

ビジネスチャンス

11 2010

次なる成長を狙うすべての起業家を応援する 起業&新規事業の専門情報誌



eコマース **提携戦略** **現地法人設立**

中小企業でもできる 海外進出の具体策

中国だけじゃない新興国に見たブルーオーシャン
やっぱり多かった!先行企業の失敗事例に学べ

7坪のラーメン屋が600店の巨大チェーンへ
2年で年商300倍の驚愕実例も登場

ホントにあった!

チャイナドリーム

中小企業よ
世界を目指せ



【百折不撓 | 諦めなかった者たち |】

変幻自在のネットサービス製造機
負けないIT後発参入のススメ

ECナビ

宇佐美進典代表取締役CEO

【好評企画】

亀岡大郎の天下取り対談 ゲスト: NAC

新連載

珍商売探偵団

ダメから始まった起業ストーリー

社会起業家FILE

ビズマッチ

旬な

フレッシュ本部の情報満載

FC代理店情報 エクスプレス

新連載

フォーバル
大久保秀夫会長が迫る!
起業家決断の瞬間





Step Up

介護求人サイトをオープン 募集内容だけでなく事業者のPRも可能

ベッセル 水野博允社長

「当社が目指すのはサイトの運営だけでなく、企業が求める人材にマッチするよう人材を育て、うまく就職できるように人材のPRをすることです」。

こう話すのは、介護事業所の運営、事業の立ち上げ支援を行うベッセル（東京都豊島区／年商3億円）の水野博允社長。これまでは介護事業者として施設運営業務に特化してきたが、9月から新規事業として介護専門の求人サイトをオープンした。事業発足の背景には従来の介護求人サイトにあった“盲点”がもたれている。

「従来のサイトは募集企業と求職者をただマッチングするだけ。それ以外は何もしないところがほとんどです。それでは実際働きだしてから双方にギャップが生じて、対応することができません」（水野社長）

同社のサイトの特徴はこの問題に対応した点だ。従来までの“求人情報だけを掲載する”という概念を無視し、「掲示板」に近い機能を持たせた。従来までは月ごとの契約でも月始まりの時点で目標の人材確保が達成されてしまうケースもあったが、それでは費用も無駄になってしまう。そこで同社では事業所のPRなども自由に掲載して良いことになっている。

「現在、大手の求人情報サイト3社だけで、市場の4割を占めているほど寡占化が進んでいます。ただ、より企業側や求人側にも近い存在で接することができるサイトは当社のサイトだけ。実際に事業を行う事業

者の声など、大手にはない細かいコンテンツで企業と求職者を結びつけることができます」（水野社長）

また、もう一つの特徴が安価な掲載料金。通常、一般的な求人サイトで募集をかけようとした場合、月々30万円程度の費用が発生するが、同社の場合は月に3万円（税別）のみ。しかも掲載企業は期間内であれば何度でも情報の更新を行うことができる。離職率も高いといわれている介護業界では人材募集の機会も多く、費用もばかにならない。低価格な掲載費用を提示したのは、コスト面で募集を出すことが難しい企業に配慮したものだ。

「課金は掲載料金のみ、求職者が応募したときに発生する成果報酬もありません。当社はサイトの運用で収益を上げるのではなく、サイトを通じて知り合った求職者の人材育成を行い、それをビジネスにしていこうつもりです」（水野社長）

そんな同社では、来年の1月を目処に東京・神奈川・埼玉県で勉強会組織を発足させる予定であり、勉強会を通じてヘルパーなどの資格取得のアドバイスを行っていく予定だ。

「介護のお仕事ドットコム」トップページ

