



GYOSEISYOSHI HOKKAIDO

深貝会長・新入会員特別座談会

表紙の人物



行政書士北海道

2005年1月 No.268

ホームページアドレス = <http://www.do-gyosei.or.jp>
メールアドレス = gyosei@mrd.biglobe.ne.jp



年頭のご挨拶

北海道行政書士会 会長

深 貝 亨

新年明けましておめでとうございます。
平成17年の新春に当たり一言ご挨拶を申し上げます。

皆様には、平素より会の運営に対し、深いご理解とご協力を賜り、心より御礼申し上げます。

さて、ここ数年来言われていることですが、今年もまた、行政書士を取り巻く環境は大きく変化することと思われま

す。昨年8月より施行された改正行政書士法により、事務所の法人化、会員の研修受講の努力義務化、会員に対する国民からの懲戒請求制度の大きく三本の柱が追加されました。行政書士制度に対する国民からの信頼の大きさと、果たさなければならない責任の重さを真摯に受け止めなければならないでしょう。

本年度、本会は研修制度準備委員会と第二次会館取得検討委員会の二つの委員会を設置しております。どちらも本会の将来に対する方向付けを考える重要な役割を担っていただいております。

本会や支部が実施する研修には、「新入会員研修」「法定業務研修」「国民の権利義務や事実証明に関する書類の作成の研修」「司法制度改革等国民の新たなニーズに対応する能力担保の研修」といった様々なアプローチがあります。研修制度準備委員会より、現行の研修機会を踏まえて今後、本会の研修制度としてどのように進めていくべきか具体的ご提言を頂くことになっております。

一方、第二次会館取得検討委員会は、「会費収入・賃料といった会の財務内容と、地価・金利といった社会情勢を視野において新たな会員の負担を伴うことのない範囲内」という昨年の答申を受けて具体的詰め

の段階に入り、この条件の下で将来の財産となり、又、

会員に負担を残さないようなご提言を頂けるものと思っております。
昨年11月に日行連、東北地協との合同連絡会が岩手県で開催されました。席上、北海道は中央から離れている分だけ危機感が大きく、この真剣な会員の息づかいを聞いてほしいと訴えて参りました。金も情報も中央集権ですが、問題解決の糸口は危機感を膨らませることであり、それを解決することでしか見えてまいりません。この意味では、地方は危機感の先進地です。本会においても新入会員や支部の危機感を募らせる皆さんの声に耳を傾けて運営して参りたいと思

います。
一昨年行政書士試験は3%を割り込む厳しい結果であったため、会務を預かる者としては、入会者や会員数の動向が気掛かりでした。幸い入会者が退会者を上回り会員数は多少増加しました。しかし「会員数が増えれば増えたで、肩の荷の重さも増す」と実感したのも事実です。特に、研修会の参加者が増え、熱心な表情で参加される姿を見るとき役員としての舵取りの重要性を痛感しました。役員、事務局を含め全員が一つになり、心を引き締めて活動してまいりたいと考えております。どうぞご理解と倍旧のお引き立てを賜れますよう、お願い申し上げます。

最後になりましたが、皆様の今年一年が益々のご隆盛と、ご健勝であられることを心よりご記念申し上げ新春の挨拶とさせていただきます。





揺るぎない制度構築を 目指して

日本行政書士会連合会 会長

宮内 一三

平成17年の新春を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

日頃より深貝会長をはじめ北海道行政書士会の皆様方には、日本行政書士会連合会の事業運営に対し、ご理解、ご協力を賜り、心より御礼申し上げます。

さて、我が国はIT化の進展、規制改革、行政改革、司法制度改革等による社会経済の構造改革を推し進めており、複雑多様化する社会の中で、行政書士を取り巻く環境も大きく変化しております。

昨年11月には「裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律」いわゆるADR基本法が成立し、ADRにおける基本理念及び国等の責務が制定されました。

また、行政書士へのADR代理人資格付与については将来課題とされ、主宰者等としての実績等を見極めて再度検討することとなりました。本会ではこれを踏まえ、日行連としてはADR手続実施者としての実績を積むべくADR機関を設立し、主宰者として活動することに向けた取り組みを開始します。

全国各地で活動をしている3万8千余名の行政書士は、日頃より「街の法律家」として国民生活に密着した最も身近な相談窓口となっている実態からも、今後ともADRにおける紛争当事者の代理人として活動できるよう、法改正を目指して参ります。

また、昨年6月に成立した総合法律支援法への対応も重要なテーマです。同法の趣旨に

照らし、我々として何が求められ、どのような形で貢献できるか、十分研究・検証を進め、平成18年度発足の日本司法支援センターの設置に対する協力体制の確立にも積極的に取り組む必要があります。

このような変革期にあつて、行政書士制度の充実強化を図る事務所の法人化をはじめとする改正法が昨年8月1日に施行されるなど、我々行政書士にはこれまで以上に自らの資質向上に努め、その責務を果たすことが求められています。

そして、行政書士が司法制度改革の中で隣接法律専門職種としてその職責を果たし、行政手続きの円滑な推進と国民の利便性向上に役立てていく上で、必要な知識と能力を担保することが極めて重要であるところから、先に研修センターを設置し、司法研修、知的財産権研修及び法定業務研修を実施しているところですが、新たにADR手続実施者を視野に入れた能力担保措置が求められています。

更に、行政手続きに対する提言や高齢化社会に向けた対応等を通じ、社会への貢献責任も果たしていく必要があります。

本年もなすべきことは数多くありますが、更なる揺るぎない行政書士制度の構築を目指すためには、連合会と単位会が一体となって、制度の充実と安定的な業務の推進を目指し、より一層の協力体制を築いていく必要があると考えております。

北海道行政書士会の皆様方におきましては、更なるご支援、ご協力をお願い申し上げますとともに、最後になりましたが、皆様方の益々のご活躍、ご発展を祈念申し上げ、年頭のご挨拶とさせていただきます。



年頭にあたって

北海道知事

高橋 はるみ

新年明けましておめでとうございます。

皆様とともに新しい年を迎えられましたことを、大変嬉しく思います。

おかげさまで、私も道政を担当してから二回目の新春を迎えました。皆様には、平素から道政各般にわたり、深いご理解と暖かいご支援を賜り心から感謝を申し上げます。

昨年を顧みますと、日本全体が未曾有の自然災害に翻弄された一年でありました。新潟県中越地震をはじめ、相次ぐ大型台風の上陸、記録的な集中豪雨といった自然災害が次々と日本列島を襲い、道内においても台風十八号による強風や釧路沖で発生した地震が各地に大きなつめ跡を残しました。また、昨年末には、道の幹部職員が収賄容疑で逮捕されるという不祥事が発生し、道民の皆様の信頼を著しく損ないましたことは、道政を預かる知事として誠に申し訳なく思っております。この度の事態を厳しく受け止め、私自身を含め道職員一人ひとりが深く自戒し、道民の皆様の信頼回復に向け、あらゆる努力を重ねてまいります。

