

リフォーム業界即戦力採用セミナー

講座	内容	
第1講座	リフォーム会社が生き残る人材戦略とは 人手不足が著しいリフォーム業界の経営者向けに、今後求められる人材戦略を解説いたします。	
	株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 シニアコンサルタント 矢川 魁人	
第2講座	リフォーム会社が行うべき採用成功事例とその方法 目標採用人数に応じた具体的な採用施策についてお話いたします。あなたの会社に今後求められる人材戦略を解説いたします。	
	株式会社船井総合研究所 建設支援部 神戸 翔	
第3講座	成果を最大化させる評価制度設計 成熟期に突入してトレンドが変わってきているリフォーム業界の評価制度設計について解説いたします。	
	株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 シニアコンサルタント 生田目 吉章	

開催日時

2025年

3月

13^木日

14^金日

21^金日

26^水日

10:00~12:00

16:00~18:00

10:00~12:00

16:00~18:00

(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/125333 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「125333」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」と検索してご確認ください。
※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。



採用活動に苦戦している方、必見!

人手不足の地方でも 即戦力採用

こんな人材が
採用できる!



リフォーム業界中途採用 成功事例大公開セミナー

ポイント①

採用強化型
ホームページ

ポイント②

デジタル・アナログを
組み合わせた
採用戦略

ポイント③

人材紹介と
求人媒体の
完全攻略

ポイント④

成果を最大化
させるための
評価制度

ポイント⑤

伸び伸び
売上を伸ばす
ビジネスモデル

オンライン
開催

2025年 3月 13^木日 14^金日 21^金日 26^水日
10:00~12:00 16:00~18:00 10:00~12:00 16:00~18:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

事業者
経営幹部
限定セミナー

主催

リフォーム業界即戦力採用セミナー



サステナブル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

お問い合わせNo.S125333



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。

125333

応募数最大化

- 人材紹介会社とホームページを駆使した採用マーケティングの構築
- 人手不足の地方でも応募が来る採用サイトの作り方
- 中途採用特化型ホームページのポイントは、先輩インタビュー&募集要項の作り方
- 人材紹介会社との打ち合わせでは、共通認識のすり合わせが重要
- 人材紹介会社を最低10社は利用して、月1回以上の接点づくり
- ダイレクトスカウトの徹底活用を行い、ただ数を送るだけではなく表題と文面に工夫を加える
- 若手社員の活躍をホームページやSNSに投稿して、会社の認知度を上げる
- ホームページ・ハローワーク・SNS・人材紹介・リファラル採用など多媒体で一貫したメッセージを届ける網の目採用戦略手法

惹きつけ面接

質問内容から求職者の内面を分析!
自社にマッチした人材を見抜く面接必勝法

採用特化型
ホームページ

人材紹介会社
の完全攻略

Multi-angle
評価制度

網の目採用戦略

今すぐ真似したい20の戦略

徹底解説!

こんな方に見てほしいセミナーです!

- ☑ 即戦力・技術者の採用に苦戦している
- ☑ 新卒の採用・定着に限界を感じている
- ☑ 従業員平均年齢が高く、利益は残しつつ、会社の若返りを図りたい
- ☑ 採用のできる評価制度に作り変えたい
- ☑ 経験者・未経験者を問わず伸び伸びと売上を伸ばせるビジネスモデルを知りたい

評価制度

- 売上だけの評価ではなく総合的に評価を行うMulti angle評価制度
- 工務・設計・総務なども納得の評価と待遇の作り方利益を生み出す評価・賃金制度の作り方
- 1年を通した評価制度のPDCAサイクルの回し方
- 数字意識が高まるユニット達成手当の付け方
- リーダーに求めることと権限を明確化することで責任感が芽生える
- 正当な評価と処遇によって社員の定着率が上がる

ビジネスモデル

- 案件を3つの領域に分け、集客・営業の仕組みを構築する
- 動画プラットフォームを活用して未経験でも売上の作れる仕組み
- キャリアステップに合わせた適切な集客と配客
- 自社における適切な反響獲得単価の設定と商圈に合わせた多媒体での販促実施