

外国人共生型”人材ビジネスです

海外ビジネスなのに“実は”必要ない6選

英語

海外経験

初期投資

現地法人

広告費

営業工数

必要ありません

必要なのは
これだけです

事業計画

専任2名

無料
募集手法

ここを学ぶのが今回のセミナーです

←詳しくは中面へ

全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程を以下よりお選びください。『派遣会社』のための外国人ビジネス新規参入セミナー

2024年 大阪会場 4月17日(水) お申込み期限 開催 13:00~16:00 東京会場 4月20日(土) お申込み期限 開催 14:30~17:30
船井総合研究所 大阪本社/〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 船井総合研究所 東京本社/〒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
※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

受講料 一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400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申込みに適用となります。

日程がどうしても合わない企業の皆様へ 個別経営相談承ります。または、お問合せください TEL.0120-958-270 [平日9:45~17:30]

講座	セミナー内容
第1講座	2024年に衰退する派遣会社の特徴と外国人ビジネスにおける“優位性が高い”3つの理由! ・ハイペースで増加している人材業界の倒産原因と対策例 ・歴代最多の外国人マーケットの現状と押さえるべきターゲット ・外国人ビジネス参入は派遣会社だからこそ優位である3つの理由 前職ではエンジニア専門人材会社にて約9年間、営業・人事・採用・管理と全ての職種を担当。入社3年目で広島支店の支店長として0から立上りを経験し、5年目にはタイ法人の代表取締役として創業以来初めてとなる海外拠点の立ち上げに従事。船井総合研究所入社後は人材ビジネスグループのコンサルタントとして、医療介護、製造、エンジニア、外国人等多岐に渡るクライアントの業績アップに貢献。 株式会社船井総合研究所 HRビジネスグループ チーフコンサルタント 講師 上田 竜士
第2講座	初期投資3万円で立ち上げる!3年で売上1.5億円を作るための立ち上げ~収益化までのフロー徹底解説! ・Webには載っていない!3年で売上1.5億円を作り上げる事業計画モデル ・"アポイントの自動化"でテレアポ0で開拓できる新規営業手法 ・広告費0円でも誰でも月間50名を集められる国内人材の募集手法 新卒で船井総合研究所へ入社。入社以来、約3年間保険業界のコンサルティングに従事。webマーケティングを中心にマーケティング戦略を幅広く展開してきた。2023年より、企業の人材領域の課題を解決させるべく人材業界のコンサルティング部隊に異動。マーケティングと人材の両軸の課題解決を得意とし企業の業績アップに貢献している。 株式会社船井総合研究所 HRビジネスグループ 講師 中本 憲次
第3講座	【特別ゲスト動画】人材紹介×外国人ビジネスの成功企業が語る!1年で成約200名を達成するための営業開拓と集客事例 ・全くの異業種から外国人マーケットに参入した当社がなぜ成功できたのか? ・国と業種とエリアに完全特化!競合に負けない“超”集中特化型戦略 ・“テレアポ一切なし”でも契約数が急増する営業戦略特別公開 昭和60年2月、岐阜県山県市にて有限会社岐阜北測量コンサルタント設立。平成21年4月、ギホク株式会社に变更し、平成26年5月より代表取締役役に就任。岐阜エリアにて測量・設計事業/介護・医療人材紹介事業/外国人就労者支援事業を行う。医療・介護系求人サイト「岐阜介護転職ジョブ」、外国人系採用担当者向けポータルサイト「GHK-Asia」運営 特別ゲスト講師 ギホク 株式会社 代表取締役 講師 森田 雄一 氏
第4講座	なぜ外国人ビジネスが派遣会社生存のための“起死回生の一手”なのか ・2024年が外国人ビジネス参入の“最適期”である理由 ・SDGsも叶える外国人ビジネスが経営に与える好影響 ・外国人ビジネス立ち上げで、本業の派遣事業をさらに伸ばす仕組みの作り方 広島県呉市出身。横浜国立大学卒業後、船井総合研究所に入社。一般廃棄物・産業廃棄物業界、自動車販売業界、弁護士・社労士業界、物流業界など、BtoC・BtoBに囚われない様々なマーケットにおけるコンサルティングに従事。現在では、『ヒト不足の解消と持続的な企業成長』をテーマに、人材開発を専門とし、主に廃棄物業界、建設工事・設備工事・解体工事業など、建設業界を中心とした採用コンサルティングを行っている。中でも、中途採用に関する最新のWebノウハウと実際の採用現場で得た知識、経験を織り交ぜ、人不足に悩まされる建設業界の“ヒト”に関わる問題解決、そして業績向上を実現すべく、全国各地を奔走している。 株式会社船井総合研究所 HRビジネスグループ マネージャー 講師 大村 在龍

