

公共工事の売上を増やしたいが、職人や施工管理が足りず
売上が伸び悩んでいる皆様へ

年商3億円の工事会社が、^{わずか}5年で
10億円を
年商
実現するための

工事業向け業績アップセミナー in東京



株式会社バスシステムデザイン研究所
代表取締役 日吉 孝夫 氏



応募数1,700件突破

職人の増加数16倍、粗利率45%への単価アップを実現した企業の
代表が語る、5年で売上4億円から11億円への成長戦略とは？

業績向上を目指す企業へ

- 公共事業を積極的に受注していきたいとお考えの方
- 受注単価をUPさせていきたいとお考えの方
- P点アップのための新たな視点を探している方
- 採用を積極的に行いたいとお考えの方
- これから公共事業に参入される方

2024年12月17日(火)

開催
時間

10:00~12:30
(受付開始:開始時間30分前~)

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

一般価格 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

建設業 人材が生み出す業績アップセミナー

お問い合わせNo. S119931

主
催



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



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。)→ 119931 🔍

応募数1700件突破！人材採用・育成で売上10億円突破

特別ゲスト紹介

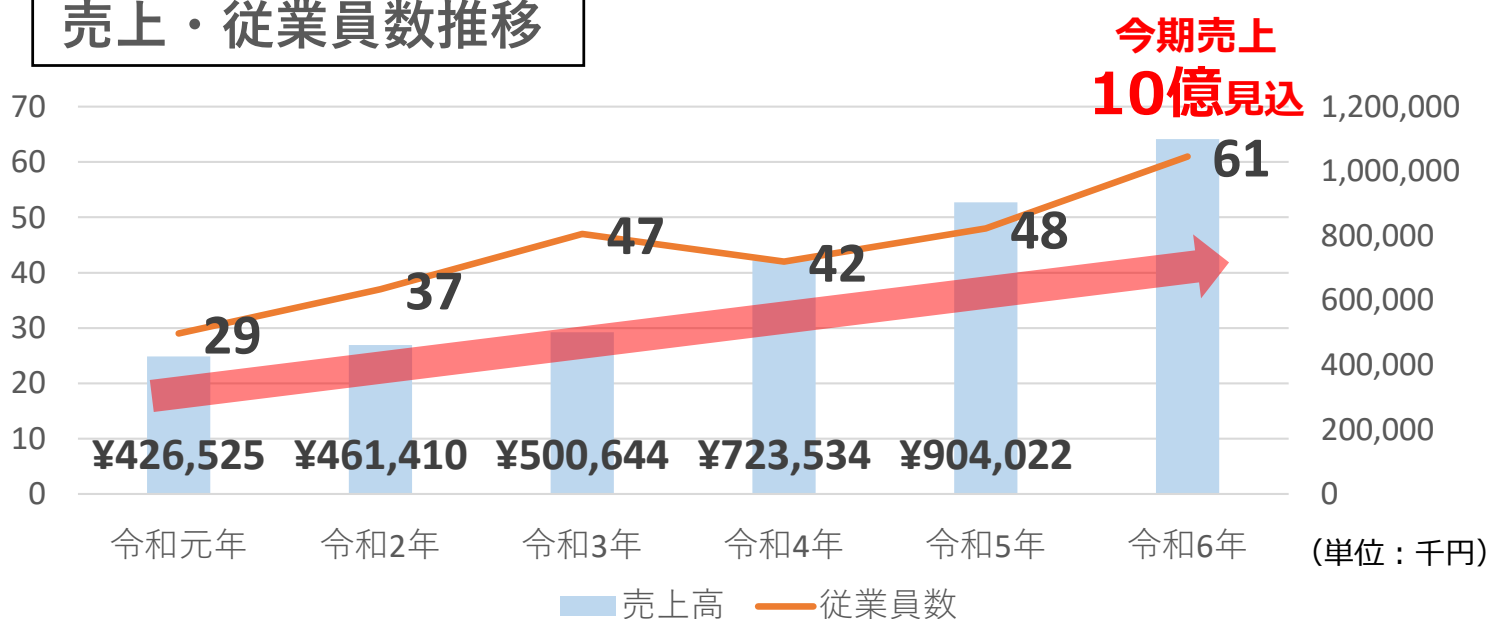
応募数1,700件を突破し、粗利率40%超を誇る株式会社バスシステムデザイン研究所。

