

第9回東京弁護士会市民会議速記録

- 1 日 時 2006(平成18)年5月22日(月)午後3時00分～5時08分
- 2 場 所 弁護士会館5階507会議室
- 3 議 事
 1. 弁護士の広告について

出席者

〔委員〕

阿部一正、岡田ヒロミ、紙谷雅子、長友貴樹、藤村和夫、藤森研

〔弁護士会〕

会 長 吉岡桂輔

副会長 木下秀三、並木政一、佐瀬正俊、淵上玲子、篠塚力、石鍋毅

嘱 託 中島美砂子(広報室)

事務局 小林博隆(局長)、青木静江(次長)、佐藤倫子(秘書広報課)

石井貴子(秘書広報課)

(以上、敬称略)

(開会 午後3時00分)

【木下秀三副会長】 それでは、本年度第1回目の東京弁護士会市民会議を開催させていただきます。市民会議は今回9回目ということです。いろいろこれまでご議論いただきましたけれども、本年度も1年間よろしく願いいたします。私は市民会議担当の副会長の木下でございます。どうぞよろしく願いいたします。

それでは最初に、会長から挨拶をお願いします。

【吉岡桂輔会長】 きょうはお集まりの委員の方々、お忙しいところありがとうございます。この会議は3ヵ月に一度、年4回程度開催するというので、委員の皆様、初めての方以外は何回も出られていますが、我々今年度の理事者は4月就任で、むしろ本日が初めてなのでいろいろお世話になると思います。きょうは広告問題ということでして、今、弁護士についてはこちらからもいろいろ情報を開示していかなければいけない、それがまた行き過ぎたことになってはいけないということです。我々は長いこと広告をしてはいけないと言われていて、それによって逆に市民からわかりにくい、どこにいるかわからないというようなこともあり、徐々に広告も解禁というふうになったわけです。そのあたりなかなか難しい問題もあるかと思いますが、こちらからもご説明しながら、是非皆様方の立場から見た貴重なご意見もきょうはいただけるものと期待しておりますので、ひとつよろしくをお願いします。

【木下副会長】 それでは、「第9回東京弁護士会市民会議次第」に沿って進めさせていただきます。

最初に本年度の東京弁護士会の理事者の方から自己紹介をさせていただきます。まず私から紹介をさせていただきます。弁護士の期で言いますと31期ですから28年になります。私は冒頭申し上げましたが、当市民会議の他に、総会、常議員会、懲戒委員会、綱紀委員会、紛議調停委員会と、弁護士自治に関する委員会の担当になっております。1年間よろしく願いいたします。

【並木政一副会長】 同じく副会長の並木と申します。私も木下さんと同期で31期でございます。私が主に担当している大きいところで言いますと、財務といたしまして弁護士会のお金の部分を担当しております。本日のテーマと関係する部分が若干でもあるとすれば、1つは、市民の皆様から弁護士に対する苦情を受け付けている市民窓口がございますけれどもその担当をしております。また、弁護士が国選弁護あるいは経済的困窮者のための法律相談等、義務として活動するよう今制定しておりますけれども、その公益活動の運営委

員会を主に担当してございます。よろしくお願いいたします。

【佐瀬正俊副会長】 同じく副会長の佐瀬と申します。私は32期で、業務内容は沢山ありまして、前々から私自身がやっている弁護士会の業務改革問題、それから倫理等々です。この中では、阿部さんには一度シンポでお世話になった経験があります。その他、業務改革の中では、今、長友さんは市長でおられるそうですが、江戸川区の私債権の回収について、江戸川区と弁護士会が一緒になって条例作りをしてその回収方法を今講義をしているという状態にあります。業務のあり方の1つとして実験的にやっているものですから、考えていただければ有り難いと思います。よろしくお願いいたします。

【淵上玲子副会長】 三会の高齢者・障害者協議会に参加しておりまして遅くなりました。同じく副会長の淵上でございます。私の担当は、司法支援センターの民事扶助部門の立ち上げについての準備をしている、というのが今の一番大きな役割で、あとは法律相談センター、そして今申し上げました高齢者・障害者の委員会、その他、犯罪被害者等の委員会を担当しております。本年度1年間、よろしくお願いいたします。

【篠塚力副会長】 同じく副会長の篠塚でございます。主として、司法支援センターの関係での刑事部門を含めて刑事の関係を担当しております。裁判員も同様です。あと、広報の部門と両性の平等委員会の関係を担当しております。1年間よろしくお願いいたします。

【石鍋毅副会長】 同じく副会長の石鍋でございます。期は43期で弁護士16年目になります。東京三会の中で期でも年齢でも一番若い副会長になります。私の担当は法律相談に関連する周辺分野ということで、例えば公害、消費者問題、公害環境、弁護士業務妨害、民事介入暴力、あとは弁護士研修センター、そういったものを担当しています。それから主に弁護士に対するサービスに関する部門として、例えば会館、厚生といったもの。あとは、きょうのテーマになります非弁、これはどちらかということと法律相談に関連する分野の1つです。それから最若手ということで、若手会員に関する委員会も担当させていただきます。1年間ひとつよろしくお願いいたします。

【木下副会長】 それでは、中島さん。

【中島美砂子囑託】 広報室囑託の中島でございます。いつも『LIBRA』の記事では皆様方にお世話になっております。ありがとうございます。引き続きよろしくお願いいたします。

【木下副会長】 あと、局長と次長。

【小林博隆事務局長】 事務局長の小林です。よろしくお願いします。

【青木静江事務局次長】 事務局次長をしております青木と申します。よろしくお願いします。

【木下副会長】 それでは続きまして、委員の方々から自己紹介をお願いいたします。阿部さんからどうぞ。

【阿部一正委員（新日本製鐵株式会社知的財産部部長）】 新日本製鐵株式会社で知的財産部長をしております。その前は法務をやっておりまして、主に総会とか公害訴訟とか弁護士さんには大変お世話になっております（笑）。最近、知的財産の意識を高揚しようということで、製鉄所10カ所、研究所と支店合わせて15カ所ぐらいを2時間ずつ講習をして回っている最中です。よろしくお願いします。

【岡田ヒロミ委員（消費生活専門相談員）】 岡田です。よろしくお願いします。相変わらず練馬と足立の消費者センターに週1日、相談員のアドバイザーという形で出ておりまして、きょうも足立の方からまいりましたけれども、午前中ちょっと、佐藤（課長）さんには東弁の先生のことでお問い合わせをしましてお世話になりました。一方で、東京簡易裁判所で民事調停委員をやっておりまして、弁護士の先生方には大変お世話になっております。またよろしくお願いします。

【紙谷雅子委員（学習院大学法学部教授）】 紙谷雅子です。学習院大学の、いわゆる法科大学院で、でも余り役に立たない英米法というものを教えております。よろしくお願いします。

【長友貴樹委員（調布市長）】 調布市長の長友でございます。今までも大変いろいろ勉強をさせていただいて有り難いと思っております。地方自治体としては、条例を作ることが仕事の1つでございますので、そういう意味で、また、このミーティングとは別にいろいろお世話になるかもしれません。また、お世話になるかもしれないと言えば、常に幾つかの案件で私は訴えられております（笑）。昵懇(じっこん)になった先生方と対する関係にはなりたくないなとも思っております。今日はすみませんが1時間ほど勉強させていただいて中座させていただきます。よろしくお願いします。

【藤村和夫委員（筑波大学法科大学院教授）】 筑波大学法科大学院の藤村と申します。よろしくお願いします。民法の財産法専攻で、大学では主に不法行為法を担当しております。実は今朝、昨年度の授業評価の結果が返ってまいりまして、大変厳しい評価で、見た途端に落ち込むようなものでして、きょうは初めての参加ですが気分がすぐれないように

みえるのはそういう理由があるご理解ください(笑)。何とかこの会の間に自ら鼓舞するように努力したいと思います。よろしくお願いします。

【藤森研委員(朝日新聞社編集委員)】 藤森研と申します。現在『朝日新聞』の編集委員をしております。編集委員と言っても皆さんおわかりにならないと思いますので、前も言ったんですが少し説明します。論説委員という似た役もあってそれは社説を書く人で、この3月まで兼務しておりました。論説委員としては司法関係とか労働問題とかそういうものを担当してきました。今、編集委員だけになりましたが、編集委員は何かというトルビを振れば「年寄りの記者」という程度の意味合い。会社からそう期待されていない特殊な立場で好きなことをやっていいが、その代わり邪魔にならないようにしろということで、今ハンセン病の問題とか、あるいは報道と人権の問題なんかをしています。報道と人権では弁護士の先生方に叱られております。よろしくお願い申し上げます。

【木下副会長】 どうもありがとうございました。それではきょうは本年度第1回ということですので、また委員の方は2年任期ですので、最初に本年度の議長・副議長の選任をお願いしたいと思います。いかがいたしましょうか。もしよろしければ、去年来から見事な采配をとられている紙谷さんに引続き議長をお願いしたいと思いますけれども、よろしいでしょうか。

(拍手)

では、紙谷さん、よろしくお願いします。

【議長・紙谷雅子委員(学習院大学法学部教授)】 次に、副議長を選出しなければいけないということで互選ということになっております。今までは濱野さんをお願いしていたのですが、どうしましょうか。これは私の勝手な案で事前に打ち合わせはないんですが、藤森さんをお願いしたいと思っておりますが、よろしいでしょうか。

(拍手)

【藤森委員】 突然のご指名ですね。

【議長】 何か本当に「鳩が豆鉄砲」(を食った)というのはこういう感じかと思いたすが(笑)、よろしくお願いいたします。

【藤森委員】 よろしく願いいたします。

【議長】 では、本日の議題について、具体的に少し説明をお願いしたいと思います。

【木下副会長】 それでは、本日の議題(「弁護士の広告について」)につきまして、私の方から少し説明をさせていただきます。

我々は先ほど申しましたように二十数年前に弁護士登録をしたんですけれども、そのころは、弁護士は商売人ではないので自分から顧客を集めるようなことをしてはいけない、とにかく依頼が来るまで待っていればいい、というようなことで待ちの姿勢というか控え目でした。一方では、弁護士というのは具体的に紹介された事件でないと引き受けないといいますか、飛び込みで事件が来ても依頼者がもうひとつ安心できないというのもありまして、紹介者のない事件は引き受けないという対応をしておりました。ですから依頼者側から見るとかなり敷居が高いといいいますか、具体的にいろいろな事件で困っている方が、いざ弁護士を頼もうとしてもいろいろなつてを探してやっと辿り着くという状況でありました。

