

年間900件の相続・遺言に取り組みオーシャングループと会計事務所の連携

巻頭特別企画

行政書士 司法書士 本多 伊藤
一般社団法人 いまいま 伊藤 伊藤
相続遺言相談センター



株式会社オーシャン 代表取締役社長 黒田 泰氏

株式会社オーシャン（横浜市西区）が率いるオーシャングループは、グループ内の行政書士・司法書士が中心となって法律手続きや法律コンサルティングを展開している。同グループは、行政書士法人、司法書士法人、社会保険労務士事務所、一般社団法人、コンサルティング業務を扱う株式会社オーシャンから形成されており、グループ全体では相続・遺言案件に特化した取り組みを行っている。その受託件数は実に年間900件にも及ぶ。平成27年の税制改正により、会計事務所業界でも相続税案件への注目が高まっているが、オーシャングループでは独自のマーケティング戦略に加えて、会計事務所と連携によって相続・遺言案件に対応しているという。そこで本稿では、株式会社オーシャンの代表である黒田泰氏、行政書士法人オーシャンの代表社員である黒田美菜子氏、司法書士法人オーシャンの代表社員である山田哲氏にオーシャングループの取り組みについてお話を伺った。

経営コンサルタントから 経営者に転身した 意外なきっかけ

——株式会社オーシャンを中心としたオーシャングループは、横浜市を拠点に法律手続きや法律コンサルティングを展開しています。オーシャングループは、行政書士法人や司法書士法人なども展開し、お客様にワンストップのサービスを展開しています。

同グループは相続、遺言、信託などに特化した活動を行っており、扱う件数は年間で900件にも及ぶと聞いています。

本日は株式会社オーシャンの黒田泰代表取締役社長、行政書士法人オーシャンの黒田美菜子代表、司法書士法人オーシャンの山田哲代表の3名にお話を伺いたいと思います。まずは、黒田社長ご自身の足跡をお聞かせいただけますか。

黒田泰 私は独立する前は船井総合研究所に勤めており、約10年弱にわ

たって経営コンサルティングに従事してきました。

専門としていたのは士業です。税理士、司法書士、行政書士、弁護士

などを対象に、25歳ころから経営支援のお手伝いをしてきました。

——「経営支援」とは、どのようなお手伝いなのでしょう。

黒田泰 もう少し具体的に言えば、士業事務所が良質なサービスを提供し、そのサービスの対価として適正な報酬を受け取る。それをもとに、中途社員や新入社員を採用して人材

教育に取り組み、そして安定した組織を構築するというお手伝いですね。

——独立されたきっかけを教えてください。

黒田泰 会社員としてずっと士業の先生方のお手伝いをしてきたわけですが、平成23年に私の妻が行政書士試験に合格したのです。その年の6月には妻が行政書士事務所オーシャンを開業しまして、3カ月後には売上が月に100万円くらいの規模になりました。

当時、私自身、業界新記録のよう

なこの創業スピードに驚き、これは極めて可能性のある事業モデルだと直感しました。そして創業3カ月目でしたが、人員を採用して運営体制を早速整えようと妻に提案したのですが、妻からは「事業を開始して、いきなり採用なんて無理よ」という反応でした。当然といえば当然の反応ですね（笑）。

このときに、上場企業の経営コンサルタントという肩書を卒業し、私自身が経営者となって新たなキャリア

アを選んでみようかと決意しました。本心にチャレンジでした。沸々と湧き上がる希望と不安を熱く感じたことを覚えています。これがオーシャングループ発足のきっかけになりました。

——では、まずは行政書士事務所から歩みが始まっているのですか。

黒田泰 そうですね。そのときは相続の案件に取り組んでいたのですが、その領域では司法書士と連携しなければならぬ業務が多いのです。そ

こで、司法書士の募集を始めました。すると、たまたま妻の元同僚の旦那さんが司法書士だったのです。それが山田なので、彼とは「オーシャンズ11」という昔の映画から「異なる専門スキルを持った11人が集まる組織を目指したい」、そんな冗談話をしていて、「3年で1億円、5年で3億円の売上をつくれる事業を一緒にやってみませんか」と話したことを覚えています。

