

「行政書士が勝ち残るためには」  
～高い志をもって、未来の扉を開く～

東京都行政書士会会員

たじもと のぶこ  
但本 伸子

目 次

第1章	はじめに	2
第2章	2008年リーマンショック以降の思考について	2
	(1)一点集中主義	3
	(2)No.1主義	4
第3章	今後の課題と将来性	4
	(1)少子高齢化問題	4
	(2)デジタル情報革命とコミュニケーション能力	5
	(3)知的財産戦略	7
	(4)起業家精神	8
	おわりに	9

## 第1章 はじめに

21世紀の最初の10年が過ぎ、2011年2月には行政書士制度も60周年を迎えるという。同じ業界内のライバルと争っていた時代は終わり、企業間競争は業種や国境をいとも簡単に飛び越えてグローバルに広がった。例えば、カメラの富士フィルムが化粧品を製造したり、東京ガスが家庭用発電システムを開発して販売するなど、異業種への参入が一般的になっている。異業種競争により、これまで当たり前のことと認識していたルールも通用しなくなっている。そして、今まで予想できなかった競争相手と、戦わなくてはならない。業界内の気心の知れた競争相手であれば、次の一手をおおよそ想像できたが、異業種の企業は、常識を覆す発想の転換、画期的な方法やビジネスモデルで市場に参入して闘いを仕掛けてくる。かつて経験したことのない競争の場にさらされているのである。

わが国経済が右肩上がり成長していた時代は、国と企業、個人のそれぞれが「win-win-win」の関係であった。これからは、国や企業にぶら下がるのではなく、自らが自分たちの進むべき方向性を考えて行動してゆかなければならない。その積み重ねが、これからのわが国の繁栄に繋がる。厳しいグローバル競争の中で、今後、国と企業、ひいては行政書士が勝ち残ってゆくためには、抜本的な改革が欠かせない。単なる、能動的な業務の繰り返しではなく、新しい価値を提供するビジネスモデルが求められる。

真新しい概念ではないが、「国や社会の為に役立ち、考え方や理念がしっかりとしていれば、どんな時代の、どんな変化にも耐えられる」姿勢が、クライアントの心に訴え、リピートビジネスへと繋がってゆく。行政書士制度60周年を迎えるにあたり、これから10年後、20年後、明確な期限を切って、どのような世界になるのかを想像し、かつ方向性を定め、行政書士のあり方についても見定めてゆく必要がある。

## 第2章 2008年リーマンショック以降の思考について

世界中が経済危機を経験し、今なお経済は低迷したままで、なかなか出口が見えてこない。大量生産、大量消費のツケは、不況による失業や深刻な貧困問題を引き起こしている。これからは、目の前の利益を追求するだけでは成長できないと、誰もが思い描くようになってきた。また、わが国は、他のアジア・太平洋地域に先んじて、少子高齢化を迎える。資源問題や人口減少、環境問題、中国などの過激なナショナリズムに対する対応など、新たな課題も山積している。そして、21世紀は間違いなく「高齢社会」に突入し、工業社会から「デジタル情報社会」「知的財産」「環境・エコロジー」の時代に向かっている。これらについては、あらためて後述するが、このような分野で誰がプレーヤーになるのか、現在の業種に囚われずに定めなければならない。そして、それぞれの着眼点に合わせた、きめ細やかな「戦略」と「戦術」が必要になってくる。すなわち、「戦略」は目に見えない行動、「戦術」は目に見える行動と言い換えると分かりやすい。

行政書士の会員数は、平成22年9月末現在、全国で約41,600人<sup>1</sup>登録されており、うち個人会員は約40,900人(98%)である。かつてのように、市場全体が成長している時代であれば、パイ全体も拡大しているので、それなりに利益を享受する事ができた。しかしながら、現在のように、ゼロ成長どころかマイナス成長状況の市場では、お互いに相手方からパイを奪い合うサバイバル状態である。このようなサバイバルを生き残るには、いわば「ゲームに勝つためにどのような手を打つか？」によって勝敗が分かれてしまう。つまり、戦い方、勝ち方を知ることが、生き残るための必須条件となる。そして、勝ち方のルール(原理原則)、いわば武道の「型」の様なものを身につけなければならない。

