

## これから「コンサルティング業務をメインに

田中秀人（行政書士・三十七歳）

### ◆目標は「中小企業のみきアドバイザー」

私は、昨年登録したばかりの駆け出しの行政書士です。

開業してまず始めたことは、知人、友人へ挨拶状を出したことです。そして事務所周辺にある会社を中心に、開業の挨拶をして歩きました。名刺を渡すと、「行政書士というのはどんな仕事をするのでですか」と質問されたり、司法書士と間違われたりで、行政書士の知名度の低さを思い知らされました。行政書士を知っているという人でも、建設業許可、宅建免許などの申請書類を作成する「代書屋」程度の認識しかありません。

しかし、私は代書屋ではなく、「中小企業のみきアドバイザー」になるのが目標です。そこで、どうして行政書士が「アドバイザー」なのかと疑問を持たれるかもしれないませんが、行政書士法第一条では「官公署に提出する書類その他権利義務又は事実証明に関する書類」を作成することを業とすると規定しています。

この条文の中の「権利義務又は事実証明に関する書類」を作成するということは、依頼者の法的地位に影響を与える重要な文書を作成することですから、文書作成について当然アドバイザーを求められるでしょうし、また誤った理解をしている依頼者には適切なアドバイスをしなければなりません。

たとえば、ある依頼者から内容証明作成の依頼を受けた場合、行政書士の仕事を、単なる代書業務と考えると単純に依頼の趣旨に沿った書類を作成すればよい、ということになるでしょう。しかし、その内容証明で本当に依頼者の真の目的が達成されるかどうかまで検討し、不安な点があれば充分に確認して、場合によっては別の方法（たとえば訴訟を提起する）をアドバイスすることが必要だということです。

このアドバイスということは、実際の問題に直面すると、私のような駆け出しには、荷が重いと感ずることが度々あります。その理由は、第一に自分の知識や経験の乏しさによる実力不足です。第二に、依頼者は常に真実を話してくれるとは限らないということです。自分に有利なこと、都合のいいことは積極的に話してくれますが、具合の悪いことも包み隠さず話してくれる人ばかりではないということです。これについては、必要な知識の研鑽を継続することと、依頼者の立場・状況を充分に理解した上で注意深く話を聞くよう心がけています。

行政書士の業務は、前述のとおり建設業許可、宅建免許などの許認可業務はよく知られていますが、「中小企業のアドバイザー」としての業務はまだまだ充分認知されていないようです。しかし、私を知る限り中小企業には、アドバイザーとしての社外スタッフに対する需要はかな

りあります。その理由は、中小企業は大企業と異なり、管理部門（総務、経理など）の仕事が少数の従業員で処理しなければならぬため、細かいところまで手が回らないからです。

その例として、昨年、次のような依頼がありました。

「新卒の大学生を採用したいが、当社のような無名の中小企業はどのような求人活動をすれば採用できるのだろうか。また、応募者があつた場合に試験や面接はどうしたらよいのだろうか。今までほとんど縁故採用をしてきたため、経験が乏しいのでアドバイスをしてほしい」

この会社では、同業他社と比較して賃金が低いこと、年間休日が少ないことを心配していましたが、調べてみると社員の定着率が高いこと、加点主義の人事評価制度を採用していることなどの特徴が分かりました。そこで、大学に提出する求人票や会社説明会の案内文書に、これらの特徴を強調して記載し、また、説明会で会社の概要を説明する際にそのことを強調するなどのアドバイスをした結果、優秀な学生を採用することができました。

このようなコンサルティング業務が、将来、行政書士の業務として確立し、社会から認知されることを希望し、この業務に興味のある方が大勢入会されることを願っています。

今年、製造物責任法（PL法）が七月一日に施行されますので、企業からその対策について相談や依頼があると思われまふ。いつ、どんな業種の企業から依頼があつても的確なアドバイスができるよう、準備を進めているところです。