

議 事 録

1. 会 議 名 第 23 回 市民会議
2. 日 時 平成 24 年 6 月 11 日 (月) 午後 2 時 02 分～午後 5 時 06 分
3. 場 所 大阪弁護士会館 10 階 1001 会議室
4. 出 席 者 (敬称略・順不同＝25名)
議 長 松 風 勝 代
副 議 長 福 井 康 太
委 員 岡 田 功 新 井 純 飯 田 精 三
櫻 井 純 理 吉 田 万 喜 子 中 島 賢
津 村 明 子

○大阪弁護士会

会 長 藪 野 恒 明
副 会 長 内 藤 欣 也 尾 川 雅 清 山 西 美 明
内 藤 秀 文 桑 山 齊 畠 田 健 治
小 池 康 弘

平成 23 年度役員：市民会議担当副会長（平成 24 年度司法改革検証・推進本部委員）

松 本 岳

企画調査室

室 長 田 中 宏
嘱 託 井 崎 康 孝

司法改革検証・推進本部

本部長代行 井 上 英 昭

司法改革検証・推進本部市民会議バックアップ部会

部 会 長 瀬 川 武 生

広報委員会

委 員 長 今 川 忠

事務局

企画部長（広報課長兼任）

田 村 一 幸

広報課 茶 本 千 英

議 事

1 開会

小池副会長

平成 24 年度第 1 回（通算第 23 回）の市民会議を開催させていただきます。

議長が選任されるまでの間、司会進行役を務めます担当副会長の小池康弘です。どうぞよろしくお願ひいたします。

2 大阪弁護士会会長あいさつ

小池副会長

それでは、市民会議を開催するに当たりまして、第 3 期の市民会議委員の選任をさせていただきますから初めての会議でございますので、会議の冒頭、まず大阪弁護士会の藪野恒明会長からごあいさつをさせていただきます。お願ひします。

藪野会長

本年度会長を務めております藪野でございます。どうぞよろしくお願ひを申し上げます。

市民会議の委員の皆様方には、大変お忙しい中を本日の会議にご出席いただきまして、本当にありがとうございます。

委員の皆様の中で、岡田功委員には本年の 2 月にご就任いただいたのですが、ほかの方は、今般の改選によってお引き受けいただいた方々でございます。できるだけ幅広いご意見をお伺いしたいということで、さまざまな分野でご活躍の方に委員にご就任をいただいております。

今ご案内がありましたように、この会は平成 18 年 3 月に発足しまして、以来、回を重ねまして本日は 23 回目ということでございます。この間、当会の活動、あるいは運営につきまして貴重なご意見をちょうだいしてまいりました。今期の委員の皆様にも、どうぞ忌憚のないご意見をお聞かせいただきまして、私どもの会の活性化にご助力お願ひいたしたいと思ひます。2 年間という任期でございますが、どうぞよろしくお願ひいたします。

ところで、私ども大阪弁護士会は、毎年執行部がスローガンを掲げまして会務の執行をするわけですが、本年度は「市民とともにある弁護士会・会員とともにある弁護士会」というスローガンを会務運営の基本といたしております。毎月お配りする「月刊大阪弁護士会」という会報がございますが、この表紙にも小さくその年度のスロー

ガンが印刷されているところがございます。

この中で、「市民とともにある弁護士会」といいますのは、徹底して利用者の目線で弁護士の日常業務であるとか、あるいは弁護士会の活動を見直してみよう、ということでございます。そのようにして、利用者に真に満足され、また、信頼される弁護士・弁護士会を目指していきたい、このように考えております。そのために、会内に利用者満足向上プロジェクトチームというのを立ち上げまして活動を開始いたしているところでございます。こうした私どもの会務運営の方針からしましても、この市民会議におきまして、委員の皆様から当会の会務につきましてもご意見を賜うことは大変貴重なことだと思ひまして、ご期待を申し上げているところでございます。

本日は、大半の委員の皆様方の改選後初の会合ということで、まずは、企画調査室長から弁護士及び弁護士会の活動のご報告というところからスタートさせていただくわけでございますが、もう一つテーマも用意しております。今後、いろいろなテーマを設定してまいりますので、それについてもご意見賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。簡単でございますが、ごあいさつとさせていただきます。どうもありがとうございました。（拍手）

3 大阪弁護士会出席者紹介

小池副会長

それでは、まず、大阪弁護士会から本日のこの市民会議に出席しております役員等々の自己紹介をお願いいたします。

山西副会長

副会長をしております山西美明でございます。

担当は、基本的に人権擁護委員会と災害復興支援委員会などの人権関係の委員会と、それから広報を担当しております。どうかよろしく願いいたします。

内藤欣也副会長

同じく副会長の内藤欣也でございます。どうぞよろしく願いいたします。

大半の副会長は上着を着ておりますけれども、私と山西副会長だけ上着なしということで、暑うございますので、もし皆さんもよろしければ上着をとっていただいて、十分にご議論いただければと思います。どうぞよろしく願いいたします。

尾川副会長

同じく副会長の尾川雅清です。どうぞよろしく願いいたします。

消費者保護委員会とか相談センター委員会とかを担当しております。吉田さんは、

昔、消費者保護委員会でお顔を存じ上げております。よろしくお願いいたします。

内藤秀文副会長

副会長の内藤と申します。2人目の内藤でございます。

私の担当は、国際委員会等です。よろしくお願いいたします。

桑山副会長

同じく副会長の桑山斉と申します。よろしくお願いいたします。

担当するものは、先ほどの会長の話にもありました利用者満足向上プロジェクトチームというものを担当することになっております。そのあたりもよろしくお願いいたします。

畠田副会長

同じく副会長の畠田健治と申します。

担当は、法科大学院協力センター、それから司法修習、それから、司法修習生等の就職支援の委員会等でございます。そういうことで法曹養成に関する委員会を担当しておりますので、よろしくお願いいたします。

松本弁護士

前年度担当副会長でございまして、皆様方にお声がけしてお集まりいただき、責任上今日やってまいりました。快くお引き受けいただき、どうもありがとうございます。本日こうやって全員皆様一致してお席に座っていただくと、なかなかそうたるメンバーにお集まりいただけたなというふうに思います。非常に感謝申し上げます。本年度から2年間よろしくお願いいたします。松本です。

今川弁護士

本年度、広報委員会委員長を仰せつかっております今川と申します。よろしくお願いいたします。

皆さんのお手元に資料3という形で配らせていただいておりますが、こういう形で月報を月1回発行して、会員の対内広報をやっております。市民会議でもいい意見があれば広報していきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

井崎弁護士

企画調査室の嘱託弁護士をしております井崎と申します。

今日の議事録の作成を担当させていただきますので、よろしくお願いいたします。

田中弁護士

本年度、企画調査室長の田中宏と申します。

私、平成21年度に副会長に就任させていただきましたのですが、当時の市民委員の皆様

さんからも貴重なご意見をいただきました。本年度もよろしく申し上げます。

瀬川弁護士

市民会議のバックアップ部会の部会長をさせていただいています瀬川と申します。

この設営とかテーマの検討なんかを担当させていただいております。また今後ともよろしく願いいたします。

井上弁護士

同じくこの市民会議の準備を担当しています司法改革検証・推進本部の本部長代行をしている井上でございます。どうかよろしく願いいたします。

小池副会長

ありがとうございました。

4 市民会議委員自己紹介

小池副会長

引き続きまして、市民会議の各委員の皆様方から自己紹介をいただきたいと思えます。

岡田委員

毎日新聞の岡田功と申します。よろしく願いいたします。

1988年に入社しまして、ほとんど経済部の畑にいましたが、今は編集制作センターといいまして、見出しとかレイアウトを担当する部署にいます。どうかよろしく願いいたします。

新井委員

大阪府の政策企画部長の新井でございます。

府政の総合的な政策調整を担当しておりますので、そういった意味で何かお役に立てればと思います。今日は弁護士の先生方ばかりいっぱいいらっしゃるの、かえってこちらのほうが圧倒されておりますけれども、どうぞひとつよろしく願いいたします。

松風委員

社会福祉法人で情緒障害児短期治療施設の施設長をしております松風と申します。

情緒障害児短期治療施設というのは、誤解が多くて、どちらかといいますと心の治療施設でございます。虐待を受けて心に傷を負ったお子さんたち、それから、不登校のお子さんたちの心身の発達を支援する施設でございます。私は、長年、児童相談所に勤務しております、児童福祉に携わってまいりました。この間、虐待問題が非

常に先鋭化します中で、子どもの権利委員会の先生方にはひとかたならぬお世話になっておりまして、本当に感謝いたしております。よろしく願いいたします。

福井委員

大阪大学の福井と申します。

所属は、法科大学院ではなくて、大学院法学研究科（研究大学院）でございますが、ロースクールでも科目を担当しております。教えておりますのは、法社会学でございます。法科大学院の法社会学では、法曹のキャリアといいますか、司法試験合格後に法曹がどういう仕事につくか、どのようにキャリア形成していくかというようなことを教えております。この機会に大阪弁護士会の先生方からいろいろ学ばせていただきまして、学生にきちんと正しい道を示すというようなことができればと思っております。よろしく願いいたします。

飯田委員

建築の設計をやっております飯田と申します。

ここに選ばれたのは、実は、この新会館の建設のときに顧問建築家としていろいろ携わらせていただきまして、古いほうの弁護士会館には3年ぐらいですか、毎週のように呼び出されて来ておりましたが、新しくなっちゃうと全然来たことはございません。そういうことでここに参加しているのだと思います。そのおかげで、弁護士さんにはたくさん知り合いができて、全く不自由をしております。その当時の委員会の委員の方々が次々会長になられて、藪野さんもそうで、あれは何か仕掛けられているのかなど。そういうことで、偉い方々とたくさん知り合いになりました。

理科系の人はいないと思いますが、何かお役に立つことがあればアドバイスさせていただきます。よろしく願いいたします。

櫻井委員

立命館大学産業社会学部の櫻井と申します。初めまして。どうぞよろしく願いいたします。

専門は、社会政策論と労働社会学でして、最近はずっと都道府県とか市町村の雇用政策を主に調査研究しています。大阪府のパーソナルサポートサービスの制度などにもかかわりを持ってまして、主に、一般の企業就職が難しいいろいろな阻害要因を抱えている人に対する支援をどうするか、そのあたりの研究を専門にやっております。労働関係は幅広くいろいろ勉強しておりますけれども、法律の面はあまり詳しくないので、ここで学ばせてもらえたらというふうに思っております。どうぞよろしく願いいたします。

吉田委員

消費生活センターで相談員をしております吉田と申します。よろしくお願ひいたします。消費生活センターの相談員というのは公的資格がございまして、その資格が消費生活専門相談員なので、このように書かせていただいております。

このたび公益社団法人になりました全国消費生活相談員協会に所属しております、10年ほど前その支部長をさせていただきました。そのときは消費者庁ができる前でございます、ちょうど消費者行政がいろいろな曲がり角でございましたので、消費者行政の問題とかいろいろなものに首を突っ込ませていただきました。消費者保護委員の先生方にはいつもお世話になっております。よろしくお願ひいたします。

中島委員

オービス総研の中島と申します。

オービス総研というのは聞きなれない名前でしょうが、大阪ガスの子会社でITでございます、これでもグループ会社を含めると3,000人ぐらいの規模の会社であります。大阪ドームの横にオービス総研の本社があるのですが、私自身は、実は去年まで大阪ガスの役員をしておりましたので、今もここから歩いてすぐのガスビルに常時は席を構えております。

このたび、こういうすごく責任のあるお役目を言われましたのは、今、大阪商工会議所の委員をしておりますので、どうも商工会議所の常務理事に謀られたのかなと思っております。

私自身、一応法学部の出身なのですが、司法試験に落ちまして、民間企業に就職しておりますので、大変コンプレックスを感じながらこの市民会議に出させてもらうことになると思います。また、民間企業からは私1名だけでございますので、少しでもお役に立てる発言ができればなと思っています。よろしくお願ひいたします。

津村委員

津村でございます。

私は、今微妙な立場にございまして、このお話をいただきましたときは、今もそうなのですが、大阪府生活協同組合連合会の会長理事としてでございました。そのときも今年退任するということを決めておりましたので、どうしようかと思ったのですけれども、会長理事でなくてもいいというお話でしたので、この6月21日に生協は退任いたします。

それでジャーナリストという肩書きで参加させていただいておりますが、私は職歴が転々としてございまして、大阪のNHKが一番長く、25年間ぐらい働きました。それ

から突然、大阪府さんからお呼びがかかりまして、そのころは全国津々浦々で女性センターを建築していくというブームの最中でございまして、大阪に関西で一番大きな女性センターをつくってくれと言われました。それがドーンセンターでございまして。その後も生活協同組合をやりながら、働く女性の応援といえますか、労働相談とか、そういうものをボランティアでやってまいりました。これからは、そちらの女性の味方を中心にやっていこうと思っております。

ジャーナリストといっても、最近は随分いろいろ変わってまいりまして、もう古手でございまして、皆様のお役に立つかどうか分かりませんが、どうぞよろしく願いいたします。

小池副会長

皆さんありがとうございました。

5 議長・副議長の選任

小池副会長

続きまして、議長・副議長の選任をお願いしたいのですが、大阪弁護士会市民会議規則4条1項で、議長及び副議長を置くとなっております、同2項で、議長及び副議長は委員が互選するというふうになっております。任期は1年で、再任を妨げないというふうになっております。

議長にはこの会議の進行をお願いすることになります。それから、副議長は、議長に事故があるときには、副議長が議長の職務を行うということになっておりますが、実質的な運営面では議長をサポートしていただくというふうに考えております。

それでは、議長1名と副議長の互選をお願いしたいと思うのですが、いかがでしょうか。

(発言者なし)

小池副会長

皆さん今日初めてここに出席していただく方が圧倒的に多いと思いますので、推薦するというのはなかなか難しいと思いますので、もしご意見等がなければ、私のほうで推薦を考えておるのですが、よろしいでしょうか。

(異議なし)

小池副会長

それでは、議長には、行政でのご経験も豊富にお持ちの松風さんをお願いしたいと存じますが、いかがでしょうか。

(拍 手)

