

今のままで本当に企業成長ができていますか？
短期・中長期でとるべき人材戦略の全貌を解説します！
人材採用に苦戦している事業主は
ぜひこのセミナーにご参加ください！お役に立てます！

- ✓ せっかく高い広告費用を使って採用したが、すぐに退職してしまう
- ✓ 現場の人数が不足、営業の機会損失が発生している
- ✓ そもそも応募数が激減し、現場が疲弊している
- ✓ 人件費・原材料高騰により利益が圧迫しているため採用コストを抑えたい
- ✓ 採用を強化するために何から始めたらよいかわからない
- ✓ 採用における最新のトレンドや成功事例を知りたい
- ✓ 採用を強化していききたいが、人事を任せられる人材がいない
- ✓ 出店を検討しているが人手が不足に頓挫している
- ✓ 未経験でも良いので若くて優秀な人材が欲しい



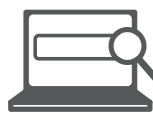
講座	セミナー内容
第1講座	世の中の動きとズレている!?なぜあなたの会社に人が集まらないのか! ①求人の認知拡大のために、複数媒体に出稿する ②求職者の自社理解を深めるために、自社メディア(採用サイト)を構築・運用する ③採用活動にAIとChatGPTを駆使し、効率化&成果の最大化に繋げる 講師 株式会社船井総合研究所 クレントディベロップメントチーム 西尾 祐哉
第2講座 特別ゲスト講師	成果が出る媒体の徹底活用!たったこれだけで、半年で100名以上と応募が止まらない! ①ターゲット層の利用率が高い採用媒体を使うことで、認知を最大化させる ②求人の募集要項、キャッチコピーなど、細かい「改善」の繰り返しで応募を最大化させる ③社長自らが数値状況を把握し、活用媒体は即断即決で即実行に移す 特別ゲスト講師 株式会社サン・パーク 代表取締役 齋藤 寿一氏
第3講座	応募&採用が増加!採用コストダウンも実現できる採用マーケティング! 【採用におけるマーケティングの考え方】 ①誰に(採用ターゲット):求職者のニーズや動向を理解することで、求職者から選ばれる求人を作る ②何を(自社の魅力や強み):自社の魅力や強みを洗い出すことで、採用コンセプトを明確にし、他社との差別化を図る ③どのように(自社メディアと採用媒体):採用HPやSNS、求人検索エンジン、採用媒体などの成果の出る採用チャネルを決める 講師 株式会社船井総合研究所 クレントディベロップメントチーム 西尾 祐哉
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 ①事業戦略と連動した採用戦略を経営者自らが考える ②採用を強化することを経営者自らが決断し、社員を巻き込んでやり切らせる ③変化の激しい採用市場においては、即断・即決・即実行で高速PDCAを回す 講師 株式会社船井総合研究所 クレントディベロップメントチーム リーダー 今川 大樹

開催日時	東京会場 2025年3月4日(火) 14:30~17:30 (受付開始 開始時刻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 〒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)]
	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もございます	
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/123243>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「123243」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)

※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。

フランチャイズに加盟している**事業主様へ**

FC本部に 頼らない!! 自力採用セミナー

採用の新常識 -AI活用で採用力向上-

AIマッチング×Chat GPTで
広告費そのまま
応募**3倍**を実現した事例

実際の成功企業が解説

なかなか採用が出来ていなかった、欲しい時間や曜日の
シフトが充足し、機会損失を無くすことができました。

難易度の高い職種も採用できた
秘訣をお話しします!!

株式会社サン・パーク 代表取締役 齋藤 寿一氏



FC加盟店向け人材採用セミナー

お問い合わせNo.S123243

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。)

123243

採用広告費そのまま応募数3倍を実現した **秘** ストーリーとは!?



株式会社サン・パーク
代表取締役
齋藤 寿一氏

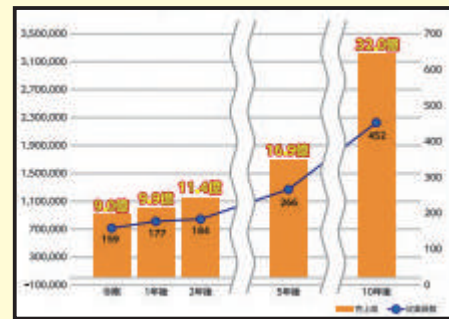
会社紹介

1986年、マツヤデンキ(家電販売)からスタートし、時代の変化に合わせてセカンドストリート、コメダ珈琲店、鰻の成瀬など事業を拡大。コロナ禍でも安定成長を実現し、年商9億円を突破。現在は宮城県、福島県、山形県にて8店舗を運営している。



