

アプリ・リリース記念

どこまでやるか!?

弁護士活動領域拡大推進本部 × 若手会員総合支援センター

「弁護士の活動領域拡大」と「若手会員の支援」は、近時、毎年の理事者が重要な政策課題として挙げるテーマになっている。その重要な政策課題を担うために2014年秋に発足したのが「弁護士活動領域拡大推進本部」と「若手会員総合支援センター」である。両組織は、この2年足らずの間に、様々な新たな企画を展開してきた。

本特集では、2016年7月に会員向け無料アプリ「べんとら」と市民向け（中小企業向け）無料アプリがリリースされるのを機に、両組織のこれまでの主な取組みを紹介する。

なお、2016年5月下旬に行われた両組織の合宿では、ブレイン・ストーミングの段階ながら、45の新たな企画のアイデアが生まれている。「どこまでやるか!？」—今後とも、その活動から目が離せない。
(伊藤 敬史)

CONTENTS

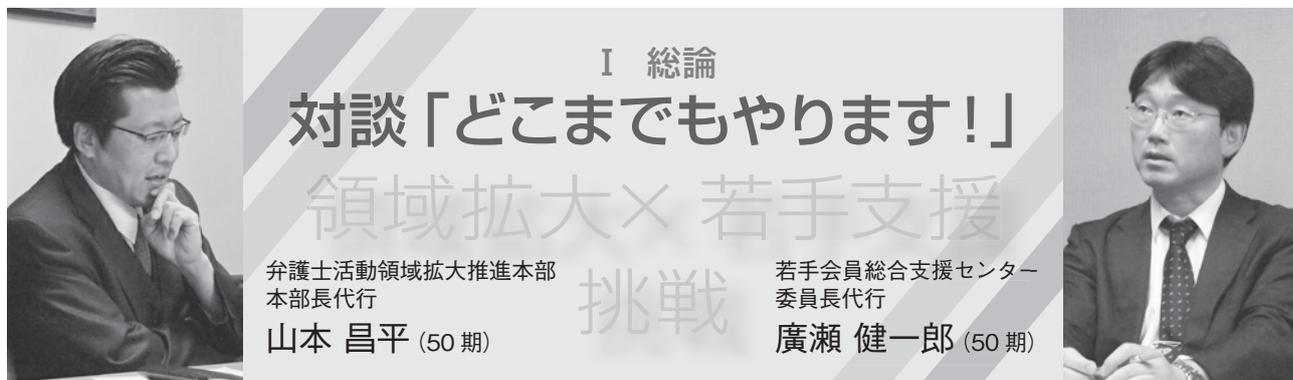
I 総論 対談「どこまでもやります!」

II 各論

- ① 会員向けアプリ「べんとら」
- ② 市民（中小企業）向けアプリ
- ③ 東京ドーム企画
- ④ 出張型 OJT 相談会
- ⑤ 弁護士トライアル制度
- ⑥ 空家対策
- ⑦ 在日外国人支援
- ⑧ 弁護士のための英会話講座
- ⑨ チューター制度
- ⑩ 開業・就業支援

どこまでやるか!?

弁護士活動領域拡大推進本部 × 若手会員総合支援センター



どんな組織か

— 弁護士活動領域拡大推進本部（以下「本部」）と若手会員総合支援センター（以下「センター」）は、いずれも2014年度に立ち上がった組織ですが、それぞれの設立目的をご紹介いただけますか。

山本：本部は、弁護士・弁護士会を取り巻く現状の閉塞感を打破して新しい風を吹き込むこと、今まで我々の先輩方がやってこれなかった分野の開拓も含めて

新しい時代の弁護士・弁護士会を切り拓き、法の支配の徹底に資するというミッションを期待されて誕生しました。

廣瀬：センターは、登録5年目までの若手会員を弁護士会として支援することが目的です。

— 2つの組織はどのような関係にあるのですか。

山本：本部とセンターは、互いの会議を合同で開催しています。本年5月には合同で第1回目の合宿も行い、これまでの活動状況を振り返るとともに、今後の活動

についてブレイン・ストーミングを実施しました。

本部は、若手弁護士だけを対象としているわけではありませんが、弁護士の新たな活動領域を拓いてリーガルサービスを拡充することを目的としていますので、若手弁護士の斬新な意見を採り入れるなどしてフットワーク軽く対応をしていくことが求められます。そこで、センターと合同会議を開催して、情報を共有し、知恵を出し合っただけで進むことで相乗効果を高めています。本部とセンターは、まさに車の両輪だと思います。

廣瀬： 弁護士会の若手会員支援という、かつては研修がメインでしたが、現在は、早期に独立開業する人も少なくない中で、どうすれば仕事の依頼が来るかが大きな課題になっているところもあって、弁護士の活動領域拡大を抜きにしては若手会員の支援も達成できないと思います。そういう意味で、センターと本部と一緒に活動することには大きな意味があります。

もう1つ言うと、山本昌平さんも私も50期で、60期代に近い世代です。領域拡大はこれから20年、30年弁護士をやっていく若い弁護士にとってより重要な課題ですし、若手支援も60期代の会員がどういう支援を必要としているかを理解できるという意味で、両委員会が若い弁護士を中心に活動しているのは重要なことだと思います。

タブーなきボトムアップ型の組織（本部）

— 本部の活動を見ていると、次から次へと企画が出てきて、それが同時並行で進んでいくスピード感に驚かされます。このアイディアはどういう形で出てきているのですか。

山本： 本部は、市民に対して様々なリーガルサービスを企画・展開する組織ですから、弁護士登録して間もない若手会員が、より市民に近い目線で、この分野を調査したらどうかとか、こういうリーガルサービスがあるといいといった発想をどんどん出して、それを企画化していくスタイルをとっております。ですから、我々

は、トップダウン型ではなくて、ボトムアップ型の組織となっております。いわゆるピラミッド型の組織ではなく、企画ごとに小さいPTが並立して、同時並行で進んでいるイメージですね。

廣瀬： 本部は、若手がアイディアをどんどん出し実現に向かって進んでいくというスタイルですが、これは山本さんの個性に負うところも大きいと思います。最初の頃からタブーなき議論、活動をしましょう、できることは何でもやりましょうとおっしゃっていました。

山本さんは、稀有なアイディアマンで、東京ドームの企画など、普通、弁護士が思いつかないようなアイディアを、ご自分から出します。しかもそれがありきたりなアイディアではないので、あんなに突拍子もないことを言ってもいいんだという意味で（笑）、他のメンバーも意見が言いやすい雰囲気を上手につくっていると思います。

活動例①～東京ドーム企画（本部）

— 東京ドームの話が出ましたが、去年はジャイアンツのイースタンの2試合で東弁がスポンサーになり、動画を流したり、キャラクターの着ぐるみでパンフレットを配布したりという形で広報活動をしたのですね。

山本： 目的は広い意味での広報戦略です。市民にとっては、弁護士は依然として敷居が高いイメージがあり、また、最近弁護士・弁護士会を取り巻くネガティブなイメージが蔓延していて、それがひいては法曹を目指す人の減少につながっているのではないかという危機感を持っています。ですから、弁護士、弁護士会の役割を、これまでの枠組みにとらわれず、もっと積極的に広報して市民にとってより身近な存在にするために、例えば東京を象徴する場所のひとつで実施したらどうだろうと考えた次第です。この企画を実現するために伊藤茂昭前会長をはじめ前理事者の方々や関係委員会の皆様に多大なご協力をいただきまして、この

