

弁護士大量増員時代における 新たな業務拡大にむけて

田 中 彰 寿

はじめに

弁護士がかったの花形職種から、弁護士大量増員時代を迎えて貧困職種と言われるようになった⁽¹⁾。大量増員前の時代と比較すると、確かに大きな変化を感じる。しかし、ちまたで喧伝されるのは一局面にすぎないところもあろうし、また社会そのものが大量生産型の工業社会から情報社会のただ中を驀進中であるのに、弁護士会そのものは過去のビジネスモデルの中に生きていて、新しい社会に十分対応できていないこともある。そこで、その対応できない原因を分析し、これらの指摘されるゆえんの本当の意味をさぐり、それでも弁護士が大量増員したことには間違いのないから、その意味でも、現代の弁護士にとってもっと新たな職域取り扱い業務があるのではないか、その業務の可能性を模索してみたい。

注

(1) ちまたで言われるほど弁護士業界での弁護士の将来についての見方が悲観的なわけでもない。2010 弁護士実態調査報告書によれば職業生活の満足度項目で、74%が満足、不満は10%にとどまる。(P178) また経済的に恵まれているについては満足55.5%、不満が15.1%にとどまる。これを登録5年以内に限定しても満足54.6% 不満17.6%と全体数値とあまり変わらない。2010年度調査から3年もたっている調査であるから現時点ではいくつかの数値が変動してこようがここ直近の統計では以上のものであり、ちまたで言われるほど困窮がはじまったわけではない。

(2) 司法試験合格者3000人の政府目標がついに撤回された。おそらくこの撤回をうけて、日弁連がようやく会内の合意にこぎつけた合格者1500人

へ向かうことになろうが、それでも過去に比べ大量増員であることには違いない。

第一章 弁護士の現状と分析

一、

従来弁護士の業務として最も主流をしめているとされた訴訟事件のうち民事通常事件を中心としてみてみよう。ここでは約5, 6年急激に増大し、そして急激に縮小していったサラ金関係訴訟を排除して検討を加えたい。⁽³⁾

日本弁護士連合会の弁護士白書2012版東京地裁での通常新受件数と過払い金関係訴訟の占有率を比較した資料がある。⁽⁴⁾⁽⁵⁾

全国弁護士の約半数近い約15000名の弁護士が存在する東京地裁での統計を分析することが日本全体の弁護士の全体像を示す一助となろう。⁽⁶⁾

前記資料によれば2004年以降の新受件数の推移は次の通りである。

| 年 | 度 ⁽⁷⁾ | 新受件数 | 過払金占有率 ⁽⁸⁾ % | 過払い金控除後 ⁽⁹⁾ |
|------|------------------|-------|-------------------------|------------------------|
| 2004 | | 28176 | 7.4 | 26090 |
| 2005 | | 27704 | 11.2 | 24601 |
| 2006 | | 30140 | 18.0 | 24714 |
| 2007 | | 35411 | 27.4 | 25708 |
| 2008 | | 38716 | 33.2 | 25939 |
| 2009 | | 47989 | 42.8 | 27833 |
| 2010 | | 48201 | 43.5 | 27233 |
| 2011 | | 42065 | 36.0 | 26921 |

東京地裁の新受件数から、過払い金事件と思われる事件数を控除してみることにした。過払い金事件の占有率を割り出し、それを控除して修正してみた。

これらを見ると東京地裁でのサラ金・過払い金関係事件を削ぎ落とした後の通常事件はおおむね26000件から27000件の間を推移しているということができよう。東京の弁護士数15000であることを考えれば、弁護士一

人あたり 1.5 件の割合の新受件数ということになる。⁽¹⁰⁾

他方、全国の新受件数を 2011 年度にあわせて引き直して見ると、

| | 全国新受件数 | 過払占有率金 | 過払い金控除後 |
|------|--------|----------------------|---------|
| 2011 | 196367 | 36.0 ⁽¹¹⁾ | 125674 |

その時点での全国の弁護士約 32000 とすると、全国的には一人あたり約 4 件の新受件数ということになる。⁽¹²⁾

他方家事事件を分析しよう。同書に 1990 年と 2011 年とを比較した数字が掲載されている。⁽¹³⁾

| | | |
|----------------------|-------|--------|
| 年 度 | 1990 | 2011 |
| 新受件数 | 85099 | 137390 |
| 弁護士数 ⁽¹⁴⁾ | 13800 | 30518 |
| 弁護士一人に 対応する事件 | 6.2 | 4.5 |

この数字から読み取れることは家事事件数はここ 20 年で飛躍的に伸びているという反面、それ以上に弁護士数が増大したため一人あたりでの事件数が減少しているということも伺える。

ここで、今後の見通しについて触れておこう。過去の年度別の弁護士数は以下の通りである。

過去の表からおおよそ毎年 1500 名の弁護士が純増し、地裁第一審新受事件数約 125000 件程度の横ばい状態が続くとすると、

| 年 度 ⁽¹⁵⁾ | 弁護士数 ⁽¹⁶⁾ |
|---------------------|-----------------------|
| 2009 | 28796 |
| 2010 | 30429 |
| 2011 | 31909 |
| 2012 | 32088 |
| 2013 | 33563 ⁽¹⁷⁾ |

| 年 度 | 弁護士見込み数 | 弁護士一人あたり見込み事件数 |
|------|---------|----------------|
| 2015 | 約 36500 | 3.42 |
| 2020 | 約 44000 | 2.84 |

と予測できる。

事件数が横ばいで、分母たるべき弁護士数が増加していけば当然現在一人あたり 4 件の新受事件数が 3.42 件、2.84 件と純減して行くことになる。これが現在弁護士が肌で感じる業務上の将来への不安の数字的根拠なのである。

二、弁護士の収入と所得

日本弁護士連合会が 10 年に一度行う「弁護士業務の経済的基盤に関する実態調査報告」が参考となろう。最近のものでは 2010 年調査がなされ⁽¹⁸⁾⁽¹⁹⁾ている。

この 2010 年調査による売上、所得は以下のようなものである。⁽²⁰⁾

| | 中央値 ⁽²¹⁾ | 平均値 |
|--------|---------------------|--------|
| 確定申告売上 | 2112 万 | 3304 万 |
| 確定申告所得 | 999 万 | 1471 万 |

* 2010 年弁護士数 28789 名⁽²²⁾

これらの数値の評価は、評価をする者の価値観によっては相当開きがあるだろうが、若年者、高齢者、登録期間などを問わずすべての弁護士を母数においた数値としてはそれなりに弁護士の全体像が描かれるであろう。

事件数の推移や収入などから弁護士業務の全体像を見ると、古典的な民事通常事件数はさほど上下はないが、家庭裁判所的な紛争は増えている、他方、弁護士数が極端に増加している分だけ平均的な収入が減少している。しかし、減少していると言っても、登録直近の者を入れた統計としてはそ

れなりの所得を得ており、少なくとも、司法修習を終えて登録できたものにとってはそれなりに評価のされる年収を得ているというところであろう。すでに登録をなして経験を経た弁護士にとってはそれなりに信用もつき、生活や社会的体面を維持するのにさほど困惑を感じない生活水準を得ているということであろう。しかし、新司法試験制度による弁護士が登録を始めたのが2008年であり弁護士過剰が言われはじめたのが、ちょうど2010年ころからであることを考えると、いわゆる弁護士過剰時代の弁護士はこれらの統計に十分反映されていないとも言える。したがって、過去10年減少してきた平均値的な数字は今後もっと減少して行くであろうと判断しておくべきだろう⁽²³⁾。

こうした数値や昨今の風潮を考察すると、古典的に裁判実務だけをしておればよかったという時代はすでにおわり、大量増員時代、隣接業者の進出などで、従来の古典的な訴訟中心モデルは徐々に変容し、変容をせまられているとも言える。

三、弁護士業界の認識

社会は、情報化、多様化、高齢化⁽²⁴⁾、サービス化等の様々な変化があったのに、弁護士会ひいては法曹界ほど変化の乏しい業界も少ない。それなりに制度改革はされた⁽²⁵⁾。しかし、やはり現在でも訴訟の構造が基本的に変わるものではないし、法曹と言われる多くの人には訴訟そのものに直接関わっている。裁判官、検察官が訴訟そのものに直接関わることから離れようがないのは当然としても本来自由なはずの弁護士でも訴訟からあまり脱却しようとしな。前記のように、訴訟が増加しているわけではないのに、弁護士は毎年極端に増加しつつある。弁護士一人に対応する訴訟件数は当然減少する⁽²⁶⁾。弁護士がこの減少傾向にある訴訟にとらわれている所にこそ弁護士が業界として困難に直面している原因があろう。

