

人口5,000人の町の地域ゼネコンが行う

技術者 採用育成

2021年13名入社!



SUNAGO
株式会社砂子組 執行役員 真坂紀至氏

1. 若者が地元で働くよう学校と連携し
建設業界志望者を増やす取り組み
2. 技術者10名採用に成功!文系や
女性も技術職を志望するPR活動

採用のあとは人材育成

3. オンライン社内アカデミーで
社員教育と技術の伝承に挑戦

「採用できない」「育たない」とお困りの
建設業経営者様に向けた採用・育成戦略の
ヒントがこのレポートに…

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

株式会社船井総合研究所

関口のグレートサンパルクを拠点に
Fundai Soken

「地域ゼネコン技術者採用・育成セミナー」

お問い合わせNO.
S070104

〒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

WEB開催 2021年3月29日(月)・4月6日(火)

4月16日(金)・4/22日(木)

採用と育成は一朝一夕にはできません。だからこそ、 砂子組がここ数年挑戦して きた事をお話しようと思います



株式会社 砂子組
執行役員 真坂紀至氏

〈企業プロフィール〉株式会社砂子組（北海道空知郡・売上125億・社員数160名）
北海道の地域ゼネコン。奈井江町という人口が5000人と少ない地域においても、建設業界志望者を増やす取り組みや、SNSを使った企業PRなどを積極的に行い、毎年10名以上の技術者の採用ができている先進企業。離職率も低く技術者が辞めない体制の構築にも成功している。

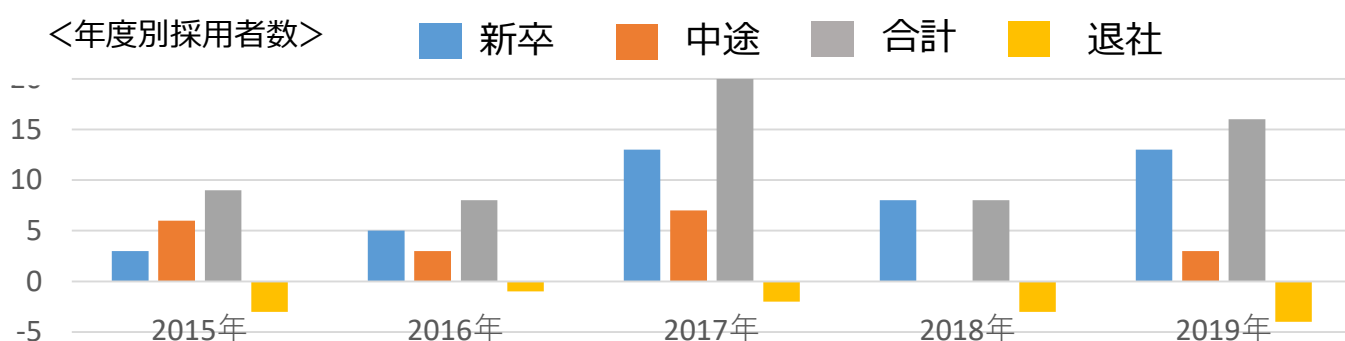
Q.最近の採用状況について教えてくださいませんか？

はい。ここ数年は**10名以上の採用**ができており、現在160名を超える従業員数となりました。十数年前までは約80名でしたので、約2倍になり、それに伴って売上も1.5倍に増えました。**若い技術者の数が増えている事は会社にとって大きな資産**となっています。

