

第3回 地方赴任者意見交換会

公設事務所運営特別委員会委員 中谷 拓朗 (62期)

1 はじめに

平成22年10月30日、弁護士会館において第3回地方赴任者意見交換会が開催された。地方赴任者意見交換会は、東京弁護士会から全国各地の法テラス事務所やひまわり基金法律事務所に赴任した弁護士のバックアップの一環として毎年開催されているものである。今回は、南川学弁護士（法テラス千葉）、近岡美由紀弁護士（法テラス下田）、大森三起子弁護士（法テラス川越）、井野昭弁護士（法テラス長崎）、坂井大高弁護士（法テラス指宿）、大庭秀俊弁護士（法テラス静岡）、林浩一弁護士（天草ひまわり）、鈴木加奈子弁護士（日向入郷地区ひまわり）が各地から参加し、山岸憲司公設委員会委員長、若松巖副会長をはじめとする多数の東京弁護士会所属の弁護士が出席の下、開催された。

2 赴任地での執務状況について

- (1) 受任している事件数については80～100件前後、平日1日の平均的執務時間については、12時間前後の弁護士が多かった。また、土曜日・日曜日にも執務をしている弁護士が大半を占めた。1か月の新件相談が25件を超えたり、債務整理の新件相談が1か月待ちとなっている地域もあった。弁護士の手が回っていない地域がたくさんあり、まだまだ掘り起こしが必要であるとの意見もあった。地域包括センター等の福祉機関との連携を図っているとの報告もあった。
- (2) また、「他には弁護士がおらず、自分達が事件の受任を断るわけにはいかない。」「法テラスはワンストップであ



るべきで、費用や時間の関係で他の弁護士が受けられない事件を積極的に受けている。」との話もあった。

- (3) どのようにメンタルヘルスマネジメント（気晴らし）等をしているかとの問いについては、事件の依頼者や相手方と鉢合わせてしまうので外食を控えてしまう等、地方ならではの苦勞も垣間見られた。

3 赴任地の地元との関わり合い方について

- (1) 地元の弁護士との関係について、「縄張り争いではなく役割分担であるので、お互いに意見交換をしながら力を合わせて仕事をしていくことが大事である。」との意見があった。
- (2) また、地元弁護士会の各種委員会への出席を望んでいる弁護士が大半であったが、委員会に出席するためには長時間の移動を要することから出席することができないとの話も多く出た。この点については、弁護士会がテレビ会議システムを設置したことによりテレビ会議によって委員会に出席することができるようになったとの報告もあった。

4 任期終了後に向けての準備について

赴任中に上京して就職活動をすることは難しく、赴任後に東京で就職先があるのか不安であるとの意見が出た一方で、赴任中にしっかりと仕事をすれば力をつけることができるので赴任後の就職先を不安に思わなくても大丈夫との意見や、公設委員会で東京に戻る希望の弁護士の一時的受入れ事務所の整備を進めていく必要があるとの意見も出された。

5 総括

山岸委員長から、「地方に赴任されている皆様の活動により、社会の隅々に居る方々に法的サービスがもたらされている。健康面には十分留意しつつ、これからのより一層の活躍を期待しております。」との挨拶をもって、第3回地方赴任者意見交換会は終了した。



意見交換会で地方に赴任している弁護士の話を知って、高い志をもって事件処理にあたられていることが伝わってくると同時に、地方でのさらなる法的サービスの充実の必要性を強く感じさせ、また、委員会として地方赴任者のバックアップ体制をさらに具体化して充実させていく必要があることを感じさせる会であった。

第25回 東京弁護士会人権賞

ビッグイシュー日本、牛久入管収容所問題を考える会の2団体に決定

東京弁護士会人権賞選考委員会（委員長 岡田ヒロミ氏）は、2010年度の東弁人権賞に2団体を決定し、12月3日に司法記者クラブで発表した。授賞式は2011年1月5日の東京弁護士会新年式で行われる。受賞者のプロフィールは次のとおりである。

◎有限会社ビッグイシュー日本

2003年5月設立。

有限会社ビッグイシュー日本は、ホームレスの人々に路上での雑誌販売という仕事を提供することを中心としつつ、

その他様々な方策により自助・自立を支援する事業を行う社会的企業である。

雑誌『ビッグイシュー』は、1991年に英国で販売が開始され、日本版は2003年9月に創刊された。ビッグイシューの仕組みは、定価300円の雑誌をホームレスである販売者が路上で売り、160円が彼らの収入になる。最初の10冊は無料で提供し、その売り上げ（3000円）を元手に、以降は1冊140円で仕入れ、販売する。このようにして得た収入で、ホームレスは路上生活から抜け出し（第1ステップ）、自力でアパートを借りて住所を持ち（第2ステップ）、それ

をベースに新たな就職活動をし（第3ステップ）、自らの力で生活を立てることに挑戦する。

ビッグイシュー日本の創刊時（2003年9月）から2010年8月までの7年間に1145名のホームレスが販売者登録し、405万冊を販売、5億3367万円の収入を提供してきた。実際に1145名のうち134名がビッグイシューの販売を経て、最終的に定職に就いている。

また、同社の活動は、ホームレスが経済的な利益を得るだけでなく、雑誌購入者や同僚販売員等との交流が生まれることにより社会的な疎外から脱することができるとともに、ホームレスに対する世間のイメージを変える大きな契機にもなっている。

このように、ホームレスを慈善事業で救済するのではなく、仕事を提供することにより、ホームレス自身の力で自助・自立を図るという方法で、貧困問題という大きな社会問題に取り組んできた同社は、まさに我が国の社会的企業の先駆者といえよう。

◎牛久入管収容所問題を考える会

1994年1月設立。

1995年より東日本入国管理センター（以下、牛久入管という。）の被収容者たちに対する面会支援活動等を行っている。専従職員、事務所等を設けておらず、100%参加者個人の意思により活動している無償のボランティア団体である。また、企業や公的団体からの寄付や資金援助は受けず、手弁当で活動している。

牛久入管は、主に他の入管収容施設から移送されてきた

長期収容者のための収容施設となっており、収容期間が2年を超える被収容者も少なくない。また、被収容者が抱える事情は、難民や日本人との婚姻ビザ問題など容易に解決しない困難なものばかりである。

同会のメンバーは毎日、牛久入管に足を運び、被収容者と面談し、要請があればテレホンカードや日用品等の差し入れをするなどの激励活動を行っている。また、被収容者から依頼があれば、難民認定の証拠収集、仮放免保証金の工面、他の支援団体や母国と連絡を取ることもある。なお、これらの支援活動を国籍、難民性の高低、収容理由、勝訴の見込みの高低などに偏らず、支援要請を行った被収容者に対し平等に行っていることが、同会の大きな特徴である。

上記のような日々の活動のほか、早期仮放免や被収容者の環境改善を求めて牛久入管側と直接交渉を行ったり、牛久入管の総務課長と意見交換会も実施している。

報道等でも取り上げられているが、2010年2月以降、被収容者の自殺や未遂が相次ぎ、被収容者たちが待遇改善を求めてハンガーストライキを行うなど、大きな社会問題となっている。これらの動きを受けて、法務省と日本弁護士連合会が、収容所問題の解決のために協同して取り組むこととなり、東京弁護士会においても同会のメンバーを講師に迎えた勉強会を実施したり、2010年9月には被収容者に対する法律相談会も開催している。

今まさに動き出した収容所問題解決に向けたさまざまな取り組みに対し、これまで献身的に収容所問題に取り組んできた同会が与えている影響は非常に大きいといえよう。