

【全業種・業界参入可】採用仲介ビジネス新規参入セミナー

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 ~ 16:30
(受付 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

東京会場

5月8日(月)
株式会社船井総合研究所 東京本社

大阪会場

5月9日(火)
株式会社船井総合研究所 大阪本社

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：比嘉

講座

セミナー内容／講師

第1講座

【業界講座】人口減少だからこそ需要が急増する、人材紹介ビジネスの可能性



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
中小企業向けデジタルマーケティング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/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。

第2講座

【実務講座】採用仲介ビジネス(人材紹介)を始めるための全ノウハウ



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。多くの企業と情報交換を行っており、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。

第3講座



【ゲスト講座】人材紹介を0から立上げ、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
地域No.1の人材会社になるべく、介護人材紹介ビジネスに参入した株域会社DANDL。社長と社員の2名で始めたこの事業を年間粗利1億円ビジネスに育て上げた秘訣をお話していただきます。一見、「難しそう」な介護マーケットをなぜターゲットにしたのか、人材募集はいかにしておこなっているのか、営業担当マンの育成やマッチングにおける重要ポイントに至るまで、これまでうまくいったことのみならず、苦戦したことも含め、そのリアルを経営者本人からお話しいたします。

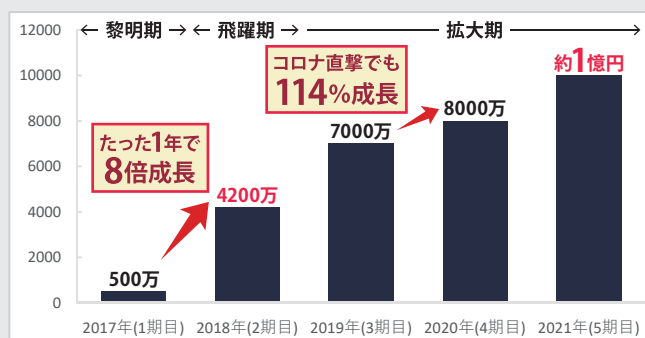
DANDL社 売上で振り返る事業成長の軌跡

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——

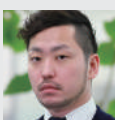
試行錯誤の末に完成した
営業マン育成の“最適解”に迫る

- 4000万プレイヤーを量産する人材育成とマネジメントマルメソッド
- 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

【統括&経営戦略講座】経営者に今、考えてほしいこと～アフターコロナの経営戦略～



株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部 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30名の専門コンサルタントが所属する部門の統括している。

お申込み方法 -Web からの申込み-

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/098714>



全業種参入可

まわりの「人手不足」が、粗利1億 ビジネスに化ける

採用仲介 ビジネス

粗利 100% 少投資で 少人数で 無在庫・無店舗で 低リスク

- 成功事例 1 コロナ禍、完全在宅ワークのみで 年間粗利5,000万円達成
- 成功事例 2 営業マンたった2名で 年間粗利1億円達成
- 成功事例 3 異業種(人材業界未経験)参入から たった1ヶ月で単月黒字化
- 成功事例 4 正社員1名、パート2名で 年間粗利3,600万円

このような経営者の方は
是非ご参加ください

- ☑ 関係先各所で聞こえる「人手不足」をなんとか解決できないかと思案している
- ☑ 収益性が高く、始めるのに多額のお金が必要ない新規事業を模索している
- ☑ 本業と相性のいい事業を探している
- ☑ 従業員が足りてないが、採用活動に苦戦している
- ☑ 将来成長する可能性が高い業種への参入を検討している

近くで何千、何万回と聞いた「人手不足」。あちこちに転がり溢れているその声を、あとは事業にするだけ。

人材紹介を営業マン2名で 年間粗利1億円 ビジネスに育てた秘訣

コネなし顧客なし経験なしの 真っ白なスタートから

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 ~ 16:30
(受付 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

東京会場

5月8日(月)
株式会社船井総合研究所 東京本社

大阪会場

5月9日(火)
株式会社船井総合研究所 大阪本社

主催 Fundai Soken
明日のグレートカンパニーを創る
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・業界参入可】採用仲介ビジネス新規参入セミナー お問い合わせNo.S098714

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。

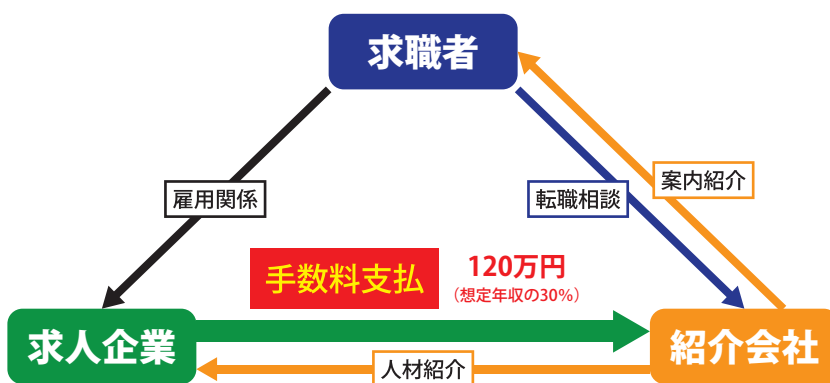
Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください) →

098714

採用仲介ビジネスのココがいい! 3つのポイント

POINT 1 設備投資がほぼなく、低リスクで始めやすい
サービス対象は「人材」なので、“在庫リスク”も0!

少投資&
低リスク



必要なのは、たった3つだけ!

