

第19回 知楽会

2024年5月15(水)

**アメリカ弁護士の光と影
=小室圭の世界=**

1417番 秋山武夫

1

はじめに

1. 今日のお話
2. アメリカ弁護士への道
3. アメリカの弁護士事務所構成
4. アメリカの弁護士事務所ランク
5. アメリカ弁護士事務所の収益構造
6. アメリカ弁護士事務所のビジネスモデル
7. 小室圭のEquity Partnerへの道

2

1. 今日のお話

あ) アメリカの弁護士数

・140万人→日本の30倍

•世界の弁護士の2/3

•道を歩けば弁護士に当たる

) AMBULANCE CHASER

う) トップ200のLAW FIRMについて

3

1. 今日のお話

え) Lowenstein Sandler (LS)

・トップ100~150 (人数、売り上げ、収益)

・NJ ベースの事務所で、州の政界に強い

4

1. 今日のお話

Notable lawyers and alumni

[Matthew Boxer](#), former New Jersey State Comptroller

[Zulima Farber](#), former [New Jersey Attorney General](#) (2006)

[Faith Hochberg](#), former United States District Judge for the District of New Jersey (1999-2015)

[Elie Honig](#), former assistant United States attorney

[Shavar Jeffries](#), Newark politician

[Kei Komuro](#), associate, husband of former Japanese princess [Mako Komuro](#)

[Paul Matey](#), judge, U.S. Court of Appeals for the Third Circuit

[Rob Menendez](#), member of the United States Congress, son of Senator [Bob Menendez](#)

[Lewis J. Paper](#), author

[Christopher Porrino](#), former Attorney General of New Jersey (2016-2018)

[Ted Wells](#), criminal defense lawyer

[Freda L. Wolfson](#), Chief Judge of the [United States District Court for the District of New Jersey](#)

(Wikipedia)

5

2. アメリカ弁護士への道

あ)NY州弁護士試験

- ・3年のLaw School (Juris Doctor, JD)
- ・日本の法学部卒+修士(Master of Laws, LLM)

い)NY州司法試験合格率

- ・65%~75%(2022年は9609人が受験、6350人が合格)
- ・原則3回まで
- ・3回の受験で合格 JFK Junior、小室圭

6



7

4. アメリカ弁護士事務所ランク

い) アメリカ弁護士事務所ランク

Chart 2

Who's Who
List of largest United States-based law firms by profits per partner

This is a list of American law firms by greater per capita partner (PPC) earnings reported as profits per partner in 2023. It is ranked by profits per partner (PPC) of the 20 largest law firms by profits per partner, ranking firms by their profits per partner with higher PPC in red for as Big Law if they were not as Big Law 100 by average. 7/1

Rank by PPC	Firm	2023/2022 PPC	Change partners
1	Cravath & DeLoach	\$1,734,000	UP
2	Wachtell, Lipton, Rosen & Katz	\$1,260,000	UP
3	Salus & Conroy	\$940,000	UP
4	Fink, White, Wilford, Wheeler & Hayden	\$1,170,000	UP
5	Olney, Fink & Wadsworth	\$1,300,000	UP
6	Parsons, Taubman & Korper	\$1,100,000	UP
7	Quinn-Tamm (Kaplan & Sullivan)	\$1,100,000	UP
8	Latham & Watkins	\$1,100,000	UP
9	Crutcher, Fox, Roth, Waughal & Pines	\$1,000,000	UP
10	Stroger, Stone & Kohnke	\$1,000,000	UP
11	Fine, Rudolph	\$1,000,000	UP
12	King & Spalding	\$1,000,000	UP
13	Conroy, Rosen & Rosen	\$1,000,000	UP
14	IME, Conroy & Morgan	\$1,000,000	UP
15	Parsons & Morgan	\$1,000,000	UP
16	Olney, Swartz Stone & Hamilton	\$1,000,000	UP
17	Morgan	\$1,000,000	UP
18	Byrne & Fry	\$1,000,000	UP
19	Crutcher, Stone	\$1,000,000	UP
20	Crutcher, Stone	\$1,000,000	UP

See also

- List of largest law firms by profits per partner
- List of largest United States-based law firms by head count
- List of largest United States-based law firms by revenue
- List of largest United States-based law firms by revenue
- List of largest United States-based law firms by revenue
- List of largest United States-based law firms by revenue

Biglaw Salary Scale

Below is the current Biglaw salary scale, along with historical data on the previous salary scales and calculations with inflation-adjusted dollars.

