

アフターコロナに伸びるのは“人が強い会社”だけ

2024年は“破壊的人事改革元年”

“AI採用”にも対応

CAUTION CAUTION

人材強者企業

サミット2024

～あなたの会社を“人の悩みから解放”する一日～

超豪華講師

理想論や綺麗事抜きの人的資本経営をトップリーダーが語る

“世界基準の採用プラットフォーム”
Wantedly CEOが語る
“日本の採用の未来”



ウォンテッドリー 株式会社
代表取締役

仲 暁子 氏

日本一バズった中小企業が語る
“非常識な採用ブランディング”



大京警備保障株式会社
代表取締役

櫻井 大輔 氏

2024年問題に真っ向から挑む
年商100億円物流会社の人材戦略



株式会社博運社
取締役 人事部長兼新規事業部長

市丸 英明 氏

採用戦国時代の
コンサルティング業界で勝ち続ける
船井総研グループの人材開発戦略



株式会社船井総合研究所
代表取締役社長 社長執行役員

真貝 大介 氏

伸びてる会社が こっそりやっている
優秀な人材が

集まり、育ち、辞めない
会社になるための

裏技 12の

人材採用 人材育成 人材定着

主催 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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

人材強者企業サミット2024

お問い合わせ No.S111095

2024年3月11日(月)

開催時間 10:00~17:00 (開場 9:30~)
会場 船井総合研究所 東京本社(丸の内)

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。

一般価格 10,000円(税別) **11,000円(税込)** /一名様
会員価格 8,000円(税別) **8,800円(税込)** /一名様

当社ホームページ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。)

111095

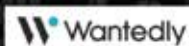
豪華
3大講師

理想論や綺麗事抜きの 人的資本経営を **トップリーダー**が語る



“世界基準の採用プラットフォーム”
Wantedly CEOが語る
“日本の採用の未来”

ウォンテッドリー 株式会社
代表取締役



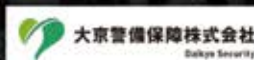
仲 暁子 氏

京都大学経済学部卒業後、ゴールドマン・サックス証券に入社。退職後、Facebook Japanに初期メンバーとして参画。その後現ウォンテッドリーを設立し、ビジネスSNS「Wantedly」を開発。
2012年2月にサービスを公式リリース。
人と人が繋がることにより、個人の可能性を最大限広げるサービス作りに取り組む。



日本一バズった中小企業が語る
“非常識な採用ブランディング”

大京警備保障株式会社
代表取締役



櫻井 大輔 氏

28歳で大京警備保障株式会社に入社。その後、31歳で事業承継。経営改革に着手する傍ら、警備業界では活発ではなかったSNSを駆使したブランディングに成功し、SNS総フォロワー480万アカウントを達成。従来の常識にとらわれない手法を活用し、「業界平均の14倍にあたる応募率7%」「1名あたり応募単価4,500円」「警備業界では異例の応募者平均年齢20～30代」など特異な事例を生み出し続ける、業界内外の採用・ブランディングのリーディングカンパニーである。



2024年問題に真っ向から挑む
年商100億円物流会社の人材戦略

株式会社博運社
取締役 人事部長兼新規事業部長



市丸 英明 氏

平成6年株式会社博運社に入社。平成16年本社営業所長。平成20年大阪支店長として業務運営管理及び営業を経て平成23年管理本部総務部長。平成26年経営企画管理部長。平成28年より経営本部人事部長として総務、経営企画、人事、労務に携わる。平成30年より執行役員。経営本部人事部長に就任。現在は自社の採用、人材ビジネス全般を担い、社内の新規事業として確立している。

アフターコロナに奮闘する経営者の皆様からお聞きする“人”に関するお悩み

コロナも
落ち着いてきたので
採用を再開したけど
以前ほど人が採れない

事業やサービスを
再開したいけど
人手不足で
身動きが取れない

Z世代の若者の
扱いがわからず、
幹部社員やベテラン社員の
負担が増えるばかり

政府の賃上げ方針や
競合企業の待遇改善で
自社の社員の退職が
止まらない

デジタルツールや
システムを導入してDXに
チャレンジしたいけど
詳しい人材がない

圧倒的
人材強者企業に
なるための

12の
裏技

いまの時代、企業の持続的成長を阻害するのは**人材課題**だけ!!

