

新卒採用が初めてで戦い方が全くわからなくても大丈夫です！
中小企業が新卒採用に失敗しないためのノウハウを大公開！

こんな方はぜひこのセミナーに
お越しください！ お役に立てます！

- ✓ 今後も事業拡大し、年商を伸ばしていきたい
- ✓ 人手不足・離職が企業成長のボトルネックになっている
- ✓ 辞めない人材の採用方法を知りたい
- ✓ 建築学部卒、体育会系などといった狙い撃ちの採用をしたい
- ✓ 40代以上の中年社員が多く、企業成長しづらくなっている
- ✓ 20代、30代の若手社員が活躍していない
- ✓ ここ数年間、新卒採用人数が0人(ゼロ)、もしくは少ない
- ✓ 自社に合った優秀な人材を採用できていない
- ✓ 入社1年目や内定者でも戦力として活躍してほしい
- ✓ 時代にあったオンライン採用にチャレンジしていきたい
- ✓ 組織を変えるような新しいことにチャレンジしたい



…とお考えの新卒採用は挑戦したいが失敗したくない事業者の方

講座	セミナー内容	
第1講座	採用難が続く新卒市場で採用を成功させる新セオリー	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
ゲスト講座 第2講座	売上6億・社員数15名の企業でも 新卒を8名も採用できた人材戦略とは？	つなぐ不動産株式会社 代表取締役 丹波 亜希夫氏
第3講座	地方の中小企業でも 新卒採用が成功できるノウハウ大公開！	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
第4講座	採用強者企業になるために今から取り組むべきこと	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

開催日時

2024年9月4日(水)
14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

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

〒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。

開催方法

来場開催

お申込み
期日

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。

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400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。
※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。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116973>

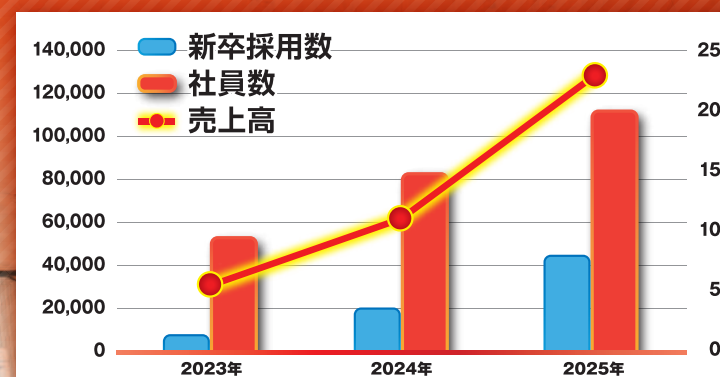
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に
「116973」をご入力し検索ください。

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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。

なぜ 地方の
社員数15名の会社で
高学歴新卒を9名も
採用できたのか？

大手企業が採用の手を緩めている今がラストチャンス



3年連続
新卒採用
に成功

採用人数2倍！国公立採用率50%！

Point 1 25卒エントリー
160名超！

Point 2 内定承諾率
100%

Point 3 Uターン学生率
37.5%

Point 4 1人当たり採用媒体コスト
約1/3 (約35万円)

つなぐ不動産株式会社
代表取締役

丹波 亜希夫氏

主催

地方で年商5億未満、従業員10名未満の会社でも出来る新卒採用

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. S116973



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。→ 116973

就活ルール崩壊後の売り手市場・通年採用時代を**地方中小企業が勝ち抜く** 業界平均の**採用コスト1/3**で**9名採用**を達成する**採用戦略**を**完全公開**

業界
平均の

	よくある地方中小企業
応募数	●応募が来ない(少ない) ●人材を選べない
採用手段	●ナビサイト・合同企業説明会 ●ハローワーク・学校訪問
採用の質	●本命は大手や銀行、公務員で滑り止めとして受けている ●志望動機が無く(弱い)、採用したいと思わない
内定承諾率	●30%以下 ●内定を出してもほとんどが辞退していく
採用コスト	●一人当たりの採用コスト 80万~120万円

つなぐ不動産

- エントリー**160名**超え!
- 大卒**9名採用** ※採用倍率6倍以上

- よくある方法に加え
OfferBox・SNS・専門特化媒体

- 国公立比率**50%!**
- Uターン学生比率**37.5%**

- 100%** ※内定通知後、辞退無し!

- 一人当たりの採用コスト **約30万円**

成功している地方中小企業が
教えたくない

令和型新卒採用に必要な【3種の神器】

NEW ダイレクト リクルーティング

- ポイント
- ・民間就職希望学生のうち、約半数がOfferBoxを活用中!
- ・オファー前から履歴書以上の学生情報がわかる!
- ・マッチ度の高い学生にピンポイントでオファーできる!



NEW SNS/ オウンドメディア

- ポイント
- ・就活生利用率90%超え!
- ・学生の目につく可能性が高いからこそ、掲載情報にこだわるべき!
- ・使い方次第でナビサイトからの応募は増やせる!



ナビサイト 合同企業説明会

- ポイント
- ・コロナが明けた今こそ、合説に力を入れて集客すべき!
- ・事前準備次第で、大手企業にも集客数で勝てる!
- ・当日が一番アツい! その場で次アポを取り切れるかが勝負!



これが出来ていないと新卒採用は失敗する!
大手企業/人気業種がやり切れていない

4つのキーワード

1. インターンシップ

学生が自社に興味を持つかはここで決まる! 学生に選ばれ、満足させるコンテンツ作りが重要。



2. オフィス見学

惹きつけには会社・仕事・仲間の理解が必要。働くイメージを持たせ、ここで働きたいと思わせる!



3. キャリアビジョン 面談

学生も将来について不安に思っている。自社で活躍しワクワクするビジョンと一緒に描く!



4. オヤカク(親確)

我が子の就職先を実は気にしている! 親子ともに安心感を持たせる。



今回のセミナーで公開する

最新ノウハウ**9選**

前年度エントリー数を**180%アップ**させるための最新集客手法

POINT
1

合説イベントで**集客最大化**させる
ポイントは**学生への声掛けと回転数!**

POINT
2

新卒採用の時流は合説イベントではなく
学生と直接会う新媒体!

POINT
3

学生と直接会う新媒体成功の秘訣は
徹底的な個別対応!



学生と直接会う新媒体を
徹底攻略できるマニュアルを公開
新卒採用の成功確率が劇的に変わる

20名以上から内定者を選べる! 働く姿をイメージさせる選考の仕組み

POINT
4

会社説明会は採用担当者任せにせず
社長自らが最前線で**学生を魅了**する!

POINT
5

学生を満足させるには**会社・仕事・社員**
理解が深まる**選考デザイン**が必須!

POINT
6

入社意欲を高めるためには
内定までに**7回以上**学生と接触する!



学生に働くイメージを持たせる
選考内容を公開

内定承諾率**100%**を獲得する! 内定者に寄り添ったフォローノウハウ

POINT
7

最終面接前までに競合状況を把握し
志望度を高めた上で面接に臨む!

POINT
8

入社の決め手は**自身の成長!**
入社後の**キャリア**を共に**真剣に考える**

POINT
9

内定後の辞退を防ぐためには
最低月1回の**オフライン**接触と隔週1回の**オンライン**接触



内定承諾率**100%**を実現できる
面談マニュアルを公開