そして、創業から4カ月目くらい

の時期に山田に合流してもらいました。この時点でオーシャンは行政書士と司法書士の合同事務所になっています。

——黒田代表もこの時点で参画されているのでしょうか。

黒田泰 私が会社を辞めたのはそれから少し後で、その年の年末です。翌平成24年1月に私が株式会社オーシャンと一般社団法人いきいきライフ協会を設立しました。今年にな



■黒田 泰（くろだ・ひろし）

株式会社オーシャン代表取締役社長。一般社団法人相続遺言生前対策支援機構 代表理事。法政大学経済学部卒。平成15年株式会社船井総合研究所に入社。平成24年、株式会社オーシャンを設立、代表取締役役に就任。主な著書は「幸せな相続と老い支度の教科書」（実業之日本社・平成24年）。



■黒田美菜子（くろだ・みなこ）

行政書士オーシャン代表社員。行政書士。中央大学法学部卒。平成13年、大手弁護士法人へ入社。平成23年、行政書士事務所オーシャンを設立。

ンも加わり、この5つの組織がオーシャングループとして展開しています。開業からは5年半ほどが経過していきまして、現在は全体で50名ほどの体制です。

経営の30%しか見えていなかった コンサルタント時代

—— コンサルタントから経営者の立場に移って、どのような感想を持

ちましたか。

黒田泰 両者には大きな違いがあった、それまでは経営の表面しか見えていなかったと実感しました。

もちろん、表面もとても重要です。実際に私は経営コンサルタントとして、その表面を支援することで、売上が5000万円の事務所に年商1億円突破、3億円突破のお手伝いをしてきました。また前職は、上場企業では最大手のコンサルタント会社で、私は社内でのコンサルタント

私自身はコンサルティング会社に在籍しておりましたので、人材の8割はコンサルタントですが、土業事務所のメインはアウトソーシング業務です。ですから、土業事務所ではこの構成だと土台となるアウトソーシング事業に対応できません。そのような意味では全く異なる価値観と人員構成で経営を考えなければなりませんでした。

アウトソーシングをきちんと回すために、「受注担当」、「管理担当」、「パート」の3つの役割で回すオペレーションを構築しました。まさに製販分離で、2割の「受注担当」がコンサルティング（営業・面談・新規開拓）を行い、残りの8割が「管理担当」と「パート」で業務処理を行うという構成になっています。会計事務所では、製販分離がはやっていきますが、オーシャンにはその最先端のモデルがありますので、多くの事務所が運営体制を視察に訪れます。—— 顧客はどのように獲得されたのでしょうか。

黒田泰 マーケティングは得意分野でしたから、当初はホームページを

つくり、ウェブ広告に出稿することで案件を獲得していました。

正直な数字を明かしてしまいますと、当初は受注する売上に占める広告費は3割もありました。2年目くらいまではこのホームページ経由の売上が全体の9割近くでした。

—— 現在ホームページ経由で獲得される顧客はどのくらいになっているのでしょうか。

黒田泰 全体のおよそ3割程度にまで下がっています。7割くらいは紹介での案件です。

紹介による案件は広告費をかけずに売上が上がります。その体制を築けたことで、利益率はかなり改善できました。

遺言の保管件数は 創業5年で250件超え

—— 紹介案件を増やすためにどのような取り組みをされてきたのですか。

黒田泰 現在でも月に4件から6件ほどの相続税申告のある手続き案件を受託しているのですが、この申告

グ契約件数においてナンバーワンとなった実績があります。

こうした生粋の経営コンサルタントとしてのキャリアがあっても、実際に経営者の立場になってみると、コンサルタントとしての私は経営の3割程度にしか関わっていませんと感じました。本当に表面しか見えていませんでした。分野は違いますが、経営者になってからのほうが数倍の学びがありますね。

—— まず、どのような点で違いが

案件を私たちは会計事務所へ紹介し、反対に会計事務所からは不動産登記や遺言書の案件をご紹介いただいています。

—— 会計事務所とお互いに顧客を紹介し合っているのですか。

黒田泰 ご紹介いただいた税理士の先生に不義理がないように強く意識しています。ご紹介いただきましたら、必ずお仕事を返すということですね。そのため、月に何件の案件を税理士の先生からご紹介いただき、私たちがどれだけ紹介できたかを全て管理して、毎月の社内会議を通じて社員全員で共有しております。

