

# 中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書（調査結果編）

## 目次

第1章 調査の概要	1
1. 調査の目的	1
2. 調査の方法	1
(1)調査対象	1
(2)調査期間	1
(3)調査方法	2
(4)有効回収数	2
(5)集計方法	2
(6)集計結果を見る上での注意点	2
3. 主要調査結果・クロス集計結果一覧	5
4. 回答企業の属性	7
第2章 調査結果	11
1. 弁護士利用の実態と顧問弁護士	11
(1)弁護士の利用状況	11
(2)顧問弁護士・相談できる弁護士	15
2. 法的な課題と対処方法	23
(1)法的課題と解決状況	23
(2)弁護士への法的課題の相談について	30
(3)弁護士以外への法的課題の相談について	35
(4)社内での法的課題の解決について	42
(5)法的課題以外での弁護士の利用希望	43
(6)各種法改正への対応方針	43
(7)問題点・今後の方針	45
3. 社内弁護士	47
(1)社内での弁護士の活用状況	47
(2)社内での弁護士の必要性	48
4. 弁護士紹介制度	49
(1)認知・利用状況	49
(2)弁護士紹介制度への要望	49
5. 弁護士に対する要望等	50
(1)今後想定される弁護士像	50
(2)さらなる活用のために弁護士に必要なこと	50
6. 地域別調査結果（主要項目）	52
(1)弁護士の利用状況	52
(2)法的課題と解決状況	63
(3)弁護士への法的課題への相談について	66
(4)弁護士以外への法的課題の相談について	67
(5)弁護士に対する要望等	69
(6)弁護士会联合会別・東京とその他の地域の比較	70
7. 弁護士費用に関する調査結果	80

## 第 1 章 調査の概要

### 1. 調査の目的

法曹人口の急拡大への対応、社会・経済情勢の急激な変化・複雑化・高度化を踏まえ、弁護士ニーズの現状の把握、埋もれている弁護士ニーズの発掘、弁護士の活動領域の拡大を図る上での情報収集を目的としてアンケート調査を実施した。

### 2. 調査の方法

#### (1)調査対象

日本全国の中小企業（「中小企業」の定義は中小企業基本法による）

東京都以外に本社を置く中小企業

東京商工リサーチの企業データベースから無作為に 12,450 社を抽出。

ただし、道府県の企業数に応じて以下のように抽出。

700 社：大阪府、 650 社：愛知県、 600 社：神奈川県・北海道、 400 社：埼玉県、 350 社：千葉県・静岡県・兵庫県・福岡県、 300 社：新潟県・長野県・広島県、 250 社：宮城県・福島県・茨城県・栃木県・群馬県・岐阜県・京都府・岡山県、 200 社：青森県・岩手県・秋田県・山形県・富山県・石川県・福井県・山梨県・三重県・滋賀県・ 奈良県・和歌山県・鳥取県・島根県・山口県・徳島県・香川県・愛媛県・高知県・ 佐賀県・長崎県・熊本県・大分県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県
--

東京都内に本社を置く中小企業

2006 年 12 月に東京弁護士会が実施した同内容のアンケートデータを使用。

東京商工リサーチの企業データベース、「日経ベンチャービジネス / 大学発ベンチャーガイドブック 2005 - 06」に掲載されている企業から無作為に 3,000 社を抽出。

計 15,450 社

〔参考〕全国の中小企業の数：4,326,342 社（個人事業所を含む）

うち法人の中小企業の数：1,508,194 社

（2004 年総務省事業所・企業統計調査より）

#### (2)調査期間

東京都以外に本社を置く中小企業 2007 年 5 月 14 日～6 月 1 日

東京都内に本社を置く中小企業 2006 年 12 月 7 日～28 日

(3)調査方法

郵送配布、郵送回収

(4)有効回収数

東京都以外に本社を置く中小企業

2,647社(有効回答率21.3%)

東京都内に本社を置く中小企業

567社(有効回答率18.9%)

計3,214社(有効回答率20.8%)

(5)集計方法

総務省「事業所・企業統計」により、都道府県ごとの企業数の比率を算出し、それを元にウェイトバック集計を行った。

なお、グラフ中表示されている n(回答者数)はウェイトバック前の数値、回答比率(%)はウェイトバック後の数値である。

(6)集計結果を見る上での注意点

回答比率には誤差があり、回答数が少ない場合は特にその誤差が大きくなることに注意が必要である。

サンプリング誤差一覧表

サンプル数 (n)	回答比率(%)										
	0.0%	10.0%	20.0%	30.0%	40.0%	50.0%	60.0%	70.0%	80.0%	90.0%	100.0%
10	0.0%	18.6%	24.8%	28.4%	30.4%	31.0%	30.4%	28.4%	24.8%	18.6%	0.0%
20	0.0%	13.1%	17.5%	20.1%	21.5%	21.9%	21.5%	20.1%	17.5%	13.1%	0.0%
30	0.0%	10.7%	14.3%	16.4%	17.5%	17.9%	17.5%	16.4%	14.3%	10.7%	0.0%
40	0.0%	9.3%	12.4%	14.2%	15.2%	15.5%	15.2%	14.2%	12.4%	9.3%	0.0%
50	0.0%	8.3%	11.1%	12.7%	13.6%	13.9%	13.6%	12.7%	11.1%	8.3%	0.0%
60	0.0%	7.6%	10.1%	11.6%	12.4%	12.7%	12.4%	11.6%	10.1%	7.6%	0.0%
70	0.0%	7.0%	9.4%	10.7%	11.5%	11.7%	11.5%	10.7%	9.4%	7.0%	0.0%
80	0.0%	6.6%	8.8%	10.0%	10.7%	11.0%	10.7%	10.0%	8.8%	6.6%	0.0%
90	0.0%	6.2%	8.3%	9.5%	10.1%	10.3%	10.1%	9.5%	8.3%	6.2%	0.0%
100	0.0%	5.9%	7.8%	9.0%	9.6%	9.8%	9.6%	9.0%	7.8%	5.9%	0.0%
200	0.0%	4.2%	5.5%	6.4%	6.8%	6.9%	6.8%	6.4%	5.5%	4.2%	0.0%
300	0.0%	3.4%	4.5%	5.2%	5.5%	5.7%	5.5%	5.2%	4.5%	3.4%	0.0%
500	0.0%	2.6%	3.5%	4.0%	4.3%	4.4%	4.3%	4.0%	3.5%	2.6%	0.0%

[ 表の見方 ]

それぞれのサンプル数に応じた回答比率の前後の誤差(ただし有意水準5%)をあらわす。

(有意水準5%とは、間違え確率が5%の意)

例えば、ある属性の回答数が50のとき、ある選択肢の回答比率が50%であれば、前後13.9%の誤差がある。

また、報告書中、有効求人倍率別で集計を行った箇所がある。

有効求人倍率のデータは右表のものをい、3つの区分で集計を実施した。

有効求人倍率

都道府県 コード	都道府県	2006.1Q	2007.1Q	順位	3区分
23	愛知県	2.69	2.98	1	1
10	群馬県	2.08	2.14	2	1
33	岡山県	1.88	2.04	3	1
9	栃木県	1.77	2.03	4	1
13	東京都	2.42	2.03	4	1
24	三重県	2.00	2.01	6	1
25	滋賀県	1.87	1.91	7	1
27	大阪府	1.74	1.84	8	1
21	岐阜県	1.81	1.82	9	1
18	福井県	1.83	1.80	10	1
16	富山県	1.78	1.77	11	1
17	石川県	1.65	1.73	12	1
22	静岡県	1.84	1.73	12	1
37	香川県	1.70	1.73	12	1
34	広島県	1.94	1.70	15	1
20	長野県	1.66	1.63	16	1
35	山口県	1.62	1.61	17	2
15	新潟県	1.49	1.51	18	2
26	京都府	1.55	1.51	18	2
4	宮城県	1.38	1.48	20	2
19	山梨県	1.60	1.48	20	2
11	埼玉県	1.60	1.43	22	2
44	大分県	1.38	1.43	22	2
12	千葉県	1.40	1.42	24	2
14	神奈川県	1.70	1.38	25	2
32	島根県	1.37	1.38	25	2
28	兵庫県	1.36	1.36	27	2
6	山形県	1.55	1.34	28	2
7	福島県	1.31	1.34	28	2
40	福岡県	1.26	1.34	28	2
8	茨城県	1.25	1.33	31	2
30	和歌山県	1.22	1.31	32	2
36	徳島県	1.39	1.31	32	2
43	熊本県	1.24	1.30	34	3
38	愛媛県	1.32	1.27	35	3
29	奈良県	1.25	1.25	36	3
31	鳥取県	1.27	1.16	37	3
3	岩手県	1.10	1.13	38	3
41	佐賀県	0.96	1.11	39	3
45	宮崎県	0.97	0.98	40	3
46	鹿児島県	0.92	0.96	41	3
42	長崎県	0.93	0.95	42	3
5	秋田県	0.90	0.92	43	3
1	北海道	0.93	0.91	44	3
39	高知県	0.88	0.80	45	3
47	沖縄県	0.71	0.66	46	3
2	青森県	0.67	0.64	47	3
	全国	1.54	1.51		

出所：厚生労働省「一般職業紹介状況」



3. 主要調査結果・クロス集計結果一覧

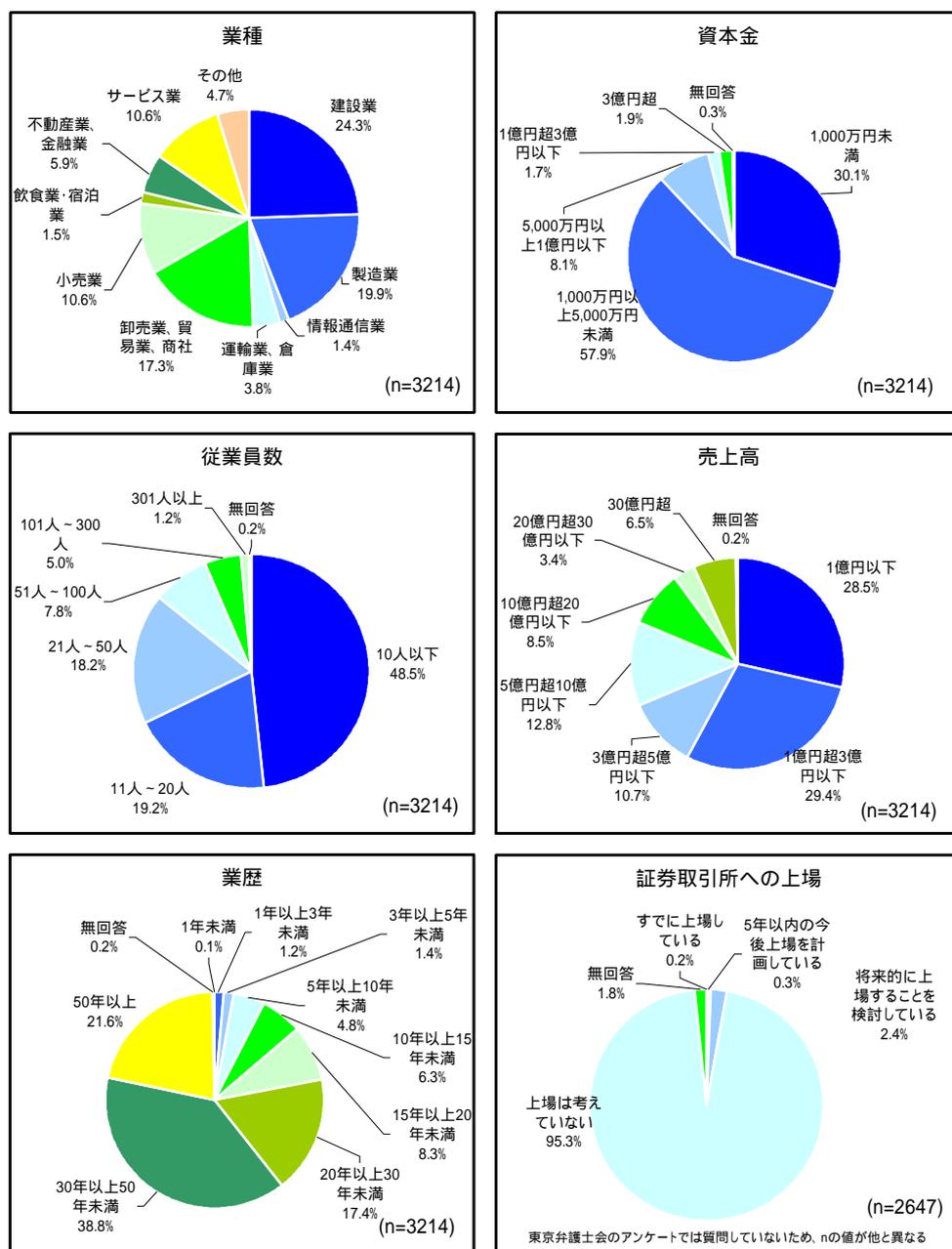
主要調査項目の回答結果、クロス集計結果をまとめると、次の表の通り。

(1/2)

質問項目	F1	F2	F3	F4	Q1	Q1-1	Q2	Q2-1	Q3(1)	Q3(2)	Q3(2)-1	Q3(2)-2	Q3(2)-4	Q3(2)-7		
	業種	資本金	売上	従業員数	業歴	弁護士の利用経験	弁護士未利用理由	顧問・相談できる弁護士の有無	顧問弁護士の必要性	法的課題の内容	法的課題への対処(まとめ)	対処(雇用問題)	対処(事業承継・相続対策)	対処(個人情報・情報管理)	対処(各種社内規定の策定)	
回答結果	建設業、製造業の比率が高い。	5千万円未満の企業が大多数。	3億円以下の企業が5割強。	20人以下の企業が2/3。	20年以上の企業が3/4。	ない:47.7%、法的手続のみ:23.2%、法的手続以外も利用:28.6%。	相談すべき事項がないとする回答が74.8%で多数。	いない:61.5%、顧問がいる:19.5%、非顧問の相談できる弁護士がいる:16.2%	「相談すべき案件がない」が5割。	債権回収、雇用問題、クレーム対策、契約書のリーガルチェック、事業承継・相続対策が多い。「課題なし」とする企業が17.5%。	弁護士が解決:44.4%、弁護士以外:38.9%、社内で解決:31.0%(複数回答)。	弁護士以外の解決比率が高い(33.4%)。弁護士は25.6%。	弁護士以外の解決比率が高い(49.7%)。弁護士は15.3%。	社内での解決比率が高い(41.5%)。弁護士は18.1%。	弁護士以外の解決比率が高い(46.0%)。弁護士は16.1%。	
クロス集計結果 地域以外)	業種		建設、小売、不動産・金融は小規模。卸・商社・貿易は大規模。	建設、小売、不動産・金融は小規模。製造、運輸・倉庫、飲食・宿泊は大規模。	製造、卸・商社・貿易、小売は業歴が長い企業が多い。	建設、小売で利用なし比率高い。情報通信、不動産・金融で法的手続以外の利用比率が高い。情報通信を除き訴訟比率は変わらず2割程度。		建設、小売、飲食・宿泊は相談できる弁護士がいない比率高い。情報通信、不動産・金融は顧問がいる比率高い。	不動産・金融では、案件はあっても費用面の問題を感じる比率が高い。	運輸・倉庫、小売は課題なしの比率が高い。情報通信、運輸・倉庫、飲食・宿泊、サービスでは雇用問題の比率が高い。情報通信、不動産・金融では、契約書のリーガルチェックの比率が高い。飲食・宿泊、不動産・金融では、クレーム対策の比率が高い。情報通信では知財の比率が高い。	小売業、飲食宿泊業、サービス業では未解決の課題がある比率が高い。					
	売上高	規模が大きいほど資本金が大きい。	規模が大きいほど売上規模が大きい。	規模が大きいほど従業員規模が大きい。		規模が大きいほど法的手続以外の利用比率高く、未利用比率低くなる。訴訟比率は規模が大きい方が若干高い。		売上10億円以下では相談できる弁護士もいない比率が半分以上。相談できる弁護士(顧問を含む)がいる比率は規模が大きいほど高い。	規模が小さいほど相談案件なしの比率が高い。	小規模企業ほど課題なしとする比率が高い。大規模企業ほど雇用問題の比率が高い。	規模が大きいほど弁護士に相談して解決する比率が高い。規模が小さいほど未解決の課題を持つ比率が高い。	規模が大きいほど顧問弁護士が解決する比率が高く、社内の解決比率が低くなる。	規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。		規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。	
	従業員数	規模が大きいほど資本金が大きい。	規模が大きいほど売上規模が大きい。			規模が大きいほど法的手続以外の利用比率高く、未利用比率低くなる。訴訟比率は規模とあまり関係なく一定。		相談できる弁護士(顧問を含む)がいる比率は規模が大きいほど高い。	規模が小さいほど相談案件なしの比率が高い。	小規模企業ほど課題なしとする比率が高い。大規模企業ほど雇用問題の比率が高い。	規模が大きいほど弁護士に相談して解決する比率が高く、社内、弁護士以外での解決比率が低い。	規模が大きいほど顧問弁護士が解決する比率が高く、社内の解決比率が低くなる。	規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。		規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。	
	弁護士利用の有無(Q1)	弁護士利用経験が浅いほど資本金が小さい。	弁護士利用経験が浅いほど売上規模が小さい。	弁護士利用経験が浅いほど従業員規模が小さい。				頻繁に利用している企業でも相談できる弁護士もいない比率が2割以上(アドホック利用が一定程度ある)。	利用なしの場合は案件なしとする比率が高い。利用ありの企業ではコスト面で問題とする比率が高い。	利用経験ない企業では課題なしとする比率が高い。	利用経験がない場合社内で解決の比率、未解決の比率が高い。	弁護士利用経験がない場合、社内、弁護士以外の比率が高い。				
	相談できる弁護士の有無(Q2)	弁護士との接点がないほど資本金が小さい。	弁護士との接点がないほど売上規模が小さい。	弁護士との接点がないほど従業員規模が小さい。		顧問がいる方が法的手続以外でも利用。			相談できる弁護士はいても費用面から顧問にしていない比率高い。	相談できる弁護士がいない企業では課題なしとする比率が高い。	顧問がいない場合、社内、弁護士以外の比率が高い。	顧問がいる場合、社内、弁護士以外の比率が高い。	顧問がいる場合は顧問利用比率が高い。相談できる弁護士もいない場合は社内解決のほかに未解決比率も高い。	顧問がいる場合は顧問利用比率が高い。相談できる弁護士もいない場合は社内解決のほかに未解決比率も高い。	相談できる弁護士はいる場合はその弁護士を利用する比率も高い。顧問がいる場合は顧問を利用。	
	リピーター(Q1, 2合成)	リピーター企業は資本金が大きい。	リピーター企業は売上規模が大きい。	リピーター企業は従業員規模が大きい。						リピーターではない方が、課題なしの比率が低く、債権回収を課題とする比率が高い。	リピーターの方が、弁護士による解決比率が高く、社内、弁護士以外による解決比率が低い。					
	その他の属性							業歴が長いほど顧問がいる比率が高い。								
クロス集計結果 地域)	東京 vs その他	東京は建設業の比率が少なく、製造業、卸売業の比率が高い。	東京の企業は資本金が大きい。	東京の企業は売上規模が大きい。	東京の企業は従業員規模が大きい。	東京の企業は業歴が長い。	東京の企業の方が法的手続以外の利用比率が高い。東京以外では、奈良、栃木、神奈川、群馬等で利用比率が高い。	東京の企業では、弁護士以外への相談で足りている比率が高く、弁護士に相談すべき事項がない比率が低い。	東京の企業は、課題なしとする比率が低く、契約書のリーガルチェック、債権回収・債権保全、雇用問題等の比率が高い。	東京では弁護士に相談して解決する比率が高い。東京以外では、群馬、愛知、富山、栃木等で弁護士への相談比率が高い。	東京では弁護士に相談して解決する比率が高い。	東京では弁護士に相談して解決する比率が高い。	東京では弁護士に相談して解決する比率が高い。	東京では弁護士に相談して解決する比率が高い。		
	企業数区分						訴訟比率は地域に関係なく一定。大都市圏ほど法的手続以外の利用比率が高い。	大都市圏ほど顧問弁護士がいる比率が高い。	企業数が少ない地域ほど課題なしとする比率が高い。大都市圏ほど、雇用問題、社内規定策定、契約書のリーガルチェックの比率が高い。	大都市圏は弁護士に相談して解決した比率が高い。企業数が少ない地域ほど未解決比率が高い。	大都市圏ほど弁護士に相談して解決する比率が高い。	大都市圏ほど弁護士に相談して解決する比率が高い。	大都市圏ほど弁護士に相談して解決する比率が高い。	大都市圏ほど弁護士に相談して解決する比率が高い。		
	弁護士会規模	大規模会では製造業、卸・商社・貿易業の比率が高い。小規模会では、建設業、小売業の比率が高い。	小規模会では資本金1千万未満の比率が高い。	大規模会では売上規模も大きい。	大規模会では従業員規模も大きい。		訴訟比率は規模に関係なく一定。大規模会ほど法的手続以外の利用比率が高い。	大規模会では弁護士以外への相談で足りている比率が高い。	小規模会では相談できる弁護士がいない比率が高い。大規模会では顧問がいる比率が高い。	小規模会ほど課題なしとする比率が高い。大規模会ほど、雇用問題、社内規定策定、契約書のリーガルチェックの比率が高い。	大規模会ほど弁護士に相談して解決した比率が高い。小規模会ほど未解決比率が高い。	小規模会ほど社内+弁護士以外で解決。大規模会では顧問弁護士利用比率が高い。	小規模会ほど社内解決。大規模会では顧問弁護士利用比率が高い。	小規模会ほど社内解決。大規模会では顧問以外への弁護士を使う比率は会の規模に関係なく低い。	大規模会では顧問の利用比率が高い。小規模会では未解決比率も高い。顧問以外の弁護士を使う比率は会の規模に関係なく低い。	
	有効求人倍率	倍率が高い地域の方が資本金が大きい。	倍率が高い地域の方が売上規模が大きい。	倍率が高い地域の方が従業員規模が大きい。		倍率が高い地域の方が法的手続以外の利用比率が高い。		倍率が高い地域の方が、顧問弁護士がいる比率が高い。	倍率が高い地域の方が、契約書のリーガルチェック、債権回収の比率が高い。	倍率が高い地域では、弁護士に相談して解決する比率が高い。倍率が低い地域では、社内で解決する比率が高い。	倍率が高い地域では、弁護士に相談して解決する比率が高い。倍率が低い地域では、社内解決する比率が高い。	倍率が高い地域ほど、弁護士に相談して解決する比率が高い。	倍率が高い地域ほど、弁護士に相談して解決する比率が高い。	倍率が高い地域ほど、弁護士に相談して解決する比率が高い。	倍率が高い地域ほど、弁護士に相談して解決する比率が高い。	

質問項目	Q3(2)-8	Q3(2)-9	Q3(2)-10	Q3(2)-14	Q3(2)-16	Q4(1)	Q4(2)	Q5(1)	Q5(3)	Q5(4)	Q9	Q10	Q11	Q18
	対処(契約書のリーガルチェック)	対処(債権保全)	対処(債権回収)	対処(クレーム対応)	対処(知的財産権)	弁護士への相談の満足度	弁護士の専門性への評価	弁護士以外の相談相手	社外の人への相談理由	弁護士以外の専門家への相談理由	各種法改正への対応	法的な課題対応上の問題点	今後の法的な課題への対応方針	弁護士活用のために必要なこと
回答結果	弁護士の解決比率が高い(52.1%)。	弁護士の解決比率が高い(50.4%)。	弁護士の解決比率が高い(42.6%)。	弁護士の解決比率(39.5%)、社内での解決比率(31.0%)が高い。	弁護士の解決比率(36.6%)、弁護士以外の解決比率(29.8%)が高い。	大いに満足+満足:50.4%、納得した:21.8%。	大いに満足+満足:54.2%、満足な部分と不満な部分あり:20.7%。	税理士:56.6%、社会保険労務士:31.0%、司法書士:24.8%、公認会計士:21.9%。	相談企業の業務を熟知:55.1%、専門知識がある:38.8%、頻りに連絡を取っている:36.2%。	弁護士の問題とは思わなかった:46.6%、料金がかかる・分りにくい:34.3%、相談しにくい:20.0%。	弁護士以外の有資格者にも相談:44.1%、銀行・知人・同業者に相談:20.2%、弁護士に相談:16.1%。	事前のリスク把握:30.7%、コストがかかる:29.1%、法的課題と認識するのが遅い:28.8%。	問題が起きたら外部を使う:48.3%、高リスク事項を除き問題が起きたら対応:12.8%、予防的に対応:12.2%。	報酬の分かりやすさ:52.1%、得意分野の分かりやすさ:32.4%、ネットワークのよさ:32.4%、業界への知見:23.8%、専門性:20.4%。
クロス集計結果(地域以外)	業種			不動産、金融業で弁護士を利用する比率が高い。	不動産、金融業で弁護士を利用する比率が高い。									
	売上高	規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。	規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。	規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。	規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。	規模が大きいほど満足度が高い。	規模が大きいほど満足度が高い。	規模が大きいほど税理士の比率が低く、銀行、社労士の比率が高くなる。	規模が大きいほど相談事項に関する専門知識があるとする比率が高い。	規模が大きいほど、料金がかる・分りにくいとする比率は低い。	規模が小さいほど銀行、知人、同業者への相談、社内検討比率が高い。		規模が小さいほど同業他社を見て対応する比率が高い。	規模が大きいほど新法の知識、ネットワークのよさ、主体的な情報発信の比率が高く、報酬のわかりやすさの比率が低い。
	従業員数	規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。	規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。	規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。	規模が大きいほど弁護士を利用する比率が高い。	規模が大きいほど満足度が高い。	規模が大きいほど満足度が高い。	規模が大きいほど税理士の比率が低く、銀行、社労士の比率が高くなる。	規模が大きいほど相談事項に関する専門知識があるとする比率が高い。	規模が大きいほど、料金がかる・分りにくいとする比率は低い。			規模が大きいほど予防的に対応する比率が高い。	規模が大きいほど新法の知識、ネットワークのよさ、主体的な情報発信の比率が高く、報酬のわかりやすさの比率が低い。
	弁護士利用の有無(Q1)	弁護士利用経験がない場合は社内解決。利用経験がない・法的手続のみの場合未解決比率も一定程度ある。	利用経験がない場合、社内や弁護士以外で解決するが、未解決比率も高い。	弁護士を利用しない場合、未解決比率が3割。	利用経験がない場合、社内、弁護士以外で解決を図るが、未解決比率は差がない。	利用経験がない場合、社内、弁護士以外で解決を図るが、未解決比率が高い。	法的手続以外でも利用している企業では満足度が高い。	法的手続以外でも利用している企業では満足度が高い。	利用がない企業では、税理士の比率が高い。	利用経験があるほど、相談事項に関する専門知識があるとする比率が高い。	利用経験がないほど、料金がかる・分りにくい、弁護士にツテがないとする比率が高い。	利用経験がない場合、弁護士以外への相談比率が高い。		法的手続以外でも利用している企業では、新法の知識、ネットワークのよさ、主体的な情報発信の比率が高く、報酬のわかりやすさの比率が低い。
	相談できる弁護士の有無(Q2)	相談できる弁護士がいない場合でも一定程度弁護士を利用するが、未解決比率も高い。	顧問弁護士がいない場合、未解決比率も一定程度ある。相談できる弁護士がいる場合は弁護士を利用するが、それもない場合は社内、弁護士以外を利用している。	弁護士との接点の浅いほど、社内、弁護士以外での解決を図るが、未解決比率も高い。	相談できる弁護士がいない場合、社内、弁護士以外で解決を図るが、未解決比率は差がない。	顧問がいる場合は顧問が解決。相談できる弁護士もいない場合は社内、弁護士以外で解決を図るが、未解決比率が高い。	接点がないほど満足度が低く、不満、分らないとする比率が高い。	接点があるほど満足度が高い。	接点がないほど税理士の比率が高い。	接点があるほど、相談事項に関する専門知識があるとする比率が高い。	接点がないほど、料金がかる・分りにくい、弁護士にツテがないとする比率が高い。	接点がないほど銀行、知人、同業者への相談、社内検討比率が高い。		接点があるほど、新法の知識、ネットワークのよさ、主体的な情報発信の比率が高く、報酬のわかりやすさの比率が低い。
	リピーター(Q1,2合成)						リピーターではない企業では満足度は低い。	リピーターではない企業では満足度が低い。	リピーターではない企業では司法書士の比率が若干高い。				リピーターではない企業では、コストがかかる、専門家が見つからないとする比率が高い。	リピーター企業もそうでない企業も特に違いなし。
その他の属性														弁護士への満足度が高い企業では新法の知識の比率が高い。 納得していない、分からないとする企業ではコミュニケーション能力、報酬・得意分野の分かりやすさの比率が高い。
クロス集計結果(地域)	東京 vs その他	東京は弁護士に相談して解決する比率が高い。	東京は弁護士に相談して解決する比率が高い。	東京は弁護士に相談して解決する比率が高い。	東京は弁護士に相談して解決する比率が高い。	東京では弁護士に相談して解決する比率が高い。	東京の方が満足度が高い。	東京の方が満足度が高い。	東京では公認会計士の比率が高く、税理士の比率が低い。		東京以外の地域で弁護士にツテがないとする比率が高い。			
	企業数区分	大都市圏ほど弁護士に相談して解決する比率が高い。	大都市圏ほど弁護士に相談して解決する比率が高い。	大都市圏ほど弁護士に相談して解決する比率が高い。	大都市圏ほど弁護士に相談して解決する比率が高い。	大都市圏ほど弁護士に相談して解決する比率が高い。			大都市圏ほど社会保険労務士・公認会計士の比率が高い。		大都市圏では、弁護士以外の意見も聞いてみたかったとする比率が高い。			
	弁護士会規模		小規模会では未解決比率が高い。	小規模会の方が未解決比率が高い。	小規模会では社内対応比率が高くなる。	大規模会では顧問を含めた弁護士利用比率が高い。小規模会では未解決比率が高い。			規模の大きい弁護士会では公認会計士の比率が高い。		会の規模が1,000人未満の地域では弁護士にツテがないとする比率が高い。 大都市圏では、弁護士以外の意見も聞いてみたかったとする比率が高い。	会の規模が大きいほど、弁護士に相談する比率が高い。 会の規模が小さいほど、銀行、知人、同業者などに相談する比率が高くなる。	会の規模にかかわらず、専門家が見つからない比率は1割程度で差がない。	
	有効求人倍率	倍率が高い地域ほど、弁護士に相談して解決する比率が高い。	倍率が高い地域ほど、弁護士に相談して解決する比率が高い。	倍率が高い地域ほど、弁護士に相談して解決する比率が高い。	倍率が高い地域ほど、弁護士に相談して解決する比率が高い。	倍率が高い地域ほど、弁護士に相談して解決する比率が高い。			倍率が高い地域では社会保険労務士・公認会計士の比率が高い。 倍率が低い地域では税理士・司法書士の比率が高い。		倍率が低い地域で、弁護士にツテがないとする比率が高い。			

#### 4. 回答企業の属性



業種では「建設業（24.3%）」「製造業（19.9%）」等の比率が高い。

資本金では「1,000万円未満（30.1%）」「1,000万円以上5,000万円未満（57.9%）」の企業で大多数（88.0%）を占めている。売上高では3億円以下の合計で57.9%、従業員数では20人以下の企業で67.7%と、規模の小さな企業が多くなっている。

回答者の属性を、弁護士会規模別、東京と東京以外の企業別で見ると次の通り。

業種では、弁護士会規模別では、大規模会では製造業、卸売業・貿易業・商社の比率が高く、小規模会では建設業の比率が高い。東京では卸売業・貿易業・商社の比率が高く、一方で東京以外では建設業の比率が高い。

業種 (%)

	建設業	製造業	情報通信業	運輸業、倉庫業	卸売業、貿易業、商社	小売業	飲食業・宿泊業	不動産業、金融業	サービス業	その他
全体 (n=3214)	24.3	19.9	1.4	3.8	17.3	10.6	1.5	5.9	10.6	4.7
弁護士会規模	1,000人以上 (n=791)	15.8	23.7	1.7	2.9	28.1	7.3	1.1	6.0	10.9
	250～1,000人未満 (n=699)	24.4	19.3	2.0	4.6	14.1	9.9	1.8	8.3	10.8
	100～250人未満 (n=692)	30.5	19.1	0.7	3.4	11.5	13.5	1.7	3.8	9.8
	100人未満 (n=1032)	31.1	15.8	0.9	4.2	11.5	14.0	1.4	4.1	10.7
東京vs	東京 (n=567)	12.0	26.1	2.6	2.3	31.0	7.1	0.9	6.5	11.1
その他	東京以外 (n=2647)	26.7	18.6	1.2	4.1	14.6	11.3	1.6	5.8	10.5

回答比率が高いセルに網掛け

企業規模では、弁護士会規模が大きい地域の企業、東京の企業で、資本金、売上高、従業員とも大きくなる傾向にある。

資本金 (%)

	1,000万円未満	1,000万円以上5,000万円以下	5,000万円以上1億円以下	1億円超3億円以下	3億円超	無回答
全体 (n=3214)	30.1	57.9	8.1	1.7	1.9	0.3
弁護士会規模	1,000人以上 (n=791)	16.2	65.4	11.9	2.5	3.6
	250～1,000人未満 (n=699)	33.3	56.1	7.1	1.7	1.6
	100～250人未満 (n=692)	35.3	55.9	6.1	1.4	0.9
	100人未満 (n=1032)	41.2	51.1	5.9	0.9	0.7
東京vs	東京 (n=567)	11.5	64.4	14.6	3.4	5.8
その他	東京以外 (n=2647)	33.8	56.6	6.8	1.4	1.1

売上高 (%)

	1億円以下	1億円超3億円以下	3億円超5億円以下	5億円超10億円以下	10億円超20億円以下	20億円超30億円以下	30億円超	無回答
全体 (n=3214)	28.5	29.4	10.7	12.8	8.5	3.4	6.5	0.2
弁護士会規模	1,000人以上 (n=791)	15.8	24.7	12.1	17.6	11.4	5.8	11.8
	250～1,000人未満 (n=699)	31.6	31.9	10.8	11.9	6.9	2.7	4.3
	100～250人未満 (n=692)	34.8	31.7	9.9	9.3	7.2	1.8	5.1
	100人未満 (n=1032)	36.7	30.2	9.4	10.3	7.6	2.2	3.5
東京vs	東京 (n=567)	10.6	18.0	13.2	20.6	12.7	8.3	15.2
その他	東京以外 (n=2647)	32.0	31.7	10.2	11.2	7.6	2.4	4.8

従業員数 (%)

	10人以下	11人～20人	21人～50人	51人～100人	101人～300人	301人以上	無回答
全体 (n=3214)	48.5	19.2	18.2	7.8	5.0	1.2	0.2
弁護士会規模	1,000人以上 (n=791)	40.4	18.9	18.6	11.4	8.5	1.9
	250～1,000人未満 (n=699)	50.4	18.9	19.2	6.8	3.4	1.1
	100～250人未満 (n=692)	52.5	19.9	17.5	5.5	3.7	0.7
	100人未満 (n=1032)	53.7	19.5	16.5	6.1	3.3	0.9
東京vs	東京 (n=567)	33.9	20.1	17.5	14.5	11.8	1.9
その他	東京以外 (n=2647)	51.3	19.0	18.3	6.5	3.6	1.1

業歴では、弁護士数 1,000 人以上の大規模会、東京の企業で特に業歴が長くなっている。

	1年未満	1年以上 3年未満	3年以上 5年未満	5年以上 10年未 満	10年以 上15年 未満	15年以 上20年 未満	20年以 上30年 未満	30年以 上50年 未満	50年以 上	無回答
全体 (n=3214)	0.1	1.2	1.4	4.8	6.3	8.3	17.4	38.8	21.6	0.2
弁護士 会規模										
1,000人以上 (n=791)	0.0	0.3	0.6	3.2	4.1	5.0	16.4	43.3	27.1	0.1
250～1,000人未満 (n=699)	0.1	2.0	2.0	5.9	8.6	10.7	18.0	36.4	16.3	0.1
100～250人未満 (n=692)	0.2	1.5	1.3	4.9	5.6	8.9	17.8	37.4	22.4	0.1
100人未満 (n=1032)	0.0	1.3	1.7	5.3	6.5	8.8	17.6	37.1	21.3	0.3
東京vs その他										
東京 (n=567)	0.0	0.2	1.1	2.1	1.9	1.9	15.2	45.5	31.9	0.2
東京以外 (n=2647)	0.1	1.5	1.4	5.3	7.1	9.6	17.8	37.5	19.6	0.2

なお、企業の本社所在地の弁護士会規模の構成状況は以下の通り。

弁護士会規模

	合計	1,000人以上	250～1,000人 未満	100～250人 未満	100人未満
回答者数(ウェイトバック後)	3,214	955	1,020	619	619
回答者数(実数)	3,214	791	699	692	1,032
回答比率(%、ウェイトバック後)	100.0%	29.7%	31.7%	19.3%	19.3%

