

障害年金 部門立ち上げセミナー

障害年金事業の
平均1人当たり売上

1,300万円

株式会社船井総合研究所主催「社労士事務所経営研究会」会員データより

社労士事務所の
平均1人当たり売上

921万円

株式会社船井総合研究所主催「社労士事務所経営研究会」会員データより

未経験職員の
自走まで6か月

代表の実務負担
ナシ

制度変更・景気に
左右されない



セントラル社会保険労務士法人 代表 大平 一路 氏

平成17年大阪府大阪市で事務所を開業。平成20年に障害年金事業に参入。
職員数7名規模で障害年金事業と顧問業務に取り組んでいる。
累計相談実績7,553件以上・受給決定率95.4%。

特別ゲスト講座

主催 サステナブルなカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

未経験社員が6ヵ月で障害年金事業を確立！高生産部門参入の戦略 お問い合わせNo. S116921



▲お申し込みはこちらから

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。）

116921

講座	セミナー内容（一部）
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
	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	わずか6ヵ月で高生産性事業を確立！障害年金へ参入する戦略
	セントラル社会保険労務士法人 代表 大平一路 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
	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
	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 塩見菜緒

ゲスト講師

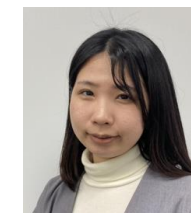


セントラル社会保険労務士法人
代表
大平一路 氏

※2024年 9月7日・9月13日ゲスト講座は録画講演
になりますのでご了承ください



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
塩見菜緒



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



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

開催要項

※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。

日時・会場

東京会場
2024年 8月24日（土） 9月7日（土） 14:30～17:30 （受付14：00より）

船井総研グループ東京本社 サステナブルスクエア TOKYO
〒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
※【2024年4月1日】より八重洲に移転しました。ご来場の際はご注意ください。

大阪会場
2024年 9月13日（金） 13:00～16:00 （受付12：30より）

株式会社船井総合研究所大阪本社
〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪御本社ビル

※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応用となります。

申込み方法

右記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、船井総合研究所ホームページ（www.funaisoken.co.jp）
右上検索窓にお問い合わせNO.「116921」を入力、検索ください。

お問い合わせ

船井総合研究所セミナー事務局 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「船井総合研究所 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。



モデル事務所に聞く

障害年金にまつわる「よくあるお悩み」大回答！

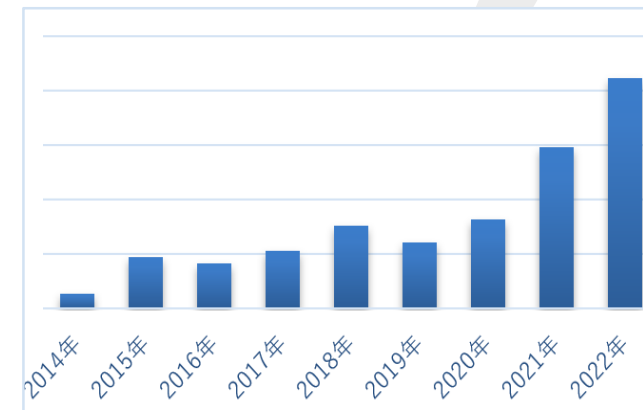


セントラル社会保険労務士法人 代表 社会保険労務士 大平 一路 氏

平成17年大阪府大阪市で事務所を開業。
平成20年に障害年金事業に参入。
職員数6名規模で障害年金事業と顧問業務に取り組む。
累計相談実績7,553件以上・受給決定率95.4%。
2023年は4名の職員と共に障害年金事業の売上4,000万円を達成。

職員4名で年間受任287件、売上4,300万円

▼障害年金事業売上推移



当事務所は2005年に開業し、障害年金事業に参入したのは平成2013年です。昨年の事業売上は約4300万円と右肩上がりに成長をしています。
1人当たり売上は約1075万円です。
累計相談数は**7,553件**・**受給決定率は95.4%**を超える実績がございます。

