

平成26年7月19日

平塚支部研修会 資料

行政書士報酬と収入について考えよう

平塚支部 佐藤 誠

1. 自己紹介

昭和40年生 48歳 家族は妻と娘2人
北海道函館市出身 成蹊大学卒
株式会社北海道拓殖銀行、大塚電機株式会社、
株式会社セブンイレブン・ジャパン勤務を経て、
平成20年4月2日行政書士登録
株式会社 cocoro 代表取締役
(平成21年2月より箱根かれ一心運営)



日本テレビ「ヒルナンデス！」大島麻衣さんと

2. 行政書士報酬

- ① 「日本行政」2013年10月号によると、年間売上高（行政書士業務限定）5.00万円未満が78.0%。
- ② 資格のフォーサイトによると、約450万円。
- ③ 平均年収JPによると、約600万円。
(※案件ごとの報酬額の統計は、日本行政書士会連行会HPで確認できます。)

*お金がすべてではないし、それぞれの事情もあるでしょう。
でもこれでイイのかなあ？*

3. 現代における収入相場

- ① 国税局発表のサラリーマン平均年収（2013年）は409万円。
(男性504万円、女性268万円、高所得者によって引き上げられた数値といわれています。)
- ② 厚生労働省発表の1世帯当たり平均年収549万円。
- ③ 平均年収JPによると、セブンイレブン経営者の1世帯当たり平均年収は700万円。(平均日販が66万円なので、業界人にとって納得できる数値。)
- ④ 神奈川県最低賃金は時間額868円。
仮に8時間、300日勤務すると年収は約208万円。

う～ん、行政書士は平均よりチョイ下ってことかなあ。。。

4. 競合他業種と収入比較

- ① 弁護士は平均年収.JPによると、約850万円。
- ② 司法書士は平均年収.JPによると、約630万円。

なんとなく仕方ない気もするけれど。。。

弁護士で1時間の相談料1～3万円と聞いたことがあるし、

スピリチュアルカウンセラーはセッション料1時間2万円が相場らしい。

つまるところ、資格ではなく個人の力量や業務の組立てでは！？

5. どうやって収入を得るか（自分に必要な年収）

個人差が大きいです。

家族構成、将来展望、ライフスタイル etc…

転職支援サイトやファイナンシャルプランナー的にライフプランを作成してみるのも手段でしょう。

《私の場合》

妻1人娘2人、持家（住宅ローンあり）、基本的には堅実派のライフスタイル。

当面（娘たちが義務教育の期間）は450万円くらいが最低限の必要年収と思います。

6. どうやって収入を得るか（自分自身をよく知ろう。）

- ① 自分のストロングポイントは何だろう？

他資格、これまでの人生経験、現在の家庭環境、自分の性格 etc…

《私の場合》

- ・銀行に約10年勤務、FP2級取得しており、金融には明るい。
- ・宅建主任者であり、これまでの経験（コンビニ開発担当者）からも不動産には明るい。
- ・飲食店を経営しており、起業関連業務には比較的強い。
同時に広告宣伝活動について、多少なりともノウハウを持っている。
- ・他士業との連携体制がある程度構築されており、自分だけで背負い込まなくても問題解決に導ける。
- ・ブログ、レビュー等で（業務とは直接関係ないが）発信力が多少ある。
- ・常にクライアント間の連携まで考えている（付加価値の創造が可能）。

- ・開業して7年目まだまだ行政書士としてはひよっこで、知識に欠ける。
その分、クライアント目線で考えることができる。

(※逆転の発想は大切です。→自分に自信が持てます。)

- ② 自分にはどんな業務ができるのだろうか。
- ・行政書士資格はたんなる試験合格、登録。
 - ・せっかく独立開業したのだから、やりたい業務を優先したい。
でも「やりたい」だけでは駄目、何が「できる」か。
 - ・自分の職域（自分が描く業務エリア）ではどんなニーズがあるのか。
 - ・自分の「やりたい」と「できる」「収入を得られる」の整合性をもたせよう。

