

社労士向け 401K導入コンサルでストック収入獲得セミナー

講座内容&
スケジュール

オンライン開催 2023年 開催時間 13:00～16:30 (ログイン開始:12:30より)

6月17日土・6月21日水・7月6日木

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。

講座

セミナー当日スケジュール

第1講座

社労士業界の時流と401K導入コンサルティングに参入する意義

- ・2022年社労士事務所アンケート(船井総研研究所所属会員)より見える事務所経営の傾向(マーケティング施策・サービス・生産性等)
- ・「401K導入コンサルティング」の商品概要や中でも401Kに着目する理由・他制度との違い
- ・なぜ社労士がこの分野に参入すべきか?就業規則を扱えるからこそ密接に取り組むべき理由
- ・安定成長を遂げる社労士事務所の特徴 等



株式会社船井総合研究所 土業支援部 マネージャー 塩見 菜緒

特別ゲスト

第2講座

日本トップクラス!年間156件401K導入を契約したその秘訣とは?

- ・「401K導入コンサルティング」に取り組んだ背景
- ・取り組む前に感じていた課題感
- ・年々導入数をアップさせていくためのポイント
- ・2022年156社の導入につながった集客施策～チャネル開拓・セミナー～
- ・紹介とダイレクトマーケティング(Web等)の融合
- ・中小企業により一層広げるために考えていること 等



社会保険労務士法人とうかい 代表社員 久野 勝也氏

第3講座

90日で取り組む「401K導入コンサルティング」のために必要なポイント解説

- ・ではどのように商品化を進め、集客を最大化させ、営業から受注していくのか?
- ・商品化:事務所内で401K担当を決め、商品理解を促進、アプローチブック等整備
- ・集客:顧問先から展開し、新規開拓も!テレアポ・Web・セミナー・チャネル開拓のツール大公開
- ・営業:事務所全体の営業力の底上げを!提案方法や提案ツールから落とし込む 等



株式会社船井総合研究所 土業支援部 岩井 聡志

第4講座

本日のまとめ～明日から取り組んでほしいこと～

- ・本日の講座の振り返り・具体的なアクションの組み立て方・伸びる経営者の考え方 等

株式会社船井総合研究所 土業支援部 マネージャー 塩見 菜緒

お申し込みはこちらから



Webからお申し込みいただけます。
お申込みと一緒にご確認ください。

【セミナー情報をWebからもご確認ください】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098378>



これから伸びる
成長マーケット

大好評につき
オンライン
開催決定!

確定拠出年金401k コンサルで

日本No.1
※SBIパートナー
1,100社中1位

年間156社導入& ストック収入5,000万円達成!

高い受注率

紹介案件以外のセミナー・Webからの導線も含めて受注率45%

継続するストック収入

顧問よりも高い継続率のためLTV(顧客生涯価値)を最大化できる

実務処理は難しくない

助成金と似ている! からこそ若手・パートも実務処理可能!



スペシャルインタビュー

社会保険労務士法人とうかい 代表社員
株式会社日本企業型確定拠出年金センター 代表取締役

久野 勝也 氏

総力特集 日本トップクラスに聞く! 401K導入の背景と取り組み詳細、その秘密に迫る!

主催

社労士向け 401K導入コンサルでストック収入獲得セミナー お問い合わせNo.S098378



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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。→ 098378 検索

社労士が「401Kコンサル」で勝っ！401K導入で全国No.1の156件の実績を作り出せた方法とは

「401Kは社会問題解決につながる、お客様にとって潜在ニーズのある商品」と語る久野氏。導入のきっかけや先進的に取り組んだことで知った成功への道筋や、社会保険労務士事務所にこそ勧めたいポイントなどについて聞きました。聞き手は船井総合研究所のマネージャー塩見菜緒です。

