

# 1 弁護士との付き合い方



水橋孝徳 早稲田リーガルcommons  
法律事務所

## 係争なくとも日常接触 事業などで幅広く活用

人は生きていく中で、仕事上でも個人的な生活においても様々な問題に突き当たります。話し合いで解決できたり、時間が解消してくれることもあります。

しかし、社会的ルールを案外知らなかったり、係争となった場合の対処に戸惑うことがあります。パチンコ・パチスロ産業で働くなかでも知っておくべきことがあります。

法律を自分の味方にするために、弁護士の方々にアドバイスをいただく連載を始めます。

### あなたの周りには 弁護士がいますか

最初に、3つの質問をしたいと思います。

- i あなたには、弁護士の知り合いがいますか？
- ii あなたの知り合いの弁護士には、何でも相談できますか？
- iii あなたは、自分が相談している弁護士に満足していますか？

全ての質問に自信をもって「YES」と言える方は、もしかすると、今回の連載記事を読む必要はないかもしれません。信頼できる

弁護士と出会えるのは大変に貴重なことです。その先生との付き合い合いはどうか大切にしてください。

他方で、どこかで「NO」が入った方、あるいは「YES」と言いきれなかった方。ぜひ、今回の連載記事を読んでみてください。弁

護士は、「杖」に例えられることがあります。信頼できる弁護士との

付き合いは、社会を生き抜くための支えになるはずで、そして、誤解を恐れずにいえば、現在、弁護士業界は空前の買い手市場になっています。きっと、依頼者それぞれのニーズに応える弁護士が見つかるとは思いません。

これから、私と私の同僚弁護士の記事が掲載されます。今回は、

その第1回目のテーマとして、弁護士業界の実態をお話するとともに、上手な弁護士との付き合い方について触れていきたいと考えています。

### 拡大する弁護士業

街中を歩いていると、様々な店舗を目にします。

コンビニエンスストア、スーパー、不動産賃貸業、洋品店…。飲

食店や美容室などについては、開店と閉店を繰り返しているのを少なからず目の当たりにするかも知れません。あるいは、本稿を読んでいる方の多くは、パチンコ店が新装開店しているのに目が引かれることと思います。

そのような中で、「最近、法律事務所をよく見かけるようになったなあ」と思うことはありませんか。法律事務所の存在を意識して見ている方は多くはないかもしれませんが、実際、弁護士事務所

## 10万5千人もいて 10年前の1.7倍

平成26年の弁護士白書によると、平成26年3月31日時点の弁護士の

数は3万5045人でした。これに対し、10年前の平成16年3月31日時点では、2万224人。20年前の平成6年3月31日時点では、1万4809人でした。弁護士の数は、10年前と比較すると約1.7倍、20年前と比較すると約2.3倍になっています。

特に、平成11年以降は増加のペースが顕著です。その原因は、平成11年以降に実施されている司法制度改革の中で、人的基盤の整備の一環として、司法試験合格者数を増加させることにしているからです。今後も、一定以上のペースで弁護士が増えていくことは間違いないと思います。

早稲田リーガルコモンズ法律事務所の応接室



たとえば、平成18年の弁護士白書では、平成37年の弁護士人口は6万6857人に達すると試算されています。現在、法曹人口増のペースを緩やかにしようという動きもあり、実際にそこまでの数に達する可能性は高くありません。しかし、今よりも相当数の弁護士増となることは確実

です。

こう聞いて、改めて、街並みを眺めてみるといかがでしょうか。あちこちに弁護士事務所があることが分かります。

## マクドナルドを 訴えた老婦人は

「弁護士が増えたらアメリカのような訴訟社会になるのでしょうか」。

時々聞かれる質問です。

1992年、アメリカのニューヨークで、老婦人がマクドナルドでテイクアウトした朝食のコーヒーを車内でこぼし、重度の火傷を負いました。この老婦人は、コーヒーの温度が高すぎることや、マクドナルド側の注意喚起が不足していたことを理由としてマクドナルドを提訴し、和解で多額の賠償（額は非公開ですが、60万ドル未満と言われています）を受け取りました。