本稿では、行政書士が勝者となるルールを考える上で、中小企業の経営戦略として用いられる「ランチェスター戦略」<sup>2</sup>をベースに考察する。孫子の兵法では、「兵多きが勝つ」という言葉もあり、個々の力にそれほど差がなければ、数の多いものが戦いに勝ってしまう原理がある。しかし、全体として小さな戦力でも、その局面において、相手の力よりも勝っていれば、勝つことが可能である。まずは、「ここで勝つ」という確信できるフィールド(市場)を定め、そのフィールドでは、絶対に負けない状況を作ること。このような「自からが決勝地点で定めた市場において、発揮できる力」を実践するため、ランチェスター戦略の「一点集中主義」「No.1主義」の法則から検討を試みる。

### (1)一点集中主義

単純明快に「勝てる領域で勝つ」ことである。つまり、ヒト・モノ・カネという資源を集中し、勝つ可能性を高める。資源を集中するとは、勝ちたい領域を一つに絞りこみ、そこに集中することである。行政書士の業務領域は約10,000種類<sup>3</sup>に上るといふ。自らの得意領域、優位となる領域を見つけ、次第に量を増やしてゆく。量を増やせば、必然的に質も高まる。「量」をこなすことで、ダメなところや課題が明確になり、次回はそれを改善し、取り組んでいく。その繰り返しにより、更にブラッシュアップされて「質」が高まっていくのである。営業戦略でも、一点集中で他のライバルには負けない。そうすることで、質を高め、他者と差別化し、競合に勝利する事も可能となる。

他方、一点集中することによるリスクもあり、分散化してリスクヘッジするという考え方もある。しかし、10,000種類の業務の中から行政書士が関与できる業務には、おのずと限度

<sup>1</sup> 月刊「日本行政11月号」第456号44頁 日本行政書士会連合会

<sup>2</sup> 日本におけるランチェスターの法則は経済的な関心から知られている。1955年に『オペレーションズ・リサーチの方法』が翻訳出版されてから、ランチェスターの理論を競合する大企業に対して中小企業がとるべき経営戦略、営業戦略に応用したものを「ランチェスター経営」などと呼ぶ。日本ではコンサルタントの故田岡信夫氏が、これを研究し販売競争に勝つための理論と実務として体系化。1970年代以降、多くの企業がこれを学び自社流に応用して取り入れ実践し勝ち残った。ランチェスター戦略とはランチェスター法則、ランチェスター戦略方程式をベースに故田岡信夫氏が構築した販売戦略、競争戦略である。そもそも、第一次世界大戦の頃、戦闘機の開発に従事していたイギリス人のエンジニアF・W・ランチェスターは、自分が開発した戦闘機が戦争でいかなる成果をあげるのかに興味を持ち、研究した結果、兵力数と武器性能が一軍の戦闘力となり、敵軍に与える損害量を定めることを発見。これがランチェスター法則と呼ばれている。第一・第二の法則から成り立ち、ランチェスター法則がランチェスター戦略の原点である。

<sup>3</sup> 日本行政書士会連合会パンフレット 行政書士の業務 5頁参照

もあるし、初めから分散して、虻蜂取らずになれば、むしろリスクが高くなってしまふ。

## (2)No.1主義

どんな小さな市場(領域)でも、まずは1位になること。目指すは、2位を圧倒するダントツの1位である。ランチェスター戦略では、これを「No.1主義」と呼ぶが、細分化した小さな市場でNo.1になれば、収益性、安定性、成長性も増し、なにより自信がついてくる。勝ち続けることで、勝ちグセがつき、このような小さな成功体験が自信となって、次のステージでの勝ちへと繋がってゆく。今は小さくても、将来的にみると成長していく市場もある。また、極小の市場であっても採算があれば、それは成功といえるだろう。

例えば、旅行代理店H.I.Sの創業者澤田秀雄氏は、ランチェスター戦略の「一点集中主義」と「No.1戦略」を実践し、当時ニッチであった格安航空券の分野で1位を目指した。この業界は、そもそも既得権益の強い業界で、大手に睨まれると潰されるという状況の中、兎に角目立たず、コツコツと格安航空券を発売し続け、ようやく念願の業界1位となった。そこで、次の戦略として、パッケージツアーの分野に進出するのであるが、大手他社との競争を避け、個人旅行を対象にバリ島に目をつけて、業界では圧倒的に「バリ島の個人旅行」でNo.1として成功を収めた。澤田会長は「No.1はルールをつくる。ルールすら変えてしまいうかがある。」と語っている。<sup>4</sup>次の第3章では、「一点集中主義」と「No.1主義」から、今後の課題と将来性を考察する。

