

# LIBRA

2017年 3月号

〈特集〉

若手セミナー

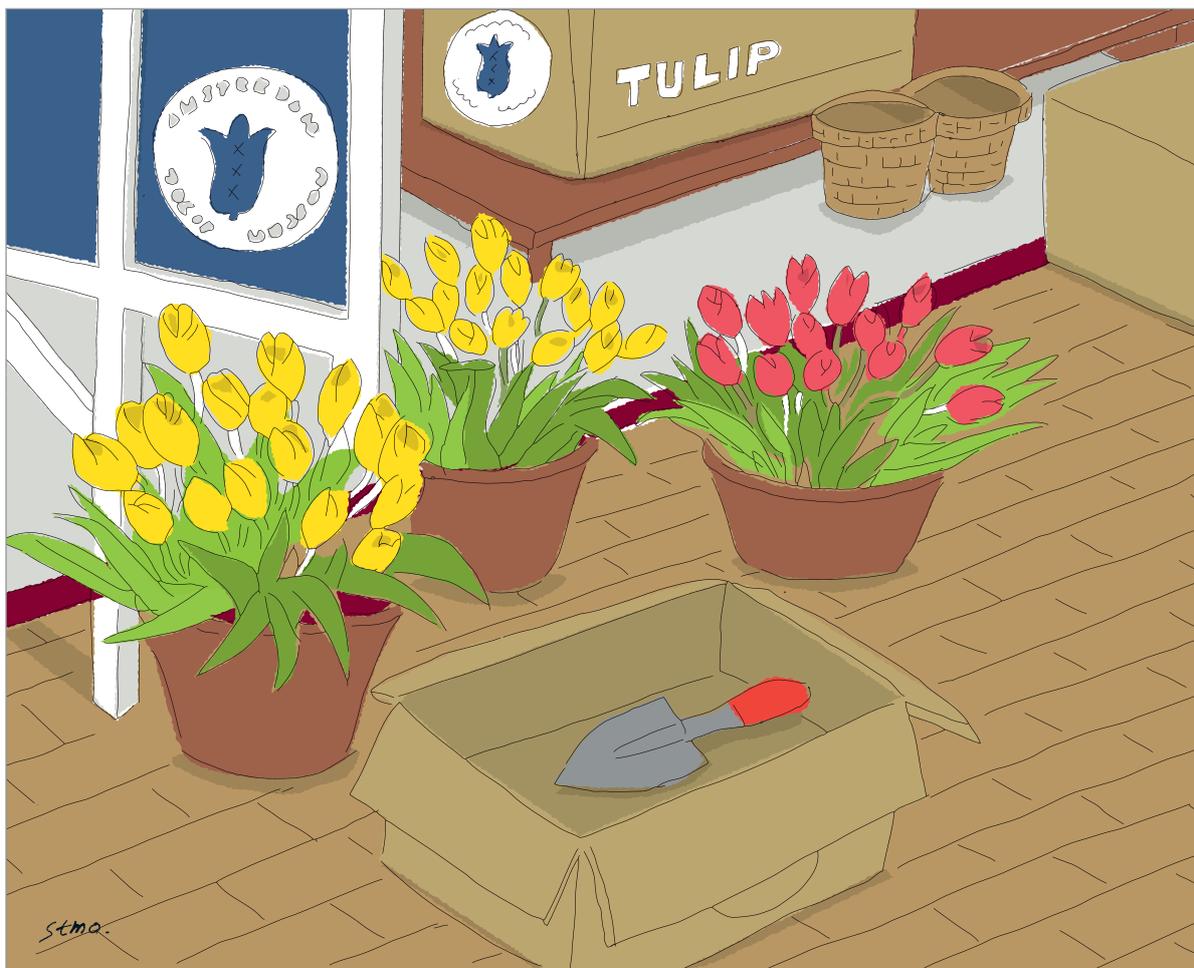
## 効果的な広告戦略と落とし穴

〈インタビュー〉

製本アーティスト 山崎 曜さん

〈クローズアップ〉

2016年度 理事者の1年



# LIBRA

東京弁護士会

## CONTENTS

2017年3月号

### 特集

## 02 若手セミナー 効果的な広告戦略と落とし穴

- I 効果的な広告戦略
  - 1 ホームページ作成・業務に与える影響の経緯とその推移の一例 荒井哲朗
  - 2 SNS編 北 周士
- II 広告規制の概要 石本哲敏
- III 広告の「落とし穴」 伊庭 潔

### インタビュー

## 24 製本アーティスト 山崎 曜さん

### ニュース&トピックス

## 27 2017年度 東弁役員等選挙

### クローズアップ

## 28 2016年度 理事者の1年～座談会～

### 連載等

- 36 常議員会報告 (2016年度 第10回)
- 39 広報委員会市民交流部会の活動報告 高橋辰三
- 40 もっと知ろうよ! オキナワ!  
第9回 シンポジウム「沖縄の今を考える」を終えて 藤川 元
- 42 今, 憲法問題を語る: 第66回 市民・高校生部会の活動報告 山崎 天
- 43 東京三弁護士会 地方裁判所委員会・家庭裁判所委員会バックアップ協議会 活動報告  
東京家庭裁判所委員会報告「家事調停における当事者への配慮について」 巻淵真理子
- 44 近時の労働判例  
第49回 名古屋高裁平成28年9月28日判決(トヨタ自動車事件) 安部史郎
- 46 東弁往来: 第50回 法テラス秩父法律事務所 佐々木翔
- 48 わたしの修習時代: 心理学専攻修習生 29期 米川耕一
- 49 68期リレーエッセイ: 弁護士として過ごした1年 小佐々奨
- 50 お薦めの一冊: 『一生を賭ける仕事の見つけ方』 竹花 元
- 51 コーヒーブレイク: 私の愛するヒーローたち 清水皓貴
- 52 追悼
- 53 会長声明
- 56 東弁・二弁合同図書館 新着図書案内
- 62 インフォメーション

# 若手セミナー

## 効果的な広告戦略と落とし穴

昨年11月8日に当会若手会員総合支援センターの主催で行われた若手向けセミナーをライブ講義形式でお送りする。

どうしたら効果的な業務広告が行えるのか、また、どのような広告が広告規制の対象となってしまうのかは会員の関心が高まっている分野である。一方で、近時広告を利用した非弁提携と疑われる事案も増加している。

「Ⅰ 効果的な広告戦略」では、ホームページおよびSNSを用いた広告戦略について、それぞれ実体験に基づいた効果的な活用法や、力を入れるべきポイントが語られている。

「Ⅱ 広告規制の概要」では、日弁連および当会

の広告規制の概要が、「Ⅲ 広告の「落とし穴」」では、広告に関連した非弁提携問題がわかりやすく解説されている。

若手会員に限らず、業務広告を行うに当たり参考にしていただければ幸いである。

(西川 達也)

### CONTENTS

- Ⅰ 効果的な広告戦略
  - 1 ホームページ作成・業務に与える影響の経緯とその推移の一例
  - 2 SNS 編
- Ⅱ 広告規制の概要
- Ⅲ 広告の「落とし穴」

## Ⅰ 効果的な広告戦略

### 1. ホームページ作成・業務に与える影響の経緯とその推移の一例

会員 荒井 哲朗 (54期)



#### (1) ホームページ作成当初

私は、登録から1年3か月で独立して、その当時（今から15年ほど前）からホームページを作成していました。そのころのホームページは、高校のときの同級生に作ってもらいましたので素人感満載でした。最初は実績も何もないので、事務所所在地や取扱業務を記載する程度でした。

ただ、そのころホームページを作っている法律事務所ないし弁護士は相当少なかったと思いますので、法律事務所と検索するだけでも相当上位にきていました。SEO\*1の関係から、長期間使われているURLというのは有利らしく、私のホームページの長所の一つになっています。

最初は備忘メモのようにいろいろ継ぎ足して書いて

\*1：Search Engine Optimizationの略称。検索エンジン最適化、検索エンジン対策とも言われる。検索サイトにおいて、特定のキーワードで検索が行われた際に自らのWebサイト（ホームページ）が上位に表示されるように対策すること。またはそのための技術、手法。

いて、統一感のない状況になっていました。事件はホームページよりは、その他の経路からくることが多かったように思います。特にホームページがなくてもやっていける状況でした。

### (2) 当初のホームページの位置付け

そのうち、自身の業務の主要な部分がいわゆる消費者事件、中でも強く興味を持った金融商品取引の被害救済に傾斜していくようになりました。

そうすると、やはりそのような事件が集まってきて、ホームページに扱った事件に関する記載をすることで、ホームページを経由した依頼が増えていきました。

また、行政その他の相談窓口で、直接弁護士を紹介することは難しいけれども、ホームページで探してみてもどうかという話をされたような場合、そのころは私のところしかヒットしなかったようで、そのような経路の依頼も増えていました。

この当時は、いわば、緩やかに顧客をこちらに誘導する場合もある、というツールとしてホームページが位置付けられておりました。

### (3) ホームページ経由の受任の増加

独立後、徐々に同業者から一定の評価を得られるようになり、ホームページの記載も自信が垣間見えるようなものになっていきました。そうした「自信感」がホームページの閲覧者に安心感を与えたというような感想を、来所した人から聞かされたこともあります。

ホームページに記載をする。それを見て来所する。だから事件が多くなる。そうすると知識経験も豊富になると、こういうような良い循環になったわけです。こういう幸運は、①当時ホームページを作成していた弁護士が少なかったこと、②金融商品取引被害分野でも同様であったこと、③同分野での商品や手口が変

遷していく状況にもいち早く対処できることになり、そうした状況をホームページで紹介することによって、潜在的な依頼者に対して、この分野に通じているということをすぐ伝えられるようになったこと、によるものではないかと思います。

### (4) 依頼者、相談者の性質について

独立後数年で、ホームページが受任経路に占める割合は相当に大きくなりました。

ホームページからの依頼者、相談者というものは、紹介などそれ以外の経路での依頼者と異なって、難しい、面倒くさいのではないかと、何か軽く考えているのではないかという疑問もあるかと思いますが、私はそうは思いません。

もちろん、他の弁護士、知人友人からの紹介という案件もありますが、紹介案件の方が依頼者、相談者が過大な期待を抱きやすく、やり辛く感じる場合があります。ホームページというまったく知らない他人からのスタートというものは、それはそれで普通のことなのではないかと思います。紹介案件と異なり、ホームページ経由であれば、何らかの事情で断りたいときに断りやすいということもあります。

### (5) ホームページの充実

登録後10年弱から、扱った裁判例が公刊されることが多くなり、講義、講演も増えて、実務的な知識経験に関連する役職、執筆した書籍等、マスコミへの露出なども増えていき、これらをホームページに記載していくようになりました。こうした記載は、語弊を恐れずに言えば、「権威付け」のようなものになったと思います。

裁判例については弁護士からの問い合わせが相当あり、自身の備忘のためにも、あるいは潜在的な被害者、

荒井会員の事務所ホームページ「トップページ」



相談者の参照も慮って、残念ながら敗訴したものも含め実務的に興味深かろうと思われるものについては掲載しています。

検索ワードや到着したページなどを分析しますと、同業者からのアクセスも相当あるようです。ホームページに裁判例を掲載することは、同業者からの「裁判例を頂戴」という問い合わせに、手間をかけることなく対応できるということにもなっています。

(6) ホームページのリニューアル

最初のホームページは、素人の高校の同級生が作って管理してくれていたのですが、その当時は、どういった検索ワードでどういった検索経路でどのページに着地してそこからどう閲覧しているのか、というのは分からない状態でした。SEOという言葉は知っていましたが、我々がそれをどう使うのかということには無頓着でした。体裁も「武骨」でしたが、それはそれで気に入っていました。

また、意図的に「いらっしゃいませ」感は排除して、「である調」で記載していました。それでもホームページを経由した相談受任は相当の件数にのぼり、弁護士は8人に増えましたが、受任件数は常時一杯の状況でした。

また、当時のホームページでは記載を都度、都度加えていったことから、迷宮のように複雑に入り組んだ状況に陥って、見にくいと感じられることが否めなくなっていました。

キラキラした感じのホームページは嫌いでしたが、所属弁護士も増えて、手作り感が過ぎるホームページからは「卒業」すべき時期であると考えて、2014年にホームページ制作会社に大規模リニューアルを依頼しました。

その際、SEO業者の話も聞きましたが、短期的な

同「サイトマップ」



手当てをして検索順位が上がっても、それが持続するののかという不安はぬぐえませんでした。後述するように、検索順位を上げるためには、結局のところしっかりとしたコンテンツを作っていくことが重要であると思っています。

コンテンツは基本的に旧来のものと同じですが、若干手直しをしました。基本的に「ですます調」がよいということだったので、それに従いました。(しかし、何となく居心地の悪さを感じてしまい、あえて「弁護士はいわゆるサービス業ではない」旨のコラムを新たに書いて、見やすい場所に掲記しています。)

また、スマートフォンにも対応しました。それがどれほどの効果があるのかは分かりませんが、検索経路を調べるとスマートフォン経由というのも相当あります。

あと、問い合わせフォームの設置を強く勧められましたので設置しました。ただ、それまでメールでの問い合わせがあった件数から増えたようには感じていません。

新たに、相談料無料ということを明記しました。30分とか1時間でいちいち5,000円とか1万円をもらうのは煩雑でありますし、受任に至る場合は、相談料は着手金で充当すればよいのではないかと私は思っています。相談料無料と明記することは所内で相当な反対がありましたが、相談の質が変わることはありませんでした。先述のように、無料であると断るときに断りやすいということもあります。

ホームページについて、「お客様の声」的なものが一番効果的で、その次は「解決事例」が閲覧者を引き付けると制作会社からの助言がありました。また、「弊所が選ばれている5つの理由」などというの勧められましたが、いずれも好みに合わず採用しませんでした。

同「講義・講演」

講義・講演

- 2015.12.16 平成28年12月16日 東京弁護士会の役員者研修会出席弁護士向け勉強会(金融商品取引法に関するもの) 開催
- 2015.12.06 平成28年12月6日 慶應義塾大学法科大学院で金融商品取引法に関する講演について開催
- 2015.11.09 平成28年11月9日 東京弁護士会のセミナー「証券取引法に関するもの」(東京駅前)で開催
- 2015.10.26 平成28年10月26日 東京弁護士会で新99号証券投資法に関する勉強会を開催
- 2015.10.06 平成28年10月6日 東京弁護士会で新99号証券投資法に関する勉強会を開催
- 2015.08.17 平成28年7月29日 東京弁護士会で新99号証券投資法に関する勉強会を開催
- 2015.02.26 平成28年2月26日 東京弁護士会で新99号証券投資法に関する勉強会を開催
- 2015.12.22 平成27年12月22日 東京弁護士会主催の勉強会(新99号証券投資法に関するもの)を開催
- 2015.11.18 平成27年11月17日 東京弁護士会主催の勉強会(新99号証券投資法に関するもの)を開催
- 2015.10.07 平成27年10月6日 東京弁護士会主催の勉強会(新99号証券投資法に関するもの)を開催

同「アクセス/事務所紹介」

アクセス/事務所紹介

【東京メトロ 丸の内線】「丸の内駅」下車B2出口より徒歩約5分  
 【東京メトロ 日比谷線】「千代田駅」下車A14出口より徒歩約3分  
 【東京メトロ 日比谷線】「丸の内線」下車A5出口より徒歩約5分  
 【東京メトロ 千代田線】「丸の内線」下車C4出口より徒歩約3分  
 【都営地下鉄 三田線】「内幸町駅」下車A7出口より徒歩約2分  
 【JR山手線・京浜東北線】「有明駅」下車日比谷出口より徒歩約15分

特集

(7) 広告費について

広告費について、ホームページを作って、コンテンツを作って、更新する、ということなら、年間10万円も使うことはないと思います。費用対効果という意味では、ホームページというのは、やはり相当費用対効果が大きいものだと思います。自身や周りに簡単なホームページくらいであれば作成できるという人はいるのではないのでしょうか。

以前、電話帳広告を掲載したことがありますが、費用対効果は低かったです。ただ、「インターネットタウンページ」のようなものは自分のホームページにリンクが張れますし、サイトの価値を上げるという意味では載せておいてもいいかなとは思っています。

(8) ホームページによる集客

短期的な集客のため、キラキラしたもの、あるいは派手なもので集めるというのは、情報弱者を再度情報の弱さにつけ込むというような感じもしますし、持続しないと思います。

私は、短期的な集客ではなく、持続的な集客になるホームページが大切であると思っています。専門分野、社会事象、あるいは法分野いずれでも結構ですが、何か「特徴」があればそこに関心を持つ人の閲覧が多くなり、検索順位も上がり、そしてそこに関係する法分野の相談、あるいは予防、解決、それを望むニーズが受任につながるものだと思います。

そうしますと、やはり「特徴」を強く押し出すことができるのが望ましいのではないかと、そういう特徴があって、その特徴に即したコンテンツを地道に作成していくことが重要ではないかと思っています。

相談無料、成功報酬制などは今や当たり前になっている感があります。親身になってとか、敷居が低いといった抽象的なものも個性的ではありません。目指す

べき「特徴」を見つけれれば、それを強めていくことで他との差別を強めることができる。そのようなコンテンツがあれば、他で紹介されたり、リンクを張られたりもしますので、ホームページの価値というものも上がっていくのだらうと思います。

(9) おわりに

私の場合は、運が良かったという面もあるかと思いますが、初めから集客のことばかり、SEO等ばかりを考えていたら、たぶん今のような良い循環にはならなかったと思います。

弁護士を探している人というのは、色々なことをしっかり見えています。小手先のものではなくて、熱い思いであるとか、これは面白かったなというようなことであるとか、そういうような特徴を出して、そこから来た事件についてやっぱり一つ一つ丁寧に取り組み、できれば関心を持つ分野をつくる。関心を持つ分野があると、その分野については他の弁護士に負けないという自信が出てくる。そうすると訴訟等での強気な対応ができて、裁判例も取れる。そこからまた受任につながるという、良い循環になるのではないかと思います。

弁護士のホームページが氾濫している現在では、弁護士を探している人にアクセス障害はありません。ホームページを持っているということだけでは差別化はできません。「大問題を託すに足る弁護士を丁寧に探す」という傾向はより強くなっています。

「広告」の色合いが強いものは、問題が重大であればあるほど、敬遠されかねません。近所のお医者さんを探すというよりは、脳神経外科を探す、こういうような目で依頼者は弁護士を探しているのではないかと、思っています。そういう場合には、依頼者はどのようなところで注目するのだらうかというような視点でホームページを作っていくといいと思います。

若手セミナー

効果的な広告戦略と落とし穴

# I 効果的な広告戦略

## 2. SNS 編

会員 北 周士 (60期)



### (1) 経歴

私は、東京でイソ弁とノキ弁を合わせて3年半ほどやってから開業をして、開業から今年で7年目になります。現在、弁護士3名、事務2名の事務所を運営しています。

私の事務所にはいまだにホームページがなく、紹介案件をメインとして、規模は小さいですが事務所を成り立たせています。

その紹介案件ですが、私の場合、電話やメールで来るよりも、「Facebook」のメッセージ経由で来るものがほとんどになっています。仕事のためのやり取りも35%ぐらいが「Facebook」のメッセージです。あとは少しだけ「LINE」を使います。

このように、SNSを活用しているということ、若手向けの開業や経営の本を書いているということもあって、今回お話をさせていただくことになりました。

### (2) SNS ってなに?

SNS (ソーシャル・ネットワーキング・サービス) とは、

- ① 人と人とのつながりを促進・サポートする
- ② コミュニティ型の会員制のサービス

SNSとは、簡単に言えば、「人と人とのつながりを促進・サポートする、コミュニティ型の会員制のサービス」と定義されています。もっとも定義自体は特に重要ではありません。

こうしたサービスの特徴は何かというと、特定のフィールドの中で多数の人間に対して双方向のコミュニケーションが取れる、ということになります。1対1のコミュニケーションも取れるのですが、多数の人間と双方向のコミュニケーションを容易に行えるツールのことをSNSというのかなと個人的には思っています。

そのフィールドの中で、「1対多」の関係を同時並行

的につくれるというのがSNSの大きな特徴だと思います。

「1対多」の関係をつくるということは、いろいろなコミュニティに所属するに当たっても重要であると言われます。例えばセミナーでも交流会でも、開催する側の方がメリットが大きいわけです。自分がそうした中心に比較的容易になれるというのがSNSの特徴かなと思います。

### (3) 主な SNS

- |                                      |             |             |
|--------------------------------------|-------------|-------------|
| ・ Ameba                              | ・ Facebook  | ・ Google+   |
| ・ GREE                               | ・ Instagram | ・ LINE      |
| ・ LinkedIn                           | ・ mixi      | ・ Miiverse  |
| ・ Mobage                             | ・ Myspace   | ・ Pinterest |
| ・ Sina Weibo                         | ・ Skype     | ・ Tumblr    |
| ・ Vine                               | ・ WeChat    |             |
| ・ Twitter (Twitter社はSNSではないと主張している。) |             |             |

主なSNSといっても、結構な数があるのですが、別に覚える必要はありません。

私が使ったことがあるのは、「Facebook」、「Instagram」、「LINE」です。「LinkedIn」は登録のみ。「Skype」はほとんど会話ツールというか電話代わりです。「Skype」チャットもありますが、複数の人達とやったことはあまりありません。

「Twitter」は、SNSではなくミニブログであるとTwitter社は言っていますが、会社がどう把握しているかはともかくとして、SNSの一種なのかなと考えています。

その中でも、主に利用しているのが、「Facebook」と「Twitter」ということになります。

これらのSNSのうち、どれを使ってもよいのですが、少しずつフィールドが違うので目的に合わせてという形になるかと思います。

#### (4) 広告として考えると

- ① 利用者が多いもの
- ② 比較的情報量を多く投稿できるもの

これらのSNSを、広告や営業として用いることを考えると、ある程度の量の情報が発信できるものというのが対象になるかなと思います。利用者数が少ないとそもそも見てくれる人が少ないですし、専門家としては、ある程度情報量を伝えないと営業なり広告にならないので、情報量が少ないものというのはなかなか難しいと思います。

