

# 職種転々二十回絶望の淵から



行政書士 山内常男さん

這い上がって得た **珠玉の資格**

## 遠い遠い回り道

「人生は筋書のないドラマである」といわれるが、山内常男さんの人生は、さしずめ六場三十景に分れる実に変化に富んだドラマになる。しかし、そのドラマが楽しいドラマか悲しいドラマか、人が見て喜ぶドラマか、それは分らない。恐らくそのドラマの価値は当人にしか判断できないことなのだろう。

余りにも遠回りをして過ぎた感じがないでもない。性急な人なら「なぜもっと早い時期に、今の仕事を選ばなかったのか」と詰問するかもしれない。が、それも、当の山内さんにいわせるなら、自分だけに分る「熟成の時期」であって、もっと早くてもダメ、もっと遅くてもダメ、「それがやっぱり一番いい時期だったんだ」ということになりそうである。

- 余りにも遠回りをして過ぎた感じがないでもない。性急な人なら「なぜもっと早い時期に、今の仕事を選ばなかったのか」と詰問するかもしれない。が、それも、当の山内さんにいわせるなら、自分だけに分る「熟成の時期」であって、もっと早くてもダメ、もっと遅くてもダメ、「それがやっぱり一番いい時期だったんだ」ということになりそうである。
- ちなみに、山内さんが、故郷宮城県から青雲の志を立てて川崎市へ出てきてから現在に至るまで、約二十年間に遍歴した仕事を、芝居の書割
- |             |                  |
|-------------|------------------|
| 第一場 (川崎の場)  | 一四景 スーパー店長       |
| 一景 プレス工     | 一五景 化粧品販売        |
| 二景 溶接工      | 一六景 化粧品店共同経営     |
| 三景 旋盤工      | 第四場 (新宿の場)       |
| 四景 鉄骨組立     | 一七景 ショッピングセンター経営 |
| (病院生活一年)    | 下請               |
| 五景 板金工      | 一八景 通行量調査        |
| 第二場 (川崎の場)  | 一九景 アンケート調査      |
| 六景 夜学生      | 二〇景 パー、サウナ経営調査   |
| 七景 音響機器組立   | 二一景 ソフトクリーム販売    |
| 八景 内職センター   | 二二景 ハンドバッグ販売     |
| 九景 学習塾助教    | 二三景 焼そばの実演販売     |
| 一〇景 経営学校助手  | 二四景 立食うどん販売      |
| 一一景 輸入品セールの | 二五景 ベントウ販売       |
| 一二景 輸入品展示即売 | 第五場 (新宿の場)       |
| 一三景 輸入品露店販売 | 二六景 スーパーの精肉部店員   |
| 第三場 (銀座の場)  | 二七景 総菜販売         |
|             | 二八景 青果部員         |

第六場

二九景 行政書士の経営アライバイザ

- 三〇〃 行政書士の補助者
- 三一〃 行政書士業務開業

二度目、涙の転進

さて、こういう具合に、山内さんが体験した職業を並べてみると、彼の運命を狂わせた発端が、宮城県から川崎の鉄工所へ入社した直後の鋼材組立工の時期に、重量物を運搬する作業の結果かかった椎間板ヘルニアにあることが明白になる。

彼は機械の仕事が好きだったの、初めから鉄工所で仕事を覚え、いつの日か自分でも鉄工所を経営したいというのが念願だった。

ところが、ヘルニアのために仙台の病院で一年間の入院生活を送るうちに、この病気で将来、鉄工所の仕事をするのは無理だという宣告を受け、急速目標の転換を図らざるを得なくなった。

と、好きな機械の仕事のユメを捨て切れないので、知人の兄さんが経営する音響機器組立の仕事をやったり、夜学の新宿工學院の機械

科で勉強したりしていたが、そのうちヘルニアが再発、もう一度川崎の病院で手術を受けることになった。

さすがの山内さんも、これで完全に、第一志望を断念することになった。では次に何を目標に……と考えると、そこには商売での独立自営しかなかった。商売といってもいろいろある。すべて勉強は振り出しに戻ってやり直さなければならぬ。

その時、音響機器の組立の仕事をくれた学習塾の経営者が、自分の計画している仕事の手伝いをしながら勉強しないかといってくれた。これは嬉しい言葉だった。彼を信頼し、片腕として働いてもらうということだったからである。

しかしこの経営者も、頭は素晴らしいが年がまだ若い。そのために、片っ端から新しい仕事を始めるが、失敗も多い。そのたびに山内さんも、あっちの仕事、こっちの仕事と、転々と職を変えさせられたのである。

彼はこの時期に、輸入品のセールスや展示即売会、露天商までやっている。この経験はなかなか愉快ではあったが、素人商法のつまずきで、

まもなく店は閉店、解散という事態に追いこまれてしまった。

次に救いの手を差し述べてくれたのはノーベルというスーパーの経営者だった。この経営者は太っ腹で、山内さんのまじめな勤務ぶりを評価してくれて、すぐに店長として銀座二丁目の化粧品店を任せてくれた。これも大いに商売の勉強になった。日商も十五坪の店で十五万円。近所の二店を閉店させるくらいに山内さんは頑張った。

化粧品店の共同経営をやったのもこのころで、この共同経営は、結局社長の税務署対策と分って手を引いた。利益は折半といっても、結局多額の税金を山内さんが持つことになったからである。

山内さんが、一番生活に困ったのは、新宿に新築予定のショッピングセンターに将来出店させてやる、という条件で、出店のための事前調査をやらされた、次の時代のことである。この経営者は、新宿で食堂とパンコ店を経営する成功者で、日頃、

