

コールセンター派遣事業参入セミナー

2023年

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

一般価格 (税込33,000円) 税抜30,000円

／一名様

会員価格 (税込26,400円) 税抜24,000円

／一名様

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。

6/23 [金] 東京

申込期限：6月19日(月)

TKP東京駅カンファレンスセンター
JR「東京駅」八重洲中央口 徒歩1分

6/27 [火] 大阪

申込期限：6月23日(金)

(株)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

6/29 [木]

申込期限：6月25日(日)

オンライン

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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

開催時間

13:00~16:00

受付またはログイン開始
12:30~

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。

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	人材派遣会社が強化すべきコールセンター派遣事業のポイントを解説  株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 人材派遣紹介グループ マネージャー 植野 公介 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・経理・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2講座 特別 ゲスト 講座	創業5年で売上70億円まで成長したコールセンター派遣会社の軌跡を大公開  株式会社ジャストファイン 代表取締役 平島 孝則氏 神奈川県出身。これまで人材派遣業界の営業・支店長・エリアマネージャー・統括部長を歴任し、2018年3月に独立し株式会社ジャストファインを設立。創業6期目に入るスタートアップ企業に関わらず、売上70億円を達成している。得意領域をコールセンター派遣事業に定め、他にもさまざまな事業を展開している。「家族のように想う、そこから始まる」を大切にしたい急成長中のベンチャー企業である。
第3講座	コールセンター派遣事業の立ち上げ方法を徹底解説  株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 人材派遣紹介グループ マネージャー 植野 公介 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・経理・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4講座	新規事業をきっかけに会社を飛躍させるために必要な心構え  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 1990年山口県萩市生まれ。福岡大学を卒業後、2013年に船井総合研究所に入社。経営コンサルタントとして人材ビジネス会社のコンサルティングに従事し、数多くの企業の業績アップを実現してきた。2019年に同社史上最少の28歳で部長に昇格し、現在は総勢50名を超える人材ビジネス専門コンサルタントが所属する部門の統括を務める。

お申し込み方法 —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/101369>

【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 <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。



人材派遣業の立ち上げを成功させたい事業主の皆様へ

人材派遣会社が

コールセンター派遣・請負事業に参入して

5年で年商70億円

を実現した秘訣を教えます。

コールセンター派遣・請負
事業に参入することで
得られる3つのメリット

株式会社ジャストファイン
代表取締役
平島 孝則氏



メリット1

時流の業界で
求人オーダーが
多数獲得できる

メリット2

ホワイトカラー人材
を応募単価5,000円
で獲得できる

メリット3

請負受注・在宅人材を
活用することができ
粗利率の向上ができる

課題が1つでも当てはまる事業主の皆様は是非ご参加ください。

- ☑ コロナ禍で変化したデジタル化&DX化に疎く時流に乗れていない・・・
- ☑ 応募者が急激に減少し求人広告費も高騰している・・・
- ☑ 新規営業開拓が進まず稼働人数が増えない・・・

詳しくは中面をご覧ください→

2023年

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

一般価格 33,000円(税込) / 一名様

会員価格 26,400円(税込) / 一名様

6/23 [金] 東京

TKP東京駅カンファレンスセンター

6/27 [火] 大阪

株式会社船井総合研究所 大阪本社

6/29 [木]

オンライン

開催時間

13:00~16:00

受付またはログイン開始
12:30~

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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

コールセンター派遣事業参入セミナー お問合せNo.S101369

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。)

