

第19回弁護士業務改革シンポジウム反訳録 第5分科会

「弁護士の専門化に向けて」

2015年（平成27年）10月16日

【志水】 大変長らくお待たせいたしました。ただいまより「第19回弁護士業務改革シンポジウム」第5分科会、「弁護士の専門化に向けて」を開催いたします。

本分科会の総合司会を担当いたします弁護士の志水三輪子と申します。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。（拍手）

本分科会では、シンポジウムの内容を記録し、また、成果普及に利用するため、会場での写真撮影及び録音を行っております。撮影した写真及び録音した内容は、日本弁護士連合会の会員向けの書籍やDVDのほか、当連合会のホームページ、パンフレット、一般向けの書籍やDVD等にも使用させていただくことがあります。なお、本分科会については、登壇者を除き撮影は背後からのみ行いますのでお知らせいたします。また、会館内は指定の場所を除き禁煙です。所定の喫煙スペースをご利用ください。

それでは、まず本分科会の配付物の確認をさせていただきます。

本日の配付資料ですけれども、本分科会の資料、表紙は黄緑色で計62ページあります。それから、アンケート用紙、桃色の用紙です。ご記入後はお近くのスタッフにお渡しいただくか、会場に設置します回収ボックスにお入れください。乱調、落丁、不足等がございましたら分科会スタッフにお声がけください。

次に、本分科会の大きなスケジュールをご案内いたします。資料、黄緑色の表紙の1ページ目の進行表をご覧ください。ただいまから12時15分まで午前の部を、12時15分から13時まで昼食休憩を挟みました後、13時から16時35分まで午後の部を開催いたします。なお、午後の部では、途中15分程度の休憩時間を予定しております。

それでは、最初に高橋輝美分科会長から開会のご挨拶がございますので、高橋分科会長、よろしくお願いいたします。

【高橋】 皆さん、おはようございます。本日は多数お集まりいただきましてありがとうございます。第5分科会の分科会長を務めております高橋輝美と申します。所属は東京弁護士会でございます。

さて、「弁護士の専門化に向けて」というテーマで分科会を行うわけですけれども、実はこのテーマに関しましては、2009年の第16回の弁護士業務改革シンポジウムでも分科会として取り上げております。そこから6年経っているわけですけれども、この間のいろいろな状況の変化、弁護士人口の急増とか、専門化に対するニ

一ズの強まりとか、いろいろな状況の変化もございましたので、今回また改めてこのテーマを取り上げさせていただくということになりました。

本日は、日弁連の弁護士業務改革委員会の専門登録その他のPTのメンバーの報告、それから福岡大学から武士侯教授に来ていただきましてご講演いただくと。それから、地元の岡山県商工会連合会から津田さんにもお越しいただきました。そして、現在、日弁連としても大変に問題になっております、法律相談センターの相談件数の激減という問題がございまして、それに関連しまして、法律相談センターの再生プロジェクト・チームの提言を中心になってまとめていただいた藤田先生、名古屋からお越しいただいております。そういう3人の先生方にもゲストとしてご参加いただいて、有意義な分科会、シンポジウムになるように進めさせていただきたいと思っております。

まずはそれぞれの方からの報告、そして講演をいただいた後、午後になってからパネル・ディスカッションという形で進めさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。それでは報告のほうからお願ひしたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。(拍手)

【志水】 高橋分科会長、ありがとうございます。

それでは、基調報告に移らせていただきます。堀井秀知委員、よろしくお願ひいたします。

【堀井】 おはようございます。日本弁護士連合会弁護士業務改革委員会の委員をしております、弁護士の堀井と申します。所属は、肩書がありますけれど、四国の徳島で弁護士をしています。51期になりますので、もうかれこれ17年ぐらいになるのですかね。多分それぐらいです。

基調報告を、私は30分ぐらい時間を頂戴しているのですけれども、この後、武士侯先生のご講演ですとか、あと、各具体的な論点については個別報告が予定されておりますので、基本的には、その露払いみたいな役割を果たすというところです。それから、パワーポイントなども用意しようかと思ったのですけれども、パワーポイントをつくると、苦勞してつくった報告書を読んでもくれないということがあるので、パワーポイントなしで話をしていこうと思ひます。ですので、この全体の報告書に、161ページ、本文でいきますと163ページから第5分科会の報告書になっておりますので、そちらのほうを適宜ご参照されながら、少しお話を聞いていただければと思ひます。

まず163ページ冒頭に、簡単にこれまでの専門弁護士制度の提案の歴史を書いてございます。そもそものきっかけは、この専門弁護士制度の、たどっていくと1999年の司法制度改革にたどることができるんです。それで、司法制度改革の中

で弁護士の専門化というのが話に出ておりました。これを受けて、日弁連でも弁護士業務改革委員会の中に、2000年の6月ですけれども、専門認定PT、専門認定について検討するプロジェクト・チームというのが立ち上がりました。

それで、専門認定PTのほうでは専門認定の制度について検討を進めていったのですけれども、2005年の12月の時点では、専門弁護士の認定制度というのを一気に創設するのはちょっとなかなか難しいのではないかと、時期尚早ではないかという意見を上げました。かわりに、専門認定よりは多少ハードルの下がった専門登録という弁護士の制度を導入してはどうかという提案をしています。また、専門認定と専門登録についての違いなど、また後でお話ししますけれども。その後、今から6年前、2009年に、第16回のこの業革のシンポジウムでも専門弁護士制度の分科会がありまして、そこでは、そこにありますとおり、アクション・プログラムというものをぶち上げたんです。それで、いささか前のめりの内容であったと書いてありますけれども、そのアクション・プログラムでは、2012年までにはパイロット分野として5分野ぐらい登録制度を導入して、その後、2014年、2年後ぐらいには10分野まで拡大し、さらには2016年、ですから本当は来年、専門認定制度を導入しようというようなプログラムを立ち上げたのです。ただ、これは、関連委員会あるいは各単位会のほうに照会をかけましたところ、賛成の意見もあったのですけれども反対の意見も強うございまして、結局、日の目を見ることなく現在に至っているというところであります。

ところで専門弁護士というのは何かといいますと、それは163ページに書いてありますけれども、特定の法律分野について、一定の条件を満たした知識、業務取扱経験を有する弁護士を、日弁連あるいは第三者機関、専門認定機関が認定する、あるいは登録を認める制度が専門弁護士制度というふうに言えると思います。認定と登録で違いますのは、登録のほうは、どちらかという要件が緩やかなんです。一定の、例えば実務取扱件数ですとか研修であるとか、そういうものをクリアすれば登録を認めましょうと。認定のほうは、例えば試験があったりですとかピア・レビュー、すなわち同業者のレビューを求めたりなどという形で、さらに踏み込んだ形で専門性の担保をしていこうというような制度になっています。

では、どうしてこういう専門登録制度という話が出てきているのか。あるいは、そもそもどうしてそれが反対されてしまうのかという話なのですけれども、専門登録制度の導入に対する反対論というのが、これは165ページから上がっていますけれども、一言で言うと、1つは、そこにたくさん書いてあるのですけれども、真面目な話をすれば、本当に日弁連などが専門と名乗ることを認めて、そいつは本当に専門という名に値するだけの能力が本当に担保されるのかという、すごく真面目

な批判があります。やっぱり、弁護士たるもの、一度専門と名乗らせるからには、それにふさわしい内実を伴わないといけないという話です。他方で、そこにも書かれていますけれども、結局、若手から見ると参入障壁になってしまうのではないかという話も反対論としてはありました。専門登録であれ専門認定であれ、一定の要件をどうしても課してしまいますから、登録したての若手の弁護士からすると、専門と名乗ることができないんです。なので、それは結果的に若手の参入障壁をつくってしまうのではないかといったような批判も出てきています。それから多いのは、いわゆるゼネラリストとプロフェッショナルという議論です。要するに、弁護士というのは津々浦々の法律分野を扱えるし、扱うべきなのであって、そこから特定の分野だけに限ってというプロフェッショナルというのはどうなのかと。あるいは、私も徳島ですので、地方の弁護士からすれば、離婚もやるし交通事故もやるし、不動産もやるし中小企業の支援もやりますと。そうすると、そこから何か特定の分野で、一定の分野だけやりますみたいな専門弁護士みたいな話は、かえって弁護士の、何というのですか、業務を狭めてしまうのではないかといったような反対論もありました。そういう反対論があった結果、先ほど申し上げたアクション・プログラムというのは目の目を見ることがなかったのですけれども、ただその後、現在に至って、弁護士を取り巻いている環境というのは、恐らく大きく変化しているのだろうと思います。

166ページをご覧ください。なぜ今、専門弁護士制度を取り上げるのかというところがあります。ここは少し詳しくお話をしますけれども、まずは何とんでも弁護士数の変化が一番、弁護士を取り巻く環境ではどうございますよね。すなわち、1999年には弁護士は1万6731人、1万7000人ぐらいしかおりませんでしたけれども、そこから2015年は3万5000人を超えると。もう、弁護士の数は倍増してしまっているのです。結果的に、そうすると司法修習を修了しても、すぐに就職することができない。ノキ弁などという言葉から、さらに今は、携帯弁護士などという名前の弁護士も登場しているのだそうです。すなわち、携帯電話1本だけで仕事をしている弁護士さんだそうです。自宅をとりあえず事務所登録しておいて、携帯で走り回っているなどという弁護士まで登場しているというような話があります。

それから、裁判所も変化がありました。裁判所は、司法制度改革でも取り上げられているところではあるのですけれども、いわゆる専門部というのが、特に東京や大阪などでは多く設置されるようになりました。それから、いわゆる知財高裁などもこのころの話です。それと、そこにもありますけれども、専門部の専門家、裁判官からは、専門的な事件なので、本来そこで代理人に就く弁護士というのは専門性

を身に付けているべきであるのに、十分な見識が積めているとは到底思えないような代理人がいるのだというような声もしばしば聞こえてきます。私も実際に、私は徳島で医療問題研究会に入っているのですけれども、ある裁判官から、東京で医療事故だと、入院しました、手術しました、亡くなりました、よって病院に責任がありますというような訴状を本当に出してくる事務所というのがあるのだという話を聞いたことがあります。もちろん、そんな乱暴な医療事故はないわけですし、当然、手術が適切になされているのかどうか、説明がどうだったのか、その死亡と手術の手技との間にどういう因果関係があるのかとか、乗り越えないといけないハードルはたくさんあるのですけれども、そういったようなことを平気でしてくる弁護士もいるのだなどという話を伺ったことがあります。

それから、何といっても大きいのは利用者側の変化です。昔であれば、特に一見さんお断りなどという言葉がありますけれども、紹介者がいないと、なかなか、初めて訪ねてきた人は事件を受けませんなどという話は、私が修習生になったころというのは、そういうふうに行っているのですという事務所は確かに聞いたことがあります。あるいは依頼者のほうでも、特に、何というのですか、もう先生にお任せしますという話になると、もうそこで信じて任せていただけると。それだけ昔の弁護士というのは、何というのですか、権威があったのだなと思いますけれども、今はそういうことはなくなってしまっていて、実際、私などでも、先生で3件目になりますと。セカンド・オピニオンと医療の世界で言われますけれど、セカンドどころかサードとかフォース・オピニオンまで聞いてくる方も。あるいはインターネット上でたくさん、法的な知識が流れているんです。そうすると、先生、インターネットではこうこうこう言っているのだけれども、先生の説明はちょっと違うのではないですかみたいな話もあります。なので、昔であれば、どなたかに紹介を受けた先生であれば、その弁護士を信頼してお任せしますという話になったのですけれども、今は、やっぱりご自身の依頼する内容、例えば離婚であれば離婚、相続であれば相続において、応じて、依頼しようとしている弁護士がそれなりの知識・見識を備えているのではないか、あるいは備えていると思う弁護士に依頼したいというニーズというのがどんどん強くなっているなど。私も、もう執行部も地元で経験しましたけれども、弁護士会のほうに訪ねてくる一般の市民の方などが、私は交通事故の相談をしたいのだけれど、交通事故の事件に強い弁護士さんを紹介してほしいという形で来訪される方もいらっしゃいましたし、あるいは反対に、弁護士会の法律相談センターの相談を受けたのだけれども、結局、担当した弁護士はどうも私が相談したい分野の知識はあまりなかったようだといって、クレームがつくケースもありました。それだけ、依頼者の弁護士に対する目が厳しくなっているのだ

ろうなど、個人的には感じています。

それから、先ほどもお話ししましたけれど、インターネットが普及することで、法律の情報もたくさんインターネットで取ることができるようになりましたが、今度は弁護士のほうでも広告がたくさん出るようになったんです。私が修習生のころなどは、徳島で言えば、せいぜい電話帳に広告が載っているぐらいが関の山で、ホームページなど開設している事務所はもちろんありませんでしたし、テレビやラジオで弁護士のCMが流れるなどということはもう、ちょっと考えられもしなかったです。けれど、今は徳島でも、ホームページを開設している弁護士さんもいらっしゃいますし、それからテレビや新聞などで、これは徳島の弁護士ではなくて、どちらかという県外の弁護士の方、それも一定の事件の分野が多いですけれども、であれば、どんどん広告が打たれていっているんです。中には、その広告に、今回取り上げるテーマである「専門」という言葉を使っているホームページもたくさん出てきています。債務整理専門とか交通事故専門とあって、専門をうたわれている広告もたくさん出てきています。このあたりはまた個別報告がありますので、ここで詳しくはご報告していただけるのではないかと思いますけれども。

それから、他士業との競争が起きているということも、これは否定できないことだろうと思います。司法書士が簡裁代理権をお持ちになったということが1番分かりやすい例ですけれども、税理士さん、司法書士さん、あるいは行政書士さん、あるいは社会保険労務士さんといった、いわゆる隣接士業と呼ばれる方々が、どんどん自分の、言ってしまうと関連する法律分野に食い込んできている。だから、弁護士はそこでも競争しないといけない時代になっているというのは、まさにそのとおりなのだろうと思います。そうすると、従前の弁護士のスタイル、すなわち事務所を構えていて、あまり広告などを打たずに、顧問先であるとか、あるいは従前の依頼者さんだとか、そういったネットワークからお客さんを引っ張ってくるというのはどんどん難しくなっている。特に、先ほどお話ししたような、もう即時独立をさせられてしまう……させられてしまうと、何か即時独立が悪いみたいな言い方に聞こえるかもしれませんが、即時独立をされる若手の弁護士などになってしまうと、もう、そういったネットワークを使ってお客さんを引っ張ってくるなどというのではなくて、例えば自分の事務所のホームページなどをアップすることで、もう、そこからどんどんお客さんを引っ張ってくる。すなわち、一見さんお断りなどというのは、もう今は昔の言葉になってしまっているのかもしれない。

そうすると、報告書でいきますと次のページになりますけれども。それからもう1つ、これも無視できない変化ですけれども、法テラスの設置と権利保護保険があります。権利保護保険はもう、弁護士の方が多はずですので皆さんご承知だと思

いますけれども、交通事故などの分野で弁護士費用を出してくれると。これが権利保護保険です。この権利保護保険は、特に簡裁事件の交通事故案件を激増させたといつて、よくも悪くも激増させたといつて問題視される方もいらっしゃいますし、いや、それは本来、泣き寝入りしていた分野が掘り起こされているのだと。10万の物損事故で10万、弁護士費用を払える人はなかなかいないけれど、保険で賄われるなら、10万の物損事故でも堂々と自分の権利を主張することができるという意味で、むしろいいことなのではないかと。その意見はいろいろありますけれども。そして、個別報告で、これは私が報告しますけれども、この権利保護保険は取扱分野が劇的に増えてきています。以前は交通事故とセットでしたけれど、それ以外の分野にもこの保険が使えるようになってきているんです。そうすると、保険で使える弁護士さん、特に日弁連と協定を結んでいる会社、協定会社が使っている保険の場合は、弁護士会のほうから弁護士を紹介するというスキームをとっていますから、そうすると保険者の側、つまり契約者の側からすると、弁護士会から紹介してくれた弁護士なのだから、当然、交通事故のことについて一定の見識をお持ちですよねという期待を持って来るはずだろうと思うんです。

それから、弁護士会の法律相談センターも、専門相談の導入が始まっています。ここはまた個別報告がありますので、そちらで詳しくはお話しいただけるとお思いますけれども、弁護士会の法律相談センターも、生き残りをかけてと言ってしまういいのでしょうか、専門相談というのを導入していこうという話になっています。

さて、最終的に、では今後どういうふうに進んでいくのかという話なのですが、レジュメの200ページに、弁護士の専門化に向けて弁護士会としてできることということを書いてありますけれども、この分科会で専門弁護士について検討しているときに、立つべきはどちらなのかということはずっと話し合ってきました。それは要するに、弁護士の側から専門弁護士という制度を見るべきなのか、それとも利用者の側から立って、この専門弁護士制度というのを考えるべきかという視点です。弁護士の側から見れば、なるほど確かに取扱件数ですとか、あるいは研修を受けないといけないなどというのをしないと、専門弁護士という登録あるいは認定が受けられないとなれば、それは、何というのですか、余計なお世話なのであって、自分たちで、もう俺たちが自分で研さんを積んでいくよと。そんなの弁護士会で余計なことをしてくれなくてもいいよという話はあるかもしれません。あるいは、なるほど、そういう制度を導入することによって、若手の弁護士さんからすると参入障壁みたいに感じられることもあるのではないかなと思います。

けれど、他方で利用者の側から見れば、果たしてそう言っているのかという問題は多分あるのだろうと思うんです。私は、相談に来られる方に、先生は何がご専門

ですかと聞かれると、徳島の弁護士ですから、いや、離婚もやるし相続もやるし交通事故もやりますよと話はします。確かに一定のレベルまでであれば、離婚であれ相続であれ交通事故であれ、調停をやったり裁判をやったりということで、やるべきことは同じところがあるのは、僕はそれはそうだと思うんです。ただ、そこからさらに踏み込んでいくと、それはやっぱり、分からないこと、もっと深く知っているべきことというのは絶対あるはずなんです。離婚などであれば、本当は、離婚をちゃんとやりますよと言うのであれば、例えば離婚することによって母子家庭になった方にどういう社会保障の手当てがあるのだということを知っているですか、あるいは離婚することによって片親になってしまう子供たちというのがどういうふうな心理的な影響を受けるのかですか、そういったようなことまで、本当は十分研さんを積んで分かっている。そこまでできて、では離婚を十分やれますよという話かもしれません。それで、利用者の方が求めているのは、どこまでいっても、日本でトップ・テンに入る弁護士を求めているわけではないはずなんです。けれど、少なくともその弁護士に聞けば、離婚で言えば、今お話ししたようなことでもきちんと答えてくれる。あるいは配慮していただける弁護士を多分求めているのだらうと思います。離婚、ああ、協議離婚がありますね、調停離婚ですね、次は訴訟ですねなどという一通りの知識だけでとどまらないところまで、本当は踏み込んでいくべきではないのかなと考えています。

ただ、それを、何というのですか、個々の弁護士の研さんに任せてしまうと、利用者の側はどうしても分からないですよ。インターネットの広告で「専門」と打たれていても、その専門が本当に専門に値するだけの、今、私がお話ししたような、通常の弁護士よりもさらに踏み込んだところまで考えていただける能力、研さんを積んでいらっしゃる弁護士なのか、それともとりあえず「専門」と名前を書いているだけの弁護士なのかの区別が恐らくつかないのだらうと思います。それはやっぱり、弁護士会は強制加入団体で、法律職を独占しているわけですから、それを任せしておくわけにはいかないと思うんです。例えて言うならばマル適マークみたいなものは、やっぱり弁護士会のほうで、この弁護士さんは、少なくとも弁護士会のほうで設定している研修であるとか取扱件数であるとか、そういったものはちゃんとクリアした弁護士ですよ。もちろん、だからといって、その弁護士に頼めば絶対勝てるなどという保証はないわけですからね。ないわけですけど、少なくともきちんとした能力と研さんを積んでいる弁護士ですよということはちゃんとお示ししておかないと、一生に1回しか弁護士にお世話にならない利用者さんの方はたくさんいらっしゃるはずですから、一生に1回の弁護士が結果的に十分な知識・能力がないがゆえに、不利益を受けてしまうということは、やっぱり避けるべきですし、そ

れをきちんとできる、担保をとる制度をつくるというのは、今の時代としては弁護士・弁護士会はもう避けては通れないのではないのかなということ、この分科会では考えています。そういったようなことが、200ページ以降のことで津々浦々と書いてあるのですけれども。

そろそろ時間が来ましたといって、前で、終われというあれが出ていますので、私の基調報告はこれぐらいにさせていただいて、また実際に市場がどれぐらい変化しているのかなどという具体的な数字は武士侯先生のご報告で取り上げていただければと思いますので、感覚を、エビデンスはご報告があると思いますので、これで私の報告は終わらせていただきます。拙い報告、申し訳ありませんでした。(拍手)

【志水】 堀井委員、ありがとうございました。

続きまして、武士侯敦福岡大学法学部教授にご講演をいただきます。武士侯先生、よろしくお願いいたします。

【武士侯】 皆様、おはようございます。ご紹介いただきました、福岡大学法学部で教鞭をとっております、変わった名前ですけどブシマタと読みます。大変変わった名前ですが覚えやすいのではないかと思いますので、今後ともよろしくお願いいたします。

最初にちょっと簡単に自己紹介的なことから始めたいと思うのですが、私は弁護士ではなくて、大学の法学部の教員でありまして、専門は法社会学と言われる分野の研究者です。法社会学には、弁護士論というのが非常に重要な分野としてありまして、私は最初は裁判過程みたいところをやっていたのですが、途中から弁護士論に焦点を合わせた研究を始めるようになりまして、ちょうどアメリカに1990年代の半ばに留学したときに、専門弁護士の認定制度というのがあるということを知りまして、そこで非常に興味を持ちました。そして、これは行く行くは日本でもいずれ出てくる話ではないのかなということに関心を持って研究し、そして論文などを書いたということです。それがたまたま東弁の業務改革委員会に目をとめていただきまして、たしか2001年の東弁の夏季研修会に、ちょっとそれを話してくれないかということで呼ばれていって、それが、この専門化というテーマで弁護士会との接点が始まったところでもあります。その後、今日まで、2009年の、先ほどお話のありました業務改革シンポジウムの分科会でもお招きいただいて、少し研究成果等、発表させていただきました。そして今回、再びということで、再びか3度目になりますが、話をする機会をいただきまして、誠に光栄でございます。その間、15年、まだ専門弁護士制度はできていないということで、もう少しプッシュしていければなという気もしております。

それでは私の話なのですが、これは1時間でよろしいのでしょうか。12時15

分までということ。そうですか。フルによろしいのですか。

それでは、私の今日の話のタイトルなのですが、「専門化をめぐる市場の状況はどう変わったか？」というもので、サブタイトルが「未分化型経営戦略の市場適合性の検証」、何かすごく堅苦しいサブタイトルになっております。このテーマにはちょっと前提がありますので、それは後でも触れたいと思います。

画面上はアウトラインです。お手元の当日配付資料にも、この目次は載っているかと思えます。最初に1番目として、「2009年業務改革シンポジウムを振り返って」ということで、前回のシンポで言ったことを少し振り返ってみたいなと思っています。そして2番目が「専門化をめぐる市場の状況変化を探る」ということで、これが、今回のメインのテーマということになります。そして最後に3番目としては、弁護士会の責任として、この弁護士制度を推進していくべきではないかということをお話しさせていただきたいと思っております。

