

目次・本書の全体像

【本書の全体像】

1. 経営理念

2. 所長プロフィール

過去から現在

3. 経営方針

「3つのコダワリ」

4. これまでの投資

「3つの投資」

5. 弊所の知的資産（弊所の強み）

6. お客様の声

7. これまでの業績

人間力

創造力

専門性

8. 社会保険労務士の今後について

9. 2つの方向性

コンサルタントの道

法律家の道

10. 売上目標・将来目標

現在から未来

11. 価値創造のストーリー



【目次】

1. 経営理念・所長ごあいさつ	P 3
2. 所長プロフィール	P 4
3. 経営方針	P 5
4. これまでの投資	P 6
5. 弊所の知的資産	P 7
6. お客様・顧問先の声	P 8
7. これまでの業績	P 9
8. 社会保険労務士の今後について	P 10
9. 2つの方向性	P 11
10. 売上目標・将来目標	P 12
11. 価値創造のストーリー	P 13
12. 問い合わせ先	P 14



経営理念・所長ごあいさつ

【経営理念】 ～社長と従業員の明日を創るお手伝い～

未曾有の経済危機の中、企業は「明日」の見えない不安を抱えています。それは、時に対立する経営者も従業員も、ともに抱える悩みです。

人事労務を通じた第三者の視点から、明日への希望が開けるような手助けを行うこと。それが社会保険労務士のつとめです。

私たちは、士業にありがちな一方的なアドバイスではなく、時には雑談を交えて寄り添いながら、双方にベストな提案ができるよう心がけています。

戸山社会保険労務士事務所は、一步先の明日を見据えつつ、クライアントの社長様・従業員様と「同じ歩幅」で歩み続けます。

【所長ごあいさつ】

私は京都市内の社会保険労務士事務所で、3年間実務を通して中小企業の労務管理を幅広く行い、そして自分で創業してからも既に4年が過ぎ5年目に入りました。

その中でも、特に創業時における助成金のコンサルティング、それに伴う人事労務面での支援、および労使双方にメリットがある就業規則の作成・導入コンサルティングなどに自信を持っています。

社会保険労務士の仕事とは「社長と従業員の明日を創るお手伝い」であると考え日々業務を行ってきました。

そのような中、弊所では滋賀県中小企業団体中央会さまとのご縁を得て、経済産業省の支援事業である本書「知的資産経営報告書」を作成させていただきました。

弊所の思いやこだわりを、「目に見えない強み」である「知的資産」として構造化・文章化いたしました。

ぜひご一読いただき、ご指導ご鞭撻賜れば幸いです。



所長 戸山 伸章

所長 戸山伸章プロフィール

【プロフィール】

- 昭和52年生まれ
京都府宇治市出身
- 平成12年
摂南大学経営情報学部卒業
- 平成15年
社会保険労務士資格取得
- 平成19年
戸山社会保険労務士事務所開業



【業務範囲】

- 就業規則コンサルティング
- 退職金制度の見直し
- 創業や労務に関する各種助成金・給付金の活用提案
- 労使間トラブル解消支援
- 給与計算の代行
- 労働・社会保険の書類作成及び手続き代行
- 年金相談・年金裁定請求代行

【職歴】

- 平成12年3月
広栄株式会社 入社 営業部配属
- 平成14年9月
広栄株式会社 退職
- 平成16年2月
原口社会保険労務士事務所 入所
- 平成19年2月
原口社会保険労務士事務所 退所
- 平成19年3月
戸山社会保険労務士事務所 創業

【所属団体等】

- 全国社会保険労務士連合会
登録番号 26070020
- 京都府社会保険労務士会南支部
会員番号 261362

【専門分野】

- 就業規則コンサルティング（実績50社）★顧問数22件
- 創業塾講師
- 京都社会保険事務局 年金特別アドバイザー
- 京都府社会保険労務士会 総合労働相談員

経営方針 ～戸山伸章3つのこだわり～

経営理念
ごあいさつ

所長プロフィール

経営方針

これまでの投資

知的資産

顧客の声

これまでの業績

社労士の今後

今後の方向性

売上目標

価値創造のストーリー

問い合わせ

■こだわり その① ～「雑談力」にこだわる～

顧問契約のメリットは、毎月社長様・従業員様との話に花が咲くことであり、弊所のやりがいでもあります。

士業はどうしても「処理件数あたり」「時間あたり」のお付き合いが多くなりがちですが、弊所ではクライアントとのちょっとした時間を柔軟かつ大切にとらえながら、皆様を元気づけるようにしています。特に従業員に関する問題はすぐには明らかになりません。社長様と会って色々なことをお話しているうちに課題が見えてくることも多々あるのです。

