



# 社労士事務所経営研究会

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。



# 目次

---

01	社労士事務所経営研究会とは	3
02	例会プログラムについて	7
03	事務所視察イベントについて	9
04	10の付帯サービスについて	11
05	研究会員様の声	17
06	2024年 年間スケジュール	18
07	ご入会費用	19
08	船井総合研究所について	20
09	船井総合研究所 土業支援部について	21

# 01.社労士事務所経営研究会とは

## 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様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

## 日本でも随一! 参加総数約210事務所

北海道から九州まで、全国から200以上の事務所が参加する日本でも随一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15年以上の歴史

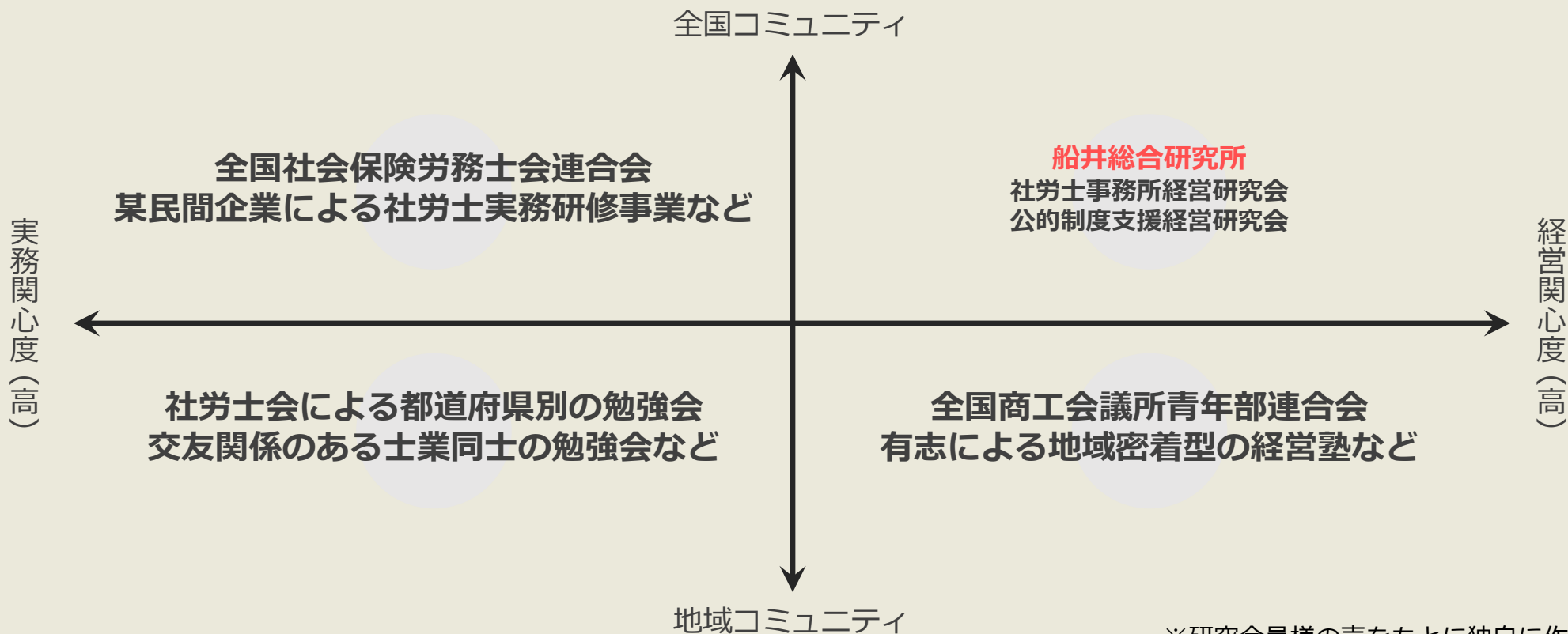
2007年に社労士事務所向けに勉強会を始めてから15年以上経過しました。長くやっているからこそ、様々なステージの先生に満足頂ける業績アップのノウハウを蓄積しています。



