

# 司法書士による 企業法務に関する実態調査の分析報告

はじめに  
調査概要

- I 事務所の構成
- II 事務所の業務構成と業務依頼先
- III 事務所の顧問契約に対する意識と現況
- IV 事務所における債権管理回収業務の現況
- V 司法書士の企業法務への取組みについての現状意識と将来
- VI 司法書士の企業法務実録
- VII 他土業における顧問契約例
- VIII 提言

## ■会社法制検討委員会メンバー

- 委員長 境 俊明 (東京会)
- 副委員長 森木田一毅 (京都会)
- 委員 江島 義昭 (福岡県会)
- 委員 工藤 均 (札幌会)
- 委員 鈴木 浩巳 (兵庫県会)
- 委員 土井 万二 (大阪会)
- 委員 鈴木 洋彦 (愛知県会)
- 委員 清野 紀和 (札幌会)

## はじめに

近年、司法書士の業務は多様化してきている。簡易裁判所の代理権取得による裁判業務の拡大や成年後見制度の活用による高齢者対象の業務など新たな活躍の場が広がる一方で、企業をクライアントとする従来の業務への携わり方も変貌を遂げようとしている。

現在、厳しい経済状況の下、各企業は変革と改善を求められている。ここ数年における商法改正は、経済情勢に柔軟に対応できる株式制度、企業統治、企業再編、IT化などを簡易迅速に推し進めることを狙いとしている。これらの商法改正は、会社の大半を占める中小企業にも否応なしに適用されるが、今までは見過ごされ、曖昧にされがちであった企業内の問題についても、より一層のコンプライアンス（法律遵守）に基づく運営が求められるため、改正商法に対応できない会社は不測の事態に巻き込まれ、会社の衰退・消滅をたどる可能性すらあり得るのである。

度重なる商法改正は、当事者である企業自体にも早急な対応を迫るものであるが、企業のみならず、企業と法務税務で関わりのある弁護士、公認会計士、税理士にとってもまた、改正商法に則った対応を強いるものである。

他土業において、改正商法への取組みがいかに行なわれるのかは不明だが、少なくとも、日常的に商業登記を通じ商法に関わりのある我々司法書士は、この商法改正と司法書士の業務変革を好機と捉え、いち早く改正商法への対策を講じ、これまで積み重ねてきた知識と経験とを合わせて企業に対して積極的に提供していけば、従来のように企業から個々の業務受託という関係ではなく、企業法務全般への継続した業務受託が可能になり、ひいては、司法書士の業務範囲を質量ともに拡大することができるのではないだろうか。

また企業は、企業自体だけでなく、ときには従業員個人の法的問題にも対処しなければな

らないこともある。常日頃から司法書士が企業法務に関与していれば、その企業を構成する個人の法的問題にも携わることが可能になる。周知のとおり、不動産売買や相続、担保権の設定や離婚・破産、損害賠償請求など個人の相談の対象は幅広く、これら一つ一つに真摯に対応していくことは、同時に、司法制度改革の目的の一つである、「市民に信頼される法律専門家」としての責務を果たすことにもつながるのではないだろうか。

本稿は、全国の司法書士が現時点でどの程度企業法務に関与しているか、また、いかなる業務を行っているかを具体的に調査し、問題点や改善点などを検討したうえ、企業法務への取り組みを提言するものである。

以後、これを基に活発な意見交換や実践方法の開示がなされることを期待し、司法書士の企業法務に対する意識をより一層喚起したいと考えている。

## 調査概要

### 1. 調査の目的

司法書士による企業法務への関与の実態を調査し、司法書士の企業法務への関与の課題及び今後の実践方策や業務拡大の方法を探ることを目的とする。

### 2. 調査方法

全国の司法書士会員に対して、各単位会よりアンケート用紙を配布し、所属単位会に提出、各単位会が取りまとめのうえ連合会へ郵送する方法により調査を実施した。

### 3. 調査期間

平成14年2月5日（アンケート用紙発送）～3月15日（日司連あて回答期限）

### 4. 回収状況

全国の司法書士会員17,193名（平成14年3月20日現在）の内、有効回答者数は3393人、回答率は19.73%であった。

## 調査結果

(具体的な設問に沿って)

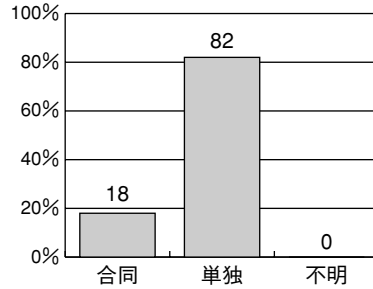
### I 事務所の構成

#### 【1】事務所はどのような形態ですか。

① 合同 ※【2】へ                      ② 単独 ※【4】へ

〈分析〉

	合計 【N】	合同 【%】	単独 【%】	不明 【%】
合計	3393	17.9	81.6	0.4
東京23区	212	24.1	75.5	0.5
政令指定都市	377	30.0	69.5	0.5
政令指定都市以外 の県庁所在地	563	16.5	83.3	0.2
その他	2233	15.7	83.8	0.5
不明	8	0.0	100.0	0.0



全体の約8割が単独事務所の形態を採っている。

地域ごとに分析すると、上の表に示したとおり、東京23区においては75.5%、政令指定都市では69.5%、県庁所在地その他では83%を単独事務所が占めており、地域を問わず司法書士事務所は単独経営が主流であることが窺える。一方、今後の業務拡大や司法書士法人制度の確立により、合同事務所の形態が増加することも十分考えられる。

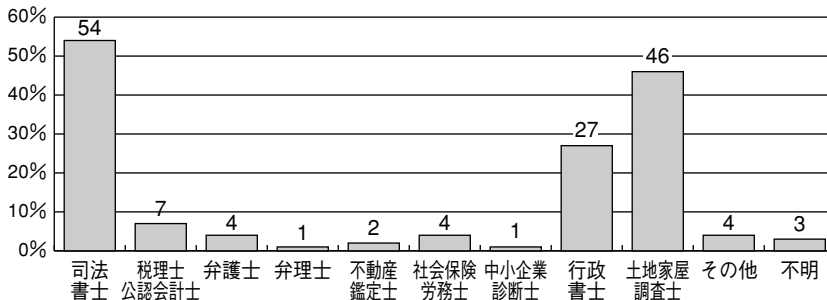
#### 【2】【1】で「① 合同」と回答した場合、どの専門職能と合同していますか。

※複数回答可

- |              |                                |
|--------------|--------------------------------|
| ① 司法書士 ※【3】へ | ⑥ 社会保険労務士                      |
| ② 税理士・公認会計士  | ⑦ 中小企業診断士                      |
| ③ 弁護士        | ⑧ 行政書士                         |
| ④ 弁理士        | ⑨ 土地家屋調査士                      |
| ⑤ 不動産鑑定士     | ⑩ その他 (                      ) |

※①以外は、全て【4】へ

〈分析〉



	合計	合同	司法書士	税理士 公認 会計士	弁護士	弁理士	不動産 鑑定士	社会 保険 労務士	中小 企業 診断士	行政 書士	土地 家屋 調査士	その他	不明
合計	3393	608	53.9	7.4	3.8	0.8	1.8	3.6	1.5	27.0	46.1	3.6	2.6
東京23区	212	51	49.0	21.6	25.5	5.9	2.0	5.9	0.0	17.6	23.5	0.0	2.0
政令指定都市	377	113	68.1	7.1	2.7	0.0	1.8	4.4	2.7	8.8	30.1	8.0	0.9
政令指定都市以外 の県庁所在地	563	93	60.2	7.5	1.1	0.0	5.4	4.3	3.2	31.2	52.7	3.2	2.2
その他	2233	351	48.4	5.4	1.7	0.6	0.9	2.8	0.9	33.0	52.7	2.8	3.4
不明	8	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

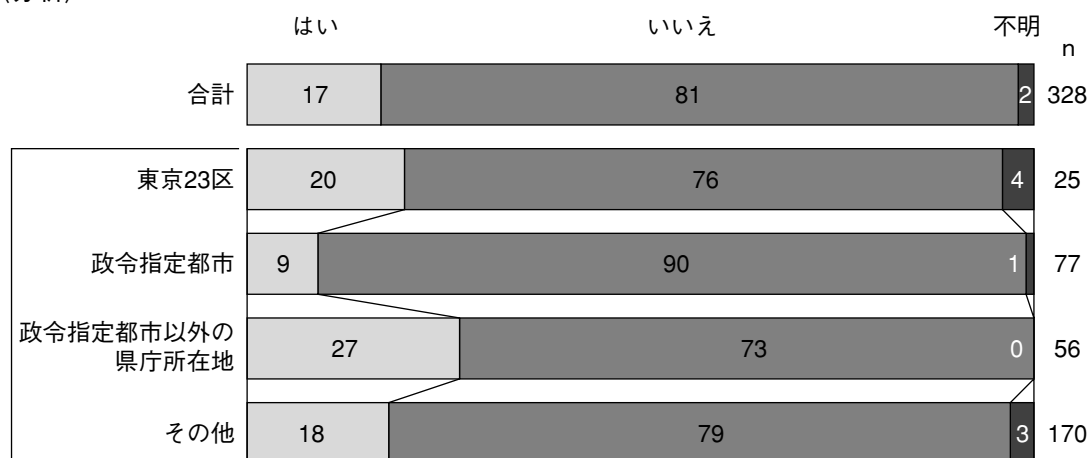
合同事務所の場合にどのような専門職能と合同しているかとの問いについては、他の司法書士との合同と答えた人が53.9%、続いて隣接登記業務である土地家屋調査士が46.1%、行政書士が27%、税理士・公認会計士が7.4%、弁護士3.8%という順になっている。地域的な特色としては、東京23区において、弁護士との合同が25.5%、税理士・公認会計士との合同が21.6%と他の地域に比べて高い割合を示している。首都圏には弁護士、税理士・公認会計士が集中しており、その総数自体も他の地域に比べ格別に多いため、このような結果が出るのは当然だともいえるが、この結果から、首都圏では士業が互いに連携し法務と税務を総合的に受託するワンストップサービスの業務形態が進んでいることが推測できる。

### 【3】【2】で「① 司法書士」と回答した場合、司法書士業務を分担していますか。

※分担の具体例：専門分野ごとに商業・不動産・裁判事務・相談

① はい                      ② いいえ

〈分析〉

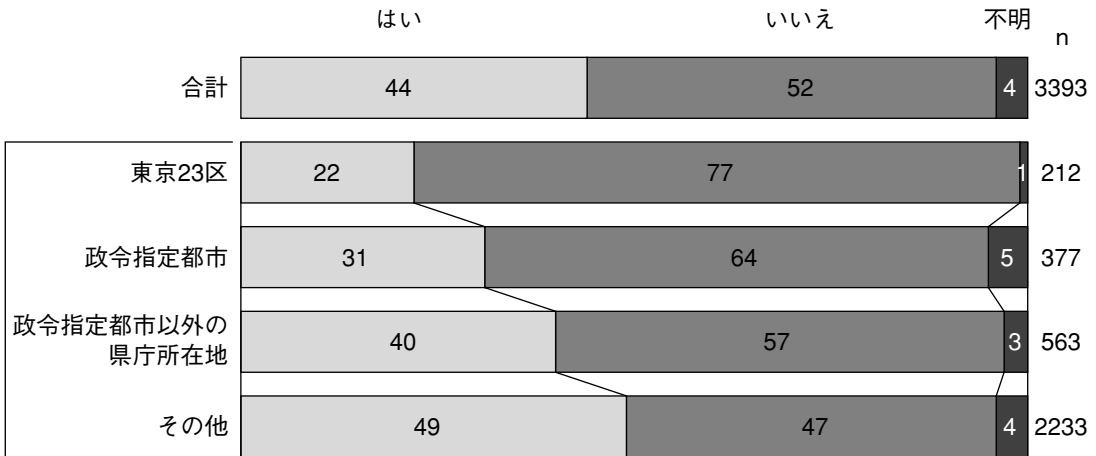


司法書士合同の事務所の中で、専門分野ごとに業務の分担をしている事務所は17%とわずかであり、分担をしていない事務所が81%と大部分を占めている。特に政令指定都市内の事務所からは約90%が業務の分担をしていないとの回答が得られた。このように、現在司法書士合同の事務所において、各司法書士がそれぞれ専門分野をもって仕事をしているという事務所は少ないが、今後業務が多様化してくるに伴い、異なる専門性を有する司法書士が合同事務所を開設し、分業形態の事務所が多くなることも考えられる。

