

セミナー参加!

医療・介護業界に特化した人材派遣事業立ち上げセミナー

東京会場 2024年8月27日(火) 14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~) 大阪会場 2024年8月28日(水) 13:00~16:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

講座	セミナー内容
第1講座	▶2040年まで市場の成長が確約されている医療・介護マーケットを解説 内容抜粋① 医療・介護マーケットの現状と今後の展望 内容抜粋② アフターコロナで新規事業に人材派遣事業を選ぶ理由 内容抜粋③ 会社の高い成長率と人材確保が両立できるビジネスモデルの説明 講師 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 人材派遣・紹介チーム シニアコンサルタント 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。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	▶設立10年の後発人材派遣会社でも売上22.4億円を達成した秘訣を大公開 内容抜粋① 人材派遣会社をなぜ立ち上げたのか 内容抜粋② 短期間で売上22.4億円まで成長させたポイント 内容抜粋③ 介護業界の人材派遣事業を行う際のポイント 特別ゲスト講師 株式会社MUSASHI 常務執行役員 前田 昭廣氏 宮崎県にある人材派遣会社。全体で約900名の派遣社員を抱えているうち、製造・物流関連が400名、オフィスワーク関連が350名、介護関連が150名と、古くからの職種から最近ニーズが増えている介護職まで、幅広い職種に対応している。その結果、本社がある宮崎県では大手を差し置いて多くの派遣社員を稼働に繋げている急成長中の会社である。
第3講座	▶初年度売上6,000万円、3年で売上10億円を達成させる方法を徹底解説 内容抜粋① 3年目で売上10億円を達成させるための組織設計 内容抜粋② 求人オーダーの獲得、人材募集の最大化、マッチングの効率化の具体的手法 内容抜粋③ 派遣社員稼働後のフォロー体制と掘り起こしによる再応募化のポイント 講師 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 人材派遣・紹介チーム シニアコンサルタント 植野 公介
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 内容抜粋① 医療・介護業界と人材派遣業界の時流を正しく知る 内容抜粋② 売上100億円企業を目指す会社にとって人材派遣事業が重要な理由 内容抜粋③ 会社を成長させるために重要な3つのこと 講師 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年に同社史上最年少の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総括を務める。

開催日時	東京会場	大阪会場
2024年8月27日(火)	14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)	2024年8月28日(水)
会場	会場/船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 [JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]	会場/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 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分
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もございます	
受講料	一般価格 税抜20,000円(税込)22,000円/1名様 会員価格 税抜16,000円(税込)17,600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/117009>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「117009」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。

人材ビジネスの新規事業を立ち上げ第二本業へと育てたい事業主へ

2040年まで市場の成長が確約された医療・介護業界で

医療・介護人材派遣事業

を立ち上げて

3年で10億円

を達成させる秘訣を教えます。



特別ゲスト講師

人口が全国35位の宮崎県で2013年創業の後発人材派遣会社でも医療・介護業界の人材派遣事業に参入して創業10年で売上22.4億円を達成!

株式会社MUSASHI 常務執行役員 前田 昭廣氏

医療・介護業界に特化した人材派遣事業に参入することで得られるメリット

2040年まで成長する市場で安定した売上をたてられる

ストックビジネスで先の売り上げを見込むことができる

最新の採用手法を学べて自社の採用力強化にも繋げることができる

1つでも当てはまる事業主は是非ご参加ください。

CAUTION!

- ✓伸び続ける市場で新たな事業を展開したいがどんな事業があるのか分からない...
- ✓人材ビジネスには興味があるがどんな事業が良いか分からない...
- ✓リーマンショックやコロナといった景気の波に左右されないビジネスをしたい...

医療・介護業界に特化した人材派遣事業立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S117009

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。)

117009



不景気の中奮闘している事業主の皆様、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
今後の戦略が
見えていない

