

豪華 2大セミナー 参加特典

1

新規参入に向けた実施
ステップを個別でご提案!
無料経営相談(60分)

2

マーケティング/商品設計
成功事例レポート
プレゼント

講座	講座内容	講師
第1講座	国際業務分野の最新動向と今参入すべき理由 ・土業事務所における事業拡大の方向性 ・国際業務分野における最新動向 ・今、国際業務分野に参入すべき理由	株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務チーム リーダー 植木 諒
第2講座	新規参入から外国人雇用顧問で 法人顧問実現に至るまでのロードマップ ・国際業務分野に参入したきっかけ/経緯 ・入管法ノウハウの習得に向けた実施施策 ・新規の法人案件をWeb経由で獲得できた手法 ・既存顧問先へのクロスセル提案で顧問単価増額を実現した秘訣 ・国際業務分野で土業事務所に求められるワンストップサービスとは	特別ゲスト講師 弁護士法人i 東大阪法律事務所 代表弁護士 黒田 充宏 氏
第3講座	外国人雇用顧問を実現するための マーケティング事例大公開 ・国際業務分野における参入フェーズ ・外国人雇用顧問を実現するためのステップ ・フェーズ別 案件獲得している土業事務所の成功事例 ・新規参入を検討する事務所が取り組むべきマーケティング手法	株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務チーム 大橋 春香
第4講座	外国人雇用顧問獲得に向けて 今すぐ実践すべきこと ・本日のまとめ ・本日のセミナーから今すぐ実践するべき具体的なアクション	株式会社船井総合研究所 土業支援部 企業法務チーム リーダー 植木 諒

開催概要

オンラインにて開催

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

日時・会場

2023年 **11月28日(火)・12月7日(木)** 開始 13:30 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 13:00~)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●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(ID: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

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓に**お問い合わせNo.105861**を入力、検索ください。

お問い合わせ

株式会社船井総合研究所
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お申込みに関してよくあるご質問は「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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

お申込みはこちらから

お申込み期限: 各回開催4日前

法人顧問獲得を目指したい法律事務所向け

語学力不要

月顧問単価10万円

2023年入管法改正案成立

インバウンドが急回復! 今後成長が確実なマーケット!

外国人雇用顧問

成功までのロードマップを公開!

point
1

急成長マーケット

インバウンド需要の回復によって外国人労働者数の増加は今後も見込まれるトレンド市場

point
2

未経験でも参入可能

実務ノウハウがなくても大丈夫!
新規参入から事業化に成功した事例を大公開

point
3

競合が少ない市場

コロナ禍により多くの土業事務所が撤退した競合事務所が少ない空白マーケット

point
4

Web×SNS集客可能

新規反響獲得はSNS活用・Web広告で実施可能!
安定的な反響獲得ができる数少ない分野

point
5

高単価の顧問獲得

既存顧問先へのクロスセル提案を通じて
月単価10万円の高単価顧問の獲得が可能

講師
プロフィール

2007年に大阪府東大阪市に事務所を設立。2019年の入管法改正のタイミングで国際業務分野に参入。外国人個人の入管業務を経て入管法ノウハウを蓄積した後、外国人雇用企業や監理団体・登録支援機関を対象として、各種許認可業務や顧問契約を受任。**現在は顧問契約をはじめとしたストック収入として年間約900万円程度の売上**を確立。弁護士1名で取り組みが可能な分野として、現在では各種手続業務の社内内製化支援等に展開を行い、適法な外国人雇用・事業拡大に向けた支援を実施している。

弁護士法人i 東大阪法律事務所
大阪弁護士会所属 代表弁護士

黒田 充宏 氏

「うちには関係ない」とゴミ箱に捨ててしまう前に3分だけお付き合いください。

徹底解説 新規参入プログラムの実践事例!ゲスト講師のスペシャルインタビューは中面へ

講座内容&
スケジュール

2023年

11月28日(火)

12月7日(木)

