

地域密着でやってきたからこそできる地元貢献型ビジネスのご案内

Webの時代でもまだまだ紙が売れる！

高卒求人「紙」媒体に **参入** 今すぐすべき！

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。

このマーケットは大きなチャンスを迎えています。必ず経営者様がご参加ください。

大切なのでもう一度書きます。必ず経営者様がご参加ください。早期の決断が鍵になるからです。

講座内容&スケジュール									
2022年	オンライン	5月30日【月】	東京	6月3日【金】	大阪	6月8日【水】	オンライン	6月10日【金】	開催時間
									13:00~16:00 (ログインまたは受付開始 12:30~)
株式会社船井総合研究所 東京本社					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									

講座／時間	セミナー内容／講師
第1講座 13:00~	人材マーケットに本格参入すべき3つの理由 ~コロナ下での経営危機でも、高収益の新規事業を立ち上げる経営戦略について伝授~ 株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 マネージャー 濱崎 亮輔 人材ビジネス専門のコンサルタント。入社以来、BtoB、BtoCの様々な業種・業態のWEBマーケティングに従事。現在は人材業界に特化したマーケティング・リサーチ、戦略策定から実行支援までを担当している。採用における独自のノウハウを持ち、多くの業界で課題となっている人材採用において、多くの成功事例を持つ。人材募集をはじめ、クライアント開拓、営業マン育成、キャリアコンサルタント育成も得意としている。医療、介護職などの人材紹介・派遣事業のクライアントを中心に全国で実績を上げている。
第2講座 13:30~	180日で高卒求人媒体を立上げて黒字化する方法 ~180日で「高卒求人媒体」を立上げ黒字化する秘訣について伝授~ 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 リーダー 保泉 泰宏 船井総研に新卒で入社。入社後は、広告・印刷業界/人材業界に特化をし、新規事業立ち上げ/マーケティング戦略の策定プロジェクトを経験。現在は、求人メディアの新規立上げおよび収益化を強みにしている。特に、マーケティング戦略での再現性が高い提案/実行には定評がある。
第3講座 特別 ビデオ講演	4名の経営者が伝える「高卒求人媒体」事業で成功した秘訣  株式会社DANDL 代表取締役 田中 教善氏  クサカ印刷所株式会社 代表取締役 日下 直哉氏  山本自動車工業株式会社 代表取締役 山本 宰士氏  nps株式会社 代表取締役 植杉 親優氏
第4講座 15:30~	コロナ後、新規事業をきっかけに飛躍するための心構え ~超高収益の新規事業をきっかけに飛躍するための経営戦略と心構え~ 株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 マネージャー 濱崎 亮輔

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。TEL.0120-958-270 [平日9:45~17:30対応] 担当:保泉

お申し込み方法 — 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。

※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/086319>



既存事業で**競合**が多くて大変と… **お悩みの経営者様に、朗報**です

全国43エリアで急拡大

高校生特化型 就職応援メディア事業

たった**180日**で売上**2,000万円**が可能！
稼働人員**1人**、リピート率**85%**

に参入せよ！



株式会社DANDL 代表取締役 **田中 教善氏**

参入**3年目**

売上**4,220万円**
粗利**3,800万円**
昨対**120%アップ**



クサカ印刷所株式会社 代表取締役 **日下 直哉氏**

参入**4年目**

売上**2,075万円**
成長率**280%**



山本自動車工業株式会社 代表取締役 **山本 宰士氏**

参入**3年目**

営業マン**1人**
売上**1,640万円**

成功事例の企業の特別インタビュー必見

茨城県 営業マン**2名**、**6か月**で売上**4,375万円** 受注数**143社**

北海道 営業マン**2名**、営業開始**6か月**で売上**2,400万円**

秋田県 売上**2,500万円**、メディアへの掲載リピート率**85%**

兵庫県 営業マン**1名**、**2か月半**で**48社**新規顧客獲得

成功事例の企業の特別インタビュー必見

裏面へ! >>

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

2022年

オンライン

5月30日【月】

東京

6月3日【金】

大阪

6月8日【水】

オンライン

6月10日【金】

開催時間 13:00~16:00 (ログインまたは受付開始 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)

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ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。また、会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。

