

司法書士法人みつ葉グループ
代表社員・司法書士
島田 雄左 先生



株式会社ビスアップ総研
代表取締役・税理士
吉岡 高広

登記、相続、債務整理の3本柱でブレイクスルーを実現

全国トップクラスの 司法書士法人が目指す 新たなプラットフォームビジネスとは？

みつ葉グループは札幌、東京、大阪、広島、福岡、沖縄に拠点を置く総合士業グループである。

島田雄左司法書士が、2012年3月に福岡市中央区天神において

司法書士事務所オフィス・ワン(現:司法書士法人みつ葉グループ)を若干23歳でひとりで開業して以降、

2020年までのわずか9年の間に年間売上16億円の大グループに成長させた。

登記事務を皮切りに、相続、不動産、債務整理へと事業を拡大し、

今後は、債務者のデータを活用した「債務者のプラットフォームビジネス」を展開して

さらなる事業拡大を目論む島田氏に、

東京都港区赤坂所在の本社で、みつ葉グループ成長の経緯をお伺いした。

司法書士法人みつ葉グループ

mitsubagroup.co.jp

◎本社・東京オフィス

〒107-0052 東京都港区赤坂7-2-21 草月会館7階
TEL: 03-6263-0317 / FAX: 03-6263-0318

◎札幌オフィス

〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西一丁目14-2 桂和大通ビル509階
TEL: 011-205-0692 / FAX: 011-205-0693

◎大阪オフィス

〒545-0051 大阪府大阪市阿倍野区旭町1-2-7 あべのメディックスビル2階
TEL: 06-6630-8350 / FAX: 06-6630-8351

◎広島オフィス

〒730-0012 広島県広島市中区上八丁堀8-10 クロスタワー 6階
TEL: 082-554-0880 / FAX: 082-554-0881

◎福岡オフィス

〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前1-1-1 博多新三井ビルディング8階
TEL: 092-432-9911 / FAX: 092-432-9912

◎沖縄オフィス

〒900-0015 沖縄県那覇市久茂地1-1-1 パレットくもじ9階
TEL: 098-867-8775 / FAX: 098-867-8776





大学3年で野球を諦め、 司法書士にチャレンジ

吉岡高広（以下吉岡） 設立からわずか9年で16億円規模の司法書士法人になられたそうですね。土業事務所としては異例の拡大ぶりです。島田先生の手腕を感じます。どのようにして成長を実現してきたのか詳しくお聞きしたいと思いますので、本日はよろしくお願ひします。まずは、先生のパーソナリティについて少しだけお聞かせください。聞くところによると、大学生までは野球に打ち込まれていたそうですね。プロを目指していたのでしょうか。

島田先生（以下島田） ええ、生粋の球児で、大学3年まで野球に打ち込ん

でいました。もちろん、プロになりたいと思ったこともあります。最終的に中央大学で野球をしていたのですが、中央の野球部には1軍から3軍まであり、ピッチャーだけで30人もいたのですよ。当時の中央は本当に層が厚かったです。私もそんな投手のひとりだったのですが、1軍には150キロを投げるメンバーが5人くらいおり、その全員がプロ入りしました。そういえば、この間メジャー移籍した澤村拓一君が、1学年下なんですよ。彼が入部してきたとき、「こういう人がプロに行くのだ」と感じたのをよく覚えています。

吉岡 どうして野球をお辞めになったのですか。

島田 自分の真横で150キロの球を投

げる人がいたので、「生まれながらにして才能を持った人たちがプロになっていくのだな」と、日々実感するばかりでした。プロの世界は、本当に厳しいです。話が逸れてしまいましたが、こうした一流の選手たちを近くで見て、「彼らには勝てない」ということが分かっていたので、野球はすんなりと辞めることができました。

吉岡 その後、司法書士の資格取得に向かわれた経緯をお聞かせください。

島田 私が野球を辞めた大学3年生といえば、周囲は就活真っただ中ですよ。いやでも自分の進路を考えなければなりません。サラリーマンという選択肢は端からなく、とはいえ、起業するにしても目標、アイデアがなかったので、とても迷っていたのを覚えています。

