

令和6年2月10日（土）

社労士の営業と助成金について

いしわ社会保険労務士事務所

所長・社会保険労務士

石和 信人

目次：

- | | |
|-----------------------|---------|
| 1. 資格で食べていける人とは | P2～P5 |
| 2. 営業力を伸ばす4つのポイント | P6～P9 |
| 3. 営業が苦手でも大丈夫？ | P10～P12 |
| 4. 社労士が顧客獲得率を上げるためには？ | P13 |
| 5. 営業力のある社労士とは？ | P14 |
| 6. 助成金に関する勧誘にご注意ください | P15～P16 |
| 7. 社労士として助成金の営業での注意点 | P17～P29 |
| 8. その他 | P30～P31 |

1. 資格で食べていける人とは

- ▶ ①「資格」 + 「営業力」 + 「専門性」が必要なことを知っている人
- ▶ ②相手に関係なく、「時間を守れる」人
- ▶ ⇔「時間を守れない」人、約束時間に遅れる人
- ▶ ③「プラス思考」 ⇔常に「マイナス思考」の人
- ▶ ④クライアントの気持ちになれる人 ⇔相手の「状況」を読めない人
- ▶ ⑤「不文律」の重要性もわかる人 ⇔悪い意味で、ルール至上主義の人

1. 資格で食べていける人とは

- ▶ ⑥クライアントの弱点より、「利点・強点」を見つけることができる人
- ▶ ⇔ 「批評・批判・文句」ばかり言う人

- ▶ ⑦「物事の優先順位」が、即座にわかる人
- ▶ ⇔ 「物事の優先順位」が、決められず、前に進めない人

- ▶ ⑧資格同等以上に、「営業活動」が重要だと思う人
- ▶ ⇔ 「営業活動」を軽蔑、軽視、嫌いな人

- ▶ ⑨「飛び込み営業」が、平気でできる人

1. 資格で食べていける人とは

- ▶ ⑩資格試験受験の時、「合格点」を取ることを考えて、満点など考えなかった人
⇔「合格点」ではなく、「満点を取ろうと完璧主義」で、勉強した人

- ▶ ⑪「資格ビジネス」も、「ビジネス」の1つであること
- ▶ ⇔「先生」と呼ばれないと気分が悪く、「資格ビジネス」の「ビジネス」を強調されると、不快になる人
- ▶ ⇔机の前に座っているだけで、仕事の依頼が、続々とくると固く信じている人

- ▶ ⑫新規分野の仕事でも、2回目からは「この分野での専門家」であるといえる人
- ▶ ⇔1回や2回やっても、新規分野の仕事は自信がなく、自ら売り込まない人
- ▶ ⑬常にアンテナを高くして、時代の流れを掴もうとしている人

1. 資格で食べていける人とは

- ▶ 結論：「顧客」から困った時に相談したくなる先生

2. 営業力を伸ばす4つのポイント

- ▶ ① **フットワークが軽く、ネットワークを広げる**
- ▶ 顧問先から電話やメール、チャットなどで連絡があった場合
⇒その場で電話に出たり返信ができなくても、できるだけ早く折り返す
- ▶ 「今から来て欲しい」という要望があった場合
⇒可能な限り顔を出すように
- ▶ ⇒オンラインで“顔を見て”対応することも可能
- ▶ セミナーや勉強会にも定期的に参加
- ▶ ⇒経営者との交流はもちろん、士業同士でつながって人脈を広げていくこと
- ▶ **人脈づくりで大事なことは、積極的に行動すること**

2. 営業力を伸ばす4つのポイント

- ▶ ②柔軟な姿勢で社労士業務に臨む
- ▶ 実際に経営者の方と接していくと、その会社が抱えている問題は多岐にわたる
⇒「私ができる業務はこれだけなので、これ以上の業務は引き受けかねます」といった姿勢では、顧客獲得のチャンスを逃してしまう
- ▶ ⇒自身でできないことを顧客から依頼された場合も、他士業を紹介
- ▶ するなど、「顧客の悩みはどんな手を使ってでも解決する」という姿勢で業務に臨めば、信頼を得られるだけでなく、新たな人脈や経験値を得ることにもつながる

