

AIで再構築された新モデル人材紹介事業立ち上げセミナー

第1講座

AIによって変わった新規事業の在り方と人材ビジネスの可能性

講座内容1

- ①AIがもたらす新規事業の効率化と革新
- ②AIの進化による人材ビジネスの新たな展望とは
- ③経営者が考えなければならない事業戦略について



株式会社船井総合研究所 人的資本経営支援本部 副本部長 山根 康平

第2講座

新規事業が苦手な会社でも立ち上がる「AI×人材紹介ビジネス」の3つのポイント

講座内容2

- ①AI×人材紹介ビジネスを最短で立ち上げる具体的なステップ
- ②業界未経験者が陥りやすい失敗事例とその対策方法
- ③成功に至るまでの具体的な計画と実行方法



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 セキュリティー・メンテナンスチーム リーダー 荻原元輝

第3講座

山梨県で粗利1億円を達成!AIを活用した人材ビジネスの進め方

講座内容3

- ①粗利1億円達成までの具体的なプロセス
- ②AIを活用したマーケティングとセールス戦略
- ③人口減少地域における競争優位の築き方



株式会社クレイプラス 代表取締役社長 野田 秀樹 氏

第4講座

AI×人材ビジネスで描く持続可能な成長戦略について

株式会社船井総合研究所 人的資本経営支援本部 副本部長 山根 康平

開催日時

大阪会場 2025年5月13日(火) 13:00～16:00 (受付開始:開始時間30分前～)

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 船井総研大阪本社ビル(地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分)

東京会場 2025年5月16日(金) 14:30～17:30 (受付開始:開始時間30分前～)

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

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。

申し込み期日

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。

お申し込み方法

PCからのお申込み



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/125475>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp/>)に
右上検索窓に「125475」をご入力し検索ください。

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。



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

AI活用×人材紹介ビジネス

人手不足を 解消して 粗利1億事業

【AIで再構築された新モデル】人材紹介事業立ち上げセミナー

お問合せ No.S125475

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<https://www.funaisoken.co.jp/>(右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい) **125475**

AIの普及で変わった、新規事業の**選ぶ方**

優秀な人材がいないから。 が諦める理由にならなくなった

新規事業を始めるうえで、「誰に任せるか」はいつも経営者を悩ませました。現に今まで「人」を理由に新規事業を諦めてしまったり、「人」が理由で新規事業が失敗に終わった企業も少なくないでしょう。しかし、AIが浸透してきたいま、優秀な人材は果たして必須の要素なのでしょうか？船井総合研究所では、業界経験がなくても、どんな経歴の方だとしても新規事業が立ち上がる仕組みをAIによって実現させました。

成長産業と衰退産業が明確になった

「この仕事はAIに将来奪われる」まことしやかに囁かれてていたことが、いよいよ現実味を帯びてきました。本業のビジネスが5年後、10年後にどのように変わってしまうのか。漠然とした不安を感じる企業も多いと思います。その一方でAIが登場しても残り続けるビジネスがあることも事実です。本セミナーでは、そのような未来予測も含めて解説いたします。

少人数・小投資ビジネスの**価値**があがった

少子高齢化の今、「労働集約型によって売上拡大を狙うビジネス」の難易度は上昇傾向にあります。労働者を増やすことで成立するビジネスではなく少人数でも収益性が高い、更には小額投資で立ち上げが可能なビジネスを第二本業化していくことが、今後の持続的経営を左右すると船井総合研究所は考えています。