# 01.社労士事務所経営研究会とは

## 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。

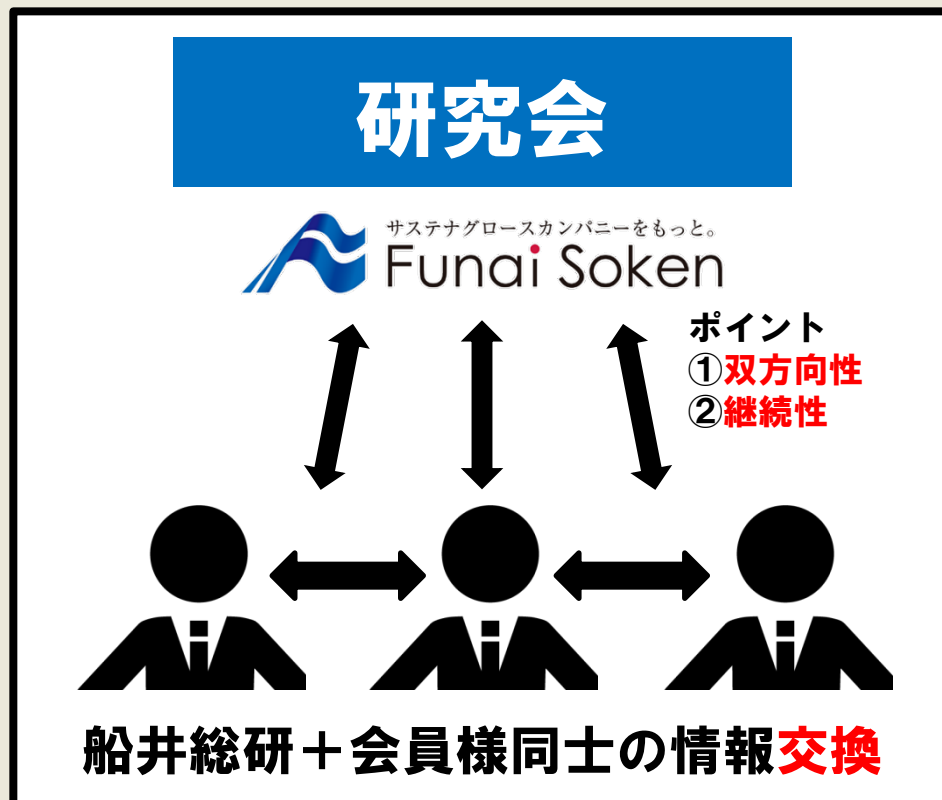


※研究会員様の声をもとに独自に作成

# 01.社労士事務所経営研究会とは

## 「師と友づくり」の場

弊社サービスの「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極力盛り込んで多く交わす。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。



# 01.社労士事務所経営研究会とは

## 毎月イベント開催！盛りだくさんのプログラム！

これまでは、東京・大阪会場に分かれて、2ヶ月に1度、リアルに集まり実施していました。2023年からは会場を統合し、オンライン開催とリアル開催を織り交ぜながら例会を実施します。会員様同士が接点を持てるイベントが増えることでコロナ以前よりもパワーアップした研究会プログラムをお届けできるようになりました。

### 例会

11:00~16:30

※奇数月に開催

奇数月に開催するメインイベントです！  
先進的で素晴らしい取り組みをされている社労士事務所などをゲスト講師にお迎えし、最新事例を共有いただきます。毎回約100名の会員様にご参加いただいている研究会全体での勉強会です。



### 事務所視察イベント

終日

※不定期開催

視察イベントは年間1回以上は開催しております。実際に現場に行くからこそ、強烈な原体験となり、考え方が変わるきっかけになることもあります。これが経営者としてターニングポイントになる場合もあります。※会費とは別に費用発生します

## 02.例会プログラムについて

### 社労士事務所経営研究会（例会）の1日



#### 第1講座 ゲスト講演 (11:00~12:00)

各回のテーマに沿って、90分間に渡り、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。



#### 第2講座 情報交換会&時流解説 (13:00~15:40)

ご参加者から提出していただいた実践事例シートを使って情報交換を行います。  
 現在の経営状況、マーケティングおよびマネジメントに関して今チャレンジしていること悩んでいること、成功事例、失敗事例を共有化することにより、事務所だけではわからなかった気づきや学びが得られます。



