

2024年の
最重要キーワード

『中堅・中小企業版』

人的資本経営

～人材強者企業に向けたロードマップ～



“地方×人的資本経営”で急成長を遂げた3社の人材強者達



JHN
株式会社ジャストヒューマンネットワーク

**圧倒的採用力で業績を伸ばし続ける
福岡の“採用強者”**

株式会社ジャストヒューマンネットワーク
代表取締役社長 **横山 知佳**氏



か
YAMAHA

**人材育成で年商を3億→55億に拡大させた
岐阜のアカデミア企業**

株式会社ヤマカ木材
代表取締役 **山田 重貴**氏



Shiratori
Welfare Group

**“社福版”人的資本経営で
19サービスすべてを黒字化
した茨城の敏腕理事長**

社会福祉法人征峯会
理事長 **渡辺 和成**氏



Funai Soken
サステナブルグロースカンパニーをもっと。

**船井総研の人的資本経営
プロジェクトを大公開**

株式会社船井総合研究所
ES本部 **中川 洋一**

人的資本経営実現セミナー

お問い合わせNo. S119658

主催 **Funai Soken**

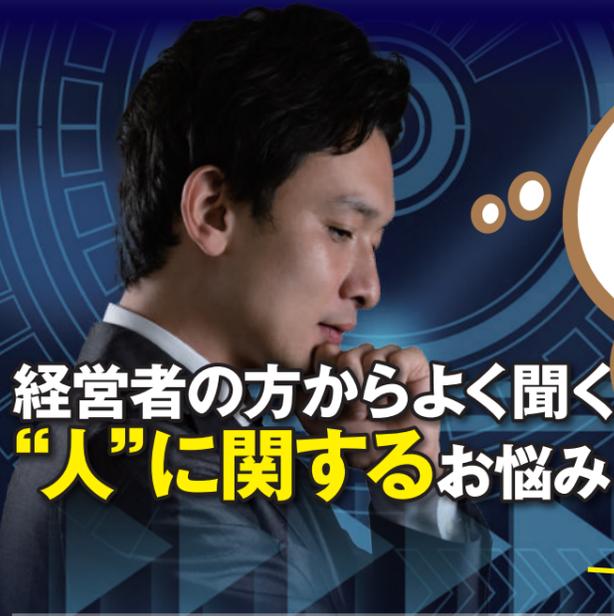
株式会社船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。)

119658



なぜこれほどまでに“人的資本経営”が注目されているのか？



経営者の方からよく聞く
“人”に関するお悩み

最近悩みの中心が
「採用」「定着」
「育成」といった
人材課題ばかりに
なっている。

採用にお金を
かけても
人が採れない
どころか
応募者の質も
落ちている。

競合他社の給与が上
がっているのは気づ
いているが、
待遇改善をする
余力はない。

テクノロジーの変化に
ついていくために
スキル教育が必要
なのは理解しているが、
教える人がいない。

色々と策は
講じているが
従業員の退職が
止まらず
困っている。

中堅・中小企業経営者の“人的資本経営”に関する意見



- 1 新聞やニュースで目にしない日はないが正直、完全に理解はできていない。
- 2 人が重要なのはわかるが、自社の売上利益にどうつながるのかがイメージできない。
- 3 “人材版伊藤レポート”を読んできたが、抽象度が高く文量が多いので理解できない。
- 4 人的資本経営の成功事例は大手企業のものばかりで自社で実行できるイメージが湧かない。
- 5 そもそも、コロナショックで失った売り上げを取り戻すことが最優先でそれどころではない。

中堅・中小企業にとって人的資本経営が分かりづらい5つの理由

リソース不足

中堅・中小企業は大企業に比べて、人的資本に関する専門知識や経験を持つ人材が所属しておらず、資金の制約があるので新規で採用することも困難なことが多い。

短期視点

日々の業務に追われており長期的な人的資本の投資よりも、集客や営業といった速攻性のある取り組みに終始しがちである。また経営者自身がプレイヤーであることも多く、日常業務に忙殺されているケースも多い。

情報不足

メディアで目にするモデルやフレームワークは大企業向けのものがほとんどで、中堅・中小企業にとってのベストプラクティスにアクセスするのが困難なことが多い。

変化を嫌う文化

規模の大きくない組織では、これまでのやり方や慣習を維持しようとする傾向が強い場合があります。人的資本経営を実現するには多くの変革が必要であるため、抵抗が大きいことがある。