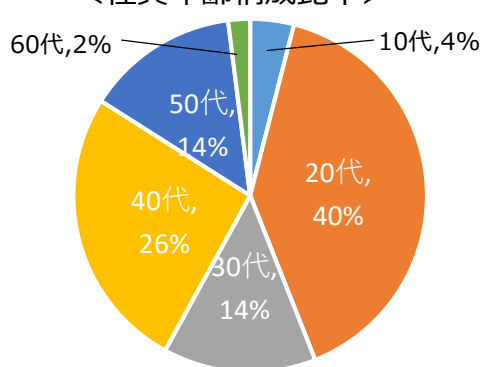
新卒採用中心で、社員の約60%が新卒入社です。年齢層は**30代以下で**

約6割を占めており若い人材が多いです。また女性も全体の15%います。

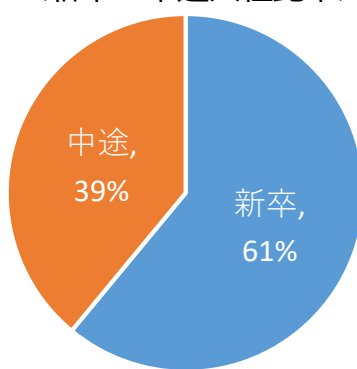
〈年度別採用者数〉



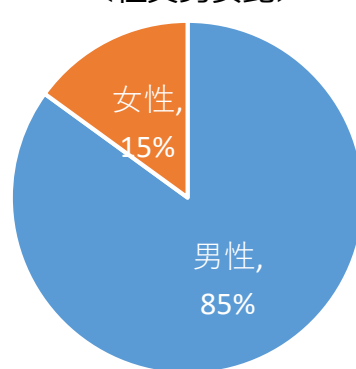
〈社員年齢構成比率〉



〈新卒・中途入社比率〉



〈社員男女比〉



Q.人口が少ない地域でどうやって若者を10名も採用されているんですか？

本社がある空知郡の人口は、既にピーク時の半分以上になってます。

若者は都市部に進学や就職する事が多く、地元に残り建設業を志望する人は本当に少ないのが現実です。

ただ、嘆いていても仕方がないので、**“それならまずは地元で働く若者を増やす取り組みをしよう”**

そう思い、地元の高校に飛び込みで相談を持ち掛けました。

すると、高校の先生も話にのってくれ、学習カリキュラムの一環として、

地元高校の職場体験の授業を担当する事になったのです。

授業では、ドローンや3D設計データ、ICT施工等の最先端の技術を体験する内容にしました。

特に理系の生徒は最新技術を体験することで目をキラキラさせ、彼らに建設業の仕事の面白さを知って貰うことができました。



↑高校での授業の様子。建設業界に入職する学生が年々少なくなっていることから、業界の認知度を広めるために行っています。



結果として、**地元に残って建設業で働くことを志望する学生を増やすことができました。**

因みに、目的はあくまで地元の建設業で働く人を増やすことですが、結果として、ウチの会社に入社するのを強く志望してくれることも多くあります。

そうして入社した学生は、**入社前の段階でICT施工を勉強しているため非常に優秀**です。

ここ数年ウチの会社に入社した社員は「ICT施工は任せてください」といった意気込みで入社してくれ、とても頼もしい存在です。



授業の一環で、ICT施工を活用した生産性向上に関する調査をプレゼン資料にまとめ発表。最新のICT技術について触れてもらい、建設業の理解を深めてもらう。この高校からも、毎年何人もの建設業への就職希望者が生まれている。



Q. 具体的にはどんな採用活動をしていますか？

ウチの会社も以前はそうだったのですが、**建設会社はPR活動が苦手な会社が多い**と思います。

他業界も積極的に採用活動している中、それでは到底勝つことはできません。

ですので、最近は**ブランディングと積極的なPR活動に取り組み、認知度アップに努めています。**

例えば、最近力を入れているのがInstagramです。

投稿は社内の雰囲気や伝わるよう、笑顔や真剣に働いている風景、女性の写真を出すことで、怖いイメージを払拭し、なるべくハードルを下げることを心掛けています。もちろんハッシュタグにも気を使います。



Instagramには社内の雰囲気が伝わる写真を多く掲載している。



あと採用特設ホームページ にも力を入れています。

ウチの会社のアピールポイントは、
「ICT施工の最先端を走っている」
「まずはやってみる！挑戦する」
なので、その辺りをホームページでPR
することで、入社のカッカケにして貰え
ることが多いです。



