

助成金から
関係深耕を図る!

法人担当者のための 社労士連携術

解説／石井隆介
社会保険労務士法人
湘南経営パートナーズ
代表社員

1 連携のメニュー

助成金の申請支援を機に
資金ニーズ開拓が効率化



助 成金を取り扱う社労士は、助成金と併せて企業の補助金相談も受けているものの、ノウハウがないなどの理由から断ったり、ほかの士業に紹介しているということをご存じだろうか。

そこで、金融機関担当者が取引先との関係深耕や新規顧客獲得のための方法として、ぜひ取り組んでほしい方法が、社労士との連携だ。社労士と連携すれば労務問題解決の支援ができるうえ、助成金の情報提供が可能になる。社労士からも補助金に関する相談が舞い込み、融資開拓にもつながるはずだ。こうした、社労士と連携す

ることによるメリットについて、15年間金融機関に勤めた経験のある社労士としてお伝えしたい。

新規先の紹介や
相談数増加に結びつく

社労士は助成金のほか、就業規則の作成や社会保険、労働保険の手続代行、労務相談など、企業の「ヒト」に関する悩みを解決できるスペシャリストである。社労士とともに取引先の労務相談に対応し、助成金の活用を提案することによって、取引先と親交を深めることができる。さらには、取引先同士のネットワークから助成金活用事

例が広まっていくことで、新規取引先の紹介が受けられることも十分あるだろう。

企業は一度、助成金を受給できると「ほかの助成金はないか」と考えるものだ。企業の多くは助成金と補助金を一緒に認識しているので、まずは過去に情報提供してくれた社労士や銀行員に相談することは自然な流れである。

つまり社労士とともに助成金の情報を提供すれば、取引先からの相談が増加することとなり、担当者の情報収集力が向上するのである。

助成金や補助金に関する相談の中には、新規事業の立ち上げや既存事業の設備投資などの情報が含まれることがある。大型の融資案件につながる期待もあるわけだ。

POINT

助成金支援を提供した先からは、資金需要に関する相談が舞い込みやすくなる

2 連携すべき社労士の見極め方

ホームページの有無や実績のほか
法律論をかざさない人柄かを確認



金 金融機関担当者が社労士との連携を模索するう

えでは、「どんな社労士と連携すればよいか分からない」「社労士の探し方が分からない」といった場合があるだろう。そんなときは、全国各地にある社労士会から紹介してもらおうか、税理士からの紹介が有効である。

中でも、筆者は特に税理士からの紹介をお勧めしたい。税理士は労務の相談を受けることも多く、経験豊富な社労士と提携をしていることが多いのだ。

そのため金融機関担当者が社労士を探すうえでは、支店で付合いのある税理士に紹介

してもらおうのが確実だ。

社労士の見極めでは
第一にHPをチェック

金融機関が連携すべき社労士の条件を見ていこう。見極めるうえで大事なポイントは4つある。

1つ目はホームページがあること。ホームページが当然にあるだろうと思われるかもしれないが、未開設の社労士がまだいるのが実態だ。

ホームページが未開設の場合は、自宅を事務所として1人で営業し、経験が少ない可能性が高い。連携による効果は期待できないだろう。2つ目はプロフィールだ。

ホームページ等のプロフィールを2〜3行で終わらせている社労士は避けて、実務経験（特に労務相談と助成金案件）を具体的な数字で載せていることを確認する。

プロフィールが充実している社労士は、土業交流会などに積極的に参加している場合が多い。多方面から顧問先の紹介を受けていて、やり手である可能性が高い。

3つ目は、金融機関が連携するうえで一番大事な「助成金申請代行」を引き受けているかどうかだ。

数十種類ある助成金を広範囲に豊富に引き受けている社労士事務所は少ない。ほとん

どの社労士事務所がホームページに「助成金の申請代行をします」と載せてはいるが、実際に扱っている社労士はその1割以下と考えてよい。なぜなら助成金は種類や制度、申請書類などが毎年のように変わるため、社労士自体も、その煩雑さから敬遠する傾向にあるためだ。助成金によつては申請から受給まで2年以上となることもあり、書類提出先の労働局とのやり取りは長期間に及ぶ。

代行手数料にも着目したい。助成金を多種扱っている事務所では、申請代行手数料を25%〜30%としていることが多い。10%程度の手数料としている事務所も見かけるが、採算がとれる手数料ではなく、実態として取り扱っているかどうかは疑問がある。

4つ目の点は、助成金申請代行を「スポット契約」で受けてくれるかどうかだ。連携