

開業で絶対失敗したくない社労士業界向け

社労士未経験の
有資格者が

仕事をしながら
1人で

リスクなしで
開業し

参加者多数につき、オンライン開催決定!

障害年金を開始し、

2年目で90件
年間受任

獲得した手法大公開!!

このような先生にオススメ

- ✓ 社労士として開業したものの何をしたいか悩んでいる方
- ✓ 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いいかわからない方
- ✓ とりあえず開業したけど、社労士業務を何をするか迷っている方
- ✓ 問い合わせは増やしたいけど飛び込み営業はしたくない方



ゲスト講師

なかがわ社会保険労務士事務所

代表 中川 京子氏

いきなり開業して収入0で障害年金を始めるのは怖かったですが仕事を
つづけながら社労士事務所を開業しました。

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

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

5月14日

火

お申込み期限
5月10日(金)

2024年
5月22日

水

2024年
6月4日

火

2024年
6月13日

木

お申込み期限
5月31日(金)

お申込み期限
6月9日(日)

時間

13:00~16:30

(ログイン開始12:30~)

主催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

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

障害年金を始めて2年目で年間90件を達成した秘訣

お問い合わせNo. S113598

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。) →

103028

今回のレポートでインタビューさせていただいた
中川先生に障害年金を始める先生からよくいただく質問に答えていただきました！



なかがわ社会保険労務士事務所
代表 中川京子氏

A **Q** 障害年金は難しいイメージがありますが、 全くの未経験の私でもできますか？

大丈夫です。私も全くの未経験でした。

確かに障害年金は専門性が高く、初めて取り組む先生には難しく感じると思います。障害年金の申請方法について、いろいろ本が出ておりますので、まずは本を読みました。船井総合研究所のつながりで、すでに障害年金に取り組まれている先生に質問したり、年金事務所の方に聞いて進めております。障害年金参入前の年金業務経験が0件の私でもできているので皆様も大丈夫だと思います。

A **Q** 個人客、それも障がいを持たれた方や精神疾患の方の対応が できるか不安です。大丈夫でしょうか？

初めは、私も少し不安がありましたが、実際に面談でお会いしてみると不安はなかったです。

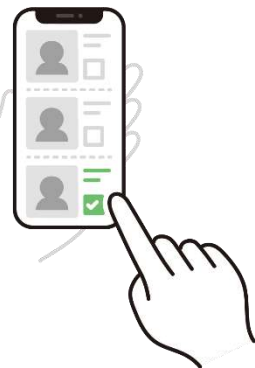
いろいろな方がいらっしゃいますが、それは障がいを持たれているからという訳ではなく、その人の個性だと思います。知り合いの社労士で精神疾患の方の対応が困難だからという理由で、障害年金業務を辞めたという方は聞いたことがないです。

A **Q** 障害年金はスポット業務なので、 売上が安定しないイメージがあるのですが実際にいかがでしょうか？

もちろん、月によって売上は変わってきますが、しっかりとWeb広告費をかければ問い合わせは来ます。2年ほど経つと問い合わせ数や受任数は安定してきました。今では月の問い合わせは新規で30件、そのうち8件をご依頼いただいています。

A **Q** HPから依頼は来ますか？ どのように問い合わせがくるHPを作成しましたか？

はい。HPからの問い合わせが1番多いです。お電話の案内だけではなく、LINEや1分間判定（簡易受給判定）など、簡単に問い合わせをいただけるような設定をしています。HP制作とWeb広告は、船井総合研究所にお願いしました。



具体的な取り組みを中川先生にインタビューしました！ →

スペシャルインタビュー

障害年金事業を開始して2年目で年間90件を達成するまでに私が取り組んだこと



船井総合研究所より 中川先生の紹介

中川先生は2021年に障害年金業務をスタートし、2022年には年間の新規のお問い合わせが347件、受任が90件達成。事務所の売上は2,010万円となりました。当時、健保組合で働いており、仕事をしながら資格学校に通い2019年に社労士試験に合格。2020年4月に自宅で開業しました。その後、障害年金が軌道に乗ったタイミングで退職。中川先生がどのようにして年間受任90件を達成できるようになったのか…中川先生の障害年金参入ストーリーを紹介します。

