

弁護士独立開業セミナー

2011. 10. 10

弁護士 指宿 昭一

1 弁護士激増時代の新人弁護士の窮状

(1) 就職難

(2) 「のき弁」「宅弁」「ソクドク弁」、就職した新人の状況

① 「のき弁」 雇用契約等を結ばず、事務所を使用させてもらっている弁護士。「軒」を借りている。

② 「宅弁」 自宅開業弁護士。開業というより、就職先が見つかるまでの待機という場合もある。ファックスと携帯で仕事をする。依頼者との打ち合わせは、弁護士会の面談室などを使う。「ケイタイ弁」という言葉もある。

③ 「ソクドク弁」 登録し即独立する弁護士。①毎月の経費負担（家賃、弁護士会費等）ができるか、②仕事があるか、③OJTによる訓練とスキルの継承ができるかという不安あり。

東京三会の場合、最初の1年は国選・当番は研修のための1件ずつだけ。法律相談・クレサラ相談は受任できない。

④新人勤務弁護士 1年以内で事務所を辞める新人弁護士が著しく多い。1人事務所が無理して1人を採用したが、やりきれなくなつて、条件を下げるケースもある。辞めることを前提に情報収集している場合も少なくない。殺伐とした事務所の雰囲気、仕事がない、指導してくれない等の問題も。

(3) 弁護士として仕事をしていくためにどうするか？

① 弁護士激増方針に対する態度について

② 弁護士として生きていく方法はないのか？

③ まず、何をやりたいのか（どういう弁護士になるのか）を考える。

2 新人弁護士の独立開業

(1) 「ソクドク」のメリット・デメリット

① メリット

- * 自分の判断で仕事を選び、やりたい仕事ができる。
- * 最初から責任をもって仕事をするため、経験を積める。
- * 就職活動に時間と労力を費やさなくてすむ。
- * 就職活動の失敗の結果として、やむを得ず「のき弁」「宅弁」になることを避けることができる。

② デメリット

- * 事務所の先輩弁護士からの指導（OJT）を受けることができない。
- * 相談、仕事があるルートがない。
- * 事務所経費を最初から一人で負担しなければならない（開業資金がいる）。

(2) OJT・スキルの獲得

- ① 訴状・準備書面の起案
- ② 交渉・訴訟戦略・戦術
- ③ 事務所経営・特に報酬の取り方、弁護士倫理

(3) 仕事を取る方法

- ① ホームページ
- ② 弁護士・弁護士団体からの紹介
- ③ 弁護士会、弁護士団体、法テラスの法律相談
- ④ 弁護士以外の団体（NGO、労働組合など）からの紹介
- ⑤ 弁護士以外の知人・友人からの紹介
 - * 信頼されれば、仕事は来る。
 - * 専門分野を作れば、仕事は来る。
 - * 特徴があれば、仕事は来る。
 - * よい仕事をすれば、再び、仕事が来る。

(4) 開業資金・事務所経費

- ① 開業資金…弁護士協同組合の保証を使い銀行から借り入れ可能。
- ② 事務所…裁判所から30分以内が理想。1時間は遠すぎる？ 駅から5分～10分がよい。見栄を張らず、実質で選ぶ。固定費である家賃を抑える。相談室（スペース）は必要。
- ③ 事務員…雇用するか否か。正規かアルバイトか。事務員教育をどうするか。配偶者に頼むという方法も。
- ④ 事務機器…パソコンの使いやすさは重要。

3 独立開業に向けた準備

(1) 弁護士の仕事を知る

- ① 弁護修習を通じて
- ② 裁判・検察修習を通じて
- ③ 法律事務所でのアルバイト等
- ④ 法律事務所訪問・勉強会参加等

(2) 弁護士としての仕事の方向を決める

- ① どんな弁護士になりたいのか？
 - ミッション（使命、目的、存在意義）
 - 「差別・抑圧と闘う弁護士」
 - 「徹底して依頼者の立場に立って悩みを聞き、解決を図る弁護士」
 - ビジョン（将来像）
 - 「半年後に、弁護士と行政書士を雇用する。」

