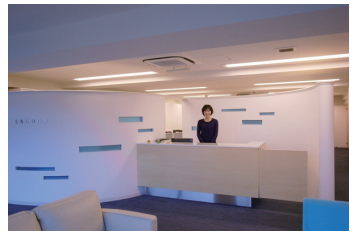


47 FIRM navi

写真右列／市内に2事務所を展開する同事務所。本店事務所は若松敏幸所長を中心に債務整理を行っている。写真のシーサイドオフィスは、若手弁護士を中心に運営されている。下3枚はシーサイドオフィスの自慢のロビー。ロビーを大きくとった開放感溢れるつくり。「ロビーから弁護士がご案内してオープンにした所内を見せたかった」（若松所長）という
写真左下／取材日を一日前倒して来てしまった「珍客」に、救いの手を伸ばしてくれた若松敏幸所長。本来はお会いする予定はなかった。感謝！
写真右下／左からマーケティングを担当する田代香緒里氏。3年目の山村智史弁護士。2年目の仁井真司弁護士。現在は月の問い合わせが100件を超えているという。これは彼らが掴みとった成果だ



弁護士法人ラグーン若松法律事務所

since 1983, 17 persons, shimonoseki city

「まだスタートラインについたばかり」と語るのは、弁護士法人ラグーン若松法律事務所の若松敏幸所長だ。下関市で弁護士5名、総勢17名の威容を誇りながら、なぜこのような言葉が出るのか。

「先見の明があって、というならいいんでしょうけど、もう必要に迫られて増えただけで——」

そこに戦略はないと言う。ここ4年間は毎年1名ずつ弁護士を増やしてきた。ただし、みな司法修習上がりの新人であり、事務もこなしながらの、といった体制だった。事務局の増員は今年から。この半年で、堰を切ったように7名を追加した。確かにこう聞けば、同氏が「スタートライン」だと言うのもうなずける。

「戦略があるとすれば3つだけ。そこだけはきちんと考えています」と若松氏は冗談めかして言った。しかし、この戦略——教育方針のようなものがとてもふるっている。

5、6年前は——つまり

3つの教育方針が、事務所を育てていく



若手弁護士が入所する前は、過払いが9割を占める事務所だった。しかし、その後入所した弁護士には過払い業務を一切やらせていない。その理由は「簡単な仕事を先に覚えさせないため」だ。きちんと弁護士の仕事の難しさを知ってもらいたいがために、過払いはやらせない。現在まで、すべて所長自身が行っているという。これが一つ目の戦略。

二つ目は、刑事事件の報酬をすべて担当者の収入にさせていることだ。これは「弁護士本来の役割は刑事弁護だ」という考えによるもの。積極的に刑事弁護を奨励している。

三つ目は、法律相談を嫌が

らずに行わせるために、相談料を自分の収入にさせていることだ。これも全額。1件5000円、10件相談に乗れば5万円といった形だ。無料相談にしている場合は、事務所から1件3000円を支給しているという。これは「働いた時間を0円にはしていない」という考えからだ。

こうした戦略的教育が功を奏して、昨夏ごろから交通事故や相続の仕事が増えてきたという。これは若手弁護士たちが弁護士として育ち、そして自分たちの力でマーケティングを行い、掴んだ成果だ。

ラグーン若松法律事務所は今まさに、スタートダッシュを切ろうとしている。 ■