

「100点満点の解決策を提示できないのがプロフェッショナル  
どんな仕事でもプロにならなければ生き残れない」

司法書士  
原田  
裕章  
先生



原田司法書士事務所  
司法書士 原田裕章 先生

昭和40年8月生まれ。昭和63年3月立教大学法学部卒業後、平成5年に司法書士試験に合格。平成9年に原田司法書士事務所を開設し、現在は代々木公園近くのオフィスにて、従業員2名を抱える。会社法上の手続に関するコンサルティングを得意とし、スケジュール管理、各種文書起案、登記手続等、幅広く業務を手掛けている。

## PROFILE

新連載企画「今月のプロフェッショナル」(士業を特集していきます。)の第一回では、弊社のよきビジネスパートナーであり、司法書士・行政書士としてご活躍されている、原田裕章先生をインタビューしました。

### 1. 原田先生が考える「プロフェッショナル」像とは？

いろいろな分野で80点の解決策を提示できるのが玄人はだしのアマチュアで、特定の分野ではあるけれど、その時点での100点満点の解決策を提示できるのがプロフェッショナルと考えています。

私は付加価値という言葉が、なんだかおまけみたいで実はあまり好きではありません。あれやこれやと半端なおまけをつけるより、自分の専門を100%提供できるのがプロとして大事なのではないのでしょうか。

結局、蕎麦屋さんに求められるのは、まずは蕎麦の味である、ということですよ。

### 2. 原田先生にとって「士業」の世界とはどのようなものですか？

多くの士業は、国からその業務について独占的立場を与えられています。これは独占を許す代わりにその業務のプロになりなさい、言い訳は許しません、ということです。

ただ、どんな仕事でもプロにならなければ生き残れないですし、言い訳も許されないのは同じで、そういう意味では士業が特別だとはあまり思いません。士業である、ということよりプロであることの方が大事ですね。

### 3. 司法書士を目指されたきっかけ、魅力についてお話ししていただけませんか？

きっかけは、正直申し上げるとお恥ずかしい話しになってしまいます。大学を卒業して生命保険会社に就職したのですが、どうしても会社が嫌で、辞める理由を親に何と言いつけるかを考えて、司法書士なら何とか説得できるだろう、といった程度です。すみません。

魅力については、基本的に個人でも会社でも成長過程のお手伝いであることが多いことですね。それから、当事者同士の向かう方向が矢印で言うと、「→ ←」ではなく「↑↑」であることが多いのも魅力です。

### 4. 司法書士の仕事とは

一般論で言いますと、やはり登記が第一で、近年は成年後見、簡裁代理、債務整理も比率が高まっています。

新オフィス風景 (2008年12月に移転)



現在の私のメイン業務は登記案件ですが、その中でも会社法に関する種々手続や書類作成、コンサルティングに関係するものが中心です。中には登記が必要ない手続もありますが、会社法に則って進めなければならない手続も多々あります。**会社法のことであれば何でもお聞き下さい、を目標にしています。**

## 5. 現在は100年に一度の大不況といわれていますが業務に影響はありますか？

やはり今のような時期は会社設立等の、新規に独立して何かを立ち上げるといったような前向きな案件は減り、逆に会社をたたむ案件（任意解散等）が若干ですが多くなってきている印象をうけています。ただ、うちの業務としては好況の時にワッと案件が増えたり、不況だからと言って仕事が一気になくなってしまいうけではありません。そのときそのときでニーズは変わるものの、好不況の波からうける影響は今のところ少ないです。逆に言えばいち得意先に依存しないといったように、**その波の影響を受けないような経営体制を作ってきたつもりではあります。**

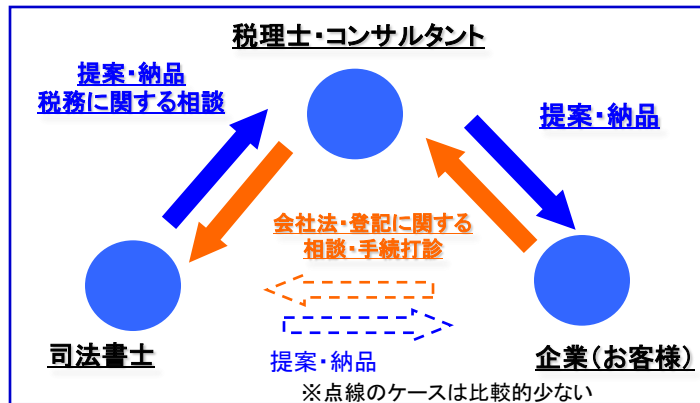
## 6. 司法書士業務は顧問型の税理士業務とは違い、どちらかというといふ日常的に発生する相談事を解決する「事件屋」といった印象もありますが、案件獲得のために「営業活動」として行っていることはありますか？

今はこれといって特に行っていません（笑）。土業の最強の営業チャンネルは紹介ですから、目の前の仕事を確実にこなすことが一番の営業ですね。うちの業務は企業から直接発注を受けるというよりは、**連携している土業の方からといったように、プロから相談を受ける案件がメインとなります。**（右上図参照）

中小企業やその経営者で言えば、その方の通常の営業活動の中ですぐ横にいる身近な存在は税理士さんですから、その税理士さんから発注を受ける案件がやはり多いといえます。

具体的には、会社の設立や会社の組織再編や機関設計、株式制度等の設計の相談を受けたり、増資に関する手続き、また、事業承継や相続の関連で手続きのお手伝いをする事が多いです。

また、自前でワンストップオフィス（土業でいえばひとつの事業所内で税務・財務・法務・人事等の解決を行う）を目指すというよりは、**横のつながり**（土業のネットワーク）、税理士・診断士さん達との連携を大事にして、広く業務をやっていきたいとは思っています。



## 7. 最後になりますが今後のビジネスプランがあればお聞かせください。

会社法や登記制度がある限り、仮に土業という制度が無くともその分野のプロとして生きていけるよう研鑽に努めたいと考えています。

また**税務・会計のプロ集団であるブレインコンサルティングさんと一層連携を深め、税務・会計と法務の両面からお客様のお役に立ちたいと考えております。**

数年前に行政書士登録をしました。単なる付加価値ではなく、**プロと言える仕事の範囲を徐々に広げて行こう**と考えております。



原田司法書士事務所のスタッフの皆様  
左から 長谷川さん 原田先生 山崎さん

## ブレイン編集担当者より

原田先生、スタッフの皆様、お忙しいところ本当にありがとうございました。

**いつも確実かつスピーディな対応で私たちを安心させてくださる**原田先生は、弊社の業務の中で、日常的に発生する登記の案件はもちろん、会社法上の手続に関するすべての案件においてご協力・ご指導をいただいております。

現在、弊社のお客様の中には**個人事業から会社を設立したい、会社の組織変更をしたい、債務超過を解消させたい、事業の一部を切り離したい、会社の合併に関してアドバイスが欲しい**とおっしゃる方々がいらっしゃるのですが、弊社がこのような案件を得意としているのも、ビジネスパートナーである原田先生の後ろ盾があるからこそといえます。