

# TAC NEWS

2014 April

4

特集

## ある司法書士の挑戦

～トライアスロンで学んだ先手必勝で売上を伸ばす～

Photo  
特集

## 合格祝賀パーティー

～Part3 税理士・中小企業診断士・宅地建物取引主任者試験合格者の声～



Real Estate Appraiser

資格の学校

TAC

W セミナー  
WASEDA



## 住宅ローン、借金、 相続、離婚など、 あらゆる法律問題で 悩む相談者を 全力で救済します。

司法書士法人  
長津田総合法務事務所 代表  
司法書士、ファイナンシャル・プランナー、  
モーゲージプランナー

## 高橋 欣也 氏

司法書士といえば登記業務。そんなイメージからかけ離れて、個人の各種法務相談業務を専門とする司法書士がいる。横浜にある長津田総合法務事務所の司法書士、高橋欣也氏、43歳だ。相談者がとことん納得するまで時間をかけて説明する。その時間は、場合によっては3時間を3回。業界広しと言えど、それほど相談に時間をかける事務所はないだろう。問い合わせは後を絶たず、売上は右肩上がりです。型破りな事務所の戦略を伺いながら、新たな領域に進んでいく司法書士業務の可能性を探っていく。

### Profile

#### 高橋 欣也 (たかはし きんや)

1971年生まれ、神奈川県川崎市出身。明治大学法学部卒。在学中、1年間トライアスロン留学をする。帰国後、スポーツクラブに就職。日本初のジュニアトライアスロンクラブを創設し、全国大会にて優勝者を多数輩出。その後、勤務先スポーツクラブが民事再生申し立てをしたのをきっかけに司法書士受験をスタート。2007年、36歳で司法書士試験に合格。2008年、司法書士登録し千葉県松戸市で独立。同年、横浜市緑区長津田の駅前で友人と二人で司法書士法人を開業。現在に至る。モーゲージプランナー資格取得等、誰もやらない方法で司法書士業務のすそ野を広げて活躍中。

### トライアスロンに夢中

——高橋先生が司法書士になるまでの経緯をお聞かせください。

高橋 小学校から高校までは野球少年で、高校時代は甲子園を目指して猛練習していました。その夢がベスト8で砕け散り、明治大学法学部に入学すると大学ではトライアスロンに夢中になりました。一度始めたら徹底的にのめり込むタイプの私は、1年間オーストラリアにトライアスロン留学をしました。誰もまだやっていないことをするのが成功の一番の秘訣。だから何でも最初にやる。当時からそんな考えを持っていたので、まだトライアスロンがオリンピックの種目になる前に下準備をして、子供たちのスクールを開設し、育成しようと考えたのです。——大学卒業後は、留学経験を活かした職業に就かれたのですか。

高橋 スポーツクラブに就職し、国内初のジュニアトライアスロンクラブを創設しました。そこから全国大会で多数の優勝者を輩出しています。当時はニュース番組やテレビの取材が殺到し、30分の特集番組まで作られました。

けれども2001年に勤務していたスポーツクラブが民事再生を申し立てて倒産してしまいました。負債総額11億円。当時トライアスロンの世界では私の名前もかなり知られるようになっていたので、この状況を知った他のスポーツクラブから数多く声がかかりました。その時、それを押し留めたのは「先生、辞めないで!」という教え子たちの声です。自分の蒔いた種で子供たちが目標を持ったのに、放り投げて他所には行けないと、その場に踏み留まりました。

そのスポーツクラブは受け皿会社を作って営業譲渡するかたちで清算することになり、一度はスポーツクラブの会員の方たちが出資して地域密着の方向で行くことになりました。そこで私が受け皿会社の代表になったのですが、その後いろいろとトラブルが発生し、清算処理するまでの登記等、すべて自分でやり、結局3年間の月日を費やすことになったのです。

その間、「今日はこちらの公共施設、明日は河川敷で」とプールや練習場を借りてボランティアで子供たちを指導していました。その時に「どうせ3年間就職できないのであれば、今の経験が無駄にならないように何か勉強しよう」と始めたのが司法書士の勉強です。

——会社の債務問題が終わったのはいつですか。

高橋 23歳から30歳までの7年間スポーツクラブに勤め、30歳で受け皿会社を作り、全ての清算処理をすべて終えたの

が34歳です。

その時に舐めた辛酸を教訓に、法律の重要性を認識し、法律家の立場で人の役に立ちたいという思いから司法書士を目指しました。清算処理が終わった34歳で無職だったので、もうこれにけるしかないという崖っぷちでもありました。

