

新たな収益源を創りたい事業主の方へ

たった**3か月**で
投資回収を実現した **新規事業!**

異業種
参入可能!

**高校生
専門学生
対象**

地元学生 就職応援 ビジネス

新規参入セミナー

10年間蓄積したノウハウで
地元企業の新卒採用を成功に導く

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**

特別ゲスト
講師

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

40万円の広告商材を**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

大阪会場

2025年
3月 5日(水)

会場

株式会社船井総合研究所
大阪本社

東京会場

2025年
3月10日(月)

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

14:30~
17:30

【受付開始】
開始時刻30分前~

一般価格 **33,000円(税込)** 30,000円(税抜) / 一名様

会員価格 **26,400円(税込)** 24,000円(税抜) / 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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

90日で単価40万円の広告を53社受注! 求人メディア新規参入

お問い合わせNo.S124432

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。)

124432

あなたの会社は今、 このようなお悩みを抱えていませんか？

- ✓ 5年後、10年後を見据えた際、**今の市場では先が見えない**
- ✓ **これから伸びるマーケット**に参入したい
- ✓ これまで何度も新規事業にチャレンジしたが、**ことごとく失敗している**
- ✓ 不況期の備えとして、**キャッシュが残りやすい新事業**を検討している
- ✓ **“少人数”からはじめられる事業**を探している



“既存事業”だけでは危険！勝ち抜く答えは事業ポートフォリオ経営 

9割の会社が対策を打てない中、**一人勝ちするためのビジネス**
なぜ今、**高卒・専門卒向け就職支援事業**なのか？

絶対に参入すべき5つの理由！

1

商圏×人手不足が追い風になる将来性の高いビジネス
地域商圏完結で大手企業が参入しにくい



- 自社が既存開している地域にのみに特化して立ち上げることで全国展開する大手との差別化が可能！
- 人手不足を逆手にとった成長産業 × 競合の少ないマーケットで始められる！

2

低リスクで立ち上がる！

最低1名から始められる！



- ノンコア業務を外部委託（アウトソース）することで最低1名から新規立ち上げ可能！
- ニーズの高いサービスのため、営業も簡単！
- 業界経験や年齢問わず様々な人材が活躍できる！

3

インターネットの効かない閉鎖マーケット

コロナ明けでニーズが爆増しているリアル領域が主戦場！

- WEB 全盛期のいま、あえて紙で勝負！
WEB よりも「紙」が有効な唯一のビジネスモデル



4

大卒未満の争奪戦が勃発！？バブル期を上回る“有効求人倍率3.52倍”

**規制緩和で争奪戦必至！
倍率10倍を超えるエリアも**

- 少子高齢化で労働力が減っており、大卒未満の新卒（高校生、専門学生）の採用で争奪戦が起きています。



5

本業とも抱き合わせて売れる高い相性性

並行して既存事業の新規開拓が可能！

- 自社が既存展開している地域のみに特化して立ち上げることで全国展開する大手との差別化が可能！
- 人手不足を逆手にとった成長産業 × 競合の少ないマーケットで始められる！

毎年5人に1人の高卒・専門卒生が必要とする、 全く新しい**地域貢献型ビジネス**を徹底解説！

メディア掲載に留まらない！地域密着型ビジネスモデルの全貌！

新卒求人メディアとは・・・

よくある大卒向けの求人サービスではなく、『高校生と専門学生』に絞った就職支援ビジネスです。

規制が多く参入が不可能とされていた高卒、専門卒マーケット。地域で活躍する中小企業にスポットを当て、社会問題にもなっている地方企業の人手不足問題、入社後のミスマッチを解決するサービスです。地元の全高校生・専門学生に就職応援BOOKを直接学校の先生から手渡しで届け、詳細な会社のナカミがわかる情報を提供します。

さらに今回紹介するモデルには、大手には真似できない特徴がまだまだあります。セミナーではその全てをお伝えします。

※掲載企業から掲載料をいただくモデルです。

募集要項に一切記載しない！
設置ラックに置かない！
直接学生の手配布する！

冊子配置
WebURL共有



冊子配布
ID PW発行



参加

4

運営会社(貴社)

