

累計約1,000事務所が参加した大好評シリーズ

障害年金を必要とする方を救済するため

全国の社労士事務所が続々参入！

代表関与ほぼなし！未経験者1名で

障害年金事業

新規立ち上げセミナー

1人あたり売上

1,300万円

未経験社員の教育期間

6か月

制度や景気の影響

ナシ

グロースリンク社会保険労務士法人

社会保険労務士法人のほかに税理士法人・行政書士法人などをグループに持ち、名古屋・岡崎等に事務所を構える。総職員数30名超。これまではBtoB業務をメインに約200社の顧問業務を行い、特に医療機関の顧問先を多く持つ。今年8月に障害年金専門サイトを公開し、BtoC業務に参入。サイト公開から18日で受任を獲得。



障害年金事業に参入するなら、今！

東京会場

2025年 1月25日(土) / 2月1日(土)

14:30～17:30 (受付14:00より)

大阪会場

2025年 2月7日(金)

14:30～17:30 (受付14:00より)

主催

サステナブルグロース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

未経験社員が参入18日で受任！障害年金部門立ち上げセミナー お問い合わせNo. S122171

QRコード

122171

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 土業支援部 社労士グループ 三登裕子
第2講座	未経験社員が参入18日で受任獲得！障害年金事業部門立ち上げストーリー
	グロースリンク社会保険労務士法人 障害年金担当 城間 ジェイキ氏
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 土業支援部 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 土業支援部 社労士グループ 三登裕子

※2025年 2月1日・7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

グロースリンク社会保険労務士法人 代表社員 土江 啓太郎 氏

総職員規模30名超の社労士法人の代表。2024年に障害年金部への参入を決断。

グロースリンク社会保険労務士法人 障害年金担当 城間 ジェイキ 氏

障害年金事業のメイン担当者。サイト公開から18日で受任を獲得した実績を持つ。

株式会社船井総合研究所 土業支援部 社労士グループ 三登 裕子

会員数約100名の「障害年金経営研究会」主宰。約25事務所のコンサルティングに従事。

株式会社船井総合研究所 土業支援部 社労士グループ 川上 ゆう

顧問業務をメインとする社労士事務所での障害年金部門立ち上げ実績が豊富。

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。 ※2025年 2月1日・7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

日時・会場

東京会場

2025年 1月25日(土) 2月1日(土) 14:30～17:30 (受付14:00より)

船井総研グループ東京本社 サステナブルグローススクエア 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

大阪会場

2025年 2月7日(金) 14:30～17:30 (受付14:00より)

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

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

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. 「122171」を入力、検索ください。

お問い合わせ

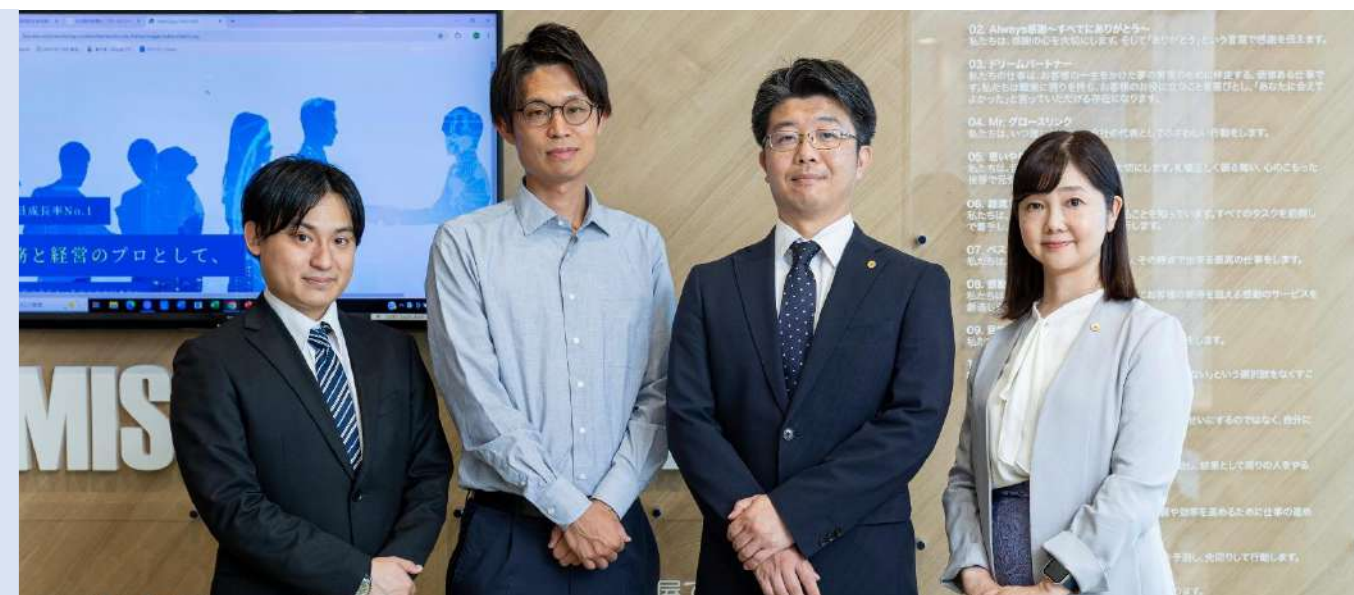
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
TEL : 0120-964-000 (平日9:30～17:30)
※お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

