様がいまずぐ新卒採用を取り組むべき理由、そして新卒採用を成功させ、幹部へと育成するためのポイントを5つお伝えいたします。

01

コロナ禍では地方中小企業でも将来の幹部候補が採用できる

コロナ禍において多くの企業、特に中小企業は業績不振、それに伴う事業計画の見直しが必要となり、採用に注力できていません。

一方、就活をする学生の数というのは変わらないため、有効求人倍率は急降下しています。特にその影響を大きく受けるのが中小企業で、コロナ流行後の有効求人倍率はリーマンショック後と同水準となっており、買い手市場であることがわかります。

つまり「**競合が減っている**」ということです。

また、新型コロナウイルスの影響で、UIターン・地元就職の希望者は44.6%に上昇しました。まさに、**地方企業にとっては追い風が吹いている**状況と言えます。

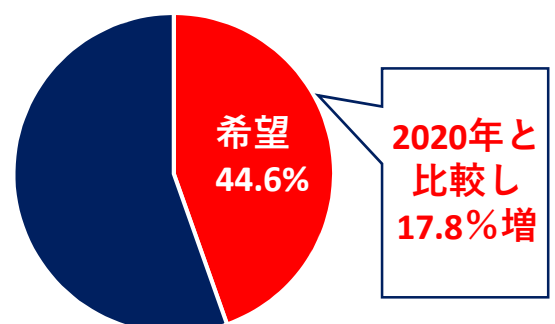
これまで難しかった地方中小企業での採用活動ですが、いまこそ注力すべきタイミングと言えます。

大卒有効求人倍率の推移



リクルートワークス研究所『大卒求人倍率調査』より

UIターンや地方での就職を希望



あさがくナビ2020より

02

自社でできない採用活動は外部の力を借りて成功へ

新卒採用が初めてという会社から「何から始めるべきか分からない」というお声をよくいただきます。実際、自社で始めてみたものの、採用専任者を配置することもできず、全く結果がでなかったという企業がほとんどです。

何も、全てを自社の力だけで取り組む必要はありません。自社で取り組むことにこだわるあまり、成果も出ず、結果的に時間の無駄となってしまうのは元も子もありません。

採用活動で結果を出すためには、
プロの力を借りながら、成功事例に倣い成功確率を上げることが最重要です。

大槻社長も立ち上げ当初は船井総研のコンサルタントの力を借りていましたが、現在は採用活動の内製化、新卒採用が当たり前の環境となっています。

03

社長が採用活動に本気で取り組み、ビジョンを語る

採用に失敗してしまう会社には、共通の特徴があります。

- ①社長が採用に積極的にかかわらない
- ②現場の協力が得られない
- ③採用担当者が疲弊している

この負の連鎖を断ち切るために重要なのは、社長が積極的に採用に関わっていくことです。社長が採用の重要性を自ら示すことで、現場社員も採用活動に協力的となり、採用担当者が採用しやすい土壌を作ることができます。

社長が最も注力すべきポイントは、社長がビジョンを語ることです。優秀な学生は会社の「いま」よりも「未来」を見て会社選びをします。

「どんな会社を目指しているのか？」
「自分はどんなことを実現できるのか？」

明確にビジョンを伝えていくことで、優秀な人材を惹きつけ、次世代を担ってくれるであろう人財を採用していくことができます。



04

育成の環境や仕組みを構築

新卒採用の真の成功とは、採用した社員が幹部候補として業績に貢献することです。採用してみたはいいものの、受け入れ体制や育成制度が整っておらず、早期に離職してしまうなんてことも珍しくありません。

大久自動車販売にて幹部候補の育成に成功したステップを紹介します。

- ①定着を促すフォロー体制
- ②幹部候補へと戦力化させる階層別研修制度
- ③先輩社員が新入社員研修を実施する社内研修制度

その他にも、新卒の無資格で入社した整備士に対する3級整備士塾など潤沢な育成環境を整えたことが、新卒採用立ち上げから10年経った現在でも成長を続けられている秘訣です。

05

幹部候補の新卒社員が採用活動の最前線へ

先ほど、採用に失敗してしまう会社の特徴として、現場の協力が得られないことを紹介しました。反対に、現場社員に協力してもらうことで採用の成功率を上げることができます。

優秀な学生は、採用活動でかかわる人材を見て、自分の将来像とその人とを重ね合わせてその会社を判断します。

つまり、
「採用したい人」 = 「採用活動にかかわる人」
である必要があります。

大久自動車販売においても、必ず若手のホープとして活躍している人材に採用活動の協力をしてもらいます。
その結果、同じように活躍したい人材が入社し、数年経ってその人材が採用活動をする、という良いサイクルで採用できるようになっています。



創業30年以上の会社の経営者向け

自動車業界で 幹部候補の新卒採用に成功するポイント大公開

講座内容&スケジュール

開催日時

WEB
開催

2021年

2月19日金 3月3日水・9日火・29日月

13:00~16:30

[ログイン開始 12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座	<h3>新卒採用新常識といまどき若手社員の育て方</h3>  <ul style="list-style-type: none">ポイント① コロナ禍中で起きている学生の就職活動の変化ポイント② イマドキの若手社員を自発的に育てるキャリアステップポイント③ 将来の幹部候補を育てる英才教育プログラム 株式会社 船井総合研究所 HR支援部 マネージング・ディレクター 藤木 晋丈
第2講座 	<h3>次期社長として始めた新卒採用10年の歩み</h3>  <ul style="list-style-type: none">ポイント① 一人で始めて10年続けて分かった新卒採用の意義と成功ポイントポイント② 新卒定着率97%を実現したフォローアップ制度の全容を公開ポイント③ 持続的成長を可能にする社内アカデミーとは？ 大久自動車販売 株式会社 代表取締役 大槻 一博 氏
第3講座	<h3>地方企業が優秀な学生を採用し早期育成する手法</h3>  <ul style="list-style-type: none">ポイント① 地方企業が都市部の学生にアプローチを集客し惹きつける方法ポイント② 将来社長の右腕となる優秀な学生を惹きつけるポイントポイント③ 初年度から取り組める新卒育成の取組み事例10連発 株式会社 船井総合研究所 HR支援部 組織成長コンサルティングチーム リーダー 中嶋 のど佳
第4講座	<h3>明日から実践すべきこと</h3>  <p>明日から取り組んでいただきたいことについてお伝えします。</p> 株式会社 船井総合研究所 HR支援部 マネージング・ディレクター 藤木 晋丈

お申し込み方法

WEBからお申込みいただけます！



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/069643>

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

自動車業界 新卒採用セミナー

お問合せNo. S069643

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **2月19日(金)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 2月15日(月)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

オンラインにてご参加

2021年 **3月3日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 2月27日(土)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

オンラインにてご参加

2021年 **3月9日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月5日(金)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

オンラインにてご参加

2021年 **3月29日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月25日(木)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。受講料はWEB上でご確認ください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.069643を入力、検索ください。

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)

●申込みに関するお問合せ: 天野 ●内容に関するお問合せ: 中嶋

お申込みはこちらからお願いいたします



2月19日(金)オンライン受講

申込締切日 2月15日(月)

3月3日(水)オンライン受講

申込締切日 2月27日(土)

3月9日(火)オンライン受講

申込締切日 3月5日(金)

3月29日(月)オンライン受講

申込締切日 3月25日(木)