

登記件数減少時代に、今こそ取り組むべき一手 成年後見 & 遺産承継業務強化で 永続的な成長事務所を目指せ！

(株)船井総合研究所 司法書士事務所コンサルティンググループ チームリーダー 川崎 啓
日本最大級のコンサルティング会社「株式会社船井総合研究所」に入社後、司法書士事務所の経営コンサルティングを専門とする。20を超えるご支援先の約半数が後見・相続業務を事務所経営の中核に据えた事務所であり、介護関係への営業アプローチなどにも精通している。



お忙しい中、このレポートをご覧いただき、誠に有難うございます。
梅谷先生へのインタビュー、並びにその他事例についての記事はいかがでしたでしょうか。
限られた誌面上でのことですので、このご案内で全ての成功事例をお伝えすることはできませんが、成年後見業務の効率化、後見人就任数や遺産承継業務、相続案件を増やす取組みは、全国各地の我々のご支援先で積極的に取り組まれ、事務所の永続的な業績アップを果たされています。

成年後見業務の効率化を図り、積極的に受任していく取組みは、成年後見報酬が翌年以降に入ってくることなどから、事務所の「即時」業績アップにはなりにくいかもしれません。
しかしながら、それでも、**成年後見業務に積極的に取り組んでいくメリットは非常に多い**と考えています。

以下に改めて、成年後見業務を積極的に受任していくことのメリットをまとめたいと思います。

成年後見業務 に取り組む 主なメリット

- ①事務所経営が安定し、永続的な業績アップを図ることができる点
- ②成年後見市場は、成長マーケットであり、競争も少ない点
- ③遺産承継業務を受任することができ、案件の川上に立つことができる点

成年後見業務を積極的に受任したい、と考えている先生方の中にも、一方で後見業務に対するネガティブな印象から、なかなか本格的に踏み込めないという先生方も多いのではないのでしょうか。



「社会的責任も大きく、なかなか簡単に受任できない・・・」

「細かい手続きも非常に多く、他の登記案件にも支障をきたしてしまうのではないかと・・・」

「後見報酬が低く、事務所経営的にも利益が出ないのではないかと・・・」

確かに、上記のようなお悩みは、これまで私がお話をさせていただいた司法書士の先生方から多く聞かれるものですし、従来通りの業務体制では、おっしゃる通りかもしれません。

しかしながら、我々がお手伝いをさせていただいている先生方は、**成年後見業務を組織的に対応することで効率化することに成功し、30名を超える成年後見人を抱え、さらに、今後は50名、100名の後見人に就任し、サポートしていくことを本気で目指していらっしゃいます。**

それは、社会的意義はもちろんですが、成年後見分野の強化が「**事務所の業績アップに直接繋がるから**」に他なりません。

上記の様な、成年後見分野にネガティブな事務所様には、そのイメージをポジティブなものに変え、いち早く成年後見分野に積極的に取組み、成年後見人就任数を増やし、相続・遺言案件を増やすことが、永続的な業績アップに直結する事に気づいていただくことが「**永続的な成長事務所作り**」の第一歩だと考えています。

次のページから、我々のご支援先の中で成年後見業務を中心に取組み、業務効率化に成功し、さらに、後見・相続・財産管理業務を増やすことで業績アップを果たしている事務所様をご紹介します。

次ページでは成年後見・財産管理業務で業績アップしている事務所の事例をご紹介します

【成功事例】年間10名の新規後見人に就任、登記業務中心から後見・相続案件中心の成長事務所に転換成功！

取組みの背景

信州エリアのA司法書士事務所は、数年前まで登記業務や債務整理案件を中心に手掛けていたが、債務整理案件の減少に伴い、事務所の経営方針として本格的に**成年後見・相続業務**を中心に据えることを決断。介護施設、ケアマネジャー、地域包括支援センター職員に対するアプローチを強化し、**成年後見案件や相続案件の相談が増加**。2016年は**15名の新規成年後見人**就任を目指し、**相続案件、遺産承継業務案件**の獲得を狙う。

実際の取組み

- ・年間20件程度の「**後見・終活セミナー講演**」で事務所認知度アップ&紹介案件増加
- ・**後見業務専属担当、社会福祉士**の雇いで業務効率化&サポート対応力UP
- ・**ケアマネ&地域包括スタッフ**へのアプローチで**後見・相続案件紹介増**&講演依頼獲得
- ・**地元新聞社**にセミナー・講演活動が取り上げられ、**事務所認知度アップ**&相談案件増加
- ・**後見人35名**を超え、**相続・遺産承継業務**も増加。**永続的に成長を続ける事務所**にシフト

主な取組みの成果

2015年は、**新規10名**の後見人に就任。目標としていた**後見人35名**を突破し、事務所売上も**昨年対比140%アップ**を達成。2016年は後見人50名を超え、地域一番の後見・相続事務所を目指す。

【成功事例】たった一回のケアマネ&介護職員向け後見・相続勉強会で売上見込315万円分案件を受任！

背景

関西エリアのB司法書士事務所では、もともと地元のケアマネや介護職員との接点はあったが、積極的なアプローチはしていなかった。相続・後見の相談も増加してきたことから、**既知のケアマネ向けに勉強会開催**を計画。

実際の取組み

- ・知り合いのケアマネに後見勉強会を告知し、**参加5名集客**。開催後に複数の相談案件を獲得
- ・**後見申立4件、後見人就任予定3件(35万×3件)、死後事務委任契約3件(50万×3件)**の受任

主な取組みの成果

1度の勉強会開催で、売上見込315万円分の案件を受任。今後は、同様の内容の勉強会を開催エリアを変えることで複数回開催し、事務所売上への基軸とする予定。

上記に挙げた事例は、我々のご支援先や「経営研究会」の皆様が実践され、成功した事例のほんの一部になります。

この誌面上では全ての事例をお伝えする事はできませんが、

「事務所の永続的な成長を実現するために、成年後見業務に本格的に取組みたい」

「誌面で紹介されている事務所がどんな取り組みをされているか具体的に知り、実践したい」

とお考えの先生の為に、**4時間に渡って全国の成功事例をお伝えする特別セミナー**をご用意いたしました。

ゲスト講師として、インタビュー記事でもご紹介しました**兵庫県高砂市の「司法書士 梅谷事務所」**代表の**梅谷正太先生**をお招きし、先生がこれまで実践されてきた取組みを余すところなくお伝えいただく予定です。

また、セミナー当日には、成功事務所が実際に活用している**アプローチツール、セミナーテキスト、サービスメニュー**などの**各種ツールも大公開**いたします。

また、**事務所経営者だけでなく、成年後見業務担当者様と2名でのご参加をお勧め**します。先生方のセミナーへのご参加を心よりお待ちしております。当日、全国の意欲の高い先生方とお会いできることを楽しみにしております。

