

はじめに

まず、ひとつ、あなたに率直な質問をします。

「あなたは今、幸せですか？」

社会保険労務士試験の合格率は、例年、わずか5～7%。数ある国家資格の中でも、難関資格の1つです。そんな難関試験を突破し、あなたは、晴れて独立開業を果たした、いわば一国一城の主です。

であれば、本来、「あなたは今、幸せですか？」と質問されたら、胸を張って「はい、もちろん」と即答できるはずです。

しかし現実はどうでしょうか。開業社労士として目標としていた売上を確保していても、以下のような状況に陥っていませんか？

- 毎日、朝から晩まで社会保険の手続き業務や給与計算業務に追われ、「専門家」ではなく「作業員」になってしまったように感じている…
- 顧問先からのひっきりなしの電話や急な呼び出しに振り回され、「今日中をお願いしたい！」と求められ、自分でスケジュールをコントロールできなくなっている…
- 目まぐるしく変わる法令改正があっても、日々の業務に忙殺され、情報のアップデートができず、焦りを感じている…

このような悩みは、私が多くの同業者との交流を通じて耳にする、決して珍しくない現実です。もしかしたら、あなたにも思い当たる節があるのではないのでしょうか。

半数以上が「一人社労士」という 現実

全国社会保険労務士会連合会の2024年度社労士実態調査(図1)によると、一人で業務を行っている社労士事務所の割合は56.4%。つまり、社労士の半数以上が「一人社労士」として活動しているのが現実です。なお、事務所体制の平均は2.7人となっています。

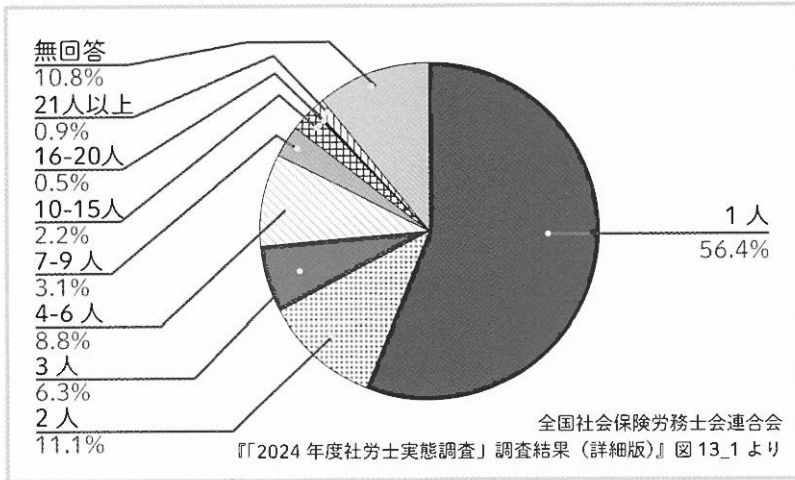
また、同調査(図2)によると、年間売上の平均は約1,657.9万円、中央値は550万円で、1,000万円未満が全体の約6割を占める一方、1,000万円以上が3割強、さらには1億円以上を売り上げる社労士も2%程度存在しています。

