



文の風東京法律事務所

FUMI NO KAZE TOKYO LAW OFFICE

『攻めの経営』を加速させる 顧問弁護士の効果的な使い方

日常使いから、真のパートナーまで

● 中小企業経営者のよくある声



中小企業経営者

弁護士に相談したいことはたまにあるけど、トラブルはほとんどないから、顧問弁護士は要らないし、相談することはありません。

- ☑ 顧問弁護士は、トラブルの際に頼る存在だと思っている
- ☑ 顧問契約をしても、特に相談することはないと思っている

効果的な正しい利用法をお伝えします！！



弁護士
岩崎 孝太郎

INDEX

目次

- 1 はじめに — “相談ゼロ”の壁を越える**
- 2 コンセプト — 社内に“オンライン法務部”を**
よくある利用シーン／顧問弁護士の経営インパクト／日常使いの意義
- 3 AIと弁護士の違い**
役割の違いと使い分け（協働作業）
- 4 法務は“日常の相談”から“未来への投資”へ**
戦略的予防法務／法的課題の変化／早期伴走／顧問契約という投資
- 5 導入の進め方と初回相談のご提案**

多くの経営者が無意識に感じている心理的なハードルが存在します



思い込み

「弁護士はトラブルの時だけ」



遠慮

「こんな些細なことで…」



不安

「費用が不透明」

私たちは、この固定観念を覆したいと考えています。顧問弁護士の価値は“火消し”ではなく、日々の小さな疑問を即座に解くことにあります。結果、紛争は芽のうちに摘めます。



INDEX

目次

- 1 はじめに — “相談ゼロ”の壁を越える
- 2 コンセプト — 社内に“オンライン法務部”を**
よくある利用シーン／顧問弁護士の経営インパクト／日常使いの意義
- 3 AIと弁護士の違い
役割の違いと使い分け（協働作業）
- 4 法務は“日常の相談”から“未来への投資”へ
戦略的予防法務／法的課題の変化／早期伴走／顧問契約という投資
- 5 導入の進め方と初回相談のご提案

顧問弁護士＝外部の法務部員

チャット・電話・オンライン会議で、迅速に疑問を解消。
これが業務の停滞を防ぎ、経営の意思決定を速く・正しくします。

● 連絡手段

※ 当事務所は、オンライン手段の活用により、**全国に対応**しています

例



Chatwork/メール

弁護士を追加して
経緯を共有



電話

5分だけでも気軽に相談



Google Meet/Zoom

要点整理と打ち合わせ
→今後の方針確定

● 顧問弁護士への相談内容のイメージ集

契約書のクイックレビュー	社長「先方の雛形、今日サインしたいんです。これは絶対ダメという条文ありますか？」
不動産・賃貸借トラブル即応	総務「オーナーから“来年から賃料10%アップ”の連絡が…。断ると関係が悪くなりそうで…」
広告・LP・EC表記チェック（景表・特商）	マーケ「“無料お試し”って書いたら、“いつ有料？”“解約どこ？”の問い合わせが増えました…どう改善すべきでしょうか？」
労務の火種相談（注意・懲戒・退職・復職）	人事「遅刻常習犯がいます。注意はしたけど、改善しません。社長は懲戒処分をしたいようですが、進めてよいでしょうか？」
債権回収の早期対応（任意→保全→回収）	経理「『来月払う』の一点張り。2か月遅れです。もう諦めないとダメでしょうか？」
カスハラ・クレーム初動	店長「“社長を出せ”で1時間経過しました…店内がピリついてます…」



“日常使い”がもたらす、確かな経営インパクト

法務の質向上 + 従業員の本業専念

人材不足の解消という副産物も。

1 オンライン法務部の常設化による新たな利益の生み出し

社員が法務対応で悩んでいた時間を、売上を創出する活動に転換できます。さらに、場当たりの対応から脱却し、組織としての対応力が向上します。

2 社長の「最後の不安」を解消する、もう一つの視点

重要契約や難しい判断の際、「これで本当に大丈夫か？」という社長の孤独な決断に、専門家としての客観的な視点をプラスし、確信に変えます。

3 『顧問弁護士がいる会社』という信頼

金融機関からの融資、大手企業との取引、そして採用活動において、『コンプライアンス体制がしっかりしている』という事実は、金額には表せない強力な武器になります。



なぜ、文の風は「日常使い」を重視するのか？

1



貴社の「羅針盤」であり続けること

私たちは、不合理に抗う中小企業の「盾」となることはもちろん、平時における「羅針盤」でありたいと考えています。晴れた日も、穏やかな航海の時も、常に進むべき方角を示し続けるからこそ価値があります。日々の小さな航路修正が、最終的に大きな遭難を防ぎ、目的地への最短ルートを開くと知っているからです。

