

# 売上50億円を達成する為の人材開発部門立ち上げセミナー

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

開催  
時間 13:00~16:30  
(受付 12:30~)

一般価格 /一名様 **16,500円(税込)** 会員価格 /一名様 **13,200円(税込)**

大阪

2022年 **10月27日(木)**  
株式会社船井総合研究所 大阪本社

東京

2022年 **11月2日(水)**  
株式会社船井総合研究所 東京本社

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。  
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。  
また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

日程がどうしても合わない企業の皆様へ。個別経営相談承ります。まずは、お問合せください **TEL.0120-958-270** [平日9:45~17:30] 担当: 田原

| 講座                      | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座                    | <p><b>売上10億円から売上50億円を達成するために必要な採用の考え方とは</b></p> <p>セミナー内容抜粋 売上10億円から売上50億円を達成するために必要な採用の考え方を説明します。</p> <p> 株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 リーダー <b>植野 公介</b><br/>介護施設(在宅・施設問わず)を対象に、介護士・看護師・理学療法士・作業療法士など介護関係職の採用コンサルティングを得意としている。<br/>また、前職の人材会社での支店長経験を活かし、職員面談・就業後フォローといった採用・定着・育成・研修にかけてワンストップで対応する数少ないコンサルタントである。</p>                                                                                                                                                                                          |
| 第2講座<br>特別<br>ゲスト<br>講座 | <p><b>売上12億円から売上60億円を達成させたアンダンテ流人材開発部門のつくり方を徹底解説</b></p> <p>セミナー内容抜粋 【ビデオ出演】 売上12億円から売上60億円を達成させたアンダンテ流人材開発部門のつくり方を徹底解説していただきます。</p> <p> アンダンテグループ アンダンテ株式会社 代表取締役 <b>畠山 大志郎氏</b> <b>特別ビデオ講座</b> ※2021年2月に収録した内容になります<br/>2011年5月創業と介護業界では後発にも関わらず、わずか創業10年で「高齢者デイサービス(21拠点)、放課後等デイサービス(54拠点)、保育園(19拠点)、配食(6拠点)、人材派遣、訪問介護(6拠点)、就労継続支援B型(15拠点)、訪問看護(3拠点)、訪問入浴(4拠点)、訪問リハビリマッサージ(3拠点)と拠点数計132ヶ所展開されている今一番勢いのある法人。また、従業員数は1500名(2022年9月)で平均年齢(社員:31歳、パート:41歳)と非常に若い組織を運営している。その成長の秘訣を事業戦略と人事戦略に分けて説明する。</p> |
| 第3講座                    | <p><b>売上10億円から売上50億円を達成するための人材開発部門のつくり方</b></p> <p>セミナー内容抜粋 売上10億円から売上50億円を達成するための人材開発部門のつくり方を説明します。</p> <p> 株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 チーフコンサルタント <b>田原 康博</b><br/>早稲田大学を卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所へ入社。100社以上の人材派遣・紹介会社のコンサルティングを経て、従来の概念に時流を組み合わせた独自のマーケティングノウハウを確立。人材募集スキームの構築及び、転職希望者が採用に至るまでの導線設計に強みを有する。</p>                                                                                                                                                                                                   |
| 第4講座                    | <p><b>まとめ講座</b></p> <p>セミナー内容抜粋 今後の人材開発部門の進め方を説明します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 リーダー <b>植野 公介</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

## お申し込み方法 — Webからのお申し込み —

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

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

**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/091229>



年商10億円から年商**50億円**を目指したい企業へ

コロナ禍で**4**年で売上**5**倍、いったい**何を**したのか?

持続的、圧倒的  
な成長

2018年度売上

**12億円**から

2022年度売上

**60億円**

その秘密は「人材開発部門」にあった!

『人材開発部門立ち上げセミナー』

アンダンテグループの  
**5**売上60億円を支える  
つの人材開発部門

詳細は  
裏面へ

年商10億の経営の延長には、年商50億企業はありません。

年商50億企業になるためには、現場を円滑にまわす「人材開発部門」が必要。

創業12年目でありながら、コロナ禍の4年で売上5倍に成長を遂げる経営者が、そのすべてを語ります。

このような方  
にお勧めの  
セミナーです!

- ✓ 規模拡大を推進する一方、社内を円滑にまわしていく管理面が整っていない
- ✓ 事業拡大をしていきたいが、効率よく良質な人材を確保する手法がわからない
- ✓ 仕事が人に付くのではなく、人に仕事が付いている
- ✓ 今の時代に合った研修や教育制度がわからない

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

開催  
時間 13:00~16:30  
(受付 12:30~)

