

# 選ばれる専門家になるために ～問題解決ができる専門家へ～



司法書士法人オーシャン・行政書士法人オーシャン  
株式会社オーシャン・一般社団法人いきいきライフ協会  
社会保険労務士事務所オーシャン

## 講師紹介



### 司法書士法人オーシャン

渋谷支店 支店長  
執行役員

やまざき りょうたろう  
**山崎 亮太郎**

#### <講師プロフィール>

大学卒業後、東京の司法書士事務所にて不動産登記、相続の法務など幅広い法律関係の仕事を学び、年間500件以上の法務案件を手掛ける。専門性が高く、お客様に直接喜んで頂ける仕事に魅力を感じ、平成24年度より司法書士法人オーシャンに入所。

現在は遺産相続の分野において、県内トップクラスの実績を持つ、司法書士法人オーシャンの中で、遺産相続に関する総合的なコーディネーターや遺言書作成コンサルティング等に、税理士・弁護士などの専門家と連携して多くの実績をあげている。

現在は、民事信託に積極的に取り組んでいる。

## グループ紹介

オーシャングループは、(株)オーシャンを中心に、6つの事業体で運営しております。  
(株)オーシャンが、グループの運営会社となっておりますので、司法書士・行政書士の仕事をしている社員も登録している資格者を除いて、(株)オーシャンの所属となっております。

### 株式会社オーシャン

- ・グループの管理会社
- ・経営コンサルティング業務
- ・資格業向けの相続関連業務の指導や営業研修
- ・各種、経営企画の立案サポート

### (社)いきいきライフ協会

- ・高齢者の身元保証業務
- ・高齢者の財産管理業務
- ・老人ホームの紹介、コーディネート
- ・生前対策の総合サポート

### 行政書士法人オーシャン

- ・遺産相続関連の業務一式
- ・遺言書作成、生前対策契約
- ・預金、金融資産の名義変更
- ・各種許認可申請



### 社会保険労務士事務所オーシャン

- ・労務関連業務、助成金の申請
- ・人事制度構築コンサルティング

### 司法書士法人オーシャン

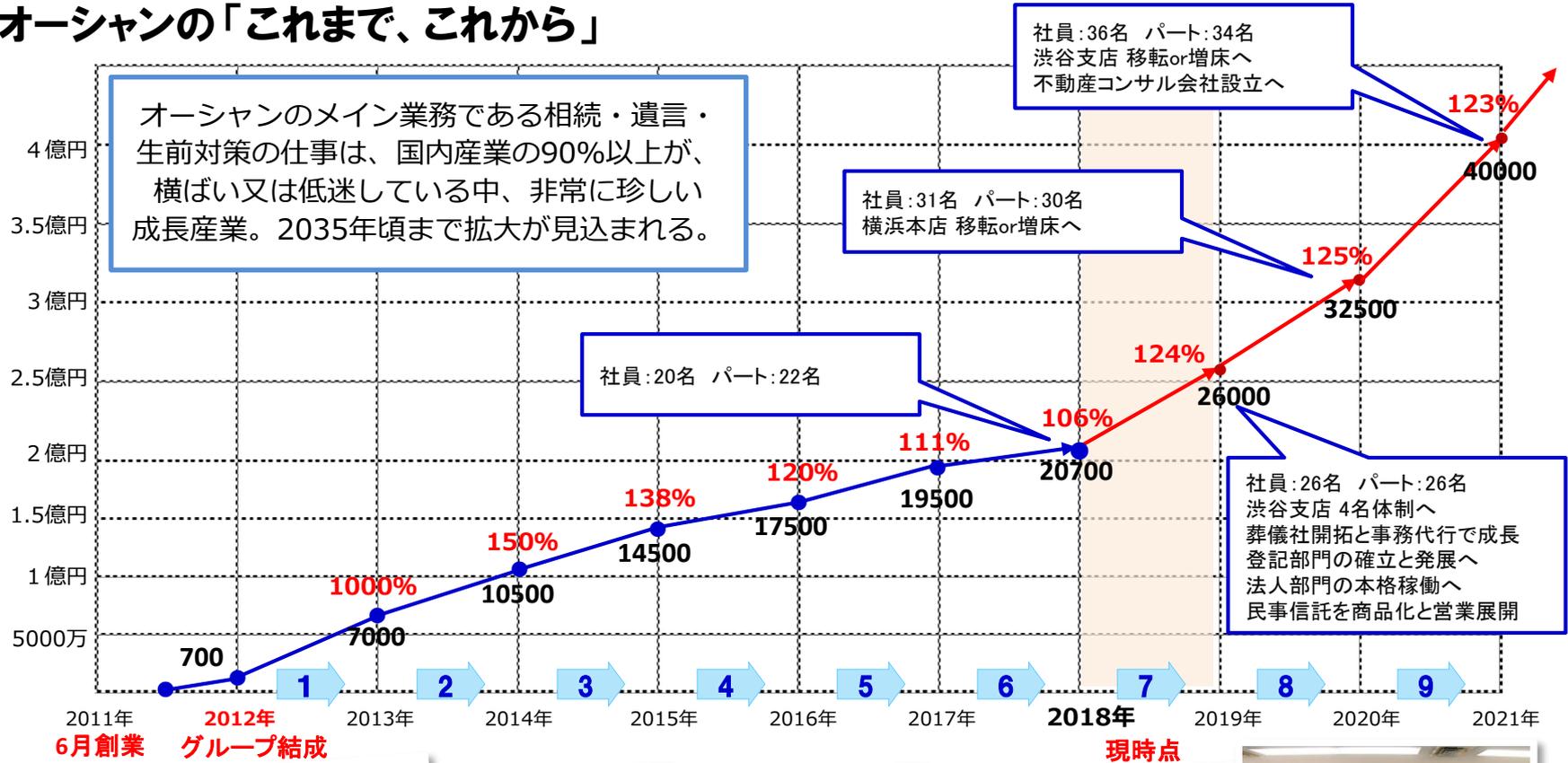
- ・相続関連における登記業務
- ・売買、贈与、抵当権の設定、抹消
- ・裁判業務、成年後見関連業務
- ・商業登記（会社設立ほか）

