

経営者に聞く・トップインタビュー

地域振興は経営者と共に

社会保険労務士法人 村松事務所
(株)浜松人事コンサルティング

代表 村松貴通氏



当時は思い切りましたね。後ろ向きな理由で辞めた訳ではありませんし、今の自分があるのは浜信のおかげだと思っておりますので、これからも恩返しをしたいと考えていますよ。

むらまつたかみち：昭和52年生。浜松市出身。浜松西高校から中央大学法学部へ進学。卒業後、浜松信用金庫（現浜松いわた信用金庫）に入庫。25歳で村松貴通社会保険労務士事務所を設立。平成29年1月、社会保険労務士法人 村松事務所へ組織変更。「35歳までに社長になる！～あきらめない自分の磨き方」、「小さくても強い会社」の社長になる！」など著書多数。

—社会保険労務士の資格はいつ取得したのですか？

浜松信用金庫（現浜松いわた信用金庫）を退職後1年間勉強し、24歳で資格を取得、25歳で社労士事務所を立ち上げ18年になります。

—従業員数は？

おかげさまで今ではスタッフ25名の規模になりました。

—信用金庫を退職してまで、ご自身で社労士を目指そうと思ったきっかけは？

浜信時代に中小企業を訪問して社長と話をすると、社員が採用できない、人材が定着しない、有給や残業代についてなど、労務で悩む社長が多くいました。経営的には好調な企業でもそういう声は多か

ったですし、人の問題で悩んでいない社長はいないくらいでした。そういう生の声を聞くうちに、大学時代に研究した「労働法」の知識や経験を生かしたいと思った事もきっかけの1つです。

—仕事をする中で問題意識を持たれたのですか。

信用金庫の職員として金融の知識を提案する事はとてもやりがいがありましたし、重要な仕事なのですが、自分の能力を生かして地域に貢献するには、労務の方向に転換していくのがよいのではないかと考えるようになりました。—そこから独立までの期間が非常に短く、そのスピード感もすごいですね。

—独立すべきか悩まなかつたのですか？
色々な方に相談しましたよ。今でも、浜松地域はベンチャー支援や起業支援の機運が高いのですが、さすが、当

時は当然そういったものはなく、経営のノウハウを誰かが教えてくれる訳でもありませんでしたから、自分なりに考えたり、経営者の先輩に話を聞いたりと苦労はしました。

—そういう中で地域に根を張って18年も続けている訳ですから素晴らしいですね。今の仕事の軸になっているものはやはり人の問題ですか？

そうですね。今、多い相談はコロナの影響による売上減少、仕事減少、助成金などです。更に、賃金問題、今後従業員を減らす必要があるかどうかなど、切実な相談が増えています。

—そういう悩みを抱える経営者に対して、時には非情にな

経営者に聞く・トップインタビュー

らなければいけない部分もあるでしょうが、その辺りでご自身が気をつけている事はありますか？

私自身も人を雇用している経営者です。法律を学んでいる士業の方はたくさんいますが、そういう方々は個人事業主である場合が多く、経営者としての経験は少ないでしょう。逆に、私は中小企業の経営者と同じ立場で物事を捉えられたり、抱えている課題や問題についても自分事として実体験に基づいて具体的な判断ができます。経営者の気持ちにより理解し、経営者の立場になって判断するというのが私の信条です。

—同じ悩みを共有するという意味は大きいですね。士業の皆さんが同じ目線でアドバイスをするというケースは少ないのではないのでしょうか？

そうですね。私は「もし私が社長の立場だったらこういう風にしますよ」など、自分に置き換えてアドバイスをしています。私はスーパーカブで飛び込み営業1万件を達成した経験があり実際に自分の目で見て感じた事も多く、その意味は大きいと思います。

—今でも現場主義ですね。そのスタイルは今も変わっていません。信用金庫時代に学んだ事が生きています。

—金融機関と連携が取れるのも強みですね。コロナの影響でいろいろな相談を受けているようですが、実際の現場の状況はどうですか？

現場はまだ極端なリストラや廃業というような状況には

なっていないませんが、これからはないでしょうか。

—雇用調整助成金や給付金等は助けにはなっているのでしょうか？

助けになってはいませんが、それをうまく使いこなせているかどうかはなんとも言えません。特に、雇用調整助成金については一時期申請方法が煩雑で分かりにくいという意見もありましたが、今はだいぶ簡略化され、分かりやすくなっています。「躊躇している場合ではない」と背中を押して申請をバックアップしています。

—助成金が支給されるまでには時間を要すると聞きます。確かにそうですが、そこは融資なども併用しながらうまく乗り越えていかなければいけないと思います。基本的に社労士は厚生労働省の補助金が専門なのですが、私は金融機関出身ですし、それなりのネットワークも持っていますので、色々な知識をお伝えする事ができます。