**【4】 他資格と兼業していますか。**

- ① はい ※【5】へ                      ② いいえ ※【6】へ

〈分析〉

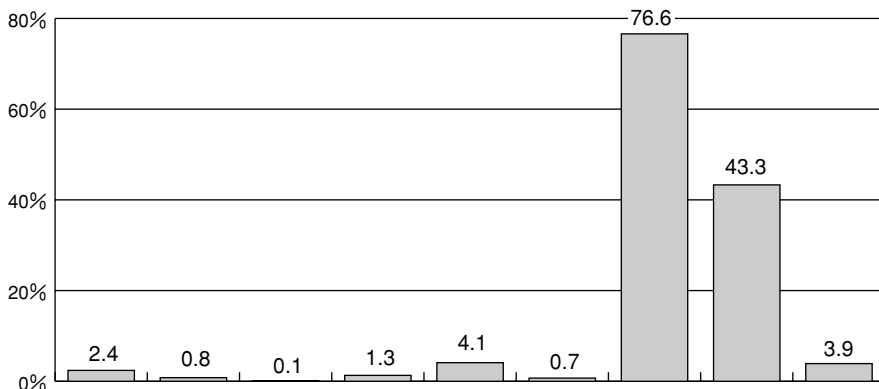


他資格との兼業については、全体の44%が兼業していると回答している。地域別にみると、東京23区が22%と最も少なく、政令指定都市が31%、政令指定都市以外の県庁所在地が40%、その他の地域が49%となっている。地方での兼業率は高く都市部に至るに従って兼業率が下降していることから、都市部ほど分業化が進んでいることが推測できる。

**【5】【4】で「① はい」と回答した場合、その資格は何ですか。 ※複数回答可**

- ① 税理士
- ② 公認会計士
- ③ 弁理士
- ④ 不動産鑑定士
- ⑤ 社会保険労務士
- ⑥ 中小企業診断士
- ⑦ 行政書士
- ⑧ 土地家屋調査士
- ⑨ その他 (                      )

〈分析〉



	全体	税理士	公認会計士	弁理士	不動産鑑定士	社会保険労務士	中小企業診断士	行政書士	土地家屋調査士	その他
合計	1495	2.4	0.8	0.1	1.3	4.1	0.7	76.6	43.3	3.9
東京23区	47	6.4	2.1	0.0	0.0	10.6	2.1	59.6	38.3	2.1
政令指定都市	118	6.8	0.8	0.0	3.4	6.8	0.8	50.8	44.1	8.5
政令指定都市以外の県庁所在地	228	3.1	2.2	0.0	4.4	4.8	1.3	73.2	43.0	1.8
その他	1097	1.6	0.5	0.1	0.5	3.4	0.5	80.8	43.5	4.0

兼業している資格は、行政書士（76.6%）と、土地家屋調査士（43.3%）が圧倒的に多い。これは、地域別にみた場合においても同様の結果が得られている。

## 【6】事務所所在地はどちらですか。データ処理の都合上、郵便番号の上三桁をご記入ください。

\*この設問は、地域別の集計をする場合のために、上三桁の記入をお願いしたものである。これにより、都市部とその他の地域との相違点等を細かく分析するのに役立った。

## 【7】司法書士業務に関わる総人数をご記入ください（本人除く）。

〈分析〉

事務所の規模は、本人を除き1又は2人という回答が半数を占めている。規模5人以上の事務所は非常に少なく、この傾向は地域的にみてもほぼ同様の結果を得ている。【1】のとおり、全体の約8割が単独事務所であり、司法書士1人、事務員2、3名が全国的に平均的な事務所形態だといえる。

	1人	2人	3人	4人	5人	6人以上	不明	n
合計	28	23	14	6	3	2	24	3393
東京23区	17	26	12	6	5	9	25	212
政令指定都市	20	21	14	9	5	8	23	377
政令指定都市以外の 県庁所在地	27	22	13	7	3	3	25	563
その他	31	23	14	5	2	1	24	2233

## II 事務所の業務構成と業務依頼先

【8】事務所への業務依頼は、どのような形態が多いですか。下記（1）～（3）に分類した場合、不動産登記を含めた事務所の業務全体を100%としておおよその数字でお答えください。

- （1）個人から直接依頼
- （2）法人から直接依頼
- （3）紹介者（税理士・金融機関等）経由で依頼

<分析>

（1）～（3）の中で、（2）の「法人からの直接依頼」に最も高いパーセンテージをつけた回答が多く、受託内容の100%が法人からの直接依頼だと回答した人も12名いる。以後90%台をつけた人が42名、80%台61名、70%台83名と続く。以下法人から直接依頼が受託内容の大部分を占めると回答したこの198名について分析する。

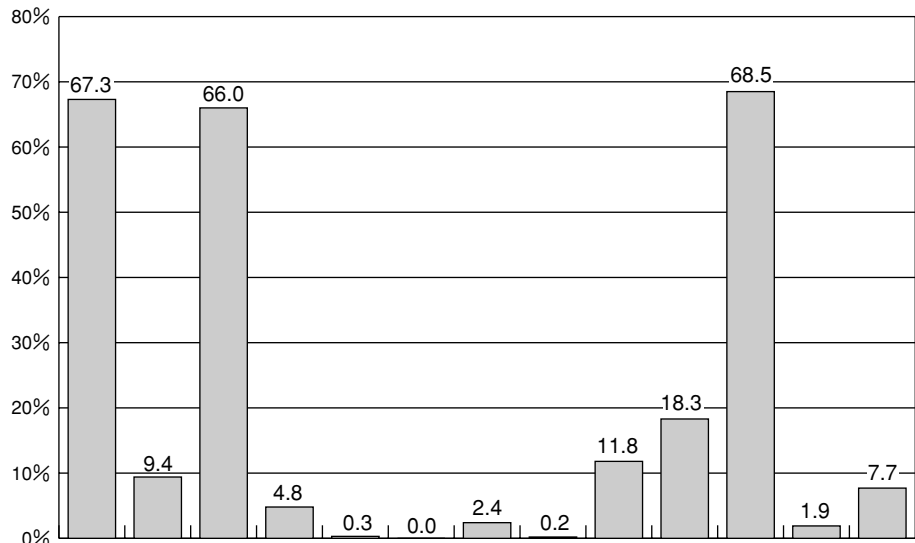
まず、事務所の形態別にみると、合同事務所が198名中56名（28.28%）であった。【1】の結果のとおり、全体における合同事務所の占める割合は17.9%であったのに対し、ここでは3割近くが合同事務所からの回答と、その割合がやや高くなっている。ここで、司法書士・土地家屋調査士以外との合同事務所による回答は19件（9.5%）で、多職種が合同している法律経済総合事務所型の総合事務所は4件にとどまった。

次に、専業・兼業別でみると、兼業者が76名（38.38%）であった。【4】の結果のとおり全体における兼業者の占める割合は44%であったので、ここでの比率はやや低くなっている。内訳をみると、税理士・公認会計士との兼業者が20名、社会保険労務士が2名、行政書士が



(1,550名)中【10】の④を選択した会員は908名(58.58%)であり、また【9】で③を第1に選択した会員(924名)中【10】の④を選択した会員は506名(54.76%)であるから、両者はほぼ同じ結果を示している。

会社法務全般の相談を取扱った事がありながら、間接受託が第一順位を占めるという回答からは、企業と直接の接点を司法書士自身が活用しきれていない現状が浮かび上がる。企業との直接の接点を有する司法書士は、断続的な受託ではなく、報酬体系・業務範囲を明確することにより企業に対しその存在をアピールしながら顧問契約につながる方法を模索することが必要である。隣接他土業からの依頼のうち、税務・会計に携わる土業からの依頼が多い司法書士は、既に税理士や公認会計士が会社と顧問契約を締結している可能性が高く、間接的な接点しか持てないかもしれないが、企業法務全般に携わっていることを税理士や公認会計士を通じて会社アプローチすることはできるだろう。

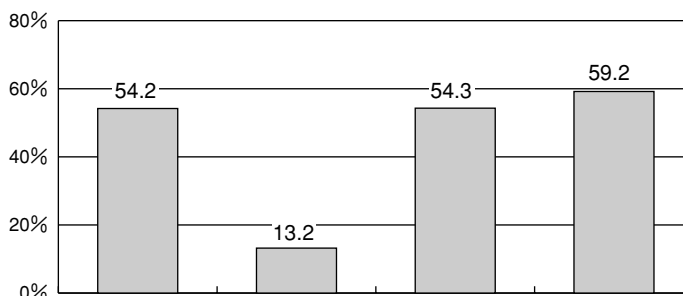


	全体	顧問契約していない企業法人より直接	顧問契約している企業法人より間接	税理士・公認会計士	弁護士	司法書士	不動産鑑定士	社会保険労務士	中小企業診断士	行政書士	その他(土地家屋調査士等)	個人または会社・各種法人からの紹介	国・地方自治体	その他
合計	3393	67.3	9.4	66.0	4.8	0.3	0.0	2.4	0.2	11.8	18.3	68.5	1.9	7.7
東京23区	212	77.8	14.6	87.7	25.0	0.0	0.5	4.2	0.0	3.3	7.5	53.3	0.0	5.7
政令指定都市	377	73.7	17.2	80.1	7.7	0.5	0.0	2.7	1.1	8.8	9.5	65.8	0.5	6.1
政令指定都市以外の県庁所在地	563	68.4	8.7	69.8	4.6	0.2	0.0	2.5	0.0	13.7	18.7	73.9	0.7	9.1
その他	2233	65.1	7.7	60.6	2.4	0.3	0.0	2.2	0.1	12.7	20.6	69.1	2.6	7.8

【10】 商業登記に関する下記業務のうち、取扱ったことのあるもの全てに○を記入ください。

- ① 総会・役会の指導助言                      ③ 合併・増資・減資手続のスケジュール作成  
 ② 総会出席                                      ④ 会社法務全般の相談

<分析>



	全体	総会・役会の指導助言	総会出席	合併・増資・減資手続のスケジュール作成	会社法務全般の相談
合計	3393	54.2	13.2	54.3	59.2
東京23区	212	60.8	19.8	69.3	67.0
政令指定都市	377	63.4	22.8	67.1	68.4
政令指定都市以外の県庁所在地	563	54.9	13.0	54.0	59.1
その他	2233	51.8	11.1	50.9	57.1

①・③・④の回答が各50%台であるのに対して、②は約13%の会員しか経験していない。

これは、司法書士が裏方的な役割が大きいためともいえるが、設問自体①・③・④は②と比べて広いケースを含みうるので単純な量的比較はできない。

②の総会出席と回答した人はその企業と比較的密接な関係ができていない可能性が高いので、ここでは②を挙げた449名について分析する。

まず、事務所形態別では、合同事務所が103名(22.94%)、単独事務所が345名(76.84%)であった。全体数は合同事務所が約600名(17.9%)であるから、ここでの合同事務所の割合は高く、また合同事務所の形態は司法書士、行政書士、土地家屋調査士との合同が多かった。これは、合同事務所の方が総会に出席する時間的余裕を生み出せるからだと考えられる。地域的には、東京23区(19.81%)の割合が政令指定都市(22.81%)よりも低いのが特徴であった。これは、首都圏では弁護士の数も多く専門化が進んでいるからだと考えられよう。事務所規模でみると、規模10名以上の事務所は8名(1.78%)、5～9名は27名(6.01%)、1～4名が355名(79.06%)、本人のみが54名(12.03%)であった。全体的には、規模10名以上の事務所は1.01%、5～9名は4.96%、1～4名が70%、本人のみが23.94%であるから、平均よりはやや規模の大きめの事務所に偏っている。これも、規模の大きい事務所の方が総

会に出席する時間を生み出せるからだと考えられる。

**【11】 商業登記業務の依頼者から、登記業務以外の法律業務を依頼されますか。その理由も併せてご記入ください。**

- ① はい                      ② いいえ

<分析>

	はい	いいえ	不明	n
合計	46	47	7	3393
東京23区	61	33	6	212
政令指定都市	65	29	6	377
政令指定都市以外の 県庁所在地	49	44	7	563
その他	41	51	8	2233

①が1,559名（45.95%）、②が1,587名（46.77%）とほぼ同じ割合を示した。

地域的には、政令指定都市で「はい」と答えた人の比率が最も高く、次いで東京23区となっている。但し、都市部以外で①が少ないとの結果からは、地方では司法書士が弁護士に代わる役割を果たしているという説に疑問がもたれるところである。「はい」と回答した者の内理由を記入した人が1,160名、「いいえ」と回答した者の内理由を記入した人が338名である。以下それぞれの内容について分析を試みる。

**① 「はい」と回答した理由**

<司法書士側に起因する理由>

- 1 相談しやすい、身近である（121）
- 2 法律にくわしい、専門職である（60）
- 3 信頼されている、期待（40）
- 4 1ヶ所で用が済む、便利（26）
- 5 費用が安い、無料で相談にのってくれる（19）
- 6 弁護士に依頼するほどでもない小さな事件でも引き受ける（6）
- 7 スピーディー（1）

### <相手方に起因する理由>

- 1 法律の知識が少ない、会社内部に専門的知識を有する人がいない (59)
- 2 他に相談するところがない (地域的なこと) (35)
- 3 他に相談できる人がいない (28)
- 4 司法書士の職域を理解していない (21)
- 5 法律分野については外部に委託したい (会社からのニーズ)、手間がかかるから (19)
- 6 顧問契約をしている、あるいは、顧問的な関係にある (13)
- 7 顧問弁護士をつけるほどの体力がない (4)
- 8 中小企業は、会社と従業員や家族は不可分の関係にある (2)

相談しやすい、身近であるという答えが圧倒的に多数である。やはり身近さ、アクセスの容易さが大きな要因になるようである。会社内部に法務部がない会社の場合、司法書士に対して登記のみではなく会社が抱える法律問題全般への対応が期待されている。