計測が困難

「売上」「利益」といった財務指標とは異なり、適切な評価基準や指標が不足しているため、人的資本経営の成果を評価しにくく、経営陣やステークホルダーに説明するのが困難である。

人的資本経営を中堅・中小企業向けに“再定義”しました。

中堅・中小企業が取り組むべき人的資本経営とは？

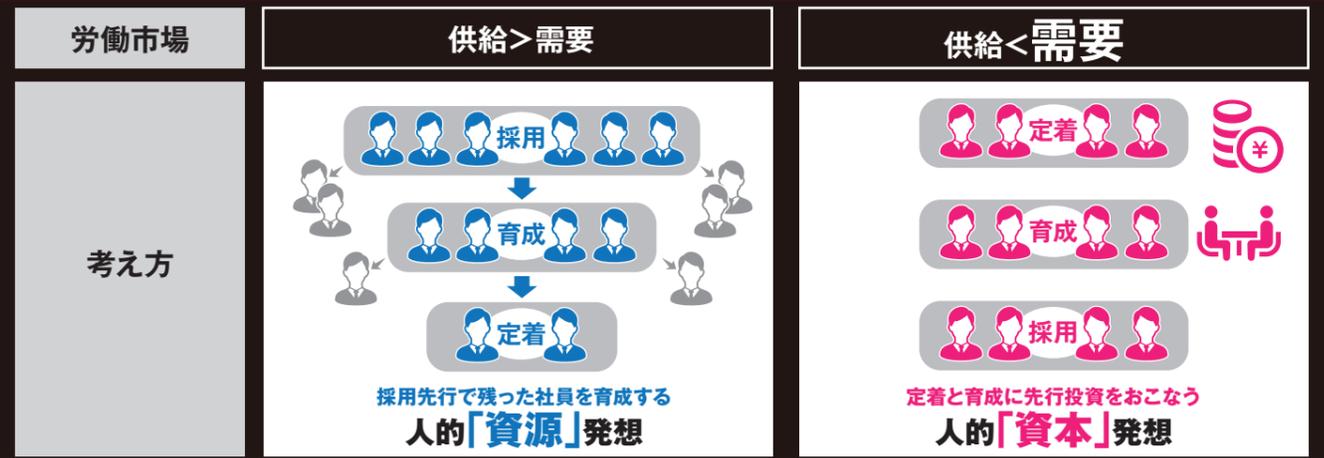
人的資本経営より企業組織の成長と個人の成長を両立させる
組織と個人のWin-Winでサステナロースカンパニーを目指す

組織	事業拡大による業績アップ	×	個人	能力と貢献価値の向上
KGI	業績・ROE・企業価値	×	KGI	生産性・平均年収

①採用 × ②育成 × ③定着

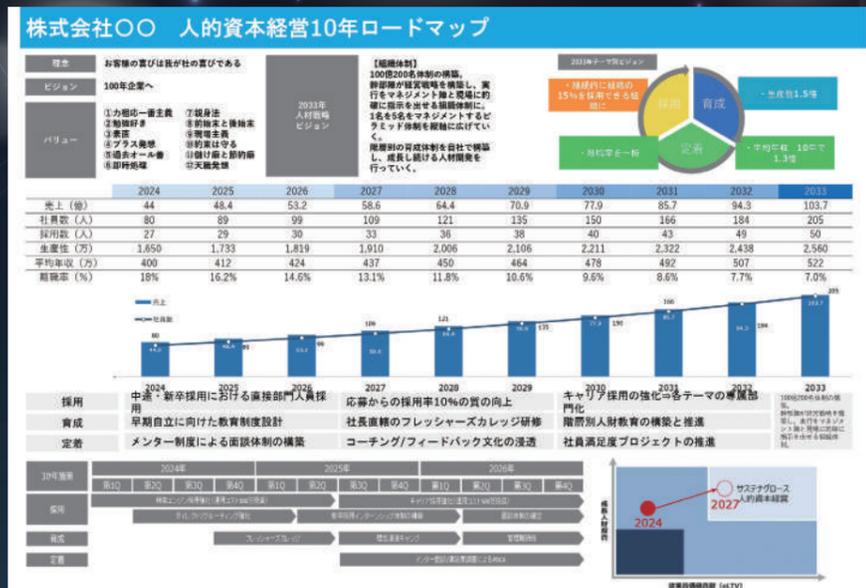
労働人口の減少、早期離職の増加、働き方改革など日本を取り巻く社会問題や動向を踏まえると単に採用数を増やすことだけでは業績拡大に限界があります。生産性の向上や従業員の定着も経営の中核課題とするとともに、企業の業績向上と個人の能力向上、報酬アップや待遇改善を実現させることが重要です。

