

事務所経営の“リアル”がわかる

弁護士 転ばぬ先の 経営失敗談

失敗事例研究会 代表

弁護士 北 周士 【編著】

A5判・156頁 定価：本体2,500円+税

本書の特色

- ◆事務所経営に関する失敗談を<事務所内での失敗談><業務上の失敗談><経営上の失敗談><開業時の失敗談>に分けて紹介しています。
- ◆事務所経営において陥りがちな失敗などを分析。失敗しない経営の知恵、ヒントがつかめます。
- ◆開業を考え始めたとき、開業準備時、開業後経営の方向性を考える際、日々の業務の中でふと気になったとき等、様々な場面で一読できます。

独立前の弁護士に好評書籍『弁護士 独立のすすめ』も発売中！

お試し読み、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＞

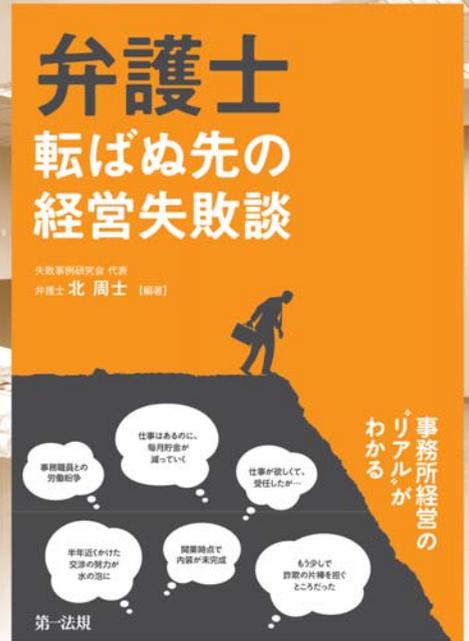


第一法規 弁護士

検索



CLICK!



失敗談から学ぶ唯一の書！

弁護士 転ばぬ先の 経営失敗談

I | 事務所内での失敗談

【ケース①】 事務職員への 指示は気持ちを 考えて

Profile

- ・男性 / 開業3年目
- ・地域タイプ：密集地
- ・業種：事務所

1. 1人の事務職員に仕事が集中

当事務所には、3人の女性事務職員がいます。必ずしも仕事の内容や量は一定せず、その場限りで内部調整しながら仕事を回っていました。

案件重い事業が重なり、事務職員の負担が増えたところ、事前調査をお願いした事務職員1人（事務職員A）に、これまで調査してもらった案件と登場人物が重複する等の継続性があり、再度事件の背景などを説明する必要がないため、仕事が集中してしまいました。他の2人は通常業務を行っており、それは忙しくなく、むしろ余裕がある状況でした。

2. 仕事の割り振りを変更してみたところ…

事務職員Aが自主的に残業をするようになったので、安全や健康面を考えて、いつもどおり定期に帰るよう指導するとともに、一部の仕事の割り振りを他の事務職員B、Cに変更しました。ところが、Aは、「一生涯命を懸けているにもかかわらず、能力がないとえらわれた」と考えたため、BやCに仕

035

II | 業務上の失敗談

【ケース②】 事務職員の 安全を 確保する

Profile

- ・男性 / 登録13年目
- ・地域タイプ：密集地
- ・弁護士数2人

1. 事件を受けた経緯

私が被告代理人で、傷害事件がらみの贈賄事件でした。この事件は相手（原告）が難しい人であり、司法委員が被告に弁護士をつけた方がよいと言ったため、法律相談に来た事案です（なお、この司法委員は私の恩師であったため、公正を期するために事件の焦点を変更しています）。

2. 裁判は終了したものの…

なんとか裁判としては終了しましたが、その後問題が起きました。被告が任意で履行しないという状況になり、原告が私の事務所に「強制執行だ！」と言って、友人を連れて影響り込んできたのです。

おそらくは、怒り狂う原告を友人がなだめながら後退をとうとしたのだと思いますが、私はいいないというところで処理しました。その後、相手代理人が強制執行を求めて事務所に来て困るので、被告の財産を差し押さえるなりしてくれ、という連絡をして終わりました。

081

III | 経営上の失敗談

【ケース③】 ノキ弁時代とは 仕事のスタイル を変える

Profile

- ・男性 / 開業4年目
- ・地域タイプ：密集地
- ・マツ弁

1. ノキ弁時代の仕事スタイル

私は、開業前はノキ弁をしていました。ノキ弁時代は主に法テラスにおける法律相談や、法テラスの依頼者から紹介された案件を主な仕事としていました。法テラスの依頼者から紹介を受けた案件は安い法テラスの援助基準を満たすことから、受任事件のかかりの割合が法テラスの法律扶助案件で占められていました。

加えて、法テラスの法律相談担当に欠員が出た場合には法律相談担当を引き受けたり、法テラスのスタッフ弁護士が地方のスタッフ事務所に派遣される場合には担当事件の一部を引き継いだりしていました。法テラスの法律扶助案件はさきめて単価が低いものの、件数を受ければそれなりの売上げは確保できることから、ノキ弁時代は大量の事件を受任することで売上げを確保していました。そのため、同時に抱える事件数が100件を超えていた時期もありました。

その後、事務所を開設しましたが、開設にあたっては、同程度の売上げが続くことを前提としてランニングコストを設定しました。

111

IV | 開業時の失敗談

【ケース④】 内装に必要な 以上の経費を かけない

Profile

- ・男性 / 開業4年目
- ・地域タイプ：密集地
- ・マツ弁

私がしてしまった事務所内装に関する失敗は大きく分けて、①開業時点において内装が完成していなかった、②内装にお金をかけすぎた、③事務職員との距離をあげすぎた、の3点です。以下、順に紹介します。

1. 事務所内装の失敗①——開業時点で内装が未完成

私の事務所は平成23年4月1日の開業を予定していました。内装工事の発注がギリギリになってしまったこともあり、内装工事は3月後半（20日～25日の間）に予定されていました。

しかしながら、平成23年3月11日に東日本大震災が発生しました。私の事務所は直接的な被害はほとんどなかったものの、内装業者の自費が増減的な被害を受け、当初予定していた内装一式の納品時期が全く未定となってしまいました。そのため、開業日においては、事務所にあるのは仮に設置いたパソコンと電話だけという状態であり、私と事務職員は座布団を敷いて座って執筆をしていたという状態でした。

その後1か月ほどかけて徐々に内装が納品されたのですが、内装が未完成

139

目次（抜粋）

はしがき

I 事務所内での失敗談

- 1 事務職員の採用でやってしまった
- 2 仕事分担・引継ぎでやってしまった
- 3 そのほか

II 業務上の失敗談

- 1 依頼者にだまされかけた
- 2 報酬を取り損ねた
- 3 ミスをしてしまった
- 4 依頼者との信頼関係を損ねた

III 経営上の失敗談

- 1 仕事はあるのにお金がない
- 2 無駄なコストを使ってしまった
- 3 仕事集めでやってしまった

IV 開業時の失敗談

- 1 インフラ関係での失敗
- 2 そのほか



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