#### 第3講座 船井総研による事例紹介 (15:55~16:30)

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します。  
 社労士事務所経営の原理原則から、ノウハウ、実践のポイントまでわかりやすくお話いたします。実際に講座の中でディスカッションなども織り交ぜながら、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。

## 02.例会プログラムについて

### 多彩な講座と講師陣

社労士事務所経営研究会では、毎回時流や会員様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生々しい実践事例をご講演いただきます。  
 社労士事務所の業績アップに繋がるあらゆるテーマの講座で会員様をサポートします。

2023年のゲスト講座	講師	
直近の活動報告と3号業務の商品開発・コンサル事例共有	社会保険労務士法人アミック人事サポート	高橋 友恵 様
企業型DCの顧客提案について	株式会社アーリークロス 税理士法人アーリークロス	花城 正也 様
アウトソーシングサービスの強化・拡大を目指す！ 業種特化型BPOの成功事例紹介と事業戦略	株式会社SABU	牧野 光兵 様
社労士事務所のM&A・事業承継のあるべき姿について	株式会社船井総合研究所 M&A支援室	山中 章裕 柴崎 智弘
中期経営計画の重要性について	HOPグループ	大神 千穂 様 植松 沙和子 様
2023年MVO受賞者パネルディスカッション	社会保険労務士法人とうかい	久野 勝也 様
	社会保険労務士法人岡佳伸事務所	岡 佳伸 様



## 03.事務所視察イベント

### ターニングポイントとなる“原体験”の場

社労士事務所経営研究会では、通常の例会とは別に、モデル事務所への訪問イベントを開催しています。モデル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。※会費とは別に費用発生します



## 04. 10個の付帯サービスについて

---

社労士事務所経営研究会では、入会特典と合わせて、毎月継続的に会員様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。

毎月1回30分  
経営コンサルティング

過去のテキスト・動画視聴  
研究会データベース

会員様同士の情報交換  
会員様限定チャット

経営者向け情報メディア  
社長onlineが無料

最先端事例のご紹介  
ピックアップ事例

社労士事務所  
経営実態白書2023

会員価格で利用可能な  
パートナー会員特典

船井総研の各種セミナーへ  
会員価格での参加

1日5万円の経営戦略セミナー  
会費充当での参加

初年度利用無料  
CEO SANBŌ

# 04. 10個の付帯サービスについて

## 1 毎月1回30分経営コンサルティング



弊社の月次支援（個別コンサルティング）は通常月額25万円となっております。せっかく研究会にご参加いただいて学んだことを試したときに、「他事務所はどんな取り組みしてるの?」「この前の研究会で出たあの話の質問したい」「パンフレットはこんなかんじかな?」「スタッフの募集広告は皆さんどうしているのか?」など、ちょっとしたアドバイスが欲しいといったケースも多いものです。そこで、毎月1回30分間どんな内容でも自由に相談できる機会を設けています。

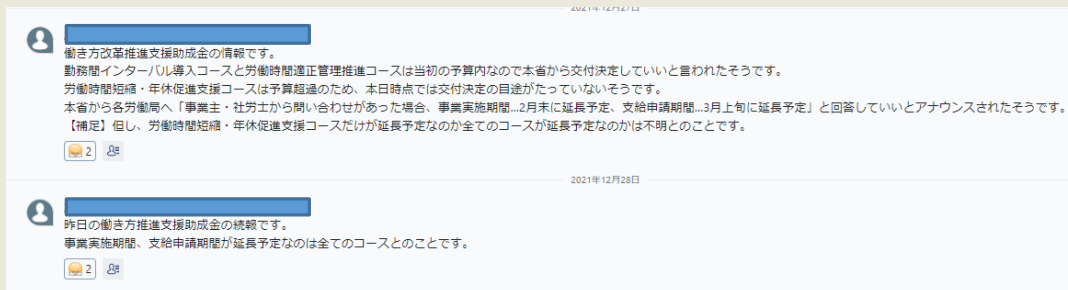
## 2 過去のテキスト・動画視聴ができる研究会データベース

会員企業名	タイトル	開催日	種類	概要	閲覧	閲覧権限
船井総合研究所	【第4講座】社労士研アワード～受審事務所対談 コンサルティンプラトDX「デジタルシフト」～	2020/12/05	テキスト			
船井総合研究所	公的制度支援研究会（社労士分科会）「ガイダンス職員」	2020/10/02	テキスト			
船井総合研究所	第6講座 公的制度支援で差別化が図れる事業所へ	2020/10/02	テキスト			
船井総合研究所	第二講座 最新事例とIT導入補助金の活用に向けて	2021/02/03	テキスト			

