

# 業績を伸ばし続けるための採用・育成セミナー

2023年 **2月20日月曜日** 13:00~15:30 (受付12:30~)

会場

船井総研ロジセミナールーム JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分  
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

参加費用

一般価格 20,000円 (22,000円<sup>税込</sup>)/1名様 会員価格 16,000円 (17,600円<sup>税込</sup>)/1名様

第I講座

## Ⅰ 運送業界採用市場動向

採用市場はどのようになっているのか? 運送業界での「現在」を知ります。

船井総研ロジ株式会社 物流ビジネスコンサルティング部 グループマネージャー 松尾 一志  
物流ビジネスコンサルティング部のグループマネージャー。10台から100台規模の運送会社を中心にドライバー採用やWebマーケティングのコンサルティングを行っており、多くの企業で業績アップに成功している。特に広告を活用した問い合わせ数増加ノウハウを数多く持っている。



第II講座

特別講演

## Ⅱ 採用・定着を両立させ、業績を2倍にした秘訣

激戦区である愛知県でドライバー採用に成功する取り組みとは?  
売上を上げ続けながら、社員定着率約90%を維持する手法に迫ります。

SPECIAL GUEST 愛東運輸株式会社 代表取締役会長 村山 明子氏  
愛知県を中心に、自動車部品の輸送および加工サービスを展開しており、2019年には創業50周年を迎えた。輸送サービスだけではなく、自動車部品を中心に加工代行・検査代行のサービスも手掛けている。社員教育を非常に重視しており、月刊誌致知を使った「社内木鶏会」を積極的に開催。2012年には、第3回社内木鶏全国大会に、東海北陸地区代表として参加を果たしている。



第III講座

## Ⅲ 圧倒的に応募を集める、2023年最新採用手法

自社で実践していくためにこれから取り組んでいくべきことを解説します!

船井総研ロジ株式会社 物流ビジネスコンサルティング部 チーフコンサルタント 志字知 咲  
運輸・物流業を専門に、業績アップコンサルティングを展開。マーケティング戦略の立案や販促・営業強化支援、ドライバー採用・育成・定着、デジタル化支援といったテーマをメインにコンサルティングを行なっている。物流業界における女性活躍の推進にも取り組む。



まとめ

講座

## 本セミナーのまとめ

本セミナーの内容に基づき、どのように採用・育成を進めていくべきかを解説します。

船井総研ロジ株式会社 物流ビジネスコンサルティング部 グループマネージャー 松尾 一志

お申込み  
方法

## Webからのお申込み

右記のQRコードを読み取りいただき、申込フォームよりお申込みくださいませ。  
<https://www.f-logi.com/butsuryu/seminar/202302saiyou/>  
セミナー情報をWebページからも確認できます。>>>



応募も来ないし、いざ入社してもすぐに辞めてしまう。ドライバーが全然増えない...



こんなお悩みをお持ちの事業主様はぜひご参加ください。

- ドライバーが採用できず人員不足が続いている
- 最新のドライバー採用手法を知りたい
- ドライバーを採用しても育成ができず定着しない
- 自社の人材戦略を見直したい
- 採用活動に費用がかかりすぎている

# 業績を伸ばし続けるための 採用・育成 セミナー

採用・育成ノウハウ  
大公開



日本でも1、2を争うほどのドライバー採用の激戦区で

8年間で業績が2倍に!

増収増益 2014年6億 >>> 2022年12億

愛東運輸の採用・育成ノウハウを大公開!

愛東運輸株式会社  
代表取締役会長  
村山 明子氏

業績を伸ばし続けるための採用・育成セミナー

2023年 **2月20日月曜日** 13:00~15:30

東京会場 船井総研ロジセミナールーム 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

主催 Funai Soken  
Logistics

船井総研ロジ株式会社 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 22階

TEL 0120-659-456 平日 9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ 大村 内容に関するお問合せ 松尾

