

日本の法律事務所を元気づける情報マガジン

元気づけ通信

Legacy 発行・編集/税理士法人レガシィ・株式会社レガシィ B



弊社ホームページ(レガシィ@クラウド)からも
商品をご購入いただけます。

<https://www.legacy-cloud.net>

Vol. **53** Nov. 2018

今月のテーマ ~ Main Theme ~

注目の実務家 interview

大好評! 「医療カルテ」企画 第2弾

4

ITツールを駆使して 業務の効率化に 成功

2



相続弁護士のための
医療カルテ
判読マスター講座

北浜法律事務所・外国法共同事業
医師・弁護士
長谷部 圭司 氏

リフト法律事務所
弁護士
川村 勝之 氏



危ない依頼者の見極めに役立つツール付き!	5
裁判で勝つ! 医師への意見書の依頼方法	6
中小企業の買収を成功に導く最先端の法務戦略	7
弁護士向けCD・DVD 最新人気ランキング	8

日頃、各分野で活躍されている先生方のご事務所を訪問して、事務所の特色や取組み、仕事のこだわり
また、弊社商品の利用方法や活用術についてお話を聞きやすいコーナー。
本誌をお読みの先生方の、事務所運営、業務のご参考となる話題が満載です。



Vol.3

リフト法律事務所
弁護士

川村 勝之 先生

若手、ベテランを問わず、今、さまざまな分野で活躍されている実務家の先生方をご紹介します「注目の実務家interview」。今回登場いただくのは、ITツールを積極的に活用して、業務効率化に成功しているリフト法律事務所の所長弁護士、川村勝之先生です。

文中：川村先生
茶字⇒レガシイ

DATA

リフト法律事務所
千葉県千葉市中央区新町 22-1
新町 55 ビル 502

ITツールを駆使して
業務の効率化に成功

——ご事務所の現在に至るまでの経緯を簡単にご紹介ください。

司法修習が千葉で、就職も最初は千葉の事務所に入りました。2年半くらい経って、より分かりやすく、市民の方や企業に近いサービスをしたいとの思いから独立し、事務所を立ち上げました。

その後、弁護士が1名加わり、丸3年が経ちました。

——ご事務所の特色や力を入れている取組みがあれば教えてください。

事務所は企業法務が中心ですが、私個人としては、事務所開設当時、まだ千葉であまり扱う人がいなかったネット関係の業務に力を入れています。

例えば、ネット関係の規約やECサイト、アプリ事業関連の

法務を扱っています。

千葉県内ではトップクラスの取扱量だと自負しています。

——ネット関係の業務も伸ばしているということでしょうか。

はい。事務所自体は企業法務を、私個人はネット関係も伸ばしたいと考えています。

もともと私自身がネットやパソコン好きということもありますが、戦略的な面もあります。

交通事故、相続、離婚には既に何十年もやられている先生方が多くいる中で、ネット関係であれば、まだそこまで競争が激しくないため、この分野であれば自分の力を発揮できるのではないかと考えました。



白を基調とした応接室

少ないマンパワーを チーム力でカバーして より良いサービスを提供する



事務所が入るビルの外観

——実際に結果もついてきた感じでしょうか。

はい。企業のみならず、弁護士からも案件を紹介されることが多くなってきました。

——ご事務所のモットーや大切にされていることを教えてください。

内部としては、チームで案件に対応することを一番重視しています。

一人の業務量にはどうしても限界がありますが、案件を全員で分担したり、得意不得意を分けたりすることで、一人に比べてはるかに良いサービスをチームとして提供できると考えています。

——そうすると、効率化も意識されているということでしょうか。

はい。効率化には様々なITツールを使っています。

例えば、契約関係は弁護士ドットCOMのクラウドサービスを利用したり、会計・請求業務はMFクラウドの会計システムを使ったりしています。

また、対外的なやり取りはチャットワークを使うという方針に切り替えました。今では、ほとんどのお客さまとチャットでやり取りをしています。

また、必要な情報は、紙ではなく電子データで持つようにして、仕事ができる状況になっております。

——レガシィの商品をどのように活用されていますか。

レガシィのCD・DVDは、あまり書籍で扱っていないようなテーマについて、トッププレイ

ヤーの講義が聞ける点が気に入っています。

書籍では分からない実務的な工夫とかノウハウを学べるのは大きいです。

また、音声のダウンロードができるのは移動のときに聴けて便利です。事務所に来る途中などで、PDFのテキストをスマホで見つつ聴いたりしています。それと、倍速再生ができるのもすごく助かっています。

——最後に、今後の展望をお聞かせください。

予防法務には力を入れていきたいと思っています。

企業に対して、こういうことができますよ、という具体的なメニューを提案できるようにしていきたいと考えています。