

応募数・採用数を最大化！ 成功事例から学ぶ採用戦略セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	令和時代の福祉業界採用最新トレンド ①介護・福祉業界の成功企業が実践している最新採用時流 ②採用強者企業が“今”実践していること ③びっくり採用施策のポイント解説 株式会社船井総合研究所 根本 光
第2講座 特別ゲスト 講師	年間500名以上の応募・100名以上の採用を実現した成功事例を公開！ 人材紹介に頼らず、自社の採用力のみで大量採用を実現したマルチチャネル戦略の全貌を解説いたします。 合同会社青山 代表社員 青山 雅之氏
第3講座	採用難でも成果を出し続けるマルチチャネル戦略とは？ 具体的な数値データを基に、再現性のある採用戦略を解説します。 株式会社船井総合研究所 蜂谷 柊人
第4講座	本日のまとめ&自社採用力を高める次の一手 ①採用強者企業に向けての心構え ②競合は同業界ではなく、全業種時代における考え方 ③福祉業界を最も働きたたく採用しやすい業界へ 株式会社船井総合研究所 手塚 颯

開催日時	東京会場	2025年7月24日(木) 14:00~16:30 (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 [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20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600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/seminar/127990
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の
右上検索窓に「127990」をご入力し検索ください。

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。

短期間で圧倒的な事業所展開をするための

福祉業界にて年商10億円以上の
事業主の皆様へ

採用攻略セミナー

2025年
最新版事例！

人口5万人のまちで年間130名採用成功の
急成長事例企業が初登壇！

約3年間の採用改革により

採用職種	年間応募数 ※2024年実績	従業員数
児発管/児童指導員保育士/ 生活支援員/世話人など、	約600名	約100名▶300名 に増加！
約3年間でこれだけの事業拡大に成功！		

売上	営業利益	事業所数
6億▶12億 200%UP!	2000万▶8000万 400%UP!	15カ所▶35カ所 230%UP!

事例企業の成功要因はこちら！

鍼灸師・柔道整復師の国家資格を取得後、2009年に茨城県結城市で鍼灸整骨院を開業。現在は、リハビリデイサービスや放課後等デイサービス事業など福祉施設を展開し、300名以上のスタッフとともに地域に根差した運営を行う。幅広い事業を展開しながら、培った経営ノウハウを活かし、地域の発展に貢献するとともに、開業希望者の支援にも取り組んでいる。「患者様・ご利用者様を笑顔にする」という想いのもと、より良い施設づくりを目指している。

応募数・採用数を最大化！成功事例から学ぶ採用戦略セミナー

お問い合わせNo.S127990

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。)

127990

出店が決まっても、採用が追いつかない。開所に間に合うか、いつもギリギリの綱渡り。

「人もいない、時間もない、資金にも余裕がない。——事業展開の夢を語る余裕なんて、ありませんでした。」

かつての青山氏も、まさに同じ場所に立っていました。

- ・サビ管・児童指導員はおろか、日々のシフトを回す一般スタッフすら埋まらず
 - ・“いま”この瞬間も現場がギリギリ。
 - ・LIFE・BCP等の加算配置基準を満たす人員確保のメドが立たず、利益率は横ばい。
- “攻めの新規事業”どころではない。

地域包括を任せられる多職種チームが育たず、自治体の大型委託・補助金案件に参入できない——機会損失だけが膨らむ。

「もう、夫婦で静かに鍼灸院を続けようか——」そんなふうに、事業展開の夢にフタをしかけたこともありました。でも、ある出会いが、すべてを変えてくれました。**船井総合研究所との出会いです。**

“人さえいれば……”で止まる経営から、どう抜け出したかをお話します。

最初はコンサルティング会社ということで半信半疑ながらも自身もコンサルティングに近いことをやっていた経験から再現性の高い方法だと判断して取り組むことに決めました。その結果、

