

新分野の取り組みで絶対に失敗したくない社労士事務所向け

参加者多数につき、オンライン開催決定!

フツートの社労士が  
たった1人で

兵庫県姫路市  
(人口約53万人)で

# 障害年金業務に

取り組み  
2年目で年間受任  
**56件** 獲得した  
手法大公開!!

Point 1 障害年金の対象者が増加中

Point 2 Webのみで集客可能 (訪問営業不要)

Point 3 1人で業務が完結する

Point 4 障害年金未経験でも参入可能

ゲスト講師 さえきHR社労士事務所 代表 佐伯 和則 氏

## ■講師プロフィール

平成30年11月より兵庫県姫路市にて「兵庫・播磨障害年金相談センター」を開設。前職は事務機器販売であり、全くの未経験から障害年金事業に取り組み始めた。取り組み2年目で年間56件の受任を獲得した。2022年度の障害年金事業の売り上げは右肩上がりとなっている。



「うちには関係ない」とゴミ箱に捨ててしまう前に3分だけお付き合い下さい。

徹底解説 障害年金モデルの解説/ゲスト講師のスペシャルインタビューは中面へ

オンライン  
開催

2023年  
4月21日・22日

時間 13:00~16:30  
(ログイン開始12:30~)

主  
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

障害年金に取り組み2年目で年間56件受任した手法公開セミナー お問い合わせNo. S097358

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。(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。) → 097358

# 豪華2大セミナー 参加特典

**1** 障害年金申請代行業務立ち上げを  
得意とするコンサルタントによる  
**無料経営相談(60分)**

**2** オンライン  
面談資料を  
プレゼント

オンライン開催  
講座内容&  
スケジュール

2023年  
**4月21日・22日**

時間 **13:00~16:30**  
(ログイン開始12:30~)

| 講座            | 講座内容                                                                                                                                                        | 講師                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座          | <b>全国の障害年金専門事務所の現状とおすすめる3つのポイント</b><br>①障害年金をおすすめるポイント<br>②障がい者を取りまく環境と障害年金の現状                                                                              | 株式会社船井総合研究所<br>土業支援部<br>個人法務グループ<br><br><b>三登 裕子</b>                                                                                                                                                                                                                        |
| ゲスト講演<br>第2講座 | <b>障害年金事業を開始して2年目で年間56件を受任した事例公開</b><br>①HPからの問い合わせが8割! Webのみで集客を実現<br>②立ち上げでも社労士1名で運営可能<br>③初めてでも安心! 障害年金事業の顧客対応のポイント<br>④障害年金の知識がなくても、受給決定率96.8%を達成するポイント | <div>                         実際に使用している契約書等<br/>                         ツールをお見せします!                     </div> <div>                         障害年金の実務フローや<br/>                         実際の資料もお見せします!                     </div> 特別ゲスト講師<br>さえきHR社労士事務所<br>代表 <b>佐伯 和則氏</b>  |
| 第3講座          | <b>全国の障害年金事務所の取り組みから見る立ち上げのポイント</b><br>①ゲスト講師事務所の取り組みを徹底解説!<br>②障害年金事業のビジネスモデルを解説<br>③明日から実践できる! 障害年金事業の集客方法をご紹介<br>④未経験からでも安心! 請求実務のポイント                   | 株式会社船井総合研究所<br>土業支援部<br>個人法務グループ<br><br><b>川上 ゆう</b>                                                                                                                                                                                                                       |
| 第4講座          | <b>明日から即実践するために、社労士の先生方に“今”考えて欲しいこと</b><br>①本日の振り返りとまとめ<br>②明日から実践するためのヒント                                                                                  | 株式会社船井総合研究所<br>土業支援部<br>マネージング・ディレクター<br><br><b>小高 健詩</b>                                                                                                                                                                                                                 |

