

前年採用達成率50%の地方住宅会社がコロナ禍で実践！

たった1年で新卒採用をV字回復できた成功事例を大公開

このような方はぜひこのセミナーに  
お越しください！ お役に立てます！

- ✓ 今後も事業拡大し、年商を伸ばしていきたい
- ✓ 人手不足・離職が企業成長のボトルネックになっている
- ✓ 辞めない人材の採用方法を知りたい
- ✓ 建築学部卒、体育会系などといった狙い撃ちの採用をしたい
- ✓ 40代以上の中年社員が多く、企業成長しづらくなっている
- ✓ 20代、30代の若手社員が活躍していない
- ✓ ここ数年間、新卒採用人数が0人(ゼロ)、もしくは少ない
- ✓ 自社に合った優秀な人材を採用できていない
- ✓ 入社1年目や内定者でも戦力として活躍してほしい
- ✓ 時代にあったオンライン採用にチャレンジしていきたい
- ✓ 組織を変えるような新しいことにチャレンジしたい



…とお考えの住宅・不動産業界の事業者の皆様

| 開催日時・会場       | 東京会場 (株式会社船井総合研究所 東京本社)<br>2023年 3月14日(火)<br>お申込み期限:3月10日(金)                                                                                                                                                                                                                                                   | オンライン開催<br>4月11日(火)・20日(木)<br>お申込み期限:4月7日(金) お申込み期限:4月16日(日) | 13:00~16:00<br>(受付・ログイン開始 12:30~) |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
|               | ※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。※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<br>諸事情により、やむを得ず会場を変更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。最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の<br>払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。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<br>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。 |                                                              |                                   |
| 参加料           | 一般 税抜 15,000円 (税込16,500円)/一名様 会員 税抜 12,000円 (税込13,200円)/一名様                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                              |                                   |
| 講座            | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                              |                                   |
| 第1講座          | 採用難が続く新卒市場で<br>採用を成功させる新セオリー                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 株式会社船井総合研究所<br>人財開発チーム<br>リーダー                               | 今川 大樹                             |
| ゲスト講座<br>第2講座 | 新卒採用をたった1年で<br>V字回復できた秘訣                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 株式会社田村ビルズグループ<br>代表取締役                                       | 田村 伊幸氏                            |
| 第3講座          | 地方の中小企業でも新卒採用が<br>成功できるノウハウ大公開!                                                                                                                                                                                                                                                                                | 株式会社船井総合研究所<br>人財開発チーム                                       | 中村 翼                              |
| 第4講座          | 本日のまとめ                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 株式会社船井総合研究所<br>人財開発チーム<br>リーダー                               | 今川 大樹                             |

### Webからのお申込み

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

※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/095473>

[TEL] 0120-964-000 (平日9:30~17:30)



住宅不動産会社向け

東京会場 (株式会社船井総合研究所 東京本社)

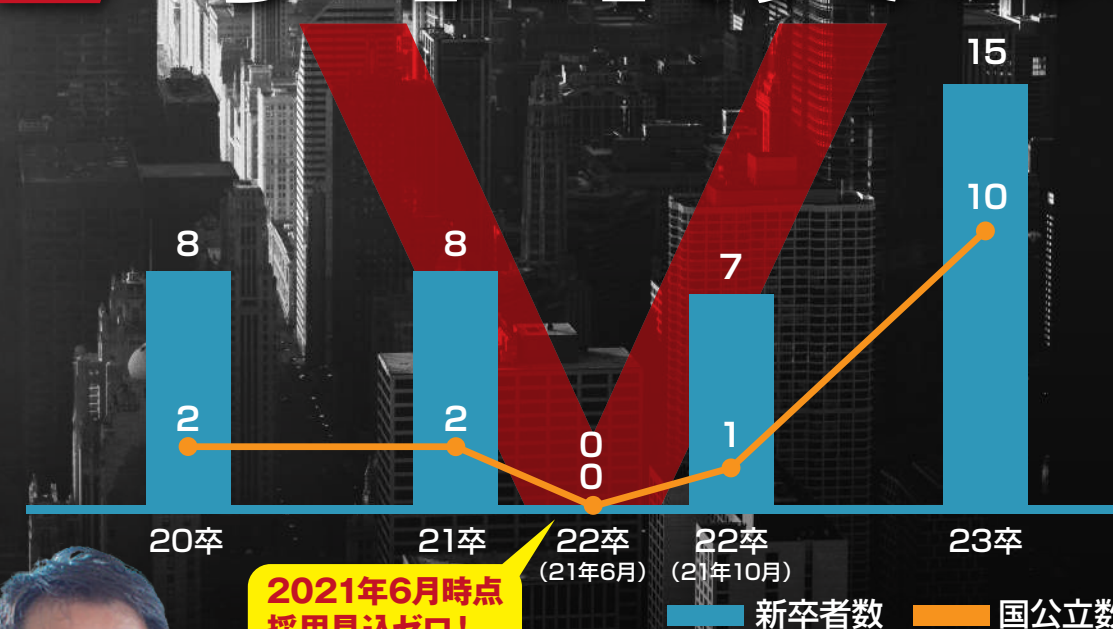
2023年 3月14日(火)