ゲスト講師経歴

久野 勝也 氏

社会保険労務士法人とうかい 代表 社会保険労務士
株式会社日本企業型確定拠出年金センター 代表取締役



略歴

2003年 株式会社松坂屋(現:大丸松坂屋百貨店)に入社
2007年 株式会社大丸(大阪の百貨店)と合併
2009年 社会保険労務士試験に合格
2011年 株式会社松坂屋(現:大丸松坂屋百貨店)を退社
2011年 とうかい社会保険労務士事務所開業(個人事務所)
2015年 社会保険労務士法人とうかい設立(上記個人事業の法人化)
2018年 株式会社日本企業型確定拠出年金センター設立

事務所概要

社会保険労務士法人とうかい

創業:2011年
顧問数:350社以上
社員数:29名(うち社会保険労務士10名)

株式会社日本企業型確定拠出年金センター

創業:2018年
概要:社会保険労務士法人とうかいを母体とする企業型確定拠出年金の専門会社として設立。中小企業を中心に3年半で300社以上の導入実績。SBIぶらす年金の代表事業主・共同運営管理機関。SBIベネフィット・システムズ株式会社のパートナー約1,100社中、企業型確定拠出年金導入支援実績No1を誇る。
(2022年12月時点)

「絶対にいい商品だから広めたい」 第一人者が語る「401K普及への思い」と成功への道筋

久野 そもそも社会保険労務士として開業する前は、企業に勤めていました。そこで退職金を確定拠出年金でもらったのです。そのときから「良い制度だな」と思っていたので「できれば自分の事務所でやりたい」と興味を持っていたんです。ですが、当時の私には力がありませんでしたし、教えてくれる方もいなくて。そういう思いを持つなかで、SBIベネフィット・システムズにお世話になりながら、企業型確定拠出年金を事業としてスタートさせたのが2017年でしたね。

塩見 なるほど。もともと強い思いをお持ちだったんですね。

久野 社会保険労務士の仕事ではお客様の会社へ、入退社手続や給与計算、年金の相談など、従業員の皆様が働く上でのサポートをしに行きますよね。その中で、老後に不安を抱く従業員の方が多いという実感を得たんです。中小企業となれば、大企業ほど退職金もありません。確定拠出年金を知らない方も多く、知らないことはもったいないと思いました。「これは絶対に教えなきゃいけない」と感じましたよ。

401Kは社労士にとって新商品になる

久野 老後の不安というのは、一つの社会課題。老後に不安を抱く従業員が多いということは、そのせいで仕事に集中できないということでもあるんです。ですから、とにかく従業員から“オカネの悩み”を減らしてあげること。もちろん会社が成長して給料を増やしてもらうことは大事です。ですが、自助努力でお金を増やすことも大事な時代です。そこを解決できれば、従業員の皆様が仕事に集中してもらえるはず。ひいては、社労士の社会的な地位や価値も上がるのではという気持ちもありました。

塩見 社労士として必要な商品だというお気持ちがあったということでしょうか。

久野 はい。社会課題の解決という意味もありますし、商品開発という点でも必要だったと思っています。社労士事務所は労働集約型のビジネス。一方で、経営安定や生産性向上のためにもストック型の商品が欲しいとも考えていました。その上で、**企業の従業員の方々が満足する商品開発をしたい**という思いとも合致していました。



まずは顧問先から提案を広げる

塩見 当初は、どのように提案を始めていったのでしょうか。

久野 基本的に顧問先への提案でしたね。新規でどんどん広げていくというよりも、顧問を維持しつつ、従業員の方が生き生き働いていただくというイメージでいましたから。

塩見 実際、顧問継続率は上がった感じはありますか？

久野 **上がっていますね。**そもそも私たちの事務所は、専門性の高さや提案の多さが売り。その中の一つとして、**401Kという新しい提案**が増えています。特に、従業員のお金のことですから、結構ウェットなサービスというか、**感謝されていますよね。**逆に、顧問が切れても、401Kの契約が残るというケースもあります(笑)。それでも接点が残ることは事務所として良いことですよね。

