

年商1億でも勝てる！新卒採用で3年3倍の急成長！

東京会場 2024年 **4月16日(火)** お申込み期限 4月12日(金) 開催時間 **14:30～17:30** (14:00 開場)
船井総合研究所 東京本社 / 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー
※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

受講料 一般価格 税抜**20,000円** (税込**22,000円**)/1名様 **会員価格** 税抜**16,000円** (税込**17,600円**)/1名様
●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。

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:横山

講座	セミナー内容
第1講座	なぜ新卒採用に力を入れるのか？ 年商1億規模でもなぜ新卒採用に注力し、投資をしていくべきなのかを解説いたします。 ポイント①中小企業を取り巻く採用市場について ポイント②事業成長を考える事業主だからこそ着手すべき新卒採用のメリットについて 講師 株式会社船井総合研究所 リクルーティングチーム 横山 壘 新卒で入社後、組織の採用戦略に従事。特に、「採用×Web」に強みがあり、採用の母集団形成、そして応募数の最大化を実現。今後は、幅の広い領域で採用・組織戦略を目指す。
第2講座 特別ゲスト講師	【ゲスト講座】規模じゃない！年商1億でも新卒が取れる要因を大公開 まさに今が事業成長期！だからこそできる新卒採用の勝ち筋を大公開します。 ポイント①新卒採用に踏み切った代表の採用ファースト経営について ポイント②企業規模に関係なくアプローチできる採用手法について ポイント③大手・中堅に負けるわけがない、社長で惹きつける方法について 特別ゲスト講師 合同会社健幸 代表社員 宇佐美 友由 氏 2019年に法人を設立し、商圏人口7万人都市で2020年4月～現在に至るまでに5つの児童発達支援・放課後等デイサービス事業を展開・運営。 2024年には、さらに3つの事業展開予定をしており、直近の3年間で単年業績2倍の成長を実現している。
第3講座	【事例解説】年商1億でいかに新卒採用を成功させるのかを徹底解説 ゲスト企業の採用への考え、取り組んだ手法を徹底解説いたします。 ポイント①欲しい学生へ直にアプローチするダイレクトリクルーティングについて ポイント②大手・中堅に負けない学生を惹きつける訴求方法 講師 株式会社船井総合研究所 リクルーティングチーム 横山 壘
第4講座	皆さんに明日から取り組んでもらいたいこと まとめ講座として、セミナー内容全体を振り返り、明日から皆さんが取り組めることをお伝えします。 講師 株式会社船井総合研究所 リクルーティングチーム リーダー 根本 光 主にタクシー・バス業界における新卒・中途採用コンサルティング、中長期的な事業計画など現場密着型へのコンサルティングに従事。 特にWebマーケティングを活用した採用コンサルティングを得意とし、その後の定着・育成までをサポートしている。また、タクシーやバス、トラックなどのドライバー人材紹介事業の立ち上げ支援も行っている。



お申込み方法

【PCからのお申込み】
下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111224>

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。
【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」と検索して確認ください。

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。



最短で年商10億を目指す

年商1億からはじめる新卒採用セミナー

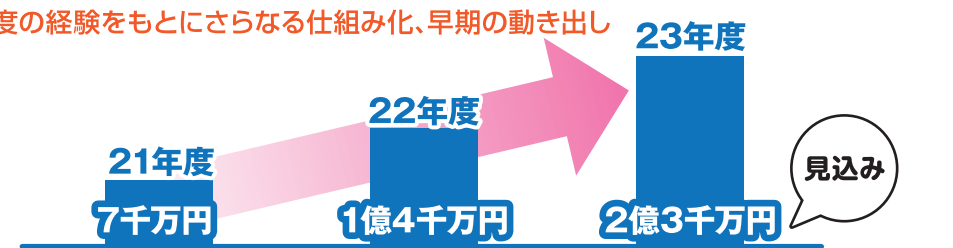
事業規模は関係ない!?
実は中途採用より簡単!
人事部なしでもOK!

新卒採用が起爆剤に!



実績・成功までの道のり

- ・2022年冬～翌年4月入社の23卒採用へ動き出し
→ **初年度の23卒で5名の採用成功!**
※僅か半年間で新卒採用体制の構築
- ・24卒採用は早めの動き出しにてスタート
→ **次年度の24卒で7名の内定者確保に成功!**
※前年度の経験をもとにさらなる仕組み化、早期の動き出し



特別ゲスト講師

合同会社健幸 代表社員
宇佐美 友由 氏
商圏7万人の地域で、昨年通算20名の採用実現地方かつ中小規模でも新卒採用に大成功をおさめている。

なぜ「新卒採用」が売上増のカギになるのか。

計画的な大量採用
×
計画的な事業展開
が可能になった。

補充型採用からの
脱却により
採用広告費が激減。

自社の理念に共感、
素直プラス発想な
若手が増え、
離職率が大幅に減少。

2024年 **4月16日(火)** お申込み期限 4月12日(金) 開催時間 **14:30～17:30** (受付開始 14:00～) 会場 船井総合研究所 東京本社(八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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

3年で業績3倍の急成長!年商1億でも勝てる新卒採用セミナー お問い合わせNo.S111224
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。

