

# 大分で輝く、 司法書士という生き方

自然の中で、地域とともに。



【巻頭特集】

司法過疎地で開業した先輩たちの  
リアルな声

ワークライフバランスを実現する、  
新しい働き方

# も く じ

はじめに	1
体験談 Y先生（由布市）	2
体験談 N先生（杵築市）	5
体験談 A先生（竹田市）	8
体験談 K先生（由布市）	11
体験談 E先生（豊後高田市）	14
体験談 R先生（国東市）	17
体験談 W先生（臼杵市）	20
体験談 D先生（佐伯市）	23
大分県地図	25
司法書士数と人口	26
マーケティング分析	26
開業へのロードマップ	27
体験談番外編（特別対談） E・K先生	29
おわりに	32

※司法過疎地の定義は様々ですが、本冊子では、司法書士の高齢化率も加味して、司法過疎予備軍の地域の先生方にもアンケートのご協力をお願いいたしました。



# はじめに

**自然の中で働き、地域と共に生きる。**

**大分で見つける「理想の司法書士像」。**

あなたは、何のために司法書士になりましたか？

もし、「困っている人の力になりたい」「自分らしく働きたい」という想いが原点にあるのなら、大分県は最高のフィールドかもしれません。

通勤ラッシュも、過度な価格競争もここにはありません。あるのは、豊かな温泉、海や山の絶景、そして「先生が来てくれて助かったよ」という住民の方々の温かい言葉です。

大分県の地域で開業することは、単に仕事場を変えることではありません。それは「人間らしい豊かな時間」を取り戻すことでもあります。

仕事が終わればすぐに温泉で汗を流し、休日は釣りや登山を楽しむ。そんなワークライフバランスを実現しながら、専門家としてもしっかりと尊敬され、感謝される。そんな働き方が、ここでは当たり前になります。

