

令和3年度の助成金・補助金の公募要領から読み解く社労士業界の展望

# 助成金マーケット攻略

当セミナーでは経営者の方に知ってほしい情報だけをお伝えします

- POINT1** スポットではなくストックで売上を上げるための成功事例を紹介！
- POINT2** 顧問先を1年で1.7倍に出来たマーケティング方法を解説！
- POINT3** 解約率が脅威の2%未満！満足度の高い顧客サービスの実現

講座内容&スケジュール

2021年 5月30日(日) 全日程オンライン開催 13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)

6月14日(月)・18日(金)・19日(土)・21日(月)・26日(土)

第1講座



令和3年度の助成金・補助金の公募要領から読み解く社労士業界の展望

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

- ① 令和3年度の助成金・補助金の公募要領から読み解く社労士業界の展望
- ② コロナ禍でも顧問獲得を通じて安定成長した事務所の共通点
- ③ 助成金・補助金マーケットにおける勝ちパターンとは？

ゲスト講座  
第2講座



人口36万人の和歌山市にある社労士事務所が地元企業の生産性向上・コロナ対応に助成金を活用することでわずか9ヶ月で顧問先60社獲得・売上3,000万円新規獲得できた方法

社会保険労務士法人ワンステップ 所長 千田 佳昭氏

- ① 2020年コロナ禍でも顧問先を60社新規獲得し156%売上アップを達成したストーリー

第3講座



成功事務所続々！200事務所から導き出した助成金業務モデルの成功事例大公開

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 岩本 和真

- ① 助成金顧問で客単価60万円超を達成できるビジネスモデル設計とは？
- ② 助成金業務を通じてご契約したお客様を労務顧問の契約に繋げるためのポイント
- ③ 助成金を取り扱う上で陥りがちなリスクへの対処方法
- ④ 顧問獲得に向けた最新マーケティング事例

第4講座



時流ど真ん中の助成金・補助金マーケットをスタートするための覚悟とステップ

株式会社船井総合研究所 カスタマーサクセス室 兼 土業支援部 マネージングディレクター 村上 勝彦

- ① 今、経営者に考えてほしいこと
- ② 「助成金・補助金」を付加した顧問サービスについて
- ③ 助成金コンサルの一番化に向けて明日から実践すべきこと

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/072676>

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。

コロナ禍でもスポットではなく顧問獲得で安定成長するには

社労士事務所業績  
アップレポート

# 顧問先1.7倍の秘訣

## 高単価助成金×高生産性労務顧問で

顧問先数 90社▶160社  
たった1年で、

2020年人口36万人の和歌山市でも  
(昨対比156%)  
年商8,600万円達成できた要因はズバリ

継続率の高い  
顧問サービス  
で収益率アップ!

継続率98.8%の顧問サポート



パッケージ化  
で商品力アップ

システム導入×助成金  
働き方改革×助成金



誰でもできる  
マーケティング  
で販促力アップ!

セミナー・アライアンス開拓・  
メルマガ等



### Withコロナ時代で安定成長出来る顧問獲得の秘訣を特別ゲストが徹底解説!

～特別ゲスト～

社会保険労務士法人ワンステップ  
所長 千田 佳昭氏

WEB開催 5/30(日)・6/14(月)・18(金)  
2021年 6/19(土)・21(月)・26(土)

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

顧問獲得ができたその秘密に迫る

令和3年度助成金マーケット攻略セミナー

TEL:0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S072676

主催：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

■ 申込に関するお問い合わせ：藤野  
■ 内容に関するお問い合わせ：岩本

助成金が強みの当事務所が1年で売上1.6倍超・顧問先1.7倍超増できた顧問獲得事例とノウハウをご紹介します！

このような方に  
オススメします

【プロフィール】  
社会保険労務士法人ワンステップ  
所長 千田佳昭氏  
金融機関出身  
平成16年 千田社労士・行政書士事務所開業  
平成31年 法人設立

- ✓ 「競合の少ない助成金」を武器にして、顧問契約を増やしていきたい先生
- ✓ 毎年の助成金の要件変化に左右されず、顧問を増やすことで安定した売上アップを目指していきたい先生
- ✓ 令和3年度の最新助成金を用いた顧問開拓手法についてお聞きになりたい先生
- ✓ 助成金がきっかけで知り合った経営者に労務顧問のメリットを伝え契約まで進める方法に興味がある先生
- ✓ 人口36万人都市(和歌山市)で70件の顧問契約を獲得するために実践した営業手法をお聞きになりたい先生

## コロナ禍でも顧問が増えた社労士事務所の「3つのポイント」とは？

### 社労士事務所経営者の先生へ

きっかけは3年ほど前に事務所の売上が大きく下がったときでした

当時は助成金の成果報酬に頼ったビジネスモデルで売り上げており、助成金の毎年の改正による売上の変動リスクがとても怖いものと感じました。

そこで、同じ和歌山エリアでも他の社労士事務所が強く打ち出していない助成金をうまく活用しながら、顧問契約も獲得しつつ、そして集客もしっかり行うことで地域でも大きく事務所の規模を拡大していきたいと考えました。

そのとき、船井総研のコンサルタントに相談したところ、「助成金をフックに顧問契約を獲得する」という公的制度支援モデルのを知り、いただいた提案内容で事務所の戦略を見直すことにしました。