塩見 顧問へのサービスに上乘せされていくというイメージですね。それでも、とうかいさんでは新規顧問先も増えていますし、新規売上年間5,000万円超というのは、すごい数字ですね。

久野 **401Kは、今まで会っていないお客様にアプローチできる商品**だと私は思っています。顧問先にプラスオンされたものもありますが、その中で**他の業務に派生**していくことも多いんですよ。実務としては就業規則を預かることにもなって、すると社労士が携わる仕事は広がりますよね。実際のところ売上の中身としては、そちらの面が大きいと思います。そこを丁寧にやっていくと、お客様は増えると思います。また、他に社労士の先生が顧問にいらしたとしても、「**顧問を変更したい**」とおっしゃっていただけるケースもあります。

集客はセミナーや紹介を中心に展開



久野 はじめは顧問先へ提案に行くので受注率も高くそこまで課題はなかったです。今はさまざまなチャネルがあるので受注率が45%ほどですが、当時は60%ほどでしょうか。当時の課題は事務所の職員の抵抗はあったかもしれません。初めてかつ知らない商品ですから、最初はトップダウンで私が数字を決めて頻繁に営業会議をやっていましたよ。その上で皆で勉強して知識をつけていって、職員のレベルに合わせて対応をしていました。今は漫画のツールを作ったり、アプローチブックを作ったりしています。

塩見 お客様にとっても馴染みがないとなれば、認知活動が大変そうです。

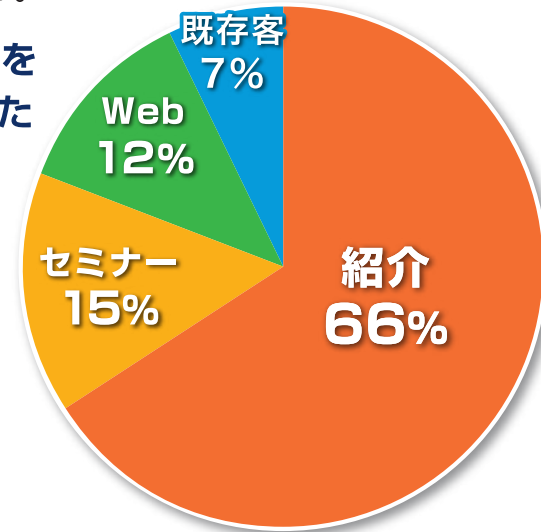
久野 「知らないから怪しい」とか(笑)。特に、知らないサービスを知らせるために、知らない人を集めるのは大変でした。

塩見 そのような中でも、チャネル(パートナー)を広げて紹介を広げたり、毎月1回以上自社主催や協業セミナーを開催され続けていますよね。

HPも専門サイトを作られ、レポートダウンロード等さまざまな施策を走らせていらっしゃいます。かなり工数含めて投資されていらっしゃいますね。

久野 そうですね。やはり、とても良いサービスだと思っていますから。「儲かるからやる」という感じが強いサービスでもないんです。**LTVが長い仕事であり、お客様へ安心して勧められるという点でとても良いサービス**だと思っています。

401Kを受注した経路



ヒアリング営業と営業の専任化で受注率45%！

塩見 当初と比べて、現在は401Kへの認知が広がってきたと感じますか。

久野 はい。やはりNISAとiDeCoという2大キーワードが広まっていったことが大きいと思います。401Kは、いわば“iDeCoの親戚”のようなもの。特に、ここ1年半くらいで認知は広がりました。ですが、だからといって導入している企業はまだ少ない印象です。

塩見 さまざまな施策を打つ中で、特に結果につながった要因は何だと捉えていますか。

久野 「**要点を絞って説明したこと**」「**ニーズを聞き出して、相手の知りたいことに回答したこと**」だと私は考えています。401Kは非常に訴求ポイントの多いサービスなんです。つまり、福利厚生のための退職金、キャッシュの最大化など、いろいろなメリットがあるために、社労士はつい総花的に説明したくなるんですね。しかし、そうすると説明を受ける側は「結局どこがいいところなの？」とわからなくなってしまう。

