

若手

覆

面



若手弁護士はどのようなことを考えているのでしょうか。NIBEN若手フォーラム委員長の松村英樹弁護士(64期)が登録1年を経た72期の若手弁護士4名に、顔や名前を出しては言えないことも含め(?)ざっくばらんに話を伺いました。

前号からの続きです

松村 今後どのように仕事をしていきたいか。今の事務所にいる、独立する、あるいは、こういう案件に今後自分は注力していきたいなど、そういうことをひっくるめてざっくばらんに伺いたいと思います。一般Aさん、まずどうぞ。

一般A 1つは、事務所の近代化です。デジタルに一番強いのは相対的には僕になるので、僕が勉強して何か導入していければいいなと思っています。

ホームページを作るなど、広告をしていきたいなと考えています。

ただ、それが事務所のほかの先生からどのように映るのかは、ちょっと気になるころではあるので、相談しながら進めていこうかなと考えています。

あと1つ、自分が何か専門化したいなという思いが非常に強く、せっかく不動産事件をたくさん取り扱っているの、いつかは本を出すなど、形にできることがあったらいいなというようにはぼんやりと考えています。

松村 厳しいことを言えば、自分は不動産事件をいっぱいやりますよと言ったところでライバルはいっぱいいます。その中でどう戦っていこうと考えていますか。

一般A それを本当に、今、悩んでいるところではあるのですが、不動産に関する案件が非常に多いので、今勉強しているのは、マンションの管理組合関係です。

それもライバルはたくさんいるのですが、法律だけではなくて建築の知識も当然必要になってくるので、専門家と話して、ちゃんと理解できるレベルにまず自分を押し上げたいなという

ように思っています。

松村 事務所からはアソシエイトとして何年間雇うよなどという話は特になのでしょうか。

一般A ないですね。今、個人の売上げについては、全部持っていったいいよという話になっているのですが、それが給料を超える段階で経費を入れて、パートナーのような形になるのかなと。それが何年以内というのは、ちょっと何とも言えません。

ただ、事務所から今お金をもらっていて、個人での売上げも全部自分の収入になり、これ以上ないという感覚があるのですが、これがパートナーになると事務所からもらえるお金がなくなって自分だけのお金になるんですね。そうするとパートナーになるメリットって何だろうと悩んでいて、それを皆さんはどうお考えなのかなというのを伺いたいです。

一般P もっと自分で仕事を取れば、いい仕事を選べるじゃないですか。そうしたら今の収入とかを超えられますよ。

松村 では、一般Pさん、今後についていかがですか。

一般P 私は、当面は今の事務所で仕事しながら営業をどんどん行って、事務所から仕事を振ってもらわなくても仕事していけるようになりたいというのが目標です。

おいおい独立するというイメージを持っていて、ただ自分の副業もあるので、例えば法人化して会社を立ち上げるというのも、やってみたら面白いかなと思っています。



松村 どういう分野をやっていこうというのは。

一般P 今は全国の自治体を顧客にした仕事ですが、まだ下請けなので、直接契約を受けられるようになれば、ということですね。

松村 インハウスさん、今後についてはどうですか。

インハウス 会社としましては、オンライン化を進めていかなければいけないということで、最近だと電子契約の導入と、株主総会を全部バーチャルにするという動きになっています。

松村 ご自身のキャリアプランについては。

インハウス 私は今の会社が気に入っていて、定年までいたいと思っているのですが、顧問弁護士先に出走させてもらえるというような話もあるので、もし機会があったらそちらに1年ぐらい行って、弁護士としての事務所での経験を積みつつ、またインハウスとして働いていたらなという希望はあります。

松村 大規模さん、今後についてはどうですか。

大規模 色々やりたいことは多いのですが、社会貢献というか、SDGsやESGなど、そこら辺を専門としてやれたら面白いねという話はしています。

社会的にいいことって別にお金にならないから、そんなにお金を掛けようとしていないというところがある一方で、それをもう少し弁護士業としてもできないかなと今後考えていこうとしているところです。最近の社会の流れを考えると不可能ではないのかなと思っています。

それ以外に、ルールメイキングをやりたくて弁護士になっているところもあるので、最近

でいうとデジタル庁が創設されたときは出向に行ってみたいと思います。

官庁の中で法令改正に携わりつつ、出向から帰ってきた後も委員会などに入ってやっていきたいなど。既に社会起業家向けの無料法律相談を行っているのですが、僕はビジネスとリーガルの両輪で社会を変えていくという観点で、修習生や、大学生の頃から関心を持つ人が増えるのが願いです。

松村 現在はアソシエイトですが、ずばりパートナーになりたいと思っていますか。

大規模 僕は正直パートナーになるつもりもないですし、特に若手のパートナーの先生方が大変そうにされているのを見ると、あまり魅力的に感じない部分も多いです。そもそも、5~6年後どうなるかも分からない状況で、そのときどきで自分にとってベストな選択をしていくしかないなと思っています。

松村 同期を見渡したときにパートナーになるぞという形で入ってきた人はいるのでしょうか。

大規模 今はパートナーになるというような感じで入ってきている人はあまり見受けられないですね。今後どうなるか分からないという中で、イメージも持っていない人も多いのかなと思います。

