



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。

### 第三回 司法書士 田村さんとFormula Inc.、そして将来について

**Formula**（以下 **F**）みなさんにお聞きしていこうと思っているのですが、我々**Formula Inc.**の最初の印象を聞かせてもらえますか？

**田村**（以下 **T**）しっかりとビジョンを持っていろいろ考えているなと思いました。起業される方というのはどなたもある程度は準備しているのですが、ここまでしっかりと準備している人は見たことがなかったので、これまで企業で働いている時もしっかりと考えながらやられていたのだろうなと思いました。そして、立ち上げ後もいろいろと相談を受けましたが、その都度いろいろな切り口から物事を考えられているのだなと感心していて、本当に今後がおもしろそうだなと思っています。

**F** 我々メンバーの一人が田村さんと旧知であったので、少なからず田村さんのことは聞いていましたが、私含め初めて会ったメンバーの田村さんに対する印象は同じで、すごく信頼できる方だなというものでした。立ち上げ時以降も規制やルールに関することなど法的にわからないことがあるといつも相談に乗っていただいていた、非常に心強く感じています。

**T** そういうかたちで利用してもらえるのはこちらとしても有難いと思っています。企業活動しているとどこに聞いたらいいのかわからないという局面はよくあると思うんですよね。そんなときに先ず聞いてもらえる相手になっているのは有難いですし、できる場所はも

ちろんお手伝いさせていただきます。私自身ができないところについても、どうしたらいいかアドバイスはできますし、こういう形で今後もお手伝いさせてもらえたらうれしいと思っています。たとえばこの業界では、「なりすまし」と呼ばれる、誰かになりすまして財産を狙うという事件があります。ですから、紹介ではない「一見<sup>いちげん</sup>」のお客様というのは、最初、ある程度警戒する部分があります。Formula Inc.の皆さんについては、信頼をおける方からの紹介ということで、私自身安心してお仕事できますし、とてもうれしく思っています。人のつながりの有難さを感じますね。

F 我々も起業というゼロからスタートしたこともあり、人のつながりに対してはよりいっそうありがたみを感じているのが正直なところですね。ところで、田村さんが手がけられる業務の中で、起業される方からの相談はどの程度の割合なのですか？

T 二割程度ですね。今現在、大別すると四種類の業務をやっています。不動産に関する登記、起業含めた会社の登記、裁判関係、そして成年後見人です。一番多いのは不動産登記に関するもので四割、会社登記に関するところで三割、裁判が二割、成年後見人が一割といった感じです。会社の登記に関しては、起業だけでなく創業何年も経っている会社から法務に関する相談を受けたりもしています。今、恵比寿を拠点にしていますが、やはり近所の企業からの依頼が多いですね。他には金融機関とか、知り合いの紹介がきっかけになってお取引が始まることもあります。

F 起業に立ち合われた企業に対して、その後の動向など気になったりしますか？

T なりますね。メディアで名前を目にしたたり、誰かからその企業の話を知ったり。ひとつの手続きをただけでなく、誕生を手伝ったという助産師のような感覚ですね。そしてやはり、大きく育っていくのを見られれば本当にうれしいですね。

F われわれもその喜びを分かち合えるように頑張らないと、と改めて思います。

T 5年、10年と会社を続けていくことはなかなか大変なことです。ましてや100年という想像もつかないくらいです。活動年数に加え、従業員の数が増えていくこともとてもすごいことだと改めて思います。私自身学生時代は、従業員十数名の会社と聞くと正直小さい会社という印象を持っていました。でも今は、例えば従業員10人というのは実はとてもすごいことだと思っていて、なぜならばそれだけの人を養える仕事を持ってこられる。これはすごいことです、ましてやそれが何年も続けられているというと、さらにすごいことだと今は強く思いますね。あともうひとつ、何人かで起業された会社を見ていると、意見の食い違いとかが多いのですが、Formulaさんの場合だとうまく意見がまとまるように話し合いをされているのだなと感じていて、その点もすごいと思っています。数人で起業された場合、もめてすぐに終わってしまうというケースが結構多いんですよね。起業当初は仲がよくてうまくいっていたけど、一年も経たないうちにやめることになったという話

は実際にはよくあります。私どもは廃業の手続きもやっていますので。

F 起業と廃業、どちらにも立ち会われることがあるのですね。

T そうですね。廃業する会社も多いです。でも「会社を潰す」というようなマイナスイメージではなく、役目を終えたので終了するという企業が多いというのが正しいですが。たとえば不動産の運営会社のように、ある特定の目的のために作った会社があって、その目的が終わった時点で廃業するということがあります。最近、不動産が冷え込んできていることもあり、このようなケースが増えていますね。でも一方では、個人で起業しようという方も増えてきています。特に会社に勤めながら自分で会社を興す方が増えているのが特徴ですね。

F 最後に、所長としてこの先田村司法書士事務所をどういう方向に引っ張っていきたいと考えられていますか？

T まずは恵比寿にある司法書士事務所として認知されるようになりたいと思っています。そして、今まで心がけてきた、「他で断られて困っているお客様のお手伝いをする」という方針を大切にしていきたいと考えています。個人のお客様の「費用がかかるからあきらめた方が良いのか？」でも、法人のお客様の「手続きが複雑で他の司法書士に敬遠されて困っている」でも。ただそういったお仕事は、手間や時間がかかることが多いので、妻と二人でやっていくには限界があります。ですから私の志を理解して、手伝ってくれる従業員を雇用したいですね。具体的には、10年以内に4名雇用するのが目標です。そのためにも、今よりさらに安定した収益を確保しなければなりません。収益面での基盤を持ちながら、困っている方のサポートをする、というのが理想ですね。

F いつまでにどうするという具体的なプランは重要ですよ。

T そう思います。従業員を増やすのも本当は昨年計画していたのですが、忙しさに紛れて延び延びになってしまっただけです。でも今年はずっと一人は雇おうと思っています。それを強く思っているのは、私自身が落ち着いてじっくりと今後どうしていくかを考える時間を取る必要があると感じているからなんです。そのためには先ほども言いましたが、安定した収益を上げられる事務所になければならない。そして、収益確保という目標に関して言うと、ある程度業務を特化することも一案だと思っています。業務を特化することで効率が上がるのと同時に、お客さんから何をやっているかがわかりやすくなるのではと思っています。

F 事務所としての強みを明確に打ち出していくということですね。

T そうですね。今後も基本的にはなんでもやっていくのですが、どれかひとつの業務を強みにして、強力な看板を持ちたいと思っています。そのためにもこれまでより少し経営者側に軸足を置いた立場で考え行動していく。個人的にはそれが向こう5年間の目標です。

F これからもお世話になると思いますし、今後一緒に大きく育って行けるようにお互いに頑張っていきましょう。ありがとうございました。

**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.