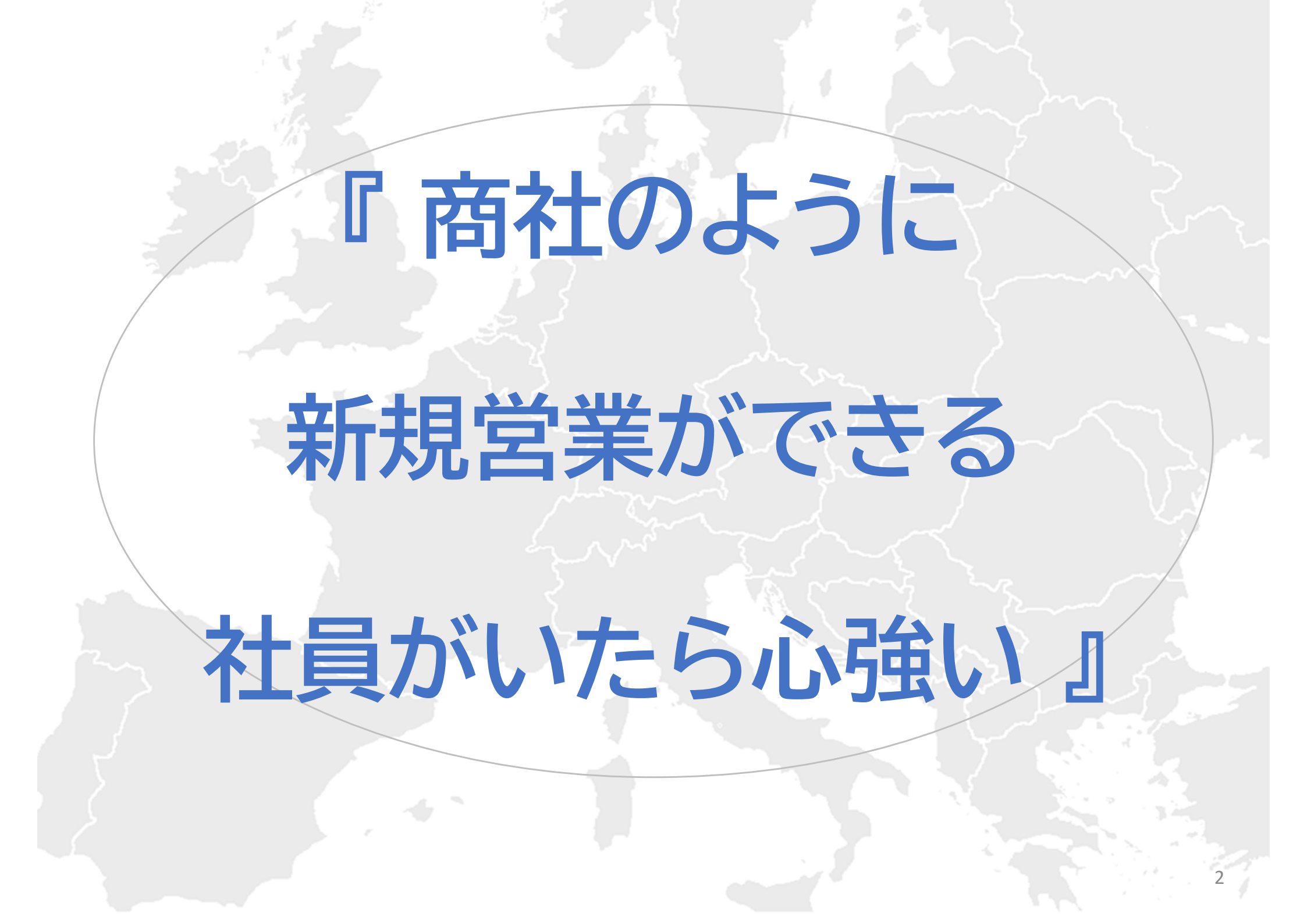


ヨーロッパ新規営業の担い手【商社社員】

- 合同会社JEXPO
- 【商社社員】とは
- 商社獲得 コスト | 収益
- 8大メリット
- ただひとつの気づき・取組
- お問い合わせ





海外人材戦略 TRAJAPON
合同会社 JEXPO



『 商社のように
新規営業ができる
社員がいたら心強い 』

🌸 こんな事業者さまに



- ポテンシャル** 海外未進出ながら商材力あり
- 🌸 アジア進出済** アジア順調。商社取引中。だが **ヨーロッパ担当者は不在**
- 🌸 単発取引**  展示会・取引が単発。 **進出・強化なかなか進まない**
- 🌸 商社あり**  に商社あるものの **新規引合いは増えてない**
- 営業拠点** 自社ヨーロッパ拠点あるものの営業不足の国あり

『新規営業では苦勞』の事業者さま

ジェクスポ
合同会社 JEXPO

事業内容

ヨーロッパ営業支援



Hermès店舗設計事務所



Eiffage パリ五輪選手村



メゾンエオブジュエ单独出展



フランス現地委託生産



ディストリビューター契約



バイヤー日本招聘

DX・リアル併用 成約まで伴走

実績

海外BtoB売上達成	1000万円/社
製造業など伴走支援	700社
ヨーロッパ商談同席	100件超
フランス-日本CtoC	28年

フランス BtoB見込客 20万人強
取引先発掘・成約実績

<https://jexpo.org/targets/>

<https://jexpo.org/results/>

みずからが海外営業で苦勞してきた

代表プロフィール

堺武志 合同会社JEXPO代表社員

福岡市在住 58才 2足のわらじ

技術営業 九州大学農学部卒

環境保全コンサルタント2社、技術営業25年

国家資格 技術士(総合技術監理 上下水道 建設)

