

FUN

FUNAI MEMBER'S PLUS BOOKLET

2018
MAY
隔月発行

7

中小企業でもできる！ デジタルシフト経営最前線



株式会社DATAKIT
(兵庫県)リフォーム業向けクラウドサービス・システム設計

弁護士法人ファースト&
タンデムスプリント法律事務所
(東京都)弁護士事務所

株式会社クラスコ
(石川県)賃貸管理

digital shift

弁護士の枠を超えたリーガルサービスで 顧問先80社を実現

デジタルシフトで業界をリードする弁護士法人

弁護士法人ファースト&タンデムスプリント法律事務所（東京都）

中小企業でもできる！
デジタルシフト
経営最前線
事例02



代表弁護士
藤井 総 氏



藤井弁護士のデスクの上には、MacPCとiPadのみ。ここから多くの顧問先に対応している。



チャットワークでの実際のやりとり。チャット形式なのでクライアントも気軽に相談できることも魅力の一つ。相談内容を文字として振り返ることができる。



【企業プロフィール】
弁護士法人ファースト&タンデムスプリント法律事務所
代表者：代表弁護士 藤井 総・小野 智博
設立：2015年3月1日
所在地：東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館20階

労働集約型のビジネスモデルである弁護士業務。業界内ではクライアントとの面談を通じた相談対応が当たり前とされてきた中、ITツールを駆使することで、高品質なリーガルサービスを多くのクライアントに提供しているのが、弁護士法人ファースト&タンデムスプリント法律事務所です。ITツールを上手に組み合わせ、自社のビジネスモデルにあったデジタルシフトを実現した秘密に迫りました。

digital
02shift

能にしています。そのような高品質なリーガルサービスを、圧倒的なスピード且つ、多くの顧問先に提供することを実現させている1つの要因がデジタルシフトです。

ビジネスチャットワークで業務効率化

同事務所のもっとも特徴的な強みは、ビジネスチャットツールである「チャットワーク」を活用したアドバイザー対応です。スマホやタブレット、ノートPCといったあらゆるデバイスからリアルタイムでどこからでも相談ができます。一般的に弁護士は、対面での相談対応が主流ですが、そのような対応に非効率さを感じていた藤井弁護士は「クライアントが事務所を複数名で訪れ、それに対してこちらも複数名で対応をする。しかし、発言するのは数人ですし、弁護士が口頭でアドバイスを内容を、クライアントは必死にメモして、それを社内展開のために書類を作成するとなると相互にとても非効率でしかありません」とい

います。同ツールを導入する前は、メール、Facebookのメッセージ、

弁護士の枠を超えた「ビジネスデザイナー」

同事務所の顧問先は、事務所全体で約80社。その中で藤井弁護士は、IT企業やそれに関連する企業を中心に70社ほどの顧問先があります。顧問先からの相談の多くは、契約書の作成やチェックです。その一方で、既存ビジネスのドキュメント関連対応だけでなく、新規のビジネススキームの設計や売上を上げるための仕組みづくりなど、「からどのようなビジネスを創るかを「ビジネスデザイナー」として、弁護士の枠を超えた価値を提供しています。それが顧問先のビジネスのスピードを加速させ、一般的な弁護士とは異なるリーガルサービスの信頼獲得につながっています。顧問先の企業規模も、100名前後の中堅企業をボリュームゾーンとし、エンジニア兼社長の個人事業主から、全世界に社を構えるグローバルメーカーまで多様な企業にサービスを展開されています。また、同事務所の範囲外の相談は、高い専門性を持つ弁護士をパートナーにすることで、幅広いリーガルサービスの提供を可

Skype（スカイプ）のメッセージなども試したそうです。その中でも、船井総研の神徳から紹介された「チャットワーク」が、顧問先も自身にとってもシームレスにやり取りができるビジネスチャットツールだったため、導入を決めたといいます。その結果、例えば企業法務相談は多くの場合、1時間でクライアント対応するところを、同ツールを使うことで、他の仕事と同時進行しながら15分程度で相談の解決が可能です。また、複数のクライアントを同時に対応することができるようになったため、対応件数も劇的に向上し、「極めて拡張性の高い仕事を実現できています」と藤井弁護士は言います。

複数のITツールで本業に集中できる仕組みを実現

弁護士といった労働集約型のビジネスにおいては、稼働時間の延長、業務効率化、単価アップの3つが業績アップのための必要要素という藤井弁護士。まさに「チャットワーク」は、いつでもどこでもクライアントからの相談に対応が可能、同時間内に複数のクライアントに対応可能、「い

