

法曹の養成に関するフォーラム 第8回会議 議事録

第1 日 時 平成24年2月7日(火) 自 午後 4時00分
至 午後 6時00分

第2 場 所 法務省第1会議室(20階)

第3 議 題

- 1 法務大臣あいさつ
- 2 ヒアリング
 - 弁護士 伊東 卓氏(第二東京弁護士会)
 - 弁護士 武井 一浩氏(第一東京弁護士会)
 - 弁護士 山川 幸生氏(東京弁護士会)
 - 弁護士 青野 博晃氏(東京弁護士会)
 - 弁護士 浦崎 寛泰氏(千葉県弁護士会)
- 3 質疑応答, 意見交換
- 4 次回の予定

第4 出席委員等 佐々木座長, 黄川田総務副大臣, 滝法務副大臣, 森文部科学副大臣, 経済産業省経済産業政策局小宮審議官(北神経済産業大臣政務官代理), 伊藤委員, 岡田委員, 翁委員, 久保委員, 田中委員, 萩原委員, 丸島委員, 最高裁判所事務総局小林審議官, 最高検察庁大仲オブザーバー, 日本弁護士連合会若旅オブザーバー

第5 その他の出席者 小川法務大臣

第6 議 事 (次のとおり)

議 事

○松並官房付 では、予定の時刻となりましたので、法曹の養成に関するフォーラムの第8回会議を始めさせていただきます。

まず、法務大臣からあいさつがあります。

○小川法務大臣 委員の皆様、本日はお忙しいところをお集まりいただきましてありがとうございます。

半年振りに法務省に戻ってまいりました。このフォーラムで昨年8月に給費制の点を中心にして第一次取りまとめをお出しいただきましたが、引き続いて法曹養成制度全体につきまして有意義な御議論をいただいていると思っております。

司法制度改革の中で、ロースクールを中心とした新たな法曹養成制度を構築したわけですが、どうも理念とは違った形が出てきているのではないかといった面も見受けられます。このままですと、我が国の社会の骨格を支える法基盤、これを支える法曹というものに人材が集まらない、あるいは社会を支え切れないといったことになってしまうのではないかということで大変心配しております。ここで皆様の知恵をお出しただいて、有意義な議論を取り交わしていただきまして、この法曹養成というもの、質のいい法曹がしっかりと社会に役立つ形で巣立っていくというこの制度をしっかりとここでまた改めて再構築したいという思いで一杯でございます。そうした思いでこの法曹養成フォーラムにおける取組に感謝いたしますとともに、委員の皆様方の御意見にまた期待しているところでございます。よろしく願いいたします。

○松並官房付 それでは、ここで法務大臣は公務のため退席されます。

(法務大臣退席)

では、引き続き議事を進めてまいりたいと思います。

進行は佐々木座長をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○佐々木座長 佐々木でございます。本日もよろしくお願いいたします。

本日は、井上委員、鎌田委員、南雲委員、山口委員、竹歳内閣官房副長官、藤田財務副大臣、北神経経済産業大臣政務官が欠席されております。北神経経済産業大臣政務官の代理として小宮経済産業政策局審議官が出席されております。また、本日ヒアリングに御出席いただける弁護士の方々も既に着席されております。

それでは、資料の説明を事務局からお願いいたします。

○松並官房付 本日皆様のお手元にお配りしております資料は、8点ございます。

1点目は、本日の議事次第。2点目は、本日ヒアリングをお願いします先生方の出席者名簿でございます。3点目から7点目まで、ヒアリングをお願いします各先生方からいただきましたレジュメを用意させていただいております。最後に8点目は、本日のヒアリングの参考にしていただくための弁護士数の推移等に関する資料となっております。

また、従前どおり、机上には各種基礎資料及び前回の会議までに提出された資料や議事録をつづったファイルも置いておりますので、適宜御参照ください。

○佐々木座長 それでは、議事に入ります。本日は、5名の弁護士の方からのヒアリングを予定しているところでございます。

5名の皆様におかれましては、お忙しい中を御協力いただきまして誠にありがとうございます。

ヒアリングの進め方でございますが、最初にそれぞれ10分程度で御発言をいただき、皆さん全員の発言が終わってから質疑応答と意見交換を行わせていただきたいと思います。

なお、当フォーラムでは、皆様のレジュメを含む会議資料及び会議の議事録は、会議終了後速やかに法務省ホームページで公表する扱いとなっておりますので、御承知おき願いたいと思います。

それでは、早速でございますが、まず伊東卓弁護士から御発言をいただきたいと思います。伊東さん、よろしくをお願いします。

○伊東弁護士 それでは、始めさせていただきます。私からは2点お話しさせていただこうと思っております。一つは、法律事務所から見た新人弁護士の採用についてということでございます。もう1点は、私が弁護士会における就職支援の活動をしております関係で、修習生の側、逆の側、採用される側の就職の事情というのも見知っておりますので、その点についてもお話しさせていただきたいと思います。資料3が私のレジュメになっておりますので、御参照いただきながらお願いしたいと思います。

私の事務所には現在8名が所属しております。そのうち2名が勤務弁護士、イソ弁と言われる人たちですが、二人とも新62期でございます。現在そのような事務所をパートナー5名で共同して経営しているという状況になっております。そういう事務所は中小規模と云っていいかと思えますけれども、そういう事務所から見た新人弁護士の採用についてということでお話しさせていただきます。

全体的に見て、事務所で受任している事件、業務といったものについては、減少はしていないという印象を受けています。仕事についての忙しさは相変わらずという実感を持っております。ただ、事件1件当たりの単価は少し下がっているのではないかなという印象を受けています。これは景気の影響等もあるのではないかと思います。そうすると、今の段階でいきますと、将来については若干、この先をどう見たらいいのだろうか、売上げは伸びるのだろうかどうだろうか、その辺の展望が見えにくいという状況にあります。それからもう1点、依頼者の側の状況ですけれども、弁護士を選ぶについて、インターネットなどで事前に情報収集しているということ、それからほかの弁護士にセカンドオピニオンを求めるということもよく行われているようです。そういった点から、弁護士を見る目が大変厳しくなっているなというのが実感でございます。

そのような中で、採用についてどう考えるかといいますと、一方では、優秀な弁護士を採用すれば事務所のレベルアップが図られるというわけですし、それをしない限りは将来的な展望は開けませんので、是非いい人がいたら採りたい、新人を採用したいという思いが一つあります。ただ、先ほど申し上げました状況ですので、ではたくさん採ろうかというとなかなかそういう余裕はない。特に事務所スペースを拡張してまで採用しようというところまでにはまだちょっと至らない。でも、できる条件がそろえば、やってみたいという気持ちはあるのですけれども、今の状況だと、ちょっと待っていようかなと、そのような状況ではないかと思えます。

現在の事務所の規模が8名と申し上げましたが、このぐらいの規模ですと、2～3年に1

名、3年に1人は必ず採りたいという感じだと思います。そうしますと、勤務弁護士、イソ弁は3～4人は常にいるという状態にしておきたいというのが、経営側の考えでございます。現状の事務所規模からいくと、それ以上になるとスペースを拡張しなければならないというのがあるのですが、そのぐらいの勢いが出るようであれば、こちらもうれしいというところでございます。

そういう状況で、新6 2期の後に6 5期で1人を是非採用したいと考えております。先ほど申し上げましたように、事務所にとっても、現状は能力の高い人を新人として採用するチャンスだとも考えております。こちらとしては、論理構成力とか文章力、それからコミュニケーション能力、協調性といったものに優れた新人がいたら、是非採りたいと思っております。

それから、新人採用の方法についてです。以前は修習生を採用するということがよくありました。しかし、最近では、是非欲しいという方が配属されてきても、既に就職先が決まっているということがほとんどです。今いる勤務弁護士の新6 2期2名は、ついで採用いたしました。ただ、知り合いの事務所で優秀な新人を採っているところがありましたので、どのように採用したのかと聞いてみますと、公募で採りましたというところが幾つかありまして、それを見て公募での採用を現在検討しているというところではあります。

手始めに、昨年10月に行われた東京三合同就職説明会に事務所としてエントリーいたしました。そうしましたところ、事務所ブースに約250名の修習生が訪問されました。それから235名の修習生がエントリーシートを提出しました。ブースの状況は、もう立ち見であふれ返る。それから、立ち見の方も何重にもなっているもので、後ろのほうの方は説明者の声が届かないということで、あきらめて帰られた方もいるようです。

募集手続は、これから4月以降に実施する予定ですがけれども、実はそのような状況ですので、選考が大変だなと思っております。選考手続としては、書類選考、面接、それから簡単な試験ですが、これは文章力を見る程度のもをを考えております。ただ、この選考も慎重にやりたいとは思っていますが、業務に支障を生ずるということでは困りますので、面接を実施するのは10名前後にならざるを得ないのではないかと。そうすると、書類選考の段階で大幅に人数を絞るということを考えざるを得ないだろうと想定しております。そのようなことで是非1人採用したい。それから、今後も、いい人がいれば採用して、事務所の力をアップしたいということは考えております。

それから、今度は逆に、若手の方、修習生の側の就職状況でございます。これは、弁護士会で弁護士未登録者を対象とした相談会をこのところ3～4年実施しております。私もその相談を担当しております。そこで話をすると、どういう方が未登録者になるかということが分かるということなのですが、印象としては、意欲が前面に出ない、行動がやや緩慢、自己アピールが苦手というタイプが多いと受け取っております。人柄や能力に関しては、お話ししてみると、そこに問題があるとは感じません。ですから、適切なアドバイスがあれば、その後比較的スムーズに就職に至ることが多いように思われます。

そのような相談事例の中では、大体こういう回答が得られます。インターネットで事務所を探して、幾つか、多い人は何十と出しているようですけれども、履歴書を送るけれども、面接に至らなかった。そのうちに二回試験の準備が始まってしまって時間切れになったという方が多いようです。

私どもとしては、そういう方にアドバイスをしているのですけれども、インターネットで募集している事務所には応募が殺到するということになりますので、そういう方法もいいのですけれども、それに頼らずに、つてを積極的に利用するようにという指導をしています。法科大学院の実務家教員とか研修所教官、修習先の弁護士、裁判官、検察官といった法曹の方たちがいらっしゃいますので、そういう人たちからのつての収集、それから修習生同士の情報交換とか、そういったアンテナを張って、そういうものを利用していただいて弁護士に会うところまで是非こぎ着けなさいという話をしております。

それから、よく言われることですが、年齢の高い方、それから女性につきましては、なかなか就職が決まらず、厳しいという話をよく聞きます。また、就職希望地と修習配属地が離れてしまったために円滑な就職活動ができなかったという話もよく聞いております。

それから、即独希望者を対象とした相談会も弁護士会で実施しております。これも同じくこのところ3～4年実施しているものです。以前は、積極的に即独しようと、自分としては即決して弁護士としてやっていくのだというつもりでおられる方が、こういうところに独立したいのだけれどもどうだろうかという相談に来られるというケースが多かったように思いますけれども、ここ1～2年になりますとだんだんと、就職できないから即独でもしてみようかと思っているという方、我々はこれを消極的即独と呼んでいるのですけれども、そういう方が増えつつあります。この場合問題なのは、どこで即時独立をしようかという、そのあたりのリサーチも十分にできていなくて、何となく考えているという方がいらっしゃいますので、安易にそういうことを考えてはいけませんよ、指導が受けられないと大変なことになりますよということで、それを戒めるということもままあります。