この冊子には、勇気を出して大分へ飛び込み、仕事もプライベートも充実させている先輩たちのストーリーが詰まっています。

「こんな働き方があったんだ」「自分もできるかも」

読み終えたとき、きっと皆様の未来の選択肢が広がっているはずです。美しい大分の風景の中で、皆様とお会いできる日を楽しみにしています。

令和8年1月

大分県司法書士会  
会長 野田義一



### Y先生 (女性)

**開業地：** 由布市 (湯布院町)

**人口：** 約 32,000 人

**当地開業時の年齢：** 30代

**出身：** 大阪府

**司法書士の経歴：** 大阪府で勤務

**現在の体制：** ひとり事務所

Q1. なぜ、大分県 (あるいは、この地域) だったのですか？

大学生時代を大分県で過ごし、この地が気に入っていたため。

Q2. 開業前に抱いていた「最大の不安」は何でしたか？

依頼が来るのかどうか最大の不安でした。

Q3. その不安を乗り越えてでも「ここでやろう」と思った、この地域の魅力や可能性は何でしたか？

美味しい空気と人口密度の低さ、そして温泉。

Q4. 先生の事務所の「主な業務内容」と「仕事の割合」を教えてください。

相続が 4 割、それ以外の不動産登記が 2 割、商業登記が 1 割、簡裁代理事件が 1 割、後見 1 割、その他 1 割

Q5. 生活の安心となるであろう年商 (売上) 500 万円を超えたのは何年目？

5 年以内

Q6. 最初の「お客様（相談者）」は、どのようにして見つけましたか？

税理士の先生からご紹介頂きました。

Q7. 人脈ゼロから、どのように「地域の信頼」を勝ち取りましたか？

役場は特に地元の方と密接な繋がりがあるので、単に挨拶だけで終わらせず相談会に頻繁に参加する等して顔と名前を覚えて頂くようにしました。

Q8. 「司法過疎地ならでは」と感じた仕事上の壁や問題がありましたか？

簡裁代理権を必要とする案件では地元に司法書士が自分しかいない場合、相手方となったお客様が将来的に登記などの顧客になり得る問題があると思います。

Q9. 逆に、「司法過疎地だからこそその強み（メリット）」は何だと感じますか？

自分としては当然の仕事をしただけなのに、都会ではされないような深い感謝を頂けます。

Q10. この地域での暮らしの満足度を、具体的なエピソードで教えてください。

渋滞のないツーリングロードがいつでも目の前にあるので、バイクライフをエンジョイ出来ています。

Q11. 移住（開業）して、ワークライフバランスはどう変わりましたか？

満員電車から自由になり、精神的に相当ゆったり過ごせるようになりました。家族と過ごす時間も大幅に増えました。

Q12. （もしご家族で移住された場合）ご家族（配偶者やお子さん）の反応はいかがですか？

配偶者もバイクが趣味なので、一緒に走る時間が増えて満足しています。

Q13. (もし該当すれば) 司法書士以外の「地域での役割」はありますか？

町内会すら加入していません。

Q14. 司法過疎地での司法書士の「需要」と「将来性」はどうでしょうか？

未回答

Q15. ぶっちゃけ、司法過疎地での開業は「儲かりますか」？

人によると思います。

Q16. どのような人(性格、スキル、志向)が、司法過疎地での開業に「向いている」と思いますか？

都会の喧騒から逃れたいと思っている方。

Q17. もし今、開業前の自分にアドバイスできるとしたら、何を伝えますか？

都会でしか出来ない勉強と体験を、田舎に行く前にもっとしておきましょう。

Q18. 最後に、大分(もしくは司法過疎地)での開業を迷っている後輩たちへ、最も伝えたいメッセージをお願いします。

案ずるより産むが安し



### N先生（男性）

**開業地：**杵築市

**人口：**約27,000人

**当地開業時の年齢：**40代

**出身：**大阪府

**司法書士の経歴：**大阪府で開業

**現在の体制：**ひとり事務所

Q1. なぜ、大分県（あるいは、この地域）だったのですか？

連合会の司法過疎支援制度の対象となっていたのと、法務局・裁判所が同一市内にあったため。

Q2. 開業前に抱いていた「最大の不安」は何でしたか？

なし。廃業をしようと思っていたところ、当時の所属会の会長の勧めで、司法過疎地の開業を進められていたので、駄目なら当初の予定どおり廃業するだけと思っていた。

Q3. その不安を乗り越えてでも「ここでやろう」と思えた、この地域の魅力や可能性は何でしたか？

法務局、裁判所もあり、人口に対する司法書士の割合も大都市より良かったため。

Q4. 先生の事務所の「主な業務内容」と「仕事の割合」を教えてください。

登記が9割以上。余裕があるときは、裁判事務も受けたりしている。

Q5. 生活の安心となるであろう年商（売上）500万円を超えたのは何年目？

3年以内

Q6. 最初の「お客様（相談者）」は、どのようにして見つけましたか？

地域の不動産業者、金融機関、隣接士業に挨拶状を持参して挨拶に伺った。

Q7. 人脈ゼロから、どのように「地域の信頼」を勝ち取りましたか？

Q6と同じ。

Q8. 「司法過疎地ならでは」と感じた仕事上の壁や問題はありましたか？

高齢者からの電話は、方言がきつく、内容が聞き取りづらい。

Q9. 逆に、「司法過疎地だからこそその強み（メリット）」は何だと感じますか？

仕事を選ばなければ依頼はあり、丁寧に対応するとリピート、紹介がある。

Q10. この地域での暮らしの満足度を、具体的なエピソードで教えてください。

食べ物がおいしい。

Q11. 移住（開業）して、ワークライフバランスはどう変わりましたか？

仕事の時間が増えた。

Q12. （もしご家族で移住された場合）ご家族（配偶者やお子さん）の反応はいかがですか？

未回答

Q13. (もし該当すれば) 司法書士以外の「地域での役割」はありますか？

調停委員、参与委員、司法委員。ロータリークラブ。時間を取られるのが厳しい。

Q14. 司法過疎地での司法書士の「需要」と「将来性」はどうでしょうか？

近隣の人同士の不動産登記は、不動産業者を挟まず、契約書等の作成も依頼される。

Q15. ぶっちゃけ、司法過疎地での開業は「儲かりますか」？

都市部にいたときより儲かる。

Q16. どのような人(性格、スキル、志向)が、司法過疎地での開業に「向いている」と思いますか？

色々な業務を経験したことがある人。

Q17. もし今、開業前の自分にアドバイスできるとしたら、何を伝えますか？

のんびりとすることはできない。

Q18. 最後に、大分(もしくは司法過疎地)での開業を迷っている後輩たちへ、最も伝えたいメッセージをお願いします。

相談がブラッシュアップされていないので、色々な業務をやっておくと引出が広がる。



### A先生（男性）

**開業地：**竹田市

**人口：**約20,000人

**当地開業時の年齢：**50代

**出身：**愛知県（当地開業前は東京都）

**司法書士の経歴：**即独

**現在の体制：**補助者1名

Q1. なぜ、大分県（あるいは、この地域）だったのですか？

司法書士連合会の過疎地配属研修での研修を、大分県の事務所で受けました。その際、大分県の印象が大変良かったため、大分県で開業したい旨を研修先の先生に伝えたところ、連合会の過疎地開業支援を受けるのであれば、竹田市が良いというアドバイスを受け、実際に竹田市を訪れてみると、自然が素晴らしくすぐに決めました。

Q2. 開業前に抱いていた「最大の不安」は何でしたか？

地縁が無い土地で、生活していけるのか、経営が成り立つのかという点が不安でした。

Q3. その不安を乗り越えてでも「ここでやろう」と思えた、この地域の魅力や可能性は何でしたか？

周りの自然や温泉といった住環境が好きでした。

Q4. 先生の事務所の「主な業務内容」と「仕事の割合」を教えてください。

不動産登記7割、商業登記1割、その他2割

Q5. 生活の安心となるであろう年商（売上）500万円を超えたのは何年目？

5年以内

Q6. 最初の「お客様（相談者）」は、どのようにして見つけましたか？

他の司法書士の紹介

Q7. 人脈ゼロから、どのように「地域の信頼」を勝ち取りましたか？

特に何もしていません。そのため、1年目はほとんど仕事はありませんでした。ただ、数少ない仕事をしていると、そのうちその人の紹介などから、徐々に仕事は増えました。

Q8. 「司法過疎地ならでは」と感じた仕事上の壁や問題はありましたか？

開業当初はインターネットなどの通信環境が良くないこと、専門書をあつかう図書館や本屋がないことでした。幅広い分野の依頼や相談があるので、広い知識が必要だと思います。

Q9. 逆に、「司法過疎地だからこそその強み（メリット）」は何だと感じますか？

司法書士や他の士業の人たちと仲が良く、仕事を奪い合うという感じが全くないです。士業が少ないため、役所などの公的機関から頼りにされる機会が多いです。

Q10. この地域での暮らしの満足度を、具体的なエピソードで教えてください。

国立公園の一部が竹田市にかかっており、自然が素晴らしいです。その素晴らしいところに事務所から30分もかからずに気楽に行くことができ、余暇を楽しんでいます。時には平日の昼間でも気分転換に出かけます。温泉も身近で毎週行きます。

Q11. 移住（開業）して、ワークライフバランスはどう変わりましたか？

通勤10分。自営なので、勤務時間をある程度自由にできます。

Q12. （もしご家族で移住された場合）ご家族（配偶者やお子さん）の反応はいかがですか？

最初は田舎生活は不便で、虫が多いと嫌がっていたが、今はすっかり慣れて、東京より暮らしやすいと言っています。広い庭で、花を植えて楽しんでいます。

Q13. (もし該当すれば) 司法書士以外の「地域での役割」はありますか？

市の固定資産評価委員など〇〇委員を複数。自治会の委員。以前はPTA役員。  
これらの参加により、知り合いが増え、また知名度、信用・信頼が大幅アップしました。

Q14. 司法過疎地での司法書士の「需要」と「将来性」はどうでしょうか？

人口に対し、司法書士が少なければ、需要は多いと思います。現在、司法書士の年齢が高いところも将来的に需要は多いはずです。

Q15. ぶっちゃけ、司法過疎地での開業は「儲かりますか」？

儲かっています。  
最初のうちは、仕事も少なかったですが、人脈、知名度が広がるにつれて仕事が増えていきました。開業して10年以上経ちますが、前年の収入を下回った年は一度もありません。今はもっとのんびり仕事をしたいです。

