

# 弁護士 Recruit Guide 2021

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



# 高度なコンプライアンス対策で 新たなリスクマネジメント

## LexisNexis® ASONE

法規制データベース  
コンプライアンス支援ツール  
社内規程管理ツール

LexisNexis® ASONEは4つのサービスから自社の  
コンプライアンス体制を構築できるトータルソリューションです。  
必要なサービスを活用シーンに合わせてご利用頂けます。



法規制データベース  
**法政策情報**

#### 特徴

- 必要な情報だけをアラート配信
- 法規制情報を網羅的に収録
- 専門家の解説記事で法規制の内容をキャッチアップ



コンプライアンス支援ツール  
**ワークフロー**

#### 特徴

- 業務別 1,200以上のチェックシート
- コンプライアンスリスクをダッシュボード機能で可視化
- ニーズによってカスタマイズ



社内規程管理ツール  
**業務規程コネクト**

#### 特徴

- 社内規程と法令を条項レベルで関連付け
- 社内規程の電子化と管理
- 法改正に連動したメンテナンス



**コンサルティング**

#### 特徴

- コンプライアンス・サーベイ
- 自社の法令チェックリスト等をカスタマイズ
- リスクに合わせた研修やeラーニング



<https://www.lexisnexus.jp/>

レクシスネクシス・ジャパン株式会社 マーケティング部

106-0044 東京都港区東麻布1-9-15 東麻布一丁目ビル

TEL/03-5561-3551 E-mail/marketing-jp@lexisnexus.com



弁護士  
**Recruit**  
**Guide**  
2021





# c o n t e n t s

弁護士  
**Recruit  
Guide**  
2021

大学院で教える弁護士にきく

## 学生・若手の悩みQ&A ..... 4

北浜法律事務所・外国法共同事業 弁護士 渡辺 徹

平山法律事務所 弁護士 平山 賢太郎

長島・大野・常松法律事務所 弁護士 笠原 康弘

明治学院大学大学院 教授・米国弁護士 飯田 浩司

## 先輩弁護士／弁護士ヘッドハンターが 薦める読んでおくべき書籍 ..... 6

小林・弓削田法律事務所 弁護士 小林 幸夫

西田法律事務所／西田法務研究所 弁護士 西田 章

司法試験・就職活動どうしてた？

## 73期 新人弁護士座談会 ..... 8

山下総合法律事務所 弁護士 星野 颯太／小椋 翔貴



## Recruit Guide

---

EY弁護士法人	10
弁護士法人第一法律事務所	14
弁護士法人・特許事務所イノベンティア	18
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	20
きっかわ法律事務所	22
弁護士法人GVA法律事務所	24
潮見坂綜合法律事務所	26
島田法律事務所	28
西村あさひ法律事務所	30
フォーサイト綜合法律事務所	32
弁護士法人三宅法律事務所	34
山下綜合法律事務所	36

# 大学院で教える 弁護士にきく

# 学生・若手の

# 悩み Q & A

大学院で教鞭をとる弁護士の先輩たちが、Web 授業ではなかなか聞けない進路の悩み、学生・若手弁護士から寄せられた質問に答えてくれました。

**Q** 今後法律実務家として生き抜くために、今やっておくべきことは？

**A** **ロースクール生** が今やっておくべきことは、司法試験合格に向けての勉強しかありません。法律実務家として生き抜くために何が必要かとかはまだ考える必要はないと考えます。それよりも、司法試験合格に万全を期すべきです。

次に、**新人弁護士** が法律実務家として生き抜くために今やっておくべきことですが、弁護士としての基本的な能力をOJTによってしっかりと身につけることです。基本がおろそかになってはいけません。最初に基本を身につけないと、後でどんな専門分野にトライしてもまいいかないと思います。そして、徐々に、専門分野を身につけるべく、専門分野の勉強も始めてください。ただ、実際に案件を担当させてもらうレベルになるためには、ある程度（または相当程度）の勉強が前提になりますので、その点は自覚をもって取り組む必要があります。

**Q** 自分の適性がまだ分かりません。どのように専門分野を決めればいいのか？先生はどのようにして決めましたか？

**A** 私は、会社法と不祥事対応を主に専門としていますが、一時、知的財産権と労働法も専門にしてみようかと考え、トライしたことがありますが、いずれも断念しました。知的財産権については適性がなくて分かりましたし、労働法については向いていない（楽しく勉強できない）と分かったからです。他方、会社法や不祥事対応については、勉強することも案件を担当することも、かなりポジティブに取り組むことができました。やはり、向き不向きがあるので、実際にいくつかの分野をトライしてみて、自分が楽しくやれる分野を専門分野にするべきだと思います。そのような分野を専門にしないと極めることは困難だと思います。

**Q** 事務所選びはどういう点を見れば失敗しないのでしょうか？

**A** 事務所選びが結婚に例えられることがあります。それは事務所との相性が合うかどうかという点が重要だからだと思います。相性が合うかどうかは、単にリクルート担当弁護士と面談するだけでは判断しづらく、可能な限り事務所の中に入って、その空気を吸いながら、できるだけ多くの弁護士と触れ合えないと判断できないのではないでしょうか。サマークラークやウィンタークラークという呼び名で、各事務所がインターンシップを募集していますが、そのような機会を積極的に利用することが必要です。ただ、コロナ禍でそのような取組みが難しくなっていることが気がかりです。



渡辺 徹 弁護士

北浜法律事務所・外国法共同事業パートナー弁護士。京都大学法学部卒。1993年弁護士登録。2009年～京都大学法科大学院非常勤講師（会社法実務演習担当）（現任）。2011年～2013年司法試験審査委員（商法担当）。2018年公認不正検査士登録。

**Q** 今後法律実務家として生き抜くために、今やっておくべきことは？

**A** **ロースクール生向け** 社会の急速な変化に対応して新規立法が相次ぐことが見込まれますので、依頼者からの要請に応えるためにはその的確な理解が重要です。そのために必要なことは条文や行政文書の読解力であり、また行政法、憲法など基本法の深い理解であると思いますが、これらは結局のところ司法試験で要求されることです。実務家になって日々の案件に忙殺されるようになる前に、基本書や論文をじっくり読み込み、教員やゼミ生と議論を重ねて、司法試験合格後も活用できる実力を身につけましょう。

**新人弁護士向け** 新人弁護士は、特に分業化が進んでいる大規模事務所などでは、案件の全体像を把握する機会をなかなか得られないかもしれません。しかし、案件の帰趨を決する新規の論点に直面し、法原則に立ち返って検討して訴訟の場で主張するような機会にもきっと出会えると思います。自身の能力を超えたと感じるような案件にあえて積極的に手を挙げて、苦勞して乗り越える経験を重ねていくことが、独立など将来の選択肢を広げるためには重要だと思います。

**Q** 自分の適性がまだ分かりません。どのように専門分野を決めればいいのか？先生はどのようにして決めましたか？

**A** **ロースクール生向け** 私は学部学生時代に刑法・知的財産法・経済法・民事訴訟法のゼミに参加し、現在は経済法（独占禁止法）案件を専門的に取り扱っています。経済法が関心分野の一つであったことは確かですが、これが私の専門分野になったのは案件に実際に関与する機会を得られたからです。良い案件との偶然の出会いをきっかけにして、それを自身の専門分野へと育てていくとよいでしょう。

**新人弁護士向け** 専門分野を決めるためにはまずは案件に関与することが大切であり、そのためには、事務所内で関心分野をアピールして案件への関与の機会を得たり、弁護団事件に加わったりすることが重要です。その上で私はさらに、官庁に勤務して専門性を高めることにしました。また、得られた知見を研究会、法律雑誌、Twitterなどで積極的に発信することにより、さらなる案件獲得を期待できるでしょう。

**Q** いつか独立したいと思っています。今のうちから取り組んでおくべきことはありますか？

**A** **ロースクール生向け** 一人で独立して事務所を構えるのであれば、基本的には独力で依頼に対応することが必要ですので、一定水準の法解釈能力が不可欠な前提条件となると思います。同期の弁護士が集まって共同事務所を開設する例もよく見かけますが、この場合は互いに人柄をよく理解していることが成功の秘訣でしょう。ロースクールや司法修習で将来展望について語り合い、いつの日か協働することとなる信頼できる仲間を得られれば望ましいことだと思います。