年	新規の問い合わせ	面談数	受任数	売上
2021	240件	75件	49件	463万円
2022	347件	119件	90件	2,010万円
2023	200件	52件	41件	1,148万円

※2023年は6月までの数字

仕事をしながら 障害年金をやりたい

私は資格を取得してすぐに会社を辞めるという考えには至りませんでした。健保組合で障害年金の相談に乗っていたこともあり、まずは障害年金を勉強したいと思ったんです。開業しないと支部で開催している勉強会に参加ができないため、とりあえず自宅で開業登録をしました。資格学校の合格祝賀でのチラシ



▲配布されたチラシ

シを貰いました。船井総合研究所の障害年金の勉強会の案内で、実務や営業方法の勉強をしたかった私は参加を即決しました。

障害年金経営研究会 との出会い



障害年金経営研究会(以下: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しできてとても刺激になりました。参加されている先生たちのようになりたいと思い、本格的に障害年金を始める決意をしました。

事業として障害年金を始めるからには集客はプロに任せようと思い、船井総合研究所のコンサルティングを受けることにしました。その当時は自宅で開業をしていたため、障害年金を取り組んでいる社労士がいないエリアを調べてもらい、駅近の打ち合わせ室を完備しているレンタルオフィスに事務所を移転することにしました。月3.2万円で借りることができました。



移転したオフィス

コンサルを活用してWebサイトを立ち上げ

研究会の先生たちは、ほぼ100%Webサイトで集客をしていると聞きましたので驚きました。Webサイトの立ち上げはすべて船井総合研究所にお任せしました。私は準備していただいた基礎原稿をもとに執筆しました。仕事をしながらでしたが、デザインや構成などはすべてお任せで進めてくれたのでスピード感をもって進めることができました。

3か月くらいでWebサイトが完成し、他事務所ではGoogleやYahoo!に広告を出して集客をしているとお聞きし、同じ広告設定をしてもらいました。

Webだけで本当に問い合わせが来るのか…不安でしたが、広告をかけたその日に初めての問い合わせが来てびっくりしました。



「すぐに電話が来る」ということは、障害年金を始めたばかりの私にとっては非常に安心材料になりました。

思うように受任ができない…

正直、沢山お問い合わせが来るのですが、来ても思うように受任ができませんでした。相談内容が聞いたことのない病名で、まずはどんな症状なのか？ネットで調べるところからスタートしました。最初は、大事な初診日を聞き忘れたり、何度も年金事務所に確認したり…要領よく進めることができなくて大変でした。電話がなる度に不安で…船井総合研究所から何人か研究会会員を紹介してもらい、一緒に話を聞きに行きました。面談にも同席させてもらい、右も左もわからなかった私にとって、参考になることばかりでした。



研究会会員さんと船井総合研究所メンバーと

初めての受給決定

一番最初にご依頼いただいたのが36歳の「てんかん」の方でした。医師にどのように診断書をお願いすればいいのかもわからず、病歴・就労状況等申立書もどのように書けばいいのかわからなかったため、船井総合研究所が提供している申請資料データベースで「てんかん」を調べ、実際に支給が決定した診断書や病歴・就労状況等申立書を参考にしながら申請資料を作成しました。データベースには不支給事例も載っていたので、参考になりました。



▲障害年金の申請データベース

結果、障害厚生年金2級が決定しました。受給が決定したときに、非常に喜んでいただき、こんなに感謝される仕事なんだと実感しました。正直、無事、支給決定ができた安心感もありました。

兼業から障害年金専門に

仕事をしながら障害年金業務を続け、毎月5～6件受任ができ、売上も1,000万円を超えるようになってきました。が…

受任件数が増えてくると、これ以上、仕事と両立をし続けることができないと思い、2021年9月に退職をしました。

専門になってからは、よりお客様をサポートできるようになり、2022年は年間90件を受任をしました。もっと早く専門できればよかったです。

これからも多くの人に 障害年金を



最近では地元の障がい者施設の方が挨拶に来て、お客様をご紹介いただいたり、事務所の認知度も上がってきたのかなと思います。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、多くの方に障害年金を届けていきたいです。

100人のうち7人は障がい者 専門家が求められている障害年金分野



株式会社船井総合研究所
山本千穂

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9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。

