

建設業の後継者向け

東京限定開催

人不足の地方で 下関市25万人

新卒技術者 毎年10名採用

有資格者が確実に
増えてきました!

受注現場数が増えて

平均年齢

株式会社コプロス
専務取締役 宮崎隆司氏

利益額 **2倍** 50歳 ▶ **39歳**

地方建設業の採用活動に苦戦されている方必見です。

【東京開催】2024年2月9日(金) 開催時間13:30 ~ 16:30 (受付開始13:00~)

主催



サステナブルな建設業を推進する。

Funai Soken

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

建設会社向け技術者新規採用セミナー お問い合わせNo. S107843

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

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp>)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→

No 【107843】

「技術者の高齢化が進んでいて未来がない…」

「時間もお金もかけたが採用がうまくいかない…」

「中途技術者を採用したいが集まらない…」

建設会社の経営者とお話をする中で、
技術者採用に関することでお困りの方が全国的に多い印象です。

最近では、中途採用を続けながら新卒技術者の採用に力をいれている
建設会社も増えてきております。

そこで今回はズバリ、

“未来を支える新卒技術者候補を安定採用”

についてお伝えいたします。

「地方でも技術者希望の新卒って採用できるの？」

と採用活動を行ってはいるがなかなか採用がうまくいっていない方。

・・・まずは成功事例をお読みください。

山口県で新卒技術者候補を 安定10名採用成功！



当社は山口県下関市に本社を置く1946年創業のゼネコンです。
独自の工法であるケコム工法の事業や公共土木事業が中心であり
売上は40億円程です。父の代が4代目で、私は5代目の予定です。

そんな私は東京で勤めたのちに将来の跡取りとして
10年前に当社に入社しました。ただ戻ってきてまず驚いたことが
社内の高齢化問題。

「平均年齢50歳程で自分より若手は2名だけ…」

「若い技術者が一切おらず未来がない…」

このまま行くと自分の代になったら高齢化で未来がないのでは？と
正直な気持ちでいうとゾッとしました。

技術者の確保は必要な中で、**中途技術者の採用は地方だと難しく**
社内の高齢化事情もあり**新卒採用に力を入れる**ことを決意しました。

なんとなくではありますが、新卒採用はリクナビということで結構な金額をリクナビに払い、採用活動スタート。

ただそんな簡単に問い合わせがくるわけではなく、福岡県まで足を伸ばして会社説明会を実施しました。

社長含めて複数人でわざわざ出張して説明会を開催しましたが、

「お金をかけたのに、そもそも集まらない...」

「予約が入っても当日キャンセル...」の連続。

早速壁にぶち当たりました。

それでも何とか当社に興味をもってもらった1名を採用できました。

取り組み1年目で運よく採用ができたので、

この調子でどんどん若い技術者候補を採用進めていき、将来安泰な会社づくりの準備を進めようと思いました。

ただ現実はそこまで甘くなかったです。

入社した1年目の社員は程なくして退社してしまいました。

退職理由は大きく分けて2つ。

①10歳以上離れた既存社員がほとんどで孤独感がある

②教育制度が整っておらず自分にできないことがない

実際、ベテラン勢も自分のことに精一杯で若手を見る余裕がなく新入社員を孤独にできてしまいました。

単純に人を採用して現場に任せるのではなく、会社全体として新入社員をバックアップする体制づくりが重要だと痛感しました。

そこで片手間感覚で採用活動を行うのではなく、
複数人しっかりと採用することとベテラン勢の協力及び社員教育を会社として本腰を入れて取り組むことにしました。

複数人の新入社員を採用するためにまず行ったことが、

ブランドイメージの刷新です。建設業界はどうしても3K（きつい・汚い・危険）というイメージがあり不人気です。

そこでリクナビなどの媒体はもちろんですが、それだけではなく

新卒向けの専門サイトの作成及びSNSを活用しました。



※新卒が閲覧する頻度が高いSNSを活用

専門サイトやSNSでは、技術者として働くことの楽しさや働きやすい環境であることを中心に伝えることにより、

文系出身の学生が技術者に興味を持ってくれるようになりました。

採用した数人の新卒を会社としてフォローを行い

退職を防ぐことで**年齢の近い社員がいる事が**

最大の宣伝になり採用もやりやすくなります。



※会社説明会の様子

5人ほど新入社員が採用できたのちに、

専門サイトに新卒の写真を載せることや県外の大学にも告知活動を行うことで認知度も上がっていき、どんどん応募が増えてきました。

結果として技術者希望の**新入社員の文系比率は90%近く**で**県外出身者は80%ほど**です。

直近数年は安定的に10名の採用に成功できております。

年代	新卒採用人数	販促費
2015年	1名	150万円
2016年	2名	180万円
2017年	4名	250万円
2018年	5名	250万円
2019年	6名	530万円

