

フランス拠点にヨーロッパ・世界市場を開拓する人材をご紹介します

ヨーロッパ市場開拓を支援する合同会社 JEXPO によるユニークな人材紹介です。
厚生労働省は「フランスに限らず全国にほぼ前例がない」と認定しています。
千葉・岐阜・広島・福岡、4県のプロフェッショナル人材戦略拠点さまに登録済です。

海外進出したい事業者さまが
海外現地の営業プロフェッショナル人材と
リモートワークで雇用契約・委託契約する

ことを直接サポートします。日本初・唯一の取次機関をおかない国外にわたる職業紹介です。

- 前例がないため、事業者さまは、自社のニーズを言い表すことができません
- 説明を受けて、「そんな人材紹介があったのか！」と自社のニーズに気づきます
- 登録済・提携済の人材紹介会社さまと競合しない(紹介できない)人材を紹介できます

他道府県戦略拠点・金融機関さま(先導的人材事業)も「ニーズがある！」とお気づきに

全国の戦略拠点さま・金融機関さまを直接訪問しています。ご担当者さまは必ず、「海外しかもヨーロッパの人材ニーズなど聞いたことがない」とおっしゃいます。まさにそのとおりです。ところがお会いして説明申し上げると、「ニーズはあるのに、具体的な解決法を思いつきようがなく、顕在化しなかったただけだ」とお気づきになられます。

採用企業さま像

採用目的	海外新規営業 法人営業 訪問営業 営業クロージング
目 標	現地法人 海外営業拠点 海外代理店 の立ち上げ
業 界	製薬 精密機器 素材 産業機械 インテリア テキスタイル 食品など
業 種	製造業 技術 職人技 IT など

ご紹介人材

雇用人材	フランス 日本の在住者
勤務場所	フランス(リモートワーク) 日本(来日)
雇用契約	正社員 契約社員 パートタイム アルバイト 短時間正社員
委託契約	兼業 副業 代理店契約 販売店契約
実 績	1求人にも平均 15 名以上のプロフェッショナル人材が応募しています。

弊社サポート

- 面談・条件交渉の通訳・翻訳
- 各種法規制(日仏労働法 | 職業紹介制度)、源泉徴収(所得税 | 社会保険)のご案内
- 最低賃金 | 労働時間 | 有給休暇の情報提供
- 国内採用における在留資格制度のご案内、申請取次行政書士のご紹介
- 雇用契約書・委託契約書の締結支援

人材紹介手数料 理論年収の 20~50% 我が国の職業紹介制度が適用されます。

お問合せ

運営主体	合同会社JEXPO(ジェクスポ)	職業紹介許可 40-ユ-301129
U R L	https://jp.travailler-au-japon.com/	
住 所	福岡県福岡市早良区室見 3-8-6-305	TRAJAPON
電 話	080-3223-2684	職業紹介責任者 堺
メ ー ル	info@travailler-au-japon.com	

検索

■ TRAJAPONを求めるニーズ

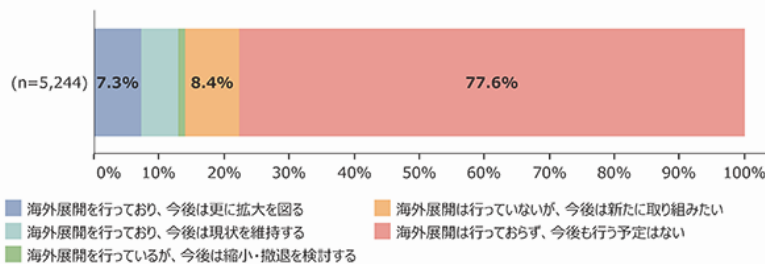
海外進出の人材探しで困っているながら
誰に相談していいのかわからず
ニーズを声にできない中小企業さまが
日本じゅうに**24,590社**あります。

① 日本の中小企業数 約 305 万社(中小企業白書)

