

Gyosei-shoshi

# Tokyo

行政書士  
とうきょう

2013 No.532

# 4

MONTHLY

●新年度のご挨拶



東京都行政書士会

東京都行政書士会は、  
2020年東京オリンピック・パラリンピック開催を  
応援しています



## 行政書士とうきょう

## CONTENTS

### ●新年度のご挨拶 01

東京都行政書士会 会長 中西 豊

### ●平成25年度定時総会 02

### ●業務情報 03

成年後見センターの廃止について  
倫理研修(ビデオ)のお知らせ  
建設業大臣許可申請(変更届)などの確認資料について

東京都「(特別管理)産業廃棄物処理業変更・廃止届出書様式」改訂のお知らせ  
フィリピン人の再婚について  
法改正等に関する情報  
原子力損害賠償に関する情報提供  
行政書士会館の分煙措置について(ご連絡)

### ●報告 20

新行政書士会館のアンケート結果  
平成25年2月度 新入会員登録証交付式・研修会  
業事法40時間研修講演会  
「知的資産経営WEEK2012 シンポジウム in 東京」を開催  
知的資産経営研究会の開催報告  
東京CoCoサイト実施報告  
ADRひろば  
調停人候補者 新規登録者  
手続管理委員候補者 新規登録者  
調停実施報告  
ADRセンターの活動報告  
賃貸住宅問題相談センター 稼働状況  
賃貸住宅問題相談センター第4回講演会開催報告  
平成24年度における苦情内容について

### ●寄稿 34

行政書士資格取得応援講座の講師として招聘されて(事例報告) 後編

### ●講習会・研修会案内 37

研修センター  
研修会(支部主催)  
DVDコーナーにおける講習会・研修会DVDの閲覧について  
東京都行政書士会が主催する研修会に使用した資料及び研修会を録画したビデオ等の管理と利用方法に関する規程  
利用申込用紙

■表紙写真：昭和記念公園の菜の花畑

### ●支部だより 45

北

### ●ひろば 47

厚生部 世界の街からこんにちは  
業務ときどき読書のススメ  
囲碁同好会 ボウリング同好会 ゴルフ同好会  
登山クラブ ランニングクラブ テニス同好会  
美食倶楽部 麻雀同好会 俳壇・歌壇・川柳  
東京会会員便り(2013.02.22~2013.03.18) via Twitter

### ●会議開催報告 60

### ●伝言板 62

### ●会長日誌 63

### ●会員の動き 64

### ●インフォメーション 65

『会員のための業務相談』について  
職務上請求書の購入申込について  
風俗営業関係看板販売のお知らせ  
ヒルフェ通信(4月号)

### ●広報部からのお知らせ 72

「行政書士とうきょう」投稿案内  
「支部だより」の掲載基準について  
「会員の著作物」紹介について  
会員用サイトへの『行政書士とうきょう』PDF 版掲載について  
会員用サイトのID・パスワードの取得方法等について

### ●『行政書士とうきょう』の電磁的配信(PDF配信)について 75

### ●『行政書士とうきょう』定期有料購読のご案内 76

行政書士資格取得応援講座の講師として  
招聘されて（事例報告） 後編

北支部

富田 賢

## (6) 激動期

## ① 確立業務は変動する

自分なりの確立業務というものは変動します。変動しても構わないとさえ思われます。

すなわち私の場合、師匠が建設業許可専門だったことから「自分もそうなるのだろう」と何となく考えていました。しかし折からの不況で建設業者も激減し、建設業の新規許可の依頼があまり来ませんでした。また師匠を含むベテランの先生方が占有している領域であり、師匠からの暖簾分けも全く望めないという個人的事情もありました。

結局、開業3年半を経過した現在、相続・遺言業務に移行していったのですが、その理由は後述いたします。

## ② 思いもよらない業務が舞い込んでくる

例えば昨秋、養子縁組届の作成依頼が来ましたが、「裁判所提出書類だからできないのでは？」と悩みました。しかし養子となる人が未成年者だと家裁許可、成年者だと市区町村提出と分かり、後者の案件であったためお引受けいたしました。諦めずしっかり調べ抜くことです。

