

吉本圭介 弁護士

新65期 服部正弘法律事務所 元ITベンチャー経営

私は兵庫県の加西市出身で小学生までは野山を駆け回って遊んでいました。中学からは灘中学・高校に進学し、中学時代は片道約2時間をかけて通学していましたが、高校からはひとり暮らしを始めました。そのため、高校時代は、勉強をした記憶はほとんどなく(笑)、今思えば、将来のことなど考えずに遊んでばかりいた気がします。

そのような不真面目な学生でしたが、なんとか京都大学の法学部に進学しました。大叔父が政治家であったため、何となく政治家に興味があったというのが法学部を選んだ理由です。もっとも、大学でも、勉強よりはサークル活動やアルバイトなど課外活動に熱中する日々を過ごしていました。

自分の将来について真剣に考えるようになったのは、大学に入ってから随分後だったように思います。いろいろと考えた結果、社会人として何か公益的な貢献ができる職に就きたいと考え、法学部在籍ということを活かし弁護士を目指すことにしました。もっとも、「弁護士としてこれがかしたい!」という具体的な目標もなかったせいか、当時の司法試験には大変苦戦をしました(元来、一つのことに粘り強く取り組むというタイプではなかったです(笑))。そのような中、仲の良かった友人から、たしか平成15年ごろ一緒にIT関連事業を立ち上げないかと持ちかけられました。

* * * *

当時はいわゆるITブームの最盛期で、その友人も知り合いの会社のホームページを素人ながら制作した経験があるとのことで、IT関連の事業はなかなか面白いと考えていたようです。私としても、元来

新しい物好きな性格であることから、ITブームの真っ只中でのIT関連の起業を魅力的に感じない訳がありません。友人の話を非常に魅力的だと感じ、一緒に事業を始めることにしました。先立つものは乏しかったのですが、パソコンと小さい事務所を借りれば何とかなんと、よく言えば前向きに、悪く言えば怖いの知らずに事業を始めました。

友人と私が始めた事業は、具体的には、ホームページの製作事業とSEO対策(検索エンジンの検索結果ページの上に自分のウェブサイトが表示されるよう工夫すること)で、文系の私が営業とホームページ上の文章作成を担当し、パソコンに詳しい友人が技術面を担当しました。

どのようなビジネスモデルであれば収益を上げられるか考えた結果、ある程度資金的に余裕があり、しかし同業者との競争が比較的厳しい業界、例えば歯医者さんやお寺などの宗教法人を主なターゲットにしようか、ということになり、まずはこれらの業界を中心に営業をかけていくことになりました。起業当初の業績は一進一退でしたが、2〜3年後には何とか軌道に乗り、事業を法人成りさせることができました。

仕事、特にいろいろな経営者の方々と知り合うのは非常に楽しく、営業を重ねるにつれ様々な方と親しくなっていました。経営者の方々に親しくしていただき腹を割った本音のお話を伺うようになるうちに、うちの会社は何が足りないのか、社員の扱い方に困っている、今後どうしていったらいいのかといった、経営上の様々な悩みや相談を受けるようになりました。

元来私は、人間が大好きで、困ってい

る方がいれば何とかしてあげたいという気持ちが強いほうですので、せっかく相談をいただいたからには、何か適切なアドバイスをしてあげたい、一緒に解決したいと、本気で一緒に長時間議論し解決法を考えたりしました。そのようなことをしているうちに、自分に弁護士という肩書と法的知識があれば、相談をされている人に対し安心感を与えられるのではないか、より心の中にスッと入っていけるのではないかと、よりいい解決方法を提示できるのではないかなどと考えるようになり、一度は断念した弁護士の道を再度目指したいと思うようになりました。

* * * *

弁護士を目指すとなれば、さすがに仕事を続けながらというのは時間的にも体力的にも難しく、片手間では司法試験合格もおぼつかないということは、旧試験から見て明らかでした。それと何より、一緒にの夢を見た友人に不義理をするにもかかわらず、中途半端に司法試験を目指すのは、友人に対して失礼だと思い、友人には、弁護士を目指したくなったので仕事を辞めたいと正直に伝えました。また、当時交際中だった現在の妻にも、仕事を辞めて弁護士を目指したいということを伝えました。どちらにも強く反対されるかと思っていたのですが、意外なことに二人ともすんなりと決断を受け入れてくれました。私が思いついたら即行動する性格で、また頑固者だということは、友人も妻もよく把握していましたので、「説得しても無駄だろう、こいつはやりたいようにやらせてやらないとしかたがない」と半ば諦めてくれたのではないかと思います(笑)。

