

累計100事務所以上が参加した大好評シリーズ

全国の社労士事務所が
続々参入中!!

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

書類作成にAI活用

1,300万円

6ヵ月

書類作成時間が
75%削減

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、東京・名古屋・大阪に事務所を構える。総職員数40名超。これまではBtoB業務をメインに約350社の顧問業務を行い、特に医療機関の顧問先を多く持つ。2024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ヵ月で未経験社員が3件受任を達成。



代表社員
土江 啓太郎 氏



障害年金担当
城間 ジェイキ 氏

オンライン開催
2026年
6月5日(金) 14:00~17:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2026年
6月13日(土) 14:00~17:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

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. S140476



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。)→ 140476 検索

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 法律・労務支援部 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 グロー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 法律・労務支援部 社労士グループ 岩井 聡志
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 法律・労務支援部 社労士グループ リーダー 三登 裕子



ゲスト講師

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



ゲスト講師

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



株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部
社労士グループ
リーダー
三登 裕子



株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部
社労士グループ
岩井 聡志

開催要項

オンライン開催 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をおひとつお選び下さい。

日時
会場

2026年 6月 5日 金 14:00~17:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

2026年 6月 13日 土 14:00~17:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

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.140476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

【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



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

顧問業務メインの事務所がなぜ障害年金に？



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、東京・名古屋・大阪等に事務所を構える。総職員数40名超。これまではBtoB業務をメインに約350社の顧問業務を行い、特に医療機関の顧問先を多く持つ。2024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。

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、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。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1300万円**と高生産性な点に魅力を感じました。

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、シナジーも期待ができてしまうことも決め手となりました。毎年120%成長達成・早期売上最大化のために、未経験社員が6カ月で独り立ちができる、ビジネスモデルは非常に理想的でした。

実際、2025年には受任売上が約800万円になる見込みで、2026年には売上2000万円を目指しています。

Q.1

障害年金事業に参入した理由はなんですか？

営業は不要！？サイトの開設翌日に反響！

驚かれるかもしれませんが、立ち上げ当初のお問い合わせの**9割がWeb経由**でした。障害年金サイトを立ち上げ、Web広告をかけています。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。顧問業務と異なる点は営業をしなくてもお客様のほうからお問い合わせをいただくということですが、

また、昨年から施設開拓にも力を入れ、地域の就労移行支援事業所などから紹介が発生するようになりました。いまでは、**全体の2割が関連施設からの紹介**で売り上げが構成されており、事業運営が盤石になりつつあります。

Q.4

どのように集客をしているのですか？

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。が、研究会特典のツール集を活用することで**未経験でも実務習得がスムーズ**にできました。ポイントは「実際の書類の見本」を真似することで。見本を入手する方法は書籍を購入したり、船井総合研究所の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。

Q.2

未経験でも実務を習得できますか？

▼事例閲覧システム

事例ID	事例名	業種	年齢	性別	状態
001	介護施設勤務の障害年金申請	介護	65歳	男性	障害2級
002	小売店勤務の障害年金申請	小売	58歳	女性	障害1級
003	建設現場勤務の障害年金申請	建設	62歳	男性	障害2級
004	飲食店勤務の障害年金申請	飲食	60歳	女性	障害1級
005	工場勤務の障害年金申請	製造	63歳	男性	障害2級

約50万人いれば安定して事業運営できる

はじめは自分の商圏でも障害年金を始められるのが不安でしたが、**人口が約50万人いる商圏であれば実現可能**と聞いて安心しました。実際、毎月受任できており、多い時は**月10件以上受任**することはあります。

また、障がいを持たれていの方の対応も職員ができるか少し不安でしたが、顧問と障害年金の受付番号を変え、と特に問題なく事業も立ち上げることができました。また、電話対応や面談のロールプレイングもしてもらったことで、自信をもって提案することができました。

Q.5

事業参入に不安はありませんでしたか？

代表関与なし！担当者にすべて任せている



事業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が、事業が開始してからは営業も実務もほとんど全て担当者の城間に任せています。

城間は入社して2カ月程度で、障害年金事業も未経験でしたが、電話対応から書類の提出まですべて一任しています。また、ほかのスタッフの教育も今後任せていく予定です。

Q.3

職員にはどこまで任せられることができますか？

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4選!

株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部 社労士グループ リーダー

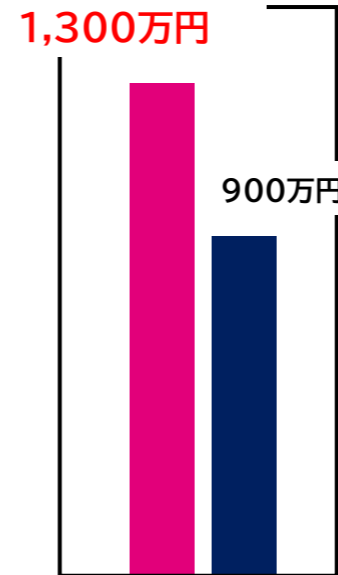
三登 裕子

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。



01 生産性

障害年金事業に3年以上取り組んでいる当社コンサルタントの1人当たり生産性は平均1,300万円です。
社労士事務所の平均1人あたり売上約900万円(船井総合研究所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。



■ 障害年金注力事務所(当社コンサルティング先)平均
■ 船井総合研究所社労士事務所経営研究会平均

02 マーケット

対象者が増加中、未受給者もまだまだ多い!