運営

冊子 ウェブサイト



合同企業説明会

掲載

参加

求人企業
(クライアント)

大卒未満の新卒(高卒、専門卒)の就職マーケットを取り巻く現状と課題

1 都心部への流出

「地元にはいい企業がない、なんとなく都会の企業に憧れがある。」そんな声をよく耳にします。しかし、就職応援BOOKを通じて高校生・専門学生の考え方そのものも変わりつつあります。

2 有効求人倍率3倍超！

学生一人に対して3件の求人がある状況。(全業種 | 全国平均1.27倍※2024年1月末時点)大卒未満の就職活動における規制緩和により、今後ますます需要の高まりが想定されます。

3 中途採用もままならない 慢性的な人手不足

大卒採用の難化、人材紹介等の中途採用費の高騰から、高卒・専門卒生の採用を始める企業が増えてきています。

ターゲット



人手不足に悩む 全ての会社がターゲット

顧客の対象は、人材不足に悩む全ての企業です。全国の企業のうち半数以上が正社員不足と言われています。高校生、専門学生を採用している企業はもちろん、本サービスを機に高校生、専門学生の採用を始められる企業様もあります。業種・業界を選ばず全ての企業が対象となるため、当モデルをフックに既存事業の新規開拓を行うことができます。今まで接点のなかった企業に触れることで会社全体の更なる発展が期待できます。

営業戦略



商談数が増えれば売り上げも上がる シンプルな営業戦略

お客様との商談の数さえ確保できれば、売上が上がるモデルです。初めて人材ビジネスに参入される企業様でも非常に取り組みやすいモデルです。セミナーでは、具体的な営業計画も含め公開いたしますので、是非自社の人員と照らし合わせてご検討ください。

一度掲載したら全体の**70%**から次回掲載も依頼される!配布だけに留まらない!

3つの仕組みで**企業と学生を繋げるビジネス!!**

学生×企業

学生の手元に直接届く 企業冊子メディアを配布!

在学中の高校生、専門学生に直接、地域の企業を掲載した冊子を配布します。地元で活躍する企業を知ってもらうことから始め、学生にエントリーしてもらうきっかけをつくります。



+

加えて

学生×企業

掲載企業と学生を繋げる 合同企業説明会を開催!

高校、専門学校とタッグを組んで掲載企業を招待した合同企業説明会を開催します。企業と学生が直接繋がる場を提供し、採用のサポートを行います。

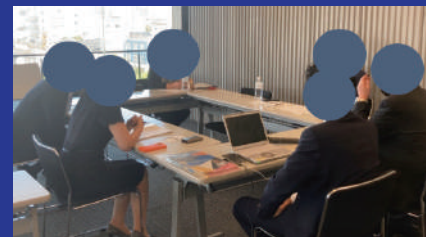


体験型合同企業説明会

先生×企業

先生との親睦を深める 学校と企業の交流会を開催!

学生だけではなく、先生と企業が交流する企画を開催します。企業が学生に求める本音や、学生の動きなど、リアルな情報交換を行う機会を提供し、今後の採用活動の一助となるような取り組みを行います。