つでもチャットで気軽に相談可能」の価値により単価アップができるため、業績アップの要素を満たす最適なツールであるといえるでしょう。さらにそれ以外のITツールを複数導入することで、最小限の労力で最大限の価値を提供する、同事務所独自のデジタルシフトを確立されています。例えば、クラウド上でクライアントとデータ共有ややり取りを行う際には「Box(ボックス)」を活用しています。これは、同ファイルを複数名で修正・加筆することができ、従来までファイル名にバージョン(日付等)を記入し管理していたものが、クラウド上でバージョンが自動管理されることで、データのやり取りや管理の手間の削減に成功しています。さらに、クライアントとの契約書のやり取りもクラウド上で完結する「CLOUDSIGN(クラウドサイン)」を採用しています。これはブラウザで契約締結でき、印刷から押印、郵送などの手間が一切不要な上、クラウド上で管理が可能です。このように、 unnecessary書類関係の作業などを複数のツールを組み合わせてすることで解消し、普段仕事をすることの多い自宅の部屋にも一切紙の

書類がありません。このようなITツールを駆使することにより、本業である弁護士のアドバイザリー業務に集中できる仕組みを実現させているといえるでしょう。

**デジタルシフトは
スマートフォンから**

藤井弁護士が同事務所のサービスに適したデジタルシフトに成功してきたのは、ITツール導入における独自の視点があります。「サービス終了のリスクを考慮し、その分野のトップシェアのITツールであることを導入の基準にしています。また近年のITツールは、無料もしくは安価なプランなどもあるので、とりあえず使ってみて利便性を把握することも大切です。そして、一気にデジタルシフトをするのではなく、機能別に特化したITツールを必要なものから徐々に導入することがポイントです」といいます。ここでの機能別とは、例えば、名刺管理が手間と感じていれば、名刺管理だけに特化したITツールを導入するといった具合です。ITツールの導入ですべてを解決しようとするのではなく、機能別にITツ