一方、昨年は、アテネオリンピックでの日本人選手の活躍や清子内親王殿下のご婚約内定といった国民にとって誠に喜ばしい出来事、また道内においても北海道勢として初めて甲子園を制覇した駒大苫小牧高校や日本一の集客数を達成した旭山動物園の躍進など北海道の元気と地域の活力を呼び起こす明るい話題もありました。さらには、全国的に景気が堅調に回復している中で、本道の景気にもようやく薄明さが見え始めてきました。この流れが本格的な景気回復につながるよう、私どももさらに努力してまいりたいと考えています。

さて、いま北海道はかつてない歴史の大きな転換期を迎え、様々なシステムが大きく移り変わろうとしています。しかし、私は、これまでにな

い変革の時代だからこそ、道民一人ひとりがチャレンジ精神と果敢な行動力を発揮することによって新しい時代を切り開くことができる絶好の機会だと思っています。

北海道が未来に向けて大きく飛躍するためには、グローバル化時代にふさわしい世界に開かれた北海道づくりを進めるとともに、地域全体の産業力を一層高めながら民間主導の自立型経済への転換を図り、自立性の高い活力あふれる新生北海道を築き上げることが重要です。

そのためにも、北海道の未来を見据えながら、食や観光をはじめとする地域産業力の向上や新産業・新事業の創出、北海道ブランドの強化など「経済の再生」に向けた取り組みを一層強めるとともに、食の安全・安心確保や住み良い生活環境の形成、子どもが健やかに成長できる環境づくりといった「地域主権の確立」に向けた取り組みを一層力強く進めてまいりたいと考えております。

このような歴史の大きな転換期にあつて、昨年は大幅に改正された行政書士法が施行され、住民に身近な相談役としての行政書士の業務は今後さらに重要となります。

行政書士の皆様におかれましては、今後とも豊かな法律知識に基づき、各種書類の作成、相談業務等を通じ、道民の皆さんと道や市町村の仲介役として、より一層の行政の円滑な推進にご支援、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

新しい年が皆様にとりまして希望に満ちた幸多き年となりますよう、心からお祈り申し上げます。



座談会

深貝会長・新入会員特別座談会

～王道をすすみ、海をも越えろ～

新入会員研修会を午後にひかえた11月12日(金)午前10時30分より、本会会議室にて会長と新入会員4名との座談会を開催いたしました。

新入会員からは、これからの目標や夢などをアットホームな雰囲気の中で熱く語ってもらいました。



参加者

会長 深貝 亨

会員 樋口 彰

(札幌支部中央区 H15.9登録)

山代 るみ

(札幌支部北区 H16.4登録)

会員 中平 はつよ

(札幌支部北区 H16.6登録)

秋山 充

(苫小牧支部 H15.10登録)

司会 会報編集委員長 斉藤 秀一

会長：日頃から新入会員の皆さんに色々な話を聞いてみたいと考えておまして、今回こういう場を設けて頂き感謝しています。新入会員に限らず、これからの行政書士がどのようにあるべきか、行政書士の将来像みたいなものを意識しながらいつも接しています。今回もそういう話ができれば良いと思います。遠慮せずお互いに本音で話をしたいと考えておりますのでよろしくお願いします。

司会：では、新入会員の皆さんから会長に質問があればお願いします。

山代：札幌支部の山代です。「行政書士の仕事は面白い」と感じた時は、どんな時でしたか。

会長：「お客様に感謝された時」というのがよく聞く答えだと思いますが、私たちは官公署に提出する書類を作成するのが主な仕事です。最近は、「民と民」との契約などの話も出てきていますが、従来型の仕事として私たちに期待されているのは官公署に対

する仕事になると思います。行政の考え方をお客様に理解してもらおうとか、行政の立場とお客様の立場をきちんと分かって、それを伝えることによって、お客様との信頼関係が生まれると思います。それが「ありがとうございます」という感謝の言葉に集約されると思うのです。行政とお客様との橋渡しができれば、それが仕事の面白さに繋がったり、次のお客様の紹介に繋がったりします。自分なりに信頼関係の中で行政書士としての役割を果たしていきたいと心掛けています。



深貝 亨 会長



司会：「民と民」との拘わりではどうでしょうか。

会長：「官と民」「民と民」どちらも同じだと思うのですが、橋渡し役ですよね。まずは、お客様の主張を聞く。それを例えば官に伝えますが、すべて伝えるわけではありません。少しずつ小出しにしていけるのですね（笑）。そうすると相手の立場がわかります。またそれをお客様に伝えます。そこで「いや、こういうことだ」とお客様の考えを受けます。そうこうして、落としどころを見つけるわけです。「官と民」のどちらにも信頼がないと、それは成り立ちません。「民と民」でも同じですね。

山代：最初から車庫証明とか自動車登録などの仕事をされていたんですか。

会長：そうです。小さい頃からロボットや機械が好きで、おもちゃは買ってきてはすぐに分解していましたね。自動車というのは、自分の手の届く機械の中でも一番楽しいものでした。そういう興味ある分野で仕事をしたいと思ったのです。自動車の登録制度というものが分かってきたときに「これは面白いし、なかなか難しいな」と感じました。今では随分簡単になりましたが、当時は面倒な手順で窓口も厳しかったもので



左：山代 るみ 会員（札幌支部）
右：秋山 充 会員（苫小牧支部）

す。登録の仕組みが分かってくると面白くて、こういうときはどうするのだろうか、どうしてこういう書類を添付するのだろうか、携わっていくうちに理解が深まりそれが面白くて引き込まれて行きました。当時、マイカーブームで中古車が売っていたのに、中古業者には登録に関するノウハウがあまりなくて、諸費用の項目なども一緒に考えました。そういうことを通して自然に車の仕事が増えました。それは、小さい頃に機械のおもちゃがどうなっているんだろう？と知りたくて分解したのと同じように、法律を読み込んだ時にこれはどういう考えから来ているんだろう？とか、官公署の考えとしてはどこまで求めているんだろう？とか、行政庁の立場に立って考えると書類を作る上でもわかりやすいですね。そういう視点はいつも持っていますね。

山代：車の分解が好きだということから、例えば自動車整備士の免許が欲しいと思ったことはありますか？

会長：自動車整備士の免許は持っていますよ（笑）。自分の好きなことが自分の仕事に役に立つかといえば、まずお客様との会話で役に立っていますね。自動車販売業とか運送業の



方たちと話をしている、考えていることが通じますし、興味が同じだということで共通の話題になります。そういう会話がきっかけになって「こういうことはできるか」という話が出てきます。それが仕事のきっかけになります。まずは人に会い、話をすることが大事だと思います。それと引き受けたことは一所懸命やった方がいいですね。そういうことが次の仕事に繋がるのではないかと思います。

秋山：苫小牧支部の秋山です。仕事獲得などの秘訣を教えてください。例えば、新規分野を開拓する際の営業方法などを教えて欲しいのですが。

会長：今、新しく入会される会員の方で「猶予期間」がある人が多くいると思います。「猶予期間」というのは、飛行機が飛び立つ前の滑走状態です。そういう期間を短くすることが仕事を取る秘訣じゃないかと思います。そこは背水の陣で望んで欲しいと思います。まずは自分で自分を追い込んでほしいですね。野生動物に例えるなら、太った動物には狩ができません。自分を追いこむことで神経が研ぎ澄まされて、人の話や周りの情報に敏感になり、そこから発見があると思います。気持ちに余裕があつては仕事にならな

