



INVITATION



人材派遣会社がコロナ後に生き残るための唯一の選択肢

新型コロナウイルスの感染拡大により、人々の生活様式・働き方が今までとは違った新しい形になり人材派遣業界も大きな影響を受けました。

業種・業界によっては、クライアントの営業自粛や人員削減だけでなく、「在宅勤務」「リモートワーク」「副業」のトレンドで一時的ではなく恒久的な雇用ニーズの縮小が予想されます。

また、コロナ以前からのダウントrend(労働人口減少によるスタッフ確保難、競合激化による派遣料金のダンピング、同一労働同一賃金による事業コストの増加、AIの台頭等)も相まって、**人材派遣業界の存在自体を脅かす危機的状況**に面していると言っても過言ではないでしょう。決して大げさではありません。

このような状況を打開すべく、多くの人材派遣会社がスタッフ確保のための「WEBマーケティング」や「DX」に取り組んでいるようです。

ただ、これらは本当に正解なのでしょうか？

いや、これらの取り組みだけで本当に充分なのでしょうか？

私自身、人材ビジネス専門の経営コンサルタントとしてこれまでに100社を超える人材派遣会社様のサポートをしてきました。

その過程では常に経営課題の本質はマーケティングであり、「**人さえ集まれば業績は上がる**」と信じてきました。

きっと、あなたも私と同じような意見をお持ちだと思います。

しかし、ここ数年は「**人が集まるだけ**」ではクライアントの業績が上がらなくなったのです。

どうやらこれだけ外部環境が変化し、人材派遣というビジネスモデルの根幹を揺るがすダウントrendの中では「マーケティング」だけでは本質的な課題解決にはならないようです。

では、**今業績が好調な人材派遣会社は何をしているのでしょうか？**

答えは「人材派遣と親和性の高い新規事業」の立ち上げです。

本業の人材派遣の周辺に関連する事業を並べて、上手にポートフォリオを組んでいる会社が業績を伸ばしているのです。

私のクライアントでもこの数年で業績を数倍に伸ばしている企業様は、もれなく**新規事業の立ち上げに成功**しています。

人材派遣会社にとっての新規事業というと「請負化」「人材紹介業」をイメージされる方がほとんどです。

実際にこれらの事業にチャレンジされる人材派遣会社は多くいらっしゃいます。

ただ、その大半が苦戦しているか撤退を余儀なくされているようです。

もしかすると、この手紙をお読みのあなたも同じような経験をされていらっしゃるかもしれません。

ではなぜこれらの新規事業はうまくいかないのでしょうか？

その理由はシンプルで「**派遣会社は新規営業が苦手**」だからです。

安定したストック型のビジネスモデル且つ、超人手不足のニーズを背景に他の業種と比べても新規営業の必要性が高くないのが人材派遣業の強みでした。

ただ、新規事業となると話は別です。

当然、0から1を作る「新規開拓の営業」が必要ですし、それを継続しなければなりません。

そのリソースをお持ちの人材派遣会社が極端に少ないのです。

そこで、我々は営業が得意でない、もしくは優秀な営業マンがいない会社様でもチャレンジできて且つ事業を立ち上げることで、**本業の人材派遣も同時に伸ばせるビジネスモデル**を開発しました。

それが本セミナーでご紹介する「**専門卒向け求人メディア**」です。

私のクライアントも続々と本事業に参入されていらっしゃいます。

「この先派遣一本で戦っていくのは不安だ、、、」

「コロナはなんとか乗り切れそうだが、この先の戦略が全く見えてない」

「これまで何度も新規事業を検討したけど、ことごとく上手くいかなかった」

今回の我々のご提案できっとあなたの不安は解消されることでしょう。

アフターコロナはすでに始まっています。

この手紙があなたの会社を発展させる一助となり、一緒に会社の明るい未来への第一歩を踏み出せることを願っています。

アフターコロナに『派遣一本足打法』は非常に危険です。

人材派遣会社の経営者の皆様、次のようなお悩みはありませんか？

- ① 緊急事態を乗り切ること精一杯で正直、今後の戦略は全く見えていない
- ② 経済危機の度に業績が落ち込んでしまう人材派遣の脆さにうんざりしている
- ③ コロナショック等の危機に備えて人材派遣以外の別の収益の柱を作ってリスク分散したい
- ④ 派遣だけではだめだとこれまで何度も新規事業にチャレンジしてきたが、ことごとく上手くいかない
- ⑤ 新たな投資をせず、既存のリソースを使った新しい事業を始めたい

