

社労士事務所向け研究会無料お試し実施中

マーケティングを活用し地域でなくてはならない

本物の社労士事務所を輩出する

社労士事務所 経営研究会

BtoB業務を行う社労士事務所の
経営者向けの勉強会です。
マーケティング、効率化、組織化
と幅広い内容を扱います。



会員数 約 **200名** ※2025年1月時点

公的制度支援 経営研究会

助成金や補助金といった公的制
度に特化した会です。
小規模事業所様～60名規模事務
所が所属されています。



会員数 約 **50名** ※2025年1月時点

障害年金 経営研究会

障害年金業務に携わる事業所向
けの勉強会です。
業績アップ、事務力向上に繋がる
ツールや情報が満載です。



会員数 約 **90名** ※2025年1月時点

社労士事務所経営に関するお役立ち情報配信中

詳細は下記QRコードから

社労士のための経営・マーケティングを考える
Funai Soken 社労士事務所経営.com

お電話でのお問合せはこちら
0120-958-270
※日 9:45～17:30 / 土日を除く
社労士事務所経営.comを見たとお伝え下さい

無料経営相談
マイページ

初めての方へ 経営研究会 セミナー コンサルティング 商品・教材 無料業績アップレポート 社労士経営メソッド

悩みを相談したい、
解決策を知りたい”あなた”へ

あなた様の抱える悩み、経営課題を解決します 詳しくはこちら

成功事例・経営のヒント等をお届け
無料メルマガ登録
登録はこちらへ

日本でも無数の成功を収める
社労士事務所の経営勉強会
無料お試し参加
お申込みはこちら

お手持ちのスマートフォンで読み込みいただくか「社労士事務所 経営」で検索してください！



セミナー

研究会

レポート

無料相談

社労士事務所 経営

検索

社労士事務所
経営戦略

2025年 上半期特選セミナー集

事務所売上

1億への道

令和7年度 最新助成金速報

AI×未経験者

スタッフの実務力向上

高生産事業立ち上げ

助成金申請のプロへ

【障害年金未経験スタッフ×AI】高生産性事業立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S126756

お申込みはこちら



【令和7年度】助成金実務担当者申請力向上研修

お問い合わせNo. S127991

お申込みはこちら



【令和7年度版】社労士向け助成金研修セミナー

お問い合わせNo. S127067

お申込みはこちら



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 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

障害年金

助成金研修

助成金セミナー



未経験者でもAIを活用することで**超高生産性**を実現！
時流と先駆者によってリニューアルされたビジネスモデルを大公開！

障害年金

AI

未経験スタッフ

対面営業ナシ Web問合せ 月間平均 113 件	代表関与ナシ 未経験社員 の育成期間 6 か月	経験知識不要 1 案件の 対応時間 3.8 時間
--	---	--

1人あたり生産性 1,600万円 **業界平均 2.5倍!** **障害年金特化の超高生産性事例**
※1人あたり生産性の業界平均は600〜700万
これまで参入を躊躇していた方のすべての懸念が解決します！

【障害年金未経験スタッフ×AI】高生産性事業立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S126756 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.」を入力ください。)

126756 検索

労務の売上が伸び悩む社労士事務所が今こそ 障害年金に参入すべき理由

1人当たりの生産性平均1,300万円の高生産性事業！

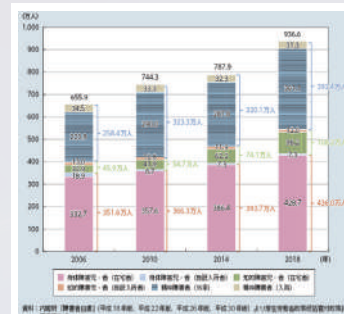
障害年金事業に3年以上取り組んでいる弊社コンサルティング先の1人当たりの生産性は平均1,300万円です。社労士事務所の平均1人当たり売上約900万円（弊社主催「社労士事務所経営研究会」会員平均）と比較をして高生産性な事業だと言えます。裁定請求の報酬単価は平均23万円、職員1名が対応可能な受任数は月間約5件程度となります。障害年金事業は実は社会性だけではなく収益性を兼ね備えた事業と言えます。



