

# 地方企業でも新卒人気企業化実現セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>地方企業の“新卒採用”の勝ち方教えます</b></p> <p>母集団がどんどん集まり、欲しい学生から競合企業から内定承諾を勝ち取れる地方企業は何が違うのか徹底解説。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 今川 大樹</p>
第2講座 <b>特別ゲスト講師</b>	<p><b>国立大学×地方福祉法人が実現した“選ばれる”設計とは？</b></p> <p>茨城県筑西市に本部を構える社会福祉法人・征峯会。都市部でも人材確保が難しいとされる介護業界で、毎年20名を超える新卒採用を実現。本講座では、以下の視点から地方法人でも“選ばれる存在”になる秘訣を公開します。</p> <p>社会福祉法人征峯会 経営企画 室長 飯塚 祐己 氏</p>
第3講座 <b>特別ゲスト講師</b>	<p><b>“国立大学中心・即戦力採用”を地方住宅会社が実現できた理由</b></p> <p>山口県の地場企業・池田建設は、年間5名以上の国立を中心としたハイクラス新卒を採用。さらに入社後半年以内で早期戦力化を実現する早期育成方法を大公開</p> <p>株式会社池田建設 代表取締役 池田 直人 氏</p>
第4講座	<p><b>地方企業で人気企業化に向けて</b></p> <p>地方でも学生がどんどん集まり内定承諾を持続的に勝ち取れる地方新卒人気企業に向けて</p> <p>株式会社船井総合研究所 マネージャー 手塚 颯</p>

**開催日時** 2025年9月8日(月) 14:00~17:00 (受付開始 開始時刻30分前~)

**東京会場** 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二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35F  
[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)]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。  
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

**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がございます

**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。

[PCからのお申込み] <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131488>  
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に  
右上検索窓に「131488」をご入力し検索ください。

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) 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。

# 地方企業でも 新卒人気企業化 実現セミナー

人口9.6万人エリア×福祉  
「でも人気企業化」

人口18.8万人エリア×住宅  
「でも人気企業化」

毎年**20**名超の  
新卒大量採用、地方×福祉で  
「選ばれる会社」に  
なった方法。

地方企業で、  
国立大生を採用し  
「半年で即戦力」に  
育てる。

社会福祉法人征峯会 経営企画 室長  
飯塚 祐己 氏

株式会社池田建設 代表取締役  
池田 直人 氏

- 応募数ゼロを脱却し、毎年**20名以上の新卒採用**を実現
- 学生との「接点設計」+「共感・体験導線」で、“福祉に興味なかった学生”に**選ばれる法人**に。

- 学生時代から育成をして入社時から**稼げる社員**にする育成戦略大公開
- SNSを通じて山口県に全国から学生が殺到!**新卒SNS戦略**を大公開

**知名度ゼロ、地方、福祉・建設業。それでも、最強の新卒採用は“仕組み”でつくれた。**  
**今、選ばれているのは「大手」ではなく、“やり方を変えた会社”**

地方企業でも新卒人気企業化実現セミナー お問い合わせNo.S131488

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](http://www.funaisoken.co.jp))右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

**131488**

# 地方で新卒採用を成功している企業は今何をしているのか

## 大量採用戦略

### こんなお悩みありませんか？

- ☑新卒採用を軸にした組織づくりをしたいけど、中途採用の即戦力依存から抜け出せていない
- ☑採用を投資と考えたいけど、「採っても辞める」という過去の失敗から「コスト扱い」になってしまっている
- ☑応募の質を上げたいけど、求人情報が「給与・休日」だけで終わっており、志の高い学生には選ばれない

