

日本の弁護士業の明日と明後日

中部経済同友会 産業懇談会 (木曜G)

2012年4月12日

弁護士法人名古屋総合法律事務所

代表弁護士 浅野 了一

目次

第1 ウルグアイランド(1986-1995年)

第2 司法制度改革

1. 司法制度改革

● 主な改革点

- ・ 裁判制度等の改革
- ・ 人的基盤の整備
- ・ 国民的基盤の確立

2. 司法制度を支える法曹の在り方

第3 弁護士増大問題

1. 弁護士数の推移

2. 法曹人口の推移

3. 司法試験合格者数の推移

4. 弁護士人口将来予測

5. 隣接士業の人口の推移

6. 法曹人口と隣接士業の存在

7. 法廷実務に対する需要

8. 法科大学院の定員と入学者数

9. 参考-公認会計士試験の合格者数

10. 法曹人口政策に関する提言 日本弁護士連合会

11. 産業の長期均衡

目次

第4 藤本大学・日本の50大法律事務所 2011

第5 弁護士川井信之のビジネス・ロー・ノート

1. 大手10大(+1)法律事務所の新人弁護士数
2. TMI総合法律事務所、名古屋オフィスを開設

第6 組織内弁護士

1. 組織内弁護士数の推移
2. 企業内弁護士の人数と所属企業に関する調査

第7 日本の弁護士業の課題

目次

第8 2011年 弁護士業務改革シンポジウム 第1分科会 小規模法律事務所におけるマーケティング戦略 ～さらなる依頼者志向へ～

1. 基調報告2(現状分析) 弁護士 松尾弘志(佐賀県)の抜粋
2. ヒアリング事例 弁護士法人A法律事務所
3. ヒアリング事例 弁護士法人B法律事務所
4. ヒアリング事例 C法律事務所
5. ヒアリング事例 D法律事務所
6. ヒアリング事例 E法律事務所
7. パネリストのプロフィール

目次

第9 私の思いと当事務所の進む方向

1. 当事務所の特色と構成員
2. 当事務所の課題
3. 組織づくり
4. 人づくり
5. 情報発信力の強化
6. 5S運動

第10 最後に

第1 ウルグアイランド(1986-1995年)

サービスの貿易に関する一般協定(GATS)
知的所有権の貿易関連の側面に関する協定
(TRIPS協定)
『物と人の移動の自由』

第2 司法制度改革

2002年3月 司法制度改革推進計画が閣議決定

1 司法制度改革

従前の日本の司法制度は裁判期間の長さ、弁護士費用の高さ、裁判所の行政よりのスタンスなどの要因により、国家が国民に十分な法的解決を供給していなかったと言われている。

国民への十分な司法サービスを提供するために、裁判の効率化や法曹界の人員の拡充などが必要とされ、広汎な司法制度改革が行われることとなった。

主な改革点

【裁判制度等の改革】

■ 民事司法制度改革

- 裁判の充実・迅速化-計画審理など
- 専門的な事件への対応強化-専門委員制度など
- 知的財産権関係事件への対応強化-知的財産高等裁判所の設置など
- 労働事件への対応強化
- 家裁・簡裁の機能充実化-人事訴訟の管轄移管、少額訴訟制度拡大
- 民事執行制度の強化
- 裁判所へのアクセスの拡充-法テラスの設置、民事扶助の充実化
- 裁判外紛争解決手段(ADR)の拡充・活性化
- 司法の行政に対するチェック機能の強化

■ 刑事司法制度の改革

- 刑事裁判の充実・迅速化-公判前整理手続
- 被疑者・被告人の公的弁護制度の整備
- 検察審査会の議決への法的拘束力付与-「同一の事件について起訴相当と2回議決された場合には必ず起訴される」こととなり、法的拘束力を持つことになった(2009年5月21日から)
- 国際捜査・司法共助制度
- 身柄拘束の是正-監獄法の改正
- 犯罪者の社会復帰と、被害者・遺族の保護

■ 国際化への対応

- 民事司法の国際化
- 刑事司法の国際化
- 法整備支援の推進
- 弁護士(法曹)の国際化

【人的基盤の整備】

- 司法試験合格者数の増加
- 裁判官・検察官の増員
- 法曹養成制度改革-法科大学院制度・新司法試験の導入、司法修習制度の変更
- 弁護士へのアクセス拡充-法テラス、公設事務所の設置、弁護士報酬の透明化、弁護士広告規制緩和
- 弁護士の国際化-外国法事務弁護士との特定共同事業の要件緩和
- 隣接法律専門職種の権限拡大-司法書士に簡裁訴訟代理権
- 検察官制度の改革
- 裁判官制度の改革-弁護士任官、裁判官任官手続の透明化

【国民的基盤の確立】

- 裁判員制度の導入(2009年5月21日から)
 - 専門委員制度
-
- 1999年7月-内閣に司法制度改革審議会を設置
 - 2001年6月-司法制度改革審議会の最終意見書
 - 2001年11月-司法制度改革推進法が成立
 - 2001年12月-内閣に司法制度改革推進本部を設置
 - 2002年3月-司法制度改革推進計画が閣議決定
 - 2004年4月-法科大学院開校
 - 2004年11月30日-司法制度改革推進本部解散
 - 2006年5月-第1回新司法試験実施
 - 2006年4月-法テラス開設(10月業務開始)
 - 2009年5月21日-裁判員制度施行、検察審議会の議決に法的拘束力を付与する制度の施行。

2 司法制度を支える法曹の在り方

法曹人口の拡大

1. 法曹人口の大幅な増加

- 現行司法試験合格者数の増加に直ちに着手し、平成16(2004)年には合格者数1,500人達成を目指すべきである。
- 法科大学院を含む新たな法曹養成制度の整備の状況等を見定めながら、平成22(2010)年ころには新司法試験の合格者数の年間3,000人達成を目指すべきである。
- このような法曹人口増加の経過により、おおむね平成30(2018)年ころまでには、実働法曹人口は5万人規模に達することが見込まれる。

2. 裁判所、検察庁等の人的体制の充実

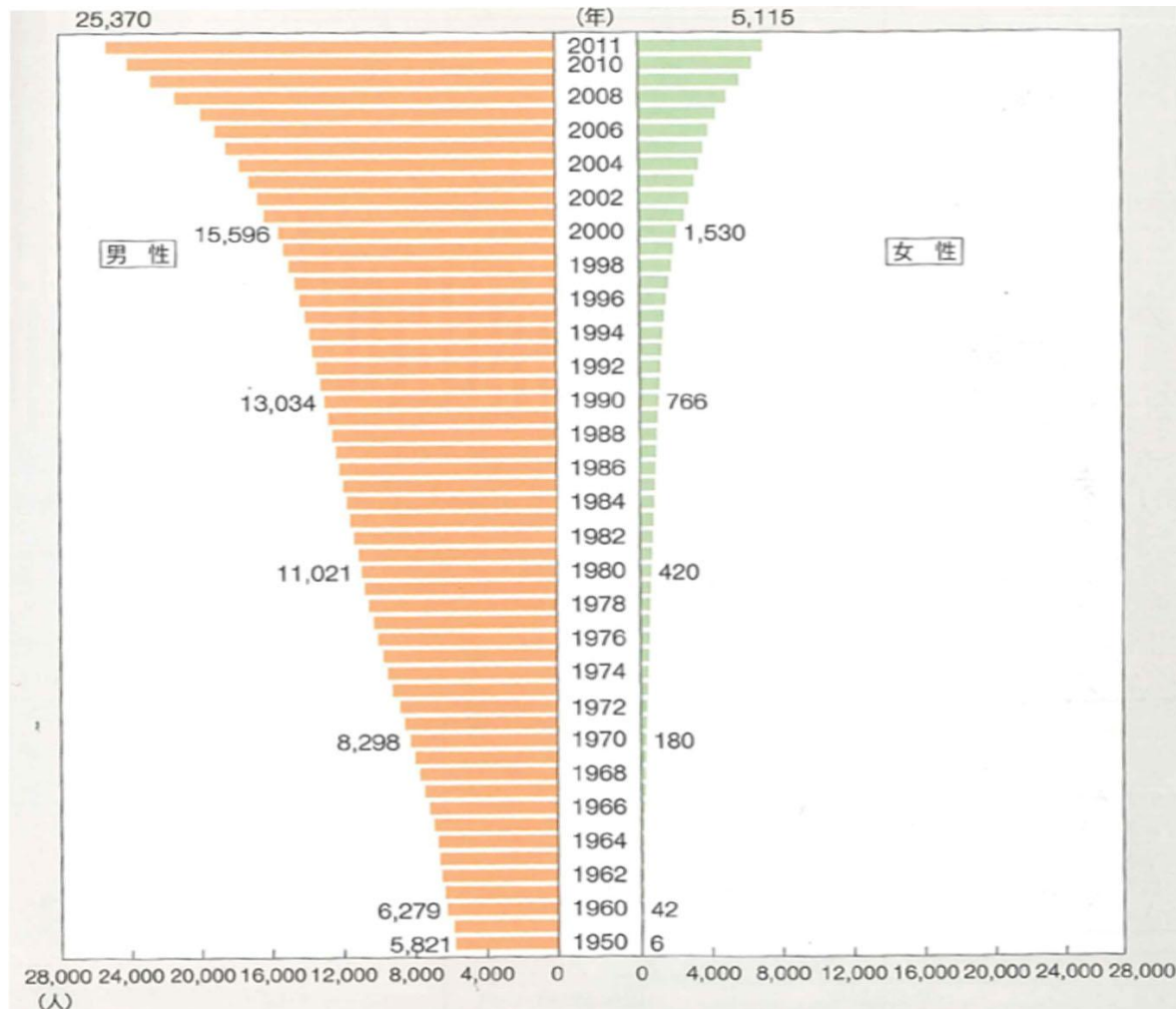
- 全体としての法曹人口の増加を図る中で、裁判官、検察官を大幅に増員すべきである。
- 裁判所書記官等の裁判所職員、検察事務官等の検察庁職員の質、能力の向上を一層推し進めるとともに、その適正な増加を図っていくべきである。
- 司法を支える人的基盤については、行政改革を円滑に実施する観点からも、その飛躍的な増大を図っていくことが必要不可欠であって、そのために、法的措置を含め大胆かつ積極的な措置をとるべきである。