それから、若手弁護士が法律事務所に就職できればいいのですけれども、それ以外でどういう形で就業されているかという点です。まず即独です。特に、私は第二東京弁護士会ですので、東京の状況しか知りませんが、東京では、国選弁護や弁護士会の法律相談の件数が希望者に比して少なく、希望者のほうが圧倒的に多いという状況になっておりますので、なかなか回ってきません。それから、破産管財人は新人では担当できないということになりますので、こういったことを当てにして新人が収入を得るということは難しい状況にあります。ですので、恵まれた環境にある方は即独可能かと思われまますが、一般的には難しいだろうと思います。

それから、軒弁についてですが、これは本人が申告してくれないと分からないということになりますので、東京では極めて把握しにくいという感じを受けております。ただ、法科大学院から紹介されて就職されなかったのだけれども、軒で預かってくれないと言われて受け入れているという事務所を知っておりますので、ほかにもそういうところがあるのではないかと想像しております。

最後に、事務所の採用予定と就職希望のアンバランスについてということです。弁護士に対する求人アンケートを弁護士会で実施しております。その結果によれば、求人数は減少を続けておまして、現状では明らかに修習生の供給過剰が起きているのではないかと思います。弁護士会でも、これまで何とか修習生を採用してあげてほしいということで、しょっちゅう声を掛けてきましたけれども、さすがにそろそろ限界にきているかという感じがいたします。事務所の側では、先ほど申し上げましたように、採用できないわけではないんです。新人で優秀な方がいれば、事務所の発展のために是非採りたい、これが本音だと思いますが、

その採用ペースを修習生の増員ペースが上回っているというのが現状ではないかと考えております。

○佐々木座長 ありがとうございます。

それでは引き続きまして、武井一浩弁護士から御発言をお願いします。

○武井弁護士 弁護士の武井でございます。よろしく願いいたします。私のレジュメは資料4でございます。

私のほうからは、弁護士・法曹有資格者の活動領域に関する私の個人的意見を述べさせていただきます。弁護士・法曹有資格者も、最終的には社会にいかにか付加価値を提供するかというのが大事なわけございまして、別に法曹有資格者だからといって何か特別なことがあるわけではない。いかなる付加価値を提供できるかということが常に問われるわけです。

そこでなのですが、ロースクール、司法研修所というのは、実はとても希有な教育機関ではないかと思っております。どういうことかと言いますと、裁判例をたくさん勉強していますが、これはある意味、文系の教育機関の中で特殊なといいますかまれな機関だと思っております。「事実は小説より奇なり」という言葉もございすけれども、裁判例とは、双方に対立した利害があって、両当事者が自分の言っていることが正しいと思っている。言わば、単体では正しいものを、社会的な要請とかいろいろなことを踏まえて調整する、裁判所が調整した結論を述べる、そうした調整を行った一連の過程が全て開示されている貴重な資料なわけです。正に利害特定能力、利害調整能力、論理的説得力、この三つを学べる正に生きた教材、事実から学んでいるということだと思っております。

どういう正当な利害同士が対立しているのかを特定する利害特定能力、その対立した利害をどういった形で調整するのが良いのかのオチを考える利害調整能力、更にはそのオチを両当事者に説得できる実践の論理的説得力。この三つの利害調整力は、ありとあらゆる場面で機能し得る、社会的にも価値が高い重要な能力です。こういったことを学べる機関は実はなかなか存在しないわけでした、正に法曹の資格を持った者、若しくはロースクールに行った方は、とても貴重な能力教育を受けていると考えております。

今、日本は成熟経済下であり、世界の中でも、課題先進国と呼ばれております。正にいろいろな利害調整がいろいろなところで求められているという状況ですので、こういった利害調整すべき場面に広く法曹が役に立っていくのではないかと、若しくは役に立っていくべきなのではないかと思っております。

課題先進国の状況では、どこかから答えを探してくれば解決がつくといったうまい先例が簡単に見付かる状況ではありません。自分の力で考えて、解決策を見いだしていくほかないのです。そのためには先ほどの、利害を特定し、どう調整したらよいかを編み出し、どう説得したらよいかを実践する。ロースクールで学んだ方、法曹になっている方は、自ら身につけてきているはずの利害特定能力、利害調整能力、論理的説得力を正に日本の先進的課題の解決のために、いかに発揮していくべきだと思います。法曹が社会に提供できる付加価値に、私はまだまだ大変な潜在的な可能性と夢を現場で感じております。

企業法務の分野で、隣接分野で、経営コンサルタントの方とかフィナンシャルアドバイザーの方とか会計士の方とかがいらっしゃるわけですが、彼らの中には必ずしも法曹資格を持っていらっしゃる方もたくさんいらっしゃる。ただ、そういった方々もいろんな

社会的な利害調整をされて付加価値を生み出す努力をされているわけです。正に、ロースクールで学んだ方がこうした領域にもどんどん参加して行って、先ほどの利害調整力を学んだ者としての法曹的なものをインプットし、一層の付加価値を提供していく、社会貢献を行っていく。そういったことを法曹が行っていきける余地はまだ十分あると私は思っております。

また、日本経済全体を取り巻くマクロでの喫緊の課題として、グローバルな競争にさらされている日本企業は、何とかグローバル化に対応しようと、新興国を含めて海外進出しようとしているわけです。そういった中で私がよく聞きますのが、日本にはホームカンントリーロイヤーと言える者が少ない、足りないという声です。ホームカンントリーロイヤーとは何かと言いますと、日本企業が海外に行くというのは、当然、日本国内で事業をするよりもリスクが高いわけです。日本企業からしますと、そうした多種多様なリスクの対処を行わないといけないときに、日本国内のそばに弁護士がいて、距離が近いところに弁護士がいて、いろいろと相談したいという要請・ニーズがあります。現地の事務所に直接頼んだりすることも当然ありますが、特に新興国などの場合、まだ日本で言うと東京オリンピックぐらいの時代の国も多いわけですから、日本側が抱えている課題と向こう側での理解がどうしても食い違っていることがあります。そういうときこそ、日本のホームカンントリーロイヤーがきちんと間に入って、日本企業の真のニーズをかなえて、諸リスクに対処していく必要があります。

私は20年前に渉外事務所に入所しましたが、思い起こしますと、欧米企業のクライアントからの依頼は、その企業自身から相談が来るよりも、その企業の現地、アメリカ企業であれば、アメリカの法律事務所から相談が来ることの方が圧倒的に多かったわけです。要するに、海外の企業は、その自国にきちんとホームカンントリーロイヤーを持っていて、その上で現地の、日本なら日本の法律事務所なりに相談すると。そういう構造になっているわけです。

このように、日本企業の海外進出という国家的課題一つの解決にしても、法曹活用のニーズはあるわけです。日本の経済成長戦略の柱として海外進出、特に新興国の成長を取り込むということが掲げられているわけですから、そういった中で法曹が活躍していくべき余地、提供できる付加価値は多分にあると思っています。

あと、グローバル化の話以外にも、最近いろいろな国際基準をつくらうという話も多いわけですね。例えば、IFRSの会計基準なども、会計だということで法曹が貢献できる部分はないとか考えてしまうのは間違いであって、これもルールの決め方の話なわけですから、ロースクールなり法曹資格のある者がいろいろインプットして、適正なルールの在り方について社会貢献していくべきニーズがあると思います。これは国際基準の策定全般に言えると思います。

また、最近議論が盛り上がっていますコーポレートガバナンスの話なども、法曹が、バッジを持った独立したプロとして、企業のガバナンスの向上に資するニーズもかなりあるものがあると思います。今まで行われてきた関与以上にですね。

企業に今問われているのは、環境適応能力です。外的環境がいろいろと変わる中で企業も対応していかないとサバイバルできない競争環境にあります。そうした中、例えば一つ重要な判例が出たとしても、それが示した社会における利害調整の結果について、企業は常に接して、自らの感覚を社会に適応させていく必要があります。そうした企業の環境適応能力は、判例を読める法曹こそが、企業の経営層にもインプットして、醸成を助けていく必要がある

わけです。そうした取組み一つにしても、まだまだ法曹が本来社会に対して果たせる役割を果たしきれていない、付加価値を提供しきれていないと思います。

以上の次第で、まだ日本の弁護士、法曹有資格者が社会的に貢献できる領域、活用されるべき領域はまだまだまだたくさんあると思っております。

一点、誤解のないように申し上げますと、これは別に、弁護士がじゃあ勝手に頑張ればいいという単純な話というより、社会全体の認識の問題でもあります。こういうことを法曹側が提供できるのだということについて、社会全体での認識も共有していかなければいけません。社会全体を挙げていろいろな認知の向上に努めるということが重要かと思っております。誰かだけが頑張ればいいというより、みんなで頑張ることが大事だと思っております。

法曹側としても、環境適応能力というものが正に今大事だと思っております。例えば、法曹有資格者とかでも、新興国へ行くとなると結構いろいろ大変だと思うかもしれません。語学ができないとかいろいろあるでしょうが、それは言い訳にならないわけです。正に環境が今変わりつつあるわけですから、環境適応能力を付けるべく、どうやれば付加価値が提供できるのかということを考えることが重要です。環境適応能力を養わないと食べていけないのは法曹に限らず誰でも同じであって、自らが潜在的に持っている利害調整力が発揮できる場所のいろいろな可能性にどんどんチャレンジしていく。訴訟など伝統的な仕事の固定観念にとらわれることなく、付加価値提供の可能性を探っていく。そうした法曹自身の努力が前提として重要であることは言うまでもありません。

ロースクールにつきましても、先ほど述べたように、ロースクールで学べることがこうした利害調整力であると。したがっているんなキャリアパスの多様な可能性があるのだということ、ロースクールに入る学生にも早い段階からロースクールの内外で説明していった方がいいと思っております。学生側からしても、先輩がこういうことをやっているからこういう仕事なんだと考えが凝り固まることがあります。もっと柔軟に考えてもらって、ロースクールの場ではこういった利害調整力が身につくから、いかに社会的に付加価値を提供できる余地があるのか。そういうある意味夢をきちんと共有できるロースクール教育も必要かと思っております。

その他関連事項ですけれども、三の1に書きましたとおり、法曹が提供できる社会的付加価値の多様な可能性について、情報提供の継続、海外チャレンジ等への支援とかを社会を挙げていろいろとやっていくことが大事かなと思っております。

最後に、三の2に書きましたが、法曹が提供するものは、一つ提供してそれを大量生産すればよいという性格のものではなく、一個一個が常にテーラーメイドです。一個一個つくるのにかなり時間の掛かる、しかも複雑なことを要することもあります。人間の時間は24時間しかございませんので、提供できるものには限界がある。しかもアドバイスとなるとどうしても無形なものも多く、無形のモノにはなかなか金銭が支払われないと。こうした供給側の限界を踏まえ、何でも競争原理で律して過度な競争にいくよりも、適度な競争的な環境といったことにも配慮していくほうが、より良質な法的サービスが提供できる面はあると思っております。何でも競争原理で割り切ってしまうと、無形なモノはなかなか金銭化されませんので、価値のあるテーラーメイドのモノがなかなかつくれず、結果としてサービス内容全体の向上につながらない面があると思っております。その観点からの競争環境のかじ取りも慎重に行っていくことが必要かと思っております。以上です。

