弁護士 Recruit Guide 2020

プロフェッショナルな

法律事務所で

研鑽を積みたいあなたへ

LexisNexis®

LexisNexis® | LEGAL & PROFESSIONAL

https://www.lexisnexis.jp/

法とビジネスに革新を。

法改正と連動したスマートな社内規程管理を実現

企業は、法令をはじめとするさまざまなルールを遵守して業務を遂行していくために、多くの社内規程を置いています。

しかし、それらの社内規程が最新の法令に合ったものでなければ法令違反による不祥事を誘発し、

罰則を課せられたり、社会からの信用棄損といった大きな問題に発展しかねません。

LexisNexis ASONE 業務規程コネクトは、社内規程に関連する法令を洗い出して法令条項単位で自動で紐付け、

法改正ごとに影響を受ける社内規程の条項をアラートでお知らせするため、抜け漏れない法改正対応が行えます。

コンプライアンス オートメーション プラットフォーム

LexisNexis® ASONE 業務規程コネクト

CONTACT
03-5561-3551
平日：9:30〜18:00

SUPPORT
03-5561-3554
平日：9:30〜18:00

E-MAIL
marketing-jp@lexisnexis.com

弁護士 Recruit Guide 2020

Contents

弁護士Recruit Guide 2020

新時代の弁護士キャリアの選び方 …… 4

――近年の採用動向の変化をふまえて

株式会社MS-Japan　山﨑 雅彦

最先端弁護士的 仕事術 …… 8

iCraft法律事務所 弁護士　内田 誠

先輩に聞く！修習生へのアドバイスと新人の心得 …… 10

小林・弓削田法律事務所 弁護士・弁理士　小林 幸夫

Recruit Guide

EY弁護士法人 …… 12

弁護士法人第一法律事務所 …… 16

桃尾・松尾・難波法律事務所 …… 20

弁護士法人淀屋橋・山上合同 …… 24

弁護士法人・特許事務所イノベンティア …… 28

岩田合同法律事務所 …… 30

弁護士法人内田・鮫島法律事務所 …… 32

北浜法律事務所・外国法共同事業／弁護士法人北浜法律事務所 …… 34

きっかわ法律事務所 …… 36

弁護士法人GVA法律事務所 …… 38

潮見坂綜合法律事務所 …… 40

柴田・鈴木・中田法律事務所 …… 42

島田法律事務所 …… 44

西村あさひ法律事務所 …… 46

フォーサイト総合法律事務所 …… 48

弁護士法人三宅法律事務所 …… 50

山下総合法律事務所 …… 52

新時代の弁護士キャリアの選び方

近年の採用動向の変化をふまえて

はじめに

弁護士を取り巻くリーガルマーケットの状況が、近年大きく変化してきている。現状、弁護士の就職難が叫ばれていた状況からは脱したと言ってよい状況になっており、法律事務所、企業を問わず弁護士の採用ニーズは非常に高くなっている。

また、リーガルテックやAI分野の発達とともに、ベンチャー企業を立ち上げて経営者として活躍する弁護士も登場してきた。公務員として中央省庁や地方自治体で就業する弁護士や、スクールロイヤーとして学校に所属する弁護士も今後増加していく見込みである。こうしたキャリアの多様化と変化は歓迎すべきものだが、マーケットの変化についていくだけでも大変な状況になりつつある。

そこで、今回は、法律事務所と企業の弁護士の就職・転職動向を中心に、近年のマーケットトレンドについて具体的な変化とポイントをまとめさせていただいた。本記事を今後のキャリアの選択をする際にご活用いただけると幸いである。

法律事務所

弁護士の採用動向を判断する上で重要な指標となるのが、5大法律事務所（以下「5大事務所」）の新人弁護士採用状況である。**図1**は、直近約10年の5大事務所の新人弁護士採用数と、司法試験合格者に占める5大事務所採用となった新人弁護士の割合の推移である。

リーマンショックの影響を受け大きく落ち込んでいた新人弁護士採用数は、2011年以降増加し続けている。64期の新人弁護士数採用数は82名であったが、72期は214名となっており、実に2.6倍も増加している。採用率に関しても、64期の採用率

が4%であったのに対し、72期の採用率は14%であったため、3.5倍という大幅な増加となっている（64期は、司法試験合格者の25名に1名が5大事務所に採用されていたが、72期は7名に1名が5大事務所に採用されたことになる）。

また、5大事務所が新人弁護士の採用を積極化した影響で、準大手や中堅どころの企業法務を取り扱う事務所も人員不足の状況となっており、若手から中堅クラスの弁護士を積極的に採用する姿勢を強めている。特にここ2～3年は中途採用をほとんど行っていなかったような老舗の企業法務系事務所からも中途採用の依頼を受けることが多くなってきている。

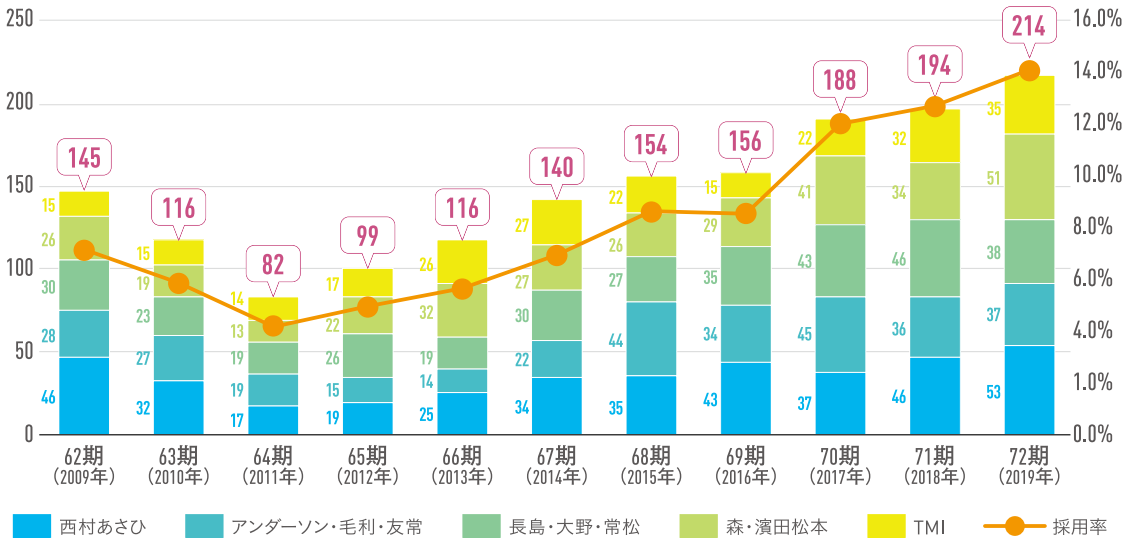
さらに、5大事務所の経験弁護士の採用状況についても変化が見られる。具体的には、就職氷河期であった64期、65期、66期の弁護士を中心にシニアアソシエイトとして採用するケースが発生してきている。組織バランスを考慮し、採用数が少ない時期の弁護士を積極的に採用したいという要望は、ほかの準大手や中堅クラスの事務所からも増えているため、当該修習期の弁護士の方にとっては、キャリアアップのチャンスが広がってきているといえる。

新人弁護士の採用に関しては、多店舗展開型の弁護士法人においても高いニーズがある。これらの事務所は、債務整理、交通事故、離婚、相続といった特定の案件をネット広告等で集中的に獲得し、効率的に処理することで多額の利益を上げてきた。特に、債務整理分野で大きく売上を伸ばしてきた事務所が多かったが、グレーゾーン金利での貸付は2010年に完全に廃止され、借金の完済から10年で過払い金が時効を迎えるため、2020年でほとんどが時効となった。

こうした状況に陥ることは従前から予期されていたため、債務整理分野で売上を伸ばしてきた事務所の多くが、新たな分野の開拓や注力分野の変更に力を注いできた。ただし、企業法務分野の開拓に成功し収益を伸ばしてきた事務所や、離婚や相続、医療事故といった分野を注力分野として案件の獲得を積極化している事務所等、事務所ごとに戦略が大きく異なるため、事務所を選ぶ際は、その事務所がどのような事業戦略を考えているのか正確に理解することが必要となる。

最後に、一般民事系の事務所については、前述のように、ネット集客で大量の依頼を受けることのできる弁護士法人に交通事故や離婚、相続といった定型性の高い案件が流れているため、業績が悪化しているところも多くなっている。そのため、事務所運営にあたっては、どのような分野の案件をどの

図1　新人弁護士採用数および採用率



※MS-Japan調べ（参照：各法律事務所のHP）

ような手法で獲得していくのか、他事務所との差別化をいかに図るかといった戦略が重要になってくる。

所属事務所を選択する際も、上記点について把握した上で入所を決断すべきである。

企業内弁護士

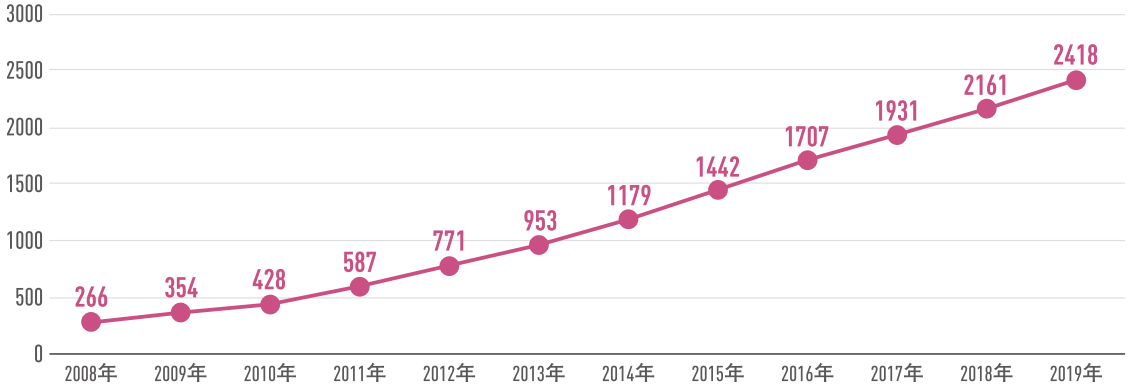
企業内での就業を選択する弁護士は年々増加し続けている。日本組織内弁護士協会（JILA）の調べによれば、2008年の段階では266名であった企業内弁護士の数は、2019年には2,418名となり、実に10倍近い数となっている（**図2**）。弁護士全体に占める企業内弁護士の割合も約6%となっており、この割合は今後も上昇していくと思われる。

ただし、近年の企業内弁護士の採用動向に関しては、新人採用から実務経験を有する弁護士の採用にシフトしてきている。新人採用は、2009年のピーク時には全体の8割を占めていたが、2019年の段階では3割を割り込み、弁護士経験1～5年未満の経験弁護士にトップの座を奪われた（**図3**）。

こうした背景には、次のような事情が考えられる。2004年に法科大学院制度が創設され、未修者コース（3年過程）からの合格者が司法修習を終え、弁護士として働き始めたのが2009年以降である。しかしながら、大幅に増加した新人弁護士を雇いきれるだけのキャパシティは当時の法律事務所にはなかった。その結果、法律事務所に就職できなかった新人弁護士の多くが企業への就職を決断した。

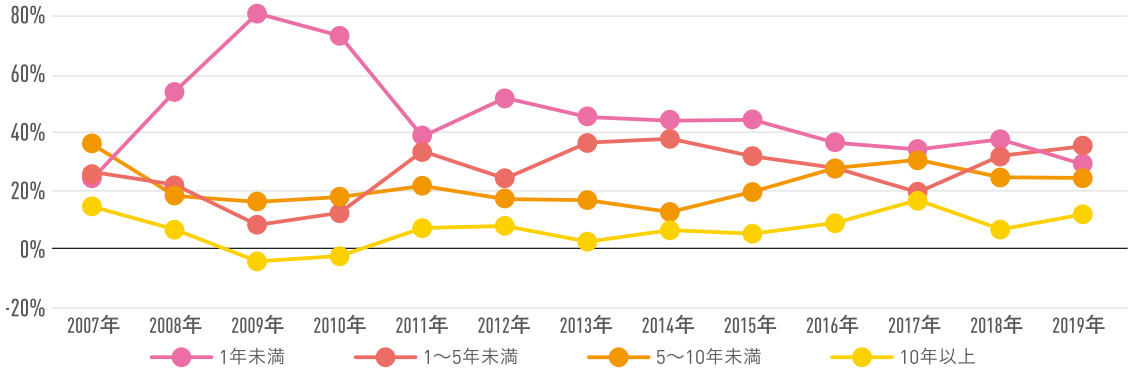
しかしながら、企業側には新人弁護士を育成するノウハウや活用方法が明確にはなく、新人弁護士の育成・定着に失敗する企業も多かった。加えて、企業内での法務業務は弁護士資格を必要とする

図2　企業内弁護士数



※日本組織内弁護士協会統計資料「企業内弁護士数の推移（2001年～2019年）」を基に作成

図3　企業内弁護士の経験年数別採用割合



※日本組織内弁護士協会統計資料「企業内弁護士数の推移（2001年～2019年）」を基に作成

ものではないものがほとんどであり、弁護士資格を活かして一度は法律事務所で働きたいとの理由で、事務所に転職してしまうケースも多く発生した。

他方、法律事務所での就業を経て企業に転職した弁護士は定着性も高く、法律事務所で培ったスキルや経験、人脈を活かした働き方が可能であったため、企業側からも高い評価を得られるようになってきた。

また、ここ数年で法律事務所の新人弁護士の雇用環境も改善し、多くの法律事務所が積極的に新人弁護士を採用しているため、事務所に就職できないからという消極的な理由で企業への就職を選択する新人弁護士は減少した。

こうした理由から、企業の採用が新人弁護士から経験者にシフトしてきたと考えられる。

以上のような状況を鑑みると、明確な動機を持って企業での就業を希望する場合を除き、ファーストキャリアとして企業に行くか法律事務所に行くかを悩んでいる場合は、法律事務所（特に企業法務の取り扱いがある事務所）にまずは就職するというルートが基本的な選択肢になっていくと思われる。

さらに、GC（General Counsel/最高法律顧問）やCLO（Chief Legal Officer/法務担当役員）も今後の増加が見込まれている。法務部門の責任者に留まる法務部長とは異なり、GC・CLOは経営陣の一角として会社経営全般にかかわる業務を遂行する役割を担うものである。

経済産業省の報告書（「国際競争力強化に向けた日本企業の法務機能の在り方研究会報告書」（2018年3月））によれば、GC・CLOの米国での設置率は100%であったのに対し、日本での設置率は20%強であった。

しかしながら、多くの企業が積極的な海外展開を加速させる状況下においては、国際的な規制リスクに対して法的な観点も含めた経営判断を適切に行える専門家の存在が不可欠となる。

国内では、主にメーカーを中心にGC・CLOの設置が進んできていたが、2019年にはメガバンクで初めて三菱UFJフィナンシャル・グループ（MUFG）が、西村あさひ法律事務所でパートナーとして活躍していた森浩志弁護士をCLOとして登用した。

今後もこうした流れは業界や会社の規模を問わず強まっていくと考えられる。企業内弁護士にこれからなろうとする弁護士も、既に企業内で働いている弁護士も、法律の専門家としてだけでなく、法的な観点から経営判断を行えるビジネスロイヤーとしての意識を持って業務に取り組み、自身のスキルを高め続けていくという姿勢が重要になってくるであろう。

おわりに

弁護士を取り巻く環境は、日々大きく変化している。司法制度の変化※、雇用環境の変化、国内外の経済状況の変化に伴い、弁護士に求められる役割やスキルも刻々と変わっていく。こうした変化をピンチと捉えるか、それともチャンスと捉え具体的な行動を起こせるかで、弁護士としてのキャリアにも今後ますます大きな差が生じてくることになるだろう。

変化を楽しめる人間にとっては、いまの社会はとても面白い環境を用意してくれている。ぜひ本記事をヒントの一つにして、あなたらしいキャリアを築いていってほしい。

※2020年度からは、大学法学部と法科大学院を計5年で修了する「法曹コース」制度が始まり、従前の法科大学院ルートでは最短でも8年程度かかっていた弁護士資格取得までの期間が、最短6年に短縮されることになった。

山﨑 雅彦 Masahiko Yamazaki
株式会社MS-Japan
チーフキャリアアドバイザー

弁護士および法務人材の転職支援において業界トップクラスの実績を有する株式会社MS-Japanにおいて、リーガル部門のプロジェクトリーダーを務める。法務領域に関する豊富な知識・経験を活かし、多数の法律事務所および企業の採用支援を行う。また、弁護士を中心とする法務人材との面談を年間400名程度担当し、高い支援実績を残している。プライベートでは、2児のパパとして子育てと仕事の両立に奮闘中である。

