

オンラインセミナー
理事長・経営者様向け

介護・福祉系学生以外の採用で
安定的な応募と内定承諾数獲得を実現

2023卒の学生アプローチは今からでも間に合う!!

介護・福祉業界向け 新卒採用セミナー

応募数
200名

21卒入社実績
35名

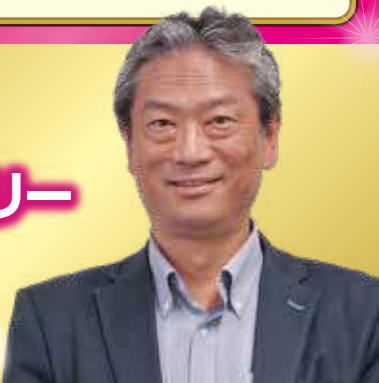
内定承諾率
88%

成功
事例

安定した新卒採用の取り組みで
はあとふるあたごの成功ストーリー

特別講演

株式会社 はあとふるあたご
代表取締役社長 **柳澤 敏郎氏**



参加者限定特典

当ビジネスの専門コンサルタントによる**無料経営相談**

スマホで セミナー参加!

全日程オンライン開催

オンライン開催 2022年 **1月7日・11日・13日・17日・21日・26日**
PC・スマホがあればどこでも受講可能!
13:00~16:00(ログイン開始12:30~) ※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomで参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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

【webセミナー】介護・福祉業界向け新卒採用戦略セミナー お問い合わせNo.S080987

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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。)→ **080987**

介護・福祉業界向け新卒採用セミナー

オンライン開催
PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

2022年

1月7日・11日・13日・17日・21日・26日

13:00~16:00(ログイン開始12:30~)※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomで参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

第1講座

介護・福祉業界の新卒採用トレンドと
勝ち抜くための採用戦略

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
医療HRチーム リーダー
安室 圭祐

ゲスト講師
第2講座

はあとふるあたごの
新卒採用成功ストーリー

株式会社 はあとふるあたご
代表取締役社長
柳澤 敏郎氏

第3講座

これからの新卒採用で絶対に
導入すべき新卒採用の最新戦術

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
医療HRチーム
高橋 秀明

第4講座

本日のまとめ/明日から実践すべきこと

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
医療HRチーム リーダー
安室 圭祐

本セミナーの見どころ

本セミナーは、介護・福祉業界において安定的な「新卒採用の実現」をテーマとしたセミナーになります。「介護」「福祉」業界は、一般的な業種と比較して、「採用」が難しい業界と言われています。地域に向けてより多くの高品質なサービスを提供していきたいが、「人材不足」でなかなか踏み込めないという経営者様も少なくないのではないのでしょうか?

今回は新卒採用が難しいと言われているこの介護・福祉業界で安定した応募数と採用数を例年達成している株式会社 はあとふるあたごの柳澤 敏郎氏をお招きし特別なセミナーの開催が決定いたしました。「ターゲットとなる学生の絞り込み」や「募集手法」の正しいやり方、他者と差別化するための自社ブランディングの手法など成功事例から実践的な考え方で、新卒採用で「母集団がなかなか確保できない」「優秀な人材を採用したいができていない」といった企業様には聞いていただきたい内容となっておりますので、ぜひお申し込みください。

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部

高橋 秀明

申込方法

お申し込みは右記QRコードからが便利です。

右記QRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下記URLからアクセスしお申込みください。

セミナーホームページ

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/080987>

※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。

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

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。



Answer
03

学校訪問だけでは不十分… 集め方と学生フォローを見直しました。

そもそも以前は学校への求人票送付のみしか行っていなかった。少ない応募者の中から選考基準は維持しつつ採用するためには、まずもって応募人数を増やさないとけません。より多くの学生さんに自社を知ってもらうための広報活動を強化するために、ナビ媒体への求人掲載、合同企業説明会への参加、採用サイトの運用強化といった採用広報活動にかなり力をいれました。その結果、200名を超える学生さんから応募が集まるようになった点が1つ目の要因です。また、新卒採用の課題として内定を出しても辞退されてしまうというものも課題でしたが、弊社の場合人事部の所属する採用担当者が学生さんへの内定フォロー施策にも力を入れていきます。毎月1回必ず連絡を取るだけでなく、社内向けにかわら版として配布している広報誌を送付、顔合わせも含めた内定者向けイベントの開催など内定を出した後でも接点を途切れさせないようにしています。その結果、昨年は40名の内定者のうち辞退者5名となりました。