【全業種向け】社員1名で年間粗利3千万!高卒求人媒体新規参入 お問い合わせNo. **S086319**

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」を明記のうえ、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

主催 **Funai Soken**

明日のグレートカンパニーを創る

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。) → **086319**

即時売上UP地方の小さな企業が生き残る道。 「地元高校生特化・就職メディア」

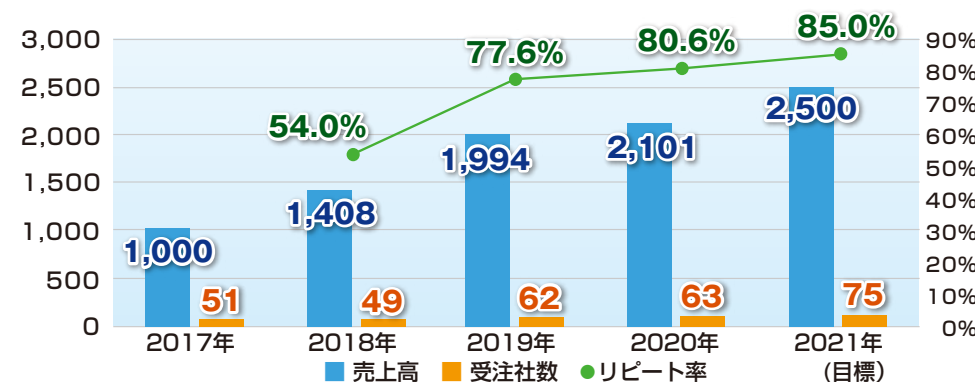


みなさま、こんなことに悩んでいませんか？
「既存事業の今後が不安…年々単価が下がっている」
「どんな仕事が減っている」
「商談という名の値引き交渉」
「既存取引社数の減少、新規開拓の難航」
「1件あたりの受注単価の下落」
「いつのまにか社内の雰囲気も暗くなった」
今の既存ビジネスで増収・増益に限界を感じていませんか？

地方の人口14万人の小さな町で誕生した
地元就職応援メディアが全国43エリア
に広がり、左記の驚沢な6つの価値を自社に
もたらすことに成功しました。

- 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35万円、値引きゼロ」
- ④「営業人員1人で売上1600万円」
- ⑤「社員が楽しそうに誇りを持って働く」
- ⑥「リピート継続率70%」

それでは新求人メディアの特徴を解説します。



「高校の先生から生徒に直接配布すること」

そしてこれは「売り込みの商材ではありません」

地元企業と学生のミスマッチが人材の都心部への流出につながり、その結果地方の経済は活力を失い続けています…。

高卒者の有効求人倍率は、全国平均2.05倍です。つまり企業は困っている現状があります。

一方、高校生に届く求人票は学生目線から程遠く「沿革、事業内容、給与、福利厚生」が掲載されるだけで企業の雰囲気や様子がまったく伝わりません。そんな求人票で就職という大切な選択を迫られています。

そのような背景の中で、地元高校生と地元企業をつなげる架け橋として新・求人メディアは立ち上がりました。

「A4サイズ、120ページ、地元企業50社が掲載されます。各社の募集要項は詳しい載せません。経営者の事業への思い、社員への思い、働いている先輩社員の顔が見える様子を誌面にまとめます」

「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感謝の声を貰っています。

今後も求人数は右肩上がりに増えていきます。

まさに時流です。ただ、従来の求人広告・求人媒体は、大手企業が多くいる寡占化マーケットです。

巨大な求人というマーケットを、企業ブランディングと掛け合わせ誕生した新広告商品は地方の企業の生き残る道(事業)になると確信しております。

あなたは本当に今のビジネスだけが続けますか？

1 これが単価35万円の売れる商材です!!