2. 営業力を伸ばす4つのポイント

▶ ③話をまとめ、解決する力を身につける

経営者の方は多くの方が“話好き”

⇒「経営者は孤独だ」とよく言われますが、社外の信頼できる相手に
経営の相談をしたいという人も多い

⇒話が長すぎて本当に言いたいことは何かが分かりにくい方も
相手がどんなことで悩んでいるのかを理解して話をまとめ、
解決に向けたポイントをしっかりと提示してあげることが必要

⇒長時間話すことが好きな経営者であれば、
会話のなかから課題やニーズを整理して、解決のヒントを

2. 営業力を伸ばす4つのポイント

▶ ④ 高いプライドを持たない

- ▶ 国家資格である社労士資格を保有していることは、とても誇れること
⇒そこに固執しすぎた結果、高いプライドとならないよう注意

- ▶ 経営者はあくまで本業があり、その本業のほうに集中したいから社労士に仕事を依頼
⇒専門用語を多用して専門家であることを強くアピール
労働基準法を守るよう、まるで上の立場からモノを言うかのように経営者に指導していく、ということはNG
⇒労働基準法違反に加担するようなことは社労士法に反しますが、社労士はあくまで経営者のアドバイザー
⇒経営者に理解してもらえる言葉で、問題を解決していくための方法を提案

3. 営業が苦手でも大丈夫？

▶ ホームページ

- ▶ ⇒ホームページをつくるメリットは、より多くの人に自分の事務所の存在を知ってもらえること。
⇒事務所を知ってもらうことは、新規顧客となる見込み客を増やすための第一歩
- ▶ ⇒Webを通して情報提供をすることで、信頼できそうな社労士だと判断してもらえる材料になったり、事務所の強みや特徴をアピール
- ▶ ⇒ホームページはユーザビリティを考慮した、誰もが見やすいデザイン・レイアウトであること、専門用語は極力使わず、読みやすい文章にすることが大切

3. 営業が苦手でも大丈夫？

▶ SNSマーケティング

- ▶ ⇒SNSマーケティングは、Instagram、X（旧Twitter）
- ▶ Facebook、YouTube、TikTokなどを活用して認知度を
- ▶ 拡大し、ファンになってもらったり、顧客獲得につなげ
- ▶ る活動のこと

3. 営業が苦手でも大丈夫？

- ▶ **その他の営業での顧客獲得方法**
- ▶ 飛び込み営業

- ▶ ダイレクトメール

- ▶ 顧客からの紹介

4. 社労士が顧客獲得率を上げるためには？

- ▶ 経営者にとってどのようなメリットがあるのか明確に提示
- ▶ 人件費の削減につながるケース
- ▶ 社会保険制度や助成金などの情報提供ができるなどのメリット
- ▶ 専門家のサポートを受けられるといった安心感
- ▶ 一方的に営業トークをするのではなく、相手の話をよくヒアリングしたり、情報交換をしながら、話を進めていくこと

5. 営業力のある社労士とは？

- ▶ 通常の仕事業務のほか、他事務所にはない得意分野やサービスの提供が不可欠
- ▶ 紹介営業、セミナー営業、異業種交流会などといった人脈づくり
- ▶ Webマーケティングなどネット集客にも力を入れる
- ▶ 常に、顧客の立場に立った集客・営業を行うこと