これらの調査により社労士業界の事務所体制や売上などは多様な状況になっている実態がわかります。

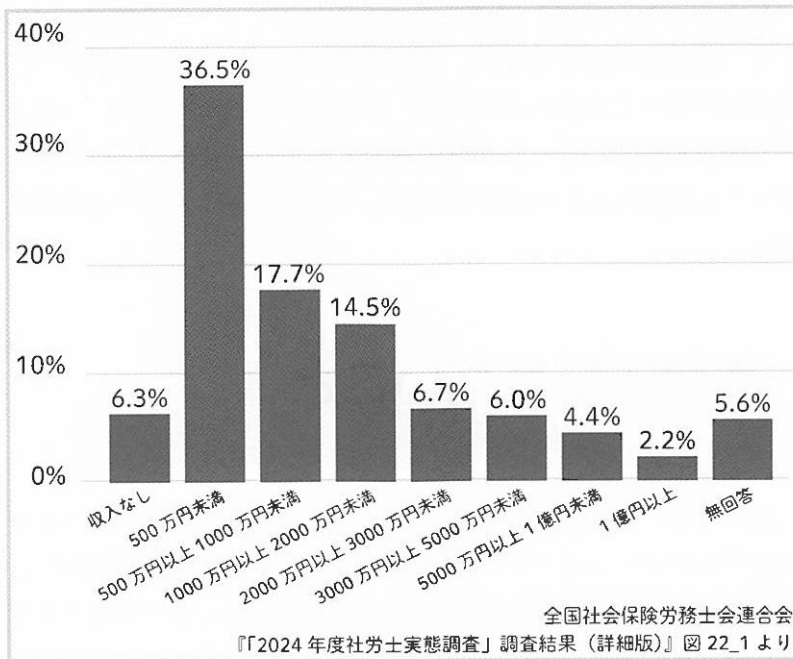
しかし、業界を見渡してみると、どうでしょうか。書籍や士業向けのセミナーでは「売上〇億円達成!」「顧問先×××社突破!」「従業員△△名体制で安定経営」といった「拡大成功事例」ばかりが注目され、まるでそれが唯一の成功モデルであるかのように語られています。また、従業員数、顧問先数、売上によって勝ち負けのレッテルを貼る価値観、自宅事務所で業務を行う社労士を貧乏社労士と決めつけるような人がいませんか?

いつの間にか、「人を雇わなければ一人前ではない」「顧問先の数こそが成功の証」「立派な事務所を構えて初めて一人前」といった価値観に縛られていませんか?

【図1 事務所の規模（従業員総数）】



【図2 年間売上（収入）金額】



冷静に考えてみてください。あなたにとっての成功とは何でしょうか？

それぞれの成功の定義は違って当然です。しかし、私にとっての成功はシンプルです。

「日々幸せを感じて過ごす」

これだけです。

「人をたくさん雇う」「顧問先の数をどんどん増やす」「立派な事務所を構える」といった他人からの見え方に興味はありません。見栄を張っても仕方ありません。私の人生は私のものです。他人の評価を気にしていたら、結局は他人の人生を生きることになります。

私は大学卒業後そのまま国家公務員になり、猛烈に働く日々を送りました。しかし、人生の充実を選び、社労士として独立開業し「ほほど」に働く決断をしました。

独立から10年が経った今、私の選択は正しかったと確信しています。冒頭の「あなたは今、幸せですか？」という質問に対して、私は胸を張って、「はい、幸せです」と答えることができます。「せっかく国家公務員になったのに退職してしまって後悔していませんか？」と聞かれることがあります。一度も後悔したことはありません。

本書で伝えたいこと

誤解のないようにお伝えしたいのは、拡大路線を否定するつもりは全くないということです。従業員を雇用し、事務所を大きくし、多くの顧問先を獲得して支援していく。それは誰もができることではない、立派な経営方針であり、心から尊敬しています。

ただ、それが唯一の成功モデルではないということを、声を大にして言いたいのです。

本書で提唱する「ほどほど」経営とは、決して手抜きや妥協を意味するものではありません。売上や顧問先の「数」ではなく、顧客の満足という「質」を追求する経営方針です。

一人社労士事務所でも十分に稼げます。そして一人だからこそできる価値の提供があります。顧客に喜ばれ、社会に貢献し、自分らしい働き方を実現することは可能です。

一人で働いていると、時として孤独を感じることもあるかもしれません。「多くの社労士が事務所を拡大しようとしているのに、自分だけ取り残されているのではないか」「この働き方で本当に良いのだろうか」そんな不安に襲われることもあるでしょう。

でも安心してください。あなたは一人ではありません。

データが示すとおり、半数以上の社労士が一人で事務所を営んでいます。そして、その多くが同じような悩みを抱え、同じような不安を感じています。正直に申し上げますと、このような本を書いている私自身も、これまでに不安を感じたことはあります。

本書は、そんな「ほどほど」経営を選択肢の一つとして提示するものです。営業経験ゼロ、人脈ゼロから始めた私がどのような考え方で事務所経営をし、どのように顧客を獲得してきたのか、その実体験、そしてもちろん失敗談についても、包み隠さずお伝えします。

