

参加者多数につき、オンライン開催決定！

売上ゼロ

人脈ゼロ

経験ゼロ

社労士が

障害年金

地方(人口約8万人)で開業して1年目に年間 **51件** 受任

名古屋に移転して2022年に年間 **170件** 受任

社労士ドリーム実現への道

障害年金をオススメするポイント

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

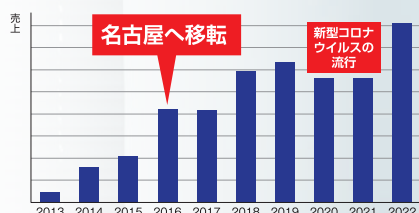


1人で業務が完結

Point 4



障害年金
未経験でも参入可能



多くの人の助けになることが僕の夢でした。障害年金を通してさまざまな方に貢献することができています。

このような方におすすめ

- ✓ 社労士として開業したものの何をしたら良いか悩んでいる方
- ✓ 開業で失敗せずに、すぐに事業を安定させたい社労士事務所
- ✓ 売上を伸ばすために何をしたら良いかわからない方
- ✓ 問い合わせは増やしたいが飛び込み営業はしたくない方

ゲスト講師

久保社会保険労務士事務所 代表 久保 将之氏

愛知・名古屋市中心に障害年金事業を展開。2011年に開業後、障害年金事業一本で事業経営をしている。知多半島で開業し、事業を安定させてから名古屋へ移転。名古屋の中心地である栄を拠点に4,000万円の売り上げを達成している。

※障害年金の1件あたりの手続き報酬は約20万円

3分で読める!! >>> 障害年金の取り組みレポートは中面へ

オンライン
開催

2024年

4月

13日

20日

26日

2024年

5月

10日

時間

13:00~16:00

(ログイン開始 12:30~)

お申込み期限
4月9日(火)

お申込み期限
4月16日(火)

お申込み期限
4月22日(月)

お申込み期限
5月6日(月)

主催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

人口8万地方から大商圏へ移転し障害年金で年170件受任の秘訣

お問い合わせNo. S112032

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。

当社ホームページ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。) → 112032

久保先生のスペシャルインタビュー

地方から名古屋に移転して年間170件受任を達成するまでのストーリー



知多半島：人口約8万人



名古屋市：人口約230万人

久保社会保険労務士事務所 代表 久保将之 氏のご紹介



私は2012年末に障害年金業務をスタートし、2022年には年間の新規問い合わせが934件、受任が173件達成。事務所の売上は障害年金だけで4,000万円を達成しています。

開業当初は知多半島の実家からスタートしました。売上は10年間右肩上がりに成長し、今では名古屋の中心地・栄で最大級の実績を誇っています。私がどのように障害年金専門事務所を開業して経営してきたか…。

障害年金参入、拡大のストーリーをご紹介します。

▼久保社会保険労務士事務所 業績推移

年	受任数	決定数	売上
2013	51件	38件	233万円
2014	69件	54件	800万円
2015	77件	68件	1,053万円
2016	96件	81件	2,110万円
2017	108件	108件	2,075万円
2018	157件	151件	2,973万円
2019	163件	122件	3,180万円
2020	130件	130件	2,797万円
2021	155件	125件	2,802万円
2022	173件	161件	4,045万円

※2020年～2021年は新型コロナウイルス流行により売上が停滞しましたが、その後回復しました。

開業当時から 障害年金を開始

当初、私は広告代理店からの委託営業として働いていました。

自分の雇用条件に関する疑問をきっかけに社会保険に興味を持ち、社労士資格を勉強し始めました。

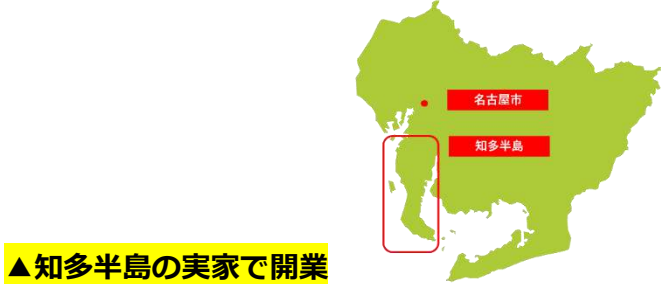
2011年に社労士資格を取得し、本格的に何か社労士業務を始めたいと思っていた矢先に船井総合研究所の障害年金セミナーの案内が届きました。

