

「セキララ開業体験談」 井上久行政書士・社会保険労務士 『～どん底からの生還～』

著者紹介 井上 久(いのうえ ひさし)

特定社会保険労務士・特定行政書士
井上久社会保険労務士・行政書士事務所 代表

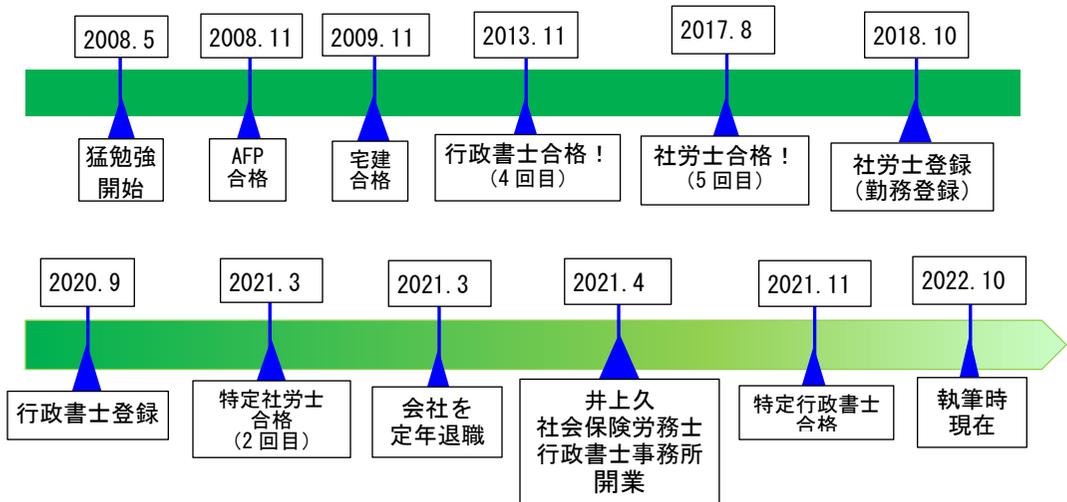


【プロフィール】

昭和30年11月25日生まれの67歳です。

2021年4月1日に井上久社会保険労務士行政書士事務所を
開業しました。

得意な業務は、交通事故相談とクレーム・ヘビークレーム
対応です。「本気・本音・本物」のアドバイスをさせていただきます。
お気軽にご相談ください。



1.はじめに

この度、私の大好きな、また、私にとって、とても大切な存在のユーキャンから「セキララ開業体験談」の執筆依頼を頂きました。

大変光栄ですし、夢にまで見たようなご依頼でありましたので、即答で「喜んでお受けします!」とご返

事しました。

セキララの体験談、ウソも偽りも、誇張も何もない、ありのままの体験談を書かせて頂きます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

2.まずは『近況報告』を

当事務所では毎年10月になると、お世話になっている方約450人に、近況報告と共に「事務所のカレンダー」をお送りしています。2022年の『近況報告』

の一部——長いので抜粋の上要約——を、まずは現状報告を兼ねてご紹介しましょう。

【近況報告】

2021年の4月に、永年の夢だった「井上久社会保険労務士・行政書士事務所」を開業しました。「毎日が日曜日」の開店休業状態が続き、孤独と仲良しの日々を過ごす中、「この先、どうなるのだろう」と落ち込むこともありました。

「とにかく、恥をかいてもかまわないので、躊躇せず、いいと思ったことは何でもやってみよう」

「スピードが命だ、すぐにやろう」

と心に決め、頼まれごとは二つ返事で引き受け、分からなければネット等で懸命に調べ、どんなに遅くとも「翌朝一番」にお答えする日々を繰り返しました。すると、少しずつ仕事が入るようになり——ほとんどは毎月1万円の特別顧問契約ながら——現在、顧問契約先は7社となりました。

また、厚生労働省関連で「東京働き方改革推進支援センター」の電話相談業務や派遣専門家（ご依頼先の会社に出向いて相談に応じたり、アドバイス等を行う業務）の仕事もできるようになりました。こちらは、2022年9月末時点で100社の依頼に応じており、最近ではお客様の話をじっくり丁寧に聞いて、自信をもってアドバイスできるようになってきました。直近10月・11月にも、30社以上への訪問予定が既に決まっております。

