

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!!～

最終回 【私の考えをお伝えします】

行政書士法人山内事務所代表 山内 隆司

最終回です

こんにちは。

早いもので、この連載を開始してから今回で第6回目、つまり「最終回」を迎えることになりました。

今回の連載では、行政書士の具体的な業務の各論にはあえて触れず、私自身の考えを述べさせていただきました。このような機会を与えていただいたことに対して、本誌編集部に大変感謝します。

ありがとうございました。

さて今月号では、前回までの「まとめ」を中心に、私の最後の所見を皆さんにお伝えしたいと思います。

勉強しちゃだめ！

行政書士試験に合格しますと、皆さん、まず行政書士として「登録」をされますよね。

そして、登録後、行政書士の業務の勉強を一生懸命しながら毎日を過ごされるという人が、おそらく多いことと思います。もちろん、業務知識の充実は、大切なことです。私も、日々勉強の連続です。

ただ、業務知識の充実だけを「目標」に、終わっていませんか？

皆さん、「業務の勉強」をするために、難関

試験となった行政書士試験に挑み、合格したのでしょうか。

そうではないですね。

違いますよね。

きっと、皆さんそれぞれに、行政書士になった理由があると思います。

それを、思い出してください。

そして、是非とも事務所に籠もるのではなく、外に出てみてください。いろいろな人と接してください。

そこには、本には載っていない、「何か」が必ずあります。

アピールポイントは何？

仕事をするうえで、行政書士の「資格」を持っていることは、果たして「アピールポイント」でしょうか？

私は、「アピールポイント」ではないと思います。

なぜなら、持っていて当然ですから。

私は、資格を持っていて、なおかつ、資格以外のアピールポイントを探すことが、大切ではないかと思っています。

皆さん、何が思いつきますか？

私は、いつも考えています。

皆さんには、是非とも自らのアピールポイントを探し出し、発信して欲しいものです。

仕事は断れない!

事務所を開業しますと、当初は、おそらく未経験の業務依頼ばかりだと思います。

まずは、「全力」で取り組みましょう。

それから、それが経験したことのない業務依頼であれば、クライアントにそのことを「正直に伝える」べきだと、私は考えます。

あなたが、許認可申請を中心に、これからの業務を展開していくのであれば、クライアントは、経営者の人が中心になると思います。

経営者の皆さんは、人を見る「目」は鋭いものです。一生懸命に業務をしているとか、そうでないとか。業務経験があるのか、ないのかとか。

私は、「あえて自分から率先して、未経験の業務に取り組め」ということを、ここで薦めているわけではありません。クライアントから、業務経験についての質問を受けた場合に、そのことを「正直に伝えることの大切さ」をいっているのです。

「正直な事務所だなあ」という印象をクライアントに与えて、依頼をいただけることもあると思います。

初めて取り扱う業務であるのに、いくらあなたが取り繕っても、クライアントである経営者は既に気づいていますよ。

代書屋じゃないですよ

昔、行政書士は「代書屋さん」といわれていましたよね。

確かに、行政書士が取り扱う業務のなかには、「代書」という言葉が適している業務もあると思います。

しかし、許認可申請の大半は、現在では「代書」という枠を超えて、クライアントに対して的確なアドバイスをすることが必要な、「よき

アドバイザー」という役割・任務を担うことが多くなっていると思います。

実際、「申請書の書き方がわからないから、行政書士に依頼する」というクライアントは少ないと、私は思っています。今の世の中、溢れんばかりの情報がありますから、クライアントが申請書の書き方を調べようと思えば、いとも簡単に探せますよね。

では、クライアントは、なぜ行政書士に依頼するのでしょうか？

その答えは、たくさん見つかると思います。

初めての依頼のときはどうする？

先輩の行政書士に聞きますか？

おそらく、教えてくれませんよ。

では、同期の行政書士に聞きますか？

あなたと同様、彼らもおそらく、経験していないですよ。

では、どうするか。

「同業者に聞く」ということは、頭から抜いた方がよいと思います。

許認可申請であれば、「窓口」がありますよね。恥ずかしくも何もないですから、真っ先に窓口へ直行することです。

窓口の担当者には、こんなことも知らないの？あなた、行政書士でしょ？と思われるかもしれませんが、担当者に聞くのがベストです。

ただし、最低限度の知識すらもないのに「担当者に聞く」ということは、あまりにも失礼ですので、「最低限度の業務知識の勉強」は怠らないでください。

また、内容によっては、他の行政書士に聞くことがよいケースもあると思います。

ただし、そのときは相手の都合を伺い、その後に質問するように心がけることがマナーだと思います。

当たり前のことをお話していて、何だか恥ず

かしいのですが、私（当事務所）にも、次のような経験があります。

たとえば、当事務所に電話をお掛けになられて、突然、業務の質問をお話になる人が、結構いらっしゃる。それも、業者の振りをして。

本来ならば、丁寧にお応えしたいことも、あまりの無神経さに困惑してしまうときがあります。

ですから、質問する場合には、必ず相手の都合を考えてから質問しましょう。

そうすれば、きっと丁寧に教えてくれると思います。

報酬はどうする？

現在、行政書士の報酬額は、「独自の設定」となっていますので、価格設定に迷われると思います。

しかし、報酬額の設定にあたっては、是非とも自信を持って、「報酬額表」を作成してください。

私たちは、「行政書士という商品」を取り扱っている商人です。形に残る商品は少ないので、報酬額の設定は確かに難しいとは思いますが、納得のいく設定をしてください。

最近、「価格競争」をされている事務所を、至る所でお見受けします。もちろん、そういう事務所は、「価格で勝負をかけている」と思いますので、私は反対はしませんし、止めもしません。そのような戦略を立てられ、事務所経営をされているはずですから。

しかし、クライアントは、安いから行政書士に依頼をするのでしょうか？ 自社の許認可を任せる行政書士の知識が曖昧でも、安ければよいと思っているのでしょうか？

少なくとも、当事務所のクライアントは違います。

私が、クライアントを訪問しますと、他の行政書士事務所からのDMを渡されます。ホント、安い！びっくりしちゃいます。なぜなら、当事務所の3分の1の報酬なのですから。

でも、DMが届いたからといって、事務所を変更するクライアントは少ないですよ。もちろんのこと、お付き合いの浅いクライアントのなかには、DMを見て、事務所を変更する人はいらっしゃいます。

ただ、そのような人は極端ですが、1円でも安い事務所があれば、即座に事務所を変えるはずですよ。

使 命

最後に、私から皆さんに「質問」です。

行政書士じゃなくてはいけない理由は、何でしょうか？

ステップアップするための「入門資格」という気持ちで、行政書士試験を受験されている人もいると思いますが、そうではない人は、ご自身が「行政書士ではなくてはならない理由」を、必ず見つけ出してください。

行政書士をめざしている人と話す機会がありますと、私は必ず聞きます。

「なぜ行政書士なのか？」「なぜ行政書士じゃないとダメなのか？」「なぜ、他の職業じゃダメなのか？」

その答えが明確な人は、合格後の行動も明確になるはずです。

今の質問に明確に答えられなければ、信念を持って業務に向かい合えないと思います。必ず理由があるはずです。

行政書士じゃなくてはならない理由が。

その思いを持った皆さんに、いつかお会いできる日があるとうれしい限りです。