社会保険労務士事務所業界
マーケットレポート

ACCSコンサルティングのご紹介

士業事務所業界向けコンサルティングを、日本で最初にスタートさせました。

- 会計事務所フランチャイズ
- Webマーケティング支援
- M&Aコンサルティング
- ビジネスマッチング
- 出版プロデュース
- セミナー/DVD/書籍
- アックス司法書士パートナーズ
- アックス社会保険労務士パートナーズ

士業事務所の経営支援

取引士業事務所 約10,000件
会員事務所　全国約1,500件

- Q-TAX®
- アックス資産税パートナーズ®
- 会計事務所M&A支援協会®
- アックス司法書士パートナーズ
- アックス社会保険労務士パートナーズ

一般企業の経営支援

- クラウド会計ソフト
- 会社設立代行
- 業務アウトソーシング（記帳、経理、給与）
- ビジネスマッチング
- セミナー/DVD/書籍

相続・不動産コンサルティング

- 相続対策
- 事業承継対策
- 貸宅地
- 有効活用
- 売買・賃貸仲介

第30期　スタッフ数150名

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

目次　今回のレポートでお伝えすること

1.社会保険労務士業界の現状

2.社労士事務所で取り組むべき差別化戦略とは？

3.事例から見る中小企業の採用支援内容

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

1.社会保険労務士事務所業界の現状

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

社会保険労務士業界の動向

・業界全体としては厳しい環境が続く
-企業数の減少
-競合の増加
-高まる顧客の要求（情報収集能力）

- 競合他社の状況
- 大型事務所の営業活動
- Webマーケティングの飽和
- 業界外の企業のマーケット進出

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

最新の各士業登録数

	2001年	2014年	2017年	2001年からの増加率
弁護士	18,838	35,045	37,680	2.00倍
公認会計士	13,751	27,204	30,246	2.19倍
司法書士	17,075	21,366	22,283	1.30倍
行政書士	35,024	44,057	46,957	1.34倍
税理士	65,793	74,501	77,069	1.17倍
社会保険労務士	26,039	35,801	40,829	1.56倍