② 海外展開したい企業の割合

- 今後はさらに拡大を図りたい 7.3%
- 今後はあらたに取り組みたい 8.4%
- 計 15.7%

第2-2-130図 海外展開の実施状況及び今後の意向

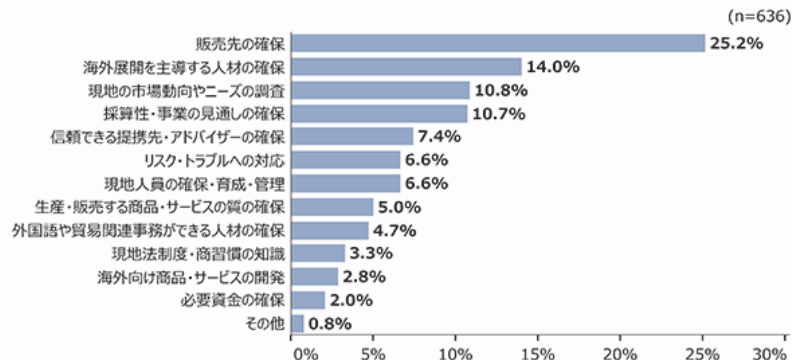


資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の経営理念・経営戦略に関するアンケート」

③ 課題認識

- 販売先の確保 25.2%
- 海外展開を主導する人材の確保 14.0%
- 計 39.2%

第2-2-131図 海外展開実施企業が最も強く感じている課題



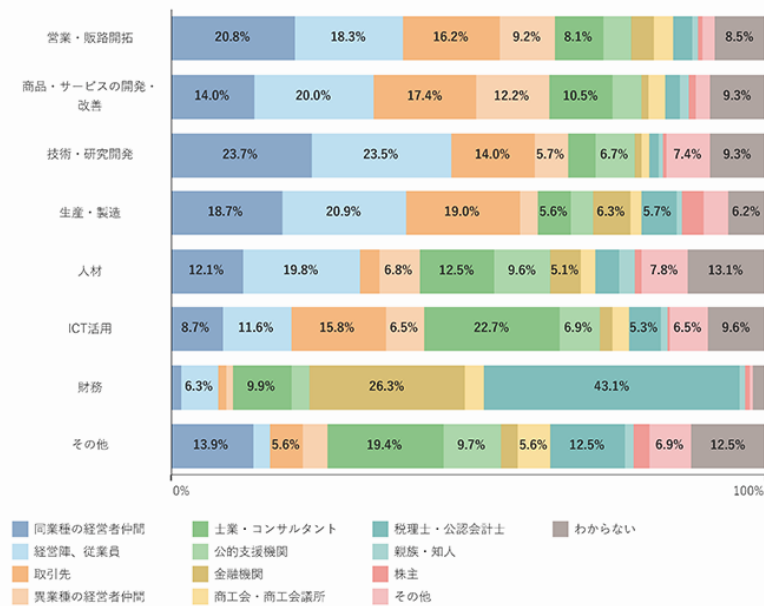
資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の経営理念・経営戦略に関するアンケート」

(注) ここでいう海外展開実施企業とは、海外展開の実施状況及び今後の意向について、「海外展開を行っており、今後は更に拡大を図る」、「海外展開を行っており、今後は現状を維持する」、「海外展開を行っているが、今後は縮小・撤退を検討する」と回答した企業を指す。

④ 課題解決に期待する相談相手

- 「人材」について相談相手がない 13.1%

第3-2-28図 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」
 (注)1.重要と考える経営課題は、直面する経営課題のうち、上位三つまでを確認している。ここでは上位3位までを集計。
 2.各回答数(n)は以下のとおり。営業・販路開拓：n=2,299、商品・サービスの開発・改善：n=1,243、技術・研究開発：n=841、生産・製造：n=1,239、人材：n=2,642、ICT活用：n=449、財務：n=1,283、その他：n=72。

- ① 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 「販売先や人材の確保」が課題であるのに 39.2%
- ④ 相談する相手がない企業の割合 13.1%

