

スケジュール

第1講座

少子化によって変わりつつある就活の在り方と就職応援ビジネスの可能性

- ・ 変容する新卒就職マーケットの現状
- ・ 少子化がもたらす人材ビジネスの新たな展望とは
- ・ 経営者が考えなければいけ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

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。中堅中小企業向け人的資本経営の専門家であり、特に採用力向上を得意としている。「中小企業を人の幅から解放する」をコンサルティングスタンスにしており、机上の空論ではなく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。現在は人材採用・人材ビジネス専門コンサルタントが所属する部門の統括を務める。

第2講座

全くの異業種参入で高卒・専門卒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。その後、輸出入業を起業し海外進出。2018年、株式会社ジェイワークス代表取締役に就任。現在では、コマダ印刷店、福祉施設の運営も担っており、人的資本経営に果敢に取り組む。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 真帆氏

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経る。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3講座

【高卒・専門卒】就職応援ビジネスの立ち上げ方

- ・ たった90日で立ち上げ黒字化する営業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 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、様々な業種の人材紹介・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4講座

創業7年で全国7拠点・年4000名支援学生主体×長期インターン100名で回す“再現性のあるビジネスモデルの全貌”



株式会社ウィビッド
代表取締役
大槻 修也氏

1994年9月21日生まれ。京都府出身。福岡県育ち。九州大学農業・経済学部を卒業後、株式会社GA technologiesにて経営戦略本部での業務を経験。その後、株式会社ウィビッドの創業初期から参画し、キャリア事業部の責任者として事業開発や組織運営に従事。2023年より代表取締役に就任。「私が『最高の私』で、いられる世界を。」というミッションのもと、若者のキャリア支援と企業の新卒採用支援を行っている。

第5講座

【大卒】就職応援ビジネスの立ち上げ方

- ・ 人員体制の確保。長期インターンや学生バイトを集めるにあたって外せないポイント
- ・ 参加者を引き寄せる就活支援コンテンツ
- ・ 人気業種や企業を巻き込んだ施策のポイント
- ・ エリア特化の強みを活かす!学生集客のポイント
- ・ 学生グリップのポイントとデータ管理

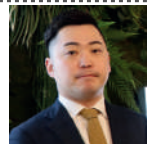


株式会社船井総合研究所
ヒューマンキャピタル支援部 ディレクター
中川 洋一

新卒で入社以来、10年以上にわたり経営コンサルティングに注力し全国で新規事業立ち上げや業績アップ支援を実施。船井総合研究所50周年のタイミングで「FunaiWay」策定プロジェクトの責任者を務め、当時1,300名の社員を巻き込み2年にわたるプロジェクトを成功させた。その功績から、2022年より船井総合研究所の戦略人事を司るエンプロイヤーサクセス本部にて、船井総研の毎年100名以上の新卒採用を指揮・統括、並行して経営体制で策定された理念体系の浸透施策を全社にて実施。現在は業績UPに連動した人的資本経営をメイン領域に経営コンサルティングに従事している。

第6講座

新卒×就職応援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

【設備投資0×高収益】就職応援ビジネス新規参入セミナーのお申し込みはこちら

開催日時

2025年
7月30日 水曜日

14:00-17:00

(受付開始：開始時間30分前～)

東京会場

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

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。8月まで最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。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。

受講料

一般 1名様につき
価格 税抜 **30,000** 円 (税込 **33,000** 円)

会員 1名様につき
価格 税抜 **24,000** 円 (税込 **26,400** 円)

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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130419> からどうぞ

申込期日

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

お問合せ

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

※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。



地域×事業×組織に好循環を生む新規事業を考える事業主の皆様必見

高卒
大卒

地元就活生と企業をマッチングして収益化する

就職応援

新規参入で売上1億円

低投資

初期投資100万円以下

高収益

粗利80%以上

省力運営

社員1名から可能

船井総合研究所がオススメする2大就職応援ビジネス

高卒向け就職応援

大卒向け就職応援



株式会社ジェイワークス
代表取締役

大島 博貴 氏

株式会社船井総合研究所

濱崎 亮輔

株式会社ウィビッド
代表取締役

大槻 修也 氏

株式会社船井総合研究所

中川 洋一

主催

【設備投資0×高収益】就職応援ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNO. : S130419