多くの人材派遣会社がこのような課題を抱えつつも、
コロナ危機への対応に追われ、何も着手できていないのが実情です。
でも、何もしなければリーマンショック後の二の舞になることは火を見るよりも明らか

**緊急事態を乗り切った強い人材派遣会社が
踏み出すべき次の一步、それは『第二の柱』づくりです。**

第二の柱として専門卒求人メディアを立ち上げるべき3つの理由

1 これまで誰も手をつけなかったガラ空きマーケット

大卒採用や中途採用、パート・アルバイト採用のマーケットにはすでに多くの求人メディアが存在します。しかし、専門卒向けに特化した求人メディアはほとんどありません。また、indeedをはじめとした求人検索エンジンでも専門卒向けの求人に最適化されていないため、検索リテラシーの高い学生しか自身にあった求人情報を入手することができません。だから「専門卒求人メディア」は学生から圧倒的に支持されるのです。

大手求人媒体やindeedも効かない特殊市場、だから地元企業が勝てる!!

2 営業利益率30%超!! 人材派遣の10倍の収益性

ストック型で継続して安定的な収益が見込めるのが派遣の強みです。ただその一方で、度重なる法改正や規制強化の影響で利益を出しづらくなっているのが最大のネックです。

営業
利益率

人材派遣

専門卒求人メディア

2~3%

30%~

**継続的なストック収益と収益率の高い
フロー収益の両輪で経営の安定化を測る!!**

3 専門卒求人メディア経由で派遣先や派遣スタッフも集まる!!

専門卒求人メディアを立ち上げることで、すぐに数千人の専門卒学生のデータベースを無料で取得することができます。当然、その学生達を派遣社員として雇用することも可能ですし、「新卒人材紹介」と他社に紹介をして手数料を得ることも可能です。また、本メディアの営業をフックに派遣先の開拓もできるでしょう。

派遣とのシナジーが抜群だから『一度で二度美味しい』新事業なのです。

ビジネスモデルの全容は次のページへ

人材派遣会社がアフターコロナに飛躍するためのトリガー 専門卒求人メディアの全容

～3年以内離職率30%の就職活動にメスを入れる新たな選択肢～

文部科学省の調査によると専門卒の新社会人の約3割が3年以内に離職しており、大卒・短大卒よりも離職率が高い傾向にあります。要因としては大卒・中途採用のように気軽に企業の採用情報にアクセスするメディアが少なく、「簡易的な紙の求人票」だけで就職先を探しているため専門生は企業の実態を知らないまま入社していることが挙げられるでしょう。

このような就職活動をせざるを得ない若者を救うために誕生したのが専門卒求人メディアです。

運営元となる人材派遣会社は、カタログ、WEBサイト、合同企業説明会の3つのチャンネルで学生の就職活動をサポートします。カタログは先生から全生徒へ直接手渡しで配布され、学生は記載されたURLにアクセスするとWEBサイト上でも企業情報の閲覧が可能になります。