超攻撃的HR経営で再加熱する人手不足時代を勝ち抜け!

1 ハイスペック 新卒採用



地方中小企業でも
有名大学卒学生を採用

2 求人配信プラット フォーム



ルール変更に対応し
採用数を倍増させる

3 ダイレクトリクルー ティング



広告費を垂れ流す
余裕は中小企業にはない!
欲しい人材のみに集中投資する採用

4 SNS採用



SNS活用で
有名企業と対等
に戦う

5 人事評価制度



企業の成長と人材の
成長を連動させる

6 ブートキャンプ型 新人育成



自社の若手を
超短期間で
即戦力に育成

7 管理職育成



経営者の右腕となる
人材を確実に育成

8 外国人活用



人口減少時代の
処方箋、
外国人採用のススメ

9 SNS・チャットボット 活用(LINE)



LINEをフル活用した
令和型コミュニケーション
で定着率を上げる!

10 採用管理 (ATS)



採用の失敗理由は
「管理方法を変える」
だけで解決する!

11 採用業務AI化



求人を書くのは
担当者?部長?社長?
いやいやChatGPTでしょ

12 人材育成クラウド



タイパ重視の社員が
ついつい学び続けちゃう
研修は“全編動画型”だった

採用力強化に向けた4つのアクション

1 ハイスペック新卒採用

学生から選ばれる新卒採用し生き残らない

こんな会社におすすめです

- ☒ コロナが明けてから採用できる学生の質が落ちている
- ☒ なぜ自社にはいい学生が来ないのか、わからない
- ☒ こちらからお願いしてきてもらう採用活動を止めにしたい
- ☒ インターンもDRもできることはやっているが、成果が出ていない

- ① 新卒採用を中心に据え、**3年で売上2倍成長**を実現した人財ファースト経営とは
- ② 地方で**ハイスペック採用×即戦力化**を実現した事例を徹底公開
- ③ 優秀学生に選ばれるための**採用戦略・採用体制**の組み立て方



成功事例

大卒30名の採用に成功している「選ばれる会社」

2021年より新卒採用を本格化させ、旭川という地方都市ながら、大卒30名の採用に成功している。「選ばれる会社」になることで量は安定し、質も向上している。

株式会社カワムラ
代表取締役社長 川村健太氏

2 求人配信プラットフォーム

"Indeed"の使い倒し法とは？

こんな会社におすすめです

- ☒ IndeedはCMでよく見て知っているが、使い方はわからず、取り組めていない
- ☒ ハローワークに求人を出すだけの採用活動に限界が来ていることは感じているが、何から取り組めばよいかわからない
- ☒ 自社のような中小企業では知られていないのでWEBでの採用活動は難しいとあきらめている
- ☒ 人材紹介会社に頼っており、費用が多くかかる。しかも早期離職するからやるせない気持ちになっている

2024年起きたIndeedのさらなる仕様変更とは？

Indeed PLUSとは？複数の求人サイトがIndeedと連携し、自動で最適なサイトに求人が掲載されます。

indeed PLUS

成功事例

採用難職種の手配販売
スタッフを**年間798名**、
応募単価**2万円以下**を実現

株式会社ジャストヒューマンネットワーク
代表取締役社長 横山知佳氏

人口8万人の地方で介護業界で**年間121名**の採用に成功、Indeed経由の応募単価**1万円以下**

医療法人誠安会
理事 福富美晴氏

3 ダイレクトリクルーティング

広告費を垂れ流す余裕は中小企業にはない！欲しい人財のみに集中投資する採用

こんな会社におすすめです

- ☒ いつも媒体に言われるがままに掲載するが、応募が来ず掲載期間が終わる
- ☒ 掲載費、求人を書く時間が無駄になったなーと公開するも、また営業に載せられて掲載してしまう
- ☒ 自社が欲しい人だけに求人が届く仕組みがあればいいのにな、と思う
- ☒ 社名にネームバリューがなくても勝てる方法があれば取り組んでみたい

