

派遣スタッフの稼働数最大化を実現する採用DXセミナー

2022年

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

大阪 8/18 [木]

申込期限: 8/14 [日]

(株) 船井総合研究所 大阪本社

東京 8/24 [水]

申込期限: 8/20 [土]

(株) 船井総合研究所 東京本社

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して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:植野

講座	セミナー内容
第1講座	人材派遣業界の集客・登録者状況の最前線を解説! 安本 哲弥 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 人材ビジネスグループ マネージャー 人材ビジネス専門のコンサルタント。入社以来、BtoB、BtoCのさまざまな業種・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。数々のコンサルティング実績が認められ、エグゼクティブ経営コンサルタントの就任を果たす。
第2講座	派遣スタッフの稼働数最大化を実現する採用DX手法を大公開! 植野 公介 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 人材ビジネスグループ リーダー 人材派遣・紹介会社に特化したコンサルティング業務に従事している。前職では人材派遣会社に勤め、「キャリアアドバイザー・経営・営業」を経て、支店長を経験している。その経験を活かし、戦略構築から現場への研修まで一気通貫で業績アップを提供している数少ないコンサルタントである。
第3講座 特別 ゲスト 講座 ビデオ出演	新規登録者を多数獲得できる採用DX事例紹介! 横山 知佳氏 株式会社ジャストヒューマンネットワーク 代表取締役社長 福岡を中心に、広島、大阪、東京、札幌など全国5都市に拠点を置く総合人材サービス会社。人材派遣以外にも、SP・イベント受託、紹介予定派遣、有料職業紹介、営業ラウンダー受託を事業として展開している。リーマンショックの影響で一時的に低迷するも、横山現社長がお父様の後任として社長就任後、マーケティング、企業買収、請負化などの改革を次々と成功させた結果、業績は順調に上がり続け、2021年は横山社長就任以来過去最高の派遣事業売上22億円を達成。直近のコロナショックでも影響を最小限に抑えこみ、一度も売上を下げることなく盤石な経営基盤を築いている。
第4講座 特別 ゲスト 講座 ビデオ出演	未稼働派遣スタッフの掘り起こしをDXで実現する方法公開! 片桐 正嗣氏 株式会社CastingONE 執行役員 営業本部長 年間200社以上の派遣会社様とお打ち合わせを実施。各社の課題を網羅的に把握。駒澤大学経済学部現代応経済学科卒業。2015年営業コンサル・営業代行事業の(株)セレクトリクスに入社。大手求人広告会社の新規事業(HR系SaaS)立ち上げに伴い、Sales組織の責任者として事業成長を牽引。3年でマーケットシェアNO.1を実現し、年間MVPを2年連続で受賞。2019年Repro(株)に入社。Saleとしてクライアント企業のDXを実現するため、マーケティングプラットフォーム(SaaS)の提供。同時にinsidesales組織の立て直しを兼任。月次で100件の商談創出する組織まで成長。2020年CastingONEに参画。
第5講座	まとめ講座 山根 康平 株式会社船井総合研究所 第三経営支援本部 マネージング・ディレクター 中小企業向けデジタルマーケティングの専門家。国内最先端のマーケティングノウハウと船井流経営法を駆使し、数多くの企業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。同社30歳で総勢138名を超えるコンサルタントが所属する部門の副本部長を務める。



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/088938>

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)



派遣会社の
経営者の皆様へ

もう応募数・応募単価に悩まない!
売上UPに必要な新規派遣スタッフの確保&
登録スタッフの掘り起こしがDXで実現!

派遣スタッフの 稼働数最大化を実現する 採用DXセミナー

豪華Wゲスト講師が最先端の採用事例をご紹介します!

【新規派遣スタッフの確保】

携帯電話販売スタッフの「採用難職種」でも、「携帯・スマホ求人ドットコム」の自社メディア経由で2021年
応募数682名、応募単価2万円を実現!



ビデオ
出演

株式会社 ジャストヒューマンネットワーク 代表取締役社長

横山 知佳氏

【登録スタッフの掘り起こし】

クラウド派遣支援システム「CastingONE Lite」を導入して、**61%の稼働単価(採用単価)の削減**に成功!



ビデオ
出演

株式会社 CastingONE 執行役員 営業本部長

片桐 正嗣氏

こんな課題を
感じられている方へ

- 毎年新規派遣スタッフの応募が減ってきている...
- 登録スタッフの掘り起こしを推進したいができない...
- 広告費が年々高騰して利益を圧迫している...
- DXが重要だと知っていても具体的な導入方法がわからない...
- 早急にコロナで下がった売上を戻したい...等

今こそアナログを脱してデジタル⇒DX変革の1年へ!
具体的な内容は中面へ→

2022年

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

大阪 8/18 [木]

(株) 船井総合研究所 大阪本社

東京 8/24 [水]

(株) 船井総合研究所 東京本社

開催時間

13:00 ▶ 16:00

受付 12:30~

一般価格 16,500円(税込) / 一名様
会員価格 13,200円(税込) / 一名様

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

派遣スタッフの稼働数最大化を実現する採用DXセミナー お問合せNo. S088938

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。)

088938

これからの時代は新規応募も登録スタッフの再稼働もどちらも大事 そんな「採用DX」を実現する上で大事な4つのポイントを大公開！

新規派遣スタッフの確保

Seminar TOPIC1

「自社募集力」を強化する

Why? Q なぜ自社募集力を強くすべきなのか? A 求人ポータルサイト内で競合を気にすることなく求職者を囲い込み、専属性を上げることで稼働率を高めることができるから。つまりは「競争しない」募集戦略の唯一的手段。

