

顧客に選ばれ続ける
事務所になるための

労務監査コンサルティング 成功事例大公開オンラインセミナー

オンライン会議

(ログイン開始12:30より) ※全日程13:00~16:30での
オンライン配信のセミナーでございます。

2020年10月31日(土)・11月5日(木)・7日(土)・28日(土)

講座内容

第1講座

社労士業界の現状と今後の展望、今なぜ労務監査なのか



株式会社船井総合研究所 土業支援部
労務コンサルチーム リーダー

芝原 大寛

- アフターコロナを見据えた事業戦略
- 今必要とされている高付加価値サービス(予防労務)
- コロナ禍でも顧問先の満足度も高く、業績も伸びている社労士事務所の共通点

第2講座

ゲスト講座 労務監査を活用した顧問先の付加価値向上ノウハウ



社会保険労務士法人サトー
営業・コンサルティング部 部長
株式会社全国労務診断協会 代表取締役

今田 真吾氏

- 地域一番事務所になるまで乗り越えてきた壁、その乗り越え方
- 労務監査をできるスタッフ育成のポイントおよび早期育成のコツ、属人性排除の秘訣
- 豊富な経験から語る、労務監査を納品する上での注意事項・押さえておくべきこと

労務監査コンサルティングの全国の成功事例と成功の秘訣



株式会社船井総合研究所 土業支援部
労務コンサルチーム

田ノ岡 大貴

- サービスの業務範囲の明確化にクロスセル提案をする事例
- ニーズ別集客商品の選定および労務状況の可視化
- 労務監査コンサルティング(提案型顧問)の商品開発シート高付加価値・高単価・高生産性実現の秘訣

第4講座

労務監査コンサルティング一番化に向けて立ち上げから一番化までのロードマップ

- 労務監査コンサルティング立ち上げから一番化に向けて、アクションをご提示します。

参加者特典

労務監査コンサルを実践に移すための個別無料経営相談会

社労士事務所経営者の方へ、顧客に選ばれ続けるための

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

労務監査 コンサルティング 成功事例大公開オンラインセミナー

労務監査を活用した高付加価値・高単価・高生産性サービス

年間**24社**に労務監査コンサルを実施したポイントは
顧客の**現状可視化、改善プラン策定、教育・育成**

- ✓ スタッフ60名超の社労士事務所が
築いた**労務監査コンサルのノウハウ**とは
- ✓ 入社1年程の社員が労務監査を
納品できた**教育の仕組みづくり**とは
- ✓ 労務監査コンサル成功までの
5つのフェーズ・ロードマップとは

Withコロナ/Afterコロナと呼ばれる時代だからこそ
取り組むべき高付加価値サービスをお伝えします！

社会保険労務士法人サトー
営業・コンサルティング部 部長
株式会社全国労務診断協会 代表取締役
今田 真吾氏

労務監査コンサルティング成功事例大公開オンラインセミナー
2020年10月31日(土)・11月5日(木)・7日(土)・28日(土)
(ログイン開始12:30より) ※全日程13:00~16:30での**オンライン配信**のセミナーでございます。

主催 【webセミナー】中小企業の労務を救う労務監査事例大公開 お問い合わせNo.S064397
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken TEL:0120-964-000 平日9:30~17:30 ■ 申込に関するお問い合わせ: 天野
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ■ 内容に関するお問い合わせ: 田ノ岡

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 064397 検索



社労士事務所代表から
よく聞くお悩み



手続き業務・給与計算業務に
代わる"高単価・高生産性"な
サービスを確立できない



スタッフは代行業務のみで
労務相談・提案業務・営業は
所長依存になっている



スタッフが育たない
教育・育成の仕組化が
できていない

労務監査コンサルティングは上記のお悩みを解決することができます

▶ 労務監査コンサルティングとは何か

労務監査コンサルティングは、労務監査を活用した提案型の顧問



労務監査と労務監査コンサルティングの違いとは

労務監査コンサルティングは、監査を納品するだけでなく、
顧客ごとに改善プランを作成し、毎月改善していく顧問サービス

監査実施	成果物納品	改善プラン作成	改善コンサル
・労務監査を実施 ・所要時間2時間弱 ・15万円程の価格設定	・監査時にリアルタイムで成果物も作成 ・現状を可視化するレーダーチャート	・優先順位とリスクを加味し、改善プランを作成 ・無形商材の価値を可視化する機能あり	・毎月1回の定期的な打ち合わせを実施 ・PDCAサポート ・毎月の工数は3時間に抑える(計画時に予測)
労務監査		労務監査コンサルティング	