2021年10月頃には、ホームページを見たお客様から「“クレーマー・ヘビークレーマー”に関するセミナー講師として登壇してほしい」という夢のようなお話が舞い込みました。これをきっかけに、今ではだいたい月に1度は、各種講演依頼を頂けるようになっております。

開業して1年半、ただただ懸命に手足をばたつかせながら泳いできたというのが実感です。私の大好きな長淵剛さんの「西新宿の親父の唄」の一節、「銭にならねえ歌を唄ってた俺に〜♪」じゃないですが、お金にはならなくても、色々な方から色々なご相談を頂ける日々は大変充実しております。毎日、机上の空論ではない、実践に即した生きた勉強ができるので、正直なところ、

「お金を頂いて、こんなに勉強させてもらってもいいのかな？」

と思うほどで、本当に感謝に堪えません。

少しずつ手応えを感じはじめている今日この頃ではありますが、まだまだ駆け出しの新米社労士・行政書士。「チャレンジこそ命だ」「スピードがすべてだ」の気持ちで、これからも頑張っ

3. 社労士、行政書士を目指すきっかけ

(1) 絶頂からの転落

さて、2の「近況報告」で私の現状は大体お分かり頂けたかと思います。お陰様で今こそ「何とかやれる」という、自信のようなものが芽生えてきましたが、私が社労士・行政書士を目指すきっかけは、とても人にご披露できるようなものではありませんでした。しかし今日は、勇気を出して、正直にお伝えしようと思います。

それは、今から約14年前。私は、損害保険会社の神奈川支店長から、2008年4月1日付で、本社の自動車営業第一部長に栄転しました。当時はまだ、運転手付きの車や、数千万円の高級ゴルフクラブ会員権の付与など、給与外の待遇も非常によかった時代で、正に、人生の絶頂期にありました。おまけに、このポストに就いた社員は100%、執行役員に就任。その後は、取締役、常務、専務と昇格する社員も珍しくなく、ある意味で、「将来を約束されたも同然」のポストだったので。

周囲の社員や取引先からは、「井上大部長!」とか、「よっ、将来の社長!」とか、ありとあらゆる賛辞や煽ての言葉が降り注ぎました。自分自身も「これからが本当の勝負だ。目いっぱい、やってやろう。登れるところまで登って、社長になってやろう」と、燃えに燃えています。

しかし、着任してわずか4日目、2008年4月4日金曜日が、運命の日となったのです。

(2) 歓迎会の席で……



前述の通り、社員からも持ち上げられた私は、すっかりいい気になっていたのでしょう。

4月4日の歓迎会の席はおおいに盛り上がりまし

た。会の後半には、無謀にも若い社員との一気飲みにも応じ、不覚にも、すっかり酩酊してしまったのです。そして、あの“事件”を起こしました。

すべては私の至らなさが招いた結果です。女子社員の体に触るなどの、いわゆる「セクハラ行為」を行ってしまったのです（お恥ずかしいことに泥酔しすぎて記憶がありませんが、目撃者が多数おりました）。

4月14日、月曜日。担当役員から、自宅謹慎を命じられました。

「いずれ、人事部から連絡があると思うので、自宅ですべて連絡がとれるようにしておいてください」

自宅謹慎なので、当たり前ですが出社できず、勿論、外出も禁止で、自宅からも出られません。よって、普通なら会社員が出勤する月曜日から金曜日の日中、ず〜っと、大の大人が家にいるのです。自宅には、妻がいます。当然隠しきれません。翌朝、正直に事情を話したところ、

「身から出たサビね。あなた、自分の娘がそんな目にあったら、殴り込みにくいでしょ。自分のしたことを胸に手をあてて、よく考えてみなさい。娘たちへの言い訳は、自分で考えなさい」

と言われ渡されました。「本当にもう、いい加減にしてください」と、あきれ果てた溜め息と共に……。

社会人になりたての長女には本当のことを打ち分けると、

「お父さんの社会人としての仕事ぶりは認めるけど、人間としては全く、認めていないからね。だけど、自殺だけはしないでよ、お母さんが困るから」と言われ、返す言葉もありませんでした。

(3) 考えが甘すぎた

こうして自宅謹慎が始まりましたが、一向に人事部からの連絡は入りません。

「水曜日から木曜日に連絡があり、金曜日に会社に来いといわれ、嚴重注意くらいで終わるのだろう」と、最初はそんな風に考えていました。なぜなら、自分は会社に多大な貢献をしてきたのだという自負があったからです。