- ① 求人検索もやり切っている、掲載型もやっているが人が来ない！？優秀層から順に**「スカウト媒体」**に移動している時代に
- ② トップセールスと出会い、口説き落とすためにやるべきたった3つのこと
- ③ 全企業が喉から手が出るほど欲しい**「ブレイグマネージャー」**を採用する秘訣5選
- ④ 人口減少時代にトップセールスを活用して企業成長を加速できる会社になるための準備と心構え

成功事例

累計300名以上の応募から、年間3億円の販売実績の採用に成功

スカウト型のダイレクトリクルーティングツールを利用し、累計300名以上の応募から、年間3億円の販売実績のある営業マン、財務部長・人事責任者など、部長クラスの採用に成功した。

トウショウレックス株式会社
取締役社長 松本エリカ氏

4 SNS採用

中小企業こそ無料をやり切れ！採用費用を激減させるためのSNS採用

こんな会社におすすめです

- ☒ 正直、SNSのことが全く分からない
- ☒ SNSを使えばうまくいったという話を聞くが、できる人が社内にはいない
- ☒ 炎上が怖い
- ☒ 何でもできてしまうので逆に何をしたらいいかわからない
- ☒ 社長も「踊らない」と「バズらない」ならやりたくない

- ・新時代の採用手法**「ソーシャルリクルーティング」**とは
- ・今、ソーシャルリクルーティングをするべき理由
- ・**SNS媒体**の活用ポイント
- ・採用ブランディングで発信すべきコンテンツとは
- ・成果が出る！SNS活用事例をご紹介



成功事例

SNSで年間250以上の応募を獲得

SNSを通じて年間250以上の応募を獲得。17倍の採用倍率のなかで優秀人材を厳選し、Z世代の若手採用20名を実現。

社会福祉法人風の森
統括 野上美希氏

優秀人材に超短期で育て上げる4つの育成法

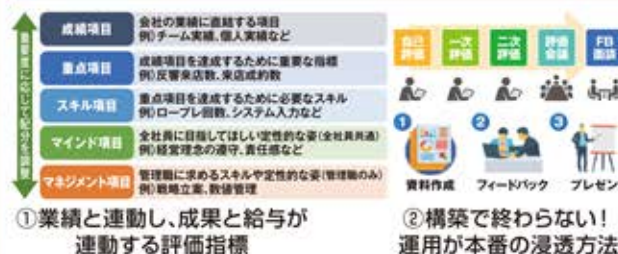
5 人事評価制度

何を頑張ればいいのか分かるから、社員がみるみる自主的に動く！自律自走型社員続出の評価制度

こんな会社におすすめです

- ✓ 人事評価・賃金制度が以前作ったままであまり機能していない
- ✓ 本来やってほしい業務やプロセスを明確に打ち出せていない
- ✓ いまだに歩合率が高く、成果至上主義の社風になっている
- ✓ 役職者が本来担うべきマネジメントを理解・実践できていない
- ✓ 持続的に企業が成長

社員が迷わず納得する評価・賃金制度の作り方



成功事例

社員の役割や昇給・昇格条件の見える化

コロナ禍での出店をきっかけに社員が納得し、推進力のある組織にするために評価制度構築。その中で社員の役割や昇給・昇格条件の見える化を図った。

株式会社エステート・ワン
代表取締役社長 春山 勝義氏

6 ブートキャンプ型新人育成

Z世代をリセット！船井流新人訓練法

こんな会社におすすめです

- ✓ 頭でっちな若手が増えたと感じる
- ✓ 行動派な若手が増えてくれたらいいのになと感じる
- ✓ 研修の内容は変えていないのに、響いていない
- ✓ これまでのマネジメントが通用せず、新卒がガンガン辞める

