

欧米系企業のアジア進出支援を開始した、
マイツグループに見る士業事務所の成長戦略

「身元保証サービス」から相続へ。
年間70件超の相続税申告の獲得が見えてきた！

SERIES 特相最前線

ランドマーク税理士法人、行政書士・司法書士法人オーシャン

特集 営業スタイルの転換が、
ビジネスモデルを革新する

HPを徹底調査して分かった！ 法律事務所の無料相談の"競争力"
全国521事務所のHPを徹底ベンチマーク！
俺たちの覆面座談会 ～より良い人材を見極める面談方法とは～

BEST
FIRM
MAGAZINE

士業ビジネスの最前線を読む

年間購読/年間6冊・30,000円(税別・送料込)
発行会社/BF・H株式会社
◎本誌は以下の事務所にお届けしています(購読の多い順)
司法書士、税理士、弁護士、行政書士、社会保険労務士 等

The Magazine for Professional Firms

24
JAN.2015

営業スタイルが変われば、ビジネスが変わる——。こうしたことをテーマにした本特集の最後に紹介するのは、これまでの常識を覆す営業スタイル。訪問型のスタイルか、来店型のスタイルか。こうした概念を根底からひっくり返すインパクトを持っているのが「クラウド」だ。クラウドによるコミュニケーションを100%前提にした営業スタイルで、およそ2年半で50社以上の顧問先を獲得した弁護士が現れた。日弁連の調査(2014年)によると、顧問先を50社以上持っている弁護士の数はわずか1%ほど。この数字と比べると、この実績がいかに驚異的な数字なのかが分かる。クラウド型の営業スタイルは、いかにして生まれたのか。横浜パートナー法律事務所、藤井総氏に話を聞いた。

2年半で顧問先を50社超獲得した「IT弁護士」

—先生は「クラウドを駆使するIT企業特化の弁護士」として、顧問先を急速に増やしているというお話を聞きました。顧問先は現在何社ですか？

現在(取材時点)57社です。全て私個人で担当しています。—顧問先とのやりとりに、クラウド型ビジネスチャットの『チャットワーク』を使われているそうですね。それが引き合いとなって受託となることも多いのでしょうか？

はい。40社以上はチャットが少なからず引き合いになったと考えられます。その他は顧問先からの紹介などになります。

—なるほど。しかし、そもそも一人で顧問先

を57社も持つという数字自体が驚異的ですよね？

そうですね。日弁連が昨年(2014年)に発表した「弁護士実勢調査」では、弁護士全体の中で顧問先を持っている弁護士が約55%、同じく弁護士全体の中で顧問先10社以上を持つのが約20%、50社以上になるとわずか約1%ほどになるそうです。

—そうした状況にも関わらず、一人で57社もの顧問先を持たれている。これは本当に驚きの数字です。どのくらいの期間で獲得された件数なのですか？

およそ2年半前に『チャットワーク』を導入して、その頃から営業に際してチャットをアピールポイントにし始めました。顧問先

の大部分は、この2年半の間に獲得しました。

—一件数もそうですが、その獲得ペースも驚異的ですよね。

そうですね。他の弁護士は長い年月をかけて顧問先を増やしていると思うので、2年半というペースはかなり早いと思います。

—それができた理由は、チャット以外には何があったと思いますか？

ターゲットをIT企業に明確に絞り込み、それに特化したからだと思います。IT企業の案件というのは、ソフトウェア開発契約、ライセンス契約、ウェブサービスの利用規約など、業界特有の契約はもちろんのこと、ITの技術や業界慣習を理解する必要があっ

弁護士法人横浜パートナー法律事務所 弁護士 藤井総氏 INTERVIEW

異端がスタンダードになる日

弁護士 藤井総

弁護士法人横浜パートナー法律事務所・所属

2005年、慶應義塾大学在学中に司法試験に合格。23歳で弁護士登録。大手企業法務系法律事務所に勤務し、企業法務の経験を積む。2009年、弁護士法人横浜パートナー法律事務所に参加。2012年から、クラウド型ビジネスチャット『チャットワーク』を顧問先とのやりとりに導入。約2年半の間で顧問先を57社(取材時点)まで増やしている