そんな私が司法書士に興味を持ったきっかけは、ある大学の先生からのアドバイスでした。当時、ロースクールがあちこちにでき、土業の規制緩和が進められた時代で、その先生が「これから、土業の世界にも規制緩和で資本主義の波が来るから、それについて調べてはどうか」と助言してくださったので、自分なりに土業の経営について調べてレポートを書きました。これを見た先生が、「レポートに書いたことを、自分で実践してみたらどうだ」とおっしゃるので、「じゃあ資格を取ってみます」と。そのような感じで、何かしら土業になることを考えるようになりました。土業なら確実に誰かの役には立つだろうと、本当に軽い気持ちでしたね。でも、ロースクールに行くお金はなかったので弁護士はNG、数字が得意ではないので公認会計士や税理士

もNG。そうやって消去法をしていった結果、たどり着いたのが司法書士です。結果的に司法書士で良かったと思っていますので、その先生にはとても感謝しています。

吉岡 みんなが就職活動をしている中、島田先生はもくもくと勉強に取り組みされたのですか。

島田 ええ、大学の中ではマイノリティだと思います。周囲のみんなは、恐らく「あいつ終わったな」と思っていたかもしれません（笑）。でも、自分はひたすら図書館で、朝から夜まで勉強漬けだったので、早い時期に合格できる自信はありました。それから大学を卒業して、とはいえ生活があるので、社会人として働きながら勉強を続け、社会人1年目で合格しました。

登記からスタートし 相続、不動産、債務整理へと 事業を拡大

吉岡 それでは、ここからは司法書士としてのビジネスの組立てを伺いたと思います。2020年の売上は、前年の7.5億円から16億円へと大きく増加しています。その要因はどこにあったと分析されていますか。

島田 主力事業である債務整理部門が大きく成長したことが要因です。2018年にスタートした新しい事業ですが、すでに登記や相続の売上を追い抜きました。

吉岡 島田先生と言えば、相続や家族

信託のイメージが強いのですが、現在では債務整理事業が事務所の稼ぎ頭になっているのですね。この分野に参入された経緯も含め、これまでみつ葉グループが展開してきた事業について詳しく教えてください。

島田 順を追ってお話しすると、私が司法書士になって最初に取り組んだのは、当たり前ですが登記でした。登記の仕事というのは、誤解を恐れずに言えば、他の土業事務所や銀行からの下請けです。したがって、当時は本当にたくさんの銀行、税理士事務所に飛び込み営業をしました。でも、しばらく続けていると「登記の仕事には、価格が安い、提供スピードが早いという以外に付加価値がない。このままではいずれ淘汰される。仮に続けるなら、薄利多売を覚悟でやるしかない」ということに気が付きました。そこで立ち止まって考えてみたのですが、やはり薄利多売は本望ではなかったですし、続けられ続けるほど疲弊することが容易に想像できました。そのため、2015年頃から相続や家族信託といった、高付加価値なコンサルティングを必要とする専門性の高い分野に力を入れ始めました。

吉岡 当時は家族信託のセミナー講師として引っ張りだこでしたね。よく覚えています。

島田 ありがとうございます。今、吉岡社長がおっしゃったように、たくさんのセミナーで講師をさせていただき、この戦略はヒットしました。おかげさまでハウスメーカーや金融機関、税理士先生など多くの方々と提携し、当時は年間で100～200件の家族信託案件に

関与することができました。全国的に知名度が高まったのも、まさにこの取り組みがあったおかげです。結果として、登記や相続のコンサルティングは、売上ベースで年間3億円以上の事業に成長しました。しかし、着実に成長すると同時に、私たちの目標である業界ナンバーワンになるためには、登記や相続だけでは不可能であることにも気が付きました。そこで着目したのが債務整理です。

吉岡 債務整理といえば、大手の司法書士事務所はもちろん、法律事務所のライバルも少なくないのではありませんか。

島田 ええ、はっきり言って後発だったのですが、それでも2018年1月から債務整理事業に参入しました。売上16億円という規模まで到達できたのは、今お話しした「登記」「相続」「債務整理」という3本柱を作れたことが大きいですね。