単年の応募数は300名以上!
従業員数は約100名 → 300名に増加!と
成果が出るようになりました。

結果先に事業所を15事業所から35事業所まで拡大し、今年はさらに売上20億を目指すようになりました。僣越ながら今回はその方法をお話しいたします。今回限りになる可能性もあるのでぜひご参加いただけるとありがたいです。

合同会社 青山
代表社員 青山 雅之 氏



それでは、本題の3年で事業所を2倍以上にした採用戦略モデルの全貌を公開します。

青山代表が実際に自社で取り組んだ“現場目線の制度設計”

～第2講座にて代表自ら解説～

①経営と現場、それぞれが“本来の役割”に集中できる仕組みへ

業務が属人的にならないよう、経営層が“考えること”に集中し、現場は“動かすこと”に専念できるような体制を自社で構築。制度の導入で終わらず、現場で回る“自社の型”をつくった過程を共有します。



セミナーで学べる
ポイント

- ✓ 経営と現場、それぞれの役割を明確にする**設計の考え方**
- ✓ 制度を“**使われる仕組み**”として根付かせる工夫
- ✓ 成果を出すチームに共通する**役割分担の実例**

②自社らしさを活かした“ブランディング型福利厚生”の構築

採用にも効く制度の設計と見せ方 待遇改善ではなく「自社の特徴を制度に変える」アプローチで、互助会や退職金制度なども一工夫を凝らして再設計。社員満足と採用力、両方に効く“ブランディング型福利厚生”の取り組みを紹介。



セミナーで学べる
ポイント

- ✓ 多角化企業ならではの**制度設計の工夫とヒント**
- ✓ 制度を「**採用で語れる打ち出し**」へ変える設計視点
- ✓ 応募者・社員・経営に効く“**三方よし**”の運用スタイル

船井総合研究所が構築した“成果直結型”採用モデルを公開!

～第3講座で徹底解説～

①狙った職種を、狙った地域で“最短14日入社”——即戦力採用を可能にするマルチチャネル媒体戦略

“なんとなく有名な媒体を使う”から、“成果から逆算して媒体選定”する体制へ。複数媒体をどう掛け合わせて採用成果を出すか? また、費用を抑えて成果を最大化する求人設計法をお伝えします。



セミナーで学べる
ポイント

- ✓ 採用単価を1/3に削減した“**媒体の組み合わせ方**”
- ✓ スカウトの返信率が3倍になった「**一言メッセージ**」
- ✓ 求人票の“**見出し4行**”だけで応募率が激変した事例

②採用サイト×SNS×広告連携で応募効果が倍増! 導線設計で成果を底上げしたオウンドメディア戦略

「自社サイトはあるけど応募が来ない……」から激変。SNSと採用LPを広告連携させ、月間応募70名・採用20名を実現。毎月“自動的に応募が来る”仕組みについてお伝えさせていただきます。



セミナーで学べる
ポイント

- ✓ 広告×オウンドメディアで“**月80応募**”を実現した**導線設計**
- ✓ フォロワー8,000人を活かす“**SNSと広告の連携パターン**”
- ✓ 採用LPの直帰率を半減させた**3つの修正点**

再現性を限りなく高めるため、事業展開に悩んでいた全国の福祉法人様の事例も惜しみなくお話しいたします。

事例
①

人材紹介からの脱却を目指し人口7万人の街で
5年間の応募数**300名**!採用数は**100名**に!
さらにオウンドメディア活用により実質採用コストは**0円**!
10年間で障害福祉事業3事業を展開し売上高を倍増!

事例
②

年間採用応募**121名**・採用**27名**
採用コスト**3年間実質0円**!
介護人材だけでなく経営人材の獲得に成功!
売上**20億**規模にしてさらに年**110%**で成長
営業利益**15%**以上を実現!

事例
③

広告費を20万以上使っても「月間応募者数3名・採用1名」の状態からたった**3ヵ月**で「月間応募数**20名**・月間採用数**10名**」に増加!
介護スタッフだけでなくサビ管・看護師など採用難易度の高いスタッフも毎月複数名採用できるように!法人本部に**採用機能を一元化**し、各事業所の連携体制を強化!