

地域限定配布

今からでも障害年金事業
参入がおすすめの地域限定
でお送りしています

このようなお悩みはございませんか？

- ✓ 社労士数は増加する一方で法人数は減少していて顧問獲得が難しい
- ✓ 職員にもっと業務を任せたいが所長だけが忙しい状態にある
- ✓ 既存からの紹介が尽き、新規顧問が獲得できる気がしない
- ✓ 新型コロナウイルス収束後、売上が低迷して立て直したい

顧問数が30社～50社程度で頭打ちの社労士が
未経験から障害年金部門を設立し70日で約20件受任

障害年金 部門立ち上げセミナー

障害年金事業おすすめのポイント

Point
1

障害年金の
対象者が増加中

Point
2

制度や景気に
左右されない事業

Point
3

Webのみで集客可能

Point
4

障害年金
未経験でも参入可能

ゲスト講師

名東障害年金サポート事務所

代表 山回 高弘氏

3分で読める!! >>> 障害年金の取り組みレポートは中面へ

セミナー
開催日

2024年5月11日(土)

2024年5月20日(月)

お申込み期限
2024年5月7日(火)

お申込み期限
2024年5月16日(木)

会場

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 (八重洲)

時間

14:30~17:30 (受付開始14:00~)

※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。

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

法人顧問に障害年金を付加して70日で受任約20件達成した秘訣

お問い合わせNo. S113610

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。) →

113610

70日で受任約20件達成できた秘訣とは？ 障害年金の魅力とポイントをご紹介します！

Point 1 障害年金の対象者が増加中

障がい者数は年々増加しており、2006年から2018年にかけて精神障がい者数は**1.5倍**、知的障がい者数は**2.3倍**、身体障がい者数**1.2倍**になっています。

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。



Point 2 制度や景気に左右されない事業

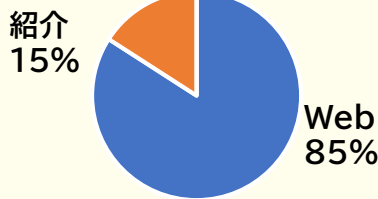
障害年金制度は約40年にわたり改正がございません。そのため**ノウハウを蓄積しやすい事業**であると言えます。

また、景気によって対象者が変動することがないため、景気に左右されにくいのも特徴です。

Point 3 Web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経由でのお問合せが過半数**を占めています。そのため営業不要で、人脈がない状態からでもスタートしやすい事業と言えます。顧問獲得の営業に苦戦をされている方におすすめです。

名東障害年金サポート事務所の問い合わせ経路
(2024年3月現在)



Point 4 障害年金未経験でも参入可能

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。

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。



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
三登 裕子

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三登裕子と申します。私は全国約90事務所の障害年金注力事務所が参加する障害年金経営研究会の主宰をしています。「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。

①障害年金は専門性が高くニーズがある分野

合計633万人

	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

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

いただいた事本当にありがとうございました。無事障害年金受給できることになった事は、兄にとっても大きな光となりました。心から感謝しております。

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。

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。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。

障害年金の最新動向

障害年金の経営数値

2023年は月平均反響**56件**、面談**14件**、受任**10件**を獲得しており1件あたりの報酬単価は**約23万円**です。

	月間反響数	月間受任数	1件当たりの報酬単価	年間売上
平均値	56件	10件	22.68万円	2,514万円
中央値	36件	9件	23.00万円	1,994万円

※障害年金経営研究会会員データより
社労士事務所の平均1人当たり生産性は921万円であるのに対し障害年金の平均1人当たり生産性は**1,335万円**です。

1人当たり生産性	
社労士事務所平均	921万円
障害年金事業平均	1,335万円

※2024年版「社労士白書(株式会社船井総合研究所)」、障害年金経営研究会会員データより

以下は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です。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	O社会保険労務士事務所	129	2000万～3000万	¥15,813	関東	35万人
6	M社会保険労務士事務所	305	5,000万以上	¥17,311	関東	97万人
7	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
8	O社会保険労務士事務所	393	5,000万以上	¥25,954	関東	372万人
9	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
10	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
11	N社会保険労務士事務所	93	2000万～3000万	¥48,315	関東	372万人
12	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
13	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
14	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
15	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
16	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
18	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
19	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
20	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
21	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
22	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