身近に障害年金を受給している人がいたこともあり、セミナーへの参加を決めました。

実際にセミナーで講師の先生のお話を聞いてみて障害年金は長年やっていける仕事で、売上も伸びるイメージができました。「これだ」と思い参入を決意しました。

障害年金以外の業務も着手するべきか悩みましたが、**限られたキャパシティを最大限に活用するため**、障害年金一本に絞って事業を開始しました。

開業するからには失敗したくないと思い、Web制作や広告による集客を行っている船井総合研究所にコンサルティングを依頼し、実家兼事務所として社労士事務所を開業しました。



▲知多半島の実家で開業

**HP公開の初月から
受任1~2件を獲得**

障害年金はまずはWeb集客が重要と聞いていたので、障害年金専門のHPを立ち上げました。

公開した月からお問い合わせを獲得することができ、受任も1~2件獲得しました。

事務所の所在地が人口約8万人という決して人口が多くない知多市であるにも関わらず、お問い合わせがきたことに驚いたのを覚えています。
障害年金は受任から報酬が入ってくるまで半年間ほどラグがあるので不安な面もありましたが、最初から安定して受任が獲得できたのですぐにその不安はなくなりました。



▲当時の障害年金専門のHP

**実務ノウハウは
障害年金経営研究会で習得**

全くの未経験からスタートしたので、実務に関しては案件ごとに勉強しながら申請をしていました。

最初の頃は障害年金に関するDVDを見たり、障害年金経営研究会（以下：研究会）の他の会員さんの申請事例集を見ながら同じような事例がないか勉強していました。

今はデータベース上で他の会員さんの実際の申請書類を見ることができるので、検索してネットで見ています。

実際に他の会員さんが提出した申立書や診断書を個人情報で消し込んだ上で閲覧できるのですが、こういった資料は本にも載っていないので、重宝しています。



▲障害年金経営研究会の事例検索システム
※要配慮個人情報消込を行い掲載しています。

優しい会員さんばかりで細かい質問も丁寧に教えてくださり、少しずつ実務を習得していきました。

研究会では障害年金専門で活躍されている全国の社労士の先生とお話できてとても刺激になります。

おかげさまで翌年には受任数51件を達成することができました。



▲障害年金経営研究会の様子

開業4年目で大商圏である名古屋への移転を決意

4年目のタイミングで真剣に今後の事業について考える中で、移転という選択肢が出てきました。

実は以前から検討していたのですが、どうしても踏ん切りがつかない状態で…。

「今ある安定を捨て、競合の多い商圏に行って失敗するのではないか…。」

「事務所を借りるとなるとランニングコストが増えて、予算オーバーになるのではないか…。」

不安はたくさんありましたが、人口の少ない知多半島でも業績が安定し売上1,000万円を達成していたので、人口の多い名古屋ならもっと業績を伸ばすことができるはずだと思い、名古屋への移転を決意しました。

	知多市	名古屋市
人口	84,617人	2,327,700人
障害者手帳所持者数	12,223人	238,551人

▲障害者手帳所持数は平成29年の数値より算出



▲移転後のビル

移転前は実家を事務所としてHPに掲載していたので、本当に事務所があるかどうかGoogleマップでお客様が検索されていたこともあったそうです。それに対し、名古屋に事務所を移転してからは**しっかりとしたオフィスを構えていることで、お客様からの信頼度が上がった**気がします。

名古屋市は障害年金を既に行っている実績のある事務所も多く存在していました。そのため、船井総合研究所と一緒に商圈調査や競合調査を行い、移転先を選定しました。競合が多い分Webマーケティングも効果的に行う必要があります。より一層力を入れて取り組みました。結果、売上も昨年よりも1,000万円以上伸び、2,000万円を達成することができました。

