

# 独立を考え、経営に悩む弁護士の “リアル”な不安に答える

## 弁護士 独立・経営の 不安解消 Q&A

編著

北周士・田畑淳・野田隼人  
深澤諭史・向原栄大朗

### 本書の特色

- ◆2013年より第一法規(株)開催の「若手弁護士のための独立開業支援セミナー」での質問400問以上から厳選!
- ◆実際に独立し、事務所を経営する著者5名が、自らの経験に基づき、回答!
- ◆「独立に必要な経験値」「開業地域の決め方」「仕事を集めるコツ」等の、“リアル”な不安が解消できます!

北周士 弁護士 編著『弁護士 独立のすすめ』『弁護士 転ばぬ先の経営失敗談』も好評発売中!

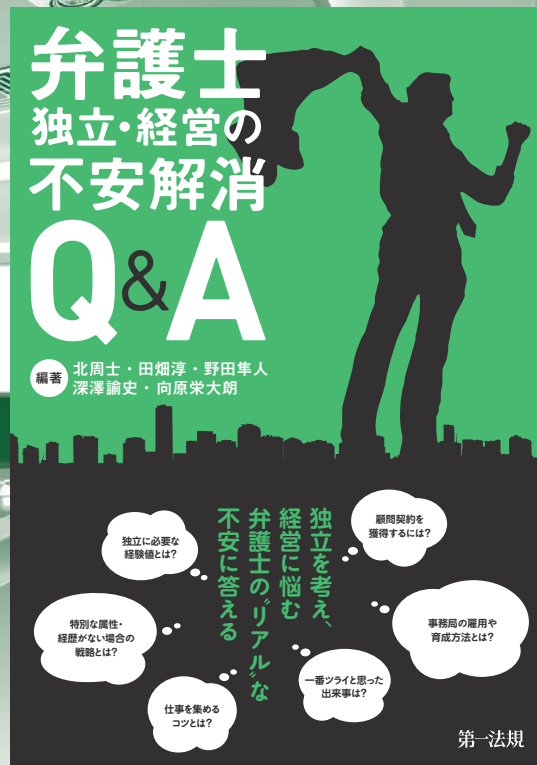
詳細・お申し込みはコチラ  
<クレジットカードでもお支払いいただけます>



第一法規 弁護士経営QA

検索

CLICK!



A5判・280頁 定価：本体2,700円+税

# “リアル”な不安に、 著者自らの経験で、“リアル”に答える

## ① 独立前に考えること

**Q** 独立するにはどの程度の経験値が必要？  
02

**Fukuzawa's Answer** 独立との関係では、弁護士としての経験値というものには2つのモノサシがあって、事件分野別（交通事故や家事など）の経験値と、事件分野に共通する経験値があると思います。

前者ですが、いくら長く弁護士をやっている、目の前の事件が自分にとって「新しい分野」、「未知の分野」であるということがなくなることはありません。ですから、どんな分野でも対応できるようになるまで待つことは、一生独立できません。

一方、後者については、ある程度の経験を積んでおく必要があるでしょう。具体的には、書類の書式と提出先、提出方法などに始まり、依頼者対応、すなわち、初回の相談で信頼を得る、聞き取りを的確にする、事件の筋、見通しをつける、そのうえでそれを依頼者がきちんと理解できるように説明をする、といった技術です。特に依頼者対応というのは、ボス弁や事務所のバックアップがないと、最初のうちは非常に苦勞するポイントです。

目安としては、日常的に地理についてボス弁の指示を仰がないで済むこと、依頼者から突然電話等の連絡があっても迷わず即答できること、「自分1人で最初から最後まで事件処理をしている姿、**処理内容と方針**」がスッキリと具体的にイメージできることが挙げられるかと思っています。

逆に、この程度の見通しをつけられないと、独立してもなかなかうまく事件処理ができません。そもそも、相談者は弁護士の自信のなさや危うさに意外と敏感ですから、事件を依頼してもらうことも難しくなります。

そういう力をつけるために、ITや時代から事件処理や心構えにおける「独立意識」をもって執務することが重要だと思います。

身につける方法ですが、意識の持ち方はもちろん、例えば書類の提出やファクシミリ送信、ファイリングなど、事務所の仕事も積極的に、あるいは、

4

## 第2章 独立開業時の不安

### ③ 事務所立地の考え方

**Q** ベテランの先生ほど「事務所は裁判所の近くが常識とこのことが、立地、特に裁判所アクセスをどのように考えるか？  
07

**Noda's Answer** 基本的には、移動のコストを依頼者が負担するか弁護士が負担するかという問題です。

依頼者にとって、近くの弁護士と遠くの弁護士の価値が同等である場合、移動のコストだけ遠くの弁護士が高くなるため、近くの弁護士を選ぶことになります。他方で弁護士の観点からすると、裁判所が遠い場合、裁判所に赴くための移動コストが高くなります。

ベテランの先生ほど裁判所の近くに開業していたのは、そもそも弁護士が裁判所周辺にしか分布していない時代においては、距離による他の弁護士とのコスト差が生じなかったため、移動コストを依頼者に転嫁することが合理的であったためと考えられます。

以上の観点から、全体的な経営戦略の一環として事務所の立地を考えることになり、いくつか例を挙げます。取扱事件の関与度、裁判所手続の比率が高くない場合、例えば後見や相続に特化するような場合には、裁判所の近くに事務所を構える必要は必ずしもありません。裁判所近くに事務所を構えながら柔軟に出張相談に応じたいという業態もあり得るかもしれません（コストは出張料として請求するのです）。私の場合、事務所は地裁本庁から1時間圏の距離にありますが、自宅を裁判所の比較的近くに確保したうえで、期日を午前中に集中させ、また弁護士会（裁判所に近い）やその他の場所での相談を柔軟に受けることで移動コストを抑えつつ本庁近くの依頼者に対応しています。

