

2026年版



# 社労士事務所経営研究会

ご案内資料

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



株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部

# 株式会社船井総合研究所のご紹介

- 年間コンサルティング契約社数：6,286社（2024年実績）
- 全体で205の経営研究会が主宰され、入会者数6,944名と国内最大級のコンサルティング実績を誇る（2024年12月31日時点）
- 年間セミナー開催数1,500件超。直面する経営環境・経営課題の解決に寄与するセミナーを業種・テーマ別に数多く実施している（2024年実績）
- 各業種・テーマに精通した専門コンサルタントを900名以上擁し、「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとる（2024年12月31日時点）
- 銀行や会計事務所などの出資母体をもたない独立系のコンサルティング会社である



社名	株式会社船井総合研究所
代表取締役 社長	真貝 大介
創業	1970年3月6日 (現、船井総研ホールディングス) 設立：2013年11月28日 (2014年7月に持株会社体制に移行)
創業者	船井 幸雄
資本金	3,000百万円

所在地	▼大阪本社 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号イノゲート大阪21階 ▼東京本社 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
従業員数	1,182名以上(2024年12月31日時点)
主要株主	株式会社船井総研ホールディングス（100.0%） ※株式公開種別 東京証券取引所 プライム市場（証券コード：9757）
グループ 従業員数	連結1,535名（2024年12月31日時点）

# ご挨拶

この度は社労士事務所経営研究会にご関心をお寄せいただき誠にありがとうございます。

社労士事務所経営研究会とは、社労士事務所の業績アップを目的に、最新情報やツールのご提供、参加者同士の成功事例共有を行う実践的な研究会です。

この研究会には現在北海道から沖縄まで、日本全国195事務所（2025年11月末時点）が参加されています。

開業間もない1人事務所から、年商5億円以上の事務所まで参加されており  
「業績を伸ばしたい！」 「もっとクライアントに喜ばれたい」という熱い思いと  
行動力があればどなたでも参加可能となっております。

ぜひ、一度ご参加いただけますと幸いです。

## 法律・労務支援部のMissionとVision

### Mission

プロフェッショナルと共に想像を超えた未来を創る

### Vision

士業事務所を通じ、これからの中企業を支え、  
少子高齢化・人口減で発生する  
社会問題を解決できる基盤をつくる

# コンサルタント紹介



## 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 マネージャー 岩本和真 (社労士事務所経営研究会 主宰)

滋賀県草津市出身。

新卒で株式会社船井総合研究所に入社後、社労士事務所向けの即時業績アップコンサルティングに従事する。  
公的制度支援経営研究会の立ち上げメンバー。  
全国の社労士事務所が集まる「社労士事務所経営研究会」を主宰し日本全国200事務所の成功事例を知る。  
社労士事務所のマーケティング全般・事務所内デジタルシフト・公的制度支援を注力テーマにしており、近年ではマーケティング領域のデジタル活用について研究を進めている。



三登裕子



佐々木幹太



飛田聖陽



岩井聰志



平岡光



岡村篤樹



佐藤咲桐



嘉山嚴徳



熊谷遙菜



渡邊賢

# 社労士事務所経営研究会とは

日本全国から195事務所（2025年11月末時点）が参加して行う  
社労士事務所の経営を考える勉強会です

## 会員から支持される2つのポイント

多くの情報・経営ノウハウを学べる  
**師と友づくりの場**



成功事例盛りだくさんの  
**ゲスト講師による講演**



# 社労士事務所経営研究会の3つの特徴

## 地域で無くてはならない本物の社労士事務所に！

事務所の業績アップを目的に、情報やツールの提供、参加者同士の成功事例共有を行う実践的な研究会です。

社労士事務所経営研究会は法人顧問獲得をテーマとしています。

開業間もない方から年商5億円以上の事務所まで参加されていますが、「業績を伸ばしたい！」「もっとクライアントに喜ばれたい」という熱い思いと行動力があればどなたでも参加可能です！

### 特徴 1

#### 95%の先生が業績アップを実感！

社労士事務所経営研究会の会員から得たアンケートによると、約95%の先生が業績アップを実感（2019年末に実施したアンケート結果より）とにかく業績アップにコミットする勉強会です



### 特徴 2

#### 日本でもトップクラス！参加総数195事務所

（2025年11月末時点）

北海道から沖縄まで、全国から195（2025年11月末時点）の事務所が参加する日本トップクラスの規模になった社労士事務所経営研究会。「師と友づくり」がしやすい環境です