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

医療・介護業界は
良いと聞くが
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

乗り切る会社が踏み出す次の一歩、それは「**第二の柱**」作りです。

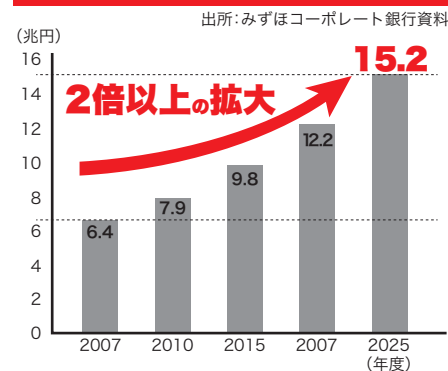
第二の**柱**として

「医療・介護業界に特化した人材派遣事業」

を選ぶ**3**つの理由

理由① 不景気になるほど人材が集まりやすくなる**安定市場**

介護産業の市場規模の推移



- ① 医療・介護はインフラ事業なので、景気の波に左右されない。
- ② 不景気になればなるほど職が限定されるので、介護職の応募が増える。
- ③ 施設の人員配置が決まっているため、必ず介護職の人員を置く必要がある。

理由② 医療・介護業界の**人材派遣事業**は 人材紹介事業との**相性も抜群**



理由③ **地域密着型ビジネス**で 地方でも参入できる事業

- ① 医療・介護人材は地元で働きたいニーズが強いので、都市圏に流出しない安定さがあります。
- ② 医療・介護業界はインフラ事業なので、医療・介護施設が減ることがないため、安定して事業を推進することができます。
- ③ 女性が多く働いている職場なので、一定数離職が発生し続ける特性上、営業チャンスがたくさん訪れます！



特別ゲスト講師

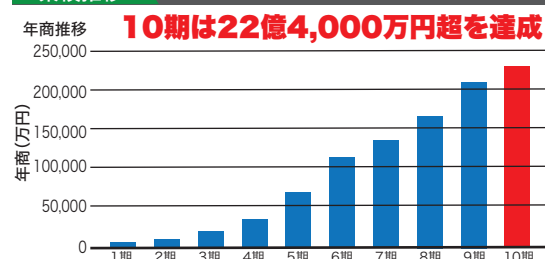


株式会社MUSASHI
常務執行役員
前田 昭廣氏

会社概要

【法人】株式会社MUSASHI
【本社】宮崎県宮崎市橘通西5丁目1-23
【事業内容】人材派遣業 有料職業紹介業(登録者数8,500名)
【従業員数】39名(営業部21名/マーケティング部3名/管理部12名)
【実稼働数】940名(宮崎640名/鹿児島250名/熊本50名)※2023/6/30現在

業績推移



Interview

Q:元々何か事業を行っていましたか？

A:はい。元々建設事業を展開しておりました。また慢性的な人手不足も経験しています。その経験から、人材派遣事業は今後確実にニーズがあることを確信しました。

Q:ただ、2013年からの人材派遣事業参入は周りから何か言われませんでしたか？

A:言われました。周りからは「法改正の対応が大変そうだな」とか、「今から人材派遣事業参入は遅いのではないか」という内容ですね。ただ、中長期的に人手不足になるのは目に見えていましたし、2008年のリーマンショックからの人材派遣事業の回復も知っていたので、景気変動があっても成長し続けるマーケットだと思い推進しました。資本金2000万円という壁も、小規模事業者の参入障壁としては高いらしく、競合も少なかったのが功を奏しました。

Q:後発の人材派遣事業者として、注力されたことはありますか？

A:大きく5つ、今も意識していることがあります。

①人を集めるためには、まず働き先を徹底して開拓する

②ハローワークへの営業には特に注力。その結果求人に関する広告費は0円～数万円のみ

③直近ではコロナがあり市場が激変する中、状況に合わせて異業種への展開を促進

④宮崎県という限られた市場なので、派遣スタッフが定着する仕組みを作る

⑤派遣スタッフが派遣スタッフを紹介してくれる仕組み化

この辺りを強化することで、今日まで成長できたと思っています。

Q:最後にセミナーを検討している方へ一言お願いします。

A:医療・介護業界はまだまだ成長するマーケットです。今からでも遅いということはありません。是非チャレンジして欲しいですね。



人材派遣で支店長を経験した医療・介護 コンサルタントが**3年**で年商**10億円**を 実現するための**成功事例**を大公開

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
人材派遣・紹介チーム シニアコンサルタント 植野 公介



1 早期に年商 10億円を 実現する ための 事業計画	2 応募単価 8,000円を 実現する 人材募集 方法	3 看護師・介 護職の求人 オーダー 獲得方法	4 派遣社員を 正社員で ご紹介する 方法	5 最低人員で 運営できる DX手法
--	--	-------------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------