第3 弁護士増大問題

1 弁護士数の推移

■ 男女別弁護士数の推移

以下のグラフは、男女別弁護士数の推移を示したものである。1990年からの20年間を見ると、男性弁護士数の増加率は約2倍であるのに対し、女性弁護士の増加率は約7倍となっている。



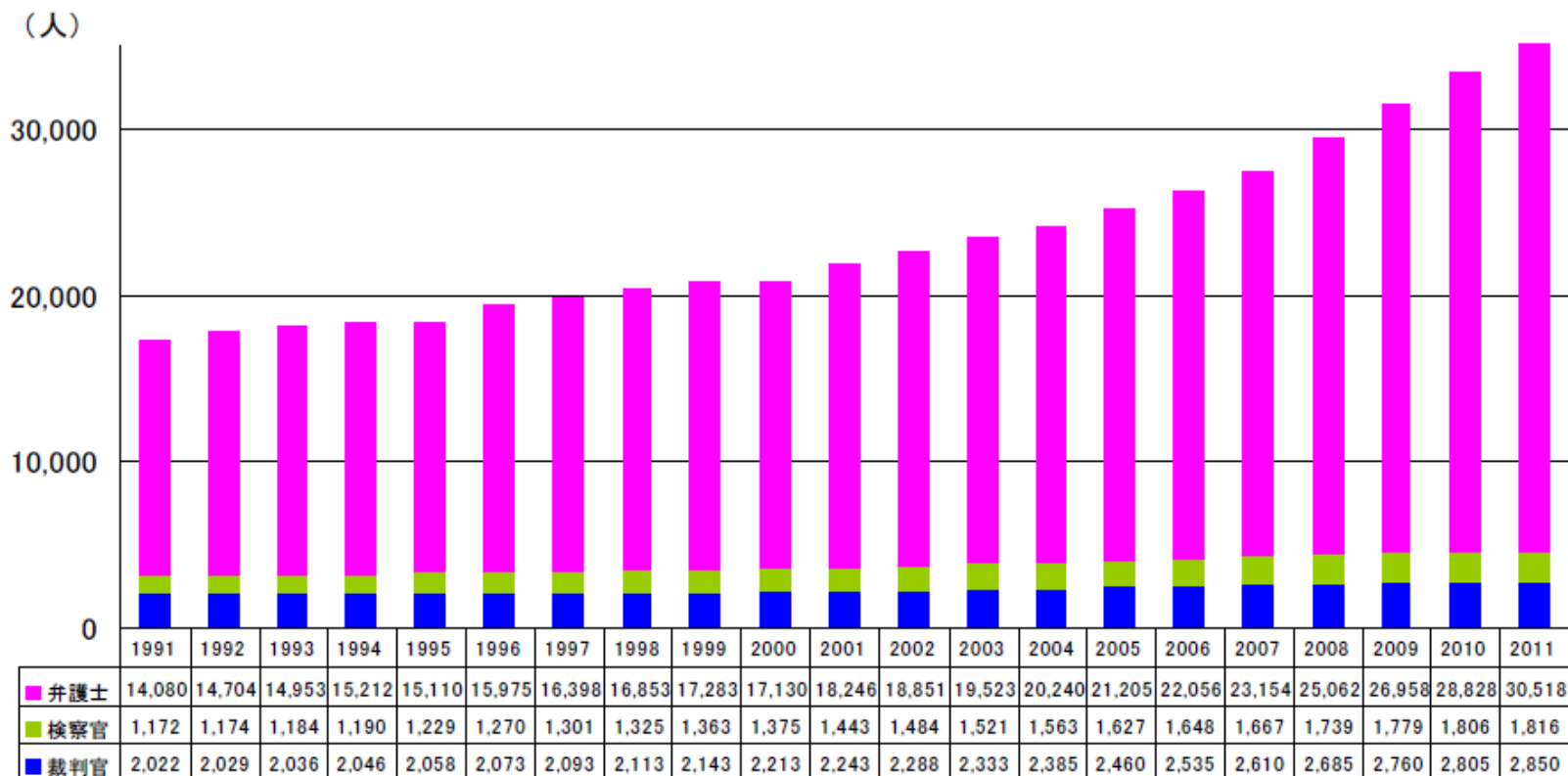
【注】数値は、各年3月末日現在のもの。

2 法曹人口の推移

法曹三者の総人口は、2000年頃まで約2万人でしたが、2011年までの11年間で1万人以上増えました。ただし、法曹三者のうち裁判官・検察官の増員ペースは緩やかであるのに対し、弁護士だけが急増してきました。

2012年2月末日現在の弁護士数は、3万2095人に達しています。

法曹三者の人口推移

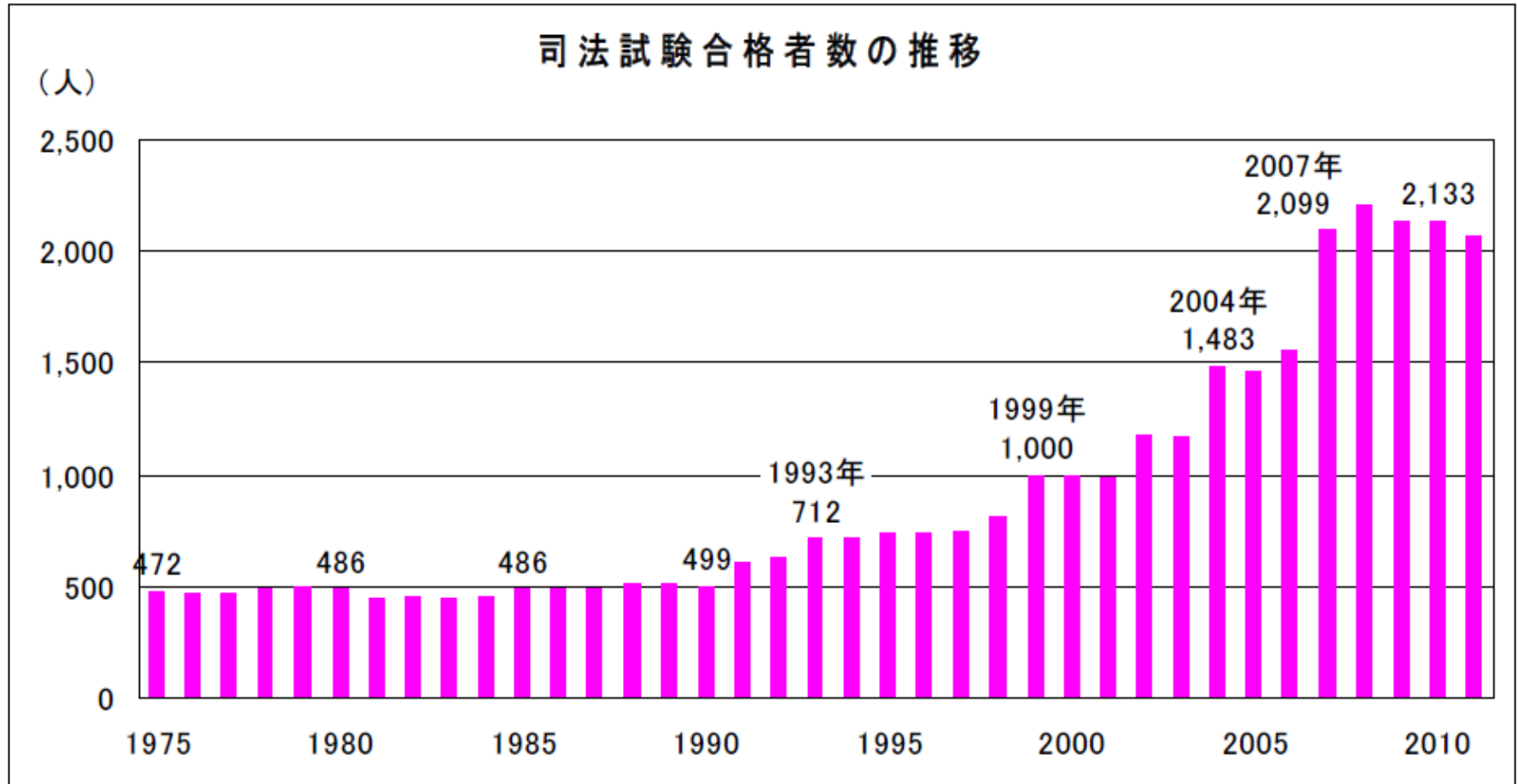


弁護士数は正会員数で各年4月1日現在のもの。裁判官数は最高裁判所調べによるもので簡裁判事を除く各年の4月現在のもの。検察官数は法務省調べによるもので、副検事を除く各年の3月末日現在のもの。

