

新車リース販売店向け 採用強化セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	激変する自動車業界！勝ち残るための組織づくりと人材戦略 人手不足を解消し、事業を成長させるための人材戦略を解説します。 講座抜粋①： 自動車業界の時流とこれからの時代に求められる人材像 講座抜粋②： 優秀な人材を獲得するための採用戦略 講座抜粋③： 従業員の定着率を高める組織づくりと育成のポイント 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 岡田 三菜美
第2講座 ゲスト講座	【ゲスト講演】採用強化の背景と定着・育成成功の軌跡 採用媒体の改善や評価制度の見直しで採用力を劇的に向上させたゲスト企業にご登壇いただきます。 採用媒体の具体的な活用方法、そして成果に至るまでの道のりをお話しいたします。 講座抜粋①： 業績拡大のロードマップから逆算した採用計画の作り方 講座抜粋②： 採用媒体の具体的な改善・運用方法 講座抜粋③： 業界未経験者を早期に戦力化するための育成ポイント 講座抜粋④： 社員の定着率向上につながる取り組み 株式会社カーショップフクダ 代表取締役 福田 欣也氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 岡田 三菜美
第3講座	コンサルタントが徹底解説！人材戦略成功企業を紐解く ゲスト企業の成功事例を詳細に分析・解説いたします。 具体的な戦略や施策、そして成果に繋がるまでのプロセスを紐解き、貴社が参考にできる成功モデルを提示します。 講座抜粋①： 採用ターゲットの明確化と求める人物像の設定 講座抜粋②： 採用チャネルの選定と効果的な活用方法 講座抜粋③： 入社後のフォローアップ体制の構築 株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 吉田 大晟
第4講座	明日から成果につなげるために実行すべきこと 本セミナーの学びを具体的な行動計画に落とし込み、業績アップを実現するために経営者様が決断、実施すべきことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智

開催要項

開催日時	2025年		開催方法	オンライン開催
	6月 5日(木)	13:00~15:30		
	6月 12日(木)	10:00~12:30	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。
	6月 13日(金)	13:00~15:30		
	(ログイン開始:開始時間30分前~)			
受講料	一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様		会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200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/127819 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「127819」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 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」と検索して確認ください。※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。



人口減少が続くローカルエリアだから...

働く環境整備ができていないから...

優秀な人財が採用できず、業績が停滞している企業向け

毎年3,000人以上人口減少している
長崎県佐世保市でも

第二新卒採用

即戦力育成

組織活性化

を成功させ

年商10億円達成

した戦略を徹底解説

新車リース販売に集中し
未経験者も
3カ月で即戦力化

地方で勝ち残るための
企業理念の
再構築

約40人の社員の
育成・定着のための
組織マネジメント

このようなお悩みをお持ちの事業主必見！

- ✓ 地方で勝ち残るために経営戦略を見直したい
- ✓ 事業を伸ばすために人財採用・育成を強化したい
- ✓ ただの働き手ではなく優秀な人財が欲しい
- ✓ 採用にお金を使っても、反応が悪く、定着もしない
- ✓ 新車販売をもっと伸ばしていきたい

