

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 入管業務分野の市場概況とSNSマーケティングの取り組みモデル
 ・入管業務分野の市場概況
 ・国際業務分野におけるWEBマーケティングの成功ステップ
 ・土業事務所におけるSNSマーケティングの活用方法

株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部
大出 栞李

第2講座 動画×SNSのSNSマーケティング内製化ノウハウと、案件獲得のポイント
 ・SNSマーケティングに取り組んだきっかけ
 ・WEBマーケティングの中での注力施策
 ・動画マーケティングで成功するためのポイント、実施したこと全て

行政書士法人タッチ
代表
湯田 一輝氏

第3講座 WEBマーケティングで実現するToB・ToCの案件獲得
 ・ゲスト講座解説
 ・申請取次業務の単価アップのための商品設計
 ・コンテンツマーケティングからの法人案件受任事例
 ・コンテンツマーケティングからの顧問受任事例
 ・SNSを活用したチャネル開拓・登録支援機関開拓

株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部
大出 栞李

第4講座 本日のセミナーを受けて実践していただきたいこと
 ・本日のセミナーのまとめ

株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部
リーダー
鈴木 ゆたか

開催要項

東京会場 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

大阪会場 船井総研グループ 大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA
※2026年1月1日よりイノゲート大阪（梅田）に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

2026年 3月23日 日

2026年 4月9日 木

開催時間 10:00~12:30 受付開始：開始時間30分前~

開催時間 10:00~12:30 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、交通費の払い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)/1名様 **会員価格** 税抜 16,000 円 (税込 17,600 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

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。

お申込みはこちらからお願いいたします

【お申込み方法】

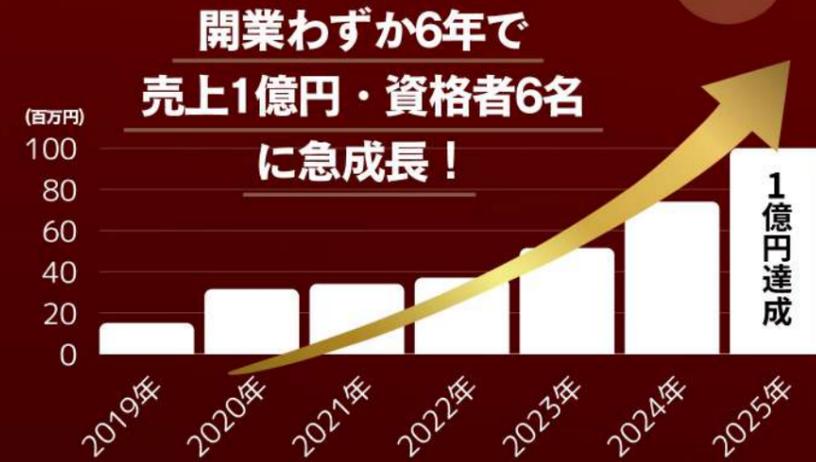
右記QRコードよりお申込みください。
または、船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp)、
右上検索マークからお問い合わせNo.139317 を入力、検索ください。



土業のSNSマーケティングの成功事例を知りたい、
行政書士・弁護士業界のブルーオーシャン分野をお探しの皆様へ

増え続ける外国人労働者を取り巻くマーケットへ参入！

後発組こそSNSで伸びる 入管業務で 年商1億円実現セミナー



行政書士法人タッチ
代表 湯田一輝氏

本セミナーで学べること

1. SNSマーケティングはブルーオーシャン！最速で成果を出す方法
2. 競合過多のマーケットで成長できる市場を見つける方法
3. 商品設計の見直しで100万円超の手続き案件を受任した料金体系改善手法
4. HPリニューアルとコンテンツリライトで集客数130%UPできたWEB戦略
5. 中国系SNS「REDBOOK (小紅書)」や「YouTube」の攻略手法も大公開

入管業務&SNSマーケティング成功事例公開セミナー 問い合わせNo. S139317

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
〒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

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]右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 139317 | 検索



Q.4

順風満帆だったかと思われませんがなぜ船井総合研究所に相談されたのですか？

湯田先生

きっかけは、船井総合研究所主催の国際業務に関するセミナーに参加したことです。

当時ホームページ経由での相談は安定して獲得できていましたが、サービスに対する料金設計やお客様に対する提案資料等のツールにおいては「本当にこのままで良いのだろうか」という漠然とした不安がありました。

船井総合研究所であれば、他事務所の事例も多く、事務所として注力しているWEBマーケティングにも強い印象があったので、幅広いご相談ができると考え、お手伝いいただくことにいたしました。

Q.5

船井総合研究所とはまず何の取り組みからスタートさせたのですか

湯田先生

はじめに売上のインパクトが大きい経営管理ビザの商品設計（サービスメニューと値付け）の見直しを行いました。

もともとサポートの手厚さに応じて料金プランを設計していたのですが、一番負担の大きい「4ヶ月スキーム」を活用した経営管理の取得も、一般的な経営管理の在留資格と全く同じ料金体系でお受けしていました。そのため、一般的な経営管理の取得では不要なことが多い役所への同行等の付帯サービスも**無料**で対応してしまっていたんです。