### ② 「いいえ」と回答した理由

- 1 顧問弁護士、顧問税理士等がいる、又は他の専門家に相談している (67)
- 2 依頼がない (60)
- 3 職域外だから受けない、他の専門職を紹介 (39)
- 4 企業法人が少ない、小さい会社が多い、依頼人自身にあまり問題がない (依頼人側の問題) (39)
- 5 司法書士は登記のみと考えられている (22)
- 6 力不足 (15)
- 7 商業登記自体の事件数が少ない (15)
- 8 やる意思がない (9)
- 9 アピールしていない、広報不足 (7)
- 10 経験が浅いから (3)
- 11 顧問契約をしていないから (1)
- 12 期待されていない (1)
- 13 多忙につき (1)

「いいえ」と回答した主な理由は依頼がないためであり、登記以外の業務を受託する意思がないと答えた人はわずかである。業務さえあれば引き受けることが予想される。

【11】のフリーアンサーの中には、理由のほかに、実際に受託している業務内容を具体的に記載したのも多数あったため、以下列挙した。

### <会社関係の手続き>

会社法務全般、設立一般、株主総会手続、議事録作成、会社の運営方法、総会、役会の運営、取締役の責任、役職の意味内容範囲について、社内規定作成、社内社外文書、定款、寄付行為の作成、株主名簿、株券台帳の作成、株式の不発行、増資、株券発行、株主対策、株、出

資の譲渡、株式公開、会社合併、組織変更、企業再編、営業譲渡、会社解散、会社の清算、会社のとりへの対応、株主総会無効、役員死亡後の権利関係、役員の報酬、退職金の問題、官報公告

<法律相談関係の手続き>

法律相談、売掛金回収、債権保全、仮差押、強制執行、支払督促、手形訴訟、調停、会社営業取引上の問題、取引相手とのトラブル、契約上のトラブル、役員間のトラブル、株券紛失、書証紛失による公示催告、商工ローン問題、破産、給料の差し押さえに伴う供託、交通事故、土地境界、相隣関係、離婚、社員の背信による民事刑事の立件

<不動産、契約書関係その他>

契約書作成、贈与、公正証書、会社の不動産関係、従業員の不動産登記、不動産賃貸、不動産の管理、税務、遺言、相続、融資について、成年後見

<行政・税務・労務関係>

税務、労務、社会保険業務、行政庁への許認可申請、帰化申請

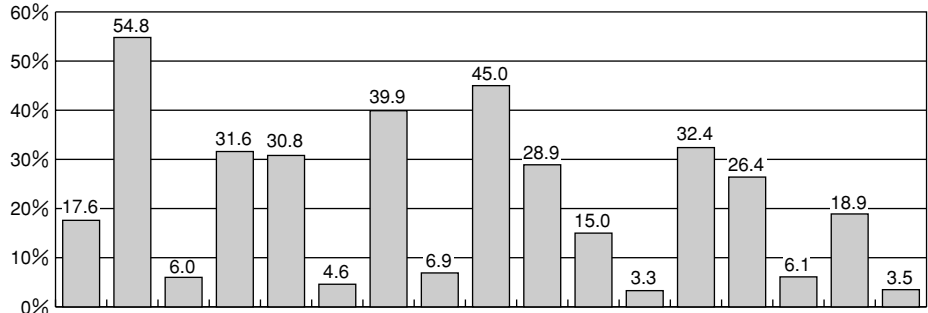
<その他>

従業員の不正行為、外国文書の翻訳、文書整理保管、独禁法、証券取引法、外為法、供託

**【12】 企業法人から、登記以外の下記の法律業務を依頼されたことがありますか。受託したことのある業務全てに○をご記入ください。差し支えなければ具体的な内容もご記入ください。**

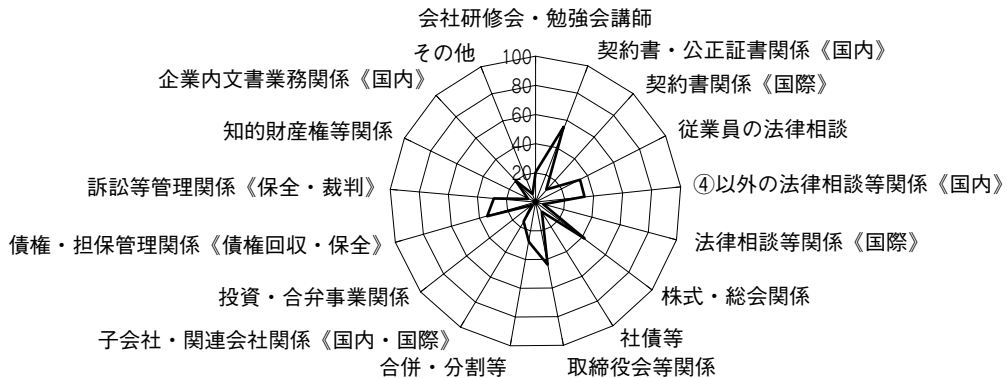
- |                   |                      |
|-------------------|----------------------|
| ① 会社研修会・勉強会講師     | ⑩ 合併・分割等             |
| ② 契約書・公正証書関係《国内》  | ⑪ 子会社・関連会社関係《国内・国際》  |
| ③ 契約書関係《国際》       | ⑫ 投資・合併事業関係          |
| ④ 従業員の法律相談        | ⑬ 債権・担保管理関係《債権回収・保全》 |
| ⑤ ④以外の法律相談等関係《国内》 | ⑭ 訴訟等管理関係《保全・裁判》     |
| ⑥ 法律相談等関係《国際》     | ⑮ 知的財産権等関係           |
| ⑦ 株式・総会関係         | ⑯ 文書業務関係《国内》         |
| ⑧ 社債等             | ⑰ その他 (            ) |
| ⑨ 取締役会等関係         |                      |

<分析>

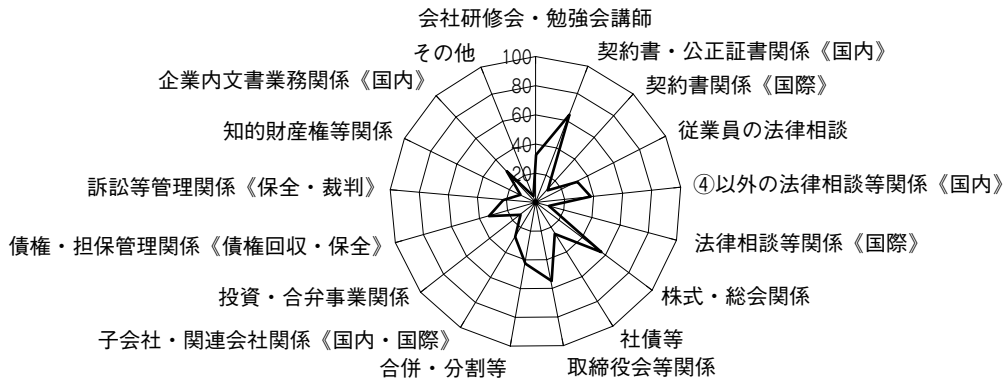


	全体	会社研修会・勉強会講師	契約書・公正証書関係《国内》	契約書関係《国際》	知的財産権等関係	訴訟等管理関係《保全・裁判》	債権・担保管理関係《債権回収・保全》	投資・合併事業関係	子会社・関連会社関係《国内・国際》	合併・分割等	社債等	取締役会等関係	株式・総会関係	取締役員等関係	その他			
合計	3393	17.6	54.8	6.0	31.6	30.8	4.6	39.9	6.9	45.0	28.9	15.0	3.3	32.4	26.4	6.1	18.9	3.5
東京23区	212	29.2	64.6	10.8	32.1	38.7	9.4	55.7	22.6	54.7	43.9	30.2	12.7	34.4	23.6	11.8	30.7	4.2
政令指定都市	377	31.0	72.4	11.4	44.3	45.4	9.5	54.4	13.5	55.4	45.4	26.0	7.4	49.6	39.8	12.7	32.9	2.9
政令指定都市以外の県庁所在地	563	17.8	56.5	4.6	33.0	32.5	4.3	42.5	7.3	47.6	31.8	16.3	2.8	36.4	30.9	5.2	20.8	4.4
その他	2233	14.3	50.6	5.1	29.1	27.2	3.4	35.3	4.2	41.7	24.1	11.4	1.8	28.5	23.3	4.7	15.0	3.3

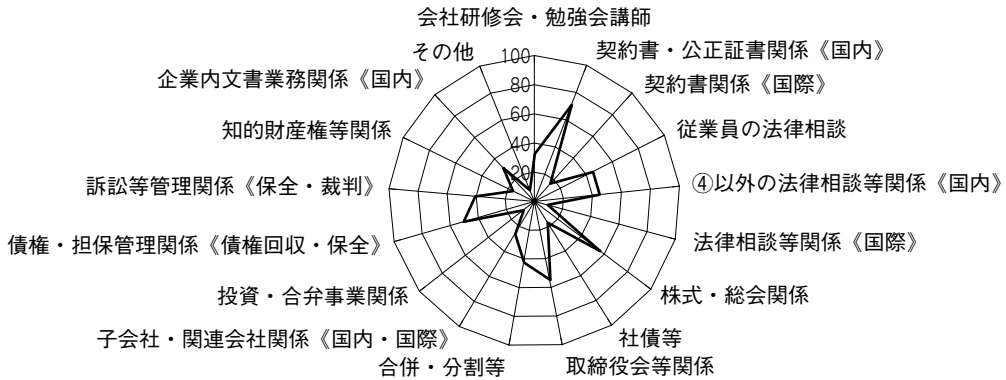
Q12 企業法人からの受託業務(全体)



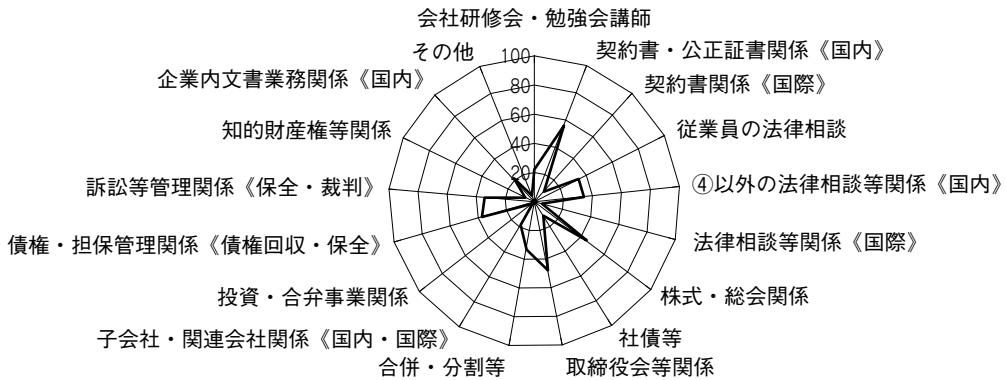
Q12 企業法人からの受託業務(東京23区)



### Q12 企業法人からの受託業務(政令指定都市)



### Q12 企業法人からの受託業務(政令指定都市以外の県庁所在地)



「契約書・公正証書関係」と回答した人は全体の半数以上、「株式・総会関係」「取締役会関係」と回答した人は全体の4割に上った。これらの選択肢は地域別には顕著な差はなく平均的に選択した人が多かった。全体的に、登記以外の法律業務として依頼される場合であっても、不動産登記・商業登記に関連した業務を依頼される割合が高いと言える。

それに対し、「社債等」「合併・分割等」「子会社・関連会社関係」「投資・合併事業関係」及び「企業内文書関係」については都市部と地方部での差が顕著である。都市部の特色としてこれらの回答の割合が高いのは、企業の規模・数ともに地方部に比較し大きく需要も高いからだと考えられる。これらの分野は、他の専門職能との競合分野ではあるが、都市部の司法書士にとっては登記と合わせた総合的な参入の機会が期待される分野である。総合的にみて、12個以上丸を付けた人は、131名(3.86%)である。この回答者について分析してみる。

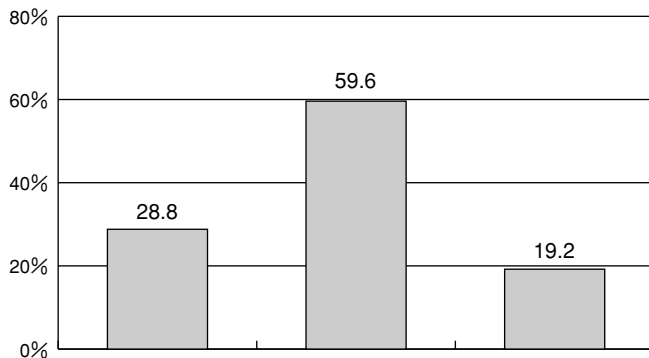
合同事務所が36名(27.48%)、単独が95名(72.52%)であり、全体での割合(18%)に比べると合同事務所の割合が高いといえる。他資格との兼業は、64名(48.85%)とやや多い程度である。内訳は土地家屋調査士と行政書士が多く目立った特徴はみられない。地域的には、東京都23区が22名(16.79%)、政令指定都市が36名(27.48%)、県庁所在地が18名(13.74%)、その他が55名(41.98%)である。ここではかなり都市部に偏っているようであ

