

【全業種・業界参入可】採用仲介ビジネス新規参入セミナー

講座内容はすべて同じです。
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 税抜 30,000円(税込 33,000円)
会員価格/一名様 税抜 24,000円(税込 26,400円)

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通用となります。

2023年 東京 7月3日(月) 申込期限:6月29日(木) 大阪 7月4日(火) 申込期限:6月30日(金)

株式会社船井総合研究所 東京本社 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

株式会社船井総合研究所 大阪本社 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

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

10年間で累計300社以上の立ち上げ、拡大を手がけた人材ビジネスのプロが徹底解説

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ませんので、ご了承ください。

| 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

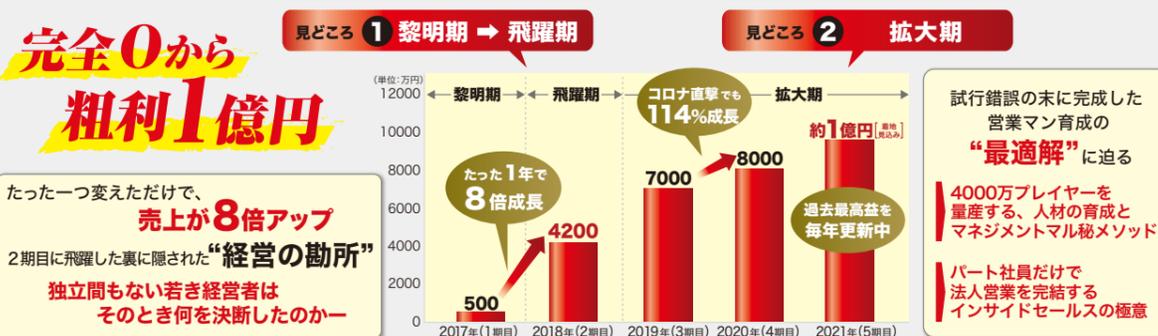
【特別ゲスト講座】人材紹介を0から立ち上げ、粗利1億円ビジネスに育てた秘訣

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式会社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、人材募集はいかに行っ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ていただきます。



株式会社DANDL 代表取締役 **田中 教善氏**

DANDL社 売上で振り返る事業成長の軌跡



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からのお申し込み-

PCからのお申込み

下記セミナーページからお申込みください。
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/101004>

QRコードからのお申込み

右記QRコードからお申込みください。



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。
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)
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。

全業種参入可

粗利 100% × 少投資 参入可 × 少人数 運営 × 無在庫・無店舗 低リスク

採用マッチング

「超人手不足」を年間粗利1億円 事業へ変える

ビジネス

各異業種からの参入で全国各地で成功続出中!

- 事例1 医療福祉業界から**
コロナ禍、完全在宅ワークのみで年間粗利5000万円達成
- 事例2 独立開業から**
営業マンたった2名で年間粗利1億円達成
- 事例3 アパレル通販業界から**
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
- 事例4 人材派遣業界から**
正社員1名、パート2名で年間粗利3,600万円

INVITATION

- ❖ 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

ご都合の良い日程で
右記よりお選びください。
※講座内容はすべて同じです。

東京 2023年 7月3日(月) 大阪 2023年 7月4日(火)

開催時間 13:00~16:30 (受付 12:30~)

一般価格/一名様 税抜 30,000円(税込 33,000円)
会員価格/一名様 税抜 24,000円(税込 26,400円)

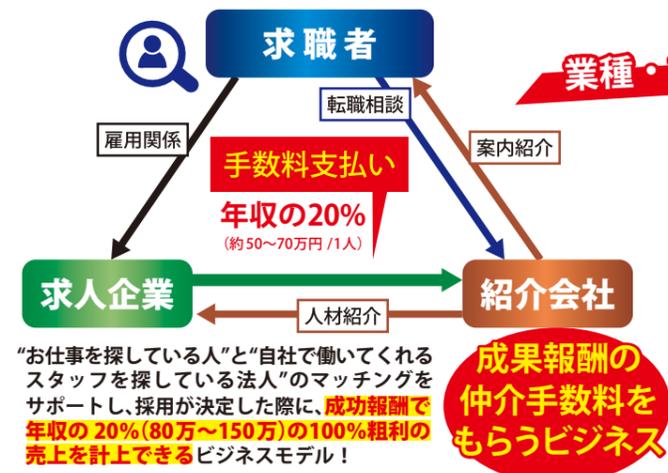
主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社船井総合研究所 東京本社 大阪本社
【全業種・業界参入可】採用仲介ビジネス新規参入セミナー お問合せNo.S101004
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

当社ホームページ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。→ 101004

採用マッチングビジネスを始めるべき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



業種・業界不問で **新規参入可能!**

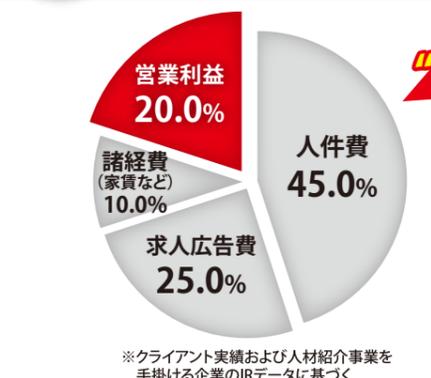
必要なのは、たった3つだけ!