6. 助成金に関する勧誘にご注意ください

雇用関係助成金の活用を促す事業者が存在します

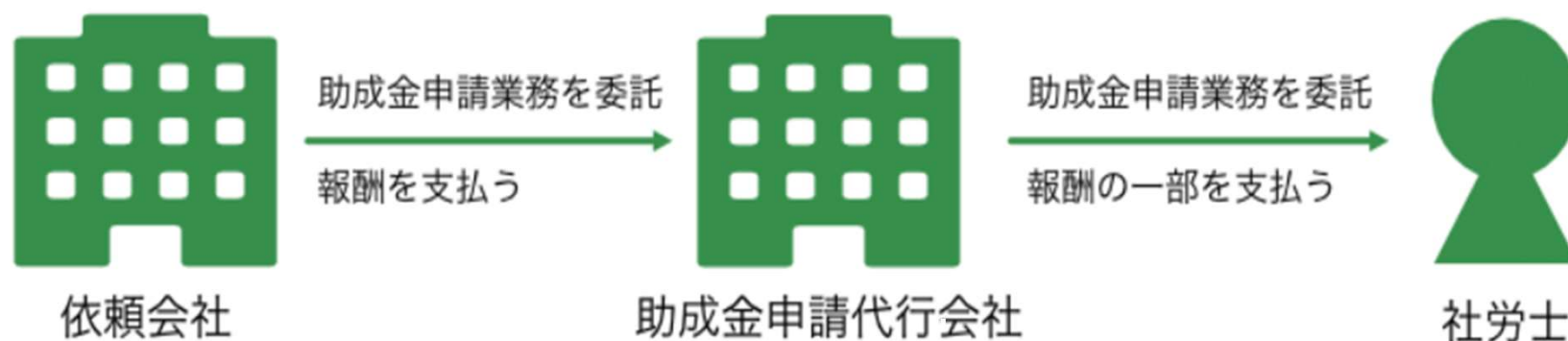
- 近年、厚生労働省から委託を受けたと装って、雇用関係助成金の申請や助成対象の診断、受給額の無料査定などをするといった記載の書面を一方向的に送付(FAX)し、助成金の活用を勧誘する事業者が存在するとの情報が寄せられています。
- **厚生労働省や労働局・ハローワークが、特定の事業者に助成金の勧誘を委託することはありません。**これらの事業者は、手数料や報酬などを目的に本来受けることができない助成金について、受給を提案している可能性がありますので、十分ご注意ください。

6. 助成金に関する勧誘にご注意ください

不正があった場合、事業主が責任を問われることがあります

- 経営コンサルタントを名乗る事業者に指南されて虚偽の申請書等を提出した場合や、申請代理人が不正行為を行った場合でも、**事業主が不正受給を問われることがあります**ので、十分ご注意ください。
- 不正受給を行った場合、事業主は助成金の返還を求められるだけでなく、**事業主名が原則公表**されるとともに、**5年間助成金が受けられなくなります**。

7. 社労士として助成金の営業での注意点



- 依頼会社から委託された助成金申請代行業務が、雇用関係など労働社会保険諸法令に関するものであれば、社労士法第27条違反
- その業務を社労士に委託すれば、社労士法第23条の2違反

7. 社労士として助成金の営業での注意点

まず、1点目ですが、雇用関係など労働社会保険諸法令に関する助成金の申請代行業務は、社労士法第2条に基づく社労士の独占業務となっています。

そのため、助成金申請代行会社が、雇用関係など労働社会保険諸法令に関する助成金の申請代行業務を行えば、社労士法第27条違反になります。

社労士法第27条(業務の制限)

社会保険労務士又は社会保険労務士法人でない者は、他人の求めに応じ報酬を得て、第2条第1項第1号から第2号までに掲げる事務を業として行ってはならない。ただし、他の法律に別段の定めがある場合及び政令で定める業務に付随して行う場合は、この限りでない。

7. 社労士として助成金の営業での注意点

社会保険労務士法 第2条(社会保険労務士の業務)

1. 社会保険労務士は、次の各号に掲げる事務を行うことを業とする。
 - 一 労働社会保険諸法令に基づく申請書等を作成すること。
 - 一の二 申請書等について、その提出に関する手続を代わってすること。
 - 一の三 労働社会保険諸法令に基づく申請、届出等、又は行政機関等の調査・処分に対してする主張若しくは陳述について代理すること。
 - 一の四 個別労働関係紛争のあっせんの手続、障害者雇用促進法、労働施策総合推進法、男女雇用機会均等法、労働者派遣法、育児・介護休業法、パートタイム・有期雇用労働法の調停の手続について、紛争の当事者を代理すること。
 - 一の五 都道府県労働委員会が行う個別労働関係紛争に関するあっせんの手続について、紛争の当事者を代理すること。
 - 一の六 個別労働関係紛争に関する民間紛争解決手続であって、厚生労働大臣が指定する団体の紛争の当事者を代理すること。
- 二 労働社会保険諸法令に基づく帳簿書類を作成すること。