○佐々木座長 どうもありがとうございました。

次に、山川幸生弁護士から御発言をお願いします。

○山川弁護士 弁護士の山川です。よろしく申し上げます。私のレジュメは資料5です。

私は、いわゆる勤務弁護士ではありません。収入保障のない、新人育成型の共同事務所で活動している弁護士ということになります。恐らく、そういうことでどのような就職活動の状況をたどって現在どういう状況で仕事をしているのかということについて聞きたいということではないかとのヒアリングの趣旨を理解しておりますので、そういう理解に従ってお話を進めたいと思います。

まず、私の就職活動の状況です。私は、新63期の司法修習生です。ですから、新司法試験は2009年（平成21年）9月に合格したということになります。その年の12月に司法研修所に入所して、2010年（平成22年）12月に弁護士登録をして現在に至るということになるわけです。

就職活動は、若い人たちは、新司法試験が5月にあるものですから、その5月の試験終了後直ちに就職活動に動く人も多かったのですが、私はもともと社会人出身で、年齢的にも高いということで、早期に就職活動をして入れるような事務所というのは余りないのではないかと考えまして、10月ごろから就職活動を始めました。このころから、いろいろな合同説明会が順次始まっていくので、そういうところを回って、興味を持った事務所に応募するといった感じだったということです。

私としては、どういう事務所を考えていたのかといいますと、もともと法曹を目指したきっかけが、社会人生活を20年経て、人生の後半は社会貢献ということに力を入れて生きていきたいと思うところがあったものですから、ホームレス問題や社会に貢献する公益的な活動を中心に据えたいと考えて、こうした活動に力を注いでいくことにある程度理解のある事務所に入所したいと考えて活動を始めました。ですから、最初からある程度、何でもかんでも応募するといった状況ではなかったということです。

ただ、それでも、説明会を回って、その説明会で何か用紙を出すとか、あるいは後からインターネットで応募するといったことをしても、書類選考で止まってしまうことが多くて、なかなか面接に至らない。恐らくそういうところには、先ほどの話ではないですが、多くの修習生が殺到するものですから、同じように応募も殺到しているはずでありまして、やはり年齢的な条件などから、面接に至るのはなかなか難しかったのかなということで、春ごろからやり方を変えました。どのようにやり方を変えたのかといいますと、それまでは、説明会に行って、興味があったところとにかくどんどん出していくといったことだったのですが、知り合いの法律家などを通じて、自分の希望に合った事務所はどこかにないかと探して、紹介してもらおうというやり方に変えました。このやり方で、言ってみればつてをたどって何件か事務所の面接を受けるということになりまして、8月ごろに今勤めている日比谷ともに法律事務所という事務所に応募いたしまして、9月に内定をいただいたということです。

私が勤務している日比谷ともに法律事務所はどのような法律事務所かと申しますと、先ほどちらっとお話ししましたように、いわゆる勤務弁護士を雇うという事務所ではありません。一応、各弁護士が独立採算の形をとっておりまして、新人をそこにに入れて、それで収入の保障はしないので、基本的には自分で仕事を探しましょうという事務所です。ただ、通常の軒

弁や即独というところとはちょっと環境が違います。どういうところが異なるのかと申しますと、東京弁護士会の弁護士の有志の先生方、これは日比谷ともに法律事務所以外の他の事務所の弁護士の先生方ということになりますけれども、これが各所属弁護士の言わば里親になって、それで共同受任などの形で新人を育成指導する。そういう特徴を持った事務所です。新人育成型の共同事務所だと冒頭に申し上げたのはそういう意味です。収入の保障はないので、規定に従って経費を分担して、ここにずっといるということではなくて、3年以内に独立してくださいという約束になっております。3年以内の独立というのは、3年以内でそこでノウハウをつかんで、独立するなり、ほかのところに行くなりして、そこで空いた席に新しい人を迎え入れていく、そのような循環を考えているということなのだと思います。

独立採算制ということですから、里親弁護士からある程度仕事を回してもらうという側面はあるにしろ、当初は仕事の状況は確かにかなり大変でした。夏ぐらいまでは収入が少なく、経済的にかなり厳しいという時期もあったことは事実です。ただ、共同受任事件も、支援して下さる先生方によって、そういう経済状況なども考慮して回してくれるようなところがあるものですから、ある程度確保できるようになりました。それから、夏ごろから次第に刑事事件、民事事件、家事事件ともに事件が増えてくるようになりました。その結果として、現在はある程度収入が安定してきたという状況だと思います。

私は、先ほど申し上げたように、社会的な活動に理解のある事務所ということで現在の事務所に入っているわけです。この希望が現在の事務所で相当かなえられたのは、非常によかったことかなと思っています。通常の勤務弁護士だと、そういうボランティア的な活動とかはなかなか自由にできないと思うのですが、私は3月以降は、今回の東日本大震災、それから福島原発事故の避難者の支援のために、支援ボランティア団体である「東京災害支援ネット」の設立に加わりまして、現在事務局長として活動しています。実際に執務する時間のかなりの部分をこの活動に注いでいるような状況です。そのほか、ホームレス問題あるいは弁護士会の会務活動のようなものにも通常の新人よりは相当積極的に取り組んでいるかなというところ です。

その他関連事項として、ほかの即独や軒弁の弁護士といったものの収入とか事件とかはどうかということについて一つ述べさせていただきたいと思います。東京では、即独とかをやるのは非常に難しい状況にあるのではないかと私も思います。私も、東京で即独することとはかなりちゅうちょせざるを得ませんでした。ただ、首都圏でも、近郊部に行くと、弁護士の比較的少ない地域があります。もちろん、もっと遠くへ行けば弁護士の比較的少ない地域はたくさんあるわけでありまして、私の友人で近郊で即独した者は、独立後、比較的順調に収入を得ています。この者はもともと即独することを念頭に置きながら就職活動をほとんどしないで準備してきたという用意周到な人物だったので、それだけ用意周到に準備すればそれなりの成果が得られるということなのかなという気もするわけですが、開業する場所的なものがある程度選んでいけば、全く即独ができないということではないということだと思います。

ただ、即独の場合に非常に問題になるのが、(2)のところに書いてあるOJTの問題です。私の事務所では、外部の事務所の弁護士が共同受任という形で指導するので、OJTという点では非常にうまくいっております。ただ、即独の弁護士の中には、先輩弁護士の助言を得られないことに悩みを抱えている者が私の知っている限りでは多いようでして、OJT

の機会を確保する方策が必要なのかなと考えるところであります。

それと、今後弁護士はどういう領域で活動していくのかということを考えていったときに、私の友人の即独の弁護士たちが取り組んでいる事件というのは、収入の少ない人の事件が多いです。それは、今まで弁護士の法的ニーズからは離れていたような人たちをそういう弁護士たちが救っているということだと思のです。したがって、法テラスの法律扶助を利用している者が非常に多いのですけれども、扶助の対象事件あるいは立替金償還免除の範囲が広がると、よりそういったニーズに対応して、こうした弁護士たちの収入的な悩みの解消につながるのではないかと考えるところであります。扶助の対象について言えば、例えば行政事件というのは、行政訴訟ということだけではなくて、行政との交渉とか、行政に対する法的な申立てとか、そういったものも多数あるわけですが、これが扶助の対象になっていないのです。それはどうしてなのかなという気がします。私は、ホームレス問題をやっているものですから、対行政の交渉というのは弁護士の活動領域として非常に重要なのではないかと考えるのですけれども、そういったものを拡大することによってニーズに対応していくことはある程度可能なかなと感じるところもあります。

○佐々木座長 どうもありがとうございました。

次に、青野博晃弁護士から御発言をお願いします。

○青野弁護士 弁護士の青野と申します。よろしく願いいたします。私のレジюмеは資料6ということになります。

私は今、弁護士として2年目に入っております、私が現在所属している事務所も、先ほどのお話と少し類似するところがございますが、いわゆる勤務弁護士という通常形態ではございません。そういったところを含めまして今回お話をさせていただければと思っております。

まず、私の就職活動の状況です。私自身は、経歴のほうにも書きましたように、大学を卒業してそのままロースクールに入って司法試験に受かって司法修習生になったということで、いわゆる社会人経験というものが一切ない状態で就職活動に入りました。就職活動の当初は、一般市民の民事事件とか刑事事件というものを扱いたいという志望がございましたので、自身の修習先が東京都ということもあり、都内もしくは都内近郊にある中小規模の法律事務所というものを探しておりました。特に刑事弁護に興味がございまして、刑事弁護に定評のある事務所を中心に応募していた時期もございました。応募事務所につきましては、日弁連が実施しておりますひまわり求人求職システムを利用したり、特に自分が著作を読んで感銘を受けたような弁護士の事務所にアクセスしてみたり、法科大学院時代に教えていただきました弁護士教員の先生とか、実務修習でお世話になりました修習指導担当の弁護士の先生の方でというところを探しておりました。

それで、桜上水法律事務所への入所が決まるまでということですが、現在の事務所に決まる前に、7月初めころに都内の一般民事の小規模事務所への内定が決まっておりました。ただ、私自身がそちらの事務所の指導体制というものにちょっと不安があったということとか、活動の制限が少し加わっていたということもありまして、事務所と協議しましたが、最終的には事務所の内定を辞退させていただきまして、そこから就職活動を再開いたしました。就職活動再開後、9月末ごろに、私の出身地が長崎ということもありまして、長崎にある法律事務所に内定をいただいていたのですけれども、同時期に現在の事務所の設

立のお話を受けました。それで、現在の事務所の設立に賛同しまして、その事務所に入所したという経緯でございます。

現在の事務所の概要ですけれども、私が現在所属しております事務所は、外部の先輩弁護士が支援・指導をしながら、その事務所の中には、大体独立して1年～3年ぐらいの若手が各自で独立して業務を行い、事務所の経費のみを分担するという形の共同事務所でございます。この事務所はもともと、支援者として名乗りを上げていただいた外部に今いらっしゃる先輩弁護士が事実上受け皿をつくって、独立志向のある弁護士をそこに集めて、共同事務所を設立したということになっております。現在所属しておりますのは、大体独立1年目～3年目ですけれども、所長として50期代の弁護士が1人入っております、外部の先生は外部から助言しながら、内部の所長は内部で指導するという体制で事務所を運営しております。事務所の運営に関しましては、所属弁護士が全員で協議して、外部にいらっしゃる支援弁護士の助言等も受けながら事務所方針を決定するという体制になっております。