【弁護士白書2011による】

3 司法試験合格者数の推移

司法試験合格者数は、1990年までは500人前後を推移していましたが、1993年以降約700人、1999年以降約1,000人、2004年以降約1,500人、2007年以降約2,000～2,200人と急増しています。



【法務省公表資料による】

4 弁護士人口将来予測

-2012年に新規法曹を3000人にした後3000人を維持-

(2011年に司法試験合格者数 3000人)

年	①法曹三者の 総人口 (人)	②新規法曹 資格者 (前年の司法 試験合格者数) (人)	③43年前 修習終了者 (人)	④弁護士人口 (人)	⑤弁護士 増加数 (前年比) (人)	⑥43年前 新規弁護士 登録者 (人)	⑦国民人口 推計 (千人)	⑧弁護士 1人あたりの 国民数 (人)
2010(H22)年	33,401	2,144	484	28,828	2,101	490	128,056	4,442
2011(H23)年	35,023	2,133	511	30,372	1,544	482	126,913	4,179
2012(H24)年	37,507	3,000	516	32,706	2,334	516	126,605	3,871
2013(H25)年	39,995	3,000	512	35,025	2,319	531	126,254	3,605
2014(H26)年	42,489	3,000	506	37,350	2,325	525	125,862	3,370
2015(H27)年	44,994	3,000	495	39,545	2,195	655	125,430	3,172
2016(H28)年	47,501	3,000	493	41,873	2,328	522	124,961	2,984
2017(H29)年	49,995	3,000	506	44,227	2,354	496	124,456	2,814
2018(H30)年	52,452	3,000	543	46,539	2,312	538	123,915	2,663
2023(H35)年	65,049	3,000	454	58,516	2,431	419	120,735	2,063
2028(H40)年	77,700	3,000	447	70,496	2,423	427	116,904	1,658
2033(H45)年	90,361	3,000	489	82,385	2,349	501	112,555	1,366
2038(H50)年	102,614	3,000	633	94,133	2,273	577	107,733	1,144
2043(H55)年	113,210	3,000	1,530	104,400	1,500	1,350	102,560	982
2048(H60)年	122,877	3,000	1,187	113,459	1,719	1,131	97,261	857
2053(H65)年	127,194	3,000	2,144	117,337	749	2,101	92,013	784
2054(H66)年	128,061	3,000	2,133	118,161	824	2,026	90,971	770
2055(H67)年	128,061	3,000	3,000	118,161	0	2,850	89,930	761

4-1 弁護士人口将来予測

-2012年に新規法曹を2000人にした後2000人を維持-

(2011年に司法試験合格者数 2000人)

年	①法曹三者の 総人口 (人)	②新規法曹 資格者 (前年の司法 試験合格者数) (人)	③43年前 修習終了者 (人)	④弁護士人口 (人)	⑤弁護士 増加数 (前年比) (人)	⑥43年前 新規弁護士 登録者 (人)	⑦国民人口 推計 (千人)	⑧弁護士 1人あたりの 国民数 (人)
2010(H22)年	33,401	2,144	484	28,828	2,101	490	128,056	4,442
2011(H23)年	35,023	2,133	511	30,372	1,544	482	126,913	4,179
2012(H24)年	36,507	2,000	516	31,756	1,384	516	126,605	3,987
2013(H25)年	37,995	2,000	512	33,125	1,369	531	126,254	3,811
2014(H26)年	39,489	2,000	506	34,500	1,375	525	125,862	3,648
2015(H27)年	40,994	2,000	495	35,745	1,245	655	125,430	3,509
2016(H28)年	42,501	2,000	493	37,123	1,378	522	124,961	3,366
2017(H29)年	43,995	2,000	506	38,527	1,404	496	124,456	3,230
2018(H30)年	45,452	2,000	543	39,889	1,362	538	123,915	3,106
2023(H35)年	53,049	2,000	454	47,116	1,481	419	120,735	2,562
2028(H40)年	60,700	2,000	447	54,346	1,473	427	116,904	2,151
2033(H45)年	68,361	2,000	489	61,485	1,399	501	112,555	1,831
2038(H50)年	75,614	2,000	633	68,483	1,323	577	107,733	1,573
2043(H55)年	81,210	2,000	1,530	74,000	550	1,350	102,560	1,386
2048(H60)年	85,877	2,000	1,187	78,309	769	1,131	97,261	1,242
2053(H65)年	85,194	2,000	2,144	77,437	-201	2,101	92,013	1,188
2054(H66)年	85,061	2,000	2,133	77,311	-126	2,026	90,971	1,177
2055(H67)年	85,061	2,000	2,000	77,311	0	1,900	89,930	1,163

5 隣接士業の人口の推移

弁護士と同じように法律を扱う登録士業としては、司法書士、税理士、弁理士、公認会計士、行政書士等があげられる。諸外国では、これらの職種のうちいくつかのものにつき弁護士が行うところもあり、諸外国との人口比率においては、注意が必要である。隣接士業の人口は、下表のとおりである。

(人)	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	2011 年 女性の 割合
弁護士数	18,838	19,508	20,224	21,185	22,021	23,119	25,041	26,930	28,789	30,485	
内女性数	2,063	2,273	2,448	2,648	2,859	3,152	3,599	4,127	4,660	5,115	16.8%
弁理士数	4,843	5,192	5,654	6,127	6,695	7,186	7,732	7,789	8,148	8,684	
内女性数	373	443	502	613	713	826	933	949	1,012	1,107	12.7%
特定侵害訴訟代理業務の付記を受けた弁理士			496	1,061	1,479	1,736	1,974	2,221	2,409	2,563	
税理士数	65,777	66,674	67,370	68,642	69,243	70,068	70,664	71,177	71,606	72,039	
内女性数	6,373	6,784	7,182	7,794	7,961	8,242	8,580	8,858	9,097	9,438	13.1%
公認会計士数	13,721	14,235	14,826	15,469	16,213	17,257	17,915	18,943	20,038	21,325	
内女性数	1,105	1,217	1,347	1,451	1,610	1,798	1,904	2,102	2,320	2,560	12.0%
司法書士数	17,097	17,304	17,667	17,735	18,059	18,520	18,877	19,394	19,766	20,313	
内女性数	1,719	1,867	1,982	2,071	2,199	2,362	2,529	2,706	2,850	3,020	14.9%
簡裁における訴訟代理権を付与されている司法書士			6,351	8,462	9,242	9,986	10,880	11,674	12,415	13,258	
行政書士数	35,319	36,417	37,607	38,449	38,874	38,883	39,203	39,846	40,475	41,584	
内女性数	3,292	3,535	3,793	3,944	4,086	4,102	4,212	4,403	4,559	4,827	11.6%
社会保険労務士数	26,039	26,967	27,926	29,075	30,343	31,137	32,332	33,671	34,732	35,801	
内女性数	—	—	—	—	—	—	—	8,420	9,076	9,489	26.5%
土地家屋調査士数	18,741	18,648	18,590	18,462	18,320	18,146	18,002	17,820	17,617	17,487	
内女性数	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合 計	200,375	204,945	209,864	215,144	219,768	224,316	229,766	235,570	241,171	247,718	

【注】下記の士業以外全て各年の3月末日現在。なお、表内の—は、未集計。

司法書士数：各年の4月1日現在。但し、内女性数のうち、2002年は4月30日、2003年は6月5日現在、簡裁における訴訟代理権を付与されている司法書士のうち、2004年は5月1日現在。

行政書士数、土地家屋調査士数は各年の4月1日現在。

6 法曹人口と隣接士業の存在

法律関係業務に関わる資格制度や権限の範囲などの実情は、国によって違います。例えば、「先進諸国の中で最も弁護士人口が少ないフランスに比べても、日本は弁護士がさらに少ない」という議論がありますが、日本では様々な隣接士業が存在しているので、単純に比較することはできません。

諸外国の法曹人口の比較(1997年)

	フランス	日本
弁護士数	29,395	16,398
対人口10万人比	50.15	13.0

司法制度改革審議会配布資料より抜粋

司法制度改革において、法的需要増大の見通しを前提に「利用者の視点から」「当面の法的需要を充足させるための措置」として、法曹以外の隣接士業に一定範囲で訴訟上の権限が付与されてきたことにも留意する必要があります。