“整備振興会にも取材された”
マネジメント手法も
お話しします！

成果を上げる
秘訣は中面へ！

特別ゲスト講師

株式会社カーショップフクダ
代表取締役 福田 欣也氏

新車リース販売店向け 採用強化セミナー

お問い合わせNo. S127819

主催

サステナブル成長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

セミナー
情報を
スマホで！



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。)→ 127819



SPECIAL INTERVIEW

特別ゲスト講師

株式会社カーショップフクダ 代表取締役 **福田 欣也氏**



採用強化に至った背景を教えてください。

5年前、当社では影響力のあるパート社員との確執を発端として、連鎖的な退職が発生し、約半年の間に41名中11名もの社員が離職するという危機的状況に陥りました。

基幹部門である車検の生産にも支障が生じ、当時のリーダー層は社員の離職を恐れるあまり、基準や注意が曖昧になるなど、組織運営に大きな困難を抱えていました。

このような状況に対し強い危機感を抱き、「膿を出し切ったうえで会社を生まれ変わらせる」という強い決意のもと、採用活動の強化に乗り出しました。



どのような人財像をもとめていますか？

初期段階では理想を追わず頭数を揃えることに注力し、社員とリーダー層のパワーバランスを戻すことに注力しました。

現在、採用の際に最重要視しているのは「私たちの価値観や理念の意味を説明し、共感できそうかどうか」です。

たとえば、「社内勉強会への強制参加制度」なども早めの段階で伝えており、そこでの反応や違和感を重要視しています。

また、中途採用に関しては即戦力にはこだわっていません。業界未経験者であっても上記の質問を投げかけ、興味を持ってくれる方、共感していただけそうな方を優先して採用しています。

基本的には会社見学→面接→選考→採用という流れですが、給与のみに興味を持った方は途中離脱するので一定のフィルターになってると感じます。



人口の少ない地方で、どうやって応募を集めていますか？

大学新卒、高校新卒、中途採用（インディードなど）、地元のハローワークとの提携、アルムナイ採用、公的機関の合同企業説明会など、ありとあらゆる手法を採用しています。

採用専任のスタッフはいないので、副店長であるフロントの女性と私で手分けをし、学校回りなどを地道に行っています。

また、ベトナムからの技能実習生も受け入れしており、二期生が今年5月に入社予定です。



なぜ、このタイミングでPMVVの策定を行ったのでしょうか？

大きな理由は、今までの理念や方針の表現に対して私自身がワクワクしにくくなってしまったことです。

もっと未来に対する思いやビジョンを表現することで、スタッフの仕事に対する価値観や思いをすり合わせることができるのではないかと考え、根本は保ちながら明確に未来の姿を描けるように策定しました。



今後の組織戦略・人財戦略を教えてください。

もちろん事業を成長させたい思いはあるのですが、恥ずかしながらその先に何があるんだろう…と漠然とした不安感を抱きながら経営しているのが実情です。あまり大それたことは言えませんが、会社の“ありたい姿”として以下のことを考えています。

- ・私が仮に今死んだとしても、3年程度自律自走できる会社を目指す（社長がいないとドライブできない会社にしない）
 - ・社員やその家族に進学や夢の実現といった「人生の我慢」をさせない
 - ・会社の良心を育て、創業者と三代目が世間に胸を張れる会社にする
- 以上です。

株式会社カーショップフクダのPMVV＝提供したい社会的価値

PURPOSE（目的）

クルマのコンシェルジュサービスを全てのお客様へ。

MISSION（使命）

社員の成長と生活、お客様のカーライフ、パートナー企業様の利益、そして地域貢献という5分野への貢献を通じ、必要とされる会社であり続ける。

VISION（未来像）

ヒトとクルマ、地域をつなぐ革新のハブカンパニーへ。

VALUE（価値観）

変化への対応・沈滞への抵抗・自責・利他

他では絶対に聞けない！

セミナーで学べること一覧 & ゲスト講師事例

自動車販売での採用成功のポイント

自動車業界は新卒、中途問わず採用難易度が高いです。
採用に成功している企業は、以下の共通点を持っています。

- ✓ 「新卒」「中途」にこだわらず、さまざまな採用手法に挑戦している
- ✓ 社長が熱意を持って、既存社員を巻き込み採用活動をしている
- ✓ リアルの手法もオンラインの手法も両方行なっている
- ✓ 年1回、競合の企業の採用条件の分析を行なっている
- ✓ 明確な理念が会社にある
- ✓ 未経験者を積極募集している
- ✓ 採用サイトを保有している
- ✓ 学校、ハローワーク等、一昔前の採用手法にも時間を割いて対策を行なっている

なぜ必要なのか、どのように始めればいいのか、本セミナーで詳しく解説します！

地方企業でも採用に成功するための戦略設計

採用活動では、求職者の目線に立って全体の採用フローを設計することが重要です。
見切り発車で採用活動を始めるとはならず、求職者の動きに合わせて最適な手法を行いましょう。



