



JC 式
外国人人材紹介
4 ステップ実践講座



そもそもどうしてJ C式が必要なのでしょう。

まず一般的な人材紹介事業の収益構造について確認しましょう。

どこを強化することが事業成功のポイントになるのか確認していただいて、その上で、その重要なポイントをきちんと対応したJ C式について、そのステップをご説明していきます。

■ 外国人人材紹介事業の収支イメージ ■

①	紹介依頼発生時の費用	0円（成功報酬制）
②	1人紹介の成功報酬額 + ビザ申請手続きコンサル費用	198000円（税別） 58000円（税別）
③	月次支援費用	月額 25000円（税別）（5年間）
④	5年間トータル売上	1,756,000円 / 1人あたり

 **JinZai Cafe**

外国人人材紹介事業について収支はだいたいこのような感じです。ここで、ポイントは「外国人の方を紹介してほしい。」と、紹介依頼があった場合、初期費用等は発生せず、成功報酬制ということになります。

そして、1円もいただけない状態で人材を探し、良い方がいて面接した結果、1人紹介が決まった場合の**成功報酬は、だいたい19万8千円（税別）**。こちらに関しては、別の会社では50万円ほど取っていらっしゃる場所もありますが、弊社の場合は19万8千円（税別）となっております。

その他、外国人の方が日本で働くための**ビザ申請**を行わなければいけないので、そのためのコンサルティング費用としまして、弊社の場合は**5万8千円**という金額をいただいています。そして、その外国人の方が働き始めてから、**月次の支援費用**ということで、**月額2万5千円**を、弊社の場合いただいております。この金額も、ものすごくディスカウントされる場所ですと1万円というところもありますが、高いところだと4万円というところもあって、ピンキリとなっております。



ポイントは月額支援費を積み上げること

外国人の方は、5年間働くことが可能になっておりますので、この**月次の支援費用も5年間発生する**ことが想定されます。そうしますと、最初の紹介費用から、ビザのコンサル費用、及び月次支援費用、これが5年間で計算しますと、売上として一人当たり175万6千円という金額になります。ですので、ポイントはその紹介をした初期費用ではなく、**いかにこの月次支援費用を積み上げるか**というところになります。初期費用は19万8千円程に対して、月額は積みあがってきますと、5年間トータルで150万円程になります。そして、月々2万5千円という金額で5人支援を行っていきますと、一月あたり12万5千円、10人ですと毎月25万円が必ず入ってくるということになります。

もし5人の支援を行えば 125000円/月

もし10人の支援を行えば 250000円/月



JC 式外国人人材紹介の実績

ここで、JC 式外国人人材紹介の実績をご紹介します。

まず、コロナで大変だった 2021 年 2 月に、0 からスタートいたしました。そして、2022 年 4 月の段階で、合計 **143 名** をご紹介し、支援を行うことが出来ました。つまり、毎月毎月 143 名の支援費をいただくことが出来る状態になったということです。

2021年2月



2022年4月

0からスタート



合計**143**名紹介

さらに**登録者として 700 名程**、そして、「良い方がいたら紹介してほしい」という、**募集のパートナーが 200 社**程になりました。



これが **1 年と 2 か月程での実績**になります。

講師紹介

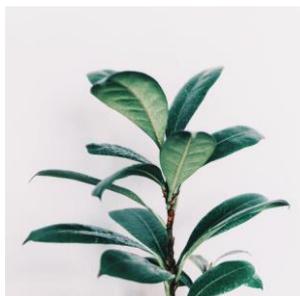
ここで私の自己紹介をさせていただきます。

実は人材の分野ではまったくのド素人でした。まず、法学部法律学科を卒業。Web 関係のマーケティング会社で IT コンサルとして働き、その後、オンライン英会話の教育系の事業、日本語カフェという、教育系の e ラーニング事業を行いました。

そして 2021 年、コロナでこういったものが中々うまく進まずに、仕事でお困りの外国人を何とか助けたいという思いから、人材紹介という、過去に一度もやったことがない事業を開始いたしました。



三木雅史 (49)



JC式外国人人材紹介事業の創始者
1995年慶應義塾大学法学部法律学科卒
司法試験第二次短答式試験合格
デジタルガレージ(株)にてITコンサル
1998年webマーケティング会社創業
2006年関西の中堅化粧品会社にバイアウト
2006年オンライン英会話事業創業
2015年東証一部上場会社にバイアウト
2019年日本語eラーニング「日本語カフェ」創業
2021年人材紹介事業「人材カフェ」創業

事業を立ち上げるにあたり、このようなことを考えました。

失敗する人材営業とは？

人材紹介会社というのはものすごく多数あるのですが、8割がうまくいっていないとうかがいます。その中でよくあるのが、やはり、「**地域密着型の営業**」をされていると。そして地元の法人に伺って挨拶をし、提案をしていくという、そういう営業方法をやっているとうかがいます。

これは大変素晴らしいことですし、地元で根付いて信頼をされて、それから一社でも契約をとればそこからまた紹介につながるということで、素晴らしいと思います。ただ、最初にご挨拶をしてから、「また人がいなくなったらお願いしますわ。」というのが通常で、次の発注が1年後になってしまう。営業エリアは車で1時間、せいぜい100km圏内。1年やってやっと5人増えた。10人増えた。というレベルの成長に留まってしまい、**成長するまでに大変な時間がかかってしまいます。**



