【新規事業】エリア特化で高収益を実現! 人材紹介ビジネス

TOKYO
2023年 ［申込期限］7月29日(土)
8月2日(水)
13:00 - 16:00 ［受付］12:30～
株式会社船井総合研究所 東京本社

OSAKA
2023年 ［申込期限］7月30日(日)
8月3日(木)
13:00 - 16:00 ［受付］12:30～
株式会社船井総合研究所 大阪本社

一般価格（一名様） 税抜 15,000円
16,500円（税込）
会員価格（一名様） 税抜 12,000円
13,200円（税込）

※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。
※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ことがございます。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** TEL. 0120-958-270（平日9:45～17:30） 担当:田原

SCHEDULE

第1講座
深刻な人手不足と裏腹に市場が急拡大する人材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、なぜアフターコロナに「人材紹介ビジネス」が注目されているのか? 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 リーダー **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、求職者が採用に至るまでの導線設計の構築に強みを有する。

特別インタビュー講座
第2講座
コロナ禍に完全在宅ワークで人材紹介を立ち上げた成功秘話

コロナ禍に完全在宅ワークで事業を立ち上げ、初年度粗利益5000万円を達成した秘訣についてインタビューさせていただきます。

株式会社ヒューマンステイ COO **伊東亜樹 氏** ［ビデオ出演］

岐阜県出身。これまでに介護、障がい、児童関連施設で管理者、人事部長、総務部長などを歴任、また保育園や会社の立ち上げなど数多くの新規事業に携わってきた。42歳の若さながら20年の福祉業界での豊富なキャリアを持っており、選択理論心理学に基づいた人材育成にも励んでいる。現在は株式会社ヒューマンステイで人材紹介事業のCOO（最高執行責任者）として順調に事業拡大を行なっている。

第3講座
人材紹介の事業新規立ち上げノウハウ大公開

知識ゼロ、顧客ゼロ、知名度ゼロからスタートできる人材紹介ビジネスの立ち上げノウハウをお伝えします。人材紹介事業について全く知らない人でも、明日から即実践できる内容。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 リーダー **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、求職者が採用に至るまでの導線設計の構築に強みを有する。

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－

200社以上の人材紹介立ち上げ実績のある船井総合研究所が、成功事例の共通点をルール化してお伝えします。

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50名の専門コンサルタントが所属する部門の責任者を務める。

お申込み方法
Webからのお申込み

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。
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。
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102448

申し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。

今までは払い これからは儲ける

介護施設の経営者が こっそり コロナ禍に在宅ワーカーだけで 5,000万円 利益を生んだ実話

特別ゲスト講師
株式会社ヒューマンステイ COO
伊東亜樹 氏（ジツワ）

介護施設の経営者が、いつも悩まされる **職員採用**
当事者 の経営者自ら考えた **人材紹介サービス** の全貌は **中面にて**

【新規事業】エリア特化で高収益を実現！人材紹介ビジネス

お問い合わせNo. S102448

主 催
株式会社
船井総合研究所

Funai Soken

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研本社ビル

TOKYO
2023年 ［申込期限］7月29日（土）
8月2日（水）
13:00 - 16:00 ［受付］12:30～
株式会社船井総合研究所 東京本社

OSAKA
2023年 ［申込期限］7月30日（日）
8月3日（木）
13:00 - 16:00 ［受付］12:30～
株式会社船井総合研究所 大阪本社

一般価格（一名様） 税抜 15,000円
16,500円（税込）
会員価格（一名様） 税抜 12,000円
13,200円（税込）

船井総研セミナー事務局 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。

介護施設の事業者の皆様、
このような**お悩み**ありませんか?

