◆調査結果編

第１章　調査結果の概要

１．調査の目的

法曹人口の増加、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を把握、顕在化していない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）。

株式会社帝国データバンクの企業概要ファイル（ＣＯＳＭＯＳ2）から、無作為に 15,000 社を抽出。ただし、前回調査時（2008 年 3 月）の対象割振に準拠し、都道府県の企業数に応じて以下のように抽出。

2,550 社：	東京都
700 社：	大阪府
650 社：	愛知県
600 社：	北海道、神奈川県
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

［参考］中小企業数

3,809,228 社（2014 年 7 月時点）

（中小企業庁が「平成 26 年経済センサス－基礎調査」より再編加工）

(2) 調査期間

2016 年 7 月 8 日～2016 年 9 月 15 日

(3) 調査方法

郵送調査（督促コールも併せて実施）、郵送回収

(4) 回答企業数

3,887 社（回答率 25.9%）

(5) 図表の見方

図表上の n は有効回答数、%は有効回答率の数値である。

単一回答設問は円グラフ、複数回答設問は表、クロス集計は横棒グラフもしくは表にて掲載されている。複数回答設問については横の比率を足しても 100%にはならない。また、報告書内に掲載されている横棒グラフにおいて比率が低い項目については見易さを確保するため、数値を入れていない場合がある。

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下表のものを用い、3つの区分で集計を実施した。

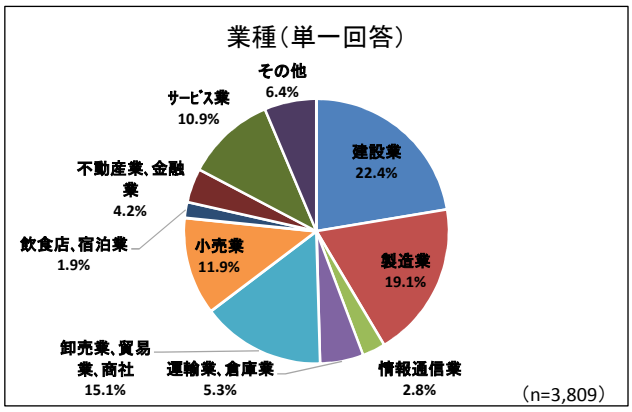
■有効求人倍率

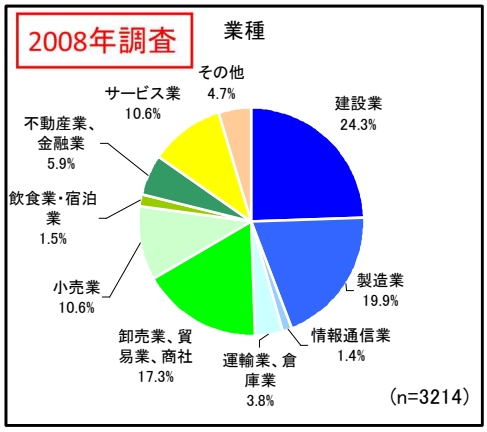
都道府県コード	都道府県	2016.4～6月平均	順位	3区分
13	東京都	2.03	1	上位
18	福井県	1.85	2	上位
21	岐阜県	1.77	3	上位
34	広島県	1.68	4	上位
16	富山県	1.64	5	上位
17	石川県	1.64	6	上位
37	香川県	1.63	7	上位
23	愛知県	1.62	8	上位
33	岡山県	1.6	9	上位
32	島根県	1.48	10	上位
4	宮城県	1.48	11	上位
7	福島県	1.45	12	上位
10	群馬県	1.45	13	上位
38	愛媛県	1.44	14	上位
24	三重県	1.41	15	上位
20	長野県	1.41	16	上位
35	山口県	1.37	17	中位
27	大阪府	1.37	18	中位
22	静岡県	1.35	19	中位
31	鳥取県	1.35	20	中位
6	山形県	1.33	21	中位
36	徳島県	1.33	22	中位
26	京都府	1.32	23	中位
15	新潟県	1.31	24	中位
40	福岡県	1.3	25	中位
3	岩手県	1.29	26	中位
43	熊本県	1.29	27	中位
8	茨城県	1.24	28	中位
45	宮崎県	1.23	29	中位
30	和歌山県	1.19	30	中位
19	山梨県	1.19	31	中位
9	栃木県	1.18	32	下位
25	滋賀県	1.18	33	下位
5	秋田県	1.16	34	下位
42	長崎県	1.14	35	下位
28	兵庫県	1.14	36	下位
29	奈良県	1.13	37	下位
44	大分県	1.13	38	下位
12	千葉県	1.12	39	下位
39	高知県	1.12	40	下位
41	佐賀県	1.11	41	下位
2	青森県	1.07	42	下位
14	神奈川県	1.05	43	下位
1	北海道	1.03	44	下位
11	埼玉県	1.02	45	下位
46	鹿児島県	1.01	46	下位
47	沖縄県	0.98	47	下位
	全国	1.36		

出所：厚生労働省「一般職業紹介状況」

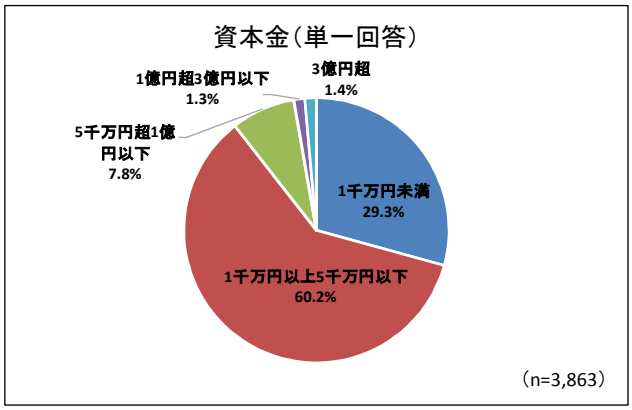
３．回答企業の属性

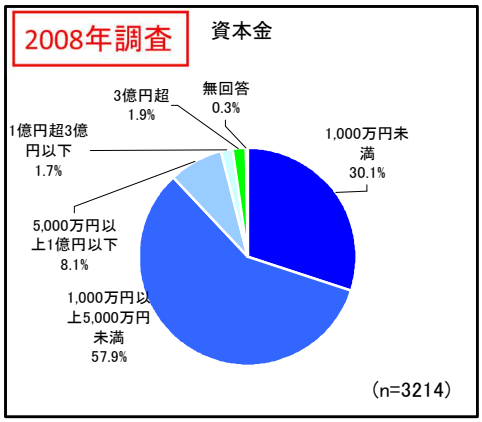
業種では「建設業（22.4%）」、「製造業（19.1%）」等の比率が高い。



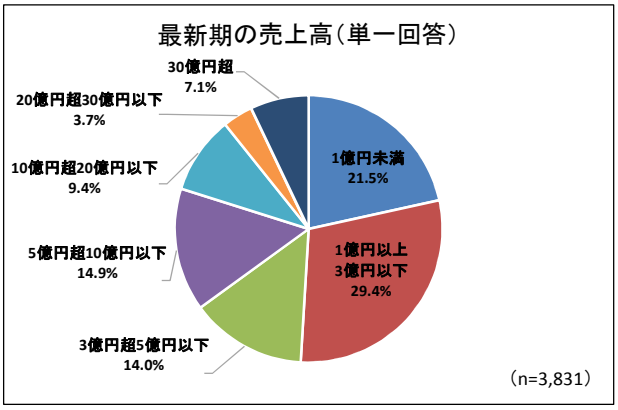


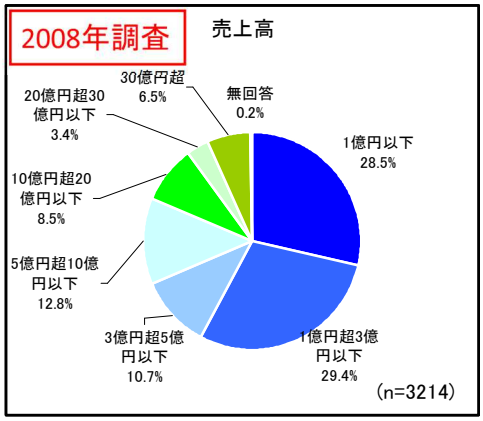
資本金では「１千万円未満（29.3%）」と「１千万円以上５千万円以下（60.2%）」の企業で大多数（89.5%）を占めている。



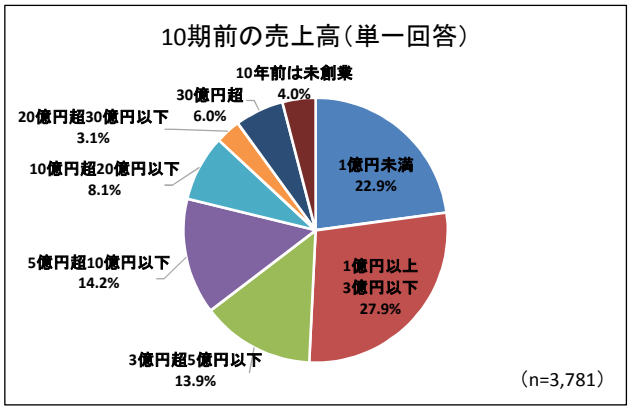


最新期の売上高では「１億円以上３億円以下（29.4%）」と「1億円未満（21.5%）」で半数以上を占めている。

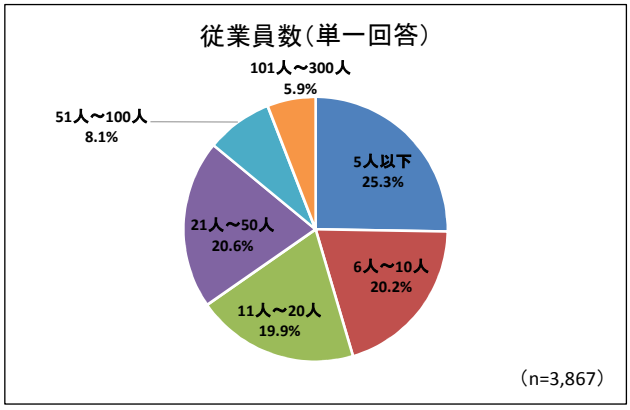


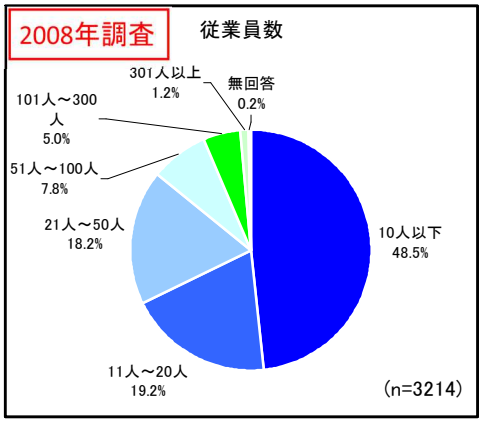


（参考：10 期前の売上高）

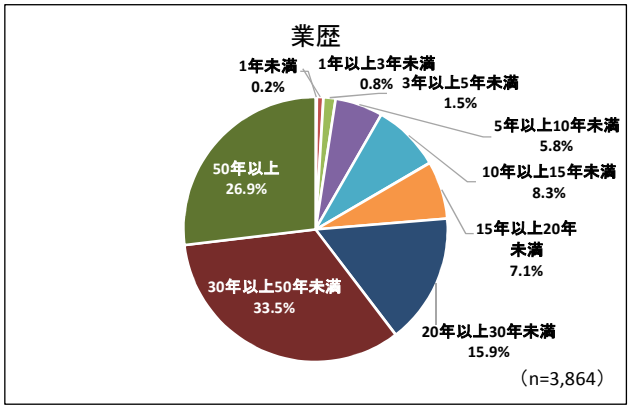


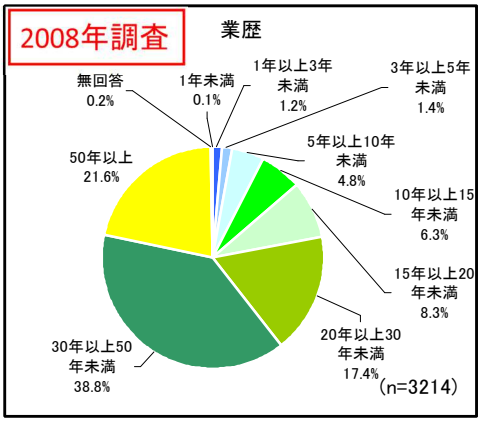
従業員数では「5 人以下（25.3%）」が最も比率が高く、次いで「21 人～50 人（20.6%）」、「6 人～10 人（20.2%）」と続いた。





業歴では、「30 年以上 50 年未満（33.5%）」が最も比率が高い。





業種、資本金、業歴については前回調査対象とほぼ同じ構成となった。従業員数は 10 人以下で比較するとほぼ同じ比率となっている。売上高についても 3 億円以下で比較すると、ほぼ同比率となっており、いずれの回答企業の属性にも大きな変化は見られない。

弁護士会規模

回答企業の規模を確認するため、各弁護士会および企業の本社所在地をもとに弁護士会規模情報を付与した。弁護士会規模の構成状況は以下の通り。

	合計	200人未満	200 ～500人未満	500 ～2,000人未満	2,000人以上
回答者数	3885	1607	802	768	708
回答比率	100.0%	41.4%	20.6%	19.8%	18.2%

① 弁護士数 2,000 人以上・・・4 会（当報告書では「大規模会」という）
東京、第一東京、第二東京、大阪
② 弁護士数 500 人以上 2,000 人未満・・・8 会
札幌、埼玉、千葉県、神奈川県、兵庫県、京都、愛知県、福岡県
③ 弁護士数 200 人以上 500 人未満・・・11 会
仙台、茨城県、栃木県、群馬、新潟県、静岡県、長野県、岡山、広島、熊本県、沖縄
④ 弁護士数 200 人未満・・・29 会（当報告書では「小規模会」という）
函館、旭川、釧路、青森県、岩手、山形県、秋田、福島県、岐阜県、山梨県、金沢、富山県、福井、滋賀、三重、和歌山、奈良、愛媛、香川県、高知、山口県、徳島、鳥取県、島根県、大分県、長崎県、佐賀県、宮崎県、鹿児島県

※表記は弁護士会名で記載している。

業種

回答者の属性を、経済基盤調査区分[1]別、弁護士会規模別と全体を比較すると次の通り。

業種について、弁護士会規模との関係をみると、大規模会になるほど、「卸売業・貿易業・商社」、「サービス業」の比率が高くなり、小規模会になるほど「建設業」、「小売業」の比率が高くなる傾向にある。また、全体と経済基盤調査区分別に比較すると、東京は「卸売業・貿易業・商社」、「サービス業」で比率が高く、大阪・愛知は「卸売業・貿易業・商社」で比率が高くなっている。高裁所在地の地域では「小売業」、「不動産業・金融業」で比率が高く、その他の地域では「建設業」の比率が高い。

			業種(単一回答)									(%)
		合計	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	飲食店、宿泊業	不動産業、金融業	ｻｰﾋﾞｽ業	その他
	全体	3809	22.4	19.1	2.8	5.3	15.1	11.9	1.9	4.2	10.9	6.4
弁護士会規模	2,000人以上	691	15.9	14.0	6.7	3.9	21.6	7.8	1.7	5.5	14.8	8.1
	500～2,000人未満	749	20.3	21.2	1.9	5.1	16.2	10.9	2.0	5.2	11.3	5.9
	200～500人未満	791	23.1	21.9	2.3	5.1	13.1	11.4	2.0	4.2	11.0	5.9
	200人未満	1576	25.8	18.8	1.9	6.2	12.8	14.5	2.0	3.1	9.0	6.0
経済基盤調査区分	東京	535	15.5	13.3	7.3	3.6	21.5	7.1	1.5	6.4	16.1	7.9
	大阪･愛知	304	16.1	20.4	3.0	5.6	22.7	8.6	2.3	4.6	10.2	6.6
	高裁	346	20.5	18.8	3.2	6.1	13.9	13.9	1.2	6.1	11.0	5.5
	その他	2624	24.7	20.1	1.9	5.5	13.1	13.1	2.1	3.4	9.9	6.1

※回答比率が高い数値に網掛け（全体より 2 ポイント以上プラス）

[1] 日本弁護士連合会では 1980 年から 10 年ごとに「弁護士業務の経済的基盤に関する実態調査」を実施している。2010 年 3 月から 6 月にかけて行った 4 回目調査時には、「東京」、「大阪、愛知」、「高裁所在地」、「高裁不所在地」の 4 つに区分している。本調査においても同様の 4 つの区分にて集計を実施した箇所がある。https://www.nichibenren.or.jp/news/year/2011/110606.html

資本金

資本金について、全体と弁護士会規模別を比較すると、大規模会では「1 千万円以上～3 億円以下」の間での比率が高くなっている。全体と経済基盤調査区分別を比較すると、東京は「1 千万円以上～3 億円以下」の間で比率が高く、高裁所在地では「1 千万円未満」で高い比率となっている。

		合計	資本金(単一回答) (%)				
			1千万円未満	1千万円以上 5千万円以下	5千万円超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超
全体		3863	29.3	60.2	7.8	1.3	1.4
弁護士会規模	2,000人以上	699	22.3	63.1	10.2	3.0	1.4
	500～2,000人未満	763	30.7	57.7	8.4	0.9	2.4
	200～500人未満	801	30.5	59.6	7.5	1.2	1.2
	200人未満	1598	31.0	60.5	6.7	0.9	1.0
経済基盤調査区分	東京	541	21.3	62.8	10.5	3.7	1.7
	大阪･愛知	309	27.8	61.8	7.8	1.0	1.6
	高裁	353	32.6	58.6	6.5	1.4	0.8
	その他	2660	30.6	59.6	7.4	0.9	1.4

※回答比率が高い数値（全体より 2 ポイント以上プラス）に網掛け

最新期の売上高

最新期の売上高について、全体と弁護士会規模別を比較すると、大きな差はみられなかったが、高裁所在地では、売上高が 5 億円以下の企業が 69.4%と多く、一方で東京大阪愛知では、売上高が 5 億円を超える企業の割合が多くなる傾向が見られた。

		合計	最新期の売上高(単一回答) (%)						
			1億円未満	1億円以上 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
全体		3831	21.5	29.4	14.0	14.9	9.4	3.7	7.1
弁護士会規模	2,000人以上	694	18.4	28.4	11.5	16.9	10.5	4.0	10.2
	500～2,000人未満	757	23.1	27.1	14.3	15.1	9.0	4.6	6.9
	200～500人未満	790	21.9	29.9	14.2	14.1	8.9	3.7	7.5
	200人未満	1588	21.9	30.7	14.9	14.4	9.4	3.0	5.6
経済基盤調査区分	東京	536	18.7	29.3	12.5	16.4	9.3	3.9	9.9
	大阪･愛知	308	20.8	23.7	9.1	19.2	12.7	3.6	11.0
	高裁	350	21.3	28.0	17.1	10.3	10.0	3.4	6.9
	その他	2637	21.8	30.3	14.5	14.7	8.9	3.6	6.1

※回答比率が高い数値（全体より 2 ポイント以上プラス）に網掛け

10 期前の売上高

10 期前の売上高について、全体と弁護士会規模別を比べると大きな差はみられなかったが、大規模会で「30 億円超」および「10 年前は未創業」の回答比率が高かった。また、全体と経済基盤調査区分別を比較すると、大阪・愛知では「5 億円超 10 億円以下」、「30 億円超」で、高裁所在地の地域では「1 億円以上 3 億円以下」の比率が高かった。

		合計	10期前の売上高(単一回答)							(%)
			1億円未満	1億円以上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	10年前は未創業
全体		3781	22.9	27.9	13.9	14.2	8.1	3.1	6.0	4.0
弁護士会規模	2,000人以上	676	20.0	27.5	11.5	14.5	8.7	2.7	8.4	6.7
	500～2,000人未満	756	22.6	29.6	11.1	15.6	7.0	3.4	6.1	4.5
	200～500人未満	783	22.9	26.9	16.0	13.9	8.0	2.8	6.0	3.4
	200人未満	1564	24.2	27.7	15.2	13.5	8.4	3.2	4.9	3.0
経済基盤調査区分	東京	521	21.1	28.2	11.7	13.2	8.3	2.3	8.1	7.1
	大阪･愛知	306	17.3	26.5	11.1	17.6	9.8	2.9	10.1	4.6
	高裁	347	24.8	30.3	14.1	12.7	7.8	2.3	4.6	3.5
	その他	2607	23.6	27.7	14.6	14.2	7.9	3.3	5.3	3.5

※回答比率が高い数値（全体より 2 ポイント以上プラス）に網掛け

従業員数

従業員数について、全体と弁護士会規模別を比べると、「200 人未満」の小規模会では、「11 人～20 人」、「21 人～50 人」で比率が高く、大規模会では「5 人以下」、「101 人～300 人」で比率が高かった。また、全体と経済基盤調査区分別を比べると、東京は「5 人以下」で比率が高く、大阪・愛知は「51 人～100 人」、「101 人～300 人」で比率が高くなっている。高裁所在地の地域では「6 人～10 人」で比率が高い。

		合計	従業員数(単一回答)						(%)
			5人以下	6人～10人	11人～20人	21人～50人	51人～100人	101人～300人	301人以上
全体		3867	24.9	19.9	19.6	20.3	8.0	5.8	1.5
弁護士会規模	2,000人以上	700	28.3	19.4	18.0	16.0	8.6	8.1	1.6
	500～2,000人未満	764	30.4	19.4	16.8	18.7	7.2	5.8	1.8
	200～500人未満	802	22.3	21.2	19.8	19.8	8.2	6.9	1.7
	200人未満	1599	22.0	19.6	21.6	23.3	8.1	4.3	1.2
経済基盤調査区分	東京	542	29.3	20.3	17.9	16.2	7.6	7.2	1.5
	大阪･愛知	309	28.2	15.9	17.2	17.5	10.7	8.7	1.9
	高裁	353	25.8	22.1	17.3	19.0	8.5	4.5	2.8
	その他	2663	23.5	19.9	20.5	21.7	7.7	5.4	1.3

※回答比率が高い数値（全体より 2 ポイント以上プラス）に網掛け

業歴

業歴について、全体と弁護士会規模別を比較すると、大規模会は「10 年以上～20 年未満」の間で比率が高くなっており、小規模会では「30 年以上」の比率が高くなっている。また、全体と経済基盤調査区分別では、東京は「5 年以上～20 年未満」の間で比率が高く、その他の地域では「30 年以上 50 年未満」で高い比率となっている。

		合計	業歴(単一回答)								(%)
			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
全体		3864	0.2	0.8	1.5	5.8	8.3	7.1	15.9	33.5	26.9
弁護士会規模	2,000人以上	703	0.1	1.3	2.8	7.4	14.4	10.0	16.8	24.9	22.3
	500～2,000人未満	761	0.0	0.9	2.0	6.8	7.2	8.3	15.9	34.8	24.0
	200～500人未満	802	0.1	0.4	0.9	5.0	7.5	7.2	14.8	35.8	28.3
	200人未満	1596	0.3	0.8	1.0	5.1	6.5	5.1	16.2	35.5	29.6
経済基盤調査区分	東京	544	0.2	1.5	2.6	8.6	15.3	10.1	17.5	23.7	20.6
	大阪･愛知	310	0.0	0.6	2.6	6.1	9.0	6.8	14.5	31.9	28.4
	高裁	352	0.3	0.6	2.0	6.0	8.5	8.8	16.8	32.4	24.7
	その他	2658	0.2	0.7	1.1	5.2	6.8	6.2	15.7	35.8	28.3

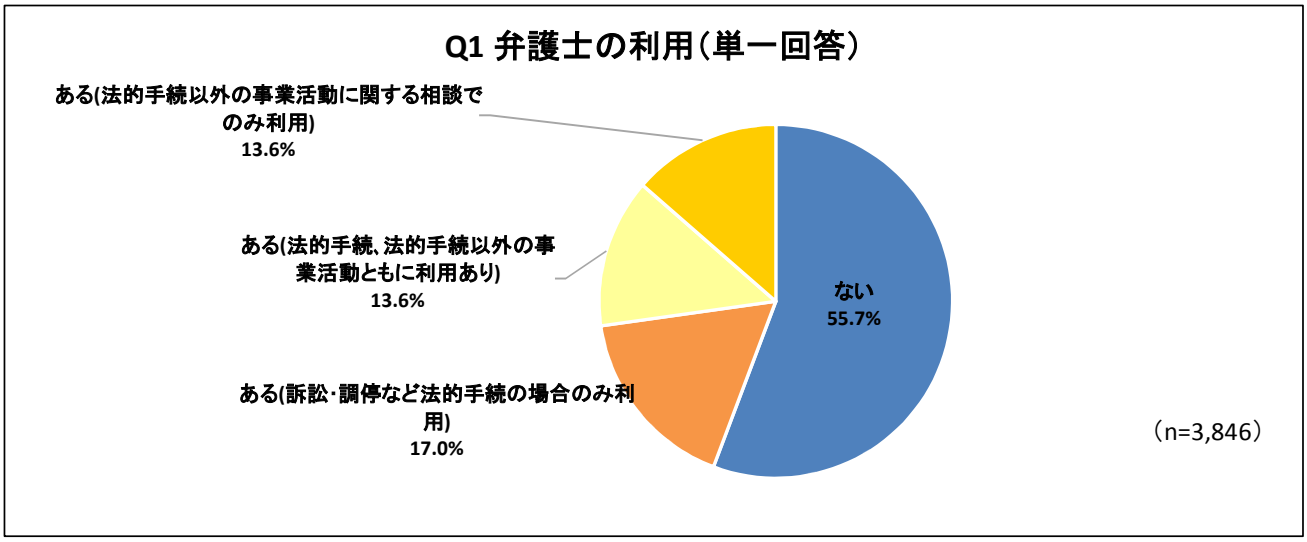
※回答比率が高い数値（全体より 2 ポイント以上プラス）に網掛け

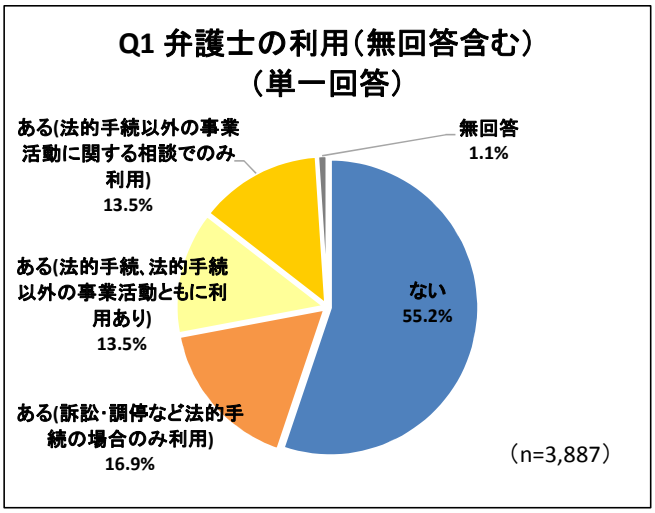
第２章　調査結果

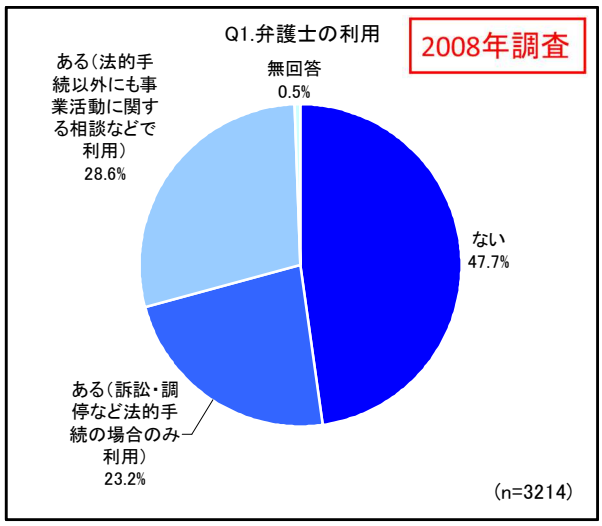
１．弁護士の利用について

（1）弁護士の利用状況

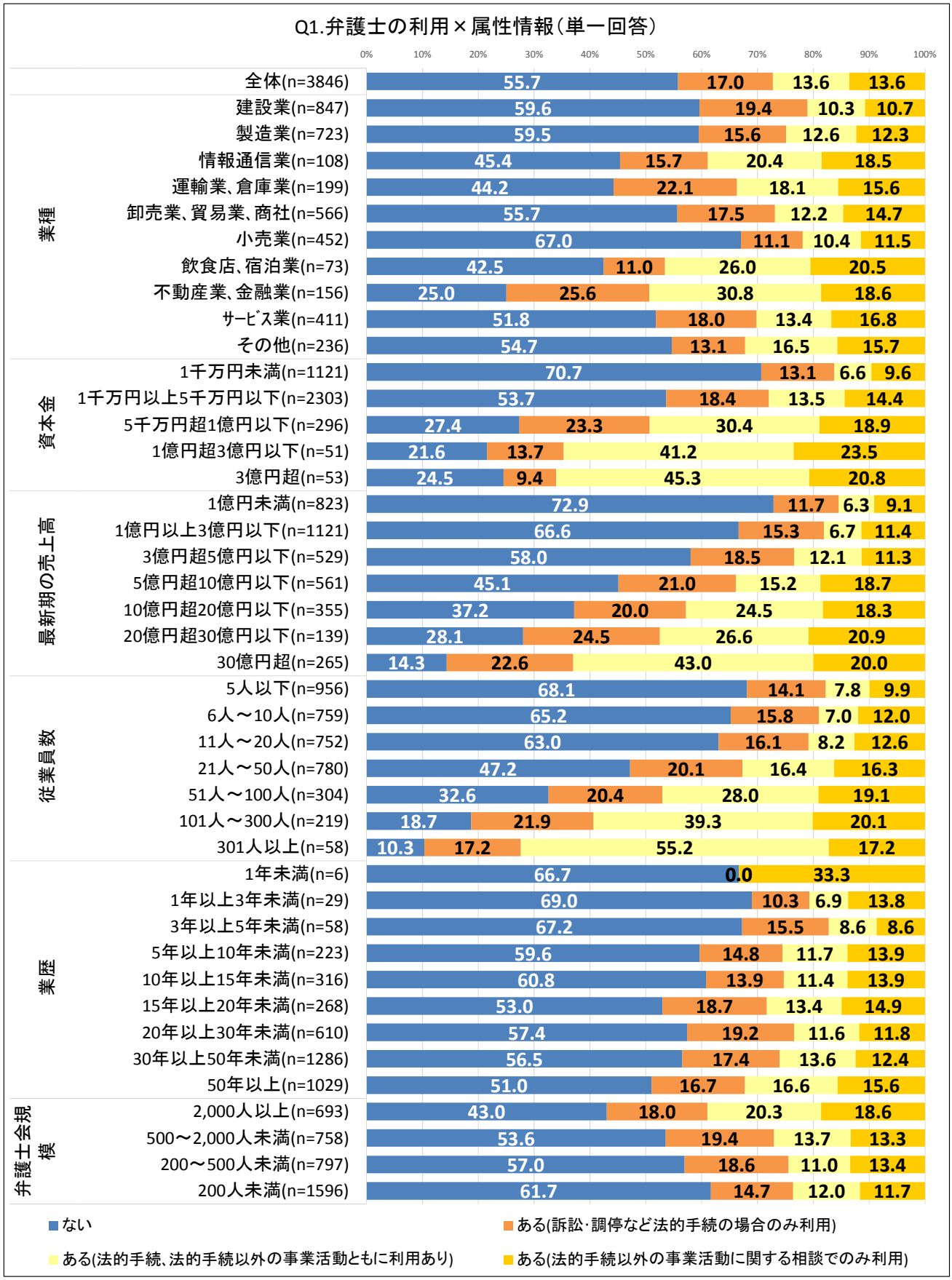
10 年以内の弁護士の利用については「ある（「ある（訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用）」と「ある（法的手続、法的手続以外の事業活動共に利用あり）」と「ある（法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用）」の和）と回答した企業が 44.2%、「ない」と回答した企業が 55.7%となった。前回調査では「ある（選択肢 2、3）」が 51.8%、「ない」が 47.7%となっている。前回調査と比較すると、弁護士を利用した企業の割合は減少しているが、今回は設問文にて過去 10 年と限定したことが理由の１つと考えられる。前回調査同様、無回答を含めた場合、弁護士の「ある（「ある（訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用）」と「ある（法的手続、法的手続以外の事業活動共に利用あり）」と「ある（法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用）」の和）と回答した企業が 43.9%、「ない」と回答した企業が 55.2%となった。

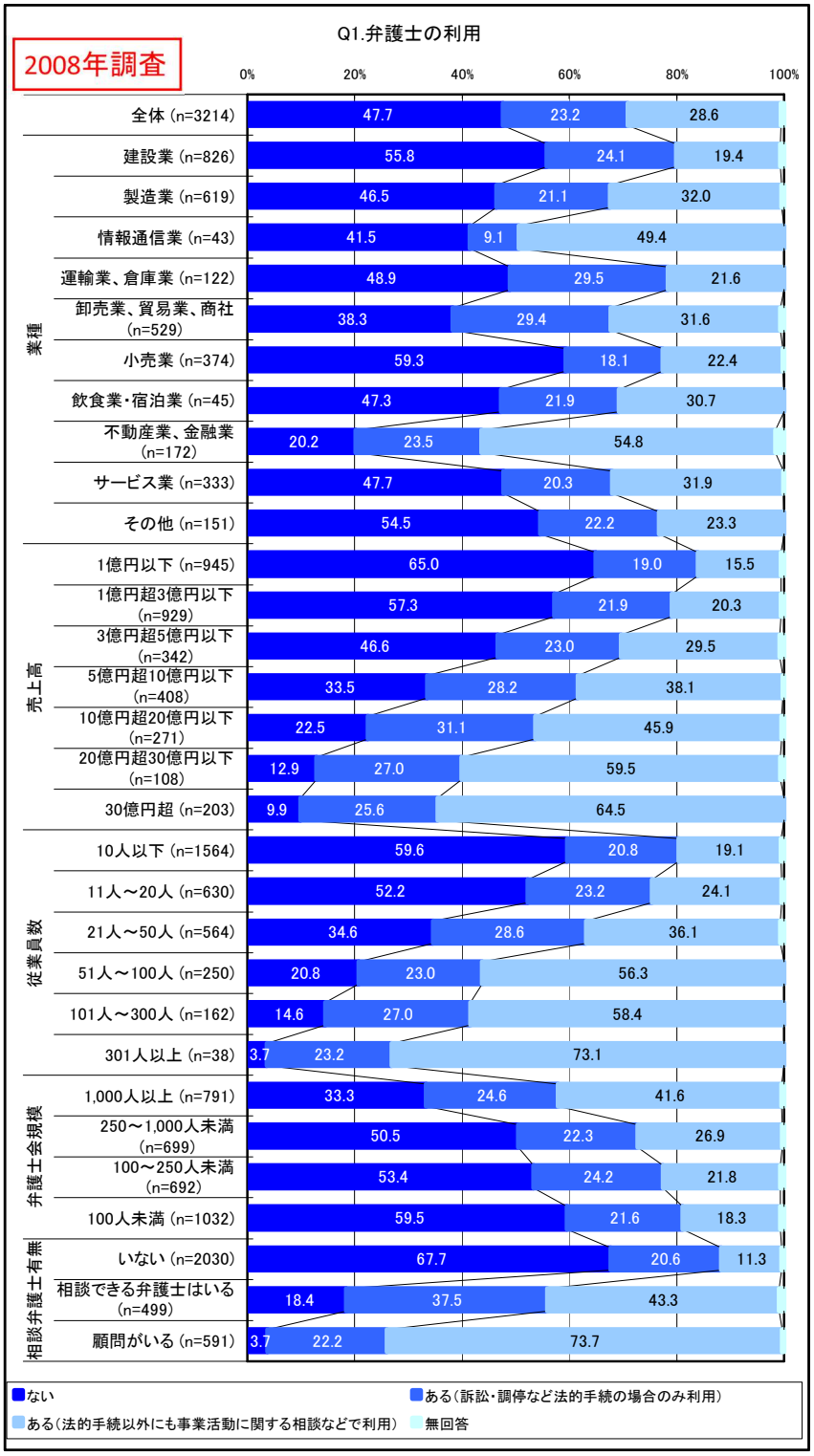






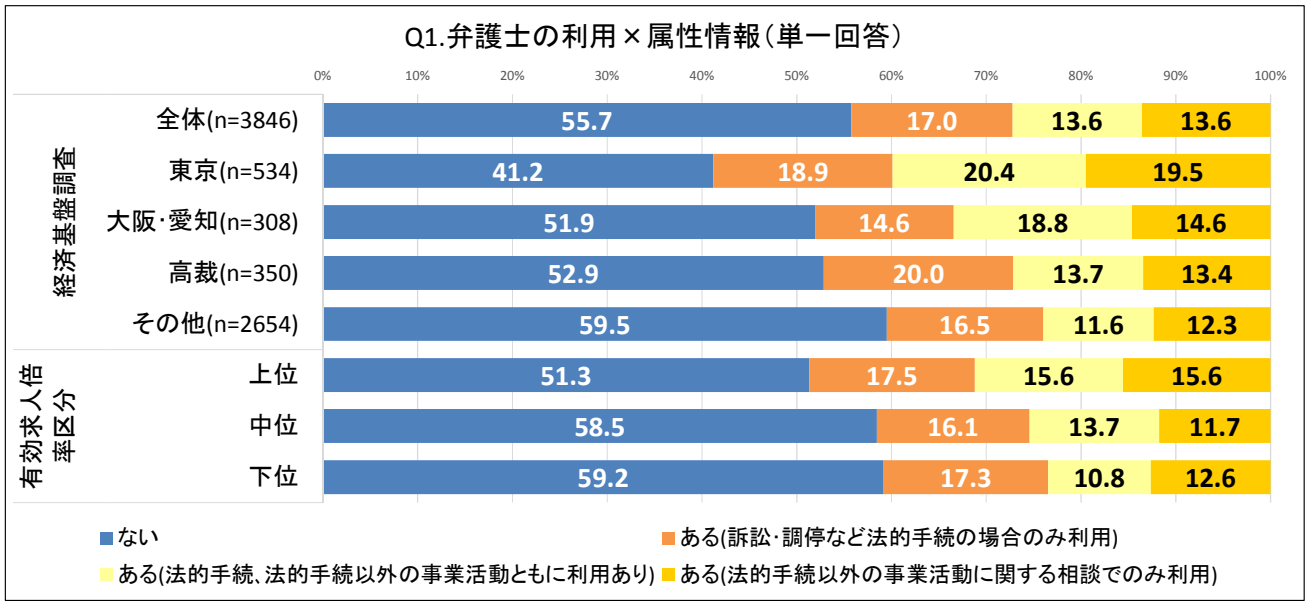
業種別に見ると、前回調査では建設業、小売業において利用が「ない」と回答した企業の比率が多かったが、今回は 2 業種に加えて製造業、卸売業・貿易業・商社、サービス業も比率が 5 割を超えている。規模別に見ると、売上高、従業員数規模ともに規模の大きな企業ほど「ある（法的手続き、法的手続き以外の事業活動ともに利用あり）」の比率が多くなっている。売上高では 10 億円超 20 億円以下から「ある（訴訟・調停など法的手続きの場合のみ利用）」より「ある（法的手続き、法的手続き以外の事業活動ともに利用あり）」の比率が逆転している。従業員数については「51 人～100 人」から逆転している。

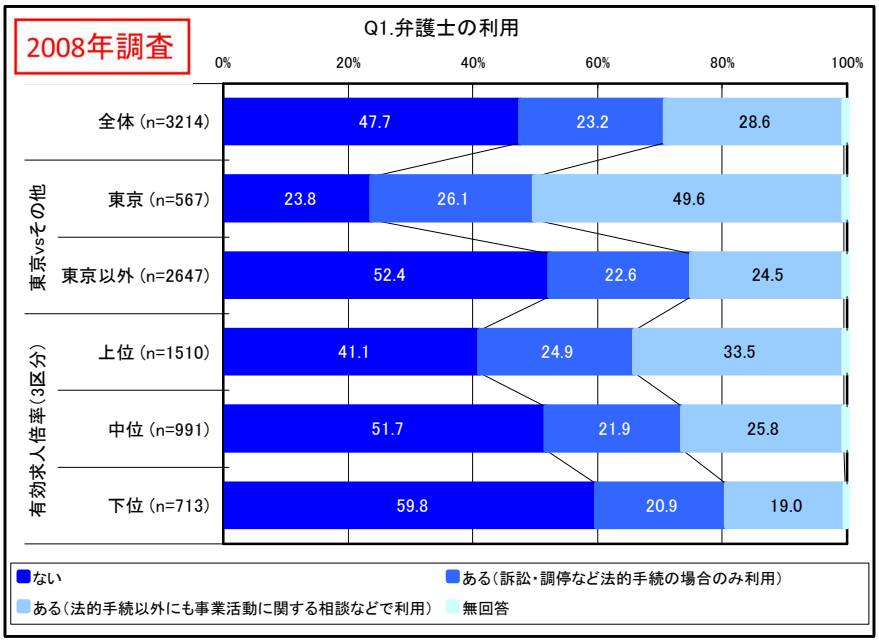

Q1.弁護士の利用×属性情報（単一回答）
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
全体(n=3846) 55.7 17.0 13.6 13.6
業種
建設業(n=847) 59.6 19.4 10.3 10.7
製造業(n=723) 59.5 15.6 12.6 12.3
情報通信業(n=108) 45.4 15.7 20.4 18.5
運輸業、倉庫業(n=199) 44.2 22.1 18.1 15.6
卸売業、貿易業、商社(n=566) 55.7 17.5 12.2 14.7
小売業(n=452) 67.0 11.1 10.4 11.5
飲食店、宿泊業(n=73) 42.5 11.0 26.0 20.5
不動産業、金融業(n=156) 25.0 25.6 30.8 18.6
サービス業(n=411) 51.8 18.0 13.4 16.8
その他(n=236) 54.7 13.1 16.5 15.7
資本金
1千万円未満(n=1121) 70.7 13.1 6.6 9.6
1千万円以上5千万円以下(n=2303) 53.7 18.4 13.5 14.4
5千万円超1億円以下(n=296) 27.4 23.3 30.4 18.9
1億円超3億円以下(n=51) 21.6 13.7 41.2 23.5
3億円超(n=53) 24.5 9.4 45.3 20.8
最新期の売上高
1億円未満(n=823) 72.9 11.7 6.3 9.1
1億円以上3億円以下(n=1121) 66.6 15.3 6.7 11.4
3億円超5億円以下(n=529) 58.0 18.5 12.1 11.3
5億円超10億円以下(n=561) 45.1 21.0 15.2 18.7
10億円超20億円以下(n=355) 37.2 20.0 24.5 18.3
20億円超30億円以下(n=139) 28.1 24.5 26.6 20.9
30億円超(n=265) 14.3 22.6 43.0 20.0
従業員数
5人以下(n=956) 68.1 14.1 7.8 9.9
6人～10人(n=759) 65.2 15.8 7.0 12.0
11人～20人(n=752) 63.0 16.1 8.2 12.6
21人～50人(n=780) 47.2 20.1 16.4 16.3
51人～100人(n=304) 32.6 20.4 28.0 19.1
101人～300人(n=219) 18.7 21.9 39.3 20.1
301人以上(n=58) 10.3 17.2 55.2 17.2
業歴
1年未満(n=6) 66.7 0.0 33.3
1年以上3年未満(n=29) 69.0 10.3 6.9 13.8
3年以上5年未満(n=58) 67.2 15.5 8.6 8.6
5年以上10年未満(n=223) 59.6 14.8 11.7 13.9
10年以上15年未満(n=316) 60.8 13.9 11.4 13.9
15年以上20年未満(n=268) 53.0 18.7 13.4 14.9
20年以上30年未満(n=610) 57.4 19.2 11.6 11.8
30年以上50年未満(n=1286) 56.5 17.4 13.6 12.4
50年以上(n=1029) 51.0 16.7 16.6 15.6
弁護士会規模
2,000人以上(n=693) 43.0 18.0 20.3 18.6
500～2,000人未満(n=758) 53.6 19.4 13.7 13.3
200～500人未満(n=797) 57.0 18.6 11.0 13.4
200人未満(n=1596) 61.7 14.7 12.0 11.7
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、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)
ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)


2008年調査
Q1.弁護士の利用
0%
20%
40%
60%
80%
100%
全体 (n=3214) 47.7 23.2 28.6
業種
建設業 (n=826) 55.8 24.1 19.4
製造業 (n=619) 46.5 21.1 32.0
情報通信業 (n=43) 41.5 9.1 49.4
運輸業、倉庫業 (n=122) 48.9 29.5 21.6
卸売業、貿易業、商社 (n=529) 38.3 29.4 31.6
小売業 (n=374) 59.3 18.1 22.4
飲食業・宿泊業 (n=45) 47.3 21.9 30.7
不動産業、金融業 (n=172) 20.2 23.5 54.8
サービス業 (n=333) 47.7 20.3 31.9
その他 (n=151) 54.5 22.2 23.3
売上高
1億円以下 (n=945) 65.0 19.0 15.5
1億円超3億円以下 (n=929) 57.3 21.9 20.3
3億円超5億円以下 (n=342) 46.6 23.0 29.5
5億円超10億円以下 (n=408) 33.5 28.2 38.1
10億円超20億円以下 (n=271) 22.5 31.1 45.9
20億円超30億円以下 (n=108) 12.9 27.0 59.5
30億円超 (n=203) 9.9 25.6 64.5
従業員数
10人以下 (n=1564) 59.6 20.8 19.1
11人～20人 (n=630) 52.2 23.2 24.1
21人～50人 (n=564) 34.6 28.6 36.1
51人～100人 (n=250) 20.8 23.0 56.3
101人～300人 (n=162) 14.6 27.0 58.4
301人以上 (n=38) 3.7 23.2 73.1
弁護士会規模
1,000人以上 (n=791) 33.3 24.6 41.6
250～1,000人未満 (n=699) 50.5 22.3 26.9
100～250人未満 (n=692) 53.4 24.2 21.8
100人未満 (n=1032) 59.5 21.6 18.3
相談弁護士有無
いない (n=2030) 67.7 20.6 11.3
相談できる弁護士はいる (n=499) 18.4 37.5 43.3
顧問がいる (n=591) 3.7 22.2 73.7
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）
無回答

経済基盤調査区分で見ると、エリア規模が大きくなるにつれて「ある（法的手続、法的手続き以外の事業活動共に利用あり）」の比率も高くなっている。「ある（訴訟・調停など法的手続きの場合のみ利用）」については高裁所在地域が 20.0%と最も高かった。

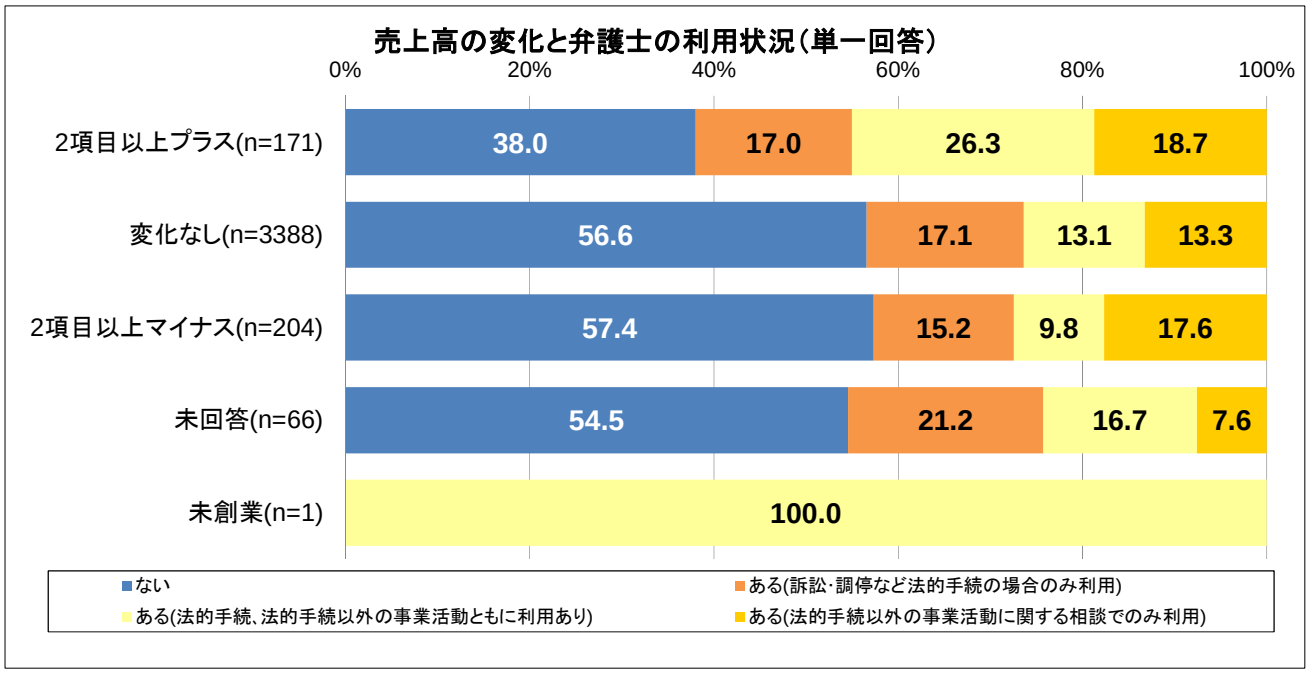
有効求人倍率別に見ると、有効求人倍率の高い地域の企業ほど、「ない」の回答比率は低く、「ある（法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり）」、「ある（法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用）」と回答した比率は高くなっている。





今回調査では売上高について、最新期の売上高と 10 期前の売上高を確認している。売上高のレンジは 1 億円未満、1 億円以上 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、10 年前は未創業となっている。

10 期前の売上高が±2 項目以上変化しているか、変化なしか分類を行い、弁護士の利用状況を分析した。その結果、2 項目以上売上高増加になっている企業が過去 10 年間の弁護士利用経験が最も多くなっている。また、「ある（法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり）」と回答した企業の割合も最も多くなっている。

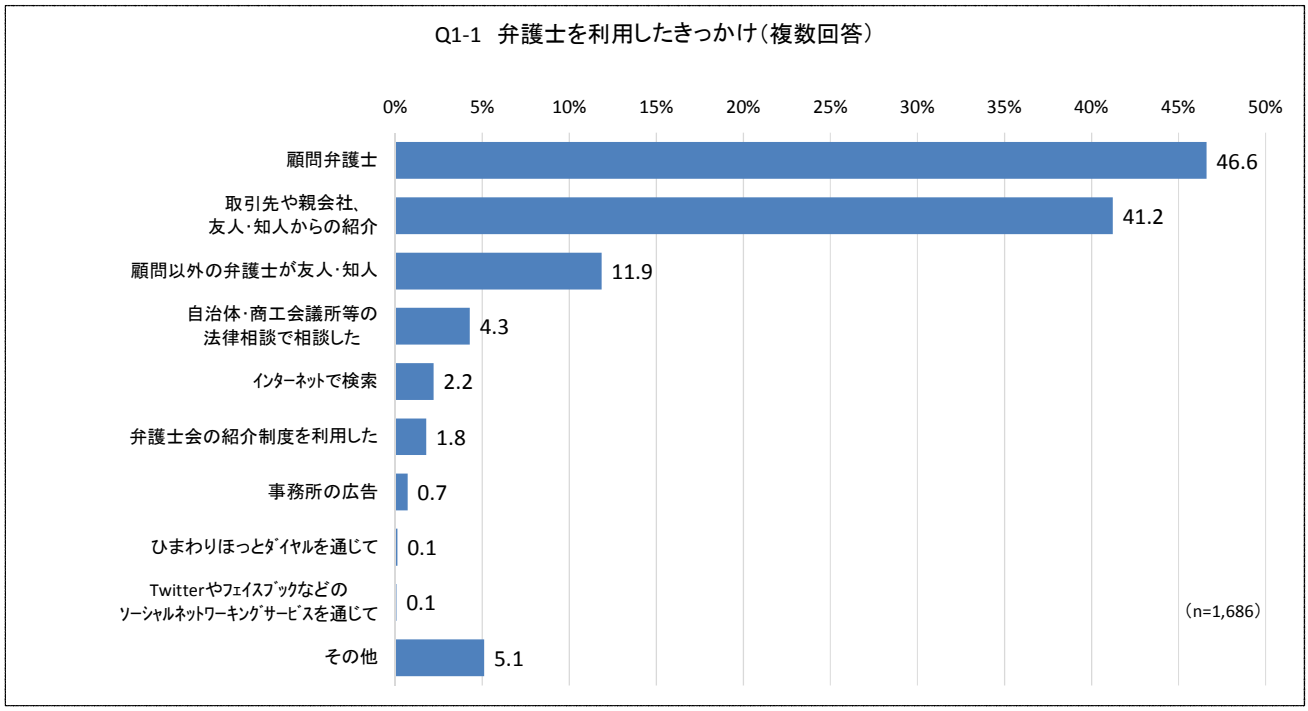


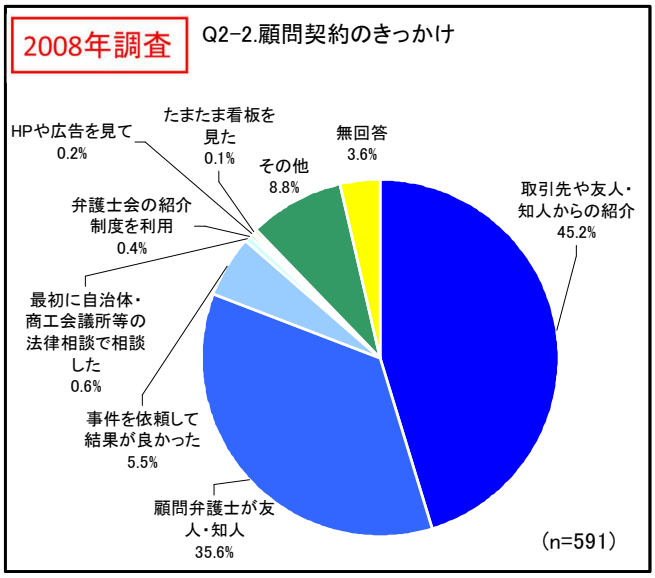
(2) 弁護士を利用したきっかけ

弁護士を利用したきっかけは、「顧問弁護士」が最も多く 46.6%となり、次いで「取引先や親会社、友人・知人からの紹介」が 41.2%となった。また、「インターネットで検索」については 2.2%となり、前回調査で類似設問である「HP や広告を見て」と比較すると、向上している。

弁護士を利用したきっかけを属性別に見ると、次頁の通り。売上高、従業員数を見ると、規模が大きくなるほど「顧問弁護士」の回答が増えている。

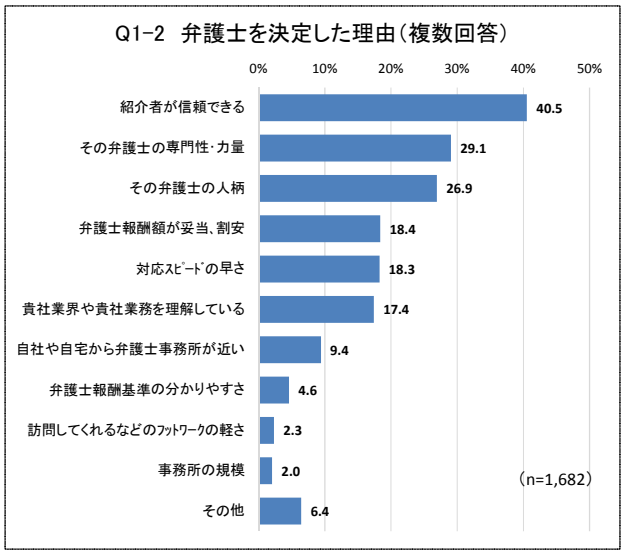
前回調査で類似設問である「顧問弁護士との顧問契約のきっかけ」でも「取引先や友人・知人からの紹介」が 45.2%と最も多く、「顧問弁護士が友人・知人」が 35.6%となっている。

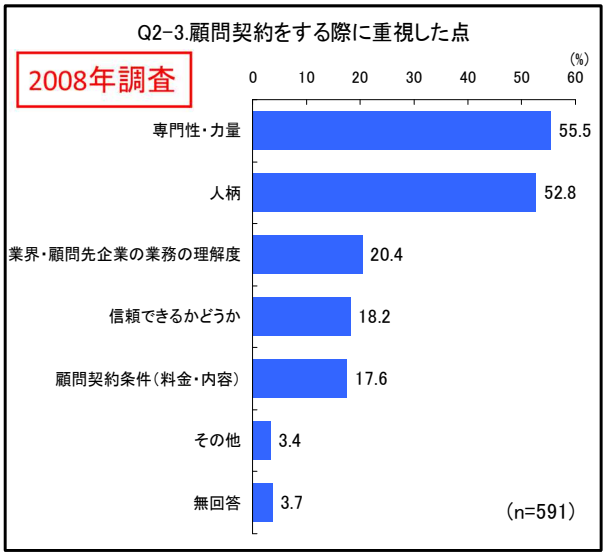




		Q1-1 弁護士を利用したきっかけ（複数回答）									
		顧問弁護士	顧問以外の弁護士が友人・知人	取引先や親会社、友人・知人からの紹介	自治体・商工会議所等の法律相談で相談した	ｲﾝﾀｰﾈｯﾄで検索	事務所の広告	弁護士会の紹介制度を利用した	ひまわりほっとﾀﾞｲﾔﾙを通じて	Twitterやﾌｪｲｽﾌﾞｯｸなどのｿｰｼｬﾙﾈｯﾄﾜｰｷﾝｸﾞｻｰﾋﾞｽを通じて	その他
全体(n=1686)		46.6	11.9	41.2	4.3	2.2	0.7	1.8	0.1	0.1	5.1
売上高変化	2項目以上プラス(n=104)	55.8	6.7	33.7	2.9	3.8	0.0	1.0	0.0	0.0	5.8
	変化なし(n=1458)	45.4	12.5	41.8	4.4	2.0	0.8	1.8	0.1	0.1	5.0
	2項目以上マイナス(n=87)	50.6	11.5	36.8	5.7	3.4	0.0	2.3	0.0	0.0	6.9
	未回答(n=30)	56.7	3.3	46.7	0.0	3.3	0.0	3.3	0.0	0.0	3.3
	未創業(n=1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業種	建設業(n=339)	41.3	11.8	46.0	4.4	2.1	0.9	1.2	0.3	0.0	3.5
	製造業(n=292)	44.9	7.9	42.8	5.5	2.7	0.7	1.4	0.0	0.0	6.5
	情報通信業(n=58)	48.3	15.5	37.9	5.2	5.2	0.0	3.4	0.0	0.0	6.9
	運輸業、倉庫業(n=111)	46.8	9.0	41.4	3.6	0.0	0.0	1.8	0.0	0.0	8.1
	卸売業、貿易業、商社(n=249)	49.4	11.2	35.7	3.2	4.0	0.4	2.4	0.0	0.0	5.2
	小売業(n=149)	44.3	14.1	41.6	4.0	0.0	1.3	2.0	0.0	0.0	6.7
	飲食店、宿泊業(n=39)	66.7	12.8	20.5	2.6	2.6	2.6	2.6	0.0	0.0	0.0
	不動産業、金融業(n=115)	53.9	13.9	39.1	3.5	0.9	1.7	3.5	0.0	0.0	2.6
	ｻｰﾋﾞｽ業(n=196)	48.0	15.3	43.9	5.1	2.0	0.5	1.0	0.5	0.5	4.6
	その他(n=105)	48.6	13.3	38.1	3.8	1.9	0.0	1.9	0.0	0.0	5.7
資本金	1千万円未満(n=325)	24.9	15.4	48.9	7.7	3.4	1.5	3.1	0.3	0.3	7.1
	1千万円以上5千万円以下(n=	47.1	12.4	41.5	3.5	2.0	0.7	1.7	0.1	0.0	5.0
	5千万円超1億円以下(n=214)	63.6	7.9	33.2	3.7	1.4	0.0	0.9	0.0	0.0	2.8
	1億円超3億円以下(n=39)	92.3	2.6	23.1	2.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3億円超(n=40)	67.5	0.0	35.0	2.5	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.5
最新期の売上高	1億円未満(n=221)	24.4	15.4	43.4	8.6	3.6	2.3	5.0	0.0	0.0	7.2
	1億円以上3億円以下(n=369)	33.9	15.7	50.1	6.2	3.0	0.8	2.2	0.3	0.0	5.1
	3億円超5億円以下(n=217)	36.9	12.9	49.3	4.1	1.8	0.0	2.8	0.0	0.0	4.6
	5億円超10億円以下(n=306)	43.8	14.1	41.5	2.3	2.3	0.7	0.7	0.3	0.0	3.9
	10億円超20億円以下(n=222)	59.9	7.2	32.9	3.2	1.4	0.5	0.9	0.0	0.0	7.7
	20億円超30億円以下(n=99)	67.7	7.1	31.3	4.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	1.0
	30億円超(n=227)	78.4	5.3	28.6	1.3	1.8	0.4	0.0	0.0	0.4	3.5
従業員数	5人以下(n=302)	29.5	17.9	45.7	6.3	3.0	1.3	4.3	0.0	0.0	5.3
	6人～10人(n=261)	29.9	16.1	46.4	5.7	3.4	1.5	2.7	0.0	0.0	6.1
	11人～20人(n=274)	38.3	13.5	47.1	4.4	2.6	0.4	1.5	0.0	0.0	5.5
	21人～50人(n=410)	49.3	9.5	43.7	2.0	1.5	0.2	1.0	0.5	0.0	5.6
	51人～100人(n=202)	65.3	6.4	29.7	5.4	2.5	0.5	0.5	0.0	0.0	3.5
	101人～300人(n=177)	71.8	6.8	32.8	4.0	0.6	0.6	0.6	0.0	0.6	2.3
	301人以上(n=52)	92.3	1.9	17.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.8
業歴	1年未満(n=2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	1年以上3年未満(n=9)	66.7	11.1	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3年以上5年未満(n=19)	36.8	15.8	52.6	5.3	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3
	5年以上10年未満(n=89)	57.3	7.9	37.1	3.4	5.6	0.0	3.4	0.0	0.0	5.6
	10年以上15年未満(n=122)	39.3	9.8	48.4	4.9	4.1	1.6	3.3	0.0	0.0	4.1
	15年以上20年未満(n=125)	44.8	12.8	42.4	2.4	3.2	0.8	2.4	0.0	0.0	6.4
	20年以上30年未満(n=258)	39.1	14.0	43.0	3.1	1.6	0.4	1.9	0.8	0.0	6.2
	30年以上50年未満(n=554)	42.6	12.8	44.9	5.1	2.2	1.1	1.8	0.0	0.2	5.1
	50年以上(n=499)	55.1	10.4	35.1	4.6	1.2	0.4	1.0	0.0	0.0	4.2
経済基盤調査区分	東京(n=312)	52.9	11.5	40.1	3.5	4.2	0.3	2.6	0.0	0.0	3.5
	大阪・愛知(n=147)	55.1	10.2	35.4	3.4	2.0	0.7	1.4	0.0	0.0	6.8
	高裁(n=160)	45.6	16.3	36.9	2.5	0.6	0.6	1.3	0.0	0.0	7.5
	その他(n=1067)	43.8	11.5	43.0	4.9	1.9	0.8	1.7	0.2	0.1	5.0
弁護士会規模	2,000人以上(n=392)	54.3	10.7	38.5	3.3	3.6	0.3	2.6	0.0	0.0	3.8
	500～2,000人未満(n=347)	49.3	13.8	38.3	4.6	2.0	1.4	0.9	0.3	0.0	5.5
	200～500人未満(n=339)	42.2	12.7	41.9	5.3	2.1	0.6	1.5	0.0	0.3	5.9
	200人未満(n=608)	42.6	11.0	44.2	4.1	1.5	0.7	2.0	0.2	0.0	5.3

弁護士を決定した理由では「紹介者が信頼できる」が最も多く、40.5%となった。2 位以降は、「その弁護士の専門性・力量」が 29.1%、「その弁護士の人柄」が 26.9%と続いた。前回調査にて類似設問となる、「顧問契約をする際に重視した点」の回答結果と比較すると、「その弁護士の専門性・力量」、「その弁護士の人柄」については前回調査同様、上位となっている。





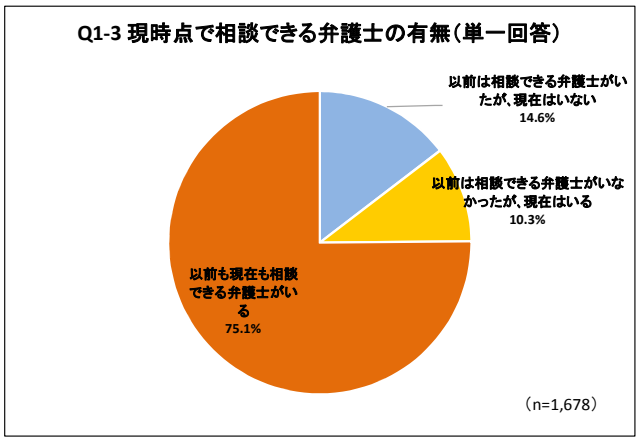
売上高規模別に見ると、規模が大きくなるほど「対応スピードの速さ」と「その弁護士の専門性・力量」の比率が増えている。従業員数別に見ると、従業員数が多い企業ほど「貴社業界や貴社業務を理解している」と「その弁護士の専門性・力量」の比率が高くなっている。その他の属性については特に目立った傾向等は見られなかった。

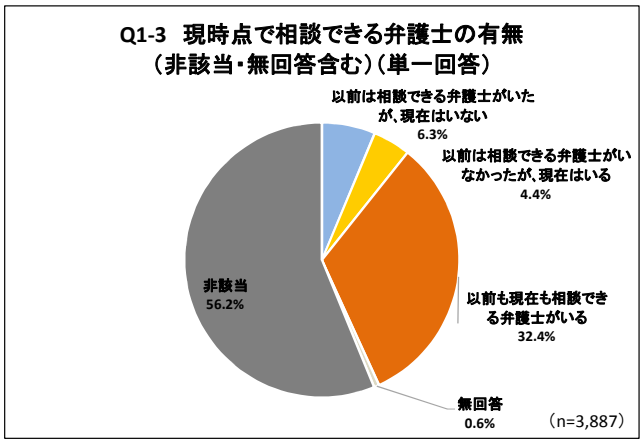
		Q1-2 弁護士を決定した理由(複数回答)(%)										
		弁護士報酬額が妥当、割安	弁護士報酬基準の分かりやすさ	自社や自宅から弁護士事務所が近い	対応ｽﾋﾟｰﾄﾞの早さ	訪問してくれるなどのﾌｯﾄﾜｰｸの軽さ	貴社業界や貴社業務を理解している	紹介者が信頼できる	その弁護士の専門性・力量	その弁護士の人柄	事務所の規模	その他
全体(n=1682)		18.4	4.6	9.4	18.3	2.3	17.4	40.5	29.1	26.9	2.0	6.4
業種	建設業(n=339)	18.0	7.7	10.6	18.9	2.4	18.9	40.4	28.6	27.4	1.5	3.2
	製造業(n=291)	15.1	2.4	6.5	17.5	1.4	15.1	45.7	28.9	25.1	1.0	6.5
	情報通信業(n=59)	30.5	3.4	6.8	20.3	3.4	32.2	47.5	33.9	37.3	1.7	5.1
	運輸業、倉庫業(n=109)	15.6	3.7	10.1	15.6	3.7	17.4	41.3	28.4	27.5	3.7	9.2
	卸売業、貿易業、商社(n=249)	17.3	5.2	10.0	15.3	0.8	14.1	36.9	31.3	24.5	3.2	8.4
	小売業(n=148)	20.3	4.7	4.7	16.9	1.4	15.5	43.9	29.7	25.0	1.4	8.8
	飲食店、宿泊業(n=40)	15.0	10.0	15.0	27.5	2.5	10.0	37.5	22.5	17.5	0.0	7.5
	不動産業、金融業(n=114)	22.8	1.8	8.8	19.3	1.8	24.6	38.6	34.2	29.8	3.5	6.1
	ｻｰﾋﾞｽ業(n=195)	22.1	4.1	12.3	19.0	4.6	16.9	35.9	26.2	30.3	3.1	7.2
	その他(n=106)	12.3	2.8	10.4	20.8	3.8	18.9	37.7	25.5	24.5	0.9	6.6
資本金	1千万円未満(n=324)	19.1	7.7	11.1	15.4	2.5	11.7	44.8	21.0	23.8	2.5	5.9
	1千万円以上5千万円以下(n=	17.7	4.3	9.0	18.4	2.4	16.6	40.6	29.1	27.7	1.8	6.2
	5千万円超1億円以下(n=213)	20.7	1.9	8.0	19.2	1.4	24.9	37.1	38.0	27.7	2.8	8.5
	1億円超3億円以下(n=39)	20.5	0.0	10.3	23.1	2.6	28.2	28.2	28.2	20.5	0.0	10.3
	3億円超(n=40)	20.0	7.5	12.5	27.5	5.0	37.5	35.0	47.5	32.5	2.5	5.0
最新期の売上高	1億円未満(n=220)	19.1	5.5	12.3	13.6	2.3	12.3	42.3	22.3	24.5	0.9	7.7
	1億円以上3億円以下(n=371)	15.9	5.7	10.2	14.6	1.3	12.7	46.1	20.2	25.1	2.7	7.0
	3億円超5億円以下(n=217)	19.8	4.1	8.3	14.3	3.2	15.2	45.2	30.4	24.0	1.8	5.1
	5億円超10億円以下(n=303)	16.5	5.3	7.9	19.8	3.0	16.8	41.6	30.0	28.1	1.0	4.6
	10億円超20億円以下(n=222)	18.9	5.0	7.7	18.9	2.7	16.7	30.6	31.1	31.5	1.8	9.9
	20億円超30億円以下(n=99)	19.2	4.0	13.1	32.3	1.0	26.3	30.3	34.3	33.3	2.0	4.0
	30億円超(n=225)	22.7	1.8	9.3	23.1	1.8	29.8	36.4	42.7	27.1	4.0	5.8
従業員数	5人以下(n=301)	19.6	6.3	11.6	14.3	1.3	13.0	44.9	23.9	27.6	1.3	6.3
	6人～10人(n=261)	21.5	6.1	8.4	17.6	3.1	11.5	44.8	24.9	26.8	1.1	4.6
	11人～20人(n=274)	17.2	5.1	8.0	19.0	1.5	13.5	39.1	27.7	23.0	2.6	8.4
	21人～50人(n=410)	13.2	4.1	8.3	15.6	2.7	19.3	40.5	29.5	26.6	2.0	7.3
	51人～100人(n=198)	21.2	3.0	12.1	21.7	4.0	24.2	34.3	32.3	30.3	3.0	6.1
	101人～300人(n=178)	21.9	2.2	10.7	24.7	2.2	25.3	35.4	38.2	31.5	1.1	4.5
	301人以上(n=52)	23.1	1.9	3.8	26.9	0.0	26.9	42.3	42.3	17.3	7.7	7.7
業歴	1年未満(n=2)	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	1年以上3年未満(n=9)	44.4	0.0	11.1	22.2	0.0	22.2	22.2	22.2	22.2	0.0	22.2
	3年以上5年未満(n=19)	26.3	5.3	21.1	21.1	0.0	5.3	42.1	10.5	21.1	0.0	0.0
	5年以上10年未満(n=89)	24.7	5.6	9.0	25.8	2.2	20.2	40.4	30.3	24.7	2.2	4.5
	10年以上15年未満(n=121)	24.8	8.3	9.9	19.0	4.1	22.3	41.3	30.6	25.6	3.3	5.8
	15年以上20年未満(n=125)	20.8	7.2	10.4	16.0	2.4	12.8	47.2	29.6	17.6	0.0	6.4
	20年以上30年未満(n=256)	16.0	6.3	8.6	17.2	1.6	14.1	43.4	28.9	28.9	2.7	5.1
	30年以上50年未満(n=554)	17.0	3.6	8.5	18.6	3.4	18.2	39.7	28.5	27.3	2.0	7.2
	50年以上(n=498)	17.1	3.2	10.0	17.3	1.2	18.3	38.6	30.1	28.9	2.0	6.6
経済基盤調査区分	東京(n=310)	21.6	4.8	5.5	23.9	3.5	20.3	43.5	32.9	25.5	2.3	7.1
	大阪・愛知(n=146)	20.5	6.8	6.2	17.8	3.4	21.2	42.5	26.7	26.0	1.4	6.2
	高裁(n=159)	22.6	4.4	8.8	17.6	1.3	15.1	40.3	26.4	30.2	3.1	9.4
	その他(n=1067)	16.5	4.2	11.1	16.8	2.0	16.4	39.5	28.7	27.0	1.9	5.8
弁護士会規模	2,000人以上(n=389)	22.1	4.9	5.4	22.6	3.3	21.3	42.2	31.6	25.7	1.8	7.2
	500～2,000人未満(n=349)	22.1	6.0	10.9	17.8	2.6	17.2	45.3	26.4	28.1	1.7	4.9
	200～500人未満(n=339)	16.2	4.7	10.0	16.2	1.5	13.0	37.5	27.7	28.0	2.7	8.0
	200人未満(n=605)	15.0	3.5	10.7	16.9	2.0	17.5	38.5	29.8	26.4	2.0	6.0

(3) 相談できる弁護士の有無

過去 10 年間で弁護士の利用経験がある企業に対して、相談できる弁護士の有無について確認した。現在相談できる弁護士がいる（「以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる」と「以前も現在も相談できる弁護士がいる」の和）と回答した企業が 85.4%、いないと回答した企業が 14.6%となった。

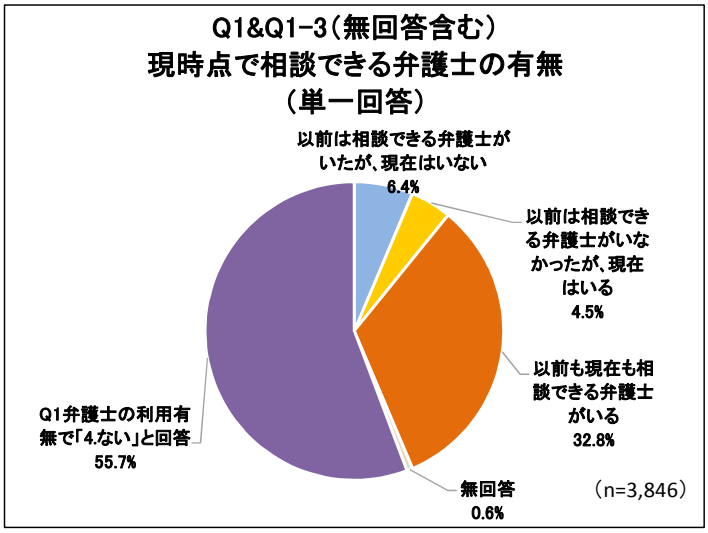
非該当（Q1 で「ない」と回答）と無回答を含めた比率で見た場合、「現在相談できる弁護士がいる」と回答した企業は 36.8%、「以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない」と回答した企業が 6.3%となった。

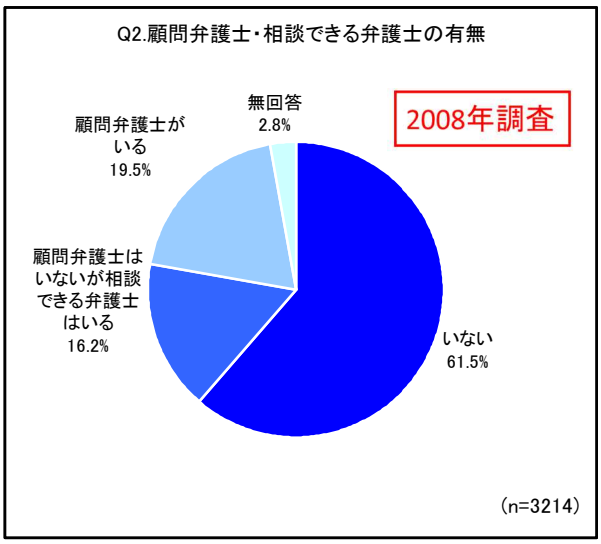




また、Q1 で過去 10 年間で弁護士を利用したことが「ない」企業を仮に「相談できる弁護士がいない」とし、無回答を含めた比率で見た場合、相談できる弁護士がいる（「以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる」と「以前も現在も相談できる弁護士がいる」の和）と回答した企業は 37.3%、いない（「弁護士の利用の有無で「4.ない」と「以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない」の和）と回答した企業が 62.1%となった。左下の集計では Q1 で無回答だった企業は含まれていないため、右上のグラフとは n 数が異なっており、比率もわずかに異なっている。

前回調査では「顧問弁護士がいる」または「顧問弁護士はいないが相談できる弁護士はいる」と回答した企業が 35.7%であったため、無回答を含めた比率で比較しても、「相談できる弁護士がいる」企業はやや増加していることがうかがえる。