開始 13:30 ▶ 終了 16:30

オンライン開催

外国人雇用顧問の獲得を実現した成功までのロードマップセミナー

お問い合わせNo.
S105861

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[http://www.funaisoken.co.jp/]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力してください。)- **105861** Q



国際業務への新規参入で “外国人雇用顧問”獲得！

ゲスト講師 インタビューレポート

弁護士法人i 東大阪法律事務所
大阪弁護士会所属

代表弁護士 **黒田 充宏** 氏

競合の多い大阪府で、一般民事事件をメインに拡大・成長

当事務所は、2007年に大阪府東大阪市に事務所を設立いたしました。

設立当時は過払い請求返還請求案件の増加の影響もあり、**債務整理や交通事故、離婚案件等を踏まえた、個人分野の一般民事案件をメインに対応をしていました。**

一般民事案件については、**各分野でWebサイトをつくって広告をかける**ことで、周辺地域の方を中心に個人からのご相談をいただきました。**その結果順調に売上を伸ばしていき、人員数・売上ともに事務所規模を拡大することができました。**



▲債務整理特化サイト



▲交通事故特化サイト

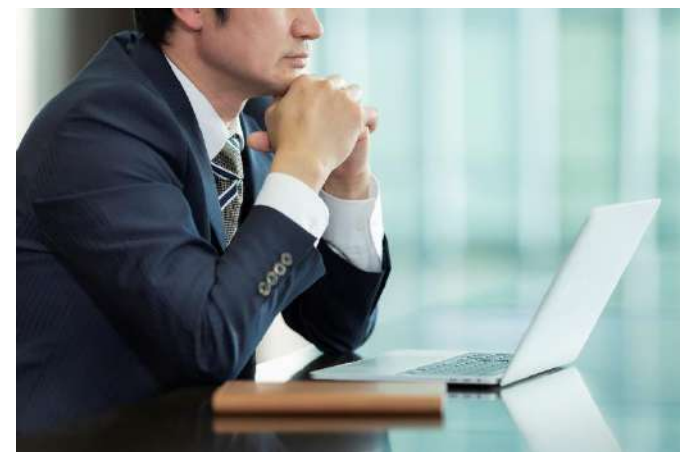


▲離婚特化サイト

まずい、競合の増加で一般民事事件の利益率が悪化・・・

開業後、安定して売上獲得ができていた一般民事事件でしたが、数年経つと当事務所と同様にサイトをつくって広告をかける法律事務所ができました。**競合となる法律事務所は年々増加していき、より多くの広告をかけないと集客ができない状況になっていきました。**実際に債務整理分野ではこれまで**15,000円程度**で問い合わせを獲得できていましたが、一時は**36,000円台に高騰**してしまったこともあり、案件を受任できても利益率が悪化している状態が続きました。

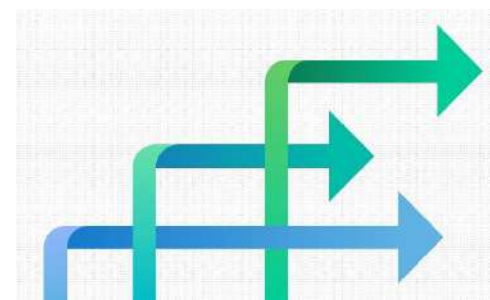
また、**個人分野の案件は反響数や受任後の売上・報酬にも波がある**ため、このまま**個人分野を中心とした経営を行っていくことへの不安を持つようになり**ました。



やはり、事務所運営には安定的に売上が見込める分野が必要！

広告費は高騰傾向にあったなかでも、まずは従業員を守り事業経営を維持するため、より多くの広告費をかけて集客をしていかななくてはならない状況が続きました。しかし、勤務弁護士5名を抱えていて売上の波がある状態では、雇用環境も安定しなくなってしまう、**人件費の抑制や人員整理をせざるをえない状況となってしまう**という焦りがありました。