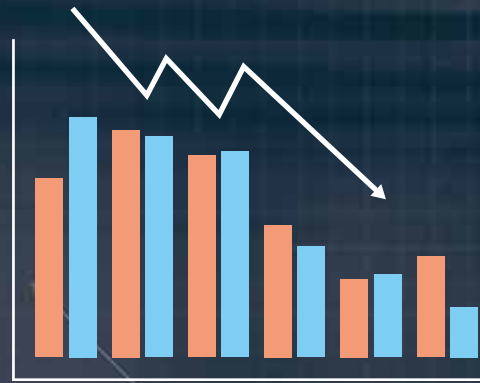
これらのニーズを満たす **AI活用 × 人材ビジネスの全貌を公開**

新規事業として「人材ビジネス」の立ち上げを

進める理由

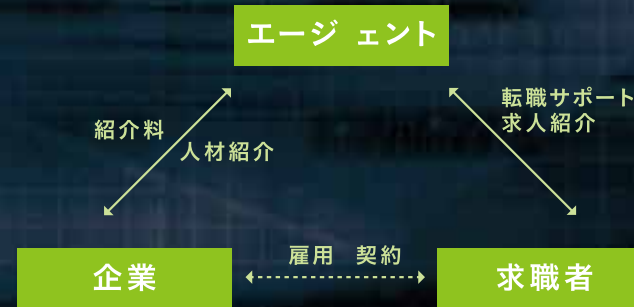
人手不足による需要過多

2040年には1,100万人の人手不足が予測されています。日本社会全体の課題にメスを入れるビジネスです。



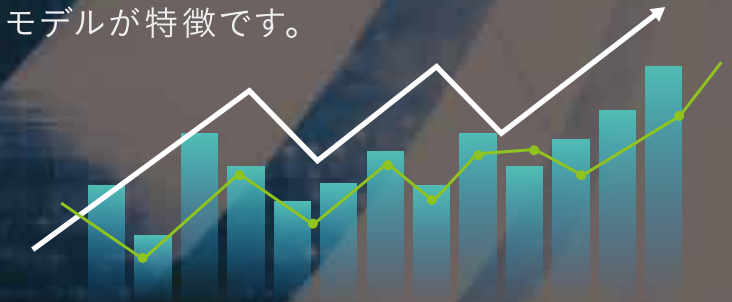
超シンプルな事業モデル

採用に困っている企業と、仕事を探している求職者をお繋ぎするシンプルなビジネスモデルです。人員も1〜2名で立ち上げが可能です。



小投資×高収益ビジネス

事業立ち上げの必要資金は15万円です。出店も在庫も不要の低リスクビジネスであることが特徴で粗利100%営業利益率30%と収益性が非常に高い事業モデルが特徴です。



流行りの人材紹介ビジネスをAIで更に簡単に作り直しました



① 求人はたった1分で完成

簡単な求人情報を元に1分で求人を作成することが可能です。本来かかる業務時間を80%削減させ、更にクオリティも向上できます。



② 最適な画像もAIで自動作成

求人内容をイメージさせる画像の選定は応募獲得には不可欠です。求人効果を上げる画像の作成もすべてAIに任せることができます。



③ お客様との打ち合わせ終了と同時に資料完成

打ち合わせ後、オフィスに戻って残業しながら資料作成といった大変な業務とは卒業できます。帰るころには資料作成まで完了します。



④ 募集媒体の選定もAIにお任せ

人材募集でどのサービスを使うか悩む必要も無くなりました。AIが分析し、常に最適なサービスへ求人を出稿させ応募を獲得します。



⑤ 更に人が集まるようにAIが分析

これまで行ってきた業務をすべて学習させることによって更に最適な効果をだすための提案までAIを活用すれば実現できます。

AI×人材ビジネスの全てがわかる！ セミナーで学べる内容

- ・知識0からの人材ビジネスの立ち上げ方
- ・10倍の効率で人材を集める方法
- ・初年度黒字化を目指すうえで押さえるべき項目
- ・80%の業務を削減するAIの使い方
- ・AIを一気に社内へ浸透させるための3つの手順



自社でAIが使えるか不安な会社必見

AI素人でも即使える様になる
AIスターターパック&事前ビデオ講座プレゼント!!!

80万人商圏・業界経験0 地方の会社が粗利1億を達成させた成功秘話



会社名 株式会社クレイプラス
本社所在地 〒400-0046 山梨県甲府市下石田2-10-4
設立 2017年8月
人員数 13名
事業内容 介護施設/人材紹介/求人広告/web/動画コンテンツ制作

事業参入のきっかけを 教えてください

このDMを読まれている皆様と同じく、弊社も船井総合研究所からのDMがきっかけです。

元々、山梨県でアパレル業を運営しておりました。2006年ごろから主戦場をネットへ切り替えてEC事業を展開しておりましたが、2013年ごろから競合も増え頭打ちになってきました。

その様な中で、船井総合研究所のDMが届きセミナーに参加したうえで、新規事業の立ち上げを決断しました。

どの様に売上は 推移していきましたか？

立ち上げから3ヵ月目で単月黒字化を達成することができました。どこの会社にも話を聞いても人手不足でしたので、人を集めることさえできれば売上が上がるイメージがありました。

求職者も工夫さえすれば集めることができたのでそこから上手く収益化させることができました。

現在は、求人広告事業なども展開しており、現在まで右肩上がりの成長を続けることができております。

人材ビジネス 業売上推移

(単位:千円)



人材ビジネスの魅力は何と言っても収益性です。事業単体で見ると、営業利益率で30%以上残すことができております。これはアパレル業ではありえない話です。店舗も必要ない。在庫も持たなくて良いとなると、ここまで収益が上がるのだと今でも関心しています。

今ではAIも活用しながら 生産性を向上させていると 聞きますが ポイントはどこでしょうか？

どのくらい便利なものなのかをまずは自分が理解し、その後にスタッフに伝えることだと思います。それこそ、我々が人材ビジネスを立ち上げた当時はアナログな業務もたくさんありました。苦労しながら弊社スタッフも求人作成をしていましたが、今では人が一から求人を作る必要なんてなくなりました。本当に便利な世の中になったと感じています。そんな便利なものであることを、多くの人達は知らないでしょうから、まずは自分から触れて、社内へ発信していくことを大事にしております。

ただ、AIが使えることのアドバンテージなんて一瞬でなくなると確信しています。

うまく向き合いながら世の中の役に立つサービスを提供し続けていくことが弊社の指名です。

人材ビジネス参入を 検討されている方へ

この事業への参入をした当初は気づかなかったのですが、本事業の副次的なメリットとして、自社の採用力が大幅にあがったことです。

山梨県の小さな会社ですが、ありがたいことに本当に良い人材が集まる組織になりました。

第二本業ビジネスだけでなく、自社の総合的な人材力強化も含めてオススメの事業だと思います。

その続きはセミナーでご紹介