北九州中小企業支援センター マネージャー6年

フランス 26才 フランス語にはまる

パリ留学後、日仏交流WEBポータル開設

年間25000人登録の人気サイトに

2014年退職。JEXPO設立

リモート | 兼業副業 | 非常勤 | 有期 経験

2020年 厚労省TRAJAPON許可



座右の銘


継続は力なり

好きなこと

他の人がしないこと

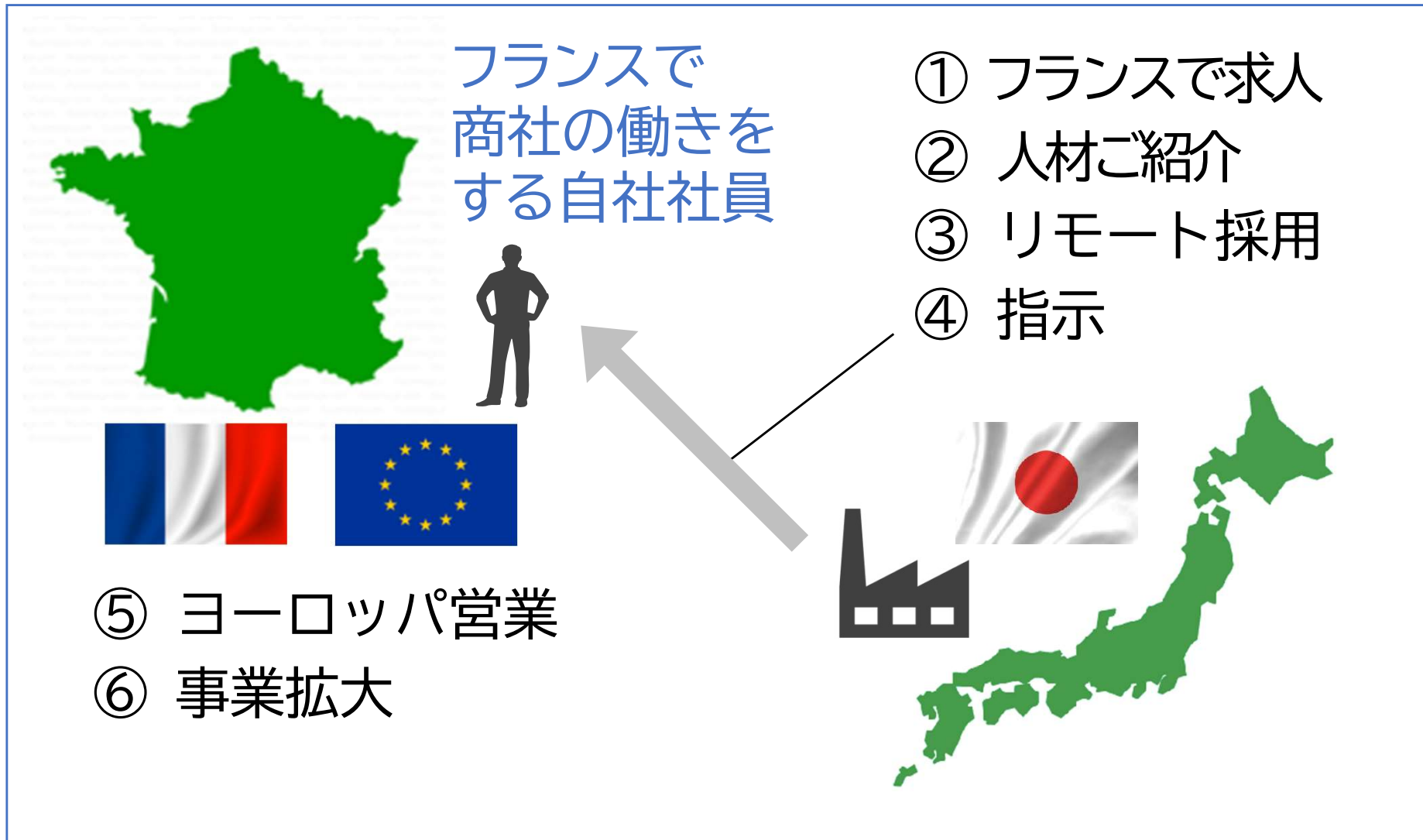
0を1にすること

【商社社員】とは



【商社社員】とは
商社に代わる
新規営業の担い手

【商社社員】



フランス本国の人材を抜てき

ご紹介する人材

事業者さまの業界・職種における

- 業界経験10年以上
- 大学で専攻した技術営業職
(機械 電機 化学 医薬 IT…)
- 出身 (ソルボンヌ グランゼコール MBA …)
- + 語学力(英語・日本語)



社歴 人脈 営業成績

《ヨーロッパでの》実務経験者

応募者との面談

営業先企業・担当
誰を知ってる？

新規リードは
どう増やす？

営業先への
アタック方法は？

営業計画は
立てられる？



年間目標 〇〇〇〇万 ですね？

Zoom 通訳同席



『目標達成できる』人材だけを採用

人物像 実例

日本の大手自動車メーカー系列企業のフランス工場で20年技術営業等に従事。最終年は部門責任者となって年商300万ユーロ、売上31%アップを達成。現在は独立、57才。

