

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

オンラインにて開催

※講座内容はすべて同じです。ご都合の良い日時をお選びください。

2025年 9月10日 水

2025年 9月18日 木

開始 14:00▶終了 17:00

2025年 9月23日 火

2025年 9月26日 金

(ログイン開始：開始時刻30分前～)

日時
会場

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。

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.131484を入力、検索ください。

お申込み方法
お申し込みは、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」と検索して確認ください。

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もございます



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

27年から開始 最新法改正

育成就労

制度
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
10社獲得

一般民事
中心事務所が

10年
続く顧問契約

継続率
90%



菅原行政書士事務所
代表 菅原純平 氏

専任語学スタッフなし
専門知識 0 から始める国際事業

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. S131484

主催



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

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。）→

131484 検索

外国人雇用マーケットに参入する事務所が急増中！
どうして今、外国人雇用分野なのか？

ご挨拶が遅くなり失礼いたしました。
この度は本レポートをお読みいただき、ありがとうございます。
国際業務分野のコンサルティングをしております大出と申します。



先生方も肌で感じられていると思いますが、日本は現在深刻な人口減を背景に、度重なる法改正や2027年の育成就労制度スタートをはじめ、外国人材マーケットの拡大が急速に進んでいます。一度はコロナ禍で停滞した巨大な需要が大きく動き出し、弊社でも国際業務に興味があるというご相談が増えてまいりました。しかし、

- 1. 顧問業務の経験がない・顧問獲得できるイメージがない
- 2. 国際業務の専門知識がない・外国語対応可能のスタッフがいない
- 3. 苦勞して顧問を獲得しても、結局すぐ解約されるのではないか

といったお悩みも同時に頂戴しております。
そこで今回のレポートでは2019年に国際業務に新規参入をされた弁護士法人iの黒田充宏先生、行政書士として国際業務の最前線を走る菅原行政書士事務所の菅原純平先生お二人のインタビューとそれぞれの成功ポイントを解説し、皆様が国際業務へ感じていらっしゃる不安を解消してまいりたいと思います。

株式会社船井総合研究所 大出栞李

【総力特集】モデル事務所へ特別インタビュー
一般民事事件中心の事務所が外国人雇用・労務顧問を獲得したストーリー

Q.1 早速ですが...なぜ国際業務に取り組まれようと思われたのでしょうか？

当事務所は、2007年に大阪府東大阪市に事務所を設立いたしました。開業後から安定的にホームページから一般民事事件を集客できており集客という点で悩みがありませんでした。
しかし数年もすると競争環境が悪化し、集客数や事件終了時期が読めない個人案件だけでは経営の安定化は実現しにくいと感じました。



黒田充宏氏

一般民事中心の事務所からの転換
国際業務へ新規参入し
1年で10社の顧問を獲得



弁護士法人i (大阪弁護士会所属)
代表・所長 黒田 充宏氏

事務所設立時から債務整理や交通事故等の個人分野の案件をメインに事務所を拡大。
2019年、日本労働力不足を見据えて成長マーケットであることから、国際業務分野に参入。
現在は在留外国人のビザ（在留資格）申請から企業への採用戦略の構築に至るまでのワンストップサービスを実現し、約25社の企業・団体への継続的な法的支援を行っている。

Q.2 そこで安定経営につながる新しい業務を探されはじめたのですね。

はい。2018年に船井総合研究所主催の「外国人労務顧問」セミナーに参加しました。
ゲスト講師の先生方が、外国人雇用・労務分野特化で顧問契約を獲得している事例を聞いて、弁護士として法人顧問を獲得することのできる新分野として興味を持ちました。



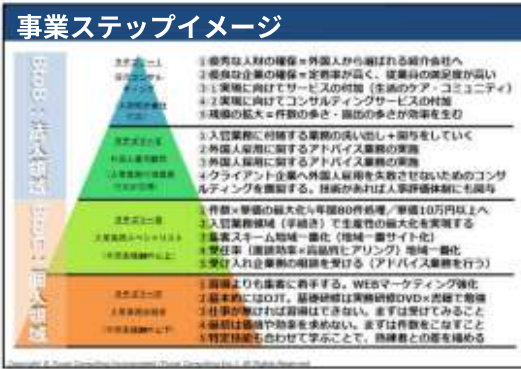
黒田充宏氏

Q.3 一般民事が中心の事務所で「国際労務・雇用顧問」にチャレンジするのは不安ではなかったのでしょうか？

セミナー受講当時は、入管法の知識や外国語対応ができるスタッフはいなかったものの、人口減が叫ばれる日本において外国人労働者数は今後も増加が予測されること、弁護士として対応できる事務所が少ない市場であること等を踏まえて、事業拡大を見込めるのではないかと可能性を感じました。実際に事業を実施するにあたって案件獲得ができるのか、事業を拡大していくことができるのかという不安がありました。

