



司法書士事務所
債務整理研究会

司法書士事務所 債務整理研究会

参加説明会

令和2年1月20日 東京会場(FUKURACIA八重洲)
令和2年1月27日 ZOOM会場
令和2年2月3日 大阪会場(梅田阪急ビルオフィスタワー26階)

主宰者  ひまわり司法書士法人

▼こんな司法書士事務所向けの研究会です。

ノウハウ・知識

具体的な業務ノウハウを学びたい。業務で
使用できるツールも欲しい。
正確に知識を学ぶこと
で成長スピードを最大
化したい。

最新情報

業務内容やマーケティングについて最新の情
報が欲しい。時流の
変化をすぐに業務に
反映させたい。

交流

他会員や他分野の専
門家講師陣と交流し、
情報交換をしながら
事業を成長させていき
たい。

■司法書士事務所債務整理研究会の【6つのメリット】

“現役バリバリ”の広い分野の実務経験者たちから学べる。

実務書には書いていない“今日から使える”ノウハウを学べる

実務で使えるツールをプレゼント

問い合わせに繋がるマーケティング戦略など“ここだけ”の情報を得られる

会員同士の切磋琢磨で自身を刺激する。情報交換で成長スピードアップへ。

債務整理はブルーオーシャン 早めの参入で事務所経営を有利に

■なぜ今、債務整理なのか？

「自事務所が商圏内で最初に参入するか」

「他事務所が先行者利益を得るのを指をくわえて見ているか」

債務整理業務はいつの時代も変わらずニーズがある安定業務
しかし、過払金ブームの影響でそれに気づいていない
司法書士事務所がほとんど。

だから今、商圏内で一番手として債務整理に参入する意味は大きい！



【はじめに】成果の出る研究会の活用方法

1. 「まずは肯定」自事務所に当てはめて検討してみる

「うちの事務所では無理だな」「土地柄的にそれは難しいな」など最初から否定してしまうと、事務所は進化しません。

この場で受講されている皆様は、成長したいという気持ちを持ってここにいるはず。

否定から入るのではなく「ここを工夫すれば取り入れられるな」

「準備期間を設ければ対応できる」など
プラスの材料を見つける癖をつけましょう。

【はじめに】成果の出る研究会の活用方法

2. 他会員、講師陣との交流・情報交換

研究会の目的は債務整理業務について学ぶことですが、同じくらい大切なのが、全国の他の会員との交流・情報交換です。他事務所の取り組みや失敗談を知ることとはとても参考になります。

また当研究会は司法書士以外の各種スペシャリスト（不動産会社、弁護士、広告代理店、メーカーなど）の講師陣を予定しています。

新たなビジネスに繋がるチャンスもありますので、積極的に交流を行うことで研究会を有効活用してください。

※ワクチン接種等で新型コロナウイルスの脅威が収まってきたら、セミナー後の懇親会も予定しています。その際にはZOOMではなくリアルでご参加いただけると主宰者としては嬉しい限りです。

ひまわり司法書士法人の紹介

- ・ **法人設立** 平成27年（個人事務所開業平成24年）
- ・ **所在地** （主たる事務所）千葉県印西市草深2171-12
※印西市は2012年～2018年まで、東洋経済社の「全国住みよい街ランキング」で7年連続で日本一に選ばれました。
（従たる事務所）千葉市中央区中央3-2-2八田ビル6階
- ・ **代表者** 司法書士本松紳司（福岡県出身）
- ・ **業務内容** 債務整理全般、相続・生前対策、不動産登記
- ・ **グループ会社** ひまわりライフサービス株式会社
業務内容：老人ホーム紹介、老人ホーム営業コンサルティング



ひまわり司法書士法人

ひまわり司法書士法人の紹介

- ・ **債務整理実績数** 5,032件（解決済件数。2020年3月段階。）
- ・ **司法書士本松の債務整理新規件数**（2020年11月の1カ月間）
面談件数31件
受任件数29件（破産12件、消滅時効援用11件、任意整理4件、個人再生2件）

