

新たな収益源を作りたい経営者・経営幹部の方へ

新規参入で成功企業続出!

全産業がターゲット!

超大手企業にも売れる!

正社員1名あたり

年間粗利

3000万円

を実現できる

ビジネスモデル大公開

地元高校生就職支援事業

新規参入セミナー

地域、規模に関わらず、0から始めても成果が出る圧倒的商品力

高利益率

利益率90%

高リピート

契約継続率70%超

超低投資

設備投資0円

超短期間

立ち上げ期間1週間

超カンタン

スキル・経験不要!

超低労力

必要人員1名

"0"から
立ち上げて

年商4220万円達成



株式会社DANDL
代表取締役 田中 教善氏

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

開催時間 13:00~16:00
(ログイン開始または受付 12:30~)

一般価格 /一名様 33,000円(税込) 会員価格 /一名様 26,400円(税込)

オンライン
2022年 8月17日[水]

オンライン
2022年 8月19日[金]

大阪
2022年 8月22日[月]

オンライン
2022年 8月24日[水]

株式会社船井総合研究所 大阪本社

主催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

[webセミナー] 高校生就職応援メディア新規立ち上げセミナー お問い合わせNo.S088827

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

Webから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。) → 085278

あなたの会社は今、 このような**お悩み**を抱えておりませんか？

- ✓ コロナ禍で既存の売上が減少している
- ✓ 5年後、10年後を見据えた際、今の市場では先が見えない
- ✓ 不況期の備えとして、キャッシュが残りやすい新事業を探している
- ✓ “少人数”からはじめられる事業を探している
- ✓ これまで何度も新規事業にチャレンジしたがことごとく失敗した
- ✓ 地域に密着した社会性の高いビジネスを始めたい

“既存事業だけ”では危険！勝ち抜く答えは事業**ポートフォリオ**経営

9割の会社が対策を打てない中、アフターコロナを一人勝ちするためのビジネス
なぜ今、高校生向け就職支援事業なのか？

絶対に**参入すべき** **3つの理由**

商圏×人手不足が追い風になる将来性の高いビジネス

地域商圏完結で 大手企業が参入しにくい

- 自社が既存開している地域にのみに特化して立ち上げることで全国展開する大手との差別化が可能！
- 人手不足を逆手にとった成長産業×競合の少ないマーケットで始められる！

地場の企業に
しかできない
密着型サービス



低リスクで立ち上がりがある！

最低1名から始められる！

- ノンコア業務を外部委託（アウトソース）することで最低1名から新規立ち上げ可能！
- ニーズの高いサービスのため、営業も簡単！
- 業界経験や年齢問わず、さまざまな人材が活躍できる！



本業とも
抱き合わせて売れる
高い相性

並行して既存事業の 新規開拓が可能！

- 全業種に対応可能な広告商品をフロントに既存の新規開拓が可能！
- 事業をポートフォリオ化させることで、特定業種依存からの脱却！



医療



製造



IT

全業種がターゲット！事業拡大のチャンス！

セミナーにてお伝えします

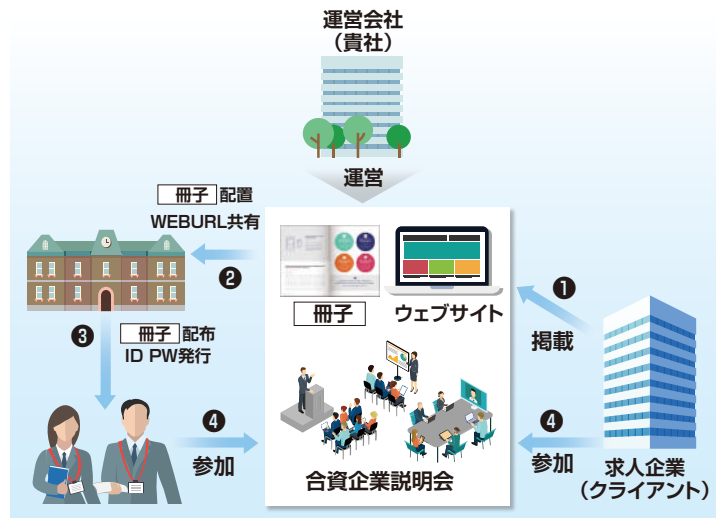
正社員たった1人で年間粗利3000万を生み出した 地域密着ビジネスモデル大公開

ビジネスモデル

地元高校生に特化した就職プラットフォーム

地元の高校生に就職応援本「COURSE」を直接学校の先生から手渡し届け、詳細な会社のナカミがわかる情報を提供します。全国展開はせず、あえて地域特化、さらに高校生に特化したサービスを展開。地域で活躍する中小企業にスポットを当て、社会問題にもなっている地方企業の人手不足問題、入社後のミスマッチを解決するサービスです。全国展開するより圧倒的に早く、簡単に地元で愛されるNo.1メディアになることができます。さらに今回紹介するモデルには、大手には真似できない特徴がまだまだあります。セミナーではその全てをお伝えします。

