



業界別マーケティングレポートシリーズ

# 行政書士業界の 市場動向と未来市場予測

Market Trends & Future Outlook

# Human × AI

最新 AI と人手編集による業界別レポート

AI.marketing

業界の概要

業界の動向

市場分析

業界の課題と機会

業界の将来展望

業界の現状と未来を予測し  
徹底対策を！！

完全無料 0円



本レポートは AI によって生成された内容を基に作成しております。内容には人手による確認・編集を行っておりますが、すべての情報の正確性・妥当性を保証するものではありません。

## ▶ 目次

Chapter1	エグゼクティブサマリー（要約）	1P
Chapter2	業界の市場概況（PEST分析）	2P
Chapter3	主要プレイヤーと業界構造	6P
Chapter4	経営環境と課題	7P
Chapter5	新たな潮流	9P
Chapter6	AIの活用について	11P
Chapter7	今後の展望と提言	13P

行政書士業界は、1万種類を超える許認可申請や、国民の権利義務に関する書類作成を通じて、人々の新たな挑戦や、企業の経済活動、そして円滑な市民生活を法的に支える「社会の潤滑油」です。皆様の正確な書類作成能力と、複雑な行政手続に関する深い知識は、法治国家日本の隅々にまで円滑な活動を毛細血管のように行き渡らせる、不可欠な社会インフラです。

しかし、その広範な業務領域と安定性の裏側で、皆様の事業環境は今、\*\*「行政手続きの抜本的なオンライン化（e-Gov）と、AIによる書類作成の自動化」「土業間の垣根を越えた、許認可・相続分野での熾烈な顧客獲得競争」「『代書屋』という旧態依然のイメージと、深刻な後継者不足」\*\* という、業界の存在価値そのものを問い直す、静かだが巨大なパラダイムシフトに直面しています。これは、従来の「依頼された書類を、正確に作成・提出する」という、受け身の代理人モデルが、もはや事務所の安定経営を保証しない時代の到来を意味しています。

この大きな転換点を乗り越え、未来の社会と顧客から真に選ばれ続ける存在となるためには、単なる「手続きの専門家」から脱却し、クライアントの事業計画やライフプランの実現を、その最上流からナビゲートする\*\*「事業と暮らしの戦略的ナビゲーター」\*\*へと、自らの役割を再定義することが絶対条件です。本資料では、その再定義を遂げるための羅針盤として、以下の3つの戦略的視点を深く掘り下げていきます。

### 【脱・価格競争戦略】

高度なコンサルティング能力と特定分野への深い知見を武器に、「申請手数料」ではなく「クライアントの事業開始のスピードと成功確率」で評価されるための具体的な価値提供の手法を提示します。

### 【DX（デジタルトランスフォーメーション）による事務所革命】

テクノロジーを、単なる効率化ツールではなく、高付加価値なコンサルティングを生み出すための「情報収集ツール」「顧客との協業プラットフォーム」として駆使する方法を解説します。

### 【未来を創る事務所経営戦略】

属人的な知識と人脈への依存から脱却し、組織としてノウハウを体系化・継承。多様な専門家と連携し、複雑な課題を解決するハブとなる、持続可能な事務所の経営モデルを提案します。

本資料は、最新の市場データと行政サービスの現場のリアルな課題に基づき、中小行政書士事務所の経営者様が、自らの真の価値を再発見し、未来のクライアントと共に豊かな社会を築くための実践的なアクションプランを提示することをお約束します。

## 2-1 市場規模と推移

行政書士の市場は、許認可を必要とする事業活動や、国民のライフイベント（相続など）に連動するため、極めて安定的です。しかし、行政書士登録者数は5万人を超え、増加の一途を辿っており、一人当たりの顧問先・案件獲得競争は激化しています。特に、建設業許可や風俗営業許可といった伝統的な業務領域では、価格競争が常態化しています。

