

©2023 KENSEI LAW OFFICES ALL RIGHTS RESERVED.

「Your Best Lawyer—貴  
社を理解し、貴社を助け  
る、『貴社にとって最高  
の弁護士』を」

令和7年3月18日

---

賢誠総合法律事務所  
—KENSEI LAW OFFICES—

弁護士 横山和之

# 事務所概要

# 賢誠総合法律事務所

## ➤ Location:

### <京都事務所 Kyoto office>

京都市伏見区風呂屋町265

### <東京事務所 Tokyo office>

東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア イーストタワー4階

### <大阪事務所 oosaka office>

大阪市中央区瓦町4丁目7番8号 本町東栄ビル5階

### <丸の内事務所 Tokyo office>

東京都千代田区丸の内1-1-1 パレスビル515区

## ➤ Number of lawyers:

- ◆京都事務所 : 30
- ◆東京オフィス : 10
- ◆大阪事務所 : 3

## ➤ Practice area

- 企業法務（契約書リーガルチェック、債権回収、訴訟対応等）
- 国際法務（英文契約書リーガルチェック、国際遺言・相続法務等）
- 個人法務（離婚、相続、交通事故、債務整理等）



## 1. 自己紹介



### 自己紹介

居 所：滋賀県大津市

生年月日：昭和 58 年 9 月 2 日生まれ

家族構成：妻、長男（9歳）、次男（5歳）

- 平成 23 年 司法試験合格
- 平成 24 年 弁護士登録
- 平成 28 年 パナソニック ホームズ株式会社  
(旧パナホーム) 入社
- 令和 2 年 賢誠総合法律事務所入所
- 令和 4 年 パートナー弁護士 就任

## 1. 自己紹介②

### 弁護士になったきっかけ



学歴：関西大学 商学部



- ◆ 20歳のときに、原付バイクで交通事故
- ◆ ICUに3ヶ月、一般病棟で3ヶ月入院

どうやんおる 大阪本部 地下板に嵌る 王道に最初は

■ このスレッドは過去ログ倉庫に格納されています

【医療】大学生、交通事故で体ボロボロ→心停止→後遺症もなく退院…滋賀

☆ばく太☆タ ★:04/04/15 16:16 ID:???

★蘇生40分、外傷性心停止から生還 滋賀医大 後遺症なく退院

・交通事故による心停止後、滋賀医科大学で40分間の心肺蘇生術と集中治療を受けた結果、奇跡的に生還した大学生が今月初め、神経系の後遺症もなく退院した。

昨年、国際標準の外傷救命法を導入した同病院救急集中治療部は「院外の救急隊、院内の救急医療チーム一体となって取り組んだ新外傷救命法の成果。新救命法の普及をさらに図りたい」とい。

心停止から奇跡的に生還したのは、関西大3年の横山和之さん(20)。昨年11月4日、オートバイに乗っていた横山さんは大津市内でラックと衝突、同救急集中治療部に運ばれたが、右肺挫傷、骨盤骨折、膀胱破裂で心停止となった。40分間、心肺蘇生術を施した結果、心拍が再開したため、胸部外科チームによる肺挫傷に対する修復術を受け、集中治療室に移って肺挫傷、敗血症、腸管不全、黄疸、腎不全等の治療を経た。今月1日退院した。

外傷治療は、適切な処置法を訓練されていないために生じる「防ぎきる死」が多く、救命できても心停止後、脳にダメージを受けるため後遺症があるケースが多い。40分間も心肺蘇生術の後、中枢神経系を無傷でリカバリーした例は極めてまれ。という。(一部略)  
<http://headlines.yahoo.co.jp/hl?a=20040415-00000035-kvt-l25>

※画像URL: 多臓器不全で心停止後、40分間の心肺蘇生術と新しい外傷救命法で一命とりとめ、退院した横山和之さん(中央)  
<http://ip.a1.yimg.com/7/50/6316/1082012604/img.news.yahoo.co.jp/images/20040415/kvt/20040415-00000035-kvt-l25-thum-000.jpg>

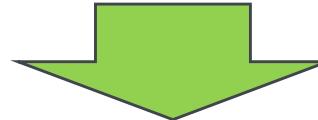
302 :名無しさん@4周年:04/04/23 23:35 ID:NHS/msel  
(\*・∀・)ゴイれ

## 1. 自己紹介②

### 弁護士になったきっかけ



- ◆ 相手方が運悪く暴力団関係のフロント企業
- ◆ 当たり前ですが、謝罪等も一切なし
- ◆ 退院時も、杖についてやっと歩ける程度



退院して、、時間もあるので、、

- ・俺の賠償どうなるんやろか とか、
- ・法律ってどうなってるんやろう とか、
- ・今後どうなるんやろう とか、

## 1. 自己紹介②

### 弁護士になったきっかけ



じゃあ、自分が弁護士に

# Our Philosophy

---

最良の知識と誠意をもって  
最高のリーガルサービスを  
提供することを目指す

賢誠総合法律事務所は、虚飾を退け、また、平均的な大量生産の仕事に満足することなく、大切なクライアントに対して、最良の知識と誠意をもって、最高のリーガルサービスを提供することを目指しております。