本書を読んでいただくことで、「自分と同じような考え方をしている社労士がいるんだ」「こんな働き方でも良いんだ」と思っただけなら、著者としてこれ以上の喜びはありません。

本書が向いている方

本書は、以下のような方を想定して書かれています。

- ・これから独立開業を目指す社労士
- ・既に独立しているが、今後の働き方や事務所の経営方針に悩んでいる一人社労士
- ・もっと売上を上げたい、顧問先を獲得したいと思っているが、人を雇用する拡大志向ではなく、自分らしい働き方を模索している社労士

一方で、本書は以下のような方には向いていません。

- ・大規模事務所を目指し、従業員を多数雇用して拡大したい社労士
- ・年間売上数千万円～億単位を目標としている社労士
- ・手続き業務を中心とした事務所経営を志向している社労士

これらの経営スタイルを否定するわけではありません。ただ、本書は「質を重視した一人社労士事務所の経営」に特化した内容となっています。

どの章から読んでいただいても構いません。ただ第2章の一人社労士事務所の経営方針については、私が強くお伝えしたい点を込めて書いたため、ぜひ時間をかけて読んでいただければ嬉しいです。

令和8年3月
安部敏志

注：本書に掲載している事例は、著者が実際に経験した内容に基づいていますが、関係者や企業の特定を避けるため、事実の本質的な部分は保ちつつ、詳細な部分について一部変更を加えている箇所があります。あらかじめご理解ください。

目次

はじめに：あなたは今、幸せですか？

第1章：一人社労士事務所こそ可能な「ほどほど」経営

1. 「がむしゃら」から「ほどほど」への転身 12
2. 経営者に聞いた社労士のリアルなイメージ 15
3. 「ほどほど」経営の3つの基本方針 18
4. 一人事務所 vs 複数人事務所 - データで見る現実的選択 22
5. 私が一人事務所を選んだ理由 31
6. 「ほどほど」経営を阻む5つの落とし穴と回避法 35

第2章：一人社労士事務所の経営方針

1. なぜ一人社労士事務所に経営方針が必要なのか？ 40
2. 経営方針を策定するための5つの問い 44
3. 5つの問いから導かれる経営方針 65

第3章：一人社労士事務所の業務設計

1. 「ほどほど」を実現する価格設定戦略 70
2. 得意分野・専門分野の見つけ方・絞り方 76
3. 顧問契約中心の事業モデル構築 86
4. 業務プロセスの標準化による品質向上 96
5. 「依頼されない」重要性 102
6. 売上分散とリスク管理 105

第4章：一人社労士事務所の業務効率化術

1. 時間管理の本質 - 重要度と緊急度 110
2. 集中力を高めるタスク管理術 - 頭を空っぽにする 116
3. IT ツール選定の基本方針 - 長く使える技術への投資 123
4. テキストファイルという普遍的な技術 129
5. テキストエディタ VSCode - 最も使用頻度の高い最強ツール 140
6. Git で究極のバージョン管理 - 「最終版_本当の最終版」からの解放 147
7. LaTeX で複雑な文書进行处理 - 就業規則作成に最適なシステム 154
8. 生成 AI - 業務効率化の最終兵器 158
9. 作業環境への投資 163
10. 書類・情報管理の仕組み化 168
11. 効率化がもたらす「ほどほど」経営への好循環 177

第5章：一人社労士事務所の集客・営業術

1. 営業経験ゼロからのスタートとマーケティングとの出会い 182
2. コンテンツマーケティングの実践 - 成功と失敗 186
3. 最低限の Web サイトを今すぐ作るべき理由 193
4. なぜ SNS ではなく Web サイトなのか? 199
5. リードナーチャリング (見込み客育成) の実践 208
6. 紹介を増やす仕組みづくり 214

第6章：一人社労士事務所の今後の展望

1. 事業継続の生命線 - 健康リスク対策 220
2. 行政の電子化による手続き業務への影響と対策 222
3. これからの時代に求められる社労士 228
4. 二極化する社労士事務所 234