どうして弁護士側からいわゆる広告等をしなかったのかといいますと、依頼者を勧誘するという一種の広告は弁護士のビジネス化を招く、ひいては弁護士の品位を害する、品位を低下させてそれによって市民の信頼を損なうことになる。そういうことでもともと広告に対してかなり強い不信感がございました。ただ、そういう姿勢をいつまでも続けるわけにもいかないものですから、日弁連が1990年に司法改革宣言、市民のために市民と歩むという改革を目指そうということでもありまして、とにかく市民に開放して我々の業務全般を知らせなければいけない、そういう姿勢を打ち出したんですけれども広告についてはすぐに解禁に至ったわけではないんです。1998年に経済界から「広告をもう少し規制緩和すべきではないか」という意見があったり、あるいは99年に政府の方からも同じような緩和要求がありまして、やっと日弁連の方も今まで広告は全面禁止だったのが、2000年（平成12）10月から業務広告を解禁しよう、原則自由化しようということに踏み切ったわけです。ただ、原則自由ではありますが、やはりそこには一定のルールといいいますか、弁護士の品位や市民の信頼を損なうような広告は認めるべきではない、という一定の例外は設けました。その例外というのは、お配りした日弁連のプリントにもありますけれども、事実に合致しない広告、誤導・誤認のおそれのある広告、過大な期待を抱かせる広告、他の弁護士と比較をするような広告、法令等の違反を許容する広告、品位・信用を損なうような広告、こういうものは例外として禁止対象にしたわけです。

その後、解禁にはなったんですけれども、現実に弁護士が広告をしているかどうかということにつきましては、徐々に増えてはきていますが、何もしていない弁護士もまだ相当います。どうして弁護士が広告をしないのかという理由につきましては、そもそも新しい依頼者を別に獲得する必要はない、ということが第1点。ですから、そもそも広告の解禁

については弁護士の方から要請したわけではなしに、市民の方の要請に応えるということで解禁をしたわけですから、弁護士の方は、別に自分が需要を感じて解禁してもらったわけではない。そういうことで、とにかく新しい依頼者が別に来なくても自分の既存の依頼者で十分だ、というのが1つの理由です。もう1つは、広告もいろいろ手段はありますけれども、例えばテレビ、ラジオ、新聞、電話帳、電車の中の広告等々ありますが、一体どの広告をすれば効果があるのか、その辺の効果的な広告手段がよくわからない。もう1つは、広告費用はかなりかかるわけですが、一体費用をかけてどれだけ効果があるのかその辺が不明であるということ。あと、余り広告をして事件がいっぱい来過ぎててもかえって処理ができないといいますが、ほどほどでいいという考えの人もありますから、総じて弁護士の方はそれほど広告に対しては積極的ではなかった、という状況でありました。ただ、最近になってインターネット等でホームページをつくっている弁護士がかなり増えていることも事実です。今、ヤフーとかグーグル等で「法律事務所」とか「弁護士」ということで検索をしますと、何万件単位でヒットはされますから、法律事務所も恐らく700~800件ぐらいあるのかもわかりません。何故弁護士がホームページを広告の1つの媒体として使うかということにつきましては、ホームページというのは自分で自由につくれることと、情報量についても相当広い範囲で開示できる。あと、費用も業者に頼めばかなりかかりますが自分でやればそんなにからない、いつでも更新というか内容を変更できるということで割合身軽に取っつきやすいということで最近ホームページが増えてきているようです。ホームページについても主に2つに分けられると思います。いわゆる直接依頼者を誘引・勧誘するといいますが、とにかく低額に引き受けますとか、そういった形でいわゆる広告の範疇に入るものと、あと、自分の法律事務所の情報を広報することによってさりげなく事件の受任もしますというか、余り前面的に広告という形で出さないスタイルのものもあります。

一方、いわゆる悪質な広報といいますが、本来の弁護士業務とは別にそれを利用した不正利用といいますが非弁提携をしている人たちがいるわけですが、そういう人たちが弁護士に働きかけてその弁護士の名前で広告をする。それは実態的にどういう形をとっているかといいますが、まず、弁護士でも高齢な方とか比較的独立間際の若い方、そういう人たちはどうしても収入的にいろいろ不安定なところもありますので、非弁提携の関係に入ると「月給として200万渡します」とかかなり高額な収入を確保してやる。全部任せっきりでなしに「いつでも弁護士としてチェックしたいのであればやってもらって結構で

す。ただ、業務の運営については全部自分たちがノウハウがありますから任せていただいて結構です」というようなことで、それは中には、業者によってはしっかりしたフォームをつくっていますので、そういうクレサラ案件が主ですがそれを受任して、あとは定型的な処理をしていく。それであれば弁護士の方も安心だろうということで一応そういう提携関係に立つんですけれども、ひとたびそういう提携関係に立ちますと、そういう業者も専門的にノウハウがありますから広告自体かなりうまくやる。ダイレクトメールとかチラシとかそういった形で事件をいろいろな形で受任するんですけれども、それは何十件単位であればいいんですけれども、何百件とか、あるいは千件を超えますととても1人の弁護士では対応できない。こうなると弁護士のチェックは全くしない、全部任せっきりになって、印鑑や通帳等についても預けっ放しとかいうことになってしまいます。一度、提携弁護士になってしまうと、全部自分の名前で受任しますので途中の段階で「もうこれ以上やるのは問題である」ということでやめたいと思っても、途中の段階でそういう関係を解消することはできなくなってしまいます。もうあとは非弁提携の事件屋の人たちの言いなりになってしまって、最初、例えば200万とか300万とか高額の給料保証をしてあげると言っても、それが言われるままに150万になったり100万になったり、場合によってはもっと下げられるということになります。非弁提携弁護士の給料が下がるのは別にいいんですけれども、結局そういう事件屋に処理を任せると、依頼者から預かったお金を債権者の方に弁済しないとか、1件あたりの手数料を高額に徴収して実際に債権者に回すべきお金が減ってくるとか、あるいは最後まで処理しないとか、そういうことで市民の方に迷惑をかけてしまう。こういった悪質な広告も一方ではありますので、これをいかに我々弁護士会としても対応するかということが大きな問題ではあります。

今、主にこれまでの広告の流れと問題点について説明をしましたけれども、佐瀬さんの方で補足的なことがあればお願いいたします。

【佐瀬副会長】 これは日弁連の方でガイドラインを決めているわけですがけれども、その日弁連の委員会の委員長を今月までしているものですから、私が委員長のときにこれを作ったので多少説明をします。

これは（「弁護士及び弁護士法人並びに外国特別会員の業務広告に関する運用指針」）、平成12年5月8日制定と書いてありますけれども、広告が解禁されたと言われるのはこの平成12年なんですね。18年に変えた動機というのは、1つは弁護士の倫理規程が職務規程に変わったんですね。これは去年から委員になっている方はわかっていると思いますけ

れども、弁護士の義務になっているところが多少増えたものですから、それによってこの広告規程もその観点から見直した、ということです。もう1つとしては、報酬規程が、なくなっただけではなくて変更されて報酬基準がなくなったんです。報酬基準がなくなったことによって、その報酬基準があることを前提にした広告の部分がありましたので、その部分を訂正をし直したということ。もう1つ、インターネットが普及したことによってインターネットによる広告の部分を多少手直した。それから、今までいろいろわかりにくいと言われている部分があったためにその部分も多少手直した、というのが今回の改正の大きな内容であるわけです。だから多分皆さんが関心がおありになるのは、「運用指針」の24頁の第三に書かれている「規制される広告」だと思います。これはマスコミの場合はそういうものを持っていると思いますけれども、多分それと同じような内容がかなりダブっていると思いますがそういうような内容で、ここにズーッと、「自由といえどもこういうことはきちんと気をつけてください」というところから定めています。

それから今回、かなりの意味で議論した難しい問題は、26頁の「(一) 専門分野と得意分野の表示」というところです。この専門分野については消費者及び企業からは、この要求はすごく強いんです。だから専門分野を表示してくださいということで、例えばAという弁護士がどういう専門なのかわからない、これでは困るということで、この要請は本当に強いんですけれども、この専門分野については今回はまだ見送っています。それは何故かという、これは何年も議論していますが、結論としては、専門分野については、これはその人が専門ですよと弁護士会で言えるだけのものがまだできていない。研修制度にしてもいろいろな意味でできていない、ということなんですね。皆さんはよく「お医者さんはできているのに」と言うんですけども、現実には医師もまだできていないんです。医師の場合は、ある意味で勝手に名乗っていることを許しているということがズーッと続いてきて、「それではまずいだろう」ということから各学会で決めている。各学会が認定するという形でしています。それも各学会ごとに全くばらばらで、試験をきちんとしているところもありますし、登録をどんどんさせている学会もありますし、これは全く違うんです。だから今年の正月ぐらいたったと思いますけれども、やはり医師会の方でも、そのばらばらになっているものを何とか、弁護士会がこれをやっているのと同じように、専門分野についてはもうちょっと信用のある制度に変えていかなければいけないということでそういう立ち上げをしよう。これは弁護士会も全く同じでして、弁護士会も、ある意味で得意分野的なものは、「自分はこういうものは得意です」という広告をしている人は

結構いますけれども、「専門」と名乗ることだけはまだ許していない。だからそれはもうちょっと制度を何とか立ち上げなければいけないということで、弁護士会も徐々にやりつつあるので、聞かれると「もう少し待ってください」というお願いをしている状態です。

おおよそ、そういうようなところが問題になっていました。

【木下副会長】 非弁の関係で、少し石鍋副会長の方から報告していただけますか。

【石鍋副会長】 きょう、「非弁提携弁護士対策本部について」というペーパーを用意いたしましたので詳しくはそちらをお読みいただきたいんですが、こういう専門の本部が平成12年7月に設置されました。ちょうどこのころに事件屋が絡んでかなり多くの事件を抱えていた弁護士が亡くなりまして、その事件の整理の関係で弁護士会の中が大変な騒ぎになったということで、そういうことがないように防いでいこうということで、関連する各委員会からメンバーを出してこういう対策本部を設置しまして約8年経過しております。その都度問題が起きそうな弁護士については、チームを組んで何人かで調査員を付けて対応している、という状況で現在動いております。最近はそうでもないですが、過去に1回、7,000～8,000件抱えた弁護士が退会命令を受けて事件処理ができないということで、弁護士会を通じてそういう方面に明るい先生方をお願いをしたりという形で処理をしまして、場合によっては無料相談会というような形で対応したということがございました。

広告の関係でいきますと、いわゆる公共機関、電車等に出ている広告、あるいは新聞、電話帳というようなところで、やはりかなり金額を安くして一般市民の方からしますと「この先生はいい先生なんじゃないか」というようなある種の誤解を受けるような形で、その先生にお願いしてみたところ、事件が多数来てとても処理し切れないということで、弁護士ではなくて他の人たちがやっちゃっている、というケースもございますし、ケースによっては、地方の公共機関を使って無料法律相談と銘打って要は依頼者を集めるという形で動いていたケースもあります。そういったケースは、地方の弁護士会の会長から「実はこういう事件がある」ということで指摘を受けて初めてわかったということがございます。

