

## 事務所拡大実践事例 伸ばす所長の 「営業力」

第15回「本当の意味での差別化で仕事を獲得」

# 圧倒的な差別化で 年間2500件超の相談を獲得する お客様の30年先を見た営業手法

「人がやらないことをやる」という差別化を徹底し、年間2500件もの相談を獲得している司法書士法人長津田総合法務事務所。その圧倒的なマーケティング力と、お客様の30年先を考えた営業手法で、不動産や保険、相続を含めたライフプランを提供し続けている。

### サンドイッチマンとして 駅前に立つ司法書士

2015年7月21日、「相続 遺言 老後の生活相談等 無料相談会を開催します」と記した看板を背負ったサンドイッチマンが、東急田園都市線・市が尾駅前に登場した。神奈川県司法書士法人長津田総合法務事務所所長・高橋欣也氏だ。

「普通に配ってもダメです。仕掛けが必要なんです。胸に「司法書士の高橋です」と書いてある看板を見て、興味を持った人がチラシをもらってくれます。そこに司法書士の私がいることで、お客様からすると誰に相談するのかすぐにわかります。リアルな出会いが重要なんです。興味がある人がチラシを受け取ってくれるので相談につながりやすい。差別化とはそういうものだと思います。最初の30分は恥ずかしかったのですが、だんだん慣れてきましたね(笑)」

人がやらないことをやる。単純だが実際に行うのは容易ではない。「そこまでするか」という、こうした圧倒的な差別化で、開業以来、高橋氏は多くの仕事を獲得してきた。



サンドイッチマンとして  
市が尾駅前に立つ高橋氏

### 司法書士事務所 登記業務を捨てる!?

創業時は不動産会社や銀行などに、一般的な営業活動を行って見たが、あまりうまくいかなかったという。

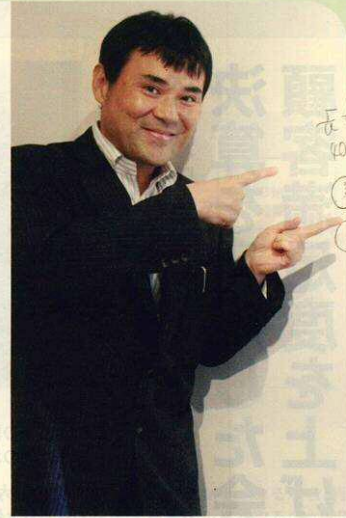
「会ってしてくれるんですが、めんどくさいという空気をすごく感じるんですよ。これはみんながやっていることなんだと思いました。そこで、差別化は必ずしなければいけないと感じました」

差別化の重要性に気づき、考え抜いて出てきたのが「登記業務は捨てる!」という発想だ。実際には、登記も行うのだが、金融機関や不動産会社からの紹介を当てにせず、相続や離婚、債務整理など、個人を対象とした戦略だった。「誰もやっていないこと」を考えた結果、モーゲージプランナーという資格を取得する。

モーゲージプランナーとは、住宅ローン分野の専門家として、最適なローンの提案や支援をする資格だ。この資格を取得したことで、住宅ローンに関する相談で一気に注目を集めることになる。テレビ東京の『ガイアの夜明け』で取り上げられたのだ。事務所を開設して1年も経たないうちに、電話が鳴り止まなくなった。



税理士と共催のショッピングモールで行う  
イベントは常に行列を意識している



司法書士法人長津田総合法務事務所  
(神奈川県横浜市)

代表 司法書士 ファイナンシャルプランナー  
モーゲージプランナー

### 高橋欣也氏

2008年11月、長津田に友人と司法書士法人長津田総合法務事務所を開業。他事務所との差別化を図る中で、モーゲージプランナーを取得。不動産会社、保険会社住宅ローン、相続問題など個人の法務相談にスポットを当て、お客様の30年後を見たライフプランを考え、さまざまな業務につなげている。

### 一回の面談で3時間以上 お客様の未来に仕事がある

お客様の要望をじっくりと聞き、対話を深めていく。それが事務所のスタイルだ。そして30年先のライフプランを考えることで、法律家だからこわかる将来のリスクを伝え、解決法を提案する。それが先々の仕事につながっていく。

「面談は、長いときは3時間くらいになります。時間は気にしません。ほとんどの土業の先生は30分でポイントだけを聞いているのではないのでしょうか。しかし、それだと世間話をする時間はありません。実はそこに次の仕事となる光があるわけです。よく聞いてくれたという印象をいただける上に、不動産の売却情報を得られたりしますので、ビジネスチャンスにもなるのです」

現在、高橋氏は、司法書士事務所のほか、不動産会社と保険代理店を作り、老人ホーム紹介サービスまで、ワンストップで、相談者やその孫の代まで、30年先のサービスを一手に引き受けている。「誰もやらない」だけでなく、「誰にもできない」業務だからこそ、司法書士法人長津田総合法務事務所は、神奈川県下でもトップクラスの相談件数を誇っている。