

人材派遣会社経営者・経営幹部様へ**緊急提言**

競争が激化する人材ビジネス業界に
まだ誰も手をつけていない**超巨大マーケット**が存在した

高卒マーケット

第**1**回

新規参入セミナー2018

特別ゲスト **高卒マーケットに勝機あり!**



nps 株式会社
代表取締役
植杉 親優氏

たった**90日**で
地域NO.1求人メディアを立ち上げ
年間粗利**3,200万円**を達成する方法を教えます

衝撃の新ビジネス
「高校生就職応援メディア」とは?

詳しくは中面へ

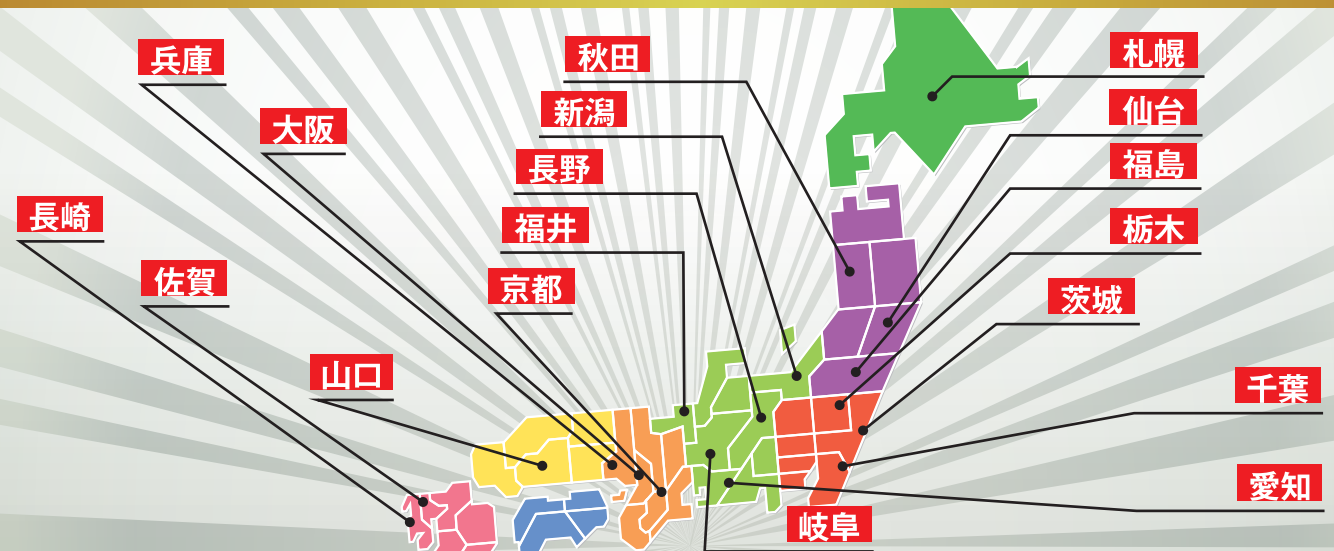
東京 2018年 **4月26日** 木 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
大阪 2018年 **5月11日** 金 株式会社船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所 〒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
高卒マーケット新規参入セミナー2018 お問い合わせNo. S030198
TEL.0120-974-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-974-111 24時間対応
お申込みに関するお問合せ：園田

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **030198**

早い者勝ちの新規ビジネス!!

成功事例連発中!!



全国各地で新規参入続出!!

事例①

たった2ヶ月で
50社の掲載獲得
(受注金額1267万円)
兵庫県A社

事例②

営業未経験の
パート女性が
1322万円受注
栃木県B社

事例③

サイトオープン1ヶ月で
Google検索1位
(「〇〇(エリア) 就職 高校生」で
1位にランクイン)
岐阜県C社

多数のメディアで取り上げられた“今”注目のビジネスです



参入するなら“今”がラストチャンス

お申し込み方法

FAX でのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙に
ご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