弁理士	特定侵害訴訟代理業務の付記を受けた弁理士に対し、特許権等の侵害訴訟における訴訟代理権付与(2002年)
税理士	税務訴訟において補佐人として出廷し、陳述することが認められた(2001年)
司法書士	認定司法書士に対し、簡易裁判所における民事訴訟等について代理権付与(2002年)

弁護士	30,485
人口	128,056,000
対人口10万人比	24

弁護士数は
2011年3月末現在
人口は
2010年10月1日現在
【弁護士白書2001による】

①付記弁理士	2,563
②税理士	72,039
③認定司法書士	13,258
①～③合計人数	87,860
人口	128,056,000
対人口10万人比	69

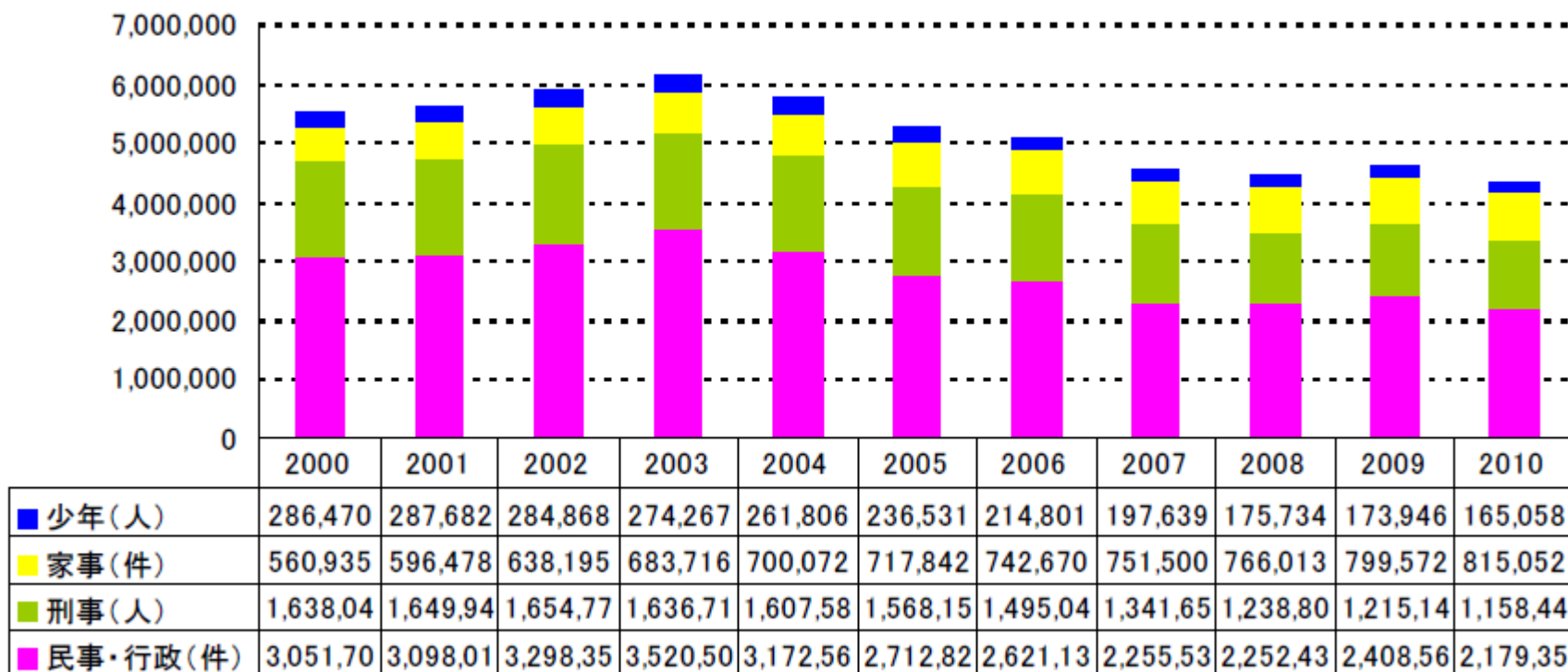
①～③は
2011年3月末現在
人口は
2010年10月1日現在
【弁護士白書2001による】

7 法廷実務に対する需要

法曹人口の増員計画は「我が国の法曹人口は我が国社会の法的需要に十分対応できていない状況にある」、「今後、法曹需要は量的に増大することが予想される」ことを前提としていましたが、全裁判所の新受全事件数の推移は、以下のとおりです。

(なお民事・行政事件の事件数の減少には、破産事件における事件番号の振り方の変更など、現実の紛争の数的変化を反映していない要因も含まれています。)

全裁判所の新受全事件数

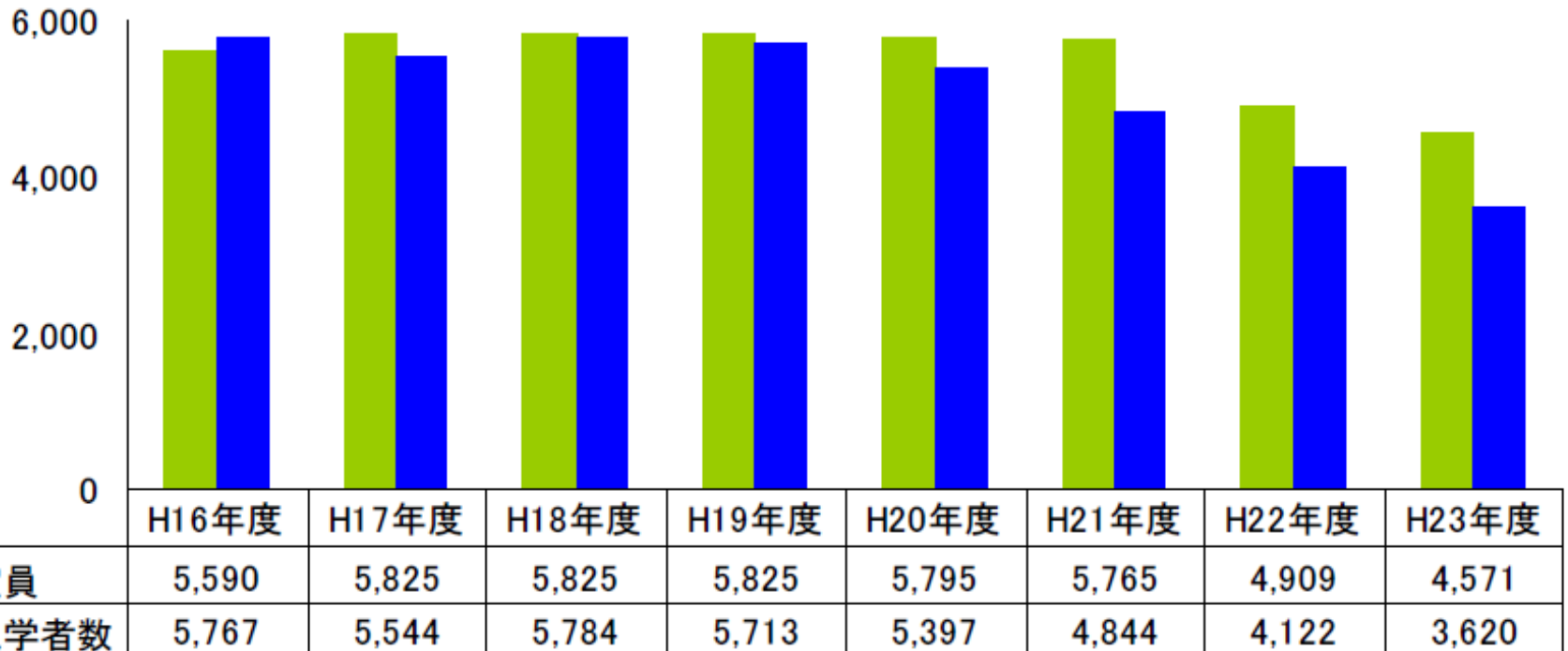


【「裁判所データブック2011」による】

8 法科大学院の定員と入学者数

入学者選抜における競争性の確保という観点から法科大学院の定員削減が始まりました。法科大学院教育の改善は、さまざまな問題点につき実態を把握しながら継続的に取り組むべき課題とされています。