戸山伸章は、「雑談力」のある社会保険労務士です。



■こだわり その② ～「同じ歩幅」にこだわる～

弊所所長戸山伸章は、自身も中小企業である食品卸売業の現場で働いた経験を持っています。食品の配送現場は一刻一秒を争う「戦場」でした。上司、先輩、顧客から怒鳴られることもしばしば体験しています。

社労士事務所での下積み時代も含めて「失敗」もたくさんしてきました。人を雇うこと、オペレーションをすることの難しさを実感しています。だからこそ、どんな優秀な士業よりも、中小企業の苦労を共感し、分かち合うことができるかと自負しています。

戸山伸章は、「同じ歩幅」で歩む社会保険労務士です。



■こだわり その③ ～「創業支援」にこだわる～

所長自身が30歳で独立したこともあり、20～30代の若い世代の創業支援にこだわりを持っています。若い創業者のアイデアから、刺激を受けることも多く、何よりも創業者と「一緒に歳をとっていけること」すなわち「一緒に歩いていけること」に大きな喜びを感じる仕事です。

戸山伸章は、創業者を精一杯応援する社会保険労務士です。



これまでの投資

■創業支援の取り組み「創業・経営サポート.net」

各種士業とのネットワークを活かし、近畿一円における起業・創業・独立開業を考えている方に対して様々な角度からサポートする専門プロ集団「創業・経営サポート.net」を立ち上げ、異業種交流の舞台づくりや創業支援の仕組みを構築しました。特に、近年は少子高齢化の影響から医療や介護に関わる業種のお客様からの創業支援依頼が増えています。



■他士業とのネットワーク構築

弁護士・税理士など、各種士業とのネットワークを構築してきました。人事労務以外の、法務や税務といった企業経営をめぐる様々な課題についても、弊所の幅広いネットワークの中から専門家をご紹介していくことで、お客様のニーズにワンストップで対応することができます。

■紛争解決手続代理業務を担える「特定社労士」の取得

労働者と経営者間のトラブルを自分たちで解決できないとき、裁判をせず「話し合い」によって、トラブルを解決しようという制度があります。これがADR（裁判外紛争解決手続）と呼ばれる制度です。弊所はこのADRを担える「特定社会保険労務士」の資格を取得しており、個別労働関係紛争解決のお手伝いをすることができます。