※コロナ禍での影響

相談件数自体は減少傾向。但し、任意整理が減って破産の割合が大幅に増えた。
今後は個人再生の相談が増えると予想される。

- ・ **ひまわり司法書士法人スタッフ数**
司法書士2人 事務員（正社員）1人 パートタイマー2人 経理職員1人



ひまわり司法書士法人

【本日の説明会カリキュラム】（約90分）

第1講義 司法書士事務所の現状分析

第2講義 債務整理業務の現状 これからの展望

第3講義 司法書士のマインド分析「なぜ司法書士は債務整理をやらないのか？」

第4講義 債務整理業務参入により司法書士事務所に及ぶ影響

第5講義 司法書士事務所債務整理研究会 カリキュラム（予定）・会費の説明

第6講義 本日のまとめ 質疑応答

第1講義

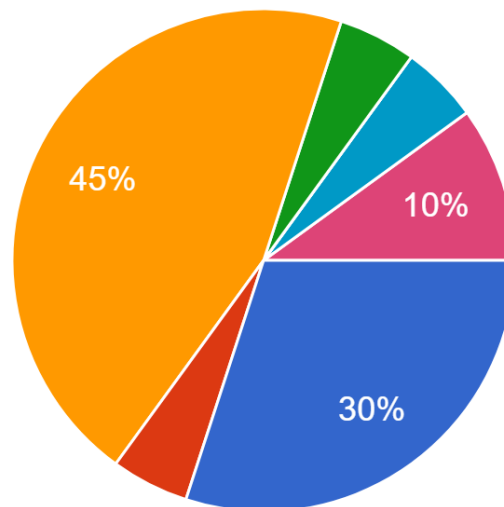
司法書士事務所の現状分析

全国の司法書士事務所はどのような業務に取り組んでいるのか？
今後についてどのように考えているのか？

第1講義 司法書士事務所の現状分析

司法書士業務の柱は不動産登記から相続（BtoC受任）へ

司法書士業務の中で占める割合の最も大きいものはどの分野ですか？

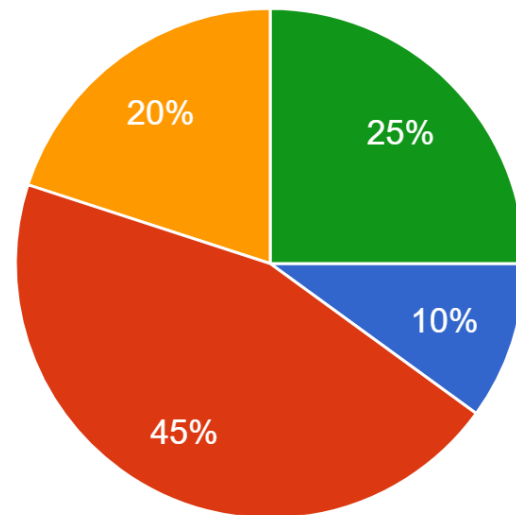


- 不動産登記（不動産会社、金融機関経由）
- 相続全般（会計事務所、不動産会社などの取引先からの紹介）
- 相続全般（個人客から直接の依頼）
- 家族信託、後見、遺言等の生前対策（会計事務所、不動産会社などの取引先から）
- 家族信託、後見、遺言等の生前対策（...）
- 債務整理業務
- その他（商業登記、債権譲渡・動産登録）