しかし現実とは全く、そんな甘いものではありませんでした。

連絡がないまま1週間が経過し、2週間目に入ったところから、「もしかしたら、想像より大事になっているのかもしれない」と危機感を覚え始めます。生まれて初めて会社の就業規則——懲戒事由の項——を真剣に確認しました。

相手の望まない性的言動により、他の者に不利益を与えたり、就業環境を害すると判断される行為等をした場合、懲戒処分に処す。懲戒の種類は以下の通りとする。「謹慎」「出勤停止」「降級」「論旨退職（論旨解雇）」「懲戒解雇」……。

懲戒解雇。ここでようやく、クビもありうるのだという現実を認識しました。

「……もしかしたら、懲戒解雇に向けての準備を周到にしているのではないか。そのための自宅待機？」

(4) どうする？

就業規則の確認後、人事からどんな話をされるのか、大体の想像がついた気がしました。

「井上さん、あなたが行った行為は懲戒解雇に該当します。しかし、あなたにも生活があり、将来がありますから、今ここで退職を申し出れば、『懲戒解雇』ではなく、退職金が100%支給される『論旨退職』とさせて

頂きますが、どうされますか？」

こんな形で退職勧奨をされるのだろう、と（実際、その通りだったのです）。

4月の終わりに、ようやく人事部長から直接電話があり、「明日、入社してください。その際は必ず印鑑を持参してください」と指示されました。

この自宅謹慎の期間中は、色々と考えました。毎朝、自宅の前を通って駅に向かう、通勤する人々の姿を見ては、



「あ〜、普通に働けるってどれだけ幸せなことなのだろう」

「自分から会社の役職を取ったら、本当に何の価値もないただのおじさんだな」

「このまま世間に放り出されたら、月10万円も、いや、1円も稼げないのではないだろうか」等々。

人事部に出頭してどうするか、考えました。悩みに悩みました。

自分にとって、一番大事なのは何か。それは家族だ。妻と3人の娘だ。そして、娘2人はまだ大学生。娘たちが社会人になるまでは、どんなことにも耐えよう。家族を守るためなら、どんなことも受け入れよう。

「どんなに泥を被っても、家族を守るためなら、誰から、何を言われてもかまわない」

そう、決意を固めました。

(5) 覚悟

人事部長は、かつて一緒に仕事をしたことがある

一年後輩でした。

「井上さん、残念ですが、井上さんが行った行為は、懲戒解雇に該当します。しかし……」

予想通りの退職勧奨に、私は必死で食い下がりました。

「どんなことも受け入れますが、退職だけは勘弁してください。挽回のチャンスを頂きたい。降級でもなんでも受け入れますから」

「井上さん、本当に厳しいですよ。降級というのは、部

長から副部長になるというようなレベルではありません。管理職でなくなり、平社員になるのですよ。自分の子供と同じくらいの歳の社員と同じ待遇になるということですよ」

それで構わない、とにかく会社に残してほしい、と懇願しました。

「……分かりました。できるかどうか分かりませんが、その線でやってみます。だけど、本当に厳しいですよ」

こう釘を刺されつつ、人事部を後にしたのです。

4. 猛勉強、開始

(1) 自分を磨け!

それから2週間後。

一般社員への降級と共に、損害サービスセンターへの異動が発令。以後、賠償主任(人身事故の被害者の担当者)の仕事をする事が決まりました。

「あ〜、井上さんも落ちるところまで落ちたな」

「もう、終わりだな」

周囲はそんな風に思っていたでしょうが、私の認識は違いました。

「何とか首の皮一枚、繋がった。与えられた仕事を一日も早くマスターして、日本一の賠償主任になってやる」

同時に、これからはとにかく自分を磨こうと考えていました。今回、なんとかクビは免れましたが、いつ何時、「価値のないおじさん」として世間に放り出されるか分かりません。そうならないために、誰が何と言おうと、自分の意志で収入を得られる職業に就こう。それには資格の取得が不可欠だ。