小池副会長

ありがとうございます。松風さんもよろしいでしょうか。

松風委員

はい。

小池副会長

ありがとうございます。

それでは、次に、副議長でございますが、議長を補佐することになりますので、松風さんのほうでどなたかありますでしょうか。

松風議長

もしお引き受けいただけるのでございましたら、法律に通じていらっしゃる大阪大学大学院法学研究科教授でいらっしゃいます福井委員にお願いできたらと思っておりますが、いかがでございましょうか。

福井委員

ありがとうございます。結構です。よろしく申し上げます。

小池副会長

ありがとうございます。

(拍 手)

小池副会長

それでは、福井委員に副議長をお願いいたします。

それでは、議長、副議長も決まりましたところで、市民会議規則5条2項に基づき、これからは議長に進行をお願いいたしますので、よろしくをお願いいたします。

松風議長

皆様方各界でご活躍いただいております方々の中で、とても僭越ではございますし、また、力不足ではございますが、よりよい会議となりますよう、また、和やかな会議とさせていただきますように頑張りたいと思っておりますので、よろしくをお願いいたします。

6 議事録署名者指名

松風議長

さて、議事録の署名者指名ということでございます。

議事録の署名者は、運営要綱によりまして議長が指名することとなっております。

す。各委員に順番でお願いしたいと思いますが、今回はご出席の委員の中から、50音順で非常に恐縮ではございますが、新井委員と飯田委員にお願いできればと思います。よろしくお願いいたします。

7 審議テーマ

(1) 弁護士会の組織と活動についての報告

松風委員

そうしましたら、議題に入らせていただきます。

今回の報告テーマといたしまして、大阪弁護士会執行部からいただいておりますのは、「弁護士と大阪弁護士会の活動について」との内容になってございます。

事前に資料1のレジюме「弁護士と弁護士会の活動について」と、そのほか参考資料として弁護士白書、それから、月刊大阪弁護士会の資料をいただいております。

今回は、この基調レジюмеを作成していただきました大阪弁護士会企画調査室室長の田中宏弁護士さんから基調報告をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

田中弁護士

田中です。それでは、私からご説明をさせていただきます。

先ほど会長からもお話しありましたが、今回、大多数の委員の方が交代されたということで、中にはよくご存じの方もおられるかもしれませんが、弁護士とはどういう仕事をしているのか、あるいは、弁護士会とはどんな活動をしているのかというようなことについて実情、全体像をお話しさせていただきたいというふうに思います。

まず、資料のご紹介ですが、資料2というのが弁護士白書2011年版です。これは、2002年から日弁連で作成を始めました。弁護士の活動に関する多種多様なデータが載っております。それから資料3、これは、毎月大阪弁護士会を出しております月刊大阪弁護士会という冊子がありまして、全体はこういう感じの冊子ですが、この中からここ2年間ぐらいの大阪弁護士会の活動を理解いただけるような記事を抜粋してお配りしております。

以下、大きく3つに分けて、第1が弁護士業務、第2が弁護士会、第3が弁護士になるにはというテーマでお話しさせていただきます。

まず、第1の弁護士業務ということですが、まず、個々の弁護士がどんな仕事をしているかということです。

まず、(1)にありますように、法律相談です。これは、法律問題を抱えた皆さんが各法律事務所にやってこられてご相談にあずかることもありますし、あるいは、弁護士会の1階にある法律相談センター、それから、各自治体で無料相談というのをやっていますけれども、それも弁護士会で委託を受けて相談担当をしております。各自治体の相談は無料でやっておられると思いますが、弁護士会のこのセンターは30分5,000円という有料相談であります。ただし、多重債務、労働、裁判所に係属している家事事件の相談は無料という形で現在行っております。

そういうことで相談にお見えになって、相談限りで終わる事件もあるのですが、なかなかそれでは紛争が解決しなくて、調停なり訴訟なり何らかの法的手続に進んでいくことも多々あります。そういう場合に(2)の訴訟代理人ということになります。ただ、いきなり訴訟を起こすということは少なく、まず双方に弁護士がついている場合には、弁護士同士で裁判する前に話し合いができないかということで、この弁護士会館で会うことが多いのですけれども、直接会って示談交渉なんかをいたします。それでも解決しなければ調停、訴訟という形になっていきます。

資料2の弁護士白書の143ページをごらんいただけますでしょうか。これは、民事事件等に関する法廷活動という統計資料です。裁判所に係属している事件のうち、どの程度の事件に弁護士が関与しているかというデータでございます。143ページは、地方裁判所の通常民事事件における弁護士の関与状況ということです。どちらか、または双方に弁護士がついた事件の割合は、2010年度で76.7%という数字になっています。ですから、地裁に係属する事件は相当数に弁護士が関与しているということが分かるかと思えます。

次に、145ページ、これは簡易裁判所ということで、訴額が140万円以下の事件における弁護士の関与です。ここになりますと、2010年度では23.1%ということで、地裁事件に比べると圧倒的に関与の比率が下がってきます。ここで特徴的なのが、司法書士さんの関与です。これは2003年から急激に上がってきて、2010年では21.2%ということで、ほとんど弁護士と同じぐらいの関与の率になっています。これは、2003年ごろに認定司法書士さんという制度ができて、一定の研修を受けて試験に受かった司法書士の方は、簡裁事件の訴訟代理ができるという制度ができました。それで、それ以降こういう形で急激に増えているということだと思います。

さらに、150ページ、これは民事調停事件における弁護士選任率ということです。これは、訴訟手続ではなくて、簡裁において双方が話し合うという手続ですが、この場合には申立人側で弁護士が関与しているのが17.7%、それから、相手方では9.5%

ということで、簡裁事件になりますと、弁護士の関与の比率がどんどん下がっていくということだと思います。

それから、154 ページ、これは家事事件における弁護士の関与率です。まず、夫婦関係調整調停事件、いわゆる離婚調停が中心の事件ですが、ここで弁護士が代理人としてついている率が 27.9%ということです。155 ページ、これは遺産分割ですが、こちらは少し高くて 61.3%です。

弁護士が関与している事件というのは大体こんな状況だということでご認識いただければと思います。

次に、我々弁護士が関与する類型としましては、破産とかいわゆる倒産関係があります。これは破産、民事再生なんかで当該債務者の方の代理人として裁判所に手続を申し立てるといふ仕事もありますし、逆に裁判所から選任されて破産管財人という形でその手続に関与していくこともあります。

白書の 159 ページ、これが破産事件の統計ですが、破産手続開始決定数がここ数年は年々減少しております。これだけ景気が悪い、不況だと言われながら破産件数自体は減っているということではあるのですけれども、1つは金融円滑化法の関係ではないかとも言われておりまして、この先どうなっていくか、推移を慎重に見守る必要があると思っています。

こういう形で我々訴訟代理人業務というものがあるのですが、この関係で1つ、民事法律扶助（法テラス）を利用した代理援助というのがあります。これはどういうものかといいますと、白書 280 ページに日本司法支援センター（法テラス）というのがあります。これは国の機関ですが、その法テラスの業務のところ②民事法律扶助として、「資力の乏しい市民に対して、裁判代理援助費用や書類作成費用の立替えを行う他、無料法律相談を実施。」ということで、訴訟を利用する費用を立て替える仕組みがございます。

281 ページの下のグラフですが、その代理援助というのが年々増加しておりまして、10 万件を超えるような状況となっております。

こういうものを利用される市民の方もどんどん増えておりまして、それに伴って、これに対応する弁護士の仕事も増えているという状況です。以上が訴訟中心という場合の弁護士の仕事です。

次に、（3）企業法務です。これは、主として企業を依頼者にした仕事ということになりますが、これも本当に多種多様で、ここに書いているのは一部ですが、もちろん企業がかかわる訴訟の代理人というのもあります。それ以外にも、日常的に企業の

契約書をチェックしたり、いわゆる予防法務と言われているもので、これは将来的に紛争が起こらないようにするというものです。それから、M&A、デュー・ディリジェンスと言われているところだと、企業が他の企業を買収する、合併する、こういうことをする際に、相手方企業の資産価値、企業価値をチェックするという仕事になります。それから、株主総会の指導等、こういうものがいわゆる企業法務と言われているものになります。

ここ数年の日弁連、大阪弁護士会の関心といいますか、目を向けている点なのですが、中小企業の方々の需要がまだまだあるに違いないと。それに対して弁護士が十分コミットできていないのではないかという思いがありまして、日弁連では中小企業支援センターというのを立ち上げまして、「ひまわりほっとダイヤル」という全国共通の電話番号に電話をすれば、地元の弁護士会に転送してもらって、コールバックがあって法律相談につながっていくというシステムを運用しています。大阪弁護士会でも、先週ですか、中小企業支援センターというのを立ち上げまして、その発足式なんかをやっております。これは、中小企業の方を専門に相談窓口を開こうというものです。

それから、(4)の国際(渉外)法務ですが、これは主として海外の企業、あるいは海外の人事事件とかもちろんありますけれども、そういうものを専門に扱う業務で、外国語が絡みますので相当専門化しているところであります。東京を中心に大きな事務所があり、大阪でも幾つかこれを専門に扱っている事務所があります。最近では大阪でもアジア地域ですね、中国、韓国、台湾、ベトナム、シンガポール、マレーシア、その辺との成約等が増えてきているというふうに認識しております。

次が、(5)刑事弁護活動です。刑事弁護といいますと、従前から独占弁護という形で、弁護士固有の業務として弁護士が独占してやっているという実情です。

弁護士白書の122ページをごらんいただけますでしょうか。地方裁判所における刑事弁護人の選任率ということで、国選弁護人がついた被告人は、直近の数字で84%になっています。逆に、私選弁護人は18%。これは、自らのお金で弁護人をつけられたという方が18%で、国選が84%という状況でございます。国選が多いということは、資力的に厳しい方が多いということだろうと思います。このグラフを見ていただいたら分かるように、国選の比率はどんどん上がっていきまして、私選の比率は下がっているという状況でございます。

では、国選弁護というのは弁護士がみんなやっているのかということ、これについては121ページの数字をごらんください。国選弁護人契約弁護士数ということで、契約

弁護士数と契約割合というのが出ています。地方会を見ていただくと、軒並み 70 数%から 80 数%ということで、相当数の弁護士が国選を担当しないと事件数と弁護士の数の関係でなかなか手が回っていないということだろうと思いますが、大都市でありますと、東京は 49%、大阪は 55.2%ということで、2 人に 1 人ぐらいの割合で担当しているということでもあります。実情は、登録間もないころは 9 割以上の方が契約していると思いますが、5 年、10 年とたっていくごとに国選からどんどん離れていくという傾向があるように思います。

それから、国選弁護の報酬についても概略をご紹介します。弁護士白書の 14 ページをごらんいただけますでしょうか。被疑者というまだ裁判が起訴される前の段階で、①の基本報酬額として 2 万 6,400 円です。プラス、1 回接見に行くごとに 2 万円という形になっていますので、捜査段階で仮に 2 回接見に行ったら 4 万 6,000 円ということになります。それから、起訴されて第 1 回の地方裁判所の単独事件で、基礎報酬が 7 万 7,000 円ということですので、一般的に想定される流れでは、1 回国選事件をやりますと、合計で 12 万円ぐらいの国選弁護報酬というのが大体のイメージでございます。

裁判員裁判事件というのがその下にありますが、これもいろいろ基準がありますが、比較的オーソドックスだと思われる公判前整理手続が 1 回から 4 回程度で 3 : 6 型、これは裁判官が 3 人で裁判員が 6 人という場合、これを合計しますと 24 万円というのが基本的な報酬ということになります。裁判員裁判の報酬は、従前の国選に比べると額は上がったというふうに見られがちですが、実際かかる手間の割にはなかなか実入りが無いというのが我々の実感であります。

刑事弁護については今のような状況ですが、起訴される前の捜査段階の刑事弁護に関しましては、昔は国選というのがなかったものですから、弁護士会としましては、やはり捜査段階で弁護士がつく必要性が大きいということで、刑事当番弁護士というのを作り出しまして、自分たち弁護士会の費用で負担しながら、逮捕された人たちのところに弁護人を送り出しました。接見 1 回 1 万円ということで、年間 6 万件ぐらいという現実がありましたので、6 億円ぐらいのお金を弁護士会が負担してやっていたということでございます。ただ、これが数年前から被疑者国選ということで、2 段階に分けて徐々に範囲が広がってきたのですが、国の制度として費用が出るという形になりました。2006 年から国の制度になりまして、2009 年から対象となる事件がより広がったということです。

それから、(6)に専門分野の標榜というふうに書いています。従前、弁護士とい

うのは、何が専門ですかと聞かれると、大体一通りのことはやりますと答える人が多かったけれども、ここ数年、依頼者の方々からも何が専門なのか弁護士の専門を知りたいというお話はよく聞きますし、弁護士の側でも専門を標榜するという動きもありまして、知的財産権、倒産、医療過誤、労働問題、消費者法等々に関して各自が専門を標榜するようになりつつあります。

以上が従前のいわゆる弁護士の仕事の実態だと思います。しかし、ここ数年、弁護士がいろいろなところに進出していく、あるいは業務の領域幅が広がるということがございます。

まず、(1) 企業内弁護士ということですが、これは、弁護士資格を持ち、弁護士登録をしたまま各企業に勤務するという形です。白書の161ページをごらんください。ここに直近の企業内弁護士の状況がございます。全国で2011年6月時点では588名ですが、そのうちの515名が東京という状況でございます。大阪も35名ですから、東京、大阪で550名で、大多数が東京、大阪にいるというのが実情でございます。

同じく組織内弁護士という形では、(4)の任期付公務員というのがあります。これもキャリアアップということで最近非常に人気があります。金融庁などに2年ないし3年行かして、中のノウハウ、あるいは人脈も築けますので人気があります。