この事件は、訴訟社会を揶揄するものとして、しばし日本でもゴシップ調で紹介されてきました。その経緯や結論の当否はともかく、アメリカでは日本よりもはるかに多くの事件が裁判所に係属してい

ることは事実です。

## 米国は独特な制度 訴訟減少する日本

日本もアメリカのような訴訟社会を目指しているのでしょうか。

結論からいえば、そうではないと思います。アメリカでは、市民の訴訟に対する心理的なハードルが低いことや、賠償額が高額化していることに伴い、弁護士サイドとしても一定の成功報酬を期待でき、紛争解決手段としての訴訟に魅力があることが挙げられます。また、賠償額が高額であるが故に、完全成功報酬制を採用しやすく、市民が初期費用なく訴訟提起できる。クラスアクション制度と違って、積極的に当事者となることを望まない人以外は訴訟に参加していく制度がある（例えば、ある車の欠陥の賠償請求をするとき、車を購入した人が全てクラスに入る）と裁判所が決定した場合には、積極的に「参加したくない」と言う人以外、車の購入者全てが事件の当事者の地位を得る）など、日本とは異なる文化や制度があります。実際に、日本の地方裁判所の新受件数はむしろ減少傾向にありま

### プロフィール ● 水橋孝徳

神奈川県横浜市出身。早稲田大学法学部卒、同法科大学院修了。早稲田リーガルコモンズ法律事務所パートナー。重点取扱分野は、保険会社関連業務の外、中小企業や個人を対象とした一般民事事件、離婚・相続などの家事事件等。

す。司法統計年報によると、平成20年の全裁判所における民事・行政事件の新受件数が225万2437件であったのが、平成25年には152万4026件に減少しています。弁護士が増加しても、訴訟件数が増えているわけではないのです。

### 増えた弁護士は何を

## 企業の全般に関与 中小でも経営参画

では、増加した弁護士は何の活動をしているのでしょうか。

私の実感としては、従来型の訴訟事件とは異なる分野で活躍する弁護士が増えていると感じています。伝統的には、弁護士は裁判所で活動することが仕事の中心でした。依頼者の相談を受け、相手方と交渉をして、難しければ訴訟を提起して裁判書類を作成する。今もその仕事を中心に行っている弁護士は少なくありませんが、弁護士の活動分野はこれにとどまらず、大きく広がっています。

企業関連法務であれば、株主総会対応、契約書の作成、人事体制の構築、事業譲渡、危機管理、新

規事業の立上げ関与等、幅広い業務を、中小規模の会社でも弁護士が行うようになってきています。

中には社外取締役等、役員として弁護士を迎える中小企業もあります。個人に関連する業務についても、遺言書の作成や任意後見契約の締結など、高齢化社会に合わせて裁判外で対応する案件にかかわるケースが増えています。さらには、行政や会社の内部でインハウスローヤーとして活動する弁護士も増加してきています。

## 「事業システム」の ひとつとして機能

中小規模の事業者の方からしばしば「弁護士さんと付き合うような規模ではないから、必要ない」と思っている」との声を聞きます。確かに、弁護士に何かを依頼する時には一定の費用がかかります。ですが、上記のとおり、弁護士の業務分野は徐々に拡大し、少ない中小企業で弁護士を交えた事業経営が行われ始めています。そして、弁護士増加の流れを受け、その傾向はさらに発展していくと予想されます。

たとえば、パチンコ店でも、か

つては遊技終了後に玉箱をジェットカウンターまで運んでいたのが、現在では各台計数システムを採用して業務の効率化を図っている店舗が多くあると思います。これと同じように、弁護士という存在は、事業のシステムの1つのようなものです。他社が次々に導入している「弁護士」というシステムを導入しないことによって、事業の健全化に遅れる危険があります。通常、事業においては、一定の継続を志向しているはずですが、弁護士と連携して事業を行うことは、中・長期的視点に立って事業を維持する観点から必要なことと思われれます。

### 弁護士の担当分野

## 希望を言いだすと きりがありません

このように、弁護士数の増加は、弁護士が社会に浸透していくという効果をもたらします。信頼できる弁護士と連携していくのが当たり前になる時代が、もうすでに訪れはじめています。

