



株式会社 ソーシャルネットワークス 会社概要



会社概要



会社名 : 株式会社 ソーシャルネットワークス

(許可番号:11-ユ-300258

<http://www.social-networks.co.jp/home/>

設立年月日 : 2008年 5月20日

資本金 : 500万円

業務内容 : 人材紹介事業

システム開発事業

メンタルヘルスコンサルティング

M&A仲介事業、ビジネスの仲介、代理事業

営業研修コンサルティング

〒10-0031

東京都中央区京橋1-3-2モリイビル4F iKat内

本店 : 〒336-0038

埼玉県さいたま市南区1-9-15



強みと特長

大多数の人材会社の業務内容

弊社の業務内容

人材紹介事業のみ



人材紹介事業
＋
ビジネス支援

- ヘッドハンティング、人材紹介事業
- メンタルヘルス、ヒューマンスキルアップ研修及び新入社員研修
- 総合的人事諸問題の対応アドバイス
- MA可能性の調査（基本デューデリまで）
- ビジネスパートナー企業の探索、ご紹介、貴社営業活動の支援。
- ビジネスアイデアの提供及びビジネスデベロップメント。



代表者略歴（１）



代表取締役 小袋 靖（おぶくろ やすし）

obukuro@social-networks.co.jp

三井物産系ＳＩ会社、(株)物産システムインテグレーション（現(株)三井情報）にて営業責任者として、ＳＩ事業を統括。通信、メディア系の営業を中心とし、営業活動を推進。政府系銀行系PMや、携帯コンテンツツ会社の設立を推進。ＩＴ、流通、アミューズメント分野を始め、様々な業種にチャネルをもつ。

同社退職後、(株)ＮＴＴデータ等で環境ビジネス、社会貢献ビジネスの仕掛けづくりを行う。

サーチ系ファームである、株式会社エアラ・マークスに取締役として就任、人事、経営コンサルとして歴任後、2008年に株式会社ソーシャルネットワークスを設立。



代表者略歴（2）

その他兼務

セグウェイジャパン株式会社 環境事業部長

* パーソナルモビリティ販売、街づくり支援を行う。



スケールエナジー株式会社 取締役

* エネルギーデザイン、コンサルティングを行う。

タスクフォース株式会社 シニアコンサルタント

* 経営、事業コンサルティング及び人材研修を行う。



シニアHR コンサルタント 略歴



横島 彰（よこしま あきら）

1986年に船橋そごうに入社。主に百貨店の人事・総務部門に従事し、労務管理や採用業務を担当後、能力開発部門にて企業内研修のインストラクターとして若手社員から管理職までの研修を企画実践する。
また、お客様相談室担当時には、クレーマー対応の実行部隊として従事し、多くの問題を解決した経験を持つ。

その後、百貨店での経験を活かし、人事総務部門向けに、企業研修のインストラクターや採用支援、近年組織で大きな課題となっている企業のメンタルヘルス対策のアウトソーサーとして人事コンサルを行っている。

企業研修では、企業人として必要なヒューマンスキルを分かり易く、すぐ実践できることをモットーにビジネスマナー研修、コミュニケーション研修、クレーム研修など独自の手法で展開。強みはリピート率



人材紹介事業

口コミと信頼のおけるかたの紹介を中心に候補者を探索。

- 特長：35歳～55歳のシニア層、女性の紹介に強い
- 業界：IT/web/Net企業、商社、流通、通信、メディア
コンサルティングファーム、メーカー、TV通販
企業再生会社、IPO前後の成長企業
- 職種：企画営業、PM、SE、事業企画、事業推進
新規事業、経営企画、経理、人事総務等管理部門全般
生産管理、品質管理、ベンチャーでの経営ブレーン



メンタルヘルス対応

顕在的、潜在的なメンタル不調者への対応のコンサルティング、求職者対応を行います。

● 休職・復職コンサルティング

- ・ 休職、復職支援
- ・ 対応ルール・手順書の策定
- ・ 管理職への通知・研修

● メンタルヘルス対策

- ・ 東京メンタルヘルス株式会社と提携し、社外相談窓口（EAP）の代理店
- ・ ストレス、職場環境チェック

＊上記は日本テレビグループや様々なIT会社で行っております。



● 営業プロセス改善

- ・現状の営業のプロセスを、階層別、タスク別に可視化し、問題点や課題点を洗い出し
- ・当方で現状をヒアリングし、それをまとめ、改善プランの道筋をファシリテイト

● 職場の信頼関係を築くコミュニケーション研修

- ・ゲーム形式のテストをまじえながら、自分はどのようなタイプの人間かを知り対人関係をどのように改善していけばよいかを体験していく研修

● メンタルヘルス研修

- ・管理職向けマネジメント研修 ・セルフケア研修 ・ハラスメント研修

● その他の研修

- ・クレーム・クレーマー対応研修 ・ビジネスマナー研修



事業提携等実績

IT企業はじめ、先進的ソリューション企業の営業活動や、M&A推進のための活動実績多数

● 事業提携仲介

- ・IT企業のビジネスアライアンス
- ・営業支援コンサルティング
- ・パーソナルモビリティ企業の営業活動支援等

● 営業コンサルティング

- ・独立系IT企業の営業力強化における現状調査

● M&A仲介及び営業DD

- ・IT企業における買収先の基本DD、営業DD支援

紹介コンサルティング料 について



● 人材紹介

被採用者の初年度年収の35%をコンサルティング料とし、入社した時点でご請求。

* コンサルティング料の返済

被採用者が、入社後3か月以内に本人の責による解雇、または自己退職をした場合、下記の通り返済。

- ・ 入社後1か月以内の退職→受領済みのコンサルティング料金の50%
- ・ 入社後3か月以内の退職→受領済みのコンサルティング料金の20%

リテナー形式については、別途ご相談。

● M&A 仲介

売却額に応じて、基本5%程度。（ケースによっては公認会計士費用や弁護士費用が必要になる場合あり）

● 事業仲介

事業提携の活動費及び事業提携成立後の約定金額の3~10%程度