インドネシア共和国大使館
コンサルタント・春名尋子氏
(写真前列右から2人目)
のオフィスを訪問



場をお借りして改めて御礼申し上げる次第です。

— その手応えをどう感じましたか。

山本：親子連れが多かったのですが、今すぐの相談需要には結びつかなくとも、法律相談のパンフレットやトライアルチケットに加えてLGBTのパンフレットや戦後70年企画のチラシも配布したことで、弁護士、弁護士会の活動を知っていただくきっかけになったのではないかと思います。

「飛び出すうちわ」をおまけに付けてパンフレットを配ったのですが、皆さん、とても喜んでいただきました。試合後に球場の清掃のアルバイトの方に聞いたら、この日は、皆さん、ほとんどパンフレットを現場に置いていかに持ち帰っていただけたということでした。

日弁連のキャラクターの着ぐるみも借りてパンフレットを配りましたが、配る方も、受け取られる方も、明るい笑顔に包まれていました。東京ドームという場で、弁護士、弁護士会というのは、市民の方が思っているよりも敷居が高くないですよということを多少ではありますが行動で示すことができたのではないかと考えております。こういう活動は地道に継続することで少しずつ浸透していくので、今年も関係機関のご理解をいただけるのであれば、第2弾にチャレンジしてみたいと思います。

活動例②～弁護士トライアル制度（本部）

— 弁護士トライアル制度も、新しい取り組みですね。

山本：これは、常勤でも顧問でもない、非常勤という形で弁護士が特定の組織で一定時間、リーガルサービスを提供する仕組みです。大手ローファームなどでは、すでに、そのクライアントとの間で実施されておりますが、弁護士会が基準を作り、会員から登録弁護士を募り名簿を作成し、その広報をすることによって、企業、組織とマッチングをするという仕組みは初めてのことだと思えます。

この制度を最初に利用していただいたのは23区のある自治体で、マッチングがうまくいきまして、ご好評をいただいています。今後、さらに広報に力を入れていきたいと思えますし、より多くの会員に名簿に登録していただければと思っております。

また、今年の11月15日（火／予定）には、弁護士トライアル制度に関するシンポジウムも開催する予定ですので、是非多くの方にご参加いただけますと幸いです。

活動例③～在日外国人の支援（本部）

— 在日外国人の支援も様々な形で展開されていますね。

山本：日本に住む外国人が増加する中で、在日外国人の方の法的ニーズや問題はどのように解決されているのか、また弁護士側の法的支援は十分なのかという問題意識の下、大使館、在日商工会議所、関係団体などを訪問しております。昨年、外国人の権利委員会のご協力の下、在日ドイツ商工会議所在日ドイツ人に対するセミナーを開催しました。今年是在日フランス人に対するセミナーの開催を予定しています。また、在日インドネシア大使館との交流を深めており、我々自身も有志でインドネシアを訪問してインドネシアへの理解を深めるとともに、今年の5月には第2回目の訪問を行い現地の大学で日本の法制度を紹介するなどして、関係の構築を図っております。

在日外国人への支援は、今後ますます拡大していく領域だと思います。

活動例④～中小企業向けアプリ（本部）

— この7月には、中小企業向けのアプリをリリースすることになりました。このアプリの魅力をご紹介いただけますか。

山本：多くの人がスマホアプリから情報を収集するスタイルになっている中で、弁護士会がアプリを通じてリーガルニュースを配信したり、中小企業法律支援セ

センターの相談窓口へ簡単にダイヤルできるようにして、より相談し易くするなどの機能を有しております。期待していただけたらと存じます。

— これは中小企業センターや本部の委員の弁護士が執筆者としてバラエティのある記事を配信していくということですね。

山本：はい。まずそこからスタートですね。私はこのアプリで、弁護士の法律家としての側面だけではなくて、人間味あふれる姿も伝えられたらいいなと思っていて、そういう企画も次にできたらいいなと思っています。

今後の展開（本部）

— 本部の活動は、多岐にわたっていて、サービング（少額債権の回収）部会でも様々な企画を検討されており、自治体連携センターでは、空家対策も進んでいますね。今後の展開についてお考えのことはありますか。

山本：例えば、2020年にオリンピックが開催されますから民泊関連の問題もあると思います。

また、広報戦略の1つとして、ドキュメンタリーの簡単な動画の構想もあります。若手の弁護士が実際に日々どんな活動をしているのかをドキュメンタリー風に撮って、それをホームページ等で公開できたらと思っています。主なターゲットは高校生か大学生ぐらいのイメージで、弁護士が日々どのような活動をしているのか、どのように社会貢献を果たしているのか、また、様々な課題や悩みをどのように克服しているのかといった生の弁護士を見ていただけたらと思います。そして、弁護士に対する親しみを持ってもらい、また弁護士はやりがいがある仕事なんだということで、弁護士を目指すきっかけにいただけたらと思います。

さらに、今までにない媒体を使った広報として、例えばトレイン広告も検討中です。いずれも広報委員会のお知恵を借りながら進められたらと思います。

活動例⑤～OJT相談（センター）

— センターは、どのような形で企画をしているのですか。

廣瀬：センターは、業務サポート部会、開業・就業支援部会、環境支援部会と3つの部会があるのですが、それぞれの部会長にリーダーシップを持って若手にとって必要なことは今まで例がないことでもとにかくやるという気概を持って進めていただいています。

— 今までに例がない企画として、若手会員のOJTのためにデパートや郵便局で「くらしの無料相談会」をしていますね。

廣瀬：今は、若手会員が相談を担当したくても法律相談センターにはそれほど多くは相談が来ない状況で、なおかつ以前のように何年か勤務弁護士をして弁護士業務をじっくりと実地で覚えるという機会に恵まれない若手会員も増えています。ですから、弁護士会が若手会員向けに法律相談を担当する機会を提供することが望まれているというのは何年か前から弁護士会内で認識されていて、「やるべきこと」はわかっていました。あとはそれを「どう実現するか」の問題で、法律相談センターの相談件数は減ってきているのだから、今まで弁護士会がやっていなかったところを自分たちで開拓して相談をやるしかないだろうというのは頭にありました。

松坂屋上野店や西荻窪郵便局で法律相談会をやりましたが、若手会員にこういう機会がありますと広報すると、定員の何十倍の若手会員から応募がありますので、これからどんどん実現して枠を広げていかなければいけないと思います。

— デパートや郵便局での相談は盛況だったと聞いていますが、その手応えをどう感じていますか。

廣瀬：両方とも初めての企画なので、どれぐらい相談が来るのかという不安がなかったわけではありませんが、行ってみると、かなりの相談を受けられました。

松坂屋上野店の場合、デパートがその会員向けに送る何万通かのダイレクトメールに法律相談の案内を

入れてもらったので、一定の事前予約が見込めました。あとは、デパートでお買い物をしていて少し時間がある方がのぞいた時に、弁護士がチラシを渡して、「予約がなくても大丈夫ですよ」と言うと、「じゃあ、ちょっと相談します」と言って来てくださいました。そういう相談が相続の深刻なケースだったりするので、ちょっと相談を試みようかなというチャンスがあることが大きいと思いました。

