

現場以外は、 全部こちらで。

くわしい説明書。

何を、どうやって、どこまで引き受けるのかを、ぜんぶ書きました。



全体は9ページまで。

あとは、困っている章だけ読んでください。

全体は、9ページまで。

0 全体：何をする人か・しくみ・料金

まずここだけ読めば、全体が分かります

3～9

1 お金と事務が、片づく

LINEの事務員「くろこ」を、漫画と実際の画面で

10～23

2 書類と道具が、そろう

見積書・工程表の型と、その会社専用の道具づくり

24～27

3 お客さんに、見つけてもらえる

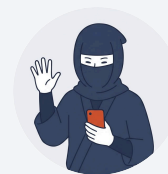
ホームページを作って終わりにしない

28～32

4 人が入って、辞めないように

建設業の採用で起きていることと、前職での事例

33～42



4つの章は、どこから
読んでも大丈夫。
困っていることの
章だけで足ります。

この説明書の約束

- いま実際に動いている
ことだけを書いています
- 数字には出典をつけました
- できないことも、
書いています

黒子が、大事にしていること

腕のいい職人さんが、 現場に立ち続けられるように。

うしろの仕事の、土台になります。前に
出るのは社長と職人さん。黒子は、
そのうしろで支えます。

任せきりにしない

毎月いっしょに見て、一緒に
進めます

分かる言葉で話す

難しい言葉は使いません

事務からでいい

まず月5万円で。人のことは、
あとから足せます

なぜ、建設業なのか

最初に「うちでやって」と言ってくれたのは、東大阪の
大工さんでした。

腕は確か。でも、帳簿も、見積も、お客さん集めも、現場の外の仕事に
手が回っていませんでした。建設業には、そういう会社がたくさん
あります。

前の仕事では、建設会社60社の採用に伴走してきました。



才木 一真（さいき かずま）

NOMADENSE 代表／堺商工会議所 会員／
大阪・堺

社長のせいではなく、回す人がいないから。



お金と事務

- 領収書が車にたまる
- 出金は月末に電話で数える
- 儲けは決算まで分からない



書類

- 見積は前の紙を見ながら手書き
- 工程表は毎回一から
- 会社案内は何年も前のまま



お客さん

- 仕事は紹介と下請けだけ
- ホームページが止まったまま
- 完成の形を言葉で説明している



人

- 求人を出しても来ない
- 来ても返事が遅れて流れる
- 求人票は何年も同じ

どれも、社長が現場に出ている間は、誰も手をつけられない仕事です。

社長は、現場に。ほかは、黒子が。

社長がやること

現場に立つ。あとは、これだけ。

- 領収書を撮って、LINEで送る
- 出勤は職人さんが付ける（社長がまとめても）
- 月に1回、報告を見る

黒子がやること

現場の外の仕事を、まとめて。

- 帳簿と、お金の出入りの整理
- ホームページ・パース・チラシ
- 求人票と、応募への返事

毎月いっしょに見ること

任せきりにしない。土台は一緒に。

- 先月から、何が変わったか
- いくら残って、どこに出ていったか
- 来月は、どこを直すか



新しいアプリは入れません。いつものLINEのままです。

頼めるのは、現場の外のことなら何でも。

1章 → 10ページ

お金と事務が、片づく

- 領収書を撮って送るだけで帳簿に
- 今月いくら残っているか、今わかる
- 誰が何日出たかを、ボタンで
- 税理士さんへそのまま

2章 → 24ページ

書類と道具が、そろふ

- 見積書・工程表・出面表をExcelに
- 名刺・会社案内・社員の話の記事
- その会社専用の道具づくり
- 図面から完成イメージの絵

3章 → 28ページ

お客さんに、見つけてもらえる

- 施工事例と記事が毎月増えるホームページ
- 社長は月1回、30分話すだけ
- Googleマップの整備
- 近所に配るチラシ

4章 → 33ページ

人が入って、辞めないように

- 職人さんの話から求人票を書き直す
- 応募への返事と、面接の日程
- 会社を知ってもらう記事と広告
- 毎月1枚で、止まっている所を直す

事務からでも。全部まとめても。

比べてください

他社の料金ではなく、 この1年で出ていくはずだったお金と。

人を1人、紹介会社で採る

およそ **140** 万円



成果報酬 **0** 円

何人採っても、かかりません

事務の人を、もう1人雇う

月およそ **23** 万円



月 **5** 万円

ご家族の事務は、そのまま。
月末の夜が空きます

ホームページを制作会社に頼む

平均 **98** 万円



制作費 **0** 円

1年続けてご契約なら

紹介会社の手数料：理論年収の35%が一般的（リクルートエージェント）。年収400万円の人で計算。

事務の人：年収240万円（月20万円）に社会保険の会社負担（約16%）を足した概算。求人の費用と教える時間は別。

ホームページ：発注額の平均（PRONIアイミツ 2020年1月～2025年3月の取引）。中央値は54万円。

料金は、この3つだけです。

LINEの事務員・図面からパース・ホームページは、3つのどれにも入っています。右に行くほど、人のことまで引き受けます。

事務から

5万円/月

今月いくら残っているかが、今わかる

- + LINEの事務員（経費・出勤・現場写真・帳簿）
- + 今月いくら残っているか（売上・経費・利益）
- + 勘定科目つきで税理士さんへ
- + 図面からパース
- + ホームページ制作（制作費0円）

