

行政書士 MAP

第16回:元フリーター行政書士

福岡県行政書士会 広報部発行

行政書士は扱う業務が幅広い仕事。そのため一人ひとりの得意分野や仕事の流儀、人生の背景も実に多様です。「行政書士 MAP」では、福岡県行政書士会の会員の中から、話題の行政書士やさまざまな活動を行う行政書士をご紹介していきます。

第 16 回は、北九州で運送・自動車業務を中心に活躍中の『とみの法務事務所 籾倉 源太会員』を訪ねました。

広報部(以下「広」): 籾倉会員、本日は取材に応じていただきありがとうございます。まずは、行政書士になられた経緯をお聞かせいただけますか。

籾倉会員(以下、「籾」):私は大分県の大学を出てから、いろいろなアルバイトで販売の仕事をしていました。全部アルバイトだから、いわゆるフリーターですね。

大学時代に文化祭の模擬店で焼き鳥の屋台をやったことがあるんですが、そのとき、ものすごく売り上げを伸ばせたことがあって。商売のおもしろさを実感しました。 商売がしたくて販売の仕事をしていたんですが、29歳のとき、バイクに乗っていて猫をよけきれず転倒事故を起こしました。幸い猫も私も命に別状はなかったんですが、バイクはひどい状態でした。

そのときに修理をお願いしたバイク屋さんがいい方で、お金がないなら、ネットオークションで中古の部品を買ったらいいとアドバイスをくれました。けれど、届いた部品はひどいものでした。こんなときどうしたらいいんだろう、と調べたところ、「内容証明」を送る方法があるということを知り、「行政書士」に依頼できることも知りました。結局、メールで相



手にガンガン文句を言ったら解決したので、内容証明を依頼することはありませんでしたが、そこから行政書士という仕事に興味を持ちました。

長い入院生活と自宅療養で時間もあったので、そこから受験勉強をしましたが、最初の年は不合格でした。入院後、少しした頃に結婚をしました。当時は、妻が仕事をしてくれていたのですが、仕事が大変で妻がホームシックになったの



もあり、大分県から、2 人の地元の北九州へ U ターンしたんです。新居を探す中で、 私の実家に同居することになりました。普通は嫌がると思うんですが、妻はあっさり受け 入れてくれました。

「俺、行政書士、次は絶対受かるから!」って約束しました。圧倒的な量の勉強をしていたから、自信はあったんですよ(笑)。その年、無事に合格することができ、北九州で開業しました。その後に、その勢いのまま、社会保険労務士(以下「社労士」)の資格も取りました。

籾:妻の身内の軽自動車のナンバー変更でした。

広:最初から自動車業務に絞っておられたんですか?

籾:最初は、自分や妻の親戚などから頼まれた仕事は何でもやっていました。開業 当初は、相続業務に力を入れる方針でした。

研修などで講師をすると、「売上の、10を100にする話ではなく、0を1にする話をしてほしい」と言われることがあります。ですが、それは本当に難しい。その方の置かれている状況によるので、再現性がないんです。誰にでも通用する方法はありません。

身近に親戚や同級生がたくさんいる方や、高学歴の方で同級生に士業や経営者がたくさんいる方であれば、それだけで大きな強みです。ですが、私みたいに引っ越してきてから数カ月といった状況で人脈がないところからのスタートという人なら、思いつくことは全部やるしかないわけです。

開業してから業務を広げるスピードだって、本当に人それぞれですよね。独身で実家住まいなのか、転職してご家族がいる方なのかによって、ペースは変わってくるでしょう。

行政書士が開業して、食べられるようになるまで3年、とよく言われます。私の体感ですが、周りの方でも、胸を張って「行政書士で食べている」と言えたのは何年目?と聞くと、3年目という方が多いです。



広:新人時代、売り上げが上がらず不安だということは、ありましたか?

籾:それはめちゃくちゃありましたよ!私は営業の仕事をしたこともありませんでしたし、名刺の渡し方や電話の応対法、ビジネスマナーも全く分かっていませんでしたから。



開業したての頃は、仕事のご依頼もなく、今思えばのんびり過ごしていました。

ただ、行政書士の同期もみんな同じような感じだと思っていたんですが、そうではなかったんです。スタートが一緒だったはずの同期のブログで、その方がいろいろなセミナーをやっているのを見たり、別の同期からは産業廃棄物収集運搬業や建設業の仕事を受けた、と言われたり。いろいろな企業にバンバン飛び込み営業をかけている人もいました。「あの人はもう、こんなことしているんだ」って悔しかったですね。落ち込みました。

そこから、やれることをやれるだけやりました。同期が行って、結果がでたと聞いたら同じセミナーを受けて。ホームページを作って、先輩の話や、他の経営者の話も聞きました。

広自動車業務にシフトされた流れは、どんなものでしたか?

