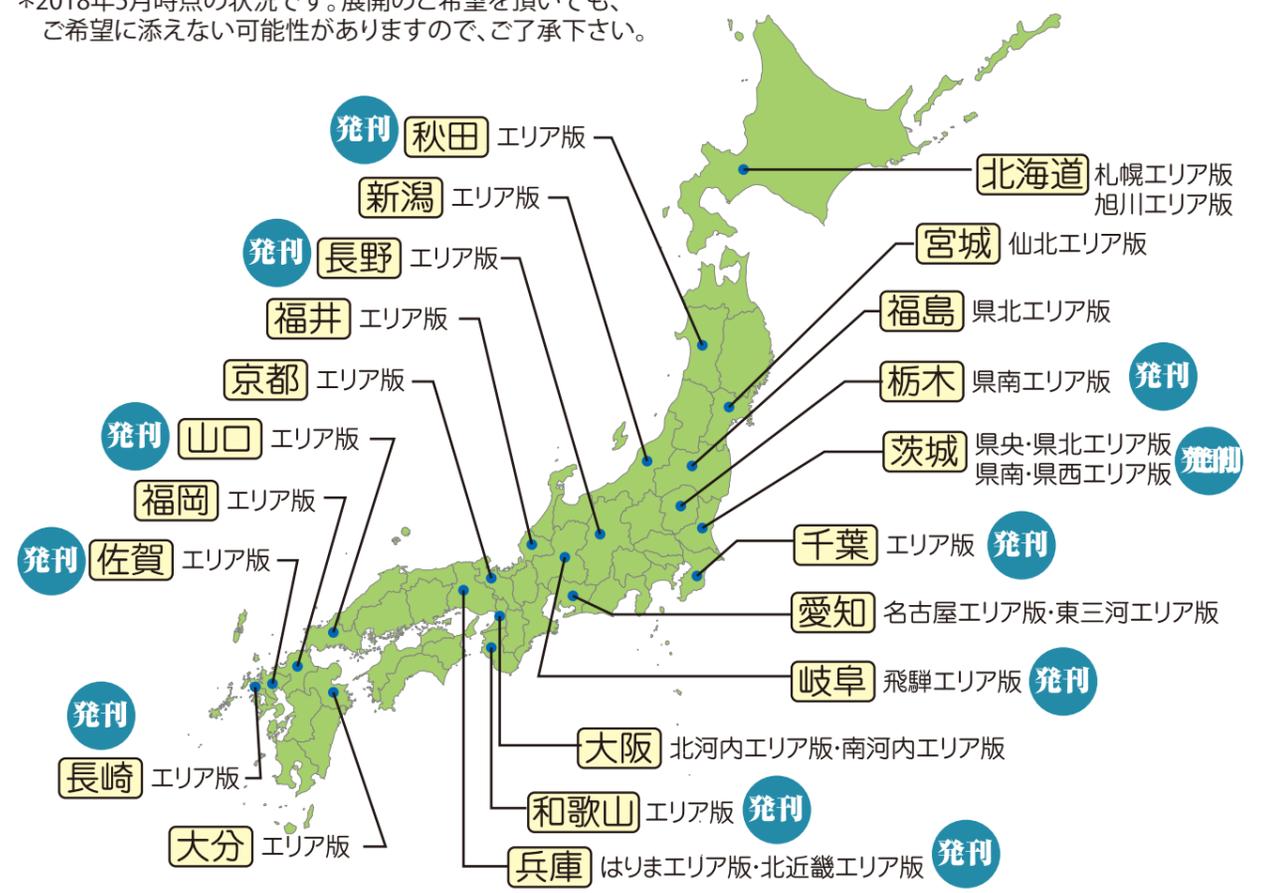


展開エリア  
全国マップ

# 全国各地で続々参入!

誕生したばかりの、「高校生就職応援メディア」。このマーケットにおいて、今参入するか、それとも参入をじっくり検討するかは経営者の判断次第です。ですが一つだけ注意点があります。このモデルは1エリア1社で展開するビジネスモデルです。既に下記のエリアで「これは必ずうちがやる!」と名乗りを上げていただいております。是非セミナーでその魅力を確認してください。

