

⚠ 人を採用したくない会社は見ないでください ⚠

足場・仮設工事業

採用勝ち組足場会社が語る

年間応募者数120名を

獲得した^秘ノウハウ大公開セミナー

全国の足場会社が驚愕した “本当に人が採れる”採用の話

成功企業の裏側を大公開!

- ・年間120名の応募を獲得する採用サイト活用ノウハウとは?!
- ・元気で意欲的な【高校生】を採用する方法
- ・意外と見てる?!応募の集まるInstagram運用

すべてを実現する取り組みは中面で

主催 足場工事会社向け業績アップセミナー
サステナブルな成長を促す。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

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。) → 115864



特別
ゲスト講師

株式会社 悠興業
promotion of new industry
専務取締役
永島 裕一郎 氏

セミナー翌日からすぐに使える超実践的な 事例・ノウハウ・全てをお伝えします!

講演内容&
スケジュール

足場工事会社向け業績アップセミナー
2024年9月5日(木) 14:30~17:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

東京会場 船井総研グループ 東京本社 サステナブルスクエア TOKYO
〒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
※【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。

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、交通費の払い戻し手数料などのお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格 税抜 24,000円(税込26,400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。

講座		講師・内容紹介	
第1講座	足場工事業で伸ばすポイント大公開		
		講師 株式会社悠興業 専務取締役 永島 裕一郎氏 ポイント 株式会社悠興業が足場工事業で業績アップされた秘訣を講演 いただきます。	
第2講座	足場工事業人材採用手法・マーケティング手法大公開		
		講師 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ リーダー 山本 宏樹 ポイント 足場工事業で業績を上げ続けるために行うべき人材採用戦 略・マーケティング戦略を大公開。	
第3講座	まとめ講座		
		講師 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 中嶋 翔一 ポイント 足場工事業で業績アップし続けるためにどうすればいいのか？ 株式会社船井総合研究所 マネージングディレクターの中嶋が、 自社への落とし込み方法・解説を行います。	

お申込みは今すぐ右下のQRコードから! (スマホカメラで読み取れます)

右記QRコードを読み取りいただき、Webのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
クレジット決済が可能です。

Webページにはもっと詳しい内容がございます。ぜひご覧ください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115864>

船井総研 115864

お申込みに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。

お問い合わせ先
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。

開催
日時
2024年
9月5日(木)
14:30~17:30
(受付開始: 開始時間30分前~)

【申込締切】
・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もございます



株式会社悠興業

創業から18年、福岡県を中心に仮設足場工事会社として拡大し、現在は年商8億円ペース、職人数も70人と急成長を続ける株式会社悠興業。
「福岡県で足場工事業界の基準を創り続け、社員やお客様が幸せな人生を送れる会社となる。」をビジョンとして掲げ、昨年対比120%を継続している足場工事会社の中で注目企業。
勢いのある足場工事会社の一社である株式会社悠興業の陰の立役者、専務取締役 永島裕一郎氏から成功の秘訣を伺った。