## ③ 忘れた頃に宣伝しておいたお客様がやってくる

前述の作業日報のほかに、私の場合「相談票」を作成しています。要はカルテであり、1度でも相談に乗ってあげたお客様の記録を克明につけているのです。そうすることで速やかに再対応することができます。

## ④ 自分にとってのブレン、または切り札

まず私の場合は独身者であることから、当然両親が挙げられます。もちろん法律的な知識は頼れませんが、長年の人生経験から役立つアドバイスや生活の知恵をもらえることがあります。

同業で味方になってくれる先生として、師匠や同門の先輩行政書士がいます。

次が最も大事な隣接士業の先生であり、電話1本で無料相談に乗ってくれたり、自転車ですぐに駆けつけてくれるぐらいの親密な関係を構築すべきです。こういった先生方とは提携を結んでおくのが最良の道となります。

前職場とのパイプといえば私の場合市役所になりますが、お客様は私が何でも知っていると思こんでいるものです。「介護保険の申請方法」「公営住宅の入居申込み」と突然質問してきたりしますが、こうしたほとんどの公的手続は市役所時代の友人たちに尋ねることでカバーできることになります。

ほかにも地元の政治家、マスコミ、町会長、母校同窓会、民生委員、タクシー運転手、地元の商店主・・・といった地域で情報通である方々と気脈を通じておくとういことです。

## ⑤ 情に流されず、切るべき時は切る

所詮は仕事上・お金で繋がっている関係ですので、一線を画してお付き合いします。また今まで恩があったり、役立ってくれていた人物でも敵にまわることすらあります。

私には中学校の同級生で弁護士になった方がいました。私は懐かしさもあってご挨拶に行ったところ、行政書士を激しく腐す非礼に会いました。後年、その方が独立開業を果たすのでクライアントを回して欲しい、と言われましたが、非礼を糾弾しきっぱりお断りしたものです。上級士業者でも人格が歪んでいる方は全く役立ちません。

## ⑥ アンテナを張る（顔を出す）

異業種交流会・士業交流会や、商工会議所の名刺交換会、生命保険会社主催のものなどが挙げられます。もう少しローカルな視点だと地区・町会・母校の行事やイベントに顔を出したりして名を覚えていただきます。

私の場合、認知症サポーターを取得しているので、サポーター交流会に出席し、行政書士として成年後見制度の講義をしたりしていると報告申し上げました。ちなみにお酒など飲めなくても何の心配もありません（笑）。自

分のスタイルで気に入った人、有益な人とだけお付き合いしていけばいいのです。

#### ⑦会話術を磨こう

お客様は行政書士を「最後の頼みの綱」と思って訪ねてくることが多いです。

いわゆる傾聴の精神が肝要ですが、家族にも言えず1人思い悩んでいるお客様の味方になって差し上げる（ただし合法的に）。また過度にならない程度に褒めて差し上げる。例えば相続案件でもめている“争族”の中で、お客様だけがただ1人、被相続人の死亡まで献身的にお世話したという事実があれば、その部分を特に褒めて差し上げるのです。

しかし法律家として“ならぬものはならぬ”と進言して差し上げなければなりません。例えば相続案件にて、行政書士は遺産分割協議書（内容確定したもの）の作成までしかできない、相続人間で紛争に立入り代理交渉等はできない、とご説明するといった感じです。

#### ⑧発想力を磨こう

本講義中に古新聞を出して、「あなただったら、この古新聞をどうやって有効活用しますか？」

と問いかけしました。出てきた回答は、

- 寒いので火をつけるための燃料にする
- ちり紙交換に出してお金に換える
- 折り曲げてカプトにし、かぶる
- 鼻紙にする
- 雨天日に湿気を帯びた革靴に丸めて入れて、湿気取りを果たす

この世に役に立たないものはありません。柔軟な発想力を引き出すちょっとしたトレーニングでした。

#### ⑨ネット上のつながり

私の場合ですとホームページはもちろんブログ、フェイスブック（FB）を行っています。

例えばFBで数十年ぶりに友情復活した方から遺産分割協議のお仕事をいただいたこともあります。FBで頑張った自分の記事を投稿する、FBフレンドの記事に「いいね！」ボタンを押してあげたり、コメントやメッセージを入れてあげる、それだけで現実にお会いしてなくても親近感が湧いてきます。ある女性士業の先生からは「そう言えば、（FB上でかなり親しくなったが）まだ一度もお会いしていませんでしたね」と言われたことすらあります。