Question

新卒採用が
うまくいくようになった
要因とは？

Answer
04

自社内の環境整備から着手、 それをどんどん外部に発信しました。

学生に自社のことを知ってもらうという点ではどのように広報するかというよりも、企業としての働く環境や風土の整備をすることが一番重要だと考えています。特に学生がうちの求人情報を目にした際に魅力的だと思えるポイントがないことには惹きつけをすることができないからです。大手の介護福祉系企業に比べて規模は小さいが地元でしっかりと伸びていることや将来に希望を持つてもらえるようにキャリアステップ、教育研修制度を全面に打ち出すこと、そして何よりも社内の風通しの良さをアピールできるようにすることが大切だと考えます。弊社の場合は、経営層に直接意見やアイデアを届ける「業務改善提案制度」というものがあり、毎年200件ほどの声が投稿されています。この内7〜8割は選出され、中でも特に良かったものについては全体で表彰を行う仕組みがあるので、新人のアイデアも取り入れる

Question

採用ブランディングの
ポイントは？

Answer
05

未来のはあとふるあたごを支える人材を 継続的に採用し、事業も成長させる。

ある程度地域での知名度や職場環境の整備が進んできています。「地元中心」「地域に根ざしている」というイメージは強いいため、同業他社と比べても新卒採用での集まりは良いほうかなと感じます。これからの時代を生き抜くために自社を支えてくれる人材を幅広く集めながら、この新卒採用も継続的にを行いながら事業の成長を更に加速させて行きたいですね。人材が集まれば新規の拠点も展開でき、より地域に根ざしたサービスを提供できますので、はあとふるあたごが掲げている「人」を一番大切にします」という基本理念に向けて日々取り組んでいきます。

Question

今後目指すべき
ビジョンは？

社風の良さを伝えるにはとても効果的な制度だと捉えています。介護・福祉系であればどの企業に行っても専門性を身につけることはできますが、「環境の良さ」が他社との差別化になっているのでしょう。



特別ゲスト対談 インタビュー

株式会社 はあとふるあたご

代表取締役社長 柳澤 敏郎 氏

大学卒業後、株式会社リクルートへ入社。人事部、HR事業部門にて十数年の経験を積む。その後、採用コンサル・アウトソーシングのベンチャー企業の代表を務め、2016年から医療福祉の分野に。現在、社会福祉法人・医療法人理事を含め10法人を越える福祉介護の経営に従事。

Answer
01

2021年入社は合計35名を達成、 コロナ禍の影響はあまり受けませんでした。

ありがたいことに2021年の入社実績として35名の新卒学生を受け入れることができました。例年20名ほどを採用目標として募集していますが、私が代表就任する前は10名採用できるかどうかという状態が続いていました。以前から地域内での認知度はあったほうだと考えていますが、合同企業説明会に参加してブースへの誘導がうまく行っても採用まで至らないことが多かったのが課題でした。また、昨年はコロナ禍ということもあり、いち早くWebでの説明会開催を実施したことで学生集客から選考までスムーズに誘導することに成功しました。今年度はオンラインとリアル融合型にもチャレンジしており、例年目標の20名に対して23名の内定を出せている状況です。

Question

昨年度の
新卒採用の成果は？

Answer
02

王道のナビ掲載と合同説明会ですが、 何より介護福祉系学生に絞らないことがポイント。

近年の介護・福祉系の学生さんは一般企業も受けているケースが増えているだけではなく、コロナ禍による影響でそもそも実習受け入れができないことで、自社への引きつけが難しくなっています。また、弊社の場合は将来の事業拡大も視野に入れているため、未来の管理職・幹部候補として介護・福祉事業をビジネスとして捉えられる上昇志向のある学生を集めたいという想いから介護・福祉系学生の学生に限らず幅広い学生をターゲットにした新卒採用に取り組んでいます。

Question

新卒採用の
取り組みとは？

現在は、ナビ媒体への求人掲載、合同企業説明会への参加で学生を集め、人事部に所属する採用担当者複数名体制で選考・内定者フォローをしながら取り組んでいます。以前は介護・福祉系の学部に通う学生がメインターゲットでしたが、代表として就任した3〜4年前から一般学部の学生にもターゲットを広げました。