\*2018年5月時点の状況です。展開のご希望を頂いても、ご希望に添えない可能性がありますので、ご了承下さい。



## 「高校生就職応援メディア」が全国で成功事例続出中!

営業期間2ヶ月で受注51社 <b>売上1,643万円達成!</b> (関西地方 A社)	営業期間2ヶ月半で <b>1媒体売上2,313万円強!</b> (関東地方 B社)	秘伝のトークスクリプトで <b>新規アポ獲得率46%!</b> (関東地方 C社)
受注48社中 <b>新規20社!</b> 上場企業との <b>新規取引5社!</b> (関東地方 D社)	営業未経験のパート女性1名で <b>受注21社売上531万円!</b> (関東地方 E社)	ウェブサイトオープン1ヶ月で <b>Google検索1位</b> (中部地方 F社)

多くの広告・印刷会社様が成果を上げた注目のビジネスです。  
この“時流”に乗るなら“今”がラストチャンス!

## 地方の広告会社・印刷会社経営者様へ緊急提言

まだ、誰も手をつけていない**巨大マーケット**が存在した!  
プロモーションマーケットから“求人プロモーションマーケット”へ

# 新・求人メディア

- 全国事例 01 **たった2ヶ月で51社の掲載獲得、1媒体売上1,643万円**
  - 全国事例 02 **営業期間3ヶ月で79社の掲載獲得、1倍体売上2,313万円**
  - 全国事例 03 **1媒体売上1,000万円越 発行企業10社中9社達成!**
- 他 全国で成功事例多数続出中

## 特別ゲスト “高校生就職応援メディア”に勝機あり



栃木の印刷会社が地域**No.1求人メディア**を立ち上げ  
90日で**売上1,322万円**を達成した方法をお伝えします  
今、地方で続々と登場している「高校生就職応援メディア」とは?  
詳しくは中面で

## 新規参入セミナー 1エリア1社限定モデル

開催日	2018年 大阪 6月26日(火) 株式会社船井総合研究所 大阪本社	2018年 東京 7月4日(水) 株式会社船井総合研究所 東京本社
-----	------------------------------------	-----------------------------------

# 地方の小さな広告会社・印刷会社が生き残る道。 「高校生就職応援メディア」誕生



皆さま、経営者として今後のマーケットの立ち位置は「ここだ」と決められていますでしょうか。このマーケットの立ち位置を誤るとこの広告業界の現状においては大変なことになると思います。

決して道を誤ってほしくないので、是非このDMを読むための5分間だけ、お時間ください。

プロモーション領域のマーケットの中でも紙媒体に軸足を置くのか、WEBに転換するのかわ大きく異なります。

プロモーションマーケットの横にも縦にも巨大なマーケットとして存在しているのが求人マーケットです。

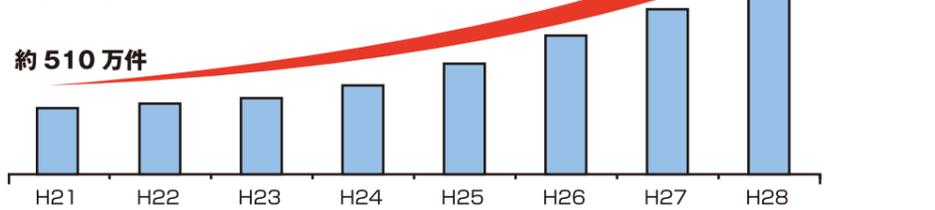
皆さまは今までの求人マーケットで自社がビジネスを展開するということを考えていることがありませんか。

