

元副業社労士がわずか**1年**かつ**地方商圏**で**驚愕の成果**

顧問先数
5社▶80社

今期売上
800万▶1.3億

1人あたり売上
800万▶1,500万

たった4種類の 助成金で 顧問獲得



- ✓ 月20社紹介経由で顧問獲得ができる**紹介開拓**
- ✓ HP公開後約8ヶ月で**月3件超顧問契約**につながるWEBマーケティング
- ✓ 広告費用0で**新規反響を増やす営業力**
- ✓ 「地方×マーケティング」モデルでの**法人顧問獲得**

緊急提言

中小企業で助成金未受給ゼロを目指す！
法人顧問契約の圧倒的獲得方法はこれ！

3分で読めるレポート
詳しくは中面へ



主催

急拡大社労士事務所による顧問獲得セミナー

お問い合わせNo. S117686



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

王道の助成金マーケティングで、爆発的な顧問獲得が出来る！

4種類の助成金に絞り込むことと、 リスク回避の工夫で申請業務を効率化

また、助成金申請はお客様の準備いただく書類の不備や、書類の漏れなどがあり期間内に必要な資料の提出ができないこともありま。お客さま都合で助成金の不支給に万が一なってしまう際には揉めないように、契約時に顧問契約書とは別に重要事項説明を別紙でもらうことを意識しました。

Question3

助成金は難しい商品ですがどのように工夫されていますか？

花見木社労士事務所 代表・所長 山田 章代 氏

大手社会保険労務士法人での勤務社労士としての勤務経験を経て、2020年より静岡市清水区で花見木社労士事務所を開業。人脈・ノウハウゼロの状態から実質2年で売上規模全国上位3%内の社会保険労務士事務所へと成長させた。地域密着型の社労士事務所として、紹介を中心に新規顧問先を獲得。得意の助成金をフックとして、金融機関・税理士事務所等の紹介を獲得。お客様へ付加価値を提供し続けることに日々精進している。



顧問受注はHPと 紹介開拓の2つが中心で成果がでた

5月からコンサルを頼んでから、まずは私が得意だった営業を活かした「信金開拓」の提案をしてもらいました。信金の支店キーマンと関係性を構築するための手法と、ツールをもらい早速試したところ、始めて1ヶ月かららずに初めての顧問契約が受注できました。正直、信金との関係性構築はやり方次第だと思っており、アプローチすべきなのは「預金量が1兆円を超えていること」「地域密着を強く打ち出していること」だと、より良いですね。

Question4

助成金をフックにどのように業績を上げていますか？

はじめは顧問先0からのスタートでした。 1年で顧問先80社まで契約がとれた！

開業前は業界でも有名な大手の社会保険労務士法人で勤務社労士として働いていました。2020年5月に開業し、今年で開業5年目に入ります。しかし開業後3年間は業務委託契約で別の社労士事務所の仕事の手伝いや、研修などをほそぼそおこなっており、顧問先を自ら開拓することはありませんでした。「このままではいけない」と思い、2023年5月に相談し、経営コンサルティング契約を締結。右も左もわからない状態から新規企業との接点の作り方、営業方法・営業ツールの作り方などすべてアドバイス頂き、そこからは面白いように顧問先が取れていきました。

Question1

開業から今に至るまでの流れを教えてください

助成金をきっかけに手続き・給与計算まで 受注でき、顧問報酬をしっかりといただけます

「ここが肝なのだ」と思いますが、助成金顧問は顧問報酬が1万円と安く、薄利多売でこの単価で受注を続けても大きな売上にはなりません。助成金をきっかけにお付き合いが始まるのですが、契約後にいかに手続き・顧問の追加受注であったり、給与計算を追加していたりできるかが重要です。

Question5

助成金に売上依存するリスクはどう考えていますか？

成功のポイントは「助成金」。 競合不在のマーケットで面白いほどの成果が

はじめに提案されたのが「助成金」でした。勤務社労士時代に助成金は一通り経験がありましたので、抵抗はなかったです。助成金を営業のフックにしている先生は近隣には多くなく、目立てたと思います。結果として1年間で650件以上の助成金を申請しました(笑)。特に今年は「最低賃金引き上げ」「多様な働き方」「従業員のキャリアアップ」に関する国の政策実現に必要な助成金が手厚いので、お客様のお役に立って、しっかりと報酬もいただける主力商品です。