### (社)相続遺言生前対策支援機構

- ・国家資格者への実務研修
- ・生前対策や財産管理業務に関する普及
- ・国家資格者等への規格認証業務
- ・第三者機関として財産管理・チェック業務

# 沿革

## ■ オーシャンの「これまで、これから」

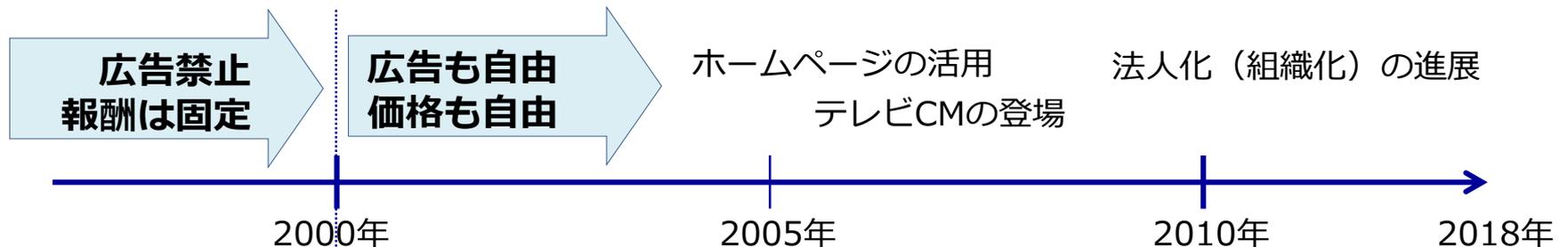


## 士業界の業界動向

### ■ 士業界の動向

#### ①. 士業界の大変革は2000年から始まった！

- ・ 2000年以降に起こった士業界の大革命！
- ・ 独占禁止法に抵触していたため、「広告も自由、価格も自由」の業界に



#### ②. 一般企業と同じで資格業も、市場経済の原理が働くマーケット

- ・ 「良いものを、より安く」が勝ち残る世界
- ・ 顧客満足を高める商品やサービスが求められる

#### ③. 組織化（法人化）の進展

- ・ 個人事務所では、組織的に運営する競合他社に勝てなくなってきた
- ・ お客様（個人・法人）も、信頼できる士業事務所に依頼したいニーズが高まった

## 士業界の業界動向

### ■ 士業界の動向

#### ④. 情報社会の進展

- ・インターネットで様々な情報を一般顧客の方が手に入れられる時代になった  
(例) 会社設立もネットを見れば分かる、相続登記もネットみればやり方が書いてある  
→お客様から感謝される仕事の位置づけが変わってきた。「昔」は感謝されていた仕事であっても、「現在」は代行業として見られ、費用対効果が厳しく見られるようになってきた。

#### ⑤. マーケティングの進展

- ・2000年以降に、独占禁止法に基づく広告も自由、価格設定も自由という流れの中で、一気に事務所ごとのマーケティング活動が進展した。2005～2010年頃は、きちんとしたホームページを作るだけで一定の仕事が入ってくる傾向も見られた。  
→業務知識がなくても、20～30代の社会人でも、ネットに関する知識があつて、経営感覚があれば、開業して2～3年で年商1000万くらいできるような状況もあった。・・・最近は少し競争過多。

