

特別講演 「地方における法曹養成の課題」

飯 田 聡

只今ご紹介頂きました弁護士飯田です。昨日に引き続いての講義ですが、「地方における弁護士活動」ということで昨日とはちょっと視点を変えて話しをさせて頂ければと思います。

昨日、「地方における法曹養成の課題」ということで、都会のみならず地方でも従前に比べてはるかに多数の修習生が溢れている状況になりつつあって、今後地方での就職に關しても相当難しい事態になるであろうというお話をさせて頂きましたが、それは地方でみんなで分け合う仕事がないから就職できないということじゃなくて、今までの採用の枠組みからあふれてしまったために就職できないということなんです。すなわち、今まで弁護士の就職といういわゆる「いそ弁」として修習生を弁護士として採用して、三年くらい頑張ってもらって独立してもらおうというような通常そういうシステムでありましたが、そういうシステムの中のそういうベルトコンベアの座席数というのは地方ではある程度数に限りがあったわけです。そしてそのベルトコンベアに乗りきれない数の弁護士候補、弁護士になる人が溢れてきているということなんです。だから、決して地方におけるリーガルサービスの需要に対して供給が十分に足りている、それ故に就職難だということではなくしてですね、従来の形で採用して働いていただくという枠組みの中の、いわゆる採用側の人的な量の制約というのがあって、それがボトルネックになっているところが見受けられるというのが昨日私の方で申し上げたところでありまして、その結果、法曹養成について私自身重要だと思っ

ておりますオンザジョブトレーニングで一人前の弁護士になっていただく最後のところがあまり目をかけられないままに弁護士として活動せざるを得ない人が増えているという事態に私としては懸念を持っているという話をさせていただきます。ただいたつもりであります。

また、そういうことを話させていただくについて、実際に地方では弁護士がどういう仕事をやっていて、どういう仕事をして日々過ごしているのかというところ、今日はそのところからお話させていただこうと思います。

1 仕事の内容

まず、仕事の内容ということに関していろいろと羅列させていただきましたけれども、例えばここに労働事件や住民訴訟は書いてないですけれども、これは主に私の場合ということでして、私の場合は交通事故、破産・個人再生・債務整理、民事再生、破産管財、離婚事件、相続事件、成年後見事件、債権回収や契約作成、一般の刑事事件や少年の付添人とかこつという仕事をする人が多いと思います。

(1) 交通事故

まず交通事故に関してなんですけれども、今まで交通事故に弁護士が関わる主なパターンというと二つあって、一つは被害者の方から依頼を受けて相手方に対する損害賠償請求訴訟を起こすというのが片方のパターンで、それに対していわゆる加害者の立場を代理して請求内容が適正範囲となるように弁護士としての法的サービスを提供するということが片方の立場としてあるわけです。加害者側の立場っていうのは通常は特に個別に弁護士を頼むっていうよりも、よく損保会社の仕事をしている弁護士が、損保会社を通じて依頼を受けて加害者側を代理するということが多くあります。最終的にお金を払うのは加害者側の損保会社ですので。従来の典型的なパターンというのはその二つの立場なんですけれども、最近多いのは、自動車の損害保険の中で弁護士費用特約というのが大分前に始まって今かなり

普及しているんですね。そうすると弁護士費用特約を使ってどんな事案でもとにかく弁護士をつけたいという需要もあるわけですし、そういう需要に対してもいわば保険を使うことによって応えているところがあります。例えば被害者側ということで何らかの請求をしたいということで、重傷を負われたとか死亡事故だということ請求額が大きくなる事件については弁護士をつけることは比較的容易なわけなんですけれども、例えば車の損傷で一 万円程度の修理代の請求をしたいとか三 万円程度の修理代の請求をしたいとか、そういうような請求の依頼を受ける弁護士というのは今までほとんどいなかったと思うんですね。自分で少額訴訟でやるなり調停を申し立てるなりしないとコスト倒れになっちゃいますよという話をするのが多かったと思うんですね。だからそういう人は例えば司法書士の先生のところに行つて書面だけ作つてもらつてそれを簡易裁判所へ持つて行つたりとか、全部自分でされたりとか、そういうことをしているのが多かったと思うんです。

しかし、最近弁護士費用特付の保険が普及したおかげで、それを使って例えば一 万円の請求の訴訟でも弁護士が受けるということが起こつてきているわけです。一 万円を請求する訴訟を簡易裁判所に起こして代理して訴訟するということも弁護士費用特約の中で費用を払つてもらつて手続を行なうことができるようになっていて、そういう形での代理をするということも私自身も何度かありますし、実際かなり増えてきていると思います。ですからそういう意味では保険のおかげで弁護士の業務の幅が広がつたという要素が交通事故に関してはあるのかなと思つています。交通事故についてはそういう保険があるわけなんですけれども、交通事故以外に關してもそういう保険を普及させようという動きがありまして、実際にそういう保険が売られています。それを引き受ける保険会社もあつてそれに入されている方もいらつしやるので、それによつて一般の民事事件、誰かに損害賠償を請求したりという時にもそういう保険を使つてお願ひします、もしくはそういう保険を使つて相談だけお願ひしますとか、そういう動きが今出て

きていますので、こういうことが普及すれば一 万から二 万の請求でも泣き寝入りせずに弁護士に頼めるといことがより一般的になつてくるんじゃないかと思ひます。

交通事故で特に重い怪我をされたり死亡されたりした方の依頼を受ける時、やはり弁護士は人間ですから人間として一人の死を受け止めて、その死を前提に法的な手続をとるといふことなわけですけれども、ご本人の感情と裁判の実情とが合わないところがでてきたときにどうやってご本人に説明してご了解をいただくか、できるだけご本人の感情的な思いを裁判の場になるべく感情的な形ではなくて法的な整理をした上で持ち込んでそれを正しく評価してもらふかといふことにはものすごく気を遣ひます。これは今勉強一生懸命されていると思うんですけれども、不法行為の要件事実は何かとかそういうことではなくて、人間として生きていくうえでどういふことになつたらどういふ感情を持つか、どういふことになつたら誰がどう思ふか、相手はどういふ思ひでこの事件に臨んでいるのかといふこともよく考えた上で人を傷つけないようにかつ依頼者の利益を最大にするように頑張つていくというのはその人個人の問題でもあるかと思ふんですね。決して学校であしなさいこつしなさいと教えてくれるわけじゃないと思ふんです。そういうところは人間の幅みだいなものになってくると思ひます。決して私がそういう能力に長けているといふわけではないんですけれども、そういうことに関して毎日々鍛錬といひますか日々修行といひますか、人の気持ちを考へて行動するといふことが弁護士の仕事の中ですごく大事になつてくると思ひます。交通事故といふのは強い感情を持つた依頼者が多くいらつしやる事件ですので、特に今申しあげたんですけれども、交通事故に限つたわけではなくて、例えば相続にしても今まで誰が面倒をみてきたとか誰がお金を払つてきたとか誰はいくらもらつてきたとか誰は特別どういふいい目にあつてきたとか、あいつはいつも迷惑ばかりかけていたとか、親にたかつてばかりいたとか、いろいろな事情がありますが、その中には法律の要件として拾うことは難しい事情もあります。そういうときに「そ

んなことをおっしゃってよね」っていう気持ちで聞くのではなくて、この人はいったいどういう経験をしてきてどう
いう思いで今ここで自分の目の前にいるのかということをよく考えた上で適切な解決方法は何かかというのを考えてい
くというのがすごく大事になってくると思うんですね。そういうところは弁護士の仕事の中で私自身の仕事でもそう
ですけれども、みなさんも弁護士になられるとすれば、また裁判官になられるとしてもですけれども、大前提として
法律問題の前に人間としての問題もあるんだということ踏まえていただければと思います。偉そうなこと言っ
て申し訳ないんですけども、常にそういうことが目の前の事件では問題になってきていますのであえて申し上げた
いと思っております。

(2) 破産・個人再生・債務整理

続いて破産・個人再生・債務整理とまとめて書かせていただいたんですけども、実は最近すごく難しくなってい
てですね、今までだと相談に来た人がこの人は破産ですねとかこの人は債務整理でいいですねとかいうのがはつきり
してたんですね。ただ最近ご存知のように過払金請求なんていうのがよくニュースなんかで採り上げられているので
ご存知だと思えますけれども、今までまともな期限通り何年間も何年間も利息を払ってきた人たちの場合には利息制
限法でひきなおすと払いきになっっていることがあるということがありますので、そういう状態になっっているかどう
かというのはその人から借金額を聞いただけでは分からないんですね。まただいたい何年くらい前から返済している
ということも聞いてもはつきりしないんですね。過払金が生じるのか債権額がどれくらい減るのかもしくは全く減ら
ずにそのまま残ってくるのかかというのですね、ご本人自身一社以上も借りているとどこが何年前から借りてい
るかとかそういうことは分からなくなっていますし、いくら借りていくら返してみたいな帳面をつけている人は普通あ
んまり債務はそんなにふくらまないんですね。債務ふくらんでいらっしやる方というのはいついくら借りていくら

