



 弁護士法人  
ファースト&タンデムスプリント法律事務所

親身に、力強く。  
顧問契約のご案内

# 使命と行動指針

## 使命(ミッション)

世界市場で戦う日本企業を

## 弁護士が法律でサポートします。

日本において人口の減少とともに内需が縮小するなか、企業の生き残りは世界市場での競争力の有無にかかっています。

世界市場の一部となった日本では、外国企業と交渉し、契約を交わすことは当然になりましたし、今後は海外に展開して事業を行うこともますます増えていくでしょう。

このような国際的なビジネス環境で活動する企業の皆さんをサポートしたい。ほとんどの中小企業・地方企業が国際ビジネス法務の専門的な知識を持った弁護士からサポートを受けることができず、悩まれている実態を知る内に、その思いが強まってきました。

そこで当事務所は、

「世界市場で戦う日本企業をサポートする」ことを使命(ミッション)に掲げ、国際ビジネス法務に特化した法律顧問サービスを提供しています。



弁護士法人  
ファースト&タンデムスプリント法律事務所

代表弁護士 **小野 智博**

Tomohiro Ono

## 行動指針(ミッション・ステートメント)

当事務所は、次の5つの行動指針(ミッション・ステートメント)で業務に取り組むことを、クライアントに約束します。

### 1 国際ビジネス法務に特化して、専門性の高いサービスを提供します。

上場企業や外国政府系機関を含めて、多数の企業・機関と顧問契約を結んでいます。顧問契約を結んでいるのは、メーカー、小売業、受託開発、ネット関連サービス等、90%以上が海外を目指す企業です。

法律事務所には、それぞれ得意とする分野があります。特に、国際ビジネス法務の相談は、各国の商慣習、日本法との違い、国際取引特有の契約体系などを理解していないと、的確には対応できないでしょう。

当事務所は、取り扱い案件を、国際ビジネス法務に特化して、専門性の高いサービスを提供します。

### 2 できない理由ではなく、できる方法を考えます。

弁護士に相談したところ、色々とリスクを指摘されるばかりで、結局どうすればいいのか分からなかった。自分が責任を負わないように、逃げのコメントをしているように感じた。という意見も、よく聞きます。

企業の皆さんとしては、結論として、OKなのか、ダメなのか、リスクは何なのか、そのリスクが発生する可能性はどれくらいあるのか、そのリスクを無くしたり、減らしたりする方法はないのか、最終的に、会社としてどうすればいいのか、どの方法が一番オススメなのか、そこまで踏み込んだアドバイスを、弁護士に求めています。

当事務所は、できない理由を探すのではなく、できる方法を考えます。クライアントのビジネスにアクセルをかけることができるよう、知恵を絞り、責任をもってアドバイスをします。

### 3 聞かれたことに答えて終わりではなく、気付いていない問題を見つけて、先回りして提案します。

弁護士に相談をしても、問題となっている箇所を整理して特定しないと答えてもらえない。という意見も、よく聞きます。

弁護士の仕事には、「聞かれたことに答えること」だけでなく、「問題を見つけること」も含まれているはず。それに、聞かれたことに答えることは、あくまでも必要条件であって、十分条件ではありません。期待値を上回る成果を出すことは、サービス業にとって大切なことです。

当事務所は、専門知識と、豊富な経験を元に、クライアントが気付いていない問題を見つけて、その対処を先回りして提案します。クライアントの期待値を上回る成果を出すことを心がけています。

### 4 365日24時間以内に回答して、ビジネスにアクセルをかけます。

企業からの弁護士に対する不満で一番多いのが、とにかく仕事が遅い、というものです。国際競争において大切なことは、なんといってもスピードです。弁護士がそこにブレーキをかけてはいけません。

当事務所は、クライアントからの問い合わせに対して、365日24時間以内の回答を約束しています。クラウド型ビジネスチャットツール「チャットワーク」を駆使することで、いつでもどこでも、問い合わせに回答できる体制にしています。

