

そんな田子氏だが、司法書士に合格した年には、両親のすすめで受けた行政書士試験にも合格している。こうして4年間の受験時代を経て29歳で司法書士試験に合格した田子氏は、東京都内の司法書士事務所ですべてのステップを踏み出した。

不動産登記と成年後見の2本柱でスタート

初めて勤めたのは、東京都墨田区錦糸町にある不動産登記専門の司法書士事務所だった。不動産仲介業者と提携し、中古不動産売買で発生する名義変更や不動産登記業務を扱う、司法書士の王道の仕事をする事務所だ。そこで不動産登記を一通り経験した田子氏が考えたのは、「せっかく難しい試験を通ったのに、定型業務だけをやっているのはもったいない」ということだった。若気の至りでもあるが、田子氏はその事務所を1年半で退所した。

「まったく違う業務をやりたいくて、当時流行っていた過払い金専門の事務所に転職し、債務者と消費者金融との間に立って交渉する仕事を1年半ほど経験しました。それまでの不動産登記とはまったく違う業務を経験できて楽しかったですね。」

考えてみれば勤務時代は、不動産決済に関わる不動産業者の方といろいろな話ができたし、仲良くなって飲みに行ったり、過払い金請求で交渉したりと、総合的にあらゆる経験ができました。このときの経験が、現在の営業の下地になっています。

そして2014年4月、田子氏は地元・千葉県市川市に司法書士田子洋事務所を開設。独立開業に踏



▲現在の業務は、相続6割、不動産登記2～3割、残りの1～2割が成年後見、会社設立、商業登記、離婚・財産分与など。

み切った。

田子氏には、開業したらやりたいと思っていた業務があった。それは、高齢者などの意思決定を支援し、暮らしと財産を守り、安心して日常生活を送れるように支援する成年後見だ。1999年、成年後見制度の施行に先立って、制度を担う司法書士の団体、社団法人成年後見センターリーガルサポートが設立された。公益社団法人となった現在、全国で約8,500名超の司法書士が登録し、成年後見制度を利用し支援している。そこに田子氏も登録し、事務所は不動産登記と成年後見の2本柱で、財産管理や保全、権利の擁護に寄与してきた。

「独立当初、もっとも多かったのは不動産登記業務でした。今でもこれが一番多いのですが、成年後見もかなりの数でした。成年後見のよいところは司法書士の安定的収益になることです。不動産登記はスポット業務なので、今の仕事量が今後も続くとは限りません。しかし成年後見は一度受任すれば、基本的には契約者が亡くなるまで続くので、顧問契約のように安定的です。その意味で開業当初は成年後見が下支えになりました。」

成年後見業務には、入院などの突発的事象が多い。「何かあったときにすぐ対応しなければならない」という理由で、多くても10件程度しか受けられないと話す司法書士も少なくない。ところが田子氏は現在23件の成年後見人を受任している。

「どこまでホスピタリティを追求するかによると思います。私は対応範囲として、「倒れました」「入院しました」「手術しました」と連絡があった際、そのとき必要な緊急時対応を確実にやっていくという方向に舵を切りました。具体的には「今こういう報告がありました」という関係各所への連絡から、手術後しばらく滞るための施設入所契約の提案や最終的な施設への入所契約までを執り行います。あとは、入院中に看護師から申し送りされたバジャマなどの必要なグッズは、すべて購入して届けていますね。」

確かにサポートは手厚いほど喜ばれる。しかし、あくまで「土業」に求められる仕事内容をきちんと行うスタンスを貫くのが田子氏の後見業務だ。一方で、通帳を預かり定期的に家賃や保険料を振り込む財産管理、そして施設への入所契約といった身上保護への対応はできるだけ早く対応するようにしている。

「万が一クライアントが倒れたときは、弁護士雇用手続きをします。何でも自分で対応するのではなく、場合によってはプロに頼む。メリハリをつけられなくても仕事として成り立ちますし、ある程度の件数を受任することは可能です。」

どこまでを自分の守備範囲にしているのか。それを決めるのは本人次第だと田子氏は語っている。

戦略的営業で相続を拡大

不動産登記と成年後見からスタートした田子氏の守備範囲は現在、会社設立・商業登記、離婚・財産分与の他に、相続・遺言などの相続関連まで裾野を広げている。

「今では、司法書士ができる業務はすべて網羅しています。不動産の決済ができれば決済、相続ができれば相続、成年後見ができれば成年後見。なんでも経験できるので、独立したい方にはうってつけの環境です。」

朝から相続の面談に出かけ、昼は成年後見申し立ての面談をして、午後は不動産の決済と、幅広い業務を経験できるのだ。

「忙しいぶん、やりがいは大きく、独立を考える人にとっては経験値を高められるのでメリットもある。きつともしろいはずですよ。」

現在、事務所のメイン業務は相続・遺言と決済が占めている。以前は不動産登記6割、相続3割、成年後見1～2割だったが、ここ2～3年で相続業務が一気に増え、相続6割、不動産登記2～3割、残りの1～2割が成年後見、会社設立、商業登記、離婚・財産分与などへと変化してきた。

相続業務が増えたのは、田子氏が尊敬する横浜の司法書士法人のトップが相続に特化していたことがきっかけだという。

「今までの相続は、亡くなってからWebサイトを見て司法書士に不動産登記を依頼するのが通例でした。すると手続きは相続発生約半年後になります。もっと早い対応ができないかと考え、私はある方法を思いつきました。亡くなって葬儀を執り行い、最後に精算となった段階で、葬儀社からご遺族の方に「相続の手続きはありますか？」と聞いてもらうようにお願いしたのです。大



▲スタッフは3拠点併せて総勢23名、うち資格者は司法書士4名、行政書士2人。

半の方が多少なりとも不動産をお持ちなので、「それなら不動産の手続きについては田子事務所から連絡させましょう」と伝えてもらい、その後私たちから連絡をとってご自宅にうかがうという手筈です。

それまでは司法書士が直接ご自宅にうかがうこと自体、珍しいことでした。私たちは事務所のある市川から柏、流山、酒々井、東金などのご自宅まで向向き、相続の話をお聞きして受任につなげています。まだお骨がある四十九日より前のタイミングでお話しするので、お骨にきちんと手を合わせて礼儀に徹って挨拶できる。これほど迅速な動きができるのは、司法書士として画期的だと思います。」

こうして葬儀社や不動産会社と連携をとり、早い段階で相続のコンタクトが取れるようになってから、相続・遺言業務は飛躍的に広がった。

「司法書士や行政書士は、事務所を大きく広げようとする先生がそれほど多くないと感じます。地元だけでいい。1人でやっていきたい。遠くまで行かなくてもいい。そのような先生が多いので、私たちはその真逆をめざしました。大人数でフォローして、地元・市川だけでなく、事務所のある都内や千葉の他にも場所を問わず、どこでもうかがいます。今では事務所近隣の案件のほうが少ないなくなりました。」

規模拡大で活躍するのは、田子氏と、グループの「行政書士法人ひなた」トップの坂井龍之介氏の2人。2人で営業をかけ、お客様とのつながりを作る積み重ねが8年間あって、現状に至る。田子氏個人の行政書士事務所とは別に、彼が行政書士法人のトップを務め、仕事のすみ分けをしながら連携するチーム体制が整っているのだ。