「自社にあった成果の出るやり方」を追求する

採用区分も、採用手法も現在は多く存在します。
やみくもに今までの手法をそのまま行うことや、対照的に新しいものを導入するだけでは成果に繋がりません。自社の「採用したい属性」と「上手くいきやすい採用手法」を事前に考えましょう。

株式会社カーショップフクダの場合

採用したい属性

理念に共感してくれる
若くて素直な社員

うまくいきやすい採用手法

地域の認知度＋
働きやすい環境を活かした
ジモト採用

学校訪問を中心とした
高卒採用&
求人エンジンを活用した
第二新卒採用に成功！

まずは「器」から整える

採用が年々難しくなっている昨今。小手先の打ち出しや求人の書き直しだけで、求職者はエントリーを行いません。「企業としての見た目が整っているか」「人を受け入れられる状態か」この2点を確認しましょう。

企業としての見た目

以下のものは貴社にはありますか？チェックしてみてください。

- ・採用専用のホームページ
- ・企業SNS
- ・会社案内のパンフレット
- ・清掃の行き届いたオフィス
- ・採用イベント出展時の装飾



人を受け入れられる状態にする

株式会社カーショップフクダが採用を強化するために、リスクを覚悟で取り組んだ改革

- ・年間休日数の増加（2025年度は120日）
- ・研修、資格補助制度の強化
- ・日曜日定休
- ・採用媒体への追加投資
- ・100円で購入できる社食の導入





販売店舗



経営方針発表会



新入社員研修

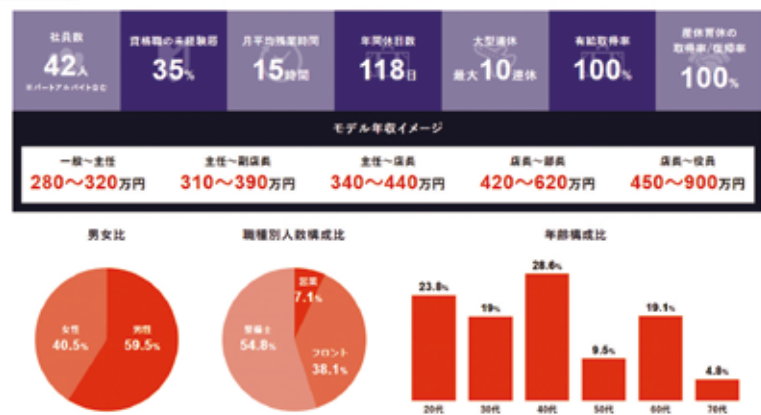
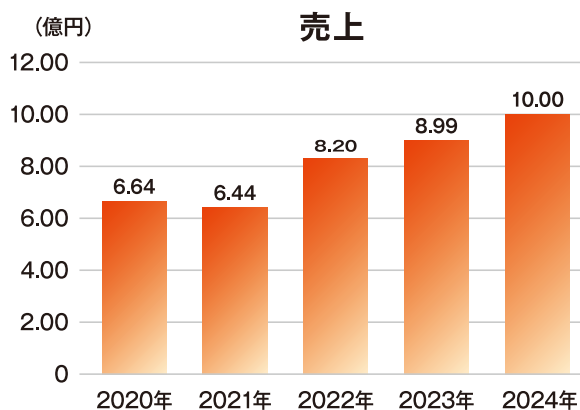