## 株式会社船井総合研究所が提供するサービス

### 月次支援について

社労士事務所のマーケティングをサポートいたします

#### コンサルティングの具体的な内容

- ・障害年金専門HPの開設、広告運用
- ・紙媒体の作成、提供
- ・営業・手続きツールの作成、提供
- ・紹介ルート（提携先）構築サポート

### 障害年金経営研究会について

年に**5回**開催し、全国各地から  
約**70**事務所が参加して行う  
障害年金に特化した勉強会



月次支援  
(個別コンサルティング)

障害年金経営研究会  
(勉強会)

- 1月13日(金) 東京本社開催
- 3月17日(金) オンライン開催
- 5月12日(金) 東京本社開催
- 9月 9日(土) オンライン開催
- 11月24日(金) 東京本社開催

**まずは無料で研究会にお試し参加!**

研究会のみのお試し参加もできます。1事務所1回2名様まで無料で研究会に参加することができます。

詳しくはこちらのコードを読み取ってください→



# 社労士が“すぐ”顧客獲得ができるのは障害年金業務です！

## 社労士が新分野を立ち上げるには 難しい時代になりました…

社労士事務所の売上のボリュームゾーンが300万円未満と言われている中で、近年社労士資格者数は増加しています。

令和11年には社労士資格者数は5万人に達成すると予測されています。

社労士にとっては厳しい状況と言えます。

## 障害年金業務は対象者が増加しています！

社労士業界全体で見ると開業が難しい状況ですが、そのような中でも、我々が是非皆様に取り組んでほしい事業があります。それが**障害年金業務**です。

障害年金の対象となる障がい者数は近年増加しており、需要が増加しているのです。

一方で障害年金業務に取り組んでいる事務所の数は少なく、社労士会のサイトにて「障害年金」のみを取り扱い分野と登録している事務所は16%です。  
(2021年弊社調べ)



## 脱サラ未経験の社労士が障害年金業務に参入して 初年度から33件受任を獲得した事例があります！

- サイトを公開した**翌月に受任3件**
- 参入までの期間は**平均3.4ヶ月**
- 初年度から**年間受任数33件達成**
- 取り組み2年間で**年間受任件数56件達成**

## フツーの社労士事務所が顧客獲得できています！

「特別に能力の高い先生だからこそ実現できたのではないかな？」  
「もともと、障害年金に詳しい先生にしかできないのでは？」

といった声が聞こえてきそうですが、

果たして、**特別な先生にしか実現不可能な実績なのでしょうか？**

いえ、こちらの実績を出された兵庫県姫路市の佐伯先生は“実務経験なく、障害年金業務に参入された”至って、**フツーの社労士**さんなのです！  
(佐伯先生、誠に申し訳ございません…)

**「フツーの社労士」**である佐伯先生がこのような実績を達成した**秘密を特別公開**します。

障害年金業務は**今から参入しても遅くない、魅力的な事業**です。1



# 佐伯先生の障害年金業務への取り組みストーリー



## さえきHR社労士事務所

兵庫県姫路市に位置する社会保険労務士事務所。  
所長1名体制で障害年金申請業務をメインに運営している。  
2017年設立、2019年より障害年金申請業務を開始。  
取り組み4年目の2022年には年間受任96件を達成。