**新人弁護士向け** 勤務弁護士としてボスやパートナーの依頼者対応に同席する経験を通じて、依頼者から信頼を得る方法を学びましょう。法解釈の的確さだけではなくその伝え方など、依頼者のニーズに応えるための工夫を知り、さらに、自身であればどうすべきだろうかと都度考えてみることの積み重ねが独立後に役立つと思います。



平山 賢太郎 弁護士

九州大学法科大学院・法学研究院准教授。平山法律事務所代表弁護士。2002年に弁護士登録し、アンダーソン・毛利法律事務所、公正取引委員会事務局（任期付採用）、モリソン・フォスター東京オフィスなどにおける勤務を経て、2018年夏、独占禁止法特化型法律事務所を開設するとともに経済法（独占禁止法）研究者として九州大学に着任。

**Q** 今後法律実務家として生き抜くために、今やっておくべきことは？

**A** 社会はますます複雑化し、変化のスピードも過去とは比べものにならないものです。ロースクール生は、日々の授業の勉強に追われ、新人弁護士も慣れない仕事に四苦八苦ししているとは思いますが、**ロースクール生・新人弁護士**ともに、常に社会におけるさまざまな事象にアンテナを張り、自分の興味・関心をできるだけ広げることが大事だと思います。

上記に加え、**新人弁護士**については、弁護士は、プロフェッショナルであることを期待されていますので、仕事ぶり、プロダクト、他人とのコミュニケーションなど、あらゆる面において、プロフェッショナルであるためにはどうすればよいかを常に自問自答し、研鑽を務めていけば一人前の弁護士に近づけると思います。

**Q** 自分の適性がまだ分かりません。どのように専門分野を決めればいいのか？先生はどのようにして決めましたか？

**A** **ロースクール生**にありがちなのは、○法が好きだから、○法に関連した仕事をしたい、といったものですが、それぞれの仕事は必ずしも特定の法分野のみに紐付いているものではありません。あまり専門分野について深く悩まず、幅広く、バランスよく学ぶことが将来必ず役に立つと思います。

私自身は、コーポレート/M&Aの弁護士です。もともと、企業法務の中でもいろいろなビジネスを見てみたい、という気持ちが強くあり、特定の業界を相手にする仕事（例えば、バンキングや不動産）よりも、いろいろなビジネスに携わるコーポレート/M&Aを選びました。**新人弁護士**については、各分野の仕事のスタイル、依頼者層・相手方、求められるスキル（交渉が多いなど）も少しずつ分かってくると思います。その中で、自分に合った空間が自ずと見えてくることが多いのではないかと思います。

**Q** インハウスか法律事務所か進路を迷っています。どういうタイプが向いている。などの適性はありますか？

**A** インハウスカウンセルとアウトサイドカウンセルは、法を扱うという意味では同じですが、実際には似て非なるものだと思います。インハウスカウンセルに求められるのは、自分の会社のビジネスの理解、業界の動向（時にはロビーイング活動）、社内の事業部や企画部門との調整、アウトサイドカウンセルのマネジメントなど、よりビジネスパーソンとしてのマインドが求められる職業です。ビジネスに近いところで仕事をしたいという方には、インハウスカウンセルが向いているのではないかと思います。他方で、契約書をドラフトする、法的な分析をする、裁判をするという面では、このような仕事に特化しているアウトサイドカウンセルの方が適していると思います。



筈原 康弘 弁護士

長島・大野・常松法律事務所パートナー。2005年東京大学法学部卒業。2006年弁護士登録、長島・大野・常松法律事務所入所。2012年Columbia Law SchoolにてLL.M.取得。2012～2014年同事務所ニューヨーク・オフィスに勤務し、2014年Machado Meyer Sendacz Opice Advogados (São Paulo)に勤務。また、2016～2019年東京大学法学部非常勤講師（民法）。2019年～東京大学法科大学院みなし専任実務家教員（客員准教授）。

**Q** 今後法律実務家として生き抜くために、今やっておくべきことは？

**A** **ロースクール生**については、やはり基本をしっかり勉強することが大切だと思います。また、社会常識やバランス感覚を身につけるために、教員や学生とざくざくばらんなディスカッションの機会を増やして、そういった感覚やコミュニケーション能力をつけると思います。

**新人弁護士**については、実務的なスキルを伸ばすことと合わせて、クライアントに分かりやすくプレゼンする能力も身につけておく必要があります。そのためにはクライアントをよく理解することが不可欠です。今後はさまざまな専門家との連携も大切になりますので、他分野の専門家とのネットワークやそれらの領域についての知識も広げていくとよいでしょう。

**Q** 事務所選びはどういう点を見れば失敗しないのでしょうか？

**A** これは法律事務所、インハウスをはじめ多くの組織に共通するところかと思いますが、まず、実際にそれらの職場で活躍している人から話を聞くのがいいですね。そうするとどういった職場で働くことが自分にとってやりがいを感じることができるかが、おぼろげながらイメージできます。また、法律・法務についての求人サイトなどの情報入手と合わせて、実際に候補先とした法律事務所等の弁護士と直接話をしてみる機会を増やしてみてください。やはり組織である以上、人と人の相性がとても重要です。その点では、先方と会う時に自然体で臨み、自分を不必要に作らないことも大切だと思います。

**Q** インハウスか法律事務所か進路を迷っています。どういうタイプが向いている。などの適性はありますか？

**A** 私の経験上、インハウスの仕事は、訴訟以外の日常的な法務についての仕事を中心になりますし、それが法務問題であるかどうかははっきりしない段階から関与することも多いです。そのためには、法律のことだけではなく、会社のビジネスの内容や経営方針なども深く理解し、また、財務や経理に関する理解も必要となります。インハウスといえども、一社員であることに変わりはありませんから、他部署との連携も重要となります。一言でいえば、法律についての知識やスキルを一つの強みにして会社のビジネスをチームとして動かしていくことにやりがいを感じる人はインハウスに向いていると思います。



飯田 浩司 米国弁護士

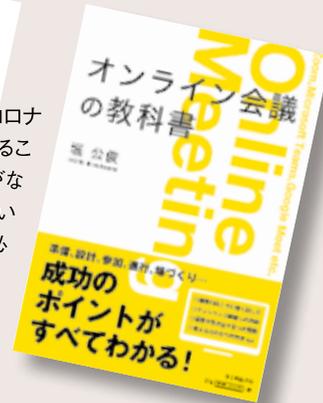
明治学院大学大学院法と経営学研究科教授。一般社団法人GBL研究所理事。ジョージタウン大学法科大学院(LL.M.)修了。米国ニューヨーク州弁護士登録。ファイザー株式会社取締役（法務・コンプライアンス担当）、コロムビアミュージックエンタテインメント株式会社執行役員等を経て、明治学院大学法科大学院教授に就任。

# 先輩弁護士が薦める 読んでおくべき書籍

## オンライン会議の教科書

堀 公俊 著 1,500円+税 (朝日新聞出版、2020年)

テレビ会議、オンライン会議のためのマナーや作法が分かりやすく書かれた本。新型コロナウイルスの影響により、弁護士となった直後からWeb会議やオンライン会議に参加することが多いと思います。従前の面接と異なる点に注意すればよいか手がかりがない中で、この本ではオンライン会議の道しるべが記載されています。なぜうまくいかないのかという理由を掘り下げ、「段取りが成功要因の7割を占める」「3割の感情増が必要」など、ウェブ会議のマナーとふるまいが書かれておりとても有益です。なお、同じ著者のファシリテーションに関する本もおすすめです。



## 全盲の弁護士 竹下義樹

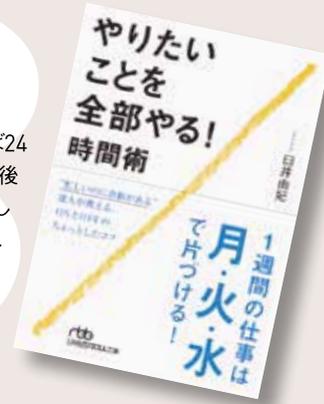
小林 照幸 著 1,220円+税 (岩波現代文庫、2019年)