採用勉強会

ここが**ミソ!**模倣されない

事業成功の秘訣! 体験型合同企業説明会 ～過去参加企業 業種例～

業界	物流業	土木業	自動車販売業	建設業	医療福祉業	美容業
	段ボールの積み荷体験	工事体験会	タイヤの空気入れ体験会	資材組み立て体験会	車いす乗車体験会	施術体験会
企画	さまざまなサイズの段ボールを、指定の場所まで効率良く積んでいく体験を実施。勝負形式にしてエンタメ要素を取り入れた企画を実施。	土木現場で活用しているドリルを使って実際にコンクリートを削る体験を提供。	車を用意することが出来ない代わりに、様々な車のタイヤを用意して空気入れの体験を実施。	小さいサイズの建設資材を持参し、実際に組み立てもらう形で仕事体験の機会を提供。工具なども活用しながら開催。	学生に車いすに座ってもらい、普段どのようなことを気にかけているか、などを案内。	エステなどの施術体験を学生に展開。満足度を上げるためのポイントなどを伝達し、学生同士で施術を実施。
詳細						
業界	警備業	建築資材業	ゴルフ業	自衛隊	消防庁	運送業
	警備体験会	タイル張り体験	ゴルフ体験	迷彩服試着体験	消防車乗車会	大型バス乗車会
企画	警備服を着用してもらい、警備中の姿勢や警棒の振り方などを体験。実際の業務を通じて仕事の魅力を伝達。	四角い木の枠組みと様々な大きさのタイルを用意し、学生にタイル張り体験を提供。	パターマットとゴルフクラブを準備し学生にゴルフを体験いただく機会を提供。スポーツ体験を通じて業界の興味を深める取り組みを実施。	迷彩服を着用していただき、匍匐前進などの体験をした後に、仕事内容について紹介。	校庭に消防車を用意し乗車会の実施。ホース車のホースの持ち方など、実際の現場仕事の体験機会の提供。	様々なサイズの段ボールを、指定の場所まで効率良く積んでいく体験を実施。勝負形式にしてエンタメ要素を取り入れた企画を実施。
詳細						

営業利益30%! 毎年受注が積み上がる、新卒採用媒体の詳細はセミナーで!

90日で単価40万円の広告を53社受注! 求人メディア新規参入セミナー
～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～

特別ゲスト講座

広告営業未経験の営業マンが、

たった半年で単価40万円の広告商材を53社受注!

参入企業が語る! 「新卒求人媒体」事業で成功した秘訣

- ◆ 1日で売上200万を達成するアポ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1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ち上げ方
- ◆ 先生と強固な信頼関係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

特別ゲスト
講師



株式会社ジェイワークス
代表取締役

大島 博貴 氏

全国各地40社以上で新卒(高校生・専門学生)就職応援事業の
起ち上げを手掛けた船井総合研究所の成功事例大公開!

⑤ 北海道D社

営業マン1名で営業開始6か月で売上2,400万円

⑨ 福島県H社

営業マン2名、営業開始6か月で
売上2,000万円達成

⑧ 秋田県G社

2017～2023年売上2倍、広告掲載リピート90%超

③ 広島県B社

半年で売上1,700万円、粗利1,550万円

④ 茨城県C社

営業マン2名、半年で売上4,735万円、
新規受注143社

② 静岡県A社

営業マン2名で売上4,220万円(営業利益33%)

① 株式会社ジェイワークス(愛知県)

事業起ち上げ6か月で、53社受注(粗利80%超)

90日で単価40万円の広告を53社受注! 求人メディア新規参入

講座

セミナー内容

第1講座

営業利益30%の高収益性! 超人材不足時代の求人メディアマーケットに参入すべき3つの理由

求人メディア事業とは一体何か?そして求人メディアがなぜ今注目されているのか? 新規事業を検討している会社こそ取り組むべき理由とは?



講師 濱崎 亮輔 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

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日で求人メディア事業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日で求人メディア事業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



講師 須田 幸平 株式会社船井総合研究所
ヒューマンキャピタル支援部

大手人材会社とベンチャー企業を経て船井総研に2023年から中途入社。採用コンサルティングに従事。IT・住宅・不動産など様々な業界でのキャリア採用を得意にしている。



講師 近藤 幹太 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

新卒で船井総合研究所に入社後、主に人材紹介会社・人材派遣会社のWebマーケティングに従事。Indeed等の広告運用を得意とし、様々な業界・業種の中途採用支援も実施してきた。2024年より、外国人ビジネスのコンサルティング部隊に移動。日本人の人材ビジネスと外国人ビジネスの両軸で、企業の業績アップに貢献している。

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!

「求人メディア事業」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。



講師 大島 博貴氏 株式会社ジェイワークス
代表取締役

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。



講師 中島 真帆氏 株式会社ジェイワークス
取締役営業部長

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

求人メディア事業を「今」すぐ始めないといけない理由

「今」始めないと1年損をする! ?よくある失敗と、求人メディア事業を始めるべき時期を徹底解説

講師 濱崎 亮輔 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

※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。

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/124432>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「124432」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。