戦略採用研究会

リーダー
古田 勝久

サブリーダー
内田 佑

サブリーダー
渡邉 雄太

開催要項

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

第１回	2021年	9/27(月)
第２回	2021年	11/17(水)
第３回	2022年	1/27(木)・28(金)
第４回	2022年	3/23(水)
第５回	2022年	5/24(火)
第６回	2022年	7/15(金)

参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象　経営者・後継者・経営幹部・人事労務担当者など

定　員　30名様

会　費　お1人様(全6回通し) **374,000円**

お申込みされた方以外の受講もOK!
例えば1・2回目参加者は社長様、
3回目参加者は他の経営幹部様など変更可能です。

1名様追加料金(同一企業様)

1回 **55,000円**　全6回通し **363,000円**

※FCCフォーラム受講費を含みます。

ファーストコールカンパニーフォーラム2022

100年先も一番に選ばれる会社の条件と、そのビジネスモデルを研究し、研究結果の集大成として毎年開催。

研究会参加者にはFCCFの視聴アカウントを進呈

FCCフォーラムの詳細は、弊社ホームページをご参照ください。
※開催方法は変更になる場合がございます。

※教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただきます。
※お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。
※お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
①お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日:会費の40%(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)②第1回開催日以降:会費の全額(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日)
※諸般の事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。　※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。　※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。

お申込み

Web　タナベ経営　戦略採用研究会　検索

ホームページで本研究会の詳細・規約をご確認いただけます!
携帯・スマホは右記QRコードから▶

E-mail　soken-lab@tanabekeiei.co.jp　FAX　03-6758-0074

FAXの場合は下記申込書に必要事項をご記入の上、左記番号まで送信してください。

FAX申込書

※「FAX番号の入力誤り」「0(ゼロ)発信機の0入力漏れ」にお気をつけください。

希望	該当するものにチェック☑をご記入ください　☐ お申込み　☐ お問合せ	お申込み日	年　月　日
会社名			
ご住所	〒　- TEL FAX	お申込者・連絡窓口	お役職 ご氏名 E-mail
ご参加者 お一人目	お役職 ご氏名 E-mail	ご請求先	☐ お申込者とご請求先が異なる ※お申込者・連絡窓口とご請求先が異なる場合はチェック☑をご記入の上、下記にご請求先をご記入ください。 〒　- お役職 ご氏名 TEL FAX E-mail
ご参加者 お二人目	お役職 ご氏名 E-mail ☐全回参加　※全回参加の場合のみFCCFの受講も含まれます。 ☐第1回　☐第2回　☐第3回　☐第4回　☐第5回　☐第6回 ※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に全回参加の方1名以上のお申込みが必要です。		

研究会規約に同意します　☐　◀ 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、☑をお入れください。

TANABE CONSULTING タナベ経営 戦略総合研究所
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
〈TEL〉03-6758-0083　〈FAX〉03-6758-0074

【個人情報のお取扱いについて】　タナベ経営では個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込みに関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。