Q.01

障害年金事業の取り組み状況を教えてください。

▼障害年金サイト



営業は不要！？Web経由で9割集客

驚かれるかもしれませんが、障害年金のお問い合わせの**9割がWeb経由**です。障害年金の専門サイトを立ち上げ、Web広告をかけています。広告費は月によって変動はありますが月30万円以上かけており、月23件程受任をしています。
顧問業務と大きく異なる点は**営業は不要**でお客様の方からお問い合わせをいただくということです。
また、Web以外でも病院や障がい者施設からお客様をご紹介します。

Q.04

どのように集客をしていますか？

データベースの活用で受給決定率95.4%

▼事例閲覧システム

事例ID	事例概要	結果	備考
001	障害年金の請求が却下された事例	受給決定	書類の不備を指摘し、再提出した結果、受給決定。
002	障害年金の請求が却下された事例	受給決定	書類の不備を指摘し、再提出した結果、受給決定。
003	障害年金の請求が却下された事例	受給決定	書類の不備を指摘し、再提出した結果、受給決定。
004	障害年金の請求が却下された事例	受給決定	書類の不備を指摘し、再提出した結果、受給決定。
005	障害年金の請求が却下された事例	受給決定	書類の不備を指摘し、再提出した結果、受給決定。

障害年金の請求は難易度が高いと思われる方もいらっしゃると思いますが、多くの事務所が未経験から参入しています。当事務所も未経験から事業参入しましたが、受給決定率は**95.4%**を超えています。請求のポイントは「実際の書類の見本」を真似することです。見本を入手する方法は書籍を購入したり、障害年金経営研究会の会員特典である事例閲覧システムを使用するなど挙げられます。

Q.02

未経験でも実務を習得できますか？

収益性、安定性、社会性を兼ね揃えた事業！

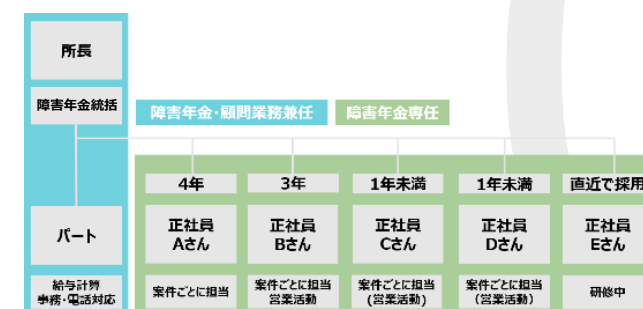
当事務所は当初は顧問業務をメインとしておりましたが、現在は**障害年金事業の売上が顧問業務を超えています**。当事務所の障害年金事業の一人当たり売上は**1千万円超**です。
「事務所の売上の柱」となる事業ということが一番の魅力です。
また、**景気や制度変更にも左右されず反響や売上が安定**していることもありがたいです。そして、障害年金の申請を代行することで、**お客様に非常に喜んでいただける**ことも魅力です。当事務所の職員もやりがいをもって取り組んでくれています。
まとめると、障害年金事業は**収益性・安定性・社会性を兼ねそろえている事業**と言えます。

Q.05

障害年金事業の魅力と何ですか？

職員に案件をまるまるお任せ！

▼事務所組織図



事業運営は正社員4名で主に担ってもらっています。案件がたてこんでいるタイミングでは代表の私がサポートをすることもあります。業務分担は案件ごとに職員にまるまるお任せしている形です。
直近で1名採用をしたのですがその教育も職員にお願いしています。

