



## 新規法人会員の獲得に向けて

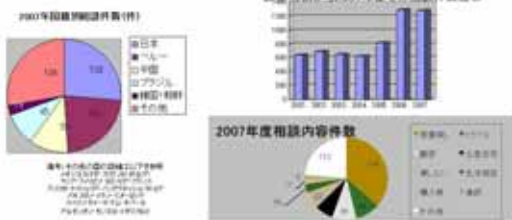
12月13日(土)  
かながわ外国人すまいサポートセンター  
発表者: 藤中 祐子  
インターン生: 堀内 愛彩

## 課題解決に向けた マーケティング施策の概要

- 課題: 団体運営資金の減少により、常勤スタッフの雇用やスタッフの研修費用を賄えず、また、広報費用も捻出できない
- 解決策: 新規法人会員の獲得により安定した運営資金を確保。具体的な施策としては、会員となるメリットを伝える広報ツールの開発、訪問や電話による営業活動、及び、イベントを活用した活動紹介を実施する
- 期待される効果: 有料雑誌や広報誌等を活用した広報の強化、及び、常勤スタッフの配置・電話による長時間の相談対応により、外国人のニーズにこたえたきめ細やかな対応が可能!

### 概要(1)

- 外国人の賃貸住宅入居から退去時における生活全般の相談や支援を行う団体。



### 概要(2)

- 最近の新しい取り組み

- ・行政窓口他言語マニュアルの作成・普及  
(ベトナム語・中国語・ハンガール語・スペイン語・英語・ポルトガル語・タガログ語・タイ語)  
※マニュアルHPアドレス [http://www.sumasen.com/manual\\_index.html](http://www.sumasen.com/manual_index.html)
- ・すまいに関わらず生活相談に対応する必要性に応じて、インターネットや文献で調べたことを全体で共有

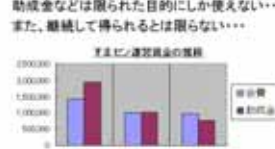
### 概要(3)



### 課題の設定背景(1)

#### 課題: 新規法人会員の獲得による団体運営資金の確保

- 理由1: 常勤スタッフを雇えない(きめ細かなサービスができない)
- 理由2: スタッフの知識強化としての研修会を開くことができない
- 理由3: 宣伝・広報に費やす費用が捻出できない



法人会員の新規獲得(及び会費200万円)によりこれらの問題点を解決!

### ターゲットの設定(2)

- ターゲット: 法人会員
- 1. 今後、政府の法規制整備による他国からの企業研修生増加に伴い、法人会員数拡大の可能性があるため
- 2. 不動産店の場合、全体の80%がまだ非会員であり、今後開拓の余地があるため【参考】法人会費(1万円/口)、個人会費(5千円/口)



- クリアーしなくてはならない課題
- 外国人に対する不安
  - トラブルがあったら面倒だ
  - 外国人とは文化が違うし、日本的な生活はできないのではないかと不安

### 競合間におけるサービスの比較(3)

|       | すまセン | 登録不動産店 | 行政 | YOKE | 国際交流ラウンジ |
|-------|------|--------|----|------|----------|
| アドバイス | ○    | △      | ×  | △    | △        |
| 言語    | ○    | ×      | ×  | △    | △        |
| 情報    | ○    | ○      | △  | ○    | ○        |
| 行政手続き | △    | ×      | ○  | ×    | ×        |

### 法人見込み会員に対するアプローチ(4)

| アプローチ先  | 不動産店100社<br>(過去にヒアリングがあったところ)   | 企業10社<br>(付加価値が期待できる)  | その他20団体<br>(協賛団体・人材確保・情報提供)  |
|---------|---|--|--|
| 獲得目標    | 100社×10,000円×1,000<br>=100万円  | 10社×20,000円×300<br>=600万円  | 14団体×10,000円×100<br>=140万円   |
| サービス    | ① 研修会を優先的に招待<br>② マッチングの場、個別訪問指導<br>③ 入居後のサポート<br>④ 企業向けに法人向けセミナー<br>⑤ 生活の質を向上させるためのサービス<br>⑥ スタッフによるフォローアップ<br>⑦ 研修会開催で体験<br>⑧ 2000円×100社、2000円×1<br>⑨ 毎月1万円付送提供 | ① 研修会・セミナーの優先招待<br>② 研修会・セミナーの開催<br>③ 入居後のサポート<br>④ 研修会の開催に際しては<br>⑤ 毎月1万円付送提供 | ① 毎月1万円付送提供<br>② 下見・お申し込み・セミナー<br>③ 生活指導<br>④ 入居後のサポートに際しては<br>⑤ 毎月1万円付送提供 |
| アプローチ方法 | 電話・訪問・メール・セミナー開催<br>1万円以内   | 訪問・セミナー開催・個別訪問<br>1～2万円以内  | 電話・訪問・メール・個別訪問<br>1～2万円以内  |

初めて外国人研修生を受け入れるところには、抱えている不安などを取り除き、研修生のみならず導入先に安心感を与える。また能力アップや、指導にも集中してもらい、行うことができる！！

### 施策の実施スケジュール(5)

| 2008年  | 4-6月 | 7-9月 | 10-12月 | 2009年 | 1-3月 | 4-6月 | 7-9月 | 10-12月 |
|--|------|------|--------|-------|------|------|------|--------|
| 行政定規の他言語でマニュアル構築                             |      |      |        |       |      |      |      |        |
| 1. ありきプロジェクト推進定規フェスタ開催<br>2. ありき人見込み事業に関する調査 |      |      |        |       |      |      |      |        |
| 1. 11協賛企業事業調査<br>2. メルマガワーリースト制作・配布          |      |      |        |       |      |      |      |        |
| 各不動産店に依頼内容一斉メール<br>→担当者を紹介                   |      |      |        |       |      |      |      |        |

### まとめ(6)

法人会員獲得により、収入の増大が見込まれ、広報活動も活発になれば、事業規模も広がり、優秀な人材を活用し決め細かいサービスを行うことができる！！

### 研修を通しての所感

THANK YOU

- インターン生の堀内さんを受け入れることにあたり、我々の地道な活動を理解してくれ、協力してもらえなかった不安でしたが、日々大変な業務を行うスタッフに対しよい刺激を与え、少ない人数の中で抜群のフォローアップしてくれたことは大変有難いことでした。
- またすまセンの参加するフェスタのために素敵なポスターを作製してくれ、手となり足となり、いい雰囲気でも業務を進めるお手伝いをしてくださいました。
- 本当にありがとうございました！そしてすまセンのみんなのことをこれからも忘れずに頑張ってください！