※一般的な求人媒体同様、掲載企業から掲載料をいただくモデルです。



ターゲット

人手不足に悩む全ての会社がターゲット



顧客の対象は、人材不足に悩む全ての企業です。全国の企業のうち半数以上が正社員不足と言われています。高校生を採用している企業はもちろん、本サービスを機に高校生の採用を始められる企業もあります。業種・業界を選ばず全ての企業が対象となるため、当モデルをフックに既存事業の新規開拓を行うことができます。

今まで接点のなかった企業に触れることで会社全体のさらなる発展が期待できます。

営業戦略

商談数が増えれば売上も上がる
シンプルな営業戦略

お客様との商談の数さえ確保できれば、売上が上がるモデルです。初めて人材ビジネスに参入される企業でも非常に取り組みやすいモデルです。

セミナーでは、具体的な営業計画も含め公開いたしますので、是非自社の人員と照らし合わせてご検討いただければと思います。



高校生就職支援事業『COURSE』生みの親

nps株式会社
代表取締役

植杉 親優 氏

Special Interview



nps株式会社
代表取締役

植杉 親優 氏

下がっている市場の広告商品売ることは難しい、
確実に伸びている市場へ

まずは、求人市場に
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、下がっている
市場で商売をすること
は非常に苦しいです。弊
社の場合、折込チラシ、
パンフレットが主力商品
で、年々売上は減少して
いました。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
注目をしました。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。
ありがち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）から企業を選ぶようとはしません。「**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るです。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なった事業なのです。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。

**大手の求人メディア
との違いを教えてください**

**「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」**



具体的受注手法は、「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たらえています。また**ブル型**の営業方法として、**セミナー**の営業も行いました。

広告事業印刷事業においては、営業経験ゼロのスタッフがガンガン販促物を受注してくることは皆無です。ですが、この求人広告というマーケットにおいては可能なのです。どの企業も人材の確保が最重要課題です。今まであるようであ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ないのに高額な広告費を払っているのです。

**掲載企業の獲得は
難しかったですか？**

**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。**

今までの広告事業では、「**値引きしてくれてありがとう**」でした。が就職応援メディア事業は、「**こういうのを待っていました**」「**もう500冊追加してください**」「うちの会社もぜひ載せてもらいたい」といった賞賛の声を数え切れないほどいただきました。**何より営業マンが自分たちの仕事、商品に誇りを持ってくれたこと**です。

それから、利益率が高い。誌面売上は単発計上ですが、セットでWeb商品も販売するので、**毎月コンス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が附加することが可能です。



**就職応援メディアを
立ち上げて良かったことは？**

セミナー当日は、**高校生就職支援専門のコンサルタント**が**成功ノウハウ**を出し惜しみなく全てお伝えします。

- ▶ 1日で売上200万を達成するアポとりからクロージングまでのイロハ
- ▶ 驚異のアポイント率30%のマル秘電話トークスクリプト
- ▶ 電話1本でリピート掲載率80%を実現する顧客フォロー施策大公開
- ▶ 正社員一人で運営するための省人化マニュアル
- ▶ 追加発注、単価アップを実現させる会員制コミュニティの立ち上げ方
- ▶ 先生と強固な信頼関係を築き授業に入り込む方法
- ▶ 先生から生徒へ求人冊子を直接手渡ししてもらうためのクロージング術
- ▶ キャリア教育の一環として学校の授業で合同企業説明会を開催する方法

全国各地30社以上の**高校生就職支援事業**を**立ち上げ**を手掛けた船井総合研究所の**成功事例大公開!**

① 静岡県 株式会社DANDL

営業マン2名で
売上**4,220万円**(営業利益**33%**)

② 広島県 A社

営業マン1名、
6か月で売上**1,700万円**
粗利**1,550万円**

③ 茨城県 B社

営業マン2名、6か月で
売上**4,735万円**、新規受注**143社**

④ 北海道 C社

営業マン1名、営業開始6か月で
売上**2,400万円**

⑤ 長野県 D社

事業承継のために経営者のご子息1名、
4カ月で売上**1,500万円**

⑥ 香川県 E社

営業未経験2名、3カ月で売上**2,100万円**

⑦ 兵庫県 F社

営業マン1名、2カ月で売上**48社**新規顧客獲得

⑧ 東北地方 G社

2017年~2019年売上2倍、広告掲載リピート率**80%**超え

⑨ 栃木県 H社

営業マン2名、6か月で売上**1,737万円**

⑩ 福島県 I社

営業マン2名、営業開始6か月で売上**1,978万円**達成

⑪ 長崎県 nps株式会社

たった1年で売上**250%**成長

累計**100社**以上と
お会いしてわかった

なぜ、よくある求人媒体事業はうまくいきにくいのか？

失敗する**3つ**の理由

1 商品の差別化が
できておらず
顧客から選ばれない

2 契約の更新が取れず
収益がストック化
されない

3 見込み客の管理が
できず機会ロスが
多発している

参入前によくいただく**不安の声**

Q コロナ禍でも大丈夫ですか？

A 問題ございません。

全産業が対象となるので、影響の少ない業界をターゲットにできます。確かにコロナ禍で採用ニーズが下がった業種もありますが、高卒の有効求人倍率はいまだに2倍を超えているのが現状です。また、景気に合わせて柔軟にターゲットを切り替え、営業を行うことができます。実際にコロナ禍でも売上を上げ続けた企業も多くいらっしゃいます。