弁護士数 1,000 人以上・・・5 会 (2007 年 7 月末現在)  
 東京三会、大阪、愛知県  
 弁護士数 250 人以上 1,000 人未満・・・10 会  
 横浜、埼玉、千葉県、静岡県、京都、兵庫県、広島、福岡県、仙台、札幌  
 弁護士数 100 人以上 250 人未満・・・13 会  
 茨城県、栃木県、群馬、長野県、新潟県、奈良、岐阜県、金沢、岡山、熊本県、沖縄、  
 福島県、愛媛  
 弁護士数 100 人未満・・・24 会  
 山梨県、滋賀、和歌山、三重、福井、富山県、山口県、鳥取県、島根県、佐賀県、長崎県、  
 大分県、鹿児島県、宮崎県、山形県、岩手、秋田、青森県、函館、旭川、釧路、香川県、  
 徳島、高知

さらに、本調査の分析にあたって、弁護士利用者について、弁護士のリピーターとなる企業、リポートせず単発利用にとどまるアドホック利用企業を以下の表のように定義した。

リピーターについて

		Q2.顧問弁護士の有無				
		合計	いない	顧問弁護士 はいないが 相談できる 弁護士はいる	いる	無回答
全体		3,214	1,977	520	627	89
		3,214	2,030	499	591	94
		100.0%	61.5%	16.2%	19.5%	2.8%
Q1.弁護 士の利 用	ない	1,532	1,339	96	23	74
		1,575	1,390	87	21	77
		100.0%	87.4%	6.3%	1.5%	4.8%
	法的手続のみ 利用	746	407	195	140	4
		745	415	195	129	6
		100.0%	54.6%	26.1%	18.7%	0.6%
	法的手続以外 も利用	920	223	225	463	9
		877	217	213	439	8
	100.0%	24.2%	24.5%	50.3%	1.0%	
無回答	16	8	4	2	2	
	17	8	4	2	3	
	100.0%	50.7%	27.3%	11.7%	10.3%	

上段: 回答者数(ウェイトバック後)、中段: 回答者数(実数)、下段: 回答比率(ウェイトバック後)

-  リピーター : 利用経験があり、相談できる弁護士または顧問弁護士がいる企業
-  アドホック利用 : 利用経験はあるが、相談できる弁護士もいない企業

## 第2章 調査結果

調査結果を概観すると、弁護士の利用経験は、訴訟や調停などの法的手続のみの利用者も含めて中小企業の半数程度(51.8%)にとどまっている。その理由の一番多いものは、「特に弁護士に相談すべき事項がないから」(74.8%)というものであり、現状では、常に法律問題に直面していると思われた中小企業においても、弁護士の重要が高くないことを示している。その原因はいろいろ考えられるが、相談できる弁護士がいない企業は全体の6割(61.5%)に上っているなど、現状では中小企業で弁護士が大いに利用されているとは言えない状況となっている。自社に法的課題があると考えている中小企業であっても、弁護士に相談して解決する比率は44.4%となっており、弁護士以外の専門家(税理士)や、社内で解決する中小企業が多数となっている。

このように、調査結果からは、中小企業全体の現状として見ると弁護士に対する需要はさほど大きくはないことが見て取れるが、調査結果を企業規模、業種、地域などの企業属性別に詳細に見て行くことで結果が大きく変わってくる部分もある。ここでは、調査結果を詳細に記載して、現状の中小企業の弁護士利用の状況、弁護士に対する意識等を明らかにし、別途「分析編」において今後の需要開拓の余地に関する詳細な分析及び提言を行う。

以下、アンケート調査票の質問に沿って調査結果を記載する。

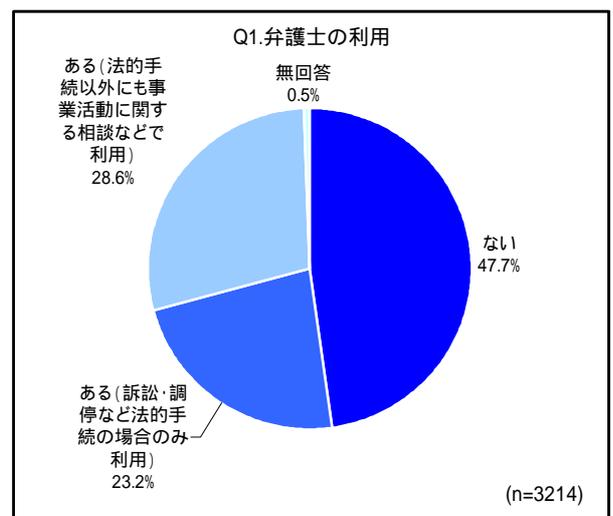
### 1. 弁護士利用の実態と顧問弁護士

#### (1) 弁護士の利用状況

##### 弁護士の利用

これまでの弁護士の利用状況を見ると、「ある」とする回答が51.8%、「ない」とする回答が47.7%で、弁護士を利用したことのある企業の比率が若干高くなっているものの、利用したことのない企業が半数近くに上る結果となっている。

弁護士を利用したことがある企業についてみると、「法的手続の場合のみ利用」は23.2%、「法的手続以外の相談などでも利用」は28.6%となっており、訴訟・調停等に限らず事業活動に関する通常の相談レベルで弁護士を利用している企業の方が若干多くなっている。



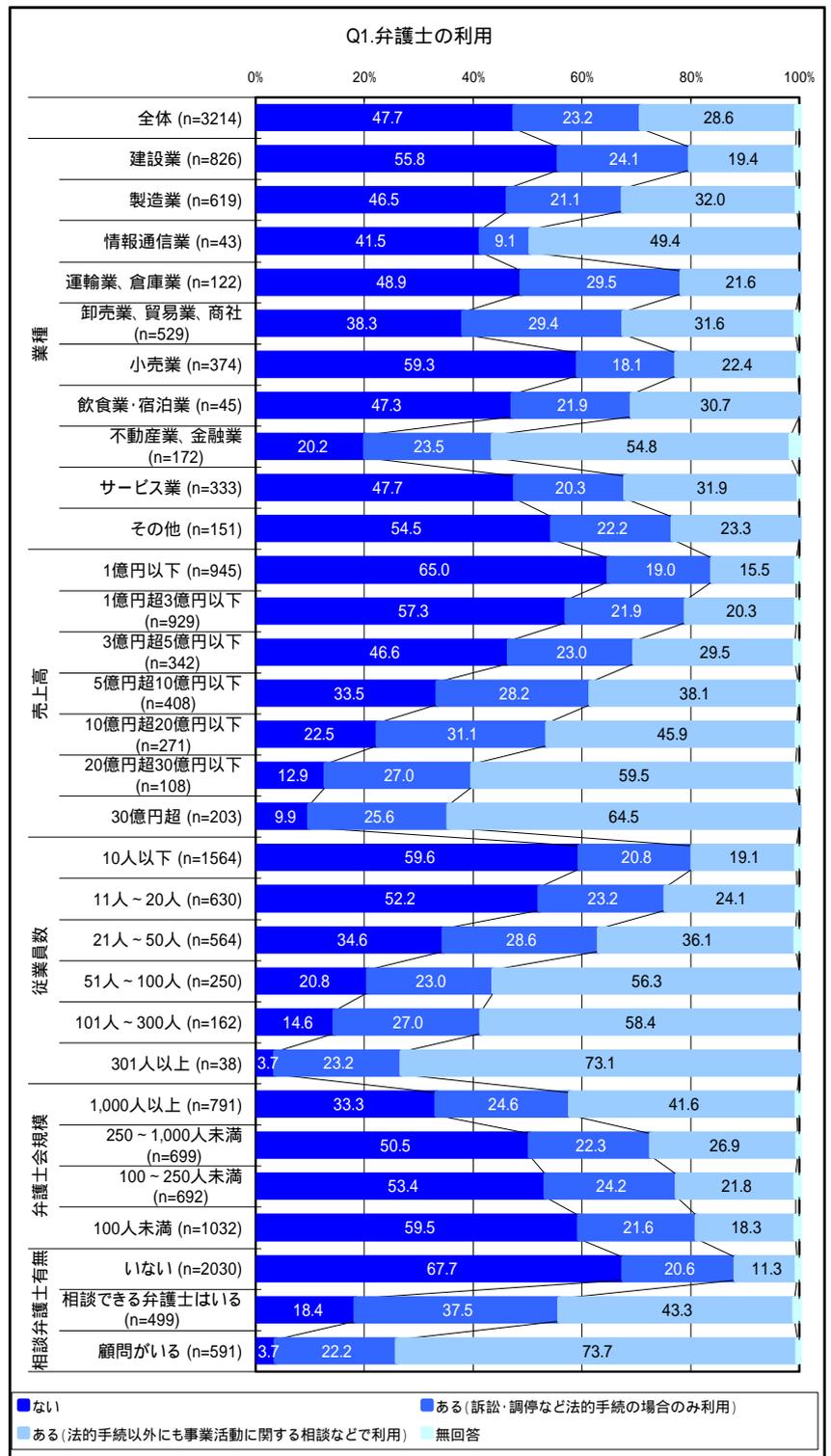
弁護士の利用を属性別に見ると右のグラフの通り。利用経験が「ない」企業と「法的手続以外の相談などでも利用」する企業の比率は、企業規模などの属性により異なるという特徴があるが、「法的手続の場合のみ利用」する比率は企業規模や弁護士会規模等の属性にほぼ関係なく一定の比率となっている。

業種別に見ると、建設業、小売業では、利用が「ない」とする比率が高くなっている。一方で、情報通信業、不動産業・金融業で「法的手続以外の相談などでも利用」する比率が高くなっている。「法的手続の場合のみ利用」する比率は、情報通信業以外の業種では大きな違いは見られなかった。

売上高規模別、従業員規模別に見ると、規模の大きな企業ほど「法的手続以外の相談などでも利用」する比率が高い。「法的手続の場合のみ利用」する比率は、売上高規模が大きい企業では若干高いが、従業員規模では大きな違いは見られなかった。

弁護士会規模別に見ると、会の規模が大きい都道府県の企業ほど「法的手続以外の相談などでも利用」する比率が高い。「法的手続の場合のみ利用」する比率は、会の規模では大きな違いは見られなかった。

また、相談できる弁護士がいる、顧問弁護士がいるといった弁護士との日頃の付き合いの度合いが強い企業ほど、「法的手続以外の相談などでも利用」する比率が高くなっている。グラフからは、相談できる弁護士の有無と弁護士利用経験は、特に大きな関連性があると見て取れる。

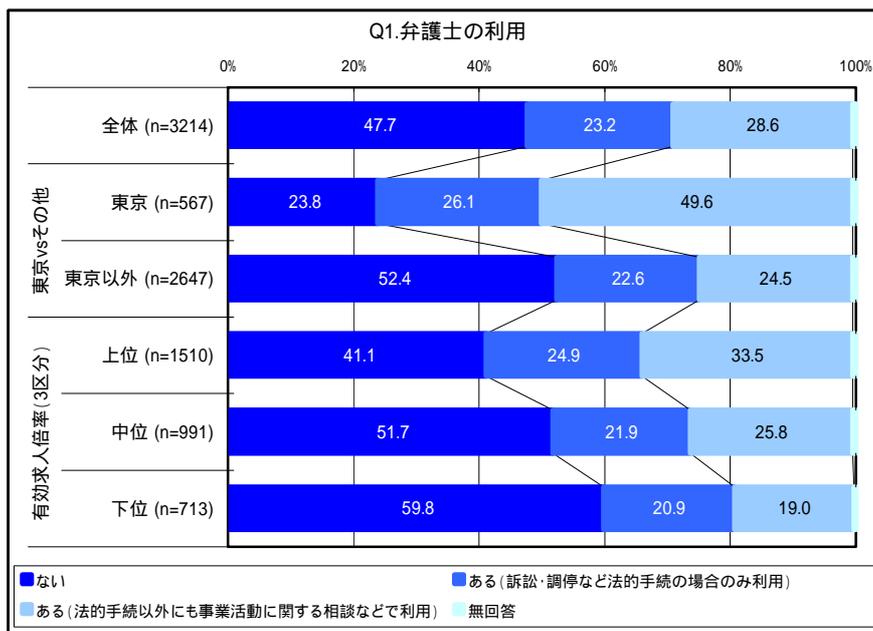


「法的手続の場合のみ利用」する比率は、相談できる弁護士の有無によって差が見られる。これは、顧問弁護士がいる場合には、「法的手続のみの利用」ではなく、法的手続の場合も含めて「法的手続以外の相談などでも利用」する比率のなかに含まれているためと考えられる。

弁護士の利用について、地域特性別に見ると、右のグラフの通り。

東京と東京以外では、東京の方が弁護士を利用した企業の比率が高くなっている。内容を見ると、「法的手続の場合のみ利用」する比率は東京と東京以外で差はほとんどないが、「法的手続以外の相談などでも利用」する比率は東京の企業の方が高くなっている。

有効求人倍率別に見ると、有効求人倍率の高い地域の企業ほど、「法的手続以外の相談などでも利用」する比率が高くなっている。「法的手続の場合のみ利用」する比率については、有効求人倍率ではあまり差は見られなかった。

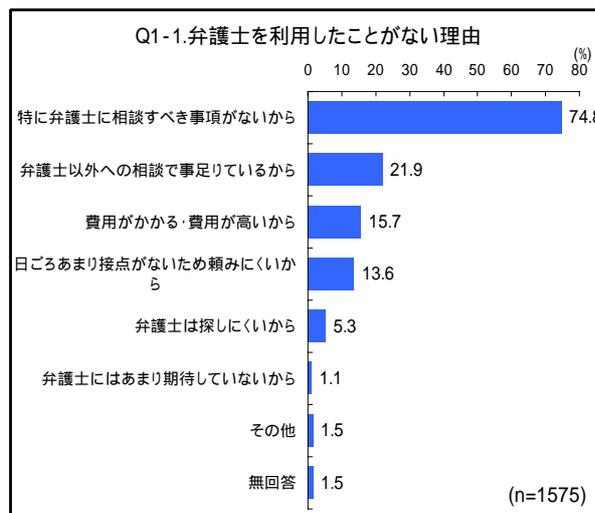


### 弁護士を利用したことがない理由

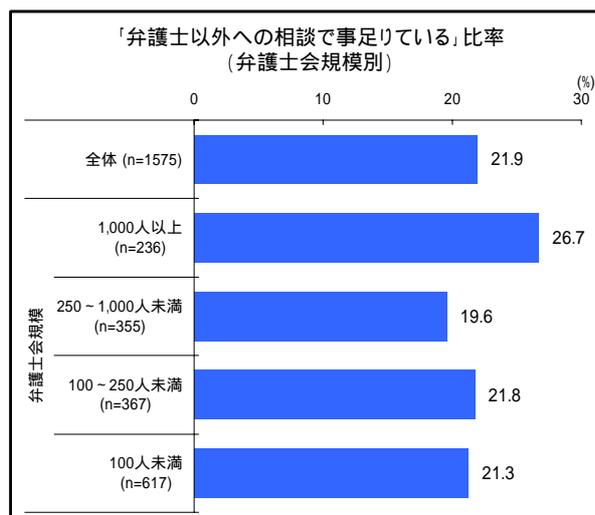
弁護士を利用したことが「ない」とする企業に、  
 弁護士を利用したことがない理由を質問した。

回答比率の高い順に、「特に弁護士に相談すべき事項がないから（74.8%）」  
 「弁護士以外への相談で事足りているから（21.9%）」  
 「費用がかかる・費用が高いから（15.7%）」  
 「日ごろあまり接点がないため頼みにくいから（13.6%）」  
 「弁護士は探しにくいから（5.3%）」  
 「弁護士にはあまり期待していないから（1.1%）」  
 「その他（1.5%）」  
 「無回答（1.5%）」等となっている。

特に、弁護士に相談すべき事項がない、弁護士  
 以外への相談で足りているとする比率が相当高  
 いことから、弁護士に相談すべきことは特別なこ  
 とと考えている企業が多いことがわかる。



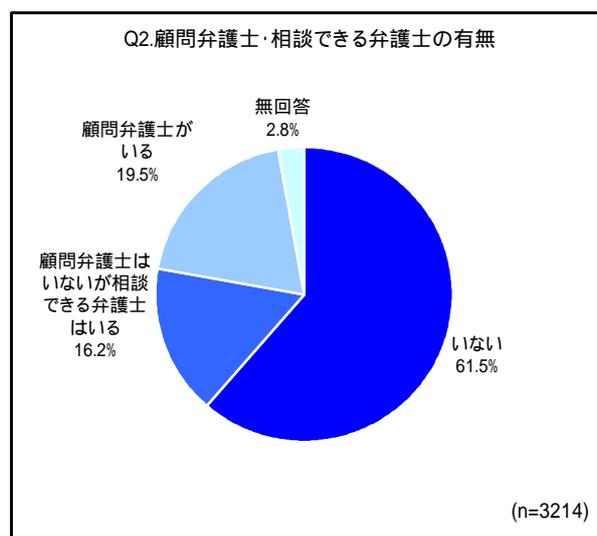
弁護士会規模別で見ると、1,000人以上の大規模  
 模弁護士会の地域の企業では、「弁護士以外への  
 相談で事足りている」とする比率が高くなってい  
 る。



## (2) 顧問弁護士・相談できる弁護士

### 顧問弁護士・相談できる弁護士の有無

顧問弁護士・相談できる弁護士については、「いない」企業が61.5%、「顧問弁護士がいる」企業が19.5%で、いない企業の方が多く結果となった。一方、「顧問弁護士はいないが相談できる弁護士はいる」とする企業は16.2%となっており、顧問弁護士がいる企業と合わせると、弁護士にツテのある企業は1/3程度(35.7%)となることがわかった。



業種別に見ると、建設業、小売業、飲食・宿泊業では、相談できる弁護士も顧問弁護士も「いない」比率が高くなっている。一方で、情報通信業、不動産・金融業では、「顧問弁護士がいる」比率が高い。

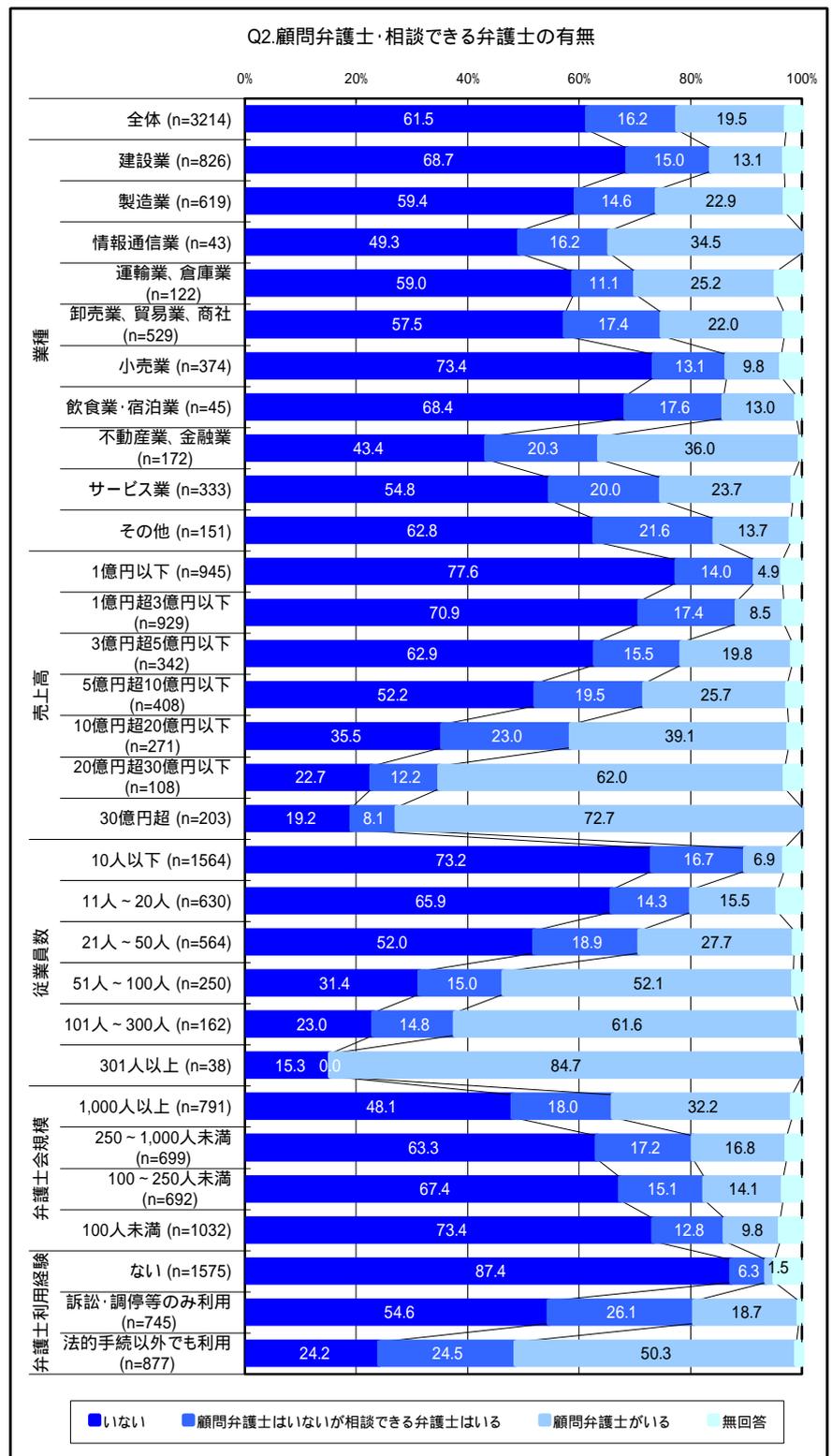
売上高規模別では、売上10億円以下の企業においては相談できる弁護士も「いない」比率が半分以上となっている。規模が大きいほど「顧問弁護士がいる」比率が高い。

従業員規模別では、規模が大きいほど「顧問弁護士がいる」比率が高い。

弁護士会規模別では、小規模会の地域では相談できる弁護士が「いない」比率が高い。大規模会の地域では、「顧問弁護士がいる」比率が高い。

弁護士利用経験別に見ると、法的手続以外の相談などでも頻繁に利用している企業では、相談できる弁護士も「いない」比率が2割以上となっている。アドホック利用が一定程度あるといえる。また、「訴訟・調停等のみ利用」した企業では、相談できる弁護士も「いない」比率が

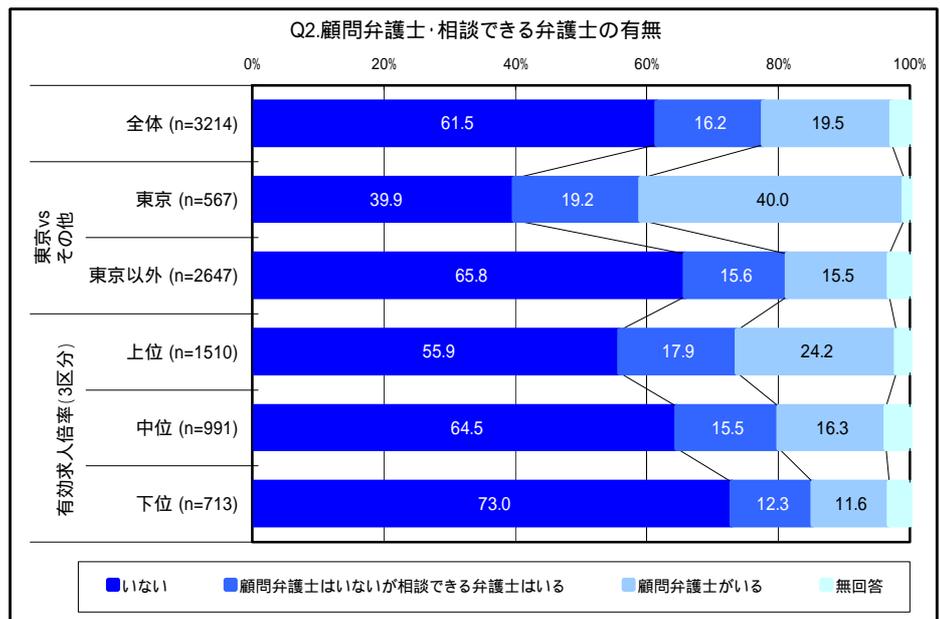
54.6%となっている。法的手続のみの利用した企業では、半数以上が弁護士との接点があるとはいえないと考えているという結果であり、注目すべき点といえる。



顧問弁護士・相談できる弁護士の有無を地域特性別に見ると右のグラフの通り。

東京と東京以外では、東京の方がどちらも「いない」とする比率が低く、「顧問弁護士がいる」比率が高い。

有効求人倍率別に見ると、有効求人倍率の高い地域の企業ほど、どちらも「いない」とする比率が低く、「顧問弁護士がいる」比率が高くなっている。

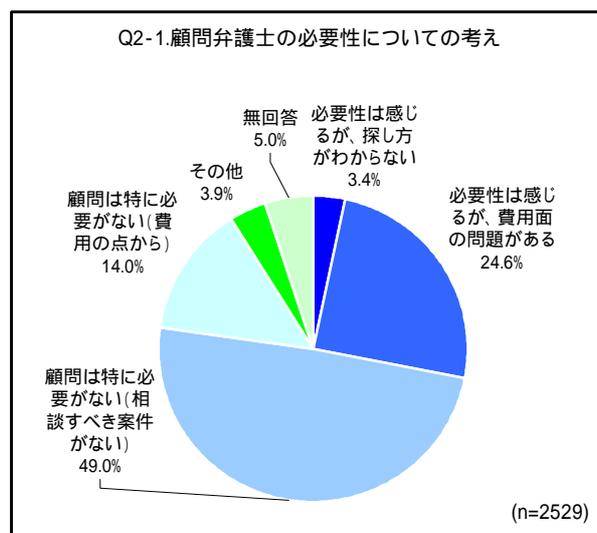


### 顧問弁護士の必要性(顧問弁護士がいない企業)

顧問弁護士が「いない」とする企業に対して、顧問弁護士の必要性を質問した。

「必要性を感じる」とした企業の比率は、「探し方がわからない」「費用面の問題がある」を合わせて 28.0%であり、現在顧問弁護士がいない企業であっても、3割程度が必要性を感じていることがわかった。しかしながら、顧問弁護士を迎える上で費用面が大きなネックとなっているといえる。

ただし、顧問弁護士がいない企業の半数程度は、「相談すべき案件がない(49.0)」と考えている結果となっている。



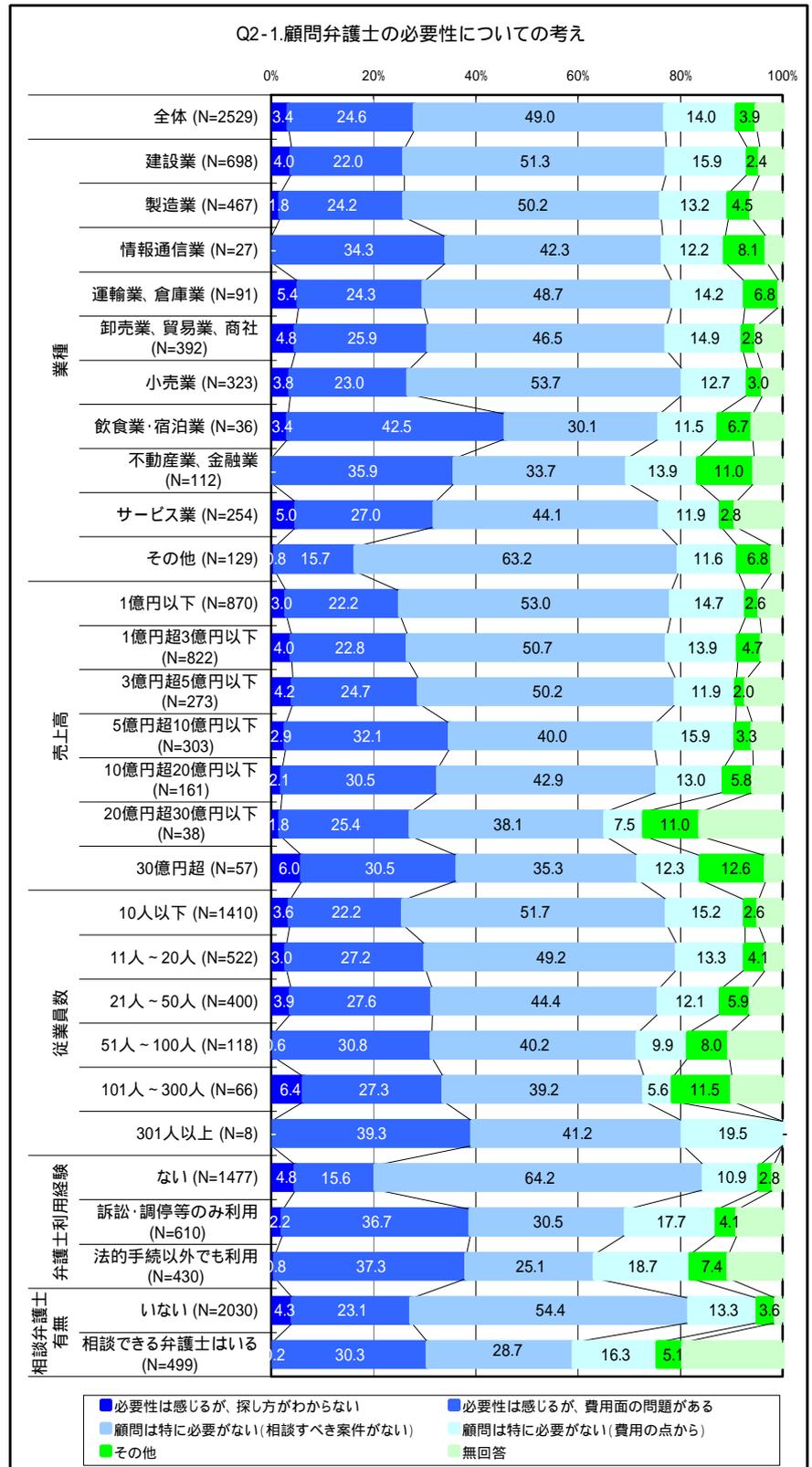
また、費用面については、実際にかかる費用を知っていて「問題あり」とする場合と、情報の不足により実際の費用を知らずに「費用が高い」というイメージで回答している場合の両方があると考えられる。

業種別で見ると、飲食・宿泊業、不動産・金融業では、「必要性は感じているが費用面の問題がある」とする比率が高い。

売上高規模別、従業員規模別では、規模が小さいほど「相談すべき案件がない」とする比率が高い。

弁護士利用経験別に見ると、利用したことがない企業では、「相談すべき案件がない」とする比率が高い。一方で、これまで利用経験がある企業では、「費用面の問題がある」とする比率が高い。

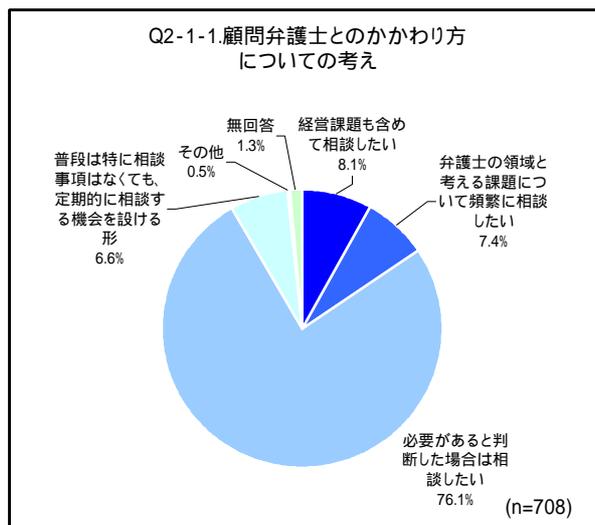
顧問も相談できる弁護士もいない企業では、「相談すべき案件がない」比率が高い。また、相談できる弁護士がいる企業では、「費用面の問題がある」ため顧問としていない比率高い。



### 顧問弁護士とのかかわりについての考え(顧問弁護士がいない企業)

現在顧問弁護士がいないものの、必要性を感じている企業に対して、顧問弁護士とのかかわり方についての考えを質問した。

「必要があると判断した場合は相談したい(76.1%)」の回答比率が高い一方で、「経営課題を含めて相談したい(8.1%)」「弁護士の領域と考える課題について頻繁に相談したい(7.4%)」となっており、比較的広く相談することを考えている企業は15.5%にとどまった。前述のように、弁護士への相談を特別なことと考えている企業が多いためと考えられる。

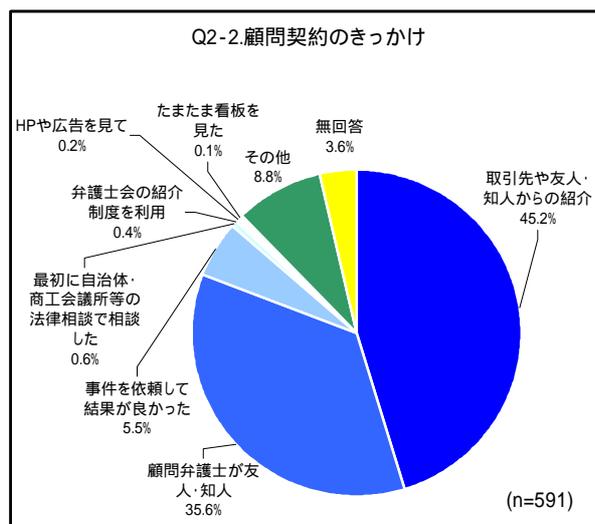


### 顧問契約のきっかけ

顧問弁護士がいる企業に対し、顧問契約を締結したきっかけを質問した。

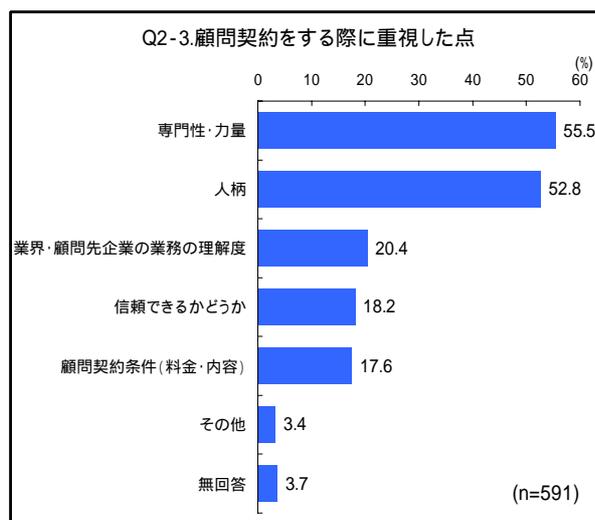
「取引先や友人・知人からの紹介(45.2%)」「顧問弁護士が友人・知人(35.6%)」となっており、何らかのツテから顧問契約を行う企業がほとんど(合計80.8%)となっている。

そのほか、「事件を依頼して結果が良かった」が5.5%となっており、ツテがない場合でも、お試し的なステップを踏んでから顧問として迎え入れていることがわかる。一見の弁護士と顧問契約を結ぶ比率はごくわずかであった。



### 顧問契約をする歳に重視した点(複数回答)

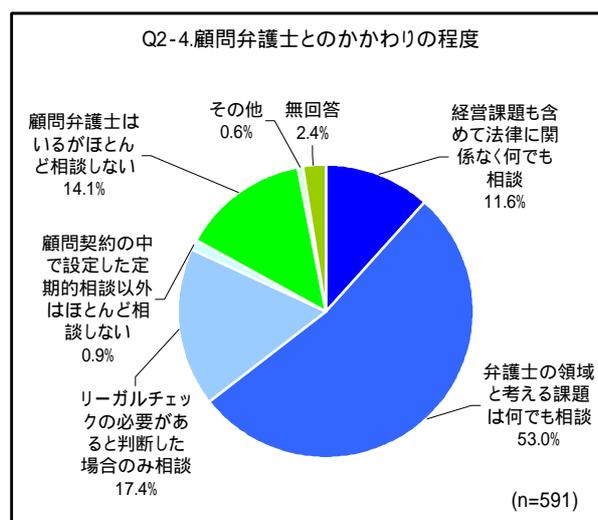
顧問契約をする際に重視した点としては、「専門性・力量(55.5%)」「人柄(52.8%)」の2つの選択肢の比率が高く、以下「業界・顧問先企業の業務の理解度(20.4%)」「信頼できるかどうか(18.2%)」「等となっている。



### 顧問弁護士とのかかわりの程度

顧問弁護士とのかかわりの程度については、比較的広く相談を行っている企業が多い。「経営課題も含めて法律に関係なく何でも相談(11.6%)」「弁護士の領域と考える課題は何でも相談(53.0%)」を合わせて64.6%の企業が広く相談を行っている。

前述のように、現在顧問弁護士がいないものの必要性を感じている企業では、顧問弁護士とのかかわり方で「比較的広く相談する」と考えている企業は15.5%にとどまっております、これと比較すると、顧問弁護士がいる企業ではより弁護士を身近な存在としてうまく活用していることがわかった。



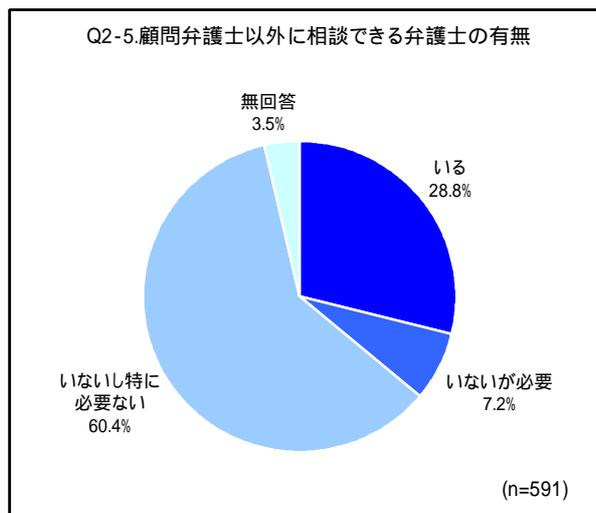
一方、「顧問弁護士はいるがほとんど相談しない」企業が14.1%となっており、顧問弁護士をほとんど活用していない企業が一定程度あることがわかった。