例えば、「Instagram」は、物販にはとても強いSNSだと思います。「Instagram」というのは、写真を上げて一言メッセージが付けられるというSNSです。クライアントでスーツを作っている企業がありまして、「新作です」という感じで写真を上げると、「わあ、カッコいい」となるのですが、弁護士はこれができません。でするので、比較的文章を多く書けるものの方がよいかなと思います。

#### (5) Twitter について

もう止めてしまったのですが、私は元々は結構「Twitter」をやっていました。「Twitter」は140字という制限がありますが、投稿がしやすく、メリットもあります。

私が、今までに弁護士向けに出した書籍が3冊あるのですが、これらの執筆者は基本的に「Twitter」と「Facebook」で集めています。執筆者の半分以上の方とは会ったことがないまま書きました。お互いの傾向が把握できているので、直接会わなくてもこういうものは書けるのですね。

私の「Twitter」は、フォロワー（継続的に私の投稿を見てくれる人のことを言います）が7,500人ぐら

いたのですが、1回140字という投稿制限があるので、大量の情報を伝えるというのはなかなか難しいです。あと、「Twitter」をやったことがある人には分かると思うのですが、非常にカオスな空間で、ネタに走らないと目立たないというところがあって、ビジネスには向かないと思います。「Twitter」は、投稿の数も非常に多いので、全体としての情報量があり過ぎて1つ1つの投稿が埋もれてしまうということもあり、ビジネスに使うのは難しいのかなと思います。

ただ、「Twitter」は弁護士も結構利用していますので、面白い同業者とか、何となく考え方が近い人と出会うツールとしては極めて強く、そういう意味で見ているのは面白いかもしれません。個人的には、執筆者も見つかりましたし、友人もすごく増えますし、極端な話で言えば、私は「Twitter」で結婚しましたので、プライベートでは非常に実りは大きかったのですが、仕事には向かないと思っています。

#### (6) SNS は営業には向いていない…?

SNSについていろいろなことを言ってきましたが、SNSはそもそも営業に向かないのではないかという意見も当然あります。

SNSは単独で強いツールではありません。SNSはあくまで、コミュニケーションの拡張ツールにすぎず、単独で直接的に集客を目的とするツールではないんですね。SNSさえやっていれば集客できるということは、ありえない話です。メインとしては、やはりホームページなり何なりというものがあっての方がよいに決まっています。

では、その中でSNSの意義は何かということになります。まず、広告とか営業の基本というのはこれだと思っています。



### 相談者数

＝クライアント予備群×接触頻度×商品価値

クライアント予備群という、フィールドとして予備群の数がある、それにいかに頻度高く接触できて、自分に商品価値があるか、ということ掛け合わせたものが、相談者数となります。いわゆる問い合わせ数ですね。ここから受任する場合は、受任率というものが掛かるんですけれども、これが広告とか営業の基本だと思います。

したがって、自分が広告とか営業をやるというときは、どのクライアント層にどうやって頻度高く接触して、自分の商品価値を高く伝えるかというところを考えなければいけません。これは、ホームページでも、ブログでも、飲み会でも、何であろうと同じです。この中でSNSの特徴をどう生かすかということになります。

### (7) SNSの特長

SNSが出てくるのは、基本的には接触頻度と商品価値のところですね。同じクライアント層があるのでしたら、接触頻度が多い方が当然クライアントから問い合わせが来やすいわけです。また、同じ接触頻度だったら商品価値が高い方がクライアントが来やすい。これは分かりやすい話ですね。では、これをどう伝えるかなんです。ここでSNSの特徴というところが出てきます。

まず1番目、SNSの特徴ですが、

#### 情報を積極的に叩き込める

→ホームページ・ブログなどは「興味ある人が見に来る必要がある」

→SNSは「こちらから積極的に情報をたたき込める」

→より興味の薄い潜在顧客層にアピールが可能

というのが、SNSの最大の特徴だと思っています。

つまり、ホームページやブログというのは興味のある人に見に来てもらわなければならないですね。いわば「待ち」のツールになります。向こうが興味を示してくれなければ、もしくは検索をしてくれなければ、絶対に自分の情報は伝わらない。

対してSNSは、つながった人には一方的に情報をたたき込めるわけですね。勝手に投稿すれば向こうの方にポーンと行くわけです。SNSとは言ってしまえば読んでもらえるDMなのです。自分の伝えたいことを積極的にたたき込める。興味のない人でも勝手に見てくれるので、より興味の薄い層に対するアピールができます。

2番目はこれです。

#### 圧倒的な接触頻度

→ホームページやブログに毎日投稿するのは大変 & 相当な暇人に見える

→SNSは他愛のない投稿も多いことから、頻度を相当高くしても問題視されにくい

接触頻度を圧倒的に増やせるところですね。

営業の基本は継続です。情報を積み上げて積み上げて、更新を続けていく。ずっと続けられないと営業にはなりません。そういう意味で、例えば毎日ホームページを改訂する、ブログを書き換える、というのは結構大変ですよ。これに対して、SNSに何か1つ投稿するのは、それほど大変ではありません。そうするとクライアントは、私が何か投稿しているものを1日1回ぐらいは見ることになります。そういう意味で接触頻度を跳ね上げるというのが、これが大きなメリットだと思います。

あと、そこそこ多く投稿していても「うざがられない」というメリットがあるかなと思います。DMが毎日毎日来たら鬱陶しいですけど、SNSだったらそこまでは思われなくて、頻度高く情報を伝えやすいと思います。

**基本無料**

→ 広告を出す場合は別だが、基本無料であることが多い

あとのメリットは基本無料であることです。広告を出せば有料になりますが、基本的には無料なので片手間にやる分には問題がなく、リスクが少なく済みます。時間を使い過ぎなければ、コストパフォーマンスも良いということになります。

**(8) マイナスの要素**

ここまではプラス要素でしたが、マイナス要素も当然あります。

**検索性能が低い**

→ SNSはページ内検索のような機能がないことが多い  
→ 過去の投稿を見てもらうことはあまり期待できない。その瞬間しかないツール

まず、SNSは検索性能が低いことが多いです。ブログなどと異なり、過去の投稿は流れてしまい、ページ内を検索するという機能は基本的にありません。したがって、基本的に過去の投稿を見てもらうということとはできません。その瞬間しかないツールなんですね。

本当にSNSで何かを伝えようとしたら、しつこくしつこくやらなければならない。ホームページの方がよっぽど効率的ではありますし、効果的でもあります。

**情報が極めて玉石混交**

→ 日常のどうでもよいことから家族のこと、ネタから専門知識まで投稿されていることから情報が埋もれやすい

あともう1つ、「Facebook」や「Twitter」を使われている人はご存じかと思いますが、情報が玉石混交というレベルではなく、日常のどうでもいいことから、お子さんの写真、家族の写真、完全なネタ、それなりに専門知識を投稿している人もいるという感じで、非常にカオスな状態です。

これは、つながる人が増えれば増えるほどカオスになっていきますので、その中でどうやってある程度自分の伝えたいことを伝えるかということは考えなければなりません。漠然とやっても、意味がないとは言いませんが、効果は薄いかなと思います。

**(9) SNSの具体的な使い方****基本的には**

「ご縁を繋ぐツール」「ご紹介拡張ツール」

それでは、SNSをどう使うのか。極端に言いますと、SNSは新規顧客開拓ツールではありません。出会った人とのご縁をつなぐツール。例えば「Facebook」でつながっていると、1年ぐらい会ってなくても何となくお互いの動向が分かります。そういうご縁をつなぐ、以前だったら初めて会った人とは、飲みに行ったりとか年賀状をやり取りするくらいしか繋がる手段がなかったのが、SNSでつながっておけば何となく身近になるわけです。

「Facebook」上で、私の友達は2,700人ぐらいですが、私が1回投稿すれば2,700人に対して、私こんなことをやっているよ、ということが言えるわけです。そういう意味では効率が非常にいいんですね。

あとは、その結果としてのご紹介拡張ツールです。ご紹介って、その人が弁護士が必要だなと思ったとき、もしくは相談を受けたときに自分を思い出してもらわなければなりません。そして接触頻度が高いと思いつ

してもらいやすくなるという意味で、ご紹介拡張ツールと言えます。

#### (10) 具体的な投稿内容

SNSは、自分自身でコンテンツを作っていくことになるので、投稿は流れていってしまいますが、自分の中では消えません。記録を取っていると、後で意外と使いまわしが効きます。

では、何をアピールするか。

「キャラクター」and「専門知識」

→継続的に投稿できるかの方が重要

(「専門知識は競合するがキャラクターは競合しない」)

ご自分のキャラクターと専門知識です。これは、投稿しやすい方でどちらを重視してもいいと思います。SNSは接触頻度が高いのがメリットですので、継続することが重要です。1週間に1度の投稿では、SNSの世界ではないようなものですから、毎日か、少なくとも2～3日に1回は投稿しなければ意味がありません。つながっている人が多くなってくると、1日1投稿って本当にうん千の海に流されていきますので。

したがって、キャラクターでも専門知識でも、継続的に投稿できるものをやる方がよいと思います。個人的には、SNSはどちらかと言えばキャラクターの方が売りやすいかなと思います。専門知識は、いくらSNSは情報量が多いといってもそんなには長文を読んでもらえませんので、長文を書きたいのであればブログとかホームページの方がよいと思います。

あと、専門知識は競合しますがキャラクターは競合しません。そういう意味でキャラクターをベースにした方が売りやすいとは思いますが、向き不向きがあるので専門知識をゴリゴリ書くのもいいと思います。どちらにしても継続することの方が重要です。広告、営業

は継続することが重要です。

そんなにいろいろ書くことがないよ、ということでしたら、何となくルーティンをつくっておくとよいと思います。私は1週間でルーティンをしていて、何曜日に何を投稿するというのがだいたい決まっています。朝5分投稿して終わり。ですので、広告に充てる時間はすごく短いです。投稿するネタは思い付いたときにメモしたりしていますけどね。

#### (11) まとめ

SNSというのは、基本的に自分がどんな人で、何を考えていて、何が好きで、具体的に何ができる人なのかということを、積極的かつ頻度高く伝えることができるツールです。

何度も言いますが、SNSは特に広告もしくは広報として優れているわけではありません。ただ、他のものを邪魔しない補助的なツールとしては非常に優れています。仕事というのは、いろいろなルートがあってしかるべきで、ホームページへ来ていただく、飲みに行ったところへ来ていただく、そうした中の1個のルートとしてSNSへ来てもらうというのは、現代としては考慮に値すると思います。

あと地域性を問わないというのも利点です。例えば交通事故のポータルサイトなどでは、事務所が大きな駅の近くにあるかどうかなど、検索をされた際に地域性が大きく影響します。そうした地域性の直撃を受けないのも、SNSのいいところではあります。

ただ、やはりSNSは補助なものですので、まずはホームページなどをしっかり作って、個人的な紹介ツールとして用いるという方法がよいのではないかと思います。

## Ⅱ 広告規制の概要



非弁提携弁護士対策本部本部長代行・非弁護士取締委員会副委員長 石本 哲敏 (42期)

### 1 はじめに

若手の皆さんから、弁護士広告の規制についての問題を知りたいという話は多く聞きます。ご自身で広告を出される時、あるいは業者さんからこういう広告を出しませんかと言われたときに、一応ここを当たっておいてもらえば最低限のポイントは網羅できるというところをお話したいと思います。

### 2 日弁連弁護士の業務広告に関する規程(以下「規程」)と日弁連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指針(以下「指針」)の概要

#### (1) 広告とは(規程 2 条)

弁護士広告とは、「弁護士が、口頭、書面、電磁的方法その他の方法により自己又は自己の業務を他人に知らせるために行う情報の伝達及び表示行為であって、顧客又は依頼者となるように誘引することを主たる目的とするもの」を言います。

##### ① 弁護士が

→ 広告主が弁護士でない場合は弁護士業務広告にあたらぬ。業者が広告主の場合は、その業者が非弁業者である場合に事件の周旋を受けると非弁提携となる。

##### ② 口頭、書面、電磁的方法その他の方法により

→ ダイレクトメール、チラシ、WEB などすべてが該当する

##### ③ 自己又は自己の業務を他人に知らせるために行う

##### ④ 情報の伝達及び表示行為であって

##### ⑤ 顧客又は依頼者となるように誘引することを

主たる目的とするもの

→ 「Twitter」や「Facebook」は、この目的が認定できるかどうかで広告規制を受けるか否かが決まる

この⑤が大事でして、「Twitter」や「Facebook」などはこの目的が認定できるかどうかで、広告規制を受けるかどうかが決まります。

広告である、ということになると、弁護士広告規制をクリアしなければならないということになります。

媒体は何でも構いません。広告になり得るものは何でも媒体になりますので、広告であるという場合には広告規制を満たす必要があります。

#### (2) 禁止される広告(規程 3 条)

##### ■ 規程 3 条 1 号

■ 事実と合致していない広告

いわゆる不実広告です。24時間365日対応とあるのに、休日、夜間に相談の電話をかけても誰も出ない。こうしたケースはすぐに苦情が来ます。夜間休日の対応はニーズが高いのですが、対応するのは結構大変です。やるのであれば、それなりのインフラを作らなければなりません。

##### ■ 規程 3 条 2 号

■ 誤導又は誤認のおそれのある広告

指針に書いてあります。例えば「交通事故事案で1億3000万円獲得、あなたも可能です」という広告は誤導となります。見た人に1億3000万円取れるかもしれないと思わせてしまうからです。

それからいつも問題になるのは専門分野の表示です。専門分野の表示については、ニーズは大きいのですが、

弁護士会として専門分野の認定についての話はいまだに決まっていません。

指針には、スペシャリストとか、プロとか、エキスパートという用語の使用については好ましくないと書いてあります。「好ましくない」ですから、書いたからといって会規違反になるわけではありませんが、中身とか実態によっては、誤導ではないかということが出てくることになります。ですので、専門分野とはっきりと書いてしまうと、弁護士の事件処理の実態と相まって、問題となるケースが出てくるかと思われます。

例えば、これもよくある苦情なのですが、「刑事事件のエキスパートです」というウェブ広告を見た依頼者から、私選の刑事事件の依頼があり、示談の打合せに登録数日の新人弁護士が行って、「私、刑事事件は初めてなんです」と自己紹介をしたような場合には、誤導ではないかとの問題が生じます。

得意分野、積極的に取り組んでいる分野、関心のある分野、取扱い分野、取扱い業務という表記は大丈夫ですので、そこはちょっとテクニックを効かせていただければと思います。

#### ■ 規程3条3号

##### 誇大又は過度な期待を抱かせる広告

次に、誇大または過度な期待を抱かせる広告の例としては、「たちどころに解決します」というようなものがあります。

#### ■ 規程3条4号

##### 困惑させ、又は過度な不安をあおる広告

困惑させ、または過度な不安をあおる、というのは「今すぐ請求しないとあなたの過払い金は失われます」というような広告です。この辺は、指針に書いてあります。

#### ■ 規程3条5号

##### 特定の弁護士若しくは外国法事務弁護士又は法律事務所若しくは外国法事務弁護士事務所と比較した広告

比較広告も禁止されています。これは、品位が落ちるとということが理由となります。

#### ■ 規程3条6号

##### 法令又は本会若しくは所属弁護士会の会則及び会規に違反する広告

それから、法令、会則、会規違反の広告も、禁止されています。景品表示法違反の広告は、ここから会規違反となって懲戒請求の対象になるわけです。

これもよくあるのですが、「〇〇交通事故相談センター」、「〇〇遺言相続センター」などの名称を表示すると、日弁連の法律事務所等の名称に関する規程6条（複数名称の禁止）に反するということになります。ここはご注意ください。略称とか、通称とか、愛称その他の名称を表示しても同様となります。

#### ■ 規程3条7号

##### 弁護士の品位又は信用を損なうおそれのある広告

品位または信用を損ねる広告、「法の抜け穴を教えます」、「競売を止めてみせます」、「用心棒弁護士」というのは指針に書いてあります。どこまでが品位に反するかというのは微妙な問題なので、具体的に挙げられているもの以外の該当性の判断はなかなか難しいかと思いますが、原則自由な広告について、何で弁護士会がこんなに広範な縛りをはめているかというところ、やっぱり弁護士の品位を維持したいところだと思います。ここが基本になります。

**(3) 表示できない広告事項(規程4条)**

- ① 訴訟の勝訴率
- ② 顧問先又は依頼者。ただし、顧問先又は依頼者の書面による同意がある場合を除く。
- ③ 受任中の事件。ただし、依頼者の書面による同意がある場合及び依頼者が特定されずかつ依頼者の利益を損なうおそれがない場合を除く。
- ④ 過去に取扱い又は関与した事件。ただし、依頼者の書面による同意がある場合及び広く一般に知られている事件又は依頼者が特定されない場合で、かつ依頼者の利益を損なうおそれがない場合を除く。

表示できない広告事項は規程4条にあります。まず勝訴率、それから依頼者の書面による同意がある場合を除いては、顧問先または依頼者を表示することはできません。書面による同意なので、書面がないといけないということにご注意いただきたいと思います。

受任中の事件、これも依頼者の書面による同意がある場合と依頼者が特定されず、かつ依頼者の利益を損なうおそれがない場合を除いてはできません。

それから過去に取り扱いまたは関与した事件、ここが一番問題になっているところなのですが、依頼者の書面による同意がある場合と、著名事件または依頼者が特定されない場合で、かつ依頼者の利益を損なうおそれがない場合以外は、原則として表示できません。

解決事例は広告の顧客誘引力アップの必須事項だということで、広告業者さんは必ずこれを載せてくれ、載せないと広告として機能しないということを言われます。依頼者の書面による同意を得た上で掲載することであれば問題ないのですが、なかなかそれをネットにアップするというのは依頼者との関係ではハードルが高い。非常に難しく、トラブルも多いです。

ですから、やるときには気を付けていただきたいと思います。

事案を抽象化して承諾を得ずに掲載するということも行われますが、本人であれば気づくことがあり、守秘義務違反であるとして苦情が来ることもあります。

逆に、だったら作ってしまえばと、架空の事例を載せたのでは、虚偽広告となって規程違反となります。

**(4) 訪問等(電話・電子メールも)による広告の禁止(規程5条)**

弁護士は、面識のない者(現在及び過去の依頼者、友人、親族並びにこれらに準じる者以外の者をいう。)に対し、訪問又は電話による広告をしてはならない。

電話やメール、直接戸別訪問などで仕事をやりますということも禁止されています。

**(5) 特定の事件の勧誘広告の禁止(規程6条)**

- ① 特定の事件の当事者及び利害関係者で面識のない者に対し
- ② 郵便その他これらの者を名宛人として直接到達する方法で
- ③ 当該事件の依頼を勧誘する広告をしてはならない
- ④ 例外：公益上の必要があるとして所属弁護士会の承認を得た場合

これは、特定の事件の当事者および利害関係者で面識のない人に対して、郵便その他でこれらの者を名宛人として直接到達する方法、要はダイレクトメールで、当該事件の依頼を勧誘する広告は禁止されています。

これはなぜかという、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て、利用者に不快感を与えるおそれが高いということと、品位や信用の面から問題がある、あとは消費者問題を惹起する可能性があるということです。

例えばバブルのころは、ゴルフ場の会員名簿が結構出ていまして、それが名簿屋などで手に入ります。その会員名簿に出ている人に、預託金の返還請求を請け負いますといってダイレクトメールを出す。そうすると、それが問題になって、ゴルフ場が倒産するのではないかと会員は不安になる。そうするとみんながゴルフ場に相談に行き、ゴルフ場側にそのような勧誘広告がなされていたことが分かり、苦情が来るということがあります。

特定事件勧誘広告に当たってしまうと、弁護士会の承認を得た場合以外はみんな広告規程違反になってしまいますので、気を付けていただきたいです。

逆に、これは直接到達する方法に限られるので、ホームページ、「Facebook」などにこんなことをやっていますということを書くのは、特定事件勧誘広告にはなりません。DM、電子メールを直接送りつけるなどの直接到達する方法以外は禁止されていないので、直接到達する方法以外であれば、特定の事件について広告することもできるということになります。

#### (6) 広告をした弁護士の氏名及び所属弁護士会の表示(規程9条)

規程に定められている順番でお話をしていますので、この位置になっていますが、広告をした弁護士の氏名と所属弁護士会の表示をしなければならないという、最低限の入門クラスのルールです。共同事務所であれば、代表者1人のフルネームと所属弁護士会がどこかに書いてあればよいということになっています。

#### (7) 電話・電子メール等の通信手段により受任する場合の広告記載事項(規程9条の2)

- ① 受任する法律事務の表示及び範囲
- ② 報酬の種類、金額、算定方法及び支払時期
- ③ 委任契約が委任事務の終了に至るまで解除ができる旨及び委任契約が途中で終了した場合の精算方法

特定商取引法11条が通信販売の広告に関しクーリングオフに関する事項等の表示を義務づけているところ、同法が弁護士を適用除外としたのは、弁護士自治にゆだねたものであることに鑑み、2008年の日弁連臨時総会で規定されたものです。

基本は受任に関しては面談をしてやっていただくというのが原則になります。面談をしないということになると種々の問題が起こってくるので、そこは本条項を含めお気を付けいただきたいということになります。

#### (8) 郵便又はこれに準ずる方法により面識のない者に直接配布する広告物についての広告表示義務(規程10条)

ダイレクトメールを送るときには、広告だということや封筒または中身にきちんと分かるように表示しなければならないということです。これも形式的なところなので気を付けてください。

ただダイレクトメールは、受け取った方の気持ちの問題もあって、不安をかき立てるということになると、広告としては逆効果になってしまうことが多いかと思っております。

#### (9) 広告記録の保存義務(規程11条)

- ① 広告物またはそれに代わる記録



- ② 広告をした日時、場所、送付先等の広告方法に関する記録
- ③ 第4条2項ないし第4号（依頼者、関与事件等の表示における依頼者等）の同意を証する書面を
- ④ 当該広告が終了したときから3年間保存しなければならない

広告物またはそれに代わる記録、広告をした日時、場所、送付先等の広告方法に関する記録、それから依頼者とか事件関係者の同意が必要な場合の同意を証する書面は、3年間は保管しなければならないとされています。