日本で初めて全盲の弁護士が誕生した経緯、誕生後の活躍に加え、この改訂文庫版では、最近の竹下弁護士の様子も描かれています。最初に単行本が出版された当時、夢中で読んで衝撃を受けたことを記憶しています。2019年に改訂された文庫版はより読みやすくなりました。全盲の竹下氏が司法試験に受かるまでの苦労は想像できない程のショッキングな内容です。また、弁護士になった後の弁護士活動は、我々が、目が見えていても「実は見えてない、見ていない」ことを教えてください。事件に関する偏見を持たず、現場に行き、まっさらな状態で弁護活動をすることの重要性が書かれています。ぜひ、弁護士になったばかりの皆さんにおすすめしたいです。

## やりたいことを全部やる! 時間術

日井 由紀 著 800円+税 (日経ビジネス人文庫、2018年)

著者は末期癌が発覚した夫に代わり、突如経営の道に飛び込んだ方です。どうすれば24時間を有意義に使うことができるか、実体験に基づいた書籍です。弁護士になった直後は、仕事に追われ、自分のやりたいことができずイライラすることも多いかもしれません。しかし、そういうときこそ、この本を読むと自分のやりたいことをやりつつ仕事も覚えていくことができます。同一著者の『やりたいことを全部やる! メモ術』も併せて読むと、なお、よいでしょう。新人弁護士にとって大切な時間術とメモ術の参考書です。



弁護士・弁理士  
小林 幸夫  
小林・弓削田法律事務所 所長

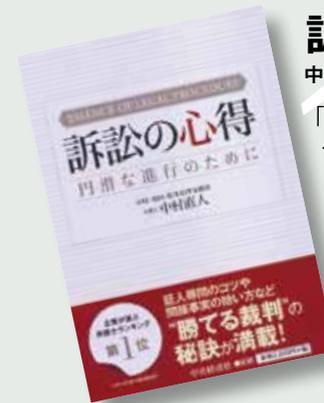
中央大学法学部卒業。弁理士試験合格後、弁理士として勤務する傍ら司法試験に合格。特許事務所、渉外事務所、法律事務所を経て2002年に事務所開設。その後小林・弓削田法律事務所に改称し今日に至る。知的財産権訴訟を多数手がけており、多数の講演活動も行っている。

# 弁護士ヘッドハンターが薦める 読んでおくべき書籍

## 訴訟の心得

中村 直人 著 2,200円+税 (中央経済社、2015年)

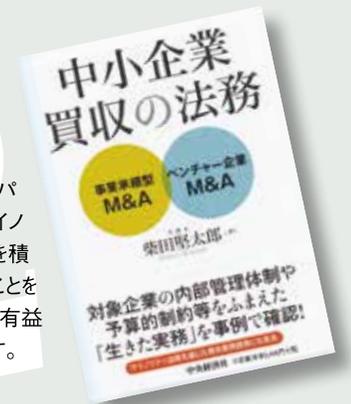
「企業法務×訴訟分野」での専門性を追求したい若手にはぜひとも読んでいただきたい一冊。本書を読めば、中村弁護士が日経新聞の弁護士ランキングでなぜ首位をキープし続けているのかを納得できるとともに、「一流のリティゲイターを目指すなら、大手事務所である必要はない」ということも理解できます。著者が属する中村・角田・松本法務事務所の新入研修が書籍化された、『弁護士になった「その先」のこと。』(商事法務、2020年)も、ビジネスローヤーとしての心構え(の理想像)を知るために、併せて読むのをおすすめします。



## 中小企業買収の法務

柴田 堅太郎 著 3,400円+税 (中央経済社、2018年)

M&Aのうち、巨大ディールのリーガル・アドバイザーは、大手事務所のノウハウとマンパワーが必要な寡占市場ですが、件数としては、事業承継型やベンチャー企業へのマイノリティ出資といった中小規模案件のほうがずっと多いです。長島・大野・常松で修行を積んだ上で独立した著者が執筆した本書は、中小規模のM&Aに独特の難しさがあることを教えてくれるだけでなく、問題解決の糸口までもが示されているため、極めて実務的に有益です。一人の著者により一貫性をもって執筆されているため、通読にも適した良書です。



## 新装版 会社蘇生

高杉 良 著 780円+税 (講談社、2019年)

「大沢商会」の会社更生事件で、更生管財人を務められた故三宅省三弁護士をモデルとした倒産弁護士を主人公とする経済小説。冒頭のシーンにおいて、「弁護士の仕事で、なにがいちばんやり甲斐があるんでしょうか?」という問いに対して、「そりゃあ、更生会社の保全面理人をやることですよ」と即答する主人公に憧れて、事業再生の道を志した弁護士も数多くいます(初版は1988年発行)。しかし、現在の事業再生の実務においては、弁護士以外の専門家(FAや企業価値の算定機関)の関与も常態化し、株主やスポンサー候補も自己の権利を強く主張する時代となり、大型事件における弁護士の裁量の幅が、事実上、狭まっていることには留意が必要です。

弁護士  
西田 章  
西田法律事務所/  
西田法務研究所

長島・大野法律事務所(現在の長島・大野・常松法律事務所)入所後、経済産業省と日本銀行出向を経て、2006年に独立して西田法律事務所を設立。2007年有料職業紹介事業の許可を受け、西田法務研究所を設立し、弁護士専門ヘッドハンターとして活動。著書『新・弁護士の就職と転職』(2020年、商事法務)等。



— 弁護士を志したきっかけは。

**小椋**：最初のきっかけは小学校低学年で見た「ザ・ジャッジ！ ～得する法律ファイル」という番組です。その後、中学生で職業について調べる中で、弁護士が人に感謝される職業であることや自分の裁量で働き方を調節できるということを知り、本格的に目指すようになりました。

**星野**：僕の場合、明確なものはないのですが、自分の好きなことを仕事にできるのはとても素敵だなと感じていました。その後、法曹三者を志すようになり、働き方にもある程度裁量を持てるという点などから、最終的に弁護士になりたいと思うようになりました。

— 司法試験の勉強法・コツなどはありますか。

**小椋**：まずは基本的なことがきちんと身につけていることが大事です。表層的に“覚えて”いるだけでは応用が利きません。

**星野**：僕もあれもこれもとプラスアルファを求めるより、基礎を大事にすべきだと思います。また、司法試験の回答はすべて手書きなので、筆力も問われます。A4判34行×8頁の回答用紙にどれだけ論理矛盾せずに書けるかが勝負です。

**小椋**：僕は試験の1～2か月前から、本番と同じ形式の紙に適当な判例の文章などを使ってとにかく早く書く訓練をしていました。書いた分だけ加算される可能性は高いので、筆力も鍛えておくといいと思います。



— 企業法務を志望した理由は。また、インハウスロイヤーという選択肢は考えましたか。

**星野**：訴訟は、当事者双方が行きつくところまで行ってしまったような状態で用いられることも多く、誰も得をしない結果となることもあります。そうならないために、一般民事より企業法務の方が事前に解決に向けてのお手伝いができるのではと思いました。

**小椋**：インハウスについても検討しましたが、インハウスはビジネスマンとして所属する一つの会社のために働く形になります。ですからその前に、まずは外部の弁護士として法律事務所で働き、幅広い企業の方との関わりを通して自身の適性を見極めたいなと思いました。

— 就職活動はどんなスケジュールで進めましたか。

**星野**：在学中にサマーインターンやエキスターンに行く学生は多いですね。僕も一度参加し、いろいろな先生の話や機会をいただきました。ご用意いただくプログラムも、各事務所ごとにカラーが違うので、参加してよかったです。

**小椋**：募集開始は、大手事務所は6月1日～中旬、その後、中堅事務所などのうち、早い事務所は6月中旬～7月末頃、その後、司法試験の合格発表を待っていた事務所と続きます。

— 就職情報サイトの活用や説明会への参加はどうでしたか。

**星野**：ジュリナビやひまわり求人求職ナビも活用しますが、やはりアットリーガルの活用が多いです。ひまわり求人求職ナビは司法試験の合格発表後や司法修習中に見る人が多いと思います。

**小椋**：僕は学校主催の説明会のほか、企業主催のものにも参加しました。就職情報サイトに募集のない事務所との思いがけない出会いもありますので、説明会情報のチェックも重要です。

— これから進路を決めようとしている後輩たちにメッセージをお願いします。

**星野**：面接などでは自然体で臨む方がいいと思います。入所後、ずっと“いい自分”であり続けるのは難しい

ものです。ありのままの自分を受け入れてくれる事務所は必ずあると思うので、自信を持って探してほしいですね。自ずと結果はついてくると思います。

**小椋**：そうですね。今の事務所に入ろうと思ったのも、司法試験後のインターンで「ここでならずっと働きたい」と感じたためです。先輩弁護士との距離が近く、いろいろなことを学べるかどうか決め手でした。情報収集は欠かさず行っておくといいと思います。そうしている中で、自分が大切にしたいものが定まってきます。それにマッチしたところに就職できるのがいいですね。そういう意味で、やはりいろいろな人と関わる機会を持つておくといいと思います。