ヨーロッパの自動車周辺機器、交通システム半導体・部品メーカー等の人脈から担当窓口を発掘・コンタクト可能。

英語は問題なし。日系企業の勤務経験から日本的な商習慣に精通。

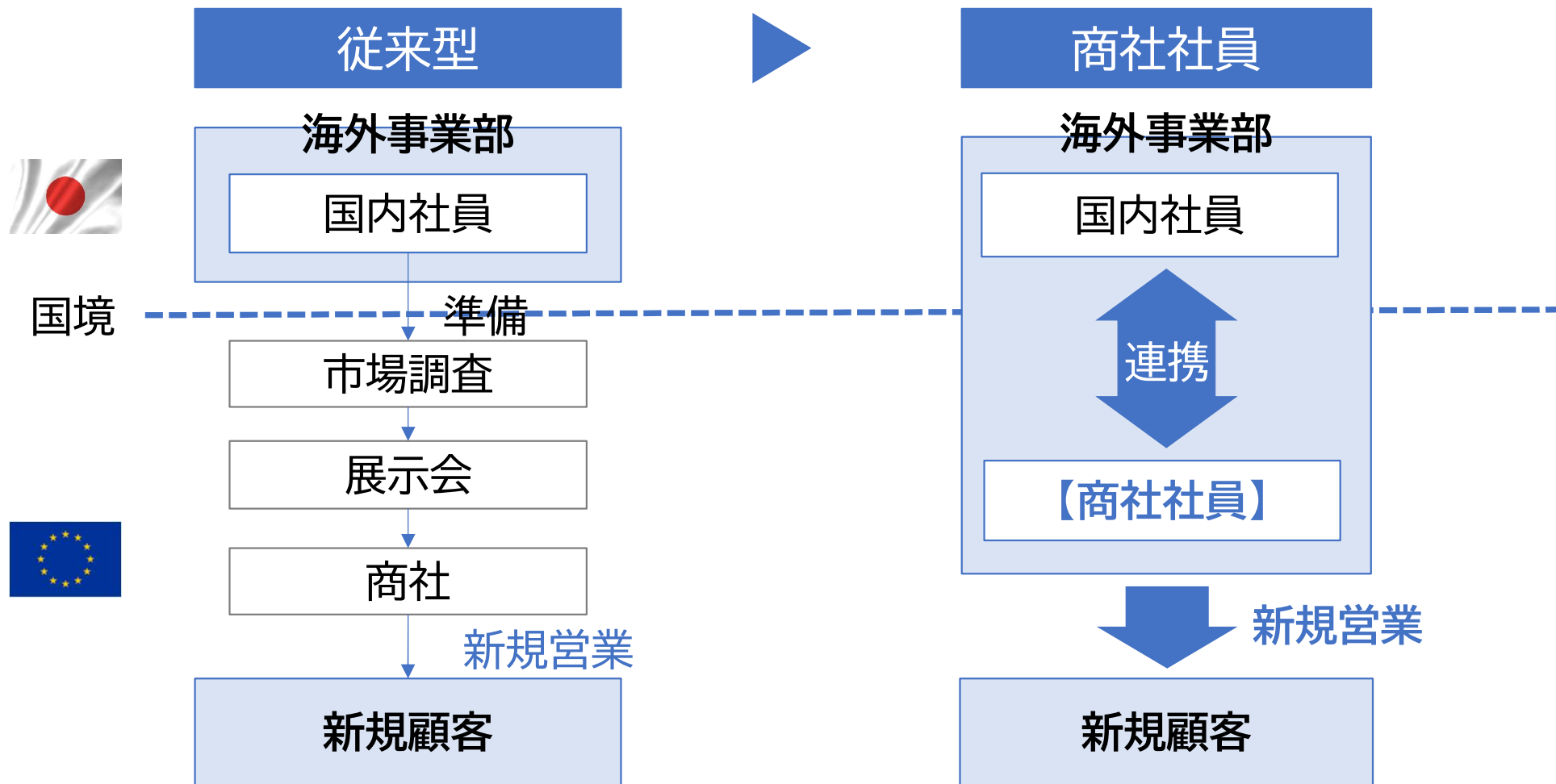
フランス国産50000アイテムの食材を世界じゅうのカルフル+アルファへ届ける仕事に従事していた。

