

鑄造業界

キャストテム

大手に負けない採用戦略

競合大手が多い福山市で

給料はそのまま

応募が800名増加

給料や知名度に頼らない
賃上げ時代に地方製造業界が
やるべき採用手法を解説！

株式会社 キャステム
代表取締役 戸田拓夫氏
広島県福山市
鑄造業 売上80億円

【オンライン開催】 2026年4月23日(木)①10:00～12:30 ②14:00～16:30
2026年4月30日(木)③10:00～12:30 ④14:00～16:30

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

地方の人気製造業セミナー お問い合わせNo.S139605

競合大手が多い福山市で 新卒採用を成功させる方法



株式会社 キャステム
代表取締役 戸田拓夫氏

はじめまして、株式会社キャストムの戸田と申します。広島県福山市で鋳造業を経営しております。1970年に創立した会社です。

弊社はもともと中途の経験者ではなく会社の未来のためにも**新卒採用に力をい**れておりました。ただ広島県福山市は**製造業の大手企業が多く、採用活動に苦戦**しておりました。ピンとくる方でなくとも採用せざるを得ない状況でしたが、そういう方はほどなくして辞めてしまいます。

「仕事に情熱を燃やしてくれる人を採用しないと、会社の未来はない」と猛烈な焦りを感じて、新卒採用に本格的に力をいれることにしました。紆余曲折ありましたが、今では

“給料は地元企業の平均のまま、新卒応募800名の中から新卒20名を採用”

と本当に自社に合うと思った新卒だけを採用することができました。今回は、我々の取り組みをご紹介できればと思います。

基本的な戦略は、**大手企業とは戦わない**ことです。

給料などの条件面ではどうしても負けてしまいますし、**何より給料が高いことを理由に入社してくる方は弊社としても採用したい層ではない**ためです。

「この会社に入ってみたい!」「この会社で働いてみたい!」と
とにかく興味をもってもらうために

会社の魅力を地元に**最大限アピール**することを心がけました。

①**興味をもってもらうOEM事業や自社商品事業**

鑄造業という馴染みがなかなかない業態なので、
学生にも興味をもってもらいやすいようにOEM事業や自社商品
事業を対外的にもアピールしていきました。
もちろん採用のためだけではありませんが、会社に興味をもっ
てもらうきっかけになりました。



※OEM事業、自社商品事業の商品

※株式会社カスタム様ホームページより引用

②**SNSやホームページを積極更新**

やはり学生も今の時代、自分で情報を収集しますので広報担当にSNSやHP
を積極的に更新してもらっております。SNSやホームページは会社の顔と
言っても過言ではないので、コツコツ更新を続けております。



※Instagram、X、YouTube、TikTokなど積極的に更新

※株式会社カスタム様Instagramより引用

興味をもってもらうためにも、地元での認知度が重要です。

SNSやHPだけではなく、地元には本社を置くからこそできる施策も徹底しました。

③地元の学校訪問を徹底

以前リクルートなどの求人広告を行っていましたが反応がなく、改めて地元の学校訪問を徹底しました。大手企業の人気が高かったですが地道に訪問を行い、学校主催のイベントなどに出店することで応募が増え始めました。

またこれまでの採用活動では、人事部長やベテラン社員が説明を行ってしま

したが、**入社数年の「若くて人間的魅力のある社員」を**

抜擢しました。そういった社員は本業の事業部に配置したいところですが、

学生と年齢が近い彼らが会社の良い点も悪い点も包み隠さず「本音」で語ることで、学生からの圧倒的な共感と信頼を獲得しています。「この先輩と一緒に働きたい」と思わせることが、採用成功への第一歩です。

④地元における地名度拡大

今では福山市において「カスタム」の名前を見ない日はないかと思えます。

- ・ **地元情報誌などに連日掲載される広報活動**
- ・ **公共交通機関のバス停名が“カスタム前”に変更**

地域住民への浸透度は抜群です。親御さんから

“あのカスタムなら大丈夫だ”と

思ってもらえるように地元における知名度は重要です。

弊社は、地元の学生だけではなく遠方の学生も入社してもらえるように親御さんにも安心してもらえるような取り組みも実施しております。

⑤ 資格勉強代金の全額負担

社員が自ら学びたいと思ったことを全力でバックアップします。

自己啓発のための通信教育講座を用意しており、修了（合格）した場合は、受講料を会社が「100%全額負担」します。

社員の成長が会社の成長に直結するという考えのもと、学ぶ意欲のある社員を金銭面でも強力にサポートしています。



▲通信教育制度

⑥ 自慢の社員食堂

福利厚生の一環として、安くて美味しい社員食堂を完備しています。

うな丼、カレー、ラーメンなどバラエティ豊かなメニューを社員負担250円で提供しております。部署を超えた社員同士のコミュニケーションの場としても機能しており、組織の風通しの良さにも繋がっています。バランスのとれた食事なので親御さんにも安心してもらえております。