有資格者が増加。社会保険労務士は
2001年から**1.56倍**にも増加している。

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

同業での競争の激化

仙台助成金ドットコム

http://sendai-joseikin.com/

大阪助成金相談センター

https://www.classico-sr.com/

フレンズコンサルティング社会保険労務士法人

http://www.friendscg.com/3360/

リスティング広告で集客力を高める事務所や
低価格サービスで顧客を囲い込む事務所が増加。
同業内での顧客の奪い合いが起こっている。

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

他業種の参入

NTTビジネスアソシエ

http://www.ntt-ba.co.jp/

ZEROIN

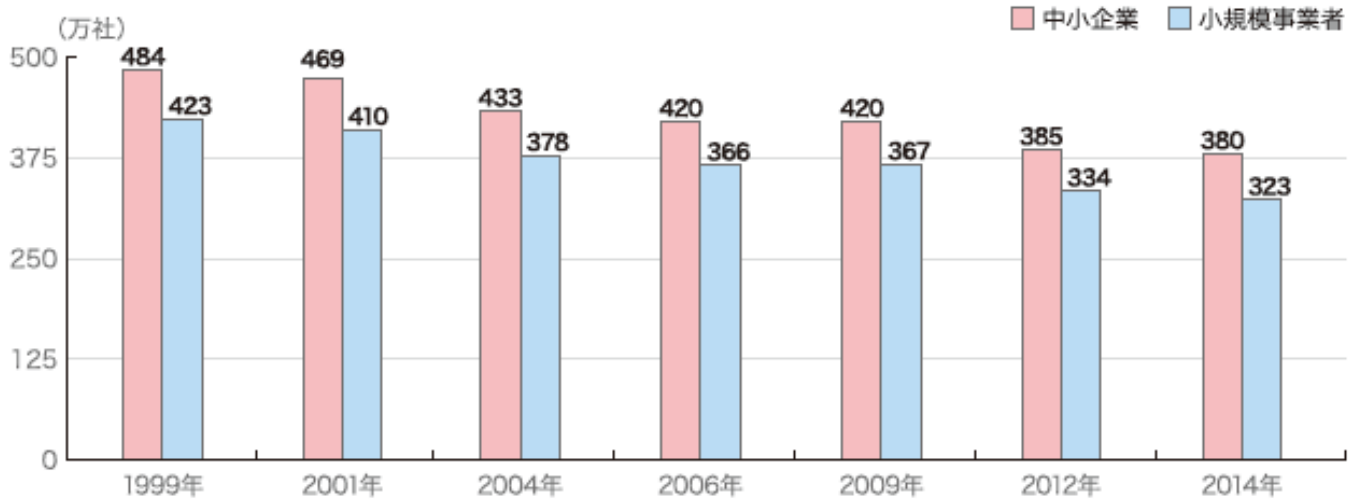
http://www.zeroin.co.jp/

さらに、総務代行業務を請け負う企業も増加。
社会保険労務士以外の**他業種も競合**となり
競争が激しくなってきている。

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

中小企業数の減少

グラフ1　中小企業の企業数の推移



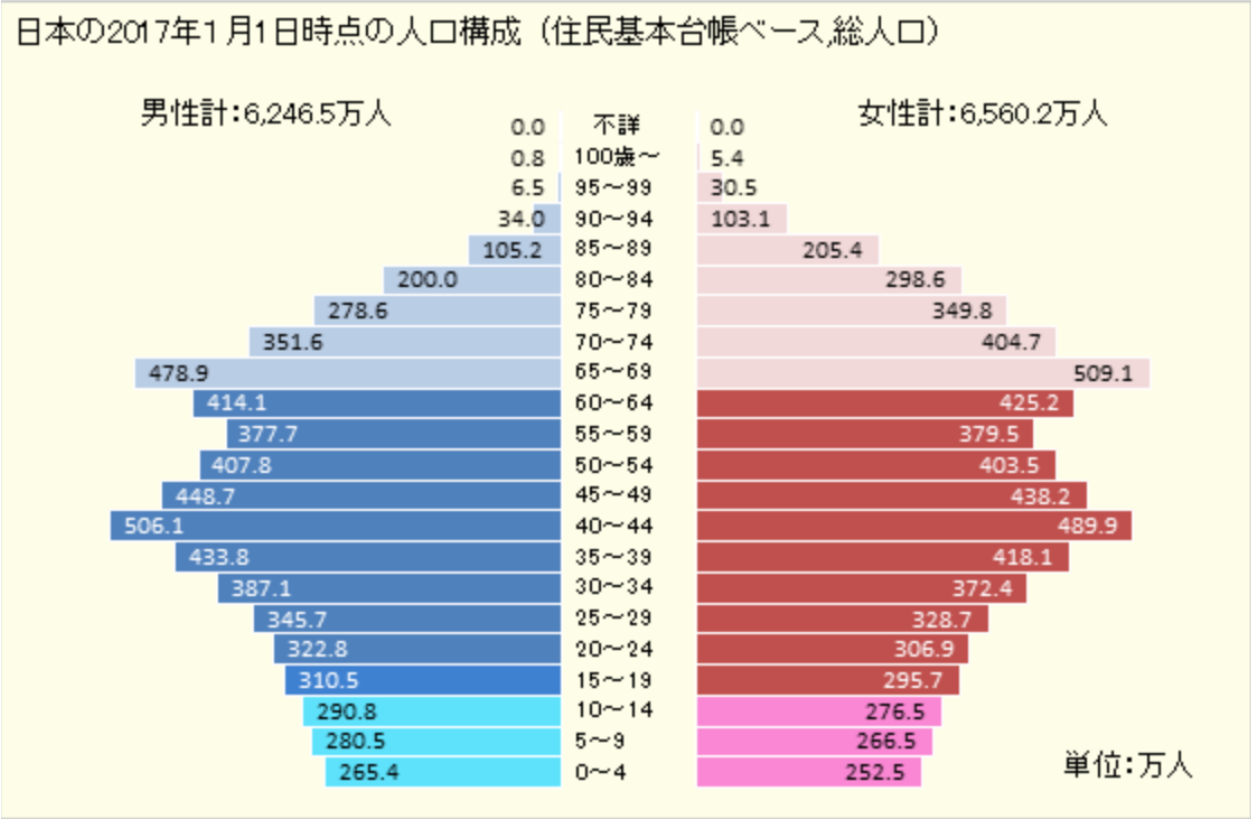
出典：総務省「事業所・企業統計調査」「平成21年経済センサス・基礎調査」
総務省・経済産業省「平成24年経済センサス・活動調査」再編加工
（注）企業数＝会社数＋個人事業所（単独事業所及び本所・本店事業所とする）
