

第74回

新進委員会 OB・OG に聞く

vol.1 初代委員長 福崎聖子会員 編

聞き手：新進会員活動委員会委員 船橋 桃子 (67期)

新進会員活動委員会では、これまで、各分野で活躍している弁護士へのインタビュー記事を掲載してきました。今回は、当委員会の初代委員長福崎聖子会員(54期)に、当時の当委員会における活動内容、当委員会卒業後の会務活動等について、お話を伺いました。

— まずは、当委員会発足の経緯について教えてください。

当委員会は、若手が増加してきているにもかかわらず、若手の意見を吸い上げたり新入会員歓迎会を運営したりする委員会がないことから、これを行うべく、発足しました。当委員会のような若手主体の委員会は全国初であったため、注目を浴び、他会の会長から、問い合わせのお電話もいただきました。

— 当時の当委員会での主たる活動内容、思い出について教えてください。

主な活動は、新入会員歓迎会の開催、「弁護士就業問題等」に関するアンケートの実施、理事者との意見交換会の開催、「若手相談室」の設置等です。毎月の委員会後には必ず委員で飲みに行って交流を深めており、楽しい思い出として心に残っています。

— 当委員会での活動がその後の会務活動やご自身の仕事にどう生かされましたか。

若手からしたらなかなかお話しする機会のない理事者の意見を深く伺うことができ、世代間の意見の相違や全国の単位弁護士会から見た当会の立ち位置を知ることができたのはよかったです。やはり当委員会の活動は全国からも注目を浴びており、今後も世代や地方を超えて弁護士自治を支える活動を行っていくことが重要だと感じました。当委員会での活動を通じて人脈が広がり、仲間の重要性も実感することができました。そして、若手の意見を吸い上げたことで、経済的・社会的に弱い立場にある若手会員や女性会員をサポートする必要性も認識しました。こういった経験が、若手会員や女性会員のサポート活動、具体的には現在も行

っている日弁連若手弁護士サポートセンターの副委員長として活動に携わるきっかけとなったと思います。

— 日弁連若手弁護士サポートセンターにおける活動について具体的に教えてください。

日弁連若手弁護士サポートセンターには、独立開業支援部会、夢部会、女性会員支援部会という3つの部会があるのですが、私は女性会員支援部会の部会長(副委員長)を務めています。女性会員支援部会では、東京と大阪で就職相談会を実施しています。この相談会では、経営者側弁護士・若手弁護士がそれぞれ4名ずつ参加し、採用する側・採用される側それぞれの成功談・失敗談等を紹介しつつ、女性会員の就職支援をしています。また、現在、日弁連にて弁護士会内に地方会員が上京した際に一時的に育児のために使用できる部屋を作ろうという動きもあり、そういったトライアル事業にも携わっています。

— その他の当委員会卒業後の会務活動について教えてください。

2009年度は当会の法律相談センター運営委員会の副委員長を務めさせていただきました。また、先ほどもお話しした通り、女性会員のサポートにも力を入れており、2016年度より日弁連および当会の男女共同参画推進本部にも参加し、特に日弁連では本年度事務局次長も務めさせていただいております。さらに、日弁連の代議員・常務理事、および当会の常議員を務めさせていただいたこともあり、幅広く活動させていただいております。

— 当委員会所属時や若手会員の時にやっておけばよかった



福崎会員の事務所にて

という企画、活動等がありますか。

当委員会所属時ではないのですが、当委員会卒業後は、現役世代に委員会運営を任せ、当委員会に対して先輩が口出しをしないことが大切だと思っていました。しかし、卒業から何年か経った後、世代の離れた先輩弁護士と若手会員をつないでいくためには、当委員会OB・OGが、卒業後も少し進言や手助けをする形で関わっておけばよかったと考えようになりました。中堅会員が世代の大きく離れた先輩会員と若手会員との橋渡しの役割をいかに果たしていくか、は今後も弁護士自治を維持していくためにも考えていかなければならない問題であると思います。

また、ブラック事務所対策、修習貸与金に関する谷間世代の問題は、現在早急に対処しなければならない重大な問題であると感じています。これらの問題を解決することが、一番の若手支援につながるようにも思います。

—— 現在、職務、会務活動、育児をどのように両立しているのでしょうか。

私は会派活動もしているのですが、通常業務、会務活動、会派活動となかなか忙しい日々を送っていましたが、今年1月に70期の弁護士に入所いただき、非常に助かっております。また、8歳の娘がおり、出産直後は大変な時期もありましたが、今は周囲の方々のご協力もあり、両立できているかと思えます。育児と業務の両立に関する相談を受けることがよくありますが、全てを完璧にこなすのは難しいので、あまり考え過ぎずに、自分の中での7割くらいを目指すような気持ちで臨んでいただければ、肩の荷も下りるのではないかと思います。

—— 会員数が少なかった時代、若手間の交流はどのように行っていましたか。

とにかく飲み会には参加していました。先ほどもお話しした通り、当委員会終了後には毎回飲み会を開催しており、委員会外の会員もそこに参加してもらおうなどして、積極的に若手間の交流を図っていました。

—— 会員数が増えている現在、弁護士業界内の変化は感じていらっしゃいますか。

現在は、社会経験を経て弁護士になれる方も増えてきており、外部の世界とのつながりも従来に比べて広がっていると思いますし、弁護士業界は洗練されてきていると感じています。ただし、やはり上の期の世代と若手世代の考え方の違い、また経済的格差の問題はこれから更に深まってしまうので、このような格差感は埋めていかなければならないと思います。

—— 現在、顧客獲得や顧客維持のためにやっている活動がありましたら教えてください。

顧客獲得や顧客維持という目的のためだけに特定の活動はしておりません。むしろ、個人的感覚としては顧客獲得を意識しすぎると、顧客は逃げていくように感じています。まずは何よりもネットワーク作りが大切だと思います。顧客獲得を過剰に意識せず、会務活動や会派活動に参加したり、仕事や趣味を通して様々な外部の業界と交流を図ったりし、人脈を広げていくことで、自然と仕事につながっていくのではないのでしょうか。また、育児や家事といった業務外の悩みを共有する場に参加することで、新たな視野・人脈が広がり、結果として仕事につながることもありました。無駄だと感じる時間であっても、もしかしたらそれが人間の幅を広げることは勿論、何らかの仕事につながるかもしれない、そのような思いをもって様々な場に足を運んでいただければと思います。

—— 最後に、当会の若手会員へのアドバイス、メッセージをお願い致します。

とにかく外部の方々は何論ですが、まずは弁護士同士のネットワーク作り、人脈形成に励んでください。弁護士であっても、一人で生きていくことはできません。そして、困った時に助けてくれるのは、やはり弁護士仲間だと思います。何かあった際にすぐにチームを組んで助けてくれるような、強固な弁護士の仲間を作っていっていただければと思います。