採用成功の**力ギ**となる最新の採用戦略！

■よくある**失敗企業**の採用プロセス



■**成功企業**の採用プロセス



Before

学生エントリーが
全く獲得できない

選考途中で辞退が相次ぎ
最終選考に人が残らない

内定を出しても
辞退されてしまう

採用戦略の
見直し

After

200名のエントリーを**獲得**

学生を惹きつける選考プロセスに変更後
50名以上から内定者を選ぶように

学生に寄り添ったフォローを実践し
内定承諾率88%を達成

採用ブランディング成功の取り組み

①採用特化型サイトによる**情報発信**

新卒採用に向けたページコンテンツの充実を図り、学生が必要としている情報や自社の魅力を最大限発揮できるようなサイトを作成。

1ヶ月に1,000PVを超えており、Web上で情報収集を行う時代だからこそ、採用特化型サイトによる発信は重要戦略の一つです。



②**福利厚生と社内制度の充実**

＜実際に取り組んでいる内容＞

◆業務改善制度・報告制度

年間200件以上の社員の声を集め、採用されたアイデアは会社として実際に実現させていきます。



セミナー内容を一部紹介

新卒採用に苦戦している・人財の質が下がったと感じたら、 新卒採用の成功に向けて見直すべき3つのポイント

Point
01

新卒採用ターゲットの見直し

介護・福祉系学部をターゲットにしている場合、対象となる学生数。このターゲットを採用する際には学校訪問や実習生受け入れなどの方法が採用に結びつきやすいが、一般学部の学生をターゲットとした際には、最初から介護・福祉業界に興味を持っていないことが多い傾向にあります。

一般学部生に対しては自業界のやり方に囚われることなくインターンシップの開催や介護・福祉業界を少しでも体験できるようなイベントを企画し、間口を広げた集め方を行うことが重要となります。

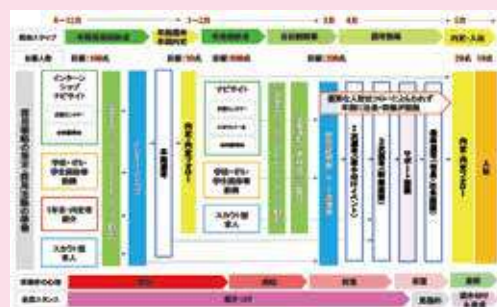
採用の手順	コスト	能力値	離職率	有効職域
高卒（中卒）	◎	×～○	○	・学校訪問 ・FTE採用 ・求人票（入社）
専門・短大	○	×～○	△～○	・学校訪問 ・FTE採用 ・求人票（入社）
大学【福祉系】	△	×～○	△～○	・FTE採用 ・FTE採用 ・求人票（入社）
大学【通常】	△	×～○	△～○	・FTE採用

Point
02

募集手法と選考フローの改善

最新の統計によると、学生が企業の情報収集をするために活用する手法として「Webサイト」と回答する方が7割以上と年々高まっています。特に一般学部の学生は、ナビ媒体や合同企業説明会に参加するだけでは介護・福祉業界に興味を持ってもらいにくいいため、募集手法の見直しが必要不可欠です。

適切な募集手法と選考イベントでの興味形成から自法人の事業に魅力を感じてもらえるようにする方法をご紹介します。



Point
03

徹底した働く環境の整備で採用ブランディング力UP

新卒学生が入社したいと思える会社に近づけるために、社内の働く環境や教育・研修制度の整備は今や当たり前の時代になりつつあります。自社の現状を見つめ直しながら、どんな環境を社員に提供することができるのかを再設計することが重要です。そして、社内のブランディングとして採用特化型サイトやSNSなどあらゆる発信ツールを用いて、自社の魅力を徹底的に伝えていく取り組みが必要となります。

現状のブランディングと発信手法について見直し、地域や学生へのアピールを積極的行いましょう。



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。

【webセミナー】介護・福祉業界向け新卒採用戦略セミナー お問合せNo. S080987

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 1月7日(金) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始12:30より) お申込期限: 1月3日(月)

2022年 1月11日(火) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始12:30より) お申込期限: 1月6日(木)

2022年 1月13日(木) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始12:30より) お申込期限: 1月9日(日)

2022年 1月17日(月) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始12:30より) お申込期限: 1月13日(木)

2022年 1月21日(金) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始12:30より) お申込期限: 1月17日(月)

2022年 1月26日(水) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始12:30より) お申込期限: 1月22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

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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。受講票はWEB上で確認いただけます。

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.080987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 **株式会社 船井総合研究所**

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:高橋

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【年末年始休業のお知らせ】

2021年12月28日(火)正午~

2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日

以降順次で回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け

付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承

くださいますようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

1月7日(金)

申込締切日 1月3日(月)

1月17日(月)

申込締切日 1月13日(木)

1月11日(火)

申込締切日 1月6日(木)

1月21日(金)

申込締切日 1月17日(月)

1月13日(木)

申込締切日 1月9日(日)

1月26日(水)

申込締切日 1月22日(土)

