

事業推進にあたり、人材面が不安な方におすすめ 福祉業界向け人的資本経営セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	福祉業界に求められる人的資本経営とは 持続的な成長を遂げ続ける福祉企業が実践すべき人的資本経営とは 【講師】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 手塚 颯
第2講座 特別ゲスト講師	国立含む新卒20名以上・離職率6%を実現して年110%成長・営業利益15%以上を実現している征峯会の人的資本経営～”ヒト”が最重要な時代の経営戦略 ～介護人材不足×経営人材不足の二重苦を乗り越える為に～ ・中長期のビジョン・理想から逆算して、人的資本経営を推進する重要性 ・全事業黒字化×営業利益15%を実現する為に、経営が施設長を育てる為の役割等級制度×幹部研修×経営方針発表会の重要性 ・年間収益の1%を人材育成費に投資して高付加価値介護人材を育てる為のポイント ・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 特別ゲスト講師 社会福祉法人征峯会 理事長 渡辺 和成氏
第3講座	社会福祉法人 征峯会での実践事例解説 持続的成長をとげる征峯会の事例企業の解説講座 【講師】株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 蜂谷 柊人
第4講座	まとめ講座 ”ヒト”で悩まない法人になる為の心構え 【講師】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 手塚 颯

開催日時	東京会場	2025年6月11日(水)	14:00～17:00 (受付開始：開始時刻30分前～)
	会場	東京ミッドタウン八重洲	
	〒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		
	[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)]		
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。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

【PCからのお申込み】
https://www.funaisoken.co.jp/seminar2712
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の
右上検索窓に「127812」をご入力し検索ください。

TEL 0120-964-0909 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。

事業推進にあたり、人材面が不安な方におすすめ

介護・福祉業界 人事・採用戦略 セミナー

事例企業の
10のポイント

①高成長率

②高利益率

③新卒

④中途採用

⑤離職率

110%以上 15%以上 3年連続15名以上 コスト0円 5%以下

⑥偏差値

⑦外国人採用

⑧研修制度

⑨役割等級制度

⑩賃金制度

新卒採用
60以上

地域で初の
インド人の
受け入れ

階級別
研修
の導入

自立して
経営改善を
実行する
役割等級制度

福祉業界
平均年収比較
+60万円以上
トップクラスの
給与水準

人口約10万人の茨城県筑西市で
売上20億規模。全19サービスすべて
※2024年実績
黒字化を実現している地方モデル
社会福祉法人の人事・採用の戦略を大公開。

特別
ゲスト
講師

社会福祉法人征峯会
理事長 渡辺 和成氏

福祉業界向け人的資本経営セミナー

お問い合わせNo.S127812

主催



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

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。)

127812

全職員が一丸となって 経営目標実現に向けて 自走して動く 経営指針書とは



収益		減価償却費		事業計画完遂基準 15%以上
人件費 60~63%	事業費・事務費 20% 減価償却費 5% 営業利益 12~15%	30%	新規事業 (土地・建物・周辺事業)	
30%		内部留保		
30%		期末業績手当		
30%		人材育成		
30%		退職金積立		
10%		未来投資・設備投資		
		地域福祉		

利益の3割を目標として還元

	第1フェーズ 【早期ハイクラス】	第2フェーズ 【中期ハイクラス】	第3フェーズ 【前期 福祉人材】	第4フェーズ 【後期 福祉人材】
	10月・11月・12月・1月	2月・3月・4月・5月	6月・7月・8月・9月	10月・11月・12月・1月
1 母体形成 ★ベルナズ設計	ベルナズ 集英事項 予算の確定			
	マイナビ インターン		マイナビ	本サイト
1) 受身媒体	マイナビ WEBインターン／WEB法人説明会			
2) 動画媒体－OfferBox	スカウト24付 WEB個別相談			
3) 会談 ・近隣学校、学生団体	大学系会社	マイナビ インタビュ		第二新卒合設
4) 学校訪問 ・キャリアC/ゼミ連携	大学訪問	大学訪問	大学訪問	大学訪問
5) 現場実習経由 ・社福、介護、保育	実習担当者MTG		実習受け入れ / ファストパス	
6) 自社イベント経由 ・しーらとりまつり			告知 / 募集	ボランティア受け入れ
7) 専門学校・高卒採用		外国籍介護福祉士	専攻科・短大生・留学生一括	
2 選考フロー	法人説明会	一次選考WEB	(キャリア面談)	二次選考対面
				合否判定内定出し
3 内定者フォロー		5～7月 内定者交流会	8月 夏イベ	10月 行事ボラ
			11月 研修レポート	2～4月