このような気持ちから事務所が継続的な売上を獲得していくためには、個人案件を

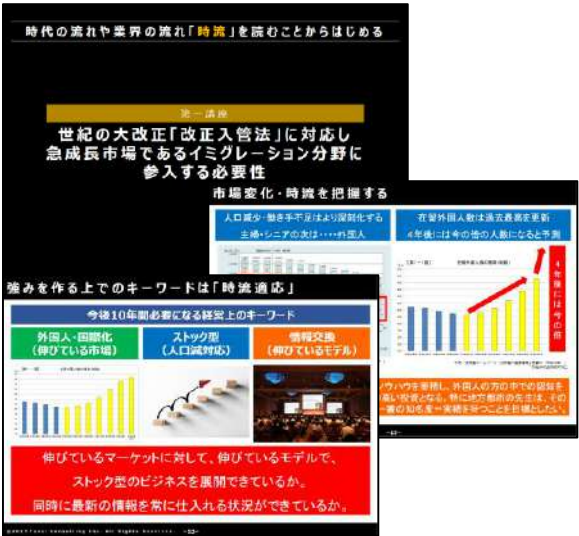


継続するのではなく、**企業を対象とした法人案件の獲得を事務所の次の柱として、安定的な業績アップができる分野への展開の必要への意識がさらに高ま**っていきました。

法改正による外国人労働者の増加で参入分野の候補を発見！

安定的な売上確保を課題に感じているなか、2018年に船井総合研究所主催の「外国人労務顧問」セミナーに参加しました。ゲスト講師の先生方が、**外国人雇用・労務分野特化で顧問契約を獲得している事例**を聞いて、弁護士として法人顧問を獲得することのできる新分野として興味を持ちました。

セミナーを受講した当時は、**入管法の知識や外国語対応ができるスタッフはいなかったものの**、少子高齢化が叫ばれる日本社会において**外国人労働者数は今後も増加が予測されること、弁護士として対応できる事務所が少ない市場であること**等を踏まえて、事業拡大を見込めるのではないかと可能性を感じることができました。



▲当時のセミナーテキスト

新規事業として外国人雇用顧問を取り組んでみよう！と決意

実際に事業を実施するにあたって案件獲得ができるのか、事業として拡大をしていくことができるのかという不安がありました、

- ①**個人分野で売上に波があることで事務所経営が不安定となってしまうことへの懸念**
- ②**債務整理と同様にインバウンド市場の急激なニーズ拡大**
- ③**Web経由による個人案件の獲得の成功体験**
- ④**事業化に向けた事業ステップの提示**

が要因となり、船井総合研究所への依頼を決意しました。



▲事業ステップイメージ

外国人個人の相談・案件対応で入管業務を学ぶ

本事業を進めていくにあたり、まずは入管法の知識を得るために船井総合研究所の新規参入プログラムで提案いただいた**外国人個人とのFacebook対応**を始めました。取り組む前は本当に問い合わせがくるか不安でしたが、**約3万円程度の広告費で毎月60件を超える在留資格のご相談をいただきました**。Facebook上では日本語がGoogle翻訳を使って英語でやりとりをしていました。実際に面談をする際にも日本人の友人を連れてきていただいたり、Google翻訳を駆使することで語学スキルがなくても申請まで進めていくことができました。質問への回答や受任に向けたフォローは件数も多く申請要件を調べる必要があるため大変でしたが、**申請書類の作成や案件対応を通じて入管法の基礎をつくることができたように思います**。**実務ノウハウがない状態での良いファーストステップ**として取り組むことができました。

Webサイトから法人の問い合わせを獲得！

外国人個人の入管業務対応を経た後、法人向けのWebサイトをつくりました。最初は提供できるサービスも固まっていない状況のため、在留資格や外国人の労務管理に関する記事を継続的に作成して、アップをしていました。同じようなサイトをもつ競合事務所がいなかったため、徐々にWebサイトの認知度も上がり、企業等からの問い合わせも獲得できるようになりました。

