

『弁護士経営ノート 法律事務所のための報酬獲得力の強化書』

一般社団法人 弁護士業務研究所 著 原和良 監修
レクシスネクシス・ジャパン 3,000円(本体)

現実的な経営に悩んでいる弁護士への 超現実的な処方箋

会員 遠藤 温子 (65期)



1 はじめに

誤解を恐れずに言えば、弁護士は、才能豊かで頭がよく、理想が高く、そのため、低俗な現実を見落としがちなのが多い。合格者削減、修習生の給費制復活活動が盛んなのはいいとして、現実に弁護士人口は増えてるし、私は貸与を受けているんだけど、どうすればいいの？ そんな声に答えて下さる先輩弁護士は、意外に、少ない。「若手弁護士は大変だね。でも、ちゃんと仕事をしていればどうにかなるよ」

では、具体的にどうしたらいいか、という問いかけに対して、お酒とともに自分の経験談を語って下さる先輩はありがたいが、やっぱり時代が違うんだよな、という思いはぬぐいきれない。

そんな若手の弁護士に読んでいただきたいのが本書である。いや、激動の時代において今後の弁護士としてのあり方に悩んでいるすべての弁護士にすすめられる一冊である。

2 本書の内容について

この本の長所は3つある。まず、Lesson1 経営戦略・収入安定編。読んだらすぐに使えるIT活用術や税知識や今後の経営戦略を打ち立てるのに必要な基本的知識がわかりやすく書かれている。読んですぐに書かれた内容のいくつかを実践したくなること請け合いなのだ。次に、弁護士業界の外のコンサルタントの意見が入っているところ。本書に書かれていることを「弁護士村」の外の人がどう受け止めるかを見ることができる。この弁護士だからできたのではないかという疑惑や、弁護士が内輪で良い、と言っているだけなのではないかという疑惑がなくなるのだ。最後に複数の弁護士の体験談の掲載。

読者は、自分のスタイルにあった方法を導入したり、ある弁護士の苦勞に思いをよせ、自分も頑張ろうと思うことができたりするようになっている。

本書の著者は、一般社団法人弁護士業務研究所。同法人は、「弁護士が『社会正義の実現と基本的人権』という使命実現のために、①弁護士としてのあり方の探求、②確かなスキルの相互研鑽、③市民サービス向上、④経営基盤の強化を経営理念として、研修・勉強会などに取り組む団体」とある。本書からも、弁護士としては、①信念はもちろん、②①を実現するための努力、③顧客サービス、④そして①から③を確かなものにするためには経営基盤が必要という法人の理念が伝わってくる。理想と現実を両立させるためには、①から④のどれが欠けてもだめなのである。

3 最後に

「弁護士さんも、人数が増えちゃって大変なんでしょ？」と業界の外の人からも最近よく言われる。そのたびに、私は、「そうなんですけど、弁護士が増えた方が依頼する人は、選択肢が増えていいですよ。弁護士も競争があった方が努力しますしね」と答える。生意気かも知れないが、修習65期、弁護士3年目の私の偽らざる弁護士増員に関する意見である。他方で、競争があるのはいいとしても、自分がそこで切磋琢磨するにはどうしたらいいか、という点について見えていなかった。現実として、弁護士は増員しており、座っているだけでは仕事はこない。そんな時代だからこそのやりがいがあるのはわかるけれど、どうしていいのかわからない、同じような思いを抱えている弁護士は騙されたと思って本書を手にとってみて欲しい。