郵便局は、広報手段としては、郵便局や近所の商店街にポスターやビラを貼っていただきました。郵便局の横の駐車スペースにテントを張って相談していたのですけれど、そこで弁護士が「くらしの無料相談会をやっています」というのを見ると、それを見て「私もちょっと時間があるから相談しましょうかしら」という方もいらっしゃいました。

日常の中で目に付くところに弁護士がいて、それを見かけた市民が足を向けるチャンスがあると、相談は来るのかなと感じています。

山本：私も郵便局で法律相談を実施する際に、飛び込みで、クリニック、美容室、理容室などをまわり、「郵便局でくらしの無料相談会をやります」という形で、ビラやポスターを張らせていただきました。皆さんほぼ好意的に受け止めてくださって、やはり郵便局は地域の方々にとってとても身近な存在で、しかも、弁護士会が郵便局で実施するということで信頼性が伝わり易いという意味で、とてもよい組合せだったと思います。

活動例⑥～英会話講座（センター）

—— 弁護士会で英会話講座も始めました。

廣瀬：英会話に関しては、当時の理事者の中で英会話をネイティブの方から習っている方がいて、これは若手会員にも役立つのではないかとアドバイスをいただきました。どう実現するかがポイントでしたが、業務サポート部会の奥国範部会長が、弁護士会が講

師料を一定額補助すればランチタイムに弁護士会の会議室で英会話講座を実現できますということで進めてくれました。

活動例⑦～開業・就業支援（センター）

—— センターでは、早期独立や即独を考えている若手のための開業・就業支援もしていますね。

廣瀬：開業・就業支援は、高島希之部会長にご担当いただいて、地道な取組みを続けています。昨年、「東京で独立開業する。」というセミナーを開催して、東京で独立開業するのに役立つ情報を集めた「独立開業マニュアル東弁版」を配布しました。そのセミナーは、事務所を開業しようと思ったらどういう場所でどういう物件を探すとか、物件が決まったら設備や什器備品はどうするなどのテーマごとに、短い時間でテンポよく進められていました。多くの若い弁護士や修習生が熱心に聴いていらして、熱気を感じました。

今後は、例えば早期に独立を考えている人同士で交流して意見交換をする機会を作るような活動が必要かなと思います。

活動例⑧～会員向けアプリ（センター）

—— この7月には会員向けのアプリ「べんとら」をリリースします。このアプリの魅力は、どんなところにあるのでしょうか。

廣瀬：会員向けアプリは、会員にとって必要な情報を手元のスマートフォンで場所を問わずにすぐに確認できるというものです。

例えば、刑事事件で接見に行ったときに必要な情報をすぐに調べられたり、裁判所や警察署の電話番号や場所（地図）をすぐに調べられたり、法律相談のときに訴訟の印紙代をすぐに計算できたり、養育費・婚姻費用の目安をすぐに手元で計算できたりします。また、研修の情報についても、自分の関心のある分野や法律



「どこまでもやります!」と語る
山本本部長代行(左)と
廣瀬センター委員長代行(右)

相談の担当要件となっている研修をプッシュ通知で知らせてもらえるというのは、今までなかった機能なので、これを有効に活用していただければ、弁護士会の行っている業務に役立つ研修を受講する機会も増えると思います。

——若手会員の声を聞いて実現したということですね。

廣瀬: 最初に議論をしたときは、ウェブサイトで検索すればわかるのではないかという意見もありましたが、若い会員から、スマホアプリであれば電波が届かないときにも情報が見られるとか、プッシュ通知があると便利だとか、起動が早いとか、そういう環境が必要なんですという意見があって、それを伊藤敬史部長が強く引っ張って実現してくれました。若手会員の生の意見がなければ、実現には至らなかったと思います。

今後の展開 (センター)

——センターの今後の抱負を聞かせていただけますか。

廣瀬: センターは、今後の活動に関して2つの視点があります。

1つは、これをやれば若手の支援になるとわかっていることを、もっとスピードを持ってたくさん実現していくことです。先ほどもお話ししたOJT相談も、もっとたくさん相談の機会を作れば、希望者が担当できる割合も増えていきます。チューター制度や開業・就業に必要な情報の提供も含めて、これをすれば若手会員の役に立つということはどんどん実現していきたいと思います。

もう1つは、私たちが必ずしも把握できていない需要や要望をさらにくみ取っていくということです。センターでは、2014年12月に登録5年目までの会員を対象にしたアンケートをとりました。そこには様々な有益な意見が出ていて、会員向けアプリも、その若手の意見に後押しされてできました。細かいことで言うと、弁護士会館内で食べ物を買えるようなコンビニが欲し

いという意見もあって、5階に軽食を販売するコンビニ自販機が設置されました。まだまだ若手の会員の要望を聞く機会が必要だと思います。アンケートも重要ですし、若手会員が交流しつつ業務や弁護士会のサービスについて意見交換できるような機会の提供も必要だと思います。

「どこまでもやります!」

山本: 領域拡大は、新しいアイデアを企画・実行していくので、いわば道なき道に行くようなところがありまして、先方に電話やメールをしても断られるというケースも決して少なくありません。そういう意味では、へこたれていたなら何もできませんので、今後5年後、10年後、20年後を見据えた形で若手のアイデアをどんどん採り入れて、今、できることは何でもしていきたいと思います。例えば、先日、グーグルジャパンを訪問して参りましたが、参加者からいろいろなアイデアが出て参りまして、いつかは、有志でグーグルの本社があるシリコンバレーにも行けたらいいなと思っております。

東京弁護士会には、多様な個性、才能を持った方が多数いらっしゃるのので、どんどん集まっていただいて、1つのうねりのような形にして、それを東京三会、それから全国に広めていって、市民のリーガルサービスの拡充、ひいては法の支配の徹底に少しでも貢献できたらと思っております。

この特集のテーマは「どこまでやるか!?!」ですが、「どこまでもやります!」とお答えしたいと思っています。

廣瀬: 「どこまでもやります!」はいいですね。若手支援は、ここまでやったら十分ということはたぶんないと思います。どこまでやっても、まだまだもう少しできることを考えていく必要がある。そういう意味で、「どこまでもやります!」という山本さんの言葉に賛成です。

(聞き手・構成: 伊藤 敬史)

II 各論①

会員向け無料アプリ「べんとら」のご案内

若手会員総合支援センター 副委員長・環境支援部会長 伊藤 敬史 (56期)



1 概要

(1) コンセプト

2016年7月、東京弁護士会の会員向け無料アプリ「弁護士虎の巻」(略称「べんとら」)がリリースされる。

本アプリは、次の2つのコンセプトから企画された。

① 研修等の情報提供の強化

2014年12月に「とうべんいんふお」の全会員への冊子配布が中止された結果、2015年度には当会会員の研修参加者が前年度までに比べて激減するに至った。

そのような中で、本アプリは、スマートフォン用アプリの特色を最大限活かして、単に「とうべんいんふお」の代替にとどまらず、それまで以上に研修情報が会員にわかりやすく、かつ、便利な形で届くようにするものである。