主催 Funai Soken 『派遣会社』のための外国人ビジネス新規参入セミナー お問い合わせNo.S111227
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
株式会社船井総合研究所 〒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(www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) 111227

お申し込み方法 ※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)
※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。
※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。
【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111227
【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。
諸事情により、やむを得ず会場を変更する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。

“脱日本依存”への「最短ルート」をお探しの皆様へ

派遣業界未来地図 2050

日本生産年齢人口 0.3億人

ASEAN生産年齢人口 5.1億人

この事実に向き合い対処しなければ
2050年は **生き残れません**

2050年も人材ビジネスで
生き残りたい方はお開きください。

脱日本依存への最短ルートは

“東南アジア”

5年商
5億円

営業利益

25%

派遣会社
対象

東南アジア
外国人
ビジネス
新規参入
セミナー

7億
待ち

日本で働ける
東南アジア外国人

2023年に“特に”多かった派遣会社の悩み5選

- ①日本人の応募が急激に減少し、稼働人数が増えない…
- ②広告費をいくらかけても、条件に合う求職者の応募が来ない…
- ③外国人からの応募はあるが、対応の仕方がわからず放置している…
- ④海外ビジネスが必須なことはわかるが語学力も経験もなく不可能…
- ⑤取引先で外国人の雇用が始まり相談もされているが断っている…

日本人はこれからも減少し、少子高齢化も進みます。
残念ながらそのお悩みは2024年もおそらく解決しません…

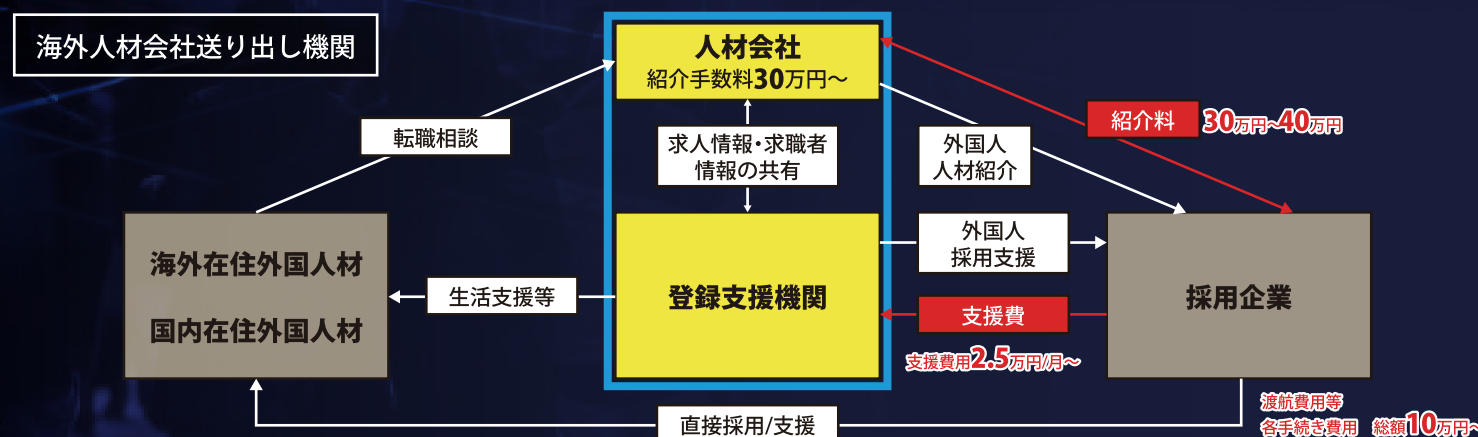
2024年は競争激化の日本市場から抜け出し
海外への扉を開くことが成功への第一歩です。