お悩み 1
介護職員が採用できない
- ハローワークからの**応募は皆無**
- お金をかけて**ホームページを作ったけど**
- 全く**採用できていない**…

お悩み 2
コロナ禍における売上減少
- 特に通所介護は**利用者が激減**
- また**介護保険制度**のもと成り立っているので**報酬改定で売上減少**なんてことも…

人材と経営資金を一挙両得する人材紹介

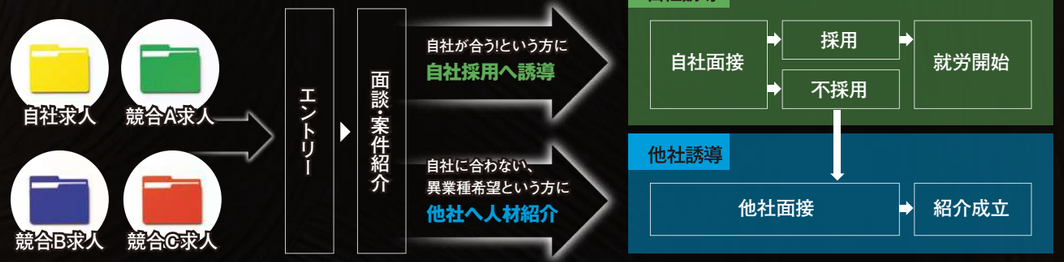
優秀な介護職を大量集客する採用スキーム

クローリング

クローリングとは、自社のコンテンツ制作・取集には限界があるため、他Webサイトに掲載されている情報を全自動で収集・制作するシステム。
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、自社採用へつなげることも可能です。

SEO対策 ＋ サイトブランディング

競合他社の求人を含めて募集 ➡ **多くの転職希望者を囲い込める**



手数料ビジネスで営業利益30%超

手数料ビジネス

“お仕事を探している人”と“採用をしたい法人”のマッチングをサポートし、採用が決定した際に、成功報酬で年収の約30%(例:年収400万円の場合は120万円)を売上とするビジネスモデル。

手数料
想定年収の **30%**
◎想定年収 400万円の場合
120万円

利益率で比較すると人材紹介は介護施設運営のなんと約10倍

介護施設運営 **利益率 3%**

約10倍

人材紹介 **利益率 30%**

※参照:令和4年度(2022年度)の介護事業経営概況調査

TALK THEME

介護施設の経営者が本気で考えた これから求められる人材紹介の形

株式会社ヒューマンステイ COO 伊東亜樹 氏

介護施設の採用担当の気持ちが誰よりも分かるので、同業におすすめのビジネスです。
さらに事業を通して自社の採用ノウハウが磨かれているのを実感しています!

株式会社ヒューマンステイ

愛知県・岐阜県を中心に、介護職員、保育士、看護師を対象に、人材派遣・人材紹介を展開。
2022年2月「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。

【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)、事務2名(非常勤)

高い報酬に対してフォローが不十分な人材紹介

× 一括で紹介料の50万円～100万円を払うのが困難
× 面接当日は転職者だけが来て、ドタキャンも多い
× すぐに辞めるケースが多く、入職後のサポートはなし

施設運営に寄り添った人材紹介

★紹介手数料は、分割請求により**各月に低額請求**
★面接当日は、**必ず担当者が施設に同行・同席**
★返金規定は**半年間**、さらに、**入職後の定着支援**も実施

成功の裏側 ～これだけはやるべき実践必須項目～

関西G社 参入**2カ月**で獲得求人数**2437件**、単月**75応募**、応募単価**18,624円**
中部D社 営業マン**2名**で粗利**1.2億**、営業利益**35%**超を達成

1. 既存の人材で新規事業は危険!? 新規事業の**担当者を採用するときの注意点**
2. 在宅ワークで社員の成長を促すために、**必ずマネジャーがすべきこと**
3. 社員が自然とやる気になる、自立型社員育成のための**評価制度構築**
4. ストレスなく、むしろ劇的に効率が上がる、コロナ禍の**デジタルツール活用**

人材紹介市場は10年242%の急成長、アフターコロナでさらに加速するビジネスの全貌はセミナーにて