当事務所は、365日24時間以内の回答という、圧倒的な業務スピードで、クライアントのビジネスにアクセルをかけます。

### 5 クライアントの利益を最優先に行動し、クライアントを全力で守ります。

今日の当事務所があるのは、当事務所を信頼し、依頼をしてくださったクライアントの皆様のおかげです。会社の命運をかけるような重大な案件を任せていただけることに、心から感謝をしています。そして、クライアントの皆様役に立ち、必要とされる存在になることを願っています。

当事務所は、クライアントの利益を最優先に行動し、クライアントを全力で守ります。

## 当事務所との顧問契約

### 法務部門の方へ



#### 契約書類の作成やチェックは、大変ではないですか？

法務部門の役割、そして責任は、日に日に大きくなっています。

サービスの開発・運営に関するリーガルリスクの検討だけに留まらず、サービスの契約書類の作成から、アライアンス先から示される契約書類のチェック、導入ツールの提供元から示される利用規約のチェック、さらにはトラブル発生時の顧客対応まで。

これらを、法務部門だけで対応するのは大変です。

自分なりに色々と考えた結果が、本当に正しいのだろうか。ネットで拾ってきた雛形を、そのまま使っていいのだろうか。そういった不安感を抱えながら、契約書類の作成やチェックなどをどうにか対応されているのではないのでしょうか。

本当は、大きなリスクが潜んでいるかもしれない中で。

#### 法務にも“クラウドサービス”の考えを

今の時代、外部のリソースをオンラインでいつでもどこでも利用するクラウドサービスの考えが当たり前になっています。これは、法務にも当てはまる話です。

想像してみてください。トラブルが起きたときに、チャットで弁護士に相談をしたら、すぐに法的に正しい答えが返ってくる。契約書類の作成を依頼すると、チャットでヒアリングが行われて、完成した契約書類がアップされる。取引先から示された契約書類をチャットにアップすると、リスクの分析と修正案が返ってくる。

当事務所は顧問先からは、「法務部長をクラウド上に持つ感覚」という評価もいただいています。

#### 法務を社内で抱え込まず、顧問弁護士をクラウドサービスのように利用する。

ぜひ当事務所と顧問契約を結び、日々の不安感やリーガルリスクから解放されてください。

### 新規事業を担当する方へ



#### やるべきことは多いが、どうすればいいかわからない

時代の変化に伴い、新規事業に取り組む会社は増えています。

受託開発がメインだった会社が、パッケージソフトの販売を手掛けるようになったり、パッケージソフトの販売がメインだった会社が、クラウドサービスの提供を手掛けるようになったり。あるいは、自社のこれまでのサービスを海外で展開するケースも増えています。

ですが、これまで経験のない新規事業を担当することは、とても不安なことです。今まで付き合い合ったことのない属性の顧客と付き合い合うことになるし、この新規事業にどんなリスクが潜んでいるかも分からないので、契約書類で自社をきちんと守る必要がある。でも、どうやって契約書類を整備すればいいのか、それ以前にどんな契約書類が必要なのが分からない。ネットで拾ってきた雛形や、同業他社の利用規約をそのまま使うのも心配だ。

そもそも、この新規事業のビジネスモデル自体、何か法的な問題があるのではないだろうか。外国の法律では、日本でやってきたビジネスモデルを展開しても問題はないのだろうか。

#### “サービスの設計”もサポートする弁護士

当事務所は、多種多様な企業の皆様から日々ご相談を受けており、様々なビジネスモデルや、そこに潜むリスク、法的問題に対して、豊富な知見を有しています。

また、当事務所の顧問先には、ベンチャー企業から、中堅、大手、上場企業と各ステージの会社が存在するため、現時点のステージで必要なサポートだけでなく、次のステージに進むためのサポートも可能です。さらに、当事務所は、単にクライアントから示されたビジネスプランをベースに契約書類を作成するのではなく、そもそものビジネスプランの設計段階から積極的に関わり、クライアント共にビジネスを作り上げていくことに重きを置いています。