むしろ社会の変化に対応して訴訟外、裁判所外⁽²⁷⁾へ目を向けていくことこそ重要である⁽²⁸⁾。

四、弁護士の大量増員時代を迎えてビジネスモデルの対立

弁護士会の大きな潮流をみると人権擁護派、業務改革派と大きな流れがあることは間違いない。前者は弁護士の業務は弁護士法一条の「人権の擁護と社会正義の実現」にこそあり、それ以外に主たる目標はない、その主戦場は刑事裁判であり多くの公害事件などの社会派的事件での国民の救済にある。後者は、それは間違いないにしてもそれで自己満足してはならず、むしろ弁護士は国民のためのサービス業の一種であって扱うものが権利や財産であるにすぎない。そしてそうした人権救済をよりとげようと思えば法律事務所の経済的基盤を重視することは重要で、そのことは他の社会的組織と同様である。営利、非営利を問わないというにある。

こうした考え方は弁護士の業務の方法や法律事務所の経営のあり方にも違いはでるであろう。前者はどうしても営業という言葉に結びつく広告というものを忌避する傾向があり、後者はよりそれを受容するという傾向がでてくる。また前者は訴訟行為とこれに関わる純粋な法律問題を弁護士の主たる業務ととらえようとするであろう⁽²⁹⁾し、後者はそれにとどまることなく、社会の他のサービス業の一種として事務所⁽³⁰⁾の経営をとらえようとする。

もとよりこの考え方が双方矛盾するというわけではなく、その境界が明確というわけではない。双方それぞれのどちらの色が強いかという程度のことかもしれない⁽³¹⁾。

本稿の立場はもとより、後者の潮流にしたがって、弁護士の新たな職域、職種、取り扱いをつくるというにある。

五、営業という言葉が適合しない「先生」稼業⁽³²⁾

弁護士の本業をどのように定義するかによって広狭はあろうが、弁護士の本業が顧客の困りごと、悩みの相談解決であることは間違いない。殺人事件をはじめとする刑事事件、離婚事件、遺産分割をはじめとする家族事件、最も多い金銭支払請求事件などなど、決して好ましいことを扱うわけではない。まさかデパートの表看板で販売したり、訪問販売したりするものではない。したがって、いかがですかと営業ができるものではない。⁽³³⁾

こう考えると本来的に「営業」という言葉がなじまない。辞書によれば「営業」とは「利益を得るために事業をすることまたはその仕事」とされ⁽³⁴⁾る。従来から営業という言葉にこうした確たる定義が与えられている以上、前記のような国民の困りごとを扱う弁護士が営業をするということはでき⁽³⁵⁾ない。

ましてや、人権と社会的正義を目的する弁護士が営業などできるわけがないではないか、というのが主たる論調であったであらう⁽³⁷⁾。

この言葉の持つ意義は重要であるのでさらに法律用語辞典を見してみる。営業「主観的には商人の営利活動をいい、客観的には営利目的のために商人が所有する財産。営利活動とは利益獲得の目的で反復継続して同種の行為をなすことをい(う。)」⁽³⁸⁾

このようにこれら古典的な言葉の中には、弁護士が営業という言葉で定義されそうな活動に対して嫌悪感を感じてもやむをえないのではないかとも思える。

六、マネジメントからの検討

それでは「非営利組織の経営」⁽³⁹⁾などがあり、世界中の関係者から「経営学の神様」と賞賛されているドラッカーはここで言う「営業」をなんといい⁽⁴⁰⁾てであろうか。

しかし、ドラッカーの代表的な著作の中では本稿で問題とするような意味での「営業」という言葉は出てこ^{(41) (42)}ない。

ドラッカーはいう。

○マネジメントには自らの組織をして機能させ、社会に貢献させる上で三つの役割がある。それら三つの役割は異質ではあるが同じように重要である。

第一に、企業、病院、大学のいずれであれ、自らの組織に特有の目的と使命を果たす。

第二に、仕事を生産的なものにして働く人たちに成果を上げさせる。

第三に、自らが社会に与える影響を処理するとともに、社会の問題につ

いて貢献する。⁽⁴³⁾

○企業と公的機関のいずれもが社会の機関である。組織が存在するのは組織自身のためではない。社会的な目的を果たすことによって、社会、コミュニティ、個人のニーズを満たすためである。組織とは目的ではなく手段である。⁽⁴⁴⁾

このような立場に立てば、法形式が営利であるか、非営利であるか、はたまた古典的用語の定義がいかなるものであるかはあまり関係がない。ドラッカーによれば営利、非営利を問わず、社会的団体として存在が重視される。むしろその果たす社会的意味が問題とされ、それぞれにマネジメントが必要とされる。^{(45) (46)}

さらに、顧客との関係で言う。

○企業とは何かを理解するには、企業の目的から考えなければならない。企業の目的は、それぞれの企業の外にある。企業は社会的機関であり、目的は社会にある。したがって企業の目的として有効な定義は一つしかない。顧客の創造である。⁽⁴⁷⁾

ドラッカーによれば、営利も非営利も企業は社会的機関であり、社会的機関であるからこそ存在価値がある。利益配当をするという法形式をとるか否かで営利、非営利をわけているだけであり社会的機関としての意味合いは同じであるというにある。

そうだとすれば、弁護士はその事務所の大小を問わず、社会的機関として存在するのであり、その価値は、法形式よりも、そのもたらす成果である。

ドラッカーは言う。

○組織とそのマネジメントの力の基盤となりうるものは一つしかない。成果である。成果をあげることが組織にとって唯一の存在理由である。組織が権限をもち、権力を振るうことの許される唯一の理由である。⁽⁴⁸⁾

このように考えれば、弁護士が営業に抵抗感を感じるのは「営業」という古典的な世界で定義されてきた言葉にとられるからに過ぎない。かといって、顧客のなかにも先生稼業のわれわれが「営業をする」ということに抵抗感を持つ人々があるわけであるから、一人弁護士だけに責任があるわけではない。

私はそこで、とりあえず、一般化はしていないがドラッカーの延長線上において、従来営業とよばれてきたものを顧客創造活動と定義して見ようと思う。⁽⁴⁹⁾

七、弁護士業務に内在する消極的受け身的性格⁽⁵⁰⁾

一般的に営業/顧客創造活動は PULL と PUSH があると言われている。つまり押しと引きである。訪問販売などが押しの営業の典型であろう。引きは社寺仏閣、病院などのネガティブ産業に用いられる。弁護士も典型的である。

つまり、営業という言葉を手放してはみても、行う仕事は同じであるから困りごと産業が押しの営業を行うのはほとんど困難である。畢竟、従来の仕事としては事件が起こったときに依頼者から具体的な救済依頼があって初めて行動を起こすこととなる。あらかじめ弁護士から事件受任の勧誘のために PUSH することは不可能に近い。したがって、多くの潜在顧客をもつ顔の広い弁護士でさえ顧客から依頼をうけた時に出勤する。それが顔の広さで多いか少ないかの程度の差による。

したがって、本来こうしたネガティブな性格をもつ産業である弁護士が営業の典型である PUSH 営業をするというようなことはなく、営業行為をすることは事実上ほとんどないと言ってよかった。⁽⁵¹⁾

こうして弁護士は職種の性格的にも営業という活動から距離を置いた立場にあったことは否定できない。

八、広告への消極さ⁽⁵²⁾

訴訟の巧拙がそれなりに評価される弁護士は一種の職人氣質によく似た

性格も持つ。名人と言われる職人が時々客を客とも思わない行動をとるかのようである。弁護士にも先生稼業の気ぐらいの高さがある、客を客扱いしない弁護士まで存在していたことを否定することはできない。⁽⁵³⁾言葉もぞんざいであったり、先生目線で仕事をしていると言ってもよかった。おそらくそれは、司法試験が非常に難関で、合格者が少数で、⁽⁵⁴⁾裁判官や検事と同じエリート養成試験の合格者であることなどが影響したであろう。弁護士の総数が少ないので、営業も何もしなくてもそれなりに仕事はあったし、国選弁護などは若い弁護士の義務みたいに思われていた。⁽⁵⁵⁾そのように、広告も何もしなくてもそれなりに事務所を開設して構えて事件受任できるとなれば広告をわざわざする必要はまずなかったと言ってよい。したがって、東京地方のようにもともと弁護士過剰地帯をのぞけば弁護士が広告の必要性を感じることはまずないと言ってよい。そして逆に、広告を解禁すればそれをする者によって大量に仕事を集められ、他方それをしない自分は逆に減少するかもしれないという恐れもあり長らく弁護士広告は禁句とされ、業界には広告を嫌悪する文化が養われてきたと言える。したがって、現在でもその文化は続いており、サラ金事件を集める一部の弁護士がおおいに広告をだすというところがあったとしてもそれ以外の弁護士層に普及するというにはなっていない。広告と営業とはコインの裏表であるから、こうした意味でも営業への消極的傾向が現れていると思われる。

