

住宅・不動産業界 向け

人手不足、解消のために
システム導入での業務効率化や
未経験者採用→育成も行った。
でも・・・本音は中核となる人財が今すぐ欲しい

即戦力 採用事例

施工管理

自社大工

設計士

IC

宅建士

主催

【住宅会社向け】技術職 新規採用セミナー

 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

お問い合わせNo. : S117108

2024年 8月29日(木) 9月10日(火)
オンライン開催 13:00~15:00(受付開始12:30~)

内容に関するお問い合わせ 室伏大祐 (ムロフシダイスケ)
Tel : 070-2321-5735 (平日9:30~17:30)



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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

117108Q



施工管理・設計・IC・宅建士・・・

即戦力人財と出会う 6つのポイントを大公開

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
リーダー 室伏 大祐

数あるご案内の中から、本書を手に取りお読みになっていただき、
心より感謝申し上げます。株式会社船井総合研究所の室伏大祐と申します。

今お読みの皆様は、昨今の人財難のなか、

「色々手は施してみたけど、ウチの会社には結局即戦力人財が必要」
とお考えのことでしょう。

一方で、

求人ポータルサイト、人材紹介会社など、

様々な媒体にお金をかけてきたけど一向に採用できないという課題もお持ち
のことだと思います。

冒頭で、結論申し上げます、

今回はそんな皆様へ**採用課題を解決するためのセミナー**を
ご用意いたしました。

やるべきことは分かっているつもり・・・

でもなぜなかなか応募が来ないのか？採用ができないのか？

そのような疑問を解消する、各項目ごとの最新のポイントを
徹底解説させていただきます。

即戦力人財採用のポイントをお話すると、大きく3つです。

★採用はマーケティング。集客活動で皆様が日頃行っている事を採用においても同様の考え方で行っていただく事です。



← どの媒体から
どのようにリードを
獲得し、WEBサイトで
納得してもらい応募をもらう。
まずはしっかりとマーケティングの
全体フローから整理していく
必要があります。

★求職者の今のニーズをより理解し、それに向けた求人要項・募集要項をWEB・アナログともに作れているか。

A社	B社	C社	D社
◆良い点 【休み・残業】 完全週休2日制 土日休み 年1/3以上の休日 年間休日120日以上 年間休日129日 年間休日最大136日 通勤平均30分 転勤無し	◆良い点 【会社・仕事】 ◎◎を建てた会社です ◎◎な社員が多い会社です 【その他】 もっと良い条件の所で働きたい 履歴書不要 子どもたちに誇れる仕事をしよう	◆良い点 【人物・経験】 50代・60代活躍中 78歳も現場で活躍中！ 年齢・ブランク不問 中小ゼネコン経験者 入社実績多数	◆良い点 【お金】 年収800万、年収1000万 前職給与保証 現年収+120万円でお迎え 月給50万円～ 月給40万円～ 一年目平均月収30万円！ 20代で年収700万円も可能 入社祝金40万円 残業代100%支給

★各媒体・方法のちょっとしたコツを押さえているか。

特に③については、
皆様が明日から実践的に使える内容ばかりで、セミナー内でも特に
重点的にお伝えさせていただきます。

当日セミナーでお伝えする、採用の最新事例を少しだけご紹介いたしますと・・・

① 【最新】 自社採用WEBサイト戦略

- ◆ 昨今の求職者のニーズから考える自社の強みの訴求方法
- ◆ カタログDLを自社サイトへ設け、反響最大化し、採用面談へ持ち込む方法
- ◆ AIチャットボットを用いて、採用担当者の代わりにWEBサイト内で0次面談を行う方法とは？

② 地上戦を絡めた採用戦略

- ◆ 求職者の注目を集める、採用ポスターの作り方とは？
- ◆ 採用ポスターは〇〇な場所に設置せよ！
- ◆ 求職者の1/3の人は必ず見ている。自社の工事現場を有効活用した採用告知活動とは？

③ 紹介チャネルの開拓

- ◆ 技術職者は金融機関からの紹介も視野に入れるべき！
特に〇〇な金融機関にアプローチした採用チャネル開拓例
- ◆ 社員紹介・協力業者から紹介をもらうための仕組みづくり、紹介料等の設定とは？

④ ハローワーク紹介で成功する企業

- ◆ハローワークで成功する会社の、採用担当者の動きとは？
重要なのは定期訪問。定期訪問でのやりとりのポイントとは？
- ◆ハローワーク窓口担当者との関係性作りのポイントとは？
- ◆自エリアにポリテクセンターがあるなら積極的に活用！

⑤ ポータルサイト攻略

- ◆Google for Jobで上位表示させるためのページ作りとは？
- ◆表示回数・クリック数を上げるなら、TOPページ画面の工夫が必要。成功企業が必ず行っているビジュアル作りとは？

⑥ 成果報酬型サイト・人材紹介会社

- ◆ビズリーチ、HUMAN、dodaなどのネットワーク構築は今や必ずやるべき手法。
一歩先に進んでいる企業が活用しているサービスを大公開。

当日ご用意している内容は、私を含め、

日頃から住宅不動産業界へ専門特化したコンサルタント達がお付き合い先の企業様の採用事例を1社1社ヒアリングした、とても貴重な成功事例でございます。

「あと1人・10棟をすぐに任せられる施工管理担当がいれば、
もっと着工数を増やせるのに・・・」

「設計打ち合わせをすぐに任せられる設計・ICがいれば
うちはもっと営業マン1人あたりの棟数が増えるはず！」

少しでもそのような想いをお持ちの方がいれば、
ぜひ当日セミナーにご参加いただき、明日からの人財確保のヒントにしてください。

そもそもウチの会社には採用専用サイトすらないけど？
という方はご安心ください。費用を最小限で簡単に作成できる方法も
お伝えできる準備をしております。

今回は、大変お忙しく、出張する時間もなかなか作れない皆様のために、
セミナーをオンライン開催でご準備しております。

当日、画面越しではありますが、
皆様にお会いできることを心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
住宅支援部 リーダー

室伏 大祐

住宅会社向け 技術職 新規採用セミナー

■ 講座

第1講座

■ デジタル×アナログ を組み合わせた ”即戦力 技術者採用マーケティング戦略”

技術者採用が年々厳しくなる中、求職者に選ばれるためには”マーケティング施策”が重要です。目標採用人数に応じた、具体的な対策についてお話いたします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
リーダー 室伏大祐

第2講座

■ 住宅会社が”即戦力の技術者採用”を安定させるために 明日から取り組むべき人材戦略まとめ

人材不足が著しい住宅業界において、即戦力の技術者を採用するために
まずは何から取り組めば良いのか？
今後求められる人材戦略を徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
マネージング・ディレクター 日野 信

開催日時

2024年 **8月29日** (木)

2024年 **9月10日** (火)

13:00～15:00 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

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もございます

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

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。

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/117108>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「**117108**」をご入力し検索ください。



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。