当初はWebサービスの利用規約の作成のご依頼を受けたものの、そのWebサービスのビジネスプランにリスクがあることを分析して、よりよいビジネスプランに再構築した上で、海外でも利用できる利用規約を作成したケースも少なくありません。そのような当事務所に対して、「弁護士という次元を超えて、ビジネスプランの提案までしてもらえる」という評価もいただいています。

新規事業を担当することになり悩まれている方は、ぜひ当事務所にご相談ください。

現在**80**社以上の企業様と顧問契約を結ばせていただいております。



## 顧問サービス内容

### チャット相談

#### 誰でも気軽に、なんでも相談

法律が関係する問題なのか、弁護士に相談する問題なのか。悩む必要はありません。「困った」ことや「教えてほしい」ことがあれば、気軽にチャットで相談してください。経営層や法務部だけでなく、営業や開発の現場の担当者からでも、直接弁護士にチャットで相談ができます。



### 契約書・規約の作成

#### リスクを防ぎビジネスを加速させる

新しく始めるビジネスには、トラブルがつきものです。予想外のリスクが潜んでいないか、ビジネスの内容を徹底的に分析することで、リスクを防ぎ、ビジネスを加速させる契約書・規約を、オーダーメイドで作成します。雛形を渡して終わり、なんてことはありません。



### 代金回収

#### 代金回収を諦めない

裁判をしてコストをかけてまで代金を回収するかは、悩ましい問題です。ですが、最初から諦めてはいけません。法律事務所がメールを一本出すだけで、払ってくる相手も多いのです。裁判だけにこだわらず、費用対効果がもっとも高い方法を検討して、少しでも早く、少しでも多く回収できるよう、力を尽くします。



### 契約書・規約のチェック

#### 不利な契約は結ばせない

取引先から示された契約書・規約は、取引先に有利、つまりこちらが不利な場合がほとんどです。

遠慮する必要はありません。こちらに不利な箇所は、きちんと修正してもらいましょう。不利な箇所の洗い出し、修正案の提示、さらには交渉のバックアップや窓口対応まで、すべてお任せください。



### 契約書・規約の解説

#### 現場が内容を理解して使いこなす

どんなに万全な契約書・規約を作成しても、現場が内容を理解せず、使いこなせなければ意味がありません。

作成した契約書・規約は、全条文を1つずつチャットで丁寧に解説します。チャットのログがマニュアルになり、現場の誰もが、契約書・規約の内容を理解して、使いこなせるようになります。



### 労働問題

#### 社員とのトラブルを円滑に解決

残業代請求、解雇無効、メンタルヘルスetc.

社員との労働問題は、増える一方です。労働問題の対応は、一歩誤れば、法的にも社会的にも、会社が大きな責任を負うこととなります。社員とのトラブルを円滑に解決できるよう、交渉のバックアップや窓口対応、裁判になったときの対応まで、すべてお任せください。



## 24時間以内の回答約束

チャットからの相談には  
24時間以内に回答

打合せのアポイントを取る必要はありません。折り返しの電話やメールの返信を待つ必要もありません。あなたの「困った」を、すぐに解決します。



## 優先対応

まずは顧問のお客様から

スポットでの依頼のお客様よりも、顧問のお客様からの依頼を優先して対応します。顧問のお客様の中では、プラン順に対応します。



## 緊急連絡

夜間・休日でも連絡がつく

サーバーがダウンした。ネットで炎上した。トラブルが起きるのは、平日のビジネスアワーだけではありません。夜間・休日であっても、弁護士の携帯電話に緊急連絡をすることができます。翌日まで、週明けまで待つ必要はありません。