相談相手がない 3,050,000 社 × 15.7% × 39.2% × 13.1% = 24,590 社

公的支援機関に期待したい 3,050,000 社 × 15.7% × 39.2% × 9.6% = 18,020 社

金融機関に期待したい 3,050,000 社 × 15.7% × 39.2% × 5.1% = 9,753 社

海外営業人材不足の現状は、実はもっと複雑で深刻。換言すれば大きな可能性がある市場です。
 休眠預金活用事業申請準備中資料からのデータ抜粋

<https://jp.travailler-au-japon.com/pioneering-hr/>

これら中小企業さまのニーズに
 戦略拠点さま、金融機関さまといっしょに耳を澄ませ
 伴走しながら応えることがわたしたちの使命です

ヨーロッパ市場開拓には 海外求人です

採用企業さま

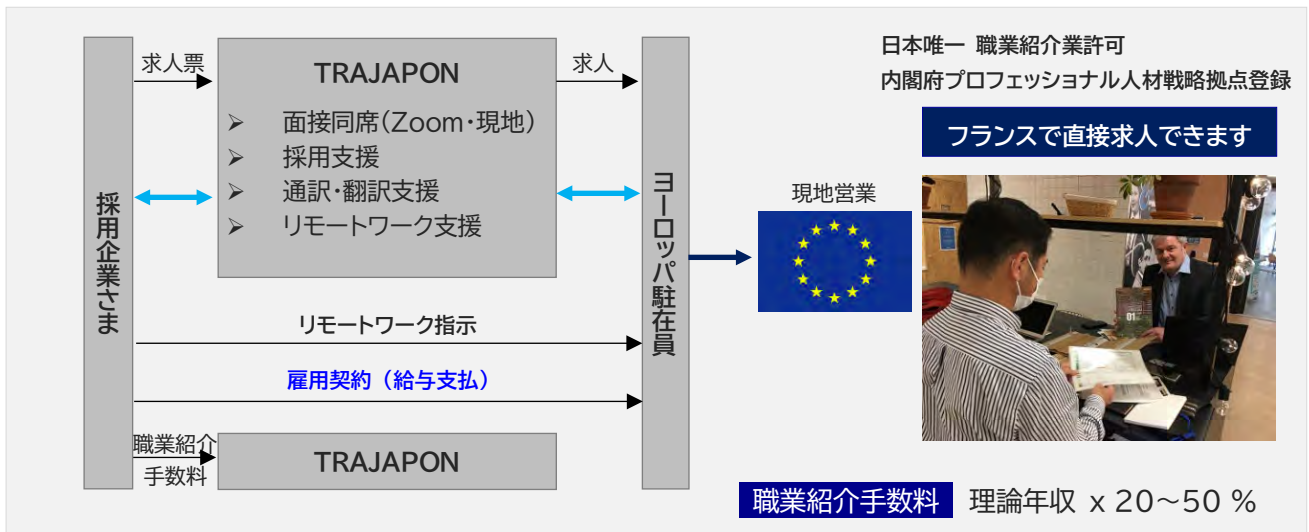
規模 社員 ~500名 年商 ~50億円/年
業種 医療機器 製薬 産業機械 素材 インテリア等
営業 海外は既存営業中心 | 新規開拓できてない

TRAJAPON(トラジャポン)