Q.03

職員に任せることは可能ですか？

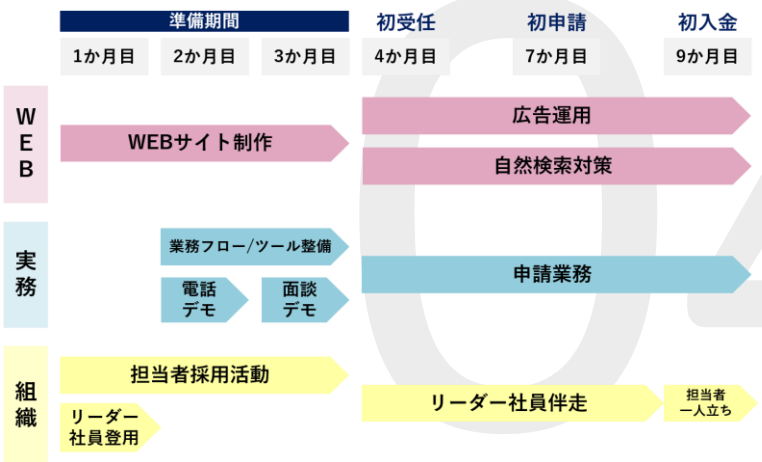
顧問業務に取り組む事務所に**障害年金事業がおすすめ**な理由5選！

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**



障害年金経営研究会主幹。
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。

約9か月で事業確立！



障害年金事業立ち上げまでのロードマップはこちらです。
サイト公開・業務フロー整備・体制構築といった準備に約3か月・事業開始から職員の独り立ちまでは約6か月です。具体的な事業立ち上げ手法については当セミナーで解説をします。

04

立ち上げの早さ

下記の顧問先がいれば**シナジーあり**！

B to B 事業とは顧客も業務フローも異なり、あえて参入しなくても…というお声もよくいただきます。

ですが、障がい者施設や特別支援学校、保険会社、病院を顧問先にお持ちの場合はシナジーがあります。

実際に障がい者施設を顧問先に持つ社労士事務所が障害年金事業に参入し、顧客を10名以上ご紹介いただけたいという事例もございます。

このよう顧問業務に取り組む事務所にとって障害年金事業は大変おすすめです。

是非参入をご検討ください。

障害者施設

特別支援学校

保険会社

病院

05

既存事業とのシナジー

参入している事務所は**16%**のみ！？

対象者が増加している障害年金事業ですが競合が少ないことも特徴です。

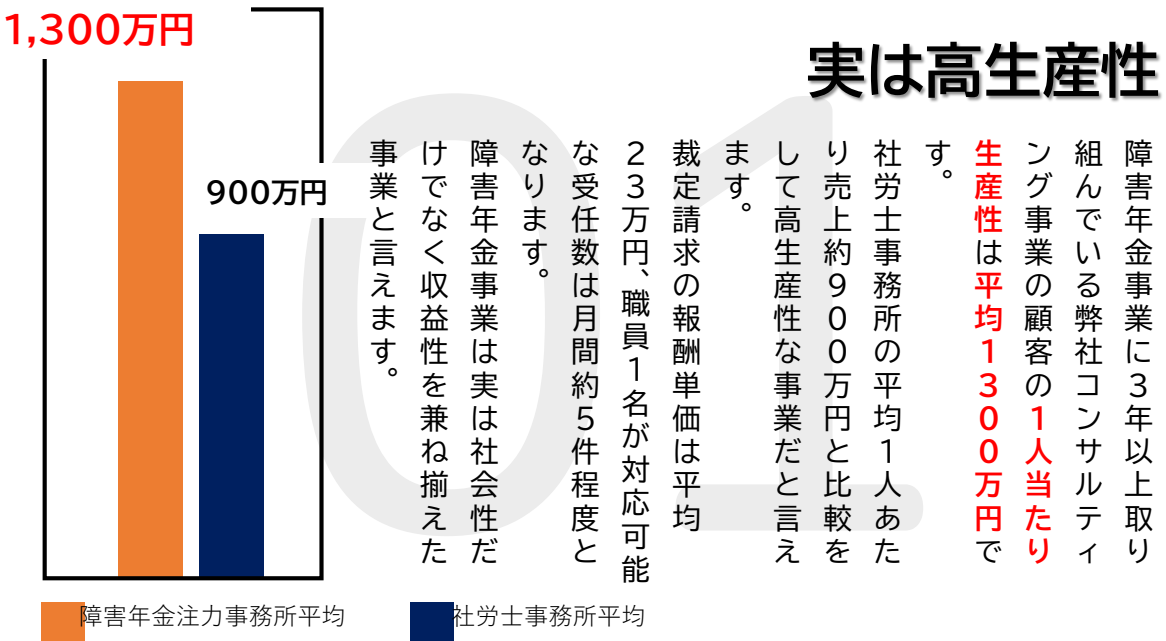
一部の都道府県の社労士会サイトで「取り扱い分野」の登録数を調べたところ、**障害年金は16%**の事務所でした。助成金は37%であり、その半分以上という数値です。