- 採用はうまくいっているのに業績は伸びない…
新入社員の離職を防ぎ、それでいて即戦力化の手を緩めない会社の取り組みとは？
- 新入社員マインドを変えるコツは「泊まり込みで非日常を演出」
「2年目が盛り上げ、巻き込む」
- 全公開！二泊三日のコンテンツのすべて！
- この研修はなぜうまくいったのか？
Z世代をただ良く理解する

成功事例

船井流新人訓練法

20～22卒までの1年以内離職率が44.1%だったが船井流新人訓練法を実践したところ、23卒11名は離職無し！
9カ月以内に全員契約を達成

株式会社アイ・ユニットコーポレーション
経営戦略事業部 早坂 崇宏 氏

7 管理職育成

組織拡大のキモ！管理職を逃げ切らず、やり切らせる方法

こんな会社におすすめです

- ✓ 管理職が名ばかり管理職になっていて機能していない
- ✓ 数値管理ができておらず行き当たりばったりの運営をしている
- ✓ 部下の教育やフォローが苦手、育成させるスキルが足りない
- ✓ 成果を上げるための計画策定～実行ができていない
- ✓ 本気で成果を上げる覚悟が決まっていないように見える

成果を上げるための4つのマネジメントスキルと具体的な教育カリキュラム



成功事例

新卒採用×即戦力の人材戦略

新卒採用×即戦力の人材戦略により、年商54億まで業績拡大。次なる組織拡大のセンターピンである管理職育成に着手し、3年間継続。店長3名輩出、副店長・課長複数名輩出

株式会社ヤマカ木材
代表取締役 山田 重貴 氏

8 外国人活用

人口減少時代の処方箋、外国人活用のススメ

こんな会社におすすめです

- ✓ 人件費の圧迫に悩んでいるが、昔ほど採用も簡単ではない
- ✓ 正直、日本人でなくてもできる仕事があるので、日本人でなくても安く雇えるのであれば活用したい
- ✓ 外国人を活用することに抵抗はないが、言語の壁だけが気になっている
- ✓ 外国人を採用するのなら一気に増やしていきたい

採用広告費 0円!?

大“採用”時代でも「若手」と「即戦力」採用を実現

国内/海外の外国人募集手法大公開！

成功事例

事例① 岐阜県×製造

コスト0円で月間50名以上の応募獲得！

事例② 全国×サービス業

外国人ビジネスの“二刀流”！？
自社の人手不足を解決しながら4,000万円の営業利益獲得！

人材採用、育成を一気に進めるAI・デジタル活用術4選

9 SNS・チャットボット活用(LINE)

LINEをフル活用した令和型コミュニケーションで定着率を上げる！

こんな会社におすすめです

- ☑ コロナ禍が明けても、リアルコミュニケーションは回復しておらず、距離感を感じる
- ☑ 時代遅れかもと思いつつも、朝礼も社内報もやりたいし、見てほしい
- ☑ 社員が何を考えているのかわかればもっと良い職場にできるのに…と歯がゆい
- ☑ 社員同士はあまり話していないが、社長の知らないLINEグループはあるみたい

- 99.9%の会社が知らないタレントマネジメントで**SNS**を活用！？令和の新常識
- スタッフが使いこなせるツールを選定すべきワケ
- すべての現場が**可視化**され問題現場が分かる
- SNSを活用した**新時代定着向上施策**



実際の社内LINEの画面

成功事例

SNSツールを タレントマネジメント に活用

神奈川県小田原市に本社を構えビルメンテナンス事業を展開。3000名以上のパート・アルバイト管理の実現に向けて、SNSツールをタレントマネジメントに活用した。



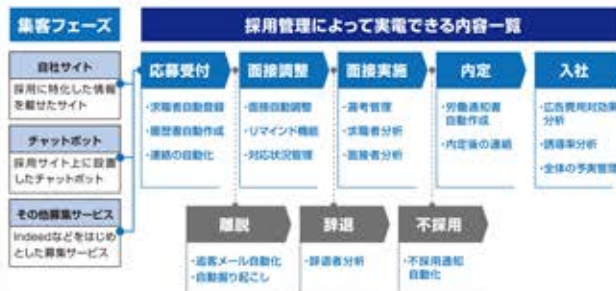
株式会社東海ビルメンテナンス
取締役 管理本部長 工藤健治 氏

10 採用管理(ATS)

