

「高収益の新規事業」の参入を検討している経営者の皆様へ

コロナ禍

業界未経験

在宅ワークで

立ち上げ、たった1ヵ月で

(人事募集を開始)

営業利益 30%超

月間
利益

600万円

株式会社ヒューマンステイ
COO 伊東亜樹氏

社員4名で粗利1億円、1人当たり生産性2000万円

人口減少で需要が上がる“唯一”のビジネス

『人材紹介事業新規立ち上げセミナー』

粗利率 100%
高収益

人手不足の介護業界
長期成長が見込める

小資本
無在庫・無店舗

このような方にお勧め

- ✓ アフターコロナに高収益の新規ビジネスに参入したい
- ✓ これから伸びるマーケットに進出したい
- ✓ 多角化を見据え、既存ビジネスとの相性のいい事業を探している

2040年まで増え続ける高齢者マーケットで、
地域No.1の人材会社を目指すゲスト講師との対談内容は次のページにて



ご都合の良い日程で
右記よりお選びください。

大阪 2022年 11月8日【火】
株式会社船井総合研究所 大阪本社

東京 2022年 11月22日【火】
株式会社船井総合研究所 東京本社

開催時間
13:00~16:00
(受付 12:30~)

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

主催



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

人材紹介事業新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S091752

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

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。) → 091752

コロナ禍、業界未経験、在宅ワークで 人材紹介ビジネスの立ち上げに成功した秘訣

株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部 リーダー

植野 公介

株式会社ヒューマンステイ
COO

伊東 亜樹氏

会社 概要

株式会社ヒューマンステイ

愛知・岐阜県を中心に、介護職員、保育職員、看護職員を対象に、人材派遣・人材紹介を展開。2022年2月に「名古屋・愛知求人ポータル」を立ち上げ、人材紹介事業を本格始動させています。

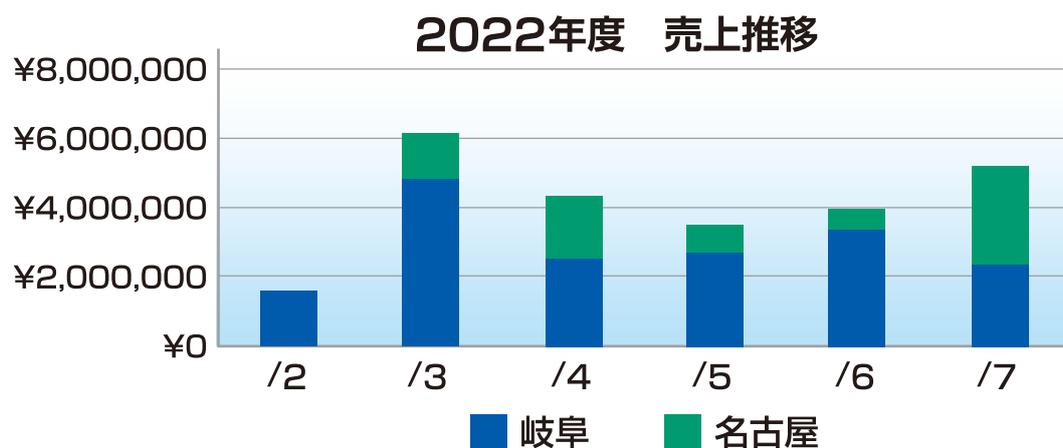
人材紹介事業部の人員体制

愛知県：営業1名（常勤）、営業アシスタント1名（非常勤）

岐阜県：営業1名（常勤）、営業アシスタント2名（非常勤）

その他、事務スタッフが2名（非常勤）

売上の推移



5つの見どころ

人材紹介会社として、ヒューマンステイのここが凄い!をご紹介します。

- ① 新規事業で成果を出せる人とは!? 採用で重視したポイント
- ② 業界未経験で、在宅ワークでも、テレアポで成果を出せた秘訣とは!?
- ③ 採用難の介護業界でも、月間50名の転職希望者を集めた集客方法とは?
- ④ 社員が自然とやる気になる評価制度とは?
- ⑤ コロナ禍に活用は必須!? ストレスなく在宅ワークで働けるデジタルツール

成功の秘訣とは!? インタビューは次のページで

コロナ禍、業界未経験、在宅ワークで 人材紹介ビジネスの立ち上げに成功した秘訣

Q

植野

**人材紹介事業に
参入しようと思った
きっかけを教えてください。**

伊東氏 グループ会社で介護施設を運営しており、人材を紹介してもらう側で長く利用してきた中で、多くの企業は高い報酬に対してのフォローが不十分だと感じていました。商売は、“価値”と“価値”の交換なので、価値に見合ったフォローが、自分たちならできると思い参入しました。