雑誌媒体の場合は、雑誌を持っていればそれでいいのですが、ウェブの場合は消えたりということがあるので、記録には気を付けていただきたいと思います。ウェブ広告について、頻繁に書き換えられるということに関しては、基本的にプリントアウトした印刷物を保存しておくということで大丈夫だと言われています。

#### (10) 広告内容が事実に合致しているか否かの証明責任（規程12条3～4項）

- ① 広告内容が事実に合致しているか否かの証明責任は弁護士が負う
- ② 弁護士が広告内容が事実に合致していることを証明できなかったとき、弁護士会は、当該広告が第3条第1項（虚偽広告）に該当するとみなすことができる。

広告内容が事実に合致しているか否かの証明責任が弁護士側に転換されています。ですので、広告内容が事実に合致しているか否かについての問題があるときに、弁護士がそれを立証できないときには虚偽広告にあたるということで、処分を受けることがあります。

相談実績〇〇件とか、勝訴〇〇件とか、無罪を〇〇

件取りましたというのは、事件番号や依頼者を特定して、記録しておかないと、後で問題になって調査を受けたとき虚偽広告になってしまうということになります。

#### 3 受任の諾否の通知義務（弁護士法29条、弁護士職務基本規程34条）

問題となるのが、ウェブページに法律相談フォームなどを設けたり、電子メールで法律相談を受け付けるというケースです。

こうした法律相談フォームなどを設置している弁護士のホームページは多いのですが、ここから申込みがあったら速やかに受任の諾否を通知しないと、弁護士法29条と基本規程34条違反となって懲戒対象になります。

それを狙って、手紙を送ってくる、あるいはメールを送ってくる、相談フォームを送ってくるという方がおられるというのが実情です。例えば2週間どこか旅行へ行っていて諾否の通知が来なかったという、すぐに苦情が来て大変なことになります。ウェブ相談などをやる場合にはきちんと諾否の通知、あるいは返事を出すということを意識してください。

#### 4 違反広告に対する調査及び措置

##### (1) 日弁連の規程及び措置

- ① 弁護士会の調査権（規程12条1項）
- ② 弁護士会の規程違反弁護士に対する措置（同5項）
- ③ 弁護士が措置に従わない場合の公表（同6項）
- ④ 他の弁護士会の所属弁護士の規程違反の場合の所属弁護士会に対する通知と通知を受けた弁護士会の報告義務（同7項）

違反広告があったときにどうなるか。日弁連では、弁護士会の調査権、弁護士に対する措置を定めています。

## (2) 当会の規程

### ① 弁護士の業務広告の調査及び措置に関する規則

- ア 所管：弁護士業務改革委員会（2条）
- イ 措置の内容（4条9項）：①口頭注意，②文書注意，③広告の内容・方法の訂正変更命令，④広告の撤去・中止命令，⑤広告回収命令，⑥誓約書提出命令
- ウ 懲戒事由がある場合の綱紀委員会に対する調査命令（7条）（いわゆる会立件）
- エ 会員の調査協力義務（14条）

### ② 弁護士業務改革委員会広告調査措置規則

- ア 担当：広告調査部会（2条1項，3条）
- イ 広告事案の調査開始は委員会が行う（4条1項）＝委員会決議による
- ウ 措置に対する意見は委員会が決定する（8条）＝委員会決議による

当会では、弁護士業務改革委員会内の広告調査部会が調査権限を持つものとされています。

現実の調査としては、広告そのものの問題点が指摘されて調査がスタートするということはあまりなくて、処理が遅いとか、報告が来ない、連絡が付かない、受任時の説明不足、消費者被害が起こっているということで、消費生活センターなどからの苦情が来ます。実質的な非行を伴った情報提供がほとんどですので、その内容に応じて調査の方法は変わってきます。

調査の端緒としては、市民窓口への苦情、東弁のホームページの「ご意見・ご要望」欄への投稿、他の

弁護士会会長からの通知、会への情報提供（会長あての手紙など）があります。

こうした苦情などが来たときには内容により、①担当副会長，②市民窓口調査チーム，③非弁提携弁護士対策本部，④弁護士業務改革委員会広告調査部会の4つの機関で調査をしています。

## (3) 調査後の措置

非弁提携弁護士対策本部の調査対象になって調査命令が出ると、法律相談の名簿から外されるなどしますので、対象となった弁護士には大きな不利益が出てきます。

基本的にはこうした調査の機関は、間違ったことがあったら直していただきたい、それで逸脱してしまうことを防ぎたい、ということで対応しています。ですので、もし調査が来たときには、よく話を聞いて、だめだと思ったらすぐに直していただければ、あまり懲戒請求といったことにはならないと思います。

本当に言うことを聞いてくれない、悪いことをやり続けているという場合には会立件、つまり弁護士会の方で綱紀委員会に調査命令を出します。消費者被害の拡大が見込まれる場合には、事前公表、記者会見をした上で事案により東弁のウェブに記載するということになります。

## 5 弁護士業務広告に関して気を付けたこと

### (1) 夜間休日法律相談対応

前述のとおり、夜間休日相談対応はやるのであれば、きちんと対応していただきたい。24時間365日対応などと表示して事件を受任したのに、5月3日の午後11時と5月5日の午前0時に電話をしたら出なかったなど

として、虚偽広告だとする苦情が寄せられることがあります。

夜間休日対応のテレフォンオペレーターを使って相談予約を受け付けるだけなら、直ちに非弁提携に該当するとまでは言えません。ただ、テレフォンオペレーターが中身を聞いて、事案を選別したり、営業をかけたりと極めて問題になります。テレフォンオペレーター任せになっていけば非弁提携の問題になりますし、消費者被害が起こる可能性もあります。

テレフォンオペレーターを使う場合、広告には、「相談予約の受付」に限定する旨を明記する必要があります。また、対応できない時間帯があるのであれば、その旨も明記してください。

## (2) 取扱い事件：ワンクリック詐欺対応

ワンクリック詐欺対応をうたっている事務所は多いのですが、ちょっと気を付けていただきたいと思います。

ワンクリック詐欺に遭いそうになってしまった人というのは、スマホの画面に「有料契約が成立しました、毎月3万円です。30分以内に電話をしないと裁判所に請求します」というような表示を見て、慌てて法律相談をしようします。

そうした法律相談は、だいたい夜間や休日です。それで、ワンクリック詐欺対応をうたっている事務所に電話をする。そうすると事務員やテレフォンオペレーターに、このままでは大変ですよ、うちの事務所の先生に依頼した方がいいですよと言って営業され、弁護士に対応を依頼し、報酬を支払うことが多い。

その依頼者が、その後、消費生活センター等に相談すると、「ワンクリック詐欺など放っておけばよい」と回答されることが多く、動転しているところにつけ込まれて、弁護士にだまされた、払った報酬を返せという話になります。

消費生活センターに苦情が何本も行くと、消費生活センターから文書で弁護士会に苦情が来ます。そうすると消費者被害が既に発生しているということになりますので、弁護士会としても市民窓口調査チーム等々で調査を開始するということになります。

## (3) 広告がうまくいきすぎた場合の問題

広告がうまくいきすぎて、事件過多になり事件の処理ができなくなってしまって苦情が殺到している方もたまにいます。よいホームページを作って、火が付いたら依頼が集中してしまうということがあるようです。

そうした場合は、絶対に自分だけで抱え込んではいけません。必ず、同期の人でも誰でもいいので手伝ってもらおうか、「現在依頼が集中しているので新規依頼は受け付けません」とホームページに表示するなどしてください。処理遅滞で権利が消滅時効にかかってしまったり、苦し紛れで虚偽報告をするなどということになると、懲戒請求を受けたらまず懲戒相当になります。ですので、そのところは気を付けていただきたいと思います。

## 6 おわりに

迷ったときには、会派に属している方であれば会派の先輩、弁護士会としても会員サポート窓口というものを用意していますので、是非事前に相談をしてください。

本当に広告は重要なツールだと思います。しかし、消費者被害を出すことがありうるということにも気を付けていただきたいです。これから広告を出される方は中身についてよく考えて、この記事などを使っていただいてチェックしてください。

東京弁護士会会員サポート窓口 業務課 03-3581-3332

## Ⅲ 広告の「落とし穴」

非弁提携弁護士対策本部委員 伊庭 潔 (60期)



### 1 はじめに

今回の私がお話しする内容は「非弁提携」という後ろ向きな話となりますので、その前に私が若手会員に向けてちょっとお話しさせていただきたいことがあります。

私は、弁護士になった後に、8カ月で独立しました。その後、自分で専門分野を開拓して、今年10年目の弁護士としては何とかやっています。

私は、修習生や若手の弁護士に会うときには、必ず専門性を身に付けるようにということを言っています。なぜかといいますと、我々弁護士の主な業務のひとつは訴訟事件ということになるのですが、では世の中で一番訴訟を抱えているのは誰かという、それは弁護士になります。

弁護士から信頼されて、弁護士から事件の依頼を受けられるようになれば、この先弁護士としてどんなことがあっても困ることはない。そのために専門性を身に付けて、他の弁護士から事件を受けられるようになったらどうかと、私はいつも考えています。

例えば、私の専門分野は2つあります。1つは交通事故の事故解析。あともう1つは、民事信託です。

特に交通事故は広くやっています。他の弁護士が交通事故の相談が来たんだけど多少自信がないというときなど、私と一緒に共同受任し、私が事故解析のところを担当などしています。

このように私が現在担当している訴訟事件は、全体の3分の1ぐらいが他の弁護士と組んだ事件です。私は1人の事務所なんですけれども、他の事務所の弁護士と組んで仕事をやっているというようなことが多い状況です。

ホームページやSNSの広告戦略というのは1つの方法ですけれども、またそれとも違う戦略があるというこ

とを若手の弁護士、これから弁護士になる方には認識していただけたらなと思います。ここまでが前置きで、本題に入っていきたいと思います。

### 2 非弁提携とは

#### (1) 非弁行為

非弁弁護士が、報酬を得る目的で、訴訟事件などその他一般の法律事件に関して、鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることは禁止されている（弁護士法72条）

まず、非弁行為と非弁提携行為というのを区別しなければなりません。非弁行為の取り締まり対象は非弁弁護士、非弁提携行為の対象は弁護士です。

「非弁行為」というのは、弁護士法72条に規定されています。この条文では、非弁弁護士が弁護士業務を行うことが禁止されています。具体的には、不動産業者が地上げ交渉を行っていたりとか、行政書士が法律相談や示談交渉を行っている、こういったことは非弁弁護士が法律事件に関して法律事務を取り扱っているということで、取り締まりの対象になります。

弁護士会の中では、「非弁弁護士取締委員会」が担当しています。

#### (2) 非弁提携行為

弁護士や弁護士法人が、非弁活動を行う者から事件の周旋を受け、又はこれらの者に自己の名義を利用させることは禁止される（弁護士法27条）

これに対して、弁護士が非弁活動を行う者と提携することを「非弁提携」といい、これによって非弁行為

が助長されることがないように、弁護士法27条で禁止されています。

具体例としては、最近はあまり聞きませんが、いわゆる整理屋から事件を紹介してもらい、その者に対して報酬を支払うとか、また整理屋自体が事務所に乗り込んできて、整理屋が主体的に法律事務の処理を行い弁護士の名義が利用されることなどがあります。

その中には、整理屋とはいわれなくても、自分の事務所の事件を事務員に任せてしまう場合も含まれます。弁護士はあまり事務所に出てこなくて、ベテランの事務員だけで事件を処理しているということがありますが、これも非弁提携行為に当たるということをご理解いただければと思います。

この非弁提携行為については、私が所属している「非弁提携弁護士対策本部」が取締りを担当します。

今回は、この非弁提携行為と広告との関係が非常に近くなっているというお話をしたいと思います。

### (3) 事件の端緒

事件の端緒としては、弁護士会のサイトに対して情報提供、また依頼者などから市民窓口への電話、あともう1つは消費者金融会社などからの「こういう弁護士が非弁提携行為を行っているので何とかしてくれ」というような情報提供などがあります。

それらの情報があると、非弁提携弁護士対策本部に資料が集まってきて、調査するか調査しないかを検討し、これは悪質だということになると調査を始めるということになります。

### (4) 調査方法

まず、非弁提携弁護士対策本部が調査を行う場合には、基本的には調査の対象となった弁護士を弁護士会に呼び出します。そして、事実関係について確認し、

これはこういう問題があるのですが、今後どう対応されますか、ということを知ることになります。

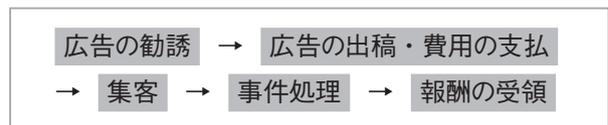
呼出しをしたけれども呼出しに応じない場合は、我々の方から当該会員の事務所に訪問することもあります。訪問して、その場で資料を出してもらい、これはどうなのかということを確認するなどの作業を行います。事務所に訪問しても素直に調査に応じない方もいるので、そういう場合は特にアポイントを取らずにいきなり事務所に押し掛けて、調査を始めるというようなこともあります。

また極端な例では、いくら連絡しても連絡がつかない会員に対しては、朝の8時、9時から自宅を訪問してその会員から話を聞くということまでやることもあります。

## 3 非弁提携行為の最近の傾向

そのような非弁提携行為について、最近の傾向をご紹介します。

先ほど申し上げましたけれども、典型的な整理屋による提携行為というのは最近は減少しています。その代わりに、広告を利用した非弁提携行為と疑われる事案が非常に多くなっています。その点、若手の弁護士には注意していただきたいと思います。



広告を出稿するときの流れを見ますと、まず広告の勧誘があります。そして広告を出稿し、費用を支払って、集客をした上で弁護士が事件処理をします。最後に、顧客から報酬を受領することになりますが、実際には広告の費用を支払ってから報酬の受領まで、かなりタイムラグがあります。

通常の事件では、頑張っても数カ月、半年ぐらいで解決できる事件というのは少なく、長ければ本当に1年、2年とかかってしまいます。

業者に薦められるままに広告を出していますと、広告費用というのはバカにならないもので、月に数百万円、場合によっては数千万円も掛かることもあります。そうすると、あっという間に数千万円から数億円単位の借金ができてしまいます。そして、借金はできても、事件処理がなかなか追いつかないという事態になります。

広告業者の方では、大量に広告出稿をするともにもその事務作業が増えるから、では事務員やテレフォンアポインターを派遣しますよということになり、広告とセットになって事務員が派遣されてきます。そうするうちに、事務所の運営を広告業者に支配されるということになります。

我々が調査した中では、事務所の売り上げの8割以上を広告費として広告業者に支払っているというケースも見られました。そうなると、これは非弁提携の疑いが非常に濃くなります。広告料という名目で事務所の利益が業者に吸い上げられているということになります。

地方で過払いの相談会を多くやっている弁護士の中には、売り上げが年数億円ということもあります。その数億円という売り上げがあったとしても、そのうちの8割ぐらいを広告費用として抜かれているというような事案が、当会の会員でもありました。

ただ、そういうことは長く続かず、事務所の売り上げがだんだん落ちてきます。そうなってくると広告業者から派遣された事務員が1人、1人といなくなり、また別の事務所に入り込んでいくことを繰り返しています。

つまり、実際、非弁提携が疑われるような事案とい

うのは、広告をきっかけに事務所に事務員が入り込んで事務所を支配する。そしてその事務所が衰退していったら、次々と事務員が辞めていき、また次の事務所を探して入り込むということを繰り返しています。

## 4 最近の事例

### (1) 事例1

最近、実際にあった事例を紹介いたします。

- ある若手弁護士の勤務先の事務所が非弁提携と疑われる状況にあった。表向きは、ある業者を介して広告を出稿し、かつ、当該業者から事務員が派遣されているが、実質的には、その業者に事務所を乗っ取られている状態であった。
- その事務所の代表者である弁護士が高齢で、健康上の理由等で仕事を続けられなくなった。
- そこで、その業者は、その事務所に所属していた若手弁護士を誘い、新しい事務所を設立した。
- その業者は、若手弁護士に対し、事務所を提供、人材派遣などの便宜を図りながら、業者に有利な広告契約を結んだ。(事件受任の有無にかかわらず、電話での問い合わせ1件につき、その業者へ数万円を払うというもの。)
- 事件の受任ルートは、その業者が作成したホームページ経由がほとんどであった。
- その結果、年間売上げ数億円のうち、8割以上をその業者への支払いにあてられていた。

上のカッコ内に書いたように、このケースでは、事件受任の有無にかかわらず、その広告業者がホームページに掲載した0120のフリーダイヤルに電話がかかってくると、その事務所はその広告業者に対して数万円

を払うというような広告契約を結んでいました。受任に結び付くか結び付かないかに関係なく、電話が1本かかってくるだけで数万円のお金を払うという契約を結ばされていたのです。

その事務所は、事件受任のルートがその他にはなく、ほぼその業者が作成したホームページを経由している。その結果、年間数億円の販売上げはあったのですが、やはり先ほどの例と同じように8割以上をその業者に吸い上げられていました。

このような形で、広告という入口から非弁提携に入ってしまうという事例が最近実際にありました。

## (2) 事例 2

もう1つの事例を紹介させていただきます。

- 若手弁護士がある広告会社に勧誘され、ホームページの制作、折り込み広告の出稿などを依頼するようになった。
- 広告費用は月数百万円になったが、その若手弁護士は事件報酬から支払えると安易に考えていた。
- しかし、当初の期待通りに事件報酬を得ることができず、広告費用の支払いが滞るようになった。
- 広告費用の支払いを渋っていたところ、その広告会社から広告費用の支払いを求める訴訟を提起された。
- その業者の言い分どおりの判決が言い渡され、若手弁護士は数千万円の債務名義を取られた。
- 若手弁護士は資力がなく債務の弁済ができなかったところ、今度はその広告業者から債権者破産の申し立てをされた。
- その結果、破産手続開始の決定が出されて、若手弁護士は弁護士資格を失うことになった。

これは、実際にあった当会の会員の例です。広告ということで安易に飛び付くと、このように本当に怖いこととなりますので気を付けていただきたいと思います。

## 5 非弁提携に陥る原因

非弁提携対策本部で調査をしていると、このような非弁提携に陥ってしまう原因というのは次のようなものだと考えています。

### (1) 経済的な困窮

まず第一は経済的な困窮です。提携業者に付け入れられる会員の方は、ほぼ100%借金をしているなどの弱みがあります。いわゆる昔の整理屋が、「自由と正義」に載っている懲戒事例を見て、懲戒を受けた弁護士の懲戒明けを狙って話を持ってきていたのと同じように、今は借金をして困っている弁護士を探しています。

規模の大きい非弁提携事件というものがありますが、よくよく話を聞いてみると非弁提携が始まる以前に無担保、無利子で数千万円のお金を貸してくれるというスポンサーが出てくることがあります。無担保、無利子で数千万円のお金を貸す人なんていないと思うんですけども、そういう人が出てきて、いきなり数千万円のお金を貸し付けている。その借金があるがために、自分たちの言う通りに仕事をしろと言われているケースが複数ありました。

ですので、このような甘い話には非常に注意してください。その結果、高額な広告費用を支払えずに、広告業者の言いなりになってしまう。それでずぶずぶの関係になって、もうそこから抜け出せなくなるというような案件が見られています。

## (2) 非弁提携をしている事務所に就職しそのまま非弁業者との間の提携関係が継続してしまうケース

先ほどの事例1にもありましたが、非弁提携をしている事務所に入ってしまう、非弁提携業者と関係ができてしまう。その事務所から抜け出せなくなり、ずっと提携関係を続けていかなければならなくなったという事案もいくつも見えています。

若手弁護士の方、これから弁護士になる方には、どのような事務所に入るかというのが非常に重要になりますので、十分に注意してください。

## (3) 飛び込み営業による勧誘

あともう1つは、飛び込み営業による勧誘などもあります。電話やファクス、訪問などによって勧誘を受けて、それをきっかけに広告を出稿することになり、今回紹介した事例2のようなケースに陥ってしまうこともあります。

実際、私の事務所にも私が調査している対象の広告業者から電話がかかってくることもあります。実際そのような業者が勧誘をしていますので、本当に注意してください。

## 6 広告業者を選ぶ際の注意点

では、どんな業者を選択したらよいかということですが、我々のところには、この業者はちょっと危ないなどという情報は集まっていますけれども、なかなかそれを公表することはできないので、危ない業者かどうかはぱっと見は分からないと思います。

それではどうするかというと、まずその業者がどのよ

うな弁護士事務所の広告を扱っているかを確認してみてください。そこで、どのような事務所の広告を出しているかによって、信頼できる業者かどうか分かります。たいてい、提携業者の扱っている広告には、提携している弁護士の事務所が集まっています。ですので、まずは掲載されている事務所を確認した上で、周りの人にこの事務所は大丈夫なのかということ聞いてみてください。それが第一です。

あともう1つは、広告の出稿とともに地方への出張を勧誘されるとか、事務員を派遣しますよとか、また先ほど言ったようにお金を貸しますよ、事務所のスペースを貸しますよなんていうことがあったら、それは絶対に危ない業者、提携業者だと思ってください。もし、そのような業者がいたら、絶対に契約をしないようにしてください。

## 7 最後に

我々弁護士の仕事というのはなかなか難しいもので、知らず知らずのうちに非弁提携に巻き込まれてしまうということが十分あります。

そんなときでも、弁護士会としては、どうかして手助けしたいと思っています。もし非弁提携に巻き込まれてしまったとか、これから巻き込まれそうだというときには、担当の司法調査課に電話をかけてください。我々が話を聞いてレスキューできるように頑張りたいと考えていますので、是非相談していただければと思います。

