

PEOPLE WITH LEGAL MIND



- ・専門職の見積比較サイト「オーセンス」
<http://www.authense.co.jp/>
- ・弁護士ドットコム <http://www.bengo4.com/>
- ・司法書士ドットコム <http://www.shihosho4.com/>
- ・税理士ドットコム <http://www.zeiri4.com/>
- ・法律事務所オーセンス <http://www.authense.jp/>



司法制度改革による弁護士数の大幅な増加を控え、これからは「選ばれる弁護士」が求められる時代となるだろう。そのような中、インターネットを利用して弁護士の見積比較、検索、相談ができるサイト「弁護士ドットコム」を開設した弁護士・元榮太郎氏は、弁護士業界に一筋の明るいソリューションを示している。

弁護士業界でオンリーワンに

元榮先生はITベンチャー企業の社長のような雰囲気をお持ちですね。

元榮 弁護士になって大手の法律事務所に就職したのですが、そのときから既に、自分は代理人ではなく主役になりたいという気持ちが強かったように思います。ではどうすればいいのか。そう考えたときに浮かんだのが、当時ブロードバンドが普及し始めて大きな可能性を予感させたITだったのです。弁護士の世界とITの世界はかけ離れたイメージがありますが、その落差の大きさ故に、そこを掛け合わせると何か新しいオンリーワンのビジネスが生み出せるのではないかと漠然と考えていました。

そして事務所を辞めて独立されたのですね。

元榮 大学時代は体育会サッカー部に所属していたこともあり、もともと体育会気質なので、法律事務所での勤務を続けながら新しいことをスタートさせるといった、ソ

フトランディングなやり方は性に合いません。スパッと仕事を辞めて、自分を追い込み、鼓舞して120%の力を発揮する。そのようなハードランディングの方がより高いパフォーマンスを発揮できると考えたからです。司法試験も、大学を卒業してから初めて受けました。当然就職もせず無業です。そんなプレッシャーが大きな力になる。おかしな言い方も知れませんが、自分の伝記を読んだとしたら、やはりストーリーとして浮き沈みがあった方がドラマチックで面白い。そのような生き方をしたいと思ったのです。苦労した時期は、苦労すればしたほど、後から回想して輝かしく懐かしい時代になるものです。

弁護士を志したのは、学生時代に任意保険に入っていない車で事故を起こしたのがきっかけだとか。

元榮 逆境に置かれてもポジティブに考えるのが大切だと思います。司法制度改革により、これからは弁護士が大量に生まれます。そんなときに「食べていくのが大変だ」と悲観的に考えずに、「増えるなら、その環境を活用してもっと面白いことをやってやろう」と思うわけです。

その試みのひとつが「弁護士ドットコム」だったと。

元榮 その通りです。

弁護士法第72条の規定

「弁護士ドットコム」は、WEB上で登録弁護士の

元榮太郎氏

弁護士ドットコム代表/
弁護士法律事務所オーセンス

弁護士費用の見積比較ができ、さらに法律相談、弁護士の検索もできるサービスですね。

元榮 引越をしたときに、複数の引越し業者の見積をインターネットで比較できるサービスを利用したことを思い出し、弁護士でも同じことができれば非常に便利ではないか、と考えたのが発想の原点です。しかし「言うは易し」で、実際に立ち上げるのは大変でした。

具体的には、どのような点で苦労されたのですか。

元榮 2005年の1年間は弁護士業務のかたわら、ひたすらサイトを企画し、ページを作成してはチェックするという、まさにIT起業家のような毎日でした。家族を養わなければならないというプレッシャーもあり、休みも寝る暇もなく大変でしたね。ただそんな状況でも一緒にやってくれた仲間がいてくれたことが、本当に救いでした。

弁護士は法律により、仲介業を通して依頼者に紹介してもらうということができません。

元榮 そこが一番の問題でした。弁護士法第72条¹では、報酬目的の弁護士の仲介を禁じているのです。その条文のために、この「弁護士ドットコム」のビジネスモデルも、当初の想定通りならず、かなり限定したかたちでの実現となってしまいました。

「弁護士ドットコム」を通じて弁護士を紹介しても、仲介料等は一切取らないということですか。

元榮 その通りです。「弁護士ドットコム」からは、仲介を通じての収益は全くありません。当初はここから利益を上げるビジネスモデルも考えたのですが、現行法での合法性が100%クリアでないこともあり、まずは弁護士の方に1人でも多く理解していただき、サイトに登録していただくことを考え、最もコンサバティブなビジネスモデルで始めることにしました。サイトには法律相談の機能もありますが、それも相談に応じた先生が相談料を取るだけで、こちらでは全く収益がないのです。したがって、現状ではまだ私の収入のほとんどが弁護士業務によるものとなっています。