### 【弁護士市場の動向と近年の背景】

年度	市場の状況・動向	主な市場背景
2022年	非対面・オンライン化への対応需要	コロナ禍を経て、補助金申請や各種許認可のオンライン申請が普及。デジタル手続きに不慣れな中小企業を支援するニーズが高まる。
2023年	インバウンド回復と外国人材関連業務の急増	インバウンド観光の本格的な回復に伴い、旅館業や飲食店の営業許可、そして人手不足を背景とした在留資格（特定技能など）に関する申請業務が急増。
2024年	新興・成長分野における許認可ニーズの発生	ドローン飛行許可、民泊、ライドシェア、再生可能エネルギー関連事業など、新しいテクノロジーやビジネスモデルに伴う、これまでにない許認可申請の需要が生まれる。
2025年 - 予測	「コンサルティング」への完全な価値シフト	単純な書類作成はAIやオンラインサービスに代替され、価値が限りなくゼロに近づく。一方で、どの許認可が必要か、事業計画が許認可要件を満たしているかといった、事前の「コンサルティング」や、複数の許認可を組み合わせる複雑な案件を処理する能力が、事務所の価値を決定づける。

今後の市場は、「書類を作成・提出する」という行為（How）の価値はテクノロジーに吸収され、「クライアントの『やりたいこと』を実現するために、法的に何を（What）、なぜ（Why）、どの順番で（When）クリアすべきか」を示す、上流の知的サービスに、価値の源泉が完全に移行します。

## 2-2 市場の動向（PEST 分析）

行政書士の業務と経営を規定する、外部環境の変化を分析します。

【PEST 分析】 P：政治的要因 E：経済的要因

	詳細な影響分析	中小行政書士事務所が取るべき戦略的対応
P 政治 (Political)	<p>■デジタル庁主導の「デジタル・ガバメント」推進 G ビズ ID の普及や、許認可申請のワンストップ化・ワンズオンリー化が国策として進んでいます。これにより、手続きは簡素化され、従来の「代書」業務の需要は構造的に減少します。</p> <p>■頻繁な法改正と新制度の創設 建設業法、入管法、農地法など、各業法は常に改正されます。また、各種補助金・助成金制度も頻繁に新設・変更され、専門家による正確な情報提供が常に求められます。</p>	<p>■「デジタル手続きの伴走支援者」への転身 オンライン申請に不慣れなクライアントに、ただ代行するだけでなく、自社で申請できるようになるための操作指導や、導入支援といった、コンサルティングサービスを提供する。</p> <p>■法改正・新制度の「専門解説者」となる 誰よりも早く、正確に、そして分かりやすく法改正や補助金の情報を解説するブログやセミナーを発信し、その分野の第一人者としての地位を確立する。</p>
E 経済 (Economic)	<p>■スタートアップ・起業ブーム 新規法人設立（定款認証など）や、創業融資の事業計画書作成支援など、新しい挑戦をサポートする業務の需要は底堅い。</p> <p>■深刻化する人手不足と外国人材への依存 建設、介護、農業といった分野では、外国人材なくして事業が成り立たない状況です。在留資格認定・更新に関する専門的なサポートは、日本経済を支える重要な役割となります。</p> <p>■中小企業の「大承継時代」 事業承継に伴う、許認可の承継手続き（代表者変更、事業譲渡など）は、今後ますます増加します。</p>	<p>■起業家向け「ワンストップ支援」の提供 会社設立から、必要な許認可の取得、創業融資、補助金申請までをパッケージで支援。税理士や社労士と連携し、起業家が事業に集中できる環境を創出する。</p> <p>■「国際業務」の専門性深化 在留資格だけでなく、外国企業の日本法人設立や、帰化申請など、より高度な国際業務に特化し、他事務所との差別化を図る。</p> <p>■事業承継コンサルティングへの参入 税理士や M&amp;A 専門家と連携し、許認可の円滑な承継を核とした、事業承継スキームの提案に関与する。</p>

