

# 豪華セミナー参加特典

## 無料経営相談 (60分)

事務所の生産性向上のための第一歩がわかる！  
成長ステップをコンサルタントが描きます！

講座

講座内容

講師

### 第1講座

#### 外国人雇用分野の市場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
- ・外国人労務・雇用分野における最新動向
- ・今、イミグレーション分野に参入すべき理由

株式会社船井総合研究所  
労務ビジネス支援部  
国際相続チーム



大出 栞李

### 第2講座

#### 在留資格申請をきっかけに法人顧問を獲得する提案手法

- ・イミグレーション分野に参入したきっかけ
- ・事務所で現在提供、提案しているサービス
- ・法人顧問契約を獲得するまでの流れ
- ・顧問契約獲得のための着眼点と必要知識

菅原行政書士事務所



代表  
菅原 純平氏

### 第3講座

#### スポットの相談を高単価受任に繋げるための提案ノウハウ

- ・イミグレーション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
- ・既存顧問先への追加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

弁護士法人 i



代表・所長  
黒田 充宏氏

### 第4講座

#### 土業事務所における国際分野開拓事例

- ・国際分野における土業事務所の成功事例
- ・ゲスト講師事務所の事例解説
- ・外国人労務顧問の商品設計方法
- ・外国人労務顧問を獲得するための集客手法

株式会社船井総合研究所  
労務ビジネス支援部  
国際相続チーム



大出 栞李

### 第5講座

#### 外国人雇用顧問獲得に向けて今やるべきこと

- ・本日のまとめ
- ・本日のセミナーから今すぐ実践すべき具体的なアクション

株式会社船井総合研究所  
シニアコンサルタント



植木 諒

#### 開催概要

東京会場 2025年 7月29日(火) 14:00~17:00 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  
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)

大阪会場 2025年 8月 7日(木) 14:00~17:00 株式会社船井総合研究所 大阪本社  
受付開始：開始時間30分前～ 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

※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。また最小集客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、交通時の払い戻し手数料のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円) 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600円)

●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 (IH: 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 右記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.130652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。

お申込みはこちらから

【お申込み期限】銀行振り込み：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がございます



顧問の単価を上げたい・顧問数を増やしたい土業の先生  
急拡大する成長マーケットに乗り遅れたくない土業の先生

インバウンド需要と27年スタートの育成就労に対応！

# 外国人 労務・雇用 高単価顧問

解約されにくい顧問サービスの作り方とその獲得手法



弁護士法人 i  
代表・所長 黒田 充宏 氏

1年で顧問  
20社獲得

一般民事中心事務所が

専任語学スタッフなし  
専門知識0から始める国際事業



菅原行政書士事務所  
代表 菅原純平 氏

10年続く顧問契約

継続率  
90%

手続き顧問・相談顧問  
でもない新たな顧問業務

高単価顧問を実現する！国際業務参入セミナー

お問合せNo. S130652

主催



サステナ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

お申込みはこちら



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。)

130652 検索



Q.4 国際事業をスタートさせ、まずはどんな取り組みに着手されましたか？

まずは外国人個人とのFacebook対応を始めました。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上では日本語か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り大変でしたが、**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**ことができましたように思います。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。



黒田充宏氏

Q.5 いよいよ「顧問集客・提案」のフェーズですが、集客導線は何でしたか？

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**を立ち上げました。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持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。

Webサイトからは継続的に問い合わせを獲得できるようになり、今では**外国人雇用企業だけではなく、監理団体や登録支援機関**からのご相談もいただいています。



Q.6 料金体系の値決めも難しいと思います。こういった戦略を組まれましたか？

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。

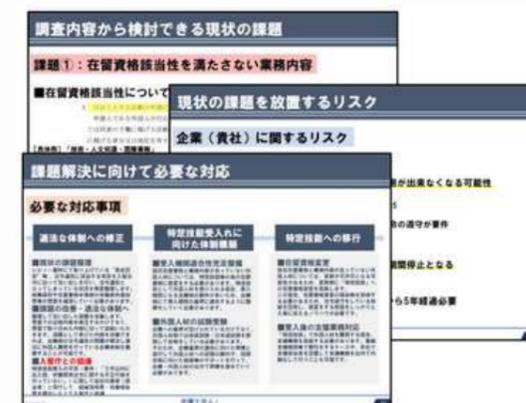
「**不法就労助長に関する改善対応**」や「**監理団体の設立**」、「**特定技能の支援業務内製化**」など、初めて対応する手続きや案件も多かったため、当初は**ノウハウを積むことを最優先**として低単価で案件獲得をしていきました。