Q

植野

**参入直後、
ご苦労されたことを
教えてください。**

伊東氏 求人サイトをリリースするまでの期間、外部の一括登録タイプの媒体を活用していました。ただ、応募はあっても、他社にも同じ応募があり、対応の早い企業が勝つという消耗戦になっていたときは、厳しかったです。結果、広告費は垂れ流しとなり、勝てるわけなく営業パーソンも疲弊してしまいました。

植野 そうだったんですね。それでは早速ではありますがここからは成果を出すことができた理由について、お伺いできればと思います。

Q

植野

**業界未経験者を、
“あえて”採用した
理由を教えてください。**

伊東氏 先ほどお伝えしたフォローの充実した人材紹介という、自分らがやりたい形にしていくことを考えたときに、業界未経験の方が**教育がしやすい**と考え採用をしました。

Q

植野

**ちなみに、採用方法や
採用基準についても
教えてもらっても
よろしいでしょうか？**

伊東氏 はい、採用方法は、知り合いの紹介などではなく、新規で大手媒体に募集をかけ採用をしました。また、採用基準は「素直」や「誠実さ」などの性格面を重視しています。実務研修にはしっかり時間をかける前提ではありますが、採用の段階では今後伸びる素養を見ています。弊社の社員は、家族を大事にする方が非常に多いですね！

植野 素晴らしいことですね！

1 新規事業で 成果を出せる人とは!? 採用で重視したポイント



コロナ禍、業界未経験、在宅ワークで 人材紹介ビジネスの立ち上げに成功した秘訣

2 業界未経験で、 在宅ワークでも、 テレアポで成果を出せた 秘訣とは!?

Q 営業面で工夫されたことを
植野 教えてください。

伊東氏 私は「人は勝手には育たない」と思っている
ので、育成には時間をかけました。テレアポ営業の
場合は、時間当たりの労働量の向上を重視する必要
がありますので、具体的には、週1のマインドセッ
ト研修、週1のロールプレイング研修、さらに、船
井総合研究所の植野による月2回の専門知識研修を
実施しています。

Q より具体的に
植野 教えてもらっても
よろしいでしょうか？

伊東氏 そうですね、まず、電話商談は1時間
あたり20件を目標にしています。また架電数の管
理は、スプレッドシートで、誰が毎日何件したの
かが、明確に分かるようにしています。そして、架
電数が少なく獲得企業もない場合は、アポイント担
当の方に不安や恐れがあるのでマインド教育の行
います。また、架電数は多いが

伊東氏 獲得企業がない場合は、トーク内容の
改善を行っており、数値管理はマネジメント業務の
指標にしています。

3 採用難の介護業界でも、 月間50名の転職者を 集める集客方法とは？

Q 人材募集の観点で、
植野 うまくいったポイントを
教えてください。

伊東氏 ここは明確にあり、外部の媒体から、
自社ポータルサイトに切り替えたことで、決定率
が大幅に変わりました。具体的には、外部の他社
媒体時は(2021年5月～2021年12月)応募から
成約までの決定率が6%だったのに対して、自社
ポータルサイトは(2021年12月構築完了～)25%
まで改善されています。



まだまだ続く! 評価制度で重要なこととは?

コロナ禍、業界未経験、在宅ワークで 人材紹介ビジネスの立ち上げに成功した秘訣

4 社員が 自然とやる気になる 評価制度とは？

Q 植野 実際に今の評価制度について教えてもらえますか？

伊東氏 はい、当社では半期ごとの定量評価のみで行っています。そして、定めた定量目標に対して、昇給・降給を明確に決めています。社員に対しても、当然明示しているので、評価に対して文句が出ることは一切ありません。

Q 植野 具体的な目標値も教えていただけますか？

伊東氏 はい、営業は月間売上数値はもちろんですが、求人サイトの求人獲得数も、事業運営の生命線なので一人25件/月の獲得としています。また、事務スタッフは応募単価(平均15,000円/件)と原稿の作成件数を月間の目標数値として設定しています。重要なのは、各自に責任数値を割り振るということと、売上目標を達成するためには、その目標が不可欠であるという“根拠”も示すことだと思っています。



5 コロナ禍に活用は必須!? ストレスなく在宅ワークで 働けるデジタルツール

Q 植野 コロナ禍ならではのデジタルツールの導入について教えてください。

伊東氏 はい、当社ではいち早くデジタル化を推進し、テレワークを取り入れています。例えば、自宅でも電話やFAXが送れるようにシステムを導入したり、遠隔の打ち合わせができるようにZOOMや、電子契約のソフトなど、導入しています。