## 2-2 市場の動向（PEST 分析）

【PEST 分析】 S：社会的要因 T：技術的要因

	詳細な影響分析	中小行政書士事務所が取るべき戦略的対応
S 社会 (Social)	<p>■超高齢化社会の深化 相続に伴う遺産分割協議書の作成、遺言執行、そして判断能力が低下した後の財産管理や死後事務委任契約など、「終活」関連業務の需要は爆発的に増加しています。</p> <p>■価値観の多様化と NPO・一般社団法人の増加 社会貢献や、共通の趣味・目的を持つコミュニティ活動が活発化し、NPO 法人や一般社団法人の設立・運営支援のニーズが高まっています。</p>	<p>■「相続・終活のコンシェルジュ」となる 遺産分割協議書の作成だけでなく、預貯金の名義変更、不動産の名義変更（司法書士と連携）、自動車の登録変更といった、相続に伴う煩雑な手続きを、遺族に代わってワンストップで代行する。</p> <p>■非営利法人の設立・運営支援の専門家となる NPO 法人の設立認証申請や、毎年の事業報告書作成支援など、専門知識が求められる分野に特化し、社会貢献活動を支える。</p>
T 技術 (Technological)	<p>■AI による書類作成の自動化 企業の基本情報を入力するだけで、AI が定款や議事録、各種契約書のドラフトを自動生成するサービスが登場。定型的な書類作成業務の価値は、限りなくゼロに近づきます。</p> <p>■クラウド型業務管理ツールの普及 許認可の進捗管理、顧客情報、請求管理などをクラウドで一元化するツールが普及し、事務所の生産性向上が容易になっています。</p>	<p>■AI を「アシスタント」として使いこなす AI が生成したドラフトを基に、クライアントの個別の事情に合わせてカスタマイズし、法的なリスクをチェックするなど、AI では不可能な「個別具体的な判断」に、自らの価値の源泉を置く。</p> <p>■徹底的な業務のデジタル化 クラウドツールをフル活用し、ペーパーレス化、情報共有の円滑化を実現。創出された時間を、クライアントとの対話や、自己研鑽といった高付加価値な活動に充てる。</p>

## 2-3 地域・専門性別の動向や格差

行政書士の業務は、その地域の産業構造や人口動態に、極めて強く影響されます。

### ■大都市圏

#### 【特徴】

国際業務（在留資格）、スタートアップ支援（会社設立）、エンタメ・IT 関連の許認可などが中心。競争は激しいが、最先端で高付加価値な業務機会が豊富。

### ■地方都市

#### 【特徴】

建設業許可、農地転用、相続・遺言が業務の三本柱。地域コミュニティとの信頼関係が、事業の生命線。

### ■専門特化型

#### 【特徴】

運輸・運送業、産廃処理業、医療法人、ドローンなど、特定の業法に超特化。Web マーケティングを駆使し、全国からニッチな相談を集める。

「何でもやります」というジェネラリストでは、もはや生き残れません。自らが最も情熱を傾けられ、かつ地域や社会から求められる専門分野を見定め、その「山の頂」を目指す戦略が不可欠です。

行政書士業界は、そのほとんどが個人・小規模事務所で構成される、フラットな構造が特徴です。

#### ■トッププレイヤー（大手行政書士法人）

##### 【ビジネスモデル】

数十人規模の行政書士・スタッフを擁し、特定の分野（特に国際業務や建設業）に特化。システム化された業務プロセスで、大量の案件を効率的に処理する。

##### 【強み】

組織力と、Web マーケティングを駆使した集客力。

#### ■ミドルプレイヤー（士業連携事務所・専門特化事務所）

##### 【ビジネスモデル】

弁護士、税理士などと共同で事務所を運営し、ワンストップサービスを提供。あるいは、特定の許認可で地域 No.1 の地位を確立している。

##### 【強み】

複合的な課題解決能力と、地域での高い評判。

#### ■スモールプレイヤー（大多数の個人・小規模事務所）

##### 【ビジネスモデル】

所長と家族、数名の補助者で構成。地域の紹介ネットワーク（口コミ、金融機関、他士業）を基盤に、多岐にわたる相談に応じる。

##### 【強み】

依頼者とのパーソナルな関係性。柔軟で親身な対応。

##### 【課題】

所長個人のスキルと労働時間に、事務所の限界が完全に一致している。マーケティングや IT 化が全く進んでいない。

#### ■業界の動向

オンライン上で、複数の行政書士の見積もりを比較できるプラットフォームが登場し、価格競争を助長。一方で、特定の課題を持つ顧客と、その課題解決を得意とする専門家を直接結びつける、専門特化型のマッチングサービスも生まれています。