2018年以降、研究会で配信したテキストと動画を全て閲覧できます。課題や関心ごとに応じて、ご活用ください。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。他では手に入らない価値のある情報が満載です。※例会内の情報交換会やオフ会情報交換会は動画視聴が出来ません。

# 04. 10個の付帯サービスについて

## 3 会員様同士の活発な情報交換の場である会員様限定チャットグループ



会員同士のリアルタイムな情報交換の場として「チャットワーク」を利用し、会員事務所様の閲覧・利用可能な情報交換の場を設けています。時間と距離という制約を越えて、船井総研と会員様同士で活発に情報交換をしています。

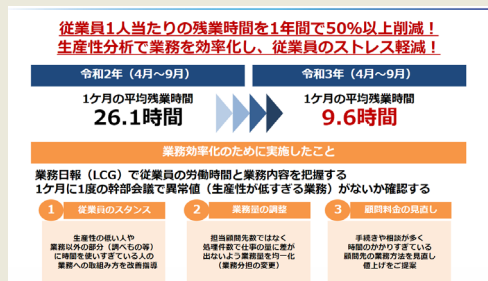
## 4 経営者向け情報メディア社長onlineが無料で利用可能



社長onlineは、船井総研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News Picksの記事を提供しております。船井総研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、自らの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。

# 04. 10個の付帯サービスについて

## 5 最新事例の紹介 ピックアップ事例集



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。

2023年12月現在、12カテゴリー90点以上のピックアップ事例があります。

- ①アウトソーシング（労務管理、給与計算、勤怠管理）、
- ②コンサルティング（労務管理、給与計算、勤怠管理）、
- ③営業力アップ、④集客力アップ、⑤助成金・補助金、
- ⑥人事コンサルティング、⑦生産性アップ、⑧組織力アップ、
- ⑨保全活動・オンボーディング、⑩労務コンサルティング、
- ⑪DX推進、⑫企業型確定拠出年金

## 6 社労士事務所経営実態白書2023



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。

## 04. 10個の付帯サービスについて

### 7 会員価格で利用可能なパートナー会員特典

	会員価格	通常
KiteRa	初期費用無料	通常料金初期費用 55,000円
TMCロボ	<ARDIO対応版> 初期導入費用 <b>¥25,000</b>	<ARDIO対応版> 初期導入費用 <b>¥50,000</b>
	<Shalom対応版> 初期導入費用 <b>¥130,000</b>	<Shalom対応版> 初期導入費用 <b>¥150,000</b>
ヨクスル	初期費用無料 年間3万円キャッシュバック	通常料金初期費用 50,000円
マネーフォワード	公認メンバー <b>入会金の免除</b>	シルバー会員入会費用 50,000円

## 04. 10個の付帯サービスについて

### 8 船井総合研究所主催の各種セミナーへ会員価格で参加できます

**新時代を切り拓くチャレンジャー大集結**  
～変化しなければ生き残れない、ネクストノーマルに向けて経営者は何をすべきか？～  
「ショールーム運営」「勤怠・給与・労務管理効率化コンサル」「RPAフル活用」

**オンライン開催**

- ✓ オフメス活用をアップデートし、ヒトが集まるショールーム運営
- ✓ 成功事例の社内研修のノウハウとポイント
- ✓ オペレーション・エクセレンスが競争力の源泉となる組織作りポイント

講師: 船井総合研究所 Design (代表取締役社長 船井 隆夫), 船井総合研究所 経営戦略部 (代表取締役社長 船井 隆夫), 船井総合研究所 代表取締役社長 (船井 隆夫)