## 第3章 今後の課題と将来性

### (1)少子高齢化問題

日本の将来推計人口調査の結果<sup>5</sup>によると、年少人口・生産人口・老年人口の「年齢3区分別人口の推移」は、以下のとおりである。

年次	年少人口(0～14歳)	生産人口(15～64歳)	老年人口(65歳以上)
2005年 (実績)	約1,800万人 (約15%)	約8,500万人 (約65%)	約2,800万人 (約20%)
2055年 (推計)	約1,000万人 (約8%)	約4,800万人 (約50%)	約4,000万人 (約42%)

(注)出典:国立社会保障・人口問題研究所(平成18年12月)日本の将来人口を参照に筆者が作成。

45年後の2055年には、年少人口(0～14歳)が約1,000万人に減少し、全人口に占める割合は8%不足となる。他方、老年人口(65歳以上)は約4,000万人に達し、全人口の約42%を占める。生産年齢人口(15～64歳)は、急激に減少して約4,800万人迄に落ち込み、約50%になってしまうと予想される。このように、少子高齢化と労働力の減少のゆえに、わが国が高度成長を続けることを見通すことは難しい。しかし、高齢者が増加すれば、シニア向けのビジネスが展開されることは明らかである。また、寿命の延びに比例して、シニア自らも起業したり、パソコンを活用した学習・スキルアップなど自らを磨く生活、あるいは健康予防や健康維持に留意する生活など、そのライフスタイルも多

<sup>4</sup> 名和田竜「ランチェスター戦略がぜんぶわかる本」126～127頁 株式会社あさ出版(2010年)

<sup>5</sup> 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」平成18年12月推計7頁図3、図4参照

様化してくる。そこには、新しい産業構造や産業分野が創出され、それに伴う法律の改正、許認可のニーズも生まれてくる。

高齢化に伴い自らの生活設計や相続問題<sup>6</sup>、財産の処分、あるいは中小企業の経営者の事業承継問題も浮上してくる。先送りされがちな問題であるが、地域経済の活性化や雇用確保の観点からも極めて重要な問題である。一人暮らしの高齢者は要介護になりやすいと言われる。厚生労働省<sup>7</sup>の調べでは、高齢者世帯の2割が一人暮らしで、認知症の患者は、2015年までに250万人に達するとの推計もある。高齢者の孤立が問題になる中、コミュニケーションを通じて、行政書士が高齢者と接する機会が増えれば、認知症の予防にもつながることが期待されよう。高齢社会の切り札になる成年後見サポートの強化も急がれる。高齢者の生活を支え、様々な悩みを気軽に相談できる身近な支援者として、豊富な知見を有する専任のコーディネーターやアドバイザーは、頼れる街の法律家として行政書士が相応しい。更に、高齢者が共通して抱える問題やニーズを敏感に嗅ぎ取り、それらを解決・充足できるようなプラット・フォームやインフラの整備も重要となる。

現在、行政書士団体が関与できる裁判外紛争手続き(ADR)は、「外国人就労」「ペット紛争」「自転車事故」「借家の敷金・現状回復紛争」の4件が業務認証されているに過ぎない。政策研究大学院の福井秀夫教授も指摘<sup>8</sup>するように、行政書士が紛争を解決するほうが、クライアントの便宜にもかなうことが多い場面で、極端に狭い分野に限定されていることは現実的でない。今後、取扱う範囲の拡大で、「何時でも、どこでも、誰にでも」「頼れる街の法律家」としての使命と、法律問題解決の役割が実現できる。

行政書士は、法に関わることで国民の権利や利益を守り、社会の豊かさと正義の実現を支援する事にある。そして、そのために資格制度が存在しているのであるが、「今、必要とされていることは何だろう。」「まだできることはないか?」と、能動的に動き、物事を先取りし、目的を明確にさせて、未来につないでいく思考力で、丁寧に実践していけば、わが国の国益をよりよく担保していくことができる。

## (2) デジタル情報革命とコミュニケーション能力

人類が迎えた大きな3つの革命である農業革命、工業革命、デジタル情報革命(以下、「情報革命」という)のうち、我々は、最も大きな「情報革命」の真っ只中にいる。世界経済のトレンドである情報革命は、グローバルな世界を瞬間に駆け巡り、インターネットの普及で取引される商品やサービスの多様化に加え、Twitterや 아이폰 等の普及で、情報サービスや端末との連動が容易になり、新たな成長段階を迎えつつある。

