

## 事件から垣間見える社会の動向

法律事務所職員

高橋 勇

法律事務所は、相談内容において社会の動向をもろに反映するものだと、いつも思う。

例えば、景気が悪くなれば、貸金訴訟や債務整理事件がふえ、バブル期のように不動産の価格が上昇すれば、遺産相続事件などで熱を帯びたりする。

## 会員制エステの任意整理事件

私の事務所は弁護士が20人ほどおり、同じような内容の事件に遭遇するから、その動向もすぐ見て取れる。

ある時、1人の弁護士のところへ事件が来た。会員制「エステティック」サロンの経営者からである。1985年に開店し、利用者が増えるにつれ支店を増やしていった。会員も1200名になっていた。クレジット契約によるプリペイド利用会員が圧倒的に多い。1991年に倒産した。負債額は5億円を超え、一般債権者数は350社(名)に及んだ。ほかに従業員、カード未利用の会員の方々がいる。

当時は多額な破産の予納金が捻出できる状況ではなく、やむなく任意整理を選んだ。大変なので手伝ってくれ、と担当窓口に私が当てられた。

店舗はいつ債権者などに占拠されるか解らない。いくつかの店舗に「張り紙」をし、1週間ほど見回りをすることになる。幸い店舗への押しかけは無かったが、「張り紙」をした翌朝から、債権者や会員からの電話問い合わせが集中した。事務局員の数人は対応に追われる日々が続く。事務所は消費者の立場での事件を受任することが多い。

事件に関与した当初は、経営者の代理人事務所として、会員さんらの悲痛な叫びと怒りがぶつけられ、悩んだ記憶がある。しかし、ここは弁護士と一緒に丁寧に事情を話して理解してもらおうしかない。弁護士は銀行、クレジット会社、店舗のオーナーなどとの交渉のため奔走した。私は主に会員さんの1人

1人の苦情、要求を丁寧に聞いた。毎日のようにその日の動きを弁護士と話し合い、翌日に備えた。

## 終結までに6年が経過

この時期、「エステ」「英会話学校」「学習塾」などの倒産が増えていた。

この事件も大きな山を越えつつあったが、会員さんたちの対策に苦しんでいたとき、通産省(当時)が、クレジット協会関係などに「クレジット契約会社は役務提供できなくなった場合には、直ちに消費者に対して支払い請求を停止すること」という通達を出したのである。

その後、クレジット会社の社員が事務所に日参し、会員さんらのプリペイドの残度数の確認作業である。30数名の従業員の給料工面から、商品の引渡し、リース物件の返却、什器備品の搬出、会員の半使用の「エステ」用商品の膨大な数の返却、そして債権者や、会員さんへの低額配当作業などであった。事件終結まで約6年が経過していた。

## 事件から得た2つの教訓

この事件を経験して得た教訓の1つは、関係する人が多い事件ほど電話メモなど50音順に整理する、名前はフルネームで覚える。当たり前のことだが、すぐに話が通じるのとフルネームで呼ばれることは予想以上に信用していただけるようである。

もう1つは担当弁護士とのコミュニケーションである。弁護士が忙しいのは日常である。しかし、手間が掛かる事件であればあるほど、事件の内容を教えてもらった方がよい。弁護士も事務員を信頼して事件の概要ぐらひは話しておいた方が処理はスムーズに運ぶことが多いと実感し、日々緊張しながら事務処理に当たっている。