- 1. 安定な事務所経営への懸念
- 2. インバウンド市場の急激なニーズ拡大
- 3. Web経由による個人案件の獲得の成功体験
- 4. 事業化に向けた事業ステップの提示

が要因となり、船井総合研究所へのコンサルティング契約の依頼を決意しました。



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？

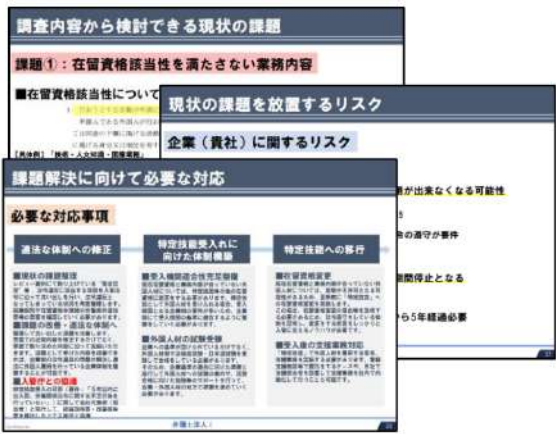
外国人雇用分野では幅広いサービスの提供ができるため、Web経由でいただくご相談も多岐にわたりました。
「**不法就労助長に関する改善対応**」や「**監理団体の設立**」、「**特定技能の支援業務内製化**」など、初めて対応する手続きや案件も多かったため、当初は**ノウハウを積むことを最優先**として低単価で 案件獲得をしていきました。

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。



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。



継続率90%を実現！ 解約されない顧問サービスの作り方

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する仕組みづくりに成功されています。

企業からの“相談役”ポジションの確保 ～段階ごとの情報発信で“相談したい行政書士”となる～

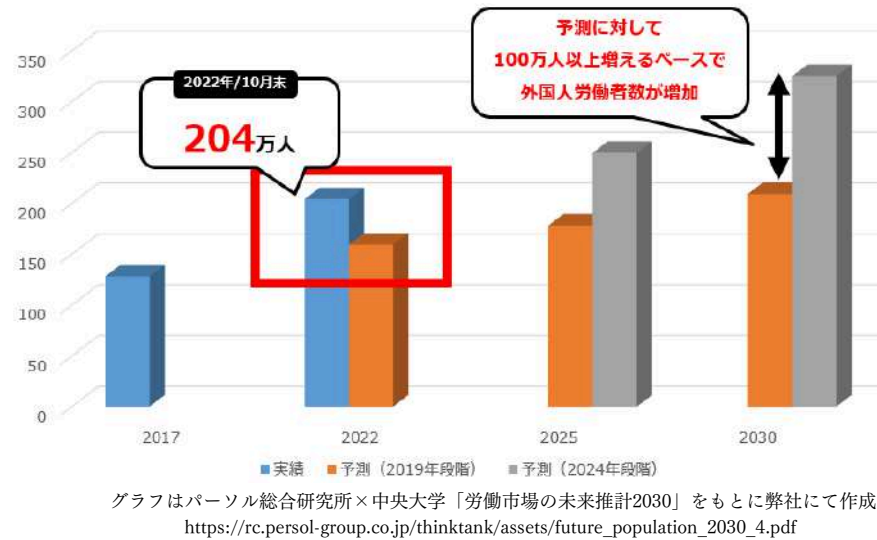
行政書士として、企業との取引のきっかけとなるのは在留資格申請です。通常では在留資格申請の依頼が終了するとそのまま企業とのかかわりがなくなってしまうという事務所が多い中で、在留資格申請をきっかけとして、企業側から相談をいただく体制づくりを徹底されています。

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。

まだまだ伸びる！インバウンドマーケット

これからでも新規参入可能！拡大し続ける国際業務市場



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。

育成就労制度の導入で参入チャンス到来！

【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

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。

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 becoming 中である中で、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。