弁護士のおおかたの現状は以上のようなものであり、大量総員時代を迎えても既存の弁護士はそれなりに生活を維持できる。新人弁護士も事務所へ就職さえすればそれなりに給与はくれて生活はできる。困っているのは就職のできない弁護士にとどまり、修習終了後すぐに開業しても、それなりに生活はしている。しかし、このままでは、事件数の割り当ては減少してくる。長期的には過去の先輩達の経てきた安定した生活は送れない可能性は高い。

弁護士の現状や意識はおそらく以上のようなところであろう。そこで、

弁護士としてはこのままでは長期的な不況業種になることは間違いないから、扱う業務分野を拡大変更増幅していかなければならない。それを弁護士としては意識的にしていかなければならない。

そして、そうすることが、国民が安定した法的生活を送れることになる。

注

- (3) このサラ金関係訴訟は弁護士にとどまらず特に簡裁代理権をえた司法書士にとっても一種のバブル現象に過ぎないのでこれを分析の対象にすることは妥当な分析を妨げると考えた。
- (4) 弁護士白書 2012 年版 p118
- (5) ここ 10 年近くの特異な現象として過払い金訴訟が大量に提起されることとなった。そしてそれは取引履歴の開示を命ずる最高裁判例や貸金業法が改正されたことによって大半のサラ金関係の事件が終了するにいたった。そこで、特異現象であるサラ金関係事件を通常事件数から控除しなければ今後必要な真実の事件数を判定することができない。ところが、現在の所、この関係の修正要素を提供しているのが本参考資料だけであるので、東京地裁を基準とすることとした。
- (6) 弁護士白書 2012 版 p105 (2012.3.31 時点統計) 弁護士会別弁護士数とその内訳をみると、全国の弁護士総数 32088 のうち、東京 6681 第一東京 4102 第二東京 1293 である。
- (7) 2014 年度に簡裁事物管轄が 140 万円に改訂されたのでそれ以後の事件数を検討した。
- (8) 過払い金の割合を算出した貴重な資料であるが、同書によれば東京地裁において「不当利得返還請求事件」「過払金返還請求事件」等不当利得返還請求を内容とする事件名が付された事件を集計したもので概数であるとされている。同書脚注 (2)
- (9) 過払金返還事件の割合を控除したもので、サラ金関係以外の事件数をしめす。コマ以下切り捨てをした。
- (10) こうした数字は一般から見れば驚くべき事件数の少なさであろうが、サラ金関係の事件をのぞけばここ 10 年おおよそ 30000 件程度で推移しているようである。
- (11) 東京地裁の過払い金割合をそのまま流用した。
- (12) この東京 1.5 件、全国平均 4 件という倍数は弁護士業界の者にとってはおおよそ感覚的にうなずける数値ではないかと思われる。もともと東京には弁護士が偏在していることを考えればさほど異とするにはあたらない。

- (13) 弁護士白書 2012 年版 p59 弁護士会別弁護士一人に対応する家事事件数比較
- (14) 弁護士数は 1990 年および 2011 年 4 月 1 日現在のものとされている。同白書 p95
- (15) 規定値は年度末
- (16) 個別の数値から引用しているので、弁護士総数と取消総数、登録総数を差し引きしても一致しない。
- (17) 平成 13 年 10 月 1 日現在
- (18) 自由と正義 2011 臨時増刊号 Vol62、調査時点は 2010 年 3 月～7 月
- (19) 同調査の所得調査は 2010 年調査が確定申告書に基づき回答を求め、弁護士活動収入の調査をしていたのに対して、2010 年調査は弁護士活動以外の収入も求めており、かならずしもそのまま単純に比較できないとされている。同 P115
- (20) 同書のコメントによると、2000 年調査では収入の平均値 500 万、中央値 700 万の減少とされている。ただこれらは、同書にも触れられているように 2000 年調査が弁護士外収入を含んでいなかったという調査である。
- (21) 回答を大きさの順に並べたときに中央にくるケース値 同 p15
- (22) 3 月 3 日 弁護士白書 2012 年 P104
- (23) 本稿では考察できなかったが、この増加は一人弁護士だけではない。簡裁代理権を持つ司法書士も 20670 名/2012 年になっており、彼らは簡裁代理だけではなく後見人の職種まで進出、また行政書士は 42177 名/2012 年であり、彼らも財産管理として高齢者の財産を預かる業務にのりだしてきている。数値は弁護士白書 2012 年版 P121
- (24) 自由と正義 2011 年 4 月号 特集 1 超高齢化社会における弁護士の役割
- (25) それでも司法改革によって、裁判員制度の導入や検察審査会での議決による強制起訴制度など制度的に変化した部分は少なくはない。比較的变化が多いのは弁護士制度であろうか。弁護士法人化、広告許容など目に見える変化はある。また法科大学院制度や法テラスの設置など評価は別にしても新制度が導入されたことは間違いない、
- (26) ここ 10 年、サラ金問題が大量に発生し弁護士会も貸金業法などの改正に取り組んできた。その過程において過払い金の返還事件が多量に発生し、弁護士業界に一種のバブルを生じせしめたことも間違いない。それを狙って、土地バブルが崩壊し業務量の縮小に苦しんでいた司法書士がおおいなる政治力をつかって法改正に取り組み訴訟の一角に食い込みその分弁護士の仕事量が減少したこともまちがいない。しかし、サラ金の過払い事件は国全体で総量がきまっており、一時的な減少にすぎず今後大量に発生する性格のものではないので本稿の分析からははずした。

- (27) 拙稿「これからの弁護士の進む道 訴訟から非訟へ、裁判所から裁判所外へ、門前市から市民のなかへ」産大法学 42 (1) 産大法学
- (28) 「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない。唯一生き残るのは、変化できる者である」(チャールズ・ダーウィン)といわれる。
- (29) この考え方からは弁護士の仕事量に一定の限界があるから弁護士の大量増員には消極的な傾向をもとう。
- (30) したがって、弁護士にその能力があれば通常の中小企業と同じような発想で法律事務所の経営を行うことも珍しくない。
- (31) 日々の現象面では変わらないが、この違いが色濃く出るときがある。それは日弁連の会長選挙の対立である。おおむねこうした傾向を持つ集団を背景に候補者が立候補し、それぞれの応援団を形成し選挙戦が戦われる。そこに、増員の結果弁護士となった若手が多量の票田をもち選挙に加わり結果はさらに複雑なものとなる。
- (32) 同じとは、医者、宗教団体、教育団体でもおなじであろう。少なくとも病気や死とかに体面する産業にとってまた、生徒学生を教え導く教育界にとって顧客獲得活動は営利団体以上に熱心であるが「営業」という言葉はつかわない。
- (33) 今日では多数あつまるデパートでも法律相談は行われる。しかし、目立たなく広報され、相談場所もデパートの片隅で行われる。決して正面玄関の一等地で行われるわけではない。また弁護士も客もそれで十分ということであろう。そのことを考えると、決してこうした業種が表向いて世間にアピールできるものではなく、できれば秘めておきたいことに間違いないということであろう。
- (34) 用例学習用語辞典 学研 単純に理解するために最も容易な辞典を引いた。
- (35) これに併せて、弁護士法改正前は、弁護士が営利を業とするとき、取締役になろうとするときには弁護士会の許可が必要とされていた。
- (36) 弁護士法1条
- (37) おもしろいことに経営の神様といわれるドラッカーに、「事業」、「企業」という言葉はでてくるが「営業」と言う言葉はでてこない。マネジメントという言葉は、ドラッカーの経営学の神髄であるが、営業という翻訳はにつかわしくない。日本語訳せずにマネジメントという英語でそのままつかわれている。
- (38) 今井薫「法律用語を学ぶひとのために」p151 世界思想社
- (39) Managing the Nonprofit Organization 1990
- (40) ピーター・ファーディナンド・ドラッカー (Peter Ferdinand Drucker 1909年11月19日-2005年11月11日) 経営学者、社会学者 マネジメント

