

豊富な経験と知識、  
100以上の  
資格を持つ  
独創の士業家

相続・遺言・家族信託、  
成年後見、  
経営コンサルティングの  
スペシャリスト

## 山下行政・労務コンサルティンク 山下行政書士事務所

代表  
特定社会保険労務士・特定行政書士

## 山下 清徳



これまで培ってきた知識や経験、そして人脈を  
駆使して、常にクライアントにとってのベスト  
を考え提案します

**人**々々の社会生活や企業活動を専門知識を活かしてサポートする士業家。全国で何十万という数の士業家が活動しているが、専門分野に特化したエキスパートを売りにしたり、あらゆる問題に対応するオールマイティーなゼネラリストをアピールするなど、それぞれが个性的かつ多様性に溢れたサービスを展開している。

場所やタイミング、縁や評判など、色々な要因が重なり、悩み困っている人から依頼を受けて仕事をを行う士業家だが、とりわけ多くの人や企業から頼られ、常に指名を受け続け、依頼がひっきりなしに舞い込む士業家も一定数存在する。その一人が、山下行政・労務コンサルティンク 山下行政書士事務所代表で、特定社会保険労務士・特定行政書士の山下清徳氏だ。

企業の人事労務、経営コンサルティンクと個人の相続・遺言・家族信託、成年後見をサービスの柱とし、活動を続ける。事務所開設以来、クライアントからの紹介や口コミなどで次々と相談依頼を受け多忙な日々を送っている。

### 独立を決意し、資格取得や人脈づくりに奔走

入念な準備を経て定年退職後に独立開業

**山**下代表は大学卒業後、大手生命保険会社に就職し、38年間の勤務を経て平成25年3月に定年退職。同年4月に山下行政・労務コンサルティンク 山下行政書士事務所を開業した。自身60歳の時だった。

「勤務時代は保険全般の仕事はもちろん、企業の労務問題や事業再生などを数多く手掛けてきま



どれだけ実績・経験を重ねても自己研鑽を怠らない山下代表（中小企業を応援する会）

した」という山下代表が独立開業を考えるようになったのは50歳を迎えた頃だという。

「会社を退職したら何か新しいことを始めたいと考えるようになりまして。大学時代に法律の勉強をしていたこともあり、士業家として活動していく決意を固めました」

ここから山下代表は、会社勤めの傍ら勉強に励み、社会保険労務士、行政書士、1級ファイナンシャルプランニング技能士の国家資格をはじめ多数の関連資格を取得した。

資格取得後、独立開業を見据えた準備として、市場マーケティングや企業経営ノウハウ、相続・遺言、人事労務分野など、自身の実務に直結するテーマのありとあらゆる交流会や勉強会に積極的に参加した。

「この時期に基本的な知識やノウハウを身につけていきましたが、加えて私の大きな財産になったのは人脈でした。企業経営者や社会保険労務士、税理士、行政書士、弁護士、司法書士などの時に出会った各分野で活躍している方々は今でもかけがえのない存在です」

こうして、独立に向けて着々と準備を進めていた山下代表は、平成25年3月に長年勤めた会社を定年で退職すると、満を持して山下行政・労務コンサルティング 山下行政書士事務所を開業し、新たなステージで文字通り第2の人生のスタートを切った。

事務所は埼玉県さいたま市内の、JR大宮駅から歩いて10分程の交通至便の場所にある。全くゼロからのスタートだったが、一つひとつの仕事が高い評価を受けて評判が広まると同時に、紹介や

口コミを通して年々仕事の依頼が増加していった。今では一つひとつの仕事のクオリティを落とさぬよう、仕事の依頼を絞って業務を行っている。

## 法人・個人を問わず幅広い問題に対応

### 会社を成長に導く経営コンサルティングサービス

山下代表は現在、特定社会保険労務士、特定行政書士をはじめ、ファイナンシャルプランナー（FP）や宅地建物取引士、貸金業務取扱主任者、メンタルヘルスマネジメントなど100以上の資格を持つが、「何ひとつ無駄な資格はありません」と、資格に裏付けられた豊富で幅広い知識を武器に、法人と個人が抱える様々な悩みや困りごとを解決している。