0120-974-111

担当：園田

WEB からの申し込み

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/030198.html>

これまで誰も気がつかなかった、無競争の超ビックマーケット、**新規参入するなら今!**

こんな派遣会社に
絶対おすすめ

求人にかかるコストが増え
利益を圧迫している

オーダーはいくらでも
もらえるが
人材がないので、
業績が伸び悩んでいる

派遣スタッフが高齢化
していて
いつまで続けられるか
分からない

今業績は良いが、
この先もこのまま
やっていけるか不安

業界変革期に、
しっかりと会社を
成長軌道に乗せたい

衝撃の新ビジネス“高校生就職応援メディア”の全容を大公開

地元高校生

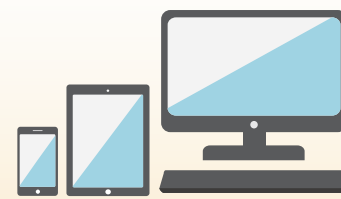


お仕事情報閲覧
(無料)

就活応援メディア



紙媒体



WEBサイト

地元企業



掲載
(有料)

これまで学校経由でしか学生にアプローチできなかった
地元企業のための求人メディアを立ち上げる

	紙媒体(1回発行当たり)	WEB媒体(年間)
売上	1,000万円20(万円×50社)	12万円(1社当たり)
原価	200万円(印刷費)	0円
粗利	800万円	12万円(1社当たり)

フロー収益

ストック収益

年間売上4000万円

年間粗利3200万円

なぜ今、高卒マーケットなのか?

“絶対に参入すべき”3つの理由

理由

1

無競争のブルーオーシャン

高卒採用マーケットは制約が多く
競争の人材ビジネス会社が参入しづらい

たとえば...

- 応募制限があり学生一人当たりが応募できる企業数が限られている
- 企業側が面接時に質問できることが限られているのでミスマッチが生まれやすい
- エントリーシート(履歴書)も指定のものしか使用できない



高校生就職応援メディアが
高卒マーケットに参入する
唯一の方法

理由

2

人が集まらなくても売上が上がる

これからの人材ビジネスで重要なのは
採用をキャッシュポイントにしないこと

人材派遣

派遣社員の労働時間に応じて
報酬が発生する

人材紹介

求職者が内定をもらった
時点で報酬が発生する

高校生就職メディア

求人情報を掲載した
時点で料金が発生する

高校生就職応援メディアなら
もう採用(稼働)にコミットする
必要がない



理由

3

既存事業とのシナジーが生まれやすい

就職応援メディアをきっかけに地元企業を開拓し、
既存の人材サービス(派遣・紹介)をクロスセルする

新卒ニーズ

高校生就職
メディア

客数UP

中途ニーズ

人材
派遣・紹介

客単価UP

高校生就職応援メディアをフックに
地元企業の取引先を
一気に増やす

今後も既存の領域にしがみついて事業の縮小を待ちますか? **それとも今攻めますか?**

だから、高卒マーケットは面白い！



商圏人口
14万人の田舎街
で思いをカタチに
した経営者

nps 株式会社
代表取締役
植杉 親優氏



構想期間1年
プロジェクト
期間半年
伴走し続けた
コンサルタント

株式会社 船井総合研究所
求人メディアチーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント
西山 圭



いつまでも縮小マーケットにしがみつかず、
確実に伸びている市場へ

まずは、求人マーケットに
参入した経緯を教えてください

皆様が感じていることと思いますが、縮小しているマーケットで商売をすることは非常に苦しいです。何か今までの経験と知識を活かして新しいマーケットがないかを模索している最中に「求人広告」のマーケットに注目しました。大手企業がいる寡占化状態でしたが、伸びている巨大な市場なので切り口を変えて勝負できるのではないかと考えました。

大半の企業の声は、〇十万円だして、大手の求人メディアに広告を出稿しても採用できない……。これが生の声です。そこにはお金を払う習慣があるのです。そこで私たちは地元の企業を取材してその企業の魅力を学生に直接伝えることができるメディアがつかれないかを考えました。ありがたいな企業都合の求人ではなく、あくまでも学生の就職を応援するという就職応援メディア事業と名付けで始動しました。経営者は「取材」となると嬉しいもんです笑。中小企業の経営者は目立ちたがり屋が多いですから笑。