■株式会社サン・パークの転機

昨年、病気で入院生活中に考えていたのは常に会社の将来のことでした。「このまま復帰できなかったらどうなるのか」「今年度は大丈夫でも来年度以降は問題ないのか?」不安に駆られる入院生活でした。そんな中で、まずは会社のビジョン共有と成長の場を提供し、共通の価値観を持てる組織になろうと経営計画発表を行うことを決めました。経営計画している中で、「どこへ、いつ、どうやって」を示すことの難しさや事業は必ず「人」が繋いでいると強く感じ、組織の生産性向上と全スタッフの「豊か」な未来を目指そうと決意しました。3年ほど前から取り組んでいた採用が身を結び、業績の成長を描くことができるようになりました。10年後に売上30億円を見据えて、事業計画と人財計画の両輪を回し続けることの重要性を感じています。



株式会社サン・パークと採用できない会社の比較

	採用できない飲食企業	株式会社サン・パーク
01 店舗の営業機会	シフトが不足し、やむを得ず定休日を設けたり、営業時間を短縮。繁忙期に売上を上げられず 営業機会損失が多発!	シフト不足解消により、定休日の廃止、席稼働率UP、顧客回転率UPにより 営業機会の増加!
02 店舗スタッフの負担	シフトが埋まらず、店舗スタッフが休日出勤。 有給休暇取得や完全週休2日制も困難な状態へ。	シフト不足解消により、店舗スタッフの残業時間の減少と休日数UPで 働く環境が改善!結果的に定着率UPへ!
03 QSCレベル生産性	現場が疲弊し、 退職者が増加。 ベテランスタッフが少なく、店舗QSCレベルが低下。 →離反客の増加、悪評口コミ増!	定着率UPにより優秀スタッフが増加!店舗QSCが向上し、 生産性&顧客満足度がUP! →リピーター増&好評口コミ増!
04 育成環境	シフトが不足し、従業員教育の機会も確保できず。	シフト不足解消により 従業員の研修時間を確保! 従業員の成長速度UPでさらなる企業・店舗レベルUPへ。
05 出店速度事業拡大	出店したくても人が足らず頓挫。 新しいことにチャレンジできない。	採用強化により いつでも採用できる組織へ。 →出店速度が加速し、企業成長+業績UPを実現!

株式会社サン・パークの採用成功要因 **3** 選

1 AIを活用した採用

AIを活用し、応募者と自社の求める人物像のマッチング力がUP! 広告費の無駄もなくなり、採用活動全体が効率化。

2 ChatGPTの活用

ChatGPTで出稿した求人原稿の修正が可能に! 応募獲得だけでなく、面接質問の作成なども実施可能。採用・面接業務ともに効率化。

3 効果的な運用

「求人広告に出稿するだけ」で終わりにせず、月2~3回の頻度で原稿ブラッシュアップを実施。

日本全国で採用成功事例多数!

採用難易度の高い職種や商圈人口の少ないエリアでも採用に成功している企業の取り組みを大公開!!

宮城県
事例①

自社採用サイトの立ち上げと複数媒体への掲載でたった半年で

232名の応募を獲得!

6カ月間の実績



正社員・パート
アルバイトの
応募単価が **約5,600円!**

熊本県
事例②

自社採用サイトの立ち上げと複数媒体への掲載で正社員を

10名採用!

6カ月間の実績



正社員の採用単価
93万円 から
20万円に削減!

北海道
事例③

Indeed PLUSの活用で、

**正社員13件応募獲得、
パートアルバイト56件応募獲得!**

1カ月間の実績



正社員の応募単価が
27,072円
パート・アルバイトの
応募単価が
3,085円

青森県
事例④

Indeed PLUSの活用で、採用コストを

**年間60万円カットし、
応募数約1.5倍に!**

6カ月間の実績



正社員・パート
アルバイトの
応募単価が **約4,000円!**

福岡県
事例⑤

Indeed PLUSの活用で正社員

24名応募&4名採用!

5カ月間の実績



採用広告費を
約1/3にカット! 正社員の応募数が
約2倍!

秋田県
事例⑥

Indeed PLUSの活用で、

**応募95件獲得!
応募単価1/3に削減!**

4カ月間の実績



正社員・パート
アルバイトの
応募単価が **約10,000円!**