あくまで仕事・宣伝ツールとして依存しすぎない程度の活用は有効です。

### (7) 興隆期

#### ①富田の場合の活路

平成22年10月に川口市立公民館で初めて相続制度の講義をしたのを皮切りに、以降約50時間こなしてきました。現在に至るまで相続・遺言制度にとどまらず、成年後見制度、エンディングノート、葬儀知識、人権問題、消費者問題と幅を広げ、当然のことながらそこからかなりの仕事に発展することができました。したがって師匠がメインとする建設業許可ではなく、相続遺言業務が私のメインとなっていったのです。

こうした業務展開は仲間の士業から「富田先生は王道を歩んでいる」と褒められたりもしましたが、一方で異業種交流会で初めて名刺交換した方から「ただのコネじゃないか！」と貶されたこともあります。

私が前職（川口市勤務）という繋がりから講師の仕事をしていただいたのは事実ですが、あまりに下手な講義であったら2度目・3度目の声掛けはありえないわけです。こういった批判（嫉妬？）は的外れと言わざるを得ません。

#### ②本業以外でできること

前項の講師活動以外にも、行政書士としての自分を知ってもらおうべく執筆活動も行ってきました。ゆくゆくは開業体験記をノベライズしたいです。

- 私の行政書士試験合格作戦'08年版 / エール出版社

「質問はモチベーション維持につながり、回答はエナジーにかわる」

- 行政書士とうきょう 2012年8月号 / 東京都行政書士会

「人権問題理解講座の講師として招聘されて」

- ガリユウ専門家ブログ / ガリユウプロジェクト

<http://senmonka.garyuproject.com/masarutomita.html>

※行政書士開業体験記として本年2月まで発信していました。この連載では、市役所職員から行政書士に転身した私の開業経験を交えながら、起業される方のお役に立つ情報をお伝えする、というコンセプトのもとに執筆しています。

ほかにも行政書士会に限らない各種団体での相談活動、ボランティア活動が挙げられます。

### ③ほかの資格を取得

内部資格（資格内資格）を取得すべきと前述しましたが、きちんとした学習をこなし試験に通る外部資格をめざすことはさらに良いことです。

まず資格取得自体がステータスとなり箔付けとなります。人はやっぱり勤勉な態度を好むものですから、勉強熱心だと感心されます。そこで負担にならない程度に頑張ってお資格を目指すべきでしょう。私は現在のところ、2級ファイナンシャル・プランニング技能士、年金アドバイザー3級、ITパスポート等と取得してきていますが、業務に役立ちそうなものだけを選択しているつもりです。来年には1級FPを目指したいです。

### (8) パーソナル・ブランディング 自分自身の確立のために

#### ①ワーキング

本講義で受講生たちに「行政書士事務所開業準備シート」に書込みしてもらいました。

このシートには強み・弱み・機会・脅威の4点をしぼり出す、いわゆるSWOTという科学的自己分析法を組み込んであります。

- 事務所名はどうするか？

その理由

- 事務所所在地はどうするか？（自宅・テナントどちらか）

最寄駅・近くの有効公共機関・その所在地を選ぶ理由

- 確立したい業務

- 自分にとっての強み・武器（Strengths）

- 自分にとっての弱み（Weaknesses）

- 自分にとっての機会（Opportunities）

- 自分にとっての脅威（Threats）

- 自分のキャッチフレーズ

富田のサンプルを参考に記入してもらい、勇気ある人に一部発表してもらいました。

#### ②自分は何のために生まれ、何のために生きているのか？

本講義の最後の部分です。この問いかけについては、誰も一度は考えたことがあると思われます。

それは一言でいえば、自己実現のためといえるのではないのでしょうか。マスローの欲求5階層説の最上級に位置し、人間だけに認められたものが自己実現欲求です。

といっても私とて、ただ何となく生きているだけかもしれませんが、しかし「行政書士富田としてできることを成し遂げ、感謝されて生き続けたい」という気持ちは偽りないものなのです。

行政書士資格取得応援講座の講師の事例報告は以上になります。