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さん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さんと共に、一人でも多くの人の困ったに役立てていきたいと思っています。

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出来ました。

開業から船井総合研究所さんのサポートを受け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。最近で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て以来、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、将来への不安など様々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さん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さんの支援を受け、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。**

ながか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頂いています！

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さん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ました。**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)

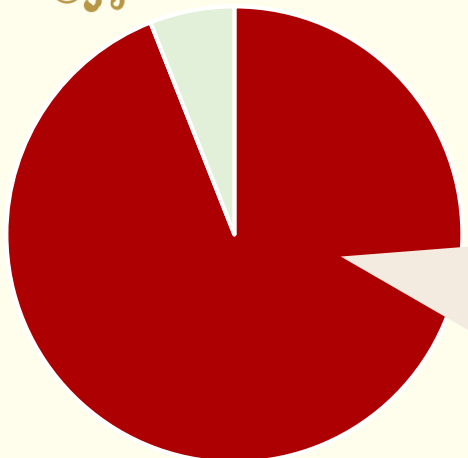


法人業務の他に何か取組む業務はないかと模索していた時に、船井総合研究所の障害年金セミナーに参加し、「これだ！」と思い参入を決めました。初めは何もわからず不安だらけでしたが、船井総合研究所のコンサルと障害年金経営研究会の仲間に支えられ順調に数字を伸ばしていけ、気が付けば**法人業務を上回る数字を上げることができました。**現在では障害年金担当職員は5名になり、一人でも多くの障害をお持ちの方のお力になればと頑張っています。

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



障害年金セミナーシリーズに 参加した方の声



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

今回障害年金に関しては知識の低い状態で受講に当たりましたが、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。

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給までの流れを紹介し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。

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。

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と把握できた。今後の集客活動の際の基準として活用したい。

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と把握できた。今後の集客活動の際の基準として活用したい。

集客の面では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なと思いました。

集客の面では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なと思いました。

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。

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りました。

—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取組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



セミナーのご案内



名東障害年金サポート事務所
代表 山口高弘 氏

今回のレポートで取材させていただいた名東障害年金サポート事務所の代表 山口高弘氏をお招きし、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年経験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年経験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3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。

5月11日(土)は山口先生も会場にお越しいただきます。当日、お会いできることを心待ちにしております。

株式会社船井総合研究所 土業支援部

三登 裕子

豪華！ 参加特典

専門のコンサルタントによる
無料個別経営相談(60分)

障害年金経営研究会の
無料お試し参加
※1事務所1回限り

法人顧問に障害年金を付加して70日で受任約20件達成した秘訣

講座	講演内容	講師
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 ①障がい者を取りまく環境と障害年金の現状 ②障害年金をおすすめするポイント	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 ゲスト	障害年金事業に参入し、2か月目で受任10件受任するまでのストーリー ①なぜ障害年金事業に？参入までのストーリー ②HPからの問い合わせが9割！Webのみで集客を実現 ③立ち上げでも社労士1名で運営可能 ③初めてでも安心！障害年金事業の顧客対応のポイント ④経験がなくても、受給決定率96%を達成するポイント	名東障害年金サポート事務所 代表 山口 高弘氏
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・他土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 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 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 土業支援部 社労士グループ マネージャー 塩見 菜緒

開催要項

2024年 5月11日(土) 14:30 開始
2024年 5月20日(月) 17:30 終了
お申込み期限 5月7日(火)
お申込み期限 5月16日(木)

※2024年 5月20日(月)ゲスト講座は
録画講演になりますのでご了承ください

日時・会場

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(八重洲)
〒104-0028東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35 階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]
※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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。また最少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いたしかねますので、ご了承ください。

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、船井総研ホームページ
(www.funaisoken.co.jp)右上検索窓にお問い合わせNO.113610を入力、検索ください。

お問い合わせ

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)

※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。

※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。

お申し込みはこちらから
お願いいたします