最先端弁護士的 仕事術

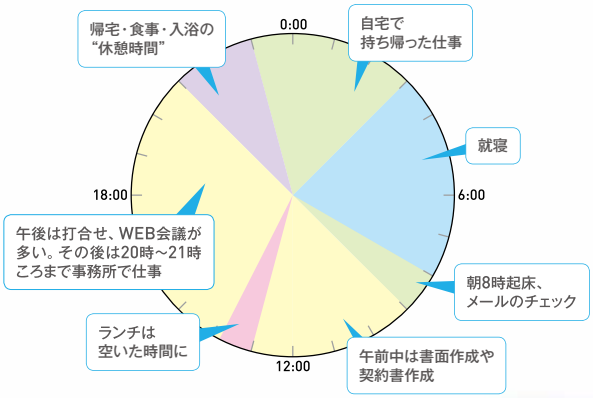
理系出身で技術に明るい素養を活かして、
ITと知財などの最先端分野で活躍する
iCraft法律事務所 内田誠弁護士。
多忙を極める中、どのように仕事を進めているのだろうか。
息抜き法も交えて、効率的な仕事術について話を聞いた。

平均的な1日の流れ

平日は、朝8時に起床して、メールのチェックなどすぐに終わる仕事を最初に片付けます。その後、打合せがない日は、書面作成や契約書作成などすっきりした頭で取り組んだほうがよい仕事を行います。午後は打合せに充てている時間が多いです。打合せの7割～8割くらいはWEB会議で行っています。夜は、20時～21時ころまで事務所で仕事をして、自宅に帰って食事をし、27時ころまで仕事をして就寝します。一度、自宅に帰るのは、移動時間、食事、入浴の時間を“休憩時間”として位置付けられるからです。

土曜日はロースクールの講義が入っていますので、朝8時ころからその予習を開始し、講義を行って自宅に戻るのは19時ころになります。相当切羽詰まっていない限り、土曜日の夜は休むようにしています。お酒が好きなので、自宅でワインを飲むことが多いです。仕事に余裕があるときは、土曜日の夜は体力回復のために、睡眠時間を長めに確保するよう努めているので、21時くらいには寝ていることもあります。

日曜日は朝食をとって、10時30分くらいから仕事を開始することが多いです。平日にできないような、ある程度まとまった時間が必要で、かつ、じっくり考えたい仕事などを行います。



業務の進め方

メールなどの返信や質問に対する回答が早いとよく言われます。お客様目線から考えた場合に、絶対にそのほうがよいというのが一番の理由ですが、メールは貯めておくと返事をし忘れることもありますので、すぐに返事・回答ができるものは速やかに対応するように心がけています。

ただ、どんなに返信が早くても、拙速な回答であってはならないので、メールの本文や添付資料等を読んだときに、時間をかけて検討したほうがよいか、速やかに回答したほうがよいかをすぐに判断し、前者の判断に至った場合には、お客様にいつまでに回答できるのかだけをご連絡させていただいています。

また、メールの返信を早くすることが、仕事の効率アップにもつながっている面もあります。私の事務所では、お客様からの確認電話はほとんど入りません。必要最小限の電話応対のみで済みますので、電話対応で作業が中断されるということがほとんどなく、それが作業効率を上げる要因にもなっていると思います。

そのほかには、WEB会議システムでの会議を多用することで、移動時間のロスを極力なくすようにしています。

30分時間の空きがあれば、会議をすぐにでも設定できますし、お客様も時間をとりやすいので、日程調整で、何度もメールのやりとりをする手間もなくすことができます。

効率化を生むオフィス環境

仕事全般の業務効率アップでいうと、事務所と自宅の執務環境をまったく同一にしていることが挙げられると思います。

PC、サブモニターなど、仕事に必要なものは同じものを2セット揃えて、事務所と自宅にそれぞれ設置しています。文房具も同じものを、書籍も利用頻度の高いものは2冊購入して、事務所と自宅どの環境からも確認できるようにしています。

事務所の設計で工夫したところといえば、会議室の壁の2面をホワイトボードにしたことでしょうか。このホワイトボードは複雑な案件を検討する際に、事実関係などを書き出して、ブレーン・ストーミングをするのに非常に役立っています。

お客様との会議に先立ち、ホワイトボードに事案の事実関係、確認したい事項、論点、論点に対する回答、今後の方針、スケジュールなどを書き出して、それを会議資料として利用することも多いです。

このホワイトボードに会議の中で分かったことを会議中に書き込んでおけば、それだけで議事録になりますので、別途議事録を作ったり、会議の内容をまとめたりする時間の節約になります。

活用ツール

WEB会議システムはZOOMというシステムを使っています。非常に使い勝手がよく、一番お勧めです。

コミュニケーションはメールより、チャットで行うことが増えています。チャットツールはいろいろとありますが、Slack、チャットワーク、Teams、メッセンジャーなどをお客様ごとに使い分けています。LINEを希望される方もおられますので、LINEのビジネス用のシステムであるLINE WORKSも導入しています。

To Do管理はGoogleカレンダーを利用しています。打合せの日程や裁判の日程などを書き込みますが、それ以外に、“納期”や“やるべきこと”を空いている時間にあらかじめ入れておきます。

“納期”は必ずその日までにしなければならない仕事で、“やるべきこと”はその日が納期ではないものの、その後のスケジュールを考えるとその日にやっておいたほうがよい仕事という分け方をしています。

情報収集でよくチェックするのはTwitterです。

内田 誠 iCraft法律事務所 弁護士

04年京都大学工学部物理工学科卒業。18年4月iCraft法律事務所開設。17年12月経済産業省「AI・データ契約ガイドライン検討会」作業部会委員、18年7月農林水産省「農業分野におけるデータ契約ガイドライン検討会」専門委員、18年10月特許庁「知財アクセラレーションプログラム(IPAS)」知財メンター。

アイデア

「机の前に座っていても良いアイデアは生まれないことが多い」とよく言われますが、私もそういう面はあると思います。そのため、お客様からいただいた資料を机に座って読んで、いろいろなプランを考えた後、一旦寝かします。私は出張が多く電車や飛行機に乗っている時間も多いので、その時間に自分が考えたプランを頭の中で反芻して、別のプランがないかなどを考えます。良いプランが生まれたら、すぐにSlackにメモをして、その後、机に座って具体的なプランをまとめて、その上でお客様にご提案するということが多いです。

普段気を付けていることは、契約書や準備書面を作るときでも、お客様に渡す前に、必ず1晩は寝かして（寝かす期間は長ければ長い方がよいですが）、再度、熟慮し直すというステップを踏んでいる点です。そうすることで、最初は得られなかった視点を見つけることができますし、ミスも減ります。

仕事中の息抜き

家電が好きなので、仕事の合間に、ネットサーフィンで家電を見ます。ほかには、新しいWEBアプリケーションなどで興味があるものを実際に触ってみて、使えそうなものがないか探すことなども、隙間時間の息抜きになっていると思います。

ポリシー

忙しい、時間がないというのは私の問題であって、お客様には関係のないことですので、忙しいことを理由に納期が遅れたり、仕事の質が下がったりしないように注意しています。あとは、疲れていてもいつも笑顔で仕事をするように心がけています。

プライベート

映画を見るか、漫画を読むか、寝るか…。根が仕事中毒なので、プライベートの時間を捻出しようとはしていません。そういう意味では妻にはかなり迷惑をかけています。理解のある妻でよかったです。

先輩に聞く!

修習生への アドバイスと新人の心得

小林 幸夫 Yukio Kobayashi
小林・弓削田法律事務所
弁護士・弁理士(所長・パートナー)
78年弁理士試験合格。79〜87年江崎特許事務所、89〜92年桝田・江尻法律事務所(現西村あさひ法律事務所)。92年司法試験合格。00〜02年田宮合同法律事務所。02年小林幸夫法律事務所開設。07年弓削田博弁護士がパートナーに加入。08年小林綜合法律特許事務所と改称。09年小林・弓削田法律事務所と改称。

1 応募段階

採用を募集中の事務所に限定しないこと。募集はしていないが良い人材がいれば採用したいという事務所は多いのです。合格者、修習生の特権を活かし、**❶一度は訪問したい法律事務所、❷一度は会ってみたい弁護士、などにコンタクトしてみるとよいでしょう**。またお世話になった先生に挨拶に行き、紹介をお願いするのも一つの手です。熱意が伝わり、募集していなかったのに採用された修習生は多くいます。

2 訪問・面接段階

徹底的に訪問先の事務所、ボス弁を調べること。当事務所では「どんな事件を扱っているのですか?」と聞かれたらその段階でアウト!です。逆に「最近、〇〇事件を代理されて逆転勝訴されましたが、最初に何から着手されたのでしょうか?」という質問がきたら嬉しくなります。**ありきたりの質問ではなく鋭い視点で**あなたの“質問力”と“熱意”を伝えてください。

3 内定後の段階

内定は終わりではなく始まりであること。事務所は、分離、合併、拡張、移転など内定後の半年や1年の間にも変化します。事務所内の勉強会など積極的に参加し、事務所の動向を知り、自分に貢献できることはないか考えて行動することが大事です。また、任検・任官・他の事務所に変更にする場合は早めに相談・連絡するようにしてください。そして**最初の3年は、❶とにかく数をこなす、❷一つの案件を深く掘り下げる、❸周りへの徹底した気配りをする、ことです**。この三つを3年間続けていけば、弁護士として大きく成長する基礎ができることと思います。

新人弁護士にお薦めの書籍

ベストプレゼンテーション

William R. Steele 著　2,400円+税　すばる舎

プレゼンテーションをする際に準備すること、心構えなど、すべてが書かれた1冊です。私は、講演をする際、直前に何度も見直しています。スライドの準備で複雑になってきたら、“メッセージが先、スライドが後”を思い出し、直前になると“強く始めて、強く終わる”を意識します。この書籍を読むことであなたのプレゼン能力はぐっと高まることでしょう。

人生は「声」で決まる

竹内 一郎 著　750円+税　朝日新聞出版

依頼者とのミーティング、裁判官とのやりとり、相手方との交渉の際に必要な“声”の重要性を説いた1冊。大げさなタイトルですが、中身を読むと、なるほどと思います。声の重要性を説いた「人は声に寄ってくる」などから始まり、豊かな声をつくるテクニックも紹介されています。メールや文書に頼りがちな弁護士業務において改めて“声”の説得力、重要性を認識できます。

大統領を動かした女性 ルース・ギンズバーク

男女差別とたたかう最高裁判事

ジョナ・ウィンター 著　1,800円+税　汐文社

現職のアメリカ連邦最高裁判所で、最高齢となる85歳の女性判事の今までの人生を描いた絵本です。映画やそのDVDも出ていますが、不屈の精神とはこういうことをいうのだと思いました。また、米国初の“ヒスパニック系女性”最高裁判事、ソニア・ソトマイヨールが描いた『私が愛する世界』もお薦めです。

3秒で心をつかみ 10分で信頼させる 聞き方・話し方

小西 美穂 著　1,500円+税　ディスカヴァー・トゥエンティワン

どのようなことを準備して相談に臨めばよいか、その手がかりになるのがこの本です。元アナウンサー、インタビュアーとして数々の経験を踏まえた筆者の必殺技が紹介されています。依頼者の話をしっかり聞いた上で、最良最適な解決手段を提示すること、最終的には“受任すること”ではなく、“信頼を得ること”が弁護士には重要です。そんなことが分かる書籍です。

経験弁護士
司法修習予定者

EY弁護士法人

URL https://law.eyjapan.jp/　E-mail law@jp.ey.com
〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-1-2 東京ミッドタウン日比谷 日比谷三井タワー　TEL･FAX：03-3509-1661

リーガルアドバイザーから ビジネスアドバイザーへ

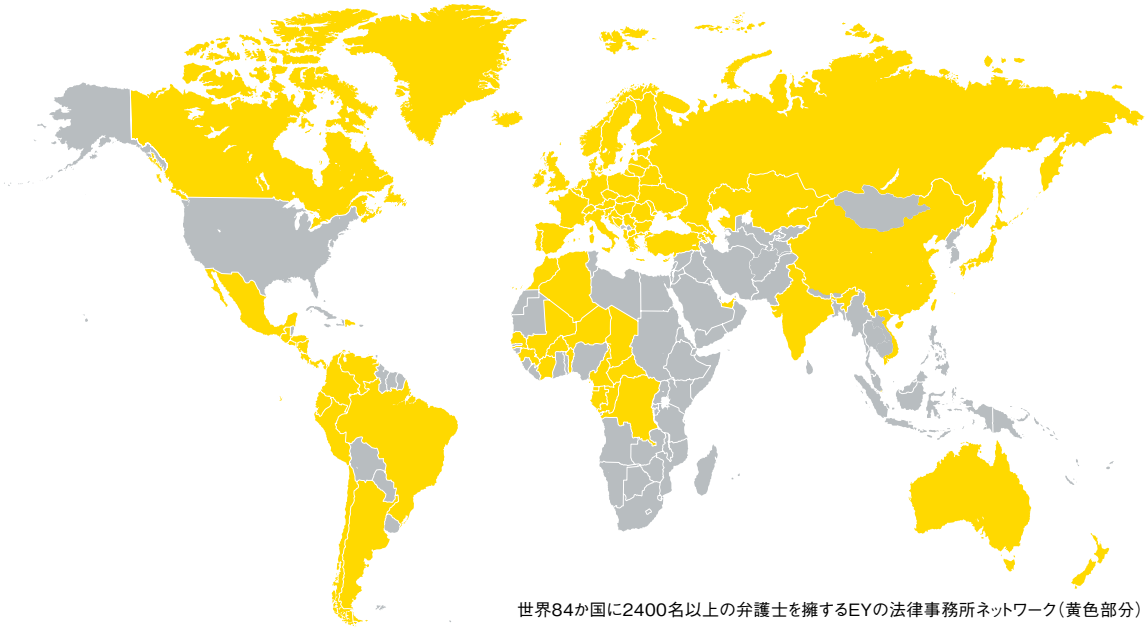
一般的な法律事務所に所属する弁護士にとっての同僚は当然、弁護士であろう。しかし、EY弁護士法人に所属する弁護士にとっては、税理士や会計士、コンサルタント、ファイナンシャルアドバイザーなど、各分野の専門家が同僚であり、日々のコミュニケーションがクライアントの課題解決につながることも珍しくないという。

「EYでは、弁護士法人や税理士法人、監査法人、トランザクションアドバイザリーなどの各法人が、独立性を保ちつつ、同じオフィスビルで業務を遂行しています。お互いに守秘義務があるため、各法人のオフィスは堅固なセキュリティ体制を整えていますが、チャットなどですぐに質問できますし、ミーティングルームなどに移動して議論を始めることもできます。各分野のプロフェッショナルと密に連携でき、最先端の知見を得られる環境は、我々自身にとっても、若手弁護士にとっても、何よりクライアントにとっても有益なものであると確信しています」。

EY弁護士法人のマネージングパートナーを務める木内潤三郎弁護士は、これまでのキャリアで他の分野のプロフェッショナルと何度も協働してきたが、同じ場所に所属する同僚ではないために、どうしても遠慮してしまう場面が多々あったという。そして、それは相手も同様であったはずである。木内弁護士は、若手弁護士に他分野のプロフェッショナルと交流することでクライアントのビジネスや業界を学ぶよう勧めている。今後は、単に法的アドバイスを提供するリーガルアドバイザーではなく、ビジネスの視点から見つけた課題とその解決策を提供するビジネスアドバイザーとしての考え方を持った弁護士が求められると考え、次代の法律事務所像、弁護士像を思い描く。

クライアントを多方面からサポートする アドバイザーグループの一員

また、公正取引委員会やインハウスカウンセル、裁判官、国税庁調査官など、多様なバックグラウンドを持った弁護士が続々と集まっており、チームの幅が広がると同時に、チームを強くしているという。中島康平弁護士



世界84か国に2400名以上の弁護士を擁するEYの法律事務所ネットワーク（黄色部分）

は公正取引委員会での経験を活かして主に独占禁止法に関する案件を、西村遼弁護士は製薬企業での経験を基にライフサイエンス分野に注力する。

「これまで独占禁止法をメインテーマに据え、取り組んできました。EYに参画する際、独占禁止法に強い法律事務所への入所も考えましたし、ビジネスの実際の現場を見られると思ってインハウスの弁護士として活動することも選択肢の一つでした。しかし、EYでは、そのどちらも実現できています。一般的な企業法務に関する法律業務はもちろんありつつ、税理士やコンサルタントなど他分野のプロフェッショナルと協働することで、クライアントのビジネスの最前線を見ることができています。クライアントの法務部だけでなく事業部と直接話すことも増え、新たな視点が加わりつつあります」（中島弁護士）。

「クライアントが我々に寄せる相談は当然、法律に関するものであり、法律に照らし合わせて“違法ですからやめましょう”と言えば仕事をしたことになるのかもしれません。しかし、クライアントの最終的な目的はビジネスの成功です。法的観点による意見ではなく、クライアントのビジネスを成功させるためにはどうすればよいかを常に考え、提案していかなければなりません。提案すべき答えが見つからないときも、EYであればすぐ近くにビジネスのプロフェッショナルが多くいるため、クライアントが求めるアドバイスを迅速に提供できていると実感しています」（西村弁護士）。

まだトラディッショナルな弁護士業務がメインではあるものの、EYのメンバーファームと日ごろから密に連携していることによって、新しい領域のサービス提供の機会も多い。一法律事務所で働いている、ということではなく、クライアントを多方面からサポートするアドバイザーグループの一員としての意識を持ち、業務に取り組むことができているという。