—— 会計事務所以外の紹介も多いのでしょうか。

黒田泰 チャネルは多角化してきています。土業の他にも現在は保険会社さんや金融機関さんとも信頼関係ができています。

会計事務所の顧問料とは異なり、私たちは基本的には単発の案件がほとんどです。しかし、現在はストック型のビジネスが少しずつ生まれてきている段階です。

—— 具体的にはどのような取り組み

あったのでしょうか。

黒田泰 弁護士は少し異なると思いますが、税理士、司法書士、行政書士、社労士の業務の土台になるのは、基本的にはアウトソーシング業務です。

そのアウトソーシング業務の次に、専門的なスキルを活用して提供するサービスがあります。しかし、コンサルティングなどの専門スキルが必要な業務は日常的には行っていない事務所がほとんどなわけです。

みなのでしょうか。

黒田泰 プライベートバンクのような資産に関するコンサルティングサービスです。

現在、民事信託が盛り上がりを見せています。私たちのものにも毎月相談が来ていて、新しい流れだと感じています。私たちが行うのは民事信託の契約書を単に作るだけでなくはありません。契約書を作成するタイミングで会計事務所と連携して、相続税の試算など総合的なアドバイスをしています。

例えば、「こういった不動産を買うと利回りがこれくらいで、このくらいの税効果がありますよ」「だからこの不動産を購入するのがおすすめですよ」「購入の際には融資を受けることで相続税がこれくらい下がりますよ」といった内容です。これを税理士の先生と連携しながら行っています。お客様に不動産を紹介すること、その際の手数料も副次的な収入源になっていますね。

—— そのような事業は、割合としてはどのくらいあるのでしょうか。

黒田泰 それほど多くはありません



■山田 哲 (やまだ・さとし)

司法書士法人オーシャン代表社員。司法書士・行政書士。静岡県出身。中央大学法学部卒。司法書士事務所と税理士事務所での勤務を経て、平成23年に司法書士事務所オーシャンを設立。

い合わせがなく、事業運営に不安な日々でしたが、2〜3週間経過したところから、代表の黒田にマーケティングを見てもらい、結局のところ1カ月目は4件の相談、契約が2件でした。

—— その後は、ウェブ広告への出稿などマーケティングに着手されたのでしょうか。
黒田美菜子 そうですね。最低限のSEOだけでは限界があると1カ月目から感じていましたので、ウェブ

広告での集客を開始しました。—— どのくらいの予算でウェブ広告を掛けたのでしょうか。
黒田美菜子 開業から3カ月目には、思い切って20万円近くの広告費を投入していました。正直なところ本当に怖かったですが、お問い合わせは着実に増えていきました。

—— その後はどのようなタイミングで変化を迎えたのでしょうか。
黒田美菜子 まず、従業員を雇ったことは、当時の私にとっては大きな

り扱っている事務所となっております。内容としては遺言書の作成だけではなく、葬儀や供養の費用も生前にお預かりして信託口座で管理し、亡くなった際には葬儀の手配まで行うケースが多くあります。身寄りのない方ですと、葬儀の手配をし、年金を止め、介護保険の被保険者証を返却するといった事務手続きから、老

人ホームの部屋の片付けをするために遺品整理会社を呼んで精算したりしています。—— 遺言は執行者として預かっているのでしょうか。
黒田美菜子 現在は約250件の遺言書を保管していますが、遺言執行自体はその3分の1くらいです。私たちは「掛かりつけの法律家サポート」という20年間2万円、つま

て働いてきたわけですが、「われわれの仕事をこういうふうに見ることができたのか」と驚きました。全国的有名事務所の経営コンサルティングを担当する黒田の視点は、私とは全く違うものでした。正直、「3年で年商1億円を突破したい」と聞いた瞬間は「それ本気で言っているのですか?」と思ったのですが、話を聞いていくうちに絵空事ではなく、根拠があると分かりました。それが面白いと感じたので合流を決め

ます、土業部門の創業者でもある美菜子先生はどのくらいの時期から事務所が軌道に乗ってきたと感じましたか。
黒田美菜子 案外早く、開業から3カ月にして月次で100万円の売上になりました。開業する以前は、パラリーガルをしていましたので、自分で営業してお客様を獲得する経験はありませんでした。開業当初は、ホームページを作成して最低限のSEO対策のみでしたので、初めの半月は全くお問

相続遺言相談センター (https://www.ocean-souzoku.com/)

国内トップクラス、相続遺言実務家研究会認定
 司法書士・行政書士・協力先の税理士・弁護士
相続 遺言 相談センター
 年間実績900件以上! 顧客満足度97%以上! 安心品質!