司法書士や税理士でも同様のサイトを立ち上げられましたが、それらは営利目的でも大丈夫なのですか。

元榮 税理士にはそうした規定がないので問題ありません。しかし、司法書士には日本司法書士会連合会の司法書士倫理²という内規に微妙な規定があり、サイトで取っているわずかな仲介料もそれに該当するのではないかと考える方もいらっしゃるようです。ただ、「司法書士ドットコム」は、依頼者に司法書士サービスの比較検討の機会を提供することで、利用者によるリーズナブルなサービス利用を可能にしており、まさに司法書士サービスの利便性向上に資するサイトです。ですから、私たちのサイトは司法書士倫理に抵触するようなものではなく、むしろ司法書士倫理の趣旨に合致するとすら言え

るでしょう。この点については、東京司法書士会から理解を得ています。

ニーズに応える仕組みづくり

「司法書士ドットコム」は、新会社法の施行のタイミングに合わせ、会社設立等の需要を見込んで立ち上げたそうですね。

元榮 はい。ですが、現在やや伸び悩んでいます。原因として、司法書士のビジネスモデルは未だに特定の不動産業者や金融機関と連携した不動産登記業務がメインであり、商業登記はおおむね副次的なものであることが挙げられます。また司法書士の先生方は、良くも悪くも欲のない方が多く、新しい技術としてのインターネットを通じてどんどん顧客を開拓しようというマインドの先生はさほど多くないようです。ただ、既にご登録いただいている司法書士の先生からは「インターネットを通じて簡裁業務の顧客開拓もできて非常に便利です」「いつも司法書士ドットコムにアクセスして新規見積依頼がないかチェックしています」といった感想もいただいていることもあり、司法書士の先生方から見たサイトの有用性も確認できています。したがって、今後簡裁代理業務を行う認定司法書士³が増えてくれば、登録する先生も急速に増えてくるのではないかと考えています。

「弁護士ドットコム」はいかがですか。

元榮 現在、登録弁護士は200名を超えたところです。弁護士の場合、とりわけ一般民事の場合は司法書士業務と違って、飛び込みのお客さんも多いため、その受け皿として機能しているのでしょう。われわれは、何も「弁護士ドットコム」がすべてと考えているのではなく、市民がいろいろなチャネルで弁護士サービスにたどり着けるようになればいいと考えています。ですから、このサービスをいろいろなかたちで利用していただきたいのです。例えば、海外駐在者がインターネットで弁護士相談をしてくることも多いのですが、確かに海外の方が日本の弁護士に相談することは不可能に近いわけで、そのような使い方もあるのだと気付かされました。また、セカンドオピニオン的な使い方をしている方もいらっしゃる

資料 弁護士ドットコム



出所：弁護士ドットコム
<http://www.bengo4.com/>

す。今相談している弁護士の費用が適正なのかどうか、こちらのサービスを使って見積を取って確かめるといったことも可能なのです。

ちなみに、「弁護士ドットコム」の最新の実績は。

元榮 これは常にサイトのトップにリアルタイム表示されているのですが、登録弁護士数が223名、見積もり依頼数が1,103件、法律相談件数が769件(2006年11月22日現在)となっています。

この実績をどうぞご覧になっていますか。

元榮 非常に好調だと思います。はじめはゆっくりとスタートしましたが、多数のメディアで紹介していただいたこともあり、最近では加速度的に登録も利用も増えてきました。2006年9月末日現在、日本一大きな法律事務所の弁護士数が230名くらいですから、間もなくそれを超える規模になる勢いです。

弁護士の登録数については、今後さらに増やしていく予定なのでしょうか。

元榮 まだ桁が2つくらい足りないと思っています。なぜこの程度の数字にとどまっているかというと、平和なのはよいのですが、まだ弁護士業界が「古き良き牧歌的な商売モデル」から抜け出せない部分があるからだと思います。加えて、インターネットそのものにアレルギーのある先生も少なくない。ところが来年あたりを境に、顧客開拓意欲の旺盛な次世代型の弁護士が増えてきますので、このサイトを利用する先生が格段に増えるの見込んでいます。将来的には、1万人、2万人という弁護士の登録も夢ではないと思っています。そのときには見積もりや法律相談だけでなく、弁護士界の諸先輩方やユーザーの方々のご意見を真摯に吸収して、もっとユーザーが満足できるサービス展開をしたいと考えています。そのためにも、今は慎重かつ丁寧に、弁護士および利用者双方のユーザーの方々から支持をいただけるようなかたちで、有益かつ便利なサイトづくりを進めていくことが大事だと思います。

