

北海道 札幌市

商圏人口197.1万人



地方都市で、 選ばれるための条件

弁護士法人リブラ共同法律事務所

▶▶▶ 事務所 DATA

代表者・・・菅原仁人氏

開業年・・・2013年

拠点数・・・2拠点（札幌、新札幌）

従業員数・・・15名（うち弁護士6名）

絞り込んだ、5つの分野

大きな地方都市には、歴史が長く規模も大きな老舗事務所が存在する。一方で、東京からは新興・若手の法律事務所が若い弁護士を送り込み、次々に支店を開設し、マーケットに参入してくる。こうした内と外からの狭間の中で、これから事務所の成長を目指していく事務所には、何が求められるのか。設立9年目を迎える弁護士法人リブラ共同法律事務所代表の菅原仁人氏は、マーケットの状況を分析した上で、自事務所の戦略について話した。

弊事務所は老舗の事務所ではなく若い事務所、集客についてもWeb広告が中心のため、新興事務所と同じポジションにいます。

現在はリスティング広告の価格が上がってきているため、競争が激しくなっていると感じるところはありますが、そうは言っても東京から進出してくる事務所と競合しているかと言えば、そこまでで

はありません。

現在の弊事務所の主力である離婚や相続で言えば、商圏人口によって相談や依頼件数が左右されます。北海道の特徴は、東京と北海道をのぞく他の府県内には弁護士会は1つしかありませんが、北海道の場合は面積が広く4つの弁護士会に分かれていることです。ですから、札幌弁護士会がカバーするのは北海道全体ではなく、札幌市とその周辺地域のみです。

札幌市の人口は197万人。それに対して弁護士数は約800人ですから、弁護士一人あたりの人口は2500人弱です。全国の市区町村と比べると、仙台市や広島市が同規模になります。ただし、仙台市や広島市なら市外や周辺地域にもマーケットは広がりますが、札幌市は周辺の小樽市や苫小牧市は人口10万人程度の小さな町で隣接もしていないため、周辺エリ

アからのお客様に多くの期待はできません。

閉ざされた環境の中で過当競争が続いているという問題が、東京からの出店が増える増えない以前から存在していましたが、今はそこにさらに競合事務所の参入が進んでいる。それが現在の状況です。

そうした中で、どうやって勝ち抜いていくか。

私が感じているのは、札幌の弁護士は真面目で責任感が強く、ご依頼の全てに全力で対応される方が多いということです。その結果、札幌では、債務整理から刑事、離婚、相続、企業法務と、全方位の事件に対応する事務所が多くなっています。しかしお客様から見れば、例えば離婚の相談をするのであれば、離婚に専門的に取り組んでいる事務所に相談したいはずです。

全方位型で選ばれにくい弁護士

になるか、専門特化して選ばれやすい弁護士になるか。どちらの方が生き残れるかと考えたときに、私は後者を選びました。

そして、選ばれる弁護士になれば、今後競争が激しくなっていく中でも生き残っていくことができるだろうと考えています。

選ばれるためには、専門分野を絞り込むことが必要だと菅原氏は言う。しかし、地方で専門特化していくことは、自らマーケットを狭めることに繋がる。地方で行う専門特化。ここでは、成長戦略とセットにした絞り込みが必要となる。

現在、弊事務所で注力しているのは、個人分野では離婚と相続、債務整理。企業法務では、労務顧問と介護施設向けの顧問です。注力する分野を絞った上で、それぞれの分野で勝ち切っていくことを目指しています。

この5つの分野に絞った理由は、お客様からの需要が高く、社会から求められている分野だからです。弊事務所で現在、件数が

もっとも多いのは離婚です。札幌は、それでも197万人の人口がいます。この分野は今、弊事務所にいる2人の女性パートナー弁護士が、熱意を持って取り組んでくれています。相続も高齢化社会が進み、マーケットが広がっていく分野です。

企業法務は開拓中ですが、労務顧問では業務を絞り、介護施設向けの顧問では業種を絞り込みました。介護施設向けの顧問はホームページを開設したのが今年の1月ですので、始めたばかりです。介護は相続と共通しますが、今後、日本が抱える問題として確実に伸びていくマーケットです。そうした観点から考え、絞り込んでいきます。

マーケティングはWebが中心で、相続についてはテレビCMも行っています。ほかに札幌でテレビCMを流している法律事務所は、ほとんどが東京の事務所です。弊事務所では、ラジオCMも行っています。ラジオCMは、離婚と相続ついて放送しています。