② 「こんな機能があったら便利!」という若手会員の声を具体化

当センターが2015年夏に登録5年目までの若手会員を対象に行ったアンケートでは、スマートフォン・タブレットを利用している若手会員は100%に及んだ。それより上の世代にとってもスマートフォン・タブレットの普及率は高くなっており、その傾向は今後も続くと思われる。スマートフォン・タブレットを弁護士業務に有効活用できれば、多くの会員の業務の効率化に資することになる。

そこで、当センターは、アンケートなどを通じて若手会員から外出先や電車等での移動中などにスマートフォンでこういう情報・機能を利用できたら業務に役立つという要望を聴き、それを可能な限り具体化した。

(2) 仕様

① 対応するスマートフォン

iOS8以上のiPhoneとAndroid4.3以上のスマートフォンの双方に対応している。

② 会員専用メニューとそれ以外のメニュー

当会会員に発行されているログインIDとパスワードを入力して会員認証を受けて利用する「会員専用メニュー」と、会員認証を受けずに利用できるそれ以外のメニューがある。

(3) メリット

① プッシュ通知機能*1により、ユーザー用にカスタマイズされた研修情報等が飛び込んでくる(情報提供の能動性)

② 情報が浅い階層にまとまっていることで、欲しい情報を探しやすい(情報の一覧化、業務の効率化)

③ オフラインでも情報にアクセスできる(場所の広範囲化、時間の短縮化)

(※一部オンラインでアクセスする情報有)

④ スマホの携帯性により移動中、外出先の待ち時間などに手軽に情報にアクセスできる(業務の効率化、習慣化)

2 主な機能

(1) 研修(会員専用メニュー)

① 研修情報の提供

当会主催の研修だけでなく、東京三会主催の研修、日弁連主催の研修なども一覧表示する。

研修は、「新着順」、「開催日順」で表示されるほか、自分の関心のある「分野別」で表示したり、自分の関心のある法律相談の担当等の要件となる「認定研修」を選んで表示したりできる。

*1: システム側が外部のサーバーと連携して能動的に情報を取得してユーザーに通知する方式のこと。プッシュ通知を利用すれば、自分の欲しい情報の更新があった場合には、ユーザーが働きかけなくても自動的に新着情報の表示がされる。これによってよりリアルタイムな情報の受け取りが可能となる。



会員向け無料アプリ「べんとら」の
ダウンロードはこちらから



② プッシュ通知機能

自分の関心のある「分野」や「認定研修」を設定しておくとし、その研修の情報が出た時や研修直前に、プッシュ通知で知らせてもらえる。

③ 申込み機能

当会主催の研修のうち当会ウェブサイトの会員マイページで出欠管理しているもの以外の多くは、本アプリ上の申込ボタンを押すことで研修に申し込むことができる。本アプリから研修に申し込むと、登録したメールアドレスに申込みを受けた旨の電子メールが送られて、本アプリの画面上に「申込済」と表示される。

会員マイページで出欠管理している研修については、会員マイページに誘導する。

(2) お役立ち情報(会員専用メニュー)

会員向け窓口案内、弁護士用の求人情報(法律事務所、企業・団体、官公庁・自治体に分けて日弁連のひまわり求人求職ナビにリンク)、若手会員向けの開業就業支援情報、弁護士トライアル制度の情報などを提供する。

(3) 安否情報(会員専用メニュー)

災害時に会員がスマートフォンから当会に安否情報を提供することができる。

(4) 民事

民事訴訟等の申立手数料(印紙代)、養育費・婚姻費用について、それぞれ計算機能を提供する。

(5) 刑事

接見の前後など外出先等で調べられると便利な刑事弁護の豆知識を手続段階ごとにわかりやすく整理する。

(6) 施設

裁判所、検察庁、警察署、拘置所、少年鑑別所、入国管理局、法務局、公証役場、弁護士会法律相談

センターについて、住所、地図、最寄り駅からの行き方、電話番号(発信機能つき)、管轄(裁判所、法務局)などの情報を提供する。

(7) 法令集

民法、借地借家法、民訴法、民訴規則、家事事件手続法、刑法、刑訴法、刑訴規則などの基本法令を外先で簡単に調べられるように外部サイトへのリンクで情報提供する。

(8) 便利ツール

「平米⇔坪」、「年数⇔月数」、「西暦⇔和暦」、「生年月日⇔年齢(計算時点の指定可)」の計算機能を提供する。

(9) LIBRA

過去の『LIBRA』の特集の中から特にスマートフォンで閲覧できると業務に役立つと思われるものを提供する。

(10) どうべんいんふお

毎月の『どうべんいんふお』を提供する。
(※過去12カ月分のみ)

3 最後に

本アプリが会員の業務の効率化、研修を含めた業務に役立つ情報提供の強化につながれば幸いである。

お使いのスマートフォン・タブレットがiOS(iPhone)の方はApp Storeから、Androidの方はGoogle Playから、それぞれ無料でダウンロードできる。上記のQRコードからダウンロードできるので、ぜひダウンロードをしていただきたい。

また、本アプリの活用術について、本年7月20日(水)16時30分から弁護士会館2階クレオで行われる夏期合同研究全体討議第2部で詳しくご紹介させていただくので、ご参加いただければ幸いである。

II 各論③

東京ドーム企画

弁護士活動領域拡大推進本部 本部長代行 山本 昌平 (50期)



1 概要

【日時】

2015年8月4日(火), 5日(水)

【コンセプト】

弁護士・弁護士会の活動や社会的な役割・意義を理解してもらい、弁護士・弁護士会と市民との距離を縮め、市民にとって身近な弁護士・弁護士会を目指す。

【来場者】

4日(火) : 15,464名 5日(水) : 16,561名

2日間合計 32,025名

2 作成物・レンタル品等

- (1) 法被(白)
- (2) 法被(オレンジ)
- (3) 東京弁護士会広報動画
(15秒×3回×2日間上映)
- (4) 法律相談初回無料体験チケット
- (5) うちわ(フォールディングファン)
- (6) 着ぐるみ(レンタル品)
 - ① 日本弁護士連合会から ジャフバくん1体
 - ② レンタル業者から ウサギ1体, クマ1体

法被(白)



法被(オレンジ)



うちわ



3 配布物及び配布部数

配布物	作成部署	配布数
東京弁護士会のパンフレット	広報委員会	1000
会長挨拶(東京ドームバージョン)	弁護士活動領域拡大推進本部	2000
法律相談初回無料体験チケット	弁護士活動領域拡大推進本部	2000
中小企業法律支援センターパンフレット	中小企業法律支援センター	2000
セクシャルマイノリティ電話法律相談パンフレット	両性の平等に関する委員会	2000
70年企画のチラシ	戦後70年企画PT	2000
(配布物を入れるための)手提げのビニール袋	弁護士活動領域拡大推進本部	2000
(配布物を入れるための)クリアファイル	広報委員会	2000
うちわ(フォールディングファン)	弁護士活動領域拡大推進本部	2000
松坂屋法律相談チラシ	若手会員総合支援センター	2000
もがれた翼パンフレット	子どもの人権と少年法に関する特別委員会	2000

※4日(火)に1200部, 5日(水)に残りの800部を配布

4 当日の状況等

(初日の8月4日(火)について記載。5日(水)もほぼ同様)

