



## 羅針盤

司法改革  
総合センター  
ニュース

# 東京の中小企業に関する弁護士ニーズの検証 ～弁護士ニーズと課題が検証できた!?～

## ○問題意識

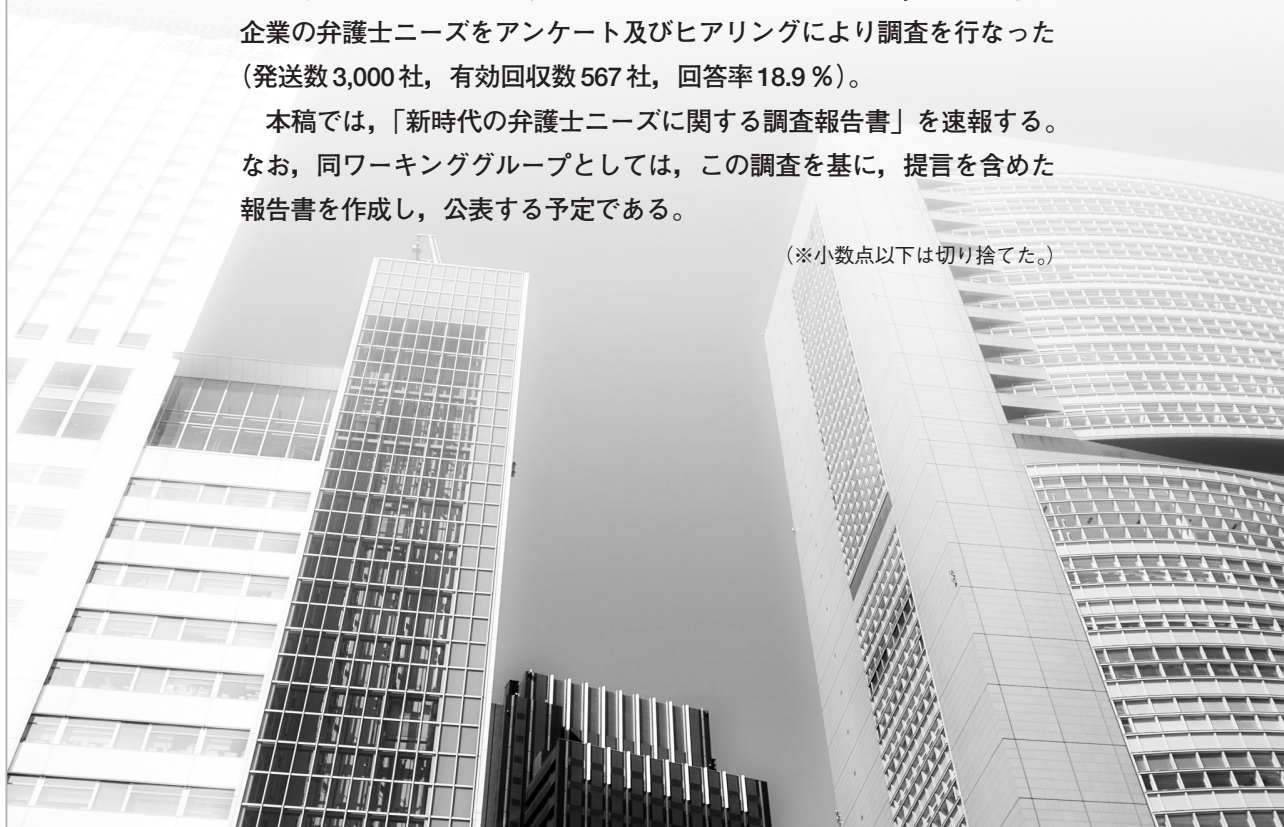
### 弁護士人口の増加に対応するニーズはあるのか？

弁護士会は、司法へのアクセスを拡充し、法の支配を全国の隅々まで行き渡らせて、国民の司法に対する期待に応えようという高い理念を掲げて司法改革に着手した。この理念を実現するべく、フランス並みを目指した法曹人口の増員を行なっているが、他方、これに伴う弁護士人口の急激な増加という新たな問題にも直面しつつある。2018年には5万人に達する。この流れの中で、弁護士の需要と供給にミスマッチはないのか、弁護士の側に努力不足はないのか。