る。全体での割合を見てみると、東京23区の会員より政令指定都市の会員のほうが幅広く活躍しているようにも見えるが、東京23区212名中の22名は10.37%にあたり、政令指定都市377名中の36名は9.55%にあたる。大企業・ベンチャー企業が多い首都圏での特色が現れているのではないだろうか。やはり、ニーズがあるということが前提条件であり、その上で、いかに地方において保守的な傾向を脱していくかが課題だと思われる。

**【13】 企業法人から登記業務以外の法律業務を依頼された場合、どのように対処しますか。 ※複数回答可**

- ① 受託し、自己責任で業務として処理する
- ② 受託するが、依頼内容によっては他の司法書士や専門職能を紹介することもある
- ③ 受託しない

<分析>



	全体	受託し、自己責任で業務として処理する	受託するが、依頼内容によっては他の司法書士や専門職能を紹介することもある	受託しない
合計	3393	28.8	59.6	19.2
東京23区	212	30.2	72.6	14.6
政令指定都市	377	40.3	69.5	9.0
政令指定都市以外の県庁所在地	563	29.3	59.7	18.8
その他	2233	26.6	56.7	21.4

登記業務以外の法律業務依頼に関し、受託しないという回答は少数である。但し、受託すると回答した人の中で、依頼内容によっては他の人を紹介すると回答した人が約7割で、自己責任で業務として処理すると答えた人を大きく上回る。この場合、依頼内容が司法書士の職務権限外である場合等は他の専門職能へ紹介し、司法書士の職務権限内の行為であっても自己の専門分野の場合は当該分野に精通した他の司法書士へ依頼しているものと考えられる。また、都市部に至るほど分業化が進み、ネットワークを形成することによって、適正な

処理ができる体制が整っているようである。都市部は専門化傾向が高く、各人が特定の業務に特化することにより住み分けを図ることができる。しかし、地方では都市部に比べ専門家の絶対数が少ないので、各人が業務全般を網羅することが求められる。これは負担が重く、ともすれば受託しないというケースの増加につながる。これからは、企業法務全般に参入する司法書士育成の体制をいかに整えるかが課題となる。

『Ⅱ 事務所の業務構成と業務依頼先』の全体を通じて見てみると、「法人からの直接の業務依頼が70%以上」「企業法人からの直接の依頼が上位三位内」「総会出席経験あり」「商業登記業務の依頼人から商業登記業務以外の法律業務の依頼あり」「企業法人から登記以外の法律業務の依頼があり」「登記業務以外の法律業務を依頼された場合受託又は紹介する」と答えた人をピックアップすると14名であった。合同事務所が5名、単独事務所が9名。合同の相手は司法書士、行政書士、土地家屋調査士であった。また、兼業者が7名で、税理士・公認会計士、行政書士、土地家屋調査士であった。内、行政書士兼業者が6名というのは目を引く。何でもやってみようというハングリー精神が旺盛なのだろうか。また、顧問先を有している人は5名で、債権回収手続にも比較的熱心に取り組んでいる。企業法務への関与も13名が積極意見である。何より多方面の仕事を手がけようという意欲が大きい要素であると見受けられる。

弁護士に関する考察であるが、旧来の法廷業務から企業法務に進出していった原因として、①国際的な取引を行う大企業に企業法務の需要が生じてきたことと、②大都市に集中している大企業の法的需要を求めて集中した弁護士が過飽和状態の中で企業法務という新たな需要を作り出していったという過程が平行して進んだことが挙げられている（棚瀬孝雄『現代社会と弁護士』P.50以下）。従来の前法律的な紛争解決の基盤となっていた共同体の解体が進み、紛争の法的処理を中心とする自己責任社会に移行しつつあるので、企業法務の需要が高まることは間違いない。あとは増加する需要をどの職能が吸収するのか。われわれ司法書士に企業法務に取り組む主観的・客観的条件が整っているのかが問題である。

### Ⅲ 事務所の顧問契約に対する意識と現況

【14】 あなたの事務所では、企業法人と顧問契約を締結していますか。

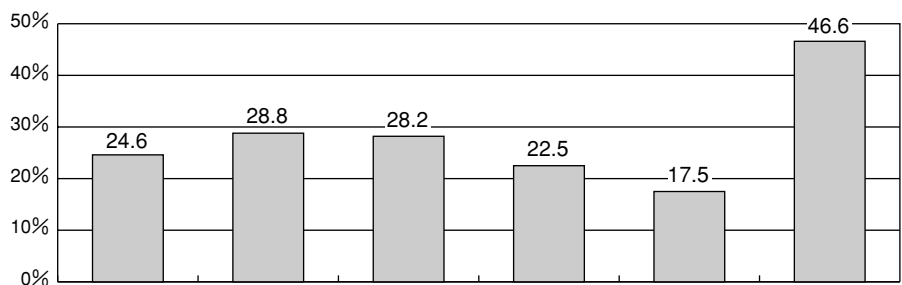
① はい ※【15】へ                      ② いいえ ※【16】へ

<分析> 全体の結果として、顧問契約締結が8%で、締結していないが90%であることについて、これまで司法書士は、顧問契約を締結して業務を行うことは少なく、日々、突発的に仕事を依頼されることが通常であった。顧客からの依頼数は社会の経済状況に左右されやすく、また、業種によっては繁忙期と閑散期に分かれるものもある。そのため顧客からの依頼をひたすら「待つ」という姿勢が多かったのも事実である。そこで、今後司法書士の業務

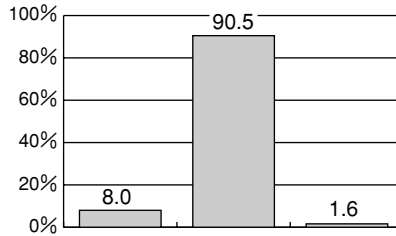
	はい	いいえ	不明	n
合計	8	90	2	3393
東京23区	20	79	1	212
政令指定都市	19	79	2	377
政令指定都市以外の 県庁所在地	7	92	1	563
その他	5	93	2	2233

範囲の拡大を推進するために顧問契約を大いに活用すべきではないだろうか。顧問契約は相手方にとってのメリットやニーズを十分に認識した上で締結されるものであるが、司法書士の提供できる法的サービスと相手方が求めるニーズが合致すれば、その地域性に関係なく締結が可能なものであるからである。【14】の集計結果をみると、大都市においては他資格者との競争は激しいかも知れないが、司法書士独自の専門性を相手方にアピールし、企業法務に入り込めばその割合もかなり上昇が期待できる。また他地域においても、地域の中での色々な法的ニーズは必ずあるものと考えられるので、積極的にアプローチを展開していくべきである。

### 【14】と【21】及び【14】と【23】との相関について

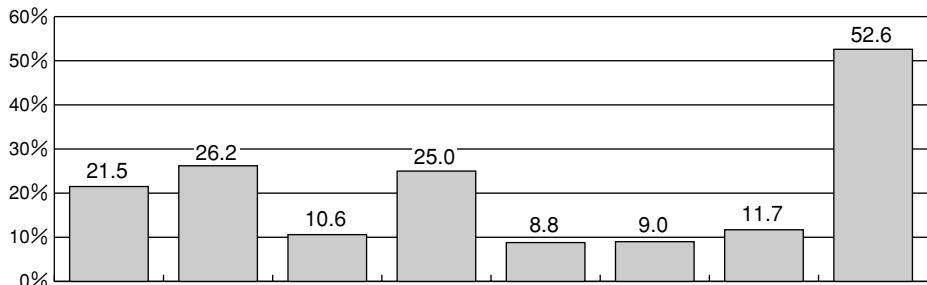


	全体	民事保全 (仮差押・仮処分)	民事執行	訴訟	調停・和解	その他	不明
合計	3393	24.6	28.8	28.2	22.5	17.5	46.6
はい	270	47.4	53.3	54.1	40.7	18.1	23.0
いいえ	3070	22.8	26.9	26.2	21.1	17.6	48.2
不明	53	11.3	15.1	11.3	9.4	7.5	75.5

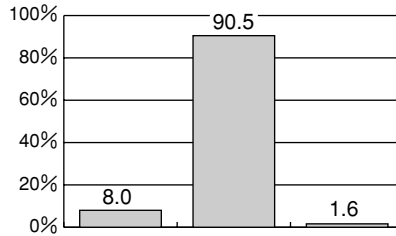


	全体	はい	いいえ	不明
合計	3393	8.0	90.5	1.6
民事保全 (仮差押・仮処分)	834	15.3	83.9	0.7
民事執行	978	14.7	84.5	0.8
訴訟	956	15.3	84.1	0.6
調停・和解	764	14.4	84.9	0.7
その他	594	8.2	91.1	0.7
不明	1582	3.9	93.6	2.5

【21】(行ったことのある債権管理回収手続き)との相関では、顧問契約を締結している事務所の48%、約半数の事務所が保全・執行・訴訟・調停和解等の業務に関与している。また、顧問契約をしていない事務所の債権管理回収手続きは24%に過ぎない。やはり登記中心の事務所経営が浮き彫りになっている。



	全体	債権譲渡	保証取得・担保取得	相殺の手続相談	代物弁済の手続相談	商品等引揚げの手続相談	金銭代理受領の手続相談	その他	不明
合計	3393	21.5	26.2	10.6	25.0	8.8	9.0	11.7	52.6
はい	270	47.8	54.8	26.3	50.7	25.2	24.1	11.5	23.0
いいえ	3070	19.3	23.9	9.4	23.0	7.5	7.8	11.8	54.8
不明	53	13.2	17.0	3.8	9.4	3.8	3.8	5.7	77.4



	全体	はい	いいえ	不明
合計	3393	8.0	90.5	1.6
債権譲渡	729	17.7	81.3	1.0
保証取得・担保取得	890	16.6	82.4	1.0
相殺の手続相談	361	19.7	79.8	0.6
代物弁済の手続相談	847	16.2	83.2	0.6
商品等引揚げの手続相談	300	22.7	76.7	0.7
金銭代理受領の手続相談	305	21.3	78.0	0.7
その他	396	7.8	91.4	0.8
不明	1785	3.5	94.2	2.3

【23】(行ったことのある裁判外の債権管理回収手続き)との相関では、顧問契約を締結している事務所では、債権譲渡・保証担保取得・代物弁済の手続きには50%の事務所が関与し、その他の手続きにも約25%が関与している。また、顧問契約をしていない事務所の裁判外の債権管理回収手続きは14%に過ぎない。

**【15】【14】で「①は い」と回答した場合、現在、何社と顧問契約していますか。**

<分析> ここでの顧問契約数は、相手方と顧問契約書を取り交わし、顧問料を徴収している事務所を対象とした。大部分が10社以内と回答していたが、最高数で70社との回答も1事務所あった。司法書士事務所の形態は、全体のおよそ8割が単独経営で、合同事務所でも資格者が2名以内という形態が大半を占めており、10社以内という数は、単独・小規模合同事務所が十分に対応できる最大限度の顧問数といえるのではなかろうか。従って、各事務所が顧問契約数を増加させるには、事務所内部の業務改善・業務資質の向上が求められるのではなかろうか。

**【16】【14】で「② いいえ」と回答した場合、顧問契約を締結していない理由をご記入ください。**

<分析> 「いいえ」との回答に付された主要な理由は、以下のようなものである。

1. 「依頼がない」
2. 「必要がない」「メリットがない」
3. 「企業自体がない」

4. 「能力／業務内容的に無理」「明確な基準がない」「認識／習慣がない」
5. 「コネがない」

「依頼がない」という理由については、もちろん企業側にも経済的な理由や法律意識の欠如があるだろうが、依頼がないのであれば、更なる業務PRをして企業のニーズを探ることも必要である。また、「必要がない」「メリットがない」との理由について、これはあえて司法書士側が顧問契約による事務所運営を必要としないことを意味するが、ここから従来どおりに登記を中心とした業務の方が、効率的な事務所経営ができると考えている事務所も少なくないことが窺える。「企業自体がない」との理由については、企業数には地域的な格差があるためやむをえないと思われる。また、「能力/業務内容的に無理」「明確な基準がない」「認識/習慣がない」という理由の背景には、業務範囲が法律上明確になされていないこと、報酬基準も曖昧であること、司法書士の資質（自己研鑽）の問題などにより顧問契約に対する意識が薄いことなどがあるだろう。「コネがない」との理由について、司法書士は不当誘致による営業が禁止されているが、通常の営業方法はやはり紹介がほとんどで、接点のない企業に対するアプローチでは手をこまねいているのが実情である。やはり、司法書士会全体で業務PRを推し進め、個々の司法書士の法人開拓を後押しする必要があるのではないだろうか。

※その他の回答では、「商業登記はやらない」「単独事務所に対応できない」「弁護士等の他資格者が既にいる」等の回答もあった。

#### **【17】 顧問契約を締結する場合、どのような基準で顧問料を決定しますか（したいですか）。現在顧問契約を締結していない場合は、ご意見を自由にご記入ください。**

<分析> この回答は、現在契約を締結してない事務所も自由回答としている。

顧問料決定の方法についての回答は、大きく二つに分かれている。「月単位」「内容による」「相手による」「時間/回数」のように、登記等の通常業務との兼ね合いから、顧問先への対応に時間や能力がどれくらい費やされるか、また顧問先の規模や経済状況等を勘案して、個別相対的に決定しようとするものと、「弁護士・税理士を基準に」「司法書士報酬基準」「年俸」というように、近隣資格者や旧報酬基準を指針とするものである。