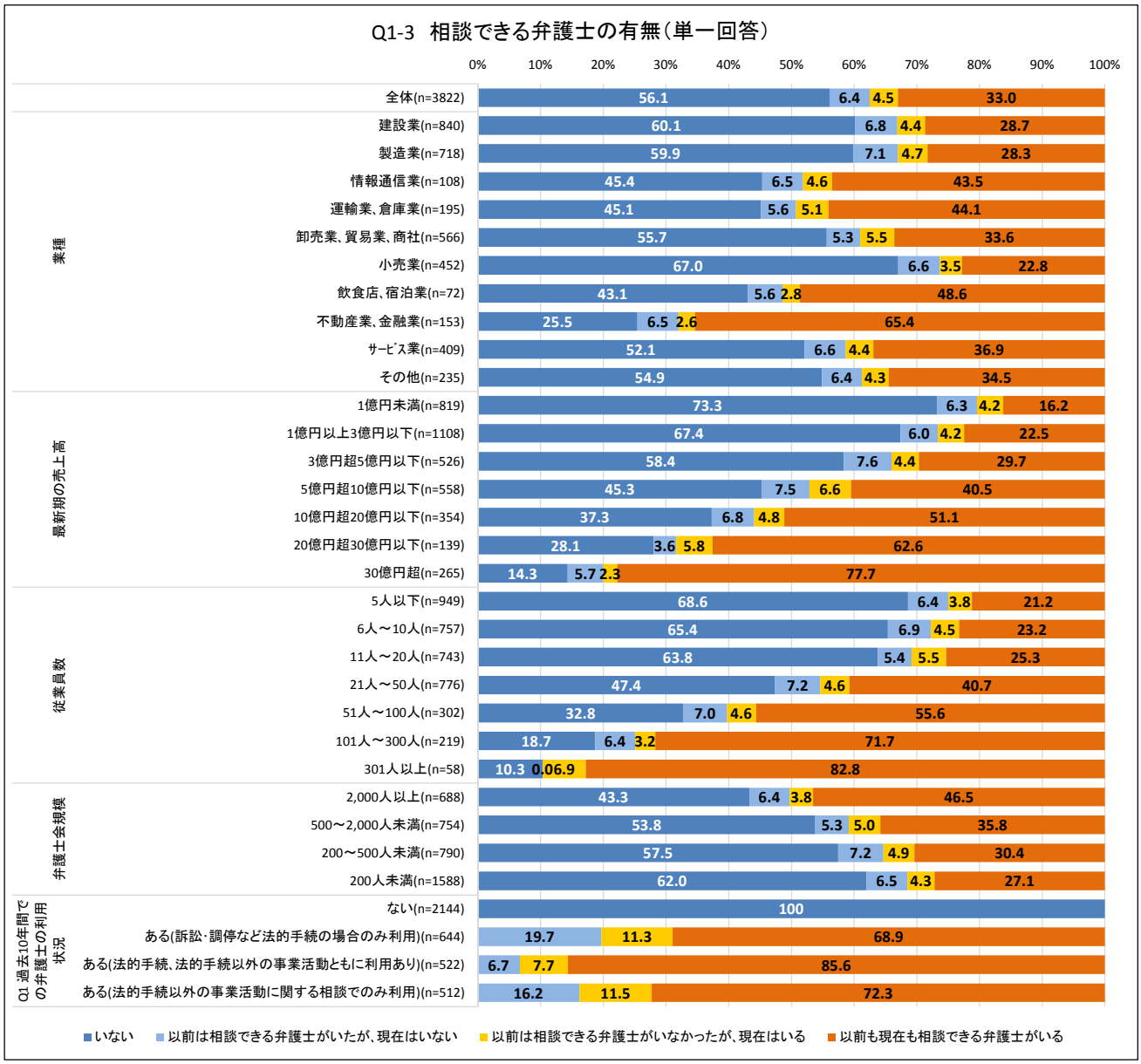


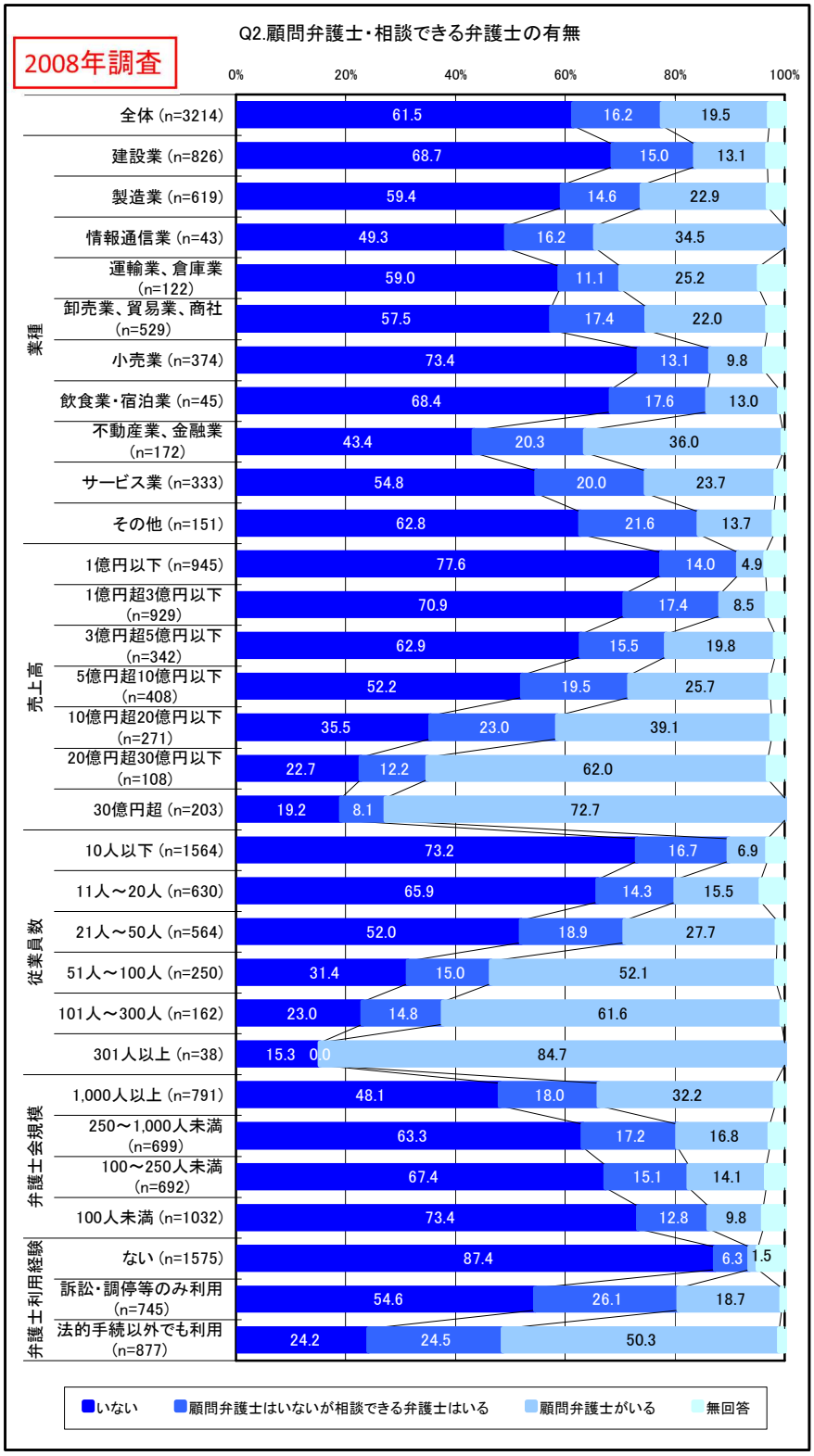


Q1 と Q1-3 の統合データを業種別に見ると、「不動産業、金融業」、「飲食店、宿泊業」、「運輸業、倉庫業」、「情報通信業」で「以前も現在も相談できる弁護士がいる」の比率が高くなっている。

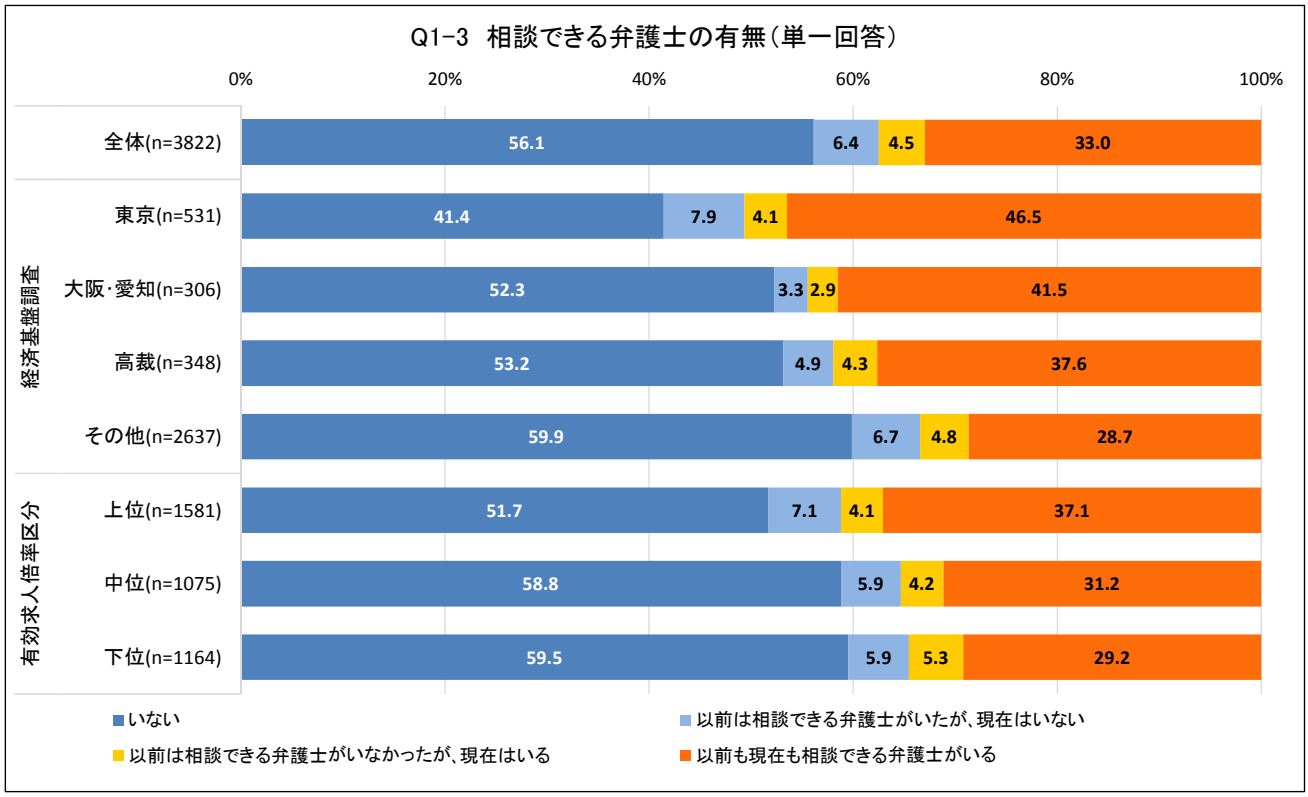
売上高規模別、従業員数別、弁護士会規模別では、企業規模、弁護士会規模が大きくなるほど「以前も現在も相談できる弁護士がいる」の比率がいずれも高くなっている。

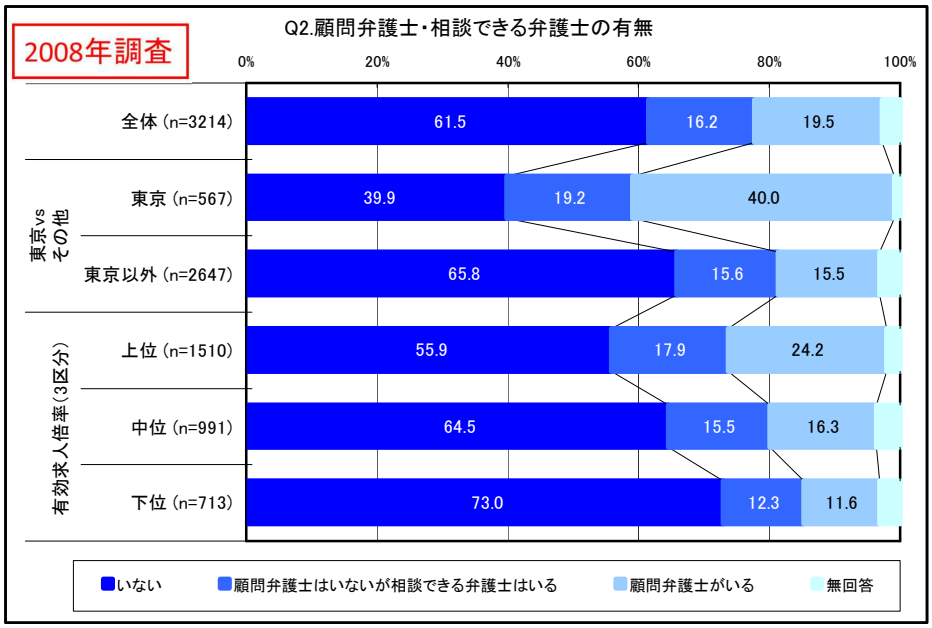
弁護士の利用経験別に見ると、「ある（法的手続、法的手続き以外の事業活動ともに利用あり）」で「以前も現在も相談できる弁護士がいる」の比率が最も高い。また、同じ利用経験が「ある」と回答した企業の中でも、「訴訟・調停などの法的手続きの場合のみ利用」と「法的手続き以外の事業活動に関する相談でのみ利用」では、後者の方が「以前も現在も相談できる弁護士がいる」と回答した比率が高いことは注目すべき点である。また、「以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない」と回答した比率も「法的手続き以外の事業活動に関する相談でのみ利用」と回答した企業の方が比率が低い。前回調査では、「訴訟・調停等のみ利用」と回答した企業では相談できる弁護士も「いない」と回答した企業が半数以上ということまでしか判明しなかったが、設問の刷新により、「法的手続き以外の事業活動に関する相談」がその後の企業との関係性に影響を与えていることがうかがえる。




2008年調査
Q2.顧問弁護士・相談できる弁護士の有無
0%
20%
40%
60%
80%
100%
全体 (n=3214) 61.5 16.2 19.5
業種
建設業 (n=826) 68.7 15.0 13.1
製造業 (n=619) 59.4 14.6 22.9
情報通信業 (n=43) 49.3 16.2 34.5
運輸業、倉庫業 (n=122) 59.0 11.1 25.2
卸売業、貿易業、商社 (n=529) 57.5 17.4 22.0
小売業 (n=374) 73.4 13.1 9.8
飲食業・宿泊業 (n=45) 68.4 17.6 13.0
不動産業、金融業 (n=172) 43.4 20.3 36.0
サービス業 (n=333) 54.8 20.0 23.7
その他 (n=151) 62.8 21.6 13.7
売上高
1億円以下 (n=945) 77.6 14.0 4.9
1億円超3億円以下 (n=929) 70.9 17.4 8.5
3億円超5億円以下 (n=342) 62.9 15.5 19.8
5億円超10億円以下 (n=408) 52.2 19.5 25.7
10億円超20億円以下 (n=271) 35.5 23.0 39.1
20億円超30億円以下 (n=108) 22.7 12.2 62.0
30億円超 (n=203) 19.2 8.1 72.7
従業員数
10人以下 (n=1564) 73.2 16.7 6.9
11人～20人 (n=630) 65.9 14.3 15.5
21人～50人 (n=564) 52.0 18.9 27.7
51人～100人 (n=250) 31.4 15.0 52.1
101人～300人 (n=162) 23.0 14.8 61.6
301人以上 (n=38) 15.3 0.0 84.7
弁護士会規模
1,000人以上 (n=791) 48.1 18.0 32.2
250～1,000人未満 (n=699) 63.3 17.2 16.8
100～250人未満 (n=692) 67.4 15.1 14.1
100人未満 (n=1032) 73.4 12.8 9.8
弁護士利用経験
ない (n=1575) 87.4 6.3 1.5
訴訟・調停等のみ利用 (n=745) 54.6 26.1 18.7
法的手続以外でも利用 (n=877) 24.2 24.5 50.3
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
無回答

Q1 と Q1-3 の統合データを経済基盤調査区分別に見ても、該当エリア規模が大きくなるにつれて「以前も現在も相談できる弁護士がいる」と回答した比率は増えている。有効求人倍率別に見ても倍率が高い地域の企業ほど「以前も現在も相談できる弁護士がいる」と回答した企業が増えている。



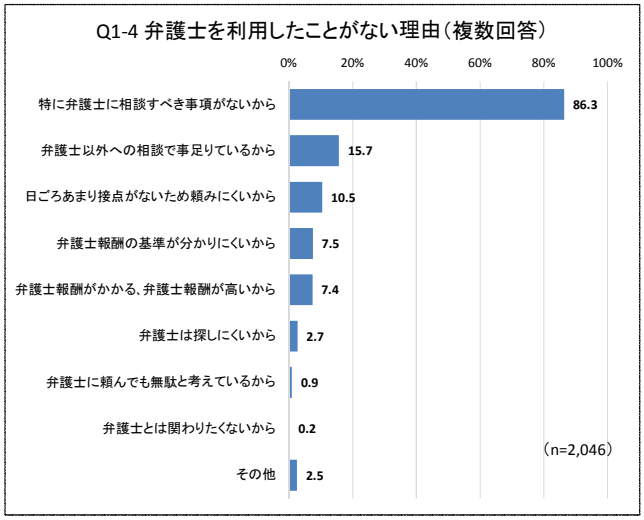


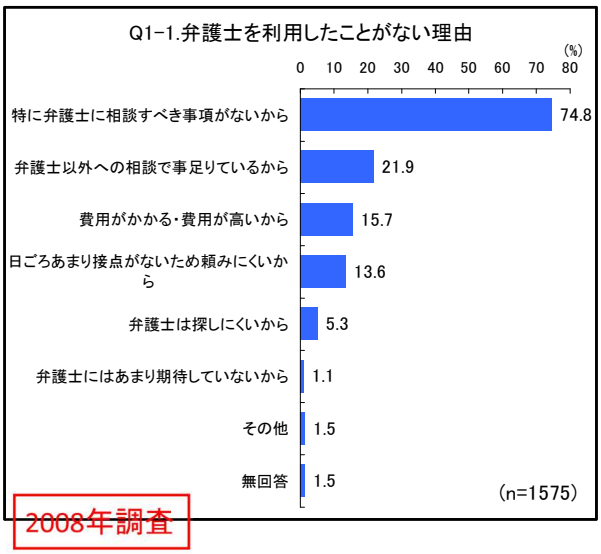
(4) 弁護士を利用したことのない理由

弁護士を利用したことがない理由としては、前回調査同様「特に弁護士に相談すべき事項がない」の回答が最も多かった。比率としては、前回は 74.8%だったが、今回は 86.3%と 11.5 ポイント増加した。一方で、「弁護士以外への相談で事足りているから」の回答は 21.9%から 15.7%と 6.2 ポイント減、「弁護士報酬がかかる、弁護士報酬が高いから（前回調査時は「費用がかかる・費用が高いから」）が 15.7%から 7.4%と半減している。

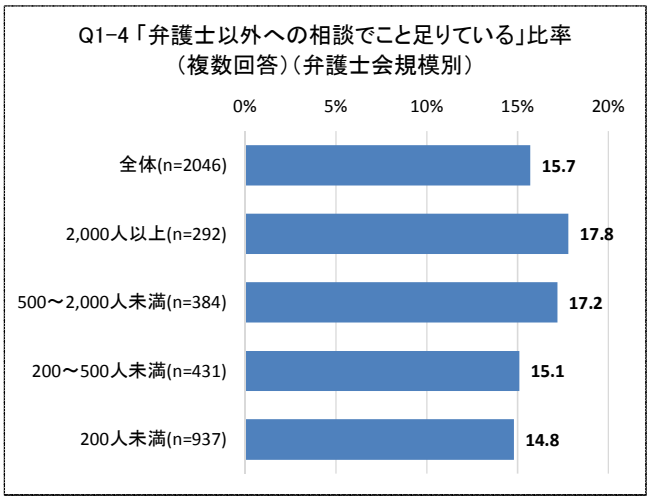
また、「日ごろあまり接点がないため頼みにくいから」は 13.6%から 10.5%で 3.1 ポイント減、「弁護士は探しにくいから」についても 5.3%から 2.7%と 2.6 ポイント減となっている。

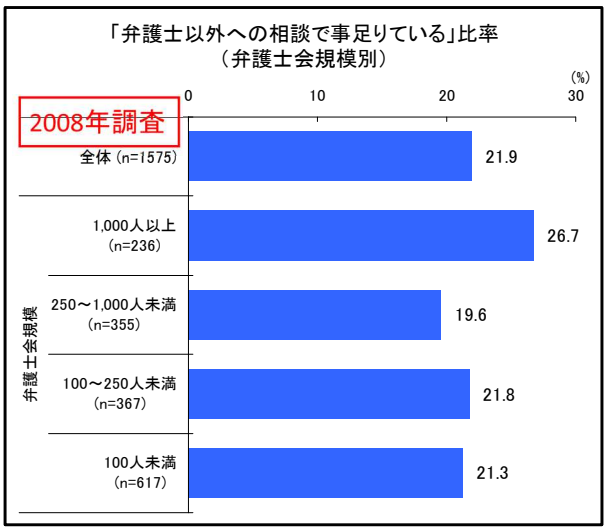
これらのことから、報酬体系や適正報酬に関する認識の高まりや弁護士との接点が増加したことがうかがえる。一方で弁護士を利用していない理由としては、本来弁護士に相談すべき事項だったとしても、その認識が低い企業が多いと思われる。





弁護士会規模別で見ると、前回調査では 1,000 人以上の大規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た。今回調査でも 500 人～2,000 人以上、2,000 人以上の大規模会で比率が高かった。



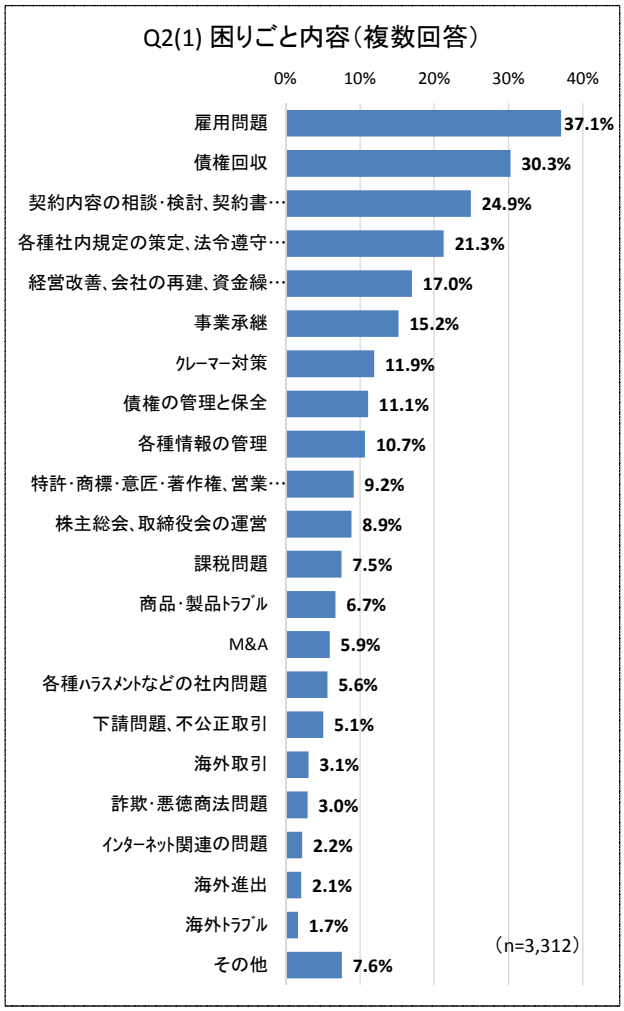


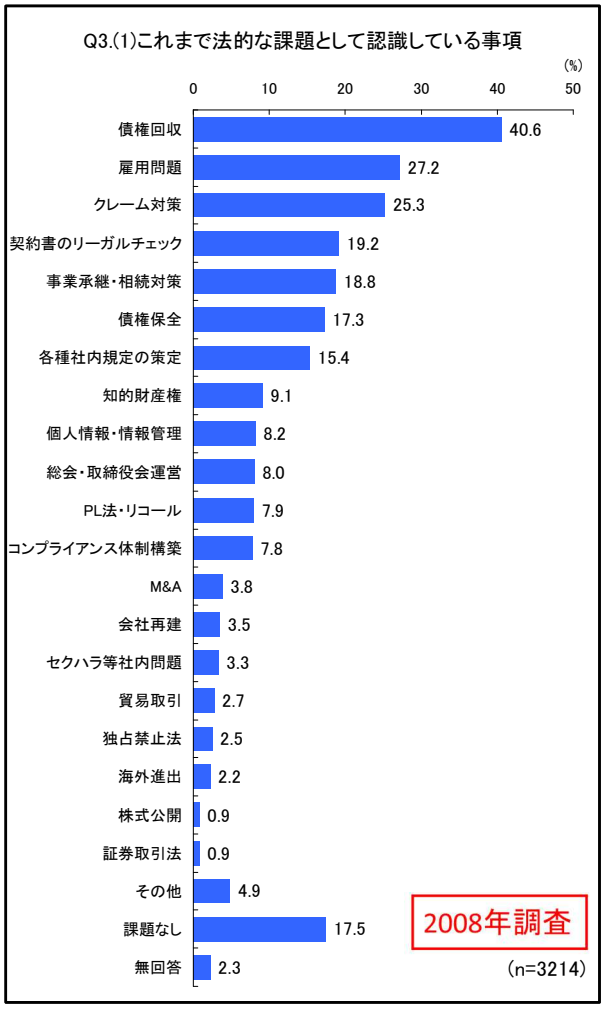
２．「困りごと」について

（1）困りごと内容

困りごとの内容として、１位が「雇用問題」で 37.1%、２位が「債権回収」で 30.3%、３位が「契約書相談・作成」で 24.9%となった。前回調査では１位が「債権回収」、２位が「雇用問題」となっていたが、今回は１位２位が入れ替った。

また、前回調査と類似選択肢である「契約内容の相談・検討」は 24.9%（前回は「契約書のリーガルチェック」19.2%）、「各種社内規定・ルール整備」は 21.3%（前回は「各種社内規定の策定」15.4%）と大きく増加している。





業種別に困りごと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」は製造業、飲食店・宿泊業、運輸業・倉庫業、情報通信業にて比率が高くなっている。「社内規定・ルール整備」は情報通信業にて比率が高い。「事業承継」は飲食店・宿泊業、「M&A」は飲食・宿泊業、情報通信業で多くなっている。「総会・役員会の運営」は情報通信業で多く、「各種情報管理」でも情報通信業、飲食店・宿泊業の比率が高い。「契約書相談・作成」は情報通信業、不動産業・金融業で比率が高い。「債権回収」では卸売業・貿易業・商社が、「クレーマー対策」では飲食店・宿泊業にて比率が高くなっている。

		合計	Q2(1) 困りごと内容(複数回答) (%)								
			雇用問題	社内規定・ﾙｰﾙ整備	事業承継	M&A	総会・役員会の運営	各種情報管理	契約書相談・作成	債権回収	ｸﾚｰﾏｰ対策
全体		3312	37.1	21.3	15.2	5.9	8.9	10.7	24.9	30.3	11.9
業種	建設業(n=700)	700	31.6	17.0	16.0	4.0	7.0	8.6	16.7	33.0	12.6
	製造業(n=626)	626	43.5	22.7	16.9	6.7	11.0	12.5	25.1	22.8	7.3
	情報通信業(n=94)	94	43.6	38.3	14.9	11.7	17.0	17.0	48.9	19.1	11.7
	運輸業、倉庫業(n=179)	179	54.2	21.2	10.1	5.6	6.7	8.9	20.1	24.0	11.7
	卸売業、貿易業、商社(n=497)	497	32.4	19.9	15.7	6.2	9.1	9.1	22.9	41.9	6.6
	小売業(n=372)	372	34.7	18.3	14.2	3.5	8.3	9.9	18.3	34.9	16.7
	飲食店、宿泊業(n=66)	66	56.1	22.7	21.2	13.6	4.5	16.7	30.3	18.2	27.3
	不動産業、金融業(n=140)	140	15.7	20.0	12.9	6.4	7.9	10.7	62.9	32.9	15.0
	ｻｰﾋﾞｽ業(n=367)	367	37.9	28.3	12.5	6.8	8.7	13.9	28.3	27.2	17.4
	その他(n=208)	208	38.5	21.6	16.8	7.2	9.1	10.1	31.3	25.5	11.5

※全体と比較して 5%以上高い比率に網掛け

企業規模別に困りごととして認識されている事項を見ると、下の表の通り。

売上高、従業員数については、「ハラスメント等社内問題」、「各種社内規定・ルール整備」、「M&A」、「契約書相談・作成」、「商品・製品トラブル」、「クレーマー対策」については企業規模が大きくなるにつれて比率が高くなる傾向が見られた。一方、「事業承継」では企業規模が小さいほど比率が高くなっている。

		合計	Q2(1) 困りごと内容(複数回答) (%)						
			ﾊﾗｽﾒﾝﾄ等社内問題	社内規定・ﾙｰﾙ整備	事業承継	M&A	契約書相談・作成	商品・製品ﾄﾗﾌﾞﾙ	ｸﾚｰﾏｰ対策
全体		3312	5.6	21.3	15.2	5.9	24.9	6.7	11.9
最新期の売上高	1億円未満(n=633)	633	2.5	12.6	17.4	5.1	18.0	4.4	9.3
	1億円以上3億円以下(n=927)	927	3.5	18.0	16.4	4.7	18.2	5.4	8.7
	3億円超5億円以下(n=477)	477	4.0	22.9	16.8	4.4	20.1	6.3	11.7
	5億円超10億円以下(n=513)	513	5.7	23.6	15.2	4.1	25.1	7.2	12.3
	10億円超20億円以下(n=327)	327	7.3	29.7	10.7	8.3	35.5	9.8	18.3
	20億円超30億円以下(n=132)	132	18.2	35.6	9.8	12.9	43.9	8.3	17.4
	30億円超(n=258)	258	15.5	28.7	10.9	12.0	50.0	12.8	19.0
従業員数	5人以下(n=747)	747	1.9	9.5	17.1	4.8	20.7	3.9	6.7
	6人～10人(n=632)	632	2.1	18.2	16.6	3.2	19.5	7.3	9.7
	11人～20人(n=650)	650	3.5	21.4	16.6	5.7	19.4	5.7	10.5
	21人～50人(n=702)	702	7.3	28.2	14.4	6.6	25.2	7.4	14.5
	51人～100人(n=292)	292	11.6	33.2	9.9	8.2	36.6	7.9	17.5
	101人～300人(n=217)	217	16.6	31.8	12.4	13.4	47.0	13.8	21.2
	301人以上(n=56)	56	26.8	23.2	3.6	8.9	57.1	8.9	25.0

※全体と比較して 5%以上高い比率に網掛け

経済基盤調査区分別、弁護士会規模別に困りごと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」、「課税問題」、「海外トラブル」については大阪・愛知にて比率が高くなっている。「各種社内規定・ルール整備」、「総会・役員会の運営」、「契約書相談・作成」、「知的財産権問題」については東京、および弁護士会規模が 2,000 人以上で比率が高くなっている。「総会・役員会の運営」、「契約書相談・作成」についても規模の大きな企業で比率が高い。一方で、「債権回収」については大きな差はないが、200 人未満の小規模会で比率が高くなっている。「知的財産権問題」では大規模会で比率が高くなっている。

		合計	Q2(1) 困りごと内容(複数回答) (%)							
			雇用問題	社内規定・ﾙｰﾙ整備	総会・役員会の運営	契約書相談・作成	債権回収	知的財産権問題	課税問題	海外ﾄﾗﾌﾞﾙ
全体		3312	37.1	21.3	8.9	24.9	30.3	9.2	7.5	1.7
経済基盤調査区分	東京(n=494)	494	35.0	27.1	11.5	38.1	26.5	15.0	6.3	2.8
	大阪・愛知(n=271)	271	42.8	21.4	9.2	28.0	31.7	11.8	10.7	3.3
	高裁(n=300)	300	35.7	18.3	8.7	22.7	31.0	6.0	5.7	1.0
	その他(n=2247)	2247	37.0	20.4	8.3	22.0	30.8	8.0	7.7	1.3
弁護士会規模	2,000人以上(n=633)	633	36.5	25.9	11.2	37.0	29.2	14.1	7.7	3.0
	500～2,000人未満(n=657)	657	37.9	21.2	9.1	22.7	30.0	9.1	7.3	1.7
	200～500人未満(n=693)	693	38.1	18.5	8.2	23.4	29.9	8.2	6.3	1.3
	200人未満(n=1328)	1328	36.4	20.6	8.0	21.2	31.0	7.4	8.1	1.2

※全体と比較して 5%以上高い比率に網掛け

困りごとの個数については、次頁の通り。

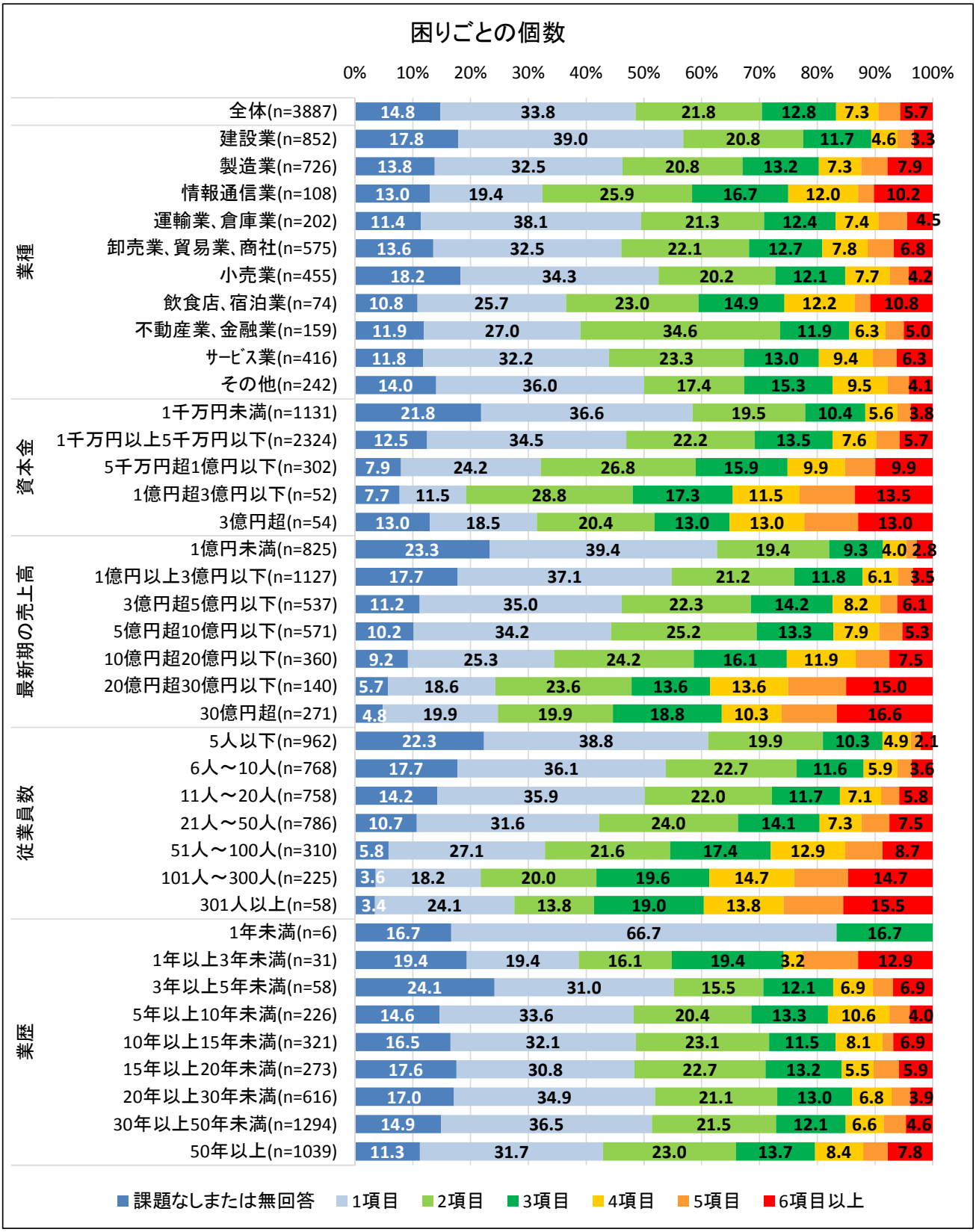
資本金を除くどの企業属性においても企業規模が大きくなるほど困りごとの個数も多くなる傾向となった。

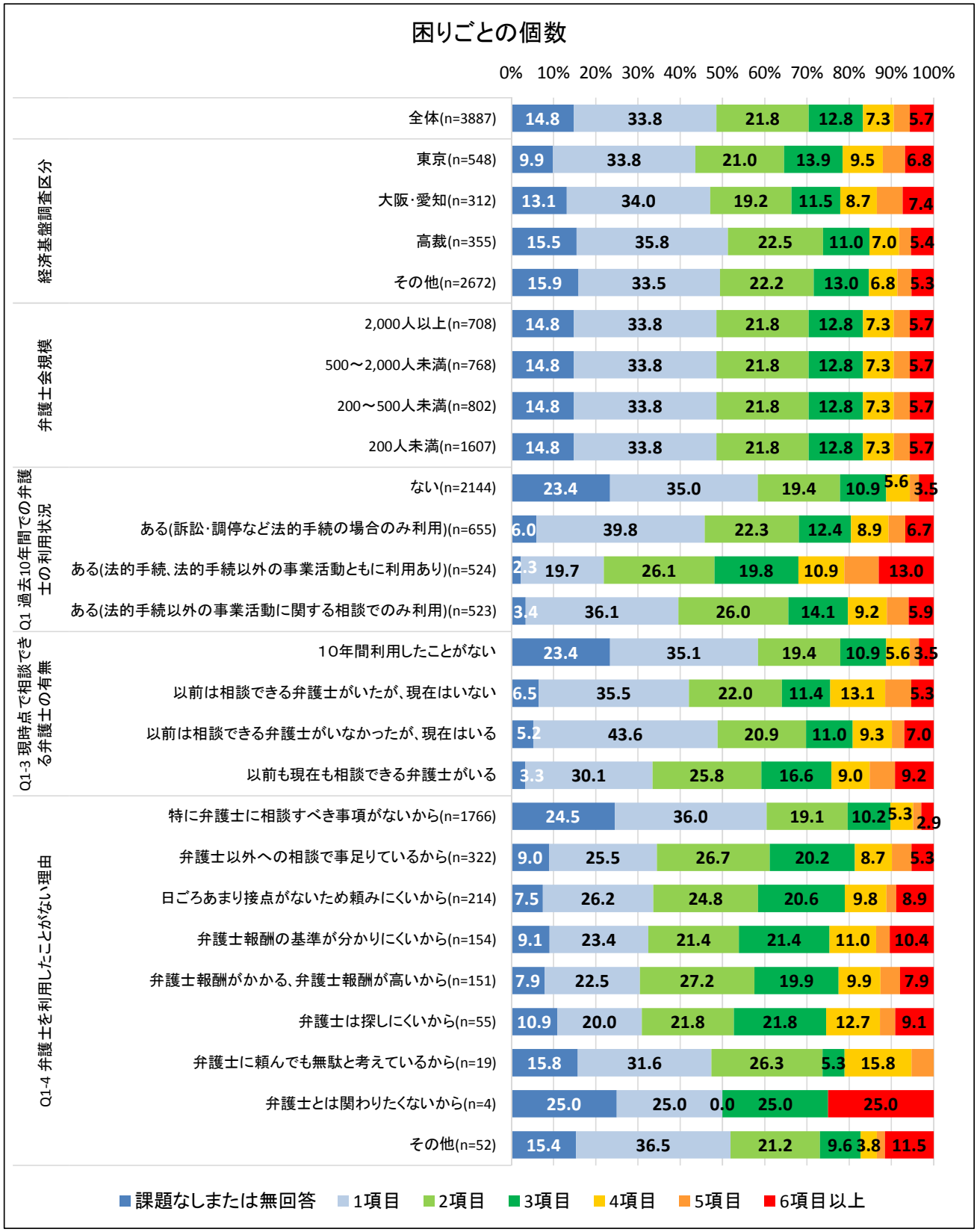
また、30 頁では Q1.過去 10 年間の弁護士の利用経験の有無とのクロス集計を実施した。弁護士を利用している企業の方が困りごとの数は多くなり、「ある（法的手続き、法的手続き以外の事業活動ともに利用あり）」と回答した企業は 13.3%となり、全体の 6.6%と比較しても高くなった。同頁の Q1-4.弁護士を利用したことがない理由とのクロス集計では、困りごとの個数が 6 項目以上と回答した企業は「特に弁護士に相談すべき事項がないから」で 2.7%、「弁護士以外への相談で事足りているから」で 5.3%と低くなった。

困りごと別の困りごとへの対処方法については 32 頁の通り。

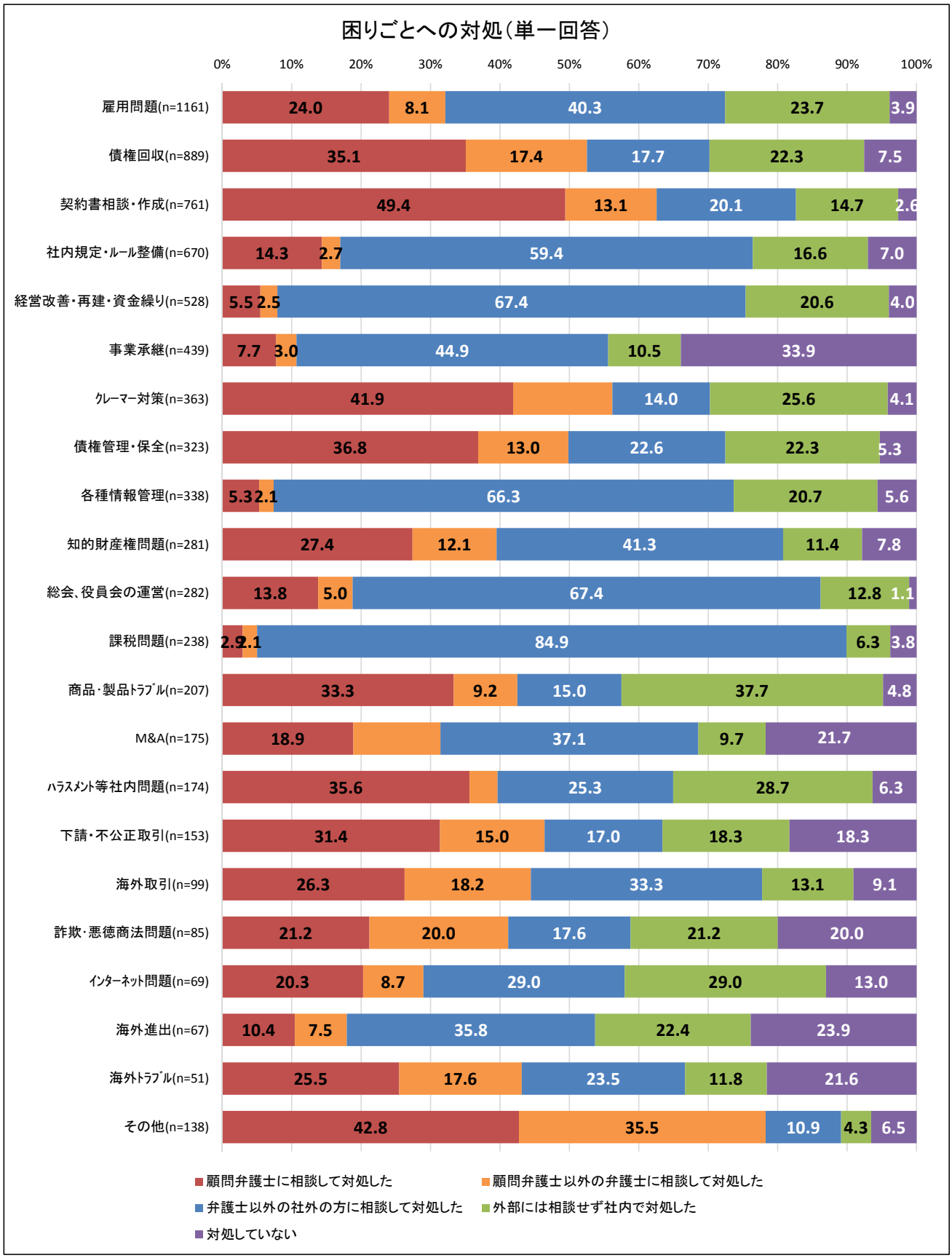
「契約書相談・作成」では顧問弁護士に相談して対処したが 49.4%と高い比率となっている。また、「債権回収」、「クレーマー対策」については「顧問弁護士に相談して対処した」および「顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した」の合算で 50%以上を占めている。

困りごとへの対処として、「顧問弁護士に相談して対処した」または「顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した」と回答した企業が 40%を超えている項目は「契約書相談・作成」、「債権管理・保全」、「債権回収」、「商品・製品トラブル」、「クレーマー対策」、「下請・不公正取引」、「詐欺、悪徳商法問題」、「海外取引」、「海外トラブル」の 9 つとなった。また、「弁護士以外の社外の方に相談して対処した」と回答した企業は「社内規定・ルール整備」、「課税問題」、「総会・役員会の運営」、「経営改善・再建・資金繰り」、「各種情報管理」において半数以上を占めていた。


困りごとの個数
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
全体(n=3887) 14.8 33.8 21.8 12.8 7.3 5.7
業種
建設業(n=852) 17.8 39.0 20.8 11.7 4.6 3.3
製造業(n=726) 13.8 32.5 20.8 13.2 7.3 7.9
情報通信業(n=108) 13.0 19.4 25.9 16.7 12.0 10.2
運輸業、倉庫業(n=202) 11.4 38.1 21.3 12.4 7.4 4.5
卸売業、貿易業、商社(n=575) 13.6 32.5 22.1 12.7 7.8 6.8
小売業(n=455) 18.2 34.3 20.2 12.1 7.7 4.2
飲食店、宿泊業(n=74) 10.8 25.7 23.0 14.9 12.2 10.8
不動産業、金融業(n=159) 11.9 27.0 34.6 11.9 6.3 5.0
サービス業(n=416) 11.8 32.2 23.3 13.0 9.4 6.3
その他(n=242) 14.0 36.0 17.4 15.3 9.5 4.1
資本金
1千万円未満(n=1131) 21.8 36.6 19.5 10.4 5.6 3.8
1千万円以上5千万円以下(n=2324) 12.5 34.5 22.2 13.5 7.6 5.7
5千万円超1億円以下(n=302) 7.9 24.2 26.8 15.9 9.9 9.9
1億円超3億円以下(n=52) 7.7 11.5 28.8 17.3 11.5 13.5
3億円超(n=54) 13.0 18.5 20.4 13.0 13.0 13.0
最新期の売上高
1億円未満(n=825) 23.3 39.4 19.4 9.3 4.0 2.8
1億円以上3億円以下(n=1127) 17.7 37.1 21.2 11.8 6.1 3.5
3億円超5億円以下(n=537) 11.2 35.0 22.3 14.2 8.2 6.1
5億円超10億円以下(n=571) 10.2 34.2 25.2 13.3 7.9 5.3
10億円超20億円以下(n=360) 9.2 25.3 24.2 16.1 11.9 7.5
20億円超30億円以下(n=140) 5.7 18.6 23.6 13.6 13.6 15.0
30億円超(n=271) 4.8 19.9 19.9 18.8 10.3 16.6
従業員数
5人以下(n=962) 22.3 38.8 19.9 10.3 4.9 2.1
6人～10人(n=768) 17.7 36.1 22.7 11.6 5.9 3.6
11人～20人(n=758) 14.2 35.9 22.0 11.7 7.1 5.8
21人～50人(n=786) 10.7 31.6 24.0 14.1 7.3 7.5
51人～100人(n=310) 5.8 27.1 21.6 17.4 12.9 8.7
101人～300人(n=225) 3.6 18.2 20.0 19.6 14.7 14.7
301人以上(n=58) 3.4 24.1 13.8 19.0 13.8 15.5
業歴
1年未満(n=6) 16.7 66.7 16.7
1年以上3年未満(n=31) 19.4 19.4 16.1 19.4 3.2 12.9
3年以上5年未満(n=58) 24.1 31.0 15.5 12.1 6.9 6.9
5年以上10年未満(n=226) 14.6 33.6 20.4 13.3 10.6 4.0
10年以上15年未満(n=321) 16.5 32.1 23.1 11.5 8.1 6.9
15年以上20年未満(n=273) 17.6 30.8 22.7 13.2 5.5 5.9
20年以上30年未満(n=616) 17.0 34.9 21.1 13.0 6.8 3.9
30年以上50年未満(n=1294) 14.9 36.5 21.5 12.1 6.6 4.6
50年以上(n=1039) 11.3 31.7 23.0 13.7 8.4 7.8
課題なしまたは無回答
1項目
2項目
3項目
4項目
5項目
6項目以上


困りごとの個数
0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%
全体(n=3887) 14.8 33.8 21.8 12.8 7.3 5.7
経済基盤調査区分
東京(n=548) 9.9 33.8 21.0 13.9 9.5 6.8
大阪･愛知(n=312) 13.1 34.0 19.2 11.5 8.7 7.4
高裁(n=355) 15.5 35.8 22.5 11.0 7.0 5.4
その他(n=2672) 15.9 33.5 22.2 13.0 6.8 5.3
弁護士会規模
2,000人以上(n=708) 14.8 33.8 21.8 12.8 7.3 5.7
500～2,000人未満(n=768) 14.8 33.8 21.8 12.8 7.3 5.7
200～500人未満(n=802) 14.8 33.8 21.8 12.8 7.3 5.7
200人未満(n=1607) 14.8 33.8 21.8 12.8 7.3 5.7
Q1 過去10年間での弁護士の利用状況
ない(n=2144) 23.4 35.0 19.4 10.9 5.6 3.5
ある(訴訟･調停など法的手続の場合のみ利用)(n=655) 6.0 39.8 22.3 12.4 8.9 6.7
ある(法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)(n=524) 2.3 19.7 26.1 19.8 10.9 13.0
ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)(n=523) 3.4 36.1 26.0 14.1 9.2 5.9
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無
10年間利用したことがない 23.4 35.1 19.4 10.9 5.6 3.5
以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない 6.5 35.5 22.0 11.4 13.1 5.3
以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる 5.2 43.6 20.9 11.0 9.3 7.0
以前も現在も相談できる弁護士がいる 3.3 30.1 25.8 16.6 9.0 9.2
Q1-4 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(n=1766) 24.5 36.0 19.1 10.2 5.3 2.9
弁護士以外への相談で事足りているから(n=322) 9.0 25.5 26.7 20.2 8.7 5.3
日ごろあまり接点がないため頼みにくいから(n=214) 7.5 26.2 24.8 20.6 9.8 8.9
弁護士報酬の基準が分かりにくいから(n=154) 9.1 23.4 21.4 21.4 11.0 10.4
弁護士報酬がかかる、弁護士報酬が高いから(n=151) 7.9 22.5 27.2 19.9 9.9 7.9
弁護士は探しにくいから(n=55) 10.9 20.0 21.8 21.8 12.7 9.1
弁護士に頼んでも無駄と考えているから(n=19) 15.8 31.6 26.3 5.3 15.8
弁護士とは関わりたくないから(n=4) 25.0 25.0 0.0 25.0 25.0
その他(n=52) 15.4 36.5 21.2 9.6 3.8 11.5
課題なしまたは無回答
1項目
2項目
3項目
4項目
5項目
6項目以上

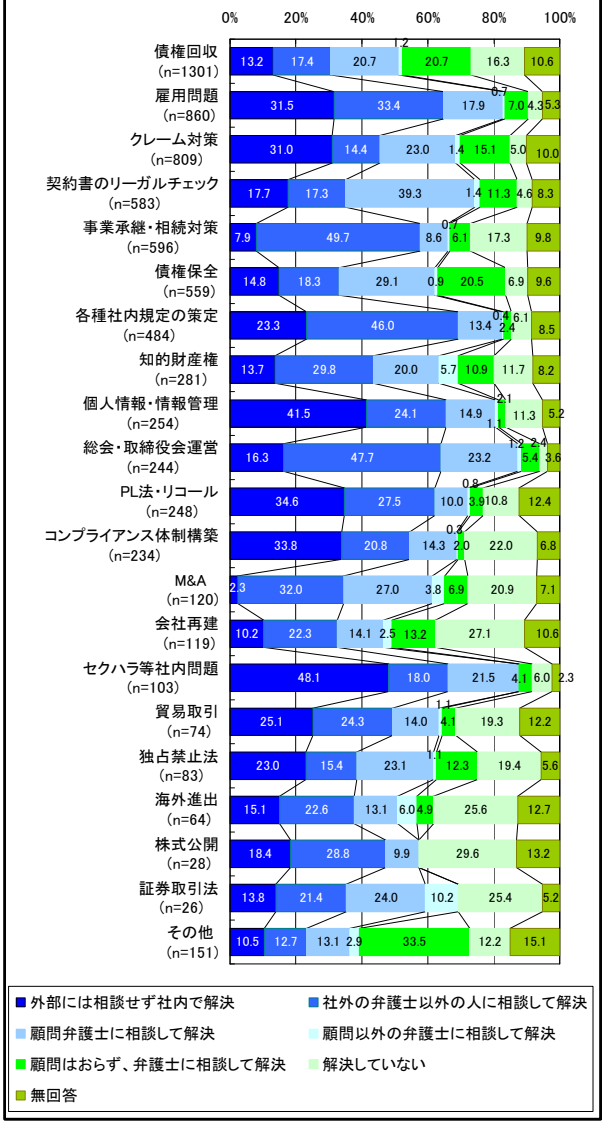
(2) 困りごとへの対処


困りごとへの対処（単一回答）
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
雇用問題(n=1161) 24.0 8.1 40.3 23.7 3.9
債権回収(n=889) 35.1 17.4 17.7 22.3 7.5
契約書相談・作成(n=761) 49.4 13.1 20.1 14.7 2.6
社内規定・ルール整備(n=670) 14.3 2.7 59.4 16.6 7.0
経営改善・再建・資金繰り(n=528) 5.5 2.5 67.4 20.6 4.0
事業承継(n=439) 7.7 3.0 44.9 10.5 33.9
クレーマー対策(n=363) 41.9 14.0 25.6 4.1
債権管理・保全(n=323) 36.8 13.0 22.6 22.3 5.3
各種情報管理(n=338) 5.3 2.1 66.3 20.7 5.6
知的財産権問題(n=281) 27.4 12.1 41.3 11.4 7.8
総会、役員会の運営(n=282) 13.8 5.0 67.4 12.8 1.1
課税問題(n=238) 2.9 2.1 84.9 6.3 3.8
商品・製品トラブル(n=207) 33.3 9.2 15.0 37.7 4.8
M&A(n=175) 18.9 37.1 9.7 21.7
ハラスメント等社内問題(n=174) 35.6 25.3 28.7 6.3
下請・不公正取引(n=153) 31.4 15.0 17.0 18.3 18.3
海外取引(n=99) 26.3 18.2 33.3 13.1 9.1
詐欺・悪徳商法問題(n=85) 21.2 20.0 17.6 21.2 20.0
インターネット問題(n=69) 20.3 8.7 29.0 29.0 13.0
海外進出(n=67) 10.4 7.5 35.8 22.4 23.9
海外トラブル(n=51) 25.5 17.6 23.5 11.8 21.6
その他(n=138) 42.8 35.5 10.9 4.3 6.5
顧問弁護士に相談して対処した
顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した
弁護士以外の社外の方に相談して対処した
外部には相談せず社内で対処した
対処していない

前回の調査と比較すると、前回上位だった「債権回収」、「クレーム対策」、「契約書のリーガルチェック」については、いずれも「顧問弁護士に相談して対処した」または「顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した」と回答した企業の割合が増加していた。一方で「雇用問題」や「事業承継」、「各種社内規定・ルール整備」については、「弁護士以外の社外の方に相談して対処した」の回答が増加した。

2008年調査

Q3.(2)法的課題への対処



困りごとへの対処 対処方法別上位10項目（複数回答）

	顧問弁護士に相談して対処した		顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した		弁護士以外の社外の方に相談して対処した		外部には相談せず社内で対処した		対処していない	
1	契約書相談・作成	49.4%	事業承継	20.0%	ｸﾚｰﾏｰ対策	84.9%	ﾊﾗｽﾒﾝﾄ等社内問題	37.7%	各種情報管理	33.9%
2	ｸﾚｰﾏｰ対策	41.9%	各種情報管理	18.2%	商品・製品ﾄﾗﾌﾞﾙ	67.4%	雇用問題	29.0%	知的財産権問題	23.9%
3	債権管理・保全	36.8%	課税問題	17.6%	ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ問題	67.4%	商品・製品ﾄﾗﾌﾞﾙ	28.7%	ｸﾚｰﾏｰ対策	21.7%
4	ﾊﾗｽﾒﾝﾄ等社内問題	35.6%	海外ﾄﾗﾌﾞﾙ	17.4%	知的財産権問題	66.3%	各種情報管理	25.6%	海外取引	21.6%
5	債権回収	35.1%	M＆A	15.0%	課税問題	59.4%	ｸﾚｰﾏｰ対策	23.7%	総会・役員会の運営	20.0%
6	商品・製品ﾄﾗﾌﾞﾙ	33.3%	ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ問題	14.3%	海外ﾄﾗﾌﾞﾙ	44.9%	経営改善・再建・資金繰り	22.4%	事業承継	18.3%
7	下請・不公正取引	31.4%	知的財産権問題	13.1%	詐欺・悪徳商法問題	41.3%	M＆A	22.3%	契約書相談・作成	13.0%
8	知的財産権問題	27.4%	海外取引	13.0%	事業承継	40.3%	社内規定・ﾙｰﾙ整備	22.3%	課税問題	9.1%
9	海外取引	26.3%	債権回収	12.6%	M＆A	37.1%	債権管理・保全	21.2%	債権回収	7.8%
10	海外ﾄﾗﾌﾞﾙ	25.5%	雇用問題	12.1%	社内規定・ﾙｰﾙ整備	35.8%	詐欺・悪徳商法問題	20.7%	詐欺・悪徳商法問題	7.5%

2008年調査

（各上位10位、単位：%）

	外部には相談せず社内で解決		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

困りごとへの対処についての回答を全課題について次頁にまとめた。全体としては、「顧問弁護士に相談して対処した」および「顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した」と回答した比率の合計は47.2%となっており、前回調査同様、弁護士は企業の困りごとの解決への関与が半数以下にとどまっている結果であった。

業種別では「不動産業、金融業」「飲食店、宿泊業」で弁護士に相談している比率が高く、「情報通信業」、「製造業」では「弁護士以外の社外の方に相談して対処した」の比率が5割を超えている。また、「対処していない」の回答は「建設業」で最も高い。

売上高別、従業員数別、弁護士会規模別、経済基盤調査区分別、有効求人倍率別で見ると、それぞれ企業規模が大きくなるほど「顧問弁護士に相談して対処した」の回答が多くなっている。また、従業員数別、弁護士会規模別では、企業規模が小さくなるほど「対処していない」の回答が増える傾向となっている。

弁護士の利用経験別に見ると、「法的手続き、法的手続き以外の事業活動ともに利用あり」と回答した企業が「顧問弁護士に相談して対処した」の比率が最も高い。また、「顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処」と回答した企業は「訴訟・調停など法的手続きの場合のみ利用」の企業が最も多かった。

Q1 と Q1-3 を統合して、相談できる弁護士の有無別に見ると、「以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる」と回答した企業では「顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した」の回答比率が高かった。

		Q2-2 困りごとへの対処(単一回答) (%)				
		顧問弁護士に相談して対処した	顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した	弁護士以外の社外の方に相談して対処した	外部には相談せず社内で対処した	対処していない
全体 (n=2980)		29.8	17.4	45.9	27.4	11.3
業種	建設業(n=622)	25.2	17.8	46.1	23.3	13.8
	製造業(n=576)	26.2	17.9	50.7	30.6	10.1
	情報通信業(n=91)	31.9	25.3	51.6	33.0	7.7
	運輸業、倉庫業(n=160)	33.1	20.6	42.5	23.1	7.5
	卸売業、貿易業、商社(n=449)	29.2	16.7	18.1	29.6	11.8
	小売業(n=334)	23.7	14.1	46.1	30.2	12.6
	飲食店、宿泊業(n=57)	50.9	10.5	36.8	26.3	12.3
	不動産業、金融業(n=125)	51.2	26.4	33.6	13.6	8.0
	ｻｰﾋﾞｽ業(n=330)	35.5	14.2	43.3	31.5	9.7
	その他(n=183)	31.7	16.4	43.2	27.9	12.0
最新期の売上高	1億円未満(n=544)	12.7	15.4	46.0	33.6	16.7
	1億円以上3億円以下(n=818)	18.8	16.0	48.4	28.6	16.1
	3億円超5億円以下(n=431)	23.4	17.9	50.3	30.9	8.6
	5億円超10億円以下(n=469)	33.5	17.3	48.2	25.2	9.0
	10億円超20億円以下(n=304)	46.4	19.1	42.1	22.7	4.9
	20億円超30億円以下(n=124)	54.8	22.6	40.3	25.0	4.0
	30億円超(n=251)	72.1	21.5	34.3	15.9	4.8
従業員数	5人以下(n=647)	17.0	17.3	46.8	28.3	15.8
	6人～10人(n=548)	20.3	16.1	47.4	29.2	15.0
	11人～20人(n=578)	21.1	15.6	49.7	30.8	13.3
	21人～50人(n=649)	32.8	19.6	45.8	27.6	8.6
	51人～100人(n=282)	62.8	15.6	41.8	23.4	4.3
	101人～300人(n=212)	62.3	23.1	42.0	18.9	3.8
	301人以上(n=53)	86.8	13.2	22.6	15.1	0.0
弁護士会規模	2,000人以上(n=579)	43.7	19.0	42.1	21.6	7.8
	500～2,000人未満(n=587)	32.2	16.9	47.7	24.2	12.1
	200～500人未満(n=613)	25.1	19.6	44.7	28.4	12.1
	200人未満(n=1200)	24.3	15.8	47.4	31.3	12.3
経済基盤調査区分	東京(n=451)	44.8	19.3	40.6	20.4	8.6
	大阪・愛知(n=252)	33.7	16.3	49.2	25.0	7.5
	高裁(n=262)	32.4	18.7	43.1	27.1	9.5
	その他(n=2015)	25.6	17.0	47.0	29.4	12.7
Q1 過去10年間での弁護士の利用状況	ない(n=1452)	1.2	3.0	60.3	43.0	16.7
	ある(訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用)(n=655)	45.6	39.0	33.3	14.7	6.4
	ある(法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)(n=482)	74.7	25.1	31.3	11.0	3.5
	ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)(n=470)	51.7	29.4	31.5	12.3	8.7
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無	10年間で利用したことがない(n=1452)	1.2	3.0	60.3	43.0	16.7
	以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=207)	17.4	39.1	47.3	18.4	15.9
	以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=152)	34.9	48.7	35.5	13.2	9.9
	以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=1120)	67.6	27.8	28.8	11.4	3.7
有効求人倍率区分	上位(n=1267)	33.4	19.0	44.2	25.3	10.2
	中位(n=820)	27.7	17.1	49.3	29.0	10.4
	下位(n=892)	26.6	15.5	45.2	28.9	13.9

個別の困りごとを弁護士が解決した比率を属性別で見ると、下の表のとおり。

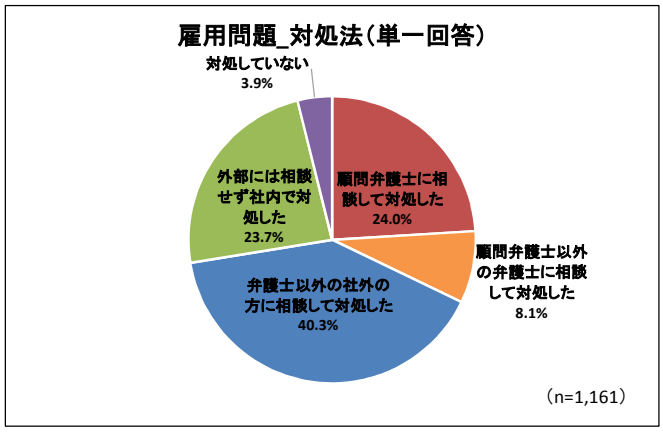
業種別では、「情報通信業」が債権回収、「飲食、宿泊業」が事業承継、「不動産、金融業」が各種社内規定の策定で弁護士を活用する比率が特筆して多かった。

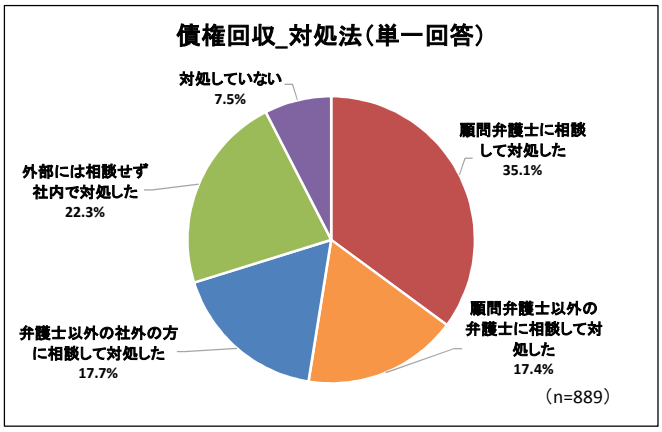
売上高規模別で見ると、債権回収、雇用問題、クレーマー対策において、企業規模が大きくなるほど弁護士の利用が増える傾向が見られた。また、従業員数別で見た場合も債権回収については規模が大きくなるほど弁護士の利用が多かった。

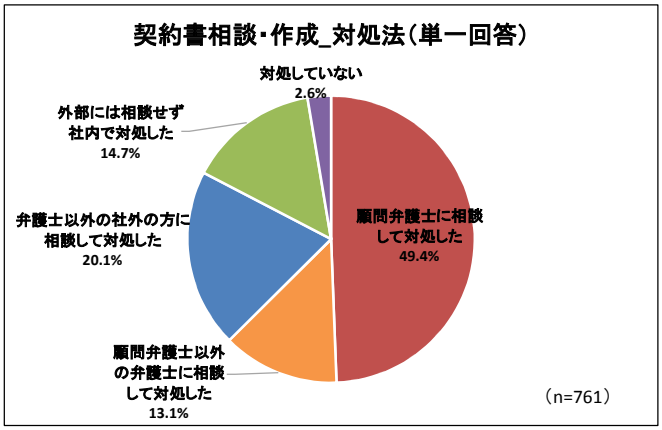
Q2-2困りごとへの対処で「顧問弁護士に相談して対処した」または「顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した」と回答した企業 (%)

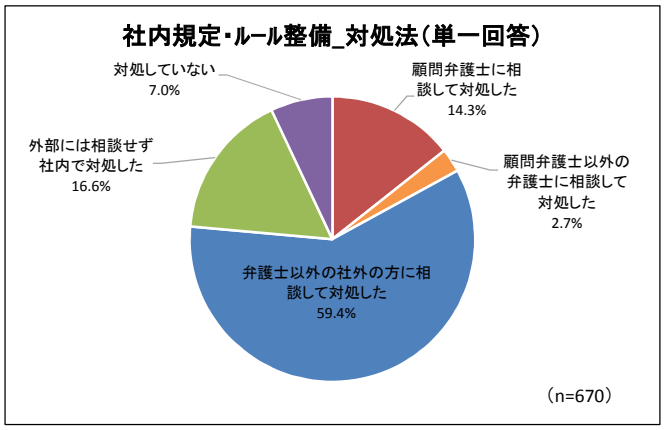
		債権回収		雇用問題		クレーマー対策		契約内容の相談・検討、契約書の作成		事業承継		債権の管理と保全		各種社内規定の策定	
		n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)
全体		467	52.5	373	32.1	204	56.2	476	62.5	47	10.7	161	49.8	114	17.0
業種	建設業	118	58.1	55	26.1	52	63.4	67	62.6	8	8.2	30	52.6	15	13.0
	製造業	64	48.9	80	30.3	15	34.9	86	59.7	13	13.1	23	40.4	19	14.0
	情報通信業	15	83.3	12	30.8	6	66.7	26	59.1	2	14.3	3	60.0	10	27.8
	運輸業、倉庫業	29	76.3	36	40.0	11	64.7	18	60.0	2	12.5	10	71.4	3	8.8
	卸売業、貿易業、商社	84	46.4	50	32.9	18	58.1	63	58.9	9	12.7	32	45.7	18	18.8
	小売業	39	34.2	31	25.4	28	47.5	44	71.0	1	2.4	18	41.9	7	11.1
	飲食店、宿泊業	7	63.6	15	45.5	10	62.5	9	52.9	4	36.4	3	100.0	3	23.1
	不動産業、金融業	31	77.5	12	57.1	15	78.9	63	77.8	1	7.1	14	82.4	11	42.3
	ｻｰﾋﾞｽ業	42	46.7	50	38.5	31	51.7	62	63.9	3	7.5	16	43.2	16	16.2
	その他	26	54.2	22	30.6	15	68.2	33	53.2	2	7.4	8	61.5	11	26.8
最新期の売上高	1億円未満	41	30.8	19	13.5	17	32.1	54	51.4	3	3.5	15	30.0	6	8.3
	1億円以上3億円以下	82	37.8	53	18.7	32	43.2	74	47.7	11	8.5	23	35.4	20	12.9
	3億円超5億円以下	66	50.4	48	25.1	23	44.2	38	44.7	7	9.2	18	42.9	10	9.8
	5億円超10億円以下	85	59.0	62	32.5	35	63.6	79	66.9	12	16.9	27	51.9	18	15.3
	10億円超20億円以下	61	62.2	61	44.9	40	70.2	78	71.6	7	21.9	22	64.7	17	17.9
	20億円超30億円以下	33	73.3	39	57.4	19	90.5	41	75.9	2	18.2	14	58.3	9	20.0
	30億円超	95	84.8	84	64.1	35	72.9	102	83.6	5	18.5	41	74.5	30	41.1
従業員数	5人以下	69	35.0	27	18.5	21	43.8	78	55.7	3	2.9	24	36.4	7	11.3
	6人～10人	64	38.1	37	20.2	28	52.8	61	55.5	4	4.5	20	34.5	12	11.1
	11人～20人	81	46.6	40	17.9	20	33.9	53	46.9	12	12.6	27	44.3	18	13.6
	21人～50人	117	63.6	93	31.6	57	58.8	98	59.0	13	13.5	41	61.2	22	11.5
	51人～100人	54	80.6	70	46.4	31	66.0	80	77.7	8	29.6	17	60.7	27	29.0
	101人～300人	60	81.1	77	64.7	34	75.6	79	79.0	7	25.9	25	71.4	22	32.4
	301人以上	21	87.5	28	73.7	12	92.3	25	96.2	0	0.0	7	87.5	5	41.7