2012年の数値より、中小企業及び小規模事業者の企業数に政令特例業種を反映している

競合が増える一方、ターゲットの
中小企業は**5年間で40万社減少**。

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

中小企業数の今後

日本の人口と世帯 《2017年の人口ピラミット》



少子高齢化により、
中小企業自体の数は**さらなる減少**が予測される。

出典：総務省 国勢調査及び国立社会保障・人口問題研究所 将来推計人口、総務省住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

社会保険労務士業界の現状まとめ

①業界内で低価格を売りにした事務所や一般会社の
　業界参入により差別化を行わないと生き残れない時代へ。

②企業数の減少・マーケットの縮小は今後も続く
　限られた市場での争いはますます激化

競争が激化する社会保険労務士業界においては、
いかに他事務所と差別化するかが最も大切な戦略に

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

2.社労士事務所で取り組むべき差別化戦略とは？

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

そもそも差別化戦略とは？

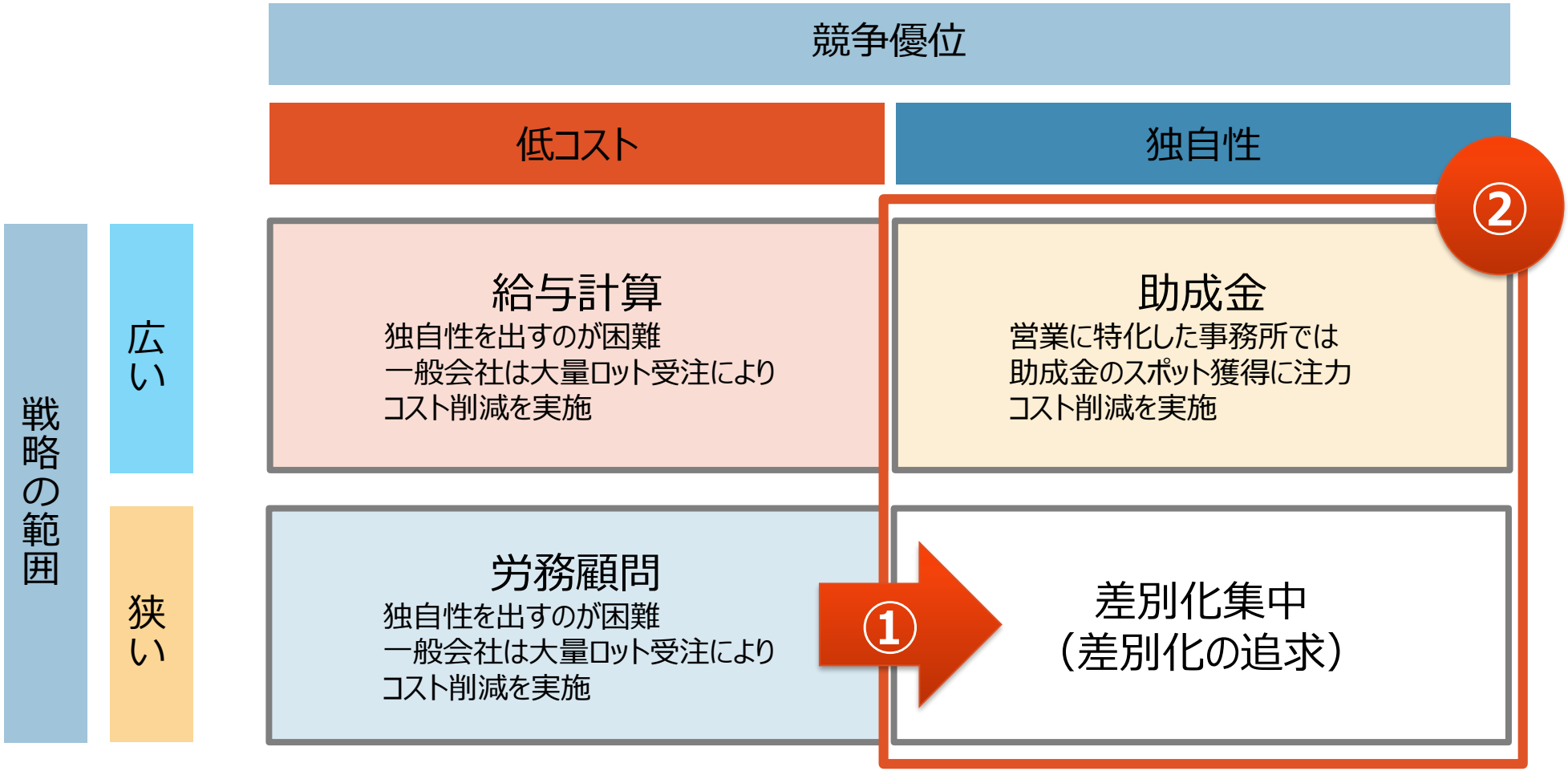
- **差別化戦略**とは、マイケル・ポーターによって提唱された競争**戦略**のうちの一つで、特定商品（製品やサービスを含む）における市場を同質とみなし、競合他社の商品と比較して機能やサービス面において差異を設けることで、競争上の優位性を得ようとすることである。