2021.06

FCC
First Call Company
100年先も一番に選ばれる会社

戦略採用研究会

テーマ

採用を経営課題としてとらえ
戦略採用を実現する

本研究会のポイント

01
競争力を高める
戦略的採用の実現

02
自社の人材
ポートフォリオの見直し

03
人が集まる
企業づくり

人材採用は『経営課題』である

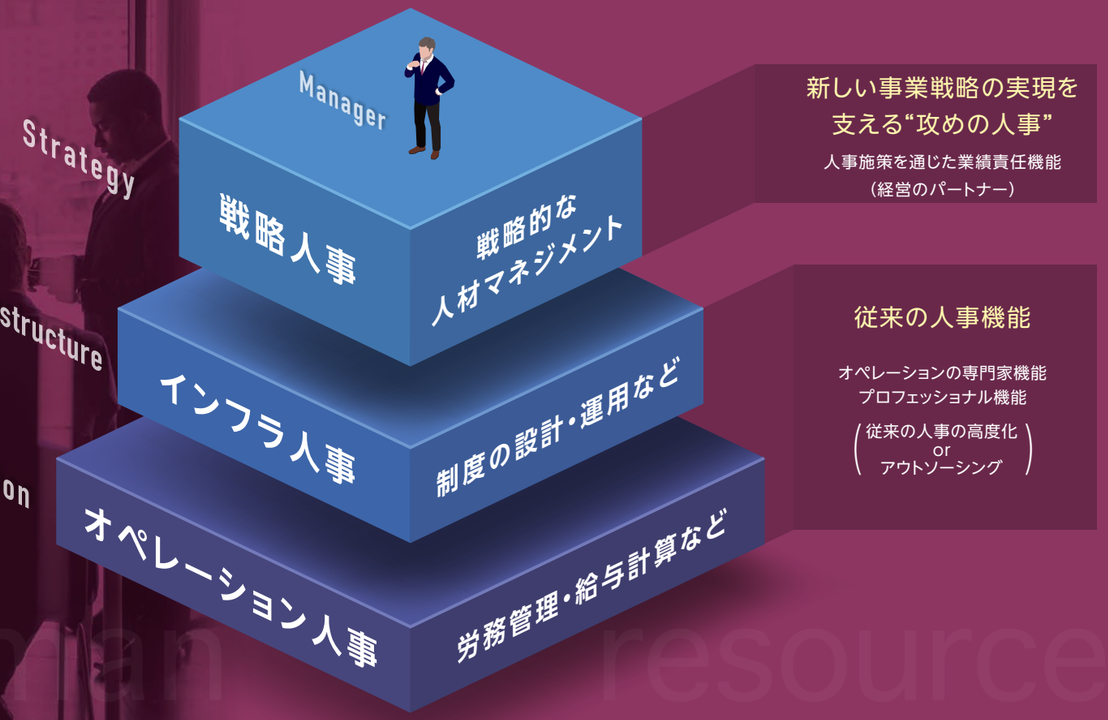
事業戦略に貢献する人材を採用する

人材採用の成功は組織の競争優位に直結します。
そのため、**企業は人材採用を戦略的に高度化していく必要**がありますが
中には「優先課題と考えている」といいながら、採用の現場へ一切足を運ばない経営者もいます。

また、**採用現場では膨大なタスクとオペレーションが発生**し、
それが求人数・求職者数に応じて繰り返し行われるということも起きています。
経営者は煩雑な募集・選抜のマネジメントを採用担当者へ委ねるようになり、結果として
いつの間にか人材採用が経営課題ではなく、単なる実務的な業務・課題となっているのが実態です。

人材を自社の競争力の源泉として位置づけるための戦略的な採用を実現することを
目的に成功企業の特長を研究し続ける研究会です。

戦略人事とは何か　競合他社と差別化を図るための人事施策



01 競争力を高める戦略的採用の実現

自社の経営戦略に基づく人材採用を「経営課題」として捉え直し、人材採用にけるマーケティング・ブランディング・推進組織力を成功企業を事例と共に研究します。

02 自社の人材ポートフォリオの見直し

新卒・中途にこだわらず、戦略実現に必要な人材のポートフォリオを描き、今後のターゲット人材について研究します。

03 人が集まる企業づくり

採用成功企業の特徴として挙げられる人材の定着について、採用成功事例と共に研究し、「採用しやすい組織とはどうあるべきか」を深掘りします。

こんな課題はありませんか？

- ☑ コロナ倒産が多い中、集まる前提でのビジネスモデルや働き方では生き残るのが難しい。
- ☑ テレワーク・Webを活用し、利益を創出する仕組みに変えないと、生き残れないと感じる。
- ☑ テレワークで成果をだし、事業戦略とマッチする人材の確保。
- ☑ 煩雑な業務の採用担当者の仕事となっているのを、経営者自らの業務に戻したい。

採用手法モデルとなる企業視察　／　実践・体験型の講義と企業視察　／　異分野の経営者との交流　／　コンサルタントによるアドバイス

採用モデルのイノベーションに成功している優秀企業の視察、そのノウハウを自社の強みに転換する実践方法までを学びます。

アフターコロナは事業と組織の変革が必要

外部環境の変化

コロナで対面接触を回避→外出自粛→経済成長悪化

事業構造・収益構造の見直し
抜本的な業務改善　デジタルシフト　新しい事業戦略

↕

新しい人材・組織戦略への変革
ニューノーマル対応　ITスキル　新しい能力の発揮

今回扱う「人事領域」とは

事業戦略

↕

人事領域

社外（労働マーケット）
採用

→

社内（いわゆる人事制度）
配置 → 育成 → 評価 → 処遇 → 配置

戦略採用研究会リーダー
タナベ経営 経営コンサルティング本部 本部長代理 古田 勝久

少子化・人口減少に伴う労働人口の減少、新型コロナウイルスの感染拡大による雇用環境の変化は、従来の採用戦略では人材を獲得できないことが明確です。しかしながら、企業が存続していくためには、経営戦略を実現するための人材獲得必要不可欠です。現場任せの採用から脱却し、経営者が「人材採用は経営課題である」と再認識していただき、自社の存続・持続的な成長を可能にする採用のあり方について、全国の成功事例を共に研究していきたいと思っています。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

Profile　自動車部品メーカー、食品メーカーの人事部門にて採用・人材育成・人事労務に従事。タナベ経営入社後は、現場で培ったノウハウをもとに、経営的視点から人と組織にアプローチし、九州の中堅・中小企業の成長を支援している。

著書
経営者のための『戦略人事』入門
（ダイヤモンド社）

購入はこちら

生活が変わり人々の意識が変わった。人事はどうか。アフターコロナを生き残るためのチームビルディングを、トップコンサルタントがひもとく。