

FOR SR OFFICE

集客は、 どこから手をつけるか。

社労士事務所のための、手段の選び方。

ホームページ、SNS、Googleビジネスプロフィール、チラシ。
手段は増えてきましたが、すべてに手を出す必要はありません。

それぞれの費用と、得られるもの・向かないところ。
そして、ご事務所の状況ごとの優先順位を整理しました。

この冊子は、どちらの制作会社にご依頼される場合でもお使いいただけます。

まず、全体を並べて見る

社労士事務所で使われることの多い5つの手段を、同じ物差しで比べました。

	初期費用	継続費用	効果が出るまで	手間
ホームページ	7～80万円	月5千円～	公開後すぐ～ 検索は数か月	作るときのみ
Googleビジネス プロフィール	無料	無料	数週間～	小 (月1回程度)
SNS	無料	無料	半年～1年	大 (週数回)
チラシ・DM	1通100～200 円	都度	1～2週間	中
ご紹介	無料	無料	—	小

費用は一般的な目安です。実際の金額は依頼先や仕様によって変わります。

費用の安さで選ぶと、続きません。

無料の手段ほど「手間」という費用がかかります。本業の時間を削って続けられるかどうか、実際の判断基準になります。

そして、どの手段を選んでも、最後は「事務所のことが分かるページ」を見られます。

Googleマップで見つけても、チラシを受け取っても、ご紹介で名前を聞いても、多くの方は最後に検索して確かめます。ホームページは集客手段の一つというより、他の手段の受け皿として働きます。

手段ごとに、詳しく見る

01

ホームページ

得られるもの

紹介された方が事前に確認できる場所になります。取扱業務や料金の説明を、24時間代わりにしてくれます。名刺・封筒・チラシからの誘導先としても使えます。

向かないところ

公開しただけでは検索から人は来ません。検索で見つかるようになるには数か月かかります。作って放置すると情報が古くなります。

向いている事務所 — ご紹介がある / 名刺交換の機会が多い / 問い合わせの受け皿が要る

02

Googleビジネスプロフィール（MEO対策）

得られるもの

「地域名＋社名」で検索したときの地図欄に表示されます。登録は無料で、事務所の場所・営業時間・電話番号を掲載できます。比較的早く効果が出ます。

向かないところ

表示されるのは地域で探している方に限られます。口コミが付くため、内容をこちらで選べません。上位表示は同業との競争になります。

向いている事務所 — 事務所に来訪いただく形態 / 地域密着で顧問先を増やしたい

03

SNS（X・Instagram・Facebookなど）

得られるもの

費用がかからず、人柄が伝わります。同業や土業とのつながりが生まれ、そこから紹介に発展することもあります。

向かないところ

続けることが前提の手段です。週に数回の投稿を半年～1年続けて、ようやく反応が出てきます。途中でやめると、ほぼ元に戻ります。本業の時間を確保できるかが最大の論点です。

向いている事務所 — 発信そのものが苦にならない / 同業とのつながりを増やしたい

04

チラシ・DM

得られるもの

こちらから相手を選んで届けられます。地域や業種を絞れるため、狙った層に接触できます。結果が出るのも早いです。

向かないところ

1通あたりの費用がかかり、送るたびに費用が発生します。反応率は数%程度が一般的で、多くは読まれずに終わります。受け取った方が確認する場所がないと、せっかくの反応を取りこぼします。

向いている事務所 — 地域を絞って認知を広げたい / 特定業種にアプローチしたい

05

ご紹介

得られるもの

最も成約しやすく、費用もかかりません。信頼が前提にあるため、価格競争にもなりにくい経路です。

向かないところ

数が読めません。紹介元の状況に左右され、増やしたいときに増やせません。また、紹介された方の多くは事前に検索して事務所を確認します。

向いている事務所 — すべての事務所（ただし、これだけに頼ると波が大きくなります）

順番としての考え方

まず、受け皿を用意する。どの手段でも、最後は「事務所のことが分かる場所」を見られます。

次に、費用のかからない手段を整える。

Googleビジネスプロフィールの登録は無料で、手間も小さく済みます。

SNSは、続けられる場合のみ。止まったアカウントは、かえって印象を悪くします。

急ぐときだけ、チラシ・DM。費用はかかりますが、結果が出るまでが最も短い手段です。

ご事務所の状況別に、優先順位を考える

同じ手段でも、事務所の状況によって効き方が変わります。

状況	考え方	優先順位の目安
開業して間もない	まだ実績も紹介元も少ない時期。挨拶回りの後に検索されても何も出てこない状態は避けたい。	ホームページ > Googleビジネスプロフィール > チラシ
顧問先はあるが、新規を増やしたい	ご紹介が中心の段階。紹介された方の確認先としてホームページが働く。あわせてGoogleビジネスプロフィールを整えると地域からも届く。	ホームページ = Googleビジネスプロフィール > チラシ
特定の分野を伸ばしたい	障害年金・助成金・建設業など分野を絞りたい場合。一般的な事務所紹介より、対象を絞ったページのほうが届く。	特化ページ > チラシ（業種を絞って） > Googleビジネスプロフィール
地域での認知を広げたい	こちらから届ける手段が中心。受け取った方が確認できる場所を用意しておくのが前提。	チラシ・DM + ホームページ（受け皿として）

「まだホームページは早い」という判断も、十分にあり得ます。
ご紹介だけで手一杯という場合や、今年は既存のお客様への対応に集中したい場合です。無理に始める必要はありません。

ご参考 | 当スタジオでお引き受けできること

ホームページ制作 ¥77,000（税込） / 標準納期2～4週間。公開後の管理は月額 ¥5,500～。

チラシ制作・SNS・Googleビジネスプロフィール（MEO対策）など、webサイト以外の集客まわりもご相談いただけます。

ご相談・お見積りは、こちらから承ります。

お問い合わせフォーム <https://sr-site-studio.com/contact>

サービスの詳細・料金・制作事例 <https://sr-site-studio.com/>

SR Site Studio / 合同会社メグリア（三重県伊勢市・全国オンライン対応）
営業や売り込みはいたしません。ご返信は1～2営業日以内を目安としています。