主にこの種の非弁提携弁護士の広告の問題というのは、先ほど来申し上げている、いわゆる多重債務の関係の事件が今まで非常に多かったんですが最近では必ずしもそうではない。一般の事件のケースでも、いわゆる紹介キャンペーンのような形で、非常に表現はよろしくないんですけども、「現在キャンペーン中なので50人に1人は弁護士費用をタダにしますよ」みたいな形の、ほとんど歳末大セールのようなそういう広告を打ってお客を

集めて、しかしながら集めても処理し切れないような事件が来るものだから、要は弁護士ではなくて別の人たちがやるというケースもありまして、佐瀬さんが先ほどおっしゃったとおり業務改革の上でも非常に問題になっているケースがあります。ただ、そういう部分についての情報というのが、一般の方の通報とかそういうような形でしか入ってこないものですから、どうやってそういうよからぬ情報、正確な情報を集めていくかということは今後想定していこうと。多分そういうものはやはり広告が出たというところである程度怪しいという形で考えていかなければいけないのかなと思います。ただ、そういった情報というのは、弁護士だけではなかなか集め切れなくてある程度一般の方の連絡・通報というものがある意味頼りになってくる部分もあります。今、東弁では市民窓口というところでそういう市民の方からの苦情等を集めていますが、そういうところから来る情報というのは場合によってはかなり正確なものもありますので、そういったところを頼りにしながら各種委員会と連携を保ってこういう広告の問題について動いているところです。

【議長】 ありがとうございます。単純に考えると、広告と非弁提携はそんなにストレートに結びついているのかなという気もしますが、実態としてはかなり、上のところでは結びついているというふうに理解してよろしいんですか。

【佐瀬副会長】 広告といってもいろいろな種類がありますから、多分弁護士が、余り問題のない広告、まあこれも細かいことはいっぱいありますが、インターネットを使った広告は費用が安いわけですね。そのために一般の弁護士がやるにはやはりそれが適当でもあるしそれが普通だろうと思うんですけども、電車の吊り広告だとか新聞広告等は莫大なお金がかかるわけです。通常の弁護士では、とてもじゃないけれども出せる金額ではないようなものです。例えば中には何億というものをかけているものもあって、これが普通の弁護士事務所での形態だとはちょっと我々は考えにくいんですね。だからそういうところはちょっと問題がありそうだというのは、全部が全部そうだとはいえませんが、そういうめどはつけているというのが広告調査委員会のある意味での姿勢といえますかね。

【議長】 同時に、まんべんなく広告をしているということ自体、かなり勧誘的な要素が強いのではないかということなんですか。

【佐瀬副会長】 もちろん広告ですから勧誘はいいと思いますが、多分、いろいろな意味で広告規程の内容、ガイドライン等は守ってやっているのが現実なんですね。けれども先ほど言ったように、守ってはいますけれども金銭的にかなりのものをかけている。そうす

ると例えばその事務所は1人しか弁護士がいないのに、億の広告をかけられるでしょうか。1人の弁護士でやるのであればもうかなりの件数を受けなければいけないですよね。そうすると人間的に不可能じゃないですか、というところのめどを調査委員会ではつけて、あたりをつけておくということなんですね。そうすると先ほど石鍋さんからあったように、大体、弁護士ではない人が係わっていると苦情が出てきますから、そういう苦情のところを取っかかりにして証拠集め等をしているというのが現状です。

【議長】 そうするとインターネット上にしているブログなども含めて、「私はこんなことに関心を持ってます」みたいなものはほとんど弁護士会としては特に関心を持っているわけではないと。

【佐瀬副会長】 いや、そうでもありませんけれども（笑）、よくチェックはしていますよ。先ほど言った中にはやはりそういう吊り広告も出していますし、インターネットでも広告を出しているという例がありますから。インターネットが全て安心だとは言えませんが、弁護士会としてはなるべくそうやって市民の人には安心できるような広告を提供するためにチェックをしている、ということです。

【議長】 藤森さん、新聞に載る広告は極めて安心ではないかと通常思われていますが、先ほど大変費用がかかるような広告をむしろ出していると、法律事務所のスケールから見るとちょっと疑問があるようなことがあるというお話でしたが、メディア関係者としてはどういうふうにお感じになりますか。

【副議長】 僕は弁護士事務所の新聞広告というのは実は余り見たことがないんです。

【佐瀬副会長】 そうですね、三大紙は余りないかと思えます。

【石鍋副会長】 スポーツ新聞とか、あとは週刊誌ですね。

【副議長】 それも大体こういう整理関係ですか。

【佐瀬副会長】 そうですね、ほぼ100%、整理関係です。

【石鍋副会長】 結局、そういう多重債務者に悩んでいる人たちが見るであろうメディアを中心にぶつけてくるわけですから、広告を。

【岡田委員】 私、チラシを見ましたよ、新聞のチラシ。もうそれこそ「エ〜ッ、弁護士さんのチラシが入ってたっ」と思ってびっくりしましたけど。

【石鍋副会長】 ですからやはりそういう人たちをまず弁護士会として救わなければいけないというので、実はそういうメディアに逆に弁護士会のクレサラセンターで広告をぶつけたこともあるんです。たしかありましたよね。

【佐瀬副会長】 はい、弁護士会でやっているものを宣伝したことはあります。ただ、余りできないんですよね、お金がかかって。

【石鍋副会長】 やはりお金がかかるので余りできない作業ですが、一度試験的にやったことがございます。スポーツ新聞でしたか、何か幾つか新聞にやったことはありました。

【副議長】 1つ、関連して言ってもよろしいでしょうか。本体である消費者金融の広告についての動きです。今「サラ金」と言うと彼らは怒るんですが僕はサラ金でいいと思うんですが、金利27.何%取ってますね。あれについて『朝日新聞』は、大変遅かったんですけども数週間前から宣伝・広告は全部やめることを決めました、ようやく。今テレビでもようやく議論になっています。今までズーッと継続的にCMをしてきたんだけど、それでなのか議論がまた高まりつつあります。利息制限法は超えているものの広告を載せてお金をいただきながら「けしからんぞ」とメディアは言ってきたんです。それはやはりおかしいねということです。今回の金融庁のグレーゾーン廃止論は私も社説で書きましたけれども、当然のことだと僕なんかは思っています。ようやく今新聞として言行一致させようというふうになりつつあって、したがって本体の方はとりあえずそういうふうにご自己是正を今図りつつあります。

【岡田委員】 ちょっと質問です。日弁連の「運用指針」の25頁の(二)の「誘導又は誤認のおそれのある広告」の読み方なんですが、これは交通事故の損害賠償事件の件数を損害賠償事件と言って広告すると、全ての損害賠償全般にわたるみたいに誤認を受けると書かれていますね。そうすると例えば具体的に、こういう損害賠償の事件を自分は何件やりましたとか、そういう広告・記載はいいのでしょうか。いわゆる専門性をどこで判断するかというと、やはりその先生がどういう事件を過去に何件やってどのぐらいの勝敗率とか、そういうことが出てくれば客観的に専門性というのが見られると思いますが。他に方法はないように思います。弁護士会として、テストかなんかをするとかそういうことでもやらない限りは専門性というのは出てこないし、先ほどもおっしゃっていましたが、利用する側は絶対これが欲しいのです。ちなみに、二弁の法律相談センターの相談者アンケートというのがありまして、ここにもやはり圧倒的に「自分が抱えている問題に強い先生のところへ行きたかった、また五千幾ら払って行ったにもかかわらず全然わからなくて『私は専門じゃないから』と言われて放っばり出された、という不満がすごく多い」ということが書いてあるので、今回はちょっと入れられなかったということですが早急にやはり入れていただきたいと思います。東京ではありませんが、1人の弁護士さんがホー

ムページにかなり書いてらっしゃいます。例えば消費者問題は自分は何件やってこういう事例でこれだけ取り戻したとか具体的です。それから、やはり二弁の法律相談センターの新宿の方で「弁護士アポ」という制度を始めています。つまり自己申告になるんですけども、相談件数は増えたそうです。そういう書き方であればいいのか、それともそれも駄目なのかももう少し具体的にご説明いただきたいのですが。

【佐瀬副会長】 私の方からお答えした方が多分いいと思いますので。今言われた、例えば25頁の(二)の だと思いますが、こういうことは書けるんです。ここで例で出しているのは、例えば「過去の損害賠償事件取扱件数」を「100件」と書きますよね。100件と書いて、それがほとんど交通事故にもかかわらず「航空機事故はお任せください」と書くとはそれは誤導するおそれがあるんじゃないですか、と。だから例えば「交通事故の損害賠償事件を100件やっています。交通事故事件は是非私に」と言うのであればいいんです。ただ、誤解を与えるような書き方はいけませんよ、と。その例として出しているだけなんです。

それから二弁の弁護士アポと言っていますけれども、弁護士会のそういう紹介で一番進んでいるのは東弁なんです。

【岡田委員】 ああ、そうですか。たまたまこの時期に見たもので(笑)。

【佐瀬副会長】 先ほど日弁連の立場で言ったので東弁のことは話さなかったんですけども、東弁の場合はもう7~8年になると思いますけれども弁護士情報提供制度というのがありまして、そしてこれは東弁のホームページにアクセスすれば弁護士名は全て出るんです。その中で、どういうものを行っているか、どういう分野を自分はやっているかということについては、これは届け出た先生だけですけれどもそれが見られるようになっています。そして東弁の場合は、これは多分全国では東弁だけですが、「要経験分野」と言って、専門ではないんですけれども要するに一定の経験を課して要件を決めて、その要件に該当しない先生でしかチェックできないという分野をつくっているんです。二弁でやっているのは全くの自己申告ですし、他会でやっているのは全部自己申告ですが、東弁だけはチェックを入れているんですね。要経験分野ということで。だからある意味では、専門に多少でも、専門とは言えませんが、専門と言えない範囲で市民に対する提供をなるべくしようということで、そこまでは踏み切っているんですね。だからそういう意味では一番進んでいるんじゃないかと思います。

【岡田委員】 そうすると東弁として、今やってらっしゃることで篩(ふるい)にかけて、

それをクリアした人はここが専門と言えるのではないのでしょうか。

【佐瀬副会長】 将来的には、もう少し研修制度だとかそういうものを課して、そういう中からそういう経験がある人、そしてそういう研修を受けた人は専門いいですよ、ということはある得ると思います。どういう要件だというのはまだ決めていませんけれども。

【副議長】 僕も前に試みたことがあって、例えば「佐瀬正俊」と入れればザーッと関連情報が出てくる。とてもいいと思います。逆に、例えば僕が航空機事故の被害者になった、こういうものの専門の先生は誰がいるんだろう、というふうに逆引き（検索）はできますか。

【佐瀬副会長】 できます。ま、航空機というふうに限定してしまうと出ないかもしれませんが、例えば不法行為とか独禁法とか離婚とか、いろいろな要件があってそういうのを引けば、逆引きで出るようになっています。これはいつもいつも同じ順番で出るといけないのでアトランダムに出ることになっております。