マーケット拡大と競合の少なさ

近年、障害年金の対象者は増加しています。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。

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、その半分以下という数値です。



集客の自動化！Webからの問合せが9割！既存業務とのシナジーもあり！

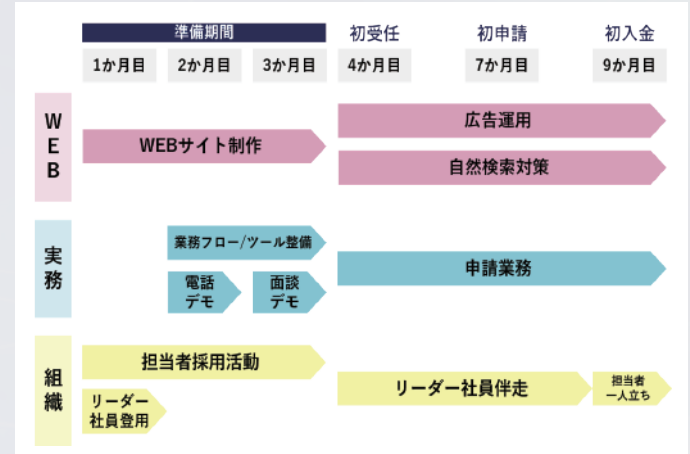
顧問業務における顧客獲得はセミナー関係やDM送付など営業活動が必要なことにに対し、障害年金事業はHPからの集客が9割です。ファーストコンタクトが相手からであるという点は魅力的です。

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。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10名以上をご紹介いただけという事例もございます。



職員の独り立ちまでわずか6ヶ月！代表関与なしで職員に任せられる！

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ヶ月。事業開始から職員の独り立ちまでは約6ヶ月です。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。



AIと標準化ツールの活用！未経験者でも早期活躍できる仕組みとは？

Point 1 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！

実務面では契約書のほか、電話対応・面談のフローや委任状、顧客への説明資料などを弊社主催「障害年金経営研究会」の会員特典としてご準備。業務の標準化を行うことで効率的な顧客対応やスムーズな請求業務を行うことができます。500ページを超えるツールを活用することで未経験者でもスピード感のある立ち上げが可能です。



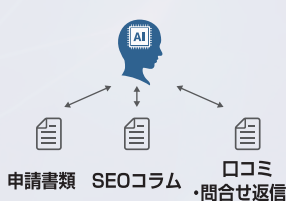
Point 2 データベース活用で受給決定率90%以上！経験知識が無くても実務を早期習得！

障害年金の請求は複雑で「未経験者では難しい」と思う方も多いでしょう。しかしツールを活用することで未経験でも実務の早期習得が可能となります。特に請求実務のポイントは「実際の書類の見本」を入手し真似することです。「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では個人情報を読み込んだ実際の申請書類を約1,000件蓄積しています。病歴就労状況等申立書や診断書等の資料を閲覧可能です。病名での検索も出来ます。



Point 3 AIを活用することで未経験者でもベテラン級の書類作成が可能！

昨今話題の生成AI。実は障害年金事業との相性が抜群です。申請書類の作成やWEB集客で重要なSEOコンテンツ作成、口コミや問合せ返信文の作成など様々なシーンでAIを活用できます。書類作成専用のAIを開発し活用することで誰でもベテラン級の高いクオリティで実務を行うことができます。



1人当たり生産性1,600万超！超高生産性モデル事務所の最先端の取組を大公開！

社会保険労務士法人 日本障害年金研究所 代表。これまでの障害年金に関する延べ相談実績は14,000件（2024年12月時点）を超え、2021年度には障害年金分野だけで年間売上9,000万円を達成するなど、その実績と実力は業界内でも群を抜いている。近年はAIの活用や組織体制の強化を通じ、業務効率化および生産性向上に積極的に取り組んでいる。



社会保険労務士法人
日本障害年金研究所
渡辺 洋介 氏

Webからの問合せ 月間平均 113件！



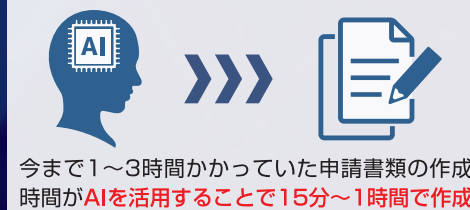
集客できる障害年金専門HPの作り方や当たるHPコンテンツなど、Web集客のポイントやHP作成・運営時に抑えるべきポイントを解説いたします。

