

第 4 篇 大津郊外編

第 8 章 お花畑社労士の静かな思い

大津の女性社労士広畑佳代は東北仙台の出身である。東北大学を卒業した後、東大農学部への大学院を卒業して食品会社に就職したのだが、仕事が飽き足らなくなって社労士の試験を半年ほど勉強して合格した。

む彼女にとってはとてもやさしく感じられたのであろう。彼女には社労士の実務経験がなかったので、社労士全国連絡会が主催する実務講習会を受けることによって、実務経験は免除された。その後現在の夫と知り合い結婚することになった。夫は東大工学部の冶金学科を卒業したエンジニアであった。夫の名前は、後藤清和という卒業後二人は結婚した。夫は大日本製鉄に勤務していて大手自動車メーカーに車体のボディの製造の研究をしているエンジニアであった。

結婚した当初は、千葉県の君津の社宅で生活していたのだが、ほんとの社労士実務を勉強したかったので、浦安の榎原事務所にパートとしてしばらく勤務した。その後子供も生まれた。しかし世の中は皮肉なもので、夫が関西の尼崎の製鉄所に勤務することとなった。当初は夫一人で単身赴任することも考えたが、親子が分かれて生活するのは子供の教育上、問題があるということになって、夫は会社の近くの単身赴任量に住むことになった。

妻の佳代は大津でマンションの部屋を借りることにした。そして佳代は、後藤社会保険労務士事務所の看板を掲げ社労士事務所を立ち上げた。

社労士の営業

社労士の営業方法の中でも、手間と労力はかかるものの大きな効果を生み出す可能性が高いものが、講演会やセミナーを開催することです。その内容としては、基本的な社労士の業務の説明の他に、具体的な事例を取り上げたり最新の法改正や制度改正についての解説を行うのが一般的です。

たとえば、中小企業が福利厚生の一環として行う保険の手続きの仕方、どこまでが労働基準法で許容されている範囲の雇用なのか、育児休暇の制度の作り方などの解説を行います。

参加者としてはプロの話を直接聞くことができますので、すぐに企業内での労務に役立てられるというメリットがあります。そのため、特に営業を受けているという感覚を得ずにセミナーを受けることになります。

楽に顧客見込みとなる人たちを集められるので、アプローチがしやすくなり、参加者は最初からこの分野におけるニーズを持つということが分かっているので、完全なる見込み客となります。

集まった参加者は社労士の仕事内容を知り、その道のプロとして講師を見るようになりますので、信頼感が非常に強くなり、顧客の信頼を勝ち得るという部分を短時間でクリアできるので、効率よく営業活動ができます。

セミナー集客の注意点は、グループセミナーとし個別相談会は避けた方が良いかと思えます。純粹にボランティアとして個別相談会をするのであればいいのですが、あくまでも営業という目的を持って開催するのであれば、多くの人を集めた方が良いでしょう。

佳代は、えなのアドバイスに従って商工会に入って名簿を入手し、労働基準監督署の調査対応法のノウハウというテーマで商工会館の部屋を借りてセミナーをすることにしました。佳代は御客が集まるかどうか心配だったが、100人から出席申し込みがあった。佳代とえなは年が近いこともあって気が合って仲良くしていたのである。

セミナー料は2000円とした。無料とした方が集客できると思ったが、無料だとどたきやんが多くなるから有料としたのだ。これはえなのアドバイスであった、結果として60名の参加があった、個別相談はその場では応じないこととした。その理由はそこまでの時間がないこと。改めて訪問して契約してもらってから、相談に応じたほうが秘密が漏れないこと、契約成立する確率が高いことがその理由であった。佳代はなるほどと思った。

