

会社を強くする！ 弁護士活用術



氷室昭彦

合同会社 CLC 代表
元商事法律研究会理事。月刊 Credit & Law 編集長。
2022年5月、社外役員紹介会社 CLC を設立、代表社員に就任。

最終回 弁護士の見方・選び方

“マチ弁”の矜持——『お気の毒な弁護士』から

現在、全国には17,772の法律事務所がありますが、所属弁護士が数百人を超える大規模事務所から1人事務所まで、その規模は様々です。そのうち、1人事務所が10,841(全体の61.00%)、2人事務所が3,149(同17.72%)で、全体の8割(弁護士数では全体の4割)を占めています(弁護士白書2021年版)。その多くが、いわゆる“マチ弁”といわれていますが、凄腕の弁護士も数多くいます。

その中の一人、山浦善樹弁護士(26期)は、苦学して銀行勤務を経た後、司法研修所教官を経験し、最高裁判事にもなった弁護士です。彼の著書——『お気の毒な弁護士』(弘文堂)には、「都心の巨大法律事務所のパートナーになる生き方」と「マチ弁として新橋や神田で(あるいは地方都市で)コツコツ働く生き方」を対比して、自分は“赤ひげ”のように地域の人から頼りにされる生き方を選びたいとして、関与した多くの事例や感動する話が紹介されています。

ところで、私自身もこれまでに企業の役職者からの求めに応じ、沢山の弁護士を紹介してきました。そのほとんどが、個人の不動産トラブル、離婚・相続、交通事故、ハラスメント、刑事事件等々深刻な事件ばかりです。所属する企業には顧問弁護士がいるはずですが、彼らには相談しにくいのか、十分対応できないのか、いろいろな理由があると思いますが、そのようなときに頼りになるのが、“腕扱きのマチ弁”です。顧問弁護士の効用として、個人案件にも対応できる弁護士を紹介してもらうこと、そのためには、常日頃から懇意な関係を構築することも必要です。

企業にとって「理想的な弁護士」とは

個人であれ、企業であれ、また、顧問契約の有無に限らず、弁護士は、決して手を抜くことなく、「依頼者のために最善を尽くす(Best for the clients)」ことが求められます。企業担当者が弁護士に求めるものを「10箇条」にまとめてみましたが、企業側も一方的に弁護士に要求するばかりでなく、業界事情や取引慣行、社内の状況等多くの情報を提供することによって、きめの細かいサービスを受けることができます。

- ① 法律知識が豊富な弁護士(当然の前提?)
- ② 新しい問題に対応できる弁護士
- ③ 仕事が早い(スピード感のある)弁護士
- ④ 相談しやすい弁護士(急な相談でも時間を取ってくれる弁護士)
- ⑤ 説明がわかりやすく、アドバイスが具体的な弁護士
- ⑥ 交渉力のある(ケンカに強い)弁護士
- ⑦ 法律的なアドバイスはするが、経営判断までは口を出さない弁護士
- ⑧ 会社に“ビシッ”と言ってくれる弁護士
- ⑨ 役員が信頼を寄せてくれる弁護士
- ⑩ いろいろなところにネットワークを持っている(顔の広い)弁護士

- ① 弁護士は、学者や裁判官ではありません。学説や判例に精通するより、実践で役立つ法律知識が求められます。一定規模以上の法律事務所では、事務所報やメルマガ等を定期的に提供しており、それらを通じて最新の情報を入手することができます。
- ② 法律事務所の専門分野や構成メンバーは一定ではありません。クライアントのニーズに合わせて、新たな問題にも柔軟に対応することが求められます。そのためには、ベテランと若手のバランスも必要です。また、新規立法や法律改正が相次ぎ、専門分野もより細分化しています。金融、知財、情報、危機管理等、ブティック系事務所の出番がますます増えています。
- ③ 大手事務所では、“クイックレスポンス”を徹底しています。中村直人弁護士(37期)はその著書——『弁護士になった「その先」のこと。』(商事法務)で、「今日来た法律相談(質問)に対する回答は、原則として今日か明日には返す」、つまり「圧倒的に早いこと」がプロ(専門弁護士)としての当然の対応であると言っています。
- ④ 相談しやすい弁護士とは、年齢差があまりなく、相性の問題も関係すると思います。相性がよければ、急な相談にも乗ってくれますし、結果的に、予防法務にもつながります。また、顧問料は「納得料」、顧問弁護士は「安心料」でもあります。
- ⑤ 弁護士の相手は、法務部門だけではなくありません。経営者や営業担当者に対しても、わかりやすく説明できる(相手の立場やレベルに合わせて話のできる)能力が弁護士には求められます。
- ⑥ 弁護士というと、訴訟・和解に強いと思われがちですが、必ずしもそうではありません。いわゆる「物書き弁護士」が行動力・交渉力があるとは限らず、特に交渉の際には、事件の筋を見通しながらストーリーを発見・構築する技術が求められます。
- ⑦ 一般的に、弁護士は経営については素人なので、法的判断に留めるべきですが、経営者が一目も二目も置き、助言を求められる弁護士もいます(結局は、弁護士次第ということです)。
- ⑧ 弁護士は評論家ではありません。ときには、会社に対して断固とした意見を言うべきです。特に、社外取締役になる弁護士には必須の条件です。
- ⑨ 役員が信頼を寄せる弁護士がいれば、現場の担当者としてはやりやすいのは当然のことです。
- ⑩ 顧問弁護士の顔が広げれば、頼りになる“マチ弁”や専門弁護士だけでなく、司法書士や税理士等の隣接士業の紹介も期待できます。

弁護士に相談(依頼)する場合、楽しい案件はほとんどなく、つらくて大変な問題ばかりです。弁護士からも、「また来てください」とか「またのお越しをお待ちしています」という言葉はありません。そこが、同じ士業でも司法書士や税理士とは違うところで、医師や僧侶に近い部分があります(高中正彦弁護士(元東弁会長・31期))。

依頼者は、その弁護士が信頼できるのか、一生懸命やってくれるかどうか——弁護士の人柄や仕事振りをよく見えています。さらに言えば、「一緒に頑張りましょう!」と励まし、明るく、会うと勇気が出る弁護士こそ、理想的な弁護士といえるのではないかと思います。

おわりに

本シリーズでは、「企業のための弁護士活用法」について、代表的な総合事務所から専門事務所、そして、全国の特色のある法律事務所等を紹介しながら、個々の弁護士像にも触れ、全33回にわたって解説してきました。

なお、合同会社CLCでは、弁護士を中心とした社外取締役候補者の紹介等を行っています。

社外取締役をお探しの方は、当社(URL:<https://www.clc-law.biz/>)までお問い合わせください。