「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。

「会社の魅了を伝えたい、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媒体リアルイベントが連動し継続率70%の永続的な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

▶リアルイベントの強さ

- ・信頼感
- ・接点強化
- ・体感



3 年間売上4,000万円、年間粗利3,200万円

立上げ期間90日、営業3名専任。

概算営業利益 1,600万円。

*年4回発行した場合の紙媒体の数値シミュレーション

必ず押さえるべき

3つのポイント

高校生特化地元就職メディアの

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

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

だから、今

「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。

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で働くのか、一緒に働く仲間はどうなるのかなど」この3点だけを**取材**してまとめている。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

直撃インタビュー



nps株式会社
代表取締役
植杉 親優氏

商圏人口
14万人の田舎街で
思いをカタチにした
経営者



株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部 リーダー
保泉 泰宏

年間300日
現場にはいり
経営者の思いを
実現する
コンサルタント

儲かる、求人マーケットは面白い！

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



具体的な受注手法は、「TE
リアポと訪問です。多くの
オーダーをもらっています。
またフル型の営業方法として
セミナー営業も行いました。

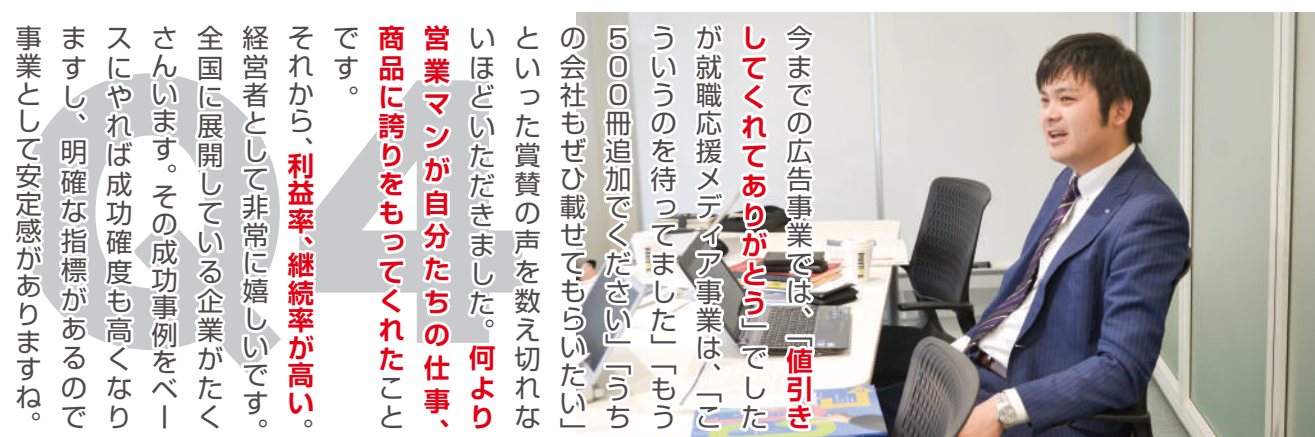
**掲載企業の獲得は
難しかったですか？**

下がっている市場の広告商品を売ることは難しい、
確実に伸びている市場へ

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。

まずは、求人市場に
参入した経緯を教えてください

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
たが就職支援メディア事業は、「こ
ういうのを待ってました」「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、
商品に誇りをもってくれたこと**
です。

それから、**利益率、継続率が高い**。
経営者として非常に嬉しいです。
全国に展開している企業がたく
さんいます。その成功事例をベ
ースにやれば成功確度も高くな
りますし、明確な指標があるので
事業として安定感がありますね。

**高校生特化地元就職メディアを
立ち上げて良かったことは？**



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**就職支援メディア事業**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。

合同企業説明会の実施



地域に愛される事業となつたからです。数年前、高校生の娘が就職活動の時に求人票を2枚持つてきて、父の私はアドバイスを求められました。

自動車整備業からということ、まったくの異業種参入ですが、なぜ結果をだせたのでしょうか？

2社しか選択肢がないかつ、労働の諸条件しか掲載されていない求人票でしか企業を知ることができないことに愕然としました。この経験から就職支援メディア事業に参入を決めました。営業時には自らの経験もですが、地域の若者の就職活動の選択肢を増やし、地域の活性化につながると熱意を込めて伝えていきます。営業は毎日4〜5社訪問をしています。地元では有名なメディアとなったので簡単に電話でアポイントも取れますし、問い合わせも多数いただきます。最新号の掲載社数のうち3分の1以上は問合せです。