返したかというのは自分では全く分からないという方がほとんどなんです。そうすると場合によっては債務額というのが全然減らなくて破産になるかもしれないとおもって相談に来ただけでも、もしかしたら債務額は確かに破産状態なんだけれどもサラ金に問い合わせ取引履歴をとりよせて取引履歴をもとに計算し直してみたら払い過ぎになつて、破産だと思つてきた人が実は三万円持つて帰れるとかですね、そういうような幸せな事件もあるわけなんですよ。そうすると事件を受ける段階でこの人は破産の依頼ですねということを受けるわけにはいかななくて、破産や個人再生、債務整理どれかわからないけれども債権者に問い合わせることから始めますねということ最近を受けることが多いです。それを前提に例えば借金がどうしても多くて、またそれに対する払つていける財産がなくて破産するということであれば破産の申立の手続をしていくわけなんですけれども、そうでなくて端的に任意整理で法的な手続を経ずして和解で解決できてしまうこともあるんですね。だから裁判所はさらにそういうことを前提に態度を変えてきています、例えば過払金請求訴訟や過払金請求のための手続や取引履歴の開示というのを一切せずに破産の申し立てをするということを最近認めてくれなくなりました。要するに過払金請求をすれば破産しなくてすむかもしれない人について破産手続を開始する決定をするということではできないということ申し立てをする人の段階でそういうことはちゃんとやってくださいねというふうに裁判所としても窓口の段階でそういう対応をとるようになってきています。少なくとも弁護士がついて破産の申立をする以上はそういう検討もしたけれどもどうしても負債の方が多くて破産状態にあるということがはつきりしないと受け付けてもらうのは難しいです。

(3) 民事再生

続いて民事再生と書きましたけれども、民事再生は昔の和議といわれていますが、昔の和議というよりも従来の会社更生の一役を担っているのではないかなという気もしますけれども、法人や事業をやっていらっしやる方ですね、

今現在は金利負担がすごく重いんだけど、その金利負担をちよつと整理すれば事業自体は上手くいつているので早期の立ち直りができそうだというように時にやる手続なんですよ。これは結構複雑で準備も相当要りますし、その後の事業の再生も相当の間携わっていかなければいけなくなるんですね。破産だと申し立てて管財人の管理になればほとんど終わりですけども、民事再生だと監督委員という人がつくんですよ。監督委員というのは裁判所の代わりに財産の売却許可をだすとかそういうことをしてくれるだけで、結局は事業再生に関して資産の売却ですとか新たな取引先との関係を正しくつくることとかそういうことに関しては全部申立人のほうでやっていかなければならないので、相当程度経験や知識が必要になる業務です。

(4) 破産管財

破産管財と次に書かせていただきましたけれども、換価すべき財産のある人の破産の申立や法人の破産の申立というところで管財人がつかなければいけないという時に管財人が選任され、財産の処分や配当等の手続を行なうわけです。一般的にですけども、裁判所が管財人を任命しますので、裁判所としても相当程度経験を積んだ人に管財人の仕事を頼むことが多いです。一般的な話で言えば、弁護士になって四年目とか五年目ぐらいから管財人の事件が回ってくることも多くなるだろうと、地方では特にそういう流れだろうと思います。ただゼロワン地域のような弁護士過疎地では、どうしても人手が足りないということになると、弁護士になりたての頃から管財事件の仕事が回ってくるということも有り得ると思いますので、もしこれを受けるとすれば破産に関してかなり勉強して臨まれた方がいいと思います。

(5) 離婚

続いて離婚ですけども、これも感情的な問題というのがかなり表にでてくる問題なんです。この感情をそのまま

感情として裁判所にだすこともできるんですけども、それをなんとか法的な紛争としての感情の表し方というものに変えて、離婚原因があるのかないのかとか、財産分与ができるのかできないのかとか法律の構成のところを中心に考えていかないと単なる悪口合戦になってしまうことがあるんですね。だから依頼者の気持ちを考えて依頼者の気持ちを裁判の場に持ち込むことはすくく大事なんですけれども、その出し方として弁護士なりのやり方があると私は思います。そこを自分でよく考えて、裁判所がどこに注目しているか、裁判所が何を聞きたいと考えているかということと、依頼者が何を言いたいと思っているかということのバランスを考えて手続を進めなければいけないということがあります。

(6) 相続

相続についても先程もうしあげたように感情的な問題というのが強くできます。通常は相続というのはどこで問題となってくるのかというと、財産分与のために調停をおこしたり、審判を申し立てたりとか、そういうことを行うことが弁護士の仕事となってきます。

(7) 成年後見

最近、成年後見が高齢化社会の進行で増えてまして、成年後見の中でも身寄りのない老人の方の成年後見をどうするかが深刻な問題となっています。特に市営住宅や県営住宅に身寄りのない老人の方がお住まいのことはかなりあるんですけども、そういう方が財産的な処分に関してとてもちょっと能力的に十分じゃない、いろんなものを買ってしまったり、いろんなところで騙されてお金をとられたりしているようなことが多々あるんですね。今現在市町村長が成年後見の申立てをできるといふ制度ができてまして、これによる申立てというのがかなりの数あがってきています。これをするかどうかというと、後見人になる人は身寄りが少ないことが多いので、親類縁者に後見になっても

らうというわけにはいかないので、弁護士会を通じて名簿に登録している弁護士が選ばれることとなります。そうすると、そのご本人がかなり認知症なりが進んでいてお話を聞くことも難しい、親類縁者も当然いないということになってきますと、この人に行くら財産があるのか、どこにどういう債務があるのか全然分からない状態で後見人につくんですね。例えば郵便物とかを細かく見たりとか届く郵便物の中に請求書がないかとかそういうところを細かく見たりですとか、年金に関する通知が何かないかとか、その人の家の筆筒の中に何か財産に関するものがないかとか、そういうところまで結局は見なきゃいけないようになってくるんですよ。これをやってその人の後見人としてその人の財産を管理していく。これはかなり大変な仕事ですけども、そんなに報酬があるわけでもないです。やっぱりボランティアに近いところでやっていかなければいけないところがあります。特にその人の今後の年金の話で言えば、年金というのはまだ支給されていないから分からないでしょうけれども、現況届けというのを定期的に出さなければいけないんですね。今現在あなたどういう状況ですかっていうのを葉書で出さないと年金とまっちゃうんですね。認知症になられた方はそういうのが分からなくなってくるから現況届けも出さないことがあるんです。そうすると年金が相当期間とまって収入が全くないという状態が続いていることがあるんです。そういうことも含めて社会保険庁の手続もこれがまた大変なんですけれども、後見人としてやらざるを得ない。またその年金がちゃんとその人の口座に入るような手続もしていかなければならないということで、弁護士としてある意味社会的な役割を果たすという意味での成年後見という仕事もあるんだということは覚えておいて下さい。

(8) 債権回収

(9) 契約

次の債権回収や契約作成というのは普通の法律家として想像できるような仕事ですのでこの説明とはします。

(10) 刑事

刑事事件というのは私選、国選があるわけなんですけれども、私選でつくことは滅多にないです。よほどの知り合いの人とかに頼まれることがあればそうですけども、通常地方で刑事事件になつたら国選弁護になることが多いです。地方で弁護士をやればなんとしても国選事件は何件か受けることになるうかと思えます。だいたい私の場合月に二件か二件くらいずつ入ってきまして常時三件くらい手元にある感じですね。

(11) 少年

少年ですけども、少年審判で裁判所が扶助で弁護士を付添人に選んでくれるのは非常に限られたケースなんです。ね。ご両親がとても保護者としての役割を果たしていないとか全く身寄りがないとか、若しくは複雑な事案であるとかそういうことでもない限り少年の付添人に裁判所が弁護士を選任してくれることはないですから、なかなか回つてこない事件ですね。裁判所から選ばれるんじゃないって保護者の方から私選として付けてやって欲しいということ。付添人になることはありますけれども、事件数としては地方で少年専門としてやっていけるような数はとてもないと思います。私も少年事件を積極的に行っている方ではありませんけれども、付添人は年に一件か二件くらいがほしいの件数です。むしろ全くやらない人のほうが多いと思います。

2 依頼者の種類

(1) 個人

どんな依頼者がいるかということなんですけれども、個人の方や企業、裁判所、司法支援センター、行政機関、団体とかがあるんですけども、通常のいわゆる想像される弁護士のお客さん、依頼者というのは個人の飛び込みのす

タイトル、要するに何の紹介もなくとにかく電話をかけてきてその法律事務所に行つて依頼をするというパターンだと思われているんじゃないかと思うんですけども、実は普通は今少なくとも地方の現状はそうじゃないんですね。どちらかというと二番目に書かせて頂いた紹介のパターンが多いですね。誰かから紹介を受けてその個人が来ると。それは顧問先からの紹介であることもあれば、プライベートの知り合いからの紹介であることもあれば、知り合いの司法書士や税理士の先生からの紹介であることもあれば、知り合いの弁護士からの紹介のこともあるわけですね。特に地方にいますと、東京の弁護士からでもこの地方でこの人が困っているで何か助けてやってくれないかという話で紹介があることもあります。そういう紹介という形でいらっしゃる方が非常に多いですね。飛び込みでいきなりつていうとやはりそれなりのリスクがあつて、その見極めという問題であるとも思うんですけども、あんまり飛び込みを歓迎している法律事務所というのは少ないと思います。そういう意味で紹介されて事件をつけるという形の方がより安定的に、またより安心して仕事をつけられるというところもありますので、飛び込みよりも紹介を中心にしているところが少なくとも地方では多いと思います。東京とかだとそういうこともないんでしょうけれども、飛び込みを中心広告を出しているようなところもあると思いますが、地方だとそういうことは少ないと思います。

また弁護士会とかで有料法律相談というのがありまして、例えば三重県だと月曜日から金曜日一時から四時まで、三分五、円で相談を聞いている。そしてその担当というのは名簿に登録しておいた弁護士会の会員の中から割り振られるわけなんですけれども、その法律相談をつけた中でこの人は法律相談で帰つてもらうだけじゃなくて、ちゃんと弁護士がついてこの事件を担当しないと解決しないと思われることに關しては、弁護士依頼した方がいいですよという話をして、私でもやりますけれども他の弁護士でもかまわないけれども、とにかくこの事件あなただけでは解決難しいですよという話をして、ちゃんと弁護士事務所を訪ねて依頼した方がいいですよという話をする