## 顧問表示

顧問法律事務所の存在を、対外的にアピール

会社のウェブサイトやパンフレットに、顧問法律事務所として当法律事務所を表示することができます。取引先や顧客からの信頼を高める効果が期待できます。



## 専門家紹介

信頼できる専門家を紹介

労務管理は社会保険労務士、知財管理は弁理士、登記は司法書士etc。ビジネス法務には、弁護士以外の専門家の力が必要な業務もあります。その場合は、当法律事務所が提携している、能力・実績・人柄、いづれも信頼できる専門家を紹介します。自社で探す必要はありません。



## 顧問先割引

法務コストを下げる

顧問料の範囲内で対応できない(顧問料とは別に費用がかかる)案件の場合に、スポットでの依頼のお客様よりも費用を割引きます。顧問のお客様の中では、プラン毎の割引率になります。



## 訪問・会議参加

会議の場に弁護士の意見を

弁護士が会社を訪問し、経営会議や企画会議に参加します。他社との業務提携や新商品の開発など、大掛かりなプロジェクトに、検討段階から弁護士が加わり、法的な視点からアドバイスをします。



## 社内研修講師

社内の法務レベルを向上

社内研修の講師を担当します。普段弁護士と接しない社員が、直に弁護士から講義を受けることで、社内の法務レベルの向上が期待できます。研修のテーマは、リクエストをお受けします。



## 弁護士費用（顧問契約）

プラン	月額10万円	月額15万円	月額20万円	月額30万円	月額40万円
プランの選び方	気軽に相談できる 弁護士がほしい	契約書のチェックを 日常的に任せたい	自社に法務部がほしい 英文契約も チェックしてほしい	輸出・輸入、代理店契約など 海外展開を支援してほしい	海外での子会社設立、 ビジネス展開と日本からの 管理を支援してほしい
顧問弁護士表示	○	○	○	○	○
24時間以内の回答約束	○	○	○	○	○
相談予約の優先対応	○	○	○	○	○
事務所での相談	○	○	○	○	○
電話・メール・チャット相談	○	○	○	○	○
夜間・休日の緊急相談	×	○	○	○	○
貴社へのご訪問・会議への参加(月1回)	×	×	○	○	○

### 契約書・利用規約

契約書・利用規約の作成・チェック(国内)	○(標準的なものに限る)	○(制限なし)	○(制限なし)	○(制限なし)	○(制限なし)
契約書・利用規約の作成・チェック(海外)	×	×	○(標準的なものに限る)	○(制限なし)	○(制限なし)

### 債権・売掛金・未払金回収

交渉バックアップ	○	○	○	○	○
相手との直接交渉	×	○	○	○	○

### 労働問題(残業代請求・解雇無効・うつ・パワハラ)

交渉バックアップ	○	○	○	○	○
相手との直接交渉	×	○	○	○	○

### 国際ビジネス法務

海外事業プランニング	×	×	○	○	○
海外規制・税務の基礎調査	×	×	×	○	○
海外販路開拓	×	×	×	○	○
外国法律事務所との協働プロジェクト (現地法人設立・M&A・資金調達・ビザ取得・訴訟等)	×	×	×	○	○
海外事業のトラブル対応	×	×	×	○	○
海外子会社の管理とコンプライアンス対策	×	×	×	×	○

### その他サービス

他の専門家紹介	○	○	○	○	○
メルマガ購読配信	○	○	○	○	○
社内研修講師	×	×	○(年1回)	○(年2回)	○(年2回)
弁護士費用割引	10%	20%	30%	30%	30%

