

所属弁護士数を調査した「法律事務所TOP200」を収録！

# FIVE STAR MAGAZINE

士業専門誌

2022.07 69

年間購読/年間6冊・30,000円(税別・送料込)  
発行/LIFE & MAGAZINE 株式会社  
◎本誌は以下の事務所にお届けしています  
税理士、司法書士、弁護士、行政書士、社会保険労務士  
など(購読者の多い順)

NOTHING IS

*impossible*



クジラマーケットと  
雨ギバからしマーケットを

特集

探せ!!

緊急企画

法律事務所  
TOP200

士業事務所のための経営専門誌

The Magazine for Professional Firms

進め!



特派員



インタビュー

社会保険労務士法人みらいコンサルティング 代表  
一般社団法人労務コンプライアンス協会・理事

福田芳明氏



「労務管理の視点で考える、より良い社会の実現！」労務のプロが学び合い高め合う新たなプラットフォームとして2021年5月に発足した労務コンプライアンス協会。本稿は、協会理事の福田芳明氏を取材特派員として、全国の注目事務所へのインタビューを行うシリーズ企画 (文・武田司)

・・・ 第三回 ・・・

静岡県三島市

あおば社会保険労務士法人

藤原英理氏

## 「思い切りの良さ」で 次のステージを手繰り寄せる

**福田** 事務所の成り立ちを教えてください。

**藤原** 2004年に静岡県三島市で開業しました。開業前は証券会社で働いていて実務経験がありませんでしたので、実務経験のある友人と二人で独立しました。

開業から2、3年が経ったところに、支部長がご病気になられて、資金はないので銀行融資を受けて、事務所を引き継ぐことになりました。支部長の先生はお一人でやられていましたが、顧問先の中には上場企業があったり、静岡では誰でも知っているような会社も複数あったりと、当時の私たちには手にあまるものでしたが、来たものは一生懸命やるしかありません。そうやっているうちに、事務所の基盤ができました。

借金を返済するまでは、生きた心地がしなかったですね。でも、顧問先もベテランの男性の先生か

ら、女性二人の事務所に代わって相談しやすくなったのだと思います。さまざまな相談をいただき、あらゆることに対応しているうちに、紹介が増えるようになり、それで従業員も増えていきました。

**福田** その後に、東京に進出されていますね。

**藤原** 東京には、2011年に出店しました。当初はオフィスを間借りしていましたが、当時付き合いのあった不動産会社の方にビルの購入を持ちかけられ、また借金をして購入しました。そのあたりの思い切りの良さはあるのだと思います。

東京の事案は、三島と比べると格段にレベルが高いものでした。その頃、ちょうど私の夫の会社が上場して、東京でお手伝いをしていました。ほかにも上場企業のお客様を持ちながら、我流ですが上場時の労務監査なども行うようになりました。証券会社の方と親しくしていたこともあり、案件が出てきます。当時は、身の丈に合っ

ていないと思うところもあったのですが、「あおばさんでやってくれなかったら、みらいさんに持っていくから」と発破をかけられながら、やらせていただいています (笑)。

**福田** なるほど (笑)。本社の静岡オフィス (三島市) の状況はいかがですか？

**藤原** 三島では、介護施設のお客様が多くなっています。顧問先が静岡県社会福祉協議会の研修担当だったときに、何度かセミナーに登壇させていただいたことがきっかけで、社会福祉法人のお客様が増えました。それが全国に飛び火して、全国社会福祉協議会のセミナーなどに登壇するようになるとお客様が全国に広がって、現在は弊事務所の介護・福祉のお客様が126件になっています。

全国からご紹介をいただきますので、2017年には大阪オフィスを設置しました。空中戦で、三島や東京からアドバイスをしたり、賃金制度を作成したりとさまざま

代表の藤原英理氏



なことを行っていますが、やはり顧問先に問題が起きたときに、すぐに対応できることが重要です。それで、大阪オフィスを設置しました。

**福田** 現在は、横浜オフィスも含めて4拠点に展開されていますね。

**藤原** 東京の仕事が増えていて、でも東京で人がなかなか採用できない中で、横浜なら採用に苦労しないと聞いてオフィスを設置しました。

私自身は拠点を広げて、大変さを感じていますが、各オフィスで活躍してくれるスタッフも増えてきました。

人員構成は女性が多く、東京も横浜も大阪も男性はいません。三島には大阪にいたスタッフが戻ってきて、4、5人の男性がいます。特に女性には、働きやすい事務所になっているのではないのでしょうか。

**福田** どのようにサービスを提供されていますか？

**藤原** 事務所のポリシーとして、縦割りでサービスを提供しておらず、顧問先の仕事は担当者がすべて見ていく体制になっています。給与計算や手続き業務などをセットとして、担当者が満遍なくサービスを提供するようにしています。ただ、最近はお客様のニーズも多様化していますので、これまでのサービスの範囲では収まりきれないものも出てきていますね。

