



私は、1976年4月、第二東京弁護士会に弁護士登録をしましたので、現在弁護士生活も40年目に入りました。今般、「山椿」の執筆を依頼されましたときは、あまり乗り気ではありませんでしたが、約40年間の弁護士生活を振り返ってみるチャンスを与えられたものと思い直してお引受けすることにした次第です。

私が弁護士生活をここまで何とかやってこれたことにつきましては、司法修習生の時代に実務修習地でお世話になったお二人の弁護士の先生の影響が大きかったように思います。

一人目の先生は、実務修習地の弁護士会長やNHKの経営委員もされた先生ですが、手弁当で再審事件の赤堀事件を担当されていたりして、基本的人権の擁護と社会正義の実現にも尽くされた立派な先生でした。この先生は、我々実務修習中の司法修習生に対する講義の中で、「弁護士の収入は浮き沈みがあり安定しているとは言えない。少し収入が増えたからといって生活程度を上げてはいけぬ。一度上げた生活程度を下げるのは大変である」とのお話をされて、弁護士生活の指針を示してくださいました。私は、この先生のお言葉をなるべく守るようにして今まで生活してきましたので、何とか不祥事も起

こさずにやってこられました。最近は、お金にまつわる弁護士の不祥事が多発していますので、この先生の箴言は、今でも全く色褪せることはないと思います。



若柳 善朗 (28期)

●Yoshiro Wakayanagi


二人目の先生は、実務修習で配属された先生で、折に触れて、「どんな法律問題でもよいから、好きなテーマを見つけて10年間地道にコツコツと勉強したり、実務を行えば、その道のプロになれる。10年間の辛抱が大事だ」と言われました。この先生には、農地法第3条の許可協力請求権の消滅時効を問題にしている事件があるので、成富信夫著『権利の自壊による失効の原則』という本を読んで研究してほしいと言われました。これは大変なことになったと思案していましたら、幸いなこ

とに、判例タイムズで最判昭和50年4月11日の判決を見つけ、上記許可協力請求権の消滅時効期間は10年であることが判明しましたので、その旨先生に報告し、上記の本は斜め読みで済ますことができました。

この先生から言われた、10年間1つのテーマを追いかけることについては、結局、成就不できませんでした。弁護士登録直後のころ、同期の弁護士に誘われて、医療問題弁護団の結成に参加し、医療事件については若干なりと継続的に事件を担当してきましたので、少しは近づけたかもしれません。

私は、偶然にも、司法研修所の民事弁護教官をさせていただき、司法修習生に対しては、前期または後期の最後の授業の際に上記お二人の先生のお話をさせていただきました。

後者の先生のお話はあまりインパクトがなかったようですが、前者の先生のお話は、何人かの司法修習生の頭の片隅に残っていたらしく、クラス会などでお会いすると、今もよく覚えていますと言われることがあります。

私の弁護士生活にとって、上記お二人の先生からのご助言はとてもありがたく、今も時に応じて思い出し、我が身を振り返っています。 

Hanamizuki

花水木

11



尾渡 雄一郎 (新65期)
●Yuichiro Owatari

花水木を執筆する機会をいただきましたので、これを機会に現在の自分、および将来の自分のあるべき姿を見つめ直そうと考え、筆をとりました。

私は、2012年12月に弁護士登録して以来、所属弁護士約20名の法律事務所において勤務弁護士として様々な経験を積ませていただいています。扱う案件の種類は、一般的な民事訴訟を中心に多岐にわたります。依頼者も、個人、法人問わず様々な境遇の方がいらっしゃいます。また、行政事件にかかわる機会も多く、弁護士会においては、今年4月より法教育の普及・推進に関する委員会の副委員長を務めさせていただき、大変充実した日々を送っています。

ところで、よく耳にする言葉に、(細かい文言についてはやや不正確かもしれず、年数についても異論があるようですが)「弁護士は最初の3年間で大事である。最初の3年間の頑張りでその後の弁護士としての有様が決まるから、最初の3年間はがむしゃらに頑張るように」というものがあります。この言葉を肝に銘じ、これまで自分なり

に一生懸命に頑張ってきました。そうこうするうちに、間もなく弁護士になってから最初の3年間で終わろうとしています。つまり、次のステップが近付いてきているということです。

もちろん4年目以降も引き続き頑張る必要はありますが、4年目以降は、単に目の前の仕事を一生懸命頑張るだけでは足りず、自分の弁護士としてのあるべき姿をより一層考えながら職務に取り組む必要があるものと考えています。具体的には、自分の専門分野を意識的に確立する必要があると考えています。特に業界外の方と話をすると、まず「どのような分野が専門か」という質問をされることが多く、自分の専門分野について自信をもってアピールできれば、(潜在的)顧客に対する訴求力が高くなるであろうと日々感じています。

ただ、専門分野といっても、私のイメージするところは、ある1つの分野に特化するというものではありません。幅広い分野で業務を行いつつ、自分の得意分野として(潜在的)顧客にアピールできる分野を3つほど確立するというイメージです。1つの分野に特化するという方法論もあり得るかと思いますが、このような方法では余程その分野に

おいて有名な先生でない限り、十分な収入を得ることは困難と思われます。そして、何より、多方面に好奇心を抱く私の性格からして、1つの分野に特化する方法では仕事に対する満足感を得られないのではないかと思います。したがって、ここでいう「専門分野」は「重点分野」と呼ぶ方が適切でしょう。

重点分野をどのような基準で選ぶかについてですが、世間の動向(=分野別需要の多寡)、従前の自分の経験、自分の興味関心の3つが決め手になると思われます。これらは時とともに移ろうものですから、それに応じて重点分野も変化していくことでしょう。

以上、私が日々漠然と考えてきた将来に向けての指針を簡単にではありますが文章にまとめてみました。以上はあくまでも指針であり、今後具体的に何をすべきかについては将来にわたってじっくり考えていきます。 ■



当会開催の2014年「第3回がんばろう東北!復興応援ツアー」での一枚(写真左が筆者)