最初に、2009年のシンポで私が結論的に申し上げたことは、専門弁護士制度には非常に重要な意義があるということです。その点を簡単に図で表現すると、こういう図になるのかなと思っています。専門化というのは、その基盤のところ、事実上、専門化が進んでいるという現実がある。これを事実的専門分化と呼ぶわけですが、英語でよく *de facto specialization* と言います。それを基盤として、専門弁護士の制度、これは英語で、*de jure specialization* という言葉遣いがあるのですが、それが出てくると。欧米の弁護士の社会を見ますと、事実的な専門分化が日本と違ってはるかに進んでおいて、それを基盤として専門弁護士制度が現に多くの国でつくられています。外国の例についてはこの後少しご紹介いたします。そして、専門弁護士制度がまた事実上の専門分化を生み出していくという、一種の循環的な往復運動を行っているというものです。これは理想的な姿なのですが、現実にはこんなにうまくいかないわけです。それで、特に前回言いたかったのは、日本には事実的な専門分化というものが無いので、どうするんだ、何で必要なんだというところがあるのだけど、しかし、そうではないのだと。専門弁護士制度は必要なのだと。これは、弁護士のサービスの質を上げていくためには、自覚的に日本ではつくっていかないといけない。それが日本の状況ではないかということをお前回申し上げた次第です。

それはそれとして、次なのですけれど、国際比較の中での日本の専門弁護士制度ということになります。日本は、この専門弁護士制度に関しては、ガラパゴスという言葉があちこちでよく使われますけれども、ガラパゴス化した状態ではないのかというのが私の認識でございまして、何でガラパゴスかということなのですが、これには2つ意味があるかと思うんです。まずは、1つは、制度自体がない。日本に

はない。だけど欧米諸国には制度があるということです。これはすぐ確認できます。今、画面上に挙げてあるのは、アメリカ、イギリスのイングランドですね。それからドイツ、フランスしか挙げていませんが、これ以外にもオランダ、カナダなどがすぐ、弁護士会のホームページを開けば出てきますので、つくっています。それと韓国もあると。ちょっと韓国のホームページは読めないで、ちょっと紹介などはできないのですけれども。少なくとも、今、最近ちょっとチェックしてみたところ、こんな状況になっております。今回のシンポでは外国の調査報告がないということなので、前回はたしか詳しい外国の調査報告がなされましたけれど、ちょっとフォローアップという形で簡単に用意してみました。

ここではそれぞれの国について、それぞれの国の弁護士数と、それから分野別に専門認定制度をやっていますので、認定者数の多い専門分野というのはどんなものがあるのかということを示しています。アメリカでいきますと、アメリカは、全米レベルではABAという任意団体がありますので、そこが各州の数字を集計して統計をとって見せて、それはホームページで見るとすぐ出ているんです。第1位の分野というのがシビル・トライアルといって、これは第1審の民事訴訟の分野です。これが1位で、認定者数8466人という数値になっています。それから第2位分野がファミリー・ローということで、これが3760人という数値が出ております。具体的に、州で見ますとカリフォルニアが示してあります。アメリカでは制度化した先進的な州の代表なんです。それで、カリフォルニア州だと18万人ぐらいの弁護士がおりまして、分野で見るといちばん認定者が多いのがファミリー・ローという分野で、これは1328人。それから第2位が、ワーカーズ・コンペンセーションというのは労災補償の分野です。ここが1026人という数値が出ております。

イギリスは、弁護士数が、ソリシターに限定してはいますが約14万人おって、認定者数第1位の分野がクリミナル・リチゲーションという、刑事裁判ですね。それから第2位がチルドレン・ローということで、広い意味での家族法だと思うのですけれども、イギリスのソリシターの場合はファミリー・ローと認定分野を分けています。人数については、私は「名簿参照」と書いておきましたけれど、これは皆様方、ソリシターの団体であるロー・ソサエティーのホームページを開きますと、専門認定分野ごとに名前のリストが全部載っていますので、誰でも見ることができます。オープンにされています。クリミナル・リチゲーションのスペシャリスト・パネルに入っている人たちの名簿が一番多かったです。ちょっと多すぎて数を数えられなかったで、数字は載せていません。全てホームページから誰でも見られますので。

それからドイツなのですが、これは約16万人の弁護士がおって、認定者数の1

位は労働法という分野で9713人、2位が家族法、9181人ということになっています。この資料は、下に「出所」を挙げてありますけれど、これはホームページからとってきたものではなくて、昨年、中央大学で、専門化をめぐる、ドイツの専門弁護士制度についてのシンポジウムがあって、それは私も出ましたし、上原武彦先生なども一緒になって出たシンポがあるのですけれど、それが本に取りまとめられて、今、中央大学の森勇先生の編著で『リーガルマーケットの展開と弁護士の職業像』と題して本になって出ています。ドイツの専門弁護士制度がよく分かります。それを見ると分野と数字が出ております。

フランスについてはちょっと古いのですが、この数字は2009年に、当プロジェクトチームの金塚彩乃弁護士が調べて資料に挙げている数字をそのまま挙げたものです。

外国はこのようになっておりまして、とにかく制度があるわけです。このような状況であって、日本はない。何で日本だけないのか。ガラパゴスではないのかということの1つの意味でございます。

それから、日本はやっぱりガラパゴス的ではないのかと思う点がもう1つあります。それは、先ほど堀井先生のお話の中にもありましたし、これから、この後、広告の話が出てくると思うのですが、広告の規制の在り方ですね。制度として規制しているわけですが、その在り方が世界の中で、日本は非常に特異な規制の仕方をしているというところがあります。これはどういうことかということ、まずアメリカの例を取り上げてみます。アメリカには専門認定を制度化した州と制度化していない州がありますけれど、いずれにしても弁護士倫理の規定があって、その中で、規制の基本的なパターンがあります。日本語に翻訳していますので、分かりづらいところがあるかもしれませんが例示します。所定の条件を満たさない限り、例えばABAのモデル・ルール、あるいはウィスコンシン州あるいはアイオワ州などだと、「専門家として認定されていることを述べ、あるいは含意してはならない」とか、カリフォルニア州の場合ですと、「認定された専門家であることを述べてはならない」とか、アリゾナ州では「専門家であると述べ、あるいは含意してはならない」とか、このような規定の仕方になっているのです。だから、原則、専門家表示というのはルールの上では禁止されているのです。

例外として所定の条件を満たせばよろしいと。それはどういう条件かということですが、これも州によってちょっとバリエーションがあるのですが、かなり共通しています。例えば制度化しているカリフォルニアとかアリゾナ州だと、自州の認定機関又は自州の認証した団体による認定が条件になって、それがあればやっていいんだよということなんです。それから、アメリカの場合は必ずしも公式な弁護

士会だけが認定機関ではなくて、民間の認定団体というのを弁護士会が認証して、そしてその団体が認定すれば、またそれもいいというのが多くのパターンなのですが、例えばウィスコンシンなどは制度化した州ではないので、自分自身の州で認定制度を持っていませんが、ただABAが認証した民間団体による認定を受けていけば、専門家として表示してよろしいという規定です。一番緩い条件がこれですね。ジョージア州ですけれど、「一定の経験、訓練、教育又は認証団体による認定」。これを満たせば一応、専門家表示はしてよろしい。だから、州ごとにみると、一定のバリエーションがあつて、かなり緩々ののが、例えばジョージアみたいな規定があります。こんな状況がございます。

それから、これはイギリスのソリシターについての規定の仕方なのですが、ルールとしてはこうなっています。「正当化できるのであれば、専門性を標榜することは不適切ではない」ということです。正当化できる条件なのですが、当該ソリシターの経験、能力、それから知識水準のほか、パネルのメンバーシップがあります。これはちょっと補足したいのですが、さっきお話したイギリスの専門認定制度はスペシャリスト・パネルといいます。例えばさっき挙げたクリミナル・リチゲーションが認定分野の第1位だったのですけれど、あれはスペシャリスト・パネルの1つです。そのメンバーになっていることがイギリス・ソリシターの専門認定制度で、これになっていけば専門家であると表示してよろしいと、こういう規定になっております。条件にはかなり厳しい条件もあれば、結構緩々の条件もあるのですが、いずれにせよ所定の条件というのがやっぱりルールにあつて、それを満たしていなければ専門家表示をしてはならないというのが、大方の国の規制の仕方なのです。

ところが日本はそうになっていなくて、広告規程上は何も禁止されていないですよね。専門家表示は禁止されていないです。だけど、では、でもやっていないのはなぜか。ガイドラインというところで禁止される。このやり方は恐らく世界的に見ればかなり特異な規制の仕方であつて、それをガラパゴスと言えるかどうかはちょっと分かりませんが、違う点ではありますね。特異であることは確かです。ということで、いずれにせよ専門弁護士制度をめぐる日本の状況が諸外国と違うなということが分かるかと思ひます。

それで次です。前回の2009年シンポで、日本で制度化を実現していくためにどういう条件が必要かということで私が述べましたのが2つあります。1つは、弁護士の専門性情報というものを流通促進させていくということが1つの条件であるということを申し上げました。これは先ほど堀井先生も同じようなことを言われたわけで、それをどうやっていくかということは広告との関係でいろいろあると思うのですが、それ以外にも恐らく、弁護士会の責任として何らかの形で情報提供

の仕組みを考えていかないとというのはあるのですが、それはちょっと置いておいて、もう1つ、採算性というインセンティブがやっぱり必要だろうということです。専門弁護士制度をつくった。だけど、専門弁護士になったけれども、何も仕事に結びつかない。これではやっぱりうまくいかないわけで、この条件というのは必ず必要だということです。これをどうするかという仕組みについて考えると、弁護士紹介との接合ということが出てくるだろうと思います。専門弁護士制度というのは単独で機能するわけではなくて、こういう採算性を考えたときには、必ず弁護士紹介制度とつなげなければうまくはいかないだろうということを私は指摘したわけです。現在、日本における弁護士の紹介というのは、極めてインフォーマルに行われている。これはいろんな場面が浮かぶのですけれど、それをフォーマライズすることで弁護士紹介を関係者の間に見えるようにする、あるいは可視化するということが必要になってくるだろうということで、その手段として専門弁護士制度というものを考えていかないといけないということを申し述べました。

それから採算性を弁護士アクセスという角度からみたとき、これを2種類に区別するべきではないのかということです。1つの面では、要するに弁護士を見付ける、ファインド・ア・ローヤーという言葉が英米などでよく使われるのですけれど、これとは別に、もう1つはファインド・ア・ライト・ローヤー、適切な弁護士を見付けるという言い方がなされます。今、アメリカの弁護士会のホームページを見ても、それからイギリスの弁護士会のホームページを見ても、弁護士を検索するメニューが必ずあるんです。これは日本でもひまわりサーチがあるわけですが、それは外国も当然あります。そのときによく使われるのは、もはやファインド・ア・ローヤーではなくて、ファインド・ア・ライト・ローヤーという言い方で、「ライト」をつけるんです。適切な弁護士を見つけようということです。この2つは、利用者のアクセスという点では区別されるべきであって、とにかく弁護士が必要だという人、特に恐らく必要なのは資力に乏しい人たちですよ。法律扶助だとか、あるいは国選弁護だとか、これは第3支払者が支払いをしてくれるわけですが、そういう人たちはともかく、専門性などこだわらずに弁護士とにかくたどり着きたいというレベルのアクセスが必要です。それから、そうではなくて、適切な弁護士にたどり着きたいという利用者側からのニーズ。これはファインド・ア・ライト・ローヤーの側面なのですけれど、これは恐らく、支払い能力のある依頼者になるだろう。中間層、ミドル・クラスになると思うんです。この人たちはこっちのアクセスが必要なのであって、単なるファインド・ア・ローヤーではないと思います。

このファインド・ア・ライト・ローヤーのところに、やはり専門弁護士制度というものは密接に関わってくると思います。これは先ほど堀井先生も言われたことと

同じだと思うのですけれど、ただ、私が思うに、購買力がある中間層なのだけども、購買力はあっても、必ずしも購買意思があるかどうかは限らないというところが、マーケット的には1つ大きな問題ですよ。それで、これは私の研究ではないのですけれども、何年か前に、特定領域研究という、大規模な民事紛争処理の利用者のアクセスの調査研究が行われて、その中でいろいろ論文が出されたのですけれど、今、明治大学におられる代表的な法社会学者で村山眞維先生という方がおられますけれども、あの人は、日本の弁護士利用者の利用を規定している要因が何であるかということ、データを基づいて分析されまして、次のように総括しているのです。ちょっとスライドはないのですが、その総括部分をちょっと読ませていただきますと、「日本の法サービスのマーケットは、高価な弁護士のサービスをお金があるから購入する、あるいは弁護士サービスの効用について知識があるから購入するという形にはなっていない。むしろ、過去の弁護士、裁判所利用経験と法律家とのコネが、弁護士のサービスを利用する大きな要因となっている。法律家とのコネがあり、弁護士利用と強く関連しているのは、日本における弁護士利用が、弁護士と依頼者との間の相互不安を軽減する人的な信頼を媒介しているからであると考えられる。」。このような総括をしている。

同様のことを、東大の法社会学の佐藤岩夫先生が述べています。これは釜石の相談機関利用者調査データを使って分析された結果なのですけれども、当事者の所得・教育歴・職業等の社会階層的な要因は、相談行動、この場合は弁護士ですが、相談行動に直接的に有意な効果は持たない。このように総括されております。ですから、購買力がある人はストレートに弁護士サービスを買うとは言えない。ここには、もう1つ別の社会学的な次元が入ってくるんです。ここが難しいところですよ。ですから、購買意思というのは、中間層は購買意思があっても買うかどうか分からない。先ほどの堀井先生のお話にもあったように、分からないものは、やっぱり金があっても買わないのだらうと思います。自分に見えないものはですね。ちょっと変な例えですが、福袋は買わない。福袋は正月に買うだけであって、普通は福袋は買わない。中身が見えないからですね。ということなのだらうと思うんです。

ということで、ちょっと話が長くなりましたが、次に本論になります。見出しの大きな2番目ですね。「専門化をめぐる市場の状況変化を探る」ということで、この間、どう変わってきたかということ、データを即して見てみたいと思います。さて、「未分化型経営戦略の市場適合性の検証」というサブ・タイトルを付けたのですけれど、これは法社会学の代表的な先生である棚瀬孝雄先生の仮説を検証するという意味です。恐らく棚瀬先生は、何で日本で専門弁護士……これは制度ではなくて、事実上、日本で何で弁護士が専門化していかなかったのかということの理論的な説

明を最初にされた方だろうと思うんです。それを一言で言うと「未分化型経営戦略の市場適合性」です。それが非常に説得力があったと思います。それを使ったわけです。

それで、棚瀬先生の説明図式を、画面上に載せてあります。棚瀬先生の説明では、まず訴訟業務の市場というのがある。これが、日本の弁護士のまさにメインな市場、マーケットですよね。それで、ここで重要なキーワードは、訴訟業務からは超過利潤が生まれるということなんです。特に大型の訴訟事件の場合は、費やした労力のわりに実入りがいいということです。これはどこから来ているかということ、報酬算定方式の訴額比例主義から来るということなんです。そして、それが、パーソナル・ネットワークへの依存につながっていく。これも棚瀬先生の使った重要なキーワードなのです。要するに依頼者を、弁護士さんが顧客をつかんでいきますよね。そのネットワークなんです。これは、弁護士というのは若いときから一生懸命、仕事、キャリアを積む中で、一身専属的な財産としてこういうのをつくり上げていって、これがしっかりすると独立して事務所を構えていくという形で縦のキャリア・パターンをつくり出していくというときの1つの重要な要素になっていくと。そのときに出てくるのが事務所経営における未分化型経営戦略ということなんです。棚瀬先生は事務所を、専門化の観点から3つのタイプに区別しています。1つは総合型。これは日本には非常に数少ないわけですが、要するにイメージはアメリカ型の大規模ロー・ファーム。デパートメントを持って、それぞれの分野の部門を内部に持った、でかい総合事務所ですね。これが総合型事務所。それからもう1つは単一専門型。これはアメリカでよくブティック・ファームと言いますが、単一専門型。それともう1つが未分化型です。日本では多くの弁護士がこの未分化型経営戦略を採用する。なぜか。これは要するに専門化していない状態なんですけれど、なぜそうか。これは、単にしたくないとか、そういう話ではなくて、つまりそのほうが市場に適合的だからというのです。未分化型であったほうが、むしろ経営としては有効な戦略だからやっているのだよということなんです。そういう説明なんです。それで専門化がおくれていくと。

つまり、もしゼネラリストとして広く網をかけていて、そこにたまたまでかい事件が入ってくれば超過利潤がかなり得られるので、それで経営がうまくやっていると、まさに市場適合的な状態があったから専門化しないと。それともう1つつながってくるのが、その反面としての企業法務の市場であって、これとこれがつながるわけなんですけれど、特に大企業を顧客とする予防法務の市場では、これは競争が激しい。大企業の数も少ないから、市場価格が押し下げられていく。だから訴訟事件に依存する。それで、訴訟事件に依存すると、むしろ未分化型経営戦略の

ほうがいいわけだから、専門化はしない。この専門化のおくれになっている。この2つがないまぜになって、日本の弁護士は専門化をしてこなかったという説明なのです。その言葉をちょっと私、使わせていただきました。重要なのは超過利潤とパーソナル・ネットワークということになるわけですけれども。

それで、この説明が現在も果たして当てはまるのかどうか確かめたいと思い、私、この数十年にわたって日弁連がやってきた実態調査、いわゆる経済基盤調査のデータ、とりわけ直近の2010年調査のそれをいろいろいじって分析めいたことをしてみただけです。そこに移ります。

まず1点目として取り上げたいのは、訴訟業務への依存と訴訟業務とその超過利潤への依存というところなのですが、これがデータではどうなっているかというところを表にしてみました。ちょっと表だけ出して、何もコメントが書いてなくて恐縮なのですが、コメントしたいと思います。この表は、訴訟業務の割合、競争を感じない人の割合、及び1人当たりの訴訟件数という3つの指標の数字をまとめてみました。裁判所ケースの割合というのは、80年調査の77パーセントから、10年調査では50.1パーセントと、減ってきていますね。それから隣が、競争を感じるかという質問に対する「感じない」という回答割合なのですが、80年調査では52.7パーセントの人が競争など感じないと、半分以上は競争など感じないと言っていたんです。ところが10年調査の数値では30パーセントに落ちていまして、かなり競争を意識するようになってきているということが分かります。1人当たり訴訟件数は調査データではなくて司法統計からとってきています。これは、その年の弁護士の総数で地裁の訴訟新受件数を割った値なんです。これを見ますと、8件から10件前後で、80年調査から10年調査の間にそんなに大きくは変わっていません。ただし、ちょっと注意していただきたいのは、実はこの2010年以後の11年、12年、13年と、実は地裁の訴訟件数は減っています。10年が8ですけど、7件、6件と減ってきていますので、ここは結構、注意しないといけないのかなと思います。

次です。これは、訴訟業務への依存度が高い弁護士についての、つまり訴訟業務100パーセントの弁護士の平均所得額のデータです。これはどうなっているかというと、こっちが80年調査で、全国平均が647万円。あと東京、大阪、名古屋、高裁所在地、高裁不所在地の平均額を示しています。全体平均というのは、訴訟業務100パーセント以外の人も含んだ全ての平均値で703万円です。その後の10年調査データでは、額の水準はそれぞれ上がっていますが、パターンはどうも似ています。つまり、地方と都会との差があまりないんです。ちょっとばらつきはありますけれども、パターンとしては同じですね。だから、これを見ると、恐らく地方

ほど訴訟業務での収益度は高いのかなと思われます。コストは低いわけでしょうから。そのことがやっぱり、棚瀬先生が言ったように、業務革新の動機づけに影響している可能性はあるのではないかなというのが推定されます。

それから次です。予防法務では食えない。だから訴訟業務に行く。訴訟業務は未分化型がいいんだ。だから専門化しない。こういう説明ですが、さて、現状では果たしてどうなのだろうか。そこで非紛争業務の割合と大企業顧客の割合を、数字で調査結果から出してみました。非紛争ケースの割合というのは、80年調査から10年調査までの間、80年調査ではちょっと低くて90年調査から上がるのですが、でも90年調査以降はほとんどあまり、大体2割ちょっとで変わっていないですね。それから、大企業顧客の割合はほとんど変わっていないですね。大体20パーセント弱です。ということで、やはり予防法務の割合が小さいという点で、あまり大きな変化はない。

それで、今度は収益性を見てみますが、非紛争ケースの割合が50パーセント以上の相当ウエートの大きい弁護士さん。その人たちの所得額を計算できましたので、出してみたんです。80年調査と10年調査、30年の間隔を置いてデータを示しています。これを見て分かるのは、全弁護士の平均よりも、大阪・名古屋も含めて東京以外の地域の所得水準は低いです。東京は高いです。このパターンは現在でも、80年調査の頃と基本的には変わっていませんね。やっぱりこれは、多分想像がつくと思うのだけど、東京で大企業が多くて、大企業で企業法務をやっている弁護士さんたちの所得がこういうパターンを生み出しているのだろうと思われます。だから、非紛争業務の質、内容が、東京とそれ以外では大きく違っているのだろうとも思われます。この指摘は既になされていたのですけれど、そうすると、やはり基本的には、非紛争法務というのは、東京以外ではどうも収益性は低いのかなというところが何となく推定されるということで、やっぱり食えないのかなという感じなんです。

それから、これも棚瀬先生の説明図式から出てくるのですけれども、実際の業務は専門化してもしなくても済む事件がほとんどを占めているという棚瀬先生の指摘がありました。これもチェックしてみようと思いました。そのために、取り扱っている民事事件の業務分野から、専門化を要する分野と、専門化をあまり要しない分野、すなわち司法試験に合格し、司法修習を受けて、司法研修所でちゃんとトレーニングを受けていれば、大体みんなができる分野を、それぞれ分野Aと分野Bというふうに、ちょっと、恣意的に分けたわけです。分野A、これは民法を中心とした典型的な民事事件で、平均的なやり方で対応できる。分野Bは、これは必ずしも全ての弁護士が持つと期待されない知識・技術の習得を必要とする。ちょっと恣意的

に分けました。具体的な分野のリストは各々の調査で用いられていますが、内容に多少の違いがあります。2000年調査までは18ないし20の分野が設定されて、2010年調査はかなり増えて、原告側・被告側などで分けたため、39分野もあるんです。なので、必ずしも単純な比較はできないのですけれど、共通する主要な分野だけ取り出しました。分野Aに当たるものとして、離婚、遺言・相続、借地借家、不動産、債権回収、それから強制執行、交通事故。それから分野Bは、専門性が必要な分野ということで、医療過誤、労働法、環境、公害、行政事件、国際取引、知的財産、独禁法。こういうふうに恣意的に分けたのですけれど、これらをどの程度扱っているかということを見てください。80年から2000年調査までは件数ベースです。弁護士が持っている手持ちケースの中で、これらの分野がどれぐらいウエートを占めているかというパーセンテージで見たわけですね。これを合計しますと、大体、分野Aは、1990年代までは70パーセント、2000年調査で60パーセント近くですね。かなり多いですね。それに対して分野Bはどうか。こういうある種の専門化への先行投資が必要なような分野ですが、これが件数ベースで言うと10パーセント程度ですね。2010年調査に関しては、件数ベースでの比率が分からないので、投入労働時間で計算しました。このテクニカルな計算方法については説明をはしりますが、2010年のデータを2次分析した本が、今、『変動期の日本の弁護士』と題して日本評論社から出ておりまして、その中で私が書いております。なので、詳しくはそちらを参照していただくことにして、投入時間で言うと、分野Aに相当するところに、総労働時間、全労働時間を100パーセントとした場合、32.4パーセント。約3分の1は分野Aで使っている。分野Bについては、15.9パーセント。この程度であるということ、やはり専門化しなくても済む事件がそれなりに多いという状況があります。

以上、見たところは、あまり変わらない点です。結局、本当には変わっていない部分だと思います。ところで、今度は変わった部分がないか見たいので、パーソナル・ネットワークを取り上げます。これは事件流入ルート of 在り方です。これは顕著に変わっているというふうに見られると思います。パーソナル・ネットワークというのは、事件の流入経路のカテゴリーの中で、具体的には、親族・知人等、顧問先、それから過去の依頼者等の3つです。これが棚瀬先生の言うパーソナル・ネットワーク。ここから事件が入ってくる。これは、専門性による依頼とは反比例の関係にある、そういう性質の依頼です。この割合が、80年調査で80パーセントあったものが、10年調査では36.7パーセントにまで落ちている。それに対して、パーソナル・ネットワークではない流入経路はどうか。他の弁護士からの弁護士間紹介、法律相談機関、そして飛び込みによるものですね。他の弁護士はほとんど変