事務所全体として行事としてやっているものとしては、事務所の場合が法律事務所が多くない場所ということもありまして、地域の方のためにということで、無料法律相談会を大体1か月半～2か月程度に1回実施しております。また、事務所内の勉強会というものもございます。個々の弁護士の業務につきましては、基本的には自分で事件をとってきて自分で業務を行うというスタイルになっているのですが、後で申し上げますようなOJTの仕組みを利用しながら共同受任でやっていくという体制とか、報告書という形で守秘義務に留意しつつ支援弁護士や中にいる先輩弁護士に一定の内容を相談しながら支援を受けられるような体制をつくっております。こういったOJTのシステムの中で各人が本来の独立を果たす、自分の事務所をつくるために研鑽を積んで、自身の事務所を設立して、独立して出ていくという構想で現在の事務所は運営されております。

私の開業当初は、私は学生からそのまま上がってきたので、自身のコネクションといったものは全くないですし、人脈もほとんどないような状態でした。ですので、非常に苦労はしたのですが、修習時代の実務修習の弁護修習指導担当の先生が私のほうに定期的に事件を紹介して下さるということを最初におっしゃっていただいております、実際に自分が開業当初はその修習指導担当の先生からお誘いいただいた事件の共同受任と国選弁護事件といったもので収入を得ておりました。でも、当初は本当に受任件数が少なかったものから、弁護士会の登録費用とか開業に係るいろいろな費用の問題で収入的にはかなり不安定な状態にありました。司法修習生時代にある程度貯金はしていたので、最初のうちはその貯金を食いつぶしながらやっていたという状況です。

3月ごろになりますと、徐々に私個人の事件とか、事務所に入って事務所内で個々の弁護士に配点される事件とかが多くなってまいりました。また、修習指導担当の弁護士からも継続的に私に共同受任のお誘いをいただくということがありましたので、3月ごろには事件数も大分増え、収入的にも徐々に安定してきたという状況にありました。

夏ごろになりますと、同じように友人や士業関係者、先輩弁護士からの御紹介といった部分も増えてまいりまして、受任件数も増加した上、業務範囲も広がってまいりまして、大体私の収入が安定し始めたのは夏ごろというところになるかと思えます。

現在は、売買代金請求権とか交通事故とかという一般民事事件、あと、修習指導担当の弁護士が中小企業を非常に多くやられる方ですので、そちらと共同受任をしながら中小企業の

依頼事件，私個人が弁護士になる以前からやりたかった刑事事件というものを扱っております。少し特徴あるところだと，国賠訴訟とか税務訴訟，消費者問題に関わる弁護団事件や医療過誤の訴訟などもやっております。私自身は，可能な限り，共同受任ということをお支援助いていただいている先生をお願いしております，共同受任をして教えていただきながらOJTの機会を得ているといった状況でございます。特に現在の修習指導担当の先生から非常に多く事件を紹介していただいております，こちらの先生のおかげで今やっつけているという状況があるかと思っております。

他方，今後の自身の課題としましては，自分自身の事件の窓口を増やさないといけないということは考えております。そういった意味では，他士業もそうですし，士業以外の経営者の方とか，特に中小企業の方とは交流も何度かあるので，そういうところの交流の機会を大事にするようにして，人脈を広げていきたいと考えております。

現在の事務所の環境についてですけれども，うちの事務所の場合は，経費は共同にしておりますし，事務所全体の方針というのは事務所でみんなで話し合いをして決めるのですが，逆にそれ以外の部分，各人がどういう活動をしてどういう事件を受けるのかということについては一切の制限がありません。そういった意味では非常に自由で，制限や干渉は一切されません。かつ，各人がOJTを意識している傾向が非常に強くて，基本的には先輩弁護士との共同受任で事件を受けるという体制になっており，そういった相談体制とか定期的な勉強会といったものもありますので，非常に勉強にもなりますし，居心地もいいような環境になっております。また，事務所の運営面に関しましても，事務所の運営は基本的には所属している弁護士の協議で行うということになっておりますので，自身が本来的な独立を果たしたときの経営の勉強という意味でも非常に有意義であると感じております。

最後に，即独弁護士の課題ということを書きました。私の場合は厳密に言えば即独とまでは言えないところがあるのですけれども，先ほどのお話にもありましたとおり，OJTの機会をどのように確保するかということが一つの問題かと思っております。私の場合は，修習指導担当が非常に事件を紹介してくれて，それでOJTの機会は確保されつつあるのですが，では私のようにそういう人材に恵まれない人間がもし即独ということになった場合，どうやってOJTの機会を確保するかということが一つの課題ではないかと考えております。

あと，他の弁護士のお話も聞きますけれども，即独，イソ弁に限らず，十分な指導をいただけないという若手の御相談をたまに私自身も受けます。私が何か教えられるというわけではなくて，私が自分で即独をしているので，どのように調べたらいいか，解決したらいいかといった相談を同期のイソ弁から，即独に限らず受けることが非常にあります。そういった支援・指導の体制というものが，どうにかバックアップがないものかなというのは，現在感じているところでございます。

○佐々木座長 どうもありがとうございました。

それでは最後に，浦崎寛泰弁護士から御発言をお願いします。

○浦崎弁護士 ただいま御紹介いただきました弁護士の浦崎と申します。私の資料は資料7というカラーのものでして，私からは，司法過疎で働いた経験を踏まえまして，司法過疎の実情などについてお話をさせていただきます。

略歴は，そこに書かせていただきましたとおり，平成17年10月に弁護士登録をいたし

まして、1年ほど東京で修業させていただきまして、平成18年10月から長崎県壱岐市という、そこに地図も載せておりますけれども、離島へ法テラス壱岐法律事務所の常勤スタッフ弁護士として赴任いたしました。法テラスというのは、御承知の方がほとんどだと思いますけれども、総合法律支援法に基づいて国の予算で設置された団体でありまして、言わば国の予算で司法過疎対策の一環として、壱岐に法テラスの事務所が設置され、私がそこに赴任したということになります。この地図にあります壱岐という島は、それまで弁護士ゼロの地域でありまして、人口は3万人ぐらいなのですが、博多港から高速船で1時間10分、フェリーだと2時間20分ぐらい掛かる小さな離島です。そこで3年ほど勤務いたしまして、平成21年10月から、今度は千葉市に設置されました法テラス千葉法律事務所というところに移りました。そこは、先ほどの壱岐がいわゆる弁護士過疎、司法過疎の事務所であったのに対しまして、千葉という都市部における、例えば刑事事件の国選事件あるいは民事法律扶助といった、平たく言えば、お金を持っていない人たちに対する刑事事件や民事事件というものを専門的に扱う事務所です。そういうところで現在まで勤務しております。

私の今日申し上げたいことは、正にこの資料にイメージ図としてお示ししたとおりで、十分趣旨が伝わるか分かりませんが、(1)、(2)、(3)と書かせていただいた三つです。つまり、法的ニーズというものはまだまだ埋もれている。それは都市部であっても、過疎地であってもそうだ。しかし、気を付けなければいけないのは、法的ニーズの多く、特に私が念頭に置いているのは、高齢者や障害者といった、要は立場的に弱い方々あるいは持たざる人々、そういう人たちの法的ニーズというのは経済的に必ずしも裏付けられておりません。そういった方にも弁護士が手を差し伸べアクセスするためには、制度的な裏付け、つまり弁護士とそういった方たちとをつなぐ制度こそが必要であるというのが私の述べたいところであります。

まず一つ目、法的ニーズはまだまだ埋もれているというところでございます。壱岐では、赴任前には実は事件はないのではないかとと言われておりました。といいますのも、九州弁護士会連合会が設置しております法律相談センターというのが壱岐にありました。ここには週に2日間ほど福岡の先生とかが島に来て相談をされていたのですが、必ずしも相談数は多くなかったんです。ですから、事件はないのではないかとと言われておりました。ところが、私が行きましたら、相談が非常に殺到いたしまして、一時は予約が1か月先ぐらいになってしまうほどでありました。結局3年間で約850件ほどの法律相談を実施しまして、その約半数が多重債務。しかし、残りはいわゆる一般民事と呼ばれる家事事件とか金銭貸借のトラブルなどでありました。特に壱岐は御高齢の方が多くて、人口の約3割が65歳以上の島です。ですから、御高齢の方が被害に遭う消費者被害あるいは名義貸しあるいは財産の詐取といったものが多かったのではないかと思います。私は壱岐を離れて2年ほどになりますけれども、現在でも、一時のように殺到するほどではないようですが、後任の弁護士などに聞きますと、相談数自体は今でもコンスタントにあるということです。

一方、千葉に移りまして、千葉県内には現在600人弱ぐらいの弁護士がおりまして、これはもちろん司法過疎ではないわけです。しかし、都市部にも埋もれたニーズはあるという実感です。それは、特に御高齢の方や障害者の方と日々接する福祉の現場の方からの声というものから切実に感じます。法テラス千葉では、法テラスの業務はまだまだ認知度が低いために、千葉県内の各地の市町村とか、その福祉事務所とか社会福祉協議会あるいは民生委

員さんの研修、地域包括支援センターあるいは障害者の親の会あるいは児童養護施設といった関係団体に法テラスの業務を知っていただくための説明会を平均しますと年間40件ほどやっております。法テラス千葉法律事務所には今8人の弁護士が所属しているのですが、その弁護士で分担して回っているのです。その説明会に行きますと、福祉の現場の方が皆さん異口同音に言われるのは、「高齢者や障害者の方というのは、法律事務所や既存の相談場所にはなかなか行きづらい。」と、それは御高齢であったり、障害をお持ちであったりということなんですが、「もっと出張相談があれば、もっと行けるのに。」とかということです。あるいは、「そもそも今自分が抱えているケースは弁護士さんに相談してもいいのでしょうか。」と。つまり、どうしても敷居が高いものですから、「こんなことを相談していいのか。」といった声、あるいは、「格式張って法律事務所に予約してとかではなくて、気軽に電話を架けてちょっと聞きたいのに。」といった声を多く聞きます。それで、そういった説明会で名刺交換をさせていただくと、「実はこういう人がいるんです。」ということで実際の事件の話になったりということがあります。そういった現場の方の声をお聞きしますと、まだまだ埋もれているニーズがあるなということは実感します。

しかし、今申し上げた埋もれたニーズというのは、必ずしも経済的な裏付けのあるニーズばかりではありません。その御高齢の方たちというのは、お金を持っている方はいいのですが、お金を持っていなかったり、あるいは障害をお持ちの方というのは所得が十分ではありません。そういった方たちの事件というのは、弁護士から見ると、卑近な言い方ですが、お金にならない事件というものがどうしてもあります。また、更により根本的な問題として、そういう判断能力などが必ずしも十分でない方というのは、自分たちがトラブルの当事者であるという意識が必ずしも十分ではありません。そうすると、家族がいればいいのですが、独居の方とかでそういったトラブルに巻き込まれている方は、結局周りの福祉の現場の方が気付いて、弁護士さんにつながらないといけないんです。ところが、福祉の現場には、一般の企業とは違っていて、顧問弁護士さんがいるわけではありません。周りの福祉の現場の方が弁護士に相談するというのは、もう本当に行き詰まった最後の手段という感じで、弁護士のところに行くのが非常に遠い。しかも、行ったら行ったで、その弁護士から見れば、経済的にペイしないので、どうしてもつながらないというか、事件にならない、受任できないということがあられるようです。