第1講義 司法書士事務所の現状分析

積極的に債務整理を行っている司法書士事務所は10%程度

あなたの事務所では債務整理業務を行っていますか？

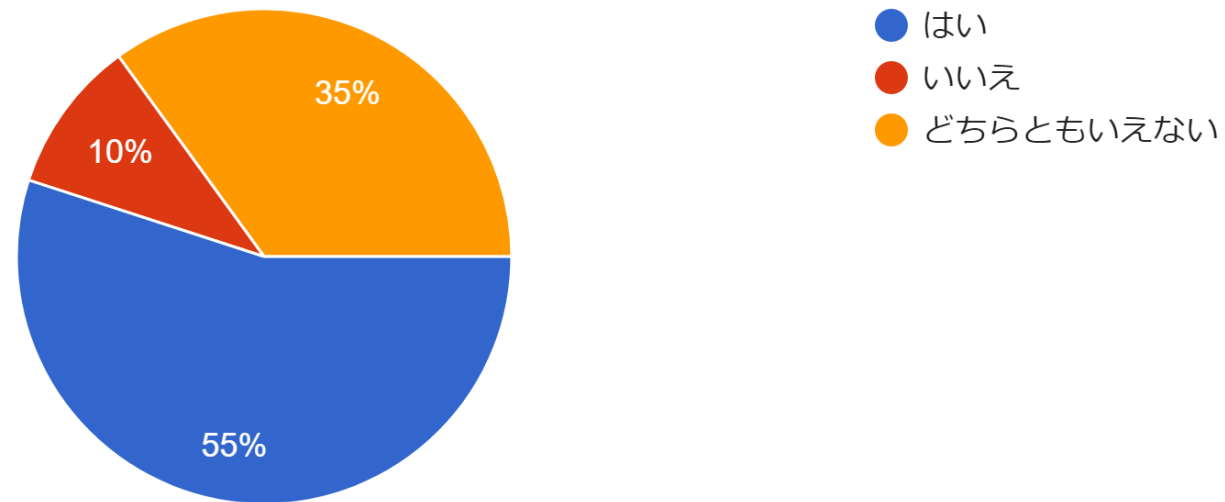


- 積極的にやっている
- 積極的にやっているわけではないが、依頼があれば受任している
- 行っていない
- 債務整理業務は一度もやったことがない

第1講義 司法書士事務所の現状分析

新規事業への参入意欲が強い ⇒ 相続・不動産登記市場に閉塞感がある

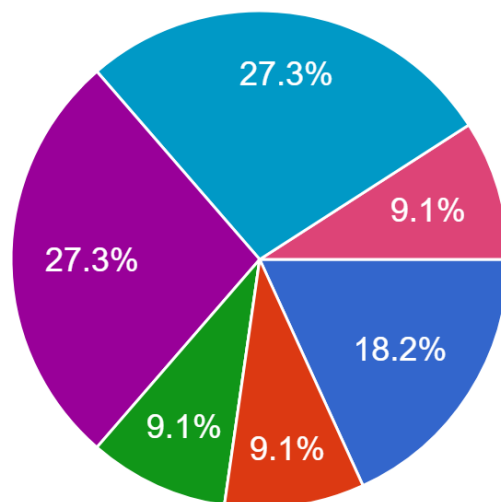
現在あまりやっていない他の業務にも進出したいですか？



第1講義 司法書士事務所の現状分析

進出したい新業務は「債務整理」と「生前対策（家族信託等）」の2トップ

「はい」と答えた方へ質問です。進出したい業務は次のうちどれですか？

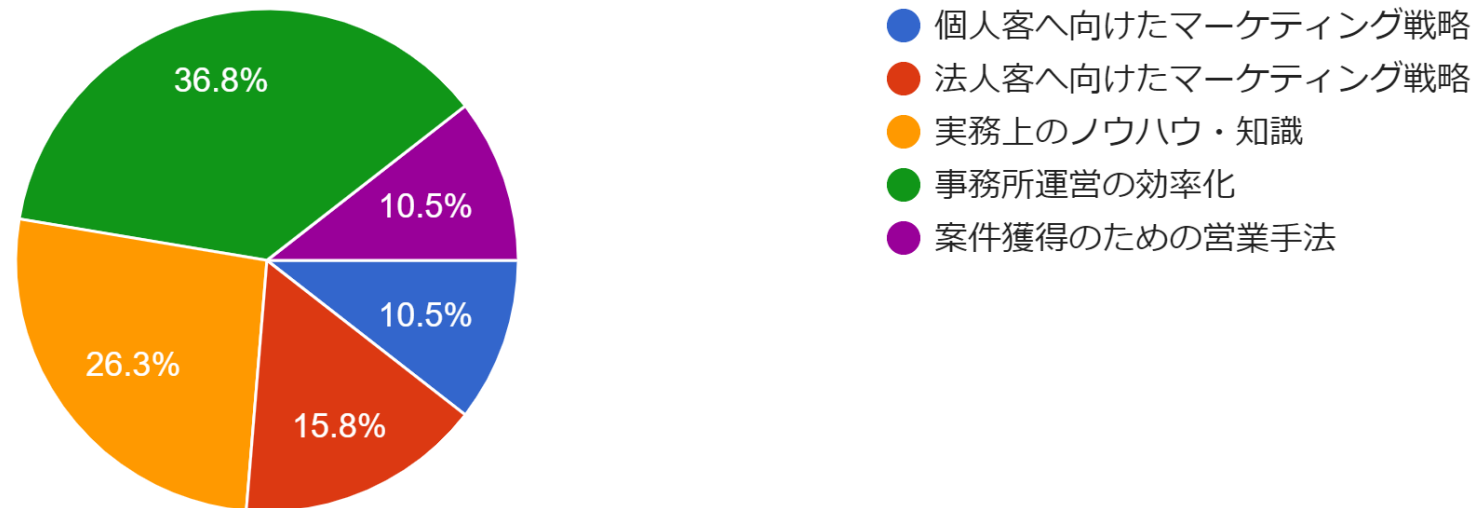


- 不動産登記（不動産会社、金融機関経由）
- 相続全般（会計事務所、不動産会社などの取引先からの紹介）
- 相続全般（個人客からの直接の依頼）
- 家族信託、後見、遺言等の生前対策（会計事務所、不動産会社などの取引先から）
- 家族信託、後見、遺言等の生前対策（個人客からの直接の依頼）
- 債務整理業務
- その他（商業登記、債権譲渡・動産登録等）

