

株式会社アローズ・リーガル・サービス

会社分割という  
新たな事業分野を創造し、  
業績を伸ばす司法書士事務所



お話

代表

奥村 聡 氏

・この会社のスゴイところ

司法書士業界では、登記案件の減少と資格者の増加から競争が激化し、売上を下げる事務所が多い中、経営法務コンサルタントとして他の事務所にはないサービスを展開している司法書士業界の中でも注目の企業。事業承継や会社再編といった司法書士の資格を最大限活かし、不景気に適合し、かつ競合がない新市場（ブルーオーシャン）であるテーマに着目し、商品化に成功。年間数十件の事業承継・会社分割等手続を実現し、躍進している。

株式会社アローズ・リーガル・サービス  
(司法書士事務所併設)

東京都豊島区池袋2-45-2 高崎ビル5階

【設立】1994年6月

【事業内容】事業継承・会社再建・  
会社分割・M&A・商業登記・他  
司法書士業務全般



一般的な司法書士業務は、事後処理的な要素が強く、問題が発生してから対応することが大半です。例えば債権回収のご依頼を頂戴する時は、未収金が発生した後に司法書士に相談されます。司法書士はそこで内容証明を作成し、回収を促すという形になります。このように司法書士業務は事後処理に関する仕事が多いため、未収金が発生しないような企業体質にするといった根本的な解決策を提示するには至らないことが多かったように感じます。

そこで、資格を獲得する以前から考えていた会社経営の根本的な部分にメリットをもたらすような仕事を

したいと思い、司法書士という法的知識を最大限に活かし、企業力になる経営法務コンサルタントというジャンルを開拓しました。

会社分割で会社を救う

なかでも会社分割という手法に目をつけました。これは会社の中で、既存の良い部分を活かしつつ、不調事業や不良資産、過大債務などを合理的にリストラウできるため、使い次第では会社にとって劇的な変化をもたらす、会社を救うことができるからです。企業の再生という民事再生法といった手法が一般的ではありませんが、中小企業の場合は上手く立ち直

株式会社アローズ・リーガル・サービス  
が運営するホームページ

事務所  
サイト



<http://www.office-okumura.jp/>

会社分割  
HP



<http://www.arrows-ls.com/bunkatsu/>

新会社法  
HP



<http://www.sin-kaisha.com/>

起業家  
HP



<http://www.e-entrenet.com/>

れないケースも多く、そもそも利用が難しいケースもありました。会社分割という手法は、企業の貸借対照表と損益計算書を分析し、事業自体で利益が出ているにも関わらず、大きな負債によって現事業が圧迫されてしまっているという場合に、大きな負債を現在の会社に残した上で、新しい会社(貸借対照表が健全で利益の出ている事業会社)を設立することができます。こうして健全な会社へと蘇らせることは、事業として価値の高い企業を救うことができ、社会的にも意義の多い事柄であると私は思います。

自社の強みを築くために

このビジネスを立ち上げる上では、スキルのな部分と、マーケティング的な部分という二つの課題がありました。そこで、スキルを高めるために、膨大な書籍を読み漁ることもさることながら、知人の同業者の方と勉強会を開き、理論を深めました。また、弁護士の方や会計士の方、金融機関の方といった企業再生をすでに実現させている方にヒアリングを行い、より実践的にカスタマイズいたしました。大変でしたが、顧客へメリットを提供したい、自社の強みを築きたいという思いから、チャレンジする姿勢を崩さずに挑みました。

数年間の不毛な時代を乗り越えて

またマーケティング面では当初、数年間は会社分割に関する仕事がまったくないとといった不毛な時代が



会社分割に関する手法を紹介するために同社が作成したDVDやレポート。同社は他にも事業承継スキーム集などを用意している。

続いていました。それでも、この手法を広めるために、まずは会社分割という手法に関してのレポートを作成し、弁護士の方や会計士の方に送りました。また、専門の特化サイトを作成し、ブログでの情報発信等、費用をかけずに実施できる様々な施策を行った結果、案件が徐々に増えてきました。法改正や、景気の悪化など外部環境の変化から、会社分割へのニーズが高まり、問い合わせ件数も増加していきました。船井総研のコンサルティング等で、情報発信の方法などのマーケティングが上達していたことも要因の一つでしょう。

鈴木圭介の視点

担当コンサルタント  
船井総合研究所 第二経営支援部

司法書士は登記に関する仕事メインとなりますが、この不景気により登記案件が激減し、業界全体が厳しい中、業績が順調に向上している事務所は、同社のように対応業務範囲を広げ新たなマーケットを開拓しています。司法書士業界も今までの概念に捉われず、新たな需要を創造することが今後数年は重要であると言えます。

【すずき・けいすけ/プロフィール】法律事務所・司法書士事務所を中心にコンサルティングを行っており、年間200日近くを事務所へ訪問し業績アップ・業務効率の向上支援にあて、全国を駆け回っている。特にWEBを活用した新規顧客開拓を得意としている。2010年3月には「独立開業セミナー」を主催(DVD販売中)。2010年7月1日には「リーガルスタッフ塾」を開講し、主宰を務める。ブログ「土業business Consulting Report」にて執筆中

★詳しくは

お知らせ

所長の右腕育てます。  
法律事務所や司法書士事務所等の  
スタッフ向けの育成塾  
「リーガルスタッフ塾」開催

【日時】2009年7月1日(木) 13:00~17:00

【会場】船井総合研究所 東京丸の内本社

【詳細申し込み】0120-974-160

(スズキ・イノウエ/平日10時~17時30分)まで