ここ直近の新しい動きとして、国の機関ではなくて、地方自治体に行く弁護士も増えております。従前は関東地方が多かったのですが、この1～2年、近畿地区でも増えておりまして、現在、松原市に1名、明石市には昨年一気に5名行きました。それから、池田市ではパートタイムということで、法律事務所で弁護士業務をやりながら、週何回か一定時間地方公務員として勤務するという形での勤務が始まっています。また、最近では、大阪市を初めとしまして、弁護士が市長になるという例が近畿でも相当増えてきております。この任期付公務員というのは今後ともどんどん増えていくのだろうと思います。

それから、(2)と(3)の法テラススタッフ弁護士とひまわり基金公設事務所の弁護士ということですが、これはいずれも弁護士過疎あるいは都市部における事件過疎——事件過疎というのは、一般の弁護士が余り扱わない事件、都市部であってもなかなか弁護士がつきにくいという事件ですが、こういうものを克服するためにできた制度です。

法テラスのスタッフ弁護士と申しますのは、日本司法支援センターの職員として、センターから給料をもらいながら仕事をするというもので、普通の弁護士とは違ふと

ころでございます。一定の給料をもらいますので、事件による収入というのは余り気にしないで、一般の弁護士が扱いにくいような少額事件でも担当できるというシステムでございます。このスタッフ弁護士に関しましては、1年間、通常法律事務所での養成期間を経て、2年目から全国の過疎地に赴任するという実情になっています。あるいは、都市部では、先ほど申しました民事扶助事件とか国選事件の中で特別な事件、非常に難しい事件なんかを担当している方もいます。

(3) のひまわり基金公設事務所は、先ほどの法テラススタッフが国の制度であるのに対して、こちらは日弁連の制度でございます。日弁連から開業のための資金を貸し付けたり、一定の収入以下になれば援助したりということで支援をしながら、全国の弁護士過疎地に増やしていく取り組みをしております。白書の254ページから256ページでございますように、現在全国で107カ所でございます。

それから、次に(5)の弁護士任官についても一言ご説明させていただきます。白書の166と167ページをごらんください。166ページが常勤裁判官ということで、弁護士をやめて裁判官になるという形のもので、1992年から毎年やっているのですが、唯一2003年に10人という2けたに乗っていますが、あとの年は全国を合わせても1けたの状況が続いております。これに対しまして、167ページの非常勤任官者数ですが、こちらは結構人気があります。これは、弁護士の事務所を持って弁護士の仕事をしながら、家裁と簡裁の調停官として調停の主宰をするというものです。週に1回程度裁判所で勤務するという形態でございます。こちらは最近人気は徐々に高まっているのですが、法律事務所を閉めて何年間か常勤裁判官になるということのリスクというか、負担は非常に大きなものがあるということだろうと思います。

それから、次に3の事務所立地という点でございますが、この隣が裁判所ですが、この周辺に大多数の事務所が集中しています。北区、中央区、西区、堺の場合は堺支部のある堺東に集中しております。

それから、事務所規模ですが、大阪には1,604事務所がありますが、このうち942の事務所、割合にして6割近くが一人事務所です。そういう意味で、法律事務所というのはまだまだ零細な企業であるということが言えるかなと思います。

最近の特徴としましては、郊外に事務所をどんどん開設されていっています。若手の方が都市部で独立しても競争が非常に厳しい、コストが高いということで、郊外のターミナルに事務所を出して、駅に広告を出したり、いろいろな広告をしてお客さんを集めています。高槻、堺市郊外、豊中、箕面、八尾、東大阪とどんどん広がっているのが実情でございます。

以上が弁護士の実情ということでお話をさせていただきました。

次に、弁護士会の組織についてお話しさせていただきます。

弁護士白書の 81 ページから 82 ページをごらんください。そこに全国の弁護士の人数があります。まず、弁護士会の組織ですけれども、いわゆる単位会というのが全国で 52 あります。基本的には都道府県単位なのですが、北海道は地域が広いので 4 つあります。それから、東京だけは、なぜか同じエリアに 3 つの弁護士会がありますので、47 プラス 5 ということで 52 になります。平成 24 年 3 月時点で会員数は 3 万 2,088 名ということです。一番大きいのが、東京に 3 つある弁護士会のうちの東京弁護士会というところで、6,681 名です。東京にはあと第一東京、第二東京とありますが、いずれも 4,102 名、4,293 名ということで、1 位、2 位、3 位を占めております。一番小さいのは、函館の 44 名です。東京三会で全体 5 割近くの 47% を占めています。

それから、大阪ですが、これも直近のデータでは 3,866 名です。毎年 200 名前後増えていますので、今年の 12 月、来年の 1 月には 4,000 名を超えることになると思います。2012 年 3 月現在で事務所数は 1,646 事務所、女性弁護士の比率は 16% ということで、大体全国平均と同等であります。

それから、弁護士会の特徴ですが、これは何といたしましても、強制加入団体であるということだろうと思います。司法試験に受かって弁護士になろうとしても、先ほどの 52 のどこかの弁護士会に所属しないと弁護士業務をしてはならないことになっています。司法書士、税理士、行政書士、土地家屋調査士、公認会計士、弁理士、こういう士業も強制加入ではあるのですが、その趣旨というのは、資質向上とかスキルアップというようなことであって、入会審査権とか懲戒権といういわゆる自治権を持っているのは弁護士会だけということでございます。

弁護士自治の内容としましては、まず、登録に際しての入会審査、それから、懲戒権を弁護士会が保持しているということです。入会申請をしても、単位会が入会はノーであると言え入会できない、イコール弁護士業務ができないということでもあります。もちろんこれは国の権力作用と同じことになりますので、最終的には行政訴訟で裁判所で白黒つけるということになっています。

それから、懲戒権ですが、これは戦前は司法大臣による監督と懲戒ということだったので、実際弁護士活動に対する行政からの規制が入ったというような歴史もありまして、我々の先輩の努力の成果で、戦後、弁護士法により自治権が確立して、懲戒は弁護士会が自らが行うということになっております。

懲戒の種類は、戒告、業務停止、退会命令、除名の 4 種類でございます。戒告とい

うのは、戒めるという意味の注意処分です。業務停止というのは、2年以内で命じられます。業務停止を命じられると、すべての顧問契約を解除して、訴訟代理人を辞任して、その日数は事務所を閉めないといけないという非常に厳しい状況になります。退会命令と除名は、いずれも会から外れるわけですが、退会命令は、登録を取り消されるということではあるのですが、ほかの会が入会を認めてくれればまた登録できます。除名は、3年間の弁護士資格の剥奪ということです。ただ、現状は、この2つを受けると、なかなか他の単位会への入会も難しいというのが実情でございます。

この弁護士自治の趣旨ですけれども、これは言うまでもなく、基本的人権の擁護と社会正義の実現ということで、時には国とも争わないといけないのが弁護士ですので、そこにありますような刑事事件、行政事件、国家賠償等で国に監督権を握られていたのでは十分な活動ができないという趣旨で確保されているものだと理解しています。

また、弁護士会の役員と綱紀委員、懲戒委員は、みなし公務員とするという規定もございます。

それから、他士業も強制加入だと先ほど言いましたが、懲戒権はそれぞれ監督官庁が持っておりまして、それぞれの監督官庁はそこに記載のあるとおりでございます。

それから、弁護士と弁護士会の使命ですが、これは弁護士法1条に規定がありまして、基本的人権の擁護と社会正義の実現です。これは、弁護士の使命であるとともに弁護士会の使命でもありますので、委員会活動でその使命を果たしているところでございます。

次に、会費に関しても簡単にご説明させていただきます。

そこにありますように、大阪弁護士会と日弁連を合わせると月額4万4,200円あります。この金額を言うと、よく年間と間違われるのですが、月額ということで、年間にすると50数万になります。

大阪弁護士会会費は2万4,000円ですが、その内訳は一般会費1万6,000円、特別会費8,000円です。特別会計というのは、この会館建設のための負担金であります。一般会費については、つい最近の改正で、新入会員は2年間半額というシステムになっております。

次に、日弁連ですが、こちらも一般会費が1万4,000円で、以下、後でご説明します特別会費というのが加わって全部で2万2,000円になっております。日弁連も、登録後2年間は一般会費は半額ということでございます。

この日弁連の特別会費ですけれども、1つは、被疑者弁護、少年付添人事件援助の負担金ということで、1人月額4,200円を負担しております。被疑者国選という制度ができたのですけれども、まだまだすべての罪ではありませんので、被疑者国選の適用外になる事件も被疑者弁護を行うために日弁連で費用を負担しております。また、少年事件も、捕まった段階では一定の罪に関しては被疑者国選の対象で国選で弁護士がつくのですが、家庭裁判所に行くとなると国選制度がないものですから、その部分を日弁連で補うということで、こういうお金をみんなで出し合って付添援助を続けています。日弁連の年間の予算規模でいくと14億8,000万という規模になっています。

それから、先ほどご説明しましたひまわり基金の事務所の設置とか法律相談センターの開設の補助金の対策基金ですが、これは1人月額700円を負担して、年間予算で2億4,000万ぐらいの支出をしています。

それから、次に書いています法テラス民事法律扶助の適用外の人権救済援助事業資金というのは、法テラスで一定のメニューの事業があるのですが、従前日弁連なり各単体会でやっておりました独自事業のうちで法テラスの事業にならなかったものは依然として日弁連で続けております。その費用を賄うために、1人月額1,300円を負担しております、年間の予算で4億2,000万の支出、こういうものを出しております。

それから、公益活動の負担金会費ですが、これは東京三会と大阪、いわゆる大単体会にある制度なのですけれども、弁護士会が会としてやらなければいけない公益的な活動が一部の会員の負担に偏っているという実情がどんどん出てきて、この先、人数がさらに増えると取り返しのつかないことになるんじゃないかということで、みんなで広く負担しようということでできた制度であります。一定の公益活動、これを特定公益活動と言っていますが、弁護士会が行うべき公益活動を担当すればそれでいいのですけれども、1回も担当できなかった会員には、かわりに公益活動を支えるものとして、年間6万円の負担金をお願いしております。この負担金で公益的な活動をしているところにまた援助を出したい、そういう形で現在やっております。

それから、次に会務の種類です。これは部門別に書いていますが、人権擁護部門、弁護士自治部門、司法制度部門、市民アクセス部門、業務改革部門、法曹養成・研修部門、情報部門、総務・財務部門、こういう部門ごとに各委員会が設置されております。委員会の数、PT等々を合わせると、恐らく現在70から80ぐらい大阪弁護士会にあると思います。

それから、大阪弁護士会の弁護士会活動の特徴ということでは、活発な人権擁護活

動と弁護団活動というのが挙げられるかと思えます。弁護士会の委員会としては、ホームレスの支援などで先進的な活動をしてまいりましたし、高齢者・障害者の総合支援、法教育、消費者、公害環境、薬害救済、こういふことで全国的にも先頭を走っている弁護士会だというふうに自負しております。最近では、例えば安愚楽牧場や茶のしづく石鹼の問題の弁護団、あるいは薬害弁護団なんかも各種立ち上げられております。法教育に関しましては、要望があれば、府下の全高校の全学年に弁護士を無料で出張授業に派遣するという事業も始めております。

それから、先ほどもご説明しましたが、府下の各自治体が行う無料法律相談の委託を受けて弁護士を派遣しております。

また、会員向けの研修もここ数年非常に活発になっております。特にこの新会館ができて、部屋がたくさんとれるようになってから急激に増えまして、直近の平成 24 年度では年間で 415 講座開講しています。毎日のように複数の講座が開講しているということだと思います。この研修に関しましても、研修の義務化という制度がありまして、年間 10 単位、時間にして 10 時間ですが、これ以上の研修を受けないと指導されたり、氏名を公表されたりという制度を設けております。

それから、大阪弁護士会の課題ということなのですが、先ほど会長からもお話がありましたが、各年度の執行部がスローガンを掲げております。そこに記載されているとおりでありますが、全体に何となく見えてくるのは、やはりアクセス障害ということで、どうしても敷居が高い、市民の皆さんに気軽に来いただけないということで、そこを何とかしようという方向性、それと会内でいろいろ考え方の違い、あるいは若手とベテランとの間の意見の食い違い等々も生じつつありますので、「求心力を」とか、会内でもまとまっていこう、こういうスローガンが目立つように思います。

それから、直近の状況といいますと、若手弁護士の急増とあふれるエネルギーということで、新規登録者数はここ数年は毎年 200 名前後ずつ増えております。ここ 5 年間の合計で 1,059 名、全体の 27% です。若手 10 年の合計でいくと、全体の 41% ということで、実質的には若手が過半数を占めるような状況になっております。

それから、弁護士としてのアイデンティティーの崩壊のおそれとされているのが、先ほどご説明したような従来からのオーソドックスな法廷弁護、法廷活動が中心のスタイルから多様化してきておりまして、一切法廷には出たことがないという弁護士があらわれてきております。弁護士会活動に関しても、必ずしも全員が全員熱心ではないという状況も出てきております。さらには、経済的にも、弁護士間の経済格差が広がっているのではないかととも言われております。そういう状況の中で、公益的な

活動とか人権活動をやっている余裕がないという方も出てきております。

イギリスなんかでは、法律扶助を中心にしてやっている弁護士と企業法務のビジネスローヤーとの間で分離していったって、最終的には弁護士自治が崩れてしまったのだと言われているのですが、日本ではそういうことにならないように弁護士自治は堅持していかなければいけないと思っております。

それから、不祥事の増加ということがございます。これは新聞等で報道されますのでご存じかと思いますが、いろいろな懲戒事案が出ております。比較的多いのは、金銭的に困って、依頼者のお金に手をつけるという横領事件、あるいは事件放置、事件を受任したまま何年間もほったらかしにする、あるいは過払い金事件等々で弁護士でない人と事実上提携してたくさん事件を集める、こういうようなことが増えてきています。

それから、弁護士会の課題としては、市民、企業の方とのアクセスの強化ということがここ数年ずっと言われております。例えばいろいろなルート、分野でアクセスの強化を大阪弁護士会でも図っていきまして、高齢者・障害者総合支援センターということで電話相談や来館相談、あるいは弁護士会に来られない方のための出張相談を10年以上行っております。それから、弁護士会でこの相談センターで弁護士紹介や法律相談もやっておりますし、遺言相続センターでもいろいろな相談を行っております。先ほど言いました日弁連のひまわりほっとダイヤル、あるいは中小企業支援センター、法テラスの無料相談、郊外の相談センターの開設、法教育、こういうものでどんどん市民、企業の方とのアクセスを強めていきたい、こういう活動をずっとしております。