- (1) 14時～15時30分(設営)
 - ・東京ドームにて集合し、ブースの設置, 着ぐるみ等の準備を行う。
- (2) 15時30分～16時(指定席開場)
 - ・指定席が開場となり, ブース前が来場者で溢れ始める。



日弁連広報キャラクター「ジャフバくん」(左)と法被を着た伊藤茂昭前会長(中央)

大型スクリーンに流れる
東弁の動画



ブースを訪れる来場者を出迎える
ジャフバくん達

(3) 16時～(内外野自由席含め、全席開場)

- 全席が開場となり、ブース前が来場者で完全に溢れる。
- ジャフバくん達の前を中心に人が集まり、記念撮影等をする人が続出する。

(4) 16時30分～18時(試合開始前)

- 予想よりもかなり早く、開場から70～80分程度で、予定していた配布部数1200部を配布し終える。その後はジャフバくんとウサギの着ぐるみによるアピールを継続。
- 来場者の声として、「弁護士会ってこんな活動をしているんだ!」「このキャラクター(ジャフバくん)の名前は?」などの声が多数あった。
- 配布終了後も、法律相談無料体験チケットや、うちわを求めてブースを訪れる人が続出する。希望者に対して、翌日分を一部前倒して配布する。

(5) 18時～20時30分(試合)

- 試合開始。試合開始後は、ジャフバくんとウサギの着ぐるみを撤去する。
- ブースに数名残り、法律相談無料体験チケットやうちわを求めてブースを訪れた人に対して、予備用として残っていた残部を配布する。

(6) 20時30分～(試合終了・撤収)

- 試合終了後、観客がいなくなった観客席を見て回ったところ、観客席に残されていた東弁配布物は4部程度であった(なお、その内3部はうちわのみ持ち帰られていた)。
- ブース近辺で客席係のアルバイトをしていた東京ドームのスタッフが、偶然にも法科大学院修了生であり、東京弁護士会の活動に興味を示して声を掛けてくれた。試合終了後に当該修了生に話を聞いたと

ころ、他の団体が配布していた配布物に比べて、東京弁護士会が配布した配布物については、観客席にわずかしか残されておらず、観客のほとんどが持ち帰っていたとの話があり、あまりないとの話であった。

5 総括

本企画は、東京弁護士会が何らかのスポーツイベントの協賛団体となり、キャラクター等を使って広報活動をするという初めての試みであったが、予想を遥かに上回る早さで2日間合計2000部もの配布物を配布し終えることができ、弁護士会の活動に関する広報としては一定の効果があったと評価できるものである。しかも、前述したとおりパンフレットを受け取ったほとんど全ての観客が捨てずに持ち帰ったことは、想定以上のことであった。また、キャラクターによる集客効果は大きく、ブースの前を通った来場者の大半が、ジャフバくんやウサギ等のキャラクターに目を向け、近づき親しんでいた。この点、ジャフバくんはあくまで日弁連の広報キャラクターであることから、東京弁護士会独自の広報キャラクターを作成することについて、今後検討に値するものと思料する。さらに、夏期企画にマッチしたうちわをタイムリーに配布できたことも、パンフレットの配布・持ち帰りに大いに貢献したと評価できる。

本企画については、法律相談センター、広報委員会ははじめ各委員会に全面的な協力を頂き、また、前年度の理事者、職員はじめ本部の委員、さらには東京ドームに協力を頂き、初めて実施できたものであり、この場を借りて心から御礼を申し上げる次第である。

II 各論④

出張型OJT相談会の多角的な展開

若手会員総合支援センター 副委員長・業務サポート部長 奥 国範 (54期)



1 出張型OJT相談会って何?

若手会員総合支援センター・業務サポート部会では、若手会員に対するオン・ザ・ジョブ・トレーニング(OJT)の機会確保を目的として、出張型の無料法律相談会(出張型OJT相談会)を実施している。これは、3日間から1週間程度の期間限定で、臨時の相談スペースを設け、一般市民を対象として、指導担当弁護士と若手会員が2人1組となって相談を担当する無料の法律相談会である。

出張型OJT相談会は、指導担当弁護士の指導の下で、若手会員が主体的に相談対応を行うことにより、法律相談に関するスキルや留意点等を総合的かつ実践的に習得することを目的としている。また、相談者から受任の依頼があった場合には、指導担当弁護士による受任を前提とした共同事件処理により、事件処理に関するスキルや留意点についても総合的かつ実践的に習得することができる。

2 相談者を確保するための出張型

若手会員のOJT機会を確保するために、指導担当者2人1組の法律相談を企画したとしても相談者が集まらなければ意味がない。そこで、相談者を確保できる方法を検討した結果が「期間限定の出張型」である。

市民は、自分が抱える問題が法的問題であることを意識せずに「自分には『弁護士さん』に相談しなければならないような深刻な問題はない」と思い込んでいる傾向がある。また、毎日の生活の中では、喫緊の対応を迫られない限り、わざわざ法律相談センターや法律事務所へ赴いてまで問題を相談しようと思わないという傾向もあるだろう。

そのため、人が集まるところや日常の生活圏内に、弁護士が出向いて行って、無料の相談会を開催する。しかも、「法律相談」と銘打つと、自分が抱える問題が法律問題であるか否かの判断を相談者に委ねてしまい、相談を躊躇させる要因になるかもしれないことから、

『弁護士による“くらしの相談会”』と銘打った。

3 開催実績と今後の展開

出張型OJT相談会は、開催場所の選定がポイントである。重視すべき要素は3つ。①人が集まる場所であること、②無償又は低廉な金額でスペースを貸してもらえ、③相談者に対する何らかの広報手段があること。

まずは、①を重視して、デパート・スーパーマーケットに、手当たり次第に飛び込み依頼を行った。結果として、松坂屋上野店が、社会貢献活動の一環として、無償でスペースを貸してくれ、かつ、4万人の顧客宛郵送物に『くらしの相談会』のチラシを同封してくれることになった。7日間で42の相談枠を設けたところ、相談希望が溢れかえり、予備の相談ブースをフル活用して、88件の相談対応を行った。直接受任に発展した相談もあった。

次に、日常の生活圏内における「人が集まる場所」として、住宅街に所在する郵便局を候補地とした。こちらも飛び込み依頼である。結果として、町の小さな郵便局である西荻窪郵便局が快諾してくださった。郵便局の隣にある自動車1台分の駐車場を低廉な金額で貸してくれ、郵便局内のポスター掲示・チラシ備置を許可してくれた。3日間で18枠の相談枠しか設けられず、予備の相談ブースも設置できなかったが、18件の相談対応を行うことができた。こちらも直接受任に発展した相談があった。

相談者の傾向としては、女性・高齢者が多く、相談内容の傾向としては相続関係が圧倒的に多い。いずれも相談者からは「こんなに身近なところで気軽に相談できてよかった」と大変に好評である。若手会員のOJT機会の確保が目的だったが、結果として、市民の司法アクセス改善にも寄与しているとの自負がある。

最近では、②を重視して、寺社仏閣に交渉にあたったところ、品川区の天祖・諏訪神社で開催できることとなった。今後も、街中のカフェなどいろいろな仕込み中である。乞うご期待。