都市部の方が障害年金を必要としている人が多いため、より多くの人に貢献することができています。

今思うともっと早くから移転しておけばよかったと感じています。



▲リニューアルしたHP

(<https://www.aichi-shogai.com/>)

職員を採用し事業を拡大

案件が増えてきて一人では対応が大変になってきたため、2017年から職員を採用しました。

以前も採用媒体に募集をかけたところ、10人以上の応募が来ました。

知多半島の実家にいた頃は想像していませんでしたが、**都市部の方が職員の採用もしやすいことを強く実感しました**。結果的に事務職で転職先を探していた女性を採用しました。

彼女も私と同じく障害年金は未経験だったので、研究会の事例集を見てもらいながら実務を勉強してもらいました。

一人で案件をこなすのにはどうしても限界があったので、彼女の存在はとても助かりました。

案件も今まで以上に受けることができるようになり、**2019年には売上3,000万円を達成しました**。

売上も上がり、職員の採用も決まったため更に拡大していこうと考えました。ちょうどそのタイミングで、同じビル内のより広いオフィスが空いたため、引っ越しをしました。事務所のスペースが広くなり、案件の管理もしやすくなりました。

社労士ドリームを実現！ これからも多くの人に障害年金を

障害年金を本当に必要としている方々に障害年金を届けることができ、**社会的弱者をサポートをするという自分の夢を実現することができました。**

障害年金はまだまだ知名度が低く、障害年金の請求代行業務を行っている社労士事務所の数もまだまだ少ないため、本来もらえるはずの人がもらえていない現状があります。

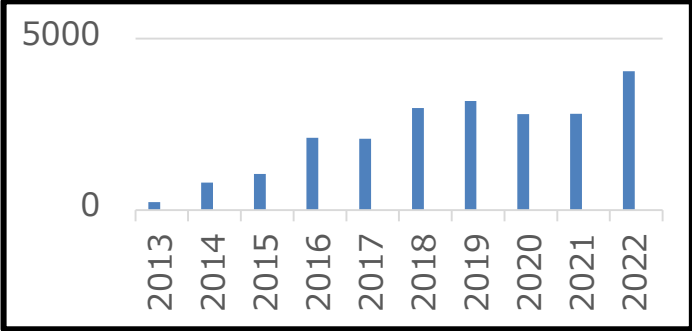
障害年金の受給が決まり、**非常に喜んで**いるお客様の顔を見ると、**この仕事をやっていて良かったと心から感じます。**受給されたお客様からお手紙を頂戴することもあり、やりがいを感じます。



▲お客様からの感謝のお手紙

また、一人ひとり症状が異なることから、その方に合わせて請求を行っていくので常に学び続け、成長し続けることができます。

知多半島の実家から始めた障害年金がここまで大きくなるとは思ってませんでした。結果的に、売上も右肩上がり
に伸ばすことができ、2023年には**より多くの方へ障害年金を届けることができて、売上も4,000万円を達成することができました。**



▲久保社会保険労務士事務所の売上推移

また、開業間もない頃に、収入面に関して何度も何度も心配をしてくれた両親も安心してくれました。

最近では過去の受給者の方からの紹介や、障害者施設の方が挨拶に来ていただくなど、地域で事務所の認知度も上がってきたのかなと思います。

多くのお客様から感謝されて毎日やりがいを感じながら仕事をしています。

不安なこともありましたが、あの時障害年金を始めることを決断して本当に良かったです。

これからも自分らしく働きつつ、より多くの方に障害年金を届けていきたいです。

どうして今、障害年金をオススメするのか？

障害年金の4つの魅力



こんにちは！申し遅れましたが、わたくし、株式会社船井総合研究所の山本千穂と申します。私は2014年から約10年間、全国で100以上の事務所と一緒に障害年金に取り組んできました。「障害年金の未受給者を0に」を目標にしておりますが、我々船井総合研究所だけでは、**未支給者に障害年金を届けられないため、社労士事務所とともに全国に障害年金を届けていきたい**と思っております。