▲実際の社員食堂



▲ある1日のメニュー

さいごに

振り返ると、様々な取り組みを手探りでなんとかやってきました。人材不足・賃上げと全国の多くの製造業の皆様が、採用に苦戦されているかと思っています。我々のこの経験が少しでも参考になればと思い、今回セミナーにてお話する運びとなりました。一緒に製造業を盛り上げていきましょう。

「うちでは無理だ・・・」と諦めていませんか？

地方製造業界が行うべき 賃上げ時代の採用戦略



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

本レポートをお読みいただきありがとうございました。

ここからはセミナーのご案内です。テーマはズバリ、

「大手に負けない！地方製造業界が行う採用戦略」です。

本レポートにあった通り、株式会社カスタム戸田代表の採用戦略は素晴らしく

新卒応募が800名を超え、そこから厳選して20名

の新卒採用に成功させております。この採用手法を皆様の会社に落とし込むためにセミナーを開催することになりました。

成功したポイントは3つです。

1. 会社に興味を持ってもらう ※前ページ掲載取り組み①、②

2. 会社の認知度を最大限UP ※前ページ掲載取り組み②、③、④

3. 入社以降の安心感を訴求 ※前ページ掲載取り組み⑤、⑥

基本的なことではありますが、上記3つを徹底できている地方製造業の企業は少なく、いきなり求人広告などの採用媒体で何とかしようとする企業が多いです。

採用媒体頼りの採用手法の怖いところは急にピタッと応募がなくなることです。

ここまでお読みの方は、

- ・ **以前と比べて、採用の応募数が少ない** . . .
- ・ **採用はできているが、退職率が高い** . . .
- ・ **魅力のある学生を採用できていない** . . .

と採用にお困りの方だと思います。

今回のセミナーでは、皆様の会社で採用を成功させるためのステップを解説します。また戸田代表のお話はもちろん、採用担当の方にも紙面ではなかなか伝えない内容を赤裸々にお話いただきます。そのため是非、経営者の方と採用の担当の方の2人でご参加いただきたい内容となっております。

想像してみてください。もし大量の応募の中から会社の将来を任せられる新卒を複数名採用できたら、会社はどう変わるでしょうか。

教えがいがある若手なので教育担当の既存社員も喜び、良い人材が集まればさらに良い人材が集まりやすくなり、良い循環が回るようになります。

そんな可能性を秘めたセミナーを2026年4月23日（木）、4月30日（木）の2日間でオンライン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、ご参加申し込みいただけますと幸いです。皆様とお会いできることを楽しみにしております。

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

地方の人気製造業セミナー

賃上げ時代の地方製造業界が行うべき賃上げ時代の採用戦略

セミナー内容

第1講座

地方製造業が生き残る人材戦略とは

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

株式会社船井総合研究所
製造業支援部
守屋龍人

第2講座

「不信感の塊」だった会社を 「愛と挑戦の組織」へ変貌させた経営哲学

創業当初、社内の風土が悪く、不信感が蔓延していた状態から、
いかにして社員が気持ちよく働ける会社へと変革したのか、
その組織再生の過程を経営者視点から解説いたします。

株式会社 キャステム
代表取締役
戸田 拓夫 氏

第3講座

応募者800名を惹きつける！ 地方製造業の常識を破るの採用戦略と育成の裏側

給与水準が福山市の平均値に合わせているにもかかわらず、
新卒応募者が800名に達した背景にある、
具体的な採用戦略と集客術を解説いたします。

株式会社 キャステム
経営管理部
人事総務課
信岡 邦昭 氏

第4講座

あなたの会社が明日から取り組むべきこと

目標採用人数に応じた具体的な採用施策についてお話いたします。
あなたの会社に今後求められる人材戦略を解説いたします。

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

ご参加特典

無料個別相談

後日、専門コンサルタントが無料で
個別相談に応じます。(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

2026年
オンライン
開催

4/23(木) 4/30(木)

※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10:00~12:30/14:00~16:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

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。
【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！

お申し込みは こちらから↓

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

 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139605>

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。