7. 社労士として助成金の営業での注意点

なお、この第27条違反については、社労士法第32条の2により「1年以下の懲役又は100万円以下の罰金」という罰則まであります。

社労士法第23条の2(非社会保険労務士との提携の禁止)

社会保険労務士は、第26条又は第27条の規定に違反する者から事件のあっせんを受け、又はこれらの者に自己の名義を利用させてはならない。

この違反についても、社労士法第32条の2により「1年以下の懲役又は100万円以下の罰金」という罰則の対象になります。

7. 社労士として助成金の営業での注意点

助成金に関する詐欺業者の形態

あくまでも、雇用関係の助成金の申請代行についての正規の専門家は、国家資格者である社会保険労務士だけですので、それ以外の業者（弁護士は別）に任せると、詐欺や悪徳商法に巻き込まれる可能性が高くなります。

その他には、社会保険労務士と業務提携をしているとあって、依頼人となる企業と社会保険労務士の間に入って不当な利益を得ようとする業者もいますので、これも注意が必要か

7. 社労士として助成金の営業での注意点

助成金が簡単にとれるような煽り広告に注意

1. 雇用保険対象の労働者を1人以上雇っている。
2. 労働保険料を滞納していない。
3. しばらく会社都合での解雇をしていない。

※上記に当てはまる場合は、助成金の対象となる可能性があります。

補助金の場合は「制度を知らないがために、もらい忘れの補助金がある…」のような煽りが見受けられますが、そんなにポンポンと補助金が受けられる企業は一握りです。

7. 社労士として助成金の営業での注意点

詐欺業者の料金は割高になっている

簡単にざっくりと説明しますと、社会保険労務士に助成金の申請代行を依頼した場合は、相談・助言、申請書類の作成、行政に対する手続き代行、スケジュール管理などの業務を行って、獲得できた助成金額の20%前後の成功報酬が中心で、着手金がある場合でも少額です。

それに対して、詐欺業者に助成金のサポート業務を依頼した場合は、相談・助言（中には得られそうな助成金を提案しただけでサポート終了の場合もあり）にあたる業務しか行わないのに、助成金の予定額の50%前後の前金制だったり、40～50万円の前金制だったりと非常に高額です。

7. 社労士として助成金の営業での注意点

助成金は簡単にはとれない

助成金の制度は数十種類あり、それぞれの制度ごとに、細かい支給要件が定められています。また、助成金を受けようとする企業が、労働法令違反をしていないことも前提となっています。

社会保険労務士が助成金をすすめる場合なら、今後の企業経営に負担となる部分も含めて説明すると思いますが、詐欺業者はそんなのおかまいなしです。その後の企業経営がどうなろうと知ったこっちゃありません。

7. 社労士として助成金の営業での注意点

詐欺業者の見分け方

1. 社会保険労務士でもないのに助成金の申請ができるとっている。または申請の部分については、下請けの社会保険労務士に任せるとっている。
2. 業者のパンフレットやホームページなどに「たいていの企業が助成金の対象となり得ること」「依頼者がするのは〇〇だけ」など、やたらと助成金が簡単にもらえそうなイメージの記載ばかりがされている。
3. 助成金の詳しい受給要件や、企業側の義務や負担になる部分についての説明が、曖昧である。
4. 業者に支払う報酬が前金制のみで成功報酬制ではない。または、成功報酬制ではあるが前金の額も高額である。

