

第28回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 **2月24日** 火 13:00~13:30

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



133年後に**日本人は1人**に!? どうする人手確保? どうする外国人雇用?



セミナーテーマ



タウンライフ株式会社
取締役
HR 支援部エグゼクティブオフィサー
富澤 一憲

- 1 人手不足って、いったいどんな状況なの?
- 2 外国人労働者よく見かけるけど、実際どうなの?
- 3 どうしたらいい? 人財確保

略
歴

1991年に現 株式会社アクセスプログレスに入社し、セールスプロモーション事業を中心に取締役専務執行役員まで歴任。その後、株式会社アクセスネクステージ代表取締役社長として 4,000 社超の新卒採用支援を実施。サインポスト株式会社では AI セルフレジ・DX 事業を推進し、常務取締役に就任。現在はタウンライフ株式会社取締役として外国人材紹介事業を担い、日本の労働人口減少という社会課題に対し、企業の採用の在り方を発信している。

参加対象

経営者

役員

外注管理担当者

採用担当者

当セミナーにお勧めの方

成長を目指している (人的リソースの現状と未来の理解は必須)

直接、間接問わず、
外国人スタッフが現場にいる、見かける

採用活動に課題がある



第28回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 **2月24日** 火 13:30~14:00

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



【売上を伸ばす営業外注の使い方】

カクトク

セミナーテーマ



カクトク株式会社
パートナーグロス推進部
出久地 旭

- 1 採用困難な時代の新たな選択肢
- 2 営業外注で出来ること
- 3 成功事例から見る依頼の勝ちパターン

略
歴

「営業職の働き方を変える」というカクトクの思想に感銘を受け、2019年にカクトクへ入社。新規事業部責任者、営業責任者、マーケティング責任者として様々な部署の数字改善と事業推進を担う。現在はパートナーグロス推進部として、カクトク社で審査をした「プロ営業」の事業支援を行う。

参加対象

経営者

役員

営業部長

マーケティング担当

人事

当セミナーにお勧めの方

営業社員の採用に苦戦してる方

新規取引先を増やしたい方

営業外注で失敗したことがある方

営業についてこんなお悩みはありませんか？

新規開拓の難しさ	迅速な人材確保
新しい取り組みを検討しているが、営業リソースも知識も足りない	なかなか営業人材が確保できない
- 口は達者でも実力は不足している営業マンが多い - 既存営業を新しい営業や新規に営業展開したい - 売上の伸び悩みを解消し、売上拡大をしたい - 営業活動や営業戦略を効率化して、コスト削減を実現したい - レベニューシェアリングシステムを導入した新展開をしたい	- インサイドセールス人材や営業担当の採用が難しい - インサイドセールス人材の育成・教育に時間がかかりすぎる - インサイドセールス人材の採用・育成に時間がかかりすぎる - インサイドセールス人材の採用・育成に時間がかかりすぎる

しかし、営業外注はメリットがあるものの、落とし穴があるのも事実...

営業外注のメリット	営業外注の落とし穴
優秀な人材の確保	経験と実力のギャップ
柔軟な体制	業界専門性の不足
マネジメント工数削減	実行結果のギャップ
正社員ではなかなか採用できない「優秀な人材をすばやく確保」できる	ある程度の営業経験と実力のギャップを埋めず、結果が出ない
すばやく「優秀な人材」を確保し、活用できる	実績豊富な営業代行会社に依頼したが、営業活動の連携がうまくいかなかった
営業チームの業務コストやマネジメント工数を削減できる	営業代行会社の営業代行が、営業活動の連携がうまくいかなかった

営業を固定費ではなく、変動費で持てる営業外注サービスをご提供

よくある誤解



カクトクでできること

営業が採用出来ない 採用活動にかかるコストや時間がかかり、育成の手間も考えると手が付けられない	営業を採用しない 固定費を削減し、変動費で営業を活用することにより、即戦力に営業してもらえます
販路開拓ができない 新規開拓のノウハウがわからず、どうすればいいかわからない	販路開拓のプロがいる リスト作成からターゲット選定までを行い、営業活動まで依頼できる
社長が営業を嫌う 専任の営業がいない、営業を出来る人が社内にはいない状況が続いている	社長の右腕が見つかる 専門知識を持った営業特化の営業が、教育いらずで営業してくれる
販路を伸ばしたい 販路や業名などの販路を拡大したい、新たなターゲットへの販路に挑戦したい	全国への足掛かりになる 近郊への訪問や、オンラインでの営業活動で、販路やエリアを伸ばした営業が可能