(management) の発明者といわれる。

- (41) もとより筆者がドラッカーの著作全部を読み通したわけでもなく、意味を十分理解したわけでもないが、そうした言葉はでてこない。また「英和対訳ドラッカー名言集」PF ドラッカー著、上田惇生編訳ダイヤモンド社 にも本稿でいう営業という意味はなかった。むしろ「利益は目的ではなく条件」現代の経営上、著者訳者同、P46 というのがある
- (42) マーケティングという言葉は出てくるが、日本で使われる営業とは異なるので、翻訳しないで使われているのだと思われる。
- (43) マネジメント (エッセンシャル版) 著者訳者同、P9
- (44) 前同著同頁
- (45) 昨今では弁護士の業務論の著作も増えたが弁護士業務の経営マネジメントを論じた著作は多くはない。弁護士の著作の多くは個別の事件解決方法を論じたものが大半である。
- (46) 柿沼太一著「法律事務所のマーケティング & マネジメント」
- (47) 現代の経営上、著者訳書同 p46
- (48) 断絶の時代 p214 著者訳者同上、
- (49) 弁護士業界においては宗教団体の普及活動や教育界の生徒募集という言葉のような確かな用語が見あたらない。顧客獲得という言葉もややなじまないような気がする。顧客創造というのはもっとなじまないといわれるかもしれないが、ドラッカーに敬意を表してこのような用語にしておく。
- (50) 弁護士活動の受け身的性格は仕事の場所や事務所の所在地にもあらわれている。弁護士の仕事の大半が事務所に客を呼び相談を受け打ち合わせをすることに終始する。そして事務所の所在地も裁判所の周りにまるで門前市のように設置される。最近では裁判所近接にとられなくなったといえるが、地方にゆけばその傾向は顕著である。また税理士のように、顧客の会社や自宅へ行って仕事をするというのが一般化しているわけではない。

事務処理場所が裁判所と自分の事務所に限定されるというのはその職業の傾向を表すであろう。
- (51) これに対して、日頃から顔と名前をうるといふ PULL 営業の典型行為は盛んに行われていたが、これとて過去には記念、季節の新聞名刺広告がみとめられた程度である。そのため、ロータリー、ライオンズなどの他の目的を持つ団体に盛んに参加するという現象がみられた。また業界紙に論説を発表するとか経験談を出版するとか、本人の真の目的は不明としても、本来の目的ではない手段もとられたし、今日でも弁護士業務本には営業を意識しての出版が盛んに勧められている。
- (52) 自由と正義 2001 年 7 月号 特集 1 広告自由化と弁護士業務 同 2003 年 10 月号特集 1 弁護士業務広告の可能性

- (53) 現在でも弁護士の顧客へ対応の不満は少なくない。全国の各弁護士会には「市民窓口」制度を設け市民からの苦情に対応している。2010年版弁護士白書 P229によると、全国的数値として、苦情件数 9764 件の内、最も多い苦情が「対応・態度」として 2678 件と約 28% を占める。
- (54) 長らく 500 人合格の時代が続いた。当時の医師国家試験の合格者が 8000 人の時代にてある。
- (55) 今では地域にもよるが、国選弁護の取り合いとなっている傾向がある。同じ傾向は市役所での法律相談にも見られよう。数十年前には代役を見つけるのに拝み倒して頼んだものであるが現在では会内のメーリングリストにアプすれば五分もしないうちに代役が見つかる。

第二章 弁護士業務の訴訟外への拡大

もとより、すでに弁護士の業務は訴訟の内外を問わず、従来の古典的な訴訟実務以外の分野へ広がっている。弁護士の中にはそれを意識的に広げている者もあるであろうし、たまたま依頼者が相談にきたことで、予期せぬ内にそうした新型の業務類型に手を伸ばしている者もあるであろう。

弁護士が新型の業務類型や新しい職種に手を広げるためには、意識的にも偶然も双方必要である。何かをきっかけに拡大して行けば良い。

本稿では、拡大していくきっかけとして、どのような業務類型があるのか検討していこうと思う。

一、就職先の拡大 任期付き公務員や企業内弁護士への就職の増加と拡大⁽⁵⁶⁾

司法改革のはじめより多くの期待がなされていた任期付公務員の登用であるが、ようやく徐々に拡大しつつある。2012年6月1日現在の統計によれば国家公務員 89 名、地方公共団体 17 合計 106 名である⁽⁵⁷⁾。国が人事面で制度を変更していくのは時間がかかるものではあるが、ここへ来てようやく評価すべき数字になってきたといえることができる。

企業内弁護士について、最近は相当の増加傾向にある。2002年に79名であったものが2008年からは次のような状況になっている。2008年は新試験制度の弁護士が登録しはじめた時期であるから、企業側も採用しやす

くなってきたのであろう。

| | |
|-------|-----|
| 2008年 | 239 |
| 2009年 | 314 |
| 2010年 | 384 |
| 2011年 | 515 |
| 2012年 | 659 |

* 2010が6月時点その他は7月時点の数値

したがって、企業側もようやく重い腰をあげはじめて、採用してみればそれなりに効果があるというという理解に達し始めたのではないか。今後さらに拡大していくであろう。⁽⁵⁸⁾

二、取り扱い業務の拡大 —— 典型としての労働事件

のちに述べるあたらしい業務ではなく従来業務の拡大版とも言える事件の種類もある。その典型は労働事件であろう。⁽⁵⁹⁾ 古典的な労働事件と言えば集団的労働関係が主流であったが、昨今では労働事件の大半は個別的労働紛争であり、それも必ずしも従来のような組合運動を背景とした解雇事件などではない。そのため、労働事件を専門とする弁護士でなくとも比較的労働事件は処理しやすい事件となっており、弁護士の新たなジャンルの拡大となる。⁽⁶¹⁾

厚生労働省の統計によっても総合労働相談件数は106万件あまりうち民事上の個別労働紛争相談件数25万件、助言・指導申出件数1万件・あっせん申請件数6,000件あまりと個別の労働紛争は大量の発生をみている。⁽⁶³⁾

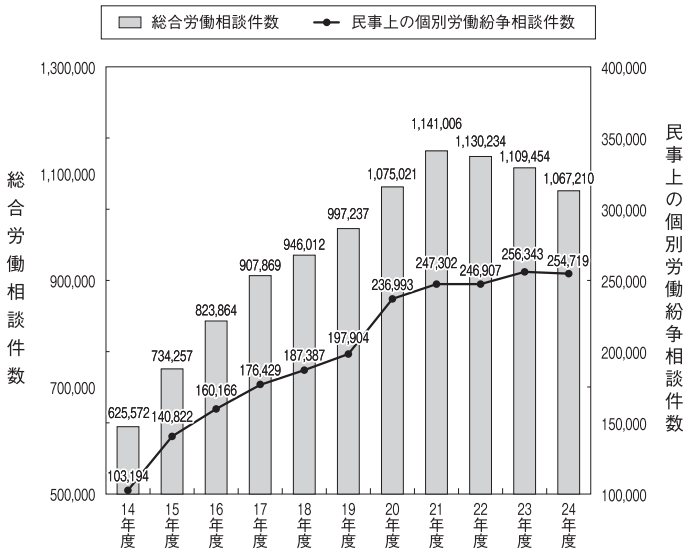
厚生労働省の統計による数値をみてみよう。

【平成 24 年度の相談、助言・指導、あっせんの概況】

- ・ 総合労働相談件数 106 万 7,210 件（前年度比 3.8% 減）
 - うち民事上の個別労働紛争相談件数 25 万 4,719 件（同 0.6% 減）
- ・ 助言・指導申出件数 10,363 件（同 8.1% 増）
- ・ あっせん申請件数 6,047 件（同 7.1% 減）

- 相談内容は『いじめ・嫌がらせ』がストップ
- ・ 総合労働相談件数は、5 年連続で 100 万件を越えており、民事上の個別労働紛争に係る相談件数は、高止まりである。
- ・ 『いじめ・嫌がらせ』に関する相談は、増加傾向にあり、51,670 件。民事上の個別労働紛争相談の中で最も多かった。
- 助言・指導申出件数が過去最多
- ・ 助言・指導申出件数は、制度施行以来増加傾向にあり、初めて 1 万件を越えた。
- ・ あっせん申請件数はやや減少した。
- 迅速な対応
- ・ 助言・指導は 1 カ月以内に 97.4%、あっせんは 2 カ月以内に 93.8% を処理。

※ 「個別労働紛争解決制度」は、個々の労働者と事業主間での労働条件や職場環境などをめぐる紛争の未然防止や早期解決を促進するための制度で、幅広い分野の労働問題を対象とする「総合労働相談」、個別労働紛争の解決につき援助を求められた場合に行う都道府県労働局長による「助言・指導」、あっせんの申請を受けた場合に労働局長が紛争調整委員会に委任して行う「あっせん」の 3 つの方法があります。



- ※ 厚生労働省では、各都道府県労働局、各労働基準監督署内、駅近隣の建物などに労働問題に関する相談に対応するための総合労働相談コーナーを設置している。
- ※ 民事上の個別労働紛争とは、労働条件その他労働関係に関する事項についての個々の労働者と事業主との間の紛争（労働基準法等の違反に係るものを除く。）である。

