

経営コンサルタントから見た弁護士ニーズについて

株式会社船井総合研究所

出口恭平

1 弁護士の業務改革の必要性について

- ・業務改革の中には対外的な面と対内部的な面がありますが、特に対外的な面（リーガルサービスの改善や、業務領域の拡大等）について、改革が必要だと感じています。
- ・2005年以来、毎回、日弁連の業務改革シンポジウムに参加していますが、業務改革の中でも、弁護士需要の拡大に向けた議論が増えており、好ましいと感じています。
- ・以前よりは、「弁護士が業務領域をいかに拡大していくか＝いかに仕事を増やしていくか、という議論は品がない」という認識が薄れてきたと感じています。

2 弁護士の活動領域の拡大について（弁護士ニーズについて）

- ・弁護士の活動領域の拡大には、①法律事務所で働く弁護士が活動領域を拡大する、②弁護士が公的機関や民間企業等の多様な分野に進出する、という2つの面があると思います。
- ・私自身は法律事務所の経営コンサルタントとして、①により深く関与しています。
- ・法律事務所の新規事件導入ルートは紹介によるものが大半ですが、今後、特に個人向けの業務については、より積極的に広報・広告を行うことで、弁護士需要が拡大すると考えます。
- ・例えば、2005年から2011年にかけて過払い金返還請求事件が激増しましたが、これは①問題解決のためのスキームが確立されたことともに、②広報・広告活動によって、弁護士に借金問題の解決を依頼するメリットが広く市民に理解されたためであると思われます。
- ・この点、交通事故・離婚・相続など他の分野においては、いまだ弁護士に依頼するメリットが十分に浸透しておらず、弁護士の関与率が低い水準に留まっていると考えます。
- ・個人向け・法人向けの双方の業務領域において、①問題解決のためのスキーム（新しいサービス）を開発し、②広報・広告活動によって弁護士に依頼するメリットが浸透すれば、弁護士の領域は、まだまだ拡大の余地があると考えます。
- ・実際に当職がコンサルティングを行っている法律事務所では、広報・広告活動によって、大幅に事件の導入件数が増加しています。

3 法曹人口の在り方について

制度について言及する立場にありませんが、個人的な感想としては、弁護士になる入口を狭くして、競争原理が働かないよりも、健全な競争原理が働くことで、国民にとって望ましいリーガルサービスが提供されやすくなると思います。

以上

出口恭平

株式会社船井総合研究所 部長

士業コンサルティンググループ グループマネージャー

経歴

1999年 関西大学社会学部社会学科産業社会学専攻卒業

2004年 株式会社船井総合研究所入社

2006年 同社 士業コンサルティングチーム チームリーダー

2009年 同社 士業コンサルティンググループ グループマネージャー

2012年 同社 第一経営支援部 部長

著作・執筆

『弁護士のためのマーケティングマニュアル』 第一法規

『弁護士のためのマネジメントマニュアル』 第一法規

『法律家のためのWEBマーケティングマニュアル』（共著） 第一法規 等

講演実績

日本弁護士連合会 第14回弁護士業務改革シンポジウム

東京弁護士会法友全期会「5万人時代に圧倒的に勝利する30の方法」

横浜弁護士会業務対策委員会「若手弁護士のための30の実践的業務対策」

尼崎商工会議所「士業界の現状とマーケティング戦略」 等