

会員向け研修「中小企業を顧客層とする弁護士ビジネスモデルの研究  
～中小企業の事業承継後を見据えよう～」のご案内

平成31年1月吉日

法曹親和会 会員各位

法曹親和会 幹事長 関本隆史  
同 業務委員会 委員長 土森俊秀

拝啓 晩冬の候、先生方におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、近時は経営者の高齢化に伴う中小企業の事業承継が大きな問題となっているところ、これを契機とした廃業、再編、経営者の若返り等を通じた産業・経済の新陳代謝が予想されます。この新陳代謝の中、これまでの延長ではない、弁護士ニーズを捉えた新たな中小企業向け法務の弁護士ビジネスモデルを模索していく必要があります。そこで、法曹親和会では、下記の通り、中小企業を顧客層とする弁護士ビジネスモデルに関する研修を企画いたしました。

日弁連・東京弁護士会双方の中小企業法律支援センターでご活躍中の堂野達之先生（二一会52期、堂野法律事務所）に基調講演をいただいた後、特色のある事務所経営をされている青木英憲先生（東京法曹会40期、ルネス総合法律事務所）、松江仁美先生（法曹大同会45期、弁護士法人DREAM）を交えて、中小企業向け法律事務所のビジネスモデル・顧客開拓・弁護士報酬などをテーマにパネルディスカッションを行う予定です。若手・ベテラン弁護士双方に有益な示唆が得られる内容で、特に顧客開拓や事務所経営に悩んでおられる40期代以上の中堅の先生方も役立つ内容です。研修会後には懇親会もごぞいます。奮ってご参加下さい。

記

日程：平成31年2月26日（火） 19時から20時30分

場所：弁護士会館508会議室

内容：1. 導入 日弁連「第2回中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」の解説と中小企業法務の現状（同報告書調査メンバー・法曹親和会業務委員会 土森俊秀弁護士）  
2. 基調講演 「中小企業を対象とする顧客開拓（仮題）」  
講師：堂野達之弁護士（二一会52期）  
3. パネルディスカッション「中小企業を顧客層とする法律事務所経営の現状と今後」  
パネリスト：青木英憲弁護士（東京法曹会40期）、  
松江仁美弁護士（法曹大同会45期）、堂野達之弁護士（二一会52期）

法曹親和会 研修会（2/26）出欠ご回答 ※回答締切 2月9日

\*研修会に 出席  
\*懇親会（20時30分～）に 出席 ・ 欠席

ご芳名 \_\_\_\_\_

Eメールアドレス \_\_\_\_\_@\_\_\_\_\_

二一会・法曹大同会・東京法曹会（ \_\_\_\_\_ 期）

平成30年度常任幹事 佐伯 織江 宛 FAX：03-3260-3678

◆法曹親和会のホームページでは、行事予定、活動報告等を掲載しております。ぜひご覧ください。

⇒<http://hososhinwa.com/>