

『人材紹介会社』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.111332

第1講座	衰退する紹介会社の要因と優位性が高い外国人ビジネスに参入すべき3つのメリット！ ・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紹介会社だからこそ優位である3つの理由	講師：株式会社船井総合研究所 上田 竜士
第2講座	初期投資3万円と人員2名だけで立ち上げ可！3年で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円で誰でも月間50名を集められる国内人材の募集手法	講師：株式会社船井総合研究所 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	ゲスト講師：ギホク株式会社 代表取締役 森田 雄一 氏
第4講座	なぜ外国人ビジネスが紹介会社生存のための“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、本業の派遣事業を更に伸ばす仕組みの作り方	講師：株式会社船井総合研究所 大村 在龍

『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.111779

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紹介会社だからこそ優位である3つの理由	講師：株式会社船井総合研究所 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円で誰でも月間50名を集められる国内人材の募集手法	講師：株式会社船井総合研究所 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	ゲスト講師：ギホク株式会社 代表取締役 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、本業の派遣事業を更に伸ばす仕組みの作り方	講師：株式会社船井総合研究所 大村 在龍

特別ゲスト講師

2024/06/05 ,06/10 ,06/11 ,06/13



第3講座

ギホク 株式会社
代表取締役

森田 雄一 氏

昭和60年2月、岐阜県山県市にて有限会社岐北測量コンサルタント設立。平成21年4月、ギホク株式会社に変更し、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



株式会社船井総合研究所
HRビジネスグループ
リーダー

上田 竜士



株式会社船井総合研究所
HRビジネスグループ

中本 憲次



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

大村 在龍

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から立ち上げを経験し、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。

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。

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、主に廃棄物業や、建設工事・設備工事・解体工事など、建設業界を中心とした採用コンサルティングを行なっている。中でも、中途採用に関する最新のWeb/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。

『人材紹介会社』のための外国人ビジネス新規参入セミナー

2024年 **東京** **6月5日(水)** **大阪** **6月10日(月)**

開催場所・受付	東京会場 14:30～17:30 (受付開始：開始時間30分前～) JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)】※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。	船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒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
	大阪会場 13:00～16:00 (受付開始：開始時間30分前～) 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。	船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-1 0 船井総研大阪本社ビル 【地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分】

お申込み期日 **銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで** ※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料 **一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)／一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)／一名様**
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お申込みに適用となります。

お申込み方法

【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。



【PCからのお申込み】

【人材紹介会社】
【人材紹介会社】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111332>
【派遣会社】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111779>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「**お問い合わせNo.**」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp **TEL** **0120-964-000** (平日9:30～17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。

【人材紹介会社】
6月5日、6月10日



【派遣会社】
6月11日、6月13日



海外未経験でも外国人ビジネスに参入したい
派遣業界/人材紹介業界向けのためのパスポートです。

東南アジア 外国人ビジネス



SEMINAR PASSPORT

『人材紹介会社』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.111332

『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.111779

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

『人材紹介会社』
6月5日、6月10日



『派遣会社』
6月11日、6月13日



当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)

111332 🔍

111779 🔍

5億円

年商

営業利益

25%

初期投資

3万円

広告費

0円

東南アジア外国人

新規参入セミナー

人口15年連続減少

高齢化率29%

コロナ前以上の
人材会社倒産

これからより厳しくなる日本国内人材ビジネス…

下記に1つでも当てはまる方は是非ご参加ください。

- ☒ 増収しているが原価と販管費は高騰し減益している
 ☒ 日本人からの応募が昨年比10%以上減少している
 ☒ 広告費は高騰する一方で欲しい人材からの応募割合は低下している
 ☒ 紹介/採用できても定着せずに早期に辞めてしまう
 ☒ 外国人からの応募が増えているが対応出来ずにスルーしている
 ☒ 知り合いの人材紹介/派遣会社では外国人を活用しているが方法が分からない
 ☒ 新規事業を検討しているが初期投資や経験などのハードルが高いイメージがある

外国人ビジネスはハードルが高い？

全くそんなことはありません！実は必要ないもの6選

語学力

海外経験

専門家

初期投資

営業工数

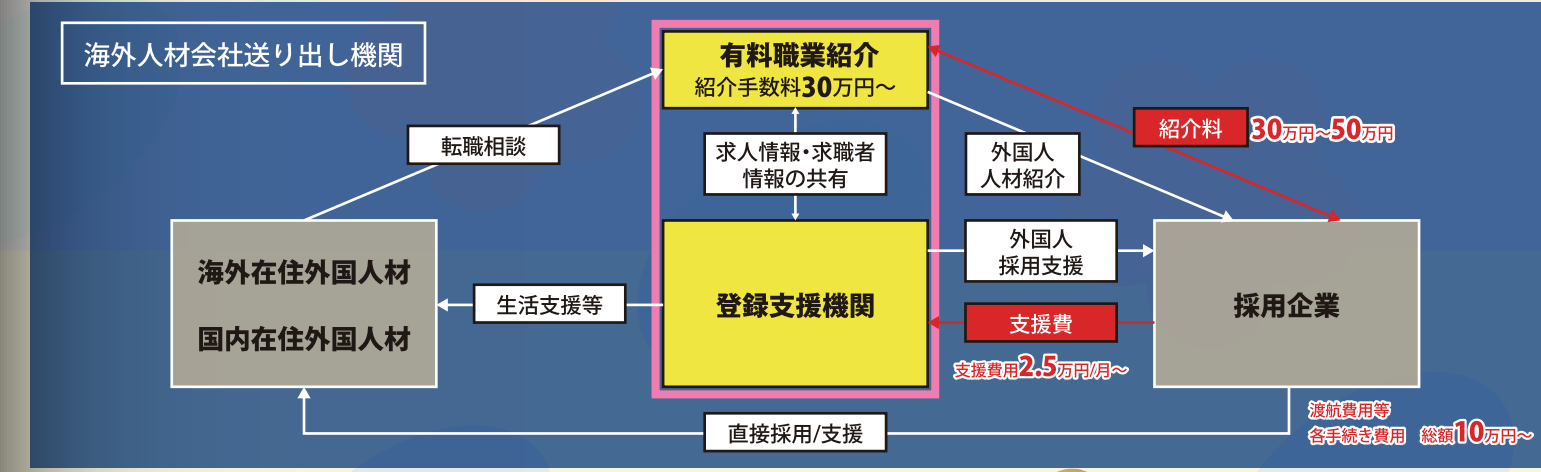
広告費

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/紹介会社が参入すべき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

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」の出国状況まとめ
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 外国人人材紹介	日本人 人材派遣	日本人 人材紹介
募集コスト	◎ 0円	△ 売上の30%	△ 売上の30~40%
利益率	◎ 30%	× 1%	○ 20~30%
経営安定性	◎ ストック型 +フロー型	△ ストック型	△ フロー型

3

日本人人材ビジネスからの参入の
成功率が高い

競合性は人材会社の3/1~4/1程度
更に営業経験が豊富な人材会社からの参入の成功率は高い

業務別事業社数

労働者派遣 42,065社
2020年時点 引用元：厚生労働省「労働者派遣事業報告書」

有料職業紹介 29,856社
令和4年時点 引用元：厚生労働省「民間職業紹介事業所数の推移」

登録支援機関 9,303社
2024年1月29日時点 引用元：出入国在留管理庁「登録支援機関登録簿」

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

運営サイト

立ち上げ1年の成約実績

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回の面談実施で選定を徹底
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

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

競合他社

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