募集要項をいっさい掲載しない！
設置ラックに置かない！
直接高校生の手に配布する！

大手の求人メディア
との違いを教えてください

大きな違いは、企業側発信ではないということです。今の高校生は一般的な募集要項（給与・休日等）から企業を選ぼうとしません。「その仕事にどんな意義があるのか、どんな経営者のもと働くのか、一緒に働く仲間はどうな人たちなのか」この3点だけを取材してまとめています。そこを伝えることが重要です。地元の企業一社一社をまわり誌面をまとめました。あくまでも生徒側に立った事業なのです。そして直接高校生の手に届くというのも最大の魅力です。経営者にとっては、企業理念、事業、社員への思いを発信できる機会になります。

『営業経験ゼロのスタッフだけでやりました。』

既存事業の営業と比較すれば、かなり容易です」

掲載企業の獲得は
難しかったですか？



営業はめちゃくちゃ簡単でした笑。どの企業も人材の確保が最重要課題です。今まであるようでなかった就職応援メディアのニーズはかなり高く、逆に言えば既存の求人媒体で成果がまったくでていないのに高額な広告費を払っているのです。具体的な受注手法は、「スタッフの電話とFAXとメール最後に訪問し説明」です。多くのオーダーをもらえています。またブル型の営業方法としてセミナー営業も行いました。

企業・学生・保護者・先生、地域から感謝をされる！
そして利益率が非常に高い。

就職応援メディアを
立ち上げて良かったことは？

地元の企業や高校生に喜んでいただけるのが何よりうれしいですね。あとはなんと言っても利益率が高いことです。誌面売上は単発計上ですが、セットでウェブ商品も販売するので、毎月コンサルタントに粗利が積み上がるのは経営者として非常に嬉しいです。あこがれのストック型といわれる収益モデルを付加することが可能です。

続きはセミナーで

人材派遣会社の経営者の皆様へ

超人手不足時代に
人材ビジネスで

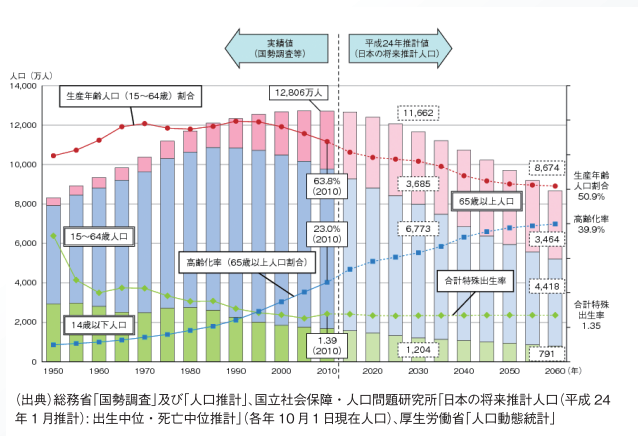
生き残る方法

人さえいれば売上が
上がるのに…

多くの人材派遣会社の経営者が口にする台詞です。

現在、**有効求人倍率がバブル期を超え**人手不足問題は深刻化の途を辿っています。

更に、この先の10年で生産年齢人口は**一千万人減少**するとも言われており、今後も企業の人材争奪戦が激化することは間違いないでしょう。人集めを生業の一つとする人材派遣会社にとって**募集難は死活問題**です。

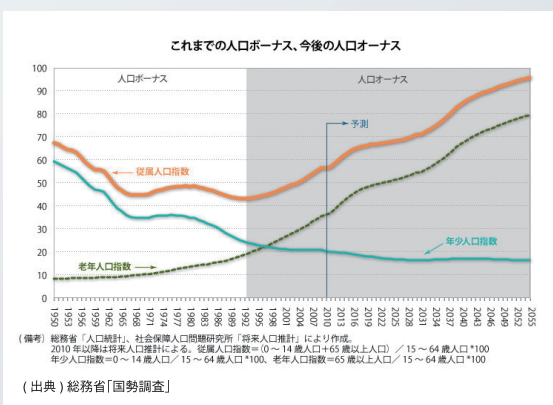


（出典）総務省「国勢調査」及び「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）：出生中位・死亡中位推計」（各年10月1日現在人口）、厚生労働省「人口動態統計」

そもそも人は採れない

「**人口ボーナス論**」によると、人口ボーナス期（生産年齢人口が多い国の状態）から人口オーナス期（生産年齢人口が少ない国の状態）に転じた国は、**二度と人口ボーナス期を迎えることはない**と言われています。

