

体験談から“自分に合った独立開業・経営”のイメージをつかむ

弁護士独立のすすめ Part2

独立のすすめPart2制作委員会代表 弁護士 北周士 編

A5判・244頁 定価2,970円(本体2,700円)



本書の特徴

○65～70期弁護士14名のリアルな独立開業・経営を多種多様な事例で紹介！

○ミニマム化？大型化？
法律事務所経営のトレンドが分かる。

○記録の分類・保管、事務職員採用・育成、リモートワーク等、気になるあの話もコラムで掲載！

目次

発刊にあたって

はじめに

それぞれの“独立”

石原 一樹 弁護士法人Galaxy
河瀬 季 弁護士法人モノリス法律事務所
桑原 淳 たくみ法律事務所 北九州オフィス
小林 航太 法律事務所ストレングス
佐藤 壘 ネクスパート法律事務所
鈴木 翔太 弁護士法人鈴木総合法律事務所

コラム

・開業地域の分析(北周士)
・経費について(北周士)
・弁護士業務で使用できる公的制度等(貝塚聡)
・独立開業した弁護士は生命保険加入が必須である(貝塚聡)

霧野 嘉厚 つるの法律事務所
中間 隼人 弁護士法人なかま法律事務所
中村 剛 中村総合法律事務所
沼倉 悠 弁護士法人あらた国際法律事務所
飛渡 貴之 弁護士法人キャストグローバル
星野 天 TEN法律事務所
丸谷 聡志 マイクロスター法律事務所
森 謙司 三善法律会計事務所

・デジタル時代の記録の分類・保管方法(貝塚聡)
・事務員採用・育成のポイント(中間隼人)
・事務職員のリモートワーク(中村剛)
・独立開業に必要な備品リスト(森謙司)

前回版好評発売中！

弁護士
北周士
編著



第一法規

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

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

佐藤 塁



●修習期：65期
 ●弁護士会：東京弁護士会
 ●事務所開業年：2016年1月

●事務所名：クオスパート法律事務所
 ●事務所住所：東京都中央区京橋2-5-22 キムラヤビル7階

●事務所の人員構成
 弁護士 30名
 事務職員 24名

●取扱案件の割合
 家事事件 40%
 企業法務 15%
 刑事事件 10%
 債務整理関係 15%
 その他一般民事事件 20%

●経歴
 2012年12月 弁護士登録
 2012年12月～2015年12月 都内法律事務所にて勤務
 2016年1月 開業
 2016年7月 法人化

1 独立開業したきっかけ

私が独立前に所属していた法律事務所の影響が大きかったです。前事務所はボスの離れた経営手腕によって急成長をしておりました（今は弁護士以外で事業でも大きく成功されています）。ボスは公私ともに仲良くさせていただき、事業成長する姿を目の当たりにすることができたため、このまま学んでいきたいという気持ちと逆に、自分もいつか独立して事務所経営をしてみたいという相対する2つの気持ちが2年目くらいから高まってきました。

2 経営手法の選択

独立については、現在の共同経営者や社と話をした上で、1人で事務所経営について相談できる共同経営にあたっては、経営することを開業前に決めました。その後、人員を増やし、現在開業6年目で弁護士6名、事務職員6名となっています。

弁護士を採用については、中途で37期の先生を採用したり、72期の弁護士2名を司法修習中に採用したりしています。中途の弁護士と新人弁護士は、それぞれの強みがあります。弊所にはいずれの人材も必要だと思っているため、今後も中途採用と新人採用の両方で弁護士の採用をする予定です。

現状、前年比で売上げが下がったことはなく、右肩上がりで売上げが上がっていますが、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、今後前年比で売上げが減少することもあるかもしれません。増員に走りすぎず、身の丈に合った成長スピードで事務所運営ができればよいと思っています。

