

事務所の生産性、客単価や売上に悩む事務所は必見！ セミナーでは事務所改革の勝ちパターンを具体的に解説いたします



オンライン開催 13:00～16:30(ログイン開始12:30)

2日程開催
2023年 5月27日 土
2023年 6月 9日 金

豪華2大
セミナー特典
1 優良事務所と比較し、GOOD/BADを可視化
経営診断自己チェックシート
2 社労士業界の専門コンサルタントによる
無料経営相談(60分)

社会保険労務士事務所
事業者向け

大好評につき、追加開催決定

ONLINE SEMINAR

オンラインセミナー

このようなお悩みはございませんか？

低い生産性や単価に悩んでいる

代行業以外の顧問で受注できるイメージがわからない

集客は偶発的な紹介に依存している

助成金や給与計算代行はほぼなしで、3,700万円以上業績向上

人事労務顧問 受注ノウハウ公開セミナー

事務所改革からわずか3年で売上が2,950万円から6,700万円超へ

高生産性および持続的な成長を実現する
3ステップで進める事務所改革のポイントとは？

POINT
01

標準化

- ・サポート内容が明確な松竹梅化した人事労務顧問
- ・定額で相談・お願いし放題の顧問業務からの脱却

POINT
02

商品化

- ・ニーズと時流に適應したサービス開発で単価アップ
- ・人時生産性1万円以上の高生産性サポート

POINT
03

販促強化

- ・デジタルとアナログの良いとこ取りで新規獲得
- ・当たるセミナーテーマは問題社員対応と定着

ゲスト講師

社会保険労務士法人
アミック人事サポート

代表社員 高橋 友恵 氏

オンライン開催 13:00～16:30(ログイン開始12:30)

詳細は中面へ

2日程
開催

2023年 5月27日 土
2023年 6月 9日 金

豪華2大セミナー特典

優良事務所と比較し、GOOD/BADを可視化

経営診断自己
チェックシート

社労士業界の専門コンサルタントによる

無料経営相談
(60分)

主催

社労士事務所向け人事労務顧問再構築セミナー

お問い合わせNo.S099176

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

※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

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

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。)→ 099176 検索

講座

セミナー内容

第1講座

社労士事務所向け人事労務顧問再構築セミナー

- ①2023年の社労士業界の動向、主となる商品や販促
- ②成長の壁を乗り越えるために必要な「人事労務顧問の再構築」
- ③コロナ禍でも安定成長している事務所が取り組む、助成金よりも
安定的で代行業務より高生産性な「松竹梅化された人事労務顧問」の全貌

滋賀県草津市出身。入社以来、社労士事務所に特化してコンサルティングを行う。全国の社労士事務所が集まる「社労士事務所経営研究会」の中で、日本全国200事務所の成功事例を知る。現場主義をモットーに、毎月全国各地のモデル事務所を訪問し、さらなる業績アップ施策をご提案。Web構築やセミナー企画・運営まで社労士事務所のマーケティングをご支援。



株式会社船井総合研究所
士業支援部
チーフコンサルタント
岩本 和真

特別ゲスト
講座

第2講座

コロナ禍でも成長が加速！人事労務顧問の再構築からコンサル顧問や 労務監査のメニュー化・標準化の実践事例の紹介

- ①人事労務顧問再構築に踏み出した経緯、乗り越えた壁や乗り越え方
- ②ブラックボックス化した顧問業務を可視化・標準化し、顧客への価値の
見せ方をアップデートし、顧問単価を向上させた方法
- ③単価が高く、手離れがよい人事評価制度商品の導入、実際の活用事例
- ④安定的に集客や商談を獲得する取り組みおよび営業のコツ
- ⑤代表だけが忙しくならず、スタッフが主体的に動き、成長するマネジメント

