

第1章 顧問契約とは何か

- ① 【なぜ弁護士は顧問契約を結ぶのか】
顧問契約は、弁護士の存在価値そのものに由来する…………… 2
- ② 【依頼者は顧問契約に何を求めるのか】
依頼者が欲している法的助言は、
クイックレスポンスと正確かつ最新の情報である…………… 6
- ③ 【依頼者は顧問契約に何を期待しているのか(1)】
依頼者が顧問契約を結ぶ理由は、社内への効果・影響への期待もある…………… 10
- ④ 【依頼者は顧問契約に何を期待しているのか(2)】
顧問契約は、結んだことそれ自体が外部へのアピールになる…………… 13
- ⑤ 【弁護士事務所として顧問契約は必要なのか】
恒産なくして恒心なし
—— 弁護士の職責を果たすためには経済基盤は堅固であるべし…………… 16

【そこまでして顧問契約を結ぶ必要があるのか】

固定客の獲得はあらゆる業種にとって必須。弁護士は他業種に学ぶべきである……………19

【企業内弁護士がいれば、顧問弁護士は不要か】

企業内弁護士との競争に勝てないようでは、顧問弁護士は要らない……………23

【他専門職種が顧問がいれば、弁護士は不要か】

他専門職種との競争に勝てなければ、弁護士の顧問契約は解約される……………26

【経営者はなぜ顧問契約を結ぶのか】

求められるのは法的助言だけではない。安心を与えられる弁護士だ……………29

第2章 顧問契約の獲得

【依頼者との接点をつくるにはどうすればよいか】

ひたむきな努力と、常に誠実であってこそ営業は成果をもたらす……………34

【依頼者を惹きつけるにはどうすればよいか】

人間としてのファーストインプレッションは信頼を得る元と意識する……………38

12	【依頼者の心に残るにはどうすればよいか】 依頼者の気になる、知らないという心の動きにレスポンスする……………	41
13	【自らの魅力を高めるにはどうしたらよいか】 常に顧問契約を意識し、ツールを工夫して有効に使う……………	45
14	【弁護士のブランディングはどのように考えたらよいか】 ブランディングすること、しないことには、それぞれメリットがある……………	49
15	【顧問契約に向けた研鑽はどのようにすべきか】 勉強する、発表し続ける地道な働き方が、顧問契約締結の呼び水となる……………	53
16	【顧問弁護士として必要な能力はどのようなものか】 第一に差別化、第二に競争優位性、第三に模倣困難性を心がける……………	57
17	【顧問弁護士の存在価値を依頼者が実感するにはどうすればよいか(1)】 顧客体験——それは勝訴判決をとることがもたらす……………	61
18	【顧問弁護士の存在価値を依頼者が実感するにはどうすればよいか(2)】 徹底した準備があつてこそ勝訴判決を勝ち取ることができる……………	65
19	【外部の評価にどのように対処すべきか】 評価は拡散する——SNS時代のレピュテーションリスクをあなどらない……………	69

20	【スポット契約から顧問契約へ発展させるには(1)】 何はともあれ親切にすること、そして依頼者の経済的利益を考える……………	72
21	【スポット契約から顧問契約へ発展させるには(2)】 依頼者のためにコツコツ実行することが、顧問契約成立の基盤となる……………	75
22	【顧問料はどのように提示すべきか】 顧問料は公平・公正・公明を旨として、提示し交渉しなければならぬ……………	78
23	【依頼者の業種によって顧問弁護士の意味は異なるか】 一般企業以外の組織の顧問弁護士になったら、 まずその組織を理解することを心がける……………	82
24	【中小企業の顧問になるにはどうしたらよいか】 中小企業の法的紛争に対応できる能力を身に付けたうえで 顧問契約のメリットを説く……………	86
25	【顧問先の下請会社・関係会社の顧問になるには】 法的紛争の関連性に配慮した顧問料の提示するのが公平・公正・公明である……………	89
26	【先任の弁護士がいる場合にどうしたらよいか】 まずは共同して引き受けることを条件とする……………	92

27 【事務所経営者として担当弁護士をどのように決めるか】

正しい人選は、単発の依頼から長期的な顧問契約へとつながる重要な鍵となる……………95

第3章 顧問契約の継続

28 【顧問会社の担当になったら何をすべきか】

顧問会社に自分を知ってもらい、自らの人格・能力で信用をつくる……………100

29 【顧問契約を継続・拡充する秘訣は何か(1)】

表敬訪問——顔を突き合わせて肌で感じてこそ信頼が培われる……………103

30 【顧問契約を継続・拡充する秘訣は何か(2)】

寄り添う——経営者の覚悟に寄り添える勇氣と決断力が弁護士には必要……………106

31 【顧問契約を継続・拡充する秘訣は何か(3)】

情報提供——弁護士という資格にあぐらをかいては顧問の資格はない……………109

32 【顧問契約を継続・拡充する秘訣は何か(4)】

顧問会社の強化——顧問会社の人材を強くするのも顧問弁護士の役割と心得る……………112

- 【解約される場合はどのような場合か】
競争社会では解約のリスクは常にある。それに備えた対処も必要である……………115
- 【経営者の交代への備えと対応】
「君子の交わりは淡きこと水の如し」を旨とし、新経営者とも関係を築く……………118
- 【担当者の交代への備えと対応】
組織の実情を意識し、後任が予測できない場合でも対応できるようにする……………121
- 【顧問料の改定はどのように説明したらよいか】
顧問料の改定は、公平・公正・公明への信頼を基礎とする……………124
- 【選ばれ続ける秘訣とは何か(1)】
顧問会社にファンをつくることを意識する……………127
- 【選ばれ続ける秘訣とは何か(2)】
報酬を追ってはならない、仕事を追え……………130
- 【選ばれ続ける秘訣とは何か(3)】
組織のエンジンとなって選ばれる弁護士事務所づくりに努める……………133
- 【弁護士の世代交代で信頼をつなぐには(1)】
このリスクは常に覚悟して、事務所の経営に気を配ることが重要である……………136

41	【弁護士の世代交代で信頼をつなぐには(2)】 部下を育てて事務所を強化する……………	138
42	【顧問契約が切れた依頼者とのように付き合うか】 解約は信頼関係獲得のスタート地点として、紳士的に付き合う……………	142
<hr/> 第4章 顧問契約を超えて <hr/>		
43	【顧問契約と営業との関係はどのように考えるべきか】 顧問契約の獲得・継続こそ営業の真髄である……………	146
44	【経営者との信頼関係とはどのようなものか】 助言の前の相談の段階にあずかれるかどうか信頼のバロメーターと考える……………	149
45	【緊急事態における顧問会社との関係はどうあるべきか】 日頃から信頼される顧問弁護士だからこそできるケアがある……………	152
46	【顧問業務を行う際の心構えはいかにあるべきか】 すべての事柄はつながっていることを常に意識して業務を行う……………	156

47 【A I時代に求められる顧問弁護士とは】

ハイタッチの精神、

そしてA Iを恐れずに新たな仕事を開拓していく精神が必要となる……………159

48 【依頼者にとつての顧問はどうあってほしいか】

なくしてわかるありがたさ、親と健康と顧問弁護士と言われたい……………163

・あとがき……………166