



# A L P S CAREER

<シリーズ連載：今求められるキャリア開発 第26回>

## 本当にやりたかった事、 やらなくてはいけなかった事 —「役に立つ人」と書いて「役人」— <第2回>

私は二年前、定年まで十年を残して役所を去りました。

そして退職と同時に、「小野行政書士・社会保険労務士事務所」を開業。司法書士、税理士、広報コンサルタントと一緒に「役所屋本舗」というチームで創業支援をしています。

### 人気ブログでベスト10に

「役所の先輩などからは『士資格は足の裏についた飯粒。取っても食えない』『役所をやめてからでも事務所を開くのは遅くないだろう』と言われたりもしたが、残りの人生を自分が納得できる仕事にかけようと考えたのである。

私はドン・キホーテと呼ばれようが、冒険と失敗の旅に出かけるつもりだ」



小野 聡

役所屋本舗代表  
行政書士・特定社会保険労務士

【おの さとし】福島県生まれ。1980年青山学院大学卒業・中野区に入区。以後教職員人事、都市整備、予算、企画、総務、広報、防災事務に従事。2007年50歳で退職し小野行政書士・社労士事務所を開業。司法書士、税理士、広報コンサルタントと役所屋本舗を立ち上げる。

こんな宣言をして、退職日の一年前に「行政書士・社労士で起業」というブログを立ち上げました。

そして「人気ブログランキング」でベスト10入りすると、仕事の依頼がジャンジャン来て、出版のオファーも来るという情報を信じ、せっせとブログを書いています。

すると、あつと言う間に私のブログ「行政書士・社労士で起業」は人気ブログに。毎日100件以上のアクセスがあり、「人気ブログランキング」でベスト10に入るようになっていました。

部下の話では、「現役公務員がブログをやるのはまずいのでは」と庁内で噂になっていたらしいのですが、私は全く意に介さずに喜々としてブログを更新していました。今でも、公務員もブログぐら

役所屋本舗

検索

「人気ブログランキング」(<http://blog.with2.net/>)  
の「法律・法学ブログランキング」画面



書いた方がいいと思っています。

かつては、商業出版を果たす先輩方がたくさんいらつしやいました。不特定多数に向けて現役公務員が情報発信をするという点で、書籍もブログも同じだと思えます。むしろブログは、無料で誰でも見ることができ、より多くの人に、瞬時に情報を伝えることができます。わかりやすい文章の書き方、興味を持ってもらえるタイトルの付け方、適切な情報発信のタイミングなど、ブログから学ぶことは多いです。

### 公務員のブログはNG？

公務員がブログで情報発信する上で問題があるとするれば、次の三つが考えられ

ます。

#### 1 守秘義務違反に当たらないか

「職務上知り得た秘密を漏らしてはならない」ことは当然のことです。お客さまの個人情報は一切書いていないにしても、「今日、窓口にこんなお客様が見えました」と書いた場合、ご本人がご覧になったときにどう思うか考える必要があります。一般のブログ読者にとって、「公務員の裏事情」的なコンテンツはとても魅力的なかもしれませんが、区民や市民などが「相談内容も書かれてしまうのではないか」と、不安感や不信感を抱くことがないよう気をつける必要があるでしょう。

#### 2 職務専念義務違反に当たらないか

これは、ブログ記事を書く時間と投稿する時間の問題です。以前、明らかに勤務時間中と思われる時間帯にブログを更新している公務員を見かけました。

例え有給休暇を取っていたにしても、その時間帯にブログの投稿をするようなことは避けるべきです。

ブログには「アクセス解析機能」がついているので、私のブログを勤務時間中に閲覧している職員がいるとすぐにわかります。職務上必要があつて検索し、たまたまヒットしてしまったのであればまだ



新宿三丁目駅から徒歩6分のデザイナーズマンションの1室に事務所を開設。家賃は約20万円

しも、そうでなければ慎まねばならない行為ですね。

#### 3 差別用語などを用いていないか

私は広報課にいた五年間に、パブリシティ、区報、ホームページ、映像、職員報とすべての広報媒体を経験しました。そのため、差別用語や間違つた言葉つかい・表記にはとても神経質になっていました。新語でもない限り、うっかり差別用語を使うことはないという自信がありますが、役所のすべての職員が同じ意識であるとは考えにくいです。