本会は、2006年6月に弁護士ニーズワーキンググループを立ち上げ、企業における弁護士ニーズの調査・検討を始め、その一環として、独立性を持った機関としてみずほ総合研究所株式会社に委託し、都内の中小企業の弁護士ニーズをアンケート及びヒアリングにより調査を行なった（発送数3,000社、有効回収数567社、回答率18.9%）。

本稿では、「新時代の弁護士ニーズに関する調査報告書」を速報する。なお、同ワーキンググループとしては、この調査を基に、提言を含めた報告書を作成し、公表する予定である。

（※小数点以下は切り捨てた。）



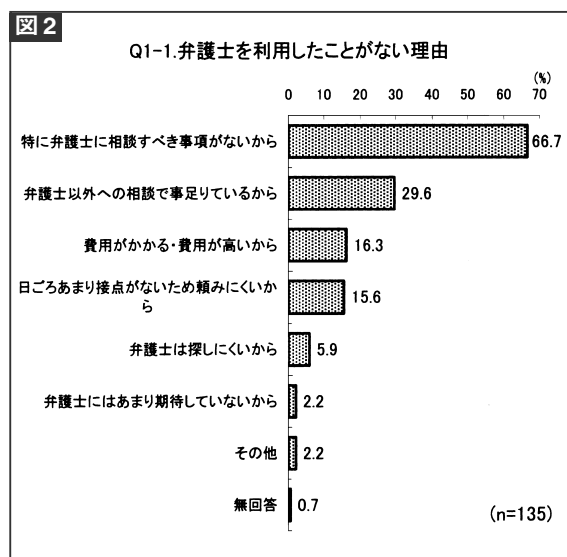
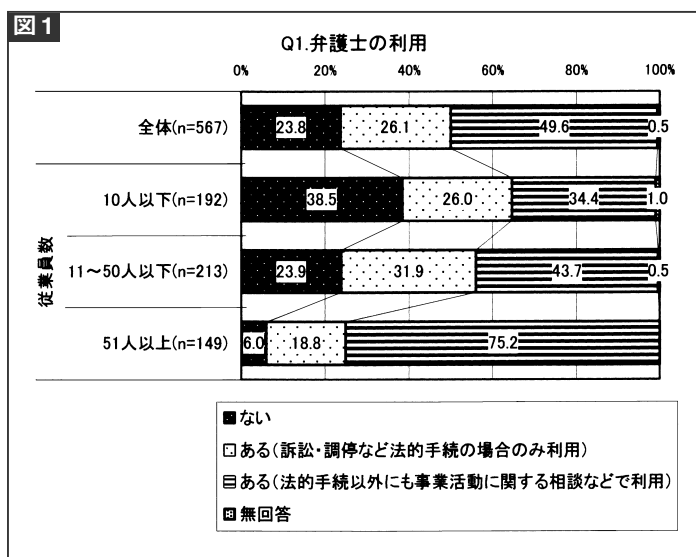
## ○テーマ1

### 弁護士の利用状況

企業全体としては、75%が利用経験があり、一般市民13%（『紛争行動調査基本集計書』村山真維・松村良之編 2006年）に比べると弁護士の利用経験が多い。企業規模別に見ると、10人以下では60%、11人か

ら50人まででは75%、51人以上では94%が弁護士利用経験を持つ。規模が大きいほど弁護士を利用する比率は高い。【図1】

逆に弁護士を利用した経験がない理由は、「弁護士に相談することがない」（66%）、「弁護士以外への相談で足りる」（29%）、「費用が高い」（16%）、「日ごろからの接点がなく頼みにくい」（15%）などである。【図2】