いと思う。そういう人と話をしても魅力がありませんからね。新入会員の方にはそういうことを意識してほしいですね。先輩はそこを必ず乗り越えてきていると思います。

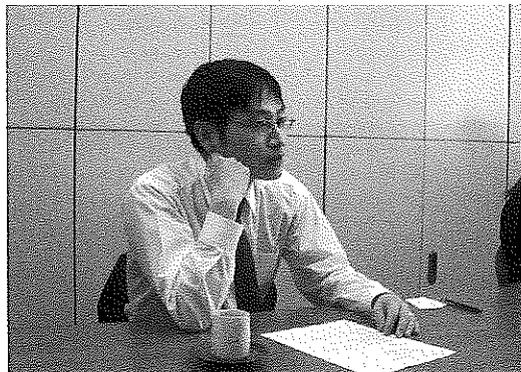
秋山：一般の許認可であれば、一応のノウハウがあると思うのですが、例えば相続や遺言となるとどう営業をすればいいのかというのが分からないのです。「相続・遺言ありませんか」と言っても逆に怒られそうですよね。

会長：どんな仕事もそうですけど、例えば医者が開業して「こういう症状なら治せるので、病院に来ませんか」と片っ端から声を掛けたりしませんよね。お客様に相談があり、私どもがそれを解決するのであって、相続しそうな人を探すわけには行きません。

逆に「相続やります」という看板を下げて回っても、これも、仕事は来ないと思います。基本は口コミであつたりしますので、まずはそういう仕事をしていることをわかってもらわなければいけません。特化していくのはもっと後のことで、最初は守備範囲を広く持つておくべきだと思います。仕事が来てから調べても、今の時代ならインターネットを駆使して昔の10倍以上の早さで情報が収集できます。そこに行政書士の、法律を読み取る能力を加えれば、仕事はできるはずなのです。いろいろな仕事を受けていくうちに名前が売れてくるとその分野のオーソリティになりますから、最初からあまり固定しない方がいいという気がします。

それと、仕事を説明するときには、具体的に「不動産売買の書類とか賃貸の書類を作っていますので、なにかあつたら相談し





樋口 彰 会員 (札幌支部)

てください」と言うとお客様としてはイメージしやすいですね。相手の立場に立って説明することが大切だと思います。相続や遺言もただ「相続やっています」では分かりにくくて理解してもらえないと思います。

秋山：お客様との信頼関係の中で色々な話をすることが大事だということですね。

会長：誰と話をする時も一緒だと思うのですが、具体性がないと身近に感じてもらえませんよね。

樋口：札幌支部の樋口です。許認可が規制緩和などにより一般的になっています。窓口に行っても親切丁寧に教えてくれたりしますし許可の期間も延長の傾向にあります。そういう中で顧客管理をどのようにされているのか教えてください。

会長：一言で言えば、信頼関係を継続するということですね。私どもの仕事は情報が入りやすいので、法改正など、一定の情報を流すということが大切です。定期的に情報を流してもいいし、お客様がこの人と付き合っていて良い時間が持てるといった人間的なものもとても大きいですね。お客様が困っ

ている時が儲け時という考えでは信頼関係は構築されません。確かに規制緩和で官公署に提出する書類も少なくなったり更新期間も延長されたりしていますが、大事なのはお客様との信頼関係だと思います。

お客様のフォローという点では他士業とのネットワークを早めに構築して行くことが大事です。行政書士は、いつでも相談しやすい立場にあります。「これは弁護士に依頼したほうが良いだろうか」と聞かれたとき、「そういう件に詳しい司法書士を知っていますよ」とか「じゃあ弁護士を紹介します。とりあえず相談だけでも構いませんよ」とか。相談の窓口になることを心掛けてあげるとお客様に重宝されます。

「民と民」に関する業務は、認知されるまでに時間がかかることで、今、その仕事をしている人たちは、先に提灯を持って歩くこととその提灯で仕事を見つけるという二つのことを同時にやっているようなものですから、苦労が多いと思います。一人で提灯を持っているのも疲れますから、ネットワークを作り仲間支えあっていくことも大事だと思います。何人かで取り組んで認知度を上げていくという方法ですね。

中平：札幌支部の中平です。わたしは、仕事を取る以前の段階で混沌としています。今は、





研修会などで色々なことを覚えていこうと思っています。報酬を聞かれても全くわからないので、安いところがあればそれに合わせた設定をしてみたり、先輩にあたってみたり、本当に電話が来ると心臓に悪いですね。

司会：でもお客様はプロだと思って電話を掛けて来る訳ですよ。

中平：そうなんです。ですから今は必死に研修会に通っていますので、研修会をもっと開催して欲しいです。例えば、先日の新入会員研修会の建設業も許可申請までで財務諸表は時間が無くて省略されてしまったんです。経理を理解することはとても重要だと思うので、その後聞く機会はないのかと思ひまして。

会長：研修会の回数を増やすことは難しいと思います。また、個別の書類の書き方について手取り足取り教えるような研修というのは、会として開催することは難しいと思います。先程の話に戻るかもしれないんですけど、多分仕事の依頼を頂いてから調べてもきつと間に合うと思います。皆さん、それだけの能力があるはずですから。研修を受けて身につくのはほんの一部です。研修はきつ



左：中平 はつよ 会員（札幌支部）

かけであって、あとはその周辺のことを自分で調べてみたほうが身に付きます。建設業経理について、それを勉強しなければならないと気付いたことはとても良いことなので、建設業経理事務士の勉強はすぐに始めてはいかがでしょうか。研修会を待っているには仕事に間に合いませんからね。仕事が入ってそれから調べてのハラハラドキドキが、だんだん楽しくなってきますよ。

中平：あと仕事の値段がわからなくて、いくらかかるかと言われたらいつも困りますね。

山代：以前は報酬規定があったと聞いていますが、参考までに配布してくださるということではできないのでしょうか。基準がわからないので、そういうものがあると価格設定しやすいと思うのです。この仕事は初めてだから安くとか、この仕事は自信があるからちょっと高く設定するとかいろいろできるのではないのでしょうか。

会長：標準報酬に関して会が関与することは、現在かなり厳しく制限されていますが、会で報酬に関する統計を取っています。個々の業務について5段階位に分けて報酬の幅を設け、会員に答えてもらっています。そ

れを入会時にも配布しています。

山代：それは北海道行政書士会のホームページで会員に向けて公表することはしていますか。

会長：いえ、していません。必要があれば、事務局に言っていただければ再度お渡しできます。山代さんの考えのように自分の得意な分野は高くてもいいとか、自信がないから安くすると言う考え方も一つありますね。もう一つに人を見て値段を決めると言う考え方がありますが、それはお勧めできません。それぞれの事務所で報酬決め方はあると思うのですが、人の顔色をみて決めるということは良いことではありませんね。私たちの仕事は、そういう点では社会に対して役割を果たさなければならぬと思います。

秋山：これは要望になるのですが、登録時期によっては新入会員研修会に参加できるのが開業して一年後になってしまうので、対策を立てて欲しいのです。例えば希望する新入会員にビデオなどを貸し出すなど、会で検討されていることはありますか。

