

累計約1,000事務所が参加した大好評シリーズ

参加者多数のため、オンライン開催決定！

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

未経験社員の教育期間

制度や景気の影響

1,300万円

6ヵ月

ナシ

## グロ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。



代表社員  
土江 啓太郎 氏

障害年金担当  
城間 ジェイキ 氏

障害年金事業に参入するなら、今！

オンライン開催

2025年2月20日(木) / 2025年2月21日(金)  
14:30～17:30 (ログイン開始時間は、講座開始時刻30分前より)

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. 123318



▲お申し込みはこちら

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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 労務ビジネス支援部 社労士グループ リーダー 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
	グロスリンク社会保険労務士法人 代表社員 土江 啓太郎 氏 / 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 労務ビジネス支援部 社労士グループ チーフコンサルタント 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 労務ビジネス支援部 社労士グループ リーダー 三登 裕子



グロ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  
労務ビジネス支援部  
社労士グループ リーダー  
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  
労務ビジネス支援部  
社労士グループ チーフコンサルタント  
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

日時・会場	2025年 2月20日 (木) 2025年 2月21日 (金) 開始 14:30 終了 17:30 (ログイン開始時間は、講座開始時刻30分前より)	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(10: 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。 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600円) / 一名様	
申込み方法	下記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( <a href="http://www.funaisoken.co.jp">www.funaisoken.co.jp</a> )右上検索窓にお問い合わせNo. 123318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: <a href="mailto:seminar271@funaisoken.co.jp">seminar271@funaisoken.co.jp</a> 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。	

【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まいります。  
※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。

お申し込みは右記QRコードからお願いいたします



主催 Funai Soken

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。)

123318

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！

本当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カ月で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カ月の実績 (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。

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

Q.1

障害年金事業に参入した理由はなんですか？

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した。

また、当法人は医療機関のお客様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、ビジネスモデル当法人の成長に繋がると期待して参入を決定しました。

未経験でも実務を習得可能

Q.4

未経験でも実務を習得できますか？

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。



代表関与ほぼなし！未経験担当者に任せている

Q.2

職員にはどこまで任せられることができますか？

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ています。

城間は入社して2カ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要因だと思います。



続々  
参入中!!

# 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!

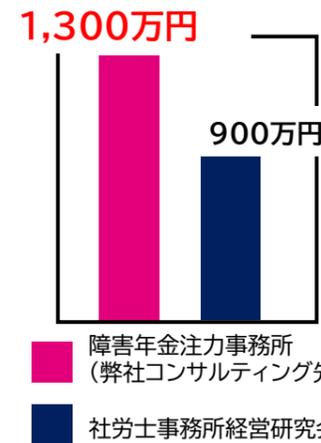
株式会社船井総合研究所  
労務ビジネス支援部 社労士グループ リーダー

## 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み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、全国約25事務所のコンサルティングをしている。



### 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先の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(社労士事務所経営研究会会員平均)と比較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

### サイト公開から約6カ月で事業確立!



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。  
グロスリンク社会保険労務士法人では、サイトを立ち上げるまでの3か月間で実務に取り組むための準備を万全にしました。  
500ページを超えるツール集や事例閲覧システムを活用することで未経験からでもスピード感のある立ち上げを成功させました。

### 04 立ち上げの早さ

### 対象者が増加中、未受給者もまだまだ多い!

#### ▼障がい者数の推移



【出典:厚生労働省 平成30年版厚生労働白書-障害や病気など向き合い、全ての人が活躍できる社会に-】

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。

### 02 マーケット

### 集客はホームページ経由! 反響を待つだけ!?

### 05 営業不要

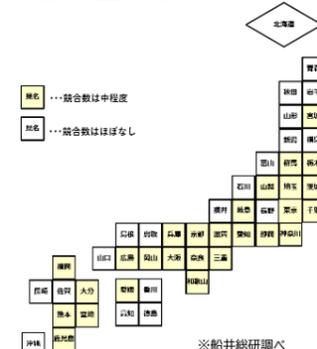
#### ▼連携先の一例



顧問業務はセミナー開催やDM送付など営業活動が必要ないことに対し、障害年金事業はホームページからの集客が9割です。  
勿論届いた反響に対してはしっかりと対応をする必要がありますが、ファーストコンタクトが相手からあるという点は魅力的です。  
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です。  
是非参入をご検討ください。

### 参入している事務所は16%のみ!?

#### ▼障害年金の参入状況



#### ▼「取り扱い分野」の登録状況

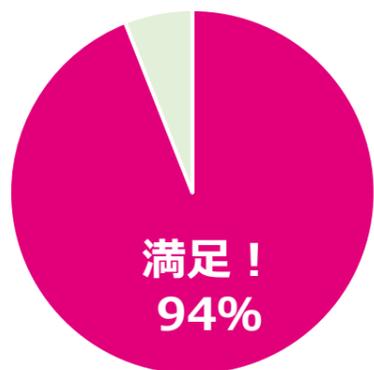
手続き業務	助成金	年金	障害年金
58%	37%	31%	16%

※出典:全国社会保険労務士連合会HP

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。

### 03 競合

# 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

今回障害年金については知識のない状態で受講に至ったのですが、**立ち上げの経歴や、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。

障がいをお持ちの方の人数推移、社労士業界の人数推移（しめ）と把握できた。今後の集客活動の際の基準値として活用したい。

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、**立ち上げの経歴や、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。

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値として活用したい。

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ろうとお話を聞いて感じました。相談者により姿勢は、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です。

集客の面では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ろうとお話を聞いて感じました。相談者により姿勢は、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です。

集客の面では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。



姫路駅前社会保険労務士法人 代表 佐伯和則先生（兵庫県姫路市）

## 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。**



ながが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）

※インタビュー当時のコメントを掲載しております。

# 「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の代表 土江 啓太郎氏・城間 ジェイキ氏をお招きし、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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● やってはいけないHPの制作失敗事例</li> <li>● 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</li> </ul>
	チラシ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 問い合わせ63件！地域情報誌広告で当たったデザイン</li> <li>● 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</li> </ul>
	病院障がい者施設	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 就労支援施設、特別支援学校にアプローチするポイント</li> </ul>
実務	電話対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 面談に誘導するための電話対応のポイント</li> <li>● 面談を効率化するための電話対応で聞くべき質問</li> <li>● 面談を効率的に進めるための事前ヒアリングシート</li> <li>● 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</li> </ul>
	面談	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受任率平均70%以上！受任率を高めるキラートーク</li> <li>● 面談時間短縮のために押さえるべき5つのポイント</li> <li>● 受任後の請求業務を効率化するヒアリング</li> </ul>
	申請手続き	<ul style="list-style-type: none"> <li>● トラブルを未然に防ぐ契約のポイント</li> <li>● 病院と連絡を取る時に気をつけたい3つのポイント</li> <li>● 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</li> </ul>
マネジメント	組織化効率化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 専任スタッフだけで業務を回す方法</li> <li>● 分業事例とポイント</li> </ul>

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