Ⅱ 各論⑤

弁護士トライアル制度

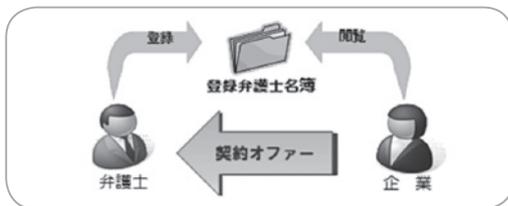
弁護士活動領域拡大推進本部 副本部長 堂野 達之 (52期)



1 弁護士トライアル制度とは

企業の依頼者などから「弁護士さんが身近に相談に乗ってもらえると助かる」と言われた経験のある会員も多くおられるのではないだろうか。他方で、弁護士を身近に利用したいが、どのような人がいて、どのような条件でどのように働いてもらえばよいのか見当がつかず、敷居が高いというイメージも相まって、弁護士の活用に足踏みしている企業や公共団体も多いのではないかと思われる。

「弁護士トライアル制度」とは、このような企業や公共団体向けに、弁護士（当会会員）が業務受託により非常勤で事業所やオフィスに赴いて法的サービスを行い、企業や公共団体に弁護士の利用を一定期間経験してもらい、弁護士の有用性や意義を理解してもらう制度である。



2 弁護士トライアル制度の仕組み

制度の仕組みは次のとおりである。登録後1年経過等の一定の要件を充たした当会会員が、登録弁護士名簿に登録する。同制度の利用を検討している企業や公共団体が名簿を閲覧して、関心のある登録弁護士に個別に直接連絡をして面談のアポイント等を取る。双方が条件等について個別に協議し、合意に至れば業務委託契約を締結する。詳しくは下記の会員向けホームページの記事を参照されたい (<https://www.toben.or.jp/members/iinkai/houritsuservice/otameshi/index.html>)。

利用のパターンは様々に想定されるが、トライアル（いわば試用期間）という趣旨から、例えば、期間は3カ月から半年程度、週1～3日程度、1日数時間程

度でオフィス内にて執務し、種々の相談に対応するといった形態が考えられる。

3 弁護士トライアル制度のメリット

この制度は、弁護士（会員）にとっては、①独立した弁護士としての業務を続けながら、企業や公共団体内で定期的に職務を行い、身近な存在としての法的サポートができる、②各種団体に密着した法的サポートをする経験を積むことによって、その実情に即応した能力やスキルを向上させることができる、③育児等の理由によりフルタイムでの弁護士業務を続けるのが難しい会員にとっては、非常勤での法的サービスを提供できる、等の利点がある。

企業や公共団体にとっても、①弁護士が身近に法的サービスを提供することで、スピーディで丁寧な対応を受けられ、自組織の法務力の強化を体感できる、②弁護士が身近に相談に乗ることにより、案件にどのような法的なリスクや問題点があるかを的確に発見でき（問題発見機能）、そのようなリスクや問題点を誰にどうやって相談すれば適切に解決できるかが分かる（相談先選定機能）といったメリットを体感できる、等の利点が期待できる。

2016年4月末日時点で本制度を利用して業務委託契約が成立した実績は数件あり、利用した公共団体からは、弁護士を利用することに当初戸惑いがあったが、実務経験のある程度積んでいる弁護士に実際に所内に来てもらい、継続して相談が受けられ、明確に法的な回答をしてもらえるのは助かるという声も聞かれた。

4 ぜひ登録弁護士名簿にご登録を!

弁護士活動領域拡大推進本部としては、本制度を企業や公共団体に広く周知し、非常勤駐在弁護士という活動領域を普及させる所存であり、まずは一人でも多くの会員が本制度の登録弁護士名簿に登録することをお薦めしたい。

II 各論⑥

空家対策

弁護士活動領域拡大推進本部 委員 五島 丈裕 (54期)



1 空家等対策の推進に関する特別措置法の概要

適切な管理が行われていない空家等が防災、衛生、景観等の地域住民の生活環境に深刻な影響を及ぼしており、地域住民の生命・身体・財産の保護、生活環境の保全、空家等の活用のため対応が必要であるという背景において、空家等対策の推進に関する特別措置法（以下「特措法」という）が、2014年11月27日に公布され、2015年2月26日より施行されている（但し一部規定については同年5月26日より施行されている）。

特措法では、建築物又はこれに附属する工作物であって居住その他の使用がなされていないことが常態であるもの及びその敷地（立木その他の土地に定着する物を含む。ただし、国又は地方公共団体が所有し、又は管理するものを除く）を「空家等」と定義し（特措法2条1項）、特に、①保安上危険、②衛生上有害、③著しく景観を損なう、④その他周辺的生活環境の保全を図るために放置することが不適切であるという各状態にある空家等を「特定空家等」と定義する（特措法2条2項参照）。そして、特措法は、国による基本指針の策定・市町村による計画の策定等、空家等についての情報収集、空家等及びその跡地の活用、特定空家等に対する措置及び財政上の措置をそれぞれ規定して、空家等の問題の対応を図っているが、その中でも、除却、修繕、立木竹の伐採等の措置の助言又は指導、勧告、命令及び行政代執行の方法による強制執行に係る定めは、特定空家等に対する具体的措置を内容とするものであり当該問題対応を推進する立法として着目されているものと考えられる。

また、特措法に関して、空家等に関する施策を総合的かつ計画的に実施するための基本的な指針（平

成27年2月26日総務省告示・国土交通省告示第1号（平成28年4月1日改正）。以下「基本指針」という）及び「特定空家等に関する措置」に関する適切な実施を図るために必要な指針（以下「ガイドライン」という）がそれぞれ定められている。

2 空家等対策部会の活動

特措法の制定を契機として、現在、弁護士活動領域拡大推進本部に設置される自治体連携センター内の空家等対策部会（以下、その前身となる団体も併せて「当部会」という）が活動している。

2016年5月15日までの当部会の活動は、以下のとおりである（ただし、後記のシンポジウム及び研修会の主催者並びに自治体との契約当事者は、いずれも東京弁護士会である）。

(1) シンポジウムと研修会の開催

2014年11月25日、クレオにおいて、「空き家対策法」と題して、国土交通省職員、東京都特別区職員、学者及び東京弁護士会会員が登壇して、空家の現状や課題を確認した上で特措法案（当時）による対応や解決に関する報告や討論を内容とするシンポジウムを開催した。また、2015年4月3日に基本指針について、同年6月30日にガイドラインについて、それぞれ国土交通省担当者による研修会を開催した。

いずれも当該内容に最も造詣の深いスピーカーによる時宜にかなった会を実現することができたものであり、特別区を中心とする行政職員、関連団体関係者及び弁護士らが多く参加した。

(2) モデル事業の実施

特別区が現に抱えている空家等の問題について、主として特措法に基づく解決を目指したモデル事業を

どこまでやるか!?