こうして、損害サービスセンターに出社する5月26日から、1日6時間の勉強を開始したのです。

(2) 勉強している間は、忘れられる

往復の通勤電車の中で3時間(1.5時間×2)、出

社前にハンバーガーショップで1時間、帰宅時に自宅最寄り駅のコーヒーショップで1時間、帰宅してから就寝するまでの間に1時間で、計6時間。

この時点で、「何としても行政書士になりたい」と思っていました。いきなりは無理だろうと、まずは、法律関係の試験の登竜門であるFPへの挑戦を決めました。そして、ユーキャンの通信講座で勉強開始です。

平日は勿論、休日に出かけるときも必ずテキストを持ち、家族が買い物をしている間、私はショッピングセンターのイトインスペースの片隅で、黙々と勉強。

「何でこんなことに……」とか、「あれさえなかったら今頃執行役員になっていただろう」とか、様々な悔しい気持ちが湧いてくるのですが、テキストに集中し、勉強している間だけはその悔しさから解放されました。ある意味では、勉強が精神安定剤だったのかもしれない。

(3) 行政書士・社労士試験に合格!

勉強している時だけ、悔しさ、虚しさ、寂しさから解放されるのですから、勉強がイヤだとかしんどいとか、辛いと思ったことはありません。

1日6時間・月180時間、年2,000時間超の勉強

で、2008年の秋に FP (AFP) に合格。2009年1月からは宅建士(※受験時は宅建主任者)の勉強を開始、一発合格。いよいよ2010年1月から、行政書士の勉強開始です。

最初の1年は通信教育での挑戦でしたが、やはり通信だけでは限界があります。翌年は教室講義を加えてみたものの、2年目・3年目も不合格。この時はさすがに、「これ以上、何を勉強すればいいんだ」という気持ちになりましたね。

2013年の年明けからは、最終到達点と考えてい

た社労士の勉強を開始しました。予想通り? 初年度は全く手も足も出ず不合格。しかし、社労士試験終了直後に、今度は行政書士試験のラストスパート。

この短期集中の取り組みが功を奏し、4回目にして、2013年11月、なんとか行政書士試験に合格しました。

社労士試験はその後3回、不合格になりましたが、「挑戦を続け、自己ベストを更新していれば、いずれいつかは合格できる」と信じて挑戦を続け、5回目、2017年8月に、奇跡的に合格できました。

5. 開業までの準備

井上久社会保険労務士・行政書士事務所を開業して、もうすぐ2年。振り返ってみれば、「一日一日を夢中に懸命に生きてきたら、何故か不思議な出会いとご縁に恵まれ、何故か仕事ができています」というのが実感です。

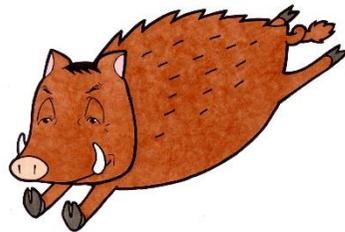
当然ですが、ただ幸運を待っていただけではありません。毎日毎日、朝のウォーキング(約2時間)をしながら、「ああしてみよう」「こうしてみよう」と考え、思いついたことは、すぐに実行してきたのも事実です。

例えば、

- ①プロのカメラマンによる写真撮影
- ②名刺・三つ折りチラシ・封筒・挨拶状の作成
- ③自分で作成する HP
- ④口座振替による集金代行契約の締結
- ⑤イラスト地図の制作

- ⑥24 時間・365 日利用可能な ZOOM 契約の締結
- ⑦看板の制作と設置
- ⑧イメージキャラクター「イノキュウ」の制作
- ⑨重要書類ファイルの作成

などなど。気が付いたら、結構色々な「営業? ツール」ができていましたね。



知人のイラストレーターに描いてもらった
⑧イメージキャラクター「イノキュウ」

6. ホームページ効果

(1) 受電業務の依頼

特に良かったと思うのは上記③の、「自分で作成するHP」です。これは自分で“自由自在にいじれる”タイプなので、2021年4月～6月——開業後全く誰からも連絡がなくて暇だった時期——に連日、記事

を追加していました(今では、コンテンツ数が138まで増えました)。

この結果、2の「近況報告」でもご紹介した、2つの大きな成果がありました。1つは「東京働き方改革推進支援センターからの受電業務のオファー」、2つ目

は「セミナー講師の依頼」です（詳細は(2)で）。

8月初旬のある日、スマホに着信が入りました。どうせどこかからの売込みだろうと思って電話に出ると、「井上さんのHPを拝見しました。前職で苦情受付をされていたそうですね。『東京働き方改革推進支援センター』で電話相談業務をして頂けないかと思い、電話しました」