籾:相続業務を掲げて、最初はそのターゲットに向けてホームページを作っていたんです。ペットの相続や LGBT 等のカップル向けに公正証書を用いた法的な関係構築のサポートも行っていました。ちょうど、開業 3 年目に社労士試験に合格したので、業務拡大を考えてホームページをテコ入れしようと思い、WEB 集客についても勉強していろいろと試しました。

そのうち、県外の自動車販売店や行政書士から、自動車関連業務のご依頼がポッポッと来るようになりました。県内、近くの自動車販売店はもう懇意にしている行政書士がいるだろうけれど、県外は別です。インターネットなどでは車は県をまたいでやり取りされていますが、車庫証明は実際に現地に行かないといけない。そこで需要があったんですね。

県外に向けて宣伝すればいけるのではと思って、PPC 広告という有料広告を打つことにしたんです。ワンクリックで、いくら、という単価の広告です。今もあると思います。お金はかかりますが、日本中に宣伝できるメリットがあったんです。そこから自動車関連の業



務を順調にいただくようになりました。今は、県内のお客様の比重の方が高いのですが、きっかけはそのような形です。

籾:プラモデルもゲームも私が好きで(笑)。せっかく独立 開業して自分の事務所になったので、自分の好きなもの をたくさん置こうと思っています。プラモデルなどの話題でお 客さんと話が弾むことも多いんですよ。



弊所は、この 9 月に行政書士試験に専念したいと 2 名退職されたので、今は、4 人の方に補助者で入ってもらい、業務用の車も 4 台備えています。行政書士として売り上げが増えてきたときに、もうひとつ、売り上げを大きく伸ばせるのは、誰かを雇った人だと思います。

広: そこは肚をくくらないと、という。

初:特に自動車の場合、業務上、1人では限界があるんです。

うちの場合は、午前中に書類が届いたら午後登録、その日の集荷時間に間に合うように発送、という流れですが、自分ひとりだったらこれはとてもできません。

スピーディに仕事をしようと思うのは、自動車業務で、うちが掲げている理念でもあります。「車屋さんだけでなく、その先のエンドユーザーの幸せを一番に」と言っています。

車を購入した方は、1 日も早く乗りたいわけです。うちが即日対応できれば、その方はその分早く乗れるわけです。それは、めちゃくちゃいいじゃないですか。

行政書士だから、人を雇っているのがすごい、と言われますが、一般の企業なら当たり前のことだと思います。今は積極的に営業はやっていませんが、事務所の規模だけで差別化になるので、それが宣伝になると思っています。

うちは他の方の仕事を取ってまで、仕事をしたくはないんです。行政書士や社労士を違うところに依頼したいというご相談もありますが、今担当されている方に対するご不満の点を聞いてどうすればその方と上手く行くのかを一緒に検討して、まず一旦は考え直してもらうようにしています。意外に思われそうですが(笑)。

広:これから行政書士試験を受けよう、合格して開業しよう、という方に向けてメッセージがあればお願いします。

籾:行政書士のフィールドは、どうあっても B to B(※1)がメインなので、B to C(※2)は、よっぽど強い気持ちがないと難しいっていうのはお伝えしたいですね。



入会当初、「相続をやりたい」という方は多いです。前向きな理由がある場合はいいのですが、B to B に自信がないからという後ろ向きな気持ちであればやめた方がいいと思います。

気持ちはよく分かるんです。自分もそう でしたから。ただ、やっぱり、「難しくなくて自 分でもできそう」という思いならそれは覚悟が足りない。B to C というものはそんなに簡単なものではありませんしね。

広:確かに、そうですね。耳に痛いアドバイスも含めて、たくさんの方の参考になると思います。今日は、ありがとうございました。

※1 Business to Business。企業等が企業等に対して、商品やサービスを提供すること。

※2 Business to Consumer(Customer)。企業等が消費者に対して、商品やサービスを提供すること。



~行政書士プロフィール~

籾倉 源太(もみくら げんた)

登録年月日: 平成 24 年8月 15 日

事務所所在地:北九州市小倉北区重住3丁目2番12第5共立ビル2階

この記事は令和7年11月1日の情報です