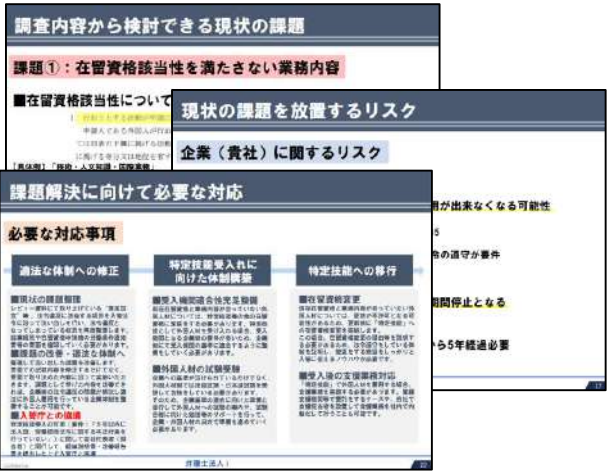
今でもWebサイトからは継続的に問い合わせをいただき、外国人雇用企業だけではなく、監理団体や登録支援機関からのご相談も対応しております。



▲外国人雇用特化サイト

最初は低単価でまずは経験。とにかくノウハウを身につける

外国人雇用分野では幅広いサービスの提供ができるため、Web経由でいただくご相談も多岐にわたりました。「**不法就労助長に関する改善対応**」や「**監理団体の設立**」、「**特定技能の支援業務内製化**」など、初めて対応する手続きや案件も多かったため、**当初はノウハウを積むことを最優先として低単価で案件獲得をしていきました。**



▲ 不法就労助長に関する改善提案資料

各案件の対応を一からインプットする必要があり、実務ノウハウを蓄積するためには多くの稼働がとられていました。**案件の受任後には、船井総合研究所と商品設計について議論をしつつ、構築した商品内容をWebサイトにアップすることで同一案件の問い合わせを獲得できるよう、少しずつ業務の効率化を目指していきました。**

ついに！他事務所との差別化となる、次の事務所の柱に成長

継続的な案件対応を行うことで結果として、外国人雇用分野におけるノウハウが蓄積し、**入管法・労働法に精通した弁護士としての新しいキャリアを築く**ことができました。また事務所経営において**個人分野における売上・報酬の波等の不安定さ**についても、**外国人雇用分野を切り口とした法人との顧問契約等を通じて安定経営に向けた次の柱として成長をさせることができました。**

ノウハウが無いなかでインプットや案件対応が求められましたが、外国人雇用を実現するためのステップに沿って事業を拡大していきました。コロナ禍で参入している事務所が少なかったことも影響し、この期間で他事務所との大きな差別化要素をつくり出すことができたように思います。

中小企業の成長への貢献に強いやりがいを感じるように

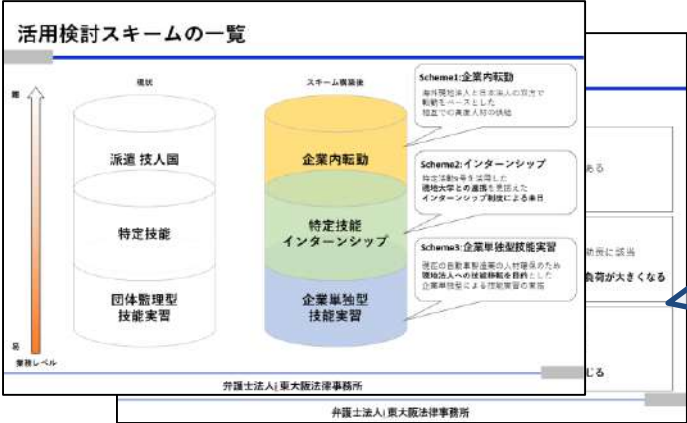
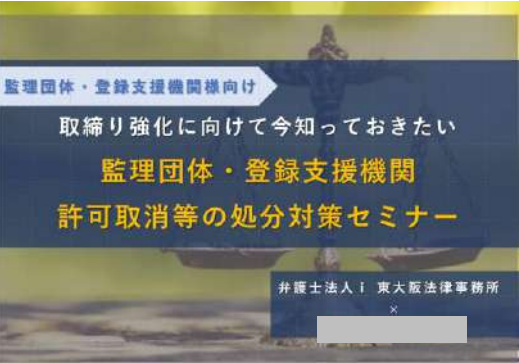
2023年では、**法人をメインとし年間のストック収入は1,000万円が見込めており、新規分野の開拓から事務所の柱として成長できてきています。**本事業を通じて現在では、行政機関や事業会社と連携をしながら適法な外国人雇用の実現に向けて日々業務に取り組んでいます。
また、既存の顧問先である製造業の会社では、外国人雇用状況の見直しから外国人雇用に関する相談対応を通じて適法な外国人雇用を実現するのみではなく、事業継続に不可欠な人材の確保にまで関与することができています。