### 特徴 3

#### 開始から18年の歴史

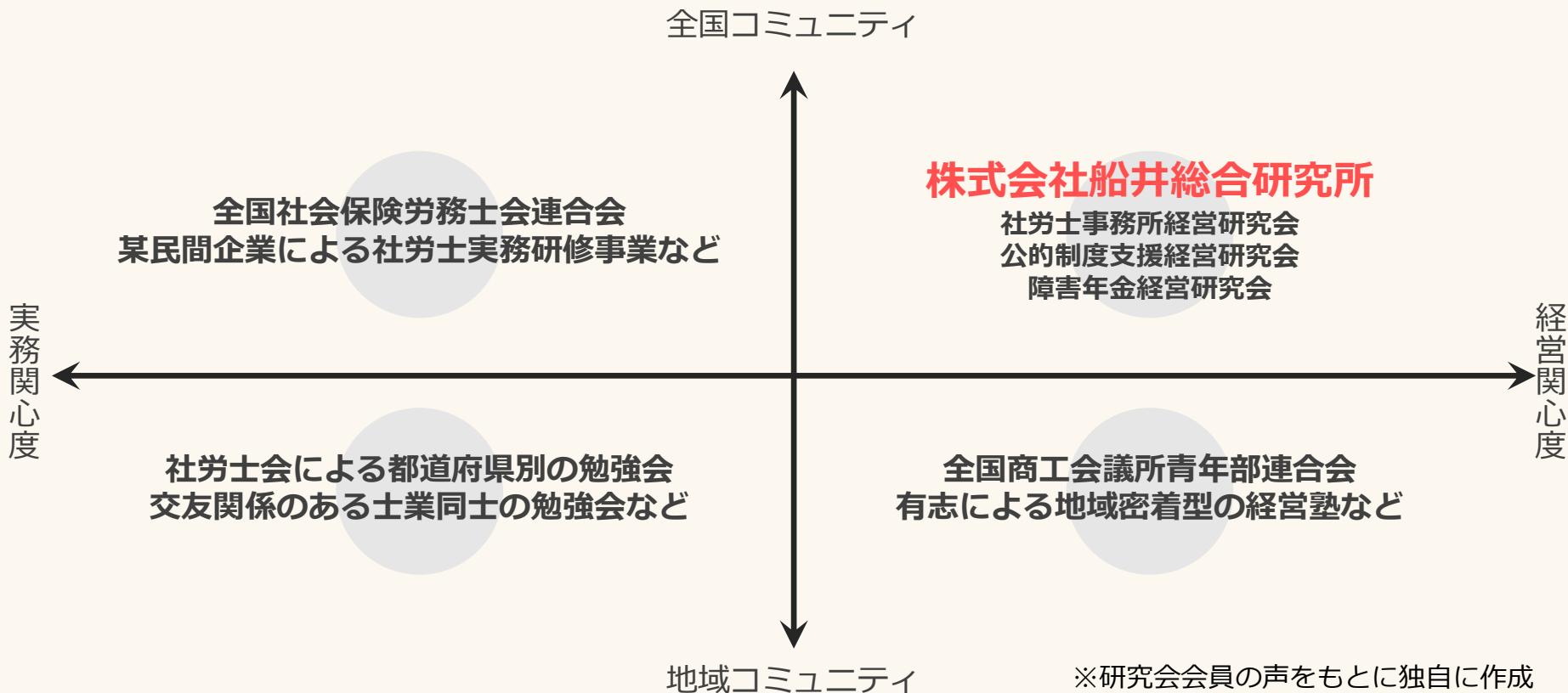
2007年に社労士事務所向けに勉強会を始めてから18年経過しました。長くやっているからこそ、様々なステージの先生に満足頂ける業績アップのノウハウを蓄積しています



# 社労士事務所経営研究会の3つの特徴

## 経営研究会の位置づけ

全国から集まる同じ業種・業態の中堅・中小企業経営者との情報交換。  
業界に精通したコンサルタントによる最新事例の解説。先進企業視察等のプログラムで、  
定期的に生きた経営情報が学べます。