（https://ja.wikipedia.org/wiki/差別化戦略）

		競争優位	
		低コスト	独自性
戦略の範囲	広い	コスト・リーダーシップ	差別化
	狭い	コスト集中 （低コストの追求）	差別化集中 （差別化の追求）

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

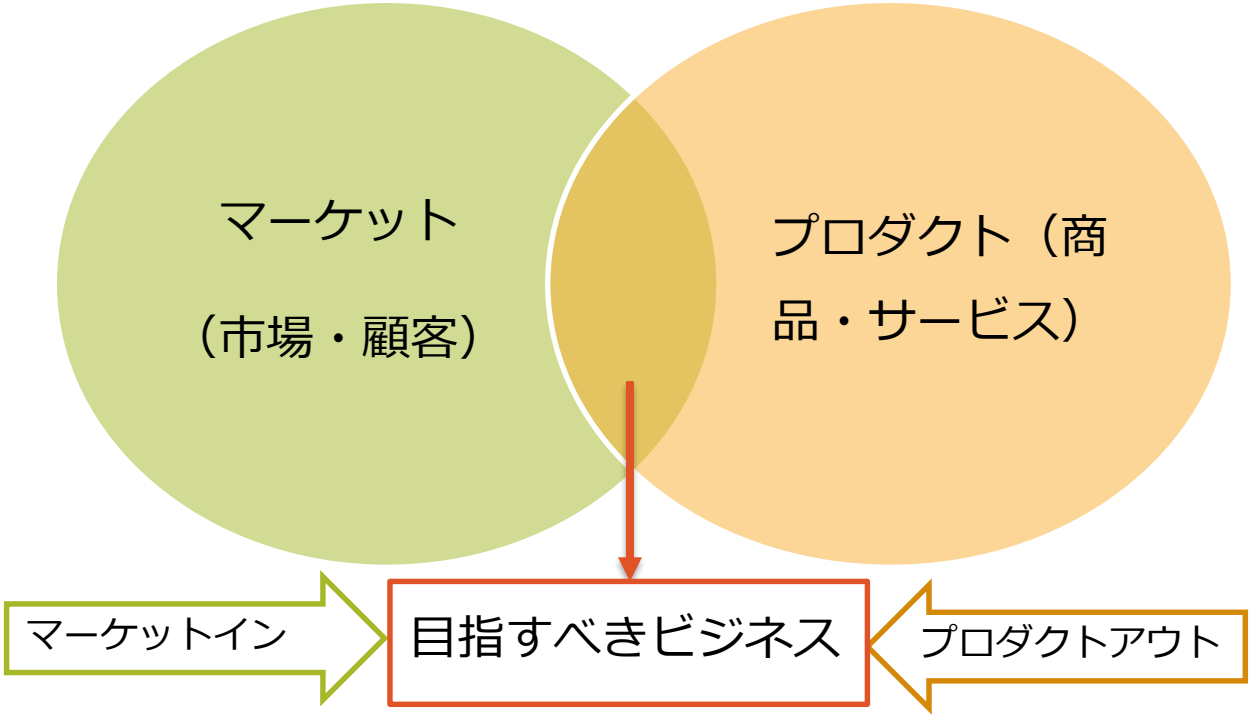
社労士の既存サービスと



①　事務所の既存サービスをいかに独自性を出すか
もしくは、②独自性のある新商品を開発するかの視点が必要

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

差別化をする上でのポイント

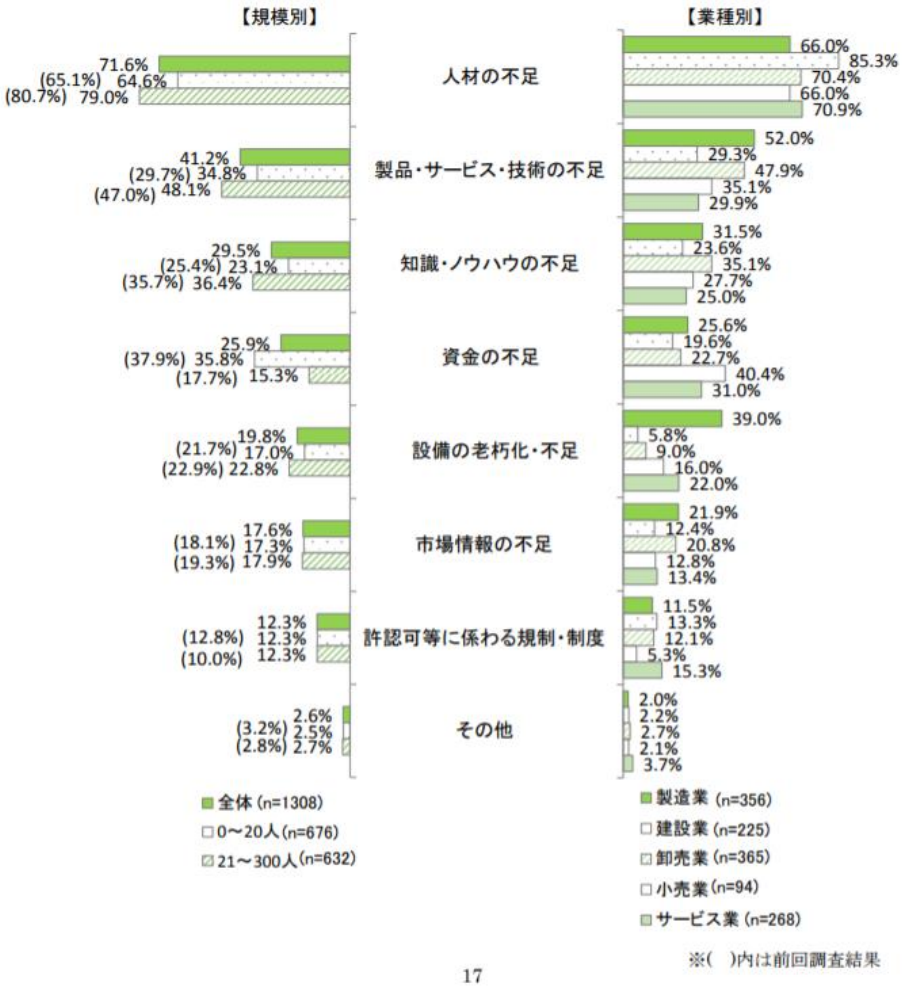


今のサービスから考えるのではなく、
マーケットインで考え、
かつ、自社リソースで解決できるものがあるかを検討する

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

中小企業のニーズとは？

売上拡大に取組む上での課題について、該当するものを全てご回答ください。
という質問に対し



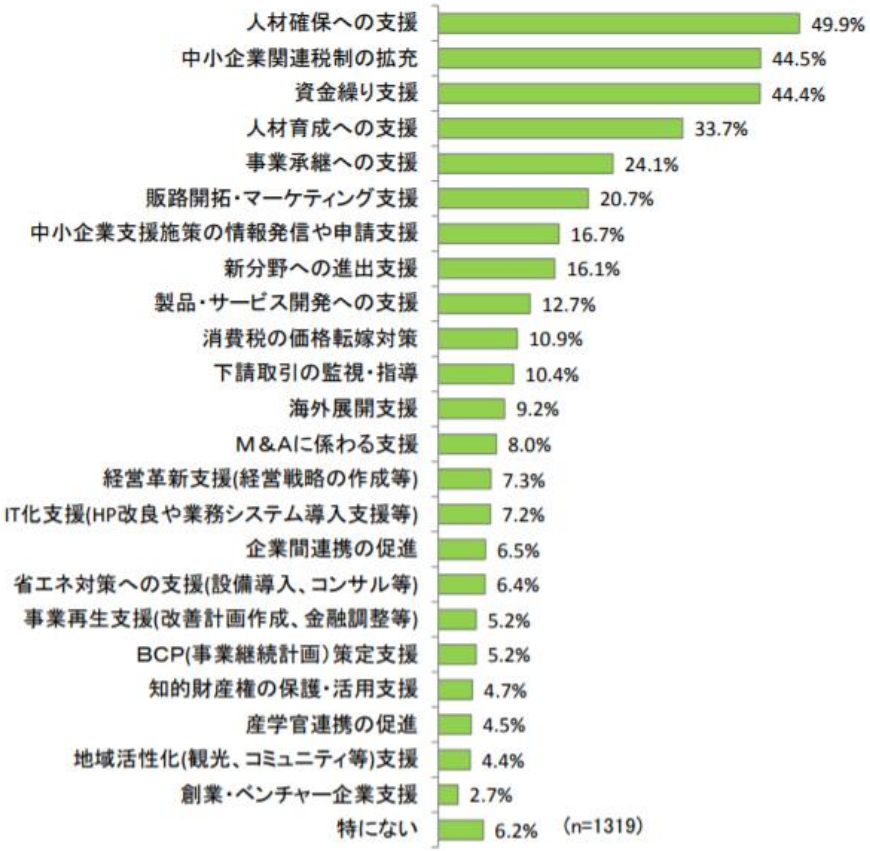
売上拡大に取り組む上での課題にもかかわらず、**人材不足**が規模・業種関係なく１位になっている