今思えば、よくそのような決断をしたものだ、もし司法試験に通らなかったら



どうなっていたのかと背筋が寒くなります。その当時は新試験の合格率はかなり高いという触れ込みだったので、決断できましたが、合格率が、旧試験並ならもちろん、実際に現在のような合格率だとわかっていれば、弁護士になろうという決断

自体が非常に難しかったのではないかと思います。その点で、「新司法試験の合格率はかなり高い」という当時の触れ込みは、僕にとっては幸いました（笑）。

仕事を辞めた後、同志社大学のロースクールに入りました。かつて旧試験の勉強をしていたとはいえ、ロースクールであらためて学生生活を送ることや、基本書を読み漁ったり、判例をじっくり読んだりという勉強は、新鮮で非常に楽しいものでした。ただ、昔と随分変わってしまった会社法には苦労しました。

* * * *

司法試験、二回試験に合格し、なんとか無事弁護士となれて実際に仕事をしているわけですが、日々非常に楽しく、とても充実しています。弁護士になるという決断は間違っていなかった、弁護士になってよかったと思っています。最近では、仕事だけではなく、いろいろなところに顔を出し、様々な方と知り合い、仲良くさせていただいています。特に、これから伸びていこうという同年代の経営者の方とお話するのは非常に刺激的で、こちらがエネルギーをもらっているような気がします。私が弁護士を目指した動機である、経営者の方々の抱える問題を、事後的に法的紛争の処理をするだけでなく、事前にいろいろと有益なアドバイスをさせていただく機会にも何度か恵まれました。ただ、そのたびごとに、より素晴らしいアドバイスをできるように精進しなければと感じています。また、弁護士として生の法的紛争に触れるのは、もちろん緊張しますが、困っている人の悩みを間近で感じることができずし、何より、自分の活動が問題の解消につながったときは非常に充実感があります。

日々の仕事の中で、起業時代に培った経験が活きていると感じることはよくあります。私は営業担当でしたので、お客様とどう接するかには人一倍注意を払っているつもりですが、その甲斐あつたか、知り合って間もない人に非常にかわいがってもらったり、その方を通じてまたいろいろ

ろな人をご紹介いただいたりしています。「君は面白い、どこかの営業マンみたいやな」とよく言われますし（笑）。また、実際に会社を経営していた経験がありますので、会社の経営者がどういう点を心配したり、どういう意識で弁護士に頼んだりするのかという、経営者の思考回路のようなものは、少しなりとも分かるような気がします。弁護士らしくからぬ考え方をするとのお褒めの言葉をいただくこともあり、そんなときは、自分の経験が役立っているのかなと感じますね。弁護士はついつい法律的な問題に目が行きがちになることが多いかもしれませんが、経営者が弁護士に求めるアドバイスは、何も法律のことだけに限られるものではないと思います。経営者の方々は純粋に相談相手が欲しいということも多いように感じています。まだまだ未熟者ですので、ベテランの先生方のような十分なアドバイスを提供できていないと思いますが、経営者の思考回路が少しなりとも分かるという点は、起業家として社会で経験を積んだ自分の強みではないでしょうか。

弁護士の仕事は、弁護士がそれぞれのキャラクターを活かして仕事ができるという点がとても魅力的です。法の専門家ですから、法的な知識が必要であることは当然で、その習得に向けて日々研鑽に努めることもまた当然なのですが、それだけではなく、人としての信頼性や人としての深みも磨いていき、一人のキャラクターとして勝負できるようになりたいと考えています。

今の生活はとても充実しており、これからもより生き生きと仕事・人生を重ねていきたいですね。依頼者の中には、残念ながら辛い状況にある方も少なくありませんが、そういった方に対しては、生き生きとした人生をもう一度取り戻す手助けをしたいと思っています。自分だけではなく、周りの人が生き生きとした人生を送れるようにサポートすることが、弁護士として最も大切なことのひとつではないかと考えています。

(Interviewer: 細野真史、澤 祥雅 / Photo: 武田)



Keisuke
Yoshimoto