### 長津田駅前の司法書士

——司法書士の勉強と会社清算手続き、さらにボランティアによる子供たちの指導。同時並行でいろいろなことを進めるのは大変だったと思います。司法書士にはいつ合格されましたか。

高橋 2007年に4回目の受験で合格しました。合格発表が10月にあり、年明けの2008年1月に登録しています。可能な限り迅速に登録したので、恐らく同年度に合格した人の中で一番早い登録だったはずですよ。

合格した時に独立することは決めていて、多少無理でもやれることからやろうと思っていました。千葉県松戸市に自分より先に独立していた受験仲間がいたので、下請けを行う前提で松戸市で独立開業しました。実務経験がまったくなかったもので、ほとんど修業のようなものでした。

——開業当時はどのような業務を経験されましたか。

高橋 債務整理や自己破産が一番多く、あとは不動産登記、商業登記とまさに司法書士業務のストライクゾーンをやっていました。そして開業1年後に友人の司法書士、加納大志氏と二人で現在の横浜市緑区長津田の長津田駅前に事務所を開きました。

——長津田で開業しようとした理由を教えてください。

高橋 成功する条件のうち、開業する場所が最重要事項です。そこが戦術です。まず電車が2路線以上走っている駅、そして駅前。この2点は絶対外せない条件でした。乗降客数や競合事務所の有無も事前調査した結果、長津田駅に決めました。

——長津田で最初にやろうとしたのは、どのようなことでしたか。

高橋 何をするかより、最初は食べていけるかどうかでしたね。まったく依頼者がいなかった開業当初は、お正月も朝7時集合でチラシ配りをしました。

実は私の親族は父以外ほとんどが経営者で、3人で会社を立ち上げて上場まで持っていた親族もいます。彼らは間違いなく普通ではない努力をしていました。私たちが3年間



は週100時間働く。働く時間が三桁行かないと絶対にだめだ」と決めました。今でも私たち経営者二人だけは「身体の持つ限り年中無休でフルサポート」のスタンスです。

——指導していたトライアスロンクラブはその後どうなりましたか。

高橋 その頃には教え子たちも成長していましたし、開業したら休みなく働くつもりだったので、トライアスロンの指導はここで区切りをつけて、それぞれ指導先を見つけてもらいました。

## モーゲージプランナーを取得

——顧客獲得のために最初はどのような業務を行いましたか。

高橋 トライアスロンを教えた時と同じように、まず「人のやっていないことをやろう」と考え、少し過激な言い方ですが、開業時点で「登記業務は捨てる」覚悟をしました。

不動産登記は10年前に約2,000万件あったのが今は1,400万件へと激減し、司法書士一人当たりで見るとほぼ半減しています。一方、ベテランの先生方が金融機関や不動産会社とがっちり提携しており、そこに新参者が入り込む隙などないと感じました。

それなら普通の事務所がBtoBで行くところを、私たちはBtoCで行こう、自分たちで集客しようという方針を決めました。

——BtoCとは、具体的にどのような業務なのですか。



高橋 個人対象の戦略です。その当時一番マーケットが盛り上がりつつあったBtoC、つまり債務整理や過払い金返還業務に取り組みました。これは生産性も高く売上に繋がったのですが、既に他の人がやっている業務です。そこで「誰もやっていない」という観点で何かしようと考えて取得した資格が、モーゲージプランナーです。

モーゲージプランナーとは住宅ローン分野の専門家として最適なローンの提案や支援をする資格で、当時の日本ではまだあまり知られていませんでした。日本は住宅ローンを組む際にまず金融機関に行きますが、アメリカではまずこの有資格者にどの金融機関でどのようなローンを組めばいいかを相談します。いわば保険の相談窓口のようなスタンスで、特定の金融機関や住宅ローンの金融商品に縛られることなく、消費者に最も有効なローンの締結を可能にしていくのが、モーゲージプランナーです。

実はこの資格が成長のきっかけとなりました。4年前の2009年11月、テレビ東京の『ガイアの夜明け』で私と当事務所が「モーゲージプランナー」として採り上げられたのです。そこからは相談件数が一気に増え、以後は絶え間なく問い合わせが来るようになりました。