吉岡 みつ葉グループ最大の柱となった、債務整理事業の立上げ当初の苦労と現在の状況を教えてください。

島田 2018年のスタート当初は、苦労もありました。というのも、債務整理事業の特性上、顧客から入金があるまで半年以上のラグが必ず生じるからです。

吉岡 もう少し詳しく教えていただけますか。

島田 いわゆる債務整理事業とは自己破産や任意整理などの手続きのことで、弊社の司法書士がお客様と面談し契約に至ると、弊社から債権者へ受任通知を送るのですが、実はこの時点で





債務者の支払いはストップできるので。その後、半年にわたって弊社への報酬を分割で払っていただき、払い終わった時点で債権者との和解に持っていきます。特殊なビジネスモデルだと思えるかもしれませんが、お客様は例外なく多重債務者であることから、このような形態でなければ報酬が支払われないことになりかねないのです。それはさておき、債務整理は、とにかく広告を打つことが集客につながるとすでに立証されており、広告費と資金繰りの問題にはとにかく頭を悩ませました。参入した時点で覚悟していましたが、資金調達した数億円は広告費と人件費の先行投資、それでいて入金半年先ですから、今思うと、かなり勇気のある判断だったかもしれないですね(笑)。

吉岡 1年目から順調に軌道に乗った

のでしょうか。

島田 いえいえ、1年目はマイナス2億円くらいの赤字でした。2年目でプラスマイナスゼロ、3年目でようやく黒字転換です。

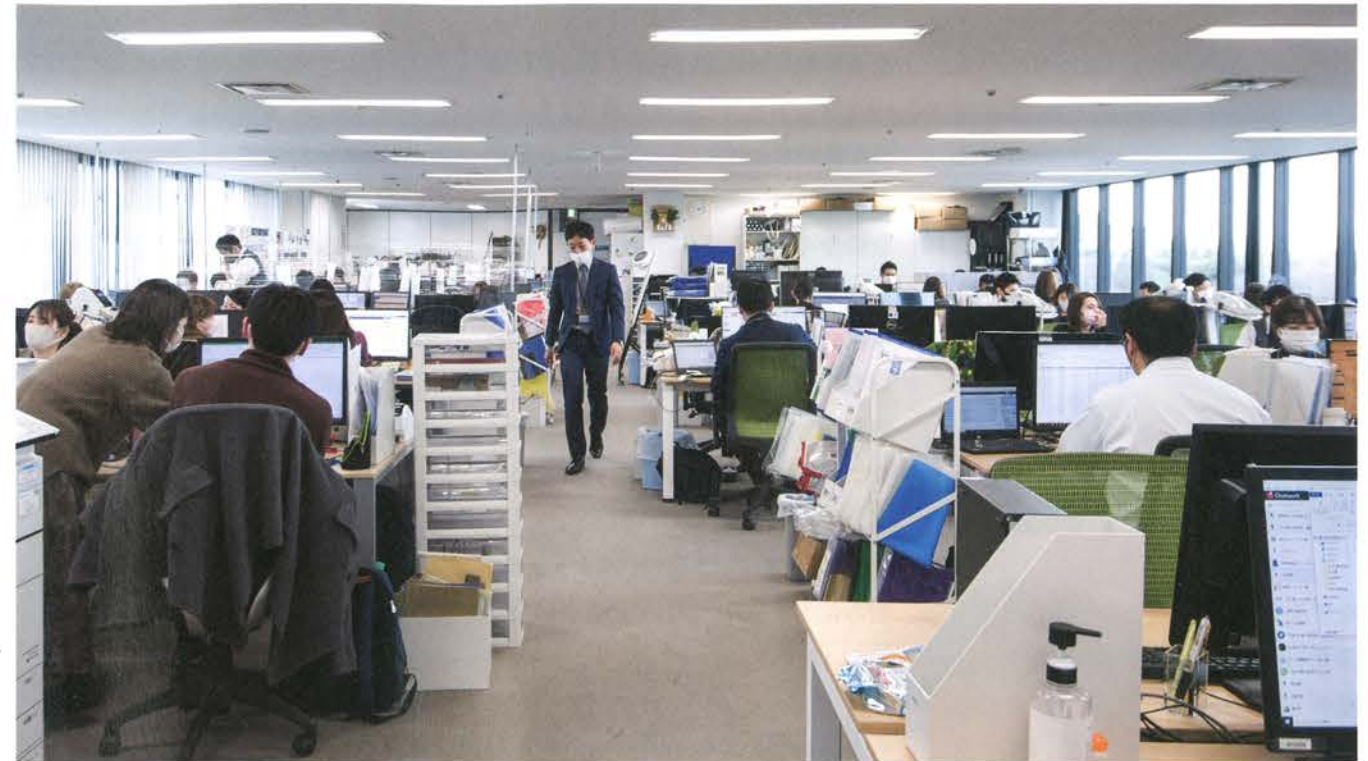
吉岡 今のお話を伺うと、それこそ登記のように「薄利多売」なのではないかと思ってしまうのですが、利益が出るものなのですか。

