

全業種向け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
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)

2023年 東京 **2月13日** [月]

株式会社船井総合研究所 東京本社

申込締切日 **2月9日** [木]

大阪 **2月14日** [火]

株式会社船井総合研究所 大阪本社

申込締切日 **2月10日** [金]

オンライン **2月15日** [水]

申込締切日 **2月11日** [土]

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た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、お問合せ下さい **TEL.0120-958-270** [平日9:45~17:30] 担当:比嘉

累計200社以上の立上げ、拡大を手がけてた人材ビジネスのプロが徹底開設

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！ 講座内容 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押さえるべきポイントまで徹底解説します。 株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 シニアコンサルタント 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の様々な業種・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、現役最速でエグゼクティブ経営コンサルタントに就任を果たす。
第2講座	人材紹介立ち上げのノウハウ大公開 講座内容 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義の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 比嘉 達也 中小企業向け人材ビジネスの専門家。人材紹介の立ち上げや派遣会社の業績アップを求職者募集マーケティングを中心にサポート。大手の事例〜中小企業の明日からできる業績アップ事例を多く持つコンサルタント。
特別ゲスト講座	人材紹介を0から粗利1億ビジネスに育てた秘訣 講座内容 実際に人材紹介ビジネスに新規参入して成功するためには何が必要か？実際に人材紹介ビジネスを0から立ち上げ、数年で社内の主要収益事業になるまで成長した企業の成功事例をお届けします。 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 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。 株式会社DANDL 代表取締役 田中 教善氏
第3講座	DANDL社 売上で振り返る事業成長の軌跡 完全0から粗利1億円 たった一つ変えただけで、 売上が8倍アップ 2期目に飛躍した裏に隠された “経営の勘所” 独立間もない若き経営者は、そのとき何を決断したのかー 見どころ 1 黎明期 → 飛躍期 見どころ 2 拡大期 （単位:万円） 12000 10000 8000 6000 4000 2000 0 500 4200 7000 8000 約1億円 2017年(1期目) 2018年(2期目) 2019年(3期目) 2020年(4期目) 2021年(5期目) たった1年で 8倍成長 コロナ直撃でも 114%成長 過去最高益を毎年更新中 試行錯誤の末に完成した営業マン育成の “最適解” に迫る 4000万プレイヤーを量産する、人材の育成とマネジメントマル秘メソッド パート社員だけで法人営業を完結するインサイドセールスの極意
第4講座	これさえできれば上手くいく—成功企業に共通するパターン— 講座内容 本セミナーのまとめ講座 株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 シニアコンサルタント 安本 哲弥



お申込み方法

—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ページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
※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/094172>



新規事業を模索中の事業主の皆様へ

異業種からの参入で**粗利1億円**をつくる

地域密着型 人材紹介

“副業”ではなく、
もう一つの本業を本気でつくりに行く

※このような**課題を解決するビジネスモデル**です

- ✓ 既存事業とシナジーがある新規事業を探している
- ✓ 主事業をもっと伸ばしたい
- ✓ 今後伸びるマーケットを攻めたい
- ✓ 会社の収益性を上げたい
- ✓ 人手不足を解消したいが採用に苦戦している

特別ゲスト講師

コネなし顧客なし経験なしの真っ白なスタートから

人材紹介を年間**粗利1億円**ビジネスに育てた秘訣



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)

2023年 東京 **2月13日** [月]

株式会社船井総合研究所 東京本社

大阪 **2月14日** [火]

株式会社船井総合研究所 大阪本社

オンライン **2月15日** [水]

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

全業種向け人材紹介事業新規立ち上げセミナー お問合せNo.S094172

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。

Webからお申込みいただけます。(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。→ **S094172**

人材紹介が多くの課題を解決できる、これだけの理由

Q. 既存事業とシナジーがある新規事業を探している/主事業をもっと伸ばしたい

A. シナジー1: 既存サービスの新規顧客開拓が円滑になる

人材紹介はフックサービスとして機能するため、既存商材を売る機会(顧客との接点)が増える

A. シナジー2: 既存顧客へ人材紹介をクロスセルすることで客単価が上がる

サービスの主体が人材なので、多くの既存顧客がクロスセルの対象

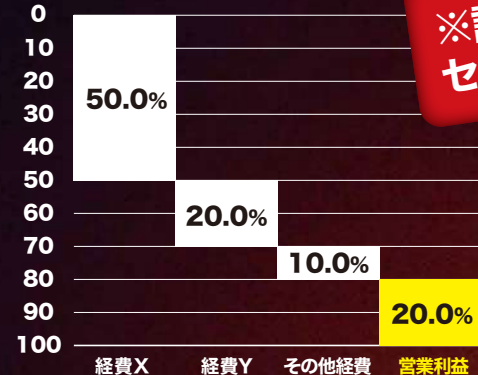
Q. 会社の収益性をあげたい

A. 仲介手数料ビジネスのため、

粗利100% 営業利益20%

超も可能な高収益事業

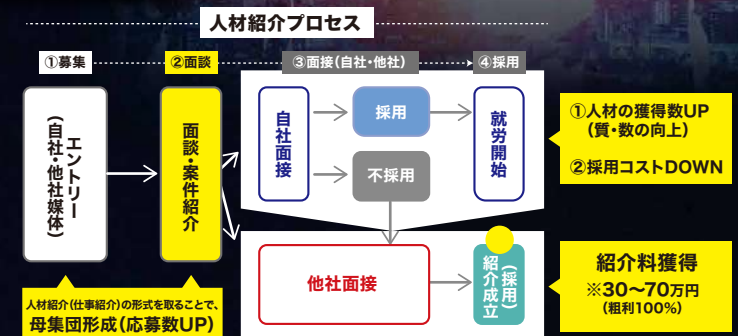
【利益構造】



※詳細は
セミナーにて!