— 今後の目標を教えてください。

**星野**：僕はずっと、何か一つ“飛び抜けたもの”を持つことに憧れを抱いていたのですが、あるとき、弊所の代表弁護士に「ジェネラリストとしていろいろなことができ、その個々のレベルが高くなれば、とても貴重な人材になる」と言ってもらえたことで視野が広がりました。いまは、そんな弁護士になることが目標です。

**小椋**：企業法務であれ、“人のお悩みを解決する”という弁護士の仕事に変わりはないという、弊所の代表弁護士の言葉に感銘を受けました。僕も、分野を問わずクライアントのお悩みを解決できるよう、どこで悩んでいらいっしょのかをきちんと理解して、適切な解決方法を提示できる弁護士になりたいと思っています。

Hayata Hoshino  
星野 颯太  
弁護士

17年早稲田大学社会科学部卒業。  
19年早稲田大学法科大学院修了。  
20年弁護士会登録  
(東京弁護士会)。  
21年山下総合法律事務所  
入所。

司法試験・就職活動  
どうしてた？

# 73期 新人弁護士 座談会



Shoki Ogura  
小椋 翔貴  
弁護士

17年中央大学法学部卒業。  
19年東京大学法科大学院修了。  
20年弁護士会登録  
(東京弁護士会)。  
21年山下総合法律事務所  
入所。

先輩弁護士は、進路をどう決め、  
司法試験や就職活動にどう取り組んだのか——。

2021年1月から山下総合法律事務所で  
弁護士としてのキャリアをスタートさせた

小椋翔貴弁護士、星野颯太弁護士にお話を伺った。

## EY 弁護士法人

URL [https://www.ey.com/ja\\_jp/people/ey-law-co](https://www.ey.com/ja_jp/people/ey-law-co)

〒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 (代表)

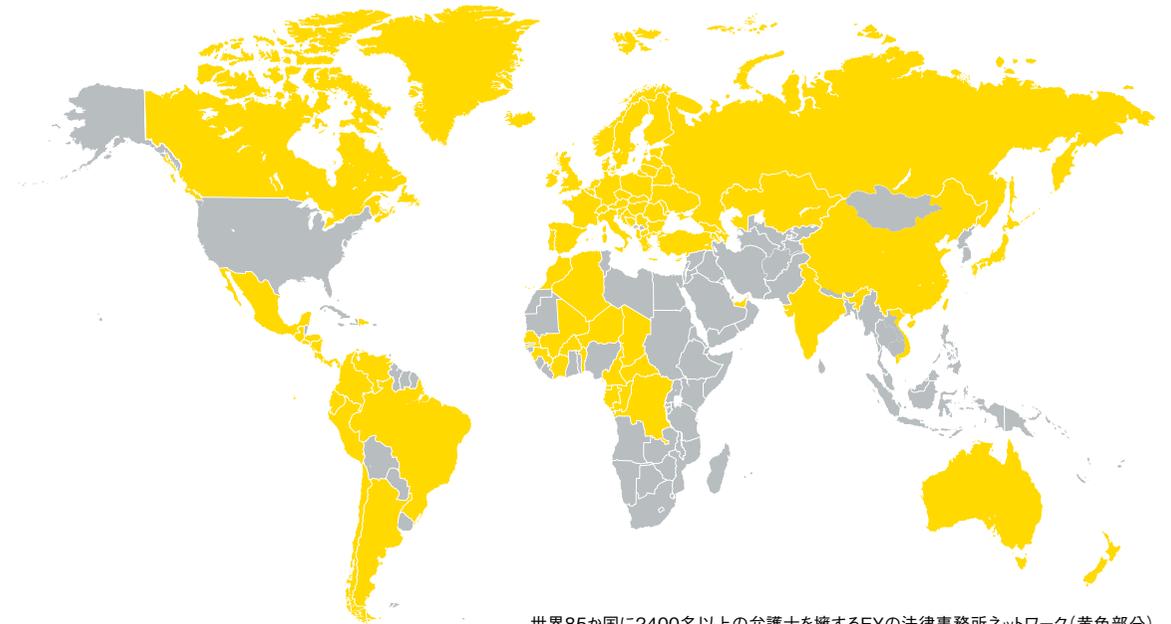
EYの多彩なプロフェッショナルとともに  
先進的なリーガル・サービスを提供

重い六法全書と訴訟資料を携えて裁判所と法律事務所を行き来する弁護士のイメージは、ITの進歩や企業活動のグローバル化およびこれによる財務・税務・会計等の隣接する専門分野とのチームアップ需要の拡大を背景に急速に変容する。EYグローバルの法律事務所ネットワークにおける日本のメンバーファームであるEY 弁護士法人は、伝統的な企業法務サービスをEYの総合的なプロフェッショナルサービスとともにワンストップで提供するだけでなく、次世代の法務サービスも提供するフロンティア集団だ。

「当事務所が扱う案件は、業務分野という括りで見ると、後で説明するLMSを除き、一般的な企業法務系の事務所とほぼ同じです。しかし、サービス提供の仕方で見ると、大半の案件がEYの他のプロフェッショナルや海外の弁護士と協働するものであり、そこが最大の特徴だと思います。私たちは、多彩な隣接専門職とグローバルネットワークを擁するEYならではのサービスを提供するときに、最も顧客と社会に対して貢献できると考

え、そのような分野に注力しています。グローバルネットワークという点では、EYは190か国以上に拠点をもち、うち約85か国に法律事務所があります。そのため、多くの法律事務所がカバーしていない国、例えば北欧、東欧、中南米といった国の案件もカバーできます。また、多彩な隣接専門職との協働という点では、M&Aアドバイザーと協働するM&A、税理士と協働する組織再編や税務紛争、人事コンサルと協働する人事案件、フォレンジック部隊と協働する不正調査などがあります。このほかに、EYでは顧客企業のセクターに着目した“横串”の連携もあり、金融、ライフサイエンス、テクノロジー、自動車といった業界知識の共有も図られています。弁護士業界でもセクター化が図られていますが、EYは戦略コンサル・財務・税務・テクノロジー等の専門家と、海外の知見も合わせた連携なので、深さ・広さの次元が違うと感じます」(木内潤三郎弁護士)。

「世界的な税収減少を受けて、税務当局の課税がアグレッシブになる可能税があります。私自身は、東京国税局における勤務経験と公認会計士の資格を活かし、税務調査において当局との見解が相違した顧客企業からの相談に、税理士のチームと協



世界85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)

同して対応しています。日本は、米国などと異なり、会社法や民法などの私法を基礎として税法が整備されているため、主要な私法の理解なくして正しい税法の適用はできません。顧客の税務部との距離が近く国税との接点も多い税理士のチームと、私法上のアドバイスおよび書面作成から課税理論のロジック作りまでを得意とする弁護士との垣根が低い当事務所への調査対応の依頼は、着実に増えてきています」(竹原昌利弁護士)。

EYのグローバル・リーチと総合力は、米国の大統領選の直後に、米国が経済制裁、投資規制、関税、独禁法などの分野で今後どのような政策をとるのか、次期大統領と上院・下院での獲得議席数のシナリオ別の予想と対応要点を顧客に配布したところにも表れている。

「経済制裁や貿易摩擦との関連において税務上のポイントとなるのは、大きく関税対策、移転価格税制およびデジタル課税(巨大IT企業を主対象とした課税)の3点です。このうち、移転価格税制については契約書の整備(改訂)で対応可能な項目であり、税制動向が不透明な情勢にあって、平常業務の一環として契約書整備のお問い合わせを多数いただいています」(竹原弁護士)。

「私たちが扱う案件は、当事務所の弁護士のみで完結するのではなく他のEYファームと協働するものが大半を占めます。当事務所にいると、他業種の人と話さない日はないですし、英語を使わない日もあります。顧客も、EYの総合力に期待して案件を依頼することがほとんどで、EY内