【淵上副会長】 一応私は法律相談センターの担当なのでちょっとご説明したいと思えます。昔は一般の法律相談しか存在しなかったのを、やはり需要が多いという観点から最初にクレサラ相談という特別相談ができて、更に消費者被害の問題の消費者相談ができて、その他に医療過誤相談、労働相談、そしてDV、セクハラ相談、かなり需要の多いものについては特別相談というものをつくって、しかもその特別相談についての名簿を別にまた作りまして、東京であればそういう形で実は対応しております。だからそういうことをおっしゃっていただければ、それはどこそこの何曜日何時からやりますから予約しますか、しませんかということ是可以するのですが、それ以外の、それほど需要の大きくはない分野についてはまだ特別相談ができていないんですね。ではどういうふうに対応しているかといいますと、法律相談の担当者を募集する際に「あなたの取扱分野はどこですか」ということで、20項目以上のものを書いてそこにチェックを入れてもらっています。そのチェックをデータとしていて、その日に来られた相談者の相談が特殊分野であった場合にはそれに近い方をご紹介しますが、やはりいなかったと。きょう担当弁護士の中ではいなかったといった場合には、やはりそれをご了解いただいた上で入っていただくとか、あるいは弁護士の方にも「この分野というふうに言われているんですがよろしいでしょうか」という形で入っていただいています。更に、「僕は扱ったことがないからわからないよ」という答えが来て不満な方には、再度その方に「そういう分野が取り扱える人がいついついるから、そちらにいらっしゃいませんか」と。その場合は「2回目は5,250円はいただきま

せん」とか割とそれはきめ細やかな対応を实はしておりますので、ちゃんと窓口の方におっしゃっていただければ大丈夫だと思っております。

先ほどおっしゃっていたフロンティア（二弁）の法律相談については、新宿の法律相談センターは、二弁が公設事務所に併設した形で東京に初めて法律相談センターを構えた割には件数が伸びませんでした。その結果工夫され、顔写真付き法律相談担当者ということを広報いたしまして、例えば5月30日は何々先生、何々先生がいます、と。その何々先生に関しては自己アピール、PRをしてもらって結構フレンドリーな感じのメッセージを残していただいています。その結果、ではその人を指名して予約した件数がほとんどかというとは実は違って、指名制でそんなに入るわけではなくて、こういう敷居の低いというか弁護士自身に対する身近な感覚を養えたとして新宿法律相談センターの件数が実は伸びた、というふうに理解しております。では顔写真付きで気楽なメッセージを本当に全部載せていいのかという問題もあって、東弁ではまだ踏み切ることはしていないというところがございます。

【岡田委員】 東弁さんの場合は、いわばある程度専門とかなんかで相談したいと見えたときに、予約の段階で相談センターの方で当てているということですが、新宿の場合は消費者が選べる、この部分が違いますよね。だから今はその効果があるのかないのかはともかくとして、利用する側としてはやはり消費者がそういう情報を自分で選べるというのは一歩前進かなと思うんです。聞くところによると、先生によっては予約がいっぱいになっちゃうということもあるようですから、是非利用する側が選べるような形になるといいなと思います。

【淵上副会長】 それについての逆にリスクを申し上げますと、私ども募集する際に取扱分野については、アンケートにチェックをもらいますけれども、慎重に本当に自分が得意とする分野しかチェックしない人と、ほとんどの項目にチェックする人が実は結構いらっしやいまして、その人たちを本当に専門分野としてご推薦申し上げていいのかということについては、かなり法律相談センター側としても迷うという部分があります。もちろん工夫すべきだということは重々わかっていますが、そういうマイナス面もこちらは認識しているということもご理解いただければと思います。

【岡田委員】 是非、弁護士会同士でいろいろな方法を模索していただいて、一番いい方法を選んでいただければなと思います。

【佐瀬副会長】 今回の会長はそれを心配されて、新しく弁護士紹介制度を今年度中に立

ち上げようということで、今言ったいろいろな制度を利用しながら、まあ既存の制度はまた吸収するかもしれませんが、紹介センターというセンターをつくって、それでいろいろ皆さんがアクセスできるようにしましょう、という構想を抱いて今動いている最中です。

【淵上副会長】 逆にお聞きしたいのですが、そういうふうに広報をした場合、市民の側は、自ら選んだのだから自ら選んだ責任は弁護士会には問わないという話になるのか、やはりそれはそれで弁護士会のリストに載っているのだから、それは弁護士会に責任があると思われるのか。そこら辺が非常にこちらとしては神経質に考えなければいけないところでございまして、その点はいかがでしょう。

【岡田委員】 結局今のお話を伺っていて感じることは、会として基準があって選んでいる、ないしは選定している、というわけではないわけですから、あくまでも自己申告ですよ。それを信じてこちらは相談に行くわけです。その結果、期待に反するような対応だったということであれば、やはり法律相談センターなり会としてアフターフォローをきちんとやっていただくべきだろう、というふうに我々消費者センターとしては考えます。現実、やはり弁護士会でこういうのがあるからご自分でホームページを見て行きなさい、という形で誘導したとして、満足しないと戻ってくるわけです。センターで言われて行ったけれどもやはり駄目だった、という場合は、多分消費者センターから相談センターの方へ電話を入れると思います。そちらの方へ誘導したんだけど戻ってきたからどうしようという形で。やはりそれは仕方がないかなと。会の方もそれに関しては多分やっていただかないと進まないと思います。結局、その先生が駄目であれば、もしかしたらまた別な先生に相談してもらって、そのときの相談料をどうするかとかいう問題が出てくるかと思いますが。そういうことを積み重ねていながら、もう少し専門性が明確になっていくのかなというふうには思います。

【淵上副会長】 現在構想中の紹介制度については、基本的には複数推薦を考えておりまして、たとえば先物取引という分野で紹介希望があったとしたら、その分野の名簿に掲載されている3名の弁護士をご推薦しますと。その3名の弁護士のどの弁護士と予約をとってお話をさせていただいてもいい、というご紹介を申し上げるのですけれども、「いや、3人とも全部会いたい」と言うのでしたら、その方が法律相談料を3人にお支払いいただいてそこから選んでいただくという話と持っているのですけれども、いわゆる1回目駄目だったから次の人は無料にしていくというようなことまで視野に入れた紹介システムではないんですね

。

【吉岡会長】 それはつまり市民の方に選んでもらうという発想なんですね。つまり弁護士会が会として公的に、例えば「この人が専門ですよ」と認定するというのはなかなかハードルが高いですね。そういうことがそもそもできるかできないかとかという難しい議論がある。一方、ではそういうことができないから一切うちはしません、と言うと、今はやはりこういう方面に明るい先生をとというニーズはものすごく高いと思うんです。では、そのニーズにどう応えるかというところで、今検討している紹介制度というのは、複数をこちらの方からご紹介申し上げるから、その複数の中からお見合いではないけれどもそちらで選んでくださいと。ただ、その3人絞る中には自己申告ではあるけれどもそれに、年に1回とか2回の研修は義務づけようと思っているんですね。だから会として言えることは、この方が1つの分野として希望があることと、プラス研修を受けているということとを1つの歯止めとして、しかしこちらが絞り込むわけにいかないからそういう3人の中からどうぞお選びくださいと。つまりもう市民の側から弁護士が選ばれる時代になってくるんだという発想です。

それ以上に、では専門というのを何で認定するかというのは実はなかなか、簡単なようで難しいんです。例えば医師は、どこかの学会に入っているからその学会の専門家だと言いますでしょう、外科だったら外科学会に入っているとか。そういうことでいいのかどうかというと、こちらにあるのは今言った研修制度があったり、いろいろな専門的な部会があるんですね。何とか部会という研究部がありますから研究部に所属しているということとはご紹介できるけれども、でも研究部に入っているからといってベテランの人もいれば、しかし一方、若手で意欲のある人もいますからそういう方がいいと言う人も中にはいます。ベテランがいいか中堅がいいか若くて意欲を持ってやる方がいいか、そこも含めて選んでいただくのはどうかなと思ったりしていて、是非ご意見をお聞きして議論をしたいと思っています。

【岡田委員】 そうしますと一歩踏み込んで、私たちから言うと、その3人の方の実績を紹介してほしいんです。でないと、ただ3人紹介されても私たちは何の情報もないので、「どれにしようかな」と決めるしかない。やはり過去にこの方は、例えば被害者弁護団とかでこういう活躍をされたとか、ないしはこういう事件でこれだけ勝ち取っているとかそういうのも併せてご紹介いただくのであれば、消費者が自己責任で選べるのですが。

【吉岡会長】 それも「お見合い」の場で聞いてもらったらいいと思うんです。「あなた

はどのような実績があるんですか」と、どんどん聞いてもらったらいい。

【岡田委員】 そこまで消費者が行くのがちょっと距離があるかなと思うんです（笑）。

【長友委員】 すみません、私これから席を外しますので一言だけ発言を許していただきたいと思います。どのような相談が私ども行政に持ち込まれることが多いかというのは、今までの会合の中で申し上げたことがありますので重複した言い方はいたしません、私も岡田さんの言われたように、専門性の観点から、私どもに持ち込まれる相談に合致する方は誰かというのが、今後、よりわかりやすくなるといいなという気はしております。

医師との比較がいろいろ出ているわけで、それはもう一々ごもってもだなと思います。ただ、考えてみれば、医師だって熟達した方とそうでない方と一般の市民は最初からわからないわけです。「オウンリスク」と言うと言い過ぎかもしれないけれども、そこに飛び込む市民の側にも自己責任を求めてもいいのではないかなということと考えますと、もう少し開示をしていただきたい。基準をどこに求めるか、カテゴライズをどうするか、それは本当に難しいことだと思いますが、医師との比較を具体的に言いますと、今、医者の方も昔のように単純に、内科、外科というような感じではないですよ。循環器系だとか消化器系だとか脊椎専門だとかそういうような表示があって、非常に外から見てもよりわかりやすくなってきている。カテゴライズをどうするかというのは非常に難しい話かと思えますけれども、自分はおなかが痛いのに飛び込んだら眼医者さんだったということは、できればやめたい。そういうような単純なことを1つ申し上げたいと思います。

もう1つは、このテーマで行政からと言われてもなかなか何とお答えしていいのかなというのがあったんです。日弁連の「運用指針」を拝見して何かお聞きすることはあるかと言うと、やはり1つは、屋外広告物の話です。「法令に違反しないような広告をする」、法律の専門家としてそれは当然のことだと思います。我々の立場からすると、例えばではどれぐらいの被害があるかと言うと、貼り紙、貼り札を年間に1万枚ぐらい、立て看板を300ぐらい、撤去しなければいけません。それでも撤去し切れない。そこで、法律家として広告をしていくとき範を示していただくようなことをお願いできれば我々としては大変有り難い。それを個人の弁護士さんとして、または弁護士会として、法令に十分に配慮した広告を心がけております、というようなことがもし可能であればというのが1つのお願いであります。