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。）



グロースリンク社会保険労務士法人 代表社員 土江 啓太郎 氏

社会保険労務士法人のほかに税理士法人・行政書士法人などをグループに持ち、名古屋・岡崎等に事務所を構える。総職員数30名超。これまではBtoB業務をメインに約200社の顧問業務を行い、特に医療機関の顧問先を多く持つ。今年8月に障害年金専門サイトを公開し、BtoC業務に参入。公開から約1カ月で未経験の状態から3件受任を達成。



専門サイトの開設翌日に反響あり！

本日にホームページだけで反響が来るのかという不安は正直ありました。サイト公開翌日から問い合わせがあり、公開1か月で3件受任を獲得できました。立ち上げから反響受任獲得までのスピードが早く当法人としては大変助かります。

	反響	面談	受任
8月	7	2	0
9月	16	10	3

▲参入から2か月の実績（単位：件）
※サイト公開は8月中旬

Q.3

どのように集客をしているのですか？

驚かれるかもしれませんが、障害年金の問い合わせの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。

当法人では2024年8月中旬に障害年金専門のホームページを公開しました。

成長のため、生産性の高い障害年金を選んだ

当法人は毎年120%成長を目標に掲げております。成長を続けるための事業の柱として注目をしたのが「障害年金」です。

正直「障害年金」はニッチで参入障壁が高いイメージがありましたが、生産性の高さに魅力を感じました。

社労士事務所の1人あたり生産性約900万円に対して障害年金事業はなんと1300万円ということです。

また、当法人は医療機関のお客様が大半ということもあり、シナジーもありそうと思いました。

未経験社員が6カ月で独り立ちができる、ビジネスモデルで当法人の成長に繋がると期待して参入を決定しました。

Q.1

障害年金事業に参入した理由はなんですか？

未経験でも実務を習得可能

障害年金の請求は複雑で未経験では難しいのではないかと私も考えていました。ですがツールを活用することで未経験でも実務習得が可能となります。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が挙げられます。