中小行政書士事務所の経営者が抱える課題は、その広範な業務範囲ゆえの「専門性のジレンマ」と、旧来の「先生業」からの脱皮の遅れにあります。

#### 【課題の本質 1】 価格競争に陥るのは、「作業」の対価しか請求していないから

##### ■「日当・手数料」という名の作業費

報酬の根拠を、書類作成や役所への提出といった「作業時間」や「手間」に置いています。その手続きを成功させることで、クライアントが数千万円の事業を開始できたり、数億円の相続財産を円滑に承継できたりするという、巨大な「価値」に見合った対価を請求できていません。

##### ■「何でも屋」の悲劇

あらゆる業務に対応しようとするあまり、どの分野でも深い専門性が築けず、「誰でもできる簡単な仕事」しか依頼されない。結果として、価格でしか選ばれず、安価な競合に仕事を取られてしまう。

#### 【課題の本質 2】 経営が不安定なのは、「待ち」の姿勢と「単発」業務への依存

##### ■介依存という名の他力本願

自ら仕事を創出するのではなく、金融機関や他の専門家から「仕事が回ってくる」のを待っている。紹介元の都合で、仕事の量は大きく変動し、経営は常に不安定です。

##### ■ストック収入モデルの欠如

許認可申請や相続手続きは、一度終われば関係も終了する「単発（フロー）」業務がほとんど。経営を安定させるための、顧問契約のような継続的な「ストック」収入を確保する発想と仕組みがありません。

**【課題の本質 3】 事務所が組織化しないのは、「職人」からの脱皮失敗****■ノウハウの完全なブラックボックス化**

難解な許認可の要件解釈や、行政との折衝術といった、事務所の生命線であるノウハウが、すべて所長の頭の中にしか存在しない。マニュアル化、共有化がされていないため、スタッフは育たず、組織としての力が向上しない。

**■「先生と、その他大勢」という組織構造**

資格者である所長がすべての判断を行い、スタッフは指示された作業をこなすだけ。スタッフが自ら考え、成長する機会を奪っており、優秀な人材ほど、やりがい求めて去っていきます。

**【課題の本質 4】 事業承継ができないのは、「個人商店」の限界****■「先生の顔」でしか仕事来ない**

顧問先や紹介元との関係は、すべて所長個人のもので。事務所の「仕組み」や「ブランド」で仕事来ていないため、後継者は、ゼロから人脈を築くという、あまりに高いハードルに直面します。

**■引き継ぐべき「資産」の不在**

事務所の本当の価値は、目に見えないノウハウや人脈です。これらを、後継者が引き継ぎ可能な「仕組み」や「デジタル資産」に変換する努力を怠っているため、事業承継が極めて困難になっています。

この厳しい現実の中から、未来の社会に真に貢献し、成長する、新しい行政書士の姿が生まれています。

### ■「事業計画」から許認可までを伴走する、起業・創業支援コンサルティング

#### 【具体例】

会社設立や許認可申請だけでなく、その前段階である「事業計画書の作成」や、日本政策金融公庫などからの「創業融資」の獲得支援までを、一気通貫でサポートする。

#### 【ポイント】

クライアントの「夢」の、最初の伴走者となる。手続きの専門家から、事業創造のパートナーへと、役割を大きく広げます。

### ■補助金・助成金活用コンサルティング

#### 【具体例】

膨大にある補助金・助成金の中から、クライアントが活用できる可能性のあるものをリストアップ。事業計画の策定から、採択率を高める申請書の作成、採択後の実績報告までを支援し、成功報酬を得る。

#### 【ポイント】

国の制度を、クライアントの成長のための「原資」に変える。財務的な貢献を通じて、経営者からの絶大な信頼を獲得します。

**■国際業務（在留資格・インバウンド支援）****【具体例】**

人手不足に悩む企業に対し、特定技能などの在留資格を持つ外国人材の受け入れを、登録支援機関として包括的にサポート。あるいは、海外の富裕層が日本で会社を設立し、経営・管理ビザを取得するためのコンサルティングを行う。