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倍となっており、一方で65歳未満の障がい者数(障がい者手帳の発行数)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。



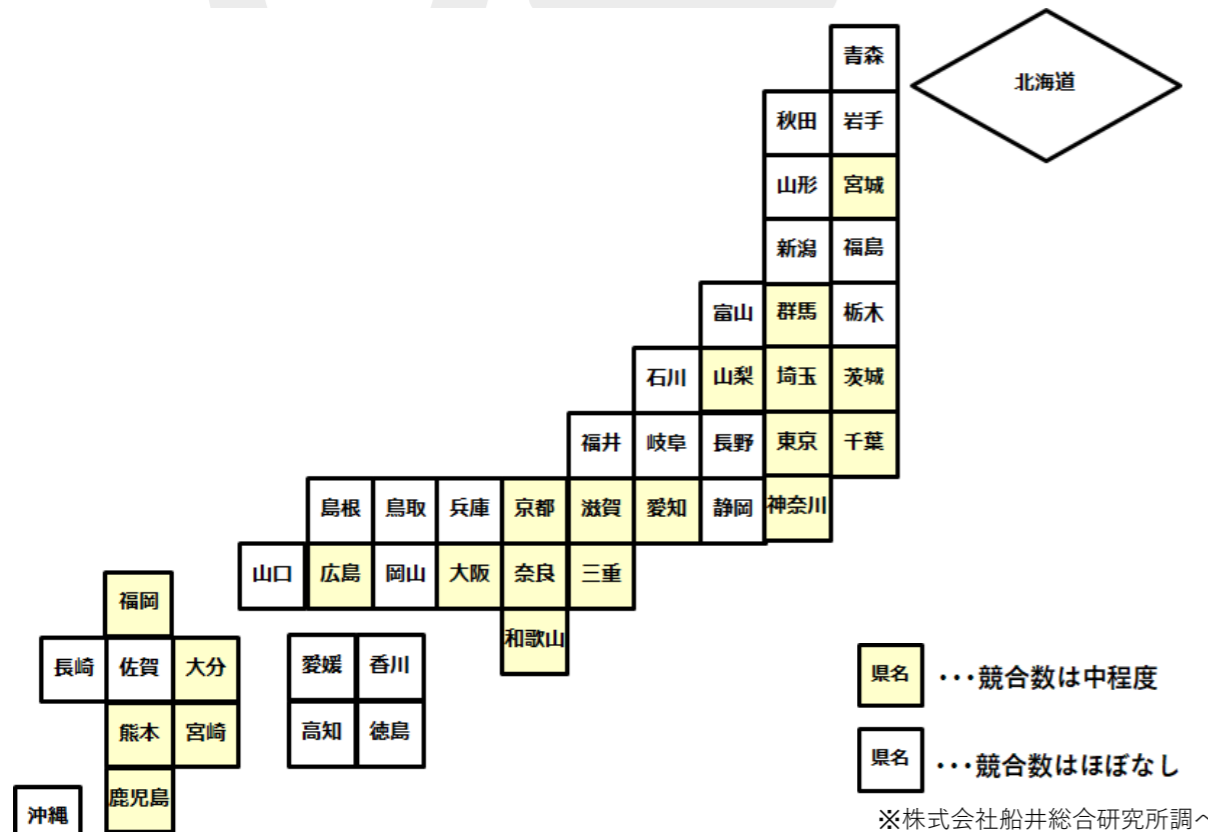
03 立ち上げの早さ

サイト公開から約6カ月で事業確立!

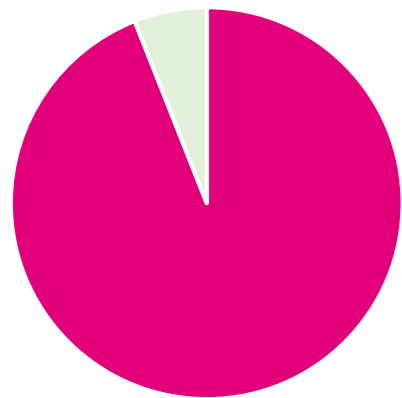


障害年金事業立ち上げまでのロードマップはこちらです。
グロスリンク社会保険労務士法人ではツール整備・電話や面談の模擬練習を約2カ月で完了させることで、スピード感のある立ち上げを成功させました。

対象者が増加している障害年金事業ですが、競争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」の登録数を調べたところ、**障害年金は16%の事務所**でしか登録されていません。
助成金は37%であり、その半分以上という数値です。
また、下の日本地図は障害年金事業の参入状況を表しています。まだまだ障害年金を扱う社労士事務所が日本に必要な状況です。
具体的に参入がおすすめな都市についても本セミナーで一部ご紹介します。



過去の障害年金セミナーシリーズ参加者の声



セミナー参加者の**94%**の方が
セミナーの内容に
「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と（しめ）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。

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として活用したい。

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として活用したい。

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。取り入れていきたいと思っております。

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。

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おります。

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。

障害年金に取り組む事務所の声

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、他事務所との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 佐伯和則氏（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 渡辺洋介氏（千葉県千葉市）

資格を取得し、ど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。**



なかがわ社会保険労務士法人 代表 中川京子氏（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 阪本晋亮氏（大阪府堺市）

「障害年金を始めてみたい」 そう思われた皆様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社員 土江 啓太郎氏・城間 ジェイキ氏をお招きし、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"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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皆様は、ご参加ください。

皆様のご参加を心待ちにしております。

株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 社労士グループ リーダー 三登 裕子