で業種の垣根を越えて情報とアイデアを共有し、総合的なアドバイスを提供することを期待しています。これは、顧客の側で各種専門家に別々に説明する手間を省けるというだけでなく、私たちの側でも、自分たちが認識した法的課題が案件全体においてどのような重みを持つのかをEY内で協議して判断することを可能にします。私は前職でも他のアドバイザーと密に連絡をとるようにしていましたが、どうしても“こんなことを質問したらバカにされるかな”というような躊躇があり、EYでははるかに気楽に質問やアイデアをおついています。こうやって論点を早期に潰したり交渉のアイデアを他の専門家と協議したりすることは、メリハリのある総合的なビジネス・アドバイスにつながるばかりでなく、弁護士としても良い職業経験になっています」(木内弁護士)。

幅広いコンサルティングサービス  
法務機能の強化のためのLMS

弁護士が法律文書や紛争処理の専門家の域を脱却して顧客企業のビジネス・パートナーとしての存在を請われていることと、法務部が、単なる“契約審査部”の看板で満足せずに当該企業の意味決定・事業方針への積極的な関与を期待されていることは表裏一体である。

同事務所のもう一つの“EYならではの”業務分野として、LMS (Legal Managed Service: 企業の法務機能強化のためのコンサルティング・サービス)がある。責任者であるマイケル・ブロッ



### 木内 潤三郎

弁護士

Junzaburo Kiuchi

EY弁護士法人代表・マネージングパートナー。99年弁護士登録(第一東京弁護士会)。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)評価。



### マイケル・ブロック

英国弁護士

Michael Brock

EY弁護士法人アソシエイト・パートナー。イングランドおよびウェールズ弁護士。法務機能コンサルティングを行い、Legal Managed Servicesの普及に尽力。



### 竹原 昌利

弁護士

Masatoshi Takehara

13年弁護士登録(第一東京弁護士会)。17~19年東京国税局調査第一課調査審理課勤務(国際調査審理官)。専門は税務紛争支援、税務調査対応。



### 杉浦 宏輝

弁護士

Hiroki Sugiura

14年弁護士登録(東京弁護士会)。専門はコーポレートM&A法務で、国内外のM&Aや組織再編などを手がける。



ク英国弁護士は、「リーガル・テクノロジーとインドや南米などの低コスト拠点の人員を活用して、企業法務部のルーチン業務や短期間で大量の文書に目を通すような負荷のかかる業務を効率的にサポートできることは、EYの世界屈指のネットワークあってこそ」と胸を張り、日本企業の法務機能が事業部門のビジネス・パートナーとしての役割を担うことを支援している。

「欧米の金融界ではリーマン破綻に伴う金融危機(2008年)以降、規制リスクや契約リスクの管理における法務部門への当局の期待が高まったこともあって体制構築が進み、金融以外の業種にも広がっています。日本においても、経済産業省が2018年から2019年にかけて「国際競争力強化に向けた日本企業の法務機能のあり方研究会」を立ち上げ、事業創造を担える法務人材の採用・育成について行動指針をまとめ、日本企業への周知・改革を促しています。日本企業の法務部も、リーガル・テクノロジーと外部リソースの活用により時間・予算に余裕ができれば、より高付加価値な分野に内部リソースを充てることが出来ます」(ブロック英国弁護士)。

法務人材を書類の山から救い出す試みは、欧米では一昔前からALS(Alternative Legal Service: 代替的リーガル・サービス)という分野で業界形成が進む一方、日本企業では、「DX」の号令を受けて個々の業務デジタル化によりメスが立った印象があり、法務組織の再編や弁護士・法務担当者の働き方そのものの変革には、相応の時間がかかる見通しだ。

「米国ではeディスカバリー(民事訴訟における電子文書の証拠開示手続)の外注などからALSが

従前より充実し、欧州にも浸透しています。EYではALS事業者の買収を進めながら、他に先んじて当該分野に参入しています。これにより、例えば現地任せになりがちな海外子会社の管理や海外規制の調査を、企業の本社(法務部)が一元的に掌握・管理することを可能にしています。欧米企業の法務部においても「海外のことは現地任せ」という時代はあったのですが、それでは全社的なリーガル・リスクの管理ができないことが認識され、このようなサービスが浸透しています。日本の企業でも国際競争力強化のために全社的なリスク管理や各国の規制環境の把握が必要なことが認識され始めており、EYのLMSや法務機能コンサルティングに関心を示す顧客が増えています」(木内弁護士)。

「ある企業にオンサイト業務を提供していたことがありましたが、顧客の現場が契約書管理や押印回りなどの事務作業に相当の時間を割いている実態を目の当たりにすると、リーガル・テクノロジーが貢献する余地は大きいと感じます。また、自社内で業務の電子化が進んでいても、取引相手方の商慣習に合わせなければ意味がないケースもあり、日本企業社会全体が変革を求められていると痛感します。EYでは、フィンテックやブロックチェーンなど専門性の高い分野の弁護士も在籍しており、そのような先端的な領域の知見はLMS構築等のサービスにも活用できるのではないかと思います」(杉浦宏輝弁護士)。

### リーガル・テクノロジーにおける知見に強み顧客に最適なソフトウェアを提案

技術革新においてヒト・モノへの先行投資は不可欠であるところ、EYとしてのテクノロジー分

野の厚みは、既存の税務・会計・法務の専門家集団と同等に強靱だ。

「EYグローバルおよびEY Japanの両面で、テクノロジー分野に明るくリーガル・サービスに造詣の深い人材や、先端分野に明るい弁護士の雇用・起用、リーガル・テクノロジー向上に寄与する高い技術を保有するベンダーとの業務提携やM&Aを推進しています。当事務所としても、ハイテク分野の知見ある弁護士の拡充ができれば、より心強いものと期待しています」(木内弁護士、杉浦弁護士)。

「EYグローバルでは、Legal Tech Sorting(リーガル・テクノロジーにおける顧客最適なソフトウェアの提案)を重視しています。海外のテクノロジー・ベンダーは当初は日本語に不得手でしたが、日本語向けのプロダクト開発が進んできており、日本企業の需要に応えられるようになってきています。EY Japanでも、書面上の文章をすべてOCRスキャンした後、税務・会計・法務などと区分して情報抽出するソフトウェアを自前で開発しています。リーガル・テクノロジーの導入推進で最も重要なことは、顧客企業のニーズを法務の専門家とテクノロジーの専門家がチームとなって確認・分析して最適なソリューションを提案し、実装後も使用方法の丁寧な説明と利用者のトレーニングを通じて利便性を向上することだと思います。EYの強みは、弁護士だけでなく、内部統制や会計・税務の専門家、ITコンサルもおり、多彩なテクノロジー・ベンダーと関係があるところです」(ブロック英国弁護士)。

最後に、同事務所の採用方針について聞いた。「EY Japanだけで約9000人、グローバル全体

だと約30万人のメンバーがいます。この規模のプロフェッショナル集団が抱える日本での潜在的な法務ニーズは相当なものだと思われ、当事務所はまだまだ業容拡大の余地があると思っています。ただ、頭数を揃えることを目的化するつもりはありません。あくまでも、これまで説明してきた「EYならではの」総合的なサービスを、国境や業種の垣根を越えたチームで提供するマインドとスキルを持った人々が集まる事務所を作ることを人選の基本に据えて採用活動をしています。ちなみに、EYでは従前からリモート勤務体制を進めており、新型コロナ禍にあって弁護士・スタッフの出勤を必要最低限にとどめることができています。また、最近当事務所は出産ラッシュですが、男性弁護士も育児休暇を気兼ねなくとれる雰囲気を作るようリーダーとして努めています。プロフェッショナルは顧客が厳しい状況にあるときに寄り添うことが本懐であり、きついプレッシャーにさらされる職業であるがゆえに、チームメンバーが公私ともに充実するための環境整備をすることもリーダーの役割と考えています」(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1名(2020年12月現在)
- 沿革  
2013年設立
- 取扱分野  
▽国内外のM&A取引・組織再編、人事労務、独禁法、各種コンプライアンス商取引・不動産取引、税務紛争、その他の法務サービス▽法務機能コンサルティング、Legal Managed Services
- お問い合わせ先  
law@jp.ey.com

# 弁護士法人第一法律事務所

**URL** <http://www.daiichi-law.jp/>

**E-mail** [lawyers@daiichi-law.jp](mailto: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であること

「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 一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究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も日常的に受けています」(福田弁護士)。