島田 結論から言うと、軌道にさえ乗れば利益は安定しています。債務整理事業は、お金を借りている会社1社ごとに着手金を得るのが通例で、着手金5万円プラス成功報酬という形式が基本になっています。司法書士の場合は、債務の合計が140万円までと規制されており、それ以上の金額になると弁護士領域です。ひとりあたり平均で3社借りており、平均単価はだいたい20万円になります。そして、これが一番の

ポイントですが、債務整理は絶対になくなりません。銀行をはじめ、お金を貸す人がいる以上は必ず借りる人がいる。多重債務者は決してゼロにならないのです。

吉岡 要は、集客さえできれば顧客が切れることはない、というわけですね。

島田 その通りです。司法書士の代表的な業務である登記は、単価の決まったスポットの業務で、案件は偶発的です。つまり、広告をどれだけ投じて、獲得できる案件が必ずしも増えるとは限りません。設立当初、登記だけでやっていたころは、本当に苦しかったですよ。ところが、債務整理は集客できる件数が非常にコントロールしやすい印象があります。登記と同じくスポットの業務なのですが、もはや「ストック型ビジネス」と言っても良いくらいに安定しています。



吉岡 ちなみに、広告費はどのくらいの金額なのでしょう。

島田 詳しい金額は覚えていませんが、単価20万円毎月の受注件数が1,000件ですから売上は約2億円、広告費は年間でおおよそ6億円となります。かなりの金額ですよ。普通の司法書士事務所が参入できるようなものではありません。だからこそ参入障壁が高く、既存勢力以外の競合が生まれにくい。ただし、広告費を投じれば投じるだけ問い合わせは増えるのですから、問い合わせから受注に至るまでのプロセス、ここを強化することさえできれば、ビジネスとしては本当に安定します。

吉岡 ということは、問い合わせを受けて実際にお客様と接触する強力な営業部隊がみつ葉グループにはいらっしゃるのですね。

島田 はい。東京と、私の地元である福岡にコールセンター部隊があります。さらに、司法書士30名が相談者との面談を行っています。有資格者が相談に応じることができ、相談者に安心していただくことができます。これが他社との差別化要素であり、私たちがマーケットシェアを獲得できた要因だと分析しています。

吉岡 30名も在籍しているのですね。そして、東京だけで50名のコールセンター部隊があり、しっかりと組織化、仕組み化されているのですね。しかも、債務整理の面談を行うのは、司法書士の有資格者ですか。本当に驚きました。

島田 ありがとうございます。しっかりと仕組み化することで、安定的に利益を出し続けられる体制はできあがっています。ただ今後は、単に件数を増やす取り組みは一旦ストップさせるつもりです。