改善事項を優先順位付けしたアクションプランを提案

高生産性実現のポイント

アクションプランは顧問サービスの価値を可視化(明確化)します。無形商材が故に起こる「何をしてくれるかわからない」という状態を防ぐことができます。サポート事項を明確に定め、顧客と合意形成を行うことで、顧客から求められたことを全て実施する状態(定額食べ放題性)に陥ることを防ぐメリットがございます。また、プラン策定時、月次工数や時間単価を設定することで、高生産性を実現することができます。
(例:工数3時間、時間単価1万円に設定した場合、月額3万円)

▶ 労務監査コンサルティングのメリットとは

高単価・
高生産性

相談型顧問と提案型顧問を切り分け、
クロスセルの提案を可能に。

代表以外でも
納品可能

労務監査やアクションプランの内容を
フォーマット化し、代表以外でも納品
を可能に。

教育/育成に
繋がる

労務監査やアクションプランそのもの
が育成ツールとして機能。

▶ 全国で広がりつつある中小企業向けの事例とは

顧問先に労務監査を
実施し、顧問料を
2.5倍に増額した事例

労務監査24件実施
合計660万円
受注した事例

約3か月で7社、
合計412万円
受注した事例

成功事例から導き出される共通項

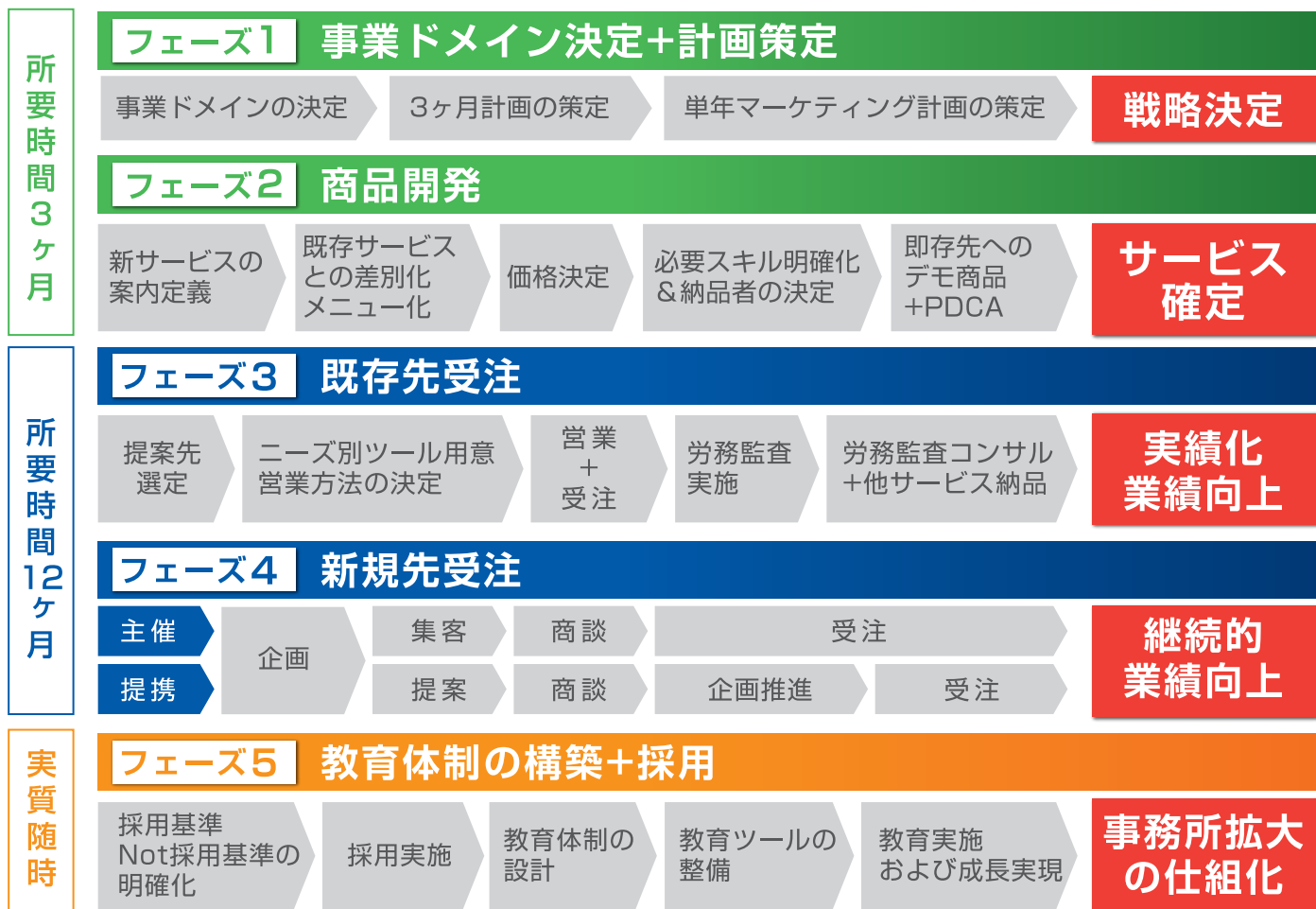
一般的な労務監査と比較し、ターゲット・納品者等、対照的である

	通常	本事例
ターゲット	大手 ※目安:100名以上	中小零細 ※目安:100名以下
納品者	代表レベル ※10年以上等経験豊富	代表以外も可 ※正社員(2~3年の経験)
価格	高価格 ※30万円~100万円	低価格 ※高生産性 ※15万円や月次3万円
位置づけ	バックエンド	フロントエンド

労務監査コンサルティング、成功事例や成功の秘訣等
詳細はセミナーでお伝えいたします

成功へのロードマップ・5つのフェーズを公開！

「労務監査ツール購入」で終わらないための実施すべき5つのフェーズ



労務監査や労務監査コンサルティングを取り組もうとされる事務所様から最も多い質問のひとつに、「どの監査ツールがよいのか？」があります。しかし、実は成功している事務所様は、「どのツールも変わらない」と仰っており、ツール選定よりも重要なことが多くあります。それらをまとめたのが上記の5つのフェーズです。他にも「労務監査ツールはあるが、進められない」というご相談を多くいただきます。進め方も上記イラストにまとめておりますが、詳細はセミナーでお話いたします。

お客様の声・セミナー感想

- ✓ 労務監査のスキル云々よりも、事前準備の必要性を感じました。
- ✓ 労務監査が社労士の3号業務のベースになることを改めて認識した。
- ✓ 労務監査コンサルが社労士事務所の柱になると理解できた。労務監査コンサルは実践したいと考えている。
- ✓ 忙しい、とかその商品は既存のお客様には売れない、という言い訳は捨てて、綿密な計画のもとに、着実に実践していくという姿勢が必要、また、時には視点を変えることで不可能が可能になる、と思い知らされた。短期間で目標の数字を達成することよりも、計画通りにやることに重きを置いていこうと思う。コスト意識を常に持つこと、変わりゆく時代の流れに逆らわず乗ること。