人も

12万円/月

応募が来て、面接の日程が決まる
ところまで

事務からの中身すべて

- + 求人票3職種（四半期ごとに見直し）
- + 求人媒体2つまで
- + 応募への最初の返事から面接の日程まで
- + 毎月のレポート1枚と四半期ごとの定例
- + 入社後の声かけ（1週・1か月・3か月）
- + 休めていない人を毎月の報告に
- + ホームページの記事 月1本（月1回のお話から）

全部まとめて

20万円/月

記事と広告で、会社を知ってもらう
ところから

人もの中身すべて

- + 求人票5職種
- + 求人媒体3つまで
- + 毎月の定例
- + 記事 月2〜4本（採用・施工事例・現場の話）とSNS広告の運用
- + 給料の階段表づくり
- + 給料を上げる元手の見える化（半年ごと）

別にお見積り

その会社専用の道具づくり（2章）は、月額には含めず、1つずつお見積りします。

税別・月額・初期費用なし。事務からは、いつでも解約できます。人も・全部まとめては1年のご契約（求人票と媒体の準備が先にかかり、採用は数字が動くまで時間がかかるため）。広告を出す場合は広告費（実費）と運用手数料（広告費の20%）が別にかかります。

「うちでも頼めるかな」からで結構です。

事務から 数日で始まります

- 1 LINEで一言・困りごとを伺う
- 2 社長と一緒に、現場と職人さんの名簿を作る
- 3 職人さんに友だち追加してもらい、社長が承認
- 4 使うのは「書類を送る」「出勤」「現場写真」だけ

人も・全部まとめて 1~2か月の準備

- 1 お話を伺う（無料）
- 2 進め方とお見積り（1週間ほど）
- 3 求人票・ホームページの準備（1~2か月）
- 4 開始。毎月1枚のご報告



どこから任せるのがいいか、正直にお伝えします。
LINE @729ztcgr / kuroko@nomadense.com



2分の動画



LINE

1

お金と事務が、 片づく

LINEの事務員「くろこ」。

領収書を撮って送るだけで、帳簿ができあがります。



この章で分かること

LINEで、実際にどう返ってくるか

送ったあと、どこに何が残るか

できること・まだできないこと



社員も協力業者も、いつものLINEに友だち追加するだけ。



QRを読んで、
友だち追加するだけ

— これ、追加しといて



名前を打って、
名簿から自分を選ぶ

— ケンジです



新しいアプリは、
入れない・覚えない

— え、これだけ？



みんなが送った物が、
1か所に集まる

— まとめておきますね



レシートは、**その場で撮って送るだけ。**



**レシートを、
その場で撮って送る**

— 材料代、送っとこ



**日付・金額・お店を、
読み取る**

— 合っているか見てください



**「合ってる」を押し、
現場を選ぶだけ**

— 合ってる。現場はここ



**帳簿に1行増える。
写真も月ごとに保存**

— もう箱にためなくていい

事務のくろこ（トークの例）

△△ホームセンター

養生シート	1,980
布テープ	1,000
消費税	298
合計	¥3,278

はい、領収書ですね

日付: 2026-10-02
相手先: △△ホームセンター
カテゴリ: 資材費（一般）

読み取り金額: 3,278円

レシートの【合計】欄と同じですか？

合ってる ☒ 按分する ☐ 金額を直す ☐

キャンセル

合ってる

どの現場の経費ですか？

P011: 山田邸 外壁 P012: 中央町アパート

未分類

P011: 山田邸 外壁

記録しましたよ

現場: P011: 山田邸 外壁
金額: 3,278円
カテゴリ: 資材費（一般）

間違いがあれば「修正」と送ってください。

領収書は、 その場で撮って送るだけ。

車に乗る前に、レシートを撮って送る。持ち帰るものがなくなります。

1 領収書の写真を送る

LINEのカメラで撮って、そのまま。請求書のPDFも送れます。

2 金額を見て「合ってる」を押す

違っていたら「金額を直す」。2つの現場にまたがる買い物は「按分する」で分けられます。

3 どの現場の分かを押す

現場の名前がボタンで出ます。文字は打ちません。押したら記録は終わり。

あとで間違いに気づいたら「修正」と送れば直せます。紙の領収書は、これまでどおり保管してください。
画面は例です（会社名・金額は架空）。

送ったものが、そのまま帳簿の1行になります。

1

現場で送る

写真をLINEへ

2

読み取って確かめる

「この金額で
合ってますか？」

3

帳簿にたまる

御社のGoogleの表に
1行ずつ

4

月末、渡す

勘定科目付きの帳簿を
税理士さんへ

帳簿は、こんな表になります

日付	現場	費目	内容	金額	取引先	出した人
2026-10-01	P011 山田邸 外壁	塗料・塗装材	外壁用塗料	18,700	〇〇塗料店	タカシ
2026-10-02	P011 山田邸 外壁	資材費（一般）	養生シート ほか	3,278	△△ホームセンター	社長
2026-10-02	P012 中央町アパート	駐車場代	現場近くの駐車場	1,200	□□パーキング	ケンジ