発信力に集まる期待

—講演活動やセミナーの開催などにも精力的に取り組んでいます。このスタイルも独自のものですよね？

もともと人と話すのは得意ではありませんでしたが、まだ駆け出しの頃、お客様がゼ口で仕事がない時に、大原法律専門学校で社労士の受験向け講座の講師をやっていました。そういった経験が人前で話す自信となり、礎となった

セイブ
行こう

実地
免除

全車種教習中

公認
静岡県
D.School

セイブ自動車学校

静岡県
L.School

セイブリフトスクール

浜松市内唯一の常設会場・夜間教習実施中

静岡県労働局指定教育機関

浜松市西区大人見町2510
☎053-485-5511(学校)
☎053-485-5972(リフト)

のかもしれないですね。

—思っている事を伝えるのは大変難しいですし、コツも要りますね。

—今までいろいろなセミナーや講演会などに参加して多くの事を学びました。その集大成として自分が学んだ事をどう伝えるかを考えたりもしました。話し方や資料の出し方など、それらの積み重ねが今の講演活動に生きているのだと思います。

—リモートやテレワークなど遠隔で話をしなければいけない機会も多くなっていると思います。

—これからの社労士は書類を作成したり計算するだけではなく、話すというスキルも必要になってくると思います。

経営者へ聞く・トップインタビュー

「今後も仕事のスタイルは買われるのですが、やはり自社主催のセミナーが多くなるのでしょうか？」

「最近では自社の主催するセミナーだけでなく、金融機関や業界団体などからの依頼も増えてきました。やはり口コミの力は大きく、1回やると2回、3回と続くケースも多いです。」

「私がセミナーや講演活動に力を入れている理由は、人前で話した方が自分の思いが伝わるからです。執筆や出版についても同じで、活字の力というものもあると思います。自分の中に息づいている「やらまいか精神」を浜松から全国に広めたい、伝えていきたいという気持ちが強いので、本や冊子にする事で、多くの中小企業の経営者に私の考えや思いが届けば良いと思っています。」

未来に向けて打つ先手

「執筆活動に関しては今までに何冊書かれていますか？」
「出版社から出したのは3冊です。小冊子や自費出版も9冊あります。」

「やはり話す事と書く事は違うのでしょうか、意識している事はありますか？」

「人様に話し、伝えてアウトプットする以上は、たくさんインプットもしようという事を意識しています。本は好きでよく読んでいますので、そういった事の積み重ねが自分の書くスタイルとなっているのでしよう。」

「SDGsにも力を入れていらっしゃると思いますが、これを企業の中に生かす提案もしていきますか？」

「今年5月に「2030SDGs公認ファシリテーター」の資格を取りました。これはこれから注目される資格でしょうか？」

「そうですね。静岡県内では社労士で資格を持つている人はまだ少ないと思います。ほとんどが大学教授や学校の先生、公務員などですが、本来は実業家に向けた施策であるはずですので、これからもっと具体的に広めていきたいと考えています。」

「企業がSDGsを生かし、仕事を進めていく事に対して将来的な可能性は広がるのでしょうか？」

「広がると思います。今後、SDGsに取り組んでいないと政府や自治体から仕事ももらえないでしょうし、安心して仕事を任せてもらえないようになってしまうのではないのでしょうか。小学校でも教えているくらいですから、就職する際に企業選びの基準となり得るのかもしれない。」

「アフターコロナに向け、これに取り組むという事はある意味チャンスだと思います。このタイミングで労務管理を見直す事とSDGsはワンセットとして考えても良いでしょう。それで私も今のタイミングでセミナー等で詳しくこの話題に取り組んでいます。今後、どのような事に力を入れていきたいか、また夢や目標を教えてください。」

「事務所としてはある程度の基盤や組織を作る事ができたので、個人としては、自分が今までやってきた事、経験、思いや取り組みを世の中に還元していきたいです。例えば起業したい人や学生にアドバイスをしたり、経営に悩んでいる社長などが私の所に相談に来るような存在になりたいです。」

「また、若者に夢を与えられるような存在であり続けたいです。そのためには売り上げや利益ばかりにとらわれず、ビジネス以上に社会貢献や世の中に役立つ事をやり続けていかないと魅力は維持できませんから、新しい前向きな取り組みは継続的にやっていきたいと思っています。」

「これまで起業の一番の課題は資金繰りと言われてきましたが、これからはそれ以上の事も問われますね。」

「本来、そうあるべきだと思います。起業の相談もありますが、今増えているのは社長の息子さんなどで、2代目や3代目の方からの事業承継の相談です。対象者が私と年齢的に近い事もありますが、親世代から息子を見て欲しいと頼まれる事もありますね。それは信頼の証ですので、とてもうれしいです。」

「そういった意味でも影響力は多大ですね。仕事を離れ、趣味はありますか？」

「子供も4人いますので家族サービスをしたのですが、仕事ばかりでなかなか時間の確保が難しいですね。アウトドアや釣りも好きです。」