### 顧問弁護士以外に相談できる弁護士の有無

顧問弁護士がいる企業に対し、顧問弁護士以外に相談できる弁護士の有無について質問した。

「いる」企業が28.8%、「いないが必要」とする企業が7.2%であり、1/3程度の企業では必要性を感じていることがわかる。

一方で「いないし特に必要ない」とする企業が60.4%あり、多くの企業では、顧問弁護士がいる場合にはそれ以外の弁護士のツテは必要ないと考えていることがわかる。

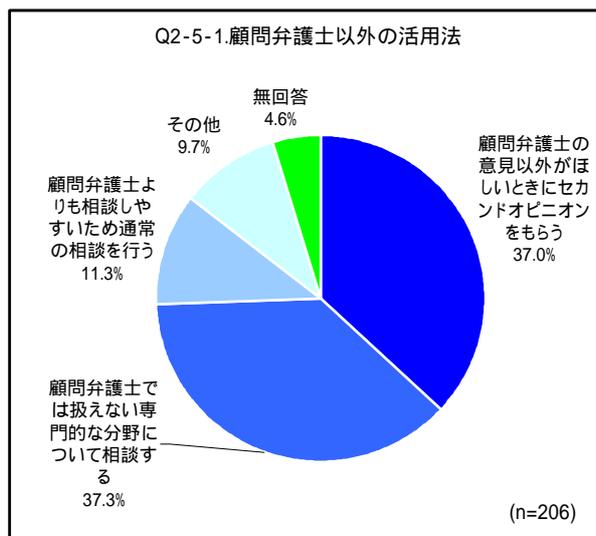


### 顧問弁護士以外の弁護士の活用法

顧問弁護士以外に相談できる弁護士が「いる」あるいは「いないが必要」とする企業に対し、顧問弁護士以外の弁護士の活用法を質問した。

「顧問弁護士では扱えない専門的な分野について相談(37.3%)」「顧問弁護士の意見以外がほしいときセカンドオピニオンをもらう(37.0%)」の比率が高くなっている。顧問弁護士以外の弁護士には、より専門的な意見や、多面的な検討を求める企業が多いことがわかる。

一方で、「顧問弁護士よりも相談しやすいため通常の相談を行う」とする企業が11.3%あることから、顧問弁護士とのコミュニケーションがうまく取れていない企業も一定程度あることがわかる。



## 2. 法的な課題と対処方法

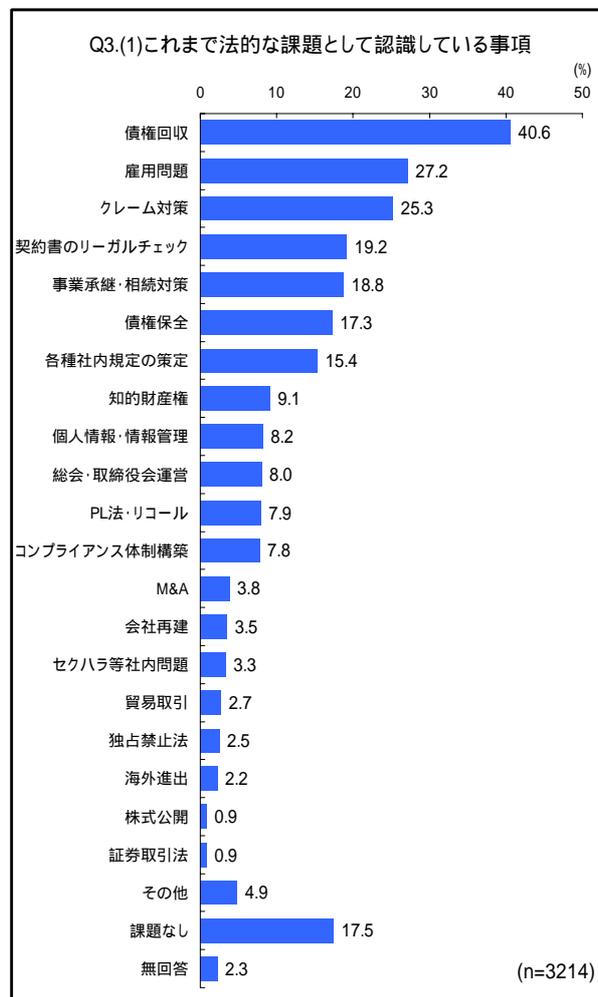
### (1) 法的課題と解決状況

#### 企業の法的課題(複数回答)

これまで企業にとっての法的課題として認識されている事項は、回答比率の高い順に「債権回収(40.6%)」「雇用問題(27.2%)」「クレーム対策(25.3%)」「契約書のリーガルチェック(19.2%)」「事業承継・相続対策(18.8%)」等となっている。

また、「課題なし」とする企業が17.5%となっている。

業種別に法的課題として認識されている事項を見ると、下の表の通り。「雇用問題」は情報通信業、運輸・倉庫業、飲食・宿泊業、サービス業で多くなっている。「契約書のリーガルチェック」は、情報通信業、不動産・金融業で多くなっている。「債権保全」は卸売業・貿易業・商社、不動産・金融業で多くなっている。「クレーム対策」は、飲食・宿泊業、不動産・金融業で多くなっている。このほか、情報通信業は「M&A」「知的財産権」や、「コンプライアンス体制構築」などの企業内部の管理面に関する項目などの回答も多く、全体的に課題としている比率が多い傾向がある。



Q3.(1)これまで法的な課題として認識している事項(業種別)

	雇用問題	事業承継・相続対策	総会・取締役会運営	個人情報・情報管理	コンプライアンス体制構築	各種社内規定の策定	契約書のリーガルチェック	債権保全	債権回収	PL法・リコール	クレーム対策	M&A	知的財産権
全体 (n=3214)	27.2	18.8	8.0	8.2	7.8	15.4	19.2	17.3	40.6	7.9	25.3	3.8	9.1
建設業 (n=826)	25.3	16.8	6.7	6.5	5.3	14.2	11.0	15.7	39.5	6.2	30.9	2.0	3.7
製造業 (n=619)	29.4	21.6	9.7	8.0	8.7	17.1	19.7	17.8	37.6	14.1	19.7	4.6	17.4
情報通信業 (n=43)	43.4	10.8	32.5	34.6	22.6	30.5	44.0	6.0	27.2	0.0	21.8	20.3	40.9
運輸業・倉庫業 (n=122)	42.9	12.7	0.5	1.4	6.5	14.6	16.0	9.5	29.6	0.6	24.7	3.7	2.7
卸売業・貿易業・商社 (n=529)	24.1	23.3	6.9	5.8	5.0	15.1	19.9	27.7	59.4	11.7	19.2	3.9	10.4
小売業 (n=374)	19.6	19.6	4.5	8.5	4.4	12.5	11.7	13.5	38.8	5.2	23.3	3.1	2.7
飲食業・宿泊業 (n=45)	46.4	32.3	7.7	6.9	3.9	12.6	27.4	8.7	12.0	5.3	41.0	7.6	4.4
不動産業・金融業 (n=172)	15.5	20.4	9.1	9.2	9.6	13.6	46.8	24.1	38.4	2.6	36.2	4.1	2.3
サービス業 (n=333)	36.2	14.9	11.5	14.8	15.9	18.4	26.0	12.0	36.8	3.4	30.5	5.8	11.8
その他 (n=151)	26.0	8.1	9.4	8.0	12.8	13.7	16.4	9.6	26.5	9.4	17.5	0.4	11.5

回答比率が高いセルに網掛け(業種別に違いが見られる項目のみ抜粋)

企業規模別に法的課題として認識されている事項を見ると、次の表の通り。

売上高規模別では、規模が大きいほど「雇用問題」「総会・取締役会運営」「個人情報・情報管理」「コンプライアンス体制構築」「各種社内規定の策定」「契約書のリーガルチェック」「債権保全」「債権回収」「クレーム対策」の比率が高い。

従業員規模別では、規模が大きいほど「雇用問題」「総会・取締役会運営」「個人情報・情報管理」「コンプライアンス体制構築」「各種社内規定の策定」「契約書のリーガルチェック」「クレーム対策」の比率が高い。

また、売上高・従業員規模が小さいほど「課題なし」とする比率が高い。

Q3.(1)これまで法的な課題として認識している事項(企業規模別) (%)

	雇用問題	総会・取締役会運営	個人情報・情報管理	コンプライアンス体制構築	各種社内規定の策定	契約書のリーガルチェック	債権保全	債権回収	クレーム対策	課題なし	
全体 (n=3214)	27.2	8.0	8.2	7.8	15.4	19.2	17.3	40.6	25.3	17.5	
売上高	1億円以下 (n=945)	16.9	3.8	5.8	3.5	8.1	12.2	11.0	29.9	20.3	27.4
	1億円超3億円以下 (n=929)	24.5	6.0	6.7	5.8	14.6	13.6	12.1	37.7	23.8	19.0
	3億円超5億円以下 (n=342)	32.1	8.2	9.7	8.0	15.3	19.6	21.6	47.9	24.8	12.6
	5億円超10億円以下 (n=408)	33.5	10.8	9.8	10.0	19.2	19.6	19.7	43.8	25.8	12.8
	10億円超20億円以下 (n=271)	34.4	12.7	9.9	11.0	24.3	31.2	28.8	55.0	34.0	9.4
	20億円超30億円以下 (n=108)	43.0	13.6	10.9	15.3	26.2	35.7	27.9	52.4	27.0	5.1
30億円超 (n=203)	46.1	20.0	16.5	22.9	25.9	47.7	36.4	57.7	41.7	2.3	
従業員数	10人以下 (n=1564)	16.3	3.9	5.4	3.6	9.6	12.9	13.2	36.5	22.4	23.6
	11人～20人 (n=630)	29.8	7.9	7.6	7.3	19.9	15.8	16.9	41.8	22.1	16.6
	21人～50人 (n=564)	36.0	11.8	9.9	8.4	19.3	23.9	20.8	43.7	26.5	10.8
	51人～100人 (n=250)	43.8	16.5	14.4	19.1	18.6	35.1	28.6	50.4	31.3	9.1
	101人～300人 (n=162)	52.8	16.3	18.1	25.9	28.0	46.7	28.4	47.4	40.7	3.9
	301人以上 (n=38)	72.8	29.8	25.8	33.2	44.3	44.7	22.0	44.5	72.9	0.0

業種別に違いが見られる項目のみ抜粋

地域特性別に法的課題として認識されている事項を見ると、下の表の通り。

東京と東京以外では、東京以外の地域の企業では「課題なし」とする比率が高い。東京では、「雇用問題」「事業承継・相続対策」「総会・取締役会運営」「各種社内規定の策定」「契約書のリーガルチェック」「債権保全」「債権回収」「知的財産権」の比率が高い。

有効求人倍率別に見ると、有効求人倍率の高い地域の企業では、「契約書のリーガルチェック」「債権回収」の比率が高くなっている。

Q3.(1)これまで法的な課題として認識している事項(地域特性別) (%)

	雇用問題	事業承継・相続対策	総会・取締役会運営	各種社内規定の策定	契約書のリーガルチェック	債権保全	債権回収	知的財産権	課題なし	
全体 (n=3214)	27.2	18.8	8.0	15.4	19.2	17.3	40.6	9.1	17.5	
東京vsその他	東京 (n=567)	35.8	26.1	15.3	22.6	34.9	26.8	48.7	16.0	10.1
	東京以外 (n=2647)	25.5	17.3	6.6	13.9	16.1	15.5	39.0	7.7	18.9
有効求人倍率(3区分)	上位 (n=1510)	28.2	20.5	8.8	17.5	23.1	18.4	43.4	11.4	16.3
	中位 (n=991)	26.5	18.0	7.8	12.7	16.0	16.3	38.3	7.1	17.3
	下位 (n=713)	25.4	14.8	5.9	14.5	13.7	16.0	36.4	6.4	21.7

回答比率が高いセルに網掛け(属性別に違いが見られる項目のみ抜粋)

法的課題の回答個数を見ると  
右のグラフの通り。

業種別では、運輸・倉庫業、  
小売業で「課題なし」とする比  
率が高い。一方、情報通信業で  
は回答個数が多く、「課題なし」  
の比率も低くなっている。その  
ほか、飲食・宿泊業、不動産・  
金融業、サービス業で「課題な  
し」の比率が低くなっている。

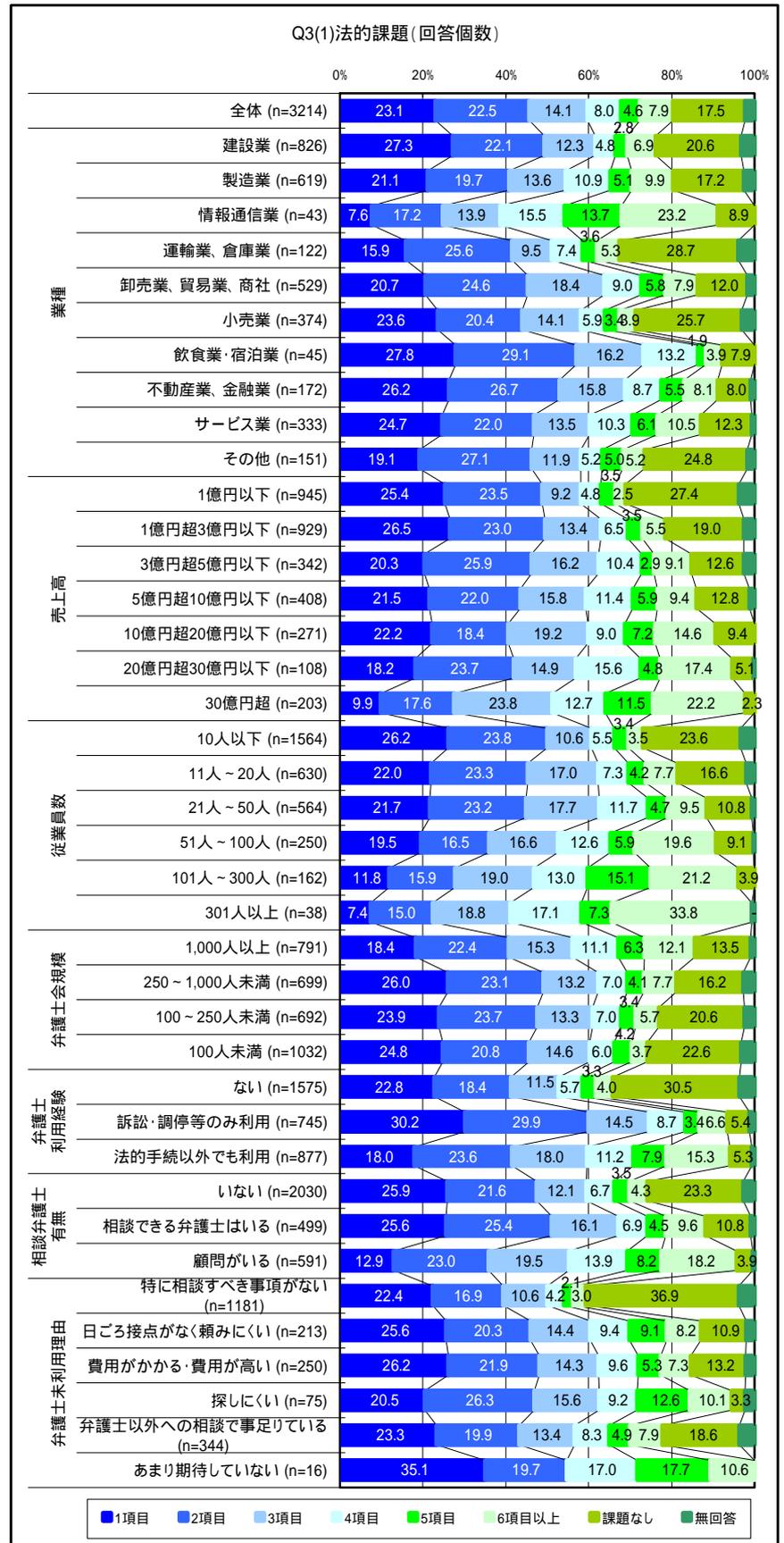
売上高、従業員規模別に見ると、  
規模が大きいほど課題の個  
数が増える傾向がある。

弁護士会規模別では、会の規  
模が大きい地域の企業ほど課題  
の個数が多くなる傾向がある。

弁護士利用経験別では、経験  
がない企業では課題なしの比率  
が高くなっている。

相談弁護士の有無別では、顧  
問も相談できる弁護士もいない  
企業では「課題なし」の比率が  
高くなっている。

また、弁護士未利用企業の未  
利用理由別に見ると、弁護士に  
特に相談すべき事項がないため  
弁護士を利用したことがない企  
業であっても、「課題なし」の比  
率は 36.9%となっており、弁護  
士未利用企業の中の約 6 割  
(59.3%) の企業では自社に何  
らかの法的課題があると認識し  
ていることが分かる。



法的課題への対処(解決するにあたって相談した人)

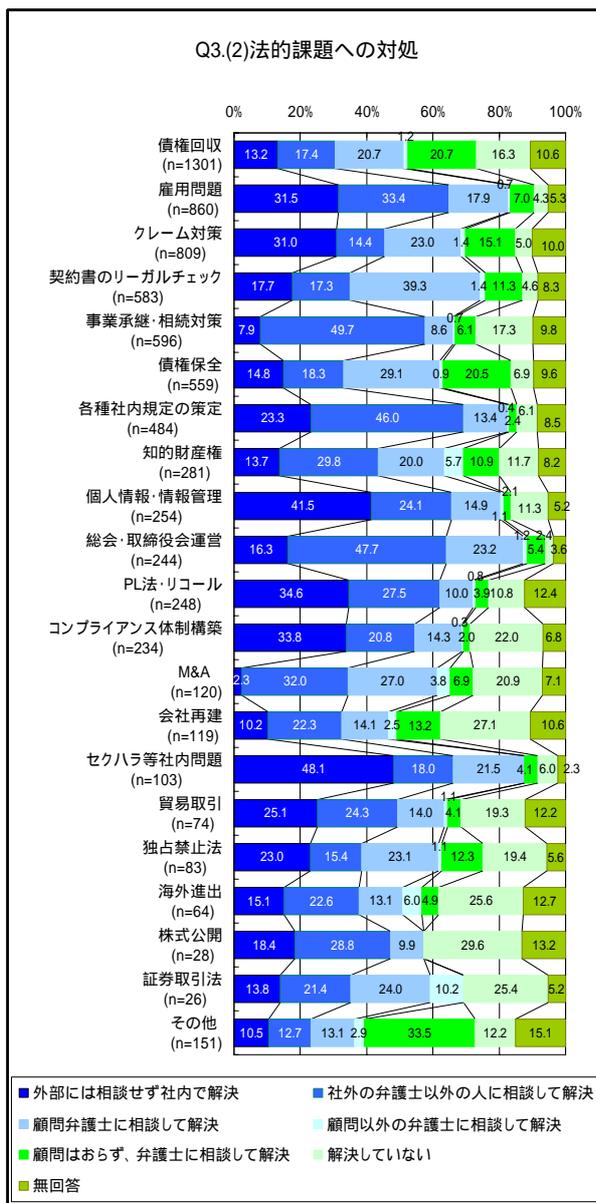
法的課題への対処状況を見ると、右のグラフの通り。

「外部には相談せず社内解決」している比率が高い項目としては、「セクハラ等社内問題(48.1%)」「個人情報・情報管理(41.5%)」「PL法・リコール(34.6%)」「コンプライアンス体制構築(33.8%)」「雇用問題(31.5%)」等が挙げられる。

「社外の弁護士以外の人に相談して解決」している比率が高い項目としては、「事業承継・相続対策(49.7%)」「総会・取締役会運営(47.7%)」「各種社内規定の策定(46.0%)」「雇用問題(33.4%)」「M&A(32.0%)」等が挙げられる。

顧問も含め、「弁護士に相談して解決」している比率が高い項目としては、「契約書のリーガルチェック(52.1%)」「債権保全(50.4%)」「債権回収(42.6%)」「クレーム対策(39.5%)」「M&A(37.7%)」等が挙げられる。法的課題の上位項目で見ると、「雇用問題」「事業承継・相続対策」「各種社内規定の策定」などの分野では、弁護士に相談して解決している比率は上位とはなっていない結果となった。

未解決の課題としては、「株式公開(29.6%)」「会社再建(27.1%)」「海外進出(25.6%)」「証券取引法(25.4%)」「コンプライアンス体制構築(22.0%)」が挙げられる。



(各上位10位, 単位:%)

	外部には相談せず社内解決	社外の弁護士以外の人に相談して解決	弁護士(顧問を含む)に相談して解決	解決していない
1	セクハラ等社内問題 48.1	事業承継・相続対策 49.7	契約書のリーガルチェック 52.1	株式公開 29.6
2	個人情報・情報管理 41.5	総会・取締役会運営 47.7	債権保全 50.4	会社再建 27.1
3	PL法・リコール 34.6	各種社内規定の策定 46.0	債権回収 42.6	海外進出 25.6
4	コンプライアンス体制構築 33.8	雇用問題 33.4	クレーム対策 39.5	証券取引法 25.4
5	雇用問題 31.5	M&A 32.0	M&A 37.7	コンプライアンス体制構築 22.0
6	クレーム対策 31.0	知的財産権 29.8	知的財産権 36.6	M&A 20.9
7	貿易取引 25.1	株式公開 28.8	独占禁止法 36.6	独占禁止法 19.4
8	各種社内規定の策定 23.3	PL法・リコール 27.5	証券取引法 34.1	貿易取引 19.3
9	独占禁止法 23.0	貿易取引 24.3	総会・取締役会運営 29.9	事業承継・相続対策 17.3
10	株式公開 18.4	個人情報・情報管理 24.1	会社再建 29.7	債権回収 16.3

法的課題の相談相手についての回答を全課題についてまとめ（複数回答扱いとなる）企業の属性別に見ると右の表の通り。「弁護士に相談して解決」した比率は44.4%となっており、弁護士は企業の法的課題の解決への関与が半数以下にとどまっているという結果であった。

業種別では、不動産業・金融業、情報通信業で弁護士に相談して解決した比率が62.4%と一番高い。この2業種は、これまで見た通り、弁護士の利用経験や顧問弁護士がいる比率も高くなっており、これらを反映した結果となっている。また、情報通信業は弁護士だけでなく社内での解決、弁護士以外での解決の比率も高くなっている。この結果から、先に見たように、情報通信業は法的課題として認識している事項も多く、課題の内容によって解決手段を使い分けられていると考えられる。このほか、製造業、小売業では弁護士以外への相談の比率も高くなっている。また、小売業、飲食・宿泊業、サービス業では、未解決の課題を抱える比率も高くなっている。

企業規模別では、売上高規模別、従業員規模別とも、規模が大きいほど弁護士に相談する比率が高く、特に弁護士に相談して解決という比率が、82%台を示していることは相当高率な結果となっており、弁護士が活躍している状況を読み取ることができる。反対に小さい規模の会社では、未解決の課題を抱える比率が高く、5億円以下の売上又は10人以下の従業員規模の会社では、未解決比率は20%台となっている。

弁護士会規模別では、大規模会の地域の企業では弁護士に相談する比率が高い。一方で小規模会の地域の企業では、社内で解決、あるいは未解決の課題を抱える比率が高い。

弁護士利用経験別で見ると、経験が浅い企業では社内で解決を行う比率や弁護士以外に相談する比率が高くなっている。

Q3.(2)法的課題の相談相手(全課題のまとめ・複数回答) (%)

		社内で解決	弁護士以外に相談して解決	弁護士に相談して解決	解決していない	無回答
全体 (n=2540)		31.0	38.9	44.4	18.5	8.5
業種	建設業 (n=618)	32.9	36.8	38.5	19.9	9.2
	製造業 (n=492)	28.0	46.2	43.9	18.0	6.4
	情報通信業 (n=38)	45.2	57.8	57.9	16.0	0.0
	運輸業・倉庫業 (n=88)	36.1	33.7	50.6	11.5	10.4
	卸売業、貿易業、商社 (n=451)	28.1	36.5	51.1	15.6	8.1
	小売業 (n=267)	30.8	43.7	33.5	22.3	10.8
	飲食業・宿泊業 (n=40)	30.9	23.2	34.2	23.1	20.6
	不動産業、金融業 (n=156)	22.3	27.6	62.4	7.3	8.8
	サービス業 (n=282)	33.0	40.0	44.8	25.0	9.3
	その他 (n=108)	45.8	33.0	38.3	23.0	5.3
売上高	1億円以下 (n=638)	32.1	39.2	28.2	21.0	12.4
	1億円超3億円以下 (n=719)	30.4	40.0	33.4	20.8	10.4
	3億円超5億円以下 (n=281)	37.7	37.3	41.9	25.2	6.4
	5億円超10億円以下 (n=349)	33.0	40.3	53.8	16.7	7.9
	10億円超20億円以下 (n=247)	24.5	38.6	62.9	10.2	5.9
	20億円超30億円以下 (n=101)	27.7	37.3	75.2	11.0	0.7
30億円超 (n=197)	25.9	34.2	82.2	10.1	0.8	
従業員数	10人以下 (n=1115)	29.8	38.0	33.9	21.7	10.8
	11人～20人 (n=507)	33.7	40.3	38.1	19.8	8.6
	21人～50人 (n=497)	30.4	39.8	51.9	14.4	7.3
	51人～100人 (n=225)	30.5	36.8	69.3	10.0	4.5
	101人～300人 (n=156)	29.7	42.0	71.9	19.0	1.8
	301人以上 (n=37)	46.2	32.6	82.9	13.1	0.0
弁護士会規模	1,000人以上 (n=686)	27.8	38.6	56.4	16.6	6.5
	250～1,000人未満 (n=563)	30.8	38.9	40.3	17.9	10.7
	100～250人未満 (n=529)	33.7	37.6	43.1	20.5	7.9
	100人未満 (n=762)	34.0	40.5	31.8	21.0	8.8
弁護士利用経験	ない (n=1009)	44.2	49.5	4.9	23.0	10.4
	訴訟・調停等のみ利用 (n=690)	21.6	28.5	64.6	16.4	8.9
	法的手続以外でも利用 (n=829)	23.2	35.0	74.0	15.1	6.0
相談弁護士有無	いない (n=1473)	36.7	44.1	24.4	22.1	10.0
	相談できる弁護士はいる (n=445)	25.0	33.5	59.8	17.1	9.1
	顧問がいる (n=566)	20.6	29.4	84.2	10.9	4.2
リピーター	リピーター (n=932)	20.1	31.2	78.5	13.3	5.7
	アドホック利用 (n=576)	26.6	33.7	55.5	19.4	10.1
東京vsその他	東京 (n=504)	26.4	41.7	64.5	17.1	2.4
	東京以外 (n=2036)	32.0	38.2	39.9	18.9	9.9
有効求人倍率(3区分)	上位 (n=1242)	29.4	38.5	50.8	18.2	7.2
	中位 (n=775)	31.2	38.1	39.6	18.9	10.4
	下位 (n=523)	36.0	42.2	33.3	18.8	8.6

相談できる弁護士・顧問弁護士の有無別では、弁護士との接点が薄い企業ほど社内で解決を行う比率や弁護士以外に相談する比率が高くなっている。ここでも、顧問がいる企業では84.2%が「弁護士に相談して解決」したという結果が出ており、この相談率・解決率は相当高率であることが特徴的である。また、リピーター企業においても、弁護士に相談して解決した比率が78.8%と高率になっている。

地域特性別では、東京の企業、有効求人倍率が高い地域の企業では、弁護士に相談して解決する比率が高い。有効求人倍率が低い地域では、社内で解決する比率が高い。

個別の法的課題を弁護士が解決した比率を属性別で見ると下の表の通り。

業種別では、不動産業、金融業では、その法的課題の全種類において弁護士を利用する比率が高いことがわかる。顧問弁護士の契約率が一番高く、弁護士利用率が一番高い業種であることと関連しているものと思われる。

企業規模別では、売上高規模、従業員規模とも規模が大きい企業ほど、どの項目においても弁護士が解決する比率が高くなっている。統計上の数字で、80%台、90%台を示す利用率は相当高率だと考えてよいと思われるが、その領域が、この表では多く見られるということは、企業規模の大きい場合は、ほとんどが弁護士を利用して解決している領域が多くあるという現状があることを指摘することができる。

Q3.(2)法的課題を弁護士が解決した比率

	債権回収		雇用問題		クレーム対策		契約書のリーガルチェック		事業承継・相続対策		債権保全		各種社内規定の策定		
	n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)	
全体	1301	42.6	860	25.6	809	39.5	583	52.1	596	15.3	559	50.4	484	16.1	
業種	建設業	317	39.5	212	13.9	242	34.5	89	45.3	140	8.1	124	51.6	120	8.2
	製造業	238	41.0	176	29.5	119	32.6	116	55.7	131	18.8	111	49.6	105	21.1
	情報通信業	9	36.7	18	34.6	9	64.5	22	53.5	4	0.0	3	100.0	13	27.1
	運輸業・倉庫業	40	36.7	53	31.7	34	38.2	18	79.0	18	15.1	13	30.9	17	21.2
	卸売業、貿易業、商社	315	50.0	126	30.8	100	39.5	105	52.4	124	16.2	154	52.4	77	16.1
	小売業	145	31.4	77	22.7	93	30.5	45	51.9	73	13.3	52	37.7	47	18.6
	飲食業・宿泊業	7	18.1	18	10.1	20	33.9	10	36.1	11	27.3	5	77.8	5	0.0
	不動産業、金融業	66	64.1	24	36.5	65	67.7	78	62.2	32	27.6	40	69.1	20	43.4
	サービス業	124	39.8	121	32.5	99	46.7	77	44.3	51	11.2	40	37.0	62	9.4
	その他	40	30.2	35	20.0	28	38.7	23	33.2	12	24.5	17	43.5	18	5.7
売上高	1億円以下	280	27.1	168	10.1	185	24.7	100	35.6	151	10.5	101	37.4	78	5.1
	1億円超3億円以下	347	31.1	224	15.0	227	28.5	119	39.8	190	8.4	110	33.6	135	12.2
	3億円超5億円以下	160	31.1	107	21.8	81	28.9	66	48.3	71	16.7	74	28.7	55	3.5
	5億円超10億円以下	183	49.7	127	31.7	105	41.2	81	49.0	91	21.9	83	63.5	74	18.2
	10億円超20億円以下	154	60.3	93	32.5	93	54.5	82	56.4	46	21.2	81	58.1	64	21.8
	20億円超30億円以下	58	72.5	43	41.0	29	89.0	35	63.2	15	25.8	31	75.9	26	18.7
	30億円超	118	80.1	96	57.1	88	74.5	94	81.6	31	45.4	77	81.3	50	40.8
従業員数	10人以下	555	29.8	257	14.2	339	29.3	188	39.4	290	13.3	198	36.6	148	9.3
	11人～20人	269	37.4	179	21.6	143	26.7	93	42.5	123	9.0	108	38.5	117	11.7
	21人～50人	256	52.4	204	21.1	150	45.2	129	49.3	115	17.3	123	57.5	110	17.0
	51人～100人	123	66.6	106	43.3	83	57.6	84	73.3	33	27.9	73	71.8	47	26.6
	101人～300人	79	73.8	86	46.9	67	72.5	72	69.5	29	28.3	49	84.6	46	26.5
	301人以上	17	87.1	26	59.2	27	70.7	17	92.1	5	72.8	8	68.9	15	45.1

回答比率が高いセルに網掛け（課題の上位項目のみ抜粋）

### 未解決の法的課題

未解決の法的課題を持つ企業の割合（全企業を分母にしたもの）を、各課題ごとに見ると右のグラフの通り。

回答比率の高い順に「債権回収（6.6%）」「事業承継・相続対策（3.3%）」「コンプライアンス体制構築（1.7%）」「クレーム対策（1.3%）」等となっている。

「債権回収」「事業承継・相続対策」は、前述のように法的課題と認識している企業比率が高い上に未解決の比率も高く、潜在的なニーズが高い項目であるといえる。

なお、未解決の法的課題を持っている企業は、アンケート回答企業（3,214社）全体のうちの14.9%であった（グラフは割愛）。



## (2) 弁護士への法的課題の相談について

### 弁護士への相談結果の評価

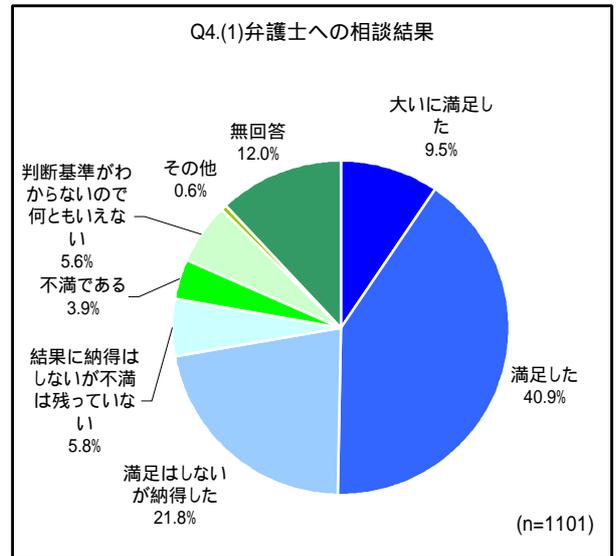
法的課題を弁護士に相談した結果としては、「大いに満足した(9.5%)」「満足した(40.9%)」となっており、半数程度(50.4%)の企業が「満足している」と回答しているまた、「満足はしていないが納得した(21.8%)」「結果に納得はしないが不満は残っていない(5.8%)」まで含めると78.0%の企業は不満を持っていない結果となった。「不満である」とする比率は3.9%とわずかであった。

これは、弁護士への相談の多くが勝ち負けを明確にする事案又は違法適法を明確にする相談が多く、その相談結果は、相談する企業人の意図する方向と異なることも多い。そのため、弁護士への満足感に関しては、「満足はしないが納得した」との選択肢と「結果に納得はしないが不満は残っていない」との選択肢の二つを入れた。アンケートの意図通り、その二つの選択肢には、27.6%と多くの企業が選択している。この選択は、法律相談に意味があることを認めていると考えることが合理的であるから、弁護士への相談が役に立っているものとして扱うことが適当であろう。

従って、弁護士の相談が役に立っていると感じている割合は、上記の通り、78.0%(東京の場合は、81.9%)という高率であることを示している。

なお、この満足度に関しては、単純に他の職種と比較ができないと思われるのは、次のようなヒアリング結果があるからである。

- 「法律事務所には、法律問題だけではなくリサーチ能力も期待している」(製造)
- 「公認会計士や社会保険労務士には、弁護士に相談するような内容の話は聞いていない。それぞれの職能の専門分野を聞いている」(サービス)



弁護士への相談結果を企業の属性別に見ると右のグラフの通り。

売上高規模別、従業員規模別で見ると、規模が大きい企業ほど満足している比率が高くなっている。その率は、売上規模 30 億円超の企業では 79.9%、301 人以上の従業員規模の企業では 91.3%という高率を示し（「満足はしないが納得した」まで含む）弁護士への相談が役に立っている状況が伺える。

