

介護求人サイト 「ベスト介護」のご案内

-google集客を武器に、

介護人材紹介企業と共に生き残る送客サービス



A photograph showing a close-up of a business meeting. Several hands are visible, with one hand pointing at a laptop screen and others typing on the keyboard. The scene is set on a glass table, and the background is blurred, suggesting an office environment.

事業誕生の背景

市場の転換点

大手人材紹介の上場廃止により、各3社送客会社の送客力が大幅に低下。業界全体が変革期を迎えました。

激化する競争

介護人材紹介業界は完全な売り手市場となり、集客競争が年々激化。効率的な集客戦略が生き残りの鍵となっています。

新たな挑戦

「何かしなければ」という強い危機感と使命感から、業界の課題を解決する新しい送客サービスを立ち上げました。

ベスト介護の集客強み

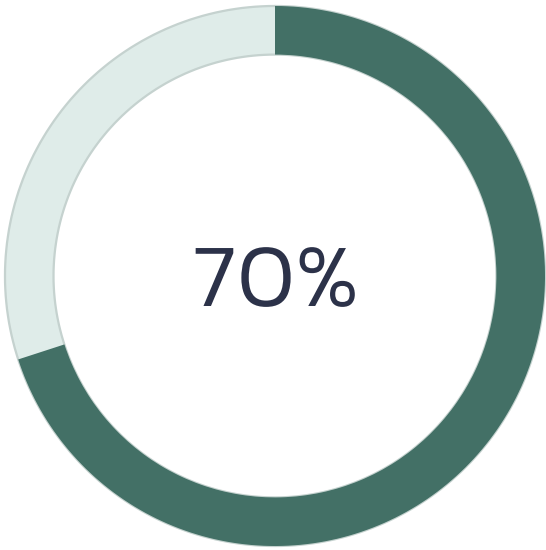
LP主体の効率的運営モデル

ベスト介護は、グーグルのリスティング経由で集客の約7割を獲得。SNSなど他チャンネルは3割に抑え、リスティング中心の効率的な運営を実現しています。

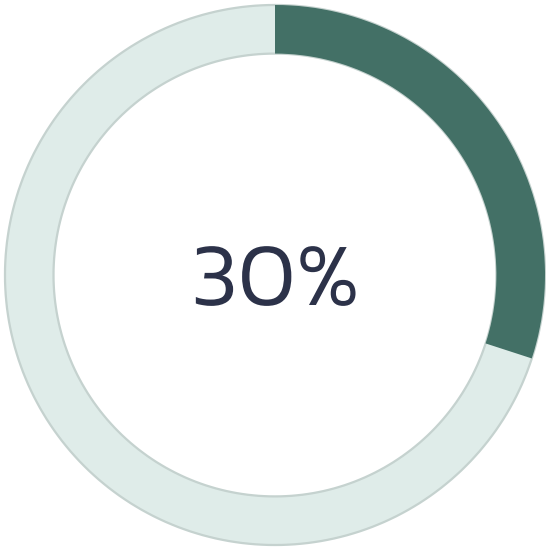
この戦略により、介護士の質にも悪影響が出にくい安定した集客基盤を構築。無駄な広告費を削減し、高品質な求職者を安定的に確保できる仕組みです。



ROASに関しても、
弊社単体LPグーグル&SNSで600%を維持しており
ベスト介護においては3社同時応募ということもあり
400%以上は効果の期待値があるかと思います。



グーグルLP集客
主力チャンネル



SNS等その他
補完チャンネル

介護業界の現状と市場環境

4倍 100万+ 急減

有効求人倍率

2024年厚労省データによる介護職の有効求人倍率。激しい人材争奪戦が続いています。

求職者動向

求職者は複数の求人サイトを比較検討。差別化された価値提供が必須となっています。

送客力の課題

大手人材紹介会社や3社送客サービスなど既存大手も送客力低下の深刻な課題に直面中。

少子高齢化が加速する日本において、介護人材の確保は国家的な課題です。求人倍率の高さは市場機会である一方、効率的な集客なしには生き残れない厳しい競争環境を意味しています。



競合求人サイトの特徴と課題



大手A社

全国対応で非公開求人を多数保有。知名度は高いものの、介護人材紹介トップクラス近年は上場廃止など、集客力の回復が課題となっています。



大手B社

会員数100万人超の大規模プラットフォーム。成果報酬型で採用成功を重視するものの、質と量のバランスに苦戦しています。



大手C社

有資格者が多く即戦力採用に強み。しかし親会社の上場廃止後、送客効率の維持が困難な状況に陥っています。

- ❑ **業界共通の課題：**既存サイトは送客効率化と質の両立に苦戦。広告費の高騰と求職者の質的低下のジレンマに直面しています。



ベスト介護の差別化ポイント



LP集客特化

グーグルLP集客に徹底的に特化することで、無駄な広告費を大幅に削減。ROIを最大化する効率的な集客モデルを実現しています。



厳選3社送客

送客先を厳選した3社に限定し、質の高いマッチングを実現。量より質を重視した戦略で、双方の満足度を向上させます。



外国人登録ゼロ

人材紹介は外国人の紹介が難しい面もあります。なので登録の際にカタカナ、英語表記は登録できない仕組みにしています。



送客サービスの仕組み



グーグル検索

求職者がグーグルで介護求人を検索し、最適化されたLPへ誘導されます。



LP訴求

介護職に特化した魅力的な情報を提供し、応募意欲を高めます。



質の高い送客

厳選した3社に均等かつ質を担保した形で送客を実行します。



データ共有

送客データを共有しPDCAを回し、継続的に改善します。

このシームレスな仕組みにより、求職者の体験価値を高めながら、人材紹介企業の採用成功率を向上させることができます。透明性の高いデータ共有により、全てのステークホルダーにとってWin-Winの関係を構築します。

介護人材紹介企業への提案



1 送客力強化

グーグルLP集客のノウハウを活用し、貴社の採用成功率を大幅にアップします。

2 コスト最適化

無駄な広告費を削減し、効率的な人材獲得を実現。投資対効果を最大化します。

3 競争力向上

共同マーケティングや情報共有により、市場での競争優位性を高めます。

4 協業で生き残る

売り手市場での生き残りに向けた、新しい協業モデルをご提案します。

これからの展望とビジョン

1

集客最適化

LP集客のさらなる最適化とSNS連携を強化し、多様なチャネルからの質の高い流入を実現します。

2

柔軟な拡大

送客先の拡大も視野に入れながら、柔軟かつ戦略的な事業展開を推進していきます。

3

業界貢献

介護業界全体の人材不足解消に貢献する、信頼されるプラットフォームへと成長します。

4

共創の未来

パートナー企業と共に成長し続け、業界の新しいスタンダードを創造します。

ベスト介護は、単なる送客サービスをを超えて、介護業界全体のエコシステムを変革するプラットフォームを目指します。テクノロジーと人間味を融合させ、全てのステークホルダーに価値を提供し続けます。





ご一緒に介護業界の未来 を切り拓きましょう

全力サポート

ベスト介護はグーグル集客の強みを最大限に活かし、貴社の採用成功を全力でサポートいたします。

質を追求

無駄を徹底的に省き、質を追求する送客サービスで、共に競争を勝ち抜く道を歩みましょう。

新たな価値創造

ぜひお気軽にご相談ください。共に介護業界の新たな価値を創造していきましょう！

料金



1人送客単価
9千円（税込み）

非課金



65才以上 外国人
本人ではない
電話がつかない
障がい者 など

契約



最低2ヶ月からの契約でその後は月々応
相談により続けるか続けないかの判断に
なります。