【吉岡会長】 貴重なご意見、ありがとうございます。

【議長】 どうもありがとうございました。（長友委員、退席）

私も岡田さんの心配は何となくわかるんですが、法律を余り専門ではない人が法律家に期待する専門の分野と、弁護士が考えている専門の分野と何かずれているのではないかと思うところもないわけではないと思います。むしろ弁護士会は、一般的にまずは話を聞いてくれるホームドクターのような弁護士がいて、更にその先に、もし必要であれば非常に専門性の高い人がいるのだというスタンスはなかなかとれないのでしょうか。

【佐瀬副会長】 我々も、今の情報提供制度を始める前に市民の求めというのはどういうものなんだろうかという調査をしたことがあります。もう10年ぐらい前になりますけれども。そのときにわかったのは、おおよその市民、普通の市民が欲しているのは専門弁護士ではなくて、どういうものを取り扱っているかということなんですね。例えば、「うちは離婚事件は取り扱いませぬ」ということでは困るわけで、何しろ少なくとも自分が相談したいことは取り扱っているのでしょうか、ということが一般の市民の要請なんです。そして、いわゆる普通我々が考える専門弁護士というのは、ほとんど企業なんですね。企業ないしは中小企業というか、そういう人たちが求めている、それは脳外科の先端の医療のように先端的なことをやられているものをよく知りたい。例えば今法改正があってもすぐわかる、ではアメリカの法改正はどうなんだ、日本の法改正はどうなんだ、それもすぐわかるような弁護士が欲しい。これは一般の市民がこういう弁護士を必要としているわけではないんです。だから、大きく言えば、本当は専門弁護士と取扱分野を知りたい。この2つの要請が絡まって専門弁護士を知りたいという1つの言葉になっているんです。内容はこうだろうなという分析はできている。それに応えたのが東弁のものだというふうにご理解いただきたいんですけども。そういう意味で東弁のものは、一般分野としては取扱分野ということでもとめてあります。その他、要経験分野ということでプラスしているわけです。今検索していただければ大体わかると思いますが、次回ぐらいにちょっとこういうことが出るんですよということでペーパーをお出ししてもいいと思いますが、これ以上進むのは、先ほどから言っているような難しい問題が多少あるということで今研究をしている最中です。

【吉岡会長】 今、議長がおっしゃったのはそうではなくて、ホームドクターならホームドクターが一般的にいたとして、そのホームドクターが更に専門の人を紹介できないかという趣旨も含まれているんじゃないか。私は、そういうことをやったことはもちろんありますし、それはいいことだと思います。つまり弁護士同士だからこそわかるこの弁護士の

情報というのもあるわけだから、それは確かにニーズはあるんだろうと思います。ただ、それが会としてそういう制度があるかというところちょっと心もとないところがあるんです。個々の弁護士に任されている部分がありますね、確かに。

【岡田委員】 消費者問題では、専門というのではなくていわゆる消費者関連法律を知っているというそれだけのことを求めているんですよね。最近の消費者トラブルはものすごくややこしいといいますが、法律的にもいろいろな法律がかみ合って、業法だけでは駄目、民法だけでは駄目、刑法も入ってきて、という案件なんです。そうした場合に、霞が関も過去にありましたし最近池袋でもあったのは、「これは消費者問題で有名な先生にやってもらいましょう」と。その受けた先生が消費者問題で有名な先生へまわしたわけです。やはりいい結果が出ました。しかし何でもかんでも消費者トラブルはその先生にやってもらう必要はないわけで、そうではなくて新しい事例でこれから大きな問題になりそうだというものに関して、やはりそういう有名な先生ないしは過去に実績のある先生に、受けた先生が誘導していただくというのは会としての信用にもなるし、消費者はものすごく満足して帰ってくるわけです。いわゆる消費者関連の法律を知らない弁護士さんが消費者相談を受けるのはどうなのかなというのと、法律相談センターの場合に、消費者相談という形に入っていても、これは一般相談でもやれるからきょうは消費者相談の先生は予約がいっぱいだから一般相談へという振り方もできるかもしれないし、その程度のことを言っているんですけどね。

【篠塚副会長】 確かに弁護士は、自分がやれないことを「やれる」と言っちゃいけないんですよ。

【岡田委員】 ところで、最近、相談センターでちょっとトラブルになっているのがあるんです。二弁のアンケートでも言っていますが、「自分はそれは専門じゃないからやらない」とか「自分は勉強が嫌いだからやらない」とか堂々と言う先生がいます。消費者センターの相談員の間でそういう先生のことを話題になることが多くなったように思います。

【議長】 それは綱紀委員会の問題になりそうな気がしますね、いかがでしょうか。

【吉岡会長】 消費者という分野はいかにも簡単そうだけれども実は奥が深くて、おっしゃるとおりでもいろいろな法律も変わるし、それから告示も変わってくるとか判例も変わってくる。となると当然それを知っている人でなければ困るわけです。そういう人は、消費者問題に強いことで有名な特定の弁護士だけでなく何グループかいるわけです。そういうのを弁護士会としてどうするかというと、先ほど言ったように、例えば消費者問

題をやりたい、もし希望があったらやりたい人という形で名簿を作っていて、その人を研修していくという形でしかないんだろうと思います。かといって、個別に具体的な事件を一々会として行くわけにもいかないんですね。

【淵上副会長】 消費者相談については原則として2人体制にしておりまして、その2人の組合せもちゃんと決まっております、1人はベテランの、要するに長いこと消費者問題をやっている人、もう1人は新しく、あるいはまだそれほど経験の長くない方々を組み合わせ、それで勉強していくという姿勢です。そうしないと全て特定の弁護士しかできないのでは困ることになってしまいますので、できる人を育てるとというのが消費者相談では必要だという姿勢でやっています。全体研修だけではなくて、やはり現場でちゃんと法律相談でトレーニングし、事件も受任して2人で受けるということで広げていかなければいけないと思っています。その消費者委員会が逆に言うと、弁護士紹介センターというものに対してちょっと否定的な見解を示すのは、やはり専門分野というものを打ち出すことの危険性というのが、自分たちが専門家であるからこそ問題があるという提案もされるもので、名簿の作り方も今後工夫しなければいけないというふうには思っています。

【議長】 以前、確か「弁護士の情報をどのように提供するのか、特に弁護士会の側が提供できると思っている情報と探す側が欲しいと思っている情報がどうしてもずれている」という話をしたかと思います。そういう面がまたここでも出て、特に広告は弁護士の側がある意味で自己申告で出してくるものですから場合によっては非常に危ないものもあるし、それから「これから勉強しようと思っている分野」などというのが載っている可能性もあるんじゃないかと言って弁護士会の方ではちょっと心配をしてしまうわけですね。多分、事件が来たら勉強しようと思っているみたいな姿勢も恐らくないわけではない、という気がします。

【吉岡会長】 岡田さん、先ほど「3人弁護士を選べと言われて選びようがない」といったときに、その3人の人たちにどういう情報を求めたいかということをいろいろとご意見をお伺いすれば、こちらも一種の、自己申告書ではないけれども、お見合いに出すときには必ずこういうアンケートみたいなものを書かせて持たせていくとか、そういう工夫はできると思うんですね。

【岡田委員】 そうですね。

【吉岡会長】 阿部さん、僕が前に「企業はどうやって専門弁護士を選ぶか」というときに、企業は過去の判例とどういう論文を書いているかというのを基準にするんだというこ

とを耳にしたことがあります。そんなことなのか、あるいはもっと他にもいろいろとアイデアがあるのか、どうされているのかちょっとお願いします。

【阿部委員】 私のところは会社が大きいため、関連会社も二百数十社あります。私が法務にいたときに結構多い仕事は、関連会社からどういう人に相談したらいいかという問い合わせに対して答えるというものでした。それで何をやってきたかという、判例とか何とかという話で出てくるのは有名な先生しかいないのですが、事件はピンからキリまであるわけです。交通事故に遭ったとか暴力団に娘が脅かされているとか、要するに一般市民と全く同じなんです。そのときはやはり顧問弁護士に聞くしかないんです。私どものところはいろいろな方面の顧問弁護士というか数事務所と契約していますので、民事だったら民事関係の専門の弁護士に、「こういう関係で、先生、誰かご紹介いただけますか」というと、適当な弁護士を紹介していただけます。しかし、小さな企業で親会社もないということだと、こういう選び方は難しいと思います。で、私は司法改革が始まったときに、企業として何か要望があるかと聞かれて一番最初に「弁護士さんの広告をもっと自由にさせて我々が見えるようにしてくれ」と言ったのです。『LIBRA』の記事とかきょうのいろいろな資料を見て、「ワァ、こんなにいろいろ問題があるのか」と思いましたし、余りそこまで深く考えなかったんですが、資格制度を四角四面に守ろうとすると、やはり商人ではないから勧誘はしてはいけないとか何とかという思想は本当は徹底した方がいいと思うんです。しかし、実際は商売というか、それで皆さん生活をされているわけですから、しかも人数がだんだん多くなりますから、待ちの姿勢でやるなどということは恐らくとてもできないんだろうと思います。そうなったらやはりもうある程度一般の商売と同じだと思います。だからちょっとは危険かもしれないけれどもどんどん広告をさせて、余り事前規制をしないであとはもう自己責任というか、そういう面をもう少し大胆に展開しないと多分弁護士会でも面倒見切れなくなってくるんじゃないか、というふうに思います。

【議長】 開放論者からのご意見です（笑）。

【阿部委員】 それで間違っただけをやったら弁護士資格剥奪されるとか何とかということやを大胆にやっていくことによって、両方が慣れていくしかないんじゃないかなという気になってきたんですけども。

【議長】 今の阿部さんとの関連で言えば、例えば「広告に関する苦情は特にこういうところで扱っています」というようなことはなくて一般的な弁護士会の苦情として処理されていますよね。

【佐瀬副会長】 一般的な苦情処理についての弁護士会の窓口がありますから、そこから広告についての問題があればその広告の調査委員会というところに回ってくるというだけです。

【議長】 「弁護士広告についての苦情もちゃんと受け付けています」というようなアナウンスは特にないわけですね。どうなんですか。余り皆さんはそんな区別をしないで来ますか。

【並木副会長】 広告そのものを見て被害を受けるということはないわけですから、この広告に基づいて法律相談をしたところこうだったとか、そういうケースですよ。具体的にやはり弁護士の業務としてどうなるかという形です。特にそういう相談が多いのは先ほどの非弁提携ではないですけども、連絡できない、弁護士と会わないで仕事が進んでいる、という苦情が特定の弁護士に沢山来る。それはどうも広告宣伝をしている弁護士だ、というふうにつながっていくだけのことですね。

