

新規入会者向け支部事業説明会・講演会

「開業社労士の心得」

神奈川県社会保険労務士会 川崎北支部

担当: 丸茂社会保険労務士事務所
丸茂 雅一

2020年9月

1

1

本日、お話しする項目

開業してから今までどんなことを考えて、実施してきたかお話しします。

- ①経歴の整理(お客様に押せるポイントは何か?)
- ②ネットワークづくり
- ③仕事の選び方
- ④信用づくり
- ⑤営業ツール

2

2

経歴の整理

- 大学卒業後、内装デザイン・施工管理企業、建設資材企業にて人事・総務・営業管理・株式上場の職務に従事
 - * 採用業務、人事評価制度、年俸制体系の整備、管理職研修・新入社員研修の実施(講師)
 - 株式上場に関する人事労務デューデリジェンス、給与計算実務
- 情報処理企業(ベンチャー企業)にて、人事・総務・法務・財務に従事
 - * 人事評価制度構築、株主総会の運営責任者、M&Aデューデリジェンスの実施、内部監査、法務
 - 人事・総務・法務・財務部門長、社長室長
- 2012年5月 社会保険労務士事務所を開業(社長室長をやりながら、開業 2014年ころまで兼業)

3

3

経歴(押せるポイントは何か?)

- 大学卒業後、内装デザイン・施工管理企業、建設資材メーカーにて人事・総務・営業管理・株式上場の職務に従事。
- 情報処理企業(ベンチャー企業)にて、人事・総務・法務・財務に従事。

人事労務には強い。会社経営者に近いところで仕事(経営者の立場理解)
人事労務の他、法務、財務、株式上場審査対応も経験ということをアピールできる?
会社経営で 重要なのは、人の活かし方と、お金の調達⇒両方理解できる。

自分のやってきたことで、アピールポイントは何ですか?

その内容により、営業先に社労士の業務関連で提供できるサービスを考える。

4

4

ネットワークづくり＝投資

投資しないと始まらない。(DM発行、HP作成、電子申請対応など)

お金を払わないと、お金は儲からない。
(勉強会への参加等。他土業と交流)

継続しないと意味がない。(直ぐには仕事は生まれない。)

ネットワークをつくり、仕事の紹介をもらうことから
＝紹介されたら紹介を返す。

5

5

ネットワークづくり

ネットワークづくりは、最重要課題

- ①勤務していた会社の皆さんへご挨拶(会計士、税理士、会社の上司)
- ②所属団体:川崎商工会議所⇒ 行事には積極的に参加しよう。
(但し、人間性を認めてもらうには、時間がかかる)
- ③活動内容 川崎商工会議所(外国人雇用研究会・労務セミナー講師)
- ④支部活動への参加 (土業無料相談会、総会、賀詞交歓会など)⇒
お付き合いに参加しなければ意味なし
- ⑤所属団体内での活動時は、ガツガツしていい?

6

6

仕事の選び方・受注の心得

得意分野を決めて、それをとっかかりに営業・アピールする。
(まずはスポットから?)

こんなことができますか?といわれたら、

- ①絶対に出来ないと言わない。
- ②絶対に振られた仕事は断らない。
- ③受注してから、考える。学習する。70%の出来で先に進む。
- ④断っていいのは?(不正になる仕事)
- ⑤見積書は必ず作る。価格は適正価格で!
- ⑥但し、お客様のサイズに合った提案と価格提示を

7

7

信用づくり

- ①紹介された仕事・顧客についての状況、仕事の結果
紹介者への報告が大事、士業同士のつながりが大事
- ②仕事を進める場合のテンポ
お客様の要望に先回り、テンポの良い進め方
- ③無料でできる範囲とそうでないところは線引きしよう。
(明確な価格提示、やりぬくこと)
- ④お客様は、労務管理や法規の専門家でないから問題があっても
論破しない。わかり易く説明。
- ⑤不満を言ってくれるお客様は大事。大抵は、不満を言わないまま
他の社労士に変えられる。サイレントクレイマーほど、怖いものなし
(頼りない、助言されたことをやったら問題発生、対応が遅い)

8

8

営業ツール準備

- ①経歴書(出身、得意分野、趣味なども)⇒ HPの活用
- ②価格表(顧問契約、給与計算、相談顧問、スポット)
- ③営業パンフの準備(公的なパンフレットでもよい)
- ④仕事の実績表(小さなことでも追加しよう。お客様に配布しないまでも)
- ⑤顧客台帳・業務日報(お客様へ何を実施したか、重複しないように)

9

9

ご清聴ありがとうございました。

丸茂社会保険労務士事務所
代表 丸茂 雅一(マルモ マサカズ)

〒215-0007
神奈川県川崎市麻生区向原2-26-7-507
電話・FAX:044-951-2955
携帯電話:090-3518-9330

10

10