年間応募者数120名超えの採用勝ち組企業になったわけ



株式会社悠興業
専務取締役 永島裕一郎氏

株式会社悠興業の歴史

当社の社長が18年前に足場工事会社への人材派遣会社としてスタートし、14年前に法人化し、請負会社に向方向転換していきました。

「このままじゃダメだ・・・こんな状態だとお客さんも職人も寄り付くわけがない」

と思うようになり、社長と相談しながら少しずつ会社を変えていくようになりました。

悠興業が急成長したわけ

地域で圧倒的「職人力」を生み出す人材戦略

どうしようもない不安を抱えている中でも、足場工事会社が業績を伸ばしていくためには、**①質のいい職人の確保②仕事量③保有部材の順に重要**だと考えてました。

悠興業としてまず意識したことは、**質のいい職人をどれだけ確保し、離職しないような仕組みを作るか**でした。

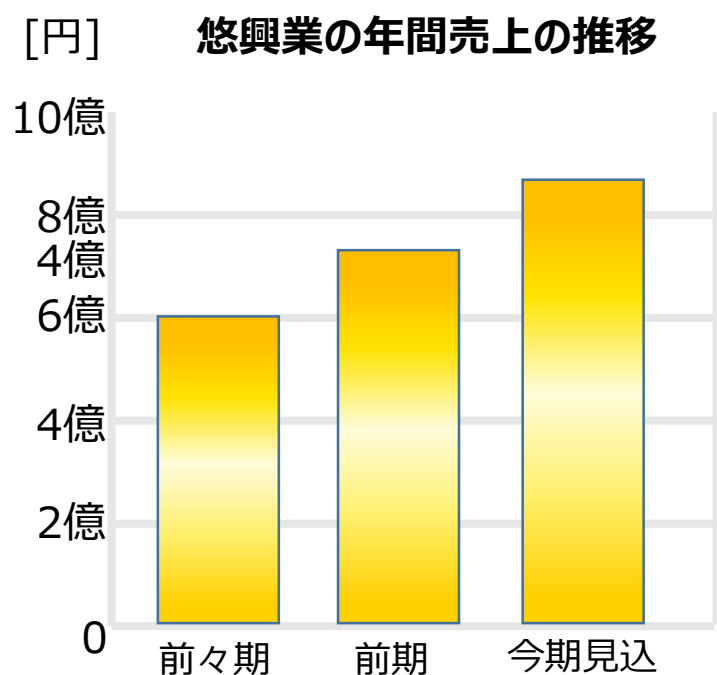
12年前に私が入社し、入社した当時の印象としては、ザ・昭和スタイルの足場工事会社でした。

感じていた焦りと不安

当時は、現場はあるのに行かせる人がいなかったり、手配していた職人が当日になって行けないというようなことも日常茶飯事でした。

また、事務所は散らかり放題でそこかしこにタバコの吸い殻が転がっているような有様でした。

悠興業の年間売上の推移



それができたからこそ、悠興業は**毎年20%成長を続けながら、年商8億円突破できた**と思っています。もちろん創業当初はなかなか職人の数が増えず、売上を上げるのも苦戦しました。しかし、今では70人の職人を抱えることができるようになり、職人の離職率も抑えられるようになってきました。

いい現場がいい仕事を作る

まず意識したことは、今いる職人の働きがいを高めるということでした。まずここから取り組んだ理由は**人が辞めると業績は下がってしまうと思った**からです。

求める基準が上がっていく一方で待遇もよくしていききました。結果として、業界内でもいい噂も広がり、新しく悠興業で働きたいと思って入社してくれる人も今では、**70名の職人がイキイキと働ける環境**になっています。