●困りごと別対処法

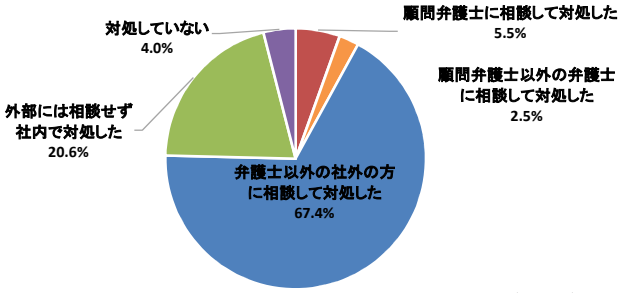






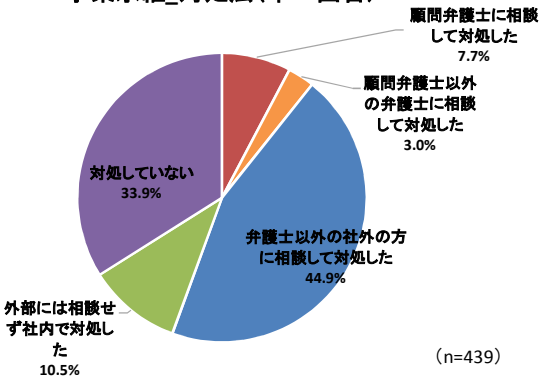


経営改善・再建・資金繰り_対処法（単一回答）



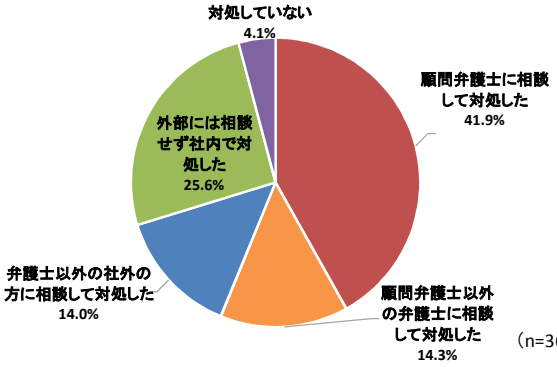
（n=528）

事業承継_対処法（単一回答）



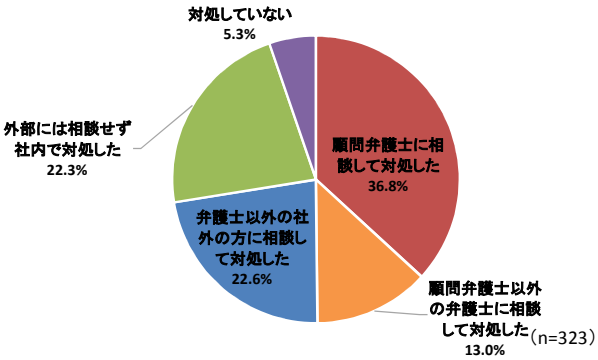
（n=439）

クレーマー対策_対処法（単一回答）



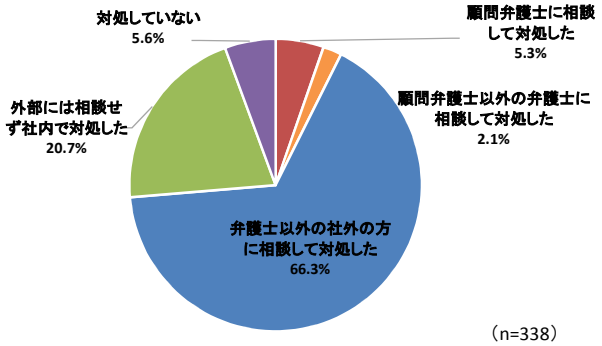
（n=363）

債権管理・保全_対処法（単一回答）



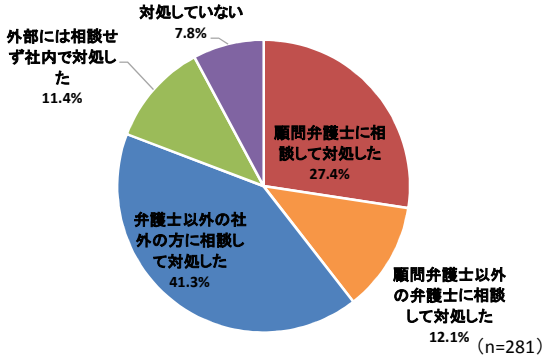
（n=323）

各種情報管理_対処法（単一回答）



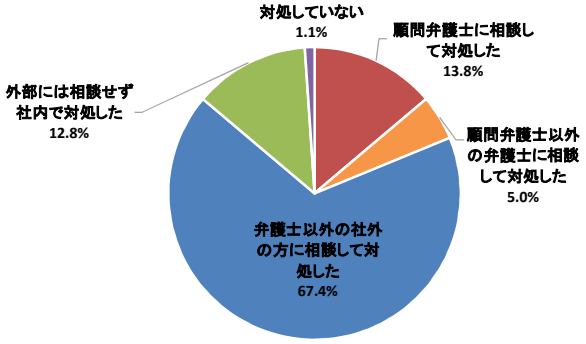
（n=338）

知的財産権問題_対処法（単一回答）



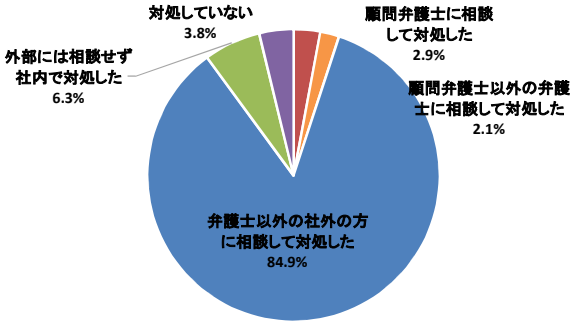
（n=281）

総会、役員会の運営_対処法（単一回答）



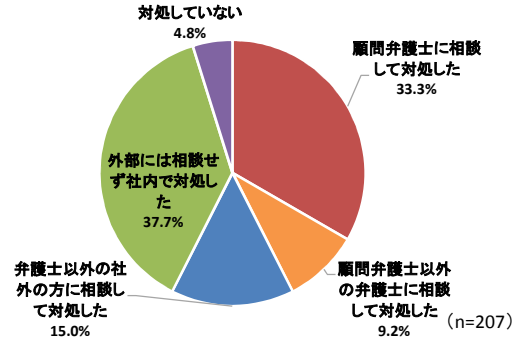
（n=282）

課税問題_対処法（単一回答）



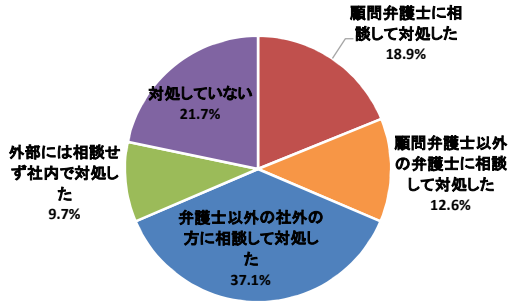
（n=238）

商品・製品トラブル_対処法（単一回答）



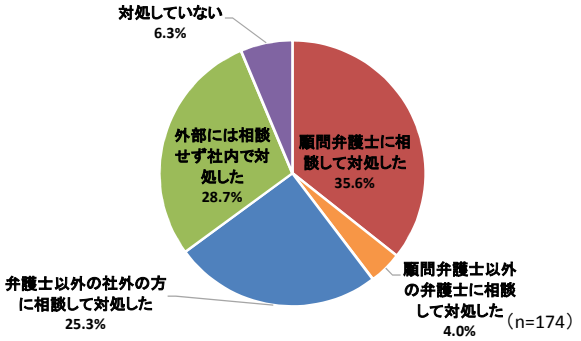
（n=207）

M&A_対処法（単一回答）



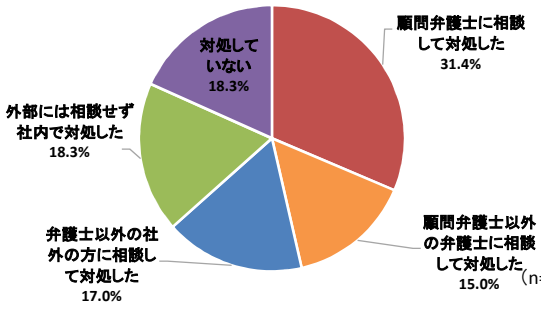
（n=175）

ハラスメント等社内問題_対処法（単一回答）



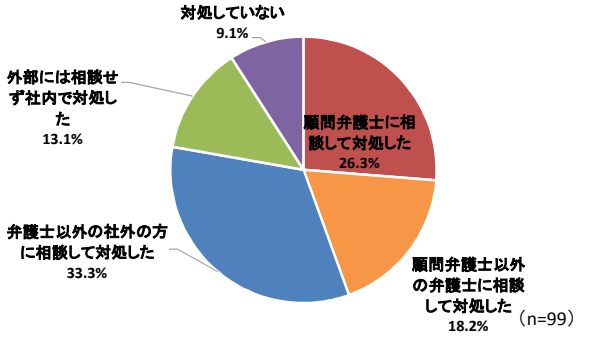
（n=174）

下請・不公正取引_対処法（単一回答）



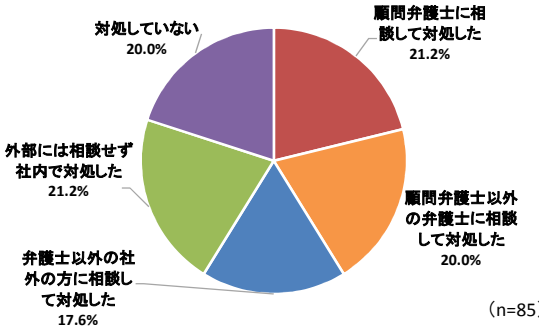
（n=153

海外取引_対処法（単一回答）



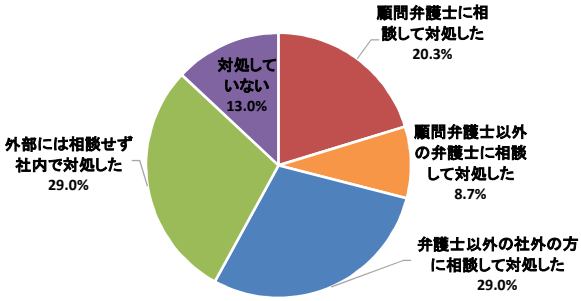
（n=99）

詐欺・悪徳商法問題_対処法（単一回答）



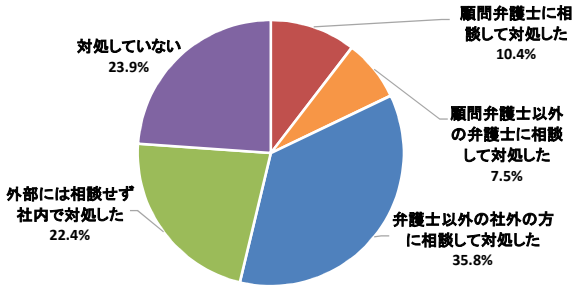
（n=85）

インターネット問題_対処法（単一回答）

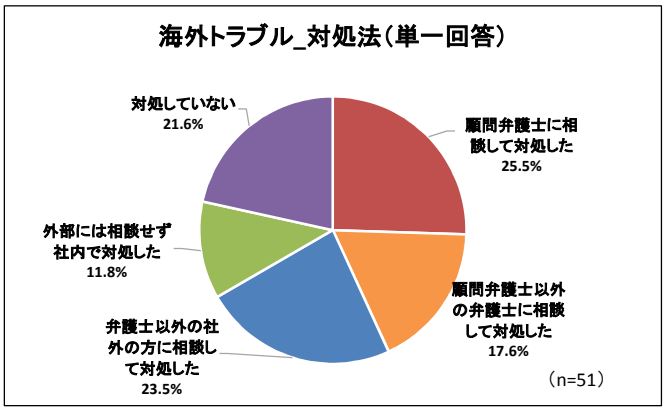


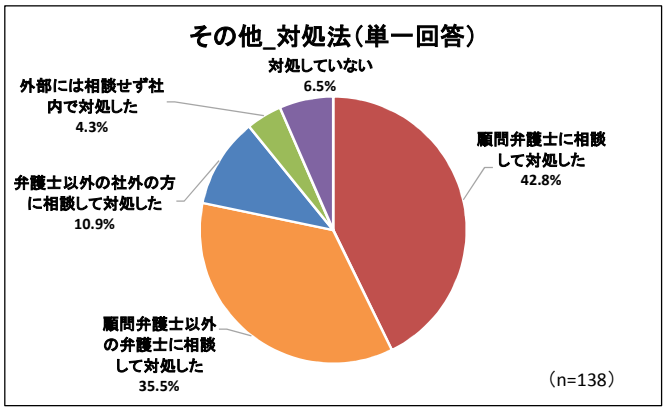
（n=69）

海外進出_対処法（単一回答）



（n=67）


海外トラブル_対処法（単一回答）
顧問弁護士に相談して対処した
25.5%
顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した
17.6%
弁護士以外の社外の方に相談して対処した
23.5%
外部には相談せず社内で対処した
11.8%
対処していない
21.6%
（n=51）

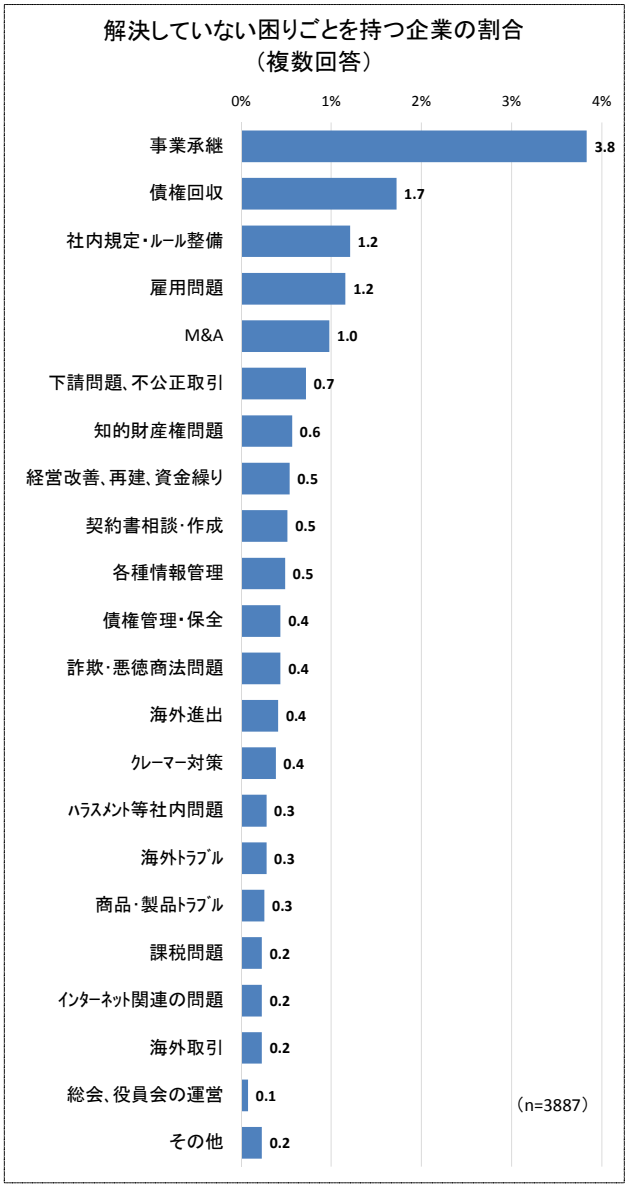

その他_対処法（単一回答）
顧問弁護士に相談して対処した
42.8%
顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した
35.5%
弁護士以外の社外の方に相談して対処した
10.9%
外部には相談せず社内で対処した
4.3%
対処していない
6.5%
（n=138）

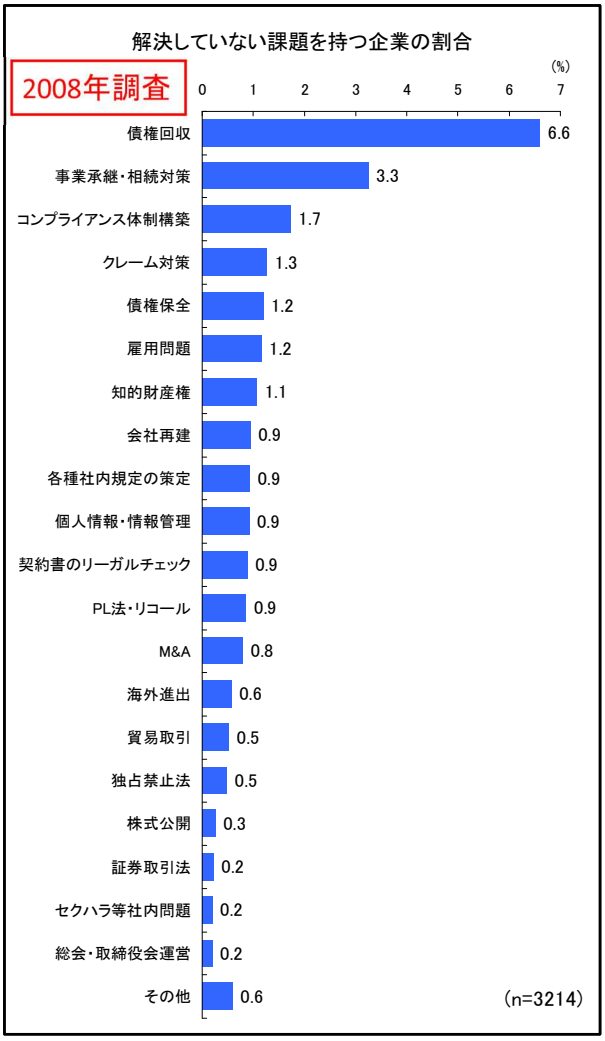
●未解決の困りごと

未解決の困りごとを持つ企業の割合（全企業を分母にしたもの）を、各困りごと別に見ると以下のグラフの通り。

回答比率の高い順に「事業承継（3.8%）」、「債権回収（1.7%）」、「各種社内規定の策定、法令厳守等の社内ルールの整備（1.2%）」、「雇用問題（1.2%）」等となっている。

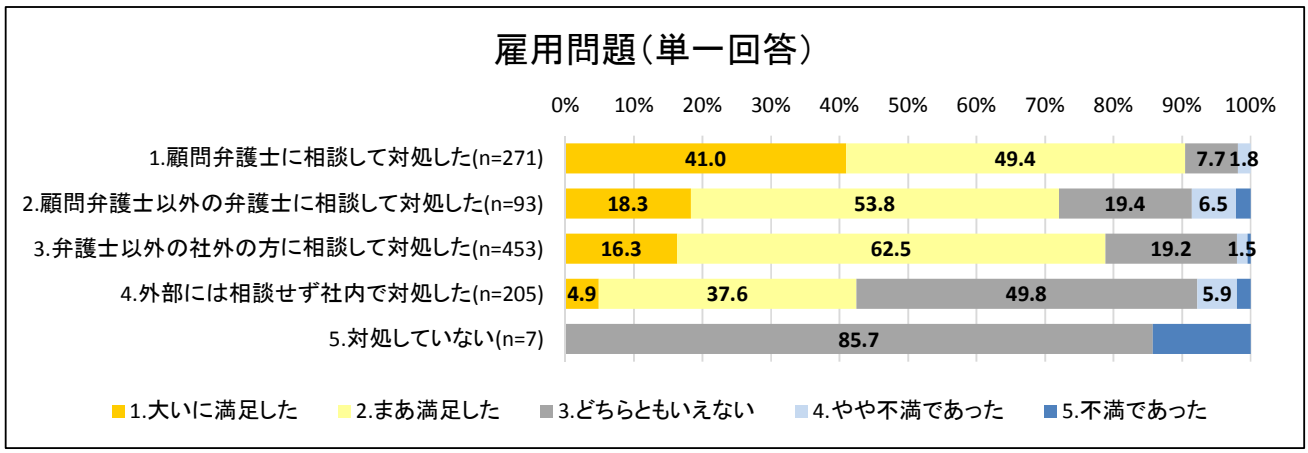
また、前回調査時に 6.6%で最も多かった「債権回収」は 1.7%まで減少している。

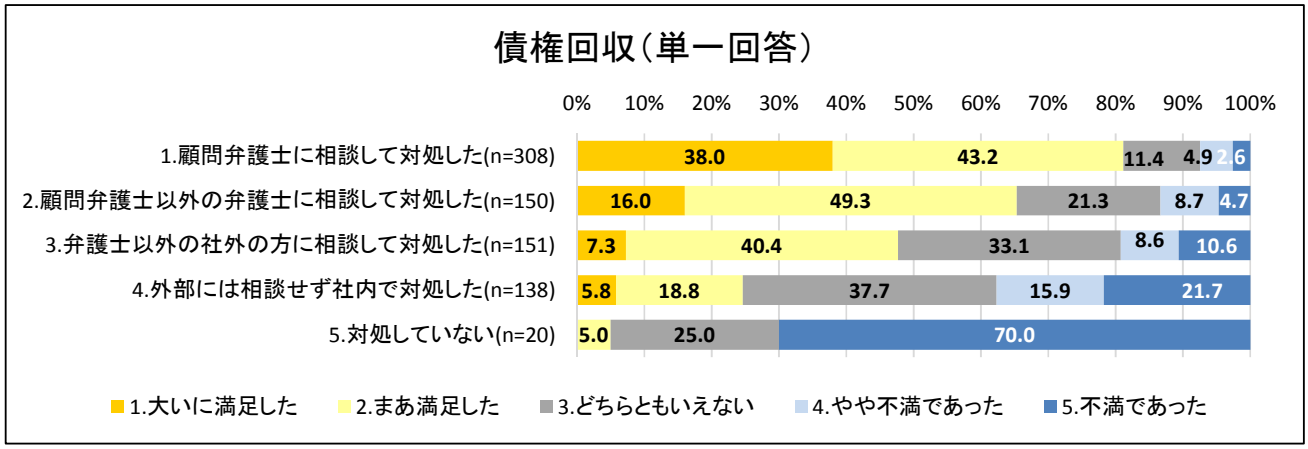


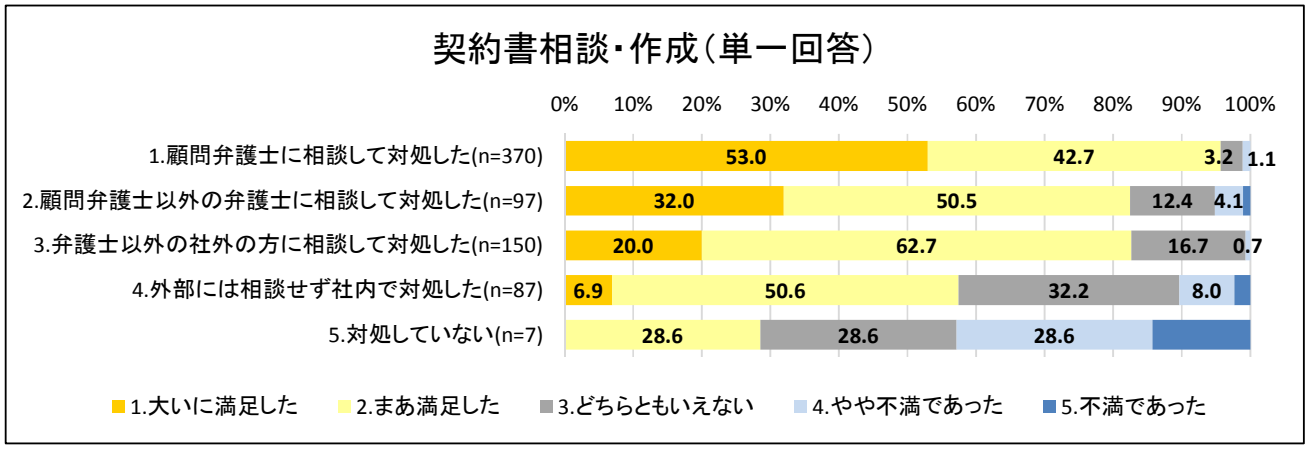


（3）困りごとの対処相手に対する満足度

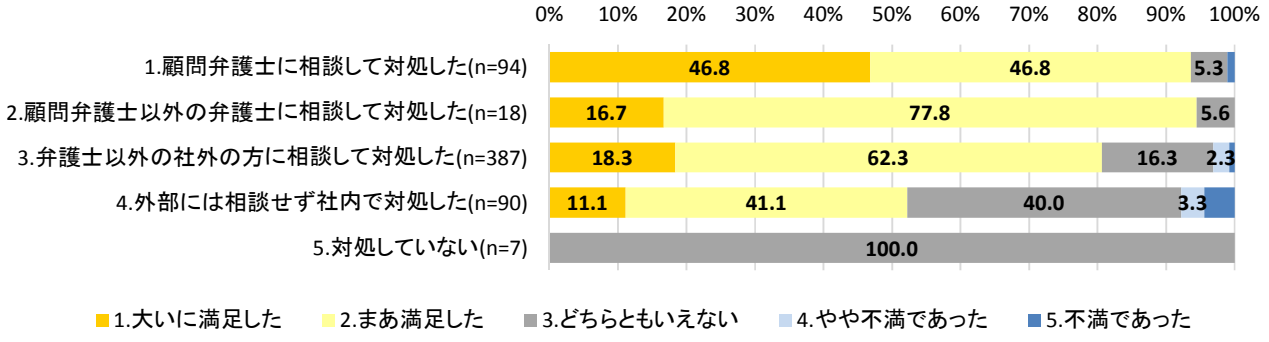
困りごと内容ごとに対処方法と、対処相手に対する満足度についてクロス集計を実施した。すべての困りごとにおいて「1.顧問弁護士に相談して対処した」または「2.顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した」と回答した企業の満足度（「1.大いに満足した」または「2.まあ満足した」）が最も高くなった。



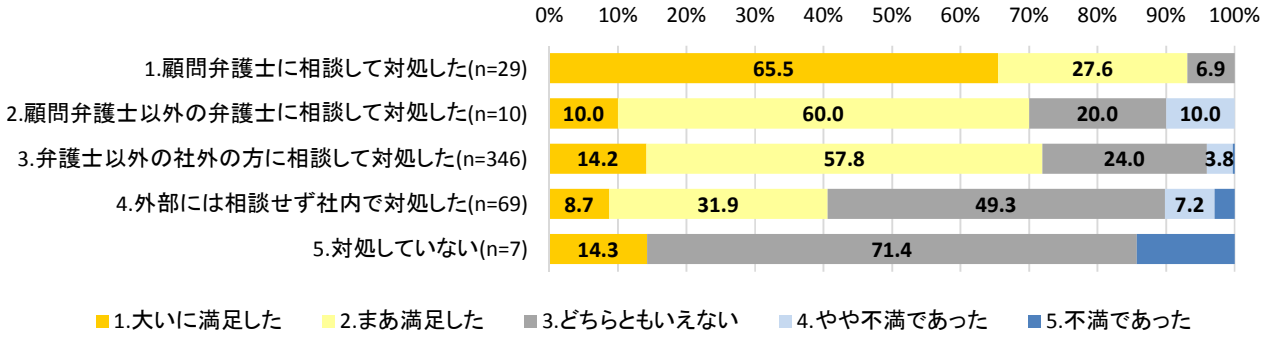




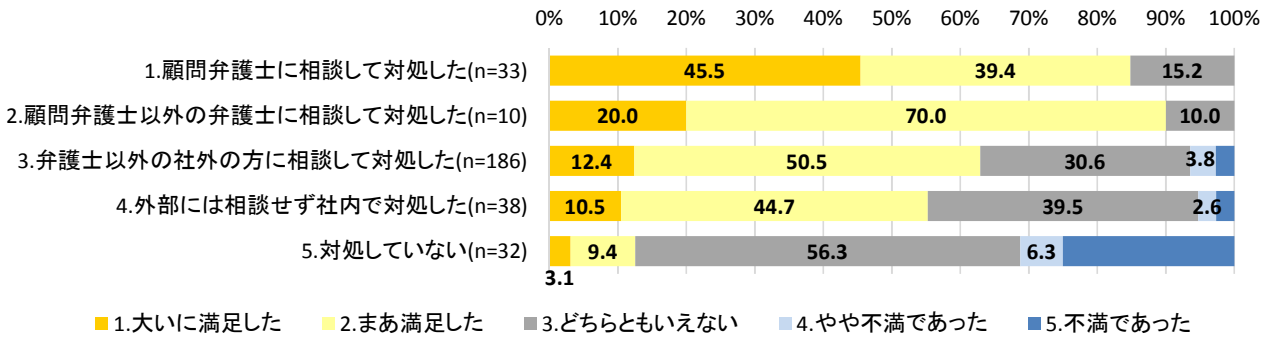
社内規定・ルール整備（単一回答）



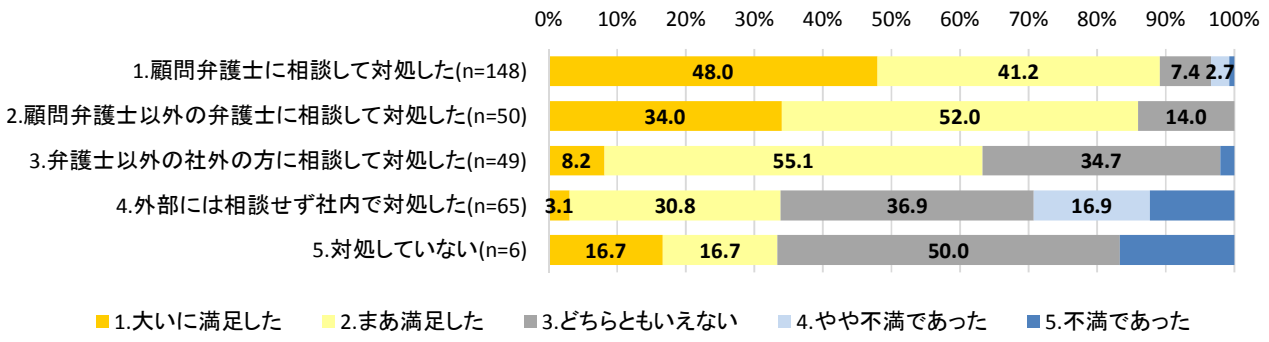
経営改善・再建・資金繰り（単一回答）



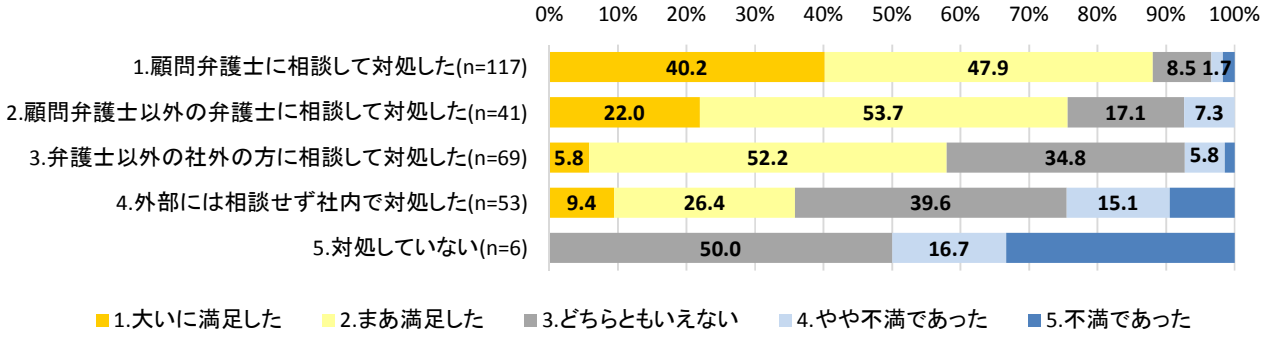
事業承継（単一回答）



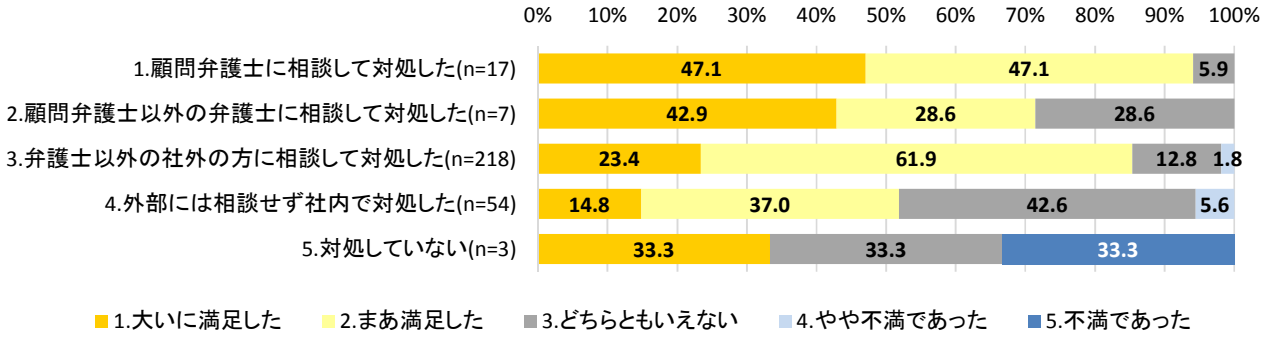
クレーマー対策（単一回答）



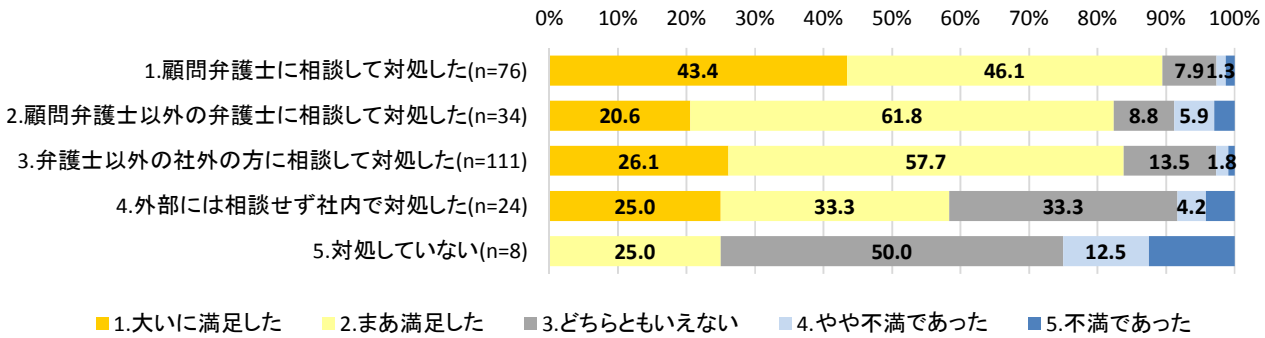
債権管理・保全（単一回答）



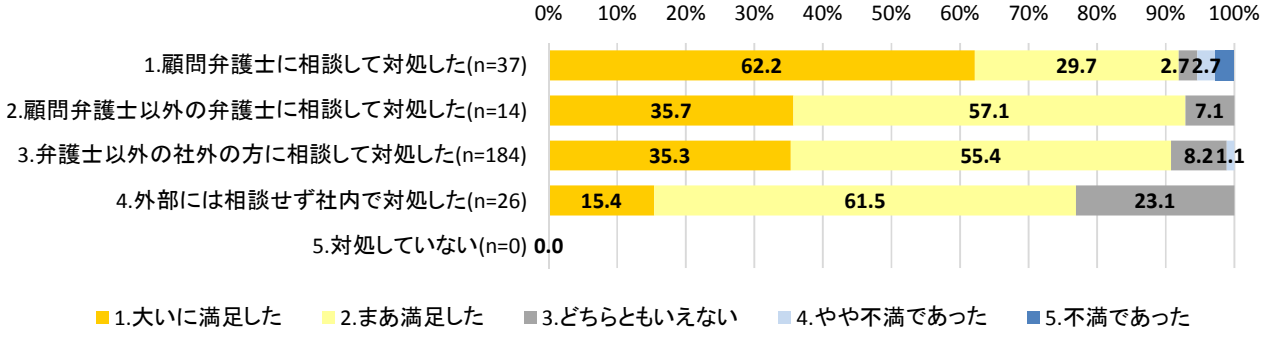
各種情報管理（単一回答）



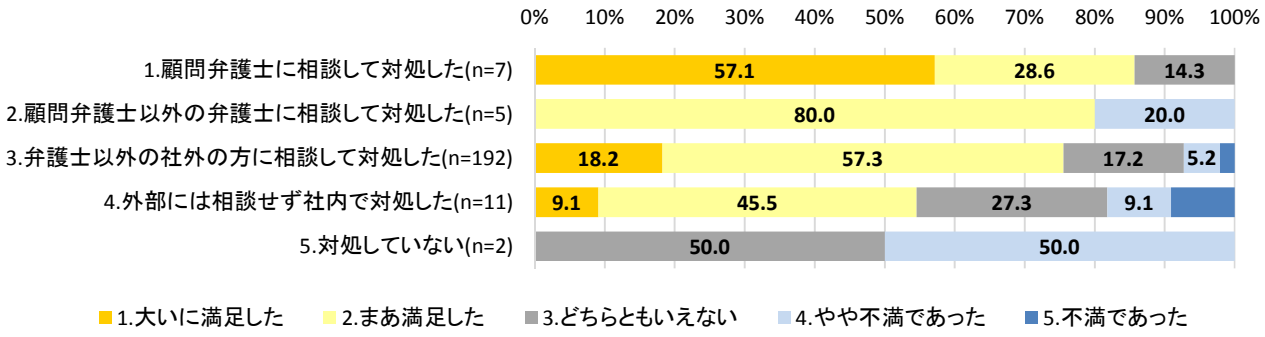
知的財産権問題（単一回答）



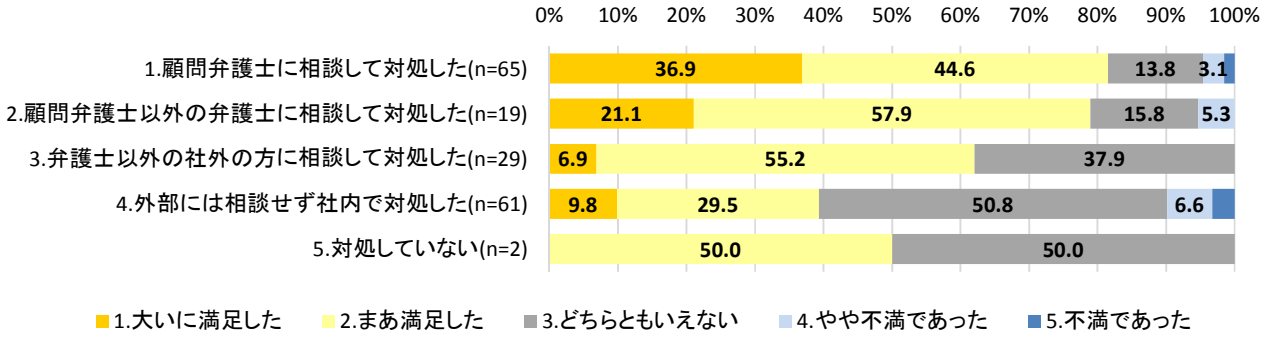
総会、役員会の運営（単一回答）



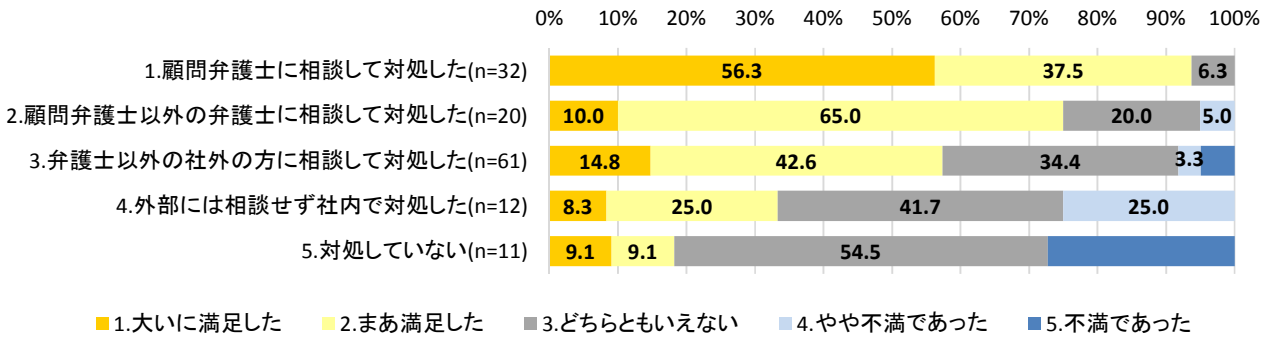
課税問題（単一回答）



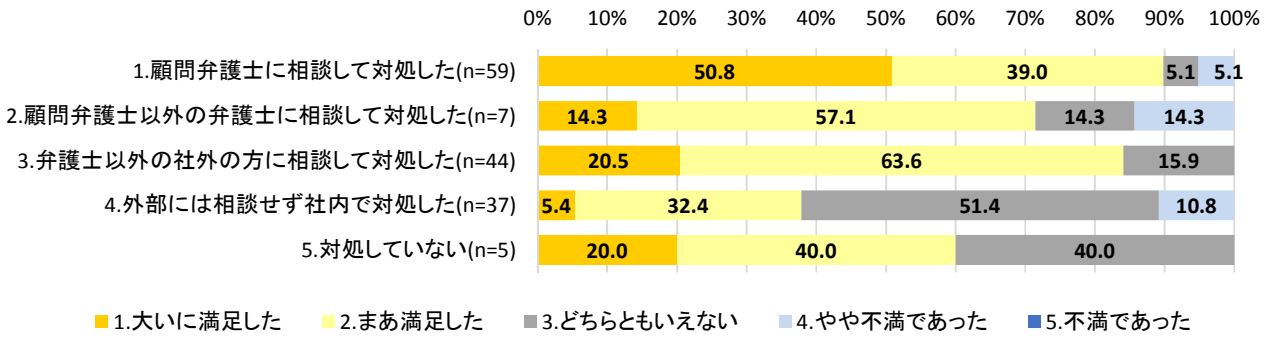
商品・製品トラブル（単一回答）



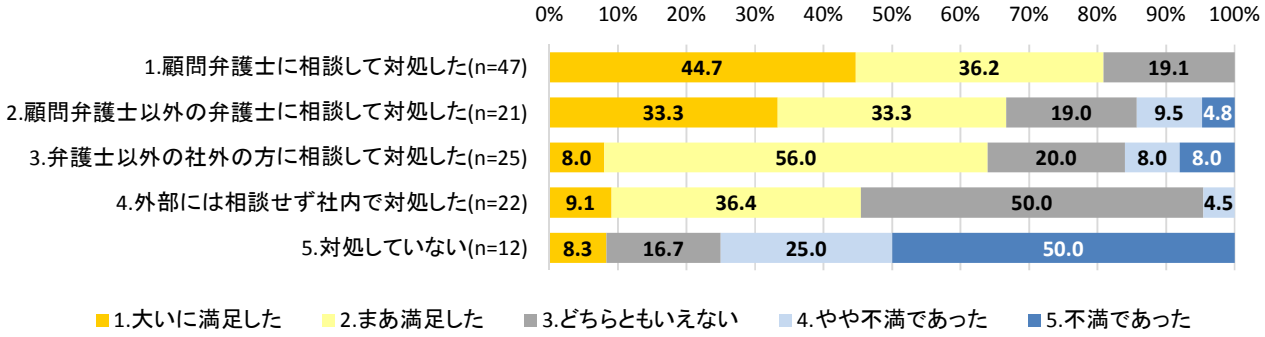
M＆A（単一回答）



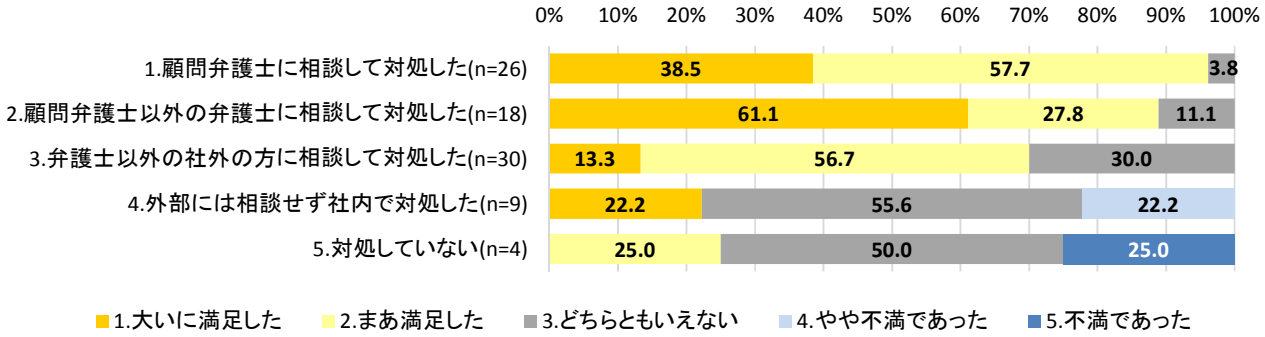
ハラスメント等社内問題（単一回答）



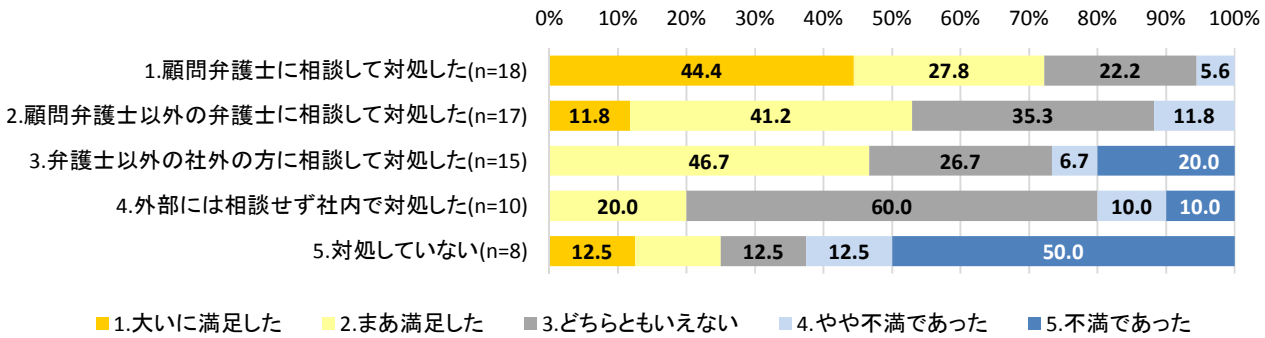
下請・不公正問題（単一回答）



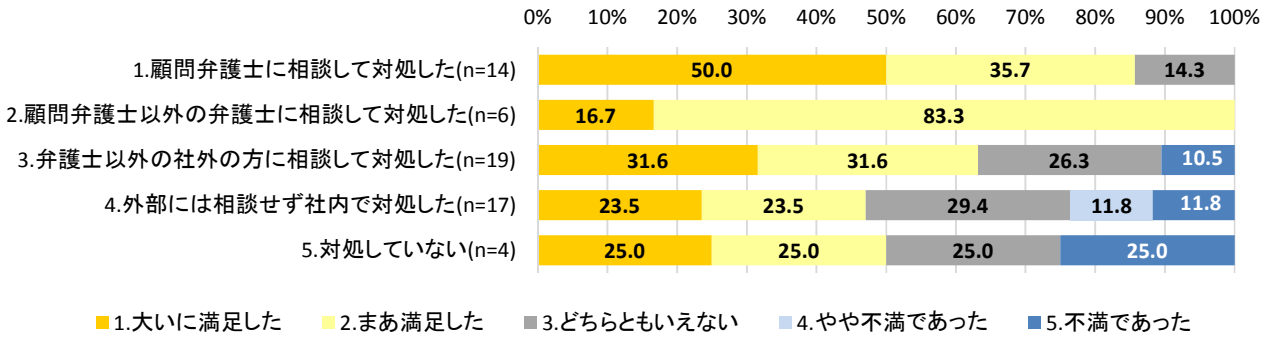
海外取引（単一回答）



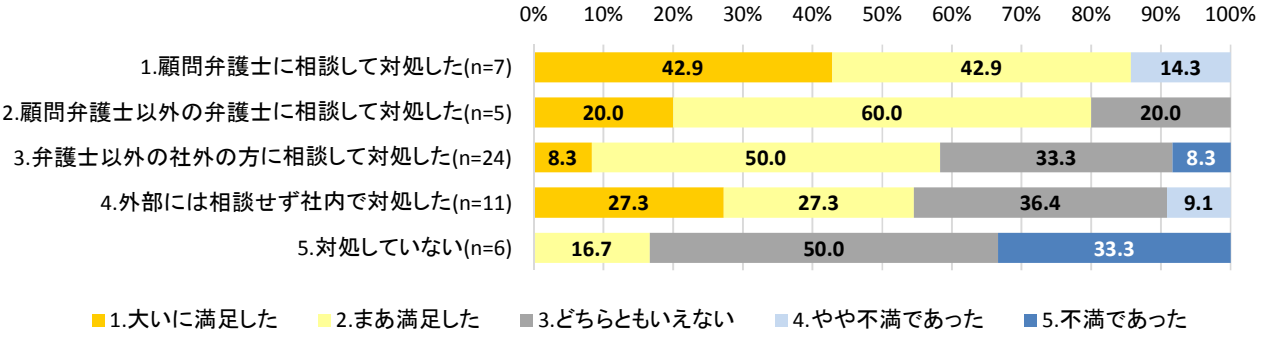
詐欺・悪徳商法問題（単一回答）



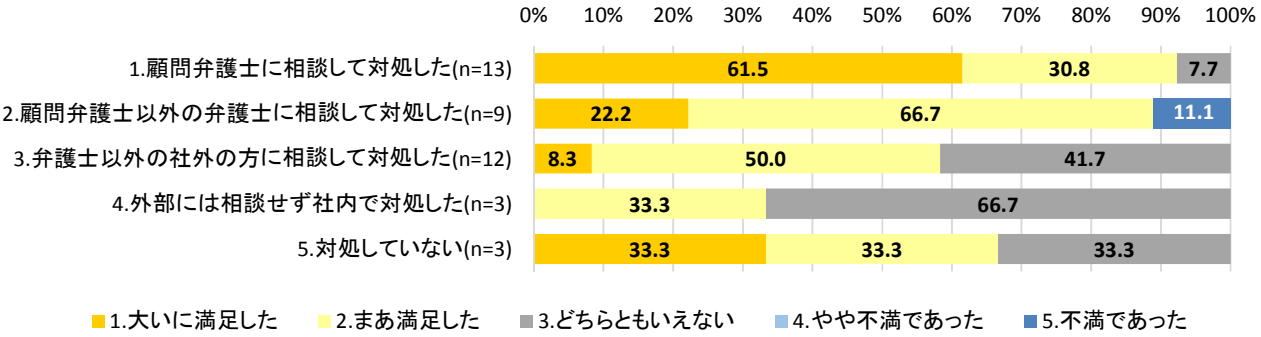
インターネット問題（単一回答）



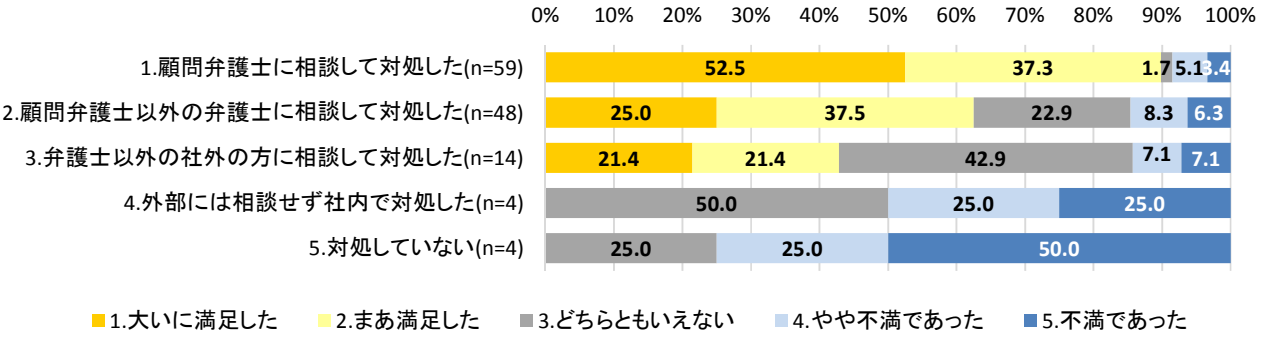
海外進出（単一回答）



海外トラブル（単一回答）

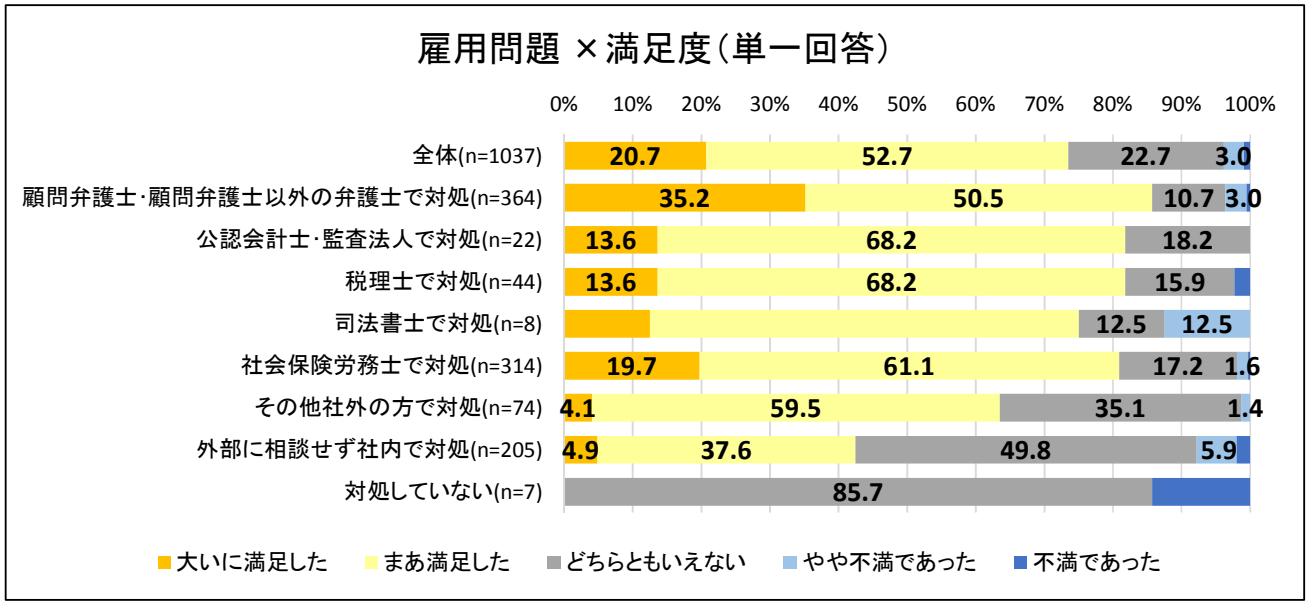


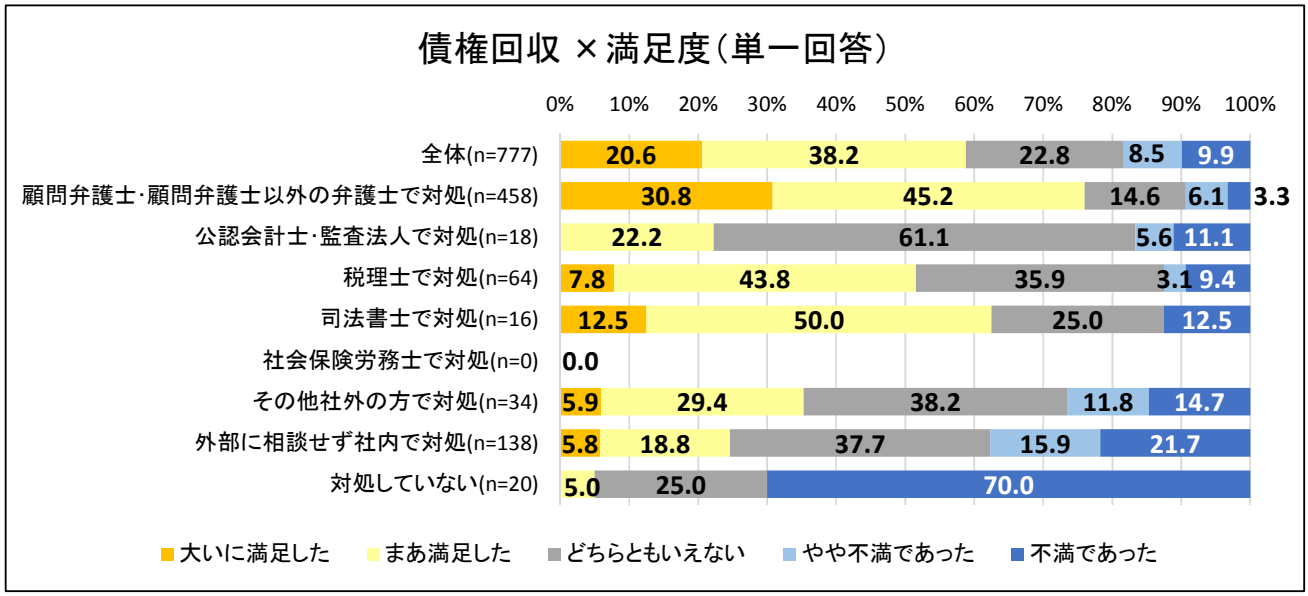
その他（単一回答）



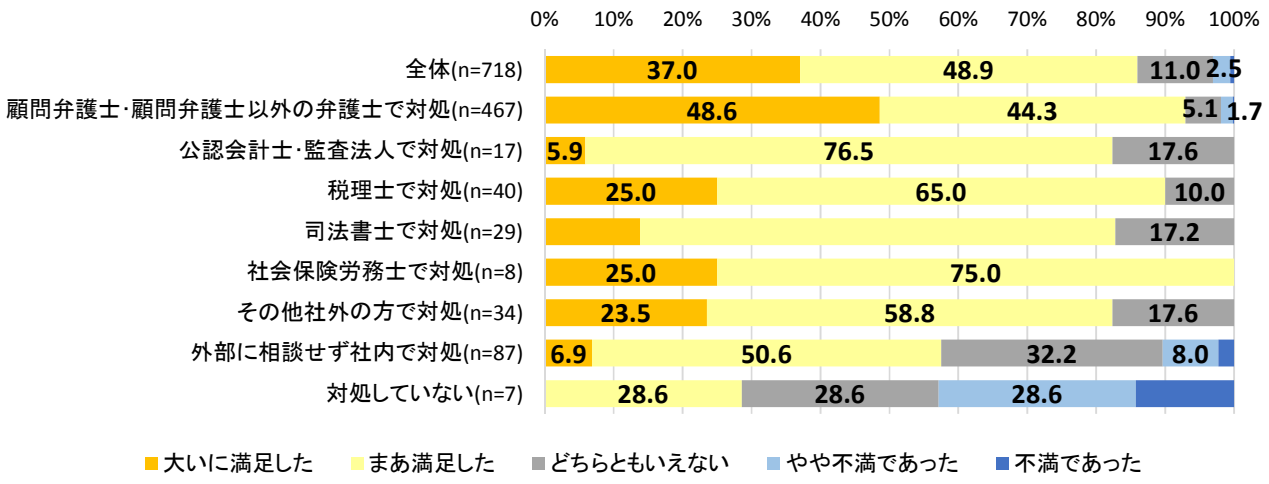
Q2-2 の「困りごとへの対処」と Q3-2 で弁護士以外の社外の方に相談した比率が高かった「公認会計士・監査法人」、「税理士」、「司法書士」、「社会保険労務士」を組み合わせ、満足度とのクロス集計を実施した。なお、n 数が少ないために、比率が 0%や 100%となった項目がある。

「経営改善・再建・資金繰り」、「知的財産権問題」、「課税問題」、「インターネット問題」、「その他」以外のすべての困りごとにおいて、「大いに満足した」の回答が「顧問弁護士・顧問弁護士以外の弁護士で対処」した場合で最も多かった。ただし、「経営改善・再建・資金繰り」、「知的財産権問題」、「課税問題」、「インターネット問題」、「その他」については「大いに満足した」が最も多い項目の回答数が極端に少ないこともあり、その点を考慮すると、すべての困りごとにおいて「顧問弁護士・顧問弁護士以外の弁護士で対処」した場合での満足度が困りごとの内容に関わらず高いことがうかがえる。