人的資本経営実現にむけて経営者が持つべき視点



人的資本経営を推進する3つのステップ

STEP1 人的資本経営10年ロードマップ



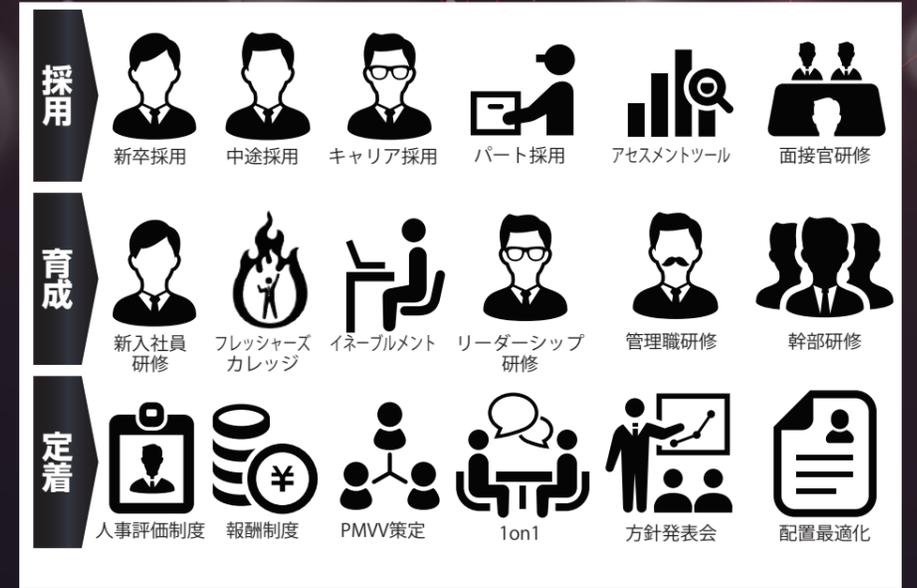
経営計画と連動させた人財計画を作成する

STEP2 人的資本KPIの設定

指標	内容	業界平均	2020年度現状	2020年度目標	アクションプラン	2020年度目標
事業性	事業成長性					
人事	採用					
人事	育成					
人事	定着					

ロードマップ実現に必要な人的資本KPIを設定し、採用、育成、定着の観点で定量目標を考える

STEP3 KPI達成に向けた18のアクション



KPI達成に向けて計画的にアクションを実行する

本セミナーでは、どこよりも**分かりやすく**人的資本経営の進め方をお伝えします。

第1講座

”人的資本経営の本質”

- ①なぜ全ての企業にとって人的資本経営が必須科目化しているのか
- ②ヒト中心の経営で業績アップを実現する方法



【講師】
株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部
マネージング・ディレクター

山根 康平

1990年山口県萩市生まれ。福岡大学を卒業後、2013年に船井総合研究所に入社。中堅中小企業向け人的資本経営の専門家であり、特に採用力向上を得意としている。「中小企業を人の悩みから解放する」をコンサルティングスタンスにしており、机上の空論ではなく実現可能性の高い提案のみで構成されたコンサルティングは多くの経営者から支持されている。現在は人材採用・人材ビジネス専門コンサルタントが所属する部門の統括を務める。

特別ゲスト講座

第2講座

圧倒的採用力で業績を伸ばし続ける福岡の“採用強者”