あとがき

第1章

一人社労士事務所 こそ可能な 「ほどほど」経営

なりたかった自分になるのに
遅すぎるといふことはない

— ジョージ・エリオット

第1節

「がむしゃら」から 「ほどほど」への転身

独立開業した方の多くは、「今までの働き方に何らかの不满がある」「もっと自分らしく働きたい」という思いを抱いているのではないのでしょうか。私もまさに同じでした。

本節では、国家公務員を辞めた理由、そして営業経験ゼロ・人脈ゼロから「ほどほど」社労士を目指した経緯をお話します。

01

霞が関「不夜城」での 「がむしゃら」公務員時代

私は、大学卒業後、国家公務員として東京の霞が関にある厚生労働省に入省しました。

一部の方には有名な話ですが、霞が関にある各役所の本省は真夜中でもビルの電気が煌々と輝き、深夜残業が当たり前の世界であることから「不夜城」と呼ばれています。国会答弁の準備作業はもとより、国会業務がない時期であってもとにかく膨大な業務量があり、毎日終電の時間を気にしながら働く。そんな職場環境で過ごしていました。

ただ、私は採用される前からそのような状況を承知し覚悟した上で入省したので、恨んでいるわけではありません。国の未来を左右する政策立案という仕事には、何物にも代えがたい大きなやりがいがありましたし、海外の日本国大使館で外交官という肩書を得て勤務することができるなど、通常では得られない数多くの貴重な経験をさせていただいたことには、今でも感謝しています。

その一方で、片道1時間以上も満員電車で揺られ、深夜まで働

く日々、昇進する度に重くなっていく責任を感じながら「こんな『がむしゃら』で疲弊する働き方・生活を、この先、歳を取っていてもずっと続けられるのだろうか」と不安を感じていたのも事実です。

02 人生観の転換：「お金」より「時間」

「なぜ、雇用が安定している公務員を辞めたんですか？」

この質問は、独立から10年経った今でも頻繁に受けます。理由は色々ありますが、最も決定的だったのは、30代半ばで経験した大病でした。詳細は割愛しますが、担当医師から「あと1日発見が遅かったら命に関わっていた」と告げられたとき、私の人生観は根底から変わりました。

人間、死を意識すると「残りの人生をどのように生きようか」と真剣に考えるものです。その時、頭に浮かんできたのは、スティーブン・R・コヴィー博士の『7つの習慣』で学んだミッションステートメントの考え方でした。ミッションステートメントとは、自分の人生において何を大切にするのか、どこを目指すのか、何のために生きるのかを示す指針です。

コヴィー博士は、ミッションステートメントの作成において自分の葬儀の場면을想像することを勧めています。人生の最後の場面で、自分の葬儀に集まった家族や友人たちに、どのような言葉をかけて欲しいと思うか。「どのような人であった」「どんなことを成し遂げた」「どのようなものを与えてくれた」と言われたいだろうか、と。

病気を通じて死を身近に感じた私にとって、この問いかけは他人事ではありませんでした。自分の人生の終わりから逆算して、今日の生き方を考えたとき、激務に追われる毎日は果たして自分の理想とする人生なのかという疑問が強くなったのです。

お金はもちろん重要です。しかし、時間ももっと重要です。

お金は、後からでも取り戻すことができます。しかし、失われた

時間は、二度と戻ってきません。子どもの成長を見守る時間、年々年老いていく親との時間、自分自身の健康をメンテナンスする時間、知識をアップデートする時間、好きな本を心ゆくまで読む時間、日程を気にせずに興味のあるセミナーや研修に参加する時間など、これらはすべて「プライスレス、お金で買えない価値がある」という言葉のとおり、人生におけるかけがえのない資産です。

そのような経験を経て、この病気の数年後に、私は12年勤めた国家公務員を退職し、社会保険労務士として独立・開業しました。

03 「ほどほど」社労士へ

時間を最重視するという人生観に転換した以上は、社労士として「がむしゃら」に働くつもりは全くありませんでした。自分の時間は自分自身がコントロールする。言い換えると、他人にコントロールさせないということです。