弁護士法人横浜パートナー法律事務所
(神奈川県横浜市)

2007年開業。代表・大山滋郎。専門は企業法務と刑事弁護。Webサイトを通じて案件を受任するスタイルの草分けであり、マーケティング手法に定評がある。弁護士5名、職員2名(本誌掲載時点)





取材は、AppleStore 銀座で行われた「iPhone と iPad の活用で大きく変わる土業ビジネス」というセミナーでの講演直前、松屋銀座のカフェにて行った。ビジネスも取材もどこでも。これぞ「IT 弁護士」の真骨頂

て、弁護士の中では参入障壁が高い分野なんです。特に、年配の弁護士にとってはとっつきにくい。だからブルーオーシャンとして残っていたんですね。

中小、中堅の IT 企業がブルーオーシャンだった

— 顧問先は、ほとんどが IT 企業ですか？

90%以上はそうです。IT に特化する以前に知り合った不動産会社や運送会社など、IT 以外の企業もありますが、それ以降に契約した顧問先は、ほぼすべて IT 企業です。

— IT と言っても定義は広いと思いますが、先生の顧問先にはどのような企業が多いのですか？

IT 企業には、2 種類のタイプがあります。ひとつは受託開発系の会社で、もうひとつは自社のプロダクトを持っている会社なのですが、私の顧問先に多いのは後者ですね。規模としては、30~50 名規模の中小企業が多いですが、100 名以上の中堅企業も増えていますし、上場企業の IT 部門や外国政府系の IT 機関とも顧問契約をしています。ベンチャーというより、どちらかという社

歴のある企業が多いです。

— 顧問料はどのくらいになっているのですか？

プランは 3 つ用意しています。5 万円、10 万円、15 万円の 3 種類で、顧問先によってはカスタマイズすることもあります。基本はこの価格で受けています。

— 3 つのプランの違いはなんですか？

一番大きな違いは、契約書に対するスタンスです。5 万円プランはチェックのみ。10 万円プランでは作成もしますが、定型のものに限ります。15 万円プランは、イレギュラーなものも含めて何でも対応します。

5 万円プランは「気軽に相談できる弁護士が欲しい企業向け」、10 万プランは「契約書の作成・チェックが頻繁に発生する企業向け」、15 万プランは「自社に法務部が欲しい企業向け」というのがキャッチコピーです。

どのプランでも、相談は何度でも無料です。5 万円プランの顧問先が、数としては一番多いのですが、最近は 10 万円以上のプランの顧問先が増えてきています。平均すると単価は 6 万円くらいになります。

— この顧問料は相場から考えると高めですよ。

そうですね。最近の傾向として弁護士の顧問料が下がっていて、昔は平均 5 万円ほどだったのですが、最近は 3 万円に設定している弁護士が多いですね。そういう意味では、この時代に平均単価が 6 万円というのは高めだと思います。

— 競合となる事務所はありますか？

大手 IT 企業を相手にしている事務所や、IT ベンチャー企業に強い事務所などはありますが、競合はしませんね。同じ IT 企業でも、私の顧問先の多くは、昔から B to B の業種・業務特化型のソフトをコツコツ作っている企業や、地方でしっかりと顧客基盤を持っている受託開発系の企業のような、中小・中堅の IT 企業が多いのです。

— これまでは、どのような弁護士がそういった企業の顧問をしていたのですか？

社長と繋がりのある年配の弁護士や、会社の近所に事務所がある弁護士などです。しかし、そういった弁護士は、大抵の場合 IT に関する知識が十分でないので、話が通じない上に仕事が遅いということで、企業側としては不満に思っていることが多かったのです。

レスポンスのスピードで差別化する

—顧問先に対して、どのようなサービスを提供しているのですか？

相談内容で多いのは、契約書のチェックや作成ですね。それから、ビジネススキームの検討の相談もあります。「こんなビジネスをパートナーと組んでやろうと思っているけど、何かリスクはありますか？」というような相談が多いですね。あとは債権回収、労務問題、知的財産関連など、一般的な企業法務の分野です。トラブルが起こる前の事前相談、予防法務の案件が一番多いです。