密な連携によって得たグローバルでの評価

プロフェッショナル同士の連携は国内だけにとどまらず、EYは約150以上の国と地域に拠点を持ち、弁護士だけでも2400名以上、Legal Managed Servicesなどのプロフェッショナルは1000名以上を擁するなど、グローバルなネットワークを誇る。「メールやSkypeなどで、海外オフィスとやり取りしない日はまずありません」。木内弁護士と中島弁護士、西村弁護士は口を揃える。

「私がEYのマネージングパートナーに就いた際、各国オフィスとのグローバルな連携を重視し、信頼関係を築くことに腐心しました。その結果、クロスボーダー案件について相談を投げかけると、知見を共有してくれたり、より詳しい人材を紹介してくれたりします。先日、グローバル規模でのオルタナティブリーガルサービスプロバイダーとして、EYがトップの評価を得ました。世界各国に散らばりながらも、我々がいかに密に連携できてい

木内 潤三郎 弁護士
Junzaburo Kiuchi

97年慶應義塾大学法学部卒業。99年弁護士登録。03年New York University School of Law卒業（LL.M.）。04年ニューヨーク州弁護士登録。16年EY弁護士法人、同マネージングパートナー就任。17年The Legal 500にて日本のコーポレート・M&A分野の第一人者（Leading Individual）として評価。弁護士として20年以上の経験を有し、主にクロスボーダーのM&A、ジョイントベンチャー、IPO、一般企業法務を取り扱う。EYへの加入前は、大手国際法律事務所にパートナーとして在籍。

中島 康平 弁護士
Kohei Nakajima

06年大阪大学法学部卒業。07年弁護士登録。14年New York University School of Law卒業（LL.M.）。15年ニューヨーク州弁護士登録。EYへの加入前は国内法律事務所および公正取引委員会事務総局での勤務経験を有する。主に国内およびクロスボーダーのM&A、組織再編を取り扱う。

西村 遼 弁護士
Haruka Nishimura

09年一橋大学法学部卒業。11年慶應義塾大学法科大学院卒業。12年弁護士登録。EYへの加入前は国内法律事務所および日系大手製薬会社での勤務経験を有する。事業会社勤務時代には、法務業務に加え、事業部門において、新規事業開発や他社との戦略提携等の企画・立案にも従事。現職では、一般企業法務、M&Aのほか、ライフサイエンス法務にも力を入れている。

るか、伝わったのではないかと考えています」（木内弁護士）。

中島弁護士は、EYでは欧州を中心に競争法グループがあると同時に、各主要国に競争法を専門とする弁護士が所属しており、協働体制が整っているため、これからより一層、この分野を伸ばしていこうと考えている。西村弁護士が注力するライフサイエンス分野も全世界規模で情報を追う必要があるが、国内のコンサルタントなどと定期的にミーティングを重ねつつ、所内イントラネットにライフサイエンスをめぐる各国の動向が常にアップデートされているために最前線の情報を豊富に得られているという。

テクノロジーを積極的に導入し人でなければならない業務に特化する

国内外の強固なネットワークがあったからこそ成功したものがある。そもそも、ネットワークがなかったら手がけてみようと思うことすらなかったような大型案件だ。

「大手日系企業の組織再編を担当しましたが、まさに税理士法人との協働によって成功させることができました。大規模な組織再編に至る経緯は、オペレーション上の効率性の追求、ガバナンス上の理由、税務的な観点などさまざまですが、どのような業種の企業であっても、最終的には法的手続を踏んで実行しなければなりません。それを世界数十か国で進めるわけです。この案件でも、我々とEYの税理士、クライアントの法務部と税務担当、コンサルタントなど国内でチームを形成した上で、世界数十か国の同じようなチームとやり取りしました。M&A案件であれば、核となる法人が所在する国があり、そこでのやり取りが中心となるものですが、組織再編では拠点がある世界数十か国の一つひとつで細かい手続が発生します。単純な株式譲渡であっても新興国であれば一筋縄ではいきませんし、規制産業であれば各国の許認可についても丁寧な対応が求められます。クライアントが求める時間内で遂行できたのは、ネットワークが確立されているからこそです」（木内弁護士）。

また、海外のEYではリーガルテック企業を買収するなど、法務の分野でも積極的にテクノロジーを活用し、これまでと違った付加価値をもったサービスを提供しようとしている。

「世界規模で1000名以上の法務部員を対象にアンケートを実施したところ、どこの国でも、法務部は予算が限られながらも守備範囲が拡大しており、それでいて人材が不足しているという状況が明らかになりました。また、法務の業務は定量化しにくく誰がどのように付加価値を発揮したかが分かりにくいものです。そこで、テクノロジーを活用し、AIなど機械でもできるルーティン業務と、人でなければできない業務に振り分けるシステムの構築に取り組んでいます。クライアント側での業務の効率化が求められているいま、弁護士としてどうニーズに応えていくか、クライアント

が新たに必要とする法務部の業務効率化にもかかわるアドバイスをどう提供するか、海外オフィスの取り組みからさまざまなアイディアが見えてきます」（木内弁護士）。

さまざまなプロフェッショナルによるセクターでのサービス

EY弁護士法人が他の法律事務所と大きく異なる部分は3点あるという。1点目はグローバルネットワーク、2点目は各種専門家との協働体制、3点目はテクノロジーである。

「EYに参画して、クロスボーダー案件に携わる機会が圧倒的に増えましたし、その多くで他分野のプロフェッショナルと協働しています。そのほか、EYにはエコノミストもフォレンジック調査のチームもいます。法的観点だけでなく、さまざまな視点に基づくアドバイスによって、日本企業の海外でのビジネスを支援したいと思います」（中島弁護士）。

「ライフサイエンス分野は、日本の薬機法をはじめとして、複雑な規制が絡みあっています。また、国内だけで完結している製薬企業などほとんどなく、常に海外の動向を注視していかなければなりません。ある外資系製薬企業の本社から、世界規模での治験規制の調査依頼があり、日本を含め調査対象となった各国のEYメンバーファームが連携して、一つのレポートを作成したことがありました。法律や厚生労働省の通知などだけでは分からないこともありますが、製薬企業出身のコンサルタントなどがすぐ近くにおり、実務上のアドバイスを得られています。これは最終的にクライアントのためになっています」（西村弁護士）。

「法的な知識や経験を幅広く持ちつつ、その中でも特に強みとするものがあり、その上でやはり同じ分野に専門性を持つ税理士や会計士、コンサルタントと密に連携することができれば、一人で担当するより何倍もクライアントの成功への寄与度が高まります。セクター化の流れは日本の弁護士業界にも生じていますが、EYではさらに、弁護士以外のプロフェッショナルとも連携することができるのです。法律については弁護士、税務については税理士といったように、すべてばらばらに依頼するのではなく、各分野のプロフェッショナルが集まった1か所に依頼し、解決することがスタンダードになってくるのではないでしょうか。EY弁護士法人は、チームワークを重視する法律事務所です。自分一人ですべてをこなすのではなく、チームとしてクライアントのビジネスニーズに応える。EYの各分野のプロフェッショナルとのチームワーク、グローバルネットワークを活かし、EY全体で有する経験や知見、スキルをクライアントに提供していくことが我々に求められていることであると考えています」（木内弁護士）。

DATA

■所属弁護士等
弁護士12名、外国法事務弁護士2名（2020年1月現在）

■お問い合わせ先
TEL・FAX：03-3509-1661
E-mail：law@jp.ey.com

経験弁護士
司法修習予定者

弁護士法人第一法律事務所

URL http://www.daiichi-law.jp/　E-mail lawyers@daiichi-law.jp（代表）

［大阪事務所］〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島2-2-7 中之島セントラルタワー24階
TEL：06-6227-1951（代表）　FAX：06-6227-1950
［東京事務所］〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビル南館6階
TEL：03-5252-7022（代表）　FAX：03-5252-7021

ゼネラリストでありスペシャリスト

「弁護士一人ひとりがゼネラリストであると同時にスペシャリストであることが当弁護士法人の強みであり、今後もそれは変わらず、また絶対に変えてはならないと考えています」弁護士法人第一法律事務所の代表弁護士である福田正弁護士は明言する。「当弁護士法人では、“Your Vision First――依頼者のこれからを第一に考える”をミッションとしています。そのためには各所属弁護士が依頼者からどのような分野のご相談を受けた場合でも、法的課題を抽出してどのような対応が必要であるかを提案できなければならないと考えています。入所した弁護士には、専門性のみを指向するのではなく、まずはあらゆる法分野の案件を担当してもらい、ゼネラリストとしての素地を築いた上で、各自が専門分野を追及していくこととしています。自己の専門分野にとらわれず、さまざまな法分野の案件に対応できるようになることで、特定の法分野の領域を超えた抜本的な解決策が提案できるようになります。

もちろん、専門的なサポートが必要な案件の場合には、事務所内の適任者がチームに参画して共同して担当します。当弁護士法人では、所属する弁護士が専門分野を分担することで、どの分野でも最先端の法務サービスを提供できる体制を構築しており、大手企業からの最先端の企業法務の相談にも日常的に対応しています」（福田弁護士）。

東京事務所

多様な人材の育成と弁護士としての独自性

山本和人弁護士は、若手の個性を伸ばすことが事務所の活性化につながり、クライアントにより質の高いサービスを提供できると考え、多様な人材の育成に力を入れる。

「新規登録後の弁護士にはさまざまな案件を経験してほしいですから、パートナーとアソシエイトの組合せは固定せず、各パートナーと一緒に案件を担当することで、自然と専門分野の経験を積むことができるようにしています。それをきっかけに、それぞれの個性を活かした専門分野を見つけてもらえればと思っています。若手には、個性豊かなパートナーの背中を間近で見て、自分が目指すべき弁護士像を見つけてもらいたいと思っています。そのためにも、当弁護士法人では大阪事務所も東京事務所も、全員が同じスペースで執務に当たるスタイルをとっています。パートナーが個室に入ってしまうと、アソシエイトに電話応対等で依頼者や相手方とどのように向き合っているのかという姿勢を示すことができませんし、アソシエイトとしても気軽に悩みを相談しづらくなってしまいます。もちろん業務に関係なく、気軽に世間話もできますし、その中で、新しいことにチャレンジするヒントを得られるかもしれません」。

新規登録弁護士の採用担当である毒島光志弁護士は、若手弁護士が自主性を発揮できる環境

大阪事務所エントランス

が強みと考えている。「弁護士登録１年目でも、依頼者に対する“提案力”を養うことが求められます。当弁護士法人では、依頼者に約束するValueの一つとして“依頼者の思いを最優先に考え、真に求める解決策を提案すること”があり、案件を担当するアソシエイトは、自ら依頼者と接して事案や証拠を把握し、案件の対応方針についての自分の考えを積極的に提案することが求められます。最初は難しいですが、パートナーと最良の方針を議論しながら、訴訟や交渉を進めていくので、徐々に引き出しが増えて主体的に案件の解決までのプロセスを考えられるようになり、案件の対応方針を組み立てる能力が養われます」。

「事務所の運営については、パートナーとしても若手の新たな感性や価値観を取り込んで変化していくことが、当弁護士法人の永続的な発展につながっていくと考えていますので、多様な個性と積極性を兼ね備えたアソシエイトを歓迎します」（山本弁護士）。

大阪事務所と東京事務所の一体感

2008年に開設した東京事務所においては、大阪事務所において半世紀にわたって培った実績を活用し、一体性を重視している。

「東京事務所での新規採用にあたっては、採用後２～３年間、規模の大きい大阪事務所で執務を経験してもらった上で、東京事務所へ異動してもらいます。大阪事務所に所属する弁護士との間で信頼関係を構築し、当弁護士法人の求める仕事に対する価値観を共有することで、東京でも大阪でも同じ事務所で執務をしているという一体感と責任感を持つことができ、それがサービスのクオリティを維持するためにも重要だと考えています。東京・大阪兼務の弁護士も多く、日常的に東京事務所に所属する弁護士と大阪事務所に所属する弁護士が一緒に案件を担当しています。

今後、東京でのニーズの拡大に合わせて東京事務所においても弁護士の人数をさらに増やしていく予定ですが、このような事務所としての一体性を失うことなく、大阪においてクライアントだけでなく他の法律事務所からも評価されている当弁護士法人のブランドを東京にも浸透させていきたいと考えています」（家近知直弁護士）。

失敗を恐れずに
未知への挑戦ができる環境

福本洋一弁護士は、事務所の活性化に向けて、若手弁護士とともに新たな業務分野の開拓に注力している。「IoTやAIを利活用したデータビジネスに着手する企業が最近増えてきています。もっとも、データビジネスを従来のビジネスの延長でとらえている企業は多く、まずは多くの企業にその誤解を解いてもらうことがニーズの掘り起こしのために重要ですので、現在、デジタルネイティブ世代の若手弁護士の力も借りながら、啓蒙活動に積極的に取り組んでいます。当弁護士法人では、目先の利益にとらわれず、長期的な視野で新しいことに挑戦し続けることを良しとするという

創設時からの伝統があり、若手弁護士にもそれを求めています。既成の弁護士の仕事の枠にとらわれず若手弁護士と新しいことに挑戦していくのは楽しいです」。

東京事務所を統括する柳原克哉弁護士は、オフィスで書類と向き合うだけでなく、積極的に一般企業や異業種の方と接する機会を持つことで、新たに求められる法的ニーズをとらえることも弁護士の活動として重要と考えている。「先輩弁護士がこれまで培ってきた事務所のブランド価値やネットワークを“活用”することで、若いころには簡単には巡り合えないような活躍のチャンスに接することができます。東京と大阪のそれぞれにおいて、若手弁護士が臆することなくそのチャンスを活かすことで、全国的にネットワークを拡大し、新たなブランド価値を生み出して、さらに次の世代につなげていく。そういった好循環を事務所全体で生み出していくことが、クライアントから選ばれ続けるために必要だと考えています」。

「倒産や不動産に関する案件を多く取り扱っていた時代から、会社法をはじめ、知財や渉外など対応できる分野も多岐にわたるようになり、以前と比べて若い弁護士も増えました。若手弁護士にはこれまでのことを単に引き継ぐだけでなく、一人ひとりが当弁護士法人の将来を担うといった気概を持ち、自身で考えて新たな分野に積極的に挑んでいってもらいたいですし、これまで同様、それが自由にできる事務所であり続けられるように支えていこうと考えています」（福田弁護士）。

大阪事務所・中之島セントラルタワー 24 階

東京事務所・有楽町電気ビル南館 6 階

DATA

■所属弁護士等

弁護士34名（2020年2月現在）

■お問い合わせ先

saiyou-b@daiichi-law.jp（経験弁護士採用担当宛）
担当者／村中 徹［47期］、福本洋一［56期］
trainee@daiichi-law.jp（新規登録弁護士採用担当宛）
担当者／毒島光志［63期］、大沼剛［69期］

経験弁護士
司法修習予定者

桃尾・松尾・難波法律事務所

URL https://www.mmn-law.gr.jp/　E-mail mmn@mmn-law.gr.jp
〒102-0083 東京都千代田区麹町4-1 麹町ダイヤモンドビル　TEL：03-3288-2080（代表）　FAX：03-3288-2081

真に依頼者から信頼される事務所を目指して中規模ならではのメリットを活かす

現在のネーミングパートナーである桃尾重明氏、松尾眞氏、難波修一氏の３名の弁護士を中心に、1989 年に発足した桃尾・松尾・難波法律事務所。国内法律事務所の大規模化が進む現在においても、真に依頼者から信頼される中規模法律事務所という独自性をもった事務所として着実に発展していくことを指向する。

2019年4月に創立30周年を迎えた

同事務所があえて“中規模”にこだわるのにはもちろん理由がある。その一つは、スタッフを含めた所員同士が、それぞれの人柄や仕事ぶりを理解・信頼し、互いをフォローし合える関係性を持続させるため。もう一つは、開設以来築き上げてきた事務所の文化を維持・共有しながら、事務所自体を成長させていくためである。「弁護士の仕事にはマニュアルがなく、座学で学べるものではありません。新人弁護士は先輩弁護士の仕事ぶりに学び、自ら成長していくものです。そのために理想的なのは、一人ひとりの弁護士がさまざまな法分野に関わりつつ成長していける環境。そうした環境を維持・強化するために、急激な規模の拡大は好ましくないというのが我々の考え方なのです」（向宣明弁護士）。

ビジネスを強力に支援する専門性と国際的なネットワーク

中規模法律事務所には特定の分野に軸足を置く事務所も少なくないが、桃尾・松尾・難波法律事

難波 修一 弁護士
Shuichi Namba

82年東京大学法学部卒業。84年弁護士登録（第一東京弁護士会）。87年コロンビア大学ロースクール（LL.M.）修了。88年ニューヨーク州弁護士登録及びカリフォルニア州弁護士登録。Weil,Gotshal & Manges法律事務所（ニューヨーク）勤務を経てバンカーズトラスト（ニューヨーク）勤務後、桃尾・松尾・難波法律事務所設立。

向 宣明 弁護士
Nobuaki Mukai

94年東京大学法学部卒業。96年弁護士登録（桃尾・松尾・難波法律事務所／第一東京弁護士会）。00年コーネル大学ロースクール（LL.M.）修了。01年ニューヨーク州弁護士登録。04年桃尾・松尾・難波法律事務所パートナー。09年弁理士登録。11年立命館大学法科大学院講師（独占禁止法）。19年競争法フォーラム常務理事・事務局長。