顧問契約を目にする機会は多いが、具体的にどのような顧問契約内容になっているのかは分からないことが多い。現在、顧問料請求の指針となるものがないため、早急に策定すべきではないだろうか。

## 【18】 司法書士が企業法人と顧問契約をした場合の事務所にとってのメリット（利点）・デメリット（欠点）を、自由にご記入ください。

(1) メリット                      (2) デメリット

### <分析>

・メリットを上位項目でみると、

#### 1. 「経済的安定」

安定的な収入が見込めると、これに基づいてさらに事務所拡大改善の環境が整うというメリットがある。しかし、中には安定すると挑戦を止め守りに入る傾向もあるので、やはり自己意識が大切になってくる。

#### 2. 「業務範囲拡大」「宣伝効果」

顧問先の多種多様な法的ニーズに対応する機会が多くなる。新たな法律分野への勉強の機会も増え、日々の業務研鑽が益々求められてくる。また事務所の専門分野のPRにつながる。

#### 3. 「企業の状態把握/計画業務処理」「関係深化」

顧問として関与すると、その企業との信頼関係が益々深まり、その会社の経営状態等、通常知らざる部分も把握する機会が出てくる。その際に、早急に法的措置をとらなければならないケースにも、適切な助言等で迅速に対応できるのではなかろうか。予防司法の一助。

・デメリットを上位項目でみると、

#### 1. 「時間をとる」「束縛される」「一定報酬と仕事量のバランス」

登記業務と異なり相談業務が中心となるためかなりの時間が必要となり、また、周辺法律の勉強にもかなりの時間が必要となってくる。報酬額（顧問料）とバランスがとれるかが不安材料である。

#### 2. 「責任が重い」「能力不足」「自らのイメージの悪化」「業務範囲外の関与」

顧問先からの相談が不得意分野の場合に、対応によっては相手に損害を与えることが考えられる。その責任の重さや事務所全体の評価が下がる危険性は考慮しなければならない。

#### 3. 「中立性の保持への不安」「社内問題関与への不安」

司法書士は登記業務を中心に双方代理で業務を行う事が多いが、登記以外の法律業務では、代理契約そのものを十分に理解した上で業務の遂行をなすべきで、それに伴う守秘義務も厳格になさなければならない。法律家としての自覚と責任が一段と要求される。

**【19】 今後、どのような点が改善されれば、企業法人に対して顧問契約の提案をしますか。自由にご記入ください。**

<分析> ここでの回答は、顧問契約をしていない理由として捉えることもできる。そして、この改善点は司法書士側が中心となっているのも特色である。

1. 「自己認識」「明文化された内容」「法改正」「代理権」「報酬」

顧問契約が司法書士法に明文化されていないため、顧問契約に対する認識が薄く、業務として取り組みにくい。法律業務全般に関する代理権の授与、報酬体系の確立等法整備の改善が必要であるとの意見が多数みられた。

2. 「能力」「能力向上」

司法書士個々の業務研鑽はもちろん、全体的な研修制度の拡充も必要であるとの意見である。

3. 「合同事務所化」

複数の資格者による顧問先への迅速で正確な対応を目指し、時間・責任問題の半減をしていくべきとの意見である。

4. 「景気」

現在の経済状況が企業の経済活動を停滞させており、顧問契約締結のアプローチがしにくいのも事実である。早急に効果的な経済対策の実行を期待したいものであるが、急激な回復は望めないのも、やはり司法書士側からの改善開拓が先決である。

**IV 事務所における債権管理回収業務の現況**

**【20】 今までに、企業法人から債権管理回収に関する相談を受けたことがありますか。**

① はい                      ② いいえ

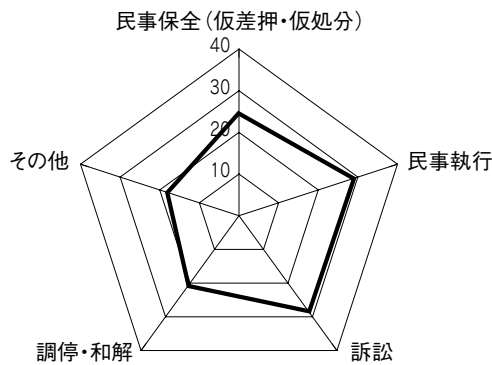
<分析>	はい	いいえ	不明	n
合計	44	51	5	3393
東京23区	44	52	4	212
政令指定都市	60	36	4	377
政令指定都市以外の 県庁所在地	47	47	6	563
その他	40	56	4	2233



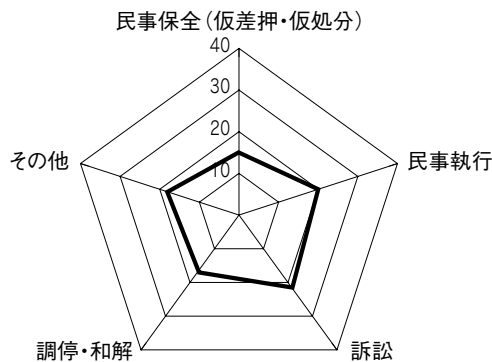
民事保全 (24.6%)、民事執行 (28.8%)、訴訟 (28.2%)、調停和解 (22.5%) など、全般にわたって平均的に関与している。特に政令指定都市においては、各手続関与の比率が他地域に比べ高くなっている (民事保全 (32.6%)、民事執行 (37.9%)、訴訟 (38.2%)、調停和解 (24.9%))。逆に東京23区ではこれが低くなっている (民事保全 (15.6%)、民事執行 (20.3%)、訴訟 (21.7%)、調停和解 (16.0%))。顧問契約を締結している司法書士の各手続への関与の割合はいずれも高い比率を示している (民事保全 (47.4%)、民事執行 (53.3%)、訴訟 (54.1%)、調停和解 (40.0%))。また、単独事務所よりも合同事務所のほうが各手続への関与の割合が若干高くなっている。

以上から、政令指定都市で活動する司法書士は、他地域の司法書士に比べ、業務に占める割合は別として、裁判上の債権管理回収手続きに積極的に関与していると言える。さらに顧問契約を締結している司法書士は、それ以上に企業の裁判上の債権管理回収手続きに積極的に関与している。

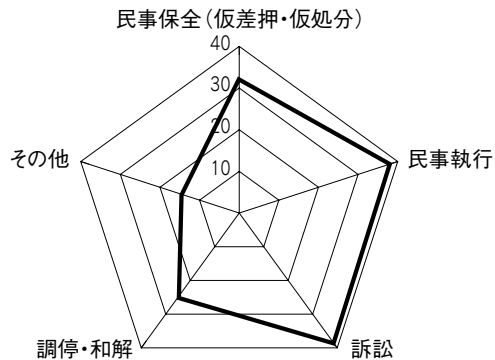
### Q21 実際に行ったことのある債権管理回収手続(全体)



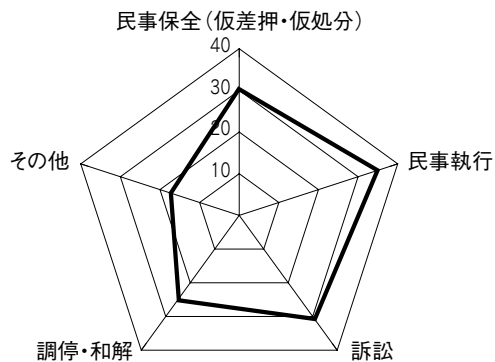
### Q21 実際に行ったことのある債権管理回収手続(東京23区)



## Q21 実際に行ったことのある債権管理回収手続(政令指定都市)



## Q21 実際に行ったことのある債権管理回収手続(政令指定都市以外の県庁所在地)



以上は都市部（東京23区、政令指定都市、県庁所在地）における、債権管理回収業務の取り組みを、レーダーチャートに表したものである。

上記地域ごとのチャート図で、系列線が右半分へ偏った図が、執行・訴訟に基づく債権管理回収が多いことを表している。政令指定都市、県庁所在地での関与が同じ程度となっている。

## 【22】裁判上の債権管理回収手続を行う場合、司法書士としての業務上困難な事項等がありましたら、できるだけ具体的にご記入ください。

### <分析>

- |                   |      |
|-------------------|------|
| ①訴訟代理権がない         | 327件 |
| ②相手方との交渉（示談）ができない | 84件  |
| ③勉強不足・経験不足        | 55件  |
| ④弁護士法（72条）の足かせ    | 52件  |
| ⑤相手方の資産調査         | 39件  |

やはり「訴訟代理権」が最大のネックになっているようである。今までの司法書士は、本人訴訟の支援を中心に活動してきただけに、その本人訴訟の限界を感じているのかも知れない。今後、簡裁の代理権が司法書士に付与されたとしても、訴訟代理人として法廷にかかわる確率はそれほど多くなるとは思われないが、裁判外の分野で活動しやすくなることは期待できそうである。

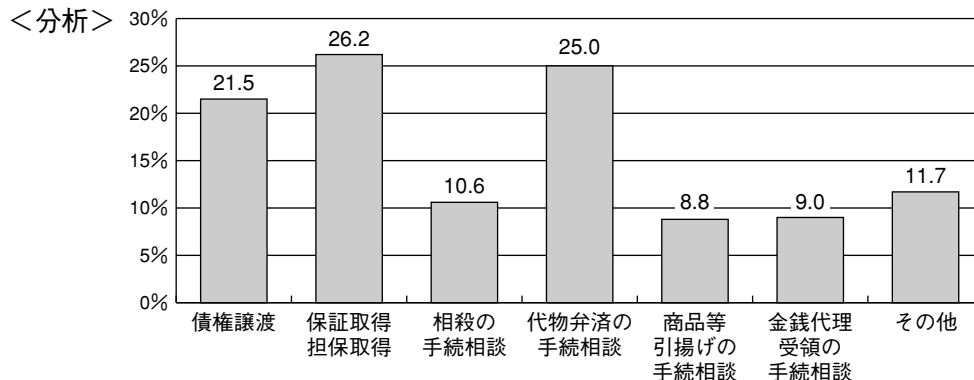
①②及び④は、司法書士が訴訟代理人として法律上認められれば解決できそうである。また、勉強不足や経験不足を困難な事項にあげるものが非常に多かったのは、いかなることだろうか。

上記以外にも「事務所の体制（補助者）に問題がある」と回答したものが7名、「時間が足りない」と回答したものが7名いた。意外に多かったのは事務所から裁判所までが遠すぎると回答したもので16名いた。司法書士事務所として登記業務を中心にすえているためであろうと思われる。さらに、地方の司法書士からは、債権回収等の裁判事務を行うと、地域の人間関係に重大な問題が生じると回答しているものもいた。

報酬に対する不満もあるようで、11名が業務としては報酬額が少なすぎると回答している。また、枚数主義のことをいっていると思うが、報酬体系に問題があると回答していた。裁判上の債権回収について、一般の司法書士としては、「時間がかかるわりに、報酬が少ない」との意識があるようだ。大半の意見は代理権の不存在ということに集約されるが、本業登記がおろそかになる・報酬が低廉である・経験不足・財産調査権がないといった意見も散見された。

**【23】 実際に行ったことのある裁判外の債権管理回収手続（書類作成・手続相談）を下記から選び、多い順にご記入ください。**

- ① 債権譲渡
- ② 保証取得・担保取得
- ③ 相殺の手続相談
- ④ 代物弁済の手続相談
- ⑤ 商品等引揚げの手続相談
- ⑥ 金銭代理受領の手続相談
- ⑦ その他（            ）



	全体	債権譲渡	保証取得・担保取得	相殺の手續相談	代物弁済の手續相談	商品等引揚げの手續相談	金銭代理受領の手續相談	その他
合計	3393	21.5	26.2	10.6	25.0	8.8	9.0	11.7
東京23区	212	28.3	28.8	10.8	20.8	8.0	9.4	11.8
政令指定都市	377	32.1	38.5	18.3	31.8	14.9	15.1	11.4
政令指定都市以外の県庁所在地	563	21.8	29.5	10.5	25.4	10.3	9.8	13.1
その他	2233	19.0	23.2	9.4	24.1	7.6	7.7	11.4

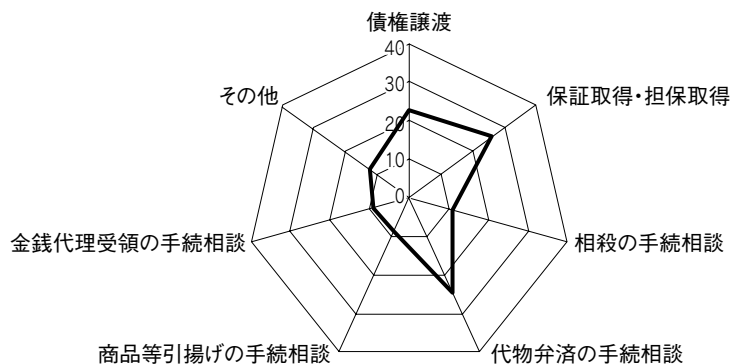
債権譲渡（21.5%）、保証取得・担保取得（26.2%）、相殺の手續相談（10.6%）、代物弁済の手續相談（25.0%）、商品等引揚げの手續相談（8.8%）、金銭代理受領の手續相談（9.0%）、その他（11.7%）

