

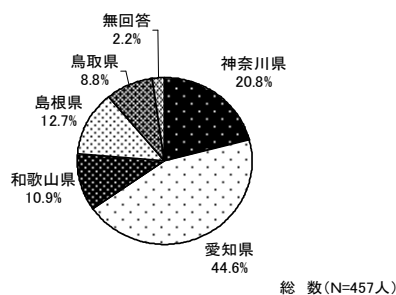
第3 経営指導員に対する「弁護士の利用に関するアンケート」結果について

中小企業の方々の実情やニーズを調査するために、中小事業者と接点の多い商工会議所・商工会に属する経営指導員の方々に2011年5月から7月にかけて「弁護士の利用に関するアンケート」を行った。同アンケートを行った地域は、神奈川県・愛知県・和歌山県・島根県・鳥取県の5県である。同アンケート送付総数830通のうち、回答数は457通で、回答率は55%であった。

以下、その結果について報告する。

1 地域別回答率

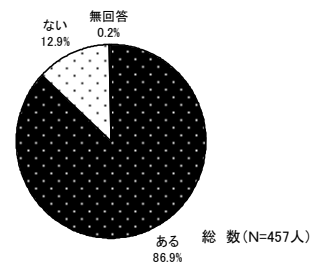
以下のとおりであった。



2 弁護士に相談すべき事案について

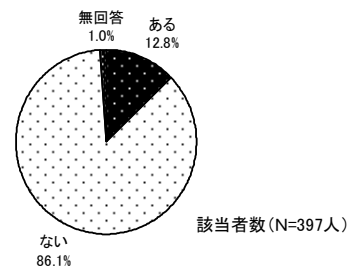
(1) 有無

弁護士に相談すべき事案はあると認識している回答が約9割を占めた。



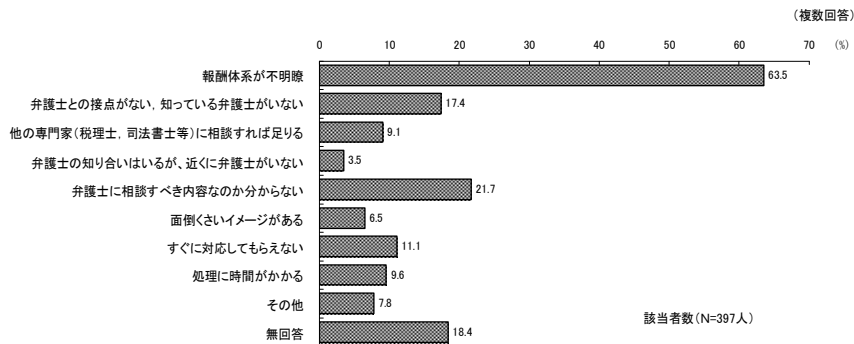
(2) 弁護士に相談すべき事案と考えた中で弁護士を紹介できなかった経験について

弁護士を紹介できないという回答は全体では12.8%にとどまっているが、神奈川県、鳥取県では16%前後という他に比べて高い比率となっている。



(3) 弁護士に相談すべき事案と考えた中で弁護士を紹介できなかった理由

どの地域でも報酬体系が不明瞭という回答がもっとも多い。また、「その他」とされているものの中にも報酬が高額もしくは、高額なイメージとの回答が多く、弁護士報酬に関連した理由が大半を占めている。その他、専門領域が不明・弁護士の顔が見えないという回答も複数存在した。



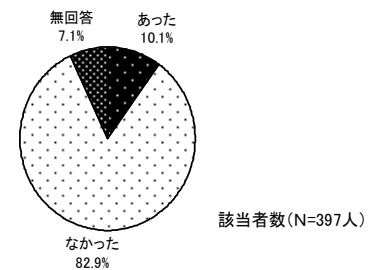
3 弁護士に対応してもらいたい内容について

弁護士に対応してもらいたい内容につき、①取引・権利義務、②トラブル、③会社の運営、④資金繰り、⑤税務、⑥組織、⑦労務、⑧労働災害、⑨労働組合、⑩行政の許認可、⑪一般的な相談（相続・夫婦や親子間問題等）、⑫その他の項目に分けて調査を行ったところ、③④⑤の項目については弁護士よりも税理士に、また⑦⑧⑨については社会保険労務士に、⑩については行政書士にむしろ相談するという回答が多かった。

ただし、税務問題についても税務訴訟など訴訟事件になれば弁護士、労働問題についても解雇関連ということであれば弁護士に相談するという回答が多かった。項目にかかわらず、具体的な相談内容によって、振り分けている様子が見受けられた。（詳細については、本基調報告書付属のCD資料8を参照。）

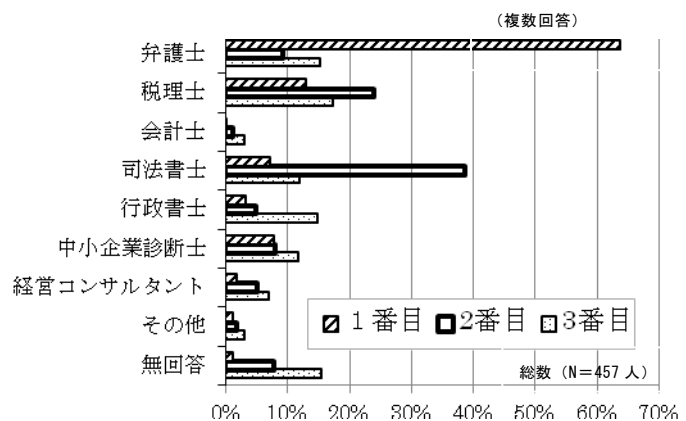
4 弁護士に紹介すべきか迷った事案について

弁護士に紹介すべき内容か迷った事案があるという回答は全体の10.1%である。その理由としてあげられているのは、①相談内容が弁護士に相談することがふさわしいか悩んだというもの、②費用対効果を考えた結果というもの、③他の専門家に相談した方がよいか否かを迷ったというものが主なものである。



5 法律問題について相談を受けた場合に紹介しやすい専門家は誰か

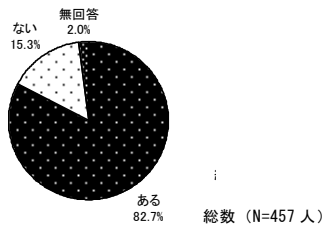
法律問題について相談を受けた場合に1番目に紹介する最初に相談する専門家としては、弁護士が60%を超えるものの、税理士にまず相談するという割合も10%を超えており、司法書士や中小企業診断士に相談するという割合も相当程度認められる。



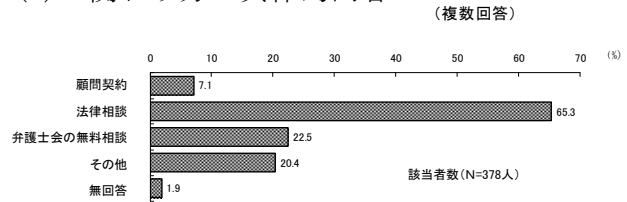
6 弁護士との関わりについて

弁護士との関わりがあるとの回答が全体の82.7%を占めている。関わり方としては、法律相談への紹介という形でのものが多数を占める。なお、愛知県においては、地域弁護士の利用という回答が多く、弁護士会独自の取組み方が功を奏している。

(1) 有無



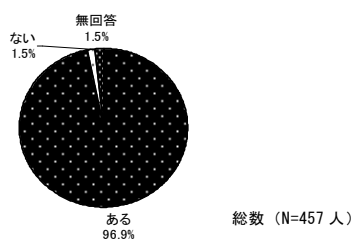
(2) 関わり方の具体的内容 (複数回答)



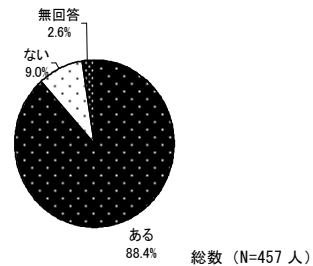
7 弁護士以外の他士業等との関わりの有無

税理士とは96.9%、中小企業診断士とは88.4%が関わりをもっており、弁護士との関わりよりも高い数値となっている。

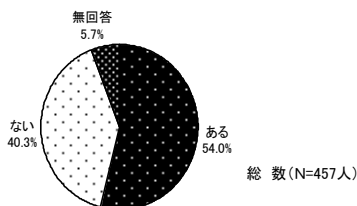
(1) 税理士 96.9%



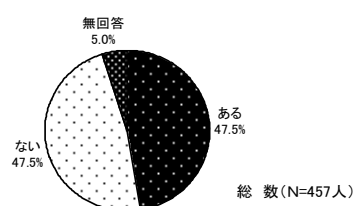
(2) 中小企業診断士 88.4%



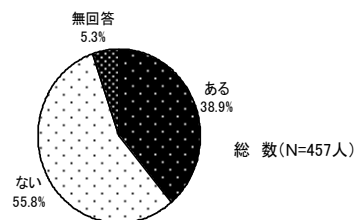
(3) 経営コンサルタント 54.0%



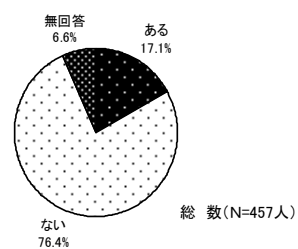
(4) 司法書士 47.5%



(5) 行政書士 38.9%



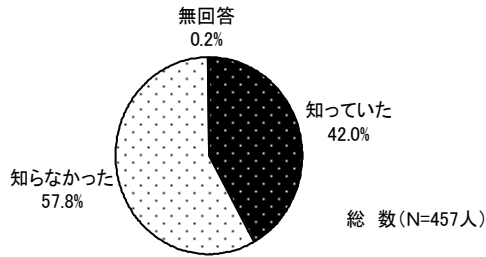
(6) 公認会計士 17.1%



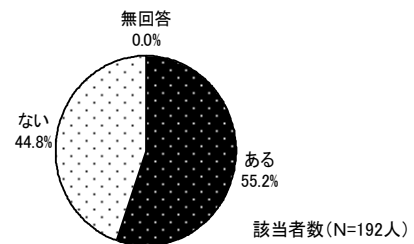
8 ひまわりほっとダイヤルについて

ひまわりほっとダイヤルの存在を知っているとの回答は42.0%である。ひまわりほっとダイヤルを知っている人の中で、中小企業者等に紹介をしていない人が、44.8%である。紹介しない理由としては、①適した事案でないと判断した、②他の制度で対応、③知っている弁護士に相談する等が挙げられている。

(1) 知っているか



(2) 事業者に対してひまわりほっとダイヤルを紹介したことがあるか

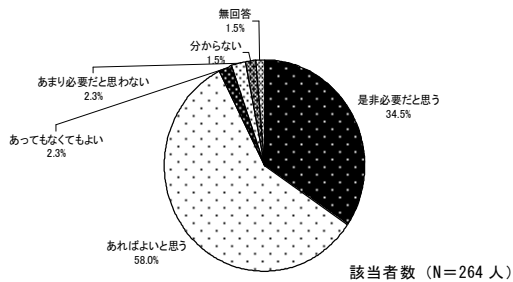


9 弁護士紹介システムの必要性について

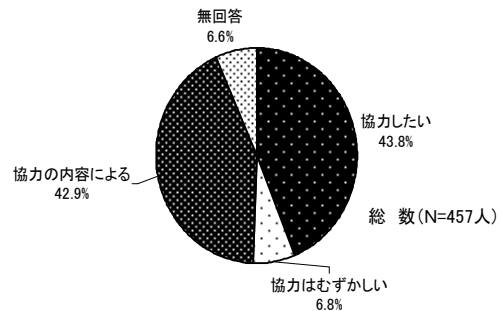
必要との回答が92.5%を占めている。システムを構築するに当たって、協力の方向の回答も86.7%にのぼる。

期待されている要素として主なものは、相談料の透明化・迅速な対応である。

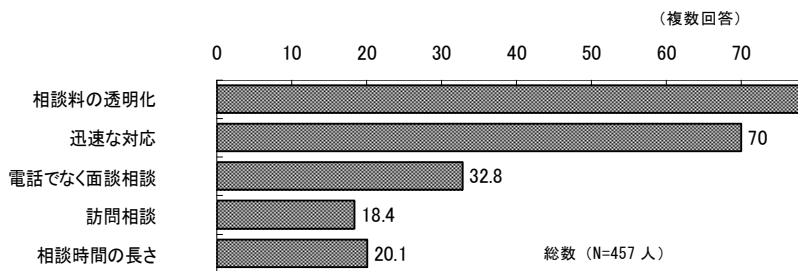
(1) 必要性を感じているか否か



(2) 整備へ協力する意思の有無



(3) システム整備にあたっての弁護士側への期待要素

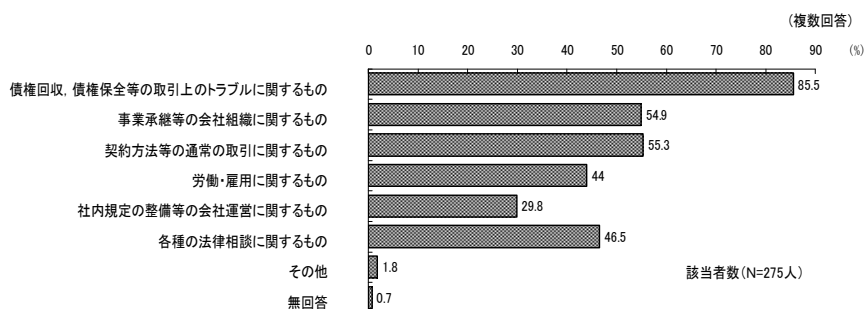


10 弁護士との協力体制を構築するにあたっての希望

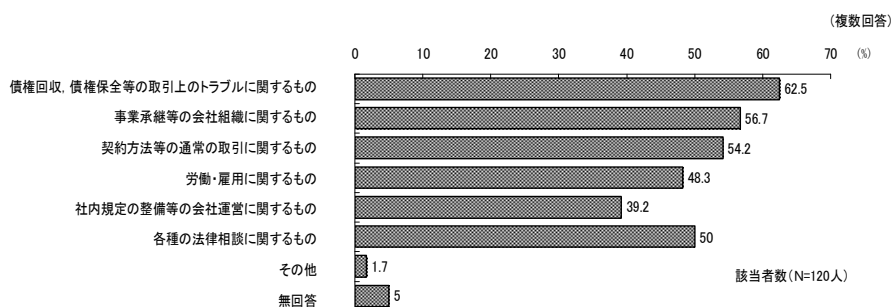
弁護士との協力体制構築の具体的方策として、①セミナー・講習会、②定期勉強会、③交流会・懇親会が上位を占めている。

セミナーや勉強会において、希望するテーマとしては、いずれも債権回収、債権保全等の取引上のトラブルに関するものが最も多い。

(1) セミナー・講習会



(2) 定期勉強会等



11 まとめ

弁護士に対するニーズは高いと考えられるが、弁護士に相談することへの障害要素として、報酬体系の不明瞭さや弁護士報酬は高額であるという意識が非常に顕著にみられた。また、相談された事案につき弁護士を紹介しない理由として、弁護士に相談すべき事案でないと判断した、あるいは、弁護士に相談すべき事案かどうか分からないことも挙げられている。

かかる障害要素を取り除き、さらに弁護士へアクセスを容易にするためには、弁護士報酬に関し、今後明瞭にできる方策に取り組む必要がある。また、弁護士が裁判以外に具体的に何ができるのかについての認識を広めていけば、さらに弁護士が利用されやすくなると思われる。

また、中小企業の経営に関しては、弁護士以外の他の専門士業が多く関わる部分があり、問題の性質に応じた適切なサービスを提供するためには、専門士業間の連携が必要であると考えられる。今後いかに連携を深めていくかが重要になっていくと思われる。

第4 「中小企業関連団体との意見交換会」結果報告

1 意見交換会の実施概要

(1) 開催時期と参加者数

日弁連中小企業法律支援センターは、2010年9月以降、以下の弁護士会との共催により、当該地域の中小企業関連団体の方を招いて、標記意見交換会を実施した。なお、経済産業局、開催地の弁護士会連合会等に開催協力を要請し、その後援のもと実施している。

2010年9月 熊本県弁護士会 (参加者68名, うち弁護士38名)

2010年11月 青森県弁護士会 (参加者68名, うち弁護士40名)

2011年2月 新潟県弁護士会 (参加者95名, うち弁護士47名)

2011年6月 和歌山県弁護士会 (参加者81名, うち弁護士30名)

2011年7月 鳥取県弁護士会・島根県弁護士会合同開催
(参加者95名, うち弁護士33名)

2011年9月 函館弁護士会 (参加者38名, うち弁護士23名)

(2) 参加者

参加を呼びかけた中小企業関連団体は、開催地の商工会議所、商工会、中小企業団体中央会、地元金融機関、地元行政の中小企業担当関連課、中小企業再生支援協議会等であり、現実には中小企業者の相談を受けている現場担当者の方々に多数参加いただいた(主に経営指導員)。弁護士の参加者は、弁護士会からは、弁護士会会長、「弁護士会連合会」理事、業務改革(業務対策)委員会系の委員、日弁連からは、日弁連副会長ほか日弁連中小企業法律支援センター運営委員を含め5名程度である。

(3) 意見交換会の概要

2009年に愛媛県松山市で開催された、第16回弁護士業務改革シンポ第4分科会の形式を参考にし、①開会挨拶と意見交換会の趣旨説明(約10分)、②日弁連作成の中小企業向けDVD「中小企業経営者の皆さんへ 弁護士はあなたのサポーターです」の上映(約20分)、③日弁連や他の弁護士会(愛知県、大阪、横浜、福岡県等)における中小企業支援の取組みの紹介(約60分)をしたうえで、メインイベントとして、参加者全員によるディスカッション(意見交換、約2時間)を行った。

2 意見交換会の目的

中小企業関連団体に対し、日弁連や弁護士会による中小企業支援の取組みをPRするとともに、当該地域の弁護士の中小企業関連業務への意識改革を図ることが意見交換会の趣旨である。開催地は、各弁護士会連合会の地域ごとに、中小企業関連団体との連携が進んでいないであろうと推測される弁護士会を選択した。法曹人口の飛躍的な増員により弁護士の経済基盤が危ぶまれる現状にあって、弁護士が中小企業関連業務を開拓・拡充していくことが重要であり、全国規模にて弁護士の中小企業関連業務に対する意識改革を進めるきっかけ作りとしていただくための企画だからである。意見交換会の実施に献身的に御協力いただいた開催地の弁護士会関係者に対しては大変感謝している。

3 経営指導員等からの意見

(1) 前提

メインイベントである経営指導員等との意見交換会(約2時間)では、日常的に中小企業の相談を担当している経営指導員等から忌憚のない意見をいただき、中小企業

関連業務に対する弁護士意識改革を志向した。いずれの開催地においても、意見交換会のあと、立食形式による「二次会」を設け、各弁護士会と中小企業関連団体との連携作りのきっかけとした。以下の内容には、「二次会」での意見も含まれる。

(2) 弁護士に対するマイナス評価的な意見

① 「敷居が高い」、「費用が高そう」、「忙しそう」

いずれの開催地でも、このマイナス評価はやはり強かった。なかには、横柄な態度かつ「上から目線」にて扱われた経験を理由に「弁護士は嫌いだ」と公言する方もいた。「敷居が高い」、「報酬が高そう」とのイメージは、弁護士との付き合いが希薄であることに関連するのではないかとの意見があった。特に、中小企業が日常的に税理士や社会保険労務士と付き合いしていることとの比較から生ずるイメージでないかとの指摘もあった。「忙しそう」とのイメージは、弁護士にアポをとることに苦労した実体験に起因しているようである。信頼できる弁護士とのパイプを保有していない経営指導員としての個人的な能力不足であるとの意見もあった。

② 弁護士が中小企業支援のために何をしてくれるのかがわからない。

税理士は税務、社会保険労務士は労務、中小企業診断士は経営と、各役割が明確であるのに対し、裁判やトラブル解決は格別、弁護士が中小企業に対して日常的に何をしてくれるのかがわからないという意見があった。意見交換会にて上映した前記DVDにおいて、弁護士が銀行の融資交渉や労使交渉に出て行く場面があったが、本当にそんなことをしてくれるのか、仮にそうだとすれば弁護士報酬がいくらになるのかという懐疑的な意見があった。

③ 弁護士の顔がみえないと相談できない。

中小企業者でなくとも、信頼する人物に対してでなければ悩みごとを相談しない。深い悩みごとであればなおさらである。中小企業者が経営指導員等に相談する場面でも同じである。中小企業者や経営指導員が税理士等に相談するのは、やはり相応の信頼関係が構築されているからでないか。経営指導員も、中小企業との信頼関係の構築に苦心している。やはり信頼関係が重要である。経営指導員が、中小企業に弁護士を紹介する場合でも、自ら信頼している弁護士を紹介するので、顔のみえない弁護士には紹介しない。

④ 連携するにあたっては商工会・商工会議所の性格を理解してもらいたい。

弁護士は商売で中小企業と付き合うのであり、報酬が伴うだろう。しかしながら、経営指導員は公益団体に属し、中小企業から対価をもらうことなく働いている。また、組織のシステムのなかで稼働しているから、弁護士会と連携するにあたっては、その点を理解してもらいたい。中小企業に弁護士を紹介したいと思っても、やはり弁護士報酬が気になる。ひまわりほっとダイヤルのチラシをみても、ほっとして紹介できる内容として読むことはできず、相談レベルでは思い切って無償にしてもらいたい。

(3) 弁護士・弁護士会に対する期待としての意見

① 専門分野と報酬体系の明示

専門を明示することと、やはり報酬基準を明示してもらいたい。報酬基準が撤廃されたとはいっても、どの弁護士に依頼しても安心できる相場的な基準がほしい。

② 何ができるのか、中小企業のあるべき姿をPRする。

中小企業が「弁護士にしてもらいたいこと」と「弁護士が現実に行えること」との間のギャップを埋めるための宣伝・PRをすべきである。弁護士が何をできるのかを具体的にアピールすれば、敷居の高さがなくなるのではないか。法律のテクニカ

ルなことでなく、中小企業やその属する地域がどうあるべきかを重ねて語ることでできる弁護士であれば、敷居が下がるのではないか。

③ 顔が見えるようにすること。

経営指導員等が弁護士と連携するためには、信頼関係を構築し、互いの顔がみえなければならない。経営指導員としても、弁護士との信頼関係を築き、個々の弁護士とのパイプを保有したいので、そのきっかけ作りとして、今後も継続的に意見交換会を実施してほしい。

④ リスペクトされなければならない。

弁護士も事業者なのだから、業務拡大を志向するのなら、商売人がするような地道な営業努力をすべきである。ただ、下品な営業活動に走るのはよくない。敷居を下げようとするのはわからないではないが、弁護士は困難な試験を合格したエリートなのだから敷居が高いのであって、リスペクトされていることの裏返しである。業務拡大のために敷居を下げようとする弁護士会の発想には違和感がある。

(4) 金融機関や中小企業再生支援協議会関係者からの意見

① 倒産関連に強い弁護士がわからない。

弁護士は資金繰りに悩む中小企業の相談に入り込むべきである。経営指導員も、資金繰りに悩む中小企業の相談を受ければ、なるべく早い段階で弁護士につなぐべきである。事業再生の解決には財務に強くなければならず、それに精通する弁護士を育成し、それを専門とする弁護士の情報を公開すべきである。

② 簡単に破産させてはならない。

弁護士は、再生できる企業を安易に破産させてしまうのではないかとという危惧がある。弁護士には私的整理や事業再生に興味をもってもらいたい。

4 意見交換会の結果を踏まえて

(1) 中小企業関連団体が弁護士会との連携を望んでいること

いずれの開催地においても、今後も継続的な意見交換会の実施を望む声があった。

これは、中小企業団体との連携が容易であること、すなわち、中小企業関連団体が、弁護士とのパイプを保有したいと考えていることにほかならない。法律相談会、セミナー、勉強会等の連携により、弁護士の活躍の場が広がる可能性がある。

(2) 信頼、顔が見えるという視点

経営指導員が中小企業に弁護士を紹介するにあたり、当該弁護士の個性に対する信頼が重視されており、その点を意識した活動が必要である。

(3) 中小企業のニーズにこたえること

法律に精通することは当然として、中小企業がどうあるべきか、経営がどうあるべきかを語る必要があるかもしれない。

(4) 私的整理、事業再生

中小企業関連業務の一分野として、私的整理や事業再生に精通する必要がある。