東京弁護士会 司法調査課 03-3581-2207

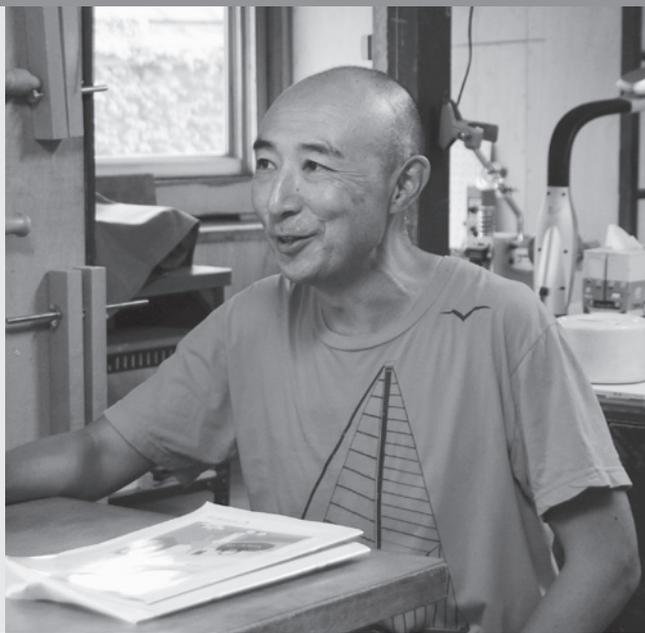
製本アーティスト

## 山崎 曜さん

東京・世田谷にて製本アーティストとして活動されている山崎曜さんのアトリエにて、製本をはじめたきっかけ、製本に対する取り組みと想いなど、幅広く語っていただきました。インタビューの合間に、次から次へと出てくる想像力豊かな作品に、圧倒されてしまいました。

\*表紙裏「リブラギャラリー」にカラー写真を掲載しています。

(聞き手・構成：鈴木 啓太，小林 英了)



——製本アーティストとして活動するようになったきっかけを教えてください。

もともと本が好きで、できれば絵本作家か本の挿絵を描く仕事がしたいと考えました。学生時代には絵本やイラストのコンペに応募し、卒業後は翻訳の絵本をやっている出版社に就職しました。

このころ、ちょうどパソコンが導入されてきた時代で手作業が少なくなってきていましたが、私はやはり手作業で物を作りたいと感じていて、カルチャーセンターで工芸製本の教室に通い始めました。その時、講師の先生から、手伝ってくれる人を探している製本家がいるという話をもらい、出版社を辞めてその人の見習いになりました。

——そもそも工芸製本というのは、どういうものなのでしょう。

工芸製本というのは、機械化以前のヨーロッパで発達した、伝統的技法による製本です。フランスでは、フランス革命後に勃興したブルジョワ階級が、愛書家協会を作ったり、ひいきの製本工房にオリジナルな1冊だけの製本を作らせたりして、新たなフランス文化の創造をめざしてお金をつぎ込みました。それが20世紀半ばまで栄えました。日本には、明治時代に工業化された製本技術が入っただけで、工芸製本は入ってきませんでした。

フランスの愛書家の世界では、革装の本を本棚に並べてみせるということがたいへんな楽しみとなっていたようです。

——法律事務所でも、応接室に沢山本を並べたりします。

アメリカでは自分のイメージを表すものとして、自分の写真の背景に本をたくさん並べて、「自分はこういう人間なんだ」ということを見せることが、非常に価値があるとされていると聞きました。そこで、手で製本された本が使用されるのです。そういった本を作る製本家も、社会的地位が高い職業とみなされているそうです。

私は、そういう権威主義があまり好きではないのもあり、工芸製本とは少し違った作品を製作するようになりました。また、私の作品は、製本の技術を使っているながら、本でないものも多いため、一昨年から「手工製本家」から「製本アーティスト」に肩書きを変更しました。

——作品を拝見しますと、確かに本の形はしていますが、非常に多様です。

いろいろなことをやっています。たとえば、この作品は壊れてしまった辞書を直すついでに、革の表紙を付け直したのですが、バック型にもなるし、壁に掛けておくこともできます。(リブラギャラリー写真4, 5, 6)

——いわゆるリサイクルの一種でしょうか。

電子辞書や電子書籍が広く利用されて、本の、情報を載せるためのものという役割はある意味終わっていると思います。こんなふうインテリアとして、昔こういので引いていたよとか、物自体としてなら残っていくのかな、と考えています。

紙の本には、機能としての良さも有ると思います。私は便利だから電子書籍もよく使っていますが、しばしば自分がどこを読んでいるのか分からない感じになってしまいます。本の中のどこを読んでいるのか、もう終わりに近いのか、あれがどこに書いてあったのかとかそういう感覚が、具体的にはつかめない。

——紙の本には、視覚以外のところにも、たとえば肌触りやにおいといった情報もあります。

そうなんですよね。古い本はこんな字を使っていたとかこういう紙だったとか、実際に時間がたって古びている様子とか。そういうことも全て含んだ豊かな情報が、紙の本にはあります。書いてある内容だけが必要であれば、電子媒体ですごく便利に取り入れられるから、それはそれでいいのかなと思いますが、本はもうちょっと別のものになっていくのではないかなと思います。

——本の定義がかわってくるということですね。

アメリカではブックアートというものが発達しているようです。アートスクールに本の課題があって、本を作りなさいと言われるのですが、「あなたが本と思うんだったら何でもいいよ」という姿勢らしいです。だから、別にめくることができなくても、何でこれを本だと思うのか答えられれば何でもいい。

僕の作品は、そういうマニャックな分野の人達から見てもらっている感じがあって、海外の人と簡単につながれるので、面白いです。日本語しかない私のウェブサイトを見てメッセージをくれたり、来てくれたりもします。去年はアメリカと中国からプライベートレッスンを受けに来てくれました。どんな国の人も分け隔て無く交流してみたいですね。

——最近はどうなものを製作されているのですか。

手帳やノートカバーをハードカバーの革装やアルミやアクリルで作ったりしています。うすい磁石でノート等を装着できるように工夫しています。(リブラギャラリー写真1)

——かっこいいし、実用的なのですね。

持ち歩いて実用するけどアートみたいでもあるもの。すごく使いやすいかどうかというと、たぶんそうでもない。ある意味使いにくくても、やっぱりこういうのがいいかなと思ってくれる人がいるような、実用品だからアートだかよく分からないものを作っていきたいですね。生活の中で使えるけど、ふと見るとちょっと非日常にうれしいという。

このノートカバーのアイデアの元になったのが、楽譜挟みというものです。友人のチェンバロ奏者に依頼されたのがきっかけで考えました。(リブラギャラリー写真2,3)

ピアノと違い、チェンバロでは譜面立てが楽器本体の上であり、しかも板状ではなく格子状や柵状になっていることが多く、お客さんから譜面の裏が見えてしまうのです。本体の表面や蓋を開いたところに絵が描かれているという装飾的な楽器だからこそ、楽譜だけ何か適当なものに挟んで持っていくのが嫌だということでした。

——デザイン性のあるものを求められたのですね。

そうですね。ただ、デザイン性だけではなく機能も求められました。革製だと音が全然通らないということで、音が透けるように穴開きのアルミ板の両面に別のデザインの穴を切りぬいた革をはりました。いろいろな素材を使ってみるのが好きなので、革なら牛や豚、山羊だけでなく、らくだやヘビ、そして和紙も組み合わせで作ったことがあります。

——今後はどういった活動をされるのでしょうか。

依頼が来たら対応するというスタイルはたぶん変わりませんが、自由な発想でいろいろ作ってもらうワークショップができればいいかなと。

「だめ」と言わないようにしています。面白い発想が出てきて、とても楽しいし、明日への活力になっているように感じます。

山崎 曜



僕は決められたとおりをやるのがすごく嫌なのです。あれはだめ、これはだめ、こういうふうにやりなさい、正解はこれです、ということが多い教育を受けてきて、それがいやになって、美術大学に進学しました。しかし、そこでも結局は、これがよくて、あれがだめ、というのと同じでした。それが窮屈で、嫌で、何かの権威の基準で測られないように、どこにもハマらない自分だけの分野を作ったのだと思います。

今まで20年ぐらい教室をやってきましたが、「だめ」と言わないようにしています。そうすると、いろいろな、面白い発想が生徒さんから出てきて、とても楽しいし生徒さんの息抜きや明日への活力になっているように感じていました。

こんな教室なのですが、最近は、来てくださる方の疲れ具合が気になることもあります。今の社会は働きづらそうだなあとか、この年代はいろいろあって大変だ、と感じたりもします。教育関係の人とオンラインのミーティングで知り合う機会があり、学校の閉塞感のひどさも聞きました。もう工業的大量生産に対応する人材を育てている時代じゃないのに、現状では学校がそこにうまく対応できていないみたいです。

—働き方も変わってきていますね。

僕が昔会社を辞めたとき、平日の昼間に新宿とかをふらふらしているのにかなり抵抗があって、こんなことをしていいのかな、って後ろめたく思っていたのです。でも、だんだん慣れてきて、時間が空いているときにいろいろなところに行くことができ便利だな、と

思うように変わりました。

また、ある時期から、靴がすごく嫌いになってしまいました。足は1人1人ちがう形なのに、既製品の靴に嵌めなければならないから、靴選びは大変です。あるいはオーダーメイドで作ったとしても、お金も手間もかかる。だったら草履でいいんじゃないかな、と思いました。草履だと外側がないから誰が履いても困らないし、日本は高温多湿だから草履がいいに決まっているとか、自分本位に考えるようになりました。冬は地下足袋もお気に入りです。

そういった身近なことを変えてゆくと、感じられるものが増えてきました。ぎゅっとしたものの中に入れておくと、不快とかをあんまり感じないように自分を制御して、これでも大丈夫というふうに思い込むようになり、そうして、どんどん感覚が鈍くなってしまっていたことに気づいたのです。

その制御や思い込みをやめていったら、だんだん「あれ、これもちょっとおかしいかも」とか、「こっちの方がいいかな」とか、感じられるようになってきました。

今後、僕がやっている「自由に考えて自由に作る」ということが活かせる場があるかもしれない。そういうワークショップをやっていきたいですね。

#### プロフィール やまざき・よう

1962年生まれ、東京都出身。製本アーティスト。東京藝術大学デザイン科卒。出版社勤務の後、工芸製本の見習いをして、製本技術を身につけた。「手で作る本の教室」を開設して製本技術や身近なものづくりを教えるとともに、定期的に個展を開催している。著書に、「手で作る本」「もっと自由に！手で作る本と箱」（ともに文化出版局刊）がある。ウェブサイト yoyamazaki.jp



座談会

## 2016年度 理事者の1年

任期満了まで3か月を残す2016年12月27日に、2016年度理事者と監事が就任からの日々を振り返りました。会長は会務全般について、副会長と監事はそれぞれの担当分野に関わる取り組みや思い出に残ることについて、存分に語り、また、さまざまな行事の際にみなで食事などをともにし、楽しく過ごした時間を「骨太方針」ならぬ「腹太方針」として話しています。そして、最後に、次年度に引き継ぎたいことを述べています。この座談会での発言を通して、役員それぞれが持つ東京弁護士会への想いを感じていただければと思います。

### 思い出に残ること、苦労したこと

**谷：**2016年度理事者の1年についての座談会を始めます。まず、皆さんから自分の担当した分野で思い出に残ることや苦労したこと、こんなことをやりましたというようなことがあったらお話をしていただけませんか。

**芹澤：**私は、あえてしよれば、憲法と男女共同参画と広報です。憲法については、東弁主催の5月3日の憲法記念日の安保法制反対の街頭宣伝活動で小林会長が素晴らしいご挨拶をなされ、新聞報道もなされましたが、それを皮切りに、その後は二弁と共催の街頭宣伝活動に私が毎月参加して東弁の理事者としてスピーチをし、安保法制の違憲と憲法の恒久平和主義の大切さなどを直接市民の方に訴えました。憲法を改正して国家緊急権を創設することに反対する会長声明の発出やシンポジウムの実施を行い、安保法制の廃止を引き続き求める当会の姿勢を社会にアピールしました。

また、今後5年間の目標を定めた男女共同参画第二次基本計画の策定に4月初めからすぐに取り組み、10月の常議員会での承認を経た後、村木厚子氏、北城格太郎氏、竹信三恵子氏を招いての記念シンポジウムの企画と設営をし、新しいパンフレットの

作成、個別目標の中のセクハラ相談窓口の見直し着手などをしました。LIBRA2017年2月号は第二次基本計画の特集号となる予定です。

2016年7月にリリースした「ポケ弁」、「べんとら」の事業広報活動も行いました。リリース直後の記者発表や、11月に「ポケ弁」については電通制作のデザインで日経新聞東京版に5段広告も掲載しました。それ以外にも、日弁連の人権擁護大会の3つのテーマすべてが自分の担当する委員会等に関連していたため、6月から9月にかけて死刑制度、法教育、憲法の分野で、合計3つのプレシンポジウムに関わりました。担当分野の全てで会員の方々の力を感じ、やり甲斐がありました。

**仲：**財務担当として一番の思い出は、やはり65期以降の新会館臨時会費の全額免除ですね。直接的な若手支援策ですので、ぜひにもやり遂げなければならないとの思いで制度設計や将来の見通し、また反対意見に備えることに時間を費やしました。それと会費の支払いができないことが明らかと思われる若手会員の6か月間の一般会費の免除制度の創設です。しかし、これは会員全体の理解を十分に得ることができず、いったん断念せざるを得ませんでした。これが一番悔やまれることでした。次年度に引き継いでいきたいと考えております。



会長  
小林 元治 (33期)

財務と抱き合わせで担当の会館関係では、弁護士会館20年目の大規模修繕の設計段階に入ったこともあって、それにまつわるいくつかの課題がありました。何よりも少々老朽化しているとはいえ、次から次に修繕すべき箇所が発生することに驚きました。一日一日何かが会館で起きている感じです。会館問題は専門用語や専門知識を必要とすることが多く、理解するのに苦労しました。

一方、財務、会館とは畑違いの担当分野だった民事司法改革などの司法改革関係や法曹養成関係では、弁護士会は常にいろいろなことを考え実行しているのだなど単純に感心しました。特に印象が強いのは法曹志望者の確保、増加を目的とした活動の推進や、「弁護士になりたいと、思っているだけではじまらない」企画のシンポジウムの遂行でした。給費制維持緊急対策本部の担当でもありましたので、法曹志望者の減少問題はいつも私の念頭にありました。細かなことで密かに私が自画自賛しているのは、弁護士研修センター運営委員会が所管している法律研究部の運営基準の改正です。私は20年以上にわたり相続遺言法律研究部の事務局長をしているのですが、長年無駄だと感じていた事務局の作業を簡便化する改正作業に着手したものです。半年かけて改正が承認され、事務局も喜んでおります。

**成田:** 私は、主に業務系の委員会を担当してまして、そちらの分野では業務系ということでアプリの開発をやっておりました。「べんとら」や「ポケ弁」をリリースいたしました。最後の開発の打合わせは、非常に忙しかったというのにはありました。おかげさまで無事にリリースできたということは本当にほっとしておりますし、その開発にかかわった若手会員の意欲と熱心な態度といったものに非常に私も感化されて一緒に頑張って頑張ったという気がいたしました。

法律相談センター運営委員会も担当しております。法律相談センターの相談件数減少など厳しい状況下でどうやって、市民に対する司法アクセスを図るか、熱心に議論、検討をしたり、宣伝活動のためにいろいろなところにあいさつに回ったり、草の根運

動をしており、私も一緒に頑張りました。

法律相談センターは、若手対策を兼ねてOJT相談をやりました。これは法律相談センターの相談担当者に若手を同席させて勉強してもらいました。

また、副会長に就任したばかりの4月に、外国人の権利に関する委員会の方で、ヘイトスピーチ法案についての会長声明を出すことになり、タイトなスケジュールで原稿の修正等を委員の人たちと一緒に行いました。話せばきれいな気がしますが、本当に委員の方々に感化されてきた1年だと思えます。

**鍛冶:** 私が担当した夏期合研は非常にスタートが早く、副会長に成り立てですぐに各委員会で夏期合研に出すテーマを出してくださいという仕事があって、締め切りもすごく早く、あれは慌てました。最終的には鞆の浦訴訟の件と、アプリを全体討議のテーマにして、あの辺から若手の活気をつくりだそうという今年度の方針が明確になっていたと思えます。

主たる担当は不祥事関係ですけれども、これは細かいことがのべつ幕なしにやってきました。例えば非行を働いた会員の自宅に朝張り込みをすとか、非行した人を呼び出してアドバイスをすとか、そういったことは、しょっちゅうやっておりました。アドバイスが効いて苦情が来なくなったというようなパターンもありましたので、それはうれしかったです。

大きなことという、災害の基金の積み立てについて、常議員会で1回否決されたことですかね。次の常議員会でまたリベンジということだったんですけども、開催通知の発送もありまして、2週間ぐらいでガイドラインの作成とシミュレーションをやりました。会員の皆さんに賛成していただくためにはやれるところまでやらなければだめなのかなと強く感じました。最後は全会一致で、否決のときに反対意見を述べていた方も、まあ、許そうという感じで意見を述べていただきまして、すっきりいたしました。

**佐々木:** 今日までに心に残る思い出はたくさんあります。難しいですが2つ挙げます。

仕事に関連するものは、8月に、東京弁護士会としてローエイシア (LAWASIA) に加盟するために、



副会長  
谷 真人 (42期)

スリランカで開催されたローエイシア評議会に出席し、スピーチをしてきたことです。ローエイシアに加盟するには、書面申請のほかには評議会においてスピーチをすることが必要だということです。事前準備はローエイシア事務局と主にメールで行いました。事前準備に約2か月かけ、スリランカ出張は機中泊を含む2泊4日の弾丸ツアーでした。実は、当時、私の父は入院していて容態が非常に悪かったのです。そういうこともあり、短期間でも日本を離れるのは内心では嫌だったのです。私がスリランカから帰国してから2週間後に父は他界しました。私の帰国を待っていてくれたのだと思います。そういうこともあり、このスリランカ出張は忘れることができません。平成29年9月に東京でローエイシアの年次大会が開催されます。大成功に終わることを期待しています。

あと、もう一つは、職員のみなさんと行った職員旅行（出雲大社、宍道湖）です。職員のみなさんと一緒に見た宍道湖の夕日は本当にきれいでした。

**谷：**ありがとうございました。では、私からも一言。

一番思い出に残っているのは、自分の担当だった綱紀・懲戒に関する調査員制度を総会で承認してもらったということだと思います。4月就任当初からこれをやろうと決めて、日弁連や二弁に調査に行ったり、懲戒委員会や綱紀委員会の方からも話を聞きました。特に綱紀委員会では、継続事件が1,000件を超えていて、一弁や二弁や大阪に比べても3倍、4倍の処理をしています。それを何とかしなければいけないということで、綱紀委員会に9名、懲戒委員会に2名という囑託を置くということを会内で認めてもらったのはとても印象深い出来事でした。

もう1つは、鍛冶さんも話していましたが、災害基金の手直し全員一致決議というところが本当に印象深く残っています。鍛冶さんと私だけじゃなく、仲さんも財務の点について担当してもらって、どこからどんな質問が来ても誰か答えるという準備を短期間で行いました。会員の皆さんはよく考えているなどということをしみじみ感じさせられたことでした。

それからもう1つは、公設事務所運営特別委員会

を担当したのですが、渋谷パブリックの新たな拠点として三田に支所を設置してリーガルクリニックの拠点にすることができたというところが、印象的でした。

この件で特に思い出に残っているのは、常議員会の審議の中で、特にロースクール出身の若手の人たちが、ロースクールがいかに素晴らしいかという話をしてくれて、リーガルクリニックという実務と理論を架橋するという教育は本当に大事だということを発言してくれたことです。私としてはとても感動しました。

若い弁護士たちが本当に斬新な発言をしてくれるので、弁護士が増えたマイナス面がいろいろ強調されますけれども、そういう自由な発想を持った仲間が増えてくるとするのは弁護士会にとってはとてもいいことなのではないかと私は考えています。

では、監事の皆さんからお二人の苦労や、今年度の執行部の感想などありましたら教えていただけるでしょうか。

**村田：**今期の副会長6名のうち4名が元監事でいらっしやるので、今期の理事者会では支出については厳しい見方がなされるのではないかと予想していました。実際には、特に若手支援に関する支出については理解のある理事者会だったと思います。

監事として一番悩ましかったのは、宣伝広報に関する支出の適正さについての判断です。相場がどれくらいなのかがつかみにくかったからです。

**菅沼：**監事の場合の成果というのは、やはり次年度の5月の定期総会での監事意見書に尽きると思いますので、現時点ではなかなか成果がありましたとは到底言えない段階だと思っています。成果がない以上、苦労しましたとも言えないので、これから成果を出すべく苦労したいと思っています。

それから、今年度も監事として理事者会には基本的に毎回出席させていただきました。理事者の方には気を使っていたらきまして、特に会長からは、ただ理事者会に出席しているだけではつまらないだろうということで、財務の問題以外でも、監事に意見

副会長  
芹澤 眞澄 (43期)



を求められることがありました。そのような場合は、大抵、村田さんに適切に答えていただいたので、私の方は非常に楽をさせていただいたというのが感想です。

**谷：**ありがとうございました。では、ここで会長からご覧になって今年度特に力を入れたことや、思い出に残ることがありましたらお願いします。

**小林：**これまでを振り返ると会長として本年度の会務執行については骨太方針というのを発表して、皆さんにも議論いただきました。そこでは、「遅い法曹をつくろう」ということが1つ。それからもう1つは、「遅い弁護士会をつくる」という大きな方針を立て、11項目の骨太方針の具体的重点課題を決め、それを定時総会、メルマガ、それからホームページ上も明らかにしました。

今年11の重点課題のうち特に力を入れたのは4つです。

1つは、若手支援の問題ですね。これはこれからの司法を担う法曹、60期以降のロースクール世代が全体の半分に近くなろうとしている。そういう人口比率の中で若手がきちんと弁護士会に向いて、自分たちの将来の弁護士会を担っていくということは大変大事だと思います。そういう意味で、現在の若手の業務上の問題とか、経済的な問題等々について、やはり弁護士会としてできることをやっていくということは極めて重要だと思います。

若手支援策として臨時総会でも問題になったのは、65期以降の貸与世代に対する経済的支援を具体的な形に見えるものにするということです。これは会館特別会計上の会費を免除しました。

また、若手に対する業務支援としてのOJTにより具体的事件受任をしながら業務の経験を積む。錦糸町とか、蒲田での法律相談、こういったものを試行的にやりながら若手支援を行いました。

2つ目は、不祥事対策ですね。これは弁護士の自治を守る活動でもあります。今東京弁護士会では懲戒申立件数が全国に比べても特に多いので、これを早くさばいて、適切な処理を行うことが求められ

副会長  
成田 慎治 (43期)