帳簿は御社のGoogleアカウントの中に置き、1社ごとに分けています。費目（木材・建材・外注など）ごとに分かれ、行の右端に会計ソフト（弥生）の勘定科目が入ります。会計ソフトは変わりません。



協力業者さんの請求書も、LINEに送ってもらうだけ。



**協力業者さんが、
請求書を撮って送る**

— 今月の分、送ってきます



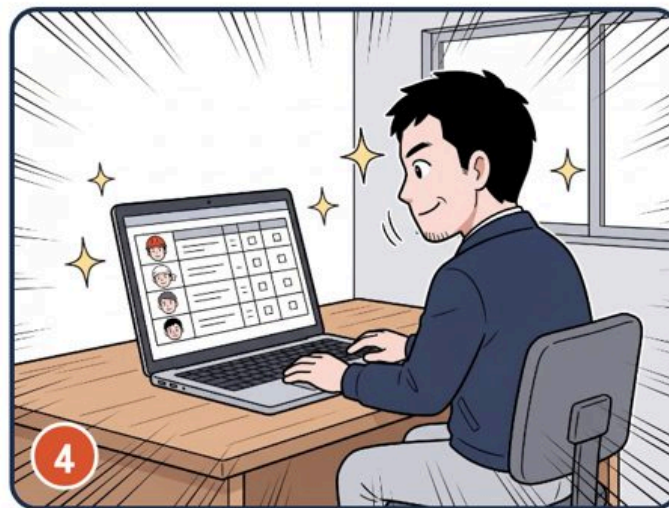
**払うお金として、
読み取る**

— 金額を確かめてください



**金額を確かめて、
現場を選ぶだけ**

— この現場の分です



**誰から届いたかも、
帳簿に残る**

— 紙の請求書を探さなくていい

職人さんも協力業者さんも、友だち追加して送るだけ。

職人さん・協力業者さんがすること

- 領収書・請求書の写真を送る
- 「出勤」を押して、自分の出勤を付ける
- 現場写真を送る

名前は、社長の名簿にそろそろ

友だち追加して名前を送ると、社長の名簿と照らして社長が承認。「ヒデ」でも「秀樹」でも同じ1人として数えます。承認までの間も、書類は送れます。

社長がすること

- 同じように書類を送る
- 新しく友だち追加した人を、名簿と照らして「はい」で承認
- 全員の出勤をまとめて付けることもできる
- 入金記録・今月の数字・出勤確認