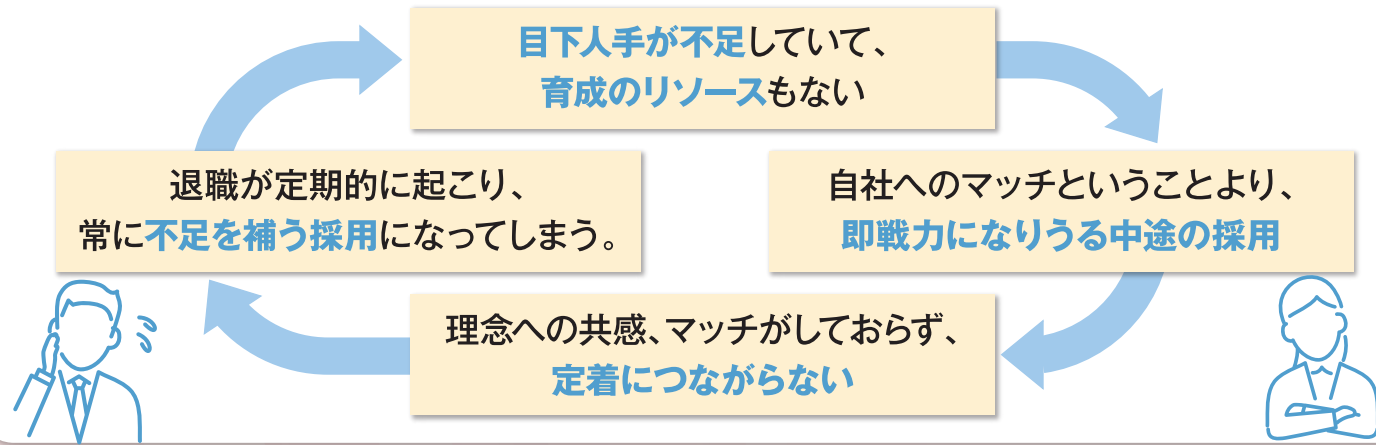
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) **111224**

このような悩みありませんか？

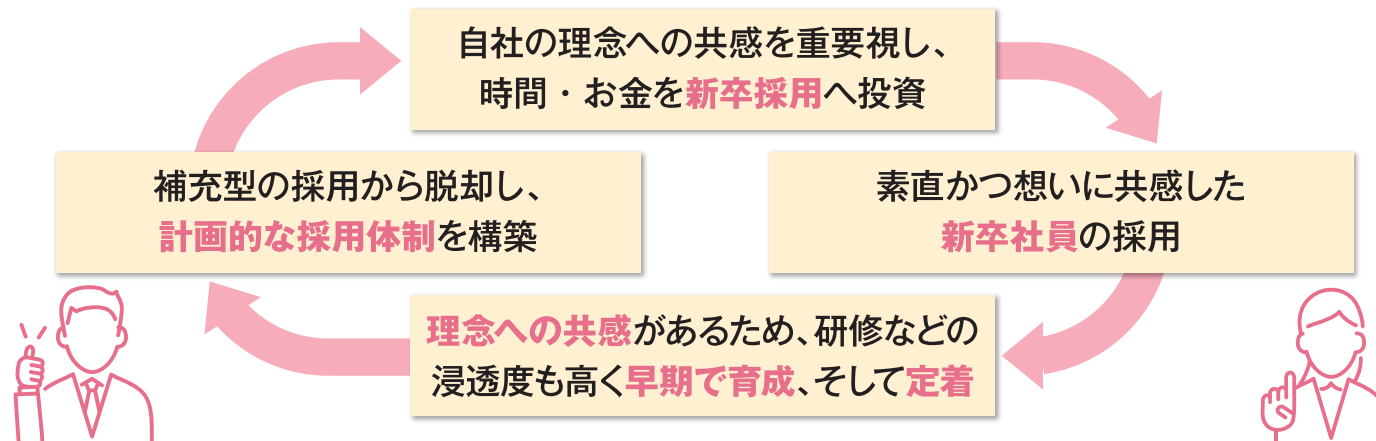
- ✓ 採用が計画的に回らず事業が伸び悩んでいる。
- ✓ 想いを一つに働いてくれる社員の採用ができない。
- ✓ 素直、元気、ポジティブな若手社員で勢いをつけたい。
- ✓ 常に補充型の採用になってしまい採用が投資になっていない。



中小企業によくあるサイクル



合同会社健幸が作り上げたサイクル



合同会社健幸の取り組みの流れ

初年度	2 期目	3 期目
学校訪問など、費用を最低限に抑えた地上戦の強化	ダイレクトリクルーティング(スカウト型)の活用	自社サイト、SNS などのオウンドメディアの活用

合同会社健幸成功のポイント4選の紹介

POINT 01 事業計画と連動した人員計画の策定

新卒採用と中途採用の違いとは何か…

新卒採用	中途採用
入社時期：毎年4月	入社時期：随時
あらかじめ、必要なポジション・数を想定	不足が出ればその分を随時埋める

前提として、新卒採用を行うためには、「事業計画」を前提とした、「人員計画」を作成しておくことが重要であり、必須。

POINT 02 活躍している若手社員をリクルーターに抜擢

従来

会社 ↔ 学生

会社が見極め、学生は選ばれるために動く

健幸

会社 ↔ 学生
↓
若手社員

選考間で若手社員との交流・関係性構築を行い見極めと同時に惹きつけに注力

POINT 03 自社の雰囲気が伝わる独自のメディアの形成



POINT 04 中小企業にとって最も大切なのが…

こちらはセミナーにてご紹介させていただきます！



事業はうまく回り始めているが、優秀な人財の確保が難しいと感じている方今すぐ、「新卒採用」へのシフトを！