

急拡大社労士事務所による顧問獲得セミナー

1 東京会場

2024年6月3日 月

14:30～17:30(受付開始14:00～)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエアTOKYO
〒104-0028
東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー 35階「東京」駅地下直結
(八重洲地下街経由)
※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。
ご来場の際はご注意ください。

2 大阪会場

2024年6月8日 土

13:00～16:00(受付開始12:30～)

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分

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

※会員価格は、各経営研究会・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。※諸事情によりやむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。※講座内容はすべて同じです。ご都合の良い日時をお選びください。

スケジュール

第1講座

社労士業界の時流から描く事務所の経営戦略

- ・2024年以降の社労士業界の動向、時流
- ・業界動向から落とし込む事務所の経営戦略
- ・経営戦略から見据えるマーケティング戦略

株式会社船井総合研究所 土業支援部 リーダー 岩本 和真



第2講座

昨対売上成長率147%事務所が語る！

マーケティング戦略

- ・147%成長につながる事務所経営の考え方
- ・マーケティングに重要なターゲット選定方法
- ・マーケティング実践事例大公開
(顧問先紹介、グループ外税理士からの紹介、Webマーケティング等)

社会保険労務士法人 アーリークロス 執行役員 毛利 保文 氏



第3講座

すぐに取り組める！マーケティングの実践事例解説

- ・紹介促進に向けた紹介先獲得・紹介維持のためのポイント
- ・ダイレクトマーケティング(Web・セミナー等)で安定的な反響を獲得するポイント
- ・無形サービスの価値を可視化し、顧客に説明しやすくなるパンフレット・料金表・提案書等のツール整備のポイント

※具体的な各種ツールをご覧ください

株式会社船井総合研究所 土業支援部 佐々木 幹太



第4講座

持続可能な事務所経営とは？

- ・本セミナーのまとめ
- ・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

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



本セミナーは当社ホームページよりお申込みいただけます！

【申込期限】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
※祝日や連休により変動する場合もございます

右記のQRコードをスマートフォン等で読み取りいただき、お申込みフォームよりお申込みくださいませ

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112711>

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)

※お電話・メールでのセミナーのお申し込みは承っておりません。

※お申込みに際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。



業績をもっと伸ばしたい社労士業界向け

顧問獲得

3年で顧問110社

昨対売上成長率147%を
達成できた秘訣大公開



ゲスト講師

社会保険労務士法人アーリークロス
執行役員 毛利 保文 氏

このようなお悩みをお持ちの先生方必見！



- ✓ 伸びている事務所の事業戦略・マーケティング戦略を知りたい
- ✓ 顧問契約数を増やし、安定経営を実現したい
- ✓ 現状を打破して持続的成長し続ける事務所になりたい
- ✓ Web等ダイレクトマーケティング挑戦していきたい

2 選べる
会場

東京会場

2024年6月3日 (月)

大阪会場

2024年6月8日 (土)

主催

急拡大社労士事務所による顧問獲得セミナー

お問い合わせNo.S112711

サステナグロースカンパニーをもっと。
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・お問合せ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

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「お問合せNo.」を入力ください)→

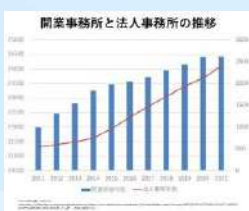
112711

①顧問獲得競争が激化している！

自然減少する可能性大

ご存じのように日本の中小企業数は減少しています。また日本経済の状況やコロナ禍からの回復の遅れ等により、中小企業の経営状況は決して良好ではありません。皆様の顧問先も残念ながら廃業や統合等をされて顧問解約となってしまう先もあるかと思います。

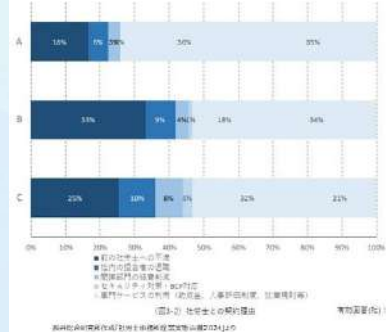
そのような状況下、顧問獲得の動きを進めないと売上減となってしまう可能性が高いです。もちろん顧問獲得以外の方法で売上を上げる方法(企業型DCやBPO関連等の新商品開発や、M&A等)もありますが、すべての社労士事務所が手を付けられるわけでもないと思いますので、やはりメインの顧問を増やすというところに注力する必要があります。