一般価格 /一名様 **16,500円(税込)** 会員価格 /一名様 **13,200円(税込)**

大阪

2022年 **10月27日(木)**  
株式会社船井総合研究所 大阪本社

東京

2022年 **11月2日(水)**  
株式会社船井総合研究所 東京本社

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

売上50億円を達成する為の人材開発部門立ち上げセミナー お問い合わせNo. **S091229**

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

※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。) → **091229**

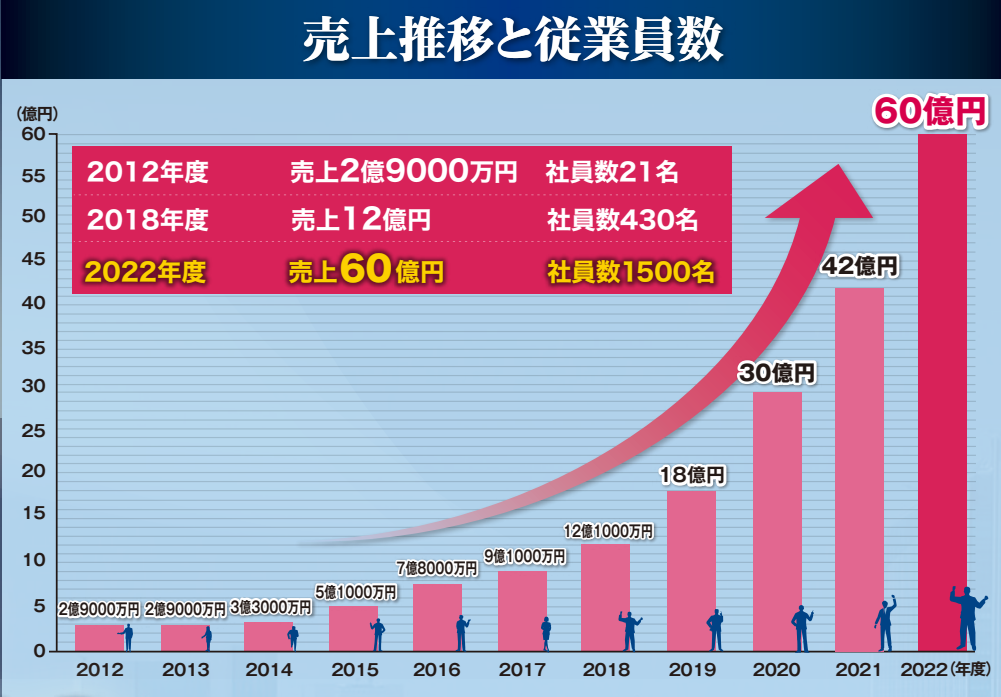


特別ゲスト講師  
アンダンテグループ  
アンダンテ株式会社  
代表取締役  
畠山 大志郎氏

アンダンテグループとは？  
2011年5月創業と介護業界では後発にも関わらず、わずか創業10年で「高齢者デイサービス(21拠点)、放課後等デイサービス(54拠点)、保育園(19拠点)、配食(6拠点)、人材派遣、訪問介護(6拠点)、就労継続支援B型(15拠点)、訪問看護(3拠点)、訪問入浴(4拠点)、訪問リハビリマッサージ(3拠点)と拠点数計132ヶ所展開されている今一番勢いのある法人。また、従業員数は1500名(2022年9月)で平均年齢(社員:31歳、パート:41歳)と非常に若い組織を運営している。その成長の秘訣を事業戦略と人事戦略に分けて説明する。

# 神奈川県「介護、福祉、保育分野」で圧倒的な地域一番企業を実現！

アンダンテグループ  
の成長の軌跡



## 【徹底解説】60億円の売上を支える5つの人材開発部門

### ① 新卒採用

- ✓ キャリアアップに沿った採用枠(総合職採用・エリア採用)
- ✓ 社会性を訴求した採用戦略

**結果**

4大卒の優秀な新卒の採用に成功

エントリー数 年間700名、入社42名(22卒実績)  
エントリー数 年間1200名、入社予定80名(23卒予定)

### ② 中途採用

- ✓ 適材適所の採用方針  
本社勤務は偏差値優先(高校の偏差値60以上)  
現場職員は人柄優先

**結果**

エントリー数 6641名、  
入社数480名(2021年実績)  
直近1年、  
エントリー数 7180名

### ③ 採用マーケティング

- ✓ 媒体ごとの応募単価を把握して、適切な採用費の投下
- ✓ 応募から入社までの数値分析と徹底的な対策

**結果**

採用単価10万円での採用に成功

応募者に対しての接続率は驚愕の98%、  
母集団との接点の最大化に成功

### ④ 教育・研修

- ✓ 研修が嫌いな人に研修費をかけても逆効果…常識を覆えす「選択式キャリアアップ」
- ✓ 意識改革は現場に一切させず、教育制度・人事評価で解決

**結果**

会社全体で年30回程度の研修が、  
年500回以上に増加

### ⑤ 定着

- ✓ 積極的な定着と消極的な定着に分類して、各個人に適切なフォローアップ
- ✓ 1対1の個別対応をする部署の設置と、拠点長の評価制度に“離職=減点”と定め、全体として離職率防止に努める体制づくり

**結果**

2年前と比較すると、離職率約10%低下

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。

## 売上50億円を達成する為の人材開発部門立ち上げセミナー

お問合せNo. S091229

### 開催要項

※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。

大阪会場にてご参加

2022年 **10月27日(木)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

お申込期限: 10月23日(日)

株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

日時・会場

東京会場にてご参加

2022年 **11月2日(水)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

お申込期限: 10月29日(土)

株式会社船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

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、中止させていただ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いたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200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。尚、ご入金が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みに適用となります。●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いたします。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.091229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

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: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 田原

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



10月27日(木)大阪会場

申込締切日10月23日(日)

11月2日(水)東京会場

申込締切日10月29日(土)