

A nighttime cityscape featuring a mix of modern and historic architecture. In the background, several tall, illuminated skyscrapers with glass facades stand against a dark sky. In the foreground, a large, ornate, multi-story building with a prominent dome and classical architectural details is brightly lit. The street below is active with traffic, including a bus and cars, and a parking lot filled with cars. The overall scene is a vibrant urban environment.

登録支援機関経営研究会 ご案内

船井総研の研究会とは

船井総研は中小企業を対象として、業種別に経営コンサルティングを行っています。そして、コンサルティングとは別に**100以上の業種特化型勉強会**を開催しております。

“経営層向け”

師と友作りのコミュニティ

実際に事業を動かす立場である、**“経営層”の方を対象**としています。

我々コンサルタントが存在するように、業績は一人では上がりません。

「子供が塾に通うように経営にも塾が必要だ」というコンセプトのもと、目指すべき目標(師)とライバル(友)を作り、切磋琢磨して頂くためのコミュニティです。

“アウトプット・継続性”

を重視した勉強会

セミナーとは異なり、**会員企業様同士の交流と情報交換**をメインに据え、アウトプットと継続性を重視した実践的な勉強会です。

二ヶ月に一度、経営や取り組みを徹底的に振り返って頂く機会として、丸一日をかけて例会を開催しています。

本気で業績をアップさせたい企業様は是非ご入会ください。

“一次情報が集まる”

ここでしか聞けない事例

二ヶ月に一度、会員企業様が一同に経営の取り組みを振り返ることで、**全国各地から様々な成功・失敗事例が集まります。**

情報は企業の生命線です。我々も会員様が、大企業に負けない情報力を持てるよう、会を運営しています。

最新かつ最先端の事例を収集する**情報インフラ**としてご活用ください。

登録支援機関経営研究会とは

登録支援機関の業績アップの為の経営者勉強会

今後の登録支援機関の基準となる組織を目指して行きます。

【Concept】

日本の雇用問題解決に寄与し、外国人雇用を推進する

本勉強会を総受入数が最大の組織にし、国内の登録支援機関の基準となり外国人雇用を行う企業に選ばれ続ける企業やサービスを作っていく

登録支援機関経営研究会が目指す姿

会員様の業績アップを達成し、年内の本勉強会会員様の

総受入数 **5,000人** を目指す！

【船井総研のシェア理論】

2023年	● 存在シェア	7%：商圏内で存在が認知されている段階
2024年	● 影響シェア	11%：何か行動をおこすと明確に他社に影響が出始める段階
	● 優位シェア	15%：地域2番店シェア
2025年	● トップシェアグループ	19%：地域1.5番店シェア
	● トップシェア	26%：1番店シェア。ここが一つの目安
	● 寡占化シェア	31%：圧倒的1番店シェア
	● 相対シェア	42%：競合に対して圧倒的有利な段階
	● 相対的独占シェア	55%：余裕のある独占だが、絶対的に安全とは言えない段階
	● 独占シェア	74%：絶対的に安全と言える段階

船井総研が行いたいこと

- ① 登録支援機関の経営指標の提供**
→事業の基準KPI数値や営業手法、ツールの提供を行います。
- ② 業界別攻略講座、エンドユーザーの声の提供**
→毎例会ごとに業種別攻略講座を行い、採用企業のニーズを
まとめ、提供いたします。
- ③ 採用企業や不動産等のパートナー企業とマッチング**
→6,000社以上の全国の船井総研会員コミュニティから外国人を
採用したい企業や社宅や申請書類等、協業できる企業との
マッチングを行います。

例会コンテンツ

12:30~

登録支援機関経営研究会（本会）年6回

ゲスト講座



ここでしか聞くことのできない、
業界の注目企業を招いて
ご登壇いただく特別講座です。

船井総研講座



Funai Soken

船井総研のコンサルタントより、
最新のマーケティング手法や業
界の時流をお伝えします

情報交換会



例会メインは**情報交換会**です。
積極的に事例を情報交換し、
有意義な時間としてください。

~16:30

《実施講座事例》

【ゲスト講座】

- ・「サイトを用いたお問合せ獲得方法と外国人受入事例大公開！」
- ・「2大巨大マーケット！介護・建設業向け徹底攻略！！」
- ・「1から学べる！特定技能×介護で実績を作るために必要なこととは？！」
- ・「特定技能の成り立ちから現状の課題、支援業務を行う上でのIT化の必要性」等

【船井総研講座】

- ・「外国人と企業をマッチングさせるためにまず始めに実施すべきこととは？最新版！外国人求人市場と営業開拓手法について」
- ・「登録支援機関として売上を最大化させるためのポイントとは？業種別登録支援機関モデルPL大公開！」等

2024年スケジュール

《日程》	《場所》
2月29日（木）	船井総合研究所 五反田オフィス
4月30日（火）	船井総合研究所 五反田オフィス
6月7日（金）	船井総合研究所 五反田オフィス
8月19日（月）	経営戦略セミナー 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
10月30日（水）	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
12月18日（水）	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
（調整中）	外国人人材ビジネス事例企業ツアー（調整中）