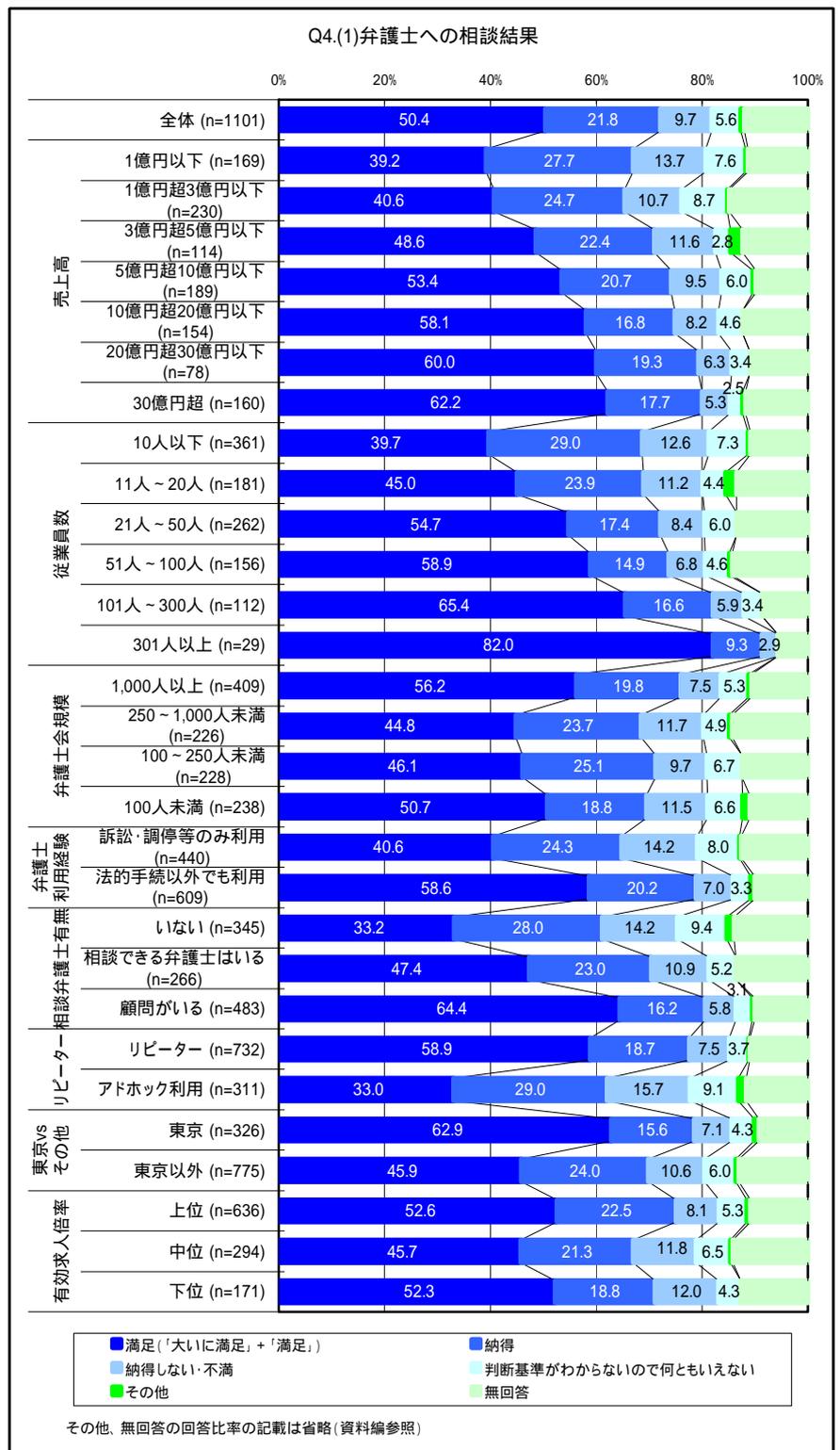
弁護士会規模別では、顕著な差は見られなかった。

弁護士利用経験で見ると、法的手続以外でも利用している企業の方が満足度が高くなっている。

相談できる弁護士・顧問弁護士の有無別では、弁護士との接点があるほど満足度が高く、顧問弁護士がいる企業では 80.6%（64.4 + 16.2）という高率を示している。

リピートの別で見ると、リピーター企業は、満足度が高い結果（77.6%）となっている。

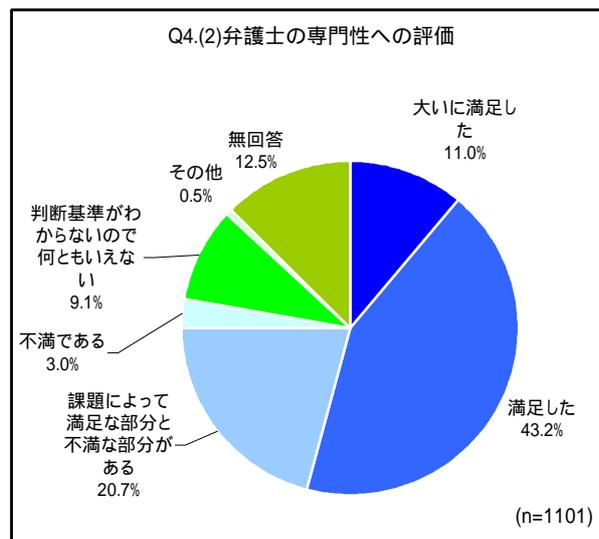
地域特性別では、東京の企業では満足度が高くなっている（78.5%）。また、有効求人倍率別では、目立った違いは見られなかった。



### 弁護士の専門性への評価

弁護士の専門性への評価では、「大いに満足した(11.0%)」「満足した(43.2%)」であり、半数以上(54.2%)の企業が「満足している」結果となった。

「課題によって満足な部分と不満な部分がある(20.7%)」「不満である(3.0%)」の合計は23.7%であり、専門性に不満を感じる企業の比率は1/4程度となっている。



弁護士の専門性への評価を属性別に見ると右のグラフの通り。

売上高規模別、従業員規模別で見ると、規模が大きい企業ほど専門性にも満足している比率が高くなっている。これは、企業規模の大きい企業は、中小企業であっても専門性のある弁護士に相談しているということであろう。特に、従業員301人以上は、82.6%が専門性に満足しているという高い数字を示している。

弁護士会規模別では、規模が大きな地域の企業ほど専門性の満足度が高くなっている。

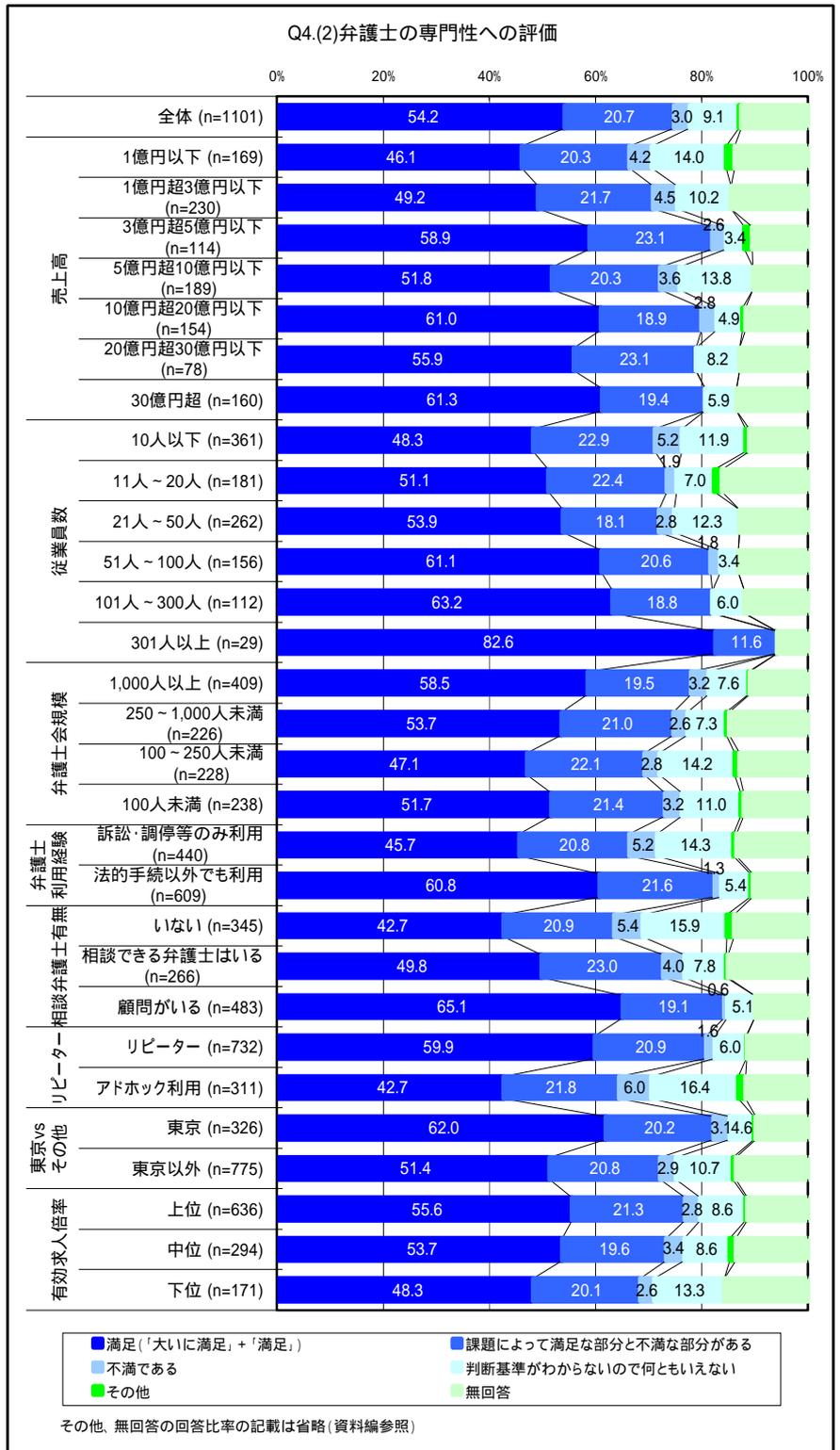
弁護士利用経験で見ると、法的手続以外でも利用している企業の方が専門性の満足度が高くなっている。

相談できる弁護士・顧問弁護士の有無別では、弁護士との接点があるほど専門性の満足度が高い。

リピートの別で見ると、リピーター企業は、専門性の満足度が高い結果であった。

地域特性別では、東京の企業の方が東京以外の企業に比べて専門性の満足度が高くなっている。

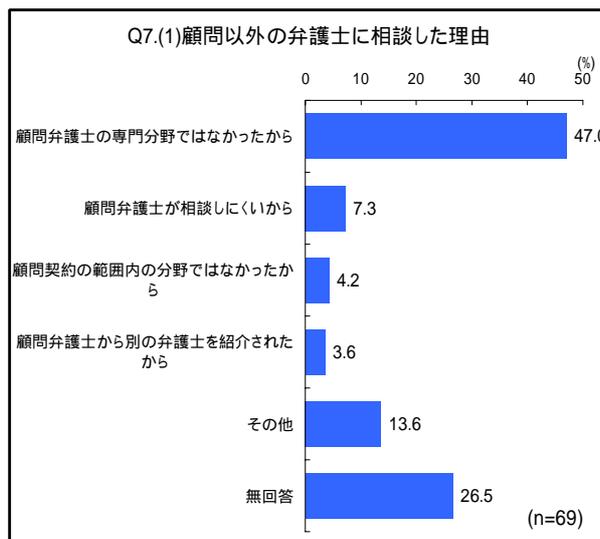
また、有効求人倍率別では、有効求人倍率が高い地域の方が専門性の満足度が高くなっている。



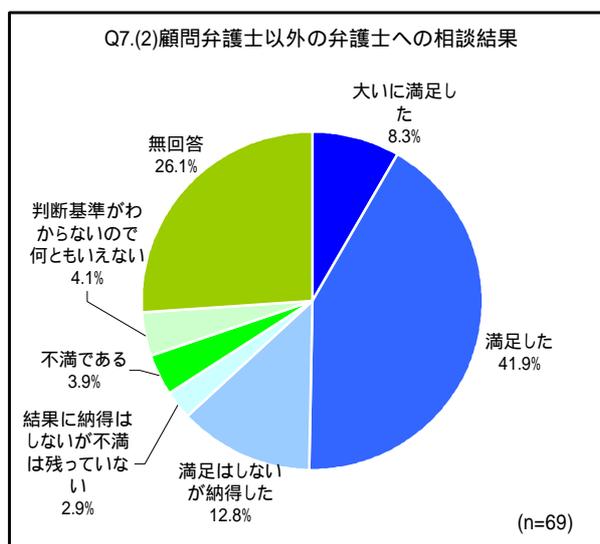
### 顧問弁護士以外への相談理由・相談結果

顧問弁護士がいても顧問弁護士以外の弁護士に法的課題について相談した企業は69社あった。

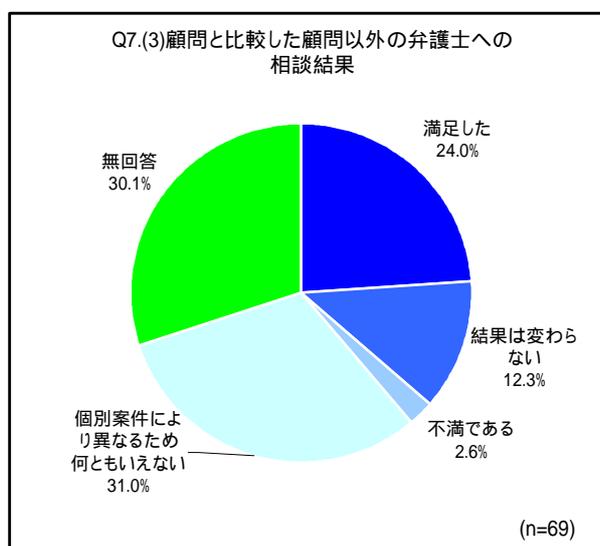
顧問以外の弁護士に相談した理由（複数回答）としては、「顧問弁護士の専門分野ではなかったから（47.0%）」とする比率が突出して高くなっている。



顧問弁護士以外の弁護士に相談した結果としては、「大いに満足した（8.3%）」「満足した（41.9%）」となっており、約半数（50.1%）の企業が満足している結果となった。



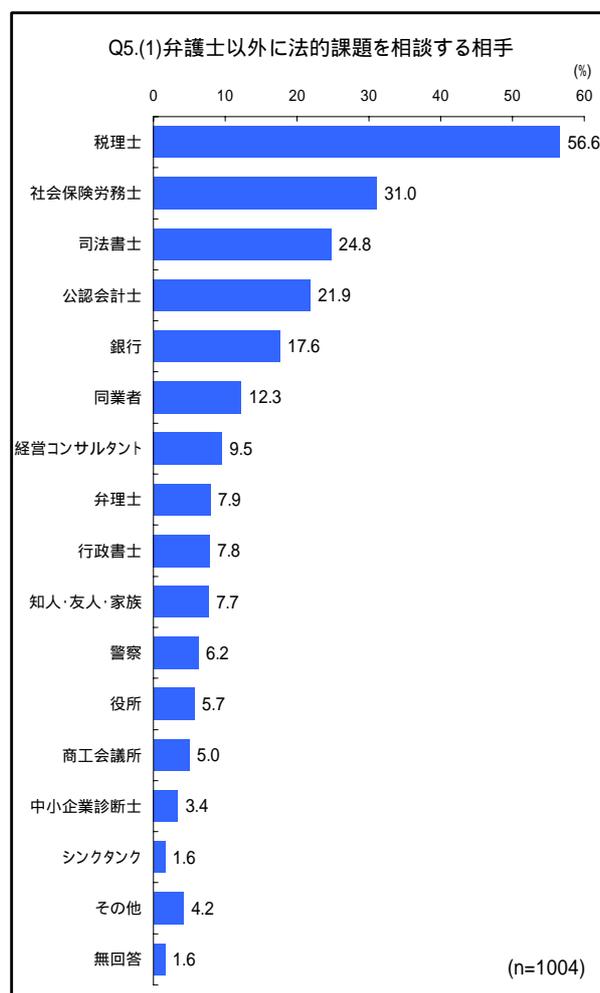
顧問弁護士と比較した相談結果については、「満足した（24.0%）」比率が「個別案件により異なるため何ともいえない（31.0%）」とする比率を下回っている。



### (3)弁護士以外への法的課題の相談について

#### 相談相手(複数回答)

弁護士以外に法的課題を相談する相手については、回答比率の高い順に「税理士(56.6%)」の比率が最も高く、次いで「社会保険労務士(31.0%)」「司法書士(24.8%)」「公認会計士(21.9%)」等となっている。



弁護士以外に法的課題を相談する相手の上位 5 位について、企業の属性別に見ると次ページの表の通り。

売上高規模別では、規模が小さいほど「税理士」の比率が高く、規模が大きいほど「銀行」の比率が高くなっている。

従業員規模別では、売上高規模同様に、規模が小さいほど「税理士」の比率が高く、規模が大きいほど「銀行」の比率が高くなっている。また、規模が大きいほど社会保険労務士の比率が高くなっている。

売上高、従業員数の企業規模の大きい企業が、相当の高率（30%弱）で銀行を法的課題の相談相手としていることは、今までそれほど知られていたことではない。今後の統計又は法律相談に関する政策に関して銀行の役割を考える必要がある。

弁護士会の規模別に見ると、規模の大きな弁護士会の地域の企業では、「公認会計士」の比率が高くなっている。

弁護士の利用経験別では、未利用企業では「税理士」の比率が高い。一方、利用経験がある企業では「社会保険労務士」の比率が高くなっている。相談できる弁護士・顧問弁護士の有無別でも同様で、弁護士との接点がない企業では「税理士」の比率が高く、弁護士との接点がある企業ほど「社会保険労務士」の比率が高くなっている。推定であるが、弁護士への相談は、弁護士から社会保険労務士への紹介等を含めた道筋があるものと考えられる。「訴訟・調停等のみ利用」「（顧問弁護士はいないが）相談できる弁護士はいる」とする企業では「司法書士」の比率が高くなっており、弁護士との付き合いがあるものの付き合いの度合いの薄い企業（弁護士の利用は訴訟等の法的手続のみに限られている点から「付き合いが薄い」と解釈した。）では司法書士に相談が流れていると推察される。

リピートの別で見ると、リピーター企業では、「社会保険労務士」「公認会計士」に相談する比率が高くなっている。

地域特性別では、東京の企業は、東京以外の企業と比べて「税理士」の比率が低く「公認会計士」の比率が高くなっている。有効求人倍率の高い地域の企業では、「社会保険労務士」「公認会計士」の比率が高く、有効求人倍率の低い地域の企業では「税理士」「司法書士」の比率が高くなっている。ただ、いずれの場合も、単なる相談相手としての比率としては、公認会計士より税理士の方が高い比率を示している。

Q5.(1)弁護士以外に法的課題を相談する相手

(%)

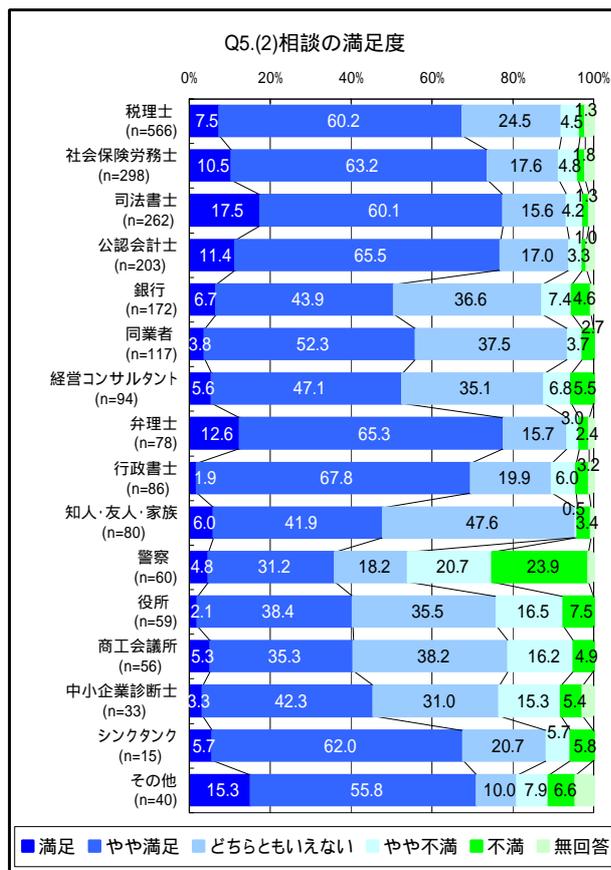
		税理士	社会保険労務士	司法書士	公認会計士	銀行
全体 (n=1004)		56.6	31.0	24.8	21.9	17.6
売上高	1億円以下 (n=258)	↑ 62.4	18.8	24.6	17.9	9.2
	1億円超3億円以下 (n=295)	58.6	28.4	24.1	20.3	17.6
	3億円超5億円以下 (n=110)	57.7	28.5	21.0	22.3	16.7
	5億円超10億円以下 (n=138)	54.0	35.7	24.8	23.5	17.1
	10億円超20億円以下 (n=96)	53.1	48.0	28.9	30.8	29.5
	20億円超30億円以下 (n=36)	52.1	55.0	37.3	24.4	25.6
	30億円超 (n=67)	39.1	42.9	21.1	24.9	↓ 27.1
従業員数	10人以下 (n=431)	↑ 62.3	18.7	22.4	19.0	12.5
	11人～20人 (n=211)	53.6	32.6	24.4	23.2	16.6
	21人～50人 (n=204)	58.3	41.6	30.1	21.7	22.4
	51人～100人 (n=82)	46.7	45.9	31.5	31.5	20.7
	101人～300人 (n=64)	38.4	50.3	16.9	26.2	33.2
	301人以上 (n=11)	40.8	62.4	19.4	15.0	↓ 29.8
弁護士会規模	1,000人以上 (n=273)	52.7	35.1	22.2	30.1	19.0
	250～1,000人未満 (n=218)	59.2	29.6	22.8	19.2	20.0
	100～250人未満 (n=201)	54.6	31.6	29.1	22.2	14.9
	100人未満 (n=312)	61.0	26.1	28.3	12.2	13.6
弁護士利用経験	ない (n=510)	↑ 61.7	24.1	20.9	18.4	16.1
	訴訟・調停等のみ利用 (n=202)	58.3	37.8	31.8	18.9	16.2
	法的手続以外でも利用 (n=289)	47.4	38.1	26.7	29.4	21.0
相談弁護士有無	いない (n=663)	↑ 59.9	25.3	23.5	18.6	16.1
	相談できる弁護士はいる (n=154)	54.5	36.8	32.3	33.2	20.8
	顧問がいる (n=162)	45.0	46.2	22.4	25.6	21.1
リピーター	リピーター (n=290)	49.1	42.1	27.4	↑ 28.3	21.6
	アドホック利用 (n=199)	55.0	31.1	29.8	20.8	15.5
東京vsその他	東京 (n=210)	↓ 50.0	32.4	22.4	↑ 31.0	21.9
	東京以外 (n=794)	58.3	30.7	25.3	19.7	16.5
有効求人倍率(3区分)	上位 (n=490)	↓ 52.4	↑ 34.6	↓ 23.0	↑ 27.7	19.3
	中位 (n=296)	↓ 61.5	↑ 29.4	↓ 22.6	↑ 17.6	16.2
	下位 (n=218)	↓ 59.6	↑ 22.9	↓ 35.2	↑ 12.4	14.9

## 弁護士以外の専門家等への相談の満足度

弁護士以外の社外の専門家等に法的課題を相談した満足度は右のグラフの通り。

相談先として多かった上位5つの専門家等について「満足している（満足+やや満足）」比率を見ると、「税理士（67.7%）」「社会保険労務士（73.7%）」「司法書士（77.6%）」「公認会計士（76.9%）」「銀行（50.6%）」となっている。銀行以外は満足している比率が6~7割程度となっており、弁護士の満足度（役に立っている割合：78.0%）と比べて同程度である。反面の不満率（不満+やや不満）を見ると、「税理士（5.8%）」「社会保険労務士（6.6%）」「司法書士（5.5%）」「公認会計士（4.3%）」「弁理士（5.4%）」が不満が少ない方で、弁護士の不満率3.9%と同じような率を示している。不満率の高率順では、「警察（44.6%）」「役所（24%）」「商工会議所（21.1%）」「中小企業診断士（20.7%）」との結果となっている。

ただし、これまで見たように、弁護士への相談を特別なことと捉える企業が多いことから、弁護士に対する期待は他の専門家に対するものよりも高いと考えられること、弁護士のカバーすべき分野が法律全般と広範囲にわたるのに対し、他の専門家はより深さを求められるもののカバーする範囲がより狭いことから、弁護士に対する満足度と他の専門家に対する満足度とを単純に比較することは難しいものと思われる。



属性別に弁護士以外の専門家等への相談の満足度を見ると、次の表の通り。顧問・相談できる弁護士の有無別では、税理士については弁護士との接点がある企業ほど満足度が高い結果となっている。

Q5(2)-1.相談の満足度(専門家のうち上位5位について)

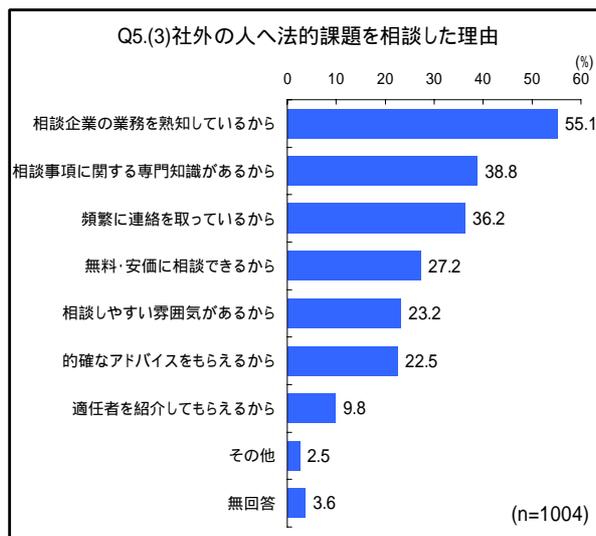
		満足	やや満足	満足 (「満足」+ 「やや満足」)	どちらとも いえない	やや不満	不満	不満 (「やや不満」 +「不満」)
税理士	全体 (n=566)	7.5	60.2	67.7	24.5	4.5	1.3	5.8
	顧問・相談できる 弁護士	7.4	56.1	63.5	28.2	3.7	1.6	5.3
	相談できる弁護士はいる (n=88)	7.9	62.9	70.8	19.4	8.7	1.1	9.9
	顧問弁護士がいる (n=74)	7.7	79.4	87.1	9.4	3.5	0.0	3.5
社会保険 労務士	全体 (n=298)	10.5	63.2	73.8	17.6	4.8	1.8	6.5
	顧問・相談できる 弁護士	8.5	65.4	73.9	18.2	4.5	2.3	6.7
	相談できる弁護士はいる (n=52)	14.2	62.1	76.3	8.9	9.9	1.6	11.5
	顧問弁護士がいる (n=72)	13.2	60.5	73.7	19.4	2.3	1.1	3.5
司法書士	全体 (n=262)	17.5	60.1	77.7	15.6	4.2	1.3	5.5
	顧問・相談できる 弁護士	13.8	60.1	73.9	17.8	5.1	1.6	6.8
	相談できる弁護士はいる (n=51)	25.3	64.3	89.6	7.8	0.9	1.7	2.6
	顧問弁護士がいる (n=37)	23.8	49.6	73.4	19.5	5.4	0.0	5.4
公認会計 士	全体 (n=203)	11.4	65.5	76.9	17.0	3.3	1.0	4.3
	顧問・相談できる 弁護士	8.0	66.3	74.3	17.8	4.5	1.8	6.3
	相談できる弁護士はいる (n=45)	17.1	64.3	81.5	16.7	0.0	0.0	0.0
	顧問弁護士がいる (n=40)	14.6	62.6	77.2	16.4	4.3	0.0	4.3
銀行	全体 (n=172)	6.7	43.9	50.6	36.6	7.4	4.6	12.1
	顧問・相談できる 弁護士	4.6	45.5	50.1	36.2	6.9	6.6	13.5
	相談できる弁護士はいる (n=31)	13.6	42.1	55.7	32.9	4.1	4.3	8.4
	顧問弁護士がいる (n=35)	7.5	42.0	49.6	40.4	10.1	0.0	10.1

無回答は割愛

法的課題の社外への相談理由(複数回答)

弁護士以外の社外の専門家等に対し法的課題について相談した理由としては、回答比率の高い順に「相談企業の業務を熟知しているから(55.1%)」「相談事項に関する専門知識があるから(38.8%)」「頻繁に連絡を取っているから(36.2%)」等となっている。相談事項への専門性よりも、業務内容の熟知や頻繁な連絡といった「日ごろの付き合いの深さ」が法的課題を弁護士以外の社外の専門家等へ相談する大きな理由となっていることがわかる。

反面、企業の熟知、専門知識、連絡の取りやすさなどが、弁護士に相談しない企業の理由となっていると考えてもよいであろう。



属性別にみると、売上高規模、従業員規模、弁護士の利用状況、顧問・相談できる弁護士の有無により、「相談事項に関する専門知識」の比率が異なっている。規模の大きい企業ほど「相談事項に関する専門知識」の比率が高く、また、弁護士の利用経験・接点があるほど「相談事項に関する専門知識」の比率が高くなっている。

Q5.(3)社外の人へ法的課題を相談した理由 (%)

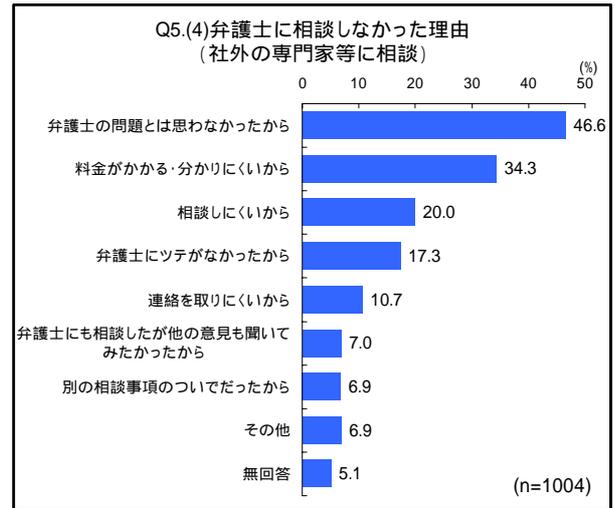
	頻繁に連絡を取っているから	無料・安価に相談できるから	的確なアドバイスをもらえるから	相談事項に関する専門知識があるから	相談企業の業務を熟知しているから	相談しやすい雰囲気があるから	適任者を紹介してもらえるから	
全体 (n=1004)	36.2	27.2	22.5	38.8	55.1	23.2	9.8	
売上高	1億円以下 (n=258)	31.3	26.6	21.4	30.3	55.5	23.1	11.7
	1億円超3億円以下 (n=295)	40.5	27.5	18.5	39.8	59.8	22.5	10.9
	3億円超5億円以下 (n=110)	36.5	27.9	23.9	40.8	59.1	21.2	10.2
	5億円超10億円以下 (n=138)	39.4	27.2	21.0	35.1	50.3	22.3	6.1
	10億円超20億円以下 (n=96)	38.2	26.2	24.7	41.0	57.6	32.7	12.4
	20億円超30億円以下 (n=36)	29.9	31.9	38.2	52.0	37.8	25.9	12.1
30億円超 (n=67)	31.6	26.1	34.4	57.9	43.4	17.5	1.3	
従業員数	10人以下 (n=431)	35.5	26.8	20.7	30.1	58.1	24.1	10.9
	11人~20人 (n=211)	36.3	27.6	17.2	39.5	56.0	21.1	12.4
	21人~50人 (n=204)	37.4	27.5	23.6	45.3	55.3	29.4	8.8
	51人~100人 (n=82)	39.8	30.8	31.3	46.2	50.7	15.6	8.6
	101人~300人 (n=64)	36.1	26.4	36.8	57.1	40.2	17.5	1.9
301人以上 (n=11)	21.4	13.7	25.8	77.2	35.3	6.3	0.0	
弁護士利用経験 (Q1)	ない (n=510)	37.7	25.0	19.8	32.8	61.0	23.9	10.2
	訴訟・調停等のみ利用 (n=202)	39.8	30.1	22.4	39.6	53.3	24.0	11.0
	法的手続以外でも利用 (n=289)	31.7	28.8	27.0	48.1	46.4	21.4	8.4
顧問・相談弁護士有無 (Q2)	いない (n=663)	35.4	26.8	19.7	33.7	59.6	23.9	11.5
	相談できる弁護士はいる (n=154)	44.5	33.4	25.4	44.9	56.1	29.0	11.7
	顧問弁護士がいる (n=162)	32.4	21.5	30.3	54.8	38.6	16.9	3.4

その他・無回答は割愛

法的課題を弁護士に相談しなかった理由としては、回答比率の高い順に「弁護士の問題とは思わなかったから（46.6%）」「料金がかかる・分かりにくいから（34.3%）」「相談しにくいから（20.0%）」等となっている。

先に挙げた法的課題の各選択肢は弁護士の取扱分野であるが、それらの課題の相談先として弁護士を思い浮かべない企業が多く存在することがわかる。さらに、費用面、相談しにくい、ツテがないといった問題も大きいといえる。

属性別では、売上高・従業員規模が小さい、弁護士の利用経験・接点がないほど「料金がかかる・分かりにくいから」とする比率が高い。ただし、法的手続きのみ弁護士の利用経験があった企業では、「料金がかかる・分かりにくいから」とする比率は弁護士利用経験がない企業と同程度に高い。またこの比率は、顧問弁護士がいる企業では低く、顧問弁護士がいる企業では費用の納得感が高いといえる。「弁護士にツテがなかったから」とする比率は、東京以外・弁護士会規模が1000人未満の地域（20%前後）・有効求人倍率が低い地域（25.3%）、弁護士の利用経験・接点がない地域（26%前後）で高い。また、弁護士の利用経験・接点があるほど「弁護士以外の意見も聞いてみたかったから」とする比率が高い。



Q5.(4) 弁護士に相談しなかった理由 (社外の専門家等に相談) (%)

		相談しにくいから	料金がかかる・分かりにくいから	連絡を取りにくいから	弁護士の問題とは思わなかったから	弁護士にも相談したが他の意見も聞いてみたかったから	別の相談事項のついでだったから	弁護士にツテがなかったから
全体 (n=1002)		20.0	34.3	10.7	46.6	7.0	6.9	17.3
売上高	1億円以下 (n=258)	18.7	37.5	11.8	43.2	6.4	7.2	20.9
	1億円超3億円以下 (n=295)	23.0	37.6	10.2	46.2	2.9	7.5	18.8
	3億円超5億円以下 (n=110)	16.9	35.9	8.0	52.4	5.2	5.6	18.9
	5億円超10億円以下 (n=138)	18.7	35.7	13.3	41.8	7.5	3.7	17.2
	10億円超20億円以下 (n=96)	23.7	31.3	14.0	51.3	9.7	9.0	13.7
	20億円超30億円以下 (n=36)	21.4	20.9	6.4	61.0	17.6	7.4	5.5
	30億円超 (n=67)	14.5	15.7	6.5	50.1	18.8	5.8	8.4
従業員数	10人以下 (n=431)	21.1	39.3	11.0	45.4	5.1	7.5	20.7
	11人~20人 (n=211)	17.0	29.4	11.0	43.9	6.1	7.6	18.1
	21人~50人 (n=204)	20.0	38.4	13.0	46.9	6.1	7.4	15.0
	51人~100人 (n=82)	18.4	28.9	9.1	54.7	12.5	1.1	9.6
	101人~300人 (n=64)	23.8	15.0	5.0	48.0	16.3	7.3	13.0
	301人以上 (n=11)	21.4	4.7	0.0	70.9	14.2	0.0	0.0
弁護士会規模	1,000人以上 (n=273)	17.8	27.0	7.7	49.7	13.7	8.7	8.6
	250~1,000人未満 (n=218)	20.9	40.0	10.6	46.3	5.1	6.2	23.0
	100~250人未満 (n=201)	19.9	31.7	13.1	42.3	2.0	5.4	17.5
弁護士利用経験 (Q1)	100人未満 (n=312)	22.3	39.3	13.6	46.2	3.5	6.2	22.1
	ない (n=510)	18.9	37.3	9.5	46.5	0.4	7.0	27.1
	訴訟・調停等のみ利用 (n=202)	26.6	39.8	13.0	41.4	8.4	6.9	12.5
顧問・相談弁護士有無 (Q2)	法的手続き以外でも利用 (n=289)	17.4	25.4	11.0	50.2	16.8	6.6	4.5
	いない (n=663)	20.8	40.4	11.7	42.9	1.9	6.2	26.1
	相談できる弁護士はいる (n=154)	23.1	34.4	11.0	49.8	9.5	8.8	1.2
東京vsその他	顧問弁護士がいる (n=162)	13.6	13.2	7.7	56.4	23.2	7.2	0.0
	東京 (n=210)	17.1	28.1	7.6	45.2	14.3	8.1	7.1
	東京以外 (n=794)	20.7	35.8	11.5	47.0	5.2	6.5	19.8
有効求人倍率 (3区分)	上位 (n=490)	19.2	30.2	9.3	46.5	9.3	7.3	13.1
	中位 (n=296)	21.0	39.4	11.1	48.0	4.7	7.0	19.9
	下位 (n=218)	20.6	36.5	14.4	44.1	4.6	5.1	25.3

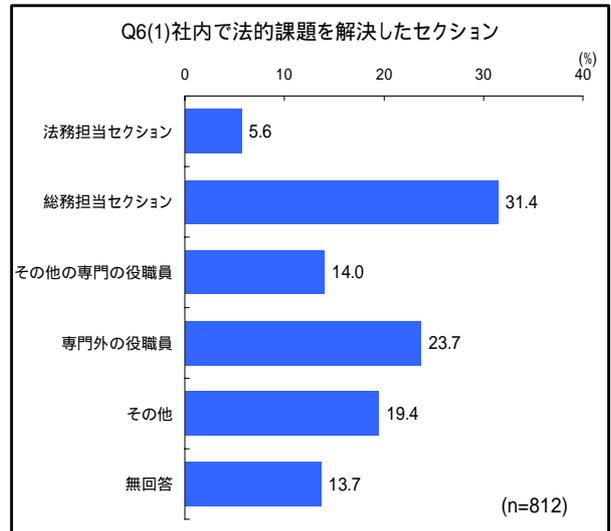
その他・無回答は割愛

#### (4)社内での法的課題の解決について

外部に相談しないで社内解決した企業への質問と回答結果である。

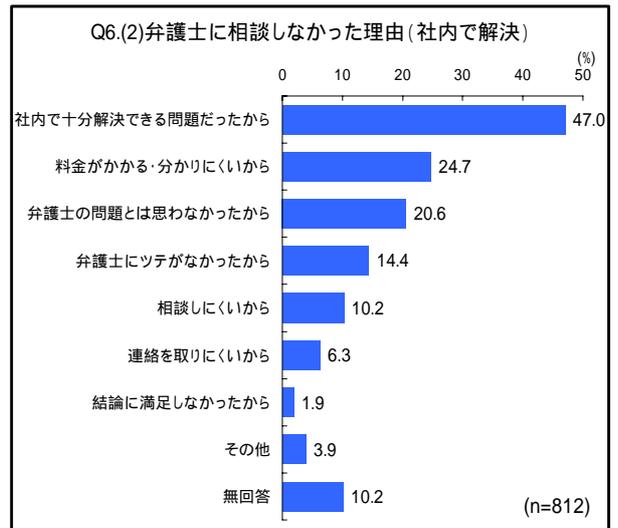
##### 社内解決したセクション(複数回答)