実績 フランス販路開拓支援 売上 1000万達成等
強み 技術営業歴 31年
欧州 フランス歴 26年

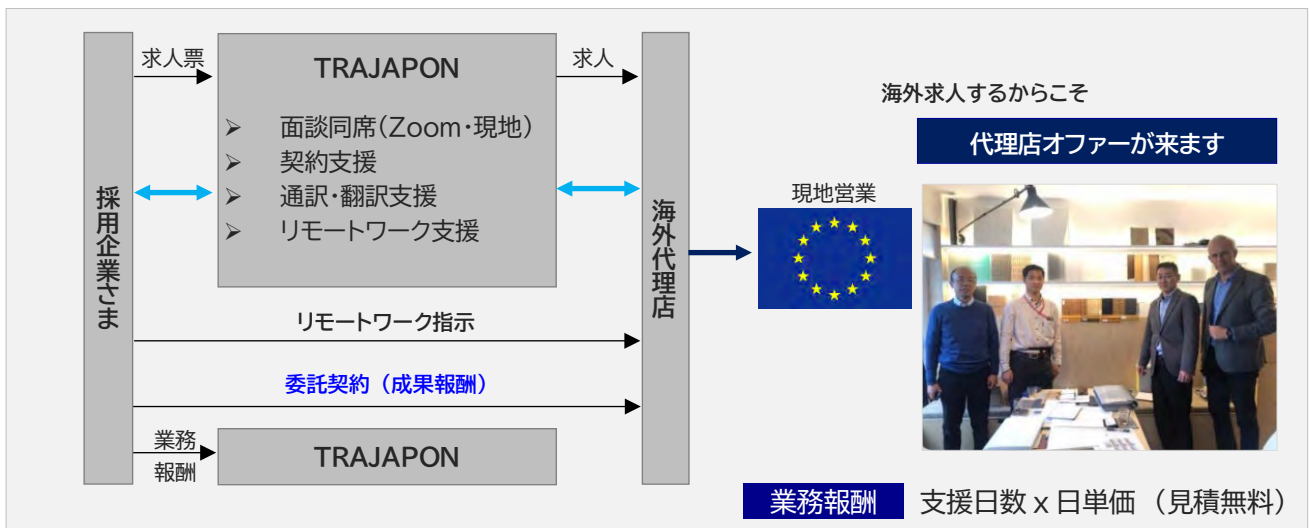
1. 海外求人→海外採用

営業プロ(新規開拓 | 訪問営業 | クロージング) 現地法人



2. 海外求人→代理店契約

営業代行(ディストリビューター | セールスステップ)



フランス専門
職業紹介事業者
40-ユ-301129

運営 合同会社 JEXPO (ジェクスポ)
 住所 福岡県福岡市早良区室見 3-8-6-305
 職業紹介責任者 堺武志

URL <https://jp.travailler-au-japon.com>
 メール info@travailler-au-japon.com
 電話 080-3223-2684

(技術士 3 部門 北九州市中小企業支援センターマネージャー兼職 フランス語検定 2 級)

フランス MBA 卒業見込学生などを採用できます

採用企業さま

規模 社員 5 名～ 海外売上目標 3 千万/年～
職種 海外営業 研究開発 インバウンド対応等
営業 国内は法人営業中心 海外新規営業ができてない

在学先と専攻

MBA 貿易実務 営業 DX マーケティング
日本語履修 日本語能力試験 N1～N3
グランゼコール 理工系専門課程(大学院に相当)

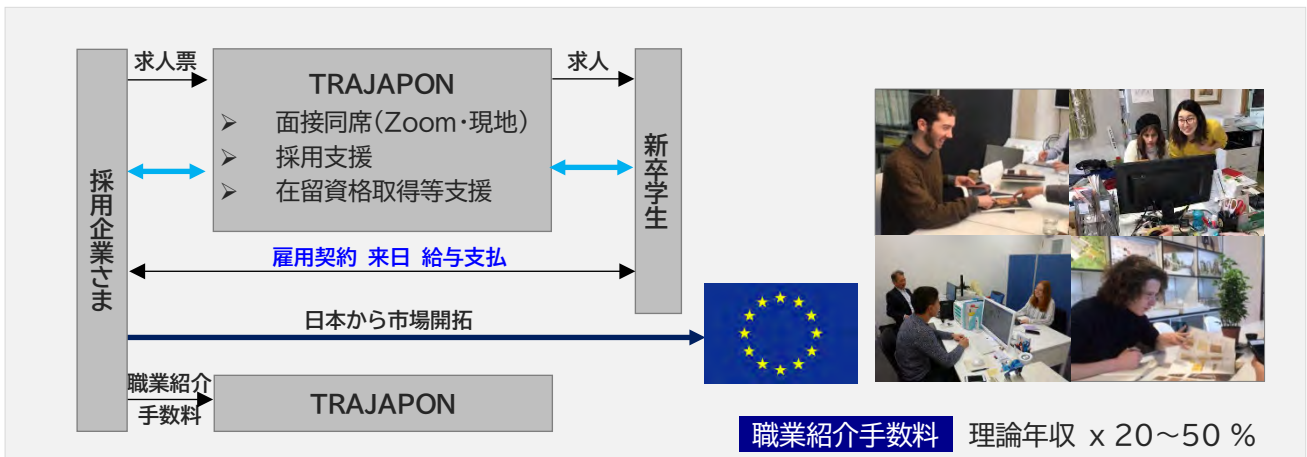
TRAJAPON(トラジャポン)