整備工場

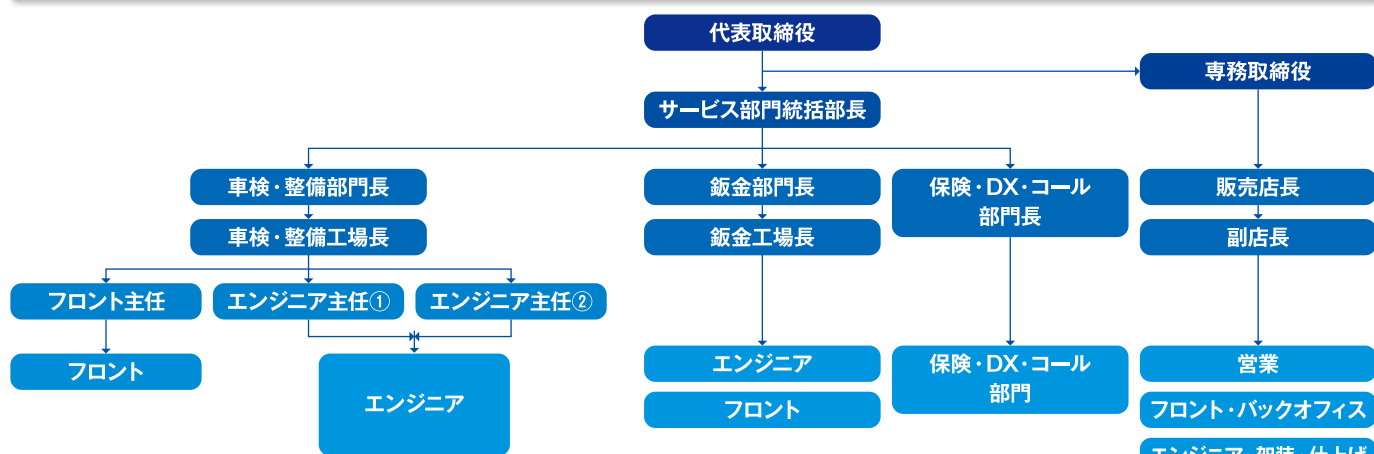


社内行事

データで見る株式会社カーショップフクダ



株式会社カーショップフクダ 組織図 [2024年8月以降]



セミナーや研究会は師と友づくりの場！ ～全国で活躍されている社長の声～

**鳥取という
地方だけでは
得られないような
コアの取り組み方、
チラシの見せ方、
Webのやり方が
とても参考になり
ます。**

株式会社ユーネット
代表取締役 (鳥取県)
武村 俊樹氏

**お客様のニーズや環境、
それに伴う業界は
常に変化し続ける
ので、情報を共有し
お互い刺激し合い
理念実現のため共に成長
していきたいです。**

株式会社トピック
代表取締役社長 (岐阜県)
下畑 旬平氏

**定期的に集まるので経営
者同士、切磋琢磨でき、
刺激をもらえることも
大きな魅力。自社に無い
ものを知ることができる。
また、休憩中などの時経営者同士で
ホンネの話なども聞けるので、更に深い話を共有できる。**

株式会社ガイアスジャパン
代表取締役
岡野 茂春氏

**研究会では販売集客の方法や
成功事例店の情報が得られ、
経営者だけでなく販売責任者にとって
大変助かっています。
現場責任者と一緒に行くことで、自分よりも部長や営業担当者が、
勉強会に参加すると気づきがあり、良いと思います。**

株式会社カークリニックアキヤマ
代表取締役社長 (埼玉県)
穂山 洋之氏

**特に会社作りのプラットフォームを
提供してくれること。
車販としてはこれ以上ない販売方法
だと思いますので、がんばっていきましょう！**

株式会社渥美自動車
代表取締役社長 (宮城県)
渥美 允盛氏

**他社との情報交換
と時流を学べるところ、他社
の成功事例を知ることが出来
てよかったです。**

株式会社Carport
代表取締役社長 (長野県)
亘 政典氏

今回、理論・理屈は一切抜きにして、実際の成功事例とそれを再現するための成功のポイントに絞ってお伝えします。

今、店舗の業績アップに悩み、足踏みをしていないでしょうか？

成長スピードに満足できていますでしょうか？

そもそも、会社の現状を正しく把握し、目標をアップデートできていますでしょうか？

このレポートをお送りしている方は、その夢ある特急列車の切符を手にしてしまうと我々は考えています。

セミナーへの投資額は16,500円(税込)/一名様です！

開催初日まで約1ヵ月、今すぐお申込みいただくことをおすすめいたします。

熱心な事業主の皆様にお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部