全国に障害年金を取り組む事務所は増えてきましたが、

まだまだ障害年金の情報が不足していると感じています。

各事務所の受給事例(判例)を他事務所に共有することによって、1人でも多くの方に障害年金を届けられると考えております。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。

①障害年金は専門性が高くニーズがある分野

	①障がい者 (20歳以上)	②障がい児 (20歳未満)	①-② ③想定対象者	④障害年金 受給者数	③-④ 想定 未受給者数
精神障害者	391.6	27.6	364	72.5	291.5
知的障害	85.1	22.5	62.6	50.1	12.5
身体障害	419.5	7.2	412.3	83.0	329.3

合計633万人

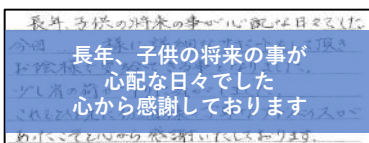
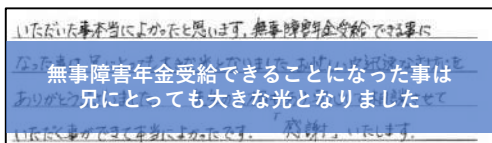
障害を有する方の人数は増加しており
想定で約633万人が障害年金を受け取っていない可能性がある

②まだまだ障害年金を取り組む事務所が少ない

掲載事務所数	手続き業務	助成金	年金	障害年金
11319事務所	1197事務所 (11%)	782事務所 (7%)	635事務所 (5%)	437事務所 (3%)

社労士会のホームページに掲載されている社労士の約3%しか取り組んでいない

③お客様に感謝される社会性の高い業務



受給決定後に感謝を
していただける非常に
やりがいのある事業

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、全国の障がい者数を考えれば、このようなサービスが行える事務所はごくわずかです。殆どの依頼者はこのようなサービスを受けることができていないと考えております。

こちらの数字をご覧ください

障害年金を取り組んでいる事務所の平均数字です

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。弊社の研究会は、「北は北海道から南は沖縄」まで約90事務所にご参加をいただいております。

障害年金は人口30万人に対して1事務所必要とされていますが、全国的にみると、まだまだ障害年金の専門家が足りていません。

研究会員の平均の新規の月の問い合わせが53件、うち面談が12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22万円でした。

	2021年 月間			2022年 月間			平均単価
	問い合わせ数	面談数	受任数	問い合わせ数	面談数	受任数	
平均	43	10	7	53	12	9	22万円
最大値	69	17	12	81	18	13	

全国の社労士事務所が 未支給者に障害年金を届けています



船井総合研究所が個別でコンサルティングをさせていただいている事務所の数字をご覧ください。

1年間の平均の受任件数は112件でした。1件あたり受任するために平均約3万円をWeb広告に投資しています。

	事務所名	受任数	売上規模	1件受任するのに投資した広告費用	エリア	商圏人口
1	F社会保険労務士事務所	188	3,000万～5,000万	¥14,984	関西	147万人
2	T社会保険労務士事務所	139	3,000万～5,000万	¥17,266	関西	141万人
3	T社会保険労務士事務所	95	2000万～3000万	¥25,263	関西	53万人
4	S社会保険労務士事務所	172	3,000万～5,000万	¥25,814	関西	82万人
5	S社会保険労務士事務所	52	1,000万～2,000万	¥27,692	関西	36万人
6	L社会保険労務士事務所	90	1,000万～2,000万	¥13,333	関東	41万人
7	O社会保険労務士事務所	129	2000万～3000万	¥15,813	関東	35万人
8	M社会保険労務士事務所	305	5,000万以上	¥17,311	関東	97万人
9	T社会保険労務士事務所	67	1,000万～2,000万	¥17,910	関東	69万人
10	O社会保険労務士事務所	393	5,000万以上	¥25,954	関東	372万人
11	U社会保険労務士事務所	164	3,000万～5,000万	¥27,449	関東	126万人
12	T社会保険労務士事務所	63	1,000万～2,000万	¥32,380	関東	33万人
13	N社会保険労務士事務所	93	2000万～3000万	¥48,315	関東	372万人
14	M社会保険労務士事務所	58	1,000万～2,000万	¥41,379	関東	48万人
15	M社会保険労務士事務所	69	1,000万～2,000万	¥43,478	関東	14万人
16	I社会保険労務士事務所	68	1,000万～2,000万	¥13,130	四国・九州	40万人
17	U社会保険労務士事務所	79	1,000万～2,000万	¥19,919	四国・九州	30万人
18	F社会保険労務士事務所	76	1,000万～2,000万	¥20,401	四国・九州	47万人
19	I社会保険労務士事務所	90	1,000万～2,000万	¥30,655	四国・九州	96万人
20	J社会保険労務士事務所	55	1,000万～2,000万	¥52,681	四国・九州	153万人
21	I社会保険労務士事務所	67	1,000万～2,000万	¥35,821	四国・九州	134万人
22	O社会保険労務士事務所	171	3,000万～5,000万	¥18,246	中国	199万人
23	T社会保険労務士事務所	74	1,000万～2,000万	¥19,317	東海	70万人
24	Y社会保険労務士事務所	85	1,000万～2,000万	¥28,235	東海	8万人
25	L社会保険労務士事務所	174	3,000万～5,000万	¥29,530	東海	229万人
26	H社会保険労務士事務所	59	1,000万～2,000万	¥51,568	東海	40万人