植野 ありがとうございます。それでは最後の質問になりますが、実際事業をおこなってきて、

Q 植野 参入した方が良い会社と、しない方が良い会社の特徴など、ありますでしょうか？

伊東氏 そうですね、経営者のトップダウンで、即行動に移すことのできる集団であれば創業した方が良いと思います。当社の行動規範には「素直さ」があり、素直に聞くことだけでなく、「素直とは、行動までの時間の短さ」を指すと定義しています。そのような集団であれば、創業して結果を出すことができると思います。



ここがみどころ

徹底解説レポート

インタビューレポートをお読みいただきありがとうございます。
最後に、ヒューマンステイ様の成長の軌跡を、私(植野)より解説させていただきます。

① コロナ禍でも問題なし!? 介護業界の採用市場

人材業界は、新型コロナウイルスの影響を受け、一時、市場の求人数は約半数まで減少しました。ただし、そんなコロナ禍でも、株式会社ヒューマンステイが立ち上げに成功しているのは、“業界の選定”にポイントがあります。介護業界の人材紹介ビジネスがうまくいきやすい理由はさまざまありますが、まず、“労働集約的な働き方”であることは抑えなければいけません。さらに言うと、介護事業所は、運営するための人員基準が明確に設定されているため、**人がいないと事業運営できない**、また、**人がいればそれだけ新規出店でき儲かる**、といった特徴の業界が向いていると言えます。

例) 医療福祉、運送、建築、外食、美容、サービス業全般

② Withコロナに適した体制構築で、コロナ前よりも生産性向上!?

コロナ禍に立ち上げをして、テレワークでストレスなく働ける環境を経営陣が用意したことが、立ち上げの成功の秘訣だと感じています。

当然、すべてをデジタルで置き換えることはできませんが、置き換え可能なことを置き換えることで、“アポイント件数が増えた”や、“残業が減った”などの、これまでの働き方以上の、生産性を出せているように感じます。変化にどう対応するのかが、これからの時代求められるのだと思います。

③ 新規事業を成功させるためには、評価制度が鍵!?

新規事業を立ち上げる際に、“評価制度”よりも、まずは“売上”。収益が上がってから、評価制度を考える、という思考になりがちですが、株式会社ヒューマンステイの社員さんを見ていると、評価制度があったから、ここまで頑張れていると感じます。また社員のお給料が、すべて定量目標に紐づいているため、目標が従業員にモチベーションを与え、ここまでの成果に結びついているように感じます。

まだまだ続く! ここがみどころ徹底解説レポート

なぜ今人材紹介ビジネスなのか？

コンサルタントから見た “絶対に立ち上げる”べき **3**つの理由

株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部 リーダー
植野 公介

理由1 収益性

手数料ビジネスなので
利益率がめちゃくちゃ高い

粗利率100%
営業利益30%超



“お仕事を探している人”と“自社で働いてくれるスタッフを探している法人”のマッチングをサポートし、採用が決定した際に、**成功報酬で年収の20% (80万~150万)の100%粗利の売上を計上できる**ビジネスモデル！

理由2 成長性

人口動態から導く **約束された市場拡大**

企業の人手不足は必至。
採用需要は今後も上がり続ける

介護業界の需要拡大は
約束されている

【生産年齢*1人口推計】



※出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」
(*1) 生産年齢=15~64歳

【生産年齢*1人口推計】



※出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」
(*1) 生産年齢=15~64歳 (*2) 高齢化率=全人口に占める65歳以上の割合

理由3 シナジー

本業・既存商品の
営業力アップに最適

本業サービスの
新規顧客開拓のきっかけに

フロントエンド商品

低単価 or 緊急商材

人材紹介

クロスセル
アップセル

バックエンド商品

高単価 or 収益商材

既存商品

人材紹介は、成果報酬型のサービスなので**契約は取りやすく、フロントエンドの商品として適性が高い。**

フロントエンド商品
新規顧客獲得のための低単価・緊急性の高い商品

バックエンド商品
本来売りたい高単価で収益性の高い商品

人材紹介事業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
(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

大阪

2022年 11月8日【火】
株式会社船井総合研究所 大阪本社

東京

2022年 11月22日【火】
株式会社船井総合研究所 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、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。

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:田原

当日のスケジュール

講座

セミナー内容

第1講座

不況でもニーズが伸び続けている介護マーケットを徹底解説!

