

先導的人材 | 海外事業 | 企業マッチング 部門のみなさま

お取引先企業の
メインバンク
さま

中小企業62,730社の
『声なきニーズ』に応える
本業支援策のご紹介

わたしたちは

ニッポンの『海外営業人材不足』を

メインバンクさまとともに解消し

我が国に繁栄をもたらしたいです

お取引先さまの『声なきニーズ』

海外進出したい企業は ゴールまでを相談できる相手がいません

ゴール = 海外企業と成約し 売上を達成すること

潜在的ニーズ

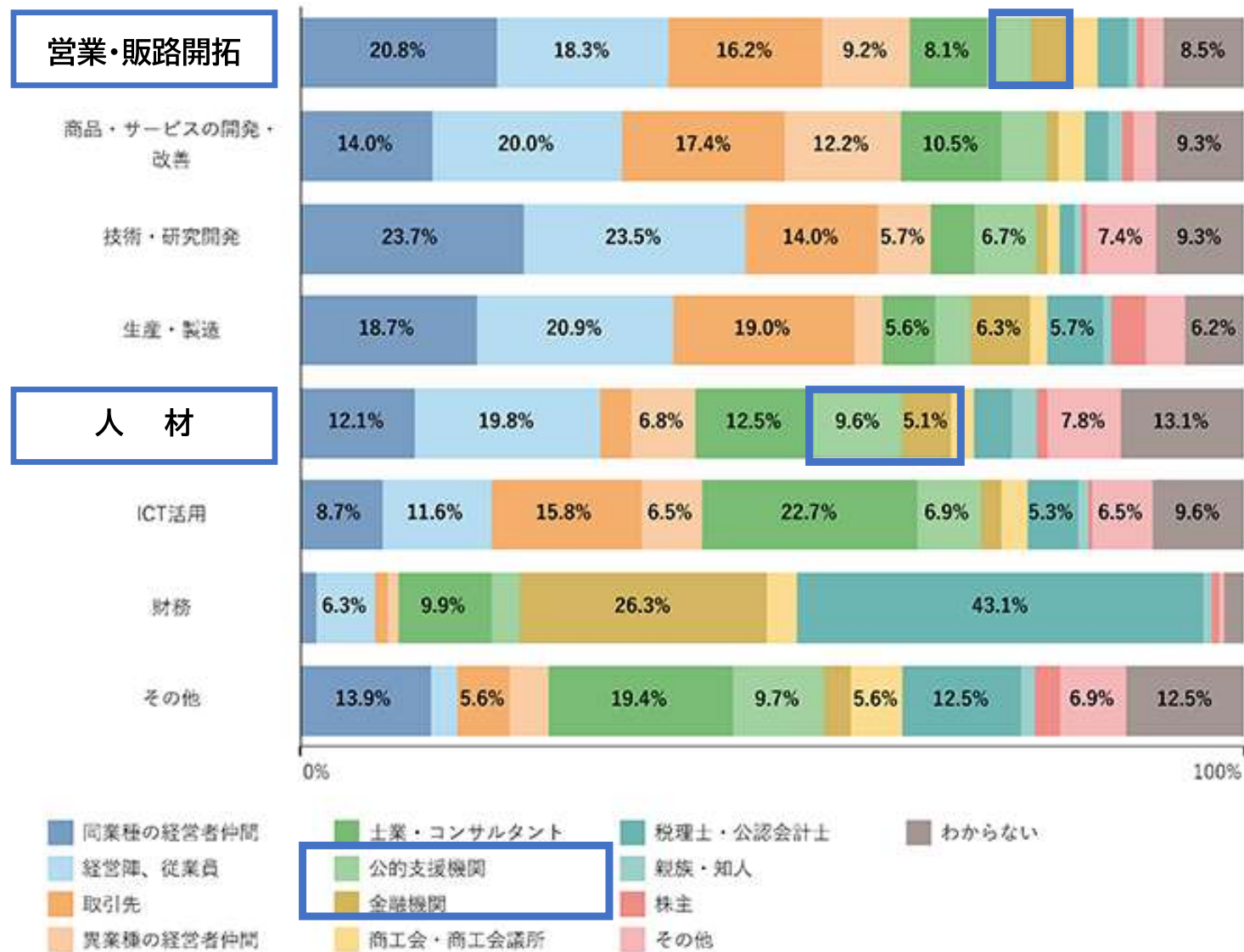
- | | | |
|----------------|------------|--------------|
| ① 全国中小企業のうち | 3,050,000社 | |
| ② 海外進出意向がありながら | 15.7% | |
| ③ 相談相手がない企業の割合 | 13.1 % | (東京商工リサーチ資料) |