弊所の知的資産（強み）

3つのこだわり

「雑談力」へのこだわり

「同じ歩幅」へのこだわり

「創業支援」へのこだわり

これまでの投資

創業・経営塾[®] -t.net 立ち上げ

他士業とのネットワーク構築

「特定社労士」の取得

知的資産（弊所の強み）

「エリート街道」では得られなかった中小企業での業務経験

社長・従業員に寄り添う「雑談力」

創業支援の実績（補助金サポートなど）

医療・介護・接骨院といった少子高齢化時代の創業支援に対応

士業以外にも幅広い人脈

税理士をはじめとする他士業とのネットワーク

補助スタッフは全員有資格者（社会保険労務士・中小企業診断士）

ADRを担える特定社会保険労務士資格

やさしさ・人間力

つながり・創造力

つよさ・専門性



経営理念
ごあいさつ

所長プロフィール

経営方針

これまでの投資

知的資産

顧客の声

これまでの業績

社労士の今後

今後の方向性

売上目標

価値創造のストーリー

問い合わせ

お客様・顧問先の声

**「助成金の利用についても色々
と助けて頂けて有難かったです。
私どもが中々動けないところ、
役所などいろいろ回ってくださ
り助かりました。」**

滋賀県大津市 介護事業所 A社さま

創業相談の際には、公的機関の助成の対象になるかならないかも調べさせて頂き、助成金を活用いただけるようにしております。



**「とても親切に年金相談に乗って
くださいました。『戸山先生の担当
日に行くといいよ』と友人にも薦め
ています。」**

京都府八幡市 在住 Bさま

親身になってアドバイスさせていただいております。窓口でにこやかにお礼を言っただけなのが、大きなやりがいになっています。

**「士業の仲間でも、断トツでコミュニ
ケーション力の高い先生です。相談者
さんとの架け橋になってくもらって
います。」**

京都市南区 税理士事務所経営 Cさま

士業とネットワークを持ちながら、社長様のトータルサポートにあたっています。頼れる先生方の存在は弊所の強みです。



これまでの業績

【KPI】

- 就業規則コンサルティング：実績50社
- 顧問数：現在22件
- ADR実績：現在2件
- 講師実績：15件（創業塾講師など）
- 公職実績：6件（京都社会保険事務局 年金特別アドバイザー
京都府社会保険労務士会 総合労働相談員など）



KPIで見える

※「KPI」とは

重要業績評価指標（Key Performance Indicator）のこと。客観性を持った数値（モノサシ）を用いて管理することで、知的資産による価値創造のプロセスを「見える化」します。

【業務の特徴】

スポット業務だけでなく、総合的なコンサルティングを頼まれることが多い点が特徴です。その利便性から顧問契約をお勧めしています。顧問契約から付随して、様々な定型業務から新たな業務にもお応えしていきます。

「標準化できない仕事にこそ付加価値がある」ということを、独立社会保険労務士として日々実感しています。

【顧問契約導入ケース（よくある例）】

- ①創業時のよろず相談
（開業時や従業員採用時の諸手続きなど）
- ②会社の困りごと対応
（就業規則の見直しや、労使トラブル対応等）



社会保険労務士の今後について

■助成金「冬の時代」

国の行財政改革に伴い、補助金・助成金メニューの減少が懸念されています。これまで、雇用関係の助成金は社会保険労務士の労務サポートの主要メニューとなっていました。今後は金銭的な経営支援に留まらない多様なサポートが求められます。

■諸手続きのOA化

業種を問わないOA化の進展、インターネットの発達により、諸手続きを会社自身で行う企業が増えています。このことは、社会保険労務士も含めた従来の士業の中心業務であった「代書」や「代行」へのニーズ減少を意味しています。そのため、今後は人事・労務の専門家として付加価値の高い支援業務が求められています。

社会保険労務士の今後をめぐる外部環境



■企業数の減少

わが国では総じて企業数が減少傾向にあります。その内実として、ほとんどの業種が低迷傾向にあり、倒産件数も伸びています。社会保険労務士には、既存の中小企業の倒産防止や、福祉分野や情報分野といった新たな業種も含めた創業支援による、企業数の増加促進が求められます。

■社労士の知名度低迷

弁護士や税理士に比べて、社会保険労務士の知名度は低いという実情があります。中小企業にとって身近な「ヒト」の問題である人事労務面の専門家として、社会保険労務士はその存在感をアピールしていく必要があります。今後は、後継者育成・インターンシップなどの観点も含め、公的な国家資格を担う者として社会に還元していく必要があります。

付加価値を生む新規事業構想2つの方向性

経営理念
ごあいさつ

所長プロフィール

経営方針

これまでの投資

知的資産

顧客の声

これまでの業績

社労士の今後

今後の方向性

売上目標

価値創造のストーリー

問い合わせ

方向性その①【法律家の道】

■特定社労士の道を究める

ADRという制度の登場により、従来は弁護士にしかできなかった個別労使紛争に特定社会保険労務士が介入できるようになりました。弊所も2件、ADRとして間に入った実績があります。労使の関係がよりシビアになっていく現代社会において、今後はさらにニーズが増えていくものと思われます。

人事労務をめぐる法律面での裏打ちがある特定社労士は、特に労使トラブルをめぐる予防面で、判例を申し上げながら支援に入っていくことが求められます。戸山社会保険労務士事務所は「人事労務の法律家」として、新たな付加価値を提供します。



方向性その②【コンサルタントの道】

■創業・経営支援の道を究める

弊所の強みである各種士業とのネットワークを活かした創業支援を強化し、創業支援・経営支援の高度化を図ります。従来から定評のある税理士とのタッグによる「税務&労務サポート」に加え、新たに中小企業診断士や各種分野の専門家とも連携しながら、新たなコンサルティングサービスを提供していきます。