塩見 良いところを全部いっぺんに説明してはいけないと。

久野 うちの事務所のメンバーにもあることですが、説明するときに、おもむくに「早速ですが」と入ってしまう。ですが、**まずは先に相手からニーズを聞くことが大事**。私は営業出身なので、当たり前のことだと思っていましたが、意外と社労士の先生方はご存じないことが少なくありませんね。まずはニーズを聞き出す質問をして、訴求すべきポイントを絞ります。例えば「資産運用していますか?」「老後の退職金はどうしますか?」などと聞くんです。そこから、わりと社長たちはキャッシュの最大化に関心が強いですから、最初に**401Kとキャッシュとの関係を伝え、次に従業員の福利厚生について話し、そういう説明の順序に気をつけています**。ニーズを聞いていくと、相続対策や保険の話になったりもして、また、受注の上では紹介を受けることも大事で、紹介パートナーを開拓したり、広げることに力を入れています。私たちから税理士事務所や保険会社を紹介することもありますよ。

加えて、誤解を恐れず一口で言えば**“ガッツ”**ということでしょうか。具体的には私たちの場合は、職員の誰かを**専任化**することと、一定の**お金や時間の投資**だったと思います。うちの事務所ではすぐに事務を行う正社員の専任を置いて進めていきました。これは事務所のエース級でなくても良いと思います。

今、日本で401Kを導入している企業は約4万社。私はこのマーケットが今後10年で10万社くらいにはなると予想しています。そのうち1万社は私共でやりたいと本気と思っています。マーケットの10%という結構な数字ですけどね。

塩見 いいですね、1万社。船井総合研究所としても応援しております。

うまくいく 401K コンサルティング	失敗する 401K コンサルティング
専任の 担当者を置く	担当者が 兼任で行う
まず顧客の ニーズを聞く	401kの導入を 提案する
要点を絞って 説明する	すべてを説明する

401Kに取り組むべき社労士事務所とは？

久野 一番わかりやすいのは、「**新規営業で伸び悩んでいる**」とか「**お客様に新しい提案をしづらくしていない**」「**顧問契約が解約されそうで不安**」という事務所でしょうか。特に解約を不安に思っている事務所にはお勧めできますね。

塩見 逆にデメリットやコストなどはいかがでしょう。

久野 正直、収益化に一定の時間がかかることはデメリットだと思います。導入までに時間がかかって、売上が立つのが遅いという特性があります。

塩見 企業に導入してもらってからは、事務所としてはどのようなことをする必要があるのでしょうか。

久野 企業への導入時は、**導入費用と制度設計コンサル費用をいただき、その後継続的に毎月の手数料をいただいています**。その上で従業員の入退社の管理等をベースに多くはないですが経営者からの問い合わせの対応が発生することもあります。また、導入の際等に従業員説明会を行うこともあります。最近動画にまとめたので「動画でいいですよ」という企業もありますね。

塩見 月次で発生する作業はあまり多くはないということですね。

久野 はい。その上で**企業との縁が続き、いろいろな関わり方が広がっていく**と思います。繰り返しになりますが、私は**401Kは本当に皆様が知るべきものだ**と考えています。**「知らないと危険だ」**と思うほどです。従業員の方々が安心して働くためのサービスです。**401Kは間違いなく社労士事務所の主戦場**ですよ。