会長：新入会員研修は、新入会から3年以内の会員を対象に実施しています。内容は倫理規定や主要業務についての伝達研修になりま



す。研修会開催の趣旨は業務や会の仕組みを覚えてもらいたいということと、新入会員の出会いの場を作ることでもあります。そういう点で、年に2回にするのは難しいところがあります。一方、研修制度構築を前提とした準備委員会というのを設置して、研修プログラムを考えています。その中に新入会員研修会はこういうものが望ましいとか、手法としてCDやビデオを使うということも検討しています。研修についてはいろいろな面から検討を加えていくのでその中で解決されるのかなという気がします。

司会：最後に会長のほうから今後の新入会員に対してこうあって欲しいというメッセージを頂きたいのですが。

会長：数年前に未来の行政書士像というのを自分たちでまとめたことがありました。従来型の許認可業務が少なくなって行って「民と民」に関する業務が多くなっていくとか、今の「官と民」というのは官が基本的にスタンスを持っていて、それに合う書類を作らせるような感じになっているのが、「官と民」との契約になるというような大きな流れになっていこうとしているのです。行政書士がその中でどのように仕事を作り上げてい





くかという、官に期待される書類を作るだけでなく、「官と民」との間を取り持つてお互いを結び付けてあげるようなセンスを持った行政書士があるべき姿だと思います。又、「民と民」との契約であっても、私たちの役目は落としどころ、収めどころだと思います。

もう一つは、色々なツールですよね。ITをどう利用していくかといったツールに早く目を向けて、もう少し大きな視点から地域を越えて活躍できるような人、それからネットワークをうまく構築して活用できるような会員がどんどん出ていってくれればと思っています。そういう心のバランスと、片方では少し貪欲に情報に対してアンテナを張り巡らせていけば、色んな分野で活躍できる機会が多いのではないかという気がします。

司会：今、会長から話がありました地域を越えて活躍できる会員が増えてくれればという気持ちを受けて「北海道から元気を発進しよう」というコンセプトで会報を作っております。

今回の会長のお話を受けて「それならばこうして欲しい」という意見などがありましたらどんどん会報に送って頂きたいと思います。この中から、そして今後の新入会員からどんどん活躍する会員が出てきてくれると嬉しいですね。本日はみなさまありがとうございました。



コラム みやげんの巧言令色鮮ナシ仁

某大手宅配便業者(以下業者Y)と日本郵政公社の争いは法廷闘争にもちこまれましたね。今や流通システムは公共事業同様の社会性を持ち、特に業者Yは今まで数々の規制やしがらみの壁を顧客第一主義のスピリットをもってぶち壊し、そのロゴが宅配の代名詞となるまで成長し業界のリーダーとなりました。逆に郵便局は気づいたら巨大な事業赤字体質の病魔におかされていたわけです。そこで現在、国策として超過保護政策とトヨタの生産システムの導入により健康体に戻ろうとしています。また大手コンビニ2社とライバル流通業者2社と郵便局との巨大提携網(いわゆる業者Y包囲網)で、流通業のリーダーである業者Yは、突然のチャレンジャーの台頭に今までと方向性の違う、口では顧客第一主義とは言っていますが実際は顧客の感情に訴えるのみの論拠のない自己利権維持の方向に走り始めました。

リーダーがリーダーたる所以は王道を貫くことのはずですね。口先だけではなく順序だてて正方向に論破し活動すれば、社会がリーダーとしてさらに認知してくれることを熟知し、今まで業者Yはそれを実践して成長してきたはずなのですが、今回は「リーダーの行動が口先だけなら社会から置き去りにされる」ことの実践なのでしょう。

表紙の人物

駒大苫小牧高校

こうだ よしふみ
野球部監督 香田 誉士史 さん



編 このたびは夏の甲子園優勝おめでとうございます。

今年の夏は多くの北海道人は甲子園のテレビ中継に釘付けだったと思います。

今まで高校野球といえば、初戦突破が目標のようになっていましたし、優勝旗は東北の白河の関は越えないとまで言われておりました。関西地方の酷暑、あのすり鉢状の球場で高湿度という経験の無い環境の中での試合では勝てるわけが無いと、そう刷り込まれていました。そんなハンデの中、長く安全パイ扱いされていた、北海道人としては今回の貴校の戦いぶりは胸のすく思いでした。

香 ありがとうございます。

編 監督は九州ご出身ですね。

香 はい。高校生のとき、佐賀県の佐賀商業のレギュラーとして1988年夏から3季連続して出場しました。その後駒沢大学に進み、そこで太田誠監督と出会いました。1995年に太田監督から紹介され、



駒大苫小牧に赴任いたしました。社会科教師として教壇に立つかたわら、野球部の指導を始めました。

編 その当時の野球部は如何でしたか。

香 当時は部員も少なく、地区大会でもなかなか勝てませんでした。

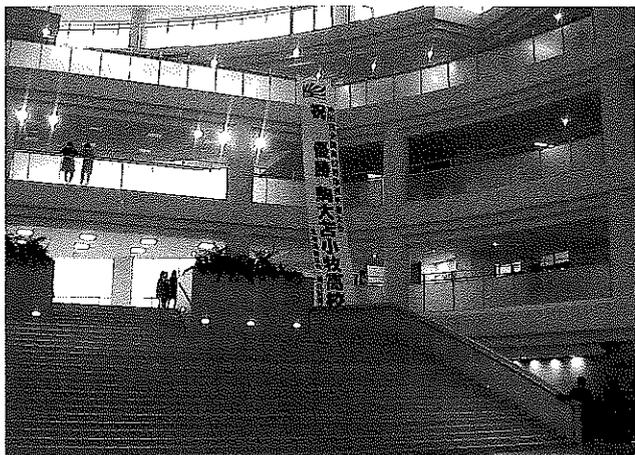
編 どのように指導されましたか。

香 野球の技術指導はもちろんのこと、ひとつのことに徹底して取り組む姿勢の大切さ、周囲の人たちから応援してもらえる生徒になるための心構えを何度も教えました。

編 その基礎になったものは、前出の太田監督の指導でしょうか。

香 それもさることながら九州の佐賀商業で指導を受けた田中公士元監督から、辛抱強く努力することを教わりました。納得するまで監督に質問しました。今でも時々そのころのことが夢に出てきます。1994年佐賀商業が全国制覇したときにコーチをしておりましたが、その経験がよかったのかと思います。

ここでの指導当初から「全国制覇」を言い続けてきました。94年の優勝のお手伝いをした経験から、「必ず勝つ」ことを指導してきました。雪



国のハンデなどないんだと。もちろん全国の強豪校との交流試合を数多く持ちました。工夫したことといえば打撃練習に竹製バットを導入しました。これはバットの芯でボールを捕らえないと手に激痛が走ります。自ずとミートする技術は向上します。それとチーム内で常に競争させるようにしました。

編 それで甲子園歴代最高のチーム打率4割4分8厘が生まれたんですね。

香 それだけではないと思います。やはり選手たちが昨年夏の甲子園初戦でリードしながら雨天ノーゲームとなり、翌日の再試合で勝てなかったことが今年むしろいいバネになっていったんだと思います。佐世保実業との初戦を控えた練習後は、さすがに緊張しました。甲子園球場がやけに広く感じました。今まで3度ここにやってきましたが何れも初戦敗退でした。今度こそ自分らしい采配がしたい。勝利監督インタビューを受けてみたいと思いました。試合終了後、その場面になってみると相手側の監督や選手が気になりますので、思い切り感情を表現することは難しいものだと感じました。