営業活動はしてなくて、ご紹介が100%です。ですから、問題が起きて火が付いているような会社しか紹介が来ないようになってしまいました。フルセットで問題を抱えているケースが高い確率で多いので、火の手がそれ以上に広がらないように手当てしていきます。

紹介元は弁護士と税理士と介護業界のコンサルタントと顧問先。それから証券会社や監査法人からも紹介をいただいています。

**福田** 紹介をいただいた時は、まずは藤原先生が対応していらっ

しゃいますか？

**藤原** はい、切り込み隊長は私です。まずは火消しをきちんとするということですね。その上でフルセットで受託できれば、良かったねとなります。

## 必要なのは、「考える力」

**福田** 採用は、どのように行っていますか？

**藤原** 一次面接の前に試験を行っています。試験に出しているのは意地悪な問題で、さまざまな手当があって残業代の計算もあるような給与計算をしてもらっていません。ですから、多くの人が正確に計算できません。

しかし、できないのはいいのです。嘘をつかなかったり、信頼できるタイプであれば。ですから、一次面接では「試験はどうでしたか？」と質問したときの回答を聞いて合否を決めています。このとき、嘘をついたり、言い訳をしたりする人は採用していません。ただ、そうしたことをしていてもうまくいかないこともあります。それでも頑張って、育てていきたいと思っています。

**福田** スタッフの方の表情を見ると、イキイキとした顔で仕事をされている方が多くいらっしゃいます。

**藤原** みんな、顧問先のことが好きですね。感謝もされるから、やってあげたい、やらなければと思っていないスタッフが多いのではないかと思います。

ですから、みんな事務所のこと好きだというより、顧問先のために仕事をしているように思います。

**福田** そうしたスタッフのみなさんに、藤原先生から伝えていることは何ですか？

**藤原** 労務関連の法律改正が多くなっていますので、お客様に何を伝えるのか、どう伝えるのか、何

が重要なのかを周知するための会議を定期的に行っています。そのときにスタッフに伝えていることは、お客様の体制がどうなっているのか、それを把握できているかということです。新人スタッフでも担当先を1社でも持っていれば、伝えたり、知っておかなければならないことがたくさんあります。そうした話を、毎回のようになっています。

DXなどのテクノロジーはそれで便利になるなら取り入れればよいと思いますが、DXが進んだ時の私たちのポジショニング、存在価値はどこにあるのか。

助成金などの提案も、あくまでお客様が望むサービスとしての視点で提供すべきだと思います。ですから弊事務所では、助成金を顧客を増やすためのフック商品として提案していません。雇用調整助成金もたくさん扱いましたが、それは顧問先への提案ではなく、外部のお客様で困っている方のもので、手数料もそれほどいだけずに行いました。困っている方からは取れませんよね。

社会に必要で意味のある仕事やお客様のお役に立つ仕事をしようということ、スタッフには繰り返し話しています。

**福田** スタッフが増えていく中で、苦労されていることはありますか？

**藤原** 同じ場所で一緒に仕事をしていけばいいのですが、何拠点もあって50人もいれば一緒に仕事ができるメンバーも限られます。いろいろと伝わっていないことも多くなっているだろうと感じています。

ただ、そうした問題をクリアしていかなければ、次の世代のスタッフが育っていきませんよね。みらいさんでは、どのようにされていますか？

**福田** 専門性は、それはそれでしっかりと深掘りしていこうという話は常にしています。その上で、私たちは「T字型人間」と呼んでいます。経営に関する知識を浅くても横に広げていこうという話をしています。

そこが分からなかったり、広がっていかなかったりでは、お客様や経営者のお役に立つことはできません。

自分たちが提供しているサービスが、経営の中でどのように役立っていくのかという視点が必要ですよね。

**藤原** そうですね。ただ手続きや給与計算をやっているというだけ

では、お客様のお役に立つ仕事ができる人材に育っていきませんか。やはり、考える力をつけていかなければならないし、反対にそういう視点があれば、お客様にとって本当に必要な会社になっていきますよね。

**福田** 本当にそうだと思います。では最後に、労務コンプライアンス協会に期待していることを教えてください。

**藤原** スタッフは、労務コンプライアンス協会のセミナーや講座を熱心に聞いています。弊事務所内でも研修を行っていますが、外部の研修を定期的に受けられることはありがたいと思っています。

それから、個人事務所では踏み込めない領域の仕事に取り組みされていることにも共感しています。集団で能力を担保しながら、それをさらに高め合っていく場があることは素晴らしいことです。だからこそ、皆で能力を磨いていき、社会に必要とされる集団・組織になっていければと思っています。

弊事務所のスタッフはお客様のためによくやってくれていますので、もっとみんなにいい思いをさせてあげたいと思っています。ですから、ぜひこれからもお力をお貸しいただければと思います。■



静岡本社の従業員



事務所が入っているビルの外観