【議長】 そうするとやはり、事後のコントロールといった場合にも特定の特別のルールでというよりは、一般的な弁護士の業務に関するクレームで処理するしかないという形になってくるわけですね。

【並木副会長】 そうです。むしろ非弁提携絡みの広告は弁護士会のルールをよく知って、広告の規則に違反しないようなものを見事に作ってきますので。これに違反してくれれば「この広告駄目だよ」と排除できるんですけども、もうそこはしっかり勉強してくるわけですね。

【議長】 そうすると、むしろ「苦情窓口もちゃんとつくってありますよ、弁護士会はある意味で全体としてのアフターケアもしますよ」ということを強く打ち出された方が、そういうコンテキストではよろしい。あるいは、いわば利用者の保護についても随分心配をしている、ケアしていると。そういう印象になるということになりますでしょうか。では、藤村さん。

【藤村委員】 「運用指針」を拝見しましたら大変詳細なもので、これを作るだけでも大変だろうと思いました。はじめに、今回の広告の解禁は弁護士の方からではなく、むしろ一般市民の方から要望が強かったというお話がございました。これまでの議論と関連しますが、「運用指針」のところでは、「これをしてはならない」「これはしてはよい」「これはしない方がよい」ということで、概ね弁護士である当事者向けの内容になっていて、これが結果的には一般市民に情報開示して広告の役割をするというふうになっていると思

います。もう少し基本的に一般市民の方に目を向けて、彼らは一体何を知りたいんだろうかということをお考えになって作られると、なおよかったのではないかと思います。内容的に非常にかっちりしたものになっているわけですが、一般市民の方はこれほどのものは多分要求はしていないわけですし、あとのことは知りません、私は自分のことだけわかればいい、という発想が強いかと思しますので、もちろんそれに終始してはよくないとは思いますが、そういう視点も入れていただけるとよかったのではないかと思います。

先ほどのお話でございましたが、ちょっとその観点に関連して「運用指針」の26頁、27頁で「専門分野」「得意分野」「取扱分野」という用語がありまして、「専門分野」という言葉は表示は控えるのが望ましい、「得意分野」は主観的な評価だから許される、「取扱分野」は評価を伴わないから許される。こういう違いが設けられているわけですが、弁護士さんからご覧になると、専門、得意、取扱の各分野というのは、こういうふうに違いが、明確かどうかわかりませんが大体のことは了解できるかと思しますが、一般の方々がこれを見て、専門はこうだ、得意はこうだ、取扱はこうだ、という違いをそんなに明確に認識されるだろうか、専門分野と得意分野はこう違うんですよと言われた場合、「だってこの弁護士さんはこれが専門だから得意なんですよ」と、そういう受け取り方をするのがむしろ普通ではないかという気もいたします。そこを何とかすることはできないだろうか。それから取扱分野という表示は許されるわけですが、取扱分野はこうだということが許されれば、これはざっくりばらんに申し上げれば何でもありでして、「もう何でもやります、取扱いはします、上手か下手かはわかりません」、こういう言い方も可能だろうと思しますので、こういう区分の仕方はやはり弁護士さんの方からご覧になった区分であって、一般の市民の方々の求めているものとは、先ほど議長もおっしゃったように、若干ずれているところがあるかもしれない、という気がいたしました。

少し内容に入ってよろしゅうございませうか。32頁のところで、例外として公益上の必要がある場合には、個別の勧誘とっていいのでしょうか、これも許されるんだ、そして公益上の必要があるかどうかは弁護士会が承認するんだ、ということですが、これは承認というからには、あらかじめ、今度こういう方法をとりたいんだけども公益上の必要があるからいいのでしょうか、ということをお考えの方にお申し立て、それを会の方で承認する、その期間というのは、案件にもよるんでしょうが、どれくらい要するということをお考えの方ではお考えになっているんでしょうか。

もう1点、35頁の方に行きまして(三)の ですが、弁護士会の行う被害発生防止の手

段で、中止命令や排除命令を受けたにもかかわらずなかなか応じてくれない場合にはホームページに掲載する、という趣旨かと思われます。今あちこちで「ホームページ」という言葉が出てまいりますが、一般市民の方々のほぼ大半、あるいは圧倒的多数の方がホームページを見るということが期待されているのかもしれませんが、これはちょっと過剰な期待ではないかと思ひます。むしろここにありますように、電話帳広告のように既に広告がなされていて、「これ、やめてください」と言っているにもかかわらずやめない場合は、その電話帳広告のすぐ横に「実は弁護士会の方ではこういう中止命令、排除命令をしております」ということが直接にできないものだろうか、むしろその方が効果が高いのではないだろうか、ということをして2～3思ってみました。

以上でございます。

【佐瀬副会長】 ちょっと2番目の頁数がわからなかったんですけども、例えば最後の電話広告については、これは何ヵ月間かのタイムラグがあるんですね。だから弁護士会としてもそういうふうにしたい、ないしは削除をお願いしたい、ということはあるんですが、それをいったん出したものについては何ヵ月間か消せない状態になっているので、それで何らかの方法で公表できないかということの、その1つとしてホームページでやれば、ホームページはすぐにでも掲載できますから、それでも全部はきちんとはできないですけども、少なくともそれだけの公表をしようということなんですね。他にいいアイデアがあればということなんですけども、とりあえずとり得る最大限のことはしているという意識ではいるんです。

2番目のことは、特定の勧誘広告ですよ、何頁ですか。

【議長】 32頁の「公益上の必要」ですね。何かイメージとして、例えばアスベストの云々というようなのが出た場合にとか、そんなイメージですか。

【佐瀬副会長】 そうです、そうです。消費者被害が大きい、例えば全国的にまたがっているとかいうもので、そういう被害があるということも知らない被害者もいっぱいいるという状態の場合に……。

【議長】 大昔で言えば豊田商事みたいな。

【佐瀬副会長】 そうです、そういうふうな事件のときですね。そういうふうな事件のときに、特定の勧誘だとかそういうことを弁護士会が「いいですよ」と言った場合にだけ許されることにした、ということなんです。通常の場合は、特定個人に対してどんな事件があるということはわかっていても、それをやってはいかんということになっているわけで

す。

【議長】 そうすると、個人の弁護士がいわば押しかけのに行くことも、できればよろしくない。

【佐瀬副会長】 よろしくないというふうに考えています。

【議長】 チラッと議論で聞くのは、少年事件などではもちろん本人もそうですけれども、保護者も付添人が可能であるということをよく知らないことがある、という場合に弁護士が押しかけで付添人になりたい、行く、という話を聞いたことがあります、そういう場合もやはりまずいんですか。

【佐瀬副会長】 基本的にはまずいというふうに考えております。

【並木副会長】 今のは具体的な大きな事件が起きたときに、こちらが当番で付添いに行くんですよ。委員会派遣で来たんです。依頼がなくても委員会派遣で行っちゃうんです、こちらが。そのことですね。

【議長】 それはよろしいわけですね。

【佐瀬副会長】 それは制度として当番として、タダでその人にどういう制度になっていますよということは教える、ということになっていますから。

【副議長】 制度化されていないけれども似たケースで、報道被害者救済のための弁護士グループができています。ある事件で私たちメディアがひどいこと、被疑者に対して取り囲んだりをやったわけです。そこに弁護士たちがドドッと救済に押しかけて来る。で、被疑者を守ろうとする、メディアから。こういうふうなものは僕は公益に合致すると思うのですが、これは駄目なのかな…。

【佐瀬副会長】 本人の依頼に基づいているのかどうか……。

【副議長】 基づいていないですね。

【並木副会長】 今のは広告宣伝でも何でも無いんじゃないですか。

【議長】 どちらかという押しかけですね。

【副議長】 押しかけ型。押しかけで、しかも当番弁護士のように制度化されていない、しかし公益的である。

【吉岡会長】 それは弁護士が行くんですか。

【副議長】 はい。

【阿部委員】 それは許した方がいいんじゃないですか。

【副議長】 僕もそうと思いますが。

【佐瀬副会長】 許すというよりもそれに関する規定はないんですね……。

【木下副会長】 それは「運用指針」の31頁の第五の二で、「特定の事件の当事者等に具体的に発生している事件の依頼をダイレクトメールなどによって直接働きかける行為は、窮状に陥っている者に対して、その窮状に乗じて事件をあさるという印象が強く、これを禁止している」ということにはなっています。

【議長】 でも本当は必要としているんじゃないですか、という質問もあるわけです。恐らくそういう場合は、当事者は自分がそういう形でいろいろ相談に乗ってもらえるということ自体、余り認識していないかもしれないと。

【木下副会長】 そういう場合、恐らくその当事者もそれを不満には思っていないでそれを受け入れていると。ですからこういうことで弁護士が押しかけで事件をあさりに来た、というような苦情が出るとちょっとこれに引っかかりますけれども、当事者の方はそれを納得して、むしろ自分は助けられたという認識をお持ちの場合は、こういうことにはならないと思います。

【吉岡会長】 恐らく藤森さんが言われたケースは、そうやって押しかけていって弱みにつけ込むように、「私に頼みなさい」とかと。こういう事件あさりをするわけじゃないんでしょう？

【副議長】 違いますね。

【吉岡会長】 要するに一種のボランティア的に守るんでしょうね。

【副議長】 まあ、そうなんです。みんなが救急車を追っかけ出したら、それはちょっとやめようよということは全く賛成です。

【佐瀬副会長】 アメリカでよく言われている「アンビュランスチェイサー」をしてはいけないよ、ということにしているんですね。

【副議長】 今みたいなケースもあるから難しいんですけど。

【議長】 微妙なところかなという状況で。

【吉岡会長】 あくまでこれは、広告を積極的に自分がとりに行くのはやめましょう、という話だと思います。

【岡田委員】 消費者被害では、今まで、被害者弁護団といっても会として認めていないからということで会のホームページに載せていないですね。消費者委員会がグループとしてやっているという形です。あれが今度は、公的な被害ということになれば弁護士会としてPRというかホームページに載せるということになるのではないのでしょうか。

【佐瀬副会長】 今配付したのは、インターネットに掲載されている私の「弁護士情報詳細」ですが、この中で「取扱業務」というのはこれは取扱業務の方からも検索できます。例えば建築紛争というのを検索したいという場合、「建築紛争」とやるとその弁護士がズラズラと出てくるような形にはなっています。この「取扱業務」の中で上下分かれているところがありますが、この下の部分がいわゆる経験がなければ書けないところです。この分野は自分が書いているのではなくて弁護士会が決めた分野なので、この分野が適当かどうかというのは時代とともに多少変わる可能性があるんですね。今はこういう形でやっていて、多少一般の意識とずれているんじゃないかということもあるとは思いますが、とりあえずは、ずれてきたらその分野をどういうふうにするかということのを再度検討することしか今対応の方法がないんです。