まっすぐな道のりではありませんでしたが、徐々に成果があがってきました。

まずはじめに着手したのは4つです。

- ・顧問につなげるための営業管理表の準備
- ・提案助成金の整理と絞り込みの実施
- ・顧問につなげるための各種提案ツールの準備
- ・商圏内でできる営業施策の洗い出し

絞り込んだ商品を用いて提案するというスキームで順調に顧問が増えていきました。

新規対応に追われ一時現場がパンク状態になり、請求業務やその他の業務に支障が出ることもありましたが、公的制度支援モデルの導入によって着実に事務所は成長していきました。

『三方よし』の公的制度で日本も顧客も自社も幸せになれる仕組みを作ります。

弊社はまだまだ成長過程の事務所です。

今後はさらに経営者のお役に立てるように補助金のアドバイスなどの周辺領域もチャレンジしつつ、コロナ禍で苦しむ経営者の役に少しでも立てるようなサポートを進める予定です。

大変困難な状況で経営をすることになりましたが、少しでも当事務所の取り組みが参考になれば幸いです。

社会保険労務士法人ワンステップ 所長 千田佳昭

### 実施事項

### 『公的制度支援』 モデルへの転換

	主力商品	競争力	利益率	成長性
モデル	手続き代行モデル	単純代行(手続き・給与計算) 低 レットオーシャン	低い	低い
	労務相談モデル	アドバイザー コンサルティング	中～高	高い
	助成金・補助金(公的制度支援)モデル	助成金・補助金 申請サポート	高 ブルーオーシャン	高い

「コロナ禍」で中小企業に求められる公的制度支援モデルをいち早く導入し、他事務所と差別化

### ポイント1

顧問契約をしないと損になる  
商品・サービス設計

社会保険労務士法人ワンステップ様の  
毎年の商品戦略の組み立て方

① 受注・実務の歩留まりを上げるために  
助成金を絞り込んでいく

② 顧客に刺さる提案パッケージを作る



65歳超高齢バック

システム導入バック

③ 顧問契約のメリットを打ち出すツール準備



### ポイント2

誰でもできる  
チラシ販促とセミナー開催

主に取り組んだのは2つの販促です

「助成金＝ワンステップ」の  
ブランドを確立するセミナー戦略



システム会社や外部アライアンス  
を有機的に構築し協業



セミナーで受注するための  
営業管理表活用で営業をサポート



### ポイント3

顧問継続率98.8%!

助成金きっかけの顧問契約は申請が終わると解約されることが多く起こるのが一般的ですが、社会保険労務士法人ワンステップ様は高い商品力とサポート力で、2020年度1年間での顧問解約率が2%未満という高水準になっています。

解約防止の取り組み例1  
チャット活用で顧客満足度アップ



解約防止の取り組み例2  
「おまけ付き」メルマガの配信



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。

# 令和3年度助成金マーケット攻略セミナー

お問い合わせNo. S072676

## 開催要項

オンラインにてご参加 ※各回、同じ内容です

13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

日時

2021年 **5月30日** (日)

お申込期限: 5月26日(水)

2021年 **6月19日** (土)

お申込期限: 6月15日(火)

2021年 **6月14日** (月)

お申込期限: 6月10日(木)

2021年 **6月21日** (月)

お申込期限: 6月17日(木)

2021年 **6月18日** (金)

お申込期限: 6月14日(月)

2021年 **6月26日** (土)

お申込期限: 6月22日(火)

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。  
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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、ご入金を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.072676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: 藤野 ●内容に関するお問合せ: 岩本

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年 **5月30日** (日)

お申込期限: 5月26日(水)

2021年 **6月19日** (土)

お申込期限: 6月15日(火)

2021年 **6月14日** (月)

お申込期限: 6月10日(木)

2021年 **6月21日** (月)

お申込期限: 6月17日(木)

2021年 **6月18日** (金)

お申込期限: 6月14日(月)

2021年 **6月26日** (土)

お申込期限: 6月22日(火)



# 士業経営に効く!

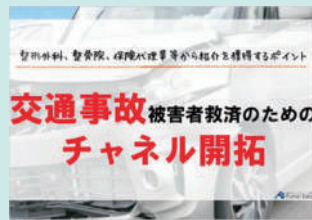
Report

# 経営レポート

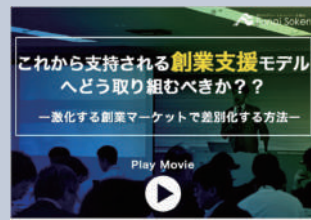
無料  
ダウンロード  
できます!

弁護士・税理士・司法書士・社労士・土地家屋調査士・行政書士

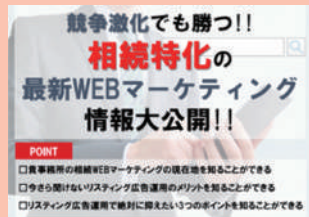
## 弁護士向け経営レポート



## 税理士向け経営レポート



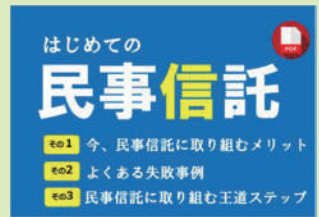
## 司法書士・土地家屋調査士向け経営レポート



## 社労士向け経営レポート



## 全士業向け経営レポート



ここに掲載されているレポートはごく一部です!  
ウェブサイト上にはより多くのレポートを公開中!



## 無料ダウンロードはこちらから

右記のQRコードを読み取っていただくか、  
検索エンジンで「士業経営ドットコム」を  
検索ください!

