

## 第9回

# 価格で比較されない 専門性の高い事務所の 作り方



司法書士・行政書士事務所リーガルエステート 司法書士 <sup>さいとう</sup>斎藤 <sup>りょう</sup>竜

士業・専門家など生前対策コンサルティングを行う「先生業」の「収益を生み出す力」を高める専門家。年間50件以上のセミナーを全国各地で行い、生前対策コンサルティングの第一人者として多くの士業・専門家から圧倒的な支持を得ており、自身が毎週発行するメルマガは約4,000名の読者を抱えている。メルマガ登録はコチラ➡ <https://bit.ly/2RZOm9g>

昨年末のコロナ緩和の動きに伴い、オミクロン株への対応と、行政による行動制限の動きが増えてきました。我々の立場としては、毎日状況が変わっていく中で、やれることをやっていくしかありません。

コロナの影響でオンライン化が進んでいます。オンライン上で面談、手続き、事務処理ができるという便利さはあるものの、他の事務所との比較が容易にできてしまいます。簡単に比較対照され、最後は低価格で選ばれかねないという事業者側のデメリットがあります。つまり、価格競争になってしまうのです。

そうなると、自分の事務所が選ばれるためのブランド化・権威性が必要になってきます。

今回の記事のポイントは下記のとおりです。

## 本号のポイント

- ・定型代行業務は簡素化、低価格化がさらに進む
- ・複雑化した問題が増え始め、その問題を解決できる専門家が求められている
- ・スキルを3つ掛け合わせることで100万人に1人の人財となれる
- ・複数のスキルを身につける方法は、自ら学ぶ方法と外部連携の2つ

本稿では、士業や専門家事務所において、選ばれる専門領域の作り方について解説します。

## 1 定型代行業務は簡素化、低価格化がさらに進む

アナログでの手続きは当面残るものの、行政機関での印鑑廃止など、手続業務の簡素化の流れは確実に進んでいきます。その時に我々専門家に求められるものは何なのかということを探求していかなければなりません。今までは、標準的な定型代行業務（司法書士であれば、登記、記帳代行、申告など）を数多くこなすことで、売上を伸ばすことができました。これらは手続きを利用する側が、専門的な知識がなく、手続きが複雑ということから専門家に依頼していたという側面があります。

今はネット上に情報があふれ、例えば、会社設立の際の定款や申請書の作成方法などは、法務省のホームページのほか、専門家のサイトでも詳しく紹介されているので、調べれば自分で手続きができる時代です。

私が司法書士登録をした18年前は、会社を設立する際、約10万円を出して司法書士や行政書士に依頼するのが一般的でした。しかし今では、サービスが低廉化し、税理士やクラウド会計を手掛ける会社等が自社のサービス利用と引き換えに会社設立手続を無料で行うといった動きが出ています。

もし、私が何の資格もなく、会社を立ち上げようと思ったら、やはりネットで検索し、無料でできるサービスを利用することでしょう。

会社設立以外にも、このような傾向が見られます。例えば、税理士が、相続税申告手続を受注する際に、金融機関の名義変更手続を無料で行う、不動産相続を

サポートする会社が不動産の相続登記を提携する司法書士を通して格安で提供するなどといった動きも出始めています。

クライアントからすれば定型代行業務は経費なので、同じ結果が得られるのであれば経費をなるべくかけたくないという発想になるのはやむを得ません。自分で調べればできることは自分でやる、自分の時間を使わないで専門家に依頼するのであれば費用はなるべく安く抑えようと考えるのは当然のことです。この定型代行業務の簡素化と低価格化はますます進んでいくでしょう。そうすると、定型業務をさらに大量受注をするために集客コストをかけ、数で売上を伸ばしていくという戦略を続けていかなければなりません。そうではなく、高単価のコンサル型業務に取り組んでいくためには、**価格が高くてもその専門家に依頼する理由づくりが必要**です。