Q16. どのような人(性格、スキル、志向)が、司法過疎地での開業に「向いている」と思いますか？

コミュニケーション能力があり、人付き合いが良い人。  
あまりガツガツしない人。自然が好きな人。

Q17. もし今、開業前の自分にアドバイスできるとしたら、何を伝えますか？

もっと早く、竹田で開業すべきこと。

Q18. 最後に、大分(もしくは司法過疎地)での開業を迷っている後輩たちへ、最も伝えたいメッセージをお願いします。

田舎生活が苦でなければ、仕事も生活も楽しいと思います。



### K先生（男性）

**開業地：** 由布市（庄内町）

**人口：** 約 32,000人

**当地開業時の年齢：** 30代

**出身：** 由布市（地元）

**司法書士の経歴：** 埼玉県で勤務

**現在の体制：** 補助者3名

Q1. なぜ、大分県（あるいは、この地域）だったのですか？

県外の司法書士法人に勤務していたのですが、業務量とストレスに耐えきれず、数年経って独立開業を決意しました。開業地を選ぶにあたり、知り合いが多く、地域の実情がわかる「地元」が一番開業しやすいのではないかと考えて選びました。

Q2. 開業前に抱いていた「最大の不安」は何でしたか？

人口の少ない地域で開業して食べていけるのかというお金の不安が大きかったです。

Q3. その不安を乗り越えてでも「ここでやろう」と思えた、この地域の魅力や可能性は何でしたか？

時間の流れがゆっくりで、自然豊かで都会に比べてストレスが段違いに少ないところです。

Q4. 先生の事務所の「主な業務内容」と「仕事の割合」を教えてください。

相続・遺言が4割、売買・贈与等の不動産登記が4割、商業・法人登記が1割、その他（裁判・後見等）が1割

Q5. 生活の安心となるであろう年商（売上）500万円を超えたのは何年目？

3年以内

Q6. 最初の「お客様（相談者）」は、どのようにして見つけましたか？

自分の場合は、Googleマップに載せた事務所の情報を見て、電話をかけてくださった方が最初のお客様でした。

Q7. 人脈ゼロから、どのように「地域の信頼」を勝ち取りましたか？

自分は飛び込み営業は全くやってません。Googleマップに事務所の情報を記載し、一度新聞の折込チラシを出したくらいです。そのGoogleマップ情報と折り込みチラシがきっかけとなり、銀行員さん、行政書士さん、土地家屋調査士さんと知り合いました。その方々のご紹介で他の士業の先生方や、不動産業者さんや他の金融機関のご担当者さんに人脈が広がっていったという感じです。ご依頼された案件に対して一つ一つ誠実に対応していたら、いつのまにか多くの方に信頼していただいていたといった感覚です。

Q8. 「司法過疎地ならでは」と感じた仕事上の壁や問題はありましたか？

お断りしたい裁判や後見人等への就任でも、断りづらい雰囲気があるというのは司法過疎地特有のプレッシャーかもしれません。

Q9. 逆に、「司法過疎地だからこそその強み（メリット）」は何だと感じますか？

競合が不在でブルーオーシャンというのももちろんあるのですが、やはりご依頼頂いた方からの感謝が大きいというのが司法過疎地ならではのメリットではないかと思います。「先生がここにいてくれてよかった」と言われた瞬間にそれまでの苦勞が一気に吹き飛ぶあの感覚は是非体験してみたいです。

Q10. この地域での暮らしの満足度を、具体的なエピソードで教えてください。

まず、周りがとても静かで毎日よくよく安眠できます。辺りは自然豊かで景色もよく、窓の外をみるだけで気分転換出来る景色が広がっています。水も空気も食べ物も美味しいです。地域の人はおおらかで近所トラブルもほとんどないですし、都会からUターンした人間から見れば、「仕事以外のストレスが少ない環境」であると言えます。

Q11. 移住（開業）して、ワークライフバランスはどう変わりましたか？

通勤時間はかなり減りました。仕事の時間も移住以前より少ないですが、それでもやっていけてます。以前より時間に余裕があるというか、時間の流れが違うように思えます。

Q12. (もしご家族で移住された場合) ご家族(配偶者やお子さん)の反応はいかがですか？

家族での移住ではないためわかりません。

Q13. (もし該当すれば) 司法書士以外の「地域での役割」はありますか？

移住当初はなんらかの団体へ参加しようと考えていましたが、結局なににも参加せずに今に至ります。

Q14. 司法過疎地での司法書士の「需要」と「将来性」はどうでしょうか？

- ・例えば共有林の問題→数十人規模で共有している山林の共有者それぞれに相続が発生し、代表者が困惑している。
- ・農事組合法人、神社などの宗教法人の役員変更登記→マイナーだが一定の需要がある。
- ・任意後見契約、民事信託、遺言書作成支援→認知症への対策として興味をもたれている方が一定数いらっしゃる一方、具体的にどの制度をどういうふうに使えば良いのかがわからないという声が多いイメージ。

こういうところの悩みの声を拾うことが重要だと自分は考えています。

Q15. ぶっちゃけ、司法過疎地での開業は「儲かりますか」？

儲かりますよ(笑)

少なくとも自分は「都会の勤務司法書士」→「司法過疎地で一人で独立開業」ですが、今現在、勤務時代よりはるかに多い収入は頂いております。

Q16. どのような人(性格、スキル、志向)が、司法過疎地での開業に「向いている」と思いますか？

やはり専門家が少ない分、業務の範囲が幅広いので、経験したことのない案件をご依頼いただくことが多いかと思われます。そういうご依頼に対して積極的に取り組める姿勢をもった方が司法過疎地での開業に向いているのではないかと考えます。

Q17. もし今、開業前の自分にアドバイスできるとしたら、何を伝えますか？

もっと早く開業した方がいいということと、地域の金融機関や他士業の先生の事務所くらいには開業の挨拶に行ったほうが軌道に乗るのも早かったんじゃないかな、と伝えたいです。

Q18. 最後に、大分(もしくは司法過疎地)での開業を迷っている後輩たちへ、最も伝えたいメッセージをお願いします。

司法過疎地での開業は収入面の不安が大きいのではないかと思います。仕事を極端に選り好みしなければそれなりにやっています。もし、大分の住環境がご自身に合いそうであれば、大分での開業を強くおすすめします。