調達・輸出入ロジ・海外新規店舗立ち上げ営業・販促を行う部門の管理職。33才。

日本語猛勉強中。英語は問題なし。これからは逆向き。膨大な営業先リストを生かして日本の食材をフランス+世界へ売る仕事がしたい。

国内では探しようがない人材

新規営業の担い手



商社に代わって【商社社員】



疎遠な巨大市場

ヨーロッパでこそ

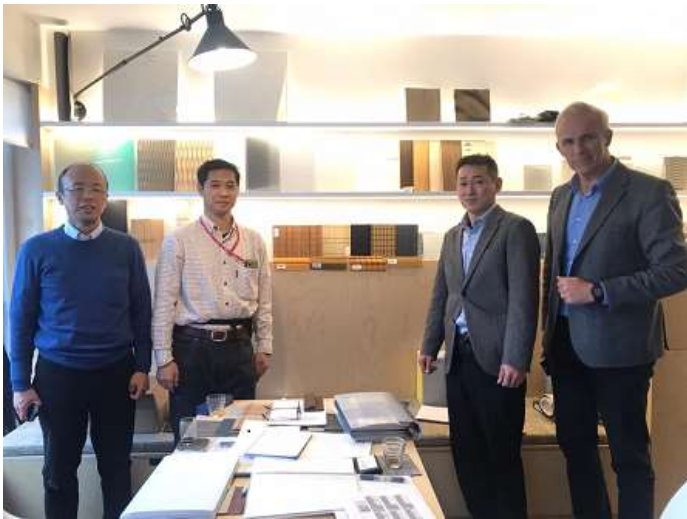
【商社社員】が威力

商社獲得 コスト | 収益

はじめに

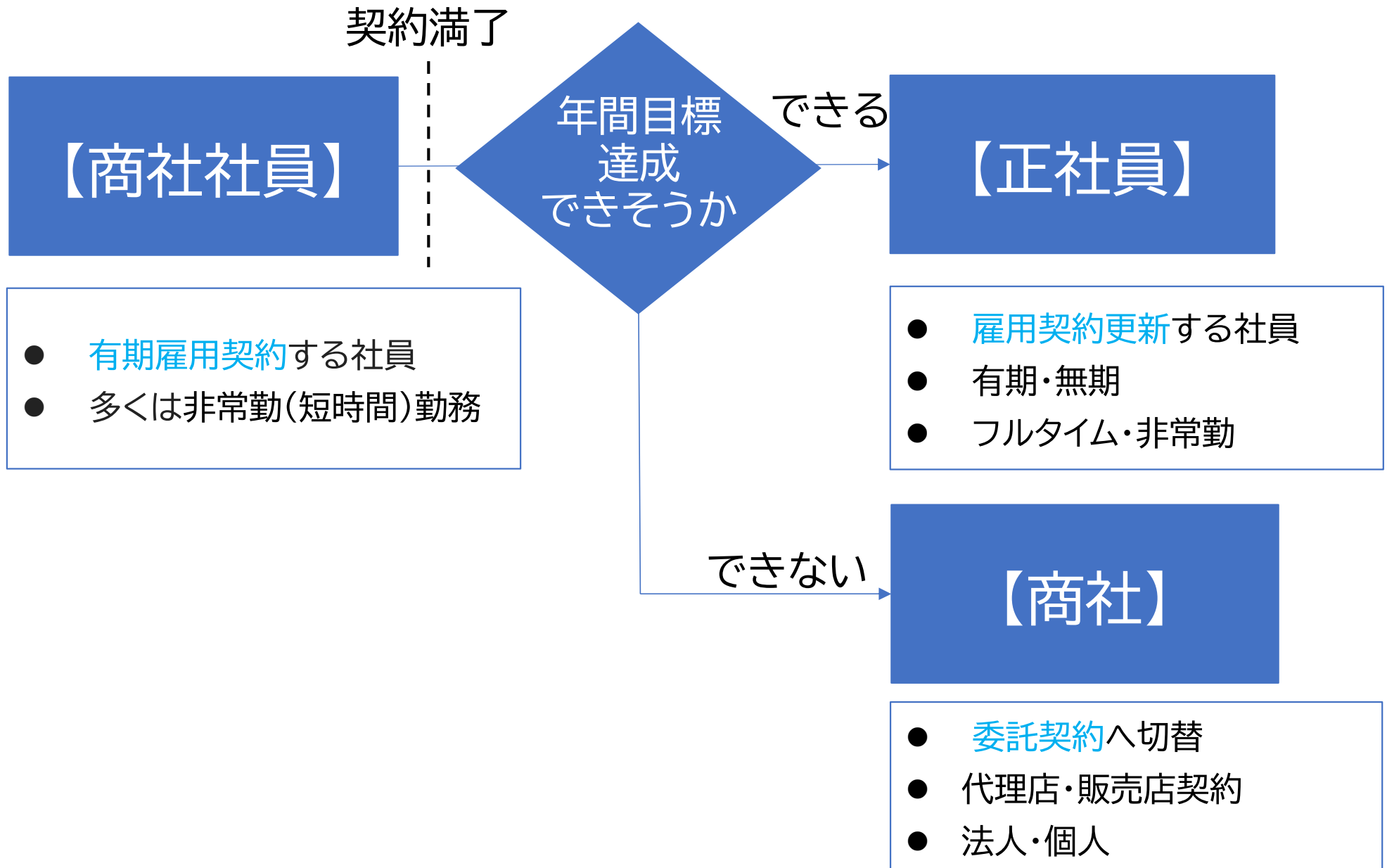
- フランス労働生産性 日本の1.60倍
- フランス最低賃金 日本の1.85倍
- 優秀な人材の働き方 多種多様が当たり前

有期雇用 | 副業兼業 | リモート | 非常勤 (短時間)



日本の常識を捨てましょう

用語定義



『商社獲得コスト』

【商社社員】

- ① 【商社社員】給与
- ② 雇用期間中の職業紹介手数料

- 職業紹介手数料は初回契約月数分
- フランス有期雇用契約 最長18カ月
- 有期契約 1回更新可能

【正社員】

- ~~【正社員】給与~~
- ③ (雇用中の職業紹介手数料)

- 更新後給与は獲得コストに含めません
- ②+③で最大12カ月分

【商社】

- 弊社への手数料等は不要です



シミュレーション1

高単価の部長クラスを
短期集中で雇用することで
商社獲得コストを最小化する

1年間で売上目標達成

スタート:目標設定

【商社社員】 1人当たり

売上目標 6000万円/年 (1年後)