↑採用特設ページでは、ICTを前面に出す
ことで、若い理系人材の反響が良い。

その他にも、インターンシップや見学会なども積極的に受け入れたり、会社のブ
ランディングポスターや、現場の仮囲いにPR用のポスターを張ったりと、

露出を増やす様々な取り組みをしています。



←↑ブランディングの一環とした仮囲いとポ
スター。社員の顔や仕事風景をおしゃれに撮
り、アピールしている。

一つ一つの取り組みはただやるのではなく、**どのターゲットに対
して何を伝えたいのかをしっかりと考え、**

改善して行っているため、色々な施策がミックスして効果が出ています。

Q.入社した方はもともと建設業界志望ですか？

いいえ、**建設学部ではない音楽科や機械工学科、経済学部卒業の社員も多い**です。

学生と話していると思うのは、建設業界をよく知らないだけで、仕事内容を伝えれば、志望してくれる学生が多いということです。

だからこそ、知って貰うためのPR活動をしなないといけないと思います。

丁度、建設系でない学部を卒業して入社した女性社員がいますので、実際にどんな事を思っているのか紹介したいと思います。



怖い男社会のイメージがありました

＜経歴＞音楽科卒、前職飲食関係 → 建築部技術管理室へ

＜業務内容＞設計や積算、見積もり作成など

＜建設業界の印象＞施工管理という職種自体知らなかったです（笑）。怖い男社会のイメージでしたが、HPや会社の雰囲気明るく、イメージがガラッと変わりました。

専門的な知識が無くても大丈夫でした

＜経歴＞工学部機械工学科卒 → 土木部技術管理室へ

＜業務内容＞土木現場の設計や図面の照査など現場サポート

＜建設業界の印象＞知識面が心配でしたが、実際働いてみると専門的な知識が無くても、数字に強ければどこの学部を出た人でも働けると感じています。



ICTを知って建設業の印象が変わりました

＜経歴＞経済学部卒 → 企画営業部ICT施工推進室

＜業務内容＞土木、建築、資源のICT技術導入サポート

＜建設業界の印象＞建設業は力仕事で怖い男社会のイメージでしたが、実際はみんな優しく明るいですし、入社してみると想像以上にハイテクな部分もあり、やりがいを感じています。

Q.人材育成の取組みについて教えてくださいませんか？

基本はOJT頼りでしたが、**上司によって成長スピードに**

ばらつきがあるという課題がありました。更にここ数年、若手社員

も増えており、会社としての**人材教育の必要性**を感じていまし

た。

また、ベテラン社員の技術を若手社員にうまく伝承したいという事もあり、会社でサポートできる方法を探していました。

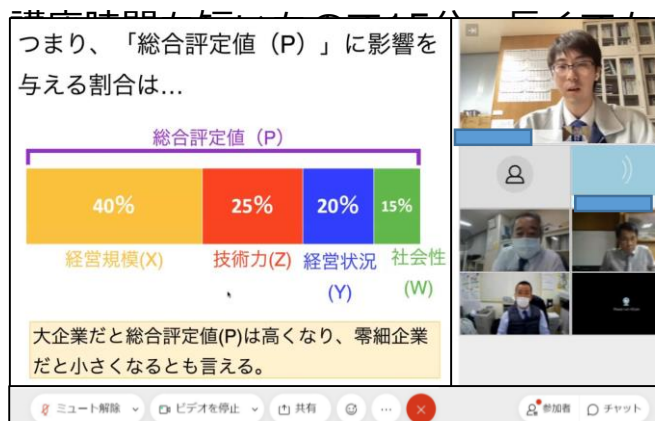
そこで実施したのが、**社内勉強会としてのSUNAGOア**

カデミーです。内容は、社員がそれぞれの専門分野について講師と

なり、勉強会を開催するというものです。本当に参加してくれるか…等、立上げ時は不安がありました。PJメンバーで様々な工夫や改良を繰り返しまし

た。

まずは参加率を高めることを目標に、配信は参加しやすい平日の夕方にオンライン上で開催したり、スマホ一つあれば現場からでも自宅からでも気軽に受講できるようにしました。



毎週新しいテーマでの講座を開催している自由参加型のオンライン開催の授業。全社員の約1/4以上が参加しており、満足度の高い勉強会となっている。講座は社員からの希望も受け付けている。終了後にはアンケートを取り、改善を重ねている。

建設・全体向け	
工事発注の流れ	発注から施工までの流れを学ぶ
現場管理とは	受注から注文書、注文確定まで
品質管理とは	検査や種類、工法など
図面作成	施工図面の種類や作成方法
工程管理	工程表の作成から工程管理
原価管理	追加・変更
ICTの最新情報	ICTとは？最
設計変更	変更のポイ