8

4. アメリカ弁護士事務所ランク

- ・ 規模（弁護士数）

Baker & McKenzie 5000人

→L&S 330人

- ・ 売上げ

Kirkland Ellis \$65億（一兆円）

→L&S 4億5千万ドル（675億円）

- ・ PPEP

Wachtel Lipton \$840万ドル（12億6千万円）

→L&S \$360万ドル（5億4千万円）

9

5. アメリカ弁護士事務所の収益構造

あ) 弁護士報酬

① Time Charge

- ・ 1時間 \$500～\$1500

② Contingent Fee

- ・ 勝訴したり、和解で解決した場合のみ報酬が支払われる

→弁護士のリスクとファイナンスのもとでの訴訟

→Ambulance Chaserから大規模な訴訟まで

- ・ ジャメール弁護士

→Penzoil v. Texaco 3億5千万ドル（500億円）の報酬

→15億ドル（2200億円）の遺産、世界長者番付833位

10

5. アメリカ弁護士事務所の収益構造

- ③ Litigation Fund (訴訟ファイナンス)
 - ・ Fundが行う訴訟へのNon-Recourseでの融資/投資
 - ・ 弁護士費用が先行することによる収益への圧迫の回避
 - ・ 企業法務部の変身→コストセンターからプロフィットセンター

11

5. アメリカ弁護士事務所の収益構造

- い) 弁護士事務所における収益の分配
 - ① 近年の事務所組織化傾向
 - ② 伝統的な分配
 - ・ Working Credit : 70%
 - ・ Client Credit : 20%
 - ・ Matter Credit : 10%
 - +
 - ・ Realization
 - ・ 事務所Management

12

6. アメリカ弁護士事務所のビジネスモデル

- あ) 欲と計算の絡み合ったすさまじい社会
- い) 仕事はまんべんなく平均的に来るのではない
 - ・ 人気のある弁護士とそうでない弁護士
 - ・ 年間2000時間のBillable Hours達成の難しさ
- う) 事務所はアソシエイトをピンハネすることで利益を上げる
 - ・ M&A, Due Diligence,
 - ・ Litigation, Discovery

13

6. アメリカ弁護士事務所のビジネスモデル

- え) パターン化する案件
 - ・ 雇用訴訟
 - ・ ロードマップの出来上がっている案件
 - ・ Trial (陪審裁判) を経験したことのない訴訟弁護士
 - ・ 和解のタイミング→不本意な和解は完全な勝訴の勝る
- お) 弁護士の価値は経験が40, 論理的思考能力が20, 顧客のゴールを理解してバランスよく判断する能力が20、法律の知識は20に過ぎない

14

6. アメリカ弁護士事務所のビジネスモデル

か) 大きな案件でないとうまみがない

- ・一つの案件を取り、回収するまでの時間

→案件発掘、Clientとの面談、コンフリクトチェック、事務所経理登録、

請求書のレビュー、Billing, Collection → 10時間近くかかる

き) 客と弁護士とのコンフリクトオブインタレスト

- ・時間ベースの報酬制度
- ・ Non-Equity Partnerの生き残り作戦

15

6. アメリカ弁護士事務所のビジネスモデル

く) アメリカ弁護士事務所の誤解

x 日本語の能力

(バイリンガル) (日本語のできるアメリカ人が問題)

→アメリカと日本の社会に精通

→双方の法律の考え方の違いについての理解 (Bi-legal)

→アドバイスの根拠、理由についての説明

x 営業力

→Clientの信頼

16

6. アメリカ弁護士事務所のビジネスモデル

け) レインメーカーとなるための要件

経験 50% ; 論理性 10% ; Clientの目線で話せる能力 ; バランス感覚 ; 法律の知識

* クライアントの信頼

- Client First
- Know your Client

→ Clientの事業、組織、意思決定の方法

- (クライアントとの目線での問題解決)
- Total Risk Management

17

7. 小室圭のEquity Partnerへの道

あ) 事務所の一般的なビジネスモデルにおいて他のアメリカ人アソシエイトと競争できるか

→ 英語の能力

い) Rain Makerとなれるか

→

18

7. 小室圭のEquity Partnerへの道

う) ラテラルの道

→Of Counsel

- ・積極的にマーケット活動ができるか
- ・アメリカ人の客は
- ・日本政府の仕事