務所事務所が提供するリーガルサービスは、訴訟・仲裁、会社法、独占禁止法、M&A、事業再生、労働法、知的財産権、コンプライアンスなどあらゆる分野に及び、またクライアントの業種や業態も国際的な大企業からベンチャー企業等の中小企業、さらには個人まで多岐にわたる。各弁護士がそれぞれ得意分野を有しており、複雑化・専門化する企業活動においてクライアントが求める多様なニーズに的確・迅速に対応することのできる体制を整えている。

同事務所のもう一つの特徴として、全世界約150都市、7,500人以上の弁護士が参加する国際的なネットワーク「INTERLAW」の日本における唯一のメンバーファームであることが挙げられる。同事務所のクライアントには日本企業はもちろんのこと、海外企業も多く、また、日本企業の海外進出の増加に伴い、同事務所に依頼されるアウトバウンド案件も増加傾向にあるという。このような案件の依頼を受けた際にはINTERLAWのネットワークを通じて、迅速に、高品質かつグローバルなリーガルサービスを提供できる体制となっている。

加えて、近時は中国法務にも力を入れており、日本企業による中国での事業展開に関連する業務や、中国企業による日本での企業買収・事業展開に関連する業務等も増加している。このような業務に対応するため、同事務所には、中国法に明るく中国語も堪能な日本人弁護士に加え、中国弁護士（律師）も在籍しており、さらに、中国語に対応できるスタッフも複数名常駐している。

弁護士として成長する最適の場
若手弁護士の育成

桃尾・松尾・難波法律事務所はプラクティスグループに分かれていない。そこで、若手弁護士は、それぞれ得意分野を有するさまざまなパートナーと多様な案件に必然的に取り組むこととなる。「新人弁護士には、案件ごとに違うパートナーと組み、多様な現場を経験させることで、リーガルプロフェッショナルとしてのスキルを磨いてもらいます。また、最初から依頼者と直に接する機会を設け、“依頼者のニーズに即した責任感のある仕事をする”という弁護士業務の基本を、実践の中から身につけてもらっています」（難波弁護士）。

2016 Interlaw Annual Global Meeting をホストファームとして日本で初開催

同事務所としては、このように若手弁護士のうちから多様な案件に主体的に関与することが、弁護士としての成長につながると考えている。この観点から、個人事件の受任も認められている。「弁護士にとって専門的知識ももちろん重要ですが、クライアントの依頼を正確に理解すること、その依頼に対する法的検討結果を分かりやすい言葉で説明することが非常に重要です。これは、どの分野であっても共通して必要ないわば弁護士の基礎力ともいうべきものであり、若手弁護士には“自分の事件”として案件に責任感を持って取り組むことで、この基礎力を鍛えてもらいたいと思っています」（大江耕治弁護

大江 耕治 弁護士
Koji Ohe

99年東京大学法学部卒業。01年弁護士登録(第一東京弁護士会)。06年コロンビア大学ロースクール(LL.M.)修了。06～07年Kirkland & Ellis LLP(Chicago)。07年ニューヨーク州弁護士登録。07～09年経済産業省(通商政策局通商機構部)。10年桃尾・松尾・難波法律事務所パートナー就任。10年弁理士登録。

山田 洋平 弁護士
Yohei Yamada

05年東京大学法学部卒業。06年弁護士登録(第一東京弁護士会)。11年コロンビア大学ロースクール(LL.M.)修了。11～12年Davis Polk & Wardwell LLP(ニューヨーク)勤務。12年ニューヨーク州弁護士登録。12～13年デービス・ポーク・アンド・ウォードウェル外国法事務弁護士事務所勤務。16年桃尾・松尾・難波法律事務所パートナー就任。

士)。また、新しい分野の知識や実務のインプットをサポートする体制も整っている。「事務所内では最新の法改正や実務等をテーマに定期的に勉強会を開催するほか、弁護士が外部のセミナー等に参加する場合には費用を補助しています」(向弁護士)。

さらに、同事務所の育成方針に関連して特筆すべき点として、原則として全員が事務所の補助を得て海外留学を経験するという点が挙げられよう。「例えば米国に留学する場合、留学を通じて英語力を鍛えることや英米法的な考え方を理解することも重要ですが、留学で得られるものはそれだけではありません。留学を通じて何を学び、感じるかは人それぞれですが、異なる文化における生活を通じて多様な経験を積むことが、今後の法曹人生の糧になると考えています。」(大江弁護士)。

若手弁護士が成長できる環境がある

若手弁護士には成長のために多様な案件を経験してもらいたいと考えているからこそ、事務所としても各アソシエイトが実際にどのような案件に従事できているかについては気を配っている。具体的には、パートナーは毎週、アソシエイトが提出する担当案件とそれに要する見込み時間を記載した業務報告書とともに、実際にアソシエイトが費やした案件ごとの時間の実績値を確認している。加えて、パートナー、アソシエイトにかかわらず、修習期を超えて弁護士間のコミュケーションは多い。「アソシエイトヒアリングという、パートナーがアソシエイトと面談する制度もありますが、事務所全体として、若手弁護士がパートナーや先輩アソシエイトに相談しやすい雰囲気があると思います。案件に限らず日頃からコミュニケーションは多く、先輩・後輩間の垣根は良い意味で低いといえますね。このようなコミュニケーションを通じて、アソシエイトがどのような案件を担当しているか、またどのような分野に興味があるかといった情報は自然と入ってきます」(山田洋平弁護士)。また、このようにアソシエイトの状況を把握することは、特定のアソシエイトに業務負担が偏らないよう配慮することにもつながっているという。「もちろん緊急性の高い案件が入った場合等、どうしても忙しくなってしまう時期はあります。しかし、事務所としてはアソシエイトに量に偏った勤務態度は求めていません。弁護士の業務経験を積むことは重要ですが、それと同様に、法律分野の研究、書籍の執筆等を通じて自己研鑽する時間も大切ですし、公務や会務を通じてほかの法曹関係者や弁護士と交流したり、友人と会ったり趣味に時間を費やす等、自分の時間を持つことも、バランスのとれた法律家になるためには重要なことだと考えています」(難波弁護士)。

自分のキャリアは自分で選ぶ

若手の間は多様な案件に取り組むが、弁護士として経験を積むにつれ、特定の分野に業務分野を絞っていく弁護士も多い。他方、引き続きジェネラリストとして多様な案件を扱う弁護士もいる。「ある程度経験を積んだ弁護士がある特定の分野を業務の中心にしていきたいと考えている場合には、事務所としてもなるべくそのような案件を経験できるようにする等、可能な限りサポートしたいと考えています。他方、事務所として弁護士の進む道を限定するようなことはしません」(山田弁護士)。弁護士として主体的に進むべき道を決め、それを後押ししてくれる

雰囲気とシステムがあること、自由と挑戦に惹かれる弁護士にとって理想的な環境といえる。

事務所の理念に共感する人材を求めて

桃尾・松尾・難波法律事務所は急激な規模の拡大は指向していないとのことであるが、同事務所が求めるのはどのような人材だろうか。「我々としては、事務所の一員になる方には、最終的にはパートナーになってもらいたいと考えています。このように長く一緒に働く人を採用にするにあたり最も重視している点は、事務所の理念・考え方に共感できるかという点です」（大江弁護士）。

現在の企業法務においては、国内外を問わず、多種多様なニーズへの対応が求められ、熟練の弁護士でさえも過去に経験したことのないまったく新しい問題に直面するが、どのような依頼であっても、さまざまな角度からリスクを洗い出し、とことん依頼者に寄り添って考える。「依頼者のために結果を出せるように必死で食らいついていく。難しい問題でも決して投げ出さず考え抜く、強い責任感を持った、一言で言えば“逃げない人”。これが我々の描く弁護士像です」（難波弁護士）。このような理念に共感することができる弁護士であれば、ほかの事務所や裁判官・検察官出身者も採用するという。実際、若手弁護士の中には中途採用の者も少なくない。

事務所設立以来継承されてきた文化を軸に据え、個々の弁護士の深い専門性を活かした質の高いサービスを提供しながら、さらなる成長を目指す。桃尾・松尾・難波法律事務所は、志を同じくし、専門家集団の一員として、かつ一弁護士として、その使命と職責に全力をもってあたることのできる人材を求めている。

DATA

■所属弁護士等
弁護士50名（外国弁護士含む）、アドバイザー1名
（2020年1月現在）

■お問い合わせ先
URL：https://www.mmn-law.gr.jp/recruit/
TEL：03-3288-2080（代表）

司法修習予定者

弁護士法人淀屋橋・山上合同

URL http://www.yglpc.com/

［大阪事務所］〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜3-6-13 日土地淀屋橋ビル（受付6階）　TEL：06-6202-3355（代表）
［東京事務所］〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-3-2 郵船ビルディング4階　TEL：03-6267-1200（代表）

世界中の人々の
あらゆる法的ニーズに応える

弁護士法人淀屋橋・山上合同は、2002年4月に日本弁護士連合会届出第1号の弁護士法人として設立された。2020年1月時点では、弁護士64名（うち台湾律師1名）を擁する日本有数の規模の総合法律事務所である。また、前身である米田実法律事務所の設立から数えると、創業60年の伝統的な法律事務所でもある。

大阪・淀屋橋のほかに、東京・丸の内にも拠点を構え、国内外の依頼者の多様かつ幅広い法的ニーズに応えている。

淀屋橋・山上合同の理念は、「世界中の人々のあらゆる法的ニーズに応える」ことにある。急激な変化を続ける今日の社会においては、法律事務も、複雑・多様化し、高度化しつつある。これに的確かつ迅速に対応し、クライアントの利便性の一層の向上を図るとともに、規模の拡大や業務の専門化・国際化に努めることにより、さらに広く世界中の人々に対する法的サービスを提供したいとの願いを込めた理念である。

業務内容は、訴訟、M＆A・コーポレートガバナンス等の会社法務、ファイナンス業務のほか、倒産・企業再生分野や労働分野、知的財産分野、中国・アジア関係、独禁法分野、不動産分野、家事・刑事等、極めて多岐にわたる。

同時に、淀屋橋・山上合同を構成する弁護士も多種多様であり、裁判官経験者や検察官経験者、大学教授、外国弁護士資格（台湾）保有者、社会人（一般

企業・公務員）経験者、弁理士等の資格保有者等の人材を積極的に受け入れているのも特徴の一つといえよう。

また、依頼者の業種も幅広く、銀行・証券会社等の金融機関、テレビ局や新聞社等のマスコミ、総合小売業、電力会社、鉄鋼・自動車等の製造業等、ほとんどの業種の事件・相談に対応している。

淀屋橋・山上合同の業務体制

淀屋橋・山上合同は、日々高度化・複雑化するクライアントのニーズに応えるべく、業務の専門化に努めている。所属弁護士の数が多い大阪事務所では、専門部制をとっており、各専門部は、パートナー、中堅のパートナーおよびアソシエイトから構成され、それぞれのパートナーが専門とする業務分野の専門性をより深く追及しつつ、業務によっては、部や東京・大阪の垣根を越えて、複数の弁護士が協同して事件の処理に当たることになる。

淀屋橋・山上合同に入所したアソシエイト弁護士は、半年ごとに各部に配属され、パートナーとともにありとあらゆる専門分野の事件を経験しながら専門性を極めるとともに、多角的な観点から事件を処理するゼネラリストとしての力を身につけることが期待されている。

また、同事務所は、アソシエイト弁護士の待遇等の基本的事項につき、アソシエイト規程を制定している。このアソシエイト規程の冒頭では、「パートナーとアソシエイトは、対等の独立した個人として互いに尊重する」と謳われている。

中でも特筆すべきは、淀屋橋・山上合同独自の留学支援制度であろう。この留学支援制度によれば、一定条件の下で、学費全額のほか、一定の給与を受けながら海外で学ぶことが可能である。現在所属している弁護士の留学先は、米国、ドイツ、オランダ、シンガポール、タイ、インドネシア、中国、香港、台湾、韓国と多岐にわたる。

今回は、東京事務所に所属する弁護士３名に、東京事務所を中心に、説明してもらった。

インタビュー１
（東京事務所について）

東京事務所の井口敦弁護士（58期）は、東京事務所について「東京事務所だけで見ると、弁護士13名とお互いの顔が見える規模です。ゼネラリストでありつつも、それぞれが、専門分野や得意分野を持った個性溢れる弁護士が所属しています。私も、

井口 敦 弁護士
Atsushi Iguchi

川井田 渚 弁護士
Nagisa Kawaida

金融庁証券取引等監視委員会への出向経験がありますが、官公庁や民間企業への出向経験者、社会人経験者、ドイツへの留学経験者、台湾律師と、さまざまな経歴を持った人材が所属しています」と話してくれた。

事務所の特色について、「個性を尊重する事務所です。各弁護士が、各々のやり方で、クライアントに対して、質の高いサービスを提供するべく日々尽力しています」と続けた。

東京事務所における新人弁護士の働き方について、「新人弁護士は、特定のパートナーとではなく、さまざまなパートナーと一緒に案件を担当します。このため、各パートナーの案件処理の方法を見ながら、各パートナーが取り扱っている多種多様な案件を経験してもらうことになります。その中で、まずはゼネラリストとしての経験を積みつつ、自分の弁護士としてのスタイルや専門分野を見つけていくことになります」と話してくれた。また、「アソシエイトについては、メンター制度、カウンセラー制度を設けています。若手のアソシエイトには、先輩のアソシエイトをメンターとして選任し、定期的に食事に行くなどして、悩みや不安がないかなどを幅広く相談に乗ってもらうようにしています。また、中堅のアソシエイトには、パートナーがカウンセラーとして付き、定期的に面談するなどして、留学や出向、専門分野などについて、幅広く相談に乗ることにしています」と続けた。また、「当事務所では、新人弁護士も一人の弁護士として尊重します。その反面、案件に対しても、主体的に取り組んでくれることを求めています」と語った。

最後に、求める人物像について、「クライアントから信頼されて、クライアントが直面する困難に一緒に立ち向かえるような責任感、気概のある方です。また、将来的には、パートナーとして、事務所を一緒に経営してくれる熱意のある方を求めています」と熱く語った。

インタビュー2
（5年目の弁護士から見た事務所の魅力）

入所して5年目を迎える川井田渚弁護士（68期）は、事務所の魅力について、「まず、取り扱っている案件の種類が豊富であることが挙げられます。私自身、事務所に入所して以降、離婚事件からM&Aや大型の破産管財事件まで、たくさんの法的分野に携わってきました。他の東京の弁護士事務所の同期と比較しても、ここまでいろいろ経験したことのある弁護士は珍しいのではないでしょうか。日々刺激的で、飽きることが絶対にないですね」と説明してくれた。

「最近は、専門性が強調されがちですが、その大前提として、ゼネラリストとして一人前であることが必要だと思います。私は、労働法分野を専門としておりますので、徐々に労働法の案件が増えておりますが、クライアントの方は労働法だけ聞きに来られるわけではないので、ゼネラリストとしてのアドバイスを求められる場面が多々あります」。

古田 俊文 弁護士
Toshifumi Furuta

最後に、どのような学生が事務所の雰囲気に合うと思うか、と尋ねたところ、「さまざまなことにチャレンジして、自分の可能性を広げたい、という学生の方にとっては、とても魅力的な環境が整っていると思います。このような性格の弁護士が多い、というようなものはなく、本当に皆多種多様で個性的ですので（笑）、熱意と向上心のある方であれば、充実した日々を過ごせるのではないかと思います」と笑顔で話してくれた。

また、「女性にも働きやすい環境が整っておりますので、女性の方々にも、興味を持っていただきいです。各種説明会・事務所訪問を定期的に開催しておりますので、ぜひ一度、事務所にいらしてください」と語った。

インタビュー3
（若手弁護士から見た事務所の魅力）

淀屋橋・山上合同の東京事務所に入所して3年目の古田俊文弁護士（70期）は、東京事務所の構成について、「東京事務所には、現在13名の弁護士が在籍しておりますが、関西方面の出身者と関東方面の出身者が半々くらいです。関西弁が飛び交うこともありますが、公用語は標準語です」と笑顔で説明してくれた。

また、若手弁護士の働き方については、「入所して感じたのは、依頼者・業務分野の多様性もそうですが、若手であっても一人の弁護士として尊重されるということですね。所内でチームを組んで行うような大規模事件も多く、その際には、案件をリードしていくことが求められます」と答えてくれた。続けて、「まったく忙しくないと言うと嘘になりますが、働き方は個人の裁量に委ねられており、融通が利く職場だと思います。それに、東京事務所では各弁護士がワンフロアで働いているので、先輩たちは、自然と若手の繁閑状況を気にかけてくれていますね」と語った。

最後に、学生に対するコメントを求めたところ、「東京事務所は、弁護士の層が若く勢いがあり、現在も発展途上にあります。出る杭を伸ばし、全力で応援してくれる事務所ですので、何かやりたいことを持っている方には、ぴったりだと思います。開拓精神に溢れ、私達と一緒に事務所を盛り上げてくれる方をお待ちしています」と熱く語ってくれた。