とのこと。

あとで聞けば、ちょうどその頃、受電業務を担当していた社労士さんが突然辞めてしまって困っていたところ、どういう経緯が分かりませんが私のHPが目に入り、とりあえず電話してみたのだそうです。

私の今があるのは、正にこの受電業務のお陰です。何という幸運に恵まれたのでしょうか。HPを一生懸命作成して、本当によかったです。

(2) セミナー講師の依頼

2つ目は10月頃。都内の、女性ばかり10人以上

の社員を抱える大手社労士事務所の女性社長Aさんから、大変嬉しいご連絡がありました。

「HPを拝見しました。是非、“クレーマー・ヘビークレーマー”の講演を、私の主宰する定期勉強会でお願いしたい」

このセミナーは2021年12月1日に実施され、とてもご好評頂きました。

「ところで、私のことをどうやってお知りになったんですか？」

とAさんにお聞きしたところ、

「私の知り合いに警察関係者がいるんですが、その人が井上さんのHPを見たらしくて、『この人は本物だ』って紹介されたんですよ」

私のHPを印刷して、ラインマーカーでポイントをマークしたものを渡されたのだそうです。本当にどこでどうなるのか、世の中、分かりませんね。とにかく何か行動を起こせば、何かが動くのだなあと思っています。

7. 開業後に行ったチャレンジ各種

(1) 1,000通のご挨拶状の発送

色々な媒体に掲載されている事業者に対し、「挨拶状+名刺+三つ折りチラシ」を入れた開業の挨拶状を送りました。送付先は、杉並区・世田谷区・中野区・新宿区・渋谷区等の、「損害保険代理店」「コンビニエンスストア」「印鑑販売店」「税理士事務所」等です。

反応は、損害保険代理店から電話が1本あっただけ。でも、それでいいと思っています。結果として、**いかに人のことを他人は気にしていないか**を思い知らされましたので……。

「どうせ、人のことなんか誰も気にしていないの

だから、いいと思ったことは、何でもすぐにやってやろう！」

それ以降、すっかり腹が決まりました。

(2) Facebook・Twitter・Eight での情報発信

FacebookとTwitterに関しては説明不要ですね。Eight(エイト)というのは名刺管理アプリなのですが、ビジネスSNSツールとしても利用できます。

これらを利用してほぼ毎日、情報発信を行ったところ、HPへのアクセス数が増え、検索結果が上位表示されるようになりました。多くの項目で、私のHPが「検索の1ページ目」に登場するようになったのです。

(3) YouTube 動画での情報発信

お客様からご質問やご要望を頂くと、まずプレゼン用のパワーポイント資料を作ります。その内容をHPにアップし、動画を作成して発信しています。別にYouTuber になって稼ぎたいわけではなく、プレゼンの練習です。

これが、予想外のところで便利でした。同じような

質問を他のお客様から頂いた場合、電話等で簡単に概要を説明し、そのあと、パワーポイントのファイルと、HPと動画のURLを送信するのです。

すると、

「お陰さまで、よくわかりました。ありがとう」と、感謝の声を度々頂戴するのです。練習のつもりだったのに、思わぬ効果があるものだと思いました。

8. これからの目標

私の目標は、「毎日、元気に仕事する」です。特に大それた目標はありません。

ただ、2015年11月の次女の結婚式のときに(ちなみに、結婚するまで次女とはいい飲み仲間でした)、「嫁に行ってしまう次女との晩酌は諦めますが、これからは、次女の代わりに、彼女のお腹の中にいる孫が20歳になったときに、私が自分で稼いだお金で、差して飲むことを目標にして頑張ります」と決意表明しました。ですので「80歳現役」が目標ですが、少し、欲が出てきました。それは、6人の孫の

うち誰でもいいから、

「私におじいちゃんの事務所、継がせて」

と言ってもらうことです。

孫に事務所を継いでもらうならば、「80歳現役」は通過点に過ぎません。一日一日を大切に、目いっぱい頑張ろうと思っています。

私のつたない文章にお付き合い頂き、誠にありがとうございました。今後どうぞ、よろしくお願い申し上げます。

(了)