



聞いたことはあっても実際にどんなことをされているのかわかりにくい司法書士というお仕事。

私たちの日常生活に関わりが薄いと思っていたら、意外とお世話になる局面がありそうです。

対談企画第二弾は **Formula Inc.** 立ち上げ時にお世話になった司法書士田村剛史さんをお迎えし、司法書士の仕事の実態や一般の方との接点など、いざというときに役に立つお話を伺いました。

## 第二回 田村司法書士事務所のアイデンティテ（独自性）

**Formula**（以下 **F**）田村司法書士事務所さんと同業の他の事務所との違いは何ですか？

**田村**（以下 **T**）ちょうど開業から五年半が経つのですが、ここまでこられたのはいろんな方からのご紹介があつてのことだと思っています。あらためて、他の事務所との違いと言いますと、個人・法人にかかわらず、お客様が他の事務所で断られた仕事を請けるようにしてきたところですよ。そこに力を入れてきましたし、多少時間がかかっても、きちんとやってきました。今ご依頼いただいているお客様の中にも、もともと他でできないと言われ、困ってらっしゃったという方がいらっしゃいます。

**F** 駆け込み寺のようですね。他で断られるのはどういった理由であることが多いのですか？

**T** まず、内容的にできないと判断される場合、費用対効果が低い場合ですね。あと、ややこしい手続きが必要な場合だと、人手が足りない事務所や経験不足の事務所には断られる場合もあると思います。断る側にも何かしらの理由や事情はあるのですが、そうすると、断られた方は、これは困ったと路頭に迷ってしまう。そしていろいろ探されて、うちの事務所を見つけてくださる。そういうお客様は、基本的には断らないですね。

- F そういうスタンス、ポリシーをベースに、クライアントが増えてこられているんですね。困っている方の依頼を断らないというのは、当初からのポリシーだったのでしょうか？
- T そうですね。もちろん違法でないこと、お客様の言い分が納得できるものであることが大前提なんですけど、できる限り断らないようにしようと考えていました。どこも断られて、「きつとここもだめだろう」と、あきらめ気分でうちに来られたお客様に「（ご依頼を）お受けします」と申し上げると、心からホッとした表情をされます。そして、仕事が完了すると、本当に嬉しそうなお顔をされます。それがやりがいになってますね。
- F なるほど。では、競合が多い場合の営業はどうされていますか？
- T 競合の多い仕事というのは、比較的単純で、確実に費用が入ってくる案件です。例えば、金融機関が融資の際に、不動産を担保にとる場合がありますよね。その際に、抵当権設定登記という手続きが必要になるのですが、それがわれわれ司法書士の、基本中の基本のようなお仕事です。ですから皆やりたがる(笑)。融資というのは金融機関の主な仕事の一つです。定期的な仕事が入ってきますし、費用の回収も確実です。ですが、そういう仕事は昔からの司法書士がすでに抑えていますので、開業して間もない私たちが、そういうところにどうやって入っていくのかを考えたとき、ひとつの突破口が、やはり、他で断られた案件のお手伝いでした。
- F そこでもやはり、他で断られた仕事を引き受けたんですね。
- T はい。「複雑な案件で、いつもお願いしている司法書士に断られてしまった」とご相談頂いたケースを、迅速に、確実に処理していきました。司法書士にとって、金融機関というのはなかなか新規に入り込めないクライアントで、飛び込みで営業しにいてもだいたい断られるのですが、そういうややこしい案件を地道に扱うことで、金融機関からのご依頼も徐々に増えてきています。
- F 営業活動は、どのようにアプローチしているのですか？
- T まず、開業したてのころは開業の挨拶として廻ったのですが、次のステップとして何をやっていけばいいのだろう、と、すぐに行き詰まってしまいましたね。何かを提案しても「(他の司法書士が) すでにいるから」と断られることがほとんどでしたし。普通の会社の営業マンなら、断られてもまた再チャレンジするんだと思うのですが、通常業務をこなしながら営業活動もするというのが時間的に難しく、いったん営業を止めていた時期もありました。最近では、金融機関や法人のお客様から、どういうことに困っているのか、また、やりたいと思っていながらまだ実現できていないことなどを聞き出すようにして、それに対する提案を持っていったりしています。
- F 解決策を提案されているんですね。そこが司法書士さんの腕の見せ所になるのでしょうか。
- T そうですね。例えば、銀行の方が、認知症の高齢者とのお取引で困っていらっしやったこ

とがあったんですね。認知症の人とお取引をすると、後で（取引自体を）取り消されたり、なんで勝手に（預金を）おろしたんだと家族から文句言われることがあったり、逆におろしてあげなかったら、なんで自分のものなのにおろせないんだって言われたり、そういうことで困っている、と。そういう場合には、成年後見という認知症の高齢者をサポートする制度がありまして、この制度を利用すると法律上問題なく対処できるんですが、銀行のご担当者がこの制度をご存知なかったり、この制度をきちんと説明できる専門家を高齢者のご家族に紹介できなかったり、そういう実態があることがわかって、結果、お仕事につながっていくことがあります。

- F 確かに銀行の方もいろいろとお困りのことを抱えていらっしゃるんですね。
- T 銀行担当者の方でもご存知ないことがあったり、聞いたことがあっても詳しくはわかっていなかったり。今は担当者の方にこういった話をしているところですが、先々はセミナーみたいなこともできたらいいなと思っています。お取引先の内部の研修会などで話をさせていただけると面白いでしょうね。それを次のステップとして考えています。

次回（第三回）は『司法書士 田村さんと Formula Inc.』についてお届けします。

## 2012 Formula Inc. all rights reserved.

No reproduction or republication without written permission.  
本站内图文请勿随意转载 / 本站内圖文請勿隨意轉載  
게시물 무단 전재 복사 배포 등을 금지합니다  
Gebrauchen die Bilder ohne Genehmigung verboten.