

弁護士の顧客管理に、
電子カルテの概念を。

事務所に合わせてカスタマイズ
事件を可視化し、共有が可能！
事件と顧客管理を最適化！

事務所業務の
圧倒的効率化を実現！
お客様に合った最適なプランをご提案をします。

FISTBUMP



第131回 かわさき起業家オーディション
「かわさきビジネス・アイデアシーズ賞」受賞

法律事務所向け事件カルテ 「クラウドバランス」



株式会社FISTBUMP

代表取締役
河本尚彦

当社は香川県高松市に本社を置き、創業7期目を迎える企業です。もともとは中小企業へのIT業務支援やコンサルティングを行っており、現在は法律事務所向けの業務支援サービスを提供しています。

私自身はエンジニア出身で、社内SEとしてキャリアを積み、30歳のときに起業しました。創業時は「DX化」という言葉も浸透していない時代でしたが、デジタル化を進める企業が増える一方で、理解不足や人材不足で踏み切れずにいる地方の中小企業がたくさんありました。そういった企業の助けになりたいという思いから、業界問わず、さまざまな企業のIT化を支援してきました。

その中で目の当たりにしたのが、法律事務所が抱える問題です。法律事務所の業務は膨大ですが、デジタル化が進んでおらず、毎日深夜まで業務に追われる弁護士の方々にたくさんお会いしました。「クラウドバランス」の開発を決めた背景には、そんな弁護士のみなさんが日常の煩雑な業務から少しでも解放され、案件にしっかり向き合える時間をつくりたいという気持ちがあります。依頼者に寄り添い日夜努力する弁護士に、新しい働き方を提供して、少しでもその負担を減らすことができればうれしく思います。

■受賞したビジネスに至った経緯

もともと当社は、地方の中小企業のIT業務支援を行っていました。そんな中、介護施設や接骨院、不動産など幅広い業界の顧客と関わる中で、法律事務所の開業時のデジタル支援という依頼が舞い込みました。

案件を受けることになり、いざ法律事務所の業務フローを整理してみると、その業務量の多さに圧倒されました。規模が同じくらいの他業種の顧客と比べてみると、法律事務所の仕事量は突出しています。弁護士はかなりの激務で一日中外を飛び回っていますし、いまだにFAXや電話、紙のやりとりが当たり前で、デジタル化は全く進んでいませんでした。弁護士が5~6人ほど在籍しているような地域密着型の小さな事務所だと、顧客管理の概念すらないところもありました。「今までの案件は、ぜんぶ先生の頭の中に入っているから」と言われ、驚いたこともあります。

こうした法律事務所の実態を知り、衝撃を受けたことが「クラウドバランス」を開発するきっかけになりました。ビジネスチャンスというよりは、社会課題として「このままにしてはいけない」という使命感に動かされた感覚です。

現在、当社のパートナーになっている大手コンサルティング企業も、法律事務所の現状に課題感を持っていて、私たちに声を掛けてくださったという経緯もあります。「困っている法律事務所は、やはりたくさんあるんだ」ということを改めて実感し、課題解決に向けたソリューション開発に着手することになりました。

■サービスの特徴

「クラウドバランス」は、事件の電子カルテとインナーコミュニケーションツールを提供することで、法律事務所内のコミュニケーションストレスを限りなく少なくするサービスです。ターゲットは、2~20人ほどの弁護士が所属している法律事務所です。

法律事務所に業務システムを提供する競合サービスは他にもありますが、「クラウドバランス」ならではの長は、法律事務所の業務フローを熟知したシステムにあります。電話の受付メモから対応でき、案件への紐づけやTODO登録が可能です。

法律事務所が抱える問題に着目し、業務フローの最適化を目指していることが、競合他社との大きな違いになります。

法律事務所は、一日中ひっきりなしに電話が掛かってくる場所です。顧客からの電話はもちろん、受任後には裁判所・保険会社・債権会社・相手方などからどんどん連絡が来ます。メールやLINEでのやりとりも最近では増えているようですが、今でも電話が多いそうです。「クラウドバランス」は、電話を受ける段階から対応できることで、弁護士や事務局の負担を減らせるシステムになっています。

■現状の課題

「クラウドバランス」はすでに正式リリースしており、現在450人の方がご利用いただいています。法律事務所によって抱えている課題や運用フローは異なりますので、導入時のオンボーディングを細かく、丁寧に行っていることも当社の長です。導入後のサポートも手厚く、電話やメール、チャットでのお問い合わせも随時受け付けています。

今後、サービスの利用が拡大していったとしても、これまでと変わらずにオンボーディングを大切にし、どれだけ顧客に寄り添っていけるかが、競合他社との差別化という点においても、鍵になってくると考えています。そのための人材の確保や、体制づくりにも力を入れていきます。

■今後の展開

「クラウドバランス」は、業務フローの最適化に強みがある一方で、スケジュール管理や経営分析にはまだ改良の余地がありました。そこで新たに、経営分析と訴訟のエビデンス管理ができる機能に特化したSaaS型サービスを展開していきます。そして今後は、それぞれの法律事務所のニーズに合わせて個別にオンボーディングを行っていくサービスと、SaaS型サービスの提供という、二軸の体制で展開したいと考えています。

さらにその先は、当社のサービスをAPIでつなぎ、当社以外のCRM（顧客関係管理のシステム）からも利用できるようにします。例えば、現在はメールやファックスで行っている保険会社とのやりとりを、当社のサービスを通してもっとスムーズに連絡できるようにしたり、弁護士だけでなく、依頼人や案件に関わる人たちや、関連会社などにも提供したりできるようなプロダクトにすることが目標です。

そして、現サービスとこれから展開するSaaS型サービスを軌道に乗せ、5~7年後の株式上場を目指しています。そのために今後は関東の拠点を増やし、財務面や人材の確保なども進めていきたいと思っています。

■エントリーを検討中の方へ一言

かわさき起業家オーディションに参加したことは、とても良い経験になりました。これまで、ピッチの資料を作ったことはありましたが、一般の方に向けた資料の作成や発表は初めてのことだったので、学ぶことが多かったです。こちらへの参加をきっかけに、他のコンテストやオーディションにも参加するようになりました。

また、賞をいただいた後は、金融機関やベンチャーキャピタルなどから「オーディションの内容を見ました」と、声をかけていただけるようにもなりました。企業の投資部門にいる方などは、かわさき起業家オーディションに注目している方も多そうです。受賞からまだ数カ月ですが、すでに協業を検討いただく段階までお話が進んでいるところもあります。さらに、当社のような地方の企業が首都圏のオーディションに出て勝負すること自体がハードルの高いことなので、その辺りも評価していただいているようです。

川崎市の企業でなくても出場できますし、門戸は広く開かれています。参加してみると今まで見えていた景色が180度変わりますので、迷われているなら、ぜひ挑戦してみてください。

会社名：株式会社FISTBUMP

住所：〒105-0001

東京都港区虎ノ門5-13-1

虎ノ門40MTビル7F（東京事務所）

電話番号：☎087-814-7272

ホームページ：https://fistbump.co.jp/