経験も ノウハウも 語学力も
必要なし！

今大注目の東南アジア人材紹介ビジネスとは？

国内外の外国人をマッチングし、紹介料で売上を立てるフロー型ビジネス
さらに、※1登録支援機関になることでストック型を兼ね合わせた超安定的なハイブリッド型ビジネスも可！

※1 取得要件が有ります。



日本人派遣会社が外国人人材紹介ビジネスに参入すべき3つの理由

1 人口減少がむしろ追い風になり
将来成長することが確約されている

万人 13,000 12,000 11,000 10,000

万人 300 200 100 0

2010年 2015年 2020年 2025年 2030年

生産年齢人口が今後10年で
約1000万人減少

外国人労働者に頼らざるを得ない状況になる！

参考：総務省「人口推計」／厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめ
国立社会保険・人口問題研究所「日本の将来推計人口」

2 日本人材紹介より安く募集ができ
且つ高利益率で安定性も高い

	東南アジア人材紹介	日本人派遣
募集コスト	0円	売上の30%
利益率	30%	1%
経営安定性	○	△

3 既存事業の新規営業開拓の強化にも繋がり
シナジー効果が高い

日本人派遣

未開拓業種の新規開拓

採用企業数及び稼働数の増加！

岐阜県で立ち上げたった1年で200名の成約を達成！
業界平均の3倍以上で成長できた秘エピソードを特別公開

会社紹介 — ギホク株式会社 —

岐阜県の「測量・設計」事業会社

- 測量・設計事業
- 有料職業紹介事業
- 労働者派遣事業
- 登録支援機関事業

主事業は
人材ではなく
測量！？

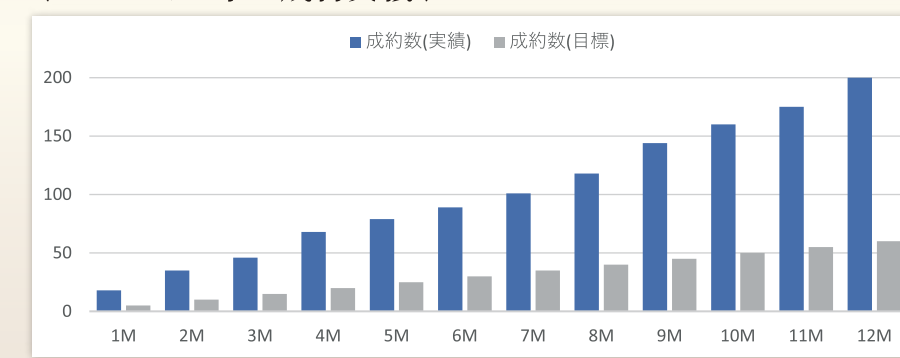
ギホク株式会社
代表取締役
森田 雄一氏



＜運営サイト＞



＜立ち上げ1年の成約実績＞



成功の鍵となった5つの理由

ギホク株式会社

- 岐阜県×製造業×ベトナムに
完全特化
- 在宅ワーカーの活用により
月間15件以上のアポ獲得
- SNSと現地学校との提携のみ
無料で月間50名応募獲得
- 3回の面接実施で選定を徹底
面接通過率は80%以上
- 派遣事業も展開しニーズに
合わせた提案が可能

競争他社

- エリア×他業種×多国籍で
営業開拓が難航
- 自社でテレアポするもPDCAが
間に合わずアポ数が不足
- Indeedや有料求人媒体に
広告費をかけて応募獲得
- 簡単なスキル＆日本語チェックで
通過率は50%程度離職も増加
- 人材紹介のみで派遣需要は
対応不可

集中特化型戦略

営業開拓外注化

無料募集

求職者選定

クロスセル

これが特に重要！