101369

コロナが落ち着いて奮闘中の皆様、次のようなお悩みはありませんか？

現状を乗り切る
ことに精一杯で
**今後の戦略は
全く見えていない**

何とかコロナ禍は
乗り切れそうだが
**現事業だけでは
この先が不安**

今後の緊急事態に
備えて収益の柱を
複数作って
リスクを分散したい

この先も
**成長が見込める
事業に参入
したい**

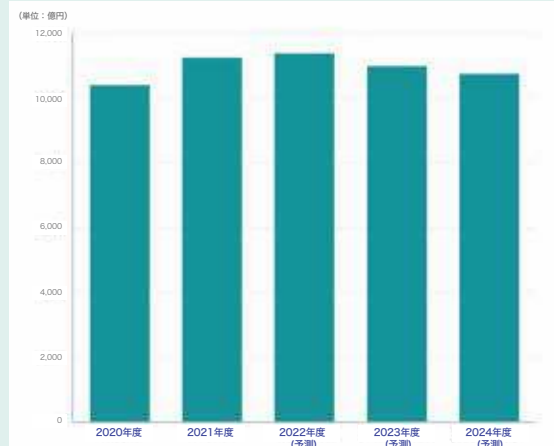
コールセンター
派遣関連は良いと聞けが
自社には
知識も経験もない

新規事業を
検討しているが
**親和性のある事業
をしたい**

**緊急事態を乗り切った後の人材派遣会社が踏み出すべき次の一步、
それは「コールセンター派遣事業」です。
人材派遣会社が「コールセンター派遣事業」を選ぶべき3つのポイント**

理由1 コロナ禍で拡大が止まらない有望マーケット

コールセンターサービス市場	2020年度	2021年度	2022年度(予測)	2023年度(予測)	2024年度(予測)
市場規模	10,421	11,259	11,386	11,001	10,766
(前年度比)	104.6%	108.0%	101.1%	96.6%	97.9%



注1. インバウンド・アウトバウンドの電話対応やWeb/FAX等の顧客対応業務を担うアウトソーシング事業者
注2. 2022年度以降は予測値

出典：株式会社矢野経済研究所【コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場の調査を実施（2022年）】

コールセンターサービス市場はコロナ禍でも
直近3年で109%成長していた！

伸びている理由

- ① 行政主導の電力自由化、マイナンバー関連案件の増加
- ② 企業の人材不足による外注化（アウトソーシング）
- ③ DXの推進による在宅人材の活用

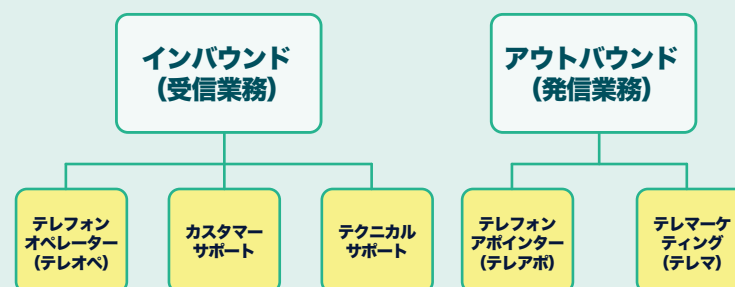
理由2 未経験・在宅人材を活用することができる

登録単価5,000円、稼働単価2.5万円で派遣することができる！

コールセンター派遣のメリット

- ① 未経験人材も派遣できるので簡単に人材募集ができる
- ② 在宅勤務できる現場があるので安く人材募集ができる
- ③ コールセンターの経験を積んだ派遣社員を長期事務派遣として活用できる

コールセンター業務とは



理由3 稼働率の安定と粗利率改善ができる

ブース発注⇒稼働率が安定
**24時間365日自社の
派遣社員が活躍**できる！

請負化⇒粗利率が改善
**自社でブースを構えて
人員の適正化**ができる！

コールセンター派遣事業はここが難しい

- ① 求人オーダーの獲得方法
→ 既に競合が現場に入っているため、「まず1人派遣を入れる」ことが難しい。。
- ② 「1名派遣」から「ブース獲得」への移行方法
→ 24時間稼働できるブースを獲得することで、通常の3倍の派遣社員を投入することができるが、どう獲得すればいいのかわからない。。
- ③ 「派遣」から「請負」への展開方法
→ 自社で電話ブースを作ることで安定した売上を見込むことができるのは聞いているが、やり方がわからない。。

→ セミナーを聞いて解決して下さい！



**コールセンター派遣で支店長を経験したコンサルタントが
年商70億円を実現するためのノウハウを大公開**

- ① 応募単価5,000円を実現する人材募集方法
- ② コールセンター業務の求人オーダー獲得方法
- ③ 未経験人材を経験者人材まで押し上げる方法
- ④ コールセンター人材を事務人材へスイッチする方法
- ⑤ 派遣⇒ブース獲得⇒請負化までの進め方



株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部
マネージャー

植野 公介