それは大手求人メディアの領域、もしくは求人広告をフォーマットと思い込んでいないでしょうか。

図にもある通り、求人数はこの7年でなんと274%の伸びを見せているのです。

高卒者の有効求人倍率は全国平均の2.05倍と完全なる売り手市場で、企業は積極的に求人コストを投じているのです。

■求人数は右肩上がりで推移。7年で約270%!  
※船井総研調べ



この求人マーケットで

地方の広告会社だからこそ展開できるメディアができました。

長崎の人口14万人の小さな町で

高校生就職応援メディアが誕生したのです。たった1回の発行でなんと800万円の粗利を生み出しました。

そのほかにも贅沢な7つの価値を生み出しました。

- ①「自社独自商品。高粗利粗利率80%」
  - ②「御用聞き営業からの脱却」
  - ③「1件の受注単価20万円、値引きゼロ」
  - ④「取材型営業なのでアポ取りが容易」
  - ⑤「営業経験ゼロの社員人で新規受注500件」
  - ⑥「社員が楽しそうに、誇りを持つ働き」
  - ⑦「自動的にリポート発注する仕組み」
- それではこの求人メディアについて特徴を説明します。
- 最大の特徴は  
高校の先生から生徒に直接配布するだけです  
就職の進路相談におけるツールになっているのです

だから誌面が売り込み色の強いものではなく企業の個性や企業の雰囲気伝えるものになっています。

「素敵ですね、こういうのを待っていました」掲載企業、先生、生徒、保護者から数多くの声をもらっています。

こつこつ3万、4万良しのビジネスで地域で喜んでもらうことが広告会社としての存在する意義ではないでしょうか。

今後の業績アップのためと、その内容が地域で喜ばれるものを展開するためにこの就職応援本は今全国に広がり始めています。

1エリア1社限定のモデルです。

経営者が決断しなくては何も動き出しません。

この後のページでこのビジネスのポイントと実際に立ち上げられた経営者へのインタビューをまとめていますので是非お読みいただければと思います。

そして本セミナーにご参加いただけることを心よりお待ちしております。

必ず経営者ご自身がご参加ください。宜しくお申し込み申し上げます。

高校生就職応援の

必ず

押さえるべき

3

つの魅力と成果



## あなたは本当に今と同じ 広告ビジネスを続けますか？

### 1 同じフォーマットの 枠売り広告ではありません!!

「沿革・事業内容・給与・福利厚生」といった内容は一切掲載しません。そのような切り口では、費用対効果を問われてしまいます。あくまでも企業ブランディングの観点が必要です。

高校生目線で、知りたい情報をまとめます。「どんな経営者なのか、先輩の様子」会社の雰囲気が伝わるかがポイントです。

「会社の魅力を伝えたい、事業の思いを伝えたい」経営者の欲求を刺激します。

### 2 紙媒体とWEB媒体が同時に立ち上げる 強みを活かし連動、収益を生み出します

●紙媒体の強さ

- ・一覧性
- ・発見性
- ・比較性

●WEB媒体の強さ

- ・即時性
- ・検索性
- ・情報制限

### 3 年間売上3,200万円、年間粗利1,490万円

立上げ期間90日、営業3名専任。 概算営業利益 1,100万円  
\*年2回発行した場合の紙媒体の数値シュミレーション

1回発行あたりの概算収益モデル

売上	32万円×50社=1600万円(紙媒体・WEB媒体合計)
原価	110万円(印刷費100万円 WEB原価 10万円)
粗利	1,490万円

「船井流経営法」には、企業が繁栄するためには、「経営の原理原則を守り、時流適応していかなければならない」というセオリーがあります。実際に長い歴史を持ち、継続的な高収益を実現する強い経営体質を持っている企業を見ると、激変する時流に適応しながら原理原則に沿った経営をしていることがわかります。現在のマクロな時流は次の3つです。このキーワードに合った商品を持つことが必要になります。