【副議長】 チェックはどういうふうにされているんですか。

【佐瀬副会長】 チェックは、「要経験分野」という分野については、例えばこれは契約であれば契約書を何通か出すとか、当事者の名義を隠して出して、チェックをする。

【副議長】 弁護士会に対して。

【佐瀬副会長】 そうです。

【副議長】 上はどうですか。

【佐瀬副会長】 上についてはこれは全くの自己申告です。

【議長】 ただ問題は、上が自己申告で下は要経験分野、という表示が外部的には……。

【佐瀬副会長】 あります。外部的にはもうちょっと前のところに、これはどういう内容でこうなっています、こういう要件でこうなっています、ということは書いてあります。ここにはちょっと出ていませんけれども。

【吉岡会長】 これだけでも情報はまだ足りないと言われちゃうんですね。

【岡田委員】 わからないですね。私が質問したものにお答えいただいていないんですけども、例えばAという商法に関して、消費者問題委員会の、委員会なんか出ませんよね、何々弁護士という被害者弁護団という具合で情報提供されます。一方で別の弁護士さんが、やはり自分の方も被害者を救済しますよ、というアプローチがあります。そうしたときに、今のお話、いわゆる消費者問題委員会の弁護団、こっちは弁護士会のホームページないしは会として推薦するとか認めるか、ところがそうではない個人の場合は、勧めないということができれば消費者はものすごく助かるのですが。

【佐瀬副会長】 これは多少弁護士側の問題がありまして、分野を決める内容の中でも各

委員会に問い合わせをしていますが、消費者委員会はその中で「自分の方は出してくれるな」ということを言われて、それで出ていないんです。何故かという、消費者委員会でそういう事件は沢山受けて現にやってらっしゃるわけですがけれども、ほとんどがボランティアなんですね。ほとんどが弁護士にとっては赤字になる事件ですから、赤字の事件をどんどんどんどん増やされたら自分の本業ができなくなってしまう。そうでなくても、その部分の事件と一般の事件、自分の儲ける事件と赤字になる事件のバランスをとってやっているにもかかわらず、こういうので一般的に募集してしまったらそのバランスが崩れてしまう、それはとてもではないけれどもついていけません、ということで今断られているんですね。これは弁護士全体かもしれませんが、その辺どうしていったらいいのかということとは本当は考えなければいけないのかもしれないですね。

【岡田委員】 具体的に、弁護団を立ち上げようとか立ち上げたということでもいいですよ。消費者はわからないから、信頼できるいわば消費者問題委員会の弁護団ではなくそうではない弁護団の方へ行っちゃうことが多々あるもので、その部分でやはり弁護士会として関与できないかということですよ……。

【佐瀬副会長】 消費者委員会が関与している弁護団とか……。

【岡田委員】 ええ、そっちの方は認定するとか、そういうことができれば消費者が自分でちゃんと適切なところへ行けると思います。

【木下副会長】 市民の見方から見ると岡田さんが言われたとおりですが、我々弁護士会というのは弁護士一人一人の会費から成り立っていますから、他の弁護士の足を引っ張るような、「あなたよりこっちの方がいいですよ」みたいな形での紹介はできないんですね、基本的には。

【岡田委員】 それはわかるんです。ただ、やはりそういう傾向が出てきているんです。話は全然違いますが、きょう午前中、佐藤（課長）さんにもちょっと話したんですけども、最近、消費者も消費者センターも、弁護士の名前で文書が来たときに昔であれば「ではその事務所に電話してみなさい」で済んだのが、今はそんなことは言えないですよ。もしかしたらカタっているかもしれないし悪い弁護士かもしれないということですよ。きょうも日弁連に聞いて「東弁だ」と聞いて、私の方で消費者から電話をさせる前にまず事務所へ聞いて、「ではご本人から電話をさせます」という様な順序を踏まなければいけないぐらい弁護士というものに対して不信感を持ってきました。余りにもいろいろなことが起き過ぎてしまって。それは弁護士会ないしはまともな弁護士さんからすれば被害

なんだけれども、やはりそういうふうになってきているという部分では何か考えていただかなくてはと思います。で、必ずしも全部が全部名義をカタっているとか名義貸しではなく正規の弁護士さんでも、消費生活センターのクレームになったり、ないしは事業者の方へ付いている弁護士さんというのは対応が余りよくないですね。コミュニケーションができないような人もいるし、ないしは文書を送ってきますが、いわゆる外の人間が文書を見たときにこの文書はどういうことを言っているのか、主語がなかったりして意味がわからない。ないしは「大変失礼だ」と解釈される文章だったりします。私は少しはわかるので読んでみると「失礼」ということではないのですが、一般の人が見ると「これって何て失礼な文書なんだろう」というふうに受け取ってしまう。消費者もセンターも、弁護士さんに対しての不信感とか、今まで弁護士さんというのは本当に私たちにとってみれば「先生」だと思っていたのが、いや、そうではないんだという感じのことが増えているんです。そういう意味でも、トラブルを防止するために方法がないのかなと思うんです。

【議長】 要は、弁護士が非常に数が多くなるのでその前に何かをしようというような面なのか、それとも弁護士の選別がもう既に消費者の側から始まっている、というふうに受け取るべきなのか。

【佐瀬副会長】 各規定を作るときには、そういうことをかなり気にしてはいるんです。弁護士がかなり増えますから。今までは人数が少ないときは、相互監視もある意味ではできるわけです。例えば東弁の場合、人数が多いですけども各会派がありますし、会派の中での人たちの付き合いがありますから、ああだこうだということで相互監視的に働いているわけですけども、これが最低でも2倍になるということだろうと思いますから、そこまでできるかということを考えるといろいろな意味でルールを決めないといけない。先ほどとちょっと反対になるかもしれませんが、ある程度のルールはきちんとつけてそれを守っていただこう、というふうにならざるを得ないのかなという気がしないではないんです。やはり自由化とルールというのはかなり難しいところがありまして、自由にしたいところはしたいんだけどルール化しなければいけないところがあって、このバランスは常に悩んでいるところではあります。

【議長】 もう1つ重要なのは、そのルールが外から見えないと、どういう規律、ルールでみんなが動いているのかなかなかわかりませんから、その辺も重要になってくるかなと思います。

予想されていた非弁提携の話に余り行かないうちにかなり時間をとってしまったんです

が、恐らく弁護士会にとっては非弁提携というのは重大問題なんですけれども、余り外からは見えないところがあるんじゃないかなという気がするんです。

【吉岡会長】　そこが非常に残念なんです、先ほどちょっと言ったいろいろ広告の中で、誤解がないように言うと交通機関に載せているのがありますよね。一般の方は、それでも広告だからと思って頼って行かれるのが多いと思いますが、残念ながらああいう中に非弁提携の方が結構多いというのがあって、それを今度弁護士会でそれをどう伝えていくかというのがまたこれ難しい問題でして、「そういうのはいけませんよ」と言うと下手すれば営業妨害になってしまいます。中にはちゃんとした人もいるでしょうということになってしまし、かといって対抗すべく、では「弁護士会の法律相談センターに来てください」とやると多額なお金がかかって、ちょっと我々では手に負えない。悪いことに、そういうふうに提携する人の方はもう何千万というお金をどこから出てくるか、使っちゃってやっているわけですね。そのジレンマがあるんです。非弁提携の問題はそういう難しさがある。ああいうのを見ると「まともな弁護士さん」と思う方が一般的ですか。

【議長】　恐らく簡単にアクセスできる人の名前が載っている、というふうに思うんじゃないですか。通常は敷居が高くてご紹介がなければできないけれども、あそこだったらフラッと行っても受け付けてもらえる、というふうに好意的に見てしまうんじゃないでしょうか。

【吉岡会長】　そこをどうしたらいいか頭が痛いんですよね。

【岡田委員】　それから、弁護士会の相談には時間の制限がありますが、電車の広告を見ていると、時間が長い。あれがやはり利用する側は助かると思います。仕事を終えてからでも利用できます。

【議長】　そう、「8時まで大丈夫です」とかいろいろ書いてある。

【石鍋副会長】　夜もできて、土・日も可、インターネットで予約受け付ける……。

【議長】　非常に敷居を低くしているという……。

【岡田委員】　あれはやはり非常にいいですよ。

【阿部委員】　やはり弁護士さんって偉いんですよ、世の中から見ると。

【岡田委員】　一般の人は、まさか弁護士さんがそんな悪いことをするとは思っていないんですよ。「弁護士さんだから」というふうに思っちゃうんですよ。

【並木副会長】　そうですね、最近新聞で、逮捕だとか痴漢だとか、よく出ている……。

【吉岡会長】　弁護士会でもクレサラ相談センターを何ヵ所か設けているんです、四谷と

か神田とか。だから本当は是非そっちの方に行ってもらいたいですけれども、残念ながらそのセンターがあること自体がなかなか知られていない。それは弁護士会の怠慢だと言われれば怠慢なんですけれども、それをまた広報するのにどうしたらいいか。普通に対抗してああいうふうにやっていくとしたらものすごくお金がかかってしまって、年間予算をはるかにオーバーしてしまう。こういうジレンマがあるんですね。

【副議長】 ちょっと自慢っばいけれども、新聞社なんかでは広告掲載主としての責任を問われますから、審査をするわけです。で、危なさそうなのはやめるわけです。相当断っています。ところが時にスッと通ってしまう場合がある。そのときには対抗的な広告でやるか、つまり今おっしゃった形で。ただ、これは実際にはなかなか難しいと私も思います。そうするとやはり最初の広告自体に相当違法なもの、危なさそうなものがあるんだとすればそこを摘発するのがよいと思います。その場合に、実態が僕にはわからないんですが、非弁提携らしき広告のところに例えば僕がお願いすると、一応利息制限法に基づいてもう1回計算し直してとかもやってくれる場合が、8割ぐらいはあるんでしょうか、それとも、もうほとんど騙しの巣窟なんですか。

【木下副会長】 やはりいろいろケース・バイ・ケースですね。ちゃんとやるようなところもあるし全くもう利息制限法の計算をしないで言われるままに示談してしまうとか。

【副議長】 ちゃんとやってくれるところは、これは弁護士の業界利益の問題ですよ、「士業」としての。それは他の人が同じことをやられては困るよ、というふうな問題で、消費者問題ではないですよ、実質的には。そここのところが全体としてどういうふうな構造になっているかというのを本当は調べなければいけないんでしょうけれども、わからないので、なかなかこうだなというふうに言い切れないところがあります。

【吉岡会長】 ちゃんとやってくれそうな人もいれば、もうああいうのを見ていると、大量に、要するにこなし切れないものが出てきたら、まあ、事務員任せ等でやっているところもあるし。それから一番問題になるのは、例えば高齢で病気になられたような先生の名前だけ借りている集団が事実上事務所を運営している。後になって破産になったり除名になったときに大騒ぎになっちゃうという。その辺はもう幅がいろいろあります。一概に全部悪いとも言えないんですけども、中にはそういうとんでもないのも紛れ込んでいるリスクがある、ということなんですね。