外国人雇用分野で事業展開を行ったことで、結果として事務所のみではなく周辺の顧問先企業の成長にも貢献できることに、強くやりがいを感じられています。



行政機関における外国人雇用推進 P J の
コンサルタントへの就任や
ベトナム・ネパールの送出国との連携

監理団体・登録支援機関向けの
システム開発・提供を行うIT会社と
「許認可取消処分対策セミナー」として
共催セミナーへの登壇・講演



既存顧問先企業の事業拡大・売上拡大を
目的とした外国人材確保のための
新規スキームのご提案資料

コンサルタントによる

外国人雇用顧問モデル解説



どうして今、外国人雇用分野なのか？ コンサルタントが参入を進める **2大ポイント**

ご挨拶が遅くなりました。私、株式会社船井総合研究所の植木と申します。

私たちは「**グローバル時代に活躍する土業事務所の創設**」をビジョンとして、入管業務や外国人雇用顧問として企業との顧問契約を締結されている法律事務所のコンサルティングを行っております。法律事務所業界に関与させていただくなかで感じられる点は、「**顧問獲得の難度**」と「**外国人雇用分野の専門家の不足**」です。

このような状況下において**外国人雇用顧問への新規参入**を行うことは、他事務所との差別化要素として受任力が向上するだけでなく、分野に精通した専門家が増加していくことが日本の中小企業の成長にも繋がっていくと考えています。

事務所の成長が、結果として日本社会の発展に繋がる重要な分野です。

本レポートでは、2019年の法改正で**本事業に新規参入**され、外国人雇用顧問の獲得を実現された法律事務所をご紹介させていただきました。

最後にこちらの取り組みのなかでも、

成功をおさめられているポイントを解説させていただきます。



時流適応！ インバウンド回復の急成長市場

日本社会で叫ばれている人手不足問題において、「**外国人雇用**」は国策としても取り組まれている**メガトレンド**です。インバウンド需要は拡大し、**在留外国人数**や**外国人雇用企業数**も増加傾向にあります。日本社会の発展を支える“**外国人材**”ですが、入国時の手続きや労務管理を怠れば、不法就労助長等の企業経営にも大きく影響する問題に発展する可能性もあります。適法な外国人材管理には、**入管法や技能実習法等の関係法令**に精通した**専門家の存在は不可欠**です。中長期的な事務所経営に向けて、時流に適応したマーケットへの参入をご検討ください。



実施施策が分かる！ 成功までのロードマップ

弊社では外国人雇用顧問を実現するためのロードマップをご提案しております。

本ロードマップでは、入管法の知識がない完全新規の参入事務所の場合でも、実務ノウハウを習得しながら事業化を目指していただけるようになっています。「**事業化をしていきたいが、何から始めたら良いか分からない**」という不安を解消するための成功までのロードマップを本セミナーで解説をさせていただきます。

