

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	不人気業界の自動車業界だからこそ今から進める施策とは ①自動車業界が採用成功させるための答えは〇〇化だった ②”三省合意”を踏まえた採用活動の最適解はこれ ③経営者が採用勝ち組になるために今から準備すべきこと5選 株式会社船井総合研究所 人財開発グループ リーダー 藤井 蓮
第2講座	人口5万人の地方都市の中小企業が採用に成功できた秘訣 ①場当たり的な採用活動から一新、圧倒的な事業の強みを押し出した採用コンセプトの立案と実行が成功のカギだった ②「学生が少ない」は言い訳だった。県外から優秀な学生を採用する方法 ③採用活動は人事担当だけの仕事ではない。中小企業だからこそ全社採用に取り組むべき理由 ミライズホールディングス株式会社 代表取締役会長 飯田 兼光 氏 ミライズホールディングス株式会社 常務取締役 飯田 圭 氏
第3講座	中小企業が採用強者になるための自社ブランディングと越境採用成功のポイント ①中小企業の採用必勝法は、他社にはない自社の強みを最大限に生かした採用ブランディングの視点が重要 ②他社にはない事業の強みの打ち出しと学生のニーズをキャッチアップした採用ブランディングノウハウとは ③コンセプトを落とし込んだ採用活動の行い方 ④Uターン・Iターン学生への訴求方法 株式会社船井総合研究所 人財開発グループ リーダー 藤井 蓮
第4講座	明日から実践できる!!地方の中小企業が採用に成功するための心構え ①採用は企業課題の最優先事項ととらえ、全社で採用に取り組む ②学生のタイプに合わせて社員をマッチングし、惹きつけを行う ③地方企業が苦戦するUターン学生へのアプローチは「これだけ」やるべき! 株式会社船井総合研究所 人財開発グループ マネージャー 滝本 千晶

開催要項

東京開催 2024年 7月22日 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~) ※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。	申込み期限 ・銀行振込み : 開催日6日前まで ・クレジットカード : 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます	船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(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 JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由) ※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。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)/一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600円)/一名様 ●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。		

セミナーのお申込みはこちら!

【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/113354	【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。
--	--

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。
船井総研セミナー事務局〈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。

学生がなかなか集まらない地方の自動車業界向け

4.8万人のエリアで自動車販売店が

県外学生
50名を
集めた方法

エンタリー
7倍!!

こんな悩みありませんか???

1. コロナ前と比べて、合同説明会の
着座数が減った
2. 採用担当者がいて、採用の仕事を
しているはずだが、**成果が出ない**
3. **自動車業界 × 新卒採用の**
最新時流がわからない



特別
ゲスト
講師
ミライズホールディングス株式会社
代表取締役会長 **飯田 兼光** 氏

弊社の取り組み、本当は教えたくありません...

主催 自動車業界向け 地方企業の県外新卒採用セミナー サステナ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	お問い合わせNo.S113354	
--	-------------------------	--

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。→ **113354** 🔍)

地方だし
自動車業界だし、
学生って今後も
集まるのか不安。

新卒採用も
継続的に行っているが、
数合わせ的な
採用になっている

県外から優秀な
学生を採用したいけど
そんなことできるの？

よくある悩み



その悩み放っておくと...

中途採用だけに頼ることになり、「採用コスト」だけが増え、「育成力」の弱い
採用弱者企業に

でも中小企業の新卒採用って上手くいくの??

県外採用って
どうやるの？
本当に採用できる？

現場の社員を採用に
巻き込めるほど
余裕がない...

学生を大量に
集めるって
できるの？

早期で採用活動をして
学生がどんどん離脱する、
引っ張れない...

その答えは
ここに!!

新卒採用アップグレードのための
取り組み4選



取り組み① 会社ビジョンを打ち出した リブランディング戦略!!

自動車を主軸にアウトドア事業や広告業も行っているミライズホールディングス株式会社。「若手が成長し活躍できる職場を作りたい」「将来の経営を担う人財が活躍できるように」そのような想いを前面に打ち出したブランディング戦略を立案・実行。

取り組み③ 地域の魅力を訴求する ツアー型インターンシップ

- 長野県上諏訪市という人気観光地という立地を活かした青木湖 SUP インターンシップを企画
- 他にはない独自のイベントで学生の満足度と企業理解の両立を実現



取り組み② Webで圧倒的に惹きつけられる 採用イベントの設計

- 学生のレベルや就職活動の進捗に合わせたイベントを設計
- 複数かつ細分化したイベントの設計で初回の接触から内定まで学生への惹きつけを可能に

取り組み④ とにかく学生との“面談”で 他社と差をつける!!

- 学生との接点は1か月以上空けないことを鉄則に異なる目的の面談を実施
- 人事面談では学生の就職活動の軸や将来像を知り寄り添う面談を実施
- リクルーター面談では、現場の活躍社員とのマッチングを行い会社や仕事の魅力を伝える

当時の課題と悩み

- ▶合説をやっても学生が来ない
- ▶学生の質が他社と比べて低いかも
- ▶会社名が悪いのかも、...
- ▶自動車業界ってもう人気ないから来ないのか、...
- ▶県内学生がほしいけど、全然学生が集まらない
- ▶採用したら続くの、なにより採れない

【ミライズホールディングス株式会社 概要】

- | | | | |
|-------|-----------|-----|-------------------|
| ■エリ | ア：長野県上諏訪市 | ■業種 | ：オートモビリティ事業 |
| ■売 | 上：約40億円 | | 広告代理店事業 |
| ■設 | 立：1965年 | | シニアサポート事業宿泊業 |
| ■従業員数 | ：約112人 | | 宿泊業 |
| | | | (ホテル、キャンプ、グランピング) |

こんな悩みを打開した ヒントはこれだった

- ▶自動車業界以外の事業が採用の打ち出しに必要
- ▶社名を「〇〇自動車販売」から変える
- ▶県外採用を前提に考える
- ▶合説以外の学生集めをやっていく



ミライズホールディングス株式会社
代表取締役会長 飯田 兼光 氏

「県外採用」×「採用ブランディング」で 実現する次世代採用戦略

人が少ないは言い訳!?

中小企業はブランディングで 差をつける!!

優秀な県外学生へのアプローチを可能にする
ダイレクトリクルーティングの活用



多事業化を行っている自社の強みを
採用で前面に打ち出す



- ・優秀な県外学生へのアプローチを可能にするダイレクトリクルーティングの活用による集客数の拡大
- ・事業強みを前面に打ち出した採用ブランディングの戦略立案と実行

【学生の反応の変化】

- ▶自動車会社がアウトドア!?
- ▶ただの自動車会社じゃないな、
- ▶将来の事業責任者を目指して挑戦してみたい!!

【採用の成果の変化】

- ▶育成型の採用戦略で入社前から「仕事好き・会社好き・仲間好き」の学生に育てる!!
- ▶24年卒から4倍の集客数を実現
- ▶長野県外からの集客が7割以上に!!