

# 弁護士法人日本リーガルグループのご紹介

## 概要

開業：2016年12月（開業から4年）  
現在2事務所を展開する弁護士法人

弁護士法人日本リーガルグループ

**立川法律事務所** JR立川駅北口徒歩3分

弁護士法人日本リーガルグループ支部

**八王子法律事務所** JR八王子駅北口徒歩1分

## 所属メンバー

弁護士 7名（男性6名、女性1名）  
事務局 4名（女性4名）

## 取扱分野

離婚・男女問題	20%	企業法務	20%
交通事故	15%	その他	10%
相続問題	10%		
借金問題	5%		
私選刑事事件	20%		

※特に不倫慰謝料と私選刑事事件は多摩地域最大級の受任件数・実績を有していると自負しており、最近では、弊社が地域に根付いてきたこともあり、相続・企業法務に関するご依頼が増えています。

# 各事務所の外観内観



弁護士法人日本リーガルグループ  
**立川法律事務所**



入居ビル外観



エントランス



会議室



# 各事務所の外観内観



弁護士法人日本リーガルグループ支部

八王子法律事務所



入居ビル外観



エントランス



会議室



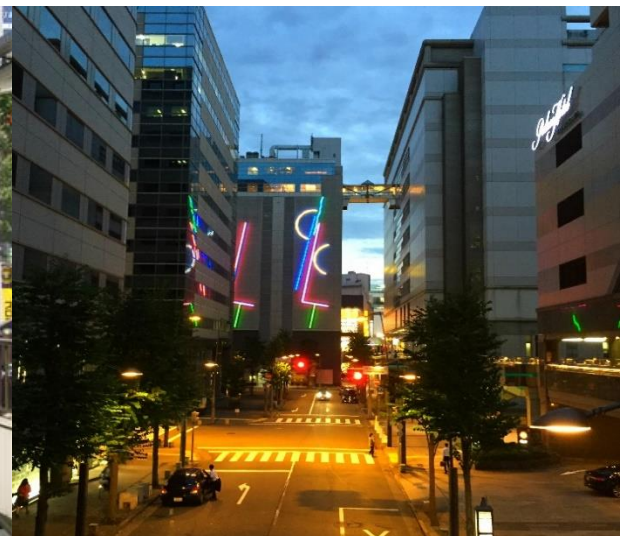
# 立川という街 –自然と都会が融合した近未来都市–



▲ 駅前風景



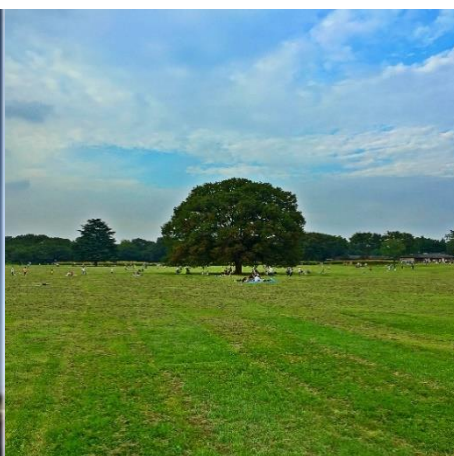
▲ 商業エリア  
(伊勢丹、高島屋、ルミネ、IKEA、ららぽーと)



▲ オフィス街エリア (ファーレ)  
※立川法律事務所の所在エリアです



▲ 裁判所 (東京地方裁判所立川支部)  
※完成から10年ほどの新しい裁判所です



▲ 昭和記念公園  
※東京都最大の都市公園です



▲ 多摩モノレール

# なぜ立川で開業したか？—立川で弁護士として働くことの利点—

## ① 街としての伸びしろ

東京のターミナル駅なのに未だ土地にゆとりがある  
もともと立川駅周辺が米軍基地であったため、  
広大な米軍基地跡地を利用して現在も再開発が続いている

昨年オープンした駅徒歩5分の緑溢れる再開発エリア▶



### 裁判所の本庁化・弁護士会の本会化

東京地方（家庭）裁判所立川支部の事件数は、支部のレベルではない

例えば家事事件数は東京家裁・大阪家裁・横浜家裁に次ぐ全国4位（平成18年）

⇒「東京地方裁判所立川支部」等を「**立川地方裁判所（仮）**」等（本庁）に変える動き

多摩地域のことは、多摩地域の弁護士だけで決めたい

⇒「東京弁護士会多摩支部」等を「**多摩弁護士会（仮）**」（本会）に変える動き

## ② 「東京」であることのメリット

裁判所の判断は先端的・先例的なものも多い

多様な弁護士の多様な弁護活動に触れることができる

弁護士会活動が盛ん（現状、多摩地域の弁護士は本会と多摩支部の両方で活動できる）

## ③ （ある意味）弁護士過疎地域

東京は飽和・過当競争？

東京23区：人口約920万人に対して、弁護士数約1万8000人（**弁護士1人あたり人口500人**）

多摩地域（23区外）：人口約420万人に対して、弁護士数約750人（**弁護士1人あたり人口10,000人**）



# 当弁護士法人の取扱分野

Q. 新人弁護士はまず...

専門性を身に付けるべき

or

幅広く経験すべき

(個人的な考えでは)