【勤務弁護士（第74期）募集要項】

淀屋橋・山上合同では、第74期司法修習予定者を対象に、以下のとおり、勤務弁護士の募集を行う予定であるとのことである。

採用予定人数

大阪事務所：3～5名、東京事務所：1～2名

希望する人材

法曹としての自立心があり、向上心のある人。性別・年齢・社会経験は特に問いません。

サマークラークについて

大阪事務所、東京事務所ともに、令和2年5月下旬から7月中旬にかけて、第74期司法修習予定者向けサマークラークを実施する予定です。奮ってご応募ください。

その他

その他の募集要項の詳細については、当法人のホームページ（http://www.yglpc.com/）をご参照ください。

DATA

■所属弁護士等
弁護士64名（台湾律師1名含む）（2020年2月現在）

■お問い合わせ先
recruit.osaka2020@yglpc.com（大阪事務所）
recruit.tokyo2020@yglpc.com（東京事務所）

経験弁護士
司法修習予定者

弁護士法人・特許事務所イノベンティア

URL https://innoventier.com/

［東京事務所］ 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビル北館14階（2019年12月より）
TEL：03-6261-6581（代表）
［大阪事務所］ 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-4-9 ブリーゼタワー12階
TEL：06-6346-7580（代表）

国際経験豊富な知財専門家

イノベンティアグループは、弁護士法人イノベンティアと特許事務所イノベンティアの二つの組織から構成され、企業法務、とりわけ知的財産法務に特化することによって、専門性の高い領域で高品質のサービスを提供することを可能にしている。“Innovation + Venture + Frontier”を意味する事務所名“イノベンティア”には、常に革新的リーガルサービスを提供し、ベンチャーマインドを忘れず、フロンティアを拓き続けるという思いが込められており、創業時から東京・大阪に拠点を構え、国内外の特許訴訟を中心とする知的財産法務を中心に、メーカー、IT 企業等のグローバルなニーズに応えてきた。

イノベンティアの強みは、長年知的財産法務・国際法務を取り扱ってきた弁護士と各技術分野に精通した弁理士が対等の関係で協働し、相互の知見を最大限活用しながら、出願から権利行使、権利の活用、国際的な知財戦略の立案支援まで、幅広い業務に対応することにある。

イノベンティアは、複数の弁護士が日本と米国ニューヨーク州の弁護士資格を有し、また、川上桂子弁理士も米国連邦巡回控訴裁判所（CAFC）で客員研究員を務めた経験があるなど、国際経験が豊富だ。日本企業の海外進出や国際取引に関する契約、国際訴訟や仲裁、国際的な知的財産権の確保と活用、行使等を中心に、イノベンティアは、今後ますます充実した体制でリーガルサービスを提供する。

各メンバーの強み・個性・アイディアを活かす

イノベンティアは、弁護士・弁理士はもちろん、事務局も含めた一人ひとりが、自分の強みや個性を活か

した仕事をし、さらに、全所員がアイディアを出し合って利便性の高いサービスの“開発”もしている。

例えば、クライアントから好評の契約審査アウトソーシングサービス“InnoReview”および“InnoReview Plus”は、専門的内容の事業関連契約や英文契約も対象にしながら、発注を容易にして企業の担当者を面倒な見積作業から解放するなど、さまざまな工夫を盛り込んだイノベンティア独自のサービスだが、これも、弁護士・事務局が知恵を寄せ合って実現した。また、中心的業務である知的財産法務と国際法務のほか、飯島歩弁護士はIT・システム開発、町野静弁護士は環境法など、各弁護士もそれぞれが得意分野を有し、事務所もまた、新規の知識・経験の取得を支援している。ロシアとウズベキスタンの弁護士資格を有するアザマト・シャキロフ外国弁護士（日本資格なし）は、母国語のロシア語・ウズベキスタン語に加え日本語・英語も堪能であり、日本企業のロシア・中央アジア圏への進出をサポートする。

ワークライフバランスの追求

イノベンティアには、専門的なリーガルサービスの提供に加え、もう一つミッションがある。それは、“仕事と子育てが両立できる企業法務専門法律事務所”を作ること。代表社員飯島歩弁護士のメッセージ「カウンセルに応募するみなさんへ」（HPに掲載）には、勤務時間・場所に制約のあるプロフェッショナルの力を眠らせないようにしたいという思いがこめられている。

—Profile—

弁護士法人イノベンティア

飯島 歩（代表社員弁護士・弁理士・ニューヨーク州弁護士、京都大学卒業、米国法律事務所・特許庁での勤務経験あり）
藤田 知美（パートナー弁護士・日本ライセンス協会理事、京都大学卒業）
横井 知理（パートナー弁理士、慶應義塾大学・同大学院卒業、京都大学大学院博士課程）
町野 静（パートナー弁護士・ニューヨーク州弁護士、慶應義塾大学・同法科大学院卒業、米国法律事務所・国内大手企業での勤務経験あり）
平野 潤（弁護士、京都大学卒業）
真鍋 怜子（弁護士、京都大学卒業）
三品 明生（弁護士・弁理士、大阪大学工学部・大阪大学大学院工学研究科・大阪学院大学法科大学院卒業）
村上 友紀（弁護士、京都大学・大阪市立大学法科大学院卒業）
秦野 真衣（弁護士、京都大学・京都大学法科大学院卒業）
溝上 武尊（弁護士、大阪大学・京都大学法科大学院卒業）
増田 昂治（弁護士、中央大学・慶應義塾大学法科大学院卒業）
アザマト・シャキロフ（ロシア・ウズベキスタン弁護士（アドヴォカット）、タシケント国立法科大学・名古屋大学・大阪大学大学院卒業）
上田 亮祐（弁護士、神戸大学・神戸大学法科大学院卒業）
中村 洸介（弁護士、九州大学・一橋大学法科大学院卒業）

特許事務所イノベンティア

川上 桂子（代表・パートナー弁理士、大阪大学基礎工学部情報工学科卒業、米国連邦巡回控訴裁判所での客員研究員の経験あり、技術分野は電気・電子・制御・ソフトウェア・医療機器等）
前田 幸嗣（ジュニア・パートナー弁理士、大阪市立大学法学部卒業、専門分野は商標・意匠）
日野 光章（弁理士、熊本大学工学部電気情報工学科卒業、熊本大学大学院工学研究科電気情報工学専攻修了、技術分野は電気・電子・制御・ソフトウェア等）
吉田 昌司（弁理士、大阪府立大学工学部機械工学科卒業、技術分野は電気・機械等）

DATA

■所属弁護士等
弁護士14名（外国弁護士1名含む）、弁理士5名
（2020年1月現在）

■お問い合わせ先
TEL：03-6261-6581（東京事務所）
TEL：06-6346-7580（大阪事務所）

経験弁護士
司法修習予定者

岩田合同法律事務所

URL http://www.iwatagodo.com　E-mail recruit@iwatagodo.com
〒100-6315 東京都千代田区丸の内2-4-1 丸の内ビルディング15階　TEL：03-3214-6205　FAX：03-3214-6209

我が国における企業法務法律事務所の草分け

岩田合同法律事務所の歴史は、1902年、後の司法大臣・日本弁護士連合会会長である故岩田宙造弁護士が「岩田宙造法律事務所」を設立したことに始まる。以来、企業法務を専門に取り扱う法律事務所の草分け的存在として、110余年にわたり、我が国を代表する多くの企業等にリーガルサービスを提供してきた。

「古い格式張った事務所のように思われるかもしれませんが、実際にはそうではありません。“伝統とは、革新の連続である”という言葉が示しているように、伝統を尊重しながらも、それに安住することなく、時代に応じた変化と発展を続けることで常に最高のリーガルサービスを提供することが我々の使命だと考えています」（田路至弘弁護士）。

同事務所の業務分野は、ジェネラル・コーポレート、M&A、ファイナンス、紛争解決・危機管理、競争法分野、知的財産法分野、労働法分野、税務分野、情報・IT関連分野等、企業法務全般に及ぶ。

「特に近年は、海外法律事務所とのアライアンスの下で、クライアントがグローバルに展開するビジネスのリーガルサポートをする機会が飛躍的に増えました。当事務所は、世界的な法律事務所のネットワークであるFirst Law Internationalに加盟する等、クライアントの日々の法律問題から海外進出まで幅広く支援できる体制を整えています」（田子真也弁護士）。

採用・育成方針、キャリアアップ等

岩田合同法律事務所は、新人弁護士を毎年数名程度採用しているが、近年はクライアント・業務の拡大に伴い、採用人数も増加傾向にある。新人弁護士の育成は、入所後の研修（各種法分野に関する講

田路 至弘 弁護士
Yoshihiro Toji

岩田合同法律事務所代表パートナー。91年弁護士登録（43期）。97年University of Paris 2 DSU修了後、Richards Butler法律事務所（Paris, London）にて執務。上場企業等の社外役員・大学の客員教授等を歴任し、多くの書籍・論考等を執筆。主要な業務分野は、契約法、会社法、金融取引、訴訟・紛争解決、個人情報保護関連、株主総会対応等。

田子 真也 弁護士
Shinya Tago

岩田合同法律事務所執行パートナー、一橋大学法科大学院特任教授。93年弁護士登録（45期）。01年Cornell Law School 卒業（LL.M.）後、Coudert Brothers LLP（New York）での執務を経て、02年ニューヨーク州弁護士登録。司法研修所教官・司法試験考査委員等の役職を歴任するとともに、業務分野としては、コーポレート、紛争解決、国際ビジネス法務を中心に対応する。

義等）とOJTとを通じて行う。また、入所後1年間は、シニアのアソシエイトがチューターとして新人弁護士の相談対応・指導等を行っている。中途採用についても、実務経験を有する法曹資格者を随時採用している。

また、新人弁護士・中途採用弁護士ともに、留学・研修、出向等の機会が与えられている。留学・研修に関しては、海外のロースクール・ローファームへの留学・研修制度に加え、海外の司法機関での研修の実績もある。出向に関しては、金融機関・事業会社への出向や、官公庁の任期付公務員等への就任等がある。

今後さらに上場企業・大企業を中心としたクライアントに向けて多様なリーガルサービスを提供していくため、人員体制を拡充し、ジェネラリスト・スペシャリスト双方のバランスがとれた法律事務所として発展することを目指す。

同事務所は、近時、新規クライアントの拡大に加え、既存クライアントから依頼を受ける業務分野等が拡大しており、これに伴う人員拡充により執務スペースを拡張させるため、2020年1月に丸の内ビルディング10階から同15階に移転している。

例年8月から9月頃にかけて、法科大学院在籍者を対象としたサマーアソシエイトプログラムを実施しているほか、例年11月～12月頃に、司法試験予備試験合格者を対象とした事務所説明会を開催している。また、司法試験受験生を対象とした事務所説明会は、例年3月～4月頃に受付を開始している（具体的な採用関連情報については、随時事務所ホームページに掲載）。

若手弁護士・中途採用弁護士からのコメント

「当事務所は、多種多様な法分野の案件に関与できる点が魅力であり、私も、ジェネラル・コーポレートや訴訟、M&Aを中心に、さまざまなクライアントの企業法務全般を広く取り扱っています。また、各案件では、若手のうちから一人の弁護士として主体的に関与することが奨励されており、先輩弁護士のサポートの下、責任感・やりがいを感じながら、充実した毎日を送っています」（深津春乃弁護士）。

「当事務所では、弁護士・スタッフとの垣根がなく、良い雰囲気の中で、さまざまなメンバーと多種多様な案件に取り組むことができています。国内案件のみならず海外案件に携わることも多くあり、当事務所への移籍後、初めての海外出張も経験しました。前職では機会のなかった株主総会対応や危機管理案件も経験できました。また、週1日の出向の機会にも恵まれ、定期的に企業の内部でアドバイスを行っています。留学の制度も充実しており、弁護士としてのキャリアを積むにあたって恵まれた環境にあると感じます」（足立理弁護士）。

DATA

■所属弁護士等
弁護士78名（外国法弁護士3名、公認会計士資格保持者2名、弁理士資格保持者1名、特別顧問1名（元国税庁長官）を含む）、米国人コンサルタント1名（2020年2月現在）

■お問い合わせ先
TEL：03-3214-6205
FAX：03-3214-6209
E-mail：recruit@iwatagodo.com

経験弁護士
司法修習予定者

弁護士法人内田・鮫島法律事務所

URL https://www.uslf.jp/　E-mail info@uslf.jp
〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-10-1 虎ノ門ツインビルディング東棟16階　TEL：03-5561-8550(代表)　FAX：03-5561-8558

データビジネスのすべてを支える ワンストップ法務サービス

弁護士法人内田・鮫島法律事務所が、いま注力している取り組みの一つが“データ戦略法務”だ。企業のビッグデータ事業を、法律面から戦略的にトータルサポートするアプローチだという。

ビッグデータに関連する法領域といえば、個人情報保護法がまず思い浮かぶが、鮫島正洋弁護士は「単に個人情報保護法が分かるだけの専門家ではなく、ビッグデータを扱う事業全体に対応できる弁護士は、当事務所以外ではほとんど育っていないのではないでしょうか」と分析する。

つまり、クライアントのビジネス全体を理解した上で、例えばデータ収集の源泉となる魅力的なビジネスモデルを保護するための特許出願から、データ収集・転用時の利用規約や契約、収集したデータを知的財産として保護するための仕組み作りまで、事業の価値を高めるために必要な法律サービスをワンストップで提供できる法律事務所は、他にはなかなかないだろうというわけだ。

高瀬亜富弁護士は、事務所の特色について、「当事務所は、特定の専門領域から助言する弁護士とは逆の発想で、“御社のビジネスにはこういう法律が関連していて、それらをすべて我々の方で拝見しますよ”というアプローチが得意です」と説明する。

クライアントとのコミュニケーションにおいても、相談事から、相手が気付かない法的課題まですくいあげることに長けている。「特許出願の話から始まって、ビジネスモデルを聞いてみたら個人情報保護法上の課題が見つかり、ビジネス全体を練り直す提案をすることはよくあります。クライアントに聞かれていないことでも進言するのが基本スタンス」(高瀬弁護士)だという。

時には、クライアントの要望に“待った”をかけること

もある。「特許出願を検討する上では優先順位をつけますが、お客様が“これを出願したい”とおっしゃっても、“その順位付けが本当に正しいのか”を深掘りします。データビジネスにおいて、ユーザーを集めるサービスのシステムを特許化するよりも、そのデータの収集方法に競争力があるとすれば、そちらを特許化すべきです。お客様のビジネスの中で、真に競争力の源泉になっているのはどこなのかを探りながら、最適解を提案しています」と髙野芳徳弁護士。

言われるがまま特許出願するのは簡単だが、ビジネスがうまくいかなかったり、的外れな出願をすればクライアントの利益にはならない。しかし、そこまで踏み込んで進言してくれる法律事務所は珍しいのではないだろうか。

所属弁護士が自立しながら支え合える風土

それにしても、ビジネス全体から多領域の法的論点を抽出するとなると、相談に対して、各々専門性を持った複数の弁護士がチームで対応することが多いのでは、と思うが、そうではないという。「基本的には、一人が案件を担当します。そのほうが、お客様のビジネスモデルや抱えている課題を網羅的に把握することができるからです。お客様のビジネスに関連するさまざまな法領域にアンテナを張り巡らせるのは大前提で、そうでないと務まりません」（高瀬弁護士）というから心強い。一方で、所属弁護士はそれぞれの専門領域を持っており、事案に応じて柔軟に協働し、サポートし合う環境も整っている。

「事務所内で相談し合い、助け合える風土は重視しています。当事務所では、誰かから何かを質問されたときに、“ちょっと忙しいから後にして”ということはありません。頼られたら最優先で向き合うのがルールなんです」と語る鮫島弁護士は、代表パートナーとして、自ら風通しの良い雰囲気作りを率先して心がけている。

IT企業から転職して入所1年弱、鮫島弁護士の下で研鑽を積む市橋景子弁護士も、「所属弁護士がお互いを尊重し合う風土があります。どの先生も、新人の相談に対しても専門性をもってきちんと答えてくれて、面倒見がすごくいいんです」と、雰囲気の良さを強調する。

個々の弁護士に与えられる裁量も大きい。鮫島弁護士は、市橋弁護士にオールラウンドプレイヤーとして期待をかけており、案件ごとに方針や注意点といった大括りの指示を出すにとどめているという。自ら考え、多方面にアンテナを張ることは大変だというが、「案件に携われば携わるほどアンテナの感度が上がり、次の案件で成長を実感できます」（市橋弁護士）という。

髙野弁護士も「他事務所に比べるとアソシエイトに任せられている範囲が広く、その責任感の中で成長の機会を得られています」と同調する。

同事務所といえば、法律事務所としては珍しく、企業経験者と理系・技術系の人材が多いのが特色だ。「それらが当事務所にとって好ましい志向ではあるとしつつも、決してそのような経歴にこだわっているわけでありません」と鮫島弁護士。

文系の市橋弁護士は、中小企業支援に興味を持ったことが入所のきっかけだ。そのことが示しているように、キャリアや学問志向よりも、ビジネスを理解し、ビジネスを支援することに興味とやりがいを覚える人材が求められている。

髙野弁護士は「法律家は法律のことはよく分かっていても、一方でビジネスの常識を知らなかったりします。中小企業やベンチャーの社長さんと話すときに、“こんなことも知らないのか”と言われることもあるでしょう。そのことに危機感を覚えて、ビジネス感度を高めようと頑張れる人と一緒に仕事をしたいですね」と語る。法律の力によって、ビジネスの価値と競争力を高めることを追求したい人にお勧めしたい事務所だ。

