

先輩弁護士のアドバイスから学ぶ

弁護士キャリア失敗事例集

北周士 編

【体裁】A5判/204頁

【定価】3,300円(本体:3,000円+税10%)

本書の特長

- 1 現役弁護士が実際に経験したキャリア上の**失敗・災難事例20件**を本人による語り口で紹介!
- 2 事務所内の軋轢、依頼者対応の落とし穴、懲戒請求、突然の病。実際に直面した事例を、**経験者自らが語る!**
- 3 各事例には読者へ向けて**同じ失敗をしないためのアドバイス**を掲載。弁護士として後悔のないキャリアを築くための一冊!



先輩弁護士の
アドバイスから学ぶ

弁護士 キャリア 失敗 事例集

弁護士キャリア
向上研究会 代表 北周士 編

第一法規

気をつけよう!!
同じ轍は踏ませない!



Case 4 支店開設の失敗【K先生】

経験談の概要

私の失敗は、目に見えない形で大きな損失を出した、あるいは信頼を毀損するような事態を招いた、という事例ではありません。支店を開設したものの、結果的に自らの時間と労力を浪費しただけで得るものが少なかったという経験です。事務所拡大を考える先生のご参考になればと考えています。

1 支店開設のきっかけ

私の支店開設についての失敗談について少し書かせてください。私が独立して事務所を開業した当時は、まだ裁判所から離れた郊外には弁護士の数が比較的少ない時期でした。ターミナル駅近くに事務所を構えたことが結果につながり、顧問先こそ数件でしたが、扱う案件の数はそこそこ多く、初年度にして勤務弁護士の雇用を考え始めました。取扱案件には法テラス基準の事件も一定数含まれており、今振り返ると、まずは種々の案件の準備を上げ、法テラス依存を減らすことを優先すべきだったと思います。

しかし、当時の私にはその発想がなく、独立2年目にして勤務弁護士を雇用しました。その翌年にはそれでも忙しいうえに、事務局と勤務弁護士をさらに増やすことになりました。当時の事務所では、近隣の住民を対象とした民事事件や家事事件が多く、事務所から数キロ圏内の集客で成り立っていました。この点について当時の私は、地域の人口が一定である以上、売上には上限がある、と考えました(上限があるのは確かですが、実際には支店を営んだ後に本店の売上げが伸びたので、この発想は誤っていたことになります)。

Case 4 支店開設の失敗【K先生】

また勤務弁護士と事務局(弊所は常勤の事務員に加えて子育て中のパートタイム勤務の女性事務局員数名に作業を担当してもらっており、仕事の規模の割に人数が多いのです)の人数から、20時そこそこの事務所にはスペースの余裕もなくなりつつありました。

そこで私は、テナントを拡張するよりは、同じように弁護士が少ない地域に支店を出すことを考え始めました。

数万人規模の都市で、同世代の同業者が少ない地域であれば、本店同様の開拓が可能だろうと想像したことがその理由です。

また当時は弁護士の就職先が非常に少なく、求職状況も今思えば最悪の時期でした。そのため、私のような設立間もない事務所ですら採用の告知を出す、何件かの応募が集まる状況でした。求人も容易だったのです。

支店の立地は、本店から1時間程度の場所に設定しました。当該行政区域には既存の弁護士事務所があまりなく、そういった地域に事務所を開拓し、ウェブサイトを活用すれば、それなりの集客ができるのではという甘い期待があったのです。私は上機嫌で1000万円以上の開設資金を投下して、スタートから事務所をつくり上げました。

2 負債となった管理問題

実際、支店を開設すると一定の集客はできました。また、支店側で出会った素晴らしい人も大勢いました。そうした方々には今も感謝しています。しかし、いくつかの問題がここで発生しました。

第1に、本来本店にいるべき私が、支店の営業活動に時間をとれることになりました。隣接企業との人間関係を築いたり、支店地域の団体に参加して交流を進めたりする必要があったためです。移動の時間も馬鹿になりませんでした。