ベテランの社労士君や弁護士君の法改正のセミナー聞いていて講師本人が実践していないセミナーがたくさんあるので、注意が大切である。事例をいかに多く入れるかがポイント

トとなる。某雑誌社がやっている素人まがいの受験セミナーのような馬鹿でもできるセミナーでは失格なのだ。金になるセミナーが大切なのだ。

それとホームページを作成する上で、コンテンツを簡単に作成できる CMS 機能を搭載しておく管理がしやすくなります。CMS 機能が搭載された「Wordpress」は無料で簡単に利用できることから、非常に人気があり、ホームページ作成において、Wordpress を使うことが一般的になっています。CMS 機能が搭載されていると、知識がなくても簡単にコラムなどのコンテンツを追加・削除できるようになります。昔から良くあるブログ投稿サービスのような感じで管理できます。コンテンツは労務系のニュースや法改正（同一労働同一賃金、働き方改革、マイナンバー制度）がお勧めです。検索回数が多いため、アクセスを増やしやすいためです。

法改正のポイントや、多くの経営者が気にしている点など（直近だとコロナに関する助成金など）をタイムリーに取り上げることで、大手メディアに掲載される可能性があります。

また書式テンプレートの提供もニーズが多くお勧めです。テンプレートを見込み客に連絡先を登録の上、ダウンロードしてもらえれば、メールや電話でアプローチすることもできます。

事務所そのものの知名度を上げることに繋がるので、見込み客を増やすことができ、セミナーを開催する際なども人を集めやすくなります。

社会保険労務士事務所の Twitter 活用事例

twitter は何らかの分野に特化して、フォロワーの方に有益な情報を届けることが大切です。最初はフォロワーがいなくても、投稿（ツイート）は残り続けるので、「助成金に関してなら佳代社労士」と見込み客に認識してもらうことができます。

障害年金に特化、法改正に特化、人事周りに特化、特定業界に特化といったように、何らかの分野に特化して投稿し続けるのが大切です。また Facebook と同様で、ファンにさせることも大切です。そのためには日々のプライベートの投稿や、自分が感じたことを自分の言葉で投稿することが大切です。

社会保険労務士事務所の紹介営業

紹介営業とは知り合いに社労士を必要としている企業を紹介してもらうことです。

紹介してくれた人への義理もあるという感情が働き、普通よりも顧客となってくれる見込みが高く、短期間で成約できる可能性が大きい特徴があります。

紹介営業を行いたいのであれば、既に顧客となっている企業や銀行に、どなたか社労士業務を必要としている経営者はいませんか、と尋ねて紹介してもらう方法が一般的です。経む士の会話の中で労務問題に関するテーマが出た時など、自分のことを話してくれる確率が高くなります。もちろん年金が得意なら年金相談をやってみると支店者に持ちかけることが重要です。

見込み客を紹介してもらった場合、何らかの優遇対応をしてあげることが大事です。「〇〇さんの紹介ということで、コンサルティング料を割り引きします。」といった感じで、この事務所に依頼して良かったと思ってもらえるようにします。また、紹介してくれた人にも、必ずお礼のあいさつをしたり、次回のコンサルティングの際に優遇するなどの対応を採ったりすることも肝心です。こうすることで、さらに他の人を紹介してくれるようになるからです。

異業種交流会に参加して営業／集客するために

社労士の営業という観点で参加するのであれば、経営者向けの会に参加することになります。いろいろな業界の経営者が集まりますし、ある程度どの経営者も営業や人脈作りという目的で来ていますので、ビジネスチャンスにつなげやすいというメリットがあります。

多くの場合、異業種交流会はある程度、どんな人が参加できるのかという人選、そして会の目的が決まっています。より自分がターゲットとしたい経営者が集まりやすいところを狙うことで、有望な見込み客を持てるというのも魅力的な点と言えます。

異業種交流会では、あくまでも人間関係を広げる、また情報交換をするということが主な目的となっていますので、いきなり営業トークをするのは避けた方が良いでしょう。

名刺交換をしたら、相手の業界や会社の話を聴く姿勢を示して友好的な関係を作るようにしましょう。その上で、自分が社労士としてどんな点に力を入れているのか、どんな実績があるのかなどを押しつけがましくない雰囲気です話すことができます。