編 初戦はそうでしたけれどもそれ以降はまた違いましたでしょうか。

香 日大三、横浜と戦ったときは、身震いいたし

ました。なにせ全国屈指の強豪校です。しかし選手たちは名前負けしているような雰囲気はまったくなかったです。全然びびってもいない。腹をくくっているんで、何かアドバイスをする必要もないようでした。彼らがとてもたくましく感じました。みるみるうちに選手たちの潜在的能力を引き出されてきました。それが今回の優勝の勢いを生み出したのでしょうか。

編 決勝戦は凄かったですね。

香 決勝戦の前、佐賀商業の恩師である田中元監督（今大会本部委員）に声をかけられました。全国制覇の経験のある大先輩の一言は「平常心で力を出し切りなさい」でした。今思うとリラックスさせるためにそう言っていたのだと思います。しかし全国4146校の頂点に立てるかどうかの試合です。緊張しました。何度かリードされ追いつき追い越し再逆転されましたが、確かに負けるような気がしませんでした。選手たちが勇気を与えてくれました。

編 優勝監督インタビュー「道産子が頑張りました」はしびれました。それと今大会はいろいろ因縁め



表紙の人物

いたところがありますね。

1989年、監督が佐賀商業の選手として出場した大会で今大会決勝戦の相手の済美の上甲監督は愛媛の宇和島東の監督でした。89年は1回戦で宇和島東と北海高校が対戦しました。このとき宇和島東は優勝候補の一角に数えられていましたが、監督同士の心理戦を経て敗れていました。上甲監督にとっては北海道のチームにはもう負けられないとの思いもあったでしょうし甘くは見ていなかったはず。その北海は、次の試合で砂川北と、史上初の南北北海道対決となりました。この時、砂川北の監督だったのが、現鷗川の佐藤監督でした。勢いに乗った北海は、ベスト8まで進みましたが、準々決勝で佐賀商に敗れました。その後監督が駒大苫小牧に赴任して今回の優勝となるわけですから人生はわからないものです。北海、鷗川、佐賀商、済美、駒大苫小牧を結ぶ見えない糸は、すでにこのころから存在していたのです。94年は佐賀商の田中監督で優勝、そこでコーチをしていた監督が10年を経て済美の上甲監督と決勝戦を戦ったのも何かの因縁なのかもしれませんね。

ところで最近の高校球児は些細なことでモチベーションが低下しやすいといわれます。それゆえ、



大量失点のゲームというのが多くなりました。だから、監督には若くて大胆な采配と「ゲームを諦めない」モチベーションを与え続けるのが必要だと言われています。たとえば2001年の決勝で日大三高に敗れた近江高校。あそこの監督は状況によってくるくる選手を交代したことで話題を作りました。決勝では3投手を何度も継投させたりしました。そのほうがアウトとわかっているのにヘッドスライディングさせるよりも現実的で、現代っ子の高校生に通じる論理がありました。今回の監督の姿はそれと重なります。



香 決勝戦の相手は今春のセンバツを制した済美です。リードされても闘志満々の姿勢は保ち、選手に声を掛け、手をたたいて鼓舞するようにしました。多少の失敗は仕方がないです。それでも北海道の代表でもやれる、という部分を見せたかったので、最後は選手を信じて戦いました。

たとえば最終回のランナーを2人背負って、主砲の鶴久森君を向かえた場面で選手には「もしここで万が一ホームランを打たれたら、同点になる。それでも同点止まりだ。本当にホームランがでたらこれは凄い試合になる」とアドバイスしました。

編 優勝旗を手にした感想は。

香 ずっしり重かったですね。それより喜びの方が数段上回っていました。そして選手たちがたくましく見えました。その後の凱旋式に多くの方たちがお集まりいただき大変感謝しております。

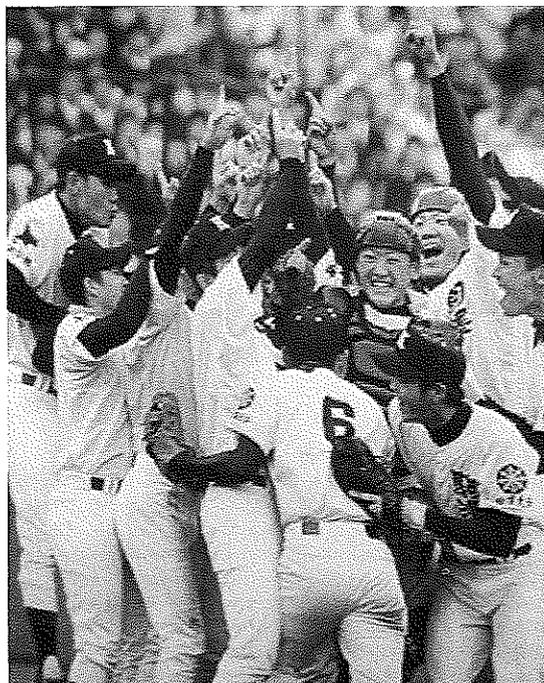
編 最後に、北海道人にメッセージをお願いします。

香 野球の試合もそうですが、いいときもあれば、悪いときもあります。しかし悪いときはいつまで



も続かないことを信じて、そのときに如何に努力と精進を重ね、勝つんだ、やるんだとの思いをもってやっていく。いい状態のときは地道に努力するのが大切なのだと思います。

編 これからも北海道に勇気と自信を分けてください。今後のご活躍を祈念いたしております。ありがとうございました。



北海道の歴史における「変化」は、外の血による、という思いを強くしました。明治の開拓の時代から、志や希望を持ってやって来た人が、北海道の歴史を変えてきました。屯田兵制度やクラーク博士です。その方たちの血のにじむような努力があったからこそ今日私たちがいます。それは野球も同じなのでしょう。ファイターズの北海道移転も、外からもたらされた変化の一つですし、そのファイターズを変えたのもNYヤンキーズからきたヒルマン監督です。ことしはプロ野球もプレーオフまですっきり堪能いたしました。この熱気が根付くかどうかは今年以降にかかっています。

北海道の高校野球の変化は香田善士史監督や駒大苫小牧高校の選手の皆さんの存在が極めて強いのでしょうか。この変化を今後ものにできるかどうか、

表紙の人物

内側からの「変化」ができるのか、いま北海道が試されているものと思います。

○駒大苫小牧甲子園での主な戦績

2001年夏（第83回大会）

1回戦 対松山商（愛媛） 6-7

2003年春（第75回大会）

2回戦 対藤代（茨木） 1-2

2003年夏（第85回大会）

1回戦 対倉敷工（岡山） 雨天順延

〃 対倉敷工（岡山） 2-5

2004年夏（第86回大会）

2回戦 対佐世保実業（長崎） 7-3

3回戦 対日大三高（西東京） 7-6

準々決勝 対横浜高校（神奈川） 6-1

準決勝 対東海大甲府（山梨） 10-8

決勝 対済美（愛媛） 13-10

<香田誉士史さんプロフィール>

昭和46年4月11日、佐賀市生まれ、33歳。

佐賀商から駒大を経て平成7年に駒大苫小牧の監督に就任。

平成13年夏、15年春夏と甲子園に出場しているが、いずれも初戦敗退。

自身も佐賀商で昭和63年夏、平成元年の春夏に中堅手として3度甲子園に出場した経験を持つ。家族は妻と1男。



コラム ショートコラム・1

東京医大病院で、同じ外科医が担当した心臓弁膜症の患者4人が相次いで死亡した記事が目にとまりました。患者の死亡が続きながら引き続きこの外科医が執刀したことについて、「トレーニングとして経験を積ませようと思った」とのコメントが出されました。