郊外の法律相談センターに関して言いますと、現在この会館以外に、谷町、ならば、堺、岸和田、南河内、枚方に法律相談センターを開設しております。

最後に、弁護士になるにはという3つ目の課題であります。

今までは、司法試験に通って研修所に行ったら弁護士ということだったのですが、最近は大分状況が変わってきております。弁護士白書の92ページをごらんいただけますでしょうか。そこに司法試験合格者数の推移というのがあります。1965年から1990年ぐらいまでは500人前後の合格者の時代が長く続いていました。当時500人時代は受験者が2万5,000人から3万人ぐらいいましたので、合格率は2.何%とかそういう時代がずっと続いてきたわけですが、その後、弁護士増員の議論が出まして、1,000人、1,200人、1,500人というふうに増やしていきまして、ここ数年は2,000人強という合格者数が続いています。

従前は、いわゆる受験予備校に皆さん通うようになって、ダブルスクールと言われて、大学の法学部に行かずに予備校に通って司法試験を受ける。1回の試験だけで判断しないといけないし、回答を丸暗記して論文を書いているのではないかということがあって、本当に法曹としての必要な資質を試せているのだろうかという批判が出てくる中で、ロースクールというものができました。ロースクールを修了した人に受験資格を付与するというので、原則法学部に行ったことのない人は、未修コースということで3年のロースクール、それから、法学部出身者は既修コースということで2年ロースクールに通うという形で新しくできたのがこのロースクールの制度です。従前の点による選抜ではなくて、線で選抜していこう、こういう形で始めたものです。しかし、当初、受験者の6割から7割が合格するような制度設計で始めたのですが、ロースクールが余りにもたくさんできまして、合格率は下がってきております。当初、60期の方は40%台の合格率だったのですが、92ページにありますように、27.6、25.4、23.5と、年々合格率は下がってきております。法学部出身者でない未修コースの方になるとさらに下がっていきまして、16.2%ということになります。それが直近の問題になりつつあります。

もう一つ、昔の司法試験は、何回でも何十回でも受けられたのですが、今回の制度では、ロースクール卒業後5年以内に3回しか受けられないという枠組みになっています。

あと、どうしてもいろいろな事情でロースクールに行けない方は、予備試験ということで、昨年初めて試験があったのですが、予備試験に合格すればロースクール卒業の資格が与えられるというもので、ロースクールを出なくても新司法試験を受けられるということになります。昨年の合格者は116名、年齢は40歳から59歳、男性103名、女性13名という方が今年の司法試験を受験するということになります。

それから、法科大学院ですが、先ほどたくさんできたということでしたが、全国に74校できて、当初の定員は6,000人から7,000人ぐらいあったと思いますが、直近では非常に定員割れしておりまして、23年度で4,571名、入学者が3,620名です。今年はずっと3,150名ぐらいまで下がっていたと思います。

1つの特徴は、学費が相当かかるということです。修習生にアンケートをとると、ロースクール時代の奨学金の債務を抱えているという人が多く、平均で300万円余りを抱えているということです。

それから、入学者がどんどん減少していて、定員割れの学校が増えています。先週土曜日ですか、日経新聞にも出ていたかと思いますが、入学者が1けたという学校も

増えてきているということで、姫路獨協大学は撤退しましたし、大宮と桐蔭横浜は統合が決まりましたし、明治学院大学が来年度から募集を停止する、こういう状況が出てきております。

それから、従前は研修所において、裁判官、検察官、弁護士いずれの志望者も統一修習をしていて、それが2年間あったのですが、人数の増加とともに1年半になり、1年に短縮されてきました。

それともう一つ、最近の大きな問題として、修習生でいる間に月額20万円ぐらいの給料をもらえたのですが、これを貸与制、つまり必要な人に貸し付ける制度に変更するということで、弁護士会でも活動しまして1年間実施を延期はしたのですが、昨年度よりいよいよ貸与制に移行しております。修習期間中は修習専念義務があってアルバイトができないのですが、弁護士会としては、給費制の復活に向けてずっと運動を継続しております。

最後に、就職の問題ですが、従前はどこかの事務所いわゆるイソ弁という形で入りまして、事務所から給料をもらいながら事務所の事件を中心にやって、その間に自分の事件を増やして3年から5年で独立するか、その事務所の共同経営者になる、こういうのが一般的で比較的多いケースでした。しかし、最近、新聞紙上なんかもにぎわっていますように、非常に就職難でありまして、就職する事務所が見つからないということで、いきなり自分で事務所を持って業務をする、あるいは就職する事務所はあるのだけれども、場所を使わせてもらうだけで、給料は一切なくて自分の売上だけで経営している、こういう弁護士が増えてきています。大阪でも、こういう新入会員にはOJTの機会がないということで、先輩弁護士が支援担当の弁護士になっている指導していく制度なんかを設けております。

以上でご報告を終わります。

松風議長

ありがとうございました。非常に詳細にわたって弁護士さんの実情、または弁護士会の活動についてご説明をいただきました。

皆さん方、ご質問などございましたら活発に出していただきたいと思いますのですが、いかがでしょうか。

福井副議長

法科大学院教育にかかわっておりますので、口火を切らせていただきます。

田中先生のお話の最後のところで「ノキ弁」「即独」の話がありました。法科大学院の教育に携わっていると、新卒の司法修習を終えた修了生の就職がなかなか決ま

らないというのは心苦しいことです。その結果、即独をするというような修了生も結構います。追跡調査をいたしますと、修習後地元に戻って登録し、事務所所在地が実家の住所のようだというようなこともあります。正直なところ、非常に悲惨な状況だということを実感している次第です。

大阪弁護士会は、ノキ弁、即独の新卒弁護士への指導を熱心に行っておられると伺っております。実際、そのような形で十分なスキルが得られるのかどうかは、私どもも最後まで追跡できておりません。正直なところよく分かりません。それでも、全く何の支援も得られないまま滝壺にたたき落とされるというよりははるかにマシな状態だろうと思います。このような状況について、他の委員の方々にも知っていただきたいということで、最初にコメントさせていただきました。

田中弁護士

就職支援委員会という委員会が担当しておられまして、そこで新人独立弁護士指導委託制度というのがあります。先輩弁護士で支援担当弁護士というのを設けまして、事件をできるだけ共同受任していただいて、一緒に代理人として活動する。自分の事務所の若手弁護士を教育するような形で、事件を通じて教育してもらい、こういうことをやっております。ただ、ずっとべったり場所を提供するというのは大変ですので、週に何回とか決めたり、あるいは特定の事件のためだけに打ち合わせをするという形で、半年間を上限にやっております。しかし、実際動いている実情を見ますと、半年が過ぎてからでも分からないことがあれば相談に行ったりしているようです。あとは、メーリングリストなんかもつくりまして、分からないことがあれば質問できるようなシステムをつくっております。

利用した人からは、非常に助かった、ありがたかったという声をいただいております。むしろ、そういうものがなくて、いきなり自分でさあ事件をやってこいと言われても怖くてできないというような感想を持たれる方が多いです。

藪野会長

これはご存じの方も多いと思うのですが、OJT（オン・ザ・ジョブ・トレーニング）、仕事をしながら教育を受けていくということを指しますが、これは日本全体で若手の人が増えて、従来であれば勤務弁護士という形である法律事務所に入って、そこでトレーニングを受けて、そして力をつけて独立していくという形だったのですが、そのバランスが今崩れているわけです。日本全体で非常に問題になっていて、日弁連でも若手法曹センターというものをつくって何とかそこを手当てしようとしているのですが、基本的に弁護士会の難しいのは、企業であれば若手を支援するとか育

てるというのは自分のところの費用を使ってやれるのですが、弁護士会というのは基本的に自営業の集まりで、先ほども案内がありましたが、大阪でも半分ぐらいが単独事務所なのですね。大きな事務所もありますが、1人だけで経営している単独事務所が半分あるという状況の中で、後輩を指導するといっても、自分がまず仕事をしながら食っていかないかん、かつ、公益活動もするという中で、さらに後輩を指導するというのはなかなか難しいのですね。

その中で、今ご説明のあったような制度を大阪で設けているのですが、具体的につきっきりで指導するというこういう制度を設けられているところは、全国に52ある単位会の中でもそうたくさんありません。大阪のように、会員数が多くて、それから、複数事務所が多いという中でやれているということです。

ただ、今は半年間の指導期間なのです。これではやっぱり仕事を覚えるというのはなかなか難しいし、特定の事件を一緒にやるといっても、半年ではなかなか終わらないのです。ですから、これを充実させていかないかんということで、私どものPRになりますけれども、「会員とともにある弁護士会」というのは、まさにそういうところをどう手当てしていけるかということが課題でして、本年度は、その半年というのをもう少し長期間指導するようにできないか検討しています。今は登録1年以内の人しか資格がないのです。ですから、例えば、どこかに勤めたけれども運悪くその事務所と折り合いが悪く出てしまったとか、その事務所で十分に指導を受けられなかったという方が出てきた場合に、登録後2年目であっても3年目であってもやっぱり必要性のある人もいるということで、対象を拡大できないかと考えています。

それから、今希望する人が増えてきまして、指導弁護士が足りないのです。これは皆ボランティアで無償ですから、指導弁護士をどうやって確保するかということが課題になっていまして、本年度はこの制度をより拡充したいということでやっております。

松風議長

ありがとうございました。

どうぞ、お願いします。

新井委員

まず1つは、今、弁護士さんの活動について詳細なご報告をしていただきました。ありがとうございました。あと、大阪弁護士会としてどう活動されるのかということについてのご意見なりご提言をするのかどうかというあたりも含めて、大阪弁護士会さんの基本的な趣旨というのが、弁護士法と一緒に、基本的人権の擁護と社会正義の

実現のためにもろもろの活動をされているということであろうかと思しますので、そういう観点から活動についてのいろいろな意見とか、あるいは課題について、何か今後ディスカッションさせていただくのかなということがまず1点です。

初めに弁護士さんの活動として触れられましたが、確かに困っている人が弁護士さんとアクセスすることによって悩みが解決するということが非常にあるのですね。ただ、やっぱりアクセス点というものがなかなかなくて、敷居が高いとかということがあるので、やっぱりその辺というのは弁護士会の活動として、ホームページとかも充実されてきれいなものをつくられていますし、あと、それに加えて公益活動は多々やられておりますし、無料相談だけではなくて、多重債務の問題であるとか、あるいは震災対応、こういうことについても弁護士会として取り組んでいただきたいなと思います。

今のお話で非常に気になるのは、弁護士としてのアイデンティティーの崩壊のおそれというようなことをおっしゃっていて、それが例えば法科大学院というような入り口の問題なのか、あるいは司法試験の問題であるのか、あるいは就職難の問題であるのかというあたりがやっぱり気になるところでございますし、先ほどの弁護士法の趣旨というところからして、どういうふうに活動されていくのか。先ほどちょっと会長のお話にもありましたが、そういう課題がある中でどういうふうに弁護士会としてサポートといいますか、問題に取り組んでいかれるのか。弁護士になる仕組みの問題なのか、その後の問題なのかを含めて、その部分は非常に気になりますし、弁護士さんの基本であろうかと思しますので、積極的に取り組んでいただけたらなと思います。

藪野会長

まさにそういうご指摘が多くありまして、弁護士が後輩を養成する、あるいは弁護士が弁護士であり続けるというか、使命を果たし続けるためという意味では一番大きな課題かなと思っております。ただ、司法試験制度が、従来のいわゆる一発型の試験から法科大学院を経て司法試験を受けるという、点から線へと言われている制度に変わりましたが、それだけがアイデンティティーが希薄になってきている、崩壊するかも分からない原因かというのと、そういうことではなくて、いろいろな複合的な要素があると思います。

1つは、法曹養成制度を変えたことによって、今のところはバランスを欠いておって、せっかく法科大学院まで行って司法試験も通って修習を終えたのに、自分の目指した弁護士としての職につけない、あるいは満足に仕事を覚える場を得られないとい

うことも大きな要素だと思います。

それから、先ほど案内がありましたように、従来型の弁護士というのは、大体仕事のパターンや、意識も同じだったのですが、それがそれぞれ仕事をする分野が非常に広がってきまして、法廷に行かない弁護士も出てきていますし、大阪弁護士会に所属しているけれども、インハウスのローヤーということで、専ら日常は企業に出勤して会社の仕事をしているという人も出てきています。そのように仕事や、広がるということは、異質な仕事をする人が生じてきているということです。そういう要素もあると思います。

それから、人数が増えたということも大きな理由だと思います。大阪は4,000人に近い会員数になっております。一口に4,000と言いますが、4,000人が同じプロフェッションとしての意識を持ち続けて、弁護士会を中心にして公益的な活動に邁進していくというのはなかなか難しい状況もあります。これは、これから先の弁護士会がずっと持ち続ける課題だと思います。

この大きな課題に対して私どもがどうしていくか、いろいろなことを考えているわけですが、1つは、急激に増えている若い人たちに弁護士とはどういう職業なのかということを教育する、即ち、絶えず語りかけていって、弁護士としてのアイデンティティーにそれぞれの人が思いをはせてもらうということです。インハウスのローヤーになった人も、確かに収入を得る糧は企業からの給料ということになっているのだけども、一般に大学を出てサラリーマンになった人とどこが違うのか、どういう使命を持っているのか、そういうことをずっと問いかけ続ける、指導し続けるということが基本ではないかと思っております。

それから、私は、若いときから消費者被害の救済ということでずっと勝洞しきたわけですが、そういう自分の収入を得る以外に、自分が弁護士という資格を得て、どういう分野で社会に貢献していくかという意識を持ってもらうか。具体的には、それは委員会の活動であったり、弁護団への参加であったりということになるのですね。大体、我々の世代の人間というのは、そういう自分のルーツみたいなものを持っていて、消費者被害救済であったり、子どもの権利の保護であったり、公害環境問題であったり、薬害救済だったり、そういうものがあるので、そういうことをうまずたゆまず若い人に投げかけていくということしかなくて、特効薬はないのだろうと思います。私ども今年度理事者は、そういうことを考えて進めていこうと思っております。