Webからもお申込みいただけます。 <https://www.f-logi.com/butsuryu/seminar/202302saiyou/>



# あなたの会社の 人材戦略を大変革し 圧倒的な応募数と 高い定着率を実現!

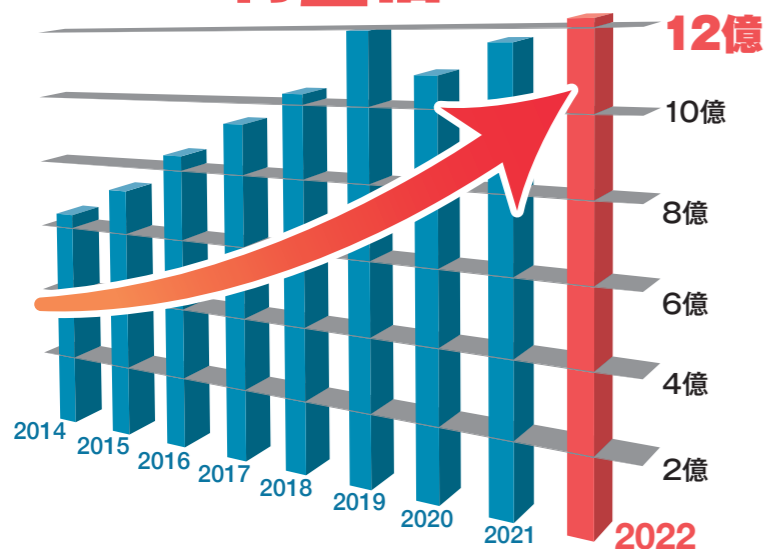
## 具体的な事例を大公開

ドライバー応募を獲得する具体的なロードマップや、「何をどうすれば人が集まるのか?」といった「応募の生み出し方」を余すことなくお伝えします。

事例①	事例②	事例③	事例④
ホームページを徹底活用し 年間150件以上の応募を獲得	SNSや様々なメディアの活用で 月10件以上の応募を獲得	採用広告費が応募一人あたり 10,000円以下	社員定着率が 驚異の約90%以上

## 愛東運輸が業績を伸ばし続けている秘訣とは!?

8年間で約**2倍**に成長!



愛知県は、日本でも1, 2を争うほどのドライバー採用の激戦区です。自動車メーカー直系の大手運送会社が多数存在しており、必然的にドライバー経験者の応募は大手に集中します。

そんな中、愛東運輸様は、ホームページからの応募に加えて、会社説明会など様々な手法を展開することで、ドライバー採用に成功しており、売上を上げ続けながらも、社員定着率約90%と高い水準を維持しています。

社員育成にも大きく力を入れており、「未経験者をプロに育てる社員教育の質と内容」は地域ナンバー1といえます。



**SPECIAL GUEST**

愛東運輸株式会社  
代表取締役会長

**村山 明子氏**

## もしあなたが**以下のような成果**を期待するなら



- ドライバー確保に苦戦せずに安定的に会社を成長させたい!
- ドライバーが高齢化してきているので若いドライバーを採用していきたい!
- 社員定着せずにドライバーを入れては抜けていくという状態からおさらばしたい!
- 広告媒体だけに頼らずに自社でドライバーを確保していきたい!
- 遊んでしまっている車をなくして安定的に売上を伸ばしていきたい!

## 👉 **本セミナーにぜひご参加ください**

セミナー後にも個別相談会をご用意しておりますので、安心してご参加ください!



### 過去セミナー参加者の声

右記はほんの一部のご紹介です。  
あなたも本セミナーの内容を実践することで  
応募獲得に苦戦することはなくなるでしょう。

- Web活用の重要性を再認識しました!会社に帰って、すぐに実践しようと思います。
- 初めて人材戦略系のセミナーを受講させていただき、今後の採用活動に役立ちました!
- 今の採用施策のブラッシュアップの必要性を感じました。  
また、会社説明会については具体的に準備をしていきます!
- 運送業界はWebの活用が遅れている印象だったので、新しい採用手法が応募に繋がるという事例はとても参考になりました。実践後、成果が出るのが楽しみです!