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



1年目で依頼を年間80件も頂くことができました

平井社会保険労務士事務所
所長 平井 晋哉先生(北九州市)

開業して何をやっていけばよいか迷っていた時に船井総合研究所さんの障害年金セミナーに参加しました。セミナーを通じて障害年金は生産性が高い業務だとわかったので、業務経験がなく不安ではありましたが、障害年金業務を始めました。開始して、1年目で依頼を年間80件もいただくことができ、非常に順調なスタートを切ることができ、毎日充実しています。



HPにより順調に顧客を獲得することができました

江口労働法務事務所
所長 江口 隆先生(広島市)

定年退職後に開業し、顧問先の獲得は困難だと感じました。障害年金を手掛けている社労士は広島ではいなかったので始めることにしました。従来の社労士のビジネスでは、企業を相手にするものですが、障害年金は個人を顧客にするビジネスで全く違うものです。船井総合研究所の作成されたHPにより順調に獲得を取得することができ売上3,000万円を超えるようになりました。



事務所を借りて従業員を雇い入れることができました

京都駅前社会保険労務士法人
代表社員 船田 光朗 先生(京都市)

開業と同時に船井総合研究所さんから障害年金の支援を受けました。開始から2年が経過しましたが順調に業績を伸ばすことができ、昨年12月に事務所を移転して従業員も雇い入れることができました。来年4月からは社労士を増員し、ますます業績を伸ばしていこうと頑張っています。



お客様の受給が続々決まっています！

杉野経営労務事務所
所長 杉野 賢一先生(東京都足立区)

最初は問い合わせに波がありましたが、今は安定して毎月10件前後、新規のサポートのご依頼をいただくようになりました。お客様の受給も続々決まっており、皆様から感謝をいただいています。最近では病院や、就労支援施設からも障害年金の勉強会の講師依頼を数多くいただいています。障害年金の専門家のニーズが以前にも増して強くなってきているようです。一人でも多くのお困りの方をサポートできるようこれからは組織化していきたいと思います。



行動を起こして良かったなと改めて思います

久保社会保険労務士事務所
代表 久保 将之 先生(愛知県名古屋)

開業した時の時にセミナーに参加しました。新規参入がしやすいと思ったので、セミナー後すぐに取り組みました。最初は愛知県知多市という人口約8万人の田舎で、自宅兼事務所でやっていたのですが、毎年業績が伸びているので、思い切って昨年栄駅すぐの事務所に移り、職員を採用しました。今年で4年目になりますが、去年から今年にかけて売上が倍増しています。より多くの人をサポートできるよう今年、更に増員予定です。



職員とともに、充実した毎日を送っています

田村社会保険労務士事務所
代表 田村 浩一先生(さいたま市)