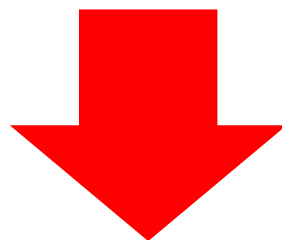
第1講義 司法書士事務所の現状分析

「事務所運営の効率化」「実務上のノウハウ・知識」のニーズが高い

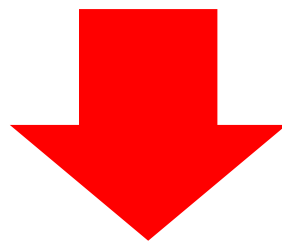
事務所運営について、一番知りたい情報は次のうちどれですか？



- 新規分野の業務に参入したい司法書士事務所は多い
- 債務整理は、今話題の生前対策（家族信託）と同じくらい興味のある分野
- 司法書士事務所のニーズは「事務所運営の効率化」「実務上のノウハウ・知識」にある



債務整理業務について導き出される分析結果は、、、



■債務整理業務に参入したい。

しかし、事務所での効率的な案件処理体制や、実務
状のノウハウ・知識に不安があるため、一步踏み出
せない。

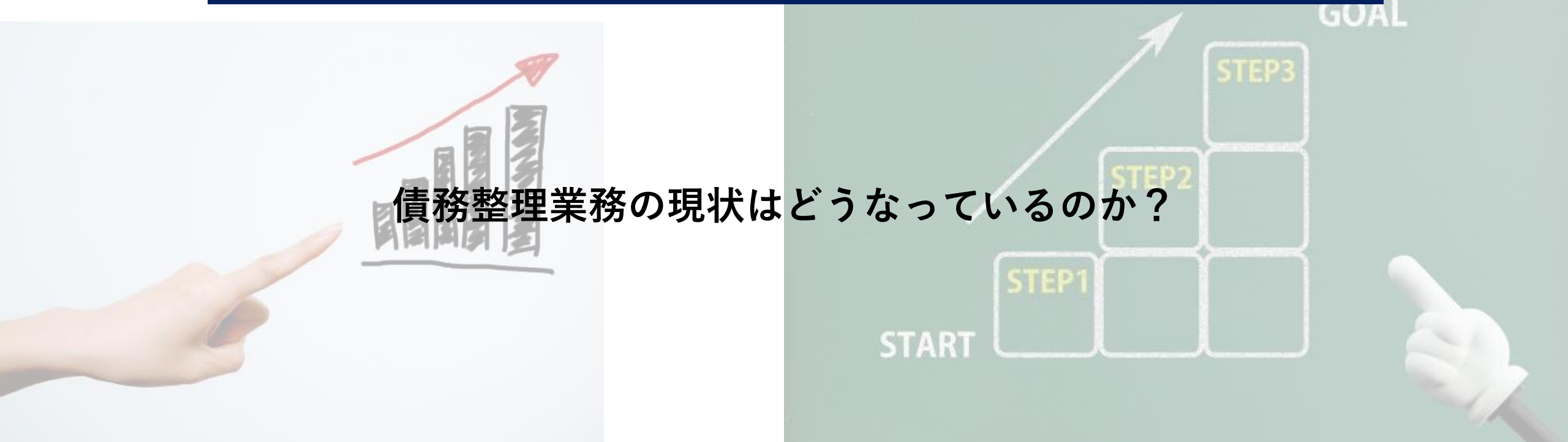
■他の事務所が二の足を踏んでいる今がチャンス！

早めに参入することで、事務所の商圏で先行者利益を狙いましょう。

第2講義

債務整理業務の現状 これからの展望

債務整理業務の現状はどうなっているのか？