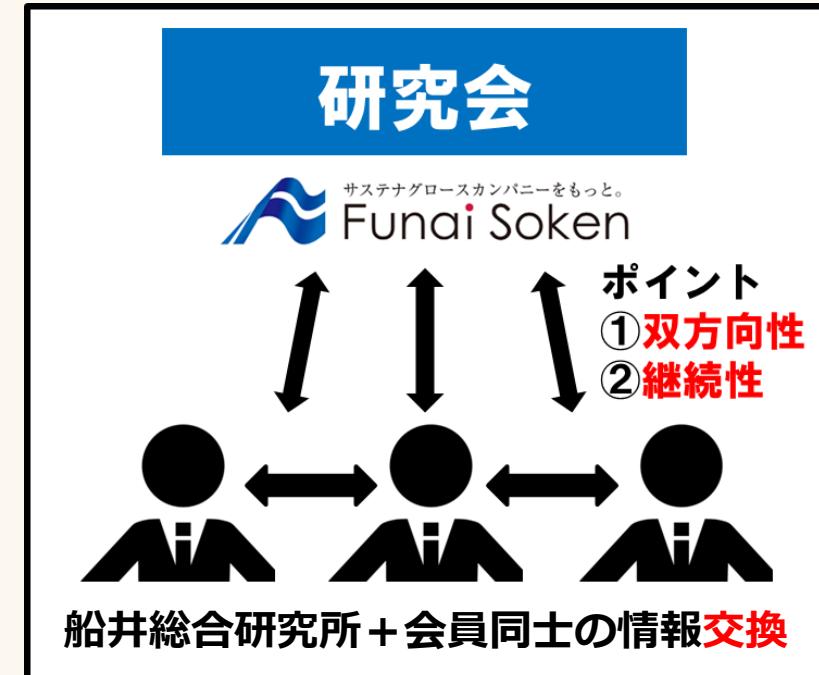
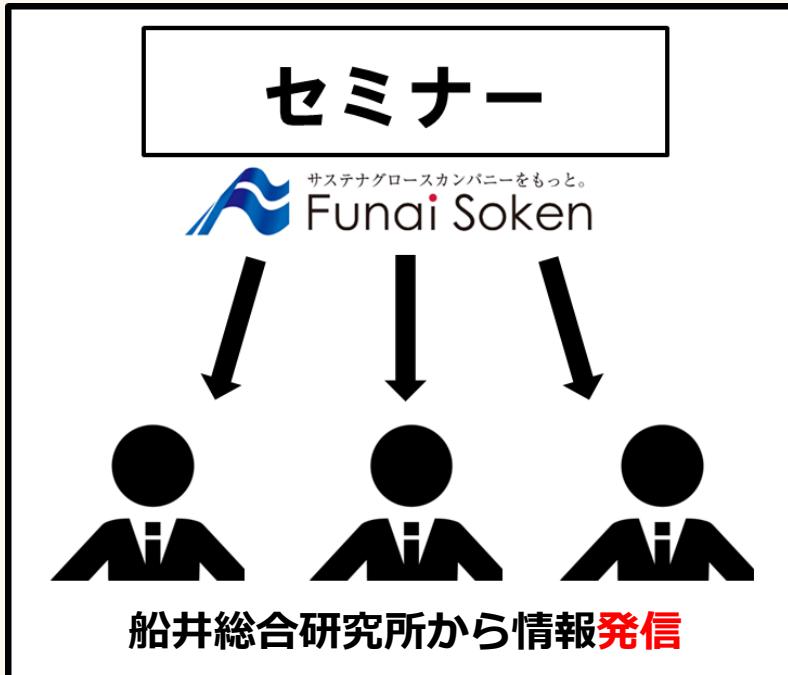


# 社労士事務所経営研究会の3つの特徴

## 「師と友づくり」の場

株式会社船井総合研究所（以下、船井総合研究所）が提供する「セミナー」と「研究会」の違いは、研究会には「**双方向性**」と「**継続性**」という**コミュニティ機能がベースにある**ことです。

地域一番クラスの経営者が数多く集まり、経営や業績にまつわる話題を事例や数字を交えて活発に交換します。そして、最新のトピックにまつわるゲストスピーカーをお呼びし、コンサルタントがルール化し解説、最新事例のフィードバックを行うというオープンマインドで交流する文化があります。



# 例会の1日の流れ



## 第一講座 ゲスト講師による講演（11：00～12：20）

各回のテーマに沿って約60分間にわたり、お話ししていただきます。皆さんに大いなる気づきを提供してくれると思います。「うちの事務所で活かすにはどうすればよいか」を意識しながら受講ください

昼食(お弁当をご用意します)



