

社労士向け助成金実務研修【令和7年度版】

リアル開催
2025年

お申込み期日

受講料

第一
講座

4月23日(水) 10:00～12:30 5月15日(木) 14:00～16:30

※受付開始：開始時間30分前～

※受付開始：開始時間30分前～

【会場】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

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)

※ゲスト講師の登壇は、初回開催の4月23日(水)のみとなります。
5月15日(木)の第二、第三講座は初回実施時の講演のビデオ配信となりますのでご了承ください。

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

一般価格：30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格：24,000円(税込26,400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。

令和7年度助成金情報から読み解く社労士業界の展望

- ①令和7年度の助成金の動向を踏まえた社労士業界の展望
- ②助成金マーケットにおける勝ちパターン
- ③助成金との向き合い方について

株式会社船井総合研究所
労務ビジネス支援部 真坂奈央子



第二
講座

令和7年度提案したい定番助成金の実務研修

今年度の公募要領に基づいた定番助成金の実務上の注意・申請方法

- ①キャリアアップ助成金
- ②両立支援等助成金
- ③65歳超雇用推進助成金
- ④その他(東京都・地方自治体の助成金)
- ⑤その他(業務改善助成金・特定求職者雇用開発助成金・人材開発支援助成金・トライアル雇用助成金等)

社会保険労務士法人岡佳伸事務所
代表 岡佳伸氏

助成金申請の応用講座

雇用保険の離職理由・失敗事例等、助成金申請時におさえておきたい事項を解説

社会保険労務士法人岡佳伸事務所
代表 岡佳伸氏



第三
講座

第四
講座

本日のまとめと明日からのアクション

- ①本日の学び気づきを生かした助成金部門の収益化に向けて
- ②助成金を強みとし他社と差別化ができたその次は
集客・営業・マーケティングのアクションを起こそう
- ③明日からのアクション決定

株式会社船井総合研究所
労務ビジネス支援部 佐々木幹太



本セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します!!

- | | |
|--|--|
| ☐ R7助成金の公募要領ポイント解説 | ☐ 助成金の案件管理・進捗管理の効率化方法 |
| ☐ キャリアアップ助成金制度変更内容・申請上の注意点 | ☐ 補助金と助成金の違いと取り扱うべき範囲 |
| ☐ 両立支援等助成金制度変更内容・申請上の注意点 | ☐ 助成金をフックに新規顧客開拓し、労務顧問の受注に繋げる方法 |
| ☐ 65歳超雇用推進助成金制度変更内容・申請上の注意点 | ☐ 新年度助成金の申請上の失敗事例・留意点解説 |
| ☐ 助成金に強い社労士事務所の注目する助成金解説 | ☐ 受給決定した企業経営者から新たに紹介を獲得するオペレーション上のテクニック |
| ☐ 不正受給/不支給のリスクを避けるために他が実施している取り組み | ☐ その他2025年度最新集客・受注事例 |

社労士事務所特化

令和7年度

助成金

完全攻略

最新情報をどこよりも速く解説！

新年度情報と助成金申請時におさえない重要ポイントが150分で丸わかり！

下記に当てはまる方はぜひご参加ください！

- ・今年度、助成金のプロが注目している制度を知りたい / 変更点を知りたい
- ・他の先生が提案している助成金を学び 自社でも提案できるようになりたい
- ・昨年度からの 変更点や申請実務上の注意点を知りたい
- ・助成金を活用して 業績アップを実現させたい
- ・自事務所の 助成金部門を強化して顧問先のニーズに対応できるようにしていきたい
- ・助成金を進めるための 他事務所の成功事例を知りたい
- ・不正受給/不支給のリスクを避けるために他が実施している取り組みを学びたい



ゲスト講師

社会保険労務士法人岡佳伸事務所
代表 岡佳伸氏

開催日

受講料

4月23日(水) 10:00～12:30 5月15日(木) 14:00～16:30

一般価格：税抜30,000円(税込33,000円) / 1名様
会員価格：税抜24,000円(税込26,400円) / 1名様

社労士向け助成金実務研修【令和7年度版】

お問合せNo. S126533

お申込みはこちらからお願いいたします

右記のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

【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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索ご確認ください。



主催

サステナブルな社会を築く
Fundai 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

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.」を入力してください。) →

126533 検索

1. 新年度助成金の方向感と社労士を取り巻く現状

令和7年度予算編成の方向性

ポイント1

予算編成方針「メリハリの効いた予算編成」

「重要な政策課題は多岐に渡るが、これらの分野に必要な予算が重点的に振り向けられるよう全体を通じてメリハリ付けを意識しながら、予算編成に臨む」等、**メリハリの効いた予算編成**。

ポイント2

助成金・補助金関連キーワード「持続的・構造的な賃上げ」

物価高、賃金や調達価格の上昇に対応しつつ、デフレを脱却し、新たなステージとなる「賃上げと投資が牽引する成長型経済」への移行を実現することを目指し、物価上昇を上回る賃金上昇の普及・定着、（中略）、少子化・こども政策の着実な実施など、重要政策課題に必要な予算措置を講ずる。

