

年間休日 104日企業が 即戦力 技術者

「求人条件が原因で採用ができず」
本当は伸ばせたいはずの売り上げを
諦めている皆さまへ

建築施工管理

電気工事施工管理

建築士

営業

5名採用



特別ゲスト講師

泉宏建設株式会社
代表取締役社長
藤田 隆生 氏

求人条件が大手に劣っていたが、固定概念を壊し
即戦力の採用に成功した事例を本邦初公開！

建設会社の経営者向け採用・人材セミナー開催

建設会社向け 即戦力技術者採用の仕組みづくりセミナー S138583

全日程オンライン開催

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

開催日程

- ① 2026年03月24日(火) 14時00分～16時30分
- ② 2026年03月25日(水) 14時00分～16時30分
- ③ 2026年03月27日(金) 14時00分～16時30分
- ④ 2026年03月31日(火) 14時00分～16時30分



お問い合わせはこちら

採用できず、派遣に頼る経営のままでは、
社長である自分が走り続けなければならず、
どこか息切れを感じていました。



泉宏建設株式会社
代表取締役社長
藤田 隆生 氏

正直に言います。
施工管理をはじめとする即戦力人材の採用は、ずっと苦しかったです。

求人は出していました。何もしていなかったわけではありません。
それでも応募は来ない。

採用できないから、現場は派遣でつなく。
目の前の現場を止めないためには、必要な選択だったと思います。

ただその場は回るけれど、
このままでは10年後も20年後も同じ悩みを抱えたまま、
自分が会社を回すために“走り続けなければならないのではないか”。
そんな経営の息切れを、少しずつ感じるようになっていました。

どうにかして採用を進めなければ・・・

そう思い、まず手をつけたのは「条件」でした。

思い切って、年間休日を**92日→104日**に増やしたんです。

年間休日は応募を左右する重要な項目のひとつと聞いていました。
だから、正直「ここまでやれば、さすがに反応はあるだろう」
そう思っていました。

でも

——**現実には、何も変わりませんでした。**

条件を良くすれば採れる。
多くの人が「正解」だと思っていることが、
私たちの会社では通用しなかったのです。

もう既にこの頃には、採用をどう立て直せばいいのか、どこから手をつければいいのか、頭打ちの状態になっていました。

そんな中で目に留まったのが、船井総合研究所が紹介していた

地方で即戦力人材の採用に成功している建設会社の事例——

最初は半信半疑でしたが、どうしても引っかかったんです。

実はそれまでも、いくつかの採用サービスを使ってきました。

「この媒体なら応募が来ます」

「このやり方で採用できます」

そう言われるたびに試してきましたが、

実際、**うちで成果につながったものは何もありませんでした。**

では成功企業が上手くいっていた秘訣は何か？

よく聞いてみると、

それは、**経営が回る状態**をゴールとして、

人材戦略から採用計画・手法まで採用の組み立て直しをしたことにありました。

実際、船井総合研究所と

- ・ 会社をどう伸ばしたいのか？
- ・ そのために今、どこが詰まっているのか？
- ・ その課題を解決するために、本当に必要な人材はどんな役割を担うのか？

そこを整理したうえで、

- ・ その人材は、今の採用市場に存在しているのか
- ・ 存在しているなら、どこに、どんな形でいるのか

を現実的にすり合わせていく——

本当に必要な人材を分析したあとに、
市場に「**実在する人材**」を前提に採用を組み立てる。

この話を聞いたとき、求人条件次第と思っていた採用活動に、
ようやく**小さな兆し**が見えた気がしました。

最初に取り組んだのは、
採用市場の把握と、求人条件の整理です。

これまで私たちは、
「**即戦力が欲しい**」その一言で採用を進めてきました。

ただ船井総合研究所、と一緒に中身を整理していく中で、
はつきり分かったことがあります。

私たちは
「**応募したくても、できない求人**」をつくってしまっていた、
そして
その要件の全てが、
経営課題の解決に必ずしも必要ではなかったということです。

条件を細かく見ていくと、知らず知らずのうちに、

- ・ 幅広い業務経験
- ・ 高い専門性
- ・ 即戦力として現場を“1人で回せる”レベル

こうした条件が、
すべてひとりの人材に積み重なっていつてしまっていました。

また、原稿に書き込んでいたスキル・経験は必ずしも
全て満たす必要のあるものではありませんでした。

ぶっちゃけ、「それくらいの人材は、どこかにいるだろう」と
思っていましたし、
**本当に必要なスキルは何か？を整理して
絞り切る余裕・・・なんてなかった**です。