紹介案件が 月間平均 26件！



医師・就労移行支援事業所・特別支援学校・他士業へのアプローチポイント、そして継続して紹介を発生させるポイントを解説いたします。

AI活用で申請書類作成時間が 平均 1/4に削減！



今まで1～3時間かかっていた申請書類の作成時間がAIを活用することで15分～1時間で作成できるように。傷病や面談方法などケースに応じて異なるAIツールを活用し生産性の高い業務体制づくりに取り組んでいます。セミナーでは、未経験者を即戦力化できるAI活用法、AIを活用して効率的に業務を進める方法を解説いたします。

未経験者×AIで新しい収益の柱を！代表関与ナシで高生産性事業を走らせる術をお伝えします！

【障害年金未経験スタッフ×AI】 高生産性事業立ち上げセミナー

講座	セミナー内容
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 ① 障がい者をとりまく環境と障害年金の現状 ② 障害年金をおすすめするポイント 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	未経験者×AIで高生産性事業を確立！障害年金へ参入する戦略 ① なぜ障害年金事業に？参入までのストーリー ② HPからの問い合わせが月100件超！Web集客のポイントを解説！ ③ AI活用で未経験者の即戦力化を実現！AI導入のポイント ④ 初めてでも安心！障害年金事業の顧客対応のポイント ⑤ 経験がなくても、受給決定率90%以上を達成するポイント 社会保険労務士法人 日本障害年金研究所 代表 渡辺 洋介 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 ① 集客の自動化で月100以上の問合せ！HPで押さえるべきポイント ② 面談に誘導するための電話対応のポイントと面談でヒアリングすべきポイント ③ 受任率90%を誇る事務所のノウハウを落とし込んだ営業ツール大公開！ ④ AIを活用し未経験者でも効率良く申請業務を実施できるポイント ⑤ 医師・就労移行支援事業所・特別支援学校・他土業から紹介をもらうためのタイアップ手法 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 平岡 光
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 ① 本日の振り返りとまとめ ② 明日から実践するためのヒント ③ 実行するために意識すべきこと 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 マネージャー 能登谷 京祐

開催要項

日時 会場	2025年 5/28 水 ・ 6/13 金 6/20 金 ・ 6/26 木	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)
受講料	一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600円)/1名様	開催時間 10:00～12:30(受付:開始時間30分前～)
お申込み 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、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.126756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) ※お申込みに関してのよくあるご質問は「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。	

お申し込みはこちらからお願いたします



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もございます



代表以外のスタッフが
助成金最新情報や申請ノウハウを習得する！

～たった1日で普通のスタッフから助成金申請のプロへ～

令和7年度最新
社労士事務所向け
助成金申請力
向上研修

ここでしか聞けない！全国トップクラスの助成金提案力・申請件数・受給決定率を誇る
特別ゲストによる、超・実践的な『ノウハウ』大公開！

- 累計**2000件超**の申請実績
- 助成金に関する新規問い合わせは**年間約300件**
- 受給率**99.8%**

社会保険労務士法人 大和T&M 助成金チーフ 加藤 和子 氏

このような方におすすめ

- ・助成金の申請方法を1から学びたい/学ばせたい方
- ・助成金のプロフェッショナル社労士事務所が行う具体的な実務処理ノウハウを知りたい方
- ・不支給・不正受給とならないような申請実務のコツ・ポイントを知りたい方

2025年 **6月3日(火)**

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

13:00～17:00(受付時間:開始時間30分前～)

【令和7年度】助成金実務担当者申請力向上研修

お問い合わせNo. S127991 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.」を入力ください。)