営業エリアは車で1時間か、広く見ても100km圏内

ですが、今はwebの世の中ですので、成功するためには、ニーズのある会社を全国から拾い集めるということが出来ます。従来のように商圏が100kmに制限されると、将来いくら頑張っても、契約獲得数も小さくなってしまって、まともな売り上げにはつながりません。しかし、**商圏を全国に広げ**まして、今すぐ人が欲しいという企業様は必ず全国にいらっしゃいます。そこにうまくアプローチできれば、苦勞して営業開拓しなくても**売り上げをどんどん拡大できる**ということ考えました。

商圏を全国へ



JC 式外国人人材紹介の 4 ステップ

では、いよいよ JC 式 4 つのステップをご紹介します。まず **1 つ目のポイント** は **マーケティングを活用して、全国の法人にアプローチをしていく** ということです。日本全国が対象ですので、1 件 1 件お邪魔しては時間がかかりすぎてしまいます。ですので、たとえばダイレクトメールなど、そういったマーケティングの手法でアプローチをしていくというのが一つ目のステップです。



それから JC 式の **2 つ目のポイント** といたしまして、**反応があった法人様に、Zoom を使いオンラインで提案から受注までをおこないます**。ダイレクトメール等をお送りして、「もうちょっと話を詳しく聞かせてほしい」といった反応があった法人様に対して、近ければ直接ご訪問というやり方での良いのですが、全国を相手にするには、オンラインのみで説明から受注までしていくことが必要になります。

それから、**3つ目のポイント**といたしまして、じゃあその人材、働く外国人をどうやって見つけるのかというところですが、**人材の紹介は国内にいる方を中心に、パートナーから上がってきた人材を紹介していく**。最初の人材紹介料から収益を得るのはある程度放棄しまして、パートナーとその利益をシェアしながら、とにかく数多くマッチするように進めていくというのが、3つ目のポイントになります。



最後、**4つ目のポイント**は、**各地域に支援員を採用し、全国での支援を行える体制を作る**ことです。全国の法人様を相手に人材をご紹介した後は、その人材のサポートをきちんと行わないといけません。そのサポートを行うのに、毎回、じゃあ東京から北海道に出張して…ということだと、やはり緊急時には対応できませんし、サポートの質も低くなってしまいます。そのため、各地に住んでいらっしゃる方を地域支援員として採用し、きちんと支援できる体制を作っていくことが4つ目のポイントになります。

この4つをすべて実施するのが「**JC式外国人人材紹介**」なのです。

具体的な 4 ステップ

以下、もう少し細かくステップ毎に見ていきたいと思います。

まず、**ステップ 1** としてマーケティングをつかった見込み顧客開拓を行います。テレアポだと、話がうまく進まなかったり、ガチャ切りされたり、そもそも社長がその日出社されておらずリーチできないといったこともあり、けっこうな費用と時間の無駄になりがちです。そこで JC 式では、ファックスやダイレクトメール、他にフェイスブック広告等を活用いたしまして、時間を短縮し、大量の見込み客に対して、効果的にアプローチしてまいります。



次に**ステップの2**といたしまして、興味を示された法人さまに対しては、**打ち合わせを全て Zoom**で行います。以前は、法人営業と言えど営業マンがその見込み顧客にご挨拶に行き名刺交換をし、やっと仕事になるというのが通常でしたが、コロナの影響で、打ち合わせも全部 Zoomで行って、じゃあそこで契約というのが一般的になりました。それにより**互いに相談などの際の負担が減って楽に、また全国を対象に説明をする**ということが、**手軽に出来る**ようになりました。

そしてさらに、この Zoom でのご説明もなくてとにかくメールだけですぐに人をお願いしたいという会社さんもいらっしゃいます。



そして**ステップ 3**といたしまして、**人材の開拓については、パートナーを通じて発掘**していきます。

通常、人材紹介という事業は、スカウトメールで多数の人材の方に対してアプローチし、「こんな会社で働きませんか」とアプローチをして、応募したい方を見つけてご紹介をするのが、一般的な流れになります。ですが、外国人の方がそういったスタートを出来るようなサイトにまず登録されていないことが多いです。又コミュニケーションが日本人の場合に比べ難しいことが多いです。しかし、**パートナーを見つけ、そこを補っていければ人材開拓が可能になります。**

そこで弊社の場合、そのパートナーに作業をお願いするわけですが、そうすると当然、お願いするための費用が発生します。しかしそれを考慮しましても、パートナーと協力した方が良いだろうと考え、現在 200 社以上のパートナー企業様と提携し、多くの方の紹介を行っております。



最後に**ステップ 4**といたしまして、**地元在住の地域支援員を雇います。**

紹介が出来ましたら、今度は 3 ヶ月ごとにその派遣先へ訪問いたしまして、何か問題ないか等、サポートをしないといけません。ですがそこでまた、東京から現地まで出かけていくというのは大変な作業になりますので、そもそもその**地元に住んでいらっしゃる方に支援員としてサポートをお願いします。**

では、その方との契約内容をどんな感じでやればいいのか、そもそもどうやって各地の地元に住んでいらっしゃる方を募集するのか、その辺はまた改めて実践会等の他の機会にご紹介していきたいと思えます。



以上が JC 式外国人人材紹介 4つのステップ です。この JC 式の考え方で、実際に成果が出ることはすでに実証されておりますので、この通り実践していただいて、これから外国人人材紹介事業で、あなたが成功するきっかけになればということをお願いしております。

ここまでお読み頂き、ありがとうございました。