つまり、今以上に日本人の労働力（生産年齢人口）が増えることはありません。今後、人材派遣会社が**人材募集に困らない未来は絶対にやっこがない**と言っても過言ではないでしょう。



（備考）総務省「人口推計」、社会保障人口問題研究所「将来人口推計」により作成。
2010年以降は将来人口推計による。定住人口指数＝（0～14歳人口＋65歳以上人口）／15～64歳人口×100
年少人口指数＝0～14歳人口／15～64歳人口×100、老年人口指数＝65歳以上人口／15～64歳人口×100

（出典）総務省「国勢調査」

日本の企業は採用が苦手

「皆様が人材募集を行う際に、どのような方法を用いていますか？」

私が講演やコンサルティングの現場で必ず聞いている質問です。

ほとんどの人材派遣会社が下記の三つのいずれかの採用手法を用いていると回答します。

- ・新聞の折込広告に出稿する
- ・求人誌、フリーペーパーに出稿する
- ・求人ポータルサイト（ウェブ）に出稿する

残念ながら、上記の三つの方法では成果が出にくくなってきています。

理由はシンプルで、**求人数が一気に増えて競合が激化**しているからです。加えて求人媒体を見る求職者の数は減っています。

それでも、他の方法を知らない多くの中小企業は**効果の出ない方法にお金を使い続けている**のです。

人が採れない時代の
選択肢

私は人材派遣業のことを「**稼働報酬型ビジネス**」と呼んでいます。

前述の通り、そもそも人が採れない時代です。更に、定着もしないのです。

そんな時代に派遣社員の稼働量に応じて報酬を得る「人材派遣」というビジネスが長くは続かないことは言うまでもないでしょう。

今、人材ビジネス会社が取り組むべきなのは「**稼働（採用）をキャッシュポイントにしないビジネス**」をはじめることです。

「人が採れなくても収益が上がる人材ビジネス」を考える必要があるのです。

キャッシュポイント
をズラす

人が採れなくても収益が上がる人材ビジネスの代表格は「求人媒体」です。

求人掲載時に料金が発生し、運営会社は採用（成果）にコミットしないという点では、人手不足の時流に合ったビジネスモデルと言えるでしょう。

ただし、求人媒体ほど競争の激しいマーケットはありません。

リクルートやマイナビを初めとする大手の求人サイトのような総合型のメディアは、今更求められています。最近では「業種特化」「エリア特化」といった特定の領域に特化した専門求人サイトがいくつも登場しています。

新たな求人サイトを立ち上げて、既存の求人サイトと差別化を図るのは難しそうです。

無競合のブルー
オーシャン

“高卒マーケット”

そこで今、注目されているのが“高卒マーケット”です。

高校生の就職マーケットは規制が多く、これまで人材ビジネス会社が参入することはできませんでした。正確には「**人材派遣・紹介会社**」として**参入することができなかった**と言えます。

また、高校生が応募できる企業の数に制限があるため「**求人媒体会社**」も**ほとんど参入していません**。まさに、**無競合のブルーオーシャン**と言えるでしょう。

本セミナーでは、これまで他社が参入できなかったビックマーケットに参入し、短期間で地域NO.1になるための方法をお伝えします。東京・大阪会場ともに50名様限定ですのでお早めにお申込みください。それでは、当日お会いできるのを楽しみにしております。



高卒マーケット新規参入セミナー2018

講座内容&スケジュール

東京
2018年4月26日 木 株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

大阪
2018年5月11日 金 株式会社船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス

開催時間
14:00
17:00
受付 12:30~

講座

セミナー内容

第1講座

人材ビジネスのトレンドと高卒マーケットの可能性

- セミナー内容抜粋① 人口構造からみた、人材ビジネスマーケットの現状
- セミナー内容抜粋② “今”伸びている人材派遣会社とそうでない会社の違い
- セミナー内容抜粋③ “無競合のブルーオーシャン”高卒マーケットが今アツい理由