相談相手がない $305\text{万社} \times 15.7\% \times 13.1\% = \underline{62,730\text{社}}$

相談してないから 支援側はニーズに気づかない

海外進出は 公的・金融機関さまに頼りたい

海外進出:重要と考える経営課題と最も期待する相談相手



資料：(株)野村総合研究所「中小企業の経営課題と公的支援ニーズに関するアンケート」

日本初の手法で

フランス・ヨーロッパ・世界の

BtoB販路をこじあけられます

積み重ねた実績

フランス-日本CtoC 28年
海外BtoB売上達成 1000万円/社
製造業など伴走支援 700社

「日本初」はここから誕生しました



Hermès店舗設計事務所



ディストリビューター契約



メゾンエオブジェ単独出展



Eiffage パリ五輪選手村



フランス現地委託生産



バイヤー茶園招聘

2つの本業支援策

「声なきニーズ」を引き出す質問

海外値決め

できますか？

最小ロット | 無償サンプル
固定費・変動費回収
などを考慮した 海外単価

YES

NO

海外売上拡大 可能性大

見積が出せず成約経験がない

オススメ

オススメ

海外在住人材紹介

海外成約支援

① TRAJAPON

② JEXPO

トラジャポン

ジェクスポ

好調な取引先さまにオススメ

日本初

① 海外在住人材紹介 TRAJAPON

ほしい海外営業人材

新規営業

営業プロ

即戦力



ミスマッチ
役不足



日本語ができる外国人

- 特定技能・技能実習
- 技術・人文・国際

言葉はできても営業ができない

外国語ができる日本人

(ご承知のとおり)

既存営業できても新規営業できない

「日本で働きたい外国人」は在留資格が必須。そのためには日本語能力要件を満たすのが近道なので、それを選びます。

営業力を生かした在留資格だと実務経験10年以上が必要です。そこまでして日本に来る人材はまずいません。

現行の出入国管理制度では営業プロは日本に来ません。見つかるはずがないのです。

国内では新規営業できる人材が見つからない

営業プロがいるのは海外だけ

フランスに住む
営業プロの
フルリモート採用を
直接サポートします



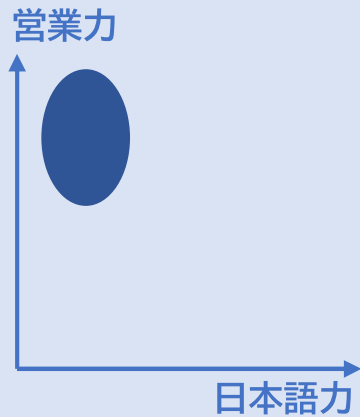
TRAJAPON

海外営業 人材スキルマップ

フランス在住 = TRAJAPONだけ

営業プロ

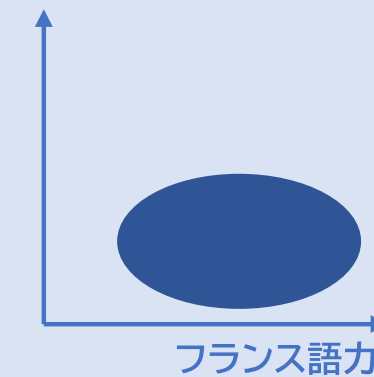
新規営業 (即戦力)