- 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)

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%



「手数料」だから粗利100%!

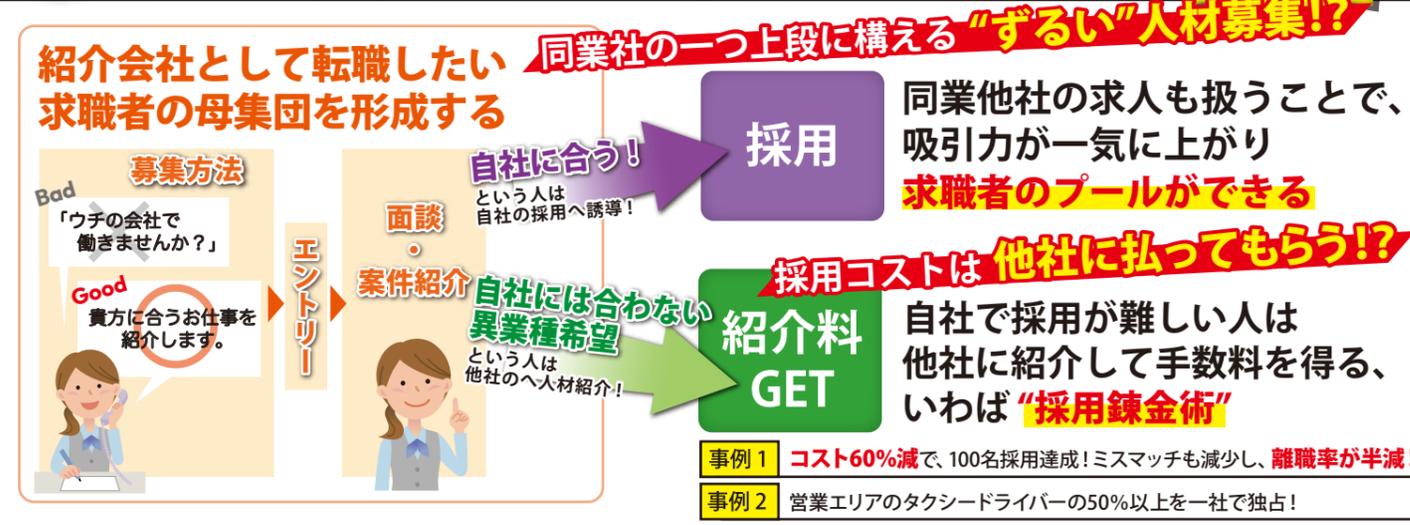
紹介手数料相場 求職者の年収×20~35% (※)

例 年収400万円 → 手数料は80~140万円
※エリアや職種・業界によって相場が異なる

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!



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、左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

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)

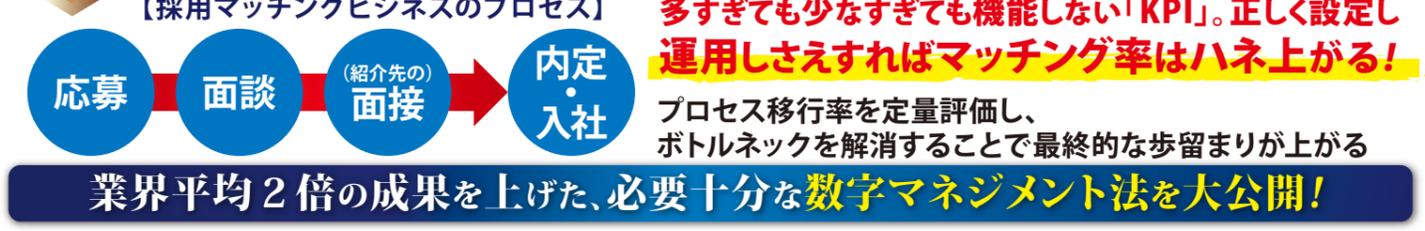
自社メディアで「専願者」を自力で集めることが事業成功のカギ

あれだけ人が足りない騒がれている介護職員が 月間160名以上応募

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...

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 ~



急速な労働者減少で需要はうなぎのぼりで将来性はお墨付き
 さあ、採用マッチングビジネスを始めよう