

若き行政書士法人代表の奮闘活動メモ

～吹き始めた新しい風とともに活発な活動を展開!!～

第1回 【行政書士への道】

行政書士法人山内事務所代表 山内 隆司

初めまして山内です

読者の皆さん、初めまして。山内隆司（やまうちたかし）です。

いま、本誌をご覧になっている皆さんのなかには、今年度（平成17年度）の行政書士試験が終わってホッとしている方や、次回（平成18年度）の試験に向けて早くも受験勉強に励んでいる方もいらっしゃると思います。

このように、さまざまな環境の方々がお読みになっていると思いますので、まず最初にお断りをさせていただきます。

私は、文章の達人でも仕事の達人でもない、平凡な31歳の男性です。

したがって、お読みになっている皆さん全員に参考になるお話はできませんし、そのように考えてもいません。

また、本誌で紹介する記事内容は私自身の考えであり、比較している項目に対して反対をしている訳でもありません。

ですから、皆さんがお読みになっていく中で、皆さんの参考になる箇所は十分に活かしていただき、参考にならない箇所はまるっきり無視して下さって結構です。

今回の連載では、私の「ありのまま」の体験を書かせていただきたいと思います。

また、必要以上の敬語を使用することにより、皆さんに伝わりにくくなることを避けるため、敬語を多用する文章にしようとは考えていませんので、あらかじめご了承ください。

前置きはこの程度にして、まず私の「自己紹介」をさせていただきます。

私は、「行政書士法人山内事務所」の「代表」をしています。

事務所の所在地は、テレビでも有名な「果敢とげぬき地蔵通り」にあります。毎月4日・14日・24日が縁日ですので、実際にとげぬき地蔵通りを歩いてみてください。元気なおじいちゃん、おばあちゃんがたくさんいらっしゃいます。

この地において、山内事務所は今年（平成17年）で、「開業26周年」を迎えました。

ん？ 31歳で開業26周年？そうです。私は、世間でいう2代目で、いわゆる「創業者」ではありません。当事務所の創業者は、私の父、山内常男です。

したがって、私は、行政書士事務所の創業時を経験しておりません。行政書士として、実務経験は10年目を迎えています。

ここで、「なーんだ、創業者じゃないのか。じゃあ、これから創業する自分には参考にならないね」と思われた方も多いと思います。そのような方は、もうお読みにならなくても結構ですので、創業準備をする新人の方々と同じように、日夜、実務ではまったく必要のない箇所の法律の勉強をしていてください。

ちなみに、私は、法律の勉強だけに特別の時間を割いたことはありません。

行政書士試験って簡単？

読者並びに行政書士試験受験生の皆さんに質問です。

行政書士試験って簡単ですか？

本誌を読んでいる大半の方は優秀な方々だと思いますので、おそらく「行政書士試験は簡単です」と答えるでしょうね。

私は、試験合格までに8年かかりました。

私にとって、行政書士試験はそんなに簡単ではなく、受験すること自体が的外れな選択でした。なぜなら、高校時代は毎日バイクに乗り、大学進学すらまったく考えられないような有り様でしたから。もっとも、某大学の附属高校にこそ通っていましたが、成績は学校で一番悪かったため、進学できなかっただけです。

当時は将来の夢などなく、行政書士試験を受けようと思ったのも、単に親が行政書士だからという簡単な理由でした。

20歳代前半は行政書士試験を受験こそしていましたが、受かるうとの思いで一生懸命に勉強はしていませんでした。そのような日々を過ごしているうちに20歳代後半を迎えた時、ふと「このままずっと受からなかったらヤバイ」と、心の底からあせり始めました。

私は、真剣に勉強を始めてから2年目で、晴れて合格しました。合格までこんなに時間がかった私を、どうぞ笑ってください。

しかし、8年もの年月を経てやっと合格したからこそ、「意地でも資格を活かして食っていくぞ」という意識は、人一倍持っています。

ステップアップじゃない！ 食っていける！

行政書士試験受験生のなかには、まず行政書士資格を取って、上位の国家資格への道筋を作るという方々もいるかと思いますが。

しかし、私は、行政書士資格取得のみで満足しています。もっと言うと、私には、おそらく他の法律関係の国家資格取得は無理でしょう。

ただ、私の立場から思うことは、たとえ皆さんの資格を持っていたとしても、取得している資格を活かすのはあなた自身、あなた一人なのです。資格がクライアントを連れてくるわけでもありませんし、資格が事務所の経費を払ってくれるわけでもありません。

たとえば、どんなによい車にたくさんのオプションを付けても、運転が未熟であれば事故は起こすし、周囲にも迷惑をかけます。逆に、運転さえ未熟でなければ、最低限の装備だけ備えれば、それで車の機能としては十分だと思います。

このたとえで、私が皆さんにお伝えしたいことは、「取得している資格の数に満足するのではなく、自分自身に磨きをかけて営業をしてください。クライアントが求めているのは、皆さんの資格を持っている一人の法律家ではなく、信頼できる一人の法律家から広がる信頼できるネットワーク等です。行政書士もそうですが、実務をバリバリにこなしている事務所が一番強いのです」ということです。

ちなみに、現在開業されている方で、かつたくさんの資格を持っていたものの業務が総花的になり、事務所の特徴が薄れていると思われる方がいらっしゃれば、まずは自分自身で「士業ネットワーク」を作り、実務をたくさんこなしている事務所と連携したほうが仕事もスムーズに進みますし、クライアントへのサービス向上にも繋がると思います。