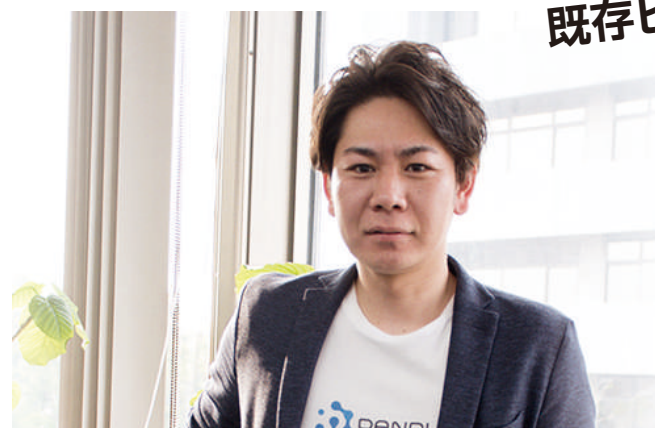
2022年の実績

売上金額：4,220万円 受注社数：86社
単価金額：49.1万円 訪問受注率：15.9%
高校への配布数：124校 17,800冊



既存ビジネスとの親和性、新しい事業を付加し増収増益

既存事業とのシナジーを考えた上で、再現性や成功確度の高い事業を探している中でこの事業に出会い参入を決めました。既存の人材紹介とは異なるキャッシュポイントを持つことで会社全体の基盤を盤石にしているという点があります。



まずは、求人市場に参入した経緯を教えてください

高校生就職応援事業、参入企業インタビュー

印刷業

クサカ印刷所株式会社 代表取締役 日下 直哉氏

年商：3億円

事業4年間の売上額(万円)



営業管理を徹底したのが一番の要因です。電話でのアポ率、訪問からの受注率を営業マンごとに算出し、また営業案件を1社ずつ毎週か確認をしました。

事業参入3年目で業績を大きく伸ばしたときいていますが詳細を教えてください

最初は営業マンが電話件数や訪問件数すら把握できていなかったですが、毎週必ず営業会議をすることにより、営業の意識が変わり、自ら営業上の課題を特定して、船井総合研究所のコンサルティングとどのように受注をしていくかという建設的な議論ができるようになりました。結果、3年目の売上は2年目と比べて約2.5倍まで伸びました。

この就職応援メディアをフックに本業の印刷の受注もできています。



この事業を成功させるポイントを教えてください

成功のポイントは、1年目は地道に営業をすること、2年目以降は合同企業説明会や先生と企業を繋げる採用情報交換会を実施して、メディア事業から高校生、高校の先生と企業を直接つなげる企業事業へと発展させることです。

1年目は高校生に配布する企業紹介本にどのくらい企業を掲載できるかがポイントです。弊社は1年目に61社を掲載でき、訪問から受注率は15%でした。正直、1年目でこんなに結果がでると思いませんでした。マーケットに同じような商品がないかつ、全国の企業様の成功事例を真似たので1年目から成功できました。2年目以降は高校の授業の時間に、高校内で合同企業説明会を開催すること、先生と企業が参加する採用情報交換会を実施することが重要です。

高校生は冊子に掲載されている企業が気になるようで、高校の先生から企業を学校に呼んでほしいというご要望があります。

弊社では年間6回開催をしており、企業も直接高校生に企業の魅力を伝えられるので、高校生の離職率の低下に貢献し、ミスマッチの改善にもつながります。また、先生と企業が参加する採用情報交換会、企業が先生に高校生の就職活動について質問する会です。先生に質問できる機会はなかなかないので大変ご好評です。この場で先生と企業はつながりができるので、高卒採用に直結します。



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。

【全業種向け】社員1名で年間粗利3千万！高卒求人媒体新規参入

お問合せNo. S086319

開催要項

オンラインにてご参加

※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。

2022年 5月30日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限:5月26日(木)

2022年 6月10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:6月6日(月)

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

東京会場にてご参加

2022年 6月3日(金)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(受付開始12:30より)

お申込期限:5月30日(月)

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

大阪会場にてご参加

2022年 6月8日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(受付開始12:30より)

お申込期限:6月4日(土)

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

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、録画等によるウェブ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かか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上で確認いただけます。

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.086319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



5月30日(月)オンライン受講

申込締切日5月26日(木)

6月3日(金)東京会場

申込締切日5月30日(月)

6月8日(水)大阪会場

申込締切日6月4日(土)

6月10日(金)オンライン受講

申込締切日6月6日(月)