いずれは、弁護士法第72条も変わるのでしょうか。

元榮 はっきり申しますと、弁護士紹介を一律に禁止する規定は、司法アクセスの向上が叫ばれる現代において、時代にそぐわないものになりつつある気がします。例えば大家さんと入居者のマッチングが可能なのは、不動産仲介業者がいるからです。その有料仲介を禁止したら、貸せない人、借りられない人がたくさん出てきます。弁護士もそれと同じことです。例えば、ある程度の許認可や弁護士会の監督の下で有料マッチングすることを認めないと、今後弁護士が増え、市民のニーズが高まっても、そこを繋ぐ仕組みができれば意味がない。

なぜ弁護士法第72条の規定が設けられたかということ、事件ブローカーのような人が暗躍し、そのために依

頼者が食い物にされるなど不利益を受ける人が生まれるという事情があったからです。その結果、第72条が制定されることとなり、弁護士の「紹介」を一律禁止してしまいましたが、現代の情勢を考えれば、私は一定の監督の下で仲介者の適正性を担保しつつ、弁護士の有料紹介を可能にするような法改正の是非についても大いに議論・検討されるべき時期に来ているのではないかと思います。この点で、イギリスやアメリカはずっと進んでいて、司法アクセスの向上を目的として、一定の条件の下で弁護士の有料紹介を認める制度が21世紀に入ってから導入されているようです。

弁護士以上の社会貢献を目指して

今後の具体的なビジネス展開の方向性は。

元榮 現在は、事務所運営もやっと軌道に乗り、これから再び「弁護士ドットコム」に注力しようかという第2フェーズの始まりというところではないかと思います。今後の展望ですが、まず直近は「税理士ドットコム」を成功させることです。わが国の税理士の登録数は6万9,000人ほどですので、このうちのある程度のシェアを獲得したいと思います。

税理士の方は、仲介料を取れるわけですね。

元榮 ええ、そこからの収益を上げて、中期的には、専門職の見積比較サイト「オーセンス」のサービスの認知度、利用度を拡大していく。これが次の段階です。ただ、各法律専門職によって仲介料が大幅に異なります。例えば行政書士の場合、言ってみれば薄利多売型の商売ですから仲介料は少ない。そう考えると、収益力のあるところをきちんと成功させる必要があるわけです。したがって、まずは「税理士ドットコム」を成功させることが大事だと考えているのです。

全国の専門職がネットワーク化されていくのですから、検索や比較だけのビジネスではもったいないですね。

元榮 その通りです。個々の先生のマーケティング支援など、法律専門職の先生をターゲットにしたさまざまなビジネスの展開も考えられます。特に弁護士の場合、DMや電話で営業をかけても先生本人にはほとんど情報を届けられないのですが、「弁護士ドットコム」は先生本人が見ますから、それが可能なのです。そういった意味で、広告媒体としても価値は高いと考えています。

また、社会貢献的な側面を考えると、法律専門職の集団ですから、案件によってはプロジェクトチーム的に消費者団体訴訟に携わるといった動き方も可能になります。

それは法律専門職の本来の使命のためにも、素晴らしいシステムとなりますね。

元榮 私は、弁護士という仕事は、人の役に立つ素晴

らしい仕事だと思っています。その仕事と並行しながら事業家に足を踏み入れる以上は、弁護士以上に社会貢献度の高いことに取り組みながら収益を上げていきたい。一番難しく、そして一番粋なところをねらいたいと思っているのです。

したがって、「弁護士ドットコム」という新しい枠組みができたことにより、ユーザーが「弁護士を使いやすくなった」と感じていただけるのであれば、そのこと自体もとても大きな社会貢献ですし、その枠組みをつくることで、個々の弁護士の社会貢献活動に貢献できる。私はそのようなところに力を入れていきたいのです。