## 多様な人材の育成と弁護士としての独自性の獲得

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み合わせは固定せず、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。若手弁護士には、個性豊かなパートナーの背中を間近で見、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あ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対応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も得られるかもしれません。



大阪事務所エントランス



新規登録弁護士の採用担当である大沼剛弁護士は、若手弁護士が自主性を発揮できる環境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、積極的に案件の対応方針についての自分の考えを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、当弁護士法人の持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(平成20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、東京事務所へ異動させることにしています。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と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)。

## 若手弁護士が失敗を恐れずに挑戦できる環境

中本泰司弁護士は、若手弁護士としてさまざまなことに挑戦する。「当弁護士法人は、各パートナー弁護士がそれぞれ専門とする法分野を有しているため、事務所として取り扱う分野も多種多様です。例えば、事業承継・IT・不正調査など、昨今弁護士の主要な業務となっている分野を含め、幅広い分野を取り扱っています。若手弁護士は、各パートナー弁護士と事件処理に取り組む中で、こういった多種多様な法分野に触れる機会があり、各法分野の専門知識・実務経験を養うことができます。入所してしばらくの間は、頭の切り替えが難しく、事件処理に戸惑うことも多いですが、案件の幅に制限がなく、常に各分野の最先端に触れることができる環境は、自分を高める最良の環境であると思っています。また、当弁護士法人では、将来のパートナー候補として、若手弁護士が新たな顧客層や法分野を開拓する

ことが推奨されています。私も、異業種交流団体に参加するなどの活動をしてはいますが、そういった個人の活動だけではなく、事務所のリソースを活用してセミナーや執筆活動を行うこともあり、こうした若手弁護士の活動を事務所からバックアップしてもらえる環境があります」。

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。もともと、データビジネスを従来のビジネスの延長で捉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」。

「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てほしいですし、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

- 主事務所の所属弁護士会  
大阪弁護士会
- 所属弁護士等  
弁護士37名(2021年1月現在)
- お問い合わせ先  
担当者/村中 徹[47期]、福本洋一[56期]  
saiyou-b@daiichi-law.jp(経験弁護士採用担当宛)  
担当者/大沼 剛[69期]、中本泰司[71期]  
trainee@daiichi-law.jp(新規登録弁護士採用担当宛)

# 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  
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 プリーゼタワー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じてきた。

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、全社員がアイデ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”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。そのほか、『英和对訳ソフトウェアライセンス契約実務』（商事法務）の執筆や、イノベンティア主催のウェビナー「リーガルアップデートライブ」も、若手弁護士のアイデアから生まれた企画である。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。

## 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。代表社員である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。

イノベンティアでは、このようなミッションの下、従前からIT環境の構築やペーパーレス化を実施していたため、新型コロナウイルスの感染拡大に伴うテレワークの推進や対面会議・裁判期日のウェブ化にも、スムーズに対応することができた。今後も各弁護士・弁理士の力が発揮できるように工夫を重ね、クライアントに最良のサービスを提供していく。

## 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副会長、京都大学卒業)
- 平野 潤 (パートナー弁護士、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)
- 真鍋 怜子 (弁護士、京都大学卒業)
- 神田 雄 (弁護士、慶應義塾大学卒業、南カリフォルニア大学ロースクールLL.M.修了、米国法律事務所・特許庁での勤務経験あり)
- 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、デューク大学ロースクール客員研究員)
- 清上 武尊 (弁護士、大阪大学・京都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、京都大学法務室での勤務経験あり)
- 金村 玲奈 (弁護士、慶應義塾大学・東京大学法科大学院卒業、ペンシルベニア大学ロースクールLL.M.修了)
- 増田 昌治 (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)
- 田端 豊 (弁理士、大阪市立大学工学部・大阪市立大学大学院工学研究科卒業、大手電機メーカーでの勤務経験あり、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

### ■ 代表弁護士(イノベンティアグループ代表)

飯島 歩 (第一東京弁理士会)

### ■ 所属弁護士等

弁護士15名(外国弁護士1名含む)、弁理士5名  
(2021年1月現在)

### ■ お問い合わせ先

<https://innoventier.com/>

# 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 <https://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

[東京事務所] 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-7-12 サビアタワー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



事務所で活躍する若手弁護士たち

## 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

- 主事務所の所属弁護士会  
大阪弁護士会
- 所属弁護士等  
弁護士96名(外国法事務弁護士、中国律師含む)  
(2021年1月現在)
- お問い合わせ先  
[recruit@kitahama.or.jp](mailto:recruit@kitahama.or.jp)  
(採用担当:大石(武)、江嶋、三木、藤原、若井、佐野)

# きっかわ法律事務所

URL <http://www.kikkawalaw.com/>

E-mail [recruit@kikkawalaw.com](mailto: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(1942)年に、民事保全法研究のバイオニアであり、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。大阪きっかわの老舗事務所として発展を遂げ、その後代表に就任した故原井龍一郎弁護士は、平成元(1989)年に新たに制定された民事保全法の立法過程に弁護士として本格的に関与し、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涉外案件を開拓するなど、バイオニアとしての役割を引き継いできた。

創立以来のバ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涉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の活動を支えるなど、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を図りながら、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・協力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

#### ■主事務所の所属弁護士会

大阪弁護士会

#### ■所属弁護士等

弁護士31名(2021年1月現在)

#### ■お問い合わせ先

TEL : 06-6201-2970

E-mail : [recruit@kikkawalaw.com](mailto:recruit@kikkawalaw.com)(採用担当: 森 拓也)

# 弁護士法人GVA法律事務所

URL <https://gvalaw.jp/>

E-mail [recruit-b@gvalaw.jp](mailto: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”

弁護士法人GVA法律事務所(以下「GVA」という)は、2021年に設立10年目を迎え、現在弁護士・スタッフを含め50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年にタイオフィスを設立、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、中小企業の法務格差を解消するため、リーガルテックサービス「AI-CON」シリーズを提供し

ている。同サービスは、コロナ禍の日本において、企業の法務部門のDX化にも一役買っている。

## 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・経験弁護士に対しては、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、より多くを吸収し成長しようと、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

■主事務所の所属弁護士会

第二東京弁護士会

■所属弁護士等

弁護士32名(中国律師、外国弁護士有資格者含む)、司法書士2名(2021年1月現在)

■お問い合わせ先

[recruit-b@gvalaw.jp](mailto:recruit-b@gvalaw.jp)

# 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す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・アシエイトといった肩書は掲載していません」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

- 所属弁護士会  
東京弁護士会、第一東京弁護士会、第二東京弁護士会
- 所属弁護士等  
弁護士20名(2021年1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)

## 島田法律事務所

URL <http://www.shimada-law.jp>E-mail [recruit@shimada-law.jp](mailto: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 West18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もの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のでしょうか」（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」（笈島裕斗志弁護士）。

## DATA

- 主事務所の所属弁護士会  
第一東京弁護士会
- 所属弁護士等  
弁護士42名(外国弁護士含む)、顧問1名  
(2021年1月現在)
- お問い合わせ先  
[recruit@shimada-law.jp](mailto:recruit@shimada-law.jp)

## 西村あさひ法律事務所

URL <https://www.nishimura.com>E-mail [recruiting\\_lawyer@nishimura.com](mailto:recruiting_lawyer@nishimura.com)

〒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



## 日本最大の国際的総合法律事務所

西村あさひ法律事務所は、世界 18 拠点で 700 名を超える国内外の弁護士が緊密に連携し、最高レベルのリーガルサービスをワンストップで提供する日本最大の国際的総合法律事務所である。同事務所は、法の支配を礎とする豊かで公正な社会を実現することを基本使命に、すべての関係者に“Leading You Forward”を約束し、クライアントと社会の発展に貢献することを目指している。

## 西村あさひ法律事務所の強み

同事務所の強みとして、以下の三つが挙げられる。

① 研ぎ澄まされた専門性に基づいた総合的なソ

リューション：各分野における一流の専門家が、案件に応じて最適なチームを結成し、クライアントのビジネスニーズに即した総合的・戦略的なソリューションを提供する。

② クライアントにとっての真の価値とより良い社会の実現へのコミットメント：クライアントを取り巻くビジネス環境と社会環境を深く理解し、クライアントにとっての真の価値とより良い社会の実現に貢献する。

③ 確固たるプロフェッショナル意識と知性に支えられた開拓精神：変化し続ける世界において、確固たるプロフェッショナル意識の下で、創造性とテクノロジーをもって最先端の課題に積極的に取り組み、豊かで公正な社会の可能性を切り拓く。