第2に、支店の弁護士の業務管理にも課題がありました。現在であればZoom会議などを活用し、リモートでの業務管理が可能です。当

第3章 経営上の失敗

まとめ

まとめ 一 持続可能な経営のための注意点一

本章では、事務所経営における失敗事例を集めています。ここで紹介しているのは、Case1のH先生によるノキ弁・事務職員の採用・育成に関する失敗、Case2のI先生による勤務弁護士の採用・育成に関する失敗、Case3のJ先生による2人目の事務員採用と既存スタッフとの関係性に関する失敗、そしてCase4のK先生による支店開設という経営判断の失敗といった、いずれも生々しい経験談です。

それでは、具体的な失敗事例から見ていく、事務所経営上の共通する注意点について見ていきましょう。

事例分析

1. 「人」に関する失敗: 採用と育成の落とし穴

事務所経営における最も頻繁かつ深刻な失敗の1つは、「人」に関する問題です。特に、弁護士と事務職員の採用と育成は、事務所の文化、土気、そして収益に直結する極めて重要な要素です。

(1) 採用基準の曖昧さと「ブレ」が招く悲劇

「先生は、勤務弁護士の採用で二度の失敗を経験しています。一度目は、修習生の一斉登録間近という時期的な焦りと、応募者の人柄のよさで急遽採用を決めたこと。二度目は、ブラック事務所からの転職希望者の掛けや、忙しさから違和感を見逃がして採用してしまったことでした。これらの経験から、1先生は、

「いい人」そうに見えても、弁護士としての基本的な能力や仕事に対する考え方、プロ意識をしっかりと確認することの重要性を強調しています。

これはH先生のノキ弁採用の失敗にも共通します。期が近く共同経営も考えた弁護士をノキ弁として迎え入れたものの、打合せがないと事務所に来ない、担当事件の訴状を時効満了前日にやっと提出する、依頼者からの電話に出ないに指示する、報告なしにカレンダーに期日を入れるといった行動は、弁護士としての基本的な業務遂行能力や、報告・連絡・相談といった事務所運営の基本姿勢に問題があったことを示唆しています。結果として、事務所の看板に傷がつくことを恐れ、短期間で解約解消に至っています。

J先生の2人目の事務員採用も同様です。地域の働き手不足という背景はあるものの、毎年採用しても1年で辞めてしまう状況に陥っていました。これは、採用基準や、求める働き手のイメージが、現実や事務所のニーズに合っていない可能性を示唆しています。

(2) 場当たり的な育成とコミュニケーション不足
採用した人材を事務所に定着させ、戦力として育成していくことも、経営者の重要な役割です。しかし、ここでもさまざまな落とし穴があります。

1先生の事例では、一度目の失敗の際、採用した弁護士は仕事ぶり自体に問題なかったものの、2年ほど経った頃から成長が止まっているように感じたといふ。インプットの習慣がないように見え、評価面談で指摘しても改善が見られませんでした。目標が見いだせないという背景や、プライベート優先の意識があったようです。二度目の失敗では、起家はここが当たり前の事件全体が見えていない、仕事に対する考え方やマナーに問題があり、さ

ブラック事務所への就職、生存、そして脱出へ【B先生】

共同事務所で方向性の違いにより分裂【G先生】

説明不足で懲戒請求【P先生】

など、
リアルな失敗談が
盛りだくさん!

後悔のない
弁護士人生を!



