

# ICT活用による高度な専門性を有する 人材育成システムの構築 —社会保険労務士の開業支援—

中川 雅博\*・稲葉 知秋\*\*・野老 裕\*\*\*

## Human Resource Development System by Using ICT

-Support for Business Start-up of a Labor and Social Security Attorneys

NAKAGAWA Masahiro\*, INABA Chiaki\*\* and TOKORO Hiroshi\*\*\*

### 抄 録

社会保険労務士の円滑な開業を支援するため、(1) 特別の人脈がなくても利用できること、(2) 都市・地方の区別なく利用できること、(3) 経済的な負担なく利用できることの3条件を満たす人材育成システムを構築した。効果的かつ効率的な事業実施のために情報通信システム(ICT)を活用することとし、Twitter、ホームページ、メルマガ、chatwork、ZOOM等を使用してシステムの利用者を集めた。ホームページ開設後10か月の間で、参加者500名のWEBセミナーが開催され、195名が参加する社労士ネットワーク「ひよこの広場」では業務に関するノウハウが共有されている。本稿では、本システムの構築手順を記すとともに、今後の展開を考察した。

キーワード：社労士、ICT、集合知、情報共有、SNS、開業支援、業務独占資格、メルマガ、人材育成、ノウハウ

## 1. はじめに

社会保険労務士(以下、社労士という)は、弁護士、司法書士、税理士、弁理士、土地家屋調査士、行政書士、海事代理士とともに八士業の一つに属する法律家である。取り扱う

法律は人事労務全般にわたり、労働基準法、労働安全衛生法、労災保険法、雇用保険法、労働保険徴収法、健康保険法、国民年金法、厚生年金保険法など数十に及ぶ。それゆえ、多数の法律の細部を問われる社労士試験は、合格率が低い難関資格の一つである(2011年

---

\* 筑波学院大学経営情報学部非常勤講師、Tsukuba Gakuin University

\*\* 稲葉社会保険労務士事務所、Inaba Labor and Social Security Attorney Office

\*\*\* みはま社労士事務所、Mihama Labor and Social Security Attorney Office

～2020年の平均合格率6.3%：2.6～9.3%)。

社労士は、その資格がなければ、業務に従事できない「業務独占資格」である。つまり、試験合格後、社労士会に登録して初めて、業務できる資格である。換言すると、社労士事務所や労働基準監督署等の行政機関に勤務していた者を除き、登録直後の社労士は初心者であることを意味する。実務経験の少ない社労士が、試行錯誤しながら業務を行うことは、社労士本人にとって非効率であるばかりか、顧客である企業等の不利益になりかねない。

一方、登録直後の社労士を円滑に開業させようとする支援会社もあるが、費用が高価すぎたり、効果が明確でないといった問題がある。この新米社労士を狙ったビジネスは、「ヒョコ喰い」と呼ばれ、社労士業界では警戒される商法である。なお、ここで「ひよこ」とは、開業直後の「新米、初心者」を意味する。

そこで、著者らは、現状にある問題を解決するべく、登録直後の社労士を対象とした適正な人材育成・開業支援システム（以下、支援システムという）の開発を行った。このプロジェクトで目標にしたことは、登録直後または登録前の社労士が、（1）特別の人脈がなくても利用できること、（2）都市・地方の区別なく利用できること、（3）経済的な負担なく利用できること、の3点である。本稿では、このプロジェクトを実施した具体的な方法と現時点での結果を記すとともに、情報通信技術（ICT：Information and Communication Technology）を活用した人材育成システムにかかわる今後の展開を考察する。

## 2. 方法

### 2. 1. 基本方針の決定

基本方針の決定は、2020年9月～10月に、著者ら3名で行った。

本プロジェクトは営利を主たる目的としないため、関係者が気持ちよく利用でき続けることが重要であった。そこで、3つの基本理念を定めた。すなわち、（1）恩送り、（2）教えることは学ぶこと、（3）できる人が・できるときに・できることを、である。これらは、国家資格である技術士の受験指導サークル「sukiyaki塾」<sup>1)</sup>の理念から借用した。

