



会員 増子 和毅

「美味しい」「安い」「早い」をモットーに。

1 登録して1年余を振り返る

修習生時代、私は、いわゆる就活（勤務弁護士として採用してくれる法律事務所等を探す活動のこと）の際の履歴書の自由記載欄に、「美味しい」「安い」「早い」を事件処理のモットーとしたいと記載しました。某大手牛丼チェーンみたいですね（笑）。

本稿では、弁護士として活動した1年余の経験に基づいて、弁護士にとってこの各モットーがいかに役立つのかを述べます。ただし、私は一般民事（と刑事弁護）と呼ばれる分野で働いていますので、以下、一般民事のお話だとしてご理解ください。

2 「美味しい」

弁護士大増員時代となり、一般民事の分野において弁護士が提供するリーガルサービスは、均質化してしまったと言えるかもしれません。すると、経済法則に従い、他の弁護士との価格競争になりがちです。依頼者から「よその事務所のサイトでは〇〇円と書いてありました」「見積書を出してください」と言われたことがあります。

しかしながら、依頼者にとって、味（事件処理の経過と結果）も大事。やはり「安かろう」「悪かろう」では困るのです。特に裁判となれば1年以上かかることもあるので、期日ごとに逐一経過を報告することが依頼者からの信頼につながるのではないかと思います。

昨今、弁護士業界においても、マニュアル本の出版が続いています。私は、従来からある本格的な書籍（含む、判例集）やこれらマニュアル本から得た知識と、先輩弁護士や仲間の弁護士から受けた教示を道標として、紛争の解決及び予防に励みたいのです。

3 「安い」

弁護士費用については、2つの局面に分けて考えてみます。

まずは、「初めての受任」の局面。既述のとおり、価格競争は避けて通れません。よそ（相場観）より高いと、受任に至らないことや、ご紹介者にクレームがいつてしまうことが懸念されます。よほど「付加価値」を付ける自信がない限り、「安い」ことが求められます。「安くして、また来てもらったほうがイイよね」という政策判断もありえます。

次に、「2回目以降の受任」の局面。「初めての受任」の結果、過去の依頼者から「先生にぜひお願いしたい」と言っていただけなので、単純な価格競争からは逃れられます。実際の価格設定は、依頼者が過去にどれだけ「美味しい」と思ってくれたかによります。2回目以降は、より「美味しい」

のハードルが上がると思いますので、それでもなお「美味しい」と思っていたるように研鑽を積んでいこうと思います。

4 「早い」

実は、某大手牛丼チェーン店が最後に挙げるこの要素こそが、依頼者にとって一番重要なのだと思います。

「美味しい」「安い」の判断は難しいですが、「早い」の判断は簡単です。たくさんの事件処理が同時並行しているのですから、当該弁護士にとっては、当該依頼者は「数ある依頼者のうちの一人」です。ところが、当該依頼者にとっては、当該弁護士は「オンリーワン」です。「他の仕事があるので待ってください」だと、依頼者はがっかりしてしまいます。

弁護士の中には、携帯電話の番号を依頼者には「教えない」という方もいるかと思いますが、私たちの世代だと、「教える」、「着歴に気がついたら、とにかくコールバックする」ことが必要なのではないでしょうか。

夜中の3時過ぎに知人から携帯電話に着信があり、すぐにコールバックしてみると、警察官が電話に出て、とても驚いた経験があります。弁護士であることを伝え、本人に代わってもらい、事情を聞くと、警察に捕まったので助けてほしいとのことでした。私はこの依頼を受け、すぐに始発で警察署に接見に行き、翌日に釈放となりました。今後も依頼者からのSOSに「早い」対応を心掛けたいと思います。

5 「楽しむ」を追加

「楽しむ」というと、不謹慎かもしれません。また、弁護士稼業は、肉体的にも、精神的にも、負荷が大きいです。ですが、私は、弁護士稼業を「楽しむ」気持ちを忘れないでいたいのです。

弁護士稼業ではありとあらゆる知識が役に立ちます。無駄な知識はありません。その知識が直接事件の解決に結びつくこともあれば、依頼者とのコミュニケーションに役立つこともあります。様々な案件を経験することにより世の中のことをより広く深く知ることができる楽しみがあります。学生時代、私は、お金を払って勉強していました。今は、お金を頂戴して勉強しています（ここでの「勉強」は広い意味でとらえてください）。依頼者からお金を頂戴して、勉強し、良い結果を出せれば、当然、依頼者に感謝してもらえる。さらに、かりに良い結果を出せなくても、過程を評価していただければ、依頼者に感謝してもらえるのです。

私は、弁護士という職業を天職だと思い、研鑽に励みます。