

一足先に即戦力採用に成功している成功事例



夢工房だいあん株式会社 代表取締役社長 光田大蔵氏

今まで多額の採用広告費をかけてはいるものの満足した成果は得られず、大変困っていました。そんな中で船井総合研究所に相談すると、多岐にわたっている採用媒体を絞ることを教わり、採用戦略を実施した所、**2か月間で20名を超える応募がきました。3名採用を**だせて助かりました。



泉宏建設株式会社 代表取締役 藤田隆生氏

大阪という立地上、転職市場は競合他社が多く採用に困っていました。船井総合研究所にお願いすると、応募がきやすい求人票の作り方から見直してもらい、**求職者が圧倒的に増えました。驚きです。**
無事4名の採用ができて助かりました。

**都心、地方などエリア関わらずに
即戦力採用成果が続々でております！**

事例
0 1

大量に施工管理が採れて満足しています(岡山県-住宅会社-7名採用)

40代施工管理2名・40代設計士・70代施工管理・40代総務・50代検査・30代営業

事例
0 2

将来を担う社員が採れてよかったです(東京都-不動産会社-5名採用)

50代施工管理2名・40代施工管理2名・20代営業・20代施工管理

事例
0 3

大量応募から選べるのが良い(栃木県-ゼネコン-7名採用)

20代施工管理4名・50代施工管理2名・40代施工管理1名

事例
0 4

若手の施工管理を採れたのでよかったです(東京都-土地活用会社-3名採用)

20代施工管理2名・30代施工管理1名

事例
0 5

すぐに採用できてよかったです(長野県-住宅会社-3名採用)

50代施工管理1名・60代施工管理2名

【セミナーのお申し込みは中面より】お早めにお申し込みください。

え！？

地方商圈でもしっかり集めた

え！？ 地方商圈でもしっかり集めた
施工管理
1年間で**施工管理**を

5名採用成功
即戦力3名 **20代2名**

会社知名度と年収条件に頼らない
売り上げ規模が数億の企業でもできる
地方建設業の採用戦略を大公開！



特別講演

【オンライン開催】2026年3月3日(火)3月11日(水)
開催時間10:00～12:00 15:00～17:00 (ログイン開始時間30分前～)

藤建設工業株式会社
代表取締役社長 工藤 喜作氏

主催

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒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35階

お問い合わせNo. S137728

お申し込みはこちら→





【登壇決定！】特別ゲスト講師

藤建設工業株式会社 代表取締役社長 工藤喜作氏

はじめまして。藤建設工業株式会社の工藤と申します。
当社は北海道に本社を置く建設会社です。

4代目として代表に就任しましたが、施工管理や設計士などの技術者の頭数不足と社員の高齢化が当社の課題でした。

“人材紹介会社やハローワークなどを活用しても大手企業と比較され、年収条件などの待遇面で負けてしまう…”

“新卒採用ももちろん大事だが、目先の売上確保のためにも教育人材の確保のためにも即戦力の施工管理は必要である…”

そんな中で船井総合研究所のセミナーに参加しました。セミナーでは

- 競合調査、市場調査を反映させた求人票の見直し
- 人材紹介会社の徹底攻略 ○採用ホームページの刷新
- ダイレクトリクルーティングの実施 ○求人パンフレット作成など

地方ゼネコンでも大手に負けずに採用を成功させている事例と取り組み内容を知りました。

会社の知名度や年収条件で真正面から勝負すると大手に負けてしまうが、会社の見せ方（ブランディング）を工夫するだけで応募が増えると納得し早速、自社の採用に落とし込んでいきました。