## 理由1：代表弁護士の苦労体験

- ・もともとフランチャイズ・IT・著作権を主に扱う企業法務専門事務所に在籍
- ・並行して独学で一般民事を必死に勉強
- ・書籍を読めば理論は学べるが、実際どう動けばよいか分からない、何が分からないかが分からないまさに手探り状態

## 理由2：「専門性を身に付ければお客様が集まってくる」というほど甘くない

- ・専門性の高さはお客様の目に見えない（アピールの難しさ）
- ・普通の企業は専門性よりレスポンスの速さ・コミュニケーション力重視
- ・専門性があるということだけで集客できるのは、「〇〇分野といえば〇〇弁護士」というレベルの弁護士のみ

## 理由3：イメージと現実のギャップや、向き不向きの問題

- ・司法修習生のときの「興味ある分野」と実務に出た後の「好きな分野」は異なることも多い
- ・分野によって向き不向きがある（愚痴を聞くのが苦ではない人向きの分野や、細かい作業が苦ではない人向きの分野、外出が苦ではない人向きの分野など）

# 当弁護士法人の今後の方針



## 1. まずは多摩地域、そして東京、日本へ

多摩地域でしっかりと地盤を築き、その後、日本中に影響を与えたい

→全国展開を優先するのではなく、あくまで拠点は多摩地域（全国展開優先の法律事務所との違い）

当弁護士法人の理念を日本中に浸透させるため、ゆくゆくは無理なく支店展開を行っていく

## 2. ジェネラリストかつスペシャリストな事務所へ

従来型（従来の法律事務所）：

弁護士は職人として全分野を満遍なく扱い、事務局は事務に集中

先端型（新興系大規模法律事務所等）：

弁護士は部署に所属し特定の分野のみ扱う、各パラリーガルも特定の分野のみ扱う

折衷型（当弁護士法人の目指す形）：

弁護士は得意分野を中心に幅広く扱う、各パラリーガルは特定の分野を専門に扱う

得意分野を伸ばした弁護士はその分野の事業部長（責任者）として活躍しつつ、

ジェネラリストとして同時に他の分野も取り扱う

## 3. ご依頼の受入体制を整え、集客力をさらに向上させる

現状：練りに練った集客戦略

→ご相談・ご依頼の要望を多数いただく

→キャパシティオーバーで、まともにご依頼をお受けできていない状況

（ご相談いただいた方の5～10%しかご依頼をお受けできていない状況）

今後：サービスの質を下げずに業務生産性を上げ、より多くの方の助けになれる事務所へ  
事務所としてのキャパシティを広げ、温めていた集客戦略で集客力のさらなる向上を目指す

## 4. 業務のIT化を促進させる

現状の取組み：①業務データはクラウド管理（場所に縛られず仕事ができる）

②ビジネスチャットの利用（気軽にメンバー間でやり取りができる）

③全員のPCにマルチモニター導入（2画面ディスプレイで業務効率UP）

④メンバー間の業務上の指示やタスク管理はオンラインツールを活用

## 5. 働き方を選べる事務所へ

手厚い指導が不要になった弁護士は徐々に自由な業務体制に移行

売上・受任件数・終了件数・顧客満足度・後輩への指導・事務所への貢献度を総合考慮した評価査定制度による歩合制年俸の導入（どれだけ働きどれだけ稼ぐかは自分で選べる）



# 教育・指導体制

メールや電話対応、  
来客対応など、ビジネス  
作法を細かく学べる

代表弁護士は  
一般民事全般、刑事事件、  
中小・大企業法務について  
一通り指導可能

事件をチーム制で  
担当しながら、OJTで  
業務を学べる

理屈・理由を述べて  
淡々と指導する方針

一通りの業務分野を  
最低限こなせるように  
なってから好きな分野・  
得意分野を伸ばせる

# 採用までの流れ

1次選考：履歴書+司法試験の成績表による書類選考

2次選考：1回または2回ほどの面接

最終選考：1日インターンシップ  
(事務所の雰囲気を見てもらいミスマッチを防ぐ)

採 用

誰にとっても当弁護士法人がベストであるとは考えておりません。  
就職相談希望の方も歓迎いたしますので、皆様のご応募をお待ちしております。