

第29回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 3月9日 月 13:00~13:30

参加資格: JGBA会員限定 参加費: 無料

WEB
お申込みは
こちら▶▶



住宅業界・資格者紹介数 No.1 が明かす ～人が集まる住宅会社の採用戦略と共通点～

BridgeOne

セミナーテーマ



株式会社ブリッジワン
代表取締役
山本 大輔

- 1 市場に現れない「即戦力」を動かす、第3の採用ルート
- 2 「他と違う」を武器に。勝ち残る工務店の採用の土台
- 3 「良い家＝売れる」を卒業。No.1 が明かす反響の正体

略
歴

2017年に慶應義塾大学法学部法律学科を卒業後、三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社に入社し社長賞を受賞。2018年に株式会社日本M&Aセンターへ入社し新人賞を受賞、建設企業同士のM&Aを約10件担当。業界の人材不足と旧来型の働き方が成長の制約になる現実を踏まえ、2020年に株式会社ビーバース（現：株式会社ブリッジワン）を創業。現在は建設・ハウスメーカー領域に特化し、日本人即戦力採用に加え、建設知識を持つ高度外国人材の採用・定着、多様な働き方の設計まで一気通貫で支援し、現場が回り続ける体制づくりを推進している。

参加対象

経営者

役員

当セミナーにお勧めの方

現状維持の壁を突き破り
事業を次のステージへ押し上げたい経営者の方

万年人手不足から脱却し
優秀な人材が自然と集まる組織を作りたい

集客の不安をゼロに
安定的に「反響」を獲得する仕組みが欲しい方



BridgeOne



第29回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 **3月9日** 月 13:30~14:00

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶▶



施工管理職採用の成功は、 募集の『前』に9割決まる



プロエンジニア株式会社 セミナーテーマ



プロエンジニア株式会社
採用支援事業部 事業責任者
川口 智明

- 1 「求人広告にお金をかけても応募ゼロ」からの脱却。
施工管理職の採用単価を抑え、自社の魅力を正しく伝えて直接応募へ導く“勝てる仕組み”の作り方
- 2 「求人を出せば人が来る」時代の終焉。
施工管理職が会社を検索する時代に、自社をどう見せ、どう信頼させるか？ 応募を倍増させる“正しい採用の順序”
- 3 給与や条件の「競り合い」に巻き込まれない。
ネット上の無数の求人に埋もれず、即戦力が自社を見つけてファンになる“勝てる採用サイト”の秘訣

略
歴

採用支援歴 21 年。2004 年（株）学情入社、横浜支社立ち上げに参画。2011 年パーソル HD にて顧問事業の立ち上げ、2013 年東京エグゼクティブ・サーチにてヘッドハンターに従事。2022 年（株）ウィルゲートの人材事業立ち上げ責任者を経て、2025 年プロエンジニア（株）採用支援事業部事業責任者に就任（現職）

参加対象

経営者

役員

採用担当者



プロエンジニア株式会社

当セミナーにお勧めの方

人材採用に苦勞している（施工管理職等）

採用で求める人物像や自社の魅力整理ができていない

求職者を口説ける採用サイトを持っていない

経済産業省
地域の人事部
採択事業者



第29回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 **3月9日** 月 14:00~14:30

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶▶



「企業防衛」 ◎リスクコンサルタントが教えるリアルな企業防衛 ～見積り実演アリ～

AIG

セミナーテーマ



AIG損害保険株式会社
リスクコンサルタント
土屋 樹生

- 1 損害保険で福利厚生!?
- 2 従業員間トラブルが致命傷になる前に
- 3 自社の保険把握できていますか?

略
歴

プロラグビー選手を引退後「前田道路」という建設会社で働き、現場の過酷・危険・労働問題などを肌で感じた。その後勝負の世界に戻りたいと決意し、やる側から守る側になりたいと思い AIG へ入社。4年目になり建設業のお客様50社に到達。建設業向け保険のプロフェッショナルとして活動。

参加対象

経営者

役員

人事

当セミナーにお勧めの方

中長期的な事業継続を見据えておられる方

福利厚生を充実させたい方

自社がどんな保険に入っている把握できてない方



第29回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 **3月9日** 月 14:30~15:00

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



AIは使うな! 育てろ! 集客が安定する超工務店特化型AI戦術

Amigo since 1985

セミナーテーマ



株式会社 Amigo
代表取締役
小池 純

- 1 AI を便利ツールで終わってませんか?
- 2 作業効率だけが AI の時代は終わりです。
- 3 実務に直結するノウハウをお知らせします!

略
歴

建築家・ハウスメーカーを経て大手設計事務所へ。最年少で設計部長に就任し、100 名超の設計スタッフを「営業できる設計士」へ育成。営業マン不要の組織づくりを実現。現在は株式会社 Amigo 代表として、全国 57 社の工務店をコンサルティング。設計と経営、両方の視点から工務店の成長を支援しています。

参加対象 **経営者**

当セミナーにお勧めの方

集客を効率的に行いたい方

工務店に適した AI を学びたい方

他社と差別化をしたい方

