

顧問売上が伸び悩んでいる社労士事務所必見

大好評につきオンライン開催決定！

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



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

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6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

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 大阪市中央区北浜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. S120461



▲お申し込みはこちら

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。）

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

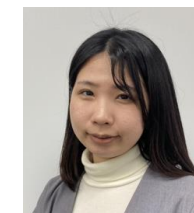
ゲスト講師



セントラル社会保険労務士法人
代表
大平一路 氏



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

Web会場

2024年 10月18日（金） 10月19日（土）

2024年 11月15日（金） 11月16日（土）

開始 14:30 終了 17:30 （ログイン開始時刻は14:00より）

申し込み期限

・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

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適用となります。

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！

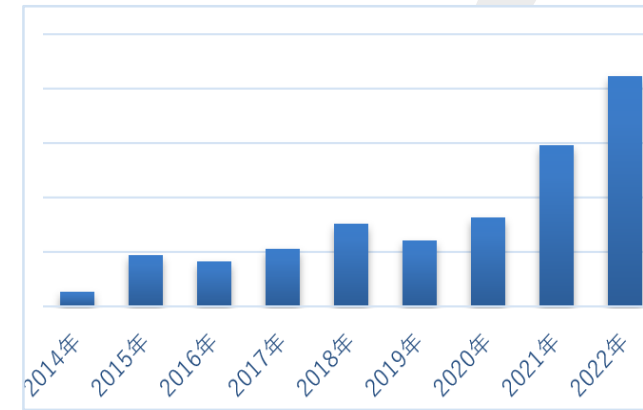


セントラル社会保険労務士法人 代表 社会保険労務士 大平 一路 氏

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以外でも病院や障害者施設からお客様を紹介いただいています。

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
001	障害年金の請求が却下された事例	再請求により受給決定
002	障害年金の請求が却下された事例	再請求により受給決定
003	障害年金の請求が却下された事例	再請求により受給決定
004	障害年金の請求が却下された事例	再請求により受給決定
005	障害年金の請求が却下された事例	再請求により受給決定
006	障害年金の請求が却下された事例	再請求により受給決定
007	障害年金の請求が却下された事例	再請求により受給決定
008	障害年金の請求が却下された事例	再請求により受給決定
009	障害年金の請求が却下された事例	再請求により受給決定
010	障害年金の請求が却下された事例	再請求により受給決定

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。
請求のポイントとは「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！

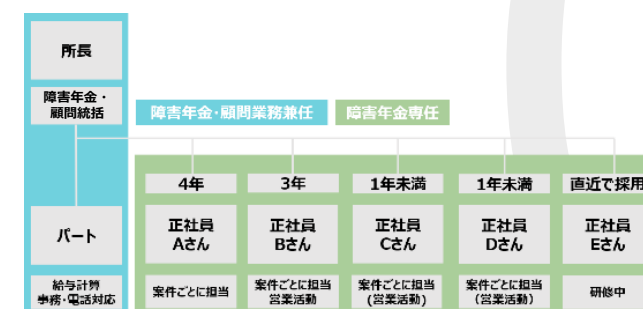
当事務所は当初は顧問業務をメインとしておりましたが、現在は障害年金事業の売上が顧問業務を超えています。
当事務所の障害年金事業の一人当たり売上は一千万円超です。
「事務所の売上の柱」となる事業ということが一番の魅力です。
また、景気や制度変更により左右されず反響や売上が安定していることもありがたいです。
そして、障害年金の申請を代行することで、お客様に非常に喜んでいただけていることも魅力です。当事務所の職員もやりがいをもって取り組んでくれています。
まとめると、障害年金事業は収益性・安定性・社会性を兼ねそろえている事業と言えます。

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。業務分担当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？

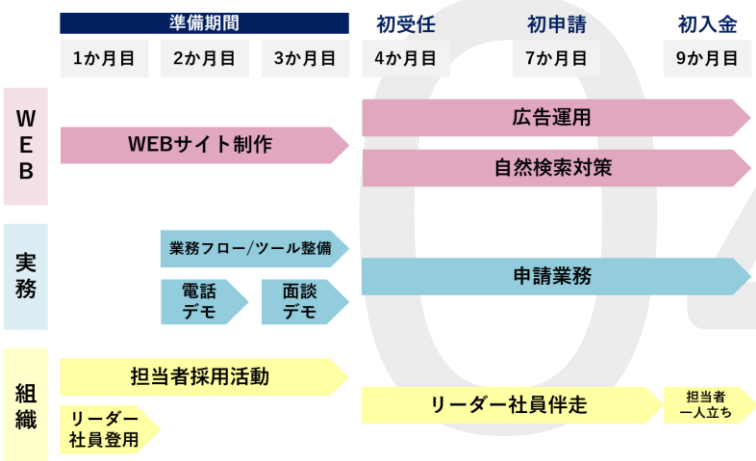
顧問業務に取り組む事務所に**障害年金事業がおすすめ**な理由5選！

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、障害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。
実際に障害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という事例もございます。

このように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



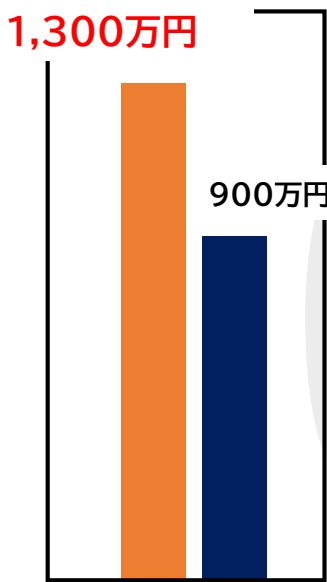
保険会社



病院

05

既存事業とのシナジー



障害年金注力事務所平均

社労士事務所平均

実は高生産性

障害年金事業に3年以上取り組んでいる弊社コンサルティング事業の顧客の**1人当たり生産性は平均1300万円**です。
社労士事務所の平均1人あたり売上約900万円と比較をして高生産性な事業だと言えます。
裁定請求の報酬単価は平均23万円、職員1名が対応可能な受任数は月間約5件程度となります。
障害年金事業は実は社会性だけでなく収益性を兼ね揃えた事業と言えます。

01

生産性

対象者が増加中、未受給者もまだまだ多い！

一方で65歳未満の障がい者数(障害者手帳の発行数)449・6万人に対して障害年金の受給者数は271・7万人です。障害年金は障がいをお持ちの方全てが受給できるわけではありませんが、受給率は60・43%程度しかありません。まだまだ障害年金を届ける社労士事務所が全国に必要な状況です。



近年、障害年金の対象者は増加をしています。2006年から2018年にかけて精神障がい者数は1・5倍となっています。

02

マーケット

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**でしか登録されていませんでした。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%

03

競合

過去の障害年金セミナーにご参加いただいた方の声



セミナー参加者の**94%**の方が
セミナーの内容に
「満足！」と回答していただきました！

▲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いたっていたのですが、立ち上げの経験や、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。

今回障害年金に関してほぼ知識のない状態で受講に至ったのですが、**立ち上げの経験や、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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。



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。**

ながか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。

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 障害者施設	● 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 ● 障害者施設、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。

株式会社船井総合研究所 三登 裕子