傾向として、裁判上の債権管理回収手續と全く同じことが言える。すなわち、政令指定都市で活動する司法書士は、他地域の司法書士に比べ業務に占める割合は別として、裁判外の債権管理回収手續に積極的に関与していると言える。さらに顧問契約を締結している司法書士は、それ以上に企業の裁判外の債権管理回収手續に積極的に関与している。

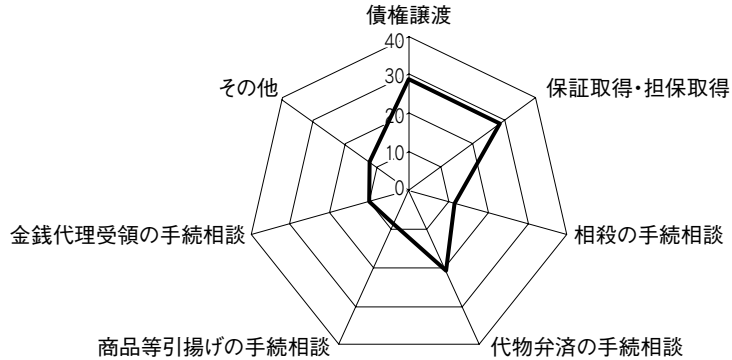
○フリーアンサーの統計は下記のとおり

催告手續（内容証明を含む）	26
公正証書作成援助（契約書作成を含む）	10
相談	7
債権者会議の事務局	1
債権放棄の手續き	1
商事留置権の行使	1
クーリングオフの手續き	1
不渡り手形の処理	1

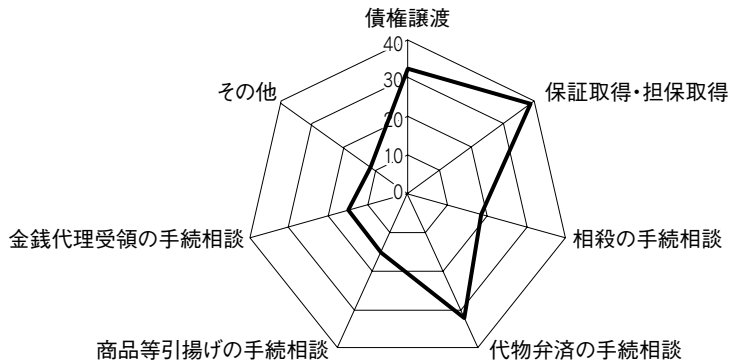
### Q23 裁判外の債権管理回収手續(全体)



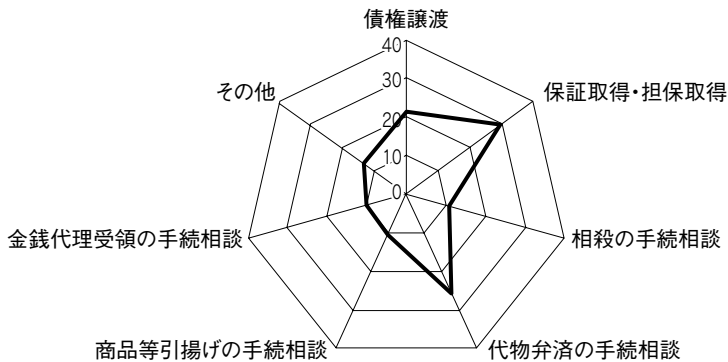
Q23 裁判外の債権管理回収手続(東京23区)



Q23 裁判外の債権管理回収手続(政令指定都市)



Q23 裁判外の債権管理回収手続(政令指定都市以外の県庁所在地)



以上も問22と同じく、都市部（東京23区、政令指定都市、県庁所在地）における、裁判外の債権管理回収業務の取り組みを、レーダーチャートに表したものである。

上記のチャート図から、都市部における保証・担保取得・代物弁済手続相談が比較的多く行われていることが伺える。



	全体	司法書士自体に企業法務意識が不足している	司法書士業務の対外広報が不足している	司法書士報酬基準に定めがない	司法書士自体の質的レベルが不足している	司法書士の業務範囲を逸脱するおそれがある	司法書士業務損害保険がない	事務所所在地域に企業法人が少ない	企業自体に法律意識が不足している	弁護士・税理士等による企業法務の関与が大きい	その他
合計	3393	45.1	23.3	25.2	35.9	31.0	6.0	17.7	20.3	37.2	2.2
東京23区	212	42.9	29.7	35.4	34.4	33.5	12.3	5.7	15.1	44.8	4.7
政令指定都市	377	41.9	34.0	31.3	35.3	38.5	8.8	5.3	17.0	44.6	1.9
政令指定都市以外の県庁所在地	563	47.1	22.6	27.2	36.8	31.6	4.1	10.1	20.4	40.0	2.0
その他	2233	45.3	21.2	22.7	36.0	29.5	5.4	22.7	21.4	34.6	2.0

司法書士の企業法務への関与には多くの障害が存在していることが明らかとなった。全体としてほとんど地域差はないが、東京23区では③報酬基準に定めがないこと、⑥損害保険がないこと、を選択した割合が他地域よりも多く、業界の環境に対して不安感を抱いているのが特徴としてみられた。

(1) 30%を超える選択肢は以下の4つであった。

- 「司法書士自体に企業法務意識が不足している」(45.1%)
- 「弁護士・税理士等による企業法務の関与が大きい」(37.2%)
- 「司法書士自体の質的レベルが不足している」(35.9%)
- 「司法書士の業務範囲を逸脱するおそれがある」(31.0%)

「司法書士自体に企業法務意識が不足している」ことを障害とする回答が最も多く、45.1%と半数近くを占める。地域別にみても特に顕著な傾向はないが、東京23区および政令指定都市が少し低い。それに対し、政令指定都市以外の県庁所在地での回答が最も高くなっている。この回答には、2つのタイプがあると推測する。

1つは、企業法務を全く必要としない、または司法書士の業務としての認識がないことによるもの。もう1つは、日常業務の中で、企業法務に取り組みながらも、自己の提供するサービス度が低いと感じているものである。司法書士自身の意識不足を自ら指摘する声が多いことは、自己の意識改革により、今後の企業法務への取り組みの可能性が広がることを認識し、積極的に企業法務に取り組む姿勢が必要である。

「弁護士・税理士による企業法務の関与が大きい」ことへの懸念は、東京23区、政令指定都市において多く、都市部においては他の専門職の存在を障害と感じている。

「司法書士自体の質的レベルが不足している」と回答しているのは、35.9%であり、約3分の1を占める。改正の多い商法知識のフォローアップを不安視する声が多い中、約3分の2についてはその質的レベルを障害としていない。

「司法書士の業務範囲を逸脱するおそれがある」(31.0%)これは、司法書士法改正により、障害としての認識が低下するものと考えられる。今後、積極的に取り組めるようになる

ことを期待する。

「司法書士業務損害保険がない」は全体で6.0%にすぎないが、東京23区では12.3%、政令指定都市では8.8%と高い数値となっていて、都市部での業務による損害賠償への意識があらわれている。また、「事務所所在地域に企業法人が少ない」は全体では17.7%であるが、東京23区では5.7%、政令指定都市では5.3%に過ぎず企業数により差違が表れている。

また、その他（自由記入）への記載は、全部で52件あった。その内24件は選択肢と同趣旨として分類した。

③と同趣旨（相談が無料）	4件
④と同趣旨（経験、知識、ノウハウ等不足）	7件
⑤と同趣旨（代理権、相談権なし、非弁など）	8件
⑧と同趣旨（企業側のコンプライアンス不足）	4件
⑨と同趣旨（弁護士が多い）	1件

企業の司法書士に対する認識が低いとするもの	8件
事務所の経営、体制を障害とするもの	3件
時間がないことを障害とするもの	2件
経済情勢が悪いことを障害とするもの	2件
①～⑨のすべてが障害であるとするもの	2件
その他（意味不明を含む）	12件

## 【26】 これからの司法書士は、企業法務に積極的に関与すべきと思いますか。

① 思う                      ② 思わない

<分析>

	思う	思わない	不明	n
合計	62	29	9	3393
東京23区	80	15	5	212
政令指定都市	76	18	6	377
政令指定都市以外の 県庁所在地	64	27	9	563
その他	57	33	10	2233

企業法務に積極的に関与すべきと「思う」と回答した人の内訳をみると、東京23区が80%、政令指定都市が76%、政令指定都市以外の県庁所在地が64%、その他が57%となっており、都市部ほど企業法務に取り組もうとする姿勢が強い傾向がある。【25】では、回答数の約半数近くが「司法書士自信の企業法務意識の不足」を指摘しながらも、【26】では多くの司法書士が企業法務への積極的な関与を望んでいる。司法書士法改正により、企業法務関与への環境が整いつつある中、司法書士自身の意識改革が急務とされる。

**【27】 今後も商法の大改正が控えておりますが、この改正について何かご意見がありましたら、できるだけ具体的にご記入ください。**

<分析> 全回答数507件

代表的な意見を集計するとともに、少数意見の中で注目すべきものを列挙することにより傾向を調べた。

「商法改正に関する研修会の開催を要望するもの」(52件)

「商法改正に関する情報の迅速な提供を要望するもの」(21件)

**\* その他目立った意見**

「改正が大会社中心となっている」

「商法改正が頻繁に行われたため改正についていけない」

「大会社、中会社、小会社、零細会社など区分した改正が必要である」

**\* 少数意見ではあるが注目すべき意見**

「各条文を整理して小規模会社にも使いやすい会社法にしてほしい」

「経済界の要望に応えたものが多く、一貫性がない」

「絶好のビジネスチャンスと捉えている」

「司法書士業務も専門化していくべきである」

頻繁な商法改正に対する批判や大会社向けの改正だとの指摘も多く、多くの会員が情報不足と研修の必要性を指摘している。

**【28】 司法書士が企業法務に取り組むに際して、連合会に対するご意見・ご要望がありましたら、できるだけ具体的にご記入ください。**

<分析> 全回答数579件

代表的な意見を集計するとともに、少数意見の中で注目すべきものを列挙することにより傾向を調べた。

- 「企業法務に関する研修会を実施してほしい」
- 「情報提供や資料配布を頻繁に行ってほしい」
- 「企業法務に関するPRや広報活動を積極的に行ってほしい」
- 「企業法務の報酬基準について、ある程度の指針となるものを設定してほしい」
- 「業務損害保険を充実してほしい」

以上が、アンケートデータに基づく分析結果である。この分析は、会社法制検討委員会のメンバーのみによるものであり、この分析結果をご覧になった各司法書士にも様々な反対賛成意見等があるものと思われる。そうした皆様のご意見等は、今後、連合会を挙げての企業法務の取り組みの中で活用させていただきたく、忌憚のないご意見をお寄せいただきたい。

そこで次に、ごく僅かであるが、実際に企業法務に携わる司法書士の実例並びに顧問契約書、他土業の顧問契約例などを掲載するので、今後の企業法務の取り組みの参考にしていただければ幸いである。

---

## VI 司法書士の企業法務実録

### 1. A司法書士のケース

- ①企業・法人法務に取り組む契機
- ②顧問契約締結の契機

Aが、継続的相談契約（いわゆる顧問契約）を締結しているのは、社団法人だが、そこに至った発端は、平成12年の夏に遡る。当時、法人の理事長をしていた方が危篤で、次期理事長就任までの必要な手続などをその予定者から相談を受けていた。ところが、思いがけないことに、全く別人が所定の手続を踏まずに理事就任の登記を経て、理事長死亡直後の理事会で理事長就任を宣言してしまった。内紛の発生である。この法人の特徴は、ご高齢者が多く、ガバナンスが弱い。Aは、議事録の写真などを取得の上、主だった理事の方に事態を説明し、相手方との交渉にも同席したが、相手方の対応があまりにも高圧的であったために、社員総会不存在、理事選任無効、就任登記抹消の訴えを起すべく職務執行停止の仮処分を申し立てることとなった。このケースは当事者が本人訴訟を進行することは無理だったため、弁護士を依頼した。結果、和解となり、当初の相談者が理事長に就任した。爾来、当該法人の総会や理事会に立会い、進行についてのアドバイス、議事録作成を行うことはもとより、定款整備に関する監督官庁との交渉、隣接建物建替えに伴う境界などの協議、その他、法律問題に関しては、幅広く相談に応じることとなったとのことである。Aは、以前に仲間の司法書士から、顧問契約を結ぶには、登記だけではダメで、裁判事務から入ることが多いと言われていたが、図らずもその説を実証することになったな、と言っている。それと、現在に至る

までに、仲間の司法書士にいろいろな局面で助けてもらい、Aがこの法人の信頼を得ることが出来たのは、そうした仲間の存在によることも大きいことは、特に記してほしいとのことである。