Question2

急拡大に成功したポイントはズバリ何だったのでしょうか？

競合は増加＆規模拡大の傾向

社労士事務所の拡大を考えていらっしゃる先生へ、まずは社労士業界についてお伝えします。

社労士会連合会の調査データ(左表)を集計すると、直近社労士事務所数は24,000事務所以上存在していることが分かります。過去の開業社労士数の推移を見ると、**10年前と比べて社労士事務所の数は13%増えている**のです。

年度	開業人数	法人会員数	法人比率
2010	21,527	489	2.3%
2011	21,983	542	2.5%
2012	22,469	599	2.7%
2013	22,815	660	2.9%
2014	23,241	752	3.2%
2015	23,480	960	4.1%
2016	23,573	1,226	5.2%
2017	23,725	1,471	6.2%
2018	23,962	1,708	7.1%
2019	24,158	1,934	8.0%
2020	24,423	2,120	8.7%

※全国社会保険労務士連合会「社会保険労務士白書2021年版」を当社が加工して作成

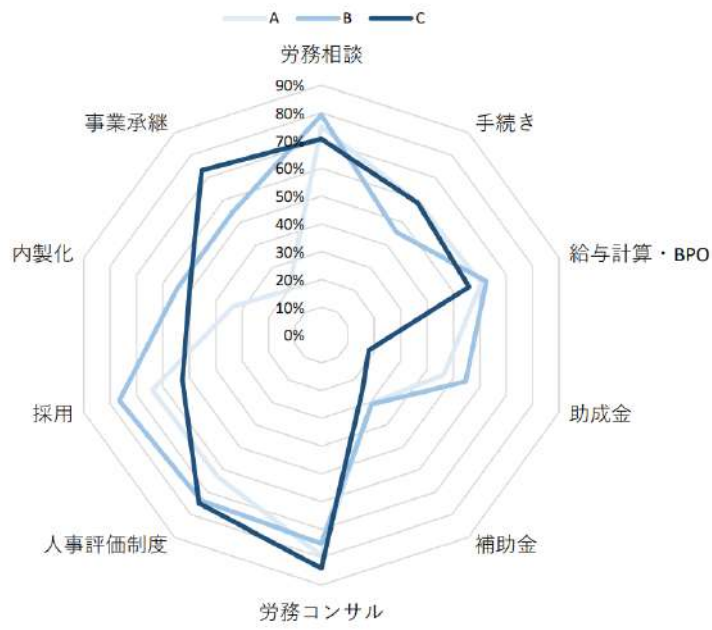
【徹底解説】競合事務所の増加時代
勝ち残るために把握しておきたい
社労士業界の現状

また、社会保険労務士法人の数は開業社労士の増加数を上回るペースで増えており、2023年の法人化比率(法人会員/開業会員)は8.7%です。全体の数だけではなく組織化されている社労士事務所が増えているというのは、**純粋に競合環境が激化している**と考える事ができます。

船井総合研究所では、社労士業界は成熟期・転換期を迎えていると考えています。他事務所と明確な違い・強みの打ち出しが無い「無個性な社労士事務所」は価格競争に巻き込まれることになるでしょう。

助成金＝他事務所との差別化要素になる！

競合が増える中でもお客様から選ばれる社労士事務所になるためには差別化が重要です。左記のグラフは船井総合研究所が主催する「社労士事務所経営研究会」に所属する約200事務所の「強化する商品」についてお伺いした際のデータです。これを見ると、売上1億円以上(区分C)の大手社労士事務所は、売上1億未満(区分A,B)と比べて助成金に消極的である傾向が明確になります。



※社労士事務所経営実態白書2024(船井総研)より

年度	代表的な助成金
2015	キャリア形成促進助成金 自発的訓練コース
2016	職場定着支援助成金 キャリアアップ助成金 正社員化コース キャリアアップ助成金 有期実習型訓練コース など
2017	企業内人材育成促進助成金 介護支援取り組み助成金
2018	キャリア形成促進助成金 制度導入コース
2019	時間外労働等改善助成金 勤務間インターバル導入コース
2020	キャリアアップ助成金 働き方改革推進支援助成金 勤務間インターバル導入コース
2021	65歳超雇用推進助成金 65歳超継続雇用促進コース 働き方改革推進支援助成金 労働時間短縮・年休促進支援コース など
2022	働き方改革推進支援助成金 労働時間短縮・年休促進支援コース 業務改善助成金、65歳超高年齢者無期転換コース
2023	業務改善助成金、働き方改革推進支援助成金

※年度ごとの主要助成金まとめ(作成:船井総合研究所)

