

Gyosei-shoshi

Tokyo

行政書士
とうきょう

2013 No.538

10

MONTHLY

- 暴力団等排除対策委員会
10周年記念事業のご案内



東京都行政書士会

行政書士とうきょう

CONTENTS

●暴力団等排除対策委員会 10周年記念講演のご案内 01

●業務情報 02

会員証更新のお願い
倫理研修(ビデオ)のお知らせ
各部・各センター編成
企画開発業務研究会・研究員の募集について
平成26年度 東京都建設業許可事務相談員の推薦について
災害時における相続の承認又は放棄をすべき期間に係る民法の特例の制定について
非嫡出子相続分規定違憲決定について

●報告 12

平成25年8月度 新入会員登録証交付式
支部長会取材報告
理事会取材報告
新宿区立中町図書館【暮らしの講座】報告
「経営事項審査の審査基準・建設業許可申請の手続について」研修会開催報告書
産業廃棄物処理業の許可更新期限の到来を待たずして許可の更新を行う場合の優良認定の付与について
「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律等の解釈運用基準」の変更について
日本行政書士会連合会 関東地方協議会 国際業務連絡会
JR品川駅港南口での外国人向け街頭無料相談会レポート
企業を取り巻くリスクとその対策について～顧問契約業務に結びつけるために～
平成23年3月市民法務部発行「行政書士必携～他士業との業際問題マニュアル～」の記事の一部訂正について
月刊ADRのひろば
調停人候補者実務研究会の開催報告
調停実施報告
新規受付担当者名簿
ADRセンターの活動報告
「法と教育学会」会員総会・第4回学術大会 参加報告
賃貸住宅問題相談センターの現場から
平成25年度賃貸住宅問題相談センター相談員一覧
賃貸住宅問題相談センター 稼働状況

●寄稿 36

セミナー営業のススメ

●講習会・研修会案内 39

建設宅建環境部 運輸交通部 国際部
建設宅建環境部 知的財産・経営会計部
暴力団等排除対策委員会
賃貸住宅問題特別委員会 建設宅建環境部
市民法務部 国際部 総務部

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

●支部だより 62

豊島支部

●ひろば 63

広報部 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
写真クラブ 俳壇・歌壇・川柳
東京会会員便り(2013.08.22～2013.09.18)via Twitter

●会議開催報告 70

●伝言板 71

●広報部からのお知らせ 「寄稿」の表彰制度について 73

●会長日誌 74

●会員の動き 75

●インフォメーション 76

公示
『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
ヒルフェ通信(10月号)

●広報部からのお知らせ 83

「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
日本行政書士会連合会(日行連)会員サイトへのログインID・Passwordがわからない場合の確認方法について
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 86

●行政書士会館1階「会員コーナー」 一時閉鎖のお知らせ 87

●定期有料購読のご案内 87

●TBSラジオ CM放送開始のお知らせ 88

セミナー営業のススメ

北支部

富田 賢

行政書士登録されたばかりの先生、あるいは開業して間もない先生方の頭を悩ます点は、「いかに広告・宣伝していくか？」だと思います。

名刺交換会（異業種交流会・士業者交流会等）やイベントに顔出しする、DMを送信する、HPやフェイスブックで集客する、メルマガやFAXを送信する、著作を刊行する、飛び込み営業（昔ながらの!）、東京会や支部活動に参加してお仕事を回してもらう・・・さまざまな方法があるでしょう。

もしかしたらその人だけしか持ち合わせない特別な販路を開拓する？

しかし上記に列挙したものより遥かに優れている営業方法が存在します。それが「セミナー営業」になります。

行政書士になる前、全くの営業経験のなかった私が、これを実践し少なからず成果を上げて参りました。これからその効能について説明していきます。

ちなみに「セミナー」とは、人前で何らかのテーマを主体とした講義をして、大抵は講義レジュメを作成してそれに則って順番に説明していき、最後に質問コーナーにお答えして終わる、という形式です。「講座」「教室」という表現もあります。

(1) セミナーができない人なんていない!