7. 社労士として助成金の営業での注意点

詐欺業者の手口

- 助成金の不正受給となろうがおかまいなしで申請書まで作成し、企業側に提出させるもの。詐欺業者が関わった痕跡を残さないため、後は企業側の責任が残るだけ。
- 上記に付随して、添付書類として必要な就業規則を作ってもらったが、助成金申請で見られる部分以外はテキトーにしか作っていない。
- 高額な着手金を前金として受領して、実際に業務に着手せず、音信不通となりトンスラするもの。
- 詐欺業者の商品やサービスとの抱き合わせ商法。助成金を活用することで詐欺業者の商品やサービスが実質割引されるように謳うもの。商品やサービスと全く関係のない助成金だったりもする。
- 助成金をとらせるようなコンサル契約のように誤解させて、実はちょっとした情報商材（提案書やガイドブックなど）を割に合わない金額で契約させるもの。
- 助成金コンサルタント業者の販売代理店となり、業者の提供する販売ツールの使用料や業務提携料等を月額数万円で契約（1～2年間のしぼり条項があったりする）をしたが、なかなか業者の言う通りには営業成果が見込めず、業者への支払いだけが残る形となった。

7. 社労士として助成金の営業での注意点

詐欺業者の手口（社会保険労務士に対して）

社会保険労務士である当事務所は、さすがに助成金がもらえます的な勧誘電話はありませんが、助成金コンサルタント会社から業務提携をしたいとの勧誘電話はあります。

試しに内容をちょっと聞いてみると、初月に登録料が必要であるとか、毎月の業務提携料が必要だとか、月額数万円で数年単位のしぼり条項がある契約を求めてきます。

勧誘電話をしてくる業者のほとんどが、業務提携をお願いしたいと持ち掛けておきながら、業務提携先からも金銭をとろうとします。

「月にある程度の仕事の依頼はありますよ。」と都合のいいことをいってきますが、依頼がなければ丸々損することは目に見えていますし、そもそも社会保険労務士には非社会保険労務士（社会保険労務士でない者）からの業務のあっせん（知り合いの企業等からの金銭を目的としない厚意による紹介は別）は法律で禁じられていますので、必ずお断りしています。

7. 社労士として助成金の営業での注意点

仮に、社会保険労務士に金銭を要求しない場合であっても、業者側が調子のいいことばかりをいって勧誘してきた企業と後でトラブルになることも考えられますので、確実にクリーンな業者であると信用できない限りは、お断りする方針です。

今のところ、当事務所に勧誘電話や勧誘メールをしてきた業者で、クリーンな助成金コンサルタントだと思えた業者はいませんでしたし、ネットでその業者の評判を検索してみると、必ずクレーム問題になっている業者ばかりでした。

7. 社労士として助成金の営業での注意点

詐欺業者の手口（反社会勢力が関与しているパターン）

- 助成金や補助金の無料セミナーで勧誘して、個別相談会や同席しているサクラを利用して、高額なコンサルタント契約を結ばせるもの。契約をするまで逃げられないようにしている可能性もある。
- 助成金や補助金のセミナーやアンケートなどから個人情報入手するパターン。最悪な場合、入手された個人情報から、半グレ組織等の反社会勢力からターゲットにされる危険性もある。
- 助成金や補助金を得るテクニックや裏技と称して、申請者を不正受給（犯罪）に関わらせ、受給額の半分以上を手数料として搾取するもの。さらに、犯罪に関わってしまった申請者の弱みに付け込み、その後の犯罪行為に利用されるケースもある。

8. その他

- ▶ ①助成金を説明する時に「この助成金は絶対もらえます。」とは絶対に言うてはダメ。
- ▶ ⇒「現在の所、可能性のある助成金です。ただし助成金は原資がなくなったり、通達で対象でなくなることもありますのでご了承ください。」
- ▶ ②助成金の申請期間の期日管理はお忘れなく（必要書類は早めに準備を）
- ▶ ⇒1日でも申請期限を過ぎれば助成金は申請できません。
- ▶ ③すべての助成金に社労士が対応できるわけではない。
- ▶ ⇒厚生労働省の雇用関係助成金と労働条件等関係助成金、東京都の助成金

8. その他

- ▶ ④スポットでの助成金の申請業務は注意が必要
- ▶ ⇒顧客は不利な情報は教えない（解雇等）
- ▶ ⇒（対策）着手金をもらうことが必要

- ▶ ⑤助成金の申請が難しいと判断したら、断る決断も必要

ご清聴ありがとうございました。