



## 伊藤 泰人

いとう やすと  
社会保険労務士法人アンブレラ  
代表社員

1961年東京生まれ。早稲田大学商学部卒。安田火災海上保険㈱(現:損保ジャパン)に入社し、損害保険・生命保険の営業業務に従事。2010年、48歳で社会保険労務士として独立開業。以来、中小企業向けに企業型確定拠出年金のコンサルティングや助成金申請の代行業務などを展開している。

橋本真那美・ブレインマークス  
ビジネスコンサルタント もと  
も大手保険会社に勤務し、営  
業マンとして年収1500万円  
以上の収入を得ていたそうであ  
る。その状況からどうして社会  
保険労務士に転身されたのか  
まずはそのあたりをうかがいた  
いと思います。  
伊藤 泰人・社会保険労務士法人

## 10年後をリードする 未来企業

77

# 年収1500万円の損保会社正社員を捨てて 社労士に転身・独立 原動力は「変化に対して積極的に挑戦すること」

大手保険会社のナンバーワン営業から社会保険労務士に転身した伊藤泰人代表。  
起業以来、中小企業向けに企業型確定拠出年金のコンサルティングや助成金申請の代行業務などを展開し、  
着実に成長を遂げているという。そんな伊藤代表の夢と想いに胸を打つブレインマークスの橋本真那美氏がアプローチした。



エントランス

アンブレラ代表社員 安  
田火災海上保険㈱(現・  
損保ジャパン)で損害保  
険・生命保険の営業業務  
などに従事していました。  
つねに営業成績は断トツ  
の一番でしたが、酒もゴ  
ルフもカラオケもやらな  
いため、しばしば「付き  
合いが悪い」といわれる  
ことがあり、そんな状況  
に徐々に嫌気がさすよう  
になっていったのです。  
そんな折、以前から勉強  
していた社会保険労務士の試験  
に合格、しかも当時はちょうど  
確定拠出年金制度がはじまった  
ばかりの時期で、私のもとにも  
いくつか関連する相談が舞い込  
んでいました。そこで、思い切  
って会社を辞めて社会保険労務  
士事務所を開業し、確定拠出年  
金制度などのコンサルティング  
を手掛けてみようと考えたので  
す。  
橋本 まったく違う業種への転  
身、しかもトップ営業からの転  
身ということで、周囲の皆さん  
も驚いたのではないですか。  
伊藤 定年退職した後でもいい  
のではともいわれましたが、年  
齢的にも勢いがある40代のうち  
に新しいことに挑戦してみたか  
ったのです。安定した給料がな  
くなるので、家族の養育には時  
間がかかりましたが、退職金に  
は絶対に手を付けたいという約  
束のもと、2010年4月に開  
業することができました。  
橋本 開業後、どのような苦労  
がありましたか。  
伊藤 開業前は前職の仲間たち  
にも支援してもらえと思って  
いたのですが、そううまくはい  
きませんでした。やはり身の置  
きどころが変わると、付き合い  
方も変わるものだと身に染みて  
感じましたね。しかし、窮乏を  
吐いているような余裕もなかつ  
たので、とにかくやるしかない  
という気持ちで仕事に向き合  
いました。そして、あらたに助成  
金申請の代行業務に着目し、開  
業の翌年にはセミナーを開



オフィスの様子

3件の案件を獲得することがで  
きました。  
橋本 その後の業績はどう推移  
していましたか。  
伊藤 顧客ゼロからのスタート

でしたが、比較的順調  
に推移し、開業1年後  
には年商1000万円  
5年後には1億円にな  
りました。  
橋本 どのあたりが顧  
客の心を掴んだのでし  
ょうか。  
伊藤 当時はまた助成  
金申請の代行業務を手  
掛ける社会保険労務士  
が少なかつたこともあ  
り、うまく時代ニーズ  
にマッチしたのだと思  
います。  
橋本 最近では助成金申  
請の代行業務を手掛け  
る社労士事務所も増えてき  
ていくと思います。そつたなか  
で、どのような差別化をはかっ  
ていますか。  
伊藤 電子申請やRPA(ロボ