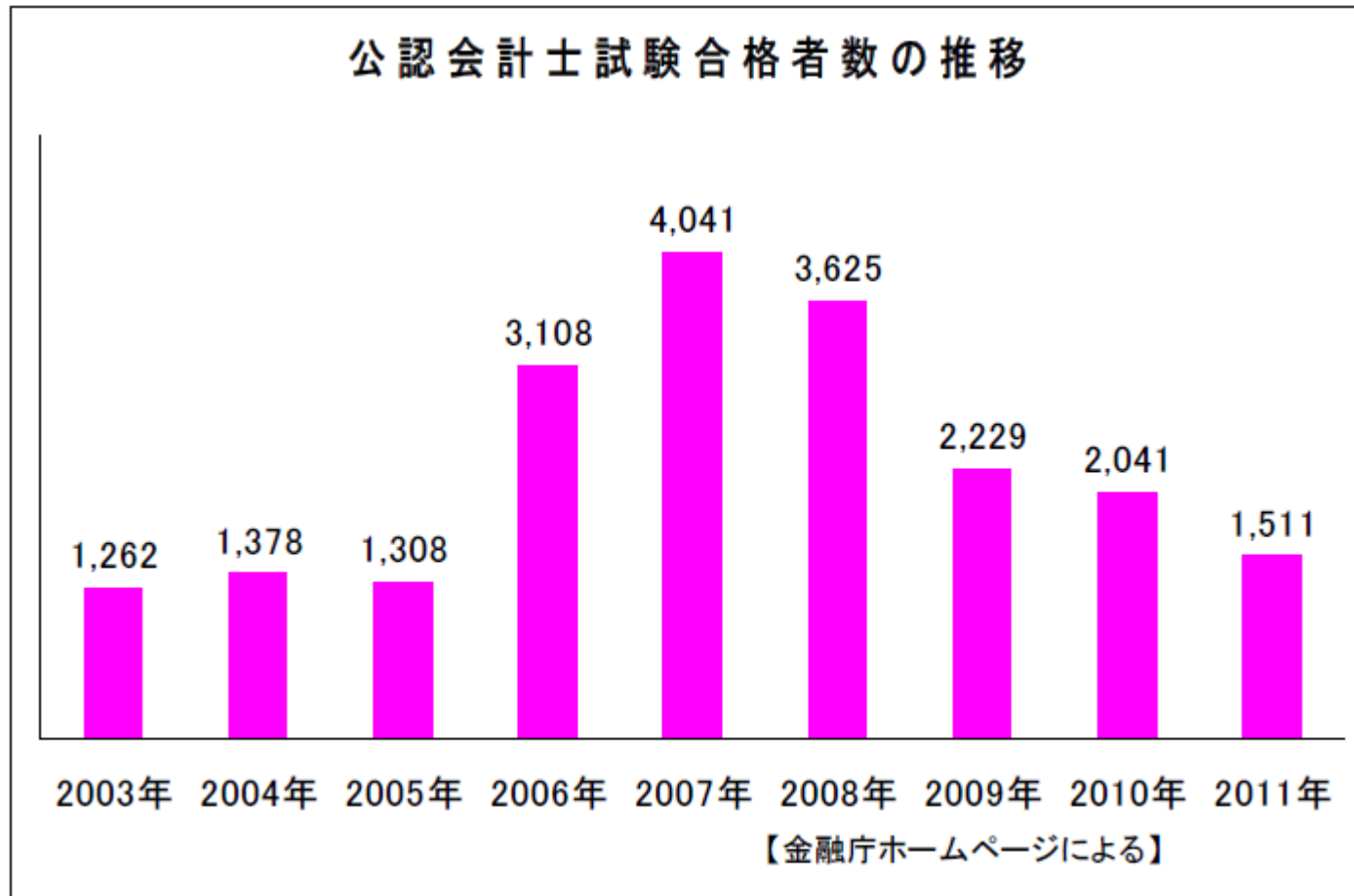
法科大学院の定員と入学者数の推移



【文部科学省公表資料による】

9 参考-公認会計士試験の合格者数

公認会計士試験についても増員政策が取られていましたが、未就職者の急増という事態を受けて合格者数の抑制に方向転換がなされています。業務補助期間などの法的位置づけは異なりますが、高度の専門職業人(プロフェッション)を養成するには現実的にはOJTが可能な範囲の人員に絞らざるを得ないという視点は、司法試験合格者数を検討する上で参考になると考えられます。



10 法曹人口政策に関する提言(2012年3月15日)

日本弁護士連合会

司法試験合格者数をまず1500人にまで減員し、更なる減員については法曹養成制度の成熟度や現実の法的需要、問題点の改善状況を検証しつつ対処していくべきである。

司法試験合格者の減員は法曹人口の減少を直ちに意味せず、急増か漸増かという増員ペースの問題である。司法試験の年間合格者数を1500人にまで減員しても、2027年頃には法曹人口は5万人規模に達し、2053年頃には6万3000人程度で均衡する。

年間合格者数を1000人にしても、2043年頃には法曹人口は約4万9000人に達し、2053年頃には4万2000人程度で均衡する。

11 産業の長期均衡

超過利潤の存在

- 新規参入の誘発: 供給曲線の右シフト
- 市場価格の低下
- 超過利潤の消滅

第4 藤本大学・日本の50大法律事務所 2011

こちらの項目は、資料を配布させていただきます。

資料②

第5 弁護士川井信之のビジネス・ロー・ノート

1. 2012年1月8日 大手10大(+1)法律事務所の新人弁護士数

さて、先日の大手5大法律事務所のパートナー昇任人数の記事に続き、またもや業界内輪ネタ記事です。
先月末から今月初めにかけて、大手法律事務所に入所した新人弁護士(司法修習64期)の人数と名前、経歴等が、各事務所のHP等で多く公表されております。
そこで、各事務所のHPや日弁連の会員検索ページを参考に、新人弁護士の入所人数を、各事務所の総弁護士数の情報と併せて、簡単にまとめてみました。

(事務所名:新人弁護士数/総弁護士数)(総弁護士数は、本日1月8日に日弁連の会員検索ページで調べた情報による)
(正確には、下記事務所の中には、「弁護士法人」や「外国法共同事業」等の文言が事務所名に入る所もありますが、便宜上そうした文言の記載は省略させて頂きました)

1. 西村あさひ法律事務所	17人/473人
2. 長島・大野・常松法律事務所	19人/343人
3. アンダーソン・毛利・友常法律事務所	19人/318人
4. 森・濱田松本法律事務所	13人/312人
5. TMI総合法律事務所	14人/243人
6. 東京青山・青木・粕法律事務所	5人/121人
7. シティユーワ法律事務所	5人/114人
8. 大江橋法律事務所	7人/102人
9. 渥美坂井法律事務所	3人/78人
9. 北浜法律事務所	5人/78人

新人弁護士の出身ロー別とかも情報としてご紹介すれば、修習生や受験生の皆様の参考になるのですが、残念ながら個人的にその点に余り興味がない(というか、そこまでの時間もない(笑))ので、そうした情報は省略させて頂きます。

さて、本日の記事を書くための調査の過程で凄くビックリしたのは、ベスト10に惜しくも入らなかった11位の法律事務所でした。

11. アディーレ法律事務所 20人/ 77人

アディーレって、こんなに弁護士いたんですね!!
しかも、64期の弁護士が20人も入所している…。
登録弁護士数で日本の10大法律事務所にランクインするのが目前(というか、時間の問題?)に迫っていることを、今日初めて知りました。凄いなアディーレ。
(まあ、この20人がどういう雇用形態なのか(イソ弁なんでしょうか。またはノキ弁?)は、部外者である私にはわかりませんが…。このあたりは、同期の、または若い先生方の方が事情を良くご存じなんだろうね。)

以上、業界内輪ネタその2でした。その3は多分、ありません…。

2. 2012年4月2日 TMI総合法律事務所、名古屋オフィスを開設

さて、もうすでに一部では話題になっておりご存じの方も多いかと思いますが、大手法律事務所の1つでありますTMI総合法律事務所が、名古屋オフィスを開設し、本日4月2日より業務を開始したとのことです。

↓ TMI総合法律事務所のHPにある名古屋オフィス開設のお知らせはこちらです。

<http://www.tmi.gr.jp/information/topic/20120330.00003828.html>

このHPのお知らせを見ますと、本体である東京のTMI総合法律事務所が弁護士法人化して名古屋に支店を設ける、ということではなく、あくまで本体の法人格はそのまま、名古屋に「弁護士法人TMIパートナーズ」という法人組織を作る、という建て付けを取るようですね。
(しかし、本体のTMI総合法律事務所って、英語表記は「TMI Associates」じゃなかったでしたっけ？ 本体が「アソシエイツ」で、名古屋オフィスは「パートナーズ」ですか…。なかなか面白い組み合わせですね(笑)。)

名古屋オフィスに常駐するのは尾形和哉先生という方(司法修習57期、2004年弁護士登録)だそうです。今までは東京のTMI本体でアソシエイトの立場におられた方ようですね。

本件、内部の方から情報を聞いていないので正確なところは良くわからないのですが、私がこのお知らせを知って最初に思ったのは、「何故TMIは東京以外の地方にオフィスをやるのだろう。しかも何故名古屋に？」ということでした。

名古屋に事務所の有力なお客様がいて、名古屋にオフィスを構えるほどのニーズがあった、ということなんだろうかな…。この名古屋オフィスが尾形先生限りの属人的なものなのか、それとも永続的なものなのか…。余り憶測でモノを言ってご迷惑をお掛けしてはいけませんので、この程度にさせていただきますが、名古屋オフィスの目的・狙いについては、とても興味があるところですよ。

東京を本拠地とする企業法務系の大手事務所で、地方にオフィスを構えるという例はまだ珍しいので(債務整理系の事務所なら地方オフィスを構えている例は沢山ありますが…)、こうした例が他の「大手」事務所にも今後起こりうるものなのか、業界内の人間としては少し興味があるところではあります。