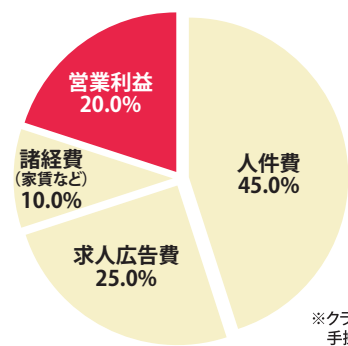
- ①有料職業紹介事業の許認可(取得難易度低)
- ②人材募集用の求人サイト
- ③事業に携わる人員(2名程度)

業種・業界不問で新規参入可能!

店舗型ビジネスではないため、
大掛かりな設備は一切不要!

POINT 2 手数料ビジネスのため、利益率が“異常”に高い
業界では営業利益率20%超が当たり前!? 超高収益ビジネス

粗利率
100%



紹介手数料相場

求職者の年収×20~35% ※エリアや職種・業界によって相場が異なる
例えば…年収400万円の場合、手数料は80~140万円
“手数料”だから粗利100%!

全産業を見渡しても
圧倒的に利益率が高い

POINT 3 自社の採用活動にイノベーションが起きる
お金を払うどころか、もらって採用ができる革新的採用スキーム

コスト半減で
採用数3倍!?

募集方法

Bad ×
ウチの会社で働きませんか?



Good ◎
貴方に合うお仕事を紹介します

同業社の一つ上段に構える“ずるい”人材募集!?

同業他社の求人も扱うことで、
吸引力が一気に上がり求職者のプールができる

エントリー

面談・案件紹介

自社に合う!
という人は
自社の採用へ誘導

採用

自社には合わない
異業種希望
という人は
他社へ人材紹介

紹介料
GET

採用コストは他社に払ってもらおう!?

自社で採用が難しい人は他社に紹介して
手数料を得る、いわば“採用錬金術”

事例1 コスト60%減で、100名採用達成! ミスマッチも減少し、離職率が半減!

事例2 営業エリアのタクシードライバーの50%以上を一社で独占!

Seminar Contents 正しく始めるための4つの鉄則

鉄則1 手広くやらない! 勝てる領域を絞り、特化せよ!
エリア×職種のゴールデンルールでニッチNo.1を狙え

【広域・他業種の総合型で始めた場合】

NO GOOD

- 対応する求職者の業種が多岐に渡る＝その分の職業知識がなければ、相談品質が下がる (少人数で始められない、または業界知識取得のタイムロス発生で、求職者に逃げられてしまう)
- 商圏を広域に設定してしまう＝求職者の通勤範囲内で提案できる職場が少なくなる

▶ 売上(紹介成約)につながりづらく、うまくいきにくい

特化せずんば何も得ず。引き算こそ、最良にして最強の事業戦略

対応するエリア・職種を絞ることで、上記の問題は解消され、
マーケティングのターゲティング精度も上がり人も集まりやすくなる

BEST
ANSWER

おすすめの職種・業界や正しい商圏設定方法は、セミナーで!

鉄則2 人を集める前に、何よりもまずは紹介先を確保せよ!
仕事があれば、人は集まらない

飛び込み、訪問一切不要! パートさんの電話だけで求人オーダーがザクザクとれる!

事例1 電話営業だけで月間200求人獲得(北陸地方A社)

事例2 新規営業を全くせず、月間100求人の申込みが殺到(関東地方B社)

後発参入? 異業種参入? 知名度? 営業スキル? 一切関係なし!

100人いれば100人が同水準の成果を出せる、求人獲得法を徹底伝授!

鉄則3 他メディアに依存しない、自社募集スキームを構築せよ!
「専願」求職者を常態的、安定的に集める要は、自社“メディア”にあり

【求人ポータルサイトや他メディアで集める場合】

NO GOOD

- 他社との同時エントリーによって、自社への熱量が相対的に低くなる
＝自社への専願要素は薄くなり、他社に取られてしまうリスクが上がる
- 求人広告費用に対するコストパフォーマンスが落ちつつあり、利益が出しづらい (期間掲載に対して広告費を投下してもそもそも人が集まらない可能性もある)

自社メディアで“専願者”を自力で集めることが事業成功のカギ

メディアブランディングに成功し、大手人材会社からの求人掲載依頼が来るほどに…
あれだけ人が足りないと騒がれている介護職員が月間160名以上応募



自社メディアの作り方+補完的人材募集サービスもあわせてご紹介!

鉄則4 データマネジメントでマッチング精度を担保せよ
業界平均マッチング率の2倍の成果を出すためのKPI管理

【採用仲介ビジネスのプロセス】



多すぎても少なすぎても機能しない「KPI」。
正しく設定し運用しさえすればマッチング率はハネ上がる!
プロセス移行率を定量評価し、ボトルネックを解消することで
最終的な歩留まりが上がる

業界平均2倍の成果を上げた、必要十分な数字マネジメント法を大公開!

急速な労働者減少による需要うなぎのぼりで将来性はお墨付き
さあ、採用仲介ビジネスを始めよう

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・業界参入可】採用仲介ビジネス新規参入セミナー お問い合わせNo. S098714

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 **5月8日(月)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(受付12:30より)

お申込み期限:5月1日(月)

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

日時・会場

大阪会場にてご参加

2023年 **5月9日(火)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(受付12:30より)

お申込み期限:5月5日(金)

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。

受講料

一般価格 税抜 **33,000** 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、ご入金を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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

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.098714を入力、検索ください。

お問い合わせ

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:比嘉

——— 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8日(月)東京会場／株式会社船井総合研究所 東京本社

申込み締切日 5月1日(月)

5月9日(火)大阪会場／株式会社船井総合研究所 大阪本社

申込み締切日 5月5日(金)