私自身は、壱岐や千葉では、幸い法テラスという言わば公的な団体のネットワークを活用しましてそういう福祉の方とネットワークをつくりながら、またお金にならない事件でも、法テラスの場合はある意味採算を気にしないでいい事務所ですので、そういった事件をたくさんやってはきました。ただ、それは法テラスというシステムを使っているからでありまして、例えば壱岐には事件があると申し上げましたが、では一般の弁護士が自分の私財を投じて壱岐に今事務所をつくったら、言ってしまうと経営が回るのか、事務員さんの給料を払えるのかということ、それは環境的には厳しいだろうというのが実感です。

ではどうすればいいか。それは自由競争の中で、そういう人たちに手を差し伸べなくていいかということ、それは全くそのようなことはないわけで、結局弁護士がそういう方たち、つまり持たざる人々、弱い立場の方々にアクセスできる、つながるシステムこそ必要だと感じています。そこで、私の資料の最後に三つほど、こういった制度があればいいのにという具体例を挙げさせていただいておりますが、もちろんこれで十分だという意味ではありません。

私のつたないながらの経験上、こういった制度があればいいということ为例示的にお示したものです。これだけではありませんので、ここはもっと多方面からの知恵を出し合う必要があると思っています。

一応その例として挙げさせていただいています一つ目が、国費で成年後見人を付けることができる制度をつくったほうがいいのではないかと。高齢者・障害者のトラブルに関わっておりますと、重要なのが成年後見制度というものです。ところが、成年後見制度は、御本人の資産から後見人の報酬を払うことが原則です。親族の方が後見人をやれば報酬は通常発生しませんけれども、トラブルを抱えたケースには弁護士が入る必要があります。ところが、弁護士の報酬を本人が負担するといっても、特に障害をお持ちの方は、資産のある方はいいのですが、ない方、障害年金ぐらいしか所得のない方が、例えば月に3万円も4万円も弁護士の費用を払うというのは現実的に不可能です。一方、そういった方のために、国のほうで成年後見制度利用支援事業という制度は一応あります。ただ、残念ながら、多くの自治体は、例えば市町村申立て、親族がいないケースの場合に限って制度が使えるといった、言ってみれば使い勝手の悪い制度になってしまっています。特に障害をお持ちの方の親の会などでお話をさせていただきますと、後見人はいずれ親亡き後の子の問題ということがありますが、そういう方は、子供のために後見人を付けたいのだけれども、弁護士さんに払う、つまり後見人に払うお金がないということで、十分に後見制度が活用されていないという実態を感じます。成年後見制度にも、例えば刑事事件の国選弁護人のように、弁護士の後見人の報酬を国が負担するような制度をもっとつくればいいのではないかと考えています。

次に、民事法律扶助の拡充ということです。これは先ほど山川先生の御発言の中にもありましたけれども、お金がない人たちと弁護士をつなぐ、今ある制度で最も重要なものは、法律扶助という制度です。もちろんこれは今非常に重要な制度で、もっと活用しなければいけません。ただ残念ながら質的にも量的にも十分ではないというのが実感です。例えば、対象の問題です。先ほどからも何点か出ている問題ですけれども、例えばホームレスの生活保護の申請の関係で利用したい、あるいは精神科病院に入院されていて、処遇改善や退院請求をしたいということで弁護士が代理人になる場合は、残念ながら法律扶助の対象ではありません。こういったところにも弁護士が入っていくことによって、そういう方たちの権利擁護を実現していくというのはとても重要だと思えます。一応それを補完する意味で日弁連が独自の制度を設けておりますが、それも日弁連の独自財源ですので、限界があります。

さらに、量的な問題といえますか、報酬の問題です。この法律扶助には弁護士に支払われる報酬というのがあります。事件によっては、もちろんそれが特に若手の貴重な収入源になっているという実態はあるのです。ただ、例えば予想外に事件が長引いた、あるいは離婚事件で1年、2年掛かってしまったという場合に、労力に見合った報酬になっているかというと、必ずしもそうではないと思えます。そうすると、熱心に法律扶助に関わっておられる先生であるほど赤字になってしまうという矛盾をはらんでおります。そのためにも、そういったところの増額、充実が必要であると思えます。もちろん、利用者負担が増えないようにという前提での話です。結局、法律扶助というのは、持たない人々、弱い立場の人々と弁護士をつなげる貴重なインフラですので、医療で言うところの健康保険のようなものですから、より充実が必要だと考えています。

三つ目、最後ですけれども、福祉の現場の方が無償で弁護士に気軽に相談できる制度があ

ればいいと思っています。高齢者・障害者の法的トラブルを解決する、未然に防ぐ、それは福祉の現場の方たちが気付いてこそだと思います。正に福祉の現場の方というのは、権利擁護の最前線におられます。ただ、先ほど申し上げましたように、そういう方たちのところには企業のような顧問弁護士はほとんどいません。そういう方たちのために、もちろん無料で弁護士に気軽に相談できる制度をつくって、充実させていくべきだと思います。

最後に一言だけ申し上げたいのですけれども、私自身は法曹人口の問題あるいは養成の在り方自体に確固たる答えを持っているわけではありませんが、私の壱岐や千葉での経験から申し上げますと、高齢者・障害者といった弱い立場の人々の声なき声、つまり法的ニーズがまだまだ埋もれていると思います。そして、そのようなニーズを拾い上げていくための制度こそ必要だと思います。そういったシステムづくりと法曹人口の問題というのは、言わば車の両輪だと思います。法曹人口という左の車輪を前に進めようと思えば、右の車輪、つまりこのシステムづくりを同時に進めていくべきだと思います。結局、法曹養成とか法曹人口の問題というのは、言わば法曹村という狭い業界の内部の話ではなくて、弱い立場の人々の普通の暮らしをどう守っていくのか、そういう方たちが普通に暮らせる社会、日本をどうつくっていくのかという視点での議論であるべきだと思います。当フォーラムの各先生方にもいろいろなお考えはあると思いますが、私の資料の上の図に示しました、沈んでいる部分の水面下のニーズ、こういったものと弁護士をどう結び付けるか、そういうシステムづくりはどうあるべきか、そういった建設的な御議論をお願いしたいと思います。貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。

○佐々木座長 どうもありがとうございました。

それでは、これまでの御発言に対する質疑等を含めまして、意見交換に入りたいと思います。大体50分相当あるかと思いますが、委員各位から率直な御質問あるいは意見交換をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。

○田中委員 それでは浦崎弁護士に伺います。私は、今回ここに来る前に、佐渡の法テラスに赴任した61期の方の書かれた報告書を読んだのですが、名前は言いませんけれども、その方も同じような感想を述べておられ、福祉の現場との関わりをもたれたということでも共通するところがありました。それから、ほかの皆さんのお話などもいろいろと伺ってみますと、客観情勢は非常に厳しいけれども、そういう中で皆さんが非常に創意工夫を凝らしていろいろな仕組みを立ち上げたり活動されたりしている。「必要は発明の母」という言葉がありますけれども、厳しい客観情勢の中でそのようなことを正に実践しているな、ということは今伺っていて思ったわけです。

浦崎さんのような方が法テラスで活躍しておられるということは、日本の社会にとって非常に良いことでありますし、私は心からこれからも応援していきたいと思っていますけれども、この法テラスでの任期というのは、2回まででしたでしょうか、更新はできますが、更新した後、浦崎さんはまたそれなりに自分の活動の場を求めていくことになります。そこで、質問ですが、この法テラスの仕組みの中で任期の更新も含めて活動された方が、次に弁護士としてやっていく場合には、どういう形でやっていくかといった展望は開けているのでしょうか。

○浦崎弁護士 御質問、ありがとうございます。私自身は、法テラスのスタッフ弁護士としてはいわゆる1期生に当たりますので、同期の弁護士で3年の任期で辞めた者もいれば、私の

ように、1回更新して、違う任地あるいはその任地で更新したという者もいますので、私自身の将来的な展望あるいは周りの同期の状況等も踏まえての発言をさせていただきますが、選択肢としては、前の事務所に戻って経験を踏まえて活動したり、あるいはその地に独立して、更にはその地域のために尽くすという方もおられます。あるいは今度は後進の指導のために、自分で事務所をつくって、法テラスのスタッフになろうとする人たちを育てていく。そういった事務所をつくろうとされている方もいます。

今御指摘いただきましたように、スタッフには任期がありますので、いずれどこかでスタッフを辞めなければいけません。なので、正直、今後の展望というのは、モデルケースというのが今はないんです。まだまだ我々が1期生の段階ですから、今、先輩たちがこうしていて、今後自分たちもこうしようというのが残念ながらないので、我々はこの経験を生かして一般の弁護士になって、一般の弁護士の視点から、更に地域の法的ニーズあるいは弱い立場の人たちのニーズに応じていこうというのが基本だと思います。あるいは後進の指導というのが一般的だと思います。その意味でも、我々はいずれスタッフを辞めますので、一般の弁護士になるわけです。そのときに、一般の弁護士の立場で、スタッフの時代にやってきたようなことを引き続きやりたいと思っています。

ただ、そのときにどうしても、スタッフはもちろん給料が保障されていますけれども、一般の弁護士になったら、当然売上げを上げなければいけません。しかも、最初から一般の弁護士になった同期とかに比べれば、いわゆるお客さん層を持っていませんので、突然またゼロからつくらなければいけないんです。そのときにスタッフ時代にやってきたような貧困層や障害をお持ちの方たちに対して一生懸命活動していこうとするには、それ相応のシステムがなければいけない。ですので、今日私が発言させていただいたのも、半分ぐらいは私のスタッフ任期後をにらんでの発言になっています。そういうこともありますので、我々、スタッフを辞めていく者が、是非これから後輩たちを心配させないようなモデルづくりをしていきたいとは思っています。

○佐々木座長 どうもありがとうございました。

では、ほかに質問あるいは御意見等ございませんでしょうか。

○岡田委員 お話を伺っておりまして、まず伊東先生と武井先生のお話というのは、おっしゃっていることは同じような感じを受けました。つまり、現在、司法試験に受かって社会に出て弁護士になろうとされている方、その方たちに対しての特徴のようなことをおっしゃっているのですが、弁護士会として軒弁とか即独とかという境遇にある方々に対する弁護士会の支援は大変なものだと聞いております。そのような中で、お二人の話を聞くと、何か当事者である御本人たちが意外とそういうことに関して危機感を持っていないような感じがとてもしました。でも、伊東先生は、確かにコミュニケーションとかアピールとか、そういうのは苦手な感じだけれども、指導、アドバイスをすれば、きちんと自立できるのではないかと、そういう感じを受けたとおっしゃっていました。決して少数とはいえないこのような弁護士を希望する司法試験合格者に対して、今後どのように弁護士会として指導していくのか、その辺をお聞きしたいと思います。どこまで面倒を見ればいいのかなどという感じがして、私としてはちょっと心細く感じました。