## 第二講座 実践事例情報交換会（13：30～15：30）

全国の社労士事務所がこれまでに蓄積してきた成功事例・失敗談等を共有致します



## 第三講座 船井総合研究所講座（15：30～16：30）

各回のテーマに沿った話を中心に最新事例やノウハウをお伝えいたします。実際に講座の中でディスカッションを織り交ぜながら、参加者同士のコミュニケーション、情報共有化を図ります

※来場開催の例となりますので、変更がある場合がございます。

# 多彩な講座と講師陣

社労士事務所経営研究会では、毎回時流や会員のニーズに合ったテーマの講座をご用意しています  
普段なかなか会えないような経営者に実際の実践事例をご講演いただきます

2025年のゲスト講座		講師	
1月	中堅大手企業開拓に向けた 給与計算BPO事業の取り組み事例共有	日本プラネット株式会社	大西 俊弘 氏
3月	高生産性社労士事務所の取り組み事例解説	HR BrEdge社会保険労務士法人	渡辺 俊一 氏
5月	【顧問先1000社超の】大規模社労士法人 に至る売上・組織化戦略	社会保険労務士法人かぜよみ	肥海 聰芝 氏
7月	売上6億・成長率115%・離職率5%! 持続的に成長するための組織のつくり方	社会保険労務士法人総合経営サービス 肥後労務管理事務所	平井 俊輔 氏 白井 章捻 氏
9月	大手社労士法人の事業戦略と今後のビジョン	社会保険労務士法人スマイング	成澤 紀美 氏
11月	2025年MVO対談講座	社会保険労務士法人総合経営サービス 肥後労務管理事務所	平井 俊輔 氏 白井 章捻 氏
		松本社会保険労務士事務所	松本 慎二 氏

# 豊富な10の会員特典

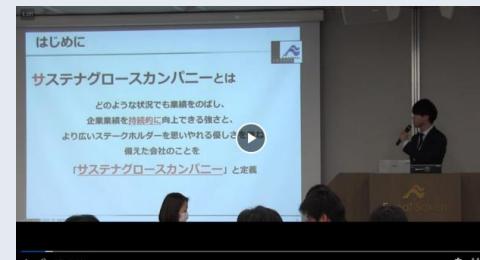
毎月継続的に会員限定でご利用頂ける以下の付帯サービスをご用意しております

## 研究会データベース

### 事例シート



### 過去の動画・テキスト閲覧



## 30分Zoomコンサルティング



毎月1回30分 コンサルタントに相談  
アドバイスを受けることができます

## 研究会チャットグループ



会員同士でいつでも  
質問・交流が可能です

## 経営実態白書2026

## SANBŌ 活用

## 社長onlineが無料



経営者向け情報メディアを  
利用可能です

## 会員価格でのセミナー参加

## 社長ゼミの閲覧

## ピックアップ事例



最新の成功事例をまとめた  
ピックアップ事例を閲覧できます

## 経営戦略セミナー会費充当

# 会員特典【研究会データベース】

 サステナグロースカンパニーをもっと。  
Funai Soken

2018年以降、全ての例会の資料や動画、事例シートなどを閲覧できます  
ご入会以前のコンテンツも、すべて閲覧・視聴できるようになっております

## 閲覧できるもの

- ・講座テキスト
  - ・動画（第一講座・第三講座）  
※第二講座情報交換会の様子の配信はございません
  - ・各事務所の事例シート 他



## ■ 講座テキスト

動画

ご欠席でも、聞き逃した部分があっても、後日視聴ができるので安心です



動画

ご欠席でも、聞き逃した部分があっても、後日視聴ができるので安心です



■ 事例シート

全国の社労士事務所のあらゆる分野での取り組みが記載されています

# 会員特典 【30分Zoomコンサルティング】

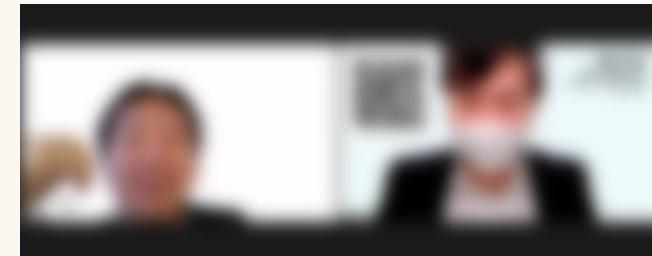
月に1回、社労士事務所に特化した経営コンサルタントによるアドバイスを受けることができます

