

すごい地域建機レンタル会社の

若者採用

／営業・整備士・フロント事務／

新卒5名、中途15名/年

<特別ゲスト講師>

新光重機

株式会社

社員150名/平均年齢37.9歳

建設業っぽくない
ブランディング×SNSで

地方でもできる採用手法を初公開!

元々採用できたわけではありません。
あるキッカケがありました...
→詳しくは中面へ

若者のニーズをとらえた
採用専門ホームページ

MAIN
OFFICE

MAINTENANCE

若者に興味をもってもらうSNS運用



～ゲスト講師～
新光重機株式会社
代表取締役社長
中尾謙一郎 氏



若者を惹きつける
合同企業説明会



【建機レンタル業向け】採用セミナー全日程オンライン開催
2024年10月2日(水) ①10時～12時、②13時～15時
2024年10月8日(火) ③10時～12時、④13時～15時

お問い合わせNo. S118499 ※各回同じ内容となっております。
ご都合の良い日程にお申し込みください。

<主催> 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

お申込みはこちら→





若者中心の採用で社員平均年齢37.9歳

新光重機株式会社 代表取締役社長 中尾謙一郎 氏

千葉県 年商：56億、社員数150名

創業50年を超える千葉県の建機レンタル会社。今どきの若者のニーズに合わせた企業ブランディング戦略を展開し、直近1年で中途15名、新卒5名の採用に成功。新しいことに積極的に取り組む社風があり着実に業績と組織を成長させている注目の地域建機レンタル会社である。

(新光重機株式会社 代表取締役社長 中尾氏より)

事業拡大と共に機械の量を増やす中で、

営業する人もそうですし、手配する人もそうですし、

メンテナンスする人もそうですが、人材不足が課題となってきました。

「とにかく若い人材が欲しい…」

どこの建機レンタルの皆様もそうだと思いますが、当社も人材採用が急務でした。

これまでも採用の取り組みは色々やってきておりまして、

ハローワークに求人を出したり、大手求人メディアを使ってみたりと、

よく聞く採用施策は色々実施してみました。

しかし、

どれも思うような結果に結びつきませんでした。

「この業界で若い人材の採用は難しい…」

そんな言葉を実感しておりました。

この調子では目標に達しない…。そう感じていたため、

「来年は採用を最重点事項として取り組む」

そう決意し、2015年から採用活動に私が本格的に注力し始めました。
中途採用もやりつつ、新卒採用にも力をいれようということで、スタート。

しかし、なかなか思うようにはいかず・・・
例えば合同企業説明会に出ても、

知名度がないので、ブースに誰も
来ない。人数がぽつぽつしか来ない・・・



最近のコロナ禍くらいまでは、そんな感じでした。 ↑当時のガラガラの合同説明会の様子

軌道に乗ったキツカケは、ふとした若手社員の

「建機レンタルってみんな知らないんですよね」

「建機レンタルっておじさんたちの

古臭い業界のイメージ」

という客観的な声を聴き、**色々気付いたこと**がありました。

- ・ 建機レンタル業界が一般の方に認知されていない
- ・ そもそも知ってもらおう活動からやらないといけない
- ・ 古臭いイメージを払拭しないと若者が来ない

など。若者に知ってもらい、良いイメージを持ってもらうためにも・・・

建設業っぽくないブランディングを意識して

いきました。

まずは、**求職者の第一印象を決める**

採用専門のホームページを

立ち上げました。

内容は、若手社員にヒアリングし、若い求職者のニーズに合わせて、こだわって作りました。

若い求職者の視点で見ると、今まで押していた点がアピールすべき点と全然違うことに気が付きました。

2018年からは**SNSの運用**を始めました。

今の時代、若者には切っても切り離せないSNS。

若者に知ってもらったり、

興味を持ってもらうには、

必須の手段だと思います。

X（旧ツイッター）などは拡散力があるので、認知活動において有効活用できています。登録者も時間とともに増えてきています。



↑立ち上げた採用ホームページ

↓X（旧ツイッター）のアカウント



↑Instagramアカウント

さらに、**採用専任の担当**を配置しました。

それまで私の方で採用活動を主導していた部分が多かったんですが、

活動のキャパを広げることと、若い人材を採用

するなら、若い採用担当の方がよいと思い、

新卒入社した女性を採用担当につけました。

そして、そもそも採用募集をしていることを認知してもらうためにも、

ハローワークや求人媒体はもちろん、**合同説明会で1番**

目立つブース装飾、若者を惹きつける会社説明、

採用専用のパンフレット作成など**地上戦も大切**に

していききました。



↑参加企業の中で1番目立たせたブース装飾



↑若者向けの採用専用パンフレット

また、**整備士の採用のため**にも**県内の自動車大学校**

4校とかなり密な関係を作っています。 さらに、

OBのいる普通大学中心に15校ほど**定期訪問**するよう

にしました。このように、目標達成に向けてあらゆる手段をとっていききました。

すると・・・

あんなに人が集まらなかった合同企業説明会に、見学者が200名来るようになったのです。



ただ、**「本当にウチに合う人材なのか？」**

早速面接してみました。

すると、もちろんすべての人が良いわけではないですが、**多くが**

地元で働き、地元貢献したいというまさに欲しい人物像でした。

「これはいける！」そう思い、他の施策も色々と実施していきました。
そこからの反響はまさにビックリでして、

40代、50代だけでなく、

**貴重な20代、30代の若者からの面接希望が
くる状況**になりました。

若者向けのブランディングをベースに、

**複数の求人媒体やSNS、アナログ告知を組み
合わせ、20代、30代の若者に認知と自社への
共感**をしてもらえるようになってきたと感じます。

そして、意外と見落としがちな社内紹介（リファラル採用）も見直しました。紹介制度を整え、再度徹底的に告知し、強化していきました。すると、そこからも年間数名の採用につながっています。意外とやってみないとわからないものだと思います。