こともありませし、もちろん自分で誰かを紹介するよりも、はっきり言えば誰かに紹介できないような事件、紹介するというのは普通紹介してある程度その事務所にもメリットがあると思うから紹介できるわけでして、そうじゃない事件というのは結構あるんですね。そういうのは人に押しつけるわけにはいかないですから自分で引き取って事件としてうけて担当させていただくということとは結構あります。また、迅速な対応が必要な事件についてもすぐに受任して担当させていただくことになります。そういう意味では法律相談をきっかけに受任することというのはかなり多くあります。

(2) 企業

企業ということなんですけれども、企業で弁護士を特に必要としているところというのはどこかというところ、債権回収の関係や担保をとったりする関係で金融機関ってというのがやはり一番大きいと思うんです。次に多いのは損保会社かなと思います。損保会社というのはやはり必ず何かお金の請求、損害の請求の話が絡んできますから、損害額の確定というのは結局法律家の仕事ですので、そこで損保会社の関係で弁護士がつくことは多くあると思います。また建設会社、建設会社がなんで弁護士に依頼することが多いかというところ商品の単価が高いんですよ。商品の単価が高いっていうことはトラブルの金額も大きいということなんです。それは今までの地方の実情からいうところある程度請求金額が大きくないと弁護士の仕事としての俎上にのってこないということがどうしてもありますから、そういう意味では建設会社というのは今までもそういう形で弁護士を頼んできたところでありませ。また他方では、金額が大きいかからこその意味若干の金額を払って弁護士いれずに示談してきているようなところもあつて、それゆえに建設会社に何かクレームをつければいくらもお金が出るっていうような認識を持っているあんまり良くない人たちがいるんですね。だからそういう意味で狙われやすい会社でもあるわけなんです。だから弁護士との関係というのは密にしようとして

いる会社は結構多くあります。他方ではやくざとの関係を密にしてそれで問題の解決を図ろうと考えている会社の中にはあるかと思ひます。しかし、今後の方向としては私は弁護士を頼む方向にむしる動いていくんじゃないかと思ひます。昔はそういう事件屋さんみたいな人に解決をお願いするということが多々あつたと思ひますけれども、なかなか今後会社の経営として逆に食い物にされることもあるわけですので、そういうリスクとかを考えていくと今後は弁護士に頼むという方向になっていくんじゃないかと思ひます。やはりその他いろんな物を売ったりする会社だとその物に関するトラブルというのができてきますのでそういう会社からの依頼というのは結構あります。また会社だと従業員がいらつしやるので労働関係の問題ですとか、そういうものも依頼がくると思ひます。

(3) 裁判所

次が私はすごく大事だと思ひますけれども、正確には違ひますが裁判所っていうのは弁護士の依頼者でもあるんですね。国選事件は最近はやつと違ひてきていますけれども、管財事件とか特別代理人だとか裁判所が弁護士を何らかの仕事に選任することというのは多くあるんです。そしてその管財事件でもそうですし特別代理人でもそうです、それは報酬と絡む仕事でもあるわけなんです。そういうところに選んでもらうには、やはり裁判所との間での信頼関係っていうのが大事になってくるわけなんです。決して裁判官の言うことを良く聞く弁護士が裁判所の信頼が厚いわけじゃなくて、きちんと仕事をしてですね、言うべき事はいつて、また、きちんと書面の提出期限はきつちり守るとかですね、提出しなければいけない書類はきつちり提出するとかですね。だからまず第一歩はそういうところからですね、そういうところかなりきつちりとやつた上で、かつ事件に関してもあまりにも不相当と思われ主張をしないとかですね、あくまでもこの事件の解決にとって何が適切か、依頼者にとって何が一番依頼者の利益を最大にするかというようなことも含めて、その人の人となりにも関わってくるんでしようけれども、あまりに非常

識なことをしない人っていうのが、いわゆる普通の人であることというのが弁護士の中でもすごく大事になってきますし、それがまた裁判所の信頼を得ることもつながってきますのでそういう意味でも裁判所との信頼をきっちり築きあげてそこで裁判所からも仕事も頼まれやすいようにするというのは弁護士としても今後の弁護士活動を続けていくうえでも、すごく大事なことじゃないかなと思います。

事件の筋や、依頼者の筋、どういう依頼者の事件をうけてどういう仕事をしているのかというのは裁判所はすぐ分かりますので、基本的に裁判所に仕事をもち込んでいくわけですから、例えばこの弁護士はかなり困っている人を助ける仕事を多くしているとか、この人はやくざの代理人ばかりしているとか、そういうのは裁判所から見たらすぐ分かるわけですのでそういうことも踏まえて裁判所はこの人に仕事を任せるかどうかというのを考えてくるわけですから、決して裁判所から仕事を獲得目的で困っている人を助ける仕事をしるというわけではないですけれども、その人の人となりというのは常に見られているんだっていうことは意識して行動した方がいいと思います。それは決して裁判所で弁護士としての活動だけじゃなくてですけれども、地方で生きていく以上はですね、例えば高級車をとつかえひつかえ乗っているとかですね、乱暴な運転をいつもしているとかですね、例えばどっかでエロ本を立ち読みしているとかですね、そういう些細なことでもその人の評判ということにもすごく影響してくるわけなんです。それからそういう日々の行いをきちんとするということも弁護士として仕事を得ていくうえではすごく大事になってくることだと思つんですよ。裁判所でもタバコのポイ捨てをするような弁護士がいればですね、やっぱりそういう細かなマナーや人となりというところも弁護士の評価に繋がってくるのだっていうのは気をつけてなければならぬと思つてます。決して裁判に勝つから偉い弁護士だというようなことではなくてですね、人から信頼される法律家になるっていうことがですね、仕事の面でもお客さんとの関係の面でもすごく大事だと私は思っています。どういう弁

護士になるかというのは、その人自身の自由ですけれども、私は裁判所との信頼関係も築いた上で、また地域でもある程度この人なら大丈夫だと思われるような存在になってくることについてというのは、すごく大事なことじゃないかと思っています。

(4) 司法支援センター（法テラス）

これは去年一月に出来た司法支援センターですけれども、ここは国選を担当することになって、また法律扶助も法律扶助協会から引き継いで担当することになって、システム的には整って来つつあります。あえて言えば今まで国選だいたい一件八万円〜九万円くらいの報酬があったんですけれども、司法支援センターになってからだいたい七万円くらいになってですね、ちょっと司法支援センターの基準も厳しい基準なんですけれども、しかも司法支援センターに対して国選が終わって判決が出た後報告書を出さないとさらに三万とか四万とかそういう金額しか報酬として払わないというような仕組みになりました、我々弁護士としてはどうか、と思うようなところもない訳じゃないですけれども、制度としてはこれからは司法支援センターから国選弁護をつけてまた法律扶助も司法支援センターを通じて進めていきますので、今後ともスタッフ弁護士も含めてこういった公的な活動を支えていくということ、特に今まで弁護士が拾えてこなかった事件も含めて対応していくというのは、すごく意義があることだと思います。いずれにしろ法律扶助ないし国選事件の関係では司法支援センターからの依頼を受けることになりますので司法支援センターとの関係も大事にしていかなければいけないということになります。

(5) 行政機関

これはもちろん昨日お話したような委員会を委員をお願いするとかですね、行政機関の顧問としての相談とかいうようなこともありますけれども、例えば住民訴訟をおこされた時にその行政機関側の被告側代理人としてつくような

こともあります。この場合には行政機関が依頼者になって弁護士活動をするということになります。

(6) 団体

また団体ということで、各種NPO、ボランティア団体、経営者団体と書かせていただきましたけれども、これはお客さんというのはいろんなところからくるわけですし、また弁護士も弁護士としての仕事だけをしているわけではなく、いろんなプライベートな活動があるわけですね。そのプライベートな活動を通じてですね、仕事ができることも多くあるわけですね。

3 留意点

(1) 弁護士倫理

留意点ということなんですが、弁護士倫理というところが、まず第一に弁護士としての仕事をしていく上で大事なことだろうと思います。特に地方で弁護士をしていて、特にその地方で育った人だとあいつ知ってるということが、そこら中にあるわけなんです。ちょっと知ってるからこれ受けない方がいいんじゃないかと、若しくは利害が何か関係しちゃうんじゃないかと、そういうことはよくあるので、ちょっと聞いたことがある名字だなと思ったらある程度詳しく話を聞いてチェックしてみた方がいいと思います。うけてから利害相反が分かって辞任してというふうなことになる結構面倒くさいんですよ。その後の問題にもなりますので、なるべくは受任する段階で利害関係や利害相反がないかどうかチェックしなきゃいけないと思います。これで特に見落としがちなのが、いろんなところの有料法律相談とか無料法律相談とかに頼まれていくことがあるわけなんですけれども、そういうところで、ほとんど匿名に近いような状態で相談をうけるようなこともある訳なんです。それでこちらの記録には何も名前とかも

残らないし、顔も何十人も会つてゐるわけなので、その人の顔も分らないというような時に、ある日突然事件をうけて受任通知を送つたら、あなたはこの事件について私がどこで相談した弁護士だみたいなことを言われることつていうのがあるんですね。それはどれだけ気をつけとつてもいゝんなところの法律相談に行つて、ちよつと匿名で話しを聞いたことの相手方まではその事件の相手方がどうかつて分からないので、もちろん事件の内容があまりにも特殊でこの事件はあの人に違いないということであれば思い出すんでしょうけども、それでもない普通の離婚だとか相続だとかつていう話になると、なかなか相手方として覚えてないというようなこともありすので、そういうところも含めて注意していかなければいけないと思います。もちろん利害相反があることや自分が以前に相談をうけていたことがわかり、辞任が相当であれば、速やかに他の弁護士を紹介して辞任するなど対応とらないと、また懲戒請求、弁護士会では弁護士会が自治組織なので弁護士会の中で懲戒制度がありますからそういう懲戒申し立てを行われることになつてきますので、その辺は速やかに対応することが必要になつてきます。