## 資格を取得するも、すぐには活かせなかった…

事務機器販売として勤務していた40歳の頃、私は漠然と社会保険や年金に興味があった。

在職中に一念発起して某資格取得学校に通い社労士資格を取得した。

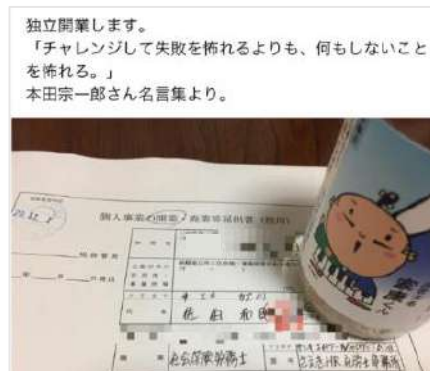
しかし資格を取得したからと言ってすぐに興味がある仕事をすることはできなかった。

社労士資格を取得したことを理由に人事部に異動を希望するも叶わず、人事系の会社に転職をすることとなった。

数年勤務をするも「やはり資格をとったからにはチャレンジしたい」と思い2017年に開業届を出した。

こうしてさえきHR社労士事務所を設立した。

開業当時のFacebookの投稿▶



3

## 手が届くかもしれないと思った障害年金

開業をしたものの具体的な事業計画はなかった。

社労士と言えばやはり王道の顧問業務か、はたまた助成金か…と参入する事業を考えたところ1通のダイレクトメールが届いた。

年間180件受任を獲得している障害年金専任事務所が講師を務めるセミナーの案内だった。

障害年金に馴染みはなかったが、所長1名で関西でうまくいっている事務所があるとわかり、セミナーの参加を決めた。

＊

実際にセミナーに参加し、講師の話を聞いてみたところ障害年金業務への熱量や障がい者救済への想いに圧倒された。

それと同時に「手の届かない話ではない」と感じた。

講師の経歴を見ると

「元営業マン」「関西で1名で開業」「開業当時やりたい分野が定まっていなかった」と自分と近いものを感じた。

## 「自分でもできるかもしれない」

期待と不安を感じながら私は障害年金業務に取り組むことにした。

4

## まずはホームページの作成から

セミナー後、障害年金業務に取り組もうと思ったもののまずは何をすべきかわからなかった。

そこでゲスト講師の先生を検索したところ**障害年金専門のサイト**が目についた。

まずは自分の事務所の存在を知ってもらい・問い合わせを獲得する必要があると気づき、障害年金専門のホームページを立ち上げることにした。

社労士と言えば営業や紹介で顧客を獲得していくイメージがあったので、サイトを作って待っているだけで本当に集客ができるか正直ドキドキした。

しかし、**サイト立ち上げ初月から反響7件**を獲得する事ができてその不安は払拭された。

|                         | 反響数 | 面談数 | 受任数 |
|-------------------------|-----|-----|-----|
| 2019年平均値<br>※サイト立ち上げ初年度 | 15件 | 5件  | 3件  |