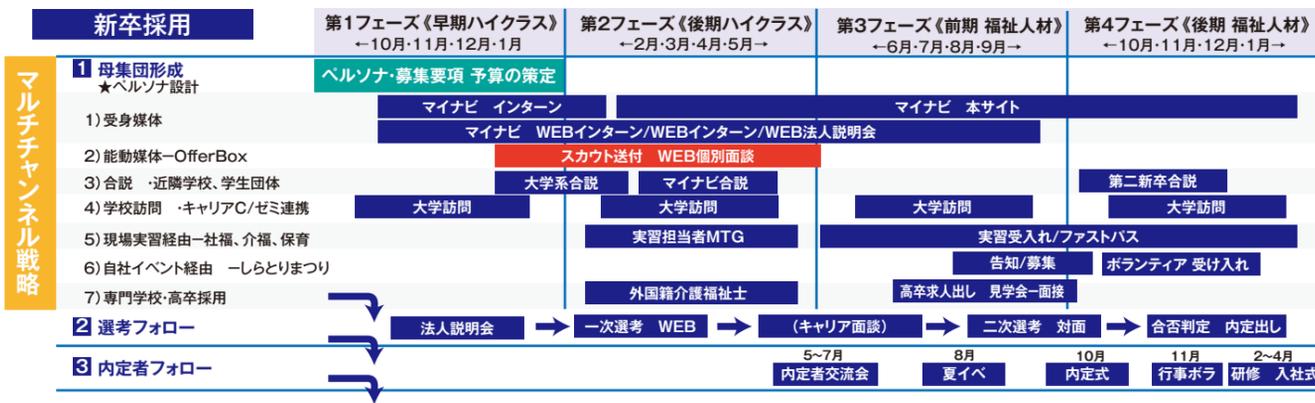


## 採用強者企業の場合

茨城県の社会福祉法人でも  
地方国立大学の学生含む  
20名以上の新卒社員を毎年採用

### 通年×マルチチャネル採用戦略

社会福祉法人征峯会では、選考フローを「4つのフェーズ(早期/就活解禁直後/内定承諾前/後期)」に分け、各時期に適したチャネルと手法を組み合わせる計画的な採用活動を展開しています。スカウト媒体、ナビサイト、WEB合説、対面イベントを状況に応じて使い分け、学生との接点を継続的に確保。会社説明会・面談・面接・内定者フォローまで一貫した導線を整えることで、「いつ出会っても対応できる」体制を構築しています。結果として、「就活解禁月に全てを詰め込む」従来型から脱却し、学生のタイミングに寄り添う柔軟な採用が可能になっています。



### 地方国立を惹きつける地域ブランディング戦略

社会福祉法人征峯会では、筑波大学をはじめとした地方の国立大学の採用にも成功しています。その背景には、福祉の仕事や「やさしさ」だけで語らず、専門性や社会的意義、リーダーシップの必要性を丁寧に発信し、意欲ある学生の価値観に響く広報を展開している点があります。また、大学との継続的な関係づくりや、インターン・見学・実習といったリアルな接点を早期から設けることで、学生の不安を解消し、「この場所で挑戦してみたい」と思わせる仕掛けを整えています。

## 早期戦力化

### こんなお悩みありませんか？

- ☑新卒を採用しても、生産性が低く人件費分の赤字になる…
- ☑適切な育成ができておらず、新卒が成長しない…
- ☑数字を作るのは結局既存社員か中途社員…



## 育成強者企業の場合

山口県の中小企業で実現！  
入社後すぐに2,000万の粗利を生む新卒社員の  
育成制度を大公開！

## 早期活躍社員を生み出す3大早期戦略

優秀人財の ①早期採用 ②早期教育 ③早期戦力

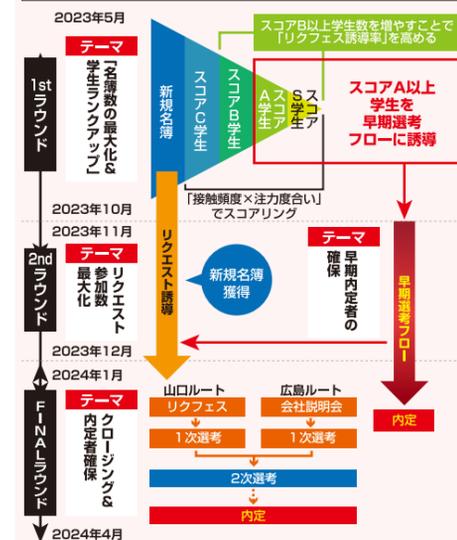
### 人財開発年間スケジュール(20ヶ月計画)



### ①早期採用

大学3年の地元優秀学生を獲得するための地方ならではの早期採用戦略

新卒採用全体戦略 ※新卒採用を3つのラウンド(期)に分け、それぞれにテーマをもって遂行する



### ②早期教育

全11回にわたる徹底した研修制度

基本的な教育は内定者時代に独自プログラムを構築して、徹底的に行う

カリキュラム例	担当
第1回 「オリエンテーション」	担当: 営業
第2回 「ブログ・SNS を書いてみよう!WEBマーケティングを体験しよう!」	担当: 営業
第3回 「商品と営業フローを知ろう!」	担当: 営業
第4回 「不動産について知ろう!」	担当: 営業
第5回 「図面の見方を知ろう!」	担当: 営業
第6回 「配置図を作成しよう!」	担当: 設計室
第7回 「資金計画表を作成しよう!」	担当: 営業
第8回 「安全管理と品質管理を学ぼう!」	担当: 生産管理
第9回 「工程管理を学ぼう!」	担当: 生産管理
第10回 「最終テスト」	担当: 生産管理
第11回 「復習テスト、閉講式」	担当: 設計室

### ③早期戦力

売れる営業マンになるまでのステップを細分化し、誰でも売れる仕組みを内定者入社直後に構築!

取り組みの一部
営業マンになるまでのステップを細分化し、誰でも売れる仕組みを内定者入社直後に構築!