行政書士にとっても、インターネットは業務に大きな変革をもたらし、ITやモバイルを戦略的に活用し競争力に結びつけることで、業務の命運も左右するほどになっている。クライアント

<sup>6</sup> 平成21年度「行政書士制度広報月間」PR活動報告書の集計結果を見ても、総数約1,100件の相談のうち、「遺言・相続」に関する相談が約58%を占めており、そのニーズの高さは顕著である。

<sup>7</sup> 厚生省「平成22年版高齢社会白書」参照

<sup>8</sup> 日本経済新聞 経済教室 2010年10月22日朝刊 参照

やその予備軍にとって情報収集が気軽に行えるし、他方、行政書士にとっては、PRの手段として貴重な情報発信ができるという利点がある。また、多数のクライアントを相手に、大量の事務処理を迅速、かつ画一的に処理する上で、係る事務の定型化・簡素化のために、クライアントとは顔を合わせることなく、一度も声を聞かずに一切の業務を終えることをPRしているケースもある。フェイス・トゥ・フェイスに煩わしさを感ずるクライアントもいるであろうし、遠隔地の場合の利便性を考慮すれば効率的といえよう。もちろん、このような業務を一概に否定するものではなく、クライアントがそのような質のサービスを理解し納得すれば、何ら問題はないのである。

ホームページや情報サイトに登録されている行政書士は膨大な数にのぼり、華々しいCMや費用をかけてプロモーション活動をすれば、世間にも認知される。一方で、それ以外の行政書士は、認知された事務所以外の行政書士として埋没してしまい、思うようなPR効果が得られないリスクを負っている。このように、グローバル化の進んだ世界では、人と人の距離は無関係のように思える。しかし、実際の経済活動や物流では、距離こそが重要となる。2つの物体間の引力は、距離に反して近いものほど強くなり、引力は質量が大きいものほど強くなるという「重力モデル」<sup>9</sup>は、オランダのティンバーゲンが経済学に導入したものである。これをクライアントと行政書士との関係に当てはめると、二者間の距離が近くなれば、心と心が触れ合うような質の高いコミュニケーションを交わすことができる。そして、質の高いコミュニケーションが深ければ深いほど、クライアントと行政書士との結びつきも、より強固なものになる。

我々の身の回りで起こっていることの原因は、表面に現れないことも多く、本当の原因が隠れている可能性もある。つまり、「カタチ」だけを見ていたのでは殆ど何も見えていないのと同じで、「ココロ」を見ることで、初めて物事の本質が見えてくる。クライアントとの出会いは、軽視することのできない大切なイベントの一つである。メッセージを正確に伝えるには、顔が見える形でクライアントに接し、直接、目と目を合わせて顔の表情や態度などから、志向、ニーズ、優先順位を把握できるまでクライアントを知ること集中する。行政書士は、真剣に耳を傾け、自分の考えを率直に話す。我々、日本人の真面目さや、きめ細やかさといった素質を十分に生かすのである。一見、遠回りで非合理的のようであるが、実は、行政書士が聞き役・質問役に徹する事で、クライアントに主導権を持たせつつ、クライアントから得られた情報や抱えている問題、悩みを整理し、解決策や提案に繋げてゆく。クライアントの潜在的なニーズを掘り起こし支援していく、心理カウンセリングのような技術が必要だ。

クライアントとのコミュニケーションは、単に情報を送り出せばよいのではなく、伝える側とし

---

<sup>9</sup> ヤン・ティンバーゲン (Jan Tinbergen, 1903年4月12日生1994年6月9日没)はオランダ出身の経済学者である。計量経済学の誕生期1930年代からすでに計量分析に関わり、1969年には経済過程の分析に対する動学的モデルの発展と応用の功績が称えられ、ノルウェーの経済学者ラグナル・フリッシュとともに世界最初のアルフレッド・ノーベル記念経済学スウェーデン国立銀行賞を受賞。国際経済学での貿易における重力モデルは、社会科学における他の重力モデルと同様である。貿易の重力モデルは、経済規模(通常はGDPを用いる)と輸出国と輸入国の間の距離に基づいて、相互の貿易量を予測する。このモデルは、1962年に、ヤン・ティンバーゲン (Jan Tinbergen) が最初に用いた。