【副議長】 さっき、その本部ができていたということでした。その活動の1つが調査ですから、幾ら何でも1億円の広告を出せるのは変だ、というふうに思えばそこをご調査な

さって事情を知っていただくというのが、費用対効果が一番いいんじゃないかという気がします。

【阿部委員】 弁護士が弁護士としての機能を果たさなくなったときに、資格停止というのはあるんですね。

【佐瀬副会長】 もちろんあります。

【阿部委員】 だから年寄りで何とかというのは大体該当するような気がするんですが（笑）。

【佐瀬副会長】 いや、だから今言っている非弁取締というのがあって、もう1つ広告調査というのがあります。必ずしも一緒になっていなくて、広告の調査から入って、そしてこれはおかしいなというのを非弁に回す、というのが多分一番多いんだろうと思います。今言われたとおり広告から調査に入るというのは結構多い。ただ、正式な調査となると、またこれは要件があるものですからなかなか難しく、事実上、「ちょっとお話を聞かせてください」という形で入っているのが結構多いんです。

【木下副会長】 むしろ広告から調査するというよりも、その事務所に事件を依頼して、十分に処理してくれない。そういう苦情というのが何件か出てきて、この事務所はこういう広告をしているので問題がある、というような形で動くケースもあります。

【副議長】 そういう意味では、ある程度事後チェックはし得る状態にはなっているんですか。

【木下副会長】 そういう苦情が一切ない場合は、こちらも逆に調べようがないということなんですね。

【篠塚副会長】 75歳以上はどうだというふうに事前審査をしているのは、刑事の国選弁護事件です。

【議長】 それは他から伺ったことがあります。

【副議長】 クレームが全然来ないとすれば大変良心的な非弁提携なんですね（笑）。

【佐瀬副会長】 かもしれませんし、依頼者の人は別に法律に明るいわけではないですから、そんなものかと。例えば利限法に反していてもそんなものかなあと思っちゃっているかもしれない。ただ、少なくともそういう事務所でも依頼として付いてくれればサラ金からの電話はなくなりますから、当面は凌げるわけです。そういう効果はあることはあるんですね。ただ、それで満足しちゃっているということはあるんですね。これは何とも言えないんです。

【岡田委員】 先ほど、消費者問題はボランティアだからというのはもう私たちも立場的によくわかるんです。だから消費者問題委員会の先生方をお願いするのもすごく気が引けるんですけども、それにしても貸金の方はうま味があるんですね。きょうもここへ来る前に弁護士会館地下の本屋さんを見てきましたが、入口を入ったところに沢山、貸金の過払金の返還の本が積んでありました。

【佐瀬副会長】 あれができるまではやはりボランティアだったんです。僕なんかも若いころはボランティアで、例えばサラ金10件か20件あるわけです。そうすると全部からすごい電話がかかってくるわけです。それで弁護士を付かせたくないものだから1時間2時間平気で向こうは電話してくるし、本当にボランティアの事件だったんですね。それはやはり大体は弁護士の努力だと思いますけれども、当時の大蔵省にいろいろ働きかける、通達を出してしていただくとか、そのやり方を決めていく上である意味で標準化されてきた、事件のやり方が。それでボランティアではなくできるようになった、ということなんですね。だから消費者事件ももしかしたらそういうふうになるかもしれませんが、ただ消費者事件はすごく幅が広いんですね。

【岡田委員】 幅が広くて大変です。電車の中の広告は「貸金の整理をします」、そればかりですね。例えば「消費者問題をします」なんて書いてあるのを見たことないです。だから、そういう意味では会として「こういう広告には気をつけてください」みたいな、そういうメッセージを一般の人に届けていただきたいなと思います。

【石鍋副会長】 結局、問題のある弁護士の事件処理の方針としては、裁判所を使っでの処理というのは余りやらないんです。つまりそれはある程度定型化していて金額的にわかりやすいんです。ところが、いわゆる任意整理、債務の整理というぼかした形でやると幾らでも引き出せる。そういううま味がありまして、中にはおかしい事件処理をして、破産にいったん申立てをして、破産を取り下げた上で任意整理に持っていったりとかというような弁護士も過去にありました。とにかく依頼者からお金を集めて、要は一定の金額を毎月納めてくださいという形で幾らでも引っ張れるわけです。結果として依頼者が被害者になってしまう。

【岡田委員】 自分がお金を借りまくって多重債務になった、ということで被害者とは思っていないのですが、結果的にはそうなるんですね。

【石鍋副会長】 ですから問題になっている弁護士の事件処理の大体の中身というのは、いわゆる法的な、破産とか民事再生とかという形の事件処理はほとんどなくて、任意整理

という形で依頼者をとにかく引っ張れるだけ引っ張る、お金をいっぱい集めるという形の事件処理がほとんどです。

【議長】 最悪の問題は、それがおかしいということをお金はずっと気がつかないでいる、ということですね。

【石鍋副会長】 弁護士にお金を渡しているわけだから、当然事件処理をしてくれていると思っている。ところが実は別のところにお金が流れている、というのが一番の問題です。

【議長】 通常は、セカンドオピニオン、医者ではないですけども聞けませんから、そのままになってしまう。

【石鍋副会長】 自分をお願いした弁護士がおかしい、なんて誰も思わないわけです。

【議長】 恐らく一番そのあたりが、弁護士が信用されているというところにつけ込んだ問題点ではないか、というふうに思われます。弁護士はとても信用されているという、社会・世間の常識があって、実はだんだんそうでもなくなっているあたりにきょうのトピックのポイントがあるのかなということになりますと、いかにこれから信用されるような弁護士を弁護士会の方で規律として、何かの方策でつくっていただけるやり方はあるのかというあたりが課題になってくるかなあ、というふうに思われますが。それは簡単にできることではなさそうではありますね（笑）。

【吉岡会長】 先ほどの藤森さんのお話で、新聞なんかはそうしているということだから、例えば本当に目に余る場合には、こちら側から広告を出しているところに申し出るという方法は1つあるのかもしれませんがね。

【副議長】 責任分散で何重チェックにしていく……。

【議長】 最悪の場合にはそういうパターンがとれるかと思えますね。

【吉岡会長】 そういうことは余りお金かかりませんもんね。

【議長】 広告の場合には、第三者機関みたいなものは結局機能しないわけですか。

【副議長】 第三者機関はないと思います。

【議長】 記事だけです、メディアの場合に。

ではそろそろ時間となりました、ちょっと長くなりましたが。

（ 次回期日の打合せ ）

【佐瀬副会長】 1つお知らせを。最後に配られたチラシですが、今、23区以外で都下に4つ簡裁があるんです。23区内には霞が関だけです。ここは割と交通の便がいいですから

皆さん余り文句は言わないわけですがけれどもそれが墨田区に移ってしまうということで、特に西の地域の人たちの不便を買うのではないかということから、そもそも簡裁の調停センターというのは市民が下駄を履いて来られるという発想でできたところですからもうちょっと近いところにつくりたいということで、東の墨田区にあるのであれば、西としては新宿区であれば人が集まりやすいでしょうからそこにもつくりたいという運動をしよう、ということでやっています。ただ、裁判所の都合から言えば、裁判所は墨田区の建物をつくるだけでもかなりのお金を使っていることと、今、裁判員制度をするためにかなりの予算を使っているのとでも財務省に言えない、という状況にあります。だから裁判所から言うのは難しい。ただ、国会議員にも我々も要請はしていますが、そういう人たちの話からしても、要するに市民がこう言っているからつくってくれという状況がないとなかなか難しい。そういう意味で運動として盛り上げたいと考えているわけです。難しいかどうかはやってみないとわかりませんが、少なくともこういう運動を起こして財務省を説得できるような状況をつくっていきたいと考えております。

【篠塚副会長】 区は非常に乗り気なんでしょう。

【佐瀬副会長】 区はすごく乗り気で、現在、決議をいただいているのは、新宿区、東京都、練馬区、世田谷区、杉並区の5つで、まだ議会の関係で決議をいただいていないところもありますけれども、この1ヵ月以内にほぼ全てのところで決議をいただくことになっています。

【篠塚副会長】 調布市は？

【佐瀬副会長】 調布市は都下ということになっていますから。

【岡田委員】 でも、霞が関は便利がいいという意味では、特定調停なんか、埼玉や神奈川、千葉等々遠くから来るんです。それが墨田の方へ行ってしまうと本当に使い勝手が悪くなりますよね。

【副議長】 動くのはいつですか。

【木下副会長】 来年ですね。

【佐瀬副会長】 要するに裁判員制度をつくるために余計に部屋が要するというか、部屋が必要になってきたわけです。そして霞が関の簡裁が使っている部分をそういうものに使いたいというトコロテン式になっていますが、そういうことがあって、そもそも調停センターも事件数がすごく多かったのでその関係で時間が入らないということもあってそっちを充実させ、1つの大きな建物を建てようという構想に結びついたんですね。それが1つだ

というところに問題がある。大きな建物をつくっていただくことはいいんですけども。

【岡田委員】 弁護士さんが第一困りますね。霞が関だったらちょっと来てやれるが。

【佐瀬副会長】 調停の場合は弁護士が付いている率というのは……。

【岡田委員】 調停委員の弁護士さんがものすごく沢山いますから。

【佐瀬副会長】 それはそうですね（笑）。

【議長】 本人訴訟の割合というのはかなり高いですか。

【佐瀬副会長】 結構高いですね。半分まではっていないと思いますけれども、司法統計を見ないと私も何とも言えませんが。

【吉岡会長】 各地にもっとあったんです、池袋にもあったり、大森にあったり、中野、新宿にあった。それが結局霞が関1つになっちゃった。それがまた墨田に行っちゃうということは、もういかにもよくないですね、アクセスが。

【議長】 簡裁を減らしたときに一緒にいっぱい減らされちゃったんですか。

【吉岡会長】 そうですね。何となく裁判所は統廃合というか、集中集中というところがありますね。

【佐瀬副会長】 やはり財務省の関係がすごく大きいと思いますが、我々そういうのを研究しているところから言うと、世界的にも調停制度がこんなにうまくいっているところはないんですよ。

【議長】 日本の調停制度とアメリカなどの制度と、何となく心持ちが違うなという気はするんですけども。

【佐瀬副会長】 全然と言っていいほど違うんです。

【議長】 違うものだなあとは思いますが。

【木下副会長】 霞が関に集中するときに、弁護士の方もこの方が便利だということでそれほど反対しなかったんですね。

【並木副会長】 いや、かなり反対したよね。あのころはかなり反対した（笑）。

【議長】 ちょっと長くなりましたが、きょうはこれで終わりにいたします。

【木下副会長】 どうもありがとうございました。

【吉岡会長】 ありがとうございました。

（閉会 午後5時08分）

（了）