日本初 フランスで直接求人できる人材紹介
 内閣府 プロフェッショナル人材戦略拠点登録

母体 フランス販路開拓支援・成約請負
強み 技術営業 31年
欧州 フランス歴 26年

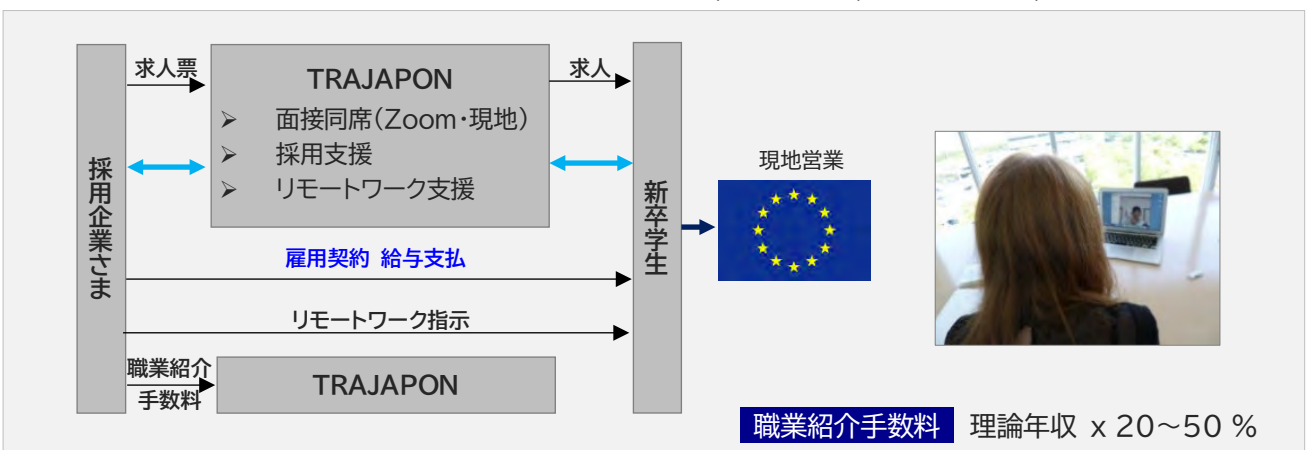
1. 海外求人→日本採用

正社員 | 契約社員



2. 海外求人→ヨーロッパ採用

正社員 | 契約社員 | パートタイム | アルバイト



フランス専門
 職業紹介事業者
 40-ユ-301129

運営 合同会社 JEXPO (ジェクスポ)
 住所 福岡県福岡市早良区室見 3-8-6-305
 職業紹介責任者 堺武志
 (技術士 3 部門 北九州市中小企業支援センターマネージャー兼職 フランス語検定 2 級)

URL <https://jp.travailler-au-japon.com>
 メール info@travailler-au-japon.com
 電話 080-3223-2684

許可番号 40 - ユ - 301129

許可年月日 令和 2年12月 1日

有料職業紹介事業許可証

(氏名又は名称) 合同会社 J E X P O

(所在地) 福岡県福岡市早良区室見3-8-6-305

上記の者は、職業安定法第30条第1項の許可を受けて、下記のとおり有料職業紹介事業を行う者であることを証明する。

令和 3年 5月 7日

厚生労働大臣

田村憲久



記

1 取扱職種の範囲等

全職種

国内、フランス共和国

名称 合同会社 J E X P O

2 事業所の

所在地 福岡県福岡市早良区室見3-8-6-305 モア室見

3 許可の有効期間 令和 2年12月 1日から令和 5年11月30日までとする。

天



厚生労働省発職 1124 第 4 号
令和 4 年 1 1 月 2 4 日

合同会社 JEXPO
代表社員 堺 武志 殿

厚生労働大臣 加藤 勝信



経営力向上計画に係る認定について

令和 4 年 1 1 月 5 日付けをもって別添書類により申請のあった経営力向上計画については、中小企業等経営強化法第 1 7 条第 1 項の規定に基づき認定する。

(別紙)