一方で社労士の資格登録は右肩上がりで増加しており、資格のみならず開業事務所数・社労士法人数も増加しております。(左記図1) 顧客となる中小企業数は減少し、社労士が増加しているため、顧客獲得はより厳しくなっています。新規の獲得競争はもちろんですが、顧問社労士変更も発生するようになってきております。

増加する社労士切り替えニーズ

下記図2は船井総合研究所の会員事務所のデータになりますが、「自事務所と契約になった理由」の分布になります。売上問わず、「前の社労士への不満」＝顧問社労士変更が一定量発生しております。(※売上詳細※A:売上5,000万未満、B:売上5,000万～1億円未満、C:売上1億円以上)全体でみると25%が委託替えニーズがきっかけでの顧問契約ということで「サービス品質が下限を下回る」「クレームが発生する」などをきっかけに別の社労士を検討する企業が少なくない数存在していることが分かります。



②顧問獲得ができる事務所の取り組み

伸びている事務所が取り組んでいることは？

- ✓ 業務範囲整理で生産性の高い顧問商品を用意していること
- ✓ 紹介はもちろんダイレクトマーケティングに力を入れていること
- ✓ 代表以外でも顧問獲得ができる営業ツールを作成していること

売上5,000万以上	昨対売上アップ (135%) 事務所	昨対売上ダウン (90%) 事務所
集客に占める紹介割合 (土業・顧問先等)	57.5%	74.8%
集客に占めるダイレクトマーケティング割合 (Web・セミナー等)	40.0%	14.3%
売上5,000万以上	新規顧問獲得20社以上	新規顧問獲得5社以下
集客に占める紹介割合 (土業・顧問先等)	75%	83%
集客に占めるダイレクトマーケティング割合 (Web・セミナー等)	15%	12%
顧問解約率	3.6%	5.1%

売上5,000万以上	ダイレクト経由10社以上	ダイレクト経由3社以下
集客に占める紹介割合 (土業・顧問先等)	42%	77%
集客に占めるダイレクトマーケティング割合 (Web・セミナー等)	58%	6%
新規顧問獲得数 (平均)	26	13
一人当たりの年間売上	1,219万円	1,047万円

株式会社船井総合研究所主催の研究会、社労士事務所経営研究会会員データである「社労士事務所経営実態白書2024」の集計データから分析

③顧問獲得するための具体的施策

商品
フェーズ

集客
フェーズ

提案
フェーズ

施策	顧問獲得ができている事務所	顧問獲得ができない事務所
業務範囲整理	・顧問の業務範囲を明確化&可視化できている ・必要に応じて顧問の業務班別でプラン分けできている	・まるっと業務を受けてしまい、「食べ放題」状態になっている ・経験則に基づくため、担当によって顧問内容が異なる
オンボーディング	・契約後の立ち上げを標準化し、お付き合いに関するルール・約束事を設けている(連絡手段・用意いただく資料等)	・お付き合いの流れをルール化できていないため、お客様に振り回される付き合い方となっている
紹介	・税理士・他土業・金融機関・顧問先等、各クライアントを把握・管理しており、定期的な接点をもって紹介を促進している	・紹介は運に頼ってしまっている
セミナー	・顧問誘導ができるセミナーの型があり、それに従ったテキスト・司会・ご案内(アンケート)・運営ができている	・セミナーは開催しているものの、事後フォローに結びつくことがない
Webマーケティング	・労務等に特化したHPを運営し、日々メンテナンスを行っている その結果、HPから反響・受注を獲得できている	・HPは数年前に作ったものがあるが、運営・メンテナンスができておらず、反響もない
提案書	・事務所のご案内から商品の説明・ご提案ができるツールが整備されている	・提案時は料金表のみで提案書は用意していない
料金表	・業務範囲に従った料金表を作成しており、生産性を担保できている	・料金表は一応あるもののほぼ言い値となるため、顧問単価が安くなることが多い



④他事務所の成功事例紹介

A事務所

4期平均120%成長中！

労務顧問と3号業務を中心に業務標準化&商品化に注力。集客も紹介はもちろん、Webのコンテンツアップやセミナー開催にも精力的に取り組む。助成金や給与計算はほぼしていないに関わらず、昨対平均+1,000万円、年平均120%成長、客単価134%向上中。

W事務所

9か月で顧問先60社獲得

競合が参入しにくくなっている助成金に着目し、新規顧客を開拓。ただスポットではなく顧問契約へ誘導できる商品設計を組むことで、9か月で顧問先60社獲得、売上にして3,000万円を生み出すことに成功している。

詳しくはセミナーで！精度をブラッシュアップしましょう！