(2) 弁護士業務上のマナー

弁護士業務上のマナーということを書かせて頂きましたけれども、やっぱり文書を出すとか期限を守るとかつていうのはみんなプロとして仕事をしているわけですからそこはきちつと守つていかなければいけないと自分では思つてます。ただ、そうじゃない弁護士も中にはいらつしやるんですね。だからそういう人がいる時に裁判所にどういふ働きかけをしていくかということも大事になつてくると思つんですね。例えば、原告と被告側でいえば請求をつける被告側に関しては、なるべくその事件が長いことかかつて、うやむやになつてしまえばいいやつていうような、当事者としてはそういう気持ちでいることもあると思つんですけども、例えばそれをそのまま弁護士として訴訟遅延をすゝめるような方向で訴訟をうけて、今回は書類の準備間に合いませんでしたから次回出しますつていつて、次回また一ヶ

月先とかに期限を決めてですね、そういう引き延ばしを手伝うようなやり方をやってしまうとかな、そういうこととは私は弁護士としては望ましくないんじゃないかと思うし、例えばそれが依頼者の希望であったとしてもですね、例えば原告側がある一定の期間までにお金が入らなかつたということによつて結局倒産しちゃつて訴訟は取下げになつちやうとかですね、そういう風なことを待つてゐる被告もいわけじゃないんですね。そういうのを被告代理人として、その被告の言つとおりには訴訟をなるべく遅延してその原告が倒産するのを待つてゐるというようなことを助けていいのだからかというのですね、そのときの事情、問題によつても違ふんだと思ひますけれども、それはよく考える必要があると思ひますね。依頼者の利益を最大にするというのはもちろん最大ミッションなんですけれども、その中で弁護士としていつていう限定がやつぱりつくと思ふんですね。事件屋としてではないです、そこは法律家として適切な訴訟の運営を圖つていくように努めなければならぬと私は思つています。

(3) 責任感

(3・1) プロとしての自覚

責任感のところなんですけれども、やつぱりプロであるからにはその担当してゐる事件についての法律的な知識についていのはちゃんと前提にした上でですね、やつていかなきゃいけないっていうのがあると思ふんですけれど、やつぱり法律がバンバンバンバンかわつてきてますので、それをちゃんとアップデートしてつていのは、プロだから当然でしよつて言われるのはそんなんですけれども、なかなか日々の通常の仕事に追われるなかで改正された法律を適宜追いかけて、しかもいきなりやつてくる事件に対応して、こなしていくというのはそれなりに大変なことなんです。ただ私はこれはきつちりやつていかなければいけないことだと自戒を込めて思つてます。

(3・2) 慣れ

また、慣れって書かして頂きましたけれども、このタイプの事件はこういう形でこうやってこうやるとけばいいやうというような形にどついてもそういうことになりがちなところがあると思っんですね。ただ問題を抱えていらっしやるお客さんというのは、それぞれみなさん個別に事情があつて、そしてまたその事情によつては、法律の中のある要件、別の要件に引っかけつてしまふということもあるわけなんです。そういうところをきつちり毎回毎回チェックした上で仕事をやっていくというのはですね、それなりに大変なことだしコストも時間もかかることなんです。それをきつちりやっていくのは私は大事だと思つています。

(4) 縁故

(4・1) 親類縁者

(4・2) 同級生

縁故つていうことなんですけれども、親戚や同級生から仕事を頼まれることもあると思っんです。そういう時にはまさに依頼者との関係というのが弁護士と依頼者との関係以外の関係がそもそもあるわけなので、それをどう捉えていくかつていうのがあるんですね。例えばその世話になつたおじさんから何か頼まれて、その弁護士として仕事をするとする時には、おじさんと甥つていう関係があるわけなんです。それを壊さないように、弁護士としてもちろんと仕事をしていくというのはいちよつと難しい要素つていうのはでてるんです。弁護士としてはどうしても依頼者に対しては、これは法律的には難しいことだからこれはこういう主張はできないとか、こういう考え方は結局問題の解決に至らないというようなことをいうこともありますし、多分中には強く言わなければいけないこともあるわけなんですけれども、そういうことを親類や同級生やとかいうことで若しくは昔世話になつた人やとい

うことになってくるとなかなか言い出しにくいところっていうのはあると思うんですね。私はこういう場合むしろ他の弁護士を紹介してしまう方がその人との関係を特に大事にするのであれば、弁護士やっていけば人数が限られていきますので、どの人がいい仕事をやってくれる弁護士か、どの人がこの人とちゃんと上手くやっていける弁護士かというの大体想像がつかますので、そういうちゃんと上手くやっていけそうな弁護士を紹介してその人にお願ひするということが私は最終的にその人との関係を大事にする意味ではいいんじゃないかと思ひます。場合によっては聞きたくもないその人のプライベートな話を聞かされることにもなつてきますので、離婚なんか特にそうですね、離婚だと夫婦の間の関係のことを詳しく聞かないかんのに同級生のそういう話しは聞きたくないよっていうのはやっぱりあると思うんですね。そういう事件はその人を全く知らないただよく仕事をやってくれる他の弁護士を紹介して担当してもらつう方が私はすつきりしていいと思つてます。

(4・3) 地域の特性

地域の特性、これ昨日もちよつと話しましたけれども、地域地域によつてなんというか県民性というものはあるんですね。昨日三重県人は大人気ない人が多いと思つたという話をしましたけれども、大人気なさ度つていうのは県の地域によつてもかなり違つたんですね。三重県大きく分けると北勢、中勢つていう桑名から津ぐらいまでの地域とですね、名張・伊賀上野つていう伊賀の地域とですね、伊勢志摩つていう地域と、あと東紀州という和歌山に接している地域があるんですね。それぞれ気性が荒いとかおとなしいとか人間関係が複雑だとか、いろいろ地域によつて特性があるんですね。そういう特性によつては問題が非常にこじれちゃうこともあるわけなんです、それは法律問題とは別にこじれちゃうことがありますので、そういうことも踏まえてよく気をつけて取り組まなければいけない。この地方の人たちはこういう問題になるとちよつと解決がつかない、例えば城のある古い町の境界問題はこじれると大

変だとかですね、そういう問題も地域地域によってはでてくることもあり得るとは思います。それはご自身育った環境や育った地域によって把握されていることだろうと思いますので、それはまた各自考えて頂ければと思います。

(5) 報酬

(5・1) お金をもらうことの大変さ

次に報酬というところで、実はこれはすごく難しいんですよ。昨日も話しましたが、在野法曹というのは二つの意味があつて、一つは権力者とも闘いますよと、どんな強大な権力に対しても闘っていきますよという意味ですが、もう一つは誰も給料くれないよというところがあるわけなんです。誰も給料くれないとなれば自分で稼がなければならぬんですよ。弁護士になろうと考えていらっしゃる方はやっぱり社会正義のためにというようなことや、困っている人のためにという気持ちが多くおありになるんだと思うんですけど、でもそれだけ続けるわけにはいかないんですよ。困っている人のことをよく聞いてその人のために最大限のことをしてあげて、そして報酬はいりませんというようなことを続けるわけにはいかないんですよ。ですからそれはもちろんそういうことを仕事の一部として続けていくのは大事なことだと思ふんですけども、ちゃんとお金をもらう仕事もした上ででないとなかなかそもそも弱い人を助けてあげるといふ仕事自体続けられないんですよ。そういうことを続けていくためには、お金を稼ぐ仕事もしていかなければいけないということなんです。サステイナブルというのが最近キーワードになつてきていますけれども、何か自分がいいと思うことを持続的にしていくためには、そのもとなることをいかなきゃいけないっていうのが、どうしてもあるわけなんです。そこは自分でよくバランスを考えていかないとけないんですよ。

また、すごく悩まれて法律事務所にいらっしゃる方というのは、弁護士のアクセスが悪いことも原因だと思ふんで

すけれども、既にいるんな所に相談に行かれてるんですよ。いろんな所に相談に行かれてる中で弁護士が初めて相談してお金をとる人なんですよ。だから彼らにとっては今まで相談した人との延長で弁護士の所に来るわけなので、弁護士に相談してお金をとられるっていうのが、なんで私がこんな困った目にあってあの人のせいですごく困った事情にあるのに、なんで困った私の相談であなたはお金をとるんだっていう意識でいらっしやる方が結構いるんですね。だからその人に相談料すいませんけど三 分五、 円頂きますっていうのはなかなか難しいんですよ。相談料の段階でもそういうその意識的な壁が実はあるんですよ。弁護士っていうのは困っている人を助ける人でしょっていうのが何のドラマの影響かわかりませんがありませんね。我々の意識としてはそういうところはバックグラウンドにあるんですけれども、職業としての弁護士っていうのはプロとしての価値を提供してプロとしてお金をもらうというところで成り立っているわけなので、そこを理解してもらおうということは実は特に地方ではすごく難しいことがあるんですね。そういう依頼者のメンタリティーの中でそういう依頼者から納得してお金を払ってもらうのは難しいですね。