平日: 9時~20時 / 土曜: 9時~18時
 横浜・川崎 エリア **0120-822-489**
 東京・渋谷 エリア **0120-489-775**
 横浜・湘南 エリア **0120-489-511**

相続・遺言の手続きは、国内最大級の年間900件の取扱い! 完全無料相談のオーシャンへ

相続手続き・名義変更
 相続税申告
 遺産分割
 相続財産の評価
 相続に関する税務
 相続トラブル

遺言書・生前対策
 遺言書の作成
 民事信託・生前対策
 成年後見・財産管理
 身元保証・死後事務

横浜・渋谷・横浜で、年間1200名が利用する相続相談センター!
 平日(9時30分~夜21時) 土曜(9時30分~18時) 完全無料相談を受付中

相続が開始された方へ
 相続を心配されている方へ

国内トップクラス、神奈川県内では最大級の相続相談センター

当センターを運営する司法書士法人・行政書士法人オーシャンでは、神奈川県(横浜・藤沢)、東京(渋谷)に相談センターを置き、年間900件を超える相続手続きや遺言書、成年後見や生前対策に関する業務を担当しております。

相続・遺言に関する業務は、誰にお預しても申しではありません。

私どもオーシャングループでは、同業の司法書士・行政書士・税理士に対して、親身度の高い相続手続き・遺言作成をレクチャーしている事務所でもありません。取り扱い件数が多いほか、難易度の高い相談が多く持ち込まれるので、結果として高い問題解決スキルを有していることが特徴です。

私どもは、金融機関・保険会社・不動産会社など上場企業様からも、相続関連業務でお困りのお客様をご紹介させていただいております。①費用を明示すること、②身体障害者年金・障害年金の申請代行、③遺言作成のサポート、④遺言作成のサポート、⑤遺言作成のサポート、⑥遺言作成のサポート、⑦遺言作成のサポート、⑧遺言作成のサポート、⑨遺言作成のサポート、⑩遺言作成のサポート

何よりも当センターが大事にしている事は、スキルやサービス品質はもちろんですが、「お客様の家族のように」をモットーとして完全に無料相談から手続きの成り行きや問題解決の方法を身内になつたつもりで丁寧にお伝えする姿勢にあります。誰でも無料相談をしてみても、安心できる担当者や料金体系、フォロー体制を確認したうえで依頼したいものです。「相談したら、いきなり契約をしないでほしい」なら、誰でも安心して相談も行けます。是非とも安心して無料相談をご利用ください。

<オーシャングループの2016年度実績>
 ・ご相談件数: 1200件超/年
 ・相続・遺言の担当件数: 900件超/年

WEBマーケティングで相続案件を獲得

り年間1000円で遺言書を保管するというサービスを展開しています。毎月遺言書を10件から15件ほど作成しますが、3人に1人はこのサービスに申し込んでいただいています。

—— 本日は行政書士法人オーシャンの代表を務める黒田美菜子先生と、司法書士法人オーシャンの代表を務める山田哲先生にもご同席いただいています。

まず、土業部門の創業者でもある美菜子先生はどのくらいの時期から事務所が軌道に乗ってきたと感じましたか。



ました（実際に気が付くと創業から3年で年商1億円を突破していました）。

年間900件の相続案件で会計事務所と連携する

—— オーシャングループでは、司法書士事務所、行政書士事務所だけではなく一般社団法人も設立されています。どのような意図があるのでしょうか。

黒田泰 いきいきライフ協会は高齢者の方の身元保証を行う団体です。この領域に対する世の中のニーズは感じていたのですが、横領で破綻する団体があるなど課題がありました。私はそこをきちんと適正化したうえで事業化したいと思ったのです。

この領域は今後もどんどん増え続けますが、これまではチェックする機能がありませんでした。身元保証などで預かるお金をチェックする機能がなかったわけです。

そこで、さらに相続遺言生前対策支援機構という一般社団法人も

設立しました。私と弁護士と税理士と公認会計士でつくった団体なのですが、士業事務所などが預かっているお金を第三者の立場で監督する役割を担っています。

—— そのような枠組みがあると顧客もより安心できますね。

黒田泰 そうですね。どの士業でも同じだと思うのですが、法律がどうなっているのかなどは、お客様には関係ありません。専門家として、いかにお客様のニーズに答えられるのか、いかにお役に立てるかが一番大切なことだと私は考えています。士業であることにこだわっているのではなく、お客様のニーズを満たす適切なリーガルサービスを提供することにこだわっています。認知度と信頼度を高めるうえでも、その体制が標準化され、全国で提供できるモデルになることが大切だと考えています。