2004年アミック労務管理事務所を開設。2011年に株式会社日本医業総研にて人財コンサルティング部マネージャーとして人事コンサルティング・接遇講師・院内業務改善コンサルティング等を実施後、2016年に社会保険労務士法人アミック人事サポートを設立。予防提案型の労務管理支援を得意とし、開業から事業承継までこれまで300件以上の関与実績がある。日経ヘルスケア・クリニックばんぶう・ナースマネージャーなどの雑誌での執筆やセミナー講師歴も多数。「経営者と労働者が抱える人事労務の悩みをゼロに」をモットーにお客様に寄り添った人事労務サポートを行っている。



社会保険労務士法人
アミック人事サポート
代表社員
高橋 友恵 氏

第3講座

90日で取り組む人事労務顧問の再構築・標準化の松竹梅フレーム および案件に困らないマーケティング施策の成功事例解説

- ①90日で進める人事労務顧問および手続きや給与計算顧問の再構築・標準化方法
- ②定額食べ放題性にならないための人事労務顧問の松竹梅フレーム公開
- ③無形サービスの価値を可視化し、顧客に説明しやすくするパンフレット・料金表・
提案書等のツール整備のポイント
- ④安定的で戦略的な紹介獲得、Webによる集客方法、当たるセミナーテーマの公開
- ⑤手続きや代行業務をもっと楽に受けれる仕組み、オンボーディングメソッドの解説

兵庫県出身。大学卒業後、2021年入社。社労士事務所のコンサルティングを担当。社労士事務所の業務の標準化や商品力アップ、マーケティングなどの領域をサポートしている。約210事務所にご入会いただいている社労士事務所経営研究会の運営や社労士事務所向けのサービスを展開されている企業とのかかわりの中で成功事例の収集に従事している。



株式会社船井総合研究所
士業支援部
岡田 茉莉

第4講座

代表だけが忙しい状態や閉塞感を打破し、持続的な成長未来を 描くために社労士事務所経営者が進むべき第一歩

- ①本セミナーの総括
- ②目指すべき経営指標や未来の課題がわかる社労士事務所の
売上・規模別成長ロードマップ
- ③目の前にある壁の明確化および壁の乗り越え方

株式会社船井総合研究所
士業支援部
チーフコンサルタント

岩本 和真

一般価格

(税抜) 15,000円
(税込) 16,500円 / 1名様

会員価格

(税抜) 12,000円
(税込) 13,200円 / 1名様

お申込方法

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

セミナー情報を下記Webページから
ご覧いただけます！



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099176>

人事労務コンサルや顧問をとるために着手すべき、事務所改革の3ステップ(標準化・商品化・販促強化)とは？

顧問単価を上げたい
顧問業務の
生産性を上げたい

助成金や代行業務に
依存しない体制に
移行したい

偶発的な紹介ではなく
安定した集客を
実現したい

代表もスタッフも忙しく
育成が追い付かず
新たな挑戦ができない

労務相談やコンサルで
売上を作れる
イメージがわからない



上記に当てはまる場合、**標準化・商品化・販促強化**で「成長の壁」を乗り越えましょう！

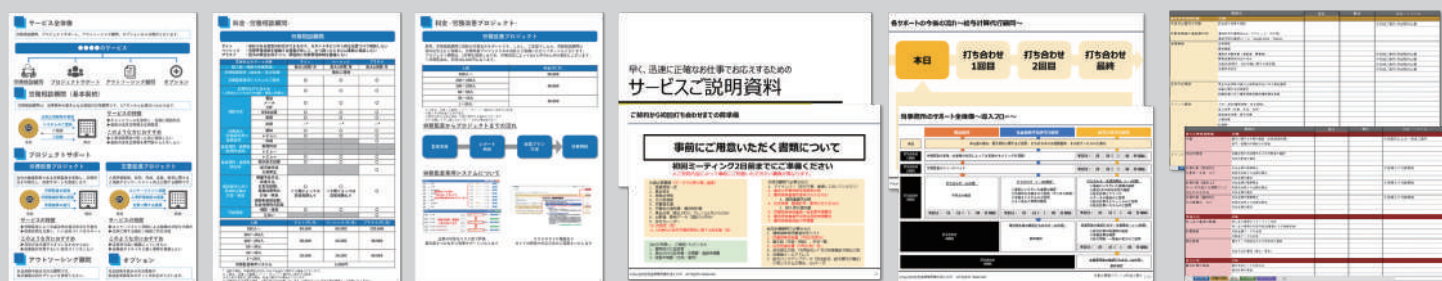
3年で**3,700万円**以上かつ3年連続**120%超**業績向上、客単価**134%**向上した秘訣