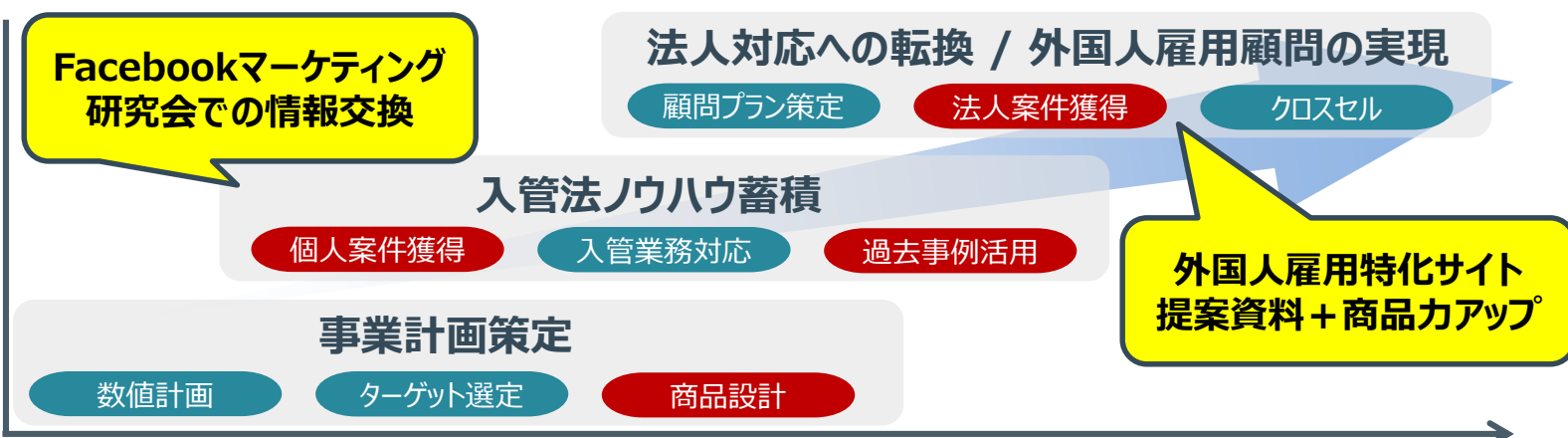
次のページで一部を少しだけご紹介をさせていただきますが、**ロードマップの全貌やゲスト講師である黒田先生の取り組みは、ぜひセミナーにご参加いただき、ご確認ください！皆様にお会いできますこと楽しみにしております。**