- フランス人
- 営業スペシャリスト
- 業界人。販売チャンネルをもつ
- 世界の良い商材を売りたい
- フランス拠点にヨーロッパで活躍
- 英語を話す

日本人

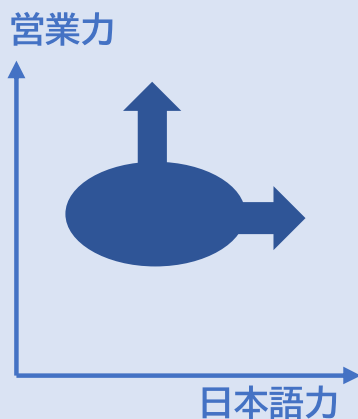
市場調査



- フランスで生活 | 現地慣習
- フランス語日常会話
- 営業: 経験・関心ナシ
- 通訳・接客: 経験あり

MBA学生

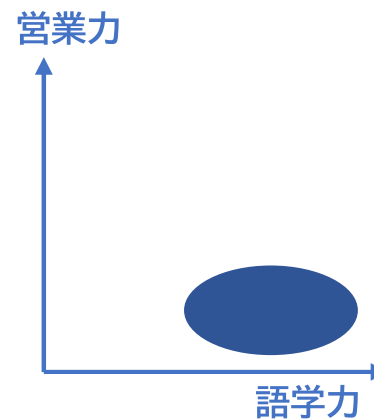
新規営業 (ポテンシャル)



- フランス人
- マーケティング専攻
- 営業職志望。実務経験ナシ
- 営業はWEB。現代的な感性
- 日本好き。日本語N2~N5
- 希望形態 来日 | リモート
- 若手: 伸びしろ大(矢印)

日本在住

既存営業



外国人

- 日本文化に関心。語学専攻
- 日本語N1~N3
- 在留資格: 技術・人文・国際
- 営業: 経験・関心ナシ

日本人

- 外国文化に関心
- 外国語1~2級
- 営業: 経験・関心ナシ

TRAJAPONを選ぶ理由

現地プロ 新規顧客開拓 → 事業拡大に直結

経済性 展示会出展不要・市場調査無料

求職者応募多数 = 売れる商材

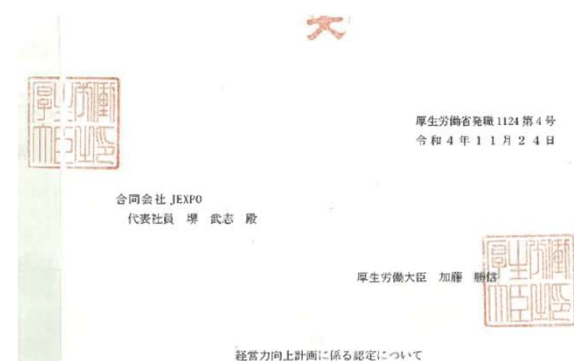
実績 1求人あたり平均18名が応募

公的登録 プロフェッショナル人材戦略拠点
(千葉 長野 岐阜 広島 福岡 大分)

費用

人材紹介手数料 年収の最大50%(後払い)

取次機関をおかない国外にわたる職業紹介



4 現状認識

① 自社の事業概要
合同会社JEXPOは、日本ファンの外国人が集まる国際交流WEBコミュニティを27年間安定運営している。ピーク時には年間登録者数が25,000人に達した。利用者の大半はヨーロッパ人である。そのうち多くはフランス人である。続いて、その経験とネットワークを生かし、フランス、ヨーロッパへ市場開拓したい中小企業に向けた取次機関サービスを提供してきた。フランス等ヨーロッパに人脈をもつこと、そしてそのマーケットに精通しているのが強みである。そして、2020年12月には厚生労働省より「取次機関をおかない国外にわたる職業紹介」を許可された。対象国はフランス共和国である。国外にわたる職業紹介であり、なおかつ取次機関をおかない許可は、フランスに限らず、全国でもほとんど前例がないものと推察される。許可後しばらくは、新型コロナウイルスの影響を受け、国内外の人の往来がストップ、国内企業の海

厚生労働省は、TRAJAPONに許可した **日本初**
海外在住者の直接人材紹介について
「全国でもほとんど前例がない」と認定しています。
背景には日本独特の職業紹介許可制度があります。