ます。国民、市民に迷惑を掛けているような不祥事案件については迅速に厳しい処分を早期に出して被害も防いでいく。と同時に不当請求や乱訴事案については早期に結論を出して会員を守ることも必要です。こういった両面が必要になってくると思います。綱紀・懲戒の調査員制度の導入が臨時総会で承認されたことは一歩前進と評価をしております。

3番目は財務問題です。東京弁護士会の一般予算の収支は、だいたい18億円ぐらいの会計規模でありますけれども、そのうち74%位が会費収入で賄われています。会費収入に依存する中で弁護士会が会員にどう還元をしていくのか。会員の研修を含めて、弁護士会が会員のための弁護士会であると同時に、市民だとか国民の期待に応えるような弁護士会であり続けるためにどのような事業を行っていくのいいか。そういう視点で予算を見ていく必要があると思います。

そういうことで、財務問題の分析をしながら今後の方針を検討することは、今後の東京弁護士会の将来の方針を定める上に当たっては極めて重要な課題であると思います。

4番目は災害対策です。30年以内に7割の確率で首都圏に震度7以上の大きな地震が来るという予測もありますので、危機管理として東京弁護士会がきちんとした対応をしていくということは極めて大事なことです。9月の常議員会ではいったん留保が多くて、結果的に否決になりましたが、1カ月後に再度議案を提出して、全員の一致で2億円の補正予算を通していただきました。これには私も感動いたしました。

今の常議員会には若い方も多いわけですが、やはりきちんと説明責任を理事者が果たすということは極めて大事なことだということをあらためて痛感いたしました。震災対策では、静岡、中部ブロック、あるいは東北の仙台とか、先行しておられるところもあります。首都直下に備えるという意味で災害対策委員会を中心にしてこの問題に今後継続して取り組んでいくことは、東京弁護士会の危機管理とい

副会長  
仲 隆 (44期)

う意味で極めて重要な位置付けだったと思います。この問題には引き続き次年度以降も取り組んでいただきたいと思っています。

あと、副会長と監事の位置付けについて一言述べたいと思います。副会長はラインの長であると同時に、全体の会務執行において合議で会務執行を担う理事者会のメンバーです。そして監事は、財務の監査という規約、会則上の位置付けになっていますけれども、財務面から業務執行をチェックし、是正をしていくという役割も担っているわけです。一般論として、副会長はラインの長であり、会務全体の執行を担う。会長は、会則44条で本会を代表して会務を統理するとされており、会を代表すると同時に、理事者会を司るということもありますが、この理事者会はいくまでも会則上は合議により決めるとなっています。

副会長には、会長の補佐という位置付けもありますが、他方で理事者会は合議制なんです。会長が決めるのではなく、適切な討議、議論を経て会内合意を形成して、理事者としての執行に当たっていくというのは東京弁護士会の良き伝統だと思います。そういう意味では、衆議を尽くすというか、委員会から上がってくる議論を踏まえて理事者できちんと意見交換をして、そして判断をして執行する。今年度の理事者は非常に活発に自分の意見を述べておられます。また監事の皆さんも単にブレーキをかけるのではなく、予算を有効に使いながら最大限政策を実現していくという前向きな視点でご意見をいただいています。大変私はいいい理事者会ができていますと思っています。

#### ともに過ごした行事など

**谷：**会長、ありがとうございました。ここからは、少し楽しい話題を自由にしゃべりたいと思います。

まず私から申し上げますが、この執行部は非常に楽しくできてきたのではないかと思います。節目節目に美味しいものを食べに行ったなという記憶が

副会長  
鍛冶 良明 (44期)

あります。自分の机の周りにはお菓子箱を常備させていただき、常に切らさないようにしていたということで、「骨太方針」よりも「腹太方針」になってしまったかもしれないんですが(笑)。人権大会のときに福井のおすし屋を手配してくれたのは佐々木さんでしたよね。

**佐々木：**みんなで会食をした「寿し吉田」という寿司屋は私がアレンジしたのですが、亡き父との思い出の詰まった寿司屋です。実は私の家系は祖父までは福井なんです。祖父は福井から上京して貿易商になりました。大学生のときに、父親と家系をたどろうということで福井に行ったことが幾度もあります。そのときには父親がお気に入りだったあの寿司屋で食事をしました。そういう意味であそこは実は私個人にとってもとても思い出のある寿司屋です。味は昔と変わらず感動しました。

**谷：**定期総会は確か旭川に行ったのですが、そのときの思い出は何かありますか、芹澤さん。

**芹澤：**谷さんご紹介で旭川のジンギスカンに。谷さんがものすごい早足で定期総会の会場からそのお店に歩いて行って。私たちがお店に入ろうとしたときにはすぐ入れたのですが、その後どっと混んできて、早く来たからよかったんだなと思いました。そのジンギスカンは脂があるのですが、おなかにもたれず、とてもおいしかったです。

**谷：**職員旅行は出雲に行ったのですが、何か思い出がある人いますか。鍛冶さん、どうでしょう。

**鍛冶：**あれは事前準備の段階から事務局の小暮さんの張り切りようがすごくて。旅行もかなり思い出があったようで、バスの中もずっとガイドさんが小暮さんのことをいじっていましたね。企画もすごいことが起きるのかと思ったら、それほどでもなく淡々と進んでいました(笑)。でも非常に楽しくて、宍道湖の夕日とか温泉とか非常に楽しかったです。

**谷：**成田さんから大阪との交流会の思い出をお願いします。

**成田：**大阪の担当副会長は私と修習同期、同クラスでしたので、打合わせをするのに意見交換のテーマ

副会長

佐々木 広行 (48期)



を決めることもスムーズにできまして、それ以外にも懇親会はどこにしようとか。あとは、法テラス大阪の記念行事の落語の会に参加しようとか。翌日の自由行動でゴルフをやる人はゴルフをやるうとか。朝一番で意見交換をやり、その後落語を聞き、懇親会を行い、翌日希望者はゴルフをとということで、まじめにやるところと息抜きと両方しっかりとやりました。ゴルフのときに雨が降っていたのが非常に残念ではあるんですが、それはそれでいい思い出になりました。

谷：仲さんの思い出は何かありますか。

仲：本年度の理事者室の雰囲気を最も物語っているのは、毎日聞かされる筆頭副会長のだじゃれ、これに尽きると思います（笑）。

谷：村田さん、何か一言ありますか。

村田：関弁連大会で宿泊した際に、会長がわざわざ別のホテルから副会長と監事が泊まっていたホテルに遊びに来てくださったことです。あのとき、会長がコンビニの冷やし中華を美味しいと召し上がっていたことも印象に残っています。

谷：菅沼さん、何かありますか。

菅沼：監事の場合は、職員の方と触れ合う機会が限られているのですが、秋以降、人権大会とか運動会とか職員旅行とか、各種行事に参加して、土日がつぶれるので、最初はどうかと思ったんですけど、参加してみれば楽しいし、知り合いも増えて非常によかったと思っています。

### 次年度に引き継ぎたいこと

谷：ありがとうございました。では、次年度の執行部に引き継ぎたいことをお願いします。

佐々木：そのときの理事者は常にそれ以前の理事者が行った政策を遠慮せずに批判的に検証すべきだと思います。特に、お金のかかる事業についてはしっかりと検証すべきです。もちろん、私たちが行ったこともしっかりと検証していただきたいと思います。

東京弁護士会の役員任期は1年間です。です

から、ある執行部が取った政策、あるいは認めた委員会の行う事業が効果的なものであったのかどうかをその執行部自身が任期中に見極めることは困難です。ある執行部が行ったあるいは認めた政策・事業に関する費用対効果は、そのあとに続く、執行部がきちんと検証しないとイケません。そして、費用対効果が認められないと判断したときには、すっぱりとその事業なり政策を停止するという英断をすべきだと思います。私たちが思い切って打ち切った政策もあります。

中小企業経営者の読者も多いということで、11月25日に日経新聞に「ポケ弁」の広告を打ちました。広告前後で340件程増えましたが、当初の想定程できなかったこともありました。費用対効果の判断が難しいところです。

芹澤：広報の効果測定というのは難しいと思います。そこがやっぱり課題だと思っています。すぐに効果が出るものとそうではないものがあると思うので、費用対効果の見極めをどうするのかということ、例えば大阪や福岡などの広報活動が盛んな弁護士会と意見交換などをしながら、課題として追求していくべきだと思います。

新聞広告は初めての試みで、確かに不慣れなところは多かったのですが、今後の広報活動の蓄積のひとつとして今回の結果を検証して、次年度以降の広報活動に生かすべきだと考えます。

広報媒体をどうするかについても、目的・対象・コストを基準に選択し、効果を検証してみる必要があると思っています。

鍛冶：副会長はかなり忙しくて、365日、24時間の中でそれが占める割合がかなりの部分になります。ほかにも我々事務所も持っているし、家庭もあって、そのバランスが結構悩んだところですね。最初の方で日弁連の定期総会（旭川）は仕事の関係で休ませていただきましたけど、休むときは嫌な感じがしました。責任感を持てば持つほど、嫌な感じがするのですけれども、それを考えてみたら、女性の役員をもっと増やそうという話も、全部休んではいけない

監事

村田 智子 (48期)



と言っていたら、誰もならないですよ。確かに悩みはするのですが、まあ、しょうがないかと思ったら、もうすぱっと休んでしまう。そのために副担当がいるんだという程度に割り切らないと、今後なかなか手がなくなってしまうのではないかなという感じがします。それは次年度以降にも伝えたいなと思っています。

**成田：**次年度への引継ぎということでは、業務系は平成29年9月9日に、日弁連主催で、業革シンポが東京都で実施されるということで、今いろいろな準備をしております。これが業務系の一大イベントかなと思いますが、これは引継ぎどころか私も次年度も続けてかかわっていくということになりますので、次年度執行部の業務担当の副会長にはぜひ一緒にやっていただきたいと考えております。

あと、副会長の業務というと本当に忙しいと思われております。私もほかの副会長を見て、本当に忙しそうだなと。執行部同士でみんなが互いの業務の大変さを理解し合って、私もよく替わってもらいましたし、ほかの副会長の担当している行事に参加してお手伝いをする形で少しフォローをしたりしました。そのようにやっていくことで負担も軽減できますし、執行部としてよりよいチームワークができるなどというのがありました。自分の分野だけ頑張って大変だというよりは、自分の分野もたまには誰かに替わってもらうことで、ほかの分野も見えたりしますので、そういったこともいいんじゃないかなと思いました。

**仲：**気持ちよく理事者の仕事をやっていくには仲良くやることと無駄を省くことにあると思います。それを十分意識した上で、何が正しく、何をどうすべきかという議論をすべきだと感じております。

それと、次年度の理事者の方とはとにかく事務局と仲良くして、円滑にやっていくように頑張っておきたいと思っています。

**芹澤：**弁護士会は社会の中で人権擁護と社会正義の実現を担う団体として果たすべき役割があります。憲法が定める恒久平和主義の大切さや安保法制が

監事

菅沼 真 (50期)



立憲主義に反するというのをこれからも社会の中で広く広報し発信していくべきだと思っています。

また、例えば、今ならば、共謀罪法案や民法や少年法の成年年齢の引き下げ問題など法律の改正や新設に伴う問題点や危険性など人権問題の課題に関する意見を、意見書や会長声明、シンポジウムの実施という形で広く発信し、市民を啓発しつつ市民とともに取り組む役割を果たしていく。そのような弁護士会の役割を理事者全員で協力して果たしていくということが大事なことかなと思っています。

**谷：**ありがとうございました。私からは2つ。

1つは、何か大きなことをやろうと思ったら夏前までに仕込まなければ絶対に間に合わないということを実感したということです。常議員会を通して、総会を通して、場合によっては会員集会をやってということを見ると、秋から始めたのでは到底間に合わない。もう夏前に基礎的なところはすべて押さえられていて、その後はもう秋に常議員会、総会をやってというようなスケジュールでいかざるを得ないので、次年度の方もぜひ大きな何か変革をやるのであれば、ぜひ夏前までに仕込んでくださいというのが1つ。

もう1つは、健康に注意しましょうと。当たり前なことなんですけど、時間のほとんどをこの会館で、この仲間で過ごしているわけですから、いがみ合っても1年、楽しくやっても1年。どうせやるなら楽しくというのが私のモットーです。会長の言葉で言えば笑顔と対話、それに尽きると思います。重たい荷物はみんなですべて持とうとよく言いますが、1人で抱え込まないで、どんどん愚痴を言ってこんな嫌なことがあったと。誰か聞いてくれるだけでだいぶ気が楽になるということはあると思いますので、健康で1年頑張ってください。

では、監事のお二人から一言ずつ。

**菅沼：**まだ監事としての大仕事が残っていますので、次年度に引き継ぐようなことは何も言えないのですが、役員としての仕事と弁護士としての仕事、それから家庭のバランスというのは、監事の場合は十分



両立できると思います。また、監事の場合、出席しなくてもいいよと言われる会議や行事があるのですが、今年の場合、村田さんと私はできるだけ出るようにしていました。そういった会合に出席することによって東弁の会務がよく見えてきますし、理事者の考え方もよく分かりますので、次年度以降の方にもできるだけ積極的に参加していただければと思います。

**村田：**会長、副会長のことは皆さんご存知ですけど、監事という仕事を知らない方も多いかと思うんですね。私もなるまでは東弁の財務なんてまったく興味を持ったことがなかったですし、監事意見書も読んだことがないような状態でした。

最初、財務委員会に行ったときは、いつもの委員会とは雰囲気も違うなと思いましたけど、入ってみると何となく分かるようになるものです。会務と仕事を両立させるにはナイスなポジションでもあると思うので、若い方にどんどんやっていただきたいなと思います。

**谷：**ありがとうございました。では、最後に会長から次年度へ伝えたいことを含めて締め言葉をお願いいたします。

**小林：**4つ申し上げます。

1つは、やはり我々は東弁の理事者ということで役員会を構成していますが、役員と事務局がきちんと一体感を持って連携するということはとても大事だと思います。我々は会員から付託を受けて会務を行います。我々と事務局の背後には8,000人を超える多くの会員がいます。会員は私共役員に期待しているところも多々あります。そういう期待に応えて会務をやるという気持ちが大事だと思います。

そして、弁護士会のさらに後ろには弁護士を必要とする国民、市民がいるということです。会員とそして私たちのユーザーである国民、市民のことを絶えず意識して会務執行に当たる。そして事務局と役員が連携をして、一体感を持って会務に当たっていく。このことはとても大事だと思います。

2つ目は、単年度の弊害を役員が意識をしなけれ

ばいけないと思います。継続性はとても大事です。次年度が決まればできるだけ早く並走して、予算組みから理事者会等を一緒にやっていくという姿勢が大事だと思います。

私はやはり1年間の計は4月前にあると思います。今年4月前に大きな計画を立てたことが11月の臨時総会につながりました。1年は短くて、計画は早めに立てるということ。

3つ目ですが、副会長と監事がそれぞれワークシェアをしていく。つまり助け合う関係を創ることが大事だと思います。理事者会は1週間に2回ありますけど、それ以外にも東京の場合は東京三会、関弁連や裁判所、検察庁のことも意識しなければいけない。それから地方会との交流もあります。今年でいきますと東名阪はじめ、横浜、千葉、埼玉、それから福岡などとの交流もありました。副会長の仕事はとても多方面で多岐で、委員会活動を含めると膨大な量を扱います。こういうものにすべて対応するというのは限られた時間では不可能なので、そういう意味では副会長同士が助け合う、ワークシェアをする。そういう会務と業務の両立をやっていく、時間繰り等々で工夫をしていくということは極めて大事ではないかと思います。

最後に、東弁はリーディング弁護士会というか、歴史も古く会員数が多いという意味で、東弁の会務というのは単位会をリードするという役割があります。他会は見ているので、そういう意味で東弁がどういう立ち位置に立つかということは極めて重要です。そういう意味では、逞しい弁護士会ということで、人権活動や弁護士自治への取組みであるとか、憲法をはじめとするさまざまな社会問題にどういうスタンスで発信していくかということもとても大事だと思います。

今重要なのは法曹養成という、我々の後継世代をどう育てていくかという大きな課題もあり、修習生への経済的支援の見通しが立ったことは大きな前進でした。

**谷：**ありがとうございました。

# 広報委員会市民交流部会の活動報告

広報委員会委員 市民交流部会 部会長 高橋 辰三 (62期)

## 1 市民交流会の取り組み

広報委員会の一部会である市民交流部会は、市民の方々に司法を身近に感じていただくことを目的として、市民メンバー約30名を毎年募集し、裁判傍聴、検察庁、法科大学院、刑務所その他の司法関連施設の見学会、弁護士との懇談会を行っています。

その活動の一環として平成28年11月22日に実施した毎年市民メンバーからも好評をいただいている企画である最高裁判所見学会について報告します。当日は、22名の市民メンバーの方々、当会の芹澤眞澄副会長ほか5名の広報委員及び広報課職員が参加しました。

## 2 最高裁判所庁舎見学

最高裁判所秘書官のご案内の下、最高裁判所庁舎内の図書館、大ホール、大法廷、小法廷を見学しました。

建築家岡田新一氏の設計による庁舎の正門から入ると吹抜けの天井の大ホールがあり、ギリシャ神話の女神テミスイメージで作られた「正義」像とベンチに座る男の子と女の子の周りに鳩が集まっている平和への願いが込められた像が左右に設置されています。テミス像は目隠しをされて天秤を持っているのが一般的ですが、最高裁に設置されているものは目隠しをせずに公平に天秤を掲げています。

大法廷は、最上部までの高さ41メートルの円筒状の天井にある天窓からは自然光が差し込んでいます。電気を消しても中を見渡すことが可能になっているとのこと、当日は照明を消して自然光の明かりの様子を見せていただきました。

## 3 鬼丸かおる判事との懇談

小法廷では元当会会員の鬼丸かおる最高裁判事からお話を伺う機会をいただき、市民メンバーからの質問に答えていただきました。

鬼丸判事からは、最高裁判事としての日々の仕事内容、休日の過ごし方、弁護士時代の仕事ぶりや、裁判制度について事実審と法律審の違いなどを市民メンバーにもわかりやすく説明していただきました。

鬼丸判事のお話により市民メンバーの方々も引き込まれたようで、記念撮影の後は、ご挨拶をしようと鬼丸判事の周りにメンバーの人だかりができてしまうほどで、部会長としては少し羨ましく、また悔しくも思いました。

## 4 最後に

最高裁見学は充実したもので、市民メンバーからも参加して良かったという反響をいただいています。ご協力いただきました鬼丸判事及び最高裁判所事務局の皆様には、この場を借りてあらためて御礼申し上げます。

市民交流部会は、今回の見学会のように、市民メンバーとの交流を通じて司法に対する市民の声を聴く場を月に1回程度のペースで設けています。最高裁見学の他に、市民メンバーから最も印象に残ったと言われることの多い企画が刑務所見学です。これまで府中刑務所、横浜刑務所、川越少年刑務所への引率実績があります。

また、昨年度からは弁護士会館内でお弁当とお茶を飲みながら市民メンバーと意見交換をする懇談会に加え、非公式企画としての懇談会二次会（飲み会）も実施するようになりました。こちらも弁護士や弁護士会をより身近に感じていただく機会となっていて、概ね好評をいただいています。

もし、会員の皆様の周りでのこのような活動にご興味があるお知り合いがいらっしゃいましたら、毎年3月に実施しているメンバー募集の情報（東弁ウェブサイトにも掲載中）をご案内いただければ幸いです。



2列目中央が鬼丸かおる判事

# もっと知ろうよ！オキナワ！

## 第9回 シンポジウム「沖縄の今を考える」を終えて

人権擁護委員会 沖縄問題対策部会 部会長 藤川 元 (35期)

### 1 米軍基地建設の動き急な沖縄

辺野古埋立承認（前知事。以下「本件承認」）の取消（現知事。以下「本件取消」）に関する不作為の違法確認訴訟につき福岡高裁那覇支部から2016（平成28）年9月16日に国が勝訴となる判決が出されたのに続き、上告審において最高裁判所からも同年12月20日、国が勝訴となる判決が出された。これに応じ、沖縄県知事は埋立承認取消を取り消す旨の意思を表明した。これによって、前知事による埋立承認がなされた状態となった。国は、早速、埋立工事を再開している。

また、沖縄本島の北部にある広大な訓練場（北部訓練場）の約半分を返すことと引き換えに、返還予定地内にあるヘリパッドを訓練場内の東村高江に移設しようとする計画があり、この建設計画が進行中である。これが全て完成すると、高江は6ヶ所のヘリパッドに囲まれてしまい、住民は騒音などを中心とした甚大な被害をこうむることから、残る2ヶ所のヘリパッドの建設工場の禁止を求める仮処分申立がなされていた。これに対し、那覇地裁が2016（平成28）年12月6日却下し、福岡高裁那覇支部も同月15日抗告を棄却した。そして翌16日、2ヶ所のヘリパッド部分の建設工事は終了した。

このように、沖縄では、裁判手続で、米軍施設の建設が止められなかったため、建設に向けた動きが急となっている。

まさにこうした時期に、2017（平成29）年1月11日、弁護士会館クレオにおいて、当部会が企画した標記のシンポジウムが開催された。このシンポジウムは第1部を辺野古埋立に関する不作為の違法確認訴訟をテーマとし、早稲田大学・岡田正則教授の講演及び同教授と神谷延治・当部会員の対談を行なった。

そして第2部を高江ヘリパッド建築工事禁止の仮処分をテーマとし、沖縄弁護士会・伊志嶺公一弁護士の講演及び同弁護士と私との対談を行なった。そして第3部を辺野古、高江の問題を包括する問題を論じることとし以上の4名による対談とした。