出典：中小企業の経営課題に関するアンケート結果
平成28年3月10日東京商工会議所中小企業部

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

中小企業のニーズとは？

支援策について〔問１９〕（１)今後強化すべき中小企業関連支援策・制度について、
該当するものを５つまでご回答ください。 の回答結果



人材確保が１位

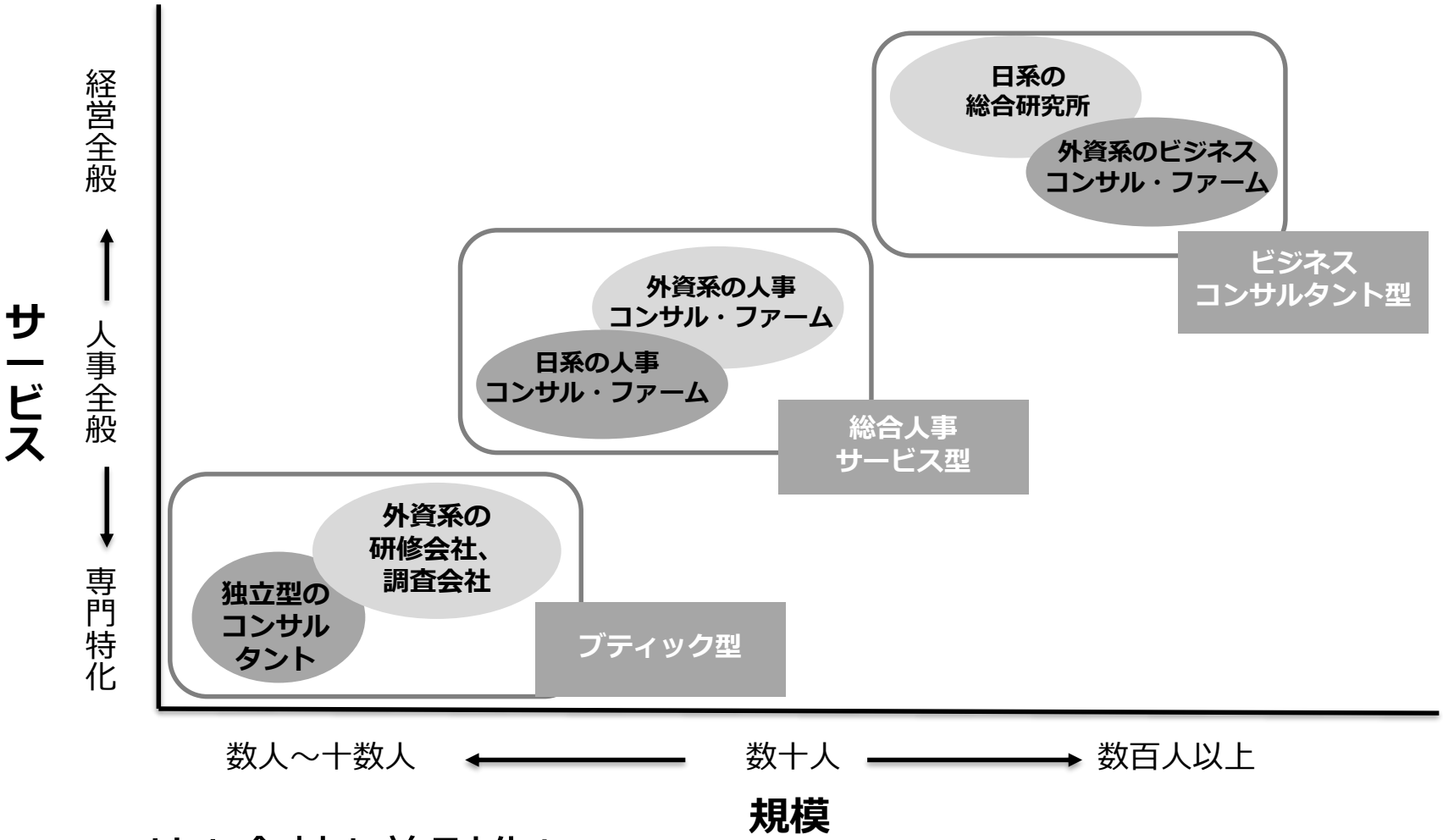
人材育成支援が４位

出典：中小企業の経営課題に関するアンケート結果
平成28年3月10日東京商工会議所中小企業部

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

競合を調査する

出典 ｼﾞﾝｼﾞｭｰﾙ https://www.rosei.jp/jinjour/article.php?entry_no=55999



コンサル会社と差別化し、
社労士独自業務につながりやすい商品を作る必要がある

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

社労士事務所で取り組むべき差別化戦略のまとめ

中小企業マーケットデータを見ると
　採用に関するニーズは圧倒的に高い。
↓
差別化戦略　をとるためには、
既存サービスの独自性を出すか
新規サービスが必要
↓
マーケットニーズは人材不足
↓
競争が激化する社会保険労務士業界においては、
他事務所との差別化を図る為にも採用支援を積極的に行うべき
かつ**大手と競合しないポジションをとる必要がある**

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

３.事例から見る中小企業の採用支援内容

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

採用支援取り組み事務所事例

綜合経営労務センター（三重県）

■主な略歴

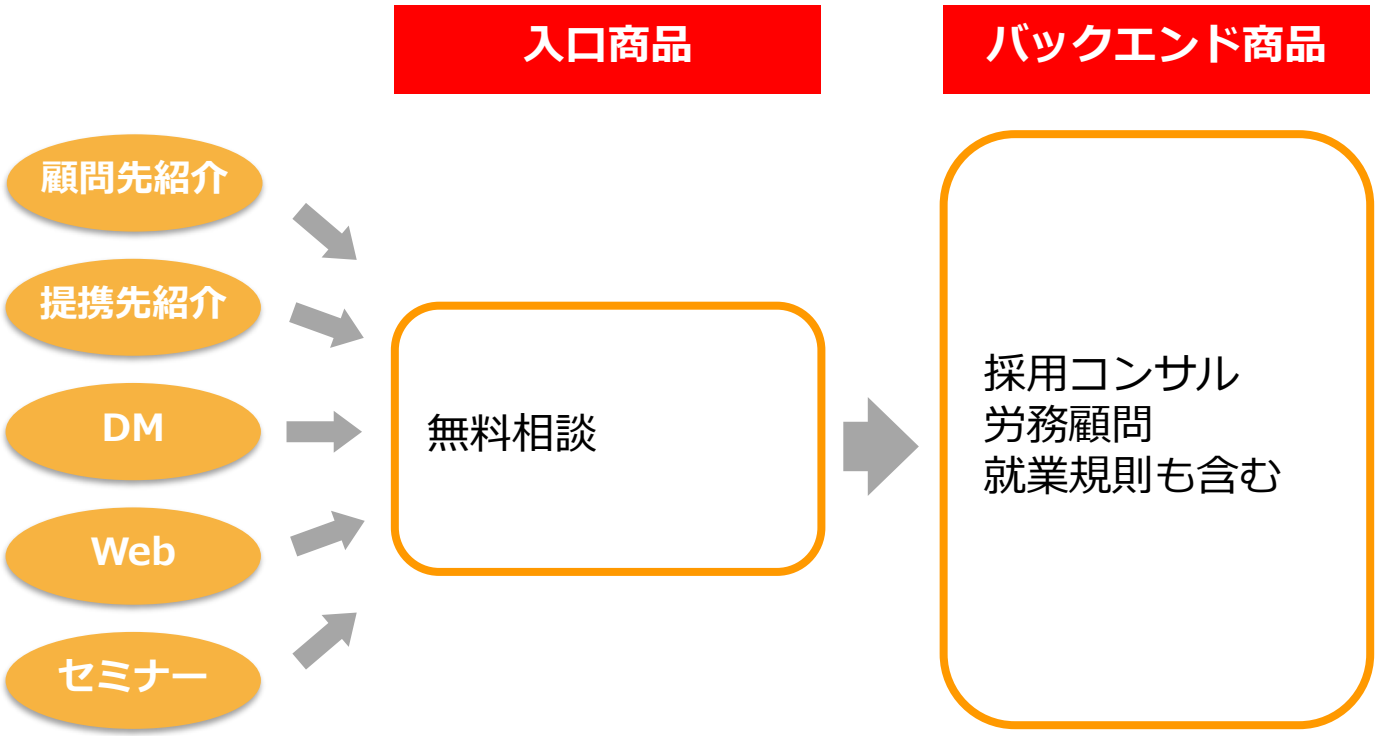
1969年4月　会社経営に従事(～1999年4月まで)
2006年7月　**社会保険労務士事務所開設**
2006年10月　(財)三重県産業支援センターに専門家登録
2006年11月　第1回 特定社会保険労務士試験合格
2007年4月　(独)高齢・障害者雇用支援機構より
高年齢者雇用アドバイザー委嘱
2008年4月　(独)高齢・障害者雇用支援機構より
70歳雇用支援アドバイザー委嘱
2010年9月　NPO三重県助成金情報センター設立
初代理事長に就任
2013年4月　(一社)日本士業経営支援機構設立
専務理事に就任
2016年1月　**法人化**
2017年12月現在　スタッフ：22名
売上：2億円以上/年

社会保険労務士法人
綜合経営労務センター

採用支援を軸に新規顧問先を毎年30件以上獲得!!そのビジネスモデルとは？

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

初期立上げた採用ビジネスモデル



様々なルートから無料相談を受け、
そこから採用コンサル＋労務顧問＋就業規則作成を全てパッケージにして販売（月30万以上）
→半年で数社契約　しかし　**上記差別化戦略からは撤退**