127991 検索

**助成金申請スキルチェックシート
をプレゼント！**

- ・ 不支給・不正受給を生まない事務所の教育方法
- ・ 圧倒的な助成金への専門知識

助成金のプロスタッフを育成しワンランク上の経営ステージへ

実務スタッフと一緒に参加して令和7年は助成金で勝つ！ 1日で学べる研修トピックスと当日活用のツール(一部)をご紹介します

講座	セミナー内容	講師
第1講座	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不支給を生まないためのルール作り、不正受給が起こらない事務所内体制構築のポイント ③助成金マーケットにおける勝ちパターン「情報収集」「リスク回避」「重要事項説明」の好事例共有 ※本企画開催日時点での最新の行政情報に基づいて解説	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2講座	年間約300社の「助成金」に関する”新規”問合せを対応する事務所の仕組みづくりについて 年間300件の助成金反響を獲得するうえでの申請の流れ、進捗管理、書類等の依頼方法について	
第3講座	令和7年度提案したい定番助成金の実務研修【基礎講座】 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 (3)65歳超雇用推進助成金 (4)業務改善助成金/働き方改革推進支援助成金 (5)その他助成金 ※令和7年度の公募要領に基づき内容は変更になる可能性があります	社会保険労務士法人 大和T&M 助成金チーフ 加藤 和子 氏
第4講座	助成金実務担当者の採用・育成に向けて 複雑な助成金業務を担う人材の採用・教育のポイント	
第5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 チーフコンサルタント 佐々木 幹太

東京会場

2025年 **6月3日(火)**

13:00～17:00 (受付時間:開始時間30分前～)

船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエアTOKYOJR「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)

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たしかねますので、ご了承ください。

申込期限 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もございます

受講料

一般価格 税込 **33,000円**(税抜 **30,000円**)/一名様 **会員価格** 税込**26,400円**(税抜 **24,000円**)/一名様
会員価格は、各種研究会・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。

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/127991>
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「127991」をご入力ください【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)
※お申込みに関してのよくあるご質問は「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。

社労士事務所特化

令和7年度

助成金

完全攻略

オンライン
セミナー

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たい重要ポイントが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

特別ゲスト講師

社会保険労務士法人 岡佳伸事務所
代表 岡 佳伸 氏

オンラインセミナー

※全日程同じ内容となります。ご都合の良いお日にちを選択ください。
※ログイン開始は講座開始時間の30分前

2025年

6月12日木・6月25日水・7月16日水・7月25日金

10:00～12:30

14:00～16:30

10:00～12:30

14:00～16:30

【令和7年度版】社労士向け助成金研修セミナー

お問い合わせNo. S127067 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.」を入力ください。)

127067 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。

貰える可能性大

国や地方自治体、財団等からさまざま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。

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。

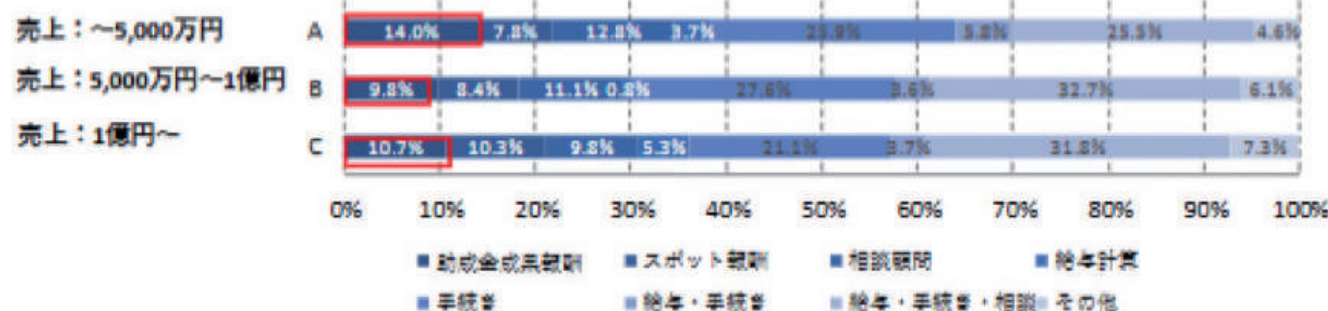


ここでは、改めて助成金の性質や役割について整理させていただきます。

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おこな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。

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。

3. よくある失敗

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。」と言ったことが起きます。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。」といったことをお聞きします。