人材紹介ビジネスとは一体何か? そして人材紹介ビジネスがなぜ今注目されているのか? といったことを人材派遣ビジネスとの違いや集客から成約までで押さえるべきポイントまで徹底解説いたします。



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 **安本 哲弥**

人材ビジネス専門のコンサルタント。新卒で入社以来、BtoB、BtoCのさまざまな業種・業態のWeb/デジタルマーケティング、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、人材ビジネス支援部のマネージャーに就任を果たす。

第2講座

人材紹介事業新規立ち上げのノウハウ大公開

人材紹介ビジネスで成功している企業の共通点とは何か? 明日から人材紹介ビジネスの立ち上げを始め、成功するために確実に知っておきたいポイントを事例講座的ポイントを踏まえながら解説します。



株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部 チーフコンサルタント **田原 康博**

早稲田大学を卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所へ入社。100社以上の人材派遣・紹介会社のコンサルティングを経て、従来の概念に時流を組み合わせた独自の マーケティングノウハウを確立。人材募集スキームの構築及び、転職希望者が採用に至るまでの導線設計に強みを有する。

第3講座

人材紹介事業をコロナ禍でスタートしても月間500万円売り上げた秘訣

実際に人材紹介事業に新規参入して成功するためには何が必要か? 実際に人材紹介事業を0から立ち上げ、わずか1年で月間売上500万円を達成した企業の成功事例をお届けします。



株式会社ヒューマンステイ
COO **伊東 亜樹氏**

愛知・岐阜県を中心に、介護職員、保育職員、看護職員を対象に、人材派遣・人材紹介を展開。2022年2月に「名古屋・愛知求人ポータル」を立ち上げ、人材紹介事業を本格始動させるヒューマンステイの最高執行責任者を務めている。



株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部 リーダー **植野 公介**

介護施設(在宅・施設問わず)を対象に、介護士・看護師・理学療法士・作業療法士など介護関係の職種の採用コンサルティングを得意としている。また、前職の人材会社での支店長経験を活かし、職員面談・就業後フォローといった採用・定着・育成・研修にかけてワンストップで対応する数少ないコンサルタントである。

第4講座

これさえできれば上手いく — 成功企業に共通するパターン



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 **山根 康平**

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。28歳で部長に昇格し、現在は約50名の専門のコンサルタントが所属する部門の責任者を務める。

当日お伝えする内容はこちら

当日のセミナーでは人材紹介事業で成功するための具体的な成功事例をお伝えします。

- ① 採用難職種でも、月間50名集める募集スキーム
- ② 人材紹介で成功する企業の人事評価制度
- ③ 新規事業を行う際の、部下の教育方法のポイント
- ④ 月間200求人新規獲得する営業スキーム
- ⑤ 在宅ワークでも効果の出せる社内の営業研修
- ⑥ 事業参入が後発でも、大手との差別化させるポイント
- ⑦ 新規取引を増やすために営業マンに与えている裁量権
- ⑧ DX化促進のために導入し、生産性向上に寄与した5つの外部サービス
- ⑨ 人材紹介会社のサイト設計で重要になること
- ⑩ 今、応募が集まりやすい求人特化型検索エンジン
- ⑪ SEOで上位表示される求人サイトの3つの特徴
- ⑫ 企業営業の受注率を向上させる必殺トーク
- ⑬ 応募単価を10000円!?にするベネフィットライティング
- ⑭ Indeedを攻略するために必要な事例に基づいたKPIと対策事例
- ⑮ 売上を2倍にする転職希望者をクロージングする取り組み事例

200社を超える人材紹介ビジネス立ち上げを手がけた船井総合研究所の成功事例を大公開



正社員**1人**とパート**2名**で
年間粗利3,000万円

栃木県



地元のタクシードライバーの
50%を社で独占

岐阜県



起ち上げ**4か月**で
黒字化に成功!

山梨県



起ち上げ半年で
月額粗利400万円越え

兵庫県

嘘みたいなびっくり事例連発中!! この流れに乗り遅れるな!!

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/091752>



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。

人材紹介事業新規立ち上げセミナー

お問合せNo. S091752

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。

大阪会場にてご参加

お申込期限: 11月4日(金)

2022年 11月8日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付12:30より)

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

日時・会場

東京会場にてご参加

お申込期限: 11月18日(金)

2022年 11月22日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 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

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。

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。

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200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、ご入金が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。●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みに適用となります。●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.091752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: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 田原

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



11月8日(火)大阪会場
申込締切日11月4日(金)

11月22日(火)東京会場
申込締切日11月18日(金)