

講座	セミナー内容
第1講座	【業界講座】稼働出来ているのは僅か10%？登録支援機関の業績が伸びない3つの理由 特定技能制度開始から6年目の2024年11月。登録支援機関の数は10,000社を超え、市場規模は拡大の一途をたどっています。ただ、特定技能の数は2024年6月末時点で251,594名となり、1機関あたりの支援人数は平均約27名と、ほとんどの機関は売上が立っていない状況です。そもそも登録支援機関市場は今どうなっているのか、なぜ業績が上がらないのか、その理由について弊社に寄せられる実際の相談内容をもとに解説いたします。 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。船井総研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。 【講師】株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 上田 竜士

第2講座	【実践講座】登録支援機関の営業から定着まで全て公開！最新成功事例15連発 特定技能外国人が増える中、『支援人数が停滞している』『これからの打ち手が分からない』といった登録支援機関が多くいらっしゃいます。そこで、実際に成功している取り組み事例を特別に大公開いたします。 【実際の成功事例一部ご紹介】 ①アポ単価3000円、テレアポ外注で月間30件のアポ獲得事例 ②DXによる営業管理で機会損失激減！成約率30%の商談ノウハウ ③2段階の事前面接で面接対内定率80% ④定着率90%超、求職者・採用企業双方の教育ノウハウ etc 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移動。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。 【講師】株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援 中本 憲次
------	--

第3講座	【まとめ講座】競合他社と差別化を図り、商圏内でトップシェアを取るための方法 急増する競合他社の中でどう差別化を図り、業績を上げ、事業を成功させるのか。登録支援機関として“商圏内トップシェア”になるためにすぐに取り組んでほしいことをお伝えします。 【講師】株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 上田 竜士
------	--

オンライン開催	
開催日時	2025年1月29日(水)、30日(木)、3月3日(月)、4日(火)、6日(木)、7日(金) 13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)
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 【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午～2025年1月7日まで※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。 ※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。
受講料	一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/1名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800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】 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.122937 (1月分) または No.124251 (3月分) 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。
--------	---



支援人数が純増しない「登録支援機関」の方々必見

たった2時間で最新の成功事例が学べる

成功事例15連発！業績アップセミナー

支援人数500名へ向けた「営業」「募集」「定着」が全てわかる

case study 1
2年で単年売上1.4億、新規商談30件/月の営業手法

case study 2
募集コスト0円で2,000名の応募獲得

case study 3
義務的支援+@で定着率90%以上かつ支援単価UPの定着手法

今取り組める事例を戦術ベースでお伝えします！ etc...

参加者特典【現地ORオンライン対応可能】

外国人ビジネス専門のコンサルタントによる無料相談会(1時間)

いずれも同じ内容となりますので、ご都合の良い日程をお選びください。

全日程オンライン開催
全日とも13:00～15:00
ログイン開始:開始時刻30分前～

2025年1月29日(水)・30日(木)
2025年3月3日(月)・4日(火)・6日(木)・7日(金)

成功事例15連発！登録支援機関向け業績アップセミナー S122937(1月)/S124251(3月)

主催 Funai Soken

サステナブルグロースカンパニーをもっと。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

経営課題を解決する 5つのポイント!!

POINT①

CRMの導入 / MAの活用による高生産性

求人成約率80%、工数30%削減の今すぐ使えるDX手法

今すぐ実践できる 成功事例

社内システムのDX化手法

CRMの導入により、
求人獲得件数が
5件⇒15件へ3倍増加



POINT②

面接対内定率80%越えのマッチング精度

『脱属人性』CAの平準化により、高内定率を図る

マッチング業務の体系化

求職者評価ツールを用いて
事前面談2度行うことで、
受入企業との
面接対内定率80%超え



POINT③

新規求人獲得20件/月の営業力

『営業力の強化』営業フロー・ツールをみなし、成約率を高める

営業ノウハウの棚卸

営業ツール・トークフローを
作成し、**成約率30%以上・
新規獲得求人数20件/月
に成功**



POINT④

離職率10%未満の定着率

『義務的支援からの発展』支援での差別化・付帯サービスの手
がかりを見つける

義務的支援の付帯サービスの展開

受け入れ企業への研修や
日本語勉強会等の結果により
**定着率90%以上、更に
支援担当者1人当たりの支
援人数80名以上**



POINT⑤

無料で国内人材を50名/月以上集める募集力

『送り出し機関からの卒業』自社で求職者を集め、売上までの
リードの短縮・利益率の向上を目指す

自社募集強化に伴ったSNS戦略

外国人担当者による
フェイスブックの運用で
**フォロワー数1.8万人
募集コスト0円で50件集客**



もう悩まない・困らない

明日からすぐに
始められる
施策を多数紹介

登録支援機関ビジネスだけで
売上3億の道を歩んでみませんか?

他にも...

待っているだけで新規顧客のリード**1,000件**
販促費**0円**で集客数**30件**のセミナー
業界特化のfaxで平均**2件/回**の相談予約
etc...