協力業者さんの請求書も、送るだけ

協力業者さんが請求書を送ると、支払うお金として帳簿に入ります。流れは領収書と同じで、金額を確かめて現場を選ぶだけ。

押せるボタンが、人によって違う

職人さん・協力業者さん

社長

 書類を送る	 出勤	 書類を送る	 出勤	 現場写真
 現場写真	 ヘルプ	 現場管理	 入金	 ヘルプ

入金の記録や、全員の日数・日当を見られるのは社長だけ。お金の話が外に漏れません。



誰が、いつ、どこに出たか。職人さんが自分で付ける。



仕事終わりに、
「出勤」を押すだけ

— 今日の分、つけとこ



出勤 → 現場 → 今日。
ボタンを押すだけ

— 3回押して、終わり



全員の分が、
表とカレンダーに並ぶ

— 社長がまとめて付けてもいい



LINEで聞けば、
誰がどこに何日。
日当をかけた金額も

— 「出勤確認」と送るだけ

誰が出たか（出面）は、 本人がLINEで付けるだけ。

職人さんが自分の分を付けます。社長がまとめて全員分を付けることもできます。

1 メニューの「出勤」を押す

職人さんは自分の分だけ（名前は選ばない）。社長は全員分。

2 出勤か休み → 現場

一度登録した現場は、次からボタンで出ます。

3 「今日」「昨日」「おととい」

書き忘れた日も、あとから入れられます。ほかの人の分は打てません。

月末は「出勤確認」と送るだけ

人ごとに、どの現場に何日出たかが返ります。日当を入れた人は、日数×日当の目安も（金額を出さない設定もできます・見られるのは社長だけ）。



職人さんが自分の分を付けるときの画面（例）。
社長が全員分を付けるときは、最初に名前を選びます。

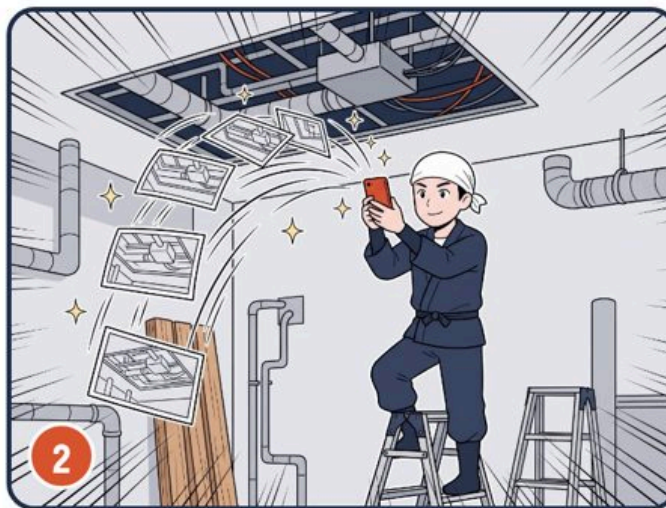


現場写真は、現場ごとのフォルダに勝手に分かれる。



どの現場か、
ボタンで選ぶ

— 今日はこの現場



撮った写真を、
そのまま送る

— 終わったら「終了」



現場のフォルダに、
自動で分かれる

— 日付つきで保存します



あとで探さなくていい

— 「あの写真どこ？」が無い



「今月儲かってる？」と聞けば、**答えが返ってくる。**



月末の夜、
LINEで聞くだけ
— 今月、どうなってる？



売上・経費・利益が、
すぐ返ってくる
— 先月の分も聞けます



税理士さんには、
帳簿を渡すだけ
— 今月は早いですね



月末の夜が、
家族の時間に戻る
— 台所に、領収書の束がない

今月儲かってる？

  2026年10月のまとめ

売上: 3,200,000円
経費: 2,100,000円
利益: 1,100,000円
利益率: 34.4%

【経費内訳】
外注費: 980,000円
資材費: 760,000円
...

「今月儲かってる？」 と聞けば、答えます。

決算まで待たなくても、今月の売上・経費・利益が、その場で返ってきます。

「先月は？」 「8月は？」

月を言えば、その月のまとめが返ります。

入金も記録できる

「入金」を押して、金額と現場を選ぶだけ（社長のみ）。

現場写真も同じLINEで

「現場写真」→現場を選ぶ→送る。
現場ごとのフォルダに保存されます。

見積の前に、数字で考える

前の月の数字を見てから、次の見積を書けます。

画面は例です（金額は架空）。売上は入金の記録から、経費は送られた領収書から集計します。

できること、まだできないこと。

できること

- 領収書・請求書を読み取って帳簿に入れる
- 出勤の記録と、月末の日数・日当の集計
- 今月・先月の売上・経費・利益
- 現場写真を現場ごとに保存
- 勘定科目付きの帳簿を、税理士さんへ渡す

まだできないこと・気をつけること

- 読み取りは100%ではありません。金額は目で確かめて「合ってる」を押します
- どの現場の分かは、送った人が選びます（自動では振り分けません）
- 現場ごとの儲けは、受注金額と人件費の記録がそろってから出せるようになります
- スマートフォンで写真が撮れることが前提です

「月末の事務作業が、ほぼなくなりました。」

ミライ工務店（東大阪市）2026年4月から運用中

やめても、データは残ります

事務からはいつでも解約できます。解約すると機能は止まり、それまでの帳簿と写真は御社のGoogleアカウントに残ります。

夜9時の台所が、こう変わります。

いま

- 17:30 現場を出て、事務所に戻る
- 18:30 ダッシュボードから領収書を出して、箱に入れる
- 21:00 台所のテーブルで、家族が領収書を電卓に打っている
- 21:30 誰が何日出たか、ノートと電話で数える
- 22:30 明日の見積を書く。今月いくら残っているかは、分からない

黒子を入れた日から

- 17:30 車に乗る前に、領収書を撮って送る
- 17:40 職人さんが付けた今日の出勤を、LINEで確かめる
- 18:00 事務所に寄らず、そのまま家に帰る
- 19:00 家族と飯を食う。テーブルに領収書の束は無い
- 20:00 「今月儲かってる？」と聞いて、数字を見てから見積を書く



事務所に戻る時間と、夜の2時間が返ってきます。

実際にできることだけで組んだ一日です。時間は会社によって違います。

毎回の作り直しを、 やめにします。

いま

- 見積は、前の現場の紙を見ながら手書き
- 工程表は、現場ごとに一から作る
- 出面は、月末にノートと電話で数える
- 会社案内は、何年も前のまま

黒子に任せると

- 御社の項目と単価が入った見積書の型
- 工程表は、日付と現場名を入れるだけ
- 出面表は、ボタンの記録からそのまま
- 名刺・会社案内も、今の会社の姿で

型を一度作れば、次からは数字を入れるだけです。



頼めること

- | | |
|---------------|---------------|
| • 見積書 (Excel) | • 工程表 (Excel) |
| • 出面表 (Excel) | • 名刺・会社案内 |
| • 社員の話の記事 | • 動画の字幕 |

困りごとを聞いて、 御社のための道具を作ります。

黒子は、道具づくりから始めました

LINEの事務員「くろこ」も、もとは東大阪の工務店ひとつのために作った道具です。「領収書がたまる」「誰が何日出たか分からない」という困りごとを聞いて、その会社のやり方に合わせて作りました。