しかも、採用市場の現実を踏まえて整理していく中で、
元々求めていたレベルの人材は、
市場にほぼ存在しないという事実も突きつけられました。

そこで、改めてすべてを見直しました。

- ①現場を回すために、本当に必要な役割は何か？
- ②今すぐ必要なのは、どこまでのスキルなのか？
- ③将来的に育てればよい部分は、どこなのか？

それに応じて、求人への伝え方も大きく書き換えました。

そうすると、段々と応募は増え、**ゼロ→50件**に・・・
1年前では考えられません。

だって、**求人条件は何も変えていない**んですから。

そして、もうひとつ大事だったのは応募後の対応です。

書類の条件で足切りするのではなく、
「まずは会ってみる」というスタンスに切り替えました。

実際に話をしながら、

- ・現場で活かせる経験は何か
- ・どこに伸びしろがあるのか
- ・自社で活躍できる可能性があるか

を、一人ひとり確認していったんです。

それと同時に意識していたのが、
人材紹介会社との向き合い方でした。

紹介された人材に対して、

- ・どこが良かったのか
- ・どこが合わなかったのか
- ・どんな人物像であればマッチするのか

を丁寧にフィードバックしていきました。

と、こちらの意図が正しく伝わるようになり、
質の高い候補者の紹介が、少しずつ増えていった
ように感じています。

結果、**即戦力人材5名の採用**に繋がっています。

決して、大きなことを一気に変えたわけではありません。
条件をやみくもに変えるのでもありません。

経営課題を解決するために本当に**必要な戦略だけを立て、**
成果につながりやすい施策のみを、実行していった。

それだけです。

すると、それまでまったく動かなかった採用が、
少しずつ、しかし確実に動き始めていきました。

今では、

来てくれた人を**ひとつの応募に絞るのではなく、
たくさんある応募の中から
誰を迎えるかを考える採用**ができています。

20年後には、
私がいなくても会社が回る仕組みをつくりたいと
思っています。
そしてその未来の解像度が1年前よりも格段に上がっています。

今回のセミナーでは、

- ・採用市場とズレていた人物像を、どのように見直したのか
- ・応募も紹介も動かなかった採用を、どうやって立て直したのか
- ・志望者を増やすために実際に取り組んだ具体的な施策

を、自分たちの実体験をもとにお話しします。

**「採用をどうやるか」ではなく、
「自分の会社なら、どこから見直すべきか」**

その視点を、ぜひ持ち帰っていただけたらと思っています。

採用手法の前提をリセットすれば、 即戦力人材の採用は動き出します。



ここまで読んで、
「うちも同じような状況だ」と感じた方も、
「正直、ここまで追い込まれてはいない」と思われた方も、
いらっしゃるかもしれません。

ただ一つ、共通しているのは——
多くの建設会社が、

“何とか今は回っているが、

この状態をずっと続けるのは正直きつい”

という感覚を、どこかで抱えているということです。

施工管理をはじめとする技術者の採用がうまくいかず、
派遣で現場をつなぎ、
空いた時間で採用活動を続ける。

それ自体は、間違った選択ではありません。

ただ、

「このやり方を、あと何年続けられるだろうか」

そう考えたとき、
はっきりとした答えを持っている経営者の方は、
決して多くありません。

もちろん、背景は明らかです。

技術者の高齢化。

有効求人倍率の高止まり。

そもそも業界全体に人がいない。

多くの経営者が、
「今はそういう時代だから仕方ない」
「採れないのが当たり前だ」
そう自分に言い聞かせながら、
日々の経営判断を重ねているのが実情でしょう。

そして実際、その考え方は間違っていない。
問題は――
そう分かっている、
経営課題そのものは消えてくれないという点にあります。

市場環境がどう変わろうと、
現場を回す人材は必要で、
会社を存続させ続けるために、先送りにはできません。

「採用が難しい時代だから仕方ない」

その言葉で思考を止めてしまうと、気づかないうちに、
経営者自身が走り続けなければ
回らない会社構造が固定化されていきます。

泉宏建設様のご紹介をすると、よく聞かれる声があります。
「その会社だからできたんじゃないですか？」
「タイミングよく採用できただけでは？」
実際、そう感じるのも無理はありません。