同社は、売上4億円からわずか5年で売上10億円を突破し、成長を続けています。

人員の増加に伴い、売上も着実に伸びており、仲間を増やしていくことこそが持続的な成長の鍵となっています。果たして、人が集まり続ける「本当に良い会社」はどのようにして生まれたのか？今回は、同社の成功の秘訣や取り組みについてインタビューを行いました。ぜひご覧ください。



売上・従業員数推移



今ある浴室を壊さずにリフォームする、株式会社バスシステムデザイン研究所のオリジナル工法

スリリフォーム®

既存の浴室に吹き付け塗装を行うリフォーム工法。

ハリリフォーム®

平らな壁や天井に直接化粧フィルムを貼り付ける工法。

パネリフォーム®

既存の壁や天井に化粧パネルを上貼りする工法。

ゲスト企業が当時抱えていた課題とは？

初めまして。代表取締役の日吉と申します。
今回は、人材の採用や育成による業績アップ
についてお話いたします。

建設業というのは、人材こそが業績アップの
鍵であると私は確信しています。

しかし、多くの企業が人材に関して悩みを抱



えていることを、船井総合研究所から伺いました。私自身、長年にわたり経験し
た成功体験や失敗が、業界のために役立つのであればと思い、この度お話させて
いただくことになりました。

思い返すと、私たちも常に以下のような課題を感じていました。

1. 求職者が減少していて、応募数を集めることが難しい

業界を希望する求職者が年々減少しており、**採用がますます難しくなっている**
と感じていました。

2. 経験者の採用が困難になっている(職人・施工管理)

浴室リフォーム事業には特殊な工法や多様な施工方法があり、経験者が少な
く、**経験者や管理者の採用は非常に困難**です。さらに、賃貸マンションやホテ
ル、戸建住宅など、様々な種類の物件に対応しなければならず、**経験者が採用
出来ても活躍出来るかの問題もありました。**

3. 求人広告や求人検索エンジンに広告費用を掛けても効果が出ない

施工管理などの人材採用は非常に難しく、ハローワークだけでなく、**採用サイ
トやリクナビ、マイナビなど、さまざまな求人媒体を活用してきました。**しか
し、これだけの取り組みを行ったにもかかわらず、期待していた効果はなかな
か出ませんでした。