### 2 最高裁判所の判決に対する批判

岡田教授からは、最高裁判決には、いくつかの問題点があることが指摘された。例えば、その1つとして従来の裁判例がとってきた取消制限の法理とは異なる判断をしたこと。最高裁は、本件承認を特段不合理があることはうかがわれないので違法ではない、と評価した上で本件取消については違法ではない処分を違法であるとして取り消したのだから違法である、と判示している。しかし、審査能力の点では行政庁の方が裁判所に勝ると考えたからこそ裁判所はこれまで行政判断の優越性を認める判断をしてきたのである。しかし、最高裁判決は違法判断の主体を逆転させてしまい、審査能力の劣る裁判所の判断を行政庁の判断に優越させてしまった。さらに問題点の1つの例として、本件訴訟は、1999（平成11）年の地方分権改革によって国と地方の対等化が図られたのちの初めての国の関与による訴訟であり、こうした理念をいかに生かすかが注目されたにもかかわらず、地方分権の趣旨を理解していないことを露呈してしまったこと。すなわち、大臣が法定受託事務について違法があると考えられる場合には何らの制約もなく是正の指示を出せるし関与の訴訟も提起できるとするならば、地方公共団体の自主性、自立性に配慮するよう定めた地方自治法がないがしろにされることになるが、最高裁判決は、こうした点に配慮をしていない。



シンポジウムの様子

### 3 高江ヘリパッド建設工事を容認する裁判

(1) 高江集落付近には従前2ヶ所のヘリパッドがあったが、新たに建設された2ヶ所が2015（平成27）年に米軍に引き渡された。このような中で、とりわけ騒音被害が甚大になるとして、2016（平成28）年9月に残る2ヶ所のヘリパッドの建設工事禁止を求めて仮処分申立がなされた。この仮処分事件の申立人側代理人の一人が伊志嶺弁護士である。

(2) 北部訓練場の約半分の面積の土地が返還される、といえは聞こえはよいが、この土地は終戦後、米軍による強制的な接収が行なわれたと言われている。

(3) 伊志嶺弁護士によると、騒音被害の状態は次のとおりであるという。高江には約150名の住民が豊かな自然の中で暮らしている。この中には学校などもある。

そうした中で、2012（平成24）年10月にオスプレイ12機が普天間基地に配備され、2013（平成25）年9月にはさらに12機追加して配備され、この24機が北部訓練場で本格的に訓練を開始し、ヘリパッド2ヶ所を増設の上2015（平成27）年2月にこれらを米軍に引き渡したことから、この数年の間に昼間・夜間を問わず騒音発生回数が急増し、騒音のレベルも増大してきているとのことであり、さらに、2ヶ所が増設されるならば一層被害は甚大となり、騒音やこれに起因する健康被害などを考えると人が住む場所ではなくなってしまう可能性もあるという。仮処分申立は、こうした住民の痛切な訴えかけに基づくものであった。しかし、裁判所は、仮処分申立を認容しなかったとのこと

である。

米軍機の飛行差止めを認めない裁判所の姿勢を前提に考えれば、今後は住民は騒音被害から救済されない。このことは、150人の住民の平穏に生活する権利を米軍の利益のために国が踏みこむことを容認するものであって許しがたいと思った。

### 4 行政とともに国策を遂行する司法

第3部では、司法のあり方が語られた。日本国憲法のもとでは、三権分立体制が措かれ、司法は行政をチェックする機能を果たすべきこととされている。しかし、上記の裁判は、いずれも法律上、事実上の争点で熟考すべき点があるにもかかわらず、敢えてそうした点に取り組もうとしない姿勢を一様に示しているのであり、今の日本の裁判所が通常の民事事件を処理する際の姿と対比してみると異様である。沖縄のこと、基地のこと、米軍が関与することについては、もはや裁判所は行政のチェック機能を有せず、それどころか行政に加担して国策を推進する一翼を担っているような感さえある。パネリストは、このような想いを語った。

### 5 沖縄の問題を今後も直視

本パネルは、クレオB・Cを会場として開催したところ、会場が満席になり一部には入れない人も出たほど参加者が多かった。しかも、よくパネリストの議論を聞いておられた。辺野古埋立が成るか否かは、まだまだ先行き不透明なのであり、そうした状況の中で沖縄の問題を直視しようと考えておられる方が多いことに、私たち沖縄部会一同、力を得た思いがした。

# 今、憲法問題を語る

— 憲法問題対策センター活動報告 —

## 第66回 市民・高校生部会の活動報告

憲法問題対策センター委員 山崎 天 (63期)



### 1 弁護士が学校に行くのはどうしてか

弁護士：「問題！ 憲法と法律の違いは何でしょう？」

生徒：「憲法は最高法規で、法律は、普通の…法？」

弁護士：「お、すごいじゃん、結構勉強してるんですね！」

じゃあ、憲法は誰が守らなければならないルール  
だと思う？」

生徒：「う〜ん、みんな？ あっ国民！」

こんなキャッチボールをしてから、私たちは憲法が  
国のリーダーを縛るルールであって、国民を縛る法律  
とは異なる、という話を教室でしています。

生徒たちは、法律を国会が作るということを学習し  
ています。憲法は「最高法規」だと答えます。

でも、国民の確定した憲法に反しない範囲でのみ、  
国会議員は法律を作ることができるにすぎない。選挙  
で誰が政治家に選ばれても憲法に反する政治を行うこ  
とはできない。このように憲法が政治にはめた「枠」  
である、ということを理解している生徒は多くはない  
かもしれない、というのが私の実感です。

ある著名な憲法学者が、「大学の憲法の授業で最初  
に、立憲主義について意識的に時間を割いて説明して  
こなかったかもしれないという反省がある。でも、そ  
れを説明するという事は、例えば、刑法の授業で、  
なぜ人を殺してはいけないのか、から話すようなもの  
でもある」という趣旨のことを話していました。

まさにそのとおりで、憲法が国家権力、国のリーダ  
ーを縛るルールである、というは当たり前の話です。  
でも、その当たり前の話を教師が生徒にわかりやすく  
説明しようとする、その時々の方針に対する批判を  
含むことがあります。

だから、政治的中立性が強く要求される基礎教育  
課程では、現実社会とのかかわりや具体的な政策を例  
にあげて考える授業ができずに、言葉の暗記に偏った  
指導に陥ってしまうことがある。

そういった中で、私たち弁護士が学校に行くのは、  
生徒たちが覚えた言葉に血を通わせるためといえるで  
しょう。

### 2 一緒に学校へ行きましょう！

憲法問題対策センターは、安全保障関連の新法や  
南スーダンへの自衛隊派遣の問題、憲法改正問題な  
どの憲法問題に関して、東京弁護士会が意見を社会  
に発信するに際し、重要な役割を担っております。

そのセンターの部会である私たち市民・高校生部会  
の役目は、憲法の意義や役割、立憲主義や個人の尊  
厳という基本的価値観について知ってもらうために、  
学校で直接語りかけることです。過去の判例を素材に  
憲法の大切さを伝えていきます。

平成28年度は、小学生から大学生、そして教員向  
けの講演まで含め、17校で授業を行いました（平成  
29年3月現在）。

このような活動は、いわゆる18歳選挙が実施された  
こと、憲法改正が現実的な政治課題として議論される  
ようになったことで、より一層重要となってきました。

生徒に必要なのは、生徒の立場で学習することだけ  
ではなく、市民として考えること。日本国憲法の下で、  
憲法改正も国民投票も、誰も経験していません。でも、  
18歳で、自分の結論を投票で示さなければならないの  
です。これ、すごいことですよ！ でも、それが、私  
たちが今生きている時代です。

だから、本稿を読んでくださった会員の方々にはお  
願いがあります。当センターの市民・高校生部会に  
来てください。一緒に学校へ行きましょう。18歳で決断  
を求められるかもしれない子どもたちに、憲法をもっと  
知ってもらいましょう！

(市民・高校生部会へのご参加を希望される方は  
人権課 TEL 03-3581-2205 までご連絡ください。)

平成28年12月12日開催 家庭裁判所委員会

## 「家事調停における当事者への配慮について」

東京家庭裁判所委員会委員・第一東京弁護士会会員 卷淵 眞理子 (41期)

去る平成28年12月12日に開催された東京家庭裁判所委員会の報告をいたします。今回のテーマは「家事調停における当事者への配慮について」でした。

### ◆ 家事調停制度の概略と特色の説明

家事調停は、家庭に関する紛争について自主的な解決をはかるために、合目的性・非公開・簡易という特色のある手続を、民間人を含む調停委員会が進めること、新受事件数が10年間で14%ほど増加していること、増加傾向にあるのは婚姻費用分担と面会交流などの事件であることが説明されました。代理人の選任率については、当事者双方に代理人が就いている場合、どちらかに就いている場合、双方当事者のみの場合のいずれも、約3分の1ずつであることが紹介されました。

### ◆ 家事手続案内および受付段階における当事者への配慮

受付担当書記官から説明があり、対面の手続案内では、プライバシーに配慮した個室が用意されており、また、夜間案内が月・水・金の17:00～19:30まで実施されているとのことでした。離婚を検討しているという妻からの電話に応じる様子を再現するロールプレイも披露されました。調停の概要を説明したり、相談者が手元でインターネットを閲覧できることを前提に、電話での指示により家庭裁判所のホームページから申立書式を案内し、相談者が自力で申立てを行う決意を固めるストーリーとなっていました。また、受付段階では、形式的な確認にとどまらず、その後の手続がスムーズに進行するように適切な種類の申立てがなされているかもチェックすること、非開示情報の有無の確認には特に力を入れていることが説明されました。外国人のために、語学に堪能な職員を登録しておいて担当部署にかかわらず対応したり、聴覚の不自由な方には筆談での対応を、視覚の不自由な方には代筆を行うことなど工夫しているそうです。

### ◆ 事件部における当事者への配慮

続いて、事件部における配慮が裁判官から説明されました。相手方に送付する第1回期日通知書に同封する答弁書等の書式をチェック方式の簡便なものにしたり、情報の秘匿（住所の秘匿希望が多いようです）を希望する当事者については慎重な情報管理体制がとられているとのことでした。DV被害者への安全性への配慮や、電話会議システム・TV会議システムによる遠隔地当事者への対応、車椅子使用者・聴覚が不自由な方・精神的な病をもった方への具体的な対応事例も紹介されました。さらに、調停終了時の配慮として、離婚調停成立時には、役所への届出や子の氏の変更の手続を案内しているとのことでした。

### ◆ 質疑・応答

市民委員からは、夫婦関係調整調停の「円満」、「申立人・相手方」という表現など、裁判所固有の語彙の分かりにくさが指摘されました。

手続の流れについての説明、ホームページの書式案内を、もっと分かりやすくしてほしいとの意見も出ました。

また、DV被害者は、調停の特色である「譲り合い」を始めに強調されると、その後の手続遂行意欲を失いかねないので、一層の配慮を求めるとの発言もありました。

そして、今後とも多様な当事者へのさらなる配慮が必要であることが確認されました。

今回は、本年3月6日、テーマは「家庭裁判所における広報」です。

地方裁判所委員会、家庭裁判所委員会で取り上げてほしい話題やご意見等がありましたら、下記当会バックアップ協議会担当者までご連絡ください。

\*問い合わせ先：司法調査課 TEL.03-3581-2207

# 近時の労働判例

～労働法制特別委員会若手会員から～

## 第49回 名古屋高裁平成28年9月28日判決（トヨタ自動車事件）

（原審：名古屋地裁岡崎支部平成28年1月7日判決）



労働法制特別委員会委員 安部 史郎（61期）

### 1 事案の概要

本件は、被告Yで事務職に従事していた原告Xが、満60歳の定年後に再雇用されなかったのは高年齢者等の雇用の安定等に関する法律（高年法）9条1項に違反する等と主張して、Yに後述するスキルドパートナーとしての雇用契約上の権利を有する地位にあることの確認を求め、不当な再雇用拒否を理由に賃金、慰謝料等を請求した事案である。

### 2 前提となる高年法の規定

平成25年4月1日施行の改正高年法は、定年制（なお、60歳未満の定年制は禁止されている）を採用する事業主に対し、①65歳までの定年の引き上げ、②65歳までの継続雇用制度の導入、③定年の定め廃止のいずれかの措置の導入を求めている（9条1項）。一方で、②を導入して、改正高年法施行前に労使協定により継続雇用制度の対象者を限定する基準を定めていたときは、当該基準に該当しない者につき、老齢厚生年金の報酬比例部分の受給開始年齢に達すれば、65歳以下でも雇用継続を拒否できる旨の経過措置が設けられている（附則3条）。

### 3 事実関係

(1) Yは定年を60歳とし、定年後の再雇用につき、前項の経過措置に則って、①スキルドパートナー（Yが定めた選定基準を満たす者を対象とし、契約は原則1年ごと、満65歳まで更新する。Xの主張によれば、給与は定年退職する直前の最終月の基本給の6割、一時金は1年間で5か月分である）、②パートタイマー（選定基準を満たさない者のうち、

老齢厚生年金の報酬比例部分の受給開始年齢に達するのが61歳である者を対象とし、契約は1年間、1日4時間の勤務時間である）のいずれかの業務を提示する継続雇用制度を設けていた。

(2) Xの報酬比例部分の受給開始年齢は61歳であった。Yは、Xが選定基準を満たしていないとして、シュレッダー機ごみ袋交換及び清掃、再生紙管理、業務用車掃除、その他の清掃等のパートタイマー業務（時給1000円）を提示したが、Xはこれを拒否し、満60歳で定年退職となった。

### 4 本件の争点

Yのスキルドパートナー選定基準に合理性はあるか、Xを非該当とした判断は妥当か、Yのパートタイマー業務の提示に違法性はないかといったものが主要な争点である。

原審及び控訴審ともに、選定基準の合理性及び非該当判断の妥当性は肯定したが、パートタイマー業務の提示について、原審が適法と判断したのに対し、控訴審は違法と結論付けた（なお、高年法改正前の事件であるが、継続雇用の選定基準の合理性、該当性が争点となった最高裁事件として、津田電気計器事件：最一小判平成24年1月29日労判1064号13頁がある）。

### 5 控訴審判決の概要

改正高年法は、定年退職後に無年金・無収入の期間が生じることを防ぐことを目的としているから、使用者は、無年金期間にある全員に継続雇用の機会を与えるべきであり、どのような労働条件を提示す

るかには一定の裁量があるとしても、労働者が容認できないような低額の給与水準や社会通念に照らして受け入れがたい職務内容を提示することなどは改正高年法の趣旨に反するものであって、実質的に継続雇用の機会を与えたとは認められないものとした。

その上で、Xがパートタイマーとして雇用された場合の年間給与等は、老齢厚生年金の報酬比例部分の約85%にあたる127万1500円と推測されるから、容認できないような低額のものとはいえないが、事務職から単純労務職に職務内容を変更して提示しており（Xが屈辱感を覚えるような業務をことさら提示して、定年退職せざるを得ないように仕向けたとの疑いさえ生ずると認定している）、継続雇用の実質を欠き、改正高年法の趣旨に反するとして、Yには債務不履行もしくは不法行為が成立するとした。

Xの損害額としては、賃金・賞与の給付見込額相当の損害賠償金をもって精神的苦痛が慰謝されるとして、127万1500円及びそれに対する遅延損害金が認められた。

## 6 本判決の検討

(1) 高年法9条1項は、個別の労働者の雇用義務を課すものではないから、再雇用にあたって事業主が合理的な裁量の範囲の労働条件を提示している場合、労働条件についての合意が得られなかったとしても、高年法違反となるものではない（厚労省ホームページ「高年齢者雇用安定法Q&A」等）。しかし、合理的裁量の範囲を逸脱し、提示された労働条件が具体的状況に照らして極めて苛酷で、労働者の勤務する意思を削ぎ、現実には多数の者が退職せざるを得ないようなものであってはならない（協和出版販売（賃金請求控訴）事件：東京

高判平成19年10月30日労判963号54頁）。

なお、本件の争点とは直接関係しないが、定年後の再雇用において、定年前と同一の労務の提供を求めながら賃金のみ減額する措置も、「同一労働同一賃金」の観点から、その妥当性が大きな問題となっている（長澤運輸事件：東京地判平成28年5月13日労判1135号11頁、東京高判平成28年11月2日労判1144号16頁）。

(2) 本判決では、Yが日本有数の大企業で事務職にも多様なものが設けられているにもかかわらず、Xに提示できる事務職としての業務があるか否かを検討せずに単純労務職を提示することで、Xの定年退職を事実上強要したと推定している点が重要である。協和出版販売（賃金請求控訴）事件と同様の判断といえる。

また、働いた結果として得られる給与額が働かずして得られる年金額を下回っても「容認できないような低額の給与水準」ではないと判断し、損害額を前者の金額に限定した点については、Yのパートタイマー制度が「スキルドパートナーの選定基準は満たさないが解雇・退職の事由までは認められない」という労働者に対するものであるがゆえの結論と考えられる。継続雇用制度においては、合理的裁量の範囲内で、個々の労働者の健康状態や労働能力に応じた労働条件（業務内容、労働時間、賃金額等）の提示が可能であるが、定年前と業務内容や労働時間を変えずに賃金を大幅に減らしたり、賃金を大幅に減じるために業務内容や労働時間を大幅に変更・縮小したりするような措置は、高年法の趣旨に反し違法と判断される可能性がある。本件は本人訴訟事件であるが、今日的な論点を多数はらんでいる。

# 東と弁往來

## 第50回 法テラス秩父法律事務所



埼玉弁護士会会員 佐々木 翔 (65期)

2012年12月弁護士登録。東京弁護士会に入会。  
吉岡・辻・楠部法律事務所(現吉岡・辻総合法律事務所)にて1年間の養成を受けて、  
2014年1月に埼玉弁護士会に登録換えをし、法テラス秩父法律事務所において勤務。  
2016年12月末をもって任期終了。埼玉県飯能市に飯能法律事務所を立ち上げ、現在に至る。

法テラス秩父法律事務所  
(埼玉県秩父市)

### 1. 自己紹介

65期の佐々木翔と申します。2013年1月から1年間、東京都虎ノ門所在の吉岡・辻・楠部法律事務所(現吉岡・辻総合法律事務所)において、法テラスのスタッフ弁護士としての養成を受けた後、2014年1月に埼玉県秩父市の法テラス秩父法律事務所へ赴任いたしました。

その後、法テラス秩父法律事務所での3年の任期を満了する2016年末をもって法テラスを退職し、埼玉県南部の飯能市において、新規の事務所を立ち上げ、2017年1月より業務を行っております。

1年間の東弁在籍中は、高齢者・障害者の権利に関する特別委員会の活動や、会派活動に参加させていただきました。秩父へ赴任してからは、委員会の行われる埼玉弁護士会まで往復で約5時間もの時間を要し、会務への参加が困難となってしまう、東弁時代、様々な会務に参加させていただいたことが、いかに貴重な経験だったかを痛感する毎日でした。その節は大変お世話になりました。

### 2. 秩父市の特色

私が赴任した法テラス秩父法律事務所の所在する秩父市は、埼玉県の最も西に所在する市町村です。同じく「秩父」の名称を冠する地域としては、秩父市の周囲に存在する、小鹿野町、皆野町、横瀬町、長瀨町、東秩父村の4町1村からなる秩父郡と呼ばれる地域があり、これらの地域と秩父市を合わせた範囲が、法テラス秩父法律事務所が主たる司法サービスの提供

地域として想定している地域となります。

秩父市は、埼玉県内で最も広い市町村であり、面積は約578km<sup>2</sup>となります。これに、約352km<sup>2</sup>の面積の秩父郡を合わせると、東京23区を併せた面積の約1.5倍もの広大な地域となります。この広大な地域に、秩父市に6万人強、秩父郡に約4万人、合計で10万人強の市町村民が住んでいます。

秩父市の特色といえば、なんといっても毎年12月2日、3日に開催される「秩父夜祭」でしょう。秩父夜祭は、京都の祇園祭、飛騨の高山祭と並んで、日本三大曳山祭・三大美祭に数えられる大規模な祭り行事で、2016年12月にはついに、ユネスコ無形文化遺産に登録されています。池袋駅から乗り継ぎなく1時間20分程度で訪ねることが可能なアクセスの良さもあり、秩父夜祭の日の秩父は、普段からは想像もできないような賑わいを見せます。

私は、着任前も含め4年連続で事務所から秩父夜祭を観覧させていただいておりますが、百人規模の引手が、二階建ての家屋ほどの高さのある山車を曳き、坂を上っていく姿は、どなたにもぜひ一度は見たい勇壮で見応えのある情景です。

秩父地域の大きな特徴をもうひとつ挙げるとすれば、寒冷な気候でしょう。都内と比べると10度近く低いということも稀ではありません。積雪やアイスバーンに遭遇することも少なくないため、自動車の運転経験の少ない私にとっては、冬道の運転はいつまで経っても大きな悩みでした。

### 3. 法テラス秩父法律事務所での活動

秩父地域は、先に述べたとおり、10万人以上の人口を擁する地域ですが、稼働している弁護士は、法テラス秩父法律事務所のスタッフ弁護士が3名いるほかは、昔から秩父地域の司法サービスを一手に担ってきたださっていた弁護士が1名いるのみです。

そういった司法過疎の状況に加え、歴代のスタッフ弁護士の地道な活動の成果もあるのではないかと思うのですが、法律相談の件数は1年間に100件近くになり、受任件数に関しても、最も多くなった任期2年目の後半には80件を超えるなど、事件数はかなり豊富であったように感じています。目の回るような忙しさのなか、目の前のひとつひとつの事件に必死に取り組むうちに、あっという間に任期の3年間で過ぎ去ってしまいました。

事件の種類に関しても、法テラス秩父法律事務所は、司法過疎地域型の事務所であり、都市型事務所と異なり、受任制限もありませんので、債務整理や離婚事件などはもちろんのこと、相続関係の事件や、会社関係の事件など、いわゆる「町弁」として、幅広い案件を担当させていただくことができました。着任したばかりの頃は、養成期間が1年ですから、当然のことですが、全く経験もなく、見通しも立てられないような新しい種類の事件に数多く遭遇しましたが、法テラス内の経験豊富な弁護士への電話相談窓口を「転ばぬ先の杖」として、毎週のように利用しながら、なんとか対応していっておりました。電話相談窓口でのやり取りを通して、今まで見落としていた問題解決手法や、問題解決に向けて障害となる事情について考えに至ることも多く、組織的なバックアップ体制の存在は、法テラスの大きな魅力であると感じています。