ビジネスローヤーとしての最良の知識とは、何よりも、法律や法律実務（契約の実務や、場合によっては裁判実務）についての豊富な知識と経験を意味しますが、それにとどまらず、ビジネス全般についての深い理解と豊富な経験を有していることも意味します。

そして、賢誠総合法律事務所は、最良の知識だけではなく、大切なクライアントに寄り添い、何よりもクライアントの利益を尊重するという、クライアントへの誠意をもって業務に臨みます。

また、クライアントへの社会の尊敬・尊重を損なうことなく、むしろクライアントが社会からの尊敬をさらに集められるよう、弁護士として相応しい人格と品位を備え、社会に貢献する法律事務所たることを目指しております。



# Your Best Lawyer

貴社を理解し、貴社を助ける、「貴社にとって最高の弁護士」を

2025.02.07 タイトルが入りますタイトルが入りますタイトルが入ります

→

## 顧問弁護士サービス①



1) 貴社の事業を深く知り、貴社にとって必要なサービスを提供します。

- お客様の事業内容や組織についてヒアリングを実施
- 登記簿謄本、定款、株主名簿、事業の柱となる契約書類などといった基本資料を確認の上、貴社の現状や、今後の計画、さらには、貴社が感じておられる課題などを把握
- 「貴社にとって最良の」法務サービスを提供  
⇒ 貴社にとって的確な法務サービスであるとともに、貴社の経営陣の皆様や従業員の皆様に寄り添った法務サービスの提供

## 顧問弁護士サービス②



### 2) 実力のある弁護士が対応

- 賢誠総合法律事務所は、「虚飾」を排し、「実力」のみを求める法律事務所
- 各弁護士が専門分野を持っている
- お客様が、当事務所と顧問契約を締結いただいていることを「誇り」「自慢」に思っていただけるような法律事務所でありたい

## 顧問弁護士サービス③



### 3) 貴社の管理部・法務部を強化・安定させます

- 法務の専門家を法務部の従業員として雇用すると年間数百万円以上の人件費
- 顧問契約を締結いただいた場合、月間金5万円～数十万円の顧問料
  - ⇒ 貴社の管理部や法務部に法律や契約の専門家がいなくとも、貴社の管理部門・法務部門を、極めて低コストで大いに強化することが可能
- 当事務所に共有いただいた貴社の法務部の情報や管理部の情報は当事務所内にも保管。貴社のご担当者が退職をされた場合でも、貴社の管理部・法務部の知識やノウハウの維持・継続

## 顧問弁護士サービス④



### 4) 圧倒的に相談しやすいシステム

- 賢誠総合法律事務所への相談は、いつでも、担当弁護士に電子メール、又は、担当弁護士の携帯電話にご連絡。法律相談をするのに、「予約を取る」などという必要は一切ありません。
- 顧問契約では、相談に関しては、原則として追加料金は発生しない。
- 顧問契約をいただいているお客様に対して、「高慢な態度を取る」弁護士はおらず、お客様との間で、「お互いを大切にしあう関係性」を何よりも大切に

## 顧問弁護士サービス⑤



### 5) 「本当の意味でリーズナブル」な費用体系

- 「原則定額制」とし、下記の料金の中に、以下のサポートの全てをパッケージとして含めて対応。
  - ①顧問契約締結後のお客様へのヒアリング、基本資料の確認、お客様のご希望、計画と課題やリスクの把握
  - ②一般的な契約書のリーガルチェックの費用
  - ③各種契約書のひな形提供（何百もの契約書のひな形を保有しております）
  - ④企業に関する様々な法律や契約に関する電子メールやお電話、Web会議での日常的なご相談
  - ⑤従業員や取引先・お客様とのコミュニケーションに関するご相談
  - ⑥紛争案件についての初動対応についてのご相談

## 顧問弁護士サービス⑤



### 5) 「本当の意味でリーズナブル」な費用体系

#### ■何らかの紛争案件等の発生

⇒ 「弁護士としての代理行為」など、顧問料とは別途の費用が発生する場合でも、一般的な標準報酬金額に比べ、  
**15%以上のお値引きを実施。**

⇒ 「顧問契約を締結いただいているのにしばらくご相談がなかった」というお客様に、顧問料の範囲で別途費用をいたしかずに対応するなど、柔軟な対応の実施。

#### 【顧問料のご案内】

- ～20人程度 (or売上1億円未満) 月額金5万円～
- ～100人程度 (or売上5億円未満) 月額金10万円～
- ～300人程度 (or売上30億円未満) 月額金20万円～

ありがとうございました。