○佐々木座長 どなたに質問しますか。伊東先生ですか。

○岡田委員 では、伊東先生に。

○伊東弁護士 そういった方が実際に相談に来ていただければ、相談をお受けする体制というのはできています。例えば日弁連ですと、ホームページ上に相談窓口がありまして、そこからメールあるいは電話で相談するという事は可能になっています。それから、弁護士会に直接相談に見えるという場合は、特別に窓口がなくても、各地で担当の役員が対応するという事もあるでしょうし、日弁連からは各地の弁護士会に就職担当窓口というのをつくって下さいとお願いして、各地で設けていただいていますので、そういうところでも対応可能だと思います。実際にそういう形で御相談に来てくれれば、例えば、ではこちらの事務所に行ってみなさいとか、そういったことまで話はできると思うんですが、今のところ、そういう具体的なお話というところまで結び付くことは少ないです。日弁連のそういう相談窓口に来る御相談も、一般的に「どういう活動をしたらよろしいでしょうか。」とか、「女性で事務所探しをするのに苦労しているのだけれども、どういうアドバイスがありますか。」とか、割とそういう一般的な御相談はよくあるのですけれども、具体的な話まではなかなかいただけないということと、それから弁護士会の窓口でも、例えば「当会の弁護士事務所に就職したい方は履歴書を弁護士会でお預かりします。それを会員に閲覧可能な状態にしておきます。是非皆さん見てください。」ということで履歴書を置いてあったりするし、そのような形での運用を日弁連からもお願いしているんです。そのようなことを利用するなどして活動はしていただいているんですけれども、それは個々の活動になっているので、具体的に一個一個どのように支援したかという報告としては集めてはいないんですけれども、相談がありさえすれば、いろいろな形で支援させていただいているというのが実情だと思います。

○翁委員 武井弁護士にお伺いしたいんですけれども、武井さんが先ほど、特に日本企業のグローバル化への要請などは非常に強いのに、必ずしも弁護士が応えられていないということで、弁護士側にも課題があるというお話と、この2ページのところに「社会のニーズにチャレンジする精神を」と書いてありますけれども、具体的にいろいろそういった場面に出会われて、どういうことが弁護士サイドとしても課題だとお考えになっているかということが一つ。もう一つは、社会がもっといろいろな環境変化に対して、弁護士の必要性について認知度を高める必要があるというお話をされたのですけれども、具体的にどのようなことをしていくことがそういった認知度を高めるという意味で効果があるとお考えか。その2点についてお考えをお聞かせいただきたいと思います。

○武井弁護士 御質問をありがとうございます。グローバル化のところですが、先ほど述べました大変付加価値のある能力、利害特定能力、利害調整能力、論理的説得力の三点セットは、グローバル化のために大変な付加価値がある、社会的貢献ができると思います。そこで現状の改善のためには、そうしたいろいろな付加価値の提供が法曹有資格者にできるという認識を社会に浸透させていく地道な努力が大切だと思います。需要が先なのか、供給が先なのかといった話になるかもしれませんが、少なくとも供給側の法曹が、そうしたことができるということを具体的にいろいろと事例で示していくことが必要です。海外進出を考える企業側に何か相談したいことがあっても、ぱっと法曹の顔が浮かんでこない。そのところをいろいろな工夫で改善していく必要があります。

認知度の向上は、スタート段階だと、ロースクールに入ってくる学生の意識からということになります。ただ、ロースクールだけでやればいい話ではなく、社会全体のいろんな箇所

で取り組んでいくことだと思えます。法曹のいろいろなチャレンジを支援することも重要だと思えます。海外に行くにしても、いろいろな環境も悪いわけですし、水を飲んだらおなかを壊すとか、そういう場所もまだあるわけなので、そういった中で、語学の壁だけでなくいろいろなことを支援する取組みは、いろいろできることがあるかと思えます。国が行っている海外進出への支援の枠組みにおいても、弁護士という利害調整力の教育・訓練を受けた人たちも含めていくといったインフラも、考えていってよいかと思えます。グローバル化は一つの国家的課題であり、その重要な人的リソースとして、先ほどの三点セットの利害調整力の教育を受けている法曹は極めて有力な候補であると考えます。

私自身は法務の現場にいて、法曹が行えること、法曹が社会に提供できる付加価値に、大変な可能性・潜在的可能性を感じております。

○森文部科学副大臣 どうもありがとうございます。

文部科学省では、大学改革タスクフォースというものを先般立ち上げました。昨年の予算編成の段階で、提言型政策仕分けや予算ヒアリングのところで、大学改革についての大きな御議論がございまして、それを受けてタスクフォースを立ち上げたのですが、法科大学院、ロースクールにつきましても検討の対象でございまして、このフォーラムの中での御議論を反映させていただきながら、きちんとした具体的な改革の工程表というか、結果を出さなければいけないということで今議論を進めているところなんです。それで、先ほどの武井弁護士のお話をお聞きしますと、正にロースクールに求められた人材が養成され、その結果、今後まだまだできることがある、法曹人材の活用場というか、活躍していただきたい場が正しくあると思えます。そのためにロースクールもしっかりと、カリキュラムもどんどん改良しながら、いろいろなことをやっていると思うんです。しかし、一方で、伊東弁護士のお話をお聞きしますと、逆にそういう調整能力とかプレゼンテーション能力とか、そういうことを実務的にできる人を養成するのが本来の目的であったにも関わらず、実際には全然そういうことが身に付いていないのかという印象を受けまして、この点について、何か御意見というか御提案というか、伊東先生もそうですけれども、武井先生も何かございましたら、是非お聞かせいただきたいと思えます。

○伊東弁護士 うちの事務所では、新62期、3年目の方が二人いるわけですがけれども、二人とも一生懸命働いてくれるし、能力も高いと思っております。ただ、ほかの方、いろいろな知り合いの弁護士で新人を採用された方の話を聞いてみると、ばらつきがあるということが一つと、それから「えっ、これを知らないんだ。」と思ったことがあるというのが、大体一致した意見かなと思えます。「えっ、これを知らないんだ。」というところが、我々ぐらいの経験のある弁護士ですと、みんな当然知っているものだと思っている。先ほどの問題の解決とか調整とかということに関して、知っていなければいけないことを知らないことがあるというのによく気付かされています。その原因がなぜかというのは私どもではちょっと分かりかねるところではありますが、どこかでその部分が抜けているというのですか、能力の高い方でも「あれっ、これを知らないんだ。」ということがありますので、特に実務に関連する部分について、ちょっと点検していただくと有り難いとは思っております。

○武井弁護士 ありがとうございます。私もロースクールで教えておりますけれども、ロースクールで学んでいる方には、先ほど述べました大変付加価値のある能力、利害特定能力、利害調整能力、論理的説得力の三点セットを学びに来ているんだよということを、繰り返し伝

えております。法曹が行えること、法曹が社会に提供できる付加価値には大変な可能性があるのだよということを、ロースクールの学生にも後輩の法曹にも、折に触れ伝えていきます。

また、現に司法試験の今の試験問題は、こうした利害調整力三点セットを問う問題がきちんと出されていると私は感じています。私はロースクールで会社法を教えておりますが、毎年結構、私から見ると良い問題、考える問題がきちんと出ていると思っています。なので、司法試験の試験問題はこうした趣旨に沿って既に進められていると思います。

最終的には、ロースクールに来る学生側にも、こうした三点セットの付加価値の高い能力を学びに来ているんだということを分かって来てもらう、ロースクールを受験し、ロースクールに来てもらう必要があるのだと思います。教える側にそういった引き出しがあっても、受ける側・学生側にそういう問題意識がないと、言っても伝わらないわけです。ロースクールで学んでいる側も、弁護士なり法曹になったら何をするのかというイメージが多分狭いまま来ているということがあると思うので、そういう意味で先ほど申し上げた社会全体での取り組みと言いますか、法曹というのは三点セットの能力でこういうことができるのだということの認識を高めていくことが必要だと思います。

○萩原委員 ありがとうございます。実は、山川先生・青野先生・浦崎先生のお話を大変感心して聞いていました。といいますのは、私は経済界に籍を置く者としては、この3先生のような形での弁護士活動をやっている実態について直接話を聞く機会は余りないんです。そういう意味で大変参考になりました。しかし、浦崎先生もそうですけれども、法テラスが終わった後、一般の弁護士になるというと、またそこでいろいろな競争がある。またそこで本当に飯が食えるのかという競争社会にもう1回入っていくということを、これから入っていく人たちはみんな繰り返していくんです。先生がおっしゃっている、この図形の下のほうのところに潜在的ニーズがいっぱいあると言っても、そのことで根本的な解決にはなかなか結び付いていかないのではないかという感じがします。

それから、伊東先生と武井先生に一つずつ、御質問というか、感想というか、言わせていただきたいと思っています。先ほど岡田先生もちょっと御指摘になっていたのですが、私も、弁護士会とか弁護士の先生の世界は随分優しいんだな、親切だなと。といいますのは、私どもは生きるか死ぬかといった経済社会におりますので、意欲がないとか、やる気がないとか、前へ出ようとしないという人たちには、そこそこ手は差し伸べるけれども、あとは自己責任ではないかといった空気があります。弁護士会でそういう人たちも含めて就職活動を支援しているというのは、ある意味では大変感心するのですが、本当にそこまでやる必要があるのかなと。もしかしたらそもそもロースクールへ入ってくる、あるいは法曹になろうとする手前のところで、いま少しふるいにかけて整理するといったことが必要ではないか、と感じました。

それから、武井先生のところで、利害調整能力あるいは論理的説得力のある者をとおっしゃっているのですが、そういうものが実際に身に付いていれば、我々は今でも、ロースクールの卒業生で司法試験を受からない人たちが民間は採用するだろうと思うんです。それで、先生のお話だと、そういう人たちも含めて、社会全体でこの人たちに道をとおっしゃっておられるけど、最初にあるべきは、ロースクールを卒業し、司法試験に受からなかった人たちが、自分たちはこういう能力がある、役に立つということを学校と一緒にあって、あるいは自ら実証していくということが非常に大事なのではないか。ロースクールの卒業生だ

から社会が認めてくれと言っているうちは、この人たちの先はなかなか難しいという感じがします。

私が度々ここで申し上げているのは、ロースクールの数も、弁護士さんの数も、今の経済状況を考えると少し過剰なのではないかと。この辺の全体の構造を一体全体どうすればいいのかと。最初にロースクールありき、ロースクールの卒業生ありき、司法試験の合格者の数ありき、この人たちをどうするのだといったアプローチは本末転倒なのではないか。適正規模のロースクールと学生数を前提に、その中できちんとした選考をして立派な法曹をつくっていくというところに主眼があるとすれば、全体の構造を一体全体どうするのかということが議論されるべきだと思います。今日はお話を聞きまして、大変有意義でありました。もし何か御感想があったら聞かせてください。

○佐々木座長 御感想があればお聞かせくださいということですので、御感想があればどうぞ。

○伊東弁護士 優しいとおっしゃっていただいて光栄なのでございますが、私のレジュメの中に、登録が決まらなかった方に対する相談会を実施したところ、意欲が前面に出ない、行動がやや緩慢、自己アピールが苦手というタイプが多かったと書いてあるのですが、その後に書いてありますように、その方たちは人格や能力が劣っているという印象は受けておりません。経歴書あるいは成績等もお持ちになられますけれども、そういうものを見ても、こういう方だったらそれほど就職は難しくはないはずなのにとという方がほとんどです。ですから、その後、道を付けてあげると、自分で行動して、自分で就職ができるということになります。ですから、本当に問題のある人というのは、実はそれほどいないだろうと思っておりますし、だからこそ司法試験にも受かり、二回試験と呼んでいますけれども、卒業する試験にも受かり、弁護士になる資格を得られているということだと思います。

ただ、そういう方たちであっても、即独という形で、指導のない状態で弁護士の仕事を始めてしまうと、これはとても危険です。私も独立直後に実際に「先生、こういう仕事をやるか。」という声を何人かから掛けられたことがありますけれども、そういう方たちは、その弁護士を利用して、自分たちのうまいように弁護士に仕事をしてもらおうと思っている。そういう方たちが割といまして、今でも狙っているところがあります。最近が高齢の先生も狙っていたりしますし、若手も同様でございます。そうなりますと、実際に弁護士が業務の上で市民の皆様に経済的損害を与えてしまつて御迷惑をおかけするということになりまして、弁護士会から見れば、それは綱紀・懲戒の問題ということにもなりますし、そういう事案はなるべく発生してほしくない。その前の段階でなるべく指導のある体制をつくりたいということで、先輩弁護士が付くチューター制度をすとか、メーリングリストに入ってもらって、いつでも相談できるような体制をつくるか、そういうことに取り組んで、そういう悪い人につかまらないようにということを非常に注意しているということでございます。

○佐々木座長 せっかくの機会ですので、山川さん、青野さんに何か御質問をいただきたいと思ひます。

○田中委員 それでは、青野弁護士に。先ほども申し上げましたけれども、青野さんの場合は、いろいろな工夫をされて、新しい形の事務所を運営されておられるということで、恐らくほかの業種で働くことがあったとしても、また創意工夫をされて仕事をされるのかな、という印象を持ち、感銘を受けて伺っておりました。ところで、「純粋即独」という言葉があるのかどうか知りませんが、青野さんの問題意識にある即独の御趣旨はそういうことだと

思います。青野さんは、純粋即独の方がOJT, on-the-job trainingとして、今後どのようにして成長していくかという点を大変御心配されておりましたけれども、青野さん御自身としては、純粋即独の方に対してどのようなケアといいますか、どのような仕組みが日本の社会における制度として必要だとお考えでしょうか。

○青野弁護士 御質問、ありがとうございます。正直に申し上げますと、私程度の経験年数では、余りそういう政策的なところまでは理解はしていないと思います。

ただ、私自身は、自分が受けている事件をなるべく先輩弁護士と一緒に受けてもらうというのを徹底しています。私が今自分だけで受けている事件は、国選の刑事事件のように、1人でしか受けられないものだけです。それ以外は、同期の弁護士なり、少し上の先輩なり、かなり上の期の先輩の方に一緒に受けていただいています。なので、例えば純粋の即独の方に対してもそのように、弁護士会でもいいですし、任意のそういう先生たちの集まりがあってもいいかと思うんですけども、自分がこういう事件を今やりたいというのでお願いしたら、別に報酬の割当てなどは安くてもいいわけですから共同受任して、その中で少しやらせていただいてOJTの機会を持ってもらうというのもいいでしょうし、逆にこちらから、自分はこういう事件を相談されたとか、友人から紹介を受けたといったときに、多分、純粋即独の先生は、こんな事件は受けられないと思ってしまうこともあると思うのです。そうすると、もしかしたらそもそも受任しないという方向に行くこともあるかと思います。しかし、自分がやったことがなくて、自分が見たこともないような事件がぱっと来ても、あの先生に相談して、あの先生と一緒にやれば大丈夫だという状態にあるのであれば、即独の先生たちも、自分で受任した事件を自分で適切に処理することができますし、その中で自分の経験値を増やしていくということもできるのではないのかなと思っています。

○田中委員 それでは、山川弁護士に伺います。ここに来る前に読んだ本によりますと、即独の場合にも、何ら準備がないまま結果的に即独になってしまった方と、この世の中ですから、一定数は即独にならざるを得ないという覚悟のもとに、ある程度の時期から即独を準備することが大切だと考えて、同期の関係のネットワークとか、先輩のつてとかに目配りして、準備をきちんとして即独をした方がおられるようです。そして、準備をきちんとした場合には、即独の結果は、それなりに存外やっつけけるという感じである、と話す方もおられます。そこで質問ですが、存外やっつけけるという即独の割合を今ここで客観的に示すことは難しいとしても、そういう準備をしっかりとしたら、即独でも大丈夫だという感触がおありでしょうか、その辺について実情などを伺いたいと思います。

○山川弁護士 私はロースクールに入る前に企業経営のようなことを2年ぐらいたったことがあるのですが、そういうところから出る質問のような感じで、非常に難しい質問だと思います。現実に私の知り合いあるいは同期等とかで即独をした者を見てみますと、即独をかなり前から準備して、それで独立した者が多いです。何の準備もないまま、しょうがないから即独という形になった人は、少なくとも私の周りにはいないです。あと、即独とはちょっと違うんですけども、何がしかの事務所に短期間あるいは半年ぐら勤めて、その後独立するというケース等があります。その場合でも、しょうがなく独立するというのではなくて、何か月か前から計画を立てて独立しているといったケースがあると思います。

存外できると話される方がいるという話ですが、私が先ほど御紹介したケースもそういうケースではあったんです。ただ、それが全てだとは私は思いません。例えば、東京で即独を

しようとする、これはかなり厳しいというか、現実的には恐らく無理だと思います。それは先ほど伊東先生がお話しされたとおりで、法律相談にも入れませんし、国選の事件も回ってこないですし、それは東京では無理で、もし独立して開業するとすれば、これは普通の商売と同じように、ある程度条件が整っていないと、それは難しいだろう。その条件のためにある程度リサーチをして、それに見合った事務所を自分で構えるような努力をしないと、恐らくそれは経営的に成り立たないのではないかと思いますし、私の友人でそういう即独をして成功していると今のところ見られる者については、その点については結構前から、例えば修習終了直後の12月登録ということを見ると、もう夏よりも前ぐらいからいろいろ考えていて、不動産屋さんと話したりとか、いずれもそのようなことをしているケースでした。ですから、即独の準備がない方と、ある方では、それは準備があるほうがスムーズに業務に進めることは間違いないと思います。

○佐々木座長 ありがとうございます。

それでは、ちょっと私からも山川さんと青野さんにお聞きしたいんですけども、お二人はロースクール、法科大学院の御出身なわけでありますので、法科大学院で教育を受けた経験から、それにどんな感想をお持ちになっているのか。法律の勉強をいろいろされたということは当然なんですけれども、ほかに何か、今にして思うと、あの教育の中で感じたこと、あるいは後になって気が付いたこととか、そういうことがあれば、お話しいただきたいと思います。

○青野弁護士 私が今の業務についていて、特に法科大学院で学んでよかったなと考えることは、物の考え方といいますか、要は一つの事象を多角的に見るという点、これは今でも非常に使っている手法です。私の大学院の場合ですと、例えば原告側からも被告側からも一つの事実をいろいろな方向から話をし、主張をしますし、評価をします。裁判官も同じように評価をします。そういう基本的な法律の思考というのは、通常の弁護士の業務もそうですし、今クライアントの経営者の方とかと話をしている、企業の経営状態とか人事の問題とかで御相談を受けるときにも、一つの物事を多角的な側面で視点を変えて見るということは非常に勉強になったなと今でも思っています。

あとは、私の事務所の場合、みんな期が若いので、若い期の中でフリーディスカッションが多いんです。自分の業務が分からないときとか、何か迷うとき、みんなで自由な議論をすることが多いんですが、そういう自由な議論で自分の頭で考えて自分で発言するという、ロースクールが目指していたソクラテスメソッドのようなところが、今の業務では非常に役に立っているなとは思っております。

○山川弁護士 ロースクール教育を受けてみての感想ということですけども、まず一つは、ロースクールでは授業の中で非常に活発に議論を闘わせるわけですね。例えば民事の事件であれば、原告側と被告側の双方でいろいろやり合ったりするようなこともありますし、ある意見について賛成とか反対とかということでも議論することもある。そういう議論の仕方というのは、議論でどうやって自分の議論の道筋を立てて相手を説得するかと、そういう議論をする機会というのは、世の中では面と向かって人と議論することはなかなかないですから、これは今でも非常に役に立っていると思います。

もう一つは、ロースクールですと、人前に出てきていろいろ発表するという機会が多いです。それはもちろん授業でもそうなんですけれども、そういった場合に、どうやったら自分

の思っていることが伝わるのだろうかとか、レジュメを準備して、効果的なレジュメを配ったりということもあるでしょうし、そのように人前で何かを発表するということが、それは非常に学ぶべき点が多かったなと思います。

それともう一つ、集まってきている人間です。これは、ロースクールの学生というのは、私が通っていた早稲田の場合には、まだ私の期ぐらいまでは、社会人学生で多様な学生がたくさんいました。例えば、同じクラスの中には、中央官庁から、それこそキャリア官僚からやってきたという人もいました。それから、税理士さんのような他土業の仕事をやっていたという方もいました。それから、かなり有名な企業のサラリーマンをやっていた。例えば大手の都市銀行のサラリーマンで、相当経験を積んできたような方もいました。そういったいろいろなバックグラウンドを持っている方々といろいろな話をするというのは非常に興味深いものでして、そういったところに一つの多様性のようなものがあって、そういう他の学生から学ぶべきものは多かったです。自分の経験していないことをしているわけですから、それは私のように年を食った人間でも思うわけですから、多分若い学生などは感じるところが非常に多くあったのではないかと思います。

もう一つは、これも私が通っていた法科大学院の特徴なのだと思いますけれども、リーガル・クリニックの教育が非常に充実してまして、そこで私は民事クリニックというのをやっていたわけですが、そのクリニックで担当した事件でいろいろ起案したりとか、あるいは相談者といういろいろ打ち合わせをしたりとか、そのようなことを弁護士と同じような形で自分の責任でかなりやらされるんです。これはその後の自分の仕事をどのようにやっていくかということの基礎にもつながるものでしたし、今でも非常に役に立つ部分があったと考えています。そういう意味で、ロースクール教育は私の今の弁護士生活の礎をつくってくれたんだなと実感しています。

○佐々木座長 どうもありがとうございました。

ほかの委員から何か御質問はございませんか。

○久保委員 浦崎先生にお伺いしますが、弱い立場の人たちの埋もれた法的ニーズというお話、非常に感銘をもって拝聴させていただきました。長崎の壱岐での3年間で850件というお話でしたが、具体的に、地域住民が日常生活の中で、司法への接し方といいますか、司法にどんな期待を持って、あるいはどんな注文を持っているのか。あるいは、先生は5年間ぐらい第一線にいらっしゃったわけですが、そういう中で、地域住民の法意識といいますか、住民意識といいますか、そういうものに変化は見られるのか、どうお感じになっているのか、その辺をお聞かせいただきたいと思います。