事件以外の活動に関しましては、先に述べたとおり、会務への参加はどうしても疎かになってしまいがちでしたが、歴代のスタッフ弁護士が築いてきた地域の自治体や、社会福祉協議会、包括支援センター、病院などといった地域の福祉機関との繋がりが多く存在し、各種のケース会議や勉強会に、ときには受講者として、ときには講演者として、数多く参加させていただくことができました。私の任期中にも、新たに、福祉事務所でもDV事件に関する研修を実施させていただいたり、アルコール依存症に関する自助団体であるAA（アルコールホリックアノニマス）で弁護士とAAの連携について講演させていただいたりなど、新たな連携体制



秩父夜祭の山車

を作ることもできました。こういった、地域の組織との連携活動に気兼ねなく参加できるというのは、スタッフ弁護士の大きな魅力であるように感じています。

### 4. 退職と今後について

私は、法テラス秩父法律事務所での3年の任期を満了するとともに、法テラスを退職することにしました。

これは、法テラス秩父法律事務所での任期の終了に際し、連携体制をとらせていただいていた地域の組織の方たちや、訴訟案件で年単位で関わってきた依頼者様などから、ありがたいことに、他の誰でもなく、私との関係を長期にわたって続けていきたくったという声を聞き、私自身、ひとつの地域に長期に定着し、地域の方々と信頼を深めることで、掘り起こすことのできる法的問題もあるのではないかと考えたことが一番の理由です。

とはいえ、法テラスの業務内容に対する未練も大いに感じております。私自身が法テラス在職中に経験した事件には、たとえば、窃盗事件について、起訴されなかった100件以上の余罪の被害者全てに連絡をとり、可能な範囲で示談を実施したという事件がありました。仮に私が法テラスにいなかったとすれば、限りある国選事件の報酬の中で、100件以上の余罪全てに関与するという決断が下せたかどうか自信がありません。事件ひとつひとつの解決に後先考えず全力を尽くすことのできる法テラスの業務内容というのは、非常に魅力的なものでした。

原稿執筆をしている2017年1月現在では、事務所を開設して間もなくで事件もほとんどなく、法テラス在職中との違いについても、未だになかなか感じられておりませんが、スタッフ弁護士の強み、一般の弁護士の強みを理解したうえで、連携を取り、お互いの強みが十分に発揮できるような活動を実施していければと考えております。

# わたしの修習時代

紀尾井町：1948－70

湯島：1971－93

和光：1994－

29期(1975/昭和50年)

## 心理学専攻修習生



会員 米川 耕一 (29期)

生後1才半の時に既に、親からお菓子をもらうが気に入らないと、怒りでぶん投げた自分。父母を眼光で支配し、小学生、中学生、高校生、大学生の各時代を、「人の目」を気にしたことは一度もなし。「人の目」って何？という思考形態。この特異性は、2年間の横浜修習生時代も継続していた。

検察修習では、世の中に様々な人間がいることを知ることが出来た。例えば、取調修習（当時、これを拒否する修習生もいた）で、「俺は、空手の達人だ！」と叫ぶ被疑者を相手にしたことがあるけれど、「だから何？」という感じ。そもそも、東京大学で心理学を専攻していた関係で、非言語的表現のひとつである、男の手の微妙な動きを観察していたから、「この男、怖がっているな」と容易に看破していた。また、有名な横浜地裁特号法廷での学生運動事件では、つまらない弁論に検察官席で瞑想していたら、傍聴学生集団から「検察官居眠りするな!!」と指弾されたが、寝ているわけではないので、老子的に無視。

裁判所では、自分は長文が苦痛なので、結果として不十分な判決文をドラフトしてしまったことがあるが、裁判官から、後に宴席で、「あんないい加減な原稿を書いて、俺はその修正で徹夜させられたぞ!」とのきつい言葉をいただいたが、この一言で、長い文章を書かなければならない裁判官という職種には興味を失い、やはり、正義を貫く弁護士を指向することとなった。

弁護修習の印象的な記憶は残っていないが、差別

的な扱いを受けた被害者の自宅に伺い、その悲しい現実に関心を打たれたり、実践の場を自分で求めた記憶がある。

面白いエピソードのひとつを挙げるとすると、検察修習の帰途、仲間の修習生と歩いていた。「今、何をしているの？」と問われ、声を潜めることもなく「強盗やってる」と答えると、周囲の人がギョッとした顔でこちらを振り向いた。正確には、「強盗事件を修習している」だったが。

教官から、検察官、裁判官にならないかという勧誘もあった。まず、裁判官については、短文指向の自分には合わないし、「人を裁く」ことが嫌なので断り、検察官については多少の興味は持ったけれど、上下関係に気を遣う点で除外した。結局、ラマンチャの男に憧れて弁護士を指向した本来の姿を選ぶこととなった。

修習とは別に、試験科目として採らなかった国際私法や英語などを、何故か、独学で一生懸命（太宰治も夏目漱石も、作品中で、一所懸命ではなく一生懸命と記述している）研究したけれど、それが、後年、自分を、横浜の法律事務所からアンダーソン・モーリ・ラビノヴィッツへ導く結果となったことは、タイムラインを振りかえると、心理学的にも大変興味深い。

弁護士生活ほぼ40年。あと40年は現役バリバリで働くが、狭い心の時代の修習時代も懐かしく、その後の、無数の事件や結婚生活を通じての、「心の拡張」もこれまた自分のブラフマン的人生として、全肯定して、自在に「生きて」行くつもりである！

## 弁護士として過ごした1年

会員 小佐々 奨

### 1 はじめに

本稿を執筆している2017年1月現在、弁護士登録をしてから既に1年が経ち、69期の弁護士も執務を開始している季節となった。私の弁護士バッジは相変わらず金色の輝きを保っており、燦し銀にはほど遠いが、それでもこの1年間、このバッジと共に様々な経験をすることができた。そこで、このリレーエッセイを機に、弁護士1年目の日々を振り返ってみたいと思う。

### 2 弁護士としての日々

私の所属している事務所は、名誉毀損事件や複雑な刑事事件を取り扱うことで有名であり、実際この1年もそのような事件に多く携わった。また、その他にも、家事事件や保全事件、知財事件、労働事件など、幅広い分野の案件を取り扱っているため、多くのことを学ぶ日々であった。

その中でも、特に印象的だったのは、昨年夏頃に世間を賑わせた刑事事件である。この事件は、事務所の先輩弁護士と2人で担当させてもらったが、ほぼ毎日新幹線で接見に行き、現場に足を運ぶなど、弁護士としての迅速かつ積極的な行動の大切さを学ばせてもらった。この事件がきっかけで、私の名前もインターネットやテレビで報道され、賛否両論、様々な意見が寄せられた。その中に、高校卒業以来何年も連絡をとっていなかった友人から、「同級生が頑張っている姿が励みになった」といったものもあり、自分の仕事は色々な形で人に影響を与えているのだなと実感すると共に、恥ずかしくない仕事をしていなくてはと身の引き締まる思いがした。

### 3 休日の活動

この1年は弁護士業務以外にも精力的に取り組んだ。

私は中学・高校とテニスに没頭していたが、大学に進学して以降満足にできていなかった。しかし、弁護士となり、東京法曹テニスクラブと横浜法曹テニスクラブに入会させて頂いたことで、夏場はほぼ毎週末、弁護士とは思えない体力と技術を兼ね備えた諸先輩方とテニスをする事ができた。

また、東京弁護士会は、福利厚生として、会員に観劇チケット等をお得に手配する企画を実施しており、私も同企画を利用して、様々な観劇をすることができた（こうした企画の存在を知らなかった方は、弁護士会からのメールマガジンをチェックしてみてもいいだろうか）。

結果として、こうした休日の息抜きがあったからこそ、この1年間弁護士業務も前向きに取り組むことができたと感じている。

### 4 おわりに

この1年間でたくさんの魅力的で尊敬できる弁護士に出会うことができた。老若男女、様々な方々であったが、いずれも社会の色々なことに興味を持ち、それでいて法律家としての基本的知識も疎かにせず、謙虚に学ぶ姿勢の方々ばかりであった。どの分野の仕事にもいえることだろうが、ある程度経験を積めば、要領よく、それなりの成果をあげることができるようになると思う。しかし、魅力的な弁護士であるためには、そうした要領のよさや器用さだけで仕事をこなすのではなく、社会を形成する「人」への興味を持ち、専門家としての「法的知識」を維持・取得し続けることが必要なのだ、強く感じている。

民法（債権関係）の大幅な改正間近、私も諸先輩方を見習い、社会への興味を大切にしつつ、愚直に学ぶ姿勢で、2年目以降も頑張っていきたいと思う。

## 『一生を賭ける仕事の見つけ方』

斎藤祐馬 著 ダイヤモンド社 1,500円(本体)

### 同世代の挑戦に刺激を受ける

会員 竹花 元 (62期)



#### 1 トーマツベンチャーサポート (TVS) の斎藤祐馬氏の著書である。

私と同世代の公認会計士である斎藤氏が所属するTVSは、監査法人トーマツのグループ法人で、ベンチャー支援を専門に行っている。

斎藤氏とは、6年前に友人である日経新聞記者の紹介で、渋谷のワインバーで出会った。当時、休眠状態だったTVSを2010年に再始動させて、これからベンチャーと大企業・投資家・メディアを繋げて、日本を変えようとしていた頃だ。ワインバーで激論を交わす記者と斎藤氏。当時の私は「スタートアップ?」「ベンチャーのエコシステム?」すらピンとこない状況であったが、斎藤氏の話の熱量に圧倒され、斎藤氏の仕事に強い興味を抱き、その後何度も一緒に過ごす機会をもつことができた。

#### 2 ライブドア・ショックがあった2006年を境に景気は冷え込み、2006年に114社だった東証への新規上場社数は、2009年に23社まで落ち込んだ。

しかし、斎藤氏と初めて出会ってからの6年間でベンチャー支援をめぐる日本の環境は大きく変わった。連日のように全国紙がベンチャーの新しいサービスを紹介したり、ベンチャーと大企業の協業のニュースを報じている。また、大企業がこぞってVCを立ち上げて、投資先を探している。

ベンチャー企業の成功事例が増え、そこに関与した経営者が投資家や助言者として後発ベンチャーの成功を支援する……そのようにヒトとカネが自律的に回るエコシステム(生態系)ができつつあるのではないだろうか。

ここ数年のベンチャー界隈は「活況」といえると思われる。そして、斎藤氏は、間違いなくその立役者の一人である。

#### 3 公認会計士の主な仕事は、一般的に会計監査や

IPO支援業務とされているから、対象は一定の規模感を持った企業であることが多い。ところが、斎藤氏は立ち上げ間もないスタートアップの支援を志し、ベンチャー経営者の参謀となるべく公認会計士となった。従来の公認会計士の枠には収まらない「ベンチャー支援」という活動に対して当初はトーマツ内でも理解を得られず、逆風も吹いたが、一つ一つ壁を越えて、社内外に仲間を増やしたという。現在はTVSの事業統括本部長として、約150人のメンバーとともに、数千社を超える企業を支援している。

斎藤氏の行動で特筆すべきは、その実行力と巻き込み力である。

たとえば、2013年4月には、ベンチャーと大企業を繋げる場として「モーニングピッチ」を立ち上げた。モーニングピッチとは、毎週木曜の午前7時から開催している、ベンチャー企業と大企業の事業提携を生み出すことを目的としたピッチ(短時間のプレゼンテーション)イベントで、毎週5社のベンチャー企業が、大企業・ベンチャーキャピタル・メディア等約100名に対しピッチを行う。モーニングピッチで知り合ったベンチャーと大企業が業務提携をしたり、M&Aをすることがニュースになることもある。

モーニングピッチを軌道に乗せつつ、後輩を育てて自分がいなくても動く仕組みを作り、また新しいことにチャレンジしていくことで、ベンチャー支援の活動領域をどんどん広げている。

#### 4 斎藤氏に会ったことがある方であれば、あの声が脳内再生されながら一気に読了できる本書。そして、いつもながら高い熱量を感じる言葉の数々。そんな斎藤氏が、一会計士の枠を越えて、一社内起業家として、ベンチャーのエコシステムをどのように構築したか、そこに至る試行錯誤の過程が惜しみなく語られている。

弁護士が新しい領域に挑戦するときにも示唆を与えてくれるであろう一冊として推薦したい。



# 私の愛するヒーローたち

会員 清水 皓貴 (69期)

私はマンガが好きなので、一人のときはよくマンガを読んでいます。司法試験受験時代にも、ロースクールにまでマンガを持ち込んで読んでいました。卒業時にはロッカーからマンガを持ち出すのが大変で、宅配便を利用したほどです（何のためにロースクールに通っていたのか……）。

そんな私が最近ハマっているマンガが、「バットマン」をはじめとする、いわゆる「アメリカンコミック・ヒーローもの」（以下、「アメコミ」という）なのです。そんなわけで、にわか仕込みで大変申し訳ないのですが、アメコミについて語っていきこうと思います。

日本には大変に優れたマンガ文化がありますが、なかなかどうして、アメコミというのも日本のそれとは違った魅力が詰まっているものです。

例えば、アメコミは同一出版社の複数の作品で世界を共有していたりします。要するに、バットマンの居るゴッサム・シティも、スーパーマンの居るメトロポリスも、ワンダーウーマンの居るセミッシラも、同じ世界にあるわけです。そのため、彼らは必要に応じて協力したり、対立したり、一緒に活動するチームを設立したりします（以上に挙げた三名を中心とするヒーローチームを



Copyright © DC Comics. All rights reserved.  
小学館集英社プロダクション刊

「ジャスティス・リーグ」といいます）。映画で有名な「アベンジャーズ」もこのようなヒーローチームの一つです。

日本のマンガで例えると、ルフィが冒険しているところに悟空がやってきて、なんやかんやで承太郎も加わり、ナルトや

ケンシロウも参加して、みんなで大魔王バーンと戦う……というようなことが普通に行われるわけです。これが楽しくないわけがない！

また、アメコミは作者が交代していきます。あるときはジェフ・ジョーンズが書いていた「バットマン」の脚本を、あるときはスコット・スナイダーが書いています。

だから、80年近く続く「バットマン」や「スーパーマン」のようなシリーズでも、常に新規性のある物語が生まれ続けるわけです。

日本のマンガで例えると、同じ「聖闘士星矢」を車田正美氏が描いたり、富樫義博氏が描いたり、福本伸行氏が描いたり、板垣恵介氏が描いたりするわけです。これが楽しくないわけがない！

そして、作品が長く続く性質上、アメコミは設定がしばしば変わります。死んだ人も生き返ります。隻腕だったはずのアクアマンも今は両腕がありますし、壮年だったはずのキャプテン・コールドが青年～中年くらいの歳に若返っていますし、死んだはずの2代目ロビンや半身不随になったはずのバットガールも元気に走り回っています。そのため同じ作品のいろんな面が楽しめるわけです。

これを日本のマンガで例えると、フリーザによって爆発四散したはずのクリリンがセル編ではセルジュニアと戦って……あれ？

……まあ、そのようなわけで、アメコミは大変面白いわけです。紙面の都合上、アメコミの魅力を語りつくすには至りませんが、本稿を読んでアメコミに興味を持ってくれる方が増えると幸いです。

あと、メディア展開の豊富さもアメコミの魅力の一つです。ひとまずは、2017年1月公開の映画「ドクター・ストレンジ」を観ながら、同年公開の「スパイダーマン・ホームカミング」や「ジャスティス・リーグPart1」を待つこととしましょう。

# 追悼



故 千葉憲雄 会員 (20期)

2016年6月25日逝去・80歳

1987年度 東弁副会長

## 愛深き高潔の士

会員 三澤 麻衣子 (57期)

千葉憲雄先生は20期、私より40年近くも上の大先輩で、私の事務所入所以来11年間、事件やお酒の席などを通じて、沢山の教えを受けました。

大学時代から真面目で、弁論部やボランティア仲間から牧師さんと呼ばれ、敬愛されていたそうです。

弁護士となり、第一法律事務所に入所されました。平成28年10月4日、先生の偲ぶ会が執り行われ約200名もの沢山の人が集いました。その偲ぶ会の文集に先生の生前の文章の他、沢山の方から原稿が寄せられました。文集を読んで、先生が、弁護士登録直後に業務上過失致死事件で無罪判決を獲得されたのははじめ数々の成果を挙げられてきていることを知りました。私が、先生から直接うかがったものもあり、その一つ、精神発達障害者に関する無権代理事件での最高裁逆転勝訴判決は、禁治産制度の問題点を抉り出し、成年後見制度の導入、任意後見に関する法律の誕生を導きました。先生の諦めない信念が、最高裁、法律まで動かしたものと思います。

晩年に関わられた医療事故裁判は予測不能の事故との鑑定がある困難な事案でしたが、先生は、その鑑定に疑問を持ち、2人の医師に断られても諦めず、3人目の医師の協力で鑑定を覆し、医師の過失を認めさせ、看護記録の信用性も反対尋問で潰し、術後管理の不十分さも認定させ、1審で請求満額7600万円の勝訴判決、2審で和解解決しました。この事件に関わられたとき70歳を超えられていました。

そんな熱い事件処理とは裏腹に、いつも仕立ての良いスーツで背筋を伸ばし颯爽と歩かれていました。中学生からテニス、弁護士になってからゴルフも始め、持ち前の運動神経で、いずれも好成績を残され、公正なプレーの尊重、相手への尊敬やマナーといったスポーツマンシップが先生のお人柄に深く影響されて

いるのでしょう。ユーモアを愛し、日本酒、ワインをお好みで、カラオケも玄人レベルでした。

奥様やご家族を深く愛し、先生の偲ぶ会の文集での奥様の原稿は、5頁たっぷり夫への愛と尊敬が、3人のお子様たちの原稿も、父を尊敬し、愛情豊なご家庭であることが綴られていました。

今、事務所の遺品を整理していますが、日本酒やワインの本はもちろん、絵画や詩の本の他、児童文学や、能と狂言、生命と地球に関する本、小話やジョークの本、人間の心の持ち方に関する本が沢山あり、そんな造詣の深さが事件処理や周囲の人との豊かなお付き合いに、影響しているのだと思います。

体調を崩し仕事を半年休んで復帰した私に先生は毎日お昼をご馳走してくれました。お昼の間、私の体調には一切触れず、ただ時折、無理はダメだよ、と。先生の大きな温かさに、あらためて涙がでます。

先生は、弁護士会でも活躍され、数々の重責を担われ、昭和62年には東弁副会長を務められました。副会長終了後に寄せた期成会ニュースの原稿では、弁護士の不祥事の多さを嘆き、弁護士自治と司法の民主化を実現するため、弁護士への信頼を守り、そのために弁護士の経済的基盤の確立が必要だと述べられており、先生の先見の明に驚くばかりです。

先生の最後の大事な仕事は、あんしん財団の理事長として財団の健全化に尽力されたことです。先生は、懲戒請求、損害賠償請求訴訟、職務執行停止保全処分申立などの数々の攻撃を受けても、断固として闘い、3年間で見事に正義の実現を果たしました。

愛深き高潔の士、の名にふさわしい先生、これからも私たちの心の中で、正しい方への道しるべを示してくれることと思います。

千葉先生、本当にありがとうございました。

### 法務省勉強会の取りまとめ報告書を受けて、改めて少年法の適用年齢引下げに反対する会長声明

昨年12月20日、法務省は「若年者に対する刑事法制の在り方に関する勉強会」の取りまとめ報告書（以下「報告書」という。）を公表した。これは、2015年9月7日に自由民主党政務調査会が提出した「成年年齢に関する提言」を受けて開催された法務省主催の勉強会の議論状況をまとめたものである。

報告書では少年法の適用年齢を現行の20歳未満から18歳未満へと引き下げることについては賛否両論があるとし、方向性を示してはいない。しかしながら、少年法の適用年齢を18歳未満へ引き下げた場合の「若年者」に対する刑事政策的措置については、かなりの紙幅を割いて検討を加えており、本年2月に諮問されると報道されている法制審議会において、少年法の適用年齢引下げを前提とした議論が進む懸念は否定できない。

一方、18歳、19歳の実態に目を向けると、高卒で就職する者の比率は低下し、18歳になっても多くは親に扶養されるなど、少年たちは、真に自立した社会人になっているとはいえない。また、非行少年たちは、18歳、19歳を含め、生育環境や資質・能力にハンディを抱えている者が多い。

さらに、科学的な見地からも、脳の発達が20歳代半ばまで続くという脳科学の知見に照らすと、18歳、19歳の者は、まさに、未成熟で発達途上にある可塑性が高い存在であって、罪を犯したことについて成熟した大人と同じように非難し、責任を負わせるべきではなく、処遇・教育の効果が特に期待でき

ると考えられる。

そのような少年たちが更生し、社会に適応して自立していくためには、20歳未満の者が犯したすべての事件を家庭裁判所に送致し（全件送致主義）、家庭裁判所調査官や少年鑑別所による科学的な調査と鑑別の結果を踏まえ、少年に相応しい処遇を決する現行少年法のきめ細やかな福祉的・教育的な手続が必要である。実際のところ、現行少年法の有効性については、今回の勉強会で出された有識者の意見を含め、ほぼ異論がないところであった。

したがって、今後「若年者」に対する刑事法制の在り方を検討する場合にも、少年法の適用年齢の引下げを前提とすることなく、あくまで20歳以上の若年成人を対象とした検討を行うべきである。

当会は、2015年6月12日に「少年法の『成人』年齢引下げに反対する会長声明」を発表しているが、報告書の公表を受け、改めて少年法の適用年齢引下げに反対する。

そして、この適用年齢の引下げが多く子どもたちと子どもたちを育てる大人にとって重要な問題であることをさらに分かり易く社会に伝えるべく全力を尽くす所存である。

2017年1月24日

東京弁護士会会長 小林 元治

### 政府が自衛隊法第95条の2の運用に関する指針を決定したことに抗議し、その撤回と安保法制の廃止を求める会長声明

1 政府は、昨年12月22日、自衛隊法第95条の2につき、自衛隊と連携して我が国の防衛に資する活動に現に従事しているアメリカ合衆国の軍隊その他の外国の軍隊、その他これに類する組織（以下「合衆国軍隊等」という。）の部隊の武器等という、我が国の防衛力を構成する重要な物的手段に相当するものと評価することができるものを武力攻撃に至らない侵害から防護するための武器の使用を認めることを趣旨とする運用指針（以下「運用指針」という。）を決定した。