こちらでは、何故船井総合研究所がそのような障害年金をお勧めするのか、障害年金の4つの魅力を解説いたします。

①未受給者数に対して実施している事務所が少ない

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633万人の方が障害年金を受給していない**と考えられます。

それに対し、障害年金業務を扱う社労士事務所は、**社労士の約3%しか取り組んでおらず**、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。

②お客様に感謝される社会性の高い業務

いただいた事本当に良かったです。無事障害年金受給できた事は兄にとっても大きな光となりました。ありがとうございます。先生の人格もあり安心して相談させていただく事ができて本当に良かったです。感謝いたします。

長年、子供の将来の事が心配で日々でした。今回、長年、子供の将来の事が心配な日々でした。心から感謝しております。これからも兄の将来の事をアドバイスをお願いします。ありがとうございます。

少しずつ、障害年金に取り組む事務所が増えてきており、成果が出てきておりますが、全国の障害者数を考えれば、このようなサービスが行える事務所はごくわずかです。障害年金を必要としている人に障害年金を届けることで、**お客様から非常に感謝されます。**

③Web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経由でのお問い合わせが8割以上を占めています。**実際に久保先生は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。

④未経験からの参入実績が豊富

障害年金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90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。

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を習得することが可能です。



障害年金経営研究会の会員様約90事務所から見る
事務所の柱になりやすい

障害年金の経営数値

船井総合研究所が主催する障害年金経営研究会の会員の数字を調査しました。

研究会会員の平均の新規の**月の問い合わせが56件**、うち**面談が13件**、**受任数が9件**でした。

社労士事務所の**手続き報酬は平均で23万円**で、**売上の平均値は2,514万円**、**中央値は1,994万円**でした。

	2022年 月間				2023年 月間			
	問い合わせ数	面談数	受任数	売上	問い合わせ数	面談数	受任数	売上
平均	53	12	9	2,386万円	56	13	9	2,514万円

「障害年金を始めたい」
「開業からスピード感を持って取り組み、社労士ドリームを実現したい」
そう思われた方へ**最後に重要なお知らせ**があります



今回のレポートで取材させていただいた久保社会保険労務士事務所の代表 久保将之 氏をお招きし、特別セミナーを開催いたします。

セミナーでは約3時間かけて障害年金の「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。

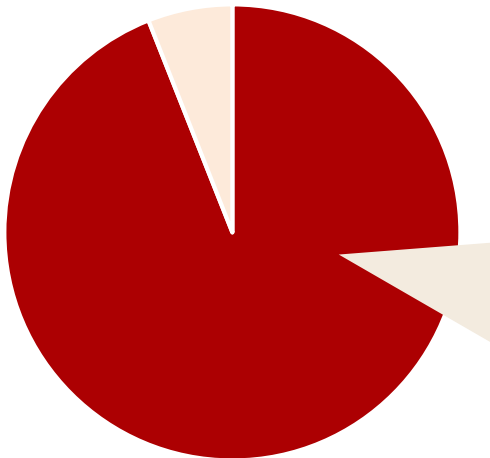
セミナーでお伝えする内容の一部を以下でご紹介します。

お伝えする内容		詳細
集客	HP	●エリア問わず、月20件コンスタントに集客できる障害年金専門HPの作り方 ●やってはいけないHPの制作失敗事例 ●これで問い合わせ倍増！問い合わせがくるHPのコンテンツ
	チラシ	●問い合わせ80件超！当たるチラシ作成10のポイント ●問い合わせ63件！地域情報誌広告で当たったデザイン ●チラシや地域情報誌での集客をする上で絶対に押さえておきたい3つのポイント
	病院 障がい者施設	●医師から紹介を継続して発生させるポイント ●ソーシャルワーカーから紹介を継続して発生させるポイント ●就労支援施設、特別支援学校にアプローチするポイント ●障がい者施設、保険会社での勉強会から案件を受任する方法
実務	電話対応	●面談に誘導するための電話対応のポイント ●面談を効率化するための電話対応で聞くべき質問 ●面談を効率的に進めるための事前ヒアリングシート ●障害年金業務を経験してわかった成功のポイントと失敗事例
	面談	●面談前に準備しておくべき3つのポイント ●受任率平均70%以上！受任率を高めるキラートーク ●面談時間短縮のために押さえるべき5つのポイント ●受任後の請求業務を効率化するヒアリング ●10分で障害年金制度がわかるアプローチブック ●障害年金業務を3年经验してわかった成功のポイントと失敗事例
	申請手続き	●トラブルを未然に防ぐ契約のポイント ●病院と連絡を取る時に気をつけたい3つのポイント ●障害年金業務を3年经验してわかった成功のポイントと失敗事例 ●更新案件をリピート受注するためのアプローチ方法、ツール
マネジ メント	組織化効率化	●受任後、効率よく請求業務を進める方法と標準化ツール紹介 ●専任スタッフだけで業務を回す方法 ●分業事例とポイント