■ 方法：オンライン（Zoom）

■ 時間：30分/月

■ 内容：自由

（マーケティング、組織、採用など制限はございません）



サイトを作成しているので  
アドバイスがほしい

この前の研究会で出た  
テーマについて聞きたい

採用・マネジメントの  
事例を教えてほしい

案件管理の  
方法を知りたい



# 会員特典【ビジネスチャットでの情報交換】



会員同士のリアルタイムな情報交換の場としてビジネスチャットを利用し、  
会員事務所のみ閲覧・利用可能な情報交換の場を設けています  
**研究会がない日も会員同士で交流できます**

## ▼ 実際の会員同士のやり取り～助成金速報～

厚生労働省から正式発表されました。  
【令和6年能登半島地震に伴う雇用調整助成金の特例を実施します】  
[https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage\\_37290.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_37290.html)

先生のチャットワークで気づきました。ありがとうございました。

## ▼ 実際の会員同士のやり取り～事務所経営～

いつもお世話になっております。  
うちの事務所は社労士が複数名いるのですが、来年度の予算を考えていく中で、社労士資格に対しての資格手当の金額を見直そうと思っています。  
皆様の事務所では社労士資格に対して手当はどれくらいの金額をつけていらっしゃいますか？  
特定社労士の資格についても金額が別なようであれば教えていただけて参考にしたいと思っています。  
差し支えない範囲でよろしくお願ひします😊

弊所は、月額2万円。特定社労士だと3万円です。高くはないですが、現状は妥当かな、と感じています。ポイントは、有資格者と無資格者との業務（責任の度合い）の分け方次第かもしれませんね。  
ちなみに、県会費も事務所負担、これもやむを得ないですね苦笑)

## ▼ 実際の会員同士のやり取り～ツールの使い勝手～

お世話になっております。  
さんを導入していらっしゃる方っておられますでしょうか。  
使い勝手等教えていただけたらと思います。  
弊社では【RE】を導入しております。  
使用目的は違うかと思いますが、2つとも導入しているよという方もいらっしゃいますでしょうか？  
よろしくお願ひいたします😊

# 会員特典 【各種コンテンツのご提供】

 サステナグロースカンパニーをもっと。  
Funai Soken

社労士事務所の先進事例や経営実態をまとめたコンテンツをご提供します

## ■ ピックアップ事例

例会 第2講座「情報交換会」で共有された取組事例にて優れた内容は、後日、資料にまとめて全会員に共有しております

2025年12月現在、12カテゴリー100点以上のピックアップ事例があります



◀事例のテーマ一覧が見れます。  
(リンク先の詳細事例は研究会会員データベースになりますので入会後に閲覧可能です)



アクトソーシング（防衛管理、紛糾計画、監査評価）	
「テレワーク導入済用」登録料 15万円・年内実施可能との事例	
新規計画の経理請求を作成して内部監査の登録を実現する。スムーズに計画と監査業務を行っている事例	
コラボライティング（防衛管理、紛糾計画、監査評価）	
バックオフィス業務改善コンサルティングのGOT内実現した事例	
月額1万円「テレワーク支援料」支度費算定基準	
医療機関向け「効率化パック」の商品化により医療機関サービスの使用事例	
三葉カアップ	
「三葉信託」付で無料セミナーから競輪賭の防衛教育	実施した事例
商品メニューでの商品化でストアスピリットを意識している事例	する医師での電話の回数
賞賛・レッジンを重要な基準として、競輪選手の監査に取り組んでいる事例	
24協会の各種実施要項をかんたんに理解先からサポートへ、工芸品削減した事例	囲碁を削って棋をした事例
ショールーム運営の実績でテレワークシステムをつくる事例	
withコロナ特化の実策など自分と相談するのか検索する	
チェックリストで防衛と詳説を有し、8つの検査方法につなげた事例	
就業規則もすべて記載している事例	
オンラインセミナーからの受注率up	案件でSを登録した事例
生糸カアップ	
中堅・大規模企業集団に向けたパートナー体制の成功事例	
毎月3社以上で会員登録したり等→会員登録をすることでスタートアップ企業の広告掲載をデータ化したセミナー事例	
流通専門の一方邮寄専門セミナーで3社15名会員に成功した事例	
DX推進	
経理部門の働きを変えるために転職した事例	
企業認定制度年会	
顧客中心の認定で月収10万以上の401社登録所	