専門家のチェックが入らない状態での情報発信は、細心の注意を払うべき……というより、非常に危険です。「信用失墜行為」に該当する恐れがあります。

以上の三点に十分配慮すれば、ブログ



開業3か月目に、事務所が入っているビル1階のコンシェルジュカフェで「事務所開き」を開催

はお勧めです。

閉鎖的なバーチャル空間であるSNS（ソーシャルネットワークサービス）や、匿名で無責任な書き込みをする掲示板より、文章力やものの考え方を鍛えるために非常に役立つと思います。

### もうかってウハハ！のはずが…

退職前から「士業で年収一千万円！」とあってあなたももうかってウハハハ！とあおるマーケティング本を読み漁り、様々な起業・開業セミナーに参加していた私は、そこで得た「もうかる情報」のひとつ、ブログを実践していました。

ところが…仕事が来ないので。一件も。

開業して間もないある日のこと。事務所の電話が鳴り、「お客さんかもっ！」と喜び勇んで受話器をとると、「ホームページを作りませんか？」という営業電話。（なあんだ……）とがっかり。電話が鳴る。（お客さんかもっ！）「顧問先を紹介するので、コピー機を導入しませんか？」

電話が鳴る。（今度こそお客さんかもっ！）

「オフィス用品を格安で……」

開業後数か月間、こうして電話が鳴る

たびに期待を裏切られる日々を送っていました。

事務所を借り、デスクや本棚、パソコン、ドットプリンタ、社労士事務所用ソフトに会計ソフト、給与計算や適用関係届出の用紙も買いました。開業セミナーを受けて実務書もそろえて準備は万端。仲間もできました。

でも……お客さんは来ません！

おかしい！

たくさんセミナーを受け、本やCD、DVDを買って毎日書いているのに。おりブログだつて毎日書いているのに。ブログはSEO（Yahoo!やGoogleといったサーチエンジンの検索結果ページの上位に自分のWebサイトが表示されるよう工夫すること）に有利なはずだし、PageRank（Googleが開発したWebサイトの重要度判定指数）だつてけっこういいし、人気ブログのランキングにも入っています。でも……お客さんがまったく来ないので……！！

どんなに資格を持っていても、どんなに勉強しても、お客さんが来なければ何の役にも立ちません。

「本やセミナーなどのよ

うにはいけない」という現実に直面することになりました。

### 営業が苦手でも集客できる方法

今になって考えてみれば、「本やセミナーなどのようにはいけない」というよりは、「本やセミナーだけで満足して、何も行動していなかった」のです。本を買ったりセミナーに行ったりすること自体が、開業準備やマーケティングだと勘違いしていました。

これは、会社（役所）勤めをしている方が自己研鑽（けんさん）のためにセミナーや書籍、情報商材などにお金をつぎ込む場合と同じです。「情報のインプット」で満足し、「アウトプット」をしなければ、結果は出ません。私が実行したのはブログだけでしたし、その内容は、お客様となる経営者ではなく同業者（公務員と士



「役所屋本舗」のホームページ。ナンバーワン&オンライン営業パーソンです

「退職前・後にしなければならないこと」

行政書士・社会保険労務士として開業される方ためのチェックリストを、退職前・後に分けてまとめてみました。

■退職（開業）前

- ・開業セミナーに参加

私は1・2月の土・日に開かれた社会保険労務士向け開業セミナー（全5日）に参加。行政書士向け開業セミナーには参加しませんでした。

- ・事務所選定と賃貸借契約

私の場合、賃貸借契約時に敷金3か月、賃料2か月、保証金1か月、仲介手数料1か月、合計7か月分の資金が必要でした。

- ・什器備品（机、書棚、パソコン、プリンタ、電話機、ファクスなど）の注文・購入
- ・電話・電気・ガス・上下水道・新聞の申し込み
- ・行政書士会・社労士会登録関係書類の入手と登録用写真撮影
- ・社労士会登録・入会手続き
- ・税務署と都税事務所が開業届出書類を入手  
税務署：(1)個人事業の開廃業等届出書(2)所得税の青色申告承認申請書  
都（県）税事務所：(3)事業開始・廃止・変更等申告書
- ・社労士事務所業務支援ソフト選定と契約
- ・行政書士・社労士業務書式文例集（CD-ROM付き）の購入
- ・行政書士資格事前調査関係書類の「公務員職歴証明書」と「証明書」を予め人事課（職員課）へ渡し4月1日付での証明を依頼