こうしてソフトな感じで話を進めて、必要な時にはぜひとも助けになりたいという思いを伝えて、相手の心をつかむような営業をするのがベストです。もちろん、相手

がさらに関心を示していろいろな質問をしてくるようであれば、もうちょっと突っ込んでどのような形でコンサルティングをしているかなどを説明することもできます。

大事なものは、一方的に押し付けるのではなく、相手との関係を作り、様子を伺いながらトークを進めていくということです。

こうした注意点の他に、新しい人間関係を作るのは異業種交流会だけで終わらせてはいけないという点も覚えておく必要があります。まれにはありますが、その場ですぐに顧客となるような経営者を見つけられることがあります。あくまで人間関係構築の第一歩であるということを理解し、その後も継続してコンタクトを取ることが重要です。折々に挨拶状を送ったり、セミナーを開催する案内を送ったりすることができます。

こうしてできた人脈はより深く強いものとなりますので、より顧客として変化する可能性が高くなるのです。

ビギナーセミナーへの出席の可否

ビギナーセミナーへの出席ははっきり言って金の無駄です。社労士系の出版社や一部の社労士が開催していますが、ノウハウらしきものは皆無といってもいいでしょう。20万円もするセミナーなんて時間と金の無駄です。講師は自分でもできそうにないこと漫談してると思ったらいいでしょう。講師の質もはっきり言って悪いです。私から見れば下の下です。

こうして佳代は半年で色々な努力をして15件の顧問先をお客にできた。

とつぜんえなから佳代にメールがあった。えなと佳代は社労士会の支部が同じで一緒に勉強会を開いたりしている仲間であった。年も近く一緒にランチするなど気が合っていたからだ。2チャンネルに佳代の事らしきことが書かれているというのだ。

ところでお花畑社労士って言葉があるようですね（笑）

なんじゃそりゃ？って、思ったら、こんな意味らしいです。

社労士試験に合格し、即開業登録。

半年後、夫が転勤になり、他県に引っ越しすることとなったので、

お客さんは、捨てて、廃業(；・▽・)

引っ越し先でも、また、開業したいです

なんか、イラッと、きますねえ

で、付いたあだ名が、お花畑社労士！

それに対し、ネットでは非難の声が上がったそうですが、非難を非難する声もあったそうです。

「主婦が開業することを、云々」

「子育てしてながら働くことを、云々」

「主婦や年金受給者が開業することを、云々」

など、非難の非難がありました。これ的を得ていますか？

非難した方達は、イラツときたのでしょうか。

何故？

- ・ お気軽だから？
- ・ 必死に社労士業をしていない？

意見は色々でしょうが、これも覚悟を決めて、社労士業を天職としていないからでしょう？

アルバイト感覚なんですよ！

撃って良いのは、撃たれる覚悟のある奴だけ。

つまり撃たれる覚悟がない。

覚悟を決めたなら！？

- ・ 健保・税金とも配偶者の扶養から抜ける
- ・ 事業に対し、資金を使う。営業をする。
- ・ 行政協力も辞める。やっても1年から2年まで

佳代はこの駄文をよんではっとおもいだした。

千葉にいたとき、いろいろ言い寄ってきた通称残業ゼロ社労士と言われる男の文章であると思った。その男が2チャンネルに佳代と思われる人物のことを揶揄した文章であった。

名前は山本健六という。「残業ゼロにする」という本を書いて役所に媚びを売る一方、人の顧客をかすめ取っていくという質の悪いことをしていたらしい。千葉県では最高に評判が悪かった。千葉では労働局のポチと呼ばれていた。

山本は30過ぎの男で妻がいるにもかかわらず、佳代に性的野心を持っていたスケベな痴漢男であったと思われる。何度もメール送ってやめてほしいというのにやめなかったというわいせつ男です。また彼の著作の本では残業ゼロの効果をさんざん自慢していたが、一般の経営者や社労士から評判が極めて悪かった。なぜなら使い物にならない方法ばかり宣伝していたからだ。それに彼のスタンスは、労働局の飼っているポチというのが正しい