- 決まった道具を売るのではなく、困りごとから作る
- いつものLINEや、使い慣れたExcelの中に作る
- 作ったあとも、使いながら直す

料金は、1つずつお見積り

道具づくりは、月額料金には含めません。何を作るかを伺ってから、1つずつお見積りします。

- 例：見積の計算、案件の一覧、施主さんへの完成イメージ
- 図面からパース（次のページ）は、月額のプランに含まれています



「こんなことできる？」の一言からで結構です。



図面を渡したら、**施主さんの家で、話が進む。**



図面の写真を、
LINEで送るだけ

— これ、絵にしてくれる？



2分ほどで、
部屋の絵が届く

— もうできたん！？



その絵を、
そのまま施主さんへ

— こんな部屋になりますよ



施主さんは夜、
家族で何度でも見る

— ここ、ぼくの部屋！

2章 ・ 道具の実例：図面から完成イメージ

打ち合わせで、完成の形を見せられる。



6畳の和室 → 洋室



壁付けキッチン → 対面キッチン



マンション2SLDKの色違い3案

- 施主さんごとにリンクが1本。開くだけで、登録もアプリも要りません
- 言葉で直せます。直すと言った所だけ変わり、畳数や窓はそのまま
- どの絵にも「御社名 ご提案 | ○○様」が入ります

70.2%

リフォーム会社を決めた理由の1位は
「プラン・提案内容」

(500万円以上は84.8%)

ホームプロ 利用者データ
(成約アンケート)

間取り図は架空です。正式な図面とお見積りは御社が作ります。

3

お客さんに、 見つけてもらえる

ホームページは、作って終わりにしない。
施主さんが御社を選ぶ材料を、うしろで増やし続けます。



この章で分かること

応募する人も施主さんも、会社を見ている

更新したホームページで起きたこと

社長は月1回、30分話すだけ

応募する人も、施主さんも、 連絡する前に会社を見ています。

99.2%

転職したい人が、会社の
ホームページを見る

8割以上が「応募を考えるとき」に
見えています。

65.1%

転職する人が、
ホームページを情報源に
している

求人票で分からないことを
確かめています。

70.2%

リフォーム会社を決めた
理由の1位「プラン・
提案内容」

500万円以上の工事では84.8%。

止まったホームページは、「今は動いていない会社」に見えます。

マイナビ転職 企業ホームページに関する調査（2018年・転職活動中の20～35歳 505名）／厚生労働省 鳥取労働局 資料／ホームプロ 利用者データ

記事が、そのまま応募の入口になる。

愛媛・西条／電気工事

村上電気工業所

「電気工事士の将来性」の記事が検索で見つかり、広告を通さずホームページから直接応募。

開設2か月で、未経験の方を採用

電気工事

スバル電業

ホームページの運用を中心に募集。

1年目にホームページ経由で2名採用

埼玉／空調メンテナンス

フェイス

支店の社員インタビューを厚くし、入社後の暮らしが見えるように。

2年目：ホームページから4応募・2採用

止まっているホームページで起きること

- 施工事例が何年も前のまま。今の仕事ぶりが伝わらない
- どんな人が働いているか分からず、応募をためらう
- Googleマップの写真や情報が少なく、近所で探す人に見つからない