全国の約200事務所および本セミナーのゲスト講師の事例を踏まえると、「標準化・商品化・販促強化」の3ステップの改革手法が事務所改革には効果的です。生産性や単価に悩んでいる事務所は標準化と商品化が必須で、業績を伸ばしたい事務所は販促強化まで実施することで成長の壁を乗り越えることができます。

STEP1 標準化

標準化で効率化とサービス品質の担保の両方を実現
顧問業務で提供する内容、顧問業務後に手続き代行や給与計算代行等を受注し、立ち上げまでの期間や並行期間のスケジュールなどが代表や担当の「経験則」でバラバラになっていることが多いです。しかし、生産性が高い事務所や単価の高い事務所は、いつ何をするのか、顧問業務のサービス内容などを標準化しています。

標準化のサンプル資料



松竹梅化した労務相談顧問等のサービスメニュー資料

契約後の立ち上げを標準化した顧客向け案内資料

顧問業務の範囲を可視化した表

STEP2 商品化

ニーズと時流に適応したサービス開発で単価アップ
標準化により顧問業務の範囲が明確化することで定額で相談・お願いし放題を脱した後は、開業向けサポート、ハラスメントパックのような法改正対応スポットサービス、労務監査を活用したプロジェクトサポート、人事評価制度構築・運用サポート等を商品化することで1社あたりの単価アップを実現するのが成功のポイントです。

商品化のサンプル資料



フロントサービスの提案書

サービス別の提案書

ハラスメントや同一労働同一賃金等の法改正対応サービスの案内

STEP3 販促強化

Webとアナログの良いとこ取りで新規獲得
「Webセミナー」と「紹介」の販促強化がコロナ禍以降の販促の注力施策です。問題社員がテーマのセミナーだと30~40名程の集客が可能ですが、Webセミナーは、リアルよりも直接営業ができないため講座構成や誘導先の設定の重要度が高いです。紹介の場合、金融機関やベンダーとの連携が案件獲得の勝ちパターンです。

販促強化のサンプル資料



セミナーチラシ

Webセミナーテキスト

紹介開拓の提案書や企画チラシ

「成長の壁」を乗り越え、高い生産性および業績向上の実現を！

標準化・商品化・販促強化の事務所改革を実施する前と後のイメージ

BEFORE

顧問先と事務所の「顧問業務の範囲」の認識がズレており、定額で相談・お願いし放題になっている状態
相談顧問や代行業以外のサービスが未整備なため追加提案をしにくく、単価アップをしにくい状態
集客方法や企画テーマ、受注までのコツがわからず、集客施策に着手できていない状態

AFTER

顧問業務や立ち上げフロー等の認識が顧問先と事務所の間で認識が統一されている状態
労務監査を活用したプロジェクトサポートやその他サービスを整備し、単価アップできる状態
今当たる集客方法や企画テーマがわかり、受注までスムーズに進められる状態

何でもありな「顧問業務」を「再構築」し、持続的な成長に向けた「事務所改革」を

詳細はセミナーで

3月24日東京開催分は、大好評につき満員御礼でした！

労務顧問受注を中心に3年間120%超成長を続ける社会保険労務士法人アミック人事サポート代表高橋先生にご登壇いただきましたセミナー(3月24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！
- ☑労務顧問・労務コンサルを強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！！

