

整備士が

わずか3年で

未経験を3年で戦力化

5名高卒

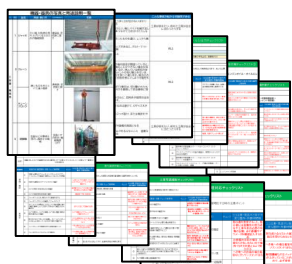
5名中途入社

初公開

若者に選ばれるブランディングと
高卒未経験が3年で戦力化する
機械別マニュアル×教育カリキュラム



特別ゲスト講師
株式会社日の出自動車
常務取締役 野口敦弘氏(32歳)



建機整備会社必見の
採用育成攻略法は中面へ

【建機整備会社向け】整備士採用×育成戦略セミナー
2025年6月 4日（水）①10時～12時、②15時～17時
2025年6月10日（火）③10時～12時、④15時～17時
全日程オンライン開催、お問合せNo.S128085

＜主催＞ 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

お申込みはこちら⇒





直近3年で10名の整備士採用に成功! 20～30代の整備士12名在籍、高卒未経験から整備士を育成

株式会社日の出自動車 常務取締役 野口敦弘 氏（32歳）

年商：11億 社員数43名

新潟県に本社を構え、除雪機械や特殊車両をはじめ土木舗装機械などの整備業を中心に展開。整備士の新卒採用・育成など先進的な取り組みを実施して独自の成長を遂げており、建機整備業界では珍しい若い人材が集まり辞めない企業である。

（株式会社日の出自動車 常務取締役 野口氏より）

経営幹部と話し合いをする中での、一番の課題は人材不足でした。

「とにかく若い人材が欲しい…」

どこの建機整備会社の皆様もそうだと思いますが、当社も人材採用が急務でした。

これまでの採用の取り組みとしては、

ハローワークへの求人掲載、専門学校へ年に1度の説明会参加などが中心で募集だけかけている状況になっておりました。

そのため、**思うような結果に結びつかない状況で**

「若い整備士人材の採用は難しい…」

そんな言葉を実感しておりました。

この調子ではまずい……。そう感じていたため、

「採用を最重点事項として取り組む」

そう決意し、2021年から私が採用活動に本格的に注力し始めました。

中途採用もやりつつ、新卒採用に力をいれようということで、スタート。

しかし、なかなか思うようにはいかず・・・

というのも今までは積極的に採用活動をしていなかったため、まずは採用に関する情報収集から手探りで始めていき、試行錯誤しながら取り組み始めました。

会社パンフレット

採用活動を進めていく中で、学生が

「建機整備業界を知らない」

ことに気付いたため、まずは若者に知ってもらい、

興味を持ってもらうためにも

若者に選ばれるブランディングを意識していききました。

具体的には、建設機械を前面に出さないブース装飾や

今の若者が気にされている休日、残業などの待遇や福利厚生といった内容を

全面に出して若者を惹きつける会社説明を意識しております。

この若者向けブランディング戦略は、従来の業界イメージにとらわれない

新たな魅力をアピールできたことで、結果として

中途採用にも大きな効果をもたらしました。

また、採用と並行して育成についても注力していききました。

業界の体質として残っている、背中で覚える教育体制を脱するべく

まず取り組んだこととして、キャリアパスの明確化です。

これによって目指すべき社員像と、それに伴うスキルレベルを設定しました。



説明会資料

また取り扱い機種が多いことにより、作業内容を覚えられないことがあったため、入社後3年間で、ある程度1人前で機械整備をできることを想定した、

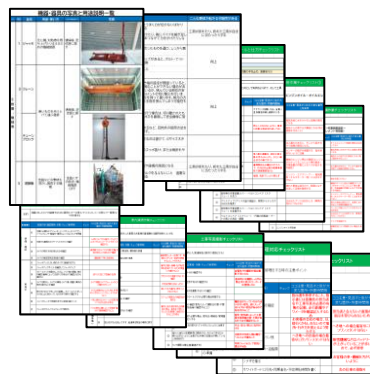
教育カリキュラムに沿った育成と

機械別のスキルマニュアル作成にも取り組みました。

新入社員育成3年計画表(案)	
年次	育成目標
1年次	安全・衛生・品質・顧客対応の基礎を身につけ、業務に慣れる。
2年次	業務の効率化を図り、作業の正確性を高める。
3年次	業務の効率化を図り、作業の正確性を高める。