次ページへ▶

Q.6 料金体系の値決めも難しいと思います。こういった戦略を組まれましたか？

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。



▲ 不法就労助長に関する改善提案資料

Q.7 様々な取り組みの結果、黒田先生のキャリアや事務所経営にとってどんな変化が起きましたでしょうか？

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。

現在では、法人をメインとし**年間のストック収入は1,000万円**が見込めるまでになりました。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苦労したこともありましたが、最初に示された事業成長ステップに沿って事業を拡大することができました。

当初は低単価で受けていた単価も現在では引き上げられ、**10万円を超える高単価**の顧問契約も獲得できるようになっています。

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。

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。



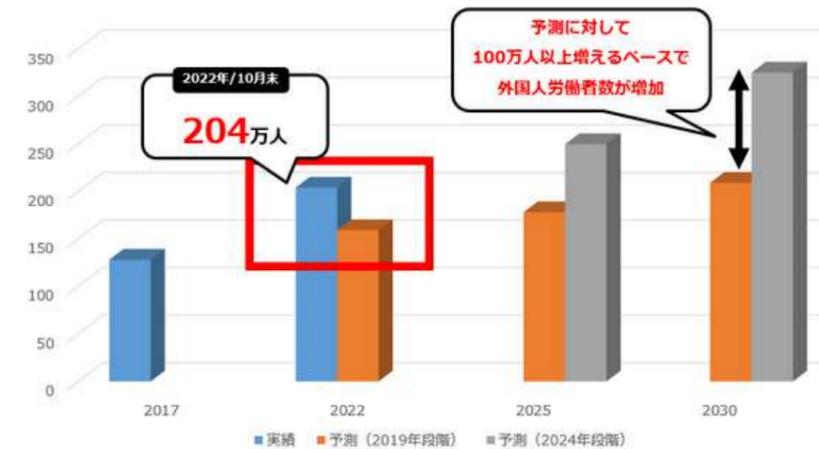
これからでも新規参入可能！拡大し続ける国際業務市場

ここからは、本セミナーのゲスト講師である菅原行政書士事務所 代表である菅原純平先生についてご紹介します。



菅原行政書士事務所  
代表 菅原 純平 氏

菅原先生は、行政書士でありながらも北陸地方の外国人雇用企業との顧問契約を獲得し、その**解約率は驚異の10%**という高い顧問継続率を実現されています。本セミナーの中では、菅原行政書士事務所ではなぜ顧問契約が解約されないのか、解約されづらいサービス設計のポイントについて詳細をご説明いただきますが、本レポートの中でも少しサービス設計のポイントをご紹介します。



グラフはパーソル総合研究所×中央大学「労働市場の未来推計2030」をもとに弊社にて作成  
[https://rc.persol-group.co.jp/thinktank/assets/future\\_population\\_2030\\_4.pdf](https://rc.persol-group.co.jp/thinktank/assets/future_population_2030_4.pdf)

生活の中で、在留外国人の人数が日に日に増加していることを体感することも増えてきたのではないかと思います。実際に、左図のように、2019年時点での在留外国人人数の増加予測を大幅に上回る形で、在留外国人の人数は増加を続けています。このままのペースで伸び続けた場合に、2030年には当初の予測よりも100万人以上の数に到達する見込みです。

## 継続率90%を実現！ 解約されない顧問サービスの作り方

育成就労制度の導入で参入チャンス到来！

### 01 顧問契約先企業の見極め

～外国人従業員数が増えていく見込みのある企業と顧問契約を～

菅原行政書士事務所における顧問契約では、外国人雇用のために必要な在留資格申請業務にとどまらず、外国人従業員の採用計画段階からのサポートを盛り込んでいます。そのため、今後ますます外国人従業員を増やしていきたいと考えている企業に対して採用からより深いサポートをすることによって、サポートすればするほど解約されづらくなる仕組みづくりに成功されています。

