

好評につき
追加開催
決定！

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

未経験2年目社員でも**提案、受注、納品**ができる！

人事労務顧問

で、助成金や給与計算代行はほぼなしで平均120%以上の成長

5年で売上が**2,950万円**から**8,000万円超**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**

社会保険労務士法人
アミック人事サポート

半田 泰斗氏

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

戦力化

- ・未経験職員でもできる所内体制構築
- ・一人で提案から実務まで対応できる方法

POINT

03

販促強化

- ・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

2024年

月

東京会場

詳細は中面へ

12月9日

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

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)

14:30～17:30(受付開始14:00)

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1
東京ミッドタウン八重洲 35階

社労士事務所向け 人事労務顧問再構築セミナー 2025年度版



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken お問い合わせNo.S119821

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

お申込みは
こちら▶



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。)→

119821



特集

実務未経験2年目社員が

人事労務顧問の提案・受注・納品が
できるようになるまで



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

社会保険労務士法人
アミック人事サポート
代表社員
半田 泰斗 氏



なぜ忙しい中、標準化・戦力化・販促強化の 取り組みをされたのですか？

高橋代表

事務所として維持・成長していくことを考えて定期的な採用も考えていきたいと思っておりましたが、やはり情勢もありなかなか良い人(＝活躍できる人)を採用することができない状態でした。また、代行業務は地方だと特に単価も安くなってしまい、単価アップをしていく施策を進めたいと考えておりました。つまり、業務レベルは担保しつつ、誰でもできる仕組みが必要でした。そのため、コンサルと手続き業務の部門を分けて、それぞれの業務に職員が専念できる環境を作りました。そして誰でもできるような仕組み化(標準化・戦力化・販促強化)に取り組み、未経験職員でも活躍しやすい環境の整備を進めてきました。



なぜ、未経験職員が人事労務顧問を売れる ようになったのですか？

高橋代表

未経験にこだわっていたわけではないのですが「1・2号業務をやりたいわけではない人」に3号業務・人事労務顧問のみで売上目標を達成させるという体制をつくり、売らなければならない環境をつくりました。結果、未経験社員が活躍する事になったのですが、誰でも売れるようにするためにサービスの標準化を行い、サポート内容・サポート方法を具体的に定義しました。そして、標準化されたサービスを実際に私が提供している姿を社員(今回でいうと半田)に同席させながら学ばせるという方法で広げていきました。



誰でも売れるようにするサービスの 標準化とはどのようなものでしょうか？

高橋代表

無形サービスに、サービス名と価格と具体的なサポート内容を定義していく作業のことです。難しい内容にしても職員は売れませんから、自社で提供すべき品質とサービスがどうあるべきかを決めていました。場合によっては、他社の商品を購入したケースもあります。結果的に「70万円の人事評価制度支援」や「15万円の簡易労務監査」、「月5万円の労務改善コンサルティング」等を実務未経験で入社した半田が一人で提案・受注・納品ができるようになりました。



人事労務顧問ができる社員を育成する上で 大変だった点教えてください

高橋代表

売るためのサービス内容の標準化ができていたのでそれほど大変だと思ったことはありませんでした。私自身がやっているところに必ず同席させて、やり方を学ばせるようにしました。強いて言うと、経験が浅い職員だとお客様に思わせないように注意を払いました。商談となればなるほど「この人に頼めば大丈夫」とどれだけ思っていたかの方が重要です。しっかりとしたイメージを伝えるために提案書やサービス説明書を作って、ストーリー作りを意識しました。つまりサービスだけではなく提案方法自体も標準化する必要があったのだと思います。仕組み化さえできていれば、営業経験が無くても、コンサル経験が無くても、社労士事務所経験が無くても、人前で話すことができるのであれば育成可能だと思っています。



給与計算や助成金ほぼなしで、売上が 2,950万→8,000万まで拡大。そのポイントは？

高橋代表

サービスの標準化がとにかく重要です。形がないものを売ろうとするとどうしてもお客様の期待感と自社の提供サービスにズレができてしまい、生産性が下がってしまいます。まずはサービス範囲を定義して、どの職員でも同じ品質・同じ価格の商品を提供できることが大切です。商品が定義できれば、あとはお客様を獲得するのみです。代表しかできない仕事を減らすことができれば、短期的な急成長も、職員と一丸となって乗り越えることができます。



属人的になりやすい業務を標準化し、業績アップを したい先生へメッセージをお願いします

高橋代表

「従業員のレベルが高くないから3号業務は代表しかできない」と誤解する先生方が多いように思いますが、問題は売り物が定義されていない(当然定義されていないものを売ることはできない)ことなのでは？と考えると、建設的な解決方法が見つかるはずです。代表しかできない仕事があると売上は伸び悩みます。皆さんが業務を標準化し、高い生産性となり、職員で仕事が回る仕組みをつくっていただければと思います！

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・戦力化・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・戦力化・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 戦力化

未経験でも誰でもできる商品づくり

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、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、人事評価制度構築・運用サービス等を商品化することで誰でも提案・受注できる体制を作り、あとは同席を進めることで実務までフォローできるようにします。

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

相談顧問や代行業務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

1つでも当てはまる方は是非ご参加ください！

- ☒ 既存の顧問サービスの再構築によって、
安定的・高生産性・高単価のサービスにアップデートしたい
- ☒ 代行業務をもっと楽に受ける仕組みを構築し、標準化を図り、
職員に任せられる体制を整備したい
- ☒ 助成金や就業規則以外で、単価が高く、
手離れが良い商品を導入したい
- ☒ 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を知りたい
- ☒ 労務相談やコンサルで報酬をいただけるイメージがわからない、
どう提案・受注するのかわからない

