

工務設計人財育成仕組化セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	2025年の工務人財不足の住宅業界における成功事例を大紹介 近年、現場監督や工事業務を行う人財の慢性的な高齢化やヘッドハンティングによる他社からの引き抜き、また未経験者を採用するもなかなか即戦力化しない等の課題を各社感じていることでしょう。その課題を解決するために工務人財の採用戦略、育成の仕組み化、業務の標準化による属人性の排除に成功する企業をご紹介します。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 根岸 祐希
第2講座	工務人財不足・人財の成長にお悩みのあなたの会社に明日から取り組んでほしいこと 本セミナーのまとめとして、あなたの会社がどのように工務人財不足・育成難を解消し、施工体制の強い地域工務店になるためのポイントをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 日野 信

Webセミナー参加特典!

コンサルタントによる
無料経営相談 **60分**

日程がどうしても合わない方へ

個別相談承ります

まずは
お問い合わせ
ください

0120-958-270

担当: 根岸 祐希 (平日9:45~17:30対応)

オンライン
開催

2025年 **6月5日(木)** 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

2025年 **6月10日(火)** 両日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

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/128038>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「128038」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。

【速報】2025年 最新成功事例が続々登場!

人が
すぐやめる

また粗利が
取れない

すみません…
でも、仕組みが
整っていない今
そんな事言われても…

クレーム
ばかりで毎日
嫌になる

新人が
育たない

現場がしっかり
してくれないと
自信持って
売れない…

こんなお悩みすべて解決!!

未経験
若手
社員でも

ミス・クレームなしで!!

即戦力化 できる

工務設計

部門の
作り方

「そんな仕組みが欲しかった!」の声続出…

A社/施工マニュアルの完全整備で社内育成&協力業者との連携がスピード化!

T社/急激な受注アップに対応する着工竣工体制をたった半年で構築!

T社/20代未経験の新人工務が1年で現場管理10件!

F社/1人あたり売上生産性が5000万から9000万へ!

O社/仕組化によって現場クレームが0になり離職率が30%DOWN

オンライン
開催

2025年 **6月5日(木)・10日(火)** 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

両日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

主
催

工務設計人財育成仕組化セミナー



サステナブルな成長を促す。

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. **S128038**



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。) → **128038**

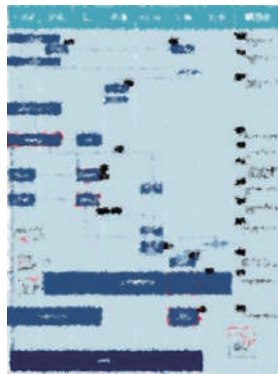
工務設計部門に課題があった会社が続々と **仕組み化に成功!** 当日のセミナーで **実践ノウハウ**を一部ご紹介!



業務の標準化で ミス・クレームを防ぐ!

業務フロー・チェックリストの作り方

業務フローを構築することで各会社ごとの独特な業務内容や役割分担を整理し、社長が営業から工務まで一貫して「いつでもどこでも」把握できます!



業務・施工マニュアルの作り方

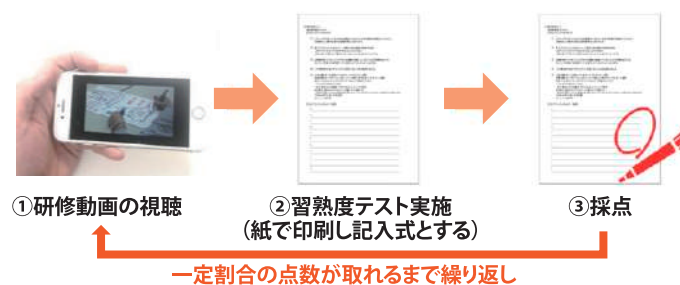
設計・工務部門では珍しい業務マニュアルを作成し、ベテランでも新人でも同品質の仕事が可能です。さらに作成の過程で営業マンと現場監督の相互理解が進み、結果業務の遂行度が上がりミスクレームが減り、粗利率が上がります。



育成のスピード化で 新人を即戦力化!

育成動画・E-ラーニング

イマドキの新人は紙よりも動画慣れをしています。育成動画で覚え、チェックテストで理解度を図る、最新の育成事例をご覧ください。



生産性アップで 利益率の高い会社!

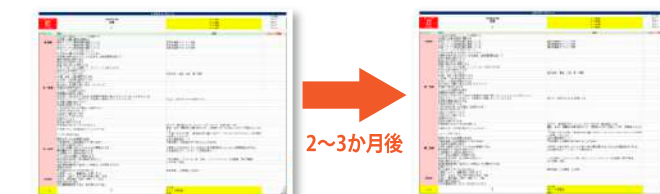
育成カリキュラム

業務マニュアルをもとに、新人育成のためのカリキュラムを構築します。週ベースでやる事が明確なため、教える側の負担も軽減します。

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月
基礎知識	会社概要・業務内容	業務フロー	業務フロー	業務フロー	業務フロー	業務フロー
基礎技能	接客マナー	接客マナー	接客マナー	接客マナー	接客マナー	接客マナー
応用技能	接客マナー	接客マナー	接客マナー	接客マナー	接客マナー	接客マナー
応用知識	接客マナー	接客マナー	接客マナー	接客マナー	接客マナー	接客マナー

スキルチェックシート

新人自らチェックテストを受けることでモチベーションのアップにつながり、ベテランも新人がどこまで理解しているのか把握しやすくなります。



①スキルチェックシート項目に基づいて上長が評価

②再評価&フィードバック

営業 6月(配属2か月目)

営業部門 定量目標

営業同席5件/月
初回接客ロープレ2回/日
(ロープレ動画撮影累計60回)
習熟度確認テスト終了
スキルチェックシート5割獲得
初回接客テスト 各店店長がチェック
(最終は上長より合格を得ると接客を次月から実施できる)

営業部門 定性目標

土地情報の取得
土地造成等の理解
各種申請業務理解
銀行・金消費務の理解
地鎮祭の流れ理解

不動産部門 定量目標

不動産業者訪問20件/月
不動産業者へ電話20件/月

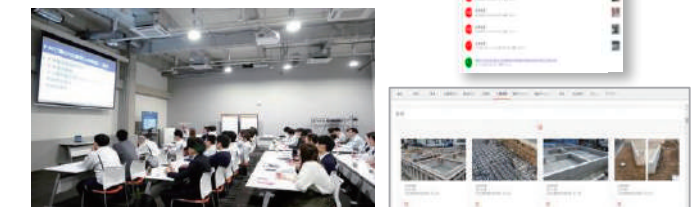
不動産部門 定性目標

不動産関係の理解
土地にかかる費用の理解

他社の先に行くことで 人財採用も活性化!

工務設計のDX化

さらなる生産性アップのためにはシステムの力を借りることも視野に入れましょう。ポイントはシステム導入で「省人化につながるか」と「社外の協力業者さんにも使ってもらえるか」です。



即戦力・未経験者の最新採用トレンド

20代~30代の若い社員の採用にはキャリアセンターとのパイプ作りのポイントや、求職者から選ばれるための会社としてのアピールが肝心となります。また即戦力人材を採用するための有効的な媒体・求人の作り方を解説。採用市場・動向とともに伝えたいします。