行政書士入魂

さて、行政書士として、「クライアントに提供できるサービス」とは何でしょうか？

ここで、本題に入る前に確認ですが、「行政

書士はサービス業である」と、当事務所は認識しています。また、「先生」と呼ばれることに違和感を感じるときがありますので、クライアントには、「先生」と呼ばないようにお願いをするときもあります。

では、本題に戻ります。

当事務所が、「クライアントに提供できるサービス」とは、「行政書士の業務範囲である書類作成はもとより、土業ネットワークを活かした幅広い相談に乗ること」です。

どういうことかといいますと、まず行政書士業務のみに特化することにより、クライアントにも信頼されますし、隣接法律職の方々にも信頼されます。確かに、周辺知識についてある程度の情報を入れておくことは大切なのですが、曖昧な知識でクライアントに接した結果、迷惑をかけてしまうということが考えられます。

そこで次に、自分の専門分野以外についてクライアントから相談を受けたならば、「それは自分の専門外で、自分には確実な知識がないので、専門家をご紹介します。また、ご紹介をさせていただいた専門家がクライアントと合わない場合は、他の専門家をご紹介します」とお答えすること、こうしたことが重要なサービスだと思うのです。

勉強しちゃうだろ

開業された方と、時々話す機会があります。話をしていると、「いま、会社設立について勉強しています」とか「入管について調べています」等、業務の勉強を熱心にされています。確かに、業務の勉強は必要です。しかし、不十分な知識では、クライアントに迷惑をかけてしまうことがあります。

また、業務の知識を完璧にすることで、果たしてクライアントから依頼がくるかというと、少々疑問を感じます。

繰り返しになりますが、業務についての最低限の知識は、もちろん必要です。「まったく業務について勉強するな」ということを、私はいつているのでもありません。

ただ、行政書士の業務は、すべて「ケースバイケース」なのです。もっと言うと、実務のなかでしか、重要な情報や必要なノウハウというものは修得できないし、確立されない、ということなのです。

終わりのない業務についての勉強のために、ただ教科書に向き合うのではなく、クライアントとなり得る人物と話をする機会をより多く作ったほうが賢明だ、ということなのです。

実際、行政書士のクライアントは、そのほとんどが経営者です。経営者が、自分の従業員よりも頼りにならない行政書士に、果たして依頼をするでしょうか。

しませんよね。

経営者は、経営者と同じ目線で考えられる行政書士を求めているはずなのです。

私はここで、本ばかりみていないで、営業センスを磨きつつ、どんと外に出て人に接することの重要性・大切さを、皆さんにお伝えしたいのです。

人は、人と出会うことによって磨かれていきます。

依頼は断れない

行政書士になると、当然のことですが、すべての物事について「自己責任」となります。

仕事がないと生活ができません。

こういうことを考えると、いただいた依頼が未経験の分野だから、という理由だけで断れませんよね。

私も、これまでの業務で経験したことのない依頼を受けることは、結構あります。また、これからも、おそらく未経験の分野の依頼があることと思います。

ただし、ここで気をつけてほしいことが、「未経験の分野だからといって、報酬額をむやみに値引きしない」ということです。なぜなら、クライアントが求めているのに、自分から値引きを提示することは、「自分の持っている価値能力を否定することになる」と思うからです。

私たち行政書士は、法律を扱う職種なわけですが、しがいて、自信を持って、自分が設定した報酬額を請求すべきだと思うのです。

安易な値引きは、自信のなさからではありませんか。値引きをすれば、クライアントが喜ぶと思ってはいませんか。

クライアントが行政書士に求めるもののひとつに、「信用」というものがあります。いくら報酬が安くても、クライアントに信用されなければ、次の仕事はいただけません。クライアントに、「この事務所は信用できないけれど、報酬が安いから我慢しよう」と思われてよいのでしょうか。

合同事務所より 土業ネットワーク重視

第1回目も、残り少なくなってきました。

そこで、ここ数年、私が考えていることについて、若干触れてみたいと思います。

これからの時代を考えると、行政書士だけの事務所よりも、隣接法律職と協力して仕事を

することが大切になってきます。

そこで、選択肢として考えられるのが、「合同事務所」か「ネットワーク構築を重視した単独事務所」かの選択だと思います。

私は、「ネットワーク構築を重視した単独事務所」が、これからの時代はよいと思います。なぜなら、ネットワーク構築を重視した単独事務所ですと、同じ考え方を持つ専門家を何人も作ることができるのに対して、合同事務所ですと、事務所内の専門家でしか対応できないと思うからです。

私たちの仕事は、「個と個の繋がり」のなかで形成されています。もちろん、クライアントと私たちも、「個と個の関係」です。

そういう意味では、私が紹介した専門家が、必ずしもクライアントと波長が合うとは限りません。波長が合わないときは、違う専門家を紹介する必要があります。そのとき、合同事務所であれば、何らかの弊害が生じるのではないのでしょうか。

ちなみに、私の事務所では、すべての専門家とのネットワークを持っています。もちろん、すべての専門家の方々は、その道のプロです。したがって、どんな相談がいつ何時に舞い込んできても、対応可能な状態となっています。

皆さんもネットワーク構築のため、さまざまな人脈形成を、いまから考えてください。

また、自分自身も、必要とされる行政書士となるように頑張ってください。

*