



建設業許可に強い行政書士がYouTubeで 『選ばれる』ため3つの戦略

～競合との差別化を実現する 3つの条件～

建設業許可市場の魅力と現実



全国に約47.9万社

建設業許可業者は全国に約47.9万社存在し、広大な市場を形成しています。



安定した報酬単価

建設業許可申請は報酬単価が比較的安定しており、行政書士にとって魅力的な分野です。



毎年1.8万社の新規参入

毎年約1万8000社が新規参入しており、市場の活性化と需要の高さを示しています。



継続的な関係構築

5年ごとの更新や毎年の決算変更届など、継続的な業務を通じて顧客との長期的な関係を築けます。

競争激化の現実



激しい競争 魅力的な市場だからこそ、参入企業の競争も非常に激しい現実があります。



差別化の困難さ 単に「許可が取れます」というだけでは、競合他社との差別化は困難です。



戦略的アプローチの必要性 市場で勝ち抜くためには、明確で独自性のある戦略的なアプローチが不可欠です。



YouTubeによる差別化 YouTubeを活用した効果的な情報発信が、今後の成功のための重要な差別化ポイントとなります。



CONSTRUCTION LAW

3つの条件



未来を語る

単なる申請業務だけでなく、許可取得後のクライアントの明るい未来像を具体的に提示します。



不安に即答する

見込み客が抱える疑問や不安に対して、明確かつ迅速に解決策を提供し、信頼を築きます。



リスクを伝える

許可申請における潜在的なリスクや注意点を正直に伝え、専門家としての誠実さを示します。

A group of five construction workers in blue uniforms and white hard hats are breaking through a grey concrete wall with yellow hammers. They are smiling and celebrating. In the background, there are modern glass skyscrapers and green trees. At the bottom of the image, there is a blue banner with white text.

条件①: 未来を語る

金額の壁

500万円以上の工事受注が可能になり、売上拡大に直結します。

信用の壁

公共工事への参入や金融機関からの融資に有利になります。

取引の壁

大手企業からの社会的信用を獲得し、新たな取引機会が生まれます。

規模の壁

真の元請化(特定建設業許可)が可能になり、事業規模を拡大できます。

PROJECT:

“NEW DAWN”



条件②: 不安に即答する

建設業者の3大不安



日数

受理から許可まで約1か月、更新は満了30日前まで



費用

報酬10～15万円＋申請手数料9万円
(返還なし)



書類

経管・専技の要件＋地域特有のルール

条件③: リスクを伝える

5年間再取得不可(取消し等の場合)

虚偽申請や法律違反による取消しの場合、最も重いペナルティとして 5 年間は許可を再取得できません。

意図しない書類不備が「虚偽申請」と判断される可能性

些細な書類不備でも、悪質と判断されれば虚偽申請と見なされるリスクがあります。

欠格要件該当による不許可・取消し

破産、禁錮刑、反社会的勢力との関係など、欠格要件に該当すると許可は得られません。

更新忘れ、要件維持失敗による失効

適切な更新手続きや許可要件の維持を怠ると、許可が失効する可能性があります。



Keys to YouTube Success



Envisioning
the Future



Addressing
common concerns



Strategic
Business Man

まとめ: YouTubeで選ばれるための 3つの条件

1

未来を描く

許可取得で乗り越えられる壁を具体的に示し、お客様の次のステージへのビジョンを提示します。

2

不安を解消

日数、費用、書類の3大不安に先回りして回答。地域特有のルールにも言及し、専門性を示します。

3

リスクを伝える

失敗時のペナルティを正直に伝え、「だからこそ専門家が必要」という解決策とセットで提示します。