そしてまた他方では、例えば困っている人がその相手方になっている人から「弁護士なんか頼んだら何十万も何百万もかかるんだから、お前なんかそんなもん頼めるか」みたいなことを言われることも逆にあるわけなんですよね。それでもうそういうことが全く不安で不安で法律事務所を訪ねることもできない、法律相談に行くこともできないという人も他方ではあるんですよ。だからそういう人たちに対して職業としてやっているのだからあなたに対して何か今後たかっていくようなことがあるわけじゃないんですよ、報酬としても、とんでもない金額の話をするわけじゃないんですよというとききちんと説明しないとわかってもらえないことがあるんですよ。弁護士というのは事件にたかってお金をとる人だというような理解している人も他方ではあるんですね。だから弁護士はタダで仕事をしてくれる

人だと思つ意識の人と、弁護士はとにかく困つた人にたかつてお金をとる人だと思つてると、もちろん普通の人もいるわけなんですけれども、そういう意識の人たちからきちんと適正なお金をもらつてきちんと仕事をするといいことがバランス感覚としてもすごく難しいですし、そういう説明をちゃんとして、ちゃんとわかつてもらつたということはずごく難しいことなんです。年をとればとるほど思い込みつていうのは強くなつてくる傾向がやっぱりあるんですよ。その中でそういう思い込みをしている人に対してそうじゃないんですよという話をしていくこと、その話し方については日々悩んでいるところです。

(5・2) 額をきめることの大変さ

額を決めることについていうところも実はすごく難しく、一応料金表みたいなものはありますし作つてはいるんですけども、事件によつては全然難しさというのは違つてくるんです。会社の破産の申立てでも財産がどこにあるかも分からない、誰かが持つていつちやつてどうなつてくるかも分からないところからスタートしなければいけない人と、もう会社しめるつもりで全部財産も何もかも処分して現金で従業員に最後の給料を払つて従業員を全部解雇した形になってます、ただ法的には破産手続きをとらないと会社としてなくなりから先生それだけやつてくれませんかと言つて来る人もいる訳なんです。それが同じ会社の破産として同じ料金であるかというところというわけにはいかないものですから、そこはやはりどれだけ大変かということも踏まえて考えていかなければならない。そしてまた、これも人によつてなんですけれども、この人からいくらかお金をとれるだろう、この人はいくらかお金を払うだろうというような観点から料金を決めだすとその事件に関してはそういうお金はできるのかもしれないけれども、そういうお金のとり方をする人だという評判というのはわりと広まりやすいものなんです。そういうことは逆にまた、そういう限界的な料金を請求された人はこれが本当に正しかったんだらうかという疑問を常に持ち続けて、時々

それを人に相談したりするわけなんですね。そうするとやっぱりそういう話というのがそれはちょっとおかしいんじゃないかということになって、また懲戒請求になってきたりとかですね、もちろん懲戒レベルの金額をとってればそれですけれども、そうじゃなかったとしてもそういうことで苦情を言われるっていうようなことは説明が足らなかったか、若しくは本当にちよつとかなり高めの料金を頂いてたかとかそういうところになってくるかと思ひます。そこです、ね、結局は依頼者の依頼をうけて、依頼者から信頼されて相手方と対決していくのに、依頼者が疑っているような状態ではやっぱりちよつとたたかいつらいわけです、そういうところはきちんとはこれはこれだけかかりますよ、これはこれだけでいいですと、だからこういうことで進めましようというのは依頼者の方に事前に特にこういう可能性もありますけど、こうならなければこれでいいです、こうなったらこうしましようということも含めて予め説明して納得を得ておくことがすごく大事になってきます。

4 地方の弁護士の将来

地方の弁護士の将来ということで書かしてもらいましたけれども、これは要するに弁護士は仕入れと在庫がいらない商売ですので、結局は固定費商売なんですね。固定費って何があるかというと、事務所の賃料ですとか事務員さんの給料といったところになってきますよ、ね。それからまた弁護士会費もそんなに軽視できないですね。今私その弁護士会費として月五万円以上払ってますから、地方によっては事務所の家賃にも近づいてくるような数字だと思ひます。そういうその固定費というのがあるわけですから、固定費をどうやって日々の仕事の中で生み出しているか、ということがかなり大事になってくると思ひます。そしてその固定費を生み出すのにどういう仕事をすればいいか、どれだけの仕事をすればいいのか、っていうのを考えて、またどれだけの仕事ができるのか、っていうことを考えて仕事を

していかなければいけないですね。中でも自分ができる仕事、自分が稼げる金額というのが限られてくるわけですから、そうすると今度は固定費をどのラインに設定するかということが経営判断なら当然のことなんですけれども弁護士もそれを考えなければいけなくなってくる。そうすると今後の地方の弁護士の将来として考えられることの中で、(4-2)のミニマムコスト型っていうのがかなり増えてくるんじゃないかなっていう気がするんですね。ミニマムコスト型っていうのはどういう風にするのかというと、家の一部応接室か何かを弁護士事務所にしてしまう。そしてそこにコピー機をおいて、奥さんを事務員さんにして、全部自宅で、自宅の一室を使って仕事をする。そうするとまず家賃が要らない、事務員も奥さんだけなら給料も青色専従者になるとか、そういう形で普段たといえ収入がものすごく少ない状態になっても経営的に破綻するということとはほばないわけなんです。弁護士会費と通常の住宅ローンさえ払っていければ、若しくはもともと住んでいる家があれば、それこそ家賃の心配もなく弁護士の仕事をする事ができるわけです。こういう形のミニマムコスト型の法律事務所というのは今後かなり増えるんじゃないかなと思うんですね。今現在でも、例えば裁判官を三年やられて、もう退職しますということで弁護士になられる方、こういう形の法律事務所にされていることがあります。とにかくコストを下げて、何もリース機器も入れずに、何も事務所の家賃もかけずに、従業員も雇わずに仕事をするというようなこともできないわけじゃないし、今後はそういう形がかなり増えるんじゃないかなと思います。実際司法書士の先生とか土地家屋調査士の先生とかそういう形で仕事をされている方っていうのは結構あると思うんですよ。だから弁護士の仕事もそれに近い形になってくるというのは十分あるのかなと思います。またその場合、家を併用住宅にして経費にすれば、税金上のメリットもありますのでそういうことも含めてコストがかかる要素をできるだけ排除していくっていうのがミニマムコスト型ですね。

それからもちろん従来型(4-1)の弁護士事務所っていうのもあるでしょうし、実際普通に仕事をして普通に評

判よくて、今まで通りの仕事をしていくことができる事務所っていうのも当然あるだろうと思うんですね。そういう場合にはやはり従来型の弁護士というのは地方ではかなりの数生き残っていくと思います。また集約型というのはいわゆるコスト共同型といいますか、例えば本を買おうにしても三人の事務所でもみんなで使えば1/3で済みますし、コピー機やFAXなんかも1/3で済みますし、家賃に関しては人数が増える分若干増えますけれども、それでも人数が多ければ多いほど一人当たりの金額というのは少なくなるわけですね。またどうしても弁護士の仕事って暇なときと忙しい時がでてくるわけなんですけれども、弁護士が二人や三人いれば暇なとき忙しい時というのはだんだんならされてくるわけなんです。そうすると自分が暇なら事務員さんも暇だっていうようなことが避けられるわけです、そうすると全体として、要するに電気をいっぱい使う昼間には電気料金が高くて、電気を使う人がいない夜には電気料金安いですね。それをなるべく使用量をならすようにしていくことが電力会社のコストを下げるための要素になりますけれども、それと同じように弁護士事務所も忙しい時と暇な時のコストの差っていうのがなるべくなくなるような経営を考えていけば、集約型(4-1)という形になってくるところはあると思います。

また、集約型を進めていくと会社型(4-3)というのになってくるところだと思います。十人も二十人もある程度弁護士を抱えて、社長がいて、会社の従業員のように弁護士を使うということがコストを考えていくと出てくる形かなと思うんですね。ただ、地方の場合、なぜこれが今までほとんどなかったかという点、一つには利害相反の問題と、一つは弁護士の数が限られていますので、何かの事件をつけたらこの人が何々に関係があった、この人は何々事件の相手方だった、この人の事件は前受けたことがあるとかというのが事務所内でポコポコ出てくると、なかなか気軽に事件を受けられなくなってくるんですね。だからあんまり事務所の弁護士の数を増やしてしまうとそういう利害相反で受けたい事件が受けられないということがおきてきますので、今までは会社型というのが地方の法律事務所にはほ

とどなかつたと思います。

次に支店型（４―４）ていうのを書かせて頂きましたけれども、これは会社組織がさらに膨らんでいくと支店をたくさんつていう話になってくるわけなんですよね。例えば東京の大きな事務所で弁護士業務に関して非常に効率的なシステムが何かを作りあげて、それをライセンスするような形で、若しくは支店を出すような形で地方に事務所をポコッと設けるといふようなことが、弁護士法人というスタイルができた以上、最終的にはやはり予定されている形だろうと思うんですね。そういう意味で東京のなになに法律事務所の三重支店ですとか松江支店ですとかいふ形の法律事務所というのはいりてくるだろうと思うんですね。それで中央のノウハウに従って、それを使って効率的に仕事をしたいこうという形、またそしてその全国に何店舗かある法律事務所ですよという信頼をブランドとして生かしていくというような形というのはいりてくるだろうと思うんですね。

またネットワーク型（４―５）というの、ある意味会社の本店支店というわけじゃないけれども、また既存の弁護士事務所も参加できるんだけれども、ある意味ノウハウや例えば書式なんかも統一したりというようなことを、ネットワークを組んで活用していこうという形の事務所形態というのがでてくるんじゃないかと思うんですね。例えばコストにしても、そこを共通にできれば安く済むっていうようなものはいくらでもあって、例えば事務所のシステムに関してもあるシステムをみんな使えば割安になることはいくらでもありますので、そういうのを遠隔地で共有していこうというのが今後考えられるんじゃないかと思えます。またそういうことによつてネットワークの弁護士事務所だということ、一般的な信頼ですかね、例えばチェーン店のラーメン屋とその他の地方のラーメン屋とですね、それぞれ魅力があると思うんですけれども、チェーン店のラーメン屋であれば東京で食べるラーメンの味と三重県で食べるラーメンの味は変わらないというようなことはあるわけなんで、そういう信頼感というのは他方であると思うんですね。