第 1 図 総合労働相談件数及び民事上の個別労働紛争相談件数の推移

(64)
各機関における個別労働紛争処理制度の運用状況

※労働審判の数値は、最高裁の資料を基に、中労委事務局が独自に集計したものの。

(1) 新規係属件数

| | 労働委員会 あっせん | | 都道府県の労政主 管部局等あっせん | | 労働局あっせん | | 労働審判 | |
|------|---------------|-----------|----------------------|-----------|---------|-----------|-------|----------|
| 19年度 | 375 | (対前年度) | 1,144 | (対前年度) | 7,146 | (対前年度) | 1,563 | (対前年度) |
| 20年度 | 481 | (28.3%) | 1,047 | (△ 8.5%) | 8,457 | (18.3%) | 2,417 | (54.6%) |
| 21年度 | 503 | (4.6%) | 1,085 | (3.6%) | 7,821 | (△ 7.5%) | 3,531 | (46.1%) |
| 22年度 | 397 | (△ 21.1%) | 919 | (△ 15.3%) | 6,390 | (△ 18.3%) | 3,313 | (△ 6.2%) |
| 23年度 | 393 | (△ 1.0%) | 909 | (△ 1.1%) | 6,510 | (1.9%) | 3,721 | (12.3%) |

(注1) あっせんを行う労働委員会は、15年度以降44労委。東京都、兵庫県、福岡県では、労委はあっせんを行っていない。

(注2) 労政主管部局等のあっせん件数は、労政主管部局であっせんを行っている6都道府県(埼玉県、東京都、神奈川県、大阪府、福岡県、大分県)のあっせん件数の合計

次に裁判所の労働審判の新受件数を見てみよう。(65)

| | |
|--------|------|
| 平成18年度 | 877 |
| 平成19年度 | 1494 |
| 平成20年度 | 2052 |
| 平成21年度 | 3468 |

と、急激な増加を見ている。これら労働事件は審判でもあるが、裁判所事件であり、弁護士が関与するべき事件である。数字が示すところは明らかであり、多量の労働事件の発生をみているとともに、弁護士として今後関与するべき事件の方向を示している。

三、訴訟外業務への拡大

1、金融円滑化法(66)廃止後の会社再建

臨時に特例として制定された本法は本年(67)に終了し、今後は同法に基づき金融機関からの借り入れの返済の猶予についての特段の保護法令はなくなった。もとより同法が廃止されたからといって直ちに金融機関が中小企業の返済を迫り、貸はがしをするというものではないが、同法に基づく保護(68)が受けられなくなった。その数は数万社ともいわれており、これらの中

小企業の経営を支援することは日本の産業にとっても喫緊の課題となった。そこで政府は弁護士などを経営革新等支援機関に認定し金融債務⁽⁶⁹⁾についての返済計画案を策定させることで中小企業の保護をはかることとした。すでに多くに法律事務所が認定を受けており、中小企業の経営をまもるといふ弁護士本来の業務が行われる。従来弁護士は、法的整理を行うことにより企業の再建に携わってきたが、これは裁判所へ申し立てる以前に金融債務だけを整理することで企業の再建を果たそうとするものであり、新たな枠組み⁽⁷⁰⁾の業務と言える。

2、企業不祥事への対処

昨今企業不祥事が多発しているし、発生したときに対処を誤ると企業の存続そのものを脅かしかねない。コンプライアンスとか法令遵守とか企業活動に関して指摘される事柄である。

過当な競争を背景に具体的な法令違反だけではなく、企業の不注意による事件も多い。またこれらは、会社のみならず非営利団体⁽⁷²⁾などでも発生する。これらの法令コンプライアンス問題はそれが訴訟へ発展した場合には多くの企業にとって致命的なことになりかねない。もとより遵守の精神による企業、団体運営が望ましいことは言うまでもない。しかし、ここで強調したいのは不幸にして不祥事が組織のどこかで行われた時の事後処理⁽⁷³⁾である。この事後処理は緊急を要し、不手際な対応をして企業自体の存続に関わることが少なくない。

企業にとってみれば、それが爆発事故であろうと、火災であろうと、食品事故であろうと社内は混乱⁽⁷⁴⁾し、実態は補足できず、しかもマスコミへの対応を間違えると企業にとって致命傷になる。経営者にとって一時期とはいえ壮絶な時を過ごさなければならない。そのとき通常業務しかしたことのない部下はあまり当てにならず記者会見でつるし上げをくってしまうことにもなりかねない。大企業はこうした不測事態への対応を準備しているであろうが、大半の企業においては今だそのセクション、対応責任者でさえ選任されていないであろう。

被害者への対応、監督官庁への取り合えずの申告⁽⁷⁵⁾、マスコミへの記者会

⁽⁷⁶⁾見など事態に体面した企業がなさなければならぬことその対応に注意しなければならぬことは山ほどある。

こうした事態には法的問題が多量に、しかも一挙に発生する。当座の処理とはいえ、大局を見据えて判断し動かなければならぬ。

弁護士はこうした事態を第三者的、大局的に把握し、マネジメントできる数少ない職種である。弁護士は、日頃からこれらの先例、事例をよく調べ、資料もあつめ、いつでも出動できる体制をととのえることができるし、またそのようにしなければならぬ。⁽⁷⁷⁾そのためには、弁護士は日頃から記者会見の方法や、事件が発生したときの対処の方法につき研究して置く必要がある。⁽⁷⁸⁾

3、クレーム処理

昨今、社会的風潮としてクレームが増えてきた。営利非営利を問わずどの団体でも悩み事の大半はクレームの対策である。弁護士でもクレームに悩まされる場合がすくなくない。⁽⁷⁹⁾その社会的分析は本稿の趣旨ではないのでおろくが、そうしたクレームの度合いがひどくなると弁護士へ依頼してくることが多い。⁽⁸⁰⁾弁護士がこうした処理過程で被害に遭うことは少なくないが、弁護士が対処することによって多くは片がつく。弁護士から相手方への内容証明郵便による警告、債務不存在裁判の提起、面会強要禁止の仮処分、DVD 関係の仮処分など現場対応的な法的処理は多い。⁽⁸¹⁾解決方法がなくして弁護士へ救済を求めてくるのであるが、従来の古典的な民事紛争とは異なる対応が必要となる。こうしたクレーム処理への弁護士の進出は新たな弁護士業務の枠組みをつくる。

四、家裁事件の拡大

高齢社会化にともなうすでに増加傾向をみせているのが、成年後見関係事件である。

すでに 2010 年からは 3 万件をこえている。後見人の約 7 割は親族が選任されているが、10% 前後を司法書士、7% 前後を弁護士が選任されている。

これらは、訴訟事件ではないから司法書士⁽⁸²⁾が選任されることが多いわけであるし、裁判所の取り扱いの業務ではあるが、およそ訴訟事件とはことなる。

高齢者の身体介護を弁護士が行うことは困難であるが、財産管理は弁護士の本来の業務であり、弁護士の進出がもっと求められる。訴訟事件のための裁判所周りをする弁護士の日常生活とはことなるがこれらの活動を本務とする弁護士が出現することもある。

五、法律顧問から相談役（コンサルタント業務の拡大）へ

弁護士にとって、経営上の課題は収入の安定化であろう。その意味で、収入の安定化をもたらす顧問料収入は弁護士にとって誰しもが渴望するものであろう⁽⁸³⁾。しかし収入の半分近くが顧問料収入であるというような弁護士はそういるものではない。

それはなぜであろうかと考えるべきである。顧問契約を締結すればいつでも法律相談に乗りますよ、比較的安く弁護士に依頼ができますよ、と言ってみるところそれほど魅力的なものであろうか。当社の顧問弁護士といった案内をすることができるというだけで定期的にわずかとは言え一定の顧問料を支払うであろうか。顧問弁護士の名称と立場は企業にとって対価としてそれほど魅力的なものであろうか。

多くの中小企業にとって毎月顧問契約に見合うほど法律相談があるであろうか。まさか顧問弁護士なら必死に裁判しますがそうでなければ適当にしますよなどということはあるまい。煎じ詰めればせいぜいお守りみたいなものですよということになってしまふ。それでは中小企業にとって大切なお金を定期的に支払うことにはならない^{(84) (85)}。

問題は我々弁護士が企業活動にとって有用な知識⁽⁸⁶⁾、判断力、先見性、提案力、さらには経営者にとって必要な多くの人脈⁽⁸⁷⁾を備えているかであろう^{(88) (89)}。果たして経営学の本も読んだこともありません。研究もしたこともありません⁽⁹⁰⁾。経営学については経営者のあなた以下の知識しかありません。現代の経営で最も重要なマネジメント⁽⁹¹⁾という言葉の意味など考えたこともあり

ません。⁽⁹²⁾ そのような弁護士に顧問料を支払うであろうか。経営者が顧問料を支払うのは、経営判断をくだすところにおいて、昨日今日紹介してもらった弁護士より、日頃会社に何度も足を運び会社を見てくれている弁護士に相談にのってほしい、彼、彼女にはそれだけの能力と人格的魅力があると考えてくれるところにある⁽⁹³⁾。このように考えて始めて例えわずかとはいえ、一定の料金を支払うということになるであろう。