法人向けには会社の設立から、就業規則の作成・見直し、人材の雇用・解雇・退職、社会保険、労働保険の新規・更新手続き、ストレスチェック実施、各種助成金の申請。さらに建設業許可、宅建業免許、古物商許可等の許認可申請、会社の成長発展のためのコンサルティングなどのサービスを提供する。また個人に関しては、相続・遺言・家族信託や離婚、成年後見、各種内容証明書の作成、終活活動のコンサルティング業務などだ。

こうした様々な業務を行う中で、山下代表が現在柱としている業務が会社の顧問サポートと個人の相続・遺言・家族信託、そして成年後見の3つだ。

「顧問業務は会社を成長させる手助けを専門家の立場からさせて頂きます」と、自身の持てる知識や培ってきたノウハウを最大限駆使して人事労務分野を中心に経営全般のアドバイスを行っていく。一方



依頼を受けて様々なテーマの  
講演・セミナー活動を行っている

で「成長に繋がるサポートは何でも致しますが、法に反することや不正な行為の手助けはもちろん行いませんし、経営者にもそうしたことをさせないようにしています」ときっぱり語る。これまで多くの会社の顧問を引き受け、成長をサポートしてきた山下代表だが、印象的な企業としてある美容室をあげる。

「勉強会仲間である弁護士からの紹介で顧問を引き受けることになりましたが、当時クライアントの社長は20代と若く、スタッフもわずかです。本来にこれからという会社でした」

山下代表はまず就業規則を作成し、その後、スタッフを3人ずつ段階的に雇用していくことを提案。同時にキャリアアップ助成金制度の申請を提案するとともに、スタッフの休日や勤務時間など、助成金を受け取るための条件を満たしていくよう調整をはかっていった。

「社長、スタッフの頑張りで会社は年々成長曲線を描いていきました」

今では従業員が10人を超え、1つだった店舗は4店舗にまで増加し、経営は順調に推移している。山下代表は「設立当初からサポートしている会社の成長を目の当たりにできるのは、この仕事の醍醐味です」と目を細める。

「新型コロナウイルス感染症拡大を機に持続化給付金や雇用調整助成金といった国からの助成金、補助金がある名になりましたが、企業経営をサポートする制度は様々なものがあります。これらは条件も手続きも複雑で、社長自身が行うのはかなり大変です。私たち専門家はこうした制度の提案や手続きも得意としてるので、ぜひ頼って頂きたい」

## 実績豊富な相続対策分野

### クライアントの人生を預かる成年後見サービス

**山** 下代表は個人の相続・遺言・家族信託の問題についても得意としており、これまで多くの実績を残している。過去には5000万円と見積もられた相続税を1000万円まで減額した事例も。

「現在は生前の相続対策のご相談に乗らせて頂くことが多いですね。上記の事例のように、相続人に来るだけ多くの財産を相続させるには、生前に財産を相続人に渡し、相続税をいかに減らすがポイントになります」

そのために山下代表は、個々の依頼人の状況や事情に合わせて、保険への加入や家のリフォーム、会社の設立、事業のM&Aなど、最も適切と思われる手段を提案する。こうした生前の相続対策は、豊富な経験と幅広い知識が必要で、山下代表ならではの職人技といえる。

平成27年に山下代表は、相続を進めていく上でのポイントや損をしない方法などを網羅した『おもしろ・おかしく知って得する相続・遺言解決方法』初級編』を出版した。平成31年には中級編も出版し、自身の相続ノウハウを広く発信。今も相続に関する新たな著作に取り組んでいる。