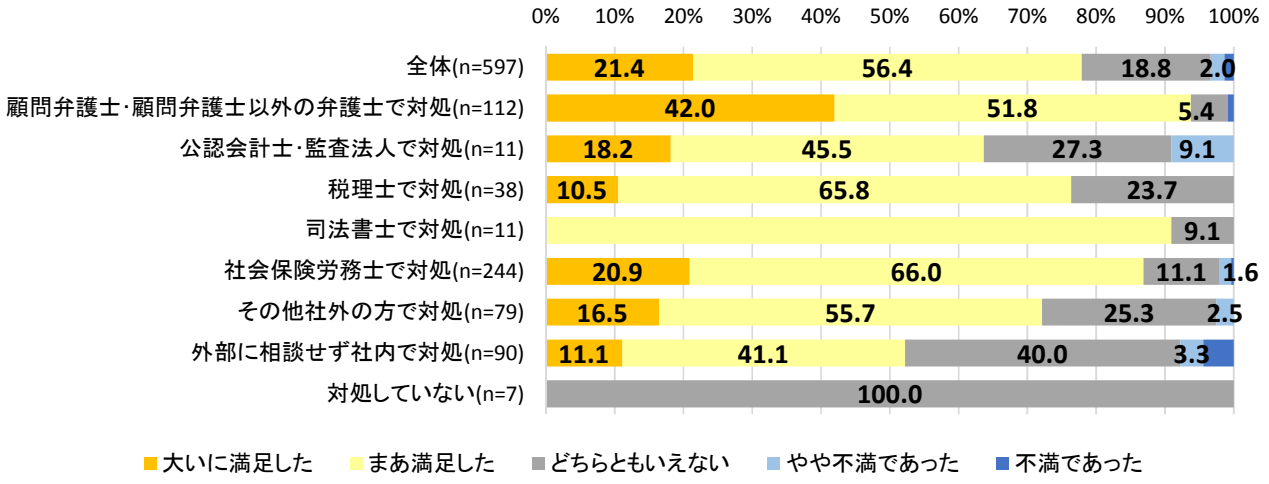




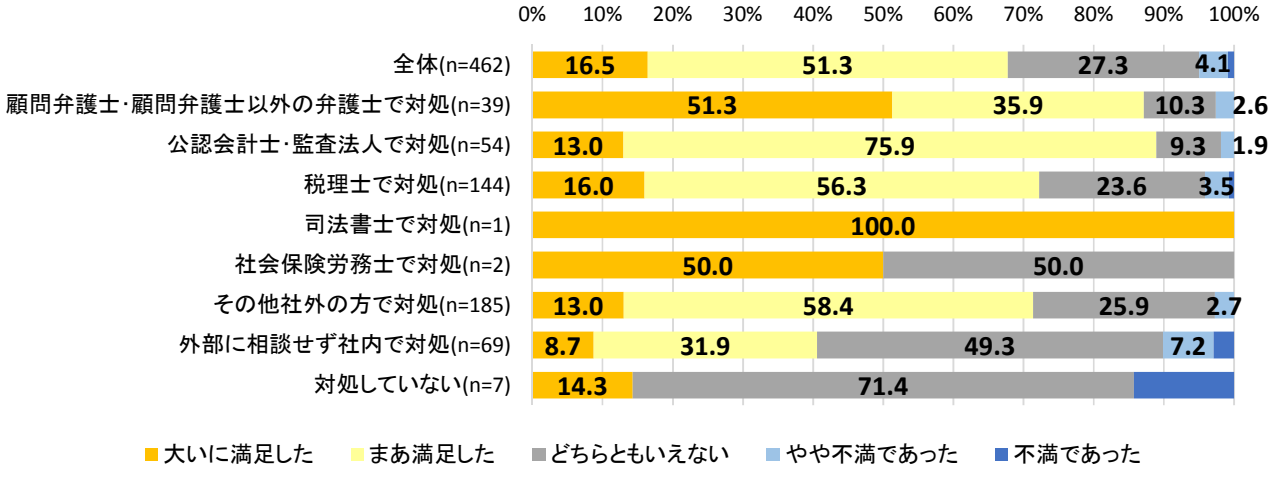
契約書相談・作成 × 満足度（単一回答）



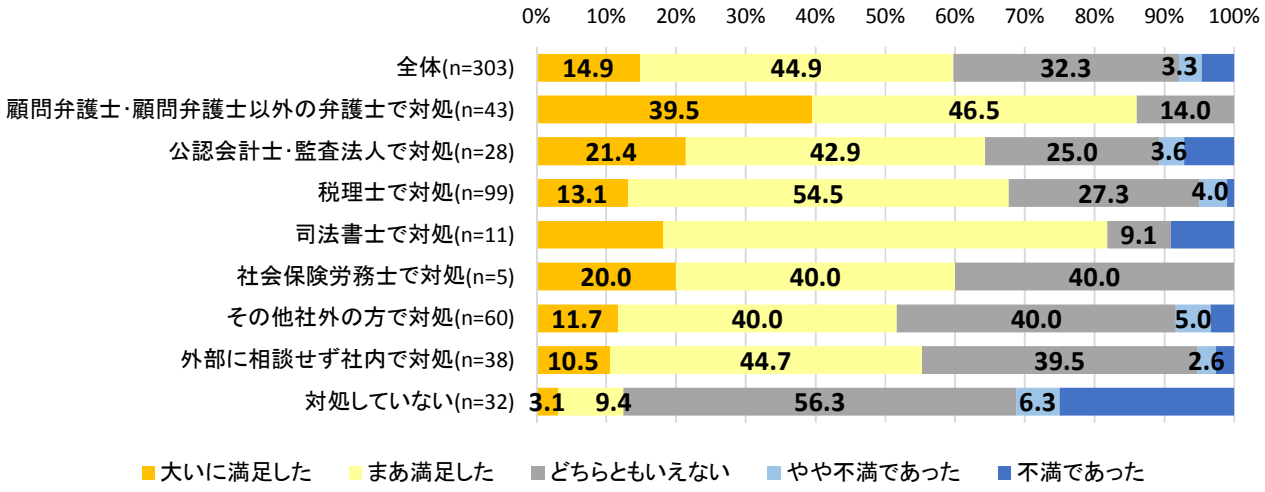
社内規定・ルール整備 × 満足度（単一回答）



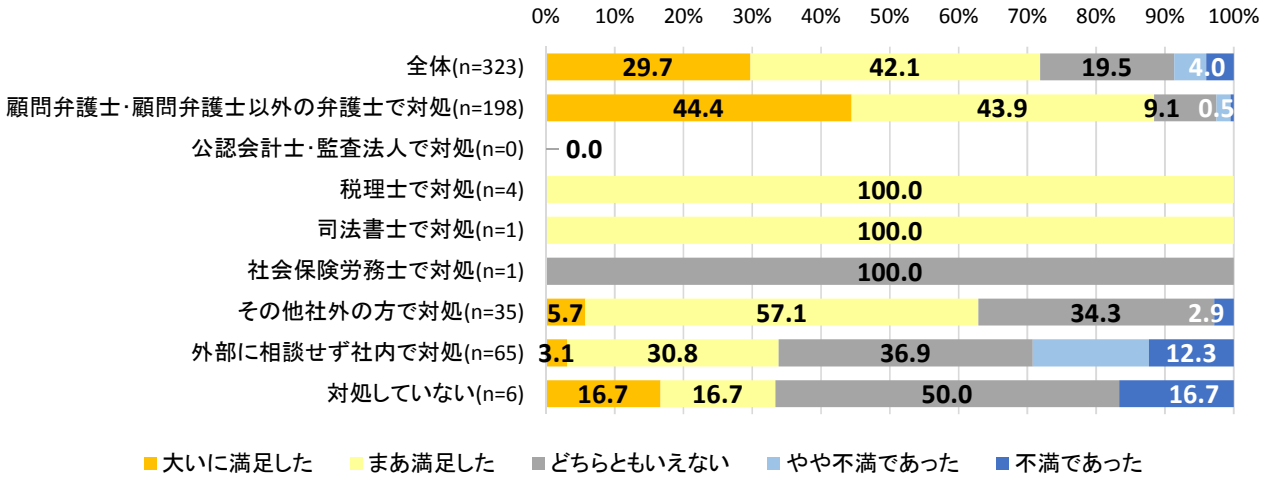
経営改善・再建・資金繰り × 満足度（単一回答）



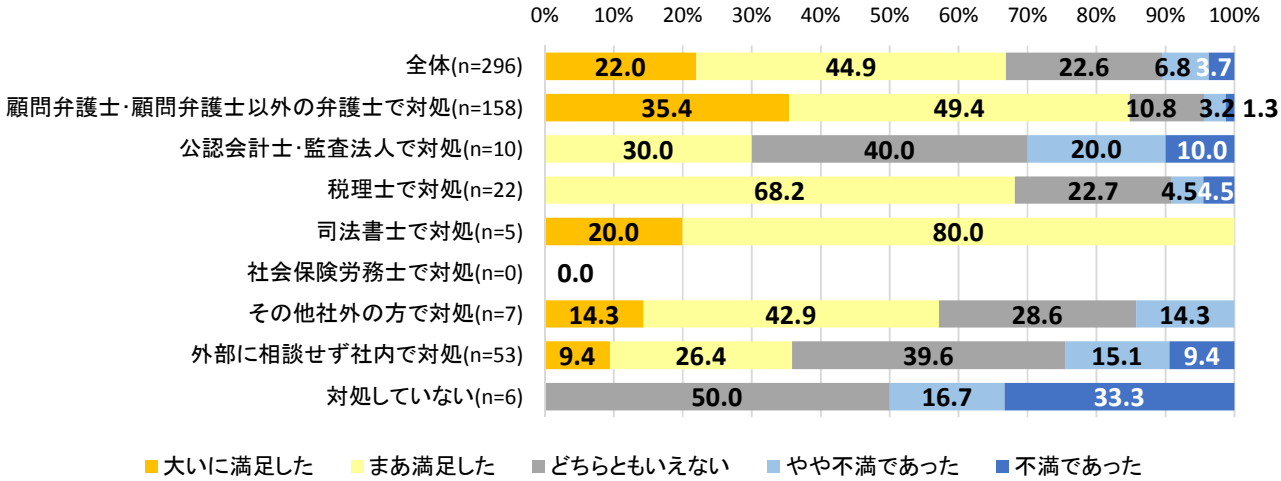
事業承継 ×満足度（単一回答）



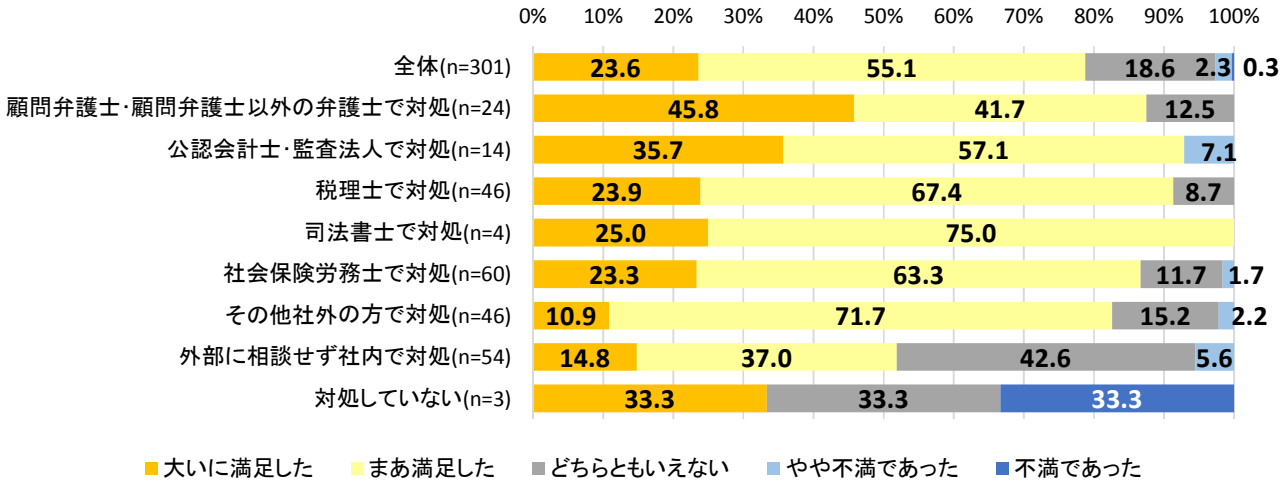
クレーマー対策 ×満足度（単一回答）



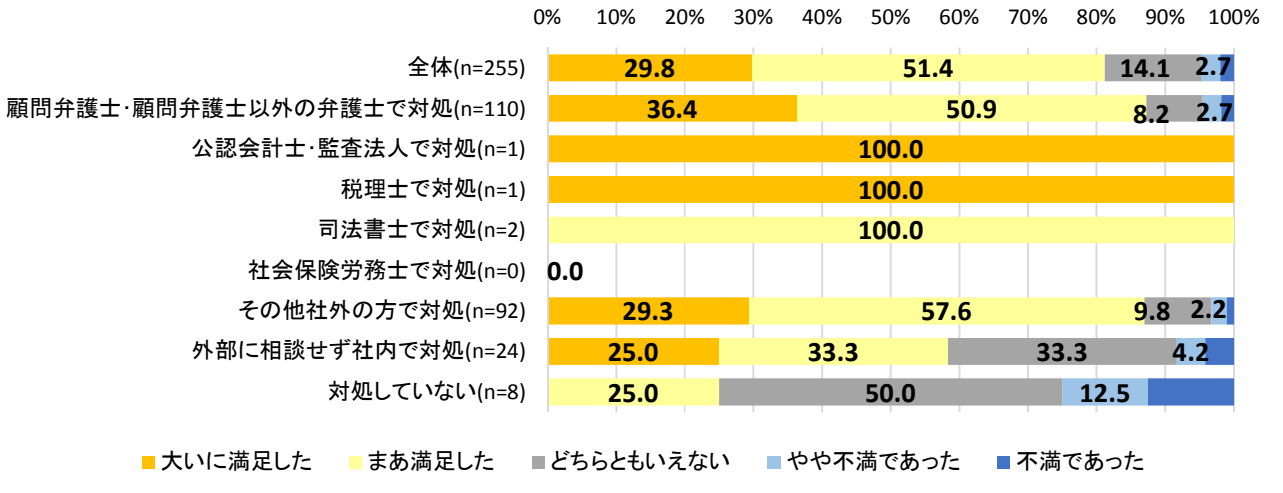
債権管理･保全 ×満足度（単一回答）



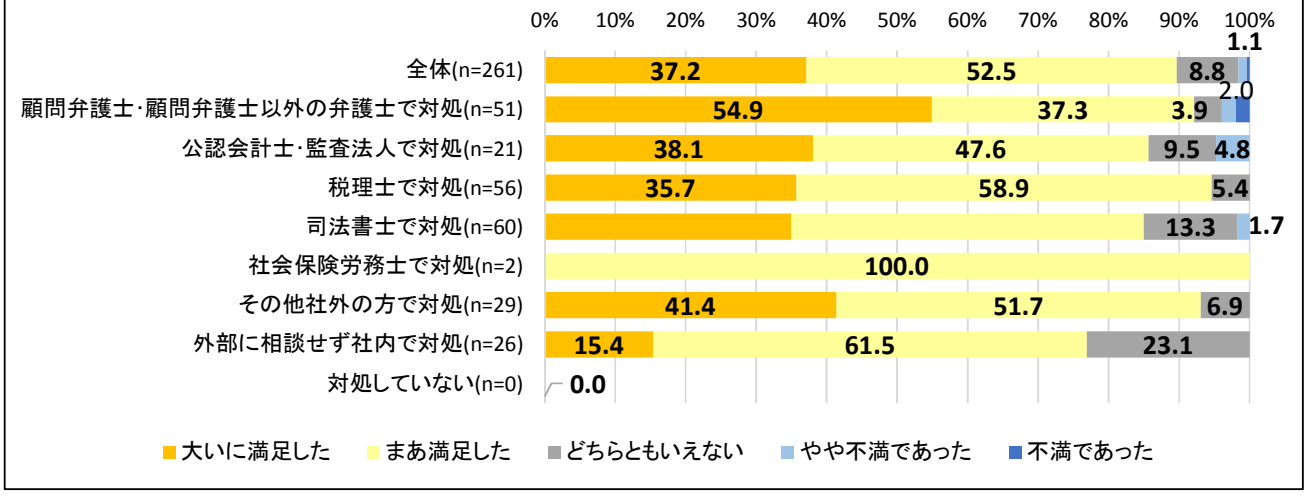
各種情報管理 ×満足度（単一回答）



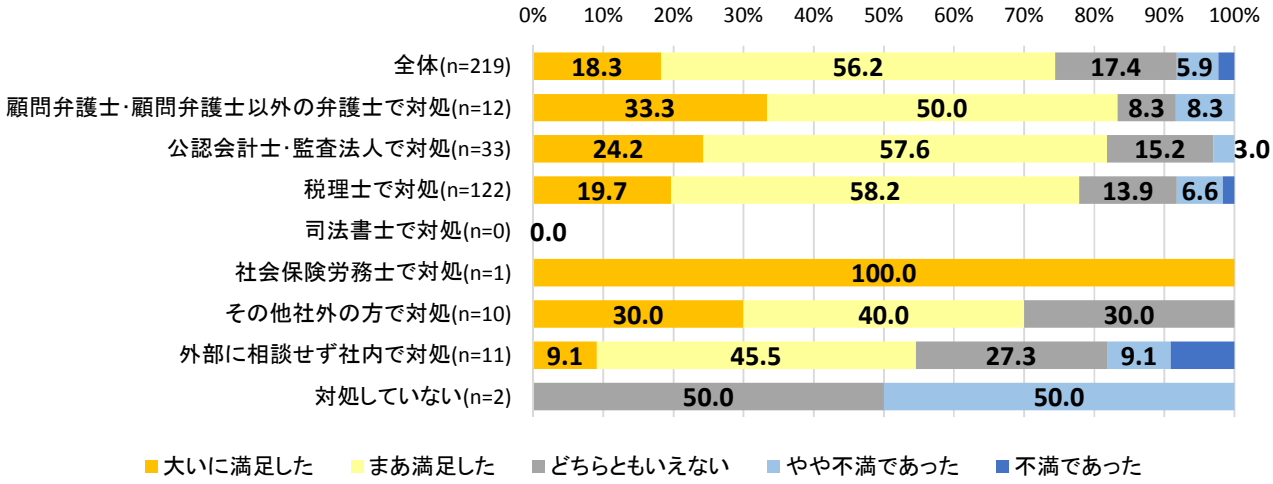
知的財産権問題 ×満足度（単一回答）



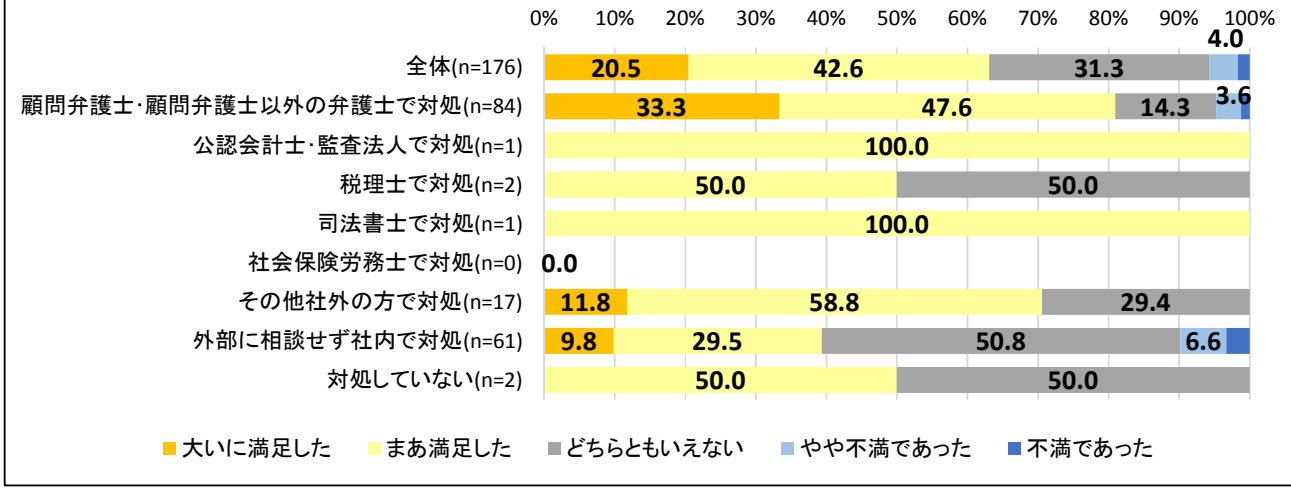
総会、役員会の運営×満足度（単一回答）



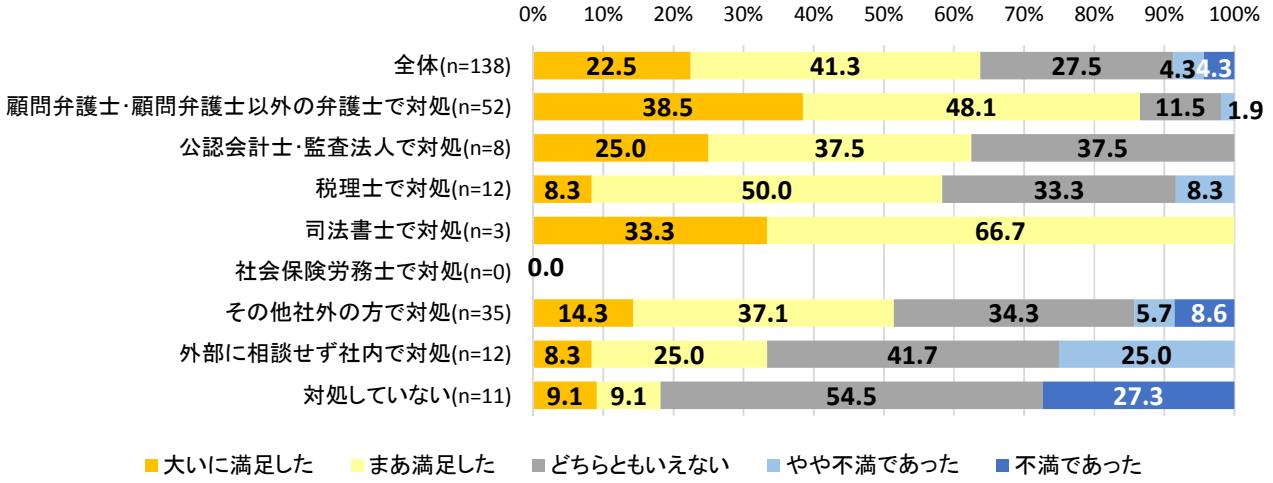
課税問題 ×満足度（単一回答）



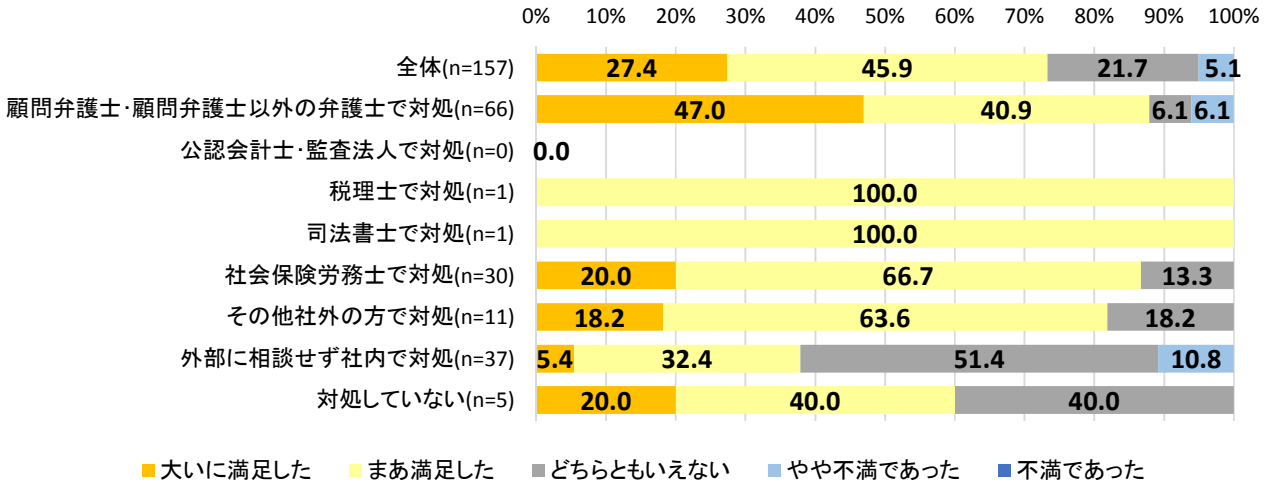
商品･製品ﾄﾗﾌﾞﾙ ×満足度（単一回答）



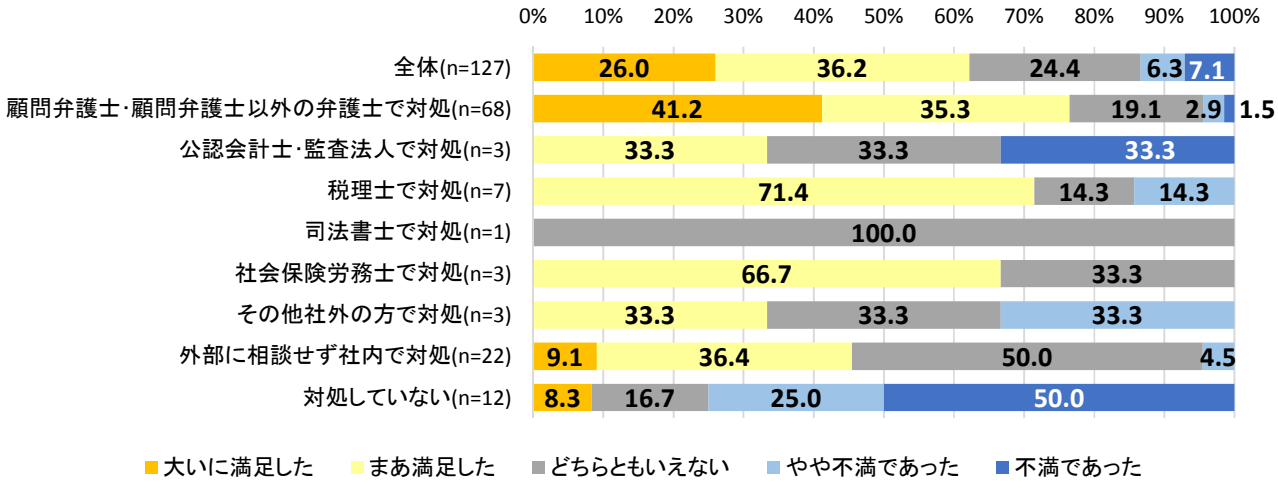
M&A ×満足度（単一回答）



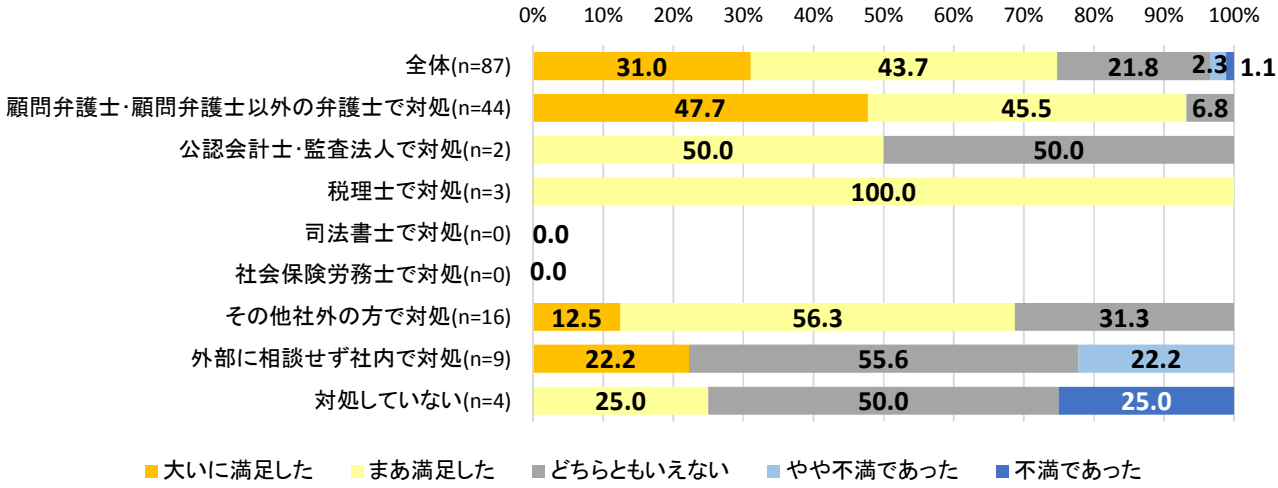
ハラスメント等社内問題 ×満足度（単一回答）



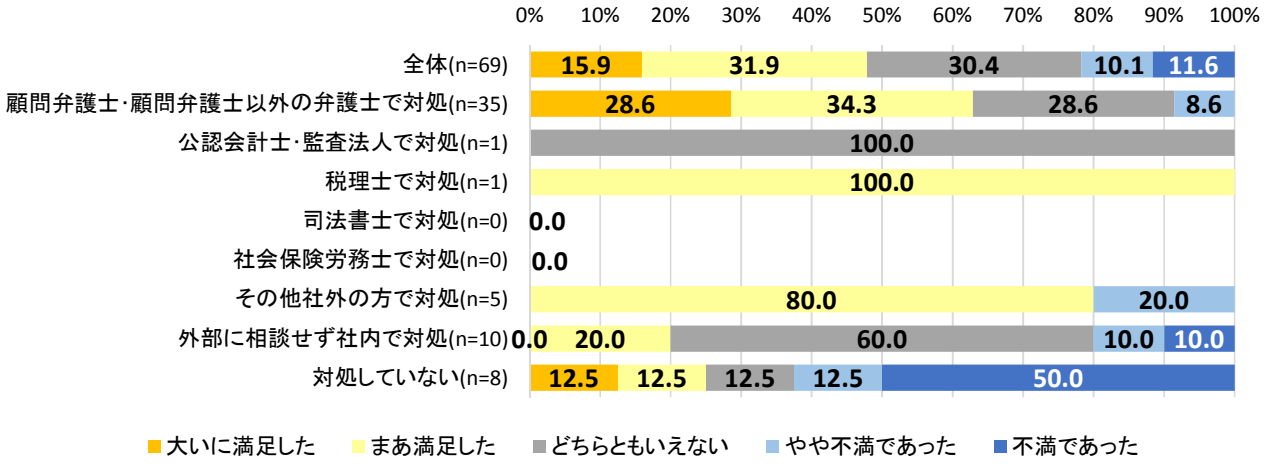
下請･不公正問題 ×満足度（単一回答）



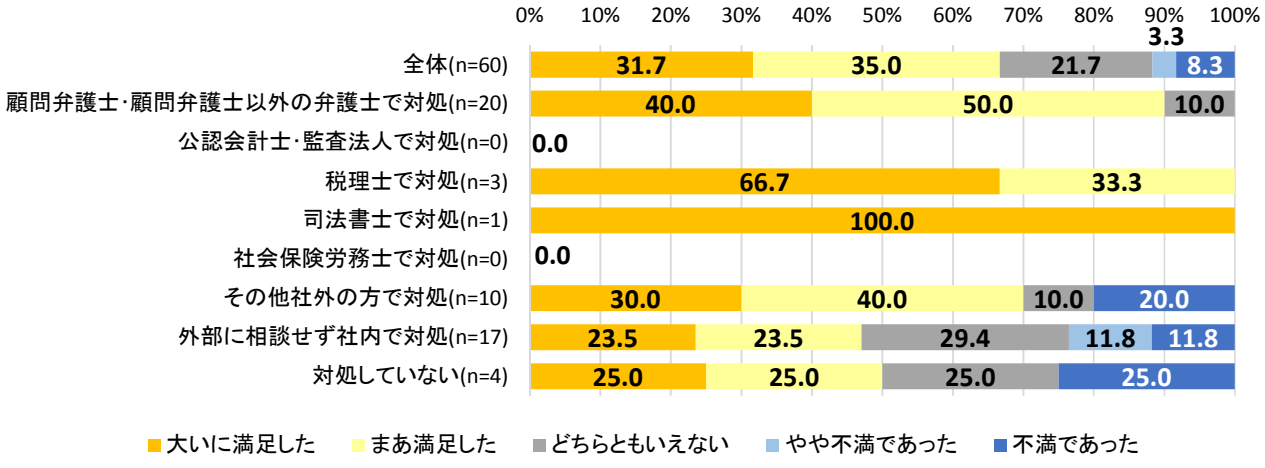
海外取引 ×満足度（単一回答）



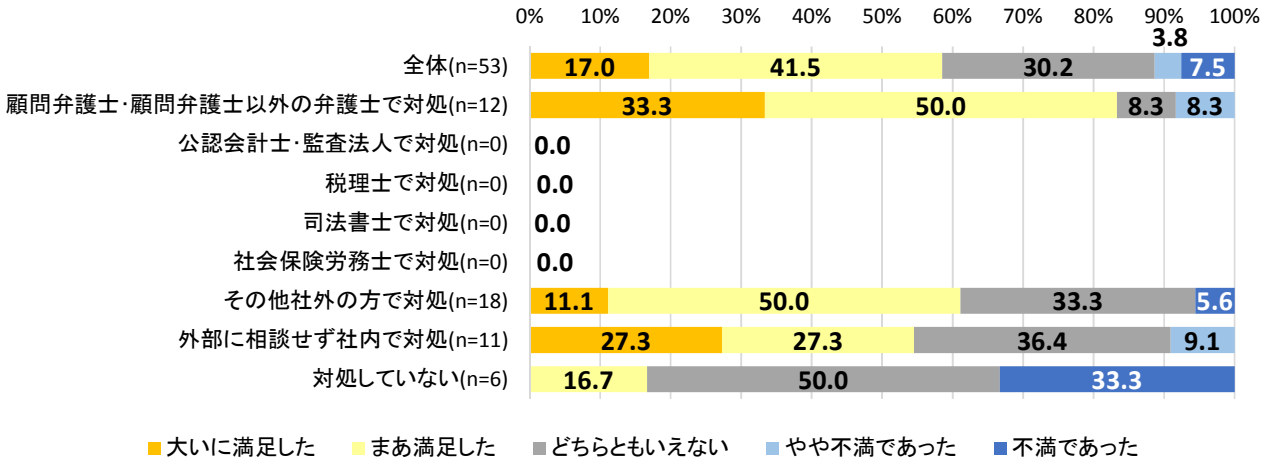
詐欺･悪徳商法問題 ×満足度（単一回答）

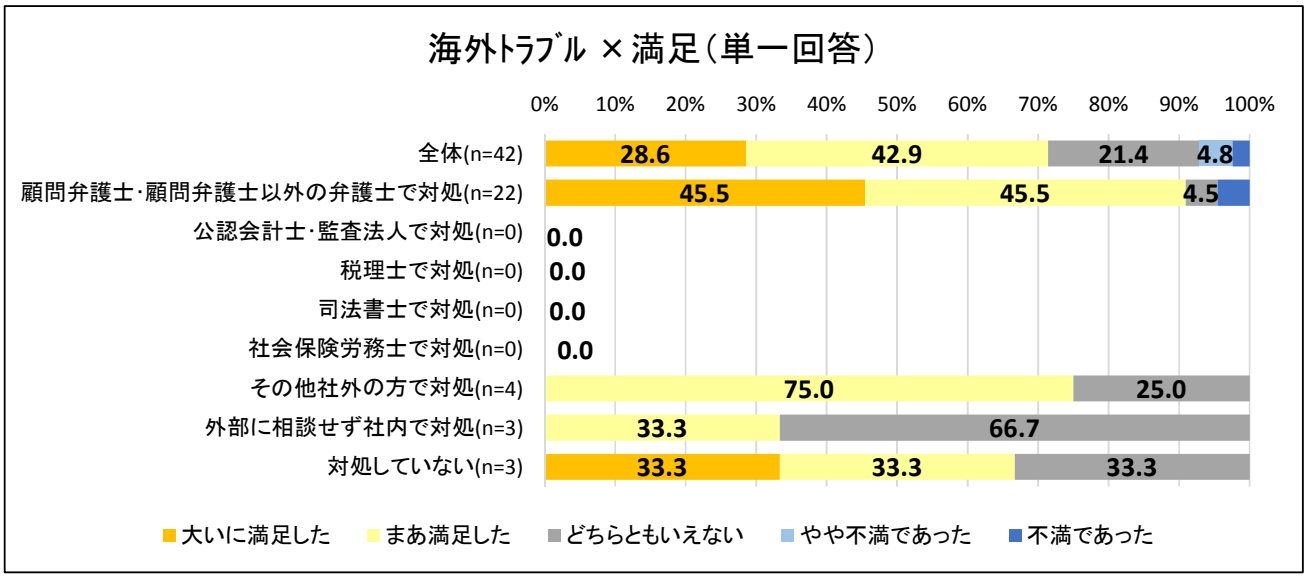


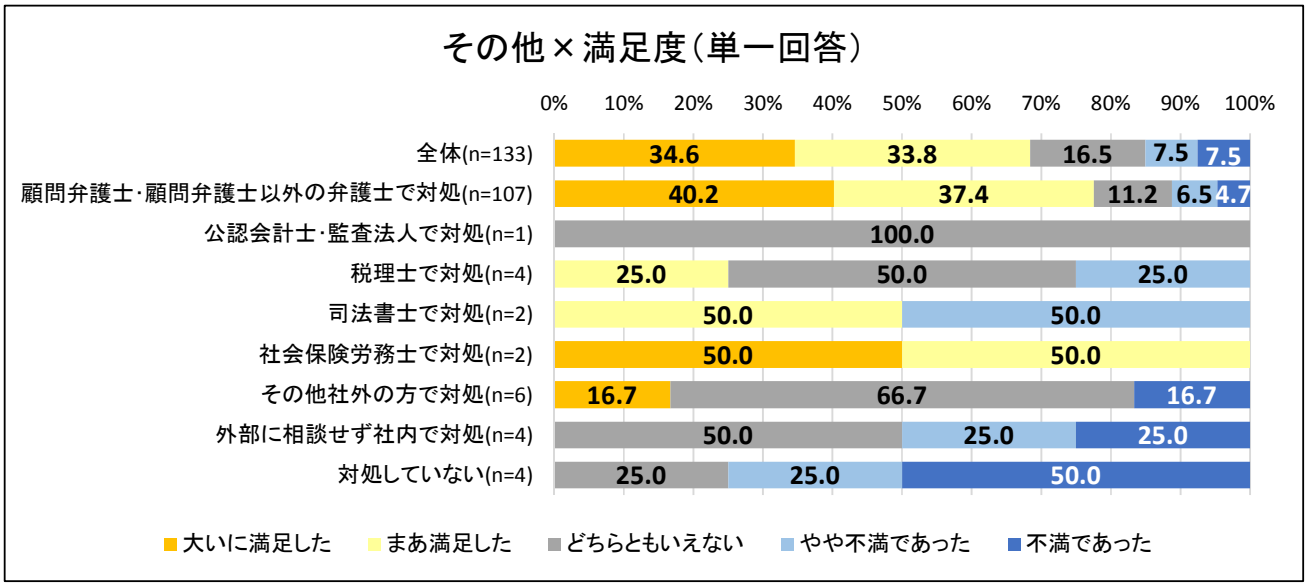
インターネット問題×満足度（単一回答）



海外進出 ×満足度（単一回答）



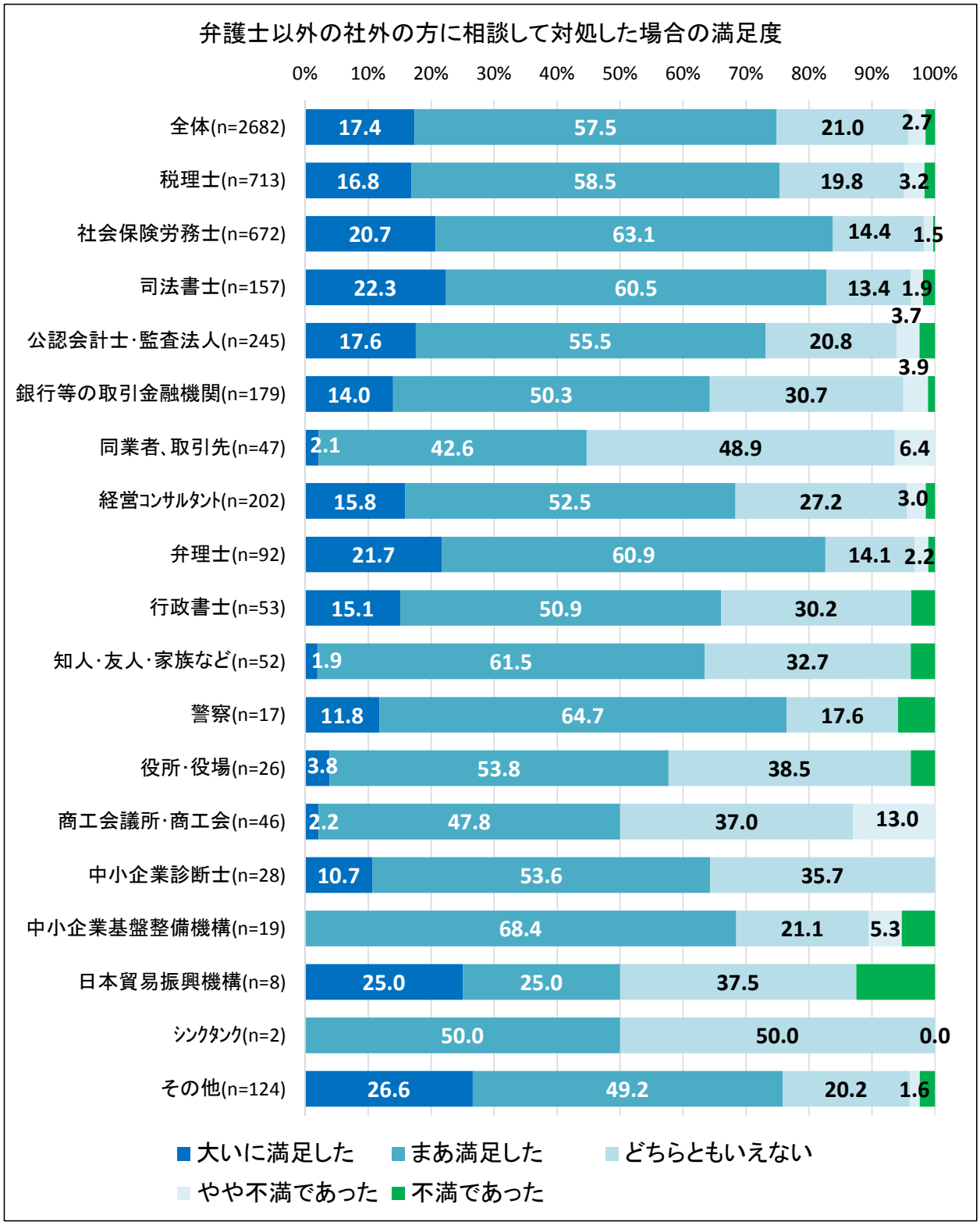

海外ﾄﾗﾌﾞﾙ ×満足（単一回答）
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
全体(n=42)
28.6
42.9
21.4
4.8
顧問弁護士･顧問弁護士以外の弁護士で対処(n=22)
45.5
45.5
4.5
公認会計士･監査法人で対処(n=0)
0.0
税理士で対処(n=0)
0.0
司法書士で対処(n=0)
0.0
社会保険労務士で対処(n=0)
0.0
その他社外の方で対処(n=4)
75.0
25.0
外部に相談せず社内で対処(n=3)
33.3
66.7
対処していない(n=3)
33.3
33.3
33.3
大いに満足した
まあ満足した
どちらともいえない
やや不満であった
不満であった

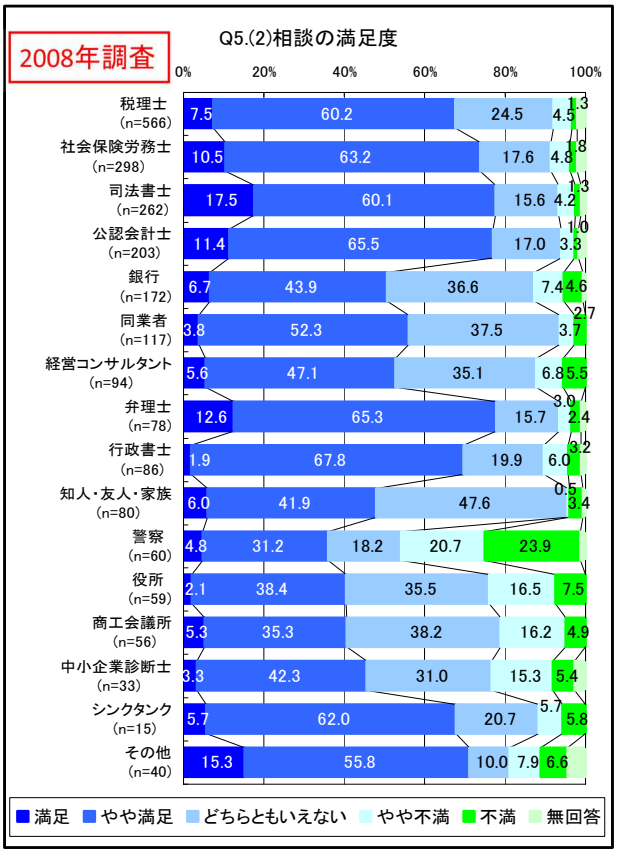

その他×満足度（単一回答）
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
全体(n=133)
34.6
33.8
16.5
7.5
7.5
顧問弁護士･顧問弁護士以外の弁護士で対処(n=107)
40.2
37.4
11.2
6.5
4.7
公認会計士･監査法人で対処(n=1)
100.0
税理士で対処(n=4)
25.0
50.0
25.0
司法書士で対処(n=2)
50.0
50.0
社会保険労務士で対処(n=2)
50.0
50.0
その他社外の方で対処(n=6)
16.7
66.7
16.7
外部に相談せず社内で対処(n=4)
50.0
25.0
25.0
対処していない(n=4)
25.0
25.0
50.0
大いに満足した
まあ満足した
どちらともいえない
やや不満であった
不満であった

弁護士以外の専門家などへの相談の満足度

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以下のグラフの通り。

「大いに満足した」の比率が最も多かったのは日本貿易振興機構（JETRO）で 25.0%となった。次いで、司法書士が 22.3%、弁理士が 21.7%となった。




2008年調査
Q5.(2)相談の満足度
0%
20%
40%
60%
80%
100%
税理士 (n=566) 7.5 60.2 24.5 4.5 1.3
社会保険労務士 (n=298) 10.5 63.2 17.6 4.8 1.8
司法書士 (n=262) 17.5 60.1 15.6 4.2 1.3
公認会計士 (n=203) 11.4 65.5 17.0 3.3 1.0
銀行 (n=172) 6.7 43.9 36.6 7.4 4.6
同業者 (n=117) 3.8 52.3 37.5 3.7 2.7
経営コンサルタント (n=94) 5.6 47.1 35.1 6.8 5.5
弁理士 (n=78) 12.6 65.3 15.7 3.0 2.4
行政書士 (n=86) 1.9 67.8 19.9 6.0 3.2
知人・友人・家族 (n=80) 6.0 41.9 47.6 0.5 3.4
警察 (n=60) 4.8 31.2 18.2 20.7 23.9
役所 (n=59) 2.1 38.4 35.5 16.5 7.5
商工会議所 (n=56) 5.3 35.3 38.2 16.2 4.9
中小企業診断士 (n=33) 3.3 42.3 31.0 15.3 5.4
シンクタンク (n=15) 5.7 62.0 20.7 5.7 5.8
その他 (n=40) 15.3 55.8 10.0 7.9 6.6
満足
やや満足
どちらともいえない
やや不満
不満
無回答

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。なお、n 数が少ないために比率が 0%や 100%となった項目がある。Q1 と Q1-3 を統合して、相談できる弁護士の有無別で見ると、税理士および社会保険労務士については以前も現在も相談できる弁護士がいる企業において満足度が高い結果となった。

Q2-3　対処相手の満足度（専門家のうち前回調査上位 5 位について）

			Q2-3 対処相手の満足度（統合）（単一回答）（%）						
			大いに満足した	まあ満足した	満足（「大いに満足した」＋「まあ満足した」）	どちらともいえない	やや不満であった	不満であった	不満（「やや不満であった」＋「不満であった」）
税理士	全体(n=98)		40.8	48.0	81.6	19.4	5.1	5.1	10.2
	顧問・相談できる弁護士	いない(n=3)	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	33.3	33.3
		以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=11)	27.3	36.4	63.6	27.3	9.1	9.1	18.2
		以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=10)	30.0	30.0	60.0	20.0	10.0	20.0	30.0
		以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=74)	45.9	52.7	89.2	17.6	4.1	1.4	5.4
社会保険労務士	全体(n=133)		39.1	55.6	84.2	20.3	5.3	3.8	9.0
	顧問・相談できる弁護士	いない(n=4)	0.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	50.0
		以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=14)	28.6	50.0	71.4	21.4	14.3	21.4	35.7
		以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=14)	28.6	42.9	64.3	28.6	14.3	7.1	21.4
		以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=101)	43.6	59.4	91.1	18.8	2.0	0.0	2.0
司法書士	全体(n=41)		48.8	51.2	85.4	22.0	2.4	2.4	4.9
	顧問・相談できる弁護士	いない(n=4)	25.0	25.0	50.0	50.0	0.0	25.0	25.0
		以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=4)	50.0	25.0	75.0	50.0	0.0	0.0	0.0
		以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0
		以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=32)	53.1	59.4	93.8	15.6	0.0	0.0	0.0
公認会計士・監査法人	全体(n=53)		32.1	69.8	88.7	28.3	7.5	0.0	7.5
	顧問・相談できる弁護士	いない(n=2)	0.0	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
		以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=6)	16.7	83.3	100.0	16.7	0.0	0.0	0.0
		以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=3)	33.3	66.7	66.7	66.7	0.0	0.0	0.0
		以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=42)	35.7	69.0	90.5	26.2	9.5	0.0	9.5
銀行等の取引金融機関	全体(n=40)		47.5	55.0	85.0	12.5	5.0	0.0	5.0
	顧問・相談できる弁護士	いない(n=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
		以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=2)	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
		以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=4)	75.0	25.0	75.0	25.0	0.0	0.0	0.0
		以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=34)	47.1	55.9	85.3	11.8	5.9	0.0	5.9

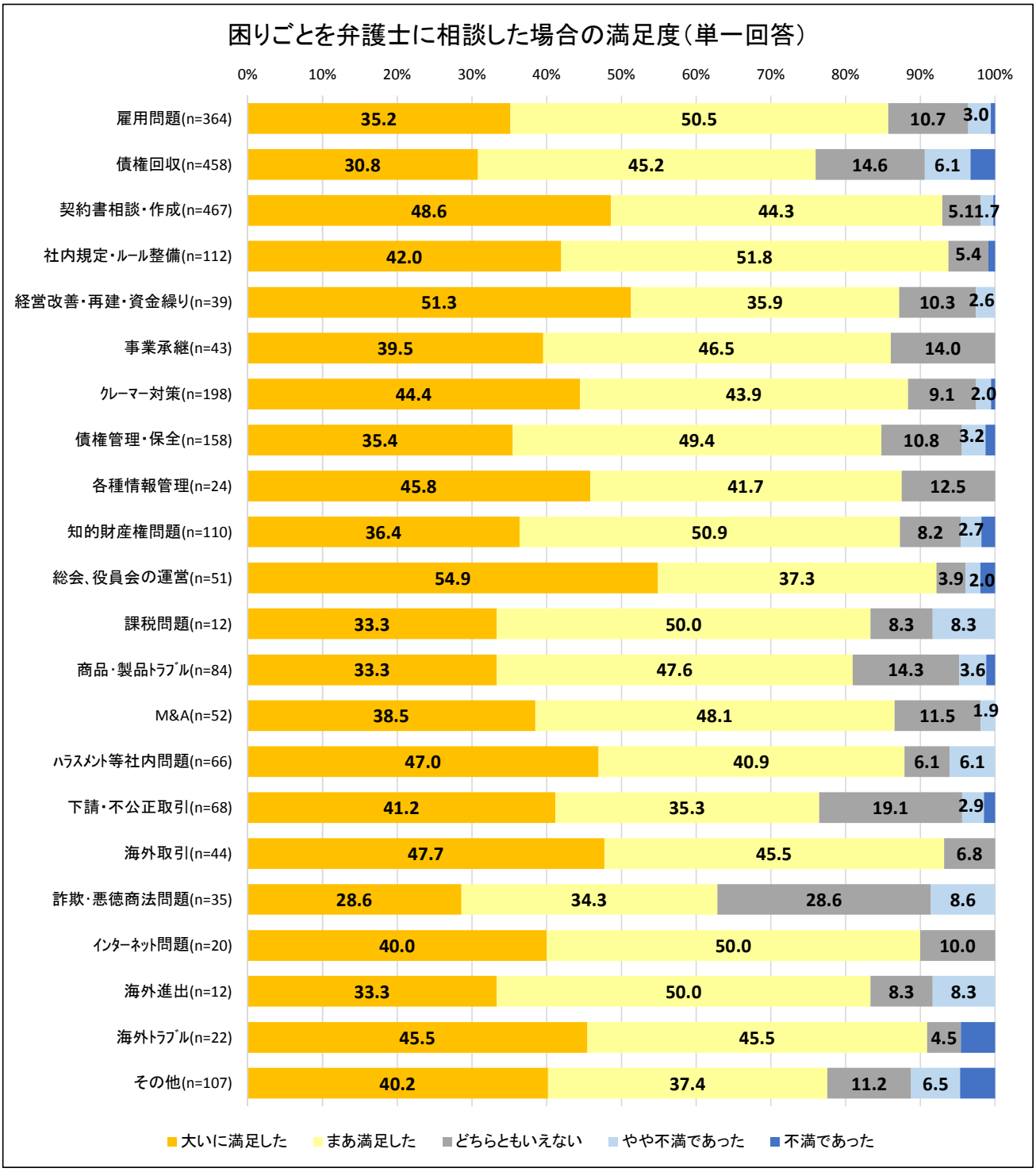
2008年調査

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	いない (n=388)	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	いない (n=167)	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	いない (n=166)	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	いない (n=116)	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	いない (n=103)	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

また、困りごとについて弁護士に相談した場合の満足度を次図にてまとめた。いずれの項目においても高い満足度を得ているが、特に「契約書相談・作成」、「各種社内規定・ルール整備」、「総会・役員会の運営」、「海外取引」、「インターネット問題」、「海外トラブル」においては「大いに満足した」と「まあ満足した」との回答の合計が９割を超えていた。一方で「債権回収」、「下請・不公正取引」、「詐欺・悪徳商法問題」においては「大いに満足した」と「まあ満足した」との回答の合計が８割を切っており、他項目と比べると満足度が低くなっている。



（4）弁護士以外に相談した困りごと内容

・弁護士以外の社外に相談した相手

Q2（2）の困りごとへの対処を「3.（弁護士には相談せず）弁護士以外の社外の方に相談して対処した」と回答した企業について、各困りごと内容を誰に相談したのか Q3 にて確認した。

「雇用問題」、「社内規定・ルール整備」、「各種情報管理」、「ハラスメント等社内問題」は、「社会保険労務士」が最も多い結果となった。「債権回収」、「契約書相談・作成」、「経営改善・再建・資金繰り」、「事業承継」、「債権管理・保全」、「課税問題」、「下請・不公正取引」、「インターネット問題」（「銀行等の取引金融機関」と同率）は、「税理士」が最も多く、「M&A」、「インターネット問題」は、「銀行等の取引先金融機関」が最多であった。「総会・役員会の運営」は、「司法書士」が最も多く、「知的財産権問題」「海外トラブル」は、「弁理士」が最も多く、「商品･製品トラブル」は、その他の回答が最も多く、その内訳は、保険会社（6 件）と親会社（3 件）が挙げられた。「クレーマー対策」「詐欺･悪徳商法問題」は、「警察」が最も多く、「海外進出」は、「経営コンサルタント」が最も多かった。「海外取引」については「日本貿易振興機構（JETRO）」と「経営コンサルタント」が 17.4％で同率となり、最も多かった。

Q3-2 弁護士以外に相談した困りごと

Q3-2 弁護士以外に相談した困りごと（複数回答）　（%）

	公認会計士･監査法人	税理士	弁理士	司法書士	社会保険労務士	行政書士	中小企業診断士	銀行等の取引金融機関	同業者、取引先
雇用問題(n=443)	5.0	10.2	0.9	1.8	72.9	1.6	0.2	0.0	1.4
債権回収(n=126)	14.3	53.2	0.0	12.7	0.0	2.4	0.0	4.8	5.6
契約書の相談・作成(n=120)	14.2	33.3	0.0	25.0	6.7	2.5	1.7	1.7	5.0
社内規定・ﾙｰﾙ整備(n=364)	3.0	10.7	0.3	3.0	69.0	3.6	0.5	0.5	1.4
経営改善・再建・資金繰り(n=330)	16.4	45.2	0.6	0.3	0.6	0.9	3.6	32.4	0.3
事業承継(n=176)	15.9	57.4	2.3	6.8	2.8	1.1	2.8	18.8	0.6
ｸﾚｰﾏｰ対策(n=40)	0.0	10.0	0.0	2.5	2.5	5.0	0.0	0.0	10.0
債権の管理・保全(n=43)	23.3	55.8	0.0	11.6	0.0	2.3	0.0	2.3	0.0
各種情報管理(n=158)	8.9	29.1	0.0	2.5	39.2	2.5	0.6	1.9	5.1
知的財産権問題(n=99)	1.0	1.0	80.8	2.0	0.0	4.0	0.0	0.0	0.0
総会・役員会の運営(n=164)	12.8	35.4	0.6	37.8	1.2	4.9	0.6	0.6	0.0
課税問題(n=164)	20.7	76.2	1.2	0.0	0.6	0.0	0.0	1.8	0.0
商品･製品ﾄﾗﾌﾞﾙ(n=22)	4.5	9.1	4.5	4.5	0.0	4.5	0.0	0.0	9.1
M&A(n=56)	14.3	25.0	0.0	5.4	0.0	0.0	3.6	30.4	3.6
ﾊﾗｽﾒﾝﾄ等社内問題(n=40)	0.0	2.5	0.0	2.5	75.0	2.5	2.5	0.0	0.0
下請・不公正取引(n=14)	21.4	50.0	0.0	7.1	21.4	0.0	0.0	0.0	0.0
海外取引(n=23)	8.7	13.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.0	13.0
詐欺･悪徳商法問題(n=7)	14.3	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ関連の問題(n=13)	0.0	23.1	0.0	7.7	0.0	0.0	0.0	23.1	7.7
海外進出(n=18)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6	27.8	5.6
海外ﾄﾗﾌﾞﾙ(n=4)	0.0	0.0	75.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0
その他(n=11)	9.1	36.4	0.0	18.2	18.2	9.1	0.0	0.0	18.2

Q3-2 弁護士以外に相談した困りごと（複数回答）　（%）

	商工会議所･商工会	中小企業基盤整備機構	日本貿易振興機構	役所･役場	警察	経営ｺﾝｻﾙﾀﾝﾄ	ｼﾝｸﾀﾝｸ	知人･友人･家族など	その他
雇用問題(n=443)	1.4	0.0	0.0	2.3	0.0	4.5	0.0	1.4	4.3
債権回収(n=126)	1.6	0.0	0.0	0.8	0.8	4.0	0.0	3.2	6.3
契約書の相談・作成(n=120)	0.8	0.0	0.0	0.8	0.0	9.2	0.0	0.8	8.3
社内規定・ﾙｰﾙ整備(n=364)	1.1	0.3	0.0	0.3	0.3	8.0	0.3	1.1	4.9
経営改善・再建・資金繰り(n=330)	4.8	1.8	0.0	0.0	0.0	17.0	0.0	4.2	0.9
事業承継(n=176)	4.0	1.7	0.0	0.0	0.0	9.1	0.0	2.3	1.1
ｸﾚｰﾏｰ対策(n=40)	2.5	0.0	0.0	10.0	32.5	12.5	0.0	12.5	17.5
債権の管理・保全(n=43)	2.3	0.0	0.0	2.3	0.0	2.3	0.0	0.0	7.0
各種情報管理(n=158)	1.9	0.6	0.0	0.6	0.0	11.4	0.0	0.0	5.7
知的財産権問題(n=99)	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	3.0	0.0	1.0	11.1
総会・役員会の運営(n=164)	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3	0.0	0.0	6.7
課税問題(n=164)	0.0	0.0	0.0	1.8	0.0	1.8	0.0	0.6	0.0
商品･製品ﾄﾗﾌﾞﾙ(n=22)	0.0	4.5	4.5	4.5	0.0	13.6	0.0	0.0	40.9
M&A(n=56)	3.6	5.4	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	7.1	3.6
ﾊﾗｽﾒﾝﾄ等社内問題(n=40)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.0	0.0	7.5	10.0
下請・不公正取引(n=14)	7.1	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1
海外取引(n=23)	4.3	4.3	17.4	0.0	0.0	17.4	4.3	4.3	13.0
詐欺･悪徳商法問題(n=7)	0.0	14.3	0.0	0.0	28.6	14.3	0.0	0.0	14.3
ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ関連の問題(n=13)	0.0	0.0	0.0	7.7	0.0	15.4	0.0	7.7	15.4
海外進出(n=18)	0.0	0.0	22.2	5.6	0.0	33.3	0.0	16.7	11.1
海外ﾄﾗﾌﾞﾙ(n=4)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0
その他(n=11)	0.0	0.0	0.0	9.1	0.0	9.1	0.0	9.1	27.3

※困りごと別にそれぞれ上位３位に網掛け

困りごとの内容ごとに顧問弁護士を含む弁護士に相談して対処した企業と、弁護士に相談せず他士業に相談して対処した企業との比率を比較するため、Q2 と Q3 を合算して以下のように集計を行った。なお、弁護士に相談し、弁護士以外の士業にも相談して対処した割合は、本調査では明らかではない。

「契約書相談・作成」、「クレーマー対策」、「債権管理・保全」、「債権回収」、「下請・不公正取引」では「顧問弁護士・顧問弁護士以外の弁護士で対処」の比率が 50%以上となった。他士業においては「課税問題」について「税理士で対処」と回答した企業が 62.5%となった。

	困りごとの相談相手（Q2、Q3合算）（複数回答）（%）							
	顧問弁護士・顧問弁護士以外の弁護士で対処	公認会計士・監査法人で対処	税理士で対処	司法書士で対処	社会保険労務士で対処	その他社外の方で対処	外部に相談せず社内で対処	対処していない
雇用問題(n=1136)	32.8	1.9	4.0	0.7	28.4	6.8	24.2	4.0
債権回収(n=858)	54.4	2.1	7.8	1.9	0.0	4.1	23.1	7.8
契約書相談・作成(n=728)	65.4	2.3	5.5	4.1	1.1	4.9	15.4	2.7
社内規定・ﾙｰﾙ整備(n=636)	17.9	1.7	6.1	1.7	39.5	12.6	17.5	7.4
経営改善・再建・資金繰り(n=502)	8.4	10.8	29.7	0.2	0.4	37.5	21.7	4.2
事業承継(n=418)	11.2	6.7	24.2	2.9	1.2	15.3	11.0	35.6
ｸﾚｰﾏｰ対策(n=352)	58.0	0.0	1.1	0.3	0.3	10.2	26.4	4.3
債権管理・保全(n=293)	54.9	3.4	8.2	1.7	0.0	2.4	24.6	5.8
各種情報管理(n=272)	9.2	5.1	16.9	1.5	22.8	17.3	25.7	7.0
知的財産権問題(n=264)	42.0	0.4	0.4	0.8	0.0	36.4	12.1	8.3
総会・役員会の運営(n=69)	20.7	8.2	22.7	24.2	0.8	11.7	14.1	1.2
課税問題(n=200)	6.0	17.0	62.5	0.0	0.5	6.0	7.5	4.5
商品・製品ﾄﾗﾌﾞﾙ(n=198)	44.4	0.5	1.0	0.5	0.0	9.1	39.4	5.1
M＆A(n=166)	33.1	4.8	8.4	1.8	0.0	21.7	10.2	22.9
ﾊﾗｽﾒﾝﾄ等社内問題(n=170)	40.6	0.0	0.6	0.6	17.6	6.5	29.4	6.5
下請・不公正取引(n=141)	50.4	2.1	5.0	0.7	2.1	2.1	19.9	19.9
海外取引(n=12)	49.4	2.2	3.4	0.0	0.0	20.2	14.6	10.1
詐欺・悪徳商法問題(n=77)	45.5	1.3	1.3	0.0	0.0	6.5	23.4	22.1
ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ問題(n=62)	32.3	0.0	4.8	1.6	0.0	16.1	32.3	14.5
海外進出(n=61)	19.7	0.0	0.0	0.0	0.0	29.5	24.6	26.2
海外ﾄﾗﾌﾞﾙ(n=43)	51.2	0.0	0.0	0.0	0.0	9.3	14.0	25.6
その他(n=134)	80.6	0.7	3.0	1.5	1.5	4.5	4.5	6.7

※困りごと別にそれぞれ上位 3 位に網掛け

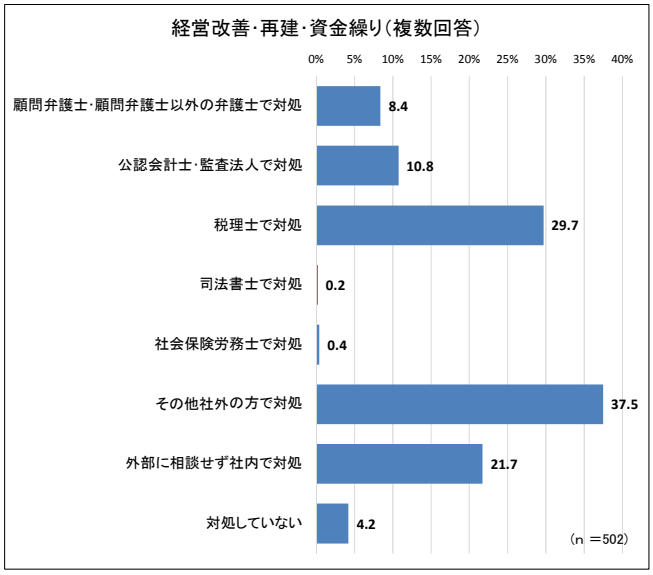
弁護士に相談して対処した企業の割合が、他の方法で対処した企業や対処していない企業の割合と比べて小さかった困りごととして、特に「経営改善・再建・資金繰り」、「事業承継」、「各種情報管理」、「課税問題」、「海外進出」が挙げられる。経営改善・再建・資金繰りでは「税理士で対処」と回答した企業が 29.7%と最も多く（「その他社外」を除く。以下同様。）、次いで「外部に相談せず社内で対処」と回答した企業が多くなっており、「顧問弁護士、顧問弁護士外の弁護士で対処」と回答した企業は 8.4%となった。

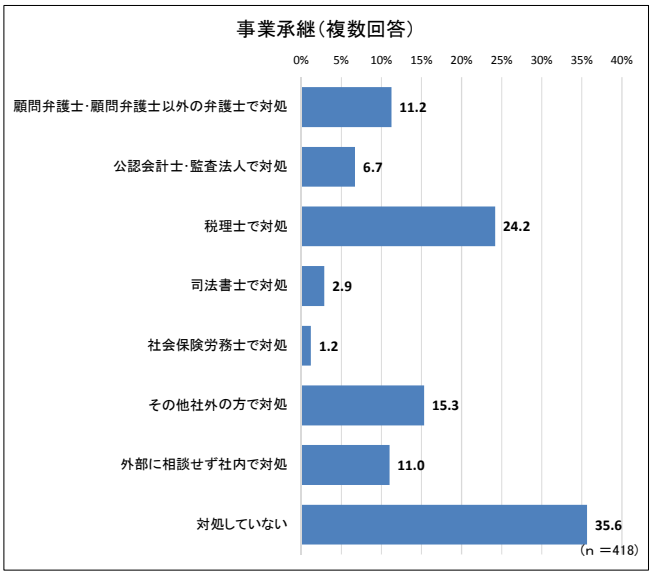
事業承継では「対処していない」が 35.6%で最も多く、「税理士で対処」が続いた。「顧問弁護士、顧問弁護士外の弁護士で対処」と回答した企業は 11.2%となった。

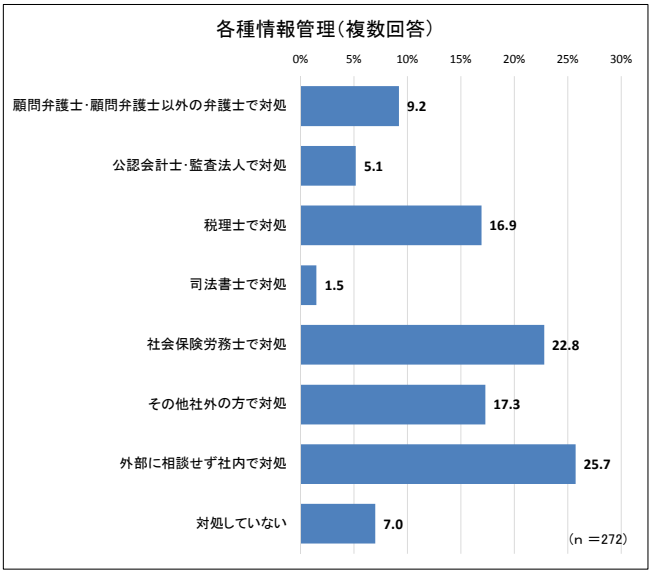
各種情報管理については「外部に相談せず社内で対処」が 25.7%と最も多く、「社会労務士で対処」が 22.8%で 2 位となった。「顧問弁護士、顧問弁護士外の弁護士で対処」と回答した企業は 9.2%となった。

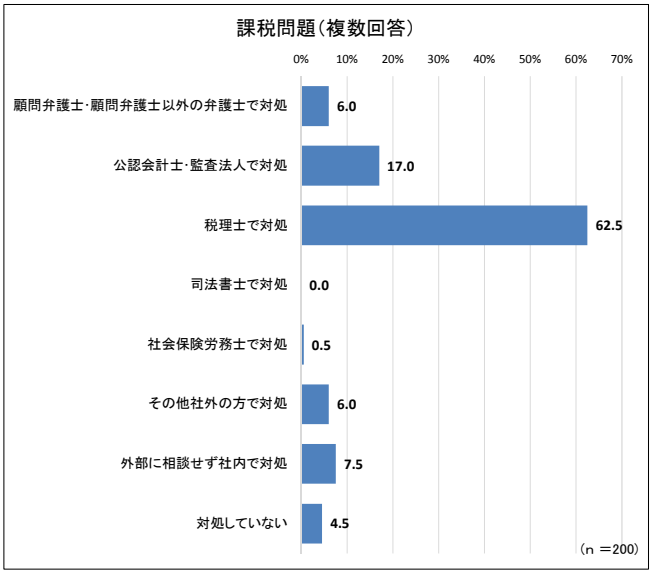
課税問題については「税理士で対処」と回答した企業が 62.5%となり、「顧問弁護士、顧問弁護士外の弁護士で対処」と回答した企業は 6.0%となった。

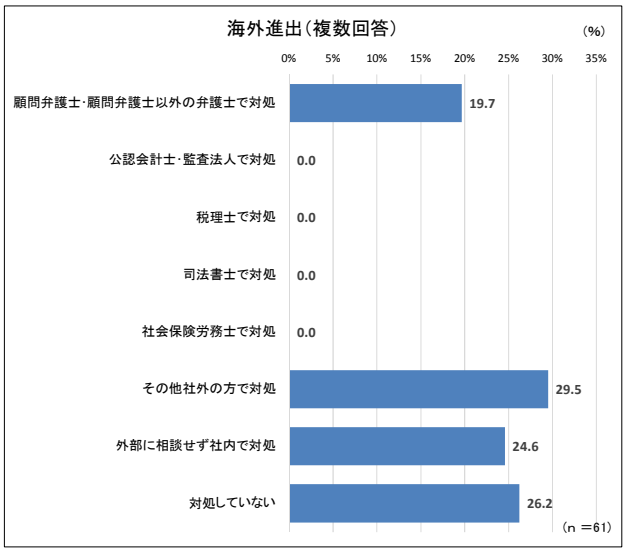
海外進出では「対処していない」が 26.2%で最も多く、「顧問弁護士、顧問弁護士外の弁護士で対処」と回答した企業は 19.7%となった。





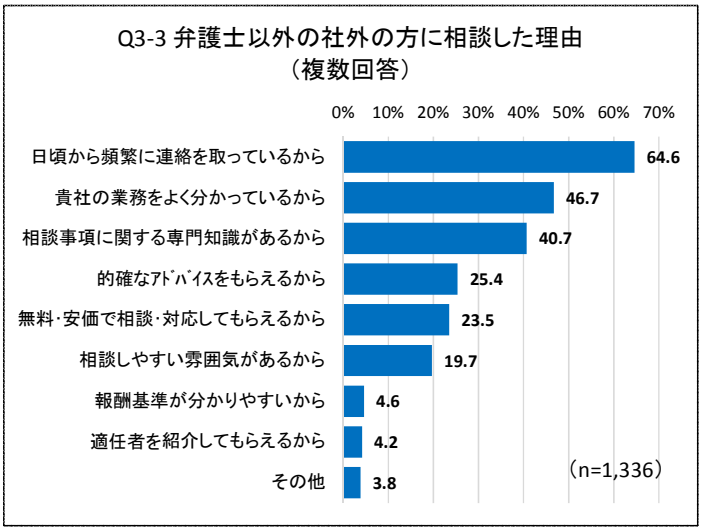


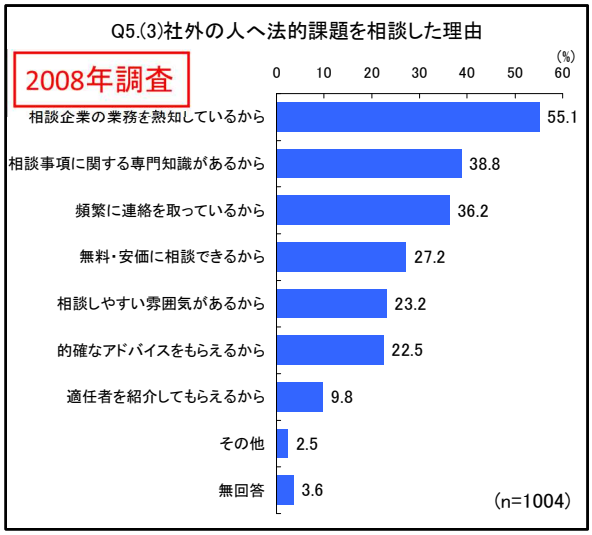




(5) 社外の方に相談した理由、弁護士に相談しなかった理由

弁護士以外の社外の方に相談した理由は、「日頃から頻繁に連絡を取っているから」が最も多く64.6%、次いで「貴社の業務をよく分かっているから」が46.7%となり、弁護士以外で日常的に接点があり、自社の業務に対して理解がある人が相談相手を決定した要因となっている。





売上高、従業員数において分析すると、以下の通り。「無料・安価で相談・対応してもらえるから」の回答した企業は売上高が小さくなるにつれて多くなっていた。「相談しやすい雰囲気があるから」の回答の割合は売上高、従業員数ともに企業規模が小さくなると増加する傾向が見受けられた。

また、弁護士利用経験がない企業については「日頃から頻繁に連絡とっているから」と「貴社の業務をよく分かっているから」の回答の割合が多かった。今後、弁護士の利用を更に拡大するためには、利用企業との親密な関係づくりが重要であることが推測される。なお、相談できる弁護士の有無については Q1 と Q1-3 を統合して集計を実施している。

		Q3-3 社外の方に相談した理由(複数回答) (%)							
		日頃から頻繁に連絡を取っているから	無料・安価で相談・対応してもらえるから	報酬基準が分かりやすいから	的確なｱﾄﾞﾊﾞ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	貴社の業務をよく分かっているから	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=1336)		64.6	23.5	4.6	25.4	40.7	46.7	19.7	4.2
最新期の売上高	1億円未満(n=247)	55.1	28.7	4.9	24.3	37.7	49.0	25.5	4.9
	1億円以上3億円以下(n=387)	67.2	26.4	5.4	25.1	41.3	45.7	21.7	4.9
	3億円超5億円以下(n=211)	69.2	22.3	4.7	21.8	34.6	49.3	16.6	3.8
	5億円超10億円以下(n=219)	63.9	21.5	3.2	25.6	37.9	47.9	17.4	1.8
	10億円超20億円以下(n=125)	70.4	21.6	4.8	28.0	45.6	48.0	17.6	6.4
	20億円超30億円以下(n=49)	53.1	16.3	2.0	24.5	49.0	30.6	10.2	4.1
	30億円超(n=83)	65.1	14.5	6.0	33.7	60.2	39.8	15.7	3.6
従業員数	5人以下(n=297)	57.2	29.3	3.0	25.9	38.7	52.2	22.9	4.4
	6人～10人(n=255)	71.4	25.1	6.7	22.4	37.3	49.8	22.7	4.3
	11人～20人(n=277)	66.1	23.8	5.1	26.0	33.2	47.7	20.2	5.1
	21人～50人(n=291)	66.0	21.3	4.1	24.7	45.4	41.9	18.6	3.4
	51人～100人(n=114)	63.2	20.2	4.4	28.1	48.2	40.4	10.5	3.5
	101人～300人(n=88)	60.2	11.4	5.7	28.4	53.4	38.6	14.8	3.4
	301人以上(n=12)	75.0	16.7	0.0	33.3	58.3	50.0	8.3	8.3
Q1 過去10年間での弁護士の利用状況	ない (n=856)	68.5	25.6	4.6	24.3	34.8	48.4	20.8	4.3
	ある(訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用)(n=178)	55.1	24.2	5.1	23.0	46.6	44.4	21.9	7.3
	ある(法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)(n=144)	61.1	19.4	2.8	23.6	46.5	41.0	16.7	2.8
	ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)(n=146)	59.6	13.7	6.2	35.6	62.3	46.6	11.6	0.7
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無	10年間で利用したことがない(n=850)	68.5	25.6	4.6	24.3	34.8	48.4	20.8	4.3
	以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=303)	59.2	18.3	5.8	28.9	56.6	44.7	14.5	2.9
	以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=98)	57.1	26.5	1.0	23.5	42.9	43.9	17.3	7.1
	以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=53)	56.6	11.3	5.7	26.4	37.7	41.5	32.1	3.8

※その他は割愛、全体と比較して 5%以上高い比率に網掛け

2008年調査

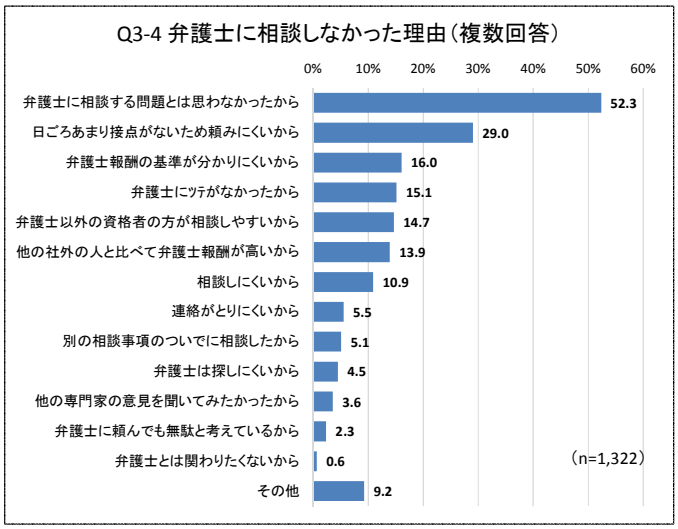
Q5.(3)社外の人へ法的課題を相談した理由 (%)

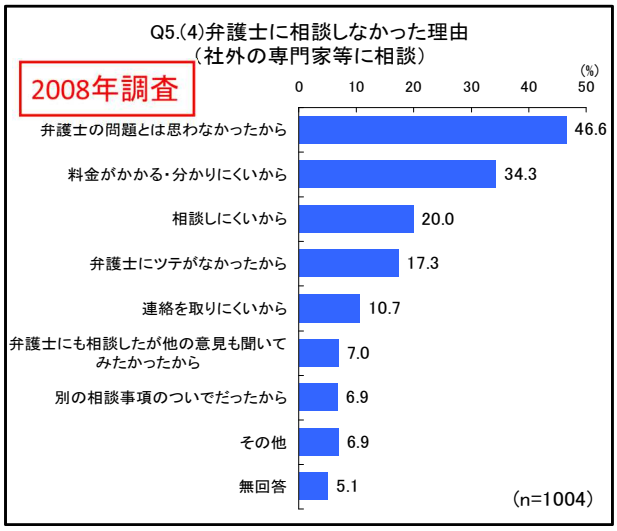
		頻繁に連絡を取っているから	無料・安価に相談できるから	的確なアドバイスをもらえるから	相談事項に関する専門知識があるから	相談企業の業務を熟知しているから	相談しやすい雰囲気があるから	適任者を紹介してもらえるから
全体 (n=1004)		36.2	27.2	22.5	38.8	55.1	23.2	9.8
売上高	1億円以下 (n=258)	31.3	26.6	21.4	30.3	55.5	23.1	11.7
	1億円超3億円以下 (n=295)	40.5	27.5	18.5	39.8	59.8	22.5	10.9
	3億円超5億円以下 (n=110)	36.5	27.9	23.9	40.8	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

弁護士に相談しなかった理由としては、前回調査同様、「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」が最も多く、52.3%となった。

選択肢の内容が一部異なるが、前回調査時に「弁護士の問題とは思わなかった」と回答した企業は46.6%ため、5.7 ポイント増加している。





弁護士に相談しなかった理由についての回答の割合は、属性別に見ると、下表の通り。売上高別に見ると、企業規模が小さくなるにつれて、「他の社外の人と比べて弁護士報酬が高いから」の回答率が高い。また、経済基盤調査区分別の分類を確認すると、該当地域が小さくなるにつれて「日ごろあまり接点がないため頼みにくいから」の比率が多くなっている。また、Q1 と Q1-3 を統合して、相談できる弁護士の有無について確認すると、相談できる弁護士が「いない」または「以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない」と回答した企業において「弁護士報酬の基準が分かりにくいから」、「日ごろあまり接点がないため頼みにくいから」、「弁護士は探しにくいから」、「弁護士にツテがなかったから」と回答した企業が、「企業が相談できる弁護士がいる」または、「以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる」と回答した企業と比較して多かった。前回調査でも費用面や弁護士へのアクセス障害が弁護士に相談しなかった理由の中で上位に挙がっていたが、今回の調査においても同様の傾向が見られた。

		Q3-4 弁護士に相談しなかった理由(複数回答)												(%)
		相談しにくいから	他の社外の人と比べて弁護士報酬が高いから	弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから	弁護士報酬の基準が分かりにくいから	連絡がとりにくいから	弁護士に相談する問題とは思わなかったから	他の専門家の意見を聞いてみたかったから	別の相談事項のついでに相談したから	日ごろあまり接点がないため頼みにくいから	弁護士は探しにくいから	弁護士に頼んでも無駄と考えているから	弁護士とは関わりたくないから	弁護士にツテがなかったから
	全体(n=1322)	10.9	13.9	14.7	16.0	5.5	52.3	3.6	5.1	29.0	4.5	2.3	0.6	15.1
最新期の売上高	1億円未満(n=242)	15.7	16.5	13.2	21.1	7.0	54.1	2.1	6.6	28.9	6.6	4.5	0.8	15.3
	1億円以上3億円以下(n=385)	12.5	16.1	12.5	18.2	6.8	52.2	2.3	6.0	35.8	5.7	1.6	0.8	18.4
	3億円超5億円以下(n=211)	12.3	15.2	13.7	17.5	6.2	46.0	3.8	3.8	32.7	4.7	2.8	0.5	16.1
	5億円超10億円以下(n=218)	5.5	10.1	16.1	11.9	2.8	53.7	7.8	5.5	24.3	2.3	1.4	0.5	13.8
	10億円超20億円以下(n=125)	9.6	14.4	15.2	12.8	4.0	54.4	1.6	2.4	29.6	2.4	1.6	0.0	14.4
	20億円超30億円以下(n=46)	4.3	8.7	26.1	6.5	0.0	56.5	2.2	0.0	15.2	2.2	0.0	0.0	4.3
	30億円超(n=81)	7.4	7.4	23.5	8.6	4.9	51.9	6.2	1.2	8.6	2.5	3.7	1.2	6.2
従業員数	5人以下(n=292)	13.4	14.7	12.0	18.2	4.1	55.5	3.1	6.5	28.4	4.8	3.8	1.0	16.1
	6人～10人(n=253)	11.1	15.8	12.6	20.9	7.9	48.6	2.4	5.5	36.8	5.5	1.6	0.4	16.2
	11人～20人(n=277)	10.8	15.2	15.5	17.0	6.5	46.2	2.9	5.8	30.7	5.4	2.5	0.7	17.0
	21人～50人(n=288)	11.5	13.5	15.3	14.2	4.5	58.0	4.2	4.9	31.6	4.2	1.7	0.7	14.6
	51人～100人(n=112)	7.1	8.9	17.9	8.9	3.6	49.1	7.1	3.6	20.5	1.8	2.7	0.0	13.4
	101人～300人(n=86)	5.8	10.5	18.6	8.1	4.7	57.0	3.5	0.0	9.3	2.3	1.2	0.0	9.3
	301人以上(n=12)	8.3	8.3	33.3	8.3	16.7	50.0	8.3	0.0	8.3	0.0	0.0	0.0	0.0
弁護士会規模	2,000人以上(n=234)	7.3	17.1	16.7	17.5	5.6	47.4	3.0	5.1	23.9	3.4	1.7	1.3	17.5
	500～2,000人未満(n=270)	9.6	15.2	12.6	15.2	3.3	52.6	3.0	4.1	29.6	3.3	3.0	0.7	15.9
	200～500人未満(n=265)	14.7	13.2	15.5	20.8	9.8	50.9	2.6	7.5	32.8	6.0	1.5	0.8	16.2
	200人未満(n=552)	11.2	12.3	14.5	13.6	4.5	54.9	4.5	4.3	29.2	4.7	2.7	0.2	13.2
Q1 過去10年間での弁護士の利用状況	ない(n=850)	10.5	13.9	11.3	18.7	5.1	50.9	1.5	5.2	34.8	5.1	2.2	0.6	18.7
	ある(訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用)(n=175)	14.3	19.4	16.0	15.4	8.0	56.0	8.6	5.1	22.9	4.0	1.7	0.6	9.7
	ある(法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)(n=145)	4.8	6.2	25.5	6.9	2.8	53.1	8.3	4.8	11.0	1.4	2.1	0.0	6.9
	ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)(n=140)	15.0	15.0	20.7	10.0	7.9	55.7	5.0	5.0	22.1	5.0	2.9	1.4	10.0
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無	10年間で利用したことがない(n=850)	10.5	13.9	11.3	18.7	5.1	50.9	1.5	5.2	34.8	5.1	2.2	0.6	18.7
	以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=98)	22.4	22.4	15.3	20.4	13.3	39.8	2.0	4.1	43.9	14.3	5.1	3.1	31.6
	以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=53)	18.9	11.3	17.0	11.3	9.4	50.9	5.7	9.4	20.8	1.9	0.0	0.0	11.3
	以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=303)	5.9	11.6	22.8	7.3	3.0	61.1	9.2	4.6	9.2	0.0	1.7	0.0	1.0
経済基盤調査区分	東京(n=176)	7.4	18.8	14.8	19.3	5.7	47.7	2.3	5.7	24.4	4.0	1.1	1.1	18.2
	大阪・愛知(n=118)	11.9	11.9	17.8	12.7	4.2	55.9	3.4	2.5	26.3	3.4	2.5	0.8	13.6
	高裁(n=111)	10.8	15.3	15.3	21.6	7.2	56.8	5.4	12.6	27.9	3.6	7.2	0.9	14.4
	その他(n=917)	11.5	13.1	14.2	15.2	5.5	52.2	3.6	4.4	30.4	4.8	2.0	0.4	14.8
有効求人倍率区分	上位(n=543)	11.4	14.9	15.7	18.0	5.5	52.7	3.1	6.1	28.0	4.6	1.8	0.6	14.4
	中位(n=387)	11.4	11.9	14.7	14.2	5.4	54.0	3.4	5.2	27.9	4.4	2.8	0.5	14.0
	下位(n=391)	9.7	14.6	13.3	15.1	5.6	50.1	4.3	3.6	31.7	4.3	2.6	0.8	17.4

※その他は割愛、全体と比較して 5%以上高い比率に網掛け

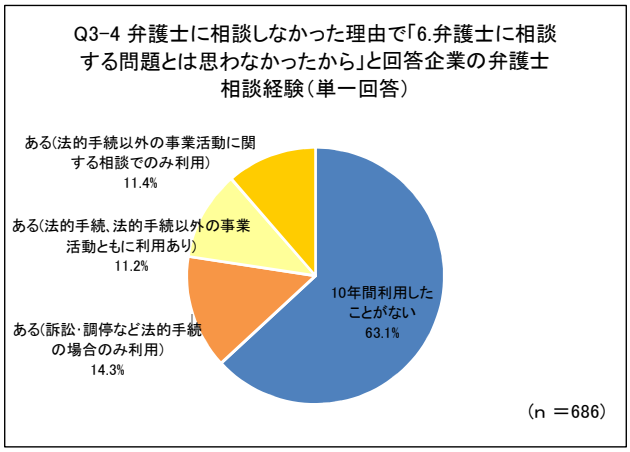
2008年調査

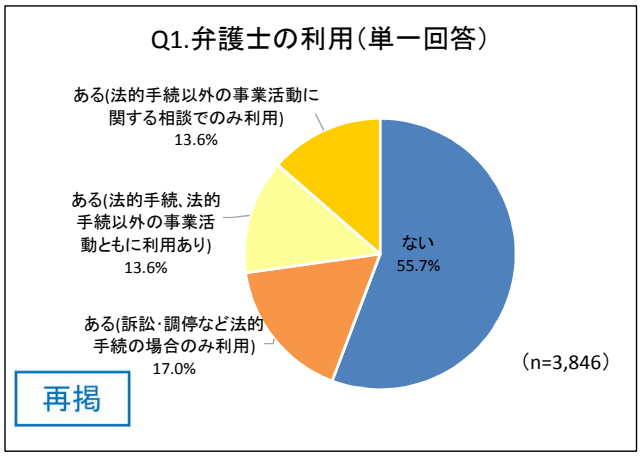
Q5.(4)弁護士に相談しなかった理由（社外の専門家等に相談）　（%）

		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
	100人未満（n=312）	22.3	39.3	13.6	46.2	3.5	6.2	22.1
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
東京vsその他	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

Q3-4 で「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」と回答した企業について、「Q1.過去 10 年間の弁護士の利用経験の有無」をクロス集計すると、「ある（「ある（訴訟・調停など法的手続の場合の場合のみ利用）」と「ある（法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり）」、「ある（法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用）」の和）」と回答した企業は 36.9%と Q1 の回答者全体における「ある」の回答 44.2%と比べて低くなっている。

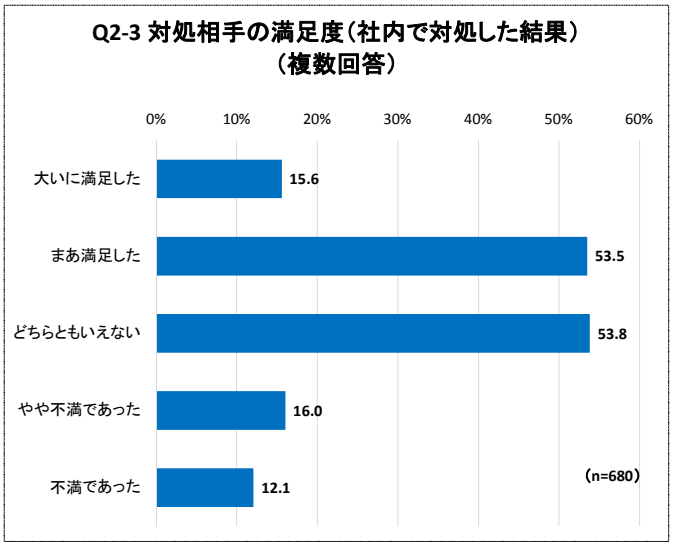


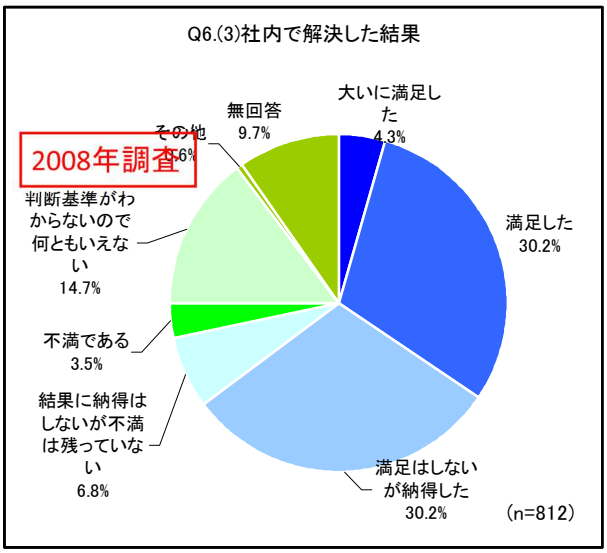


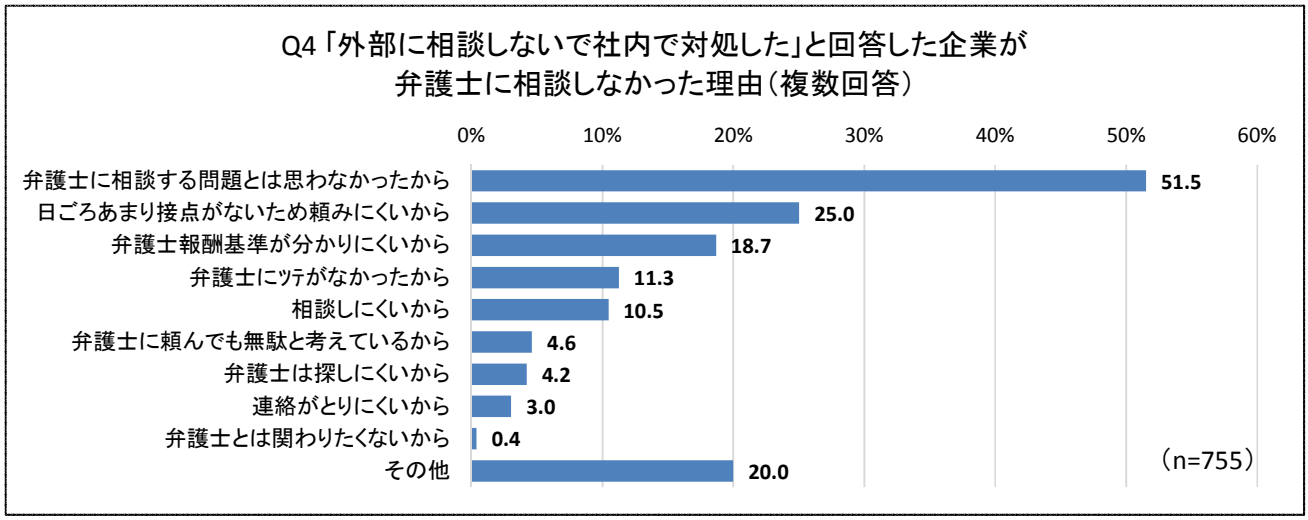
（6）外部に相談しないで社内で対処した結果

外部に相談しないで社内で対処した結果としては、「どちらともいえない」が 53.8%と最も多い比率であるものの、「大いに満足した（15.6%）」、「まあ満足した（53.5%）」となっており、「満足した」比率の合計は 69.1%と「やや不満であった」「不満であった」比率の合計 28.1%と比べて満足と回答する企業が多い結果となっている。

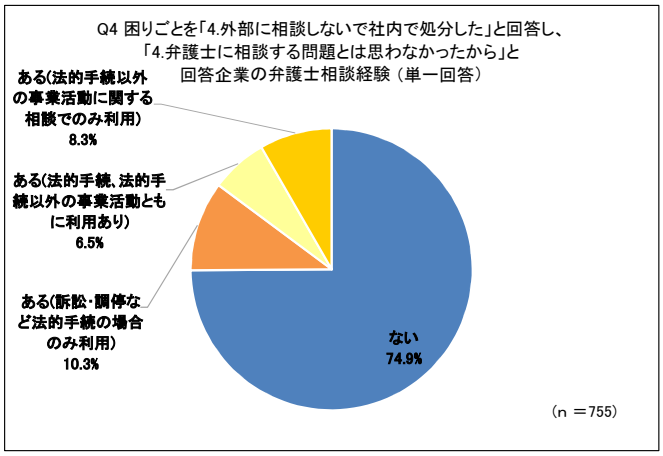
困りごとを社内で対処した企業が弁護士に相談しなかった理由としては、前回調査同様、「弁護士の問題とは思わなかったから」が最も多く、51.5%となった。