貸金業は巨大マーケット。債務整理の需要は高い。

現在の債務者の借入状況（個人向無担保貸付）

借入残高 金3兆9,539億8,181万円

信用保証 金5兆8,112億7,978万円

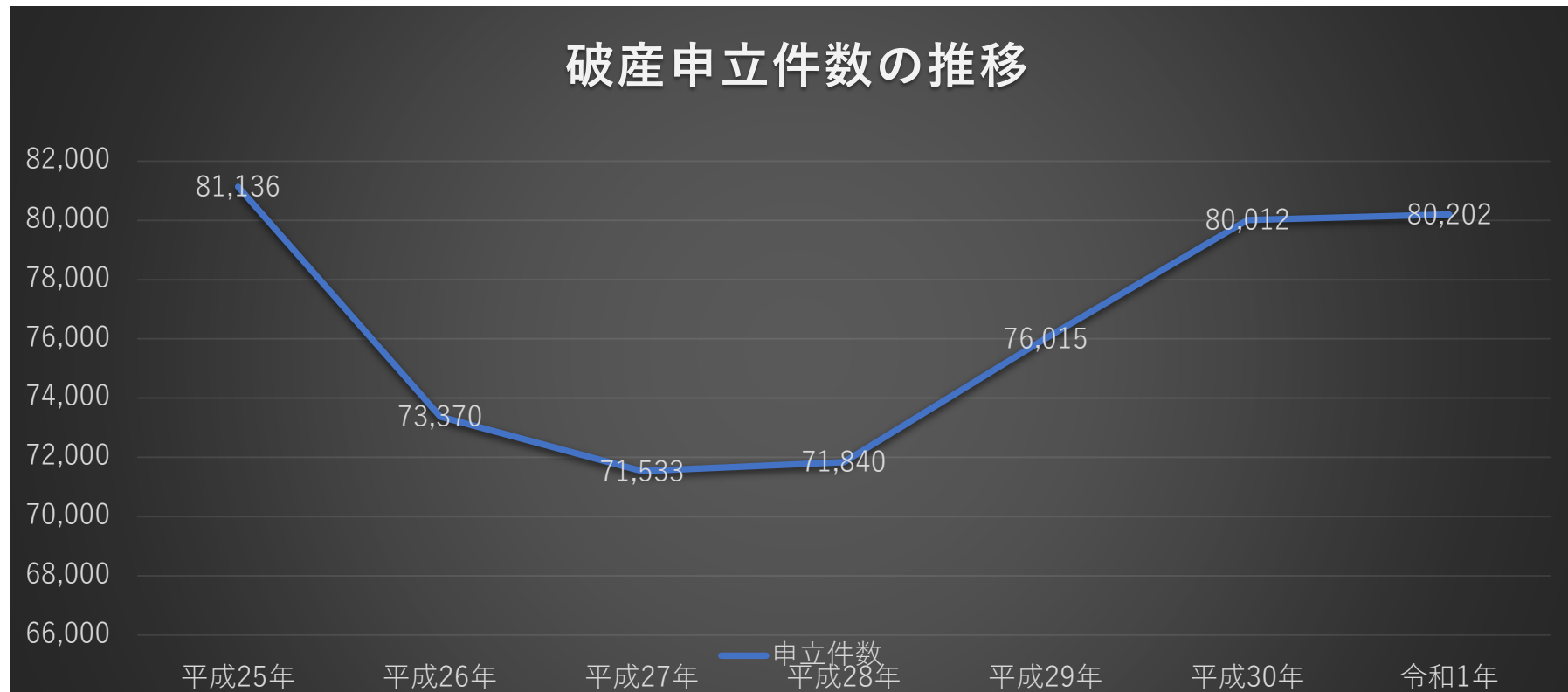
月間契約件数 77万5,485件

（日本貸金業協会会員52社の統計。2020年10月時点。）

【注意】「債務整理＝過払金請求」ではない。

- ・ 債務整理とは、その名の通り依頼者の抱える負債の負担を法的に少なくする または 無くす業務のこと。
自己破産、個人再生、任意整理、消滅時効援用と定義します。
- ・ 過払金請求は、現在では「完済後の請求」が主流。債務整理とは別の業務と考えるべき。ただし、債務整理業務の一部として請求業務を行うことは時々ある。
- ・ 当研究会のテーマはあくまで債務整理です。過払金請求は附随的に扱うだけなので、ご了承ください。

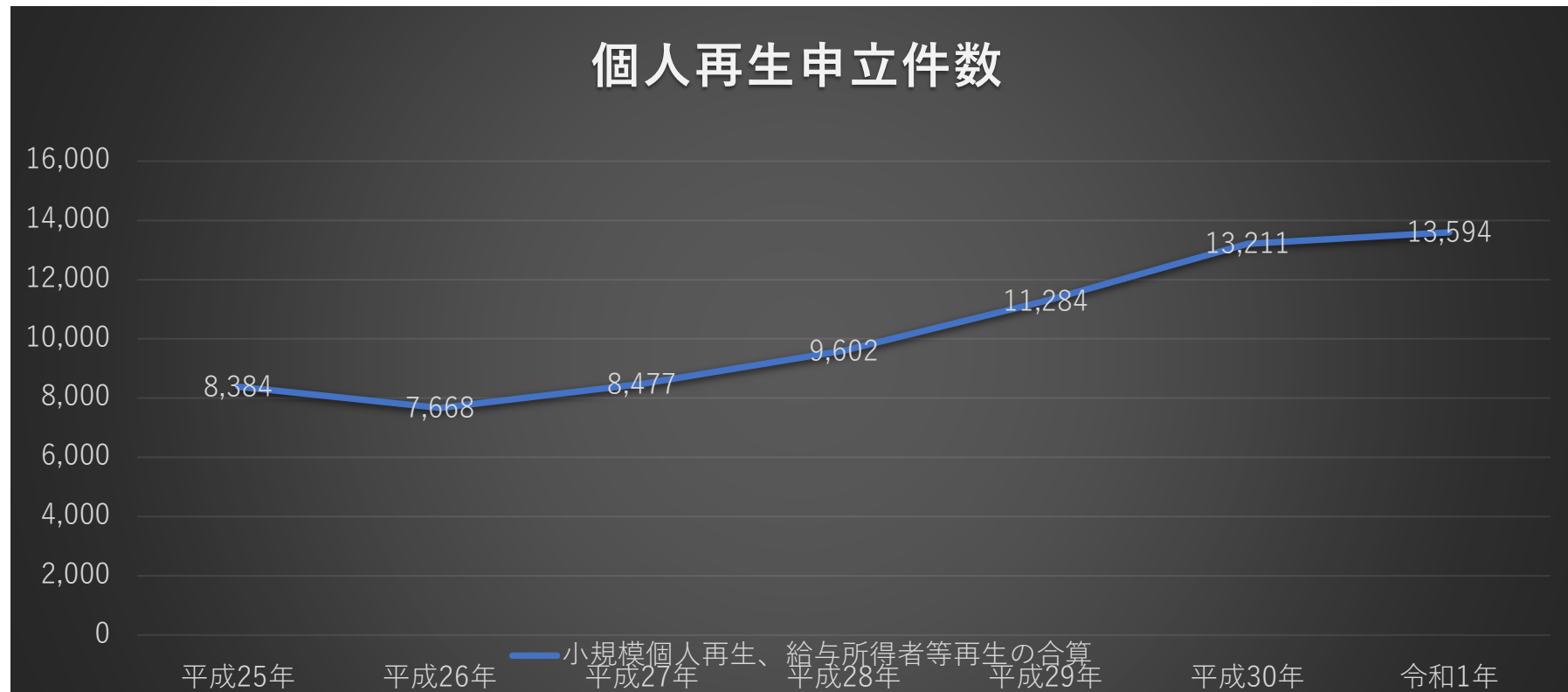
■ 過払金ブームの収束によって減少していた破産申立件数が、ここ5年連続して増加している。



