

# 地方企業でも新卒人気:廃棄物会社づくり実現・実践セミナー

講座	セミナー内容	お問合せNo.20251004
第1講座	<b>廃棄物業界動向と採用動向、優秀な学生を採用する方法</b> 年々厳しくなる採用市場、当然、清掃業界や廃棄物業界も厳しくなるのは必至 それでも優秀な学生が選ぶ会社とはズバリ(10戦略と時流適応した会社) 株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東新一氏	
第2講座	<b>大学採用できる会社づくりが起業目標、採用軌跡(年度別採用実数と残留・退職理由、成功・失敗点、改善すべきこと、プレゼン資料など)をすべて公開いたします</b> 2009年から活動、そして、2013年から本格的に採用活動を開始。現在まで51名の 新卒採用を実現。 学生の心に訴えかけるプレゼン資料を公開、しかし、入社後多くの学生も退職。 当日は学生男女別大卒高卒別の残留率や退職理由 サンテクノ株式会社 代表取締役 兼子賢氏	
昼食	(リアル参加者のみ)	
第3講座	<b>地方廃棄物業の採用ブランディング戦略:日本で2社のみ!循環型農業ビジネス</b> 毎年、学生に〜見学と学生に説明している当社のプレゼン資料(循環型農業 とは!?)も公開。サンテクノ株式会社兼子社長及び新卒学生を予定 サンテクノ株式会社 代表取締役 兼子賢氏及びスタッフ	
第4講座	<b>参加企業交流(参加者全員)</b> 参加企業による質疑応答など参加企業の採用活動(上手くいったこと、 失敗したこと等)、より良い採用活動をするための実施すべきこと!など	
第5講座	<b>本日のまとめ</b> 経営者が明日から実施すべきこと 株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東新一氏	
懇親会	ご移動&懇親会場へ 17:30発 18:00着	

**開催日時**

2025年10月4日(土)

集合場所: JR帯広駅前9:45  
 会場: 北海道帯広市西23条北2丁目17番地8 TEL:0155-37-1811  
 10:30~17:30 ※終了が18:00になる場合があります

開催方法(10月4日:土) ※申込後に会場地図を送付いたします

リアル参加 →10:30~17:30  
 オンライン参加→10:30~12:30(昼食の時間まで)

**2025年10月18日(土)**

**2025年10月25日(土)**

★左記開催日(10/18,10/25)は10月4日(土)第2講座の録画+まとめ講座などダイジェスト解説(リアル)による開催

9:30~12:00 ※終了が12:30になる場合があります

開催方法(10月4日:土以外の開催)

オンライン参加のみ→9:30~12:00  
 ※オンライン参加は要顔出し(参加人数確認や録音・録画有無確認等)

受講料	内容
10月4日(土)リアル参加	→55,000円(税込) / 名(昼食・懇親会付き/一部を除く全講座テキスト)
10月4日(土)オンライン参加	→33,000円(税込) / 名(第1講座&第2講座テキスト)
10月4日(土)以外開催日(10/18土、10/25土)	→33,000円(税込) / 名(第2講座テキストとその他講座ダイジェスト版)

**お申込み期日** ※環境ビジネス地域一番経営実践塾会員企業様のご参加は全日程11,000円(税込) / 名  
 開催日7日前まで、お振込みは5日前まで

**お申込み方法**

【QRからのお申込み】 右記QRからお申込み下さい

【PCからのお申込み】 <https://eco1000.net/mail/20251004/>



【お問合せ先】合資会社データポット E-mail:ecolix@eco1000.net TEL:073-499-6979(営業時間 10:00~17:00)

# 地方企業でも 新卒人気企業化 実現・実践セミナー

人口15.9万人エリア×点検/清掃・一廃/産廃  
**「でも人気廃棄物会社」**

人口5.7万人エリア×委託ごみ・し尿汲取り  
**「でも人気清掃会社」**

地方保守点検清掃・一廃/産廃で、  
 国立大生や高校生を採用し、  
**「3ヶ月/半年/3年で即戦力」**  
 を実現する研修プログラム

2013年以降毎年  
 新卒(高校生 or 大学生)を採用、  
 地方×保守点検清掃・一廃/産廃で  
**「選ばれる会社」**になった方法

株式会社船井総合研究所 コンサルタント  
**東新一氏**

- 新卒採用の考え方を大きく変える!  
 選んで落とす採用から惹きつけて希望される採用へシフトチェンジ
- 今の時代、優秀な管理職やドライバー採用・定着で大事な7つのこと(例えば、親ブロック対策など)を大公開