自衛隊法第95条の2は、「平和安全法制整備法及び国際平和支援法」（安保法制）に含まれるものであり、運用指針の決定によって、自衛隊が合衆国軍隊等の艦船を守るなど、安保法制に基づく自衛隊の海外での任務拡大が本格化することになる。

2 これまで当会は、自衛隊法第95条の2は実質上集団的自衛権の行使に発展する危険を孕むものであり、これを含む安保法制が憲法第9条に反すること、また、これまで政府が永年にわたって確認してきた憲法解釈を閣議及び法律によって変更することは立憲主義に反すること、さらに、国民の反対の声を無視した強引な安保法制の制定は民主主義の理念にも反することを繰り返し指摘し、安保法制の成立に反対するとともに成立後はその廃止を強く求めてきた。

3 運用指針は、「自衛隊法第95条の2第1項において『現に戦闘行為が行われている現場で行われるものを除く』と規定することにより、同項の警護が合衆国軍隊等による『武力の行使と一体化』しないことを担保するとともに、同条の規定による武器の使用によって戦闘行為に対処することはないものとし、したがって、自衛隊が武力の行使に及ぶことがなく、また、同条の規定による武器の使用を契機として戦闘行為に発展することもないようにしている。このような武器の使用は、

憲法第9条で禁止された『武力の行使』には当たらない」としている。

しかし、合衆国軍隊等の船舶・航空機を含む武器等の防護の必要のある現場が「現に戦闘行為が行われている現場」ではないとは到底想定できないのみならず、仮に現に戦闘行為が行われていなくても、戦闘行為に発展する危険のある現場（いわゆるグレーゾーン）における武器使用は、それによって容易に戦闘行為に発展する危険を有している。そして、その場合の自衛隊の武器等防護の活動は、合衆国軍隊等の武力行使と一体化して『武力の行使』に発展する危険を免れない。

4 また、運用指針は、自衛隊法第95条の2の「我が国の防衛に資する活動」に当たり得る活動の例として、ア 弾道ミサイルの警戒を含む情報収集・警戒監視活動、イ 我が国の平和及び安全に重要な影響を与える事態に際して行われる輸送、補給等の活動、ウ 我が国を防衛するために必要な能力を向上させるための共同訓練、の3つを挙げている。しかし、これらの活動は、あくまでも例示列挙であるうえ、その文言も曖昧であるから、その範囲が限定されているとは言えない。したがって、「防衛に資する活動」に伴う武器の使用は、運用指針の言及にもかかわらず、「極めて受動的かつ限定的」でもなければ「必要最小限」のものでもない。

5 よって、当会は、政府が自衛隊法第95条の2の運用に関する指針を決定したことは、自衛隊の憲法第9条違反の行為を現実にも招くものであるから、これに抗議し、その撤回を求めるとともに、改めて自衛隊法第95条の2を含む安保法制の廃止を求めるものである。

2017年2月1日

東京弁護士会会長 小林 元治

## 当会会員に対する、東京地方裁判所の「日本国籍の確認がとれないことを理由とする司法委員への選任拒絶」に抗議する会長声明

1 当会は、2016（平成28）年9月15日、東京地方裁判所（以下「東京地裁」という。）に対し、2017（平成29）年度の司法委員となるべき複数の会員を推薦したが、それらの当会会員のうち外国籍の会員2名（以下「当該会員ら」という。）について、東京地裁は同年10月14日、当会に対し、当該会員らが日本国籍を有するか否かを照会してきた（氏名により外国籍と推察したものと思われる。）。当会は、同月20日、東京地裁に対し、当該会員らが日本国籍を有するか否かは司法委員の選考事務に必要な情報とは認められないため回答を差し控える旨の回答をした。その後、東京地裁は、同年12月20日、当会に対し当会が推薦した候補者のうち上記照会のあった当該会員らを除く全員を司法委員となるべき者として選任する手続を終了したことを通知した。

当会は当該会員らの国籍を回答しておらず、東京地裁も当該会員らを司法委員となるべき者に選任しなかった理由を明示しているわけではないが、上記のような経緯からして、日本国籍が確認できないことを理由に東京地裁が当該会員らの司法委員選任を拒絶したことは明らかである。

2 東京地裁から当会に対し当会が司法委員の候補者として推薦した会員の日本国籍の有無に関する照会がなされ、当会が回答を拒否し、東京地裁が当該会員を司法委員となるべき者に選任しないという事態は、2006（平成18）年以降も繰り返されており、当会はそのたびに東京地裁に対し日本国籍の有無に拘わらず適任者を選任する扱いとするよう求めてきた（当会が調停委員の候補者として推薦した会員についても同様のことが繰り返し起きており、問題状況は同じである。）。

3 東京地裁は、日本国籍の確認がとれない当該会員らを司法委員となるべき者に選任しない理由を明らかにしていないが、最高裁判所は、日本弁護士連合会からの照会に対し、最高裁判所の事務部門の取扱いとして、「法令等の明文上の根拠規定はないが、公権力の行使に当たる行為を行い、若しくは重要な施策に関する決定を行い、又はこれらに参画することを職務とする公務員には、日本国籍を有する者が就任することが想定されていると考えられるところ、調停委員及び司法委員はこれらの公務員に該当するため、その就任のためには日本国籍が必要と考えている。」旨回答しており（以下「事務部門取扱い」という。）、今回の東京地裁による扱いもこれに倣ったものと考えられる。

4 事務部門取扱いは最高裁判所2005（平成17）年1月26日判決（以下「2005年最判」という。）を参考にしたものと思われるが、2005年最判は、地方公共団体が日本国民である職員に限って管理職に昇任することができることとする措置を執ることが違憲・違法ではないと判断したにとどまり、その趣旨が国家公務員に及ぶか、日本国籍を有しない者を任用す

ること自体が違憲・違法の問題を生じるかについては何ら語っていないし、「日本の国籍を有する者が公権力行使等地方公務員に就任することが想定されている」という文言の前に「原則として」という文言をおくことで例外にあたる取扱いも許容されることを示唆している。それにも拘わらず、事務部門取扱いは2005年最判の「原則として」という部分を殊更に無視し、明文上の根拠規定が何ら存在しないのに、日本国籍を司法委員への就任の要件とする立場をとっている。この立場は、法が公示され明確であることを要請する法の支配に明らかに反するものである。

さらに、事務部門取扱いは公権力行使等を行う公務員への就任には日本国籍が必要であると述べるが、そもそも司法委員は公権力行使等を行う公務員にあたらぬ。司法委員は特別職国家公務員であり、その職務は裁判官が和解を試みるときにその補助をしたり審理に立ち会って裁判官に参考となる意見を述べたりすることであり、裁判官の許可がなければ証人等に直接に問いを發することもできず、司法委員の意見はあくまで参考意見であり裁判所に対する拘束力はない。

このような司法委員の職務内容及び権限からすれば、司法委員が公権力行使等を行う公務員にあたらぬことは明らかである。従って、司法委員選任拒絶に関する事務部門取扱いは、外国籍の者に対して合理的理由がないのに特定の公務への就任を拒否する内容であり、憲法第14条1項に反するものである。

5 また、我が国には、サンフランシスコ講和条約によって一方的に日本国籍を離脱させられたまま日本での生活を余儀なくされ日本社会の構成員となっている旧植民地出身者及びその子孫等の特別永住者やこれに準じる定住外国人が多数存在し、日本の司法試験に合格して弁護士として知識・経験を積んで活躍している者も少なくない。そのような者のうち当会が東京地裁に推薦した当該会員らは、司法委員として十分な適格性を国籍に拘わらず有しているのであって、その能力を裁判所が活用しないことは、彼らの出自に対して国家が消極的評価を与えているとのメッセージを社会に送り差別を助長することになりかねず、人材の適切な配置を怠ることで、我が国の社会の潜在的可能性の発現に対する障害ともなる。

6 以上より、当会は、東京地裁に対し、憲法上の要請である法の支配や平等原則に抵触する疑いが濃い事務部門取扱いにとられることなく、当該会員らを司法委員となるべき者に選任すること、今後当会が司法委員となるべき者として推薦する会員につき国籍を問題とせずに選任手続を行うことを改めて強く求める。

2017年2月8日  
東京弁護士会会長 小林 元治

## トランプ大統領が発した中東・アフリカ7か国の国籍を有する者の入国を停止する大統領令に抗議し、即時撤回を求める会長声明

1 アメリカ合衆国（以下「米国」という。）のトランプ大統領が本年1月27日、「外国のテロリストによる入国からアメリカを守るための大統領令」（以下「大統領令」という。）を発し、シリア、イラク、イラン、リビア、ソマリア、スーダン及びイエメンの7か国の国籍を有する者の入国を90日間、すべての

難民の受け入れを120日間（シリア出身の難民については無期限）、それぞれ停止した。

2 世界各地で特定7か国市民が米国行フライトに搭乗できない事態が相次いだほか、米国に到着しても入国できず、更には出国を余儀なくされるケースまで報告されている。当初は米

国の永住権を有する者も一律に対象とされ、現在も永住権以外の滞在資格を有する者が引き続き対象とされるなど、市民・企業活動に大きな支障が生じている。

我が国の民間航空会社も一時、特定7か国の国籍を有する者を米国行き便に搭乗させない措置を講じるなど、混乱は我が国にも及んでいる。

- 3 かかる入国制限に異を唱えた米国司法長官代行が即刻解任された一方、ニューヨークやカリフォルニアなど15州とワシントンDCの司法長官らが共同で大統領令は違憲であると非難したほか、西部ワシントン州の連邦地方裁判所が全米で大統領令を一時的に差し止める決定を下し、控訴審に係属中であり、結果如何にかかわらず、一時差し止めについて連邦最高裁判所まで争われることもある。さらに、本案訴訟についても同様に連邦最高裁判所まで争われる可能性が高く、大統領令をめぐる紛争は今後相当長期化し、混乱が継続することも想定される。
- 4 特定7か国はいずれも長期化する内戦等により政情不安定下にあり、多くの市民が難民として国外に流出している国である。米国に庇護を求め、かつ難民該当性のある者を認定のうえ入国させないことは、米国が加盟している「難民の地位に関する条約」(以下「難民条約」という。)に違反する。

- 5 大統領令は、イスラム教徒の多い特定7か国のみを対象としたものであり、国連憲章が全ての加盟国に対し、人種や宗教による差別のないすべての者のための人権及び基本的自由の尊重及び遵守という国連の目的の一つを達成するため、国連と協力して共同及び個別の行動をとることを求めていることに反する。

また、人種や民族に着目しての発令であれば、人種差別撤廃条約(あらゆる形態の人種差別の撤廃に関する国際条約)第2条1項(a)にも違反する。

さらに、大統領令は、米国内に暮らすイスラム教徒の不安をあり、ひいては信教の自由を保障する世界人権宣言第18条や市民的及び政治的権利に関する国際規約第18条1項にも違反する。

- 6 よって、当会は、自由、民主主義、人権をはじめとする法の支配と国際人権尊重の見地から、難民条約、国連憲章及び国連の人権諸条約等に違反する大統領令に抗議し、その即時撤回を強く求めるものである。

2017年2月8日  
東京弁護士会会長 小林 元治

## 法哲学

『カール・シュミットと五人のユダヤ人法学者』初宿正典／成文堂

## 外国法

『中国の法律』朱勇／中央経済社  
 『法にとらわれる政治 政権交代, コアピタシオン, そして憲法院』 Favoreu, Louis／中央大学出版部  
 『アメリカ連邦倒産法概説 第2版』福岡真之介／商事法務  
 『アジア新興国のM&A法制 第2版』森濱田松本法律事務所／商事法務  
 『これだけは知っておきたい! アメリカビジネス法の基礎』ピルズベリー・ウィンスロップ・シヨール・ビットマン法律事務所・外国法共同事業／第一法規  
 『オランダの会計・税務・法務Q&A』新日本有限責任監査法人／税務経理協会  
 『(対訳) 実務家のための欧州特許条約』ホフマン・アイトレ／日本評論社

## 憲法

『事例で学ぶプライバシー』宮下紘／朝陽会  
 『平成29年施行改正個人情報保護法Q&Aと誰でもつくれる規程集』渡邊雅之／第一法規

## 行政法

『事例研究行政法 第3版』曾和俊文／日本評論社  
 『行政法再入門 第2版 上』阿部泰隆／信山社  
 『行政法再入門 第2版 下』阿部泰隆／信山社  
 『都市空間のガバナンスと法』吉田克己／信山社  
 『不動産再開発の法務』井上治／商事法務  
 『改正道路法の解説Q&A 平成28年 道路協力団体制度のポイント』道路法令研究会／ぎょうせい  
 『ここが知りたい建築紛争』建築問題研究会／日本加除出版

## 税法

『国際税務の専門家からみた出国税と国外財産調書等の実務』高山政信／新日本法規出版  
 『実務に活かす! 税務リーガルマインド』佐藤修二／日本加除出版  
 『実践税務書類のスマホ・スキャナ保存』佐久間裕幸／ぎょうせい  
 『実践土地の有効活用 所法58条の交換・共有地の解消(分割)・立体買換えに係る実務とQ&A』松本好正／税務研究会出版局  
 『図解とQ&Aで実務がわかる法定調書のすべて 最新版』佐藤和助／大蔵財務協会  
 『減価償却実務問答集 平成28年11月改訂』船富康次／納税協会連合会  
 『税務調査事例からみる役員給与実務Q&A 新版』安部和彦／清文社  
 『図解事業承継税制 最新版』松岡章夫／大蔵財務協会  
 『土地評価実務における評価単位』小林登／新日本法規出版

## 民法

『企業不動産法』小沢英明／商事法務  
 『契約規範の法学的構造』森田修／商事法務

『民法改正で変わる住宅トラブルへの対応 契約書と保証書』民法改正と住宅問題研究会／中央経済社  
 『ストーリーでわかる営業損害算定の実務 新人弁護士, 会計数値に挑む』横張清威／日本加除出版  
 『実践調停遺産分割事件』片岡武／日本加除出版  
 『遺留分制度の研究』川阪宏子／晃洋書房  
 『最新借地借家法の解説 3訂版』渡辺晋／住宅新報社  
 『表示登記添付情報作成の実務 改訂』内野篤／日本加除出版  
 『信託及び財産管理運用制度における受託者及び管理者の責務及び権限』トラスト未来フォーラム  
 『ザ・信託』宮崎裕二／プログレス  
 『戸籍実務相談 4 問題解決へのアプローチ』東京戸籍事務研究会／日本加除出版  
 『記載例から読み解く戸籍の実務 コンピュータ戸籍の基礎知識』加藤信良／日本加除出版  
 『こんなところでつまづかない! 交通事故事件21のメソッド』東京弁護士会親和全期会／第一法規  
 『プラクティス交通事故訴訟』梶村太市／青林書院

## 商事法

『ベーシック企業法務事典』永井徳人／日本加除出版  
 『企業組織法』ビジネス法体系研究会／レクシスネクシス・ジャパン  
 『法務リスク管理最前線 ガバナンス, リスク管理, コンプライアンスを中心に』第一東京弁護士会総合法律研究所／清文社  
 『募集株式発行の法と実務』森本滋／商事法務  
 『株式評価実務必携 平成28年11月改訂 図解と個別事例による』岡本和之／納税協会連合会  
 『株主と会社役員をめぐる法的課題』近藤光男／有斐閣  
 『内部監査のプロが書く監査報告書の指摘事項と改善提案 監査意見から海外監査・経営監査・不正対応まで』藤井範彰／同文館出版  
 『実例に基づく取締役会評価の最善の手法と事例』渡邊雅之／日本法令  
 『取締役会改革』中村直人／中央経済社  
 『M&A無形資産評価の実務 第3版』テロイトー・マツファイナンシャルアドバイザー合同会社／清文社  
 『生命保険・傷害疾病定額保険契約法実務判例集成 中』長谷川仁彦／保険毎日新聞社

## 刑法

『刑事法と歴史的価値とその交錯』徳田靖之／法律文化社  
 『処罰と近代社会 社会理論の研究』Garland, David／現代人文社  
 『講義刑法学・各論』井田良／有斐閣

## 司法制度・司法行政

『希望の裁判所 私たちはこう考える』日本裁判官ネットワーク／弁護士会館ブックセンター出版部LABO

『九州における裁判所支部・簡裁の実情 第7回 2016年1月23日 九弁連支部交流会より』九州弁護士会連合会司法改革に関する連絡協議会  
 『弁護士白書 2016年版』日本弁護士連合会／日本弁護士連合会  
 『弁護士のための事務所開設・運営の手引き 第2版』日本弁護士連合会／日本加除出版  
 『弁護士独立・経営の不安解消Q&A』北周士／第一法規

## 訴訟手続法

『民事訴訟法 第5版』伊藤真／有斐閣  
 『民事訴訟における立証活動 6訂』日本弁護士連合会／日本弁護士連合会  
 『民事尋問技術 第4版』加藤新太郎／ぎょうせい  
 『民事訴訟教材 民事執行 改訂(補正版)』司法研修所／日本弁護士連合会  
 『家事事件手続法 第3版』梶村太市／有斐閣  
 『新時代における刑事実務』高嶋智光／立花書房  
 『刑事訴訟実務 改訂版 平成26年版 別冊書式編』司法研修所／日本弁護士連合会  
 『自動車事故の供述調書作成の実務 取調への基本と応用』富松茂太／立花書房  
 『再審に新しい風を! 冤罪救済への道』白鳥決定40周年 記念出版編集委員会／日本評論社

## 経済産業法

『コンメンタール消費者裁判手続特例法』日本弁護士連合会消費者問題対策委員会／民事法研究会  
 『情報・インターネット法の知識と実務』東京弁護士会弁護士研修センター運営委員会／ぎょうせい  
 『IoTビジネスを成功させるための法務入門』中野友貴／第一法規  
 『企業のためのサイバーセキュリティの法律実務』TMI総合法律事務所／商事法務  
 『論点解析経済法 第2版』川眞昇／商事法務  
 『独占禁止法 第3版』白石忠志／有斐閣  
 『下請契約トラブル解決法 第3版』東京弁護士会親和全期会／自由国民社  
 『もう話そう私と巻原発住民投票』高島民雄／現代人文社  
 『投資信託 基礎と実務 13訂』田村威／経済法令研究会  
 『プロフェッショナル投資信託実務 12訂』田村威／経済法令研究会  
 『M&A・アライアンス契約書の作成と審査の実務』滝川宜信／民事法研究会  
 『REITのすべて 第2版』新家寛／民事法研究会  
 『基礎からわかる金融法務』島田法律事務所／金融財政事情研究会  
 『最新保険業法の解説 改訂3版』安居孝啓／大成出版社

## 知的財産法

『法務・契約ハンドブック プロジェクトマネジメントの基礎知識』情報サービス産業協会／情報サービス産業協会  
 『ライセンス契約のすべて 第3版 基礎編』ビジ

ネスリスクの法的マネジメント』吉川達夫／レクシスネクシス・ジャパン

『ライセンス契約のすべて 第2版 実務応用編 交渉から契約締結までのリスクマネジメント』吉川達夫／レクシスネクシス・ジャパン  
『著作権法詳説 第10版 判例で読む14章』三山裕三／勁草書房

#### 通信法

『放送法と権力』山田健太／田畑書店

#### 労働法

『ハラスメントの事件対応の手引き 内容証明・訴状・告訴状ほか文例』第二東京弁護士会両性の平等に関する委員会／日本加除出版  
『セクハラ・パワハラは解決できる！ 民事調停という選択肢』神坪浩喜／労働調査会  
『最新トラック運送業の人事・労務管理と就業規則 改訂版』吉本俊樹／日本法令  
『労働契約法 第2版』土田道夫／有斐閣  
『人件費の決め方・運用の仕方』荻原勝／産労総合研究所出版部経営書院  
『障害者雇用の実務』労務行政研究所／労務行政  
『労災保険の審査請求事例と解説』高橋健／日本法令  
『育児介護休業の実務と手続き』岡田良則／自由国民社  
『実務に役立つ育児・介護規程のつくり方』荻

原勝／産労総合研究所出版部経営書院

#### 社会福祉法

『相談・支援のための福祉・医療制度活用ハンドブック [2016] 改訂版』日本医療社会福祉協会／新日本法規出版  
『アスペルガー症候群の人の就労・職場定着ガイドブック』Bissonnette, Barbara／明石書店  
『在外被爆者裁判』田村和之／信山社  
『社会福祉法人に求められる内部統制の実務対応』新日本有限責任監査法人／清文社  
『児童相談所70年の歴史と児童相談』加藤俊二／明石書店

#### 医事法

『臓器移植と刑法』甲斐克則／成文堂  
『保健医療・福祉領域で働く心理職のための法律と倫理』山崎久美子／ナカニシヤ出版  
『メディカルサービス法人をめぐる法務と税務』佐々木克典／清文社

#### 衛生・環境法

『早わかり食品表示法 改訂新版第2版』日本食品衛生協会  
『食品表示 食品表示法に基づく制度とその実際』田島真／建帛社  
『建設現場従事者のための産業廃棄物等取扱ルール』産業廃棄物処理事業振興財団／大成出版社

#### 社会保険法

『精神疾患にかかる障害年金請求手続完全実務マニュアル 3訂版』塚越良也／日本法令

#### 国際法

『EUとは何か 第2版』中村民雄／信山社

#### 医学書

『精神疾患・メンタルヘルスガイドブック』米国精神医学会／医学書院  
『リハビリテーション医学テキスト 改訂第4版』出江紳一／南江堂  
『新放射化学・放射性医薬品学 改訂第4版』佐治英郎／南江堂  
『専門医が答えるアレルギー疾患Q&A』田原卓浩／中山書店  
『プライマリ・ケアの感染症』田原卓浩／中山書店  
『解剖学講義 改訂3版』伊藤隆／南山堂  
『トータル人体の構造と機能 第4版』Tortora, Gerard J.／丸善出版  
『クラウンブリッジ補綴学 第5版』矢谷博文／医歯薬出版  
『保存修復学 第6版』千田彰／医歯薬出版  
『脳腫瘍学』日本臨牀社  
『周産期管理がぐっとよくなる！ハイリスク妊娠の外来診療パーフェクトブック』金原出版  
『知っておきたい！高齢者の摂食嚥下障害』久育男／全日本病院出版会