フランス現地面談



Zoom面談

さらに日仏あらゆる人材紹介OK

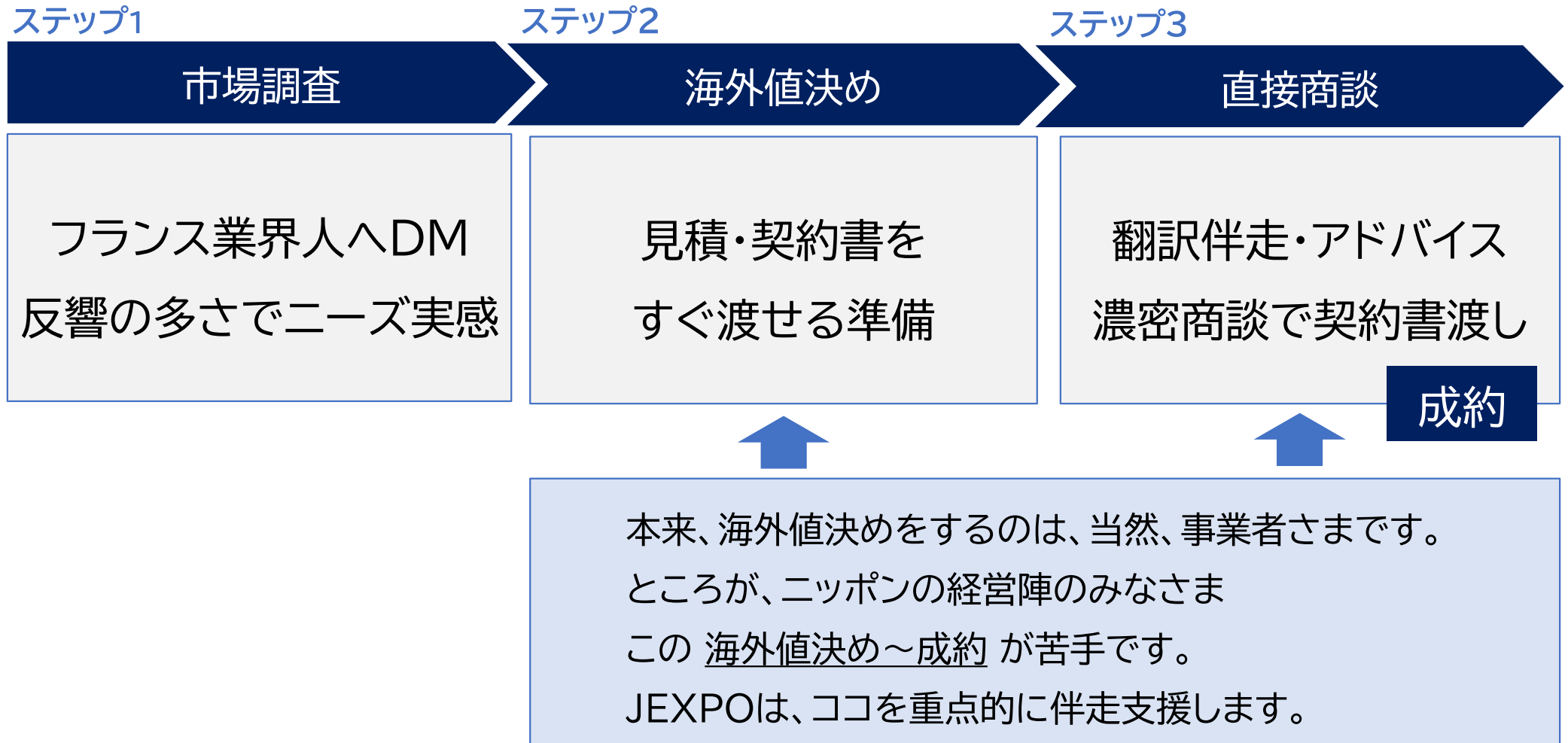
国 籍 フランス人 | 日本人 OK

雇用契約 正社員 | パート（週2日勤務など） OK

採用人材		採用パターン
現住所	勤務地	
フランス	フランス	リモート
フランス →	日本	来日招聘
日本 →	フランス	現地駐在
日本	日本	国内採用

委託契約 代理店 | 販売店 の発掘・契約締結を請負（要見積）

② 海外成約支援 JEXPO



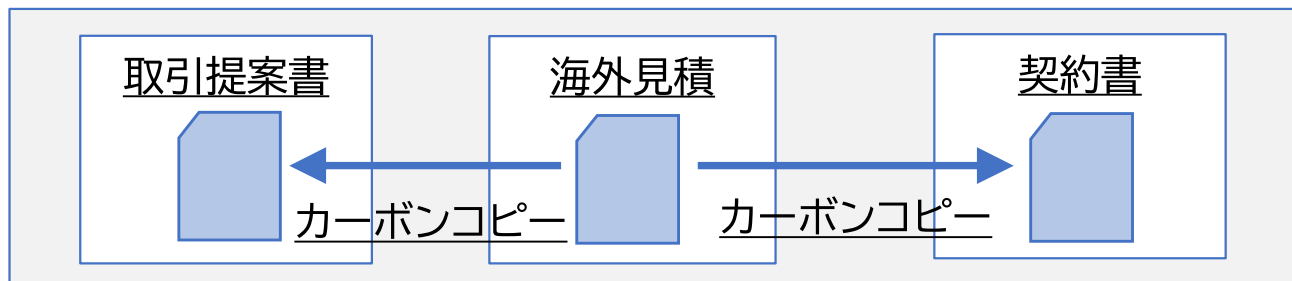
『成約するために』 海外値決めにもコミットします

JEXPOを選ぶ理由

× BtoC カタログ 商材を | 相手に | 選ばせる

○ BtoB 取引提案書 取引を | こちらから | 提案

海外値決め



値決めできたら
契約まで一直線

実績 フランス業界人200,000名以上へDM 配信
渡仏商談 100件以上
支援企業が3年後に完全自走達成

費用

ステップ1 48~100万円

ステップ2 40~320万円

ステップ3 96~200万円

ステップ2(海外値決め)の費用は
商材特性より**企業の内情**に左右されます

- ビジョン・ミッションの一貫性
- 経営陣の意思決定の迅速・正確性
- 部門毎の権限設定。円滑な社内共有

積み重ねた商談から仕組み化



事業者さま像

こだわり
業種
国内取引
国内営業
希望取引

品質 技術 独自性 手間ひま ニッチ 職人技
製薬 素材 機械 部品 インテリア テキスタイル 等
BTOB
提案営業 技術営業
現地営業拠点開設 | 輸出

好調な取引先さま

▶ ステークホルダーへ強烈にアピールしたい

オススメは
TRAJAPON
JEXPO

- ▶
- EU事業拡大への期待感
 - チャレンジャー・パイオニア精神 | 話題性抜群
 - 画期的採用 | 次回採用応募者に向けて好感度アップ

ユルやかな協業のご提案

① 先導的人材マッチング事業・プロフェッショナル人材拠点

- フランス在住人材を直接ご紹介いたします（手数料分配）