だから、更新し続けることが仕事

作って終わりではなく、記事と施工事例を毎月足していきます。見られた数と問い合わせは、毎月の報告でお伝えします。

事例は才木が前職で担当した会社です。

社長がやるのは、月に1回、30分話すだけ。

1

月1回、30分聞く

毎月の打ち合わせで、この30日の現場の出来事・メンバーの話・困ったこと・うれしかったことを伺います。

2

こちらで記事にする

話していただいたことだけで書きます。伺っていないことは書きません。

3

名前と顔は、了承をとってから

出たくない方は「勤続30年目の職人さん」のような書き方にします。

4

載せて、数字を見る

記事がどれだけ読まれ、応募や問い合わせにつながったかを、翌月お伝えします。

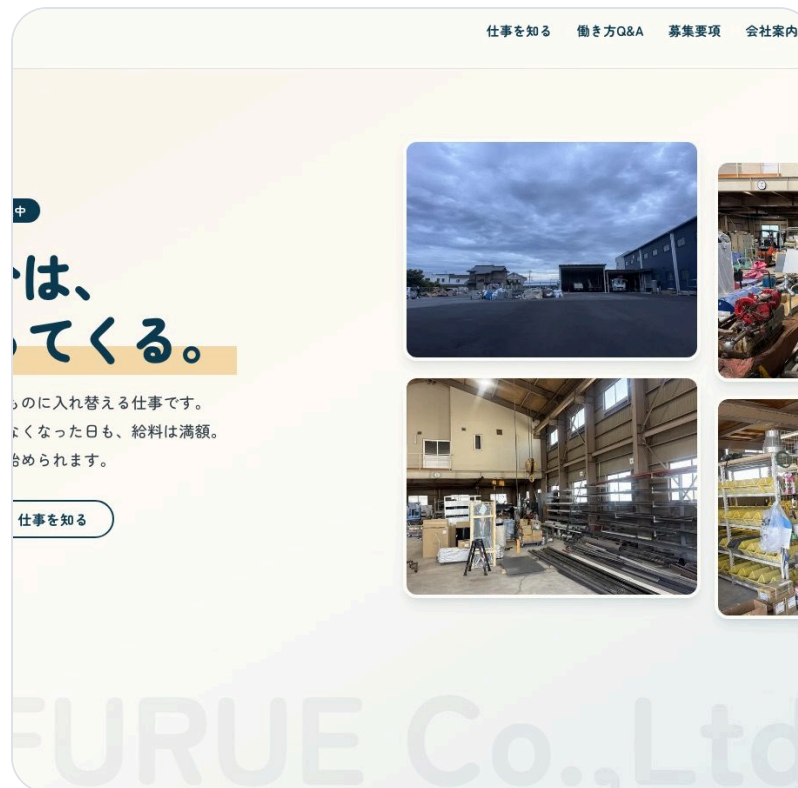
実際に、こんな記事になっています（有限会社フルエ・愛知県愛西市の採用サイト）

- なぜ、休みが平日なのか
 - 教えるのは、この3人です
 - ボイラーを入れ替える、という仕事
 - 正直に言うと、ここがきついです
 - 未経験で入ったら、いくらもらえるのか
 - 入って1年で、できるようになること
- いま実際に載っている記事です（furue.jp）。

施主さん向けも、採用向けも。



ミライ工務店（東大阪市）施主さん向け mirai-koumuten.com



有限会社フルエ（愛知県愛西市）採用サイト furue.jp

制作会社に頼むと

平均 **98** 万円

制作費 **0** 円

1年続けてご契約なら

平均はPRONIアイミツの発注額（2020年1月～2025年3月）。1年以内に解約される場合は、残りの月数ぶんの制作費（1か月あたり2万5千円）をいただきます。ドメイン代は実費です。

4

人が、 入ってくる

建設業の採用で起きていること。

多くの会社がやっていることと、行き詰まる理由。黒子のやり方。



この章で分かること

なぜ建設業は人が来にくいのか

求人を出しても来ない仕組み

前職での実際の事例

人が来ないのは、御社だけではありません。

483 万人

建設業で働く人（2023年）

1997年の685万人から約
3割減りました。

36.6 %

55歳以上の割合

29歳以下は11.6%。若い人が入って
こないまま、年齢が
上がっています。

5.02 倍

建設の仕事の有効求人倍率

1人の求職者を、5社が
取り合っている計算です
（2025年度）。躯体工事は7.72倍。

2024年の建設業の倒産は1,890件。過去10年で最も多くなりました。

そのうち92.2%が、従業員10人未満の会社です。

働く人・年齢：国土交通省「改正建設業法について」（令和6年12月・総務省「労働力調査」より）。求人倍率：厚生労働省「一般職業紹介状況」2025年度（建設・採掘従事者／労働政策研究・研修機構の集計）。倒産：帝国データバンク「建設業の倒産動向（2024年）」。