※2024年2月時点の想定です。
内容が変更になる可能性がありますのでご了承ください

船井総合研究所の講座では**全国の障害年金事務所の取り組み**を惜しみなくお伝えいたします。
障害年金に参入するか迷われている方は、ご参加ください。
当日、お会いできることを心待ちにしております。

過去の障害年金セミナーシリーズに参加した方のお声を紹介いたします！



セミナー参加者の**94%**の方が
セミナーの内容に
「満足！」と回答してく
ださいました！

▲2023年9月開催セミナー 参加者アンケートより

今日障害年金に関しては知識の低い状態で受講にいたりましたが、立ち上げの経験や、実際の問い合わせや受給までの流れを紹介して頂いて非常に参考になりました。事前ヒアリングシートの重要性や第三者証明（初めてお聞きしたので）のご説明等は実際に前線で活躍されている先生の声としてお聞きできたのは貴重な経験だったと思います。

障がいをお持ちの方の人数推移、社労士業界の人数推移をしっかり把握できた。今後の集客活動の際の基準として活用したい。

今回障害年金に関してほぼ知識のない状態で受講に至ったのですが、**立ち上げの経験や、実際の問い合わせや受任までの流れを紹介して頂いて非常に参考になりました。**事前ヒアリングシートの重要性や第三者証明（初めてお聞きしたので勉強になりました）のご説明等は実際に前線で活躍されている先生の声としてお聞きできたのは貴重な経験だったと思います。

障がいをお持ちの方の人数推移、社労士業界の人数推移をしっかり把握できた。今後の集客活動の際の基準として活用したい。

中川先生の人柄も面談や問合せの受付に反映しているのだろうとお話を聞いて感じました。相談者によりそう姿勢は、あらためて私自身も意識したいと学ばせてもらいました。契約書プラスチェックシートを確認し説明する方法は、相談者にも安心してもらえ、分かりやすさと信用を得られると思いました。取り入れていきたいと思っています。

集客の面々自分では思いつかなかった集客方法やツール、ノウハウがあり、とてもためになりました。特に面談前のフォームは面白いと思いました。

集客の面々自分では思いつかなかった集客方法やツール、ノウハウがあり、とてもためになりました。特に面談前のフォームは面白いと思いました。

中川先生の人柄も面談や問い合わせの受付に反映しているのだろうとお話を聞いて感じました。相談者によりそう姿勢は、改めて私自身も意識したいと学ばせてもらいました。契約書プラスチェックシートを確認し説明する方法は、相談者にも安心してもらえ、分かりやすさと信用を得られると思いました。取り入れていきたいと思っています。

障害年金代行の流れ、戦略、戦術等とても勉強になりました。

障害年金代行の流れ、戦略、戦術等とても勉強になりました。

今月開業し、費用がかさむので入金がない状態です。忙しいわりに財布の中身はさみしくなるのばかりで、今後に不安を感じ始めていたタイミングでした。本日の中川先生のお話を伺って**この道を極めていきたい思いが強くなってきました。**

—まつもと社会保険労務士事務所 松本 恵梨先生

障害年金がもらえるのにももらえていない方が多くいらっしゃることを知り、そうした方に障害年金を届けることは**大変やりがいがあることだ**と思いました。HPの作成に取り組んでみます。

