

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
(多摩地域を本拠地とする現在3事務所を展開する弁護士法人)

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

弁護士法人日本リーガルグループ支部
新宿東口法律事務所 JR新宿駅東口徒歩7分

所属メンバー

弁護士 6名 (男性5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%
相続問題	20%	その他	10%
交通事故	10%		
私選刑事事件	20%		

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

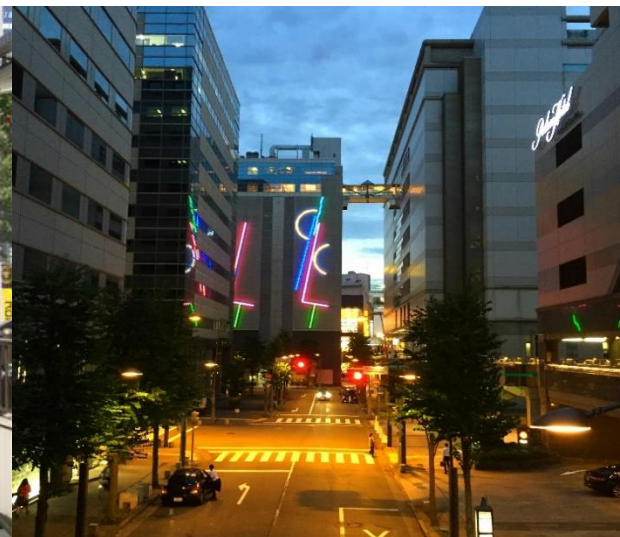
立川という街 –自然と都会が融合した近未来都市–



▲ 駅前風景



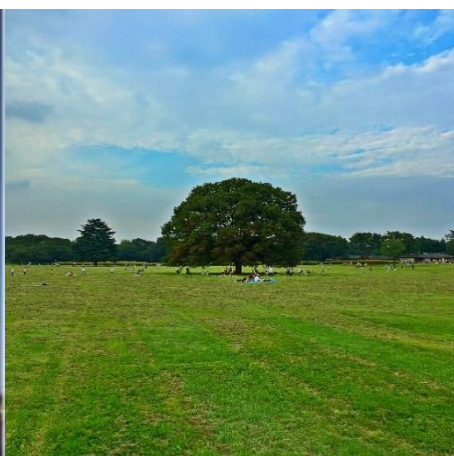
▲ 商業エリア
(伊勢丹、高島屋、ルミネ、IKEA、ららぽーと)



▲ 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。