しかし、冒頭の3つの質問全てに「YES」と確答できなかった

方も、慌てる必要はありません。弁護士は急速に増えているのです。ユーザーから見れば、買い手市場が展開されていることになりました。その中で、必ず、ニーズに合致する弁護士が見つかるはず。では、そのためには何を考えればよいか。ここからは、そのヒントを提示できればと思います。「先生の専門分野はなんですか？」

多くの弁護士が、かなりの頻度で尋ねられる質問だと思います。弁護士を依頼する際には、当然、その分野を専門としている弁護士にお願いをしたいと思うはず。風営法に詳しく、株主総会対応ができ、労務管理に通じていて、訴訟にも強い。もしもの時のために、刑事事件も担当してくれるとありがたいし、経営ノウハウもあればいい。希望を言い出すときりがないかもしれません。

## 専門はあっても ゼネラルに対応

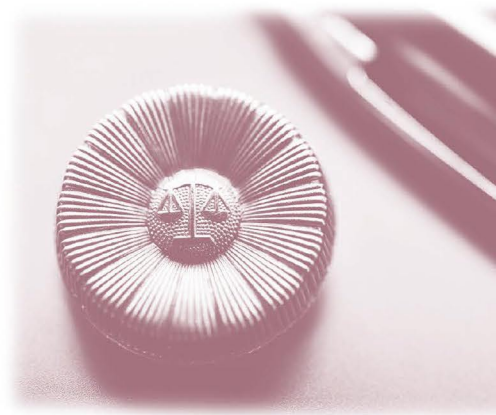
しかし、実際には「全分野が専門の弁護士」は中々存在しません。確かに、最近は弁護士数の増加に伴い、弁護士の専門特化が徐々に

進んでいます。しかし、それでもなお多くの弁護士は、何らかの分野を重点的に取り扱いつながりながら、それに限定されない多分野の案件を業務対象にしています。

私自身のことを言えば、保険会社からの依頼が業務の2〜3割程度を占めており、重点取扱分野といえると思いますが、それ以外の業務もごく日常的に行っています。顧問先も保険会社のみに限られませんし、個人の方の相続や離婚などの家事事件も一定数扱っています。

ですから、「専門分野は何ですか」と冒頭の質問を受けた場合には、「保険会社の業務を一定数取り扱っていますが、一般民事事件、刑事事件、中小企業支援まで、取り扱っていない分野の方が少ないです」と答えています。私と同じようにジェネラリストとしての側面を持つ弁護士は、弁護士全体の中でも圧倒的多数を占めるはずです。

このような弁護士像におニーズがあるのは、ユーザーサイドの要望に基づくものと思います。大企業であれば、特定の分野のスペシャリストを何人も抱え、案件ごとに弁護士を使い分けるといこう



とが可能です。

しかし、中小企業の場合には、大企業と同じように弁護士を使い分けることは、経済的にも人脈的にも困難でしょう。そのため、たとえば、労務管理体制の構築にどれだけ長けていても、一度も裁判所に行つたことのない弁護士には中々依頼をしにくい、という現状があるのだらうと思います。

### 見定め方はある

そのような中で、その弁護士が自分のニーズに添えてくれるかどうかのように見定めればよいのでしょうか。

1つには、その弁護士が取り扱って「いない」分野を確認することが有益と思います。いくらジェネラリストとはいえ、弁護士が全ての分野を取り扱えるわけではあり

ません。率直なところをいえば、私の場合には、自身で海外の訴訟を担当したり英文の契約書を作成したりすることはありません。

しかし、国内中小企業の中にも、主要な取引先の全てが海外企業で、取引の全てが英語で行われているようなケースもありえます。このような場合には、いくらご希望があつても、さすがに私が顧問弁護士となつて仕事することは適切ではないと考えられます。

### ほかの弁護士を紹介できる人か

もう1つは、その弁護士が他の弁護士を紹介できるか、という視点を大切にすることです。実は、弁護士が他の弁護士から紹介を受けて仕事することは少なくありません。私を例に挙げれば、私自身は裁判所で活動することが多い弁護士ですので、訴訟に進む時点で他の弁護士から案件の共同受任を依頼されることが多くあります。

