

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4回 【事務所代表として頑張っています】

行政書士法人山内事務所代表 山内 隆司

合格率に惑わされずに

こんにちは。

去る1月19日に発表された、平成17年度行政書士試験の「合格率」には、少々驚きました。

これから受験しようとしている人も、おそらく驚かれたことと思います。

今回の合格率を見て、今年(平成18年)度、受験しようかどうかで迷っている人はいませんか？

合格率の高さや独立しやすいという情報だけで、これまで受験していた人や受験を考えていた人は、これから難しいでしょうね。

ただ、この合格率も、試験終了まで真剣に問題と戦っていた人だけでその合格者を算出しますと、おそらく何倍にも跳ね上がると思います。実際、願書まで提出して、当日、受験されない人が結構いましたよね。

今、勉強されている皆さんも、今回発表された「合格率」だけを見て、受かりやすいとか受からないとか、くれぐれも考えないようにしてください。

絶対合格しますから！諦めなれば大丈夫！

年商目標2億円達成に向けて

平成17年10月、行政書士法人・山内事務所の「代表」が私に代わってから、掲げた将来の年商目標(何年後の「目標」なのかは秘密です)は、2億円です。

ちなみに、2億円はあくまでも通過点であり、最終的な数字は別にあります。が、それは秘密です。

まだまだ通過点の2億円には遠い現状ですが、所員が一丸となり、掲げた目標達成に向かって邁進しています。

この過程において、クライアントに対するサービス、これを今一度見直すことも必要ですし、開業以来、27年間行ってきた仕事の流れも見直す必要が出てきています。

ただし、変わらないでよいもの、今後も継続して行ふべきものも、少なからずあります。

それは、当事務所では、クライアント訪問後に礼状をお送りしています。また、ご入金をいただきましたら礼状(所員作成の絵手紙)をお送りしています。その他、旅行先で手に入れた絵葉書を使って、突然クライアントに手紙を送ることもあります。

デジタルやITという言葉が不自然ではない時代にこそ、このような「温かみ」のある手紙が必要不可欠だと、当事務所では考えています。

反対に、変えなくてはいけないこと、これも当然にあります。

今まで当事務所では、クライアントの訪問か

ら書類作成に至るまで、すべて一人が担当して行ってきました。

しかし、やはり一人で作業をしますと、処理能力はすぐに限界が来てしまいます。朝早くから夜遅くまで書類作成に追われ、自分自身のための時間も作れない。そして、最終的には体調を崩し、クライアントに迷惑をかけてしまうという、悪循環を招いてしまいます。

今後は、出来る限り、業務を細分化したいと考えています。もちろん、総合的な監修は行政書士本人が行いますが、細分化した業務に関しては、専門的に作業する所員を、随時補強することが必要になると考えています。

また、当事務所では現在、ホームページを立ち上げているのですが、立ち上げから現在に至るまで、専門業者に依頼することなく素人集団で作りに上げてきたため、ごちゃごちゃの状態になってしまいました。さらに、「依頼に結びつくこと」を前提として、ホームページを作り上げていなかったため、それを「販売促進の一つ」として捉えることもありませんでした。

このホームページに関しては、現在、専門知識を有している人と協議を重ねている最中です。

目標年商の40%は、是非ともホームページから依頼が来るようにしていきたいものです。

ところで、これまでの当事務所のクライアント獲得・増加の手法は、開業27年目という歴史のなかで、お付き合いをさせていただいているクライアントの皆さんからのご紹介が、主たる手法でした。

正直申しますと、ここ数年に限っての営業活動は「皆無」でした。現在は、DMやチラシを作成し、失敗しながらも、試行錯誤で営業活動を進めています。

DMについてですが、クライアントからは、「行政書士から、すごくたくさんDMが来るねえー」といつもいわれます。この業界は、一度依頼をしたならば、他の行政書士への変更はしないというクライアントが多数ですので、D