塩見 久野先生ありがとうございました！セミナー当日もご講演に加え質疑応答までご対応いただけるとのこと誠にありがとうございます！楽しみにしております。

401Kを商品化することで得られる成果



ここまで社会保険労務士法人とうかいの特別インタビューをご紹介いたしましたが、いかがでしたでしょうか？

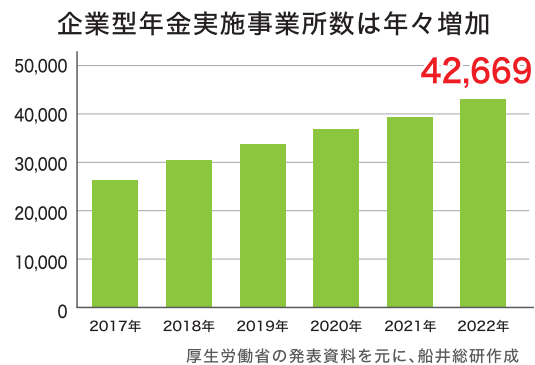
ご挨拶が遅くなりました。私、株式会社船井総合研究所の塩見と申します。今回、本レポートをお読みいただける方へお伝えしたいことがあります。それは、「今こそ401Kを新商品化すべき」ということです。

株式会社船井総合研究所 土業支援部 労務コンサルグループ
マネージャー **塩見 菜緒**

① 401Kは社労士こそ取り組むべき商品

なぜ今401Kが注目されているのか？それは2019年の金融庁の報告書により関心が集まった「老後2,000万円問題」や、NISA・iDeCoの知名度向上、昨今の物価高騰等、自身の資産に不安を感じる方が増えてきているという社会的背景があります。小規模な企業ほど退職金制度自体がなく、老後資産に不安を抱える従業員が多いのも事実です。そこで今注目されているのが、**401K(企業型確定拠出年金)**です。将来の資産づくりを税制面から応援してくれる法律に基づく国の制度として、導入する事業所は年々増加傾向にあります。しかしその数は現状42,669社(2022年3月末)とまだ十分ではなく、**今後ますます広がっていく市場です。**

その導入になぜ社労士が取り組むべきなのか？それは制度導入に伴って退職金制度の変更があることから就業規則の変更が必要になったり、給与規定を改定する等、**社労士だからこそ携わる業務が発生する**からです。保険会社や他土業が導入サポートすることもできても、この分野は社労士に依頼する必要があるため、最初から社労士がサポートする方が効率的です。加えて、就業規則を預かれることや401Kの導入後も日々入退社の状況を管理できることから、**労務顧問や助成金等、他の商品の提案を差し込みやすくなり、401Kからのクロス受注が見込めます。**そのため、**401Kを商品として持つことでお客様の幅が広がること**につながります。



② 顧問先の継続率UP＆新規を広げる集客施策を展開

業務に慣れるためにも、まずは顧問先へ提案から進めていくことオススメします。また久野先生がおっしゃっていたように401Kを提案することで、「良い情報を提案してくれる」と**顧問先の満足度アップにも関わり顧問先の継続率アップにつながる**ことも期待できます。(401Kの方がLTVが長くなることも…)ですが**新しいお客様と出会える**ことも401Kを商品化する大きなメリットです。集客施策もさまざまありますが、久野先生がおっしゃっていたチャンネル(紹介)、セミナー、Web以外でもう1つ有効な施策が**テレアポ(電話営業)**です。401Kを含めた内容でテレアポ集客を実施された事務所でのアポイント獲得率は、**平均して10%程度**とかなり高い精度でアポイントが獲得できます。

テレアポのポイントとなるのは、「**トークスクリプト**」です。受付担当の方を突破する、その後に経営者とのアポイントにつなげると大きく2つの壁がありますが、経営者の関心に沿った提案を進めることでアポイントの獲得につなげます。401Kは顧問社労士がいても別商品(乗り換えの営業ではない)こともしっかり伝えて心理的ハードルを下げることも必要です。またかけっぱなしではなく、電話担当者と営業担当者での短期間でのPDCAを回して精度を上げていくことで、アポイント獲得率を上げていくことも重要です。