わっていないですね。弁護士間で紹介し合うというのはほとんど変わっていない。5パーセントとか6パーセント。これ自体、すごく興味のある現象なのですが、それよりちょっとここで言いたいのは、法律相談機関が24.7パーセント、飛び込みが18.2パーセントと大きく増加しています。これはもう顕著な変化だろうと思います。ですから、これは変わったと言えると思います。

そうすると、このようにパーソナル・ネットワークへの依存が減っているということが事実だとすれば、これと反比例して、依頼者の側で、専門性による弁護士選択ニーズの高まりが想定されます。これは理論上の想定にすぎませんが、そう推定されます。そうすると、恐らく弁護士の専門性に対する依頼者ニーズが満たされているかどうかということが1つ出てくるとともに、もう1つは弁護士側で、パーソナル・ネットワークが重複したりしてくると、これはマーケティングの必要が出てくるということが理論上、想定されますので、広告がどうなっているかということにつながっていくかと思います。広告の利用状況についてはデータが分かりますので、調査データから見てみますと、広告利用者の割合は確かに増えています。90年調査の39.3パーセントから2010年調査の54.1パーセント。もちろん、広告自由化という制度の変化がありましたけれど。関連して売上げを見ますと、広告をやっている人の売上げが高いということも分かります。

それから広告の効果みたいなところなのですが、新件獲得と収入について媒体別に見てみます。上の表は新件数の中で、飛び込みによる依頼件数がどれぐらいあったかということを見ていますのですけれど、ちょっとすごいのが、電車内、バス内、それから弁護士個人のホームページ、それからテレビ・ラジオと、こういう媒体利用者に、新規の飛び込みがものすごく入ってきています。それで下の表は、売上・所得を計算したものです。媒体別に、広告をやった人とやらない人の収入水準ですね。売上と所得を両方挙げております。しかしながら、このデータでこうなんだとなかなか単純に言い切れないところがあります。飛び込みの新件では、電車、テレビ、個人ホームページなどというのがすごく依頼率は高いのですが、ただ実際の売上を見ると、テレビ等はすごく低くて、電車・バス内などもそんなに高くはないです。ただ、注目したいのは、事務所ホームページにしろ、個人ホームページにしろホームページです。個人ホームページは飛び込みが多く、収入水準も高い。事務所ホームページは飛び込み新件数は少ないものの、収入水準は高いので、とにかくこれからの時代、恐らくホームページ等を通じた広告は売上等に強く関係していくということが想定されるのではないかと考えております。

以上、私が今日お示ししたデータは非常に断片的なものでございまして、棚瀬説明図式が現在どこまで当てはまり、どこまで当てはまらないかということの厳密な

検証にはなっていないかもしれませんが、専門化に向けた、それを強いる方向への変化があることは確かだろうと思います。少なくともパーソナル・ネットワークの変容はその方向に向けた動きを示しているのではないかと考えております。

最後に、ではこのような状況があるとすると、弁護士会としてどうしていったらいいかという話で締めたいと思います。目次では、「質保証としての専門弁護士制度」というタイトルにしております。質保証、英語で表現すると、Quality Assuranceと言います。先ほど専門弁護士制度に関して堀井先生もおっしゃったと思うのですが、司法制度改革審議会の意見書が2000年初めごろに出まして、その中で、弁護士会は専門性に関する情報を含めた弁護士情報の提供というものを推し進めていくべきだと意見書の中で述べました。これは、ある意味で、国民の側から弁護士会に求めている説明責任を果たすことであろうと思います。今の時代の特徴の表現として、ここに「評価の時代」と書きましたが、これは公共的な性格を持つ機関の説明責任と関わります。弁護士会も当然そうであると考えますが、こういう機関は、質に関する公正な保証する装置というものをつくり出していく必要があるだろうということです。弁護士会の外で例を挙げれば、医療の世界では医療機能評価機構ですね。それから、私どものいる大学では大学認証評価機構というようなものができております。弁護士もまたその種の装置を通じた評価というものをし、その評価情報をやはり公表していくということが求められているのではないかと思います。その意味で言うと、専門弁護士制度というのは、そういう説明責任を果たすための重要な仕組みなのではないかと思うわけです。だから、ぜひとも弁護士会としてもそういう仕組みを、具体的には専門弁護士制度という形をつくり出していく必要があるのだろうと私は考える次第です。

それで、あまり時間がないのですが、最後の評価情報を含む弁護士情報の公開ということで、ちょっと付言しておきたいことがあります。質に関わる情報を提供することの意義について、経済学の有名な先生で、猪木正道という先生がおられるのですが、あの人はこういうことを言っておるんです。ちょっと引用させていただきますと、「経済学的には、市場で取り引きされる財やサービスの質についての情報が需要者側に十分に行き渡っていない場合、市場取引は、低水準均衡を生み出し、市場が収縮するという現象を起こす。」と。このような表現をされておるのです。「市場に本来の機能を発揮させるためには、受給双方にサービスの質についての正確な情報を均等に行き渡らせなければならず、そのためには質に関する公正な保証をする装置が必要となる。」ということをおっしゃっています。低水準均衡というのは具体的にどのような現れ方をするのかというのはよく分かりませんが、私が連想したのは、現在の例えば法律相談センターの現状のようなものは、まさにこの低

水準均衡なのではないかと頭にすぐ浮かんだんです。やっぱりこのような状況をなくしていくためにも、質に関する情報がもっと見えるような形で、弁護士の外部のみならず、内部にも恐らく行き渡っていないので、内外に行き渡らせる必要があるのではないかと。

先ほどちょっとデータで挙げましたが、パーソナル・ネットワークでない部分、弁護士間での、他の弁護士からの紹介に関するデータがありました。80年代から2010年調査まで、全然、割合が変わっていません。あれは恐らく、やっぱり弁護士間においても見えていないわけです。ほかに誰がいいか。誰に振ろうか。恐らく実際にはそれなりに回っているのだと思います。例えば犯罪被害者支援では、法律上も精通弁護士などという弁護士を選ばないといけないわけです。また、外国人関係で、あるいは障がい者関係で、やっぱり特にそれに通じた人を選ばないといけない。それで、恐らく弁護士会では内部で振り分けをやっていると思うんです。だけど、それはものすごくインフォーマルなんです。それは可視化されていないからで、それをフォーマライズして見えるようにしていく中で、やはり弁護士間紹介もどんどん増えていって、事件が回っていく。それが同時に専門分野になって、専門家としてやっていける基盤にもつながっていくのではないかと。私としてはそのように考えるわけで、ぜひとも評価情報を含む質情報の流通が可能なように仕組みをつくっていただきたい。その1つの起爆剤として、専門弁護士制度をぜひとも弁護士会のほうで確立していただきたい。そのように考える次第であります。ちょっと分からない点もあったかもしれませんが、これで私の報告、発表を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。(拍手)

【志水】 武士侯先生、どうもありがとうございました。

ここで質問を受け付けたいと思うんですけれども、武士侯先生、よろしいでしょうか。会場内からご質問があるかもしれないんですが、どなたかご質問をされたい方はいらっしゃいますか。いらっしゃいませんか。どうぞ。

【石井】 すみません。韓国の専門登録制度ですか。もし何か情報があれば教えていただければと思います。

【武士侯】 情報ですか。韓国の、私の調べる手段といえば、大方のようにホームページで調べるというのが1つあるのですが、ホームページのハングルが読めなくて、ちょっとそこからの情報がとれなかったというのと、英文のやつでアクセスしたのだけど、英文ページは極めて簡単で、そんなことは全然書いていないんです。なので、ちょっと分からない。それと、法社会学の世界で韓国の学者、知り合いがいるにはいるのですが、そのことで意見交換とか情報交換をまだ……これからしたいとは思っているのですが、ちょっとまだしていないものですから、

申し訳ございません。韓国についてちょっと語るものがないので、申し訳ございません。

【志水】 ありがとうございます。

ほかにご質問はありますか。では、質問はないようですので、ただいまから昼食休憩にいたします。再開は13時を予定しております。事前申し込みをしている弁護士の方は、昼食引換券をお持ちの上、3階の引き替え場所でお弁当をお受け取りいただき、本会場内にて昼食をお召し上がりください。引換券をお忘れの方は3階の引き替え場所にてその旨をご連絡ください。事前にお申込をされていない皆様は、館内や周辺の飲食店等で適宜昼食をお済ませください。なお、こちらの会場内では休憩時間内に限りご飲食いただけます。また、会場内は指定の場所を除き禁煙です。所定の禁煙、喫煙スペースをご利用ください。

それから、ここでお帰りになられる方がいらっしゃいましたら、桃色のアンケート用紙を会場内に設置されている回収ボックスのほうにお入れください。よろしく願いいたします。

(休 憩)

【志水】 ただいまより午後の部を開始いたします。午前の部からご列席いただいている皆様には繰り返しのご案内となりますが、本日の分科会では、当日配布資料とともに桃色のアンケート用紙のほうをお配りしております。ぜひ回答のご協力をお願いいたします。

午前中のご参加いただいた参加者数ですけれども、127名という報告を受けております。多数の方にご参加いただきまして大変うれしく思っております。

それでは、まず、最初に青井芳夫委員より弁護士広告と弁護士の専門化について報告いたします。青井委員、よろしく願いいたします。

【青井】 皆さん、こんにちは。ただいまご紹介に預かりました、日弁連弁護士業務改革委員会専門登録検討問題PTの青井と申します。所属会は栃木県弁護士会です。

私からは、「弁護士広告と弁護士の専門化」という内容でお話しいたします。本日配付資料の4ページ以下にパワーポイント原稿を掲載しておりますので、どうぞ報告時はスクリーンのほうをご覧ください。駆け足になってしまいますので、後にゆっくり原稿を見ていただければと思います。

まず、今回申し込まれた会員の中で若手会員も多いと聞いておりますので、広告解禁の経緯について説明いたします。経緯につきましては、東京弁護士会発行、「LIBRA2014年3月号」の上妻英一郎先生のご執筆の記事に詳細な説明があります。

まず1955年制定の「弁護士倫理」において、弁護士の業務広告は原則として全面禁止されておりました。背景には、公共的な奉仕者論、宣伝広告は品位を低下させる等の議論がありました。その後、時代の流れに合わないということで、1987年3月の会則改正によって、弁護士の業務広告は一部解禁となりました。これに伴って、広告規程及び広告に関する規則が制定されております。もともと、広告できる事項は、氏名、住所、所在地、電話番号等の、12項目に限定され、広告媒体も、名刺、封筒、看板、挨拶状等の7種類に限定されておりました。その後2000年3月に、広告規制が時代の流れに合致していないこと、弁護士の情報が極めて限定されていることによる利用者のニーズを背景として、会則改正によって、業務広告が原則解禁となりました。これに伴って、新たな業務広告規程及び運用指針が制定されております。

業務広告はその後、インターネットの急速な普及に伴って、主にホームページ広告という形で急速に広がっております。2010年11月17日には運用指針の全部改正がなされ、専門分野表示については「現状では表示を控えるのが望ましい」とされています。そして、「弁護士間においても『専門家』の共通認識が存在しないため、日本弁護士連合会の『専門』の認定基準又は認定制度を待って表示することが望まれる」という文言も2010年改正の段階では存在しておりました。一方、得意分野表示については、主観的評価にすぎないことが明らかであること、国民もそのように受け取るものと考えられることから許されるとしております。

現在の運用指針、いわゆるガイドラインについては、2012年3月15日の全部改正のものです。これについては、本日配付資料の62分の49ページに掲載しております。専門分野表示については、従前の指針を引き継ぎまして、「表示を控えるのが望ましい」としてしております。一方で、日弁連の「専門」認定基準又は認定制度を待って表示することが望まれるという文言が削除されております。これは、専門分野登録制度の導入について日弁連の執行部が理事者に諮ることなく断念し、制度の導入が見送られたことが背景にあるとしています。得意分野表示については従前と同様ですが、規程第3条2号又は第3号に違反しないという形で、規程との関連が明らかにされております。

それでは、現在、専門分野表示に関する規制がどうなっているかについて見ていきます。まずは広告規程です。本日配付資料の62分の48ページに掲載しております。専門分野表示については、これを直接禁止する規定というのは広告規程にはありません。後に述べるように、専門分野表示は、ガイドラインで、控えるのが望ましいとされていますが、この規程第3条の解説のところにありますので、2号又は3号の問題になります。2号、誤導又は誤認広告。3号、誇大、過度な期待を抱

かせる広告。これらが専門分野表示に関わってくるものと思われま。広告者には、第11条において、広告物等の3年間の保存義務が課されております。

続いて、規程違反の広告についてはどのような定めがあるのでしょうか。これについては、規程12条に定めがあります。重要なところだけ表示しております。第1項は、所属会は弁護士に対して、必要があるときは広告に関する調査を行うことができるとして調査権限を規定しております。第2項は、弁護士の調査協力義務を規定しております。第5項は、規程違反に対しては、弁護士会は、違反行為の中止、排除若しくはその他の必要な事項を命じ、又は再発防止のための必要な措置をとらなければならないとしております。第8項は、日弁連及び弁護士会は、違反行為の調査及びその排除等に関して相互に協力しなければならないということを規定しております。

次に、広告のガイドラインにおいて、専門分野表示についてはどのような定めがあるのでしょうか。これは、ガイドライン第3、第12項に定めがあります。本日配付資料では62分の53ページに掲載しております。重要ですので紹介いたします。「専門分野は、弁護士情報として国民が強くその情報提供を望んでいる事項である。…現状では、何を基準として専門分野と認めるのか、その判断は困難である。専門性判断の客観性が何ら担保されないまま、その判断を個々の弁護士に委ねるとすれば、経験及び能力を有しないまま専門家を自称するような弊害が生ずるおそれがある。客観性が担保されないまま、専門家、専門分野等の表示を許すことは誤導のおそれがあり、国民の利益を害し、ひいては弁護士等に対する国民の信頼を損なうおそれがあるものであり、表示を控えることが望ましい」とされています。そして専門家であることを意味する、「スペシャリスト」、「プロ」、「エキスパート」等の用語の使用についても同様であるとしています。一方、得意分野については、先ほど申し述べたように、規程第3条2号又は第3号には違反していないものとしています。ただ、「主観的評価であっても、得意でないものを得意分野と表示する場合はこの限りではない」としています。

それでは、ガイドラインに違反した場合の効果はどのように規定されているのでしょうか。先ほど申し上げたように、規程では明確に専門分野表示というのは規定せず、ガイドラインで、控えるのが望ましいとしています。これについては、ガイドライン第1、総則、第2項、「解釈及び運用の基準」に記載があります。この指針において、「望ましい」とある規定については、「これに従わなかったことをもって直ちに規程の当該規定に違反するものと解釈してはならない。ただし、他の行為等とあわせて規程その他の規範に違反するか否かを判断する場合において、その要素の1つとすることを妨げない」という規定になっております。このように、専門分

野表示は直ちに規程違反にはならないとされています。これが、後に問題となる専門分野表示の氾濫、それから、やった者勝ちという不公平感の原因になっているものと思われまます。

ここで重要なのは、専門分野表示は規程違反にならないわけではないということです。専門分野表示が、「控えるのが望ましい」という文言がひとり歩きをして、単なる努力義務と誤って解釈されているような感じがあるのではないかと考えております。以上、広告解禁の経緯と現状の規制についての概要を示しました。

続いて、今回我々が実施したアンケートについての実施の経緯です。広告の全面解禁から15年が経過し、その間のインターネットの急速な普及と会員的大幅増も影響し、広告の量と内容が急変しました。特に専門分野表示は、野放し状態の現状があります。この現状については、後の報告での事例の紹介があります。弁護士の専門化は、弁護士の専門分野表示をどのようにしていくのかという業務広告の問題と切り離せない関係にあります。そこで、今回のシンポジウム準備、そして時代の流れに合ったガイドラインの改訂作業の一環として、弁護士会及び弁護士会員に対して弁護士業務広告に関するアンケートを実施しました。

まずは弁護士会に対するアンケートです。対象は全弁護士会とし、52会から回答を得ております。まず、各弁護士会での業務広告に関する調査の現状について聞いております。業務広告に対する調査については、「調査している」が40パーセントの21会、「調査していない」が60パーセントの31会であり調査に対する不十分な現状が明らかになっております。続いて調査のための組織の有無ですが、回答27会中、「調査組織あり」が81パーセントの22会、「調査組織なし」が19パーセントの5会となっております。調査を担当する組織の名称については、業務広告委員会、弁護士業務の適正化委員会、総務財務委員会等、弁護士会によって、担当する部署は様々なようです。

続いて問題発覚の端緒及び調査の方法について聞いた結果です。会員からの連絡が圧倒的で、次に弁護士会・委員会の調査、一般の情報の提供の順となっております。問題事例がどこで検討されているかにつきましては、執行部、担当委員会又は双方というところが多かったという感覚です。

では問題が発覚した事例の対処についてですが、各弁護士会では、事実関係の調査の上、違反している場合に何らかの対応をしているところがほとんどです。是正を求める、嚴重注意、警告文の送付、違反行為の中止命令、全会員に向けた注意喚起の書面を送付するなど、事案や各弁護士会により対応は様々と言えます。

続いて問題となった業務広告についてですが、27会から90件の事例が報告されております。問題となった事例の傾向ですが、まずは広告媒体については、ホー

ムページが圧倒的でした。続いて、チラシ広告、新聞・雑誌の順となっております。問題となった広告の内容につきましては、「誇大広告・誤導広告の疑い」が多く、「不実表示」の順となっております。「誇大広告・誤導広告の疑い」には、専門表示に関するものも相当数含まれております。

それでは問題となった誇大・誤導広告の例です。「その1」です。1番上、公的機関であるかのような誤解を招く「〇〇センター」等の記載についてですが、これについては、「債務整理相談センター」、「交通事故後遺障害相談センター」、「過払110番〇〇事務所」などがありました。市民が公的な機関と誤解してもやむを得ないような記載と言えるでしょう。黄色は専門表示に関わるものです。「ベストプロ」、「医療過誤のプロフェッショナル」、「高齢者問題のプロフェッショナル」等が報告されております。

「その2」です。債務整理事案で、留保なく「取り立てをすぐにとめます」、「解雇されるとたくさんお金をとれます」等、正確でない事例も見受けられます。それから「最強法律相談事務所」等も見られます。あとは、完全成功報酬型というのが限定されているのに「完全成功報酬型」と大きく表示しているという事例も報告されております。

不実表示の例です。不実表示の例につきましては、事務所の登録や名称に関する表示が多くを占めております。登録上の事務所と異なる事務所の表示、存在しない場所を事務所所在地として表示、隣接市にも支店があるかのような表示等が挙げられております。

続いて、品位を害する表示の例です。裸に近い写真の掲出、比較広告、それから誹謗中傷ともとれる記載、「経営者の弱み、警察の動かし方まで配慮して」等が挙げられております。

「有価物の頒布が問題となった事例」、「その他」、「広告料が問題となった例」につきましては、時間の都合上、割愛させていただきます。

次に、運用指針（ガイドライン）の見直しについて聞いた結果についてこのようになっております。「必要」とした会が11会、「不要」とした会が37会となっております。必要と回答した会は何らかの理由を述べておりますが、不要と回答した会は不要とする理由は述べておりません。中には、会内で十分な議論をしていないため回答できないとする会もありました。会として広告の在り方について十分な議論ができていない会が多いと思われれます。見直しが必要と考える点につきましては、専門分野表示を挙げた会が2会、成果型広告を挙げた会が2会となっております。専門分野表示については、真面目な会員は大事をとって専門分野表示を避ける一方で、一部会員は積極的に専門分野表示を行い、顧客への訴求力に差がついていると

の指摘もありました。

続いて、各弁護士会に業務広告の規制の在り方について意見を聞いた結果です。まず他士業との関係です。大きく、他士業の業務広告の規制の必要性、日弁連レベルの対策を求める意見にほぼ集約されます。弁護士広告のみを規制して隣接士業の規制をしなければ他士業におくれをとるという意見は、業務広告に関する現状をとってもよく表しているのではないかと思います。

続いて、業務広告の規制の在り方についての意見です。規制の撤廃の意見もありますが、日弁連レベルでの検討組織ないし規制組織の必要性、所属会が問題広告に対応できる仕組みの必要性等、大きなレベルでの対応を求める意見の傾向が見られました。

弁護士会アンケートから見えるものです。まず、業務広告の調査に対する現状として、60パーセントの単位会に当たる31会が「調査を行っていない」と回答しており、不十分な対応が浮き彫りになっております。一方、専門分野表示の問題事例が報告されております。また、業務広告ガイドラインにおける見直しが必要とすべき点も挙げられております。そうはいうものの、業務広告に関しては重要な問題を多数はらんでいるのに対して会内の議論が進んでいないように感じております。問題となった事例は、各弁護士会が問題としているのでひどい事例ですが、まさに顧客誘引のみに特化した、市民に不利益を与える可能性のある問題を抱える事例と言えます。これは、後の会員アンケートのガイドラインの認知度が大きく関わっているのではないかと考えております。そして、業務広告の規制には、対外的規制と対内的規制の問題があります。対外的規制、對他士業との関係においては、野放し状態にある他士業広告について、日弁連主導のもと厳しく対処して欲しいという意見が複数あり、他士業広告に対して危機感を抱いている現状が明らかになっております。一方で対内的な問題については、専門性の表示の問題は、専門性を表示している者と表示していない者との不公平感の問題にとどまらず、規制の実効性の観点からも大きな問題となっております。対内的規制のみを行ってはいは他士業広告に対応できない。一方で、対外的な広告規制の野放し状態をどのように考えていくかは喫緊の課題と言えるでしょう。

続いて、全会員を対象としたアンケートの実施の概要です。アンケートは昨年実施しまして、対象は全会員、日弁連のホームページ上で実施しております。回答総数は174件、それほど多くはありませんので、これから述べることは一般化できるものではありませんが、傾向として聞いていただければ幸いです。

まず回答者の属性です。40期まで29人、50期まで19人、60期まで56人、61期以降、これはロー・スクール世代ですけれども、一番多いという回答に

なっております。ただ、幅広い世代での回答を得られたと思っております。

次に、何らかの広告を行っている者の割合および事務所の規模なのですが、広告を行っている者は、174人中、108人。回答者の60パーセント超が今回広告を行っているという結果になりました。回答者の所属する事務所の規模ですが、1人事務所及び2人での事務所が60パーセント、10人までの事務所が約90パーセントを占めております。

続いて、広告実施者102人に、直近1年間にかけた費用の額を聞いた結果です。50万未満が71人となっております。1000万以上も2人おりますが、これはもう完全に事務所の規模に比例していると思われま

す。広告実施者が広告の費用対効果を測っているかについては次のとおりです。「測っていない」が40パーセントぐらい。「測っている」が60パーセントぐらいです。手段としては、電話や初回相談時に確認している場合がほとんどです。

次に、「広告を行っている」と回答した者の広告媒体です。これは複数回答で、多い順に上位4つを挙げています。ホームページが96人と圧倒的になっております。続いて、看板、新聞・雑誌、ミニコミ誌・同窓会誌等となっております。

今回のアンケートでは、ガイドラインの改訂も視野に入れているため、ガイドラインに対する認知度や認識についても聞いております。まずガイドラインの認知度です。回答者173人中、「内容まで知っている」は43パーセントの74人、「存在は知っているが内容を知らない」は39パーセントの68人、「存在自体知らない」が18パーセントの31人。これはやや衝撃的な結果になっております。

次に、実際に広告をしている者が運用指針を参考にしたかどうかを聞いております。「指針を参考にした」、これは全体的にと趣旨ですね。これは45パーセントの44人。「内容の確認」、これは広告できないものの確認のために参考にしたというのが19人。「指針の存在は知っているが参考にしなかった」は22人。「指針の存在自体知らなかった」が13人となっております。36パーセントは、運用指針を広告に際し参考にしていないこととなります。こういう結果は、やや衝撃的な結果と感じてお