第28回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 2月24日 火 14:00~14:30

参加資格: JGBA会員限定 参加費: 無料

WEB
お申込みは
こちら▶▶



建築士でも、宅建でも、FPでも足りなかった。すべてを知る必要はない。
すべてを“つなげる人”が、住宅販売の未来を拓く。
住宅建築コーディネーターという新しい選択



crasia 一般社団法人 住宅支援機構



一般社団法人住宅建築コーディネーター協会
理事

堀口 新一

セミナーテーマ

- 1 知識がバラバラなままでは、住宅はもう売れない理由
- 2 建築士でも宅建でも届かない“選ばれる役割”とは
- 3 資格を増やす時代から、売上を生む資格へ変える方法

略
歴

一般社団法人住宅支援機構 代表理事。一級建築士・一級建築施工管理技士として、現場・設計・営業・商品開発など住宅づくりのあらゆる立場を経験。多くの現場で「知識が分断され、誰に相談すればいいかわからない」課題に向き合い、現在は人と専門をつなぐ役割づくりと人材育成に注力。実例に基づく語り口に定評がある。

参加対象

経営者

役員

人材育成・教育担当者

若手スタッフ・新入社員

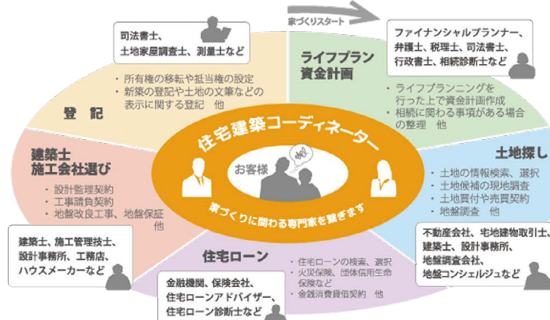
当セミナーにお勧めの方

教育・育成に悩む方
新人教育が属人化し、正解が見えない方

資格・知識はあるが成果に悩む方
専門知識が、商談の武器になっていない方

理想の役割を目指したい方
お客様に「まず相談される存在」になりたい方

【家づくりの流れと住宅建築コーディネーターが係わる専門家】



第28回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 **2月24日** 火 14:30~15:00

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



住宅の価値を大きく高める**理想空調**(輻射空調)を実現
無風無音で温度ムラ無く、**省エネ長寿命**で健康的**全館空調**

NAICS

セミナーテーマ

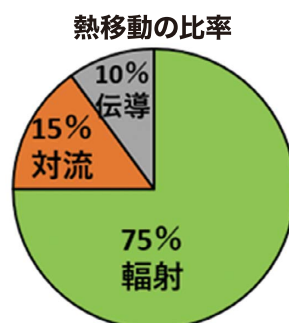


株式会社無風空調
代表取締役
藏地 正夫

- 1 空調ニーズと最適システム
輻射とは、輻射空調とは、輻射空調の特徴
- 2 現状輻射パネルの施工運転状況と課題
- 3 NAICS輻射パネル(特許)の特長と施工事例
開発内容、各種空調比較、施工運転事例

略
歴

国内外空調機メーカーで50年の空調システムの研究開発を通じて、無風無音で快適省エネで長寿命な理想空調である輻射空調を普及するべく、3年前から高性能低コストでメンテナンス不要で施工容易となる新輻射パネル開発を推進し、生産販売のため2025年3月会社設立しました。



輻射は対流(エアコン)の5倍の空調効果

参加対象

経営者

役員

住宅設計者

営業責任者

当セミナーにお勧めの方

新築 / リフォームの住宅価値を高めたい方
理想空調を建物と一体化し他社差別化

お客様に快適健康空調を提供したい方

空調のライフサイクル CO2/コストを低減したい方



輻射パネル(床面積の5~8%)