結果として、

なんと2024年は**新卒 5 名、**



20～30代中心の中途15名の入社がありました。

もちろん、誰でも良いというわけではなく、**当社に合わない方々はお断り**しているなかでのこの結果です。

周りの同業者からは「**いったいどうやってこんなに採用できたんですか？**」と驚かれました。

予想以上の結果に私達も驚いているのが本音です。

さらに2025年は、**現在確定している段階で、新卒が15名入社予定**です。

まだまだ道半ばですが、改めて今までの取り組みを振り返ると、

これはやって良かった、これは結果が出なかったなど、色々とわかったことがあります。

今回、私達のこの経験が、

同じように人材採用に苦しんでいる

地域建機レンタルの皆様の参考になればと思い、

船井総合研究所のセミナーにて、当社の取り組みを初公開させていただきます。

一緒に建機レンタル業界を盛り上げていきましょう。

本レポート インタビュアー

株式会社船井総合研究所 建設支援部 建設グループ リーダー 岩崎航司

新光重機株式会社のレポートをお読みいただきありがとうございました。



株式会社船井総合研究所
建設支援部
建設グループ
リーダー

実は、本レポートには個人的に特別な想いがあります。

というのも、建機レンタル会社の経営者の皆様から

**「若い人材を採用したいんだけど、
何か良い方法ないですか？」**

岩崎 航司

という相談を受けるのですが、

「すみません、建機レンタル業界で若い人材の採用は難しいですね…」と、ずっと解決策をお答えできず、
心苦しく思っておりました。

私達もこれまで「何か良い採用事例は無いか？」と、全国探してきたのですが、

正直、**汎用性のある事例はなかなか見つかりません**
でした。

そんな中**“新光重機株式会社と出会い、
採用の成功事例を目の当たりにしました。”**

ただ、おそらく本レポートを読んだ方々の中には、

「新光重機様だからできたんでしょ？」

「ウチのエリアは難しいんじゃない？」

と思われる方もいるかと思います。

「建機レンタル業の採用は難しい」とお断りしていた数年前の私もそう思うと思います。

しかし、全国50社以上の地域建機レンタルの皆様を見てきた私が思うのは、

「新光重機株式会社同様のポテンシャルがある

地域建機レンタルの皆様は全国に存在するし、

もし新光重機株式会社と同じ施策を実施したら、

しっかりと結果に繋がる」 という事です。

やっと、全国の地域建機レンタルの皆様がずっと頭を悩ませている採用の悩みに対して、

「建機レンタルの採用はこれした方が良いです

よ！」 と自信を持って言えるような**私たちなりのルール**ができてきました。

「ぜひ、このメッセージを届けたい！！」

そんな思いを込めて本レポートを書いております。

そしてこの度、新光重機株式会社が約10年かけてたどり着いた

採用戦略の詳しい内容をセミナーという形で

本邦初公開させていただきます。

ぜひ、経営者の皆様自身にご参加いただき、今後の採用戦略の一助になれば幸いです。

想像してみてください。

若い人材が安定的に採用できるようになったら、
あなたの会社はどう変わるでしょうか？

きっと、今抱えているお悩みの大部分が解決し、
会社の未来もガラッと変わるのではないかと思います。
そんな可能性を秘めたセミナーを、

**10月2日午前・午後・10月8日午前・午後の2日間、
4日程オンラインにて開催**させていただきます。

たった2時間、会社のパソコン1つで、視聴ができます。
これがどれだけの価値を秘めているかお分かりかと思います。

ぜひ、今すぐスケジュールにご記入いただき、ご参加申込いただけますと幸いです。

この度はお読みいただき誠にありがとうございました。

株式会社船井総合研究所 建設支援部 建設グループ リーダー
岩崎 航司

【建機レンタル業向け】採用セミナー

セミナー概要

会場

オンライン開催（全日程同じ内容です）

オンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

開催日時

2024年10月2日(水) 10:00～12:00

2024年10月2日(水) 13:00～15:00

2024年10月8日(火) 10:00～12:00

2024年10月8日(火) 13:00～15:00

※ログイン開始は開始時刻30分前～となります。

申込期日：

- ・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あります。

参加料金：

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。

セミナー講座内容

第一講座

建機レンタル＋中古販売業界の業界課題と今後の対策

- ・建機レンタル＋中古販売の業界動向
- ・全国の建機レンタル/販売会社が抱える共通課題
- ・深刻な人材不足についての対策と方向性

講師名 株式会社 船井総合研究所 建設支援部
建設グループリーダー 岩崎航司

第二講座

売上50億、社員150名の地域レンタルの採用事例

- ・若い人が集まる建機レンタル会社の採用事例
- ・求職者に知ってもらう目立つ戦略
- ・具体的な採用への取り組み内容

講師名 新光重機株式会社 代表取締役社長 中尾謙一郎 氏

第三講座

明日から取り組むべき採用戦略

- ・新光重機株式会社の採用成功事例のポイント
- ・地場の建機レンタル会社が目指すべき採用戦略
- ・明日から取り組んでいただきたいこと

講師名 株式会社 船井総合研究所 建設支援部
建設グループリーダー 岩崎航司

PCからのお申し込み

下記セミナーページからお申込みください。

URL：<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118499>

QRコードからのお申し込み

右記のQRコードからお申込みください。



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）

※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。

※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。