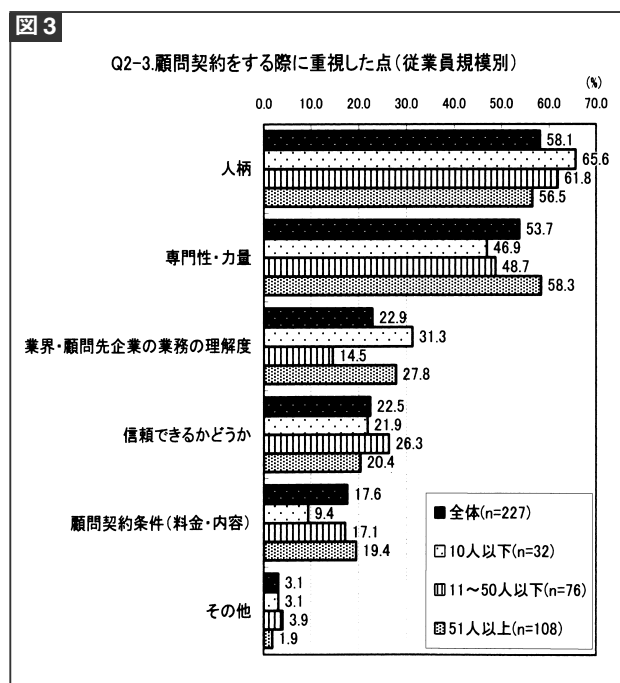
## ○テーマ2

### 顧問契約の締結と顧問弁護士への相談

顧問弁護士が「いる」が40%、「顧問弁護士はいないが相談できる弁護士はいる」が19%であった。約6割の企業が「弁護士に相談する体制」を整えているわけである。他方、顧問弁護士がいない企業においては、「必要がない」が56%、「費用面が問題」が28%であった。

顧問契約のきっかけは、「友人・知人」（40%）と「取引先や友人・知人からの紹介」（48%）で88%を占めた。弁護士から見れば、人間関係を大切にすることが顧問契約につながるといえる。

顧問契約をする際に重視した点は、人柄（58%）と専門性・力量（53%）の2つが高い比率となった。人柄については人間関係や組織での存在のあり方がポイントであろう。専門性・力量については、まさに専門性を身につけるべきことが理解できる。【図3】



### ○テーマ3

## 法的課題をいかに解決するか

企業が法的課題と認識する事項は、債権回収（48％）、雇用問題（35％）契約書のリーガルチェック（34％）、債権保全（26％）、クレーム対策（23％）、各種社内規定の策定（22％）等であるが、課題により弁護士に依頼するか否かを使い分ける傾向が見られる。【図4】

すなわち、弁護士に相談して解決する比率が高いのは、独占禁止法（71％）、契約書のリーガルチェック（71％）、債権保全（65％）、証券取引法（61％）、債権回収（58％）等である。他方、弁護士以外への相談又は社内での解決の割合が多い課題は、事業承継、社内規定整備、コンプライアンス体制構築、知的財産権、PL法、個人情報保護、株式公開等である。これらの分野は、弁護士が進出を考える余地があるという考え方もできるであろう。【図5】

図4

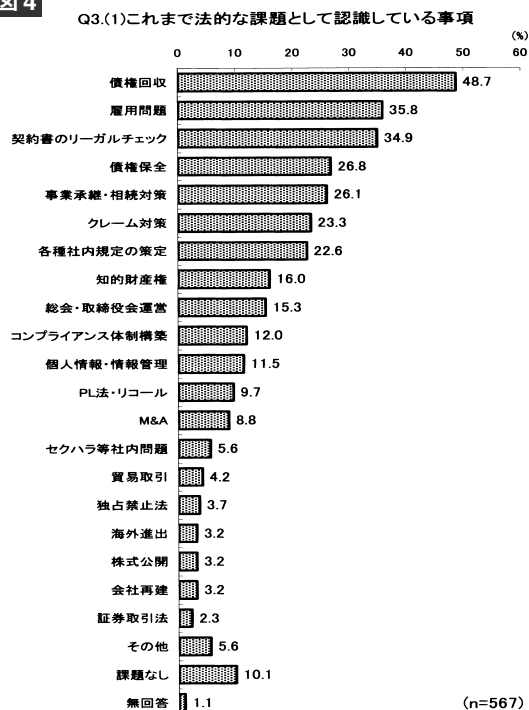


図5

(各上位10位、単位:%)