—— 相続案件へのニーズが増えていく会計業界も例外ではないと思います。しかし、実際にはほとんどどの会計事務所でも相続手続き案件の経験はありません。相談があった場合に

オーシャングループと連携することはできるのででしょうか。

黒田泰 はい、ぜひとも連携させてください（笑）。

私たちは月に80件、年間900件ほど相続遺言案件を受注している事務所です。相続税申告は年50〜60件ですが、譲渡税申告・確定申告などを合わせれば、年間80件ほど会計事務所の仕事を持っています。私たちは、下請けの司法書士ではなく、お仕事を紹介できる司法書士ですから、きつとお役に立てると思います。また、相続遺言関連の業務は、国内トップクラスの件数を担当しておりますので、どのような複雑な案件でもきちんと対応ができます。お互いのメリットはたくさんあると思います。

—— 既に連携している会計事務所もあるのでしょうか。

黒田泰 13の会計事務所と連携しています。相続専門の会計事務所はそのうち5つくらいで、たまにしか相続を扱わないような事務所とも提携させていただいています。

会計事務所とウイン・ウインの関係

—— 今後の展望をお聞かせください。まず、美菜子先生から伺います。

黒田美菜子 私たちオーシャンのメンバーは、資格の有無に関係なく、本当によい活躍をしてくれています。また社内の会議では「もつとこうすればよいのではないか」など、活発な意見や企画・提案が出てくることも珍しいことではありません。

また、創業当初は100%だったインターネット経由の売上比率が、現在では半分以下になっている状況です。代表の黒田も申し上げたとおり、これは会計事務所や不動産会社などのアライアンスパートナーからの紹介が増えている結果ですし、このご紹介経由の売上の獲得についても、メンバーが積極的に動いてくれた成果です。こうした点については、本当に頼もしく思っています。

ですから、私がお客にするというよりも、メンバーみんなで売上をつくり上げて、組織として一層成長し

ていきたいと考えています。

—— それでは、引き続き司法書士法人の代表をされている山田先生にお話を伺いたいと思います。

山田 司法書士事務所の業務では現在、相続遺言や民事信託などが大きくクローズアップされています。今後もニーズは増えていくでしょう。

しかし、信託の案件などは同じものはひとつとしてありません。ヒアリングにヒアリングを重ねて、お客様ごとに工夫することが求められます。その工夫がきちんとできていれば、お客様の要望に忠実に実行できると考えています。今後も研鑽を積み、多くのお客様に寄り添い、よりよいサービスを提供していきたいと考えています。

—— 黒田代表に、読者へのメッセージをお願いします。

黒田泰 平成27年に相続税の基礎控除が減額され、新たに出てきたマーケットは評価額が5000万円から7000万円くらいの案件です。例えば、預金が3000万円あり、不動産が3000万円の評価であれば、それだけで6000万円の案件にな

るわけです。

ところがこういった一般的な家庭のケースでは、税理士に相談するよりもまず行政書士、司法書士に相談することがほとんどです。そこで、私たちが受注した相続手続き業務から、相続税申告業務を会計事務所にご紹介しているわけです。

こうした財産規模の相続案件であれば、集めた戸籍謄本や残高証明、取引履歴、経過利息、端株、名寄せ、評価証明、そして取りまとめた遺産目録を会計事務所にお渡しすると、会計事務所の作業は10〜15時間くらいで終わってしまいます。こうした申告業務は、例えば遺産総額が6000万円の案件であっても、報酬50万円ほどで会計事務所案件をご紹介している状況です。実に1時間5万円の仕事ですから、お付き合ってもらっております。

新たにマーケットが広がった5000万円前後の客層の他にも、3億円を超えるような資産規模になれば、資産コンサルティングへのニーズが出てきます。こうした資産コ

ンサルティングのマーケットは広がっていて、面白い世の中になっていると感じています。

新しい事業ドメインは、既存の事業ドメインと少し切り口を変えただけで、生まれるものが多くあります。実際に会計事務所が関わる領域である相続遺言、資産税、生前対策のマーケットは、今後もまだまだ伸びる所が狙っていきべきマーケットだと思います。

新たなマーケットの攻略に向けて、私たちと会計事務所がうまく連携することで、お互いに多くのメリットがあると考えています。多くの会計事務所のみならずとウイン・ウインの関係が構築できればうれしいですね。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。ますますの発展を祈念しています。