



「お酒飲みますか?」、「ハイ、少々ですが」、「じゃあ、事務所に来てくれ」。

私は、昭和45年春に司法研修所を卒業する数か月前、友人の紹介で土屋公献弁護士の事務所に面接にでかけ、数分で採用が決まった。土屋弁護士はおそらく相当飲むのに遠慮しての答えと誤解したらしい。私は本当はお酒は体質的なものからほとんど飲めなかった口であり、これは今も変わらない。ただ、酒のつき合いはあまり苦にはならず、土屋弁護士から誘われるままによく深夜まで銀座界隈を徘徊していた。その後友人の弁護士と二人で独立したが、10年経ったところで土屋弁護士から「事務所に戻ってこないか」と誘われ、また古巣の事務所に戻った。土屋弁護士が平成21年に亡くなられたあとはそのまま事務所を引き継いだ。

私の弁護士としてのスタイルは、酒以外のことは恩師である土屋弁護士に学ぶところが大きい。拙速であってもいいから早く事件に着手すること、熟慮しているよりもまずはスタートさせて、それからゆっくり考えてゆけばよい、というのが教えの1つであった。依頼者は、弁護士に催促はしないが、事件が早く処理されることを内心では強く期

待している、と教えられた。また、困っている人に対してはお金はあまり請求せず、裕福な方からはきちんと支払ってもらおう、という原則も受け継いでいる。依頼者と面談し



高谷 進 (22期)

●Susumu Takaya

ていたとき、電話がかかってきて長電話していたら、「電話はいわば待っている人の列に割り込んできたものであり、既に目の前にいる依頼者を優先して話さなければならぬ。電話に出てもごく短く30秒以内で終わろ」としかられた。なるほどと思い、以来そうすることにしている。「方針の判断に迷ったら依頼者のためにどれが一番よいのか、で決めろ、弁護士側の都合で判断するな」と言われ、それも身に染みついている。

おかげで弁護士として様々な案件を処理してきたが、依

頼者に感謝されこそすれ恨まれたことはないと自負している。私たちの世代は、ある意味では弁護士にとってよき時代を過ごした、と言える。あまりほかの弁護士と競争する、という雰囲気はなく、まじめに仕事をしていれば自然と事件の依頼が増え、展望が開ける時代であった。事件が解決した後、相手側の会社から連絡があって、「先生はあんな小さな事件を熱心に行っていたのだから、今度はうちの会社の仕事もしてくれ」と頼まれたことも何度もあった。

今は、事件を受任することでほかの事務所と争ったり、事務所のホームページやインターネットを介して依頼者を集める、という時代になり、私はそうまでして仕事を集めなければならない若手の方に同情を感じてしまう。

昨年秋に司法研修所卒業45周年の会合があった。クラスの連中は現在70歳前後が多いが、皆一様に75歳くらいまでは仕事をしたい、その後は健康次第というのが一番多かった。私もその線でゆこうかと最近考えている。ただ、そのためには老後の備えをしっかりとっておかなければならないことを若手の方に伝えておきたい。

N  
AFA

Hanamizuki

## 花水木



## 新海 潤人 (60期)

●Junto Shinkai

今年の9月で登録から8年が経つ60期のため、この業界ではようやく初心者マークが外れた立場と理解しています。

このたび本誌編集長からのご指名により、何の取り柄もない身でありながら執筆させていただくことになりました。

まず、所属事務所について話をしますと、弁護士3名が所属する築地の小さな事務所において、登録以来永遠の末っ子として企業法務中心の業務に従事しています。

また、代表弁護士や先輩弁護士が民暴委員会委員を長くされていることもあり、顧問先には消費者(クレーマー)対応を強いられる企業が多く存在することが特徴です。

他方、若手の現状として個人案件についても話をしますと、依頼者別では報酬基準で7割が企業、残りが個人からの案件となっており、基本的には紹介を受けて受任しています。

また、分野別では報酬基準で民事事件が7割、相続等の家事事件が3割で、現在は刑事事件や離婚事件からは距離を置いています。

法曹界に入るまでの私は、一部では司法浪人が多く存在するかの如く描写されている

学習塾に長く身を置いていました。

もっとも、私の在籍した学習塾に司法試験に挑んだ方はおらず、司法研修所で聞いた限り同期にも元塾講師はほとんどいませんでした。

ただ、学習塾時代の経験が、その良し悪しは別として、私の現在の仕事にも大きく影響していると考えています。

私が元々長年塾講師を続けることができたのも、生徒に何かを理解してもらうこと、時には理解したことを生徒や保護者から感謝されることについて、素直に嬉しいと感じたからです。

また、塾講師の評価も、知識の量や理解の深さではなく、生徒が理解できたか否かで決まります。

そのため、解答解説という名の書面にしても、また授業中の口頭での解説にしても、生徒に伝わることを最優先に考えてきました。

生徒との間では、極論を言えば私の知識や理解度に大きな意味はなく、生徒にどれだけ伝わったかが最大の意味を持つからです。

そして、生徒の学力や集中力も千差万別ですから、当然同じ問題の解説でもクラスや生徒によって変えることになります。

また、塾講師は保護者にも対応しますが、その対応も対生徒とは異次元のものとなります。

要するに、サービスの全てを受け手に合わせていました。

そして、自分の知識や経験のなさに常に怯えていた登録直後とは異なり、今になって、弁護士についても同じことが言えるのではないかと考えています。

併せて、昨今競争が激しくなったと言われるこの業界において、私に生き残る道があるとすれば、その点を磨き上げていくしかないと考えています。

そのような私としては、学習塾経験者にもっと弁護士になってほしいと思っています。

そして、独りよがりかもしれない私の意見に、少しでも共感してくれる同業者が増えてくれることを期待しています。

■