社内解決したセクションとして、「総務担当セクション(31.4%)」「専門外の役職員(23.7%)」の比率が高くなっている。法務担当部署や専門の担当者がある企業は少ないと考えられる。



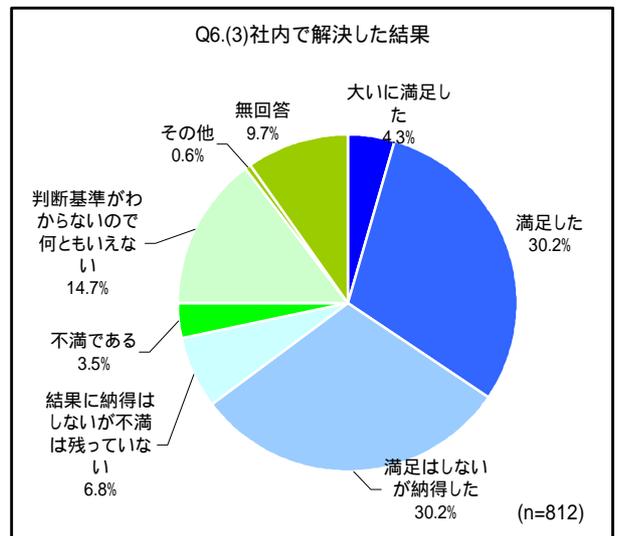
##### 弁護士に相談しなかった理由

弁護士に相談しなかった理由としては、「社内で十分に解決できる問題だったから(47.0%)」とする比率が最も高く、次いで「料金がかかる・分かりにくいから(24.7%)」「弁護士の問題とは思わなかったから(20.6%)」との理由が挙げられている。



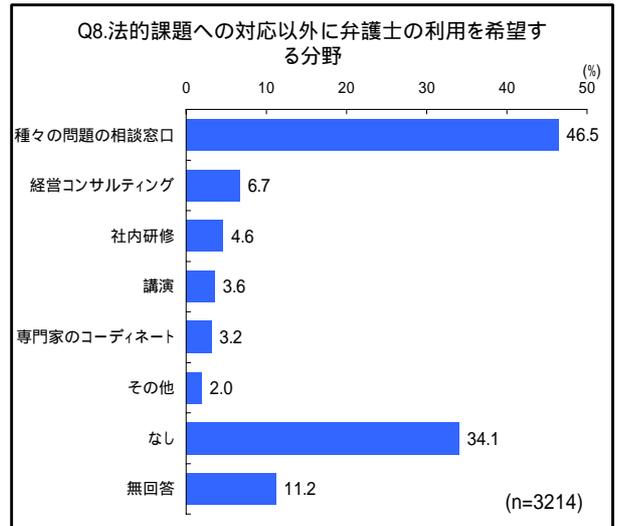
##### 社内解決した結果

社内解決した結果としては、「大いに満足した(4.3%)」「満足した(30.2%)」となっており、「満足した」比率の合計は34.5%と1/3程度にとどまっており、弁護士やその他の専門家等への相談と比べて満足度が低い結果となっている。ただ、納得している結果も加えると、全体の64.7%が社内解決の結果でよい旨考えていることが分かる。



(5)法的課題以外での弁護士の利用希望(複数回答)

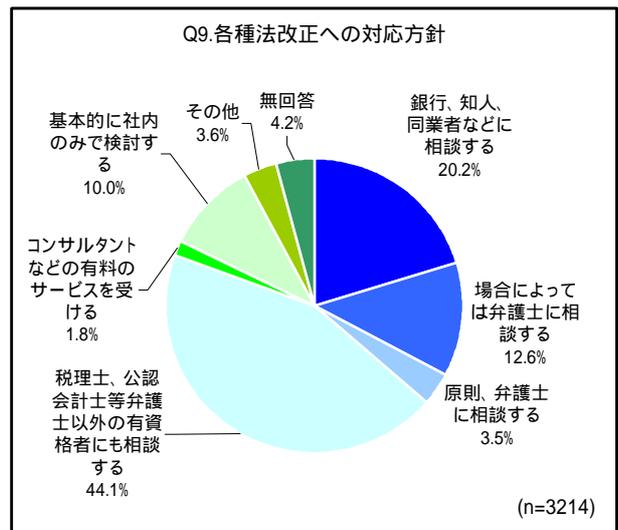
法的課題への対応以外での弁護士の利用希望分野としては、「種々の問題の相談窓口(46.5%)」の比率が突出して高くなっている。ここまで見た調査結果から、法的課題について、その相談先が弁護士なのか、それ以外の専門家なのか判断できていない企業が多いと考えられることから、企業側としては相談窓口を一元化してワンストップ的に振り分けを行う機能を弁護士に期待している比率が高いと考えられる。



(6)各種法改正への対応方針

会社法、金融商品取引法、個人情報保護法、内部統制などを具体例として挙げて各種法改正への対応方針について質問した結果としては、「(弁護士だけでなく)税理士、公認会計士等弁護士以外の有資格者に相談する(44.1%)」比率がもっとも高い結果であった。

一方で、弁護士への相談をまず挙げる企業は、「原則、弁護士に相談する(3.5%)」「場合によっては弁護士に相談する(12.6%)」となっており、合計で16.1%と弁護士を含めた有資格者への相談の比率に比べて28ポイント低くなっている。さらに、「銀行、知人、同業者などに相談する(20.2%)」比率も一定程度あり、法改正については、弁護士だけが第一番目の窓口ではなく、各種の有資格者がそれぞれ法改正の企業側の窓口となっているものであろう。



各種法改正への対応方針を企業の属性別に見ると下の表の通り。

売上高規模別、従業員規模別では、規模の大きい企業ほど「弁護士に相談」する(=「場合によっては弁護士に相談する」+「原則弁護士に相談する」)比率が高くなっている。売上高規模別では、小規模の企業では「銀行、知人、同業者などに相談」する比率が高い。

弁護士会規模別では、規模が大きい会の地域の企業ほど「弁護士に相談」する比率が高く、規模が小さい地域の企業では「銀行、知人、同業者などに相談」する比率が高い。

弁護士利用経験別では、利用経験が深いほど「弁護士に相談」する比率が高いほか、「(弁護士だけでなく)税理士、公認会計士等弁護士以外の有資格者に相談」する比率も高くなっている。

相談できる弁護士・顧問弁護士の有無別では、弁護士との付き合いが深いほど弁護士に相談する比率が高い。しかし、顧問弁護士がいる企業でも、「原則弁護士に相談」する企業は11.9%と1割程度にとどまっている。

リピートの別では、リピーター企業では「弁護士に相談」する比率が高く、「銀行、知人、同業者などに相談」する比率が低くなっている。

Q9.各種法改正への対応方針

(%)

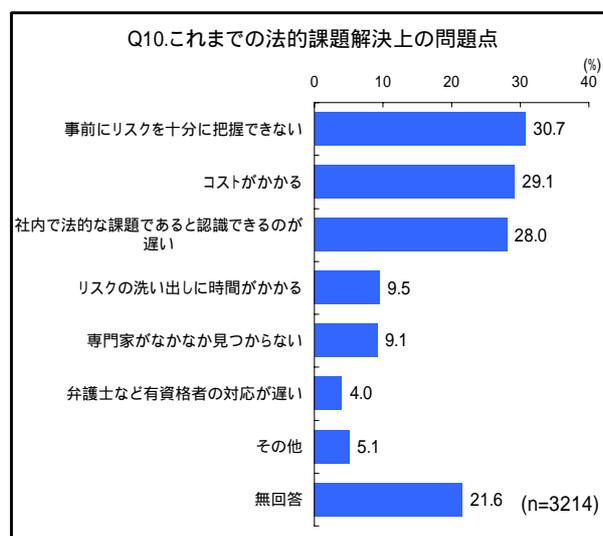
	銀行、知人、同業者などに相談する	場合によっては弁護士に相談する( )	原則、弁護士に相談する( )	弁護士に相談計( + )	税理士、公認会計士等弁護士以外の有資格者にも相談する	コンサルタントなどの有料のサービスを受ける	基本的に社内のみで検討する	その他	無回答
全体 (n=3214)	20.2	12.6	3.5	16.1	44.1	1.8	10.0	3.6	4.2
売上高									
1億円以下 (n=945)	23.0	10.6	2.1	12.7	43.8	0.9	11.7	1.6	6.2
1億円超3億円以下 (n=929)	21.8	12.0	1.6	13.5	43.6	1.4	11.0	3.9	4.9
3億円超5億円以下 (n=342)	20.2	15.3	2.4	17.7	44.1	2.3	7.7	4.0	4.1
5億円超10億円以下 (n=408)	19.0	9.3	4.1	13.4	45.9	3.4	10.4	4.1	3.7
10億円超20億円以下 (n=271)	16.4	16.7	7.3	24.0	44.3	2.3	7.3	5.1	0.5
20億円超30億円以下 (n=108)	15.7	19.2	5.4	24.6	45.0	2.6	5.8	5.5	0.7
30億円超 (n=203)	10.9	17.8	12.2	30.0	43.5	1.8	6.8	6.9	0.2
従業員数									
10人以下 (n=1564)	23.4	12.5	1.9	14.4	42.6	0.6	10.7	2.2	6.0
11人～20人 (n=630)	18.5	10.5	2.7	13.2	47.8	2.1	11.2	3.7	3.4
21人～50人 (n=564)	18.6	12.8	5.7	18.5	43.9	3.3	9.0	5.0	1.7
51人～100人 (n=250)	13.5	15.8	7.9	23.8	41.6	3.2	7.0	7.9	3.1
101人～300人 (n=162)	11.5	15.6	6.7	22.3	50.3	3.5	7.2	5.1	0.0
301人以上 (n=38)	20.6	17.8	2.4	20.2	44.5	2.9	7.3	4.6	0.0
弁護士会規模									
1,000人以上 (n=791)	16.1	16.3	6.9	23.2	44.7	2.5	8.2	2.3	3.0
250～1,000人未満 (n=699)	19.9	11.9	2.0	13.9	45.1	1.0	10.8	4.7	4.6
100～250人未満 (n=692)	22.0	10.0	2.0	12.0	44.4	1.7	10.9	4.1	4.9
100人未満 (n=1032)	25.2	10.7	2.0	12.7	41.6	2.0	10.4	3.6	4.5
弁護士利用経験									
ない (n=1575)	27.3	7.7	0.3	8.1	39.4	0.9	13.2	4.6	6.4
訴訟・調停等のみ利用 (n=745)	15.3	17.0	3.9	20.9	45.7	2.7	10.0	2.7	2.7
法的手続以外でも利用 (n=877)	12.6	17.2	8.3	25.6	50.6	2.4	4.7	2.8	1.4
相談弁護士有無									
いない (n=2030)	25.9	9.3	1.0	10.3	40.7	1.7	11.9	3.8	5.6
相談できる弁護士はいる (n=499)	14.3	16.4	2.8	19.2	55.2	0.9	5.9	4.3	0.2
顧問がいる (n=591)	7.1	20.0	11.9	31.8	47.8	2.9	6.5	2.8	1.2
リピーター									
リピーター (n=976)	9.7	18.7	8.7	27.4	50.9	2.2	5.9	3.1	0.7
アドホック利用 (n=632)	20.6	14.9	2.4	17.3	44.4	3.0	8.8	2.2	3.6

## (7)問題点・今後の方針

### 法的課題解決上の問題点(複数回答)

これまでの法的課題解決上の問題点としては、回答比率の高い順に「事前にリスクを十分に把握できない(30.7%)」「コストがかかる(29.1%)」「社内で法的な課題であると認識できるのが遅い(28.0%)」等となっている。

法的な課題なのか、企業にとってどういった影響があるのかといった点を企業側で把握することに時間がかかっており、予防的な対応ができていない様子が伺える。少なくとも、30%前後の企業が、リスク把握、法的問題の発見を求めていることが認められる。



弁護士会規模別に見ると、「専門家がなかなか見つからない」点については、会の規模にかかわらず1割程度で差がない結果となっている。

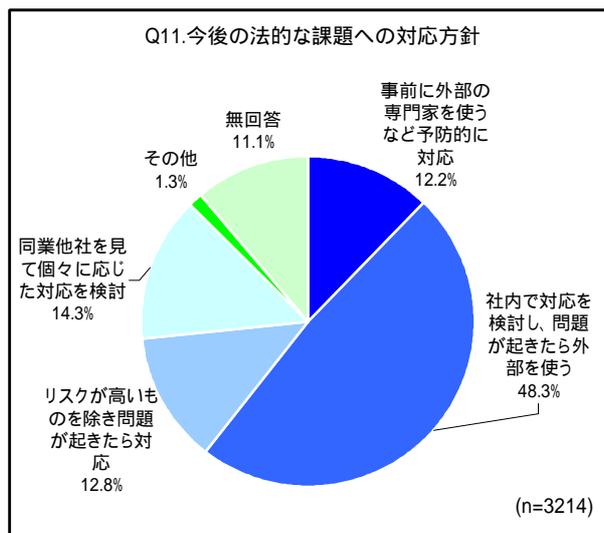
リピートの別で見ると、アドホック利用を行う企業では、「コストがかかる」「専門家がなかなか見つからない」とする比率が高くなっており、これらの問題点がリピートにつながっていない要因となっていると考えられる。

Q10.これまでの法的課題解決上の問題点

		社内で法的な課題であると認識できるのが遅い	コストがかかる	事前にリスクを十分に把握できない	リスクの洗い出しに時間がかかる	専門家がなかなか見つからない	弁護士など有資格者の対応が遅い	その他	無回答
全体 (n=3214)		28.0	29.1	30.7	9.5	9.1	4.0	5.1	21.6
弁護士会規模	1,000人以上 (n=791)	28.8	30.7	34.2	12.6	8.7	4.1	5.8	17.5
	250～1,000人未満 (n=699)	28.3	28.8	31.6	8.1	8.2	3.9	4.9	23.6
	100～250人未満 (n=692)	26.7	29.2	28.4	8.1	9.8	4.6	5.0	22.1
	100人未満 (n=1032)	27.6	27.2	26.2	8.3	10.7	3.4	4.6	24.2
リピーター	リピーター (n=976)	29.8	31.1	37.8	15.0	6.8	5.2	4.6	13.1
	アドホック利用 (n=632)	22.9	40.8	31.4	9.4	12.9	7.5	5.6	14.1

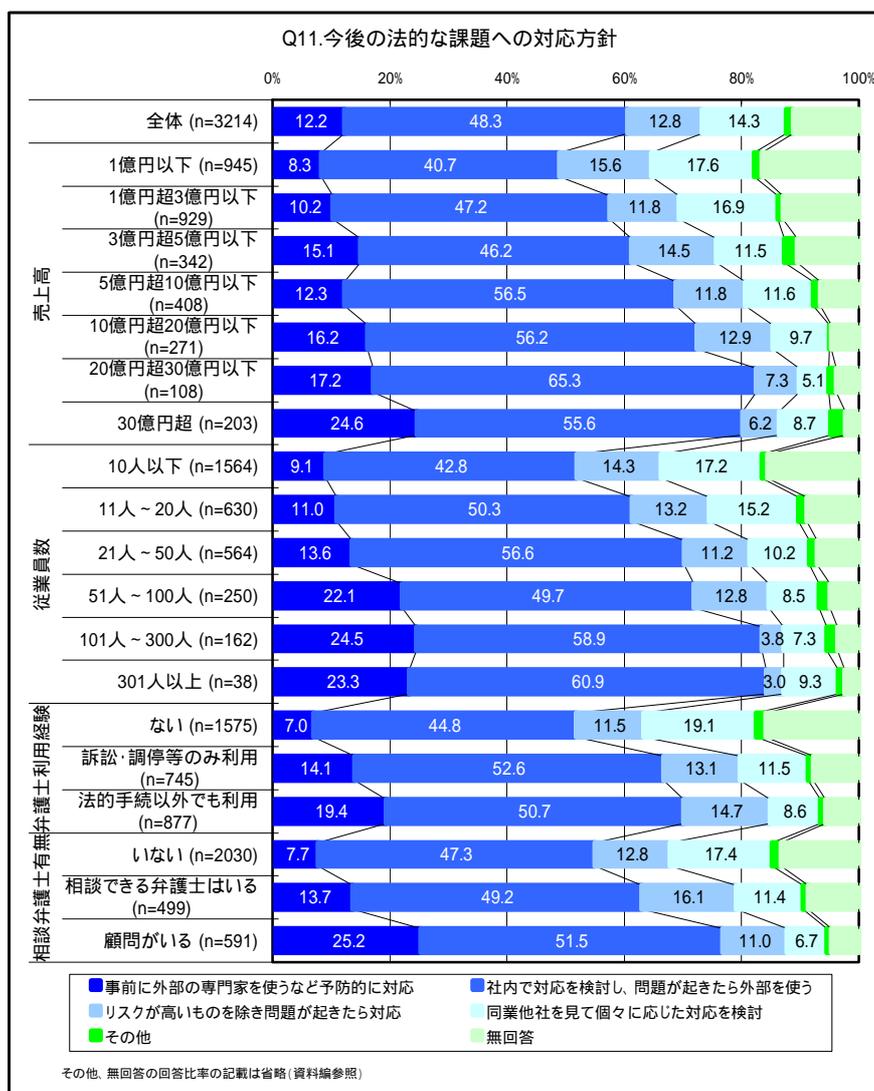
### 今後の法的な課題への対応方針

今後の法的な課題への対応方針としては、「社内で対応を検討し、問題が起きたら外部を使う（48.3%）」とする比率が圧倒的に高くなっている。前述のように、企業側としては法的な課題に対する予防的な対応ができていないという認識があるものの、今後も基本的な対応としては事後的なものにとどめる企業が多いことがわかる。



企業の属性別では、売上高規模、従業員規模が大きいほど「予防的に対応する」「問題が起きたら外部を使う」とする比率が高くなっている。また、「問題が起きたら対応」「同業他社を見て対応」する比率は、規模が小さいほど高くなっている。

弁護士利用経験別、相談できる弁護士・顧問弁護士の生む別で見ると、弁護士との接点がある企業、付き合いが深い企業では「予防的に対応」する比率が高い。

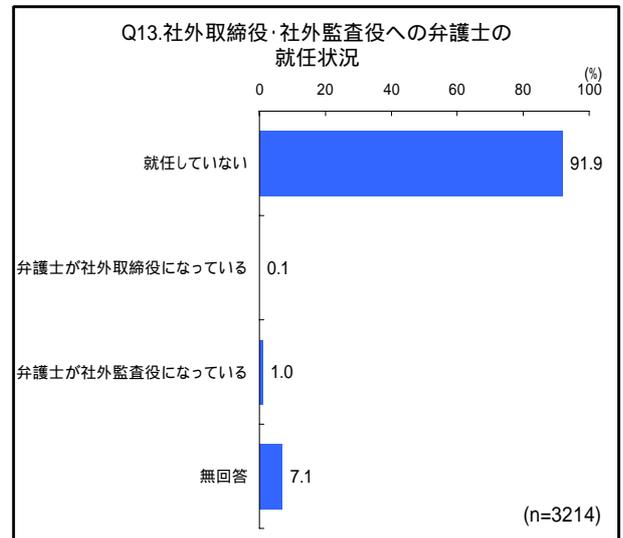


### 3. 社内弁護士

#### (1)社内での弁護士の活用状況

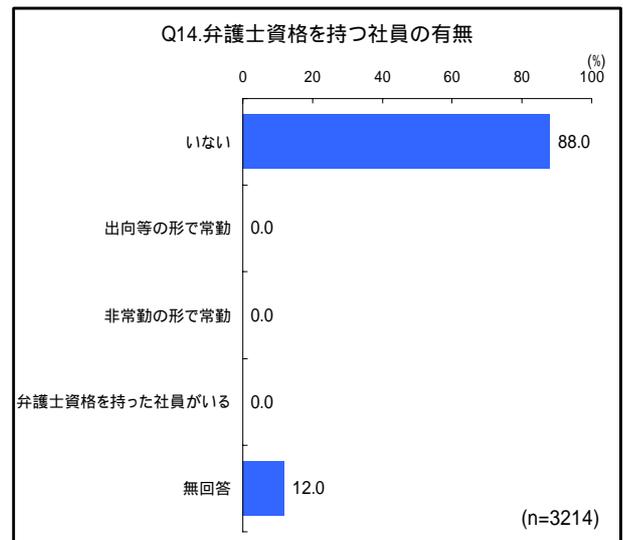
##### 社外取締役・社外監査役への弁護士の就任状況(複数回答)

弁護士が社外取締役・社外監査役に就任しているとする企業はごくわずかであり、ほとんどの企業が「就任していない(91.9%)」と回答している。



##### 弁護士資格を持つ社員の有無(複数回答)

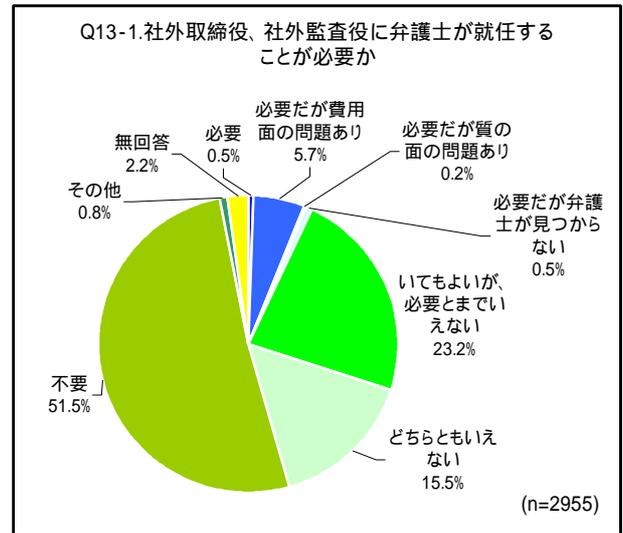
弁護士資格を持つ社員がいると回答した企業は、社外取締役・社外監査役への弁護士の就任と同様にわずか(1社のみ)であり、ほとんどの企業が「いない(88.0%)」と回答している。



## (2)社内での弁護士の必要性

### 社外取締役、社外監査役

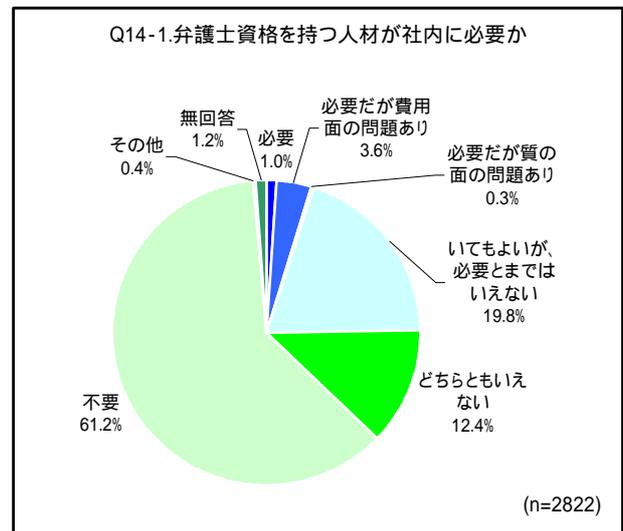
社外取締役、社外監査役に弁護士が就任することについて、「必要」とする比率は 0.5%とわずかであった。「必要だが費用面の問題あり（5.7%）」、「必要だが質の面の問題あり（0.2%）」とする回答は、必要とは考えていても実際には社外取締役、社外監査役に弁護士が就任することについて否定的な見解であると理解した。また、半数以上の企業が「不要（51.5%）」と回答しているほか、「いてもよいが、必要とまではいえない（23.2%）」「どちらともいえない（15.5%）」とする企業も多くなっている。



### 社内弁護士

弁護士資格を持つ人材が社内になにかという質問への回答では、先の「社外取締役、社外監査役」よりも「不要」とする回答比率が高くなっている（61.2%）。また、「いてもよいが、必要とまではいえない（19.8%）」「どちらともいえない（12.4%）」とする企業も多くなっている。

「必要」とする回答は 1.0%とわずかであり有意性がない。「必要だが費用面の問題あり（3.6%）」、「必要だが質の面の問題あり（0.3%）」とする回答は、社外取締役、社外監査役と同様に、社内に弁護士資格を持つ人材を雇うことについて否定的な見解であると理解した。

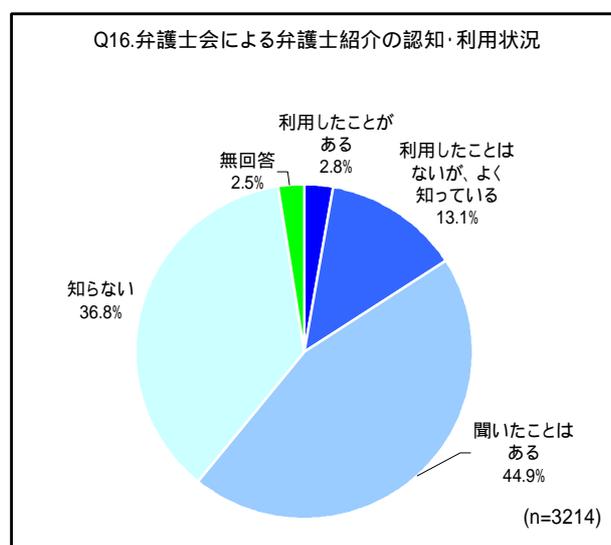


## 4. 弁護士紹介制度

### (1) 認知・利用状況

弁護士会が弁護士を紹介できることについて「聞いたことはある（44.9%）」「知らない（36.8%）」とする比率が高い。「利用したことはないが、よく知っている（13.1%）」比率は小さく、あまり知られていないといえる。また、「利用したことがある（2.8%）」比率はわずかであった。

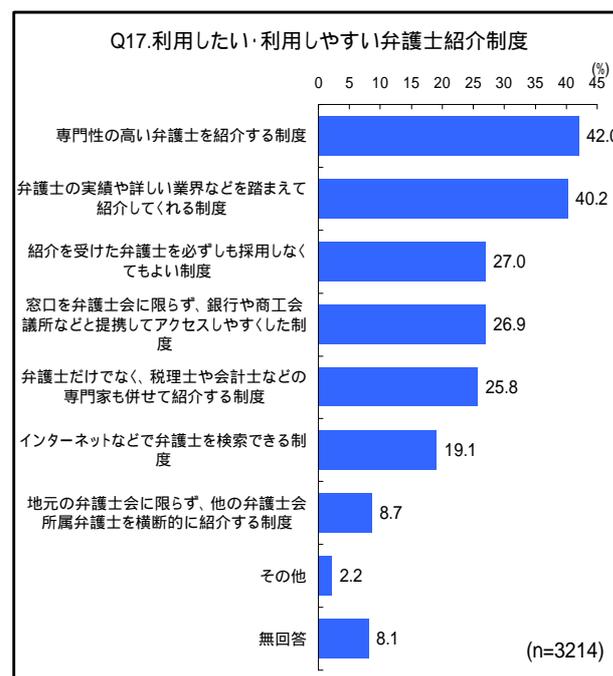
なお、東京弁護士会調査では、「顧問弁護士紹介制度について」という質問文であるため、回答者側の受け止め方が若干異なると考えられる（東京弁護士会調査では、認知・利用とも比率はさらに低くなっている）。



### (2) 弁護士紹介制度への要望(複数回答)

企業に弁護士を紹介する制度がより利用しやすくなるための要望としては、回答比率の高い順に、「専門性の高い弁護士を紹介する制度（42.0%）」「弁護士の実績や詳しい業界などを踏まえて紹介してくれる制度（40.2%）」「紹介を受けた弁護士を必ずしも利用しなくてもよい制度（27.0%）」等となっている。

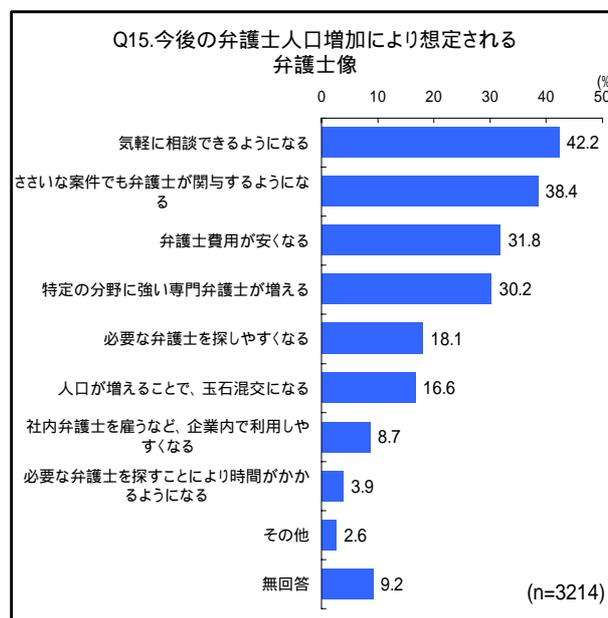
「弁護士だけでなく、税理士や会計士などの専門家も併せて紹介する制度（25.8%）」も 1/4 程度の企業が回答しており、前述のような法的課題を専門家に振り分ける前捌きを行うワンストップ窓口的な機能への要望も強いことがわかる。



## 5. 弁護士に対する要望等

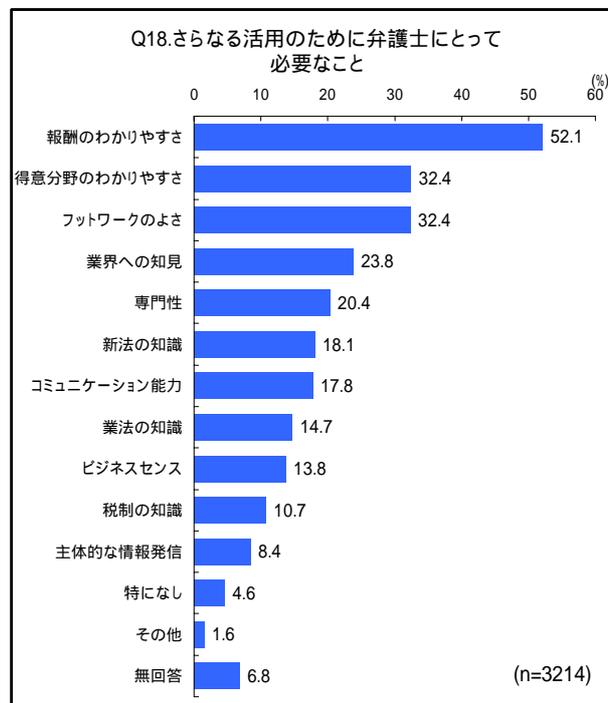
### (1) 今後想定される弁護士像 (複数回答)

今後の弁護士人口増加により想定される弁護士像としては、回答比率の高い順に「気軽に相談できるようになる (42.2%)」「ささいな案件でも弁護士が関与するようになる (38.4%)」「弁護士費用が安くなる (31.8%)」「特定の分野に強い専門弁護士が増える (30.2%)」等となっている。



### (2) さらなる活用のために弁護士に必要なこと (複数回答)

企業に一層活用されるために弁護士にとって必要なこととして最も回答比率が高かったのは「報酬のわかりやすさ (52.1%)」であった。次いで「得意分野のわかりやすさ (32.4%)」「フットワークのよさ (32.4%)」「業界への知見 (23.8%)」「専門性 (20.4%)」となっている。



弁護士にとって必要な点について、企業属性別に見ると下の表の通り。

売上規模、従業員規模別では、規模が大きいほど「新法の知識」「フットワークのよさ」「主体的な情報発信」の比率が高く、「報酬のわかりやすさ」の比率が低い。

弁護士会規模別では、大きな違いは見られなかった。

弁護士利用経験別では、法的手続以外でも利用している企業では、「新法の知識」「フットワークのよさ」「主体的な情報発信」の比率が高く、「報酬のわかりやすさ」の比率が低くなっている。法的手続のみ利用している企業では、「報酬のわかりやすさ」の回答比率が利用経験がない企業と同様に高くなっている（それぞれ 55.3%、55.4%）。

相談できる弁護士・顧問弁護士の有無別では、接点があるほど、「新法の知識」「フットワークのよさ」「主体的な情報発信」の比率が高く、「報酬のわかりやすさ」の比率が低い。

リピートの別では、アドホック利用企業では「報酬のわかりやすさ」の比率が高くなっている。リピーター企業では、「フットワークのよさ」の比率が高くなっている。

弁護士への満足度別で見ると、満足度が高い企業では「新法の知識」の比率が高い。一方で、満足度について「納得していない」「分からない」とする企業では「コミュニケーション能力」「報酬のわかりやすさ」「得意分野のわかりやすさ」の比率が高くなっている。

Q18.さらなる活用のために弁護士にとって必要なこと

(%)

	新法の知識	業法の知識	専門性	税制の知識	業界への知見	ビジネスセンス	コミュニケーション能力	フットワークのよさ	報酬のわかりやすさ	得意分野のわかりやすさ	主体的な情報発信
全体 (n=3214)	18.1	14.7	20.4	10.7	23.8	13.8	17.8	32.4	52.1	32.4	8.4
売上高											
1億円以下 (n=945)	14.9	11.2	16.7	8.6	19.6	11.9	16.9	26.6	56.2	31.2	8.1
1億円超3億円以下 (n=929)	16.1	15.3	20.0	10.5	22.4	13.1	19.0	30.0	54.3	33.5	6.9
3億円超5億円以下 (n=342)	19.2	15.7	19.8	10.5	26.3	15.5	18.2	31.2	53.7	24.1	9.5
5億円超10億円以下 (n=408)	19.4	14.8	21.9	12.3	28.1	16.8	16.6	39.3	50.9	35.4	7.8
10億円超20億円以下 (n=271)	21.4	18.0	25.1	10.7	23.3	11.9	17.9	40.3	43.1	39.3	8.0
20億円超30億円以下 (n=108)	28.2	23.2	26.7	17.3	32.9	15.7	19.2	35.3	41.8	31.8	11.2
30億円超 (n=203)	27.1	16.9	26.9	14.0	30.0	15.9	15.9	43.1	40.0	31.1	15.5
従業員数											
10人以下 (n=1564)	15.2	11.9	18.1	9.1	20.6	13.3	17.7	27.8	55.4	33.0	7.4
11人～20人 (n=630)	17.1	15.9	20.0	11.6	23.0	14.4	17.9	32.6	52.7	30.1	6.7
21人～50人 (n=564)	19.9	15.5	24.2	12.5	27.2	11.7	19.1	37.1	50.4	32.0	10.1
51人～100人 (n=250)	25.7	23.7	25.0	13.9	34.0	14.5	14.8	43.8	41.4	37.0	10.2
101人～300人 (n=162)	27.7	16.9	20.5	11.5	26.1	19.0	19.1	37.4	41.9	32.3	14.3
301人以上 (n=38)	34.8	29.4	30.7	13.2	41.6	25.5	13.7	44.7	50.8	26.4	16.6
弁護士会規模											
1,000人以上 (n=791)	21.5	14.3	22.3	11.1	25.8	15.5	16.3	32.7	49.5	33.9	7.5
250～1,000人未満 (n=699)	17.4	15.7	20.4	11.8	20.7	15.4	19.8	34.9	53.4	33.6	9.6
100～250人未満 (n=692)	15.4	12.7	17.9	9.6	25.0	10.5	17.9	33.2	54.7	30.0	8.2
100人未満 (n=1032)	16.5	15.5	19.7	9.3	24.4	11.6	16.4	26.8	51.3	30.5	8.1
弁護士利用経験											
ない (n=1575)	16.0	14.0	16.9	10.1	22.3	12.1	17.7	26.6	55.4	28.7	7.6
訴訟・調停等のみ利用 (n=745)	15.8	13.3	23.0	10.0	24.0	11.8	18.5	33.4	55.3	37.2	7.7
法的手続以外でも利用 (n=877)	23.2	17.1	24.3	12.6	26.2	18.4	17.3	40.6	44.1	34.9	10.5
相談弁護士有無											
いない (n=2030)	15.9	13.6	18.2	10.4	22.1	11.3	17.8	28.5	55.9	31.5	7.3
相談できる弁護士はいる (n=499)	18.3	16.7	22.8	9.4	24.8	15.6	19.3	38.1	56.8	36.6	9.1
顧問がいる (n=591)	25.1	16.0	25.7	12.4	27.9	19.4	17.2	41.0	37.4	32.4	11.2
リピーター											
リピーター (n=976)	21.8	16.4	24.7	12.0	26.7	17.6	18.2	40.0	45.7	35.3	10.6
アドホック利用 (n=632)	16.5	13.4	21.9	9.9	22.8	12.0	17.4	33.1	54.8	36.7	7.2
弁護士への満足度											
満足 (n=572)	28.3	19.1	24.3	13.6	29.1	15.9	16.7	40.5	42.1	34.8	10.7
納得 (n=231)	16.6	14.9	25.2	10.1	28.8	19.1	18.3	39.7	48.4	34.9	10.8
納得せず+不満 (n=105)	15.9	14.3	24.7	11.0	32.1	16.8	21.5	38.7	60.8	44.6	10.0
わからない・その他 (n=65)	18.2	21.9	29.2	17.3	22.5	14.0	32.0	50.1	59.1	40.4	9.8