そこで、上記のケースによる、継続的相談契約書を参考として掲載する。なお、本契約書は、報酬額基準廃止前のものであることをお断りしておく。

## 継続的相談契約書

〇〇を甲とし、司法書士〇〇〇を乙として、甲乙間において次のとおり継続的相談契約を締結する。

第1条 甲は乙に対し、乙の執務時間において司法書士の職務に関して相談することができ、乙はそれに応じる。

2. 乙は、甲の相談に対し、即答できない場合でも、可及的速やかに調査の上、これに対応する。

第2条 前条に規定する司法書士の職務は、次のとおりである。

- ① 売買、相続、担保設定等による不動産登記手続の代理・審査請求
- ② 法人の設立、役員変更、増資等による商業・法人登記手続の代理・審査請求
- ③ 債権譲渡登記手続の代理・審査請求
- ④ 地代、家賃、債務弁済金、保証金等の供託手続の代理・審査請求
- ⑤ 訴状、準備書面、支払督促、仮差押等の裁判所提出書類の作成
- ⑥ 告訴状、告発状等検察庁提出書類の作成
- ⑦ 帰化等法務局提出書類の作成
- ⑧ 成年後見に関する手続

第3条 甲は、第1条の対価として月額金20,000円を乙に支払う。

2. 甲は、前条に規定する職務につき、調査、手続の代理または書面の作成を乙に囑託したときは、〇〇司法書士会司法書士報酬額基準及び司法書士付随報酬額算定表に基づき別途報酬を支払う。

第4条 乙は、法令及び〇〇司法書士会会則を遵守し、公正かつ誠実に職務を行なう。

第5条 本契約の期間は、締結時より満1年とする。

2. 前項の契約期間満了1月前に甲乙いずれかの終了の申し入れのない場合、本契約は自動的に更新する。

3. 甲乙双方は、第1項の期間内でも本契約を解除することができる。

第6条 本契約終了時には、乙は甲より預かった書類等は速やかに返却し、甲乙双方預り金または未払金を清算する。

2. 乙は、本契約終了後も甲の秘密に関する事項を他に漏らしてはならない。

この契約の成立を証するため、本書2通を作成し、甲乙署名捺印の上、各1通を所持する。

平成〇年〇月〇日

甲

乙

## 2. B司法書士のケース

B司法書士は、1万円顧問契約を提唱しようとしている。頻繁に電話等による相談ニーズがある企業に対する実質的無料電話相談部分の有料化への試みである。顧問先に訪れて相談を受ける場合は、その日当を加算し、具体的な依頼は別報酬とし、依頼者のニーズに合わせて臨機応変に対応したい、とのことである。

以前からB司法書士は、依頼者に対して、こちらから顧問契約を提案したら、検討してもらえそうな感触を何度か経験していた。しかし、いつも言い出せなかった。なぜなら、尊敬する先輩司法書士から、顧問契約の大変さとそれに伴う顧問料は5万円以上でないと割に合わない、という話を聞いていたからである。その先輩と比較し、知識不足、スキルの低さ、事務所体制の未整備等、先に解決しないといけない問題が山積のまま、日々の業務で手一杯と感じていたBは、毎月5万円に見合うサービスを提供し、長期的に依頼者を満足させる自信がなかったためである。結局、お金だけもらい、不十分な対応による顧問契約の解消、Bの信用失墜に終わることを懸念していた。そんな折、創業者兼ワンマン社長の急逝により、二代目社長となった友人から、社長交替に伴う役員変更、不動産調査・整理、遺産分割や諸手続への助言、貸金庫開封の立会い等まで求められてその処理をした。前社長のワンマン経営のあと、それまで営業一筋だった新社長は、銀行対応や法務関係のことは全く分からず、そのためには非顧問契約を締結したいとのことであった。

顧問料について、先方からは「月額3万円程度にまけといて」という提示があったそうだが、B司法書士は、その際も月3万円のサービスを継続的且つ長期的に提供する自信が無く、1万円とすることを考えた。その月のボリュームによっては、当然割に合わないことも想定し、基本料を1万円とただけで、すべて加算方式の顧問契約を提案した。依頼者のニーズにより、顧問先に一回訪問した場合は日当を加算して、先方の提示どおりの3万円となる仕組みを標準とし、依頼者のニーズにより二回打ち合わせに行くと5万円となる。しかし、フ

フォローができていない月は、1万円となる。費用が明瞭であり、納得していただけたと考えた。

B司法書士が、基本料金を1万円とした理由はもう一つある。将来的に、何も相談がない月があっても、1万円ならB司法書士の気持ちとしては貰いやすいのである。というのは、弁護士事務所の場合、何か紛争が生じたことにより初めて弁護士を訪れた中小企業が、以後その弁護士と顧問契約を締結するケースが多いと聞いていた。しかし、紛争はその1回きりで、紛争処理後も継続して相談する企業は少なく、弁護士からのフォローも無いまま、2～3年後には顧問契約を解消するというパターンを繰り返している。あるいは、いつまた紛争に巻き込まれるかも知れないと考え、その安心料として顧問料を支払いつづけている中小企業の多くは、厳しい経済情勢の中、安心料と化している顧問料の負担を重く感じ、弁護士との顧問契約を解消したいと考えているのが実情である、という弁護士事務所出身の友人談を参考にしている。

付加価値のない安心料としては、1万円程度なら依頼者の負担も軽く、電話で様子を伺う程度の対応だけでも、長期的に納得していただける金額ではないか、というB司法書士の狙いがあった。将来的に、B司法書士の顧問契約に付加価値をつけることができたときに、顧問料増額を提案したいという思いもあった。

現在、B司法書士は、依頼者の状況により、月5000円の顧問料でも良いのではないかと考えている。たとえば、設立登記を受託した会社に対し、「1年間は相談無料、2年目（または、最初の役員変更）からは月5000円の顧問契約」といった新商品をベースに顧問契約を提案できないか、と検討しているそうである。

商法改正が続く中、その強行法規制が緩和され、事前規制から事後的救済へ、また定款自治の拡大や自己責任への転換が図られている。新たに起業した社長にとって、困った時の相談相手は、必須アイテムとなるはずである。B司法書士は、企業のサイズや地域性を考えた顧問契約を模索中である。

そこで、下記に契約書を参考として掲載する。

### 継続的相談および企業法務支援契約書

依頼者 ○○○（以下「甲」という。）および受任者 司法書士○○○（以下「乙」という。）は、下記のとおり契約する。

#### 第1条（目的）

本契約は、甲の企業活動から生じる法務全般の事務処理について、コンプライアンス（遵法精神）に則り適正な手続をとることにより、その紛争予防を図り甲の発展に資することを目的とする。

#### 第2条（継続的相談等業務の内容）

甲は、その企業活動から生じる法務全般の事務について、乙に継続的に相談することを依頼し、乙はそれを承諾する。

2. 乙は、甲からの相談に対し、必要な法律上の事務および助言を提供（以下「継続的相談等業務」という。）し、甲が前条目的を達成することに協力する。但し、乙の業務の範囲を超え、他の法律に抵触する業務を除く。

第3条 （継続的相談等報酬）

甲の継続的相談等報酬は、1カ月金1万円（消費税別）と定め、甲は毎月25日までの分を翌月10日までに乙の指定する口座に送金して支払う。

但し、甲の依頼により、甲の本店等で相談を受ける場合は、別途その日当として1回につき金2万円（消費税別）を支払う。

2. 乙は、毎月末日までに前項期日までの請求書を甲に発行する。
3. 第1条の業務に伴い、個別に依頼する登記事務、各種書類作成事務、その他の事務（以下「個別依頼業務」という。）については、第1項の規定にかかわらず、乙の報酬規定により所定の報酬を支払う。但し、乙は個別依頼業務の報酬の明細を、前項の請求書に記載しなければならない。

第4条 （秘密保持義務）

甲または乙は、相手方の信用、名誉を損なうおそれのある情報および本契約による継続的相談等業務および個別依頼業務に関連して知りえた情報について、相手方の承諾なしに第三者に開示または漏洩をしないことを約する。

第5条 （契約期間）

この契約期間は、平成〇年〇月〇日から1年間とする。但し、その期間満了2ヶ月前までに甲または乙から相手方に対し別段の意思表示がない場合は、同一の条件で更に1年間更新し、以後も同様とする。

第6条 （契約解除）

甲または乙は、契約期間中といえども、2ヶ月前に相手方に本契約を解除する意思表示をすることにより、本契約を解除することができる。

2. 甲または乙が本契約に違反し、また相手方との信頼関係を喪失した場合は、相手方に対してその理由を示して契約解除の意思表示をすることにより、一方的に本契約を解除することができる。

第7条 （協議）

本契約に定めのない事項または本契約の解釈に疑義を生じた場合は、甲乙協議の上別に定める。

平成〇年〇月〇日

甲

乙

## VII 他士業における顧問契約例（顧問契約締結の契機、顧問契約書など）

### □ 弁護士

#### 1. 弁護士の顧問契約の契機

一般的に、依頼事件の処理の結果（この事件紹介も、個人、法人からの紹介）、事件依頼先との顧問契約を結び、さらに顧問先の紹介で他の事件を受託し、これと更に顧問契約を結ぶ。事件Aが顧問Aを、顧問Aが事件Bを呼び、そして事件Bが顧問Bを呼ぶ関係にあるようだ。しかし、この連鎖的な顧問先紹介も、依頼先の満足度、弁護士との相性などがあってのことである。その弁護士の専門性、人格などが評価されてのことと理解したい。

#### 2. 法律顧問契約書

参考に、一般的な弁護士の顧問契約を掲載する。

#### 法律顧問契約書

委任者は ○○を甲、受任弁護士○○○を乙として、甲乙間において下記のとおり顧問契約を締結した。

第1条 甲は乙に対し、次の事項を委任し、乙はこれを受任する。

1. 甲の事業の遂行に関し、今後生ずべき法律上の問題または紛争について、乙は常時相談に応じて意見を述べ、甲の個別的委任によりみずからその紛争を処理すること。
2. 甲が第三者との間に締結する契約について、その内容及び手続きにつき甲の求めに応じて助言し、または契約書を作成すること。
3. 甲の経営について、法律上の観点から必要に応じ協力すること。

第2条 乙は、甲から相談を受けた事項その他甲の業務に関し職務上知り得た事項について、甲の秘密を遵守し、甲から委任を受けた事項については、法令・弁護士会会則等・弁護士倫理または社会正義に反しない限度において、甲の利益のため誠実に受任事項を処理する。

第3条 乙は甲から委任を受けた事項について、甲の承諾を得て、乙以外の弁護士に復代理または共同代理の委任をすることができる。この場合の復代理人または共同代理人に対して支払うべき手数料、及び謝金は、原則として乙の負担とし、旅費日当その他の経費は甲の負担とする。

第4条

1. 甲は乙に対し、顧問料として月額金○○○円（但し、内○○円は甲において所得税として源泉徴収し所轄税務署へ納付するものとする。）を毎月末日までに乙の事務所へ持参または送金して支払う。

2. 将来経済情勢の変化、委任事務の増加等により、前項の顧問料額が不相当となったときは、甲乙協議のうえこれを増減することができるものとする。

第5条 乙は甲に対し、相談料、鑑定料を、原則として請求しないものとする。但し、鑑定のため特別に研究調査を要した場合は、その実費を請求することができる。

第6条 甲が乙に委任する民事、刑事その他法律上の紛争について、甲が乙に対して支払うべき手数料、謝金、日当等の金額は、事件の難易、目的物の価額その他の事情に応じ、〇〇弁護士会所定の報酬規定を一応の基準として、事件ごとに甲乙協議のうえ定めるものとする。

第7条 この契約の有効期間は〇年〇月〇日から〇年間とし、甲乙のいずれか一方から上記期間の満了までに解約の申し入れがないかぎり、同一条件で更新されたものとする。

第8条 この契約は、甲または乙において、いつでも解約することができる。但し、甲は乙に対しすでに支払った顧問料の返還を求めることは出来ない。

平成〇年〇月〇日

甲

乙

## □ 税理士

### 1. 税理士の顧問契約の契機

司法書士の業務とも密接に関わる税理士業務。税理士から仕事の依頼（会社全般の登記・個人売買・相続等）を受ける司法書士も多いことと思う。税務が中心となる税理士業務は、個人法人に関わらず密接に関連している。そこで、税理士も弁護士同様に、個人や法人からの依頼業務（税務調査・決算処理・経営コンサルティング・事業承継コンサルティング・増資合併分割・相続）の処理の結果、業務依頼先との顧問契約を結び、さらに顧問先の紹介で他の業務を受託し、これと更に顧問契約を結ぶ。業務Aが顧問Aを、顧問Aが業務Bを呼び、そして業務Bが顧問Bを呼ぶ関係にあるようだ。しかし、この連鎖的な顧問先紹介も、依頼先の満足度、税理士との相性などがあってのことである。その税理士の専門性、人格などが評価されてのことと理解したい。また、税理士業界では、税務署、国税局職員が退職後に税理士となり、現役職員時代に関与した法人等の顧問税理士になるケースもあるようだ。

### 2. 月額顧問料

月額の顧問料は、顧問先の規模、依頼業務内容（会計帳簿指導、税務指導相談等）により

様々である。この点は、司法書士が今後、顧問契約を締結する際に、顧問先からいかなる業務を受託し、またいかなる法的サービスを提供できるかで顧問料を決定する基準としていいのではなかろうか。更に、税理士業界でも、パソコンによるIT化の普及によりその業務の合理化が図られ、業務の主流もコンサルティングに移り始めているようである。