以上、業界ネタでしたが、簡単にご紹介させていただきました。

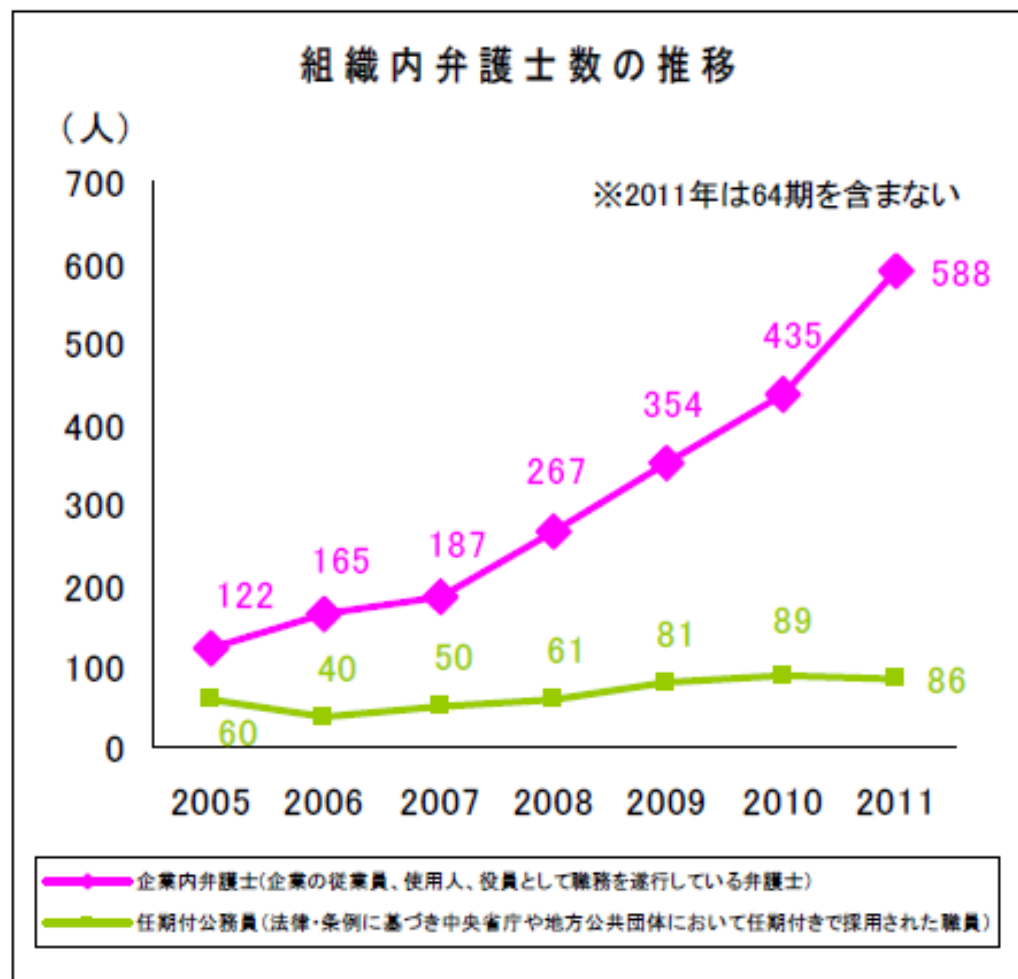
* * *

(おまけ)

TMIつながりという訳ではないのですが、わたくし本日、年度初めの最初の営業日ということで、気持ちを新たにすため、六本木ヒルズ森タワーの屋上、スカイデッキに行ってきました。(私、意外とこういう自主イベント、好きなもので…)

第6 組織内弁護士

1. 組織内弁護士数の推移



【弁護士白書2011による】

2. 企業内弁護士の人数と所属企業に関する調査 2011年(平成23年)下半期

1. 企業内弁護士総数

667 人

2. 企業内弁護士が多く所属する企業上位 19 社

3. 司法修習期別の企業内弁護士数

順位	企業名	人数
1	三菱商事株式会社	16 人
2	みずほ証券株式会社	11 人
3	第一生命保険株式会社	10 人
3	ヤフー株式会社	10 人
3	SMBC 日興証券株式会社	10 人
6	伊藤忠商事株式会社	9 人
6	ソフトバンクモバイル株式会社	9 人
6	株式会社三井住友銀行	9 人
6	パナソニック株式会社	9 人
10	三井物産株式会社	8 人
10	野村證券株式会社	8 人
12	日本アイ・ビー・エム株式会社	7 人
12	株式会社三菱東京 UFJ 銀行	7 人
12	ゴールドマン・サックス証券株式会社	7 人
15	旭硝子株式会社	6 人
15	日本放送協会	6 人
15	バークレイズ・キャピタル証券株式会社	6 人
15	ソフトバンク株式会社	6 人
15	日本 GE 株式会社	6 人

30 期	3 人	40 期	3 人	50 期	14 人	60 期	63 人
31 期	0 人	41 期	4 人	51 期	20 人	61 期	95 人
32 期	0 人	42 期	6 人	52 期	22 人	62 期	76 人
33 期	0 人	43 期	4 人	53 期	20 人	63 期	64 人
34 期	0 人	44 期	6 人	54 期	34 人	64 期	41 人
35 期	1 人	45 期	2 人	55 期	22 人		
36 期	1 人	46 期	6 人	56 期	33 人		
37 期	2 人	47 期	10 人	57 期	26 人		
38 期	2 人	48 期	12 人	58 期	18 人		
39 期	5 人	49 期	16 人	59 期	23 人		
30 期代計	14 人	40 期代計	69 人	50 期代計	232 人	60 期代計	339 人

※ 上記のほか、11 期、13 期、17 期、19 期、20 期、28 期に各 1 人、29 期に 2 人、未登録が 5 人

※ 30 期は、1978 年に司法修習を終了

※ 60 期から、法科大学院を卒業した新司法試験合格者を含む

* ・勤務先の企業所在地を事務所所在地として日弁連に登録している弁護士のみを計上（2011 年 12 月末時点）
・株式会社、有限会社、相互会社、外国会社の日本支社等のほか、特殊法人、監査法人、有限責任組合、学校法人、国立大学法人等を含む
・数字はいずれも日本組織内弁護士協会の 2011 年 12 月末に行った調査に基づく

第7 日本の弁護士業の課題

1. 商品の供給不足の経済から供給過多の経済に変化
2. 多様化する消費者ニーズ(B to B,B to Cともに)
3. 国内市場の縮小と少子高齢化
4. インターネットの普及による業態変化
5. 企業間競争の激化
6. 名目賃金の低下方向
7. 人と物の移動の自由が進む方向

第8 2011年 弁護士業務改革シンポジウム 第1分科会
小規模法律事務所におけるマーケティング戦略～さらなる依頼者志向へ～
(日本弁護士連合会 2011年11月11日)

1. 基調報告2(現状分析) 弁護士 松尾弘志(佐賀県)の抜粋
今後の展望-これからの弁護士にとってのマーケティング

- ① 紹介によらない依頼者
- ② 顧客が弁護士に求めるもの
- ③ 顧客に伝えたい情報

経済的基盤調査やヒアリングの結果から、いくつかのキーワードやテーマが浮かび上がっています。経済的基盤調査に関する報告書は、弁護士数が増加や弁護士業務が拡大傾向にある中で、依頼の内容や依頼者層では、地域別で顕著な差があると指摘しています。また、弁護士が事件の依頼を受ける経路についても「紹介」による依頼が経済的基盤を支えていたという従前からの受任経路に変化があることが窺われると分析し、今後、経済的な基盤を得るために広告等の情報提供手段を利用する弁護士が増加すると予想しています。

ヒアリングの結果では、自身の独自性を明確にし、その情報を市民や企業に伝えることの重要性がいわれ、マーケティングについての考え方の中で顧客のニーズや要望を把握することや顧客の信頼を得るという視点が肝要であると指摘されています。これからの弁護士にとって、いかにして独自性を発揮して「顧客」を獲得するかという視点とともに、「顧客の信頼」を獲得するためにはどうすればよいかという視点をもって改めて事務所経営をみていくことが重要であるといえましょう。この辺りのところを午後のパネルディスカッションでもご意見をお聞きたいと思っています。以上で報告を終わらせていただきます。

(弁護士 松尾弘志様から資料提供を受け、及び使用許諾を受けています。)

2.ヒアリング事例 弁護士法人A法律事務所

マーケティングの手法

- ① ホームページ 「24時間受付」
- ② セミナー 「中小企業のニーズ」
- ③ ニュースレター 「テーマの選定」

マーケティングについての考え方

- ① 依頼者のニーズを先回りすること
「早く、親切に、誠意をもって」
- ② お客様商売
「依頼者とその家族の不安を和らげてあげる」

3.ヒアリング事例 弁護士法人B法律事務所

マーケティングの手法

- ① ホームページ
- ② セミナー
- ③ ニュースレター
- ④ 顧問先に足を運ぶ
- ⑤ 相談料の無料化
- ⑥ アンケート
- ⑦ 法人化

マーケティングについての考え方

- ① 質の高いサービスを目に見える形で
- ② 他士業との連携
- ③ 地域1番の業務と数と質
- ④ 事務職員の印象

4.ヒアリング事例 C法律事務所

マーケティングの手法

- ① 顧客サービスについての情報の収集
- ② 顧客サービスについての弁護士や事務所職員の意識

マーケティングについての考え方

顧客満足の精神

「働くことの意味、経営とは何か」

5.ヒアリング事例 D法律事務所

マーケティングの手法

- ① ホームページ
- ② パンフレット

マーケティングについての考え方

- ① 依頼者の立場に立って考えること
- ② 正確な法律情報を迅速に提供すること
- ③ 依頼者のために便宜を図ること

6.ヒアリング事例 E法律事務所

マーケティングの手法

- ① 顧客のニーズの把握
- ② 新規顧客の開拓と既存顧客の接触

マーケティングについての考え方

- ① 企業法務にはウェブマーケティングは向かない
- ② ユーザー目線

7. パネリストのプロフィール

(出典2011年11月11日シンポジウム配布資料あり 資料①)

