

すべてのリーガルパーソンへ贈る、
3年後に輝くための成功戦術！

弁護士・法務人材 就職・転職のすべて

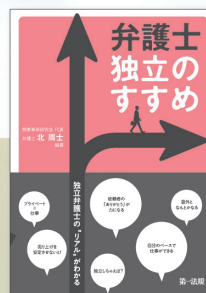
[著] 野村 慧 株式会社ジュリスティックス 執行役員

A5判/274頁 定価：本体3,000円+税



本書の特色

- ◆法律事務所、企業内法務部への就職・転職を考えている弁護士、司法修習生のための知っておくべき知識やノウハウを豊富に掲載！
- ◆法律事務所を「大手」「外資系」「中堅企業法務系」「一般民事系」に類型化し、類型ごとに離職率等を具体的数値で解析。転職活動に動き出すべき効果的なタイミングなども説明！
- ◆企業内法務の業務内容の分析方法や法務組織の分析手法などを詳細に解説！



弁護士 独立のすすめ

弁護士 独立・経営の不安解消Q&A も好評発売中!!



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

第1部 法律事務所形態別のキャリアの違いについて

第1章 大手法律事務所の弁護士編

1 属性分析／2 大手法律事務所の弁護士の年収／3 大手法律事務所に入所した後のキャリアの流れについて／4 大手法律事務所出身者の転職先について／5 大手法律事務所出身者としてのメリット・デメリット

第2章 外資系法律事務所の弁護士編

1 属性分析／2 外資系法律事務所の弁護士の年収／3 外資系法律事務所に入所した後のキャリアの流れについて／4 外資系法律事務所出身者の転職先について／5 外資系法律事務所出身者としてのメリット・デメリット

第3章 中堅企業法務系法律事務所の弁護士編

1 属性分析／2 中堅企業法務系法律事務所の弁護士の年収／3 中堅企業法務系法律事務所に入所した後のキャリアの流れについて／4 中堅企業法務系法律事務所出身者の転職先について／5 中堅企業法務系法律事務所出身者としてのメリット・デメリット

第4章 一般民事系法律事務所の弁護士編

1 属性分析／2 一般民事系法律事務所の弁護士の年収／3 一般民事系法律事務所に入所した後のキャリアの流れについて／4 一般民事系法律事務所出身者の転職先について／5 一般民事系法律事務所出身者としてのメリット・デメリット

第2部 就職・転職活動における情報収集と分析の視点

第1章 企業編

1 求人票の作成者について／2 企業内法務の業務内容について／3 組織構造について／4 報酬について

第2章 法律事務所編

1 求人票からのアプローチは有効か？／2 限られた情報源からどのような情報を収集すべきか

第3部 書類作成と面接対策

第1章 企業編

1 書類準備／2 サンプルを使った書類分析／3 面接準備／4 面接対策

第2章 法律事務所編

1 書類準備／2 面接対策

資料編 全国法律事務所ランキング

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 弁護士法務人材

検索

CLICK!

3

中堅企業法務系法律事務所に入所した後のキャリアの流れについて

中堅企業法務系法律事務所に入所した後のキャリアの流れは、主に、以下の3つが考えられます。

- ①アソシエイトからパートナー（他の法律事務所に移籍して、パートナーを目指す場合も含む）
- ②アソシエイトからインハウスローヤー
- ③アソシエイトから独立

①アソシエイトからパートナーについて

（これから述べる内容は、さまざまなパートナーと会話をする中で、よく耳にする要件を整理したものです。パートナーとなるために必要とされる能力には、おおむね共通項があります。）

中堅企業法務系法律事務所のアソシエイトからパートナーになるために必要なことは、「専門的知識の獲得」「クライアント獲得能力」「一定の経験年数」の3つです。これは、前述の大手法律事務所、外資系法律事務所の項目と同様です。

専門的知識の獲得については、前提条件としてやはり必要です。私は以前、あるパートナーから「5年経験してきたときに、専門性があるかどうかは、パートナーになるための重要な要件の一つ。パートナー候補になる5年目以降の弁護士を推薦するときは、専門性をよく見てほしい」と依頼されたことがあります。

経験年数が短いときは、高い専門性は求められないケースが多いですが、

5年目を境にして、求められる専門性は高くなるといえます。面接で「専門はどのような分野ですか？」と聞かれたときのために、経験に裏付けられた回答を用意しておくことが重要ということになります。

中堅企業法務系法律事務所では、パートナーになるために必要とされる経験年数が、後述のように大手法律事務所や外資系法律事務所よりも短い傾向があり、年次の早い段階から専門性をどのような分野にするのかを検討する必要があります。

将来のキャリアプランとして中堅企業法務系法律事務所のパートナーを目指す場合、現職において専門性を磨く機会が恵まれないのであれば、磨ける環境への転職も視野に入れる必要性も出てくるでしょう。どこで、何をしたいかによって、動くべきタイミングは変わるため、一概に何年で動くべきとは言えないものの、移籍したい事務所のパートナーになるための必要年数をリサーチし転職するタイミングを逆算しておくことは重要です。

次に、クライアント獲得能力です。

クライアント獲得能力については、大手法律事務所、外資系法律事務所と同様に重要です。

中堅企業法務系法律事務所の場合には、パートナーになるときに、クライアントへ請求できる年間の売上の見込みはどのくらいなのでしょう？

年間1,000万円を超える請求ができるアソシエイトは少ないと思われる。私が聞いてきた限り、おおむね、数百万円だけだったところでしょう。1,000万円を超える売上を、自らのクライアントだけで作れるアソシエイトもいますが、全体の比率からは少ないと思われる。

パートナーになるための準備も大変ですが、パートナーになってからも年間売上を高めるべく営業を続ける継続力、行動力、主体性等が重要です。業務の専門性だけでは生き残れない現実が、そこにはあります。