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

目次

第1章 就職時の失敗

- Case 1 ネット広告集客系の事務所に長く在籍することと独立への影響【A先生】
- Case 2 ブラック事務所への就職、生存、そして脱出へ【B先生】
- Case 3 軽率だった就職活動【C先生】
- まとめ 一初期の事務所選びが全てではないー

第2章 転職時の失敗

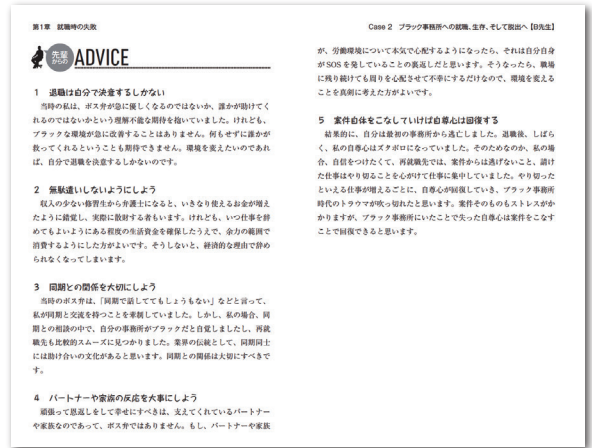
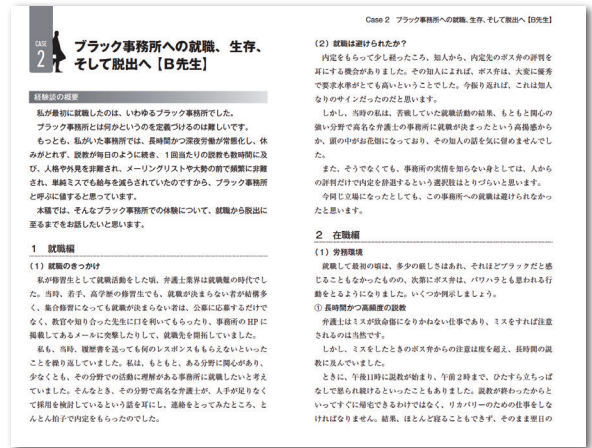
- Case 1 紆余曲折を経て独立へ【D先生】
- Case 2 大手事務所から独立する際の心構えー同期弁護士との事務所経営を経てー【E先生】
- Case 3 慣れない分野に直面してー独立後の課題ー【F先生】
- Case 4 共同事務所で方向性の違いにより分裂【G先生】
- まとめ 一キャリアアップ成功に向けてー

第3章 事務所経営の失敗

- Case 1 一緒に働く人の重要性【H先生】
- Case 2 「いい人」採用と場当たりの育成で失敗（二度）【I先生】
- Case 3 2人目の事務員は難しい【J先生】
- Case 4 支店開設の失敗【K先生】
- まとめ 一持続可能な経営のための注意点ー

第4章 そのほかの失敗・災難

- Case 1 なかった代理権【L先生】
- Case 2 顧問先の罠【M先生】
- Case 3 「サイコパス」に気をつけろ！【N先生】
- Case 4 事件の相手方との距離の取り方を誤るな【O先生】
- Case 5 説明不足で懲戒請求【P先生】
- Case 6 「離婚・男女問題」の懲戒手続を通して考える不条理ー私の経験と視座を通してー【Q先生】
- Case 7 インターネット上の誹謗中傷・業務妨害の恐ろしさ【R先生】
- Case 8 突然の病と休業に見舞われた際の対応と備え【S先生】
- Case 9 他士業に頼る重要性ー税金の対応忘れるべからずー【T先生】
- まとめ 一予期せぬ落とし穴から学ぶ
弁護士キャリアのリスクマネジメントー



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＞



第一法規ストア

検索



キ リ ト リ 線

申 込 書 〈第一法規刊〉		
書 名	価 格	部 数
気をつけよう!! 同じ轍は踏ませない! 先輩弁護士のアドバイスから学ぶ弁護士キャリア失敗事例集 [096834]	定価3,300円(本体3,000円+税10%)	部

*弊社宛直接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、お買い上げ合計金額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、お買い上げ合計金額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用税率に依ります。

◎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。) ☐代金引換により支払います。 ☐現品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。
---	--	---

年 月 日

〒	—
ご住所	
事務所名	☐ 公用 ☐ 私用
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、お客様の個人情報は、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.daiichihokki.co.jp/support/contact/contact.php)か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

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

書店印

弁護士キャリア失敗 (096834) 2025.9 AZIP