「特になし」「その他」「無回答」は記載を割愛

## 6. 地域別調査結果(主要項目)

ここでは、地域別の主要項目についての調査結果をまとめて記載する。

本調査は全国の企業に対して実施したが、サンプル数の制約から、弁護士会規模、東京とその他の地域、地域の企業数区分、地域の有効求人倍率区分で見た調査結果を中心に記載する。

### (1) 弁護士の利用状況

#### 弁護士の利用

これまでの弁護士の利用状況は、弁護士会規模別で見ると、会の規模が大きい地域ほど弁護士の利用率が高くなっている。

東京とその他の地域で比較すると、東京の企業の方が東京以外の企業よりも比率が高い（東京：26.1 + 49.6 = 75.7%、東京以外：22.6 + 24.5 = 47.1%）。弁護士利用経験が「ない」企業の割合は、東京は23.8%と東京以外（52.4%）の半分以下であった。東京の企業は、「法的手続以外の相談などでも利用」する比率が、東京以外の企業よりも高くなっており、「法的手続の場合のみ利用」する比率はほぼかわらない結果となっている。

その他の地域特性で見ると、企業数区分では大都市圏の地域ほど、有効求人倍率では倍率が高い地域ほど、弁護士の利用率が高くなっている。

また、「法的手続の場合のみ利用」する企業の比率は、これらの地域特性別にみてもほぼかわらない結果であった。

		ない	ある(訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用)	ある(法的手続以外にも事業活動に関する相談などで利用)	利用経験あり(計)	無回答
全体 (n=3214)		47.7	23.2	28.6	51.8	0.5
弁護士会規模	1,000人以上 (n=791)	33.3	24.6	41.6	66.2	0.5
	250～1,000人未満 (n=699)	50.5	22.3	26.9	49.2	0.3
	100～250人未満 (n=692)	53.4	24.2	21.8	45.9	0.7
	100人未満 (n=1032)	59.5	21.6	18.3	39.8	0.6
東京vsその他	東京 (n=567)	23.8	26.1	49.6	75.7	0.5
	東京以外 (n=2647)	52.4	22.6	24.5	47.1	0.5
企業数区分	大都市圏 (n=890)	34.1	25.1	40.4	65.5	0.4
	その他(中位) (n=1362)	53.9	22.5	23.2	45.6	0.5
	その他(下位) (n=962)	59.1	21.4	18.8	40.2	0.7
有効求人倍率(3区分)	上位 (n=1510)	41.1	24.9	33.5	58.4	0.5
	中位 (n=991)	51.7	21.9	25.8	47.7	0.6
	下位 (n=713)	59.8	20.9	19.0	39.9	0.3

回答比率が高いセルに網掛け

なお、都道府県別では、利用経験がある比率が高いのは、東京（75.7%）、奈良（66.0%）、栃木（61.9%）、神奈川（61.6%）、群馬（57.1%）等、比率が低いのは、秋田（25.6%）、青森（27.9%）、和歌山（30.6%）、岩手（31.0%）、鳥取（32.1%）等となっている。

Q1.弁護士の利用

	(%)				
	ない	ある(訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用)	ある(法的手続以外にも事業活動に関する相談などで利用)	利用経験あり(計)	無回答
東京 (n=567)	23.8	26.1	49.6	75.7	0.0
奈良 (n=47)	34.0	34.0	31.9	66.0	0.0
栃木 (n=42)	38.1	28.6	33.3	61.9	0.0
神奈川 (n=99)	38.4	27.3	34.3	61.6	0.0
群馬 (n=49)	42.9	34.7	22.4	57.1	0.0
大阪 (n=121)	43.0	23.1	33.9	57.0	0.0
京都 (n=55)	45.5	27.3	27.3	54.5	0.0
三重 (n=42)	45.2	23.8	28.6	52.4	0.0
富山 (n=42)	45.2	16.7	35.7	52.4	0.0
愛知 (n=103)	47.6	22.3	29.1	51.5	0.0
福岡 (n=90)	47.8	21.1	30.0	51.1	2.0
滋賀 (n=53)	49.1	28.3	22.6	50.9	3.0
兵庫 (n=79)	49.4	26.6	24.1	50.6	0.0
石川 (n=50)	50.0	34.0	16.0	50.0	0.0
広島 (n=58)	50.0	32.8	17.2	50.0	0.0
徳島 (n=34)	50.0	29.4	20.6	50.0	2.0
山梨 (n=48)	52.1	22.9	25.0	47.9	0.5
埼玉 (n=76)	52.6	19.7	27.6	47.4	0.0
熊本 (n=55)	52.7	27.3	20.0	47.3	2.4
福島 (n=51)	51.0	21.6	25.5	47.1	5.3
岡山 (n=56)	53.6	21.4	25.0	46.4	0.0
福井 (n=57)	49.1	33.3	12.3	45.6	1.4
宮城 (n=58)	55.2	17.2	27.6	44.8	0.0
佐賀 (n=37)	56.8	27.0	16.2	43.2	1.0
宮崎 (n=37)	54.1	21.6	21.6	43.2	2.4
岐阜 (n=70)	55.7	25.7	17.1	42.9	0.0
沖縄 (n=47)	55.3	19.1	23.4	42.6	0.0
北海道(計) (n=136)	57.9	18.3	23.8	42.1	0.0
鹿児島 (n=43)	58.1	30.2	11.6	41.9	0.0
大分 (n=51)	58.8	19.6	21.6	41.2	0.0
山口 (n=54)	59.3	22.2	18.5	40.7	0.0
千葉 (n=50)	58.0	16.0	24.0	40.0	1.9
高知 (n=33)	60.6	24.2	15.2	39.4	0.0
新潟 (n=75)	61.3	14.7	24.0	38.7	0.0
香川 (n=44)	61.4	20.5	18.2	38.6	0.0
長野 (n=79)	62.0	20.3	17.7	38.0	0.0
愛媛 (n=38)	63.2	15.8	21.1	36.8	0.0
茨城 (n=33)	60.6	24.2	12.1	36.4	0.0
山形 (n=51)	64.7	19.6	15.7	35.3	0.0
静岡 (n=77)	64.9	15.6	19.5	35.1	0.0
長崎 (n=43)	65.1	20.9	14.0	34.9	1.1
島根 (n=51)	66.7	17.6	15.7	33.3	0.0
鳥取 (n=53)	66.0	17.0	15.1	32.1	0.0
岩手 (n=58)	69.0	19.0	12.1	31.0	0.0
和歌山 (n=36)	69.4	11.1	19.4	30.6	0.0
青森 (n=43)	72.1	18.6	9.3	27.9	2.7
秋田 (n=43)	74.4	11.6	14.0	25.6	0.0

「利用経験あり(計)」の比率の高い順

また、企業規模別かつ地域別に弁護士の利用状況を見ると、以下の通り。同じ規模の企業でも、弁護士会規模別に弁護士の利用状況に差があることが分かる。大規模会、東京の企業ほど弁護士の利用が進んでいるのは、単に大規模会や東京に規模の大きな企業が多いからだけではなく、利用が進まない地域的な問題もあると考えられる。

Q1.弁護士の利用 (%)

			ない	ある(訴訟・調停 など法的手続の 場合のみ利用)	ある(法的手続 以外にも事業活 動に関する相談 などで利用)	利用経験 あり(計)	無回答
全体 (n=3214)			47.7	23.2	28.6	51.8	0.5
弁護士会 規模	1,000人以上 (n=791)		33.3	24.6	41.6	66.2	0.5
	250～1,000人未満 (n=699)		50.5	22.3	26.9	49.2	0.3
	100～250人未満 (n=692)		53.4	24.2	21.8	45.9	0.7
	100人未満 (n=1032)		59.5	21.6	18.3	39.8	0.6
売上高	3億円以下	合計 (n=1874)	61.1	20.5	17.9	38.4	0.6
		1,000人以上 (n=286)	51.3	23.4	24.1	47.5	1.2
		250～1,000人未満 (n=442)	60.7	19.9	19.0	39.0	0.3
		100～250人未満 (n=453)	62.8	20.8	15.8	36.6	0.6
	100人未満 (n=693)	69.0	18.2	12.4	30.6	0.3	
	3億円超10 億円以下	合計 (n=750)	39.5	25.8	34.2	60.0	0.5
		1,000人以上 (n=247)	32.5	24.1	43.4	67.5	0.0
		250～1,000人未満 (n=160)	39.8	25.8	34.4	60.2	0.0
		100～250人未満 (n=137)	44.6	27.4	26.5	53.8	1.6
	100人未満 (n=206)	50.3	28.3	20.0	48.3	1.5	
	10億円超	合計 (n=582)	16.3	28.4	55.0	83.4	0.3
		1,000人以上 (n=250)	9.5	26.5	64.0	90.5	0.0
		250～1,000人未満 (n=97)	21.1	27.6	50.5	78.1	0.8
		100～250人未満 (n=102)	21.1	35.5	43.3	78.9	0.0
	100人未満 (n=133)	25.4	28.6	45.1	73.8	0.9	
	従業員数	10人以下	合計 (n=1564)	59.6	20.8	19.1	39.8
1,000人以上 (n=301)			47.4	23.9	27.8	51.6	1.0
250～1,000人未満 (n=349)			59.8	19.4	20.3	39.8	0.4
100～250人未満 (n=364)			63.1	22.0	14.5	36.5	0.4
100人未満 (n=550)		70.0	18.0	11.5	29.5	0.5	
11人～50人		合計 (n=1194)	43.6	25.8	30.0	55.8	0.6
		1,000人以上 (n=297)	32.9	27.8	39.1	66.9	0.3
		250～1,000人未満 (n=270)	45.6	25.4	28.7	54.1	0.3
		100～250人未満 (n=252)	47.4	25.3	26.0	51.4	1.3
100人未満 (n=375)		53.6	23.9	21.7	45.6	0.8	
51人以上		合計 (n=450)	17.1	24.4	58.5	82.9	0.0
		1,000人以上 (n=191)	7.7	20.3	71.9	92.3	0.0
		250～1,000人未満 (n=79)	25.6	23.7	50.7	74.4	0.0
		100～250人未満 (n=74)	23.7	31.7	44.6	76.3	0.0
100人未満 (n=106)		26.0	32.0	42.0	74.0	0.0	
東京vsそ の他		東京	東京 (n=567)	23.8	26.1	49.6	75.7
	東京以外	東京以外 (n=2647)	52.4	22.6	24.5	47.1	0.5
売上高	3億円以下	合計 (n=1874)	61.1	20.5	17.9	38.4	0.6
		東京 (n=162)	44.4	24.7	29.0	53.7	1.9
	東京以外 (n=1712)	62.5	20.1	16.9	37.0	0.5	
	3億円超10 億円以下	合計 (n=750)	39.5	25.8	34.2	60.0	0.5
		東京 (n=192)	25.0	28.6	46.4	75.0	0.0
	東京以外 (n=558)	44.0	24.9	30.4	55.4	0.6	
	10億円超	合計 (n=582)	16.3	28.4	55.0	83.4	0.3
		東京 (n=205)	6.8	24.4	68.8	93.2	0.0
東京以外 (n=377)	20.8	30.3	48.4	78.7	0.5		
従業員数	10人以下	合計 (n=1564)	59.6	20.8	19.1	39.8	0.6
		東京 (n=192)	38.5	26.0	34.4	60.4	1.0
		東京以外 (n=1372)	62.3	20.1	17.1	37.2	0.5
	11人～50人	合計 (n=1194)	43.6	25.8	30.0	55.8	0.6
		東京 (n=213)	23.9	31.9	43.7	75.6	0.5
	東京以外 (n=981)	47.5	24.6	27.3	51.9	0.6	
	51人以上	合計 (n=450)	17.1	24.4	58.5	82.9	0.0
		東京 (n=160)	5.6	18.1	76.2	94.4	0.0
		東京以外 (n=290)	22.8	27.6	49.6	77.2	0.0

## 弁護士を利用したことがない理由

弁護士を利用したことがない理由を地域別に見ると次の表の通り。

弁護士会規模別では、1,000人以上の規模の大きな地域では、「弁護士以外への相談で事足りている」とする比率が若干高い。また、東京の企業では、東京以外の企業に比べて「特に弁護士に相談すべき事項がない」比率が低く、「弁護士以外への相談で事足りている」とする比率が若干高い。

Q1-1. 弁護士を利用したことがない理由 (%)

	特に弁護士に相談すべき事項がないから	日ごろあまり接点がないため頼みにくいから	費用がかかる・費用が高いから	弁護士は探しにくいから	弁護士以外への相談で事足りているから	弁護士にはあまり期待していないから	その他	無回答	
全体 (n=1575)	74.8	13.6	15.7	5.3	21.9	1.1	1.5	1.5	
弁護士会規模	1,000人以上 (n=236)	71.2	13.3	14.8	5.9	26.7	0.9	1.5	2.1
	250～1,000人未満 (n=355)	76.5	14.5	15.2	5.2	19.6	1.0	1.4	1.2
	100～250人未満 (n=367)	73.6	14.6	17.7	7.4	21.8	1.3	2.5	1.6
	100人未満 (n=617)	76.3	11.8	15.4	2.9	21.3	1.2	0.9	1.3
東京vsその他	東京 (n=135)	66.7	15.6	16.3	5.9	29.6	2.2	2.2	0.7
	東京以外 (n=1440)	75.5	13.5	15.7	5.2	21.2	1.0	1.5	1.5
企業数区分	大都市圏 (n=274)	71.7	12.3	15.0	6.3	26.6	1.2	2.2	2.2
	その他(中位) (n=736)	75.5	14.9	15.8	5.5	19.6	1.2	1.3	1.2
	その他(下位) (n=565)	76.7	11.7	16.3	3.3	22.4	0.7	1.4	1.3
有効求人倍率(3区分)	上位 (n=614)	74.2	14.1	15.8	5.3	22.8	1.3	1.5	1.6
	中位 (n=534)	73.5	13.4	15.8	6.3	22.6	1.2	1.7	1.9
	下位 (n=427)	78.6	13.0	15.4	3.4	18.7	0.5	1.3	0.6

回答比率が高いセルに網掛け

また、企業規模別かつ地域別に弁護士を利用したことがない理由を見ると、以下の通り。同じ規模の企業でも、東京とそれ以外の地域で「特に弁護士に相談すべき事項がない」、「弁護士以外への相談で事足りている」とする比率に差があることがわかる。「特に弁護士に相談すべき事項がない」とする比率は東京以外の地域で高く、「弁護士以外への相談で事足りている」とする比率は東京で高くなっている。

		特に弁護士に相談すべき事項がないから	日ごろあまり接点がないため頼みにくいから	費用がかかる・費用が高いから	弁護士は探にくいから	弁護士以外への相談で事足りているから	弁護士にはあまり期待していないから	その他	無回答	
全体 (n=1575)		74.8	13.6	15.7	5.3	21.9	1.1	1.5	1.5	
弁護士会規模	1,000人以上 (n=236)	71.2	13.3	14.8	5.9	26.7	0.9	1.5	2.1	
	250～1,000人未満 (n=355)	76.5	14.5	15.2	5.2	19.6	1.0	1.4	1.2	
	100～250人未満 (n=367)	73.6	14.6	17.7	7.4	21.8	1.3	2.5	1.6	
	100人未満 (n=617)	76.3	11.8	15.4	2.9	21.3	1.2	0.9	1.3	
売上高	3億円以下	合計 (n=1173)	77.1	13.4	16.1	5.7	18.8	1.2	1.3	1.4
		1,000人以上 (n=141)	73.9	12.4	13.3	7.1	20.5	1.4	1.9	1.9
		250～1,000人未満 (n=268)	78.7	14.3	16.1	6.4	17.4	1.4	0.8	1.1
		100～250人未満 (n=286)	76.6	14.8	18.5	6.5	18.4	0.9	2.3	1.7
	3億円超10億円以下	100人未満 (n=478)	77.7	11.6	15.7	2.9	19.9	1.2	0.6	1.2
		合計 (n=305)	69.0	15.9	16.5	4.0	31.3	1.0	0.7	1.5
		1,000人以上 (n=73)	67.3	13.1	19.4	2.0	36.8	0.0	1.0	2.0
		250～1,000人未満 (n=66)	71.0	18.8	12.5	2.1	25.5	0.0	0.0	2.1
	10億円超	100～250人未満 (n=60)	67.1	18.0	17.9	11.9	35.9	3.6	0.7	0.0
		100人未満 (n=106)	70.0	13.7	17.0	3.3	27.6	1.5	1.3	1.0
		合計 (n=96)	64.3	9.6	9.4	4.9	30.5	0.0	7.2	2.6
		1,000人以上 (n=21)	64.1	21.8	10.9	10.9	39.1	0.0	0.0	3.5
		250～1,000人未満 (n=21)	65.0	3.9	11.6	0.0	30.0	0.0	13.8	0.0
		100～250人未満 (n=21)	50.5	2.4	7.0	7.3	28.7	0.0	9.9	4.8
		100人未満 (n=33)	75.8	9.0	6.3	2.2	21.7	0.0	4.6	3.0
		従業員数	10人以下	合計 (n=963)	77.9	13.4	16.2	5.9	18.1	1.1
1,000人以上 (n=134)	74.3			12.8	13.4	8.8	22.1	1.5	2.0	1.0
250～1,000人未満 (n=209)	80.1			14.0	17.0	5.8	17.0	1.3	0.4	1.0
100～250人未満 (n=230)	78.6			15.3	18.6	6.3	15.3	0.2	0.8	1.8
11人～50人	100人未満 (n=390)		77.2	11.2	15.1	3.3	18.8	1.4	0.6	1.5
	合計 (n=528)		71.9	14.6	16.0	4.0	26.9	1.1	1.7	1.4
	1,000人以上 (n=88)		67.9	13.6	19.3	1.6	29.6	0.0	0.8	3.2
	250～1,000人未満 (n=125)		73.0	15.0	12.2	4.0	22.1	0.7	1.8	1.6
51人以上	100～250人未満 (n=117)		70.3	15.3	17.6	8.4	32.5	3.4	3.6	0.7
	100人未満 (n=198)		75.6	14.2	17.2	2.1	26.3	0.8	0.9	0.0
	合計 (n=81)		56.6	10.9	8.5	7.3	35.3	0.0	7.4	4.0
	1,000人以上 (n=13)		58.9	17.9	0.0	5.8	59.0	0.0	0.0	5.8
東京vsその他	東京 (n=135)	66.7	15.6	16.3	3.9	29.6	2.2	2.2	0.7	
	東京以外 (n=1440)	75.5	13.5	15.7	5.2	21.2	1.0	1.5	1.5	
売上高	3億円以下	合計 (n=1173)	77.1	13.4	16.1	5.7	18.8	1.2	1.3	1.4
		東京 (n=72)	68.1	13.9	16.7	6.9	23.6	4.2	2.8	0.0
		東京以外 (n=1101)	77.7	13.4	16.0	5.6	18.5	1.0	1.2	1.5
		合計 (n=305)	69.0	15.9	16.5	4.0	31.3	1.0	0.7	1.5
	3億円超10億円以下	東京 (n=48)	66.7	18.8	18.8	4.2	33.3	0.0	2.1	0.0
		東京以外 (n=257)	69.4	15.3	16.1	4.0	30.9	1.1	0.4	1.7
	10億円超	合計 (n=96)	64.3	9.6	9.4	4.9	30.5	0.0	7.2	2.6
		東京 (n=14)	57.1	14.3	7.1	7.1	50.0	0.0	0.0	7.1
	東京以外 (n=82)	65.4	8.9	9.7	4.5	27.4	0.0	8.4	1.8	
	従業員数	10人以下	合計 (n=963)	77.9	13.4	16.2	5.9	18.1	1.1	0.9
従業員数	10人以下	東京 (n=74)	67.6	17.6	18.9	6.8	28.4	4.1	2.7	0.0
		東京以外 (n=889)	78.7	13.0	15.9	5.8	17.3	0.9	0.7	1.4
	11人～50人	合計 (n=528)	71.9	14.6	16.0	4.0	26.9	1.1	1.7	1.4
		東京 (n=51)	68.6	13.7	15.7	3.9	25.5	0.0	2.0	0.0
51人以上	東京以外 (n=477)	72.2	14.6	16.1	4.0	27.0	1.3	1.7	1.6	
	合計 (n=81)	56.6	10.9	8.5	7.3	35.3	0.0	7.4	4.0	
	東京 (n=9)	44.4	11.1	0.0	11.1	66.7	0.0	0.0	11.1	
	東京以外 (n=72)	58.1	10.8	9.5	6.8	31.5	0.0	8.3	3.1	

前ページの弁護士を利用したことがない理由について、回答比率の分母を全企業にして集計し直したものは以下の通り。「特に弁護士に相談すべき事項がない」とする比率が、同じ規模の企業でも、小規模会で高く、東京以外の地域で高くなっているという結果がより鮮明に表れている。

Q1-1. 弁護士を利用したことがない理由		特に弁護士に相談すべき事項がないから	日ごろあまり接点がないため頼みにくいから	費用がかかる・費用が高いから	弁護士は探しにくいから	弁護士以外の相談で事足りているから	弁護士にはあまり期待していないから	その他	無回答		
全体 (n=3214)		35.6	6.5	7.5	2.5	10.5	0.5	0.7	0.7		
弁護士会規模	1,000人以上 (n=791)	23.7	4.4	4.9	2.0	8.9	0.3	0.5	0.7		
	250～1,000人未満 (n=699)	38.6	7.3	7.7	2.6	9.9	0.5	0.7	0.6		
	100～250人未満 (n=692)	39.3	7.8	9.5	4.0	11.6	0.7	1.3	0.9		
	100人未満 (n=1032)	45.4	7.0	9.1	1.7	12.6	0.7	0.6	0.8		
売上高	3億円以下	合計 (n=1874)	47.1	8.2	9.8	3.5	11.5	0.7	0.8	0.9	
		1,000人以上 (n=286)	37.9	6.3	6.8	3.6	10.5	0.7	1.0	1.0	
		250～1,000人未満 (n=442)	47.8	8.7	9.8	3.9	10.6	0.8	0.5	0.6	
		100～250人未満 (n=453)	48.1	9.3	11.6	4.1	11.5	0.6	1.5	1.1	
	100人未満 (n=693)	合計 (n=750)	27.3	6.3	6.5	1.6	12.3	0.4	0.3	0.6	
		1,000人以上 (n=247)	21.9	4.3	6.3	0.7	12.0	0.0	0.3	0.7	
		250～1,000人未満 (n=160)	28.3	7.5	5.0	0.8	10.1	0.0	0.0	0.8	
		100～250人未満 (n=137)	29.9	8.0	8.0	5.3	16.0	1.6	0.3	0.0	
	10億円超	合計 (n=206)	35.2	6.9	8.5	1.6	13.9	0.8	0.6	0.5	
		1,000人以上 (n=250)	10.5	1.6	1.5	0.8	5.0	0.0	1.2	0.4	
		250～1,000人未満 (n=97)	6.1	2.1	1.0	1.0	3.7	0.0	0.0	0.3	
		100～250人未満 (n=102)	13.7	0.8	2.5	0.0	6.3	0.0	2.9	0.0	
	従業員数	10人以下	合計 (n=582)	10.5	1.6	1.5	0.8	5.0	0.0	1.2	0.4
			1,000人以上 (n=250)	6.1	2.1	1.0	1.0	3.7	0.0	0.0	0.3
			250～1,000人未満 (n=97)	13.7	0.8	2.5	0.0	6.3	0.0	2.9	0.0
			100～250人未満 (n=102)	10.7	0.5	1.5	1.5	6.1	0.0	2.1	1.0
11人～50人		合計 (n=133)	19.3	2.3	1.6	0.6	5.5	0.0	1.2	0.8	
		合計 (n=1564)	46.4	8.0	9.6	3.5	10.8	0.7	0.5	0.8	
		1,000人以上 (n=301)	35.2	6.1	6.3	4.2	10.5	0.7	1.0	0.5	
		250～1,000人未満 (n=349)	47.9	8.4	10.2	3.5	10.2	0.8	0.3	0.6	
51人以上		100～250人未満 (n=364)	49.6	9.7	11.7	4.0	9.7	0.1	0.5	1.1	
		100人未満 (n=550)	54.0	7.9	10.6	2.3	13.2	1.0	0.4	1.0	
		合計 (n=1194)	31.4	6.4	7.0	1.7	11.7	0.5	0.8	0.6	
		1,000人以上 (n=297)	22.3	4.5	6.3	0.5	9.7	0.0	0.3	1.1	
51人以上		250～1,000人未満 (n=270)	33.3	6.8	5.6	1.8	10.1	0.3	0.8	0.7	
		100～250人未満 (n=252)	33.3	7.2	8.3	4.0	15.4	1.6	1.7	0.3	
		100人未満 (n=375)	40.5	7.6	9.2	1.1	14.1	0.4	0.5	0.0	
		合計 (n=450)	9.7	1.9	1.5	1.2	6.0	0.0	1.3	0.7	
東京vsその他	1,000人以上 (n=191)	4.5	1.4	0.0	0.4	4.5	0.0	0.0	0.4		
	250～1,000人未満 (n=79)	15.4	4.0	3.7	1.7	8.2	0.0	2.5	0.0		
	100～250人未満 (n=74)	7.5	0.6	2.1	3.7	8.1	0.0	3.0	1.5		
	100人未満 (n=106)	18.1	0.8	1.6	0.8	5.1	0.0	1.6	1.9		
売上高	3億円以下	東京 (n=567)	15.9	3.7	3.9	1.4	7.1	0.5	0.5	0.2	
		東京以外 (n=2647)	39.5	7.0	8.2	2.7	11.1	0.5	0.8	0.8	
		合計 (n=1874)	47.1	8.2	9.8	3.5	11.5	0.7	0.8	0.9	
		東京 (n=162)	30.2	6.2	7.4	3.1	10.5	1.9	1.2	0.0	
	3億円超10億円以下	東京以外 (n=1712)	48.6	8.4	10.0	3.5	11.6	0.6	0.7	0.9	
		合計 (n=750)	27.3	6.3	6.5	1.6	12.3	0.4	0.3	0.6	
		東京 (n=192)	16.7	4.7	4.7	1.0	8.3	0.0	0.5	0.0	
		東京以外 (n=558)	30.5	6.8	7.1	1.8	13.6	0.5	0.2	0.8	
	10億円超	合計 (n=582)	10.5	1.6	1.5	0.8	5.0	0.0	1.2	0.4	
		東京 (n=205)	3.9	1.0	0.5	0.5	3.4	0.0	0.0	0.5	
		東京以外 (n=377)	13.6	1.9	2.0	0.9	5.7	0.0	1.7	0.4	
		従業員数	合計 (n=1564)	46.4	8.0	9.6	3.5	10.8	0.7	0.5	0.8
	10人以下	東京 (n=192)	26.0	6.8	7.3	2.6	10.9	1.6	1.0	0.0	
		東京以外 (n=1372)	49.1	8.1	9.9	3.6	10.8	0.6	0.5	0.9	
		合計 (n=1194)	31.4	6.4	7.0	1.7	11.7	0.5	0.8	0.6	
		東京 (n=213)	16.4	3.3	3.8	0.9	6.1	0.0	0.5	0.0	
51人以上	東京以外 (n=981)	34.3	7.0	7.6	1.9	12.9	0.6	0.8	0.7		
	合計 (n=450)	9.7	1.9	1.5	1.2	6.0	0.0	1.3	0.7		
	東京 (n=160)	2.5	0.6	0.0	0.6	3.8	0.0	0.0	0.6		
	東京以外 (n=290)	13.2	2.5	2.2	1.6	7.2	0.0	1.9	0.7		

### 顧問弁護士・相談できる弁護士の有無

顧問弁護士・相談できる弁護士については、弁護士会規模別では、会の規模が大きい地域ほど、相談できる弁護士（顧問弁護士含む）がいる比率が高い。

東京とその他の地域で比較すると、東京の企業の方が東京以外の企業よりも相談できる弁護士（顧問弁護士含む）がいる比率が高い（東京：59.3%、東京以外：31.1%）。東京では、単に相談できるという弁護士ではなく、顧問弁護士がいるとする比率が高くなっている。相談できる弁護士がいない比率は、東京は39.9%、東京以外は65.8%であった。

その他の地域特性で見ると、企業数区分では大都市圏の地域ほど、有効求人倍率では倍率が高い地域ほど、相談できる弁護士（顧問弁護士含む）がいる比率が高くなっている。

Q2.顧問弁護士・相談できる弁護士の有無 (%)

	いない	顧問弁護士 はいないが相 談できる弁護 士はいる	顧問弁護士 がいる	相談できる弁 護士・顧問弁 護士がいる (計)	無回答	
全体 (n=3214)	61.5	16.2	19.5	35.7	2.8	
弁護士 会規模	1,000人以上 (n=791)	48.1	18.0	32.2	50.2	1.7
	250～1,000人未満 (n=699)	63.3	17.2	16.8	34.0	2.7
	100～250人未満 (n=692)	67.4	15.1	14.1	29.2	3.4
	100人未満 (n=1032)	73.4	12.8	9.8	22.7	3.9
東京vs その他	東京 (n=567)	39.9	19.2	40.0	59.3	0.9
	東京以外 (n=2647)	65.8	15.6	15.5	31.1	3.1
企業数 区分	大都市圏 (n=890)	48.7	19.4	30.0	49.4	1.9
	その他(中位) (n=1362)	67.3	14.9	14.8	29.7	3.0
	その他(下位) (n=962)	72.7	12.8	10.5	23.3	4.0
有効求 人倍率 (3区分)	上位 (n=1510)	55.9	17.9	24.2	42.1	2.0
	中位 (n=991)	64.5	15.5	16.3	31.8	3.7
	下位 (n=713)	73.0	12.3	11.6	23.9	3.2

回答比率が高いセルに網掛け

なお、都道府県別では、相談できる弁護士（顧問弁護士含む）がいる比率が高いのは、東京（59.3%）、栃木（47.6%）、神奈川（45.5%）、大阪（42.1%）、奈良（38.3%）等、比率が低いのは、秋田（9.3%）、鳥取（11.3%）、青森（11.6%）、和歌山（13.9%）、島根（17.6%）等となっている。

Q2.顧問弁護士の有無 (%)

	いない	顧問弁護士 はいないが相 談できる弁護 士はいる	いる	相談できる弁 護士・顧問弁 護士がいる (計)	無回答
東京 (n=567)	39.9	19.2	40.0	59.3	0.9
栃木 (n=42)	52.4	23.8	23.8	47.6	0.0
神奈川 (n=99)	51.5	26.3	19.2	45.5	3.0
大阪 (n=121)	55.4	17.4	24.8	42.1	2.5
奈良 (n=47)	59.6	23.4	14.9	38.3	2.1
富山 (n=42)	64.3	19.0	16.7	35.7	0.0
福岡 (n=90)	62.2	15.6	20.0	35.6	2.2
宮崎 (n=37)	59.5	21.6	13.5	35.1	5.4
愛知 (n=103)	62.1	15.5	19.4	35.0	2.9
京都 (n=55)	63.6	20.0	14.5	34.5	1.8
広島 (n=58)	62.1	17.2	17.2	34.5	3.4
埼玉 (n=76)	63.2	13.2	21.1	34.2	2.6
熊本 (n=55)	65.5	12.7	20.0	32.7	1.8
石川 (n=50)	68.0	12.0	20.0	32.0	0.0
兵庫 (n=79)	60.8	13.9	17.7	31.6	7.6
福島 (n=51)	60.8	23.5	7.8	31.4	7.8
岡山 (n=56)	67.9	12.5	17.9	30.4	1.8
山梨 (n=48)	66.7	14.6	14.6	29.2	4.2
長野 (n=79)	69.6	19.0	10.1	29.1	1.3
静岡 (n=77)	68.8	23.4	5.2	28.6	2.6
鹿児島 (n=43)	69.8	14.0	14.0	27.9	2.3
宮城 (n=58)	72.4	12.1	15.5	27.6	0.0
徳島 (n=34)	73.5	14.7	11.8	26.5	0.0
福井 (n=57)	68.4	17.5	8.8	26.3	5.3
北海道 (計) (n=136)	71.3	12.5	13.5	26.0	2.8
沖縄 (n=47)	74.5	8.5	17.0	25.5	0.0
大分 (n=51)	72.5	11.8	13.7	25.5	2.0
新潟 (n=75)	70.7	9.3	16.0	25.3	4.0
香川 (n=44)	72.7	11.4	13.6	25.0	2.3
滋賀 (n=53)	75.5	17.0	7.5	24.5	0.0
群馬 (n=49)	71.4	16.3	8.2	24.5	4.1
岐阜 (n=70)	68.6	14.3	10.0	24.3	7.1
茨城 (n=33)	69.7	9.1	15.2	24.2	6.1
山口 (n=54)	70.4	16.7	7.4	24.1	5.6
千葉 (n=50)	76.0	10.0	14.0	24.0	0.0
山形 (n=51)	62.7	7.8	15.7	23.5	13.7
佐賀 (n=37)	70.3	5.4	16.2	21.6	8.1
三重 (n=42)	76.2	14.3	7.1	21.4	2.4
高知 (n=33)	69.7	12.1	9.1	21.2	9.1
長崎 (n=43)	76.7	16.3	4.7	20.9	2.3
岩手 (n=58)	75.9	13.8	5.2	19.0	5.2
愛媛 (n=38)	78.9	10.5	7.9	18.4	2.6
島根 (n=51)	78.4	9.8	7.8	17.6	3.9
和歌山 (n=36)	80.6	5.6	8.3	13.9	5.6
青森 (n=43)	88.4	4.7	7.0	11.6	0.0
鳥取 (n=53)	83.0	9.4	1.9	11.3	5.7
秋田 (n=43)	86.0	4.7	4.7	9.3	4.7

「相談できる弁護士・顧問弁護士がいる(計)」の比率の高い順

また、企業規模別かつ地域別に顧問弁護士・相談できる弁護士を見ると、以下の通り。前述の弁護士の利用状況と同様に、同じ規模の企業でも、弁護士会規模別、東京とそれ以外の地域で比率に差があることから、弁護士との接点の有無についても地域的な問題もあると考えられる。

Q2.顧問弁護士・相談できる弁護士の有無

			(%)					
			いない	顧問弁護士はいないが相談できる弁護士はいる	顧問弁護士がいる	顧問・相談できる弁護士あり(計)	無回答	
全体 (n=3214)			61.5	16.2	19.5	35.7	2.8	
弁護士会規模	1,000人以上	1,000人以上 (n=791)	48.1	18.0	32.2	50.2	1.7	
	250～1,000人未満	250～1,000人未満 (n=699)	63.3	17.2	16.8	34.0	2.7	
	100～250人未満	100～250人未満 (n=692)	67.4	15.1	14.1	29.2	3.4	
	100人未満	100人未満 (n=1032)	73.4	12.8	9.8	22.7	3.9	
売上高	3億円以下	合計 (n=1874)	74.2	15.7	6.7	22.5	3.4	
		1,000人以上 (n=286)	68.5	18.5	10.1	28.5	2.9	
		250～1,000人未満 (n=442)	72.3	18.5	6.8	25.3	2.4	
		100～250人未満 (n=453)	75.9	13.4	6.4	19.8	4.3	
	3億円超10億円以下	合計 (n=693)	80.7	11.3	3.7	15.0	4.2	
		合計 (n=750)	57.1	17.7	23.0	40.7	2.2	
		1,000人以上 (n=247)	50.0	19.6	29.7	49.3	0.7	
		250～1,000人未満 (n=160)	55.0	17.0	24.6	41.6	3.4	
	10億円超	100～250人未満 (n=137)	61.4	18.6	17.3	35.9	2.6	
		100人未満 (n=206)	73.0	13.8	9.9	23.6	3.3	
		合計 (n=582)	27.4	15.7	55.3	71.0	1.6	
		1,000人以上 (n=250)	17.6	16.0	65.4	81.3	1.0	
	従業員数	10人以下	250～1,000人未満 (n=97)	35.6	11.7	49.9	61.6	2.9
			100～250人未満 (n=102)	35.7	18.3	46.0	64.3	0.0
			100人未満 (n=133)	37.2	19.1	40.4	59.5	3.3
			合計 (n=1564)	73.2	16.7	6.9	23.7	3.1
11人～50人		1,000人以上 (n=301)	65.0	20.4	13.2	33.6	1.4	
		250～1,000人未満 (n=349)	71.0	20.2	5.9	26.1	2.9	
		100～250人未満 (n=364)	78.4	11.6	5.9	17.5	4.1	
		100人未満 (n=550)	80.9	12.2	2.3	14.5	4.6	
51人以上		合計 (n=1194)	59.1	16.5	21.4	38.0	2.9	
		1,000人以上 (n=297)	47.8	20.0	29.8	49.8	2.4	
		250～1,000人未満 (n=270)	61.9	14.4	20.7	35.1	3.0	
		100～250人未満 (n=252)	60.3	18.2	18.3	36.5	3.3	
東京vsその他	100人未満 (n=375)	71.3	12.8	12.5	25.4	3.3		
	合計 (n=450)	27.1	13.6	58.3	71.9	1.0		
	1,000人以上 (n=191)	17.1	10.4	71.6	81.9	0.9		
	250～1,000人未満 (n=79)	32.4	13.4	53.1	66.5	1.2		
売上高	東京	東京 (n=567)	39.9	19.2	40.0	59.3	0.9	
	東京以外	東京以外 (n=2647)	65.8	15.6	15.5	31.1	3.1	
従業員数	3億円以下	100～250人未満 (n=74)	35.1	22.3	42.6	64.9	0.0	
		100人未満 (n=106)	42.1	16.4	39.4	55.8	2.1	
	3億円超10億円以下	合計 (n=1874)	74.2	15.7	6.7	22.5	3.4	
		東京 (n=162)	62.3	24.7	10.5	35.2	2.5	
	10億円超	東京以外 (n=1712)	75.2	15.0	6.4	21.3	3.4	
		合計 (n=750)	57.1	17.7	23.0	40.7	2.2	
	東京	東京 (n=192)	45.3	20.3	34.4	54.7	0.0	
		東京以外 (n=558)	60.7	16.9	19.5	36.4	2.9	
	従業員数	合計 (n=582)	27.4	15.7	55.3	71.0	1.6	
		東京 (n=205)	16.6	14.1	68.8	82.9	0.5	
東京以外	東京以外 (n=377)	32.6	16.5	48.8	65.2	2.2		
	合計 (n=1564)	73.2	16.7	6.9	23.7	3.1		
従業員数	10人以下	東京 (n=192)	55.2	26.0	16.7	42.7	2.1	
		東京以外 (n=1372)	75.5	15.5	5.7	21.2	3.3	
		合計 (n=1194)	59.1	16.5	21.4	38.0	2.9	
	11人～50人	東京 (n=213)	44.1	19.7	35.7	55.4	0.5	
		東京以外 (n=981)	62.1	15.9	18.6	34.5	3.4	
	51人以上	合計 (n=450)	27.1	13.6	58.3	71.9	1.0	
東京 (n=160)		15.0	10.6	74.4	85.0	0.0		
			33.1	15.1	50.3	65.4	1.5	