そう考えるとき、弁護士業界がそのように考えそれに見合う魅力と能力を身につける努力をしているであろうか。自分は法律のプロだから、裁判実務のプロだからというぬぼれに陥っていないであろうかと反省する必要がある。経営者にとっては10年に一、二度直面する裁判だけであればその時、その事件に最もふさわしい⁽⁹⁴⁾ 弁護士に依頼すればすむことである。法律相談であれば日頃親しい弁護士をつくっておいてその都度相談料を支払えば済む。

しかしながら、こうした従来の訴訟を中心とした弁護士観だけでは企業にとって常時顧問料を払うにふさわしい⁽⁹⁵⁾ 弁護士にはなれないのではない。むしろ、永年にわたって訴訟において培ってきた基礎力、人間力、瞬時の判断力、人間を見抜く力を基礎として経営者の経営判断の相談役にならなければならない⁽⁹⁶⁾。そのためには、従来の法律実務としての知識だけでは十分ではなく、企業と経営者にとっては社会、経済、経営に対する一流以上のものの見方をもち、経営に必要な情報をもった弁護士でなければならない。弁護士は研修一つとってもそうしたことが多いといえるであろうか。そうした能力を涵養して初めて我が社に役に立つ顧問弁護士になれるのではないか。

まさに、弁護士がこうした能力知識を身につければ裁判闘争で養った経験と相まって企業と経営者にとって役に立つ相談役になりうるし、コンサルタントになれる。それは裁判実務の経験を基礎にしてもそれ以外のもっと多くの知識能力を身につけなければならないし、できないことでは全くない。意識がそこにあるかどうかだけである。

六、隣接業務への進出

司法改革にあわせて、司法書士による簡裁訴訟への一部参加をはじめとして、不磨の大典と思われてきた弁護士による法律業務独占が一部破られてしまった。他にも、弁理士や社会保険労務士などの職域拡大は著しい。これらの隣接業界による法律業務への参入の弁護士業に与える影響は大きい⁽⁹⁷⁾。それは司法書士に限っても一部の裁判事務を解除すれば裁判所以外では、どのようにも職域を拡大しうるからである^{(98) (99)}。司法書士のサラ金過払い金事件への参入は制度改正前から少なくとも行われていたし、改正後は大いに参入したというところであろう。是非は別としてその分弁護士の仕事量が減ったことは間違いない。弁護士業界の中にもそのことを嘆じる傾向は多くはない。しかし、そうしたことを嘆いて見てもしかたのないことである。むしろ、もともと弁護士はすべての法律事務について業務をおこなうことができるのであり、そのことに制約はない⁽¹⁰⁰⁾。であるとすれば、とられた分を嘆くよりいままで暗黙の棲み分けをしていた登記事務へ業務のウイングを広げれば良いのである。

1、登記事務への進出

従来、弁護士が登記事務を自ら処理することはほとんどなく、訴訟の結末の登記事務の処理においても知り合いの司法書士に委託をしてきたことが大半ではなかったろうか。こうした棲み分けはどの地域においてもおこなわれてきたのではないか。

しかしながら、こうした暗黙の棲み分けが明文によって破られたとなつては弁護士も登記事務へ進出することはむしろ勧められるべきである⁽¹⁰¹⁾。登記といっても、何千万、何億の資金の動く所有権移転登記は別にして、弁護士が業務上関わる登記は、抹消とか、事件の結果処理が大半であろう。また頻繁に行われる役員の変更登記なども期限までに行えばよいのである^{(103) (104)}から弁護士にいくらでも担える職種である。

もちろんそのためには登記事務の若干の勉強は必要であろうが、さしたる負担となるものとも思えない^{(105) (106)}。

そのためには、弁護士会等において組織的な登記実務教育をするべきで

ある。特に登記実務は訴訟実務とことなり書類審査の形式事務であり書類何枚という世界である。こうした世界は実質的審査を行う裁判実務とはやや趣がことなり弁護士の不得意とするところである。しかし弁護士会内でこうした教育活動をすれば自ずと若手弁護士にそうした意識も芽生え自ずと会内の啓蒙活動になるであろう。

2、税理士業務への進出

この世界においては、すでに多数の弁護士が進出している分野でもある⁽¹⁰⁷⁾。弁護士は、数字を扱う分野をとりわけ得意とするわけではない。しかし、むしろ税務調査への立ち会いなどは最も弁護士の得意とできる分野である。これは、この立ち会い業務は弁護士と税理士が双方業務を食い合う分野というよりはむしろ行政庁の過度な調査権の行使を監視するという観点からも弁護士からの進出が望ましい⁽¹⁰⁸⁾。

3、弁理士業務への進出⁽¹⁰⁹⁾

この世界は知的所有権分野としてすでにそれなりの権威ある弁護士が進出している分野である。しかし、知的所有権の訴訟実務は弁護士の独壇場であろうが、知的所有権の登録申請実務へ弁護士が進出しているわけではない。ここでも特許そのものの登録申請を弁護士が本格的に進出する必要はないにしても、商標登録等の比較的簡易な登録申請実務に進出することができないわけではない⁽¹¹⁰⁾。

七、高齢者の任意財産管理業務⁽¹¹¹⁾⁽¹¹²⁾

高齢化社会への変化を受けて、今後高齢者の法律問題はますます多くなる。現在でも高齢者が被害者となる振り込め詐欺はますます手の込んだものとなっている。さらに高齢者が入所するべき高齢者施設を取り巻く法律問題は多い。その中でも新たな分野として注目されるのが高齢者の財産管理である。法的には任意後見人、成年後見人などの制度が準備されているが、高齢者が詐欺被害などにあうのはそうした法的保護を受けるまでの時期における保護である。

通常の生活をしながら、高齢者であるということによって判断力がやや

減摩したり、気力が衰えたり、人間関係から孤立していることにより生涯をかけて貯蓄した財産を奪われる場合が多い。⁽¹¹³⁾ そうした場合に、通常的生活費は手元に保管してもおおよその財産を弁護士が本人代理人名義で預金し、必要に応じて依頼者本人に渡すというシステムをとればだまされてせっかくの虎の子をなくする事態には陥らない。

こうした財産管理契約はすでに弁護士会などでも制度化しており、⁽¹¹⁴⁾ 監督も行う制度とされている。また、これらは他の資格者も業務宣言しているが法的に監督の厳しく社会的にも責任の大きい弁護士が⁽¹¹⁵⁾ になることが最もふさわしいであろう。

注

- (56) 自由と正義 2011 年 10 月号「特集 1、地方自治体で活躍する法曹有資格者」同 2006 年 8 月号特集 2 任期付公務員
- (57) 弁護士白書 2012 年版
- (58) まだ数字が弁護士全体から見れば微々たるものではあるが、最近の採用状況を見ると必ずしも上場企業ばかりが採用しているわけではない。地方中堅企業もそれぞれの必要に応じて採用しはじめている。
- (59) 厚生労働省各種労働紛争解決機関新件受任状況 3,721 (12.3%)
- (60) ただし、昨今では個人で組合に加盟する合同労組が増加しており、個別労働事件といえども労働組合が介入しないわけではない。ただ、従来の企業内組合の運動とことなり、職場への復帰ではなくサービス残業の請求や予告手当、解雇の金銭的解決などを求めることが大半である。これも労働界の実情と時代の変化であろう。合同労組側にも弁護士が関わっていることも多く使用者側弁護士の立場を選ぶなら対応した研究も求められよう。
- (61) 一時、週刊誌などでサービス残業の残業代請求をサラ金事件なきあとの弁護士の大量事件と報道する向きもあった。しかし、残業代金の請求はサラ金の過払い金事件とは全くことなる。サラ金の過払い金は過去の入金履歴自体が開示されれば事実関係に争いはなく計算式に入れるだけで請求が起こせて、業者側との間で争いはなかった。ところが、残業代は例えばタイムカードがあっても使用者側に争う余地はあるし、また個別の主張も多い。書類だけで請求できるほど簡単ではない。
- (62) 平成 24 年度の相談、助言・指導、あっせんの概況
- (63) 総合労働相談の状況
- (64) 厚生労働省 中央労働委員会 個別労働紛争の取扱状況 他機関とのあ