### 2. 2. 参加者の募集方法とメルマガ発行

参加者募集方法の検討は、2020年11月～12月に、上記3名にWEB集客の専門家ら2名を加えた5名で行った。

1. 著者ら3名が個々に運用するTwitterでアナウンスする
  2. Twitter経由で専用ホームページ（以下、HPという）に誘導する
  3. HP<sup>2)</sup>でメールアドレスを仮登録すると特典記事2点と6日分のメルマガが購読できる
  4. 最終日のメルマガでメールアドレスと氏名等を本登録すると毎日メルマガが届く
- ここで、3.のメルマガでは、本支援システムを開発しようとした経緯や3つの基本理念を伝えることとした。また、4.のメルマガでは、現役の社労士ら7名が日替わりで執筆を担当し、開業直後の業務のコツ等を記することとした。

上記の参加者募集とメルマガ発行は、2021年1月から実施した。HPはワードプレスを、メルマガはエキスパを使用した。本登録にあたっては、参加者のマナーを担保するため、氏名、都道府県、開業・非開業等の別等を登録要件とした。

### 2. 3. 開業支援セミナーの開催

参加者の開業支援と、本プロジェクトの普及啓発のため、セミナー開催を検討した。本セミナーの告知は、2021年2月にTwitter上で行い、1週間後にオンライン形式で行った。

運用は開業直後の30代の社労士ら約10名が担当した。オンラインセミナーには、ZOOMを使用した。

## 2. 4. 社労士ネットワークの構築

セミナー開催の気運を維持し、個々の社労士に適した開業支援を進めるための電子掲示板の作成を検討した。本掲示板への参加者の募集は、2021年3月にメルマガ読者を対象に行った。社労士は登録区分が開業社労士・勤務社労士等に分かれ、また社労士業務も労働保険や社会保険など多岐にわたる。

そこで本掲示板では、細分化した内容を取り扱う掲示板（以下、サブ掲示板）を参加者が自由に作ってもよいルールとした。また、掲示板内で本プロジェクトは別のセミナー（以下、自主セミナー）についても、基本三理念を逸脱しない範囲で自由に行えることとした。なお、本掲示板には、chatworkを利用した。

## 2. 5. 本プロジェクトの効果分析

本プロジェクトの効果については、メルマガ読者数、開業支援セミナーの参加者数、社労士ネットワークの参加者数を指標に分析した。

## 3. 結果

### 3. 1. メルマガ発行と読者数

Twitterのフォロワーは、参加者募集時には正確な記録はしていないものの、著者ら3名を合わせて延べ3千人ほどであった（2021年10月時点は延べ6.2千人）。Twitterで募集された参加者を、HP「ひよこの学習塾—社労士教室」に誘導し、310名がメルマガ本登録をしている（2021年10月26日時点）。メルマガの名称は「社労士のホンネ通信」で、「フリーで食べていけるの？今の依頼のトレンドは？トラブル回避のコツは？」といった開業

1年目の社労士が知りたい情報を届けるようにした。

メルマガは目下、毎日発行を続けており、執筆者の担当は週1回、決まった曜日である。投稿の方法は予約配信又は随時配信のいずれかを選択できる。前日までに原稿を配信予約する執筆者が多く、随時配信を選ぶ執筆者は今のところ1名である。ただし、基本三理念に「できる人が・できるときに・できることを」があるため、執筆者によっては、配信できない日もあるが、特段に問題とはしていない。

執筆者は3か月に1度自らの意思で交替を申し出ることができ、ひとたび交替しても再担当しても構わない。いままでに執筆した者は執筆担当者も含めて10名であった。メルマガの内容は、給与計算の実務的なコツ、事務所運営に役立つURL紹介、開業社労士の奮闘記、勤務社労士の葛藤、WEBマーケティングの手法など多岐にわたる（2021年10月26日時点で、267話）。

### 3. 2. 開業支援セミナー開催と参加者数

開業支援セミナーは「社労士ファーストステップセミナー@ZOOM」として2021年2月17日に開催した。参加費は無料とした。Twitterでのセミナー参加者募集3日後には500名満席となった。リアルタイムで参加できなかった方を対象として、翌日から1か月のオンデマンド配信を行った。