吉岡 「数を増やす取り組みをやめる」ということは、これまでとは違った展開を考えていらっしゃるのですね。

島田 はい。債務整理事業を始めたのは、困っている方々を助けたかったという思いもありますが、それ以上に「プラットフォーム」を作りたいと考えていたからです。

データを活用した「債務者のプラットフォーム事業」に取り組む

吉岡 これまで縦に伸ばしてきたものを、今度は横に展開しようということですね。島田先生が考える「プラットフォーム」とは、どのようなものですか。

島田 債務者の生活を支援できるよう



なプラットフォームです。債務整理事業を行っている、債務者の収支を把握することができます。たくさんのデータを見て分かることは、多重債務者の方は、支出にルーズであることが非常に多いということ。収入に見合わないような良いところに住んでいたり、月の携帯電話代が高すぎるものが少なくありません。こうしたところを改善しないと、彼らは再び多重債務を作ってしまう。そうなってしまえば、本質的な改善は見込めません。ですから私たちは、多重債務者が本当の意味で安心して生活することができるようになる、そのような支援を展開したいと考えています。たとえば携帯電話の格安シムを提案したり、家賃の安い物件を紹介してあげたり、考えればもっともいろいろな支援ができるのではないかと考えています。

吉岡 司法書士業務からは完全に独立したビジネスですね。

島田 そうですね。昨年、不動産会社を立ち上げたので、この会社で、例に挙げた不動産仲介や任意売却を手がけ

ていく予定です。それから、これはビジネスにする気はないのですが、債務者の方々に対する「お金の教育」もできると良いかと考えています。債務者の方は、たとえばリボ払いがいったい何なのかすら知らずに、リボ払いを使い続けています。だから、借金が全然減らない。このような方が本当に多いと感じるのですが、これって日本で「お金の教育」がきちんと行われてこなかったツケだとは思いませんか？ 債務者に関わるビジネスをしている以上、マネーリテラシーのアップを図れるような取り組みにもチャレンジしていきたいと考えています。

吉岡 「お金の教育」がきちんと行われてこなかったツケ、確かにその通りですね。すでにYouTubeチャンネルも開設されていますが、当面はこうした形で情報発信をされていくのでしょうか。

島田 はい。YouTubeやTwitterを活用して情報発信をしていきたいと思っています。

吉岡 ありがとうございます。では、続いて相続事業の現状を教えてください。債務整理の成長が目立つ分、こちらは現状を維持し続けていく方針なのでしょうか。

島田 相続案件は、確かに債務整理ほどの爆発力はありませんが、引き続き力を入れています。現在、年間売上が1.5億円ほどですから、これを5億円まで拡大する計画です。最近では、金融機関や葬儀社と提携し、亡くなった方のご親族へ電話でアフターサポートをする仕組みを作り、これが非常に上手くいっています。この仕組みを応用し、

今後は税理士の先生方とタッグを組んで、お互いがWin-Winになるような仕組みを作っていきたいですね。葬儀社というメリットの大きい顧問先を持っていながら、そこから相続案件を発掘できていない税理士先生は少なくありません。そのような先をご紹介いただき、弊社が営業部隊としてまず関与することで「相続の案件化」をお手伝いできるのではないかと考えています。

現場を離れて、 既存の価値観と 違うところでチャレンジ

吉岡 ここからは、経営に関する島田先生のお考えについて伺います。すでに、現場を離れて経営に専念なさっているとか。

島田 そうですね、基本的には現場に関与していません。開業5年目頃でしょうか、当時は年間で100件ほどセミナーを開催し、すべて自分で講師をしていました。すると、すべての依頼が私個人に対する依頼になってしまうのです。自分でセミナーをして、家族信託のコンサルティングと実務もすべてやる。自分ひとりで営業すれば、案件は途切れることなく獲得できるけど、絶対に10億円を稼ぐことができません。事務所を成長させるためには、誰にでもできるビジネスモデルや業務フローを作ることが必要だと痛感しました。

吉岡 具体的に、どのようなことに取り組みされたのですか。

島田 会社から私の机は撤去し、私自身は、完全に後方支援にまわりました。また、現代表の宮城誠を「私が前線にいと、会社としての成長はない。だから任せたい」と説得し、2016年以降は彼に全面的に表に立ってもらっています。