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

ビジネスモデルの撤退理由

採用コンサルを高額で受注し付随した労務顧問を提供するビジネスモデル
35万／月～45万円／月と高単価のサービス

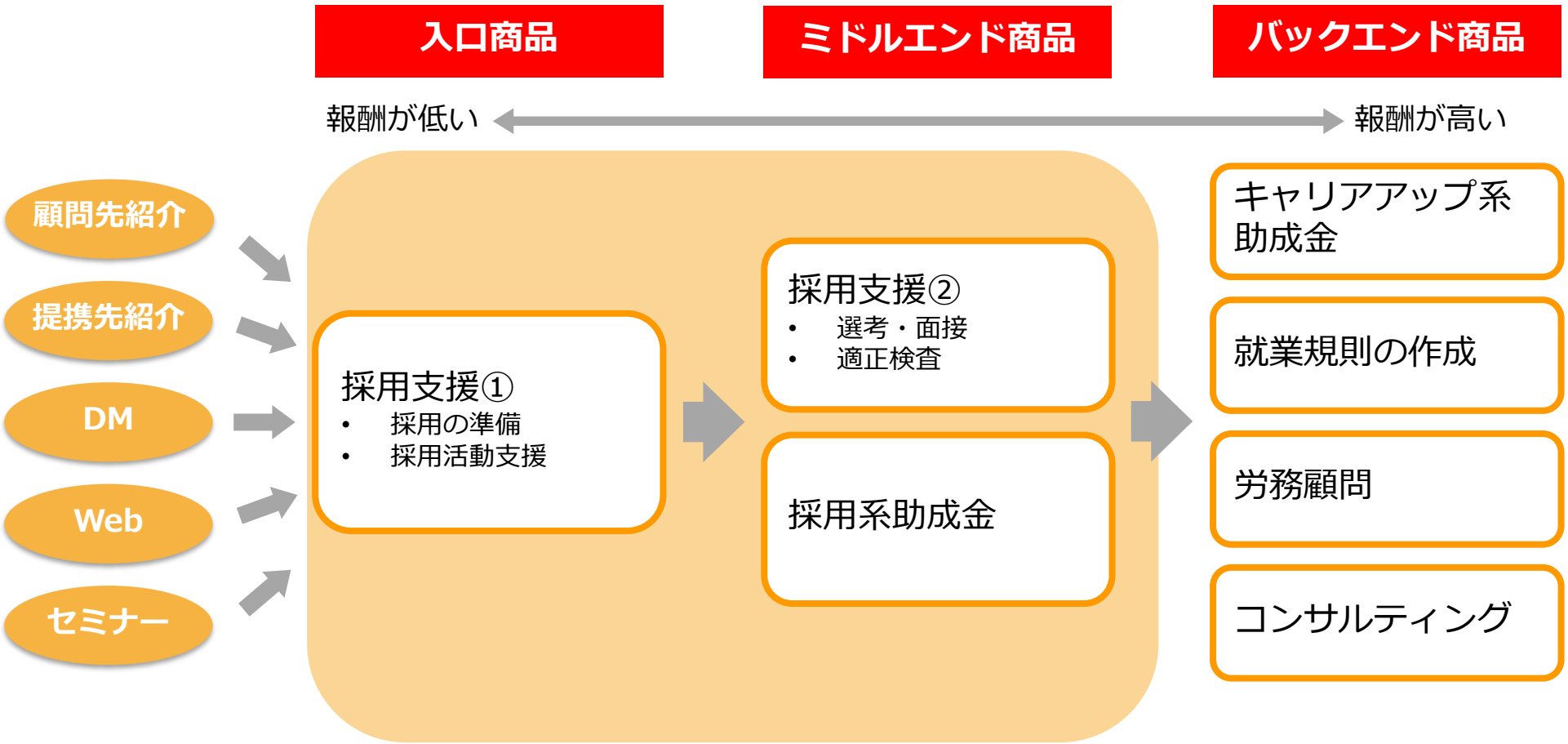
対応するのは社労士1名＋パート1名＝2名で、
5件～7件が対応する限界とのこと。
・顧問先5件×単価35万／月＝売上175万／月＝売上2,100万円／年
ここで絶対に成長が止まる
↓
自分でしかできない（教育に時間がかかる）サービスのため、
自社の採用ができず、拡大ができない
かつ、採用サポートをしている自社が採用をしていない
というジレンマに悩まされる
↓
規模の拡大
安定的な成長
自分自身が社長として採用を経験し、顧問先に伝える