マールシティチャネル戦略

フェーズごとに狙うターゲットを変える
福祉版新卒採用戦略
大公開

高学歴新卒は惹きつけ重視の育成採用へ



育成型採用へのシフトチェンジ



緊急度に応じて採用手法を決めて 無駄なコストを完全に排除



緊急度 低	① 無料掲載 (例) ハローワーク	② 知人紹介 (例) リファラル採用	③ 自社メディア (例) 自社HP SNS	④ クリック単価 (例) インテードクリック課金	⑤ 有料掲載 (例) アイテム	⑥ 求人型成功報酬 (例) ハローワーク	⑦ 紹介型成功報酬 (例) 人材紹介会社	緊急度 高
----------	----------------------------	-----------------------------	--------------------------------	-----------------------------------	--------------------------	-------------------------------	-------------------------------	----------

1. 国内/国外の軸

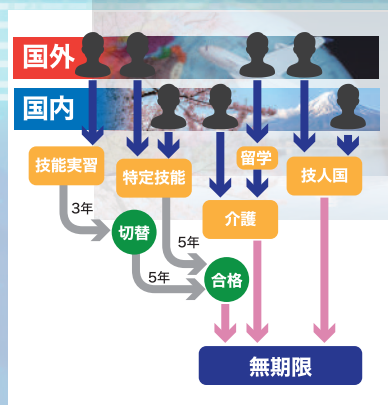
国内：人材紹介等　：不確実
国外：送出機関経由：確実

2. 在留資格・想定キャリアの軸

技能実習：夜勤・投棄制限有
特定技能：制限なし
5年（十介護）
介護：概ね国内転職のみ
無期限
技入国　：事務のみ
無期限

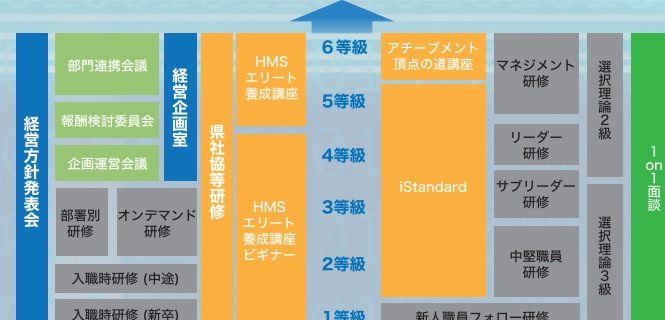
3. 国籍の軸

4. 管理・支援機関選定の軸



技能実習生・特定技能・技人国・留学生外国人
採用の各ルートでの採用戦略を大公開

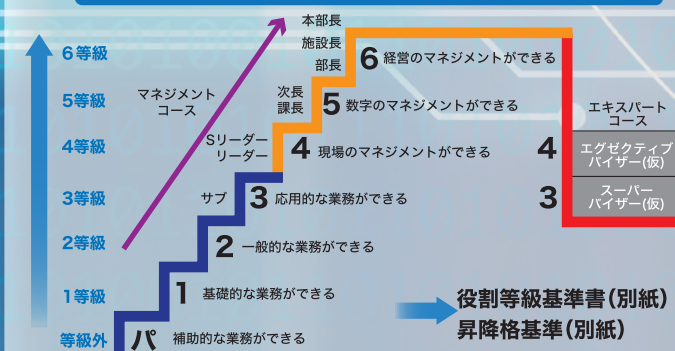
「好業績」と「良好な人間関係」を両立できる管理者に成長



「マインド」と「専門性」を身に付けた福祉人材に成長

福祉人材がみるみる育つ 驚異の研修制度大公開

「役割 ⇄ スキル ⇄ 役職 ⇄ 等級」がリンクする



役職の実施すべき役割が明確で、 何で評価されるかが明確な制度へ

基本給一役職等級制	役職手当	資格手当	処遇改善手当	夜勤/宿直手当
6等級	部長/施設長/本部長	理学療法士 看護師 社会福祉士 介護福祉士 保育士 など	月給支給	
5等級	課長/次長		ベースアップ	通勤手当
4等級	シニアリーダー リーダー			住宅手当 ※条件あり
3等級	サブリーダー チーフ			業績手当 (月次)
2等級				
1等級				
等級外	職種・経験により設定			

募集に困らない法人になる為の 賃金制度のポイント