開業して2年間、法人業務に取り組みましたが仲間のスポット業務の手伝いのみで、うまくいかなかったため、思い切って未経験だった障害年金業務に特化しました。最初は問い合わせに波がありましたが、今は安定して毎月10件前後、新規のサポートのご依頼をいただくようになりました。お客様の受給も続々と決まり、つい最近サポートしたお客様の受給決定が200件を超えました。皆様から感謝をいただき、職員とともに、充実した毎日を送っています。



1名事務所が今では6名事務所になりました

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(千葉市)

最初は半信半疑でしたが、セミナーをお聞きして取り組んでみたら成果が出ました。今となっては思い切って良かったと思います。障害年金スタート前は私一人の事務所でしたが、今では6名事務所となりました。来年はさらに正社員2人、パート1人の採用計画を立てています。職員で業務が回せるようになったので、今後は支店展開などを考えています。



現在は将来の不安もなく毎日充実しています

社会保険労務士法人HRM 岐阜オフィス
所長 江西 俊光 先生(岐阜市)

景気悪化による顧客の廃業等により、今後に不安を感じていたとき、船井総合研究所さんの障害年金セミナーを知りました。話を聞き、まだ近隣に本格的に障害年金に取り組んでいる事務所がなかったため、未経験で不安がありましたが、思い切って参加しました。集客など営業面はすべて指導していただきましたが、現在は将来の不安もなく毎日充実しています。

「感謝されやりがいのある仕事で地域貢献がしたい」 「スピード感をもって障害年金の集客から入金まで進めたい」 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頂いたながわ社会保険労務士事務所の代表
中川京子氏にご登壇いただく特別セミナーを開催いたします。

「障害年金参入前の準備段階から実際に取り組んだ事例」や
「実務のポイント」「受任につながる集客」など惜しむことなくお話をいただきます。
当セミナーでは「すぐに」「誰でも」「真似しやすい」最新の成功事例と
ポイントをお伝えします。セミナーの内容の一部を紹介させていただきますと、



ながわ社会保険労務士事務所
代表 中川京子氏

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分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

※2023年7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。

参加者
限定!

全国の障害年金事務所が使用している 具体的なツールを全て公開いたします!



これまでも障害年金のセミナーは数回開催してきましたが、
参加を躊躇される方からは、このような声を多くいただきました。

「これまで障害年金の案件なんてやったことないよ……」
「ツールと言ってもイメージがつかないよ……」

そこで、今回は、実際に成果を挙げている事務所で、面談や申請で実際に使っている
面談ヒアリングシート、病院向け勉強会テキスト、申請ツールなど
明日から実践いただけ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

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. スタッフさん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



面談誘導率改善!
電話対応マニュアル

ポスティングチラシ

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



重要規約説明書



お客様の声
回収キット



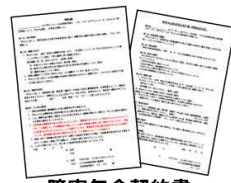
日常生活聞き取り票

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)

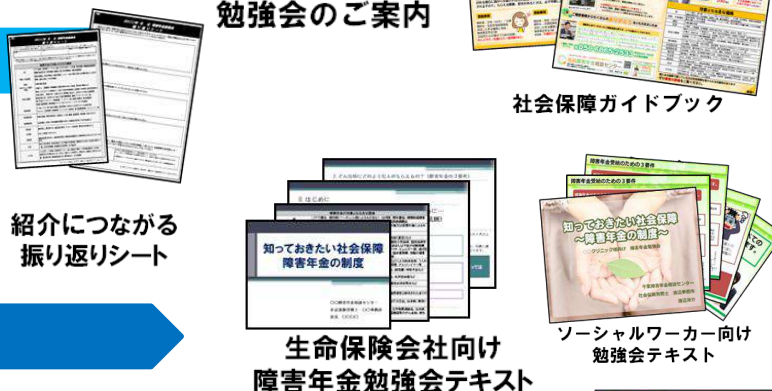
5. 集客

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



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】

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



9. 法律事務所開拓キット

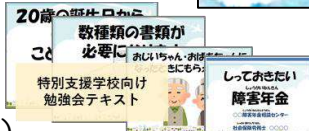
1. 法律事務所向け障害年金勉強会テキスト
2. 法律事務所からの紹介手順キット