せん件数等の比較（平成19年度～平成23年度）

- (65) 各年度の司法統計年鑑
- (66) 中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律。
リーマンショックによる世界的な不景気で日本の中小企業の経営がきわめて悪化したことにより、当時の亀井静香金融庁長官が発案し制定された。モラトリアム法の一つともいわれ、鶴ではなく亀の一声で制定されたとも揶揄された。1年の時限立法であったが何回か延長され、平成25年3月終了になった。法令番号平成21年12月3日法律第96号
- (67) 平成25年3月31日に期限満了により終了
- (68) 「中小企業円滑化法、3月末で終了 5万社が倒産リスク 銀行の貸し渋りが障害」2013.3.29 サンケイ
- (69) 平成25年3月末段階で52,216機関が認定をうけている。
- (70) 中小企業庁、金融庁が弁護士、税理士、公認会計士、コンサルタントなどを経営革新支援機関として認定し、業務処理上の財政援助をあたえ、再建計画を策定し金融機関と協議し、金融債務について延期処置などをはかろうとするものである。対象債務は金融債務に限定されており金融円滑化法の後継事業である位置づけを失っていないが、金融債務が企業債務の大半であることを考えれば新たな企業再建手法の一類型が創設されたと見るべきである。金融機関に対する強制力があるわけではないが、金融庁、中小企業庁の肝いりの企業再生手段であるとすれば適正な手法によって作成された再建方法を尊重するであろう。新たな裁判外再生手続きができたと評価しうるであろう。
- (71) ドラッカーによれば「プロフェッショナルは医者、弁護士、マネージャーであろうと、知りながら害をなすな」という。マネジメントエッセンシャル版 p113
- (72) サンケイ/謝罪拒否「責任は出火した露店」一転おわび 商工会議所 花火大会事故
「負傷者のみならずにお見舞いを申し上げ、回復することをお祈りする」。
「京都府福知山市の由良川河川敷で起きた福知山花火大会の露店爆発事故で、大会を主管する福知山商工会議所が16日、事故後初めて記者会見。謝罪を拒否した後に一転おわびの言葉を口にするなど、主催者側の迷走ぶりが浮き彫りになった。」
一歩対応を誤るとこのように報道される。
- (73) 弁護士として注意しなければならず、また弁護士しか処理し得ないのはこれらの不祥事といわれるものの多くは取締法規違反がついて回ることである。そしてこれらの業法のほとんどすべてに両罰規定があり、企業も罰せられ、それらが業務停止や業務免許取消になる場合がある。相談を受ければその企業はどのような許可や免許をえているのかすべてを調べて対応を指示しなけ

ればならない。

- (74) 事態が発生すれば、マスコミが押し寄せることは当然ながら、この機会に警察はもとより国税庁、労働局、社会保険局、消防、などなどあらゆる監督官庁が調査に押し寄せる。これらへの適切な対応をしなければ行政上の処置まで受けてしまいかねない。経験的にはいわゆるえせ右翼までこれを口実に押し寄せる事態となる。
- (75) 監督官庁にとって最も困るのはこうした不祥事がマスコミの取材を通じて知らされ、対応が後手に回ることであるらしい。マスコミに取材を受けたときにすでに事態は補足している、対処を指導している、と回答できるのと、改めて会社に聞くというのでは監督官庁としての対応に大きな開きがあるのはだれでも理解できよう。
- (76) 記者会見の設営さえ、企業関係者にとって十分な対応ができるわけではない。記者会見の当事者、時期、方法、発表内容、姿勢、会場の設営など判断すべき方法は多い。これらはそうしたことになっていない当事者に判断できることではない。マスコミの対応の巧拙はその後の事件展開に決定的な影響をもたらす。弁護士は日頃からこのような対処も研究して置く必要がある。
- (77) 経験的にはこうした不祥事についての臨戦態勢に対応できる法律事務所はまだまれであろう。こうした事態への対応が弁護士の仕事であると認識されていないこともあるが、まだ全般的に人的にも即座に対応できる人的準備ができていないとは思えない。
- (78) いわゆる新聞に出るような不祥事が発生した後は、当該監督官庁のみならず国税庁、労働局、社会保険庁など関係のなさそうなありとあらゆるところから調査に来るとおもったほうがよい。やはり役所としては新聞にのって騒ぎになったところはいろいろな意味でとりあえずは調査して置かなければその役所があちこちから攻められるようである。
- (79) 弁護士の場合にはもともと紛争を扱うわけであるので、こうしたクレーム関係者にかかわることが多い、昨今の弁護士への身体的攻撃と被害は依頼者を含む当事者そのものがクレームであったことを伺わせる。
- (80) こうしたクレーム処理は事件金額の如何に関わらず司法書士が扱うことはすくない。敬遠しているのであろう。
- (81) 法的処理をとらなくても、その企業店舗に弁護士がかかわっていることが判明するだけでクレームは手を引くことも多い。そのため、わざわざ弁護士を依頼者企業、店舗に赴かせ、姿をみせることによってどこかで観察しているであろうクレームに警告を発することができる。またわざわざ当該組織の「通信」に顧問弁護士を依頼しています、みたいな情報を掲載したり、従業員用の社内研修用の講演を実施したりすることもある。

これらの仕事は従来の要件事実教育の世界からは全く異なる世界であり、

訴訟数に勘定されない依頼案件である。

- (82) これは、弁護士が必要性を認識しながらも、登記事件の減少に迫られた司法書士が早くから「後见人センター」等をつくって努力し、また身体介護などに対する困難さを含めて取り組んだ成果であろう。素直に評価しなければならない。当時、弁護士はそこまで努力する必要はなかったし、すすんでこの関係の業務開発をしたわけではなかった。それがこの差になって現れたということであろう。
- (83) 税理士はよく弁護士と比較される。税理士の仕事は毎日の一定の仕事であり、恒常的な顧問収入によっている。弁護士は緊急臨時な事態の変動所得によっている。
- (84) もとより顧問契約の対象が中小企業に限定されるものではない。大会社はその余裕から仕事があろうがあるまいが、顧問弁護士をもつであろう。しかし、その対象となる弁護士はごく一部にすぎない。本稿で議論しても意味がない。
- (85) ここでは便宜上中小企業で説明しているが、病院や学校などの非営利法人もおなじである。
- (86) 弁護士が永年の法曹生活で獲得する知識経験は重要である。特に刑事事件に関わりを持つことは通常のコンサルタントやその他の資格者にとって全くなく、これらの知識と経験を活用できるアドバイザーは弁護士以外にあるまい。
- (87) 経営者にとっては人脈の豊富さは貴重である。人脈の使いかたには注意をようすることはもちろんであるが、永年にわたり培われた弁護士人脈が有用であることは疑いがない。
- (88) 例えば、経営者が聴講にいく経営者用の講演会や研修に弁護士は参加しているであろうか。彼らが読むかもしれない経営書をよんでいるであろうか。その会社にとって有益な新聞以外の情報を集めているであろうか。彼ら以上の知識情報がなければ経営判断の参考意見をいうのは難しいであろう。
- (89) 弁護士会がこういう法律以外の判断を下すために、必要な研修をしているとは言い難いので弁護士個人が自ら獲得するしかない。
- (90) 残念ながら経営の神様といわれるドラッカーの本をそのつもりで読んだ弁護士がどれほどあるであろうか。ドラッカーの本はかなり分厚い本が38冊近く上程されている。解説文などは数知れず出版されている。ドラッカーの三部作を読んだ弁護士がどれほどいるであろうか。少なくとも、弁護士業界においてドラッカーが話題になることはまずない。
- (91) マネジメントという言葉が弁護士が活用できないのも当然である。所有と経営が完璧に一致している数名の法律事務所ですれを考え活用する必要はない。ただ受け身的に受任する事件の処理をするだけなのである。ある程度

組織となって、組織と意識することで始めてマネジメントが必要になる。日頃の利用しないマネジメントを考える機会がそもそもない。そのため必要性もない。したがって中小企業の社長に提供することもない。

- (92) マネジメントという言葉は現代の経営において最も重要な概念である。しかし発想が違う弁護士にはやや理解しにくい。マネジメントは社会概念ないし、経営学の概念で、機能を重要視する。これに対して弁護士をはじめとする法律家は意義、要件、効果の厳密な定義を基本に考える。そこで、法律家の発想をもってすると、マネジメントの意味内容が理解しにくいものとなる。これが弁護士をしてマネジメントを敬遠させる一因でもあろう。
- (93) そういう意味では、税理士はすくなくともその職員を帳簿の記帳のために会社に派遣し、日常的な接触をしている。経営者が困ったことを税理士に相談するというのはこうした日常接触の結果からくることである。弁護士も参考にしなければならない。
- (94) これほどの情報社会になれば特殊事件に精通した弁護士をみつけるのに昔のような苦労はいらない。
- (95) もとより、金銭請求事件や類似類型事件が多量にあって、直接担当社員が日常的に弁護士に依頼できるようにという会社は存在する。それは多くの場合、経営者の顧問弁護士というよりも、準社員扱いの売り掛け金回収などの日常業務の弁護士である。
- (96) もとより、弁護士がアドバイザーないしコンサルタントの役割を果たせるのは永年にわたる裁判実務の経験が基礎にあることが多い。尋問で鍛えられた聞き出す能力、相手の嘘を見破り寸時に的確な反対尋問をして弾劾する能力。これらは実に有用な能力であり、経営学的な知識や経験を加えることで経営者の意志決定にとって有益な人材になりうる。
- (97) 事実、行政書士業界まで職域拡大を求めて活動中である。しかし、公務員生活の年数で資格を与えるものに法律実務能力を認定するのはふさわしいとは思えない。
- (98) それでも140万円と厳格に判断できる裁判業務はともかくも裁判以外では判別が事実上不可能であり、それを半ば利用して拡大しているところが見向けられよう。
- (99) 過去に弁護士人口の少ない時代には弁護士過疎地といわれ、他方司法書士があまねく全国に存在する状況では事実上司法書士が地方の簡裁裁判を担当していた事実もあるから法律事務の独占が破られていくのもやむをえなかったかもしれない。弁護士大量増員の時代が先に来ていればそうした事態は起こらなかったかもしれない。これも弁護士少数に甘んじていた弁護士制度の結果と思えばやむを得ないかもしれない。
- (100) 日弁連調査室の見解である。(日弁連 HP 会員専用ページ弁護士法等