5

## 最初は顧客対応に不安があったがすぐに解消された

次に不安があったのが**顧客対応**だ。病気や障害で困っている人にどのように対応をすれば良いかわかっていなかったからだ。

だが、電話や面談で相談者と話してみて 良い意味で「**相手は病気や障害を抱えていらっしゃる**」と意識をすることはなかった。

話し口から「フランクに対応をする親近感のある社労士」と思っていただけで、スムーズに相手の話を聞くことができた。

**症状が重い方に関してはご家族に間にはいつていただく**ことで問題なく話を進めることができた。

何より、働けず生活に困っている相談者に障害年金を届けたいという想いが芽生えてきた。

## 試行錯誤の末、請求業務に取り組み受給決定！

受任をした後に待っていたのは障害年金の請求業務だ。

セミナー参加後に私はゲスト講師も所属する「**障害年金経営研究会**」という勉強会コミュニティに入会をしていた。

初めは何もわからずその勉強会で用意されている**障害年金の事例データベース**を見ながら先輩の申請書類を見本に書類を作成していた。

傷病名で検索をすることができたため、初めて問い合わせが来た傷病はすぐにデータベースで検索をしていた。

6

当時印象深かった相談者は腹膜透析をしていた女性だった。

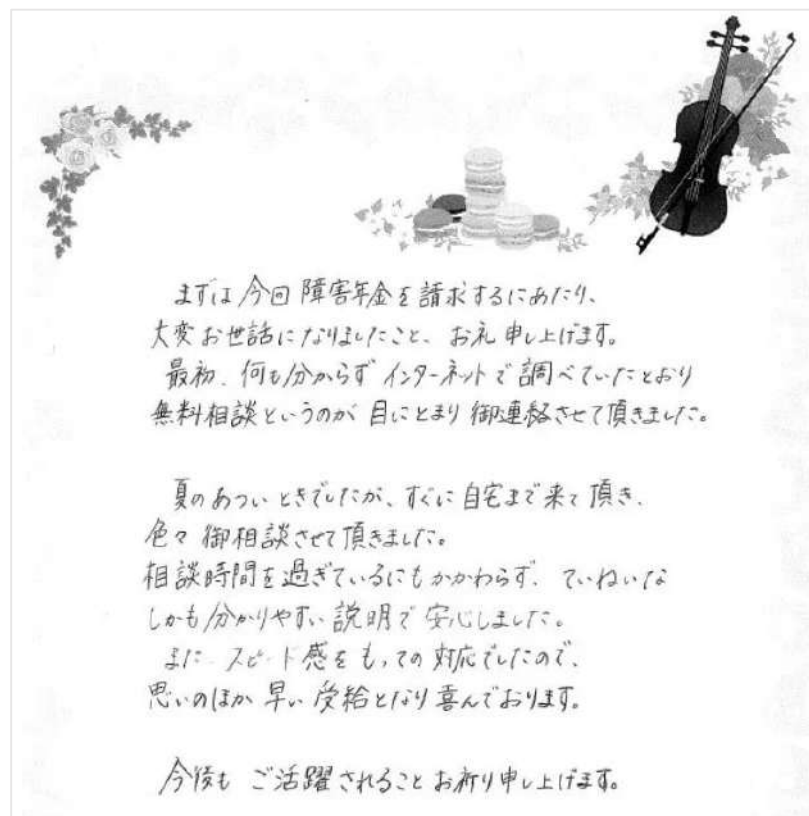
初診日が古く申請が難しいかと思われたが、病院に訪問してカルテを探してもらったところ何とか見付きり請求をし、無事に受給が決定した。

## 感謝をしていただけて、やりがいを感じた

腹膜透析の女性が無事に障害年金を受給した後、お手紙をいただいた。

今まで顧客から感謝をされて手紙を貰うという経験はなかったので本当に嬉しかった。

障害年金業務を始めて不安なことや大変なこともあったが、**相談者のためにもっと頑張りたい**という気持ちになった。



相談者からの手紙▶

7

## これからも障がい者救済のために成長を続ける

障害年金業務を始めて約4年、開業したばかりで何をするか悩んでいた頃から見える景色はかなり変わっている。

2022年の**月間平均反響数は31件・受任数は8件、年間反響数は372件・受任数は96件**と経営状況も安定をしてきた。

だが、より多くの人に障害年金を知ってもらうため特別支援学校で勉強会をおこなったり、Instagramで情報発信をしたり…

まだまだやらなくてはいけないこと・やりたいことが多いと感じる。

最近はそろそろ職員を増やしてみようかということも考えている。

**障害年金業務によって自分の人生は大きく変わった。**

これからも障害や病気で悩んでいる人のため、ワクワクする未来のため成長を続けていきたい。



特別支援学校での勉強会の様子▲



Instagramの投稿▲

8



# コンサルタントによる障害年金モデル解説講座



## どうして今、障害年金業務なのか？ コンサルタントが参入を進める 4つのポイント

挨拶が遅くなりました。私は船井総合研究所の三登（みと）と申します。  
現在、全国各地の社会保険労務士事務所のお手伝いをさせていただいており、  
多くの方の障害年金業務参入サポートをおこなっております。

ここまで本レポートをお読みいただき誠にありがとうございます。  
佐伯先生の事例はいかがでしたでしょうか。

こちらでは、レポートをお読みの皆様が「今」障害年金業務に参入する  
べき理由を4つのポイントで解説いたします。

### Point 1 障害年金の対象者が増加中

障害年金手帳の発行数から障害年金の受給者数を引くと、単純計算で  
**約723万人**の方が障害年金を受給していないと言えます。

それに対し、障害年金業務を扱う社労士事務所数はまだまだ少なく需要に  
対する供給が足りていない状況があります。

**障害や病気をお持ちの方のためにも競合と差別化をするためにも**  
今参入をするべき分野です。

### Point 2 Webのみで集客可能

障害年金業務を取り扱う事務所の多くは、**Web経由でのお問合せが過半数を占めています。**

実際に佐伯先生はWeb経由のお問い合わせが全体の9割です。

**顧問獲得の営業に苦戦をされている**社労士の先生にはおすすめです。

### Point3 1人で業務が完結する

障害年金業務は業務負荷を比較的少なくすることができる業務です。  
「問い合わせ」・「契約判断」・「請求」で段階を分けてお伝えします。

問い合わせ時には**オンライン（電話・Zoomなど）で面談が可能**なため、  
家から出ることが困難な方に対してはオンライン面談を提案することで  
移動時間を削減することができます。