↑教育カリキュラム

機械別 スキルマニュアル



OJT実施中の写真



その他にも各新入社員の方に対して、先輩社員1名を育成担当として配置し

2人セットで動き、仕事を教えるOJT制度の導入を進めました。

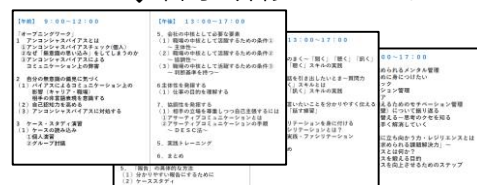
そして、社内研修だけでなく、外部の研修も積極的に取り入れております。

毎年、自動車整備振興会主催の研修参加はもちろんのこと、

それとは別に外部講師による若手社員研修も実施しており、

ビジネススキルの部分を研修してもらいました。

↓若手研修テキスト



また、教える側の育成という意味では、30代~50代の社員が層としては多いため

今の若い方との接し方、仕事の教え方、ハラスメント研修などに関する内容を

外部講師による指導者研修という形式で取り組んでおります。

これらの取り組みによる結果として、

直近3年で整備士10人を採用することが

若手人材の在籍数として、**20～30代の整備士12名**

となり、**高卒未経験を3年で戦力化**することが

できました。



採用に関してはもちろん、誰でも良いというわけではなく、

当社に合わない方々はお断りしているなかでのこの結果です。

まだまだ道半ばですが、改めて今までの取り組みを振り返ると

これはやって良かった、これは結果が出なかったなど

色々と分かったことがあります。

今回、私たちのこの経験が

同じように若い整備士の採用・育成に苦しんでいる

地場の建機整備会社の参考になればと思い船井総合研究所の

セミナーにて、当社の取り組みを初公開させていただきます。

一緒に建機整備業界を盛り上げていきましょう。

株式会社日の出自動車のレポートをお読みいただき
ありがとうございました。

実は、本レポートには個人的に特別な思いがあります。
というのも、建機レンタル・整備会社の経営者の皆様から



株式会社船井総合研究所
建設支援部
守屋 龍人

**「若い整備士を採用したいんだけど、
何かいい方法はないですか？」**

という相談を受けるのですが、

「すみません、整備士の採用は難しいです…」

とずっと解決策をお答えできず、心苦しく思っていました。

私達もこれまで「何か良い採用事例は無いか？」と、全国を探してきたのですが、
正直**汎用性のある事例は中々見つかりません**でした。

そんな中**株式会社日の出自動車と出会い、
採用・育成の成功事例を目の当たりにしました。**

ただ、おそらく本レポートを読んだ方々の中には、

「日の出自動車だからできたんでしょ？」

「ウチのエリアは難しいんじゃない？」

と思われる方もいるかと思います。

「建機レンタル・建機整備の採用は難しい」とお断りしていた数年前の我々も
そう思うと思います。

しかし、全国80社以上の地域建機レンタルの皆様を見てきた弊社が思うのは、

**「株式会社日の出自動車同様のポテンシャルが
ある建機整備会社の皆様は全国に存在し、**

**もし株式会社日の出自動車と同じ施策を実施したら、しっかりと結果に
繋がる」という事です。**

やっと、全国の建機レンタル・建機整備の皆様がずっと頭を悩ませている採用の悩みに対して、

「採用はこれをした方が良いでしょう！」と自信を持って
言えるような、**私たちがなりのルール**ができてきました。

「ぜひ、このメッセージを届けたい！！」

そんな思いを込めて本レポートを書いております。

そしてこの度、株式会社日の出自動車が長年かけてたどり着いた

**採用・育成戦略の詳しい内容をセミナーという
形で本邦初公開**させていただきます。

ぜひ、皆様にご参加いただき、今後の採用戦略の一助になれば幸いです。

想像してみてください。

若い整備士が採用でき、育つ環境になったら、

あなたの会社はどう変わるでしょうか？

きっと、今抱えているお悩みの大部分が解決し、
会社の未来もガラッと変わるのではないかと思います。

そんな可能性を秘めたセミナーを6月4日・6月10日の2日間、
オンラインにて開催させていただきます。

ぜひ、今すぐスケジュールにご記入いただき、ご参加申込みいただけますと幸いです。
この度はお読みいただき誠にありがとうございました。

株式会社船井総合研究所 建設支援部

守屋龍人

【建機整備会社向け】整備士採用×育成戦略セミナー

セミナー内容

第1講座

建機整備業界の業界課題と今後の対策

- ・建機整備業の業界動向
- ・全国の建機整備会社が抱える共通課題
- ・深刻な人材不足についての対策と方向性



株式会社船井総合研究所
建設支援部 守屋 龍人

第2講座

若い整備士が集まり辞めない！ 採用×定着事例 徹底解説

- ・若い整備士が集まる建機整備会社の採用事例
- ・若手整備士が辞めない育成及び定着事例
- ・具体的な取り組み内容



株式会社日の出自動車
常務取締役 野口 敦弘 氏

第3講座

地場の建機整備会社が目指すべき採用×定着戦略

- ・株式会社日の出自動車の 採用×定着成功事例のポイント
- ・地場の建機整備会社が目指すべき採用×定着戦略
- ・明日から取り組んでいただきたいこと



株式会社船井総合研究所
建設支援部 リーダー 岩崎 航司

ご参加特典

無料経営相談

後日、専門のコンサルタントが無料で
経営相談に応じます。（zoomを利用して約60分）

全日程オンライン開催/PC・スマホでセミナー参加

オン
ライン
開催

2025年

6 / 4

水

10

火

※各回同じ内容になっております。
ご都合の良い日程に
お申し込みください。

各日程10:00～12:00/15:00～17:00

（ログイン開始:開始時刻30分前～）

受講料

一般価格

税抜10,000円（税込11,000円）／1名様

会員価格

税抜8,000円（税込8,800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。

【申込期日】 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。

お申し込み方法

本セミナーは当社ホームページより お申し込みいただけます！

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、
セミナーページよりお申込みください。



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/128085>

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）

※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。 ※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。

お申し込みは こちら↓



（禁無断複写複製）