最高裁判所統計資料より引用

第2講義 債務整理業務の現状 これからの展望

■ 個人再生は破産と同様の傾向だが、破産と比べても増加傾向が顕著。
今後、狙い目の業務と言える。



最高裁判所統計資料より引用

■今後の債務整理は、破産・再生を中心に考えるべき。

- ・数年前までは、キャッシング＝消費者金融、信販会社。引き直し計算を行えば減額、または過払い状態になる案件が多かった。
（※平成19年以前より継続取引がある場合。）



- ・キャッシングの中心が、消費者金融、信販会社から銀行カードローンへ。また、消費者金融等の貸付も法定金利内での取引へ。
⇒ **引き直しをしても残高が減らなくなってきた。**

■今後の債務整理は、破産・再生を中心に考えるべき。

- ・銀行カードローンは、消費者金融等甚至比与信枠が大きい。
消費者金融、信販会社は限度額30～80万円程度が一般的なの
に比べ、銀行カードローンは100～300万円が多い。
- ・債務額も大きくなりがちなため、破産・再生を検討すべき事案の
割合が確実に増えてきている。
- ・140万円以上の債権者は、任意整理では取り扱い不可だが、
破産・再生の場合は「裁判書類作成業務」として取り扱いが
可能に。⇒民事に関する紛争事件として扱うわけではないから。

■「債務整理の相談ってまだあるの？」



同業者からよくされる質問です。

- ・債務整理は江戸時代から絶えず続く法的手段（※江戸時代の自己破産は「分散」と呼ばれ、奉行所に届出の上、行われていました）。時代が移り代わっても、借金で苦しむ人は必ず存在する。