また、講座のテーマについても、「専門知識」だけでなく、

「みんなで楽しく学ぶ機会を持つ」 という主旨の講座も開催しております。例えば、先日は某ビールメーカーさんをお願いして“神泡を作るセミナー”など一風変わった講座を実施し、非常に盛り上がりました。

今だと**毎回約50名の社員が自主参加**してくれています。

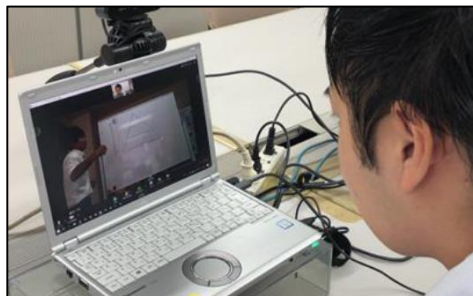
開催する上で感じるのは、聞く側だけでなく、**教える側もとても良い勉強になっている**ことです。講師は、事前準備から質問が来た際の対策まで、責任感をもって取り組んでくれています。

更に、**部署間のコミュニケーションの場**にも大いに役立っております。

また、授業は動画保存し、今後は**動画プラットフォーム化し技術の伝承、社内のノウハウ蓄積**も進めていく予定です



「用事があって参加できなかった…」そんな時でもいつでもどこにいても視聴できる自習プラットフォームを作成を検討中。受けたい授業を選び、何度も受講できる。また、ベテラン社員の講座など社内の技術の伝承、蓄積に繋げる。



最後に...

最後になりますが、今後の建設業界を盛り上げていければと思い、この度、船井総研さんのセミナーに登壇させていただくことになりました。道半ばではありますが、ウチの会社の取組みが皆さまのご参考になれば幸いです。

