

弁護士法人常磐法律事務所 GIVERS GAIN

2017 SPRING
issue.05



弁護士法人
常磐法律事務所 本店支店

TOP MESSAGE

設立5周年
新たなステージへの躍進

所員雑談会

これからの中堅弁護士法人
常磐法律事務所のあり方とは

新入所員紹介

浅井 崇裕



TOKIWA
LAW OFFICE

本厚木支店をオープンした
今だからこそ改めて考えたい!

これからの弁護士法人 常磐法律事務所のあり方

常磐法律事務所は設立当初から「弁護士法人としてお客様に均質なリーガルサービスを提供する」ことを大切にしています。初の支店となる本厚木支店がオープンし、環境が大きく変化した今だからこそ、今後の常磐法律事務所のあり方について赤裸々な意見を語り合っていただくべく、所員座談会を開催いたしました。



橋本 信行 2013年1月入所
徳田 光子 2013年11月入所
渡辺 衛 2015年1月入所
佐藤 勇 2016年1月入所

常に全員で1つの案件に取り組む意識を持つ!

常磐法律事務所はどんな弁護士法人だと感じますか?

橋本 そうですね。「全員で1つの案件に取り組む」という意識が特に強いかもしれません。たとえば、当事務所では、常磐先生の方針で、一部を除く

張ろうと最初は苦労しますが、最終的には常磐先生も時間を使ってしっかりとフォローしてくれますし、先輩方も「今日の夜相談させてもらえませんか?」と言えれば、時間を取ってくれます。1人で担当していても、常に全員にバックアップしてもらっているという安心感はありますね。

橋本 もっと細かい話で言えば、各案件のデータを全弁護士間で共有しているのも大きいと思います。おそらく、これをやっている事務所は少ないんじゃないでしょうか。

渡辺 たとえば何か分からぬことがあれば、過去の同じような事案を見てやり方や着眼点を学べますし、そのデータを見ながら相談もできるので、そういうシステムが整っていると見えます。おそらく、これをやっている事務所は少ないんじゃないでしょうか。

所員一人ひとりが考える今後のあり方

一本厚木支店がオープンして何が変わったことはありますか?

常磐先生が本厚木支店の支店長を兼務するため、お客様の中には「サービスの質が落ちてしまうのではないか」と懸念されれる方もいらっしゃると思います。しかし、当初から1つの案件を全員でやるバックアップ体制が整っているので、サービスの質は落ちないはずです。それが常磐先生の言う「均質なリーガルサービス」であって、常磐法律事務所の強みになっていると思います。

橋本 常磐先生が本厚木支店の支店長を兼務するため、お客様の中には「サービスの質が落ちてしまうのではないか」と懸念されれる方もいらっしゃると思います。しかし、当初から1つの案件を全員でやるバックアップ体制が整っているので、サービスの質は落ちないはずです。それが常磐先生の言う「均質なリーガルサービス」であって、常磐法律事務所の強みになっていると思います。

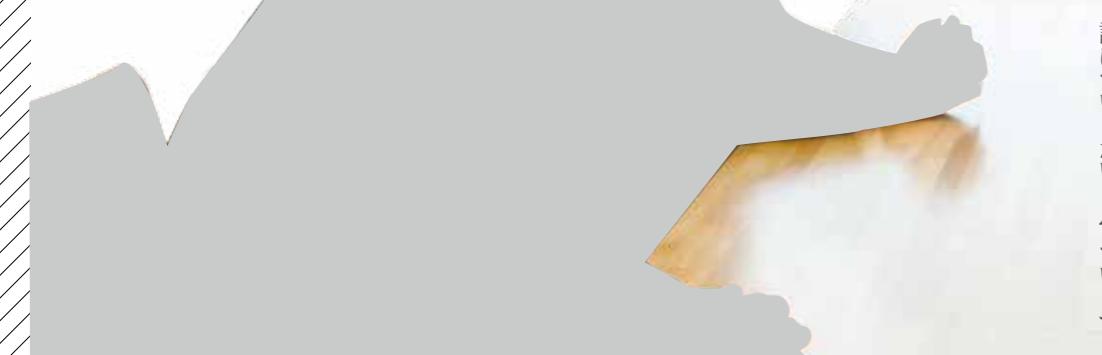
徳田 さらに最近では、実務担当の主査と、それをサポートする副査の2人で1つの案件に取り組む制度を導入しました。それにより、1つの案件に複数人がより深くアプローチできるシステムが整つたと感じています。