**【ポイント】**

日本社会の構造的な課題である「人手不足」と「グローバル化」の最前線で、社会貢献とビジネスを両立させます。

**■相続・終活のトータルサポート****【具体例】**

遺言書作成、遺産分割協議書作成といった従来の業務に加え、死後事務委任契約、尊厳死宣言公正証書の作成支援、デジタル遺品の整理など、依頼者の「人生のしまい方」に、総合的に寄り添う。

**【ポイント】**

司法書士、税理士、葬儀社、遺品整理業者など、地域の専門家ネットワークの「ハブ」となり、依頼者のあらゆる不安をワンストップで解消する。

これまでマーケティングとは無縁だった行政書士にとって、AI は、その広範な専門知識を、未来のクライアントが抱える「具体的な悩み」を解決する「道しるべ」へと変換する、最強のコンテンツメーカーとなります。

## 1. AI による「見込み客の課題発見」と専門家ブログの自動生成

### 【課題】

専門分野をアピールしたいが、どんな情報を発信すれば、見込み客に響くのか分からない。

### AI 活用シナリオ

#### 【STEP1】ターゲット顧客の「検索する悩み」を AI に予測させる

##### プロンプト (AI への命令文) 例

あなたは Web マーケティングの専門家です。個人で経営している飲食店が、2 店舗目を出店しようと考えた時に、経営者が直面するであろう許認可に関する悩みや、Google で検索するであろうキーワードを 10 個挙げてください

##### AI の回答 (キーワード例)

「飲食店 営業許可 2 店舗目」「食品衛生責任者 複数店舗」「深夜営業許可 時間」  
「防火管理者 選任 複数店舗」「法人成り タイミング 飲食店」…

#### 【STEP2】その「悩み」に答える、超具体的な解説記事を AI と共作する

##### プロンプト (AI への命令文) 例

上記の悩みを踏まえ、「飲食店 2 店舗目出店の経営者が、絶対に見落としてはいけない『許認可の罫』5 選」というテーマで、具体的な事例を交えながら、専門家としての信頼性が高まるブログ記事の構成案を作成してください。

### 【効果】

ターゲット顧客が、まさに今、直面しているであろう具体的な悩みに、専門家としてピンポイントで答えるコンテンツを発信。これにより、Web サイトが単なる事務所案内から、「困った時の頼れる相談相手」へと変わります。「この先生は、自分の業界のことをよく分かっている」という信頼感を醸成し、指名での問い合わせを獲得します。

## 2. AI による「複雑な手続き」の分かりやすい翻訳

### 【課題】

建設業許可の要件など、複雑な内容を、クライアントに分かりやすく説明するのが難しい。

### AI 活用シナリオ

#### 【難解な要件の「チェックリスト化」「図解化」】

##### プロンプト (AI への命令文) 例

建設業許可 (一般・知事) の「経營業務の管理責任者」の要件について、クライアントが自身でセルフチェックできるような、はい/いいえで答えられる質問形式のチェックリストを作成してください。専門用語は使わず、平易な言葉で記述してください。

##### プロンプト (チェックリストの例)

- 建設業の会社の役員 (取締役など) を、5 年以上経験したことがありますか？
- 建設業の個人事業主として、5 年以上事業を行ってきましたか？
- 上記の経験を、確定申告書や登記簿謄本で証明できますか？

### 【効果】

AI を使って、複雑な情報を、クライアントが直感的に理解できるフォーマットに変換する。この「翻訳・編集能力」が、顧客満足度を大きく左右します。Web サイトに掲載すれば、強力なリード獲得ツールにもなります。

行政書士は、もはや単なる「代書人」ではありません。国民と行政、そして事業と社会を繋ぎ、円滑な未来を設計する「社会のアーキテクト（設計士）」です。その崇高な使命を、持続可能なビジネスとして次世代に繋ぐため、実践すべき5つの具体的なアクションプランを提言します。

