

幅広い行政書士の業務範囲から

自らに最適な主軸となる業務を見出し、成長するための経営のヒントをつかむ一冊

改訂版

行政書士のための マーケティングギア

for Administrative Scrivener



[著者]

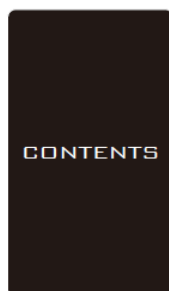
行政書士法人シグマ

今後ニーズの見込める分野のトレンドを分析
経営のためのヒントがつかめる一冊

弁護士・司法書士等との「業際問題」についても解説

規制強化により行政書士が対応すべき場面
が増えた貸切バスの許認可解説を追加

行政書士需要
が続く入管関
連の許認可等
について解説
を拡充



第1章 スペシャルワンになるための「キャリア構築」編

第2章 価格競争に巻き込まれない「許認可申請」編

第3章 成年後見業務からつなげる「遺言相続」編

第4章 入管業務から始める「外国関連業務」編

第5章 転ばぬ先の杖「業際問題対応」編

A5判/240頁

定価 本体2,800円+税



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
<http://www.daiichihoki.co.jp>

Tel. 0120-203-694
Fax. 0120-302-640

第1章 スペシャルワンになるための「キャリア構築」編

- 1-1 行政書士会との付き合い方
- 1-2 同業者との付き合い方
- 1-3 行政書士資格の強みと弱み
- 1-4 企業内行政書士の可能性
- 1-5 自分の強みで特化する

第2章 価格競争に巻き込まれない「許認可申請」編

- 2-1 基本業界を知る
- 2-2 参入すべき業界を知る
- 2-3 価格競争に巻き込まれない顧客開拓
- 2-4 専門分野の見つけ方・育て方
- 2-5 リピーターを増やすクライアントコミュニケーション

コミュニケーション

2-6 報酬の決め方

第3章 成年後見業務からつなげる「遺言相続」編

- 3-1 成年後見について
- 3-2 相続について
- 3-3 遺言関係業務について
- 3-4 おわりに

第4章 入管業務から始める「外国関連業務」編

- 4-1 入管業務と狙うべきエリア／国
- 4-2 拡大する外国関連業務
- 4-3 外国関連業務の顧客開拓
- 4-4 外国関連業務のクライアントコミュニケーション

第5章 転ばぬ先の杖「業際問題対応」編

- 5-1 行政書士の職域
- 5-2 弁護士との業際問題
- 5-3 司法書士との業際問題
- 5-4 社会保険労務士との業際問題
- 5-5 税理士との業際問題
- 5-6 弁理士との業際問題
- 5-7 業際問題への対応

第1章 スペシャルワンになるための「キャリア構築」編

コラム 行政書士のオフィスはどう決めるべきか

行政書士事務所を開業する際の検討事項のうちのひとつ、オフィスをどのような場所にするかということがある。自宅兼用のオフィスにするのか、それとも住居とは別に事業用のオフィスを用意するのか、どのような立地を選ぶのかということなどを検討することになるであろう。筆者は開業してから、自宅兼用オフィス、住宅街のオフィス、ターミナル駅近くのオフィスと移転してきているので、その経験も踏まえてこれまで感じたメリットやデメリットを紹介するので、オフィスについて検討する際の参考にしてもらいたい。

まず自宅兼用オフィスであるが、固定費を安く抑えられることと通勤時間が無いことが主なメリットである。売上の少ない開業直後の時期にはオフィスの家賃負担は大きいので、これを節約することは資金リスクの大きい開業直後には大きなメリットとなる。

しかし一方でデメリットも多い。自宅を事務所として登録するため、自宅が公開されてしまう、自宅の一部であるため依頼者の面談場所に使えず別途面談場所を用意しなければならない、家族など同居人がいる場合には従業員を雇う際にハードルになる可能性がある、スペースの関係上複合機など大型の設備を設置するのが難しい