助成金に強い社労士事務所は多くの場合提案する助成金の数を絞り込んでいます。例えば「業務改善助成金」という会社内の最低賃金を引き上げることが条件で受給できる助成金が人気です。非常に使いやすいもので、受給金額・財源予算も大きいです。賃上げの流れが予想される中で、時代の流れに対応した助成金を選択することが重要です。

また、助成金は毎年の国の政策が反映されるものですから、常に時流適応していると言えます。良い助成金を早期に目利きし提案・受注につなげていただきたいと思います。

だから、**今** 注目すべきは「**助成金強化**」です。

他社ができないサービスを付加し
選ばれる社労士事務所になる！



花見木社労士事務所山田先生のお話をご覧ください、「やっぱり助成金を強みにしていきたい」「ポイントを抑えて助成金を得意になりたい」と思っていた方も多いと思います。是非向き合ってほしい分野です。しかし事業化のステップをしっかりと踏まないと、現状から変化できない、成長性のある部門にならない等の壁もありますので、整理もかねて4つのポイントでご説明いたします。

取り扱い助成金は「絞り込み」

- 「数も多く
毎年要件も変わる…」
- 営業会社のFAXを見て「これ出来る？」と言われ疲弊する
- 年数件やらない助成金はノウハウが貯まらず毎回時間がかかる
- 「テッパン助成金
だけをやる！」
- 3種類から多くて5種類の助成金「しか」やらない
- 定番系の助成金は一度覚えれば翌年度以降もその申請ノウハウが活かせる

ミスのでない案件管理

- 「不支給の際の
クレームが怖い…」
- 把握してなかった要件があとになって発覚し、支給決定が下りない
- クレームになるのが嫌だ
- 「事務所全体で
スケジュール管理！」
- 得意な助成金を数種類に絞り込み、スケジュールの遅れが無いように管理する
- 顧客都合での不支給を防ぐためのリマインドを徹底する

【徹底解剖】ビジネスモデル大公開

スポットではなく顧問契約を受注

- 「助成金の売上依存度
が高いと経営が不安定に…」
- 人件費や諸経費を顧問報酬のみで賄えておらず、助成金の成果報酬の入金が命綱
- 入金タイミングが読めず、預金残高の目減りに不安を覚える
- 「助成金をフックに
顧問契約を増やす！」
- 助成金成果報酬で稼ぐのではなく顧問報酬で稼ぐという料金設計にする
- 手続き・給与計算の受注も狙い、顧問報酬の拡大をゴールにする

集客力・受注力は◎

- 「手続き顧問や就業規則では年間1、2社の紹介がやっと…」
- 自事務所に選ばれる明確な理由（強み）がなく、たまに来自紹介でしか顧問が増えない
- M&Aや倒産廃業で顧問先数が減少傾向にある
- 「Web、セミナー…
無限の新規獲得力！」
- 「お金がもらえる」サービスは競争力が高い
- 助成金セミナーを開催すると人が集まる
- 税理士や金融機関は助成金が得意な事務所を紹介したくなる

得意を伸ばし圧倒的な成果を出す

ここまでお読みいただきありがとうございます。今回のゲスト講師の花見木社労士事務所は単年で売上を800万から1.3億超へ伸ばされた、目覚ましい成果を挙げられました。これほどの爆発的な成果の裏には「助成金事業モデル」が裏にあったのです。

正しい方法で助成金の商品設計をおこない、正しいマーケティング手法を用いることが成功への近道です。ぜひ今回の事例を生で直接ご参加いただき体感ください。



株式会社船井総合研究所
士業支援部 リーダー
岩本 和真

開催日程・場所

1 2024年9月13日 金

大阪会場

13:00～16:00(受付開始12:30～)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041

大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

2 2024年9月19日 木

東京会場

14:30～17:30(受付開始14:00～)

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

〒104-0028

東京都中央区八重洲2-2-1 船井総研東京本社

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】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

受講料

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。※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。また最小催行人数に満たない場合、中止にさせていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。※講座内容はすべて同じです。ご都合の良い日時をお選びください。※お申込みに際してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください

セミナー参加特典

社労士業界専門のコンサルタントによる 無料経営相談(60分)

