今日からでも、明日からでも生まれ変われる

なでしこ力

名古屋駅すぐの好立地に事務所を構える名古屋行政書士事務所。その代表行政書士が、シングルマザーの会社員を経て独力で試験合格という業界では異色の経歴をもつ松井由香さんだ。帰化申請、建設業許可申請など「誰もやらないことをやる」と言う松井さんに話を聞いた。（取材／平野かおり）

松井由香代表

名古屋駅からすぐ、太閤一丁目の交差点に面した名古屋行政書士事務所。その扉をくぐると溌剌とした声で出迎えてくれるのは、代表行政書士の松井由香さんだ。

ＨＰで前面に押し出すのは、書類作成業務ではなく「お困りごと」の解決。松井さんは「学生の頃から、相手の年齢を問わず困ったことを相談されやすいタイプでした」と語る。

行政書士の主な仕事は、行政と国民の橋渡しとなる書類作成。現在では帰化・永住許可申請、各種ビザ手続き、建設業許可申請、行業・宅建業各種許認可申請、相続・離婚に関する書類作成サポートなど、広範囲にわたる業務を手掛けている。

「法律家になりたいという夢を持っていたものの、裕福ではない家庭で、学校にも働きながら通ったほどでした。法律家のような職業は恵まれた家庭の人だけがなれるものと思って諦めていました。ただ、会社員として働きつつ法律関係の情報を集めたり、相談に行ったり、内容証明を自力で書いたりしていました」と松井さん。そんなとき、偶然知ったのが行政書士の資格だった。

「人生を振り返って自分は何がしたいのか考えたとき、子ども二人に、『私はあなた達のためになりたい仕事を諦めた』とは言いたくないと思いました。誰か、何かのせいにすることから抜け出したいと思いました」

母と仕事の両立に加え、細切れの時間を勉強に充てた松井さん。試験合格後、友人らが手弁当でリフォームしてくれた自宅を事務所にしてスタートを切った。最初は口コミだけの紹介で一つ一つを全力で取り組むうちに、やがて顧客が増え、二年前に名古屋事務所を構えたが、営業に関しては当たり前のことしかしていないという。

仕事になるかならないかは考えず、声を掛けられた集まりには必ず参加し、名刺交換した相手に礼状を出す。価格表をＨＰに載せ、

真摯な姿勢で相談・後進育成

「最初に、うちの場合はこういうカタチで行っていますが、別の事務所に行けば別のカタチがありますし、料金も安く済むかもしれませんよ、と言っています。その上でクライアントになった方には進捗報告とお礼をこまめに行っています。きちんとしていれば次の仕事も必ずもらえます」

その姿勢と松井さん自身の快活ながら情に厚い人柄がクライアントの安心感や信頼感を獲得。行政書士のみの事務所であるため他社と提携しやすく、駅前であるメリットも手伝って、最近では他に弁護士や社会保険労務士など士業からの紹介も増えているという。

「この仕事は自宅で簡単に始められるだけでなく、きめ細やかな配慮が求められます。また、生活の変化にあわせて仕事が調整できるので、女性に向いている仕事だと思います」と松井さん。今では若手行政書士の育成と市場拡大、女性の雇用問題などに取り組んでおり、「女性と仕事」がテーマの講演依頼も増えている。

「結婚、出産といった女性のライフイベントをバリアフリーにして、上の世代の女性達が切り開いてきた世の中を、さらに良くしていきたいと思います。同時に、将来行政書士になりたいと言う子どもが現れるような知名度や社会的地位にしていきたいと思います」

そんな松井さんを慕って、東京や大阪からわざわざ引っ越してくる行政書士も。「皆がしっかり支えてくれて、チームプレーで解決していくからこそ、私は依頼者とひざを突き合わせて話し合うことができるんです」と胸を張る。

さらに「皆に育ててもらった恩返しと思って、誰もやりたがらないこと、やったことのないことをやり続けようと決めています」と松井さん。帰化手続や建設業・医療機器などの許認可、障がい者の自立支援といったニッチな分野も手掛ける他、昨年には大学院に通うなど精力的に活動している。

「建設業の方は情に厚い気の良い人ばかりで、私にとっては付き合いやすい人達ですね。誰とでも対等に話し合って、わからないことは聞いて、決して卑屈にはならず仕事をしています」

松井さんの次なる目標は事務所を増やすこと。知人から海外事務所を望む声も出ている。困難といわれる交通事故の障害認定事業の要望も来ており、さらにものづくり系の知的資産経営書の作成も推進していきたいと前向きに語ってくれた。

「特許取得は弁理士の仕事。それとは別に、工夫やノウハウなどといった企業の良いところを文書化、見える化していけたら良いですね。会社が生き残っているのは、生き残るだけの何かを持っているからだと経営者に気付いてもらいたい。今後も色々なことにチャレンジして、書類作成の窓口を広げていきたいと思います」

見積もりを初期に作成し、追加料金も最小限に止める。いつまでかかるか、どのような内容か、いくらかかるかといった説明をしっかりと行う。どうすれば頼みやすいか、いかに選ばれるか、誰でも良い仕事をもらうのではなく、いかに「松井さんにお願いしよう」と言われるかをつきつめた結果だ。