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. 社労士事務所業界/労務分野の
今と時流
2. 2025年になる前に
商品の再構築に力を入れよう
3. なぜ生産性向上が必要なのか？
4. キーワードは、
標準化・戦力化・販促強化
5. 高橋代表が語る！
アミックがここまで成長できた理由
6. 開業期からの課題と
その壁を打破する方法
7. 各年で実施してきたこと
8. 継続して売上成長ができた秘訣
9. 職員を巻き込み、育成する方法
10. 未経験入社職員・半田氏から
みる高橋代表とは？
11. 未経験でもわかる！「商品設計」
12. 標準化・戦力化・販促強化が
連動する全体設計とは？
13. 【標準化】すべきことがわかる
ステップ大公開
14. 【標準化】見える化＝オンボー
ディング資料化することがゴール
15. 【戦力化】フロント商品を作る
ことで提案しやすさアップ
16. 【戦力化】誰でも説明できる
提案書づくり
17. 【販促強化】マーケティング
戦略の立て方
18. 【販促強化】セミナー/紹介/Web
の特徴を生かした運用方針とは？
19. セミナー受講後にやるべきこと
のスケジュール
20. 規模別ロードマップとは？

過去、本セミナーへご参加された 社労士事務所の声を一部ご紹介します。

本日は貴重なお話をいただき、ありがとうございました。当社の現状としては、職員数45名程、アウトソーシング部門とコンサルティング部門があり、労務事務所へ依頼する割合も高いため、当社にはまだまだ課題が多いと実感しました。今日教えていただいた内容をもとに、まずは業務の標準化から進めていきたいと思います(熊本県・B社労士法人)

当社の現状としては、職員数45名程、アウトソーシング部門とコンサルティング部門があり(中略)当社にはまだまだ課題が多いと実感しました。今日教えていただいた内容をもとに、まずは業務の標準化から進めていきたいと思います(熊本県・B社労士法人)

本日はありがとうございました。高橋さんのお話を聞いて具体的に行動に移すツールや方法がわかりました。やってみます(岩手県・K社労士法人)

本日はありがとうございました。高橋さんのお話を聞いて具体的に行動に移すツールや方法がわかりました。やってみます(岩手県・K社労士法人)

高橋先生のお話では、具体的な悩み・問題点からどのようなステップを経て今に至ったのか、イメージしやすく、大変勉強になりました(東京都・M社労士法人)

高橋先生のお話では、具体的な悩み・問題点からどのようなステップを経て今に至ったのか、イメージしやすく、大変勉強になりました(東京都・M社労士法人)

具体的な事例を公開していただいて、とても参考になりました。通常業務をしていて気づかない点を改めて知ることができ、有意義な時間となりました(東京都・M法人)

具体的な事例を公開していただいて、とても参考になりました。通常業務をしていて気づかない点を改めて知ることができ、有意義な時間となりました(東京都・M法人)

今後の事務所の商品開発や運営に大いに参考になる事が多く聞けました。今後の弊社でも行動に移していきたいと思います(東京都・I社労士事務所)

今後の事務所の商品開発や運営に大いに参考になる事が多く聞けました。今後の弊社でも行動に移していきたいと思います(東京都・I社労士事務所)

取組んでいる施策は同様のものが多い印象でしたが、明らかに精度が違い驚きました。足元が整うと様々な施策が効果的に活用できますね。(匿名希望)

導入している施策は同様のものが多い印象でしたが、明らかに精度が違い驚きました。足元が整うと様々な施策が効果的に活用できますね。(匿名希望)

社労士の新たなビジネスモデルとして素晴らしいです。相当な努力が感じられます。今後のさらなる発展を願います。大変参考になりました(愛知県・A社労士法人)

社労士の新たなビジネスモデルとして素晴らしいです。相当な努力が感じられます。今後のさらなる発展を願います。大変参考になりました(愛知県・A社労士法人)

地方圏での活躍事例が良かった。波に乗るまでのトライアンドエラー、売上アップにつながったサービスまで具体的に知ることができて、とても参考になった。(匿名希望)

地方圏での活躍事例が良かった。波に乗るまでのトライアンドエラー、売上アップにつながったサービスまで具体的に知ることができて、とても参考になった。(匿名希望)

多くの資料を頂き、大変ありがとうございます。顧問業務とは何か？を自分でももう一度考えてみたいと思います。また、お客様とも共有できるように頑張りたいと感じました(新潟県・W社労士法人)

多くの資料を頂き、大変ありがとうございます。顧問業務とは何か？を自分でももう一度考えてみたいと思います。また、お客様とも共有できるように頑張りたいと感じました(新潟県・W社労士法人)

労務監査や評価制度の新規受注に苦労していますが、本日のセミナーで今すぐ取り組むべきこと、当方で足りない点など、理解でき、とても満足できたと感じています。(匿名希望)

労務監査や評価制度の新規受注に苦労していますが、本日のセミナーで今すぐ取り組むべきこと、当方で足りない点など、理解でき、とても満足できたと感じています。(匿名希望)

開催日程・場所

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。

来場開催

2024年

12月9日月

お申込みはWebから

右記QRコードを
読み取り
いただきますと
お申込みサイトに
繋がります。



受講料

一般価格：税込**33,000円**(税抜 30,000円) /1名様

会員価格：税込**26,400円**(税抜 24,000円) /1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。

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。 ※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。

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

- ①2025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



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未経験職員が高単価コンサル商品を提案・受注・実行できる教育体制
- ④単価が高く、手離れが良い人事評価制度商品の導入、実際の活用事例
- ⑤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



社会保険労務士法人
アミック人事サポート
代表社員



社会保険労務士法人
アミック人事サポート

高橋 友恵氏 半田 泰斗氏

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