まずは、大手企業と差別化をだすためにも競合調査と市場調査を船井総合研究所と進めて、求人票の見せ方を修正しました。



▲競合調査と市場調査のイメージ

もちろん、大手企業レベルである必要ではありませんが最低限の基準を知ることができ、自社の改善ポイントが明確になったことは非常に大きな一歩でした。

次に着手したのは、会社パンフレットやポスターの見直しです。求職者へ見せる会社のイメージを変えるためにも重要です。

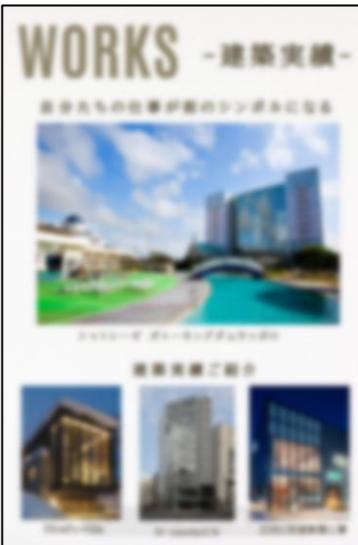


◀会社のパンフレット

地元に根付いて、安心して長く働けることをしっかりとアピールできるように作りなおしました。

会社ポスター▶

地元で認知度が高い建築実績をアピールすることで信頼感を訴求しました。



自社の強みを明確にして、あとは募集人数を最大化させるだけという状態になり、スタートラインに立つことができました。

もともと利用したことはありました
が募集人数の最大化のために、人材紹介会社を利用しました。

ただ船井総合研究所のおすすめの**人材紹介会社に対して、人材紹介会社への正しいアプローチ方法を実践するだけで応募がきました。**

人材紹介会社に登録するだけではなく、こちらからアプローチをかけることが重要であると実感しました。

その他、細かいことをやっていき結果的に**1年間で多数の募集の中から5名の建築施工管理を採用することができました。**
しかも**3名は即戦力で2名は20代です。取り組み当初の課題であった即戦力採用と会社の若返りに成功しました。**

まだまだ道半ばではありますが、改めて取り組みを振り返るとこれはやってよかった、これは結果がでなかつたなど、色々分かってきたこともあります。

今回、私の採用に関する経験が同じように技術者採用に苦しめている地方ゼネコンの皆様の参考になればと思い、本プロジェクトと一緒に進めてきた船井総合研究所のセミナーにてお話させていただきます。

是非、一緒にこれから建設業界を盛り上げていければと思います。

船井総合研究所 製造・建設支援本部 神戸 翔

藤建設工業株式会社のレポートをお読みいただき、ありがとうございました。建設業界の人材不足は、これからもずっと付きまとつう問題です。

特に地方における技術者の採用は対策なしでは今まで以上に難しくなってきます。

なぜ、皆様の会社で施工管理や設計士を採用できないか？

答えはシンプルで今までと同じ採用手法を実践しているからです。

採用の怖いところは、今まできていたとしても急に応募がこなくなります。枚数が限られている中で、今に合わせて採用戦略を変えている会社とそうでない会社では、取り返しのつかない差がついてしまいます。そこで今回は、

- ・地方エリアだから人が集まらない・・
- ・大手企業と比べると給料がだせない・・
- ・人材紹介会社は利用したことあるけど上手くいかなかった・・

などと建設技術者の採用にお困りの皆様に向けたセミナーを開催いたします。



セミナーでは、藤建設工業株式会社の代表取締役社長工藤氏に実際に取り組んできた内容をそのままお話いただきます。

“会社知名度や年収条件に頼らない”大手企業に負けない採用手法を徹底的に解説いたします。

想像してみてください。**即戦力の施工管理・設計が安定的に採用**できるようになつたら、皆様の会社はどう変わるでしょうか？

将来を担う社員が増えて会社の未来が明るく変わるのでないかと思います。そんな可能性を秘めたセミナーを**2026年3/3(火)と3/11(水)の2日間でオンライン開催**いたします。

次に成功事例として語られるのは皆様の会社かもしれません。

ぜひ今すぐスケジュールにご記入いただきご参加申し込みいただけますと幸いです。

【セミナーの主な内容】

- ・これから求められる地方ゼネコンにおける採用戦略とは
- ・大手と年収競争をせずに選ばれる採用手法
- ・応募が集まる求人設計の作り方のコツ
- ・施工管理5名採用に成功したリアル事例の完全解説

建設業向け技術者中途採用セミナー

短期間で即戦力採用をする“必勝パターン”をお伝えします！

第1講座

地方建設会社が生き残る人材戦略とは

【株式会社船井総合研究所 神戸翔】

人手不足が著しい地方建設業の経営者向けに今後求められる人材戦略を解説いたします。

第2講座

即戦力人材の中途採用成功事例

【藤建設工業株式会社 代表取締役社長 工藤 喜作 氏】

北海道にて100年以上の歴史を持つ藤建設工業株式会社の四代目社長、工藤喜作氏にご登壇いただき、実際の取り組みを余すところなくご紹介いたします。

第3講座

成功企業の戦術を徹底解説

【株式会社船井総合研究所 山川雅生】

デジタルとアナログを組み合わせた採用戦略を展開し施工管理採用に成功した注目の地域ゼネコンの事例を徹底解説。

その成功ポイントと今における戦い方を解説。

開催日時

2026/3/3 火

2026/3/11 水

10:00～12:00

15:00～17:00

(ログイン開始：開始時間30分前～)

開催場所

オンライン開催

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) / 一名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600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/137728>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に検索マークより「137728」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」と検索してご確認ください。

※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。