■退職（開業）後

- ・人事課（職員課）で「公務員職歴証明書」と「証明書」を入手
- ・行政書士会に「行政書士資格事前調査願」・「公務員職歴証明書」・「証明書」を提出
- ・行政書士会・社労士会支部入会手続き
- ・税務署と都税事務所が開業届出関係書類を提出
- ・事務所の口座開設
- ・行政書士会登録・入会手続き
- ・各種印鑑発注  
行政書士：職印  
社労士：メリット印、17条付記印、社労士印  
住所印（ゴム印）：1.住所、2.TEL・FAX、3.メールアドレス、4.事務所名((1)「〇〇社会保険労務士事務所」、(2)「〇〇行政書士事務所」)、5.氏名((1)「社会保険労務士 〇〇 〇」、(2)「行政書士 〇〇 〇」)
- ・都庁や行政書士会等で各種手引・マニュアルを入手
- ・実務セミナーに参加

業）向けでしたから。

実際に仕事に結びついたのは、パートナーの司法書士、税理士を見つけ、彼らとともに事務所開きのパーティーをし、同時にホームページを公開した後、しばらく経ってからでした。

「ホームページを見て電話しました。うちの会社は新宿じゃないんですが、お願いでできるのでしょうか」

そんな電話をいただいて、お会いする日時を決め、伺ったその場でご契約をいただきました。社会保険労務士としての顧問契約です。初めてのことでですから、内心、ドキドキしていましたが、でも本

当にうれしかったのを覚えています。

それからずっと、ホームページだけで集客しています。露骨な売込みをしなくても、営業トークが上手にできなくても、ホームページがお客様を連れてきてくれます。

といつても、自分で作っているわけではありません。役所の広報課にいたときは、ホームページ担当係長でもありましたが、自分では作れません。そこはビジネスパートナーの広報コンサルタント、つまりプロに任せて、自分は本業に注力すべきだと思っています。

「レバレッジ〇〇術」というシリーズの

書籍がずいぶん売れていましたが、まさに「梃子（てこ）の原理」です。自分の専門外のこともできるようになると、例えばホームページの制作技術を学んだり、中小企業診断士の資格を取ろうと勉強を始めたとしても、自分の力が分散してしまうだけです。その道のスペシャリストと協力し合い、自分の強みに磨きをかけることで、何倍もの力を発揮することができます。

世の中に価値を提供する

「世の中に価値を提供することこそ、



事業計画などの資料を読み込む司法書士、税理士と行政書士・社会保険労務士（左が筆者）

企業の存在意義」とは、私が尊敬する大久保寛司氏の言です。企業が元気になれば、日本の財政も豊かになり、雇用も促進されます。それをサポートすることで、私も社会に価値を提供できるのではないかと考えています。

二〇〇七年の倒産件数は一万九五九件。中小・零細企業の倒産率は二割強です（総務省統計局「平成一八年事業所・企業統計調査」より）。また、日本の法人の赤字比率は約七割なのだとか（国税庁「二〇〇六年度税務統計」より）。会社設立・経営にあたっては、目先の利益にとらわれず、会社の成功・発展に向けたビジネスプランをじっくり考える必要があります。

「法人」は法律で認められた人格です。法人を運営するにあたっては、会社法、商業登記法、法人税法、消費税法、雇用保険法、健康保険法、厚生年金保険法、男女雇用機会均等法など、さまざまな法律を遵守しなければなりません。私たちが法律家は、その点でもしつかりサポートしなくてはならないと考えています。

役所の仕事はすべて、何らかの法律に基づいて執行されており、どうしてもお客様への対応が「縦割り」になってしまいがちです。士業の仕事も同じで、「それは税理士の担当です」「それは社労士に聞いてください」などと、いわゆる「たらいまわし」になってしまいます。そこで、法務、税務、労務の専門家がそろって、会社設立の目的・ビジョン・夢を伺い、適切なアドバイスや書類作成・提出代行などをするトータルサポートチームを作ろうと考えたわけです。