## 2 今求められる専門家とは

このような時代の流れの中で考えなければならないのは、「**なぜ、あなたにお願いや相談をするのか**」という選ばれる理由づくりです。

相続業務であれば資産承継、節税、財産管理、涉外相続、不動産問題、企業法務であれば会社法のほかに法人税、融資、マーケティング、人事労務など多くの問題が発生します。今までは、各分野にそれぞれの専門家がいて、それぞれの専門家が手続きを代行していました。そのため、これまでは各専門家が行う業務は、自身の専門分野の対応だけで十分だったのです。ところが、時代が変わり間

題が複雑化し始めると、例えば、海外にいる方が亡くなり日本に居住している相続人が財産を相続するといった資産承継、税金、渉外法務などが密接に関係していて切り離すことができない、そういった相談が増えてくるのです。

このような複雑化した問題を解決できる専門家が、求められ始めているのです。しかし、そういった問題にコンサル型業務として対応できる専門家は、意外と多くありません。税金相談は税理士のみが行う、登記業務は司法書士と弁護士が行うなど既存の業務はできるものの専門分野以外はできない、自らの業種の枠にとどめてしまっている士業は多くいます。

私自身、首都圏で開業したため、不動産の価値が高いことから相続業務で相続税がかかる見込みがあるクライアントが多くいました。その方々から数多くの相談を受けてきて気付いたのは、自分が持っている民法や不動産登記法の知識だけでは解決できないということです。生前対策として遺言を作ったとしても、亡くなった時には相続税が確実にかかります。不動産も今後空き家となってしまうことが見込まれている、場合によっては売却や活用も検討しなければならない、そういった問題に資産承継対策としての遺言や財産管理対策としての任意後見や信託契約だけでは対応しきれないのです。

今までは、自分の分野ではないからできないと避けていたことを、自ら対応する意識に変えていく必要があります。当然、業際の問題があるので法令を遵守するためにも、必要な時は他士業と連携す

るという連携対応が必須となってきます。

では、クライアントから選ばれる専門家となるためには、どうすればよいのでしょうか？

それぞれの分野の軸をいくつも積み立てていくという発想が必要です。この話は、「100人に1人のスキルを3つかけ合わせれば、100万人に1人の人財になれる」、という教育改革実践家の藤原和博氏の話が参考になります。

(参考記事：自分を100万分の1のレアカード化させよ——藤原和博氏が語るAI時代にも価値を創出する働き方 (<https://globis.jp/article/5617>))

例えば、司法書士であれば、登記という専門性を持っています。その「登記」に加えて「資産税」を知識に加える、そうすると、資産税のことを理解できる司法書士になれます。さらに「不動産」の知識を加えると、「プラスα」の提案ができるようになります。

個人間で不動産を贈与したい、親族間売買をしたいといった相談において、いくらで売却すれば税務コストを削減できるか、また登記簿記載どおり、1筆の土地として譲渡したほうがよいのか、もしくは不動産活用上分筆して一部譲渡をしたほうがよいのかと、多面的な判断ができるようになります。

「登記」×「資産税」×「不動産」、この3つを理解して対応できている司法書士はほとんどいません。仕事を依頼する側も、登記のみならず全体をコーディネートしてくれる士業にお願いしたいと当然考えるはずです。この掛け算の「○○」の部分が増えれば増えるほど、唯一の存在になってきます。

1つの分野でトップになれなくても、80%程度のスキルがあれば、また資格試験を突破してきた勉強好きの士業が努力すれば身につけられるはずです。**スキルを3つ身につければ、その分野でプラスαの人物・事務所となることができます。**例えば、企業法務や許認可申請のほか、法人税や資金調達、マーケティングや労務問題なども理解できていれば、単なる手続きだけの業務ではなく、顧問としての業務、コンサルティングの業務に変えていくことができるのです。

成年後見や財産管理が得意な士業も、この専門性に加えて年金や保険、その他、格安通信会社の利用による通信費削減や公共料金などの収支バランスの見直しまで踏み込んだ提案ができれば、高齢者の財産管理だけでなくお金の管理に詳しい専門家として認知されます。