③ 受注率45%を達成するためには

久野先生がおっしゃっていた**受注率45%**というのは、ダイレクトマーケティング(Webやセミナー等)がある中だとかなり高いと考える方も多いのではないのでしょうか？受注率を高めるためには、**各チャンネルでアプローチを変えることが必要**です。例えばご紹介や既存顧問先への提案でしたら、信頼関係等関係性は築けているので401Kの商品そのものの説明に重きを置くべきです。一方でテレアポの場合は、関係性もなければ401Kも知らないという状況になります。そのため、まずは関係性構築→401Kの提案という流れを作ることが必要です。

チャンネル	状況	対応
紹介・個別案内	事務所のことは理解している 紹介元からの安心感がある	401Kの制度説明を丁寧に (伝わらないと受注につながらない)
セミナー	401Kの理解は比較的進んでいる 自分で情報収集している可能性がある	他制度との比較・他社との比較 事務所の強みを明確に
Web	401Kの理解は少しだけ 自分で情報収集している可能性が高い	401Kの説明に加えて、他制度・ 他社比較・事務所の強みを明確に
テレアポ	事務所・401Kへの理解はほぼなし	1回で決めきうとせず、複数ステップで 事務所を知ってもらう→401Kの提案を

また、久野先生がおっしゃっていましたが、**401Kの営業トークもメリット全部を一気に説明する等ではなく、ヒアリングをしつつ一番刺さるメリットで提案する**ということがポイントです。つまりは「説明しすぎない」ことです。また特に新商品の場合商品理解の問題もありますので、**営業専任者を置いてその方にノウハウを集中させる**ことも受注率を高めるポイントです。加えてただ説明するだけではなく**アプローチブック**を用意して視覚的に訴えつつ提案するということも必要です。アプローチブックには401Kの制度説明はもちろんのこと、事務所の他の商品の紹介や他の制度との違い等を盛り込むことがポイントです。アプローチブックがあることで、将来的に別の担当者でも提案ができるようになるというメリットもあります。

④ 業務処理は難しい！

401Kを受注した後の業務処理について不安にお考えの方もいらっしゃるかと思います。就業規則の変更等は今までもサポートされてきている業務なので支障ないですが、導入時の動きが気になるというお声を伺います。久野先生も仰っていましたが、実務についてはSBIからの研修もありますし、本や動画等も数多く出ているため、業務理解を促進するための情報は世の中に出ています。

また401Kを商品化されている事務所がよくおっしゃるのは「**助成金と実務処理が似ている**」ということです。制度に従って期日までに過不足なく書類を作成・提出するという流れのため、スケジュール管理と書類作成の正確性が実務には必要です。そういうところでは、資格者や担当者ではなく、**若手やパート**でも業務処理を任せることができてきます。

社労士事務所の先生方とお話していて、「401Kのサポートを社労士ができると思っていたなかった」というお声をよく伺います。一方で、投資に関する関心はどんどん高まっている中で商品価値が非常に高いため、お客様の力になれる・喜ばれる商品です。

この401Kという商品を社労士の皆様こそ広めていただきたい、成功事務所のお話をお伝えさせていただきたいという想いでセミナーを開催することになりました。セミナー当日は、日本一の導入実績(SBIパートナー約1,100社中1位)を誇る久野先生からのお話、直接の質疑応答の場を用意させていただいておりますし、我々船井総合研究所からも集客方法や受任の成功事例についても解説いたします。

4月15日東京開催分は、大好評につき満員御礼でした！

企業型確定拠出年金(401k)導入コンサルを事業化され、年間156社導入(SBIパートナー内日本No.1実績)達成されている社会保険労務士法人とうかい・代表久野先生にご登壇いただきましたセミナー(4月15日東京開催)にどうしても参加できなかった方から以下のようなお声をいただきました。