■ 社長ゼミ

研究会の例会動画をライブラリ化した動画プラットフォームです。例会講座の再確認や例会欠席時の別日受講、経営課題別シーン別の課題解決ノウハウとしてご利用いただけます。

# ■ 社労士事務所経営実態白書2026

社労士事務所の経営実態をよりリアルに分析・調査し、会員様の経営にお役立ちいただくことを目的に会員様を対象に実態アンケートを毎年、実施しております

ステージごとにカテゴライズした社労士事務所の経営数値・課題感を参考に、次のステージに成長するために必要な取り組みは何か方向性が解かります



# 会員特典 【社長onlineの利用】

経営者向け情報メディア社長onlineをご利用いただけます

## 社長onlineとは

社長onlineは、船井総合研究所の専属編集者や記者によるオリジナル記事と有料購読しないと読めないNewsPicksの記事を提供しております

船井総合研究所のコンサルタントや会員の経営者の方々が、インターネット上で公開されているニュースやコラムから気になる情報をピックアップしてコメントを付けてシェアもしており、自らも記事のピックアップ、意見のアウトプットができるため、情報収集から整理までワンストップで完結できる経営者のためのプラットフォームメディアです

## 社長ONLINE 毎朝5分の経営者変革

社長  
ONLINE ニュース解説

1	防水・撥水剤	雑貨	159.3
2	鎮暈剤	医薬品	145.2
3	使い捨てカイロ	雑貨	143.4
4	しづどり剤	雑貨	124.2
5	冷凍水産	食品	121.2
6	アイシャドウ	化粧品	120.3
7	ハンド＆スキンケア	雑貨	117.9
8	その他	その他	114.0

コロナで「売れた」「売れなくなった」商品トップ30（東洋経済...  
Yahoo!ニュース 17時間前

今井 傲介 株式会社船井総合研究所 社長online...  
本日取り上げるニュースは、「コロナで売れた売れなくなった商品TOP30」です。昨年11月22日までのデータには、緊急事態宣言...  
...  
3 Picks



【ニュースカレンダー】2022年、世界と日本で起きること  
NewsPicks編集部 2022年01月01日

平尾 譲二 株式会社アルファドライブ／株式会...  
『社長online』をお読みのみなさん、明けましておめでとうございます。毎週木曜日のニュース解説を担当している、平尾です。あら...  
...  
4 Picks



顧客を魅了するビジネスストーリーを語る秘訣  
Forbes JAPAN 2022年01月03日

高屋 奈瑠美 株式会社船井総合研究所 新規事業...  
皆さま、あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願いいたします。  
...  
4 Picks

社長onlineの詳細はこちら



<https://media.funaisoken.co.jp/>

# 会員特典 【セミナーのご優待】



■ 船井総合研究所主催セミナー・研修などに会員事務所は会員価格でご参加いただけます

直近の主なセミナー：会員には会員価格にてご参加いただきました

### ■ 経営戦略セミナーへの参加

弊社最高峰セミナーである『経営戦略セミナー』へ会費充当にてご参加で  
きます。『経営戦略セミナー』は全国からのべ5,000名もの経営者が集ま  
る大イベントです

全体での講演とは別に、各業種の研究会会員が一同に会す研究会全国大会も兼ねて開催しております。



# 会員特典【CEO SANBŌ】

## ■ CASHFLOW SANBŌ

### 企業の財務のお悩みを解決し、財務改善をサポート

「健全性」「資金繰り」「収益性」の観点から自社の財務レベルを把握し、財務課題や具体的な施策が提示されます。

#### ■ 財務改善のキーポイント

貴社財務は「資金繰り」の改善が必要となっています。

「健全性」「収益性」には問題がないものの、年間キャッシュフローに対する有利子負債の返済が大きく、資金繰り赤字が発生している可能性があります。  
定性面においては、法人個人の資産分離が出来ていない状態です。まずは、法人個人の資産分離を進めた後、経営者保証の削除を目指しましょう。

