

このDMを
受け取られた方へ

Online Seminar
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？



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**

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

- ・ニーズと時流に適應したサービス開発で単価アップ
- ・人事生産性1万円以上の高生産性サポート

POINT

03

催促強化

- ・デジタルとアナログの良いとこ取りで新規獲得
- ・あたるセミナーテーマは問題社員対応と定着

オンライン開催

13:00~16:30(ログイン開始12:30)

詳細は中面へ

2024年

水

2024年

金

2024年

木

7月17日

7月26日

8月8日

豪華セミナー特典

社労士事務所の専門のコンサルタントによる

無料経営相談
(60分)

【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

主催

社労士事務所向け 人事労務顧問再構築セミナー



サステナブルな成長を応援する。

Funai Soken お問い合わせNo.S115745

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

お申し込みは
こちら▶



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平行期間のスケジュールなどが代表や担当の「経験速」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質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され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、ハラスメントバ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・運用サービス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こと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渦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、金融機関やバンダーとの連携が案件獲得のパターンです。

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業チラシ

「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、集客対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

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。ご都合の良い日時をおひとつお選びください。

2024年

2024年

2024年

7月17日 水

7月26日 金

8月8日 木

【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
※祝日や連休による変動する場合もございます

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

- ① 2024年の社労士業界の動向、主となる商品や催促
- 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 コロナ渦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

コロナ渦でも成長が加速！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ロードし、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



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

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・接透講師・院内業務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を得意とし、開業から事業継承までこれまで300件以上の関与実績がある。日経ヘルスケア・クリニックばんがう・ナースマネージャーなどの雑誌で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」をモットーにお役様に寄り添った人事労務サービスを行っている。

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

- ① 90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 定額食ば放題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なるパンフレット・料金法・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 本セミナーの統括
- 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／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、各種啓江研究会・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、ご入会中のお客さまのお申込みに適用となります。

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/115745>

【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)
※お電話・メールでのセミナーのお申込みは承っておりません。
※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。