○浦崎弁護士 御質問、ありがとうございます。特に壱岐の経験を中心にお話しさせていただきますと、壱岐はそれまでは弁護士ゼロだったんです。ですから、どう期待を持っていたかというよりも、住民にとって弁護士という存在は、顔の見えないというか、島の外にいる抽象的な存在でしかなかったのではないかと思います。それが、私が来て、壱岐は実は地域の新聞社が四つぐらいあるというちょっと特殊な島なんですけど、それで頻りに記者会見をやって、要はこんなニーズがあるんだと、例えば多重債務が深刻であれば、実は多重債務とはこういう問題なんだと、つまりグレーゾーンの問題とか、また、例えば島の中で布団を買わされるという人が特定の部落で大量に発生したような場合は、こんなことが今起きているから皆さん気を付けてとか、そういうことを割と地域の記者さんを通じて新聞発表したりして

いたんです。そうすると、法テラスに浦崎という弁護士がいて、こんなことをやっているんだということが具体的に。そのときに初めて、親戚で困っている人がいたら、法テラスに行ったらという話が具体的に出てくるので、そういう意味では、それまでも法律センターはあったのですが、実際に常駐して、そこに事務所があって、弁護士が顔を見せて、地元の新聞紙に出てということをやること、住民の方にとっては、弁護士という存在が具体的に変わったというのがすごく大きいと思います。更にそれを新聞社だけではなくて、平均すると月に1回ぐらいは、公民館とか小学校にも行きましたし、中学校にも行きましたし、高校にも行きましたし、商工会の団体にも行きましたし、あるいは民生委員さんのところにも行きましたけれども、そういったところでも具体的に講演ないし勉強会をさせていただくと、より弁護士という存在が具体的に。それが大きかった。住民の司法への接し方という御質問でしたけれども、今までは漠然としていたのが、連れていけば何か解決できるかもと具体的に変わったというのが大きい。法意識という言葉が言われましたけれども、その具体的なイメージを持てるようになったというのが大きかったかなと思います。

○伊藤委員 私も最初は感想なんですけれども、山川さんと青野さんの話を聞きまして、始められてすぐ、非常に余裕を持ってといいますか、苦労されたのでしょうか、やっておられる。例えば、ボランティアや会務の仕事などを山川さんはやっておられる。それから、青野さんも法科大学院のお手伝いなどをされている。案外、即独とか、そういうのも結構やれるのではないかと私は思ったんですけれども、それはあなたたちが非常に優秀な方で、ごく特殊な話として出てきているのか、あるいはやればみんな結構やれるんだということなんでしょうか。私が考えていたのと比べますと、少し驚いたといいますか、1年目でそこまでできるのかと思ったものですから。

それからもう一つ、質問のほうだけやってしまいますが、武井先生に。同じ事務所の先生に聞くのもあれなんですけれども、結局、武井先生のおられるような事務所というのは弁護士が何百人もいる事務所、これは日本に幾つかあるわけなんですけれども、私は、こういうことが可能になったのは、法曹人口が飛躍的に増えたからだと思っているわけです。先生のレジュメにもありますけれども、例えば日本の企業がグローバル化する、あるいは企業だけに限らず日本全体がそうなったときに、そういう事務所の役割というのは非常にあると思うんです。そうすると、もちろん経済的弱者あるいは今までやってきた訴訟を中心とした法曹の在り方もあるのですけれども、それ以外にああいう巨大な事務所、日本が世界の中で生きていくためにはやらなくてはいけない、やっているといることというのがあるような気がするんです。そういう観点で法曹人口について、先生のお考えというか、印象でも構いませんけれども、ちょっとお話を聞きたいということでございます。

○山川弁護士 では私のほうから。確かに私はボランティア活動等をやっているのですが、それは随分余裕ではないかといった質問だと思うのですが、これはほとんど土曜日・日曜日はありませんで、朝早くから夜遅くまで活動しているのようになっていくということなので、そのかわり相当身を削っているということで、多分ここまで身を削っている人は余りいないのではないかと思います。私生活はほとんどない状態ですので。そういう意味ではちょっと特殊と言えば特殊かもしれません。私も、例えば去年の前半というのは相当厳しい経済状況でした。とても余裕を出して何かうまくやっているといった状況ではなかったわけです。今でも、共同受任で協力してくださる先生方に助けていただかないと、収入的には不十分だと思います。

す。自分の個人受任事件だけで経費等を全部切り回していけるのかということ、立地が日比谷ということもありますけれども、それはかなり厳しいと思います。ですから、私は今でもそういった援助があって成り立っているのだということは痛感していますし、援助なしに自分がこれだけ自分の力でやれたんだといった趣旨で発表したわけではないです。

○武井弁護士 いろいろな角度からの議論があると思いますが、少なくとも、社会に対して付加価値のあるモノを提供しようというときに、ある程度の人数がいないと提供できないものがあることは厳然とした事実だと思います。同じ事務所で大規模化して提供されるのか、違う事務所間のコラボで提供されるのかはいろいろあり得てよいと思いますが、一人でできることは限られているという、人間学の話ですね。そこは私も大変実感しています。ある程度人数がいることで、社会的に付加価値のあることでできることも増えてくるし、社会のニーズも拾いやすくなります。あと、「見える化」の面でも、人数はいたほうが、社会からも「見える化」して、付加価値のある仕事を依頼されやすくなると思います。ただ、同時に、先ほど申し上げましたとおり、法曹が提供しているものは家内制手工業、全てがテラーモードですので、人間の時間は24時間しかない中で、競争原理だけで突っ走ってしまうと、それはそれで質の面から弊害が出ると思います。そこのバランスをいかにうまく取っていくのかだと思います。

○丸島委員 今日弁護士からのヒアリングということで、たくさんの質問がありましたので、控えていましたが、少しコメントさせていただきます。山川さん、青野さんは即独と言われていますが、こういう形態で東京でとても頑張っておられる方として今日来ておられます。このような公式の機関でのヒアリングとなると、東大や早稲田の学生さんの時もそう感じましたが、その分野のベストセレクションと思われる方々が出てこられるという面もあると思います。先ほど少しお話が出ていましたけれども、お二人はものすごく頑張っておられる。もともと、仕方なく即独として活動を始めたというのではなく、自ら高い意識を持って今の形の活動をしておられる。それと何よりも、私も存じ上げていますが、この方々を支えている先輩弁護士というのは、単なる一般的な指導というのではなくて、正にOJTですから、個別の具体的事件を持ってきて、それを彼らと一緒にやったり、あるいは事務所の外から毎日のように彼らの一日の仕事を報告させてチェックし、また裁判所に出す書面をチェックしてと、そのような形の支援を続けておられます。これは自分の仕事のほかにこれ続けるというのは並大抵のことではなく、誰にでもできるというものではありません。そういう意味では御本人も意識高く頑張り、そして非常に一生懸命支援する方々がいて、共にこういう在り方をつくってきているという一つの典型だと思います。が、それだけに、「それは皆ができることではないし、一般化できることではないですよ。」と言われる面があることもまた一つの事実だろうと思います。

それから、浦崎さんは法テラスのスタッフ弁護士の1期生ということですが、この世代は、花の1期生とも、スーパーマンとも言われ、本当に前例のないところを開拓して、自ら過疎や貧困を抱えるところに出掛けていく。今アウトリーチという言葉が震災の被災地などでも当たり前のことのように言われています。事務所にて相談をしているというだけではなくて、みんな被災地の現場に行こうということで、仮設住宅や避難されている地域に出掛けて行って、そこで被災者の方々の相談にあたっているという、そういう活動をしています。そうした活動の先鞭を付けた中の一人は彼らでもあります。

先ほどから何度も出ていますが、多くのお年寄り、それから障害者と言っても全国に何百万人というわけですし、普通にしている中々見えていないですが、いろいろな虐待や消費者被害に遭っていても自ら相談に来られることはないという例があります。でも、そういう方々に対して、弁護士が出掛けていき、法的な支援を提供するというのを続けています。しかし同時にそれを支える社会的なシステムが必要なわけです。それを先ほど浦崎さんが言っていたと思います。消費者の相談窓口でもそうですし、労働局でもそうですが、行政のサイドにもたくさん相談はあるのですが、その中で本当に弁護士がコミットすべきものがあるならば、どのようにコミットするのかという、その橋渡しをする役割の部門が極めて重要でありまして、福祉関係者や場合によっては行政のそういうところに弁護士が1人いて、コーディネートして、うまく外の弁護士に橋渡しをすれば、そのような機能も必要でしょう。社会的に弱い立場にある方々の法的支援には、福祉専門職との連携共同の仕組みということが非常に重要だと思います。

同じことは、先ほどは経済活動の面でもおっしゃいましたが、いろいろな国や社会のプロジェクトがありますが、そうした仕組みの中に弁護士を入れていくということをいろいろな分野で是非お考えいただきたいと思います。そうしたことをしないで弁護士の数の増加だけを論じていてもミスマッチが起きてしまっているというのが今の現状だと思います。

例えば、国際的な分野でのいろいろな活動のプロジェクトはありますが、その中に弁護士を入れて、国際活動に派遣する。それから、今、震災でもそうですが、いろいろな復興事業のプロジェクトがありますが、その中に各分野の専門家が入るのですが、ふと見ると弁護士は入っていないということもよく気付きます。必ずそうしたチームに弁護士も入れて、いろいろな領域での活動に生かしていく。弁護士側の努力も必要ですが、このフォーラムとしては、国の在り方として、そういう人材を養成し社会的に役割を果たしていくというシステムをいろいろなところでつくる。そして、それに関連しては、先ほどの法律扶助ではありませんけれども、経済的あるいは財政的な基盤もしっかりつくる。そのことが、社会の隅々にまで法的支援を広げるという観点から今大事なことだと思います。これも先ほど出ましたが、精神病患者さんたちのいろいろな施設内での問題、これは隠れた問題ですが、今、日弁連の基金で法的支援の活動をしています。社会復帰できる状態にあるにも関わらず拘束状態にあるという方もいて、弁護士の援助を受けて社会復帰すべき方は社会に復帰していくという例もあります。地味ですが社会にとってなぜこういうことに意味があるのかということも併せて考えていただいて、志ある弁護士と支援を必要とする人々を橋渡しする仕組みを是非つくっていただきたいというのが、今日の感想であり、意見だということでございます。

○佐々木座長 ほかの方から何かございませんでしょうか。

もう時間も尽きてしまいましたので、またの機会にしたいと思います。

山川さん、青野さんからは、法科大学院の教育活動というものがどのように行われているかということの一端も御披露いただきましたし、またそこを出た方々がどのような形で先輩の方々のサポートを得ながら、プロフェッショナルとして成長されているかといったことについてもお話を伺うことができ、我々にとって大変有意義であったと思っております。5人の方のこれからのますますの御活躍を祈念しまして、委員会を代表して感謝を申し上げます。今日はどうもありがとうございました。

それでは、終了時刻となりましたので、本日はこれまでといたします。

次回の予定について、事務局からお願いします。

○松並官房付 次回は2月27日月曜日午後2時から4時まで、場所は本日と同じ法務省20階第1会議室で行います。詳細につきましては追ってお知らせさせていただきます。

○佐々木座長 本日はありがとうございました。次回もよろしくお願いいたします。

—了—