10. 新型コロナウイルス対策

1. オンライン面談用障害年金制度説明資料
2. Zoom面談用 相談者様案内チラシ
3. Zoom面談運用マニュアル【事務所内】
4. LINE相談チラシ
5. Zoom面談用・相談者様案内チラシ (LINE誘導追加版)
6. オンライン用 納付要件取得案内チラシ
7. 手洗いポップ・消毒ポップ

事務所掲示用
消毒POP



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)の入会特典として
会員サイトで公開しておりますのでぜひご活用ください



相談者に送付用
Zoom接続案内チラシ

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！

障害年金業務への立ち上げや取り組みがわかりやすく理解しやすかったです。ありがとうございました

障害年金業務への立ち上げや取り組みがわかりやすく理解しやすかったです。ありがとうございました。

1.悩む前にとにかくまずは取り組んでみる
2.障害年金の可能性の大きさに気づいた
3.事務所経営の大きなひとつの柱になる

1.悩む前にとにかくまずは取り組んでみる
2.障害年金の可能性の大きさに気づいた
3.事務所経営の大きなひとつの柱になる

佐伯先生のお話を聞いて、障害年金業務立ち上げ時の不安感などを共有させて頂いた気がしたので大変有意義でした。まずはHPの作成、相談開始時のアプローチなどの事例等を学び、身に付けて行きたいと思っています。

佐伯先生のお話を聞いて、障害年金業務立ち上げ時の不安感などを共有させて頂いた気がしたので大変有意義でした。まずはHPの作成、相談開始時のアプローチなどの事例等を学び、身に付けて行きたいと思っています。



▲2023年4月開催
ゲスト講師：さえきHR社労士事務所様

概算時にセミナーに参加したのが、障害年金は社会貢献KPI、今後のワークとして取り組んでいきたいと思えます。

軽い気持ちでセミナーに臨みましたが、障害年金は社会貢献になり、今後のライフワークとして取り組んでいきたいと思えます。

社労士法人である事務経験をして、独立したつもりでしたが、法人以外の新しい売上をつくれる道があることがわかり、受講して非常に良かったです。

社労士法人である事務経験をして、独立したつもりでしたが、法人以外の新しい売上をつくれる道があることがわかり、受講して非常に良かったです。

何となく感じておりましたが、障害年金申請の仕事は社会的にも非常に意義があり経済的にも成り立つと思えました。

何となく感じておりましたが、障害年金申請の仕事は社会的にも非常に意義があり経済的にも成り立つと思えました。

障害年金について、多岐にわたる切り口から色々教えていただき、今後の事務所の柱として考えていきたいと思えました。

障害年金について多岐の切り口から色々教えていただき、今後の事務所の柱として考えていきたいと思えました。

ホームページの集客、全体の流れが学べました。障害年金を事業として立ち上げるための準備を進めていきたいです。

ホームページの集客、全体の流れが学べました。障害年金を事業として立ち上げるための準備を進めていきたいです。

集客を本気で考えたことがなかったので、改めてその大切さを感じました。費用対効果も考えて、HP・業務フローを見直すきっかけとなった。

集客を本気で考えたことがなかったので、改めてその大切さを感じました。費用対効果も考えて、HP・業務フローを見直すきっかけとなった。

経験がないので他の事務所の成功事例を参考にまずは1件チャレンジします！！チャンスは、今から始まっているので、燃えていきます！！

経験がないので他の事務所の成功事例を参考にまずは1件チャレンジします！！チャンスは、今から始まっているので、燃えていきます！！

今後の仕事をする上での動機づけとなりました。今まで受身で仕事をしてきましたが自分からアプローチしようと思いました。

今後の仕事をする上での動機づけとなりました。今まで受身で仕事をしてきましたが自分からアプローチしようと思いました。

セミナーを通じて大変気さくな先生と感じました。障害年金は始めたばかりであり、また私も佐伯先生のように特になにか経験があるわけではなかったので大変大きなエールを頂戴したような気持ちになりました。前を向いて挑戦していきたいと思えます。また紹介いただいたツールは早速取り入れたいと思えます。