- 原 章夫(はら あきお)
- 元榮 太一郎(もとえ たいちろう)
- 大山 滋郎(おおやま じろう)
- 堀 鉄平(ほり てっぺい)

原 章夫(はら あきお)

「弁護士法人佳朋・原総合法律事務所」

(<http://www.haralawoffice.com/>)

いつでも、どこでも、だれにでも 上質な法的サービスを。

HLO 弁護士法人佳朋
原総合法律事務所
HARA LAW OFFICE

よくあるご質問 お問い合わせ 司法修習生の方へ

相談のご予約 業務案内 費用について 事務所概要 所属弁護士 トピックス 交通アクセス

交通事故
損害賠償(慰謝料)/後遺症
示談・裁判

医療過誤
診断・手術などへの疑問
交渉・裁判

相続・遺産
相続問題/遺言書
財産管理(後見人)

多重債務
債務整理/任意整理/自己破産
民事再生/過払い請求

男女間のトラブル
離婚問題/慰謝料/養育費

その他
民事事件/刑事事件

所長
原 章夫
詳しくはこちら

東京事務所(アンテナオフィス)、2012年8月2日オープン。問合せ窓口、プレスタート。

原総合法律事務所は、今年(2012)年8月2日に東京事務所を開業予定です。
それは、地元と関東を結ぶ、全国でも例を見ない「アンテナオフィス」で、九州各県の法律事務所が参加する「ネットワーク九州」にも連携しています(詳しくは[こちら](#)をご覧ください。)。
関東在住の九州出身の皆様に向けた、新しい「故郷リーガルサービス」の誕生です。

先行して、無料の問合せ窓口(フリーダイヤル)をスタートしています。
特に関東在住の九州出身の皆様、お悩みごと等ありましたら、まずはお電話ください。
ただ今、受付中です(フリーダイヤルは、関東地区からのみご利用いただけます。)

ご相談予約・お問い合わせ

長崎
TEL : 095-820-2500

元 榮 太一郎 (もとえ たいちろう)

「法律事務所オーセンス」

(<http://www.authense.jp/>)

 法律事務所 オーセンス。すべての依頼者に最良のサービスを。

文字サイズ 小 大

お気軽に
ご相談
下さい



03-3585-2666

営業時間 平日 9:30~21:00

● お問合せメールフォーム

24時間受付

〒106-0032
東京都港区六本木4-1-4
黒崎ビル7階

● 法人のお客様

法人のお客様はこちら



- 各種契約案件や企業統治などの一般法務支援
- M&AやIPOなどの事業拡大/事業承継支援
- 会社訴訟や債権保全・債権回収などの紛争解決支援
- 不動産やスポーツ・エンターテインメントなどの運営支援

● 個人のお客様

個人のお客様はこちら



- 交通事故などの訴訟・示談交渉の依頼
- 遺言作成など遺産相続に関わるご相談
- 債権回収や離婚相談などの法律相談
- 内容証明書の作成
- 刑事弁護

採用情報

- [中途弁護士](#)
- [パラリーガル](#)



法律事務所オーセンスは
東京ヴェルディを応援しています。

大山 滋郎(おおやま じろう)

「弁護士法人横浜パートナー法律事務所」

(<http://www.ypartner.com/>)

[横浜の弁護士](#)をお探しの方

弁護士法人
横浜パートナー法律事務所
Yokohama Legal Partner

0120-057-205
お気軽にご連絡下さい。

■ [ホーム](#) ■ [サイトマップ](#) ■ [プライバシーポリシー](#)

ホーム HOME	弁護士紹介 Lawyer introduction	取扱い分野 Field of handling	依頼者の声 Clients' Voice	事務所所在地 Office location	お問い合わせ Inquiry
-------------	------------------------------	----------------------------	-------------------------	---------------------------	-------------------

セミナー情報

[3月30日 開業5周年記念セミナー『企業の常識・弁護士の常識』過去のセミナー](#)

新着情報

[弁護士・修習生募集](#)

0120-057-205
✉
メール受付ボタン
お気軽にご連絡下さい。

当事務所について

[弁護士紹介](#)
[依頼者の声](#)
[弁護士費用](#)
[事務所所在地](#)
[ひとりごと](#)

主たる取扱い分野

[顧問弁護士](#)
[刑事弁護](#)

その他取扱い分野

お客様のパートナー

横浜パートナー法律事務所は、お客様のパートナーとして、
ご満足いただける法務サービスを提供いたします。



はじめまして。
弁護士の大山滋郎と申します。

「エラそうにしている」「親身に話を聞いてくれない」「対応が遅い」
弁護士に対する、こんな不満を良く聞きます。
お客様のパートナーとして、満足してもらえる法務サービスを提供したい。
そんな思いをこめて、当事務所を、横浜パートナー法律事務所と名づけました。

私は、15年もの会社員生活を経て弁護士になり、
平成19年4月に横浜パートナー法律事務所を設立、独立致しました。
そこで、独立する以上は、自分の横浜パートナー法律事務所は他の事務所とは
ここが違うんだという特色を出さなくては行けないと、ずいぶん考えたものです。
企業経営などで、よくいわれる「差別化」というものです。

そんなときに、私が以前勤めていた会社の相談役、
(私が入社したときの社長だった方です)から、私の開業にあたり、
激励の葉書をいただきました。以下に、引用させていただきます。

「独立開業おめでとう。独り立ちするには勇氣と不屈の氣概があったからでせう。
創業時は苦労もあるでせうが、乗り越えて頑張ってください。
君の誠実さ、そして親切な心により顧客を得て信頼をかちえて下さい。
親切さこそ最大の差別化と思います。」

堀 鉄平(ほり てっぺい)

「弁護士法人マーシャルアーツ」

(<http://www.martial-arts.jp/>)

The screenshot shows the homepage of the Martial Arts Law Firm. At the top, there is a navigation bar with links for 'お問い合わせ' (Contact), 'アクセス' (Access), '採用情報' (Recruitment Information), and '個人情報保護方針' (Privacy Policy). Below this is a header section with the firm's logo, name 'Martial ARTS 弁護士法人 マーシャルアーツ', and a phone number '03-5771-7007'. A Google search bar is also present. The main banner features a large image of a martial arts fight and a portrait of a man in a suit. Below the banner, there are several sections: '法律相談' (Legal Consultation) with a description of services and a contact form; '債権回収完全成果報酬' (Debt Collection Complete Success Fee) with a group photo of staff; '個人のお客様はこちらへ' (For Individual Customers) with a list of services including inheritance, divorce, and traffic accidents; and '堀 鉄平弁護士の意見書' (Opinion Book by Attorney Teppei Hori). At the bottom, there is a section for '格闘家弁護士堀鉄平のメルマガから見えるお話' (Stories from the Martial Arts Lawyer Hori Teppei's Mailing List) and a large banner for '弁護士法人 マーシャルアーツの兵法' (Martial Arts Law Firm's Strategy).

お問い合わせ アクセスマップ 採用情報 個人情報保護方針

Martial ARTS
弁護士法人 マーシャルアーツ
まずはお気軽に
ご相談ください 03-5771-7007
日比谷線六本木駅直通 電話受付時間：平日9時～19時

Google

サイト内検索

事務所概要 OUTLINE 基本理念 PRINCIPLE 法人のお客様 BUSINESS CUSTOMER 個人のお客様 PRIVATE CUSTOMER 顧問契約のススメ ADVISORY CONTRACT 弁護士紹介 INTRODUCTION 費用一覧 FEE

ブラジリアン柔術や総合格闘技で培われた"力"

法律相談
当事務所では、依頼者のために闘う弁護士がいるということを広く認知していただくため、初回の30分間の法律相談に関しては、無料で応じることにしています。まずは算を聞けて、気軽に悩みを打ち明けてください。
初回30分無料法律相談
平日 夜間 (～21時まで)
土曜日 (10時～19時まで)
法律相談申し込み >>

債権回収完全成果報酬
法人のお客様はこちらへ ▶

相続・遺言問題 残業・解雇問題 離婚・男女問題 交通事故 破産・借金問題 刑事事件
個人のお客様はこちらへ
法律に関するご相談は「闘う弁護士集団」にお任せください
<http://www.legal-info.jp>

相続・遺言問題
Succession and will problem

交通事故
Traffic accident

離婚・男女問題
Divorce and man and woman problem

残業・解雇問題
Overtime work and dismissal problem

堀 鉄平弁護士の意見書

格闘家弁護士堀鉄平のメルマガから見えるお話
大好評配信中!