上記理由で撤退を意思決定

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

田中先生の発想の転換

新しく立ち上げたビジネスモデル



採用コンサルをあえて低価格化し、
入口商品とミドルエンド商品に

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

採用支援サービスのコンセプト

サービスコンセプト

中小企業に対して

「小資本での人材を獲得＆定着」

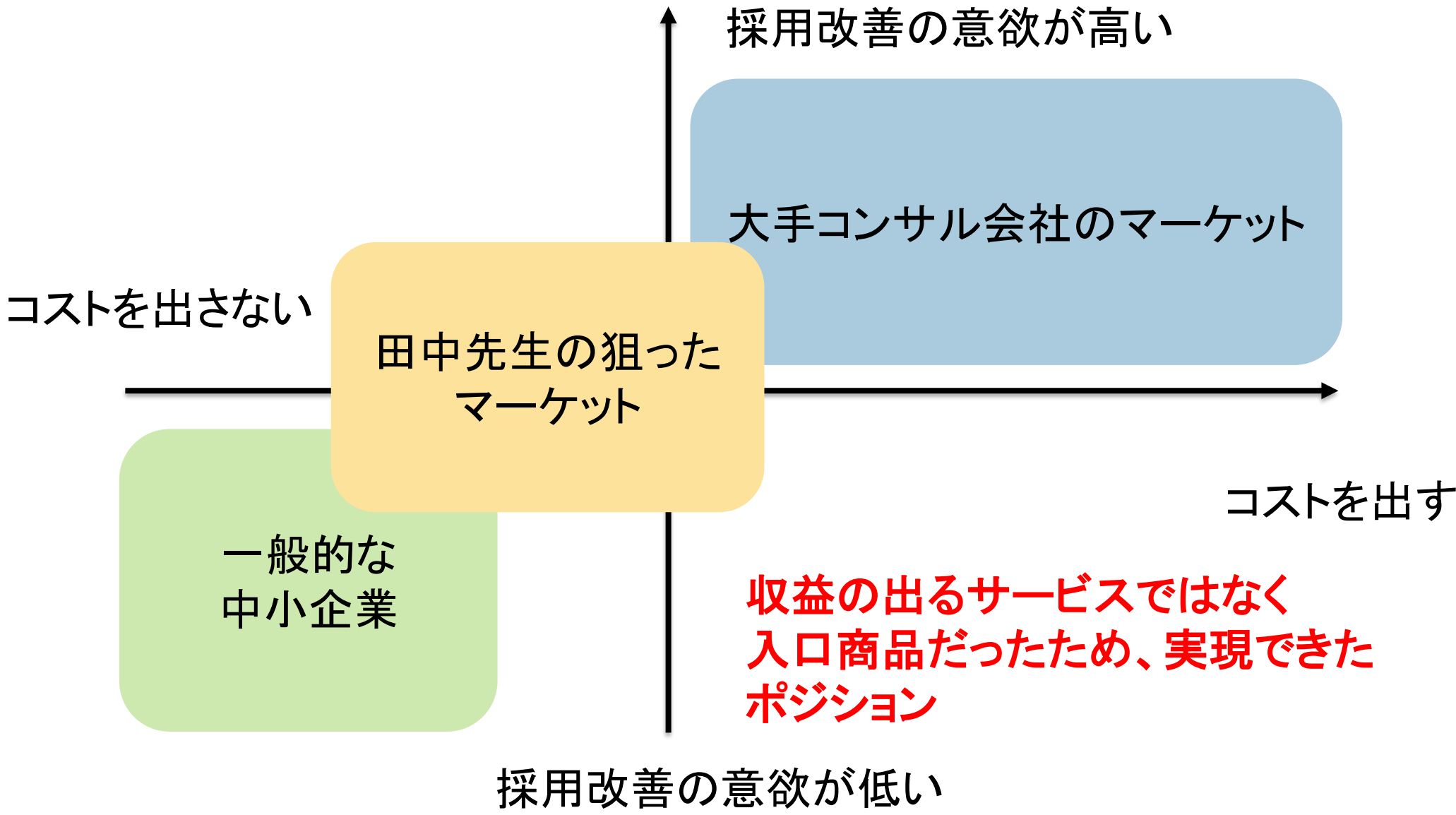
の実現をサポートする

コンセプト変更によるメリット

・安価に提供できるように
・人事担当ではなく社長と面談回数が増加
・採用成功がそのまま助成金申請・就業規則作成につながる
・入退社の手続き等、労務手続きの顧問契約も提案可能

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

なぜ成功できたか？



Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

労務顧問獲得までの流れ

マーケティング	入口商品	マーケティング	ミドルエンド	マーケティング	バックエンド
顧問先紹介	採用支援① （採用準備、採用活動の支援）	採用支援中の面談で提案	採用系 助成金申請	メルマガ配信	就業規則の作成
提携者紹介					労務顧問
DM			採用支援② （選考面接、適性検査の支援）	セミナー	キャリアアップ系 助成金申請
Web					年金制度提案
セミナー					その他 コンサルティング

報酬：低 ← 顧 客 区 分 → 報酬：高

採用支援① → 採用支援② → 採用系 助成金申請 → 就業規則 作成 → 労務顧問 → キャリアアップ系 助成金申請 → 年金制度 提案 → その他 コンサル

田中先生の支援内容

Step1.中小企業の採用方法別の特性を説明

- **Web**
  - **自社ホームページの作成**
    メリット：自社のイメージに合わせて自由にカスタマイズできる
    デメリット：制作コストがかかる、求人サイトに比べて集客力が低い
  - **求人サイトへの出稿**
    メリット：集客力が高い
    デメリット：費用が高い
- **アナログ**
  - **公的サービス（中小企業庁、厚生労働省など）**
  - **ハローワーク**
  - **学校（大学、高校、専門学校、など）**
  - **縁故**

メリット：費用が安い
デメリット：集客力が低い

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

田中先生の支援内容

Step2.求人サイトをお勧めする

Indeed（インディード）

インターネット上にある、
- アルバイト・派遣・正社員の求人サイトの求人情報
- 企業ごとで制作している自社ホームページの求人情報

を一括で検索できる求人情報の検索サイト。

求職者が無料で利用できるだけでなく、
募集企業も無料で求人広告の掲載を始めることができる。

日本国内では月間1,000万以上のアクセスがあり、
近年、注目を集めている求人検索サイトの一つ。

田中氏はこのサイトに着目し、採用支援を行っている。

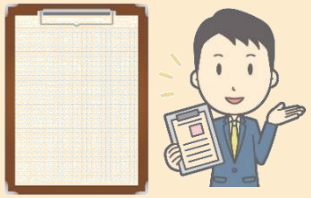
Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

田中先生の支援内容

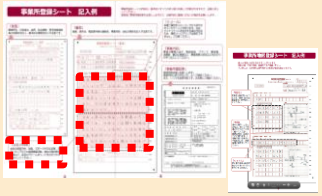
Step3.Indeedをベースにした選考フローの構築

採用準備 → 採用活動 → 選考

採用基準の作成

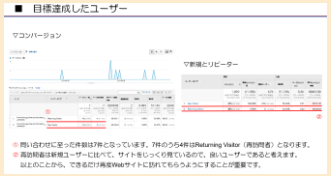


求人票の作成



採用HP作成支援

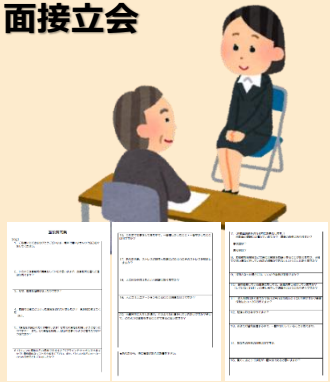
採用HP運用支援



会社説明会立会

履歴書のチェック

面接立会



面接官トレーニング

Indeedを活用して採用サイトを構築するに事により、
求人票の作成や選考のサポート業務も受注可能に！

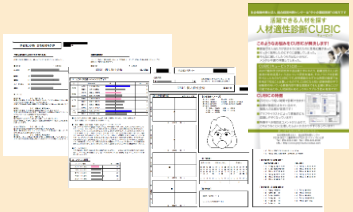
Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