—そういった相談のやりとりにチャットを使っているのですよね。どのようなところにメリットを感じますか？

まずひとつは、オンラインの環境さえあれば連絡が取れるので、仕事をする場所に縛られないことです。家でも外出先でも、今まさにこうしてカフェで取材を受けながらも、仕事ができています(笑)。

もうひとつは、レスポンスが非常に早くなることです。メールだと、ある程度内容をまとめて完結させて、文章の体裁も整えてからでないと送りにくいのです。それがチャットの場合は、送りたい内容を瞬時に送れますし、体裁を整える必要もありません。そういった意味でコミュニケーションが簡単になりました。

—専門的な話もチャットで行うのですか？

そうですね。例えば契約書の中のひとつの文言の解釈を聞きたいとき、今までだったら、事務所に電話して取り次いでもらって、面談の日時を決めて、事務所に行って、弁護士に口頭で答えてもらったことをメモして、帰って上司に報告するという、これだけの工程を踏まなければなりません。でもチャットだったら、

「この文言の解釈はどうなりますか？」とメッセージを送れば、「こうですよ」と返事がきて終了です。そのメッセージは、グループチャット内のメンバー間で共有できますし、文字として残るのでそのまま記録になります。

—ビジネス的には、記録に残るといことが一番のメリットですね。

はい。私としても、その都度会って面談をする手間をとらなくて済み、クライアント側も気軽に相談できます。場所を選ばないので、全国どこにいても同じ密度でやりとりができます。そのため、私の顧問先は全国に所在しています。

—逆にデメリットはないのですか？ 例えば、チャットで細切れのやり取りをしている中で、部分だけの解釈で全体を見ていなかったなどというトラブルが起こり得そうです。

そういったトラブルの有無は、そもそも弁護士自身のスキルによると思います(笑)。面談だから体系的に答えられて、チャットだから難しいというわけではないと思いますね。

クライアントのニーズに応えるツール

—『IT弁護士.com』というサイトも運営されていますが、そこからの獲得もありますか？

現在の顧問先のうち、20社ほどはサイトからの引き合いですね。「IT弁護士」というネーミングがキャッチーで良かったようです。

—その他にマーケティングはしていますか？

あとはわりと地上戦をしていますね。IT関係の勉強会や交流会などに顔を出して、地道に人間関係を広げています。そういった意味では伝統的な営業スタイルです。ただ、参加するのはITに関係する会だけに絞って入っています。

—なるほど。しかしIT企業とはいえ、チャット

ワークのアカウントを持っている企業ばかりではないですね。

ベンチャー企業ではない限り、ほとんどの企業は持っていません。ですから、営業の段階でアカウントを取ってもらうのです。

—どのような流れで、営業段階からやりとりをチャットに移行させるのですか？

まず、最初のコンタクトとなる問合せメールに対しては、メールで返信をします。最初は「契約書の作成に関して相談させてください」というようなざっくりとした問合せ内容なので、「どういった内容ですか」というように大まかなヒアリングを返信します。すると、それに対して再び答えが返ってくるので、それに返信するとともに、「以降の相談は細くなるので、チャットワークというツールでやらせていただきます」と言って、私からアカウント申請メールを送ります。

相手もIT企業なので、ほとんど抵抗感なく移行できます。そうやってコミュニケーションを重ねた上で、面談するので契約もスムーズに結べます。

—なぜ、他の弁護士の間ではチャットが使われていないのでしょうか？

チャットについて、弁護士からよく出るネガティブな意見は、「すぐに回答しなければいけない」「頻繁にくる相談に答える負担が大きい」「すべて文字として記録が残ってしまう」といったことです。これには、クライアント側のニーズと、弁護士側の考えがいかにかという感じます。クライアント側のニーズは、まさに「すぐに回答がほしい」「気軽に相談したい」「記録を残しておきたい」というところにあるのですから。

—藤井先生の驚異的な事例は、今まで弁護士がそうしたニーズに応じてこれなかったことの裏返しのようなのです。これは大きなヒントになりそうです。貴重なお話をありがとうございました。(朝河さくら)

特集

革新のビジネスモデル