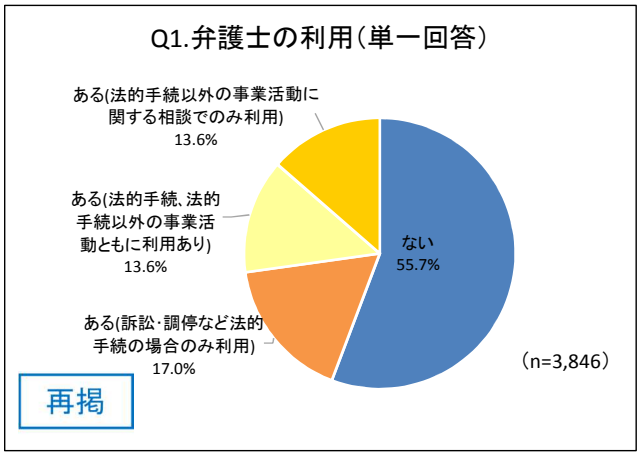




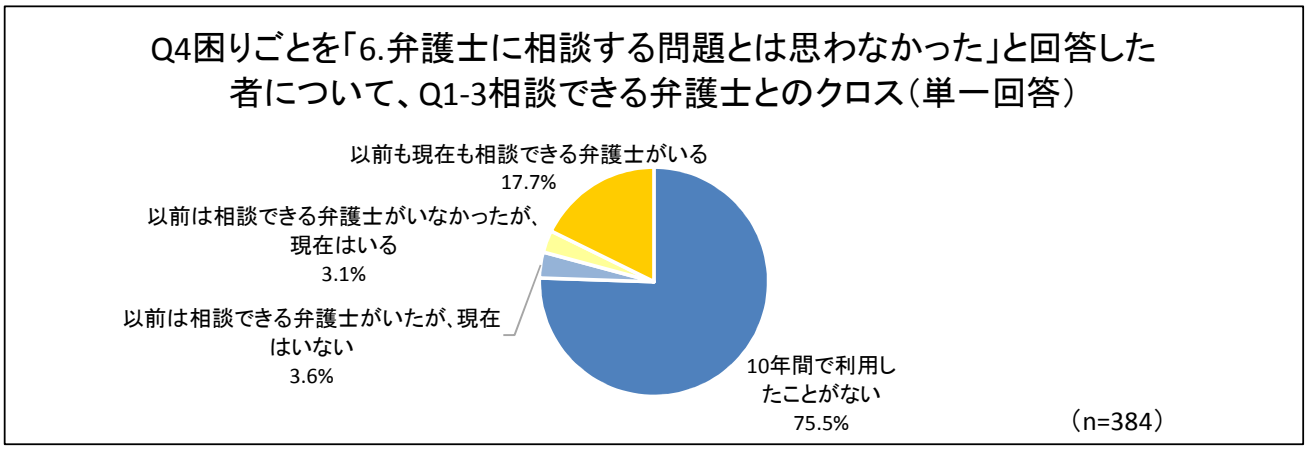


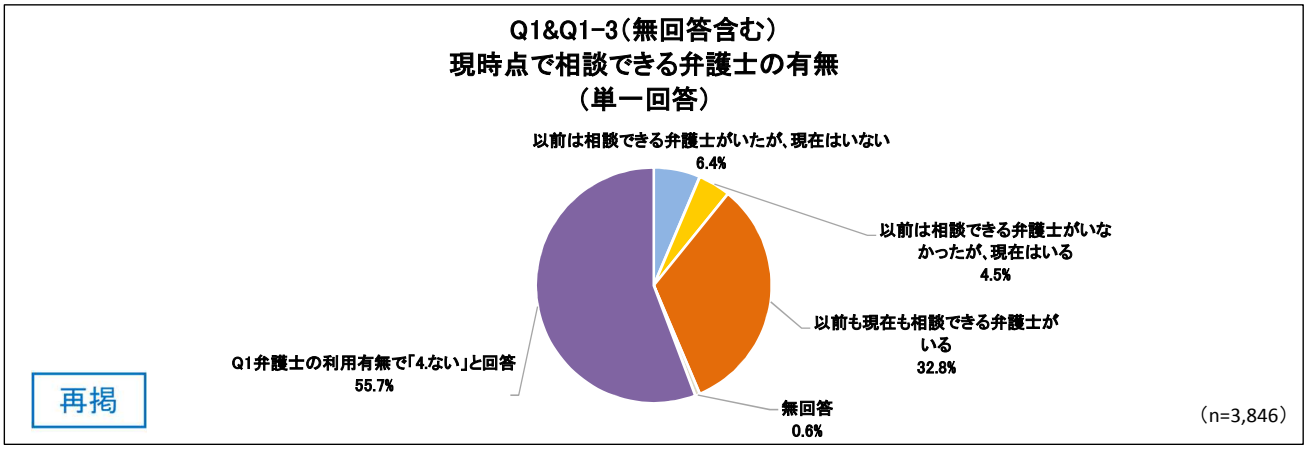
Q4 で弁護士に相談しなかった理由を「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」と回答した企業について「Q1.過去 10 年間の弁護士の利用経験の有無」をクロス集計すると、「ある（「ある（訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用）」と「ある（法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり）」と「ある（法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用）と回答した企業の和」と回答した企業は 25.1％と全体の 44.2％と比べて 19.1 ポイント低くなっている。





Q4 で「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」と回答した企業について Q1 と Q1-3 を統合した「相談できる弁護士の有無」とクロス集計すると、「現在相談できる弁護士がいる（「以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる」と「以前も現在も相談できる弁護士がいる」の和）」と回答した企業が 20.8％と、全体の 37.3％と比較すると比率が低くなっている。

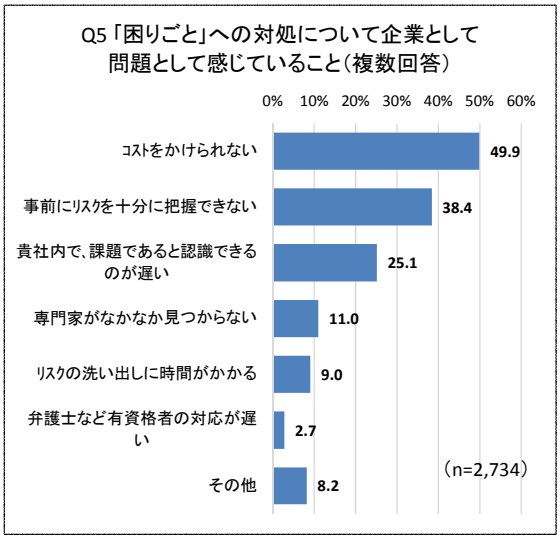


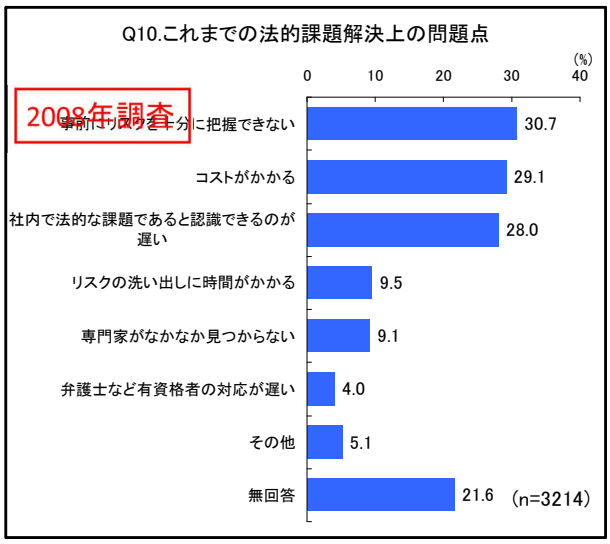


(5) 困りごとへの対処について

「困りごと」への対処について企業として問題と感じていることは「コストをかけられない」が最も多く 49.9%、「事前にリスクを十分に把握できない」が 38.4%となった。

前回調査では「事前にリスクを十分に把握できない」が 30.7%、「コストがかかる」が 29.1%であり、同様の質問文および選択肢ではないものの、「コストを掛けられない」が 20.8 ポイント増、「事前にリスクを十分に把握できない」が 7.7 ポイント増とそれぞれ増加している。





業種別で見ると、情報通信業において「コストをかけられない」の回答が 62.4%と全体よりも 10 ポイント以上高くなっている。その他の業種については大きな違いは見られなかった。売上高別に見ると、企業規模が大きくなるにつれて「貴社内で課題であると認識できるのが遅い」、「事前にリスクを十分に把握できない」の比率が高くなる傾向が見られた。また、企業規模が小さくなるにつれて「コストをかけられない」と回答した比率が高くなる傾向が見られ、1 億円未満では 60%以上の企業が回答している。従業員別に見た場合でも企業規模が大きくなるにつれ「事前にリスクが十分に把握できない」の比率が高くなる傾向が見られ、反対に企業規模が小さくなると「コストをかけられない」の比率が高くなる傾向が見られた。

		Q5「困りごと」への対処について企業として問題として感じていること（複数回答）（%）						
		貴社内で、課題であると認識できるのが遅い	ｺｽﾄをかけられない	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
全体(n=2734)		25.1	49.9	38.4	9.0	11.0	2.7	8.2
業種	建設業(n=580)	26.9	45.2	41.7	9.1	10.0	1.7	8.4
	製造業(n=537)	25.7	53.1	39.7	11.7	13.4	2.4	5.6
	情報通信業(n=85)	20.0	62.4	31.8	10.6	11.8	1.2	7.1
	運輸業、倉庫業(n=146)	25.3	50.0	41.8	8.9	9.6	4.1	8.9
	卸売業、貿易業、商社(n=404)	24.8	52.5	34.2	6.7	10.1	3.5	8.2
	小売業(n=303)	22.1	48.5	36.3	5.3	11.2	1.7	9.9
	飲食店、宿泊業(n=57)	28.1	52.6	43.9	5.3	14.0	3.5	8.8
	不動産業、金融業(n=108)	18.5	41.7	44.4	6.5	3.7	4.6	16.7
	ｻｰﾋﾞｽ業(n=309)	26.2	52.8	34.6	12.3	12.6	4.9	6.1
	その他(n=160)	25.0	43.8	40.6	9.4	10.0	1.9	10.0
資本金	1千万円未満(n=715)	20.3	56.1	32.6	8.1	13.8	2.2	8.7
	1千万円以上5千万円以下(n=1680)	26.3	48.8	39.2	8.7	10.1	3.1	8.1
	5千万円超1億円以下(n=243)	31.3	43.2	44.0	12.3	8.2	2.5	7.4
	1億円超3億円以下(n=37)	27.0	29.7	51.4	16.2	10.8	2.7	8.1
	3億円超(n=45)	24.4	40.0	57.8	13.3	11.1	0.0	4.4
最新期の売上高	1億円未満(n=517)	14.9	62.9	28.8	7.2	10.1	4.1	10.3
	1億円以上3億円以下(n=777)	23.6	55.1	36.2	8.1	12.7	2.1	7.3
	3億円超5億円以下(n=383)	27.2	46.7	39.9	9.7	12.0	1.6	7.6
	5億円超10億円以下(n=418)	29.4	42.6	41.6	8.9	10.0	2.2	7.9
	10億円超20億円以下(n=274)	28.1	48.5	43.4	7.7	9.5	3.3	7.7
	20億円超30億円以下(n=113)	31.0	31.9	49.6	15.0	12.4	4.4	7.1
	30億円超(n=215)	34.9	31.2	47.9	13.5	8.4	4.2	8.8
従業員数	5人以下(n=609)	14.8	56.3	31.5	6.4	10.7	3.3	10.5
	6人～10人(n=520)	20.6	57.7	34.8	7.3	11.9	2.9	7.5
	11人～20人(n=527)	29.6	49.7	38.5	8.5	11.8	3.0	6.8
	21人～50人(n=579)	28.8	44.7	40.8	9.8	12.4	1.9	8.3
	51人～100人(n=251)	33.9	43.4	44.6	10.8	8.0	3.6	8.4
	101人～300人(n=190)	31.6	38.9	49.5	13.7	8.9	1.1	5.3
	301人以上(n=47)	40.4	21.3	53.2	25.5	4.3	4.3	8.5
業歴	1年未満(n=5)	20.0	100.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	1年以上3年未満(n=20)	10.0	40.0	25.0	20.0	15.0	10.0	10.0
	3年以上5年未満(n=41)	34.1	53.7	36.6	7.3	9.8	2.4	14.6
	5年以上10年未満(n=174)	23.6	50.6	32.8	9.2	14.9	0.0	11.5
	10年以上15年未満(n=218)	18.8	56.0	33.5	9.6	13.3	4.1	7.8
	15年以上20年未満(n=197)	25.9	49.2	36.0	9.1	11.2	4.1	6.6
	20年以上30年未満(n=407)	20.9	55.8	34.9	6.9	8.1	2.9	7.9
	30年以上50年未満(n=882)	26.3	48.6	39.0	9.9	11.1	2.4	8.8
	50年以上(n=776)	28.0	46.3	43.0	8.8	11.0	2.8	7.0
経済基盤調査区分	東京(n=401)	23.9	48.9	36.7	10.5	13.2	3.5	8.2
	大阪・愛知(n=230)	21.3	46.1	37.4	8.7	8.3	2.2	10.9
	高裁(n=244)	24.6	50.8	40.6	9.0	11.5	4.1	11.1
	その他(n=1859)	25.9	50.5	38.6	8.8	10.8	2.5	7.5
弁護士会規模	2,000人以上(n=522)	23.4	47.3	37.0	9.8	12.3	3.6	8.6
	500～2,000人未満(n=535)	24.5	53.5	39.1	8.6	10.1	2.1	8.2
	200～500人未満(n=571)	24.0	50.4	37.1	8.4	12.6	3.2	10.0
	200人未満(n=1105)	26.8	49.1	39.4	9.2	10.0	2.4	7.1

2008年調査

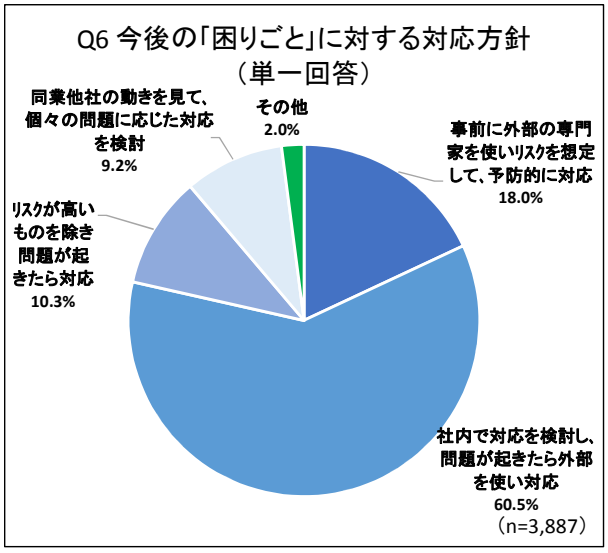
Q10.これまでの法的課題解決上の問題点

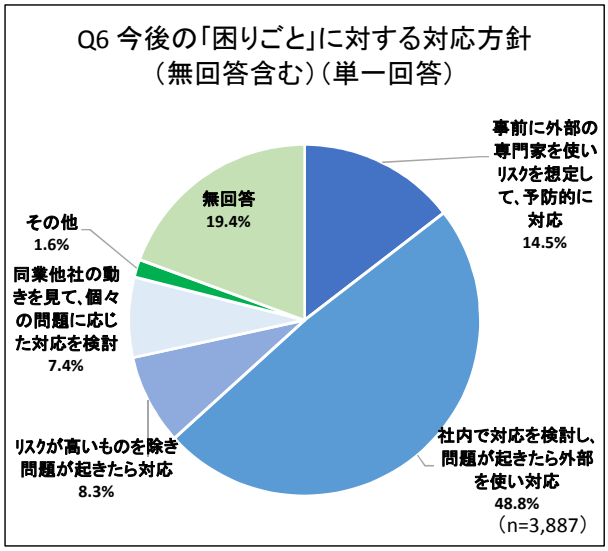
(%)

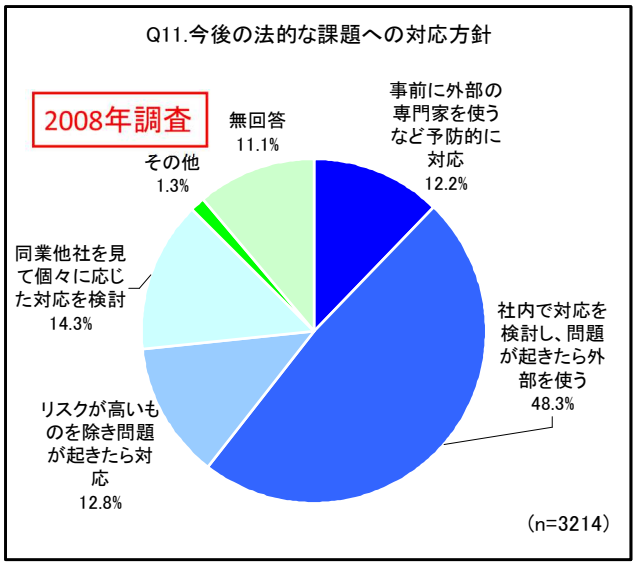
		社内で法的な課題であると認識できるのが遅い	コストがかかる	事前にリスクを十分に把握できない	リスクの洗い出しに時間がかかる	専門家がなかなか見つからない	弁護士など有資格者の対応が遅い	その他	無回答
全体（n=3214）		28.0	29.1	30.7	9.5	9.1	4.0	5.1	21.6
弁護士会規模	1,000人以上（n=791）	28.8	30.7	34.2	12.6	8.7	4.1	5.8	17.5
	250～1,000人未満（n=699）	28.3	28.8	31.6	8.1	8.2	3.9	4.9	23.6
	100～250人未満（n=692）	26.7	29.2	28.4	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「困りごと」に対する対応方針としては、「社内で対応を検討し、問題が起きたら外部を使い対応」が 60.5%で最も多くなった。

前回の調査と比較すると、各項目の比率に大きな変化は見られなかった。

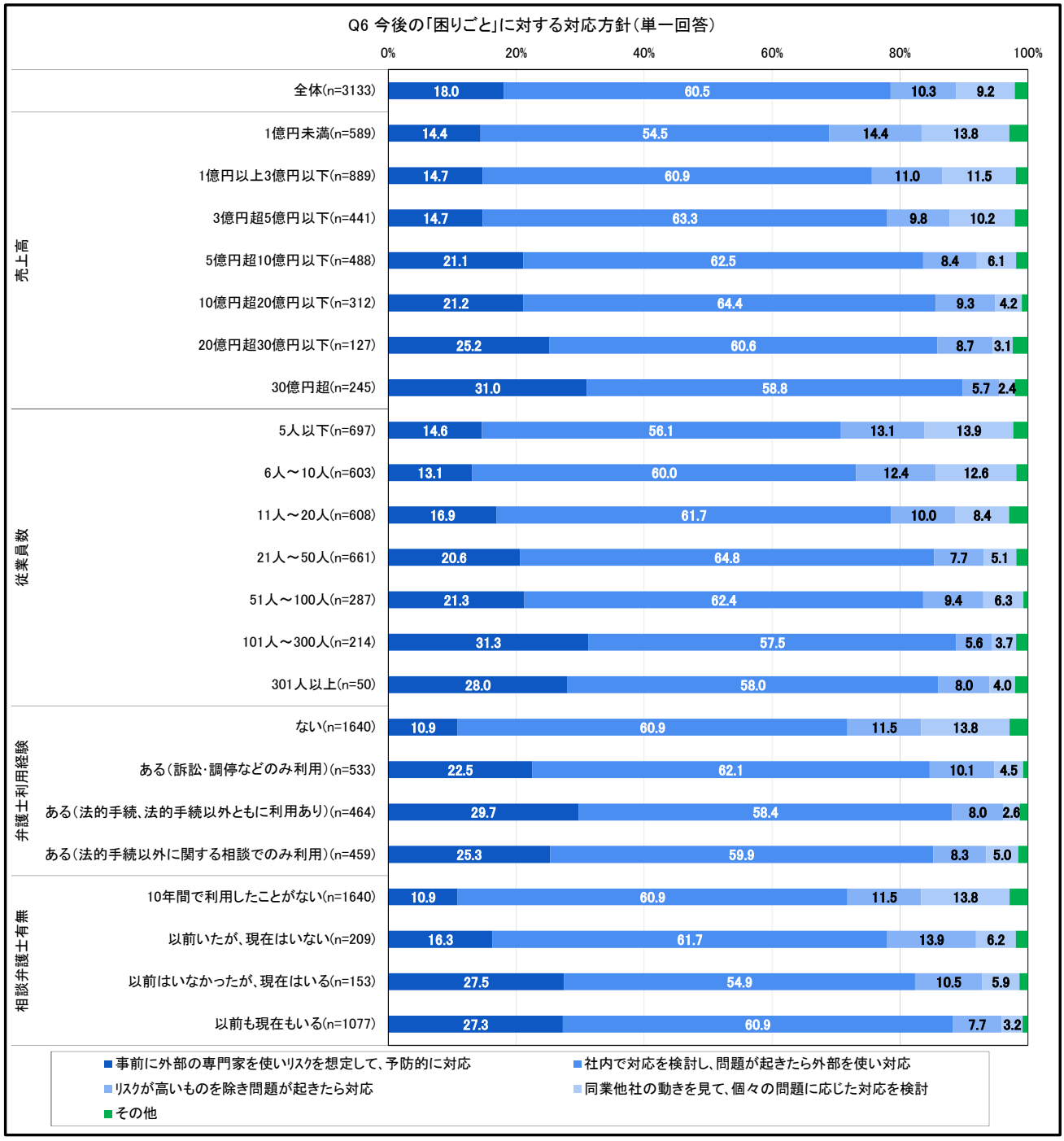






企業の属性別では、売上高、従業員数ともに企業規模が大きくなるほど「予防的に対応する」と回答した比率が高くなっている。また、「リスクが高いものを除き問題が起きたら対応」「同業他社を見て対応」する比率は、規模が小さいほど高くなっている。

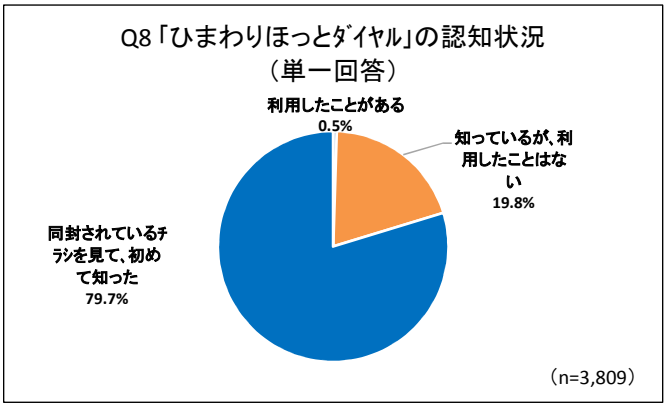
弁護士利用経験別、Q1 と Q1-3 を統合した相談できる弁護士の有無別で見ると、弁護士の利用経験がある企業や相談できる弁護士がいる企業では「予防的に対応」する比率が高い。



３．「ひまわりほっとダイヤル」について

ひまわりほっとダイヤルの認知状況を尋ねたところ、「利用したことがある」は 0.5%、「知っているが、利用したことはない」が 19.8%となった。2010 年 4 月 1 日からの全国的な運用開始から約 6 年で約 20%の認知度となっており、相応の普及がうかがえる。

都道府県別に見ると、例えばキャラバンを実施した佐賀県以外の九州の都道府県にて「知っている（選択肢 1、2）」の回答率が高くなっている。

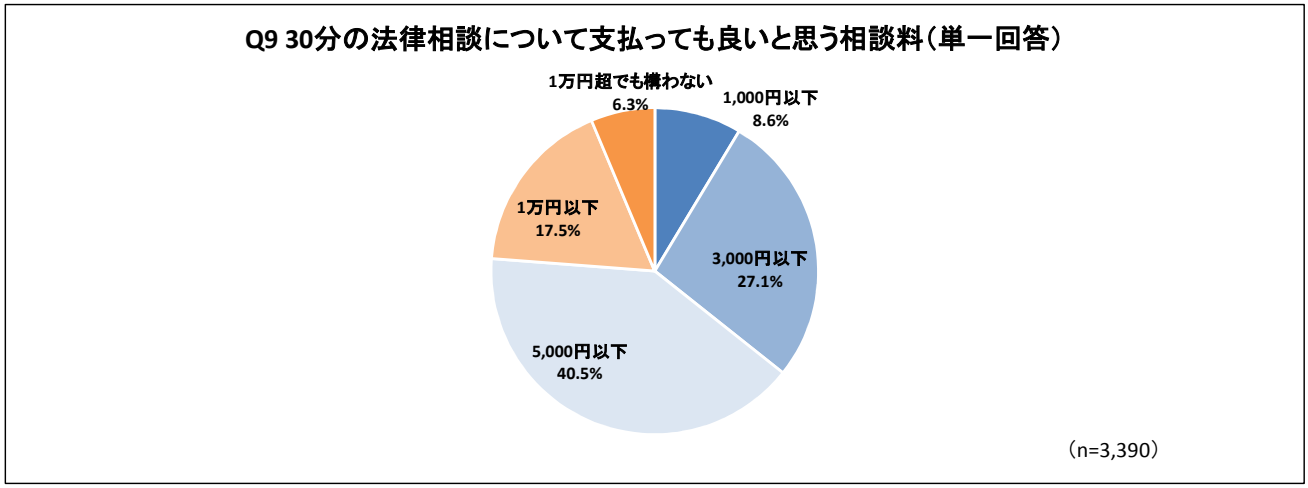


		合計	Q8「ひまわりほっとﾀﾞｲﾔﾙ」の認知状況（単一回答）（%）		
			利用したことがある	知っているが、利用したことはない	同封されているﾁﾗｼを見て、初めて知った
都道府県	北海道	153	**0.7**	**21.6**	77.8
	青森県	50	0.0	16.0	**84.0**
	岩手県	70	0.0	**25.7**	74.3
	宮城県	65	0.0	**23.1**	76.9
	秋田県	61	0.0	**29.5**	70.5
	山形県	61	0.0	**23.0**	77.0
	福島県	60	0.0	18.3	**81.7**
	茨城県	53	0.0	**22.6**	77.4
	栃木県	57	**1.8**	**24.6**	73.7
	群馬県	46	**4.3**	6.5	**89.1**
	埼玉県	77	0.0	**23.4**	76.6
	千葉県	72	0.0	11.1	**88.9**
	東京都	481	0.4	**21.6**	78.0
	神奈川県	108	0.0	16.7	**83.3**
	新潟県	79	**1.3**	17.7	**81.0**
	富山県	48	0.0	**25.0**	75.0
	石川県	52	0.0	**25.0**	75.0
	福井県	53	0.0	**22.6**	77.4
	山梨県	41	0.0	**31.7**	68.3
	長野県	82	0.0	14.6	**85.4**
	岐阜県	70	**1.4**	15.7	**82.9**
	静岡県	85	**3.5**	12.9	**83.5**
	愛知県	136	0.0	11.8	**88.2**
	三重県	46	0.0	10.9	**89.1**
	滋賀県	47	0.0	17.0	**83.0**
	京都府	44	0.0	18.2	**81.8**
	大阪府	144	0.0	**23.6**	76.4
	兵庫県	74	**1.4**	**21.6**	77.0
	奈良県	41	0.0	14.6	**85.4**
	和歌山県	45	0.0	**33.3**	66.7
	鳥取県	56	**1.8**	**28.6**	69.6
	島根県	53	**1.9**	17.0	**81.1**
	岡山県	64	0.0	15.6	**84.4**
	広島県	69	0.0	**23.2**	76.8
	山口県	57	**1.8**	17.5	**80.7**
	徳島県	53	0.0	**26.4**	73.6
	香川県	41	0.0	17.1	**82.9**
	愛媛県	46	0.0	10.9	**89.1**
	高知県	58	0.0	19.0	**81.0**
	福岡県	77	0.0	18.2	**81.8**
	佐賀県	47	0.0	8.5	**91.5**
	長崎県	48	0.0	16.7	**83.3**
	熊本県	48	**2.1**	18.8	79.2
	大分県	49	0.0	**26.5**	73.5
	宮崎県	46	0.0	19.6	**80.4**
	鹿児島県	37	0.0	**24.3**	75.7
	沖縄県	49	**2.0**	18.4	79.6

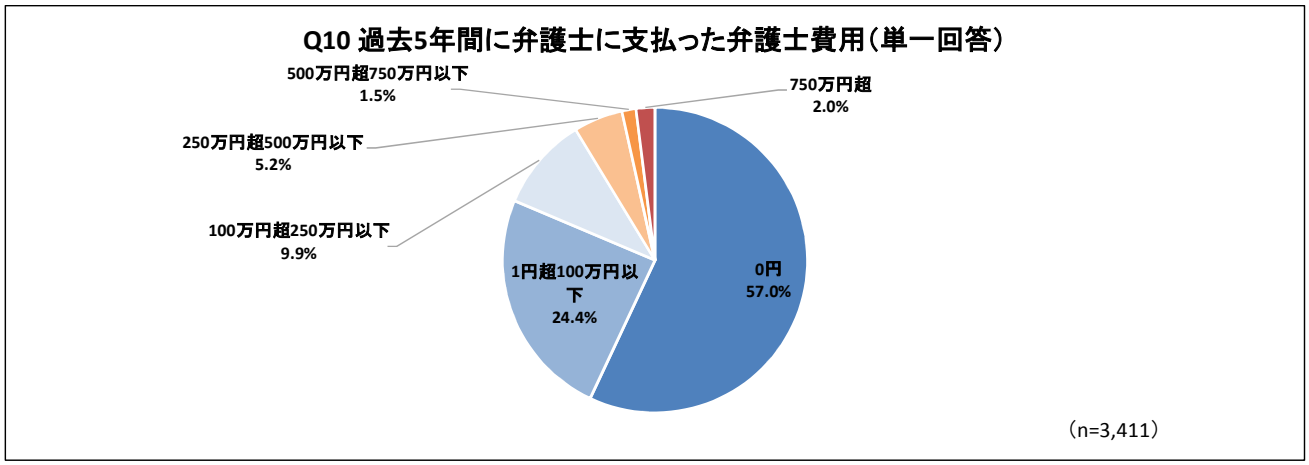
※全体と比較し、比率が高かった部分を
網掛け太字にて表示

４．弁護士費用について

30 分の法律相談について支払っても良いと思う相談料について尋ねたところ、「5,000 円以下」が最も多く 40.5%となり、「1,000 円以下」、「3,000 円以下」及び「5,000 円以下」の回答の合計が 76.2%を占めていた。



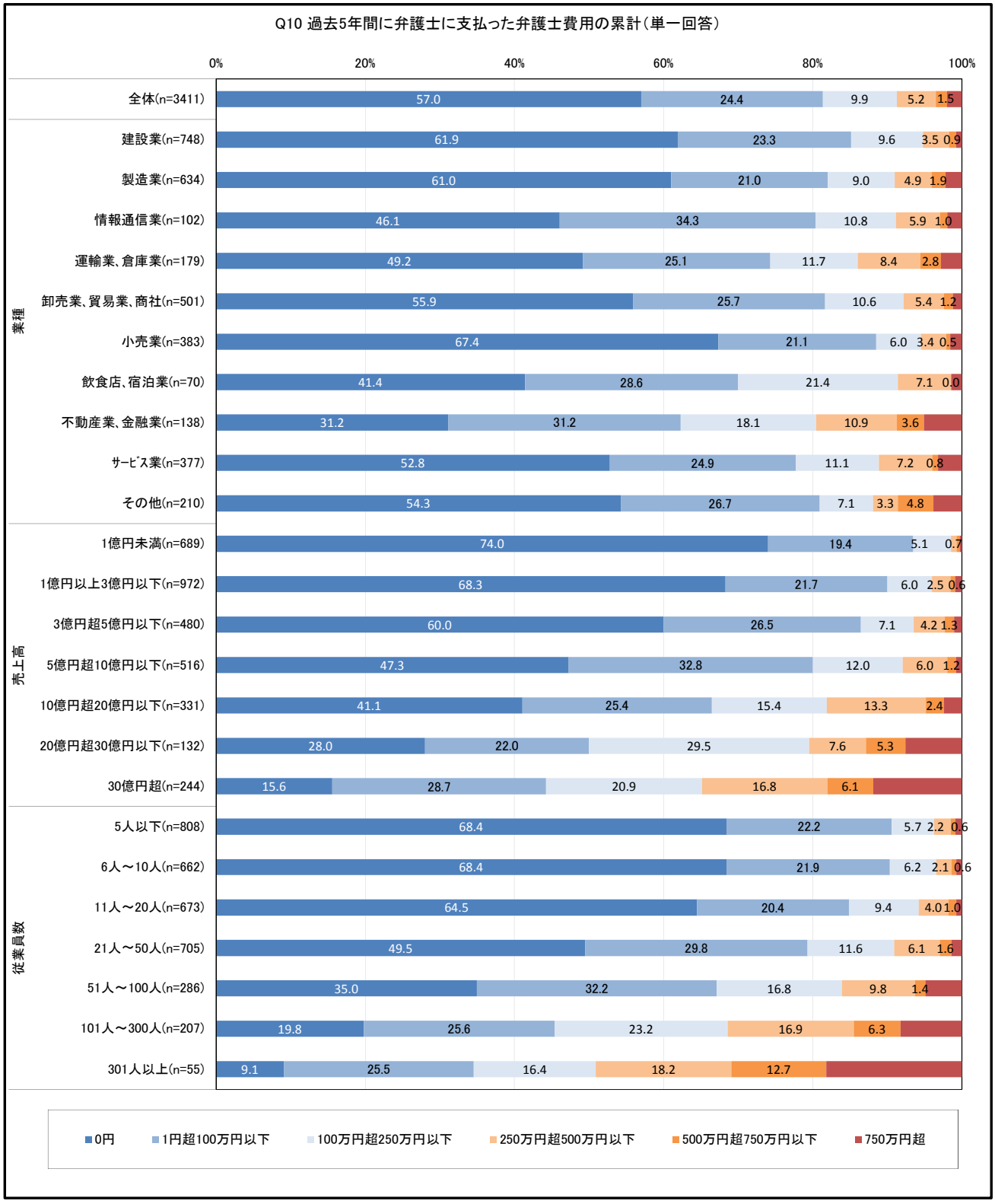
過去 5 年間に弁護士に支払った弁護士費用は「0 円」が最も多く 57.0%、次いで「1 円超 100 万円以下」が 24.4%であった。



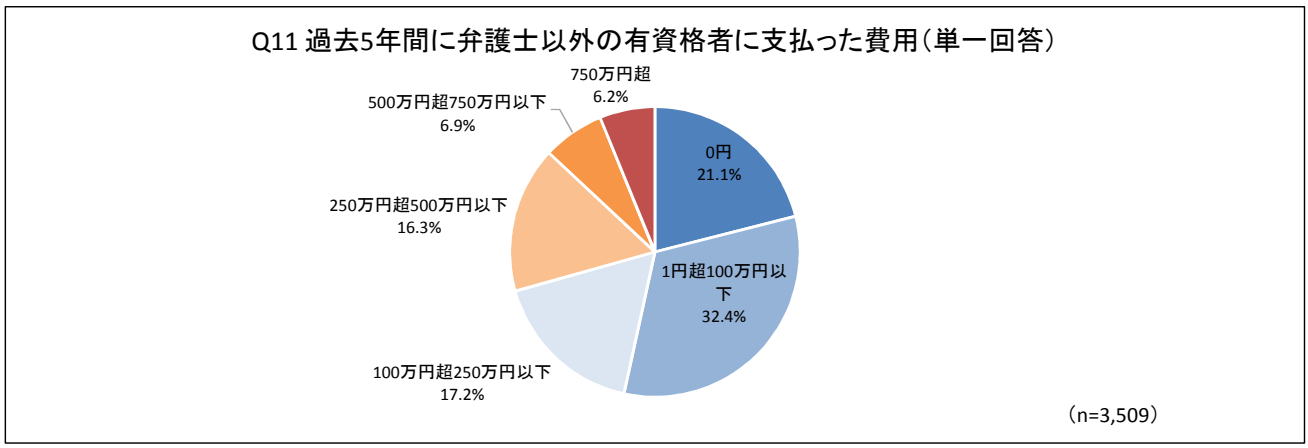
属性別にみると、以下のグラフの通り。

業種別にみると、「0 円」との回答が小売業は 67.4%と全体と比して多く、不動産業、金融業（31.2%）や飲食店、宿泊業（41.4%）では全体と比して少ないことがわかる。

売上高および従業員数別にみると、いずれも規模が大きくなるほど「0 円」との回答が少なくなり、過去 5 年間に弁護士に支払った弁護士費用の累計額が大きくなっている。

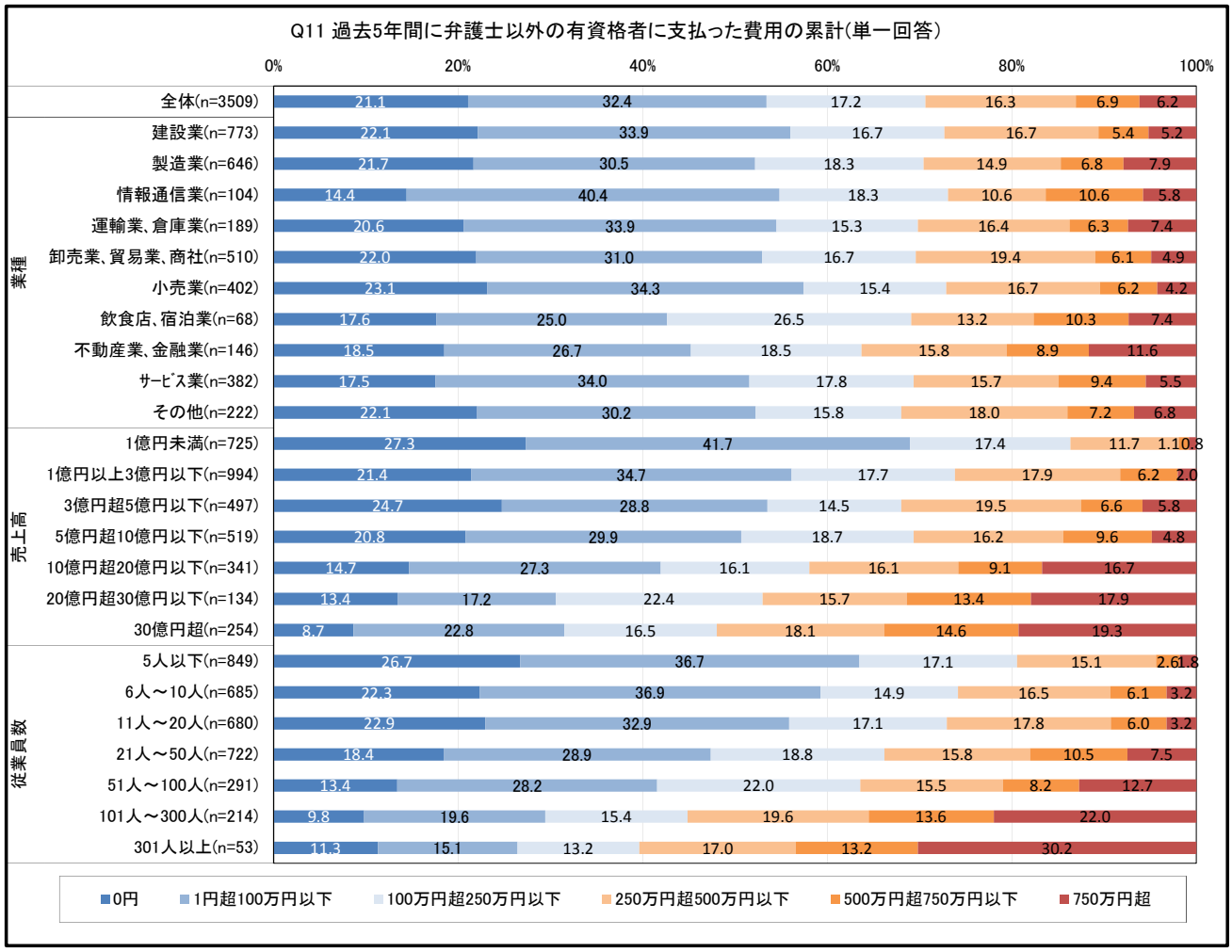


過去 5 年間に弁護士以外の有資格者に支払った費用は「1 円超 100 万円以下」が 32.4%と最も多かった。「0 円」の比率は Q10 の「過去 5 年間に弁護士に支払った弁護士費用の累計」における比率（57.0%）と比較して低くなっているが、弁護士以外の有資格者は複数士業が存在する可能性もあるため、Q10 とは一概には比較できない懸念もある。



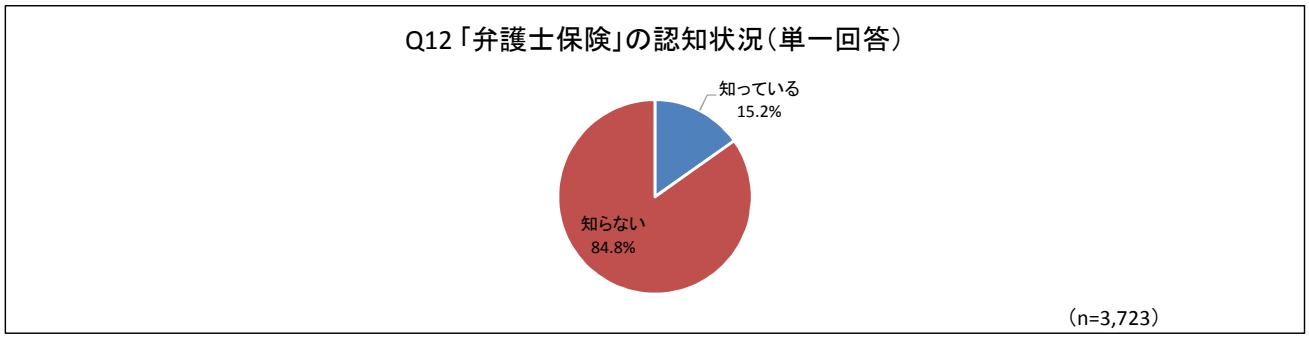
属性別にみると以下のグラフの通り。業種別では特筆すべき傾向は確認できなかった。

売上高および従業員数別にみると、いずれも規模が大きくなるほど「0 円」との回答が少なくなり、累計費用が高くなっており、Q10 でみられた弁護士に対する費用の傾向と同様である。

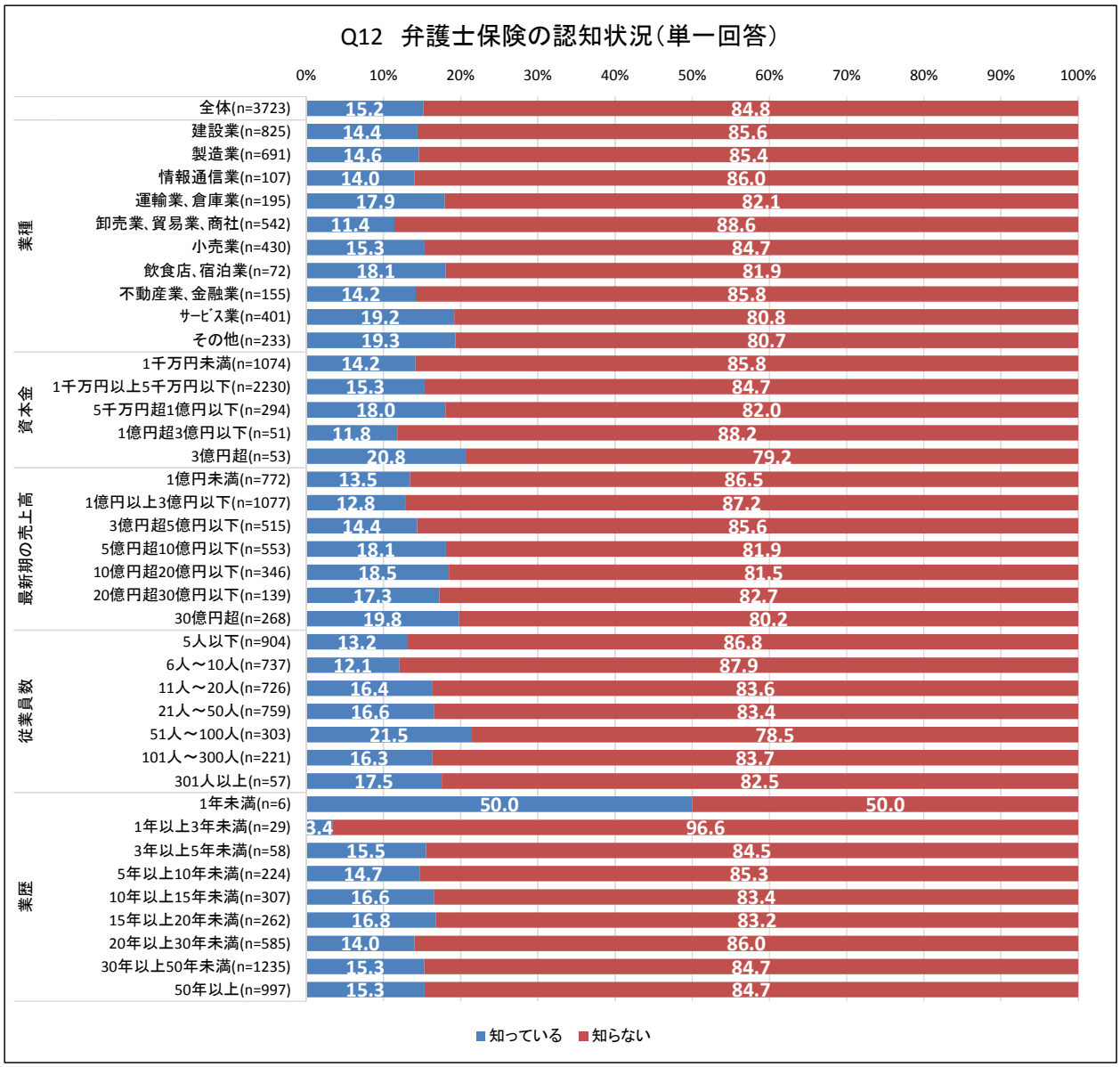


５．弁護士保険について

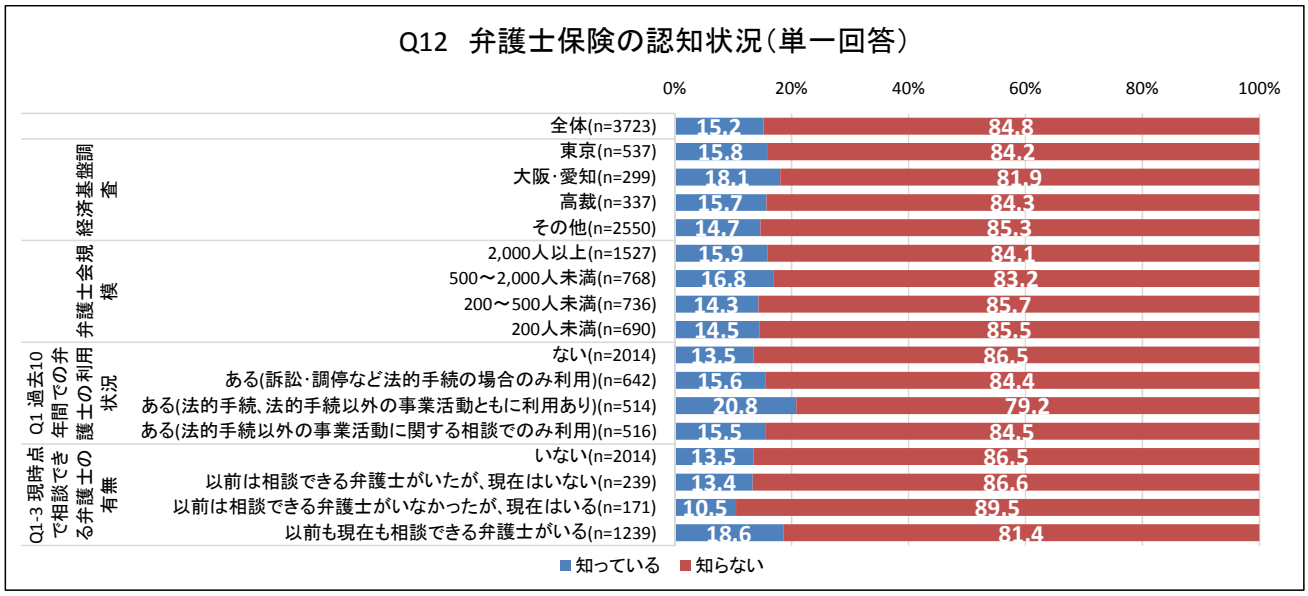
弁護士保険の認知度について確認すると、「知っている」と回答した企業は 15.2%となった。



属性別に見ると、以下の通り。業種別で見ると、「サービス業」、「飲食店、宿泊業」、「運輸業、倉庫業」において他の業種と比べて認知度が高くなっている。その他では大きな違いは見られなかった。



経済基盤調査区分別に見ると、大阪・愛知での認知度がやや高くなっている。また、Q1 過去 10 年間での弁護士の利用状況別でみると、「法的手続き、法的手続き以外の事業活動ともに利用あり」と回答した企業で認知度が高かった。また、Q1 と Q1-3 を統合した相談できる弁護士の有無でも「以前も現在も相談できる弁護士がいる」と回答した企業で認知度が高かった。弁護士保険に関する情報源は弁護士との直接のやり取りによるものである可能性が示唆される。

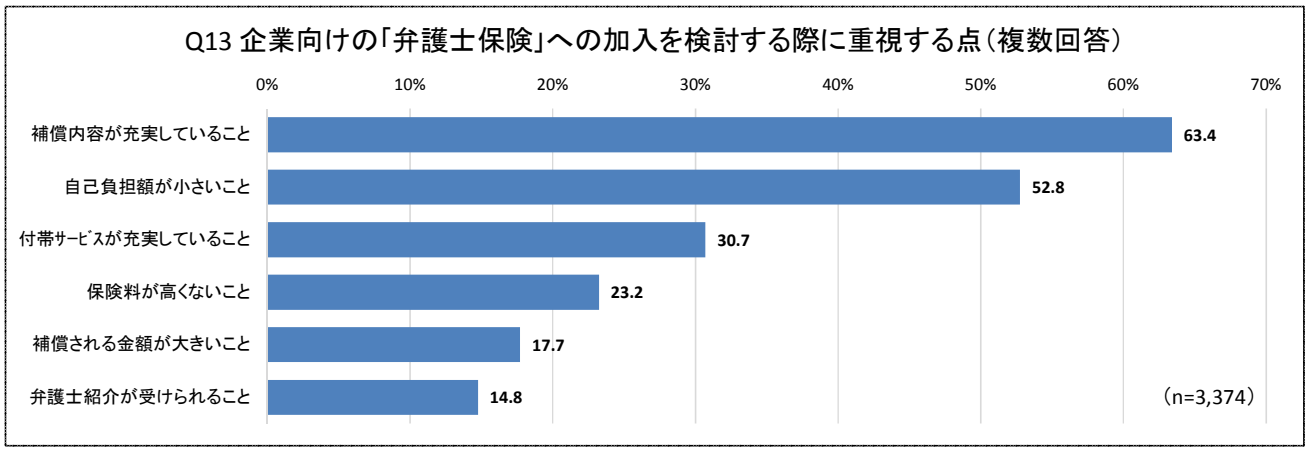


また、「Q1-2　弁護士を決定した理由」、「Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無」、「Q1-4 弁護士を利用したことがない理由」とのクロス集計を実施し結果は以下の通り。

「Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無」について見ると、現時点で相談できる弁護士がいると回答した企業の方が「弁護士保険」の認知度は高くなっている。

		Q12「弁護士保険」の認知状況（単一回答）（%）	
		知っている	知らない
	全体(n=3723)	15.2	84.8
Q1-2 弁護士を決定した理由	弁護士報酬額が妥当､割安(n=306)	15.4	84.6
	弁護士報酬基準の分かりやすさ(n=76)	11.8	88.2
	自社や自宅から弁護士事務所が近い(n=156)	16.0	84.0
	対応ｽﾋﾟｰﾄﾞの早さ(n=303)	22.8	77.2
	訪問してくれるなどのﾌｯﾄﾜｰｸの軽さ(n=39)	30.8	69.2
	貴社業界や貴社業務を理解している(n=288)	19.4	80.6
	紹介者が信頼できる(n=671)	17.6	82.4
	その弁護士の専門性･力量(n=484)	19.2	80.8
	その弁護士の人柄(n=445)	18.7	81.3
	事務所の規模(n=33)	21.2	78.8
	その他(n=106)	17.0	83.0
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無（統合）	現在相談できる弁護士がいる(Ca1+3)(n=1410)	17.7	82.3
	現在相談できる弁護士がいない(Ca2)(n=239)	13.4	86.6
Q1-4 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(n=1659)	13.4	86.6
	日ごろあまり接点がないため頼みにくいから(n=210)	11.0	89.0
	弁護士報酬がかかる､弁護士報酬が高いから(n=149)	11.4	88.6
	弁護士報酬の基準が分かりにくいから(n=151)	7.3	92.7
	弁護士は探しにくいから(n=55)	5.5	94.5
	弁護士以外への相談で事足りているから(n=317)	14.2	85.8
	弁護士に頼んでも無駄と考えているから(n=18)	5.6	94.4
	弁護士とは関わりたくないから(n=3)	66.7	33.3
	その他(n=48)	18.8	81.3

弁護士保険への加入を検討する際に重視する点については「補償内容が充実していること」が63.4%で最も多くなり、次いで「自己負担額が小さいこと」が52.8%、「付帯サービスが充実していること」が30.7%となった。



属性別の回答結果は以下の通り。

売上高別に見ると、売上高規模が大きくなるほど、「補償内容が充実していること」の回答比率が高い傾向となっており、一方、売上高規模が小さくなるほど「自己負担額が小さいこと」の回答が高い傾向となっている。

従業員数別に見ても、従業員数規模が大きくなるほど、「補償内容が充実していること」の回答比率が高い傾向となっている。

		Q13 企業向けの「弁護士保険」への加入を検討する際に重視する点（複数回答）　（%）						
		補償内容が充実していること	補償される金額が大きいこと	自己負担額が小さいこと	弁護士紹介が受けられること	付帯ｻｰﾋﾞｽが充実していること	保険料が高くないこと	その他
	全体(n=3374)	63.4	17.7	52.8	14.8	30.7	23.2	3.5
業種	建設業(n=745)	64.4	19.7	52.6	15.0	31.0	22.8	3.0
	製造業(n=628)	66.1	15.8	52.4	17.5	29.9	21.5	3.0
	情報通信業(n=103)	72.8	11.7	56.3	9.7	29.1	26.2	3.9
	運輸業、倉庫業(n=182)	69.2	19.8	55.5	14.8	30.8	21.4	1.6
	卸売業、貿易業、商社(n=486)	61.7	16.7	50.6	14.2	30.2	23.9	4.3
	小売業(n=384)	57.6	16.4	51.0	16.1	30.5	22.7	4.2
	飲食店、宿泊業(n=71)	64.8	16.9	60.6	12.7	36.6	25.4	0.0
	不動産業、金融業(n=141)	60.3	17.0	54.6	10.6	29.1	17.0	3.5
	ｻｰﾋﾞｽ業(n=360)	61.7	20.6	55.3	10.8	30.6	27.5	4.2
	その他(n=210)	60.5	18.6	50.5	18.1	32.4	24.3	5.2
資本金	1千万円未満(n=961)	59.7	17.0	55.0	16.1	34.3	26.3	2.8
	1千万円以上5千万円以下(n=2022)	63.7	17.3	53.0	14.6	29.6	22.5	3.7
	5千万円超1億円以下(n=274)	71.2	25.5	47.1	12.4	27.7	22.3	4.0
	1億円超3億円以下(n=50)	72.0	18.0	36.0	14.0	26.0	10.0	2.0
	3億円超(n=49)	65.3	8.2	53.1	12.2	32.7	14.3	6.1
最新期の売上高	1億円未満(n=690)	56.7	16.4	58.8	15.9	31.9	27.1	3.8
	1億円以上3億円以下(n=961)	60.7	18.3	56.3	14.4	33.5	25.9	3.9
	3億円超5億円以下(n=474)	63.5	15.0	50.2	16.2	31.4	23.8	2.3
	5億円超10億円以下(n=509)	68.4	19.1	49.9	14.3	28.7	18.3	3.5
	10億円超20億円以下(n=324)	68.5	14.2	45.7	12.0	27.8	17.6	3.1
	20億円超30億円以下(n=128)	71.9	19.5	48.4	15.6	27.3	24.2	1.6
	30億円超(n=243)	69.5	25.5	46.5	13.6	26.7	18.5	4.5
従業員数	5人以下(n=796)	57.2	14.7	55.5	13.8	31.2	24.7	4.3
	6人～10人(n=656)	61.1	18.8	58.7	16.3	35.1	24.1	3.2
	11人～20人(n=664)	63.4	18.1	50.8	15.8	30.1	27.1	3.2
	21人～50人(n=700)	67.7	18.6	50.0	14.9	28.6	19.3	3.0
	51人～100人(n=280)	71.8	17.5	44.3	14.3	28.9	17.5	2.5
	101人～300人(n=211)	67.3	21.8	52.6	12.8	27.5	25.6	3.8
	301人以上(n=53)	67.9	20.8	49.1	7.5	32.1	15.1	5.7
業歴	1年未満(n=6)	83.3	16.7	50.0	16.7	50.0	0.0	0.0
	1年以上3年未満(n=27)	51.9	33.3	51.9	25.9	44.4	14.8	0.0
	3年以上5年未満(n=54)	57.4	20.4	51.9	5.6	29.6	16.7	1.9
	5年以上10年未満(n=200)	65.5	19.5	55.0	9.5	32.5	27.0	2.0
	10年以上15年未満(n=290)	64.8	17.6	53.8	14.5	33.4	23.4	4.5
	15年以上20年未満(n=248)	64.9	16.5	55.2	12.5	37.9	22.6	3.2
	20年以上30年未満(n=535)	61.3	15.1	56.3	15.3	30.5	24.7	1.9
	30年以上50年未満(n=1103)	62.4	16.3	52.1	16.4	31.5	23.7	3.7
	50年以上(n=894)	65.0	20.4	50.3	14.7	26.4	22.0	4.4

弁護士会規模別ではあまり大きな差は見られなかったが、弁護士の利用経験が「ある」企業では「補償内容が充実していること」という回答及び「補償される金額が大きいこと」という回答が弁護士の利用経験が「ない」企業と比較して高く、過去の経験に基づく結果と推察される。また、現在相談できる弁護士が「いる」企業においても、「補償内容が充実していること」という回答及び「補償される金額が大きいこと」という回答が現在相談できる弁護士が「いない」企業と比較して高かった。なお、相談できる弁護士の有無についてはQ1とQ1-3を統合して集計している。

		Q13 企業向けの「弁護士保険」への加入を検討する際に重視する点(複数回答) (%)						
		補償内容が充実していること	補償される金額が大きいこと	自己負担額が小さいこと	弁護士紹介が受けられること	付帯ｻｰﾋﾞｽが充実していること	保険料が高くないこと	その他
	全体(n=3374)	63.4	17.7	52.8	14.8	30.7	23.2	3.5
弁護士会規模	2,000人以上(n=410)	64.3	19.9	51.3	12.2	30.6	23.5	3.4
	500～2,000人未満(n=1268)	61.6	17.4	54.6	14.5	32.7	22.4	4.2
	200～500人未満(n=887)	64.4	16.7	50.4	17.2	32.1	25.0	3.6
	200人未満(n=808)	63.3	17.4	53.7	14.9	29.2	22.7	3.2
Q1 過去10年間での弁護士の利用状況	ない(n=1780)	60.9	14.8	52.1	16.7	32.2	23.2	4.1
	ある(訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用)(n=605)	65.0	21.0	55.9	14.4	27.9	24.3	2.0
	ある(法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)(n=475)	64.8	21.1	50.5	9.7	26.9	22.5	4.6
	ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)(n=480)	68.8	20.6	53.1	13.1	31.7	22.7	2.3
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有	10年間で利用したことがない(n=1780)	60.9	14.8	52.1	16.7	32.2	23.2	4.1
	以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=232)	61.6	13.8	53.4	29.7	37.1	29.3	3.0
	以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=164)	70.7	22.6	59.1	13.4	33.5	27.4	2.4
	以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=1142)	66.2	22.0	52.6	8.4	26.1	21.0	2.9

「Q1-2 弁護士を決定した理由」において最も回答比率が高かった「紹介者が信頼できる」ことを理由として回答している企業は、「補償内容が充実していること」や「補償される金額が大きいこと」等、「弁護士保険」の内容を重視する傾向が他と比べて低くなっている（その他を除く）。

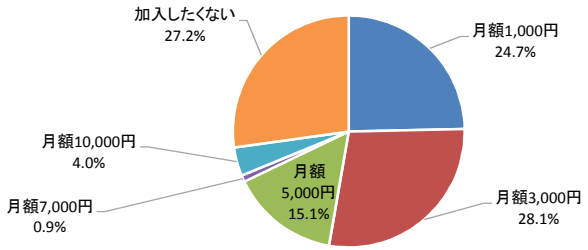
また、Q1-3 で「現在相談できる弁護士がいない」と回答した企業では、「現在相談できる弁護士がいる」と回答した企業と比べて、「弁護士保険」を検討する際に「弁護士紹介が受けられること」（29.7%）を重視している結果となった。

「Q1-4　弁護士を利用したことがない理由」についてみると、「日ごろあまり接点がないため頼みにくいから」、「弁護士は探しにくいから」と回答した企業では「弁護士紹介が受けられること」がそれぞれ 33.8%、52.8%と回答者全体と比べても相当程度高くなっている。「弁護士報酬が掛かる、弁護士報酬が高いから」と回答した企業では「自己負担額が小さいこと」（67.4%）がこの理由を選択しなかった企業よりも高い。「弁護士報酬の基準が分かりにくいから」と回答した企業ではこの理由を選択しなかった企業よりも「補償内容が充実していること」、「補償される金額が大きいこと」、「自己負担額が小さいこと」、「付帯サービスが充実していること」といった点を重視する割合が比較的高い。「弁護士に頼んでも無駄と考えているから」と回答した企業では「補償内容が充実していること」が 66.7%、「補償される金額が大きいこと」が 26.7%と最も高い比率となった。

		Q13 企業向けの「弁護士保険」への加入を検討する際に重視する点（複数回答）（%）						
		補償内容が充実していること	補償される金額が大きいこと	自己負担額が小さいこと	弁護士紹介が受けられること	付帯ｻｰﾋﾞｽが充実していること	保険料が高くないこと	その他
	全体(n=3723)	63.4	17.7	52.8	14.8	30.7	23.2	3.5
Q1-2 弁護士を決定した理由	弁護士報酬額が妥当、割安(n=306)	69.9	30.1	61.5	8.4	25.9	21.3	1.4
	弁護士報酬基準の分かりやすさ(n=76)	78.6	28.6	58.6	12.9	42.9	31.4	0.0
	自社や自宅から弁護士事務所が近い(n=156)	71.1	28.9	57.0	16.1	25.5	28.9	3.4
	対応ｽﾋﾟｰﾄﾞの早さ(n=303)	73.9	28.6	54.4	9.2	31.4	20.8	2.8
	訪問してくれるなどのﾌｯﾄﾜｰｸの軽さ(n=39)	72.2	30.6	47.2	19.4	27.8	11.1	0.0
	貴社業界や貴社業務を理解している(n=288)	72.2	28.6	53.5	9.5	30.4	17.6	4.0
	紹介者が信頼できる(n=671)	63.2	20.0	55.3	15.8	33.2	23.9	1.8
	その弁護士の専門性・力量(n=484)	72.9	25.3	54.8	9.7	26.7	24.9	2.9
	その弁護士の人柄(n=445)	70.0	23.7	56.7	8.2	24.5	23.7	3.4
	事務所の規模(n=33)	75.8	36.4	54.5	12.1	21.2	36.4	3.0
	その他(n=106)	60.8	18.6	47.1	13.7	34.3	34.3	8.8
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無（統合）	現在相談できる弁護士がいる(Ca1+3)(n=1410)	66.8	22.1	53.4	9.0	27.0	21.8	2.8
	現在相談できる弁護士がいない(Ca2)(n=239)	61.6	13.8	53.4	29.7	37.1	29.3	3.0
Q1-4 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(n=1659)	61.6	15.3	51.4	16.2	31.7	23.1	4.0
	日ごろあまり接点がないため頼みにくいから(n=210)	64.6	18.5	53.8	33.8	43.1	28.7	2.6
	弁護士報酬がかかる、弁護士報酬が高いから(n=149)	60.9	23.9	67.4	23.2	43.5	39.9	1.4
	弁護士報酬の基準が分かりにくいから(n=151)	66.4	25.0	65.7	27.1	44.3	35.7	2.9
	弁護士は探しにくいから(n=55)	64.2	24.5	54.7	52.8	43.4	30.2	5.7
	弁護士以外への相談で事足りているから(n=317)	65.8	13.6	57.6	16.9	37.3	25.8	3.4
	弁護士に頼んでも無駄と考えているから(n=18)	66.7	26.7	40.0	26.7	40.0	46.7	20.0
	弁護士とは関わりたくないから(n=3)	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	その他(n=48)	47.6	11.9	38.1	16.7	35.7	16.7	26.2

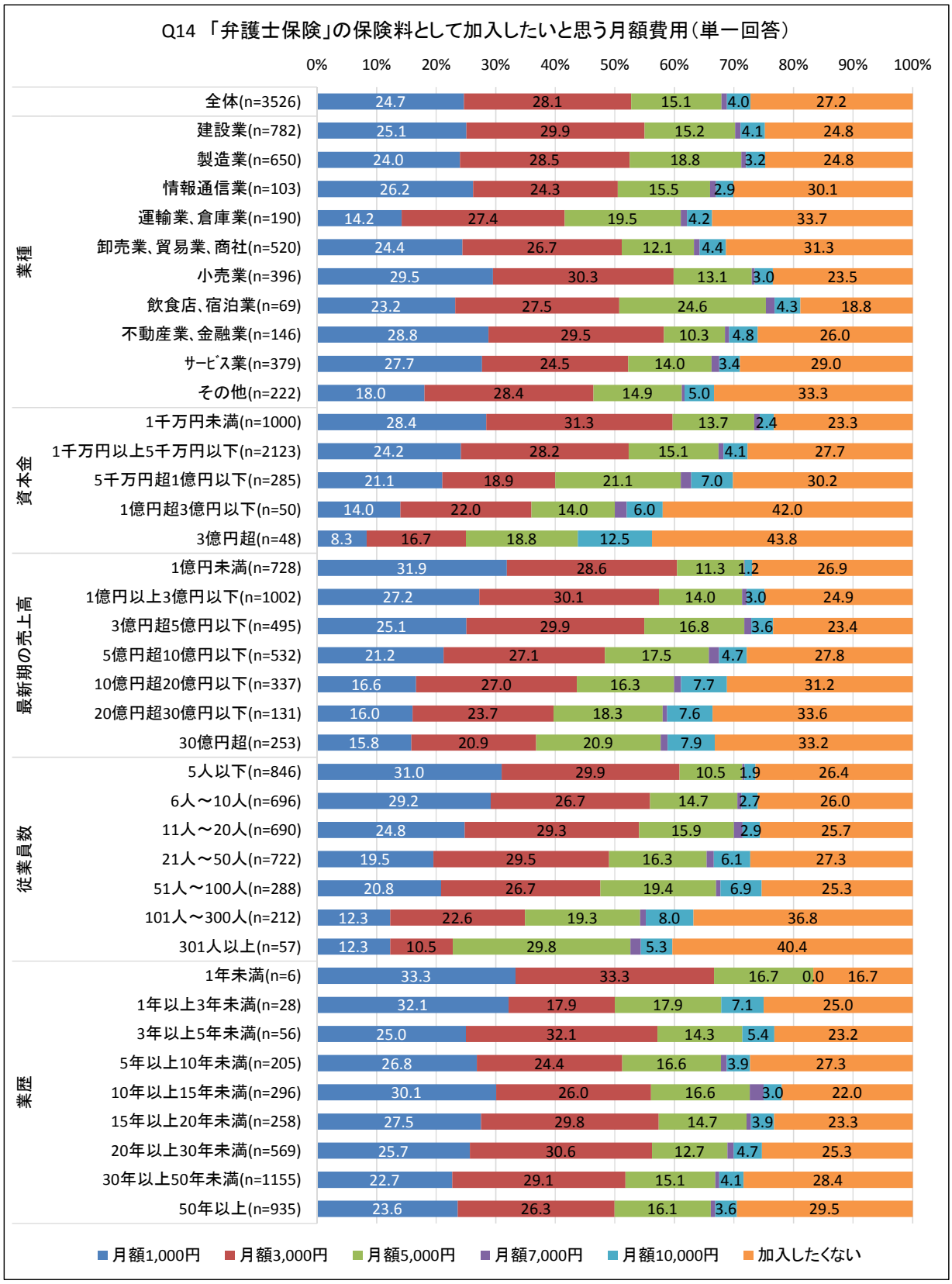
弁護士保険の保険料として加入したいと思う月額費用については「月額 3,000 円」が最も多く、28.1%となった。次いで「加入したくない」が 27.2%、「月額 1,000 円」が 24.7%となった。

Q14「弁護士保険」の保険料として加入したいと思う月額費用（単一回答）

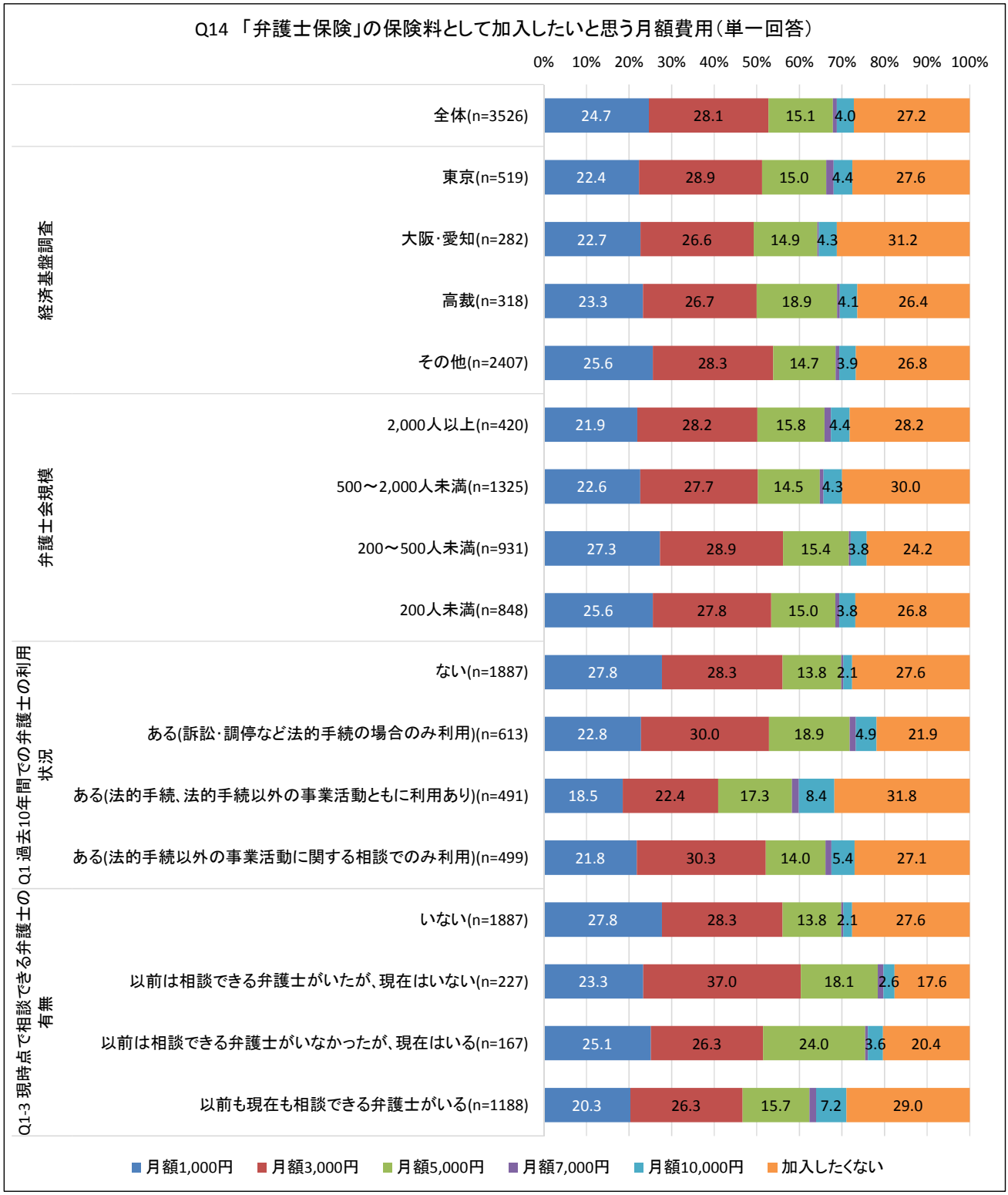


（n=3,526）

属性別の回答結果は以下の通り。売上高別、従業員数別に見ると、企業規模が小さくなるにつれて安価な月額料金を回答している企業が増えている。一方で、企業規模が大きい企業において「加入したくない」の回答比率が高くなっている。



弁護士の利用状況別に確認すると、弁護士の利用が「ない」と回答した企業で安価な月額料金の回答比率が高くなっており、相談できる弁護士の有無でも「10 年間で利用したことがない」と回答した企業では安価な月額料金の回答比率が高い。なお、相談できる弁護士の有無については Q1 と Q1-3 を統合して集計した。



「Q14「弁護士保険」の保険料として加入したいと思う月額費用」について「Q1-2 弁護士を決定した理由」、「Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無」、「Q1-4　弁護士を利用したことがない理由」との回答状況をまとめると次の通り。

Q1-3 「現在相談できる弁護士がいる」と回答した企業で、「加入したくない」が最も多い結果となった。「現在相談できる弁護士がいない」と回答した企業では、月額 3,000 円がボリュームゾーンとなっている。

		Q14「弁護士保険」の保険料として加入したいと思う月額費用（単一回答）（%）					
		月額 1,000円	月額 3,000円	月額 5,000円	月額 7,000円	月額10,000円	加入したくない
全体(n=3526)		24.7	28.1	15.1	0.9	4.0	27.2
Q1-2 弁護士を決定した理由	弁護士報酬額が妥当､割安(n=293)	24.6	24.9	17.4	1.7	6.1	25.3
	弁護士報酬基準の分かりやすさ(n=74)	23.0	28.4	20.3	2.7	8.1	17.6
	自社や自宅から弁護士事務所が近い(n=147)	25.2	24.5	15.0	2.0	4.1	29.3
	対応ｽﾋﾟｰﾄﾞの早さ(n=296)	17.2	26.4	17.6	2.7	7.8	28.4
	訪問してくれるなどのﾌｯﾄﾜｰｸの軽さ(n=37)	10.8	37.8	24.3	0.0	8.1	18.9
	貴社業界や貴社業務を理解している(n=283)	18.4	27.9	14.1	1.4	6.4	31.8
	紹介者が信頼できる(n=646)	22.3	29.4	15.3	1.2	5.9	25.9
	その弁護士の専門性･力量(n=468)	17.3	23.9	19.2	1.7	7.9	29.9
	その弁護士の人柄(n=422)	20.1	25.4	15.2	1.4	7.6	30.3
	事務所の規模(n=32)	37.5	21.9	15.6	0.0	9.4	15.6
	その他(n=103)	16.5	25.2	22.3	2.9	3.9	29.1
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無	現在相談できる弁護士がいる(Ca1+3)(n=1355)	20.9	26.3	16.8	1.4	6.7	27.9
	現在相談できる弁護士がいない(Ca2)(n=227)	23.3	37.0	18.1	1.3	2.6	17.6
Q1-4 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(n=1539)	27.5	27.6	13.8	0.4	2.0	28.7
	日ごろあまり接点がないため頼みにくいから(n=200)	29.0	33.0	19.0	0.5	2.5	16.0
	弁護士報酬がかかる､弁護士報酬が高いから(n=142)	34.5	37.3	9.9	0.0	1.4	16.9
	弁護士報酬の基準が分かりにくいから(n=146)	28.1	35.6	16.4	0.0	1.4	18.5
	弁護士は探しにくいから(n=53)	41.5	30.2	17.0	0.0	3.8	7.5
	弁護士以外への相談で事足りているから(n=300)	27.7	29.7	17.7	0.3	1.0	23.7
	弁護士に頼んでも無駄と考えているから(n=17)	29.4	29.4	5.9	0.0	0.0	35.3
	弁護士とは関わりたくないから(n=3)	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	66.7
	その他(n=45)	22.2	22.2	17.8	0.0	4.4	33.3

「Q13 企業向けの「弁護士保険」への加入を検討する際に重視する点」と「Q14「弁護士保険」の保険料として加入したいと思う月額費用」のクロス集計を見ると、「保険料が高くないこと」を回答した企業では弁護士保険の保険料として加入したいと思う月額費用も安い金額を選ぶ傾向が見られた。

		Q14「弁護士保険」の保険料として加入したいと思う月額費用（単一回答）（%）					
		月額 1,000円	月額 3,000円	月額 5,000円	月額 7,000円	月額 10,000円	加入したくない
全体(n=3526)		24.7	28.1	15.1	0.9	4.0	27.2
Q13 企業向けの「弁護士保険」への加入を検討する際に重視する点	補償内容が充実していること(n=2081)	24.3	30.9	18.4	1.2	5.0	20.2
	補償される金額が大きいこと(n=589)	30.1	32.6	14.9	1.0	6.1	15.3
	自己負担額が小さいこと(n=1737)	27.7	30.8	15.5	0.6	3.6	21.7
	弁護士紹介が受けられること(n=486)	26.1	35.8	19.8	1.4	6.0	10.9
	付帯ｻｰﾋﾞｽが充実していること(n=1010)	26.7	32.2	17.1	1.5	3.7	18.8
	保険料が高くないこと(n=755)	31.9	30.7	15.0	2.4	6.1	13.9
	その他(n=105)	8.6	10.5	6.7	1.0	1.9	71.4

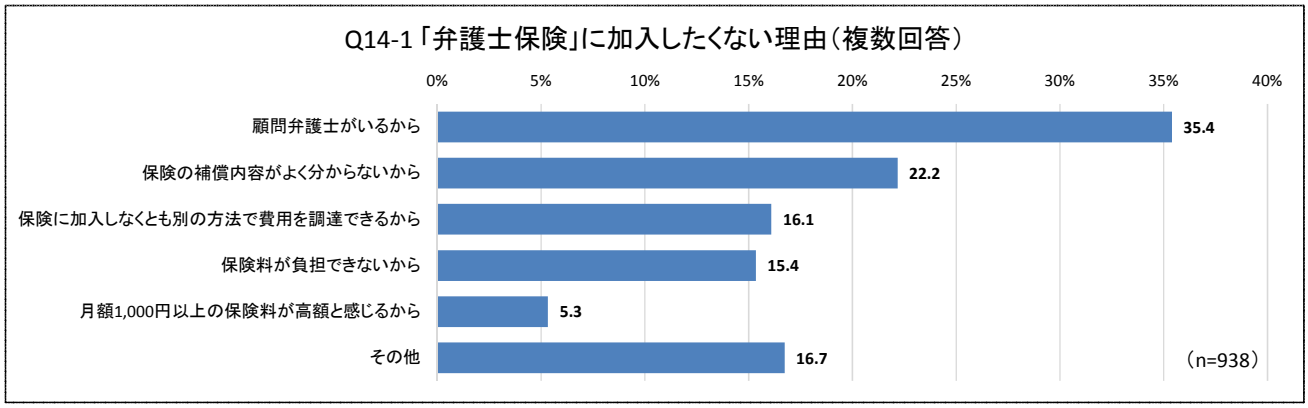
Q14「弁護士保険」の保険料として加入したいと思う月額費用」が安価な企業ほど、「過去 5 年間に弁護士に支払った弁護士費用の累計」および「過去 5 年間に弁護士以外の有資格者に支払った費用の累計」も低い傾向が見られた。