Q&A (調査室)

Q1. 弁護士は登記申請等の司法書士の業務をすることができるでしょうか。

A. 司法書士法に定める司法書士の業務はいずれも弁護士法3条に定める一般の法律事務に該当するものであり、弁護士は当然に司法書士の業務を行うことができます。但し、司法書士と称するためには、司法書士としての登録(司法書士法8条)が必要であり、弁護士は司法書士資格を有しないので(司法書士法4条)、弁護士であるというだけでは司法書士として登録することはできません。

- (101) こうした考え方によって私の属する事務所でも登記を司法書士に委託することはほとんどなくなり、大半事務所内で処理するようになった。
- (102) 登記事務のなかでも売買などの資金の移動をとまなう業務をそれを本業にしてない弁護士が行うにはリスクが大きい。それらこそ、専門の司法書士が扱えばよいと思われる。
- (103) 一時は税理士が役員変更登記に進出して司法書士業界との業界論争があったが、昨今では沈静化したようである。これは税理士が本人名義で登記事務をしたからであろうし、弁護士なら正規の業務として処理しうる。
- (104) 私の属する法律事務所は法人化しているが、法人設立当初こそ司法書士に依頼したがその後頻繁にある役員変更登記は事務所の新人弁護士の仕事になっておりそれでいささかの問題もない。
- (105) 現実に私の所属する法律事務所では登録1年目の弁護士が役員変更登記を難なく行う。また若い弁護士においても離婚による財産分与の所有権移転登記を行っている。彼ら新人弁護士にはベテラン弁護士のように心理的な棲み分けも、親しい司法書士もいないから何の遠慮もなく登記事務へ参加できるのであろう。
- (106) 登記事務による報酬はそれほど高額ではなく、また訴訟事務に比べてすぐに完結するが数万円の収入になる。棲み分け論で遠慮する時代ではなくなった。
- (107) 日弁連調査室の見解である。(日弁連 HP 会員専用ページ 弁護士法等 Q&A (調査室))

Q2. 弁護士は税務代理等の税理士の業務をすることができるでしょうか。

A. 弁護士法3条2項は、「弁護士は、当然、弁理士及び税理士の事務を行うことができる。」と規定しています。

この趣旨は、弁理士業務・税理士業務はいずれも同条1項の「一般の法律事務」に該当し、弁護士が当然なし得る業務であるので、弁護士は、弁理士又は税理士としての登録手続きをとることなく、弁護士という資格のままで、当然に弁理士又は税理士の事務を行うことができるとするものです。

しかしながら、税理士法 51 条 1 項は、「弁護士は、所属弁護士会を経て、国税局長に通知することにより、その国税局の管轄区域内において、随時、税理士業務を行うことができる」と規定しており（いわゆる「通知税理士」の制度）、国税当局は、この規定を根拠に当該「通知」をしていない弁護士の税務代理等を拒絶することが少なからずあります。

このような国税当局の取扱いは弁護士法の趣旨に反し適当ではないと思われ、継続的に税理士業務を取り扱うような場合はともかく、少なくとも、個別の事案において税理士業務を取り扱うような場合にまで通知を要するとすることは行き過ぎと解されます。

なお、弁護士法 3 条 2 項は、弁護士がそのままの資格で税理士業務を行うことができることを規定したにとどまり、弁護士が税理士と称するためには、所定の手続を経て税理士名簿に登録することが必要です。

- (108) 拙稿「弁護士による行政庁の調査、質問の立会い業務」産大法学 43 (1)
- (109) 日弁連調査室の見解である。(日弁連 HP 会員専用ページ弁護士法等 Q&A (調査室))

Q3. 弁護士は特許出願等の弁理士の業務をすることができるのでしょうか。

A. A2 で述べたところと同様、弁理士業務についても弁護士という資格のみで行うことができます。また、弁理士と称するためには、弁理士名簿への登録を要することも同様です。

- (110) 私の属する事務所でも商標登録程度なら若手弁護士が行っている。
- (111) 外国映画ではよく弁護士が幼少年者の財産を保管する仕事をしていることがよく見られる。それが「大いなる遺産」のように小説や映画の振り付けになっている場合さえある。おそらく欧米では弁護士が財産をあずかるという制度は定着した制度なのであろう。
- (112) 財産管理自体は取締法があるわけではない。多くは宅建業法とか、金融商品法とか、信託業法とかの関わりが検討されなければならないが、本稿の目的ではないので触れない。
- (113) 私を含め弁護士の多くが経験するケースであるが、高齢者が詐欺師でもない知人に頼まれて会社の運転資金を融通するケースがある。こうした経営者は資金繰りに窮しているから詐欺師以上にその個人的人間関係を利用して善良な高齢者から資金を引き出す。一般的な手法はまず 10 万程度の金を 1 週間とって借りて約束通り返済する、次は信じ込んだ高齢者に数百万単位の資金を借りる。その直後に破産宣告するのはまだ良い方で大概は行方不明になる。こうして単純に高齢者は他人を信用して老後の資金を奪われる。
- (114) 法定化された制度ではないので監督を行う機関があるわけではないが、弁護士が個人事業としてあずかる場合でも第三者の弁護士や公認会計士など

の監査を依頼することは必要であろう。

- (115) 資料として提供することはできないが筆者の友人の弁護士でも 100 名の依頼をうけて専従の事務員を雇って財産管理契約をしている弁護士がいる。弁護士大量増員時代の弁護士にもいくらでも仕事はあるということの見本であろう。

第三章 司法研修所の要件事実教育は弁護士実務に有用か

いくつか、新たな弁護士の業務類型ないし、ビジネスモデルを追求してきた。それぞれ、何年後かには、弁護士の主要なジャンルの一つとして定着し、増大する弁護士の定型業務となっているであろう。

そこで、これらを見てみるに共通の事柄がある。それはその大半が訴訟外、裁判所外で行われるであろう業務であるということである。

そこでは、従来弁護士が主戦場としてきた、法律の解釈や、事実認定などという所からは大きく離れている。つまり、今、司法研修所で弁護士であるために必要とされている要件事実教育などはこうした新型業務に携わる弁護士にとって必要な能力とはおよそかけ離れたところにあるということである。現在の弁護士養成、法曹養成は歴史上も司法研修所が機構上裁判所の管轄にあるということから教育科目、試験科目が裁判実務に偏重されたものになっている。しかし、将来それらは弁護士が取り扱う業務のごく一部に過ぎなくなっているであろう。関係者からは要件事実教育だけをしているのではないという意見も当然出てこようが、司法研修所の卒業試験たる二回試験⁽¹¹⁶⁾が要件事実教育で訴訟手続きの試験でしかないということは事実である。そして、それらの教育科目が、裁判をする裁判所にとっては必要なものであろうが、その後の多様な、訴訟とあまり関係ない業務を抱える弁護士にとってさほど有用なものであるのか疑わしい⁽¹¹⁷⁾。弁護士が法律を基礎におく業務であるし、法律を基礎におくことは必要であるが、現状では裁判だけに役に立つ要件事実教育、裁判実務教育に偏重しすぎているとしか言いようがない。おそらく弁護士の将来は、裁判所以外のところ⁽¹¹⁸⁾にかなり重点が移るはずであるから、司法研修所教育も試験科目からそれ以

外の科目以外へと変化させていくべきであろう。

注

- (116) 高校教育も、大学院教育も卒業後の試験に合格して初めて値打ちがあるとなれば畢竟生徒学生は試験科目にしか興味を持たない。
- (117) 弁護士の訴訟実務にとっても要件事実教育がそれほど必要な知識であるか疑わしい。
- (118) 教育を受ける弁護士志望の司法修習生にとって重要事は一に就職二に二回試験であろう。