この外科医はバイパス手術が専門で、弁膜症手術の執刀経験は少なかったそうです。

安全管理のリスクマネジメントについて考えると、経験の豊富な医師による執刀がよりベターなのは言うまでもありません。しかし、経験を積ませるために経験の少ない医師に執刀させなければ、いつまでも育って行きません。これは、患者にとっては手術によって苦しみから解放されればいいのであって、より安全な方法を選びたいはずです。TVドラマ「白い巨塔」であったような「手術を選ぶ」ことが、実在するのかも知れません。

先日の座談会で、同じような話がありました。仕事は受けたいのだけれど経験がないので尻込みしてしまう。そうするといつまでも仕事は受けられない。でも仕事はほしい。そのとき一歩踏み出す勇気が必要になります。私のように履歴の浅い会員にとって、プロとして必ずやり遂げる意思と、万が一のときサポートを受けられる体制を整えることが必要になってくるものだと思います。まずクライアントととことん話をし、そしてお互いに納得し理解を得ることが何より大切なことだと感じました。

(S)

平成16年度 第2回新入会員研修会

遺言・相続（函館支部 吉田壽美子会員）

日 時：平成16年11月12日（金）13:00～15:00

場 所：北農健保会館

86ページにわたる詳細な実務マニュアルに基づき、細部にわたる部分まで丁寧にわかりやすく解説いただきました。

その日の夜は懇親会が開催されました。



会場の様子

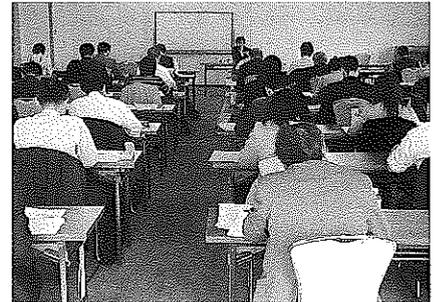
運輸関係（札幌支部 荒木徹会員）

日 時：平成16年11月13日（土）9:00～12:00

場 所：きょうさいサロン

運輸関係の業務として、自動車保有関係手続業務並びに自動車運送事業について解説。自動車保有関係手続では申請書をもとに自動車保管場所証明申請の注意点などを説明され、自動車運送事業については条文をもとに説明されました。

なお、今回の2回を通して、すべての科目を受講した会員には修了証書が授与されました。



修了証書の授与



荒木徹会員



吉田壽美子会員

平成16年度 四士業連絡協議会を開催

広報部長 葛西 彰

本年度は本会を幹事会として、札幌司法書士会、北海道社会保険労務士会、北海道税理士会の関係役員が出席して四士業連絡協議会を開催いたしました。

日 時／平成16年12月6日 午後5時～

場 所／札幌第一ホテル（札幌市中央区北1条西10丁目）

議事内容については、連絡協議会の今後の活動について、また引続き意見交換・情報交換を行いました。今後の活動については、共同での事業を隔年で開催する案などそれぞれ持ち帰り、次年度の幹事会である社会保険労務士会に引き継いでいくこととなりました。また各士業のADRへの取組み状況、研修制度への取組みなど最新の情報を得ることが出来ました。本会からは、佐藤聡副会長、葛西、事務局が出席し対応いたしました。



協議会の様子



新入会員への登録証等の交付について

総務部長 篠原賢吾

標記について、従来は各支部長から交付する方法を執っておりましたが、理事会の承認を得たうえでその交付方法を改めました。この取扱いは平成16年11月16日から実施いたしましたので、当日の実施内容をご報告し、併せて、新しい交付方法の概要をお知らせ申し上げます。なお、この新方式は、本会会長から直接新入会員へ登録証を交付することによって、本会会員としての自覚を促すとともに、入会にあたって真摯な業務遂行の決意を新たにさせていただくこと、倫理規定・法令違反の行為に注意を向けていただくことを目的とするものです。

記

(平成16年11月16日 13:30実施、登録証の交付式)

1. 次第

- (1) 会長の挨拶
- (2) 登録証の交付
- (3) 会則、業務資料等交付物品の引渡し
- (4) 会長より北海道会の組織・業務執行について説明
- (5) 総務部長より品位保持等について、違反・処分事例を紹介
「ご依頼(業務執行における注意事項について)」、及び平成15年3月25日付「民事関連の業務範囲に関する見解並びに注意事項」を配布
- (6) 政治連盟北海道支部長より、政治連盟の活動紹介及び加入依頼

2. この後は、休憩を挟み、茶話会形式で新入会員から質問を受け、懇談しました。

- ・質問では、任意会の内容・本会との関係、自動車登録業務に関して自販連やディーラーの行なっている業務への質問があり、また、著作権業務を行ないたいなどの意見がありました。
- ・なお、当日出席された新入会員の方は、木村裕美・森広靖(札幌支部)・宍戸剛(旭川支部)・鈴木秀人(室蘭支部)の四氏でした。



交付時の様子



登録証の交付

コラム ショートコラム・2

少子化対策として政府が保育所の設置などの政策を上げている一方で、自治体から保育所への補助金が、毎年削減されていることをご存知ですか？国からの交付金が減少しているので、自治体はあらゆる補助金を見直しており、その中に保育所も含まれているということなのです。補助金が削減されると、保育所は人員を削減しなければなりません。保育に必要な物資の購入を控え、施設の整備ができないのが今の保育所の現状なのです。保育所の数は増えても、よい環境での保育は望めないということになります。これでは、少子化対策になりません。年金保険料や税金など、これからの社会を支えていくのは子供たちです。せめて、母親が産みやすいそして育てやすい環境作りをして、子どもたちを守ってあげたいものです。

(T)

会員意見交換会・新春講演会 ・新年賀詞交歓会のご案内

会員相互の親睦と行政書士制度の発展を期するため、平成17年新年賀詞交歓会を下記のとおり開催いたしますのでご案内します。

また、その前段に前年同様ワークショップ方式による会員意見交換会、新春講演会を開催します。

皆さま多数のご参加をいただきたくお願いします。

記

1. 日 時 平成17年1月25日(火) 14:30～19:30

2. 場 所 ホテル札幌ガーデンパレス ☎011-261-5311
札幌市中央区北1条西6丁目

3. 内 容

① 14:30～16:00 会員意見交換会

行政書士業務を取り巻く社会環境について、広く意見を交換し、会員個々の業務への手助けや、事務所経営への参考としたり、或いは本会の事業や各支部の事業に参考とすることを趣旨とします。

(意見交換会内容等)