Nakamura Takashi

中村 剛



●修習期：66期
 ●弁護士会：東京弁護士会
 ●事務所開業年：2019年

●事務所名：中村総合法律事務所
 ●事務所住所：東京都葛飾区南船場2-10-3 船務ビル3階302号

●事務所の人員構成
 弁護士 1名
 事務職員 1名

●取扱案件の割合
 家事事件 35%
 一般民事（不貞離婚・慰謝料等の家事事件期間外または訴訟型） 25%
 一般民事（上記以外） 30%
 企業法務 10%

●経歴
 2013年12月 弁護士登録
 2013年12月～2019年3月 都内の法律事務所にて勤務（独立経営型、いわゆるノキヤ）

1 独立開業したきっかけ

もともと、所属していた事務所でもいわゆるノキヤ（独立経営型）であったため、事務所から仕事や報酬をいただくというより、自ら仕事をとってっていました。

当初は、そのスタイルに満足していたため、あまり独立するつもりはなかったのですが、弁護士になって4年目頃、自分と同世代の弁護士が独立するようになり、自分自身としても、当時所属していた事務所に関することなく、自分の方で事務所を運営していきたいと考えたようになります。特に、1期下の先生の独立開業パーティに出席し、まさに自分の確信を確かめ、独立したいと強く思うようになりまし。

前事務所に所属しながら、自分のスタイルを確立していくという方法もありましたが、前事務所は40年以上の歴史をもつ伝統的な事務所でしたので、自分の色を出すことも難しかったです。そのため、前事務所の善悪を再評価することなく、自分がよいと思う方法でどこまで適用するか試してみたいという思いが強くなり、独立を決定しました。

2 独立開業後の経営に関する考え方

上記のとおり、独立前から独立準備型でやっており、マーケティングを徹底し、実践して自ら仕事をとってくることをしていました。私の場合は、当時はポータルサイトを利用して、ネット集客を中心に行っていました。このように、独立前から経営に専念していました。

もともと、事務職員やアシスタント、営業、会計などは、事務所システムに依存しており、その点についてはあまり意識していませんでした。ただ、当時所属していた事務所は、デジタル化がそこまで進んでいないので、独立した後の事務所は開業したときに、できるだけデジタル化、効率化をしてデジタル化を進めていきたいと考えていました。

また、事務所経費の一部も分担して負担していましたが、分担金は非常に

Nakamura Takashi 121

1 取扱案件の詳細（開業時から現在までの変遷）

開業時は現在も、一般民事事件と刑事事件が中心です。開業後すぐに損害保険会社と提携できたこともあり、開業時の案件としては交通事故案件が比較的多かったです。

現在は、離婚、親権問題、債務整理、交通事故、刑事事件がメイン業務となっており、上記5分野で売上げの70%ほどを占めています。残り30%が、その他一般民事、企業法務、顧問業務です。

2 顧客獲得の手法（開業時から現在までの変遷）

開業時は、もっぱら紹介で顧客を獲得していました。紹介先は、既存顧客、弁護士、税理士など他士業、友人や知人、顧問先などです。弁護士1名でスタートしたこともあり、満足分岐点が低いため、独立当初は紹介案件だけでまわっていました。その他、国選や当選弁護、弁護士会の法律相談からの受任もありました。

現在は、毎月12名（弁護士6名、事務職員6名）となり、紹介のみで満足分岐点を越えることが難しいため、WEB経由の集客も併用しています。ただ、新型コロナウイルス感染症の影響でWEB経由の集客が下火となっており、WEB経由による売上げに比して広告費の割合が上がってしまっている現状を踏まえ、これから独立を考えていらっしゃる先生方は、まずは紹介中心で顧客獲得を考えていただきたいと思います。

3 経営や事務所規模の変化

前述のとおり、当初は1人でスタートし、開業1年目で事務職員と勤務弁護士を採用しました。その後、開業3年目に支店をつくり、支店長弁護士を採用しました。ただ、支店はいろいろ問題もあり赤字だったため、1年2か月で閉じる判断をしました（支店に閉所したのは1年5か月程度）。さらにそ