digital
02 shift

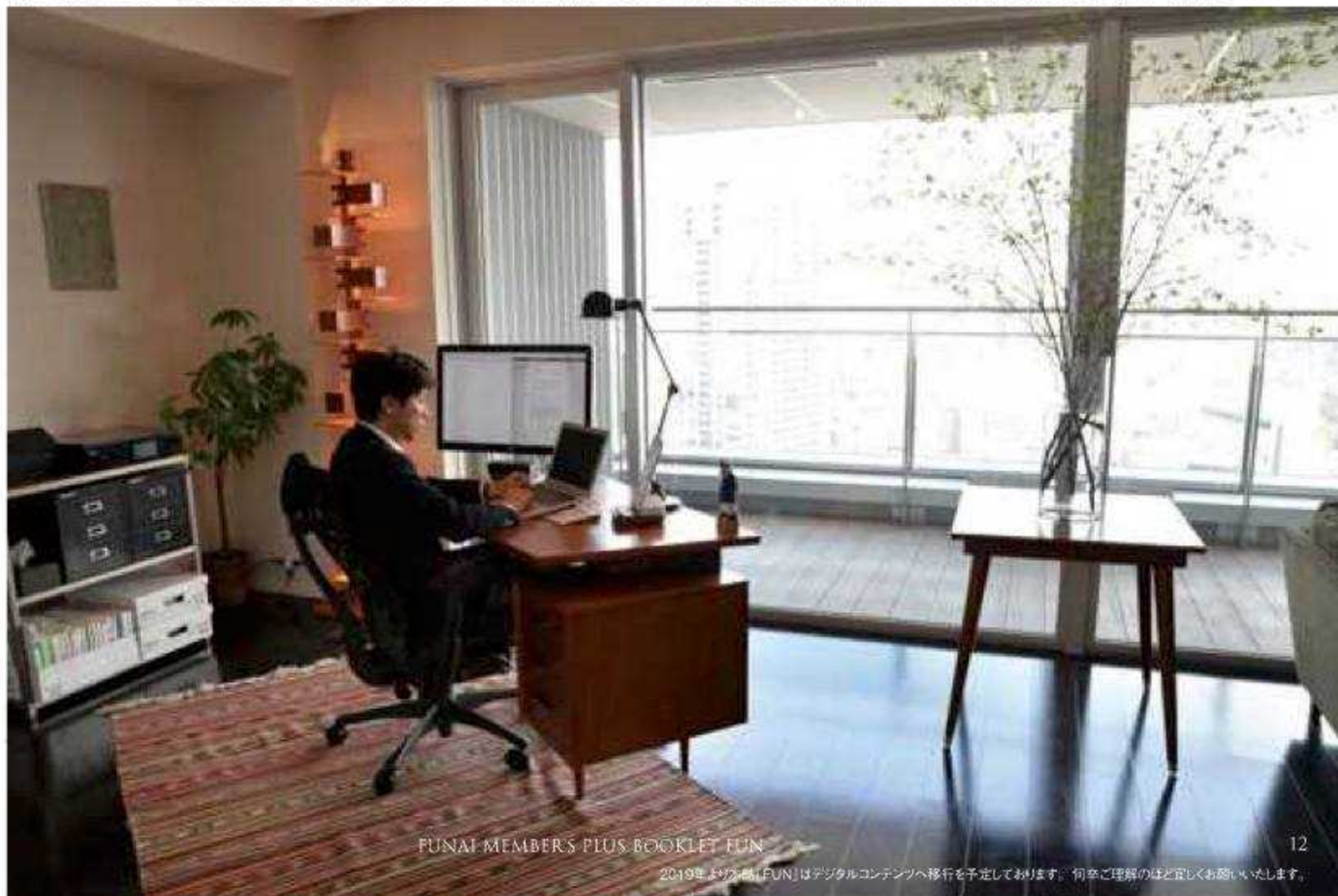


ルを導入し、それらを組み合わせることで、自社に必要なデジタルシフトへの転換につながります。逆に大手が提供するような複合的な機能を備えたITツールは、使いこなすまでに時間もかかり且つ、料金も高いため、中小企業の場合には注意が必要です。まずは小さい単位から必要な機能だけを導入するスマートフォンがデジタルシフト成功への一歩になるといえるでしょう。

**目指すはビジネスロイヤーの
プラットフォーム**

同事務所は、今後のさらなる成長のため、100社の顧問先を目標としながら、ジャンルに特化した専門性を有する弁護士とのパートナー拡充を進めています。それにより、「チャットワーク」でつながるビジネスロイヤーのプラットフォーム化の実現を目指しています。業界内の非効率をデジタルシフトによって見事解消することに成功された藤井弁護士。業界の中でも稀有な弁護士として、今後のリーガルサービスでITの力で牽引していく存在になるといえるでしょう。

普段仕事をする事の多い自宅の写真。左側の棚にも紙の書類がほとんどない。必要な情報のほとんどはクラウド上で管理しており、紛失などのセキュリティ面を考慮してもその方がよいそうです。



【会計・請求書処理】
(MFクラウド請求書 / MFクラウド会計)
見積書や請求書などをクラウド上で作成、管理することができペーパーレスに効果的

【契約書】
CLOUDSIGN
(クラウドサイン)
契約書の書類に押印する手間を削減、発送業務を効率化

【名刺管理】
Eight(エイト)
まるでSNSのような感覚で人脈形成にも役立つ名刺管理ツール。クラウドでいつでも最新の情報を得られる

担当コンサルタントより



株式会社船井総合研究所
イノベーション推進室
デジタルコミュニケーション担当
チームリーダー
チーフ経営コンサルタント
IAI とも
神徳 あや
(ChatWorkエバンジェリスト)

弁護士の業界では、ひとりの弁護士が担当する企業数は30社程度というのが一般的ですが、同事務所の藤井弁護士はその2倍以上の顧問数を持っています。それにもかかわらず、まだ顧問先を増やす余地があるとおっしゃいます。これが実現できるのは、本業であるアドバイザリー業務からバックオフィスまでのデジタルシフトを実現しているからです。

このようなデジタルシフトを実現するには、自社だけではなく社外関係者まで巻き込む必要があります。藤井弁護士はITツールを活用することで、「いつでもどこでも気軽に相談できる」弁護士への相談内容を「文字として残せる」「最新ファイルの管理も用意」という環境を実現し、クライアントにもメリットのあるサービスにすることで、社外関係者まで巻き込んだデジタルシフトを実現されています。

社外関係者によるデジタルへの適応力や、それに対する理解が得られずにデジタルシフトができないと思われている方は、社外関係者にとってメリットがある提案ができていくかどうか、いま一度見直し、自社だけにとどまらないデジタルシフトを実現してください。

プロフィール / 船井総合研究所入社後、リサイクル、着物、雑貨などの小売業界やeコマース、広告会社、IT企業、法律事務所などさまざまな業界の業績アップコンサルティングの実績がある。特にITを活用した業務効率化や顧客満足度向上ノウハウに定評があり、現在は働き方改革を実現するためのサービスの立案と展開に注力している。