経営力向上計画

1 名称等

フリガナ 事業者の氏名又は名称	コウドウガイシャジエクスポ 合同会社JEXPO		
代表者の役職名及び氏名	代表社員 堺武志		
資本金又は出資の額	2,500 (千円)	常時使用する従業員の数	1 (人)
法人番号	2290003004975	設立年月日	2014年03月27日

2 事業分野と事業分野別指針名

事業分野	91：職業紹介・労働者派遣業 [9111：職業紹介業].
事業分野別指針名	職業紹介事業・労働者派遣事業分野に係る事業分野別指針

3 実施時期

2023年1月 - 2025年12月

4 現状認識

①	自社の事業概要	<p>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、そのうちもっとも多いの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販路開拓支援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。</p> <p>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。</p> <p>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、国内企業の海外進出意欲も停滞していたが、昨今の規制緩和の潮流を鑑み、いよいよ本格的に職業紹介業に着手する。</p>																																																
②	自社の商品・サービスが対象とする顧客・市場の動向、競合の動向	<p>弊社サービスの顧客は、日本企業への就労を希望するヨーロッパに在住するフランス人である。そして、弊社の強みは、日本から直接アプローチして彼ら潜在的求職者を発掘できることである。過去の求人案件では、平均して1求人あたり12名のフランス人求職者から応募があった。弊社の顧客となりうるフランス人求職者は、きわめて多数存在する。</p> <p>また弊社は、昨今のフランスにおける労働者市場の動向、求人・採用習慣、労働関係法規、雇用契約までの手続実務などにも精通している。</p> <p>さらには、弊社と同様な職業紹介許可を受けている競合他社が存在しない。このため、弊社は「ヨーロッパ在住のフランス人を、取次機関を介さず直接、日本企業にあっせんできる」状態を、当面は実質的に独占することができる。</p>																																																
③	自社の経営状況	<p>ローカルベンチマークの算出結果</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th colspan="3">(現状値)</th> <th colspan="3">(計画終了時目標値)</th> </tr> <tr> <th>指標</th> <th>算出結果</th> <th>評点</th> <th>指標</th> <th>算出結果</th> <th>評点</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①売上高増加率</td> <td>40.5%</td> <td>5</td> <td>①売上高増加率</td> <td>100.0%</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>②営業利益率</td> <td>40.5%</td> <td>5</td> <td>②営業利益率</td> <td>40.0%</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>③労働生産性</td> <td>4,224 (千円)</td> <td>4</td> <td>③労働生産性</td> <td>9,600 (千円)</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>④EBITDA有利子負債倍率</td> <td>-1.9 (倍)</td> <td>5</td> <td>④EBITDA有利子負債倍率</td> <td>-1.0 (倍)</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>⑤営業運転資本回転期間</td> <td>0.0 (ヶ月)</td> <td>5</td> <td>⑤営業運転資本回転期間</td> <td>0.0 (ヶ月)</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>⑥自己資本比率</td> <td>91.3%</td> <td>5</td> <td>⑥自己資本比率</td> <td>100.0%</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> <p>既存事業における販路開拓支援サービスにおいては、コロナ禍でありながら、売上、営業利益ともに前年度を上回っている。この状況において、本期より、職業紹介事業に本格的に着手する。</p>	(現状値)			(計画終了時目標値)			指標	算出結果	評点	指標	算出結果	評点	①売上高増加率	40.5%	5	①売上高増加率	100.0%	5	②営業利益率	40.5%	5	②営業利益率	40.0%	5	③労働生産性	4,224 (千円)	4	③労働生産性	9,600 (千円)	5	④EBITDA有利子負債倍率	-1.9 (倍)	5	④EBITDA有利子負債倍率	-1.0 (倍)	5	⑤営業運転資本回転期間	0.0 (ヶ月)	5	⑤営業運転資本回転期間	0.0 (ヶ月)	5	⑥自己資本比率	91.3%	5	⑥自己資本比率	100.0%	5
(現状値)			(計画終了時目標値)																																															
指標	算出結果	評点	指標	算出結果	評点																																													
①売上高増加率	40.5%	5	①売上高増加率	100.0%	5																																													
②営業利益率	40.5%	5	②営業利益率	40.0%	5																																													
③労働生産性	4,224 (千円)	4	③労働生産性	9,600 (千円)	5																																													
④EBITDA有利子負債倍率	-1.9 (倍)	5	④EBITDA有利子負債倍率	-1.0 (倍)	5																																													
⑤営業運転資本回転期間	0.0 (ヶ月)	5	⑤営業運転資本回転期間	0.0 (ヶ月)	5																																													
⑥自己資本比率	91.3%	5	⑥自己資本比率	100.0%	5																																													