弊社主催セミナー・研修、視察クリニックに会員事務所様は特別価格でご参加いただけます。

### 9 1日5万円の経営戦略セミナー会費充当で参加できます



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様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。一般参加者は1日参加費5万円のセミナーですが、会員様は会費充当で参加ができます。

# 04. 10個の付帯サービスについて

## 10 CEO SANBŌを初年度無料でご利用いただけます

**財務改善のキープポイント**  
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、経営者保証の解除を目指しましょう。

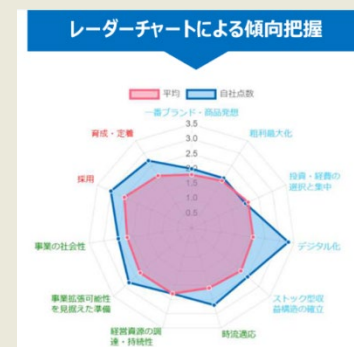
**総合スコア**

	Rank	自社スコア	前四差	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**

キャッシュフロー改善可能額 現状: ▲33.7百万円  
最大22.5百万円 返済後予想: ▲32.2百万円

※ 返済後キャッシュフローには年間キャッシュフローからの借入金返済額を差し引いた額を指します。返済後キャッシュフロープラスと表記は管理費が費やる期間ありであり、マイナスであれば期間費がプラスに減少しています。



CEO SANBŌは「経営ビックデータ」のプラットフォームです。  
財務数値や診断スコアのデータベース化により、  
業種別・ビジネスモデル別に**お客様の現在の状況を客観的・タイムリーに診断**。  
指標（標準・良い・悪い）に基づき、**課題の発見と解決・具体的・効果的な施策をサポート**します。

- ① **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、財務課題や具体的施策が提示されます。
- ② **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によって組織の課題と必要な施策が明確になります。



## 05.研究会員様の声

---

社労士事務所の経営者として経営を学ぶ機会がありますか？

社労士事務所経営研究会は、経営者として学び合い、刺激し合う「師と友づくり」ができる場です。

- 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、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。
- 船井総研と出会う前は、土業の業界は経営の難しい職人・専門家的な仕事だと思っていました。けれども、徐々に経営者の視点を持つことができるようになり、社労士事務所でも経営を行っていくことが可能だと実感しました。おかげさまで、お付き合い前3,600万円程だった売上が、年平均177%の売上増を実現、2年で1億円になりました。また、4人だった従業員も4倍の16人に増やすことができました。今後は、社労士業界を引っ張っていけるような事務所になっていければと思います。そのために、収益性の高いビジネスや、社労士のブランド・知名度の向上など新しいことにどんどんチャレンジしていければと考えています。
- 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。
- 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。最初にもお話ししましたが、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>

# 06.2024年 年間スケジュール

- ①奇数月に例会 6回／年（7月はオンライン開催予定）
- ②研究会全国大会を予定しております
- ③事務所視察クリニックを予定しております

**例会**  
 来場（11:00～16:30）  
 WEB（10:30～16:30）

開催日	開催形式	テーマ（仮）
1/27(土)	東京（丸の内） リアル	2023年好事例ハイライト
3/16(土)	東京（丸の内） リアル	法人営業
5/25(土)	東京（八重洲） リアル	標準化/BPO
7/6(土)	WEB	集客
9/28(土)	東京（八重洲） リアル	中期経営計画
11/30(土)	東京（八重洲） リアル	合同総会

その他			
開催日	場所	時間	テーマ
未定	未定	終日	先進事務所視察
未定	未定	終日	研究会全国大会
未定	WEB	未定	情報交換会

日程や開催形式等は、変更が生じる可能性があります。  
 その場合は速やかにご連絡申し上げます。

## 07.ご入会費用

---

### 入会金

¥ 110,000- (税込)

### 年会費

¥ 396,000- (税込)

月額 30,000円×12か月で、最先端の経営ノウハウが入手可能です

### お問い合わせ先

【内容に関するお問い合わせ】 士業支援部 岩本 和真 (いわもと かずま)

【お支払い・お申込みに関するお問い合わせ】 事務局 濱崎 芽生 (はまさき めい)