採用の失敗理由は「管理方法を変える」だけで解決する！

こんな会社におすすめです

- ☑ エクセルで採用候補者の整理しているが、時間はかかるし抜け漏れも多い
- ☑ せっかく応募があったのに繋がっていないのをもったいなく感じる
- ☑ 採用費用が掛かりすぎており、もっと効率的に採用をしたい
- ☑ 応募後即対応が採用のために必要と分かっているが担当もおらずできていない



成功事例

広告費を増やさず
応募数2.3倍

面接誘導率 **30%向上**

採用コストを **半分** に削減

月10時間分
の作業時間が削減

10 採用業務AI化

求人を書くのは担当者？部長？社長？いやいやChatGPTでしょ

こんな会社におすすめです

- ☑ 仕事のことはよくわかっているはずなのに、求人になると魅力がなくなってしまう
- ☑ 求人を書いたほうがいいとわかっているが時間がない
- ☑ ChatGPTで何でもできるは聞くが、いざやるとなると腰が重い
- ☑ 採用業務はできるだけ効率化したいと思っている

講座受講後、人がやらなくてもよくなる業務がこちら

- | | | |
|--------------|--------------|----------|
| 1 求人原稿の作成・修正 | 2 スカウトメールの作成 | 3 SNSの投稿 |
| 4 ブログ・コラム作成 | 5 面接内容の要約 | |
| 6 面接のフィードバック | 7 候補者編メール作成 | |

成功事例

Chat GPTの活用を進めた企業の実績



導入による 具体的成果	Before	After
求人への応募	月1件来るかどうか	毎月3件獲得
スカウトメール送信	承諾率0.7%	承諾率2.2%まで上昇
SNSの運用	投稿は月に2~3件ほど	毎日投稿に切り替わり 毎月問い合わせ獲得

12 人材育成クラウド

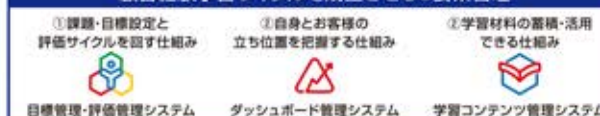
タイパ重視の社員がついつい学び続けちゃう研修は“全編動画型”だった

こんな会社におすすめです

- ☑ リアルでの定期研修は全員やる気ゼロ。興味も関心もなさそう
- ☑ 入社時期によって教わっていることが違い、やりづらさがある
- ☑ スピード感のある自社では常にアップデートした自社流を教え込み続けたい
- ☑ 効果のないe-learningを続けており、効果のあるものに替えたい

- **できているか、できていないか**は可視化できる！上長の肌感覚で判断せずに定量的に判断する
- **好きな時間で見て良い！**だからこそ、勝手に学ぶ。管理もできている状態を作る。
- 中小企業のアナログ世代でもダッシュボードを見るだけで従業員の成長記録がわかる

顧客経験学習サイクルを成立させる3要素管理



成功事例

ラーニング 学習管理 ノハウ共有 ダッシュボード管理
「船井総研」が提供する #育成DX #研修DX
早期戦力化を実現する学習システム

3つのコンテンツで
学びのすべてが揃う
「人材育成Growth Cloud」は、船井総研の研修コンテンツに加え、全国の成功事例を学習できるクラウドシステムです。自社のオリジナルコンテンツを追加していくことで、自社オンラインの学習システム(LMS)を活用できます。