放送内容は、住宅ローンのプランナーとそれを払えない人を救済するプランナーの2人にスポットをあてた企画で、救済するプランナーを司法書士業務の一環で行う私が取材されました。

——反響はいかがでしたか。

高橋 それはすごかったです。まず私の場面が放映されて1分後に電話が鳴り始めました。翌日からは電話が鳴りっぱなしで、当時5人だった事務所のメンバーは3カ月間問い合わせ対応で仕事ができなくなりました。いただいた電話の内容の中には「今、差し押さえになりました」、「競売になっちゃいました」というリアルタイムのご相談があって、こなしきれないほどでした。

当時のお客様から「電話が繋がらない」と文句も言われましたし、忙しすぎて私が初めて倒れて休んだのもこの時期です。

## 年間2,000件の相談

——現在の業務内容をお聞かせください。

高橋 ご相談内容は債務整理・過払い金返還などの借金問題、遺言・遺産分割協議書・生前贈与などの相続問題、離

婚に関する財産分与、不動産売却相談、労働問題等がありますが、住宅ローン問題の相談が多いのが特徴です。年間2,000件程度の各種相談があります。

『ガイアの夜明け』の題目も「住宅ローンが払えない」だったので、その影響があるのかもしれませんが、ただ、実際に全体の8人に1人は住宅ローンの返済が滞っている現状を考えれば、当然の結果ですね。

——今でもテレビ放映の影響で相談が来るのでしょうか。そして実際に相談を受けてから、どのような対応をされるのですか。

高橋 4年前にテレビで観たことを記憶に留めておいて、実際自分の身に起こってから連絡してくる方もかなりいらっしゃって、今でも多くの問い合わせがありますね。

債務整理や過払い金返還業務はある程度システムティックに効率化して量産する、という話も聞いたことがありますが、我々はまったく逆で一件一件を深掘りしています。例えば住宅ローンの場合、面談は3時間を3セット、合計9時間はかかります。家族の命運がかかっている問題なので効率は求めません。

——大変な時間がかかりますね。ビジネスとして、どのような手法を取っているのですか。

高橋 我々のビジネスモデルは、保険その他お客様にとって有用な商品や方法をご提案していきます。例えば債務整理は機械的にやれば、あっという間に終わってしまいますが、中味を見て「じゃあ家計を楽にしましょう。保険は今こんなに入ってるんですね。そこをまず見直しましょう」と言って見直しますと、お客様の保険料は下がり、我々にも保険の代理店フィーが入ってきます。このように深く相談内容を聞けば聞くほど新たなご提案ができるようにツールを作っていけば、生産性を求めなくても利益率は上がります。BtoCに取り組んで、このスキームに気がつきました。

例えば1回の電話で単価10万円の仕事を1件取ると単価10万円の仕事を5件取るとでは差が出ますね。そこで、



様々な提案できるポイントを作って、1件の仕事の依頼が、3~4件に変化する仕組みを作ったのです。

——1件の依頼を単発の業務で終わらせずに、住宅ローンを見直して解決し、さらに保険や登記につなげていくのですね。内容的にはどのようなご相談が多いのですか。

高橋 一番多いのはやはり住宅ローンの相談、債務整理、相続になっています。

当法人にはグループ会社として、不動産を扱う会社と住宅ローン取次や保険を扱う会社があります。位置づけとしては司法書士業務が入口となり全体が仕事になるという発想です。司法書士が窓口ですから、最初からご信頼頂けるメリットは大きいですね。保険の営業の方は信頼を得て保険証券を見せてもらうまでは相当時間がかかるそうですが、司法書士としての信頼で、私たちはすぐに見せて頂きます。

——具体例を上げてビジネスモデルを説明していただけますか。

高橋 例えば離婚する際、ご主人が保険に入っていて奥様が受取人なら、まずここで「保険の受取人見直し」になります。さらに子どもがまだ小さくて養育費を支払う場合、ご主人が亡くなった時のリスクを考えて「ご主人が亡くなった時に養育費の補填が入るような保険」を提案します。さらに離婚後は母子家庭となりますので「私が死んでしまったらどうしよう」という奥様の相談にも対応します。

実は10歳の子どもは、保険の受取人として銀行に行っても保険金を受け取ることが出来ません。となれば奥様のお父様やお母様にも協力してもらわなければなりません。こうした法律的な知識を基に、保険を提案するのが特徴です。不動産の財産分与が伴えば登記も出てきますし、売却するのであればグループの不動産会社に依頼します。