2024年講座計画


《日程》	《テーマ》	《内容》
2月29日 (木)	2024年時流予測	ゲスト：4年で支援人数774名！食品業界（外食/飲食料品製造）で勝ち抜くための、求人獲得～支援/定着までの全プロセス徹底解説 船井総研：【2024年度】外国人ビジネス最新時流予測
4月30日 (火)	マッチング	ゲスト：離職率が6%改善！”業界唯一”の適性検査を用いた科学的なマッチングによって、離職率と内定承諾率を”同時改善”した事例を大公開！ 船井総研：”採用企業”と”求職者”に選ばれる登録支援機関になるための「求人獲得」～「定着」までの最新成功事例集！
6月7日 (金)	営業開拓（仮）	ゲスト：外国人材領域特化型×AIの営業代行活用でアポイント獲得数と成約数が2倍に！？営業×AI活用事例！ 船井総研：3ヶ月でアポ獲得！テレアポスタッフ外注化スキーム全貌大公開！
8月19日 (月)	DX（仮）	ゲスト：人材会社が協力しあって売上向上できる業界初のスキーム大公開 船井総研：脱・属人営業の成功事例と導入プロセス徹底解説
10月30日 (水)	マッチング（仮）	ゲスト：特定技能2号合格率100%！定着と試験対策を同時に叶える登録支援機関としての3つの役割！ 船井総研：面接通過率90%！採用企業に選ばれるための求職者選定と面接準備！
12月18日 (水)	2024年会員成功事例総集編（仮）	ゲスト：会員企業成功事例（営業開拓/マッチング/人材募集） 船井総研：2024年の成功事例総集編と2025年までに準備すべきこと

研究会会員様特典

例会を中心に業績アップに関わる取り組みを行っていきます。

①登録支援機関勉強会例会

ゲスト講座
(ワークマネジメント、くると)




業種別に事例を多く持つ登録支援機関業務の講座を実施。

船井総研講座
Funai Soken



最新の高度人材を含めた外国人材の情報を提供、営業や国内の集客手法を提供。

情報交換会



本勉強会のメインとなる情報交換会。申請資料の共有等、細かい事例交換会を行う

②現地視察/事例企業視察

現地視察で業績アップ!
送り出し機関や業績を上げている登録支援機関様や特定技能を上手く活用されている雇用企業様にご訪問し、視察を行います。



③30分Zoomコンサルティング

例会非開催月の継続フォローアップ!
営業開拓や人材募集における事業課題や人員体制のお悩み等、何でもお気軽にご相談いただけます!

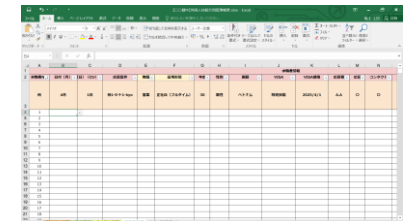
1 グランドデザイン
Future ○○エリアにおいて、○○×○○職人材に関するサービスを積極的に提供する企業

2 自社就業スキーム構築
○○エリアの○○職(職種)に人材供給が可能な状態に。安定な人材供給体制を構築。事業を軌道に乗せるための課題を克服する。人材システムにおける生活費・住宅・人件費・設備費・出張費・通信費等の削減。業務効率向上を促進する。

3 シュアアップ/高単価大規模ビジネスへの新規参入検討
近況調査を継続。マーケティングを拡大していく。また、外国人材を積極的に活用する。他業種への進出拡大も実施。事業を拡大・伸張させる。以上を繰り返して、人材に関するサービスを積極的に提供することを目指す。

④営業/管理ツールの提供

事業立上時に必要な営業/管理ツールサンプル集!
営業資料や求職者管理シートなど事業を始めていく上で必要なツールサンプルをDLいただけます。
※随時更新中



研究会会員様特典

例会を中心に業績アップに関わる取り組みを行っていきます。

⑤ 経営戦略セミナー無料

成功事例を持つ豪華ゲストが多数登壇！日本最大規模の経営戦略セミナー！
5000名を超える全国の会員企業が一同に会する、船井総研のビックイベントに無料でご参加いただけます！※1社1名様まで



⑥ 過去例会テキストの閲覧

ゲスト講座や船井総研講座など、過去の例会テキストの閲覧ができます！
参加出来なかった過去例会内容についていつでもご確認いただくことができます。



⑦ チャットワークでの常時接続

グループビジネスチャットでいつでも相談可能！
本会員様限定のチャットワークグループで他会員様との例会以外のコミュニケーション、事例共有の場としてご活用ください。



⑧ 財務診断/組織診断ツールの活用

「CASHFLOW SANBŌ」「組織力SANBŌ」の無料活用！
財務や組織力診断や強化が出来るツールを無料でご活用いただくことができます。



研究会会員様特典

例会を中心に業績アップに関わる取り組みを行っていきます。

⑨社長online

経営者に特化した船井総研プロデュースのWEBメディア！
有識者やコンサルタントのコメントで多角的にニュースや記事が理解できます。最先端の経済ビジネスが学べるNewsPicksと提携し、会員様は有料版が利用可能です。