2023年『人事労務顧問再構築』成功事例大公開セミナーをWebで

追加開催決定

2023年 5月27日(土) 6月9日(金) オンライン開催



※3月24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、ぜひ一度ご確認ください。

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。

昨日の貴重なお話をいただき、ありがとうございました。当社の現状としては、職員数が名目、アウトソーシング部門とコンサルティング部門があり、先日の事務所へ来週予定の割合も名目ながら、当社にはまだまだ課題が多いと感じました。今日教えていただいた内容をもとに、まずは業務の標準化から進めていきたいと思っております。今後とも、よろしくお願い致します。

当社の現状としては、職員数45名程、アウトソーシング部門とコンサルティング部門があり(中略)当社にはまだまだ課題が多いと実感しました。今日教えていただいた内容をもとに、まずは業務の標準化から進めていきたいと思っております(熊本県・B社労士法人)

本日はありがとうございました。

高橋さんのお話を通じて、具体的に行動に移すツールや方法がわかりました。やってみます(岩手県・K社労士法人)

本日はありがとうございました。高橋さんのお話を聞いて具体的に行動に移すツールや方法がわかりました。やってみます(岩手県・K社労士法人)

高橋先生のお話では、具体的な悩み・問題点からどのようなステップを経て今に至ったのか、イメージしやすく、大変勉強になりました(東京都千代田区・M社労士法人)

高橋先生のお話では、具体的な悩み・問題点からどのようなステップを経て今に至ったのか、イメージしやすく、大変勉強になりました(東京都千代田区・M社労士法人)

具体的な事例を公開していただいて、とても参考になりました。通常業務をされていて気づかない点を改めて知ることができ、有意義な時間となりました(東京都豊島区・M法人)

具体的な事例を公開していただいて、とても参考になりました。通常業務をされていて気づかない点を改めて知ることができ、有意義な時間となりました(東京都豊島区・M法人)

貴重なお話をありがとうございました。(中略)先生の事務所の運営方法が非常に参考になりました。新入社員が70万の受注を複数成約はすごいですね(匿名希望)

貴重なお話をありがとうございました。(中略)先生の事務所の運営方法が非常に参考になりました。新入社員が70万の受注を複数成約はすごいですね(匿名希望)

今後の事務所の商品開発や運営に大いに参考になる事が多く聞けました。今後の弊所でも行動に移していきたいと思っております(東京都台東区・I社労士事務所)

今後の事務所の商品開発や運営に大いに参考になる事が多く聞けました。今後の弊所でも行動に移していきたいと思っております(東京都台東区・I社労士事務所)

社労士の新たなビジネスモデルとして素晴らしいです。相応な努力が感じられます。今後のさらなる発展を願います。大変参考になりました(愛知県・A社労士法人)

社労士の新たなビジネスモデルとして素晴らしいです。相応な努力が感じられます。今後のさらなる発展を願います。大変参考になりました(愛知県・A社労士法人)

貴事務所のお話をお聞きできてよかったです。進め方のイメージもできました(神奈川県・A社労士法人)

具体的なお話がお聞きできてよかったです。進め方のイメージもできました(神奈川県・A社労士法人)

多くの資料を頂き、大変ありがとうございました。顧問業務とは何か？を自分でももう一度考えてみたいと思います。また、お客様とも共有できるように頑張りたいと感じました。(新潟県・W社労士法人)

多くの資料を頂き、大変ありがとうございました。顧問業務とは何か？を自分でももう一度考えてみたいと思います。また、お客様とも共有できるように頑張りたいと感じました(新潟県・W社労士法人)

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。

社労士事務所向け人事労務顧問再構築セミナー

お問い合わせNo. S099176

オンライン開催

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

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

2023年
5月27日 土

2023年
6月9日 金

日時・会場

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」を使用致します。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索ください。

申込期限

開催日の4日前まで

- 銀行振込: 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もございます
※ 満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格 税抜 15,000 円(税込 16,500 円)/1名様

会員価格 税抜 12,000 円(税込 13,200 円)/1名様

※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。

●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く場合がございます。●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(1日: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上でご確認ください。
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. 099176を入力、検索ください。

お問合せ

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) ●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 岩本
※お申込みに関してよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

ご参加いただくにあたり下記ご確認ください

- ・ 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

お申し込みはこちら