- 都心部へ人口の流出
- 高卒生の有効求人倍率2.05倍
- 人手不足

だから、今

地元企業・経営者を取材し、『事業に対する  
思いや考え方、働く社員の声』をまとめ  
高校生に直接配布する、新・求人メディアが  
大きな注目を集めています

# 高校生就職応援メディアに “今” 参入すべき理由

地元企業、高校生、保護者や先生、**地域から感謝される媒体だ**と思います。そして、**利益率が非常に高い**のが特徴です。



両毛印刷株式会社  
代表取締役  
**松本 篤哉 氏**

栃木市で創業 100 年以上の印刷会社の代表を務める。会社の業績向上はもちろんのこと、地域から喜ばれる媒体の立ち上げを目的として栃木県の県南エリアで高校生就職応援メディアの立ち上げを決意。2018年3月末に創刊号を立ち上げた。

**高校生就職応援メディアに  
参入した経緯を  
教えてください**

皆様も大いに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で商売をできないかと模索していたところ、船井総研のメールマガジンを読んで「高校生就職応援メディア」の存在を知りました。

高卒の求人マーケットの商品となると、すぐにイメージは湧かなかつたのですが、**実際に先行して取り組まれている企業の存在が強い判断材料**となりました。やはり事例のないことに取り組むのは大きなリスクです。既に他社での取り組み事例があることは非常に心強かったです。収益面で会社の業績に貢献できることはもちろんのこと、この冊子は地域から喜ばれる媒体になるに違いないと確信しました。当社は栃木市で創業百年以上の企業です。収益の面もそうですが、社会性の高いビジネスモデルにも注目していました。

**掲載企業の獲得は  
難しかったですか？**

正直難しい点もありましたが、実際に想定していた程度よりはグッと楽でした。

印刷業は受注産業ですから、自社製品ありきで積極的に提案営業をしに行く活動はほとんど経験がないかと思えます。その点で営業面に不安があつたのは確かです

高校生就職応援メディアでの**具体的な営業手法は、電話でのアポイントからの訪問営業**です。いわゆる「ブッシュ営業」で51社の掲載をいただくことができました。商品自体の新規性もあり、**アポイントも取りやすく、お客様からも興味を持ってもらいやすい商品だと感じています**。

特にパート女性の活躍が大きいです。営業未経験ですが積極的に営業をしてくれました。また、既存の営業マンは高校との関係性強化と取材・制作の部分で大活躍してくれました。営業期間は3ヶ月間、冊子の完成まで4ヶ月ほどで完了しました。

**高校生就職応援メディア  
を立ち上げて  
良かったことは？**

地元企業、高校生、保護者や先生、**地域から感謝される媒体だ**と思います。新聞にも取り上げていただけだったので、この冊子は地元で話題となっています。

そして、**何より利益率が非常に高い**のが特徴です。収益の面で会社に大きく貢献できたと思います。早速、次の号に向けて準備を進めていくところです。

2号目は創刊号の取り組みにプラスアルファを加えて、より地域に貢献できる媒体づくりに取り組んでいきます。



創刊号の表紙



(株)船井総合研究所  
求人メディアチームチームリーダー  
チーム経営コンサルタント

西山 圭

いまさら寡占化の求人広告市場なんて・・・と大半の経営者が思ったこと  
でしょう。私は常々巨大な求人マーケットで何か新しい商品がつかれない  
かを考えていました。その具体化した商品が高校生就職応援メディアで  
す。実際の就職応援本を手にした経営者は全員「これは凄い!これやりた  
い!」と参入を決めています。このビジネスのポイントは3つ。①大手企業  
がだれも手をつけなかった企業ブランディングの観点で地元企業を取材  
し、企業側都合の求人広告ではなく、学生を応援するという視点で誌面  
を構成。②設置ラック型による配布ではなく、直接高校生に配布する、学  
校という新しい販路。③従来の単発型の紙面売上だけではなく、紙面と  
WEBサイトが連動するので、WEBからも毎月積み上げ型の収益を得る  
ことのできるビジネスモデル。リクナビでもマイナビでもなく地元に必要な  
新しいメディアの誕生です。地域に求められる素晴らしいメディアだから  
こそ**全国の経営者が続々参入を決めているのです。**