では、相手が自分の真意を理解してくれるところまで努力する義務がある。一方が伝えたと思っても、そのまま受け取って理解しなかったらコミュニケーションは成立していない。自分勝手な言い方や独りよがりのコミュニケーションではなく、クライアントに的確にメッセージが伝わるということが、結果的には、クライアントを思い、未来を考え、金銭では計り知れない価値や信頼、絆、共感を大切にすることに帰結してゆく。マニュアル的でない本物のサービスを提供すれば、サービスを受けるクライアントの心に、「感動や満足感」などが醸成され「安心」「信頼」が蓄積されていく。デジタル全盛時代の今こそ、アナログ的な「コミュニケーション能力」に勝るものはない。

### (3)知的財産戦略

21世紀は、アメリカをはじめ、EUも工業社会から脱却して、知財社会へと飛躍しようとしている。わが国も2002年に知的財産基本法が制定され、2003年知的財産戦略本部を設置し、2005年知的財産高裁が創設された。知的財産という言葉も、世間に広く認知されるようになり、企業価値を向上させていくための有効な経営資源として、付加価値の高い製品やサービスの提供を可能にする上で、その重要性が飛躍的に高まっている。知的財産戦略とは、企業の知的財産を武器にして、他社の市場介入を阻止し、市場のシェアを獲得・拡大して、会社が成長していく戦略である。

しかし、企業において現実にその意味がよく理解され、経営に上手く活用されているのかという観点からすると、大企業も知的財産を経営に有効活用していない。ましてや中小企業であれば、知的財産の大切さは分かっているが、人的・資金的に余裕がなく、知的財産戦略として、経営に生かせるレベルに達していないのが現状である。<sup>10</sup>

中小企業における知的財産の権利意識を認識づけ、経営における知的財産の活用、すなわち知財活動の経営戦略上の目的・位置づけが明確になるよう、知財活動を実践する仕組み(組織や業務フロー)ができれば、知的財産経営も定着する。現在、弁理士や技術的な専門家などが、その定着をサポートしている。行政書士も、中小企業の経営者に対して、中小企業の知的財産制度や手続きに関する事、特許電子図書館等を利用した検索・調査の方法、あるいは研究開発に関する効果的な出願手続きに関与するなど、その専門分野での強みを生かした支援が可能である。更に、財務、法務、税務、人事、営業、環境、許認可などの、様々な事業に関連する法規や業法を、中小企業へアドバイスしたり、外部のアドバイザーとしても協力できる。

また、従来の伝統的な知的財産の実務では、特許出願を中心とした権利化までのプロセスに主眼が置かれ、一旦、権利化された場合には、その特許権等について、どのような活用ができるかといった価値評価の点で、十分な関心が払われてきたとは言い難い。しかし、今日的な問題として、知的財産が経営資源として、重要な取引対象とされることも増えており、中小企業も企業買収の対象となるような場合、知的財産の価値評価問題は避け

<sup>10</sup> 特許庁「平成21年度地域中小企業知財経営基盤定着支援事業」報告書普及版5頁

て通れない。

そもそも、知的財産は不動産や機械設備のような有体物と異なり、無体の存在であるがゆえに、何が知的財産となるかを見極めることも困難である。M&A 取引や大規模な金融取引などのデューデリジェンス(Due Diligence、以下「D・D」という)と同じく、知的財産のD・Dに際して、中小企業の出願状況、権利取得をしている財産権やライセンスに留まらず、権利や人の承継も重要となる。このような場面では、許認可に精通している行政書士の関与が知的財産を活かしたり、保護する役目を果たす。

知的財産をめぐる激しい競争は、国益がかかっており、権利保護の対象の変化に伴う制度やルールも変化している。行政書士が積極的に関与することで、中小企業の競争力を高め、ひいては、社会に寄与・貢献できる可能性を十分に秘めている分野である。

#### (4)起業者精神

行政書士が勝ち残るためには、アントレプレナー的な心意気を持つことが大切である。起業者は、勇敢であらゆるリスクを取りながらビジネスに挑む。忍耐強く諦めず、失敗にひるまない精神が必要だ。迅速な意思決定と柔軟性、イノベーションの3つに加え、もっとも重要なことは、環境変化を素早く感じ取れる能力である。