## リピーターの状況

弁護士の利用状況と、顧問弁護士・相談できる弁護士の有無の質問のマトリックスにより分類したリピーターの状況について、地域特性別に見ると次の表の通り。

弁護士会規模別では、会の規模が大きい地域ほどリピーター企業の比率が高い。また、東京の企業ではリピーターが多い。その他の地域特性別では、企業数区分では大都市圏の地域ほど、有効求人倍率では倍率が高い地域ほど、リピーター企業の比率が高い。

アドホック利用の企業、未利用であるが知り合い（＝相談できる弁護士・顧問弁護士）がいる企業の比率は、地域特性による大きな差がない。一方、弁護士を未利用で知り合いもいない企業の比率は、会の規模が小さい地域、東京以外の地域、企業数が少ない地域、有効求人倍率が低い地域で高くなっている。

リピーター

		リピーター	アドホック 利用	未利用 (知り合い あり)	未利用 (知り合い なし)	無回答
全体 (n=3214)		31.8	19.6	3.7	41.7	3.2
弁護士 会規模	1,000人以上 (n=791)	47.0	19.0	3.0	28.9	2.1
	250～1,000人未満 (n=699)	29.2	19.6	4.7	43.5	3.0
	100～250人未満 (n=692)	24.3	21.0	4.7	46.0	4.0
	100人未満 (n=1032)	20.2	19.2	2.3	54.0	4.4
東京vs その他	東京 (n=567)	56.4	19.2	2.5	20.6	1.2
	東京以外 (n=2647)	27.0	19.7	4.0	45.8	3.6
企業数 区分	大都市圏 (n=890)	45.4	19.7	3.8	28.8	2.2
	その他(中位) (n=1362)	25.6	19.6	3.9	47.3	3.5
	その他(下位) (n=962)	20.2	19.3	2.8	53.1	4.5
有効求 人倍率 (3区分)	上位 (n=1510)	38.3	19.7	3.6	35.9	2.5
	中位 (n=991)	27.2	20.1	4.3	44.2	4.2
	下位 (n=713)	21.2	18.2	2.5	54.7	3.4

回答比率が高いセルに網掛け

顧問弁護士の必要性(複数回答)

顧問弁護士の必要性について地域別に見ると次の表の通り。

「相談すべき案件がない」比率が東京(41.8%)、東京以外(50.1%)で異なる(東京以外の方が相談すべき案件がないと考えている企業の比率が高い)。その他の「探し方が分からない」「費用面の問題」といった点については、特に地域別に比率の違いは見られなかった。

Q2-1.顧問弁護士の必要性についての考え (%)

		必要性は感じるが、探し方がわからない	必要性は感じるが、費用面の問題がある	顧問は特に必要がない(相談すべき案件がない)	顧問は特に必要がない(費用の点から)	その他	無回答
全体 (n=2529)		3.4	24.6	49.0	14.0	3.9	5.0
弁護士 会規模	1,000人以上 (n=503)	2.8	22.8	50.4	12.9	4.7	6.4
	250～1,000人未満 (n=564)	4.6	25.7	45.7	15.1	4.8	4.1
	100～250人未満 (n=572)	2.5	23.9	51.5	14.8	2.4	4.9
	100人未満 (n=890)	3.3	26.0	50.1	12.6	3.2	4.9
東京vs その他	東京 (n=335)	2.1	28.4	41.8	14.6	4.5	8.7
	東京以外 (n=2194)	3.6	24.1	50.1	13.9	3.8	4.5
企業数 区分	大都市圏 (n=580)	2.8	22.7	49.0	14.7	5.2	5.7
	その他(中位) (n=1125)	3.9	26.0	48.4	13.8	3.3	4.7
	その他(下位) (n=824)	3.4	24.1	51.0	13.2	3.5	4.8
有効求 人倍率 (3区分)	上位 (n=1116)	2.9	23.9	48.3	14.7	4.0	6.3
	中位 (n=802)	4.0	25.4	48.1	14.2	4.4	3.9
	下位 (n=611)	3.8	25.1	53.1	11.3	2.8	3.9

回答比率が高いセルに網掛け

(2)法的課題と解決状況

企業の法的課題(複数回答)

企業が認識している法的課題について見ると、下の表の通り。

弁護士会規模で見ると、会の規模が大きい地域ほど「雇用問題」「各種社内規定の策定」「契約書のリーガルチェック」の比率が高くなっている。

東京とその他の地域で比較すると、東京以外の地域の企業では「課題なし」とする比率が高い。東京では、「雇用問題」「事業承継・相続対策」「総会・取締役会運営」「各種社内規定の策定」「契約書のリーガルチェック」「債権保全」「債権回収」「知的財産権」の比率が高い。

企業数区分で見ると、大都市圏の地域ほど「雇用問題」「各種社内規定の策定」「契約書のリーガルチェック」の比率が高くなっている。

有効求人倍率別では、有効求人倍率上位の企業では、「契約書のリーガルチェック」「債権回収」の比率が高くなっている。

Q3.(1)これまで法的な課題として認識している事項

		雇用問題	事業承継・ 相続対策	総会・取締 役会運営	各種社内規 定の策定	契約書の リーガル チェック	債権保全	債権回収	知的財産権	課題なし
全体 (n=3214)		27.2	18.8	8.0	15.4	19.2	17.3	40.6	9.1	17.5
弁護士 会規模	1,000人以上 (n=791)	33.2	22.8	11.9	20.9	29.0	21.5	44.3	13.7	13.5
	250～1,000人未満 (n=699)	26.5	17.1	7.6	13.6	19.0	16.8	39.0	8.0	16.2
	100～250人未満 (n=692)	22.4	18.9	5.8	12.7	13.0	13.8	41.7	7.6	20.6
	100人未満 (n=1032)	23.7	15.2	5.0	12.4	10.7	15.4	36.3	5.4	22.6
東京vs その他	東京 (n=567)	35.8	26.1	15.3	22.6	34.9	26.8	48.7	16.0	10.1
	東京以外 (n=2647)	25.5	17.3	6.6	13.9	16.1	15.5	39.0	7.7	18.9
企業数 区分	大都市圏 (n=890)	33.4	22.4	11.9	19.8	27.7	21.1	43.3	13.5	12.9
	その他(中位) (n=1362)	23.4	17.1	6.2	13.4	15.4	15.2	40.0	6.8	18.9
	その他(下位) (n=962)	24.8	15.9	4.9	11.6	11.9	15.4	36.1	6.5	23.4
有効求 人倍率 (3区分)	上位 (n=1510)	28.2	20.5	8.8	17.5	23.1	18.4	43.4	11.4	16.3
	中位 (n=991)	26.5	18.0	7.8	12.7	16.0	16.3	38.3	7.1	17.3
	下位 (n=713)	25.4	14.8	5.9	14.5	13.7	16.0	36.4	6.4	21.7

回答比率が高いセルに網掛け

法的課題の回答個数については、弁護士会規模では大規模会の地域ほど個数が多い。また、東京以外の地域に比べて東京の方が個数が多い。企業数区分では大都市圏ほど個数が多い結果であった。有効求人倍率別では、違いは見られなかった。

Q3.(1)法的課題(個数)

		1項目	2項目	3項目	4項目	5項目	6項目以 上	課題なし	無回答
全体 (n=3214)		23.1	22.5	14.1	8.0	4.6	7.9	17.5	2.3
弁護士 会規模	1,000人以上 (n=791)	18.4	22.4	15.3	11.1	6.3	12.1	13.5	1.0
	250～1,000人未満 (n=699)	26.0	23.1	13.2	7.0	4.1	7.7	16.2	2.7
	100～250人未満 (n=692)	23.9	23.7	13.3	7.0	3.4	5.7	20.6	2.5
	100人未満 (n=1032)	24.8	20.8	14.6	6.0	4.2	3.7	22.6	3.3
東京vs その他	東京 (n=567)	14.1	22.4	16.8	12.2	8.8	14.6	10.1	1.1
	東京以外 (n=2647)	24.9	22.6	13.6	7.2	3.8	6.5	18.9	2.5
企業数 区分	大都市圏 (n=890)	20.2	23.2	14.9	9.8	6.4	11.6	12.9	1.0
	その他(中位) (n=1362)	24.9	22.9	13.5	7.1	3.5	6.5	18.9	2.8
	その他(下位) (n=962)	24.2	20.0	14.2	7.0	4.2	3.7	23.4	3.3
有効求 人倍率 (3区分)	上位 (n=1510)	21.6	21.8	14.2	9.8	5.2	9.3	16.3	1.7
	中位 (n=991)	24.8	24.8	13.5	6.5	3.9	6.8	17.3	2.4
	下位 (n=713)	24.2	19.8	15.0	5.9	4.4	5.4	21.7	3.6

回答比率が高いセルに網掛け

法的課題への対処(解決にあたって相談した人)

法的課題の相談相手について、全課題についてまとめたもの(複数回答扱い)を地域特性別に見ると、下の表の通り。

弁護士会規模別では、大規模会の地域の企業では弁護士に相談する比率が高い一方で、小規模会の地域の企業では、社内で解決、あるいは未解決の課題を抱える比率が高い。

東京の企業は、東京以外の企業に比べて弁護士に相談して解決する比率が高い。

企業数区分別では、大都市圏の企業では弁護士に相談する比率が高い一方で、企業数が少ない地域の企業では、社内で解決、あるいは未解決の課題を抱える比率が高い。

また、有効求人倍率が高い地域の企業では、弁護士に相談して解決する比率が高く、有効求人倍率が低い地域では、社内で解決する比率が高い。

Q3.(2)法的課題の相談相手(全課題のまとめ・複数回答) (%)

		社内で解決	弁護士以外に相談して解決	弁護士に相談して解決	解決していない	無回答
全体 (n=2540)		31.0	38.9	44.4	18.5	8.5
弁護士会規模	1,000人以上 (n=686)	27.8	38.6	56.4	16.6	6.5
	250～1,000人未満 (n=563)	30.8	38.9	40.3	17.9	10.7
	100～250人未満 (n=529)	33.7	37.6	43.1	20.5	7.9
	100人未満 (n=762)	34.0	40.5	31.8	21.0	8.8
東京vsその他	東京 (n=504)	26.4	41.7	64.5	17.1	2.4
	東京以外 (n=2036)	32.0	38.2	39.9	18.9	9.9
企業数区分	大都市圏 (n=774)	27.5	39.4	54.4	15.7	7.5
	その他(中位) (n=1059)	32.4	38.0	40.2	20.0	8.9
	その他(下位) (n=707)	35.2	40.1	31.8	21.2	9.8
有効求人倍率(3区分)	上位 (n=1242)	29.4	38.5	50.8	18.2	7.2
	中位 (n=775)	31.2	38.1	39.6	18.9	10.4
	下位 (n=523)	36.0	42.2	33.3	18.8	8.6

回答比率が高いセルに網掛け

なお、都道府県別では、弁護士に相談して解決する比率が高いのは、東京（64.5%）、群馬（56.4%）、愛知（50.6%）、富山（48.6%）、栃木（48.5%）等、比率が低いのは、鳥取（20.0%）、秋田（20.7%）、長崎（21.9%）、島根（22.0%）、宮崎（25.0%）等となっている。

Q3.(2)法的課題の相談相手(全課題のまとめ・複数回答) (%)

	社内で解決	弁護士以外に相談して解決	弁護士に相談して解決	解決していない	無回答
東京 (n=504)	26.4	41.7	64.5	17.1	2.4
群馬 (n=39)	23.1	33.3	56.4	20.5	5.1
愛知 (n=79)	24.1	39.2	50.6	16.5	11.4
富山 (n=35)	8.6	37.1	48.6	14.3	11.4
栃木 (n=33)	33.3	30.3	48.5	33.3	6.1
鹿児島 (n=31)	25.8	22.6	48.4	19.4	6.5
岐阜 (n=56)	37.5	39.3	48.2	10.7	8.9
京都 (n=46)	23.9	45.7	47.8	17.4	2.2
千葉 (n=40)	20.0	32.5	45.0	17.5	12.5
奈良 (n=38)	39.5	42.1	44.7	18.4	7.9
神奈川 (n=88)	26.1	43.2	44.3	11.4	12.5
熊本 (n=43)	39.5	34.9	44.2	18.6	14.0
石川 (n=37)	27.0	32.4	43.2	18.9	5.4
宮城 (n=42)	45.2	33.3	42.9	16.7	7.1
長野 (n=57)	28.1	45.6	42.1	26.3	5.3
大阪 (n=103)	34.0	31.1	41.7	15.5	12.6
沖縄 (n=34)	32.4	20.6	41.2	17.6	20.6
福岡 (n=73)	39.7	34.2	41.1	16.4	5.5
山梨 (n=39)	28.2	30.8	41.0	25.6	10.3
福島 (n=39)	38.5	35.9	41.0	23.1	2.6
岡山 (n=45)	37.8	42.2	40.0	17.8	2.2
広島 (n=45)	35.6	35.6	40.0	15.6	8.9
滋賀 (n=43)	37.2	39.5	39.5	18.6	11.6
大分 (n=38)	39.5	36.8	39.5	18.4	7.9
佐賀 (n=27)	55.6	44.4	37.0	11.1	7.4
新潟 (n=54)	38.9	48.1	37.0	13.0	7.4
兵庫 (n=68)	32.4	35.3	36.8	22.1	14.7
埼玉 (n=60)	30.0	40.0	36.7	26.7	8.3
茨城 (n=28)	32.1	28.6	35.7	28.6	17.9
愛媛 (n=26)	34.6	50.0	34.6	7.7	3.8
三重 (n=33)	33.3	45.5	33.3	12.1	12.1
香川 (n=30)	26.7	36.7	33.3	30.0	10.0
北海道(計) (n=110)	29.6	46.8	32.5	19.2	11.1
静岡 (n=54)	38.9	37.0	31.5	22.2	13.0
山形 (n=33)	21.2	36.4	30.3	21.2	12.1
青森 (n=30)	50.0	53.3	30.0	16.7	3.3
福井 (n=49)	32.7	46.9	28.6	32.7	8.2
和歌山 (n=21)	47.6	47.6	28.6	14.3	14.3
徳島 (n=28)	25.0	32.1	28.6	21.4	28.6
山口 (n=37)	40.5	37.8	27.0	21.6	10.8
岩手 (n=37)	18.9	59.5	27.0	32.4	0.0
高知 (n=23)	39.1	39.1	26.1	13.0	4.3
宮崎 (n=28)	42.9	42.9	25.0	21.4	7.1
島根 (n=41)	29.3	43.9	22.0	19.5	12.2
長崎 (n=32)	59.4	25.0	21.9	21.9	6.3
秋田 (n=29)	34.5	55.2	20.7	24.1	3.4
鳥取 (n=35)	51.4	40.0	20.0	17.1	11.4

「弁護士に相談して解決」した比率の高い順

### (3) 弁護士への法的課題への相談について

#### 弁護士への相談結果

弁護士への相談結果を地域特性別に見ると下の表の通り。東京の企業では「満足」している比率が高く、東京以外の企業では「満足はしないが納得した」比率が高くなっている。

その他の地域特性である、企業数区分、弁護士会規模、有効求人倍率区分別では特に顕著な差は見られなかった。

Q4.(1) 弁護士への相談結果

(%)

		満足(「大いに満足」+「満足」)	満足はしないが納得した	納得しない・不満	判断基準がわからないので何ともいえない	その他	無回答
全体 (n=1101)		50.4	21.8	9.7	5.6	0.6	12.0
弁護士会規模	1,000人以上 (n=409)	56.2	19.8	7.5	5.3	0.6	10.6
	250～1,000人未満 (n=226)	44.8	23.7	11.7	4.9	0.6	14.3
	100～250人未満 (n=228)	46.1	25.1	9.7	6.7	0.0	12.4
	100人未満 (n=238)	50.7	18.8	11.5	6.6	1.4	11.0
東京vs	東京 (n=326)	62.9	15.6	7.1	4.3	0.9	9.2
その他	東京以外 (n=775)	45.9	24.0	10.6	6.0	0.5	13.1
企業数区分	大都市圏 (n=448)	53.8	20.6	7.9	5.3	0.5	11.9
	その他(中位) (n=428)	46.5	23.7	11.2	5.8	0.6	12.2
	その他(下位) (n=225)	51.3	19.0	10.9	5.9	1.0	11.9
有効求人倍率(3区分)	上位 (n=636)	52.6	22.5	8.1	5.3	0.7	10.8
	中位 (n=294)	45.7	21.3	11.8	6.5	0.5	14.2
	下位 (n=171)	52.3	18.8	12.0	4.3	0.0	12.6

回答比率が高いセルに網掛け

(4)弁護士以外への法的課題の相談について

相談相手(複数回答)

弁護士以外に法的課題を相談する相手について、地域特性別に見ると下の表の通り。

弁護士会規模別では、1,000人以上と規模の大きい弁護士会の地域の企業では、「公認会計士」の比率が高くなっている。

東京の企業は、東京以外の企業に比べて「税理士」の比率が低く、「公認会計士」の比率が高くなっている。

企業数区分別では、大都市圏ほど「社会保険労務士」「公認会計士」の比率が高くなっている。

有効求人倍率の高い地域の企業では、「社会保険労務士」「公認会計士」の比率が高く、有効求人倍率の低い地域の企業では、「税理士」「司法書士」の比率が高くなっている。

Q5.(1)弁護士以外に法的課題を相談する相手

(%)

		税理士	社会保険労務士	司法書士	公認会計士	銀行
全体 (n=1004)		56.6	31.0	24.8	21.9	17.6
弁護士 会規模	1,000人以上 (n=273)	52.7	35.1	22.2	30.1	19.0
	250～1,000人未満 (n=218)	59.2	29.6	22.8	19.2	20.0
	100～250人未満 (n=201)	54.6	31.6	29.1	22.2	14.9
	100人未満 (n=312)	61.0	26.1	28.3	12.2	13.6
東京vs その他	東京 (n=210)	50.0	32.4	22.4	31.0	21.9
	東京以外 (n=794)	58.3	30.7	25.3	19.7	16.5
企業数 区分	大都市圏 (n=311)	53.2	34.4	21.0	28.9	17.9
	その他(中位) (n=408)	58.7	30.0	26.6	19.0	18.7
	その他(下位) (n=285)	59.4	25.6	28.8	12.5	13.4
有効求 人倍率 (3区分)	上位 (n=490)	52.4	34.6	23.0	27.7	19.3
	中位 (n=296)	61.5	29.4	22.6	17.6	16.2
	下位 (n=218)	59.6	22.9	35.2	12.4	14.9

回答比率が高いセルに網掛け

法的課題の社外への相談理由(複数回答)

弁護士以外の社外の専門家等に対し法的課題について相談した理由については、地域特性別の目立った違いは認められなかった。

Q5.(3)社外の人へ法的課題を相談した理由

(%)

	頻繁に連絡を取っているから	無料・安価に相談できるから	的確なアドバイスをもらえるから	相談事項に関する専門知識があるから	相談企業の業務を熟知しているから	相談しやすい雰囲気があるから	適任者を紹介してもらえるから
全体 (n=1004)	36.2	27.2	22.5	38.8	55.1	23.2	9.8
弁護士 会規模	1,000人以上 (n=273)	33.8	26.7	22.4	41.1	54.2	19.6
	250～1,000人未満 (n=218)	44.7	26.5	23.7	37.8	57.0	28.2
	100～250人未満 (n=201)	33.2	25.4	22.3	33.2	56.1	19.1
	100人未満 (n=312)	28.6	31.2	21.1	41.9	52.2	24.6
東京vs その他	東京 (n=210)	38.1	26.7	24.3	45.7	47.6	20.0
	東京以外 (n=794)	35.8	27.4	22.1	37.1	56.9	24.0
企業数 区分	大都市圏 (n=311)	37.3	25.1	24.1	40.8	56.9	19.4
	その他(中位) (n=408)	36.7	27.3	21.2	35.5	54.5	26.0
	その他(下位) (n=285)	31.8	32.4	22.7	43.7	52.2	24.6
有効求 人倍率 (3区分)	上位 (n=490)	35.1	27.3	21.8	39.5	56.0	21.2
	中位 (n=296)	40.1	25.6	24.6	38.0	56.3	24.3
	下位 (n=218)	31.4	30.5	20.5	38.2	49.4	27.4

その他・無回答は割愛

法的課題を弁護士に相談しなかった理由としては、1,000人未満の小規模会の地域、東京以外、大都市圏以外、有効求人倍率が低い地域において、「弁護士にツテがなかったから」とする比率が高くなっている。東京の7.1%に比べ東京以外が19.8%、1,000人以上の弁護士会の8.6%に比べそれ以下の人数の会が17.5～23.0%となっていることは、深刻な差として受け止めるべきであろう。

また、大規模会、大都市圏の地域では、「弁護士にも相談したが他の意見も聞いてみたかったから」とする比率が高い。

Q5.(4)弁護士に相談しなかった理由(社外の専門家等に相談)

(%)

	相談しにくいから	料金がかかる・分りにくいから	連絡を取りにくいから	弁護士の問題とは思わなかったから	弁護士にも相談したが他の意見も聞いてみたかったから	別の相談事項のついでだったから	弁護士にツテがなかったから
全体 (n=1004)	20.0	34.3	10.7	46.6	7.0	6.9	17.3
弁護士 会規模	1,000人以上 (n=273)	17.8	27.0	7.7	49.7	13.7	8.7
	250～1,000人未満 (n=218)	20.9	40.0	10.6	46.3	5.1	23.0
	100～250人未満 (n=201)	19.9	31.7	13.1	42.3	2.0	17.5
	100人未満 (n=312)	22.3	39.3	13.6	46.2	3.5	22.1
東京vs その他	東京 (n=210)	17.1	28.1	7.6	45.2	14.3	8.1
	東京以外 (n=794)	20.7	35.8	11.5	47.0	5.2	19.8
企業数 区分	大都市圏 (n=311)	19.4	28.8	8.2	50.8	12.2	11.4
	その他(中位) (n=408)	19.1	36.3	11.6	43.5	4.1	21.1
	その他(下位) (n=285)	24.6	42.3	14.5	45.8	2.5	20.9
有効求 人倍率 (3区分)	上位 (n=490)	19.2	30.2	9.3	46.5	9.3	13.1
	中位 (n=296)	21.0	39.4	11.1	48.0	4.7	19.9
	下位 (n=218)	20.6	36.5	14.4	44.1	4.6	25.3

その他・無回答は割愛

(5) 弁護士に対する要望等

さらなる活用のために弁護士に必要なこと(複数回答)

弁護士にとって必要な点について、地域特性別に見ると下の表の通り。

弁護士会規模、東京とそれ以外の企業、企業数区分、有効求人倍率の切り口では、それぞれの項目の回答比率に大きな違いは見られなかった。

Q18.さらなる活用のために弁護士にとって必要なこと

(%)

	新法の知識	業法の知識	専門性	税制の知識	業界への知見	ビジネスセンス	コミュニケーション能力	フットワークのよさ	報酬のわかりやすさ	得意分野のわかりやすさ	主体的な情報発信	
全体 (n=3214)	18.1	14.7	20.4	10.7	23.8	13.8	17.8	32.4	52.1	32.4	8.4	
弁護士会規模	1,000人以上 (n=791)	21.5	14.3	22.3	11.1	25.8	15.5	16.3	32.7	49.5	33.9	7.5
	250～1,000人未満 (n=699)	17.4	15.7	20.4	11.8	20.7	15.4	19.8	34.9	53.4	33.6	9.6
	100～250人未満 (n=692)	15.4	12.7	17.9	9.6	25.0	10.5	17.9	33.2	54.7	30.0	8.2
	100人未満 (n=1032)	16.5	15.5	19.7	9.3	24.4	11.6	16.4	26.8	51.3	30.5	8.1
東京vsその他	東京 (n=567)	23.5	14.6	22.2	12.2	26.8	18.3	17.3	34.9	47.3	34.9	9.2
	東京以外 (n=2647)	17.0	14.7	20.0	10.4	23.2	12.9	17.8	31.9	53.0	31.9	8.3
企業数区分	大都市圏 (n=890)	21.3	14.6	23.4	12.0	24.9	16.3	17.1	33.0	50.5	34.1	8.1
	その他(中位) (n=1362)	16.2	14.9	18.4	9.9	22.9	12.5	18.9	34.0	53.1	31.7	8.5
	その他(下位) (n=962)	16.4	14.2	19.7	10.5	24.0	11.8	15.6	26.0	52.5	30.7	9.1
有効求人倍率(3区分)	上位 (n=1510)	19.8	15.0	21.3	10.4	25.5	14.6	17.1	32.6	51.6	33.2	8.0
	中位 (n=991)	16.6	14.0	19.9	11.4	22.0	13.9	18.4	33.5	54.5	32.2	9.0
	下位 (n=713)	15.8	14.9	18.5	10.0	22.1	10.7	18.5	28.8	48.2	30.3	8.7

「特になし」「その他」「無回答」は記載を割愛

(6)弁護士会連合会別・東京とその他の地域の比較

ここでは、弁護士会連合会別の結果、「東京」と「東京以外の地域」と対比した結果についてまとめて記載する。

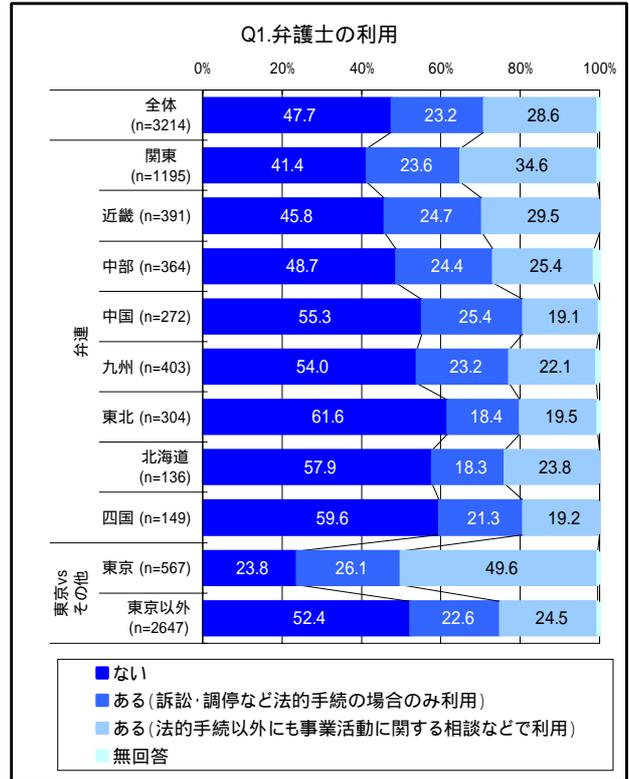
弁護士の利用

弁護士会連合会（以下「弁連」）別では、関東、近畿で利用比率が高い（「法的手続のみの利用」と「法的手続以外の相談などでも利用」する比率を合わせると、関東は 58.2%（23.6 + 34.6）、近畿は 54.2%（24.7 + 29.5））。一方、東北、四国では利用比率が低い（東北：37.9%、四国：40.5%）。

「法的手続のみの利用」した比率は弁連ごとに若干の差はあるものの、大きくは変わらず、おおむね 2 割前後となっている。「法的手続以外の相談などでも利用」する比率は弁連により異なっており、最も比率が高い関東では 34.6%、最も比率が低い中国では 19.1%となっている。

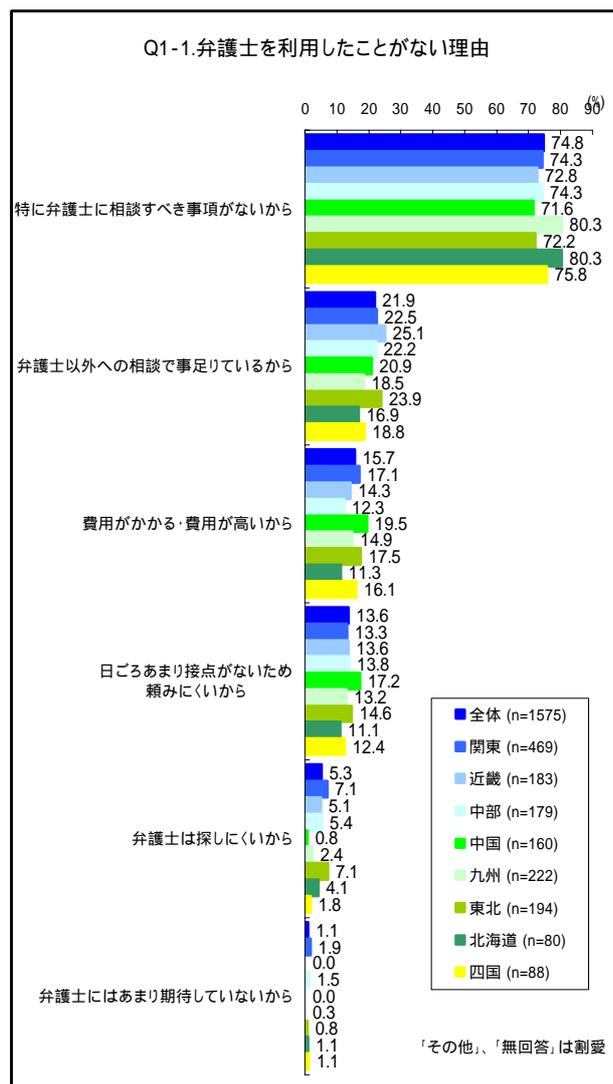
東京と東京以外の比較では、東京の企業の方が東京以外の企業よりも利用比率が高くなっている。「法的手続のみの利用」と「法的手続以外の相談などでも利用」する比率を合わせると、東京は 75.7%（26.1 + 49.6）、東京以外は 47.1%（22.6 + 24.5）となっており、東京の方が 30 ポイント利用比率が高くなっている。東京の企業は、「法的手続以外の相談などでも利用」する比率が、東京以外の企業よりも高くなっており、「法的手続の場合のみ利用」する比率はほぼかわらない結果となっている。

また、弁護士利用経験が「ない」企業の割合は、東京は 23.8%と東京以外（52.4%）の半分以下であった。



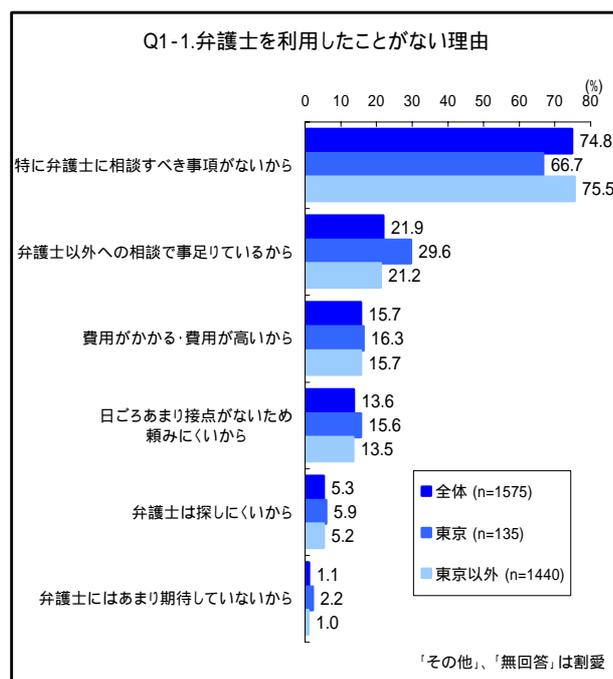
弁護士を利用したことがない理由(複数回答)

弁連別では、どの地域においても「特に弁護士に相談すべき事項がない」とする比率が最も高く、特に九州、北海道の比率が最も高い。その他の項目の回答比率には、大きな違いは見られなかった。



東京と東京以外の比較では、東京以外の企業では、東京の企業に比べて「特に弁護士に相談すべき事項がない」とする比率が若干低い。また、東京の企業では、東京以外の企業に比べて「弁護士以外への相談で事足りている」とする比率が若干高い。

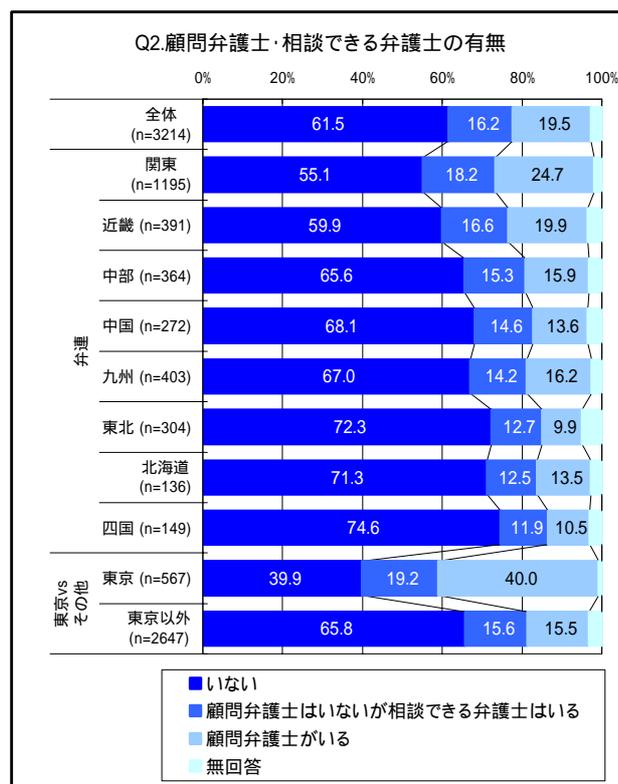
しかしながら、東京・東京以外のどちらの企業においても「特に弁護士に相談すべき事項がない」とする比率が最も高く、次いで「弁護士以外への相談で事足りているから」、「費用がかかる・費用が高いから」という順になっており、基本的に、弁護士を利用しない企業の意識は、東京と東京以外の地域で差がないといえる。



### 顧問弁護士・相談できる弁護士の有無

弁連別では、相談できる弁護士（顧問弁護士含む）がいる比率が最も高いのは関東（42.9% = 18.2 + 24.7）、最も低いのは四国（22.4% = 11.9 + 10.5）であった。顧問を含め、相談できる弁護士がいないとする比率が最も高かったのは四国（74.6%）、最も低かったのは関東（55.1%）であった。

東京と東京以外の比較では、東京の企業の方が東京以外の企業よりも相談できる弁護士（顧問弁護士含む）がいる比率が高い（東京：59.3%（19.2 + 40.0 [少数点以下の計算が合わないのは四捨五入の関係]）、東京以外：31.1%（15.6 + 5.5））。東京では、単に相談できるという弁護士ではなく、顧問弁護士がいるとする比率が高くなっている。相談できる弁護士がいない比率は、東京は39.9%、東京以外は65.8%であった。