学び、共有し、定着させる。
そして、可視化し、管理・PDCAの
サイクルを高速で回すことで
圧倒的成長を実現。

スケジュール

第一講座	10:00 ▼ 10:30	「採用戦国時代」のコンサルティング業界で勝ち続ける船井総合研究所の人材開発戦略 ①業界離職率20%でも社員がほとんど辞めなくなった船井総合研究所の秘密 ②船井総合研究所TOPが考える人的資本経営の本質 ③「人」という観点から持続的な企業価値の向上につなげるためのポイント		講師：株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 社長執行役員 真貝 大介 神戸大学経営学部卒業後、2001年、株式会社船井総合研究所入社。土業コンサルティング部門を船井総合研究所の主力三大業界のひとつになるまで育て上げた後、金融財務コンサルティング部門の立ち上げも主導した。2020年3月、船井総合研究所 代表取締役社長 社長執行役員に就任。中堅企業向け総合コンサルティング、DXコンサルティングの領域拡大を牽引している。
	10:30 ▼ 11:00	「世界基準の採用プラットフォーム」Wantedly CEOが語る「日本の採用の未来」 ①シゴトでココロオドルを増やす「共感型採用のススメ」 ②条件だけでは動かない「イマドキ優秀層」にアプローチする方法 ③守りから攻めへ、「オフェンス型採用」の極意		講師：ウォンテッドリー 株式会社 代表取締役 仲 暁子氏 京都大学経済学部卒業後、ゴールドマン・サックス証券に入社。退職後、Facebook Japanに初期メンバーとして参画。その後現ウォンテッドリーを設立し、ビジネスSNS「Wantedly」を開発。2012年2月にサービスを公式リリース。人と人が繋がることにより、個人の可能性を最大限広げるサービス作りに取り組む。
第二講座 特別ゲスト 講座	11:00 ▼ 11:30	「日本一バズった中小企業が語る」非常識な採用ブランディング ①日本テレビを上回り、サンリオに次ぐ国内企業フォロワー数第4位を誇る。大京警備保障のSNS活用術 ②登録者数最高順位は国内2位！ふつうの警備会社が国内最大級のフォロワー数を獲得できたマル秘テク ③中小企業がSNSを始めるべき本当の理由		講師：大京警備保障株式会社 代表取締役 櫻井 大輔氏 28歳で大京警備保障株式会社に入社。その後、31歳で事業承継。経営改革に着手する傍ら、警備業界では活発ではなかったSNSを駆使したブランディングに成功し、SNS総フォロワー480万アカウントを達成。従来の常識にとらわれない手法を活用し、「業界平均の14倍にあたる応募率7%」「1名あたり応募単価4,500円」「警備業界では異例の応募者平均年齢20～30代」など特異な事例を生み出し続ける、業界内外の採用・ブランディングのリーディングカンパニーである。
	11:30 ▼ 12:00	2024年問題に真っ向から挑む年商100億円物流会社の人材戦略 ①2024年問題への具体的対策 ②人手不足業種でも安定的に優秀人材を採用する方法 ③これからの企業成長に必要な事業戦略と人材戦略の連動		講師：株式会社博運社取締役 人事部長兼新規事業部長 市丸 英明氏 平成6年株式会社博運社に入社。平成16年本社営業所長、平成20年大阪支店長として業務運営管理及び営業を経て平成23年管理本部総務部長、平成26年経営企画管理部長、平成28年より経営本部人事部長として総務、経営企画、人事、労務に携わる。平成30年より執行役員。経営本部人事部長に就任。現在は自社の採用、人材ビジネス全般を担い、社内の新規事業として確立している。
	13:00 ▼ 13:30	人材強者企業になるための条件 ～人が集まり、育ち、辞めない会社になるために本当に必要なこと～		講師：株式会社船井総合研究所 HRストラテジー支援部 マネージング・ディレクター 宮花 宙希 2013年に新卒で船井総合研究所に入社。不動産ビジネス・通販ビジネス・自動車販売店のコンサルティングを手がけ、様々な規模の企業支援に携わる。現在は、採用・人事・組織戦略専門のコンサルタントが所属する部門の統括を務め、日々様々な業界・業種に対して採用・人事および組織関係の支援をしている。人材採用から育成、人を育てる評価制度構築支援、管理職育成などを手がけ、総合的なマネジメント強化による業績アップを得意としている。
	テーマ 講座	「人材採用」 「人材開発」 「HR×AI・DX」 ※以下の3テーマからお選びいただけます		
第三講座 (各25分、 移動5分)	13:45 ▼ 14:15	目標 1 ハイスペック新卒採用 学生から選ばれる新卒採用しか生き残らない！地方の中小企業が優秀な新卒を採用するために必要な採用手法とは？ 講師：株式会社船井総合研究所 HRストラテジー支援部 リーダー 今川 大樹 株式会社船井総合研究所 HRストラテジー支援部 シニアコンサルタント 水本 謙	目標 5 ブートキャンプ型新人育成 Z世代をリセット！船井流新人訓練法 講師：株式会社船井総合研究所 HRストラテジー支援部 マネージャー 宮地 建守	目標 9 採用業務AI化 求人を書くのは担当者？部長？社長？ いやいや ChatGPT でしょ 講師：株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 荻原 元輝