職人さんは、紹介会社も派遣も使えません。

型枠・鉄筋・鳶などの建設の仕事は、法律で決まっています

- 有料の職業紹介はできない（職業安定法 第32条の11）
- 派遣もできない（労働者派遣法 第4条）

だから、職人さんは**自分の会社で募集を出し続ける**しかない。

採用を回す人がいるかどうかで、差がつきます。



施工管理など、職種によっては紹介会社を使えるものもあります。その場合の手数料は理論年収の35%が一般的です（リクルートエージェント）。

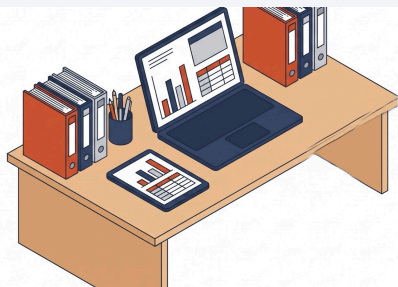
どれも、ふつうの手です。 社長のせいではありません。



1

ハローワークと 求人媒体に出す

求人票は、何年も前に
書いたまま。



2

来なければ、広告費を 足す

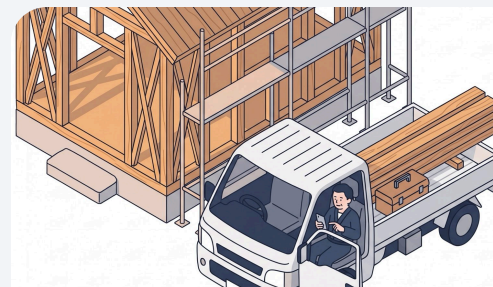
上のプランにすると、毎月の
支払いが増える。



3

応募の返事は、社長が 夜に

現場で電話が鳴っても、
出られない。



4

知り合いの紹介を待つ いつ来るか、分からない。



社長が現場に出ている会社ほど、こうなります。
採用を毎日回す人が、社内にはいないからです。

ふつうの手が、うまくいかない理由。

① 条件しか書いていない求人票は、条件で負ける

仕事内容と給与だけの求人票が並ぶと、応募する人は条件でしか比べられません。給与が少し高い会社に入ります。

② 広告は、払っている間しか来ない

お金を止めれば応募も止まります。会社の中に何も残りません。

③ 返事が遅れると、応募は流れる

応募した人は、同じ日に何社も応募しています。数日空くと、もう別の会社に入っています。

④ 媒体ごとに書いてあることが違う

媒体によって給与や休みの書き方が違うと、応募する人は迷って離れます。忙しい会社ほど、そろえる時間がありません。

根っこは1つ。採用を毎日回す人が、社内に入らないこと。

今いる職人さんに、 話を聞くところから。

1 何時に現場、誰と組むかを書く

働く一日が見えると、応募する人は自分を重ねられます。

2 年収は、年次で見せる

「2年目いくら、5年目いくら」。先が見えると、若い人が来ます。

3 残業・休みは、実数で正直に

良く見せすぎると、入ってから辞めてしまいます。

4 社員の声は、本人の言葉のまま

名前と写真つきの話が、一番読まれます。

5 媒体ごとの食い違いを、全部そろえる

給与・休み・勤務地を、どこで見ても同じに。



四半期ごとに見直します

反応の悪い職種から、書き出しと写真を直します。出しっぱなしにはしません。

社長がやるのは、面接に出ることだけ。

応募する人
応募が入る
求人を見て、
御社に応募

黒子
最初の返事
お礼と、面接の
ご案内

黒子
日程を
合わせる
先に伺った社長の
空き日と、相手の
都合

黒子
決まった日を
届ける
応募した人の
情報と一緒に、
LINEで

社長
会って決める
採るかどうかは
御社で

返事のない人は、2回連絡して見送りに
追いかけて社長を使わないよう、
整理して毎月のレポートでお伝えします。

面接への同席と、採否の判断はしません
どんな人と働きたいかは、社長が
いちばん分かっているからです。

応募する前に、会社を知ってもらう。

SNS広告



採用記事



募集要項



応募

採用記事を月2～4本

社員の話・現場の一日・会社の
成り立ち。御社の資料と
取材で、事実を確かめてから
出します。

SNS広告は、止めずに 狭く

募集している勤務地のまわりに
絞り、同じ人に社名を何度も
見てもらいます。広告費の
目安は月2万円前後。

毎月1枚で、
止まっている所を直す
媒体ごとに、見られた数・
応募・面接・採用。
止まっている所から直します。

広告を見てすぐ応募する人は、ほとんどいません。だから先に、会社を知ってもらいます。記事と広告は「全部まとめて」に含まれます。

人を入れて終わりにしない。辞めないところまで。

人も・全部まとめて

入ってからの声かけ
入社1週・1か月・3か月に、
黒子が本人に話を
聞きます。社長に
言いにくいことを拾って、
角が立たない形で
お伝えします。

人も・全部まとめて

**休めていない人に
気づく**
出勤の記録から
「今月ほとんど
休めていない人」「同じ
人ばかり出ている」を、
毎月の報告に入れます。

全部まとめて

**給料の階段表を
一緒に作る**
「何年目でいくら」「この
資格でいくら上がる」を
表に。先が見えると、若い
人が辞めにくくなります。

全部まとめて

**給料を上げる元手
見える化**
半年に1回、赤字の現場と
見積の直し所を見つけ、