—西崎裕子様

障害年金業務に対する勇気を与えて頂き有難うございました。障害年金は人助けになると話を聞き、真剣に知識修得に努めたいと思えます。

—板山社会保険労務士事務所 所長 板山雅幸様

大変参考になる話を聞けて、早速WEB集客に取り組んでいきたいと思えます。お客様が話しやすいように接していくことに努めたいと思えます。

—社会保険労務士高橋直樹事務所 所長 高橋直樹様

私も障害年金はまったくの未経験で開業したばかりです。先生のおっしゃったことを参考にしながら、なんとかやっていけそうな気がして来ました。もちろん、それなりの努力は必要ですし、道は平坦ではないと思えますが、頑張れるよう背中を押してもらえた感じがします。

たいへん感謝しております。本当にありがとうございました。

—A社会保険労務士事務所 所長 M.T様

佐伯先生の異業種からの参入で数年で急成長された実績は凄い一言でした。柔和な先生のお話ぶりにクライアントも安心して仕事を依頼するのかなと思えました。大変貴重なお話を有難うございました。

—S社会保険労務士事務所 所長 O.S様

法人業務をやりがいがあります。障害年金業務はさらに「創出型」の声をダイレクトに聞くことができます。お困りの方々に「お役に立っている」が満ちあふれています。

今回のセミナーでは
のべ100人以上の社労士が
参加されたセミナーシリーズの
最新事例を開催いたします！



障害年金を始めて2年目で年間90件を達成した秘訣のご案内

講座	セミナー内容(一部)※全て録画配信でございます。
第1講座	社労士業界と全国の障害年金専門事務所の現状と今後 ①なぜ今、障害年金なのか？ ②障がい者を取り巻く環境 ③安定した社労士事務所経営を行うためには
	株式会社船井総合研究所 士業支援部 社労士グループ 三登裕子
第2講座	WEB経由が9割！障害年金事業を開始して2年目で年間90件を達成するまでに私が取り組んだこと ①2年目で年間受任件数90件を達成するまでの成功&失敗ストーリー ②当事務所が取り組む障害年金の集客・営業・実務・管理施策のポイント ③コンスタントに新規で申請をできるようになるまでに取り組んだこと
	なががわ社会保険労務士事務所 代表 中川京子 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 ①集客の自動化で月平均30件以上の問合せ！HPで押さえるべきポイント ②面談に誘導するための電話対応のポイントと面談でヒアリングすべきポイント ③受任率90%を誇る事務所のノウハウを落とし込んだ営業ツール大公開！ ③未経験者でも効率良く申請業務を実施するポイント ④医師・就労移行支援事業所・特別支援学校・他士業から紹介をもらうためのタイアップ手法
	株式会社船井総合研究所 士業支援部 社労士グループ 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 ①本日の振り返りとまとめ ②明日から実践するためのヒント ③実行するために意識すべきこと
	株式会社船井総合研究所 士業支援部 社労士グループ マネージャー 山本 千穂

ゲスト講師



なががわ社会保険労務士事務所
代表 中川京子 氏
2019年社労士資格取得。2020年11月に健保組合で勤務しながら社労士として障害年金事業も開始。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90件の受任を獲得した。2022年度の障害年金のみで売上2,000万円を達成。



株式会社船井総合研究所 士業支援部
マネージャー 山本千穂
学生時代から15年以上デザインに携わる。2014年からは社労士事務所に特化したマーケティングのコンサルティングに従事。チラシやHPのデザインを得意としており、手がけたチラシは問い合わせが約160%増加するなどの成果を上げている。



株式会社船井総合研究所 士業支援部
三登裕子
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 士業支援部
川上ゆう
自動車業界で大規模な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。

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。

開催要項

お問い合わせNO:S113598

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。

セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

日時・会場

2024年 **5月14日** (火)

開始 13:00 終了 16:30

2024年 **5月22日** (水)

開始 13:00 終了 16:30

2024年 **6月4日** (火)

開始 13:00 終了 16:30

2024年 **6月13日** (木)

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
※祝日や連休により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

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

●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。

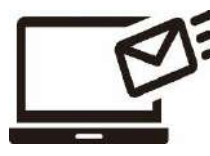
お申込方法



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
103028 で検索



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



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



開催時間にできれば
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



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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、お問合せの際は「お問合せNOとセミナータイトル」をお伝えください。

▼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
- ・セミナーご参加方法の詳細は
「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

