

## ◆経歴と人物像

### 「開業までの道のり」

#### (1) 社会人最初のキャリアは意外にも公務員から

私は、大学在学中 20 歳の時に大阪市の公務員として社会人キャリアをスタートさせました。

当時は不況の真ただ中、公務員人気の絶頂期でした。

公務員の仕事に対して不満は全くなかったのですが、「世の中の厳しさ」から少し離れた場所にいることにしたい違和感を感じ、転職を決意しました。

当時、100 人中 100 人が「公務員を辞めるなんて信じられない」という反応をしましたが、人と違うことに魅力を感じる私には、逆にほめ言葉に聞こえました。(その後、数多くの挫折を味わうのですが…)

今振り返ると、この時からすでにスタンダードな社労士にはなれないことが決まっていたのかもしれないかもしれません。

#### (2) 公務員からの社労士事務所への転職活動

公務員から民間企業への転職は厳しさを極めました。

もともと、社労士事務所の求人が大阪府全域で 2 件しか出ていませんでした。しかも、民間企業の勤務経験がない私は、最初から圧倒的に不利であることが予測できました。

しかし、転職を成功させなければその先はありません。「絶対に 1 件目で決めてやろう」と意気込む私は、2 時間以上にわたって「採用していただくまで帰りません」と頼み込み、1 件目で何とか採用していただきました。

常識では全く考えられない方法ですが、その事務所の所長さんが 70 歳代であったこともあり、熱意を評価していただきました。公私ともに非常に厳格な所長でしたが、この事務所で労務管理の基礎と営業活動(飛び込み営業)を経験させていただきました。

真夏の炎天下でスーツに塩を吹きながら 1 件 1 件飛び込み営業をさせていただいた経験は今に生きています。

#### (3) 2 件目の社労士事務所へ

資格を取得する前から将来の独立を決めていた私は、提案力をさらに磨くために 2 件目の社労士事務所に移籍しました。

この時も「絶対に 1 件目で決めてやろう」をテーマに設定し、多数の応募者の中から私を選んでいただくために、「絶対に損はさせません、この場で採用を決めてください」と頼み込み、採用していただきました。この事務所は大阪府中央区にあり、所長も 40 歳代と若く助成金申請や担当先を任せていただいて

の提案業務をさせていただきました。そして、ここでも営業活動を経験させていただきました。

#### **(4) 勤務キャリアの最後にコンサルティングファームを選択する**

2か所の社労士事務所で労務管理に関する業務を一通り経験した私は、労務管理だけでは業績向上には繋がらないことを実感していました。そこで、人事戦略についてのコンサルティング経験を積むべく勤務キャリアの最後に、コンサルティングファームを選択しました。

ここでも転職活動はなかなか大変で、最初は1カ月契約の派遣労働者として採用していただきました。逆境になればなるほど燃える性格の私は、採用後1週間で正社員登用、1年半で人事部門長就任を経て、4年間勤務したのちに念願の独立開業を果たしました。ここでは、人事評価制度構築を始め、上場企業のM&Aや労働契約承継、労使紛争対応、モチベーション管理など数多くのコンサルティング経験を積ませていただきました。勤務と並行して社会人大学院に通っていたこともあり、日付が変わるまで仕事をするハードな毎日でしたが、目標が明確だったこともあり充実した日々を送ることができました。

## **「仕事に対する考え方」**

### **「士業の役割」**

私の考える士業の役割は、「経営者と一体になって喜び、取り組み、悩みながら経営に参画し、企業および医療機関を繁栄させること」です。

### **「最優先事項」**

仕事を行う上で最優先に考えることは、「クライアントに本当に必要なことを直接行うこと」です。したがって、各クライアントによって月の訪問回数も実施内容も、顧問料も異なります。

### **「柔軟な専門家として」**

経営は人事労務だけではありません。したがって、「人事労務だけ100点でも経営がうまくいくとは限らない」というスタンスで柔軟な提案を心がけています。コンプライアンスは経営の重要事項ですが、コンプライアンスが企業の繁栄を約束してくれるわけではありません。私は、人事戦略構築(攻めの仕組みづくり)と労務管理(リスクヘッジによって守りを固める)をワンセットで提案するスタンスをとっていますので実務に合った柔軟な提案と活用が可能です。

### **「日常的な思い」**

今の時代、人財を雇用するメリットや意味が見出しにくい世の中になってしまっています。だからこそ雇用するメリットを企業とともに造っていきたくないと常に考えています。

### 「仕事をしていて一番うれしい瞬間」

人事戦略の構築は覚悟と時間が必要になります。構築は容易ではありませんが、幸運にも私が今まで制度の構築・運用にかかわらせていただいたすべてのクライアントが導入した制度を継続して活用してくださっています。また、厳しいようですがすべてのクライアントにおいて構築した制度の合法的で緩やかな淘汰によって、「できる人財の定着と適度な循環」が実現しています。人事戦略構築にかかる期間は企業によって差がありますが、「人事をあきらめないでよかった、雇用をあきらめないでよかった」と経営者の方に言っていただける瞬間が何よりもうれしく、心が熱くなります。

### 「特技・趣味」

特技は常に大きな声で心と熱意を込めて仕事を進めること。私が1時間話をするとうちの温度が1度上がります。趣味は国内・海外問わず旅行に出かけることです。

海外旅行はこれまで、ラスベガス、ロサンゼルス、ハワイ、バンコク、マカオ、セブ、香港、プーケットに行ったことがあります。前半3か所は主に観光を目的に、後半5か所の目的はヒミツです。(笑)

### 「ご覧頂いている方へのメッセージ」

数多くの専門家の中から、最適なパートナーを選択するためには、理念が合うかどうか最も大切だと思います。私の理念に共感をいただけた経営者の方々からのご連絡を心よりお待ちしております。

訪問によるご相談、メニューのご提案は完全無料です。しつこいフォロー営業は一切ありませんので、お気軽にご相談ください。