|    | 外部には相談せず社内解決      | 社外の弁護士以外の人に相談して解決 | 弁護士(顧問を含む)に相談して解決 | 解決していない           |
|----|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1  | セクハラ等社内問題 31.3    | 事業承継・相続対策 45.9    | 独占禁止法 71.4        | 証券取引法 23.1        |
| 2  | コンプライアンス体制構築 27.9 | 各種社内規定の策定 40.6    | 契約書のリーガルチェック 71.2 | M&A 20.0          |
| 3  | PL法・リコール 27.3     | 総会・取締役会運営 37.9    | 債権保全 65.1         | コンプライアンス体制構築 17.6 |
| 4  | クレーム対策 25.8       | 知的財産権 35.2        | 証券取引法 61.5        | 貿易取引 16.7         |
| 5  | 個人情報・情報管理 24.6    | 株式公開 33.3         | 債権回収 58.0         | 株式公開 16.7         |
| 6  | 雇用問題 21.7         | PL法・リコール 32.7     | クレーム対策 56.1       | 事業承継・相続対策 16.2    |
| 7  | 各種社内規定の策定 18.8    | 個人情報・情報管理 32.3    | M&A 54.0          | 会社再建 11.1         |
| 8  | 貿易取引 16.7         | 雇用問題 29.6         | 会社再建 50.0         | 債権回収 10.1         |
| 9  | 海外進出 16.7         | 海外進出 27.8         | 知的財産権 48.4        | PL法・リコール 9.1      |
| 10 | 債権保全 12.5         | コンプライアンス体制構築 26.5 | 総会・取締役会運営 46.0    | 知的財産権 6.6         |

### ○テーマ4

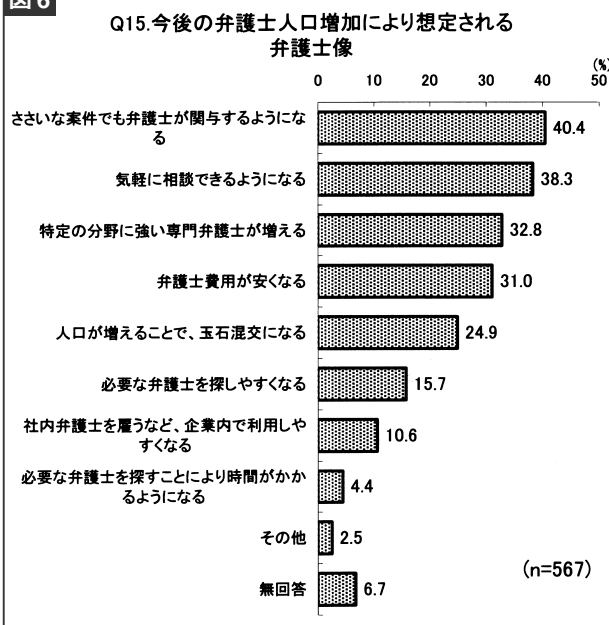
## 弁護士人口増加への大きな期待

今後の弁護士人口増加に伴い想定される弁護士像については、「ささいな案件でも弁護士が関与するようになる」(40％)、「気軽に相談できるようになる」(38％)、「特定の分野に強い専門弁護士が増える」(32％)と弁護士に対する期待が大きい反面、「人口が増えることで、玉石混交になる」(24％)との懸念も表明されている。