士業界も「**広告の自由**」「**報酬の自由**」によって、一般企業と全く同じ発想で事業運営が求められる。いかにお客様のお役に立てるか、社会貢献できるかが、士業事務所に求められる時代となった。→「**先生業（資格ありき）では無くなった**」

## 士業界の業界動向

### ■ AI時代の士業界

AI産業の発展や法人登記・不動産登記のオンライン化が迫るなか、士業事務所が“AI時代”を勝ち残るために、時代の流れに沿って「法律」+αに向き合っていくことが必要不可欠！

#### ●業務の仕方はどうなるか？

情報の共有

作業の激減

専門知識による  
コーディネート



#### ●AIの影響を受けない業務とは何か？

- 非定型である
- 感情論で結果が変わる
- 複数の業者による関わりが必要
- オーダーメイド
- 他の事務所がやらない



**脱・誰でも出来る行政機関の法律手続き事務代行の発想が求められる！！**

## 同業他社の圧倒的な差別化を実現！

### ✓ 相続関連業務に特化し、**年900件を超える国内トップクラスの実績！**

…一般的な登記業務に加えて、付加価値の高いコーディネート業務を仕事にしているので、「税理士・弁護士との連携」「不動産・保険コンサル」など、独自の成長路線を進んでいる！



### ✓ 不動産会社の**従業員向けの勉強会を実施**

…提携先の不動産会社の従業員に、オーシャングループの司法書士が講師となり「民事信託」や「不動産登記」に関する勉強会を実施。提携先との関係強化を積極的に深めている！

### ✓ 手続きの**プロフェッショナルを育成する！同業他社向けの研修**

…行政書士、司法書士を中心に**相続手続きのプロフェッショナルを育成**するための全5日間にわたる「相続遺言プロフェッショナル研修」を開催。豊富な実績をもつオーシャングループだからこそできる！

### ✓ **信託契約代理店として金融庁の許可を取得！**

…株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託の**信託契約代理店**として、**2018年4月に金融庁の許可を取得！**（関東財務局長 第138号）



## 同業他社の圧倒的な差別化を実現！

### ✓ 民事信託サイトの構築！HP経由で月2～3件の民事信託を受託

…昨今、一般の方にも注目されはじめた「民事信託」において、民事信託サイトを構築！WEBサイトを通じて、安定的に民事信託を受託し、着実に実績を創りあげている。

### ✓ 公開型・無料相談会や各種セミナーの実施

…横浜そごう前での公開型・無料説明会を提携先の弁護士・税理士・ハウスメーカーと共同開催。また遺贈寄付に関するイベントでの講師や、老人ホーム・葬儀社でのセミナー講師を務めている！累計実績500件以上！

### ✓ “法律家による身元保証”のパイオニア！

…オーシャングループの代表・黒田が前職時代に開発した“法律家による身元保証”は、まさに伸び盛り！メディアからの取材依頼も多くあり、民事信託と同様に非常に注目されている分野で活動している。



一般の個人事務所では実現できない「難易度の高い業務」を中心に、Legal innovation をモットーとし、先進的な取り組みを進めています。

## オーシャンの目標とビジョン！

目標とビジョンも大事だけど …**メンバーの成長とやりがいと仕事を楽しめる事が大事！**

→仕事のために仕事をする訳では無い。人生を豊かにするために働くことを大事にしたい！

### ■2018年、年商2.6億円！相続関連業務の拡大・展開へ

- 拠点数3拠点、社員数26名、スタッフ26名、資格者数（司法書士6名・行政書士6名）実質35名 / 生産性750万円
- 葬儀社の開拓・深耕、事務代行の獲得と部門確立、決済業務の獲得で、年間5000万円の売上を押し上げる！
- 渋谷支店の拡大に向けて都内の案件を戦略的に増やす。創業支援部門+関連コンサルで年間1000万円の売上を目指す！
- 民事信託を15件獲得。金融機関とのビジネスマッチングを積極推進へ。

### ■2019年、年商3.25億円！60名体制へ 渋谷支店の移転・拡大へ

- 拠点数3拠点、社員数30名、スタッフ30名、資格者数（司法書士8名・行政書士8名）実質40名 / 生産性815万円
- 相続手続き1500件、会社設立300件、決済業務600件。
- 渋谷オフィスの拡大。東京都内の金融機関と葬儀社の開拓へ。 →横浜本店も拡大移転の準備へ。

### ■2020年、年商4.0億円！70名体制へ

- 拠点数3拠点、社員35名、スタッフ35名、資格者数（司法書士9名・行政書士9名）実質47名 / 生産性850万円
- 新卒の社員から支店長を輩出！ →横浜本店を拡大・移転へ。 →都内に2店舗目を開設準備へ
- グループ内に不動産コンサル会社の設立。 →グループ内に代表社員を複数名体制へ。