	14:25 ▼ 14:55	目標 2 人事評価制度 何を頑張ればいいのかかわかるから、社員がみるみる自主的に動く！自律自走型社員続出の評価制度 講師：株式会社船井総合研究所 HRストラテジー支援部 マネージャー 滝本 千晶 株式会社船井総合研究所 HRストラテジー支援部 マネージャー 宮地 建守	目標 6 採用管理(ATS) 採用の失敗理由は「管理方法を変える」だけで解決する！ 講師：株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 荻原 元輝	目標 10 SNS採用 中小企業こそ無料をやり切れ！採用費用を激減させるためのSNS採用 講師：株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 大庭 菜々実 株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 チーフコンサルタント 佐藤 詩乃
	15:05 ▼ 15:35	目標 3 SNS・チャットボット活用(LINE) LINEをフル活用した令和型コミュニケーションで定着率を上げる！ 講師：株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 マネージャー 手塚 颯	目標 8 管理職育成 組織拡大のキモ！管理職を逃さず、やり切らせる方法 講師：株式会社船井総合研究所 HRストラテジー支援部 マネージャー 宮地 建守	目標 11 外国人活用 人口減少時代の処方箋、外国人採用のススメ 講師：株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 チーフコンサルタント 上田 竜士
	15:45 ▼ 16:15	目標 4 求人配信プラットフォーム 人材採用の中心に位置するIndeedの使い倒し法とは？ 講師：株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 田原 康博	目標 7 ダイレクトリクルーティング 広告費を垂れ流す余裕は中小企業にはない！欲しい人財のみに集中投資する採用 講師：株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 マネージャー 手塚 颯 株式会社船井総合研究所 HRストラテジー支援部 コンサルタント 須田 幸平	目標 12 人材育成クラウド タイバ重視の社員がついつい学び続けちゃう研修は「全編動画型」だった 講師：株式会社船井総合研究所 HRストラテジー支援部 マネージャー 宮地 建守
	16:30 ▼ 17:00	人材強者と人材弱者の決定的な違い ～人材強者企業になるために今日から何をすればいいのか？～		講師：株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 マネージング・ディレクター 山根 康平 1990年山口県萩市生まれ。新卒で船井総合研究所に入社。経営コンサルタントとして人材ビジネス会社のコンサルティングに従事し、数多くの企業の業績アップを実現してきた。2019年に28歳で部長に昇格し、現在は人財ビジネスの専門コンサルタントが所属する部門の統括を務める。
第四講座	16:30 ▼ 17:00	人材強者と人材弱者の決定的な違い ～人材強者企業になるために今日から何をすればいいのか？～		

船井総研が 丸の内から送る 最後のメッセージ

セミナー参加特典



これさえ読めば2024年に
やるべきことがわかる!!

※船井総合研究所は2024年4月に「東京ミッドタウン八重洲」に東京本社を移転予定です。

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。

人材強者企業 サミット2024

お問合せNo.S111095

開催要項

東京会場にてご参加

日時・会場

2024年3月11日(月)

開始 終了
10:00▶17:00
(開場 9:30~)

お申込期限：3月7日(木)

株式会社 船井総合研究所 東京本社(丸の内) 〒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

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 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。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。●会員に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 メンバース 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。
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.111095を入力、検索ください。

お問合せ



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



3月11日(月)東京会場
申込期限:3月7日(木)