

講 座	セミナー内容
第1講座	<p><b>スポットワーカー改善解説!アプリごとの特徴大公開</b></p> <p>人手不足が加速する中、スポットワーカー市場は拡大を続けています。アプリの違いを知らずに導入していませんか?主要アプリの特徴や強みを解説いたします。導入の初期失敗を回避する第一歩です。</p> <p>写真左【東京会場】株式会社船井総合研究所 立澤 里奈 写真右【大阪会場】株式会社船井総合研究所 今川 大樹</p>
第2講座 特別ゲスト講師	<p><b>スポットワーカーの第一人者タイミーが語る!全国のスポットワーカー活用事例大公開</b></p> <p>タイミーによるリアルな企業活用事例を多数紹介!どのようにスポット人材を活用しているのか、幅広い業界の導入事例を紹介。他では聞けないタイミー社独自のデータをもとに、スポット活用の現在地と今後の可能性を探ります。</p> <p>【写真左/東京会場】株式会社タイミー 一戸 里奈氏 【写真右/大阪会場】株式会社タイミー 松本 菜緒氏</p>
第3講座	<p><b>スポットワーカー専門のコンサルタントが大解説!スポットワーカーアプリの正しい使い方</b></p> <p>“現場が回る”ための設計術を公開。スポット人材でも即戦力になる環境づくりとは?ルール化された業務設計と現場の受け入れ手順を徹底解説。リピートにつながる環境構築の仕組みを、事例とともに具体化して紹介します。</p> <p>写真左【東京会場】株式会社船井総合研究所 根本 光 写真右【大阪会場】株式会社船井総合研究所 西尾 祐哉</p>
第4講座	<p><b>令和時代の人手不足企業解消に向けて</b></p> <p>“採用できない”時代に対応するための、スポットワーカーを軸とした人材戦略・経営モデルの再設計について、令和時代の新たな採用の考え方を提示します。</p> <p>写真左【東京会場】株式会社船井総合研究所 手塚 颯 写真右【大阪会場】株式会社船井総合研究所 中川 洋一</p>

開催日時

東京会場

TKP東京駅カンファレンスセンター

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16

【JR線「東京」駅 八重洲中央口 徒歩1分、東京メトロ丸ノ内線「東京」駅 自由通路経由 徒歩7分】

大阪会場

TKP大阪御堂筋カンファレンスセンター

〒541-0047 大阪府大阪市中央区淡路町3-5-13 創建御堂筋ビル

【大阪メトロ御堂筋線「淀屋橋」駅 11番出口 徒歩3分、大阪メトロ御堂筋線「本町」駅 2番出口 徒歩4分】

諸事情により、やむを得ず会場を変更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。

E-mail

seminar271@funaisoken.co.jp

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/135310>  
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
 右上検索マークに「135310」をご入力し検索ください。

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。

スキマバイト登録者1,000万人時代に突入!  
スポットワーカー活用が採用の常識をひっくり返す

# タイミー 事例大公開!

シフトの穴埋めだけじゃない!?  
Timee スポットワーカー活用事例6選

業績向上	導入3ヶ月で売上1億円超増、選果作業の出荷量 <b>3倍</b> 、残業 <b>1/3</b> に改善。生産性向上が売上成長に直結!	事業拡大	遠隔地催事を現地ワーカーで運営し出店機会を拡大!出店スタッフ費用を <b>70%</b> 削減
採用革命	年間 <b>100名以上</b> を長期採用、早期離職ほぼゼロ!スポット活用を“採用チャンネル”化	コスト削減	採用単価10万円を <b>8,600円</b> へ大幅圧縮!「求人媒体費用ゼロ」をめざす運用で採用コスト最適化を実現
顧客満足	回転率UPで売上貢献!接客品質向上でサービス改善!スポットワーカーを“ <b>即戦力+定着</b> ”の母集団として活用	経営改善	1人あたり残業を月 <b>20時間</b> 削減!人員の“適時・適量”確保で職場環境を改善

今すぐ実践できる  
スポットワーカー活用の  
驚きの全国事例を大公開します!