従来 of 伝統や慣習、価値観を一気に変えるのは難しい。自分の経験のみに固執するという認識が強くなると、目先の仕事を仕上げるのが精いっぱい、他からの経験から学ぶという姿勢も弱くなる。その結果、人から便利に利用され、神経をすり減らしてしまい進歩や変革から取り残される。このような状況から脱皮するためには、他の世界での知見から、新たな発見を生み出す努力を怠らないことである。時々、仕事の原点に戻り、現状を分析して必要があれば、軌道修正したり、新たな思考を加味しなくてはならない。毎日、何ら考えることなしに、仕事と相対していたのでは、仕事に自分が縛られて働かされているのと変わることがない。ダーウインの進化論の一節に、「強い人間、賢い人間が生き残るのではなく、日々変化する人間こそ生き残る。」という名言がある。

21世紀に「頼れる街の法律家」として、グローバルな視点を持ち、臨機応変に動けるようにすると同時に、網を張ってチャンスを待ちかまえる心得も必要である。迅速な意思決定で、イノベーションを起こすことは企業だけの課題ではなく、行政書士もダイナミックで、フレキシブル、かつスピーディーな意思決定で多くのビジネスチャンスを得られる。

他方、行政書士もビジネスを展開していく上で、自分さえ勝てば良いという考え方は、いずれ破綻する。世界を見据えて、消費者や社会、コミュニティ、会社、労働者、パートナーなど全てのステークホルダーとwin-winの関係になるよう地球市民的な考え方、発想の転換が必要である。例えば、世界中で、ソーシャルビジネスを展開するグラミン銀行<sup>11</sup>(インド・バン

---

<sup>11</sup> グラミン銀行(ベンガル語:গ্রামীণ ব্যাংক、英語:Grameen Bank)は Bangladesh にある銀行でマイクロファイナンス機関。「グラミン」という言葉は「村(gram)」という単語に由来する。本部は Bangladesh の首都ダッカ。ムハマド・ユヌスが1983年に創設。マイクロクレジットと呼ばれる貧困層を対象にした比較的 low interest の無担保融資を主に農村部で行っている。銀行を主体として、インフラ・通信・エネルギーなど、多分野で「グラミン・ファミリー」



グラディッシュ)は、最小の利益を追求しながら利益を社会配分するという、従来の資本主義とは異なるビジネスモデルである。このように、貧困などの途上国における社会問題をビジネスで解決するという「ソーシャルビジネス」も、わが国で普及する風土を備えており、グラミン銀行のビジネスモデルに賛同した「雪国まいたけ」は、合弁会社<sup>12</sup>を設立したり、貧困国のニーズや情報を企業に伝える財団法人を設立する研究も、既に九州大学で始まっている<sup>13</sup>。新しいビジネスモデルにも、積極的に行政書士が関与できる機会が到来している。

もう一歩進んで、行政書士自身を、ビジネス体に置き換えてみる。クライアントは、行政書士のどのような能力や知識を欲しがっているのか、まず「マーケティング」してみる。それを理解しクライアントのニーズを満たすための努力、いわば「研究開発」をする。また、行政書士の持つ能力を有効に売るための「営業力」、自らの経済状況を把握する「経営力」も必要だ。そのためには、常に学び続けること。先例主義や自己保身に走ってはいは、決して成功はない。

法に関わる専門資格の業界は、パッチワークのような業界別の規制や制度で溢れている。過度な規制は、非生産的でクライアントのニーズを落ち込ませ、既存の分野を保護するような規制も競争力を削いでしまう。国の立法や自治体の条例づくりなど、行政に対する業務を担う行政書士が、これまでほとんど関わっていない。しかし、政治や行政の仕組みを改革するための立法作業は、官僚任せでよいのであろうか。できるだけ、平等な条件で競争できる素地を整備するためにも、ルールや政策を形成していく役割を担うことも重要だ。ビジネスの広がりや社会環境の変化が、新しいルールを求め、古いルールを壊してゆく。これからの行政書士に求められるのは、その担い手として広い視野とタフな交渉力である。

## おわりに

本稿は、従来、あまり意識して議論されることのなかった「行政書士が勝ち残るため」の戦略を、ランチェスター戦略に着目して分析・検討したものである。ビジネス市場で勝つためには、方向性と方法論、目的意識を明確に持たなければならない。ランチェスター戦略を中核に据えて、この考え方やルールを押し応用することができれば、仮に弱者であっても、市場で勝つことが可能であるという、一定の帰結を導いたものである。原理原則は普遍であるが、時代は変化している。

