

新卒採用が初めてで戦い方が全くわからなくても大丈夫です！
中小企業が新卒採用に失敗しないためのノウハウを大公開！

**こんな方はぜひこのセミナーに
お越しください！ お役に立てます！**

- ✓ 今後も**事業拡大**し、年商を伸ばしていきたい
- ✓ **人手不足・離職**が企業成長のボトルネックになっている
- ✓ **辞めない人材**の採用方法を知りたい
- ✓ 建築学部卒、体育会系などといった**狙い撃ちの採用**をしたい
- ✓ **40代以上の中年社員が多く**、企業成長しづらくなっている
- ✓ 20代、30代の**若手社員が活躍していない**
- ✓ ここ数年間、**新卒採用人数が0人(ゼロ)**、もしくは少ない
- ✓ 自社に合った**優秀な人材**を採用できていない
- ✓ 入社1年目や内定者でも**戦力として活躍してほしい**
- ✓ 時代にあった**オンライン採用にチャレンジ**していきたい
- ✓ 組織を変えるような**新しいことにチャレンジ**したい



…とお考えの**新卒採用は挑戦したいが失敗したくない方**におすすめ

講座	セミナー内容	
第1講座	ナビ・合説では採れない！ 優秀な人材を確保する新戦略	株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 リーダー 今川 大樹
第2講座 ゲスト講座	スカウト型採用で大手と競争せずに 優秀な人材を獲得した企業の事例を公開！	株式会社i-plus 取締役COO 直木 英訓氏
第3講座	スカウト型新卒採用の 具体的な手法と運用ノウハウ	株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 リーダー 今川 大樹
第4講座	スカウト型採用が貴社の戦略採用を変革させる！	株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 マネージング・ディレクター 大阪開催 滝本 千晶 株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 マネージャー 東京開催 手塚 颯

大阪開催	2025年 5月20日(火) 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~) 船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル	開催方法	来場開催
東京開催	2025年 5月26日(月) 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~) 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2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階	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**)/一名様 会員価格 税抜24,000円(税込**26,400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。
※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/127753>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に
「127753」をご入力し検索ください。



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)
※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。

新卒採用に関する課題解決セミナーのご案内

採用氷河期でも新卒を採用できる！

ナビサイト
合同説明会に頼らない

スカウト型
新卒採用

成功事例
大公開

地方の不人気企業でも
国公立の高学歴新卒が
採用できる方法を教えます。



エンジニア

体育会系

資格者

理系

主催

新卒採用にナビサイト・合説は不要！スカウト型採用事例セミナー

お問い合わせNo. S127753

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→127753

採用氷河期時代で『応募が来ない』危機が迫っている！

ナビサイトや合説は大手が優秀層を独占している中、優秀な人材を確保するために必要な方法とは？

全国19,000社の導入実績を持つ
OfferBoxだから優秀人材を採用できた
成功事例をエリア・規模・業界問わず大公開！

鉄鋼×兵庫
BtoBかつ地方のため母集団形成に苦戦。
地元×技術職で就職活動をしている
学生にピンポイントでオファーを送付。
結果、理系技術職2名の採用に成功！

サービス×岡山
イメージがしづらい職種だったが、検索条件を
上手く活用し、ターゲットの明確化と
母集団形成が強化でき内定獲得に繋がった。

建設×鳥取
学生との早期接触、早期選考で地方×
施工管理という難関職種でも採用に成功。

産業機械×愛媛
初めての新卒採用でノウハウもない中、
難易度の高い理系採用を開始。
地方×中小企業×高難易度職種でも、
入口からの個別対応で新卒採用に成功！

小売×福岡
企業理念や担当者の想いを
記載したオファーを送付。
個別面談や選考でも一貫した対応から、
ミスマッチの少ない採用活動が実現。

食品×鹿児島
ナビサイトでは性別のバランスを
調整できなかったがオファー送付では
送付対象を絞り込むことで
バランスを調整に成功。

食品×新潟
食品業界志望の
機電系学生というピンポイントの
ターゲットにアプローチができた。
一人ひとりを個別フォローで口説き、
採用決定に繋がった。

住宅×愛知
採用活動後期の9月からオファー送付を開始。
各拠点でオファーを分担し、接触できた学生への
個別フォローを強化したことで採用目標を達成。

建設×長野
地方かつ知名度もないため、
母集団形成から苦戦。
県外の学生にアプローチしたことと
1対1の接触を強化により、
施工管理2名の採用を達成！

設備関連×東京
BtoB企業のためナビサイト掲載していても
母集団形成が上手くいかなかった。
OfferBoxの活用と個別面談の相性が良く、
選考誘導率も高まり
10名以上の内定獲得に成功！

飲食×埼玉
選考途中の離脱や内定辞退が多く苦戦。
オファー送付と面談担当を分業化
したことで10名以上の採用を達成！

教育×宮城
初めての新卒採用でノウハウもない中、
8月と少し出遅れた状態でのスタート。
宮城県出身の学生に絞ってアプローチ
したことで、効率よく採用に繋がった。

建設×北海道
北海道×建築土木系志望の学生へアプローチ。
オファー承諾数は少なかったものの、
内定承諾を3名獲得できた。

建材×大阪
体育会系採用の強化を目的に
OfferBoxの活用を開始。
人材紹介が中心だったため、
コストも圧迫していたが、
結果として4名の内定獲得に成功！

そんな人が採用できるとは思ってなかった



合説やナビサイト中心に新卒採用は行っていましたが、年々
学生数が少なくなり、特に体育会系や理系学生が全く採用
できず、今までのやり方に限界を感じていました。紹介され
たOfferBoxを使ってみると、想像以上にエントリーが増え、
さらに地元×理系、体育会系などのピンポイントでほしい人
材にもアプローチができたのは非常に助かりました。
結果、体育会系営業職や地元出身の施工管理など採用難易
度の高い職種の採用に成功しました！スカウト型採用に変え
ただけでここまで結果が変わったことに驚きます。



初めての新卒採用で実績も何もなく、本当に学生が集まる
のか不安ばかりでした。
そんな時に、企業規模に関係なく学生にアプローチできる
メディアとして OfferBox を紹介いただき、正直「本当にう
まくいくのか？」と半信半疑で始めてみました。実際にオ
ファーすると学生が採用サイトやインターンでしっかりと共
感した上で選考に進んでくれることにすごく効果を感じまし
た。地元国公立の採用にも繋がりと、まさかここまで上手くい
くとは思っていませんでした…！

スカウト型 採用だから 解決できる！

スカウト型採用とは…



スカウト型採用を取り入れるべき理由

媒体	ナビ媒体	合同企業説明会	人材紹介	スカウト型採用
工数	○	△～○	◎	△～○
採用単価	約80～100万円	約60～80万円	約100～120万円	約25～40万円
学生接触数	△	※来場学生数次第	△	○
競合状況	× 極めて多い	× 極めて多い	△ 人材紹介会社次第	○
活用優先度	△ ※合説とセット	○	△ ※費用次第	◎

OfferBoxで解決できる新卒採用の課題

企業の課題は“待っていても会えない”学生層が存在することです。

CASE 1 知名度がなく認知されない

・ベンチャー企業
・中小企業

認知

CASE 2 人口が少なく会にくい

・エンジニア
・データ
サイエンティスト

人口

CASE 3 業界イメージや先入観から応募が少ない

・食品・化学メーカー×機電
・自動車メーカー×リケジョ
・金融×情報系

・アパレル×男性
・文具メーカー×体育会
・大手企業×ベンチャー志向

先入観