新井委員

地公体の職員としても耳の痛い話です。ありがとうございます。

松風議長

どうぞ。

津村委員

ボランティア活動でやっておりますと、働く女性の支援というところで、大阪で女性弁護士さんにたくさんお世話になっているのです。でも、今お聞きしましたら、女性は結構少ないのですね。どうしてかなと。どういうところに原因があるのか、もしお気づきのところがあればございましたら。私たちも女性弁護士さんを支援していきたいと思っておりますので。

田中弁護士

全体では16%と言いましたが、時代を追ってくれば、直近になればなるほど率は上がっていきまして、最近では30%近いですね。我々のところで1割ぐらいだったのですが、どんどんその比率は上がっていますが、理由ですか。どうしてでしょうか。昔に比べると、むしろ女性が目指すべき職業になりつつあるのではないかと私は思います。昔少なかった理由というのは、よく分かりませんが、クライアント、依頼者の方々が女性弁護士を余り評価していなかったというところがあるのかなというふうに個人的には思います。

藪野会長

私は、昭和44年に大学に入ったのですが、法学部には女子は2人しかいなかったです。そういう時代だったわけですね。日本ではそういう社会背景というのが一番大きな理由だろうと思います。それから、いつ受かるか分からない司法試験にチャレンジするという人が少なかったということがあるのですね。ですから、非常に少なかった。それが最近、今、室長がおっしゃったように、よく考えたら女性に向いている仕事ではないかということ……

津村委員

私もそう思います。

藪野会長

最近、3割ぐらいが――多分、法学部はもっと多いのじゃないでしょうか。

福井副議長

4割にちかい人数です。

藪野会長

そのように聞いています。その中で司法試験に通ってくる女性が3割近くまで来ました。ですから、この16%というのは、最近ぐっと上がってきて16%まで来たとい

うことですね。

それから、今後は、例えば大阪弁護士会の中でも男女共同参画推進本部というものをつくりまして、男性も女性も同じように一生続けられる仕事としてこの職業を続けていくための支援を会としてしたいということに取り組んでおりまして、いろいろな仕掛けをつくってやっているのですが、そこでも一番大きなネックは、弁護士が独立自営業だということなのです。例えば企業だったら、自社の管理職は何割を女性にするといったら、それはできるわけです。弁護士会は、そういう一定の強制的というか、システムとしての方向をとれないものですから、やっぱり啓発とか自発性を導き出すとか、そういう中で方向としては女性に働きやすい職場にしたいということです。

津村委員

よろしくお願いします。

松風議長

いかがでしょうか。どうぞ。

吉田委員

先ほど委員会が 70、80 あるとおっしゃったのですけれども、1人の会員さんが複数かけ持ちされているということはあるのでしょうか。委員会活動で所属だけされていて、実際は余り動いていらっやらない方とか、そのようなことの調査とかをされてらっやるのでしょうか。というのは、大阪府内の消費生活センターと弁護士会消費者保護委員会との間で共同事例研究会というのを月に1回しています。そこで弁護士の先生方にたくさん出てきていただいているのですけれども、いつとき若い方々がいらっやると思ったら、次からほとんど来ないということが多く、今までお会いしている中堅の先生方は継続しているのに若手の方が育たない、続いていないという傾向があるように見受けられるのです。どの委員会に所属してどのような活動をするということに関しましての具体的な方向性とか指導とかがあればお教えいただければと思います。

藪野会長

それはどの委員会についてもあるのですが、そしたら、消費者保護委員会からまず。

尾川副会長

大阪弁護士会 4,000 人のうち、メンバーは 400 人弱です。

藪野会長

極端に多い委員会ですね。

尾川副会長

多い委員会ですけれども、先ほどおっしゃったように実働する人が何人いるかというのと、何割でしょうね、2割とかじゃないかなと思います。部会というのがあって6つに分かれていまして、各部会で20~30人ぐらいの活動はされているとは思いますが。

先ほどの質問では、いろいろな委員会にどこでも複数入れるというのは自由なのですね。どこに入るかというのは全く自由なのです。参加するのも自由で、出席するのも自由というのはあって、委員会に入ったら必ず来なきゃならないとかそういう義務はないのですね。だから、本人の意思次第になってきます。

委員会の中核の人は、やっぱり若手の人を育てて、順番に中核みたいな人を育てていきたいという気持ちはもちろんあって、その人たちにいろいろな仕事を任せたり、責任ある仕事を任せるうちにだんだん増やしていきたいというのはいつも考えているのですが、それはできる委員会とできないところがございます、最近少なくなっているのは、若手の方がそういう委員会活動や公益活動的なことに熱心じゃなくなってきた。それは、合格者が増えているというのもありますし、就職難もありますし、給料が下がっているというのもありますし、早く独立する方は、委員会よりもやっぱりつい普通の仕事をして、ここ最近の人にどれだけ委員会活動とか公益活動に熱心にやってもらうかというのは、本当に今の大きな課題なのです。消費者保護委員会は全くそのとおりで、ほかの委員会も余り変わらないかと思えます。

吉田委員

就職難とか仕事がなければいけなくて、そのような委員会活動をされるほうが、ご自分たちの実践的な勉強になると思うのですけれども、そういう発想ではないですか。

藪野会長

だけど、何とんでもまず食っていかないといけないから、どこからも給料をもらえなかったらどうするか。だから、国選をやったり扶助事件をやったりして、とにかくまず食いぶちを稼ぐ。それは基本ですよ。

吉田委員

ただ、法律相談では1時間1万円ですよ。私たちの感覚からいうと、非常に単価が高い。そう考えましたら、せつせとそういったことをされてもいいと思うのですけれども。

山西副会長

今、その取り合いですね。法律相談だとか国選弁護とか当番弁護士とか、いわゆる弱者の人のためのシステムをいろいろ組んでいるのですけれども、私で25年目に

なるのですが、私らのときはそれは義務としてやらなあかんと思ってやっけて、だんだん忙しくなってくるとそこから遠のいていくというパターンが多かったのですが、今は逆にそこが収入の主な糧になっています。だから、ちょっと都合が悪いからかわってもらえませんかという、僕らのときは、かわりの人を探すのが大変だったのですが、今はすぐに手が挙がってきて、あっという間に埋まってしまう。明らかに様相は変わってきているのですね。だから、今も昔もなかなか若手が定着しないということだけをいうと、ずっといろいろな活動をし続ける人というのはそんなに多くないので、なかなか厳しいところはあるのだろうし、もっともっとそこはこたえていかないとあかんと思います。我々の時代は、むしろ仕事が忙しくなって、そういうボランティア的なところに時間を割くのが大変になってきたという事情が多かったのが、今はむしろ何とかそこに行くためにいろいろかかわりたいと思っているのだけれども、それでも競争が激しくて、こんなことしている場合ではないという形でなかなかかかわっていけない、定着していけないというケースも逆に多くなってきています。それは、どこかで何とかしなくちゃいけないなという思いはすごく持っています。

吉田さんがおっしゃったように、本当にそういうのにたくさん出て、そこでいっぱい経験して、いっぱいスキルを磨いていって、きちんとそれを1個1個こなしていくことが必ずその人の次の仕事につながっていくから、スキルもアップするからすごい大事なのだということは、やっぱり僕たちも分かってほしいのです。そういうことを言っているのだけれども、それが分かるには2年、3年頑張っってそこに行って初めて実感がわいて次につながっていくのですが、そこまで我慢できないケース、そこまで我慢してられないほどの経済的情勢だとか、いろいろな要素があるのじゃないかというふうに、今はそこを心配しています。

今川弁護士

データの話がありましたが、これはうろ覚えで申しわけないのですが、10年前に公益活動の義務化を導入しましたよね。そのときに委員会であれば6回出席するとか、そういう要件をつくりましたね。その前提として、委員会活動にどのぐらいの割合で出席しているとか、それはたしかデータにとっているはずだと思います。私、副会長になる前に何かで読んだことがありますので、今データが必要だとおっしゃるのであれば、10年前のデータだと思うのですが、提示して、そのときでも議論されていたのは、多重会務ということで、若い人が会務に参加していないということは言われていましたから、やっぱりきちっとデータをもって、そこで本当にそうなのかということは議論していったほうがいいと思います。

松風議長

ありがとうございます。どうぞ。

岡田委員

先生方司法試験を受けて、合格したら今度は司法修習という制度ですね。今は1年間ですね。具体的にはその研修制度でどんなことを勉強されるのかなというのは非常に興味があることで、実際その中で、OJTの話がされましたけれども、例えばOJTに的を絞ったようなもっと時間を拡大するとか、そういったようなことが実際できないのかなというふうに疑問に思ったのですが、いかがでしょうか。

藪野会長

1年間の修習期間の内容ですね。担当の畠田副会長。

畠田副会長

司法修習の1年間の内容ですが、基本的には分野別修習ということで、民事・刑事の裁判所が2カ月ずつ、検察修習、弁護修習ということで、2カ月掛ける4です。それから、選択型といって今やっているのが、裁判所、弁護士会、検察庁が提供するプログラムをやるというものがあります。

まず、分野別修習については、裁判修習であれば、裁判官の横に座ってというか、裁判官が訴訟指揮をするのを見たり、例えば判決を書いたり、そういうようなことを実践するというのが裁判修習です。検察修習は、これも検察官とともに公判廷に立ち会って、検察官の立場から法廷を見るという修習です。それから、取調べ修習といって、実際被疑者を取調べてそれを調書化するというのを検察修習ではやります。それから、弁護修習は、まさに弁護士と24時間じゃないですけども、執務時間の間、配属された弁護士とともに2カ月間一緒に法廷に行ったり、法律相談を受けたり起案したりします。そういうような修習を行うというのが分野別修習で、2掛ける4で8カ月やります。

それから、選択型修習ということで、座学であったりゼミ形式であったりいろいろな形式の修習があるのですが、自分は例えば知財を勉強したいということであれば、知財専門部に行って修習する。それとか、自分は刑事弁護を専門にやりたいのだからということであれば、刑事弁護を主にやっている弁護士のところに行って修習を集中的に行うというような選択型のプログラムを行うというのが修習の主なところでございます。

あと、最後の二回試験というのがありますので、最終的に2カ月間、まとめのような講義を関東の司法研修所でやることになっています。

藪野会長

司法修習というのは、基本的に体験型なのです。裁判所で裁判官と同じようなことをやる。検察庁に行って、検察官と同じようなことをやる。また、弁護士と同じようなことをやる。プラス、最高裁判所の設けている司法研修所での集合教育があります。それを2年やっていたんです。ですから、民事裁判修習、刑事裁判修習、検察修習、弁護士修習の4つをワンクール4カ月ずつやっていたわけですが、それが今は短くなって2カ月ずつになって、体験型だったはずなのに、今はどっちかという見学型みたいになってしまって、そこに司法修習の根本的な問題があると分析しているということです。

畠田副会長

例えば2カ月だったら、裁判といっても、ある事件を継続的に見るということは非常に難しい。本当にもう見るだけと。それを体験するところまで行かないということです。例えば刑事事件なんていうのは、4カ月ぐらいあれば何回も同じ事件を継続的に見られるのですけれども、2カ月ということであれば、例えば第1回を見て終わりというような事件もありますし、そのようなことで、本当に見るだけということになってしまふところが多いです。

松風議長

どうぞ。

飯田委員

初歩的なお話で申しわけないのですがけれども、先ほどから聞いていると、仕事がない、弁護士さんも仕事がなく困っているということですね。私も長いこと生きてみると、若い人からお年寄りまでいろいろな知り合いがたくさんいて、しかも弁護士会館の顧問をやっていたので、弁護士さんもたくさん知っています。そこで話を聞いていると、要するに、弁護士さんに頼みたいけど敷居が高いと。飯田さん、弁護士さんたくさん知っているんやったら相談に乗ってくれへんかと。だから、弁護士に依頼するための相談みたいなことをかなり何回もやりました。たまたまロータリーに入っていて、そこにも4～5人います。そのときは、その人の性格というか、優しい弁護士さんもおれば、けんかが強い弁護士さんもおれば、理路整然としているのもおるしということで、キャラクターで、その問題やったらこの人に相談したらいいと違つかと、そういう選別でいろいろ紹介したことがあります。それで、弁護士さんに話をしに行くだけでほとんど半分ぐらいは解決すると。例えば離婚問題でかあっと来ていて、もういよいよ別れるみたいな感じだったのですが、弁護士さんを紹介してあげ

て、相談から帰ってきたらすっとして、やっぱり別れなかったということもあったのです。

それから、先ほど専門性の標榜ということがありましたが、例えば建築の紛争というのはいっぱいありまして、私は弁護士さんから相談を受けることも結構あります。弁護士さんは法律の専門家だから、建築基準法上のある程度のことはご存じですけども、深く突っ込んでいくと分からないということもあるので相談を受けたりします。逆に言うと、お医者さんだったら、おなかが痛くなったら内科に行くし、けがをしたら整形外科に行くというように、大体の一般的なこういう科目に分かれています。何となく調子が悪いというときにだれにかかったらいいのかというオリエンテーションがお医者さんでも難しいというところがあります。そういうオリエンテーションと、それが気軽にできるようなことを弁護士会でやられて——弁護士会となっちゃうと、また敷居が高くなるのですが。

それから、必ず言われるのは、幾らぐらいかかりますか、高いんと違うかと。いや、1回目はそんなにかかれへんと思いますよという感じで、むしろそういうところに行くことによって自分が得る利益の対価としては安いんじゃないですかという話をします。紹介すると、大体感謝されます。よかったなど。裁判まで行ってなくてもそういうことがあるので、その辺のアクセスですね、一般の広く——それが逆に仕事を掘り起こすというか、そういうところをうまくやられたら。実際やっておられるものがあるのだったら教えていただければ。