DATA

■所属弁護士等
弁護士26名（うち弁理士出身者12名）、弁理士1名
（2020年1月現在）

■お問い合わせ先
TEL：03-5561-8550（代表）
FAX：03-5561-8558
E-mail：info@uslf.jp

経験弁護士
司法修習予定者

北浜法律事務所・外国法共同事業／弁護士法人北浜法律事務所

URL http://www.kitahama.or.jp/

［大阪事務所］〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜1-8-16 大阪証券取引所ビル
TEL：06-6202-1088（代表）　FAX：06-6202-1080・9550
［東京事務所］〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-7-12 サピアタワー14階
TEL：03-5219-5151（代表）　FAX：03-5219-5155
［福岡事務所］〒812-0018 福岡県福岡市博多区住吉 1-2-25キャナルシティ・ビジネスセンタービル4階
TEL：092-263-9990（代表）　FAX：092-263-9991

事務所の理念と特徴

1973年に大阪で設立された北浜法律事務所は、2002年には東京、2006年には福岡に拠点を開設し、幅広い業種のクライアントに対し、さまざまな法的サービスを提供している。取扱業務は、コーポレート、会社法、M&A、ファイナンス、独禁法、事業再生、国際取引法務等、多岐にわたるが、3拠点のネットワークを活かしたスピーディーな対応と密なコミュニケーションを通じたきめ細やかなリーガルサービスを強みとしている。“すべての依頼者に最適かつ実践的なソリューションを提供すること”を事務所の理念に据え、クライアントの依頼目的やニーズあるいは不安といった“想い”を、担当する一人ひとりの弁護士が十分に理解、共感しながら具体的な“カタチ”にしていくことを心がけている。この理念を実現するために、①専門的な知識と経験、②スピードと熱意、③コミュニケーション重視の姿勢、④豊富な国際案件の経験、⑤持続的な人材育成に力点を置いた事務所運営がなされている。こうした事務所の理念や運営方針は、事務所の体制作りや人材育成の仕方にも表れており、それぞれの弁護士が自らの強みを活かし、各分野でスペシャリストとして活躍する一方、同事務所の一員として、他の弁護士との連携やチームワークも大切にしながら事件処理に当たっている。

新人の教育体制について

北浜法律事務所では、いわゆるオン・ザ・ジョブ・トレーニングを基本としている。入所1年目から複

若手弁護士を交えた会議では自由闊達な議論が行われる

数の訴訟事件や交渉案件を担当し、パートナーやシニア・アソシエイトの指導を受けながら、交渉窓口や書面の作成等を積極的かつ主体的に行うことが期待される。訴訟はあらゆる紛争が最終的に行き着く場であり、知識と技術の双方において訴訟に精通することが弁護士としての第一歩であるという考えに立ち、できるだけ多くの先輩弁護士とともに、多様な案件の訴訟対応に当たり、弁護士として必要となる事件の処理能力を高めてもらうのが新人教育の基本となる。また、所内では、各種プラクティスグループによる勉強会や語学研修が行われるなど、大規模事務所ならではの自己研鑽の機会も多く設けられている。さらに、若手弁護士が海外の教育機関や企業などで研鑽を積み、弁護士自身そして事務所全体の知識を深め、経験値を高めることを推奨している。海外留学については、海外ロースクールでの履修や海外法律事務所での研修に毎年アソシエイトを送り出しているほか、アソシエイトが国内の企業や公官庁等に出向し、より深い知識とスキルを習得し、それぞれの分野において高い専門性を発揮してくれることを期待している。

事務所が求める人材

事務所の風通しの良さは、北浜法律事務所の大きな特徴の一つである。事務所開設時から40年以上変わらず、1年目の弁護士もパートナー弁護士も、低いパーテーションのみで区切られた同じ広さのブースで執務しているが、このようなレイアウトは、弁護士同士が経験年数に関係なく、いつでも気軽に議論できることを第一に考えたものといえる。同事務所では、新人であってもその意見は尊重され、先輩弁護士と対等に議論することができる環境にあるが、その一方で、1年目の弁護士であっても一人のプロフェッショナルとしての高い自覚と主体性、そして責任感が求められる。同事務所が求めるのは、明日の同僚として対等に議論を戦わせたいと思わせる能力と、ともに働き、ともに理想を語り合いたいと思わせる人格を備えた人材である。

DATA

■所属弁護士等
弁護士90名（外国法事務弁護士、中国律師含む）
（2020年1月現在）

■お問い合わせ先
recruit@kitahama.or.jp
（採用担当:大石（武）、江鳩、三木、藤原、若井、佐野）

経験弁護士
司法修習予定者

きっかわ法律事務所

URL http://www.kikkawalaw.com/　E-mail recruit@kikkawalaw.com

［大阪事務所］〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島3-2-4 中之島フェスティバルタワー・ウエスト11階
TEL：06-6201-2970　FAX：06-6201-2980
［東京事務所］〒100-0011東京都千代田区内幸町2-2-2富国生命ビル15階
TEL：03-3580-6767　FAX：03-3580-6766

老舗の伝統に裏付けられた多様な業務領域

きっかわ法律事務所は、昭和17年に、民事保全法研究のパイオニアであり、日弁連会長なども歴任した故吉川大二郎弁護士により創立された。大阪きっての老舗事務所として発展を遂げ、その後代表に就任した原井龍一郎弁護士は、国の基本法の立法過程に弁護士として初めて本格的に関与し、現代表小原正敏弁護士も大阪弁護士会初のニューヨーク州弁護士として渉外案件を開拓するなど、パイオニアとしての役割を引き継いできた。

創立以来のパイオニア精神を受け継ぎながら、同事務所は社会情勢の変化にも柔軟に対応し、民事保全分野における多様な事件はもとより、公害事件・独禁法違反事件・製造物責任事件・薬害事件・株主代表訴訟・建築紛争事件・知財事件・倒産事件など幅広い分野で、社会の耳目を集める事件を取り扱ってきた。

その一方で、日常的に生じる債権回収や、個人のクライアントからの一般民事・家事事件、刑事事件など身近な法律問題にも積極的に関与し、さらには、世界約100か国・米国40州に所在する法律事務所の世界的ネットワークであるTERRALEX（テラレックス）の西日本唯一の加盟事務所として、海外留学経験を持つ弁護士を中心に渉外案件にも積極的に取り組むなど、取扱事件は非常に広範である。

顧問先企業も、大手製造業、複数の公共インフラ企業、金融機関等から中小企業に至るまで多様であり、民事訴訟法学会（関西支部）の事務局として裁判官や研究者が参加する研究会にも関与するなど、多くの知的接触の機会を得られることも、同事務所の大きな魅力の一つである。

新人弁護士の育成・キャリアアップ

きっかわ法律事務所では、実際の事件処理を通じて新人弁護士（若手の中途採用弁護士を含む）の育成を行っている。グループ制やセクション制は採用せず、各パートナーが、案件の種類・規模等に応じて、他のパートナーやアソシエイトとチームを組んで事件処理に当たることを基本としている。そのため、入所1年目から複数のパートナーの下で幅広い業務に関与する機会を持ち、事件の解決に至るまでの“流れ”を数多く実感しながら、弁護士としての感性を磨くことになる。

実際の事件処理においては、書面作成等にとどまらず、パートナーの指示を仰ぎながら、クライアントとの連携や外部との折衝などを主体的に行うこともあり、所属弁護士との緊密なコミュニケーションが必要となる場面も多いが、同事務所では、事件の処理方針などについて気兼ねなく周りの弁護士に相談できる環境が整っている。この風通しの良さは、業務処理の観点だけでなく、多少なりとも不安を抱えて新たな世界に飛び込む新人弁護士にとっては、心強い要素であろう。加えて、各企業の法務担当者を交えて企業法務に関する論点を検討する企業法務研究会を定期的に開催するとともに、労働法等に関する所内勉強会も開催しており、企業法務に限らず幅広い法分野について知見を深める機会が用意されている。

このように多種多様な機会を通じて弁護士としての足腰を鍛えた上で、自身の専門性をより高めるべく企業や官公庁への出向、海外への留学等を希望し、キャリアアップを実現している若手弁護士も多く、このような意欲的な挑戦に対する支援は、同事務所の方針として今後も維持される。

事務所からのメッセージ

当事務所は、深く掘り下げた調査研究と、創造性に富んだ活発な議論を両輪に、丁寧な仕事に誇りを持つ弁護士が集まる事務所です。これまで培ってきた伝統を守りながら、現状に満足することなく、常に向上心を持って挑戦し続けるべく、意欲的な若い仲間を迎えてさらに事務所のパワーアップを図ります。

司法試験受験者を対象に、サマークラークを実施しております。奮ってご応募ください。

DATA

■所属弁護士等
弁護士35名（2020年2月）
■お問い合わせ先
TEL：06-6201-2970
E-mail：recruit@kikkawalaw.com（採用担当：森 拓也）

経験弁護士
司法修習予定者

弁護士法人GVA法律事務所

URL https://gvalaw.jp/　E-mail recruit-b@gvalaw.jp
〒150-0021東京都渋谷区恵比寿西1-7-7 EBSビル3階　TEL：03-6712-7525　FAX：03-6712-7526

“世界中の挑戦者を支える インフラになる”

GVA法律事務所（以下「GVA」という）は、2020年に設立9年目を迎え、現在弁護士・スタッフを含め40名以上になり日々成長を続けている。“世界中の挑戦者を支えるインフラになる”を理念に掲げ、創業以来、ITベンチャー企業を中心として最先端ビジネスモデルの構築・運用の支援や東南アジアにおけるビジネス展開の支援を行ってきた。2016年にタイ法人を設立、2019年にはフィリピン拠点に駐在弁護士を派遣し、東南アジアへの進出を目指す企業のサポートを強化した。また、事務所の代表である山本俊弁護士が2017年に創業したGVA TECH株式会社では、大企業やスタートアップ、中小企業の“法律格差”を縮めていくため“AI-CON”という、契約リスクをオンラインで判定するサービスを提供している。

業務の状況

現在顧問先は200社を超え、スタートアップから上場企業、海外企業まで幅広いフェーズ・業種のクライアントを抱える。具体的には、AI･ビッグデータ、IoT、FinTech、HealthTech、ブロックチェーン、SaaS、AR・VR・MR、シェアリングエコノミー等、多種多様な業種を扱っており、最近ではIPOが間近に迫った顧問先も増えている。業務の具体的内容としては、会社法・金融商品取引法・労働関係・企業間紛争などの企業運営、ベンチャー企業特有のファイナンス・VCとの投資契約交渉・ストックオプションの制度設計・IPO準備の支援、海外進出サポート・渉外などが中心となる。海外展開や

国内地方エリアへの事務所の展開も積極的に行う予定であり、今後も法律事務所として挑戦を続ける。

事務所が求める人材
――事務所のバリューを体現し、自ら考え、動き、仕事に夢中になれる人

GVA の業務は、IT やベンチャー企業に対する知識が問われる分野ではあるが、実際に働く弁護士は、理系出身者や企業経験者は決して多くはない。毎年、新人・中途弁護士に対しては、育成プログラムを実施しており、積極的な情報・ノウハウ・文化の共有によって、実務で要求されるさまざまな知識・経験を身につけることができる。また、事務所では、理念の下に、バリュー（ZENTAI SAITEKI、Adapt to Change、As a Good Team）を掲げ、事務所の方向性と弁護士個人の方向性がズレないようにしている。バリューの詳細についてはウェブサイトに記載されているが、日々変化していく状況を素直に受け入れ、その変化に伴い自らを積極的に変化させることができる弁護士や、ベンチャー企業のビジネス自体に興味のある弁護士が GVA では活躍している。

他方で、GVA は、常に事務所全体の成長を志向する事務所であることも心がけている。それは、たとえ１年目の弁護士であっても同様であり、チームメンバーとして尊重し、事務所に貢献するという意識を持って働いてくれることを期待している。そのため、ただ与えられるのを待つのではなく、より多くを吸収しようと、自ら考え、動き、仕事に夢中になれる人を求めているという。

実際にクライアントにサービスを提供する際にも、新人弁護士であっても、単に上から指示された仕事を行うのではなく、各自が責任を持ってクライアントのための最善を追及することを徹底している。仕事に夢中になればなるほど、多くの成長の機会を掴むことができるのが GVA である。

最後に
――事務所からのメッセージ

わたしたちの理念は“世界中の挑戦者を支えるインフラになる”ことです。この理念に共感し自分が事務所をより良く変えていくという気概のある方は、ぜひお気軽にお問い合わせください。

DATA

■所属弁護士等
弁護士27名（中国律師、外国弁護士有資格者含む）、司法書士1名（2020年1月現在）

■お問い合わせ先
recruit-b@gvalaw.jp

経験弁護士
司法修習予定者

潮見坂綜合法律事務所

URL https://www.szlaw.jp/

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル6階　TEL：03-3596-7300（代表）　FAX：03-3596-7330

“一騎当千の弁護士”を目指して

弁護士にとって大手法律事務所に在籍することによるメリットは多い。しかし、個として自らの道を切り開いていきたいという思いを持った弁護士集団が潮見坂綜合法律事務所だ。この思いに引きつけられるように世代や得意分野、出身母体が異なる多様な弁護士が集まり、霞門綜合法律事務所との統合（2019年5月）を経て、陣容・分野をさらに拡充している。

高橋元弘弁護士は、「旧霞門・旧潮見坂ともに“合議制”を重視する文化の事務所が統合したことによって、会社法関係争訟を含めた企業間紛争等の分野が増強され、加えて知的財産法分野を含めて受任できる案件分野・規模がさらに拡大しました。その結果、人員の余裕をもってワンストップのサービスを提供できるようになりました」と統合後の確かな手応えを語る。

企業間訴訟も多く手がける笠野さち子弁護士も、「特に中堅若手層が厚くなり、同世代で互いに刺激を受け合っています。既に旧霞門の顧客企業からは、今後は特許紛争も依頼したいというお話をいただいておりますし、例えば旧霞門の5～6名体制では難しかったであろう大型のM&A案件も、10名前後でのチームアップが可能となったので、確実に対応できるようになりました」と対応力の向上を実感している。

知的財産の分野をメインとする吉羽真一郎弁護士は、知的財産専門の事務所および大手法律事務

所でさまざまな案件を経験し、同事務所に合流した。「これまで、例えば判例百選に掲載されるような著名な知的財産案件に多く携わることができました。貴重な経験を積める、弁護士として恵まれた環境にあると思っています」。

後藤高志弁護士はM&A分野に注力している。「一口にM&Aと言っても多種多様な案件がありますが、この規模であらゆる類型に対応できる事務所は稀でしょう。M&Aは総合芸術ですから、ステレオタイプなルーティンに拘泥してはもはや専門事務所とは言えません。今求められているM&A事務所とは、当事務所のように、常日頃からほかの専門家との協働により多様な紛争・法分野に接することで法的な感度を高めつつ、具体的なM&A案件においても、分野の垣根を越えて“強い”弁護士が協働する事務所だと考えています」。

渉外分野を中心に取り組む辻川昌徳弁護士は、海外企業が日本に進出する際の相談を多く受けていることから、逆に日本企業が海外に進出する際に注意すべきことがよく分かるという。単なるリーガルアドバイスにとどまらず、クライアントの精神的なケアにも心を配る。「国際取引や国際的な調査対応案件では想定外の事態が発生することも多く、案件の進行に対して多くのクライアントが不安を感じています。そこで、法的なアドバイスのみならず、他社の事例やリスクの最大値を示すなど、クライアントに早い段階から見通しを示すリーガルアドバイスを常に心がけています」。

河西一実弁護士は、「若手が資料収集やドラフト作成に精を出し、上席者の意見・指示を請うという形式を我々は合議とは呼びません。合議は、個々の弁護士が当該事件、クライアントにとってベストであると考える方法・手段について意見をぶつけ、最適解を練り上げる真剣勝負の場なのです。そこでは年次不問であり、実際、当事務所のウェブサイトにはパートナー・アソシエイトといった肩書は掲載しておりません」と年次の壁を越えた“合議”の意味を説明する。

それぞれの経験とノウハウを共有することで“一騎当千の弁護士”であることを何よりの目標とする。一人ひとりが高い専門性を持ちつつ、密な連携で互いをサポートしながら幅広い案件を取り扱う“強いスペシャリストが協働する唯一無二の法律事務所”としてあり続ける。

若手に期待するもの

同事務所では、責任を持って案件に取り組んでこそ真に実力のある弁護士に育つ、という考え方の下、若手の弁護士が前面に立って案件をリードすることを推奨している。例えば1年目の弁護士が案件をリードするのは困難な場合もあるが、ほかの弁護士と活発に合議をして理解を深め、十分な準備をすることにより、成長してほしいと考えている。

案件のハンドリングや合議等においては期の上下は関係なく、“最も優れたアイディアを出せる者がリードする”という発想に基づいて自由闊達な議論を交わし、これによって仕事の質をより高めることを目指している。それゆえ、主体性、自立性が高く、好奇心の強い人材を求めている。

DATA

■所属弁護士等
弁護士20名（2020年2月現在）

■採用
司法修習予定者は司法試験直後から採用手続開始。
経験弁護士は随時募集中。
応募申込方法は事務所HP（https://www.szlaw.jp/jp/recruit/）参照。