ですが実際のところ、
待遇だけを見れば、
より魅力的な企業は他にも数多く存在します。

それでも、結果が出た。 しかも、
一時的ではなく、継続的に、
再現性をもって。

この違いを生んだのは、

知名度や、条件ではありません。

採用を“部分最適”で考えるのをやめ、
戦略から採用を組み立て直したこと。

ただ、それだけでした。

私たちが現場で見てきた限り、
泉宏建設様と同じような採用ポテンシャルを持つ建設会社は、
全国に数多く存在しています。

条件が悪いから採れないのではなく、
能力が足りないからでもない。

市場の現実と、欲しい人物像、
そのために打つべき施策が噛み合っていない。
そのケースが、圧倒的に多いのです。

やみくもに条件を変える必要はありません。

何かを付け足す必要もありません。

今の経営課題に対して、本当に必要な人材は誰なのか。
その人材は、今の市場に実在しているのか。

そこから、経営課題解決の道筋として採用戦略を再構築する。
それだけで、状況は確実に変わり始めます。

鳴りやまない応募から、

来てほしい人を厳選して採用できる——

その状態を、
一度、具体的に想像してみてください。

それによってあなたの会社は、どう変わるでしょうか？

採用のたびに悩み、

現場と経営の間を行き来し、

「今回も難しいかもしれない」 と構えていた日々が、
少しずつ手放せるかもしれません。

人が定着し、

現場が回り、

経営者が**“次の一手”**を考える時間を取り戻せる。

そんな変化は、

特別な会社だから起きるものではありません。

あなたの会社でも可能なはずです。

そのためのヒントを、

泉宏建設様の実体験とともにお話しするセミナーを、

3月24日・25日・27日・31日の
4日間オンラインにて開催いたします。

今回お伝えする内容が、

これまで抱えてきた採用の悩みや迷いに対して、

どれだけのヒントになるか――

きっと、実感していただけたと思います。

ぜひ、今すぐスケジュールにご記入のうえ、

ご参加をご検討ください。

この度は、

最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。

建設会社向け 即戦力技術者採用 仕組みづくりセミナー

セミナー
開催日程

2026年

3月 **24**^火日 **25**^水日 **27**^金日 **31**^火日

開催方法
・時間

オンライン開催 全日程:**14:00~16:30** (ログイン開始: 13:30~)

【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。

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。

セミナー内容

第1講座

なぜ即戦力技術者は採れないのか

— 建設業界の採用市場を徹底解説

建設業界において即戦力技術者が採れない背景には、「採用市場そのものの構造変化」があります。本講座では、求職者の動き方や転職市場の実態を整理しながら、なぜ従来の採用手法では通用しなくなっているのかを解説します。



株式会社船井総合研究所 製造業支援部
チーフコンサルタント 山本由結

第2講座

即戦力技術者採用に取り組んだ建設会社の実践事例

年間休日104日。市場的に決して条件が良いとは言えない中でも、即戦力技術者の採用に成功している建設会社があります。本講座では、実際にその状況で採用を実現した企業をゲストに迎え、「なぜその条件でも選ばれたのか」を経営者本人の言葉で語っていただきます。条件改善だけではなく、採用の考え方と伝え方をどう変えたのか。数字や結果だけでは分からない、現場のリアルを共有します。



泉宏建設株式会社
代表取締役社長 藤田 隆生 氏

第3講座

建設業界で即戦力技術者を安定して採用するための実践方法

即戦力技術者を採用するために必要なのは、自社の採用構造を根本から「設計」し直すことです。本講座では、転職市場を基準にした採用条件の設計方法、求職者が判断しやすくなる求人づくり方、そして人材紹介会社から紹介されやすくなる伝え方まで、具体的な手法を解説します。



株式会社船井総合研究所 製造業支援部
リーダー 山川 雅生

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！

お申し込みは
こちら↓

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、
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。



船井総合研究所セミナー事務局 【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「船井総合研究所 FAQ」と検索しご確認ください。