の後、人員を増やし、現在開業6年目で弁護士6名、事務職員6名となっています。

弁護士を採用については、中途で37期の先生を採用したり、72期の弁護士2名を司法修習中に採用したりしています。中途の弁護士と新人弁護士は、それぞれの強みがあります。弊所にはいずれの人材も必要だと思っているため、今後も中途採用と新人採用の両方で弁護士の採用をする予定です。

現状、前年比で売上げが下がったことはなく、右肩上がりで売上げが上がっていますが、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、今後前年比で売上げが減少することもあるかもしれません。増員に走りすぎず、身の丈に合った成長スピードで事務所運営ができればよいと思っています。

なお、私は、開業当初はプレーヤー、人を採用した後はプレーヤー兼のプレイングマネージャーでした。現在は、プレーヤーとしての業務をやらせ、マネジメント業務を中心に行っています。

4 マネジメント手法

- (1) 月例会議
月に1回、事務職員も含めた全スタッフで定例の月例会議を実施。そこで、月の売上げや経費、新規問い合わせ数、受任件数や受任率、不安な点などがあか等を話し合っています。
- (2) 1on1ミーティング
月1回30分～1時間程度、私と各勤務弁護士と事務職員が1対1で話し合います。そこで、現在の業務や業務の進捗、不安な点などがあかを話し合っています。

個人経営、共同経営、大規模化、地方での開業、即独、大都市での早期開業等、様々な体験談を紹介！

詳細・お申し込みはコチラ → **第一法規 ストア** **検索** CLICK!

申込書〈第一法規刊〉		
書名	価格	部数
弁護士 独立のすすめ Part 2 ～体験談から“自分に合った独立開業・経営”のイメージをつかむ～ [073072]	定価2,970円 (本体2,700円+税10%)	部
弁護士 独立のすすめ [028316]	定価2,750円 (本体2,500円+税10%)	部

取扱い

この申込書は、ハガキに貼るか、このままFAXで下記宛お送りください。

■宛先
 〒107-8560
 東京都港区南青山2-11-17
 第一法規株式会社
 FAX：0120-302-640

*弊社宛お申し込みいただく場合、一回のご注文でお届け先が一箇所、お買上げ合計金額5,000円(税込)以上のご注文は、国内配送料サービスといたします。また、お買上げ金額合計5,000円(税込)未満のご注文については、国内配送料550円(税込)にてお届けいたします。
 *消費税は申込日時の適応税率に依ります。

◎上記のとおり申し込みます。代金については、次に示す方法にて支払います。
 *現在、弊社とお取引のないお客様につきましては、代金引換にてお支払いをお願い申し上げます。
 (いずれかを☑で選択ください) **①代金引換により支払います。** **②現金到着後請求書により支払います。**

*代金引換手数料について 一回あたりのご購入金額 (商品の税込価格+送料)の合計が	1万円以下の場合、330円(税込) 3万円以下の場合、440円(税込) 10万円以下の場合、660円(税込)	*送料・代引手数料を含む合計金額は、商品のお届け時に 配送業者に現金でお支払いください。 その際、クレジットカードはご利用いただけません。
---	--	---

ご住所	〒 _____		
事務所名	_____		
フリガナ ご氏名	_____	TEL	_____
	_____	E-mail	_____@_____

＜お客様の個人情報の取扱いについて＞
 お客様よりお預かりした個人情報は、納品や請求書等の発送・アフターサービス、弊社製品・サービスのご案内などの目的のために利用させていただきます。また、お客様の個人情報、弊社ホームページに掲載のプライバシーポリシーに基づき適切に取り扱います。なお、個人情報についての照会、修正・削除・利用停止を希望される場合、その他お問い合わせにつきましては、お問合せフォーム (https://www.daiichihokai.co.jp/support/contact/contact.php) もしくはフリーダイヤルにてご連絡ください。フリーダイヤル ■TEL 0120-203-696 ■FAX 0120-202-974

書店印