Q 競合企業に勝つことができるの？

A いま始めれば勝つことができます。
かつ、本ビジネスは**1エリア1社制**をしいてます。

既にサービスを展開している企業は少なからずいらっしゃるの事実ですが、今回ご紹介するモデルは、競合他社には真似できないノウハウがたくさんあります。

Q 本当に上手くいくか心配です

A どんな会社でも取り組めるノウハウがあります。

これまで50エリア以上の立ち上げ実績より、成功している企業に共通する3つのポイントを見つけました。このポイントを押さえられている企業は、漏れなく上手くおこなっております。セミナーでは実際の事例をもとに全てお伝えいたします。

Q 本当に上手くいくか心配です

A アウトソースすることで**最低1名でも始められます**。

在宅ワーカーの活用などによる、自社で不足する部分を補う施策もご紹介します。1名で立ち上げた企業も多数いらっしゃいます。

180分で全てわかる! 高校生就職支援事業 完全攻略!

【webセミナー】高校生就職応援メディア新規立ち上げセミナー

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

開催
時間 13:00~16:00
(ログイン開始または受付 12:30~)

一般価格 33,000円(税込) 会員価格 26,400円(税込)
/一名様 /一名様

オンライン
2022年 8月17日【水】

オンライン
2022年 8月19日【金】

大阪
2022年 8月22日【月】

オンライン
2022年 8月24日【水】

株式会社船井総合研究所 大阪本社

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。
また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

日程がどうしても合わない企業の皆様へ 個別経営相談承ります まずは、お問合せください TEL.0120-958-270 [平日9:45~17:30] 担当:島村

特別
ゲスト

実際に参入した経営者本人が語る、
一気に事業を急拡大させた経営ストーリー

株式会社DANDL
代表取締役
田中 教善氏



0から立ち上げて 年商4,220万円達成

第1講座

▶アフターコロナで考える中小企業の経営戦略

アフターコロナ下で中小企業が取べき経営戦略とは?

株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部

マネージング・ディレクター 西山 圭

入社は様々な業界の業績アッププロジェクトを中心に活動。現在は、人材ビジネス支援部の責任者であり、地域特化型の自社メディア開発専門のコンサルタントとして活躍中。実績数は累計80社以上、手がけた地域メディアは100メディア以上同社における地域メディア開発のスペシャリストである。



第2講座

特別
ビデオ
講座

特別ゲスト講座

株式会社DANDL
代表取締役

田中 教善氏

地域No.1の人材ビジネス会社になるべく、静岡県に特化した介護人材紹介事業を立ち上げ、たった2年で驚異的な成長を遂げた。現在は、人材紹介だけでなく「介護職専門の求人メディア」「介護職員向けの教育研修」など多角的に事業を展開している。



▶3か月で売上1,800万円の新規事業を大公開

就職応援メディアについての事例、ノウハウを大公開。

株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部

求人メディアチーム 島村 禮太郎

大学卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。医療介護福祉の新規事業立ち上げ、収益改善を担当後、人材派遣・人材紹介会社への求人メディアの新規立ち上げを担当している。即事業業績アップを得意とし、特にB to Bの営業マネジメントには定評がある。



第3講座

▶今、経営者に考えてほしいこと

アフターコロナ下での新規事業の成功方法について。

株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部

マネージング・ディレクター 西山 圭

お申し込み方法 — 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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/085278>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】高校生就職応援メディア新規立ち上げセミナー

お問合せNo. S088827

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

2022年 **8月17日(水)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限:8月13日(土)

2022年 **8月19日(金)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限:8月15日(月)

2022年 **8月24日(水)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限:8月20日(土)

日時・会場

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

大阪会場にてご参加

2022年 **8月22日(月)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(受付12:30より)

お申込期限:8月18日(木)

株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総合研究所大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金は確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記 船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法

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。

または、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.085278を入力、検索ください。

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

船井総研セミナー事務局

E-mail **seminar271@funaisoken.co.jp**

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込に関するお問い合わせ:時田 ●内容に関するお問い合わせ:島村

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします



8月17日(水)オンライン受講

申込締切日8月13日(土)

8月19日(金)オンライン受講

申込締切日8月15日(月)

8月22日(月)大阪会場

申込締切日8月18日(木)

8月24日(水)オンライン受講

申込締切日8月20日(土)