▼事例閲覧システム
障害年金経営研究会入会特典。個人情報や消し込んだ状態の申請書類の閲覧が可能。

Q.4

未経験でも実務を習得できますか？

代表関与ほぼなし！未経験担当者任せている

立ち上げにあたりホームページや料金・業務フローといった重要な意思決定には私が関わりました。

ですが、実際事業が開始してからは営業も実務も全て担当者の城間とスタッフに任せられています。

城間は入社して2か月程度で障害年金事業も未経験ですが、問題なく対応をしてくれています。

ツールの整備・電話や面談のロールプレイを参入前に徹底して準備したことが成功の要因だと思っています。



Q.2

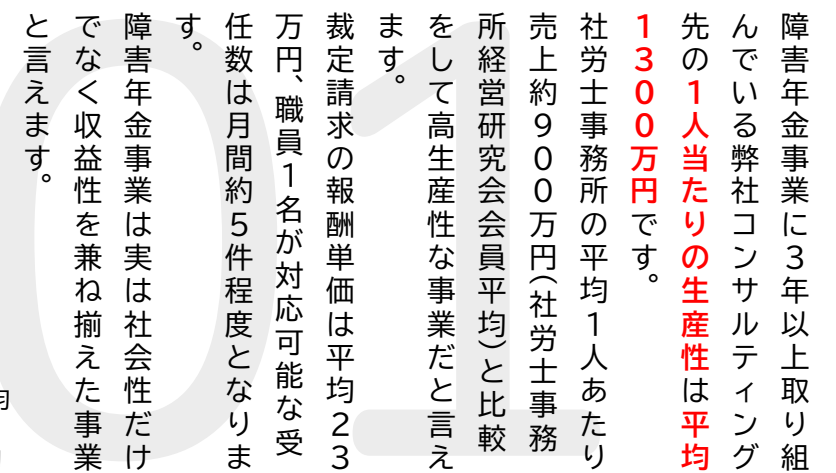
職員にはどこまで任せられることができますか？

顧問業務メインの事務所が障害年金事業に参入している理由5選！



A circular portrait of Yuki Kato, a woman with dark hair and bangs, wearing a grey blazer over a white shirt. The background is light blue.

01 生産性



立ち上げの早さ

02
マーケット

Figure 1 is a stacked bar chart showing the number of people in various categories from 2006 to 2018. The Y-axis represents the number of people in thousands (千円). The X-axis shows the years 2006, 2010, 2014, and 2018. The legend includes: 海外労働者 (外国人労働者) (Foreign workers (foreign workers)), 海外労働者 (日本人労働者) (Foreign workers (Japanese workers)), 海外労働者 (外国人労働者) (Foreign workers (foreign workers)), 海外労働者 (日本人労働者) (Foreign workers (Japanese workers)), 海外労働者 (外国人労働者) (Foreign workers (foreign workers)), 海外労働者 (日本人労働者) (Foreign workers (Japanese workers)).

Year	海外労働者 (外国人労働者)	海外労働者 (日本人労働者)	海外労働者 (外国人労働者)	海外労働者 (日本人労働者)	海外労働者 (外国人労働者)	海外労働者 (日本人労働者)
2006	312.7	12.9	11.7	12.9	11.7	12.9
2010	357.4	8.7	12.9	12.9	11.7	12.9
2014	364.4	7.2	11.7	12.9	11.7	12.9
2018	419.7	7.2	11.7	12.9	11.7	12.9

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。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。

營業不要

また web 以外で反響を獲得することも可能です。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。

このような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すめです。

是非参入をご検討ください。

03 競合

※船井建設グループ

手続き業務	助成金	年金	障害年金
58%	37%	31%	16%

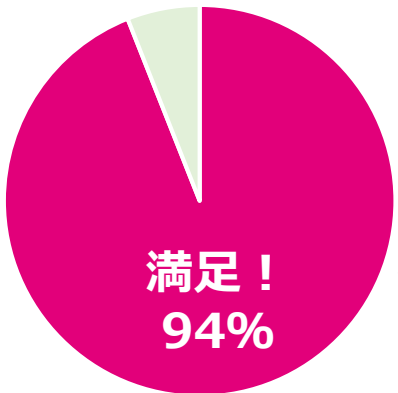
対象者が増加している障害年金事業ですが競合が少ないことも特徴です。

一部の都道府県の社労士会サイトで「取り扱い分野」の登録数を調べると、**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。

※出典:全国社会保険労務士会連合会HP

過去の障害年金セミナーシリーズ参加者の声



参加者の**94%**の方が内容に
「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が低い状態で受講にいたりましたが、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い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（割合）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。

中川先生の人格も面談や問合せの受付に反映しているのだからとお話を聞いて感じました。相談者によりその姿勢は、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。取組まれていきたいと思っています。

集客の面でも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。

中川先生の人格も面談や問い合わせの受付に反映しているのだからとお話を聞いて感じました。相談者によりその姿勢は、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。

障害年金経営研究会 会員の皆様の声

全93事務所のうち一部抜粋してご紹介いたします！

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



グロースリンク社会保険労務士法人
代表社員 土江 啓太郎 氏

今回取材させていただいたグロースリンク社会保険労務士法人様をお招きし、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ポイント
	病院 障がい者施設	●就労支援施設、特別支援学校にアプローチするポイント
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	●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
	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 ●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

全国の事務所が実際の業務で使用している ツールがセミナー会場にて閲覧可能！

参加者
限定

セミナーにご参加いただいた方には
他事務所で実際に使用しているツールをすべて公開いたします！

1. 営業

- ① 専門性が伝わる障害年金専用名刺
- ② 専門家紹介のプロフィールシート
- ③ 障害年金事務所パンフレット
- ④ 障害年金のしおり
- ⑤ HPオープンPRチラシ
- ⑥ 障害年金ニュースレター