## よくいただく顧問契約についてのご質問

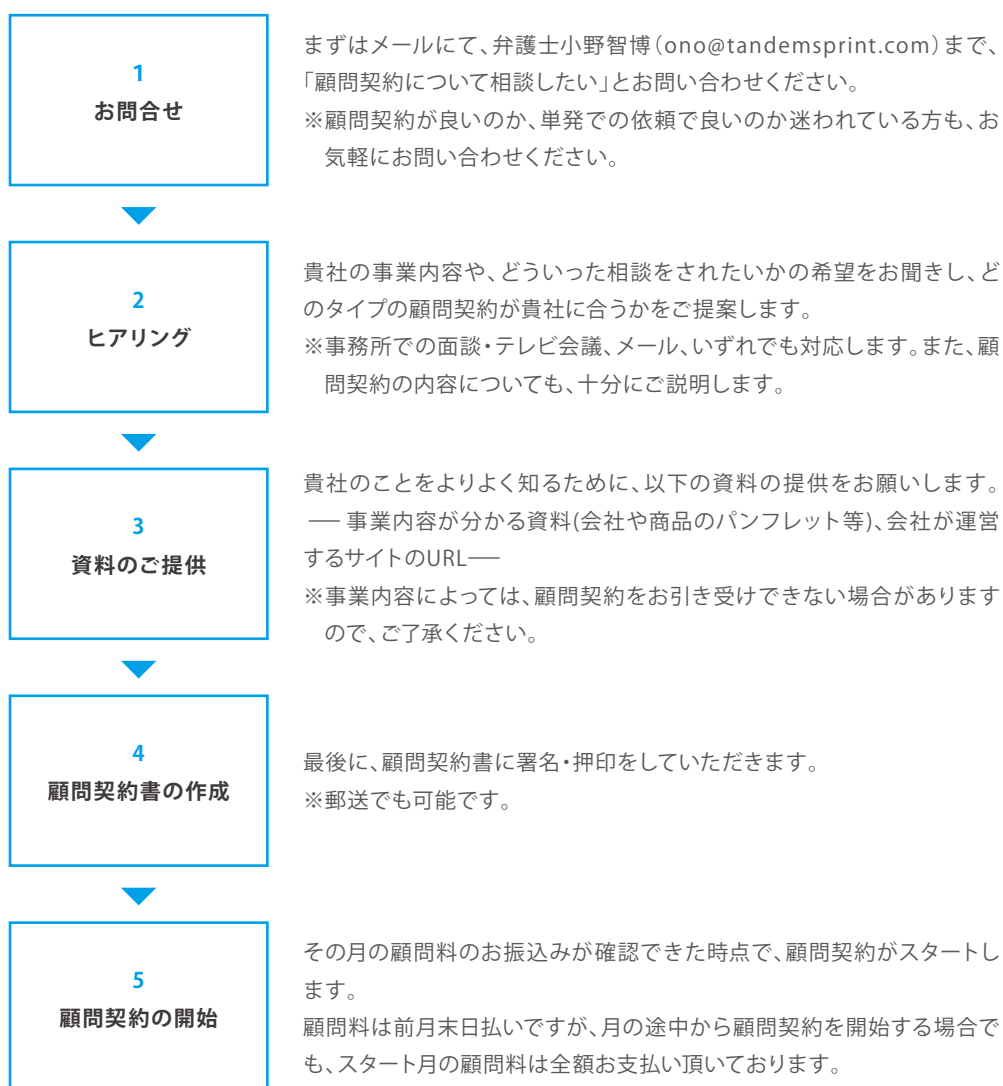
Q. 海外展開を行う企業以外とは顧問契約を結んでいないのですか？

A. いいえ、国内案件もお任せください。海外にも通用する視点でアドバイスさせていただきます。

Q. 現在他に顧問弁護士がいたとしても、顧問契約を結んでもらえますか？

A. はい、今の顧問弁護士との顧問契約は継続したまま、  
当事務所を「セカンド顧問弁護士」「部門の顧問弁護士」として、顧問契約を結ぶことも可能です。

## 顧問契約を依頼するための手続





弁護士法人  
ファースト&タンデムスプリント法律事務所

〒100-0005  
東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階  
Tel. 03-5288-7243 (代表)