⇒債務整理は、流行り廃りに関係なく普遍的にニーズがある業務です。

■債務整理を新たな収益の柱に加えましょう！

- ・債務整理は普遍的なニーズがある安定業務。
今、行っている業務に加えて取り組むことによって事務所の業務範囲が広がります。

登記、相続等に並ぶ新たな収益の柱を構築しましょう！

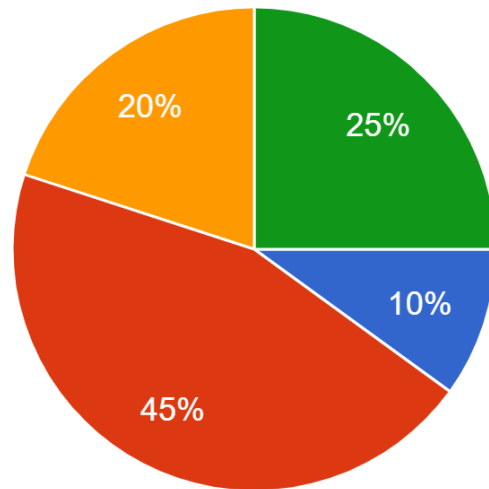
第3講義

司法書士のマインド分析 なぜ司法書士は債務整理業務をやらないのか？

司法書士の頭の中を分析します。

司法書士は積極的に債務整理を行わない。

あなたの事務所では債務整理業務を行っていますか？



- 積極的にやっている
- 積極的にやっているわけではないが、依頼があれば受任している
- 行っていない
- 債務整理業務は一度もやったことがない

なぜ司法書士は債務整理を行わないのか？

- ・債務整理は世間的なニーズも高く、司法書士・弁護士に限られた独占業務。登記業務と比べても平均単価が高く、収益的にも悪くない。

それにも係わらず、なぜ司法書士は債務整理業務を行わないのか？



■司法書士が債務整理業務を行わない理由1 【業務上のノウハウ・知識がない】

- ・司法書士は歴史的に不動産登記が業務の中心。事務所の先輩にそもそもノウハウがなく受け継がれてこなかった。
- ・破産法、民事再生法は司法書士試験の試験範囲外。そのため、基礎的な知識もまったくない。



■司法書士が債務整理業務を行わない理由2

【周囲の司法書士から白い目で見られるとの思い込み】

- ・特に地方部の司法書士同士のヨコの繋がりが強いエリアの司法書士事務所に強い傾向。
- ・前述の通り「債務整理＝過払金請求」というイメージが強いので、「金儲け主義に走った」というレッテルを貼られるのを危惧している。



■司法書士が債務整理業務を行わない理由3 【客層が悪いとの思い込み】

- ・ 債務整理の依頼者は、「常識がない」「お金を払ってくれない」「態度が悪く怖い」などのイメージがある。
- ・ 他の登記業務や相続業務で接する客とは違う属性の依頼者（だと思い込んでいる）ので、所長である自分は平気でも「事務所スタッフに負担をかけてしまう」と考えている。



■司法書士が債務整理業務を行わない理由 4

【債権者の対応が厳しいとの思い込み】

- ・ 債務整理の業務内容には、債権者対応も含まれる。経験がないと「百戦錬磨の消費者金融と渡り合える自信がない」「ヤクザ的な対応をされる」と思っている。
- ・ 依頼者対応と同様、所長である自分は平気でも「事務所スタッフに負担をかけてしまう」と考えている。



司法書士が債務整理業務を行わない理由 5

【完璧主義の司法書士の感覚と合わない】

- ・ 司法書士の業務感覚のベースは“登記”。登記は常に完璧な手続きが求められるため、「遊び」の余地がないキチキチの業務。
- ・ 一方、債務整理業務は100%の正解がない業務。
相手方との和解交渉（任意整理、過払金請求）があり、
破産or再生or任意整理の選択も、依頼者の状況や気持ちによる部分も多い。
- ・ 「100%完璧」な業務を行う感覚が染みついている司法書士には肌感覚が合わない。



第4講義

債務整理業務参入により司法書士事務所に及ぶ影響

債務整理業務に取り組むことで司法書士事務所はどう変化するのか？

■債務整理業務に参入することでこんなメリットが

1. 所長以外（事務員、勤務司法書士）に任せられる仕事の割合が増える。

【破産申立の場合の業務フロー】

①電話相談⇒②来所予約⇒③面談・受任⇒④受任事務処理
⇒⑤債権者対応⇒⑥費用の分割払いの入金管理⇒⑦依頼者との申立
内容打合せ、聞取り調査⇒⑧申立書類作成⇒⑨申立書類チェック

このうち資格者が行わなければならないのは③面談・受任と
⑨申立書類チェックのみ。他はスタッフに任せられるため、
事務員の生産性向上につながる。

■債務整理業務に参入することでこんなメリットが

2. スタッフ間のコミュニケーションが活発になり事務所の雰囲気 が良くなる。

- ・債務整理の依頼者はバラエティーに富んでいる。借入の事情や考え方、質問・相談事項なども様々。想定外の言動があるので、対応についてスタッフ間でも相談・協議が多くなる。特に破産・再生は依頼者の半生を書面にする業務なので、スタッフも興味津々に業務に取り組むように。ゴシップ性が強い。

■債務整理業務に参入することでこんなメリットが

3. 不動産会社との”深い”関係性を構築できる。

- ・債務整理を行っている不動産の任意売却を行うケースが必ず出てくる。そのため不動産会社の協力が不可欠。
- ・任意売却案件を紹介することで関係性を強化。新規営業時の“お土産”としても使える。
- ・任意売却経験の浅い不動産営業マンに対して司法書士がサポートしながら経験を積んでもらうことも可能。

■債務整理業務に参入することでこんなメリットが

4. 債務整理業務は紹介も多い。

- ・依頼者は、強い覚悟を持って債務整理の相談を行う。それほどハードルが高い相談だということを認識する。
- ・そのため信頼関係を築ければ、強い信頼感を持ってくれる。
⇒同じ悩みを抱える家族や親戚、知り合いを紹介してくれるケースも多い。数珠繋ぎ的に紹介が連鎖することもある。