なお、「弁護士費用が安くなる」(31％)というシビアな指摘の比率も高い。【図6】

気軽に相談できる体制をとることが、弁護士事務所の発展につながる可能性がある。

図6

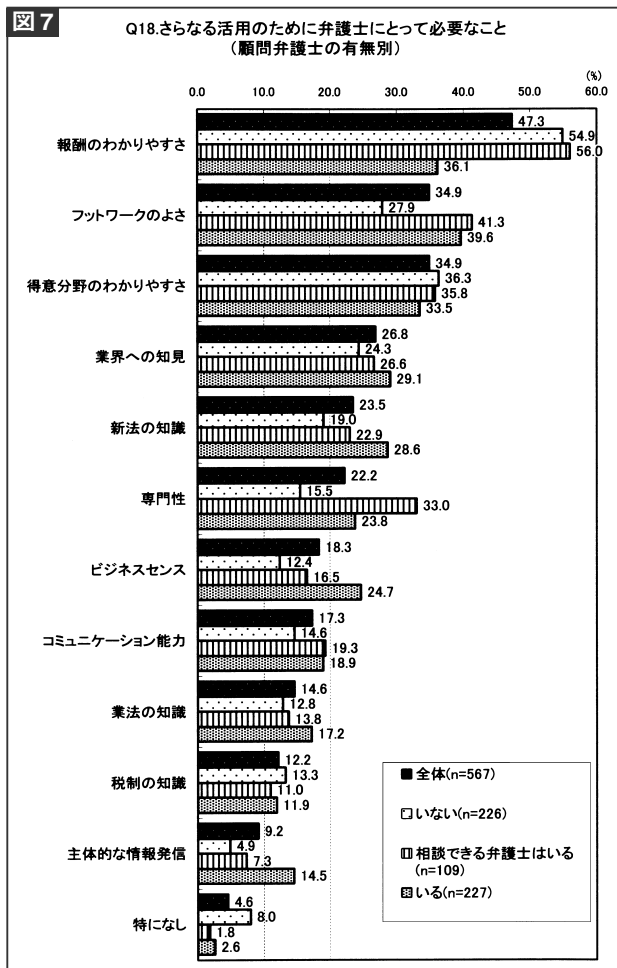


## ○テーマ5

### 企業が弁護士に望むこと

企業が弁護士に望むことは、報酬のわかりやすさ(47%)が最も高い回答率であった。以下、フットワークのよさ(34%)、得意分野のわかりやすさ(34%)、業界への知見(26%)、新法の知識(23%)、専門性(22%)、ビジネスセンス(18%)、コミュニケーション能力(17%)、業法の知識(14%)、税制の知識(12%)等が続いた。【図7】

また、ヒアリング調査において、「税理士や社会保険労務士は法改正等があったときにはニュースレターで知らせてくるが、弁護士はそのようなサービスをしない」、「弁護士は、こちらから聞かないと教えてもらえない」という不満の声が上がった。「弁護士の側からの情報発信」に対するニーズがあるといえる。印刷物の郵送やネット配信を積極的に行ない、他の弁護士と差別化を図ることが有効であろう。



## ○まとめにかえて

今期の調査は、ヒアリング、アンケート項目に関しては弁護士委員の意見が反映されているが、調査結果の報告に関しては弁護士以外の感覚を重視しようとの理由から、みずほ総研の責任で記載されている。若手弁護士の業務を考えるという観点からこの結果を検討すれば、検討を要する業務上のポイントがいくつか浮かび上がってくる。

要望の多かった点の一部だけを羅列しても、中小企業者が要望している弁護士像はそれなりに理解できるのであり、自己の中に取り入れて事務所業務を改革するための資料として欲しいと思う。

- ①気軽に相談したい
- ②費用を安くして欲しい、又は依頼時に費用が分かるようにして欲しい
- ③専門分野が強い人が欲しい

- ④即応して貰いたい
- ⑤どんな業界かを理解しておいて欲しい
- ⑥新法の知識を教えて欲しい
- ⑦ビジネスの世界のセンスが欲しい
- ⑧コミュニケーション能力が欲しい

この要望に沿った事務所にすれば、中小企業の依頼者が増えるとは言えないが、中小企業にとって、要望に合致する弁護士だとの評価を受ける可能性は高くなるであろう。今後、弁護士の多い社会が到来するが、弁護士それぞれが、このような依頼者層の要望を資料としていかに事務所経営を行なうかという観点も必要となるであろう。調査結果を踏まえた提言に関しては、弁護士ニーズワーキンググループの今後の提言に期待したい。今回は、調査結果の一部を会員に生のまま提供し、役に立つ又は興味深い事項を速報として紹介したものである。

(司法改革総合センター事務局次長 白井一廣)