

採用難を逆手に年間粗利3千万！新卒採用媒体新規参入セミナー

特別ゲスト

～3年以内離職率30%の就職活動にメスを入れる新たな選択肢～

実際に参入した経営者本人が語る、一気に事業を急拡大させた経営ストーリー

広告営業未経験の営業マンが、たった半年で
粗利**30万円以上**の就職応援メディアを**53社**受注！

株式会社ジェイワークス
代表取締役 大島 博貴 氏
講座

セミナー内容／講師

第1講座

【コロナ後の綱渡り経営に終止符を打つ】
営業利益30%の高収益性！超人材不足時代の
新卒マーケットに参入すべき3つの理由
経済回復に伴いどのような形で人材ビジネスにチャンスが巡るか



株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部 マネージャー
濱崎 亮輔

新卒で船井総合研究所に入社後、一貫して人材ビジネスのコンサルティングに従事。現在では、人材業界に特化したマーケティング調査の設計、戦略策定を担当している。医療・介護職・製造業を始め、さまざまな業種の人材紹介・派遣事業のクライアントを中心に全国で実績を上げている。

第2講座

【3年以内離職率30%の就職活動にメスを入れる
新たな選択肢】90日で新卒採用媒体を立ち上げて
黒字化する方法
・市場の実態を数値をもとに解説
・たった90日で新卒向け求人媒体を立ち上げ黒字化する経営戦略と
具体的な手法をご紹介します



株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部 リーダー
荻原 元輝

営業マン育成、キャリアコンサルタント研修、Web募集マーケティングを得意としており、多くの派遣会社・紹介会社で業績アップを実現しているコンサルタント。現在は求人広告事業をメインに手掛けており、新規事業立ち上げのサポートに従事している。

第3講座



全くの異業種参入で新卒採用媒体を立ち上げてたった90日で黒字化する方法
コロナ禍に参入し、たった半年で単価40万円の広告商材を53社受注！
「新卒求人媒体事業」に参入し、なぜ成功できたのかについてご講演いただきます。



株式会社ジェイワークス
代表取締役 大島 博貴 氏

大学を卒業後、大手広告代理店で求人広告や人材派遣の営業を経験後、愛知県内中堅企業の取締役に就任。北海道から九州まで全国の営業部門の責任者を歴任。その後、人材派遣に加え、大手化学会社の製造請負、空港でのグランドハンドリング会社立ち上げなどに携わる。2009年、輸出入商材を取り扱う会社を起業、インドネシアにも海外法人設立。2018年、株式会社ジェイワークス代表取締役に就任。2022年、M&Aにてコメダ珈琲店の運営に参入、同時に福祉施設の運営も開始。外国人トレーニング施設として、人的資本経営に果敢に取り組む。大手製鉄会社請負、人材派遣、外国人雇用などを強みに知多半島の地域No.1人材ビジネス会社、さらにはコングロマリット企業を目指して圧倒的なスピードで成長拡大をしている。



株式会社ジェイワークス
取締役 営業部長 中島 真帆

1987年生まれ。中学校教師時代は学生の進路担当を行う。その後、ベトナムに留学。日系自動車メーカーでベトナム人教育や新卒採用の経験を積む。コロナ禍に、株式会社ジェイワークスに入社。現在は、新卒求人メディアをはじめ、人材派遣・有料職業紹介・外国人就労など、「人材採用」にかかわる営業・ベトナム語通訳を担当。

第4講座

中小企業が新規事業をきっかけに飛躍するための心構え
高収益な新規事業をきっかけに飛躍するための経営戦略と心構え

株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部 マネージャー
濱崎 亮輔

開催日時

東京会場 2024年 6月25日(火)

10:00～12:30 (受付開始 開始時刻30分前～)

大阪会場 2024年 7月4日(木)

13:00～15:30 (受付開始 開始時刻30分前～)

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、会場はマイページ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。

お申込み期日 銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)/1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。

お申込み方法



【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】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114024>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「114024」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。



新たな収益源を創りたい事業主の方へ

あなたの会社で自社メディアを持ち、
地域貢献できるZ世代向け新規事業！

異業種
参入可能！

地元学生 就職応援 ビジネス

高校生・専門学生 対象 新規参入セミナー

高利益率

粗利率 **80%**

高リピート率

契約継続率
70%以上

超カンタン

スキル
経験 **不要！**

超低投資

設備投資 **0円**

超短期間

準備期間 **1週間**

超低労力

必要人員 **1名**

人口12万人 愛知県半田市の**広告営業未経験**の

営業マン**1名**、たった**半年**で

粗利**30万円以上**の就職メディアを**53社**受注！

株式会社ジェイワークス
代表取締役
大島 博貴 氏

取締役 営業部長
中島 真帆 氏

採用難を逆手に年間粗利3千万！新卒採用媒体新規参入セミナー

お問い合わせNo.S114024

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

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

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。)