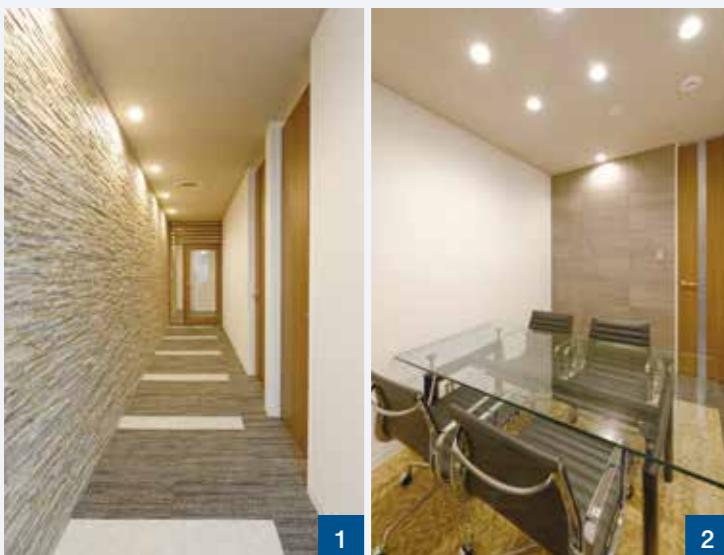
渡辺 他にも当事務所では、佐藤先生が提案した勤務弁護士相談という時間を1週間に1回に設けています。この時間は、各弁護士一人ひとりが手持ちの案件を面談形式で常磐先生に直接相談することができます。また、1ヶ月に1回は必ず全弁護士が担当している案件を常磐先生に報告する場も設けら

れています。事務所の制度として相談や報告を直接できる場が複数あるので、それだけ常磐先生や先輩方のフォローやアドバイスを受けられる機会も自然と増えていきます。結果的に、それはお客様に良いサービスを提供することに繋がるので、そういう点も当事務所が「均質なリーガルサービス」を提供できているポイントの一つだと思います。

佐藤 横の関係が濃いというのは、僕のような入所2年目の弁護士にとってはありがたい環境ですね。入所した当初から一つの事件を自分の事件として責任を持って処理するように指導されました。なんとか自分で頑張っています。

きているポイントの一つだと思います。
佐藤 今後はそれだけではなく、今回の座談会のように所員同士で「今後の常磐法律事務所のあり方」についての意見交換や議論を行う場も積極的に設けていきたいと思っています。





1

2



3



4

1. 高級感溢れる雰囲気と、石造りの壁が印象的な事務所内観
 2. 最大4名収容可能な小会議室
 3. 最大8名収容可能な大会議室
 4. 事務局用の執務室
- 小田急線本厚木駅北口より徒歩4分の好立地で皆様をお待ちしております。

タンスでお客様に向き合いたい、新横浜と同じ質のリーガルサービスをご提供できるかが一番大切だと考えております。

そのため、私はビジネスモデル同様、教育マニアルのようなものは持ち合わせおりません。弁護士法人の資産は「人」であつ

て、育て方は人の数だけ存在します。所員一人ひとりに時間をかけて教育していくことは決して効率的ではなくとも、将来的にサービスの質を一切落とすことなく、均質なりーガルサービスをお客様にご提供できる「常磐法律事務所」の目指すべき理想像へ向かって

