

【障害年金未経験×AI】高生産性分野新規参入セミナー

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 リーダー 三登 裕子
第2講座	AIを活用し未経験から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30件超！Web集客のポイントを解説！ ③ 未経験でも効率のよい業務を実現！AI活用のポイント 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 あひる社会保険労務士法人 代表社員 野田 大吾郎 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30件以上の問い合わせ！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請求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・他士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 平岡 光
第4講座	経営者に「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 リーダー 三登 裕子

開催要項

2026年 **5月16日** 土 2026年 **5月28日** 木

開催時間 14:00～17:00 (受付開始: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 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

●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。

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

●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。

お申込み方法 下記QRコードよりお申込みください。
 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索マークからお問い合わせNo. 140475をご入力し検索ください。

お申し込みは **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いたします



【お申込み期限】
 ・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



拡大するマーケットで社会課題の解決を！
 AIの進化でリニューアルされた「障害年金事業」の新常識

後発でも参入成功事例続出！

障害年金

代表関与ナシ×部門新規立ち上げ

平均報酬単価

24万円/件

立ち上げ準備期間

3ヶ月

AIで書類作成時間

10分

1人あたり生産性

1,300万円



あひる社会保険労務士法人
 代表社員 野田 大吾郎 氏

こんな皆様こそチャンスです！
 是非中面をご覧ください。

「今更障害年金は・・・」と思っていた
 年間2・3件案件はあるけど他事務所に紹介していた

実務のほぼ全てにAIを組み込むことで高収益×再現性モデルを確立！
 参入5ヶ月で17件受任を達成中！ ※2026年2月末時点

【障害年金未経験×AI】高生産性分野新規参入セミナー お問い合わせNo. S140475



株式会社船井総合研究所
 〒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

お申込みはこちら



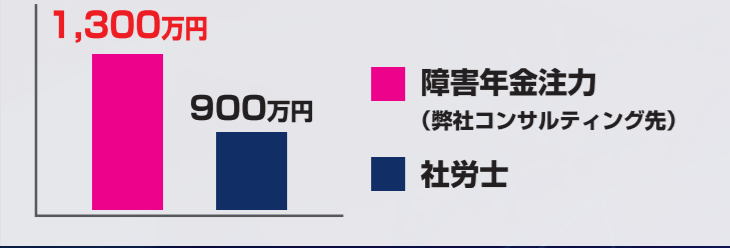
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。)

140475 検索

近年、多くの大手社労士事務所が障害年金事業に取り組む理由

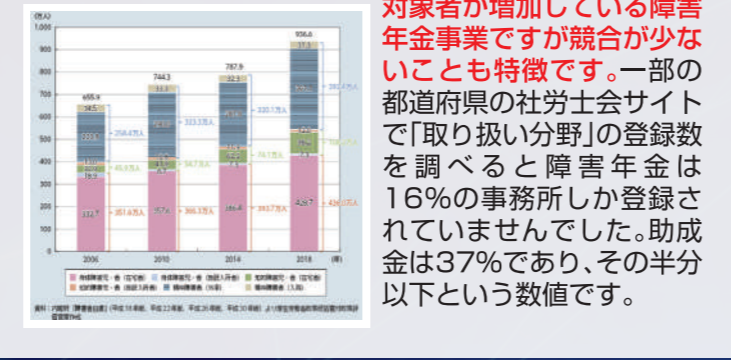
**平均1人当たり生産性
1,300万円の高生産性事業！**

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24万円**、職員1名が対応可能な受任数は月間約6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備えた事業と言えます。