		Q10 過去5年間に弁護士に支払った弁護士費用の累計（単一回答）（%）					
		0円	1円超100万円以下	100万円超250万円以下	250万円超500万円以下	500万円超750万円以下	750万円超
全体(n=3509)		57.0	24.4	9.9	5.2	1.5	2.0
Q14「弁護士保険」の保険料として加入したいと思う月額費用	月額1,000円(n=829)	65.2	21.5	7.2	4.4	0.6	1.1
	月額3,000円(n=944)	56.7	28.6	8.9	3.3	1.1	1.4
	月額5,000円(n=513)	52.9	25.9	12.1	5.0	1.6	2.6
	月額7,000円(n=31)	25.0	39.3	21.4	0.0	7.1	7.1
	月額10,000円(n=136)	29.4	27.8	17.5	11.9	7.1	6.3
	加入したくない(n=882)	56.5	20.0	11.5	7.8	1.7	2.4

		Q11 過去5年間に弁護士以外の有資格者に支払った費用の累計（単一回答）（%）					
		0円	1円超100万円以下	100万円超250万円以下	250万円超500万円以下	500万円超750万円以下	750万円超
全体(n=3509)		21.1	32.4	17.2	16.3	6.9	6.2
Q14「弁護士保険」の保険料として加入したいと思う月額費用	月額1,000円(n=829)	24.1	33.8	16.9	14.7	6.2	4.3
	月額3,000円(n=944)	20.9	33.6	18.1	16.6	5.9	4.9
	月額5,000円(n=513)	14.6	33.3	18.7	18.9	6.8	7.6
	月額7,000円(n=31)	12.9	19.4	12.9	25.8	12.9	16.1
	月額10,000円(n=136)	13.2	26.5	19.9	19.1	8.1	13.2
	加入したくない(n=882)	22.3	30.2	15.4	16.2	8.6	7.3

※全体と比較して最も比率が高い数値に網掛け

弁護士保険に加入したくない理由として、「顧問弁護士がいるから」が 35.4%、「保険の補償内容がよく分からないから」が 22.2%となった。「その他」の内容としては、「親会社に相談するから」、「いつでも相談できる弁護士がいるから」、「今のところ必要がない」、「創業してから数十年間必要がなかったから」などの意見が挙げられた。



業種別に見ると、特に「不動産業、金融業」及び「情報通信業」で「顧問弁護士がいるから」の回答が多かった。また、「飲食店、宿泊業」では「保険料が負担できないから」の回答が多い。売上高別、従業員数別に見ると、企業規模が大きくなるほど「顧問弁護士がいるから」の回答比率が高くなっている。

		Q14-1「弁護士保険」に加入したくない理由(複数回答) (%)					
		保険に加入しなくとも別の方法で費用を調達できるから	顧問弁護士がいるから	保険料が負担できないから	保険の補償内容がよく分からないから	月額1,000円以上の保険料が高額と感じるから	その他
	全体(n=938)	16.1	35.4	15.4	22.2	5.3	16.7
業種	建設業(n=191)	18.3	28.3	15.7	24.1	5.2	23.0
	製造業(n=157)	12.1	40.8	16.6	22.3	4.5	10.2
	情報通信業(n=31)	19.4	48.4	9.7	16.1	3.2	19.4
	運輸業、倉庫業(n=64)	14.1	43.8	15.6	20.3	3.1	14.1
	卸売業、貿易業、商社(n=155)	16.1	32.3	18.1	30.3	5.8	11.0
	小売業(n=92)	14.1	25.0	14.1	23.9	6.5	23.9
	飲食店、宿泊業(n=13)	0.0	30.8	53.8	38.5	23.1	0.0
	不動産業、金融業(n=38)	13.2	55.3	7.9	7.9	5.3	18.4
	ｻｰﾋﾞｽ業(n=109)	19.3	42.2	9.2	16.5	5.5	13.8
	その他(n=71)	19.7	28.2	15.5	16.9	5.6	25.4
資本金	1千万円未満(n=225)	16.0	16.9	24.0	25.8	9.8	21.8
	1千万円以上5千万円以下(n=577)	17.0	36.6	13.9	23.4	4.5	15.4
	5千万円超1億円以下(n=84)	13.1	60.7	7.1	14.3	2.4	10.7
	1億円超3億円以下(n=21)	9.5	71.4	0.0	0.0	0.0	23.8
	3億円超(n=21)	14.3	61.9	19.0	4.8	0.0	9.5
最新期の売上高	1億円未満(n=190)	11.1	11.6	28.9	26.3	11.6	23.2
	1億円以上3億円以下(n=244)	17.2	23.4	20.1	27.0	5.7	20.1
	3億円超5億円以下(n=113)	23.9	34.5	8.8	28.3	4.4	10.6
	5億円超10億円以下(n=143)	13.3	40.6	11.9	21.7	4.2	16.8
	10億円超20億円以下(n=105)	20.0	50.5	5.7	16.2	1.9	11.4
	20億円超30億円以下(n=44)	13.6	72.7	2.3	13.6	0.0	6.8
	30億円超(n=83)	14.5	77.1	4.8	3.6	0.0	9.6
従業員数	5人以下(n=217)	15.2	15.7	23.5	24.4	9.2	24.4
	6人～10人(n=175)	14.3	25.7	21.1	30.3	5.7	16.0
	11人～20人(n=174)	19.0	30.5	13.2	22.4	6.9	19.0
	21人～50人(n=192)	16.7	45.3	10.9	20.8	2.6	13.0
	51人～100人(n=73)	20.5	53.4	9.6	15.1	4.1	6.8
	101人～300人(n=78)	12.8	67.9	6.4	14.1	0.0	10.3
	301人以上(n=22)	9.1	86.4	0.0	0.0	0.0	9.1
業歴	1年未満(n=1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	1年以上3年未満(n=7)	0.0	42.9	0.0	14.3	14.3	42.9
	3年以上5年未満(n=12)	16.7	33.3	0.0	25.0	0.0	25.0
	5年以上10年未満(n=56)	12.5	32.1	14.3	28.6	5.4	17.9
	10年以上15年未満(n=64)	20.3	26.6	15.6	25.0	10.9	17.2
	15年以上20年未満(n=59)	10.2	35.6	20.3	16.9	6.8	18.6
	20年以上30年未満(n=141)	14.9	30.5	24.1	25.5	2.8	13.5
	30年以上50年未満(n=321)	19.3	32.7	14.6	24.0	5.6	16.8
	50年以上(n=268)	14.6	43.7	12.3	17.9	4.9	15.7

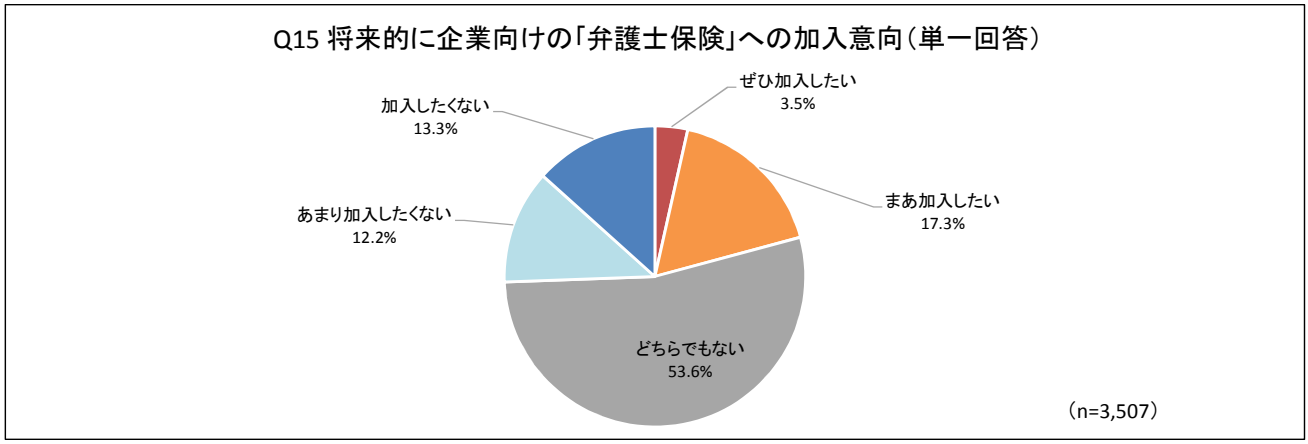
経済基盤調査区分別に見ると、東京で「顧問弁護士がいるから」の回答が多かった。また、該当エリアの規模が小さくなるほど「保険料が負担できないから」の回答が多くなっている。

「弁護士保険」に加入したくない理由について、各設問別に見ると次の表の通り。

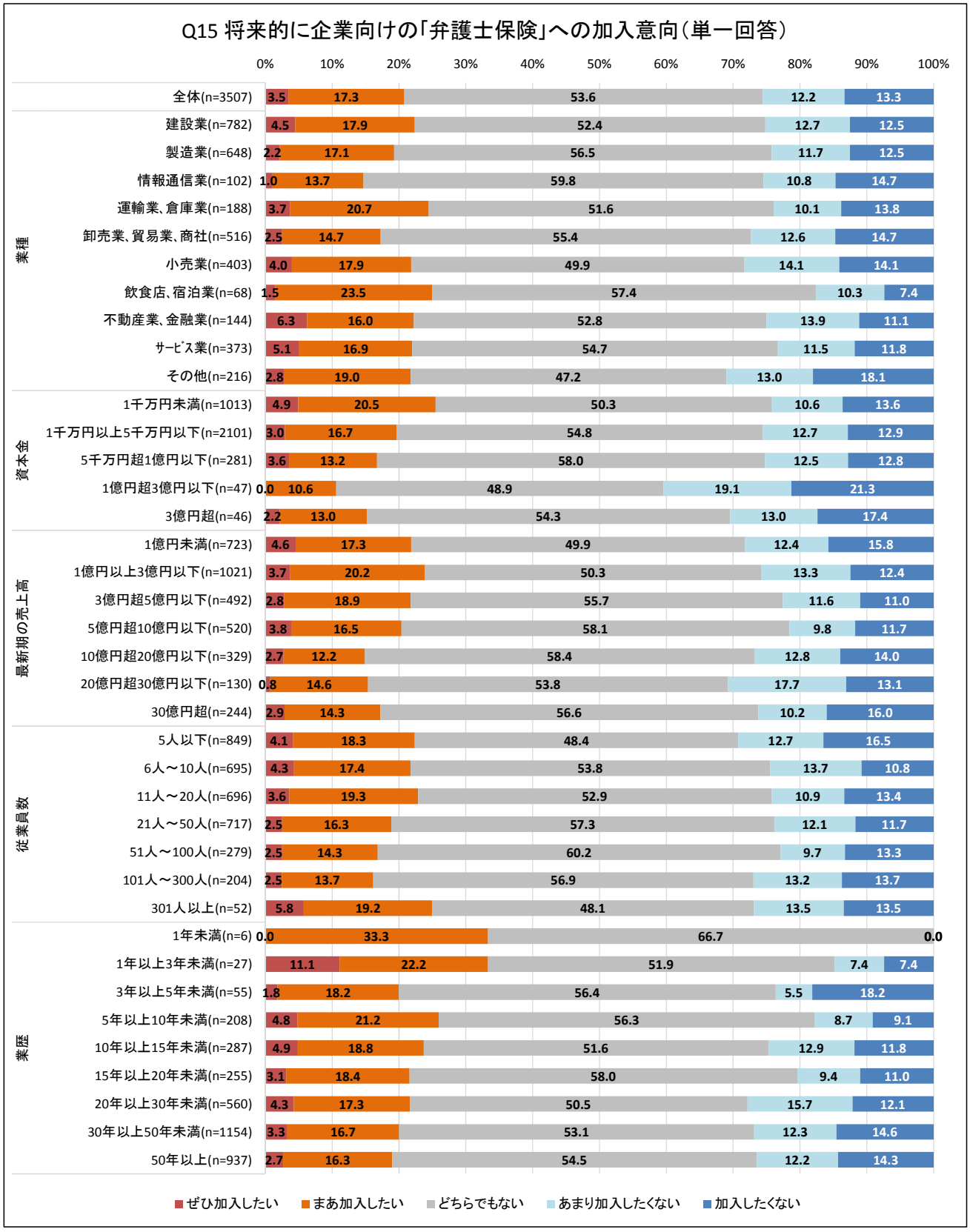
Q1 の 過去 10 年間での弁護士の利用状況別でみると、弁護士を 1 度以上利用したことがある企業では「顧問弁護士がいるから」と回答する企業が最も多くなった。一方、利用したことがない企業では、「保険の補償内容がよく分からないから」や「月額 1,000 円以上の保険料が高額と感じるから」等の理由が上位にあげられており、過去の弁護士の利用状況により障壁が異なっていることが分かる。なお、相談できる弁護士の有無については Q1 と Q1-3 を統合して集計している。

		Q14-1「弁護士保険」に加入したくない理由(複数回答) (%)					
		保険に加入しなくとも別の方法で費用を調達できるから	顧問弁護士がいるから	保険料が負担できないから	保険の補償内容がよく分からないから	月額1,000円以上の保険料が高額と感じるから	その他
	全体(n=938)	16.1	35.4	15.4	22.2	5.3	16.7
弁護士会規模	2,000人以上(n=379)	13.6	54.9	10.3	17.9	2.2	10.9
	500～2,000人未満(n=169)	20.5	34.1	18.0	18.5	5.9	17.6
	200～500人未満(n=205)	16.6	33.1	8.9	26.6	5.9	17.2
	200人未満(n=184)	14.8	27.7	19.3	24.0	6.3	19.0
経済基盤調査	東京(n=141)	12.8	52.5	9.2	17.7	2.1	12.8
	大阪・愛知(n=84)	17.9	47.6	15.5	22.6	4.8	11.9
	高裁(n=84)	22.6	32.1	14.3	19.0	2.4	16.7
	その他(n=629)	15.7	30.4	16.9	23.5	6.5	18.3
Q1 過去10年間での弁護士の利用状況	ない(n=503)	17.9	9.7	20.9	30.6	8.7	23.5
	ある(訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用)(n=134)	20.1	46.3	13.4	14.9	3.0	13.4
	ある(法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)(n=154)	8.4	81.2	4.5	13.0	0.6	3.9
	ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)(n=134)	14.2	63.4	10.4	10.4	0.7	11.2
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無	10年間で利用したことがない(n=503)	17.9	9.7	20.9	30.6	8.7	23.5
	以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=40)	27.5	0.0	27.5	40.0	2.5	17.5
	以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=34)	26.5	38.2	20.6	8.8	2.9	23.5
	以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=341)	11.4	75.4	5.6	10.3	0.9	6.5

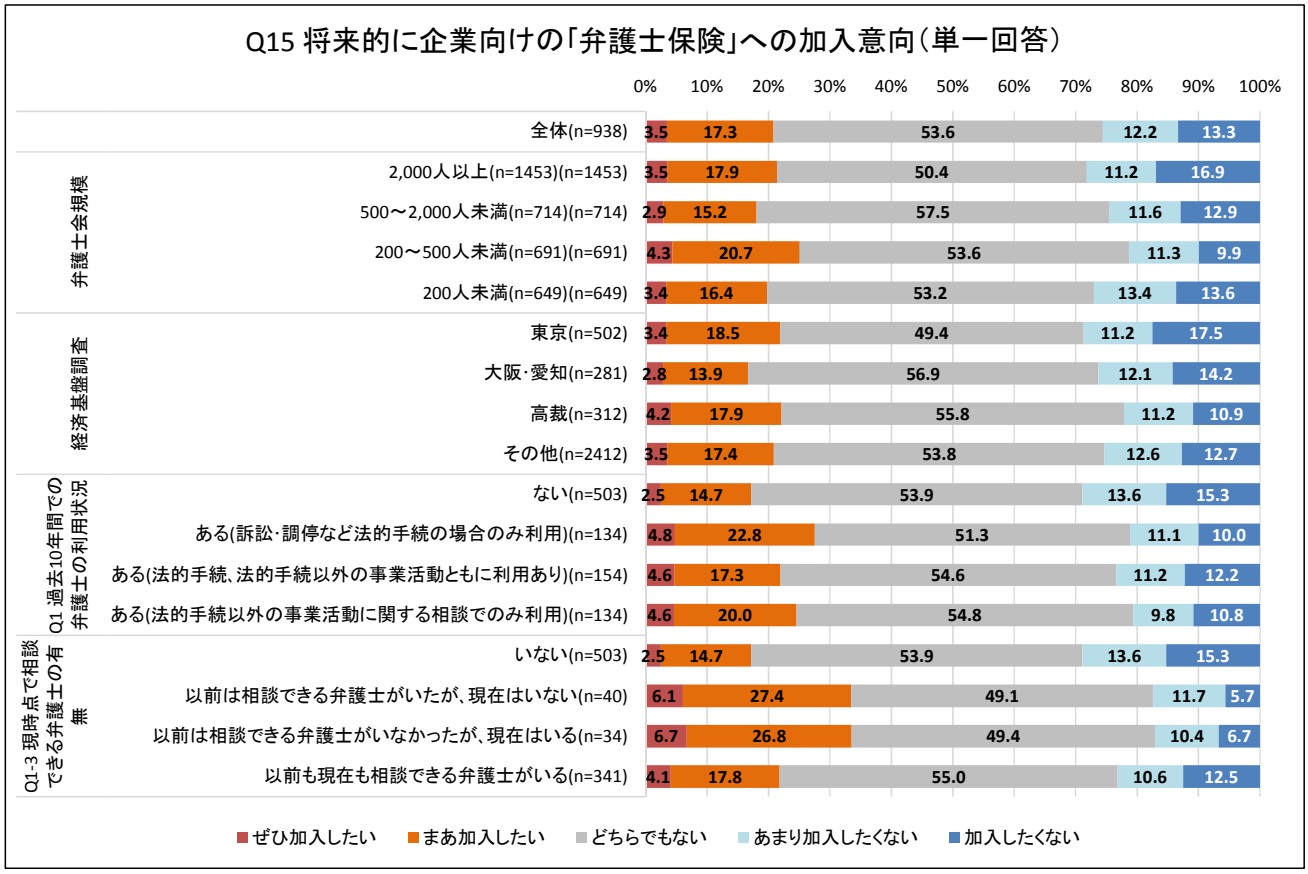
将来的に企業向けの「弁護士保険」への加入意向については「どちらでもない」が最も多く、53.6%となり、次いで「まあ加入したい」が 17.3%、「加入したくない」が 13.3%となった。



属性別の回答結果は以下の通り。売上高別と従業員数別に見ると、企業規模が小さくなるほど、「加入したい」の比率が高くなる傾向が見られる。



経済基盤調査区分別に見ると、大きな差は見られなかった、また、弁護士の利用状況別に見ると、「ある」と回答した企業は「ない」と回答した企業よりも「ぜひ加入したい」と「まあ加入したい」の比率が高い。「以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない」または「以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる」と回答した企業において、「ぜひ加入したい」「まあ加入したい」と回答した比率が比較的高かった。なお、相談できる弁護士の有無については Q1 と Q1-3 を統合して集計した。



将来的に企業向けの「弁護士保険」への加入意向について、Q1 過去 10 年間での弁護士の利用状況別でみると、「ぜひ加入したい」と回答した企業は弁護士の利用経験も「ない」より「ある（「ある（訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用）」と「ある（法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり）」、「ある（法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用）」の和）」が多く、反対に「加入したくない」と回答した企業は「ない」が 62.0%と高くなっており、過去の弁護士の利用状況が将来の加入意向に影響を与えている。

		Q1 過去10年間での弁護士の利用状況（単一回答）（%）			
		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、法的手続以外の事業活動ともに利用あり）	ある（法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用）
全体（n=3846）		55.7	17.0	13.6	13.6
Q15 将来的に企業向けの「弁護士保険」への加入意向（統合）	ぜひ加入したい（Ca1）（n=121）	39.7	24.0	18.2	18.2
	まあ加入したい（Ca2）（n=598）	47.0	23.2	13.7	16.1
	どちらでもない（Ca3）（n=1865）	55.2	16.8	13.9	14.1
	加入したくない（Ca4+5）（n=891）	62.0	14.5	12.5	11.1

※全体と比較して 5%以上高い比率に網掛け

また、Q12 「弁護士保険」の認知状況別でみると、弁護士保険へ加入意向が高い企業ほど、弁護士保険への認知度も高くなっていた。

		Q12「弁護士保険」の認知状況（単一回答）（%）	
		知っている	知らない
全体（n=3723）		15.2	84.8
Q15 将来的に企業向けの「弁護士保険」への加入意向（統合）	ぜひ加入したい（Ca1）（n=123）	22.8	77.2
	まあ加入したい（Ca2）（n=602）	15.3	84.7
	どちらでもない（Ca3）（n=1865）	15.3	84.7
	加入したくない（Ca4+5）（n=887）	14.2	85.8

※全体と比較して 5%以上高い比率に網掛け

さらに、Q13 企業向けの「弁護士保険」への加入を検討する際に重視する点別でみると、加入意向が高い企業ほど、「補償内容が充実していること」や「補償される金額が大きいこと」、「付帯サービスが充実していること」などの「弁護士保険」の補償内容に関する事項の比率が高くなっている。

		Q13 企業向けの「弁護士保険」への加入を検討する際に重視する点（単一回答）（%）						
		補償内容が充実していること	補償される金額が大きいこと	自己負担額が小さいこと	弁護士紹介が受けられること	付帯ｻｰﾋﾞｽが充実していること	保険料が高くないこと	その他
全体（n=3374）		63.4	17.7	52.8	14.8	30.7	23.2	3.5
Q15 将来的に企業向けの「弁護士保険」への加入意向（統合）	ぜひ加入したい（Ca1）（n=117）	72.6	28.2	51.3	23.1	38.5	24.8	3.4
	まあ加入したい（Ca2）（n=595）	70.8	21.0	59.3	21.3	36.8	31.6	1.0
	どちらでもない（Ca3）（n=1739）	65.7	18.5	52.3	15.4	30.9	22.1	2.4
	加入したくない（Ca4+5）（n=764）	52.1	12.4	49.2	8.2	24.6	19.8	7.3

※全体と比較して 5%以上高い比率に網掛け

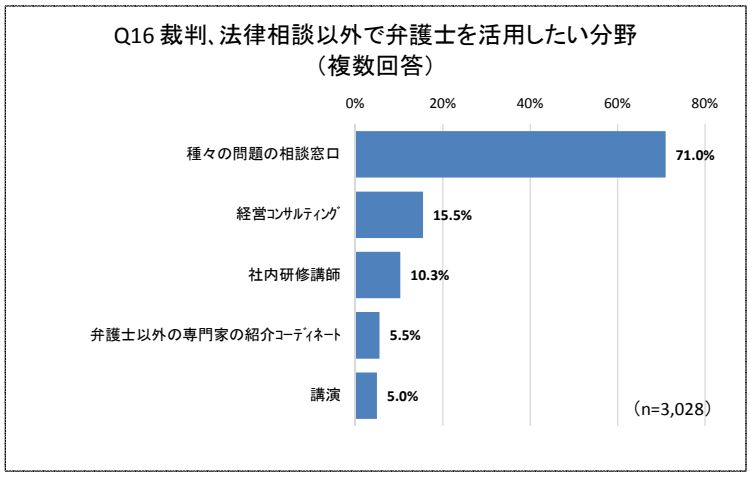
Q14「弁護士保険」の保険料として加入したいと思う月額費用では、加入意向のある企業（「ぜひ加入したい」と「まあ加入したい」）では、月額 1,000 円～5,000 円がボリュームゾーンとなった。加入意向のない企業（「どちらでもない」「加入したくない」）では月額費用が低くなる傾向となった。

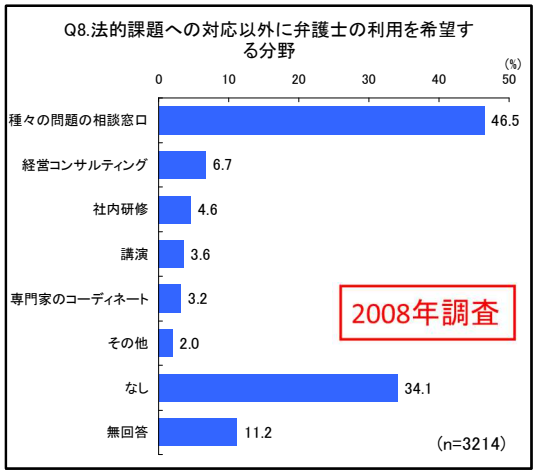
		Q14「弁護士保険」の保険料として加入したいと思う月額費用（単一回答）					(%)
		月額1,000円	月額3,000円	月額5,000円	月額7,000円	月額10,000円	加入したくない
	全体(n=3526)	24.7	28.1	15.1	0.9	4.0	27.2
Q15 将来的に企業向けの「弁護士保険」への加入意向（統合）	ぜひ加入したい(Ca1)(n=121)	31.4	27.3	24.8	1.7	14.0	0.8
	まあ加入したい(Ca2)(n=599)	23.4	41.2	24.9	1.5	6.7	2.3
	どちらでもない(Ca3)(n=1784)	29.1	31.3	15.6	0.9	3.7	19.3
	加入したくない(Ca4+5)(n=854)	18.5	15.5	8.3	0.4	1.8	55.6

※全体と比較して 5%以上高い比率に網掛け

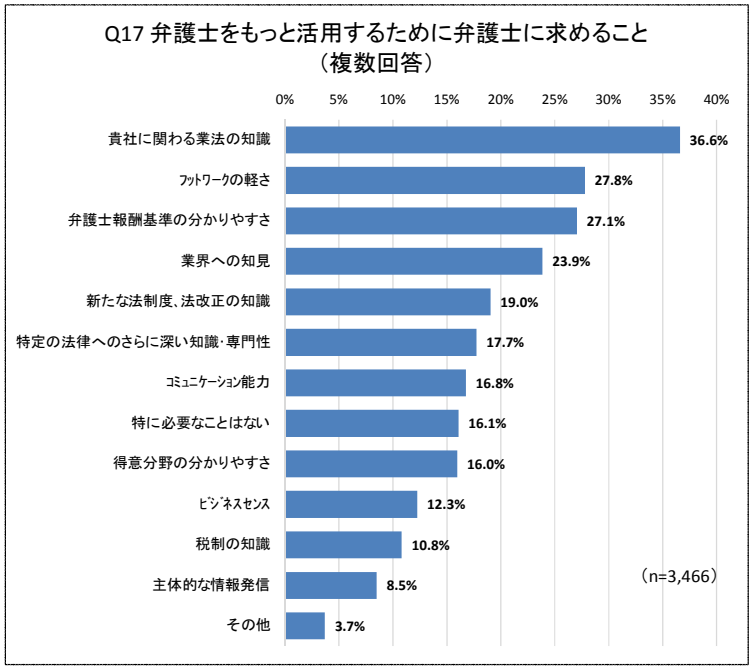
６．弁護士の活用について

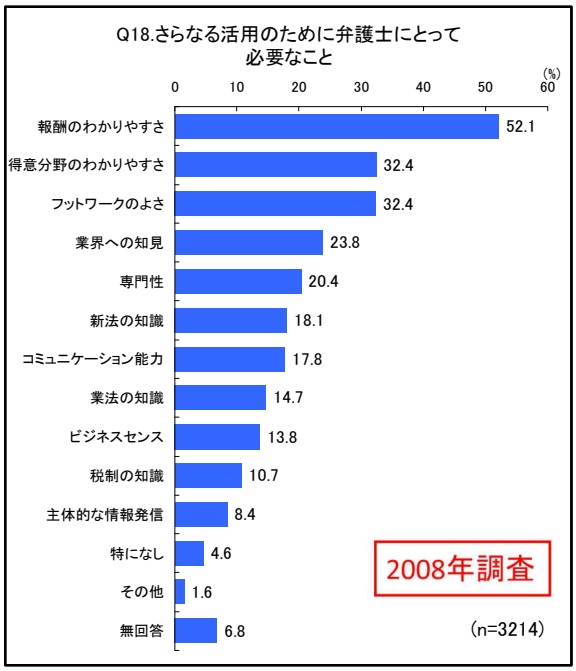
裁判、法律相談以外で弁護士を活用したい分野については前回調査同様「種々の問題の相談窓口」が 71.0%と最も多く、次いで「経営コンサルティング」が 15.5%と続いた。回答企業の 7 割以上の企業にて「種々の問題の相談窓口」を活用したい分野として挙げており、前回調査の 46.5%と比較して 24.5 ポイント増加している。また、その他の項目においても前回調査と比較して回答比率が増えている。





弁護士をもっと活用するために弁護士に求めることとしては、「貴社に関わる業法の知識」が最も多く、36.6%となった。選択肢が若干異なるものの、前回調査にて最も回答比率の高かった「報酬のわかりやすさ」と類似の選択肢である「弁護士報酬基準の分かりやすさ」は回答比率が 25 ポイント減少し、3 番目の回答比率の高さとなっている。「貴社に関わる業法の知識」は前回調査から 21.9 ポイント増と大幅に増加している。



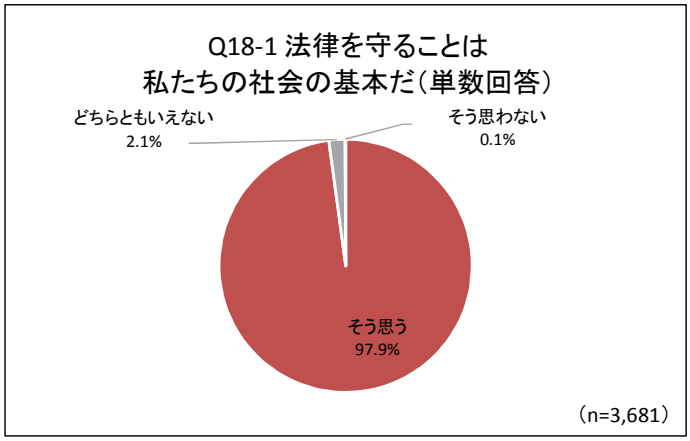


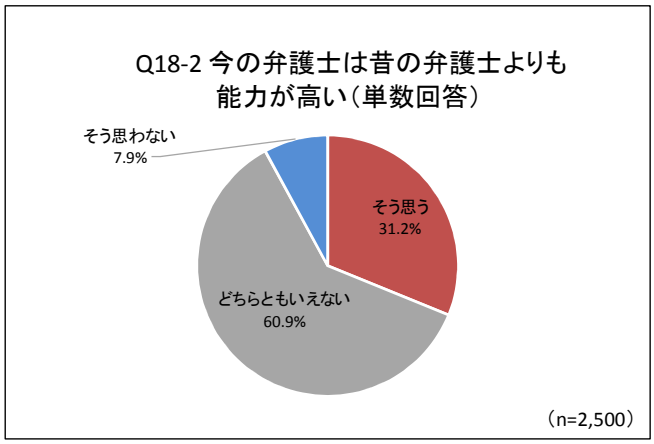
属性別の回答結果は以下の通り。

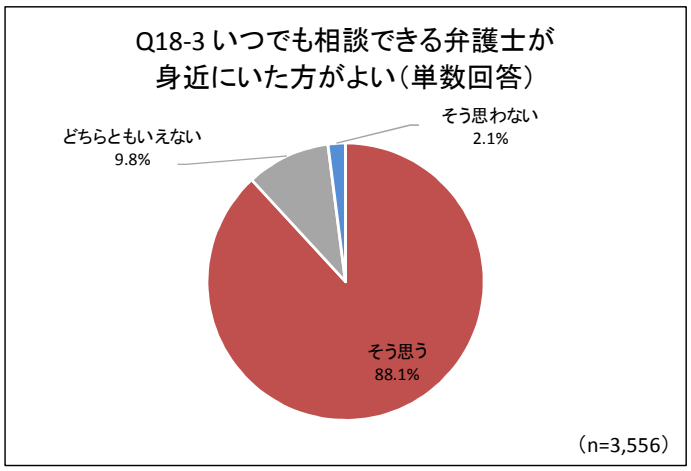
		Q17 弁護士をもっと活用するために弁護士に求めること(複数回答)												(%)
		新たな法制度、法改正の知識	貴社に関わる業法の知識	特定の法律へのさらに深い知識・専門性	税制の知識	業界への知見	ビジネスセンス	コミュニケーション能力	フットワークの軽さ	弁護士報酬基準の分かりやすさ	得意分野の分かりやすさ	主体的な情報発信	特に必要なことはない	その他
全体(n=3466)		19.0	36.6	17.7	10.8	23.9	12.3	16.8	27.8	27.1	16.0	8.5	16.1	3.7
売上高	1億円未満(n=699)	16.6	28.5	15.2	12.3	20.5	11.7	17.9	23.2	31.3	14.7	8.7	21.3	3.6
	1億円以上3億円以下(n=987)	16.1	34.0	14.9	12.1	23.8	13.7	15.0	27.9	29.6	15.9	6.8	18.2	4.6
	3億円超5億円以下(n=494)	18.6	40.9	18.6	10.3	22.7	9.7	15.6	26.5	26.7	19.2	8.5	13.8	2.6
	5億円超10億円以下(n=517)	20.5	38.5	21.3	10.1	24.4	12.2	19.7	28.0	27.1	16.8	9.3	13.0	3.3
	10億円超20億円以下(n=332)	24.1	41.0	19.3	7.8	27.4	10.5	15.7	32.2	23.5	14.2	6.9	11.7	3.3
	20億円超30億円以下(n=132)	25.0	44.7	24.2	7.6	29.5	14.4	18.2	29.5	19.7	14.4	14.4	12.9	3.0
	30億円超(n=258)	25.2	48.1	24.4	10.5	28.3	14.0	18.6	35.3	15.1	14.7	11.2	10.5	3.5
従業員数	5人以下(n=816)	15.9	29.0	15.3	13.6	19.6	11.5	14.5	22.4	30.8	14.5	5.8	21.1	4.0
	6人～10人(n=670)	17.9	33.7	16.3	11.2	23.6	13.9	17.3	27.5	31.0	15.8	7.9	17.2	4.0
	11人～20人(n=687)	18.8	35.4	16.9	10.6	23.0	12.5	16.7	29.0	26.6	18.0	8.7	16.2	3.6
	21人～50人(n=714)	19.6	42.3	20.2	10.2	26.9	10.6	18.5	30.0	27.0	16.0	9.8	12.6	3.5
	51人～100人(n=290)	24.8	44.8	19.3	8.3	29.0	12.4	18.6	31.7	18.6	17.6	11.4	10.7	1.7
	101人～300人(n=216)	21.8	44.9	24.1	6.9	24.1	15.3	16.7	30.6	18.5	14.4	13.0	12.5	3.7
	301人以上(n=57)	31.6	52.6	22.8	5.3	33.3	7.0	14.0	38.6	12.3	15.8	7.0	10.5	5.3
弁護士会規模	2,000人以上(n=659)	22.3	36.9	18.8	11.7	23.2	15.5	18.2	30.0	25.3	16.5	9.7	15.0	3.8
	500～2,000人未満(n=676)	19.7	37.0	20.4	12.3	26.3	13.3	17.3	29.9	26.0	14.6	7.0	14.1	4.7
	200～500人未満(n=694)	19.9	40.3	18.0	10.1	25.6	12.2	18.2	27.1	31.0	19.3	7.3	14.3	4.3
	200人未満(n=1436)	16.8	34.5	15.8	10.1	22.1	10.3	15.1	26.1	26.4	14.7	9.3	18.4	2.9
Q1 過去10年間での弁護士の利用状況	ない(n=1825)	16.5	30.6	13.5	12.6	20.2	10.5	14.8	23.6	29.9	14.5	7.9	21.5	3.9
	訴訟・調停などのみ利用(n=607)	19.8	39.0	23.2	8.9	25.4	12.5	18.8	32.1	28.8	19.3	8.1	10.2	4.1
	法的手続、法的手続以外ともに利用あり(n=496)	24.4	49.8	21.2	8.1	29.8	15.1	20.4	33.3	17.9	15.3	10.1	10.1	4.0
	法的手続以外に関する相談でのみ利用(n=502)	22.3	42.2	23.1	9.8	29.5	15.3	17.7	32.1	24.3	17.5	9.6	9.4	2.0
Q1-3 現在相談できる弁護士の有無（統合）	10年間で利用したことがない(n=1825)	16.5	30.6	13.5	12.6	20.2	10.5	14.8	23.6	29.9	14.5	7.9	21.5	3.9
	以前はいたが、現在はいない(n=228)	13.2	42.1	21.9	9.6	32.9	11.4	21.9	36.0	37.3	16.7	8.3	9.6	5.3
	以前はいなかったが、現在はいる(n=166)	13.9	36.7	24.1	8.4	25.3	13.9	20.5	34.3	31.3	24.7	10.8	10.2	3.0
	以前も現在もいる(n=1188)	25.3	44.8	22.6	8.8	27.3	14.7	18.1	31.3	20.5	16.5	9.2	9.8	3.0
弁護士への満足度	大いに満足した(n=512)	26.8	45.5	21.3	8.4	28.1	13.9	19.7	30.1	16.8	14.8	8.8	11.5	2.1
	まあ満足した(n=677)	25.0	46.7	23.9	9.7	29.1	13.7	19.4	35.0	22.9	17.0	9.6	8.0	3.0
	どちらともいえない(n=207)	15.5	45.4	20.3	9.2	34.3	19.8	23.2	41.1	31.9	16.9	10.6	8.2	4.3
	やや不満であった(n=65)	20.0	43.1	21.5	15.4	24.6	21.5	29.2	46.2	41.5	32.3	13.8	4.6	6.2
	不満であった(n=30)	26.7	40.0	16.7	13.3	36.7	16.7	33.3	43.3	46.7	30.0	6.7	0.0	16.7

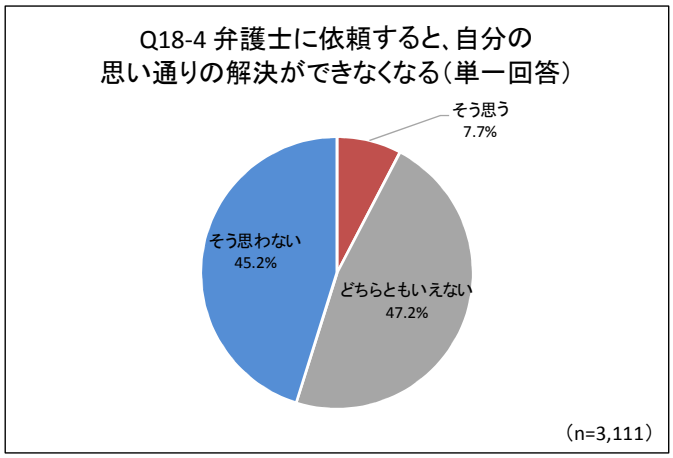
７．弁護士や法律に関する考え方について

Q18 において、「弁護士」や「法律」についてのいくつかの考え方を挙げ、その考え方についての賛否を尋ねた。なお、以下の図表では、Q18 の「そう思う」「どちらかといえばそう思う」の選択肢を「そう思う」としてまとめ、「どちらかといえばそう思わない」「そう思わない」の選択肢を「そう思わない」としてまとめている。

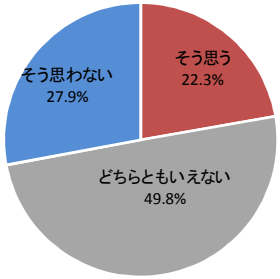






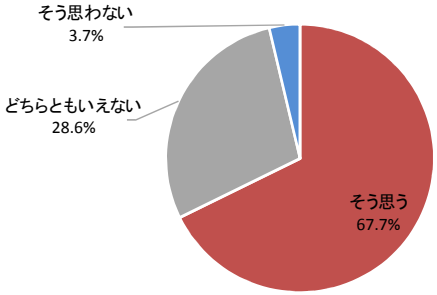


Q18-5 弁護士は中小企業の実状について知らなすぎる（単一回答）



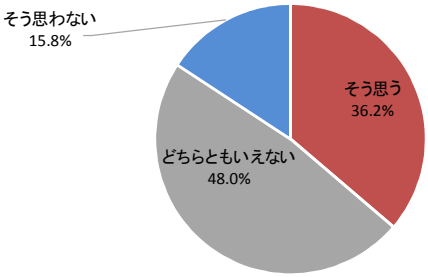
（n=2,620）

Q18-6 弁護士に依頼して法律に従って解決することは、会社の利益になる（単一回答）



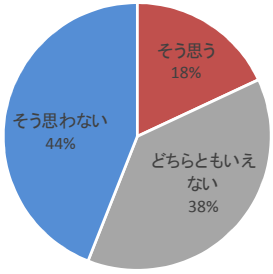
（n=3,157）

Q18-7 弁護士より社会保険労務士や税理士のほうが役に立つ（単一回答）



（n=3,306）

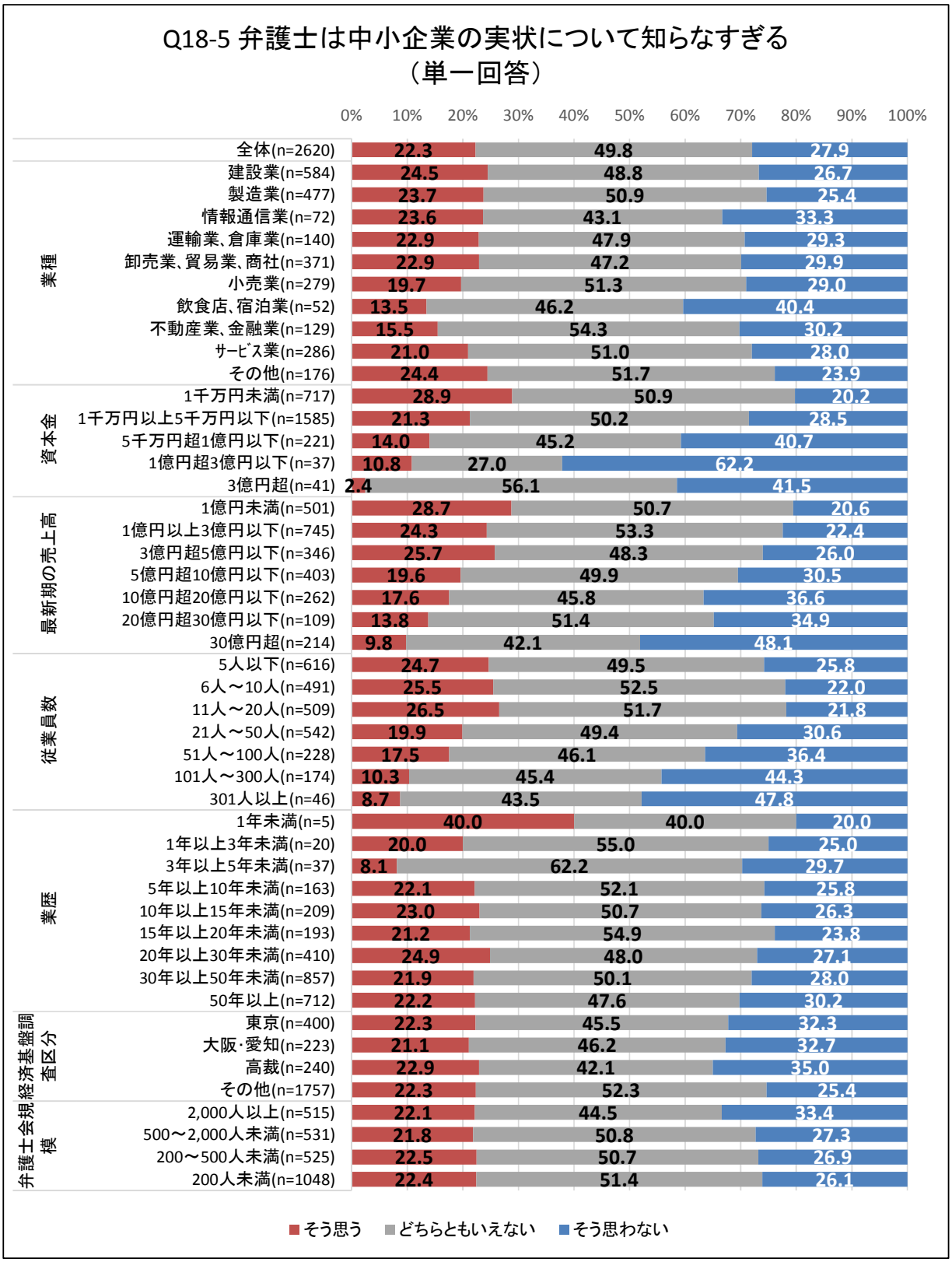
Q18-8 法律を杓子定規に守っていたのでは経営が成り立たない（単一回答）



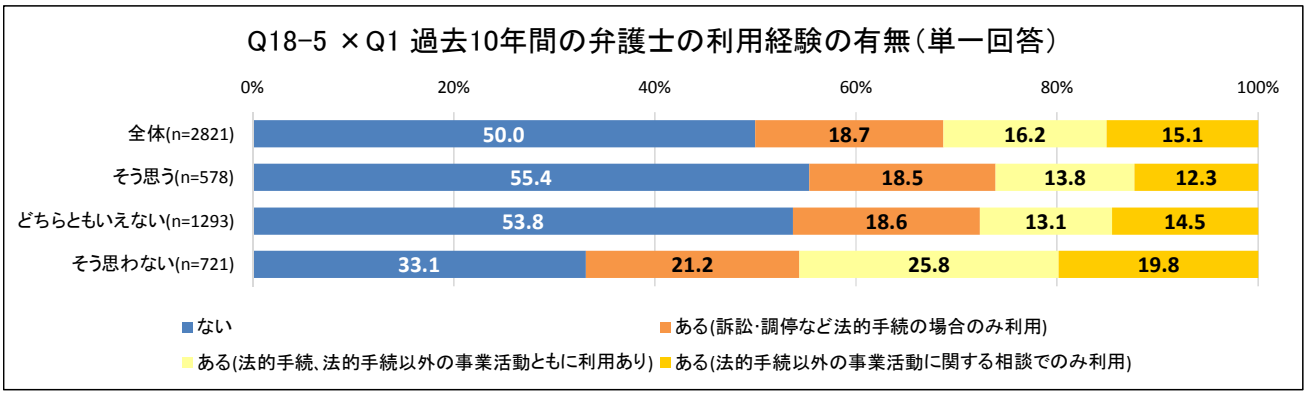
（n=3,374）

(1)「Q18-5　弁護士は中小企業の実状について知らなさすぎる」クロス集計結果

属性別に回答結果を見ると、弁護士会規模、資本金、最新期の売上高、従業員数において、規模が小さくなるにつれて「そう思う」と回答した企業が多い傾向にある。また、業種別では「飲食店、宿泊業」で「そう思わない」の比率が 40.4%と高くなっている。業歴で見ると、業歴 1 年未満に該当する企業で「そう思う」の回答率が 40.0%高くなっている。



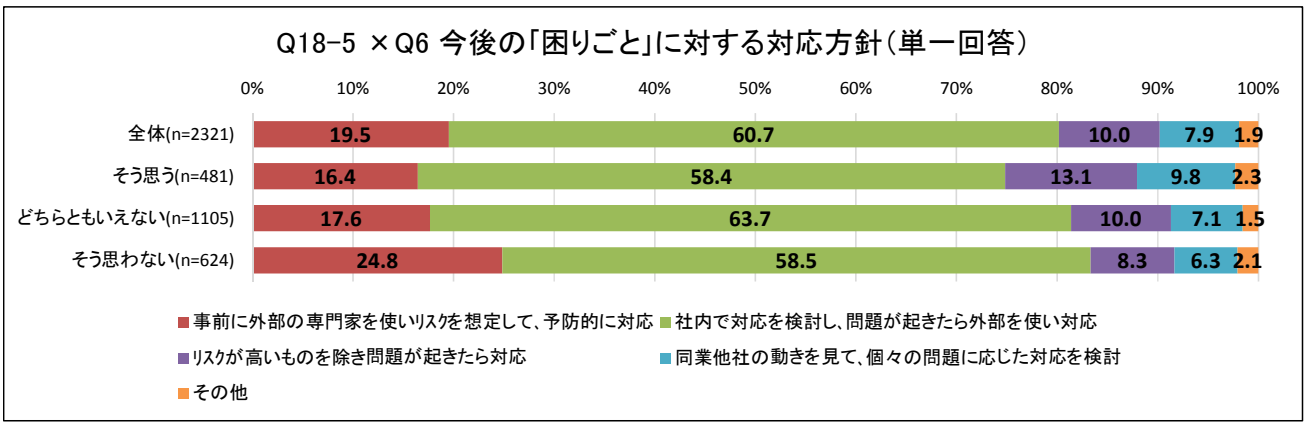
過去 10 年間の弁護士の利用経験とのクロス集計を確認すると、弁護士の利用経験がある企業の方が「そう思わない」と回答した比率が高く、「そう思う」と回答した企業は弁護士の利用経験がない企業が半数以上を占めていた。



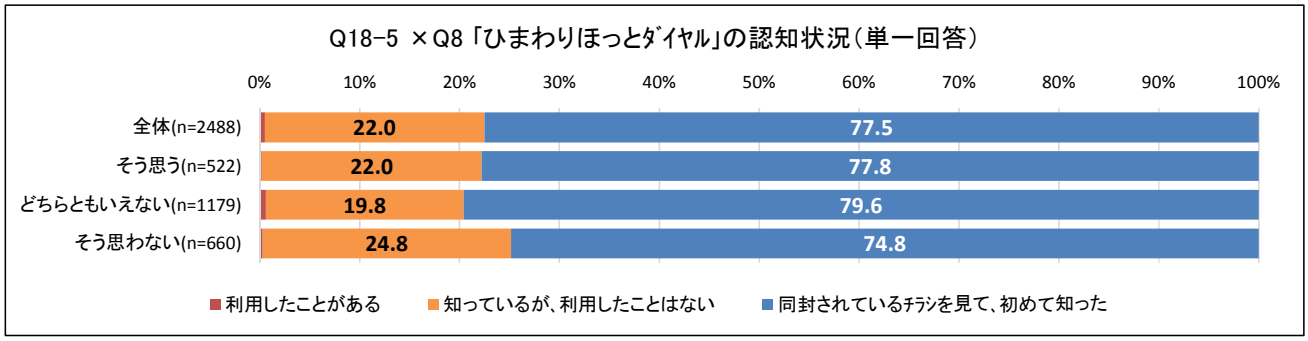
「困りごと」への対処について、企業として問題として感じていることとのクロス集計を確認すると、「そう思わない」と回答した企業では、「貴社内で、課題であると認識できるのが遅い」が 28.3%、「事前にリスクを十分に把握できない」が 50.0%、と全体と比べて比率が高くなっている。また、「そう思う」と回答した企業については「コストを掛けられない」が 58.7%、「専門家がなかなか見つからない」が 17.9%と、全体と比較して比率が高くなっている。

		Q5「困りごと」への対処について企業として問題として感じていること（複数回答）（%）						
		貴社内で、課題であると認識できるのが遅い	ｺｽﾄをかけられない	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
全体(n=2053)		25.4	49.1	39.8	9.1	11.1	3.0	7.5
Q18-5 弁護士は中小企業の実状について知らなすぎる	そう思う(n=453)	22.7	58.7	32.5	9.5	17.9	6.0	4.4
	どちらともいえない(n=983)	25.2	49.6	38.3	8.9	10.8	2.5	7.3
	そう思わない(n=534)	28.3	39.1	50.0	9.6	6.2	1.5	10.7

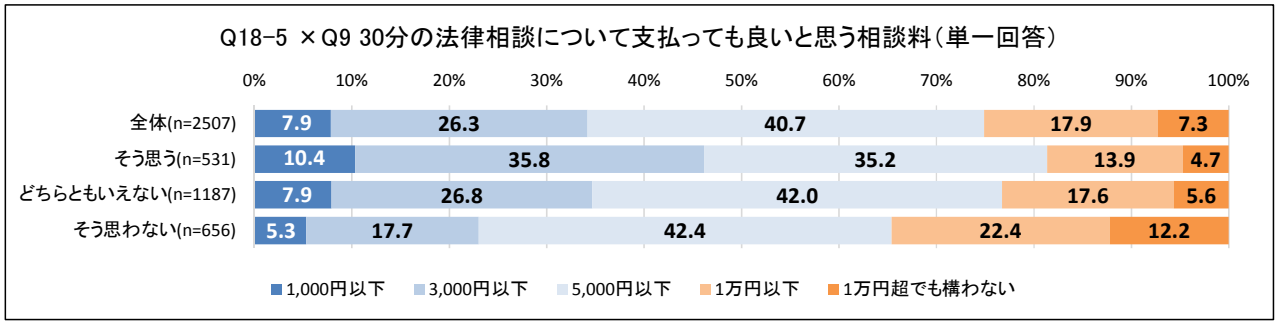
今後の「困りごと」に対する対応方針とのクロス集計を確認すると、「そう思わない」と回答した企業では「事前に外部の専門家を使いリスクを想定して、予防的に対応」が 24.8%と全体と比較して比率が高くなっている。「そう思う」と回答した企業では「リスクが高いものを除き問題が起きたら対応」が 13.1%、「同業他社の動きを見て、個々の問題に応じた対応を検討」が 9.8%と全体と比較して比率が高くなっている。



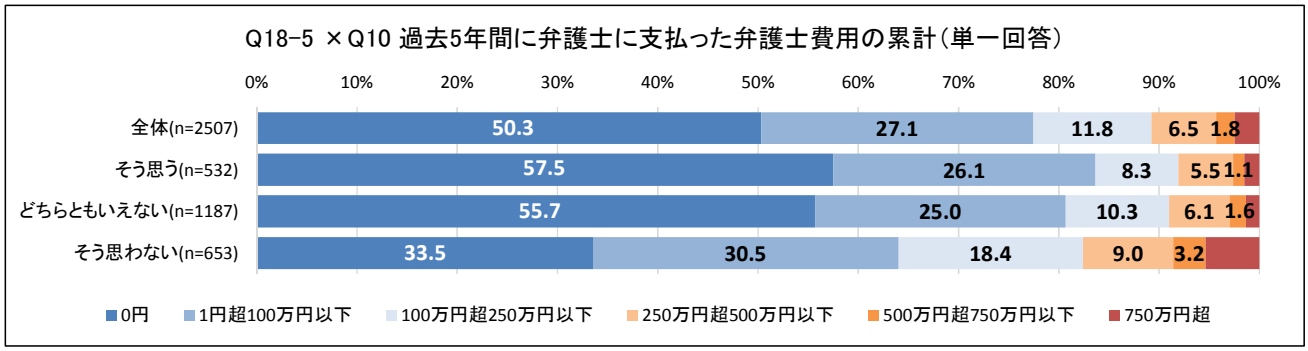
「ひまわりほっとダイヤル」の認知状況とのクロス集計を実施すると、「どちらともいえない」と回答した企業で「同封されているチラシを見て、初めて知った」と回答した企業がやや多かった。



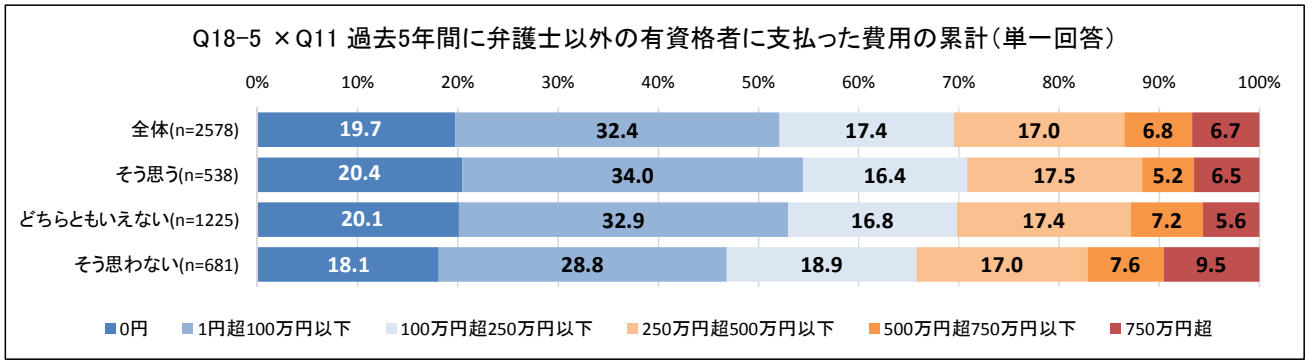
30 分の法律相談について支払っても良いと思う相談料についてクロス集計を確認すると、「そう思わない」と回答した企業では「1 万円以下」、「1 万円超でも構わない」の比率が全体と比較して高くなった。また、「そう思う」と回答した企業では「1,000 円以下」、「3,000 円以下」が全体の比率と比較して高くなった。



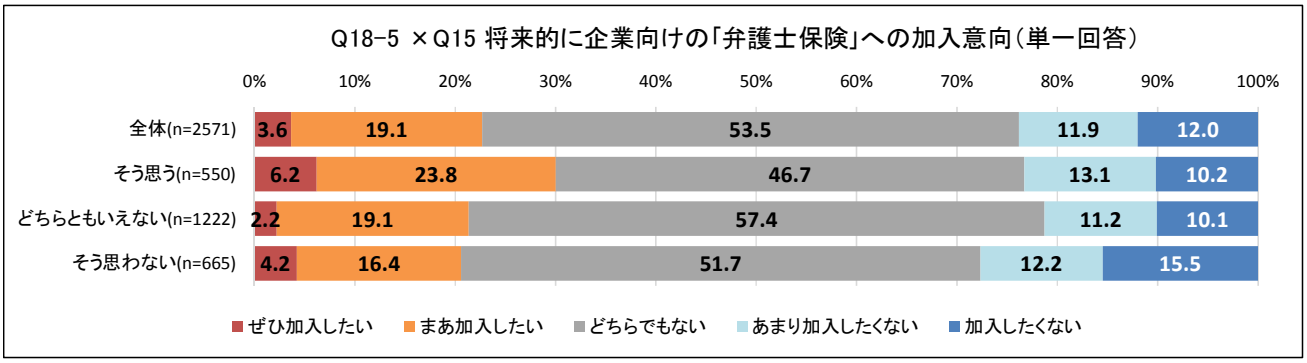
過去 5 年間に弁護士に支払った弁護士費用の累計とのクロス集計を確認すると、「そう思う」、「どちらともいえない」と回答した企業では「0 円」と回答した企業が全体よりも多かった。「そう思わない」と回答した企業では「0 円」の全体と比較しても低くなっている。



過去 5 年間に弁護士以外の有資格者に支払った費用の累計についてクロス集計を確認すると、大きな差は見られなかったものの「そう思わない」と回答した企業では「750 万円超」の回答が 9.5%とやや多くなっている。



将来的に企業向けの「弁護士保険」への加入意向とのクロス集計を確認すると「そう思う」と回答した企業では「ぜひ加入したい」、「まあ加入したい」の回答が全体と比較して多かった。一方、「そう思わない」と回答した企業では「あまり加入したくない」、「加入したくない」の回答が多かった。

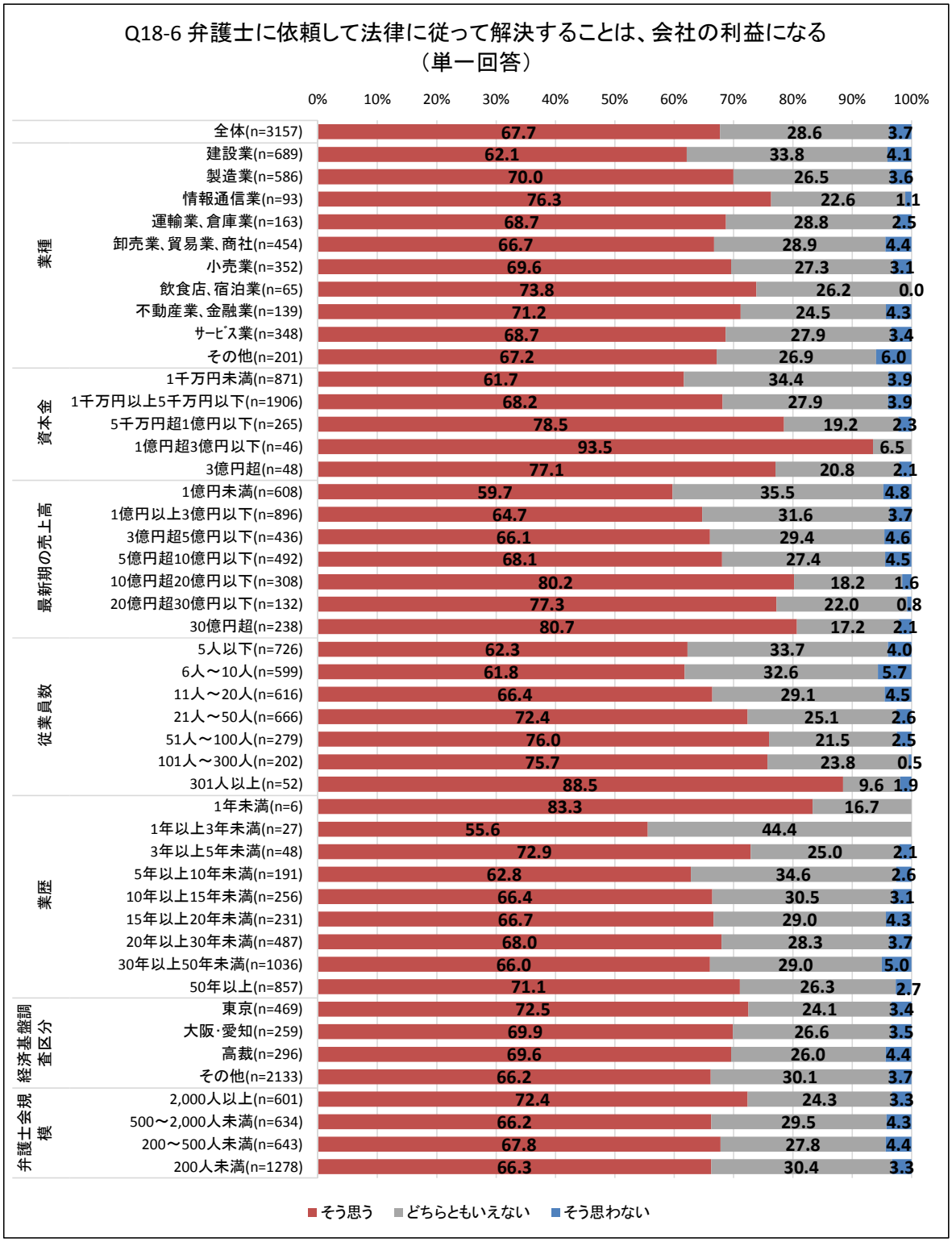


裁判、法律相談以外で弁護士を活用したい分野とのクロス集計を確認すると、「そう思わない」と回答した企業では「社内研修講師」の比率が全体よりも多かった。「そう思う」と回答した企業では「経営コンサルティング」がやや多かった。

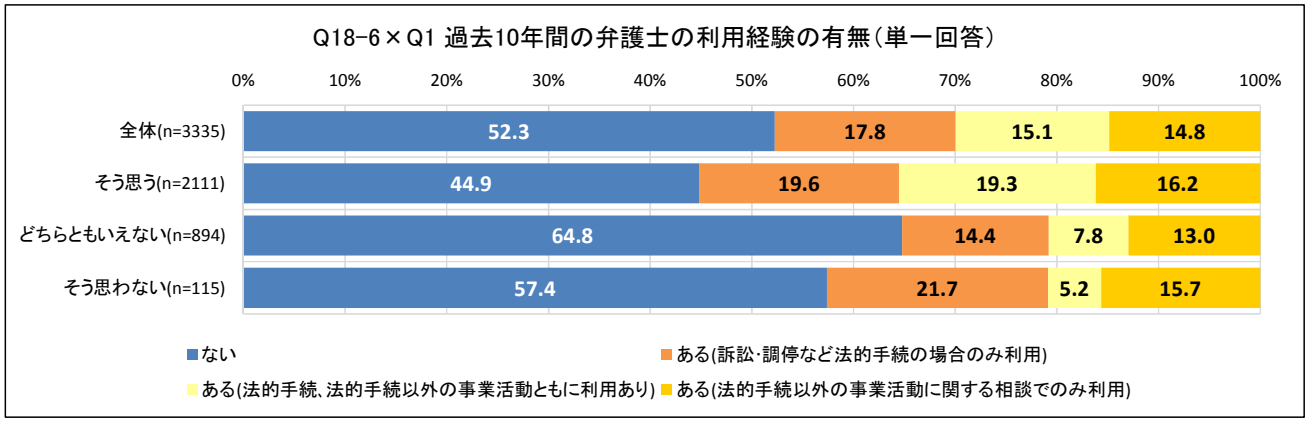
		合計	Q16 裁判、法律相談以外で弁護士を活用したい分野（複数回答）（%）					
			社内研修講師	講演	経営ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ	種々の問題の相談窓口	弁護士以外の専門家の紹介ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾄ	その他
全体（n=2272）		2272	11.6	5.0	15.8	72.0	5.9	8.2
Q18-5 弁護士は中小企業の実状について知らなすぎる	そう思う（n=486）	486	9.5	5.6	18.3	67.1	7.0	11.1
	どちらともいえない（n=1087）	1087	9.9	4.0	14.8	74.9	6.3	7.7
	そう思わない（n=611）	611	16.5	6.1	15.9	72.0	4.4	6.1

(2)「Q18-6　弁護士に依頼して法律に従って解決することは長い目で見て会社の利益になる」クロス集計結果

属性別の回答結果は以下の通り。経済基盤調査区分別では「東京」が他の地域と比べて「そう思う」の比率が高くなっている。また、弁護士会規模別では、「2,000 人以上」で比率が高い。業種別で見ると、「製造業」、「情報通信業」、「飲食店、宿泊業」、「不動産業、金融業」で 70%以上となっている。資本金別では「そう思う」の回答は、「１億円超３億円以下」の比率が高く、最新期の売上高では１０億円超の企業において比率が高く、従業員数が多いほど比率が高くなる傾向にあった。



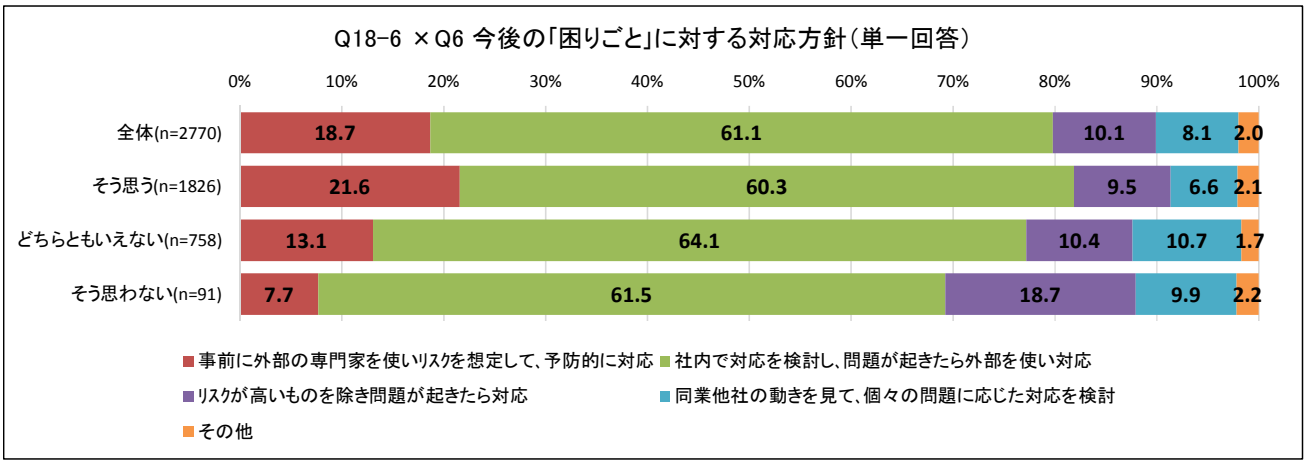
Q1 弁護士の利用状況とクロス集計を実施すると、弁護士の利用経験が「ある」企業の方が「ない」企業と比較して「そう思う」と回答した比率が多かった。また、弁護士の利用経験がない企業において「どちらともいえない」、「そう思わない」の回答比率が高かった。



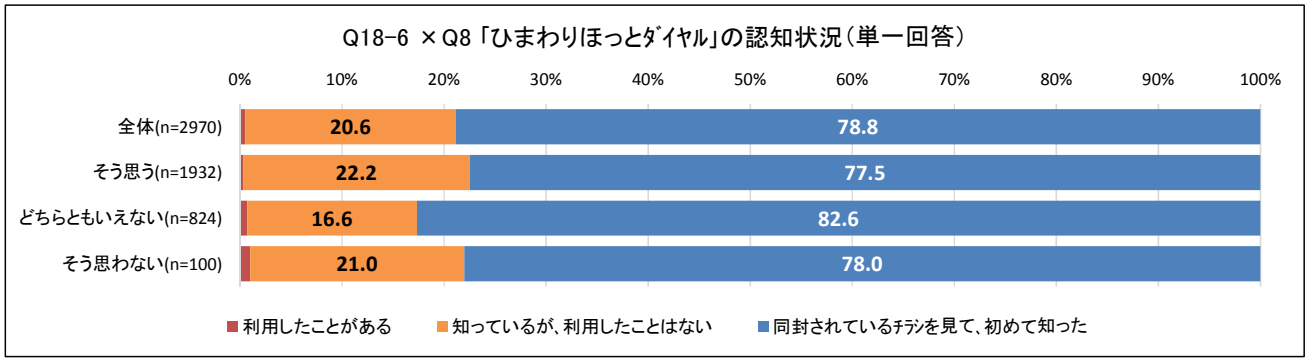
「困りごと」への対処について企業として問題として感じていることとのクロス集計を確認すると、すべての属性において「コストをかけられない」の比率が最も高くなっている。「どちらもともいえない」、「そう思わない」と回答した企業では半数以上が「コストをかけられない」を問題点として挙げていた。また、「そう思う」と回答した企業では「事前にリスクを十分に把握できない」の比率が高くなっている。

		合計	Q5「困りごと」への対処について企業として問題として感じていること（複数回答）（%）						
			貴社内で、課題であると認識できるのが遅い	ｺｽﾄをかけられない	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
全体(n=2442)		2442	25.7	49.5	39.4	9.5	11.4	2.9	7.5
Q18-6 弁護士に依頼して法律に従って解決することは、会社の利益になる	そう思う(n=1611)	1611	26.9	46.1	41.7	10.2	11.9	3.0	7.3
	どちらともいえない(n=677)	677	23.9	55.8	36.3	8.7	11.5	2.1	7.1
	そう思わない(n=79)	79	19.0	55.7	26.6	5.1	5.1	8.9	15.2

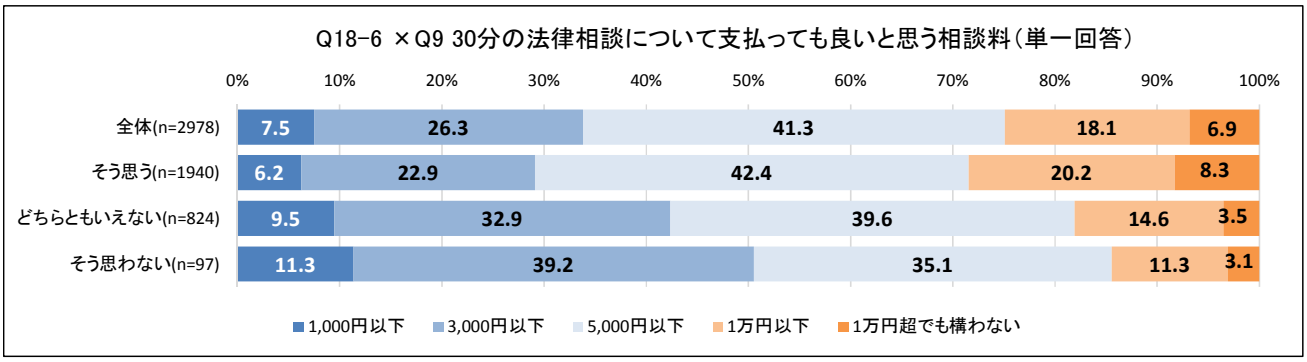
今後の「困りごと」に対する対応方針とのクロス集計を確認すると、「そう思う」と回答した企業で「事前に外部の専門家を使いリスクを想定して、予防的に対応」の比率が高くなっている。また、そう思わない」と回答した企業では「リスクが高いものを除き、問題が起きたら対応」の比率が高い。



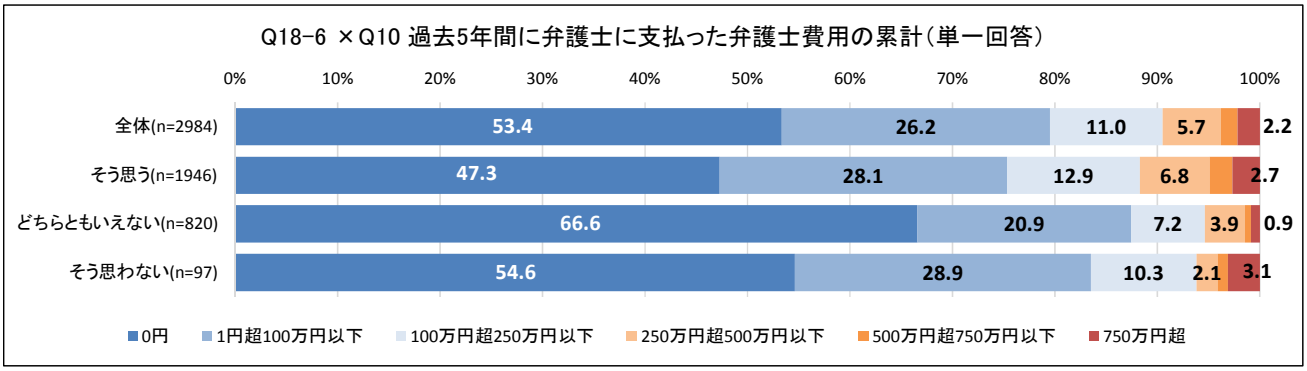
「ひまわりほっとダイヤル」の認知状況とのクロス集計を実施すると、「どちらともいえない」と回答した企業で「同封されているチラシを見て、初めて知った」と回答した企業がやや多かった。



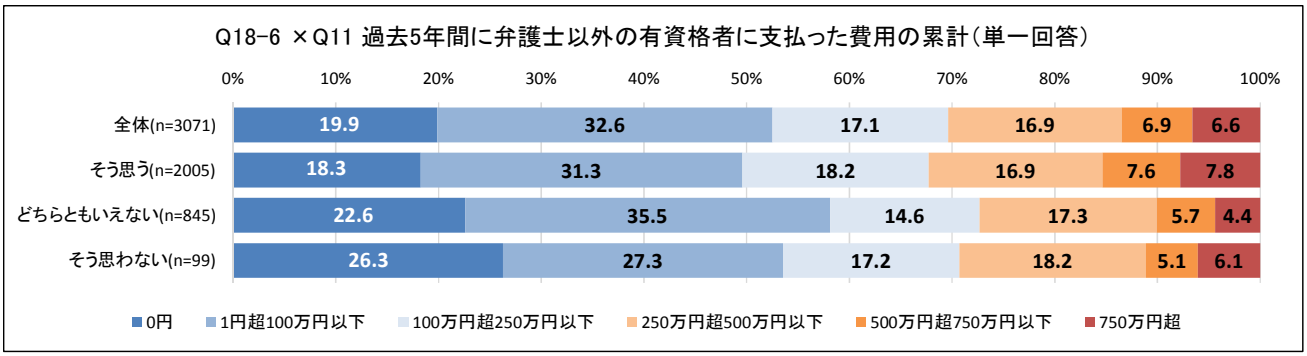
30 分の法律相談について支払っても良いと思う相談料についてクロス集計を確認すると、「そう思う」と回答した企業ほど高額でも構わないと回答する傾向が見受けられた。