田中弁護士

弁護士の場合、何年か前まではそもそも広告自体が禁止されていまして、その後、広告は解禁されたのですが、そのときの議論として、専門表示というのは当分控えておきましょうということになっていました。というのは、客観性をどうやって担保するのか、だれが認定するのかということがあったためです。でも、広告を全面解禁して専門表示を充実するべきだという意見と慎重であるべきだという意見が常にあるわけですが、大阪弁護士会には専門相談という制度を立ち上げつつありまして、各分野ごとに一定の要件を課して相談担当者を張りつける。そういうことでこたえようとはしてきています。

ホームページなんか見ていると、ほとんど解禁されたに等しいような状況も半ば出てきていて、なかなか当初の理念どおりには運用できていないというところもあろうかと思います。

藪野会長

日本の今の経済状況の中で仕事が小ぶりになっているとか、事件数が減っているとか、そういうことはあると思うのですね。それとはまた違った側面で、弁護士がこれだけ増えてくる中で、そのマッチングが悪い、今飯田さんがおっしゃったとおり、これをどう改善するかというのが大きな要素です。私が今年、利用者満足向上PTということを行っているのは、そのマッチングをよくするということが、満足もしてもらえし、究極的には業務対策になると考えてそういうことをやっているのですね。マッチングの大きな意味は、どこにいい弁護士がいるか分からんというのが1つと、あとは費用の問題です。費用の問題は、最終的には、保険システムなんかをもっと一般化していくことも考えていかないと、なかなか乗り越えられない問題だと思います。

それからもう一つ、どこにいい弁護士がいるか、これをどのようにして利用者についでいくかということですが、これはなかなか難しいので、飯田さんのような立場の方がどんどん増えていくといいなと思います。

飯田委員

確かに1時間1万円は高いと言われますけど、よく考えたら、医者に行って診てもらうのは5分ぐらいですよ。あれは保険で払っているから分からないけど、1万円ぐらい払っているのですよね。それを高いという人は余りいないのでね、だから余り高くはないかなと思います。1万円で離婚せんで済んだたら、そんなに高くはないと思います。それで自分の悩みが解決すればね。その辺のところをうまいこと市民感覚というか、そっちにおりてきていただいたらマッチングもうまくいくと思います。

藪野会長

そうですね。問題の所在は大体気づいているのですが、個人的に努力するのはできますけれども、会として全体をそういうふうにとっていくシステムというのがなかなか構築しがたいというか、努力はしておりますけれども、まだまだこれからということですね。

松風議長

どうぞ。

櫻井委員

先ほどは時間がなくて飛ばされたのかなと思うのですが、中小企業に対する支援を重視されているということを最初にもおっしゃってました。雇用の受け皿を考えると、中小企業への支援というのはすごく大事な政策だと思っていますので、具体的にどういう支援を今されているのかということをもう少しお話しただければなと思います。特に中小企業というのは、割と社労士さんが人事関係のお仕事も含め

て丸ごとされているみたいなので、その辺の社労士さんとのすみ分けみたいなのことというのは具体的に何かあるのかないのか、その辺も含めてお話しいただければと思います。

内藤欣也副会長

6月に入って大阪弁護士会は、中小企業支援センターというのを立ち上げました。これは、今まで大阪弁護士会には、中小企業経営者の方々に対する相談窓口というのが設けられていなかったということによるのですね。この会館の1階に総合法律相談センターというのがございまして、そこに中小企業の経営者の方が来られて、相談したいのだとおっしゃられてお断りしたなんていうことはもちろん一度もないのです。ただ、一般的に市民法律相談と呼ばれていますように、余り中小企業の経営者の方々に門戸を開いているというイメージを出していなかった。それについて個々の弁護士は、それぞれの事務所で中小企業の顧問弁護士をしたり、中小企業のご相談にもあずかっているのですが、なかなか弁護士会として取り組んでこなかったという経緯があります。

そういった経緯の中で社会情勢を見ていると、中小企業の方々も経営的には、景気がシュリンクしているという部分もあっていろいろな問題を抱えておられるということで、これに弁護士会として取り組まなければいけないだろうということから、中小企業支援センターというのを立ち上げて、この6月から法律相談にあずかせていただくということになりました。

おっしゃるとおり、中小企業の経営者の方々は、今までトラブルが起こったときにどういう人にご相談になっていたかということ、税理士さんであったり社労士さんであったりという部分だと思います。税理士さんは、税務申告の関係で毎月1回会社に行かれて帳簿をごらんになったり、社労士さんであれば、就業規則を改定するたびにであったり、労働安全衛生法が改正になったらここを変えなあかんよというような形で頻繁に行かれるし、また、社会保険の関係でも雇用保険の関係でも会社に行かれるということがあって、お付き合いが密にある。

ところが、弁護士というのは、やっぱりどうしてもトラブルがなければ、なかなか中小企業の経営者の方は門をたたいていただけないというところで、我々としても非常にジレンマがあった。でも、例えば解雇の問題であるとか、労働時間、残業の問題であるとか、そういった部分では社労士さんよりも我々が詳しいという部分が実は多いのですよね。でも、皆さん社労士さんのところで決着をつけられたりしてきた。そういうところで、これは弁護士会としても全面的に中小企業の方々からのご相談にあ

ずかれるような形にしていかなければいけないということで今回のようなことをさせていただきました。

また、税務面についても、若い人はともかく、今日ここへ参加している弁護士で決算書を読めない弁護士なんて恐らく1人もいないです。その会社の決算書を見て、3期ぐらいの貸借対照表を見れば、大体キャッシュフローを分析できるぐらいのキャリアをみんな持っているのです。ただ、そういうことをみんな余り言わないものですから、中小企業の人たちは、弁護士さんのところに決算書を持っていっても分かってもらわれへんというふうに思い込まれてしまっている。でも、決してそんなことはなくて、倒産事件なんかを扱っていると、この会社をばあっと見ていると全然あかんやんとか、まだまだ手の施しようはあるでとか、民事再生でやれるとか、私的整理でやれるとか、分割すりゃいいんと違うのというような知恵は、ここに座っている弁護士ぐらいのキャリアになるとみんな持っているのですね。そういうことを余り認知していただけないというところがあって、我々としては、こういうこともサポートさせていただけますよということで中小企業支援センターというのを立ち上げて、中小企業のお力になりたいということをはじめたわけです。

田中弁護士

これまでも商工会議所を通じたり、あるいは事業者団体を通じて法律講演会とか法律相談会を持ちかけたりとか、あるいは経営指導員の方々に電話番号を預けておいて、相談があったら連絡してもらおうとかいろいろな制度を試みてはきたのですが、なかなか広がらないです。むしろどうしてなのだろうという思いが我々にあるというのが実情です。

松風議長

どうぞ。

中島委員

1つ質問で、1つ感想です。先ほどからの活動内容を拝見していて、それから、先ほどからのいろいろな方がおっしゃっているのを聞いていると、コミュニケーションとかインターフェースとか、相手は個人の市民であったりいろいろな業界団体であったりすると思うのですけれども、一番新しい方法には、私もITの業界にたまさか籍を置いている人間としては、ITの活用みたいなことはどうなんでしょうか。インとアウトと両方あると思うのですが、それは弁護士会としてやっておられる部分があるのか、もうこれは個別の事務所の各弁護士さんの自助努力であるという話になっているのかということをお聞きしたいです。

それから、感想を言いますと、先ほど飯田さんもおっしゃったように、目ききみたいなことをしていただく中間の存在というのは、我々も所属しています大阪商工会議所みたいな経済団体、建築はじめいろいろな業界団体があると思います。そういうところに所属している個人や団体はいいのですけれども、どこにも所属していない一個人というか、一市民の方とどうするのか。多分、弁護士さん方もコストパフォーマンスがあるでしょうが、うまく紹介もできるような団体など、代理のところ、中間のところとの連携というのは今後どういうふうにやっていくのかというのが1つポイントなのだろうと思います。これは感想です。

山西副会長

広報担当から言いますと、弁護士会のホームページというのを立ち上げていて、市民向けサイトと会員向けサイトと両方ありまして、弁護士会として公的にやるシンポジウムとか法律相談の案内はホームページを見れば分かるように、それはより簡潔に、よりいろいろな詳しいところも含めてできるようにという、それは日々努力しているところです。それ以外のところに関しては、基本的には個人がそれぞれホームページを設けるなり、ブログをやるなり、フェイスブックをするなりというところで、個人のキャラクターにゆだねているというのが現状です。

藪野会長

法律相談専門のホームページもあります。

内藤秀文副会長

I Tの関係でいくと、私は情報センター運営委員会というのを担当しております、1つシステムを立ち上げるについても例えば1,000万かかるとか、何分費用がかかりますので、慎重な検討がどうしても必要になってきます。今も例えば地下にレターケースというのがあって、これは各弁護士に配付するものを入れるものがケースとしてあるわけですが、今、人口が急増加していますので、それが物理的にいっぱいになってきて、ですから、I Tを使ったバーチャルレターケースというのはいずれ使わざる得ないときは近い将来当然来ると思います。それに向けて準備はしておりますが、それでもやはり費用面との兼ね合いでなかなか難しいところもございます。

山西副会長

今ホームページを開きますと「ゲームで裁判員！」というのがあって、無料でダウンロードできるものなのですが、それがすごく好評なのですね。まだ1カ月たっていないのですが、5,000近くダウンロードされています。ゲームを終えると、アンケートに答えてくれた方にはさらにおまけのゲームができますみたいになっていまして、ア

ンケートが集まっているのです。そしたら、若い子からお年寄りの方から、場合によっては外国の方からも感想が送られてくるのです。裁判員というのはどういうものかやってみてよく分かったとか、15歳の女の子が、人の人生を決めるというのはすごく重い、でも、こういう裁判員の制度は必要だと私は思うとか、そんな感想が出てくるのですね。是非皆さん一度挑戦していただいて、また感想を寄せていただきたいと思います。広報を兼ねて一言申し上げました。

松風議長

ありがとうございました。

活発なご発言、どうもありがとうございます。市民のニーズと弁護士さんの活動をどうつないでいくのかというのが統一的なテーマであったろうと思います。

2つ目のテーマに移らせていただきたいと思いますのですが、次のテーマは「弁護士会が抱える問題について」、同じような流れになるのではなかろうかと思えますし、ご準備いただいているものもあるのですが、ここで少し休憩をとらせていただければと思います。

(休 憩)

(2) 弁護士が抱える問題についての報告

松風議長

それでは、次に進めさせていただきたいと思います。

2つ目のテーマとして、「弁護士会が抱える問題について」という内容になっております。小池副会長さんからご説明、ご報告、よろしく申し上げます。

小池副会長

資料5をごらんください。これは、この6月2日の読売新聞の夕刊に出されていた記事です。「弁護士だって顧客開拓」ということで、先ほどからも同じような議論がずっとあるのですが、この中で、「弁護士に親しみを感じてもらうためのテレビコマーシャルだ。1月には、航空機内で客室乗務員が「機長が離婚問題で大変なのです」と弁護士に打ち明ける内容など4種類を総額3,000万円で制作、放映した。」と。「福田健次・広報室長は「近づきがたいイメージが弁護士へのアクセスを邪魔している。CMで少しは払拭できたはず」、こういうふうなことを書いているのですが、こういうふうな観点からテレビコマーシャルをしました。

また、テレビコマーシャルに引き続いて、ラジオのコマーシャルもしております。

こういう点から、今日ここでテレビとラジオのコマーシャル、実際に行ったものを

ごらんいただいて、感想といたしますか、これで所期の目的といたしますか、弁護士会のイメージアップというか、市民とのアクセスを身近なものにしてもらうということができているのかどうかというのは弁護士サイドではよく分かりませんので、ご意見をいただいたり、あるいは、今後もしこういうことをするのであれば、こういう観点を入れたらどうだというようなことがございましたらご意見をちょうだいしたい、こういう趣旨でございます。

今川弁護士

質問ですが、CMを何人の方が見られたか、見られた方いらっしゃいますか。――余り見られていないということですね。

藪野会長

ラジオを聞かれた方もいらっしゃいませんよね。

とりあえず見ていただけますか。

(テレビコマーシャル・ラジオコマーシャル放送)

小池副会長

テレビCMが4本とラジオCMが4本、これは実際に流れたものです。金額的なことを言いますと、テレビは、制作費込みで1カ月間流したもので3,000万円、ラジオは、1カ月で750万円ということです。

藪野会長

テレビのほうは30秒なのです。スポットで118本流されました。これは、昨年度の理事者が企画されて、テレビは1月、ラジオのほうは3月から4月にかけて流されました。せっかくの機会だから、昨年度企画された執行部の松本さんから、意図などご説明があれば。

松本弁護士

弁護士会はどうやって大阪を中心とする市民、企業の方とアクセスするか、あるいは自治体の方とアクセスするかということで、広報予算というのをつけています。弁護士会全体で、昨年度の場合だったら1億2,000万ぐらいの予算をつけています。もっともそれを全部使うと怒られるというシステムで、そこが弁護士会のいいかげんな予算のとり方なのですが、できるだけ執行率を低くせよという命令のもとではあるのですが、それだけの予算をとっている。しかしながら、では、どうやって広報するかというノウハウがないのですね。今まで例えば地下鉄のところに広告を出したり、看板を出したり、あるいは新聞に出したり、市報に出したり、そういうことで単発的にやったり、あるいは継続的にやったりということで、紙媒体が非常に多かったのです。

紙媒体の効果というのはなかなか検証しづらいものがありまして、やっぱりインパクトがあるのはテレビあるいはラジオではないかということで、テレビ広告というのを一遍考えようというのが前年度の発想でした。

そのネックはやっぱり費用です。中島さんなんかは、大阪ガスでどれだけCMコストをかけておられるかということがあるのですけれども、3,000万というご紹介がありました、3,000万なんてほんの微々たるものなのです。これが3億、30億かけたら、弁護士会の存在を皆さんに知っていただけるけれども、でも、それで相談者が増えるかどうか分かりません。会内では、ある意味批判もありました。それだけのお金をかける価値があるのかということです。けれども、前年度はかなり紙媒体を絞り込みまして、惰性とは言わないけれども、ずっと出し続けている広告的なものをやめたりして、何千万かお金を浮かせてこの広告に仕込んだということです。