2



中小企業法務への深い知見

当事務所は、特に中小企業が日常的に直面しやすい「悪質クレーム対応」「不動産トラブル」「債権回収」「労務問題」に豊富な経験と実績を有しています。チャット1本の相談から、弁護士に対する信頼は築かれると考えています。

3



経営者に寄り添うパートナーシップ

私たちは、単なる法律の専門家として、一方的に回答を提示するだけではありません。経営者の皆様と同じ目線に立ち、共に悩み、考え、未来を切り拓くパートナーでありたいと願っています。



INDEX

目次

- 1 はじめに — “相談ゼロ”の壁を越える
- 2 コンセプト — 社内に“オンライン法務部”を
よくある利用シーン／顧問弁護士の経営インパクト／日常使いの意義
- 3 AIと弁護士の違い**
役割の違いと使い分け（協働作業）
- 4 法務は“日常の相談”から“未来への投資”へ
戦略的予防法務／法的課題の変化／早期伴走／顧問契約という投資
- 5 導入の進め方と初回相談のご提案

AIと弁護士、その役割の違いとは？



「日常的な相談なら、優秀なAIに聞けば十分ではないか？」
生成AI、特に大規模言語モデル（LLM）の進化をご存知の方であれば、
そう考えるのは至極当然のことだと思います。



違い

責任の有無

AI は？

提供できるのは参考用の「情報」。結果への法的責任は負いません。



代理・実行力

AI は？

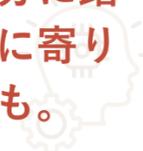
相手方との交渉、内容証明の発信など代理行為はできません。



最適解と文脈理解

AI は？

自社の歴史・社風・利害関係といった文脈を十分に踏まえられず、一般論に寄りがち。誤情報リスクも。

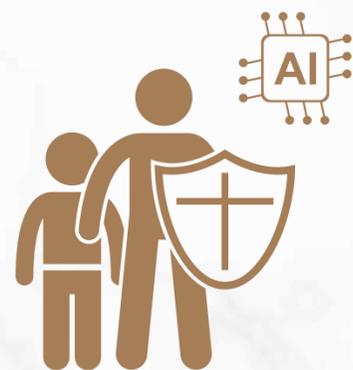


コスト

AI は？

高セキュリティの業務用AIを複数名で使うと、ライセンス費が顧問料を上回る人が多いでしょう。





私たちはAIを積極的に活用しつつ、最後の重要局面では責任をもって貴社の事業を守り抜きます。

なぜ弁護士が必要か？

AIは優秀な『情報提供者』・『壁打ち相手』。しかし、最後のひと押しや、泥臭い交渉の場に、共に立ってくれるのは生身の人間だけです。「AIは『正解』を提示できても、社長の『想い』を汲んだ『最善手』は示せません」

弁護士は、これまでの経緯や会社の想いを理解した上で、『関係を維持しつつ、自社の利益も守る』という着地点（最善手）を一緒に考え、共に寄り添い戦います。



INDEX

目次

- 1 はじめに — “相談ゼロ”の壁を越える
- 2 コンセプト — 社内に“オンライン法務部”を
よくある利用シーン／顧問弁護士の経営インパクト／日常使いの意義
- 3 AIと弁護士の違い
役割の違いと使い分け（協働作業）
- 4 **法務は“日常の相談”から“未来への投資”へ**
戦略的予防法務／法的課題の変化／早期伴走／顧問契約という投資
- 5 導入の進め方と初回相談のご提案