☑参加したいけれど、どうしても日程の調整ができなかった！

☑多忙な業務の中、東京までどうしても行けなかった！

☑401kを事業化したいが東京は遠い！

☑別の会場、日程で是非開催して欲しい！

☑そんな良いセミナーだったなんて、知らなかった・・・。

☑もっと早く教えてくれれば参加できたのに・・・。

このような皆様のお声にお応えします！！

社労士向け 401Kコンサルでストック収入獲得セミナーをWebで

追加開催決定

2023年6/17(土)・6/21(水)・7/6(木) オンライン開催



※4月15日東京開催セミナーのお客様の声集が裏面にございますので、ぜひ一度ご確認下さい。

先日の東京会場に参加された社労士事務所の方のお声を一部ご紹介します。

事務所経営の考え方がシンプルに理解できました。

当社の考えと仲のいい事務所を探したいと思っています。

私は、まだまだ勉強中なんですけど、皆さんは成功している中、どうやって成功しているのか。

それについて、いろいろ聞いてみたいです。

事務所経営の考え方、シンプルに理解できました。当社も売上を伸ばしていく事務所でなければと思いました。401kは社会的に必要なものであると思います。資産形成できるように顧問先等にひろめていきたいです。本日はありがとうございました！（神奈川県・社会保険労務士法人ポラリス・コンサルティング・坂野様）

本日はありがとうございました。

特に401kに取り組むことになったのかというところから、実際のお取組やその結果までのお話をお聴きでき、とても参考になりました。

そのお話を拝見でき、とても参考になりました。

事業化のメリットも感じましたが、社労士が取り組むべき「社会課題解決型ビジネス」という点にとっても共感し、ぜひ取り組んでみたいと思いました。

本日はありがとうございました。なぜ401kに取り組むこととされたのかということから、実際のお取組やその結果までのお話をお聴きでき、とても参考になりました。事業化のメリットも感じましたが、社労士が取り組むべき「社会課題解決型ビジネス」という点にとっても共感し、ぜひ取り組んでみたいと思いました。（神奈川県・社会保険労務士法人エール・滝瀬様）

久野先生、今日もありがとうございました！！いつも大変良い刺激を受けています。

久野先生の「血を見た」失敗した事例までシェアして頂ける

実際の事例が非常に勉強になりました。久野先生のお話を聞く

ことになったのも昨年船井総研の研究会に入会したこと

がきっかけですが、社労士研究会の皆さんのレベルの高い

話に触れることで、自分から「仕掛ける」ことが少しずつ

できています。401kもとりあえずまずは提案していきたいです。本日は

久野先生、今日もありがとうございました！！いつも大変良い刺激を受けています。

久野先生の「血を見た」失敗した事例までシェアして頂ける実際の事例が非常に勉強になりました。久野先生のお話を聞くことになったのも昨年船井総研の研究会に入会したことがきっかけですが、社労士研究会の皆さんのレベルの高い話に触れることで、自分から「仕掛ける」ことが少しずつできています。

401kもとりあえずまずは提案していきたいです。本日はありがとうございました！（東京都・C社労士法人）

今回の参加を受けて自分の現在の行動に足りないものや

修正すべき点が明確になりました。翌週からの行動につな

げていきたいです。

ポイントを絞って説明いただきありがとうございます。年間

50件契約を目指して動きます。

今回の参加を受けて自分の現在の行動に足りないものや修正すべき点が明確になりました。翌週からの行動につなげていきたいです。ポイントを絞って説明いただきありがとうございます。年間50件契約を目指して動きます。（愛知県・A社会保険労務士法人）

成功されている事務所の具体的な事例が聴けて大変良い

機会となりました。テキストも充実していてよかった。

（東京都・社労士事務所C）

成功されている事務所の具体的な事例が聴けて大変良い機会となりました。テキストも充実していてよかった。（東京都・社労士事務所C）

非常に勉強になりました。

まずは自社の導入を目指して行動したいと思っています。

非常に勉強になりました。まずは自社に導入を目指して行動したいと思っています。（東京都・O社労士法人）

いつもありがとうございます。

401kに興味はありますが、具体的な商品化の方法や売上見込などの

お話を聞く機会がほしいです。ぜひサードパーティとして考えることが

できるようになります。

いつもありがとうございます。401kに興味はあったものの具体的な商品化の方法や売上見込などのお話を聞く機会を得て、はじめてサービスとして考えることができるようになりました。（東京都・社会保険労務士法人I）