■お問い合わせ先
shiomizaka-recruit@szlaw.jp（担当：浅田・有富）

経験弁護士
司法修習予定者

柴田・鈴木・中田法律事務所

URL http://www.ssn-law.jp/

〒100-6013 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング13階　TEL：03-6550-9540（代表）　FAX：03-6550-9539

取扱案件の拡がりに見る事務所としての存在感の高まり

2014年の設立から6年。異なる分野で高い専門性を有する弁護士が集い、大企業からベンチャーまで幅広いクライアントに機動的かつ高品質なリーガルサービスを提供し続ける柴田・鈴木・中田法律事務所。柴田堅太郎弁護士は、同事務所の取り組みが着実に実を結んできていると語る。「設立以降、ご依頼いただいたすべての案件に、一つひとつ誠実に、全力で取り組んできました。6年目を迎え、案件数の増加もさることながら、寄せられるご相談内容の拡がりを感じています」。

柴田弁護士はM&Aを中心に扱うが、スピンオフや買収防衛など、趣が異なるM&Aに携わる機会が増えたという。「2019年6月に経済産業省で策定された「公正なM&Aの在り方に関する指針」の対象となる案件や、同時期に公表された「グループ・ガバナンス・システムに関する実務指針」を受けてカーブアウト案件の増加も見込まれており、個々の案件の特性に応じた対応の重要性が高まっていると感じています」（柴田弁護士）。

鈴木健太郎弁護士も、事務所が取り扱う案件の変化を感じ取っている。「PEファンドによる買収や関連するファイナンス案件のご相談が増えています。2019年はスポンサー、スポンサーに資金提供するシニア・メザニンのファイナンス、対象会社・特別委員会、売主など、PEファンドによる買収案件のすべての関係当事者の代理人を経験しました。当事務所が各プレーヤーに認知されてきた証左ではないでしょうか」（鈴木弁護士）。

知的財産分野を主戦場とする中田裕人弁護士、不動産取引の知見が豊富な押味由佳子弁護士、行政関連法務やコーポレートガバナンスを熟知した渡邊伸太郎弁護士も、業務や案件の拡がりを実感する。

「これまで、知的財産分野の中でもライセンスや共同開発など、企業間の契約や取引をめぐる案件の割合が高かったのですが、最近は特許訴訟をはじめとする紛争系のご依頼が増え、裁判所に足を運ぶ機会も増えました。ドメイン名紛争に関するご相談やプロバイダ責任制限法に基づく発信者情報開示請求に関するご相談もいただいています」（中田弁護士）。

「従来から注力している不動産証券化など不動産

関連全般案件に加え、上場企業の社外役員や外部委員も務めています。グローバル化・多様化が一層進んでいるビジネスの現場を肌で感じる日々は、新たな発見の連続です」（押味弁護士）。

「海外上場企業の日本拠点からの依頼、特に電力を中心とするエネルギー関連のご相談が増えています。市場ベースの法制度へと移行しつつある日本にビジネスチャンスを見出して参入する企業に、日本人にとっても複雑な法制度を説明しています。前例がないことも多く、時には行政と意見交換しつつクライアントの求める解を模索するなど、非常にやりがいある仕事をしています」（渡邊弁護士）。

最高水準のリーガルサービスを顔の見える距離・クライアントと“ワンチーム”で

企業にとっては、一つひとつの依頼が自社の経営やビジネスを左右しかねない重要なものだ。当然、それをサポートする弁護士には、高い能力が求められる。同事務所のパートナー弁護士は大規模事務所で研鑽を積み、それぞれに高い専門性を備えているが、いまもなお最高水準の実務を追求している。

「パートナー弁護士の専門が異なるという点は、複雑な要素の絡む高度な案件にも確実かつ迅速に対応することができるなど、事務所としての大きな武器となります。もちろん、規模の大小にかかわらず、チーム編成は柔軟で、ほかの専門的知見が必要な場合には惜しみなくリソースを投入します」と、渡邊弁護士。

また、同事務所は設立以来一貫して“きめの細かいハンズオン対応”を重視する。「企業が法律事務所に抱く不安の一つに、“どの弁護士がどこまで担当しているのかがわからない”というものがありますが、当事務所は責任パートナー弁護士が受任から案件終了まで、一貫して担当します。こうすることで、弁護士はクライアントのビジネスを深く理解し、案件に最良のソリューションを提供することができるのです。当事務所ならではの、こうした顔が見える弁護士による一貫したサポートは、“安心できる”とご好評をいただいています。我々も、クライアントの反応を肌で感じることのできる距離感は日々のやりがいにつながっていますし、アソシエイト弁護士はとりわけそう感じていると思います」（鈴木弁護士）。

“ハンズオン”によるアソシエイトの指導事務所とともにアソシエイトにも成長してほしい

同事務所はアソシエイトを積極採用の方針で、2019年10月に、オフィス拡張のためのフロア移転も完了した。2020年の年末に加入予定の新人弁護士を加えると、合計10名、男性弁護士7名、女性弁護士3名となる。2019年には、女性弁護士比率が高い事務所として所属弁護士会の会報でも取り上げられた。もちろん採用後の教育体制も充実しており、現在4名のアソシエイトも、事務所とともに成長していることを実感している。「多様かつ高度な専門性を有する弁護士に指導を受ける日々は、非常に充実しています。大規模な案件や話題性のある案件を数多く経験できるのは、当事務所ならではだと思います」（荒井真太郎弁護士）。

「どのパートナーも専門性が高く、大規模事務所と同様にディールを進めていく当事務所に魅力を感じています。所属弁護士全員との距離が近く、視野の拡がりを実感する毎日です」（松居駿介弁護士）。

「実際の案件の専門性とそこから派生した汎用性を学ぶ毎日は、非常に刺激的です」（大薮万純弁護士）。若手弁護士は、パートナー弁護士の手厚い指導の下、プロフェッショナルへの道を着実に歩んでいる。

「アソシエイトが数ある“パーツ”の一つに陥ることなく、幅広い案件を、最初から最後までじっくり取り組むことができることが当事務所の大きな特徴といえます。企業法務の最前線でどこでも通用する良い経験が積みたいと考える方は、是非当事務所を検討してみてください」（柴田弁護士）。

DATA

■所属弁護士等
弁護士9名（2020年2月現在）

■沿革
長島・大野・常松法律事務所の同僚であった柴田、鈴木、中田の3弁護士が2014年2月に開設

■所属弁護士等による最近の著書・論文（共著含む）
柴田堅太郎『中小企業買収の法務』、鈴木健太郎『買収ファイナンスの法務〔第2版〕』（いずれも中央経済社、2018）、渡邊伸太郎「WTOアンチダンピング等最新判例解説40」国際商事法務46巻10号1411頁

■お問い合わせ先
03-6550-9540

経験弁護士
司法修習予定者

島田法律事務所

URL http://www.shimada-law.jp　E-mail recruit@shimada-law.jp
〒100-0004 東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア Wes18階
TEL：03-3217-5100　FAX：03-3217-5101

伝統的法律顧問でありつつ最新問題に迅速に対応

「クライアントとの長期的な信頼関係を基礎に、各人がモラルをもって最良のリーガル・サービスを提供する」。島田法律事務所の理念と特色について、代表パートナーの島田邦雄弁護士はこのように述べる。

「当事務所のクライアントの中には、各業界を代表するような、社会・経済に大きな影響を与え得る立場にある企業も多いのですが、そうしたクライアントからのご相談は、業界が直面する最新の問題に関することが少なくありません。そのようなご相談に対して、実効性のあるソリューション（解決）を提供するためには、法的知識はもちろんのこと、当該クライアントを取り巻く経営環境、その事業の特性や、企業文化をも十分に理解しておく必要があると考えており、その意味で、当事務所は、日常的なリーガル・サービスを通じたクライアントとの長期的信頼関係の構築を最も重視しています」。

クライアントが直面する経営に直結するような課題についてまで幅広くリーガル・サービスを提供する同事務所は、伝統的な法律顧問としての性質を色濃く残している。他方で、企業を取り巻く法的環境が目まぐるしく変化する近時、日々の相談業務を通じて、文献や裁判例からは回答を導き難い最新の問題について知識・経験を蓄積し続けているのも、同事務所の特徴である。いわば“伝統的かつ先進的”なリーガル・サービスの提供を実現しているのが、同事務所の強みといえよう。同事務所が企業法務の世界で高く評価されていることは、日本経済新聞社が実施している「企業が選ぶ弁護士ラン

キング」で、島田弁護士が毎年上位にランクインしていることなどからも窺える。

専門性に裏打ちされた実効性あるソリューション

島田法律事務所には、公正取引委員会や金融庁の出向経験者、裁判官経験者、東京地検特捜部出身者等、多士済々のメンバーが揃う。これらの弁護士が、実務に即した“活きた”専門知識を基に、総合的見地から実効性あるソリューションをクライアントに提供している。

また、企業法務事務所としては訴訟（ADR 等も含む）の取扱件数が多いことも特色の一つである。「過去に取り扱った事件の中には、2013 年 3 月 7 日の金利スワップ最高裁判決等、実務に多大な影響を与えたものもあり、訴訟に強い事務所として認識いただいているのではないでしょうか」（半場秀弁護士）。

長期的な視野で人材育成を図る

島田法律事務所の若手弁護士の教育は、基本的に OJT による。アソシエイトも、パートナーと同等に方針の検討・策定、外部との連絡、文書のドラフト等に主体的に関わり、また、弁護士登録から 1 ～ 3 年後程度でその多くがクライアント企業に出向し、クライアントの視点で弁護士業務に関わる機会を持っている。そのほか、留学や官公庁への出向等の外部での研修も勧めており、長期的な視野で所属弁護士の成長を図っている。その結果、同事務所では、新人採用数は多くなくとも、所属弁護士が他に転ずることが少なく、順次規模が拡大している。

同事務所では、夏にはロースクール在籍者、冬には予備試験合格者を対象としたインターンシップや説明会を実施し、事務所についての積極的な情報提供を行っている。「少しでも興味を持っていただける方とは、ぜひともお会いして、当事務所のことをより深く知っていただきたいと考えています」（筬島裕斗志弁護士）。

DATA

■所属弁護士等
弁護士39名（外国弁護士含む）、顧問1名
（2020年2月現在）

■お問い合わせ先
recruit@shimada-law.jp

経験弁護士
司法修習予定者

西村あさひ法律事務所

URL https://www.jurists.co.jp　E-mail recruiting_lawyer@jurists.co.jp
〒100-8124 東京都千代田区大手町1-1-2 大手門タワー　TEL：03-6250-6200（代表）　FAX：03-6250-7200

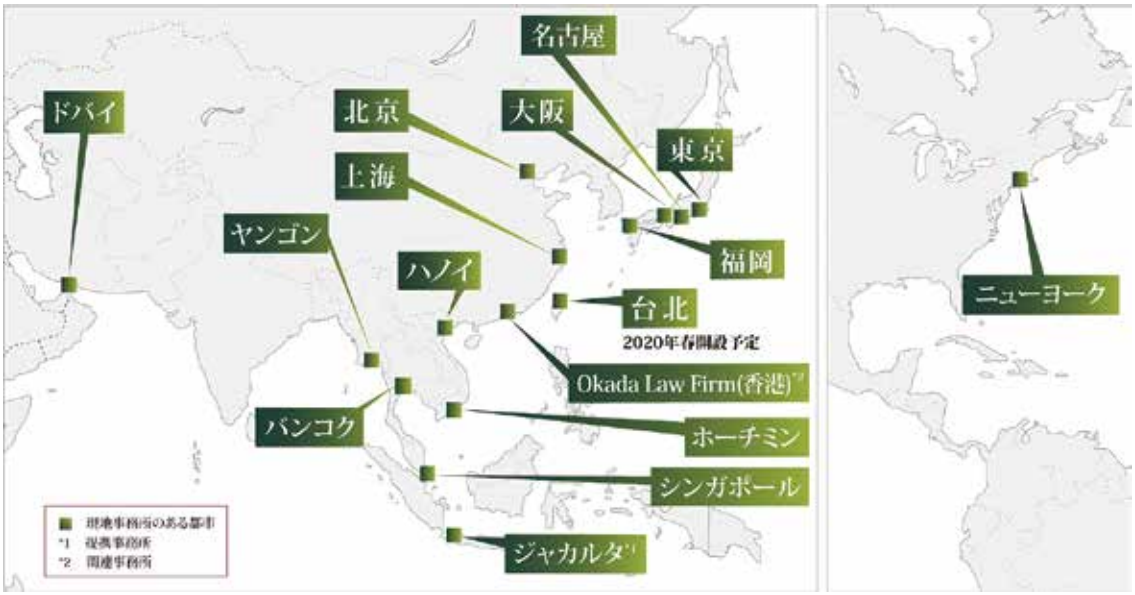
日本最大の法律事務所

西村あさひ法律事務所は、約700名の弁護士・外国弁護士が所属する日本最大の法律事務所である。取り扱う法律分野は企業法務全般にわたり、全世界の法律業務に対応している。

強い組織力と個性の尊重や多様性

同事務所の特徴の一つとして、まずは強い組織力が挙げられる。運営理念として“組織としての一体性”を重視しており、完全収支共同型の組織の下、案件ごとに各弁護士の専門性や強みを活かした最適なチーム・アップを行い、依頼者にとって最高のリーガルサービスを提供することを目指している。このような強固な組織力は、同事務所が日本最大の事務所であることによる強みを最大限に発揮する基盤となっている。

他方で、同事務所は個性や多様性についても非常に重視・尊重しており、“弁護士の個性の尊重”も重要な運営理念としている。複数の法律事務所の統合を経たという経緯や、検察官、裁判官、官僚、民間企業など出身の異なるさまざまな人材を積極的に迎え入れた結果、多様な価値観とバックグラウンドを持つ弁護士の集合体として、自由に意見を言い合える雰囲気・土壌が形成されている。このような自由闊達な雰囲気は、同事務所の基本理念である“法の支配を礎とした豊かで公正な社会の実現”に向けた、新たな法実務・法分野の開拓など、新たなことへの“挑戦”を促進する原動力にもなっている。



アジアを中心に拡がるネットワーク

充実した教育システムと海外留学制度

同事務所では、入所後２か月間は新人セミナーや海外英語研修の期間として、案件業務のアサインメントは行われない。これは、キャリアの初期に同事務所が提供しているリーガルサービスの各分野を俯瞰して学ぶ機会を提供し、クロスボーダー案件を含むその後の実務対応に向けて十分な準備を行うことが、その後の実務対応を通じた企業法務の弁護士としての加速度的な成長のために有用であるとの伝統的な考え方による。

また、指導担当パートナー制度を採用し、入所後２年間は、各分野の第一人者である複数のパートナーの下でOJTによる指導が行われる。もっとも、指導担当期間中も指導パートナーの業務に専従するのではなく、むしろ、幅広い視野・知識を身につけるべく、本人の希望に応じてさまざまな弁護士の仕事を行うことが積極的に奨励されている。

入所後満４年以上が経過すると、事務所の補助を受け、海外留学・海外研修の機会が与えられる。近時では、米国のほか、ヨーロッパやアジア、さらには中南米、アフリカなどで留学・研修を行う弁護士も増えてきているが、そのような若手弁護士の挑戦は積極的に奨励されている。

海外への展開

加速する日本企業のグローバル化に伴う海外における法的サポートのニーズに応えるため、同事務所は、2010年より、世界各国に積極的に海外拠点の開設を進めており、海外に進出する日本企業・日本に進出する現地企業に対して戦略的なアドバイスを含めたきめ細かいリーガルサービスを提供できる体制を整えてきた。2018年には、増加する北米・中南米地域における需要に応えるために、ニューヨークにも新たにオフィスを開設し、また2019年にはタイで弁護士60名程度を擁するSCL Law Groupを買収した。さらに2020年前半には、欧州における初の拠点をドイツに開設する予定である。このような海外業務の拡大の傾向は今後も続き、そのための人材の育成もますます重要になってくると考えている。

DATA

■所属弁護士等
弁護士696名（外国弁護士含む）（2020年1月現在）

■お問い合わせ先
recruiting_lawyer@jurists.co.jp

経験弁護士
司法修習予定者

フォーサイト総合法律事務所

URL http://www.foresight-law.gr.jp/
〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-3-3 内幸町ダイビル9階　TEL：03-6457-9481（代表）　FAX：03-6457-9482

IPO 市場で年間シェア 10％超 コンスタントに IPO をサポート

IPO（新規株式公開）に抜群の強みを発揮するフォーサイト総合法律事務所。2011 年に事務所を創立して約 8 年、代表の大村健弁護士はこの間の実績を次のように総括した。「45 社以上のクライアントが IPO を果たされ、東証一部へ市場変更されたクライアントは 20 社以上に上ります」。2019 年は 9 社の顧問先が IPO、さらに IPO を控えている顧問先もある。ここ数年、わが国の年間 IPO 件数は 80 社から 90 社程度の水準で推移しているので（2019 年は 86 社）、同事務所は IPO 市場で 10％超のシェアを占めていることになる。「現在、IPO を準備している顧問先は 80 社ほどあります。証券会社、監査法人、信託銀行、印刷会社、公認会計士、IPO コンサルタントなど IPO 関係機関からクライアントを紹介されることが多いです」と大村弁護士。市場関係者から実績が高く評価されていることが窺える。