Mの文面やその出し方も随時考え直しつつ、実施しています。

また、チラシについても、悪戦苦闘しながらも作成を続けています。現在は、都営地下鉄の駅構内でチラシを配布しています。

表紙は、あえてパソコンで作成しませんでしたので、通行者には物珍しく感じていただけ、手に取っていただいているようです。

DMやチラシ両方に共通していることですが、発行してから数日間の反応を見ながら文面の変更等、結構マメに行っています。

なにせ素人で行っていますから、本当に試行錯誤の連続です。

融資を有効に活用して

クライアント獲得のためには、当然のことですが、最低限のコストがかかります。

タダで出来ないことは、当たり前ですね。

DMやチラシを作成するときも、自分で作ったとしても、コピー代等のコストはかかります。

効果的な集客方法を知っていれば、「ロー・オペレーション、ハイ・リターン」で、右肩上がりに業績は伸びていくのですが、なんてったって私は素人です。低コストで済ませる能力はありませんので、資金が必要となります。

ご協力いただいた資金で、出来得る集客やクライアントへのサービス向上を図っていこうと思っています。

目標をともしする仲間

所員とは、目標をともしする「仲間」です。

私には、大勢の所員を同時に教育することは出来ませんので、一人ずつ育てて行きたいと思っています（実際は、所員に育てられていることのほうが、多いのですが）。

当事務所の目標や、自分自身の目標に向かって頑張っている所員には、いつも感謝しています。ありがとうございます。

現在の所員は、2年近く、当事務所で働いています。働き始めた頃とは比較にならないくらい成長していることが、毎日の業務において感じ取れる昨今です。今では、提携している司法書士事務所との窓口担当をお願いしています。

所員は知らないことばかりなので、先方の司法書士の先生にはご迷惑をお掛けしていますが、本人はとても頑張っています。最近も、次にお話する「**弟子魂**」について話をしたところ、一層目の色が変わってきたように感じます。

当事務所では、所員に「日報」の提出をお願いしています。その日報には、所員本人の5年後、3年後、1年後、半年後、今月、今週、今日の目標を書くようにしています。常に、「**今日という日が明日を創る**」という考えを持って欲しいからです。

私自身も、事務所の目標を達成することはもちろんのこと、所員の目標達成に少しでも協力できるよう、頑張っています。

弟子魂を持て

行政書士登録をする前に、「他の事務所で経験を積んでから」という考えの人も、結構いらっしゃると思います。その経験はすごく勉強になると思いますので、是非とも頑張って実現してください。

その際、一つだけ頭の隅に入れておいて欲しいことがあります。

それは、行政書士の所員は、「補助者」として登録されます。ここが「重要」です。

補助者として登録していただいたからといって、気持ちまで補助者のままでは、決して何も得られません。

呼称は補助者でも、「弟子」という気持ちで臨むことを勧めます。なぜなら、補助者という意識でいますと、与えられた仕事のみをこなしがちになるからです。また、仕事は与えられるものだ、受身の考えになってしまうように感じられることが多いからです。

そこで、私が補助者にいつもいっているのが、「**弟子魂を持て**」です。弟子という言葉に、ある種のアレルギーを感じる人もいることでしょうが、これは絶対必要です。

弟子魂。すなわち、いつも先生の仕事を見て、よいところはすぐにでも自分のもの出来るよう、努力してみることです。

この意識の違いが、数年後、大きな違いとなることは間違いありません。

もっとも、弟子魂を持って先生の仕事を見らなくても、クライアントを奪うというような次元の話ではありませんよ。

私から募集します

本連載も4回目となりました。

私もこの連載を執筆することで、非常に勉強になっています。この場を借りて、誌面の提供をいただいている不動産法律セミナー編集部にお礼申し上げます。

さてそこで、今回は読者の皆様より、ご質問等を受け付けたいと思います。前向きな質問や疑問であれば、何でも結構です。

お気軽にご連絡ください。

題名は「**奮闘活動メモを見て**」に統一をさせていただき、ご連絡をいただけた人の氏名・連絡先の記載をお願いいたします。

よろしくお願い致します。

連絡先：山内隆司（やまうち たかし）

staffryu@mui.biglobe.ne.jp