### E先生 (男性)

**開業地**：豊後高田市

**人口**：約22,000人

**当地開業時の年齢**：30代

**出身**：豊後高田市 (地元)

**司法書士の経歴**：大分市で勤務

**現在の体制**：ひとり事務所

Q1. なぜ、大分県 (あるいは、この地域) だったのですか？

生まれ育った地元だったから。

Q2. 開業前に抱いていた「最大の不安」は何でしたか？

人口も少なく、仕事の依頼が来るのか不安があった。生まれ育った地元とはいえ、18年近く離れていたため人脈も無かった。

Q3. その不安を乗り越えてでも「ここでやろう」と思った、この地域の魅力や可能性は何でしたか？

司法書士に相談や依頼を求めている人が意外にも多い事に驚いた。また、地域の人間関係が都会と比べて密接だから、お客様が新たなお客様を紹介してくれる事がある。

Q4. 先生の事務所の「主な業務内容」と「仕事の割合」を教えてください。

主な業務は相続、遺言関連。遺産承継業務、相続登記が4割。売買贈与登記が3割。設立役員変更等、商業登記が2割。後見業務が1割。

Q5. 生活の安心となるであろう年商 (売上) 500万円を超えたのは何年目？

5年以内

Q6. 最初の「お客様（相談者）」は、どのようにして見つけましたか？

地元の友達の親に開業挨拶をした際に依頼を受けた。

Q7. 人脈ゼロから、どのように「地域の信頼」を勝ち取りましたか？

まずは他土業の先生に開業挨拶に行った。金融機関にも開業挨拶をしたが、飛び込み営業はした事がない。飲み会等には積極的に参加した。

Q8. 「司法過疎地ならでは」と感じた仕事上の壁や問題がありましたか？

昔ながらの田舎ルールで押し通される事がある。農業委員会の許可を得ていないのに売買代金をすでに支払っていたり、契約書の作成もしていない事がある。

Q9. 逆に、「司法過疎地だからこそその強み（メリット）」は何だと感じますか？

ゆっくり業務ができる事。急かされる事がほとんど無い。

Q10. この地域での暮らしの満足度を、具体的なエピソードで教えてください。

食べ物がとにかく美味しい。独立開業して10キロ太った。

Q11. 移住（開業）して、ワークライフバランスはどう変わりましたか？

時間の使い方が自由になった。土日に仕事した時は平日に休んだりできる。

Q12. （もしご家族で移住された場合）ご家族（配偶者やお子さん）の反応はいかがですか？

子育て支援は充実しているので、その点は喜ばれると思う。

Q13. (もし該当すれば) 司法書士以外の「地域での役割」はありますか？

ライオンズクラブに参加している。また、市の委員（人権擁護、情報公開等）に所属している。

Q14. 司法過疎地での司法書士の「需要」と「将来性」はどうでしょうか？

高齢の先生（65歳以上）が7割を占めており、新規参入される若手の司法書士がいない。ゆくゆくは引退される先生が増えるであろうから、その点では（独占または顧客承継できる）将来性はあると思う。

Q15. ぶっちゃけ、司法過疎地での開業は「儲かりますか」？

積極的に頑張れば儲かる可能性は十分ある。開業しただけでは儲からない。

Q16. どのような人（性格、スキル、志向）が、司法過疎地での開業に「向いている」と思いますか？

コミュニケーション能力があり、難解な専門用語を分かりやすく説明できる能力があれば向いている。  
本題と関係のない世間話も笑顔で対応できれば地域の司法書士として重宝されると思う。

Q17. もし今、開業前の自分にアドバイスできるとしたら、何を伝えますか？

借金してでも早急に事務所を借りて、積極的に自分の存在をアピールした方が良い、とアドバイスする。

Q18. 最後に、大分（もしくは司法過疎地）での開業を迷っている後輩たちへ、最も伝えたいメッセージをお願いします。

開業して最初から上手く軌道にのる人は少ないけど、3年目くらいから何となく方向性と手応えが見えてくると思う。  
案件一つ一つを丁寧にこなしていったら、お客様が他のお客様を紹介してくれることも多い。  
仕事とプライベート両方を満足に味わえているので、地元で開業して本当に良かったと思っている。



### R先生（男性）

**開業地：**国東市

**人口：**約26,000人

**当地開業時の年齢：**40代

**出身：**福岡県

**司法書士の経歴：**即独

**現在の体制：**ひとり事務所

Q1. なぜ、大分県（あるいは、この地域）だったのですか？

当時父親が高齢で、頻繁に実家に行く可能性があり、比較的近い国東、杵築、日出を候補とした。その中で最も必要性が高い（過疎が進んでいる）と思われたので、国東を選んだ。

Q2. 開業前に抱いていた「最大の不安」は何でしたか？

既に司法書士が2名いたので、新規開業者に依頼があるのか疑問であった。

Q3. その不安を乗り越えてでも「ここでやろう」と思った、この地域の魅力や可能性は何でしたか？

認定司法書士であることのメリットはほぼ無いが、相続登記を怠っている家庭が非常に多く、相続登記の潜在的なニーズは高いと思えた。

Q4. 先生の事務所の「主な業務内容」と「仕事の割合」を教えてください。

相続関係（登記、裁判所への申立）が6割、後見が3割、その他登記が1割。

Q5. 生活の安心となるであろう年商（売上）500万円を超えたのは何年目？

5年以内

Q6. 最初の「お客様（相談者）」は、どのようにして見つけましたか？

憶えていない。

Q7. 人脈ゼロから、どのように「地域の信頼」を勝ち取りましたか？

営業は一切やっていない。公益活動（調停委員や後見センターへの関与など）を通じて人脈は広がったかもしれない。

Q8. 「司法過疎地ならでは」と感じた仕事上の壁や問題がありましたか？

高齢者に対応することが多く、自宅を訪問しなければならない・理解するまで説明するのに苦労する・方言で話されると聞き取りが難しいなどの問題がある。

Q9. 逆に、「司法過疎地だからこそその強み（メリット）」は何だと感じますか？

依頼の動機として口コミを信頼する面が大きく、丁寧に対応していれば自然に依頼は増える。

Q10. この地域での暮らしの満足度を、具体的なエピソードで教えてください。

基本的に引きこもりなので、ネットと通販ができれば快適に暮らせる。

Q11. 移住（開業）して、ワークライフバランスはどう変わりましたか？

自宅兼事務所なので通勤時間はゼロだが、早朝に突然来客があったりする。思いついたときに仕事ができるのは良い点だと思うが、公私の区別が曖昧と言われれば否定できない。

Q12. （もしご家族で移住された場合）ご家族（配偶者やお子さん）の反応はいかがですか？

未回答

Q13. (もし該当すれば) 司法書士以外の「地域での役割」はありますか？

ない

Q14. 司法過疎地での司法書士の「需要」と「将来性」はどうでしょうか？

人口はどんどん減り、過疎化は進んでいくので、長いスパンでは将来性があるとは思えない。ただし、現状では、楽に事務所経営できる余地はあるので、開業するなら今かもしれない。