もちろんその地方独自の、この地方のこういうラーメンがあるとか松江には蕎麦があるとか、そういう地方独自の要素が良ければそれは地方の独自の事務所にいけばいいわけで、そうじゃない時にそういうネットワーク型の組織というのは非常に魅力があることもあるかなと思います。また転勤族の方とか今この問題をあなたにお願いしたいんだけど、転動してからちよと別の人をお願いしたいっていうようなことになると、ネットワーク型や会社・支店型ということになってくるとそういう人の依頼も受けやすくなってくる。そういうことを考えてると、ネットワーク型、会社型、支店型というのは今後十分その方向で登場してくる、かつ勢力をのばす可能性がある形かなと思います。

次に一般会社員型（４―６）というのを書かして頂きましたけれど、これはどういうことかって言うと、弁護士就職難だ就職難だって言ってますけれども、別に弁護士として事務所に就職するのが就職難だけで、例えば弁護士としての資格が認められるだけの法的知識がある人ですということを前提に普通の会社に就職するっていうのは今後かなり出てくる形じゃないかなと思います。もちろん今も相当増えていると思いますけれども、会社へ入って法務部なり文書部なりそういう法律に関わるセクションに入って弁護士として裁判所に立つわけじゃないけれども法律知識を活かした仕事をしていくというのは今後相当数あるんじゃないかと思うんですね。もちろんこれも経済的な兼ね合いの問題もあると思うんですね、よく「いそ弁」の初任給はいくらだっという話を巷でよく言われている数字があると思うんですけども、その数字がどんどん下がってくれば、結局普通の会社でそういう知識がある人として専門職的な立場で雇ってもらった方が給料が高いっていう事態が出てくると思うんですね。そうするとそういう方向を選択するということは、安定的に給料がもらえるという意味でも十分魅力ある選択になってくるだろうと思いますね。そういう意味で一般会社員型の弁護士というのがでてくると思います。

次に他資格併業型、要するに弁護士になりやすくなつたなりやすくなつたと言われると、既に他の資格を持つてらっしゃる方も弁護士の資格をとられることが多くなるでしょうし、また弁護士の資格をとつた上でさらに他の資格もとるといふような方もどんどんでてくるだろうと思えます。例えば税理士といふしよに弁護士の仕事を持つていけば会社の仕事をみる時でも非常に効果的にみることができますし、いろんな面でアドバイスをだすこともできますし、また司法書士と弁護士をいっしょにやつていけば自分のやつた事件の手続きなんかも自分ですくによつてしまひますし、そういういろんな他資格併業型つていうのがどんどんできて、それだけのその魅力をアピールしていこうということが各弁護士の営業努力としても重要になつてくるんじゃないかと思ひます。

よつするに、最終一般会社員型といふところまで考えていけば、弁護士として法律的知識があることが負担になるわけではないのでね、知識は重さもなし頭のの中に入れておけばいいだけです。それをもちつてそれを仕事に活かして頑張るいろんな道がありますよ。もちろん景気が良かるうが悪かるうが、弁護士としての求人が多かるうが少なかるうが、ちよつと一緒に働きたくないですね、あなたとは、つていうことはあるかもしれませんが、つていつた個人的な問題はありうるとしても、一般論としては、今後の弁護士の将来は決して暗いものじゃないと私は思ひますし、むしろ業務の範囲が拡大していろんなところに弁護士ができて、いろんなところで法律的に正しい解釈が必要とされる時代がくるんじゃないかと思ひます。

ちよつと話がそれますが、私の個人的な話をちよつとさせて頂くと、私の普段の仕事のパターンなんですけど、今だいたい朝五時には起きてます。それで七時半くらいまで仕事をしてます。そして朝ご飯食べて事務所に行つて事務所で九時からだいたい五時半くらいまでやつてます。昼飯休憩はとつてません。昼飯は弁当持つてくるなりカップラーメンを食べるなりしてます。とにかく残業しないといふことをポリシーとして五時半なり六時くらいには事

務所を出て七時までには家に帰るといふようにしています。そして家族でご飯を食べ、子供と遊び、子供を風呂に入れて子供と一緒に一時くらいには寝てしまふ、というような生活パターンを送っています。

ただそれだと事務所にいる間っていうのはどうしても電話がかかってきたり裁判所に行かなきゃいけないなったりその他にも出かけなきゃ行けない予定が入っていたりするのでなかなか文書が作れないので、その分朝起きて文書を作って仕事をまわしていく、仕事が円滑にまわっていくようにしています。ですから人それぞれ朝型夜型のパターンあると思いますけれども、朝型にすれば子供との時間も割と長くとれますし家庭的にも問題少なく進めることができますので、私はわりと気に入ってます。ある意味そういう朝型の地方の弁護士の姿というはひとつのスタンダードとしてあるのかなと思います。他方で私が東京にいた時は事務所に行くのは朝一時くらいなんですけど、事務所から出るのが深夜二時くらいとかなんですよね。そういうサイクルでまわってたので、家庭的には私は今の方がハッピーですね。地方の弁護士だからそうってわけではないですけども一つのスタイルとして私は今こういう選択をしています。人それぞれ仕事に対しても家庭に対してもいろんな考え方があるので今日の話はある田舎弁護士の一人の考え方ということで捉えてもらえればと思いますが。また質問等あればこの後ゆっくり話させていただければと思います。以上です。

質疑応答

(院生…西村) …一番の仕事の内容という項目の中に順番でふつてあるのは優先順位と関係していますか。

(飯田) …全然関係なくて思いつきのままに。

(院生…西村) …この中で優先度が高いものは何でしょうか。

(飯田) …優先度が高いのは急がなきゃいけないという意味では、刑事事件は普通に一カ月くらいのサイクルでみていますし、交通事故も結局は話し合いでそこから訴訟で解決していきます。時間的に急がないといけないのはやっぱり破産ですかね。生活かかっているわけですので、明日のご飯がない状態でも支払を続けなければ、やくざっぽい催促がくるわけですよ。だからそこで受任通知をすぐ送って、とにかく請求がこさせないようにすることは急がなきゃいけないですね。

(院生・西村) …多く仕事がくるっていうのはどんな問題ですか。

(飯田) …数でいえば、やっぱり破産・個人再生・債務整理と交通事故が多いですね。あと離婚も多いですね。昨日も話しましたけれども、何か専門を作ってそれだけで頑張ってるっていうのは、これ見てもらってもわかるように地方ではほとんど不可能なんです。何かが専門かどうかということよりも、私は専門以外やりませんって言うたら、やっぱりちょっと難しくなると思うんですね。離婚の事件専門家ですって言うても、離婚ってなると必ず相手がいるわけですから、その中で奥さん側を全部私を受けますみたいなことはできないわけです、そうするとどうしてもいろんな事件をバリエーションを組み合わせて受任していくしかないですね。実際相談に来る人はいろんな相談の方がいらっしやるので、私はそれやりませんって断ったらちょっと事務所としてはじまらなところがありますね。結局事件はお客さん次第なんです。私が何やりたいって言ったって、だからあなた離婚しなさいっていうわけにはいかないですから、離婚の人が来れば離婚の話をするし、離婚したくない人が来れば離婚したくない話をするし、相続の話が来れば相続の話ですね。

(院生・鎌田) …仕事の内容のこともう一点なんですけれども、地方は高齢化も進んでいって成年後見も増えているって言うておられたんですが、身寄りのない人の場合の成年後見を受任するきっかけというのはどういふものですか。

か。

(飯田) …市町村長が後見開始の申立てをして裁判所が選任するわけなんですけれども、その時に弁護士会に誰を推薦しますかというのを問い合わせ、弁護士会が推薦人名簿みたいのを予め作っておいて、その順番にこの人どうですかという話を予め弁護士会からその弁護士に聞いて、いいですよってことであれば、それを裁判所に伝えて裁判所から選任されるというのが流れです。

(院生・鎌田) …まず市役所がそういう後見人候補の方がいるとこの把握しているのですか。

(飯田) いやしてないです。一切してないです。市役所は一切把握してなくてですね、ただ申立てをするんです。後見開始の申立てですね。後見人選任の申立てじゃなく後見開始の申立てなので後見を開始すべきかどうかは後見を開始すべき事情があるかどうかだけで判断されますので、それは申立ての段階で後見人候補がいるかどうか考えなくていいんですよ。申し立てられた裁判所が後見人をつけるべきだと判断すると、その時点で初めて後見人として誰か推薦してくださいというのを弁護士会の方へ言って、弁護士会がこういう候補の話が来てますけれども受けられますかという話を弁護士の方について、名簿の順番にですね、たまたま何か利害関係があつてうけられないことだってありますので、その人が特に問題なくてOKですよってOKをだすと、弁護士会がそれをさらに裁判所に伝えてさらに裁判所でその人に決めるっていうような、ちょっと複雑な流れになります。

(院生・岩田) …依頼者っていうか誰の弁護士として働くかっていう話なんですけれども、社会的に強い人とか社会的にややこしい人、さっきの話ですけれどもやくざっていういましたか、損保会社、金融機関、タレント、医者とか教員それとは反対側、立場がちよっと違つていうよく強い方につくとあの人は…なんて話を聞くことがあるんですが、そういう意味でどんな風に考えて、どちらも弁護士っていうのは法律家って必要だと思ふんですがどんな風に考えて