サンテクノ株式会社 代表取締役  
**兼子賢氏**

- 当時(2009~2013年及び2013年以降)時代の追い風もあり、毎年継続して(のべ51名)新卒採用を実現。そして、現在は当社の幹部候補に!
- 学生との「接点設計」+「共感・体験導線」で、廃棄物に興味なかった学生に選ばれる法人に。
- 地方の清掃会社・廃棄物会社でもシクミで大丈夫

知名度ゼロ、地方、保守点検清掃、一般廃棄物・産業廃棄物業  
 それでも、最強の新卒採用は「仕組み」でつくれた  
 いま、選ばれているのは「大手」ではなく、「やり方を変えた会社」  
 地方企業でも新卒人気:廃棄物会社づくり実現・実践セミナーの詳細は裏面をご覧ください

**主催** 地方企業でも新卒人気:廃棄物会社づくり実現・実践セミナー お問合せNo.20251004

資源循環業界の更なる地位向上/発展  
 環境ビジネス地域一番経営実践塾

合資会社データポット  
 〒641-0011  
 和歌山県和歌山市三葛703-1 フレグランスさつき103

セミナー情報をスマホで!



# 地方で新卒採用を成功している会社は今何をしているのか

## マルチチャネル採用戦略

### このような悩みありませんか？

- ✓ 新卒採用をしたいけど、先代社長や同業の友人などから「どうせ来ないから辞めておけ」等と反対されている
- ✓ 採用を投資と考えたいけど、「採っても辞める」という過去の失敗から“コスト扱い”になってしまっている
- ✓ 応募の質を上げたいけど、求人情報が“給与・休日”だけで終わっており、志の高い学生には運ばれない
- ✓ そもそもどのように採用活動をすればいいかわからない

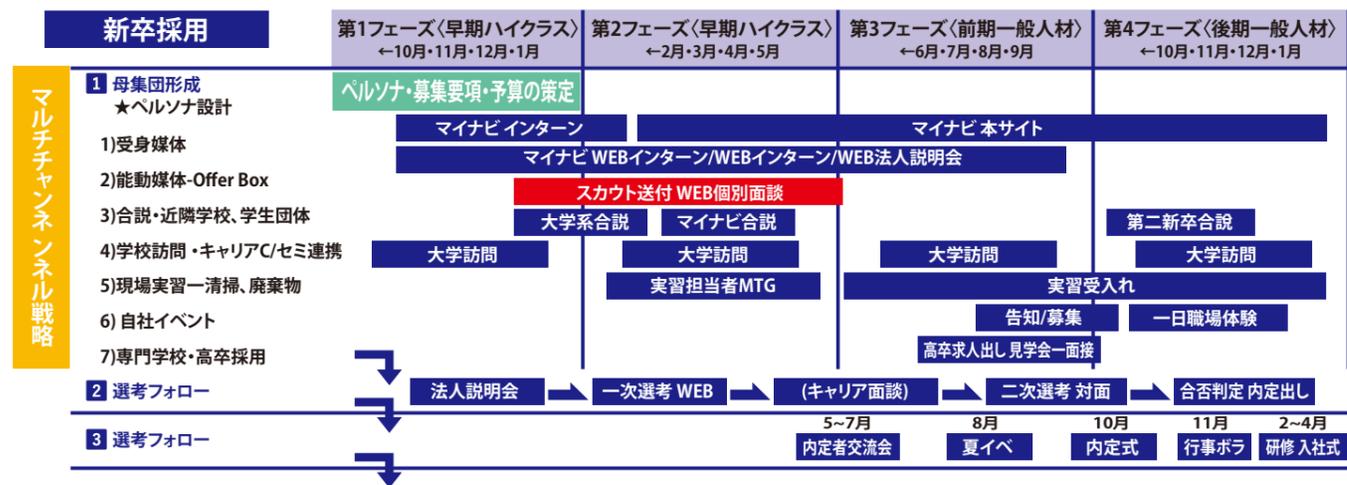


## 採用強者企業の場合

北海道帯広市の廃棄物会社でも  
国立や地方大学/高校生の学生含む  
のべ51名の新卒社員を採用

### 通年×マルチチャネル採用戦略

サンテクノでは、選考フローを「2~4つのフェーズ(早期/(就活解禁直後/内定承諾前)/後期)」に分け、各時期に適したチャネルと手法を組み合わせることで、計画的な採用活動を展開しています。会社説明会・面談・面接・内定者フォローまで一貫した導線を整えることで、「いつ出会っても対応できる」体制を構築しています。結果として、「就活」解禁月に全てを詰め込む従来型から脱却し、学生のタイミングに寄り添う柔軟な採用が可能になっています