見方であった。さらに労働法のみならず、民法刑法憲法などの知識もなく稚拙な専門家であった。千葉や関東の社労士たちは彼のことをセクハラワンワン社労士と呼んでいた。

さて夫が転職のない会社にキャリアチェンジした。「この地で開業社労士として、頑張る」「次の転職では夫についていけない」と覚悟を決めていらっしゃる方が多いです。

ではそうした経験がない場合は仕事があるのか？という点です。正直、なにかの縁（「血縁」「人脈等」）か、営業能力が高くなければ、いきなり顧問の企業を持つというのは相当ハードルが高いです。（これはすべての開業社労士にいえません。）が、単発的な仕事を受けることは可能かもしれません。たとえば、どこかの会社から給与計算のみを仕事として受けた場合、転職先でも継続可能ですよね。その他、私は手がけていないのですが、障害年金にまつわるお仕事は対個人業務なので、場所を選ばずに仕事ができると思います。また、「年度更新」「算定」などの業務の繁忙期に、そうしたお仕事をお知り合いの社労士事務所から業務委託で受けるということも考えられます。また、同じく「助成金申請の書類作成」というお仕事もあります。あまり手続き業務をされない先生でしたら、手続きのみ外注に出すことも考えられます。

また、支部によっては「年金事務所」「労働基準監督署」等への行政協力という仕事もあり、紹介されます。地方ではなかなか、社労士としての仕事はないというご相談もたくさんいただきます。一方で人の少なさから、行政協力の仕事は結構紹介されるという意見も伺っています。ちなみに、私の所属する支部は大きすぎて、行政協力の話はほとんどありません。そのかわり謝金は驚くほど安価である。最低賃金にプラスアルファした程度の金額である。あほらしくて時間の無駄です。

ただ、いずれの仕事も先に勉強し、しっかり下準備することが重要です。開業登録というコストを払い、支部会にきちんと顔を出したり、社労士の勉強会に参加したり、商工会に参加したり、勉強のためにたくさん本を買ったり、HPを作ったり。たぶん、初めの一年は大赤字だと思います。（交通費も意外とかかります。）

そして一番重要なのは「私は何がしたいのか」「（経歴を含めて）私という人間を知ってもらい、信頼を獲得するにはどうすれば良いのか」を考え抜いて行動することです。

とくに業務委託的な仕事は信頼関係からしか得られないと考えます。「あの人、開業して頑張って活動しているからこの仕事をしてもらおうかな。」「あの人、こういう経歴を持っているから、この仕事を手伝ってもらおうかな。」そういう感じで縁がつながるのではないかと思います。

信頼という点では、もし次の転勤に夫に帯同する可能性が高いのであれば「転勤族の妻であることを隠さない。」ということも重要だと考えます。既知の通り、社労士という仕事の多くは「働く人」とかかわる息の長い永続的な仕事です。それなのに数年でいなくなってしまう可能性があることを隠しているのは、私は裏切り行為だと思っています。

その後夫の転勤が決まり、東京の本社に勤務することとなった。そして佳代も夫と一緒に東京戻りたかったが、社労士の仕事も続けたかった。そこで佳代は涙を吞んで夫と離婚することを決意した。仕事の合間に幼い時から続けてきたピアノを弾くことで傷ついた心を癒してきた。

たまたまエナから電話がかかってきた。大津医療センターで患者を慰労するためにピアノ会を開くのでお願いしたいと言うものであった。謝礼は安かったが、佳代は嬉しかった。社労士以外の自分の長所を社会が見出したくれたからだ。

その後佳代はピアノの練習に励んだ。

佳代に楽器メーカーの支店から連絡があり、経営するピアノ教室の講師をやってもらえないかというものであった。佳代は社労士以外の自分が見出されたことに大変なうれしさを感じた。

またえなの事務所で税理士の試験受かった鈴村一が独立することとなった。送別会の時に、社労士の子が妻にいれば手伝ってほしいとふと漏らしたことから、えなは佳代を紹介することにした。えなは草津温泉のホテルのレストランで二人を引き合わせた。話はとんとん拍子に進み二人は結婚することになった。3人の子供も鈴村が引き取ることになった。鈴村の実家は資産家であり、大津郊外の親の家の離れに居を構えることとなり、事務所も大津市内に借りた、二人は同じ事務所で仕事をする事となり、平和に暮らすこととなった。

一方夫は元同じ会社の若い子と好い仲になり、結婚して東京に住むこととなった。