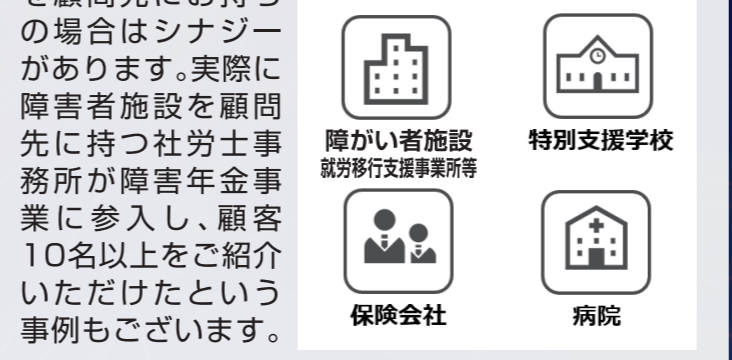
**マーケットは拡大中
参入事務所は16%と競合は少ない**

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。**



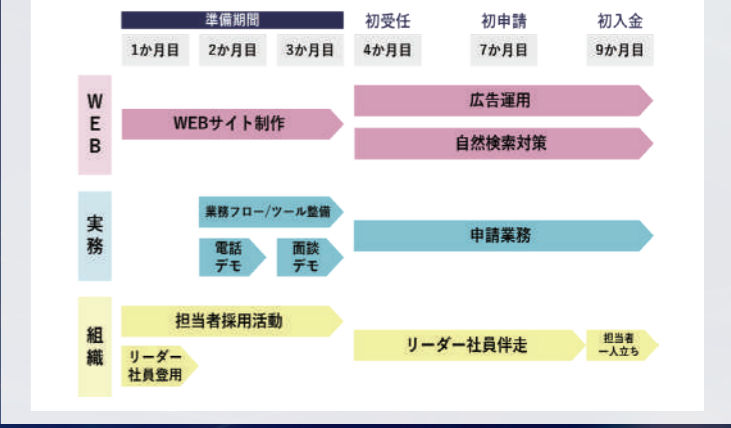
**集客は9割がWEB経由！
HPからの反響を待つだけ**

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ただけという事例もございます。



**代表関与ナシで
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。



専門性が高く難しい実務はAIが代替！ 未経験参入でも高収益×再現性モデルを確立できる理由

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！

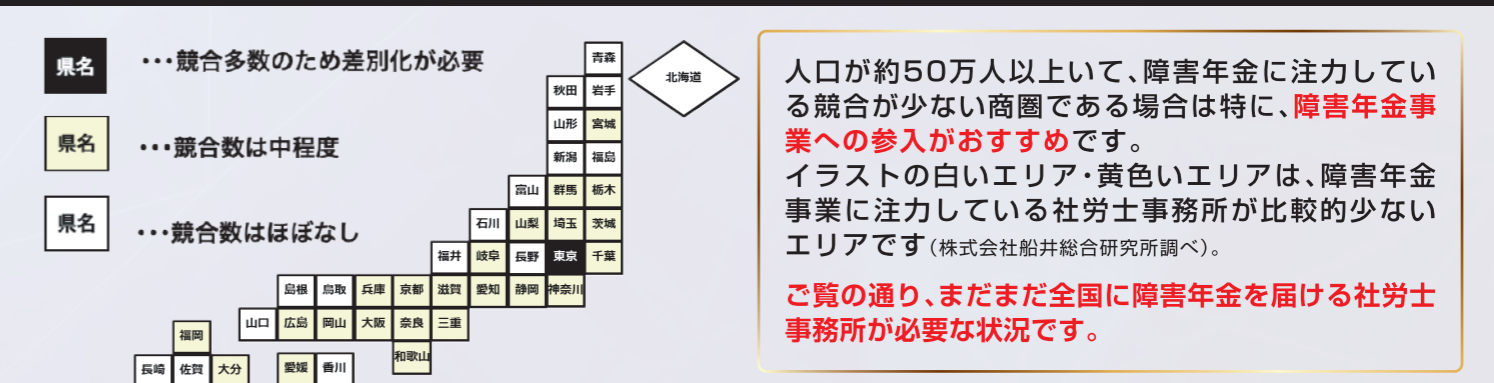
障害年金の請求は複雑で「**未経験者では難しい**」と思う方も多いでしょう。しかしツールを活用することで未経験でも実務の早期習得が可能となります。
特に請求実務のポイントは「**実際の書類の見本**」を入手し真似することです。障害年金経営研究会の会員特典である事例閲覧システムでは個人情報や消し込んだ**実際の申請書類を約1,000件蓄積**しています。病歴就労状況等申立書や診断書等の資料を閲覧可能です。病名での検索も出来ます。

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、口コミや問い合わ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。

事業成功の鍵は参入エリアにあり！ 参入がおすすすめな商圈をご紹介します

都道府県別の障害年金事業参入状況 ※株式会社船井総合研究所調べ



人口が約50万人以上いて、障害年金に注力している競合が少ない商圈である場合は特に、**障害年金事業への参入がおすすすめ**です。
イラストの白いエリア・黄色いエリアは、障害年金事業に注力している社労士事務所が比較的少ないエリアです（株式会社船井総合研究所調べ）。
ご覧の通り、まだまだ全国に障害年金を届ける社労士事務所が必要な状況です。

**参入への不安を全て解消します！
セミナーでお伝えする内容**



- ☑ 障害年金事業における集客のポイント
- ☑ 未経験でも実務ができるAI・標準化ツールの活用法
- ☑ 医療機関や障がい者施設から紹介をもらうためのポイント
- ☑ BtoCへの抵抗があっても大丈夫！電話・面談対応など顧客対応のポイント
- ☑ 採用・育成・組織化のポイント
- ☑ BtoBとの兼務も可能！労務と両立して事業を成長させるポイント
- ☑ 商圈エリア選定のポイント