年代	新卒採用人数	販促費
2020年	10名	310万円
2021年	8名	240万円
2022年	9名	240万円
2023年	10名	240万円

新入社員の教育は最低5年で技術者として
1人前に育てる仕組みを整えました。

最初はベテラン勢のサポートから始めますが
徐々にできる業務の幅も広がり結果として
ベテラン勢の業務量も削減されます。



※新卒への教育風景

新入社員の資格取得も進み結果として**受注現場数が2倍**になり、
採用活動が直接的な利益につながりました。

現在では会社の**平均年齢が39歳**と10歳以上若返りました。

これからも新卒採用を強化していくとともに若手が活躍できる環境を作り
地元求められ貢献を続けられるゼネコンを目指していきます。

当時の私と同じようにお悩みの地方の建設業を経営している方、
採用担当の方に少しでもお役に立てれば幸いです。

株式会社コプロス
専務取締役

宮崎 隆司

中途技術者の採用はもう限界..? 新卒技術者を確保して安定成長!



株式会社船井総合研究所 建設支援部
建設グループ
チーフコンサルタント

山川 雅生

宮崎氏の取り組み内容をお読みいただいた感想はいかがでしょう?

ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

「技術者の採用がうまくいっていない…」

「技術者の高齢化を危惧している…」

という方だと思います。

そのような方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

「新卒技術者の安定的な採用方法」 です。

お伝えしたいことは、中途技術者を採用しないというわけではなく

今後、技術者不足が加速する中で技術者を確保するには

新卒採用が必要不可欠であるということです。

宮崎氏が取り組んだことは大きく分けて2つです。

①サイトを活用して会社イメージを刷新する

従来の建設会社のイメージのまま採用広告費をかけても応募はきません。

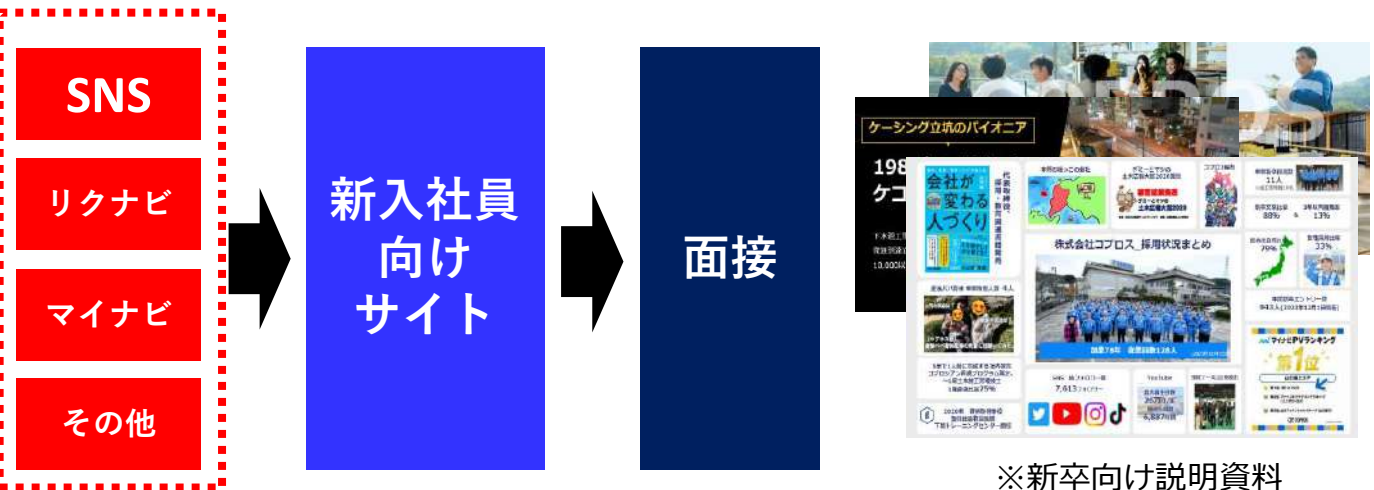
そのため、まずは元々あった会社サイトとは別に

新卒専門サイトを作成しました。これだけでも他の建設会社と

比べて断然選ばれやすくなります。また会社説明会の開催や

SNSを運用することで建設業界について興味をもってもらいました。

まずは興味をもってもらうことが重要です。



②全社として新卒社員をバックアップする

年次の近い社員がいることが最大の採用告知になるため、

最初の新卒社員は全社としてバックアップする必要があります。

既存の従業員の協力は必要不可欠なため、全社的に促すことが重要です。

資格取得についても会社として全面的にサポートを行いますが、
資格獲得という**同じ目標を持った年次の近い社員がいる**ことが
何より**資格獲得の促進には重要**です。

ちなみに株式会社コプロスには1級施工管理技士の資格を取得した新入社員や、文系出身で資格取得した女性社員も在籍しております。

もちろん、技術者の中途採用も行う必要があります。

ただ競合他社が多いですし、地方であればそもそも人材がいません。

高齢化していく将来、会社を支えるためにも技術者の確保は重要です。

早めに技術者の新卒社員の確保をはじめましょう。

セミナー当日は宮崎氏にご登壇いただきます。

取り組み内容を赤裸々にお話いただけると共に

会社規模・目標採用人数ごとの適切な採用広告費や広告媒体も
解説いただきます。もちろん直接ご質問いただくことも可能です。

またとない機会ですので是非セミナーにご参加ください。

それでは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 建設グループ
チーフコンサルタント

山川 雅生

建設会社向け技術者新規採用セミナー

来場開催

2024年 2月 9日(金)13:30~16:30 (受付開始13:00~)

第1講座

13:30

~

13:50

地方建設会社が生き残る人材戦略とは