逆に、私が顧問会社から普段処理しない案件（たとえば、前述の英文契約書の作成）を依頼された場合には、当該案件については別の弁護士に協力してもらいながら

進めています。市民の方が想像するよりも多く、弁護士同士のつながりというのは濃く存在します。

1人その弁護士だけでは処理しきれなくとも、その弁護士が他の弁護士を連れてくることでできれば、幅広い分野のサービスを提供できます。弁護士に「この分野も頼む可能性がある」という要望がある場合には、「こういう分野も依頼する可能性がありますか？」と聞いてみてください。その弁護士が「取り扱っています」とか「その分野に強い弁護士を紹介できます」と答えてくれるのであれば、問題なく対応をしてくれるはずです。

### 4分の1以下だが総合事務所の利点

関連して、弁護士事務所の規模について、お話しします。平成26年の弁護士白書によると、平成26年3月31日時点で、弁護士1名のみで構成される弁護士事務所（いわゆる1人事務所）は全体の59・31%、弁護士2名で構成される弁護士事務所が18・21%となつています。つまり、3人以上の弁護士が所属する弁護士事務所は、全体の

4分の1以下しかないので。

もちろん、弁護士が多ければ多いほど良いというわけではありません。多くの弁護士が所属しているにもかかわらず、専門特化で扱っている事務所や、あるいは、事業モデルとして薄利多売をしているために所属弁護士数が増加している事務所もあります。

もちろん1人事務所でも、見識が深く人格者の弁護士が経営している事務所も当然数多くあります。しかし、総合病院のように、1つの弁護士事務所様々な分野を取り扱っている弁護士が所属している利便が大きいと思います。総合的な法律事務所では、依頼をした弁護士が、同じ事務所に所属する他の弁護士を連れてくること

が期待できるからです。  
この場合、1名の弁護士を通じて、結局は弁護士事務所全体がチームとして多様なニーズに応える体制が整っていると評価できます。このように、1つの視点として、ある弁護士が、どのような弁護士と仕事を共にしているのかを参考にすること

も有益だと思えます。

## どう知り合えばいいか

### きつかけは難しい セミナーなど利用

良い弁護士とどのように知り合うのか。これは、非常に難しい問題です。

弁護士の側から見ると、私の場合ということにはなりますが、依頼者と知り合うきっかけとしては、紹介が最も多いと感じています。上記のとおり、弁護士仲間からの紹介の他にも、依頼者や元依頼者からの紹介、友人から紹介を受けることもあります。

次にあるのは、弁護士会の各種

法律相談やセミナーなど外部でたまたま縁あってお知り合いになるというケースです。ホームページや電話帳などの飛び込みでご連絡をくださる方は、相対的には最も少数ではないかというのが実感です。

依頼者の方の側から見ても、上記のようなルートで弁護士にたどり着くことができるのではないかと思います。一番確実なのは紹介ですが、そのようなルートがない場合には、弁護士と出合えるような法律相談やセミナーなどで知り合うことが期待できるでしょう。

弁護士と話をする際には、ちょっとした相談事を持つていくことをお勧めします。「裁判を起こさされているのですが」という重いものである必要はありません。アルバイトのちょっとした問題とか、取引先との契約者の文言とか、個人的な家族の問題についての相談でもいいかもしれません。手掛かりとなるテーマがあれば、その弁護士が紛争に向かう時の考え方が垣間見えるはずですよ。

### 紛争が起きる前に 複数名にアクセス

ここで2点、お勧めしたいことがあります。

1点は、複数の弁護士にアクセスすることです。弁護士にたどりつくのが難しい時には、ついこの作業を怠りがちですが、セカンドオピニオンを求めることは大切です。特に事業における弁護士との付き合いは長く深いもので、焦って決断をする必要はありません。

もちろん、初めから素晴らしい弁護士に出会えることもありますが、弁護士は逃げていきません。最初に会った弁護士が素晴らしい方であったことを確認してから、改めてお願いに行けばよいのです。