Q15. ぶっちゃけ、司法過疎地での開業は「儲かりますか」？

あまり営業努力をしなくてもそこそこ儲かると思うが、他人にはない強みがあるなら都市部で開業した方が絶対に儲かると思う。ただし、都市部での生活にかかるコストや生活環境の面を考えると、過疎地での開業を選ぶのも悪くないと思う。

Q16. どのような人(性格、スキル、志向)が、司法過疎地での開業に「向いている」と思いますか？

物事をあまり深刻にとらえない人。都市部では経験しなかった事が起きるとは思うが、慣れるしかない。

Q17. もし今、開業前の自分にアドバイスできるとしたら、何を伝えますか？

「なんとかなれー」でやっていけば、何とかなる。

Q18. 最後に、大分(もしくは司法過疎地)での開業を迷っている後輩たちへ、最も伝えたいメッセージをお願いします。

「司法過疎地だから認定司法書士にすぐ仕事がある」とは思わない方がいい。私も簡裁代理権を使うことはほぼない。ただ、売買や抵当権設定の登記にこだわらないなら、何らかの仕事はあるので、生活環境等を含めて総合的に考えたときに、選択肢の一つとしてもよいと思う。



### W先生（男性）

**開業地：**臼杵市

**人口：**約36,000人

**当地開業時の年齢：**20代

**出身：**臼杵市（地元）

**司法書士の経歴：**ほぼ即独

**現在の体制：**補助者2名

Q1. なぜ、大分県（あるいは、この地域）だったのですか？

出身地であり、父が開業していたため（ただし、合格後父が体調不良のため引退で、ほぼ即独）

Q2. 開業前に抱いていた「最大の不安」は何でしたか？

仕事があるのかという需要の面と、業務が出来るのかという自身の能力の面

Q3. その不安を乗り越えてでも「ここでやろう」と思った、この地域の魅力や可能性は何でしたか？

開業地が嫌いというわけではないが、魅力や可能性という前向きな理由ではなく、開業してやっつけられるのは地元くらいだろうという後ろ向きな理由

Q4. 先生の事務所の「主な業務内容」と「仕事の割合」を教えてください。

相続遺言5割、決済3割、行政書士として農地1~2割 残り商業

Q5. 生活の安心となるであろう年商（売上）500万円を超えたのは何年目？

3年以内

Q6. 最初の「お客様（相談者）」は、どのようにして見つけましたか？

最初というより、初期のお客様は、親戚や昔の知り合いからの紹介や、市の相談会からの受任でした。あと、市役所最寄り路面店の事務所だったので、人目に引くポップ寄りの看板の作成は初期に作成しており、飛び込み客も一定数あった。

Q7. 人脈ゼロから、どのように「地域の信頼」を勝ち取りましたか？

出身地なので、完全に人脈ゼロというわけではない。しかし、私個人を知っている人はいても、司法書士の私や何が出来る人なのかを知ってもらうという次のステップが必要であったので、地域の祭りなどの準備への参加や、市の相談会、社協等のイベントの参加をすることを初期はかなり積極的に行っていた。効果もそれなりにあったと感じている。

Q8. 「司法過疎地ならでは」と感じた仕事上の壁や問題はありましたか？

何を言っているかという内容よりも、誰が言ったか？という事が、重要視される傾向がある。

Q9. 逆に、「司法過疎地だからこそその強み（メリット）」は何だと感じますか？

競合相手が少ないので、差別化を行いやすい。競合相手が多いと、差別化するプラス要素が一つだけだと、既存の競合相手の劣化版になりやすいので、複数のプラス要素を持たないと差別化が行いにくい。

Q10. この地域での暮らしの満足度を、具体的なエピソードで教えてください。

海沿いなので、魚が安くておいしい。

Q11. 移住（開業）して、ワークライフバランスはどう変わりましたか？

ガジェット好きなので、仕事用の機材の購入が趣味を兼ねてはいるため、その点では満足度が高い。ただ、ワークライフバランスと考えると仕事とプライベートの線引きがほとんどなくなります。休みの選択肢が田舎なので、お客さんとかぶることが多く、声をかけられることなどが多い。

Q12. (もしご家族で移住された場合) ご家族(配偶者やお子さん)の反応はいかがですか？

独身のため正直良く分からない。ただ、小中高と出身地として育った視点で言えば、子育ての環境としてはあまり良くないと感じる。交通の便が悪く、学校、病院、塾などの選択肢もかなり限られている。選択が間違っていた時や、病気や障害などのイレギュラーな場合に解決するための時間や労力などが都市部よりもかかる。

Q13. (もし該当すれば) 司法書士以外の「地域での役割」はありますか？

祭りの手伝いなどの準備の協力などはある。ただし、JCや商工会、ロータリーなどの形で地域の役割を担うことは、人口が少ないので大歓迎して受け入れてもらえるが、裏を返せば人口が少ないので参加して協力しないと回らないから抜けることが容易ではなく、参加協力がいつの間にか当然の義務になっていくことも少なくない。

Q14. 司法過疎地での司法書士の「需要」と「将来性」はどうでしょうか？

ブルーオーシャンはない。ただ、近い将来仕事が無くなるかという点、少なくなり形は変わるが残ると思う。また、都市部で起きていることが時間差でくるので、備えることや対応はしやすい。

Q15. ぶっちゃけ、司法過疎地での開業は「儲かりますか」？

儲かるの定義次第ではあるが、司法書士一人で補助者を一人雇って、ゆとりをもって生活できる程度の儲けを得るためのハードルは都市部での開業よりかなり低い。ただ、それ以上に儲けたいとなると人材確保や客層などの面で伸び悩むことになる。

Q16. どのような人(性格、スキル、志向)が、司法過疎地での開業に「向いている」と思いますか？

人懐っこい人、図々しい人、聞き上手

Q17. もし今、開業前の自分にアドバイスできるとしたら、何を伝えますか？

簿記とかの勉強と、ワードExcelやAIをもっと知っておくといい。

Q18. 最後に、大分(もしくは司法過疎地)での開業を迷っている後輩たちへ、最も伝えたいメッセージをお願いします。

司法過疎地だからといって、司法書士として求められる能力は大きく変わりません。都市部では都市部の、過疎地では過疎地の苦勞があるだけで、どこでも開業はやっぱり大変です。しかし、大分は司法書士会や青年の会の雰囲気は競合相手というより、みんなで協力して何とかやっつけていこうという雰囲気があるので、開業はしやすい地域ではあると思います。皆様の開業をお待ちしています。