株式会社船井総合研究所 人材ビジネスグループ
グループマネージャー シニア経営コンサルタント 山根 康平

総勢21名の人材ビジネス専門コンサルタントが所属するグループの責任者。国内最先端の人材募集ノウハウと船井流経営法を駆使し、数多くの人材ビジネス会社の業績アップを実現してきた。机上の空論を嫌い、実現可能性の高い提案のみで構成されたコンサルティングは多くの経営者から支持されている。数多くの企業でのコンサルティング成功事例が評価され、船井総研史上最年少の26歳でシニア経営コンサルタントに昇格した船井総研が誇る人材ビジネスのスペシャリスト。

第2講座

たった90日で“高校生就職応援メディア”を立ち上げるためのノウハウ大公開

- セミナー内容抜粋① 地元企業と地元高校生から愛される新しい求人メディアの作り方
- セミナー内容抜粋② ズブの素人でもどんどん受注が出来る営業テクニック
- セミナー内容抜粋③ 驚愕!成功事例10連発!



株式会社船井総合研究所 人材ビジネスグループ
求人メディアチーム 青木 薫平

求人メディア専門のコンサルタント。入社以来、多くの中小企業の新規事業立ち上げ、マーケティング戦略の策定に多く携わる。現場に密着したメディアの収益アップを得意としている。

特別ゲスト講座 第3講座

競争激化の人材ビジネス業界で見つけた、空白マーケットを開拓し大躍進した理由

- セミナー内容抜粋① 弊社が“高校生就職応援メディア”を立ち上げた理由
- セミナー内容抜粋② 営業マンの能力に頼ることなく、新規受注が出来る仕組みづくり
- セミナー内容抜粋③ 参入してこんなに会社が変わりました!~見積もりなし、値引きなし、無理な要求は受けない~



nps株式会社 代表取締役 植杉 親優氏

地域No.1の求人広告会社になるべく、長崎県に特化した就職応援メディア事業を立ち上げ、大躍進を遂げた。また人気の地域有料雑誌「もってこい!長崎」も事業展開している。「PRが企業を強くする」を経営理念に掲げ、社内スローガンは「広告で社会貢献する」今最も勢いのある経営者である。人生でやり遂げたいことは、「九州の魅力を世界に伝える」こと。

第4講座

経営者に“今”一番考えてほしいこと



株式会社船井総合研究所 求人メディアチーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント 西山 圭

求人メディア専門のコンサルティングチームの責任者。
新・求人メディアの構想から立ち上げまでを伴走し、経営者の思いをカタチにした。ビジネスモデルの仕組み化を得意とするコンサルタント。

お申し込み方法

日程がどうしても
合わない企業様へ。

個別経営相談
承ります

まずは、お問い合わせ下さい。

(平日9:00~18:00) 担当
TEL.0120-958-270 青木

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙に
ご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。



0120-974-111

(24時間対応) 担当: 園田

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂き
WEBページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/030198.html>

日時・会場

東京会場

2018年4月26日(木)
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」
西口より
徒歩15分

大阪会場

2018年5月11日(金)
株式会社船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
より
徒歩3分

開催時間
14:00
▼
17:00
受付12:30～

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までをお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。
お申込いただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785824 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

お申込専用

TEL 0120-974-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-974-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 園田 ●内容に関するお問合せ: 青木(薫)

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S030198 担当 園田 宛

高卒採用マーケット新規参入セミナー2018 FAX:0120-974-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。										☐ 【東京会場】 2018年 4月26日(木)										☐ 【大阪会場】 2018年 5月11日(金)													
フリガナ												業 種		フリガナ												役 職		年 齢					
会社名														代表者名																			
会社住所		〒												フリガナ												役 職							
														ご連絡 担当者																			
TEL		()												E-mail		@																	
FAX		()												HP		http://																	
ご参加者 氏名		フリガナ												役 職		年 齢		フリガナ												役 職		年 齢	
		フリガナ												役 職		年 齢		フリガナ												役 職		年 齢	
		フリガナ												役 職		年 齢		フリガナ												役 職		年 齢	

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

今回のセミナーでは、参加者限定特典として、セミナー終了後に無料経営相談(30~60分程度)がついております。(どちらかに☒をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】
1.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、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.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。
3.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

検
会社に発送データとして預託することがございます。
4.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。
5.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、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒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** ☐



事務処理用QRコード