## 地方国立を惹きつける環境ブランディング戦略

サンテクノでは、北海道(帯広市)でありながら、愛媛大学・岩手大学など地方の国立大学の採用にも成功しています。その背景には、保守点検清掃、一般廃棄物・産業廃棄物業の仕事で「安定したお仕事」だけでなく、業界動向と変化することの必要性和社会的意義、リーダーシップの必要性和丁寧に発信し、意欲ある学生の価値観に響く広報を展開している点があります。また、大学や高校との継続的な関係づくりや、インターン・見学・実習といったリアルな接点を早期から設けることで、学生の不安を解消し、「この会社で挑戦してみたい」と思わせる仕掛けを整えています

## 早期戦力化

### このような悩みありませんか？

- ✓ 新しい教育プログラム(早期戦力)づくりをしたいけど、ベテラン社員の現場教育依存から抜け出せていない
- ✓ 経験と勤による教育のため、せっかく入社した社員も上手く成長しない…(残った社員は根性のある社員か、個性のある社員のみ、…)
- ✓ 仮に新卒を採用しても、生産性が低く人件費分の赤字になる…
- ✓ そもそも特殊な仕事なので、どのように教えていいかわからない(一般廃棄物収集運搬、産業廃棄物収集運搬、プラントメンテナンス、遺品・不用品整理、資源リサイクル)



## 育成強者企業の場合

入社後すぐに将来の幹部社員候補生に  
育てる船井流人財育成カリキュラム  
などを大公開!

## 早期活躍社員を生み出す3大早期戦略

優秀人財の ①早期採用 ②早期教育 ③早期戦力

### 人財開発年間スケジュール(20ヶ月計画)



### ①早期採用

大学3年の地元優秀学生を獲得するための地方ならではの早期採用戦略



### ②早期教育

徹底した研修制度  
全11回にわたる

### 一例:廃棄物会社 新人営業向け11回勉強会カリキュラム

- 第1回: 廃棄物業界の扉を開けよう! ~基礎の基礎、法規制と専門用語~
- 第2回: なぜ「廃棄物」はビジネスになる? ~廃棄物処理の仕組みと会社のサービス~
- 第3回: 現場を知るプロになる! ~収集運搬・中間処理・最終処分、各プロセスの見学と理解~
- 第4回: お客様の「困った」を解決する! ~ヒアリングと提案の基本スキル~
- 第5回: 営業活動の武器を磨く! ~見積書・契約書の作成とコンプライアンス~
- 第6回: 失敗から学ぶ! ~クレーム対応とトラブル未然防止策~
- 第7回: 廃棄物管理のスペシャリストへ! ~マニフェストと電子マニフェストの徹底理解~
- 第8回: 顧客満足度を高める! ~既存顧客との信頼関係構築策~
- 第9回: 新規顧客を獲得する! ~テレアポ・飛び込み営業の成功事例と実践~
- 第10回: 廃棄物業界の未来を語る! ~リサイクル技術とSDGs、循環型社会への貢献~
- 第11回: プロの営業として巣立とう! ~これまでの学びを活かしたロールプレイングと総括~

### ③早期戦力

幹部社員(候補)になるまでのステップを  
細分化し、成長できる仕組みを構築!

### 5年で幹部社員に育成するプログラム(一例):廃棄物業界の次世代リーダー育成プログラム

- |     |   |
|-----|---|
| 1年目 | 業界の基礎と現場を学ぶ「土台作り」:業界のプロローグと心構え新人研修:廃棄物業界の概要、会社の歴史、経営理念を学ぶ。法規制の基礎:廃棄物処理法、リサイクル関連法の基本を習得する。ビジネスマナー研修:社会人としての基礎(挨拶、言葉遣い、名刺交換など)を身につける。                     |
| 2年目 | 営業のプロフェッショナルを目指す「応用期」:自律した営業活動の開始担当顧客引き継ぎ:少数の顧客を担当し、先輩社員のサポートのもとで営業活動を開始。電子マニフェスト研修:業界必須の電子マニフェストシステムを完全にマスターする。コンプライアンス研修:廃棄物処理におけるコンプライアンスの重要性を再確認する。 |
| 3年目 | チームを率いる「リーダーシップ準備期」:リーダーとしての視点を獲得後輩指導:新人社員のOJTを担当し、指導者としての経験を積む。予算管理の基礎:チーム予算の考え方、管理方法の基礎を学ぶ。タスクマネジメント研修:複数のプロジェクトを効率的に管理する手法を習得する。                     |
| 4年目 | 経営視点を持つ「マネージャー候補期」:チームマネジメントの実践小規模チームリーダー:小さなチームを率いて、目標設定、業務分担、進捗管理を行う。人事評価の基礎:メンバーの能力や実績を公正に評価する方法を学ぶ。   |
| 5年目 | 幹部としての「始動期」:新任幹部研修幹部としての役割と責任:経営層としての役割、会社への責任、リーダーシップについて深く学ぶ。外部セミナー参加:業界の最新動向や他社の事例を学ぶため、外部の専門セミナーに参加する。  |