障害年金の3つ折しおり



面談誘導率改善！
電話対応マニュアル



ポスティングチラシ

2. 電話対応キット

- ① 障害年金の面談誘導フロー
- ② 障害年金版・電話対応マニュアル
- ③ スタッフでもヒアリングができる電話受付表
- ④ 面談時にお持ちいただくご案内誘導チラシ

3. 面談キット

- ① 相談表
- ② 障害年金受給要件確認表
- ③ 障害年金面談チェックシート
- ④ 障害年金アプローチブック
- ⑤ 申請の流れ説明シート
- ⑥ サポート依頼を迷われている方へ
- ⑦ 障害年金サポート費用
- ⑧ 障害年金まるわかりガイドブック
- ⑨ ご契約・ご説明チェックシート
- ⑩ 委任状・契約書
- ⑪ 事務手数料にかかる内訳説明書
- ⑫ ご相談者様の声収集シート



面談効率をあげる
事前準備シート



サポート料金説明書



専門家紹介
プロフィールシート



診断書作成のお願い



面談効率をあげる
事前準備シート



お客様の声
回収キット



日常生活聞き取り票

4. 手続き

- ① 障害年金事務処理確認表
- ② 医師向け・受信状況等証明書依頼書
- ③ 医師向け・障害年金請求にかかる書類作成依頼書
- ④ 医師による診断書記載ミス減少ツールキット
- ⑤ お客様の声・回収キット



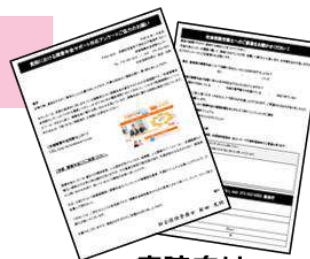
障害年金 面談ツール



障害年金契約書
(裁定請求用・審査請求用)

5. 集客

- ① 紹介カード
- ② 障害年金受給事例見本シート
- ③ 障害年金・更新のご案内ハガキ
- ④ ポスティングチラシ
- ⑤ ポスティングチラシ(受給診断チェック版)
- ⑥ 障害年金相談会用のご案内(看板)
- ⑦ 顧問先向け・障害年金のご案内
- ⑧ 新聞無料掲載依頼ツール プレスリリース
- ⑨ 無料相談会のご案内チラシ
- ⑩ 自動引き落としのすすめ
- ⑪ 更新手続きサポート



病院向け
勉強会提案郵送DM



勉強会アブローチシート



病院向け
障害年金手続きマニュアル



就労支援センター
勉強会のご案内



生命保険会社向け
障害年金勉強会テキスト

社会保障ガイドブック



紹介につながる
振り返りシート



ソーシャルワーカー向け
勉強会テキスト

6. 医療機関開拓

- ① 障害年金サポートに関するアンケート
- ② 障害年金手続きマニュアル
- ③ 病院向け無料相談会案内ポスター
- ④ 追客用ニュースレター

7. 保険会社開拓

- ① 保険会社向け障害年金協業の提案資料キット
- ② 保険営業マン向け勉強会テキスト
- ③ 保険会社向け勉強会アンケート【表・裏】

8. 障がい者支援施設開拓キット

- ① 就労支援施設向け勉強会テキスト
- ② 就労支援施設向け勉強会案内DM
- ③ 障害年金・無料告知レター
- ④ 障害年金の勉強会のお知らせ・申し込み票
- ⑤ 障害年金勉強会テキスト



勉強会
アンケート



特別支援学校向け
障害年金勉強会

9. 法律事務所開拓キット

- ① 法律事務所向け障害年金勉強会テキスト
- ② 法律事務所からの紹介手順キット



オンライン用
重要事項説明書



障がい者施設向け
勉強会案内チラシ

10. 口コミ募集キット

- ① 口コミ募集チラシ(簡易版)
- ② 口コミ募集チラシ(手順説明版)

※ツールはセミナー当日のみ閲覧が可能です
弊社主催の勉強会(障害年金経営研究会)にご入会いただくと、
入会特典として会員サイトから閲覧可能です。



病院向け
勉強会テキスト