オンライン開催

4月11日(火)・20日(木)

13:00~16:00 (受付・ログイン開始 12:30~)

新卒採用者数ゼロ寸前の危機から  
V字回復を実現!



採用人数2倍! 国公立採用比率10倍!!

Point 23卒エントリー数

1 600名越え!

Point インターンシップに

2 累計100人以上が参加!

Point 23卒内定承諾率

3 88%を達成!

Point 選考参加率

4 90%以上を実現!

特別  
ゲスト講師

株式会社田村ビルズグループ  
代表取締役  
田村 伊幸氏

田村ビルズ  
グループ

創業140年を超える、建築不動産業を中心に手掛ける成長企業。前期連結売上は53億円。100億円企業に向けてM&Aも行ないながら、現在も成長を続けている。成長には人材確保が必要不可欠と考え、専務時代から新卒採用を実施している。新卒採用を初めて17年。社員数195名。

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、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催



明口のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

【住宅・不動産業界向け】新卒採用セミナー

お問い合わせNo. S095473

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。)→ 095473

# 就活ルール崩壊×売り手市場×不況時代を地方住宅不動産会社でも勝ち抜く 業界平均の採用コスト1/3で10名採用を達成する採用戦略を

完全公開

当セミナーでしか聞けない!



## コロナでも勝つための採用戦略 ニュースタンドアの採用戦略で たった1年でV字回復

本セミナーゲストの田村ビルズグループのその他のポイント

- 1 エントリー数UP
- 2 選考誘導率UP
- 3 県内学生比率UP
- 4 15名採用達成

なども公開します!

【特別ゲスト講師】 株式会社田村ビルズグループ 代表取締役 田村 伊幸 氏

田村ビルズグループ 紹介  
創業140年を超える、建築不動産業を中心に手掛ける成長企業。前期連結売上は53億円。100億円企業に向けてM&Aも行ないながら、現在も成長を続けている。成長には人材確保が必要不可欠と考え、専務時代から新卒採用を実施している。新卒採用を初めて17年。社員数195名。

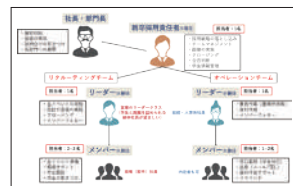
### 1 新卒採用を成功させるための新卒採用戦略づくり

- 中期経営計画に基づく人材の配置イメージから逆算した採用人数の設定
- 適正コストを意識した採用予算の設定と採用媒体の選定
- 採用したいターゲットの明確化とターゲットに基づく採用コンセプトの設計



### 2 会社への共感が高い(会社好き)社員+社長による採用体制

- 学生を惹きつけるために社長自らが最前線で理念・ビジョン・ミッションを語る!
- 会社・仕事・仲間好きな社員を抜擢することで、会社の雰囲気、社員間の関係性を伝える!
- 採用担当者1名に負担を掛けすぎない役割と責任を明確にした採用チームづくり!



### 3 ナビサイトや合説に頼らない集客手法(OfferBox・SNS)の確立

- OfferBoxを活用したダイレクトリクルーティングでマッチ度の高い学生に企業側から直接アプローチ!
- 学生とのマッチング率を高めるための3つのポイント
  - ① 条件(業界・勤務地)にマッチする学生を絞り込む
  - ② 他社と差別化するためにオファーでプロフィールに触れることでテンプレート感を無くす
  - ③ マッチング後は個別面談へ誘導し、早期に接点をつくり、各イベント(説明会・インターンなど)へ誘導する
- 初回接触(面談)の3つのポイント
  - ① コロナ対応×移動時間短縮のためにWebで実施する
  - ② 1回あたり30~45分で確実に次回アポイントを取る
  - ③ 自己開示からスタートし、ヒアリングに徹する
- SNS(Instagram)を活用し、費用を掛けずに学生集客と自社の魅力発信による認知拡大!