若者の理解者であるかのようなことを話すので、山内さんもつい引っかけた。人の通行量を調べたり、ア

**いま350店の特約店をバックに市場を拡大作戦展開中!!**

◎特約店募集 資金は見本セット一式(2万5千円)のみ。保証金等は不要。

◎ポールペンギフト実績10年。

◎売れ筋商品、金融品で(日用品雑貨、貴金属、電化製品、健康関連品)大いに儲けて下さい。

◎売れ筋商品各種品揃え、とにかく一度ご覧下さい。豪華ギフト集(約5千点集録)ご希望の方2,000円(切手も可)を添えてお申込下さい。

\*資料請求は50円切手5枚同封のこと。

千160東京都新宿区新宿1-9-2  
東殖流通事業部 TEL 03(355)7518

ンケート調査をしたことは、大変面白くもあり、後に役立ちもしている。だがほとんど無給でこき使われたので、この時期の生活はまったく苦しかった。

そして、挙句の果てに、ショッピングセンター建設が具体化した時点で、「金のない者にテナントはやれないよ」と、ニベもなく追い出された。この「煮え湯」の味を山内さんは一生忘れられない。断腸の思いとは、まさにこのことを指すのだろう。彼は真実涙を流しながら、再び目標転換を図らざるを得なくなったので

ある。

資格を生かしたあの苦勞

生活建直しのために、スーパーの精肉部や総菜販売部でしばらく仕事をすると、彼はやつのことと最終の目標を設定した。それは従来の体験も生き、同時に自分の性格にもピッタリ合う職業でなければならぬということ、行政書士の資格を取ること、落ちついた。

しかし、こういう資格は、ただ資格があればそれで食えるというものではない。資格があっても、それを生かす力のない人にとっては、絵に書いたボタ餅に過ぎないのだ。山内さんは当然迷い、悩んだが、とにかくやってみる以外にないと決意して、

行政書士の受験勉強ができ、かたわら実地勉強にもなる行政書士の事務所のアドバイザーになった。

まだ資格がないから、安い給料は覚悟の上で、経営者に代っておとくい回りをして書類作りをした。行政書士の仕事というと、会社設立申請、各種の帳簿書類の作成、経営審査事項の申請、指名参加手続、社会・労働保険手続許可申請などの書類作りが主になるが、山内さんは建設関係に狙いをしぼって、おとくい回りをした。彼の信条は、いつもベストを尽すことであつた。人にものを頼まれて断つたことはないし、いつも相手に満足してもらうことを念願として努力を惜しまなかつた。だから、山内さんがその事務所へ入ってから

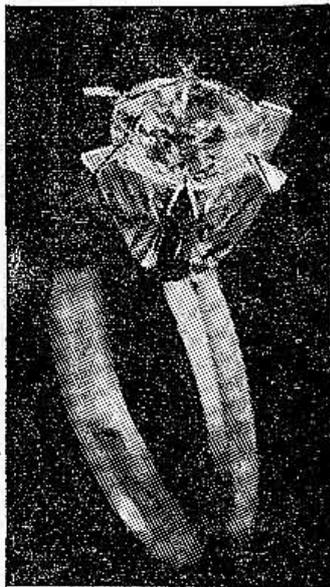
は、おとくいが急増し、引っぱりなしたに電話がかかってくるようになったのも当然であつた。

行政書士の試験は、法律問題が五〇%、作文が二〇%、常識問題が三〇%である。山内さんは六法全書の勉強に主力を置いて、毎日二時間ずつ約一年勉強し、五十三年の秋に東京、埼玉、神奈川の三県で試験を受け、それぞれ全部を一回でパスした。彼の試験勉強に役立ったのは、法学書院から出ている『行政書士の手引』それに、国語の勉強としては「熟語ハンドブック」、そのほか新聞記事の切抜き、特にASEANや日中条約本文の暗記が役立ったという。こうして、彼が資格を取り、その資格を活用して自立しようとしたと

き、どういう現象が起つたか。驚いたことに、前の勤務先のおとくいのうち六十軒が、山内さんの独立を知って、ゾロゾロとついてきてくれたのであつた。

六十軒というところ、それだけでも充分食べていける、おとくいの数である。その上に、かつての縁故関係も駆けつけてくれて、現在は開業半年で百十社になる。月商は平均百万円に近い。その六割が利益である。将来は、自分一人で二百軒まで持つてゆき、それ以上に伸びた時に、初めて、助手をやとい、事務所を設ける予定だという。今度こそ、回り道せず、彼は一直線に進んでいくことだろう。

金子 隆



ひとりでもできる 宝石・アクセサリーの販売

本場からの直接現金卸で

驚くほど安く仕入れられる

▲一例・小売価格24,500円が卸値7,150円  
 アクセサリー・宝石・貴金属は不況に強く売りやすい商品です。ご近所や知人のいるお店、会社などを対象に、あなたのコネを活かせば高収入が得られます。

- 権利金、保証金など一切不要です。
- 資金は商品の仕入金だけ。
- 本場(甲府)からの直接現金卸ですから仕入値が安く、利幅があります。
- 注文の数が少なくてもお送りします。

案内資料無料送呈

詳しい資料、案内書を無料で差しあげます。ハガキで下記へお申込みください。

(株)遠藤宝石 卸部 オール生活  
 〒400 甲府市青沼2-4-4  
 ☎0552(35)7878