

# 性別にかかわらず、個性と能力を発揮できる弁護士会を 第24回 女性会員ミニランチ会に参加して

新進会員活動委員会委員 大見 愛彩 (68期)

## 1 参加した経緯

2017年11月14日(火)に男女共同参画推進本部主催の女性会員ミニランチ会(通称:「とーべん女子会しゃべり場」)が開催された。本ランチ会は、2017年1月26日に引き続き第2回目の開催となる。登録5年目までの新進女性会員を対象とし、40期~50期代の先輩女性会員からトークテーマに関して体験談をお聞かせいただくとともに双方向での自由な意見交換を行うものである。

今回のトークテーマは、「仕事につながるネットワークの構築(いわゆる営業等)のコツ」であった。弁護士2年目となり、ただ与えられた仕事を処理するだけでなく自分でも案件を取ってくるができるようになってはと思いついていた私にとっては格好のテーマであり、このたび参加させていただくことにした。

## 2 参加した感想

初参加ということもあり、緊張しながら本ランチ会会場の扉を開けると、既に参加者の方々はお揃いの状況であった。参加者は全部で11名で、43期1名・52期1名・57期2名・65期2名・68期4名・69期1名というメンバーであった。同期の顔を見つけ、少しホッとしつつ席につくと早速自己紹介がスタートした。事務所所属の方だけでなく、インハウスの方や省庁勤務の方、事務所とインハウスの両方を経験された方がいたり、業務内容も企業法務中心の方もいれば一般民事中心の方もいたり等と、各々のキャリアはバラエティに富んでいた。

お弁当をいただきながら、トークテーマに沿ったお話が進んでいく。先輩女性会員の方々はご自身の経験を踏まえた有益な情報を惜しみ無くざっくばらんにお話していただき、誠にありがたい限りであった。紙面の都合上、全ては書ききれないが一部をご紹介します。

まず最初のネットワークを作る方法としては、異業

種交流会への参加・趣味からのつながり(ex.ランニング会)・人が面倒くさがる仕事を積極的に担当(ex.様々な集まりの幹事を引き受ける)・業務と結び付きそうな委員会への所属等が挙がった。もっとも、異業種交流会は実際にはあまり仕事に繋がらなかったという意見もあった。次にリピート率を上げる方法としては、一つ一つの事件を丁寧にやる・案件が終わったときの最後の面談を大事にする(ex.握手して終わる、仕事から離れたざっくばらんな話をする)・紹介案件だった場合は)紹介者に対する報告と御礼を怠らない・依頼者との関係で紹介者を立てる等が挙がった。その他お酒が入る席でのネットワーキングにおける注意点等についても非常に勉強になった。また、弁護士の営業に関し性別による向き不向きがあるかという点に関しては、性別による向き不向きは特段感じない、むしろ女性でも営業活動が得意な人もいれば男性でも不得意な人がいるところであり、性別というよりも個々人のキャラクターによるところが大きいのではないかという意見が多数あった。様々な意見交換がなされたが、仕事につながるネットワークを構築する方法として絶対的なものがあるのではなく、個々人のキャラクター・ライフスタイル・取り扱い業務等を踏まえて自分用にカスタマイズされた方法で行っていくのがよいのだろうという結論で本ランチ会は締め括られた。

本ランチ会終了後、各々名刺交換を行った。本ランチ会をスタートとして、先輩女性会員の方々との繋がりが続いていくことを期待する。私自身、先輩女性会員との繋がりを持つ機会がほとんどなかったため、本ランチ会への参加はそういった観点からも非常に有意義であった。

## 3 最後に

本ランチ会のような交流の場を設けてくださった先輩女性会員の方々にこの場をお借りして改めて感謝の言葉を申し上げるとともに、第3回の開催を心待ちにしている旨をお伝えしたい。