アジアを中心に広がるネットワーク

## 充実した教育システムと海外留学制度

同事務所では、入所後約 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ず。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リーガル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 年には、シンガポールにおいて Formal Law Alliance を開始するとともに、欧州における初の拠点をドイツに開設し、また台北にも事務所を開設した。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

- 所属弁護士会  
東京弁護士会、第一東京弁護士会、第二東京弁護士会
- 所属弁護士等  
弁護士 745 名(外国弁護士含む)(2021 年 1 月現在)
- お問い合わせ先  
[recruiting\\_lawyer@nishimura.com](mailto:recruiting_lawyer@nishimura.com)

# フォーサイト総合法律事務所

URL <https://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



## 求められるアドバイスの幅や厚み、重さの変化

「由木竜太、深町周輔、美和薫、春山修平、そして私の5名を経営の中心としてクライアントの要望に応え続けてきた結果、設立から満10年が経ちました。私が弁護士登録した1999年、新興企業を対象とした東証マザーズ市場が開設されたこともあり“上場を目指す企業を支えていこう、上場企業を増やしていこう、その後の経営もサポートしていこう”という思いを抱いて無我夢中で取り組んできたところ、多くのクライアントが上場を果たしています。一方、これに伴い、10年前と比べて新しいビジネス、法分野が生まれ、我々に求められる仕事の幅や厚み、重さが大きく変わってきていますし、寄せられるご相談の難易度が高くなっていると実感しています。これまで、上場を目標としてサポートし、上場後も継続してご相談をいただいておりますが、例えば上場後のファイナンスや、M&Aなど、求められるアドバイスのフェーズが数段上がっているため、“生涯勉強”を常に意識しています」。

フォーサイト総合法律事務所の代表パートナーを

務める大村健弁護士は“十年一昔”といわれる中であって、常に先を見据え続ける。

## IPO後も継続してサポートを依頼され多数の上場企業がクライアントに

同事務所はIPOを目指すベンチャー企業やスタートアップ企業支援を主軸としながらも、未上場企業の上場を実現した後、継続してサポートすることによって、いまやクライアントの多くを上場企業と上場準備企業が占めているという。

「2019年は顧問先9社が上場しました。また、2020年は顧問先7社が上場し、それとは別の顧問先等7社が東証一部に市場変更するなど、顧問先が順調に企業規模を拡大しています。そして、上場を果たした顧問先の事業のさらなる拡大に伴い、株式譲渡から事業譲渡、会社分割まで、M&Aに関するご相談が多くなりました。企業規模の拡大に比例して、求められる社会的責任も大きくなります。スタートアップの段階からサポートしてきた企業が他社を買収してさらに大きくなっていく過程で、他社(対象企業)に問題がないか等の法務DDを行い、リスクヘッジのために契約書にどのような記述が必要か

といったご相談が急増しています」(大村弁護士)。

「人事労務やHR系の事業に関するご相談を主に受けています。我々のクライアントはIPO準備の過程で人事労務については特に厳しく整備されているため、上場前後でアドバイスに大きな変化はありません。ただ、社会的課題の解決のために頻繁に法改正が発生する分野ですし、同一労働同一賃金など社会的関心が高い問題も多く、違法でないことはもちろん、些細なことが報道されるだけでも大きなダメージを負いかねません。新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、働き方や仕事に対する価値観が大きく転換しつつある中、組織への帰属意識や理念の浸透、透明性のある評価など、企業の在り方が問われていると感じています」(由木弁護士)。

「知財やIT法務周りに関しても上場前から整備しているクライアントがほとんどですが、上場により企業はいわば“公器”となりますので、単に法を遵守しているというだけでなく、社会常識に則っていることをも求められます。また、世間一般の関心が高い個人情報保護法は3年に1回の改正が予定されておりますので、大なり小なり個人情報を取り扱う事業者は日頃から次回改正の方向性等を視野に入れてスキームを考え始めなければならないなど、法改正等の動きを常に追いつける必要があります。法に加え、ガイドラインなどソフトローにも対応することも、“上場する”上では重要となります」(深町弁護士)。

「不動産会社からのご相談を多く担当していますが、ここ数年、投資用マンション・アパートに関して社会的に問題となったケースが目立ち、寄せられる視線が厳しくなっているせいか、法に則って正しくビジネスを進めるにはどうすればよいか、また投資用物件となると金融機関が関わる事が多く、どのように対応すべきかアドバイスを求められる場面が増えています」(美和弁護士)。

「SaaS (Software as a Service) にまつわるご相談は、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴うデジタル化の促進によって、着々と増えている印象です。従来のIT企業はもちろん、製造業などと協業することによって新たなビジネスを生み出していこうという取り組みが目立ちます。しかし、新しい仕組みを構築しようというアイデアを実践していく過程

で、例えば個人情報の扱いをどのようにすればよいのか、お互いに理解できておらず、大問題に発展してしまうケースも少なくありません」(春山弁護士)。

## 質問の背後にある課題の解決を弁護士から提案

クライアントの疑問や質問に答えるだけでも弁護士としての役割を果たしているといえよう。しかし、それは弁護士であれば誰でもできることであり、フォーサイト総合法律事務所の弁護士はクライアントの疑問・質問の背景を読み、一歩踏み込んだ対策を提案する。

「弁護士には法的な思考の深さはもちろん、クライアントへの対応能力が求められ、それは弁護士登録後、数年間の経験が、その後の長い弁護士生活を左右すると考えています。そのため、当事務所では新規登録弁護士ないしは登録後5年目以内の期の若い弁護士を毎年数名採用し、生え抜きを指導、育成する方針をとっています」(大村弁護士)。

このような信念を積み重ねてきた結果、所属弁護士は16名となった。パートナーから新規登録弁護士まで、クライアントのビジネスの成功という共通認識のもと、提案し続ける。

### DATA

■代表弁護士の所属弁護士会  
第二東京弁護士会

■所属弁護士等  
弁護士16名、司法書士1名(2021年1月現在)

■過去の主要案件

▽IT、AI・IoT、ロボット、セキュリティ、VR/AR・エンターテインメント、バイオ・ヘルスケア、HR、不動産、外食、エネルギー、宇宙等のベンチャー・スタートアップ法務▽新規株式公開(IPO・直近9年間でクライアント企業50社以上がIPOし、30社ほどが東証一部に市場変更)▽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(種類株式・新株予約権発行含む)▽知的財産権法▽労働法▽不動産関連法▽情報セキュリティ関連法▽コンプライアンス▽独占禁止法(景品表示法・下請法含む)▽事業再生▽訴訟・争訟等

■所属弁護士等による主な著書・論文(共著含む)

『即実践!! 電子契約』(日本加除出版、2020)、『新労働事件実務マニュアル(第5版)』(ぎょうせい、2020)、『会社法務のチェックポイント』(弘文堂、2019)、『IPO(新規株式公開)を目指す経営』(日経新聞出版社、2017)、『[第2次改訂版]新株予約権・種類株式の実務』(第一法規、2013)ほか多数

■お問い合わせ先

recruit@foresight-law.gr.jp

# 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](mailto:recruit-tokyo@miyake.gr.jp)(東京) [recruit-osaka@miyake.gr.jp](mailto: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。

## サマクラーク

東京事務所においては、2022年度司法試験受験予定者を対象に、サマ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、法科大学院を2021年3月に卒業した者または司法試験予備試験に合格した者のうち、2021年度司法試験受験者を対象に、サマクラークを募集する予定とのことである。

※詳細は事務所ホームページで告知予定（ただし、新型コロナウイルスによる社会情勢等を踏まえて中止の可能性もある）。

## 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

### ■主事務所の所属弁護士会

大阪弁護士会

### ■所属弁護士等

東京：弁護士20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)

(2021年1月現在)

### ■お問い合わせ先

TEL：03-5288-1021(東京)

TEL：06-6202-7873(大阪)

# 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。一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と聞くことが大切です。心を取り扱うという言い方は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、担当者と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回の手続きや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、私たちが並べていただいていたありがたいなど。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らうと思います。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

