

WEB
開催

2022年 3月 9日水・3月17日木
3月22日火・4月13日水
13:00~16:00 [ログイン開始12:30~]

社長一人でも、担当者一人でも始められる 幹部候補の新卒採用

採用初年度から結果を出した事例大公開!

新卒採用を10年間成功した結果、

売上

29億 → **65億**

社員数

71名 → **160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
- ✓ 人材採用と業績UPを連動させるには優秀人材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

幹部候補人材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
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

自動車業界向け 新卒採用セミナー

お問い合わせNo. S083829

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO.・お客様氏名」を明記のうえ、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。) → **083829**

新卒採用へ一歩踏み出せずにいる経営者様向け

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

2022年

3月9日水・17日木・22日火・4月13日水

13:00~16:00

[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 地方企業でも採用が上手くいく理由ポイント③ 就職活動のオンライン化を有効活用する方法 株式会社 船井総合研究所 HR支援部 人材開発チーム_2 リーダー 中嶋 のど佳
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 人材開発チーム_2 藤井 蓮

こんな方へおすすめ!

- 新卒採用を始めたいが何をしたらいいかわからない
- 自社に集まってくる学生に物足りなさを感じている
- 新卒採用を担当できる社員がない
- 20代、30代の幹部候補がない

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!

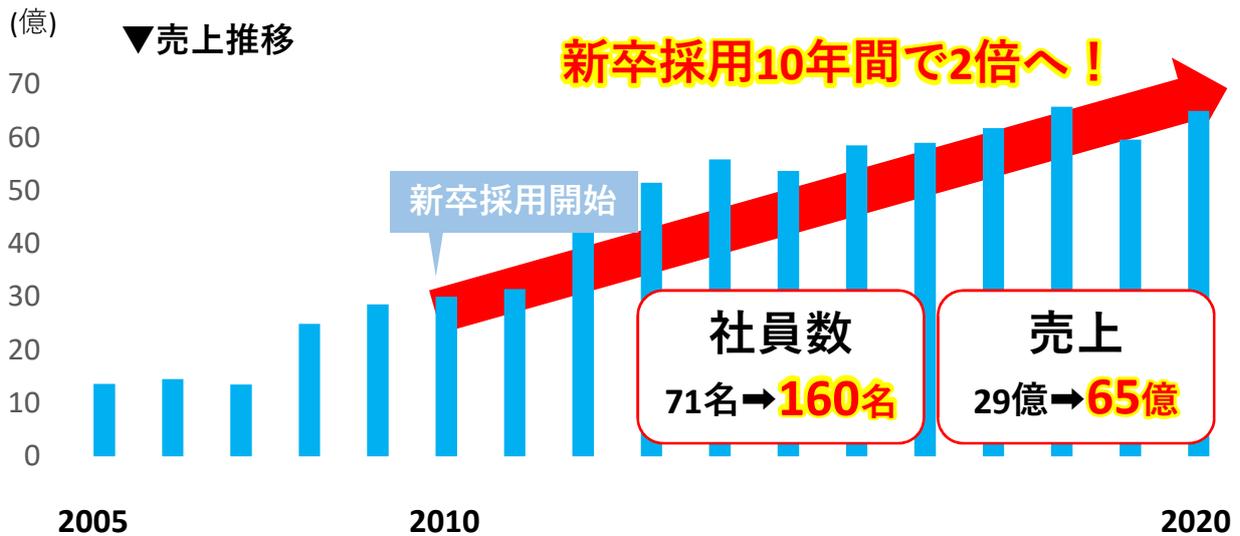
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/083829>

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 株式会社は、福島県にて1946年に創業。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。

今年で創業75年目を迎え、売上は60億、社員数も160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とされる企業を目指している。

未来を担う人財がない

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を含め、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。

事業継承を視野に入れ、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、次世代を担う人財がない」

という組織面での壁があった。

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。これまで行っ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。



◀ 合同企業説明会にて、社員が登壇している様子

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

2022年で新卒採用13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。
株式会社 船井総合研究所 中嶋のど佳と申します。

幹部候補人材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。

採用担当者がおらず、新卒採用の手法が分からない、という理由で新卒採用に踏み出せずにいることは、これからの10年の機会損失になりかねません。

ここからは、皆様がいます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。



株式会社
船井総合研究所
HR支援部
リーダー
中嶋のど佳

01

コロナ以後は地方中小企業でも将来の幹部候補が採用できる

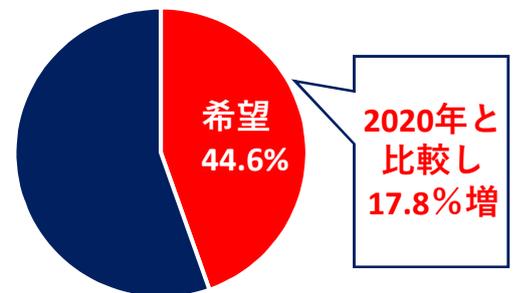
新型コロナウイルスの影響で、新卒採用の時流は大きく変化を迎えました。中小企業にとって、今こそ採用活動をスタートさせるべき「変化」は2点。

1つは、「UIターン・地元就職の希望者」が44.6%に上昇しました。県外へ進学したより優秀な学生も「家族の近くに住みたい」「地元のために、できることをしたい」という地元や地元近隣の県へ就職を希望していることが影響しています。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。

もう1つは、「オンライン化」です。採用専任者が不在の会社では、採用活動でかかる莫大な工数がネックとなり、新卒採用へ踏み切れないということが往々にしてありました。しかし、オンライン化が進んだことにより、学生を対面で対応する工数が圧縮され、従来と比較すると**採用にかかる時間を大幅に短縮**することが可能となりました。

さらに、地方にしながら都市部へ進学している学生とも出会えるようになっていきます。

UIターンや地方での就職を希望



あさがくナビ2020より

02

社長と採用担当者（他部署兼任）一人でも採用に成功

新卒採用を始めるにあたり、足かせとなるのは採用担当の専任者を配置できない、ということです。大槻氏も立ち上げ当初は、学生と最も年齢が近かった社員に営業と兼任で採用を担当してもらうことからスタートし、大卒5名の採用に成功しています。

現在は、当時よりも**効率的な採用活動ができる環境**が整っています。というのも、

- ① コロナ禍では、**オンライン活用が進み工数が圧縮**でき、
県外へ出向いて採用活動をする必要もない
- ② 時間的制約がある合同説明会ではなく、会社にいながらオンラインで
オファーを出す集客手法が主流になってきている

と、担当者を専任で配置できない企業でも新卒採用に取り組みやすくなっており、今こそ新卒採用に注力すべき時と言えます。

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 株式会社 様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確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財を見て、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 株式会社 様においても、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。



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。

自動車業界向け 新卒採用セミナー

お問合せNo. S083829

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。

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

お申込期限: 3月5日(土)

2022年 **3月 9日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

日時・会場

2022年 **3月 17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: 3月13日(日)

2022年 **3月22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: 3月17日(木)

2022年 **4月 13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: 4月9日(土)

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日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.083829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

※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

お申込みはこちらからお願いいたします



3月 9日(水)オンライン受講

申込締切日 3月5日(土)

3月17日(木)オンライン受講

申込締切日 3月13日(日)

3月22日(火)オンライン受講

申込締切日 3月17日(木)

4月13日(水)オンライン受講

申込締切日 4月9日(土)