

当事務所 採用 Q&A

1. 事務所の方針・将来展望

Q. 事務所は今後どのような方向性を目指していますか？

A. 当事務所は、事業再生・倒産処理分野を中心に、依頼主の企業の再起と地域経済活性化を目指すことを使命としています。今後も、法的整理における対応力は磨きつつ、準則型私的整理や経営者保証ガイドラインを活用した案件をさらに拡充し、依頼主の企業、地域経済を支える専門的法律事務所としての役割を一層強化していきます。

Q. どのような弁護士を求めていますか？

A. 単に法的知識にとどまらず、事業再生に必要となる様々な知識の理解を深め、依頼者や企業の課題を多面的に分析できる弁護士を求めています。また、他の専門家や金融機関と協働していくために必要な協調性、誠実性、現実的かつ持続可能な解決を導ける柔軟性と粘り強さを重視しています。

Q. 倒産法選択ではありませんでしたが、倒産法の勉強はしたほうが良いですか。倒産法務以外の専門知識（財務・税務など）は、入所までに身につける必要がありますか？

A. 入所時に必須ではありません。まずは、民法などの基本知識を身につけてください。これから司法修習に行く人は、司法修習に積極的に取り組んでもらえれば十分です。もちろん意欲があれば、プレップ破産法や財務三表の読み方のような基本的書籍を読んだり、当事務所弁護士が執筆した本を読んでイメージを膨らませてもよいかもしれません。入所後、実務や指導等を通して生きた知識・経験を習得していただくことを想定しています。

2. 働き方・業務内容

Q. 勤務形態はどのようなになっていますか？

A. 当事務所では、弁護士一人ひとりが「個人事業主」として所属し、独立性を尊重しながらも、チームで案件を共有・協働するスタイルを採用しています。自主性を重んじつつ、事務所全体でフォローアップ体制を整えています。

Q. 主な業務内容を教えてください。

A. 事業再生・倒産処理（私的整理、破産、民事再生）を中心に、企業法務、事業承継支援、取引紛争、債権回収、労働法務、契約書作成、不動産関係、顧問業務など幅広い分野を扱っています。特に再生・倒産実務では、中小企業活性化協議会や金融機関との

協議、スポンサー交渉など、事業再生実務の最前線に若手から関与できるのが魅力です。

Q. 地方出張はありますか？

A. はい。事業再生・破産案件では、地方企業や金融機関やスポンサー候補との打ち合わせ、債権者協議などのため、全国各地への出張が発生します。現在は東北地方、北関東、中部地域の業務が増えています。様々な地域に出張することも楽しみの一つになると思います。

3. 育成・サポート体制

Q. 新人弁護士への指導体制はどのようなになっていますか？

A. 入所後は、パートナー弁護士を含む複数の先輩とチームを組み、案件に共同で取り組みます。起案・面談・交渉などの各段階で実務経験を積めるよう配慮しています。また、所内勉強会（倒産法・特別清算実務など）や東京弁護士会倒産法部の研修参加も積極的に推奨しています。

Q. 勤務弁護士はどの程度続けて、その後、どうなるイメージでしょうか？

A. 入所後数年しましたら、協議相談の上、外部機関への出向、日弁連の公設事務所（※参照）への赴任、共同経営者の立場になってもらうことなどを考えています。基本的には仲間として一緒に働いてもらうことを希望していますので、出向等をして、将来的には当事務所に戻り共同経営者の立場になって欲しいと考えています。そのほか、独立した弁護士もいます。

※ 日弁連の公設事務所（ひまわり基金法律事務所）

https://www.nichibenren.or.jp/activity/resolution/kaso_taisaku/himawarikikin.html

宮原は倶知安ひまわり基金法律事務所の初代所長を務めており、日弁連の委員会活動にも参加しています。

4. 事務所の雰囲気・ワークライフバランス

Q. 事務所の雰囲気はどのような感じですか？

A. 所内は明るく風通しが良く、議論や意見交換が活発です。若手でも積極的に意見を述べることができ、チームとして案件を進めていく文化が根付いています。

Q. ワークライフバランスは取れますか？

A. 当事務所では定常的な深夜までの執務を要求する文化はありません。若手でも健全な私生活を送りながら成長できる環境です。経験等を積むことにより、弁護士自身が業務量やスケジュールを調整できる裁量があり、実際、若手弁護士の中にも平日夜にスポーツジムやテニススクールに通い、心身のリフレッシュを図っている者がいます。

Q. 事務所の交流イベントなどはありますか？

A. はい。年に数回、懇親会を実施しています。これまでは事務所旅行や各種イベントを企画したことがあり、和やかな雰囲気です。所員同士の仲が良く、信頼関係を築ける職場です。

5. 報酬・評価

Q. 報酬体系はどのようになっていますか？

A. 雇用契約を前提としつつも、受任事件数や貢献度等に応じた報酬体系を採用しています。1年目の弁護士の最低保証額は、630万円（月額52万5000円）であり、別途、業績連動報酬があります。また、意欲ある人には比較的若いうちからパートナーになれるチャンスがあります。

Q. これまでの業績連動報酬の実績を教えてください。

A. 業績連動報酬は受任件数や貢献度等によりますが、2年目以降は200万円以上を受け取る人が多いと思います。

Q. 個人事件は可能ですか？

A. 繁忙度にもよりますが、基本的に可能です。売上額の3割を負担してもらっています。若手弁護士でも、刑事事件の国選、当番弁護の他、個人事件として破産案件・交渉案件・家事事件などを受任しているようです。

6. 採用・応募に関する質問

Q. 選考の流れを教えてください。

A. メールの件名に「事務所説明会参加の件」と記載の上、予定修習期、事務所説明会参加希望日、リアル・オンライン参加の希望の別を記載の上、応募書類をメールにてご送付ください。事務所説明会参加希望であるものの、指定の日時以外での面談をご希望になる場合は、メール本文にて可能な候補日時を複数日時ご指定ください。

その後、「メールによる応募書類の送付→書類選考→面接（場合によっては、複数回）→最終面談」という流れを予定しています。人柄、誠実性、熱意、成長意欲を重視します。面接後に懇親会を行うこともあります。

Q. 応募方法を教えてください。

A. 履歴書（写真貼付）・成績証明書・志望動機書をメールでお送りください。書類選考通過者には、日程調整の上、面談のご案内を差し上げます。

Q. 選考スケジュール感を教えてください。

A. 書類提出後、すぐに選考を開始します。応募時期、可否の時期、個別の事情については、遠慮なくお問い合わせください。