### D先生（男性）

**開業地：**佐伯市

**人口：**約66,000人

**当地開業時の年齢：**50代

**出身：**佐伯市（地元）

**司法書士の経歴：**即独

**現在の体制：**補助者3名

Q1. なぜ、大分県（あるいは、この地域）だったのですか？

地元だったから

Q2. 開業前に抱いていた「最大の不安」は何でしたか？

食べていけないのか

Q3. その不安を乗り越えてでも「ここでやろう」と思った、この地域の魅力や可能性は何でしたか？

地元だったから

Q4. 先生の事務所の「主な業務内容」と「仕事の割合」を教えてください。

決済4割、相続4割、商業1割、その他1割（行政書士、裁判所関係など）

Q5. 生活の安心となるであろう年商（売上）500万円を超えたのは何年目？

3年以内

Q6. 最初の「お客様（相談者）」は、どのようにして見つけましたか？

前職の取引先

Q7. 人脈ゼロから、どのように「地域の信頼」を勝ち取りましたか？

知人の紹介先への挨拶回り、無料相談会への参加など

Q8. 「司法過疎地ならでは」と感じた仕事上の壁や問題はありましたか？

細かい確認等を面倒がられる

Q9. 逆に、「司法過疎地だからこそその強み（メリット）」は何だと感じますか？

他のお客を紹介してくれる

Q10. この地域での暮らしの満足度を、具体的なエピソードで教えてください。

新鮮な魚など

Q11. 移住（開業）して、ワークライフバランスはどう変わりましたか？

開業後は仕事の比重が増えた

Q12. （もしご家族で移住された場合）ご家族（配偶者やお子さん）の反応はいかがですか？

もともと地元なので歓迎された

Q13. （もし該当すれば）司法書士以外の「地域での役割」はありますか？

ロータリークラブ等に招待されたが、今のところ断っている

Q14. 司法過疎地での司法書士の「需要」と「将来性」はどうでしょうか？

特に思いつかない

Q15. ぶっちゃけ、司法過疎地での開業は「儲かりますか」？

競合が少ない地域なら十分儲かると思う

Q16. どのような人（性格、スキル、志向）が、司法過疎地での開業に「向いている」と思いますか？

社交的な性格、対応の早さ、正確さよりも柔軟性のある人など

Q17. もし今、開業前の自分にアドバイスできるとしたら、何を伝えますか？

心配しなくても全然大丈夫

Q18. 最後に、大分（もしくは司法過疎地）での開業を迷っている後輩たちへ、最も伝えたいメッセージをお願いします。

司法過疎地では司法書士の需要は高いと思います。まあまあ尊重されます。

# 大分県地図（旧市町村表記あり）



参照：国土交通省国土地理院

## 司法書士数と人口及びマーケティング分析

市町村名	司法書士数	65歳以上の司法書士数	認定司法書士数	人口(約)	司法書士1人あたり人口
津久見市	1	1	0	16,100	16100
国東市	2	1	1	26,232	13116
日田市	4	3	1	62,657	15664
日出町	3	2	1	27,723	9241
別府市	12	6	7	115,321	9610
由布市	4	1	3	32,772	8193
佐伯市	9	7	9	66,851	7428
豊後高田市	4	2	1	22,112	5528
中津市	12	6	7	82,863	6905
臼杵市	6	3	3	36,158	6026
宇佐市	9	7	6	52,771	5863
大分市	84	30	66	475,614	5662
杵築市	5	3	3	27,999	5600
豊後大野市	7	4	2	33,695	4814
玖珠町	3	3	1	14,386	4795
竹田市	5	4	2	20,332	4066
九重町	0	0	0	8,541	0
姫島村	0	0	0	1,725	0

※人口データ参照：2020年国勢調査等・司法書士数：2025年11月現在

市町村名	マーケティング分析
津久見市	【超・狙い目】 県内で最も専門家負担が大きい=独占市場の可能性大。後継者問題も切実と予想されます。
国東市	【高需要エリア】 広い市域に対してわずか2名。空港もありポテンシャルが高い地域です。
日田市	【隠れた過疎】 人数は4名いますが高齢化しています。福岡県にも隣接しており商圏としても狙い目です。
日出町	ベッドタウンとして人口減少が緩やかで、底堅い登記需要が見込めます。
由布市	旧市町村の挟間地域には司法書士不在。大分市とも隣接し交通の便もよく発展している地域です。
佐伯市	県内最大の面積。中心部以外のアクセスをカバーする「出張型」などに勝機あり。
豊後高田市	移住支援が手厚く、他業種でも「移住×開業」のケースが多々あります。
玖珠町	若手司法書士不在の地域です。
竹田市	司法書士の高齢化まったなしの地域です。
九重町	【完全空白】 司法書士不在地域です。隣接の玖珠町や由布市も商圏にすることが可能です。
姫島村	【完全空白】 フェリー移動が必要な離島。ICT活用や定期巡回相談など、行政との強い連携が鍵になります。

## 大分県で輝く！開業までのロードマップと重要ポイント

### ステップ1：構想・リサーチ（開業6ヶ月前～）

「どこで」、「誰のために」仕事をするかを定める、最も重要な時期です。

#### ・ 主なタスク

- **候補地の選定:** 県内市町村の人口・年齢層・司法書士数（本冊子のデータを活用）をチェック。
- **現地視察:** 実際にその街を歩き、雰囲気や空き店舗の状況を見る。
- **事業計画の策定:** どのような業務（相続、登記、成年後見など）を柱にするか決める。
- **資金計画:** 開業資金と当面の生活費（半年～1年分）の試算。

#### 💡 先輩からのアドバイス（注意点）

- ・ **「駅近」より「駐車場」:** 車社会の大分県（特に郡部）では、駅からの距離よりも「お客様が車を止めやすいか」が集客の生命線です。
- ・ **ネット環境の確認:** 過疎地では光回線のエリア外の場所も稀にあります。業務に必須ですので、物件選びの段階で必ずエリア確認を。

### ステップ2：資金調達・物件契約（開業3～4ヶ月前）

具体的な「拠点」作りに入ります。自治体の支援制度もフル活用しましょう。

#### ・ 主なタスク

- **融資相談・申請:** 日本政策金融公庫や地元の信用金庫へ相談。
- **事務所物件の契約:** 賃貸借契約の締結。
- **補助金・助成金の確認:** 県や市町村の「移住支援金」「起業支援金」「空き家改修補助金」がないか、役場の担当課へ問い合わせる。
- **備品・システム選定:** 業務ソフト、什器、PC、複合機などの選定と発注。