想定年収 50万/月 × 12カ月 = 600万/年



求人時の条件

支払給与 12.5万/日 × 4日/月 = 50万/月

・非常勤

支払総額 50万/月 × 4ヶ月 = 200万円

・有期雇用契約



商社獲得コスト

初回契約4カ月

【商社社員】

▶
4カ月で見極め
つかない場合

8カ月契約延長

【正社員】

給与(4か月分) 200万円

職業紹介手数料 4カ月 70万円

商社獲得コスト 270万円

給与(4か月分) 200万円

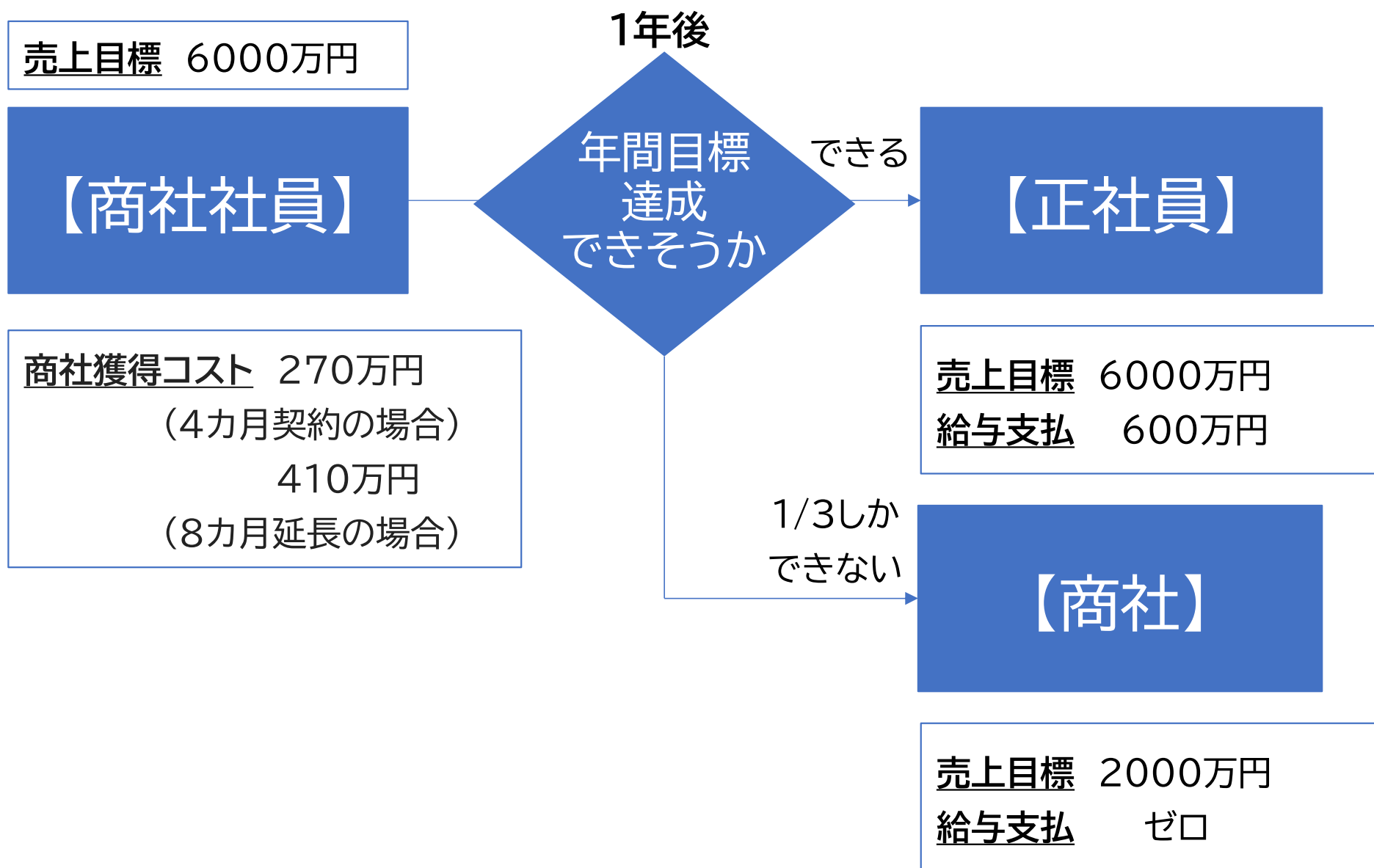
職業紹介手数料 4カ月 70万円

8カ月 140万円

商社獲得コスト 410万円

手数料月額 月給50万円の35% (17.5万円)

部長クラス・即戦力



シミュレーション2

単価を抑えた主任クラスを採用し

毎月の商社獲得コストを低くして

将来の営業幹部を養成

3年間で売上目標達成

スタート:目標設定

【商社社員】 1人当たり

売上目標 3000万円/年 (3年後)

