

税理士向け 社労士部門立ち上げ・拡大成功事例セミナー

スケジュール	セミナー内容
第1講座	<p>なぜあなたの事務所では税理士×社労士のシナジーが生まれないのか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・税理士業界/社労士業界の時流 ・税理士が取り組むべき社労士付加のパターンとは？ ・代表同士が決めておくべきたった一つのこと <p>株式会社船井総合研究所 土業支援部 マネージャー 能登谷 京祐</p>
第2講座	<p>アップパートナーズ×かぜよみ流！ 社労士部門を併設したグループ戦略とは？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社労士部門の立ち上げ方 ・税理士と協業する際の商品～集客～営業のポイント ・社労士部門での拡大！採用～育成～教育のポイント ・連携して収益を上げるために大事なこと <p>税理士法人アップパートナーズ 代表社員税理士 菅 拓摩氏 社会保険労務士法人かぜよみ 代表社労士 肥海 聡芝氏</p>
第3講座	<p>税理士事務所における社労士付加の正しい進め方を大公開！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社労士付加を進める上で必要な考え方 ・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標準化方法 ・安定的で戦略的な顧問先への営業の仕組み化 ・税務顧問先に依存しない！社労士部門で新規受注を増やすためのマーケティング戦略 <p>株式会社船井総合研究所 土業支援部 リーダー 岩本 和真</p>
第4講座	<p>経営者に"今"考えてほしいこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本セミナーの振り返り ・明日から取り組むために実践してほしいこと <p>株式会社船井総合研究所 土業支援部 マネージャー 能登谷 京祐</p>

開催日時	2025年 1月20日(月) 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)	開催場所	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
	2025年 2月 6日(木) 14:30~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)		〒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 [JR]東京駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
お申込み期日	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 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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。

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いたしかなますので、ご了承ください。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/121758>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「121758」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※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。※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。

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午~2025年1月7日まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

顧問報酬UP・生産性向上・営業利益改善

社労士強化で 会計事務所経営の 常識を打ち破れ!

スペシャルゲストは西日本最大級の土業グループ

1 社労士法人
設立3年で
1億超

顧問先
2,800社超!

求人への応募者
500名超!
(税務・労務合算/年間)

税務顧問: +250件/年
労務顧問: +150件/年



税務×労務の正しいシナジー戦略を大公開

主催  サステナグロースカンパニーをもっと。
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

【税理士向け】社労士部門立ち上げ・拡大成功事例セミナー お問い合わせNo.S121758



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。) → 121758

人に悩む企業が増え続ける今、労務が伸びる!

【徹底解説】これから攻めるべき労務マーケット

Point 1 社労士事務所の売上が右肩上がりに伸びている!

中小企業は法改正やコンプライアンス強化への対応で困っている!
労働基準法や社会保険関連の法改正が頻繁に行われ、中小企業におけるコンプライアンスへの対応がますます求められています。これに伴い、専門知識を持つ社労士のサポートが必要とされる場面が増加しています。

労働市場の急変で働き方の変革が求められている!
働き方改革やリモートワークの普及、そして人手不足による競争激化により、労務管理や人事戦略がより複雑になっています。これにより、企業は専門的な知識と経験を有する社労士のアドバイスを求める傾向が強まっています。

労働人口減少に伴い給与計算代行のニーズが急増!
企業は限られた人材をコア業務に活用したいので、人事・労務部門の業務を外注（アウトソーシング、BPO）する傾向が強まっています。

船井総合研究所社労士事務所経営研究会 会員の売上成長率は
2017年→2023年で...平均 150%以上



引用・参照株式会社船井総合研究所 社労士事務所向け経営研究会の会員集計データより

Point 2 実は社労士業務の方が時間あたり単価が高い!

「社労士は生産性が低い」は誤っている?
一人当たりの年間売上で見ると税理士事務所の方が生産性は高いが、時間当たりの生産性で見ると社労士の方が若干高いというデータとなりました。稼働工数が少なく済むことや、税理士事務所スタッフを採用することよりも採用ハードルが低いことを考慮すると、社労士部門を拡大させることは戦略的にありだと言えます。

船井総合研究所会員事務所様平均	一人当たり年間売上	時間当たり生産性	繁忙期の平均月間残業時間
税理士	約1,100万円	約6,700円	約24時間
社会保険労務士	921万円	6,840円	約26時間

引用・参照：株式会社船井総合研究所 会計事務所向け経営研究会、社労士事務所向け経営研究会の会員集計データより

Point 3 税務とのシナジーを狙える!

ワンストップサービスによる営業利益率の向上

当たり前ですが、税理士が社労士業務を取り入れることで、顧問先は税務&経理だけでなく、人事・労務を一括して対応することができ、利便性が大幅に向上します。これにより顧客満足度が高まり、顧問先の長期的な関係構築が促進されるだけでなく、1顧客当たりから得られる年間報酬も増え、収益性の最大化につながります。特に「税務顧問の範囲内で労務相談を受けている」事務所は、これまで無償稼働していた部分で報酬を得ることができるだけでなく、税務担当の負担軽減にもつながり事務所全体の生産性アップを実現することができます。

より詳細なマーケットレポートはこちらから



ニーズがあるのに受注にならない理由は労務部門の商品設計に課題あり

会計事務所所属の社労士部門はこの3つのサービスに絞り込むべし!

私自身、税理士事務所と社労士事務所、どちらもコンサルティングをしてきましたが、99%の事務所がうまくシナジーを生み出せていないと感じております。

どうすればうまく連携が取れるのか? うまく連携している先とそうでない先は何が違うのか?

一つの要因として、社労士部門で「注力すべき商品が定まっていない」ことが所属社労士の立場を悪くさせているのではないかと感じました。

やるべきことが定まらなるとオーダーメイドなサポートをする（採算が合わない）か、一切営業活動ができない（税務担当任せ）という状況に陥りがちです。

社労士部門が自立している先では下記の3つのサービスをフロントにした労務顧問の獲得がうまく機能しています。これが一つの勝ちパターンなのではないかと思っています。



株式会社船井総合研究所 士業支援部 マネージャー 能登谷 京祐

就業規則

就業規則や規程の新規作成・改訂にとどまらず、従業員向けの説明会やワークルールブック作成などサービス範囲は多岐にわたる。近年はクラウド規程管理ツールを顧問先と共有し、サービス向上に取り組む事務所が増えている。



助成金

助成金申請代行を通じて企業の労務環境を整える。「助成金顧問」という低単価商品や助成金受給前労務監査などの付随サービスを展開することも単価アップには欠かせない。



給与計算

企業のバックオフィス外注のニーズをとらえ、給与計算から勤怠管理、年末調整まで受注できる体制を整えていくことが求められている。



『社労士部門』を活用した会計事務所の成長戦略とは?

税理士法人アップパートナーズ（右写真）と社会保険労務士法人かぜよみ（下写真）は、連携を強化することで、西日本最大級の士業グループとして成長しました。

税務や会計分野の専門知識に加えて、労務分野においても包括的なサポートを提供できる体制を整えることで、地域の中小企業や個人のニーズに対応するワンストップサービスを実現しています。

特に最近では、この協力体制で助成金の活用や、中堅企業の顧問先獲得に力を入れており、顧客単価の底上げ、顧問先満足度UPができています。また、総合士業化することで一人当たりの負担を軽減し、生産性の向上、従業員満足度の向上にもつながっています。



特別ゲストのインタビュー詳細はこちらから



本セミナーでは税社連携による生産性最大化のヒントをお届けします