船井総合研究所の担当コンサルタントから「他事務所では有料オプションにしていますよ」と指摘されたときはショックでしたね(笑)。

でもこの衝撃のおかげで商品設計の重要さに気付くことができたので、サービスの項目を洗い出し、新たに「4ヶ月プラン」という料金プランを確立できました。結果的に経営管理ビザに関連する業務の売上が約2倍になりました。この発想はその後全てのサービスに取り入れています。

Q.6

動画・SNSマーケティングに取り組み始めたきっかけは何ですか？

湯田先生

YouTubeへの動画投稿は開業1年目から取り組んでいました。ただ当時の動画投稿の目的としては、事務所サイトへの動画掲載のためで、YouTubeからの直接の問い合わせ獲得は全く考えていませんでした。本格的に動画・SNSマーケティングに注力することを決めたのは、2024年ごろです。きっかけは事務所の中国人スタッフからの提案でした。スタッフからの提案を受けて、競合事務所も少なそうだったので、中国系SNSマーケティングに注力することを決めました。SNSマーケティングを始めた最初は、中国人スタッフの力を借りながら、中国系SNSの小紅書（RED）へ動画を投稿し、その動画をYouTubeやTikTokにも掲載することで動画作成の工数削減を意識しながら、マーケティングを進めていきました。

媒体数を増やすことでターゲットを細分化

Q.7

なぜSNSに注力しようと思ったのですか？

湯田先生

WEBマーケティングはすでに競合事務所も多く、コンテンツマーケティングやWEB広告の運用だけでは競合に勝てないと感じていました。しかし、SNSの分野では、大手事務所もまだそこまで注力しておらず、競合事務所がほとんどない状態であることがわかり、チャンスと感じて注力を決めました。

実際に、取り組みを始めてから約1年程度で、安定して毎月100万円程度の売り上げがSNS経由で獲得できるようになりました。

現状でも、SNS、動画マーケティングに注力できている事務所は、私たちが参入したころからあまり増えていないように感じています。

Q.7

WEBマーケティング戦略において意識していることはありますか？

湯田先生

とにかくサイト・アカウントを細分化し、狙いたいターゲットを明確にすることを意識しています。サイトであれば在留資格ごとにサイトそのものを分けることで、確実に知りたい情報を網羅できるようにコンテンツを準備しています。(以下は行政書士法人タッチの運営サイト)

行政書士法人タッチ
https://touch.or.jp/

国際結婚&配偶者ビザサポートセンター
https://touch.or.jp/marriage/

帰化申請サポートセンター
https://touch.or.jp/kika/

永住ビザサポートセンター
https://touch.or.jp/eizyu/

経営管理ビザサポートセンター
https://touch.or.jp/keiei/

就労ビザサポートセンター
https://touch.or.jp/work/

ビザサポートセンター
https://www.yuda-office.jp/

技能実習受け入れサポート
https://ghr.or.jp/

また、YouTubeについては日本語、英語、中国語とそれぞれチャンネルを分けることで、外国人の方が見やすい言語を選んで動画を見ていただけるようにしています。その他SNSについても、SNSユーザーの国籍や属性に応じてニーズの多い在留資格に傾向があるため、ニーズの多い在留資格に関するコンテンツを配信しています。

SNSマーケティングにこれから取り組む皆様へ向けて

Q.8

SNSマーケティングに取り組むか悩んでいる皆様へ

湯田先生

SNS、動画マーケティングは、小規模事務所でも大手事務所と十分戦える状況となっています。最初は少し大変を感じる面もあるかもしれませんが、AI等の最新ツールやプロへの外注をうまく活用することで、案件処理とマーケティングの両立も可能です。

イメージの湧きづらい部分も多いかと思いますが、気になる方はぜひご来場いただき、直接ご質問いただければ、お答えいたします。

本セミナーで学べる・知れる 入管業務成功の20箇条

時
流
予
測

- ①在留資格申請分野(入管業務)の市場概況がわかる
- ②最新の法改正・制度情報がわかる
- ③入管業務分野の時流予測がわかる
- ④AI時代のマーケティング戦略がわかる



W
E
B
戦
略

- ⑤入管業務のWEBマーケティングの基本がわかる
- ⑥国際分野におけるBtoCの集客成功事例がわかる
- ⑦WEB集客の体制づくりのポイントがわかる
- ⑧コンテンツマーケティングの進め方がわかる
- ⑨サイト制作の成功ポイントがわかる
- ⑩WEB広告の運用戦略がわかる



S
N
S

- ⑪SNSマーケティングの基本がわかる
- ⑫SNSマーケティングの進め方がわかる
- ⑬媒体別のマーケティング戦略がわかる
- ⑭SNSコンテンツ作成のポイントがわかる
- ⑮動画マーケティングの進め方がわかる
- ⑯AIを使った動画生成のノウハウがわかる



そ
の
他

- ⑰会社員からのキャリアチェンジの成功事例がわかる
- ⑱商品設計時に単価UPを成功させる考え方がわかる
- ⑲マーケティングにおける投資対効果の勘所がわかる
- ⑳行政書士以外の成功事務所の事例がわかる

