豪華セミナー参加特典

無料経営相談（60分）

イミグレーション分野における事業戦略について
各事務所に合わせた方針をご提案！
事業化に向けた具体的なアクションが分かる！

講座	講座内容	講師
第1講座	イミグレーション・国際業務分野に今参入すべき理由 少子高齢化が叫ばれる日本社会において、イミグレーション分野への参入は、事務所の今後の事業経営において最重要施策です。イミグレーション事業における最新動向と、今参入すべき理由を解説いたします。	株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ 国際業務ユニット リーダー 大橋 春香
第2講座	イミグレーション事業特化で業績アップを成功させる事業戦略 外国人雇用企業から累計6,500件以上の特定技能ビザの申請を手掛けているゲスト講師より、イミグレーション事業に参入してからの変遷と、業績アップに向けたポイントをお話いただきます。 またビザ申請業務と連動して登録支援機関に向けた登録支援機関運営支援のサポートを提供されております。イミグレーション分野にて法人開拓に成功されている秘訣もお話いたします。	大房行政書士法人 代表 大房 明良　氏
第3講座	新規参入も安心！ イミグレーション事業成功までのロードマップ イミグレーション事業においては入管法・労働法に関する知見が重要になります。本講座では、マーケティングの側面から新規参入をされる方が、イミグレーション分野で事業化するまでのロードマップを解説いたします。	株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ 大出 栞李
第4講座	本日の講座を通して今すぐに実施すべきアクション 当日の講座内容を通して、イミグレーション分野で事業化を成功させるために、今すぐ実施すべきアクションを解説いたします。	株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ マネージャー 植木 諒

開催概要

日時・会場

船井総研グループ東京本社サステナグロースススクエアTOKYO にて開催
〒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】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
2024年 6月14日（金）　開始 14：30▶終了 17：30
（受付開始14：00～）
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ことがございます。
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。

受講料

一般価格 税抜 20,000円（税込22,000円）／一名様
会員価格 税抜 16,000円（税込17,600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

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.113714を入力、検索ください。

お問い合わせ

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。

サステナグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken

お申込みはこちらから　お申込み期限　・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

少子高齢化が叫ばれる日本社会　×　インバウンド需要急回復

士業事務所 向け経営レポートのご案内

顧問業務付加で 高単価 事業展開

イミグレーション 事業専門

年 2,500 件受任　売上 1億円

全国が商圏となる
ブルーオーシャンマーケット！

- 外国語対応不要
- SNS×Web集客
- 実務相談ノウハウ蓄積

大房行政書士法人
代表 大房 明良 氏

「参入のハードルが高いでしょ」「他士業だから関係ない」
そう思っているそこのあなた！そんな疑問を解消します。
イミグレーション事業のギモンをまるっと解決！
ゲスト講師によるインタビューレポート！

詳しくは中面へ

講座内容&スケジュール

2024年 6月14日（金）　開始 14：30 ▶終了 17：30
（受付開始14：00～）
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

高単価イミグレーション事業における業績アップの秘訣セミナー

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

お問い合わせNo. S113714

お申し込みはこちら▶

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【https://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 ➡ 113714

イミグレーション事業専門で

特定技能申請実績 累計 6,500 件を実現

大房行政書士法人 代表 **大房明良** 氏

東京都大田区蒲田に生まれ、大学在学中に訪れたカンボジアで学校建設ボランティアに参加し、貧困問題に興味を持つ。2012年カンボジアへ移住後、
カンボジア国内旅行代理店(Cholmuoy Tours Co.,Ltd)を設立。

入管業務を専門とする行政書士事務所として、2016年に事務所設立。なかでも特定技能のビザ申請に大きな強みを持ち、2024年4月現在では累計6,500件を超える特定技能ビザ申請を実施。また、別法人で取締役に就任している株式会社KMTでは、登録支援機関事業を展開しており700名を超える特定技能外国人の支援を実施。

【特集】モデル事務所へ特別インタビュー！

イミグレーション分野参入前に知るべき 5 つのポイント

Q1 イミグレーション事業を専門で取り組むようになったきっかけは？

市場

カンボジアでの自身の経験やを通じて、ビザ申請業務に
対応できるよう、2016年に**イミグレーション事業専門の行政書士事務所を設立**しました。

2019年の特定技能制度の創設という制度変更のタイミングで、特定技能案件への注力を決めて施策を進めていったことが、
累計6,500件の申請に繋げられた要因のように思います。

Q2 入管法のノウハウを習得する方法は？

実務

イミグレーション事業に特化する行政書士事務所として事務所設立を行ったので、
当初は**外国人個人を対象に就労系から身分系に至るまで総合的な在留資格の申請業務を対応**しました。
在留資格申請は**行政裁量が大きい**という特徴もあるため、
申請に向けた書類作成を繰り返すなかでノウハウを習得できたと思います。
許可取得については案件対応をしていくことでノウハウが蓄積されていくので、
まずは申請業務を1件対応してみるということが**最大の近道**だと思います。