2点は、紛争が起こる前に弁護士を探しておくことです。弁護士というと、どうしても発生した問題の対応を依頼する存在と捉えられがちです。しかし、上記のとおり、弁護士の取扱い業務分野は事業体制の整備にも拡大していつていきます。紛争が起こった後よりも、紛争が起こる前の方が、弁護士にできることはたくさんあります。

### 起きてからでは どうしても限界

また、紛争が生じてから弁護士



を探し始めても、十分な時間が無いことが少なくありません。裁判所の訴状が手元に届いてから弁護士を探しても、会える弁護士の数にも、相談できる機会にも、限りが出てきてしまいます。

知り合った弁護士との間で顧問契約を結んでおくのが最も弁護士との距離を縮める方法です。会社の内部に精通した弁護士の存在は、事前にも事後にも紛争解決に資するはずですが、あるいは、様々な事情でそこまで話を進めることができなくても、「何かあったときには…」と話を通しておくだけでも効果はあると思います。

### 何を頼めるか

個人の案件であれば、その時々さに抱えている紛争の処理を依頼することになるでしょう。他方、事業者の場合には、個々具体的な案件だけでなく、中長期的に弁護士と付き合っていくことになりま

## 従業員との相談など 積極的にトライを

結論からいうと、弁護士には、

何を頼んでも良いと思います。弁護士が対応すべき法的問題であれば、当然弁護士自身が対応することが期待されます。あるいは、たとえば、他士業者（行政書士や司法書士など）が対応すべき問題のように、弁護士自身が対応できない場合もあるかもしれません。

しかし、そういう場合でも、何をすればいいか、どの士業に相談すれば良いのか、弁護士であれば適切な解決方法を提示できるはずですが、そういう意味では、弁護士が紛争解決のための方策を提示できるのは、ある種当たり前のことです。

むしろ、発想を逆転させて、弁護士に何をしたいのかを依頼者の側から考えることが有益だと思います。従来は、法律顧問の弁護士が、毎月の顧問料のみを受領し、特に具体的な仕事をしていないケースが少なからずあったと思います。しかし、繰り返しお話ししているように、今や弁護士業界は買い手市場です。顧問弁護士にも、事業の実情に合わせた役割を期待するのは当然です。

一例をあげると、弁護士に依頼できることを従業員の福利厚生の一環として利用している会社もあ

ります。こういった会社では、従業員の私的な相談（利益相反の問題がありますので、会社が相手となる労働相談等は受けられません）があっても法律相談料は無料にするとか、弁護士費用を割り引くなどしています。

## 業務再チェックで テーマが見つかる

あるいは、案件のあるなしにかかわらず、弁護士が定期的に経営陣と意見交換をする機会を設けている会社もあります。私自身の経験にもありますが、顧問会社の現状を把握しておく中で、弁護士がコミットできるテーマが見つかることもあります。

何気なく続けている業務を再チェックしてもらうことも、有益です。普段使用している契約書や、労務管理体制を見直すことによつて、業務が適正に修正されることもあるはずですが。

いずれにしても、せつかく弁護士との関係を構築した以上は、その関係を遊ばせておくのはもったいないことです。弁護士もまた、縁あってかわかることになった事業の発展を望んでいるはずですが。

もちろん、費用がかかる部分もありますが、従来の顧問弁護士像を超えて、弁護士には事業を創造していく力があります。積極的に法律専門家を活用していく方法を、弁護士とともに模索していくてください。

### 社会生活上の医師

冒頭、3つの質問を提示しました。

「YES」と言いきれない質問があった方は、この機会をきっかけに、ぜひ信頼できる弁護士を探してみてください。弁護士は、転ばぬ先の「杖」です。そして、その杖は、みなさんの周囲で増え続けています。必ず、ニーズに応える弁護士と巡り合えるはずですが。

平成11年以降実施されている司法制度改革においては、法曹は「国民の社会生活上の医師」と位置付けられ、国民の司法へのアクセス拡充が21世紀の日本に求められているとされました。より良い社会の実現のためにも、この原稿の読者のみなさんと、私たち弁護士の距離を縮めていくことが必要です。本稿がその一助となることを願っています。