⑩セミナー特別価格

一般料金の平均20%オフでご参加可能！

船井総研では1年間に約1,500件のセミナーを開催しております。業界の最新情報や今後の展望を収集し、貴社の業績アップのお役に立ててください！



⑪社長ゼミ

例会動画をライブラリ化した動画プラットフォームサービス！
例会講座の再認識、例会欠席時の別日受講、シーン別の課題解決ノウハウとしてPC・スマホ・タブレットから視聴可能です。お忙しい方でも視聴可能となっております。



⑫税理士セレクション

企業成長の為のハイレベル税理士のご紹介！

「成長している企業が税理士から受けているサポート」「自社の成長の為に税理士から受けるべきサポート」等について、税理士専門コンサルタントへご相談いただけます。(無料・オンライン60分)



研究会会員様特典

例会を中心に業績アップに関わる取り組みを行っていきます。

⑨社長online

経営者に特化した船井総研プロデュースのWEBメディア！
有識者やコンサルタントのコメント



⑩セミナー特別価格

一般料金の平均20%オフで
ご参加可能！

船井総研では1年間に約1,500



今後コンテンツをアップデートしていき、
会員様の業績アップに繋がる勉強会にしていきます！

是非ご入会をご検討ください！

例会講座の再認識、例会欠席時の別日受講、シーン別の課題解決ノウハウとしてPC・スマホ・タブレットから視聴可能です。お忙しい方でも視聴可能となっております。



「成長している企業が税理士から受けているサポート」「自社の成長の為に税理士から受けるべきサポート」等について、税理士専門コンサルタントへご相談いただけます(無料・オンライン60分)



料金のご案内

ご参加費用：年会費 **660,000**円（税込）

ご入会金（別途）：**55,000**円（税込）

- ・通常例会（年6回）
- ・個別コンサルティング 1回30分～1時間程度
- ・経営戦略セミナー 20,000円相当
- ・『社長Online』 19,200円相当

月々**5.5**万円！

登録支援機関の業績アップに
常時接続で貢献いたします。

※入会后1年間有効となります。

※基本的に1つの事業領域に1社のみのお申込み（先着順）となります。

※同一事業領域の複数社お申込みによる入会制約は原則設けておりません。

《ご入会時の注意事項》

※お申込み受付後、確認のためにご連絡させていただいております。

万一、こちらから連絡がない場合は、お手数ですがご一報いただければ幸いです。

※年会費のお支払いは、月ごとの口座引き落としです。手続き書類をご返送頂いてからのご入会になります。

【本研究会に関するお問い合わせ先】

ご不明な点は、お気軽にお問い合わせください。

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

上田 竜士（うえだ りゅうじ）

TEL：070-2274-9978

MAIL：info-tourokushien.hr@funaisoken.co.jp

よくあるご質問

Q.支払い方法について詳しく知りたい

- ①月々5.5万円の口座振替(自動更新)
- ②請求書による年会費66万円+入会金5.5万円の一括お支払いを選択可能です。口座振替の場合、手続きに少々お時間をいただくため、初回の引き落とし額が入会金5.5万円と2~3ヶ月分の月会費の合計になる場合がございます。また月々の請求書発行には現在対応しておりません。

Q.入会したら何ヶ月以内は退会できない？

初年度は年契約、その後はお申し出がなければ自動更新となります。途中退会の場合はお申し出いただいた翌月末までのご退会となります。

Q.体験参加は何名まで可能？

体験参加は一社二名まで可能です。ただし、入会の可否をご判断いただける決済者の参加は必須です。

Q.体験参加した後の流れは？

例会当日の事後ガイダンスでご入会の意向をお聞きします。その場で決められない場合は期日までに入会可否をご連絡ください。

Q.まだ登録支援機関をやっていないが入会可能？

現状は登録支援機関様のみご参加可能となっております。登録された後にご参加いただけますと幸いです。

Q.会場はオンラインのみ？

2021年は新型コロナウイルスの影響でオンラインのみとなっておりますが、2022年以降についてはリアルで開催しております。

Q.例会に二名以上で出席することは可能？

一口お申込み頂いている場合は、一名あたり5.5万円の追加料金で参加人数を増やすことができます。

Q.例会出席者は都度変わっても大丈夫？

一口お申込み頂いた場合は、一社一名であれば、各例会にはどなたでもご参加いただけます。

Q.セミナー・研究会・コンサルティングの違いは？

セミナーは情報収集、研究会は継続的取り組み、コンサルティングは実行サポートです。

お申込みフォーム

登録支援機関経営研究会専用ページ

<https://www.funaisoken.co.jp/study/072893>