Q3 外国語対応は必要？

実務

私の場合は、カンボジアでの経験があり、カンボジア語ができる行政書士ということを差別化のポイントだと思っていました。**実際に日本に在留している外国人の依頼を受ける場合**には、**やさしい日本語や翻訳ツールを活用**することで**コミュニケーションは問題なく可能**だと思います。

当事務所では事業拡大に向けて**外国語対応可能なアルバイトやパートの外国人スタッフの採用も推進**しました。事業推進の流れに合わせて適宜スタッフ採用を検討していくのも組織戦略の１つです。現在、当事務所では別法人で登録支援機関事業も行っているので**15名を超える外国人スタッフが在籍**しています。
事務所の戦略に合わせて採用を検討することをおススメします。

Q4 事業化に成功させるまでの期間は？

業績

行政書士法人として**安定的にビザ申請（在留資格）案件を獲得**できるようになったのは約6カ月です。在留資格案件の獲得については、**SNSやWEBを活用**して集客ができます。その後は更新申請の継続的な依頼や紹介導線が活性化してきますので、安定的な案件獲得にも繋げていくことができました。

Q5 Web・SNSで集客できる？

実務

私の場合は、カンボジア現地との繋がりを生かして
元実習生をターゲットにSNSでアプローチを行いました。
広告費等をかけることなく、特定技能案件の
獲得に繋げることができました。
現在では**登録支援機関や人材紹介会社への顧問契約を中心としたマーケティングに向けて、**
TELアポの活用や**Web集客**も実施しています。
外国人個人へのアプローチでは
Web・SNSによるマーケティング、
法人へのアプローチはWebやTELアポを
活用することで新規案件の獲得に繋げています。
自社の商品内容を固めることができれば、
Webも含めて競合のいない集客しやすい分野だと思います。

▲Facebookページ

▲登録支援機関向けサイト

【特集】インバウンド×人手不足時代
今、イミグレーション分野に取り組むべき理由とは？

ここまで、大房行政書士法人 大房先生の取り組みについてまとめさせていただきましたが、いかがでしたでしょうか？
ご挨拶が遅くなりました。私は株式会社船井総合研究所の大橋春香と申します。現在、全国各地の士業事務所のなかでもイミグレーション分野への参入、業績アップに向けたお手伝いを行っております。
今回、本レポートをお読みいただいている方にお伝えしたいことがあります。それは、「**社会情勢・競合状況を踏まえて、今が士業事務所のイミグレーション分野に参入すべき絶好のタイミングである**」ということです。
そこで、これから士業事務所がイミグレーション分野に取り組み、成果を出すためのポイントを解説いたします。
イミグレーション分野や**行政書士のみではなく、弁護士・社労士も参入できる急成長マーケット**です。ぜひ自身の士業の強みを生かすうえで、ご活用いただけますと幸いです。

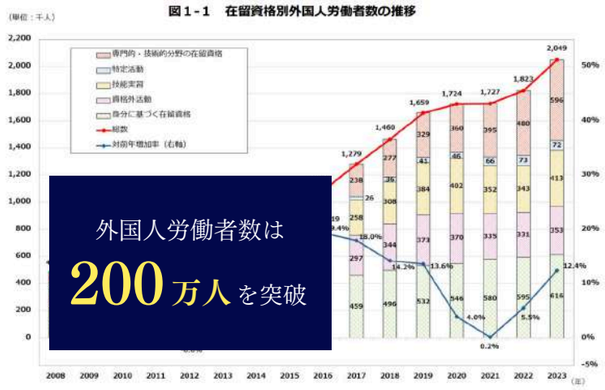
株式会社船井総合研究所 士業支援部
弁護士グループ 国際業務ユニット
大橋 春香

法改正を踏まえて、専門家ニーズが急増しているイミグレーション分野

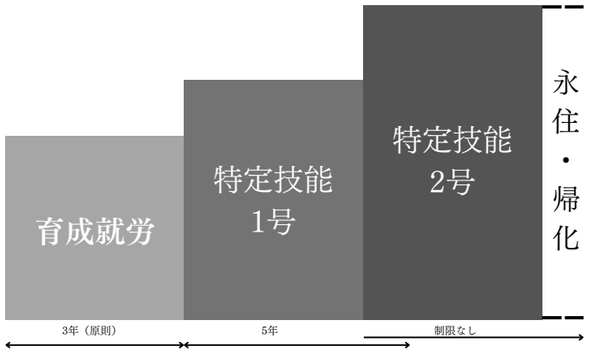
イミグレーション分野では入管法や労働法、技能実習法など様々な法令が絡み合う複雑な分野です。2024年には育成就労制度が発足となり、技能実習制度からの制度変更を踏まえて関係法令に精通した専門家のニーズが高まっています。しかし実際には入管法の相談対応が可能な士業は少なく、外国人個人・企業ともに相談できる先が不足しているのが現状です。

これまで**入管業務（ビザ手続き）の対応が士業事務所の対応業務となっていましたが、制度変更等が頻繁な今、顧問契約を通じて受入れ体制を整備できる専門家が求められています。**