相続と並び、山下代表が業務の柱と位置付けている成年後見も最近とくに依頼が増えている。

成年後見は、認知症や障害などによって判断能力が不十分になった人の各種契約や財産の管理を代理で行う制度で、すでに判断能力が不十分になった人に裁判所が後見人を立てる法定後見と、本人に判断能力がある状態で将来に備えて本人が後見人を指名する任意後見の2種類がある。このうち山下代表は任意後見の依頼を受けることが多いという。

「一度後見人になればその方の人生を預かる立場になります。時には何千万円、何億円という財産を管理することもあり、責任も重大です。私に人生と財産を託して頂いた方の信頼と期待に応えなければいけないと思っています」

後見人になれば、財産の管理だけではなく、入院や高齢者施設への入居など身の回りの生活支援も行う。それだけに、人生の伴走者となる被後見人とは必然的に深い関係になる。

「全ての被後見人の方々には亡くなるその瞬間まで安心を感じて頂くことをお約束しています。このため今、後見人をさせて頂いている方、これから後見依頼をされる方よりも、私自身は長く生きなければなりません。したがって自分の健康管理はしっかりと行っています」と山下代表。

## 独立以来変わらぬ「クライアントにとってのベストを考え提案する」というスタンス

豊富な知識と経験、人脈が最大の武器

**開**業から8年目を迎えた山下行政・労務コンサルティングの独立以来変わらぬスタンスは「常にクライアントにとってのベストを考え提案する」というもの。

クライアントにベストな提案を行うために発揮されているのが、山下代表がこれまで培ってきた

知識や経験、そして人脈だ。

「開業以来、企業や個人から様々なご相談を頂きますが、幅広い分野の資格を取得していて良かったと思うシーンが沢山ありました。相続には不動産が絡むことが多いですが、そんな時には宅地建物取引士の資格が活かされますし、相続対策での相談ではFPの資格が役立っています」

また山下代表の専門外の分野では、すぐに対応できる専門家を紹介する。こうした得意即妙の動きができるのもこれまで培ってきた豊富な人脈があればこそなせる業だ。

「独立前から勉強してきたことや、様々な分野の方々との人脈づくりなど、自分がやってきたことは間違いではなかったんだと今振り返れば思います」

独立前から入念な準備をして、現在まで順調な事務所運営を続けている山下代表。士業の資格を取得して事務所を開設したものの、仕事が得られず悩んでいる士業家も多いうる中で、彼の存在は士業家の中でも際立っている。平成28年に依頼を受けて出版した『中年から「稼げる士業」になる!』（めでいあ森）では、自身の経験に基づいて、士業資格それぞれの特徴や資格取得の方法、人脈づくりやマーケティングなど、独立開業を上手く進めていくためのノウハウが網羅されている。

「士業家として独立して活動していこうと計画している方にはとくに読んで頂きたい。開業して食べていけるヒントがたくさん詰まっていますから」

## 受注する仕事の9割は同業や他の士業家からの紹介

勉強会には積極的に参加するなど弛まぬ自己研鑽

# PROFILE

## 山下 清徳 (やました・きよのり)

昭和 28 年生まれ。福井県出身。早稲田大学法学部卒業後、住友生命入社。平成 25 年 3 月末に定年退職後、同年 4 月山下行政・労務コンサルティング 山下行政書士事務所を開業。特定社会保険労務士、特定行政書士の他、1 級ファイナンシャルプランニング技能士、貸金業務取扱主任者、宅地建物取引士などの資格をもつ。

### (所属・活動)

埼玉県行政書士会大宮支部理事。特定非営利活動法人相続協議会理事。株式会社建築構造研究所(東工大ベンチャー認定企業) 監査役。一般社団法人ウエルフルジャパン(WFJ) 副主査。一般社団法人スポーツによる地方創生推進会議監事。著書に『中年から「稼げる土業」になる!』(めでいあ森)、『おもしろ・おかしく 知って得する相続・遺言解決方法』初級編、「相続のプロが教える相続法大改正後の知って得する相続・遺言解決方法」中級編(ギャラクシーブックス)、『従業員を採用するとき読む本』(あさ出版・共著)、『小さな会社のためのマイナンバー対策』(山下行政・労務コンサルティング) など。