いけばいいんでしょうか。

(飯田) …要するに、来たお客さんの属性がどうかというのは、自分として特に何かコントロールできるわけじゃないんですよね。困っている人が来ることもあれば、困っている人との関係が問題でやってくる人もいるわけですよ。あなたは困っている人を相手にしている立場だから受けないというような弁護士はいないと思うんですよ。何か悪いことに手を貸すというのは当然駄目ですけども、そうじゃなくて弁護士がやる以上は当然に法律上認められた以上の請求っていうのはどちらかもあるべきじゃないし、またかつ当然法律上認められることについては依頼者を説得しなくても適性額を払う方向で調整することもあるし、というようなことをする仕事なんです。だからお前がどっちの味方だ的なことじゃないんですよ。明らかに、はつきり言えるのは弁護士というのは、その事件という漠然としたものを法律の手続きにのせる仕事なわけなんです。それは決して誰かが強いからその人の強い虎の威を借りて何かをやるということではなくて、漠然とした事件を法律という粗上にのせるとどういふ結果がでるかというのを、依頼者にも説明し相手方にも主張して、そこで妥当な解決というのを探っていくのが仕事なわけなので、決して誰かをいじめるとかいうことではないし、誰かから誰かを守るといふのは理念的にはあるとしても、仕事としてやっつてることというのは結局は法律家として見て、それがまともな解決なのか、法律からそれる解決なのかっていうところですね。結局事件を法律に沿って解決していくっていうことだと思えます。

(院生・岩田) …そうすると病院なんかの医療過誤の場合は、いわゆる患者側につくとずっと患者側、医者側につくとずっと病院側、今の形で院内だけでいくとどちらもあり得るんじゃないかと。

(飯田) …どちらもあり得ます。ただ病院には通常自分のところの顧問がおりますので、そこに相談し続けますよね。そういう意味ではあまりぶれがないですよ。ただ請求する側の弁護士は別に病院側についてもかまわないんです。

れども、あまり請求する側の人に病院側が頼むことっていうのはないので、だからそういう意味では固定化してくることはありますけれども。例えば普段請求する側で仕事をしている弁護士が病院側からこれは医療過誤じゃないと思ふんですっていうような相談を受けてね、依頼を決して受けない、私は病院側は絶対受けないっていう立場をとるかっというと思はずしもそうじゃないと思ふんですよ。

(院生：岩田) …そんな難しく考えなくていいということか。

(飯田) …なんか理念闘争みたいなものを法律の世界に持ち込んでいた時代というのは多分もうかなり前に終わっちゃってるんじゃないかと思ふんですよ。もちろんそういう人は今でもいますけれども、そういう問題じゃないだろうと私は思ふんですよ。法律家として適切な解決を探していく、そこであまり法律から外れるような主張は依頼者にもさせない、そして相手方の主張が法律から外れているところがあればその法律の方に戻す、そういうことをやりながら、なんとかお互いに納得できるところを探っていくということになりますので。相手方がごちゃごちゃ言い続けたらそれは裁判所に見て頂いてこれはこういう結論になると思ひますよという話をして、判決を書いてもらうことになりますけれども。結局弁護士としてすることというのは、この問題についてどこかどういふ線をひくとしたらそれは法律家としてどこに線をひくのか、裁判官はどこに線を引くだろうということを見極めて、それに向けて活動していくわけですよ。もちろん新たな判例をつくるとか何か新しい主張が認められるということに関してはクリエイティブな面をもって裁判官を説得するといふ、こういう方向に結論をだしてもいいはずだといふ説得するといふのは必要と思ひますけれども、それでもあくまで法律の枠内の話で、専門家としての法律解釈、自分が適切と考える法律解釈を主張していくということなんです。実際本当に医療過誤なのかどうなのか、確かにニュースで何々で医療過誤で誰々を訴えたときと、そりゃあ裁判所認めてやってくれよといふ意識は生まれますよ。ただ本当にそれ医療過誤なのか、

本当に過失があったのか、本当に裁判所はそれ過失があったのかというところを病院側の立場にたって考えることというのは、決してブルジョワジーの立場にたってプロレタリアートを何とかするというわけではなくて、法律を解釈していったら今回起こった事件というのは誰にどこまでの責任があつて、誰がどこまで予見できて誰に過失があるのかという話ですから、それは決して階級闘争の話じゃないと思うんですよ、私は。だからそれはどっちの立場であろうと例えば請求する側としては、これはあなたがしたことはこういうことをしてこうやってたら当然これを知つたらないかんし当然これをチエックせなかんしそうしなかつたのは問題だつていうことを言うし、病院側はこういうこともあつたしこういうこともあつたし当時の医療知識ではこういうことは全然予測できなかったんですよ。だからこの人には過失は認められないんですよ、損害賠償責任自体無いんですよつていう話をすることつてというのは、どちらも等価値の問題だと思つんですよ。私の考えですけれども、そうじゃない人ももちろんいると思つんですよ。でも私はそう思います。

(院生・樋口) … 仕事内容で破産関係がすごく出てるんですけども、僕はもとと理系で最初は知財と環境法をとろうかと思つてたんですけども、例えば破産法とか労働法とかつていうのをとつた方がいいんですか。

(飯田) … 地方で法律事務所をやつて普通に暮らしていくのであれば、幅広い知識は必ず必要で、今は両訴訟法選択ですけれども、私の頃は片方でよかつたので、しかも私は検察官になろうと思つたので刑訴、刑事政策選択、刑事政策つて今あります？ないですよ。刑事訴訟法と刑事政策つていう選択だつたんですけどもね。別に今労働事件も破産事件ももちろん民事訴訟もやつてますし、民事訴訟というのは大学の授業で受けただけだつたんですけども、司法試験の科目としては全然なかつたんですけども、別に困つてないですから、それは普通に仕事としてやつていく分には何も困らないです。要するに法律というのはばんばん変わるし、見れば分かるし、本を読めば説明が書いて

あるし、それで足りませよね。ただそれ以外のところっていうのが、やっぱりあると思うんですよね。法律家になつてもいいですよっていう試験においては。やっぱり問題を捉えて事件なら生の事実があつて、その生の事実から法律的な要件っていうのを抜き出して、それはどういう構成ができるかを考えて、かついろんな選択がありますから、それを依頼者にこつなつたらこつなるよ、こつなつたらこつなるよ、あなたはどうするんだという話も含めてして、そして依頼者ともよく話をしてそれでこういう解決の方向で頑張るつということになつて、ああなつたらこつしよう、こつなつたらああしようっていうことをその人の気持ちも考えながら説明しながらやつてです、そして最終相手方との話もしながら相手方はどういうことを考えてどういうことを言つてゐるのかということも含めて話をしながら一番いい問題の解決方法はなんだろうっていうのを探っていくわけです。そういうことはたとえ労働事件だろうと破産事件だろうと結局は同じところだと思つんですよね。よくリーガルマインド、リーガルマインドといわれることはあると思つんですけど、問題が何なのか、問題が生の実実があつてあそりゃかわいそうだねっていうのは誰でも言えると思つんですよ。そうしたらこついうことをして、こつしてこつすれば法律的にはこついうことになるよっていうのは法律家しか言えないんですよね。そこが試されているところでもあり、かつ今後の仕事の中で期待されているところでもあると私は思つんですよね。それは今、労働法を勉強しなければいけないかと、知財法しなければいけないかということとは、はずれて問題になつてくるんだと思つんですよね。私も司法試験で民訴も破産法もつてなかつたし、民訴は大学で受けたけども破産法は授業さえ受けなかつたんです。でも弁護士になつた途端にいわゆるパブルがはじめて破産関係の事件が山ほどきたので、一生懸命勉強して破産の事件処理していったら、何とかいろいろと破産に関して詳しくなつてきたというふうな、要するにどんな事件がその時自分にやつてくるかというものは全く予測できないので、その時その時勉強してやつていざるを得ないんですよ。ただそうはいいながら、人の話をよく聞

くとか人の話を正しく理解するとか人の話から大事なポイントを抜き出して、裁判官に分かるように、分かるような言葉に組み立て直すとかそういうところっていうのは変わらないと思うんですね。結局論述試験で聞かれていることってというのはそういう能力なんじゃないかなってというのは、偉そうに言えば思うんですよ。だからそこをなんとか今頑張るって身につけるっていうのは大事なんじゃないかなって思います。もちろんバックグラウンドとして知識が大事なことは前提なんですけど。

(藤田) …最近の世相の問題にも絡まるんですけども、例えば刑事事件なんかで加害者とされる側の弁護をやるうとする人権派弁護士、問題になる人間を社会に野放しにする手助けをしているとかですね、そういうマスコミからのレッテルなりそれと同時にそういう記事を見て国民がストレスを発散するという、そういうこともあるのかもしれないけど、そうした雲行きがしばしば目につくというか気になる。どこまで言っているのかあれなんですけど、朝日新聞の連載で人脈記でしたっけ。先週のところで弁護士の連載でしたけど、山口で少年事件だったんですけど、母親をバットで殴り殺したという、その付添人になった弁護士のちよつと知り合いで、その元少年が大阪で二人刺し殺して火をつけたということで、当時弁護というか付添人をやった弁護士は誰だということでマスコミの取材攻勢をうけて、今でも加害家族との関係が大変だったというような話を聞いて、改めて本当の意味での弁護士の活動、先程説明されましたけどどちらの場にもたつても法的な問題としてちゃんとうけとめて言うべきことは言う、主張すべきことは主張して最終的にはルールにのっとった解決を図っていく。その役割を担っているにも関わらず、ちよつとでも悪いやつがいたら社会的には叩きつぶすような措置の中で、それを阻止した人間としてしばしば弁護士が同じように叩かれるというような状況になっている気がするんですけど。そうした状況というのに対してどういう風なお考えをお持ちなのか。全く私の個人的な関心なんですけど。