人手不足が著しい地方建設業の経営者向けに今後求められる人材戦略を解説いたします。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ マネージャー 小屋敷 侑太郎

第2講座

14:00

~

14:40

山口県で毎年10名の採用を実現した軌跡



山口県下関市で新卒技術者を毎年10名近く採用できているポイントをお伝えします。
新卒採用をゼロからスタートして成功を収めている、株式会社コプロスの専務取締役 宮崎 隆司氏に全て包み隠さずお話しいたします。

株式会社コプロス 専務取締役 宮崎 隆司氏

第3講座

14:55

~

15:35

シェアタイム



実際に取り組みを行っている株式会社コプロスの専務取締役 宮崎 隆司氏と情報交換する時間です。
ざっくばらんにリアルな意見交換が可能です。

株式会社コプロス 専務取締役 宮崎 隆司氏

第4講座

15:45

~

16:30

あなたの会社が明日から取り組むべきこと



目標採用人数に応じた具体的な採用施策についてお話いたします。あなたの会社に今後求められる人材戦略を解説いたします。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ チーフコンサルタント 山川 雅生

【個別経営相談のご案内】

皆様の地域において、本ビジネスモデルの需要がどれほどあるか、じっくりお伝えいたします

日程がどうしても合わない企業の皆様へ

個別相談承ります(担当 山川雅生)
平日9時45分~17時30分対応

TEL:0120-958-270

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。

建設会社向け技術者新規採用セミナー

お問い合わせNo. S107843

東京会場

2024年 **2月9日** (金) 開始 **13:30** 終了 **16:30** (受付開始13:00より)

お申込み期限：2月5日(月)

日時・会場

株式会社船井総合研究所 東京本社

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

〒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

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、会場はマイページ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。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。●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みに適用となります。

お申込み

1.Webお申込み

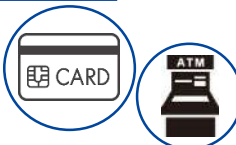


下記QRコードを読み込み
もしくは 船井総研HPの右上検索窓に

107843

🔍で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込の
ご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます。

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください。

お問い合わせ



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※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！

2月9日（金）来場開催【申込締切日2月5日（月）】

株式会社船井総合研究所 東京本社



商圏バッティングのため、ご希望に沿うコンサルティングサービスをご提供できない場合があります。予めご了承ください。