りまして、ガイドラインの周知・徹底の必要があるのではないかと考えております。続いて、運用指針について規制を緩和したほうが良いと思う事項があるかないかについては、「ある」が28人、「ない」が42人、「分からない」が70人となっております。やはり、これはガイドラインの内容自体を知らない

ので、分からないという回答になったということも推測されます。次に、改訂したほうが良いと思う事項は次のとおりです。主に61期以降の若手からは、法曹人口を増やし、競争による淘汰を進めているのだから、

自由化すべきとの意見が複数ありました。また、訪問による営業活動等も4件。専門性の表示に対しては5件という結果が出ております。

次に、一番重要なところになるのですが、シンポジウム・テーマと深く関連しております、専門分野表示についてどのように考えるかということ聞いています。

141人から回答を得ております。「運用指針に合わないものは規制すべき」が46人、「指針を緩和して実情に合わせるべき」が41人、「専門制度創設後、基準に沿って表示すべき」が36人となっております。グラフ化してみます。このように、青が「規制すべき」、オレンジが「緩和すべき」、灰色が「専門制度認定後、基準に沿って表示すべき」となっておりますが、特にどこが突出して多いということにはなっておりません、議論の難しさを表していると思われま。

では、修習期の期別の傾向があるのかどうかについては次のとおりです。まず、40期までで一番多いのが、「緩和して実情に合わせるべき」となっております。次に多いのが「運用指針に合わないものは規制すべき」として、「専門認定制度に沿って表示すべき」は少数となっております。

続いて41期から50期までになりますと、今度は「専門制度創設後、基準に沿って表示すべき」が一番多く、半分。一番少ないのが、「指針を緩和して実情に合わせるべき」となっております。続いて、51期から60期については、「指針に合わないものは規制すべき」が一番多く、次が「専門制度創設後、基準に沿って表示すべき」となっております。「指針を緩和して実情に合わせるべき」というのは8人の2割にとどまっております。

続いて61期以降です。こちらについては、前回、前の期と、がらっと変わって、今度は「緩和して実情に合わせるべき」が21人の44パーセントと一番多くなっております。その一方で、「運用指針に合わないものは規制すべき」というのも35パーセント、「専門制度創設後、基準に沿って表示すべき」も合わせれば、上の青色と灰色も何らかの規制をすべきということであるとすれば、拮抗しているような状態と言えるのではないのでしょうか。

続いて、指針で問題であると思う事項についての回答です。まずは60期までの意見です。指針に実効性がないこと、指針が守られていないこと、多額の資本を投下しての広告を規制すべきと、規制側での意見が多いと言えます。続いて61期以降です。ここにありますように、指針など全て不要、ほぼ全てが問題、指針を廃止すべきという意見もありますが、一方で、規制すべきという意見もありまして、先ほどのグラフをそのまま反映する形となっております。

次に174人に、問題のある広告についての認識及び内容について聞いた結果が、次のとおりです。問題であると感じた内容の広告については、「ある」と回答した者

が125人、72パーセント。7割が、広告について問題があると考えているものがあつたということ述べております。

続いて問題であると感じた広告の媒体について、複数回答で10人以上のものを挙げております。ホームページが92人と圧倒的です。続いて、テレビ・ラジオ、車内・交通広告、バナー広告、ポスティング広告、アフィリエイト広告の順になっております。

広告媒体そのものが品位を害すると感じたものの有無、それから事例については、時間の関係で割愛させていただきます。

次に、問題であると感じた広告の内容についてです。これについては、専門分野等表示が41人、品位を害する表示が26人、報酬に関する表示が17人、誇大広告が14人、その他が11人となっております。専門分野表示が41人と突出しております。

リンクの張り方、張られ方で問題があると感じた広告及びその内容についても、時間の関係で割愛させていただきます。

次に、弁護士情報提供ホームページ及び成果型広告に対する認識についても聞いております。弁護士情報提供ホームページにつきましては、約4割が「掲載している」、「掲載していない」が約6割という結果になっております。

成果型広告について認めるべきかにつきましては、「広告料の概念を広げて成果型広告も認めるべき」が24人。「広告料の概念を堅持して成果型広告を認めるべきでない」が84人、「分からない」が56人という結果になっております。

アフィリエイト広告、これはクリック型広告及び完全成果型広告に分けた場合ですが、「クリック型及び完全成果型のいずれも規制すべき」が58人と一番多くなっております。一方で、「分からない」も45人いまして、この区別の有無というのがそれほど認識されていないのではないかと思います。

次に、弁護士の業務広告の規制の在り方に対する意見です。これについては重要な示唆等が多く含まれておりますので、後ほど全て読んでいただきたいと思っております。概要について述べさせていただきます。まず他士業との関係の意見です。いずれも、隣接士業の広告に対する危機感が述べられております。

次は、規制を緩和する方向での意見です。傾向としては、50期以降の世代で、緩和するべきという意見が書かれています。弁護士が自由競争により淘汰されていくべきという方針なのだから、広告も自由競争に任せるべき、市場の成熟に任せるべきというのが、大体の最大公約の内容となっております。逆の見方をすれば、競争せざるを得ない若手の苦しい現状を物語っているのではないのでしょうか。

次も規制を緩和すべきという意見です。弁護士が自由競争するのが司法改革の理

念だから、規制は全て撤廃すべきであるとの意見になっております。

次に、規制すべき、ないし規制を強化すべきという意見です。誇大広告や虚偽広告が多過ぎるという認識が共通の背景にあるものと思われます。日弁連による適切なルールづくり、広告を見張る団体の創設の必要性との意見もあります。

続いて、専門認定制度ないし一定の制度構築を求める意見です。こちらについては、「市民が弁護士を選択する基準として専門認定制度は必要であると考えている。」、「一定の指針に従った形でアピールでなければ社会の信頼を損なうおそれがあると懸念している。」、それから、「一般市民が優良な弁護士にたどり着くのに苦労している実態はある。」という形で、市民側の立場からの意見が多い結果になっております。

続いて、研修の必要性等についても意見がありました。やはり広告ガイドライン及び広告規程についての認知度が低いという認識に立った上で、啓蒙すること、日弁連による研修などがあっても良いという意見がありました。

その他、規制についての意見については、緑色の配付資料をお読みいただければと思います。時間の都合上、割愛させていただきます。

会員アンケートから見えるものについて述べます。第1に、業務広告ガイドラインの認知度の低さです。広告をする際には、必ず広告規程及びガイドラインを参照する環境づくりの必要性が高いと言えます。ガイドラインを知らないことで問題広告を量産してしまっている現状も否定できないと考えています。第2に、広告で問題事例として挙げられた専門分野表示の多さです。これは、専門分野表示がいかに氾濫しているのかとともに、表示を控えている者の不公平感が背景にあるものと思われます。第3に、専門分野表示に対する認識です。どれかの意見に突出しているというわけではなく、また世代ごとの特徴もありました。第4に、業務広告の在り方に対する切実な危機感です。弁護士会内での対外的関係及び対内的関係で、業務広告の在り方に対する切実な危機感が見てとれました。

最後に、今回のシンポジウムの弁護士の専門化との関係でまとめさせていただきます。今回のアンケート調査で、問題であると感じた内容の広告の有無については、回答者の7割が「ある」と回答し、問題として挙げた広告の中では、専門性に関する表示が群を抜いていました。背景は、先ほど述べましたとおり、専門分野表示の氾濫と、やった者勝ちの不公平感があると思います。市民が弁護士に専門性を求めるのは当然ですし、インターネットにおいて、ある程度の情報は容易に手に入ってくる現状において、市民は、専門性を有する弁護士にアクセスしたいということを望んでいることは明らかな事実です。このようなことから、専門分野表示は、広告の中でも最も顧客誘引力の高い広告と言えるでしょう。インターネット広告の急速な拡大、専門分野表示の顧客誘引力の強さ、ガイドラインでの規制の不徹底を背景

に、専門分野表示は今や野放しと言っても過言ではない現状に来ております。先ほど申し述べたように、61期以降の若手にとっては、弁護士増に伴い競争が激化する中で、広告を顧客獲得の営業ツールと割り切って考えている側面が強いと思われます。弁護士数が増え、自由競争化されたのだから、広告も自由競争化すべきであるという指摘も複数見られました。そこには、自由競争の中に放り出されて顧客獲得の手段をまだ持たない若手が、インターネット広告に活路を見出そうとする厳しい現状もかいま見えるのではないのでしょうか。

しかし、ここで忘れてならないのは、市民の弁護士へのアクセスという観点です。広告を自由競争化し、専門分野表示も無制限に認めた場合に、不利益を被るのは市民と言えます。専門性を表示する弁護士が専門性を有しないことで市民に淘汰されるというのは、幾人もの市民の犠牲の上に判断され、淘汰されるということを意味します。業務広告の解禁は、広告ガイドラインの専門表示の自粛という不徹底さと相まって、巷に実態の伴わない専門家を多数生んでしまっており、このような状況は随分前から危険性が指摘されてきました。しかし、ガイドラインでは、専門分野表示について、「日弁連の専門認定基準、認定制度を待って表示することが望まれる」という文言は削除され、何ら方向性を示さないまま、専門分野表示をするのは「控えるのが望ましい」という実質的な規制がない状態で、ここ数年で、さらに専門分野表示は急速に拡大し、もはや一刻の猶予もならない状態となっております。広告の解禁により、確かに弁護士へのアクセスという点では容易になりました。しかし、現在の専門性に関する表示は、逆に、市民の、専門性を有する弁護士にアクセスしたいということをも阻害し、それどころか実態の伴わない専門家による対応で市民の権利・利益が侵害されている例も生じてきております。

先ほど述べましたとおり、専門性の表示の認識としては、緩和すべき、規制すべき、それから専門分野の認定制度構築後、表示すべきという意見がありました。「規制すべき」という見解については、これだけインターネット広告が氾濫している状況で、実際に規定していくのは困難な現状があります。一方で、「緩和して専門分野表示をさせる」ならば、市民に不利益にいかないような方策が必要ですが、現段階でそのような方策はなかなか見出すことはできません。対外的にも他士業との関係で、他士業が弁護士の業務について専門家を名乗る例が指摘されております。対内的関係からは、市民の視点に立ち、市民に不利益を与えず、かつ会員間で不公平のない専門分野表示の方法を構築し、対外的観点からも、他士業に対する規制とともに、きちんと弁護士が専門分野をアピールするために、やはり専門性について一定の能力の担保を伴った専門制度を創設後、表示について認めることを早急に検討すべき時期に来ているのではないのでしょうか。

以上、私からの報告とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。(拍手)

【志水】 青井委員、ありがとうございました。

続きまして、堀井秀知委員より権利保護保険と弁護士の専門化について報告いたします。堀井委員、よろしく願いいたします。

【堀井】 午前に引き続いてで、弁護士の堀井でございます。ここに立っておりますのは、実は私、日弁連の業務改革委員会の委員以外に、権利保護保険、日弁連のリーガル・アクセス・センターの委員もしています。ついでに言うと、この後、藤田先生からご報告がある公設事務所・法律相談センターの委員もしてまして、さらについでに災害復興支援委員会の委員もしています。弁護士の専門化をテーマにしているのに、こんなに日弁連でいっぱい委員をさせられているやつが、こんなことをしゃべっていいのかと、個人的に思わなくもないのですけれども、ただ、やっていることは仕方がないので、そのままお話ししていきます。レジュメ等は用意しておりませんので、基調の報告のほう、全体の報告のほうの176ページ以下に、権利保護保険と弁護士の専門化についての一節を設けてあります。あと、当日配付資料の20ページからのところに少し現状の資料をつけさせていただいておりますので、適宜そちらを参照していただきながらお話を聞いていただけたらと思っています。午前中は実は時計も忘れてしゃべっていたので、自分が何分しゃべっているのかも分からないまま話していたのですけれど、今回ちゃんと時計も置いてありますので。

ところですみません。ちょっと、日弁連のリーガル・アクセス・センターの委員として伺いたいのですが、この中で、日弁連のリーガル・アクセス・センター、すなわちLACに契約していますという先生はどれぐらいいらっしゃいますか。よろしければ挙手をお願いできますか。たくさんしていただいていますね。ありがとうございます。大変だという先生と、まあ、いいんじゃない？ という先生と、評価がすごく分かれるのですけれども、ただ、たくさん先生がしていただいていますので、権利保護保険の内容については簡単にご説明をするにとどめたいと思います。

権利保護保険は、弁護士費用や、あるいは裁判費用を賄うことを目的にして開発された保険です。主には交通事故で使われているのですけれども、実際は交通事故だけではないんです。当日配付の資料の20ページを見ていただきたいのですけれども、「相談者は弁護士保険に加入していませんか？」という弁護士向けのリーフレットのコピーなのですが、これを見ると、日常生活被害事故の例とって、隣の家の飼い犬にかまれて負傷しましたとか、居酒屋で酔った客に殴られて負傷しましたとか、自転車の事故ですとか、あるいは宅配便業者の不注意で荷物が壊れただ

とか、そういった事故でも実は、今の権利保護保険でもカバーしています。ただ、恐らく圧倒的に多いのは交通事故だろうと思っています。実際、日弁連のLACでは、主に交通事故が主たる分野になっていましたので、交通事故の分野についての担当弁護士の質の向上というのはかなり気を使っています。ひょっとしたら物損事故のマニュアルを弁護士会からいただいている先生もいるのではないかと思います。日弁連のLACでは、定期的に改訂を重ねながら、特に権利保護保険が使われることが多い物損事故についてのQ&Aをつくったり、あるいはご要望などがある場合は単位会に出向いて研修なりを開いたりというようなことをしております。それと、交通事故の分野は交通事故相談センターが別でございまして、そちらのほうで研修があったりですか、あるいは俗に言う青い本・赤い本で、ある程度きちんとした知識が手に入れられるようにはなっているのだらうと思います。

ただ、そこから話は大きく動いてしまっています。先ほどお話ししたとおり、権利保護保険は交通事故の物損だけだろうという時代から、今はもう変わってしまったんです。どう変わったのかといいますと、当日配付資料の24ページをご覧くださいなのですが、プリベント少額短期保険という保険会社が、交通事故にとどまらない広い範囲での弁護士の費用をカバーする単独保険の販売を始めたんです。これが今年の1月13日のニュース・リリースですけれども、こういう保険がもう現に販売されています。そうすると、この保険でいけば、もっと広い分野を使うことができるようになったんです。例えば、これでいくと離婚ですとか相続といった家事、あるいは債権回収、借金といった債権債務関係、あるいは賃貸借関係。そういった多岐にわたる範囲がプリベント少額短期保険ではカバーしています。ただし、これはまだそんなにたくさん売れていないんです。売れていないんですとここで言っていて、議事に残るとちょっと問題ですかね。まだそれほど普及が進んでいないんです。

ただ、実はここから先、さらにもう1歩踏み込みがありました。これはつい先日のことです。ぺらっと、まためくっていただくと、28ページです。2015年8月31日のニュース・リリースです。損保ジャパンさんが、「弁護のちから」という保険を販売開始しました。これは先ほどのプリベントと異なって、単独保険ではなくて、そこに書いてありますけれども、傷害総合保険ですとか団体医療保険の特約でつけるタイプの保険です。ただ、この保険は、補償対象と書いて28ページに書いてありますけれども、被害事故、借地・借家、遺産分割調停、離婚調停、人格権侵害、労働に関するトラブルを対象にしているんです。要するに、ここに書かれている分野の相談、紛争については保険が出ますというタイプの保険です。特に、団体医療保険というのは、会社などで売られている、従業員の方の福利厚生などで売ら

れているタイプの保険ですけれども、損保ジャパンさんという大手の保険会社がこの保険の販売を開始しましたので、恐らくこの保険の加入者というのは飛躍的に増えていくだろうと。それで、もちろんこれで損保ジャパンさんの保険の販売の動きを見ながら、場合によっては別の保険会社もここに参入していくということが考えられます。

ご承知の先生も多いかと思うのですけれども、いわゆる権利保護保険といたすのは、日弁連と協定を結んでいる13社と、それと日弁連と協定を結んでいない保険会社もあるんです。どことはちょっと、言うのは差しさわりがありますから控えますけれども。ただ、いずれにしても、日弁連と協定を結んでいる保険会社の保険については、もちろん依頼者の方が相談に行き、もうその場で、保険があるから、先生、保険でやってくれませんかと言うこともできますけれども、依頼者、相談者の方が、自分で、弁護士の当てがないんです、どうしようという話になったときには、弁護士会のほうで弁護士を紹介するというスキームができています。そこで、先ほど午前中にもお話ししましたが、弁護士会が紹介する弁護士の質をどう確保するんだという問題がシビアな問題として登場してきてしまうんです。やはり弁護士会が紹介するからには、相談者からすれば、それは、相続のことで相談に行っている弁護士を紹介してくれるので、その弁護士が相続のことを知らないなどということはないだろうということを考えるはずで、その期待は当然のこととして、そうすると、弁護士会のほうで個々の弁護士の自主研さんに任せましょうと。相続なんて一般の家事だから、ほっておいたって個々の弁護士は最新の判例なりについて調査・研究を深めているはずである。これで紹介していいのかというのが非常に悩ましい問題になるんです。

それで、リーガル・アクセス・センターは実はこの業革シンポで別の分科会もやっているのですけれども、そこでのテーマとはちょっと違いますが、実際、リーガル・アクセス・センターのほうでも、新たな分野の担当弁護士の質をどうやって確保していけばいいのかということについては現在検討が始まっています。恐らく単位会のほうには、そういう研修制度とかできますかなどという紹介が最近、リーガル・アクセス・センターのほうから来ているのではないかと思います。それは、逆の言い方からいくと、やはり権利保護保険、範囲が拡大していくからには、それなりに弁護士の質をそろえようという考え方がLACにはあるんです。そして、恐らくこの流れはとまらないと思っています。今お話ししたとおり、損保ジャパンがもう販売に入りましたから、そうするとほかの保険会社も入ってきてとあって、先ほど午前中に武士俣先生が中間所得層のところという話になったときに、収入が低い人は法テラスを使いますけれども、法テラスが使えないけれど自腹で弁護士を雇

うだけのお金もなかなかないという層は絶対あるんです。そこはひょっとしたらこの保険を使われる可能性が高いんです。

あと、これは日弁連のLACが検討しているところですけど、こういう個人向けの保険から、さらに中小企業版の保険もつくれないかなという検討も実はLACではやっているんです。中小企業向けにそういう保険を出せば、いざとなったときには中小企業は、その保険を使って相談を受けるなり事件を依頼して、保険会社から費用をもらおうと。そうすると、ますます弁護士の質を問われてしまう時代というのが来てしまうのではないかなと思います。そうなったときに、個々の弁護士の自主研さんに任せましょうと。先ほどの報告でいけば、もう自由競争なのだから、それで任せてしまって、あとは自由競争の結果、淘汰される弁護士と、その弁護士によって犠牲になってしまう多くの市民のしかばねの上でやりましょうという話になるのか、それとも、やはり強制加入団体の弁護士会として、ある程度きちんと質をそろえた弁護士を紹介していくというシステムをつくりましようになるのかというのは、ある意味では、今、もう岐路が分かれてしまっているのだらうと思います。

ここから先は個人的な意見なので、LACの意見でも、この業革の委員会の意見でもないのですが、個人的にはやっぱり、弁護士は、弁護士法で基本的人権の擁護と社会的正義の実現を目的として、いわば法律専門の資格を名乗らせてもらっている立場なわけですから、その立場にいる弁護士が、いや、もう自由競争だから、市民が犠牲になって淘汰されて、それも仕方がないよねみたいな開き直りの仕方は、やっぱり僕は絶対できないのではないかなと思っています。やっぱりそこは、侍と言うほど僕はそんなに熱心な弁護士ではありませんけれども、一定の質をきちんと確保していくという努力は個人的にもやっていかないといけないと思いますし、組織としてもやっぱり取り組むべき課題だらうかなと思っています。そして、今もお話ししましたとおり、この権利保護保険の対象範囲の拡大というのが、ある意味では弁護士の専門化を促す、あるいは弁護士の質の確保を促す1つの圧力要素になっていくのではないかなと考えているところです。というところで、私の報告は以上とさせていただきます。(拍手)

【志水】 堀井委員、ありがとうございます。

続きまして、藤田哲日弁連公設事務所・法律相談センター前委員長より、「法律相談センター再生提言における『より開かれた専門相談』」についてご報告いただきます。藤田先生、よろしく願いいたします。

【藤田】 皆さん、こんにちは。愛知県弁護士会の藤田でございます。36期です。ご紹介いただきましたように、今年の5月まで、日弁連の公設事務所・法律相談センターの委員長をいたしておりました。武士侯先生から低水準均衡状態にある

と酷評されました相談センターの責任者をいたしておりました。誠に申し訳ありませんと、いつも謝っております。本当に申し訳ありません。

確かに、相談に行きますと、ほとんど相談がない日もありますよね。どのぐらいひどい状態かということ、まず最初にお見せできればと思っております。実はこういう調査をこれまで私どもの委員会もしたことがなかったんですね。やっとな、こういう調査をいたしてみますと、我々が思っている以上に相談件数は激減しているということが……。

これは、弁護士会相談センターの相談件数を示したものです。平成16年から25年までとってみました。一番下が全体の相談件数です。平成16年、30万件ありましたものが、途中ちょっと増えていますよね。平成18年に過払いの最高裁判決が出ましたので、18年、19年ぐらいにいわゆる過払いバブルが到来しまして、この間、増えています。それからずっと減り続けまして、平成25年には14万件、15万件弱ぐらい。つまり10年間で相談件数は半減いたしております。

その内訳を見てみます。無料相談は、7万5000件が結局、7万件と、ちょっと微減しています。問題は有料相談です。有料相談が、平成16年に23万件あったんです。それがいろいろ紆余曲折ありまして8万件弱という、3分の1に激減いたしました。普通、会社ですと、売上が半減とか3分の1になれば倒産していますよね。これぐらい厳しい状態だということになります。

次に、相談センターだけではなくて、弁護士が関わっている相談はどうだろうかということで、弁護士に対する需要が減ったのかなということもありまして、ちょっと資料は限られているのですが、16年から25年までとってみました。センターの有料相談、無料相談、法テラス、自治体の相談を合計しますと、50万件少しが60万件ぐらいに、約1・2倍ぐらいに全体としては増えているんです。ではどういうことかということ、先ほど言いましたように、一番下がセンターの有料相談です。これが極めて減っています。2番目の青がセンターの無料相談。これは大体同じぐらい。ぐっと増えていますのが法テラス。これは10年間で5倍ぐらいに増えています。それから、一番上が自治体相談とか交通事故センターです。これは多分もっと多いと思いますけれども。こうやって見てみますと、相談センターの有料相談のひとり負けということがよく分かってまいります。

これはどういうことなのだろうかということで、いろいろ議論をさせていただきました。中には、法律相談センターは役割を終えたのではないかと、もう存在意義がなくなったのではないかという意見もかなりありました。しかし、私には思っておりません。1つは、法テラスが平成20年に法律相談需要調査をいたしました。どのぐらい市民の間に相談の需要があるかということなのですが、2

28万件から272万件の相談需要があるということが分かってまいりました。弁護士が関係した相談は60万件ですので、分かっている範囲内ですけれども、いわば4分の1ぐらいしか弁護士は関わっていないということになります。また、自治体の相談も予約がいっぱいですよね。それから官庁がやっている労働相談というのがあるのですが、これは年間100万件ぐらいあるんです。そのうち弁護士会が担当している労働相談は、全国合わせても1万件いっていないぐらいなんです。ですから、たくさん相談需要があるにもかかわらず、我々、弁護士とか弁護士会が関わっていない。つまり、我々が市民の方の期待に応えていないことにどうも問題があるのではないかと我々は考えたわけです。

そこで、何とかもう1度、市民の期待に応えて、我々が市民の力になりたい、ではどうしましょうかということで、いろいろ考えました。まず1つは、相談センターを利用する相談者、市民の視点に立って、利用者の方がどういうことを弁護士会や相談センターに求めるかを考えて、それに応えてみましょうという視点で考えました。それから、弁護士会の法律相談センターですから、弁護士会の特徴を生かしましょうということです。1つは、市民の方は弁護士会に対する強い信頼を抱いてみえますので、この信頼に応えていきましょう。それから、数多くの弁護士さんがみえます。多彩な弁護士、いろんな特徴を持った、いろんな専門分野を持った先生がたくさんみえますから、こういう特徴を生かして再生を考えましょうということにいたしました。

再生の3本柱というのを私どものセンターでは考えました。その1が、法律相談料の障壁を解消する工夫。これは今日のテーマではありませんので、どこかでお話をしたいのですが、相談件数が減少の一途をたどっている中で、見事に相談数が回復した単位会がありまして、1つは札幌弁護士会。相談料を全面無料化しました。それから千葉県弁護士会。これは相談料5000円を2000円にしたんです。それだけで4倍ぐらいに増えています。それから市民アンケートをとりましても、やはり相談料が心配とか、なければもっと行きやすいのになどという意見もたくさんありました。これは別の機会にどこかでお話しできればと思います。

2本目の柱は、今回お話しする専門相談。後に詳しくお話しいたします。

3本目の柱は、弁護士会が法律相談センターを開いているということが知られていないんです。市民アンケートをとりましても、辛うじて相談センターがあるということをご存じの人は3分の1ぐらいです。37パーセントぐらいの人は、何か聞いたことがあるなというふうにおっしゃってみえて、それなら何か結構浸透しているじゃないかと思われるかもしれませんが、ではその相談センターをどこでお知りになりましたかという質問を見ますと、5割以上の方がテレビで知ったなど

と言っているんです。ちなみに、相談センターのテレビCMは全くしたことがありませんので、多分、どこかの法律事務所がやったのを誤解してみえると思うんです。その程度の認識度なんです。だから、市民の方は法律相談センターのことをほとんどご存じない。私の実感でいくと、恐らく1割以下の方ぐらいしかご存じないのではないのかと思います。ですから、市民の方に法律相談センターのことを多く知っていただく広報はどうしても必要だということで、こういう3本柱を立てたわけでございます。

いよいよ今日のテーマであります。より開かれた専門相談。これはどういうことなのかということでもあります。市民アンケートをとりますと、市民が求めているのは、無料のサービスとか低廉なサービスだけではないんです。つまり、弁護士会に来るということは、それなりの経験のある弁護士さんに相談をやってもらえるという、質に対する期待もあるわけです。その辺はやはり応えていこうということです。つまり、より開かれた専門相談というのはどういうことかということ、離婚とか相続とか交通事故とか、我々の感覚でいくと一般的な法律相談の分野において、経験のある弁護士による質の高い法律相談を提供しましょうという呼びかけであります。つまり、インターネットで無料で安く簡単に一定の法律知識が手に入る時代に、それと同じようなレベルの情報を提供して5000円というのは高過ぎると思うんです。相談料に見合うような高い付加価値をつけた相談をしましょう。それが専門相談ではないかと我々は考えたわけです。これがまた有料相談を再生する切り札になるのではないかと我々は考えました。

分野別相談というのは多分、各地の単位会でやってみえますよね。労働相談とか医療過誤とか税務相談とか行政、いろいろありますけれども、そういう分野別相談に限界や疑問を感じた方はおみえになると思うんです。つまりどういうことかといいますと、ほとんど経験のない弁護士が手を挙げて集まってみえるところもありますよね。あるいは、若くて弁護士経験のほとんどない方も、そういう分野別相談を担当してみえるということもあります。つまり、市民からしますと、例えば医療事故相談といいますと、医療事故の経験豊富な先生がやってもらっているだろうというふうに思って来るのですが、実はそうではないということがありまして、大いに市民の期待を裏切っているのではないかと我々は感じております。

余談ですけども、私は実は消費者相談の数があまり少ないものですから、名古屋市の消費者センターのほうに行ってお願ひしたことがあるんです。ぜひとも弁護士会に紹介をしてくださいと。市の消費生活センターには年間、何万件という相談が来るんです。そのうち、弁護士会の相談というのは年間で100件も来ていないという。もう、1パーセント以下というようになっていたらくなんです。ぜひともご紹

介くださいということで消費生活センターに行ったのですけれども、消費生活センターの相談員の方は本当にはっきりしていました。弁護士会には紹介できませんと言うんです。なぜなのですかと言ったら、これまで弁護士会の消費者相談窓口を紹介してひどい目に遭ったと言うんです。何ら知識も経験もない弁護士が担当して、かえって紹介して困りましたよと言うんです。つまり、弁護士会のメッキが剥がれてしまったという、そういうことがある。ですから、こういう窓口を設けるだけでは全くだめで、そういう相談をきちっと担当できるような裏づけのある、質の高い弁護士を集めないといけないということだと思います。

より開けた専門相談と、従来の分野別専門相談との違いというのは、対象分野が、まずこれまでのように、クレサラとか消費者被害、知的財産、医療過誤というふうに、弁護士から見て専門性の高い分野ではなくて、日常生活の中で起こる一般的な法律相談を細分化して、離婚とか遺言相続とか交通事故、借地借家、こういう一般相談の分野で専門相談窓口を設けましょうということ。一般相談というのは誰でもできるような気がしますが、最近どんどん新しい判例ができていまして、若い方は別かもしれませんけれども、我々のように30年以上前に弁護士になった人はなかなか十分な法的知識が追いつかないということがありまして、そういう意味で一般相談の分野でも専門的な法律知識が必要になってくると思います。

それから2番目に、やはり専門性を担保する相談員を、要件を厳しくしましょうということでもあります。1つは、担当弁護士がその相談分野において一定の知識及び経験を有することを要件とすべきではないかと考えました。弁護士経験をどうするか。一定の、例えば7年とか10年とか、そういう弁護士経験を要求したらどうかということ。それから、実務経験ですから、一定の訴訟とか調停とか、実際の案件を担当した経験を求めたらどうか。それから研修の厳格な受講義務。単に研修にぼうっと出ていればいいとか、寝ていてもいいのかということもありまして、研修の要件はとても難しいのですけれども、単に一方的な受け身の研修だけでは不十分ではないのかということもありまして、できる限りディスカッションをして積極的に参加する、体験型の研修をお願いできないかということも含めて、こういう研修義務を課してはどうかということを考えています。

あと、専門性表示の問題。我々も、6年前ですか、業革委員会でこれを検討されて、大変厳しい批判にさらされたということを知りまして、さあ、どうしたものだろうかということで、いろいろ考えました。1つは、我々はあくまでも、市民の方が弁護士会の相談センターに求めている専門性のレベルに応じたものを提供しましょうということで考えました。市民アンケートをとりますと、必ずしも市民の方が求めている専門性というのは、すごく高いレベルではないということが分か

ってきたんです。つまり、全然経験がない弁護士さんでは不安だ。だから経験のある先生にお願いしたい。だけど、いわゆる業界の最先端の弁護士である必要もないというレベルだということが分かってまいりました。そういうことであれば、我々も十分応えることができるのではないかとということでもあります。

日弁連の調査室にも念のために確認しておきました。結論から言えば、弁護士会が例えば相続専門相談、離婚専門相談という専門相談窓口を開くことについては、問題がないという意見でございました。1つ、当然ながら広告規程というのは個々の弁護士に対する規制ですよね。弁護士会に対する規制ではないということが形式的な理由であります。そういうことで、これだったらいけるのではないのかなということで、いよいよ思いを強くしたところに、愛知県弁護士会が相続専門相談を始めました。実際にはこの10月から始めております。

本日の配付資料の30ページ以下をご覧ください。これが、愛知県弁護士会の相続専門相談の骨子と、その資料であります。目的・狙いというのは、私ども日弁連が考えておりました、より開かれた専門相談と同じようなことを考えておまして、やはり市民が求めていることに応えていこうということが第1のことです。それから、他士業の方が、〇〇の専門家という広告を、非常に無責任な広告をしておまして、市民の方が被害に遭っているのではないのかということも考えました。ですから、我々、責任ある立場の弁護士会としてきちっとした専門相談窓口を設けたいということがあります。それから30ページの一番下をご覧ください。愛知県弁護士会が考えておりましたのが、若手支援、若手育成ということにかなり軸足を持っているんです。ちょっと意外ですよね。さっき言いましたように、弁護士の経験年数を求める、実務経験を求めるということは、若手を排除するみたいに聞こえますものね。ところが、この愛知県弁護士会の相続専門相談というのは、若手支援が目的の1つなんです。つまり、どういうことかといいますと、これは、ベテランの弁護士さんと若い弁護士さんが共同して相談に乗る。若手からすれば、受任の機会はある。ベテラン弁護士さんのノウハウももらえる。とても、やはり若手にとっては魅力のある仕組みだということになります。

概要をちょっとお話しします。これは相続に関する専門相談であります。相談日時が火曜と木曜と土曜ということになっていまして、火曜日がお昼ぐらい、4こまいたします。正副共同相談というのは、正というのは、先ほど言いました、弁護士経験があり、実務経験があり、研修を受けた者が正相談員なんです。副というのは、若手の、その要件を満たさない方。共同相談というのを2日設けております。土曜日だけは、実は正の方の単独相談ができるという日になっていきます。つまり、ベテラン弁護士さんからすると若手と一緒にやって、教えてあげて、費用折半とか、そ

んな不満があつて、なかなかベテランの弁護士さんの参加は少ないのではないかということをご心配しまして、土曜日だけは、正のベテランの弁護士さんが単独で受けられますというような相談日を設定いたしました。相談場所は、名古屋駅の前の弁護士会の法律相談センターでやっております。

今、愛知県弁護士会の会員は1720人ですけれど、470人の方が相続専門相談の相談員に登録していただいております。大変人気であります。それで、ちょっとおもしろいのが、当日配付資料3の35ページなんです。正担当の相談員の方ですが、10期代から60期代まで270人。それから副担当の方が、若い方を中心にして200名ぐらい。結構、ベテランの30期代あるいは中堅の40期代という方もたくさん正相談員を担当していただいております。それから、相談料は当然、有料相談、5400円ということになります。

また、愛知県弁護士会では、正相談員の要件として、弁護士経験年数は7年といたしました。これはどういうことかということ、司法修習の指導弁護士が今、弁護士経験7年なんです。ですから、指導弁護士としての経験がある方であれば、こういう専門相談の正担当をしてもいいのではないのかということでもあります。それから実務経験は、3件以上の裁判経験。相続ですから、裁判、審判、調停を含みますけれど、いわゆる事件番号がついた事件を3件以上やっただいただいている方ということにいたしました。それから厳格な研修ですね。年2こま以上の研修を受講するというようにいたしました。後ほど、また研修内容についてはご紹介いたします。こういう3つの要件を満たした方を正相談員にしました。愛知県弁護士会は、相続専門相談は、若手にはOJTの機会を、経験者には研修の機会をとっているのを売りにしているんです。当然、若手のOJTは分かります。我々経験者も、新しい知識が身に付けられませんので、こういう機会にしっかりした研修を受けて最先端の知識を身に付けて、古い知識をブラッシュアップしてもらおうということでもあります。

カリキュラムについては、当日配付資料の36から37をご覧くださいませるか。37ページのほうにカリキュラム案が載っております、大体7年間でこのカリキュラムを全部こなすということになっていまして、丸の数字といいますのは、7年間の延べのこま数を書いておまして、①というのは、7年間で1回は研修テーマにしますと。⑦というのは毎年やりますということです。大体これを見ていただきますと、どこに重点を置いているかということがお分かりいただけるかと思っております。

それで、先ほど言いましたように、研修も一方的に聞くだけでは意味がないものですから、少人数によるゼミ形式でやりました。これは大変ですよ。400名を20名ずつ20組に分けて、しかも講師、ベテラン弁護士が各組に1人つきまして進行役をするのですが、ベテラン弁護士ですと当然新しい知識はありませんの

で、補佐役がつかます。研修センターの専門部会の若手弁護士、相続を中心に研究している若手弁護士がつかまして、資料もつくりまして、進行のマニュアルもつくりまして、そういう方が補佐についていただいています。それで、こういう研修センターの専門部会というのがありまして、それが各ケースを担当して、事例をつかったりレジュメをつかったり、手控えをつかったりということでやっております。

研修の問題も、なかなか難しい問題が出ていまして、分量のある、中身の濃い問題が出ていまして、資料つきで8ページぐらいの問題があります。内容をご紹介しますと、子供の1人に全財産を相続させるという自筆証書遺言がありまして、ちょっと怪しい遺言なんです。本当にお父さんがこれをつくったのかどうか分からないような遺言なのですが、そういう遺言があって、その遺言に基づいて遺産分割協議書をつくりたいという兄弟がいて、その相手方の兄弟から相談を受けたというような事例です。当然、自筆証書遺言の効力の問題とか、もちろん検認の問題とか、遺言無効の訴訟をする場合の訴訟物とか要件事実とか、遺言能力とか、様々なものが問題になってきまして、遺言が有効としても、遺留分の問題とか特別受益の問題とか、いろいろやはり関係してくるような問題ができておりまして、そういうのを事前に渡して考えてきてもらうんです。それで意見交換をするということになります。また、相続人の1人に生命保険金が7000万ぐらいもらえるようになっている問題もあります。いわゆる特別受益の問題が出てきますよね。生命保険の特別受益とか、なかなかたくさん判例があって、意見が分かれるような問題がありまして、それを、ベテラン弁護士を進行役にして20名で議論するというのをやります。

具体的には、まず今年の3月に第1回の研修が行われました。申込者が400名を超えておりまして、相続財産の探索について、RCCの顧問弁護士だった弁護士が話をします。それから名古屋地裁の裁判官が寄与分や特別受益の話をしました。それから5月に第2回が行われました。これは事例検討会で、先ほど言いましたゼミ形式で問題をやりました。それから第3回の研修は、国税局の職員とか、それからトーマツという税理士法人の税理士さんが来ていただいて、相続税の話、事業承継の話をしております。それから、8月にもやっぱり事例検討会をいたしております。それから今後ですけれども、来年1月に講義をいたして、それから2月に事例検討会をするという、年、3、4回ずつ研修を行うということになっています。

それで、今年の10月1日から相続専門相談が開始いたしております、当然、どのぐらい件数が増えたかということでご関心があるかと思ひまして、調べてまいりました。配付資料の43ページですか。これが、愛知県弁護士会における相続・遺言相談の件数です。例年ですと、500件か600件ちょっとぐらいの相談。月にすると、1カ月50件ぐらいの件数が相続相談であったわけです。今年度やっ

ぱり低調でして、かなり相談数が少なくなっています。それが10月からどうなったかといいますと、実は残念なことにあまり増えていないんです。あまり増えていないどころか減っているといいますか。10月の13日までの集計ですけれども、14件ということになっていまして、1カ月にすると30件ぐらいですよ。ですから、以前からすると、増えていないどころか若干減っているということで、大変期待外れで、ちょっと心苦しいというか、ちょっと報告しづらいのですけれども、1つは、やはり新しい相談ですので、広報して広く周知してもらいたいのですけれども、広報が十分ではないなという感じはしております。弁護士会のほうも、一生懸命広報しようということで考えてくれていまして、新しいリーフレットをつくったり、市民向けの無料相談とか相続セミナーをやったり、それから11月15日に「いい遺言の日」というのがあるのですけれども、弁護士会の記念行事で、特に落語とか生活のQ&Aをやって、その中で相続専門相談の広報もしましょうとか、一生懸命やっているんです。新聞の一面広告も出しますし、いろいろやっております。先ほど申し上げましたように、やっぱり市民の方に浸透することが少ないというのは相変わらずでございます、やはりいかに効果的にいい広報をするかということが課題だろうと思っております。また、もう少しお話ししたいことがあるのですが、後でまたお話ししたいと思います。どうもありがとうございました。(拍手)

【志水】 藤田先生、ありがとうございました。

続きまして、石井藤次郎委員と私、志水より弁護士情報提供サイトと専門表示に類する弁護士広告の現状について報告いたします。

まず最初に石井委員、よろしくお願いいたします。

【石井】 石井と申します。よろしくお願ひします。もうそろそろパネル・ディスカッションが待ち遠しい時間帯だと思いますが、簡単に説明させていただきます。

先ほど青井さんから、弁護士広告の観点から説明がありましたけれども、私は、その中、特にインターネット広告の一環としての弁護士情報提供サイトと弁護士の専門化の問題について若干の指摘をしたいと思ひます。

これは、日弁連のほかの委員会でも議論を実は重ねているところでありまして、実は私もその委員会に名前だけ所属しているのですけれども、その議論の状況につきまして、その一端を紹介しまして、その上で専門化の問題との接点を探っていきたいと考えております。まず、これは簡単に説明をいたしておりますのは、199ページからなのですけれども、後で簡単にご覧いただきたいと思ひますが、このいわゆる弁護士ドットコムとかベストロイヤーズとか、いろいろなサイトがありますけれども、弁護士情報提供サイトをめぐる問題で、今、議論の中心としてやってお

りますのは、弁護士法72条本文後段とっておりますが、いわゆる周旋行為に当たるのではないかという問題があります。弁護士でない者が報酬を得る目的で法律事件に関する法律事務の周旋を業としている場合は、この72条違反が問題となります。そのほかに、弁護士の側では、例えば非弁提携の禁止、これは27条なのですけれども、そのような条文によって、事件の周旋を受けたり、又はこれらの者に自己の名義を利用させてはならないという規定があります。そうすると、この弁護士情報提供サイトのシステムをどのようにつくっているかによっては、周旋行為として違法となり得る場合もあると考えられることとなります。それはどのような場合かということは、はっきりとはもちろん確定はしておりませんし、裁判で争われている例もあると思います。

ここでは、1つ紹介させていただくのは、既に『自由と正義』の本年度2月号に掲載されております深澤論史弁護士の論文によるものであります。例えばそれは幾つかのファクターを考量いたしまして、それによって違法性を帯びるかどうかなどいうことを検討するという方法であります。例えば、報酬を得る目的なのかどうかということ。形式的には広告料という名目になってはいても、実はその中身の一部は周旋行為に対する対価となっている可能性がある。このような対価になっているかどうかを判断する場合、深澤論文ではどのように書かれているかといいますと、例えばスペースがどうなっているか。広告料の決め方の問題ですね。あるいはクリック回数で広告料を決めていたり、問合せ回数で決めているか、あるいは受任件数に応じて広告料が決まっているのかどうかというようなパターンを想定しまして、これによって、例えばスペースとかクリック回数で決まっている要素が強いという場合は広告料に近いということになり、後者、問合せ回数とか受任件数に応じて広告料が変動するということになる場合は、むしろそれは実は広告料ではなくて報酬に近いものではないかというようなことを示されております。広告料か報酬かというのは、今、以上のような考え方も1つあるということで、確定した考え方はありません。

次の問題なのですけれども、今度は会員弁護士の情報検索提供サイトの特性といえますか、そういうものについて、特に特徴があるかということの問題なのですけれども、例えば当該サイトが検索絞り込みサービスというものをやる場合に、例えばそれは有料会員だけにしか行いません。無料会員の場合は検索の序列は有料会員の後になって、あるいは絞り込み検索ということをする場合には無料会員はそもそもはじかれてしまうというような場合もあります。そのような場合ですけれども、そのような検索サービス、ただそれだけという理由で、これが報酬を得る目的で法律事務の周旋を業とするとまでは言えないということになると考えてはおります。

その理由なのですけれども、それは、単に弁護士の弁護士情報の検索サービスを提供するというだけをもって周旋行為ということは言いにくいであろうということだからです。ただ、全ての情報提供サイトがこれだけをやっているというわけではない。実態としてはそうだと思います。全てが合法というわけではないと思います。例えば業者の中には、広告料の多寡が検索の有利・不利に影響するシステムを実際に構築しているとか、そういうものもあるやに聞きます。そういう観点から、そのシステム・サイトを見守っていく、注視していく必要があるのだらうと思います。他方、ひまわり検索サイト、弁護士会、日弁連のサイトがあります。これは登録料は無料で、どうやらあまり使い勝手が良いとは言えないとうわさは聞いております。このひまわり検索サイトについては、今後どうしていくかということについてはもう少し考えても良いのではないかと思います。

そもそも日弁連がこのようなサイトを運営すべきなのかという問題もあるかもしれません。弁護士会はどこまでやるべきかと。入退会と懲戒だけやっていたらいいのではないか、もう少し会費を安くすればいいのではないかというような考え方も少数ながらあるかもしれません。仮に運営すべきであるとする、どのような内容を構築していくのかということが問題でしょう。もはや、ファクスしか使わない会員はもう無視していいという時代に入っているのかどうか。そのようなことも含めて、何らかの決断をする時期に来ているのかなと思います。

専門化との関係ですけれども、これは一般の広告の問題と似た問題になりますので、この情報提供サイトに特有の問題というわけではないと思います。それは先ほど青井さんが説明されましたように、種々の広告内容、「専門」と表示する広告内容の表現の妥当性というのが問題になると思われれます。ただ、インターネットの普及によって、それらの問題というのがインターネット広告において顕著であるということは確かに否定できないと思います。その検索サイトの業者が、依頼者である弁護士に提案する広告の内容に問題がある場合とか、あるいは当該弁護士がそれを放置してしまうという事例も、これからは、今もあるのかもしれませんが、問題になることが多くなるかもしれません。

このような観点も含めまして、この広告との問題、違法性の濃い広告内容について、これを厳格な態度で臨むのか、あるいはある程度緩和していくのかといった観点で議論を深めていく必要があるのかなと思います。私からは以上です。(拍手)

【志水】 石井委員、ありがとうございました。

続きまして、志水より報告させていただきます。

私からは、この基調報告書をもとに報告させていただきます。こちらの192ページを開いてください。先ほど青井委員から、弁護士広告についてアンケート結果

について報告がありましたけれども、その中で指摘されています、専門表示に関する弁護士広告について指摘が多数あるという報告がありましたけれども、では専門表示若しくは専門表示に類する広告、弁護士広告の現状というのはどういう現状なのかというのを、実態を調べてみました。

まず、弁護士の業務広告としましては、インターネット広告が多数を占めると思われまして、インターネットの検索サイトで「弁護士」・「専門」という2つの言葉に加えて、離婚、相続、交通事故、労働、刑事、医療過誤、知的財産権、企業法務といった分野をキーワードとして入力しまして、弁護士のホームページですとか、複数の弁護士や法律事務所が掲載されるポータル・サイトというのが検索結果に出てきまして、専門表示に類する弁護士広告というのを調査しました。ホームページ上で、特定の分野を対象として「専門」と表示するものは、広告規程のガイドラインで表示を控えるのが望ましいと言われている専門分野の表示というのに該当すると思うのですが、特定の分野を対象として、「専門」とは言わないものの、「強い」ですとか「高度の専門性」、「経験豊富」、「詳しい」などといった強調表示をしているものがありまして、これらについては専門表示に類する弁護士広告と考えられます。

以下、こういった分野ごとについて調査した結果を、具体的な事例というのを羅列させていただきました。離婚、相続、交通事故、労働事件といった検索キーワードを加えた専門表示に類する弁護士広告については、ある似た傾向がありましたので、まとめて記載しました。

具体的な事例というのは、まず離婚の専門表示に類する弁護士広告の例として、アのところに書いてあるのですけれども、いろいろ、「離婚専門弁護士による離婚に特化したサービスを提供」ですとか、「離婚専門サイト弁護士法人〇〇」とか、そういった表示がありまして、離婚に関しては、「離婚専門の弁護士」、「離婚に強い弁護士」、「離婚事件の経験豊富」といった多数のホームページが存在しました。相続事件についても、詳細はお読みいただければ分かるかと思うのですが、離婚と同じように「専門」という言葉が並んでいるようなものが多数ありました。そして、ウのところでも交通事故。こちらについても、「交通事故に詳しい」とか、「交通事故専門チームへ」といった表示も多数あり、そして労働事件の専門表示に類する弁護士広告としまして同様に、「労働問題に強い弁護士」とか、それから「労働事件（使用者側）を専門とする弁護士」といった記載も多数ありました。それから、あとこういった、離婚、相続、交通事故、労働事件等のポータル・サイトにおける専門表示に類する弁護士広告としても、いろんな多数のポータル・サイトがありまして、その中で「何とか専門弁護士」という表示もありましたし、あと「強い」とか「特化」、

「精通」、「経験豊富」といった強調表示がされている例も複数ありました。

それで、②の分析なのですけれども、傾向としましては、明らかに広告規程のガイドラインに抵触すると思われるような「〇〇専門弁護士」というような表示も相当数ありました。これが、東京の単位会のホームページが多いのかなと思ったところ、結構いろんなエリアの弁護士会に所属する弁護士のホームページというのがありました。

それから、1つの事務所で、離婚、相続、交通事故、労働問題、債務整理等の各分野ごとにサイトを運営している例がたくさんありまして、その中で、「〇〇専門サイト」というような表示がたくさんありました。あと、それから、弁護士、法律事務所の取扱分野を限定するという趣旨で「〇〇専門」と表示していると思われるものもありました。ただ、他の分野の取扱いを排斥しているかどうかは不明です。

それから、交通事故で「被害者側専門」、労働問題で「使用者専門」、「労働者専門」といった、依頼者の属性を限定する趣旨で「専門」という用語を用いている例も複数ありました。それから弁護士数が多い事務所、特に弁護士法人で全国に拠点を持つ事務所の中で、分野ごとに部門が分かれており、「〇〇専門チーム」と表示しているものがありました。弁護士数が数人の事務所でも、複数の分野で、〇〇専門相談室、〇〇専門サイトというのを設けているものも複数ありました。しかし、部門ごとに専属の弁護士が所属しているのではなくて、1人の弁護士が複数の部門に所属しているという例が多かったです。

次に、刑事事件の専門表示に類する弁護士広告ですけれども、「刑事事件に強い何とか弁護士」と、ここには「元検事」とかいうような記載が入ったりしていたのですけれども、「刑事事件の弁護士ならどこどこへ」というような記載も多数ありましたが、先ほど申し上げたような、離婚ですとか相続、そういった案件に比べれば、刑事事件に関しての弁護士広告は少なかったように思います。記載例については①をご覧くださいただければ分かるかと思うのですが、分析としましては、刑事事件を専門に扱うという趣旨の記載のある事務所は、刑事事件のみを扱うという前提での広告・宣伝をしているようで、取扱分野を限定する趣旨で「専門」という用語を用いているように見受けられました。ただし、ほかの分野の受任を排斥する趣旨かどうかは不明です。

次に、医療過誤事件の専門表示に類する弁護士広告ですが、医療事故に関しても、「医療事故のエキスパート」ですとか、「医療事故弁護士」ですとか、「医療過誤に強い弁護士」という記載はそれなりにありました。ただ、離婚、相続、交通事故、労働の分野と比べると、専門表示に類する広告というのは少なかったです。理由としては、医療過誤を取り扱う弁護士というのは限られていることや、医療過誤を取

り扱うだけで他の事務所との差別化ができていているということが考えられるかと思えます。

次に、知的財産事件の専門表示に類する弁護士広告ですけれども、こちらは比較的少なかったです。ポータル・サイトでも少ないなという印象がありました。これは、離婚、相続、交通事故、労働等の個人向けの分野と比べると、専門表示に類する広告が少ないのかなど。理由としては、企業等の事業者向けの分野になりますので、特定の分野に特化しているということアピールするために「専門」という用語を用いる必要性がないということが考えられます。あと、それから、〇〇法律特許事務所というのはかなり多数あるかと思うのですけれども、事務所名に「特許」という言葉がつく事務所が複数存在します。これらの事務所には弁理士が在籍していて、事務所の名称だけで差別化というのができていているのかと思われます。あと、最後に、「企業法務」という検索ワードも入れてみたのですけれども、それは比較的少なかったです。やはりこれも知的財産権の事件と同じように、事業者向けの分野であることが原因ではないかと思われます。私からの報告は以上です。(拍手)

総合司会と兼務してまして、ちょっと多忙で申し訳ございません。

ただいまより15分間の休憩といたします。再開は15時を予定しております。会館内は指定の場所を除き禁煙ですので、所定の喫煙スペースで喫煙してください。よろしく申し上げます。

(休 憩)

【志水】 定刻となりましたので始めさせていただきます。

これからパネルディスカッション、「弁護士の専門化に向けて」に移らせていただきます。高橋先生、よろしくお願いいたします。

【高橋】 高橋でございます。大変充実した、皆さんからの報告をいろいろしていただきまして、それを踏まえた上で、これから約1時間半ほどパネル・ディスカッションをさせていただきたいと思えます。私はコーディネーターを務めさせていただきます高橋でございます。

それでは、本日、パネリストとして5名の方にパネル・ディスカッションに参加していただくということになっております。それで、まずお名前と今の役職をご紹介いたしまして、その後、それぞれのパネリストの方から自己紹介を兼ねて一言ずつお話を伺った上でディスカッションに入らせていただきたいと思います。

まず、本日、福岡大学の法学部の教授である武士俣先生にまずご参加いただきます。よろしくお願いいたします。(拍手)

それから、岡山の地元の、岡山県商工会連合会から津田健治さんに今日は参加していただきますので、よろしくお願いいたします。(拍手)

それから、このいわゆる業務改革委員ではないのですけれども、愛知県弁護士会から、先ほどご報告いただきました藤田先生に参加していただきます。お願いいたします。(拍手)

それから、この業革の委員である堀井先生、青井先生、パネリストとしてお二人にご参加いただきますので、よろしくお願いいたします。(拍手)

報告いただいた先生方が大部分ですので重複することもあるかとは思いますが、さらに強調したい部分とか、言い足りなかった部分、そういったものも含めてパネル・ディスカッションの中でお話しいただければなと思います。それでは進めさせていただきます。

それでは、まず武士俣先生から、このパネル・ディスカッションのときから参加されている聴衆の方もいらっしゃると思いますので、自己紹介も含めて、また一言ずつお話をお願いしたいと思います。

【武士俣】 すみません。福岡大学法学部で教鞭をとっております武士俣敦と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

私は、最初の報告のときにも申し上げましたが、研究者でございますが、法社会学という分野をやっております。その中で特に弁護士論といいますか、弁護士が社会において果たしている役割というようなものを理論化したりする、そういう作業をやっておる研究者でございます。こんなところで、とりあえずよろしいでしょうか。

【高橋】 それでは津田さん、お願いいたします。

【津田】 着座にて失礼いたします。ただいまご紹介いただきました、岡山県商工会連合会の津田健治と申します。本日はどうぞよろしくお願いいたします。私がなぜここに座っているかと、疑問に思われている参加者の方も多くおられると思いますので、簡単に自己紹介をさせていただきたいと思います。商工会連合会の中に経営安定特別相談室という特別相談室があり、県内の小規模事業者、中小企業の方への法律支援、法務支援の入口として相談対応を行っております。そちらの担当を5年間させていただいておりますので、今日こちらに参加させていただいております。どうぞよろしくお願いいたします。(拍手)

【高橋】 ありがとうございます。よろしくお願いいたします。続きまして藤田先生、お願いいたします。

【藤田】 藤田でございます。紹介というよりもちょっと補足で、市民アンケートをたくさん我々の委員会ですべてございまして、弁護士の専門というのはどういうイメージかということを知りたいんです。3000人から回答をもらいました。一番多かったのは、その分野の事件経験が豊富にある。そうですね。これが6割ぐらい。

やっぱりそうだなと思います。第2位が、その分野の法律や判例を何でも知っている。ちょっと厳しそうですね、それが30パーセント。それから弁護士経験が10年以上ある。これが18パーセント。複数回答ですから、ちょっと多分ダブりますけれども。その分野以外を取り扱わない弁護士である。これが14パーセント。こういうのが専門というイメージなんですね。だから随分我々の感覚と違いますよね。医者でいけば、大学病院の先生ほどの高度さを求めているというように僕は感じているんです。だから、例えば内科の先生に盲腸の手術をお願いするのは不安だけれども、外科の先生だったら安心だな。そういうことかなと思います。その分野の一定の経験があるということがやはり市民の考えている専門かだと思います。それに応えていくことが我々の弁護士会の責務かなと感じています。

【高橋】 ありがとうございます。それでは、まずパネル・ディスカッションを始めるに当たって、堀井先生に一番初めにちょっと報告をいただいたのですけれども、この「専門化に向けて」というテーマについては今回が2回目なんです。日弁連の中で6年前にやったときから、これまでの間でどんな動きがあったのか、なかったのか。それから、なぜ制度化がうまくいかなかったのかというようなことも含めて、ちょっとご報告かたがた、ご意見も含めてお願いできればと思います。

【堀井】 どれぐらいでしゃべっていいですか。

【高橋】 どうぞしゃべってください。思いのたけをちょっと述べていただければと思います。

【堀井】 堀井でございます。3度目の登場で、何かもう見飽きたよという方もいらっしゃるかもしれませんが、午前中の基調報告と重なりますけれども、取り巻いている環境そのものも多分大きく変化してしまっているのだらうと思います。弁護士人口が何よりも激増していますし、それから弁護士広告も解禁されています。さらに、他士業との競争というのも現実問題としては起きているのだらうと思います。ある意味では、弁護士業界が競争にさらされるようになったというのが、この2009年のシンポ以降の弁護士を取り巻いている環境の変化なののだらうと思います。

ただ、結局、武士侯先生からも、2009年から専門弁護士制度ができていないではないかと言われてしまいましたけれど、現実、できていないですね。それは何のだらうと思って考えてみると、結局のところ、多くの弁護士からすれば、やっぱり専門弁護士制度をつくることのインセンティブがあまりないのかなと。弁護士の側から見ればですよ。それは、武士侯先生のほうからご報告で、むしろそういう専門化をしないほうが良いようなマーケティングのシステムができていたのではないかなというようにご報告がありましたけれども、ひょっとすれば、そういうことで、

弁護士の方からわざわざ、今それなりに食っていているのに、さらに専門の道に飛び込んでいくことはないよというふうに考えている弁護士がひょっとしたら多いのかもしれないなと思っています。ただ、他方で、先ほども個別の報告で、専門と名乗る広告がどれぐらいあるのかという報告がありましたけれど、ちまたでは「専門」という言葉が非常に訴求力が高いように思えるので、その言葉だけがひとり歩きして、今、そういう広告が出ているんです。もちろん、文字どおり「専門」という名に値する弁護士がそういう広告を使われている例も僕はあるのだろうと思っています。けれど、逆に言うと、極端なことを言えば、弁護士登録がまだ1年経っていないのに専門をうたうというのは、弁護士から離れて見て、例えば先ほど大学病院と藤田先生がおっしゃいましたけれど、お医者さんで1年目ですと。それで「私はどこそこの専門です」と言われると、それはやっぱり、いや、うそだろうという話になるはずなんです。だから、そここのところの、何というのですか、上のほうの先生方と言うと怒られますけれども、あまり変化を望まない層と、それからもう待たないから、どんどん変化を求めてやっていくぞという層とが、今、ぶつかり合っているというのですか、そういうはざまの中にある2015年現在ではないのかなと個人的には考えています。

【高橋】 ありがとうございます。今、広告のことなども出まして、あと若い先生方が今どういう状況に置かれているのかというようなことも踏まえて、この問題については考えていかなければいけないのではないかと思いますけれども、このPTの中では青井先生が一番若いので、先生、広告の問題についても、直接アンケート結果に触れて分析されたということがありますので、青井先生からも一言そういう観点からお話しただければと思います。

【青井】 すみません。先ほど大分早口でしゃべってしまいまして、申し訳ございませんでした。ここからゆっくりしゃべらせていただこうと思っています。

今回、一番若手、私は登録6年目です。12月でちょうど丸6年になるのですが、既に広告が解禁された段階で登録いたしました。なので、私にとってみれば、ある意味、広告があるのが当然と言っていいところに入ってきたわけなのですが、栃木県においては、やはり入った当時、ホームページを出しているところというのがすごく少なかったように思います。それから登録6年経ちまして、大分ホームページも増えてきております。もう本当に20とか、ちょっと数えたことはないのですが、結構、若い先生方とか、そういう方が積極的にホームページ広告を行っているように思います。

私がちょっと危惧しているのは、先ほどのアンケートにあったように、専門表示というものを若手の先生方が、先ほど堀井先生からあったように、顧客の誘引力と

というのが非常に高いということで、やはり若手の先生方もそこにシフトしてしまうという現状があると思っています。一方で市民の方からすれば、その先生が専門なのかどうかというのが分からないというところで矛盾が生じてきてしまっていて、現在、先ほど報告にありましたとおり、専門表示というのがもう、規程では明確に禁止されていない。ただ、ガイドラインでは表示を控えるように。それで従前の広告ガイドラインでは、日弁連が認定基準をつくるまでという形でやっていたのが、なくなってしまった。そうすると、今後どういうふうな中で専門表示をしていっていいのかどうかという問題は残ってしまうのかなと思っています。そういうことを今ちょっと危惧しております。

【高橋】 ありがとうございます。それで、法律相談の問題とかいったものもあるのですけれども、今日、商工会のほうから津田さんにお越しいただいたのですけれども、先ほどのお話では、企業向けの相談の担当をされているということですが、その相談のやり方とか、相談を受ける担当の弁護士をどのように選ばれているのかというようなことも含めて、あと相談件数が増えているのか減っているのかとか、法テラスとの絡みもあると思いますので、そういったことも含めてちょっとお話をいただければありがたいのですけれども。

【津田】 非常に、最初から話しにくいというか答えにくい問いかけもあるのですけれども、まずもって、我々がどういった形で相談を受けているかということについてご紹介させていただきたいと思います。

先ほど申しあげました経営安定特別相談室というところは、企業が、これは法律の判断が必要なのかな、どうなのかなというのはまずもって分かりません。なので、弁護士への相談が必要なのかどうか。そういったことをまず1次判断をさせていただいております。それで、事業の目的としては、倒産を未然に防ぐ。倒産した場合、当然のことながら、他の企業やその地域の経済に影響がありますので、そういったことを未然に防ぐ。そういった役割を担っております。

それで、経営安定特別相談室というところは、弁護士の方だけではなくて、例えば社労士の方、税理士の方、司法書士の方、不動産鑑定士の方、もう全部言いましょうか、公認会計士の方、中小企業診断士の方。こういった方で、我々岡山県の商工会連合会では、8士業、10名の方々に構成させていただいております。相談案件が県内の商工会から持ち込まれてきましたら、そちらを1次判断させていただいて、依頼する内容に応じて委嘱させていただいている士業の10名の方の中から選んで相談をさせていただいております。

それで、先ほど選任の方法ということであったのですけれども、実際に弁護士の方は10名中2名、委嘱させていただいております。小規模事業者は、皆さん聞き

なれない言葉かもしれないですけど、イメージしていただきますと、家計活動と企業活動が未分離な場合が多く、経営内容を的確に把握することが困難であるという問題を抱えている方が多いことが一つの特徴です。また、事業規模で言いますと、商業・サービス業で5名以下の従業員、製造業その他で20名以下、年商で言いますと多くても20億といったところまででしょうか。そういった企業を中心にご相談対応させていただいております。ご承知かも知れませんが、小規模事業者の方は法律の専門部署が社内にあるのは珍しく、経営をしていく中で、どれだけ自分たちに法律に関するリスクがあるかを十分に情報収集した上で判断するのは困難です。なので、そういった方々と弁護士の方とのかけ橋に我々がなって、ちょっと言葉は悪いかも知れないですけど、弁護士の方は、弁護士という名前はものすごく、もう本当にブランド化されていると思います。ただし、弁護士の方に何を相談したらいいのかが事業者の方は分からないんです。どういった悩みについて専門家の判断が必要なのかというのが分からない事業者の方が非常に多くありますし、先ほど言いましたように家計と企業活動が一緒になっておりますので、経営だけの問題ではなく個人の生活レベルの問題も複合的に入っておりますので、我々も、聞いていても、どこに本当にこの人の悩みがあるのかなというのが分からないことがあります。

なので、先ほどの選任の要件、1つ目は、小規模事業者への理解があるということです。小規模事業者の置かれている経営の環境であるとか経営の実態にご理解があるかどうかということ。そして、2つ目は、相談しやすい雰囲気をつくれるかどうか。実際に弁護士の方にご相談に行くときには必ず同席するのですが、その弁護士事務所に行く前に必ず当会の事務所にお越しただいて少しほぐします。ですけど、もう当会の事務所に入ってこられた段階から、もうこんな感じで、今日はよろしくお願ひします、何を相談したらよろしいでしょうか、いっぱい資料を持ってきたんですけど大丈夫でしょうかというような、そういった非常に大きな緊張感と不安を持って来られる、そういったのが実態でございます。それで勝手な固定概念を事業者の方は持っていらっしゃいます。例えば、敷居が高い、怖いというのをよく相談者の方から聞きます。それは、何を相談していいか分からないから怖いんです。何をしてもらえるかも知れないから怖い。それで、自分の言葉が伝わらなかったらどうしようというので怖い。相談内容がちゃんと伝わるだろうか。そういうことから怖さと不安が出てくるというのがよく聞かれる声なので、相談しやすい雰囲気づくりと、時には、そういった小規模事業者の方の目線に合わせていただいた、そういった雰囲気をつくっていただけたらと思っております。

それで3つ目の、先ほどの案件の数なのでですけども、先ほど法律相談センター

の件数が減少傾向にということで藤田先生からもありましたけれども、我々の相談件数にはあまり変動はありません。過去5年を振り返ってみたのですが、1割程度の上下の変動でおさまっております。以上でございます。

【高橋】 商工会で行われている相談は有料なのですか。無料相談。

【津田】 事業者の方の費用負担は一切ありません。当会は県から補助金をいただいておりますので、そちらで相談料を支払っております。

【高橋】 そうすると、先ほど藤田先生からお話があったのですけれども、有料相談はひとり負けというお話がありましたけれども、やっぱり無料が今、相談では強いということなのではないでしょうか。ちょっと分かりませんが。

今、弁護士が怖いというお話がありまして、私などはあまり怖いような対応はしていないつもりなのだけど、やっぱりそういう声が結構あるのですかね。

【津田】 想像してみてくださいと思うのですが、1人の人間が一生のうちには弁護士の方と関わるということというのは、全ての人にあるわけではないと思うんです。それで、一生のうち平均がどのぐらいか頻度は分かりませんが、なので、関わったことがないから怖いんです。経験がないから怖いというだけなので、それこそ岡山県弁護士会と、今年は1月、2月で3回ぐらい、弁護士の過疎地域というか弁護士が少ないエリアでセミナーと個別相談会というものを開催を企画しております。

【高橋】 ちょっと津田さんに質問ばかりで恐縮なのですが、利用者の立場に立たれているパネリストの方は津田さんしかいらっしゃらないので、ちょっといろいろ聞かせていただきたいと思うのですが、相談される人が弁護士を知らない人が多いのか、弁護士は一応何らかのつてで知っているのだけど、その先生にはちょっとうまく相談ができないとか、そういう、何というのですか、アクセス障害というのが前々から言われているのですけれども、私は東京にいますので、ホームページとかいろいろあるから、アクセス障害というのはあまりもうなくなったのではないかなという気が個人的にはしているのですが、そういったことについて、津田さんのご感想というか、教えていただければと思います。

【津田】 まず、弁護士を知らないというのは確かにあります。たまたま友人、知人の関係の中で弁護士業をされていらっしゃる方がいればいいのですが、そうでなければ弁護士の方そのものを知らないとか、弁護士の方の仕事が分からないとか、先ほどの繰り返しになりますが、何を相談していいかが分からないというところに落ち着いてくると思います。アクセス障害というのは、我々も経営法務に関する相談の窓口として力不足ではあるのですが、やはりアクセス障害はあります。

【高橋】 では藤田先生、お願いします。

【藤田】 すみません。不規則発言で。アクセス障害というのはどういうことですか。何が我々は近寄りがたいですか。

【津田】 ちょっと汗が出てきましたけれども。こんなに集中砲火に遭うとは思っていなかったもので。私は1時間半の間、5分ぐらいでいいのかなと思って今日ここに座ったのですけれども、一生に一度の貴重な経験になりそうです。

先ほどのアクセス障害というのが、まずは距離ですね。岡山県で言いますと、岡山市と倉敷市で恐らく90数パーセントの弁護士の方の事務所があるのではないかと思います。そのように聞いております。それで、法律相談センターが岡山県内にも、8か所ぐらいでしたか、つくられて、できてはおるのですけれども、今までなかった異文化が入ってきたという。多分、今まで弁護士がいない、又は少ない地域に法律相談センターができました、ご相談くださいと言っても、今まで法律相談を行うことがなかったので、もしかしたら、法律相談センターへ何を相談していいかわからないのと相まって行けないのと、あとはやっぱり距離的なことは一番で、岡山県内で言いますと、端から端まで移動すると、高速道路を使っても4時間近くかかるところもあるんです。3時間ぐらいはやっぱりかかってしまうのですけれども、そういったことで、よく、何でもかんでも税理士に相談すると言われる事業者の方が実は多いです。あと、労務問題、従業員とのトラブルに関しては、社労士の方とか、労働局とか基準監督署とか、そういったところへ行かれて解決した……ちょっとごめんなさい。解決したつもりになっている事業者の方も多くいらっしゃいます。

【藤田】 津田さんに来てもらってよかったです。ありがとうございます。ちょっとアンケートのご紹介をさせてもらってもいいですか。

【高橋】 お願いします。

【藤田】 弁護士に頼んだことがない人に、なぜ弁護士に依頼しなかったのですか、なぜ相談しなかったのですかというアンケートなんです。理由の1番、弁護士はお金が高い。2番、弁護士に頼むと時間がかかる。3番、弁護士は難しい。いいですか。これは弁護士に相談したことがない人に聞いたんですよ。相談した人に聞いたのではないですよ。つまり弁護士にそういうイメージを持っているんですよ。お金がかかる、時間がかかる、難しい。そう思われているから来ないんですよ。これをどうするかというのが、実は我々のセンターの課題でもある。とても、今の津田さんの話は参考になりました。ありがとうございます。

【高橋】 それから、また津田さんにお伺いしたいことがありまして、ミスマッチのことをちょっと伺いたいんです。前々から法律相談についてミスマッチという

問題がありまして、それを解消するために、その分野について専門化した弁護士を相談担当者にしたほうがいいたろうというような意見が弁護士の中ではあるのですが、実際に現場で相談担当の窓口をされていて、その点はいかがでしょうか。

【津田】　あまりミスマッチというのは、正直、現場で感じることはありません。今、理由を考えてみているのですが、まず相談者の側が相談したい内容が整理できていないのと、あとは先ほど藤田先生からもありましたが、どこまでの専門性が要るのかというところがありますので。ただ、1点不明なのは、我々が行っている無料相談というのは回数に制限はございませんが、個別な、ものすごく民民の契約をしていただくような案件は我々の範疇ではなくなりますので、もしかしたら、我々の手から離れた後にミスマッチが生じている可能性は否めないのですが、我々、経営の支援なので、ずっと企業さんに一生寄り添っていきます。ですが、そういった中で、不満の声とかミスマッチの声というのは、私が担当した5年間では聞いたことがありません。

【高橋】　ありがとうございました。ミスマッチの絡みでは、先ほど藤田先生から大変刺激的なお話がありまして、消費者センターに持ち込んだら、紹介できませんとはっきり言われましたと。そこはもう少し、我々にとってはすごく耳が痛い話で、本当に法律相談センターを再生していくためには、そこは深刻に受け止めないといけないのではないかと思ったんです。もうちょっと、その点を敷衍してご説明いただけますか。

【藤田】　お話は本当にそのとおりでして、弁護士会に対してやっぱりみんなが信頼しているんです。1つは、もちろん、お金のこともあるんです。つまり、弁護士会という公益の団体がやっているから、ぼられないだろうというものもあるんです。それと、一定のレベルがあるだろうという信頼はやっぱり強いんですよ。ところが、それに我々のほうが追い付いていないじゃないですか。サービスのほうが、実はそれほどの質のものを提供していないんです。つまり、そこでまさにミスマッチが起きていて、本当に、弁護士会のメッキが剥がれつつある。だから、早くそれが完全にメッキが剥がれ落ちないうちに、何とか我々のサービスの提供の質を上げないといけない。そこで初めてやはり信頼がまた復活するかなと思っています。

【高橋】　ありがとうございました。法律相談の話をもっと、もう少しいろいろ詰めたと思うのですが、各地の法律相談センターの現状というのは、日弁連のほうでも調査をされているのではないかと思うのですが、今日、場内に熊本の山之内先生がいらっしゃっているので、山之内先生から、熊本のほうの弁護士会の法律相談センターが現状どうなっているのか。先ほど藤田先生からは、無料はそこそこ維持しているけれど、有料はもう3分の1に減ってしまっているというよ

うなお話がありました、いかがでしょうか。

【山之内】 熊本も全く同じ。もう、有料相談が激減しました。ちなみに、ちょっと私のほうで、言われておったから統計をとってみたら、平成16年の一般相談が3600件ぐらいあって、相談自体は平成26年度で2200件ぐらい。4割ぐらい減っているんです。問題なのは、平成16年当時の相談は全部大体有料なんです。そうすると、一般相談は1200件ぐらい。3分の1になっているんです。もう、悲惨としか言いようがない。これが実情です。

県弁のほうも法律相談センターのほうも、どうにかしなくてはならないということで、今さっき言った相談の中では、相談料の無料化もちょっと考えてみようではないかということで、臨時総会をしたんです。しかし、臨時総会をしても、実情としてはやっぱり反対意見が多かったんです。やっぱり弁護士会の法律相談をいわゆる無料にするということは、弁護士の知的なサービスに対する劣化ではないかと。せっかく今まで普通の弁護士さんたちが事務所の中で有料の法律相談をしているのに、法律相談センターが無料にしたら、法律事務所まで無料になってしまうのではないかという危機感をみんな持っていたんです。だから、なかなか法律相談の無料化という方向での取組は難しかったんです。それで、何とか、県弁のほうでもやらなくてはならないということで、分野別の相談を一応、平成20年度に規則改正して平成23年度からやっているのですけれども、これまた、無難というか、知財の問題とか医療過誤とか労働とかDVとか、非常に特殊な分野だけで13分野やったんです。ただ、実際に登録する先生たちは結構若い先生が多くて、言うならば、登録さえすれば分野別相談の窓口になれるということで、若い先生たちがどんどん登録していったわけです。すると、そういった中で、なかなかこの分野別相談のほうも、県弁としても広報できないんです。ちなみに熊本は、2000年が105、6人弁護士がいて、2015年は256人。2・5倍なんです。この中で相談の件数だけ圧倒的に減っていると。そうなってくると、これからどうなるのかということ、は本当に危機感があります。

それで、今度の法律相談センターからの提言の中で、開かれた専門相談ですか。あれは1つの大きな方向性を示すのではないかと。弁護士会の法律相談センターの売りをどうやって作っていくのかという大きな課題を突き付けてくれたのではないかと思います。実際、自治体とか商工会議所、いろんなところで無料の法律相談をやっているものだから、弁護士会の法律相談だけが基本的に有料なんです。そうなってくると、弁護士会の法律相談と、ほかの、自治体とか、そんなところのやっている法律相談との違いがないと、有料に来る人はいないのだから。そうなってくると、必然的に、弁護士会の法律相談に行ったら、普通の一般の自治体とか、そう

いったところの法律相談とは違う、同じ弁護士さんがやるにしても質の高いものを提供しないとやっていけないのではないかと。でないと、弁護士会の法律相談センターをやっている意味がなくなっていくのではないかという実情で、これが広がっていくかが課題で、熊本のほうでも、私としても、少し応援していきたいと思っています。

【高橋】 ありがとうございます。

それでは、同じことなのですけれども、栃木の青井先生は、栃木のほうではいかがでしょう。

【青井】 私、栃木県のほうでは法律相談センター運営委員会の副委員長をさせていただいております。栃木県は、人口が今年、197万5000人、それに対して弁護士数が平成27年6月1日現在で207名、本庁である宇都宮市に4分の3、その他の4支部が4分の1となっております。統計的なデータなのですけれども、先ほど熊本の先生から指摘があったと思うのですけれども、栃木も同じような現状でして、平成16年に相談件数、有料相談ですけれども、3056件あったものが、10年後の平成26年には920件にまでなっております。状況は危機的なものとなっております。法律相談センターのほうでも様々に、相談数回復のためにどうしていったらいいだろうかという形で、夜間・休日の相談とか、そういうのも提案しているのですけれども、なかなか通らない。民事家事当番弁護士制度というのもつくったのですけれども、これが月に2件か3件ぐらいということで低調になっておりまして、なかなか回復にはつながっていない。

一方、宇都宮等の地域は被災地に指定されておりまして、法テラスの震災相談ということをやっております。そこでは、震災相談は無料相談なのですけれども、午前中、3件ですね。週5日で毎日あるのですけれども、そのキャンセル率はほぼ低くて埋まっている状況なのですけれども、ただ、無料だから、それだから、では来るのかというところになってくると、それはちょっとどのように考えていったいいのかというのは課題になっているとは思いますが。やはり栃木県の中でも、無料相談にすべきかどうかというところも議論はあるのですけれども、なかなか意見の一致は今のところない状態でございます。

【高橋】 ありがとうございます。それでは、各地の報告というような形になりますけれども、徳島の堀井先生からもちょっとご報告をお願いします。

【堀井】 何か件数の話ばかりしていると暗くなるのであれですけど、徳島の法律相談センターは、今、多分、充足率が5割弱ぐらいです。ただ、この何年かですごく減ったかというところ、多分そうでもないんですよ。もっと昔は本当に、充足率が8割、9割だったころから比べれば減っているのですけれども、5割弱ぐらいで、

これが高値安定なのか低値安定なのかよく分かりませんが、安定しています。

ただ、実は徳島で興味深いことがあるんです。何かというと、もともと徳島弁護士会の弁護士会館には法テラスの事務所があったんです。去年、出たのですけれども。法テラスの事務所があったときには、弁護士会の法律相談センターの相談と、こまを重ねる形で、法テラスの無料相談が重なっていたんです。例えば1時から3時までが弁護士会の相談で、3時から4時までが法テラスみたいな感じでした。そのときというのは、弁護士会の法律相談は大体5割弱ぐらいで、法テラスの相談はもう少し多いなどという感じだったんです。ところが、法テラスのほうが出てしまいますと、枠は残してあったのですけれども、そうすると弁護士会館でやっている法テラス枠は実は激減したんです。すごく減ったんです。これは何なのだろうという話で、原因がよく分からないのですけれども、どうも弁護士会館でやっている法テラスの相談枠は、法テラスのほうに相談者の方が行ってもその場ですぐ埋められないので、1回、弁護士会にまた電話をかけてくださいという話になるので、何かそのあたりで、ちょっと一手間がアクセス障害になっているのかななどという話を弁護士会のほうでは少し話しています。

それから、先ほど青井さんのほうから、栃木ではなかなかうまくいきませんという話があった夜間相談とか休日相談とかもしてはいます。ただ、夜間相談とか休日相談は、充足率はそんなに高くないんです。夜などのほうがニーズがあるのではないとか、休みのほうがニーズがあるのではないかなどとって始めたのですけれども、5割などというような数字でもないのかなど。ただ、だから時間帯などというのでニーズは恐らくあるのだと思うのですけれども、藤田先生が話されていたように、広報ですよ。案内がちょっと問題があるのかななどという話を弁護士会で始めています。

それと、あと分野別相談も徳島でも始めました。離婚と相続です。ただ、これは分野別相談といっても、登録年数の制限が、たしか3年だったと思うのですけれども、あるんです。それと、あと研修も年に1回程度は受けてくださいという話になっていますので、恐らく、愛知ほどかたくはないと。ただ、昔の分野別相談みたいに、ただ分けているだけでもないというぐらいのところの相談でやっているんです。それで、これはふたをあけてみると、相続のほうの相談は、法律相談センターと、ほぼほぼ一緒ぐらいの充足率なんです。4割ぐらいだったと思うんです。ただ、離婚のほうはすごく少ないんです。それで、どうしてなのだろうと考えたときに、これもまだ分からないのですけれども、結局、平日のウィークデーの昼などという時間帯でやっているものですから、そうすると、なかなか離婚の相談に来たいのだけど、会社を休んで来るなどというのが難しいのではないとか、あるいは有料相談なの

で、女性の場合だと、特に専業主婦の方などの場合だと、ちょっと有料相談だと敷居が高くて、法テラスを使えば、専業主婦で無職でという方なら、法テラス相談で無料相談が使えますので、そういったようなことが関係しているのかななどという話を徳島ではしてはいます。

それと、あと中小企業の話でいきますと、徳島の弁護士会も商工会さんとちょっと声かけをして、弁護士と中小企業の経営者の方の距離をとにかく縮めようという話で、県内の商工会議所にお声かけをして、弁護士が出前でセミナーなどをやりますよなどという話を去年から始めています。

あと、ついででこのあたりも一気にしゃべってしまいますけれど、あともう1つは福祉の分野です。成年後見とか高齢者とか障がい者の問題で、徳島弁護士会は司法ソーシャルワークを会員に募って、全市町村に声をかけて、それぞれの市町村である、ケース会議などがあるのですけれど、ああいう場所にも弁護士を送り込みますよという形で声かけをしています。ただ、当然、そういう話をすればするほど、送るからには質がないといけないと。司法ソーシャルワークで、成年後見だの高齢者虐待だのの相談を聞きますよという弁護士を送っておきながら、その送った弁護士が、いや、成年後見はよく知らないんですよねとか、高齢者虐待防止法って何ですかでは、もう話にならないので、やはりそこは結局、質を高めていかないといけないよねという話が出てきているんです。ですので、個人的にはアクセス障害は、弁護士のほうからおりていくと言うと、ちょっと何か弁護士が上からいるみたいな言い方であまり好きではないですけれど、弁護士のほうからおりていく努力というのが要るでしょうし、ただ、おりたその次にあるのは、多分、その弁護士の能力が担保されているのだという、この専門化の話ですよ。そこになっていくのではないのかなというふうに、何となく、徳島での活動を見ていると、個人的には感じています。

【高橋】 ありがとうございます。傾向と対策も含めて今ご報告いただいたのですが、それでは法律相談センターの再生について、プロジェクト・チームということで、大変立派な報告書をまとめられてご苦労されていると思うのですが、それが、報告書は出たのですが、実際にどういうふうに今動いているのか、各地で反応も含めてご報告と、あと今後の予定というか、それもちょっとご説明いただけますか、藤田先生。

【藤田】 ありがとうございます。『再生提言』という冊子を配らせていただいていると思います。これは今年の夏ぐらいいまでに、各地の弁護士会のほうにお送りしまして検討していただいています。3つの提言だけではなくていろんな提言をしているんです。できることからやりましょうとあって、夜間相談はどうですかとか、

休日相談はどうですかとか、女性相談はどうですかとか、いろんなことが書いてあるんです。できることから始めていただけませんかとか弁護士会に投げてあります。大体、弁護士会の返答がそろいました。もちろん反発もあります。例えば無料相談は特に反発が強いのですけれどもね。中には、例えば女性相談を始めましたとか、民事家事相談を始めましたとか、うれしい反応もたくさんあります。ですから、弁護士会もだんだん変わりつつあるかなと思うのですが、僕は専門化の……また勝手なことをしゃべっていいですか、先生。

【高橋】 どうぞ。

【藤田】 この相談センターの再生の問題とか専門化の問題、僕は弁護士会の立ち位置が問われていると思っているんです。どういうことかと言うと、我々が市民のほうに顔を向けているのか、それとも会内のことしか考えていない、内向きのことしか考えていないのかということ問われていると思います。市民はそれはすぐ分かると思うんです。本当に僕たちが市民のことを心配して、困っている方のところに、いつでも行きますよ、そういう形でやっているのか。それともやっぱり我々の業務対策だけで、お金もうけの一環としてやっているかというのは、多分、見透かされているのではないかと思うんです。相談センターの運営も、多分これまでは内向きの発想でやっていたと思うんです。その辺がやっぱり見透かされてしまって、法律相談センターの相談件数がぱっとしない原因の1つかなと思っています。つまり、市民目線でもう1度見直すことから始める必要があるかなと思っています。

【高橋】 やっぱり原点に帰ってということかもしれませんけれども、今、市民に近付いていくというか、そういうことで、突然ご指名で申し訳ないのですけれども、場内に水上先生がいらっしゃって、アウトリーチとか中小企業の関係で、いろいろここ2、3年ずっとご努力されているのですが、それについてどんなことをしたかとか、何か結果が繋がったのかどうかについて、率直にご報告をお願いしたいと思います。

【水上】 東京弁護士会、水上でございます。これは座って……立ったほうが、すみません。実は副委員長として5部会と2部会をちょっとかけ持ちしているので、今、戻ってきて突然振られたのですが、要するに中小企業センターが現状どうなっているかということ。この2、3年間の業革の動きということでしょうか。

東弁の業務改革委員会は、基本的に中小企業とか、あと市民に対する、個人の利用者に対するアクセスとか、アクセス障害の解消とか、そういうことをずっとやってきたのですけれども、ちょうどおととしの2月というか、その前からですかね。当時の菊地さんという会長のもとで、中小企業に特化したセンターをつくりたいという話がありまして、もともと部会でそれをずっとやっていたのですけれども、こ

これは業務改革委員会から切り離して1つのセンターをつくろうということにいたしました。どういうことかという、ちょっと、今、堀井先生の話からも出たのですが、法律相談の話で何が問題があるかという、まず最初に、弁護士会だったら弁護士会の職員が受けて、それを適当な弁護士を探して、そちらに持っていくという2段階になるわけです。そうすると相談者は、今、弁護士からの話を聞きたいのに、何でたらい回しにされるんだという強い不満があったように思います。

そこで東弁が考えたのは、コンシェルジュ方式と申しまして、とにかく弁護士会に、我々、コンシェルジュとなる弁護士が常駐して、そこでまず直ちに、電話があったときに通常、我々がとる。我々がとって、まずそれがどういう法律問題なのか。単に話を聞きたいというだけであれば、我々の段階で全てお話しします。具体的な事件になりそうだとということになりますと、コンシェルジュが自分で受けてしまうと、完全に単に利権の問題になってしまいますので、基本的にいろんなところで名簿をつくらせていただいて、名簿の中から我々が弁護士を選定して、ではあなたの質問に十分お答えできる、「専門」という言葉は使いませんが、そういう能力を持った弁護士を紹介しますということで、できればその日ないしは翌日にその弁護士から連絡してもらって、その方に受任していただく。そういうシステムをつくりました。これは大変好評でございまして、とにかく聞けばすぐ、簡単なことだったら答えてくれる。すぐに弁護士が答えてくれる。そうでないものについては、まさに利用者からすると専門弁護士が話を聞いてくれるということで、非常に好評を受けております。

それとともに、ちょっと話はほかのほうにいくと思うのですが、東京弁護士会においては、もう10年以上前から、自治体等法務研究部というものをつくってございまして、これももともと業務改革委員会の中でずっと議論していたのですが、それは法務研究部だったのですが、これについても去年、法務研究部ではなくてセンターとしてつくろうということで、自治体等連帯センターというものを立ち上げまして、自治体に関する各種法律相談とか、その中には、債権回収であるとか、あとはシンクタンクとして条例の制定とか、そこら辺も行うと。今回、上の、グランヴィアのほうで、今、第3分科会かな、のほうでやっておりますけれども、まさにそういうことも切り離してやってきたという形で、業務改革委員会からこういうものを切り離して、そういう相談センターをつくり上げたという形をとっております。それで、これが大体もう既に2年ほど経ちまして、非常に軌道に乗っているという状況でございまして。

【高橋】 ありがとうございます。大分、手前みその話だったようで、明るい方向にどんどん動いているということで、新たな業務分野を開拓していくというよ

うなことにもなっていくのではないかと思うんです。そういった意味ではLACの話が、先ほどご報告もありましたけれども、堀井先生がその分野を担当されていますので、LACがどこまで伸びていくのかというようなことですね。

先ほどコンシェルジュというお話があったのですが、実はプリベントの絡みで言うと、初期相談というのは弁護士が受けて、これは法律問題なのかどうかという仕分けをやるような、ワンクッション置くような体制もとっているわけですが、何というのですか、弁護士の専門化との絡みでどういう動きが今あるのか。その点も含めて、もう1度ご報告というかご説明をお願いできますか。

【堀井】 今、LACが何をしようとしているのかというのは、ちょうど第7分科会でLACが担当していますので、詳しくは全体報告書の249ページ以下にLACの第7分科会の報告がありますから、そちらをご覧になっていただけたらと思うのですが、もともとLACが担当している権利保護保険というのは、収入がすごく多い方は自腹で弁護士が雇える。収入がすごく低い方は法テラスで援助がもらえると。でも、法テラスは使えないのだけど、そんなに、30万も40万も、ぼんぼん、弁護士費用を払えませんかよという層が、ある意味では一番悩ましい層なんですよね。弁護士をお願いしたいのだけれど。そこのところを埋めようというのがこの権利保護保険なんですよね。つまり、保険で弁護士費用をいざというときには賄いますよという形です。それで、これは先ほども報告しましたとおり、最初は交通事故とか生活事故という分野から始まって、最初、数社から始まったのが、もう今、10何社で何万件扱っていますなどという大きなものに育っています。そこからさらに、既に商品化されているのは、取扱分野が広がっていく保険になってきている。

それと、もう1つは第7分科会。先ほども私が簡単に報告しましたがけれど、中小企業向けの保険を開発しようではないかという話で、対象ですよ、要するに契約者を広げていくような動きもしています。これがうまく伸びるかどうかは、先ほど藤田先生から、すごく消費者センターから厳しい発言がありましたけれど、結局、この保険に入って弁護士を紹介を受けたけれど、全然使い物にならないじゃないですか。何か役に立たない弁護士を紹介されましたなどという話になってしまえば、この保険というのは恐らく伸びてこないのだろうと思うんです。逆に、この保険を使って、ああ、やっぱり弁護士に相談してよかったですという話になってくれば、それはどんどん、こういう保険を利用していただける方というのは増えてくるのではないのかなと。ただ、先ほども津田さんがおっしゃられたとおり、そもそも何が弁護士に相談できるかが分からないところから、多分、市民の方は始まるので、やっぱり、もしものときに弁護士が役に立つよねということが分からないと、多分そ

もそも保険に契約していただけない話もありますから、実際は、アクセス障害の解消と、いわゆる専門化と呼ばれるものというのは、多分、車の両輪なのだろうなとLACでは考えています。

もちろん、だからといって、ゼネラリストが不要かという、決してそうではないんですよ。先ほど水上先生がコンシェルジュという話をされましたけれど、総合診断ができる弁護士も絶対要るんですよ。あなたの相談は、この分野が問題になりますよというところで。その弁護士がその分野に強ければ、そのまま引き取ればよろしいですし、やっぱりそこで得手・不得手があるときには、別の弁護士さんのところに行っても構わないですよという話になっていく。それが多分、相対的に見れば、弁護士全体の信頼を高めるようなシステムではないのかなと考えています。

【高橋】 ありがとうございます。それでは、武士侯先生にはずっと聞き役に回っていただいていたのですが、午前中の講演の中で私がすごく印象に残ったことがあります。1つは、やはりファインド・ア・ローヤーという時代から、ファインド・ア・ライト・ローヤーという時代が変わってきていると。それにどうやって対応しなければいけないかということですね。それと、あと評価の時代に入っているのではないかと。それで、中間層の方をもしメーンのターゲットとするのであれば、その評価に対応しなければいけないし、その情報を公開しなければいけないという、そういう必要性が今あるだろうと。法律相談センターの再生プロジェクトの意見書を読ませていただいても、そこら辺のところの視点がすごく不足していると思うんです。ですから、その点などについても、ちょっと藤田先生には申し訳ないのだけど、武士侯先生から、またその点を敷衍して、今こういう時代なのですよ。ガラパゴス化しないためには。これはもう、弁護士会全体の問題だとは思っています。それについて厳しいご意見をいただければということで、よろしく願いいたします。

【武士侯】 先に、ちょっと、専門相談について質問ですが、……藤田先生のご説明ですと、例の専門相談は、経験などのクオリフィケーションは公開はしないわけですね。

【藤田】 いえ、公開しています。

【武士侯】 公開はするのですか。そうすると依頼者は分かるわけですね。

【藤田】 こういう人が相談員になっていますよということは公開します。

【武士侯】 なるほど。それだったらいいですね。すみません。

ファインド・ア・ライト・ローヤーという言葉は普通にABAなどの弁護士検索システムで使われるようになっていくことを申し上げました。それで、やっぱり、さっきもちょっと言ったのですが、中間層にとってみれば、単に弁護士にた

どり着くだけではなくて、やっぱり選択したい、選びたいということになる。選ぶのでなければ、やっぱり有料で金を払って相談するものではないなというふうに行くのは自然な流れだろうと思うわけです。そういう意味で、質あるいは評価に関する弁護士の情報が、例えば専門弁護士制度に裏打ちされて、そういう情報が流通して広がっていく必要があるだろうと考えられるわけです。それを先ほど申し上げた次第です。ですから、具体的にそれをどうやってやっていくのかという話になるわけですが、現状では、そういう情報流通は2つあり得ると思うんです。1つは広告であります。広告・宣伝でそういう情報を流通させていくということがあると同時に、もう1つは情報提供制度ですね。これは、広告は個人個人の自発的な発信になるわけですが、それとは別に制度として情報提供制度をつくる。多分、これが今、ひまわりサーチという形で現実化されているものだろうと思います。それで、この2つは両方あり得るわけであって、恐らくこれは、医療の世界で言えば、広告があると同時に平成19年から、医療機能情報でしたか、提供制度というものができて、現に動いていると。ただし、情報提供制度のほうは、やっぱり実際の現実を見ると、ひまわりサーチみたいな感じの状況らしいのですけれども。広告はまた医師と弁護士のは違って、医師の場合は原則禁止で、その上で専門性は例外として広告を認めている。そこら辺がちよっと違うのですけれども、そういう形で、とにかく情報を、質情報・評価情報を含めた形で、一方で個人の広告、自発性に任せると同時に、他方でまた弁護士会自身も、ひまわりサーチのようなものももう少し機能させるような形でしっかりと改善・構築していくことが必要なのではないかと思えます。

先ほど申し上げた、弁護士会のような公共的な性質を持った機関の説明責任ということに関して、私がいる大学なども同じようなことだと思うのですけれど、大学の場合、私どもは……ちよっと私どもに引きつけて話をしますけれど、情報提供について、恐らく大学は弁護士会よりは進んでいるのではないかなと思います。今、研究者情報というのを、必ずどこの大学もデータベースをつくってオープンにしてネット上で公開しております。そこには、職歴・経歴・学歴から研究業績までずっと項目があって、そこに簡単に外部からアクセスして、ぱっと見ることができます。それで言うと、私の研究業績などというのはすぐ分かるわけですが、ただ、なかなかみんな、それは一応、任意なので、自由なんで、載せることは載せるのだけど更新しないわけです。普通、ほったらかしておくわけですよ。だけど、それは、でも、ある時期必ず、慌てて更新しなければいけないです。さあ、来るぞ。チェックが入るわけです。外部から評価が。大学認証機構などというところがあって、7年に1回、認証評価があります。実地調査もありますので、それが近付くと、さあ、みんなやれと。更新だぞとって、研究業績などを更新していなかったやつは、全

部、また必死になってインプットして、入力して、これで万全だという感じにするんです。ですから、そういういわば一種の外圧があって、そういうシステムを機能ならしめているところがあります。だから、そういうことを弁護士会も何かやったほうがいいのではないかなという気がするわけです。ひまわりサーチ、項目自体としては、我々の研究者情報とほとんど同じ項目が入っているのですけれど、でも恐らくあれは全く任意ですよ。なので、そこのところはもう少し、これは反対もあるかもしれないけれど、もう少し外からの力できちっとした情報提供をやらせていくというような仕組みがあつていいのかなという気がします。

それから、もう1つが、これは広告に関して言えば個人の自由に任されているということなのでしょうけれども、広告に関しては、先ほどからずっと話が出ておまして、実際、先ほど詳細な実態を調べていただいて、特にホームページにどんなのが、専門性表示を含めて載っているかということについて、詳細な調査結果が示されました。これは恐らく2009年のこのシンポからの時間的な流れの中での1番大きな変化なのではないかなと思っています。これは本当に必然的な流れなので、これをどうするかというのは、本当に大きな問題だと思います。それで、先ほどちょっと言いましたが、いわゆるパーソナル・ネットワークで仕事を確保していくということがだんだん少なくなっていく以上、反比例して、やっぱり当然、ホームページでマーケティングをやっていかなかったら絶対これはだめでしょうから、この動きは不可逆的な動きだろうと思うんです。そうしたときに、専門性の広告規制をどうやっていくかということは2つあると思うのですが、1つは、先ほど出ていますけれど、規制の仕方については3つぐらい、たしか意見が大きく分かれているということで難しいとは思いますが、最初に僕が言ったように、広告規制の仕方でも日本は特異なやり方をとっているということで、これを世界標準に合わせて、もう1回、広告規程で、認定、若しくは制度を何らかつくって、それで一応、認められた者でなければ専門家と表示してはならないということにして、規程上はそれを原則にした上で、それをするという。これが一応、世界的なやり方なので、そうすれば、本当の専門家である人から当然不満が出てきて、そして動きが下から出てきて制度をつくっていける事情が出てくるのではないかな。そんなふうにも考えるのですが、こんなのはいかなものでしょうかねというところが1つあります。ということで、ちょっと長くなりましたけれど。

【高橋】 ありがとうございます。広告規制の仕方についても、今、武士侯先生のほうからお話があったわけですが、私も広告の規程の自由化のときに、それに参加させてもらったのですが、がんじがらめの規制をしていたんです。ですから、それを撤廃すると。それをしなければいけないというようなことで、ある意

味では極端に、一応、広告規程という上位規範ではもう原則自由なんです。それで、誇大広告とか誤認・誤導させるようなことはだめですよということで、専門性を表示することは、特にそこでは特別にうたっていないくて、全然規制していないんです。そういう状態なんですね。ですから、最大限に自由化したという、極端に振れた面があると思うんです。がんじがらめのところから、もう自由化しましょうということだと。それで、規定上はそうなのですけど、それを一気にやってしまうとまずい。やっぱり「専門」ということがひとり歩きして、どんどん使われるとまずいだろうという、ほかの委員会からのいろんなご指摘とか、いろいろあって、運用指針という中間的なもので、差し控えていただきたいみたいな、1歩、何というか、ぬえ的な定め方をした。

そのために現在は、先ほど青井先生がしきりにご指摘になっているような不公平感ですね。特に、もう、みんなが広告するようになって、若い先生方は昔のがんじがらめの状態のことなど全く知りませんし、そうすると、勇気のある先生方がどんどん、実は伴わないけれど、やっぱり危機感もあるし、何とかアピールしないといけないというようなことから、「専門」に類似したような表示をどんどんしていくというようなことになって、今、そういう意味では、専門性の表示、専門性の実質を確保する質の問題と、広告で表示することの問題の乖離というか、大分、問題が混沌としているというような状況だと思うんです。ですから、これをどういうふうに持っていったらいいのかということになりますと、先ほどの武士侯先生のお話のように、もう広告規程に格上げしてしまうと。原則、専門性の表示は禁止ですよ。ただし、これこれの条件をクリアした場合には認めていきますよというの、欧米の例をご紹介いただいたのですが、1つの在り方なのかなと。我々はこれまで、広告ガイドラインの見直しというようなことで、1歩下がったところで議論していたんです。それでいいのかなというのを、実際に私などは感じているところなんです。

それで、専門化を目指さないといけないというのは、そのとおりのですけど、それが実際に弁護士会としてどういうふうやっていったらいいか。それで何を優先的に進めていったらいいのかということがあるんです。1つは、広告の問題をすっきりさせることによって専門化を促すという考え方もあろうかと思います。あるいは法律相談センターの専門分野相談ですか。そちらをできるだけ充実させていくような方向で進めていくのがいいのか。あるいは、できるだけ研修をより充実させていくと。それで、専門登録制度というようなことを、やっぱり6年前に打ち上げたわけですけども、そういう正攻法からやっていくのがいいのかというようなことなのですが、これについてはちょっと、なかなかいろんな考え方があるとは思いますが、長年、私などと一緒にチームを組んで検討している堀井先生のご

意見もちよっと伺いたいなと思うのですが、いかがでしょうか。

【堀井】　　まず、もう広告規程を緩和してしまっ、自由に自称専門を、今の現状ですよね、認めてしまおうというのは、前もお話ししたとおり、ちょっとそれは僕としてはとても賛成できないです。自由競争、自由競争といっても、それは公正な自由競争なのであって、実績も経験も能力もない専門弁護士を名乗るといのが自由競争で許されるなんて、そんな背信的悪意者みたいな話を通るはずはないと僕は思っているんです。それで今度、ただ他方で専門認定のような、すなわち実績も要るし、試験もあるし、研修もあるし、同僚の評価もあるみたいなのをいきなりつくりますなどというのは、多分、僕はできないと思っているんです。あまりにもハードルが高過ぎるので。それで、だから個人的には、変な話ですけど、小さく生んで大きく育てていくぐらいのところがいいのではないのかなと思っています。

それと、あと、これは別に委員会で議論している話ではなくて個人的に勝手に思っていることなのでですけど、若手の方はやっぱりどうしても経験年数などが足りないことがあるので、参入障壁になる部分があるのは否めないと思うんです。それで、1つは、藤田先生がというか愛知県がやられているような、オン・ザ・ジョブ・トレーニングが組み込めるような形というのが1つでしょうし、それともう1つは、何というのですか、ゴールド、シルバー、ブロンズではないですけど、段階を組んで、専門などを名乗るにしても、例えば研修だけしっかり受けることによって、こういう名称を名乗れますよとか、それにプラスして経験年数がどうでなどというような段階的なものも、実際のことを言うとあり得るのかななどというのは漠然とは思っています。ほかの資格などで、何級とか、2級とか1級とか、そういう資格もありますよね。そういうのは考えています。

それで、専門相談などの話は、逆の言い方でいくと、専門相談などを受けるのに要件が要りますよという話になってくれば、それは、言ってしまうと専門登録などのほとんど同じか、あるいは一里塚になってしまっていますので、そこからもう1歩踏み出せば、その先にある未来なのだろうなというのが僕の意見です。特に、そこまでしないと、逆に言うと、トータル的にサービスが提供できないですよ。相談だけしか提供できないのは変な話なので、トータル的にサービスを提供するとすれば、専門登録などという制度でないと。ただ、そういうのがきちんとできないのに、広告だけががちに固めてしまっ、もう一切、専門を名乗らせないぞみたいなのも、逆からで言うと、ちょっと反発も強いのかなという気は個人的にはしています。

【高橋】　　それでは藤田先生、お願いいたします。

【藤田】　　たびたび恐縮です。堀井先生にちょっと話をしたいのですが、い

いですか。弁護士業務というか弁護士のサービス業務の特性として、市民の方が分からないじゃないですか。我々がどういサービスを提供して、それがいいか悪いか。そうすると、弁護士が提供しているサービスの内容は、我々弁護士しか分からないでしょう？それは弁護士のサービスを評価して、ちゃんと適切な情報を提供するのには弁護士会の責任ではないかと僕は思っているんです。ところが、やっぱりハードルが高いというのでしょうか？ どういうハードルが高いのですかね。

【堀井】 恐らく、そうなったときに、何というのですか、例えば私など徳島の弁護士ですから、大体90人しかいないんです。そうすると、それはもちろん、何だろう、この先生はすごいとか、いろいろありますけれど、なかなか、何というのですか、表に出すのはというのもないわけではないですよ。そこはいいのか悪いのかは別ですけども。ただ、逆に言うと、専門認定の要件の中で、ピア・レビュー、つまり同僚の評価というのが多分一番しづらいところはあるのかなと個人的には思っているんです。ただ、それが、研修だとか取扱経験だとか年数だとかというのは、数字が出てくるものですから、そちらのほうは多分、わりと見やすいのかなと。

あと、もう1つあるのは、先ほど津田さんが話されたような、実はポイントにできない人柄というのがありますよね。弁護士の評価というのは、本当のことを言うと。それは僕はあると思っていて。それで、そのあたりのところは、本当は弁護士同士が一番よく分かっているはずなのですが、一番ポイント化しづらいところなので、そこまで入れた専門登録とか認定とかになると、やっぱり結構、大変なのかなという気がします。逆に東京などだとほとんど、ピア・レビューしろと言われても弁護士を全然知らないよなどということもあるのかもしれないですが、ちょっと僕は東京で弁護士をしたことがないので分からないですけど。

【高橋】 武士侯先生、お願いします。すみません。

【武士侯】 専門認定の要件をどのぐらいのレベルにするかということは難しいところがあります。段階がいろいろあって、多分、藤田先生も私の考えていることと同じことを言われたと思います。市民のイメージする専門性のレベルで、やれるところからおっしゃったので。せめて、医者で言えば、内科、外科程度の区別でという、そういうイメージのところでの専門要件ですよ。そういうので、やれるところからやっていくのがいいのかなと私も思っています。例えばアメリカだったのでないかと思うのですが、1回、何か研修に出ると何単位か出るとか、そんなシステムをつくっていて、年間何単位取りましたとかいう結果が出ます。こういうのは客観情報になりますので、そういうのはいわば評価・質情報ということで、例えばひまわりサーチなどでも載せるようにする。そこも自由に任せてもいいかもし

れませんが、そこをちょっと強制するような形で載せるようにしてというような形でいけば、意外と選択に基づく、専門性による選択というのがある程度できていくのかなど。私も、やれるところからやるというのは大賛成なんです。あまり最初からハードルの高いところでやっても届かないので。すみません。

【高橋】 ありがとうございます。藤田先生にちょっとお伺いしたいのですが、愛知県弁護士会で専門相談をやるについて、担当者の要件についてご説明いただいたのですが、やっぱりこれは、例えば専門登録とか専門認定を考えるとときにも、その要件をどうするんだということで、大変、けんけんがくがくの議論がありまして、なかなか基準を定めるのが難しいという。だから、定められないから無理ですというふうに流れやすいのですけれど、愛知県弁護士会では相談担当者の要件設定についてどんな議論がされたのか、ちょっと教えていただけますか。

【藤田】 実は今日、その責任者の方が見えていまして、村上先生が改革の責任者だったので、ちょっと先生、その辺の議論のところをご紹介いただいているんですか。

【村上】 愛知県弁護士会の村上文男です。

愛知県弁護士会では3年ぐらい前に、離婚相談と相続相談について、無料相談と専門相談を立ち上げよということで、協議会を作り、座長を務めました。先ほども紹介がありましたが、離婚相談については無料ということで、全会的に大変な反対がありそうだったのですけれども、最終的には総会では4人が反対しただけでした。若手の皆さんにご協力いただいたということが大きかったと思いました。

相続専門相談についての一番のポイントは、若手の人が原則としては専門相談には入れないことでした。これが一番のネックでした。やはり若手は経験が少ないので、相談者の皆さんから見ても、若手の人の専門相談というのはちょっと無理だろうということでした。しかし若手を専門相談に組み入れることは、専門相談を立ち上げるためにも、また若手弁護士支援の視点からも是非必要だと考えて、共同で相談し、共同で受任すれば良いと考えて、これをクリアしました。

その後、専門の要件について議論がありました。先ほども紹介がありましたが、まず弁護士経験ということが重要だろうと。経験が全てではないにしろ、相談者は経験ということを経験重視するだろうからということでした。愛知県弁護士会では修習生の指導弁護士になるのが7年目ということでしたのでこれで行こうということになりました。反対は少ないだろうということで決めました。

もう1つは、過去の相続事件の扱い件数が問題になりました。これは3件としました。3件については、少ないのではないかと。3件ぐらい誰でもやるのではないかと僕などは思いましたが、びっくりしたことに、3件もやっていない人も多くい

るということでした。そういう意味では、専門、専門といっても、なかなか弁護士会、そういうことに応える基盤が十分ではないことが分かりました。担当者の人数が集まらないといけませんので、3件ということで、決めました。

次には、専門相談というためには、それを担保するために必要なのは研修です。研修をこれだけ多くやっているということを宣伝して、これだけやっているから大丈夫でしょうと。相談者に大丈夫だと理解してもらおうと考えました。若手の人もそれに伝えてくれました。400何名の皆さんが相続専門相談に応募してくれました。先ほど相談件数の報告を受けましたがいまいちだということでした。あとは無料で相続専門相談を検討しなければならないのではないかと考えています。恐らく何らかの形でそういうことが話されなければならない時期に来ているだろうと思います。

一番苦労したのは、専門性ということについてです。日弁連が反対しています。僕は賛成なのですが、日弁連は反対しているので、日弁連が反対していることについて、専門相談、専門相談と言うのはいかななものかということだとの意見が出ました。そのことについては、相続問題の専門家だということと、相続専門相談というのは、ちょっとイメージが違うじゃないか。よくよく考えると、弁護士会がやっている相続専門相談と、あの人は医療問題の専門家だよというのでは、同じ専門でもニュアンスは違うということは一般の市民も分かるのではないかとということです。かなりの人が賛成してくれました。専門相談という熟語だとの考えでクリアしました。

今後は相続専門相談件数を増やしていくということが課題です。市民の立場から、専門法律相談を広げることを考えていきたいと思います。長くなりました。以上です。

【高橋】 ありがとうございます。ちょっと時間も押しているのですが、私のほうから質問させていただきたいのですが、再生プロジェクトの中で、3本柱の1つで、より開かれた専門相談というのがありますよね。「専門相談」のほうは分かるんです。「開かれた」というのは何を開くのかというのは、ちょっといまいちよく分からないので、ご説明いただけませんか。

【堀井】 それは相談分野を開くという意味です。いわゆる分野別相談。これまでのように我々が弁護士の目から見た、医療過誤とか税務とか特許とか、そういうものではなくて、一般の法律相談の分野まで広げたものを専門相談として経験のある弁護士にやってもらおうと。そういう意味で、対象分野を広げたという意味です。

【高橋】 そうすると、今、スタートしたのは相続ですよ。これから実績を積み上げて、よりいろんな分野に広げていくという意味なのですか。

【堀井】　　そうです。

【高橋】　　いや、私は実は、武士俣先生のお話にもありましたけれども、一定の研修を受けて評価した。それを皆さんに公開すると。先ほど、名前をリストを出すとか相談担当者というお話だったので、そういう意味での「開かれた」かと思ったんです。ちょっと違うのですかね。

【堀井】　　そうですね。ちょっと違います。

【高橋】　　それでは、ちょっと私の、コーディネーターの準備不足というか、行き当たりばつりに話を進めさせていただきまして、大変議論が混乱して恐縮ですが、今回のシンポジウムは前回のシンポと違いまして、アクション・プログラムどころかという、こんな制度でどうですかというようなことをぶち上げる分科会ではありませんので、いろんな問題点を皆さんに認識していただくとともに、今後の進め方についてご意見を伺うというようなことで進めさせていただきましたので、ご容赦いただきたいと思います。

それでは、時間はもうあまり、押しているのですけれども、もし会場からパネリストの先生方にご質問その他があればお受けしたいと思いますが、いかがでしょうか。特に若い先生方から何かご意見があればお願いしたいと思います。

【中川】　　新潟の中川といいます。法律相談センターの副委員長をやらせていただいております、全国法律相談センター協議会に2回ほど出席させていただきました、藤田先生のお話も過去に拝聴させていただいたことがあります。今日、堀井先生のお話の中で、広告規制の中で、「専門」ということの使い方、当然、先ほどご意見のあったように、公正な競争が当然の前提だと。当然、私も賛成する立場からの質問なのですが、「専門」の国語的・日本語的、本来の意味を調べたところ、やっぱり特定の業務に専ら従事しているという意味が大前提にありまして、弁護士1年目であっても本当に、例えば東京などでは離婚専門でやっていますと。離婚しかやっていませんと。専ら従事していますという方が離婚専門の弁護士ですと名乗ることは、本当に規制できるのだろうか。やっぱりこれは虚偽広告でもないし、誇張でもないのではないのかということを考えていくと、やはり言葉を「専門」を使うことを規制したりするのは結構、難しいことではないかと考えているのですが、そこら辺のご意見をいただければと思います。

【堀井】　　私のほうであれましようか。志水先生のほうからの「専門」の言葉の使われ方の分析というのがたしかあったと思うんです。そうすると、例えば被害者専門などという使い方もあるし、それから、今お話があったような、離婚専門で、離婚しかうちは扱いませんという「専門」も恐らくあるのだと思うんです。そういった「専門」という言葉を規制するのは、おっしゃるとおり、ほかの言葉で言いか

えるのがなかなか難しいので。ただ、やっかいなのは、そういう、専らその事件しかやりません、専ら被害者さんサイドでしかやりませんという「専門」と、それからいわゆる専門家として、すなわちプロフェッショナルであるという「専門」という言葉と、「専門」という言葉はすごく多義的なんです。そこについてきちんと整理した上で、例えば被害者専門でしか交通事故はやりませんよという「専門」は1年目からでも使っても構わない。あるいは、うちの事務所は離婚しかやらないので、離婚専門事務所ですと言うのは構わない。ただ、文字どおりの意味でのプロフェッショナル、精通しているのですという意味での「専門」という言葉は、やっぱりそれは切り分けて、誤解のないように使ってくださいという形は、やっぱりちゃんと規制していかないと、「専門」という言葉の多義性に、ある意味では、市民を惑わすと言うと厳しい言い方ですけど、そういうことはやっぱりあってはならないと思います。

あともう1つは、先ほどから出ているように、そこで言っている、ただプロフェッショナルといっても、日本トップ・テンに入っている弁護士である必要はないわけですから、それは必要とされている資質がある。それを専門と名乗っていい。そういう意味では、弁護士のほうがわりと真面目に考え過ぎているところもあるんですよね。「専門」という言葉をすごくハードルを高くしているのはこっちかもしれないとは思っております。

【高橋】 どうもありがとうございました。あとはいかがでしょうか。ご質問はございませんか。ではお願いします。

【石井】 ありがとうございます。相談の件数が激減したというのは分かるのですが、ただ弁護士会は会社ではないわけですから、別に、売上が減って心配だと言う必要もないわけで、それが会員弁護士に流れていけば、いいわけですよね。だから、激減の原因が何かということをもっと追究したほうがいいのではないかと。要するに、それが例えば税理士に流れていたらやっぱり変だと思うし、例えばインターネットの普及によって、もう個々の弁護士に直接依頼がいくようになったということであれば、それはそれで何も問題ないわけですよね。だから、件数だけ何か心配しているということがちょっと理解ができないのですけれども、その辺の原因というところはどのようにお考えなのでしょう。

【高橋】 お願いいたします。

【藤田】 想定はできますけれども検証はできていないです。いろいろ、今アンケートをとったりしています。基本的に、法律相談センターに来てもらった人のアンケートはたくさんあるのですけれども、それでは意味がないでしょう？ 来てもらっていない人に、なぜ法律相談センターに来ないかというアンケートをとりたいん

です。それでそういうアンケートを始めたところです。

僕はまだまだ弁護士の敷居が高くて、さっき言いましたような、市民の方に弁護士に対して予断を持って、誤解なのですけど、誤解を持ってやはり敷居を高くさせられていると考えています。こっちの責任もあるのでしょうかけれども、市民の思い込みもあるなど思っているんです。いかに、弁護士の敷居を低くするかというのは弁護士会の責任ではないのかなと思っていまして、そういう意味の努力の一環として法律相談センターの再生を考えさせていただいていると思います。もう少し分かったら、検証ができたらまた報告します。今のところはちょっと分かりません。すみません。

【高橋】 あとはいかがでしょうか。では、これを最後の質問ということにさせていただきますかと思っております。お願いします。

【ツダ】 すみません。高知のツダと申します。今日はありがとうございます。

先ほど藤田先生の、名古屋のほうの相続専門ので、10月からスタートしてあまり人数がということですけども、ちょっと本題からずれるかもしれないんですけども、広報としてはどのような方法を利用されている。あるいは今回の結果を見て、どういうふうに関後検討されるのかというのを教えていただければと思います。

【藤田】 一番心配した質問でございまして、なかなか原因まで分析できていません。広報としてはホームページですね。それから、まだそれぐらいしかやってなくて、それから自治体か何かのほうへ担当者が行きまして、こういうことを始めましたよということのアピールはしています。まだまだこれからですね。チラシをつくってやろうとか、いろいろ言っていますけれども、まだまだやっぱり不十分だと思います。

その分析ですけども、市民アンケートで、例えば、経験のある弁護士さんの有料相談と、経験のない弁護士さんの無料相談、どっちがいいですかという質問が実はあるんです。嫌な質問ですけども、してしまっただけです。結論はどうだったと思いますか。無料のを推す声が多いんです。ちょっとびっくりしました。大体、6割以上が、無料の方がいいですよという人だったんです。ところが、実は収入によっても違ってまして、1000万以上の収入の方ですと、経験のある弁護士のほうがいいという人が増えます。収入が少ない方ですと、やっぱり無料を圧倒的に支持するというのがあります。まだまだ我々のサービスが多くの方に理解されていないという気がしますよね。その辺もやっぱり努力不足かなという感じは持っています。

【高橋】 ありがとうございます。貴重なお話をいろいろ伺えてよかったなと思います。

それでは、パネル・ディスカッションはもうこれで終わりにさせていただきたいと思うのですが、パネリストの方で、もう一言何か言っておきたいとかいうことがあれば、1分程度で、ごく短くお話しください。では津田さん、よろしくお願いいたします。

【津田】 すみません。今さらながら立ち上がって見たのですが、今日ご参集の弁護士の方々、「ミラサポ」という言葉を聞かれたことはありますか。片仮名で「ミラサポ」、未来をサポートということで、中小企業庁がつくっているページなのですが、実はそちらで、国の事業で、専門家派遣事業というのがあります。しかし、弁護士の方の登録は、ほぼありません。ぜひ、弁護士そのものを広める、知ってもらう機会として活用いただくために登録していただけたらなど。本年度の予算は終わったのですが、また来年度も継続する予定ですので、ぜひ「ミラサポ」ということで検索をかけていただけたらと思います。ただし、専門家の派遣謝金は1時間当たり5000円です。現地へ移動するまで、出張に行かれた場合も移動する時間は含まれませんので、実際に派遣を承諾するかどうかは別ですが。ただ企業の方々は非常によく検索されるサイトなので、ぜひご活用いただけたらと思います。

【高橋】 ありがとうございます。大変貴重な……我々ももっと能動的にいろいろ考えて、アンテナを広げてやっていかないといけないというお話をいただきました。あとは特にございませんか。

なければ、これで。大変雑駁な進行になりまして恐縮でございました。ありがとうございました。(拍手)

【志水】 では、続きまして、宮崎裕二委員より閉会のご挨拶がございますので、宮崎委員、よろしくお願いいたします。

【宮崎】 宮崎です。先ほどまでずっとタイム・キーパーをやっていました。

特にパネリストの津田さん、最後に大変いいお話をさせていただいてありがとうございます。また、武士俣先生にも、前回といい、今回といい、2回も、あるいは東弁も含めたら3回ですか、弁護士に対する叱咤激励ということで承りました。また、藤田先生、法律相談センターが大変厳しい状況にある中、明るいキャラクターでお話ししていただきまして、誠にありがとうございます。また、ほかの方々も、それぞれ貴重な発表をしていただきましてありがとうございます。そして、本日お集まりの皆様方、これだけの、朝からずっとお付き合いしていただきまして、誠にありがとうございます。

これをもちまして、シンポジウムの第5分科会を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。(拍手)

【志水】 どうもありがとうございました。

以上をもちまして、「第19回弁護士業務改革シンポジウム」第5分科会、「弁護士の専門化に向けて」の全てのプログラムを終了いたしました。長時間にわたりご清聴いただき誠にありがとうございました。

— 了 —