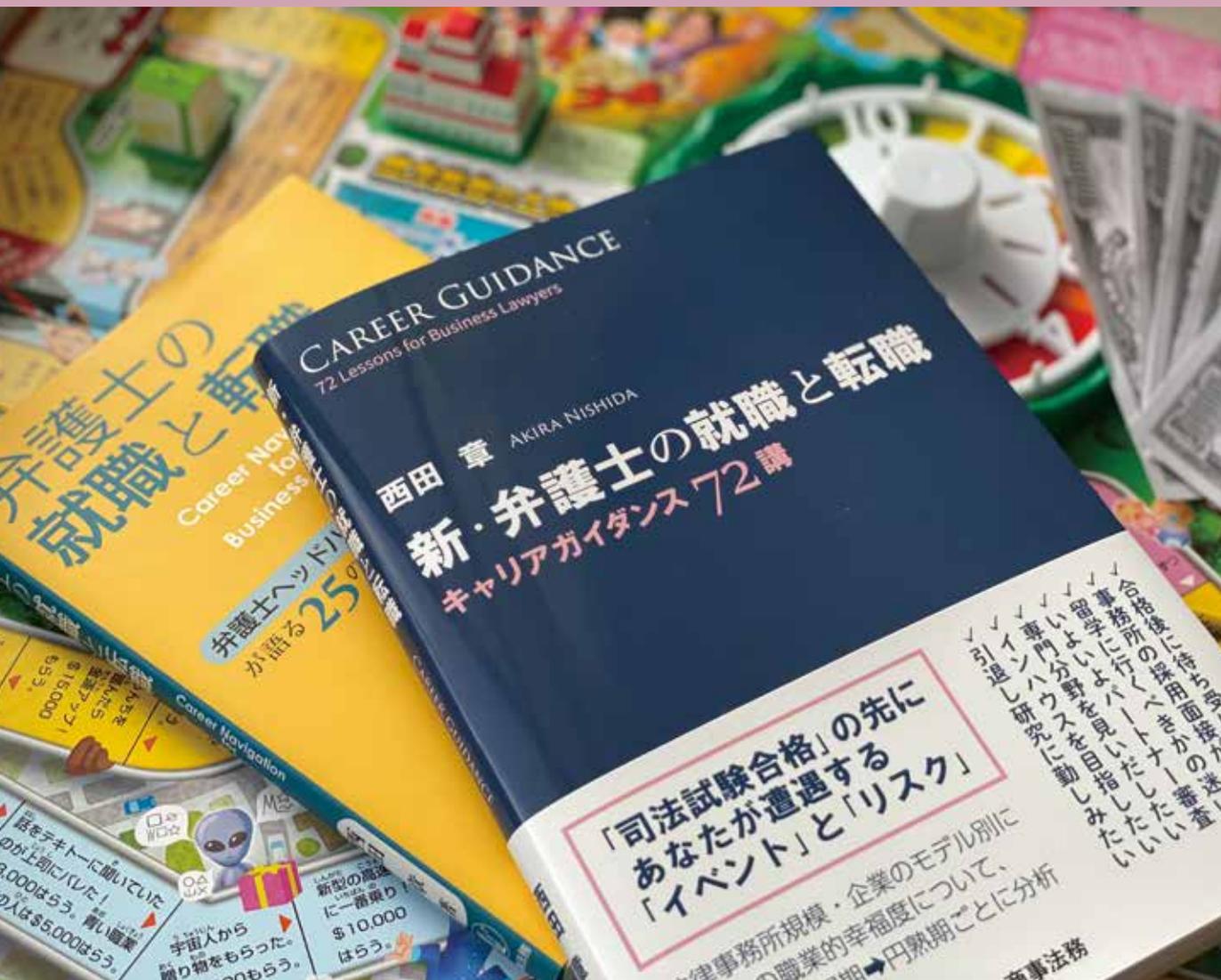
山下総合法律事務所は、“きめ細やかな対応”という要請に応えるために、積極的に弁護士を採用している。2020年には経験弁護士が2名入所し、2021年1月には新人弁護士2名が加入。これで弁護士11名、外国人弁護士1名の陣容となった。山下弁護士一人で始まった事務所が、確実に成長を続けているわけだが、「単に事務所を大きくしたいというよりも、一人ひとりがしっかりと成長することで広がっていきたくと思っています」と山下弁護士は言う。

「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事例もあるという。「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。そのような事務所と一緒に作っていきたくですし、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

- 代表弁護士の所属弁護士会  
東京弁護士会
- 所属弁護士等  
弁護士11名、外国弁護士1名(2021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



2007年12月に出版した前作「弁護士の就職と転職」において「インハウスローヤーは『セカンド・シチズン』と呼ばれていた」という言葉を紹介しました。しかし実際には、人材市場における外部弁護士と社内法務部の間に、固定した優劣関係は存在しません。修行期（25～35才）の法務部員は外部弁護士の年収と社会的地位に憧れがちですが、活躍期（35～55才）にある外部弁護士は、会社員が長期的なコミットメントを得ながら組織を率いた大型プロジェクトの意思決定に携われる姿を羨ましく眺めているものです。そして、円熟期（55才～）を迎えると、今度は再び「定年がない」という（組織に依存しないでも生きていく術を持つ）弁護士資格の価値が輝きを放つようになります。

「新・弁護士の就職と転職」（商事法務、2020年）では、外部弁護士と社内法務を行き来できる関係として捉えた上で、現実世界における「人生ゲーム」の職業選択で「弁護士」を選択した場合に遭遇する「イベント」を想定したリスク分析に取り組んでみました。



A LexisNexis® Company

# 最新の 米国特許訴訟情報を スピーディにキャッチ



## LAW360

### 米国リーガルニュース 速報サービス

LAW360は、米国を中心とした最新の法律・訴訟情報や分析記事を、速報にて、簡潔にお届けするサービスです。全米のトップ法律事務所や、フォーチュン1000の企業、そして主要政府機関で既に採用されています。



#### 特徴

- 一日あたり約200件以上のニュース配信
- 60以上のカバレッジエリア
- (法分野、業界、州ごとのセクションから選択)
- ニュース・アーカイブ数450,000件 (2003年以降の記事)

#### 主なコンテンツ

- **ニュースと訴訟情報**  
大手企業に対して起こされたアメリカの訴訟連邦と州の裁判所で行われた影響の大きな訴訟  
大手企業や大手弁護士事務所のかわる取引  
一流弁護士や専門家によるニュース解説/分析
- **その他法曹界にまつわるコンテンツ**  
トップ弁護士事務所に雇われたパートナー等の人事情報  
トップ弁護士や企業リーダーによるQ&A  
法律業界ニュース・トレンド  
分野別弁護士事務所ランキング

#### エリア・カバレッジ

- **収録法分野**  
控訴、破産、資本市場、集団訴訟、商業契約、競争、コンプライアンス、消費者保護、法人、サイバーセキュリティ&プライバシー、雇用、環境、フィンテック、政府契約、保険、知的財産、国際調停、国際貿易、合併と買収、プライバシー、製造物責任、プロジェクトファイナンス、公共政策、証券、税制、訴訟…他
- **収録産業**  
航空宇宙・防衛、資産管理、自動車、銀行、エネルギー、食品・飲料、保健、ホスピタリティ、法曹界、生命科学、メディア・エンタテインメント、未公開株式、不動産、小売業・Eコマース、スポーツ、テクノロジー、電気通信、運輸・交通…他
- **収録州**  
カリフォルニア、デラウェア、フロリダ、イリノイ、ニュージャージー、ニューヨーク、ペンシルバニア、テキサス…他



<https://www.lexisnexis.jp/>

レクシスネクシス・ジャパン株式会社 マーケティング部

106-0044 東京都港区東麻布1-9-15 東麻布一丁目ビル

TEL/03-5561-3551 E-mail/marketing-jp@lexisnexis.com



LexisNexis®

# 弁護士 Recruit Guide 2021

## 【装幀】

野口佳大

## 【本文デザイン・DTP】

株式会社日新写植

## 【取材・執筆・校正】

上條 彩

羽鳥幸子

## 【撮影】

井原完祐

白田尚史

## 【制作・発行元】

Business & Law 合同会社

〒102-0074 東京都千代田区九段南一丁目5番6号 りそな九段ビル5階

## ■本冊子掲載に関するお問い合わせ

[info@businessandlaw.jp](mailto:info@businessandlaw.jp)

※本冊子は広告媒体です





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



# 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



20000851071

企業の管理部門と士業をつなぐ  
ポータルサイト



[www.manegy.com](http://www.manegy.com)