吉岡 島田先生は、みつ葉グループの中では一歩引いていますが、個人としては露出をされて、しっかりと売り出し

ていらっしゃいます。そういった取り組みをされているのはどういう意図があるのですか。

島田 いったん組織を離れ、個として情報発信することにより、新しい価値観のもとで勝負をしてみたいという気持ちがあるからです。これからは、目に見えない資産が重要になってくるのは間違いありません。たとえば、かつては学歴や収入こそが信用を担保する価値観だったわけですが、近年はSNSのフォ

ロワー数が多いとか、いわゆる錯覚資産が社会的な信用を表すようになっていきます。島田雄左という人物が情報発信をして、それに価値があるのかまだわかりません。しかし、有益な情報を発信し、「この人が言うことは本物だ」と思ってもらえればいつか資産になるのではないかと考えています。

それから、所有欲やお金にとらわれずに活動したいという気持ちが強くなってきたことも理由のひとつかもしれ

島田雄左という人物が情報発信をして、それに価値があるのかまだわかりません。しかし、有益な情報を発信し、「この人が言うことは本物だ」と思ってもらえればいつか資産になるのではないかと考えています。

——島田雄左先生

◆しまだ・ゆうすけ／福岡県生まれ。中央大学商学部卒業。司法書士試験合格後、2012年3月、福岡市中央区天神に司法書士事務所オフィスを設立。翌年に司法書士法人オフィスワングループに法人化し、代表社員に就任。2018年、司法書士法人みつ葉グループに名称変更。





ません。9年前に起業した時は「お金が欲しい」「稼ぎたい」という気持ちが強かったのですが、起業から3年経った頃から、スタッフの生活や社会のために何かをしたいと思うようになりました。結局のところ、誰かの役に立つことをしていれば、お金は返ってくるもの。それならば、楽しく働くこと、世間から信用されるような取り組みをすることの方が、よほど大切だとは思いませんか？正直に言って、売上を確保するために始めた債務整理事業ですが、今では債務者の方に正しい情報をお伝えし、それによって苦しい環境から引っ張り出してあげたい、という気持ちの方が大きいです。ある方からの受け売りですが、「トップの成長が早いと、優秀ではない人が辞める。反対に、トップの成長が遅いと、優秀な人から辞めていく」という言葉を開業当初に教えていただきました。以降、私は「成長する」ことだけを考え、常に前だけを向き続けるよう心がけています。

「悩む人々の課題を解決する」 をテーマに、 40歳までに上場を目指す

吉岡 では、最後になりますが、島田先生が描くこれからのみつ葉グループのビジョンを教えてください。

島田 先ほどからお話している債務者のプラットフォームを作り上げること。そして、そのプラットフォームを活用してビジネスを展開すること。これによって「悩む人々の課題を解決する」「お金に関する知識格差を解消する」といっ



た事業目的をしっかりと達成し、上場したいと思います。私は今33歳ですから、できれば37歳、遅くとも40歳までには達成したいですね。

吉岡 「悩む人々の課題を解決する」という目的は、とても意義のあるものだと思います。上場も視野に入れていらっしゃるのですね。

島田 ええ、関連会社が上場することで、土業部門の信用も格段に高まりますから、上場は以前より意識しています。だからこそ、そこへ到達できるよう頑張らなければなりません。

吉岡 上場までのビジョンも、ある程度は見えているのですね。

島田 はい。マーケットは小さくありま

せんし、弊社には顧客データも揃っています。先にお話した不動産事業も形になり始めましたので、勝算は十分にあります。データを上手に生かしつつ、さらにウェブマーケティングを通じて土業や金融機関と連携を取ることができれば、必ずエンドユーザーの方々にとってプラスになります。社会に役立つプラットフォーム事業をしっかりと実現できるよう、まだまだ走り続けたいと思います。

吉岡 一般的な司法書士のビジネスとは一線を画す大きなビジョンを聞かせていただき、とてもワクワクしました。これからの島田先生のご活躍に、引き続き注目させていただきます。本日はどうもありがとうございました。