相続のご相談では、被相続人の方が老後に不安がある場合には、一緒に老人ホームを探して差し上げるサービスも、提携している会社を通して行っています。仮に老人ホームに入居することになり、これまで住んでいた自宅の売却に伴う場合には不動産会社の仕事につながります。売却に関しては登記の仕事も発生します、こうしてストーリーがどんどん膨れ上がり、1件5万円の相談が100万円の相談になるのです。

## 3時間×3回=9時間のスキーム

——どこからこのような発想が出てくるのですか。

高橋 私たちは、相談者の30年先までを考え、今後起こりう



る様々なリスクを説明し、その対策を提案しています。司法書士としての法律的な知識とファイナンシャル・プランナーやモーゲージプランナーの知識を駆使し、ご相談者の為に、リスクヘッジをしたり、より良いローンや保険のご提案をしています。『御依頼者の利益を最優先に提案する。』との理念を掲げ、何度も打ち合わせをしますので、正直な話ですが、赤字仕事となることもあります。

例えば2014年4月1日から住宅ローン減税が拡張され、住まい給付金制度が登場してきますね。そこで、毎年戻る40万円を保険料として支払い、10年後に保険金が戻る保険に加入する。そして、戻ってきた保険金総額を、住宅ローンの繰り上げ返済に充てると、①10年後に戻る金額が、支払った保険料より増える。②繰り上げ返済による利息の節約効果があるので2重にも3重にも得をする。といったプランを提案したりします。

——3時間の相談を3回行う理由を教えてください。

高橋 ものごとにはストーリーがあります。結論ありきではなくて消去法でいかないと納得はできないんです。「これだけの方法があって、こういう過程があって、最後にこうなる」とならないと納得できる相談業務にはなりません。

弁護士や司法書士の最初の相談時間は、通常30分から1時間ですが、それでは納得いくには足りないと思います。生産性を求めていたら、3時間×3回=9時間をやるのはきついでしょ。また、相談者は困ったことしか相談票に書きません。影に潜んでいる問題は火であぶってあげないと見えてこない。だからこそ、そこに「住宅あり」と書いてあったら必ず「これはローンはありますか。保証人はいますか。」と聞かないとダメです。質問のレベルも上げていかなければいけませんし、その中でその相談者と3時間×3回くらいお会いする気持ちがないと、不動産の任意売却などは信頼して任せられないのではないのでしょうか。

——信頼を得るために必要な時間ということですか。



高橋 それだけではありません。住宅ローンで最初に相談に見えるのはご主人お独りだけのことが多く、そこで「こういう方法がありますよ」とわかりやすく説明すると、かなりのボリュームになります。本人はその場では理解しているので、「帰って妻と相談します」と言って帰りますが、実際は初めて聞いた内容を奥様にきちんと説明はできないんですね。「あなた、何相談してきたの?!」とケンカになってしまうことが往々にしてあります。そこで結局は先に進めずに終わってしまう。

私たちが最初はそれで失敗して「結局、再度私の口から説明しないと同じ理解のレベルには到達しないんだ」と気づいたのです。それなら夫婦で同じ説明を聞いてもらって、ディスカッションして決めてもらえればいい。だから当社では「2回目は必ず奥様を連れてきてください。一緒に同じ説明を聞いてください」とお願いして、また同じ説明を3時間します。

3回目は、「ご両親も心配ならいらしてください」となります。そこで結論が出せれば悔いは残らないし理解していただけるので、お仕事をいただける率が高くなります。

### あらゆる方法を提案し、実行可能な方法を探し出す

——納得のいく結論を導き出すために、具体的にはどのように相談を進めていくのでしょうか。

高橋 住宅ローンの相談では、最初にご自宅を守るために考えられるあらゆる方法を順番にすべて提案していきます。まず御両親や親族からの生前贈与が出来るかどうか。相談者のご両親の健康状態や資産まで全部お聞きして、「住宅ローンが今こういう状況なので、生前贈与してもらえませんか」と、ご両親に頭を下げてもらいます。

それがダメであれば、①「家計の見直し」をします。それでも難しいとなれば、②「住宅ローンを借り換えたらどうか」を検討します。中には70歳で住宅ローンが2000万円残っているという方もいますから、それがダメなら、今度は③「親子間売買はどうか」を検討します。これは親の不動産を子どもが買う方法で、子どもが35歳なら住宅ローンの返済期間が親より長くなるのでその分月々の返済金額が下がる仕組みです。要するにご両親は所有権を失いますが、そのまま住まわせてもらって、所有者であるお子さんに家賃として払う。お子さんはその家賃を元に住宅ローンを払う。外見も経済的効果も変わらないで、相談者のお子さん名義でローンを払うかたちですね。