### やらなくてはいけないこと

役所時代の私は、自分に自信を持っていました。高い給料をもらっていても「給料分は仕事をしている。成果を出している」と自負していました。

でも、たくさんの経営者とお付き合いし、自分自身も小さな事務所の経営者となった今は、かつての自分をとても恥ずかしく思うようになりました。もちろん

役所にいた頃も、自分なりに一所懸命仕事に取り組んではいましたが、経営者の視点が完全に欠落していたのです。

民間企業では、「給料の三倍は稼がないと元は取れない」と言われています。例えば月給三〇万円の社員は、月に九〇万円の売り上げをあげてようやく元が取れる。一〇〇万円以上売り上げて、初めて会社の成長に貢献できます。逆に、月に三〇万円の売り上げでは、完全に赤字なのです。

というのは、社員を雇用すれば、各種社会保険料（事業主負担分）などの福利厚生費がかかります。また、事務所の賃借料、光熱水費、パソコンなど備品の使用料、事務用品代等、会社を運営していくための維持費もかかります。さらに、お客様がいなければ売り上げは立ちませんから、広告宣伝費、営業費などもかかります。こうした費用を会社が負担しているからです。

役所は給料の出どころが税金だという



ストレス解消のために、時々、新宿歌舞伎町のバッティングセンターへ

## 「行政書士会などの登録・入会費用は？」

東京都行政書士会や同社会保険労務士会に登録・入会するためにかかる費用は以下のとおりです。

他の道府県については、それぞれの道府県行政書士会や同社労士会のサイトで確認願います。

### ■行政書士（東京都行政書士会）

1. 登録費用	
(1) 登録免許税（収入印紙）	30,000円
(2) 登録手数料	25,000円
2. 入会費用	
(1) 入会金	200,000円
(2) 会費3か月分	18,000円
(3) 政治連盟会費3か月分	3,000円
計	276,000円

※行政書士の登録・入会費用は現金払いです。

### ■社会保険労務士（東京都社会保険労務士会・開業会員）

1. 登録費用	
(1) 登録免許税（収入印紙）	30,000円
(2) 登録手数料	30,000円
2. 入会費用	
(1) 入会金	50,000円
(2) 会費	96,000円
(3) 政治連盟会費	6,000円
3. 社労士会館出資金・寄付金	
(1) 出資金（1口以上）	10,000円（1口）
(2) 寄付金（額の多寡を問わず）	5,000円（私の場合）
計	227,000円

※社労士登録は毎月1日。予約が必要な申請受付日は前月に2回あるだけで、登録・入会費用は「郵便振替」で支払います。

ことを考えると、そういった経営者や株主の視点こそが、タックスペイヤーの視点だったのでしょうか。お金ですべてのもの価値を測ることはできませんが、人は、価値あるものはお金を出してでも手に入れようとするものです。当時のお客様（つまり区民）が、私の仕事に毎月いくらの値段をつけたらどうか……心もたないです。

現在は、お客様が決して安くはない費用を支払って、私に仕事を依頼してくださることが「信頼されている」証だと感じ、必要とされている実感を得ることができず。そして、「ありがたう。助かったよ」と言われることが何よりの喜びです。

## 士魂商才

商売のやり方が下手な例えとして、「武士の商法」という言葉があります。武士だった者が商売をしても、威張ってばかりいて失敗することが多かったことから、



役所屋本舗の所訓は「士魂商才」

このように言われているようです。

また、「士族の商法」は、士族となった旧武士が生活のために慣れない事業を起こして失敗したように、適任でない人が商売をしても失敗するのが目に見えているという意味です。

こうしてみると、「士（サムライ）」と「商」の相性はとても悪いようです。でも、士族出身であった「三越」創業者の日比翁助は、商業倫理が衰退した業界に「義」という武士的倫理観を持ち込み、お客様のための商売という商道德の再構築を図りました。

「利より義を重んずる武士の魂」で「才知ある商売」を行う「士魂商才」の思想をよりどころにしたといわれています。

そんなわけで、役所屋本舗の所訓は「士魂商才」です。耐震偽装に食肉の産地偽装、再生紙の古紙配合率偽装……と、次々とお客様を欺く事件が起きています。私は商売下手かもしれませんが、この「利より義を重んずる武士の魂」を持って、仕事に取り組んでいこうと思っています。

「役に立つ所」と書いて「役所」です。役所屋本舗が一人でも多くのお客様の役に立つ所になるために、そして私が、本当に「役に立つ人」＝「役人」になるために、まだまだドン・キホーテの旅は続きます。

（了）