株式会社 砂子組 執行役員 真坂紀至

「採用できない」「育たない」とお困りの経営者様へ

人が集まり人が育つ会社作り

地域ゼネコン流の採用育成の方法をお伝えします



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム リーダー
下枝将洋

最新の建設業向け事例レポートはいかがでしょう？

ここからはセミナーのご案内です。テーマはズバリ、

**「技術者志望の若者を採用し、教育プログラム
で短期戦力化する」**です。

今回セミナーを開催したのはあるキッカケがあります。それは、

「仕事はあるが人材が足りない。」

地域ゼネコン向けの何か解決策は無いか？」

このような経営相談をここ数年多くいただいていたのです。

慢性的な人不足が叫ばれる建設業界ですが、ここ数年**若い人材が活躍**

している地域ゼネコンをよく耳にします。

「先進企業様の取り組みに何かヒントがあるかもしれない。」

そう思い、私達は1年以上掛け、採用・育成が得意な地域ゼネコン様に取材を重ねて参りました。

すると、**先進企業様が共通して取り組んでいる事**

が2点ありました。それは・・・

1点目は、一般的な地域ゼネコンはあまり得意としない、

ブランディングとPR活動に力を入れている事です。

ブランディングを行うことで世間一般の建設業の怖いイメージを払拭し、

更に積極的なPR活動をすることで認知度をアップさせます。

そうすることで若者と接点が増え、結果として

他業界や女性からの志望者が増える取り組みでした。

2点目は、オンライン社内アカデミー等、**今どきの若者向けの**

教育体制作りに力を入れている事でした。

「せっかく入社した若手社員が1年待たずに辞めてしまった…」

そういった苦い経験がある経営者様は多いのではないのでしょうか？

そんな中、先進企業様は、従来のOJT頼りの教育だけではなく、今どきの若手に合

わせた**会社全体での教育サポート**を進められています。

また、同時に**ベテラン社員の技術の伝承も仕組み化**

する取り組みをされています。

そうした中で**一際目を惹いたのが砂子組様の取組み**で

した。事実、砂子組様は様々な取組みを通して毎年10名の人材を採用され、
入社間もない社員がICT施工工事などで活躍されております。

ではなぜ、砂子組様はそんなことができるのか？

その答えは、他の地域ゼネコン様のお悩み解決に繋がるはず！

そう思い、今回**セミナーゲスト講師として砂子組様に**

直接お話しいただく機会をいただきました。

ここ数年の砂子組様の取組みを講座に凝縮した貴重な機会ですので、
ぜひ、別紙よりお申込みいただければ幸いです。

想像してみてください。もし、**若手が毎年入社し、若手技術**

者がすくすく育つ仕組みが出来たら、あなたの会社はどのよう

に変わるでしょうか。きっと、今抱えている悩みの多くが解決するはずです。

今回のセミナーはそんな社長のお悩みを解決するヒントになればと思います。

オンライン開催となりますが、セミナー当日、お会いできることを楽しみにして
おります。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム
リーダー

下枝 将洋

追伸：社内教育は進めたいが、具体的にどう進めれば良いのかわからない。そんな方のために砂子組様の実際の
カリキュラム・講座内容を頂き、自社でもすぐに取り組めるサポートも準備しておりますのでご安心ください。

地域ゼネコン技術者採用・育成セミナー

【オンライン開催】 2021年3月29日(月) 2021年4月6日(火) 13:00~15:30
2021年4月16日(金) 2021年4月22日(木) (ログイン開始:12:30~)

■ ゲスト講師 講座内容

人口5000人の町の地域ゼネコンが行なう技術者採用・育成

- ・ 2021年は13名採用！毎年10名超えの採用戦略とは
- ・ 地元の建設業界志望者を増やす大学連携「職業体験授業」
- ・ 文系や女性の学生も志望したくなるブランディング成功手法
- ・ 採用を成功させるPRのポイントは「女性活躍」と「ICT」
- ・ 時代は「instagram」採用で効果を発揮するイメージ戦略
- ・ 採用専門ホームページの必ず注力すべきポイントについて
- ・ OJT任せにしない！社員を成長させるオンライン社内アカデミーの仕組み
- ・ 任意参加で参加人数50名！受講したくなる講座の作り方とは
- ・ 参加のポイントはハードルを下げる「夕方に時短講座」「スマホで参加」
- ・ ベテランでも意外と知らないビジネスマナー・基礎知識養成講座
- ・ 「みんなで楽しく学ぶ講座」により部署間のコミュニケーションの場へ
- ・ 今どきの若手は「動画学習」講義動画の活用で技術の伝承・社内のノウハウ蓄積



株式会社砂子組
執行役員 真坂紀至氏

■ 船井総研 講座内容

人が集まり人が育つ会社作り 技術者採用・育成手法

- ・ 地方商圏でも学生を年間10名集めるための職場体験授業とは
- ・ 理系人材が集まる！ICT施工を武器にした採用イメージ戦略
- ・ 学生が集まるホームページ、集まらない採用ホームページとは
- ・ 文系学生を集める！母集団を2倍以上にする技術者採用ターゲット戦略とは
- ・ 教える側も成長する「社内アカデミー」によるノウハウ共有の仕組み
- ・ 社員が主体的に参加する！マンネリを防ぐ講座の作り方
- ・ 成長を加速させる人財教育カリキュラム作成と動画化システム …他多数。

■ セミナー申込方法

- ・ 申込用紙右下のQRコード読み込み、もしくはURLから申し込み

■ お問い合わせ

- ・ TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

* 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



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。

地域ゼネコン技術者採用・育成セミナー

お問い合わせNo. S070104

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年3月29日(月)

お申込期限:3月25日(木)

2021年4月6日(火)

お申込期限:4月2日(金)

開始

終了

13:00～15:30

(ログイン開始12:30より)

2020年4月16日(金)

お申込期限:4月12日(月)

2021年4月22日(木)

お申込期限:4月18日(日)

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

受講料

一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円)／一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込17,600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きます場合がございます。●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。●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。

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。受講票はWEB上でご確認いただけます。

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. 070104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: 中田 ●内容に関するお問合せ: 下枝

お申込みはこちらからお願いいたします

■ 3月29日(月)オンライン
申込締切日 3月25日(木)

■ 4月6日(火)オンライン
申込締切日 4月2日(金)

■ 4月16日(金)オンライン
申込締切日 4月12日(月)

■ 4月22日(木)オンライン
申込締切日 4月18日(日)