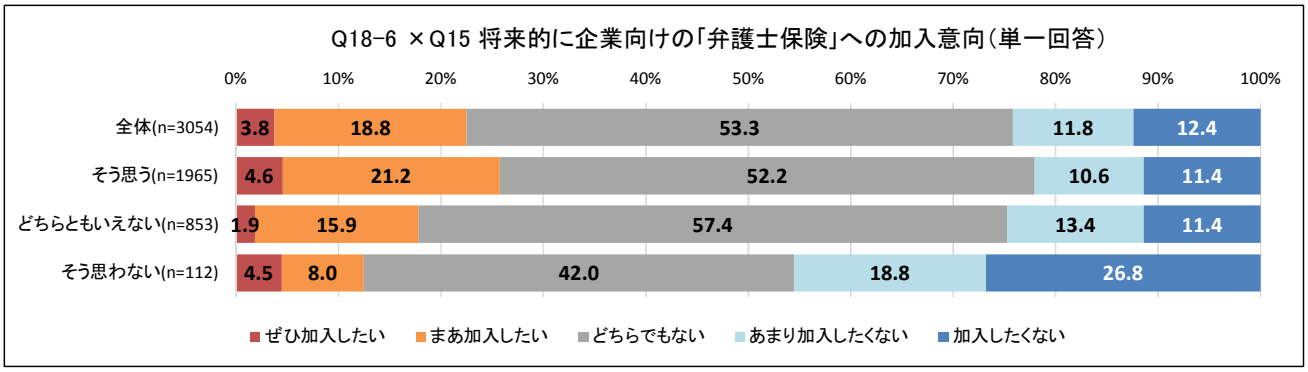
過去 5 年間に弁護士に支払った弁護士費用の累計とのクロス集計を確認すると、「どちらともいえない」と回答した企業で「0 円」の回答が多かった。



過去 5 年間に弁護士以外の有資格者に支払った費用の累計とのクロス集計を確認すると、「そう思う」と回答した企業の過半数が 100 万円超の回答となった。



将来的に企業向けの「弁護士保険」への加入意向とのクロス集計を確認すると、「そう思う」と回答した企業が「ぜひ加入したい」、「まあ加入したい」の回答が、「どちらともいえない」「そう思わない」と回答した企業より多かった。



裁判、法律相談以外で弁護士を活用したい分野とのクロス集計を確認すると、それぞれ「種々の問題の相談窓口」の回答が最も多く、「そう思う」と回答した企業は 74.3%で最も比率が高かった。また、「そう思う」と回答した企業では「社内研修講師」、「弁護士以外の専門家の紹介コーディネート」の比率も全体と比べて高くなっている。

		合計	Q16 裁判、法律相談以外で弁護士を活用したい分野（複数回答）（%）					
			社内研修講師	講演	経営ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ	種々の問題の相談窓口	弁護士以外の専門家の紹介ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾄ	その他
全体(n=2699)		2699	10.7	5.0	15.7	72.3	5.7	8.4
Q18-6 弁護士に依頼して法律に従って解決することは、会社の利益になる	そう思う(n=1809)	1809	12.2	5.4	15.0	74.3	6.1	6.3
	どちらともいえない(n=728)	728	8.0	4.0	18.0	70.1	4.7	10.7
	そう思わない(n=83)	83	7.2	7.2	8.4	60.2	4.8	28.9

８．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。

なお、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、経済基盤調査区分、売上高の変化、有効求人倍率区分で見た調査結果を中心に記載する。

(1) 過去 10 年間での弁護士の利用状況

過去 10 年間での弁護士の利用状況は、弁護士会規模で見ると、会の規模が大きい地域ほど弁護士の利用状況が高くなっている。

経済基盤調査区分で比較すると、東京の企業の方が東京以外の地域の企業よりも利用状況が高くなっている。また、大阪・愛知と高裁地域の企業に大きな差異は見られなかったが、その他の地域の利用経験がない企業は 59.5%となり、東京（41.2%）と比較すると大きな差異が見られる。

売上高の変化で見ると、売上高が 2 項目以上プラスとなった企業において「法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり」の割合が高く（26.3%）、2 項目以上マイナス（9.8%）と比較しても成長企業は弁護士を利用する傾向がうかがえる。

有効求人倍率で見ると、「利用経験あり（計）」では、有効求人倍率が高い地域ほど比率が高い傾向が見られた。

なお、弁護士を「法的手続の場合のみ利用」する企業の比率については、地域特性に極端な差異は見られなかった。

		Q1 過去10年間での弁護士の利用状況(単一回答) (%)				
		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、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)	ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)	利用経験あり（計）
全体(n=3846)		55.7	17.0	13.6	13.6	44.3
弁護士会規模	2,000人以上(n=693)	43.0	18.0	20.3	18.6	57.0
	500～2,000人未満(n=758)	53.6	19.4	13.7	13.3	46.4
	200～500人未満(n=797)	57.0	18.6	11.0	13.4	43.0
	200人未満(n=1596)	61.7	14.7	12.0	11.7	38.3
経済基盤調査区分	東京(n=534)	41.2	18.9	20.4	19.5	58.8
	大阪･愛知(n=308)	51.9	14.6	18.8	14.6	48.1
	高裁(n=350)	52.9	20.0	13.7	13.4	47.1
	その他(n=2654)	59.5	16.5	11.6	12.3	40.5
売上高変化	2項目以上プラス(n=171)	38.0	17.0	26.3	18.7	62.0
	変化なし(n=3388)	56.6	17.1	13.1	13.3	43.4
	2項目以上マイナス(n=204)	57.4	15.2	9.8	17.6	42.6
	未回答(n=66)	54.5	21.2	16.7	7.6	45.5
	未創業(n=1)	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0
有効求人倍率区分	上位(n=1592)	51.3	17.5	15.6	15.6	48.7
	中位(n=1081)	58.5	16.1	13.7	11.7	41.5
	下位(n=1171)	59.2	17.3	10.8	12.6	40.8

※全体と比較して 5%以上高い比率に網掛け

2008年調査

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
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

また、都道府県別で見ると、利用経験ありの比率が高い都道府県は、東京都（58.8%）、広島県（56.3%）、京都府（55.8%）、鳥取県（53.0%）、岡山県（52.9%）、千葉県（52.4%）等であり、比率が低い都道府県は山形県（23.9%）、愛媛県（25.5%）、青森県（28.1%）、高知県（29.7%）等となっている。なお、前回調査と「利用経験あり」の比率に大きな変動が生じている都道府県も見られる。

		Q1 過去10年間での弁護士の利用状況(単一回答)				(%)
		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、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)	ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)	利用経験あり（計）
全体(n=3846)		55.7	17.0	13.6	13.6	44.3
都道府県	東京都(n=534)	41.2	18.9	20.4	19.5	58.8
	広島県(n=80)	43.8	27.5	12.5	16.3	56.3
	京都府(n=52)	44.2	26.9	17.3	11.5	55.8
	鳥取県(n=66)	47.0	19.7	19.7	13.6	53.0
	岡山県(n=68)	47.1	26.5	11.8	14.7	52.9
	千葉県(n=82)	47.6	26.8	12.2	13.4	52.4
	群馬県(n=62)	48.4	22.6	16.1	12.9	51.6
	大阪府(n=159)	49.1	15.1	20.1	15.7	50.9
	兵庫県(n=83)	49.4	24.1	10.8	15.7	50.6
	鹿児島県(n=42)	50.0	23.8	16.7	9.5	50.0
	栃木県(n=66)	51.5	15.2	12.1	21.2	48.5
	福島県(n=64)	51.6	20.3	15.6	12.5	48.4
	大分県(n=59)	54.2	15.3	13.6	16.9	45.8
	愛知県(n=149)	55.0	14.1	17.4	13.4	45.0
	徳島県(n=58)	55.2	15.5	17.2	12.1	44.8
	福岡県(n=86)	55.8	16.3	15.1	12.8	44.2
	福井県(n=59)	55.9	18.6	13.6	11.9	44.1
	香川県(n=48)	56.3	14.6	14.6	14.6	43.8
	富山県(n=55)	56.4	7.3	23.6	12.7	43.6
	岐阜県(n=76)	56.6	14.5	13.2	15.8	43.4
	和歌山県(n=51)	56.9	21.6	13.7	7.8	43.1
	神奈川県(n=124)	57.3	20.2	9.7	12.9	42.7
	石川県(n=61)	57.4	14.8	8.2	19.7	42.6
	北海道(n=171)	57.9	18.7	13.5	9.9	42.1
	山梨県(n=55)	58.2	20.0	10.9	10.9	41.8
	熊本県(n=58)	58.6	20.7	10.3	10.3	41.4
	島根県(n=61)	59.0	14.8	8.2	18.0	41.0
	埼玉県(n=88)	59.1	14.8	11.4	14.8	40.9
	宮城県(n=77)	59.7	19.5	9.1	11.7	40.3
	宮崎県(n=50)	60.0	12.0	12.0	16.0	40.0
	奈良県(n=51)	60.8	13.7	7.8	17.6	39.2
	静岡県(n=92)	60.9	18.5	8.7	12.0	39.1
	新潟県(n=90)	61.1	17.8	13.3	7.8	38.9
	茨城県(n=57)	63.2	8.8	12.3	15.8	36.8
	滋賀県(n=57)	63.2	14.0	10.5	12.3	36.8
	長崎県(n=57)	63.2	12.3	10.5	14.0	36.8
	長野県(n=95)	63.2	11.6	7.4	17.9	36.8
	佐賀県(n=50)	66.0	14.0	6.0	14.0	34.0
	秋田県(n=68)	67.6	14.7	7.4	10.3	32.4
	山口県(n=67)	68.7	11.9	9.0	10.4	31.3
	三重県(n=52)	69.2	13.5	13.5	3.8	30.8
	沖縄県(n=52)	69.2	15.4	9.6	5.8	30.8
	岩手県(n=73)	69.9	12.3	9.6	8.2	30.1
	高知県(n=64)	70.3	12.5	6.3	10.9	29.7
	青森県(n=57)	71.9	12.3	12.3	3.5	28.1
	愛媛県(n=51)	74.5	9.8	13.7	2.0	25.5
	山形県(n=67)	76.1	7.5	9.0	7.5	23.9

※「利用経験あり（計)」の比率が高い順

2008年調査

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、同じ規模の企業間においても弁護士会規模別で弁護士の利用状況に差異があることが見て取れる。企業規模が小規模であっても弁護士利用経験は、「東京」が他の地域と比較すると高い傾向を見せており、大規模会や東京に大規模企業が多いこと以外にもその他の地域での利用が進まない要因があるものと推測される。

			Q1 過去10年間での弁護士の利用状況(単一回答) (%)				
			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、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)	ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)	利用経験あり(計)
全体(n=3846)			55.7	17.0	13.6	13.6	44.3
弁護士会規模	2,000人以上(n=693)		43.0	18.0	20.3	18.6	57.0
	500～2,000人未満(n=758)		53.6	19.4	13.7	13.3	46.4
	200～500人未満(n=797)		57.0	18.6	11.0	13.4	43.0
	200人未満(n=1596)		61.7	14.7	12.0	11.7	38.3
売上高×弁護士会規模	3億円以下	合計(n=1942)	69.3	13.7	6.5	10.5	30.7
		2,000人以上(n=323)	61.0	13.6	9.6	15.8	39.0
		500～2,000人未満(n=379)	66.2	15.6	8.2	10.0	33.8
		200～500人未満(n=408)	67.6	15.9	4.9	11.5	32.4
		200人未満(n=832)	74.6	11.9	5.4	8.1	25.4
	3億円超10億円以下	合計(n=1090)	51.4	19.8	13.7	15.1	48.6
		2,000人以上(n=189)	35.4	23.3	21.2	20.1	64.6
		500～2,000人未満(n=218)	47.7	22.0	14.7	15.6	52.3
		200～500人未満(n=221)	55.7	20.8	9.5	14.0	44.3
		200人未満(n=462)	57.6	16.9	12.1	13.4	42.4
	10億円超	合計(n=759)	27.5	21.7	31.4	19.4	72.5
		2,000人以上(n=167)	18.0	20.4	40.1	21.6	82.0
		500～2,000人未満(n=152)	30.3	26.3	25.7	17.8	69.7
		200～500人未満(n=156)	30.8	22.4	28.8	17.9	69.2
		200人未満(n=284)	29.9	19.7	30.6	19.7	70.1
従業員数×弁護士会規模	10人以下	合計(n=1713)	66.8	14.9	7.5	10.9	33.2
		2,000人以上(n=327)	56.6	17.7	11.3	14.4	43.4
		500～2,000人未満(n=377)	61.8	17.0	9.5	11.7	38.2
		200～500人未満(n=348)	68.7	15.5	5.7	10.1	31.3
		200人未満(n=661)	73.7	12.0	5.3	9.1	26.3
	11人～50人	合計(n=1532)	55.0	18.1	12.4	14.5	45.0
		2,000人以上(n=234)	41.0	17.1	18.8	23.1	59.0
		500～2,000人未満(n=268)	53.4	20.9	12.3	13.4	46.6
		200～500人未満(n=317)	55.5	20.8	9.5	14.2	44.5
		200人未満(n=713)	59.9	16.3	11.6	12.2	40.1
	51人以上	合計(n=581)	25.1	20.7	34.9	19.3	74.9
		2,000人以上(n=124)	12.1	20.2	47.6	20.2	87.9
		500～2,000人未満(n=111)	25.2	24.3	31.5	18.9	74.8
		200～500人未満(n=132)	29.5	21.2	28.8	20.5	70.5
		200人未満(n=214)	29.9	18.7	33.2	18.2	70.1
経済基盤調査区分	東京(n=534)		41.2	18.9	20.4	19.5	58.8
	大阪・愛知(n=308)		51.9	14.6	18.8	14.6	48.1
	高裁(n=350)		52.9	20.0	13.7	13.4	47.1
	その他(n=2654)		59.5	16.5	11.6	12.3	40.5
売上高×経済基盤調査区分	3億円以下	合計(n=1944)	69.3	13.7	6.5	10.4	30.7
		東京(n=255)	58.0	16.1	10.2	15.7	42.0
		大阪・愛知(n=136)	71.3	6.6	9.6	12.5	28.7
		高裁(n=183)	66.1	16.9	6.6	10.4	33.9
		その他(n=1370)	71.6	13.6	5.5	9.3	28.4
	3億円超10億円以下	合計(n=1090)	51.4	19.8	13.7	15.1	48.6
		東京(n=147)	35.4	23.1	20.4	21.1	64.6
		大阪・愛知(n=86)	38.4	24.4	20.9	16.3	61.6
		高裁(n=93)	46.2	24.7	15.1	14.0	53.8
		その他(n=764)	56.5	18.1	11.4	14.0	43.5
	10億円超	合計(n=759)	27.5	21.7	31.4	19.4	72.5
		東京(n=120)	14.2	19.2	41.7	25.0	85.8
		大阪・愛知(n=82)	32.9	18.3	32.9	15.9	67.1
		高裁(n=71)	26.8	22.5	29.6	21.1	73.2
		その他(n=486)	30.0	22.8	28.8	18.3	70.0
従業員数×経済基盤調査区分	10人以下	合計(n=1715)	66.8	14.9	7.5	10.8	33.2
		東京(n=262)	53.8	19.8	12.6	13.7	46.2
		大阪・愛知(n=135)	65.2	10.4	8.9	15.6	34.8
		高裁(n=168)	65.5	17.3	8.9	8.3	34.5
		その他(n=1150)	70.2	13.9	5.9	10.0	29.8
	11人～50人	合計(n=1532)	55.0	18.1	12.4	14.5	45.0
		東京(n=181)	39.8	16.0	18.8	25.4	60.2
		大阪・愛知(n=105)	51.4	20.0	16.2	12.4	48.6
		高裁(n=128)	46.1	24.2	12.5	17.2	53.9
		その他(n=1118)	58.8	17.6	11.0	12.6	41.2
	51人以上	合計(n=581)	25.1	20.7	34.9	19.3	74.9
		東京(n=85)	7.1	21.2	48.2	23.5	92.9
		大阪・愛知(n=65)	24.6	15.4	44.6	15.4	75.4
		高裁(n=54)	29.6	18.5	31.5	20.4	70.4
		その他(n=377)	28.6	21.8	30.8	18.8	71.4

2008年調査

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*	0.6
		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*	0.5
	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	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

(2) 弁護士を利用したことがない理由

経済基盤調査区分別で見ると、東京では、「弁護士は探しにくいから」とする比率が全体と比較して 3.3 ポイント高くなっている。また、高裁において「特に弁護士に相談すべき事項がないから」の比率が高く、また、東京と高裁において「弁護士以外への相談で事足りている」比率が若干高い結果となった。

		Q1-4 弁護士を利用したことがない理由(複数回答)								(%)
		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	弁護士報酬がかかる、弁護士報酬が高いから	弁護士報酬の基準が分かりにくいから	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	弁護士に頼んでも無駄と考えているから	弁護士とは関わりたくないから	その他
全体(n=2046)		86.3	10.5	7.4	7.5	2.7	15.7	0.9	0.2	2.5
弁護士会規模	2,000人以上(n=292)	85.3	8.6	8.6	9.6	4.8	17.8	0.3	0.3	2.4
	500～2,000人未満(n=384)	85.4	10.4	9.1	7.6	3.1	17.2	0.8	0.0	3.4
	200～500人未満(n=431)	88.4	11.4	7.2	8.1	2.1	15.1	1.6	0.2	2.6
	200人未満(n=937)	86.0	10.7	6.4	6.6	2.1	14.8	0.9	0.2	2.2
経済基盤調査区分	東京(n=215)	86.0	9.8	9.3	9.8	6.0	19.1	0.5	0.5	0.5
	大阪・愛知(n=152)	82.9	9.9	9.2	7.9	3.9	17.8	0.7	0.0	4.6
	高裁(n=178)	90.4	10.7	6.7	9.6	2.2	19.1	1.1	0.0	3.9
	その他(n=1501)	86.2	10.6	7.0	6.9	2.1	14.7	1.0	0.2	2.5
売上高変化	2項目以上プラス(n=62)	77.4	6.5	11.3	8.1	6.5	16.1	0.0	0.0	4.8
	変化なし(n=1831)	86.5	10.7	7.3	7.7	2.5	15.8	1.0	0.2	2.5
	2項目以上マイナス(n=111)	88.3	10.8	8.1	6.3	5.4	9.9	0.9	0.0	2.7
	未回答(n=33)	84.8	3.0	3.0	0.0	0.0	30.3	0.0	0.0	0.0
	未創業(n=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
有効求人倍率区分	上位(n=784)	86.9	11.9	8.5	8.8	4.0	16.3	1.4	0.5	1.8
	中位(n=600)	87.2	8.8	5.2	6.2	1.5	15.5	0.8	0.0	2.7
	下位(n=660)	84.8	10.3	8.0	7.3	2.3	15.3	0.5	0.0	3.3

※全体と比較して 5%以上高い数値に網掛け

2008年調査

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

前頁の弁護士を利用したことがない理由について、無回答、非該当を含む全回答企業にして集計したものが以下の表である。売上高でみると、同じ規模の企業でも小規模会において「特に弁護士に相談すべき事項がない」とする比率が高く、地域別では東京以外の地域で高い比率が前頁よりも明らかとなっている。

			Q1-4 弁護士を利用したことがない理由（複数回答、回答数ベース）								(%)
			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	弁護士報酬がかかる、弁護士報酬が高いから	弁護士報酬の基準が分かりにくいから	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	弁護士に頼んでも無駄と考えているから	弁護士とは関わりたくないから	その他
全体(n=2046)			86.3	10.5	7.4	7.5	2.7	15.7	0.9	0.2	2.5
弁護士会規模	2,000人以上(n=292)		85.3	8.6	8.6	9.6	4.8	17.8	0.3	0.3	2.4
	500～2,000人未満(n=384)		85.4	10.4	9.1	7.6	3.1	17.2	0.8	0.0	3.4
	200～500人未満(n=431)		88.4	11.4	7.2	8.1	2.1	15.1	1.6	0.2	2.6
	200人未満(n=937)		86.0	10.7	6.4	6.6	2.1	14.8	0.9	0.2	2.2
売上高×弁護士会規模	3億円以下	合計(n=1279)	86.9	10.9	8.0	8.1	2.6	14.3	0.9	0.3	1.8
		2,000人以上(n=193)	87.0	10.4	8.3	10.4	4.1	17.6	0.5	0.5	2.6
		500～2,000人未満(n=239)	86.2	11.3	10.0	9.2	2.5	15.5	0.4	0.0	1.7
		200～500人未満(n=262)	87.8	11.8	9.2	7.6	1.9	13.0	1.5	0.4	2.7
		200人未満(n=585)	86.8	10.6	6.5	7.0	2.4	13.3	1.0	0.3	1.2
	3億円超10億円以下	合計(n=539)	85.7	11.1	6.7	7.4	3.2	16.5	0.9	0.0	2.8
		2,000人以上(n=65)	76.9	7.7	10.8	9.2	7.7	15.4	0.0	0.0	3.1
		500～2,000人未満(n=99)	87.9	8.1	6.1	4.0	2.0	17.2	2.0	0.0	3.0
		200～500人未満(n=117)	90.6	13.7	4.3	10.3	3.4	17.1	1.7	0.0	0.9
		200人未満(n=258)	84.9	12.0	7.0	7.0	2.3	16.3	0.4	0.0	3.5
	10億円超	合計(n=201)	83.6	6.0	5.0	4.0	2.5	22.9	1.0	0.0	6.0
		2,000人以上(n=30)	90.0	0.0	3.3	3.3	3.3	26.7	0.0	0.0	0.0
		500～2,000人未満(n=42)	76.2	9.5	9.5	4.8	9.5	26.2	0.0	0.0	9.5
		200～500人未満(n=45)	86.7	2.2	4.4	6.7	0.0	22.2	2.2	0.0	6.7
		200人未満(n=84)	83.3	8.3	3.6	2.4	0.0	20.2	1.2	0.0	6.0
従業員数×弁護士会規模	10人以下	合計(n=1084)	86.7	10.5	7.9	7.9	2.4	13.4	1.2	0.3	1.8
		2,000人以上(n=181)	86.7	9.9	8.8	10.5	3.9	13.3	0.6	0.0	1.7
		500～2,000人未満(n=220)	86.8	9.5	8.2	6.8	1.8	15.9	0.9	0.0	2.7
		200～500人未満(n=225)	86.7	13.8	8.9	8.4	2.2	13.3	2.2	0.4	2.2
		200人未満(n=458)	86.7	9.6	7.0	7.2	2.2	12.2	1.1	0.4	1.3
	11人～50人	合計(n=811)	86.6	11.3	7.3	7.5	3.1	17.9	0.5	0.1	2.3
		2,000人以上(n=95)	83.2	7.4	8.4	8.4	7.4	25.3	0.0	1.1	4.2
		500～2,000人未満(n=136)	83.8	12.5	11.0	9.6	4.4	18.4	0.0	0.0	2.9
		200～500人未満(n=169)	89.9	9.5	5.3	7.7	1.2	17.2	1.2	0.0	2.4
		200人未満(n=411)	86.9	12.7	6.6	6.6	2.4	16.3	0.5	0.0	1.7
	51人以上	合計(n=140)	82.1	5.7	3.6	4.3	2.9	21.4	1.4	0.0	8.6
		2,000人以上(n=14)	78.6	0.0	7.1	7.1	0.0	28.6	0.0	0.0	0.0
		500～2,000人未満(n=26)	84.6	7.7	7.7	3.8	7.7	23.1	3.8	0.0	7.7
		200～500人未満(n=37)	91.9	5.4	5.4	8.1	5.4	16.2	0.0	0.0	5.4
		200人未満(n=63)	76.2	6.3	0.0	1.6	0.0	22.2	1.6	0.0	12.7
経済基盤調査区分	東京(n=215)		86.0	9.8	9.3	9.8	6.0	19.1	0.5	0.5	0.5
	大阪・愛知(n=152)		82.9	9.9	9.2	7.9	3.9	17.8	0.7	0.0	4.6
	高裁(n=178)		90.4	10.7	6.7	9.6	2.2	19.1	1.1	0.0	3.9
	その他(n=1501)		86.2	10.6	7.0	6.9	2.1	14.7	1.0	0.2	2.5
売上高×経済基盤調査区分	3億円以下	合計(n=1281)	87.0	10.9	8.0	8.0	2.6	14.3	0.9	0.3	1.8
		東京(n=145)	89.0	11.7	8.3	10.3	5.5	19.3	0.7	0.7	0.7
		大阪・愛知(n=92)	82.6	10.9	8.7	8.7	2.2	14.1	1.1	0.0	5.4
		高裁(n=116)	91.4	11.2	6.0	9.5	2.6	15.5	0.9	0.0	2.6
		その他(n=928)	86.5	10.8	8.1	7.4	2.2	13.4	1.0	0.3	1.5
	3億円超10億円以下	合計(n=539)	85.7	11.1	6.7	7.4	3.2	16.5	0.9	0.0	2.8
		東京(n=50)	74.0	8.0	14.0	10.0	8.0	20.0	0.0	0.0	0.0
		大阪・愛知(n=32)	87.5	6.3	6.3	6.3	6.3	9.4	0.0	0.0	6.3
		高裁(n=42)	88.1	11.9	11.9	11.9	2.4	21.4	0.0	0.0	4.8
		その他(n=415)	86.7	11.8	5.3	6.7	2.4	16.1	1.2	0.0	2.7
	10億円超	合計(n=201)	83.6	6.0	5.0	4.0	2.5	22.9	1.0	0.0	6.0
		東京(n=17)	94.1	0.0	0.0	0.0	5.9	17.6	0.0	0.0	0.0
		大阪・愛知(n=25)	76.0	8.0	12.0	4.0	8.0	40.0	0.0	0.0	0.0
		高裁(n=18)	88.9	5.6	0.0	5.6	0.0	33.3	5.6	0.0	5.6
		その他(n=141)	83.0	6.4	5.0	4.3	1.4	19.1	0.7	0.0	7.8
従業員数×経済基盤調査区分	10人以下	合計(n=1086)	86.7	10.5	7.9	7.9	2.4	13.4	1.2	0.3	1.8
		東京(n=138)	87.0	10.9	9.4	10.1	5.1	15.9	0.7	0.0	0.0
		大阪・愛知(n=83)	85.5	10.8	8.4	8.4	2.4	10.8	1.2	0.0	4.8
		高裁(n=105)	90.5	10.5	3.8	9.5	1.9	19.0	1.9	0.0	2.9
		その他(n=760)	86.3	10.4	8.2	7.2	2.0	12.4	1.2	0.4	1.7
	11人～50人	合計(n=811)	86.6	11.3	7.3	7.5	3.1	17.9	0.5	0.1	2.3
		東京(n=71)	84.5	8.5	9.9	9.9	8.5	23.9	0.0	1.4	1.4
		大阪・愛知(n=52)	80.8	9.6	9.6	7.7	5.8	25.0	0.0	0.0	5.8
		高裁(n=58)	91.4	12.1	10.3	10.3	3.4	22.4	0.0	0.0	1.7
		その他(n=630)	86.8	11.7	6.5	7.0	2.2	16.2	0.6	0.0	2.2
	51人以上	合計(n=140)	82.1	5.7	3.6	4.3	2.9	21.4	1.4	0.0	8.6
		東京(n=5)	80.0	0.0	0.0	0.0	0.0	40.0	0.0	0.0	0.0
		大阪・愛知(n=15)	73.3	6.7	13.3	6.7	6.7	33.3	0.0	0.0	0.0
		高裁(n=15)	86.7	6.7	13.3	6.7	0.0	6.7	0.0	0.0	20.0
		その他(n=105)	82.9	5.7	1.0	3.8	2.9	21.0	1.9	0.0	8.6

2008年調査

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
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
		100人未満 (n=478)	77.7	11.6	15.7	2.9	19.9	1.2	0.6	1.2
	3億円超10億円以下	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
		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
	10億円超	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	0.9	1.3
		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
		100人未満 (n=390)	77.2	11.2	15.1	3.3	18.8	1.4	0.6	1.5
	11人～50人	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
		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
	51人以上	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
		250～1,000人未満 (n=21)	60.3	15.7	14.4	6.5	31.9	0.0	9.6	0.0
		100～250人未満 (n=18)	31.7	2.4	8.9	15.4	34.2	0.0	12.7	6.1
		100人未満 (n=29)	69.7	3.0	6.0	3.0	19.5	0.0	6.1	7.4
東京vsその他	東京	東京 (n=135)	66.7	15.6	16.3	5.9	29.6	2.2	2.2	0.7
	東京以外	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
	3億円超10億円以下	合計 (n=305)	69.0	15.9	16.5	4.0	31.3	1.0	0.7	1.5
		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	1.3
		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
		東京以外 (n=477)	72.2	14.6	16.1	4.0	27.0	1.3	1.7	1.6
	51人以上	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

前々頁の弁護士を利用したことがない理由について、無回答、非該当を含む全回答企業にして集計したものが以下の表である。売上高で見ると、同じ規模の企業でも小規模会において「特に弁護士に相談すべき事項がない」とする比率が高く、地域別では東京以外の地域で高い比率が前々頁よりも明らかとなっている。

			Q1-4 弁護士を利用したことがない理由（複数回答、回答企業全数ベース）									(%)
			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	弁護士報酬がかかる、弁護士報酬が高いから	弁護士報酬の基準が分かりにくいから	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	弁護士に頼んでも無駄と考えているから	弁護士とは関わりたくないから	その他	非該当
全体(n=3789)			46.6	5.6	4.0	4.1	1.5	8.5	0.5	0.1	1.4	46.0
弁護士会規模	2,000人以上(n=702)		35.5	3.6	3.6	4.0	2.0	7.4	0.1	0.1	1.0	58.4
	500～2,000人未満(n=746)		44.0	5.4	4.7	3.9	1.6	8.8	0.4	0.0	1.7	48.5
	200～500人未満(n=779)		48.9	6.3	4.0	4.5	1.2	8.3	0.9	0.1	1.4	44.7
	200人未満(n=1560)		51.7	6.4	3.8	4.0	1.3	8.9	0.5	0.1	1.3	39.9
売上高×弁護士会規模	3億円以下	合計(n=1884)	59.0	7.4	5.4	5.5	1.8	9.7	0.6	0.2	1.2	32.1
		2,000人以上(n=321)	52.3	6.2	5.0	6.2	2.5	10.6	0.3	0.3	1.6	39.9
		500～2,000人未満(n=368)	56.0	7.3	6.5	6.0	1.6	10.1	0.3	0.0	1.1	35.1
		200～500人未満(n=395)	58.2	7.8	6.1	5.1	1.3	8.6	1.0	0.3	1.8	33.7
		200人未満(n=800)	63.5	7.8	4.8	5.1	1.8	9.8	0.8	0.3	0.9	26.9
	3億円超10億円以下	合計(n=1087)	42.5	5.5	3.3	3.7	1.6	8.2	0.5	0.0	1.4	50.4
		2,000人以上(n=195)	25.6	2.6	3.6	3.1	2.6	5.1	0.0	0.0	1.0	66.7
		500～2,000人未満(n=217)	40.1	3.7	2.8	1.8	0.9	7.8	0.9	0.0	1.4	54.4
		200～500人未満(n=217)	48.8	7.4	2.3	5.5	1.8	9.2	0.9	0.0	0.5	46.1
		200人未満(n=458)	47.8	6.8	3.9	3.9	1.3	9.2	0.2	0.0	2.0	43.7
	10億円超	合計(n=763)	22.0	1.6	1.3	1.0	0.7	6.0	0.3	0.0	1.6	73.7
		2,000人以上(n=172)	15.7	0.0	0.6	0.6	0.6	4.7	0.0	0.0	0.0	82.6
		500～2,000人未満(n=151)	21.2	2.6	2.6	1.3	2.6	7.3	0.0	0.0	2.6	72.2
		200～500人未満(n=155)	25.2	0.6	1.3	1.9	0.0	6.5	0.6	0.0	1.9	71.0
		200人未満(n=285)	24.6	2.5	1.1	0.7	0.0	6.0	0.4	0.0	1.8	70.5
従業員数×弁護士会規模	10人以下	合計(n=1668)	56.4	6.8	5.2	5.2	1.6	8.7	0.8	0.2	1.2	35.0
		2,000人以上(n=330)	47.6	5.5	4.8	5.8	2.1	7.3	0.3	0.0	0.9	45.2
		500～2,000人未満(n=367)	52.0	5.7	4.9	4.1	1.1	9.5	0.5	0.0	1.6	40.1
		200～500人未満(n=335)	58.2	9.3	6.0	5.7	1.5	9.0	1.5	0.3	1.5	32.8
		200人未満(n=636)	62.4	6.9	5.0	5.2	1.6	8.8	0.8	0.3	0.9	28.0
	11人～50人	合計(n=1513)	46.4	6.1	3.9	4.0	1.7	9.6	0.3	0.1	1.3	46.4
		2,000人以上(n=237)	33.3	3.0	3.4	3.4	3.0	10.1	0.0	0.4	1.7	59.9
		500～2,000人未満(n=264)	43.2	6.4	5.7	4.9	2.3	9.5	0.0	0.0	1.5	48.5
		200～500人未満(n=311)	48.9	5.1	2.9	4.2	0.6	9.3	0.6	0.0	1.3	45.7
		200人未満(n=701)	50.9	7.4	3.9	3.9	1.4	9.6	0.3	0.0	1.0	41.4
	51人以上	合計(n=587)	19.6	1.4	0.9	1.0	0.7	5.1	0.3	0.0	2.0	76.1
		2,000人以上(n=127)	8.7	0.0	0.8	0.8	0.0	3.1	0.0	0.0	0.0	89.0
		500～2,000人未満(n=111)	19.8	1.8	1.8	0.9	1.8	5.4	0.9	0.0	1.8	76.6
		200～500人未満(n=133)	25.6	1.5	1.5	2.3	1.5	4.5	0.0	0.0	1.5	72.2
		200人未満(n=216)	22.2	1.9	0.0	0.5	0.0	6.5	0.5	0.0	3.7	70.8
経済基盤調査区分	東京(n=543)		34.1	3.9	3.7	3.9	2.4	7.6	0.2	0.2	0.2	60.4
	大阪・愛知(n=304)		41.4	4.9	4.6	3.9	2.0	8.9	0.3	0.0	2.3	50.0
	高裁(n=348)		46.3	5.5	3.4	4.9	1.1	9.8	0.6	0.0	2.0	48.9
	その他(n=2594)		49.9	6.1	4.0	4.0	1.2	8.5	0.6	0.1	1.4	42.1
売上高×経済基盤調査区分	3億円以下	合計(n=1886)	59.1	7.4	5.4	5.5	1.7	9.7	0.6	0.2	1.2	32.1
		東京(n=254)	50.8	6.7	4.7	5.9	3.1	11.0	0.4	0.4	0.4	42.9
		大阪・愛知(n=132)	57.6	7.6	6.1	6.1	1.5	9.8	0.8	0.0	3.8	30.3
		高裁(n=178)	59.6	7.3	3.9	6.2	1.7	10.1	0.6	0.0	1.7	34.8
		その他(n=1322)	60.7	7.6	5.7	5.2	1.5	9.4	0.7	0.2	1.1	29.8
	3億円超10億円以下	合計(n=1087)	42.5	5.5	3.3	3.7	1.6	8.2	0.5	0.0	1.4	50.4
		東京(n=153)	24.2	2.6	4.6	3.3	2.6	6.5	0.0	0.0	0.0	67.3
		大阪・愛知(n=86)	32.6	2.3	2.3	2.3	2.3	3.5	0.0	0.0	2.3	62.8
		高裁(n=95)	38.9	5.3	5.3	5.3	1.1	9.5	0.0	0.0	2.1	55.8
		その他(n=753)	47.8	6.5	2.9	3.7	1.3	8.9	0.7	0.0	1.5	44.9
	10億円超	合計(n=763)	22.0	1.6	1.3	1.0	0.7	6.0	0.3	0.0	1.6	73.7
		東京(n=124)	12.9	0.0	0.0	0.0	0.8	2.4	0.0	0.0	0.0	86.3
		大阪・愛知(n=82)	23.2	2.4	3.7	1.2	2.4	12.2	0.0	0.0	0.0	69.5
		高裁(n=70)	22.9	1.4	0.0	1.4	0.0	8.6	1.4	0.0	1.4	74.3
		その他(n=487)	24.0	1.8	1.4	1.2	0.4	5.5	0.2	0.0	2.3	71.0
従業員数×経済基盤調査区分	10人以下	合計(n=1670)	56.4	6.8	5.1	5.1	1.6	8.7	0.8	0.2	1.2	35.0
		東京(n=266)	45.1	5.6	4.9	5.3	2.6	8.3	0.4	0.0	0.0	48.1
		大阪・愛知(n=131)	54.2	6.9	5.3	5.3	1.5	6.9	0.8	0.0	3.1	36.6
		高裁(n=164)	57.9	6.7	2.4	6.1	1.2	12.2	1.2	0.0	1.8	36.0
		その他(n=1109)	59.2	7.1	5.6	5.0	1.4	8.5	0.8	0.3	1.2	31.5
	11人～50人	合計(n=1513)	46.4	6.1	3.9	4.0	1.7	9.6	0.3	0.1	1.3	46.4
		東京(n=184)	32.6	3.3	3.8	3.8	3.3	9.2	0.0	0.5	0.5	61.4
		大阪・愛知(n=105)	40.0	4.8	4.8	3.8	2.9	12.4	0.0	0.0	2.9	50.5
		高裁(n=127)	41.7	5.5	4.7	4.7	1.6	10.2	0.0	0.0	0.8	54.3
		その他(n=1097)	49.9	6.7	3.7	4.0	1.3	9.3	0.4	0.0	1.3	42.6
	51人以上	合計(n=587)	19.6	1.4	0.9	1.0	0.7	5.1	0.3	0.0	2.0	76.1
		東京(n=87)	4.6	0.0	0.0	0.0	0.0	2.3	0.0	0.0	0.0	94.3
		大阪・愛知(n=65)	16.9	1.5	3.1	1.5	1.5	7.7	0.0	0.0	0.0	76.9
		高裁(n=55)	23.6	1.8	3.6	1.8	0.0	1.8	0.0	0.0	5.5	72.7
		その他(n=380)	22.9	1.6	0.3	1.1	0.8	5.8	0.5	0.0	2.4	72.4

2008年調査

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=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)	53.7	8.0	10.8	2.0	13.7	0.8	0.4	0.8
	3億円超10億円以下	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
		100人未満 (n=206)	35.2	6.9	8.5	1.6	13.9	0.8	0.6	0.5
	10億円超	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
		100人未満 (n=133)	19.3	2.3	1.6	0.6	5.5	0.0	1.2	0.8
従業員数	10人以下	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
		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
	11人～50人	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
		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
	51人以上	合計 (n=450)	9.7	1.9	1.5	1.2	6.0	0.0	1.3	0.7
		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
東京vsその他	東京	東京 (n=567)	15.9	3.7	3.9	1.4	7.1	0.5	0.5	0.2
	東京以外	東京以外 (n=2647)	39.5	7.0	8.2	2.7	11.1	0.5	0.8	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
		東京 (n=162)	30.2	6.2	7.4	3.1	10.5	1.9	1.2	0.0
		東京以外 (n=1712)	48.6	8.4	10.0	3.5	11.6	0.6	0.7	0.9
	3億円超10億円以下	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	10人以下	合計 (n=1564)	46.4	8.0	9.6	3.5	10.8	0.7	0.5	0.8
		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
	11人～50人	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
		東京以外 (n=981)	34.3	7.0	7.6	1.9	12.9	0.6	0.8	0.7
	51人以上	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

(3) 現時点で相談できる弁護士の有無

現時点で相談できる弁護士については、弁護士会規模、経済基盤調査区分別、有効求人倍率区分別のいずれの属性においても、規模が大きい地域ほど相談できる弁護士がいる比率は高くなっている。「以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない」とする企業については属性ごとに大きな差は見られなかった。

		Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無（統合）（単一回答）（%）					
		いない	以前も現在も相談できる弁護士がいる	以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない	以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる	以前も現在も相談できる弁護士がいる	現在いる
全体(n=3822)		56.1	33.0	6.4	4.5	33.0	37.5
弁護士会規模	2,000人以上(n=688)	43.3	46.5	6.4	3.8	46.5	50.3
	500～2,000人未満(n=754)	53.8	35.8	5.3	5.0	35.8	40.8
	200～500人未満(n=790)	57.5	30.4	7.2	4.9	30.4	35.3
	200人未満(n=1588)	62.0	27.1	6.5	4.3	27.1	31.5
経済基盤調査区分	東京(n=531)	41.4	46.5	7.9	4.1	46.5	50.7
	大阪・愛知(n=306)	52.3	41.5	3.3	2.9	41.5	44.4
	高裁(n=348)	53.2	37.6	4.9	4.3	37.6	42.0
	その他(n=2637)	59.9	28.7	6.7	4.8	28.7	33.4
有効求人倍率区分	上位(n=1581)	51.7	37.1	7.1	4.1	37.1	41.2
	中位(n=1075)	58.8	31.2	5.9	4.2	31.2	35.3
	下位(n=1164)	59.5	29.2	5.9	5.3	29.2	34.5

※全体と比較して 5%以上高い数値に網掛け

2008年調査

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

都道府県別で見ると、現在相談できる弁護士がいる比率が高い都道府県は、京都府（51.9%）、東京都（50.7%）、広島県（50.0%）となっており、いずれも半数以上となっている。比率が低い都道府県は沖縄県（17.6%）、岩手県（20.5%）、山形県（20.9%）となっている。

前回調査時には東京都が 59.3%で最も多く、京都府、広島県は 34.5%であったため、京都府と広島県では大幅に増加している。しかし、いずれの調査でも京都府の有効回答数は 50 社程度、広島県では 80 社弱となっている点は留意すべきである。

	Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無（統合）（単一回答）　（%）				
	10年間で利用したことがない	以前は相談できる弁護士がいたが､現在はいない	以前は相談できる弁護士がいなかったが､現在はいる	以前も現在も相談できる弁護士がいる	現在いる(計)
全体(n=3820)	56.1	6.4	4.5	33.0	37.5
京都府(n=52)	44.2	3.8	5.8	46.2	51.9
東京都(n=531)	41.4	7.9	4.1	46.5	50.7
広島県(n=78)	44.9	5.1	3.8	46.2	50.0
大阪府(n=157)	49.7	1.3	2.5	46.5	49.0
兵庫県(n=83)	49.4	4.8	7.2	38.6	45.8
栃木県(n=66)	51.5	3.0	9.1	36.4	45.5
千葉県(n=80)	48.8	6.3	7.5	37.5	45.0
岡山県(n=67)	47.8	9.0	6.0	37.3	43.3
鹿児島県(n=42)	50.0	7.1	4.8	38.1	42.9
福島県(n=64)	51.6	6.3	9.4	32.8	42.2
鳥取県(n=64)	48.4	9.4	4.7	37.5	42.2
香川県(n=48)	56.3	2.1	2.1	39.6	41.7
群馬県(n=60)	50.0	10.0	3.3	36.7	40.0
徳島県(n=58)	55.2	5.2	5.2	34.5	39.7
大分県(n=58)	55.2	5.2	3.4	36.2	39.7
愛知県(n=149)	55.0	5.4	3.4	36.2	39.6
福岡県(n=86)	55.8	4.7	5.8	33.7	39.5
北海道(n=171)	57.9	3.5	7.6	31.0	38.6
岐阜県(n=76)	56.6	5.3	2.6	35.5	38.2
奈良県(n=51)	60.8	2.0	0.0	37.3	37.3
山梨県(n=55)	58.2	5.5	3.6	32.7	36.4
神奈川県(n=124)	57.3	7.3	4.0	31.5	35.5
埼玉県(n=86)	60.5	4.7	1.2	33.7	34.9
富山県(n=55)	56.4	9.1	3.6	30.9	34.5
宮城県(n=77)	59.7	6.5	2.6	31.2	33.8
石川県(n=60)	58.3	8.3	6.7	26.7	33.3
新潟県(n=90)	61.1	5.6	4.4	28.9	33.3
滋賀県(n=57)	63.2	3.5	8.8	24.6	33.3
熊本県(n=58)	58.6	8.6	5.2	27.6	32.8
福井県(n=59)	55.9	11.9	1.7	30.5	32.2
宮崎県(n=50)	60.0	8.0	2.0	30.0	32.0
静岡県(n=91)	61.5	6.6	8.8	23.1	31.9
和歌山県(n=50)	58.0	12.0	2.0	28.0	30.0
島根県(n=60)	60.0	10.0	5.0	25.0	30.0
茨城県(n=57)	63.2	7.0	5.3	24.6	29.8
長野県(n=95)	63.2	8.4	2.1	26.3	28.4
愛媛県(n=51)	74.5	0.0	11.8	13.7	25.5
三重県(n=51)	70.6	3.9	0.0	25.5	25.5
山口県(n=67)	68.7	6.0	7.5	17.9	25.4
高知県(n=64)	70.3	4.7	6.3	18.8	25.0
青森県(n=57)	71.9	3.5	3.5	21.1	24.6
佐賀県(n=50)	66.0	10.0	8.0	16.0	24.0
秋田県(n=68)	67.6	8.8	4.4	19.1	23.5
長崎県(n=56)	64.3	14.3	1.8	19.6	21.4
山形県(n=67)	76.1	3.0	0.0	20.9	20.9
岩手県(n=73)	69.9	9.6	0.0	20.5	20.5
沖縄県(n=51)	70.6	11.8	3.9	13.7	17.6

※「現在いる(計)」の比率が高い順

2008年調査

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現在相談できる弁護士の有無を見てみると、下表の通り。同じ規模の企業でも弁護士会規模別、経済基盤調査区分別の規模で比率に差異がみられる。

			Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無（統合）（単一回答） (%)				
			10年間で利用したことがない	以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない	以前も現在も相談できる弁護士がいる	以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる	現在いる
全体(n=3822)		3822	56.1	6.4	33.0	4.5	37.5
弁護士会規模	2,000人以上(n=688)	688	43.3	6.4	46.5	3.8	50.3
	500～2,000人未満(n=754)	754	53.8	5.3	35.8	5.0	40.8
	200～500人未満(n=790)	790	57.5	7.2	30.4	4.9	35.3
	200人未満(n=1588)	1588	62.0	6.5	27.1	4.3	31.5
売上高×弁護士会規模	3億円以下-合計(n=1925)	1925	69.9	6.1	19.8	4.2	24.0
	3億円以下-2,000人以上(n=320)	320	61.6	6.3	30.3	1.9	32.2
	3億円以下-500～2,000人未満(n=377)	377	66.6	5.3	24.4	3.7	28.1
	3億円以下-200～500人未満(n=403)	403	68.5	7.4	17.9	6.2	24.1
	3億円以下-200人未満(n=825)	825	75.3	5.8	14.7	4.2	18.9
	3億円超10億円以下-合計(n=1084)	1084	51.7	7.6	35.2	5.5	40.8
	3億円超10億円以下-2,000人以上(n=188)	188	35.6	8.0	48.4	8.0	56.4
	3億円超10億円以下-500～2,000人未満(n=216)	216	48.1	6.0	38.4	7.4	45.8
	3億円超10億円以下-200～500人未満(n=219)	219	56.2	7.8	33.3	2.7	36.1
	3億円超10億円以下-200人未満(n=461)	461	57.7	8.0	29.3	5.0	34.3
	10億円超-合計(n=758)	758	27.6	5.8	62.5	4.1	66.6
	10億円超-2,000人以上(n=166)	166	18.1	4.8	74.1	3.0	77.1
	10億円超-500～2,000人未満(n=152)	152	30.3	4.6	59.9	5.3	65.1
	10億円超-200～500人未満(n=156)	156	30.8	6.4	58.3	4.5	62.8
	10億円超-200人未満(n=284)	284	29.9	6.7	59.5	3.9	63.4
従業員数×弁護士会規模	10人以下-合計(n=1704)	1704	67.1	6.6	22.1	4.1	26.2
	10人以下-2,000人以上(n=324)	324	57.1	7.1	32.1	3.7	35.8
	10人以下-500～2,000人未満(n=375)	375	62.1	5.1	28.5	4.3	32.8
	10人以下-200～500人未満(n=346)	346	69.1	8.1	17.9	4.9	22.8
	10人以下-200人未満(n=659)	659	73.9	6.5	15.8	3.8	19.6
	11人～50人-合計(n=1519)	1519	55.4	6.3	33.2	5.1	38.2
	11人～50人-2,000人以上(n=233)	233	41.2	6.0	47.6	5.2	52.8
	11人～50人-500～2,000人未満(n=267)	267	53.6	6.4	34.8	5.2	40.1
	11人～50人-200～500人未満(n=312)	312	56.4	7.1	31.7	4.8	36.5
	11人～50人-200人未満(n=707)	707	60.4	6.1	28.4	5.1	33.5
	51人以上-合計(n=579)	579	25.2	6.0	64.4	4.3	68.7
	51人以上-2,000人以上(n=123)	123	12.2	4.9	81.3	1.6	82.9
	51人以上-500～2,000人未満(n=110)	110	25.5	3.6	63.6	7.3	70.9
	51人以上-200～500人未満(n=132)	132	29.5	5.3	59.8	5.3	65.2
	51人以上-200人未満(n=214)	214	29.9	8.4	57.9	3.7	61.7
経済基盤調査区分	東京(n=531)	531	41.4	7.9	46.5	4.1	50.7
	大阪・愛知(n=306)	306	52.3	3.3	41.5	2.9	44.4
	高裁(n=348)	348	53.2	4.9	37.6	4.3	42.0
	その他(n=2637)	2637	59.9	6.7	28.7	4.8	33.4
売上高×経済基盤調査区分	3億円以下-合計(n=1927)	1927	69.9	6.1	19.8	4.2	24.0
	3億円以下-東京(n=254)	254	58.3	7.9	31.9	2.0	33.9
	3億円以下-大阪・愛知(n=134)	134	72.4	3.7	23.1	0.7	23.9
	3億円以下-高裁(n=181)	181	66.9	3.9	24.9	4.4	29.3
	3億円以下-その他(n=1358)	1358	72.2	6.3	16.6	4.9	21.4
	3億円超10億円以下-合計(n=1084)	1084	51.7	7.6	35.2	5.5	40.8
	3億円超10億円以下-東京(n=146)	146	35.6	9.6	45.9	8.9	54.8
	3億円超10億円以下-大阪・愛知(n=86)	86	38.4	2.3	53.5	5.8	59.3
	3億円超10億円以下-高裁(n=93)	93	46.2	6.5	44.1	3.2	47.3
	3億円超10億円以下-その他(n=759)	759	56.9	7.9	30.0	5.1	35.2
	10億円超-合計(n=758)	758	27.6	5.8	62.5	4.1	66.6
	10億円超-東京(n=119)	119	14.3	5.9	76.5	3.4	79.8
	10億円超-大阪・愛知(n=82)	82	32.9	3.7	59.8	3.7	63.4
	10億円超-高裁(n=71)	71	26.8	5.6	62.0	5.6	67.6
	10億円超-その他(n=486)	486	30.0	6.2	59.7	4.1	63.8
従業員数×経済基盤調査区分	10人以下-合計(n=1706)	1706	67.2	6.6	22.1	4.1	26.2
	10人以下-東京(n=260)	260	54.2	8.8	33.1	3.8	36.9
	10人以下-大阪・愛知(n=134)	134	65.7	3.7	28.4	2.2	30.6
	10人以下-高裁(n=167)	167	65.9	3.6	26.9	3.6	30.5
	10人以下-その他(n=1145)	1145	70.5	6.9	18.2	4.5	22.6
	11人～50人-合計(n=1519)	1519	55.4	6.3	33.2	5.1	38.2
	11人～50人-東京(n=181)	181	39.8	7.2	47.0	6.1	53.0
	11人～50人-大阪・愛知(n=104)	104	51.9	3.8	41.3	2.9	44.2
	11人～50人-高裁(n=127)	127	46.5	6.3	42.5	4.7	47.2
	11人～50人-その他(n=1107)	1107	59.3	6.4	29.1	5.1	34.2
	51人以上-合計(n=579)	579	25.2	6.0	64.4	4.3	68.7
	51人以上-東京(n=84)	84	7.1	6.0	85.7	1.2	86.9
	51人以上-大阪・愛知(n=65)	65	24.6	1.5	69.2	4.6	73.8
	51人以上-高裁(n=54)	54	29.6	5.6	59.3	5.6	64.8
	51人以上-その他(n=376)	376	28.7	6.9	59.6	4.8	64.4

2008年調査

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
		100人未満 (n=693)	80.7	11.3	3.7	*15.0*	4.2
	3億円超10億円以下	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
		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
	10億円超	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
		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
従業員数	10人以下	合計 (n=1564)	73.2	16.7	6.9	*23.7*	3.1
		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
	11人～50人	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
		100人未満 (n=375)	71.3	12.8	12.5	*25.4*	3.3
	51人以上	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
		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
東京vsその他	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
売上高	3億円以下	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
		東京以外 (n=1712)	75.2	15.0	6.4	*21.3*	3.4
	3億円超10億円以下	合計 (n=750)	57.1	17.7	23.0	*40.7*	2.2
		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
	10億円超	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 (n=377)	32.6	16.5	48.8	*65.2*	2.2
従業員数	10人以下	合計 (n=1564)	73.2	16.7	6.9	*23.7*	3.1
		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
	11人～50人	合計 (n=1194)	59.1	16.5	21.4	*38.0*	2.9
		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
		東京以外 (n=290)	33.1	15.1	50.3	*65.4*	1.5

９.困りごとと解決状況

(1) 企業の困りごと

企業が認識している困りごとについて見てみると、下表の通りとなる。

弁護士会規模別に見ると、概ね会の規模が大きい地域ほど、「契約書相談・作成」、「社内規定・ルール整備」、「知的財産権問題」、「総会・役員会の運営」の比率が高くなっている。

経済基盤調査区分別に見ると、「契約書相談・作成」、「各種社内規定の策定、法令遵守等の社内ﾙｰﾙ整備」、「知的財産権問題」、「総会・役員会の運営」において「東京」とそれ以外の地域で差が生じている。また、「大阪・愛知」では「雇用問題」が東京を含めたそれ以外の地域と比較しても高い傾向が見られる。

売上高の変化で見ると、2項目以上プラスとなった企業で「雇用問題」、「契約書相談・作成」、「M&A」の比率が高くなっている。

有効求人倍率では、有効求人倍率が高い地域で「各種社内規定の策定、法令遵守等の社内ﾙｰﾙ整備」「契約書相談・作成」の比率が高くなっている。

		Q2(1) 困りごと内容(複数回答)										(%)
		雇用問題	債権回収	契約書相談・作成	社内規定・ﾙｰﾙ整備	経営改善・再建・資金繰り	事業承継	ｸﾚｰﾏｰ対策	債権の管理と保全	各種情報の管理	知的財産権問題	総会・役員会の運営
	全体(n=3312)	37.1	30.3	24.9	21.3	17.0	15.2	11.9	11.1	10.7	9.2	8.9
弁護士会規模	2,000人以上(n=633)	36.5	29.2	37.0	25.9	12.3	13.9	10.3	11.1	12.6	14.1	11.2
	500～2,000人未満(n=657)	37.9	30.0	22.7	21.2	18.1	14.9	11.7	12.8	9.3	9.1	9.1
	200～500人未満(n=693)	38.1	29.9	23.4	18.5	16.7	15.3	13.1	10.5	9.5	8.2	8.2
	200人未満(n=1328)	36.4	31.0	21.2	20.6	18.8	15.8	12.1	10.5	11.1	7.4	8.0
経済基盤調査区分	東京(n=494)	35.0	26.5	38.1	27.1	11.5	14.2	8.9	10.7	12.6	15.0	11.5
	大阪・愛知(n=271)	42.8	31.7	28.0	21.4	18.1	14.4	13.7	11.8	13.3	11.8	9.2
	高裁(n=300)	35.7	31.0	22.7	18.3	18.7	12.7	9.0	12.7	8.7	6.0	8.7
	その他(n=2247)	37.0	30.8	22.0	20.4	17.8	15.8	12.7	10.9	10.2	8.0	8.3
売上高変化	2項目以上プラス(n=160)	44.4	36.3	39.4	27.5	14.4	10.0	16.3	16.3	9.4	12.5	13.1
	変化なし(n=2897)	36.5	30.6	23.4	20.5	17.0	15.7	11.6	11.0	10.7	8.6	8.5
	2項目以上マイナス(n=183)	34.4	24.0	34.4	25.1	20.8	14.2	13.7	8.7	10.4	15.3	8.7
	未回答(n=57)	49.1	15.8	28.1	31.6	14.0	8.8	12.3	12.3	12.3	7.0	17.5
	未創業(n=1)	100.0	0.0	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
有効求人倍率区分	上位(n=1401)	37.9	28.0	28.8	23.1	16.0	13.9	11.4	9.8	12.1	10.3	9.6
	中位(n=915)	35.4	32.5	22.7	20.7	19.2	15.0	12.6	12.0	10.4	8.2	9.1
	下位(n=995)	37.4	31.4	21.6	19.3	16.3	17.1	12.0	12.1	9.0	8.4	7.6

		Q2(1) 困りごと内容(複数回答)										(%)
		課税問題	商品・製品ﾄﾗﾌﾞﾙ	M&A	ﾊﾗｽﾒﾝﾄ等社内問題	下請・不公正取引	海外取引	詐欺・悪徳商法問題	ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ問題	海外進出	海外ﾄﾗﾌﾞﾙ	その他
	全体(n=3312)	7.5	6.7	5.9	5.6	5.1	3.1	3.0	2.2	2.1	1.7	7.6
弁護士会規模	2,000人以上(n=633)	7.7	5.4	7.1	5.5	6.3	5.5	2.4	1.9	2.2	3.0	7.0
	500～2,000人未満(n=657)	7.3	6.7	5.9	6.4	5.8	2.3	4.9	3.2	3.3	1.7	6.2
	200～500人未満(n=693)	6.3	7.9	4.6	5.3	3.8	3.0	2.2	2.3	1.4	1.3	9.4
	200人未満(n=1328)	8.1	6.8	6.1	5.4	4.8	2.3	2.7	1.9	1.8	1.2	7.6
経済基盤調査区分	東京(n=494)	6.3	4.5	7.1	6.3	7.1	5.5	2.4	1.8	2.2	2.8	6.5
	大阪・愛知(n=271)	10.7	7.0	7.4	4.4	3.7	4.8	4.1	3.0	3.0	3.3	7.0
	高裁(n=300)	5.7	7.3	5.7	5.0	4.3	1.0	2.3	1.7	1.7	1.0	8.7
	その他(n=2247)	7.7	7.1	5.6	5.7	4.9	2.6	3.0	2.3	2.0	1.3	7.7
売上高変化	2項目以上プラス(n=160)	9.4	4.4	13.1	8.8	6.3	3.1	1.9	3.1	3.8	2.5	5.0
	変化なし(n=2897)	7.4	6.9	5.5	5.5	5.0	2.8	3.0	2.1	1.9	1.5	7.7
	2項目以上マイナス(n=183)	8.7	6.6	7.7	4.4	7.1	7.1	3.8	3.8	4.4	3.3	7.7
	未回答(n=57)	5.3	7.0	3.5	7.0	1.8	3.5	0.0	0.0	1.8	0.0	8.8
	未創業(n=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
有効求人倍率区分	上位(n=1401)	6.6	6.6	6.5	5.2	5.1	3.8	2.6	1.9	1.9	2.1	7.6
	中位(n=915)	9.2	6.7	5.5	6.3	4.8	3.1	3.0	2.7	1.9	1.7	8.9
	下位(n=995)	7.2	7.0	5.6	5.5	5.2	2.1	3.4	2.3	2.6	1.0	6.3

2008年調査

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

困りごとの回答個数については、概ね弁護士会規模の大きい地域ほど困りごと個数が多い結果となっている。また、東京および大阪・愛知とそれ以外の地域で比較すると、東京および大阪・愛知の困りごと個数が多くなっている。

売上高の変化では、売上高が伸びている企業ほど困りごと個数が多い結果となっている。

なお、経済基盤調査区分、有効求人倍率では大きな差異は見られなかった。

		Q2(1) 困りごと個数(複数回答) (%)						
		課題なしまたは無回答	1項目	2項目	3項目	4項目	5項目	6項目以上
全体(n=3887)		14.8	33.8	21.8	12.8	7.3	3.8	5.7
弁護士会規模	2,000人以上(n=708)	10.6	32.5	21.6	12.9	9.7	5.8	6.9
	500～2,000人未満(n=768)	14.5	35.4	18.9	14.3	7.7	3.8	5.5
	200～500人未満(n=802)	13.6	34.3	22.1	14.2	7.2	3.6	5.0
	200人未満(n=1607)	17.4	33.4	23.3	11.4	6.2	2.9	5.5
経済基盤調査区分	東京(n=548)	9.9	33.8	21.0	13.9	9.5	5.3	6.8
	大阪・愛知(n=312)	13.1	34.0	19.2	11.5	8.7	6.1	7.4
	高裁(n=355)	15.5	35.8	22.5	11.0	7.0	2.8	5.4
	その他(n=2672)	15.9	33.5	22.2	13.0	6.8	3.3	5.3
売上高変化	2項目以上プラス(n=173)	7.5	24.9	23.7	16.2	9.8	6.9	11.0
	変化なし(n=3423)	15.4	34.5	21.9	12.3	7.0	3.5	5.5
	2項目以上マイナス(n=207)	11.6	33.3	19.3	15.9	10.1	4.3	5.3
	未回答(n=67)	14.9	25.4	20.9	23.9	7.5	4.5	3.0
	未創業(n=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
有効求人倍率区分	上位(n=1618)	13.4	34.5	21.1	13.1	7.4	4.2	6.2
	中位(n=1087)	15.8	32.6	22.5	12.1	7.3	3.9	5.9
	下位(n=1180)	15.7	33.9	22.2	13.2	7.4	3.0	4.7

※全体と比較して5%以上高い比率に網掛け

2008年調査

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

（2）困りごとへの対処（解決にあたって相談した人、それぞれ単一回答）

困りごとへの対処について、全項目（困りごと）についてまとめた結果を見ると、下表の通り。

弁護士会規模別では、大規模会の地域の企業ほど「顧問弁護士に相談して対処」する比率が高くなっている。その一方、小規模会の地域の企業になるにつれて「外部には相談せずに社内で対処」する比率が高い結果となっている。

経済基盤調査区分別で見ると、東京の企業は東京以外の地域の企業と比較して「顧問弁護士に相談して対処」する比率が高い一方で、それ以外の地域の企業は「外部には相談せずに社内で対処」する比率が高い。

売上高の変化では、2 項目以上プラスの成長企業は 2 項目以上マイナスの企業に比較して「顧問弁護士に相談して対処」する比率が高い。

有効求人倍率が高い地域の企業では、「顧問弁護士を含めた弁護士に相談して対処した」とする比率が高い結果となった。

		Q2-2 困りごとへの対処（全項目のまとめ・複数回答）（%）				
		顧問弁護士に相談して対処した	顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した	弁護士以外の社外の方に相談して対処した	外部には相談せず社内で対処した	対処していない
全体（n=2980）		29.8	17.4	45.9	27.4	11.3
弁護士会規模	2,000人以上（n=579）	43.7	19.0	42.1	21.6	7.8
	500～2,000人未満（n=587）	32.2	16.9	47.7	24.2	12.1
	200～500人未満（n=613）	25.1	19.6	44.7	28.4	12.1
	200人未満（n=1200）	24.3	15.8	47.4	31.3	12.3
経済基盤調査区分	東京（n=451）	44.8	19.3	40.6	20.4	8.6
	大阪・愛知（n=252）	33.7	16.3	49.2	25.0	7.5
	高裁（n=262）	32.4	18.7	43.1	27.1	9.5
	その他（n=2015）	25.6	17.0	47.0	29.4	12.7
売上高変化	2項目以上プラス（n=145）	45.5	15.9	44.1	22.1	7.6
	変化なし（n=2597）	28.8	17.7	45.8	27.5	11.5
	2項目以上マイナス（n=170）	27.6	16.5	47.6	29.4	15.3
	未回答（n=53）	35.8	11.3	49.1	34.0	3.8
	未創業（n=1）	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0
有効求人倍率区分	上位（n=1267）	33.4	19.0	44.2	25.3	10.2
	中位（n=820）	27.7	17.1	49.3	29.0	10.4
	下位（n=892）	26.6	15.5	45.2	28.9	13.9

※全体と比較して 5%以上高い数値に網掛け

2008年調査

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

また、都道府県別では、弁護士（顧問弁護士を含む）に相談して対処した比率が高い都道府県は、京都府（64.9%）、東京都（64.1%）、鳥取県（58.7%）、大阪府（57.8%）、広島県（56.5%）、岡山県（54.7%）等である。一方、比率が低い都道府県は、佐賀県（25.0%）、長崎県（26.3%）、岩手県（27.3%）、秋田県（29.6%）等となっている。なお、鳥取県については前回調査時には「弁護士に相談して解決」した比率が 20.0%で最下位だったが、58.7%まで増加している。

		Q2-2 困りごとへの対処（全項目のまとめ・複数回答）（%）					
		顧問弁護士に相談して対処した	顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した	弁護士に相談して対処した(計)	弁護士以外の社外の方に相談して対処した	外部には相談せず社内で対処した	対処していない
全体(n=2980)		29.8	17.4	47.2	45.9	27.4	11.3
都道府県	京都府(n=37)	35.1	29.7	64.9	48.6	8.1	5.4
	東京都(n=451)	44.8	19.3	64.1	40.6	20.4	8.6
	鳥取県(n=46)	34.8	23.9	58.7	47.8	30.4	15.2
	大阪府(n=128)	39.8	18.0	57.8	47.7	25.8	4.7
	広島県(n=62)	29.0	27.4	56.5	40.3	27.4	8.1
	岡山県(n=53)	28.3	26.4	54.7	34.0	28.3	13.2
	富山県(n=39)	23.1	30.8	53.8	51.3	20.5	15.4
	千葉県(n=62)	25.8	27.4	53.2	38.7	30.6	19.4
	兵庫県(n=67)	38.8	13.4	52.2	52.2	25.4	10.4
	福島県(n=54)	33.3	18.5	51.9	40.7	37.0	11.1
	鹿児島県(n=31)	38.7	12.9	51.6	35.5	22.6	3.2
	香川県(n=35)	34.3	17.1	51.4	51.4	34.3	2.9
	群馬県(n=49)	26.5	24.5	51.0	49.0	14.3	18.4
	埼玉県(n=65)	30.8	20.0	50.8	53.8	20.0	16.9
	岐阜県(n=61)	24.6	24.6	49.2	44.3	32.8	13.1
	宮崎県(n=43)	30.2	18.6	48.8	41.9	27.9	9.3
	新潟県(n=71)	26.8	21.1	47.9	45.1	29.6	11.3
	和歌山県(n=32)	28.1	18.8	46.9	53.1	18.8	6.3
	宮城県(n=56)	28.6	17.9	46.4	37.5	35.7	8.9
	北海道(n=125)	32.0	14.4	46.4	38.4	23.2	14.4
	福岡県(n=63)	28.6	17.5	46.0	46.0	25.4	12.7
	神奈川県(n=101)	32.7	11.9	44.6	46.5	32.7	8.9
	石川県(n=50)	28.0	16.0	44.0	50.0	32.0	4.0
	愛媛県(n=30)	36.7	6.7	43.3	50.0	23.3	3.3
	徳島県(n=51)	27.5	15.7	43.1	45.1	33.3	7.8
	大分県(n=45)	31.1	11.1	42.2	46.7	26.7	17.8
	愛知県(n=124)	27.4	14.5	41.9	50.8	24.2	10.5
	栃木県(n=55)	29.1	12.7	41.8	38.2	23.6	12.7
	山梨県(n=34)	23.5	17.6	41.2	38.2	52.9	11.8
	滋賀県(n=39)	20.5	20.5	41.0	41.0	30.8	10.3
	長野県(n=69)	20.3	20.3	40.6	46.4	29.0	10.1
	静岡県(n=71)	23.9	15.5	39.4	56.3	22.5	14.1
	奈良県(n=41)	22.0	17.1	39.0	39.0	31.7	29.3
	熊本県(n=44)	27.3	11.4	38.6	45.5	27.3	13.6
	福井県(n=50)	24.0	14.0	38.0	48.0	26.0	14.0
	島根県(n=47)	21.3	14.9	36.2	51.1	25.5	19.1
	沖縄県(n=39)	17.9	17.9	35.9	41.0	46.2	15.4
	高知県(n=48)	12.5	22.9	35.4	52.1	31.3	8.3
	茨城県(n=44)	15.9	18.2	34.1	56.8	34.1	9.1
	青森県(n=42)	11.9	21.4	33.3	38.1	42.9	14.3
	三重県(n=37)	27.0	5.4	32.4	51.4	32.4	10.8
	山形県(n=53)	22.6	9.4	32.1	58.5	32.1	7.5
	山口県(n=48)	14.6	16.7	31.3	50.0	39.6	10.4
	秋田県(n=54)	24.1	5.6	29.6	55.6	24.1	16.7
	岩手県(n=55)	20.0	7.3	27.3	56.4	34.5	20.0
	長崎県(n=38)	18.4	7.9	26.3	52.6	42.1	15.8
	佐賀県(n=40)	12.5	12.5	25.0	55.0	25.0	10.0

※「弁護士（顧問弁護士を含む）に相談して対処」した比率が高い順

2008年調査

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) 弁護士への困りごとへの相談について（それぞれ単一回答）

弁護士の対処についての満足度では弁護士会規模別、有効求人倍率別に見るとそれぞれ大きい規模及び有効求人倍率が高いほど「大いに満足した」、「まあ満足した」の比率が高くなっている。

		Q2-3 対処相手の満足度（全項目のまとめ・複数回答）（%）				
		大いに満足した	まあ満足した	どちらともいえない	やや不満であった	不満であった
全体(n=2689)		28.0	58.3	30.3	7.9	5.8
弁護士会規模	2,000人以上(n=539)	32.8	61.2	26.5	8.3	5.6
	500～2,000人未満(n=531)	29.0	60.1	28.6	6.0	6.4
	200～500人未満(n=546)	28.6	54.8	30.4	8.1	6.4
	200人未満(n=1072)	24.6	57.9	32.9	8.6	5.2
経済基盤調査区分	東京(n=417)	34.3	60.9	26.4	8.2	4.8
	大阪・愛知(n=233)	28.3	62.7	29.6	6.4	7.3
	高裁(n=249)	33.3	56.6	28.9	5.6	6.8
	その他(n=1790)	25.7	57.4	31.5	8.4	5.6
売上高変化	2項目以上プラス(n=140)	32.9	63.6	26.4	3.6	2.9
	変化なし(n=2329)	27.1	58.0	30.7	8.4	6.1
	2項目以上マイナス(n=154)	33.8	57.8	31.2	5.8	3.9
	未回答(n=52)	32.7	63.5	19.2	3.8	1.9
	未創業(n=1)	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
有効求人倍率区分	上位(n=1165)	29.0	60.0	30.6	7.7	4.7
	中位(n=747)	27.7	56.9	30.7	8.8	7.1
	下位(n=776)	26.5	57.3	29.5	7.3	6.1

※全体と比較して 5%以上高い数値に網掛け

2008年調査

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その他	東京(n=326)	62.9	15.6	7.1	4.3	0.9	9.2
	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) 弁護士以外への困りごとの相談について

弁護士会規模別では、小規模会ほど「銀行等の取引金融機関」に相談した比率が高い。

経済基盤調査区分別では「東京」の企業は、東京以外の地域の企業に比べて「税理士」の比率が低く、東京、大阪・愛知の企業が「公認会計士・監査法人」の比率が高い。

また、前回調査と比較すると、今回も「税理士」と「社会保険労務士」が高い比率を保っていた。

		Q3-2 弁護士以外の相談した相手（全項目のまとめ・複数回答）（%）				
		公認会計士・監査法人	税理士	司法書士	社会保険労務士	銀行等の取引金融機関
全体(n=1261)		14.1	42.0	10.6	37.8	13.7
弁護士会規模	2,000人以上(n=227)	19.4	37.9	9.3	35.2	8.4
	500～2,000人未満(n=255)	13.7	44.7	12.5	38.8	12.5
	200～500人未満(n=257)	18.3	40.9	9.7	36.2	12.5
	200人未満(n=521)	10.0	43.0	10.7	39.3	17.3
経済基盤調査区分	東京(n=173)	18.5	34.1	10.4	35.8	8.1
	大阪・愛知(n=111)	20.7	48.6	12.6	41.4	10.8
	高裁(n=106)	14.2	38.7	13.2	34.9	16.0
	その他(n=871)	12.4	43.2	10.1	38.1	14.9
売上高変化	2項目以上プラス(n=58)	15.5	41.4	19.0	48.3	19.0
	変化なし(n=1096)	14.1	41.8	10.5	37.5	13.7
	2項目以上マイナス(n=75)	13.3	49.3	6.7	33.3	12.0
	未回答(n=26)	15.4	30.8	7.7	42.3	11.5
	未創業(n=1)	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0
有効求人倍率区分	上位(n=520)	16.2	39.4	11.7	37.9	13.1
	中位(n=371)	15.4	41.0	9.4	38.0	16.4
	下位(n=369)	10.0	46.6	10.3	37.7	11.9

※全体と比較して 5%以上高い数値に網掛け

2008年調査

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

弁護士以外の社外の専門家等に困りごとについて相談した理由については、地域特性別の顕著な差異は見られなかった。

		Q3-3 社外の方に相談した理由(複数回答)								(%)
		日頃から頻繁に連絡を取っているから	無料・安価で相談・対応してもらえるから	報酬基準が分かりやすいから	的確なｱﾄﾞﾊﾞ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	貴社の業務をよく分かっているから	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	その他
全体(n=1336)		64.6	23.5	4.6	25.4	40.7	46.7	19.7	4.2	3.8
弁護士会規模	2,000人以上(n=238)	60.5	28.2	4.6	24.4	41.2	38.7	14.7	4.6	5.5
	500～2,000人未満(n=272)	66.2	24.6	7.7	25.7	43.0	46.7	20.6	5.5	3.3
	200～500人未満(n=268)	69.4	27.2	6.0	27.6	38.4	51.9	24.3	3.7	2.2
	200人未満(n=557)	63.4	19.2	2.5	24.6	40.4	47.6	19.2	3.6	4.1
経済基盤調査区分	東京(n=177)	61.0	31.6	4.5	24.3	41.2	37.3	15.8	5.1	4.5
	大阪・愛知(n=121)	64.5	25.6	5.0	26.4	38.8	38.8	15.7	5.0	5.0
	高裁(n=111)	59.5	23.4	8.1	29.7	43.2	50.5	16.2	3.6	6.3
	その他(n=927)	65.9	21.7	4.2	24.9	40.6	49.1	21.4	4.0	3.2
売上高変化	2項目以上プラス(n=62)	71.0	27.4	4.8	22.6	41.9	43.5	21.0	4.8	4.8
	変化なし(n=1160)	64.1	23.4	4.4	25.3	41.0	46.9	20.0	4.0	3.5
	2項目以上マイナス(n=80)	67.5	22.5	7.5	25.0	36.3	47.5	16.3	5.0	5.0
	未回答(n=26)	57.7	30.8	7.7	26.9	46.2	34.6	15.4	11.5	11.5
	未創業(n=1)	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
有効求人倍率区分	上位(n=544)	63.8	26.7	4.0	26.8	39.2	42.6	17.6	4.0	3.5
	中位(n=393)	65.4	20.4	5.6	23.7	39.9	48.3	20.6	4.3	3.8
	下位(n=398)	65.1	22.4	4.5	25.1	43.5	50.5	21.6	4.3	4.3

2008年調査

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	8.6
	250～1,000人未満 (n=218)	44.7	26.5	23.7	37.8	57.0	28.2	11.9
	100～250人未満 (n=201)	33.2	25.4	22.3	33.2	56.1	19.1	10.9
	100人未満 (n=312)	28.6	31.2	21.1	41.9	52.2	24.6	7.2
東京vsその他	東京 (n=210)	38.1	26.7	24.3	45.7	47.6	20.0	7.1
	東京以外 (n=794)	35.8	27.4	22.1	37.1	56.9	24.0	10.5
企業数区分	大都市圏 (n=311)	37.3	25.1	24.1	40.8	56.9	19.4	8.0
	その他(中位) (n=408)	36.7	27.3	21.2	35.5	54.5	26.0	11.7
	その他(下位) (n=285)	31.8	32.4	22.7	43.7	52.2	24.6	8.6
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	9.4
	中位 (n=296)	40.1	25.6	24.6	38.0	56.3	24.3	10.3
	下位 (n=218)	31.4	30.5	20.5	38.2	49.4	27.4	10.0

※その他・無回答は割愛

困りごとを弁護士に相談しなかった理由について、弁護士会規模別に見ると規模が大きい地域の企業ほど「他の社外の人と比べて弁護士報酬が高い」割合が高まる傾向にある。また、弁護士会規模が大きいほど、「相談しにくいから」の比率は低く、「弁護士にツテがなかったから」の比率は高くなる傾向が見られた。

経済基盤調査区分について「東京」以外の地域の企業は、「東京」の企業と比較して「相談しにくい」「弁護士に相談する内容とは思わなかったから」の比率が高い一方、「弁護士にツテがなかった」比率は低くなっている。