弁護士法人
マーシャルアーツの基本
闘う弁護士の兵法

第9 私の思いと当事務所の進む方向

1.当事務所の特色と構成員

(1) 特色

- ① 法人であること
- ② 離婚、相続・相続税、企業法務、債務整理の4分野を専門として特化。
- ③ 2010年3月設立の新興の法律事務所

(2) 構成員

2012年4月現在

弁護士 5名(34期1名、62期1名、63期2名、64期1名)

司法書士 1名(登録6年)

法律事務スタッフ 5名(パート1名含む)

総務広報スタッフ 7名(派遣1名含む)

合計17名(内 育休中2名)(他に学生アルバイト 5名)

2012年12月

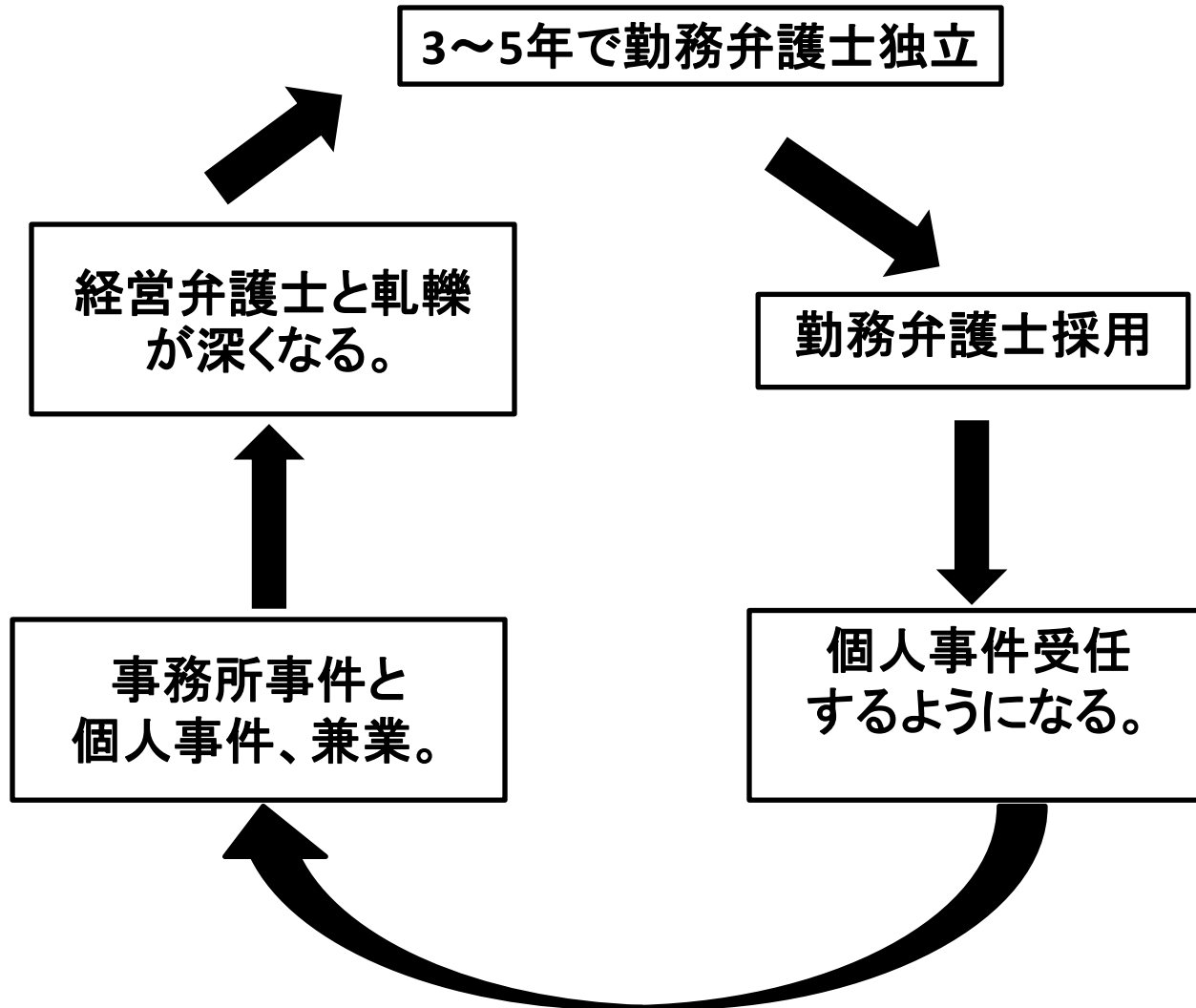
弁護士2名(65期)入所予定

2. 当事務所の課題

- I. 危機意識の徹底～「茹でガエル日本」
- II. 個人プレーから組織・チームプレーに転換
- III. 組織の構築・人材の育成・情報の発信力を強化
- IV. 企業競争力 =
組織の力 × 構成員の力 × 情報発信力
- I. 組織づくり、人づくりと情報発信力強化により
ブランド化

3.組織づくり

(1) 2009年9月から勤務弁護士の個人事件不可を実行。



(2) 2010年3月 法人化

- ① 共同体の主体として、存続を目的とする。
- ② 透明性と公正の基礎となる。社会保険料を含む税金の正しい納税。
公私混同をしない。

(3) 2010年6月 IT担当スタッフ採用、IT化の推進を図る。

(4) 2010年12月16日から実施

当法人は、私企業として人材育成・成長支援を通じた経営目標の達成に注力しております。また、弁護士スタッフと事務スタッフは、仕事上のパートナーで対等であるとの理念のもと、弁護士スタッフ、事務スタッフとも全員参加での経営を目標とし、次の対応をすることになりました。

- 1 弁護士を「...先生」とは呼びません。「...さん」と呼んでいます。
- 2 弁護士(代表弁護士を含む)に、お茶出しはしません。
- 3 机の上の掃除、机の下の各自ゴミ箱の片付けは、弁護士、事務スタッフが各自で行います。
- 4 弁護士スタッフだけでなく事務スタッフにも法律事務所経営・業務運営に関する研修に参加する機会を設けています。
- 5 将来、事務スタッフからもパートナー(執行役員)登用を予定しております。

- (5) 4分野に専門・特化し、内容を深める(深耕)。
弁護士は、一分野に専門特化し、その分野の中で
1ないし3テーマ(細分類項目)では、東海3県でトップの弁護士となる。

企業法務・離婚・相続(相続税含む)・債務整理

課題1

司法書士に加えて(実現)・税理士・社会保険労務士の加入

課題2

英語・中国語に対応。

- (6) 2012年4月 IT・WEBチームの編成
(スタッフ3名+学生アルバイト2名)

- (7) 2013年 3事業部制と数字による経営を進展させる。

- (8) 創意と工夫により日々組織を改革する。

- (9) 目的・目標を常に明確にする。

4.人づくり

- (1) 当社として、弁護士会の委員会、会派幹事、青年会議所、
法人会青年部に派遣
弁護士、司法書士に日経新聞支給
ドラッカー関連の読書会(6回開催)
- (2) 2011年11月から弁護士・事務スタッフとも、社外かつ弁護士会以外の
研修を強化、社会人としての人間力の育成・強化を図る。
居る場所を変えることにより、見る対象を弁護士会内から市場に変えさせる。
- (3) 2011年11月から修習生2名に成長支援プログラム開始 資料有り 資料⑤
社会人としての人間力の育成
簿記・税務
英語力
- (4) 2012年1月から弁護士、司法書士に成長支援プログラム開始 資料有り 資料⑤
2011年7月から2012年3月まで 相続税の勉強会 14回
2012年1月から中日文化センター 話し方教室 1年間受講予定
簿記3級・2級取得を必須とする。
所得税、法人税の勉強
—今後の予定
英語・中国語の学習
研究論文の発表
大学院修士
留学・海外出向
- (5) 法律事務スタッフと総務・IT・WEBスタッフに成長支援プログラムを行う

5. 情報発信力の強化

- (1) HP、ブログ、フェイスブック
- (2) IT化の推進
- (3) パンフレット
- (4) ニュースレター発行(2012年の課題)
- (5) 学会・経済団体での活動

6. 5S運動

整理(せいり、Seiri)

いらないものを捨てる

整頓(せいとん、Seiton)

決められた物を決められた場所に置き、いつでも取り出せる状態にしておく

清掃(せいそう、Seisou)

常に掃除をして、職場を清潔に保つ

清潔(せいけつ、Seiketsu)

3S(上の整理・整頓・清掃)を維持する

躰(しつけ、Shitsuke)

決められたルール・手順を正しく守る習慣をつける

第10 最後に

1 2011年初めてドラッカーを知る。

ドラッカー学会入会

そして、松下幸之助を知る。

顧客満足(CS)経営など市場に目を向ける。

2 私の希望

法人として存続させることにより、私が最後をきれいに終りたい。

ありがとうございました。

弁護士法人 名古屋総合法律事務所

代表弁護士 浅野 了一