セミナーでノウハウや事例を受講していただくだけでなく、事務所に
落とし込むご相談のお時間まで含めてセミナー参加費用に含まれます。

お申込みはこちらから

【お申込み期限】

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がございます

【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お申込みは承っておりません



スケジュール

第1講座

社労士業界の時流から描く事務所の経営戦略

- ・2024年以降の社労士業界の動向、時流
- ・業界動向から落とし込む事務所の経営戦略
- ・経営戦略から見据えるマーケティング戦略

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2講座

昨対売上800万から1.3億へ！ 急拡大社労士事務所経営者が語るマーケティング戦略

- ・1000%成長(800万円→1.3億)につながる事務所経営の考え方
- ・M&Aなどではなく、新規顧問契約と助成金受注メインで増収ができた秘訣
- ・急成長を実現できたマーケティング実践事例大公開
(顧問先紹介、金融機関開拓、Webマーケティング等)

花見木社労士事務所 代表・所長 山田 章代 氏



第3講座

すぐに取り組める!マーケティングの実践事例解説

- ・紹介促進に向けた紹介先獲得&紹介維持のためのポイント
- ・ダイレクトマーケティング(Web・セミナー等)で安定的な反響を獲得するポイント
- ・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

※具体的な各種ツールをご覧いただけます

株式会社船井総合研究所 土業支援部 佐々木 幹太



第4講座

持続可能な事務所経営とは？

- ・本セミナーのまとめ
- ・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

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



今後社労士事務所が生き残るための 助成金業績アップモデルのセミナー開催決定！

今回、2024年9月13日・19日に「急拡大社労士事務所による顧問獲得セミナー」を開催することが決定いたしました。下記はセミナーでもご紹介する助成金業績アップモデルに必要なツールの一部を公開いたします。

助成金HPの製作



助成金メニュー開発



Web広告&SEO初期設定



商品ラインナップ & 料金体系の提案



申請プロセスのフォーマット化



営業研修の実施



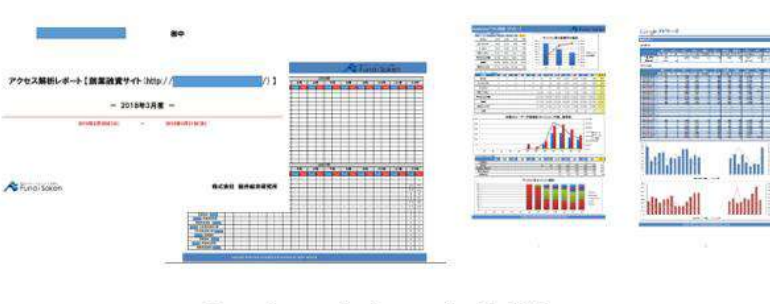
競合分析の実施



営業ツールの制作



Webマーケティング
効果検証 & 改善の実施



クローリング支援
営業案件管理の代行



セミナー(イベント集客)
集客チャネル構築の代行



1つでも当てはまる方は是非ご参加ください！

- ☒ 伸びている事務所の
事業戦略・マーケティング戦略を知りたい
- ☒ 顧問契約数を増やし、安定経営を実現したい
- ☒ 紹介はもちろん、Webマーケティングも強化し、
顧問契約を獲得していきたい
- ☒ 現状を打破して持続的成長を続ける事務所になりたい
- ☒ 事務所経営の方向性を考えたい

本セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します！

まず、本レポートをここまでお読みいただき、誠にありがとうございました。
今回のセミナーでご紹介する内容を一部ご紹介いたします！

- | | |
|---|--|
| 1. 2024年以降の社労士業界の
動向、時流 | 9. 助成金顧問を受注した後、手続きや給
与計算を追加で受注する営業の秘訣 |
| 2. 業界動向から落とし込む
事務所の経営戦略 | 10. Webから新規問い合わせを獲得する
方法(SEO上位を目指す) |
| 3. 経営戦略から見据える
マーケティング戦略 | 11. 「売れる」提案書の作り方 |
| 4. 1600%成長(800万円→1.3億)に
つながる事務所経営の考え方 | 12. セミナー経由で顧問契約を獲得する方
法 |
| 5. M&Aなどではなく、新規顧問契約と助
成金受注メインで増収ができた秘訣 | 13. テレアポで新規反響を獲得し、500名
の給与計算の受託事例 |
| 6. 急成長を実現できた
マーケティング実践事例大公開 | 14. 税理士開拓の方法 |
| 7. 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 | 15. スポットではなく顧問契約ありきで受
注するための見積もりの見せ方の工夫 |
| 8. 提案する助成金の選び方
目利きの方法 | 16. 税理士・金融機関以外の紹介先の開拓
方法 |
| | 17. 助成金の不支給・不正受給リスクへの対
応 |
| | 18. 滞りのない助成金申請管理の方法 |