制度変更による専門家ニーズの増加は、**競合が少ない分野でありニーズが高い**という観点から士業事務所にとっては大きなビジネスチャンスとなります。売上拡大による事業化が、日本社内の課題解決にも繋げていくことができます。



参照：厚生労働省「「外国人雇用状況」の届出状況まとめ（令和5年10月末時点）」
https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_37084.html



手続き業務に留まらない、顧問契約・別事業付加が見据えられる

イミグレーション分野の特徴の1つは、在留資格申請の手続き業務のみではなく、**顧問契約や別事業付加等のキャッシュポイントを複数創出することができる点**です。本事業への参入ステップとしては、まずは在留資格（ビザ）申請業務による売上最大化と入管法ノウハウの蓄積を行い、その後企業や登録支援機関との顧問契約や人材紹介事業等への展開を検討できます。在留資格申請のみの場合、**受注単価は10～15万円程度が相場**のため事業化においては案件処理体制の構築が重要になります。顧問契約等への展開に成功された事務所では、**ビザ申請業務をベースとしたうえで月額5万円以上の顧問契約をクロスセルで展開**されております。**手続き業務、顧問契約を含めて高単価な案件獲得を目指せる様々なビジネスモデルを展開**できます。

再現可能！イミグレーション分野参入・拡大の具体的手法

実際にイミグレーション分野に新規参入をされる事務所や
今後拡大を検討される事務所において、**具体的な業績アップのポイントは３つ**です。

①在留資格（ビザ）案件獲得に向けたWeb・SNS集客

在留資格（ビザ）案件はWeb・SNSマーケティングによって集客が可能です。外国人個人はもちろん、雇用企業や登録支援機関等からもWebで集客ができます。また、SNSについてはFacebook、WeChat、RED等を活用して日本に在留している外国人や、日本への来日を希望している外国人の集客を行います。メインターゲットや在留資格によって活用すべきマーケティングも異なりますので、ターゲティングを精査することが重要です。

▲メッセージアプリでの集客

▲ターゲット別特化サイトの構築

②顧問契約・別事業付加を見据えた自事務所の商品設計

イミグレーション事業を高単価事業に展開をしていくためには、顧問契約や別事業付加を見据えていくことが重要です。現在取り組まれている士業事務所においても、顧問契約で取り扱うサービスや事業内容が異なるため、自事務所に合わせた商品設計を行うことが重要です。また、商品内容確定後には新規顧客獲得に自社の強みを訴求できる特化サイトの構築も必要となります。

③専門家の必要性を訴求するクロージング

イミグレーション事業においては、士業事務所の関与イメージをまだ抱けていない企業が多いのが現状です。専門家として提供できる具体的なサービスはもちろん、専門家が関与することの必要性を訴求するためのフォローを行うことが重要になります。提案資料等を整備していくことで受注率にも大きく影響します。

イミグレーション分野における実施施策の詳細は次ページで解説！

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！

Facebookマーケティング
研究会での情報交換

法人対応への転換 / 外国人雇用顧問の実現
顧問プラン策定　法人案件獲得　クロスセル

入管法ノウハウ蓄積
個人案件獲得　入管業務対応　過去事例活用

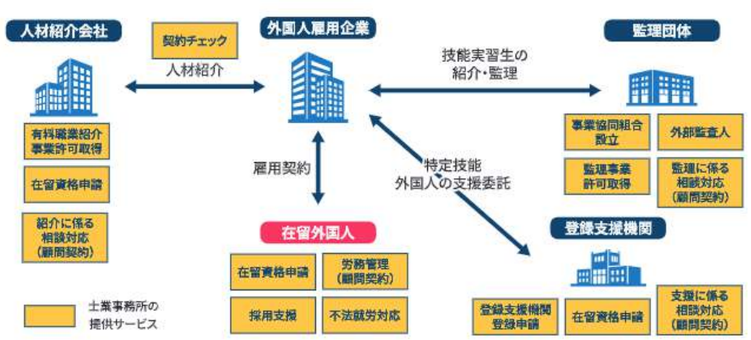
事業計画策定
数値計画　ターゲット選定　商品設計

外国人雇用特化サイト
提案資料＋商品力アップ

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

商品



▲商品一覧

▲顧問プラン

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。**

受任

▲リーフレット・パンフレット

▲提案資料

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。**

集客

▲SNSマーケティング

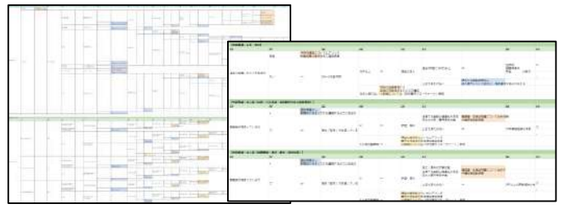
▲「あたる」サイトの構成

▲セミナー開催

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。

実務



▲許可要件フローチャート

▲士業向け国際業務経営研究会

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をしており、
現在は約33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コードよりご確認いただけます。

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