このような考えを「わがまま」と感じる方もいるかもしれません。しかし、開業社労士は個人事業主です。誰にも文句を言われる筋合いはありません。

一方で、独立・開業する以上は社労士として生計を立てる必要があります。大学卒業後にそのまま国家公務員として働き始めたため、私には営業経験が一切なく、また地元とはいえ、福岡には全く人脈もありませんでした。営業経験ゼロ、人脈もゼロ。まさしくゼロからのスタートです。

ただ、学生時代から読書を趣味とし、独立を意識してからは経営関係やマーケティング関係の本ばかりを読んでいた私は、おぼろげながら拡大路線ではなく「ほどほど」ならうまく行くだらうと楽観的に考えていました。そのため、まずは企業が社労士に対して、どのような、そしてどれくらいのニーズがあるのかを把握することから始めました。

第2節

経営者に聞いた社労士のリアルなイメージ

「社労士資格を取れば、顧客は自然と集まる」、そんな甘い期待を抱いていませんか？

本節では、経営者が抱く社労士への不満、そしてそこから見えてきた「ほどほど」経営でも十分に勝負できると判断した理由をお伝えします。

01 想像以上だった社労士への不満の声

幸い、経営関係の書籍を読んでいたこともあって、「社労士という国家資格・専門資格を取得すれば、顧客はすぐに獲得できる」といった安易な思い込みはありませんでした。

そのため、簡単なニーズ調査ということで、知り合いの伝手をたどって、社労士に対する率直な意見を経営者にヒアリングしてまわったところ、以下のような、想像以上に強烈な社労士や社労士事務所への不満の声の数々を聞くことができました。

- 専門用語ばかりで言っていることがわからない
- 相談をしても回答が曖昧、法律論ばかりで現実的な解決法がわからない
- 行政に提出する資料なのにミスが多い
- 先生として振る舞っていていつも偉そう
- 電話連絡をしてもつかまらずメールのレスポンスも遅い
- 社労士と思って相談しても、いつも「後ほど回答します」と言われ、後でわかったが無資格の人だった

いずれも、専門家どころか、社会人としての資質・適性を疑ってしまうような次元の低い話ばかりで、私は衝撃を受けたものです。

02 チャンスを確信した瞬間

このような意見を聞いて、あなたはどのように感じますか？

私は当時このような不満を聞いて「これはチャンスがたくさんある」と感じ、「ほどほど」でも十分やっていけると確信しました。

なぜなら、顧客の不満の声がわかれば、その逆をすれば良いだけです。しかも、逆といっても、何ら難しいものではありません。

【企業の不満】→【対応策（基本的なこと）】

- ・ 専門用語ばかり → わかりやすい例を示した説明
- ・ 回答が曖昧 → 実務に即した解決策の提示
- ・ 資料にミス → 入念なチェック体制
- ・ 偉そうな態度 → 謙虚な姿勢
- ・ 連絡が遅い → 当日中の返信

書いていてバカらしくなるくらい、社労士、というより社会人として当然のことばかりです。率直に言って、これができていない社労士が存在すること自体に驚いてしまっていますが、今でも同じような不満を経営者から聞くことがあるため、昔からたいして変わっていないということなのでしょう。

03 企業は「社労士」を求めている

また、経営者へのヒアリングでは、次のようなもっと強烈な意見もありました。

- そもそも社労士が何をしてくれる資格なのかわからない
- 当社は税理士に手続き業務をお願いしているので社労士の必要性を感じない

社労士がどんな役割を担う資格なのか、また税理士との違いさえ認識されていないのです。しかも、これは1人や2人といった話ではなく、私が想像していたより多くの経営者が社労士はどんな仕事をするのか、どんな価値を企業に提供するのかを知らなかったのです。

このときに私が気付いたのは、企業は「社労士」という資格者を求めているのではなく、企業にメリット・価値を提供してくれる人を求めているということです。

全国社会保険労務士会連合会は「社労士は人材に関する専門家」「職場や企業の悩みは、人を大切にする企業づくりの支援をしている社労士へ」というメッセージを出しています。まさにそのとおりであり、一社労士としてありがたい取り組みと考えています。