「2年後に法人化し、関西に支店を作る。」

「労働者の権利を守る労働運動を作る。」

○バリュー（価値観、譲れないもの）

「長いものに巻かれる。」「強い者にこびを売らない。」

② 開業場所

大都市か、大都市周辺か、それ以外の地方か？

③ 専門的分野

刑事、消費者、労働、環境問題等…。

④ 顧客

個人／会社、労働者／使用者、夫／妻…

（4）弁護士との人脈を作る・・・質問ができる先輩、仲間を作る。

①（専門的）弁護士団体、弁護士会委員会等

③ 受験仲間、大学の人脈等

④ 同期修習生との人脈も大事

（5）事務所開設の具体的計画・準備をする

（ア）研究・資料収集

「弁護士業務マニュアル第3版」東京弁護士会編 ぎょうせい

「弁護士のための事務所開設・運営の手引き」日本弁護士連合会編 日本加除出版

「弁護士開業・業務マニュアル」堀徹平 日本法令

「弁護士営業・経営マニュアル」堀徹平 日本法令

「弁護士のためのマネジメントマニュアル」出口恭平 第一法規

「弁護士のためのマーケティングマニュアル」出口恭平 第一法規

（イ）事業計画書

（ウ）開業計画…事務所確定と契約の時期、開業時期。二回試験との関係を考えておく。

協力者の確保も大事。

（エ）資金準備…開業後の資金計画を立てておく。副業による収入の確保なども検討。

（オ）事務所賃貸借契約

（カ）事務員雇用

（キ）事務機器等購入

（ク）開業 お披露目をやるかどうか。

（6）独立開業に向けた勉強・情報収集

（ア）訴状・準備書面のひな形を集める

新日本法規「最新 民事訴状・答弁書モデル文例集」等

（イ）マニュアル本を集める

日弁連交通事故相談センター東京支部「民事交通事故訴訟 損害賠償額算定基準」

（赤い本）

東京三会「クレジット・サラ金処理の手引き」

二弁「法律事務職員ハンドブック」

二弁「照会必携」

日本加除出版「弁護士職務便覧」

弁護士協同組合「訟廷日誌」

現代人文社「刑事弁護ビギナーズ」「実践刑事弁護当番弁護編」「実践刑事弁護国選弁護編」

日本労働弁護団「労働相談実践マニュアル」

(ウ)調べ方・情報収集の勉強

(エ)弁護士倫理の勉強（仕事の仕方。報酬の取り方）

(オ)専門分野の勉強

3 独立の戦略

(1) 私のソクドク戦略

ア 自分のやりたい事件（労働事件、人権事件、依頼者に共感できる事件）だけをする。

イ 事務所を存続させる（つぶさない）

ウ 専門分野（労働）の力を付ける

エ 信頼できる弁護士の仲間を作る

(2) 私の経営改革戦略

ア 独自の依頼ルートを作る

イ 適正な報酬を設定する

ウ 事務所の拡大・他地域への進出

エ 事務所経営に力を入れる

(3) ある早期独立弁護士の経営戦略

ア 専門化（3つの柱）

イ 適正な報酬（ダンピングしない）

以上

○講師紹介

弁護士 指宿昭一（いぶすき しょういち）

2007年9月4日 弁護士登録 第二東京弁護士会

日本労働弁護団常任幹事・事務局次長

青年法律家協会常任委員・東京支部事務局次長

外国人研修生問題弁護士連絡会共同代表

関東弁護士会連合会外国人の権利擁護に関する委員会副委員長

日本弁護士連合会人権擁護委員会技能実習生PT委員

一般社団法人弁護士業務研究所（ベンラボ）理事

〒169-0075
東京都新宿区高田馬場4丁目18番10号
サンハイツ高田馬場503
晁法律事務所
電話 03-6427-5902
ファックス 03-6427-5903
ibu61@nity.com