114024



特別ゲスト
講師

情勢に左右されない、業界経験0からのスタートで初年度営業利益1,000万以上の 新時代の求人媒体ビジネス起ち上げに興味ある方を募集します！



なぜ、よくある求人媒体事業はうまくいきにくいのか？

失敗する3つの理由

- 1** 営業マンの活動量不足
や退職により事業
が進捗しない。
- 2** 商品の差別化ができておらず
顧客から選ばれない。
- 3** WEBサイトが主流の求人広告は人材
獲得の難化に伴い、集客コストの増加
と顧客満足度の低下が
課題である。

成功のポイント

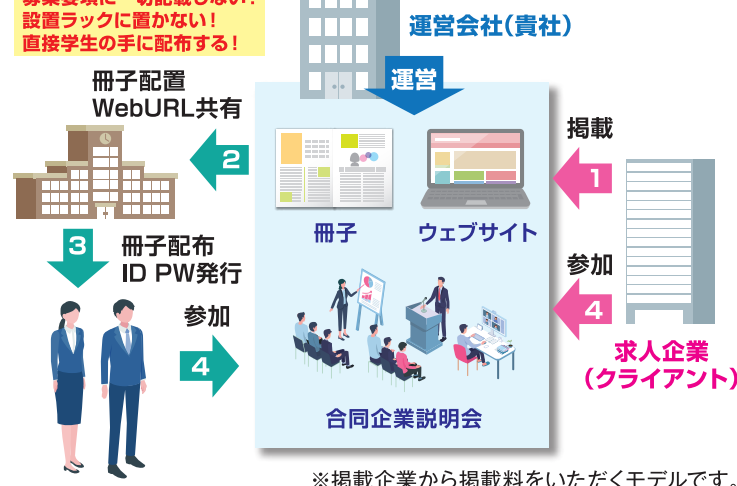
- 1** ノンコア業務は外部委託(アウトソース)！ 在宅ワーカーの活用で最低1名からスタートできる！
- 2** 業界未経験者でも安心♪これさえ使えば上手くいく！マニュアル・営業ツール完全完備！
- 3** 地場ならではの地域密着型サービス 地域商圏完結で大手企業が参入しにくい
- 4** 主戦場はインターネットの効かない閉鎖マーケット
大卒未満の争奪戦が勃発！バブル期を超える有効求人倍率“3.52倍”
- 5** 合同企業説明会で学生に直接アプローチ！
生徒に直接自社の魅力を伝えることにより、ミスマッチをより回避できる！

地元高校生・専門学生の進路選びを 応援する就職応援メディア

ビジネスモデル

地元高校生・専門学生向け、「本(冊子)」「WEB」「イベント」の
3方向から地元企業の魅力を伝える就職応援ビジネスです。

募集要項に一切記載しない！
設置ラックに置かない！
直接学生の手配に配布する！



※掲載企業から掲載料をいただくモデルです。

初期投資	必要人員
0円	1名~
×在庫 ×設備投資 ×資格ビジネス ×事業許可取得 ×スキル・経験	
必要商圏人口	初年度売上
10万人	3,000万円
営業利益率	
	35%

POINT

- 発刊は原則、年1~2回(4~6月または、10~11月)
- 県内の高校・専門学校から学生へ「直接配布」
- 校内で開催する体験型合同企業説明会で学生と企業をマッチング！

全国各地40社以上の就職応援メディア起ち上げを 手掛けてたどり着いた、地元学生を救う誌面のナカミ

大きく4つの カテゴリーで構成

会社概要

事業内容や業種、募集職種など

社長インタビュー

創業や事業へのこだわり・想いなど



会社の魅力が分かる

会社の特徴や働く上での魅力を最大限に発信！



働いている“人”がわかる

先輩社員のインタビューで学生の不安を払拭！

セミナー当日は、就職応援メディア専門のコンサルタントが 成功ノウハウを出し惜しみなく全てお伝えします！

1日で売上200万を達成する
アボとりからクロージングまでのイロハ

驚異のアポイント率30%の
マル秘電話トークスクリプト

電話一本でリピート掲載率90%を
実現する顧客フォロー施策大公開

正社員一人で運営するための
省人化マニュアル

追加発注、単価アップを実現させる
会員制コミュニティの立上げ方

先生と強固な信頼を築き
授業に入り込む方法

先生から生徒へ求人冊子を直接手渡しして
もらうためのクロージング術

キャリア教育の一環として
学校の授業で合同企業説明会を開催する方法