- ①採用力=業績向上の派遣業における人的資本経営
- ②オウンドメディアを主軸としたオウンドメディアリクルーティング
- ③M&Aを通じた積極的組織改革



【講師】
株式会社ジャストヒューマンネットワーク
代表取締役社長

横山 知佳氏

福岡を中心に、広島、大阪、東京、札幌など全国5都市に拠点を置く総合人材サービス会社。リーマンショックの影響で一時的に低迷するも、横山現社長がお父様の後任として社長就任後、マーケティング、企業買収、請負化、組織整備などの改革を次々と成功させ業績をV字回復。コロナショックでも売上を下げることなく盤石な経営基盤を築いている。

人材育成で年商を3億⇒55億に拡大させた岐阜のアカデミア企業

- ①若手人材の早期戦力化で急成長を遂げる方法
- ②急成長の肝は新卒採用にあった!?なぜこれまで新卒採用を大事にするのか
- ③これからの事業戦略・人事戦略の展望



【講師】
株式会社ヤマカ木材
代表取締役

山田 重貴氏

岐阜県で地域No.1の住宅ビルダーを目指して事業展開している。定額制×自然素材の住宅商品でお客様にわかりやすく健康に住める家を提供している。今期には受注棟数も100棟を超え、岐阜県トップクラスの注文住宅ビルダーとなる。人材戦略にも力を入れており、業績はまだ拡大中である。

“社福版”人的資本経営で19サービスすべてを黒字化した茨城の敏腕理事長

- ①年間収益の1%を人材育成費に投資を実施して高付加価値介護人材を育てる為のポイント
- ②収益を最大化し、従業員に還元し、平均年収を上げ続ける為の給与制度のポイント
- ③VUCA時代に持続的に収益を上げる為の、人財への先行投資と事業への先行投資の考え方



【講師】
社会福祉法人征峯会
理事長

渡辺 和成氏

茨城県筑西市で、障害者支援施設や特別養護老人ホーム、デイサービス、地域包括支援センター、放課後等デイサービス等を運営している。征峯会は開設当初より地域交流を大切にしており、特に11月開催の「しらとりまつり」には、毎年1万人以上の地域の皆様が来場している。「最高の笑顔をあなたに」の理念のもと、「職員幸福向上のためのアンケート」を毎年実施し、スタッフが最高の笑顔で働ける環境を目指し、職場環境の改善に取り組んでいる。

船井総合研究所の人的資本経営プロジェクトを大公開

- ①生産性向上、離職率改善に向けた人的資本経営
- ②人的指標を可視化したことで見えてきた組織の課題に経営者だけではなく人事・管理職が本気で取り組む体制づくり
- ③人的資源経営ではなく人的資本経営を実現するための考え方



【講師】
株式会社船井総合研究所
ES本部

中川 洋一

中古車業界、温浴業界、アミューズメント業界、土業業界、医療業界、介護業界の経営コンサルティングに注力。老人ホーム紹介ビジネスのコンサルティング開始後は、業界の専門コンサルタントとして全国で新規参入や業績アップ支援を行っている。老人ホーム紹介ビジネスに新規参入する業界は多岐に渡り、各業種との相乗効果も様々。どのような業種であっても老人ホーム紹介ビジネスに参入し、業績アップをできるノウハウを日々磨きこんでいる。様々な業種でのコンサルティングを行ってきたことが、現在の展開に大きく寄与している。

第3講座

【まとめ講座】中堅・中小企業版人的資本経営の極意

- ①令和の持続的成長企業になる為の心構え
- ②ヒトへの投資を正しくできた企業のみが気づいているコト
- ③人的資本経営を進める為に明日から実践すべきこと



【講師】
株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター

宮花 宙希

中古車業界、温浴業界、アミューズメント業界、土業業界、医療業界、介護業界の経営コンサルティングに注力。老人ホーム紹介ビジネスのコンサルティング開始後は、業界の専門コンサルタントとして全国で新規参入や業績アップ支援を行っている。老人ホーム紹介ビジネスに新規参入する業界は多岐に渡り、各業種との相乗効果も様々。どのような業種であっても老人ホーム紹介ビジネスに参入し、業績アップをできるノウハウを日々磨きこんでいる。様々な業種でのコンサルティングを行ってきたことが、現在の展開に大きく寄与している。

東京会場 2024年10月2日(水) 10:00~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

開催日時 会場/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。
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)/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。

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/119658>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「119658」をご入力し検索ください。

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※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。
※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。