スポットワーカー大解剖セミナー

お問い合わせNo.S135310

主催

サステナブル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

〒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

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](http://www.funaisoken.co.jp)) 右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。 135310



# 「うちではタイミーは無理」 と思っていませんか？

- ・面接していない人に仕事を任せるのは不安…
- ・ウチの店舗はスキルが求められるから、スポットじゃ難しい…
- ・受け入れ態勢が整っていないし、教えるのも大変そう…

多くの企業が同じ悩みを抱え、  
**“タイミーは自社には合わない”**と判断しています。

しかし実際には、タイミーを上手に活用して  
**「人手不足解消」だけでなく「業績アップ」**  
を実現している企業が続出しています。

導入した企業は、**こんな成果**を上げています！



**売上アップ**  
繁忙時にタイミーで即戦力確保  
→機会損失ゼロへ



**出店成功**  
新店立ち上げ時のスタッフ  
確保がスムーズに



**採用コスト削減**  
求人広告や紹介料に頼らない  
採用体制へ



**人材の定着**  
「まずは1日」から始まるマッチング  
採用で長期雇用へ発展

タイミーは「人を補う」だけの仕組みではなく、  
**“人を育て、業績を伸ばす”**  
ための新しい**採用戦略**です。

## スポットワーカー×業績UPの6つの事例

### 業績向上

**スポットワーカー活用で回転率が大幅改善！  
売上昨対比120%、粗利月+50万円を実現！**

繁忙時の人手不足で「お客様をお待たせする」ことが常態化していた焼肉店では、タイミー導入により即戦力を確保。ピーク時間の回転率が20%向上し、客席稼働が安定。結果として売上は前年同月比120%を達成。加えて、教育に時間をかけずに即戦力として活躍できる人材が増えたことで、残業も削減。**粗利ベースで月50万円**の改善に成功しました。



### 事業拡大

**スポットワーカー活用で“採用期間ゼロ”を実現！  
わずか3ヶ月で新店立ち上げ成功！**

新店舗オープン時の最大の壁は「採用」。通常なら2~3ヶ月かかるスタッフ採用を、スポットワーカーの活用によりゼロ日でスタート。オープン初日から必要人数を確保できたことで、**正社員1名体制**でのスピード出店が可能に。初月から売上計画を達成し、既存店舗の人材負担を軽減し、事業拡大を成功させた事例です。



### 採用革命

**求人広告費“年間100万円”を削減！スポットワーカーからの  
“長期採用”で採用コスト0円へ！**

これまで採用広告や人材紹介に100万円以上かけていた店舗が、スポットワーカーの働きぶりを評価し長期雇用のお声がけ。1日働いた実績をもとに直接声をかけるため、ミスマッチがなく、入社後定着率も高水準。結果として、**採用コスト0円+即戦力採用+定着率アップ**を同時に実現しました。



### コスト削減

**スポットワーカー活用で人件費を“変動費化”！  
営業利益率が8%→15%に改善！**

これまで固定シフトで運営していたため、閑散期も人件費が高止まりしていた居酒屋では、タイミーを活用して人件費を変動費化。必要な時間帯だけ人材を確保できる体制を構築した結果、**固定費30%削減・営業利益率15%へ改善**。さらに社員の残業削減にもつながり、働き方改革と経営効率化の両立を達成しました。



### 顧客満足

**スポットワーカーに雑務を委譲し、社員が接客に専念！  
リピート率20%アップへ！**

ホール社員が洗い場や清掃に追われていた店舗では、スポットワーカーに雑務を任せることで、社員が接客・提案に集中できる環境に。結果、サービス品質が向上し、お客様アンケートでは「スタッフの対応が丁寧になった」と高評価。**顧客満足度の向上により、リピート率が20%アップ**。「人手不足解消」が「売上増加」に直結した好例です。



### 経営改善

**現場を任せて“社長の時間”を創出！  
新事業立ち上げで売上の柱が2本に！**

常に現場に入らざるを得なかった社長が、スポットワーカーの導入でオペレーションを社員中心に移行。自ら現場に出る時間を週30時間削減し、その時間を使って新規事業の構想と準備に着手。半年後には新ブランドを立ち上げ、**会社の売上が2本柱に成長**。「人を手放した分だけ、経営が強くなる」ことを体現した好事例です。