- 各国人材紹介事情・業界参入ノウハウ提供（市場規模・法規制等）

② 内閣府休眠預金活用事業 再チャレンジ

- 金融機関1行さまとの実績を必要としております
- ぜひともお力添えくださいませ

<https://team.jexpo.org/banks/>

他行さまへも打診等しております。協業等は現実的にはきわめて困難なことは重々承知です。そんななか、複数行の金融機関さまからプレゼンの機会を頂戴するなど、潮目が変わるのを実感しています。国内事業者さまへの認知拡大で苦戦しております。お力添えいただけますと幸甚です。

TRAJAPONの社会的意義

我が国の深刻で慢性的な『海外営業人材不足』は、
複数の省庁・自治体がそれぞれに法運用・事業化するなか、
(職業安定法、出入国管理及び難民認定法、海外展開補助事業など)
さらには国民性や既得権益などがきわめて複雑にからみあい
とても一筋縄では解決できない状況に陥っています。

それら国内事情を丹念に調べ、日仏での28年積み重ねを加味して
誕生した打開策がTRAJAPONです。だからこそ日本初です。

わたしたちは、TRAJAPONが、フランス・ヨーロッパを皮切りに
取引先さまの世界進出を強力に後押しできるとの信念のもと
本事業に取り組んでおります。

わたしたちは

ニッポンの『海外営業人材不足』を

金融機関さまとともに解消し

我が国に繁栄をもたらしたいです

ぜひともお力添えくださいませ

合同会社JEXPO お問い合わせ先

住所	福岡県福岡市早良区室見三丁目8番6-305号
代表社員	堺武志
設立	2014年3月27日 法人化
資本金	250万円
メール	info@jexpo.org
電話	+81-80-3223-2684
HP	https://jexpo.org
Zoom予約	https://reserve.jexpo.org
事業内容	<ol style="list-style-type: none">1 貿易業、売買業、問屋業、代理業並びに仲立ち業2 インターネットコンテンツサービス業3 経営コンサルタント業4 マーケティングリサーチ業5 有料職業紹介事業(40-ユ-301129)6 前各号に附帯関連する一切の事業