TEL : 03-6212-2933 E-MAIL : syaroushiken@funaisoken.co.jp

## 08.船井総合研究所について

### 船井総合研究所とは

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する  
日本最大級の経営コンサルティング会社。

業種・テーマ別に「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り、「成長実行支援」「人材開発支援」  
「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」  
を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することを  
ミッションとする。

その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は  
様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

会社名 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（2022年12月末時点）

所在地 大阪本社：大阪市中央区北浜4-4-10  
東京本社：東京都千代田区丸の内1-6-6  
日本生命丸の内ビル21階

従業員数 817名（2022年12月末時点）

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1,382名（2022年12月末時点）

#### 5つの特徴

- ①年間コンサルティング契約社数：5,359社（2021年実績）
- ②船井総研グループ全体で172の経営研究会が主宰され、入会者数6,550名と  
国内最大級のコンサルティング実績を誇る。（2021年実績）
- ③年間セミナー開催数1,000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。
- ④各業種・テーマに精通した専門コンサルタントを800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。
- ⑤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

## 09.船井総合研究所 士業支援部について

---

### *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、これからの中小企業を支え、  
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

### *Service*

---

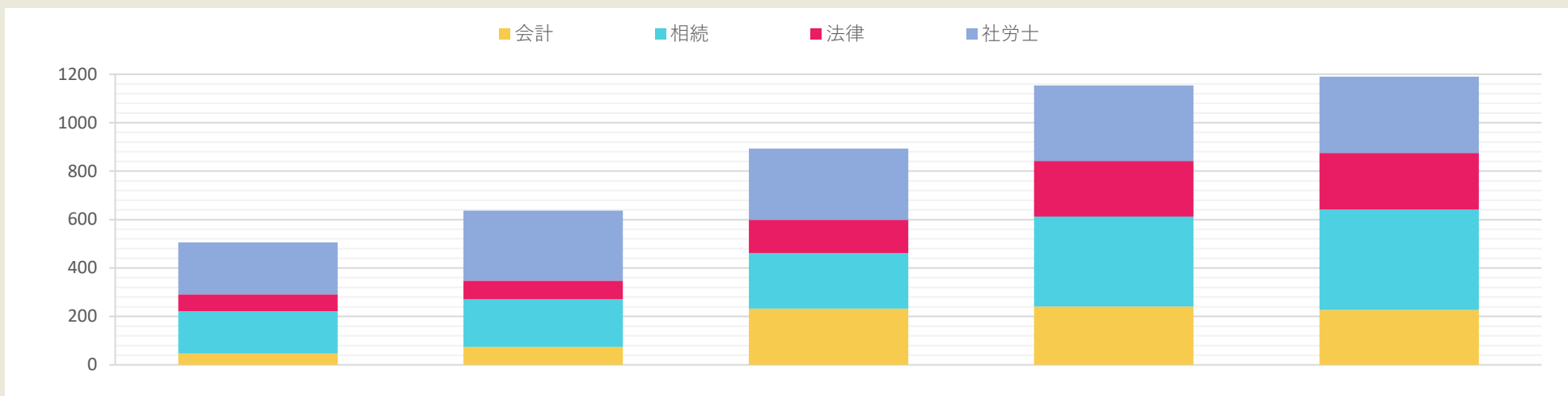
社長ON LINE + セミナー + 経営研究会 + 月次支援

# 09.船井総合研究所 士業支援部について

## 研究会の会員数推移

### 士業系経営研究会について

当社で最も重要視している事業が研究会組織です。各部署とも心血を注ぎ、内容充実・会員数拡大に努めております。そのなかでも士業研究会は、各士業ともそれぞれ10年以上、継続して運営をしており、その安定性と会員数は社内随一の規模です。総会員数は、2020年1月時点で1190会員となっています。



会員数の推移		2016	2017	2018	2019	2020
	合計	506	637	893	1154	1190
主な業種	会計	46	74	232	241	227
	相続	176	197	230	371	414
	法律	69	77	136	230	234
	社労士	215	289	295	312	315

※相続：司法書士をはじめ、相続分野に取り組む士業事務所全般

※上記の会員数は各年の1月末時点のもの



---

発行元

船井総合研究所  
士業支援部

お問い合わせ  
TEL：03-6212-2931  
平日9：30～17：30 土日を除く