資格に安住できる時代は終わった

今後、弁護士も変わっていかねばならないのですね。

元榮 まさにそうだと思います。私としてはさらに、弁護士が全部1人で仕事をすると時代を終わりにしたいと考えています。例えば、私は法律事務所オーセンスの共同創設者として、そしてパートナー弁護士として加わりつつ、所属弁護士のクオリティを徹底的に向上させることで、個々の依頼された仕事については事務所内で迅速かつ適正に処理できる仕組みをつくる。そうすることで、その依頼を受けながら私自身は法律事務所オーセンスの経営戦略やその他の事業に専念することもできるわけです。私はこれを法律事務所と会社の「連結的」経営と言っていますが、マネジメントに特化した弁護士とでもいうのでしょうか、弁護士事務所と株式会社をグループとして相乗効果を図り、両方経営していく。そのようなかたちでやっていこうと思っています。

また、会社経営をうまく成功させることができ、そのようなプレーヤーとしてのマインド、スキルを法律事務所に落とし込むことができれば、単なるリーガルサービスの提供にとどまらない、経営指導を含めた総合コンサルティングサービスを提供できるオンリーワンの法律事務所として、それは強いブランド力・競争力になっていくと思います。

会社経営をしている弁護士というのは、クライアントにしてみても、安心できる部分があるのでは。

元榮 これまで法律事務所は、法律は分かっている、会社経営は分からないし経験もないということで、経営者のクライアントに対してはつきりものを言えないようなところがありました。「法律の語り部」のようなものとどまっていたわけです。でも本当は、クライアントとしては、法律の解釈を聞きたいのではなく、ビジネスジャッジにも踏み込んだ総合的な解決指針・ソリューションをはつきりと提言してほしいのです。私たちの法律事務所オーセンスは、そのような部分で独自性を発揮できると思っ

ています。こういった独自性を「弁護士+」と言っているのですが、これからの時代はこの「+」の部分を実際に考えていかなければ生き残れないでしょう。私の場合、それが「弁護士+経営」になるわけです。

どのような付加価値を持った弁護士になれるか、それがこれからの生き残りの秘訣なのかもしれませんね。最後に、これから弁護士、法律専門職を目指す人たちに、先生からメッセージをお願いします。

元榮 弁護士に限らず資格試験をねらう人は、その資格の上に安住せずに、「その資格を活かして他にどんなことができるのか」という可能性を常に考えてほしいです。

弁護士大競争時代が到来すると言われていますが、これは弁護士にとって非常に明るいニュースです。戦々恐々とする必要は全くありません。弁護士大増員時代の到来は、横並びの弁護士商売モデルが崩壊し、一定のルールのもとで弁護士が創意工夫をしながら、自己実現できる素晴らしい時代の到来であるとも言えるからです。

その意味では、ここからは私自身に対する奮起を促すメッセージの意味合いも含めてですが、既に弁護士であるわれわれは、弁護士というパスポートを携えて、弁護士業界のみならず、政界、官界、実業界などさまざまな世界で活躍する姿を実際に見せて、「背中で語る」必要があると思っています。われわれ現役の弁護士が「弁護士」という資格の幅広い可能性を世間に見せることができたとき、それはこれから弁護士あるいは法律専門職を目指す意欲ある若者、社会人を惹き付ける大きな魅力となり、ひいては社会正義の実現と基本的人権の尊重を旨とする弁護士のレベル、さらには法治国家としての日本の成熟度の底上げにつながると思うからです。

- 1 弁護士法第72条：「弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、異議申立て、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない。ただし、この法律又は他の法律に別段の定めがある場合は、この限りでない。」
- 2 日本司法書士会連合会ホームページ「司法書士倫理」参照。
<http://www.shiho-shoshi.or.jp/web/shiho-shoshi/ethics.html>
- 3 認定司法書士：所定の研修を修了した司法書士のうち、簡裁訴訟代理関係業務を行うのに必要な能力を有すると法務大臣が認定した者。簡易裁判所において一定の訴訟代理行為等を行うことができる。

弁護士ドットコム代表 / 弁護士(法律事務所オーセンス)
元榮 太一郎(もとえ たいいちろう)

1998年慶應義塾大学法学部法律学科卒業。1999年司法試験合格。2001年第二東京弁護士会弁護士登録。2001年アンダーソン・毛利法律事務所(現アンダーソン・毛利・友常法律事務所)入所。2005年1月元榮法律事務所開設。2005年8月、日本初の弁護士の見積比較サイト「弁護士ドットコム」運営スタート。2006年3月、司法書士の見積比較サイト「司法書士ドットコム」運営スタート。2006年5月、法律事務所オーセンス開設。2006年8月、税理士の見積比較サイト「税理士ドットコム」運営スタート。2006年9月、専門職の見積比較サイト「オーセンス」運営スタート。