また、左の日本地図は障害年金事業の参入状況を表しています。まだまだ参入が間に合う事業と言えます。

手続き業務	助成金	年金	障害年金
58%	37%	31%	16%

01

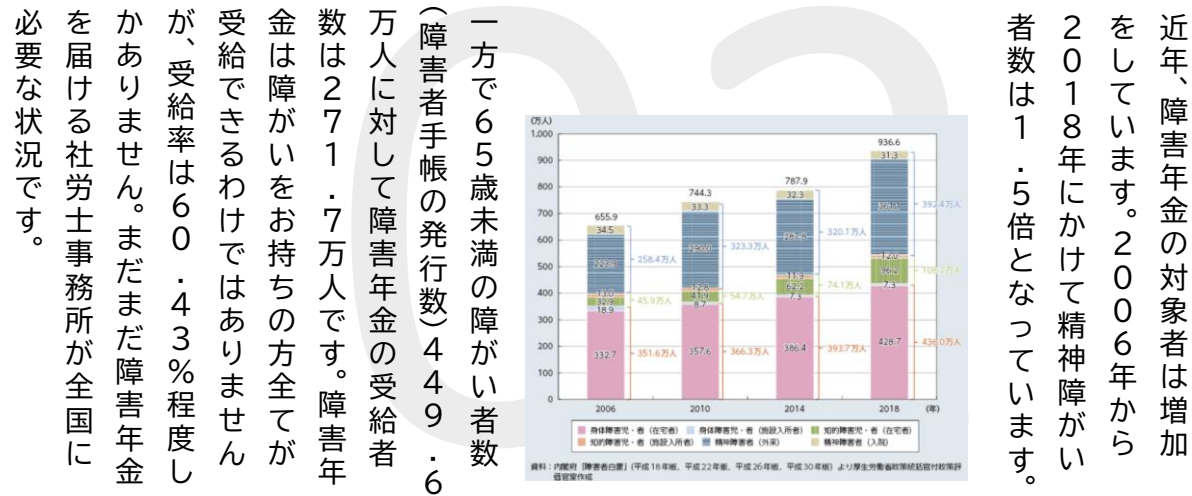
生産性



02

マーケット

対象者が増加中、未受給者もまだまだ多い！



03

競合

過去の障害年金セミナーシリーズ参加者の声



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至ったのですが、**立ち上げの経歴や、実際の問い合わせや受任までの流れを紹介して頂け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。

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。

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。

集客の面ご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。

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。

障害年金に取り組む事務所の声

日々熱い感謝の声をいただいています！

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）



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、将来への不安などさまざま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、今後も頑張りたいです。**

ながわ社会保険労務士事務所 代表 中川京子先生（千葉県柏市）



毎年新しい取り組みで、8期連続増収増益になることができました。 開業から船井総合研究所のサポートを受け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**2024年の受任数も約190件前後**となる見込みです。最近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）



「障害年金を始めてみたい」 そう思われた方へ最後に重要なお知らせがあります



今回取材させていただいたセントラル社会保険労務士法人の代表 大平一路氏をお招きし、特別セミナーを開催いたします。

セミナーでは約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。

セントラル社会保険労務士法人
代表 大平 一路 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わ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

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。

障害年金事業に参入するか迷われている方は、ご参加ください。

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 三登 裕子