

事務所の生産性、客単価や売上に悩む事務所には必見！

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） ※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

5/23 木

申込期限 5月19日(日)

2024年

6/ 7 金

申込期限 6月3日(月)

2024年

6/18 火

申込期限 6月14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)

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。

講座	セミナー内容
第1講座	社労士業界の時流および人事労務顧問を再構築すべき理由 ①2024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 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
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、手離れがい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 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 土業支援部 マネージャー 塩見 菜緒

一般価格 (税抜) 30,000円
(税込) 33,000円/一名様

会員価格 (税抜) 24,000円
(税込) 26,400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ご利用となります。

お申込方法

右記QRコードを読み取りいただきセミナーページの
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/108522>

【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30)

※お申込みに関してのよくある質問は「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。

このDMを
受け取られた方へ

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湧かない

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、平均 **120%**以上の業績成長

人事労務顧問

受注ノウハウ公開セミナー

事務所改革着手時から売上が2,950万円から **7,500万円超へ**

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

- ・ニーズと時流に適応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ろ取りで新規獲得
- ・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

詳細は中面へ

オンライン開催

13:00～16:30（ログイン開始12:30）

2024年

5/23 木

申込期限 5月19日(日)

2024年

6/ 7 金

申込期限 6月3日(月)

2024年

6/18 火

申込期限 6月14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.S114476



サステナブル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

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。)→ **108522** 検索

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
イメージが湧かない



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！

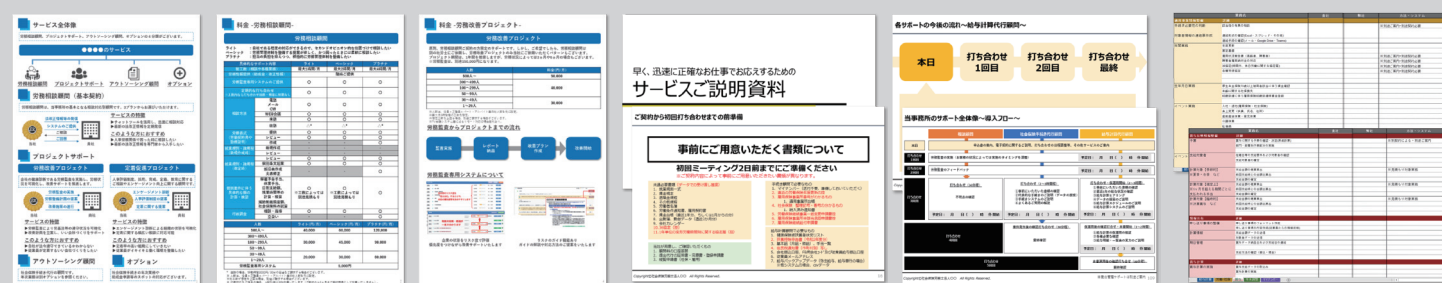
年平均1,000万円以上かつ年平均120%超 業績向上、客単価134%向上した秘訣

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

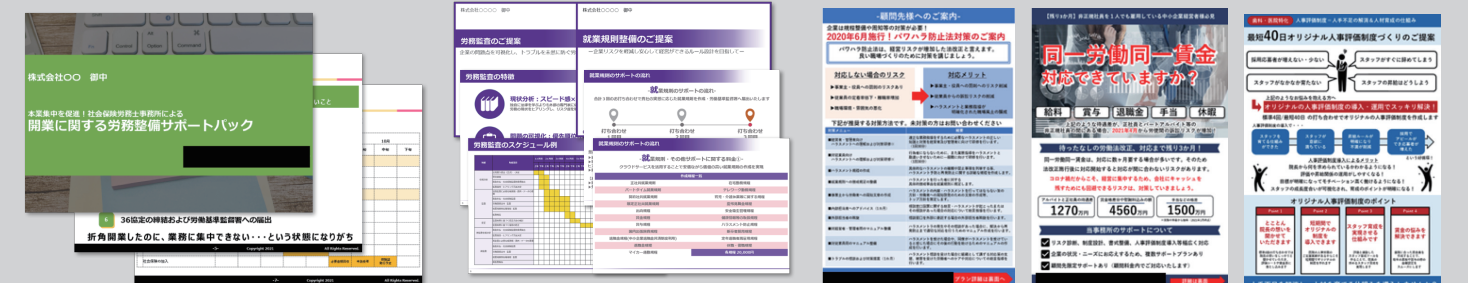
契約後の立ち上げを標準化した顧客向け案内資料

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