従って、顧問料もコンサルティングに要する時間労力を基準として決定されることもあるようである。

### 3. 顧問先の業務（主なもの）

随時相談、記帳代行、毎月の会計帳簿指導、税務指導、決算申告処理 事務所小冊子の発行、経営指導、税務講習、事業承継相談、会社法務全般のコンサルティング等

## □ 社会保険労務士

### 社会保険労務士の顧問契約のあり方

#### 1. 報酬基準

かつては報酬基準が決められていたが、現在は撤廃されている。しかし、ある社会保険労務士の話しによると、過去の報酬基準を参考にして決めているのが実情のようである。

報酬体系（北海道のケース）

- 第1 顧問報酬…従業員の人数により報酬月額が決められている。  
人数が少ない会社では、年単位の契約（先に1年分を前払い）をするケースもある。
- 第2 手続報酬
- 第3 人事・労務管理報酬
- 第4 相談・立会等報酬
- 第5 旅費・日当・宿泊費
- 第6 給与計算事務
- 第7 報酬の特例
- 第8 その他

撤廃される前の報酬規定によると、手続ごとの報酬が、顧問報酬よりかなり高めに設定されていたため、実際は手続ごとの報酬をもらうのではなく、顧問契約を締結するケースが多い理由と思われる。

#### 2. 顧問契約の仕事の内容

- ・労働基準法に関する相談（例えば、労働時間が長いが大丈夫か等）
- ・相談を超えて、就業規則等を作成することになると、別途報酬が発生する。
- ・労働者災害補償保険法、雇用保険法、健康保険法、厚生年金保険法の関係で簡単な手続き（例えば、入社や退社、怪我をしたとき、子供の出産等に関係する手続き）

ただし、助成金については別途報酬が発生する。

- ・労働保険の保険料の徴収等に関して、1年に1回見直しがあり、その清算手続きをする。
- ・法律が頻繁に変更になるので、その情報の提供。

### 3. 顧問契約を締結するきっかけ

- ・会社設立時…労働・社会保険の新規適用の手続きをした際に、顧問契約を締結する。
- ・助成金…助成金の手続きをした際に、顧問契約を締結する。

### 4. 顧問契約の締結のしやすい環境

- ・1年に1回、必ず保険料の見直しという手続きがある。
- ・会社の人の出入りや、怪我、出産等に応じて定期的に仕事がある。

## □ 司法書士に顧問契約の契機はあるか

司法書士の専門性は登記事務であるが、これをもって顧問契約を締結することは非常に困難なことではないかと思う。登記は一過性の事務であることが多く、直接の依頼者に会うこともなく、電話・電子メール・書類のやり取りだけで進められているケースも稀にあるようだ。やはり、顧問契約を結ぶ大前提としては何度も依頼者に会い、実体的法律関係に深く関与し、司法書士業務のPRや自己の専門分野のPRが必要である。要するに、相手の顔の見える、手間のかかる仕事を多く手がけて顧客のニーズを満足させ、顧問契約を提案していく方法も選択肢のひとつと考える。具体的には、株式会社は、少なくとも2年に1回は役員変更登記があるので、その際には、少なくとも、社長や会社役員との面談の機会を設け、商法改正に関する情報ならびに会社法の遵守に関する情報を提供し、それに伴う法律業務の必要性を、アピールすることなどが挙げられる。

そして、実際に司法書士が顧問契約を結ぶにあたっては、予防司法の担い手として、我々に課せられた期待と責任を自覚し、正確な法律知識に基づく的確なアドバイスと法的サービスを公正迅速に提供できるよう努めなければならない。

## VIII 提言

### 1. 司法書士への提言

司法制度改革に伴う弁護士の増加や電子化による申請の簡易化などに伴い、他士業同様司法書士も現在その業務体系について見直しが迫られている。将来に向けて司法書士が業務を一層拡大していくためには、司法書士が登記の専門家から企業法務全般の専門家へとその専門領域を広げていくことが必要である。本書は、現時点における司法書士の企業法務への関

与の実態を調査し、その課題及び今後の実践方策や業務拡大の方法を探ることを目的としたものである。

調査の結果、企業に関して登記以外の法律業務を受託している司法書士は既に半数に上ることが明らかになった。【11】でも述べたが、その内容は以下のようなものである。但し、他士業の業務も含まれるが、これは、司法書士との兼業者が行なっているものと推測される。

### 1 会社関係の手続として

- ・ 設立手続、会社の運営方法のアドバイス
- ・ 各文書作成（定款・寄付行為、議事録、株主名簿、株券台帳、社内規定・社内社外文書）
- ・ 株主総会・取締役会手続、役員の実任問題、役員死亡後の権利関係、
- ・ 役員の実任、退職金問題へのアドバイス
- ・ 株券発行・不発行、増資、株式公開、
- ・ 組織変更、合併、営業譲渡、解散、清算、企業再編、会社乗っ取りへの対応、

### 2 法律相談関係の手続きとして

- ・ 法律相談（取引先とのトラブル、契約上のトラブル、役員間のトラブル、商工ローン問題、社員の背信による民事刑事の立件、交通事故、土地境界、相隣関係等）
- ・ 売掛金回収等の債権保全、調停、手形訴訟、支払督促
- ・ 株券紛失、書証紛失による公示催告、給料の差し押さえに伴う供託、

### 3 不動産、契約書関係その他

- ・ 契約書作成、公正証書作成
- ・ 不動産の管理、賃貸
- ・ 税務、労務、社会保険業務、行政庁への許認可申請、帰化申請

司法書士が登記以外の業務を受託するようになったのは、もちろん司法書士自身の業務拡大への積極的な姿勢によることもその要因の一つであるが、依頼主側の理由として一番に挙げられていた「身近さ」もその主な要因だと考えられる。商業登記を依頼され、企業に必要書類を受け取りに行った司法書士に対し、依頼者は最近企業内で起こった法律問題を相談する。その問題に司法書士が適確なアドバイスをすると、法律問題は弁護士だけでなく司法書士も解決することができるという認識が相手に生まれる。その繰り返しにより登記以外の業務全般を受託していったという司法書士は少なくない。

調査によると、企業と顧問契約を締結して業務を行っている司法書士は1割にも満たなかった。現在の深刻な社会経済状況において、安定した事務所経営を維持するには、必要に応じてその都度仕事を受託するという従来の方法では、かなりの困難が予想される。今後、司法書士の業務範囲を維持・拡大をするためには、企業法務に積極的に取り組み、企業との顧問契約を推進していくことが重要である。顧問契約締結には、「経済的安定」「業務範囲の拡大」「宣伝効果」「企業の状態把握や計画的な業務処理ができる」等様々なメリットがある。また、顧問契約は、司法書士の提供できる法的サービスと企業が求めるニーズが合致するのであれば、その地域性に関係なく締結が可能であろう。我々は、企業法務分野の研鑽に努め、

企業法人に対してその専門性を積極的にアピールし、実践していくべきであろう。

## 2. 日本司法書士会連合会への提言

最後に、当会社法制検討委員会は、連合会に対して、企業法務への具体的な行動計画として下記事項を提言し、このアンケート分析報告書を締めくくる。

- ①各単位会に、中小企業を対象とした商事法律相談窓口の設置（サポートセンター）
- ②全国の中小企業に対し、商法改正の解説パンフレット小冊子の作成配布。
- ③各単位会による地元商工会議所、経済団体への、商法改正の出張講義
- ④司法書士によるベンチャー企業育成の法的支援策のPR
- ⑤各単位会に会社法・商事法務委員会を設置し、企業法務の情報等の共有並びに企業法務専門司法書士の育成
- ⑥関連他士業、関連団体への司法書士による企業法務業務のPR

## アンケート調査票

司法書士会会員各位

### ◇ 企業法務に関する実態調査アンケート ◇

司法書士の業務範囲を検討するため、会員各位の企業法務への取組状況を調査いたします。  
別紙回答用紙に回答をご記入の上、平成14年2月末日までに所属の司法書士会へご提出ください。

なお、本アンケートは企業法務に関する実態を調査・分析して司法書士の業務範囲を検討するために行うものであり、ご回答いただいたデータを他の目的で利用することはありません。

※本アンケートにおいて「企業法務」とは、問【12】に記載してあるような業務全般を指しています。

平成14年 1月  
日本司法書士会連合会

#### 【1】事務所はどのような形態ですか。

- ① 合 同 ※【2】へ                      ② 単 独 ※【4】へ

#### 【2】【1】で「① 合 同」と回答した場合、どの専門職能と合同していますか。※複数回答可

- ① 司法書士 ※【3】へ                      ⑥ 社会保険労務士  
② 税理士・公認会計士                      ⑦ 中小企業診断士  
③ 弁護士                                      ⑧ 行政書士  
④ 弁理士                                      ⑨ 土地家屋調査士  
⑤ 不動産鑑定士                              ⑩ その他 (                                      )  
※①以外は、全て【4】へ

#### 【3】【2】で「① 司法書士」と回答した場合、司法書士業務を分担していますか。

※分担の具体例：専門分野ごとに商業・不動産・裁判事務・相談

- ① は い                                      ② いいえ

#### 【4】他資格と兼業していますか。

- ① は い ※【5】へ                              ② いいえ ※【6】へ

【5】【4】で「①は い」と回答した場合、その資格は何ですか。※複数回答可

- |           |           |
|-----------|-----------|
| ① 税理士     | ⑥ 中小企業診断士 |
| ② 公認会計士   | ⑦ 行政書士    |
| ③ 弁理士     | ⑧ 土地家屋調査士 |
| ④ 不動産鑑定士  | ⑨ その他 ( ) |
| ⑤ 社会保険労務士 |           |

【6】事務所所在地はどちらですか。データ処理の都合上、郵便番号の上三桁をご記入下さい。

【7】司法書士業務に関わる総人数をご記入ください（本人除く）。

【8】事務所への業務依頼は、どのような形態が多いですか。下記（1）～（3）に分類した場合、不動産登記を含めた事務所の業務全体を100%としておおよその数字でお答えください。

- (1) 個人から直接依頼
- (2) 法人から直接依頼
- (3) 紹介者（税理士・金融機関等）経由で依頼

【9】商業登記業務全般に関する依頼者を、依頼の多い順に3つご記入ください。

- |                     |                          |
|---------------------|--------------------------|
| ① 顧問契約していない企業法人より直接 | ⑧ 中小企業診断士                |
| ② 顧問契約している企業法人より直接  | ⑨ 行政書士                   |
| ③ 税理士・公認会計士         | ⑩ その他の専門職能<br>(土地家屋調査士等) |
| ④ 弁護士               | ⑪ 個人または会社・各種法人からの紹介      |
| ⑤ 弁理士               | ⑫ 国・地方自治体                |
| ⑥ 不動産鑑定士            | ⑬ その他 ( )                |
| ⑦ 社会保険労務士           |                          |

【10】商業登記に関する下記業務のうち、取扱ったことのあるもの全てに○をご記入ください。

- |              |                       |
|--------------|-----------------------|
| ① 総会・役会の指導助言 | ③ 合併・増資・減資手続のスケジュール作成 |
| ② 総会出席       | ④ 会社法務全般の相談           |

【11】商業登記業務の依頼者から、登記業務以外の法律業務を依頼されますか。その理由も併せてご記入ください。

- ①は い      ②いいえ

【12】 企業法人から、登記以外の下記の法律業務を依頼されたことがありますか。受託したことのある業務全てに○をご記入ください。差し支えなければ具体的な内容もご記入ください。

- |                   |                      |
|-------------------|----------------------|
| ① 会社研修会・勉強会講師     | ⑩ 合併・分割等             |
| ② 契約書・公正証書関係《国内》  | ⑪ 子会社・関連会社関係《国内・国際》  |
| ③ 契約書関係《国際》       | ⑫ 投資・合弁事業関係          |
| ④ 従業員の法律相談        | ⑬ 債権・担保管理関係《債権回収・保全》 |
| ⑤ ④以外の法律相談等関係《国内》 | ⑭ 訴訟等管理関係《保全・裁判》     |
| ⑥ 法律相談等関係《国際》     | ⑮ 知的財産権等関係           |
| ⑦ 株式・総会関係         | ⑯ 文書業務関係《国内》         |
| ⑧ 社債等             | ⑰ その他 ( )            |
| ⑨ 取締役会等関係         |                      |

【13】 企業法人から登記業務以外の法律業務を依頼された場合、どのように対処しますか。

- ※複数回答可
- ① 受託し、自己責任で業務として処理する
  - ② 受託するが、依頼内容によっては他の司法書士や専門職能を紹介することもある
  - ③ 受託しない

【14】 あなたの事務所では、企業法人と顧問契約を締結していますか。

- ① は い ※【15】へ
- ② いいえ ※【16】へ

【15】 【14】で「① は い」と回答した場合、現在、何社と顧問契約していますか。

【16】 【14】で「② いいえ」と回答した場合、顧問契約を締結していない理由をご記入ください。

【17】 顧問契約を締結する場合、どのような基準で顧問料を決定しますか（したいですか）。現在顧問契約を締結していない場合は、ご意見を自由にご記入ください。

【18】 司法書士が企業法人と顧問契約をした場合の事務所にとってのメリット（利点）・デメリット（欠点）を、自由にご記入ください。

- (1) メリット
- (2) デメリット

【19】 今後、どのような点が改善されれば、企業法人に対して顧問契約の提案をしますか。自由にご記入ください。

【20】 今までに、企業法人から債権管理回収に関する相談を受けたことがありますか。

- ① は い
- ② いいえ