入管業務分野 2026年

時流予測

入管業務分野の最新情報 2026

- 時流 01** 在留外国人数は過去最多を更新
- 時流 02** 外国人雇用事業所数も過去最多を更新
- 時流 03** 特定技能の対象業種・業務区分が拡大
- 時流 04** 2027年「育成就労」制度が開始
- 時流 05** オンライン申請・入管システム改善等のDXも進行
- 時流 06** 既存在留資格の運用体制の見直し

Google一強時代は終わる

AI時代に対応する集客戦略とは

SEO & AIO最適のコンテンツマーケティングが必要に

2026年はさらにAI検索が拡大する見込みです。従来のコンテンツマーケティングだけでなく、AI検索での上位表示を意識したコンテンツ作成・WEBマーケティング戦略が重要になります。本セミナーでは最新のWEBマーケティング動向についてもお伝えします。

SNS×動画マーケティングのノウハウを大公開！

Ai検索と合わせて、SNSや動画プラットフォームなどでのマーケティングも非常に重要です。今回は実際にSNSマーケティングや動画マーケティングに取り組んでいるゲスト講師から、動画マーケティングの進め方や実際の運用体制について、明日から使えるテクニックを特別にお話していただきます。

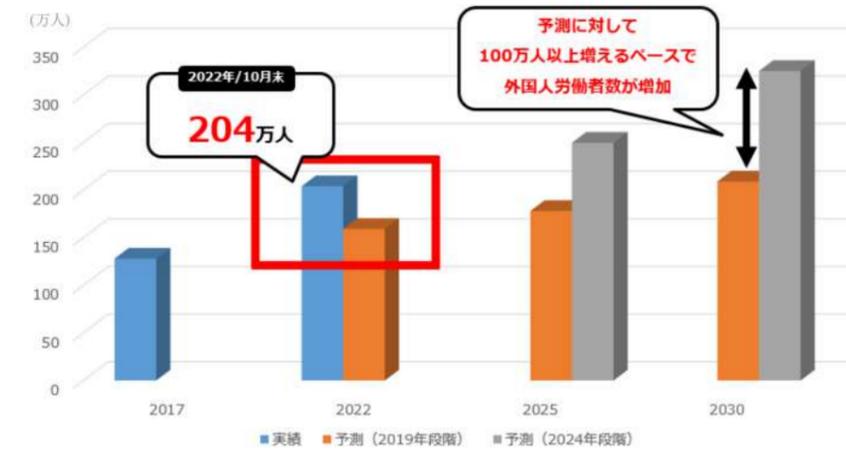
情報過多の今だからこそ地上戦！成功事例をご紹介します

手軽に様々な情報が得られる今だからこそ、リアルコミュニケーションを通じて専門家を探したいというニーズも多くあります。セミナーマーケティングにおける成功事例についてもお伝えをさせていただきます。

AI時代の今こそ最終指名検索を勝ち取る戦略を

まだまだ伸びる！ これからも新規参入が可能な成長分野

拡大し続ける国際業務市場



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

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。

2027年新制度開始！ 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。

「士業向け国際業務経営研究会」の詳細

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 開催

日程

2026年5月14日（木）

13:00-16:30（受付開始12:30～）

費用

無料（代表者を含め1社2名様まで1回限り無料でご招待いたします。）

当日の講座内容

- 最近の研究会の講座紹介・成功事例紹介
- 研究会を通じた学びと事務所経営で実践していること
- 事例をベースとしたカンファレンス講座
- 研究会を通じて学んでいただきたいこと・次回研究会の説明

このような皆様のための勉強会コミュニティです！

- ✓ 国際業務に参入したい
- ✓ 国際業務の集客方法・案件処理・効率アップの方法を学びたい
- ✓ 事務所の安定収益を確保し持続的な成長を図りたい
- ✓ 経営者から必要とされるサービスやマーケットニーズを知りたい
- ✓ 全国の士業の先生方と知り合い「師と友」をつくりたい

研究会に関するお問い合わせ

【E-mail】

kokusaigyomu@funaisoken.co.jp

担当者：大出 菜李（オオイデ シオリ）



士業向け国際業務経営研究会 会員特典・入会特典一覧

無料30分コンサルティング

1

国際業務分野に専門特化したコンサルタントとの毎月1回の無料経営相談（30分）が特典として付与されます。あなたの事務所の未来と一緒に考えてみませんか？



国際業務分野スターターキット等、9種類の特典

2

これまで船井総合研究所が個別コンサルティング先で作成してきた業務マニュアルの一部をデータ共有させていただきます。初学者のあなたもこれを見ればベストプラクティスによる業績アップが可能です。

完全版はご支援時にご提供

外国人雇用顧問ビジネス
スターターキット

Immigration Business Start Up Kit

Business Model 入会特典 経営戦略 対応戦略 福利

Business Model New Strategy Marketing Sales Strategy Finance

Funai Soken

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。2027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 法律・労務支援部

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