ットによる業務の自動化)など  
を取り入れながら、効率的に業  
務を手掛けていくところが強み  
になっていきます。とくにRPA  
については、社労士事務所等  
入っているところはほとんどな  
いはずですが、当社にはほとん  
どSaaS(システムエンジニア)が  
在籍し、最適なRPAを実践して  
いますし、私自身、セミナーや  
技術展示会などでつねに最新の  
テクノロジーの情報を収集する  
ように心がけています。  
橋本 経営理念についてご紹介  
ください。  
伊藤 「5つのC」を大切にす  
るという経営理念のもと、「社  
会の変化(Change)にともな  
う機会(Chance)に、積極的  
に挑戦(Challenge)し、顧客  
(Client)と社員(Care)の夢  
と幸せの実現を目指す」という

スローガンを掲げ、毎日、朝礼  
のときに全社員で読み上げるよ  
うにしています。ちなみに、こ  
のなかでもっとも重視している  
のは最初の3つの「Change」  
です。「Chance」は「チャン  
ス」です。毎年、法改正によ  
って顧客ニーズが大きく変わる  
ので、それをチャンスと捉えて  
挑戦できない社労士事務所は、  
アツという間に取り残されてし  
まうからです。もちろん、実際  
にこの「3つのC」を実践する  
のはなかなか大変なことな  
ですが、当法人の社員は皆、前向  
きに取組んでくれています。  
橋本 事務所の内外で働き方改  
革を推進されているそうですね。  
伊藤 働き方改革も大きなチャ  
ンスのひとつです。まずは  
自分たちで実践してみること  
にしました。すでに定時退社、残

業ゼロ、有給休暇100%消化  
などを実践できるようになり  
ましたし、有給休暇は15分単位で  
取得可能です。今後はこの経験  
を生かして、働き方改革のノウハウ  
を多くの顧客に広めていき  
たいと思います。  
橋本 今後の展望についてお聞  
かせください。  
伊藤 2020年2月には税理  
士事務所を傘下に加える計画を  
立てています。そして、同年中  
に税理士をふたり雇用して法人  
化し、税務分野にも業務を拡大  
させたいと考えています。社労  
士と税理士の業務をワンストッ  
プで手掛けることにより、より  
低価格で高品質なサービスを提  
供していきたいと思っています。  
また、そのほかにも将来的に  
はホームページ制作会社や司法  
書士事務所などのM&Aも実施  
し、提供できるサービスをさら  
に増やしていきたいと考えてい  
ます。もちろん、こうした業務  
拡大にともない、人事評価制度  
や人材育成などに間にあって  
な仕組みづくりが必要になって  
くると思います。そのついで  
、あらたなチャレンジ精神を持  
って臨んでいきたいと思  
います。  
橋本 組織として大きな飛躍の  
年になりそうですね。私たちも  
その仕組みづくりを精一杯サポ  
ートさせていただきます。



## 橋本真那美

はしもと まみな  
株式会社ブレインマークスビジネスコンサルタント

2012年大学卒業後にブレインマークスに入  
社。自社の会員サービス運営や社内の文化  
づくり、採用などさまざまなことを経験。現在は  
持ち前の計画力・実行力を生かして、マーケ  
ティング部門に所属。最後まで諦めない粘り強  
さで、顧客、販促、社内のウェブ制作などを務  
めている。

## 10年後のためのアドバイス

伊藤代表は保険会社から独立された新し  
い分野を切り拓き、これまで着実に成果  
を積み上げてきました。時代ニーズを  
先取りしてきた鋭い感性と情報収集能力  
は、まさに伊藤代表の強みといえるでし  
ょう。2020年はあらたに税理士事務所を  
傘下に加えるなど、社会保険労務士法人  
アンブレラにとって大きな節目となります。  
M&Aによる組織再編には苦勞も多か  
いと思いますが、きっとその経験は素晴らしい  
糧になるはずです。多角経営をしなが  
らも一貫した組織運営を行い、つぎつぎ  
とあらたなノウハウを蓄積していき  
たいと思います。