従来守備範囲を超えて活躍の場が広がっているのは、弁護士や司法書士、行政書士に留まらない。囲い込むばかりでなく、外部の専門家や周辺士業とも広く協力する姿勢を示さなければ、お互いに対立が強まりかねない。相互の自発的な協調関係の中で、シナジ

---

と呼ばれる事業を展開。2006年ムハマド・ユヌスと共にノーベル平和賞を受賞。貧困層向けに事業資金を融資し、生活の質の向上を促す活動を行っている。バングラデシュにおいては「16の決意」と呼ばれる価値観を広めている。グラミン銀行の全ての支店で借り手は16の決意を暗唱し、守ることを誓う。その結果、借り手は良い社会習慣を受け入れるようになる。16の決意を採用するようになってから、ほとんど全ての借り手が学齢に達した子どもを入学させるようになった。このような行動は社会の変化を促し、次世代の教育にもつながっている。

<sup>12</sup> <http://www.kyushu-u.ac.jp/pressrelease/2010/2010-10-13.pdf> 参照

<sup>13</sup> <http://imaq.kyushu-u.ac.jp/~gcl/japanese/index.html> 参照

一を生み出す。経済成長の果実を、全体で得るという観点も必要である。また、複雑な経営環境の下で、グローバルで戦える良いパートナーを見つけなければ負け組になってしまう。誰と組むかで、結果が全く異なってくる。魅力的で強いパートナーを呼び込み、より利便性の高いサービスを、適正価格で提供できるようにする。それぞれが、与えられた環境の中で自律して成長を目指し、他者と適度な距離感、分散が大切である。距離感が近ければ、カニバリズム(共食い)を生みかねないが、距離感があることで全体の構えが大きくなる。

米国の文化人類学者であるマーガレットミード<sup>14</sup>氏は「The future is now(未来とは、今のことである)」という言葉を残した。未来とは、我々の今の行動の結果であるが、逆に、未来の姿は無数にあると言える。猛烈な勢いで進むグローバル化の中で、行政書士も高い志を持ち、理想の未来を描きながら行動しなければならない。

最後に、本稿では扱うことのできなかつた「環境・エコ」の問題について、今後の課題を指摘しておく。環境を破壊せずに持続可能な社会、いわゆるサステナブルな社会の発展には、環境・エコにおけるイノベーション的な思考を持つこと。キーワードは、「スマート」<sup>15</sup>である。スマートグリッド、スマート・シティなどの分野で、ビジネスチャンスは無限に広がっている。

以上

---

<sup>14</sup> マーガレット・ミード (Margaret Mead 1901年12月16日生 1978年11月15日没) は、アメリカ合衆国ペンシルベニア州フィラデルフィア生まれの文化人類学者。「菊と刀」を執筆したルース・ベネディクトとともに20世紀米国を代表する文化人類学者と評価されている。「ジェンダー」という言葉を社会的・文化的な意味で使った最初の人。

<sup>15</sup> スマートグリッドという言葉はスマート(洗練された)なグリッド(電力網)という意味で、次世代の電力ネットワーク、スマートグリッドは、これまでの電力ネットワークを抜本的に見直し、IT技術や新しい発電方法を組み合わせたもの。まったく新しい電力網と再生可能なエネルギーを推進するという、壮大な取り組みである。既存の電力網を再構築し、IT技術でリアルタイムなエネルギー需要を把握して効率良く電気を送電するしくみとして提唱された。2000年頃から検討が進んでおり、実証実験が行われている。米国コロラド州のボールダーという町では、エクセルエナジーという電力会社を中心となり、2008年から110億円を投じてスマートグリッドによる新電力ネットワークの大規模な実証実験を行っている。フロリダやシカゴでも実証実験が行われている。オバマ政権では、2009年8月にアラバマ、米領サモア、コロンビア地区、イリノイ、メリーランド、ノースダコタ、ワイオミングの7つの州と地域を対象に、約1億1900万ドルの資金を拠出すると発表した。2009年10月には34億ドル(約3100億円)という巨額の予算を投じて米国の送電網を刷新すると発表し、世界中から注目されることとなった。このように、スマートグリッドを巡る動向は米国を中心に活発化しており、ヨーロッパや日本でもそれに触発された動きが進んでいる。