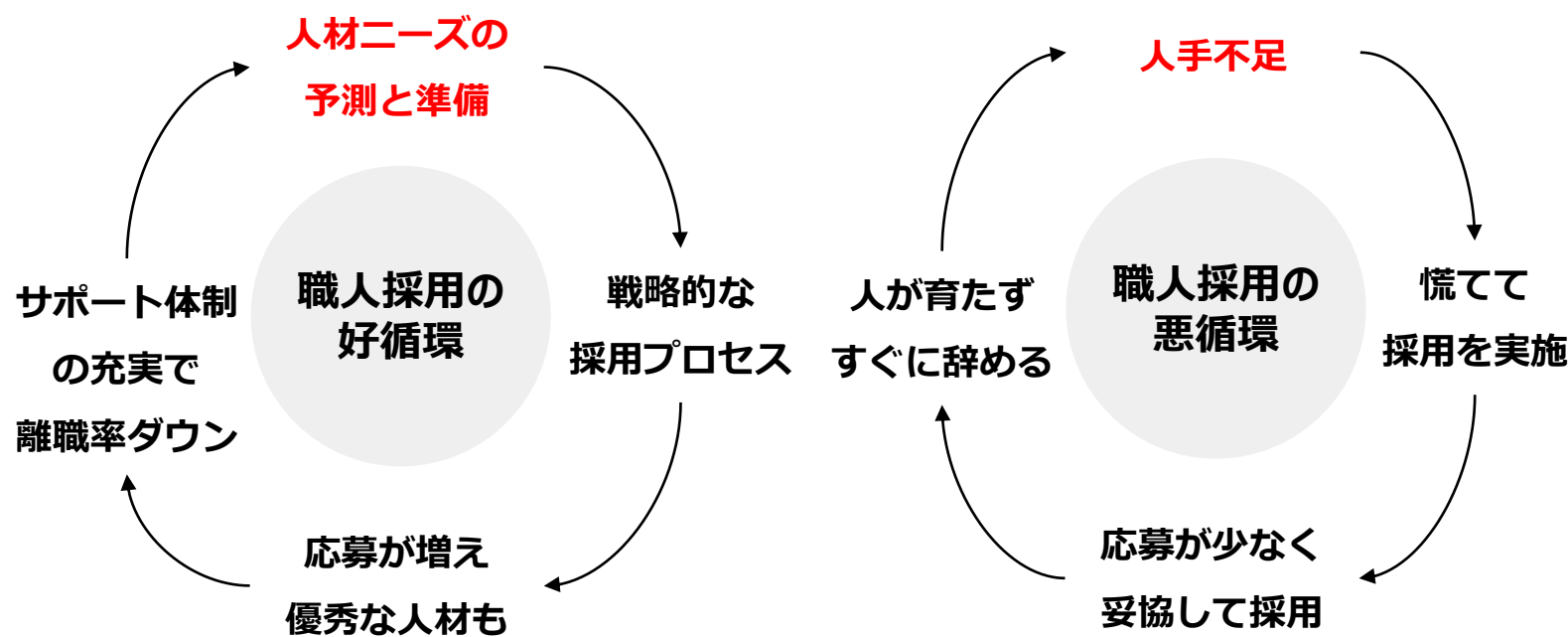
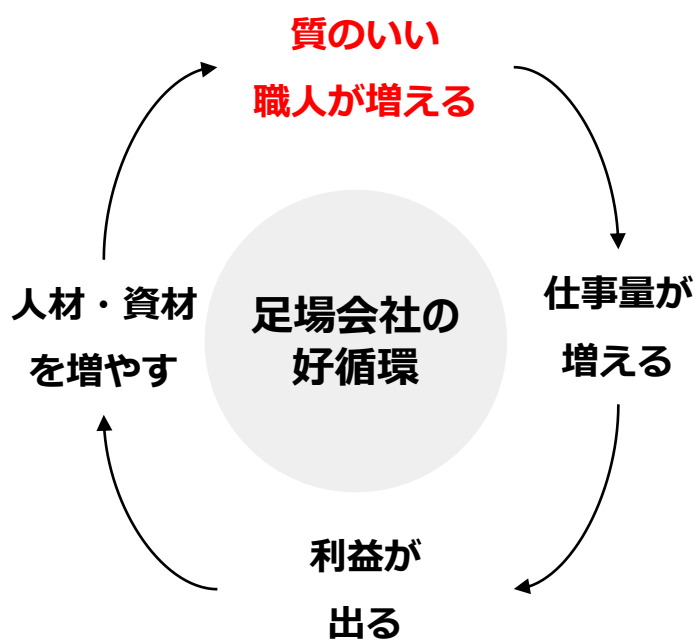
悠興業では、共通意識として仕事を断らない、お客様のためになることは絶対どうにかするという意識付けを行っています。この意識が浸透しているからこそ、リピートや紹介も多く発生しています。結果的に悠興