ここ数年、IPO の件数は横ばい状態である。しかし大村弁護士は、IPO は知名度が向上したり、資金調達の可能性が大きく広がったりする等企業が成長するための手段だと強調する。

「IPO したから必ず成功するわけではありませんが、成功した企業は IPO しているのです。日本経済を活性化する大きなファクターでもあります。IPO はスタートアップのオリジナリティと志をさらに伸ばしていこうとする点で、日本経済に与えるインパクトがまったく異なります。スタートアップの息吹と志が日本経済に活力を与える。それが、20 年以上ベンチャー･スタートアップ支援に携わってきた、私のモチベーションでもあるのです。また、当事務所では、IPO 後もそのまま顧問契約を継続することが通常で、IPO 後さらに飛躍されたり、成長手段として M&A を活用される顧問先も増えていて、非常に多くの M&A 案件も手がけております」（大村弁護士）。

IPO 後さらに伸びる 体制作りを支援

由木竜太弁護士は、企業の労務管理をはじめ、IPO にあたって必要な内部の体制作りを取り扱う。昨今は働き方改革を踏まえた、労働環境・労働条件への対応に関する相談が多いという。「今後のトレンドは競争法との交錯です。多様な働き方を受け、雇用契約で保護されないフリーランスなどをどのよ

大村 健 弁護士
Takeshi Omura

代表パートナー弁護士。主な取扱分野は、IT・AI・IoT・ロボット・エンタメ・バイオ・ヘルスケア・エネルギー関連ベンチャー・スタートアップ法務、新規株式公開（IPO）・上場企業法務、会社法、金融商品取引法、M&A、MBO、企業再編、ファイナンス、知的財産権、訴訟・争訟など。

由木 竜太 弁護士
Ryuta Yugi

パートナー弁護士。主な取扱分野は、企業法務一般、労働法、会社法、ベンチャー・新規株式公開（IPO）、M&A、企業再編、金融商品取引法、倒産・事業再生、独占禁止法、不正競争防止法、訴訟、株主総会指導など。

深町 周輔 弁護士
Shusuke Fukamachi

パートナー弁護士。主な取扱分野は、企業法務一般、知的財産権、会社法、金融商品取引法、独占禁止法（景品表示法・下請法を含む）、情報セキュリティ関連法、労働法、不動産、訴訟、M&A、企業再編、事業再生、株主総会指導など。

うに保護するのか。また、改正民法の施行により、年休、残業代請求の時効期間が変わる場合は、労務管理そのものが大きく変わる可能性があります」。

知財やIT法務に精通する深町周輔弁護士は、「ビッグデータや個人情報と、プライバシーの保護について再検討する気運があります。EUのGDPR施行の域外適用が日本企業にどこまで適用されるのかはほぼ見えてきましたが、不正競争防止法などにて整理されたデータベースの要件や、ガイドライン等のソフトローへの適合性についての相談も多くなりました」と語る。また、「情報法の分野は、日々、何かが変わっていきます。弁護士は常に、その動向にアンテナを張るという姿勢を持てているかどうかが大変重要です」。深町弁護士はこうアドバイスする。

二人の発言を受けて大村弁護士は「当然ですが、IPO準備企業のコンプライアンスは、上場企業並みの整備が必要です。上場審査では、適法でもスレスレのラインでは落とされることがあります。しかし、私たちは、ベンチャー・スタートアップのチャレンジ精神、その志を理解して長く伴走し、リーガルサービスを提供することが最善だと考えています」と語る。

提案型法務を支える生え抜きからの人材育成

フォーサイト総合法律事務所のポリシーは“提案型法務”。クライアントからの質問に弁護士が答えるだけではなく、さらなるリスク削減の手法など“プラスワンの提案”がモットーだ。弁護士には法的な思考の深さや手順、クライアントへの対応能力が必要だ、こう大村弁護士は指摘する。「高い専門性を持つ若手弁護士は中途採用もしていますが、基本的に生え抜きを育てるのが、私たちのスペシャリティ発揮の源になります」（大村弁護士）。由木弁護士は「法律文書を書くこと自体は誰にでもできますが、“クライアントに的確に伝える”ためには訓練が必要です。日常の業務の中で、若手弁護士に対して丁寧に指導することを心がけています」と語る。

IPO法務の世界は、立法、法改正、ガイドラインへの対応のみならずAI、IoT、ロボット、ヘルスケア、再生医療、介護、不動産業のProp Tech、人材業のHR Techなど新しいビジネスへの感度も必要だ。企業にとってはゴールではなくスタートライン。IPO後はM&Aなど他の手法も組み合わせ、さらなる発展の方向へ。「IPOにせよM&Aにせよ、“総合格闘技”と言えます。いろいろな法分野に対応が必要ですし、短期決戦でやり遂げなければなりません」と大村弁護士。「ナンバーワンでなくオンリーワンの、筋肉質の事務所でありたいですね」（大村弁護士）。すると深町弁護士は「専門性の高いIPOに関係する法務を、一気通貫、ワンストップでやるという原点を見失うことなく目指していきたいですね」と言い添えた。

DATA

■所属弁護士等
弁護士15名、司法書士兼行政書士1名（2020年1月現在）

■お問い合わせ先
recruit@foresight-law.gr.jp

経験弁護士
司法修習予定者

弁護士法人三宅法律事務所

URL http://www.miyake.gr.jp/
E-mail recruit-tokyo@miyake.gr.jp（東京）　recruit-osaka@miyake.gr.jp（大阪）

［東京事務所］〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビルヂング北館9階
TEL：03-5288-1021　FAX：03-5288-1025
［大阪事務所］〒541-0042 大阪府大阪市中央区今橋3-3-13 ニッセイ淀屋橋イースト16階
TEL：06-6202-7873　FAX：06-6202-5089

依頼者のニーズを踏まえた新たな挑戦

弁護士法人三宅法律事務所は、1938年に故三宅一夫弁護士が大阪で設立して以来、企業法務を中心に幅広い法的サービスを提供してきた伝統ある事務所である。2002年に東京事務所を開設して以降、東京事務所・大阪事務所の2事務所体制の下、保険・銀行等の金融法務を中心に、多様な企業からの依頼を取り扱っている。業務分野は、訴訟、M&Aを含めた企業法務全般を中心に、常に変化する依頼者のニーズを踏まえながら、新しいことにも挑戦している。

業務に関しては、真摯かつ厳格に向き合い、妥協を許さずに取り組める環境となっている一方で、事務所の雰囲気は風通しが良く、まるで事務所全体が大家族のような和やかさが感じられるという。同事務所では女性弁護士も5名活躍している。

新入弁護士育成システム

新入弁護士は、入所後、弁護士としての心構えや事件処理の流れ、使用頻度の高い法律などについての研修を受けるほか、勉強会等に参加することで基礎的事項を学ぶ。また、日々の業務を通じて先輩アソシエイト弁護士と議論したり、経験豊富なパートナー弁護士から適切な指示や助言を受けるなどすることで、弁護士として必要な知識やノウハウを自然と身につけていく。初年度から多

くのパートナー弁護士と一緒に幅広い業務を経験することになるため、その中で自らが興味のある分野を見つけ、その専門性を高めていくことができる。なお、個人で受任する事件は、原則として自由に行うことができるという。

サマークラーク

東京事務所において、2020年8月3日の週から9月14日の週にかけて、2021年度司法試験受験予定の方を対象に、サマークラークを募集する予定とのことである。

また、大阪事務所においては、2020年5月から7月にかけて、法科大学院を2020年3月に卒業した方または司法試験予備試験に合格した方のうち、2020年度司法試験受験者を対象に、サマークラークを募集するとのことである。

※詳細は事務所ホームページで告知予定

採用担当者からのメッセージ

「当事務所が求めるのは、積極性、責任感、コミュニケーション力の3点をそなえた人材です。当事務所では、初年度から、訴訟、法律相談、意見書作成、契約書チェックなどさまざまな種類の案件に携わることになりますので、何事にも主体的に取り組もうという積極性が不可欠です。また、1年目から一人の弁護士として、多くの役割を担うことになりますので、与えられた役割をきちんと果たす責任感も必要になります。加えて、依頼者を含めた多くの人と仕事をしていく上で、コミュニケーション力は欠かせません。当事務所は、以上の3点をそなえた方をお迎えし、ともに成長・飛躍していきたいと考えています。ホームページに若手弁護士による体験談等も掲載しておりますので、ご参考にしていただければと思います」。

「また、東京事務所、大阪事務所のいずれにおいても、経験弁護士からの採用応募を積極的に受け付けております」。

DATA

■所属弁護士等
東京：弁護士21名（大阪兼務を含む）
大阪：弁護士22名、他士業1名（東京兼務を含む）
（2020年1月現在）

■お問い合わせ先
TEL：03-5288-1021（東京）
TEL：06-6202-7873（大阪）

経験弁護士
司法修習予定者

山下総合法律事務所

URL http://www.y-lawoffice.com/

〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-14 ビュレックス京橋7階　TEL：03-6268-9511　FAX：03-6268-9512

クライアントとともに歩み、信頼を深める法律事務所

山下総合法律事務所は2016年8月の設立以来、上場会社・金融機関などに向けて企業法務を中心に案件を取り扱っている。全般的なコーポレート法務を主軸としつつも、M&Aやファイナンスなどの取引案件も多く、専門性が要求される分野となるが、実は技術だけでは最高のリーガルサービスには届かないと代表の山下聖志弁護士は語る。「相談に見えられた法務部の方に、専門的な知識を踏まえてアドバイスをすることはもちろん重要ですが、それだけでなく、同時に何を心配されているのか、どういう部分が不安で前に進めないのかをしっかり聞くことが大切です。心を取り扱うという言い方を私はよくするのですが、クライアントの満足度という意味では、この面が大きな違いを生みます」。

山下弁護士をはじめとした事務所の弁護士たちは、“going extra mile”をポリシーに掲げ、クライアントの負担を一緒に担っていくことをモットーにしている。直訳からは“もう1マイル一緒に行く”という意味であるが、法的な意見を提供するだけでなく、例えば相談に来た担当者が上司を説得するためにどう伝えたらいいのか、どのような材料を提供すればいいのかも一緒に考えてアドバイスするという。「ある意味でおせっかいなんです。単発で仕事を受けてソツなく処理する方法もありますが、私たちはクライアントと長期的に良い関係を築くために、社内事情も含めてお客様のことをよく知って、私たちのこともよく知ってもらって、案件に関わる方々の“顔”を思い浮かべて仕事をすることを意識しています。若い弁護士たちも、日頃の仕事ぶりから、その大切さをよく理解してくれていると思います」。

クライアントとの信頼関係を深めるために、ミーティングという限られた時間を有効に使って、担当者に思う存分話をしてもらうことを心がけているという。話を聞いていくうちに、会社の中の様子や実はどんな問題を抱えているのかが、見えてくるのだそうだ。

メルカリの国内・海外の全社員に向けた株式報酬制度導入に携わる

最近手がけた大きな案件といえば、株式会社メルカリが全社員を対象に自社株式を使った新しい報酬

制度を導入した件だ。新聞・メディアでも報道されたが、国内だけでなく海外の社員を全員対象にしているという事例は日本でほぼ初めてだったとのことで、大変な部分も多かったという。「実は日本の会社の株式を海外の従業員に渡すことは、簡単ではないのです。当然、日本の法規制だけではなく海外の法規制も守らなければなりません。証券会社などの株式振替の実務にも対応する必要があります。さらに、今回の場合は米国でしたが、日本のやり方と米国のやり方も異なるため、日本の本社の意向を丁寧に現地に伝えることが、導入の成功のためには不可欠でした」。

現地の法規制と日本の法規制の両方の適用がある場合、米国の弁護士と調整し、できる限り1回の手続や1種類の書類で両方の規制を守れるよう工夫した。また、権利意識がはっきりしている米国らしく、親会社であってもはっきり意見を言う場面があり、本社サイドと一緒にその利益調整には心を砕いたという。

「実は、こういう案件こそ、私たちが存在価値を発揮できるのではないかと思うのです。まずは複数の法規制をきちんと整理して安心していただく。その上で、こういうアプローチなら現地も受け入れやすいだろうと、本社の担当の方々と試行錯誤しながら、一緒に対策を練っていく。実にやりがいの大きい案件でした」と明るい表情で語った。

それが功を成したのか、無事案件がリリースされた時、本社の担当者に感謝されただけでなく、米国の現地の担当者にも感謝されたという。「クライアントから聞いたままを言いますと、案件が無事着地した後に、今回の案件の良かった点、今後改善していく点を日本・米国間の定例会議でレビューしたそうですが、その“良かった点”の一つ目に“Yamashita Law Office”が出てきたのだそうです。一番苦労されたのは本社のご担当の方々ですが、私たちも並べていただいてありがたいなと。本当に嬉しかったですね」。

このようにクライアント満足度が高い山下総合法律事務所は、一度関わった企業から再度案件を依頼されることも多く、案件の相手側の企業から「顧問弁護士になってほしい」と指名を受けたこともあるという。「おそらく私たちの仕事の進め方や、どういうふうにお客様の役に立てるかという考え方に共感してくださっているのだろうと思います。本当にありがたいことですね」と山下弁護士は笑顔を見せた。

若い人が活躍・成長し、器の大きな法律事務所に

山下総合法律事務所は、“きめ細やかな対応”という要請に応えるために、積極的に弁護士を採用している。2019年10月に弁護士（62期）が入所し、12月には新人弁護士1名が加入。現在、弁護士7名、外国人弁護士1名の陣容となった。山下弁護士一人で始まった事務所が、確実に成長を続けているわけだが、「単に事務所を大きくしたいというよりも、一人ひとりがしっかり成長することで広がっていきたいと思っています」と山下弁護士は言う。

「そもそも若い人たちに活躍してほしいという気持ちから、独立して事務所を設立しました。お客様に信頼される弁護士になってもらえるよう、時に厳しいことも言いますが、言い続ければ必ず分かってくれる瞬間が来ると信じているんですね。そうすれば、今度は彼らがその後輩たちに同じように指導してくれるようになる。そうすることで若い人たちが成長し、ますます事務所としての器が広がっていきます」。

実際に最近、若手弁護士が、友人から紹介されて、中国の上場企業（NASDAQ市場）を代理して、日本の大手商社との合弁会社設立をやり切ったという実例もあるという。「理想は、事務所のメンバーが、それぞれの強みを活かして仕事を頼まれ、良いクオリティの仕事をし、クライアントと事務所のほかのメンバーをきちんとケアできるようになっていくことです。所属する一人ひとりが成功して、それが全体の成功になる。そのような事務所を一緒に作っていきたいですし、その志に共感する若い人たちに、ぜひ当事務所の門を叩いてほしいですね」。

DATA

■所属弁護士等
弁護士7名、外国弁護士1名（2020年1月現在）
■沿革
2016年8月設立
■過去の主要案件
本邦初の上場会社の公開買付け（新株発行・自己株式処分との複合取引）、上場会社の共同持株会社の設立、アフリカ地域進出のための合弁出資案件、上場会社の役職員向け株式報酬の制度設計・株式交付など
■お問い合わせ先
recruit@y-lawoffice.com

弁護士 Recruit Guide 2020

【取材・執筆・校正】
友利　昴
羽鳥幸子

【撮影】
井原完祐
岩田伸久
臼田尚史
佐藤祐司

【装幀】
野口佳大

【本文デザイン・DTP】
株式会社日新写植

【制作】
レクシスネクシス・ジャパン広告出版部

© LexisNexis Japan, 2020

BUSINESS LAW JOURNAL
ビジネスロー・ジャーナル

企業法務の現場で役立つ実務情報誌

- リーガルマインドでビジネスを読み解き問題解決に貢献する
- ビジネスツールとしての知識・思考を磨く

毎月21日発行（月刊）
A4変型判(210×280mm)/128頁
2008年2月21日創刊
定価2,530円(本体2,300円＋税)

LexisNexis®

詳細はこちら
www.businesslaw.jp

MS-Japan

国内最大級の
リーガル転職エージェント

Achievement

企業も法律事務所も 豊富な求人数
取引先数（顧客数）

大手企業・外資系企業・優良ベンチャー企業	約9,000社
法律事務所・特許事務所	約200事務所
コンサルティングファーム	約500社

豊富なサポート実績（のべ登録者数）
2017年3月末現在

企業内法務部門実務経験者	約4,700名
弁護士（国内・海外）・弁理士	約2,200名

Workflow

転職相談▶▶費用無料

登録から入社まであなたの転職を完全サポート

転職を考える ▶ 本登録 ▶ カウンセリング ▶ 求人情報紹介 ▶ 応募意思確認 ▶ 面接 ▶ 内定 ▶ 入社

LEGAL NET presented by MS-Japan
企業法務・法律事務所の求人・転職サイト

LEGALNET 検索

株式会社MS-Japan http://www.jmsc.co.jp

厚生労働省大臣許可　13-ユ-307066

0120-217-717

■受付/月～金9:00～20:00・土10:00～17:00

プライバシーマーク 20000651(07)

企業の管理部門と士業をつなぐ
ポータルサイト

法務 経理 人事
Manegy マネジー
弁護士 会計士 社労士

www.manegy.com