①会員の知見とマネージメント(事務所経営方法)、②新しい業務の習得と研修、③集団的な業務受任、④得意業務を共同事務所方式で受任、⑤社会環境の変化に対応する事務所経営、⑥新分野の事業化、⑦他士業者との連携など、これからの事務所経営や業務内容に関わる事項について、意見交換をします。

② 16:20～17:00 新春講演会「少子高齢化社会と責任世代」

参議院議員/自由民主党北海道支部連合会会長 橋本聖子様

③ 17:30～19:30 新年賀詞交歓会

(招待者) 国会議員、道議会議員、官公庁関係、友誼団体等

4. 主 催 北海道行政書士会・日本行政書士政治連盟北海道支部

5. 参加申込みについて

下記により、平成17年1月14日(金)までに北海道行政書士会事務局宛 FAX またはメールでお申込み願います。

新年賀詞交歓会及び会員意見交換会出席の方は、ネームプレートの着用をお願いします。

なお、新年賀詞交歓会の会費5,000円は、当日受付で納入下さい。

FAX: 011-281-4138 メールアドレス: gyosei@mrd.biglobe.ne.jp

平成17年1月 日

参 加 申 込 書

支部名 会員番号 氏 名

次のとおり参加します。

1. 会員意見交換会 2. 新春講演会 3. 新年賀詞交歓会

※ 参加される箇所に○印をして下さい。

行政書士国際法務研究会渉外業務研修会のご案内

第7回研修会

テーマ 国籍法について ※平成16年12月9日開催・日行連平成16年度伝達研修会「国籍法について」

日時 平成17年1月14日(金) 午後6時00分～

会場 札幌中央区民センター 中央区南2条西10丁目(地下鉄11丁目駅下車)

参加費 3,000円(資料代込み)

受講申し込み

氏名、所属支部、電話番号、FAX番号、Eメールアドレスを記載の上、
FAX又はEメールにて、申し込み下さい。

〈申込先〉 FAX/011-261-2657
Eメールアドレス/higuchi-a@vesta.ocn.ne.jp

〈締切日〉 研修会開催日の3日前まで

〈担当〉 行政書士国際法務研究会事務局(行政書士法人滝沢俊行事務所内)
樋口 彰(札幌支部) 電話/011-261-2465

報告 report

国際法務研究会 第6回研修会(実務研修会)報告

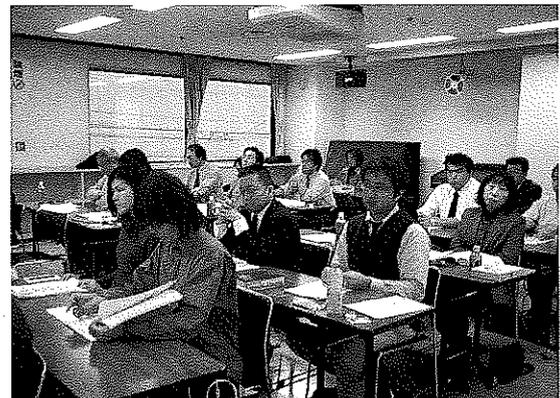
北海道行政書士会 樋口 彰

12月4日(土)に札幌市中央区民センターにて、大阪府行政書士会国際部部长 中野辰宏氏を講師に招いて「在留特別許可案件の実務実例」の研修会が開催されました。道外からの参加者も含め、行政書士・弁護士等の実務家多数が参加しました。

「在留特別許可」は、日本からの退去を前提とした退去強制手続の中で、法務大臣の裁決の特例により在留の許可をもらう手続です。出頭準備中の逮捕及び収容後に特別許可が降りた事例など様々な事例の紹介があり、今後は法改正により在留資格取消後や期間更新不許可後の退去強制手続での在留特別許可案件の拡大が予想されることなど、興味深い話に参加者は熱心に耳を傾けていました。



会場の様子



第二次会取得検討委員会より活動レポート

第二次会館取得検討委員会 委員長 宮元 仁

当委員会は、現在答申に際しその文書化という作業を展開しており、内実ともまさにハイライトを迎えております。7月の発足以来毎月議論を重ね11月1日には中間報告を本会常任理事会へ提出させていただきました。その要旨は以下のとおりであります。

会館取得を 1. 物件面 2. 費用面 という2方向から考察する。

1. 物件面(物件の条件)

- ① 札幌駅に近いこと(いかなる地域でも札幌駅から考える)。
- ② 利用頻度の低いものは徹底的に排除。
- ③ ②にも関連するが、原則広い会議場の必要はない。
- ④ ③に関連して、広い会議室ではなく地域対応=ネット環境対応会議・研修室と、捉えるべき。

●抽出物件の評価方法について

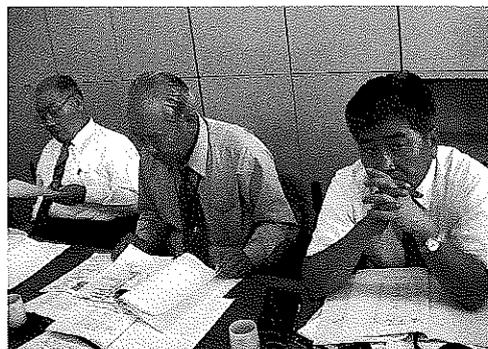
評価は4分類でグラフ(レーダー方式)で表す。評価は5段階方式

① 物件(新築)

- 1、交通アクセス
- 2、道路付け
- 3、土地環境
- 4、購入価格

② 物件(中古等購入)

- 1、交通アクセス
- 2、道路付け
- 3、残存年数(法定で考慮)
- 4、価格と改築費(予想されるものすべて)



会館委員会の様子

2. 費用面(取得費とその資金の裏付けの検討)

- ① 身の丈にあった(無理なく賄える)会館とする。
- ② 取得原資は「会館取得準備金」「財政調整積立金」から捻出し不足を金融機関からの調達で補う。
金融機関からの調達は、その返済を現行の賃借料負担に置き換え考察する。

以上、非常に抽象的ではありますが、実際の答申はこれを具体化したものとなります。

年内作成完了し、来年早々答申と言う運びになると思われまます。

今後も会員皆様のご協力ご理解よろしくお願い致します。

コラム ショートコラム・3

ここまで波瀾万丈な球団もそうはないだろう。

Jリーグ開幕からお荷物球団と呼ばれ、最下位争いの常連でした。1999年にはJ2に陥落までしています。1年でJ1に復帰した後、勝てる球団へと変貌を遂げ、ついには2004年セカンドステージで初優勝を遂げます。「メジャーリーグ」や「がんばれベアーズ」のような映画の世界のお話しが現実になったようなものです。

浦和レッズ。サポーターの熱狂度では開幕当初から群を抜いていましたが、チームの成績のほうはそれに反比例するかのような状態でした。レッズのサポーターはJ2陥落とJ1での優勝を体験した唯一のサポーターということになります。

ちなみに浦和レッズがJ1に復帰した年、J2で優勝したのはコンサドーレ札幌です。2005年こそは期待したいものです。(N)

NewFace 新入会員



きむら ひろみ
木村 裕美 昭和48年4月2日生
札幌支部 平成16年11月1日入会
事務所 札幌市白石区中央1条5丁目1番11号
TEL 011-812-6771
FAX 011-812-6771