もうひとつ、有効なチャンネルに

なっているのが、司法書士事務所との連携です。司法書士事務所で受けた相続案件の中で、紛争性のあるものや協議が必要なものを紹介していただいています。税理士さんのお客様の場合はお金を持っている方が多いためか、紛争性のある案件は少ないのですが、司法書士のお客様の場合は、不動産の登記があるため、揉めてこじれてしまう案件が多く、定期的にご紹介をいただいています。

お客様に選ばれるという観点で言えば、特に離婚と相続においては、事務所の立地が大きな要件になっていると思います。弊事務所は、札幌市内に2つの事務所を構えており、それぞれがそれぞれの機能を果たしています。

先に開設したのは、新札幌の事務所でした。多くの事務所が密集している札幌中心地の裁判所の近郊を避け、中心地から離れた新札幌駅周辺のマーケットを狙いました。新札幌は住宅地から近いため、お客様もアクセスしやすく個人事件の獲得に有利です。新札幌が軌道に乗った後に、札幌駅前に

代表の菅原仁氏



出店し、本部としました。事務所は観光名所である札幌市時計台の真横にあり、交通の便が良い立地で、市内のどこからでもアクセスしやすくなっています。

弊事務所の戦略で言えば、まずはエリアの絞り込みを行い、その後、よりお客様のニーズの高いものに専門分野を絞り込んでいき、所内のリソースを注ぎ込んできました。そうした流れで、現在までできています。

修習生からも 選ばれる事務所になる

地方の事務所が難しいのは、人材の獲得にある。特に地方の法律事務所では、弁護士確保が難しく、事務所の成長を阻む大きなハードルとなっている。

採用難はここ数年、顕著になっています。北海道弁護士会連合会の主催で行われた昨年の就職説明会では、ブースを出店した法律事務所の数が、修習生の人数を上回りました。これまでは、ブースの前に列ができることもあったのですが、採用する事務所が増えて、競争がいよいよ激しくなってきました。これは、司法改革が始まった60期以降の弁護士が独立し、弁護士採用をし始めた影響だと思えます。出店ブースを見ると、そ

のような事務所が目立ちました。

弁護士の採用は、年々難しくなっています。ですからここでも、どうやって選ばれるかという考えが重要になってきます。

弊事務所の考えは、離婚と相続により注力していくことによって、離婚と相続に取り組みたいという修習生に選んでもらうというもの。そうやって採用できればすでにマッチングもできていますので、入所後にやりたくない仕事をやらされて辞めてしまうなどという、残念な事態を避けることができます。

もうひとつは、企業法務への取り組みです。やはり、企業法務をやりたいという修習生が多い。弊事務所で企業法務に取り組み始めたのは、修習生へのアピールという側面もあります。

事務局については恵まれていて、採用や育成に苦労していません。弊事務所では弁護士に対する事務局の割合が多くなっており、積極的に事務局を活用しています。例えば離婚では、はじめに事務員が聞き取りを行いますので、弁護士は相談内容と解決の方向性を把握してから面談に臨めます。

相続も事務員が活躍できる場面が多く、相続人や相続財産の調査、遺産分割協議書や連絡文書の原案の作成などを事務員が行い、弁護士はそれをレビューし、修正

を加えることで弁護士の負担を少なくしています。事務員の活躍により、非常に効率的に仕事が進められています。

取材時に菅原氏から、「全国チェーンの『餃子の王将』が北海道に初めて上陸したとき、店の前に長蛇の列ができた」という話を聞いた。これが東京なら、列に並んでまで食べようということにはならないだろう。北海道に限らず、地方では東京から来たというだけで、それを有り難がる。「東京から来た法律事務所」というのもそれは同じで、それだけで目立ち、選ばれやすくなる。

札幌の約800人の弁護士のほとんどは、出身地の差異はありますが地元の弁護士です。その中に東京に本店のある事務所の支店が来れば、それだけで特別な存在になり、信用や安心感を与えます。

それならば、私たち北海道の弁護士はどうやって特徴を作り出していくのか。

私は、専門特化せずに特徴を作っていくのは、すごく難しいことだと思います。専門特化した上で、ホームページを見ているお客様や事務所を調べているお客様が、分かりやすいように、選びやすいようにしていくことが、必要不可欠です。

それから、札幌には大型の事務所がいくつかありますが、弁護士数が10人を超えている事務所はほとんどなく、多くは弁護士1~2人の事務所です。ですから、今後も採用活動に力を入れて弁護士10名を超えれば、それが弊事務所の特徴となり、そこからさらに成長していきたいと考えています。■