(飯田) …風潮は風潮としてあるし、それはそれである意味、社会的にはそういうガス抜きに使われることもあるんだらうと思うんですけども。ただ最初の少年事件で弁護士が付こうが付かまいが、どういうことで今回の事件を防げたのかって、そもそも聞きたいですよ。その弁護士が。また裁判官が処分を決めた訳ですけども、どういう処分を裁判官が決めたらその事件が防げたのかっていうこと聞きたいですよ。何ができたのに何かをしなかったから責任を問われるのならともかく、何もそこで制度の枠内でその人をどうこうする、また死刑にしたらなかったのかっていう話になってくると、制度の中でそれが果たしてできたのか、何とっていいか分からないですけど、マスコミの論調自体そもそも筋が通ってない理論なのでそれに合理的に反論するというのは難しい話だと思いますけれども、少なくとも弁護士としては適正手続を保護するというのはどの国民のための活動でもあるわけなんですよね。刑事裁判に刑事弁護人がつかない事態をあなたは歓迎するのかわかっていうことをまず第一に問いかけたと思うんですよ。あなたが何かで警察に捕まっても弁護士は一切あなたに会いに行くことはないし、警察はそれを阻止するし、マスコミが騒げばあなたには一切弁護士は付かないんですよ。この制度でマスコミ関係者それでいいんですかっていうことがまずあるんじゃないかと思うんですよ。刑事被告人には刑事弁護人がつくってという制度があるっていうことについてのは、刑事被告人のためだけの制度じゃないと私は思うんですよ。それは当然刑事裁判で裁かれるという事態があり得る以上、国民には刑事弁護人がついてその人の立場を主張してもらおう、法的に裁判官に対して説得をしてもらう権利があるんですよ。それが保障されているっていうことは世の中ですごく大事なことなんです。よってということはどうしてもまず第一に理解してもらわないといけないことだと思うんですよ。じゃあこの人は悪い人だと思つたら弁護人をつけなくて裁判をすればいいという制度にすればいいじゃないですか。私はそんな制度にはしてほしくないですけども、自分がもし何かで捕まったらと思うととても怖くてそんな強圧的な社会で暮らしていくこ

とはいやですけれども、国民の皆さんがそれを望んでいらっしやるっていうならそれはしょうがないって思うんですよ。私は嫌ですけれども。だから自分の言ったことが最終的にどういう結論を目指している言葉なのかっていうのに関して責任をもって発言しないと少なくともマスコミはいけないんだらうと私は思うんです。あなたがいつていることは最終的には刑事被告人にはその人がマスコミが言つところの悪い人なら国選弁護人をつけなくてもいい、若しくはつけてはいけない、国選弁護人として活動しちゃいけない、そういう活動をする人にはプレッシャーを社会的にかけるということを前提に発言しているんだっていうことを、ちゃんと理解した上で発言しているのであれば、それはものすごい怖いことをしていると思うんですよ。弁護士の仕事っていうのはその人に対して、その人のしたこと、その人の状況を考えた上で一番利益になる話を言つ立場ですから、そういうことを言つ立場の人がそういうことを言つたとしてもそれが責められるべきじゃないと思うんですよ。それを前提に裁判官が判断したわけですから。むしろ責められるとしたら裁判官が、私は裁判官も責められるべきじゃないと思いますけれども、あり得るとしたらそもそもその裁判制度の枠組みじゃないかと思つんですよ。罰しないでくれと言つ立場の人について罰しないでくれって言ったから責任を問われるっていうのは制度としては矛盾してますよね。私はそう思います。

(藤田) …全く同感ですけど、それが要するに記者側とかマスコミ側の取り上げ方に対して有効な反論とか批判という形になかなかなくて、相変わらずそういう状況は続いている現実はあるわけですよ。だからここに来てくれている四人、弁護士になつた時にそういう状況の場合によつては直面するっていうこともあり得るわけで、そうすると本来の弁護士としての仕事はやっぱりすると、そんなことはしゃあないやつていうことで放っておくのか、もちよつと社会に向けてそんなんじゃないよと、弁護士の仕事あるいは法律家の仕事はそんなんじゃないよというふうにとりわけメディアに向けて反論するのか、そついつことを問われる局面になつた時に先生の方お考えがあるのかな

てちよっとお伺いしたんですけど。

(飯田) …人それぞれだし、何か被害者がかわいそうな事件があれば記者会見を開いて世の中に問いかける人もいれば、記者には何もしゃべらないことがむしろ被害者のためだと思つ人もいますので、その辺は弁護士を考え次第です。私はよっぽど社会を動かして何か働きかけなければいけないということであればともかく、依頼者のことについては誰にもしゃべらないっていうのは弁護士の基本的なマナーでもあり、職業的な倫理でもあると思っていますので、私は仕事として必要な場合を除いてはあまりそういう反論はしなと思います。

(了)

(配布されたレジюме)

地方における知財法問題 (平成一九年二月一六日)

第1 地方における知財法関連事件

1 全般に非常に少ない。

2 商標・不正競争防止法の問題であることが多い。(司法試験との関係)

3 サブ論点として主張されることが多い。

(1) 取引の解消時における知財の扱い

(2) 取引の開始のための知財の活用

(3) 営業譲渡の際の暖簾代

4 メイン論点としては、正しい判断がなされないことが多い。

(1) 請求項を満たしていない「侵害品」

(2) 登録していない商標権の「侵害」

(3) 登録していない商標権の「ライセンス」

(4) 著作権に関する「無関心」

(5) 契約に基づく出願がなされていない事例

(6) 逆の事例・権利・利潤に無関心な技術者

5 うさんくさい事例が多い。

特別講演「地方における法曹養成の課題」(飯田)

- (1) ケンカ・ユスリの種にされる。
- (2) 消費者詐欺事件に使われる。 効果があるように思わせる。

第2 仕事

1 発注者

- (1) 行政機関
地域ブランド
地域独自の産業・技術
産業支援
役所の委員会
行政機関の顧問弁護士に相談
- (2) 独自業者
独自の技術を持つ企業
企業の顧問弁護士に相談
- (3) 弁理士
もともと数が少ない。実働数名程度
名古屋が中心
名古屋の弁護士

2 解決の道

- (1) 東京の専門弁護士への相談
- (2) 中途半端な和解的解決
- (3) 解決せず放置

3 営業的努力

- (1) 発明協会との関係
- (2) 大学・TLOとの関係
- (3) 講演・インターネット等の広報
- (4) 知財ネット

地方における法曹養成の課題（平成一九年二月二六日）

第1 現状

1 三重県のロースクール事情

- (1) 名古屋
- (2) 京都
- (3) 大阪
- (4) 神戸
- (5) 東京

特別講演「地方における法曹養成の課題」（飯田）

2 三重弁護士会の場合

(1) 会員数八八名

(2) 司法修習生二七名

(3) 新規登録

一 年前はゼロ又は一名

過去数年は二、三名

最近は六、七名

第2 今後の見通し

1 三重県の現状

(1) 四日市三一

(2) 津四三

(3) 伊賀四

(4) 松阪五

(5) 伊勢二

(6) 熊野三

2 増加の形態

(1) イソベン

徒弟制的

弁護士業務の幅

弁護士倫理

ノキベン

信頼関係の問題

関係解消の問題

(3) 支部での増員

いきなり独立

(4) 越境流入（名古屋 四日市、大阪 伊賀）

(5) 公設事務所

転々移動型

定着型

(6) スタッフ弁護士

ローカルルール

ローカル顧客

在野法曹

地方における弁護士活動（平成一九年二月一七日）

第1 仕事の内容

- 1 交通事故
- 2 破産・個人再生・債務整理
- 3 民事再生
- 4 破産管財
- 5 離婚
- 6 相続
- 7 成年後見
- 8 債権回収
- 9 契約
- 10 刑事
- 11 少年

第2 依頼者の種類

- 1 個人
- (1) 飛び込み
- (2) 紹介

- (3) 法律相談
- 2 企業
 - (1) 金融機関
 - (2) 損害保険会社
 - (3) 建設会社
 - (4) その他の会社
- 3 裁判所
 - (1) 管財事件
 - (2) 国選
 - (3) 少年付添人
 - (4) 特別代理人
- 4 司法支援センター（法テラス）
 - (1) 国選
 - (2) 法律扶助
- 5 行政機関
 - (1) 住民訴訟（被告側）
- 6 団体
 - (1) 各種NPO

特別講演「地方における法曹養成の課題」（飯田）

- (2) ボランティア団体
- (3) 経営者団体

第3 留意点

1 弁護士倫理

- (1) 利害関係
- (2) 利益相反

2 弁護士業務上のマナー

- (1) 文書作成提出
- (2) 期限の厳守

3 責任感

- (1) プロとしての自覚
- (2) 慣れ

4 縁故

- (1) 親類縁者
- (2) 同級生

- (3) 地域の特性

5 報酬

(1) お金をもらうことの大変さ

役所の相談と同じだと思われる。

困っている人を助ける人だと思われる。

プロとしての価値を提供してプロとしてお金をもらうこと。

依頼者の納得

依頼者の不安の払拭

(2) 額を決めることの大変さ

現在の事件

将来の事件

第4 地方の弁護士の将来

1 従来型・集約型

2 ミニマムコスト型

3 会社型

4 支店型

5 ネットワーク型（転勤あり）

6 一般会社員型（転勤あり）

7 他資格併業型

特別講演「地方における法曹養成の課題」（飯田）