4-3 外国関連業務の顧客開拓

4-3 外国関連業務の顧客開拓

1 入管業務の顧客開拓の考え方

業務の内容や、業務拡大の方向性が分かったとしても、実際に顧客獲得をしなければ始まらないのも事実である。ここでは、外国関連業務の顧客開拓の考え方について、いろいろな角度から考えてみたい。

(1) 川下を抑えるか川上を抑えるか

前述したとおり、東京入管管理局にアクセスするための品川駅のバス停付近や、東京入管付近では、チラシを配布している行政書士や行政書士事務所のスタッフが毎日数人いる。このようなマーケティング活動は、実際にチラシを受け取る人が居て、その場や後日、相談に訪れる人を作るという意味で、非常にダイレクトであり、かつ、相手にも認識されやすいマーケティング手法であると言える。

このような地道な活動は、一部の営業上手な人を除くと、基本的には嫌がられる傾向が強いし、暑い夏も寒い冬も、朝早くから駅前までひたすらチラシを配り続けることを好む人というの少ないのではないだろうか。

しかし、ちょっと考えると、連日このような行政書士や事務所スタッフが絶えないということは、少なからず、これが効果的であることを実証しているとも言える。少なくとも、そこでチラシを配っても効果がな

5-2 弁護士との業際問題

5-2 弁護士との業際問題

1 弁護士の職域

(1) 弁護士法の規定と行政書士法

弁護士法3条は弁護士の職務について、「弁護士は、当事者その他関係人の依頼又は官公署の委嘱によって、訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件に関する行為その他一般の法律事務を行うことを職務とする。」と規定しているが、行政書士法との関係で最も問題となるのは弁護士法72条であろう。

弁護士法72条は「弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない。ただし、この法律又は他の法律に別段の定めがある場合は、この限りでない。」と規定しており、弁護士でないものが弁護士業務を取り扱う、いわゆる「非弁行為」を禁止している。一読すると行政書士が「法律事務」を行うと弁護士法違反になるようにも思えるが、法律事務のうちで弁護士の法定独占業務は「法律事件」に関する法律事務のみであるとされている³⁾。

本条の規定により非弁行為となる要件は以下の四つである。

① 弁護士又は弁護士法人でない者
② 報酬を得る目的
③ 法律事件に関する法律事務を取り扱うこと又は法律事件に関する法律事務の取扱いを周旋すること

詳細・お申し込みはコチラ <クレジットカードでもお支払いいただけます> **第一法規** **検索** CLICK!

申込書 (第一法規刊)			
書名	価格	部数	
改訂版 行政書士のためのマーケティングギア (065151)	定価3,024円(本体2,800円)	部	
【送料について】送料は、弊社宛直接お申し込みで、一回のご注文でお届け箇所が一箇所でお買上合計が税込5,000円以上の場合、国内配送料はサービスいたします。お買上げ合計が税込5,000円未満の場合、450円(税込)にてお届けいたします。 ※上記価格は、消費税8%の場合の金額となっております。消費税はお申込日時の適応税率に依ります。予めご了承ください。			
◎上記のとおり申し込みます。代金については、次に示す方法にて支払います。			
(いずれかを☑で選択ください)	<input type="checkbox"/> 代金引換により支払います	<input type="checkbox"/> 現品到着後請求書により支払います	
【代金引換手数料について】 1回あたりのご購入金額 (商品の税込価格+送料)の合計が	1万円以下の場合、300円+税	※送料・代引手数料を含む合計金額は、商品のお届け時に配送業者に現金でお支払いください。その際、クレジットカードはご利用いただけません。	
	3万円以下の場合、400円+税		
	10万円以下の場合、600円+税		
住所	年	月	日
事務所名	様 (印) <input type="checkbox"/> 事務所用 <input type="checkbox"/> 個人用		
ご氏名			
TEL	FAX		
E-mail	@		

取扱い

この申込書は、ハガキに貼るか、このままFAXで下記宛にお送りください。

■宛先
〒107-8560
東京都港区南青山2-11-17
第一法規株式会社
FAX.0120-302-640

書店印