### 4 自社への志望度を高める選考デザイン

- 採用活動で押さえておくべきは①会社②仕事③仲間の理解を深めることが重要!
  - ① は社長自らが登壇し、会社紹介(理念・ビジョン)や学生の参加態度などを見て、社長目線での見極めを行なう
  - ② はインターンシップや選考内のワークで業務の疑似体験ができるコンテンツを用意し、働くイメージを持たせる!
  - ③ は社員との面談や座談会、各イベントの休憩時間を活用し、距離を縮めることで関係性をつくる!
- 志望度を高めるために、リアルとWebを上手く活用し内定出しまでに7回以上接触することを意識する!
- 入社後のキャリアをイメージさせる面談と競合状況を把握するための面談を最終選考前に2回以上実施する!



### 動向解説 新卒採用予算の再設計を!

#### 今年特にいただく、新卒採用実施企業の悩み

- ◎ ナビサイト主催の合同企業説明会が新型コロナウイルスの影響もあり、来場数が減っている
- ◎ ナビサイトへの掲載企業数が多すぎて、自社にエントリーが来ない。説明会までつながらない
- ◎ 例年に比べて学生の質(業界・職種の志望度や就活に対するモチベーション)が落ちてきている
- ◎ 新卒採用は継続したいが、あまり多くの社内リソース(ヒトやカネ)を確保できない
- ◎ (合説やナビサイトなどの)掛け捨てではなく、(サイトや動画など)資産として残るものに投資していきたい。

成果が出ていないのにお金を払い続ける媒体会社の“カモ”になっていませんか?  
未来の組織作りに不可欠な新卒採用で、いつまでムダな費用と手間をかけ続けますか?

自社の新卒採用予算を適正かつ  
最大限の成果が出せるような戦略に今すぐに再設計しましょう!

|       | よくある地方の住宅・不動産会社                                                                                 | 田村ビルズグループ                                                                                                                       |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 応募数   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● そもそも応募が来ない(少ない)</li> <li>● 応募数が少ないため人材を選べない</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● エントリー600名以上!</li> <li>● 大卒15名採用 ※採用倍率10倍以上</li> </ul>                                  |
| 採用手段  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ナビサイト</li> <li>● 合同企業説明会 ・学内企業説明会</li> </ul>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ナビサイト</li> <li>● 合同企業説明会</li> <li>● OfferBox</li> <li>● SNS</li> <li>● 学校訪問</li> </ul> |
| 採用の質  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 志望動機が定まっていない</li> <li>● 滑り止め程度で受けている</li> </ul>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 過去9割が県外学生から23卒は約5割が県内学生に変化</li> </ul>                                                  |
| 内定承諾率 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 50%以下</li> </ul>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 88%(内定者17名のうち、承諾15名)</li> </ul>                                                        |
| 採用コスト | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 一人当たりの採用コスト70万~100万円</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 一人当たりの採用コスト約30万</li> </ul>                                                             |

徹底的に採用にこだわり、“魅力ある会社づくり”を実現！

## 企業価値向上経営フォーラム 人財ファースト経営分科会

人材の採用や定着、育成に関して少しでも悩みのある会社へ、「最新の採用戦略や採用手法」「早期育成のための具体的手法」「定着向上のための施策」をお伝えします。



### こんな会社におすすめ

- ✓ 事業計画に合わせた採用数を確実に達成させたい
- ✓ 人財の早期育成、即戦力化をできるようにしたい
- ✓ 社員の定着を高め、モチベーション高く働く組織をつくりたい