成功までのロードマップの詳細は次ページで一部を大公開しています！

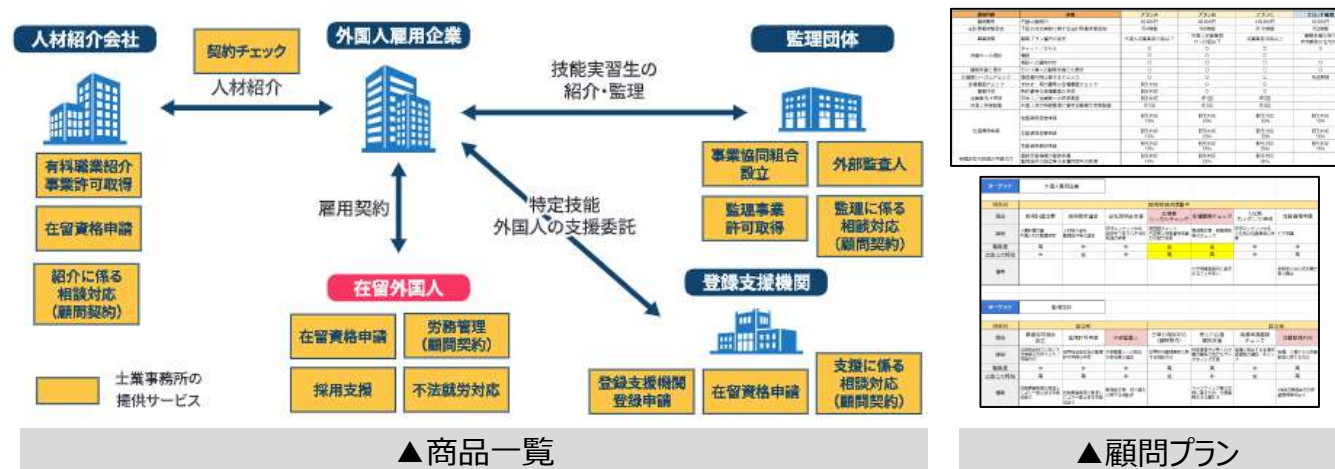
外国人雇用顧問の獲得を実現した成功までのロードマップ 解説レポート

外国人雇用顧問を実現する！

成功までのロードマップの一部を大公開！



商品



外国人雇用顧問は**外国人雇用企業のみではなく、監理団体や登録支援機関等の関連団体も対象**となり、提供できるサービス内容も**在留資格申請等の手続き・許認可業務から不法就労助長対応まで**、多岐にわたります。**ご相談内容から提案できる商品を選定し、顧問プラン等の費用設計に落とし込みを行います。**

集客



入管法のノウハウを蓄積するためには、外国人個人の入管業務対応が有効です。**Facebookを活用したSNSマーケティング**を行うことで、個人案件の獲得が可能になります。**月3万円程度の低単価で月60件を超える反響が獲得**でき、案件対応を通じて未経験でも入管法の基礎知識を得ることができます。

法人案件の獲得に向けては特化サイトの構築・セミナー開催を行います。**反響獲得ができるサイト構成を押さえたうえで、提供サービスのイメージができるサイトコンテンツをつくる**ことが重要です。また、不法就労や許可取消等の法的リスクを訴求したセミナー開催も法人案件獲得の手段となります。

外国人雇用顧問の参入 POINT

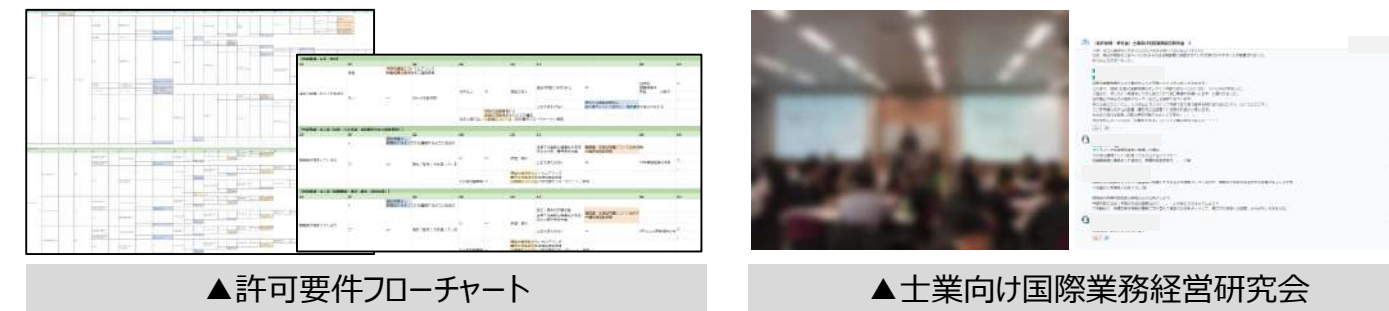
- 1 急成長マーケット
- 2 未経験でも参入可能
- 3 競合の少ない市場
- 4 Web×SNS集客
- 5 月単価10万円も目指せる！高単価顧問

受任



初回相談で活用可能な法人別の提供商品を含めたパンフレット作成を行います。外国人雇用における提供商品は雇用状況・海外現地法人の有無等によって異なるため、**初回相談のヒアリング内容を踏まえて顧問契約や許認可案件の獲得に向けたご提案資料を作成します。**

実務



完全新規で対応をされる際の、各種在留資格の許可要件をまとめたフローチャートをご提供しております。**外国人個人の問い合わせ対応時に面談誘導・受任判断の際にご活用いただけます。**

実務スキルを高めるには、**過去の申請事例を知り“師”となる先行事務所との情報共有**がポイントです。船井総合研究所では、本事業に特化した研究会を運営しており、**現在は35の事務所にご参加**いただいております。

実務や業務効率、事務所経営に至るまで相互間での情報交換が可能です。研究会の詳細は、右記のQRコードよりご確認ください。