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)

130419

地域密着で成長する
ビジネスモデル
を緊急提言

高卒向け
大卒向け

2大高収益ビジネスをゼロから
たった90日で立ち上げるノウハウを全て公開！

高卒向け就職応援ビジネス

1 ビジネスモデル

地元高校生・専門学生に向け、「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。



就職活動に規制があり、企業と学生のミスマッチ＝早期離職が課題。大手求人ポータルサイト等の求人媒体が効かない空白マーケットで「求人票では伝わらない会社のリアルを伝える」をテーマに地元企業紹介本の発行やイベントを企画し、企業から報酬を得る事業。

2 事業の魅力

- 魅力 人手不足が追い風になる将来性の高いビジネス
- 魅力 地域商圏完結で大手企業が参入しにくい
- 魅力 低リスクで立ち上がる！最低1名から始められる！
- 魅力 インターネットの効かない閉鎖マーケット就職活動の規制を逆に取ったリアル領域が主戦場！
- 魅力 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3.98倍”規制緩和で争奪戦必至！倍率10倍超のエリアも...
- 魅力 採用を皮切りに新規アポがサクサク取れる並行して既存事業の新規開拓が可能！

3 成功事例多数

- 東海地方A社
営業マン2名で年商4,500万円
- 関東地方B社
営業マン2名で掲載130社、たった半年で年商4,600万円
- 東北地方C社
営業マン2名で年商3,800万円
誌面掲載リピート率80%、WEB経由受注6件(200万円)
- 東北地方D社
人口減都市でも年商4,000万円
掲載100社(リピート率90%超)
- 半年の営業で掲載ストックが毎年積み上がり、売上拡大！

SPECIAL GUEST



株式会社ジェイワークス
代表取締役

大島 博貴 氏

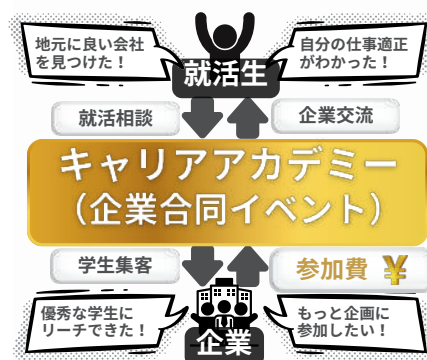
半年で単価40万円の広告商材を53社受注

全くの異業種参入で高卒・専門卒媒体を立ち上げてたった90日で黒字化する方法

事業立ち上げ3か月で累計投資回収達成！
中途採用の相談も増え有料職業紹介の年商3,000万円超
本事業を通じて、25卒の専門学生2名の自社採用に成功！

大卒向け就職応援ビジネス

1 ビジネスモデル



早期化・長期化する就職活動や採用手法の多様化に直面する学生へのスキルアップ支援をテーマにイベント企画し、企業から報酬を得る事業。

2 事業の魅力

- 魅力 市場成長 就活早期化で更に市場拡大
- 魅力 収益性 初期投資ほぼゼロで短期回収可
- 魅力 競合環境 地域密着型モデルは希少
- 魅力 人材投資 学生バイト主体低人件費
- 魅力 相乗効果 学生交流で自社採用にも直結

3 成功事例多数

- ✓ベンチャー志向の学生支援で年商7億円
- ✓地方学生の支援で年商3億円
- ✓選考対策に特化した支援で年商2億円
- ✓大学院生に対象を絞って年商7億円
- 採用市場のさらなるニーズ拡大で各社業績好調！

SPECIAL GUEST



株式会社ウィビッド
代表取締役

大槻 修也 氏

創業7年、全国7拠点、年4000名の就活支援

学生主体×長期インターン100名で回す再現性のあるビジネスモデルの全貌

学生起点のマーケティングモデルで強い集客導線を構築
インターンを即戦力化し、低コストで組織を拡張
インターンでカルチャーフィットした人材を自社採用

こんな事業主の皆様
ぜひご参加
ください！

投資を抑えて新規事業を立ち上げ、収益の柱を作りたい

人材採用が年々苦しくなっているため打開策が欲しい

高収益・低リスクなビジネスモデルを模索している

採用できないうえ、採用コストの高騰に悩んでいる

既存事業で学生との接点があるため、そこを活かしたい