また、希望者は校内で開催される合同企業説明会で直接人事担当者と触れ合うことが可能です。

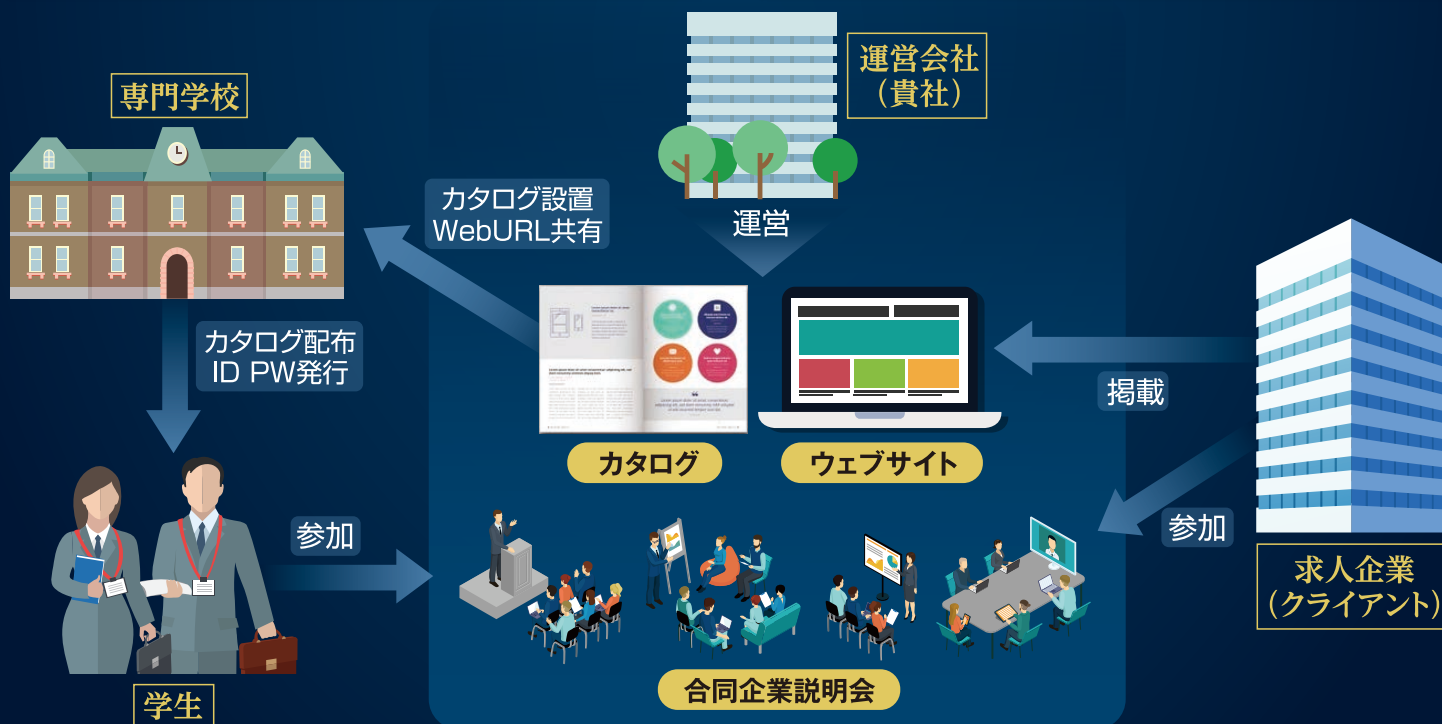
本事業を全国に広めることで一人でも多くの学生の早期離職を減らす、それが我々のミッションです。

1 カタログは学生へ 直接手渡しするから見られる!

これまで条件しか書かれていない求人票で仕事を探していた専門学生にとってこのカタログは就職活動の必須アイテムです。また、学校側も就職指導を強化したいため、授業の時間に先生から学生に直接手渡されます。

2 地域の学生のデータベースを構築し 本業(人材派遣)でも活用する!

学生はカタログで企業を認知した後にWebサイト経由で応募します。全学生がカタログを手に入れているので広告等のコストをかけずに無料で学生のデータを収集できます。もちろんその後「人材派遣会社」として学生へのアプローチも可能です。



3 合同説明会を開催し学校にとっての採用インフラ企業を目指す!

運営会社が学校と協力をして求人企業と学生を直接つなげるのが合同企業説明会です。説明会を開催することで出展料で収益を得られることはもちろん、メディアの認知度向上にもつながり、その後の営業活動がよりスムーズになります。学校側も「キャリア教育」の一貫として積極的に授業中に合同企業説明会を開催してくれます。

お約束

セミナー当日は、求人メディア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
- ✓ 1円も費用をかけずに新卒の求職者5,000名の個人情報を獲得するメディア展開方法
- ✓ 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
- ✓ キャリア教育を学校の授業で合同企業説明会を開催する方法

さらに、全国各地の学生向け求人メディア成功事例を特別に大公開します。

北海道A社

業種特化型新卒向けメディアを営業マン2名、6カ月で売上見込み**2,450万円**

茨城県B社

営業マン2名、6か月で売上**4,300万円**

長野県C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**を達成

兵庫県D社

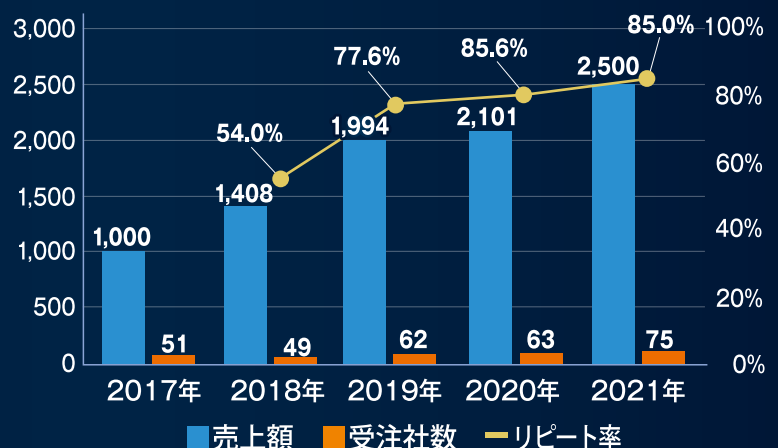
営業マン1名、
2カ月で**48社**新規顧客獲得

香川県E社

営業未経験2名、
3か月で売上**2,100万円**達成

東北地方F社

2017年～2019年売上約**2倍**、
リピート率は**80%**越え



東北地方F社の売上額、受注数、リピート率の実績推移

まだまだあります、続きはセミナーで!!