想定年収 20万/月 × 12カ月 = 240万/年



求人時の条件

支払給与 2万/日 × 10日/月 = 20万/月

・非常勤

支払総額 20万/月 × 36ヶ月 = 720万円

・初回有期雇用契約 18カ月 360万円

・更新有期雇用契約 18カ月 360万円



商社獲得コスト

初回契約18カ月

【商社社員】

▶
契約更新

18カ月契約延長

【正社員】

給与(18か月分) 360万円

職業紹介手数料 18カ月 126万円

商社獲得コスト 486万円

給与(18か月分) 360万円

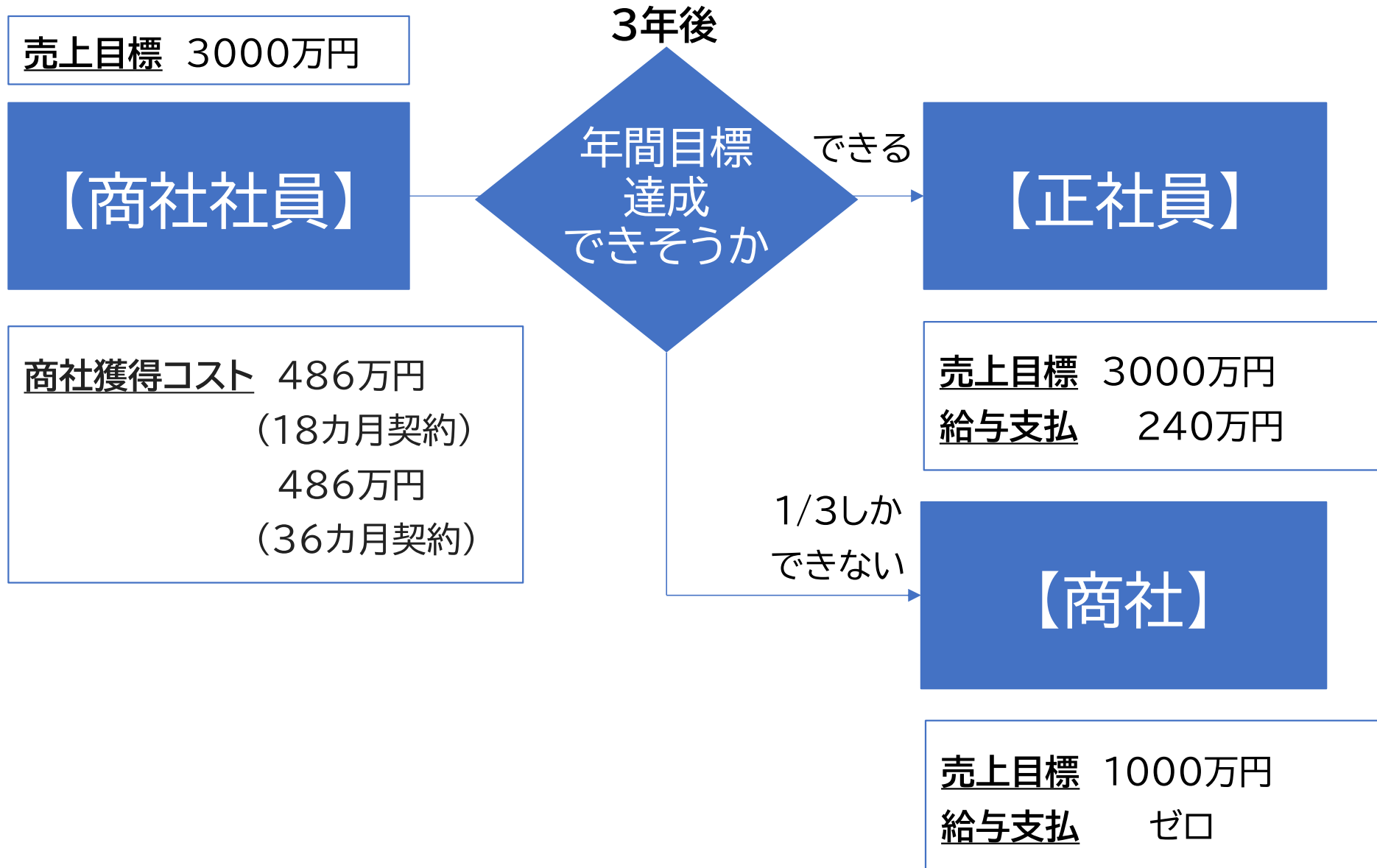
職業紹介手数料 18カ月 126万円

延長18カ月 0万円

商社獲得コスト 486万円

手数料月額 月給20万円の35% (7万円)

主任クラスを育成



8大メリット

1. 展示会との比較

	従来型	商社社員
■ <u>出展(平均3年間)</u>		
出展費	300万 x 3 回	ゼロ
出展準備人件費	40万 x 9カ月	ゼロ
新卒採用・育成費	400万 x 3カ年	ゼロ