## 採用・育成ノウハウを大公開!

**01** 8年で売上を  
**6億(2014年)から  
12億(2022年)に  
2倍成長!**



52年の長い業歴と実績を背景に、貨物自動車運送業を中心に倉庫事業、加工事業など総合的な物流サービスを展開しています。採用数の増加と定着率の向上により、直近8年で売上は2倍と右肩上がりの業績で増収増益を実現しました。

2022年3月に新たに物流倉庫を新設し、さらに輸送の付加価値を高め、業績を上げ続けています。

**02** 業績を伸ばしながら  
**社員定着率は約90%!**



同社は充実した社員教育の取り組みにより、業績を伸ばしながらも、定着率約90%と高い水準を維持しています。

本セミナーでは、同社の定着・育成の取り組み事例やどのように制度化・仕組み化しているのかを余すことなくご紹介いたします。

**03** ドライバーから  
**リーダー人材を数多く輩出**



幅広い事業を展開しつつ、サービス品質も担保するためには各事業ごとの社員育成が肝になります。

同社では、ドライバーや一般社員からリーダー人材を輩出するための育成の仕組み作りを力を入れています。

小集団のチームを設け、一人一人丁寧にマネジメントができる体制を設けることで、社員定着率90%という結果につながっています。

## 本セミナー参加者全員に

**豪華  
参加特典**

SPECIAL PRESENTS



ドライバー採用のノウハウが詰まった  
**採用マニュアル  
プレゼント**

## よくあるご質問

- Q** 誰がこのセミナーの対象ですか?  
**A** 運送会社、物流会社の経営者の方が対象です。
- Q** 参加に必要な知識や資格はありますか?  
**A** 特にありません。  
仮にWebの知識に乏しかったとしても、理解できる内容となっていますので、どうぞ安心してご参加ください。
- Q** 当社に商品を薦められたりしませんか?  
**A** 弊社のサービスのご紹介はさせていただきますが、「価値がありそうだ」と感じていただけた場合のみ、サービスの利用をご検討くださいませ。  
強引な勧誘などはありませんので、ご安心ください。

第Ⅰ講座



## 運送業界採用市場動向

船井総研ロジ株式会社 物流ビジネスコンサルティング部 グループマネージャー 松尾 一志

第Ⅱ講座  
特別講演



## 採用・定着を両立させ、業績を2倍にした秘訣

愛東運輸株式会社 代表取締役会長 村山 明子氏

第Ⅲ講座



## 圧倒的に応募を集める、2023年最新採用手法

船井総研ロジ株式会社 物流ビジネスコンサルティング部 チーフコンサルタント 志字知 咲

まとめ講座



## 本セミナーのまとめ

船井総研ロジ株式会社 物流ビジネスコンサルティング部 グループマネージャー 松尾 一志

会場日時

2023年2月20日(月) 13:00～15:30 (受付12:30～) 申込締切 2023年2月14日(火) 17:00

**会場** 船井総研ロジセミナールーム JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分  
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

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。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。

受講料

**一般価格** 20,000円 (22,000円<sup>税込</sup>)/1名様 **会員価格** 16,000円 (17,600円<sup>税込</sup>)/1名様  
1社2名様までご参加いただけます。※ご入金の際は、お振込み手数料のご負担もお願いいたします。

受講日のお振込は当社指定の期日までをお願いいたします。開催日4営業日前までは受講料金の50%、3営業日前～当日までは受講料金の100%をキャンセル料として申し受けますので、ご注意ください。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

申込方法

**Webでのお申込み** ▶ こちらのQRコードよりお申込みください。

**FAXでのお申込み** ▶ 下記の送信用申し込み用紙をご利用ください。



お問合せ

Funai Soken Logistics 船井総研ロジ株式会社 TEL 0120-659-456 (平日 9:30～17:30)  
担当: セミナー事務局 ※お申込みは各開催日の4営業日前迄で締切させていただきます

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

# 業績を伸ばし続けるための採用・育成セミナー FAX 03-3211-7787

フリガナ		住所	〒
会社名			
ご連絡担当者	フリガナ 氏名 (役職)		メールアドレス @
TEL		ホームページ	https://
ご参加者	1 フリガナ 氏名 (役職)		メールアドレス @
	2 フリガナ 氏名 (役職)		メールアドレス @

個人情報に関する取り扱いについて

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承認なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者様氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みのご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、下記までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
船井総研ロジ株式会社 管理部 個人情報保護管理者 TEL:0120-659-456

※ご提供いただいた住所宛にダイレクトメールの発送を希望されない時はを入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません