

『中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書』の概要

1. 調査の主体

弁護士業務総合推進センターの法的ニーズ・法曹人口調査検討PTにおいて、同PTの委員と同センターの中小企業関係業務推進PTの委員が加わり、「中小企業アンケート分析チーム」を組織し、みずほ総合研究所(株)との共同作業主体として調査報告をする。

2. 調査目的

純粋に対象を中小企業としたニーズ調査の一つ。司法改革、弁護士の人口増、過疎問題等のアクセスに関する問題を議論するための、中小企業における弁護士の需要調査が第一の目的であり、付随して中小企業の法的需要開拓のための資料収集を目的とする。

3. 調査対象

東京商工リサーチの企業データベースの中から中小企業基本法に定められている中小企業を対象とし無作為抽出している。

- ・東京地域調査 3,000社対象・・・567社回答 回答率18.9% (2006年12月)
- ・東京以外調査 12,450社対象・・・2,647社回答 回答率21.3% (2007年5月)
- ・全体として 対象企業15,450社で回答企業3,214社(回答率20.8%)

(参考1) 中小企業の数(2004年総務省事業所・企業統計調査から)

全国の中小企業の数:4,326,342社(個人事業所を含む)

うち法人の中小企業の数:1,508,194社

(参考2) 2007年10月大阪大学の間接報告「企業における弁護士ニーズに関する調査」

従業員規模100名未満、従業員規模100名以上の企業という2つのグループに分類した上で、各1000社を対象とし、320社の回答(回答率16%)。

(参考3) 2000年弁護士の実態調査(10年に1度の調査)

全弁護士を対象(回答率17%)。

4. 調査結果の概要

(1) 弁護士の利用に関する結果を見ると特徴的な点は次のとおり。

全国的な中小企業の弁護士の利用経験は約50%(調査結果編11頁)。

法的課題を持っている企業の弁護士への相談率は44.4%(調査結果編64頁)。

弁護士へ相談しなかった理由のうち、相談しにくい、連絡が取りにくい、ツテがないという理由の合計は48%(調査結果編68頁)。

弁護士の法的手続利用経験があるが相談できる弁護士がいないと回答する企業が54.6%(調査結果編16頁)。

相談できる弁護士がいない企業は61.5%(調査結果編16頁)。

(2) 企業の弁護士以外の相談相手は、税理士(56.6%)、社会保険労務士(31%)がほとんどである(調査結果編35、67頁)。

(3) 弁護士利用は、主として訴訟等の裁判所での法的手続のみを利用する企業と、それ以

外の相談・相手との交渉・その結果としての契約書作成等で利用する企業が考えられる。

そのうち裁判等の法的手続に関しては、全国平均は 23.2%であり、ほとんどの地域はこの利用率前後の数字を示している(調査結果編 12 頁、53 頁)。この結果は、裁判等に関しては、弁護士を利用するという意識は定着しており、全国的に弁護士の利用率が変わらない、弁護士人口の違いによってもその利用率が変わらない等のことから、中小企業の裁判需要はほぼ満たしているという推定が成り立つ。従って、いくつかの平均利用率を下回る地域での裁判需要が満たされていないとの推定が成り立つであろう。

反対に裁判等の法的手続以外の弁護士利用率は、東京が 49.6%という高率であるにもかかわらず、9.3%～18.2%の地域が 20 箇所もある(調査結果編 53 頁)などその違いは明確である。

そして、全体の弁護士の利用率は、実はこの法的手続以外の部分の利用の要素が大きな要因となっていることが理解できる。従って、弁護士需要を考えるとときには、この法的手続以外の需要をいかに喚起できるか、いかに弁護士の法的サービスを提供していける体制をとれるかが問題となるはずである。

(4) 需要喚起さえできれば弁護士需要が増加するとの予測は、法的課題を解決していない率が、全体として 18.5%存在する点及び弁護士への相談率(調査結果編 27、64 頁)からも考えられる。その法的課題の種類により異なるが、2.4%(総会取締役会)から 29.6%(株式公開)までの未解決率のある法的事項が存在している(調査結果編 26 頁)。少なくとも、法的課題を解決した相談相手は、弁護士 44.4%、弁護士以外 38.9%、社内 31%の順となっており(調査結果編 27 頁)、この解決事案での弁護士関与率を上げ、未解決事案への弁護士需要をどのように喚起するかを考えるべきであろう。

(5) 更にそもそも弁護士が法的事項だと認識しているにもかかわらず、企業が弁護士に相談する事項と認識していないという齟齬をどのように解消できるかという問題が存在する。

この齟齬は、弁護士を利用したことのない企業の 74.8%が「特に弁護士に相談すべき事項がないから」という理由を挙げている(調査結果編 14 頁)にもかかわらず、同じ弁護士利用経験のない企業が、法的課題を持っているかどうかの質問に対しては実に合計 59.2%(調査結果編 25 頁)が法的課題を持っていると意識していることからわかる。

なぜ、このような法的な需要が弁護士の需要に結びついていないのであろうか。この需要喚起と弁護士利用への誘導がまさに問題だといえるであろう。

(6) 更に、需要喚起ができて具体的な弁護士への相談等を行うという利用行動が続かなくてはならない。利用行動を惹起するためには、上記の結果中の「相談しにくい」「連絡が取りにくい」、「ツテがないという」弁護士が利用されない理由も弁護士側の問題として克服していく必要がある(調査結果編 68 頁)。

(7) 以上の通り、調査結果は、弁護士の需要と弁護士を利用することに対する企業のイメージと印象をよく物語っており、弁護士へ反省を促す事項や本来の弁護士の姿を誤解している面が多く存在することが分かる。その意味で、需要の喚起や弁護士利用のための工

夫の可能性を大きく感じるができるものと思われる。

また、需要喚起は、統計的に大きな効果が期待できるため、需要開拓の意欲が持てるものであろう。例えば、未解決部分の需要喚起ができるとすれば、全体的に 18.5% (調査結果編 64 頁) としても、企業数とすれば、 $432 \text{ 万} \times 18.5\% = 799,200$ 社存在する。弁護士利用経験のない企業の法的課題を弁護士需要として喚起できれば、 $432 \text{ 万} \times 48.2\%$ (未利用割合) $\times 74.8\%$ (弁護士取扱と考えていない率) = 1,557,552 社となり、未利用企業の 65.7% (調査結果編 25 頁) が法的課題を持っているとすれば、 $432 \text{ 万} \times 48.2\% \times 65.7\% = 1,368,031$ 社存在することとなり、膨大な企業の法的需要が予想されるからである。

この例は、単に弁護士へのツテがないために弁護士に相談していない場合 (17.3% 調査結果編 68 頁) は端的に需要に結びつくのであり、この統計の様々な角度での需要喚起が可能であることを示している。この需要が弁護士の供給と結びつくのであれば、弁護士の需要規模は質的に拡大することが予想される。

- (8) この様な弁護士の需要拡大予想は、単に予想であり、確実に弁護士の需要に結びつくためには、弁護士側に変化が要請される要素や企業側にも認識を新たにしてもらいたい要素が多々あり、これを克服するための努力が必要であり、何もしないで需要が増えるということではない。

その意味で、本報告は、現状の弁護士需要を飛躍的に伸ばすために必要なことをわれわれ弁護士に中小企業が訴えかけてきている資料だと理解することが可能である。

弁護士は、企業に限らず常に社会における人権侵害等の被害を救済してきたのであり、それは中小企業に対しても同じである。中小企業を不合理な圧力、取引などから救済するための新たな弁護士需要を喚起できれば、それが社会への貢献となるという構造は、弁護士の職業が本質的に持っている人権擁護機能であり、そのための需要喚起機能である。

その意味でも、個々の弁護士及び弁護士会が何をすべきか、中小企業としても弁護士に対してどのような依頼をすべきかなどに関して貴重な資料としていただきたい。

5. 本調査結果の興味ある具体的結果の説明

- (1) アンケート調査報告書として、アンケートをそのまま報告している部分

< 特徴的な内容紹介 >

弁護士の利用経験率 (調査結果編 53、54 頁)

全国平均 51.8% (訴訟等のみ 23.2% + それ以外も 28.6%)

東京 75.7% (訴訟等のみ 26.1% + それ以外も 49.6%)

[規模別利用経験率]

従業員数 10 人以下 39.8% (20.8+19.1)、11 人 ~ 50 人 55.8% (25.8+30)、

51 人以上 82.9% (24.4+58.5)

売上高 3 億以下 38.4% (20.5+17.9)、10 億以下 60% (25.8+34.2)、

10 億超 83.4% (28.4+55)

弁護士を利用したことがない理由(調査結果編 55～57 頁)

「特に弁護士に相談すべき事項がないから」(74.8%)、「弁護士以外への相談で足りる」(21.9%)、「費用問題」(15.7%)、「接点がないから」(13.6%)

法的課題と認識しながら弁護士に相談しなかった理由(調査結果編 68 頁)

「弁護士の問題と思わない」(46.6%)、「料金問題」(34.3%)、「相談しにくい」(20%)、「弁護士にツテがない」(17.3%)、「連絡が取りにくい」(10.7%)

顧問契約時に重視する点(調査結果編 21 頁)

「専門性・力量」55.5%(東京は 53.7%)、「人柄」52.8%(東京は 58.1%)

法的課題についての対処方法(調査結果編 23～25 頁)

(約 20 項目の法的事項を法的な課題と考えているかどうかを聞いた結果)

一番多い債権回収でも 40.6%。

ほとんど法的な課題と考えていないもの(10%いかないもの)には、知財(9.1%)、個人情報(8.2%)、総会取締役会(8%)、PL 法問題(7.9%)、コンプライアンス体制構築(7.8%)、M&A(3.8%)、会社再建(3.5%)、セクハラ問題(3.3%)、貿易取引(2.7%)、独占禁止法(2.5%)、海外進出(2.2%)、株式公開(0.9%)、証券取引法(0.9%)がある。

なお、企業規模が大きくなるにつれて法的課題と認識する割合は増加している

301 人以上の企業：雇用問題 72.6%、総会取締役会 29.8%、個人情報 25.8%、
コンプライアンス体制構築 33.2%、社内規定 44.3%、債権回収 44.5%、
契約書 44.7%、クレーム 72.9%

相談の満足度(調査結果編 30～39 頁)

弁護士の満足度は、特に訴訟関係のみの場合は、注意を要する。訴訟は勝ち負けがあり、負けると弁護士費用は高いといわれる傾向があり、弁護士への不満があることが一般的とも思えるからである。

他士業関係との比較では、他士業がほとんど継続的な相談関係にある中での相談であるために、弁護士との比較は、顧問弁護士の満足度との比較が正確であろうと考えられる。

また、弁護士への相談自体が他士業を通じることが多く、他士業に対する相談とは相談の質が全く異なるので、比較は難しいとのヒアリングでの意見もあった。

(一般的な弁護士満足度)(調査結果編 30 頁)

満足 9.5% + やや満足 40.9%、満足しないが納得した 21.8%

納得しないが不満はない 5.8%、不満 3.9%

(法的手続以外の弁護士利用企業の満足度)(調査結果編 31 頁)

満足 12.2% + やや満足 46.5%、満足しないが納得した 20.2%

納得しないが不満はない 4.4%、不満 2.6%

(顧問弁護士のいる企業の顧問又は顧問弁護士以外の弁護士への満足度)(調査結果編 31 頁)

顧問のいる企業：満足 64.4 + 満足しないが納得した 16.2%

弁護士の相談の特殊性から、「納得した」までを相談効果ありと考えれば、一般的
弁護士利用企業 72.2%、法的手続以外の弁護士利用企業 78.9%、顧問弁護士のい
る企業 80.6%のように相談結果は相当高率の効果が認められる。

〔隣接士業等の満足度〕(調査結果編 39 頁)

隣接業の場合は、ほとんど顧問的な継続的關係の人であり、弁護士との比較の場合
は、継続的關係は顧問弁護士がいる企業の満足度が比較の対象となる。なお、この満
足度に関しては、「満足しないが納得した」の項目(弁護士特有と考えたため)がない。

・税理士の満足度	67.7%(満足 7.5 + やや満足 60.2)
・社会保険労務士の満足度	73.7%(満足 10.5 + やや満足 63.2)
・司法書士の満足度	77.6%(満足 17.5 + やや満足 60.1)
・公認会計士の満足度	76.9%(満足 11.4 + やや満足 65.5)
・銀行の満足度	50.6%(満足 6.7 + やや満足 43.9)

報酬問題(調査結果編 84 頁)

企業から報酬のわかりやすさが求められている(52.1%)。

費用問題が弁護士への相談を阻害しているかの観点では、企業規模が大きい場合
は阻害要素となっていないが(301 人以上の企業では 4.7%)、10 億円以下の売上高、
50 人以下の従業員の企業では 50%台の要請があり、全体では 34.3%の企業が要請し
ている。企業にとっての阻害要素となっていることを留意すべきであろう。

なお、この点は現実と異なるイメージが先行していることも考えられる。常に弁護士
に接している顧問弁護士のいる企業では 13.2%と少なくなっている。

弁護士に対する要望(調査結果編 84 頁)

報酬のわかりやすさ 52.1%、 フットワークの良さ 32.4%

得意分野のわかりやすさ 32.4%、 業界への知見 23.8%、 専門性 20.4%、

新法の知識 18.1%、 コミュニケーション能力 17.8%

(2) 分析・提言

直接的には、弁護士に対する要望事項であるが、それを含めて弁護士又は弁護士会が
努力をすれば、需要開拓に結びつくとして強く推定される要素を 23 の提言としてまとめた(分
析提言編 31 ~ 47 頁)。

現在の需要に満足するのであれば別であるが、弁護士はいつの世でも需要を開拓する
ことにより、法による適正な救済を目的としているのであり、今回の報告及び提言を生かし
た需要開拓を行っていくべきものだと考えている。