

顧問先を増やそう！

千葉県 代表社員 徳永康子 氏
社会保険労務士法人 ハーモニー



現在、中小企業経営者の多くが求めている理想の社労士像は、「経営者の視点を持つこと」「コミュニケーション能力を持つこと」「専門業務以外の経営課題に対する解決手段を持つこと」です。『幹事社労士高度化事業』は、このような社労士に近づくことを目的とし、各種サービスの提供を行っております。

このコーナーでは、『幹事社労士高度化事業』に協賛いただいている先生の声をお伝えいたします。

事務所経営の方針について

20年前に夫を突然亡くし、その2年後にたった一人で徳永社会保険労務士事務所を開業して、今こうして沢山の従業員に囲まれていることに人生の不思議を感じます。社労士になったからこそ、事務所を開業できましたし、現在の従業員やお客様、友人にも恵まれて充実した人生を送ることができ大変感謝しております。

1年半前に個人事務所から法人にしました。息子は税理士ですが社労士と兼ねるのは難しいと、二人の優秀な若い社員(会社で言えば取締役)に将来を託すことにしました。彼らを先頭に一致団結して働いてくれる従業員達が皆頑張っています。

『「ハーモニー」という名前は社労士らしくないね』と先日ある社長から言われましたが、徳永という個人の名前を残すのではなく、若い社労士それぞれの個性を生かし、美しいハーモニーを奏できるようにお客様と関わって欲しいとの願いがあります。

「人を活かす経営」が私の事務所経営の基本です。「働く事は生きていくこと」その働く事が生き甲斐になれば、その人の人生そのものがいきいきとしたものにならないと思います。「いきいきと働くことができる環境づくり」そのお手伝いをするのが社労士というのは本当に嬉しい

ことです。常に民主的でありたいという願いから、ハーモニーの経営理念・行動指針・ロゴも皆で考え話し合って決定しました。

幹事社労士高度化事業の活用と目指していく事務所像

中企団に入ったのは開業して間もない頃、先輩の社労士に紹介してもらったのがきっかけです。当時お金が無かったので、入会無料・年会費無料が大変助かりました。無料であってもさすが川口理事長、社労士にとっては痒いところに手が届く内容だと、長い間新聞を参考にさせて頂いておりました。

次に幹事社労士高度化事業に申し込んだのは、事務所躍進の営業ツールとの情報があり、それなら入会しようと思いました。開業以来私の手作りの「事務所ニュース」を配信しておりましたが、現在では毎週中企団のメルマガに事務所の情報を加筆したメルマガ(月4回)と私の手作りの事務所ニュース(月1回)をお名刺交換した方に毎週2,500人に送らせて頂いています。回数が多いだけでなく「メルマガ」の内容が良いため、会う人会う人に「読んでいますよ、役に立っています」というお褒めの言葉を頂いております。メルマガを見ている人すべてがお客様になって頂ける訳ではありませんが、「困った時

に思い出して頂ける社労士」という立ち位置はとても嬉しいことです。顧問先を増やすツールとして、また研修会DVDは従業員教育のツールとして、中企団の「幹事社労士高度化事業」は素晴らしいくて1か月2万円では申し訳なく思っています。

どの業界にあっても勝者でありたいという願望があります。そのため私達は何を提供すべきか?「お客様が聞きたいときにすぐに答えられる深い知識」、「手続きの正確さとスピーディさ」、「難しい案件にはお客様と一緒に悩み考える社労士」など、求められるコンサル体制を構築しつつあります。また、千葉県で一番早く加盟した「社労夢ハウス」もハーモニーの強みです。その他、助成金、就業規則、年金はもちろんのこと、賃金体系や評価制度の構築など事務所の強みを集め、常にお客様のニーズに合致したサービスが提供できる「専門家集団」として、千葉と東京を中心にお客様の会社の労務環境を良くするお手伝いができる、社労士法人ハーモニーはそんな使命を持って今後も歩みたいと思います。

HARMONY