また、裁判所での実際の実務なども理解できていれば、紛争時にどのような立証が必要かも見据えて対応ができるようになります。

このように1つのスキルだけではなく、**複数のスキルをかけ合わせることで誰でも唯一無二の専門家になれる**のです。

私は以前、資格予備校で司法書士試験の講座を担当していました。その経験から、セミナーはレジュメの作成から講演まで行いますし、サラリーマン時代は営業も行っていたので、開業後は苦も無く営業活動ができました。つまり、「司法書士」×「講師」×「営業」の3つのスキルです。さらに、相続業務で資産税の理解の必要性を感じ、税務を学び、今では相続・生前対策業務は財産管理対策と

して信託のみならず、税理士や不動産コンサルタントと連携して不動産活用や管理対策、事業承継対策の提案なども行っています。また、セミナー講演とその事業の運営や、企業法務における登記手続、マーケティングやIT化促進のお手伝いなども行っています。

このように、資格という枠にとどまらない、複数のスキルを持つという発想が必要です。

### 3 複数のスキルを身につけるためには何をすればよいのか

この複数のスキルの1つは、自分がもともと持っている専門分野で十分です。よって、やるべきことは、**自分の専門分野以外のスキルを身につける**ということです。その方法としては私は下記2つを実践してきました。

- ① 自ら学ぶ
- ② 外部のプロと連携する

#### ① 自ら学ぶ

人は、どうしても新しいことを一から学ぶのが億劫になりがちです。差し迫ってその知識を必要とする環境にならないと、勉強をする気になれません。

ですので、まず行って欲しいのは、**自分が現在取り組んでいる業務と関連する知識の習得**です。相続業務であれば資産税、企業法務であれば融資や補助金などで、まったく関係のない新たな業務知識ではなく、今の業務に密接に関連する知識を身につけて欲しいと思います。

そうすることでその業務のイメージがさらに膨らみ、クライアントからの相談対応の幅、提案の幅も広がりますし、そ

のスキルを複数立てることによって他の専門家との大きな差別化につながります。まずは、仕事であたった業務に対して逃げず、興味を持って没頭して調べることを繰り返すことで知識が広がっていきます。

## ② 外部のプロと連携する

業際問題があるので、自身の専門分野以外は、外注・連携といった仕組みをつくっておきます。また、あえて共同受任や有料の顧問契約をその道のプロと締結するという方法もあります。

取り組んだことのない案件は、やはり不安です。クライアントに迷惑をかけるためにも、私自身も初めて行う業務はその道のプロに関与してもらい、共同受任という形で手掛けています。

私自身も法務の専門家ではありますが、弁護士と顧問契約を結んでいます。司法書士の立場での予防法務に携わることが多いため、将来相続の問題や労務紛争、刑事事件に発展しそうな案件相談な

どに携わることがあり、将来訴訟になった場合にどのような観点で資料などを取り揃えておくべきかなどを相談しています。実際の案件をその道に詳しい専門家と一緒に手掛けていくことで、実際の実務の流れを学ぶことができます。

このように自分の専門分野以外についても対応できる幅を持つことで、「この先生に相談すれば何かしら解決してもらえる」という信頼を得ることができるのです。自分の専門分野以外でも、まずは相談を受けるという川上のポジションをつくるのが重要です。

どうしても、士業や専門家は、「すべて自分で解決しなければならない」という意識が強いですが、すべて自分の事務所だけでやる必要はないのです。その人にしかできない業務は専門領域を複数持つことでつくることができます。そして、その人が知っているノウハウを情報発信していくことで、ブランド化・権威性につながっていくのです。

新刊（2月20日発刊）書籍のご案内



## 士業はマーケティングが9割



ご購入はこちら

司法書士・行政書士事務所 リーガルエステート代表  
司法書士 齋藤 竜 著  
A5判・256頁 定価2,530円（本体2,300円＋税）

クライアントが情報を自ら調べ、手続きができるようになってきた昨今、士業に求められる役割が、クライアントの課題に対して課題解決するという方向に大きく変わってきています。また、同業者が同じような商品・サービスを提供しつつある今、クライアントが「誰に相談するのか」といった“個”を意識した士業マーケティングが求められます。

本書では、士業が下請業務から抜け出して、高単価でコンサルティングする方法や、士業に向けたマーケティング戦略、利益が出る事務所経営、そして、事務所のデジタル化の方法など、筆者が実際に取り組んで効果があったものだけを抽出して紹介しています。