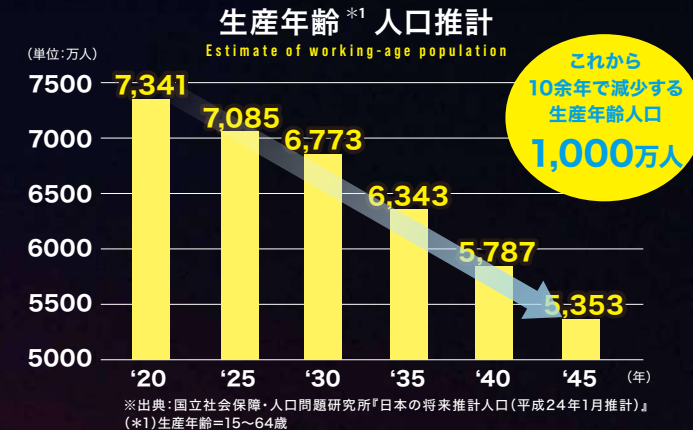
Q. 人手不足を解消したいが、採用に苦戦している

A. 人材会社として人材を集めることで
多くの求職者に出会い、自社採用へと
つなげることができる。
また、紹介売上によって採用コストを
低減できる



Q. 今度伸びるマーケットを攻めたい

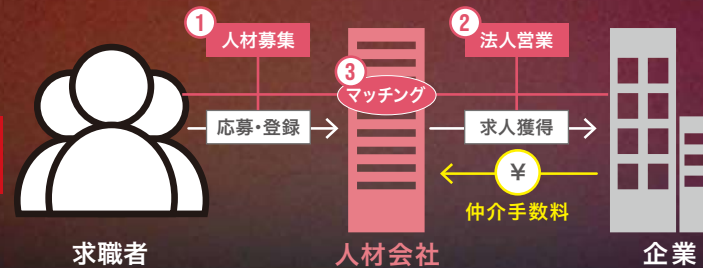
A. ご存知の通り、日本は
人口減少が加速的に進行中。
人口動態的に採用サービス
(人材紹介)が伸びるのは必然。



What's 人材紹介?

求職者に仕事を紹介して
企業から仲介手数料をもらうビジネス

ビジネスモデル



求人版「GAFA」!?
『求人アグリケーション
メディア』も
あわせて完全解説

- ・ indeed
- ・ 求人ボックス
- ・ career JET
- ・ スタンバイ

「試してみたけど、
あまりよくなかった」は、
「正しい方法」を
知らないからです。

Seminar
TOPIC 2

マッチング

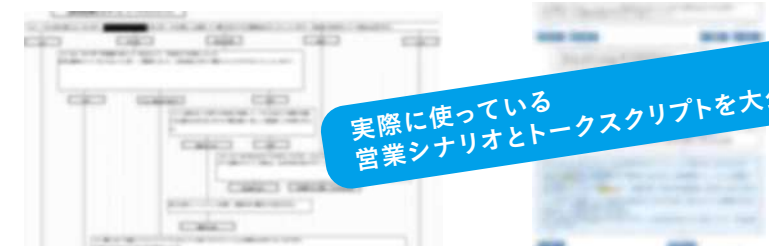
業界平均 **2倍以上**の採用率をたたき出す
緻密な確率論的マッチング手法

全ての答えは数字にあり。
生データをお見せします!

Seminar
TOPIC 3

法人開拓営業(紹介先確保)

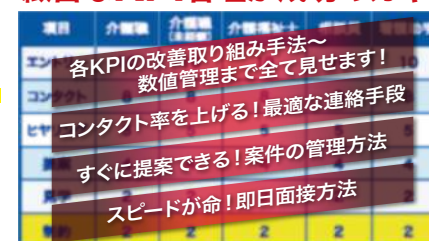
パート社員の方が電話1本で、**月間67案件開拓**
徹底的に仕組み化された法人セールスノウハウ!



実際に使っている
営業シナリオとトークスクリプトを大公開!

必要なのは、特別なスキルや抜群の営業センス?
いえ、ゴールまでの設計図、つまり、脚本が全てです。

緻密なKPI管理が成功のカギ!



世に存在する「マッチング」は、
運ではなく確率に
基づいたマネジメントが
成否の全てを握ります。
それは、採用のシーンであっても
例外ではありません。

勝つべくして勝つ。正しく人材紹介を始めるための全方位案内。

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。

全業種向け人材紹介事業新規立ち上げセミナー

お問合せNo. S094172

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。

東京会場にてご参加

2023年2月13日(月)

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

お申込期限：2月9日(木)

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

大阪会場にてご参加

2023年2月14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

申込締切日 2月10日(金)

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分

日時・会場

【東京会場・大阪会場にてご参加】

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よろしくお願い申し上げます。

オンラインにてご参加

2023年2月15日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

申込締切日 2月11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

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。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 メンバース Plus) へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。●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.094172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: 日田 ●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致します。



2月13日(月)東京会場

申込締切日 2月9日(木)

2月14日(火)大阪会場

申込締切日 2月10日(金)

2月15日(水)オンライン受講

申込締切日 2月11日(土)

【年末年始休業のお知らせ】

2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。