【お詫び】

ビジネスモデルの性質上、新規参入は「1エリア1社限定」とさせていただきます。
少しでも興味をお持ちの方は必ずこの機会にセミナーへご参加ください。

WEB開催

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

2022年

4月22日(金) 4月25日(月) 4月26日(火) 4月27日(水)

13:00~15:00
(ログイン開始12:30より)

セミナープログラム

第1講座

『コロナ下で新規事業を成功させる方法』

株式会社船井総合研究所

第三経営支援本部 人材ビジネス支援部 マネージャー

濱崎 亮輔

▶コロナ下での高収益の新規事業の立ち上げの成功方法についてお伝えします。

第2講座

『立ち上げ180日で売上2,000万円を実現する 新規事業の立ち上げ方』

株式会社船井総合研究所

第三経営支援本部 人材ビジネス支援部 リーダー

保泉 泰宏

▶営業マン1名で180日で売上2,000万円以上、営業利益40%越えの求人メディア事業の立ち上げ方についてお伝えします。

第3講座

『経営者に今考えてほしいこと』

株式会社船井総合研究所

第三経営支援本部 人材ビジネス支援部 マネージャー

濱崎 亮輔

▶今、経営者に考えてほしい経営戦略、新規事業の立ち上げについてお伝えします。

営業利益率40%!専門学生求人メディア立ち上げセミナー

お問合せNo.S085602

お問い合わせ

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

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

カタログ サンプル

【参考】

実際に学生に配布する
カタログのサンプル

※サンプルのため架空の企業情報を
記載しています

01

ABC製造 株式会社

【製造会社・東京都東京市】

QR

サイトはこちら

ABC製造 株式会社は、
こんな仕事をしています。

弊社は自動車部品メーカーです。従来の自動車部品の生産に加え、最近では自動車部品の修理・メンテナンス業務も手がけています。また、最近では自動車部品の修理・メンテナンス業務も手がけています。また、最近では自動車部品の修理・メンテナンス業務も手がけています。

ABC製造の3つの魅力

1. 国家プロジェクトに参画する老舗ベンチャー企業!

2. 最新の設備・最新の技術で最先端の製造業を営んでいます!

3. 最新の設備・最新の技術で最先端の製造業を営んでいます!

ABC製造の先輩社員紹介

インターンシップ研修 受付中!

◆仕事のやりがい

◆入社理由

◆仕事のやりがい

ABC製造の先輩社員1日

9:00-10:00

10:00-11:00

11:00-12:00

12:00-13:00

13:00-14:00

14:00-15:00

15:00-16:00

16:00-17:00

ABC製造 株式会社

代表取締役社長 ABC太郎

ABC製造 株式会社は、最新の設備・最新の技術で最先端の製造業を営んでいます。また、最近では自動車部品の修理・メンテナンス業務も手がけています。また、最近では自動車部品の修理・メンテナンス業務も手がけています。

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。

営業利益率40%! 専門学生求人メディア立ち上げセミナー

お問合せNo. S085602

開催概要

オンラインにて開催 ※各回同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2022年 **4月22日(金)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月18日(月)

2022年 **4月25日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月21日(木)

2022年 **4月26日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月22日(金)

2022年 **4月27日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月23日(土)

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

対象

人材派遣会社の経営者・経営幹部の皆様

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800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み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。なお、ご入金が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場合がございます。●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致します。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、ご参加料金の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。●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メンバースPlus)へ ご入金中のお客様のお申込に適用となります。

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.085602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: 保泉

——— 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



開催日程によって申込期限が異なりますので、ご注意ください。

4月22日(金)オンライン受講

申込締切日4月18日(月)

4月25日(月)オンライン受講

申込締切日4月21日(木)

4月26日(火)オンライン受講

申込締切日4月22日(金)

4月27日(水)オンライン受講

申込締切日4月23日(土)