有効求人倍率が高い地域の企業では、「弁護士報酬の基準が分かりにくい」とする比率が高くなっている。

		Q3-4 弁護士に相談しなかった理由(複数回答)													(%)
		相談しにくいから	他の社外の人と比べて弁護士報酬が高いから	弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから	弁護士報酬の基準が分かりにくいから	連絡がとりにくいから	弁護士に相談する問題とは思わなかったから	他の専門家の意見を聞いてみたかったから	別の相談事項のついでに相談したから	日ごろあまり接点がないため頼みにくいから	弁護士は探しにくいから	弁護士に頼んでも無駄と考えているから	弁護士とは関わりたくないから	弁護士にツテがなかったから	その他
全体(n=1322)		10.9	13.9	14.7	16.0	5.5	52.3	3.6	5.1	29.0	4.5	2.3	0.6	15.1	9.2
弁護士会規模	2,000人以上(n=234)	7.3	17.1	16.7	17.5	5.6	47.4	3.0	5.1	23.9	3.4	1.7	1.3	17.5	12.0
	500～2,000人未満(n=270)	9.6	15.2	12.6	15.2	3.3	52.6	3.0	4.1	29.6	3.3	3.0	0.7	15.9	9.6
	200～500人未満(n=265)	14.7	13.2	15.5	20.8	9.8	50.9	2.6	7.5	32.8	6.0	1.5	0.8	16.2	8.7
	200人未満(n=552)	11.2	12.3	14.5	13.6	4.5	54.9	4.5	4.3	29.2	4.7	2.7	0.2	13.2	8.2
経済基盤調査区分	東京(n=176)	7.4	18.8	14.8	19.3	5.7	47.7	2.3	5.7	24.4	4.0	1.1	1.1	18.2	10.2
	大阪・愛知(n=118)	11.9	11.9	17.8	12.7	4.2	55.9	3.4	2.5	26.3	3.4	2.5	0.8	13.6	13.6
	高裁(n=111)	10.8	15.3	15.3	21.6	7.2	56.8	5.4	12.6	27.9	3.6	7.2	0.9	14.4	9.0
	その他(n=917)	11.5	13.1	14.2	15.2	5.5	52.2	3.6	4.4	30.4	4.8	2.0	0.4	14.8	8.5
有効求人倍率区分	上位(n=543)	11.4	14.9	15.7	18.0	5.5	52.7	3.1	6.1	28.0	4.6	1.8	0.6	14.4	9.0
	中位(n=387)	11.4	11.9	14.7	14.2	5.4	54.0	3.4	5.2	27.9	4.4	2.8	0.5	14.0	8.8
	下位(n=391)	9.7	14.6	13.3	15.1	5.6	50.1	4.3	3.6	31.7	4.3	2.6	0.8	17.4	10.0

※全体と比較して 5%以上高い数値に網掛け

2008年調査

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
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
	100人未満(n=312)	22.3	39.3	13.6	46.2	3.5	6.2	22.1
東京vsその他	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
企業数区分	大都市圏(n=311)	19.4	28.8	8.2	50.8	12.2	9.0	11.4
	その他(中位)(n=408)	19.1	36.3	11.6	43.5	4.1	5.3	21.1
	その他(下位)(n=285)	24.6	42.3	14.5	45.8	2.5	6.1	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	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

１０.弁護士に対する要望等

経済基盤調査区分別では「東京」の企業は、「東京以外の地域」の企業と比較して「ビジネスセンス」の比率が高い一方、「弁護士報酬基準の分かりやすさ」の比率は低い結果となっている。

売上高の変化では、2 項目以上プラスの成長企業ほど「貴社に関わる業法の知識」「フットワークの軽さ」「特定の法律へのさらに深い知識・専門性」の比率が高く、「特に必要なことはない」の比率が低くなっている。

また、有効求人倍率が高くなるほど「新たな法制度､法改正の知識」の比率が高くなっている。

		Q17 弁護士をもっと活用するために弁護士に求めること(複数回答)												(%)
		新たな法制度､法改正の知識	貴社に関わる業法の知識	特定の法律へのさらに深い知識･専門性	税制の知識	業界への知見	ﾋﾞｼﾞﾈｽｾﾝｽ	ｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝ能力	ﾌｯﾄﾜｰｸの軽さ	弁護士報酬基準の分かりやすさ	得意分野の分かりやすさ	主体的な情報発信	特に必要なことはない	その他
全体(n=3466)		19.0	36.6	17.7	10.8	23.9	12.3	16.8	27.8	27.1	16.0	8.5	16.1	3.7
弁護士会規模	2,000人以上(n=659)	22.3	36.9	18.8	11.7	23.2	15.5	18.2	30.0	25.3	16.5	9.7	15.0	3.8
	500～2,000人未満(n=676)	19.7	37.0	20.4	12.3	26.3	13.3	17.3	29.9	26.0	14.6	7.0	14.1	4.7
	200～500人未満(n=694)	19.9	40.3	18.0	10.1	25.6	12.2	18.2	27.1	31.0	19.3	7.3	14.3	4.3
	200人未満(n=1436)	16.8	34.5	15.8	10.1	22.1	10.3	15.1	26.1	26.4	14.7	9.3	18.4	2.9
経済基盤調査区分	東京(n=515)	21.4	38.3	19.6	11.7	23.7	16.9	18.1	29.9	24.9	16.1	8.9	16.1	3.7
	大阪･愛知(n=277)	23.1	32.9	17.0	10.5	24.9	11.6	17.7	30.3	28.2	16.6	9.7	10.8	4.3
	高裁(n=311)	19.0	36.7	17.0	9.0	25.4	10.6	17.7	25.7	25.7	19.3	4.8	17.7	5.1
	その他(n=2363)	18.1	36.7	17.5	10.9	23.6	11.6	16.3	27.3	27.6	15.4	8.8	16.5	3.4
売上高変化	2項目以上プラス(n=165)	22.4	44.8	25.5	13.3	23.6	17.6	22.4	41.8	26.7	14.5	9.7	9.1	4.2
	変化なし(n=3032)	18.6	36.1	17.5	10.6	23.5	11.6	16.4	26.6	27.2	16.2	8.2	16.4	3.8
	2項目以上マイナス(n=194)	23.7	37.1	17.5	12.9	29.9	18.6	17.0	33.5	24.7	13.4	9.3	16.5	2.1
	未回答(n=58)	20.7	37.9	12.1	8.6	25.9	13.8	20.7	27.6	27.6	17.2	15.5	17.2	3.4
	未創業(n=1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
有効求人倍率	上位(n=1461)	20.2	37.4	19.0	10.0	24.2	13.1	17.4	29.8	28.3	16.6	8.1	15.3	3.9
	中位(n=954)	19.9	35.6	15.2	11.2	23.0	12.5	16.5	26.1	25.8	17.1	9.9	15.3	4.1
	下位(n=1050)	16.6	36.5	18.3	11.6	24.2	11.0	16.1	26.6	26.4	14.0	7.9	17.9	3.0

2008年調査

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

１１.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、および「東京」と「東京以外の地域」を対比した結果についてまとめて記載する。

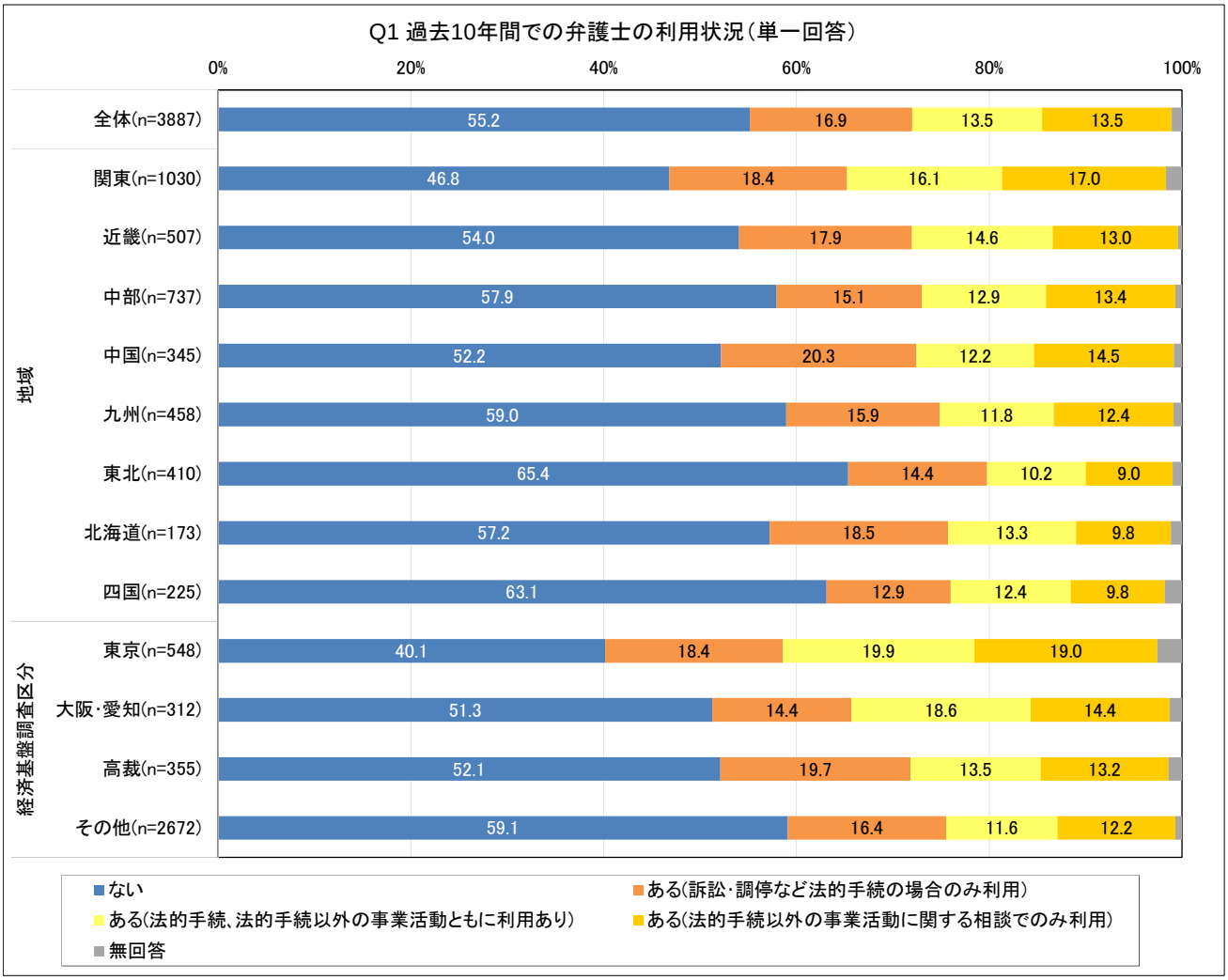
(1) 過去 10 年間での弁護士の利用状況

弁護士会連合会の地域（以下「地域」）別にみると、利用比率は関東と中国が高い。(「法的手続のみ利用」と「法的手続以外の相談でのみ利用」と「法的手続､法的手続以外ともに利用」の和は、関東：51.6%、中国：47.0%)。一方、東北と四国では低い（東北：33.7%、四国：35.1%)。

「法的手続のみ利用」した比率は中国（20.3%）が最も高く、四国（12.9%）が最も低い。「法的手続以外の相談でのみ利用」した比率は関東（17.0%）が最も高く、東北（9.0%）が最も低い。「法的手続､法的手続以外ともに利用」した比率も関東（16.1%）が最も高く、東北（10.2%）が最も低い。

経済基盤調査区分の比較では、利用比率は「東京」が「大阪・愛知」よりも 10 ポイント近く高い（「法的手続のみ利用」と「法的手続以外の相談でのみ利用」と「法的手続､法的手続以外ともに利用」の和は、東京：57.3%、大阪・愛知：47.4%)。これは高裁（46.5%）と東京を比べても同様の傾向が確認できる。なおその他（40.2%）と東京を比べると、東京は利用率が約 17 ポイント高い。

また、弁護士利用経験が「ない」企業の比率は、東京以外のどの場合と比較しても、東京が低い。(東京：40.1%、大阪・愛知：51.3%、高裁：52.1%、その他：59.1%)。

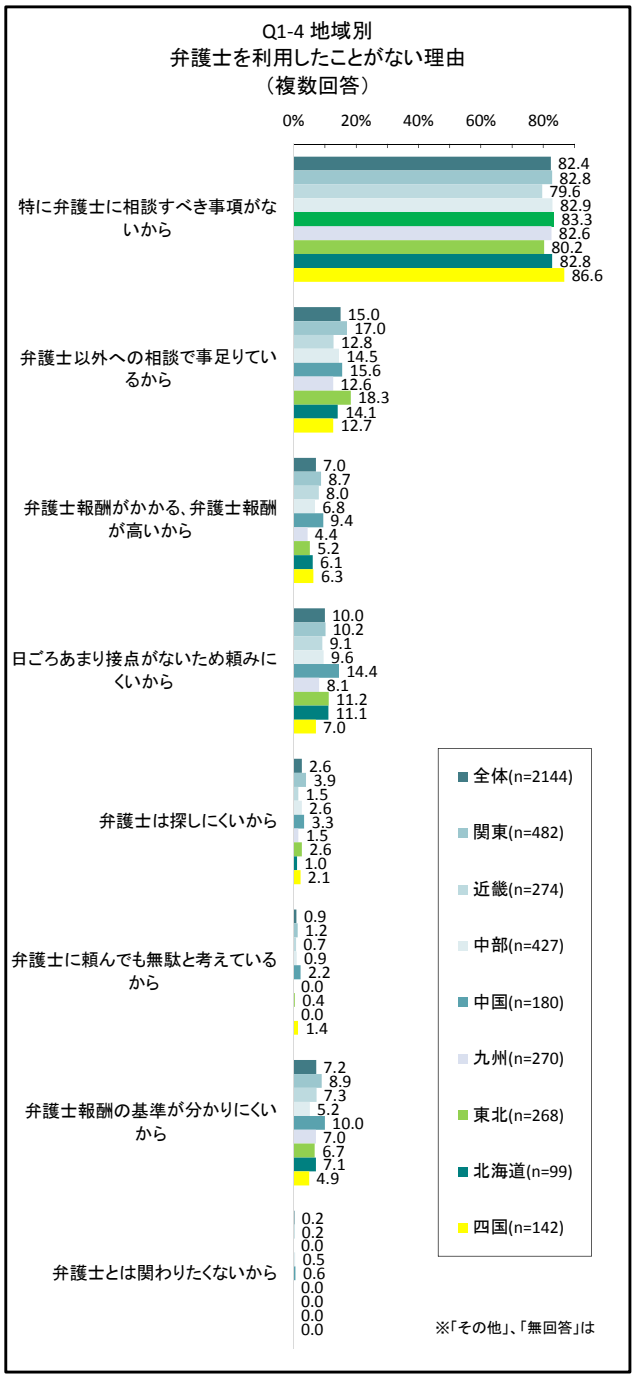


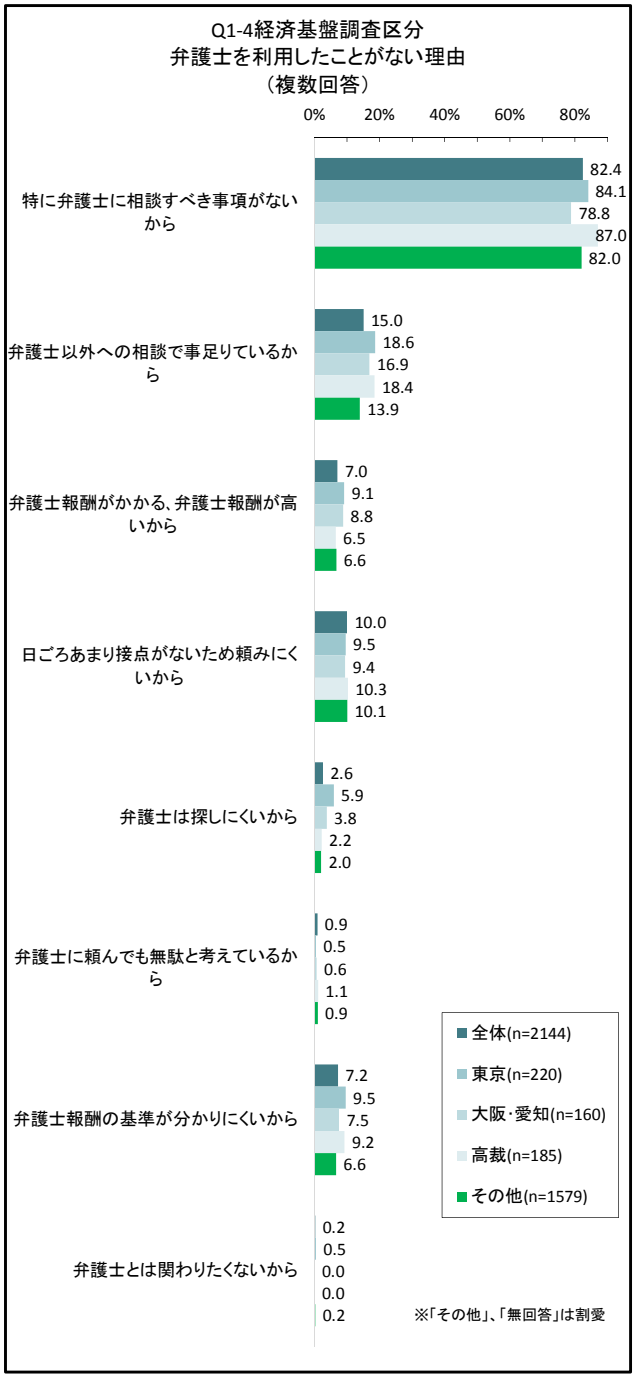
(2) 弁護士を利用したことがない理由

地域別では、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から」とする比率が最も高い。なお地域の中では四国（86.6%）が最も高く、近畿（79.6%）が最も低い。次いで「弁護士以外への相談で事足りているから」が続き、地域の中では東北（18.3%）が最も高く、九州（12.6%）が最も低い。基本的に、弁護士を利用しない企業の意識は地域ごとで差はないといえる。

経済基盤調査区分別では「東京」と東京以外のどの場合においても、「特に弁護士に相談すべき事項がないから」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」、「日ごろあまり接点がないため頼みにくいから」が高い。基本的に、弁護士を利用しない企業の意識は、「東京」と東京以外で差がないといえる。

なお「特に弁護士に相談すべき事項がないから」とする比率は、東京（84.1%）が大阪・愛知（78.8%）よりも若干高くなっている。

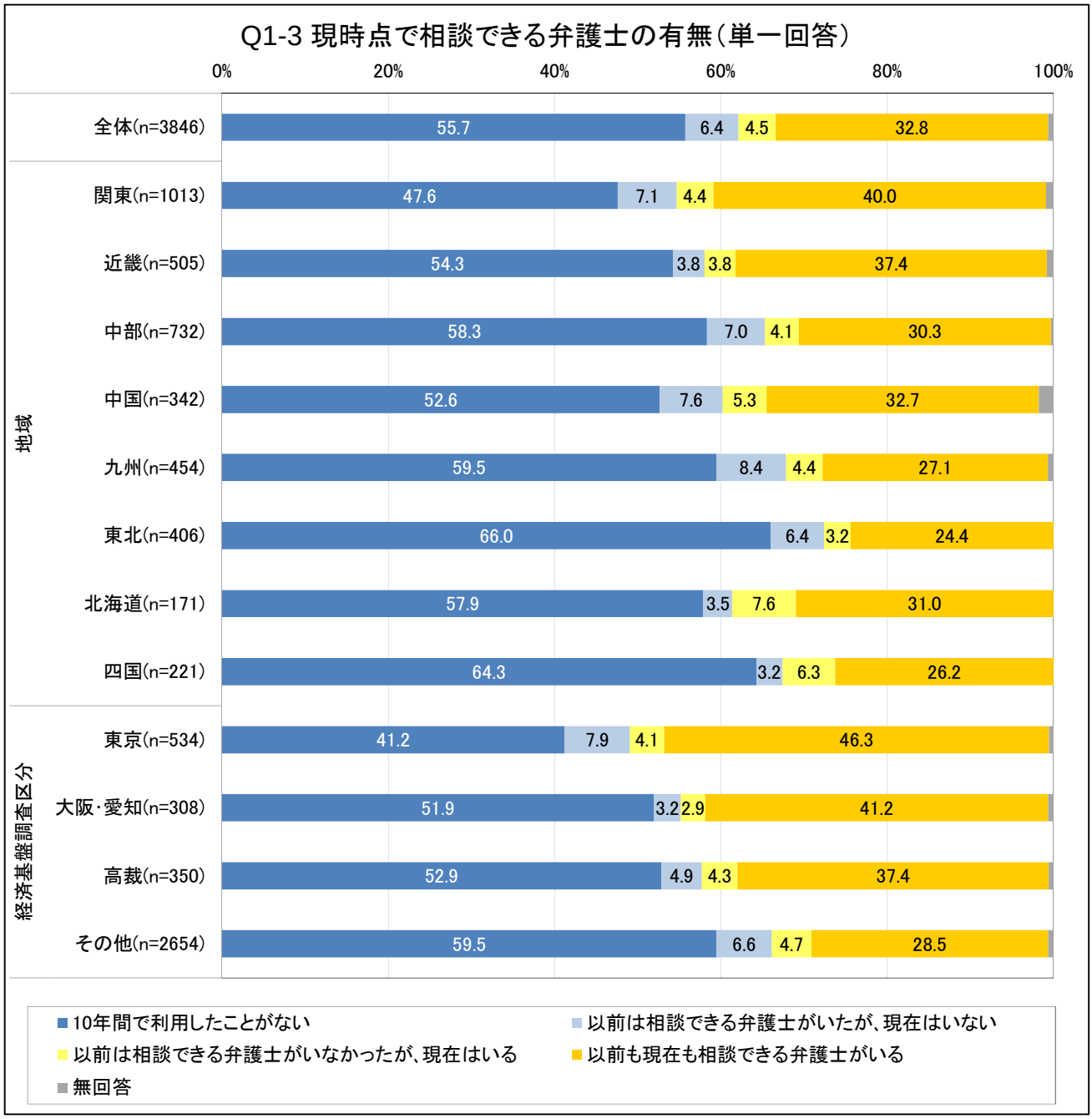




(3) 現時点で相談できる弁護士の有無

地域別では、相談できる弁護士がいる（「以前はいなかったが現在はいる」と「以前も現在もいる」の和）比率は関東（44.4%）が最も高く、東北（27.6%）が最も低い。

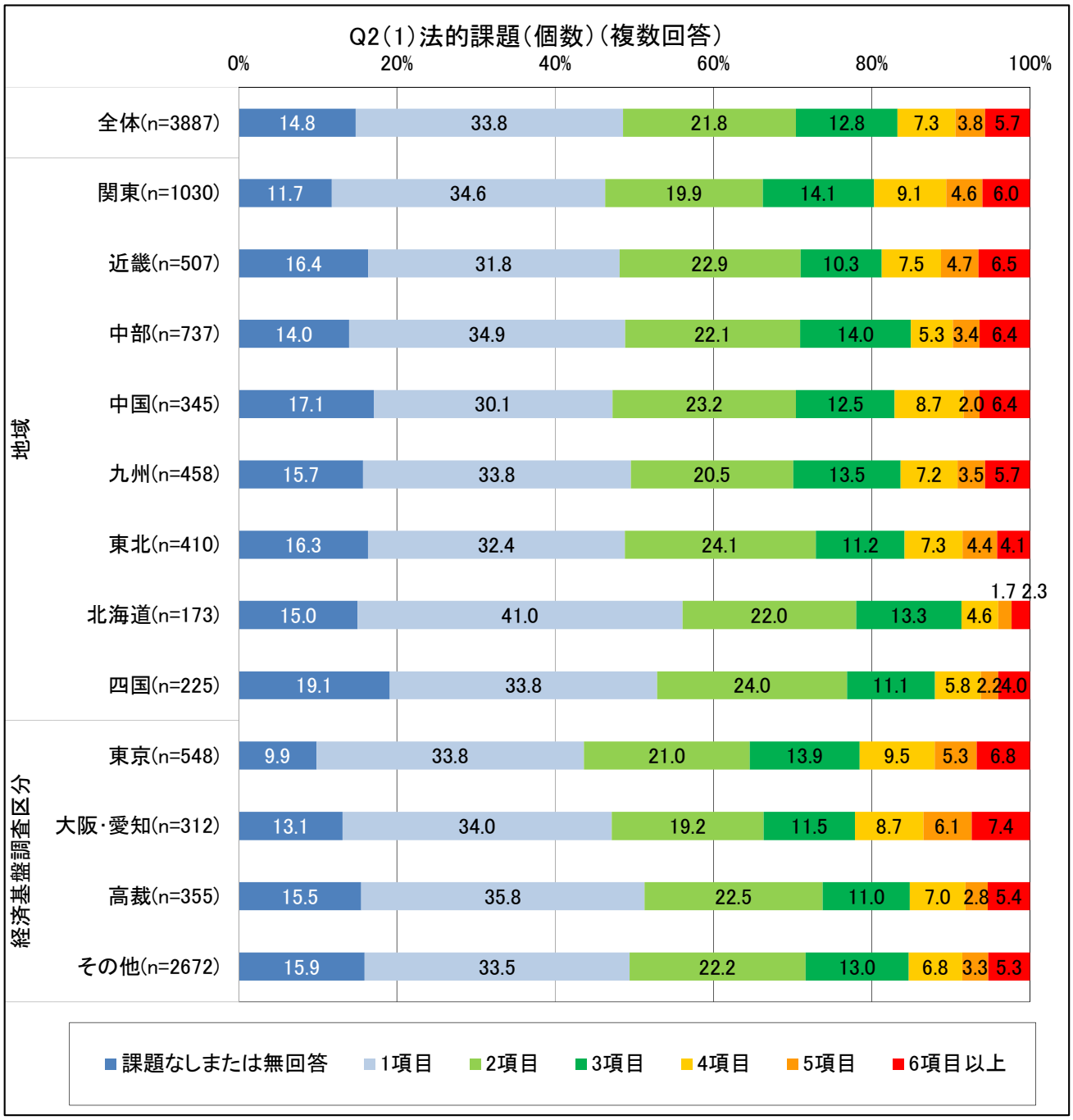
経済基盤調査区分別では、相談できる弁護士がいる（「以前はいなかったが現在はいる」と「以前も現在もいる」の和）比率は、東京以外のどの場合と比較しても、東京が高い（東京：50.4%、大阪・愛知：44.1%、高裁：41.7%、その他：33.2%）。



（4）企業の困りごと（課題の個数）

地域別では、困りごとの回答個数が多い（3 項目以上に回答した）比率は、関東（33.8%）と九州（29.9%）が高く、北海道（21.9%）と四国（23.1%）が低い。「課題なしまたは無回答」の比率は、四国（19.1%）と中国（17.1%）が高く、関東（11.7%）と中部（14.0%）が低い。

経済基盤調査区分別では、困りごとの回答個数が多い（3 項目以上に回答した）比率は、大阪・愛知（33.7%）は東京（35.5%）と同水準であり、高裁（26.2%）は東京より低い。「課題なしまたは無回答」の比率は、東京と東京以外のどの場合を比べても東京が低い（東京：9.9%、大阪・愛知：13.1%、高裁：15.5%、その他：15.9%）。

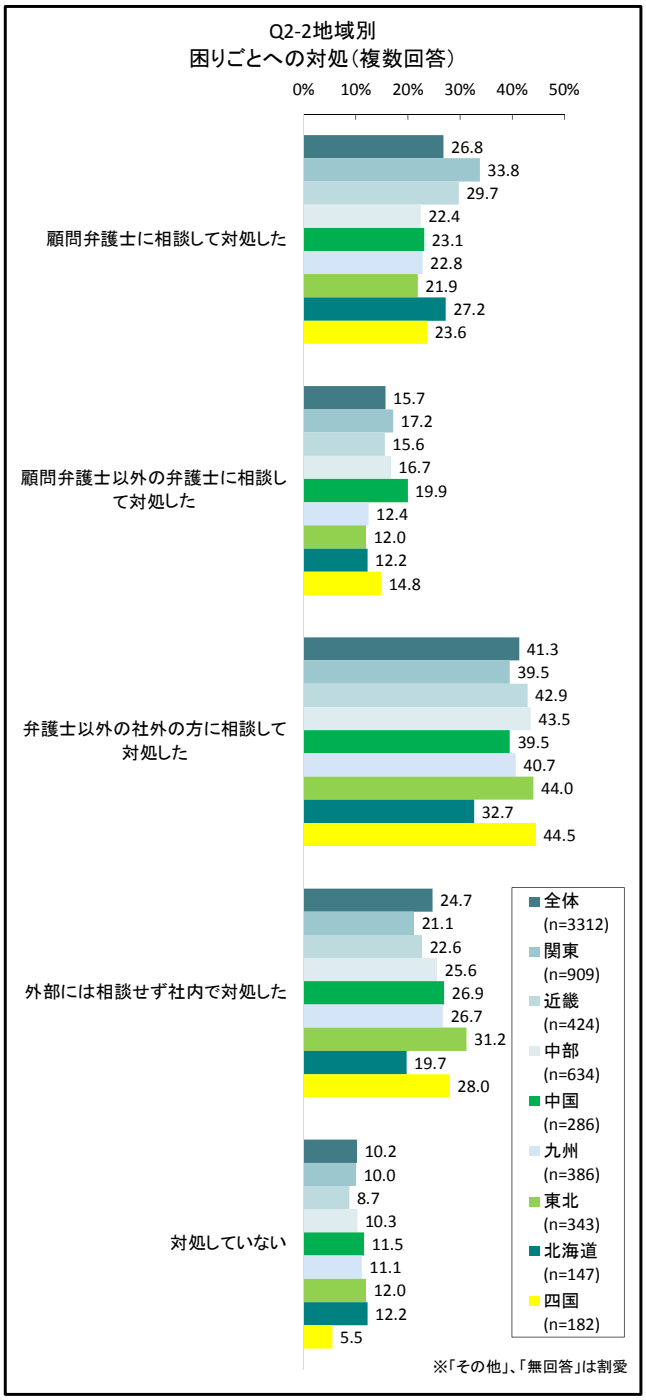


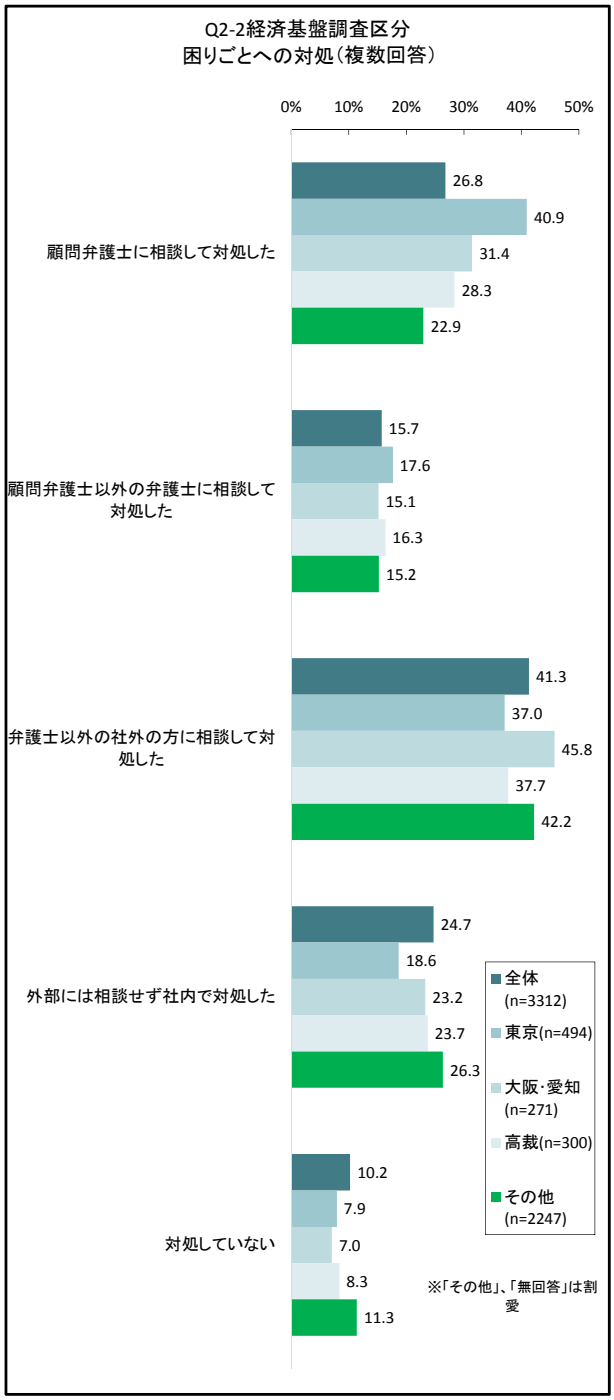
(5) 困りごとへの対処（解決にあたって相談した人・複数回答）

地域別では、弁護士に相談して対処した（「顧問弁護士に相談して対処した」と「顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した」の和）比率は関東（51.0%）が最も高く、東北（33.9%）が最も低い。「弁護士以外の社外の方に相談して対処した」比率は、四国（44.5%）と東北（44.0%）が高く、「外部には相談せず社内で対処した」比率は、東北（31.2%）と四国（28.0%）が高い。

経済基盤調査区分別では、弁護士に相談して対処した（「顧問弁護士に相談して対処した」と「顧問弁護士以外の弁護士に相談して対処した」の和）比率は、東京と東京以外のどの場合を比べても東京が高い（東京：58.5%、大阪・愛知：46.5%、高裁：44.6%、その他：38.1%）。

なお「外部には相談せず社内で対処した」比率は、東京と東京以外のどの場合を比べても東京が低い（東京：18.6%、大阪・愛知：23.2%、高裁：23.7%、その他：26.3%）。

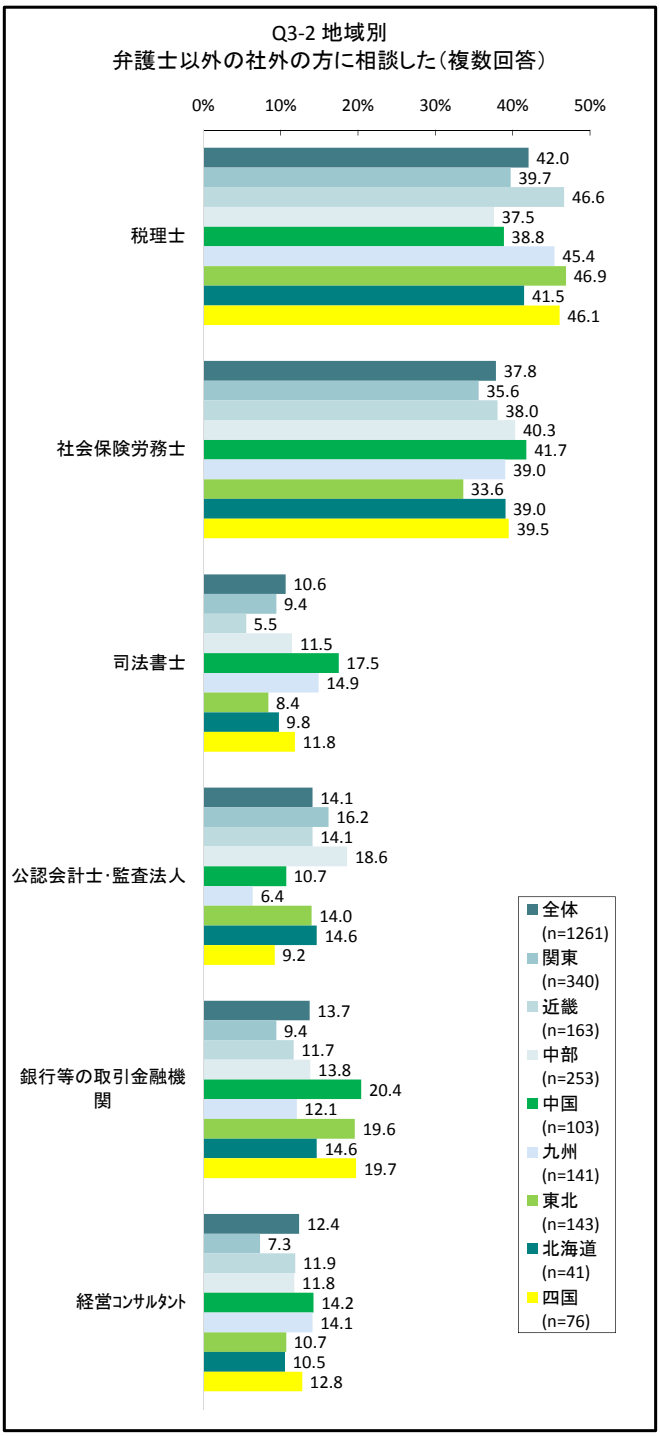


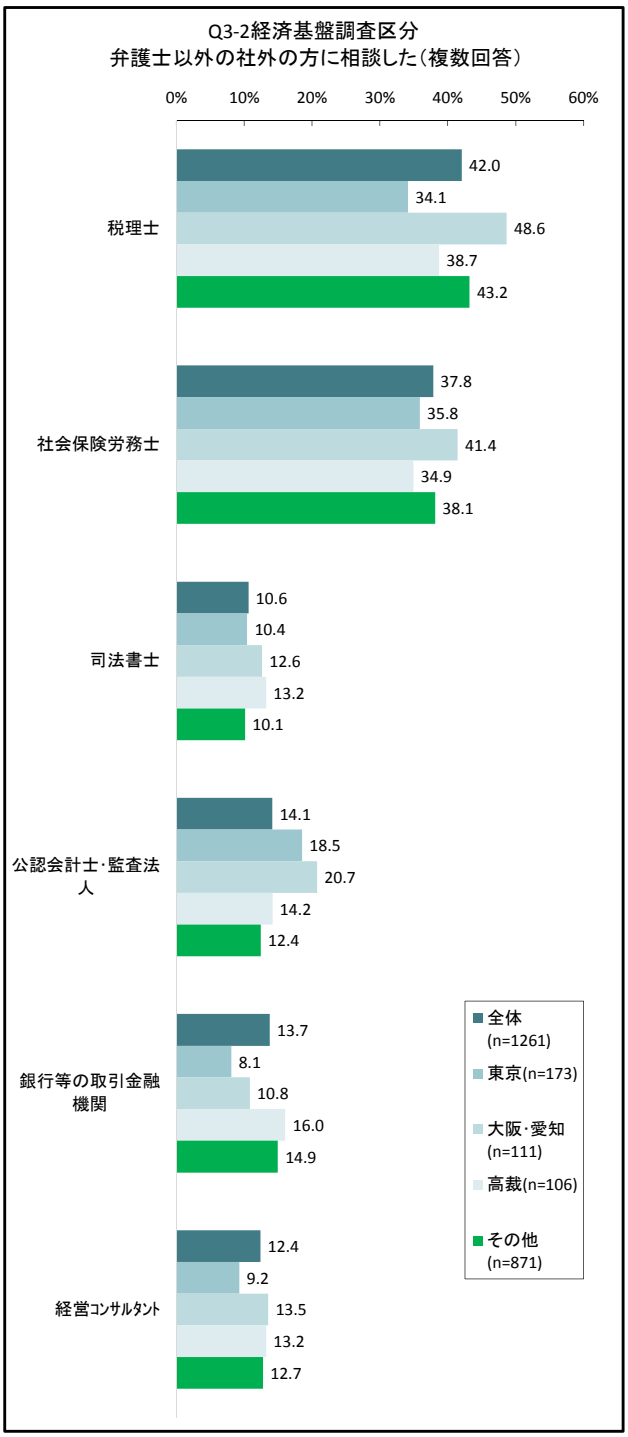


(6) 弁護士以外の困りごとの相談相手

弁護士以外の相談相手を地域別に見ると、中部と中国以外では、「税理士」の比率が最も高く、特に東北（46.9%）と近畿（46.6%）が高い。「社会保険労務士」の比率は中国（41.7%）と中部（40.3%）が高く、東北（33.6%）と関東（35.6%）が低い。また、「公認会計士･監査法人」の比率は中部（18.6%）と関東（16.2%）が高く、「銀行等の取引金融機関」の比率は中国（20.4%）と四国（19.7%）、東北（19.6%）が高い。

経済基盤調査区分別では、東京以外では「税理士」の比率が最も高く（東京：34.1%、大阪・愛知：48.6%、高裁：38.7%、その他：43.2%）、東京では「社会保険労務士」の比率が最も高い（東京：35.8%、大阪・愛知：41.4%、高裁：34.9%、その他：38.1%）



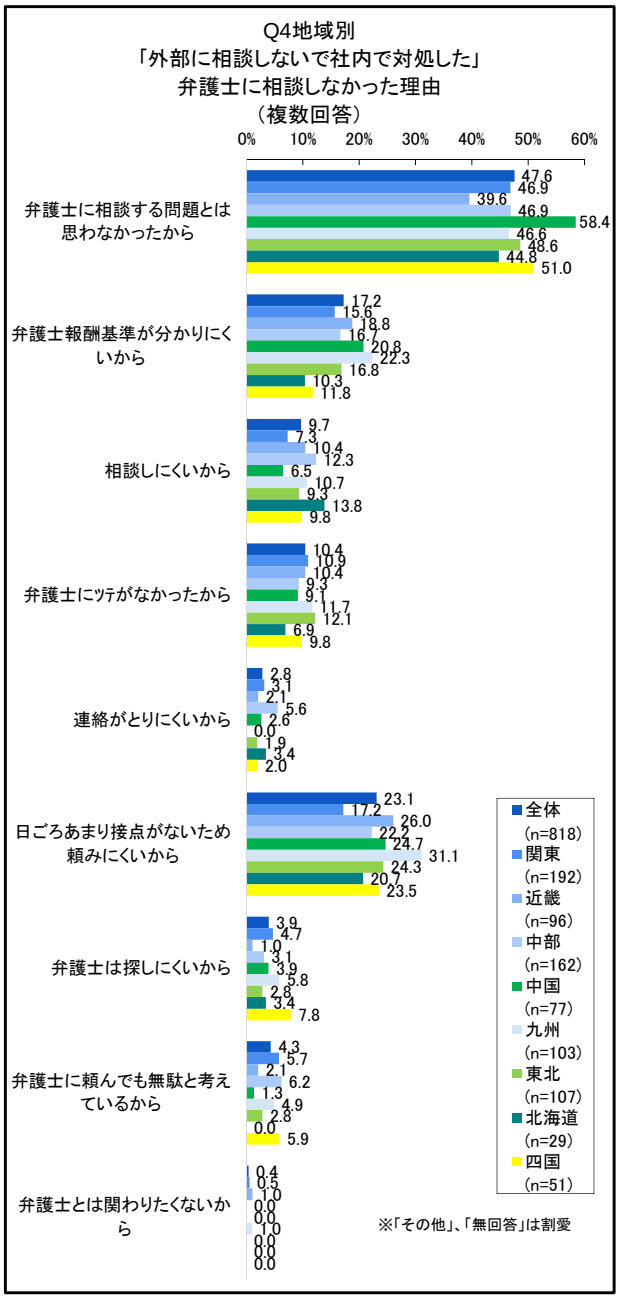


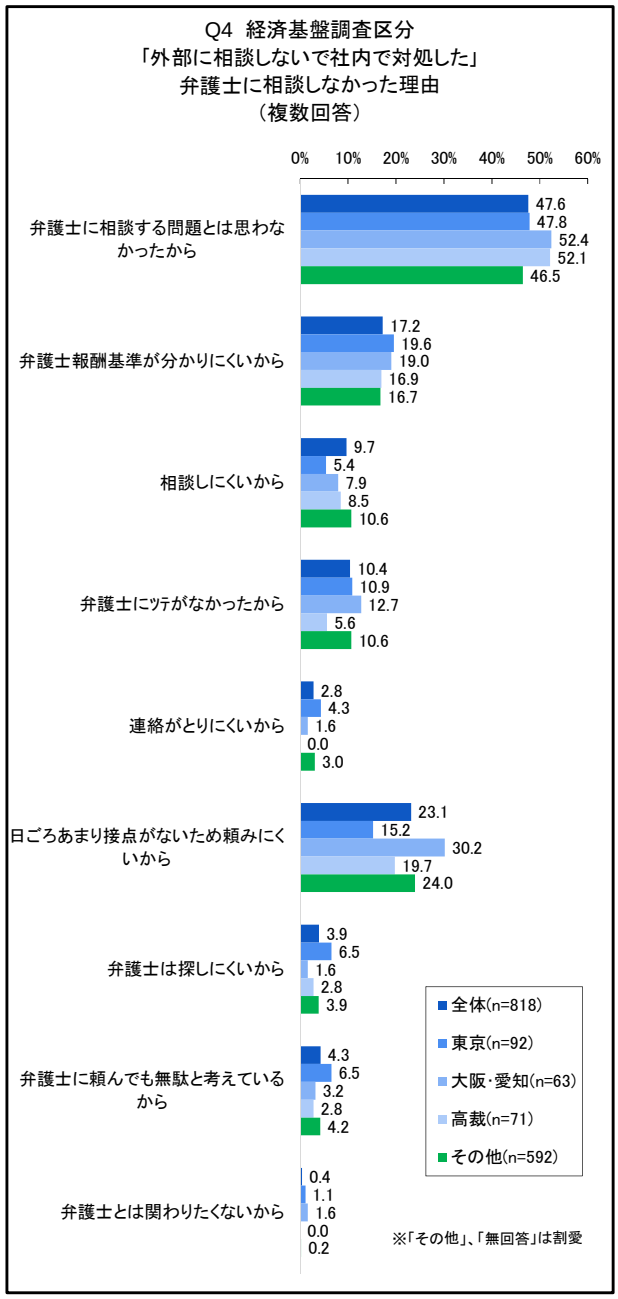
（7）困りごとの社外への相談理由（弁護士に相談しなかった理由・複数回答）

地域別では、どの地域においても「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」とする比率が最も高い。なお地域の中では中国（58.4%）が最も高く、近畿（39.6%）が最も低い。次いで「日ごろあまり接点がないため頼みにくいから」が続き、地域の中では九州（31.1%）が最も高く、関東（17.2%）が最も低い。基本的に、弁護士を利用しない企業の意識は、地域ごとで差はないといえる。

経済基盤調査区分では、東京と東京以外のどの場合においても、「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」とする比率が最も高い（東京：47.8%、大阪・愛知：52.4%、高裁：52.1%、その他：46.5%）。また、「日ごろあまり接点がないため頼みにくいから」とする比率は、大阪・愛知（30.2%）が東京（15.2%）より大幅に高い。

なお「弁護士報酬基準が分かりにくいから」とする比率は、東京と東京以外で若干の差はあるものの、おおむね 18%前後となっている。





(8) さらなる活用のために弁護士に必要なこと

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、地域別でみると、全体と比較して、北海道、中国が「貴社に関わる業法の知識」の比率が低くなっている。

		Q17 弁護士をもっと活用するために弁護士に求めること(複数回答) (%)										
		新たな法制度、法改正の知識	貴社に関わる業法の知識	特定の法律へのさらに深い知識・専門性	税制の知識	業界への知見	ﾋﾞｼﾞﾈｽｾﾝｽ	ｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝ能力	ﾌｯﾄﾜｰｸの軽さ	弁護士報酬基準の分かりやすさ	得意分野の分かりやすさ	主体的な情報発信
全体(n=3466)		19.0	36.6	17.7	10.8	23.9	12.3	16.8	27.8	27.1	16.0	8.5
地域	北海道(n=157)	17.2	29.9	15.9	10.2	22.3	9.6	15.3	28.7	22.9	12.7	8.3
	東北(n=370)	18.1	39.5	10.8	12.2	24.9	10.8	15.1	25.9	29.7	16.2	9.5
	関東(n=923)	20.0	39.5	20.4	13.0	23.4	14.8	18.4	29.7	28.6	15.7	8.7
	中部(n=646)	18.4	37.6	18.1	8.4	24.9	13.0	15.8	28.0	26.9	16.3	7.0
	近畿(n=449)	19.8	31.6	17.4	11.6	21.4	12.7	16.9	31.6	25.2	15.1	10.2
	中国(n=301)	21.3	33.9	18.9	9.0	23.3	11.0	17.6	25.9	27.9	20.9	7.6
	四国(n=204)	16.7	31.9	20.1	9.3	23.5	7.8	15.2	22.5	27.5	15.7	8.3
	九州(n=415)	17.8	38.3	16.4	10.1	26.3	10.4	16.4	24.3	24.1	14.5	8.7
経済基盤調査区分	東京(n=515)	21.4	38.3	19.6	11.7	23.7	16.9	18.1	29.9	24.9	16.1	8.9
	大阪・愛知(n=277)	23.1	32.9	17.0	10.5	24.9	11.6	17.7	30.3	28.2	16.6	9.7
	高裁(n=311)	19.0	36.7	17.0	9.0	25.4	10.6	17.7	25.7	25.7	19.3	4.8
	その他(n=2363)	18.1	36.7	17.5	10.9	23.6	11.6	16.3	27.3	27.6	15.4	8.8

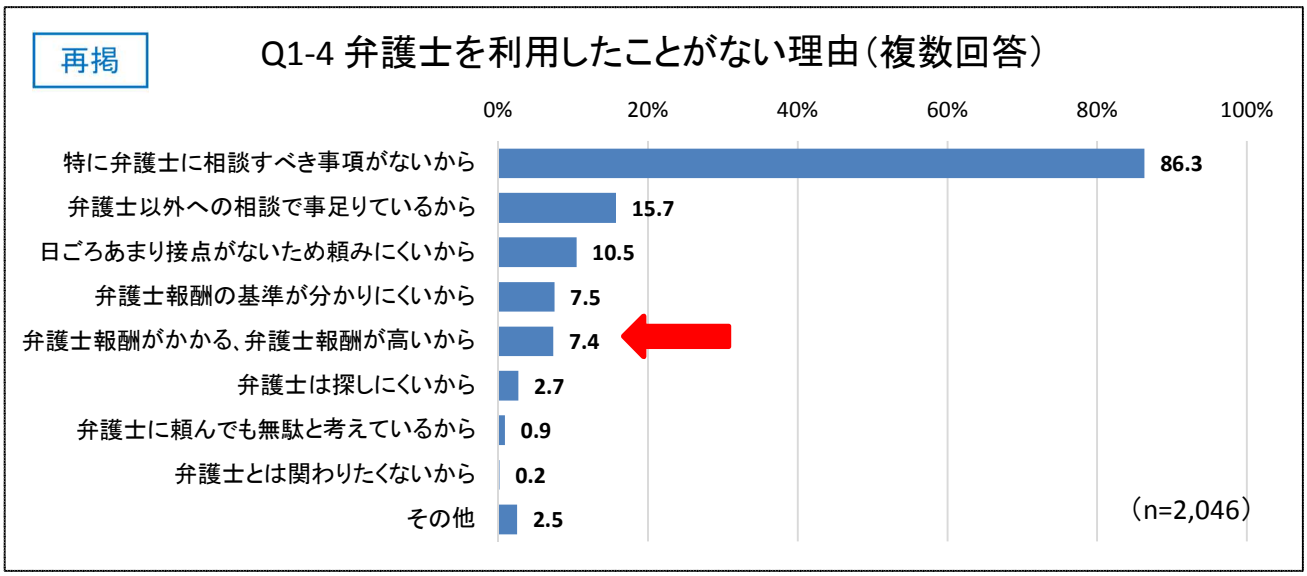
※全体と比較して 5%以上低い数値に網掛け

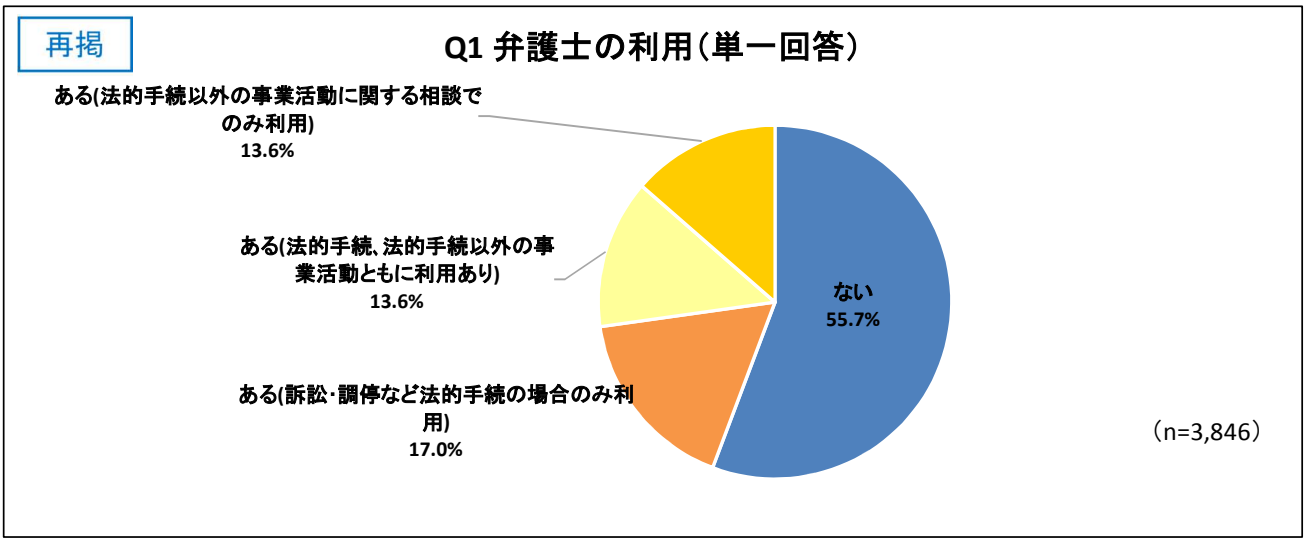
１２.弁護士費用に関する調査結果

(1) 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、「弁護士報酬がかかる・弁護士報酬が高いから」と回答した企業は 7.4%であった。

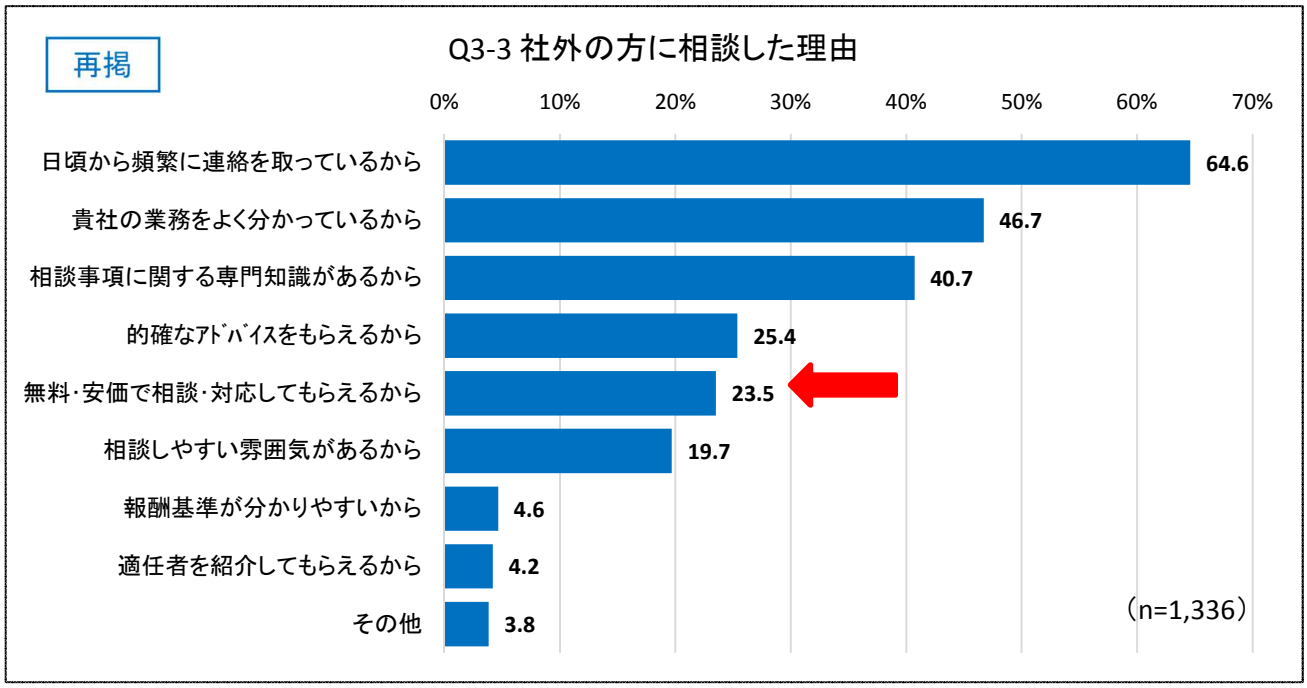
弁護士未利用企業は 55.7%であり、中小企業全体の 4.1%（55.7%×7.4%）の企業が、「費用」を理由に弁護士を利用していないことになる。





(2) 困りごとの社外への相談理由

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・対応してもらえるから」とする比率は、23.5%であった。



(3) 困りごとの社外への相談理由

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、「弁護士報酬の基準が分かりにくいから」を挙げる企業は 16.0%であったが、弁護士以外の社外の方に相談した理由に「報酬基準が分かりやすいから」(35.5%)、「無料・安価で相談・対応してもらえるから」(31.6%)、他の理由と比べると、その比率は 2 倍程度と高くなっており、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方に相談した理由として、「無料・安価で相談・対応してもらえるから」と回答した企業では「相談しにくいから」の回答が 19.7%と全体と比較して高く、同様に「報酬基準が分かりやすいから」を選択した企業も「相談しにくいから」の回答が 19.4%となった。

		Q3-4 弁護士に相談しなかった理由（複数回答）												(%)
		相談しにくいから	他の社外の人と比べて弁護士報酬が高いから	弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから	弁護士報酬の基準が分かりにくいから	連絡がとりにくいから	弁護士に相談する問題とは思わなかったから	他の専門家の意見を聞いてみたかったから	別の相談事項のついでに相談したから	日ごろあまり接点がないため頼みにくいから	弁護士は探しにくいから	弁護士に頼んでも無駄と考えているから	弁護士とは関わりたくないから	弁護士にﾂﾃがなかったから
全体(n=1322)		10.9	13.9	14.7	16.0	5.5	52.3	3.6	5.1	29.0	4.5	2.3	0.6	15.1
Q3-3 社外の方に相談した理由	日頃から頻繁に連絡を取っているから(n=850)	12.4	13.9	14.2	17.5	6.8	52.8	2.4	5.3	32.7	4.9	2.1	0.5	18.0
	無料･安価で相談･対応してもらえるから(n=310)	19.7	32.6	15.8	31.6	10.0	51.6	3.5	3.2	37.1	6.8	3.9	1.9	23.5
	報酬基準が分かりやすいから(n=62)	19.4	25.8	19.4	35.5	9.7	51.6	0.0	3.2	30.6	9.7	4.8	0.0	21.0
	的確なｱﾄﾞﾊﾞｲｽをもらえるから(n=332)	11.7	13.3	18.7	17.8	7.5	56.3	4.8	7.2	23.5	6.6	3.3	1.2	16.3
	相談事項に関する専門知識があるから(n=538)	8.6	15.1	19.5	13.2	5.0	61.3	5.2	4.6	24.5	4.8	3.2	0.4	12.6
	貴社の業務をよく分かっているから(n=616)	11.9	12.8	15.6	17.7	6.2	55.4	2.8	7.6	33.4	5.4	1.8	0.5	17.0
	相談しやすい雰囲気があるから(n=258)	22.1	22.9	18.6	28.7	10.1	54.7	3.1	5.8	42.2	8.5	4.3	0.8	23.6
	適任者を紹介してもらえるから(n=56)	19.6	26.8	14.3	25.0	8.9	53.6	1.8	10.7	35.7	14.3	1.8	0.0	14.3
	その他(n=49)	6.1	6.1	8.2	10.2	0.0	30.6	2.0	0.0	20.4	2.0	2.0	0.0	6.1

※「その他」は割愛

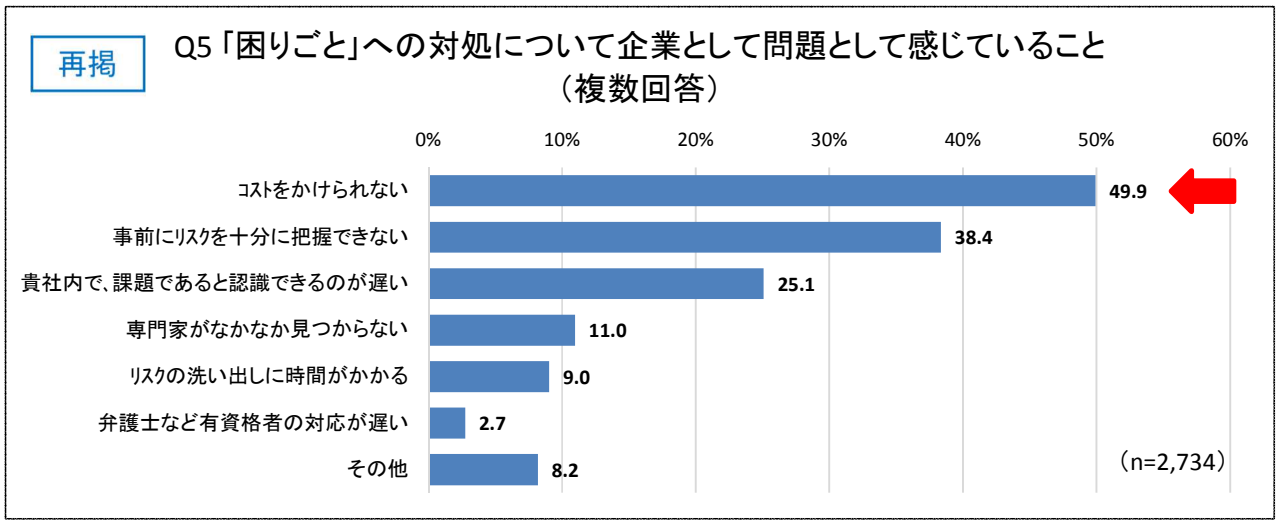
弁護士に相談しなかった理由について、属性別に見ると、売上高規模が小さい企業ほど、「他の社外の人と比べて弁護士報酬が高い」、「報酬基準が分かりにくい」と感じているようである。また、従業員規模が小さい企業では「弁護士報酬の基準が分かりにくい」と感じている傾向が高い。また、過去 10 年間の弁護士利用状況の有無別に確認すると、弁護士に相談しなかった理由として、「日ごろあまり接点がないため頼みにくいから」、「弁護士にツテがなかったから」を挙げている企業では、弁護士の利用有無により、大きな差が生じている。

		Q3-4 弁護士に相談しなかった理由												
		相談しにくいから	他の社外の人と比べて弁護士報酬が高いから	弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから	弁護士報酬の基準が分かりにくいから	連絡がとりにくいから	弁護士に相談する問題とは思わなかったから	他の専門家の意見を聞いてみたかったから	別の相談事項のついでに相談したから	日ごろあまり接点がないため頼みにくいから	弁護士は探しにくいから	弁護士に頼んでも無駄と考えているから	弁護士とは関わりたくないから	弁護士にﾂﾃがなかったから
全体(n=1322)		10.9	13.9	14.7	16.0	5.5	52.3	3.6	5.1	29.0	4.5	2.3	0.6	15.1
最新期の売上高	1億円未満(n=242)	15.7	16.5	13.2	21.1	7.0	54.1	2.1	6.6	28.9	6.6	4.5	0.8	15.3
	1億円以上3億円以下(n=385)	12.5	16.1	12.5	18.2	6.8	52.2	2.3	6.0	35.8	5.7	1.6	0.8	18.4
	3億円超5億円以下(n=211)	12.3	15.2	13.7	17.5	6.2	46.0	3.8	3.8	32.7	4.7	2.8	0.5	16.1
	5億円超10億円以下(n=218)	5.5	10.1	16.1	11.9	2.8	53.7	7.8	5.5	24.3	2.3	1.4	0.5	13.8
	10億円超20億円以下(n=125)	9.6	14.4	15.2	12.8	4.0	54.4	1.6	2.4	29.6	2.4	1.6	0.0	14.4
	20億円超30億円以下(n=46)	4.3	8.7	26.1	6.5	0.0	56.5	2.2	0.0	15.2	2.2	0.0	0.0	4.3
	30億円超(n=81)	7.4	7.4	23.5	8.6	4.9	51.9	6.2	1.2	8.6	2.5	3.7	1.2	6.2
従業員数	5人以下(n=292)	13.4	14.7	12.0	18.2	4.1	55.5	3.1	6.5	28.4	4.8	3.8	1.0	16.1
	6人～10人(n=253)	11.1	15.8	12.6	20.9	7.9	48.6	2.4	5.5	36.8	5.5	1.6	0.4	16.2
	11人～20人(n=277)	10.8	15.2	15.5	17.0	6.5	46.2	2.9	5.8	30.7	5.4	2.5	0.7	17.0
	21人～50人(n=288)	11.5	13.5	15.3	14.2	4.5	58.0	4.2	4.9	31.6	4.2	1.7	0.7	14.6
	51人～100人(n=112)	7.1	8.9	17.9	8.9	3.6	49.1	7.1	3.6	20.5	1.8	2.7	0.0	13.4
	101人～300人(n=86)	5.8	10.5	18.6	8.1	4.7	57.0	3.5	0.0	9.3	2.3	1.2	0.0	9.3
	301人以上(n=12)	8.3	8.3	33.3	8.3	16.7	50.0	8.3	0.0	8.3	0.0	0.0	0.0	0.0
Q1 過去10年間での弁護士の利用状況	ない(n=850)	10.5	13.9	11.3	18.7	5.1	50.9	1.5	5.2	34.8	5.1	2.2	0.6	18.7
	ある(訴訟･調停など法的手続の場合のみ利用)(n=175)	14.3	19.4	16.0	15.4	8.0	56.0	8.6	5.1	22.9	4.0	1.7	0.6	9.7
	ある(法的手続､法的手続以外の事業活動ともに利用あり)(n=145)	4.8	6.2	25.5	6.9	2.8	53.1	8.3	4.8	11.0	1.4	2.1	0.0	6.9
	ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)(n=140)	15.0	15.0	20.7	10.0	7.9	55.7	5.0	5.0	22.1	5.0	2.9	1.4	10.0
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無	10年間で利用したことがない(n=850)	10.5	13.9	11.3	18.7	5.1	50.9	1.5	5.2	34.8	5.1	2.2	0.6	18.7
	以前は相談できる弁護士がいたが､現在はいない(n=98)	22.4	22.4	15.3	20.4	13.3	39.8	2.0	4.1	43.9	14.3	5.1	3.1	31.6
	以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=303)	5.9	11.6	22.8	7.3	3.0	61.1	9.2	4.6	9.2	0.0	1.7	0.0	1.0
	以前は相談できる弁護士がいなかったが､現在はいる(n=53)	18.9	11.3	17.0	11.3	9.4	50.9	5.7	9.4	20.8	1.9	0.0	0.0	11.3

※「その他」は割愛

(4) 困りごとの解決上の問題点

これまで「困りごと」への対処について企業として問題として感じていることでは、「コストをかけられない」と回答した企業が 49.9%と最も多かった。

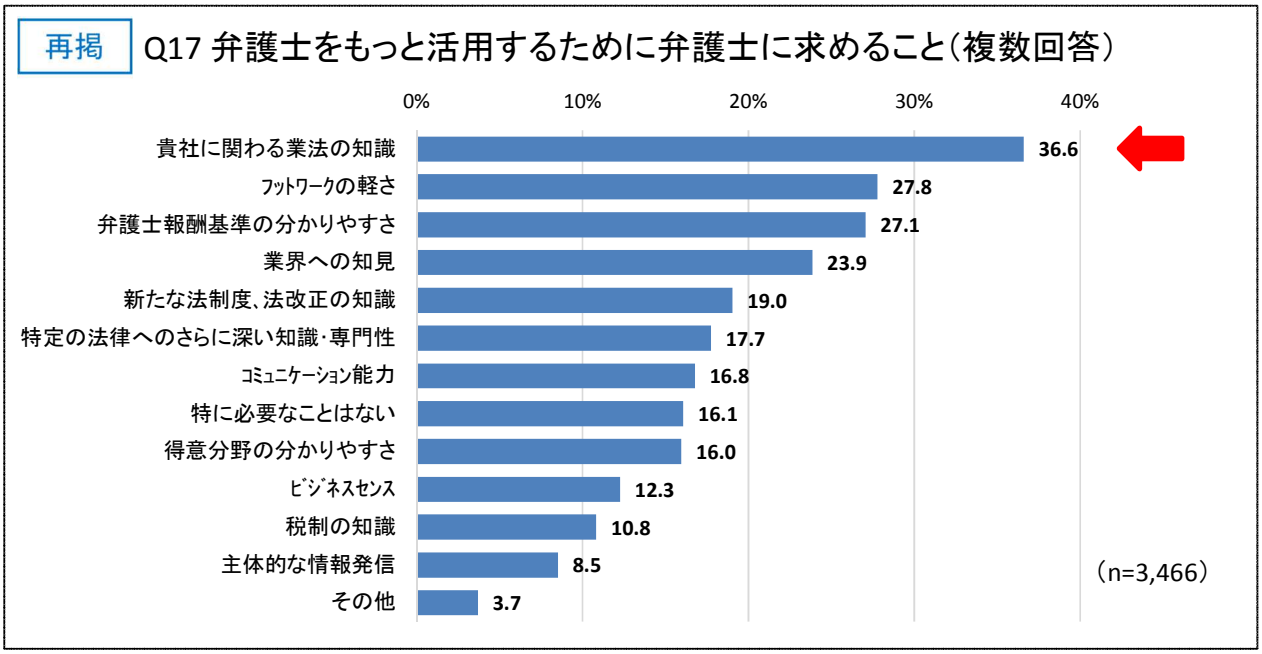


弁護士会規模別にみても、弁護士会規模がにより傾向の高低があるような選択肢は特段見られなかった。

		Q5「困りごと」への対処について企業として問題として感じていること（複数回答） (%)						
		貴社内で､課題であると認識できるのが遅い	ｺｽﾄをかけられない	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
	全体	25.1	49.9	38.4	9.0	11.0	2.7	8.2
弁護士会規模	2,000人以上（n=522）	23.4	47.3	37.0	9.8	12.3	3.6	8.6
	500～2,000人未満（n=535	24.5	53.5	39.1	8.6	10.1	2.1	8.2
	200～500人未満（n=571）	24.0	50.4	37.1	8.4	12.6	3.2	10.0
	200人未満（n=1101）	26.8	49.1	39.4	9.2	10.0	2.4	7.1

（5）さらなる活用のために弁護士に必要なこと

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「貴社に関わる業法の知識」が36.6%で最も多い。前回調査時は最も多かった「報酬の分かりやすさ」は27.1%に留まっている。



属性別に見ると、下表の通り。経済基盤調査区分別に見ると、該当エリアの規模が大きくなるほど「特定の法律へのさらに深い知識、専門性」、「コミュニケーション能力」の比率が高い。最新期の売上高で見ると、企業規模が大きくなるほど「新たな法制度、法改正の知識」の比率が高くなっている。

弁護士の利用状況別に見ると、「法的手続き、法的手続き以外の事業活動ともに利用あり」と回答した企業では「貴社に関わる業法の知識」と「コミュニケーション能力」の比率が高い。また、弁護士の利用経験が「ない」と回答した企業と「ある（「ある（訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用）」と「ある（法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり）」、「ある（法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用）」の和）」と回答した企業では、「ある」と回答した企業のほうが「特定の法律へのさらに深い知識・専門性」、「業界への知見」の比率が高くなっている。

弁護士会規模別で見ると弁護士会規模が大きくなるにつれて「新たな法制度、法改正の知識」、「ビジネスセンス」、「フットワークの軽さ」の比率が増えている。

従業員数別に見ると、企業規模が大きくなるほど「貴社に関わる業法の知識」の比率が高くなっている。

現在相談できる弁護士の有無では「以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる」と回答した企業で「フットワークの軽さ」を求める声が多かった。

		Q17 弁護士をもっと活用するために弁護士に求めること(複数回答)												(%)
		新たな法制度、法改正の知識	貴社に関わる業法の知識	特定の法律へのさらに深い知識・専門性	税制の知識	業界への知見	ﾋﾞｼﾞﾈｽｾﾝｽ	ｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝ能力	ﾌｯﾄﾜｰｸの軽さ	弁護士報酬基準の分かりやすさ	得意分野の分かりやすさ	主体的な情報発信	特に必要なことはない	その他
	全体(n=3466)	19.0	36.6	17.7	10.8	23.9	12.3	16.8	27.8	27.1	16.0	8.5	16.1	3.7
経済基盤調査区分	東京(n=515)	21.4	38.3	19.6	11.7	23.7	16.9	18.1	29.9	24.9	16.1	8.9	16.1	3.7
	大阪・愛知(n=277)	23.1	32.9	17.0	10.5	24.9	11.6	17.7	30.3	28.2	16.6	9.7	10.8	4.3
	高裁(n=311)	19.0	36.7	17.0	9.0	25.4	10.6	17.7	25.7	25.7	19.3	4.8	17.7	5.1
	その他(n=2363)	18.1	36.7	17.5	10.9	23.6	11.6	16.3	27.3	27.6	15.4	8.8	16.5	3.4
弁護士会規模	2,000人以上(n=659)	22.3	36.9	18.8	11.7	23.2	15.5	18.2	30.0	25.3	16.5	9.7	15.0	3.8
	500～2,000人未満(n=676)	19.7	37.0	20.4	12.3	26.3	13.3	17.3	29.9	26.0	14.6	7.0	14.1	4.7
	200～500人未満(n=694)	19.9	40.3	18.0	10.1	25.6	12.2	18.2	27.1	31.0	19.3	7.3	14.3	4.3
	200人未満(n=1436)	16.8	34.5	15.8	10.1	22.1	10.3	15.1	26.1	26.4	14.7	9.3	18.4	2.9
最新期の売上高	1億円未満(n=699)	16.6	28.5	15.2	12.3	20.5	11.7	17.9	23.2	31.3	14.7	8.7	21.3	3.6
	1億円以上3億円以下(n=987)	16.1	34.0	14.9	12.1	23.8	13.7	15.0	27.9	29.6	15.9	6.8	18.2	4.6
	3億円超5億円以下(n=494)	18.6	40.9	18.6	10.3	22.7	9.7	15.6	26.5	26.7	19.2	8.5	13.8	2.6
	5億円超10億円以下(n=517)	20.5	38.5	21.3	10.1	24.4	12.2	19.7	28.0	27.1	16.8	9.3	13.0	3.3
	10億円超20億円以下(n=332)	24.1	41.0	19.3	7.8	27.4	10.5	15.7	32.2	23.5	14.2	6.9	11.7	3.3
	20億円超30億円以下(n=132)	25.0	44.7	24.2	7.6	29.5	14.4	18.2	29.5	19.7	14.4	14.4	12.9	3.0
	30億円超(n=258)	25.2	48.1	24.4	10.5	28.3	14.0	18.6	35.3	15.1	14.7	11.2	10.5	3.5
従業員数	5人以下(n=292)	15.9	29.0	15.3	13.6	19.6	11.5	14.5	22.4	30.8	14.5	5.8	21.1	4.0
	6人～10人(n=253)	17.9	33.7	16.3	11.2	23.6	13.9	17.3	27.5	31.0	15.8	7.9	17.2	4.0
	11人～20人(n=277)	18.8	35.4	16.9	10.6	23.0	12.5	16.7	29.0	26.6	18.0	8.7	16.2	3.6
	21人～50人(n=288)	19.6	42.3	20.2	10.2	26.9	10.6	18.5	30.0	27.0	16.0	9.8	12.6	3.5
	51人～100人(n=112)	24.8	44.8	19.3	8.3	29.0	12.4	18.6	31.7	18.6	17.6	11.4	10.7	1.7
	101人～300人(n=86)	21.8	44.9	24.1	6.9	24.1	15.3	16.7	30.6	18.5	14.4	13.0	12.5	3.7
	301人以上(n=12)	31.6	52.6	22.8	5.3	33.3	7.0	14.0	38.6	12.3	15.8	7.0	10.5	5.3
Q1 過去10年間での弁護士の利用状況	ない(n=1452)	16.5	30.6	13.5	12.6	20.2	10.5	14.8	23.6	29.9	14.5	7.9	21.5	3.9
	ある(訴訟・調停など法的手続の場合のみ利用)(n=655)	19.8	39.0	23.2	8.9	25.4	12.5	18.8	32.1	28.8	19.3	8.1	10.2	4.1
	ある(法的手続、法的手続以外の事業活動ともに利用あり)(n=482)	24.4	49.8	21.2	8.1	29.8	15.1	20.4	33.3	17.9	15.3	10.1	10.1	4.0
	ある(法的手続以外の事業活動に関する相談でのみ利用)(n=470)	22.3	42.2	23.1	9.8	29.5	15.3	17.7	32.1	24.3	17.5	9.6	9.4	2.0
Q1-3 現時点で相談できる弁護士の有無	10年間で利用したことがない(n=1452)	16.5	30.6	13.5	12.6	20.2	10.5	14.8	23.6	29.9	14.5	7.9	21.5	3.9
	以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない(n=207)	13.2	42.1	21.9	9.6	32.9	11.4	21.9	36.0	37.3	16.7	8.3	9.6	5.3
	以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる(n=152)	13.9	36.7	24.1	8.4	25.3	13.9	20.5	34.3	31.3	24.7	10.8	10.2	3.0
	以前も現在も相談できる弁護士がいる(n=1120)	25.3	44.8	22.6	8.8	27.3	14.7	18.1	31.3	20.5	16.5	9.2	9.8	3.0