—社会保険労務士法人E I.K先生

中川先生のお話をうかがって、**実務経験がなくても挑戦しようと感じました。**障害年金のことなら社労士へに組み込まれている皆さんを力強く感じました。

—I社会保険労務士事務所 I.Y先生



私たちもお勧めします！！

船井総合研究所のセミナーから障害年金を始められた先生の声



多くの方に感謝される社会的意義のある業務です。

開業当初から船井総合研究所の支援を受け取り組んでいます。実務面、集客面共に的確な支援を受け業績も右肩上がりとなっております。また、依頼者からの「ありがとうございます、大変助かりました」という声が直接聞ける、大変やりがいのある仕事です。

これからも船井総合研究所と共に、一人でも多くの人の困ったに応えていきたいと思います。

きよたか労務管理office 代表 伊藤育毅先生（愛知県常滑市）

毎年新しい取り組みで、8期連続増収増益になることができました。

開業から船井総合研究所のサポートを受け8年目になり、毎年新しい取り組みのお陰もあって開業以来、増収増益で**2023年の受任数も約190件前後**となる見込みです。最近は病院や就労支援施設等からも依頼をいただくようになり、地域社会としての役割も感じているところです。職員数も現在の3名から、次年度に向けて増員予定で、多くの方をサポートできるよう組織化できる仕組みに取り組んでいます。

堺社労士事務所 代表 阪本晋亮先生（大阪府堺市）



多くの方々に感謝され、とてもやりがいのある仕事です！

障害年金業務を始め以来、依頼者に感謝される機会が増えてとても仕事にやりがいを感じております。相談に来られる方々はご自身の傷病に対する不安、経済的な不安、将来への不安などさまざまな不安を抱えております。障害年金により経済的な不安を多少なりとも解消してあげることが依頼者の安心につながります。金銭的な報酬もありますが、業務を通じて社会に貢献し、感謝していただけることが何よりもありがたい報酬です。

社会保険労務士法人 日本障害年金研究所 代表 渡辺洋介先生（千葉県千葉市）



資格を取得し、こういった方向に進んでいこうか模索していた頃、資格取得学校での合格祝賀会でいただいた船井総合研究所の障害年金経営研究会のお試し参加案内を拝見し、参加。未経験で不安からのスタートでしたが、開業当初から船井総合研究所の支援を受け、アドバイス等を受けながら進めることができました。**お困りの方がいらっしゃいましたら少しでもお役に立てることができればと思い、今後も頑張っていきたいです。**

なかがわ社会保険労務士事務所 代表 中川京子先生（千葉県柏市）



障害年金申請事業のやりがいは、お客様から直接感謝のお言葉をいただけることです。お客様の代わりに申請を行い、受給が決定すると、とても喜んでもらえます。私は障害年金申請事業以外の社労士業務も行っておりますが、**これほど直接、多くの感謝のお言葉を聞くことはありません。**お客様からいただく感謝のお言葉が、日々のやりがいや励みにつながります。

江口労働法務事務所 所長 江口隆先生（広島県広島市）



日々熱い感謝の声をいただいています！

開業後は労務業務からスタートしましたが、他事務所と差別化を模索していた時、障害年金業務の参入を決めました。障害年金は個人クライアントと深い信頼関係を築くため、感謝の声が多く寄せられることに大きなやりがいを感じています。業績は順調に右肩上がりに伸び、法人化も成し遂げました。今後も、高品質なサービスでサポートを続けることを目指しています。

姫路駅前社会保険労務士法人 代表 佐伯和則先生（兵庫県姫路市）



開業2年目で船井総合研究所の障害年金セミナーに参加しました。成功されている先輩方の体験談を聞き「これだ！」と直感し、すぐに取り組みました。**障害年金の業務経験はありませんでしたが、順調に業績を伸ばすことができ、**今では多くのお客様から感謝の言葉をいただくようになりました。とてもやりがいを感じて、充実しています。