展示会は毎回高額
出展しても商社獲得の保証はない

2. 市場調査ができる

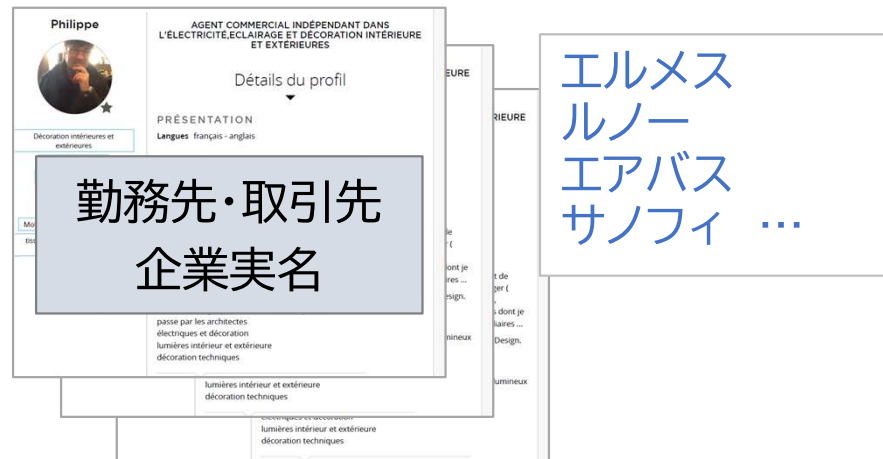
■ 市場調査費

従来型

商社社員

50万~150万

ゼロ



履歴書・面接で業界リサーチ

営業プロは 有望商材のみに応募してくる
求人はシビアなBtoB市場調査を兼ねる

3. 成功報酬制

■ 商社獲得コスト

【商社社員】を採用できない場合

我が国の職業紹介制度にのっとり

無 料

ノーリスク・準備不要 無駄な出費がない

4. ただちに売上が見込める

■ 売上

従来型

商社社員

進出決断前（〇年間）

ゼロ

〇年分

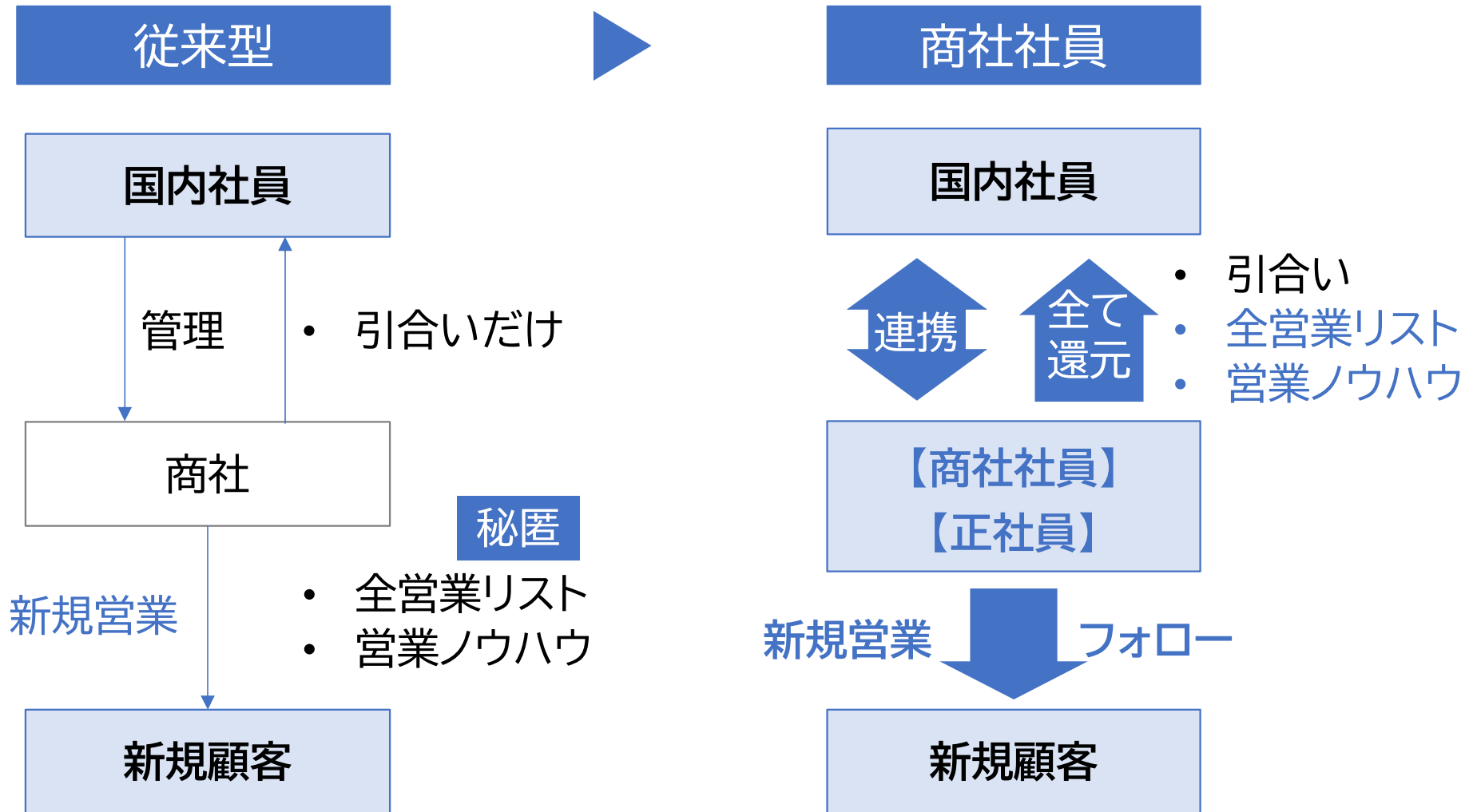
商社獲得まで（3年間）

ゼロ

3年分

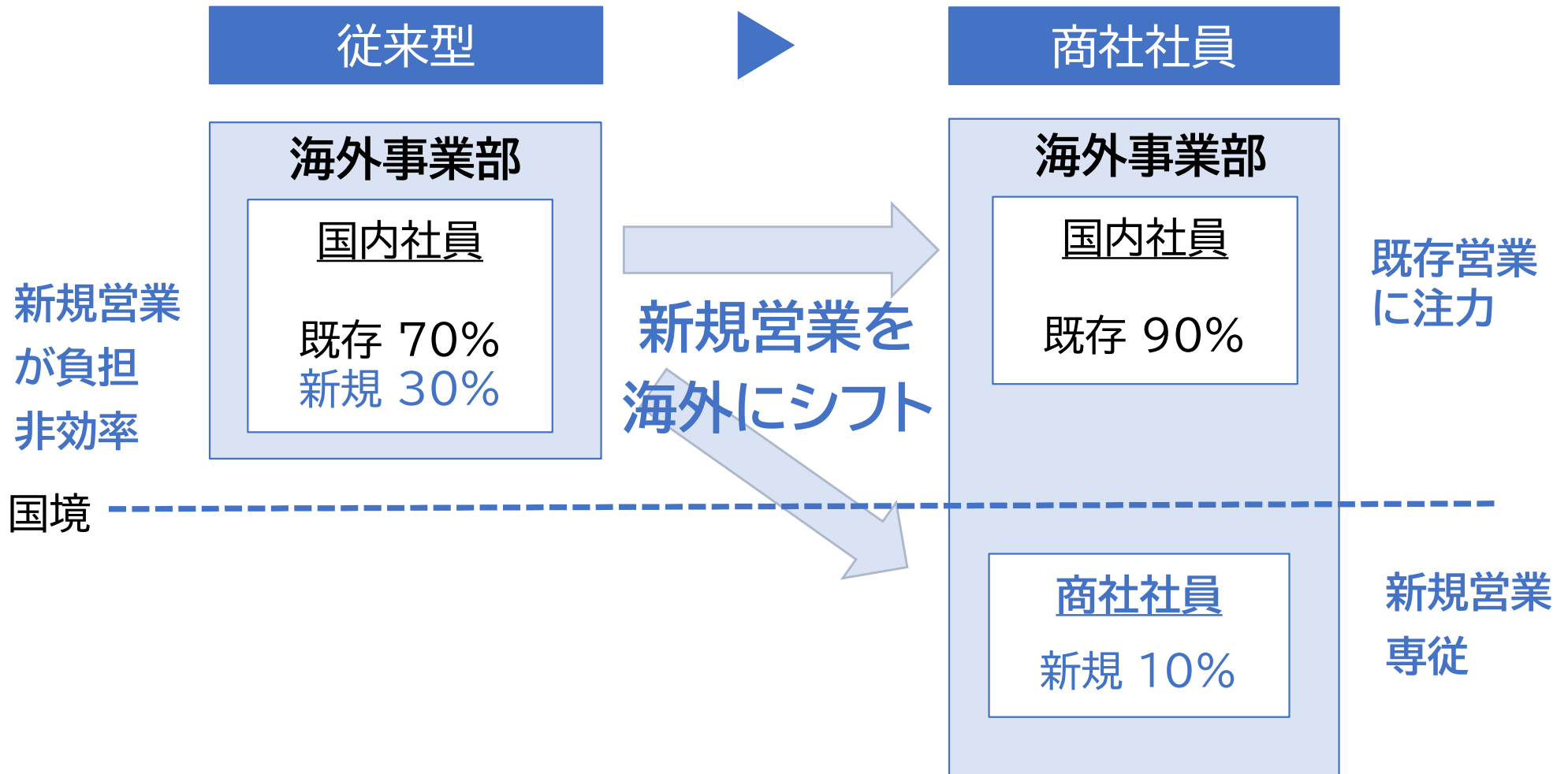
甚大な機会損失を解消できる

5. 【社員】だから緊密連携



国内社員育成 | 見込客フォロー が充実

6. 不慣れな新規営業から解放



欠員補充時などに体制見直し ⇒ 人件費増回避

7. 【正社員】の経済優位性

従来型

▶ 商社社員

現地拠点維持費

600万 × 毎年

ゼロ

卸率・マージン

収益15～30%減

なし

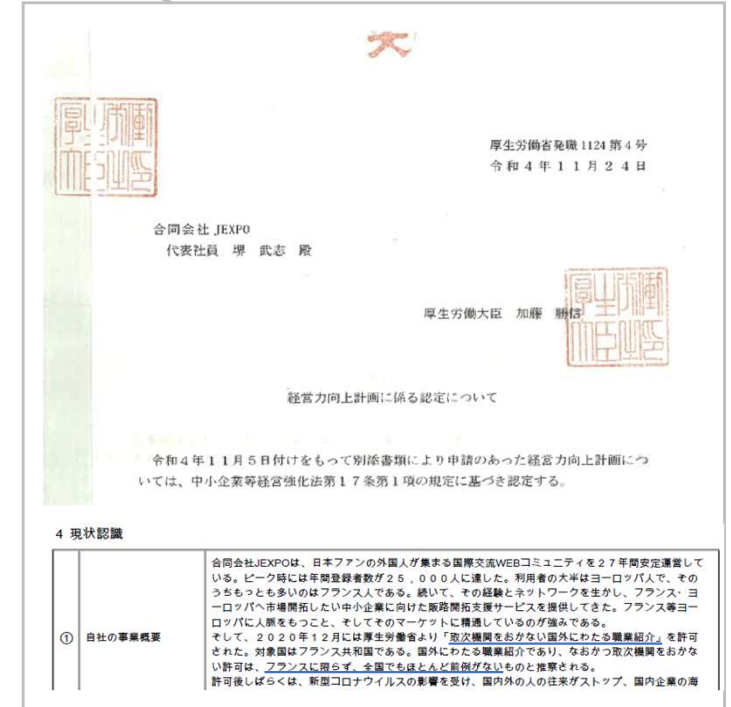
無期・フルタイム雇用はさらにメリット大

8. 世界でフランスだけ

厚労省が日本で唯一
《海外在住》人材の直接紹介を
許可しているのが弊社人材紹介
TRAJAPON(トラジャポン)です。

そして世界で唯一許可されている
相手国がフランスです。

フランスは、海外リモートにおける
社会保険 | 所得税 | 源泉徴収など
制度が確立した最先進国です。



取次機関をおかない職業紹介 公印認定