現状の料金形態のままでも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

【令和7年度版】社労士向け助成金研修セミナー

2025年

※全日程同じ内容となります。ご都合の良いお日にちを選択ください。

オンライン開催

6月12日木・6月25日水・7月16日水・7月25日金

10:00~12:3014:00~16:3010:00~12:3014:00~16:30

※ログイン開始は講座開始時間の30分前

申込期限

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もございます

受講料

一般価格 税込 33,000円(税抜 30,000円)/一名様 会員価格 税込26,400円(税抜 24,000円)/一名様

会員価格は、各種研究会・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。

第1講座

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2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



第3講座

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

第4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
チーフコンサルタント
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			
✔ 令和7年度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を開拓し、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が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	✔ その他令和7年度最新集客・受注事例		

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、セミナー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」と検索してご確認ください。



これらのセミナーでは

全国の社労士事務所の事例から導き出された

成功の方程式を大公開



株式会社船井総合研究所
マネージャー 能登谷 京祐

ポイント1 事務所ステージごとの優先順位が丸わかり！

	階段	家業事務所	小規模事務所	企業事務所	中堅事務所	大企業事務所
ステージ	売上	～1,000万円	1,000～5,000万円	5,000～1億円	1～3億円	3億円以上
	従業員人数(正・パ)	1名～		8名～	15名～	25名～
	一人当たり生産性		～700万円	900万円～	1,000万円～	1,000万円～
方向性	追及すべきこと	生き残り	収益性	収益&教育性	教育性&社会生	収益&教育&社会性
	できるようになること	集客・営業	集客・営業	分担	幹部育成	M&A・資格外事業拡大
	課題	資金操り	採用	組織化	定着・育成新商品	ブランディング新市場開拓
マネジメント	組織運営		代表中心	権限の分担	権限の委譲	分化
	採用戦略		経験者採用	未経験者採用	新卒採用強化	多様なキャリア幹部候補・新事業用
マーケティング	商品戦略	力相応一番	力相応一番	全面対応可能 地域一番商品づくり	全面対応可能 地域一番商品あり	独占領域 新規市場開拓
	取り扱い商品	障害年金 助成金	障害年金・助成金 労務顧問	助成金・労務顧問 給与計算	労務顧問・給与計算 3号業務	
	集客戦略	紹介中心	紹介>Webやセミナー	紹介<Webやセミナー		ブランド付加 支店展開
	営業戦略	代表自ら	代表自ら	代表自ら	一次対応移譲 営業担当者育成	複数営業担当者制

ポイント2 満足度90%超！時流に合わせた最新情報をお届け

満足度!!

95%

普通5%

満足34%

大変満足62%

【お客様の声①】

開業して3年目に、事務所の売上・人のマネジメント両面で悩みにぶつかりました。どうしたら良いかを考えていたところ、知り合いの先生のすすめで、参加しました。

【お客様の声②】

他の事務所の経営について学ぶ機会も得られました。私が事務所経営の経験が乏しかったため、本当に色々なことを勉強させていただきました。

【お客様の声③】

とても衝撃を受けました。地方にいたらとても入手できない情報や考え方に驚きました。

※引用:社労士事務所経営.com 「お客様の声」 (https://syaroushi-samurai271.funaisoken.co.jp/category/practice)

ポイント3 聞いて終わりじゃない！実行までの助言も

セミナー受講後の「実行力」こそ、事務所経営成功の鍵セミナーで得た知識やノウハウ。素晴らしいアイデアも、実際に事務所経営に落とし込めなければ、宝の持ち腐れです。「あの時、セミナーで感動したけれど、結局何も変わらなかった…」そんな経験はありませんか？ 私たちは、単に知識を提供するだけでなく、受講者の皆様が確実に成果を出せるよう、徹底的にサポートします。私たちのセミナーは、ゴールへの「始まり」に過ぎません。セミナー受講後、皆様は以下の充実したサポートを受けることができます。セミナーで得た知識を「知恵」に変え、あなたの事務所経営を加速させる。私たちと共に、理想の事務所経営を実現しましょう。

コンサルティング 04

研究会 03

セミナー 02

無料小冊子 01