私の講義実績は来年2月までの予定を含めて、そろそろ100時間に達しようかというところですが、しかし私は講師を行うに際して、特別な能力を保有しているとは思っていません（笑）。人より大きく明快な口調で話すことができるぐらいなものです。

よく「私は人前で話すのが苦手だから」「考えがまとまらないから」「話している内に、だんだん話の筋が通らなくなるから」という声も聞きます。しかしよく考えてください。

許認可系にしる市民法務にしる、いきなり業務受注となるわけではなく、まず相談ありき、ですね？ お客様との初相談に臨む折に、人前で話せないだとか、考えがまとまらないだとか、話の筋が通らなくなる、とか言えますか？ そんな度胸や論理性のない行政書士には、誰も業務を依頼してくれません。現在の自分が持てるありったけの知識・経験を総動員して、親身に誠実にお客様と向き合って、丁寧に回答していきますよね。

セミナーも全く同じです。1対1の面談だろうが、1対100の講義だろうが、私の話の進め方は全く変わりません。ただ1対1の面談では、お客様との会話のやり取りいかんによって、柔軟に方向性を変えることがありますが、講義ではほとんどが教室形式のスタイルですから、ある程度固定した内容として崩さずに話を進めることができます。換言すると、1対1の面談より講義の方がむしろ楽でさえあります。

それでも講義ができない、とあくまで言い張る人は、1対1の面談すら十分にこなせないだろう、と言っても過言ではないでしょう。わずかな勇気さえ奮えば、法律的素養はあるのですから登壇できるようになります。

(2) 1人でも受講生が参加すれば成立!

私の場合、過去の最少執行人数は2名でした（募集定員50名）。「ゼロでは行いませんが、1人でもお申込みがあれば必ず講義します」と主催元に伝えてあげます。

むしろ少人数制になった方がより親密な距離感が形成されますし、受講生の理解度も深まります。

ただし主催元において、「きちんと集客できず申し訳ない」と謝ってきますが、そんな些細なことは追及せず、

また次回講義させて欲しい、その代わりに今度こそ集客に力を入れましょう、と逆に恩を売れる(?)ようになります。

(3) それ自身が実績・信用となる

セミナーができない人なんていない、と断言しましたが、それでも1度もセミナーを行ったことのない人から見れば、セミナー実績のある人は“雲の上の存在”に思えるのかもしれませんが。同業者間ですらそうなのですから、ましてや法律問題に素人である一般人からすれば、大変な効果となります。そこが狙い目で、TVに出演したり著作を刊行したりするのと同じぐらいの力が働きます。

もちろん「講義実績ゼロから実績2時間」に持っていくのは、至難の業です。しかし「2時間から4時間」「4時間から6時間」・・・は、「ゼロ時間から1時間」よりは難しくないと思います。

私の場合、平成22年10月に生まれて初めて講義して、その年は2時間、23年に14時間、24年に約倍に増えて30時間、25年・26年でさらに増えて50時間でした。あとは過去の実績表を引っ提げて、新たな主催元に講義させて欲しい、と自信をもって営業をかけやすくなります。

(4) 2時間話し続けるコツ

まさか100時間の実績を誇る私にしても、持ち時間2時間においてずっと暗記で説明できるはずはありません。前述したように事前に講義レジュメを作成して、主催元に印刷・配布方をお願いします。レジュメは、ある程度の起承転結の流れを持たせた内容になっているはずですね。だからレジュメのページ順に講義していけば、少なくとも筋道の通った内容となり、論理性だけでも確保できるはずなのです。

とは言っても、レジュメの文章を棒読みするだけでは、小学生の国語の授業における朗読と変わりませんし、受講生さんの方で本屋さんで書籍を購入して読んでおいて、とお願いしているようなものです。

ではどうするか？ レジュメに印字されている文章以外の“ネタ”を用意しておくのです。一例を挙げると、

【レジュメ文】「自筆証書遺言は全文を自書しなければならない。」

【私の講義】「自筆証書遺言は全文を自書しなければなりません。よくお客様から『富田先生がパソコンで全文打ってくれたら、私が名前だけサインするから、それでいいでしょ』と言われますが、それはだめですよ！ 全文自書の要件を欠くからです。私はお客様と相談してパソコンで原案作成しますが、あとで便せんなどにそっくり転記してもらいますし、その後のチェックまでして差し上げます。」

このぐらいのことはさして難しい内容ではありませんし、1対1の面談でも即興的に説明されていると思います。頭の中に浮かんでこないという方は、こっそりメモしておくのも手でしょう。このようにできるだけリアルで親しみを持った雰囲気での講義すると、受講生さんたちを感動させることができます。