ただ、社労士の業務は意外と幅広いのが実態です。だからこそ、個々の社労士は、

- ・自分の強みや得意業務を整理した上で発信を続けること
- ・企業に対して、どんな価値が提供できるかをきちんと伝えること

が重要であり、それができている社労士が顧客から選ばれているでしょう。

あなたは、自己紹介のとき「私は社労士のXXXXです」と言っているだけではありませんか？

第⑧節

「ほどほど」経営の 3つの基本方針

「ほどほど」という言葉に、まだ違和感を覚えている方もいるかもしれません。

本節では、「ほどほど」経営の真の意味、そして「ほどほど」経営は、誰でも実践できるということを、私自身の経験を通じて解説します。

01

誤解されがちな「ほどほど」の真意

ここで私が実践している「ほどほど」経営の方針を記しておく、以下の3つに集約できます。

- ・「ほどほど」の売上：売上至上主義を目指さない
- ・「ほどほど」の顧問先数：顧問先数を追わない
- ・「ほどほど」の業務量：強みを活かせる業務のみに注力する

こんなことを書くと「ふざけているのか」と怒られてしまうかもしれません。しかし、私は大真面目です。お金よりも時間を重視し、無理なく、持続可能で、満足度の高い働き方を追求した結果が「ほどほど」経営です。

ただし、「ほどほど」なのは、あくまで売上や顧問先数といった「数」、業務量といった「量」の話です。私はそういった数や量ではなく、自分自身が提供するサービス、顧客からの満足といった「質」を重視しているということです。

また「ほどほど」と聞くと、楽をしたり手を抜いたりするイメージを持つかもしれませんが、実際は全く逆です。

以前、友人に「君は、楽をするために徹底的に努力する人だね」と言われたことがあります。私自身、このフレーズはとても気に入っており、まさに「ほどほど」という理想的な働き方を実現するために、努力を重ねてきた自負があります。

私の好きな言葉に「雨が降っても自己責任」というものがあります。これは「雨が降って電車が遅れたために遅刻した、というような言い訳が通用するのは雇われている時だけ。個人事業主ならそういったリスクも見越して事前に行動すべき」という意味です。

求められる成果を出すために、結果的に長時間労働になってしまったこともあります。働き方としては、もしかすると「ほどほど」というより、むしろストイックかもしれません。しかし、上司からの理不尽な指示に従わざるを得なかった雇われ時代と比べると、今の方がずっと「ほどほど」な気持ちで仕事ができています。何より、仕事への満足度が格段に高くなりました。

ここまで読んで、もしかしたら、あなたには以下のような疑問が浮かんでいるかもしれません。

- 本当に「ほどほど」で経営が成り立つのか？
- 一人でどうやって大量の業務をこなすのか？
- 業務量のコントロールなんてできるのか？
- あなただからできたことであって、私にはできないんじゃないか？

実際、同業の社労士にこのようなことを言われたことがあります。ただ、営業経験ゼロ、人脈ゼロだった私でさえできたのだから、誰でも「ほどほど」経営は実践できると断言できます。

なにより、私は決して特別なことをしてきたわけではありません。

やったことは、書籍で学んだ有用な方法を、社労士業務に活用できるようにカスタマイズして実行しただけです。当然、失敗もありました。ただ、うまくいかなければ止めるだけ、うまくいったものだけを愚直に継続してきただけです。

多くの人には有益な情報を得ても実践しません。また、たとえ実践を始めたとしても、少し試しただけですぐに止めてしまいます。だからこそ、継続さえできれば差別化につながるのです。

本書で紹介する内容は、すべて誰でもすぐに実践できるものばかりです。特別な才能や経験は必要ありません。

【著者略歴】

安部 敏志

あべ社労士事務所 代表

- ・ 福岡県立小倉高校、九州大学工学部卒
- ・ 大学卒業後、厚生労働省（国家公務員Ⅰ種）に入省
- ・ 厚生労働省労働基準局、福岡労働局、福岡東労働基準監督署、外務省、環境省、在シンガポール日本国大使館での勤務を経て、長野労働局監督課長を最後に国家公務員を退職
- ・ 現在は、地元の福岡で社労士として活動、運営しているプログラムは最大で月間 20 万 PV を記録

事務所 Web サイト : <https://sr-abe.jp/>