厚木とは地縁が深く、当事務所のクライアント様も多くいらっしゃいます。これまで立地という点でご不便をおかけしていただお客様に、より身近な場所から、より早くサービスをお届けできる

理想の姿です。無理やり支店を開けるのではなく、今後も本厚木支店同様に、所員が育つて始めて支店展開に踏み切っていくべきだと思っております。

設立から5年という一つの節目を迎え、今後は本厚木支店を皮切りに、目指すべき理想像へ向かって



設立5周年 新たなステージへの躍進

設立5周年、そして本厚木支店のオープン。弁護士法人として一つの節目を迎え、改めてその在り方を問われる時期だと感じております。新しいステージへの躍進していくためにも、今こそ「なぜ弁護士法人を立ち上げたのか?」原点に立ち戻って考える必要があると思いました。そこで、私たちが今後どんな姿を目指していきたいのか、またお客様にとってどんな存在でありたいのかを今一度みなさまにお伝えしたいと思います。



サービスを より身近な場所から ご提供したい

事務所立ち上げ当初から「各地域のクライアント様により身近な場所から、質の高いリーガルサービスをご提供したい」と思つておりました。設立5年という歳月を経て、ようやく平成29年2月に、その第一歩となる一号支店を厚木市内にオープンすることができます。それができました。これもみなさまの暖かいご支援があってこそ、成し得たことだと思っております。この場をお借りして、深くお礼申し上げます。

厚木とは地縁が深く、当事務所のクライアント様も多くいらっしゃいます。これまで立地という点でご不便をおかけしていただお客様に、より身近な場所から、より早くサービスをお届けできる

方法として「支店の展開」を考えております。私の考える弁護士法人の支店は、単に窓口業務を行う営業所ではありません。新横浜にある本所と同じレベルのサービスを、支店単体で各地域の方々に素早くご提供できるのが支店だと思っております。そのため、本厚木支店は新横浜と同じレベルのリーガルサービスをワンストップでご提供できる体制をご用意しております。

そのため、私たちは過払いや金やB型肝炎訴訟に特化するなどビジネスモデルをえて持っております。それは、お客様のお悩みは世の中で唯一つのもので、その対応もそれぞれがオーダーメイド。決して型にはまるものではない

弁護士法人の 資産は「人」

同時に支店の顔となるのはやはり所員であり、所員がいかに私と同じ

ております。本当にあれば、もっと早く支店をオープンしたかったというのが本音です。仮に「誰でも良いから所員を配置する」ということであれば、もっと早くオープンは出来たのかも知れません。

しかし、私たちの目標すべき所は支店を早く出すことではなく、あくまで「お客様のあらゆるニーズに法人として応えていく」ことです。そのための一つの方法として「支店の展開」を考えております。

私の考える弁護士法人の支店は、単に窓口業務を行う営業所ではありません。新横浜にある本所と同じレベルのサービスを、支店単体で各地域の方々に素早くご提供できるのが支店だと思っております。そのため、本厚木支店は新横浜と同じレベルのリーガルサービスをワンストップでご提供できる体制をご用意しております。

そのため、私たちは過払いや金やB型肝炎訴訟に特化するなどビジネスモデルをえて持っております。それは、お客様のお悩みは世の中で唯一つのもので、その対応もそれぞれがオーダーメイド。決して型にはまるものではない

として大きく成長する以前に、お客様のニーズに答える法人であり続けたいと考えております。法人としての規模や利益はその結果としてついでくにこだわっておりません。あくまで「お客様の多様なニーズに法人として応えられる組織」が弁護士法人常磐法律事務所の目指す姿です。

そのため、私たちは過払いや金やB型肝炎訴訟に特化するなどビジネスモデルをえて持っております。それは、お客様のお悩みは世の中で唯一つのもので、その対応もそれぞれがオーダーメイド。決して型にはまるものではない