田中先生の支援内容

Step4.採用後のサポートを実施

採用後支援 → 戦力化

適性検査



助成金申請支援

キャリアップ支援

評価制度導入支援

採用支援を行うと助成金申請や人材定着支援を行うので
労務顧問などの本来の社労士業務も受注可能に！

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

サポート内容をどう仕組みにしたか？

採用支援の内容をすべて

- マニュアル化
- ツール化

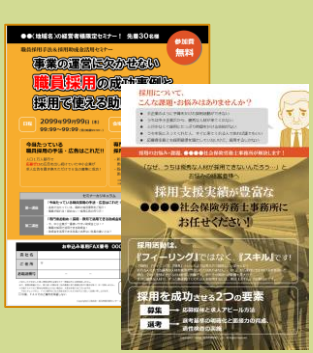
することでスタッフさんでも対応可能にしている

準備

●マニュアル・Web動画

集客

●サービス提案書・セミナーセット

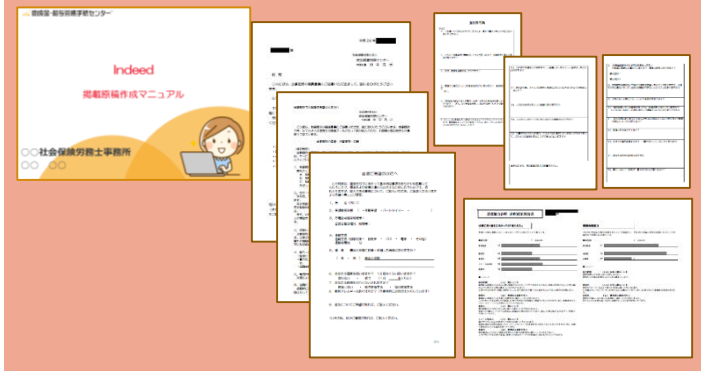


営業

●見積書・価格表・契約書・契約覚書

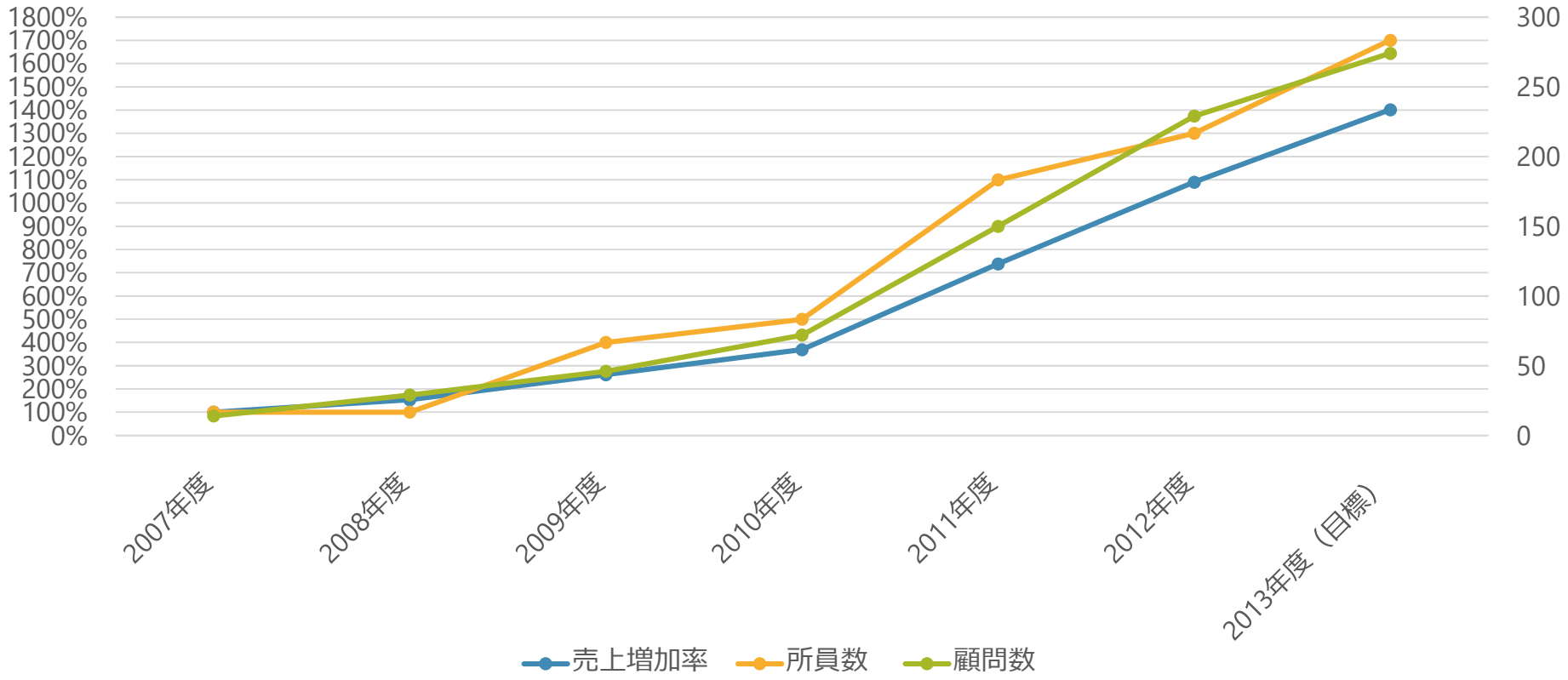
実務

●Indeed作成マニュアル・ヒアリングシート等



Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

採用コンサル　仕組み化により安定成長



2017年12月現在

スタッフ：22名

を実現

売上：2億円以上/年

採用支援の事例まとめ

- 他コンサル会社と競合しない採用サービスの立上げが必須
- コンサル費用を高額にすると、自分だけしかできないサービスになり、成長が止まってしまう
- **採用支援を入口商品・ミドル商品、労務顧問や助成金申請をバックエンド商品として利益を出す**という**ビジネスモデルの転換**によって、**競合との明確な差別化が実現**
- さらに、単価を下げたことで、コンサルの難易度が下がり、**職員でできる仕組みが実現**
- **上記商品戦略で事務所が安定成長**

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

アックス社会保険労務士パートナーズのご案内

アックスコンサルティングでは田中氏の成功ノウハウや
これまで15,000件の士業事務所支援で培ったノウハウをもとに
「アックス社会保険労務士パートナーズ」を発足。
社会保険労務士事務所の集客力アップ・業務効率化を
サポートします。

詳細はこちら
http://romu-partners.com/accountant/

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.

さいごに

本レポートでは、社会労務士業界の現状と、
現在のニーズに合ったサービスを展開している
事務所の事例をご紹介しました。
今後の集客活動にお役立て頂ければ幸いです。

最後にはなりますが（株）アックスコンサルティングでは、
ご事務所で集客活動にお力を入れている事務所様を
ご支援させて頂いております。

何かご不明点やご相談ございましたらいつでもご連絡ください。

社会保険労務士事務所業界マーケットレポート
発行日／2018年1月15日（第1版）　発行／株式会社アックスコンサルティング
〒150-0013　東京都渋谷区恵比寿１-19-15　ウノサワ東急ビル３Ｆ
Tel：03-5420-2711（代表）　Fax:03-5420-2800　http://www.accs-c.co.jp/

IST8912-03

Copyright(C) 助成金・給与労務手続センター All Rights Reserved.