地方の小さな広告会社が**“高校生就職応援メディア”**に参入を決めたポイント

- ① 儲かることは**“当たり前”**。このビジネスをやる大義に共感することができた。
- ② 広告業で培ったノウハウすべてを活かす事ができ、色々な広がりが創造できる。

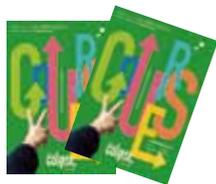
このチャンスを必ず**経営者が確認しにきてください。**  
**迅速な決断ができる材料は**  
**全てセミナーでご用意しています。**

毎回大好評の「船井総研のセミナー」

当日のセミナーでは**実際の展開ツールが**  
**すべてがご覧頂けます**

立ち上げに必要な  
**全40ツール**を展示。

他エリアの就職応援本



他では入手不可能。そのまま営業ツールに使用することが可能です。

就職応援メディア企画書



展開事例と成功ノウハウを凝縮したパッケージ化された企画書で効率化

表紙・中面データ



制作スタッフの力量に左右されず、高い品質が保持されます

学校訪問マニュアル



各関連機関への連絡手順、トークスクリプトが詳細に記載

営業管理システム



営業マンの行動を可視化し最高の結果を導くことが可能です。

**【地方の小さな印刷会社・広告会社の業績アップセミナー】開催に関するご案内**

大阪

6月26日(火)

13:00 ~ 16:00

(株)船井総合研究所  
大阪本社

東京

7月4日(水)

13:00 ~ 16:00

(株)船井総合研究所  
東京本社

TEL.0120-964-000 (受付時間 平日9:30~17:30)

申込に関するお問合せ:時田 内容に関するお問合せ:青木(アオキ)