- ✓ 今まで、労務監査はバックエンドサービスで単発の商品という認識でした。労務監査はフロントエンドサービス、労務監査のメニューを契約に組み込むこと、顧客の取り組むべき課題について優先順位、内容、スケジュールを可視化すること、労務監査から労務監査コンサル、顧問につなげる方法等を実践したいと思いました。
- ✓ 何の根拠も無く自分の会社はブラックではない、なんとなく大丈夫と思っている先が多いが、健康診断に置き換えて説明することで悪いところを見つけて対応を一緒に考えましょう、という方向性で誘導を進めたい。労務監査を実施した後の誘導も途が見えてきたので、既存顧問先から実施していきたい。
- ✓ 差別化したり業界で生き残るためには両利きの形で常に「深堀り」と「チャレンジ(改革改善)」が必要だと改めて思いました。労務監査も毎年何月に実施するというかたちで事務所内での当然のメニュー・サービスにできるよう深堀りとチャレンジを日々進めます。

時流に乗るためにも、成功の7要素等詳細をセミナーで大公開!!

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】中小企業の労務を救う労務監査事例大公開

お問い合わせNo. S064397

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2020年 **10月31日**(土) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付12:30より)

お申込期限: **10月27日(火)**

2020年 **11月5日**(木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付12:30より)

お申込期限: **11月1日(日)**

2020年 **11月7日**(土) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付12:30より)

お申込期限: **11月3日(火)**

2020年 **11月28日**(土) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付12:30より)

お申込期限: **11月24日(火)**

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格

税抜 25,000円(税込 **27,500円**) / 一名様

会員価格

税抜 20,000円(税込 **22,000円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 064397を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL: **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 天野 ●内容に関するお問合せ: 田ノ岡

検

お申込みはこちらからお願いいたします

10月31日(土)オンライン
申込締切日 **10月27日(火)**

11月5日(木)オンライン
申込締切日 **11月1日(日)**

11月7日(土)オンライン
申込締切日 **11月3日(火)**

11月28日(土)オンライン
申込締切日 **11月24日(火)**