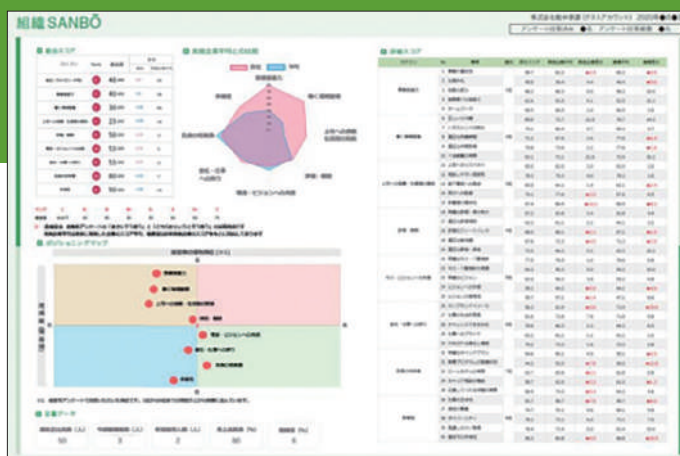
### 特徴

- ① トップ企業経営者による講演がリアル開催で聞ける
- ② トップ企業経営者の過去講演レポートが閲覧可能
- ③ 「企業理念」「財務」「人財」「IPO」講演動画も閲覧可能
- ④ HRの最新事例と時流をトップコンサルタントから徹底的に学べる
- ⑤ 自社と同じように人財に対して悩みを持ち、解決に取り組む企業と情報交換ができ、横の繋がりをつくれる

目指したい組織と従業員の満足度ギャップにフォーカス！

## 組織SANBŌ

40,000社以上のコンサルティング経験から導き出されたノウハウをもとに作成した自社の組織を分析し、“組織の成長”を加速させるポイントがわかる診断です。



### こんな会社におすすめ

- ✓ 組織状況を「なんとなく」「おそらくこんな感じ」と感覚でしか把握できていない
- ✓ 組織に対する不平・不満を言う社員がいる
- ✓ 管理職に対して組織の課題を伝えられない、伝えていない

### 特徴

- ① 経営者の組織の期待値（優先度）を考慮した診断
- ② 組織の課題が把握できる
- ③ クラウドシステムを使用しているため、解答後すぐ診断結果を確認できる
- ④ 自社の総合スコアと他社平均との比較で相対的に自社の現状把握ができる
- ⑤ 性別・年代・勤続年数・役職・部署などの属性別の課題がわかる

たった9ヵ月間で企業の想いを浸透させる経営者DNA研修

# フレッシューズ研修

新入社員1年目で経営者マインドを定着させ、  
経営理念の浸透と次世代の幹部候補の  
基礎づくりをする研修です。



## こんな会社におすすめ

- ✓ 入社時に学生気分が抜けておらず、現場の負担になっている
- ✓ 若手社員が入社しても、採用段階と現場のギャップがあり離職が出る
- ✓ 次世代の幹部候補がおらず、今後の事業・人事計画の展開が難しい

## 特徴

- ① 毎月の目標設定と振り返りで社会人基礎力向上
- ② 部署・店舗を越えて同期同士の仲が良くなる
- ③ 翌年度は参加者が運営する内製化カリキュラム
- ④ 経営理念と経営者DNAの浸透
- ⑤ ワーク中心でコミュニケーション力が向上

必要な“階層”に必要な“教育”を実施する！階層別研修

# 階層別研修

社員の階層によって異なる必要不可欠な  
スキルや姿勢を身につけさせ、  
社員の特性に応じて  
カリキュラムをセミオーダー  
できる研修です。



|            | A事業部     | B事業部        | C事業部     | D事業部     |
|------------|----------|-------------|----------|----------|
| 部 幹<br>長 部 |          | 選抜 研修       |          |          |
|            |          | 幹部（上級管理職）研修 |          |          |
| 店 課<br>長 長 |          | 選抜 研修       |          |          |
|            |          | 管理職研修       |          |          |
| 主 任        |          | 中堅社員研修      |          |          |
|            | 機能<br>研修 | 機能<br>研修    | 機能<br>研修 | 機能<br>研修 |
| 一 般        |          | 新入社員研修      |          |          |

## こんな会社におすすめ

- ✓ 社内研修に取り組みたいけど、そこまで手が回らない
- ✓ 自社の社員に合わせた、本当に必要な教育をしたい
- ✓ 日々の業務に追われている社員が多い

## 特徴

- ① 現場で差が出る基礎スキルを標準化
- ② 次のキャリアを考える機会になる
- ③ 会社が求めている役割やスキルを落とし込む場づくり
- ④ 自社の社員の特性を加味して、セミオーダーできる研修プログラム
- ⑤ 同期間の交流やガス抜きの場となり、離職を防止