久野先生の計画力・行動力のすごさに感動しました。

ご経験からの学びも共有していただけて感謝です。

（神奈川県・社会保険労務士法人R）

久野先生の計画力・行動力のすごさに感動しました。ご経験からの学びも共有していただけて感謝です。（神奈川県・社会保険労務士法人R）

さらに！セミナー当日限定で401K導入のための営業資料等、必要なツール類を公開します！

集客ツール

セミナーテキスト



事前簡易診断

No.	質問	YES	NO	合計点
1	投資の知識が乏しい			
2	社会保険料が負担に感じている			
3	将来の生活費に不安を感じている			
4	NISA・iDeCoのメリットを知らない			
5	投資のリスクを認識していない			
6	年金制度について詳しく知らない			
7	年金の仕組みが分からない			
8	投資のリスクを認識していない			
9	投資のリスクを認識していない			
10	投資のリスクを認識していない			

結果：あなたの投資意識は、
（ ）です。

TEL 05-8000-0000 FAX 05-8000-0001

営業ツール

営業マン研修

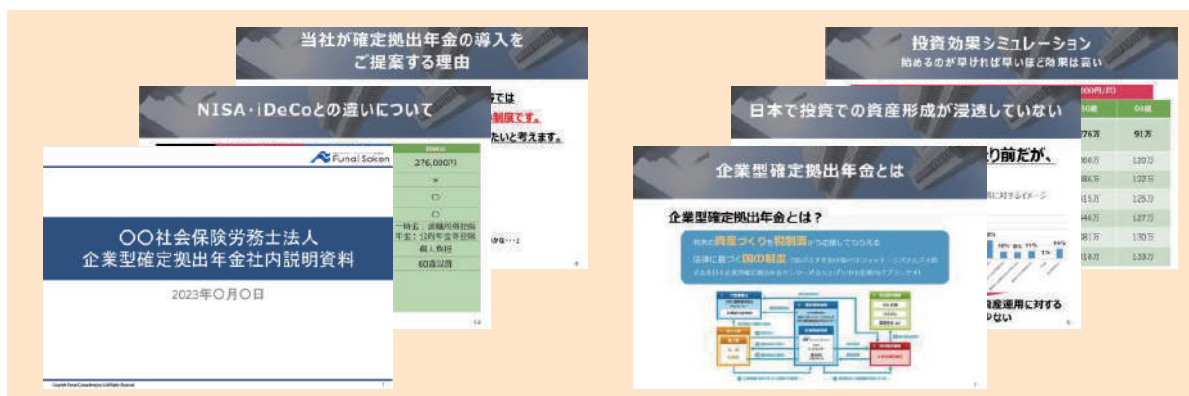


資産形成シミュレーション



商品・実務ツール

従業員説明資料



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。

社労士向け 401K導入コンサルでストック収入獲得セミナー お問い合わせNo. S098378

オンライン開催

開催時間 13:00～16:30 (ログイン開始12:30～)

※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2023年 6月17日 土

申込締切日 6月13日(火)

2023年 6月21日 水

申込締切日 6月17日(土)

2023年 7月 6日 木

申込締切日 7月 2日(日)

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。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索
※PCがあればどこでも受講可能 ※全日程同じ内容です。ご都合のよいお日にちをご選択ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 1名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 1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。尚、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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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みに適用となります。

お申込み方法

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上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ、右上検索窓にお問い合わせNo.098378を入力、検索ください。
(www.funaisoken.co.jp)

お問い合わせ



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

TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

※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

お申込みはこちらからお願いいたします

2023年

6月17日 土

申込締切日 6月13日(火)

6月21日 水

申込締切日 6月17日(土)

7月 6日 木

申込締切日 7月 2日(日)

【QRコードから】

下記QRよりお申込みください
クレジットカード決済も可能です。
受講票もWeb上でご確認ください。