契約判断時にはお客様の納付要件を年金事務所に確認する必要があります。  
訪問せずとも**電話で納付要件を確認することが可能**なため、スムーズに  
受給可能性があるかどうか判断することができます。

請求時の**書類のやり取りは郵送で対応可能**です。年金事務所への書類  
確認・提出のために何度も年金事務所へ通う必要はありません。

業務の行い方を工夫することで効率良く業務を行うことができるため、**1名で  
運営されている事務所が多くいらっしゃいます。**

## Point4 未経験からの参入実績が豊富

障害年金業務は専門知識をもっていないと参入できないと思われがちですが、**多くの先生が実務未経験**から参入をしています。

弊社が運営する**障害年金経営研究会**では、全国約70事務所が取り扱ってきた**860件**を超える事例をデータベースに蓄積しております。

データベースには下記のような事例の概要画面に加えて**実際の申請書類**（※要配慮情報を含む個人情報情報は消込し、厳正な管理をしております）が添付されております。

障害年金経営研究会の会員様の多くが、豊富な事例を参考に勉強を続けることで**「受給決定率90%以上」**を達成しています。

また、「**障害年金業務ツール集**」を活用いただくことで**効率的に**障害年金業務を進めることが可能です。こちらのツール集には**業務に役立つ資料が500ページ以上**も掲載されています。

これらを活用することで未経験でも障害年金業務を習得することが可能です。



▲実際の申請書類がPDF形式で添付されている



▲ツール集



▲事例閲覧データベースの検索画面



▲事例の詳細ページ

11

## 障害年金の経営数値

ここまで船井総合研究所が障害年金業務をオススメするポイントについて解説してきました。それでは、障害年金経営研究会の会員様の経営数を見ていきたいと思います。

### ▼障害年金を始めた年数と売上

| 事務所名 | 業務歴  | 障害年金業務の年間売上 | エリア | 職員数<br>※所長を除く |
|------|------|-------------|-----|---------------|
| 事務所A | 3年目  | 1,200万円     | 近畿  | 0名            |
| 事務所B | 5年目  | 2,000万円     | 関東  | 0名            |
| 事務所C | 8年目  | 3,500万円     | 九州  | 0名            |
| 事務所D | 12年目 | 3,200万円     | 中国  | 2名            |

業務開始1・2年目でも多くの会員様が**1,000万円以上**の売上を達成されています。完全1名で障害年金業務を行う場合は**3,000万円が目標値**であり、3,000万円を超えるには採用・組織化が重要です。

### ▼新規問合せ数・面談数・受任数

|     | 2021年1月～9月までの合計数値 |      |      | 1か月の平均数値 |     |     |
|-----|-------------------|------|------|----------|-----|-----|
|     | 反響                | 面談数  | 受任数  | 反響       | 面談数 | 受任数 |
| 平均値 | 384件              | 91件  | 60件  | 43件      | 10件 | 7件  |
| 最大値 | 1,376件            | 342件 | 236件 | 153件     | 38件 | 26件 |

平均月間受任数は7件ですが、会員様の中で**最大受任数は26件**です。この数値を目指していくためには、反響の中から受給可能性が高い案件を判断し、面談率・受任率を高めていく必要があります。弊社会員様の1か月の**平均面談率は23%、平均受任率は70%**です。一つの指標にさせていただけますと幸いです。