【地方の小さな印刷会社・広告会社の業績アップセミナー】開催に関するご案内

地方の小さな広告会社・印刷会社  
高校生就職応援メディアに

**今すぐ**  
**参入**すべき!

本セミナーのみで連携を組むモデルを発表しますので必ず今すぐお申し込みください。

求人マーケットは大きなチャンスを迎えています。必ず経営者をご参加下さい。

大切なのでもう一度書きます。必ず経営者をご参加下さい。早期の決断が鍵になるからです。

～「地方の小さな印刷会社・広告会社の業績アップセミナー」開催に関するご案内～

**大阪会場** 6月26日(火) 13:00～16:00

株式会社船井総合研究所 大阪本社

**東京会場** 7月4日(水) 13:00～16:00

株式会社船井総合研究所 東京本社

講座/時間	講座内容/講師
<b>第1講座</b>	<p><b>求人マーケットに誕生した新しいメディア!高校生就職応援メディアの全貌!</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 大手企業がしのぎを削る求人広告市場に隠された新しい広告商品とは?                  セミナー内容抜粋② 脱広告、脱請負、脱値引き営業 ～高校生就職応援メディアで得ることができる7つの価値～                  セミナー内容抜粋③ 参入するなら今でしょ!～高校生就職応援メディアで成功する秘訣を伝授～</p> <p>現場に密着した、メディアの収益アップを得意とするコンサルタント。約20エリア以上の就職応援メディア「COURSE」の立ち上げに参画。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 求人メディアチーム</p> <p><b>青木 薫平</b></p> 
<p>特別ゲスト講師</p> <b>第2講座</b> ※大阪会場は特別ビデオ講演となります。	<p><b>高校生就職応援メディアで大躍進!メディア立ち上げまでの道のり</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 自社が「高校生就職応援メディア」の参入を決意した理由                  セミナー内容抜粋② メディア立ち上げまでの道のり ～新規受注ができる仕組みづくり～                  セミナー内容抜粋③ 参入してよかったこと、そして地元・栃木でのこれからの展望</p> <p>栃木市で創業100年以上の印刷会社の代表を務める。会社の業績向上はもちろんのこと、地域から喜ばれる媒体をつくるため、栃木県の県南エリアで高校生就職応援メディアの立ち上げを決意。2018年3月末に創刊号を立ち上げた。</p> <p>両毛印刷株式会社 代表取締役</p> <p><b>松本 篤哉氏</b></p> 
<b>第3講座</b>	<p><b>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</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 90日で立ち上げる為の項目別スケジュール公開                  セミナー内容抜粋② 高校への配布販路の作り方、企業への営業ノウハウと必要ツール                  セミナー内容抜粋③ セミナー参加者だけが得られる、立ち上げシステムとコストメリット</p> <p>株式会社 船井総合研究所 求人メディアチーム</p> <p><b>青木 薫平</b></p> 
<b>第4講座</b>	<p><b>今、経営者に考えてもらいたいこと</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 社長に実践して欲しい船井流経営法                  セミナー内容抜粋② 3年後、勝ち組と負け組みの特徴が明確化する。                  セミナー内容抜粋③ 伸び続ける経営者と下がり続ける経営者の違い。</p> <p>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</p> <p>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</p> <p><b>西山 圭</b></p> 

日程がどうしても合わない企業様へ

出張セミナー&個別経営相談承ります。

まずは、お問い合わせ下さい。

**TEL.0120-958-270**

(平日9:00～18:00対応)

担当: 青木(アオキ)

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。

**0120-964-111**

【24時間対応】

担当:時田



WEBからのお申し込み

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/033063.html>





FAX : 0120-964-111

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます  
(24時間対応) 担当:時田 宛



『地方の小さな、印刷会社・広告会社の業績アップセミナー』 FAXお申し込み用紙

■ お問い合わせ 株式会社 船井総合研究所

お問い合わせNO.S033063

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●お申し込みに関するお問合せ:時田(トキタ) ●内容に関するお問合せ:青木(アオキ)

会場 ご希望の会場に☑を入れて下さい	<input type="checkbox"/> 大阪会場:2018年6月26日(火) 13:00~16:00 (受付開始12:30~) (株)船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分					
	<input type="checkbox"/> 東京会場:2018年7月4日(水) 13:00~16:00 (受付開始12:30~) (株)船井総合研究所 東京本社 〒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 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分					
受講料	一般企業(1名様) 税抜 30,000円 / (税込 32,400円) 会員企業(1名様) 税抜 24,000円 / (税込 25,920円) <small>※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。          ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。          ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合は、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、上記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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時迄にお電話にて上記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。 ●なお、振込手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。 ●最少催行人員に満たない場合は、中止させていただく場合がございます。他、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、予めご了承ください。 ●諸事情により、やむを得ず会場を変更することがございますので、会場は受講票にてご確認ください。</small>					
お申込方法	【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。 【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一1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みください。 <b>お振込先</b> 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No. 5785643 口座名義 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ 振込先口座は当セミナー専用の振込口座となっております。					
フリガナ	業種	フリガナ 役職				
御社名		代表者名				
住所	〒	フリガナ 役職 ご連絡ご担当者				
TEL		E-mail @				
FAX		HP http://				
ご参加者お名前	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	1 氏名				2 氏名	
設立月日(西暦)	年 月	資本金 百万円	年商	億円	社員数	人
弊社会員組織(ご入会の弊社研究会があれば○印をお付けください。						
<input type="checkbox"/> FUNAIメンバーズPlus <input type="checkbox"/> 各業種別研究会(      研究会)						

上記の課題解決に向け、セミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。

- セミナー当日、無料個別相談を希望する。
- セミナー後日、無料個別相談を希望する。(希望日:    月    日)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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)法令で定める場合は、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 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覧ください。
- 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会社に発送データとして預託することがございます。
- 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。
- 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】  
株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐  
※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。



お申込みはこちらから