血の通わない法律条項やレジュメ文に命を吹き込む、とでも言いましょうか。この命を吹き込む作業の繰返しで講義は成り立ちますし、私の場合、作業が盛り上がりすぎていつも時間ギリギリになります。

また講義の回数をこなせばこなすほど、熟練度が上がって洗練されたスタイルへと変貌していきます。

(5) 実績なき人は自主主催事業からスタート

私の場合、主催元からの招聘事業（多くは公共事業）が94%、自主主催事業が6%といったところです。

大変な難しいことに、私がかつて地方公共団体職員であった経緯から公民館主催事業に多く招聘されるようになりましたが、これはレアケースであり、大多数の方は招聘されるチャンスなど可哀想ですが皆無だと思われま

その場合は、自主主催事業を企画立案・実行すればよいのです。招聘講師は講義内容だけ提供すればよいですが、自主主催事業では会場探し、チラシ印刷・配布、当日の受付、受講費の集金等をすべて自分で行うことになります。特に集客は並大抵の苦勞ではありませんが、私はフェイスブックを駆使して15～16名を確保したことがありま

した。

自主主催事業は大変な労力がかかりますが、それでも実績の第一歩をどうにか作り出すことができます。自己紹介で「講師実績があります」と申し上げて、それが招聘講師なのか自主主催講師なのか、まで突っ込んで尋ねてくる人はいませんからね。

(6) セミナー仲間ができあがる

私の自主主催事業については税理士、社会保険労務士、CFP・AFPといった有資格者と組んで来ました。いずれの方も先方から「富田先生と組みたい」と申し出されて成立したものでした。特にある社会保険労務士さん（実績 300 時間以上）とは 3 回も組みました。

自主主催事業を完全に 1 人でこなす、となるとあまりにきついです。共催者がいると違ってきます。お互いの得意分野を活かして適材適所が図れます。例えば私はチラシを作成する、相方は会場を手配する、といった具合ですね。この場合、同業者ではなく他士業と組むべきだと考えられます。

もちろん共催してくれた当該士業の先生とはさらに気脈を通じて、揺るぎない協力体制が構築されることでしょう。

(7) 行政書士の存在を知っていただける

一般の方々ほとんど士業者に知り合いがないということです。その問題が生じた場合、どこに相談にいけばいいかお困りです。行政書士会はもちろん各士業会において、定期的に無料相談をやっていますが、相談のタイムリミットが 30 分などと制約があります。

また業際問題を理解していない、という点もあります。相続案件について言えば、行政書士は遺産分割協議書作成や相続人確定調査はできますが、登記申請は司法書士、相続税申告は税理士、遺産分割調停の代理人になれるのは弁護士です。しかし一般の方はこれすらご存じないのです。私は講義の度に「行政書士ができること」を説明いたしますから、その認知度をアップさせることができるのです。

(8) 【最大の利点】受講生 = 顧客となる

自明の理ですが、セミナーを聴きにきた受講生さんが当該講師を気に入れば、そのままその者に個別相談してみよう、と思うに決まっていますね。これは 2 時間の講義を共にした連帯感も作用していますし、大勢の受講生の中で「自分だけが講師と親しくなれた」という優越感もありえます。そういった心理的要素は大事です。

(9) 【結論】すべての人間がハッピーになれる

例えば、私が公民館主催事業で相続の講義をした結果、ある受講生さんから公正証書遺言の作成依頼を受けたとしましょう。

受講生さんは以前から遺言に興味があったが、何となく踏ん切りがつかず、どこに相談に行けば良いか分かりませんでした。でも私の講義を聴いたおかげで決心が付き、後日富田事務所（さらには公証役場）でめでたく公正証書遺言を完成させられ、何の憂いもなくなりました。

一方、主催元である公民館は、当該受講生さんはもちろん多数のアンケートでも「相続の講義を企画してくれて有難かった、できれば次年度も実施してもらいたい」と記載がありました。公民館職員は「実施して良かった、市民のニーズに答えられ、大切な税金を有効に市民に還元できた」と感じます。

最後に私ですが、講義実績にとどまらず、お仕事・報酬・名誉・感謝の言葉といった多数の物を頂戴できます。

以上で本稿を終えます。