Crawling Website クローリングサイト

全自動で求人を自動収集&掲載 できった時点で「エリア最大級、メディア会社名を検索しない限り、誰もアクセスできない…つまり、自社のことを知らない人は、そもそもたどり着かない会社サイトでは人は集まらない」。派遣会社が持つべきは『求人専用オウンドメディア』

クローリングシステムとは…

自社のコンテンツ制作・収集には限界があるため、他Webサイトに掲載されている情報を全自動で収集・制作するシステム



この仕組みにより、**SEO対策**と**サイトブランディング**を実現。
圧倒的なアクセス数を募ることができる。

株式会社ジャストヒューマンネットワークの事例

- ▶「スマホショッパ 求人」で**検索順位10位以内**獲得
- ▶「大変そう」「難しそう」とネガティブイメージが先行する携帯電話販売スタッフも**月間50名超**の応募が殺到

他社実績事例 ① 「地方エリア名 求人」で検索順位15位獲得
【製造系】 **月間応募数30名、応募単価1.5万円**

他社実績事例 ② 【コールセンター・事務・接客販売系】 **月間応募数40名、応募単価5,000円**

Seminar TOPIC2

アドテクで人材募集をハックする

Recruiting Cloud リクルーティングクラウド

コスパ最高求人に全自動出稿。テクノロジーの力を借りれば、悩まずとも募集効率は跳ね上がる

アドテク(Adtech)とは…

「アド」とは「advertisement」、広告の意味。つまり、Web上に散らばった広告の情報を集約・比較するシステム

もう、人材募集に頭をひねる必要はありません。最も効率の良い求人方法は、テクノロジーが全て導き出してくれます



自動運用により採用担当の業務を大幅に削減。150以上の連携媒体から、**6000社の事例**から導く、**応募獲得の最適解**を自動で選び出稿できる。

実績事例1 事業:製造派遣・医療介護人材紹介 職種:介護職/作業員/看護師

	Before	After
月額広告費	¥500,000	月額広告費 ¥500,000 ±¥0
月額応募数	48件	月額応募数 84件 +36件
応募単価	¥10,427	応募単価 ¥5,952 -46%

実績事例2【派遣会社】 職種:販売スタッフ・接客

応募単価: 9,000円~14,000円

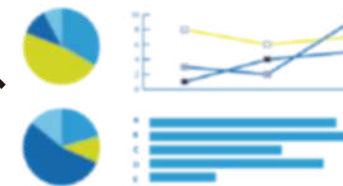
実績事例3【派遣会社】 職種:一般事務・営業事務・アシスタント

応募単価: 7,000円~12,000円

Seminar TOPIC3

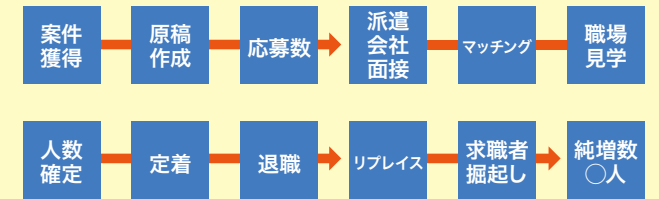
データドリブン経営で社員教育に活かす

計画を実行し、
高速でPDCAを回し、
目標にコミットせよ!
正しいKGI※、KPI管理(※)



稼働率も派遣先開拓も
正しいアクションと数字の管理で劇的に改善する

派遣会社のKGI・KPI設定ポイント



※データドリブンとは、KKD(勤、経験、度胸)だけに頼るのではなく、データの分析結果をもとに、課題解決のための施策を立案やビジネスの意思決定などを行う業務プロセスを指す

※KGI: 最終目標を定量的に示した指標(例:稼働スタッフ数など)
KPI: KGIに到達するまでのプロセスを定量的に評価するための指標(例:応募数、採用数など)

Seminar TOPIC4

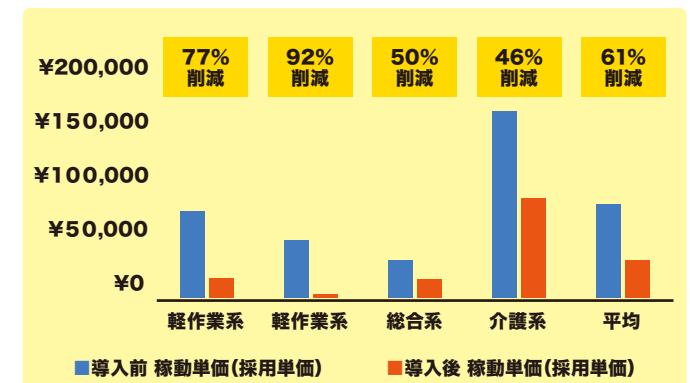
クラウド派遣支援システムの導入で掘り起こしが成果に繋がる

「CastingONE Lite」って何?

未稼働スタッフを稼働に繋げる「システム+サポート」
売上と利益を最大化することにコミットした派遣支援サービス。

稼働単価の削減実績は?

導入後平均して**61%の稼働単価(採用単価)の削減**に成功。未稼働スタッフを稼働に繋げるための施策の徹底はできていない企業が多いため、施策インパクトは大きく、成果を出すことが可能。



「CastingONE Lite」を使用している企業の声

【企業名】株式会社イカイアウトソーシング
【会社概要】静岡県を中心に製造派遣を展開。売上56億円/社員数1,400名
これまで未稼働派遣スタッフの掘り起こしができるシステムや仕組みが無かった(テレポのみで掘り起こしを行っていた)が、未稼働スタッフの掘り起こしの重要性を感じCastingONE Liteを導入しました。導入後、本格運用開始からわずか約2ヶ月で稼働が創出できています。



緊急事態宣言終了、雇用指数の改善...アフターコロナに向け、再起動し始めた派遣業界
これまでの応募数を劇的に変える、人材派遣会社のための“これから”の採用DX