職業紹介許可 40-ユ-301129

『海外社員と世界へ挑戦』ようやく実現

ただひとつの気づき・取組

気づき

『新規営業の担い手とは』

思い込み	新規営業	【商社社員】
商社	担い手	社員
海外展示会	獲得手段	海外求人
販促費	投資	給与

『海外営業部の社員とは』

思い込み	海外営業部	【商社社員】
正社員 フルタイム	雇用形態	兼業 副業 非常勤
無期	雇用期間	有期
国内職場勤務	出社	海外リモート

『根深い思い込み』

取り組み

**【商社社員】さんの給与を
お決めいただくこと**

採用できなければ無料



【商社社員】

オススメです

お問合せ

ミッション

- 事業者さまと まず1歩を踏み出す
- 我が国をアクティブに
- 『日本と仕事がしたい』に応える

28年の集大成 お力添えくださいます

ほかにも聞きたい ...

- フランス人の気質
- 最低賃金 | 給与相場
- 【商社社員】給与の決め方
- 求人票の書き方
- コミュニケーション・言葉
- 面接準備
- 雇用契約書
- 採用後リモート管理の始め方
- 社会保険 | 所得税 | 源泉徴収 ...

ZOOM | 電話 | 訪問 | メールにて

事業者さまPRを集中的に実施中

- フランスの人材紹介会社へ直接
- フランス本国の求職者へ直接

3月15日まで

お問い合わせ お待ちしております

住所	福岡県福岡市早良区室見三丁目8番6
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	080-3223-2684
企業HP	https://jexpo.org
TRAJAPON	https://jp.travailler-au-japon.com
個別Zoom	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

予約