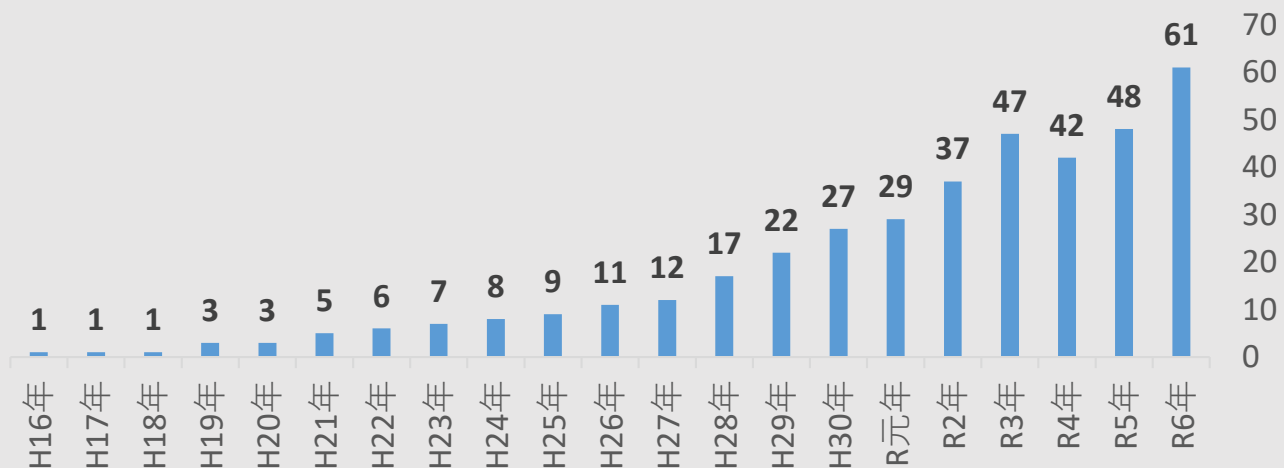
人材の採用を成功させるための第一歩は？

採用活動を成功させるためには、会社が持続的に成長していくための基盤が重要です。**粗利率が高く、継続的にお客様から依頼をいただけるビジネスを行うことが近道になると考えています。**

こうした安定した収益基盤があることで、事業の長期的な計画が描きやすくなり、達成すべき売上や利益が明確になります。

その結果、必要な案件数や単価から必要な職人や管理者の数算出し、採用計画をより具体的に進めることが可能です。

従業員数推移



工事会社の場合、戸建て事業、法人事業、公共工事事業など、さまざまな事業があります。それぞれの特性をしっかり理解したうえで、事業ごとの売上目標を設定することが大切です。**私たちも、アライアンスの締結やURの指定業者としての活動、さらには展示会への出店など、顧客を獲得するための事業戦略を組み立ててきました。これにより、持続的な成長と採用活動がより現実的かつ効果的に進められるようになりました。**



採用目標が設定できたことで応募数1700件？

採用目標を明確に設定したことで、多くのメリットが得られました。

まず、人材紹介会社との良好な関係を築けるようになり、これにより採用活動がスムーズに進むようになりました。実は、私自身もかつて人材会社に勤めていたことがあり、少しは業界の仕組みを知っていました。

人材紹介会社もビジネスとして成り立っているため、紹介による手数料が彼らの成績となります。そのため、**採用目標が明確であったり、採用人数が多かったり、面接プロセスをしっかり行う会社を優先して紹介する傾向があると考えています。**

私たちが事業計画をしっかりと伝えたと、人材紹介会社は驚くと同時に、面接後に必ず面談を行うようになりました。その結果、**応募数は1700件以上に達し、国公立大学出身者からも多数の応募をいただくことができました。**

大きく採用投資が出来るようになった！

他にも採用に対して大きな投資が出来るようになりました。

これは**採用費用だけでなく、拠点の出店や広報チームの構成、待遇改善にもつながっています。**

もちろん、採用費用以外の投資は事業全体の成長とセットですが、私は**拠点を選ぶ際には、必ずアクセスしやすい立地で、繁華街近くを選ぶようにしています。**

例えば、大阪本社は桜川駅から徒歩2分圏内、関東支社は梅屋敷駅から徒歩1分圏内と、どちらも従業員が勤務しやすい場所に拠点を設けています。



広報チーム結成で採用数と自社理解向上

広報チーム構成されたことで採用サイトや求人原稿、パンフレットなど、必要な広報物も自前で作成できるようになりました。

これにより、**本当に伝えたい内容を自分たちの言葉で表現でき、外注では難しい細部まで反映することが可能になりました。**

最近では、YouTube動画にも力を入れており、企画、撮影、編集まで自社で行っています。採用ホームページを通じて、求職者が求める情報を発信し、より理解を深めてもらえるよう工夫しています。

特に、3年前からは7分の動画をYouTubeにアップロードしており、求職者が面接前に動画を視聴することで、仕事内容や企業理念、社風を理解したうえで面接に参加するケースが増えました。面接では、自社の職人の名前が出てくるともあり、志望動機が明確な方が増えたと実感しています。