第5講義

司法書士事務所債務整理研究会カリキュラム・会費
のご案内



司法書士事務所
債務整理研究会

カリキュラム予定

日程・時間	場所	テーマ
2021年3月3日（水） 14:00～15:30	ZOOM※	債務整理の基本知識。依頼者から聞取る内容、債務整理手段の提案方法！
2021年4月7日（水） 14:00～15:30	ZOOM※	自己破産の基本。自己破産の受任や業務遂行についての注意点。
2021年5月12日（水） 14:00～15:30	ZOOM※	個人再生の基本。個人再生の受任や業務遂行についての注意点。
2021年6月2日（水） 14:00～15:30	ZOOM※	※次ページ参照
2021年7月7日（水） 14:00～15:30	ZOOM※	※次ページ参照
2021年8月4日（水） 14:00～15:30	ZOOM※	※次ページ参照
2021年9月1日（水） 14:00～15:30	ZOOM※	※次ページ参照。

■カリキュラム予定

※コロナ禍を鑑み、当面の間ZOOMでのセミナーを予定していますが**コロナウィルスの収束が確認でき次第、会場を確保しての開催を予定しています。**
リアル開催に移行した場合でもZOOM視聴が可能です（当日参加できない場合は、後日動画による視聴も可能です。）

※他専門家による次のセミナーを予定しています。具体的な日程は調整中なので、決定次第告知します。

- ◆住宅ローンの残債務が残っても大丈夫。不動産会社が解説する任意売却実務。
- ◆弁護士が解説する破産管財人の仕事。破産管財人はどのように業務を行うのか？
- ◆弁護士が解説する個人再生委員の仕事。個人再生委員はどのように業務を行うのか？
- ◆債務整理集客はこう行う！債務整理の集客マーケティング一筋の広告代理店が最新事例を解説します。
- ◆司法書士の介入に対して金融機関はどう対応するのか？金融機関の担当者が解説します。
（※協議中。）

■カリキュラム予定

※リアル開催移行前であっても、少人数（3～4名程度）のグループコンサルの開催を順次予定しています。

追って案内させていただきますので、ご希望の方はぜひご参加ください。
（東京、大阪、名古屋、福岡の開催を予定しています。）

司法書士事務所債務整理研究会の【6つのメリット】

- ①“現役バリバリ”の広い分野の実務経験者たちから学べる。
- ②実務書には書いていない“今日から使える”ノウハウを学べる
- ③実務で使えるツールをプレゼント
- ④問い合わせに繋がるマーケティング戦略など“ここだけ”の情報を得られる
- ⑤会員同士の切磋琢磨で自身を刺激する。情報交換で成長スピードアップへ。
- ⑥債務整理はブルーオーシャン 早めの参入で事務所経営を有利に

司法書士事務所債務整理研究会の会費のご案内

説明会にて申込みの方は入会金0円。

入会金

~~30,000~~円(税抜)

月会費

20,000円(税抜)

入会者：1事務所1名様の料金。追加1名様は1回10,000円(税抜)にて参加可能。

■本説明会からの入会者限定特典

① 債務整理**基本ツール**をプレゼント

② 立ち上げ**個別コンサルティング**

貴事務所の初回参入ミーティングに1回参加し、新規参入に向けた個別アドバイスを行います。

第6講義

本日のまとめ、質疑応答

■主宰者 司法書士本松紳司より

「成功事例より失敗談に意味がある。」

私は司法書士登録をしてから10年間、ずっと債務整理業務を行ってきました。その経験から学んだことはたくさんあります。その経験を会員の皆様に伝えることによって、司法書士が債務整理に興味を持ってくれればいいと思っています。

しかし、人は成功事例より失敗から多くを学びます。債務整理について、実務においてはもちろん、事務所経営面、マーケティング面においても数えきれないくらいの失敗を犯してきました。それをお伝えすることで皆様のお役に立てると幸いです。

債務整理業務は司法書士業務の中でも最たる「困っている人を助ける」業務です。地域社会に貢献しつつ事務所の収益を上げることもできる素晴らしい業務だと考えています。競合がいない今だからこそ参入のチャンスです。他の仲間たちもいます。一緒に0からスタートしましょう。



司法書士 本松紳司

本日は、「司法書士事務所 債務整理研究会」の参加説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

セミナー内容についてのお問合せは下記までお願いします。

ひまわり司法書士法人 司法書士 本松紳司

メール：motomatsu@himawari-legal.com

電話：0476-36-7299 / FAX：0476-36-7257

**なお、研究会への入会をご希望の方は、研究会会則をよくお読みいただいた上で、入会申込書を上記までメールまたはFAXでお送りください。
皆様のご入会を心よりお待ちしております。**