### 障害年金業務の平均報酬額

|     | 平均報酬額 | エリア   |
|-----|-------|-------|
| 平均値 | 22万円  | -     |
| 最大値 | 38万円  | 東海・近畿 |

平均報酬額は約22万円ですが、案件の内容や事務所の料金設定によって異なります。遡及（さかのぼり請求）案件が多い事務所は平均報酬額が大きくあがります。

12



# ※本レポートをお読みいただいた方へお知らせ※

このレポートでご紹介をした佐伯先生と共に障害年金申請業務の立ち上げ手法が  
全てわかるセミナーをご用意しました。

## 障害年金に取り組み 2年目で年間56件受任した 手法公開セミナー！

### 開催日程

オンライン  
開催

2023年

4月21日・22日

時間 13:00~16:30  
(ログイン開始12:30~)

### 特別ゲスト

さえきHR社労士事務所  
代表

佐伯 和則 氏

セミナーでは3時間30分かけて障害年金業務の「事業設計」「集客」「営業」「実務  
のフロー」までしっかりとお伝えをします。

佐伯先生がこのような業績を実現した方法は何なのか、障害年金業務を拡大していくた  
めに気を付けるべきポイントなど、皆様のお役に立てる情報をご提供できると存じま  
す。

このチャンスを掴み取ってください。皆様のご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 三登裕子

### 追伸：お客様の声をご紹介します

### 過去の障害年金セミナー参加者の声

セミナー参加者の95%以上が  
セミナーの内容に  
「満足！」と回答してくださいました！

### 障害年金経営研究会会員様の声

事例数が多く、知識を得ていく上で大変役に立っており  
す。また、営業相談等に関するツールが豊富な所も  
魅力です。

事例数が多く、知識を得ていく上で大変役  
に立っております。

全国の専門家の見解、取り組みが知られる  
事例共有ができることで、自身の実経験以上の知見を得られ  
事務所での専門家としての信頼が得られる。

事例共有ができることで自身の実経験以上  
の知見が得られる

業績を上げておられる諸先輩の取り組みが大変勉強に  
なるので有難い限りです。1人では見えない気がつかない  
点をコンサルで掘り出していたりも頼りにしております。

1人では見えない気が付かない点をコンサルで  
掘り出していただけるとの  
頼りにしております。

他事務所の取り組みを直接お聞きすることができ  
ましたので、大変勉強になりました。  
実際にお会いして、話を聞くことができると  
研究会の良いところですね。

実際にお会いして話を聞くことができるの  
が研究会の良いところですね。

たくさんの方の事例や経験を伺うことができ、学ぶことが多く  
一人では不十分なものですが、研究会に参加することで解決すること  
が増えると思います。

研究会に参加することで解決することや知  
識が増えていきます。

セッション達成が同じだということもあり、参考になりました。  
勉強になります。たくさんありがとうございました。  
引き続きよろしくお願いいたします。研究会のよいところだと思います。

すぐに質問等でき、回答していただけるの  
は研究会の良いところだと思います。

セミナーの詳細・お申込みはこちら！

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。

障害年金に取り組み2年目で年間56件受任した手法公開セミナー

お問い合わせNo. S097358

## オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

日時・会場

2023年 **4月21日** (金)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

2023年 **4月22日** (土)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

### 申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって  
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により  
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申込みを  
締め切る場合がございます

### ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

**一般価格** 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 16,000円 (税込 **17,600円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。  
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●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

#### 1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み  
もしくは  
船井総研HPの右上検索窓に  
**097358** で検索

#### 2.お支払い



お申込み時に  
クレジットカード・銀行振込  
のご選択が可能

#### 3.メールが届く



受講料のお支払い確認後  
開催2日前に受講方法をメールで案内  
マイページにも  
セミナー視聴サイトが表示

#### 4.セミナー受講



開催時間になれば  
お持ちのスマホ・PCより  
セミナー視聴サイトに入室

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

船井総研セミナー事務局 E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

## ▼よくあるご質問

・お申込みに関してのよくあるご質問は、  
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は  
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

## ▼お申込みはこちら