「この利益なら
来年いくら上げられるか」
をお出しします。



就業規則や社会保険の手続きは、社労士の先生におつなぎします。
「辞めません」とは約束しません。辞めないための声かけと見直しを、続けます。

「給料を上げる元手」は、現場ごとの受注金額をLINEに入れていただいている場合に出せます。

届けたい人に届けば、小さな会社にも人は来ます。

愛媛・西条／電気工事

村上電気工業所

ホームページを一から作り、「電気工事士の将来性」の記事を書いた。広告は月5万円。

開設2か月で、検索から直接応募・未経験で採用

murakami-electric.jp

埼玉／空調メンテナンス

フェイス

年300万円の採用予算を、月5万円の広告とホームページ運用に切り替えた。

2年目：広告10応募・3採用＋HP4応募・2採用

faith-recruit.jp

千葉／足場工事

濱田工業

月給制にして、年収を年次で開示（2年目451万→5年目845万→10年目1,016万）。

月3名の応募が安定・採用率30%

hamada-kogyo-inc.jp

横浜／地盤改良

アカイケ工業

漫画、顔を出した社員インタビュー、採用のInstagram。

3か月で5応募・3名採用

akaike-kogyo.com

名古屋／建具・家具

太建

「何の会社か」「どんな人に来てほしいか」を全部書いた採用ページ。

数か月で6応募・若手1名採用

taiken-o.jp

電気工事

スバル電業

ホームページの運用を中心に。翌年から広告を始めた。

1年目にHP経由で2名採用・広告開始2か月で4応募

subarudengyo.co.jp

才木が前職で担当した会社です。前職では建設会社60社に伴走し、採用の必要があった25社で150名の応募・50名超の採用に関わりました。

任せきりにしないために、毎月1枚。

〇〇工務店さま 11月のご報告

見本

先月から、何が変わったか

領収書の受付・ホームページの見られた数・応募

いくら残って、どこに出ていったか

今月の売上・経費・利益と、経費の内訳

来月は、どこを直すか

応募が来ていない職種の求人票を、書き出しから直します



「先月と比べてこう変わった。
じゃあ来月はこうしましょう」を、
毎月同じ形でお渡しします。

入れるのは、任せていただいた範囲の
数字だけ

事務だけなら事務の数字、全部まとめてなら採用と
ホームページの数字も入ります。

1年で、どう変わるか

1年後、社長が 現場に立ち続けられるように。

1か月

- 領収書の箱が、空になる
- 月末に向き合う夜が消える
- ホームページの準備が始まる

3か月

- 今月いくら残っているかが、毎月見える
- 求人票が、現場の言葉になる
- ホームページが公開される

半年

- 見積を、数字を見てから書く
- 応募への返事が、社長の手を離れる
- 施工事例がたまっていく

1年

- 事務所に戻らない夜が、ふつうになる
- どこを直すか、毎月一緒に決めている
- 人が入れば、社長が現場を抜けられる日ができる

どこまで変わるかは、任せる範囲で変わります。事務からなら左の2つまで、全部まとめてなら右端まで届きます。

聞かれることを、先に。

採用の会社ですか？

採用だけではありません。事務も、お客さん集めも、人のことも。どこから任せるかは、お話を伺ってから一緒に決めます。

職人が高齢ですが、使えますか？

普段のLINEのままです。職人さんがするのは、領収書の写真を送ることと、「出勤」と送って自分の出勤を付けることだけ。社長がまとめて付けることもできます。

返事をしているのは人ですか？

LINEの中の事務員です。返事は仕組みが返しています。人が要るときは、黒子の担当者が対応します。

途中でやめられますか？

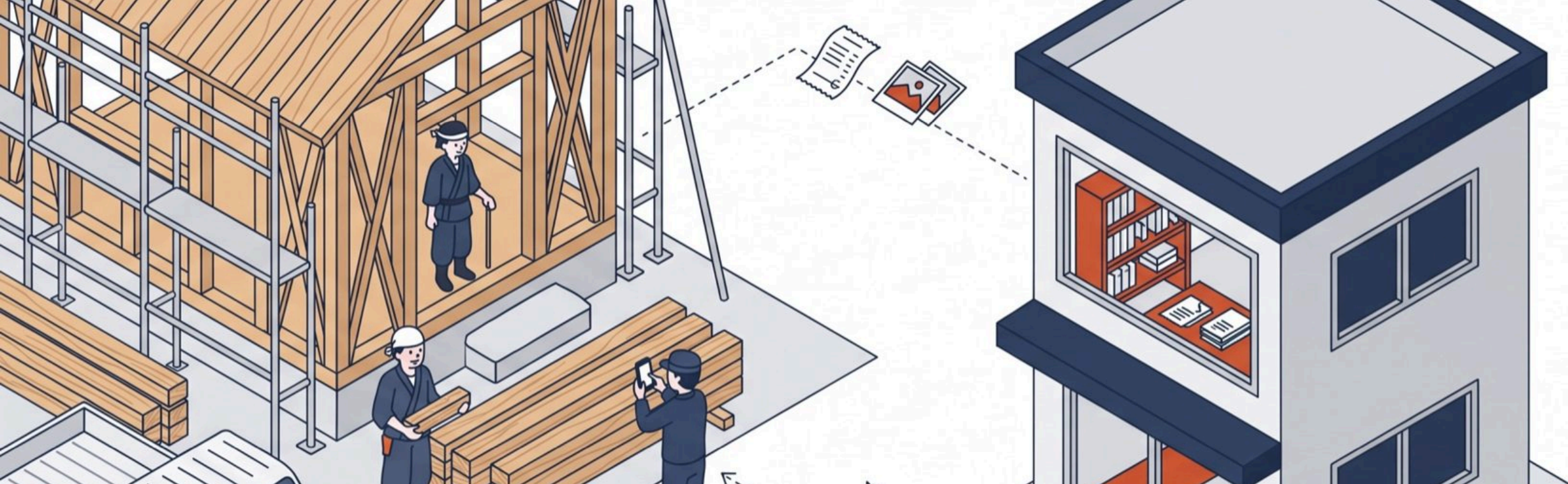
事務からは、いつでも解約できます。人も・全部まとめては1年のご契約です。

同じ業種の会社も受けていますか？

人も・全部まとめては、同じ業種は1社だけお受けしています。

建設業以外でも頼めますか？

建設業を軸にしています。工務店さんや職人さんの事務・お客さん集めに近いご相談なら、お気軽にどうぞ。



黒子が、大事にしていること

腕のいい職人さんが、 現場に立ち続けられるように。

「うちでも頼めるかな」からで結構です。

LINE @729ztcgr / kuroko@nomadense.com / nomadense.com

NOMADENSE 才木一真 堺商工会議所 会員 〒590-0041 大阪府堺市堺区陵西通2-14-205



2分の動画



LINE