弁護士活動領域拡大推進本部×若手会員総合支援センター

実施した。

2015年2月16日に各特別区担当者と意見交換会を実施した上で、募集要項に基づく応募者について選定した結果、3つの特別区と契約に至り、それぞれ担当者である当部会の会員がアドバイス等の支援業務を遂行したものであり、いずれも実質的に問題が解決したか、あるいは間もなく解決する方向で業務を進めている。なお、部会長である尾谷恒治会員が、2015年7月31日、東京弁護士会プレスセミナーにおいて、モデル事業等の報告をしている。

(3) 法律相談

東京都と協定を締結して、東京都の空家に関する電話相談について、所定の登録会員が相談を受ける体制が作られた。

相談を受ける会員は、当部会員に限るものではないが、現在、当部会員が中心となる名簿が作成されている。

3 今後の活動

当部会は、今後の活動として、モデル事業の新規募集、法律相談業務の実施及び定期的な勉強会の開催等を検討しており、重要な社会問題である空家に係る問題解決に向けて、一層の積極的な活動を進めてゆく方針でいる。

空家等の対策や利活用について相談したい。
協議会委員を推薦してほしい。

空家等の対策

住民が安心して暮らせるまちづくりのために

少子高齢化や人口減少の加速化、住宅の過剰供給や住宅ニーズの変化などにより、全国的に空家等が増加しています。
空家等は、周辺地域の防犯・防災・環境・景観などに悪影響をもたらすため、その対策は急務ですが、他方で、住民の皆さまの大切な財産でもあり、自治体が関与する場合は様々な課題に対処しなければなりません。
弁護士会では、空家等やまちづくりについて経験豊かな弁護士による各種サポートを行っていますので、ご活用ください。



ご提供できる法的サービス

- 1 空家等対策特措法の実施支援
平成27年5月に完全施行した空家等対策の推進に関する特別措置法(以下「空家等対策法」といいます。)を用いて助言、指導、助言、命令及び代執行を行う場合の手続きに関するアドバイスや、物件調査や所有者等の特定、費用回収などの業務をお手伝いします。
- 2 協議会委員の推薦
空家等対策法では、空家等に関する施策の実施に関する協議会を設置することが想定されています。こちらの委員についても、知識・経験を有する弁護士を推薦します。
- 3 建築ストックの利活用に関するアドバイス
弁護士会では、建築ストックについて高度な知見を有する各種士業等と連携し、空家等を含む建築ストックの利活用についても様々なご相談に応じることが可能です。

担当委員会等

- 自治体連携センター
- 東京弁護士会業務課

東京弁護士会「自治体連携プログラム」より



II 各論⑦

在日外国人に対する法的支援状況に関する
調査・検討について

弁護士活動領域拡大推進本部 副本部長・事務局長 氏原 隆弘 (53期)



1 在日外国人に対する法的支援状況に関する調査

弁護士活動領域拡大推進本部（以下「当本部」という）では、発足以来、在日外国人の法的トラブルの解決方法等を調査し、弁護士による在日外国人に対する法的支援のあり方を検討するという活動に取り組んでいる。

在日外国人は、1990年代末には150万人規模であったものが、2015年末には220万人以上に増加し、都内在住者だけでも40万人を超えており、今後も増加していくことが予想される。しかし、その一方で、弁護士による在日外国人に対する法的支援の件数は、在日外国人の人口増加に比べてそれほど増加していないのではないか？という疑問があり、それが調査検討の出発点となった。

2 これまでの活動～ヒアリング調査と
試行的セミナーの開催等

当本部では、上記の調査検討を行うにあたり、まずは在日外国人によるコミュニティにアクセスし、当該コミュニティが在日外国人の法的トラブルを把握し、その解決のためにどのような役割を果たしているかを調査することから開始する方針とした。そして、これまで、フィリピン、ブラジル、ドイツ、インドネシア、フランスの関係組織（大使館、外国の在日商工会議所、NGOやNPOなどの団体）を訪問し、ヒアリング調査を行ってきている。それらの調査によって、件数にばらつきはあるものの、いずれの組織においても在日外国人から様々な相談が寄せられ、当該組織において解決のアドバイスがなされ、なかには法的トラブルに関する相談について弁護士の関与なく解決されている状況にあることが確認されてきている。そこで、在日

ドイツ商工会議所においては、在日ドイツ人に対し、法的トラブルの解決には弁護士への相談が有用であることを周知する内容のセミナーを試行的に開催した。また、インドネシアに関しては、大使館との交流を深め、大使館に寄せられる相談のうち法的相談については当会弁護士が関与するシステム構築を検討するとともに、インドネシアを訪問し、インドネシアに進出する日本企業に対する支援、あるいは日本とインドネシアとの間の交流促進のための活動を模索しているところである。（2016年5月にはインドネシアの大学において日本における在日外国人への法的支援等に関するセミナーを開催した。）

3 今後の展望

在日外国人のコミュニティは、在日外国人から相談が寄せられる場となっており、また、在日外国人に対する定期的広報手段を有していることから、定期的な交流を行い、連携を深め、セミナーや相談会を開催することによって、弁護士への相談の有用性を周知し、在日外国人の法的トラブルの解決に弁護士が関与する機会の増大を図ることが可能であると考えている。

また、現在取り組んでいるインドネシアとの交流に関しては、インドネシアへの進出支援などアウトバウンドに関する支援のみならず、インバウンドに関する法的支援の検討の余地があると考えている。そのため、当本部では対日貿易投資や貿易に関する専門家を講師に招いて勉強会を行い、今後も適時開催していく予定である。

II 各論⑧

弁護士のための英会話講座

若手会員総合支援センター 副委員長・業務サポート部会長 奥 国範 (54期)

1 ランチャイム英会話

ランチタイムに、サンドウィッチを片手に、英語のネイティブスピーカーと英会話…。

そんな光景が、毎週2回、弁護士会館5階の会議室の一室に広がっていることをご存知だろうか。

若手会員総合支援センターでは、毎週木曜日と金曜日に、午前11時30分から12時50分までの約80分間、英語のネイティブスピーカーによる英会話講座を開講しているのである。

2 開講の背景

日本の弁護士の国際化は、日本の経済規模や日本企業の海外での活躍に比して著しく限定的であると評されている。

いまや日本の経済社会においては、海外展開やクロスボーダー取引は大企業だけのものではなく、多くの中小企業が海外展開やクロスボーダー取引を行っていることは周知のとおりであり、英文契約書や英語での会議についても大手の渉外事務所だけが担うものではなくなっている。しかしながら、実際には、このような英語力を必要とするリーガルサービスを提供することができている弁護士は、決して多くない。

若手会員においては、英語力に対する社会のニーズを敏感に察知し、英語力の向上に対する関心は高い。しかしながら、実際に英語の学習を検討する若手会員からは「英会話を勉強したいけど、日々の業務が忙しくて英会話スクールに通えない」、「大学生のとき以来なので、通常の英会話スクールに通うにはレベルに自信がない」、「どこまで続けられるか分からないので、長期のコースを申し込むのを躊躇する」、そんな声が聞こえてくる。

そこで、若手会員総合支援センターでは『弁護士のための英会話講座』を開講したのである。

3 『弁護士のための英会話講座』の概要

『弁護士のための英会話講座』の概要は別表のとおりである。ランチタイムを利用して受講することができる。午後1時からの東京地家裁の期日や弁護士会の委員会にも間に合うように時間設定をしている。2営業日前までの予約が必要だが、電話予約が可能である。受講料は、若手会員支援の観点からランチ代込みで2,000円/回と格安な価格に抑えている。(なお、受講資格は若手会員に限っていない。)

講座レベルは、「超初級～初級」を想定している。ただし、各回の受講者のレベルに合わせて柔軟に調整しているため、各回で難易度に差がある場合がある。受講者数が増えてくれば、現在の「超初級～初級」クラスに加えて「初級～中級」クラスを開講することにより、より適切な講座レベルを設定することができるようになるであろう。