#### ■ 総合スコア

Rank	自社スコア	前回差	他社平均	
総合	B+	114/208	+15	5
定性面	B+	63/104	+2	8
定量面	B-	51/104	+17	-3

#### ■ 返済後キャッシュフロー

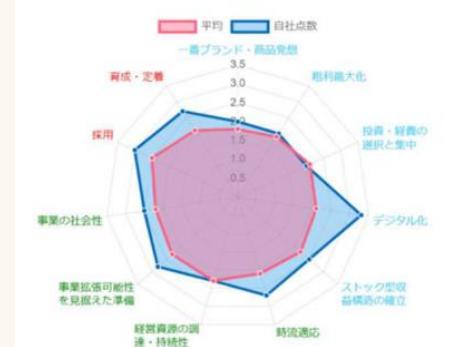
返済後キャッシュフローは初期キャッシュフローから法人個人の資産分離を差し引いた額を示します。返済後キャッシュフローがプラスであれば回復率が得られる指標です。マイナスであれば回復率が悪化していることを示します。

## ■ 組織SANBŌ

### 業績アップを加速させる「組織のイノベーション」をサポート

経営者の優先度と従業員の認識の比較で組織の状態を見える化することにより組織の課題と必要な施策が明確になります。

#### レーダーチャートによる傾向把握



各種サービスをご活用いただけます

# お客様の声

- 開業して3年目に、事務所の売上・人のマネー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、研究会に参加したことがお付き合いのきっかけです。  
研究会に入会してみると、色々な先生に出会うことができましたし、他の事務所の見学や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。
- 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驚きました。
- 事例発表などで、他の事務所の方の取組みを拝見し、社労士として今まで出来ないと思っていた領域をされている方に出会えました。  
そうした出会いにより、私の中の社労士の可能性を広げて頂いたと感じています。  
地域の社労士の方と連携して、県内の社労士業界をもっと盛り上げていきたいと思っています。  
その為に、色々知恵をお借りしてやっていきたいです。  
後は実務はこちらでやっていきますが、色々な事務所の取り組みや情報を紹介してほしいですね。  
最初にもお話をしましたが、刺激になりますからね。

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



◀動画でもお客様の声をご覧いただけます！  
是非ご覧ください  
[https://www.youtube.com/watch?v=qKbVUBI\\_unY](https://www.youtube.com/watch?v=qKbVUBI_unY)

# 例会の開催日程

	2026年日程	開催場所
第1回目	2月19日（木）	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（八重洲）
第2回目	4月20日（月）	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（八重洲）
第3回目	6月18日（木）	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（八重洲）
第4回目	9月4日（金）	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（八重洲）
第5回目	10月23日（金）	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（八重洲）
第6回目	11月27日（金）	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（八重洲）

来場：11:00～16:30 9月4日開催：14:00～16:30

※例会後に懇親会の開催があることもございます ※予定は変更になる場合がございます

内容	2026年日程	場所
先進事務所視察ツアー	3月13日（金）	広島周辺
先進事務所視察ツアー	8月	東京周辺
経営戦略セミナー研究会全国大会	8月	品川
オンライン情報交換会	未定	Web開催

# 例会以外のイベント

## ■ オンライン情報交換会

一日程：不定期

通常例会に加えて、テーマを限定したオンラインでの情報交換会を予定しております  
東京から遠方の会員でも安心してご参加いただけます



## ■ 事務所視察クリニック

一日程：毎年7～8月を予定

モデル先進事務所視察クリニックでは、驚きの経営をされている事務所を訪問します  
実際に成長している事務所を体感できる最高の機会というだけでなく、参加される意識の高い先生方と1日かけて交流することができるため、かけがえのない仲間づくりにもつながります  
※会費とは別に費用が発生します



## ■ 経営戦略セミナー研究会全国大会

一日程：毎年8月に開催

船井総合研究所を代表する伝統的なイベントである『経営戦略セミナー』へ会費充当にてご参加できます



# ご入会費用

入会金

100,000円 (税込110,000円)

年会費

360,000円 (税込396,000円)

■ 追加参加料：1名追加につき1回 25,000円 (税込27,500円)

お支払い方法

- 請求書（一括）
- 口座引落（毎月6日）

口座引き落としの場合は月額 30,000円 (税込33,000円)

【内容に関するお問い合わせ】

法律・労務支援部 岩本 和真 (イワモト カズマ)

【お申込みに関するお問い合わせ】

事務局 山田 葉 (ヤマダ シオリ)

TEL : 0120-958-270 (平日9:45~17:30) E-MAIL : [syaroushiken@funaisoken.co.jp](mailto:syaroushiken@funaisoken.co.jp)

お問い合わせNO.K100486

当研究会を通じて業績アップに取り組み  
地域になくてはならない社労士事務所に成長していきましょう！



発行元

株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部