こうして方法論を順番に挙げていき、個人再生も含めてすべてやってダメであれば、「じゃあ、仕方がない。最後に生

活の再出発のために売却をして、自己破産やバルクセールを待ちましょう」と最終手段を提案します。

こうして①から一つひとつ提案して検討していくと、確実に3時間はかかります。

——それなりの時間と知識の集積と経験を重ねなければできない提案だと思いますが、こうした提案はどのように考えるのですか。

高橋 「どうしてこんな提案ができるのですか?」と驚かれることもよくあります。意外性があるとも言われますね。提案は常に、あるいは話をお聞きしている最中に思いつくので、その能力を高めていけるように機械的に物事を考えずに、常に「こうしたらいい、ああしたらいい」と意識して考える努力をしています。

今後も相談者が驚くような提案をどんどん作りたいですね。

### 信念を持ち、新たなフィールドを切り開け

——現在、事務所のスタッフは何名ですか。

高橋 現在、長津田総合法務事務所を窓口にも、不動産会社と住宅ローンの取次を行う会社、保険の販売を行う会社があります。スタッフは司法書士5名を含む総勢23名です。少数精鋭でやっているの、恐らくこの人数で仕事量的には40人から50人分をこなしているのではないかと思います。

——仕事内容はかなり経験による部分が大きく、スタッフに業務内容を習得していただくことが課題のように思えますが。

高橋 我々がやっている業務は誰でもできるわけではなく、スタッフをどう育てていくかは課題ですね。ですから爆発的にスタッフが増えることはないかもしれません。私自身、教育・研修はもっとやっていかなければいけないと感じています。

——求める人物像をお聞かせください。

高橋 我々の業務は大変かもしれませんが絶対に面白いと思います。ただし中味は濃い仕事です。「好きだから仕事にする」という発想だけでなく、「一生懸命努力するから好きになる」という発想を持って臨んでくれる方、相談者の顔を見て、自分で商品を見つけようような方が望ましいですね。

——スタッフには司法書士資格があった方が良いでしょうか。

高橋 採用では司法書士資格を条件にしていますが、資格があれば最初の信頼感が違うのは確かです。不動産会社の営業の方が「無料査定します」といっても警戒されてし

まいますが、司法書士の有資格者であれば、執拗な営業がないと思われ、すぐに承諾してもらえるように、本人にとっても資格は大きな武器になると思います。

——ホームページには「年中無休、朝9時から夜21時まで受付」と書いて

ありますが、スタッフ全員が年中無休なのですか。

高橋 それは創業者の私と加納の2人だけです(笑)。創業時の思いを表しているのご理解ください。実際にスタッフは年間120日以上休んでいますし、残業もそれほど多くはありません。加納は労働問題にも取り組んでいますので、自社に対しては一番厳しいですね。私も子どもが1歳になるので最近では月1回は休みを取ったり、早く帰れる時は子どもをお風呂に入れてます。

——トライアスロンの方は、今でもやってらっしゃいますか。

高橋 最後にトライアスロンの大会に出たのは36歳の時で、今はまったくやっていません。最後の大会は佐渡島が会場の、日本で一番距離の長い大会でした。まず4キロ泳ぎ、その後自転車佐渡島190キロを一周し、最後にフルマラソンという過酷なレースです。アップダウンもあってかなりきつい上に、制限時間もあって関門関門で切られていく、完走するだけではないレースでした。

あれから20キロほど太ってしまったので、今となっては復活するのも無理でしょう(笑)。

——最後に、資格取得を目指して勉強中の読者に向けてアドバイスをお願いします。

高橋 よくモノの本には司法書士業務は将来性がない、などと書いてあります。けれども私が今やっている事務所は順調に仕事かきていますし、開業5年目位でどんどん伸びている事務所がたくさんあります。成長をしている事務所の所長はみな自分の道はこうだと貫いていて、明らかに既存の中で同じことを繰り返している事務所とは違ってきています。

世間の風評など気にしないで、信念を持って新しいフィールドを自分で作り上げてください。そのフィールドを開拓すれば、必ず道は拓けます。