### 1. アイデンティティの変革：「手続きの代理人」から「クライアントの事業・人生の伴走者」へ 【アクションプラン】

事務所のミッションを「クライアントの挑戦と安心を、法務の力でデザインする」など、より上流の価値提供を目指すものに再定義する。

初回相談では、目先の手続きの話だけでなく、クライアントの事業のビジョンや、人生で実現したいことを深くヒアリングし、その実現のための最適な法的プロセスを提案する。

### 2. サービスモデルの変革：「スポット（フロー）業務」から「継続（ストック）顧問」へ 【アクションプラン】

許認可を取得したクライアントに対し、毎年の事業報告書の作成や、コンプライアンス遵守状況のチェック、法改正情報の提供などを含む、月額制の「法務顧問契約」を提案する。

相続・終活分野では、「家族信託」の運営サポートや、「見守り契約」といった、長期的な関係性を前提としたサービスを構築する。

### 3. 業務プロセスの革新：「個人の経験則」から「事務所の標準モデル」へ 【アクションプラン】

建設業許可申請、在留資格申請といった、頻度の高い業務について、業務フロー、必要書類リスト、チェックリストを完全に標準化し、事務所内のナレッジマネジメントシステムで共有する。

クラウド型の事件管理・顧客管理システムを導入し、案件の進捗、報酬、顧客とのやり取りを「見える化」し、経営判断に活用する。

### 4. 人材戦略の刷新：「補助者」から「特定分野のスペシャリスト」へ

#### 【アクションプラン】

事務所として注力する専門分野を定め、スタッフにもその分野の研修や勉強会への参加を奨励。資格取得を支援し、事務所全体で専門性を高める。

行政書士資格者だけでなく、特定分野（例：国際業務なら語学堪能者、補助金なら中小企業診断士）の専門知識を持つスタッフを採用し、サービスの幅と深みを増す。

### 5. パートナーシップ戦略の構築：「一土業完結」から「地域の課題解決プラットフォーム」へ

#### 【アクションプラン】

司法書士、税理士、社労士、弁護士といった他土業はもちろん、地域の金融機関、商工会議所、不動産業者、ITベンダーといった、クライアントのあらゆる経営課題に対応できる専門家ネットワークを、自らが中心となって構築する。

「先生に相談すれば、事業のことは何でも道筋が見える」と地域で信頼される、ワンストップの課題解決の「ハブ」となる。

行政への道筋を示す、道しるべ。それが、行政書士の本質です。変化の激しい時代だからこそ、その道しるべの価値は、かつてなく高まっています。本資料が、貴事務所が未来への確かな道筋を描き、クライアントと共に輝かしい目的地へと到達するための一助となることを、心から願っております。

## 【お取り扱いおよび著作権に関するご注意】

### 1. 著作権について

本 PDF コンテンツに関する著作権および一切の知的財産権は、ラフロックス株式会社に帰属します。個人的な学習の範囲を超える、以下の行為を固く禁じます。

本コンテンツの全部または一部を、複製、スキャン、デジタル化すること。

本コンテンツの全部または一部を、第三者に対して貸与、譲渡、共有、配布、販売、送信（インターネット上へのアップロードを含む）すること。

本コンテンツの内容を、許可なく改変、翻訳、翻案すること。

### 2. 免責事項

本書に掲載されている情報は、著者の経験や AI リサーチに基づいたものですが、その効果や成果を保証するものではありません。実践はお客様ご自身の判断と責任において行ってください。

本書の情報を利用したことによる、いかなるトラブルや損失・損害に対しても、著作者および販売者は一切の責任を負いかねます。

本書に掲載されている情報は、2025 年 9 月現在のものです。AI 関連ツールや各種プラットフォームの仕様変更により、将来的に情報が古くなる可能性があることをご了承ください。

### 3. その他

本コンテンツをダウンロードいただいた時点で、上記すべての事項に同意したものとみなします。

ご理解とご協力のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

**AI.marketing**

運営会社：ラフロックス株式会社  
[www.rough-marketing.com/](http://www.rough-marketing.com/)

 roughRocks