待遇や社内コミュニケーションの活性化

さらに、当社では待遇面の改善にも積極的に取り組み、完全週休2日制の導入や、職人へのインセンティブ支給など、働きやすい環境づくりを進めてきました。直行直帰の仕組みを導入するなど、時間と費用をかけた改革を行い、従業員が快適に働ける環境を整えています。

また、社内のコミュニケーションを活性化させるため、営業マンと職人が関わる時間を意図的に増やしています。具体的には、営業マンと職人、事務員が同じフロアで働くように配置し、物理的にコミュニケーションを取りやすい環境を整備しました。さらに、社内イベントを定期的に行い、仕事だけでなくプライベートでも交流できる機会を設けています。



人材育成のためのマニュアルの整備

当社では、採用だけでなく、育成にも力を入れています。その一環として、**職人と営業マン向けのマニュアルブックを作成しました。職人向けには、工法や施工手順、必要な工数などを詳しく記載し、営業マン向けには業界の特徴や商流、営業方法を網羅しています。**

この標準化されたマニュアルにより、指導の統一性が保たれ、効率的な育成が実現しています。

持続的な成長のための研修・育成

さらに、研修は以下の3つの取り組みを柱にしています。

1. 座学研修

マニュアルブックを基に、職人向けには施工方法や材料知識、施工スケジュールを、営業マン向けには商流や商品知識、営業方法を学んでもらいます。

2. ノウハウの共有

お客様からの喜びの声やトラブルの原因を社内で共有することで、成功事例を他部署に展開し、トラブルを未然に防ぐ取り組みを行っています。これらの育成制度により、若手のスキルアップと長期的な定着を促進しています。



3. OJT研修

若手とベテラン社員をペアにして、OJT研修を行っています。座学で学んだ内容を現場で実践しながらスキルアップを図り、ベテラン社員のサポートのもとで安心して研修を受けることができます。



今後の事業展開に関して

次の目標として、現在の売上の3倍を目指します。

そのためには**新規顧客のさらなる獲得と受注単価アップ**に取り組んでいくべきだと考えています。

冒頭でもお話した通り、建設業の業績アップにおいて鍵になるのは**人材(ヒトの力)**です。業績を3倍に伸ばすためには、なんとしてもウチで働いてくれる”ヒトの力”が不可欠であり次の3つのテーマに取り組んでいきます。

1. 輝く人材をより多く集める採用戦略

当社では、これまでも採用に対して積極的な投資を行ってきました。

共に先へ進む仲間探しは妥協すべきでないこれまで以上に意欲的な採用活動を行っていきます。

2. 確かな技術力を磨き、みんなが活躍できる育成制度

どんなに輝く人材でも、最初は誰もが活躍できるのか不安な状態で入ってくると思います。輝く人材を育て、自信を持って活躍してもらうことが、業績アップには不可欠です。完璧な育成制度は存在しません。

3. 社員がいつまでも働きたい！と思える職場環境づくり

「せっかく採用したのに・・・」「せっかく育てたのに・・・」そうならないようにバスシステムデザイン研究所では職場環境づくりにこだわってきました。仲間がずっと働き続けたいと言ってくれる、そんな職場環境を目指します。

これら3つのテーマに取り組むことで、業績3倍を達成し、バスシステムデザイン研究所はまだまだ先へ進んで行きたいと思っています。



今回のセミナーに先駆けて

皆様、初めまして。
株式会社船井総合研究所の伊藤です。

レポートをご覧いただき、誠にありがとうございます。今回インタビューを担当しました伊藤と申します。

私の実家は工事業を営んでおり、私自身も新卒から工事業界のサポートを続けてまいりました。業界経営者の皆様が抱える人材に関する課題に触れる中で、日吉氏にセミナーをお願いする運びとなりました。