今見ていただいたように、専らテレビで言いますと、非常に下世話と言ったら正しくないけれども、斬新なCMで、これはシナリオも実は会員が考えているのです。演出はプロのMBS企画の方がやられていて、内容は非常に分かりやすくなっていると思うのですけれども、おもしろくもありということです。

しかし、残念なことに、1カ月で118本4パターンを流したのですが、時間帯も非常にアトランダムで、どこかの時間帯に必ず流れるということでもなかったのも意識しながらも何回かしか見られていません。

じゃ、弁護士会にはそれでどれだけの相談者が増えたのだ、どれだけアクセスができたのだと言われると、ちょっと答えに窮するところがあって、これは会員からも質問が出たところなんです。確かに法律相談センターのアクセスは、数件が数十件という増え方は一時期あったのですが、それで3,000万円の価値があったのかと言われると、ちょっと困ってしまうという部分があります。しかし、広報というのは、継続的にやらなきゃいけないもので、しかも、いろいろな意味で皆さんの記憶に残るものでなければいけないということを思っていて、これは1つの橋頭堡ということで前年度は考えまして、これによって話題が広がればそれはそれだろうと。

それから、このコンテンツの利用という意味では、著作権を会がとっていますので、ほかのところで使うことはいつでもできます。極端な話、朝日放送で流してもMBSに文句を言わせないというぐらいのものなのです。そういう意味で、できるだけ会員のお金を無駄にしないために、何度も何度も同じ内容のものをいろいろなパターンで、YouTubeとかあいう無償のサイトもありますし、そういうところにも流しながら、あるいは流してもらいながら広げていきたい。

目標は何だったかというところ、アクセス障害、できるだけ身近に感じてもらうというところを強調したいということと、なおかつ、こうやって弁護士会は人権のために頑張っていますというのではなくて、遺言もやっています、離婚もやっています、消費者被害もやっていますみたいな、そんなことで何か話題をお与えすることができたら、それはそれで会としては成功だったかなと思っています。会内でも賛否両論あって、かつ、今もあったように、ほとんどの方が見ておられない中で、ひとりよがりの広報じゃないかというふうな面もないではないですが、かといって、こういう方向性というのは1つのあり得るパターンとして考えてもいいかなと思っています。

私は、本年度の市民会議でこれが出てくるとは思ってなかったものですから、それだけでも非常に満足しております。ということで、前年度は一度試しましたけれども、是非とも今後もこういう形で、あるいは別のバージョンでもいいのですけれども、何らかの形で弁護士会は手をつなぎたいと思って、手を出しているつもりなのだけでも、なかなかアクションが少ないという意味で悩み多い現状ではあるということでございます。

松風議長

ありがとうございます。

市民に身近な相談活動をしていただいているということをいかにPRするかというところに主眼を置いたCMをつくっていただいたというご説明をいただきました。ごらんになられた方々のご意見――その前に、これは継続してまたされるのでしょうか。

藪野会長

ご意見お聞きしてからとも思ったのですけれども、インパクトがあったというのは確かにあったと思うのですが、いかんせん視聴率が低いというか、私も1月から放送されると分かっていたので一生懸命テレビの前で頑張っていたのですが、ついに1度も遭遇せずで、それで大阪弁護士会のホームページに出してほしいと言って、弁護士会のホームページを見たら今でも流れているのですね。それから、制作費をのけて、放映するだけで2,500万かかるのですね。それがどれだけの量かというところ、1カ月間で118回、毎日に直すと1日4回です。それから、1月の一番安い時期で、これは月によってすごく変動しまして、3月なんかになると数十%増の費用になるとかということがあります。

やるのであれば、年に何回か流さないといかんだらう。そうしますと、2,500万として年に4回、3カ月に1回流したとして1億円ですよね。テレビコマーシャルをや

っているところは全国的にはほとんどないのですが、福岡県弁護士会はやっているのです。でも、1回流すとしばらくは効果が持続して、下がってくる時期があって、また流さなきゃいかん。福岡はそれをやっておられて、3カ月に1回流しておられるらしいのですけれども、それはエリアが狭いから放映料がうんと安いのですね。それでできているということがあります。

先ほども紹介がありましたけれども、今年度私どもは、弁護士会が広報活動していくと。個人がするというのは、特別の大規模事務所は別にして予算的に難しいものですから、弁護士会が積極的に広報していくという姿勢は去年の執行部と一緒に、私どもも持っております。予算は、本年度は1億円とっているのですね。ただ、1億円全部丸々自由に使えるかということ、そうじゃなくて、法律相談をやっていく上で必ず必要な看板や案内、そういうような固定的に何千万か消えていくお金があって、それ以外でやるということになると、まずテレビコマーシャルは予算的に難しいというのが1つあります。

それから、今ごらんいただいて分かるように、伝えられるメッセージが少ないのですね。30秒で弁護士はこんなことに役に立つよというメッセージは伝えられているのだけれども、やっぱりどうしても伝えられるメッセージが少ない。ですから、今年度私どもが考えているのは、弁護士会がもっとメッセージを盛り込んでいけるような媒体を何とか獲得したい。それから、先ほども話がありましたけれども、継続していくということが大事なので、継続していきたい。年中使えるようなものにしたい。こういうことが今年度の考え方です。

そのメッセージとして何を伝えるのかということ、例えば弁護士会はこんな活動をしていますよということもありますが、弁護士ってどんな気持ちで仕事をしているのか、どんな業務をやっているのか、今、隣接士業の方も限定的ではありますが裁判所の代理権を獲得してきている中で、弁護士とほかの仕事はどう違うか。これはもちろん注意してやらないと、弁護士がいいのだとばかり言ってもだめなのだけれども、どういうすみ分けをしているのかとか、そういういろいろなメッセージを伝えていきたい。場合によっては、裁判員裁判のゲームをつくって、これがどんな評判を得ているかということもまた広報していきたい。そういうようなことを考えています。

具体的に今検討していますのは、ラジオ番組を1つ持ちたい。これは、週1回放送の30分番組を持って、月額100万円ぐらいでいけるのです。制作費もかかるかも分かりませんが、百数十万、とにかくその程度でいけるので、1年間やっても1,500万ぐらいでいける。ただ、今度検討しなきゃならんのは、番組を持ったのはいいけれど

も、そこに内容を盛り込み続けられないかという、自分たちに桎梏を課すような難しい問題もあるのですが、本年度はそういう方向性を考えて、やっていこうとしています。

そういうことを踏まえて、市民の方々からどのようなことであればいいのじゃないかとか、効果がありそうかとか、あるいは受け入れやすいとか、そういうヒントをいただけたらありがたいということで、今回、前回に続いて、ちょうど委員の方が大半交代されたということもありまして、これを取り上げさせていただいたということです。

松風議長

ありがとうございます。

今年度の方向性までお話をいただきましたけれども、効果的なものにするために、また費用がとて多くかかるということですね。どうぞご意見。

津村委員

余りこういうことを申し上げてはいけないのですが、全然おもしろくなかったです。もうちょっと弁護士会の意図が出るような、どんな台本を書いておられるのかとか、そういうのもちょっと分からないので余り口幅ったいことは言えないのですが、これはちょっと今思っていることなのですが、「外事警察」という番組がすごく人気が上がっていますよね。キャストが物すごくいいので、つい見てしまうのですが、今まで普通の人が持っていた弁護士さんのイメージがころっと変わるような、30秒のコマーシャルであっても、そういうものができないとは思わないです。あれはどこの社でつくられたのですかね。

藪野会長

あれは、脚本は若手の弁護士が書いているのです。

松本弁護士

演出はMBS企画というところで、毎日放送の子会社ですが、そこがテレビドラマなんかをやっている演出家を充てていただいて、本格的なドラマ風のCMなのです。

津村委員

本当はドラマがいいと思いますけどね。

松本弁護士

30秒で、会長が言われるようになかなか、どれだけのものを盛り込めるかという。

飯田委員

NHKで仁鶴さんの「笑百科」をやっていますね。あれはおもしろいですよ。弁護士さんが出てはるのですが、以前に会長をやられた小寺さん、あの人の答え方は本

当におもしろかったです。とても弁護士とは思えないような、「そんなんわしに聞いても分からんわ」みたいな、ああいう人もいてはるわけだね。あれは、ただでしょう。

藪野会長

そうです。NHKがそういう企画を持っているから、そこへ人を派遣しているのです。あれはただ、NHKとの個人のつながりで行っているのですね。

飯田委員

そういう意味では、ほかにも番組はいろいろありますよね。ああいうのは弁護士会としてはどう思っておられるのですか。

藪野会長

大いにそんな番組をつくってくれたらいいのですけど。

飯田委員

「行列のできる」とか。それから、ドラマでも、弁護士さんをテーマにしたものがありますね。

藪野会長

「行列」になると、どうでしょう。ああいう演出がいいのかどうかというのはいろいろな意見があるかも知れません。

松本弁護士

MBSの浜村淳さんのラジオ番組の中で、相談を受けるという形で弁護士会の時間をとってもらっていて、委員会で回答を用意してしゃべってもらう、そういうことをやっています。あと、NHKの番組も出させていただいて、これも無料ですけれども、相談あるいはアピールということで、短時間ですけれども、ラジオでやらせていただいています。この2つぐらいです。あとは、先ほどおっしゃる仁鶴さんのやつなんかは、あれは一本釣りですね。だから、会は関与してないです。

松風議長

どうぞ。

新井委員

広報が下手だと言われる役所の人間ですが、今のテレビCMでいうと、僕も広報室長をやっていたのであれなのですけれども、とにかくターゲットを絞るということと繰り返すということと、「これ、何やねん」と思わせること、そういう点からしたら、今のテレビCMは、私としては割とよかったのではないかと思います。

ただ、流利的に1つだけあれなのは、困っているときにいずれも向こうから来はるのですよね。助けてくれるみたいな、正義の味方みたいな。本当に困っている人はど

うしたらいいねん、どこに行ったらいいのか分かれへんのですよ。絶対向こうから来てくれはりませんもん。困っているときに弁護士さんに相談しようかなと思って向こうから来てくれはったらうれしいけど、それはあるのですが、内容的には私はあれはあれとしていいのではないかと思います。

それから、さっき山西さんがゲームの話をして、私もここに来る前に、このゲームをダウンロードして見ると若い子から言われたのですが、私はそこまでようせんかったんです。そういうITとか、さっきちょっとおっしゃっていたようにYouTubeにどんどん流すとか、昔、大阪で駐車違反のコマーシャルで、おばちゃんが出てきて「駐車違反、あんた何してんの」とかいうのが有名になったのですが、あんなも含めて、YouTubeとかでどんどん流して行ってネット上でいろいろ話題をつくるということの手段としてはいいのではないかと思います。今後の方向としては、そういうふうなIT関係で自然と増殖していくようなことをされると、金もかからないのでいいのではないかと思います。

松風議長

どうぞ。

吉田委員

個人的には余り品のいいコマーシャルとは思えなかったもので、余り好きにはなれないと思います。これは年代的なものもあるので、今日の委員も皆さんちょっと年齢がいておられますので、また若い方の意見を聞いてみないと分からないかもしれないので、もっと若い方の意見も入れていただくような機会をつくっていただいたらいいかと思います。

私ども消費生活センターでいいますと、皆さんから結構いろいろな相談が来て、私たちが弁護士さんを紹介したいケースというのは幾らでもあります。それから、皆さん弁護士が必要だということは知っているのですよ。相続の件にしても、離婚の件にしても、一番いいのは弁護士だということを知らない市民は余りいないのですね。ですから、あのようなコマーシャルは余り必要ないのじゃないかというのはそういうことなのです。ただ、電話番号は教えていただくのはいいと思います。

では、なぜ弁護士に相談しないかというのと、やはり高いとか、だれに相談したらいいのか分からないとか、だれが紹介してくれるのか分からないとか、勇気を奮って法律相談を予約したら1カ月先とか、そのようなアクセスが悪いというところが問題だと思います。

私どもに相談した方でも、非常に焦ってインターネットを見て、「いろいろな相談

は」とか「アダルトサイトのワンクリック詐欺は」とかいうと、ぱっと「ここに相談を」というのが上のほうに出てきているわけです。それでクリックしたら、怪しい探偵事務所に行ってしまうとか興信所とかに入ってしまうと、それでそちらのほうにお金を取られてしまって、どうしようもなくなってまたセンターに泣きついてくるということがたくさんあるわけです。だから、もっと早い段階で弁護士さんを紹介できるシステムというのがもっとないのか。だから、ああいうコマーシャルは、こういうことは弁護士業務だよということは実は今さら必要なくて、もっと簡単にアクセスできる方法を考えていただきたいと思います。

今、法律相談の予約はもっと短くなっているのですか。

尾川副会長

最近は短いです。

吉田委員

ともかく電話で相談したいという方が結構多いものですから、なんぼとかだと夜間もしていますけれども、土日とか夜間相談をしたいとか、そういうアクセスのほうの拡充のあり方が……

尾川副会長

この会館でもやっているのですが、宣伝が足りないです。

松風議長

どうぞ。

福井副議長

いろいろ話を伺っていて、私も同感だと思う意見が非常に多いのですが、このCMで一番よかったのは、ラジオのコマーシャルの最後のところで電話番号を言っているところだと思います。テレビのほうは、映像にあるのですが、音がなかったのもので、その分電話番号の印象が薄いかなと思いました。これからコンテンツ違うCMがどんどん出てくるのだと思います。

先ほどターゲットをだれにするかというお話がありました。このCMは一般市民の方をターゲットにしていると思うのですが、これからの市場の開拓という意味では、中小企業の事業主を対象にするとか、サラリーマンを対象にするとか、もっとターゲットを絞ることも必要だろうと思います。その場合には、媒体としてテレビがよいのか、インターネットがよいのか、いろいろ考えなければいけないと思います。その意味では、一般市民を対象とするのであれば、ラジオ番組というのはよいのかなと思っています。さらに「今回は主婦の方、次回は中小企業の方をテーマにした紹介をしま