〈コメント〉

誠実に業務を行い、新しい分野・マニアックな仕事にもどんどん挑戦してみたいと思います。どうぞ宜しくお願いします。



もり ひろやす
森 広靖 昭和46年6月25日生
札幌支部 平成16年11月1日入会
事務所 札幌市白石区東札幌2条2丁目1番22号
グローバル101号
TEL 011-833-5126
FAX 011-833-5126

〈コメント〉

室蘭市出身です。許認可や相続などに限らず、新しい分野にも挑戦してみたいと思っています。どうぞよろしくお祈いします。



ししど つよし
穴戸 剛 昭和39年10月24日生
旭川支部 平成16年11月1日入会
事務所 旭川市末広東2条9丁目6番12号
TEL 0166-57-5792
FAX 0166-57-5792

〈コメント〉

11月1日に登録いたしました、穴戸剛(ししどつよし)でございます。私は、主に土地家屋調査士業務をしておりますが、行政書士業務についても徐々に拡大していきたいと考えておりますので、会員の皆様方のご指導・ご助言をいただけますよう、よろしくお祈いいたします。



すずき ひでと
鈴木 秀人 昭和18年12月22日生
室蘭支部 平成16年11月1日入会
事務所 室蘭市舟見町2丁目6番12号
TEL 0143-23-6584
FAX 0143-23-6584

〈コメント〉

「慌てず、焦らず、諦めず」に、今まで遂行してきた仕事を生かし、自分に適した業務をじっくり見定めて住民の良き相談相手として、何事にも「親切に、正確に、スピードに」をモットーに精進して参りたいと考えています。諸先輩の書士様、健康に充分留意され、どうぞ、新人にご指導、ご教示、宜しくお祈い致します。

報告

report

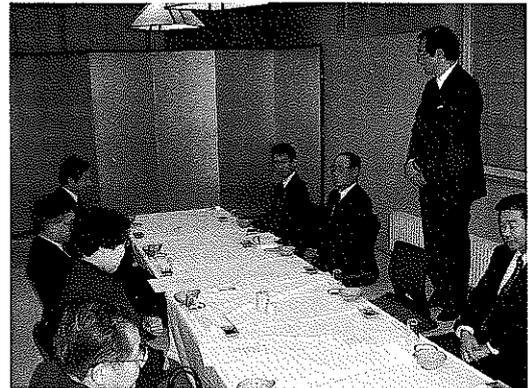
小樽地区四士業合同協議会発足

平成16年11月26日、午後6時より約1時間。参加者は次のとおり(敬称略)。

北海道税理士会小樽支部長	杉下清次
北海道社会保険労務士会小樽支部長	小笠原俊介
札幌司法書士会小樽支部長	柴野昭一
北海道行政書士会小樽支部長	大淵勝敏(発起人)

他、社労士会小樽支部理事1名、司法書士会小樽支部理事1名、行政書士会小樽支部理事3名が参加。

終了後は懇親会で親交を深めた。



開会挨拶をする大淵小樽支部長

〈議事内容〉

(1) 各士業の業際の再確認

垣根が低くなりつつある昨今、業務侵害行為が見受けられる
→ 監察・綱紀強化

(2) 業務提携・連携の必要性

受託業務の複雑化・多様化に伴う顧客への総合的サービスの向上。
単に情報交換のみではなく、「いい」仕事をして満足してもらうことが重要

(3) 年一回の具体的プロジェクトの検討

① 対外PRを視野に入れた合同無料法律相談
(新聞社をスポンサーにつけるなどの工夫) → 会場費より宣伝費

② 共通テーマ(例：民法)の研修会の開催

③ とりあえず来年の第1回は行政書士会がホストとなって開催

(4) 合同協議会の規約案などの検討

名称・目的・構成・議長・会議・発効の各規定の加除補足、会費徴収・会場選定など。

編集後記

今年も一年が終わろうとしています。みなさまにとって、どんな一年でしたか？

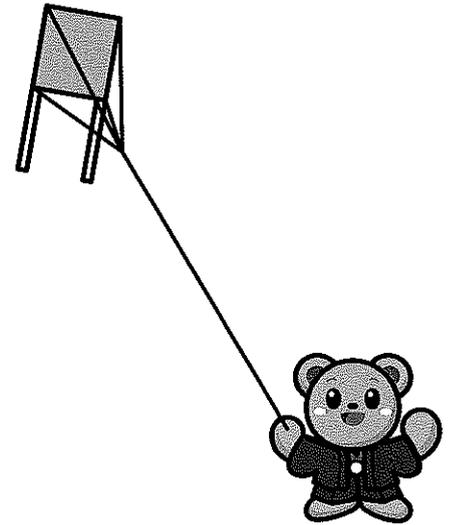
台風や地震など、自然災害の大きさには脅威を感じました。あいかわらず景気の回復が身近に感じられないものの、北海道としては旭山動物園の入場者が全国一位になり、駒大苫小牧高校野球部が優勝し、北海道日本ハムファイターズはプレーオフ進出と、北海道が熱く盛り上がった年でもありました。どこもコツコツと続けてきた今までの努力の積み重ねが結果になったものです。会報も「表紙の人物」シリーズを開始して11人目となり、今回は第1回目に表紙を飾った会長にひさびさに会報へ登場していただきました。お言葉どおり「北海道から全国へ」元気を発信していく会報でありたいと思います。どんどんみなさまの元気を分けてくださいね。

最後に一言。

会長は「おまえは野に咲く花だな」って・・・言うじゃな～い。

・・・でもそれって褒められてるのか、けなされてるのかよくわかりませんからっ！残念っ！！

2005年もよろしく斬りっ!!!



INDEX

		目次
新年挨拶	北海道行政書士会会長	2
	日行連会長	3
	北海道知事	4
座談会		5~11
コラム「みやげんの巧言令色鮮ナシ仁」		11
表紙の人物「香田善士史さん」		12~16
ショートコラム・1		16
平成16年度 第2回新入会員研修会		17
平成16年度 四士業連絡協議会を開催		17
新入会員への登録証等の交付について		18
	ショートコラム・2	18
	意見交換会・新春講演会・新年賀詞交歓会のご案内	19
	行政書士国際法務研究会 渉外業務研修会のご案内	20
	国際法務研究会 第6回研修会（実務研修会）報告	20
	会館取得	21
	ショートコラム・3	21
	新入会員	22
	小樽地区四士業合同協議会発足	22
	編集後記	23

2005. 1. 第268号 発行人 深 貝
平成16年12月25日発行 編集人 斉 藤 秀

発行所 北海道行政書士会
印刷所 (株)スリーエス印刷

郵便番号 060-0001
札幌市中央区北1条西7丁目(西向) タキモトビル2階
TEL 代表(011)221-1221・FAX(011)281-4138

取引銀行 北海道銀行本店 (当19116)
北洋銀行本店 (普0742651)
北洋銀行札幌南支店 (普0570344)
札幌銀行本店 (普389444)
振替口座 02730-0-8224番

会員数の概要 (名)

総 会 員 数				前年同月比	前月比
1,446 (個人1,443・法人3)				+ 23	- 3
男性	1,330	女性	113		

平成16年11月末日現在

次号の記事の締切は2月末日です。