関口社会保険労務士事務所 代表 関口俊也先生（滋賀県彦根市）



法人顧問業務の他に何か取組む業務はないかと模索していた時に、船井総合研究所の障害年金セミナーに参加し、「これだ！」と思い参入を決めました。初めは何もわからず不安だらけでしたが、船井総合研究所のコンサルタントと障害年金経営研究会の仲間に支えられ順調に数字を伸ばしていけ、気が付けば**法人業務を上回る数字を上げることができました。**現在では障害年金の担当職員は5名になり、一人でも多くの障がいをお持ちの方のお力になればと頑張っています。

社会保険労務士法人 ボラリス・コンサルティング 代表社員 遠藤隆先生（神奈川県横浜市）



人口8万地方から大商圏へ移転し障害年金で年170件受任の秘訣

講座	セミナー内容（一部）
第1講座	全国の障害年金専門事務所の現状とおすすめする3つのポイント
	株式会社船井総合研究所 土業支援部 社労士グループ チーフコンサルタント 三登裕子
第2講座	人口約8万人の地方から人口約300万人の大商圏へ移転し年間170件受任しているストーリー
	久保社会保険労務士事務所 代表 久保 将之 氏
第3講座	全国の障害年金事務所における取り組み大公開
	株式会社船井総合研究所 土業支援部 社労士グループ チーフコンサルタント 川上ゆう
第4講座	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
	株式会社船井総合研究所 土業支援部 社労士グループ マネージャー 山本千穂

ゲスト講師



久保社会保険労務士事務所
代表 久保将之 氏
愛知・名古屋市中心に障害年金事業を展開。2011年に開業後障害年金事業一本で事業経営をしている。知多半島で開業し事業を安定させてから、名古屋市へ移転。名古屋の中心地である栄を拠点に4,000万円の売上を達成している。



株式会社船井総合研究所 土業支援部
社労士グループ マネージャー 山本千穂
業界を代表する事務所・土業グループを多数輩出。障害年金をテーマとしたマーケティング戦略・業績アップ支援を得意とする。女性コンサルタントとしては実績トップクラスを誇る。社労士グループのマネージャーとしてメンバー育成を行う一方、“新しい働き方”の追求を行い、社内でも注目されている。



株式会社船井総合研究所 土業支援部
社労士グループ チーフコンサルタント 三登裕子
障害年金経営研究会主幹。社労士事務所専門のコンサルタントとして、障害年金事業に取り組む社労士事務所の業績アップに従事している。モデル事務所から開業したばかりの事務所まで、全国の社労士事務所のコンサルティングをしている。採用コンサルティングや組織改革を得意としている。



株式会社船井総合研究所 土業支援部
社労士グループ チーフコンサルタント 川上ゆう
入社以来大規模なWebマーケティングを中心としたコンサルティング業務を経験。2年間、医療業界の業績アップ支援に従事していた。人口3万人商圏の医院にて、売上を120%アップさせている。現在は障害年金事業を扱う社労士事務所を中心にコンサルティングを実施している。

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2024年 4月13日(土) 2024年 4月20日(土)

2024年 4月26日(金) 2024年 5月10日(金)

開始 終了

13:00 16:00 (ログイン開始時間は、講座開始時刻30分前より)

日時・会場

申込み期限

<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

オンライン開催

本講座はオンライン受講となっております。諸事情等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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 web 参加」で検索。

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

●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。

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。または、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右上検索窓にお問い合わせNO. 112032を入力、検索ください。

お問い合わせ

船井総合研究所セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
※お申込みに関してよくあるご質問は「船井総合研究所 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。



お申込み期限は開催日程の
4日前まで

お申し込みは右記QRコード
からお願いいたします

12/12

参加者
限定

全国の事務所が実際の業務で使用している ツールを特別に大公開します！

セミナーにご参加いただいた方には
他事務所で実際に使用しているツールをすべて公開いたします！

1. 営業

- ① 専門性が伝わる障害年金専用名刺
- ② 専門家紹介のプロフィールシート
- ③ 障害年金事務所パンフレット
- ④ 障害年金のしおり
- ⑤ HPオープンPRチラシ
- ⑥ 障害年金ニュースレター