ぜひとも若手会員を中心に多くの会員が『弁護士のための英会話講座』を活用して、国際化社会に対応する能力を身に付けていただきたい。

「弁護士のための英会話講座」の概要

- 日 時：毎週木曜日・金曜日（祝日を除く）
午前11時30分～12時50分（約80分間）
- 場 所：弁護士会館5階会議室
- 講 師：英語のネイティブスピーカー
- 内 容：軽食（サンドウィッチ）をとりながら、講師が用意するテーマを中心にフリーディスカッションの形式で実施する。
- 対 象：当会会員。各回あたり10名程度まで。
- レベル：初級（スピーキング能力は不問）
- 受講料：1回2,000円（軽食代を含む）
※お得な回数券の販売があります。
- その他：電子辞書や録音機等の持ち込み可。
- 申込み：事前予約制（受講希望日の2営業日前まで）
電話予約可
業務課（TEL 03-3581-3332）

II 各論⑨

チューター制度～身近で気軽なサポート体制を～

若手会員総合支援センター 副委員長・業務サポート部長 奥 国範 (54期)

1 チューター制度ってどんな制度？

当会のチューター制度は、支援を希望する当会会員又は当会に入会予定の司法修習生（以下「支援対象者」という）に対し、弁護士業務やこれに関連する事項について一般的な指導や助言をマンツーマンで行うチューターを選定し、支援対象者が適切に弁護士業務を遂行できるようにする制度であり、支援期間は、原則として1年間である。

制度発足の2009年12月から現在までの間に41名の若手会員について支援を行っており、現在、運用中の支援対象者は3名である。

2 支援対象者の要件

支援対象者の要件は、①司法修習終了後3年以内の即時独立弁護士、早期独立弁護士又は事務所内独立採算弁護士、②当会に入会申込みをし、かつ、即時独立弁護士又は事務所内独立採算弁護士となることを予定している司法修習生、③その他これらに準じる者とされている。なお、例えば、司法修習終了後3年を経過している弁護士であっても、当初数年間を組織内弁護士であったために一般的な弁護士業務を取り扱う経験が少なかったなどの事由がある場合には、上記③のその他これらに準じる者として、支援対象者として認容する運用としている。

3 支援の内容

具体的な支援の内容は、事件処理の事務や処理方法に関する事項、新規業務の獲得に関する事項、事務所経営や独立開業に関する事項などについて一般的なアドバイスを行うというものである。支援対象者は、いつでも電子メール、電話、面談などの方法で、

チューターにアドバイスを求めることができる。

4 より身近で気軽なサポートのために

若手会員総合支援センターでは、より身近で気軽に利用できるサポート体制を構築するために、2016年3月に、支援経験者やチューター経験者などを招いて、当会のチューター制度の利用状況や改善要望等に関する意見交換会を実施した。

支援経験者からは、チューター制度の存在意義について総じて前向きな評価をしていたが、実際の利用状況としては、1年間のうちに数回の質問等にとどまる例が少なくなかったようである。様々な要因が考えられるが、元々面識のないチューターに対し、電話や電子メールでアドバイスを求めるにあたっては多少の敷居の高さがあり、「こんなことを聞いてもいいのだろうか」などと躊躇してしまうことがあるという。

そこで、若手会員総合支援センターでは、チューター制度をより身近で気軽に利用できる制度とするために、支援開始前に面談を行い、支援対象者の状況を聴取し、支援対象者に適したチューターを選定するように心掛けている。また、チューターには、支援対象者の希望の有無にかかわらず、少なくとも月1回程度は面談の機会を設けて支援対象者の状況を確認するとともに、雑談等を通じて親睦を図っていただくように依頼している。

定期的な面談を行う旨の運用変更は相応に成果が上がっており、支援対象者がチューターに日常的な些細な事項などについてもアドバイスを求めやすい雰囲気醸成しているようである。

引き続き、チューター制度の運用の状況を分析しつつ、より身近で気軽なサポート体制を構築するように努力していく所存である。

II 各論⑩

開業・就業支援の取組み

若手会員総合支援センター 開業・就業支援部会長 高島 希之 (54期)

1 独立開業を目指す会員へ向けた情報発信
～独立開業マニュアル東弁版の発刊

「即独・ノキ弁・早独」という言葉が一般化して久しく、また、入所先事務所とのミスマッチなど、若手弁護士をめぐる環境は依然として厳しいといわざるを得ない状況である。これらに対応して、若手会員総合支援センターでは、若手会員の業務環境の改善や研鑽機会の提供などを目的に、種々の情報発信に努めている。

そのような中、同センター内の開業・就業支援部会では、「即独・ノキ弁・早独」の会員のみならず若手会員の多くが念頭に置かれているであろう「独立開業」の方法に関するノウハウ・体験談を集約して、「東京で独立開業する。～独立開業マニュアル東弁版～」を作成した。

同書は、以下の三部で構成されている。

【第1部】開業準備

特に東京で開業するにあたって準備・検討すべき事項（資金の準備、事務所開設場所の選定、物件探し、事務所名称、内装レイアウト、事務機器の準備、備品、事務職員の採用など）について、経験者の体験をふまえたノウハウの公開。

【第2部】事務所開設・運営にいくらかかる？～15の実例から～

当部会で会員向けに実施したアンケート調査に基づく事務所開設・運営に必要な具体的費用の公開。

【第3部】参考書籍集

事務所開設時に揃えるべき書籍として評価の高いものを一覧で集めた。

なお、弁護士会館内の合同図書館及びブックセンターには特設コーナーを設置し、実際に手にとって購入しやすいよう工夫している。

2015年10月30日には、同書の発刊にあわせてセミナーを開催し、約200名の参加者から事前に寄せられた質問に対する回答を中心に、具体的な体験談を交えた情報発信を行い、参加者から好評を得た。

「東京で独立開業する。～独立開業マニュアル東弁版～」は、東京弁護士会のホームページからダウンロードできるので、是非ご活用いただきたい。

http://www.toben.or.jp/known/iinkai/wakateshien/kaigyo_shugyoshien/index.html

2 今後の展望

独立開業を行って間もない会員、とりわけ即時又は早期独立などで十分な準備の整わないまま独立開業を行った会員には、日々の業務や事務所運営に不安を抱えているという声が寄せられることから、同様に独立開業を行った経験者から話を聞き、また相互に気軽に情報交換ができる場を設けることが重要である。当部会では、そのような情報交換ができるようなセミナー・交流会を企画し開催していく予定である。

また、独立開業を行った会員の大きな関心事の一つは安定した事務所経営のための顧客獲得にあり、その方策として種々の広告を検討されている会員も多いと思う。そのようなニーズに応えるため、当部会では、今秋に独立開業セミナー第2弾として、効果的な広告の実例を紹介しつつ、弁護士が遵守すべき広告規制の概説や、さらには広告会社等を装った非弁提携業者の実例などをご紹介したいと考えている。

このほか、今後も継続的に、独立開業・就業に際して有用な情報を収集し、セミナー等の方法で会員の皆さまへ提供していく予定である。

どこまでやるか？

弁護士活動領域拡大推進本部×若手会員総合支援センター