職人や足場資材が十分な数・量が用意できるようになり、お客さんから急に頼まれても十分に対応できるようになりました。

実際に、明日から5000㎡やってほしいと言われても何とかしたこと過去にあります。



この投資のおかげで質のいい職人が増える↓仕事量が増える↓利益が出る↓人材・資材を増やすといった今のいいサイクルが生まれています。**結論、①質のいい職人の確保②仕事量③保有部材**を意識したことで急成長できたと考えています。特に質のいい職人の確保は今でも特に意識しています。



業なら何とかしてくれるという信頼を獲得できているのだと自負しています。**現場こそが一番の営業場所**と考えており、悠興業は**現場監督から職人を高く評価いただいているので**、比較的付き合いの長い会社が多いです。評価されているポイントは現場監督の思う工程で進められ、安全意識も高いところにあると思います。だからこそ、正直直近で仕事量という点で困ったことはありません。

未来への投資を優先する

発生した利益に関しては、一部を残し、資材購入への投資や人材投資に回しています。

そのおかげで今では**70人以上の職人と20万㎡以上の足場資材**を保有するに至っています。

悠興業の今後の展望

福岡を代表する足場会社へ

悠興業は3年後売上10億円、職人100人を抱える会社を目指しています。若い人材集めには採用ページやインスタも有用で、こうした活動を通じて、年間120名の職人の応募もあり、福岡を代表する足場会社になれるよう職人採用を進めています。少しでも私たちの話に興味があるといった会社は、是非一度セミナーまで足をお運びください。



年間応募者数120名を獲得する採用勝ち組企業の取り組み・ノウハウとは?!

人材採用負け組企業の共通点

片手間で採用活動をしている

採用広告費を使っていない

採用専門自社サイトを持っていない

面接時のトークスクリプト・ツールがない

成功事例企業のノウハウを知らない

人材採用勝ち組企業の共通点

社長自ら採用活動に取り組んでいる

年間採用計画と広告予算を確保している

魅力的な採用サイトを持っている

採用できるトーク・ツールが整備されている

成功事例企業のノウハウを実践している

ほとんどの足場会社に取り組んでいない3つの鉄則をお伝えいたします！

Point①

採用単価が1/3になる?!
～最新のAI活用型採用広告～

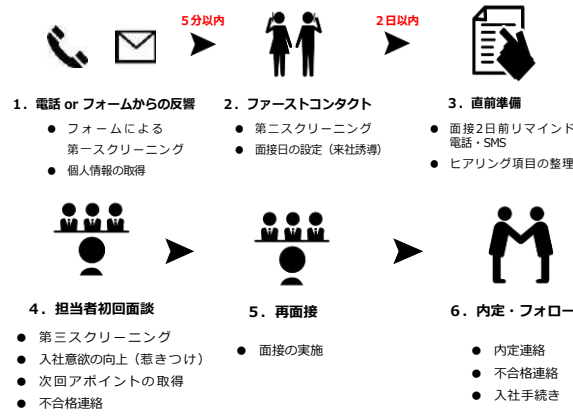
営業・職人・施工管理共に採用の難易度が上がっているため、**採用単価が高騰**しています。AIが最も応募の集まる求人サイトを見つけて、求人を掲載します。AIが自動で広告運用を最適化するため、応募数・採用単価を大幅に改善することができます。



Point②

年間10名採用できる!
～内定までのプロセスを大解剖～

企業の募集人数に対して求職者の数が少ないため、足場業界も**完全な売り手市場**になっています。従来のような面接では**採用できない時代**になっています。採用勝ち組企業の面接プロセスをお伝えします。



Point③

元気な若者を惹き付ける!
～面接用ツール作成の鉄則～

現在どの企業も採用活動を強化しているため、同業他社よりも優れた採用活動を行い、求職者を惹き付けなければいけません。そのため、**自社の魅力を伝えることが必須**です。セミナーでは、成功企業が実際に使っている採用ツールのポイントを解説します。



これらの取り組み・ノウハウを特別ゲストにご講演いただきます。**今すぐお申し込みください!**