す」というようにターゲットをあらかじめ番組内で表示すると効果が高いのではと思います。

あと、IT利用につきましては、裁判員裁判のゲームは非常におもしろい試みだと思います。IT関係の、しかもゲームというのは、ほかにもいろいろ利用があるように思います。例えば、オーストラリアに行ったときに見たのは、多重債務問題をどういうふうな形で解決するのかというのをシミュレートできるサイトが公益法律事務所のHPにありました。どういう相談をするか、自分でできることはどこまであるのか、そういうことがシミュレートできるのです。多重債務で困っている人が、怪しい団体ではなく、大阪弁護士会がつくったサイトで自分にできることをシミュレートできるということには意味があるのではないかと思います。

一言付け加えると、インターネット上のサイトを開く場合には、グーグルで検索したときにそれがトップに来ないとだめダメです。企業は、そのサイトが常にトップに出るようにいろいろ工夫して、ヒット率が高くなるように努力しているようです。ですから、大阪弁護士会としてそういうものをつくるのであれば、常にトップに上がってくるように、それなりの努力はしていただかないといけないと思います。

松風議長

はい。

中島委員

個人的には、CMはどちらも大変おもしろかったと思います。好き嫌いがあるので、余りここで意見を聞いても意味がないと思いますが、ただ、先ほどから皆さん異口同音におっしゃっているターゲットの話と、何のためにやるのかという話とか、費用や効果がどうだとか、こういう多元連立方程式を解くのはマーケティングの世界では当たり前のことです。だから、1つの次元だけから話をし出したらペケとなってしまいます。

私が一番お聞きしたかったのは、先ほど松本先生がちょっとおっしゃいましたけれども、これだけ手間と費用をかけたテレビCMは、例えば先ほど吉田さんがおっしゃった引っ張り込んでくるためのものなのか、大変いろいろなことをやっていますよと知らせるためなのか。弁護士というのはそんな堅いものじゃないというイメージだけを言いたいのかつまり、すぐに販促に結びつかなくてもイメージを植えつけるためのものなのか。そこのところさえよく分かっていたら、イメージのために3,000万でこしらえて、2,500万で流すのが高いのかどうかという話になります。先ほどデータをとおっしゃいましたけれども、すぐに法律相談がどんどん増えるそのバロメーター

を見ながらだと 3,000 万とか 2,500 万では高いということになると思います。だけど、まず一遍こういうことをやられたことはすごく意義があるので、やっぱり続けるべきだと思います。

さっき福井先生がおっしゃったことにかかわってきますと、やっぱり媒体が大変問題だと思います。テレビは我々大阪ガスもやっていますけれども、高くかかって無駄なことも多いので、例えばネットでグーグルのトップに上げようと思ったら、4,000 人の会員さんが一生懸命アクセスされればいいわけです。これは、実は委員会活動に出るよりももっといいかもしれない。皆さんパソコンをやっておられ、スマホを持っておられるのですから、そこで自分のフェイスブックに、弁護士会のこんなおもしろい CM やっていたということを言えば、そのフェイスブックのお友達の 50 人か 100 人に広まるわけですから、そういう地道な活動も必要でしょう。口コミというのはすごく効果があるものなので、両方要りますね。1 本で全部やろうというのがどだい無理な話だと思います。

山西副会長

ラジオ番組をレギュラー番組で週 1 回 30 分持つというのは、費用的に見ても、来年も続けられる費用ではあるのですね。そうすると、そういうのをずっと弁護士会で持っている、まさにブログであったり、ツイッターであったり、フェイスブックで弁護士会が何曜日の夜の何時からこんな番組を持っていて結構おもしろいぞとか、次は何やるぞとかいうのが広まるような、その連携をとれる 1 つの核になればなど。

中島委員

余り「罪の意識」を感じられずに、弁護士さんであっても「やらせ」で如何でしょうか。

藪野会長

テレビのコマーシャルでもう一つネックなのは、放送エリアが近畿 2 府 4 県に広がっていくわけです。近畿弁護士会連合会というのがありまして、これは 6 つの単位会で成ってまして、兵庫県、京都、和歌山、奈良、滋賀の各弁護士会が一緒なのですが、大阪が 3,900 人もいて圧倒的に大きくて、次が兵庫県の 700 人ぐらい、京都の 600 人ぐらい、あとはもっと小さいところでして、そうすると、そちらにも気を使いながらやらないと、電波が流れていくので、それは去年もお断りというか、事前に手当されましたね。

松本弁護士

電話番号が出ていますので、これは大阪弁護士会にかかってくるのですが、もし地

元が京都や兵庫であれば、そちらにご紹介するというで一応ご説明して、了解と
いうか、説明をさせていただきました。

松風議長

ほかにいかがでしょうか。

飯田委員

私はこういう相談をしたいと言って弁護士会にもし電話をかけたとして、直接弁護
士を紹介することはあるのですか。この人が適当やとか。

藪野会長

弁護士の紹介システムに行くこともできます。

飯田委員

それまでやらないと——実際無料相談に行かせてもらえるというのは、別にそうし
なくても行けるわけですね。

藪野会長

今は、弁護士会は一応 30 分 5,000 円ですけれども、無料でやっている相談もたく
さんあります。

飯田委員

相談するほうの視点から言えば、そういうことではなくて、だれに相談していいか
分からない、相談したいけどどこに行ったらいいかが分からない。うかつに相談でき
ない問題ばかりですから。知っている人には相談したくないというのもあります。そ
このところの血の通いを何とかしないと、多分いろいろやっても結局は同じことかな
と思います。

尾川副会長

紹介制度というのは前からあるのですけれども、弁護士会に来られて、相談じゃな
くても弁護士を紹介してほしいんやということであれば、その日のうちにある弁護士
のところに行けるようにはなっています。

飯田委員

それは何か基準として、この内容やったらこの人がベストやとか、そんなこと会が
できないですね。

藪野会長

特定の人だけをというわけじゃなくて、その前にいろいろ研修要件とかを満たした
人を、私は法律相談の紹介を受けますというふうに最初に年度初めにリストアップし
ておいて、そこに順番に配点していきます。公平性とか機会均等性というのは、会が

やる以上は必要で、それがまたいろいろ難しい問題でもあるのですね。どの程度スキルを持っている人に紹介できるかという。

飯田委員

電話で弁護士紹介の依頼があって直ちに紹介するというのはいないのですか。

藪野会長

今、そこはまだないです。

尾川副会長

それもしたいなと思っておりますけれども。

藪野会長

その関係でいいますと、今まで大阪弁護士会のやっていた法律相談は、基本的にこの1階に相談ブースをたくさん設けまして、そこにそれぞれ当番の人を張りつけて、そして電話をかけてきた人に予約をとってもらって、指定の日に来てもらって相談する、こういうシステムだったのです。でも、やっぱりそれではすぐには間に合わないし、それから、まず相談から入っていかないかんということですよね。ですから、今飯田さんがおっしゃったように、相談したいという人は直接弁護士の事務所に相談に行ってもらって、そして必要であればそこから受任していただくと。ただし、一応弁護士会がかんでいるから、受任するのであれば、書類を出してもらって弁護士会のほうで料金とかチェックはしますよと。そういうふうなより迅速に、必要なときに直ちに弁護士にたどりつけるようにというシステムに変えていく必要があるということで、そういうことも今年度はやろうとしています。

松風議長

ほかにご意見はございませんでしょうか。

法律事務所の多重債務の商業がすごい流れていまして、多分非常にたくさん相談があるのだらうと思います。あれはニーズと非常にマッチングしたのですね。具体的にメリットが見えやすかったというのがとても受けたのだらうと思いますが、例えば離婚相談ですとか、先ほど幾つかの相談があったのですが、それが自分にとってどういうメリットになるのか、解決しますという大ぐくりのメリットではなくて、どういう要素が組み込まれてきて、そのことを自分たちはなかなかたぐり寄せていけないのだけれども、それについていろいろなナビゲートをしていただける、または法律的な解決方法を提案していただけるというようなことを、30分番組でつくっていただくというのは多分そういうお考えなののだらうと思うのですけれども、もう少し幅広く、自分にとってみればこういうことが欲しかったのだというふうなことが見えやす

いコンテンツが求められているのではないかというふうに私もちょっと思いました。

福井副議長

ある法律事務所が多重債務取扱の commercials を全国放送で流して、ネットとか電話相談だけで仕事を受けて、本来その地域の弁護士がやるべき仕事のニーズまで全部吸い上げてしまったというようなことがありました。このようなことからすると、法律事務所が全国ネットの commercials をやるというやり方をどう評価するのかという問題はあると思います。ただ、一事務所にそのようなことをやられるぐらいだったら、弁護士会でもっと権威のある形で commercials をやるほうがよいと思います。

それから、スカイプという通信方法がありますよね。インターネットの高速回線を使って対面で話す通信方法ですが、わざわざ事務所に出向かなくても、そういう媒体を使って相談ができるようなやり方は工夫できないのでしょうか。初回無料で、あとは有料にするとか、相談を受ける方法もいろいろあると思います。私は、オーストラリアで見てきたのですが、若者専門の公益事務所で、心理的にもトラウマを抱えているような若者の相談をスカイプで受けていました。こういう工夫は重要だと思いません。

山西副会長

日本でも若手でスカイプの相談をやっている人は多いです。

福井副議長

もっと活用する手はあるのかなと思っています。

松風議長

それと、1時間1万円という費用が高いのか安いのかという点で、庶民から見て、それが決して高くないのだ、ここにお金を投入してみようという決断ができるようなものが必要なんじゃないか。それをどう伝えられるのか。または、1万円だけではなく、もっとお願いしたいという層はいらっしゃると思いますので、その費用対効果というところで庶民が理解できるような内容が必要じゃないかと思います。

山西副会長

過払いの事件は、確立した機械的操作で結論を出せるからやりやすいのです。あの一事務所は、広告費で年間20億使っているのです。それでもペイするぐらい全国から事件が集まってきてやっているということなので、ああいう機械的に処理してできる案件なんていうのは、そういうメッセージ性を出していっぱい集めてという部分ですが、我々の仕事というのは本当にそうじゃなくて、種々さまざまで、結局は高いか安いというよりも、いかにその紛争状態からその人を抜けさせてあげられるかとい

う、いわばカウンセリングに近い部分の相談が多いので、なかなかそれをメッセージとして、1万円安いですよというメッセージに行くというのが、ターゲットを絞った場合はできると思うのですが、物すごい難しいのですよね。だから、それぞれアクセスしてもらえたら、あとはその中で本当に価値を感じてもらおうということだから、そのアクセスしやすいというところで、初回無料とか、そういうのはそろそろ必須の時代じゃないかなと思います。最初はただでいいから1回来てねと。来て、相談して話ができたら、なるほど、こんな悩んでいたこともこういうふうな見方があってできるんやなということが分かったら、次お願いしたいとなって、次は有料になります、こんな値段ですと、そこできちんと説明できて納得してもらえたら進むと思います。だから、最初のアクセス障害を何とか取り除きたいなど、理事者の間で、そういうことにするにはどうしたらいいのか、法律相談は無料が原則のところをそろそろ踏み切らないかん時代に来ているのじゃないかとか、いろいろ議論しているところです。

松風議長

ありがとうございます。

ほかにご意見、ご質問ございませんでしょうか。

(発言者なし)

松風議長

そうしましたら、ちょうど5時でございますので、今日はこのあたりで終了させていただきます。

(3) 次回の会議のテーマについて

8 次回以降の会議の日程について

松風議長

次回のテーマにつきまして、何かご意見、または事務局からのご提案がございましたら、よろしく願いいたします。

小池副会長

今回は、冒頭、会長のあいさつの中にもありましたとおり、利用者満足向上プロジェクトチームというのを当会で今年立ち上げておまして、その観点からの議論をしていただけたらなというふうに考えております。その利用者満足PTが立ち上がりまして、次回のころには、こういうふうな方向で今考えていますというようなご報告をさせていただけるとお思いますので、それについてのご意見をちょうだいできたらなというふうに考えております。

日程は、もう既にご連絡しています。

松風議長

皆様方、こういうことをもっと聞きたいとか、次回のテーマにもう一つこういうのを加えていただけないかというふうなご意見がございましたら。いかがでしょうか。よろしいですか。

(発言者なし)

小池副会長

3回目も予定しておりますので、もし何かございましたらご意見いただけたら、その辺は調整させていただこうと思っています。

津村委員

済みません、次回はいつか教えていただけますか。

小池副会長

次回は9月10日の月曜日、時間は2時から5時までの予定です。3回目が来年平成25年2月25日、これも月曜日、同じく2時から5時までの予定でございます。

松風議長

ありがとうございます。

そうしましたら、今日のお話と関連する内容も非常に多くあるかと思いたすので、次回は、利用者満足向上プロジェクトチームの活動についてご報告いただきながらまた議論を進めたいというふうに思います。よろしく願いいたします。

本日は、どうもありがとうございました。

9 閉会

小池副会長

それでは、これで終わりましたので、閉会のごあいさつを会長からお願いいたします。

藪野会長

本日は、午後2時から5時までたっぷりというか、ぎりぎりまで時間を使っていただきまして、大変熱心にご議論いただきまして、ありがとうございました。

初回ということで、最初は室長のちょっとかたい話から始まりましたが、その話に対しても次々と質問していただきましたし、それから、広報のテーマにつきましては、それぞれの方の今までのご経験に基づくご発言、大変参考になりました。我々も問題の所在は大体気づいてきたところなのですが、それではどのようにしてい

くかというところで考えあぐねているというか、具体化していくことに難渋しているわけですが、その非常にいい道しるべをいただけたと思っております。ありがとうございます。

今、日程を聞きましたら年間3回ということで、私は4回も5回も開いてご意見をお聞きしたいなと思った次第ですけれども、会長が思いつきで言うと、準備している人間から、またそんなこと言ってと言われそうなので、これはまた会内で調整に努めるということにさせていただきたいと思えます。

今日は、この後、当会館の中でも一番見晴らしのいい部屋が14階にございまして、そこで簡単ではございますけれども、懇親会を開催させていただきたいと思っております。是非皆さん全員の方にご出席いただき、引き続きご意見を賜りましたらありがたいと思っております。

本日は、本当にありがとうございました。（拍手）

以上で、本日の議事を終了した。

平成24年6月11日