障害年金の3つ折しおり



ポスティングチラシ



面談誘導率改善！
電話対応マニュアル

2. 電話対応キット

- ① 障害年金の面談誘導フロー
- ② 障害年金版・電話対応マニュアル
- ③ スタッフでもヒアリングができる電話受付表
- ④ 面談時にお持ちいただくご案内誘導チラシ

3. 面談キット

- ① 相談表
- ② 障害年金受給要件確認表
- ③ 障害年金面談チェックシート
- ④ 障害年金アプローチブック
- ⑤ 申請の流れ説明シート
- ⑥ サポート依頼を迷われている方へ
- ⑦ 障害年金サポート費用
- ⑧ 障害年金まるわかりガイドブック
- ⑨ ご契約・ご説明チェックシート
- ⑩ 委任状・契約書
- ⑪ 事務手数料にかかる内訳説明書
- ⑫ ご相談者様の声収集シート



面談効率をあげる
事前準備シート



サポート料金説明書



専門家紹介
プロフィールシート



面談効率をあげる
事前準備シート



診断書作成のお願い

お客様の声
回収キット



日常生活聞き取り票

4. 手続き

- ① 障害年金事務処理確認表
- ② 医師向け・受信状況等証明書依頼書
- ③ 医師向け・障害年金請求にかかる書類作成依頼書
- ④ 医師による診断書記載ミス減少ツールキット
- ⑤ お客様の声・回収キット



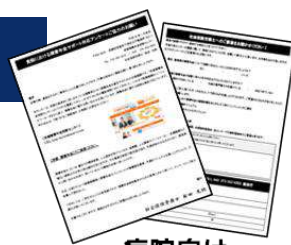
障害年金 面談ツール



障害年金契約書
(裁定請求用・審査請求用)

5. 集客

- ① 紹介カード
- ② 障害年金受給事例見本シート
- ③ 障害年金・更新のご案内ハガキ
- ④ ポスティングチラシ
- ⑤ ポスティングチラシ(受給診断チェック版)
- ⑥ 障害年金相談会用のご案内(看板)
- ⑦ 顧問先向け・障害年金のご案内
- ⑧ 新聞無料掲載依頼ツール プレスリリース
- ⑨ 無料相談会のご案内チラシ
- ⑩ 自動引き落としのすすめ
- ⑪ 更新手続きサポート



病院向け
勉強会提案郵送DM



勉強会アプローチシート



病院向け
障害年金手続きマニュアル



就労支援センター
勉強会のご案内



社会保障ガイドブック



生命保険会社向け
障害年金勉強会テキスト

6. 医療機関開拓

- ① 障害年金サポートに関するアンケート
- ② 障害年金手続きマニュアル
- ③ 病院向け無料相談会案内ポスター
- ④ 追客用ニュースレター

7. 保険会社開拓

- ① 保険会社向け障害年金協業の提案資料キット
- ② 保険営業マン向け勉強会テキスト
- ③ 保険会社向け勉強会アンケート【表・裏】



紹介につながる
振り返りシート



ソーシャルワーカー向け
勉強会テキスト

8. 障がい者支援施設開拓キット

- ① 就労支援施設向け勉強会テキスト
- ② 就労支援施設向け勉強会案内DM
- ③ 障害年金・無料告知レター
- ④ 障害年金の勉強会のお知らせ・申し込み票
- ⑤ 障害年金勉強会テキスト



勉強会
アンケート



特別支援学校向け
障害年金勉強会

9. 法律事務所開拓キット

- ① 法律事務所向け障害年金勉強会テキスト
- ② 法律事務所からの紹介手順キット



オンライン用
重要事項説明書



ニュースレター

10. 口コミ募集キット

- ① 口コミ募集チラシ(簡易版)
- ② 口コミ募集チラシ(手順説明版)



病院向け
勉強会テキスト

※ツールはセミナー当日のみ閲覧が可能です
弊社主催の勉強会(障害年金経営研究会)にご入会いただくと、
入会特典として会員サイトから閲覧可能です。