本セミナーには、社会保険労務士法人名南経営の天津章敬先生とドリームサポート社会労務士法人の安中繁先生に先輩社労士としてゲスト出演していただいた。このセミナーは、著名な社労士が、開業に不安を持つ社労士らを対象に、オンラインで情報提供と回答したものとして社労士業界で話題となった。

### 3. 3. 社労士ネットワーク構築と参加者数

開業支援の取組みをいっそう進めるため、

掲示板「ひよこの広場」を2021年2月上旬に開設した。この掲示板には2021年10月26日時点で195名の社労士らが参加し、業務方法等について1月に100件を超える投稿（2021年10月1日～26日で105件）がある。基本三理念の1つである「教えることは学ぶこと」の姿勢から、開業直後の社労士であっても、自らが経験して上手くいった方法や、改善すべきだった点について、教える側として投稿している場合がある。

また、参加者が自主的に、「ひよこの年金教室」や「勤務社労士の会」、失敗事例を共有して未然防止を考える「ひよこの懺悔室」などを立ち上げ、関心のある参加者が相互に研鑽を積んでいる。そのほか、「ひよこのダイエットクラブ」といった遊び心のある掲示板や「ひよこ酒場」と称するオンライン交流会も立ち上がり、新型コロナ蔓延に伴う外出制限の社会情勢と相まって、ICTを活用した社労士ネットワークを迅速に構築できた。

#### 4. 考察

従来から、社労士の開業支援を謳い、会費を高額に請求するビジネスがあった。他方、社労士の営業スタイルは多様である。例えば、自らが所長として事務所を経営する「開業社労士」、社労士事務所や企業等に従業員として所属する「勤務社労士」、それらいずれにも該当しない「その他登録」の3つのタイプである。また、同じ開業社労士でも、従業員を雇わず行政協力を組み合わせる一人社労士タイプや、数名のパートを雇うタイプ、法人化して事務所を拡大するタイプに分かれる。さらに、業務内容でも、手続き業務主体、相談・コンサル業務主体、年金業務主体などに細分される。これらの理由から、従来の社労士の開業支援が、真に支援のほしい社労士に、適した内容の情報提供をしていたかは、はなはだ疑問である。

本プロジェクトでは、メルマガ「社労士のホンネ通信」購読、開業支援セミナー「社労士ファーストステップセミナー@ZOOM」、社労士ネットワーク「ひよこの広場」において参加者側から金銭の徴収はしていない。また、社労士ネットワークでも参加者側のニーズに各種の掲示板が自由に立ち上がる仕組みができた。以上の2点から、上述の問題点は解決できたと考える。

ICTを用いた社労士ネットワークとして、フェイスブックを活用した「全国社会保険労務士会FB会」（以下、FB会）があり、4.2千人の登録者がある（全国の社労士のおよそ10人に1人が登録）。このFB会は、相互の情報交換により「集合知」をつくることを主目的としており、知識や経験の共有に価値を置くこと、お互いの成長をサポートすること、守秘義務を守ることの3つを基本ルールとして定めている。

本プロジェクトでは、基本三理念のひとつに「恩送り」が明記されていることから、後輩社労士へのノウハウの伝達を狙っている。今後、FB会での集合知を、「ひよこの学習塾—社労士教室」で将来世代に伝達していく仕組みができれば、よりいっそう効果的・効率的な人材育成・開業支援システムになることが期待できる。今後、法律分野以外におけるICT活用による人材育成システムとの比較研究を行う予定である。

#### 謝辞

活動費の調達やTwitterからメルマガへの動線構築については、行政書士事務所TAKO・GIVERの大北晋也行政書士とPRナビの葛西義弘代表にお世話になった。「社労士ファーストステップセミナー@ZOOM」の開催にあたっては、大津章敬社労士と安中繁社労士にご講演いただいた。メルマガ執筆等についても協力していただいた社労士の皆

様にも記して謝意を表します。

<https://www.pejp.net/pe/>

2) ひよこの学習塾—社労士教室：<https://sr-kyouiku.com/>

#### 参考文献

1) 技術士受験を応援するページ sukiyaki 塾：