会社の成長と共に、法務は「日常の相談」から「未来への投資」へ

～事業の成長を止めないための〈戦略的予防法務〉という発想～

日常のちょっとした疑問をチャットで即解消する
——顧問弁護士の「日常使い」は、業務を止めず、小さなリスクを摘み取ります。

しかし、本当の価値はその先にあります。事業が拡大し、人と取引が増え、意思決定が重くなるほど、法務は攻めの経営基盤へと進化します。

顧問契約は、単なる“保険”ではなく、未来への投資です。



事業ステージや時代により、法的課題も変わる

組織運営（会社法）

株主総会・取締役会の運営、議事録の適法性は意思決定の正当性を支える根幹。ルール化と定例運用が必須。

人（労働法）

就業規則・雇用契約・評価制度・退職手続。従業員の増加と共に労務トラブルの芽が増えるため、初動と証拠化が生命線。

取引（契約・取引適正化）

金額・責任が大きくなるほど条項の一言が致命傷に。条項設計と交渉方針を再現性ある型に落とし込む。

事業そのもの （景表法・知的財産等）

ウェブ・広告・表示・データ運用。知名度向上は監視の目も強化。誤認防止と権利保護の二本柱で進める。

未来の最重要課題 （事業承継）

後継・株式・定款・人の感情が絡む長期戦。前倒しの設計が、争いと納税負担を抑える唯一の道。

▶▶ これらは“成長痛”。**放置すれば、一つの落とし穴が全体の失速につながります。**

なぜ、早期に顧問弁護士と伴走すべきか？



自社理解に基づく“文脈ある助言”

スポットでは拾いきれない社風・利害・経営判断を踏まえ、自社だけの最適解に直結。



先回りの設計＝転ばぬ先の杖

規程・契約・表示・フローを平時に整備するから、非常時の損失と止まる時間を最小化。



意思決定の速度と正確性

社長決裁前に第三者意見を差し込み、リスクを見える化。迷いを減らし、前に進む。



責任ある実行力

交渉代理・通知発信・係争対応まで実装できるのは弁護士だけ。



顧問契約は“費用”ではなく、**戦略的投資（成長のインフラ）**です

顧問弁護士は、日常の相談を止めずに捌き、未来のリスクを先回りで潰し、
非常時は実行します。**信頼できるパートナーを早期に得て法務基盤を固める**
こと——それが、予期せぬ足止めを避け、**成長を持続させる最短ルート**です。

いまの一步が、次の成長ステージの“当たり前”をつくります。



INDEX

目次

- 1 はじめに — “相談ゼロ”の壁を越える
- 2 コンセプト — 社内に“オンライン法務部”を
よくある利用シーン／顧問弁護士の経営インパクト／日常使いの意義
- 3 AIと弁護士の違い
役割の違いと使い分け（協働作業）
- 4 法務は“日常の相談”から“未来への投資”へ
戦略的予防法務／法的課題の変化／早期伴走／顧問契約という投資
- 5 導入の進め方と初回相談のご提案

顧問契約は、貴社の状況に合わせて柔軟にスタートできます



- まずは相性を確かめたい
- まだ弁護士に頼むほどの業務量はないかもしれない



そのような場合でもご安心ください。私たちは、まず貴社の現状や課題を丁寧にヒアリングし、最小限のプランから「オンライン法務部」の効果を実感いただくステップをご用意しています。まずは「弁護士に相談する」という体験を通じて、その利便性と安心感をご体感ください。



“相談ゼロ”の壁を、今、壊す。

まずは、お気軽にご相談ください。「こんな些細なことで」と感じる疑問こそが、紛争の芽を摘むチャンスです。顧問契約は「費用」ではなく、未来の成長を守る「戦略的投資」です。私たちが、貴社の「オンライン法務部」として伴走します。

初回ご相談のご案内

顧問弁護士の「日常使い」をご体感いただくため、特別なお提案をご用意しました。



ご提案

まずはオンラインで「**決裁前チェック1件 + 60分壁打ち**」

全国どこから
でも対応可能



お問い合わせ

電話番号



03-3524-7281 (受付時間 平日9:00~18:00)

Webサイト・ご予約フォーム



<https://ik-law.jp/inquiry-corporate/>



文の風東京法律事務所

FUMI NO KAZE TOKYO LAW OFFICE

〒112-0004

東京都文京区後楽2-3-11 ニューグローリビル3階

 **03-3524-7281**

(営業時間 平日9:00~18:00)

 office@fumikaze.com

 <https://ik-law.jp>