戸山社会保険労務士事務所は「人間力のある社会保険労務士」として、新たな付加価値を提供します。

売上目標・将来目標

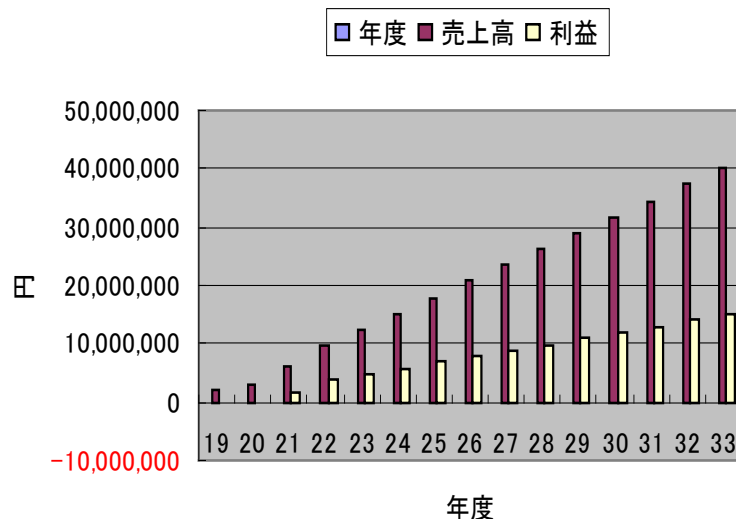
【売上目標】

目標年度：平成34年3月期（創業15年目）

■売上高 4,000万円

■純利益 1,400～1,600万円

売上高・利益シミュレーション



【将来目標】

～「人を雇う」「人を導く」プロフェッショナルとして～

■1年ごとに1人ずつ社員を雇用していきます

社会保険労務士が補助者を雇うケースはまだまだ少ないですが、人を雇う「労務」のプロフェッショナルである以上、社員の雇用を創出し、後継者の育成を図るのが社会保険労務士の責務であると考えています。

■自ら実業の立ち上げも検討します

社長様に寄り添った、高付加価値なコンサルティングを実現するためには、士業としての専門性のみならず、経営面からの視点も必要です。今後の社会保険労務士は、実業面でも中小企業の手本となれるような指導者であるべきと考えています。

戸山社会保険労務士事務所は、時代時代のニーズに合わせて、高付加価値な創業・経営サポートを提供していきます。

「同じ歩幅」で、社長と従業員の明日を見据えながら・・・。

価値創造のストーリー（概念図）

経営理念
ごあいさつ
所長プロフィール
経営方針
これまでの投資
知的資産
顧客の声
これまでの業績
社労士の今後
今後の方向性
売上目標
価値創造のストーリー
問い合わせ

ベースとなる経営理念 「社長と従業員の明日を創るお手伝い」

【3つのこだわり】

- ①雑談力
- ②同じ歩幅
- ③創業支援

【これまでの投資】

- ①創業経営サポート.net
- ②他士業とのネットワーク
- ③特定社労士の取得

過去から現在

【知的資産（弊所の強み）】

- 中小企業での業務経験
- 社長・従業員に寄り添う「雑談力」
 - 補助金サポートなど創業支援の実績
 - 医療・介護・接骨院など少子高齢化時代の創業支援
 - 幅広い人脈
 - 他士業とのネットワーク
 - 有資格者の補助スタッフ
 - ADRを担える特定社会保険労務士資格

やさしさ・人間力

つながり・創造力

つよさ・専門性

外部環境に対応する2つの方向性

【コンサルタントの道】
創業経営支援の道を究める

【法律家の道】
特定社労士の道を究める

売上目標・将来目標の達成へ

現在から未来

お問い合わせ

知的資産経営報告書に関するお問い合わせ先
戸山 伸章

戸山社会保険労務士事務所

住所 〒611-0111 京都府宇治市五ヶ庄二番割43-2

電話番号 0774-32-1548 FAX番号 0774-39-5059

携帯番号 080-5338-0501

Eメール: toyama0501@kud.biglobe.ne.jp

① 知的資産経営報告書とは

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。

「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

② 本書ご利用上の注意

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するモノではないことを、ご了承願います。

③ 作成支援・監修専門家

本知的資産経営報告書の作成にあたっては、本書記載内容につき、その客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる専門家のご支援・ご監修を賜りました。

滋賀県中小企業団体中央会 中小企業応援センター事業 登録専門家

中小企業診断士 高見 啓一（たかみ けいいち）氏