■学歴■

1966年 福岡県生まれ
 1984年 福岡県立福岡高校卒
 1988年 九州大学農学部卒



■経歴■

年	JEXPO	会社員
1988		環境保全コンサル入社
1994	バリ語学留学	自治体向け報告書
1996	MN* 開設	毎年1,000ページ執筆・編纂
1997		同退社
1997		水道設計コンサル入社
2006	MN* 有料サービス化	水道施設データベース管理
2008	MN* 個人事業化	Access, SQL server
2008	JEXPO着手 商標登録	
2012		同退社
2012	7月 専業化	
2014	3月 合同会社 JEXPO設立	

MN* マルチリンガルネットワーク

■事業内容■ フランス企業との成約請負

販路開拓支援 <https://jexpo.org/>

インテリア・テキスタイル・工芸品・素材・食品等の販促資料・取引条件書などを外国語で作成。日系商社を介さず、フランスのインテリアデザイナー・建築家・コンセプトショップなどにダイレクトメールを配信。関心を示した相手に、予め準備したサンプル・価格表・見積書・インボイス・契約書等を用いメール・Zoomで商談、成約まで伴走フォロー。現地展示会へは、通訳として同席。個別商談のアポイント獲得、商談同行もあわせて行います。

おもな実績

インテリア すだれメーカー支援: Maison&Objet 出展同行。

初出展企業では世界唯一3部門で表彰。フランス建築家・デザイナーとアポ・訪問商談。帰国後、インテリア案件複数成約。EU 防災基準 EUROCLASS に竹素材で世界初認定。イタリア人と販売代理店契約。

テキスタイル 生糸の販路開拓支援: 現地の複雑なテキスタイル業界のプレーヤー、製造工程をリサーチ。王室専属の生糸専門製織工場を発掘・成約。共同新製品開発の合意書取り交し後、新製品完成。

食品 有機茶3農家の SIAL 出展同行。高級茶専門店とアポイント・商談。ディストリビューター発掘・成約支援

陶器 コロナ禍、複数窯元の成約を DX 営業のみで実現

フランス人材紹介 <https://jp.travailler-au-japon.com/>

- ・仏専門有料職業紹介業 (日本初) 40-ユ-301129
- ・フランス拠点に EU 営業人材として現地採用、来日招聘
- ・フランス代理店・販売店の発掘。委託契約締結まで支援

■技能■

海外リサーチ&ネゴシエーション&マネジメント能力

市場調査 現地見込客 (BtoB) をピンポイントで発掘する
 海外インサイドセールス能力

海外営業 リモートワーク+現地商談同席で提案~成約までを行うネゴシエーション能力

技術営業 技術者(技術士)として、こだわり製品の品質・技術の本質を理解した技術営業の能力

指示監督 リモートワークのみで海外在住営業担当者にタスクを指示し、マネジメントする能力

翻訳通訳 上記にかかる商談等をこなす外国語能力

WEB ポータル構築・運営能力

マルチリンガルネットワークを企画・28年間安定運営。
 ポータル全て自作 (HTML, PHP, CMS, MySQL, SEO)

補助事業申請書類の執筆

行政向け報告書作成 25年。
 下記自社事業は、全て自社用に執筆・採択・交付。
 ものづくり補助金 持続化補助金 IT 補助金

■専門家登録・公的業務従事■

福岡商工会議所・京都府商工会連合会
 北九州市中小企業支援センター
 (事業再構築 卒業枠採択支援など)

■資格等■

フランス語2級、ドイツ語3級、中国語3級
 技術士3部門 (総合技術監理・上下水道・建設)
 書道6段、剣道初段、合気道2級

■連絡先■

MAIL info@jexpo.org
 TEL +81-80-3223-2684
 住所 〒814-0015 福岡市早良区室見 3-8-6-305