#### 💡 先輩からのアドバイス（注意点）

- ・ **固定電話番号の取得:** 信頼性の証です。名刺作成や諸々の申請に必要なので、物件が決まったら早めに手配しましょう。
- ・ **自治体担当者との仲良く:** 過疎地では、役場の「移住担当」や「産業振興担当」が最初の強力な味方になってくれます。

### ステップ3：登録申請・環境整備（開業1～2ヶ月前）

いよいよ司法書士としての登録手続きです。ミスがないよう慎重に。

#### ● 主なタスク

- **大分県司法書士会への予備登録:** 必要書類の提出、面接など（※会の規定に従う）。
- **日本司法書士会連合会への登録申請:** 登録免許税や会費の納付。
- **職印（実印）の作成:** 登録申請に必要です。
- **事務所の内装・看板設置:** わかりやすい看板は最大の広告です。
- **HP・名刺・パンフレット作成:** 開業挨拶回りに必須のツールです。

#### 💡 先輩からのアドバイス（注意点）

- **登録完了日の確認:** 申請から登録完了まで数週間かかります。「開業予定日」に間に合うよう、会事務局とスケジュールを綿密に確認してください。
- **看板のデザイン:** 「司法書士事務所」という文字だけでなく、「相続・遺言」「登記」など、何ができる場所か一目でわかる言葉を入れましょう。

### ステップ4：開業・挨拶回り（開業直前～当日）

地域に溶け込むための「最初の一步」です。ここでの印象がその後の紹介に繋がります。

#### ● 主なタスク

- **近隣への挨拶:** 向こう三軒両隣、自治会長さんへ手土産を持って挨拶。
- **関係機関への挨拶:** 地元の役場、銀行、農協、郵便局、不動産会社、他士業（土地家屋調査士、税理士など）へ挨拶。
- **開業案内状の送付:** 知人、恩師、前職の関係者へ送付。
- **業務開始:** 相談受付スタート！

#### 💡 先輩からのアドバイス（注意点）

- **顔を売るのが仕事:** 司法過疎地では、ネット広告以上に「会って話した印象」で仕事が決まります。何度も足を運び、世間話をするのが一番の営業です。
- **「服装」に配慮:** 都会のようなスーツで固めすぎると距離を感じられることも。清潔感がありつつ、親しみやすい服装が好まれる地域もあります。

#### 【CHECK!】 大分での開業・生活準備リスト

- **自家用車の確保:** 業務（出張相談・役場回り）にも生活にも必須です。
- **自治会（区）への加入:** 地域の行事や防災情報はここから。信頼関係の第一歩です。
- **地域行事の把握:** お祭りや清掃活動などは、顔を覚えてもらう最大のチャンスです。
- **温泉セットの準備:** 大分県民の社交場は温泉です。車に積んでおきましょう！

## 体験談 番外編（特別対談）

### 仕事は県都でバリバリ、暮らしは湯の街でゆったり。 最高のワークライフバランス

聞き手：大分県司法書士会 会長

話し手：E・K先生（東京都出身・別府市在住・大分市勤務）

会長：本日は、東京から移住され、「別府市に住んで、大分市の司法書士法人で働く」という、まさに理想的なワークライフバランスを実現されているE・K先生にお話を伺います。いきなり知らない土地で独立開業するのはハードルが高いと感じている方にとって、先生のような「転職移住」というスタイルは新しい選択肢になるはずです。まずは、移住のきっかけからお聞かせいただけますか？東京での生活で「変えたい」と思っていたことは何だったのでしょうか。

E・K先生：生まれも育ちも東京ですので、東京以外の生活も経験したいと思っていました。変えたいとまで大それたことではありませんが、満員電車の人の多さ、虚勢を張り合う生活に窮屈さや違和感があったのかもしれない。

会長：なるほど。その窮屈さから離れようと思ったとき、数ある候補地の中で、なぜ「大分県」を選ばれたのですか？

E・K先生：前提として、親が別府市の出身というのは大きいですが、決め手になったのは、一言でいえば「ここに住みたい」と直感があったからです。海があって山があって、温泉があって、新鮮な魚や野菜があって、生活に必要なものが全て揃った上で、余計な装飾はなく、私にとって過不足がないと思いました。

会長：「ここに住みたい」という直感、大切ですね。ただ、勤務先は大分市とのことですが、職場の近くに住むのではなく、あえて「別府市に住んで通う」という選択をされたのはなぜですか？



E・K先生：私にとっては「別府に住む」が優先でした。別府の温泉は、観光客のための温泉ではなく、地域住民の生活に根付いています。駅近でも1本裏道に入れば昭和時代に戻ったようなノスタルジックな路地も残り、日本全国の温泉地の中でも独特の雰囲気があります。豊富な温泉種類と湧出量だけでなく、それも別府の魅力の1つです。別府市に住んで通える勤務先を探した結果がたまたま大分市だった訳ですが、別府市の自宅から大分市への事務所へは、通勤時間が30分弱です。オンオフの切り替えができるちょうど良い通勤時間だと感じるのは、私がまだ東京に毒されているからでしょうか。（周囲の方々からは、遠くから大変だねという反応をされます笑）

会長：ははは（笑）。確かに県内の感覚だと30分は「少し遠い」かもしれませんが、東京の感覚とは違いますよね。実際のところ、「別府から大分」への通勤事情はどうですか？東京の満員電車と比べていかがでしょう。



E・K先生：先の回答とも重複しますが、通勤時間は車で20分～混んでも30分程度です。某風光明媚なマラソンコースとしても知られる海浴いは、水面と視線の高さが近く気分は格別です。また、大分から別府に向かう帰り道は、夜暗くなってからの時間帯が好きです。別府の夜景が近づいてくるあの風景は、大分の方は皆さんお気に入りだと仰います。車通勤になる前は電車で通勤していましたが、乗っている時間は10分～15分程度です。晴れた昼間は、車より電車の方が美しい海が堪能できます。ラッシュ時間帯でも押しつぶされるような満員状態はなく、海を眺めながら通勤できていました。

会長：海を眺めながらの通勤、素晴らしいですね。  
仕事面についてもお聞きしたいのですが、大分市の司法書士法人での業務内容ややりがいは、東京の事務所と比べてどう感じていますか？

