

「第7回全国の司法書士法人の集い」 の報告

～一般社団法人全国司法書士法人連絡協議会 総会～

司法書士法人つかさ
司法書士 西村やす子

司法書士法人制度が創設されてから14年が経ち、現在、司法書士法人数は全国で637法人を数えるまでになった。司法書士法人に参画する司法書士は少なくとも2,000名を超え、司法書士全体の1割を占めていると推定される。

2017年7月8日(土)、日司連ホールにて、一般社団法人全国司法書士法人連絡協議会第4期定時総会並びに、「第7回全国の司法書士法人の集い」が開催された。

I 第一部定時総会

山田晃久理事長が議長となり、事業報告、決算承認・事業計画承認・予算承認が行われた。

1. 当会は、平成23年任意団体として産声を上げ、平成25年には一般社団法人に改組し現在に至るが、正会員は59社、賛助会員は20社となった。
2. 役員会で骨子を決定した上で、当期は4つのWT(ワーキングチーム)で具体的な施策を行った。
 - (1) 各WTからの報告
 1. 企画WT
 - ① 平成28年7月9日の総会&集いを開催した。
 - ② 「月刊登記情報」(金融財政事情研究会・賛助会員)に寄稿。
 - ・「全国司法書士法人連絡協議会(法人協)のこれから」(山田晃久:当会理事長)
 - ・「第6回全国の司法書士法人の集い」の報告」(山口里美:当会理事)
 - ③ 「司法書士法人の手引き(第3版)」の改訂に日司連との意見交換会を行った。
 2. 会員WT
 前期に引き続き、「業務損害賠償保険の上乗

せ制度」を検討し、当会会員だけが加入できる保険商品について、保険会社と共同開発を進めている。

3. ウェブWT

多くの司法書士法人の課題の一つである人材の確保に資するため、当会ホームページに求人サイトを開設する準備を行った。

4. シンクタンクWT

司法書士法人制度における法的課題を研究するため、早稲田大学商学部教授和田宗久先生に参画いただき、司法書士法人の運営上の基本ルールについて検討した。その成果として、社員総会を擁する「司法書士法人モデル定款」を策定した。

5. 後見WT

LS(公益社団法人成年後見センター・リーガルサポート)等オブザーバーも参加した検討会を3回開催し、司法書士法人が行う成年後見業務の現状を分析し、その意義等を明らかにした。その成果については、オブザーバーとして参加いただいた佐藤久文弁護士の論文「司法書士法人事務所と成年後見業務」(月刊登記情報666号(2017年53頁～))を参照されたい。

(2) 事業計画

会員の満足度を向上させるために制度の研究、インフラ整備並びに情報発信を積極的に行

い、関係諸団体との交流を活発化する。そのため従来のWTをより具体化した5つのWTに再編成する。

1. 集い・オフ会WT

毎年恒例の集いをより充実させるとともに、会員間の交流を深めるためのオフ会（会員交流会）を企画・実施する。

2. 損害保険WT

販売開始予定の保険商品の周知と勧誘を行う。

3. 求人サイト運営WT

今般開設される同サイトの運営を主管し、掲載するコラムの募集審査、SEO対策等求人法人・求職者からのアクセスを増やすための施策を実施する。

4. 法改正検討WT

来るべき司法書士法改正に向け、司法書士法人制度の見直しに関する検討を実施する。

5. 事業承継WT

今後大きな課題となる司法書士事務所の承継について、司法書士法人が担うべき役割等の検討を実施する。

II 第2部「第7回 全国の司法書士法人の集い」

辻・本郷税理士法人・本郷孔洋会長より「士業法人の合併と経営統合」をテーマにご講演いただいた。現在、顧問先10,000社以上、グループ全体での総スタッフ数1,000人以上を擁する国内最大規模の税理士法人がいかに生まれ、急成長を遂げたか、数々の示唆に富む先生のお話に大いなる刺激と希望をいただいた。

会計事務所業務も顧問料と決算報酬は右肩下がり、従来のビジネスモデルでは望む収益が見込めなくなった。永遠に継続するビジネスモデルなどありえない、またどんなに革新的なビジネスモデルでもすぐに追随されてしまうので、企業（経営者）は、3年でマイナーチェンジを、10年でフルモデルチェンジをしていく意識が必要だ。

また、事業拡大における、地方に進出にあたっては、同業事業所を買収する、いわゆるM&Aグロスだけでなく、オーガニックグロス（自前成長）による拡大にも力を注ぐ必要があることを強調され、合併・経営統合現場で生

じる課題も言及された。

時代の変化に対応し、組織や業務を柔軟に進化させるために、立ち止まることなく試行錯誤を繰り返してこられたご経験。規模化による成長痛を感じながらも新たな業態づくりに果敢に取り組む姿勢に感銘を受けた。

III さいごに

市場規模が縮小傾向にあるのは司法書士業界も例外ではない。従来の業務だけを続けていれば、価格競争・サービス競争で疲弊する。変化の早い時代には、常に新たな顧客ニーズに対応し、業態を変えていかねばならない。

特定業務に特化する、差別化する、全国展開し規模拡大していくことだけでは大きな成長は望めない。質の高いサービスを提供しながら、長期に持続していくために、経営者は常に自社の業態を見直し、戦略をもって新たなモデルづくりに取り組むことが求められる。

（にしむら やすこ）