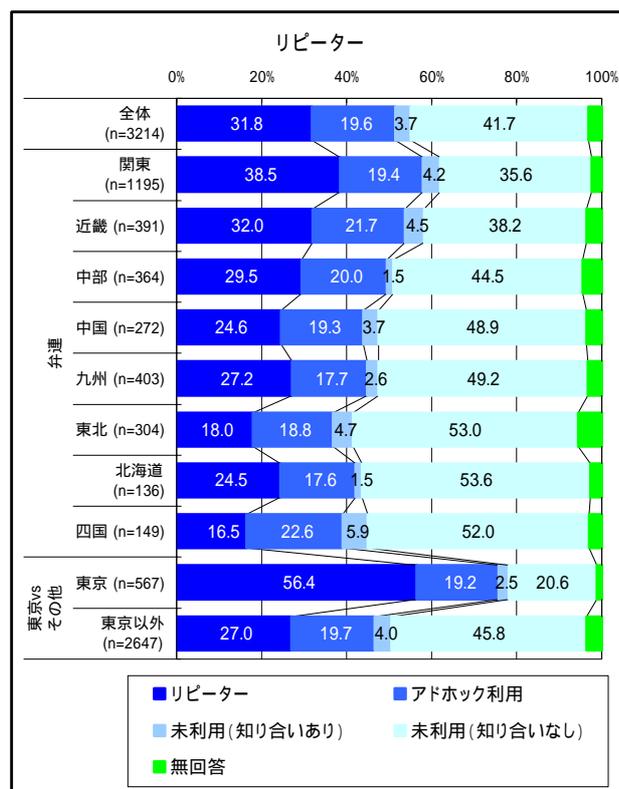
## リピーター

弁連別では、関東（38.5%）、近畿（32.0%）等でリピーターの比率が高く、四国（16.5%）、東北（18.0%）等でリピーターの比率が低くなっている。アドホック利用の比率は、弁連ごとに若干のばらつきはあるものの、概ね 2 割前後であった。

弁護士の利用経験がなく相談できる弁護士もいないとする企業の比率は、北海道（53.6%）、東北（53.0%）、四国（52.0%）で半数を超えている一方で、関東（35.6%）、近畿（38.2%）の比率は相対的に低い。

東京と東京以外の比較では、東京の企業で「リピーター」が多いという結果であった。「アドホック利用（弁護士利用経験はあるが相談できる弁護士がいない）」の比率は、東京の企業も東京以外の企業も同程度であった。

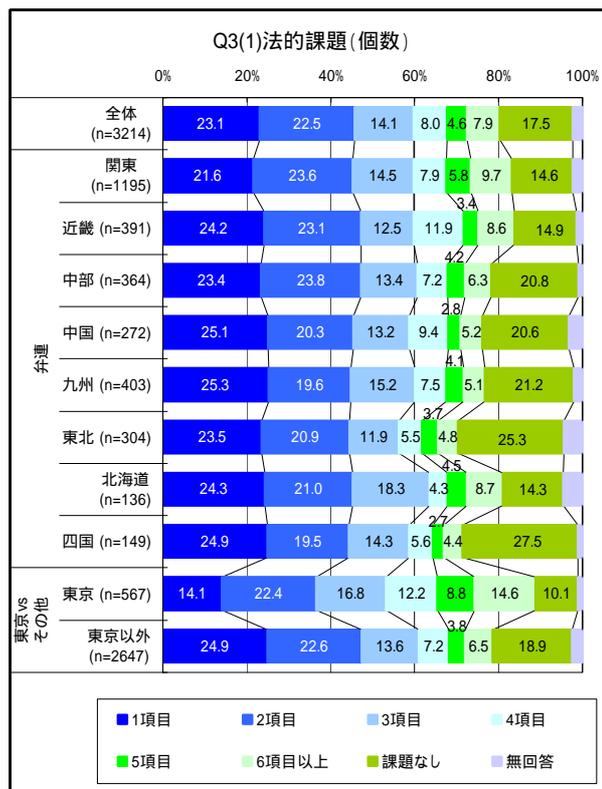
東京以外の企業では、東京の企業に比べて、「弁護士は未利用で知り合いもない」とする比率が高くなっており、45.8%に上っている。東京以外の地域では、半数近くの企業が弁護士とまったく接点を持っていないことが分かった。



企業の法的課題(課題の個数)

弁連別では、関東、近畿で法的課題の回答個数が若干多くなっている。また、「課題なし」と回答した比率は、四国(27.5%)、東北(25.3%)等で高く、北海道(14.3%)、関東(14.6%)、近畿(14.9%)等で低くなっている。

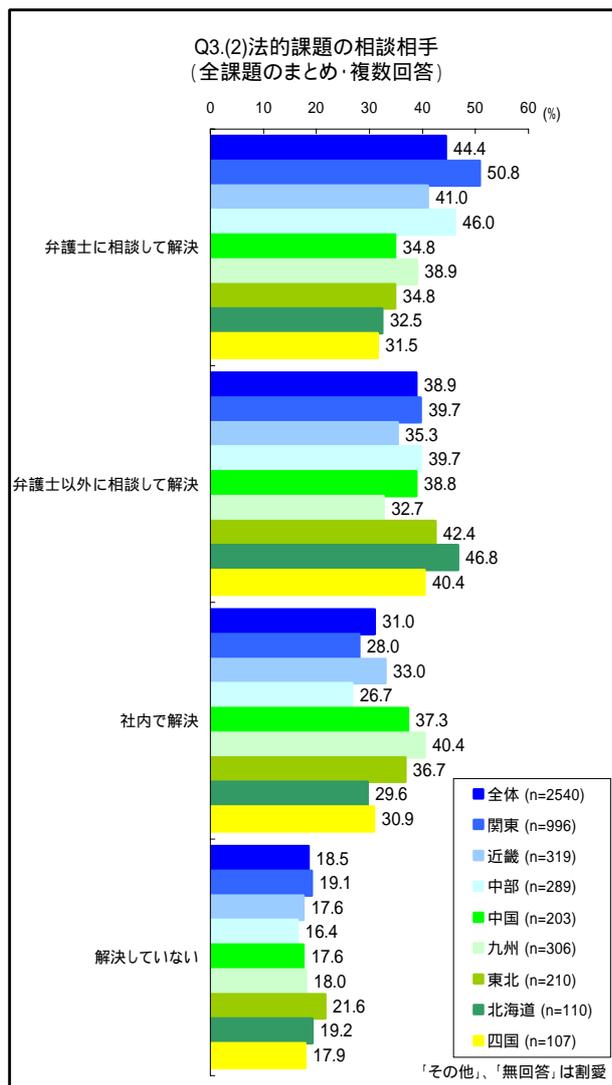
東京と東京以外の比較では、東京の企業の方が東京以外の企業に比べて個数が多くなっている。「課題なし」と回答した企業は、東京では10.1%であったのに対し、東京以外では18.9%という結果であった。



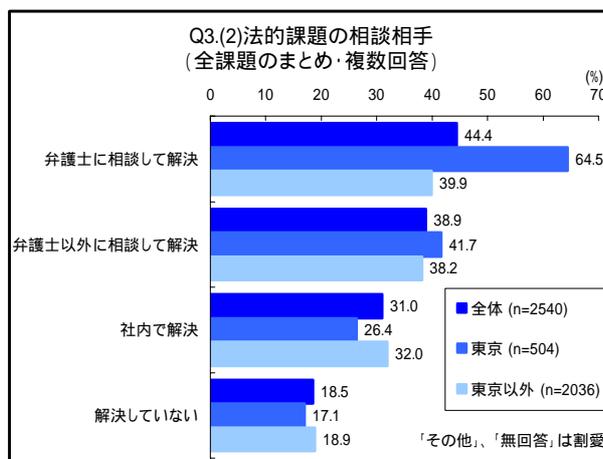
法的課題への対処(解決にあたって相談した人・複数回答)

法的課題の相談相手を全課題についてまとめたもの(複数回答扱い)を弁連別に見ると、「弁護士に相談して解決」する比率は、最も高い関東で50.8%、最も低い四国で31.5%と20ポイント近くの差があった。

「弁護士以外に相談して解決」する比率が高かった地域としては、北海道(46.8%)、東北(42.4%)、四国(40.4%)等となっている。「社内で解決」する比率が高かった地域としては、九州(40.4%)、中国(37.3%)、東北(36.7%)等という結果であった。



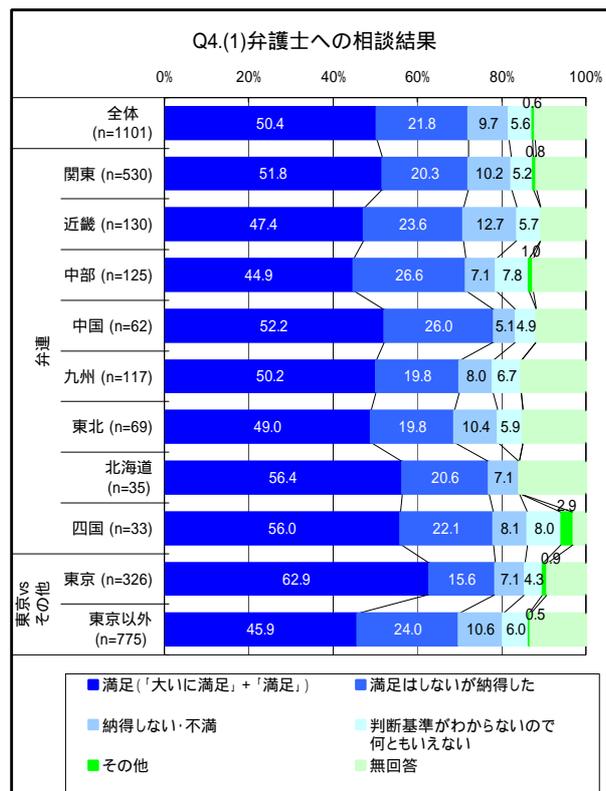
東京と東京以外の比較では、東京の企業では「弁護士に相談して解決」する比率が東京以外の企業に比べて高くなっている。



弁護士への相談結果

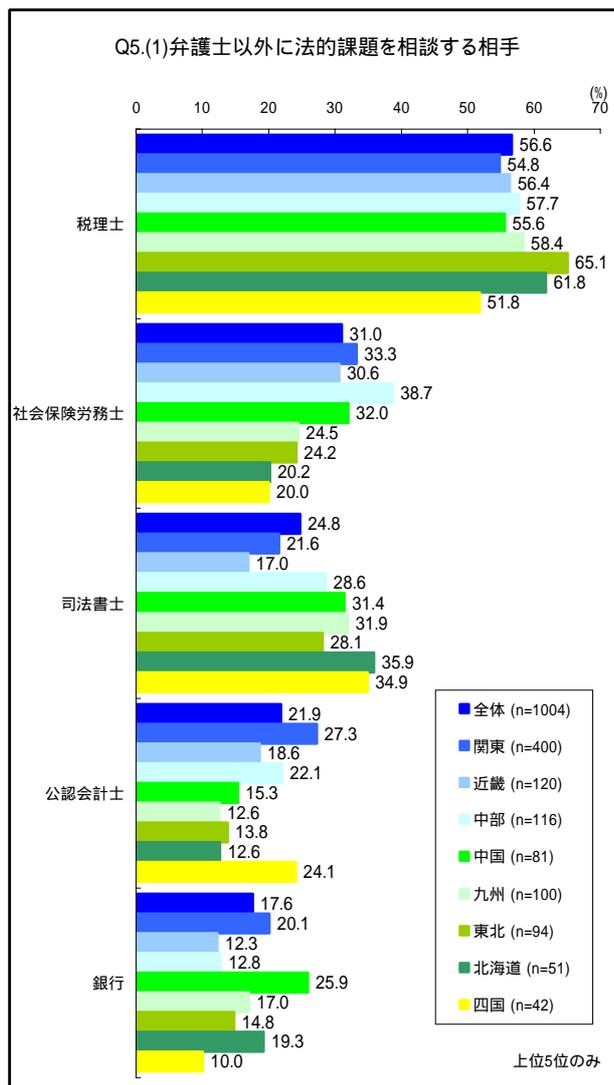
弁連別では、北海道（56.4%）、四国（56.0%）等で「満足」している比率が高くなっている。

東京と東京以外の比較では、東京の企業では「満足」している比率が高く、東京以外の企業では「満足はしないが納得した」比率が高くなっている。

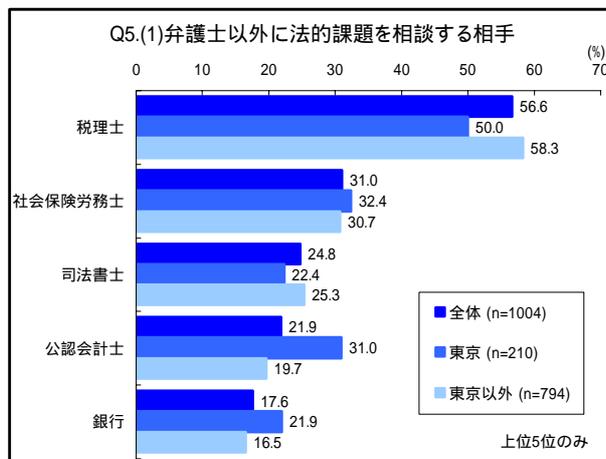


弁護士以外の法的課題の相談相手(複数回答)

弁連別で見ると右のグラフの通り。どの地域でも「税理士」の比率が最も高くなっている。特に東北(65.1%)、北海道(61.8%)で「税理士」の比率が高い。「社会保険労務士」は、中部(38.7%)の比率が高くなっている。「公認会計士」は、関東(27.3%)、四国(24.1%)で比率が高い。また、「銀行」については中国(25.9%)の比率が高くなっている。

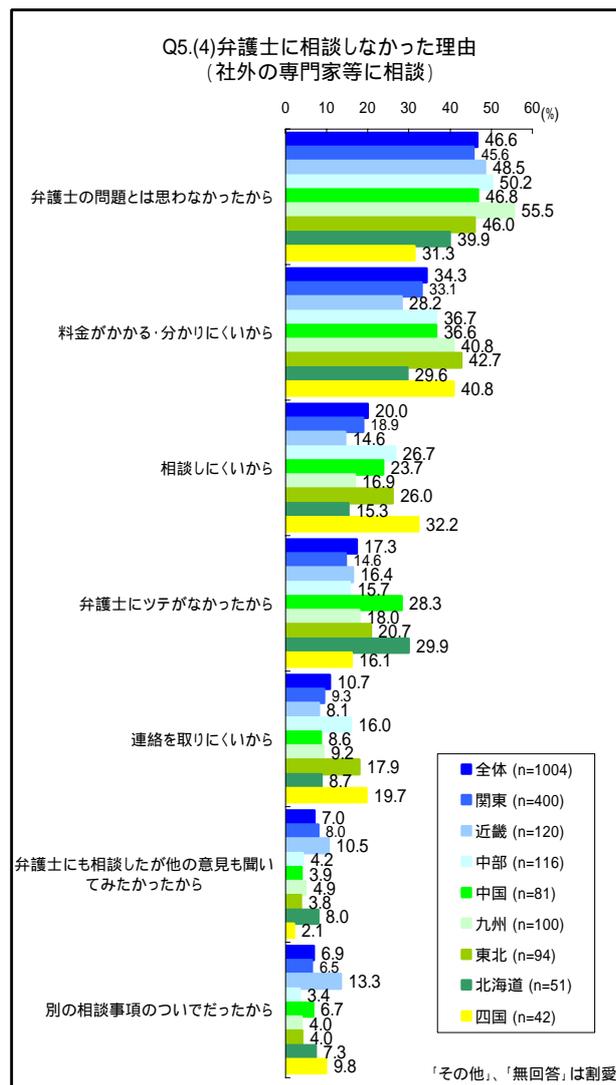


東京と東京以外の比較では、東京以外の企業では、東京の企業に比べて「税理士」の比率が高くなっている。東京の企業では、東京以外の企業に比べて「公認会計士」の比率が高くなっている。



法的課題の社外への相談理由(弁護士に相談しなかった理由・複数回答)

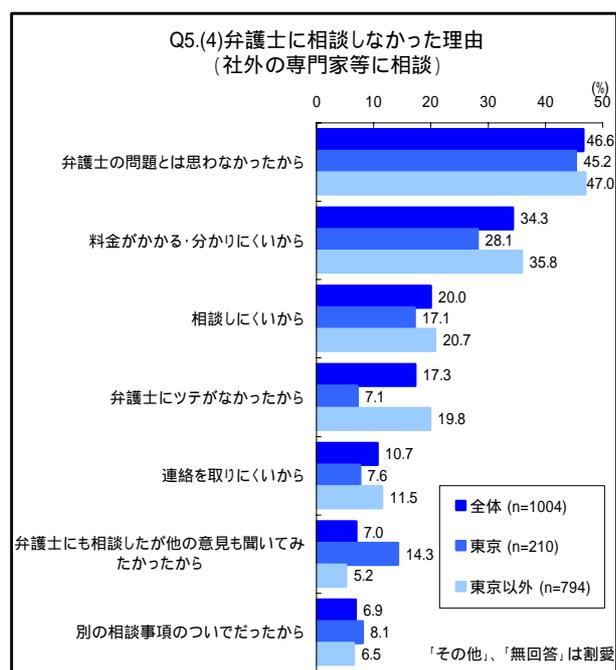
弁連別では、「弁護士の問題とは思わなかった」とする比率は、九州(55.5%)で最も高くなっている。「料金がかかる・分かりにくいから」とする比率は、東北(42.7%)、九州(40.8%)、四国(40.8%)等で比率が高い。「相談しにくいから」とする比率は、四国(32.2%)、中部(26.7%)、東北(26.0%)等で高くなっている。また、「弁護士にツテがなかったから」とする比率は、北海道(29.9%)、中国(28.3%)等で高い。



東京と東京以外の比較では、どちらの企業でも「弁護士の問題とは思わなかったから」とする回答が最も多い。

また、東京以外の企業では、東京の企業に比べて「弁護士にツテがなかったから」とする比率が高く、約2割(19.8%)となっている。また、「料金がかかる・分かりにくいから」とする比率も東京以外の企業の比率が高くなっている。

東京の企業では、「弁護士にも相談したが他の意見も聞いてみたかったから」とする比率が高くなっている。



さらなる活用のために弁護士に必要なこと(複数回答)

さらなる活用のために弁護士にとって必要と考える事項については、弁連別、東京とその他の地域別で見たと、それぞれの選択肢の回答比率に大きな違いは見られなかった。

Q18.さらなる活用のために弁護士にとって必要なこと

(%)

	報酬の わかり やすさ	得意分 野のわ かりや すさ	フット ワーク のよさ	業界へ の知見	専門性	新法の 知識	コミュニ ケー ション 能力	業法の 知識	ビジネ スセン ス	税制の 知識	主体的 な情報 発信	
全体 (n=3214)	52.1	32.4	32.4	23.8	20.4	18.1	17.8	14.7	13.8	10.7	8.4	
弁連	関東 (n=1195)	53.0	33.3	34.8	24.0	21.7	19.0	18.7	14.8	15.7	11.4	8.9
	近畿 (n=391)	54.6	33.6	31.8	27.2	21.4	18.4	16.2	13.3	14.1	11.0	7.3
	中部 (n=364)	52.0	32.9	31.0	22.8	18.9	18.4	17.0	14.6	12.6	8.4	7.1
	中国 (n=272)	51.4	31.8	30.1	22.1	16.8	18.3	17.1	16.9	12.9	7.3	9.0
	九州 (n=403)	47.2	31.3	30.0	21.6	16.6	15.8	17.8	12.9	11.6	13.6	9.2
	東北 (n=304)	52.1	30.5	26.3	24.3	21.0	14.8	15.5	16.1	9.6	11.3	10.0
	北海道 (n=136)	43.8	27.6	31.9	22.0	18.7	17.6	19.4	15.5	13.4	9.0	7.8
	四国 (n=149)	57.2	29.3	31.6	20.9	22.5	17.0	18.3	16.2	7.9	7.5	6.0
東京vs その他	東京 (n=567)	47.3	34.9	34.9	26.8	22.2	23.5	17.3	14.6	18.3	12.2	9.2
	東京以外 (n=2647)	53.0	31.9	31.9	23.2	20.0	17.0	17.8	14.7	12.9	10.4	8.3

「特になし」「その他」「無回答」は記載を割愛

## 7. 弁護士費用に関する調査結果

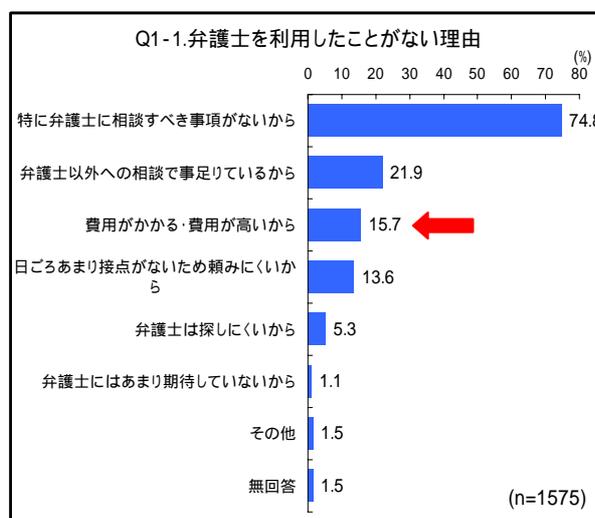
ここでは、弁護士費用に関する調査項目についての結果をまとめて記載する。本アンケート調査では、弁護士費用の高さやわかりにくさが、弁護士の利用の促進を妨げていないかという点について、弁護士を利用するさまざまな局面において質問しており、ここまでの結果報告の中にも記載しているが、ここで再度それらの回答結果についてまとめて記載するものである。

### 弁護士を利用したことがない理由

弁護士を利用したことが「ない」とする企業に対する、弁護士を利用したことがない理由についての質問では、「費用がかかる・費用が高いから」と回答した企業は15.7%であった。

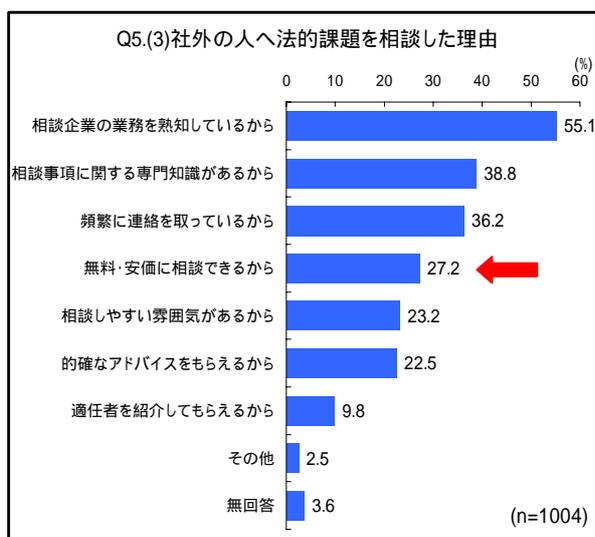
弁護士未利用企業は47.7%であり、中小企業全体の7.5%（47.7%×15.7%）の企業が、「費用」を理由に弁護士を利用していないことになる。

また、この比率は、売上規模、従業員規模など規模により差は見られるものの（大規模企業ほど「費用」を理由とする比率が低い、Q5.(4)弁護士に相談しなかった理由の集計表参照）、その他の属性ではあまり差が見られなかった。



### 法的課題の社外への相談理由（複数回答）

法的課題を、弁護士以外の社外の専門家等に相談した理由についての質問では、「無料・安価に相談できるから」とする比率は、27.2%であった。



また、次の表にあるように、弁護士に相談しなかった理由として、「料金がかかる・分かりにくい」ことを挙げる企業は 34.3%であったが、弁護士以外の社外の専門家等に相談した理由に「無料・安価に相談できるから」を挙げた企業では、その比率は 60.7%と非常に高くなっており、コストへのこだわりが強い企業が一定程度あることがわかる。

さらに、弁護士以外の社外の専門家等に相談した理由に「無料・安価に相談できるから」を挙げた企業は、弁護士に相談しなかった理由に「相談しにくいから」を挙げる比率が高く、料金にこだわる企業では、弁護士に対してより敷居の高さを感じていることがわかる。

Q5.(4) 弁護士に相談しなかった理由(社外の専門家等に相談)

(%)

	相談しにくいから	料金がかかる・分かりにくいから	連絡を取りにくいから	弁護士の問題とは思わなかったから	弁護士にも相談したが他の意見も聞いてみたかったから	別の相談事項のついでだったから	弁護士にツテがなかったから
全体 (n=1004)	20.0	34.3	10.7	46.6	7.0	6.9	17.3
社外の 人へ法的 課題を相談 した理由	頻繁に連絡を取っているから (n=353)	23.4	35.5	10.3	51.0	5.5	8.2
	無料・安価に相談できるから (n=285)	33.7	60.7	12.8	40.0	7.6	4.4
	的確なアドバイスをもらえるから (n=223)	20.8	30.3	9.2	51.4	10.1	6.8
	相談事項に関する専門知識があるから (n=400)	19.0	34.0	12.7	55.1	9.2	7.0
	相談企業の業務を熟知しているから (n=535)	21.8	35.0	9.9	51.4	6.2	8.8
	相談しやすい雰囲気があるから (n=233)	35.0	43.5	18.3	43.5	7.3	8.9
適任者を紹介してもらえるから (n=94)	31.6	46.1	18.3	41.7	3.4	8.3	

その他・無回答は割愛。表頭・表側とも複数回答質問項目。

前述のように、弁護士の利用経験がない理由としては、「特に弁護士に相談すべき事項がないから」とする比率が相当高かったが(74.8%)、これは、通常の企業であれば何らかの法的課題を抱えるはずであるが、その課題を「弁護士に相談するものである」と認識できない企業があることを示唆している。「法的課題=弁護士に相談するもの」という認識が企業において一層広まれば弁護士の利用率が上がる可能性があるが、上記のようにコストへのこだわりが強い企業が一定程度あることから(しかも先に見たように社外の専門家への法的課題解決の満足度は現状比較的高いことから)、コストがネックとなり、すべての案件が弁護士に来るわけではないと考えられる。

属性別では、売上高・従業員規模が小さい、弁護士の利用経験・接点がないほど「料金がかかる・分かりにくいから」とする比率が高い。ただし、法的手続きのみ弁護士の利用経験があった企業では、「料金がかかる・分かりにくいから」とする比率は弁護士利用経験がない企業と同程度に高い。またこの比率は、顧問弁護士がいる企業では低く、顧問弁護士がいる企業では費用の納得感が高いといえる。

Q5.(4)弁護士に相談しなかった理由(社外の専門家等に相談) (%)

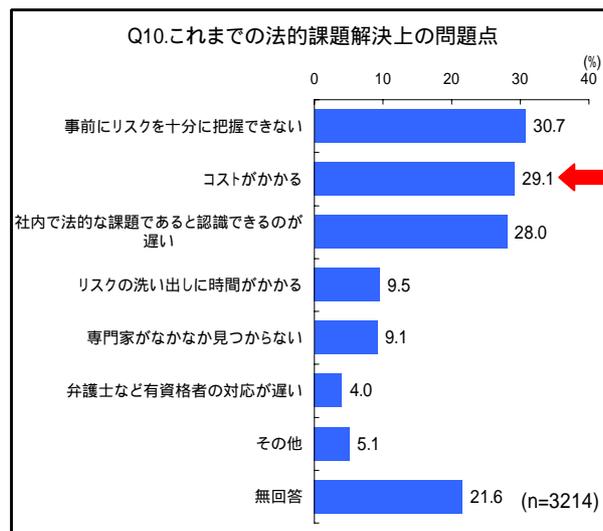
	相談しにくいから	料金がかかる・分かりにくいから	連絡を取りにくいから	弁護士の問題とは思わなかったから	弁護士にも相談したが他の意見も聞いてみなかったから	別の相談事項のついでだったから	弁護士にツテがなかったから	
全体 (n=1002)	20.0	34.3	10.7	46.6	7.0	6.9	17.3	
売上高	1億円以下 (n=258)	18.7	37.5	11.8	43.2	6.4	7.2	20.9
	1億円超3億円以下 (n=295)	23.0	37.6	10.2	46.2	2.9	7.5	18.8
	3億円超5億円以下 (n=110)	16.9	35.9	8.0	52.4	5.2	5.6	18.9
	5億円超10億円以下 (n=138)	18.7	35.7	13.3	41.8	7.5	3.7	17.2
	10億円超20億円以下 (n=96)	23.7	31.3	14.0	51.3	9.7	9.0	13.7
	20億円超30億円以下 (n=36)	21.4	20.9	6.4	61.0	17.6	7.4	5.5
30億円超 (n=67)	14.5	15.7	6.5	50.1	18.8	5.8	8.4	
従業員数	10人以下 (n=431)	21.1	39.3	11.0	45.4	5.1	7.5	20.7
	11人～20人 (n=211)	17.0	29.4	11.0	43.9	6.1	7.6	18.1
	21人～50人 (n=204)	20.0	38.4	13.0	46.9	6.1	7.4	15.0
	51人～100人 (n=82)	18.4	28.9	9.1	54.7	12.5	1.1	9.6
	101人～300人 (n=64)	23.8	15.0	5.0	48.0	16.3	7.3	13.0
301人以上 (n=11)	21.4	4.7	0.0	70.9	14.2	0.0	0.0	
弁護士利用経験(Q1)	ない (n=510)	18.9	37.3	9.5	46.5	0.4	7.0	27.1
	訴訟・調停等のみ利用 (n=202)	26.6	39.8	13.0	41.4	8.4	6.9	12.5
	法的手続き以外でも利用 (n=289)	17.4	25.4	11.0	50.2	16.8	6.6	4.5
顧問・相談弁護士有無(Q2)	いない (n=663)	20.8	40.4	11.7	42.9	1.9	6.2	26.1
	相談できる弁護士はいる (n=154)	23.1	34.4	11.0	49.8	9.5	8.8	1.2
	顧問弁護士がいる (n=162)	13.6	13.2	7.7	56.4	23.2	7.2	0.0

その他・無回答は割愛

法的課題解決上の問題点(複数回答)

これまでの法的課題解決上の問題点として「コストがかかる」ことを挙げた企業の比率は29.1%と全体の3割程度に上っている。

リピートの別で見ると、アドホック利用を行う企業では、「コストがかかる」とする比率が高く40.8%となっているが、リピーターとなっている企業でも31.1%がコストがかかることに対して問題と感じていることがわかる。弁護士の接点が多い企業であっても、そもそもコストがかかることに対しては抵抗を感じる企業が多いといえる。



Q10.これまでの法的課題解決上の問題点

		社内で法的な課題であると認識できるのが遅い	コストがかかる	事前にリスクを十分に把握できない	リスクの洗い出しに時間がかかる	専門家がなかなか見つからない	弁護士など有資格者の対応が遅い	その他	無回答
全体 (n=3214)		28.0	29.1	30.7	9.5	9.1	4.0	5.1	21.6
弁護士会規模	1,000人以上 (n=791)	28.8	30.7	34.2	12.6	8.7	4.1	5.8	17.5
	250～1,000人未満 (n=699)	28.3	28.8	31.6	8.1	8.2	3.9	4.9	23.6
	100～250人未満 (n=692)	26.7	29.2	28.4	8.1	9.8	4.6	5.0	22.1
	100人未満 (n=1032)	27.6	27.2	26.2	8.3	10.7	3.4	4.6	24.2
リピーター	リピーター (n=976)	29.8	31.1	37.8	15.0	6.8	5.2	4.6	13.1
	アドホック利用 (n=632)	22.9	40.8	31.4	9.4	12.9	7.5	5.6	14.1

さらなる活用のために弁護士に必要なこと(複数回答)

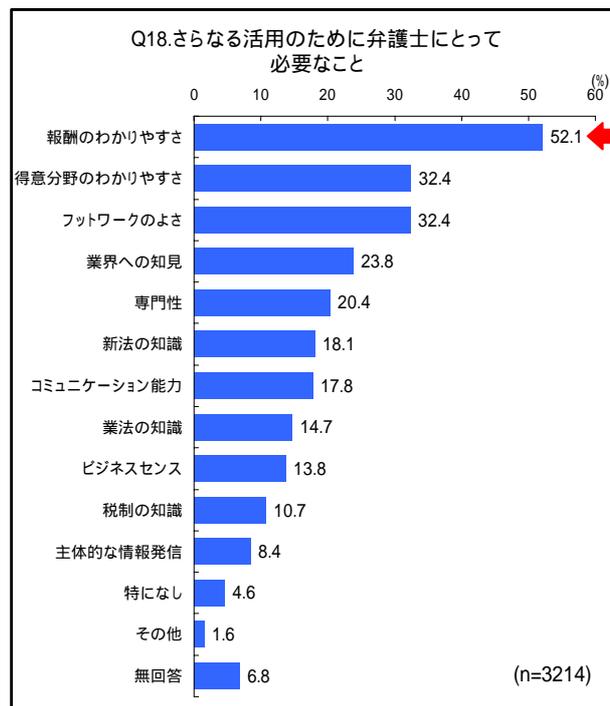
企業に一層活用されるために弁護士にとって必要なこととしては、「報酬のわかりやすさ(52.1%)」最も回答比率が高い。

企業規模別では、「報酬のわかりやすさ」を必要とする比率は、売上規模、従業員規模が小さいほど高くなっている。

弁護士利用経験別では、法的手続以外でも利用している企業では、「報酬のわかりやすさ」の比率が低いが、法的手続のみ利用している企業では、「報酬のわかりやすさ」の回答比率が利用経験がない企業と同様に高い(それぞれ55.3%、55.4%)。法的手続のみの利用では、報酬について理解が得られにくいと考えられる。

相談できる弁護士・顧問弁護士の有無別では、顧問弁護士がいる企業で「報酬のわかりやすさ」の比率が低いが、相談できる弁護士がいるだけでは報酬はわかりにくいと捉えられている。またリピート別では、アドホック利用企業で「報酬のわかりやすさ」の比率が高い。

弁護士への満足度別では、「納得していない」「分からない」とする企業で「報酬のわかりやすさ」の比率が高くなっている。



Q18.さらなる活用のために弁護士にとって必要なこと

	新法の知識	業法の知識	専門性	税制の知識	業界への知見	ビジネスセンス	コミュニケーション能力	ネットワークのよさ	報酬のわかりやすさ	得意分野のわかりやすさ	主体的な情報発信
全体 (n=3214)	18.1	14.7	20.4	10.7	23.8	13.8	17.8	32.4	52.1	32.4	8.4
売上高											
1億円以下 (n=945)	14.9	11.2	16.7	8.6	19.6	11.9	16.9	26.6	56.2	31.2	8.1
1億円超3億円以下 (n=929)	16.1	15.3	20.0	10.5	22.4	13.1	19.0	30.0	54.3	33.5	6.9
3億円超5億円以下 (n=342)	19.2	15.7	19.8	10.5	26.3	15.5	18.2	31.2	53.7	24.1	9.5
5億円超10億円以下 (n=408)	19.4	14.8	21.9	12.3	28.1	16.8	16.6	39.3	50.9	35.4	7.8
10億円超20億円以下 (n=271)	21.4	18.0	25.1	10.7	23.3	11.9	17.9	40.3	43.1	39.3	8.0
20億円超30億円以下 (n=108)	28.2	23.2	26.7	17.3	32.9	15.7	19.2	35.3	41.8	31.8	11.2
30億円超 (n=203)	27.1	16.9	26.9	14.0	30.0	15.9	15.9	43.1	40.0	31.1	15.5
従業員数											
10人以下 (n=1564)	15.2	11.9	18.1	9.1	20.6	13.3	17.7	27.8	55.4	33.0	7.4
11人~20人 (n=630)	17.1	15.9	20.0	11.6	23.0	14.4	17.9	32.6	52.7	30.1	6.7
21人~50人 (n=564)	19.9	15.5	24.2	12.5	27.2	11.7	19.1	37.1	50.4	32.0	10.1
51人~100人 (n=250)	25.7	23.7	25.0	13.9	34.0	14.5	14.8	43.8	41.4	37.0	10.2
101人~300人 (n=162)	27.7	16.9	20.5	11.5	26.1	19.0	19.1	37.4	41.9	32.3	14.3
301人以上 (n=38)	34.8	29.4	30.7	13.2	41.6	25.5	13.7	44.7	50.8	26.4	16.6
弁護士利用経験											
ない (n=1575)	16.0	14.0	16.9	10.1	22.3	12.1	17.7	26.6	55.4	28.7	7.6
訴訟・調停等のみ利用 (n=745)	15.8	13.3	23.0	10.0	24.0	11.8	18.5	33.4	55.3	37.2	7.7
法的手続以外でも利用 (n=877)	23.2	17.1	24.3	12.6	26.2	18.4	17.3	40.6	44.1	34.9	10.5
相談弁護士有無											
いない (n=2030)	15.9	13.6	18.2	10.4	22.1	11.3	17.8	28.5	55.9	31.5	7.3
相談できる弁護士はいる (n=499)	18.3	16.7	22.8	9.4	24.8	15.6	19.3	38.1	56.8	36.6	9.1
顧問がいる (n=591)	25.1	16.0	25.7	12.4	27.9	19.4	17.2	41.0	37.4	32.4	11.2
リピーター											
リピーター (n=976)	21.8	16.4	24.7	12.0	26.7	17.6	18.2	40.0	45.7	35.3	10.6
アドホック利用 (n=632)	16.5	13.4	21.9	9.9	22.8	12.0	17.4	33.1	54.8	36.7	7.2
弁護士への満足度											
満足 (n=572)	28.3	19.1	24.3	13.6	29.1	15.9	16.7	40.5	42.1	34.8	10.7
納得 (n=231)	16.6	14.9	25.2	10.1	28.8	19.1	18.3	39.7	48.4	34.9	10.8
納得せず+不満 (n=105)	15.9	14.3	24.7	11.0	32.1	16.8	21.5	38.7	60.8	44.6	10.0
わからない・その他 (n=65)	18.2	21.9	29.2	17.3	22.5	14.0	32.0	50.1	59.1	40.4	9.8

「特になし」「その他」「無回答」は記載を割愛