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 外装グループ
伊藤 遥己

今回のセミナーでは、株式会社バスシステムデザイン研究所をゲストに、以下の3つのポイントについてお話しさせていただきます。

1.人材による持続的成長を可能にする事業展開とは
人材採用を持続的に行うための事業展開とは。

2.人材紹介の紹介数を増加させる方法
効果的な紹介数増加のための具体的な手法について。

3.人材育成および研修の重要性和ポイント
育成と研修における重要な視点と実践的なアプローチ。

人材に関する課題を抱えていない企業は少ないかと思います。このレポートをお読みいただき、少しでも心が弾んだのではないのでしょうか。

日吉氏も「業界がもっと発展すれば」との思いから、今回のセミナーにご協力いただくこととなりました。同社の成功事例を学び、自社の業績向上につなげていただければ幸いです。

私たちも微力ながら、皆様にとって有益な機会となるよう、全力でサポートいたします。お申し込みは、裏面のQRコードから専用ページにアクセスいただき、お申し込みをお願いいたします。

建設業 人材が生み出す業績アップセミナー

建設業界の皆様へ、人材戦略強化によって実現する業績アップセミナーをご案内いたします。
入札工事を増やすためには資格者や技術者の採用をしたい企業の方、求人会社の提案通りにしてきたが採用に繋がらない企業の方、採用に対して専任者を立てることができない企業の方、地域で人が集まる、仕事がたくさんある会社ブランドを確立したい企業の方、採用しても定着しない、未経験者が育たないとお悩みの企業の方、ぜひこの機会にご参加ください。
本セミナーでは、「**人材採用の成功要因と実践戦略**」、「**公共工事での入札成功のための人材戦略**」、「**組織にフィットする人材の育成方法**」といった課題を2時間半で学びます。塗装業界に求められる効果的な採用活動を実現するための知識を身につけていただけます。

講座	セミナー内容	
第一講座	応募者1,400名！建設業が取り組むべき採用・育成戦略 売上を伸ばすための事業展開と人材獲得戦略についてお話しいただきます。10億円近くの売上を達成した経営者が、これまでの経営を振り返り、市場に求められる商品戦略や入札による工事の獲得方法、組織にフィットする優秀な人材の確保と育成の戦略について、実践に役立つノウハウをお話ししていただきます。	 株式会社バスシステムデザイン研究所 代表取締役 日吉 孝夫氏
第二講座	建設業界の業績アップ方法大公開 今後の建設業においては、BtoB（法人向け）、BtoC（個人向け）、BtoG（公共工事）の3本の軸を持つことが重要です。そのためには、人材の獲得や育成、定着が不可欠であり、経営者として仕事を増やすためにさらに深く考える必要があります。本講座では、その考え方や具体的な事例を通じて、成功のポイントをお話しします。	 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装グループ 伊藤 遥己氏
第三講座	まとめ講座 本セミナーでは、明日から実践できる講座内容をもとに、業績アップにつながるために経営者自身が行うべき具体的なアクションをまとめ、講座としてお届けします。経営者が自らリードし、組織を成長させるための実践的なノウハウを提供し、業績向上を目指すための一助となる内容を詳しく解説いたします。	 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装グループ マネージャー 東海 聡大氏

開催要項

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、中止させていただきます。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。

2024/12/17 (火) 10:00~12:30

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
(受付開始 9:30~)

日時・会場
来場開催

〈お申し込み期限につきまして〉ご希望のお支払い方法によって異なります。

- ・銀行振込の場合... 開催日6日前まで
 - ・クレジットカード払いの場合... 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。

お問い合わせ先

船井総研セミナー事務局

E-mai: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。

お申し込み方法

右記QRコードよりお申込みください。

クレジット決済が可能です。

または船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）

右上検索欄に

お問い合わせNo.119931を入力、検索ください。

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」

と検索してご確認ください。