近くであるべきか、遠くでもよいかということではなく、何が合理的かという観点で考えるといでしょう。

## 第4章 独立開業後の不安—事務所の経営・運営

### ② 事務所の経営形態

**Q** 複数の地域に事務所がある場合、経営方針を決める会議はどのように行うか？  
12

**Mukushina's Answer** ①所属弁護士全員の会議（弁護士会議）と、②パートナーのみで形成される社員弁護士の会議（パートナー会議）に分けられます。

対外的業務執行の意思決定は②で行います。

①は、②で決まったことの周知だけでなく、日頃の業務の中で出てくる課題を出し合って議論し、意見を形成していく場と位置付けています。ただし、この弁護士会議で出てきたことがそのまま執行されることが多いです。

こうした会議体の設定に際し、気を付けなくてはならないと感じたことは、2点あります。

1つは、最終的な業務意思決定はあくまで②で行うべきものであって、①で行うものではないのですが、そこが曖昧になりやすいということです。したがって、①②の位置付けをしっかりと意識して運営することが、代表者には求められると考えます。

もう1つは、①の会議でありながらも多くの意見が出ると、法人経営の指示体系が狂うおそれがあるということです。例えば、事務局の増員という課題があるとして、これは法人全体の問題ではあるものの、個人の弁護士の負担が増加することにつながるため、反対意見が出やすく、経営上必要であっても執行できないという事態につながる危険があります。

①のような会議体を設置する場合は、経営課題の執行の妨げにならないよう注意する必要があります。

### ① 仕事を集めるコツ

**Q** 仕事を集めるコツはあるか？  
営業戦略として何か特別なことをしているか？  
01 顧客獲得のために一番気を付けていることは何か？

**Kita's Answer** 営業戦略とは簡単にいってしまえば「自分は何ができるか」「あるか」を「顧客層」にいかにか「接触頻度を高めて」伝えるかという戦略です。営業のための個々のツールはそのための手段にすぎません。

そして、いかなる営業が効果的であるかは、その地域の特性と自分が想定する顧客層の性質および自分が行って苦痛ではない方法により、高い状態にあります。そのため、特に①②の方々の接触頻度をいかに高く保つかという観点が重要になります。

また、その接触についても、①新しい人脈を開拓する方法と②既存の人脈を強化する方法は異なります。営業という①が目まぐるしく多いのが、仕事に結びつくという意味で効率がよいのは②だと思います。私個人は、①SNS、②交流会、③食事会、④勉強会を組み合わせていますが、②が主に新しい人脈を開拓する方法であるのに対し、③は新しい人脈の開拓と既存の人脈の強化の両方によっており、④は既存の人脈の強化に使用しているというイメージです。

個人的には「やっていて苦痛」な営業活動は続かないと思っていますので、自らが苦痛なく行える営業活動を地道に行っていくのが一番よいのではないかと思います。

### ① 独立して思ったこと、経験したこと

**Q** 開業して一番の喜びは何か？  
09

**Tabata's Answer** これはもう「好きなように経営できる」ことに尽きると思います。事務所が複数になり法人化する前には「もうけた分が自分の金になる」ということもあったのですが、法人化して役員報酬をもらう形態になるとピンときませんし、ノキ弁の方が経営効率はよいように思います。

自分で経営を始めること、今まで考えもしなかった大変なことが多く、弁護士としてのスキルアップにつながる営業活動に多くの時間を割かなければならず、経理や事務所インフラなどの表に出ない部分で割く労力もばかになりません。

さらに一番負担を感じたのは、事務所で扱った事件についての最終的な責任がすべて自分にかかってくることです。特に人を雇った場合の精神的な負担は非常に大きく、同世代の経営者弁護士同士で、「ノキ弁の時代に戻りたい」、「今ならボスの大変さがわかるので、今誰かが雇ってくれたらよい仕事ができそうに気がする」と半ば冗談で話すことがあります。これは一面の真理ですが、それでも昔経営をやめるわけではありません。結局は経営を続けることの方が魅力的だからです。

では、「好きなように経営できる」メリットを実感できるのは、どんなところでしょうか。好きな場所で、好きな時間に働ける、好きな分野の事件ができる、といったこともメリットですが、そんな中でも、自分は「**会いたい人と会って、仕事をしたい人と仕事ができる**」ことが最大の喜びだと考えます。特に他分野の経営者と会い、意見を交換し、時に仕事をやる中で、本当に尊敬できる人にたくさん出会いました。これは、自分自身が独立していなければ体験できなかったことだと思います。



## 収録内容

### 第1章

## 独立開業を考え始める際の疑問

独立前に考えること、所属事務所との関係、即独についてなど

### 第2章

## 独立開業時の不安

開業までのスケジュール、開業地域・立地の決め方、準備資金額 など

### 第3章

## 独立開業後の不安—顧客獲得

仕事を集めるコツ、顧客契約の獲得、広告宣伝と効果 など

### 第4章

## 独立開業後の不安—事務所の経営・運営

売上げと経営、経営形態、事務所内の業務管理 など

### 第5章

## 独立開業して思うこと

独立して思ったこと、独立してからの弁護士業務 など



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560  
http://www.daiichihoki.co.jp

Tel. 0120-203-694  
Fax. 0120-302-640