E・K先生：事務所によるのかもしれませんが、一般に東京初め都心部の事務所より幅広い業務が経験できると思います。土業が全体的に少ないので、手続き屋としてではなく、困ったときの窓口としての役割を求められているように感じます。一定の得意分野はあっても、例えば決済専門、商業専門と謳って一部の分野ばかりを受託する…というスタイルは、依頼者のニーズから考えると難しそうです。その分経験も積めますし、顧客との距離も、ただの一過性の委任関係というよりは相談相手として認識されて、頼りにされていると感じます。JV大型案件、複数の司法書士や事務所が協力して取り組むような案件は、都心部と比べて少ないことは否めませんので、案件の大きさと充足感を得たい人には物足りないこともあるかもしれません。でも、代わりに都心部では扱えない案件もあります。例えば相続財産清算人、これは都心部ではほとんど弁護士がやっていると思いますが、大分では司法書士が選任されることも珍しくありません。

会長：大分ならではの業務の幅広さと、専門家としての頼られ方があるわけですね。  
少し踏み込んだ質問になりますが、正直なところ、経済的なゆとりは増えましたか？

E・K先生：東京で司法書士事務所に勤めていた数年間に比べると、正直なところ、経済的なゆとりは増えました。純粋勤務時間、残業時間、通勤時間、家事をする時間、全て足し引きすると、東京にいた頃よりも、自分のために使える時間は大きく増えました。ライフワークバランスの観点から言えば、現在が文句なしの圧勝です。  
また、東京に比べて別府の家賃は、確かに安いです。築10年以内、特急が停まる駅から徒歩5分、最上階角部屋オートロック宅配ボックス付きの40㎡超…同条件で、おそらく都内だと倍、23区内だと3倍はしそうです。  
物価で言えば、別府の居酒屋で海鮮丼を食べると、都内のほぼ半額です。スーパーやコンビニの物価は大きく変わりませんが、道の駅などでは新鮮な野菜や総菜がびっくりするほど安く手に入ります。別府の人は商売する気が無いのかと心配になります。

会長：それは羨ましい限りです（笑）。まさに生活の質が上がったと言えますね。  
さて、ここからは「別府ライフ」の魅力について伺います。平日の仕事終わり、楽しみにしていることはありますか？

E・K先生：さすがに毎日とはいきませんが、やはり温泉が楽しみです。自宅から一番近い温泉は徒歩2分です。源泉かけ流しが100円から、高いところでも250円です。

会長：徒歩2分で源泉かけ流しとは贅沢ですね。  
休日についてはどうでしょう。過ごし方は変わりましたか？

E・K先生：学生時代に免許を取った後ずっとペーパードライバーだったのですが、最近やっと車を運転するようになりました。さすがに毎週とはいきませんが、海も山も近いので、ふと気分が向いて景色を眺めたり美味しい地場のものを食べに行くことができます。また、私はまだできませんが、ゴルフを楽しむ方が多いようです。こちらに来てから、会う人会う人にゴルフと登山をすすめられます。

会長：住んでみて改めて感じる、別府という街の「独特の面白さ」や「住み心地」を教えてください。

E・K先生：別府といえば「温泉」なのは間違いありませんが、でも、温泉だけが別府ではありません。人、食、文化、それぞれに魅力があります。温泉観光地ですが、観光客向けの街ではなく、コンパクトにまとまっていて住みやすい街だと思います。温泉は、別府の魅力への入口です。

会長：ありがとうございます。  
最後に、都会で働く司法書士の方々へメッセージをお願いします。  
移住して「失ったもの」と、それ以上に「得たもの」は何だと感じていますか？

E・K先生：失ったものはありません。あえて言えば、都内に住む旧友らと気軽に飲み歩く機会ですが、コロナ禍の期間に、直接いつも会っていなくても友人は変わらないと知りました。得たものは、自分らしさを追求することです。まだまだ若輩者です。自分らしさとは何か、今も追い求めています。東京にいた頃は、周りに置いて行かれないようにもがくので精いっぱい、そんなことを考える余裕はありませんでした。20代30代前半のうちは流行りのものを楽しむのも楽しかったのですが、一通りそんな刺激や映えを喜んだ後は、もう少し落ち着きたくなったというのが本音です。今は、心地よい生活を得ました。

会長：最後に、「いきなり地方で独立は怖いけれど、移住はしたい」と考えている方にアドバイスををお願いします。

E・K先生：ぼつんと一軒家だけが地方移住ではありません。例えば大分市は、県庁所在地です。別府市も、大分第2位の人口の市です。日常生活に不便はありません。人も多いので必然的に色々なコミュニティがあり、趣味や習い事をきっかけに人とのつながりを作る選択肢があります。単身での移住を考えている方は特に、孤独対策、相談できる相手を早めに作ると、その地に馴染みやすいと思います。縁もゆかりもないところに飛び込むことが不安だという方は、まずワンクッション置いてみるのも、後悔しない方法の1つです。  
また、いきなり独立だけでなく、事務所勤務も考えてみてください。その地ならではの業務の経験や、人とのつながりを作るにあたってとても心強かったので、私は大分での事務所勤務を決意した当時の自分の決断が正解だったと自信を持って言えます。

会長：本日は貴重なお話をありがとうございました。  
「まずは事務所勤務から」というステップを踏む移住スタイルは、多くの後輩たちの参考になると思います。



## おわりに

百聞は一見に如かず。まずは「温泉」につかりに来ませんか？

最後までご覧いただきありがとうございます。

色々を書きましたが、大分県の本当の良さは、実際に来て、肌で感じていただくのが一番です。

街を歩いた時の空気感、すれ違う人の笑顔、そして湧き出る温泉と美味しい食事。

「ここで暮らしたら、どんな毎日になるだろう？」

そんな想像を膨らませに、まずは旅行がてら大分へ遊びに来てみませんか？

その際、もし少しでもお時間があれば、ぜひ司法書士会へもお立ち寄りください。美味しいコーヒー（とお茶菓子）を用意して、ざっくばらんに本音トークをしましょう。

無理な勧誘はいたしません。「大分、ちょっといいかも」。そう思っただけで十分です。

皆様のお越しを、首を長くして待っています！

【お問い合わせ】

大分県司法書士会 事務局

電話：097-532-7579

HP：<https://oitashihoushoshi.com/>

# 大分で紡ぐ、司法書士としての豊かな未来。



ワークライフバランスの実現。地域一番の法律家へ。

大分県司法書士会



日司連公式キャラクター  
しほ~しし®

# 大分県司法書士会

電話 : 097-532-7579

HP : <https://oitashihoushoshi.com/>