【技能実習制度から育成就労制度への移行スケジュール】

	2024	2025	2026	2027-2029	2030～
技能実習	育成就労・特定技能を踏まえた 移行対象職種の適宜追加			技能実習・育成就労の 並行運用	制度完全廃止
育成就労	全分野共通 政府基本方針 省令等策定	分野別 運用方針	監理支援許可 計画認定申請等 開始		1制度での 単独運用

### 企業からの“相談役”ポジションの確保

02

～段階ごとの情報発信で“相談したい行政書士”となる～

行政書士として、企業との取引のきっかけとなるのは在留資格申請です。通常では在留資格申請の依頼が終了するとそのまま企業とのかかわりがなくなってしまうという事務所が多い中で、在留資格申請をきっかけとして、企業側から相談をいただく体制づくりを徹底されています。

現在運用されている技能実習制度を廃止し、新たに育成就労制度という制度の運用の開始が閣議決定され、現在進行形で新制度の各種省令や運用方針が策定されています。制度変更に伴い、監理団体やこれまで技能実習制度を活用していた企業は制度変更への対応に追われています。しかしこれらの法改正を正確に把握することは大変難しく、知識の豊富な専門家へのニーズはここからの期間で高まることは間違いありません。新制度の運用が本格的に開始する今、この国際業務分野に参入することによって、新制度への対応に悩む企業や監理団体（監理支援機関）の方からのニーズに応えることもでき、業界の早期参入メリットを獲得することもできます。

### 03 潜在ニーズの深堀と提案

～悩みの種に気づかせて、改善策を提案し続ける顧問サービス～

「相談することがなくなった、といって顧問契約を解約された」「顧問料をもらっているが何もできていないので解約されないか不安」というお悩みをお持ちの先生も多いかと思います。本セミナーのなかでは、どのように企業の潜在ニーズを引き出し、追加のサービスを提案・提供することで顧問継続を実現するかの実際のノウハウについて特別に大公開いただきます。

国際業務による差別化で“選ばれる”事務所ブランディングを

このような拡大市場・参入チャンスがある中でも、実際に国際業務分野に参入され、業務を行っている土業事務所は、全国的に見てもまだまだ少ないというのが実情です。これから日本の人口減少が確実に進んでいる中で、競合他事務所と比較された際に“選ばれる”事務所になるためにも、事務所ブランディングは非常に重要になってきます。本セミナーが皆様の事務所における「国際・外国人労働者」というブランディングの一助となりましたら幸いです。

# ご挨拶

少子高齢化が進み、労働力不足が深刻となる中で、日本においては外国人材の活用がより一層進むようになりました。2024年には新たに育成就労制度の開始も決定となり、今後は法改正への対応や新制度活用に向けてますます土業事務所へのニーズが高まると予想されています。

このような変化の激しい時代に適応するためには、最新の市場概況や時流・トレンド、成功事例にアクセスできる環境を整えておくことが重要です。

船井総合研究所は2005年より土業向けのコンサルティングを開始し、土業資格者1名から100名を超える事務所の支援を行っています。

事務所経営に必要な最新の情報、事例、セミナーなどのご案内をお送りするメールマガジン、レポートを是非、ご活用ください。

株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部

## メールマガジン 登録者募集

購読無料



### ここがポイント！

- ✓ コンサルティングにおける**成功事例**や国際業務分野の法改正情報・最新情報をメールで配信！
- ✓ 国内最大級のコンサルティングファームによる**土業事務所向け業績アップノウハウ**を大公開！
- ✓ 国際業務専門のコンサルタントによる**メルマガ**を毎月配信、新鮮な情報収集が可能！

ご登録は  
こちら  
(無料)

**1分で登録完了！  
今すぐご登録ください！**

- 1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る  
※または検索エンジンで「イミグレ土業事務所経営」と検索！
- 2 HP にアクセスし、必要事項を入力する