# INFORMATION

## 山下行政・労務コンサルティング 山下行政書士事務所

<http://yamashitaconsulting.com/> 総合サイト

<http://www.saitama-souzoku-yuigon.com/> 相続・遺言サイト

### 所在地

〒330-0845 さいたま市大宮区仲町3-105 千鳥ビル5F  
TEL 048-856-9342 FAX 048-856-9304

### アクセス

JR 大宮駅から徒歩 8 分

### 設立

平成 25 年 4 月

### 業務内容

#### 【個人向け】

相続・遺言書・遺産分割協議書・離婚協議書作成、家族信託契約の相談、成年後見に関する相談、各種内容証明書作成、生命保険・損害保険に関するコンサル業務

#### 【法人向け】

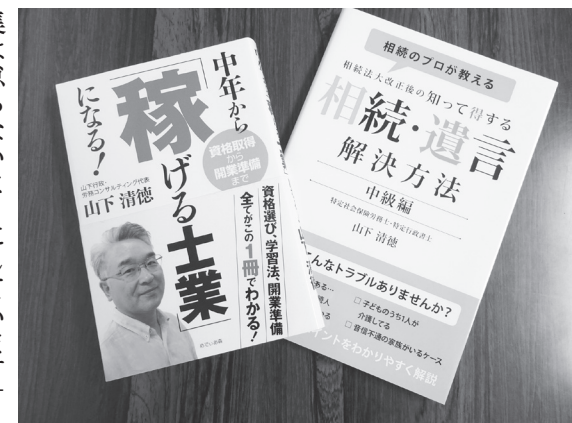
労働問題対応相談、就業規則新規作成・変更手続き、社会保険・労働保険の新規・更新手続き、法人(株式会社・NPO 法人・一般社団法人) 設立、建設業許可、宅建業免許、古物商許可申請、経営活性化(事業再生)のコンサル業務

### 事務所の特徴

- ・38 年間の会社生活で培った豊富な経験と実績
- ・ベテランスタッフによる高い技術力
- ・時間をかけて、わかりやすく丁寧に説明



## 山下行政・労務コンサルティング 山下行政書士事務所



事務所運営のノウハウや相続・遺言に関する書籍を出版している

集は怠らないようにしています」と、今でも変わらず相続・遺言・家族信託や企業経営ノウハウなど様々なテーマの勉強会に参加し、弛まぬ自己研鑽を続ける。一方で、仕事を全うするため、健康管理も怠らない。自身の健康の秘訣は趣味のゴルフや読書、神社・仏閣巡り、落語を思う存分楽しむことだ。「ゴルフは健康にも良いですが、実はゴルフで知り合った仲間から仕事を頂けることもあります。趣味と実益を兼ねています」と笑う。

気さくな人柄をにじませる山下代表だが、真摯に依頼者に向き合い、人一倍の仕事に対する熱意を内に秘める。100以上の資格を持つ山下代表ならではの八面六臂の活動で問題を抱える人々を力強くサポートしていく。

日々の業務に、情報発信活動にと多忙ながらも充実した毎日を送る山下代表。今後のビジョンについては「事務所を大きくしていくつもりはありません」としたうえで「今自分が行っているサービスを身近な方々、私の目の届く範囲の方々へお届けできれば良いかと考えています」と話す。

山下行政・労務コンサルティングは今現在目立った宣伝活動はほとんど行っておらず、受注する仕事の9割は士業仲間からの紹介によるものだ。中には他では手に負えない難易度の高い依頼も「山下先生なら」ということで持ちかけられることもあるという。

「同業の士業家からも頼られる存在でありたいという想いがあるので、どんなにキャリアを重ねても勉強や情報収集