（『令和7年度予算編成の基本方針』『令和7年度概算要求基準の概要』より）

社労士を取り巻く現状

2. 令和7年度助成金

助成金の基本情報整理

労働環境の整備

助成金は、**労働環境の整備**や研修を行う場合に受け取る事ができます。会社存続、トラブル回避、法令順守等の為にも、助成金を活用する事ができます。

賃上げ

従業員の時給を上げることで受け取ることのできる助成金があります。

返済不要

助成金の財源は事業主が国に納めている**雇用保険料の一部**（事業主負担分）が利用されています。そのため、助成金は**返済不要**です。

雑収入扱い

受け取った助成金は、売上ではなく、雑収入になります。
（経常利益率10%の場合）50万円受給を売上換算すると、500万円の売上があったのと同じことになります。
国や地方自治体、財団等から様々な助成金が出ています。一方、助成金の情報は随時更新され、予算も決まっているため、できるだけ早く申請準備をしなければなりません。情報収集が助成金に関しては最も重要と言えます。

貰える可能性大

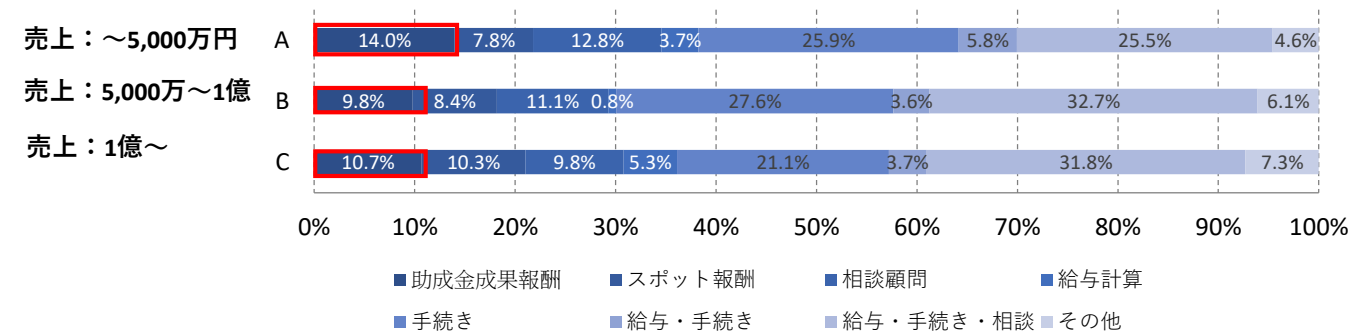
多くの社労士事務所は助成金の申請業務に消極的ですが、助成金は企業側に多くのメリットをもたらす制度です。



令和7年度助成金

社労士事務所の売上のなかで助成金が占める割合

2024年売上区分別の商品構成割合



社労士事務所の商品別の売上構成比をみた場合、売上が1億円以上の事務所でも助成金が占める割合の平均値が**10.7%**となっています。これは売上が1億円の場合、1,070万円が助成金による売り上げと計算することができます。

助成金情報の発信で顧問先の満足度向上

顧問先の満足度を上げ、解約率を下げるという役割を、助成金の情報発信という形で行っている事務所が多く見受けられます。実際に顧問先に対して毎月メールマガジン・FAXを用いて助成金の情報発信をすることで年間の顧問継続率**98.8%**（顧問先約160社中、解約2社）を達成した事務所もいらっしゃいます。

3. よくある失敗

ここでは、助成金申請の際によくある失敗や注意点についてご紹介します。

労働局の質問に対応することが出来ず申請が取り下げに



「労働局からの細かい質問に回答することができず、取り下げになってしまいました。」特に初めて申請する助成金については、要領を掴むまでに時間がかかり、書類の漏れや、記載ミスが起きてしまう可能性もあります。本セミナーでは、そんな申請上の注意点をコツ・ポイントをおさえて解説いたしますので、これから新たに申請する助成金がある、新年度の要領で申請するのに不安がある方はぜひご参加ください。

申請の手間に報酬額が見合っていないケースがある



成果報酬の割合を15%と設定している関係で、助成額が100万であれば、報酬が15万、助成額が10万の場合は1.5万というように、申請の手間は同じなのに報酬額に大きな開きがあり、引き受けるかどうか悩んでしまっていました。

現状の料金形態のままで今年も助成金の申請を進めていくことに不安がある方も多いでしょう。

受任経路を一部の紹介先に依存しているため、繁忙期と閑散期の差が激しくなっている



一部の税理士や銀行からの紹介に頼ってしまっているため、紹介が多い時は忙しいが、そうでない月は時間が余り、売上が不安定になってしまう…、税理士や銀行へアライアンス開拓を進めても積極的な紹介が生まれない…。営業方法や新規紹介先の開拓方法について、どのように工夫すればよいのかお悩みの方もいるのではないのでしょうか？

よくある失敗