《私の場合》

- ・資金計画等、お金に関する仕事は比較的容易。
- ・自分の立ち上げた会社での経験は、説得力がある。
会社設立、議事録作成他、飲食店営業許可申請、宅建業免許申請、会計記帳、
古物商許可申請 etc…
- ・金融機関、不動産関連について戸惑いが少ない（→遺言執行等）。
- ・兼業（飲食店）の都合上、平日夜及び週末については時間的制限あり。
ディーラーからの車庫証明依頼には対応しきれない。

- ③ 自分と他の行政書士を比較してみよう。
- ・平塚支部だけでも101名の行政書士。
ストロングポイントは大切だが、独りよがりではクライアントは得られない。
自分のストロングポイントを把握、アピールし、ウイークポイントを補う。
 - ・知識が足りなければ、誰かを頼ろう。
 - ・威厳が足りないなら、「虎の威を借る」も手段。（先輩行政書士の同行、同席。）
 - ・まず相手を好きになること。自分が好きでなければ相手も同じ。
 - ・足で稼ぐことも選択肢。どんな営業ができるか。
 - ・単に発信では駄目。クライアント目線での実効力検証が必要。
（どんなにHPが立派でも、なかなか問い合わせは来ません。）
 - ・クイックレスポンスは不十分。リアルタイムレスポンスでクライアントの心を驚
掴み。
 - ・背に腹は代えられない。コストダウンも辞さず。

運任せでは勝機はありません！大事なのは考えること。

《私の場合》

- ・事務所HPはまあまあのアクセス数（10アクセス/日）。
- ・有志で「湘南平塚お悩みごと相談連絡所」を立ち上げ。毎月、無料相談会を実施。
- ・業務の半分以上は人づての紹介。
- ・（業務とは直接関係のない）ルートでの業務打診あり。
- ・知識不足は懇意にしている他士業者がフォロー。
- ・応対話法は開発業務で学び、接客は飲食店で手慣れたもの。（相談→受任の確率が高い。）
- ・報酬はまちまち。けっして高い方ではないと思います。

④ 自分のストロングポイントを上手に活用し、収入を得よう。

- ・行政書士として受注、受任を増やす。
新たな営業手法、角度を変えたアプローチ、競合他者との差別化。
- ・行政書士として案件の単価を上げる。
付加価値の創造、競合他者との差別化。大事なのはクライアントを思う気持ち。
- ・行政書士以外での収入も念頭に。
派生業務もあり、兼業もあり、手数料収入もあり。
個人的には、他人に決められた枠組みに縛られる必要はないと思います。

《私の場合》（※別紙1, 2）

- ・ブログ「一生懸命さとう君」からの受任があります。
- ・食べログ「一生懸命さとう君」からの受任があります。
- ・箱根かれ一心での受任があります。
- ・クライアントに対し、案件や別のクライアントを紹介しています。
- ・立替によりクライアントの処理をスムーズにしています。（相手先は選別が必要です。）
- ・手数料収入の方が儲かる場合もあります。（行政書士報酬よりも、不動産仲介手数料のように認知された手数料の方が、クライアントは抵抗がないようです。）
（弁護士、司法書士は禁止されているようです。）
- ・私の究極の目標は、行政書士としてのテレビ出演です。（変化球ですがこれまで5回の出演あり。）



一生懸命さとう君

7. 最後に

まず自分自身、最低限必要と思う金額を得るよう努力しましょう。

収入を得ることは悪ではありません。

納税はもちろん、余裕があれば寄付と、社会貢献することができます。

もう少し上手に儲けようと提案したく、この研修を企画させていただきました。

ただし、私は「楽をして稼ぐ。」「盲点を突く。」ことを勧めているわけではありません。

違法行為には注意（※別紙3）してください。別件逮捕もあり得ます。

大事なのは考えること、徹底すること、そしてクライアントとの信頼関係の構築と考えます。

私自身ももっともっと考えて、行政書士を広く世にアピールしていく所存です。

研修会以外でも、積極的に意見交換していきましょう。

ご清聴、ありがとうございました m(_ _)m