松村 四大だと留学があるという話を聞いていますけれども、留学まではいようという感じですか。

大規模 そういう人は多いですね。ただ、僕の事務所ではないですが、忙しくてもうこの働き方は嫌だという声は聞きます。しかし、やはり留学まで行った方がお得なので頑張ろうという人は多いです。

一般A 同期の何割ぐらいがパートナーになるという感覚なんですか。

大規模 同期が今50人近くいますが、毎年パートナーが新しく10人から20人ぐらい増えますので、5人に1人ぐらいだと思います。

インハウス そのうち女性はどのぐらいですか。

大規模 2割ぐらいでしょうか。

松村 ちなみにそのアソシエイトは上限何名というのがありますか。

大規模 そこはあまりないようですが、最近パートナーに準ずる立場みたいなものを、設け始めていて、パートナーになれなそうだから辞めるという先生は結構いらっしゃるようですね。

松村 弁護士会に求めることはありますか。

一般P コロナ禍で弁護士会は動いていないのに普通に会費を払うのってどうかなと一瞬思ったぐらいで。動いていないのに何で全額なんだと思って。減額はないんですかね。それはコロナのときは思いましたね。

インハウス 会社では、弁護士会で開かれる会議に法務部員も参加したいとよく言われます。弁護士資格がなくても、その弁護士の紹介で1人、2人ぐらいであれば会議に参加できるみたいなシステムを作っただけだと会社の人は喜びます。例えば会社法改正、民法の改正に関するものに出たいと言われました。

大規模 僕は委員会活動をやろうと思っていて、委員会のメーリングリストには入っているのですが、どの委員会がどういう立ち位置なのかもよく分からないまま、参加する機会を完全に逸していて、そういう人への救済措置がなかったように感じます。

一般A 今年は特に、新入会員歓迎みたいなことができなかったことが、すごく大きかったのではないかなと思います。新入会員はちょっと蚊帳の外に感じました。

松村 ちなみに会派の活動というものがあるのですが、皆さんそういうものにはあまり参加されませんか。

一般A 面白そうだなとは思っているのですが、やはり今イベントがどんどんなくなっている、コミットする場がないというのはありますね。この1年目を逃してしまうと、次はまた新入会員が入るので。そうすると72期が空白になってしまうのかなという恐れはちょっと感じています。

大規模 そうそう。そうですね。

一般P 同じ意見です。

松村 インハウスだとなかなか会派活動は難しいですか。

インハウス 会派活動というものがあるのを初めて知りました。

大規模 会派や派閥といった呼び名の印象が悪いですよね。派閥や委員会を含めてですけど、弁護士会自体もよく分からない部分が多いというか、何をしているかもよく分かりません。昨年の日弁連の選挙があり、法テラスの拡大やコロナ禍での弁護士の役割などがSNSで話題になり、悪目立ちしているような場面もあったように見えました。それならば若手育成みたいなものをもっとやればいいのではないかなというのはすごく思います。

一般A 二弁の研修は充実している方ですよ。他会の話聞いても、研修面ではありがたいなと思っています。

松村 覆面だからこそ、新人だからこそ言える失敗談みたいなものがもしあれば教えてください。

大規模 失敗といえば、最初自分で色々スケジューリングをしていたら、結構すっばかしているのがあったりして。最近秘書さんに入れてもらうようにしています。

あと細かい作業がすごく嫌いなんです。自分の起案は、誤字、脱字や、フォーマットがちゃんとしていなくて怒られたりします。パートナーの先生を謝罪させてしまったこともあります。結論としては、無事に終わったのですが、ちょっとあのときは死にそうになりましたね。

松村 ほかの先生方も失敗はないとは言わせないですよ、一般Pさん。





一般P そこまでひやひやすることはそんなになかったのですが、例えばメールの書き方で、こっちの伝えたいことと、お客さんが読み取った内容にずれが生じて、「あれっ」ということはあります。

一般A 民事訴訟規則って全然勉強してこなかったんですよ。別に失敗談ではないのですが、書面の直送って何だろうと思ったらファックスでいいとか、そういうことすら全然分かってなかった。手続面のところは正直、事務員さんの方が圧倒的に詳しいですし、そういう人たちに育てられてきた1年だったなという感じですね。

松村 インハウスさん、どうですか。

インハウス 初めて国選事件を受けたときに、修習地が東京ではなかったので東京地裁で迷子になりました。刑事14部ってどこだろうから始まって。

事務員さんなんていないので、私が全部手続もやらなくてはならないというのと、あと被疑者に初回接見で会いに行って黙秘権などの説明をしたんです。そうしたら5回目の逮捕の人だったので、「俺は先生より黙秘権について詳しいから」と言われました。

大規模 特に修習時代だと「黙秘が基本だ」というように教えられないじゃないですか。僕も国選弁護をするにあたってずっと黙秘をさせていたんですよ。そうしたら途中で、罰金刑や略式起訴もあり得ることに気付いて、黙秘を止めようと話をしました。このまま黙秘をさせていたら、勾留期間も延びて被疑者に不利益なことを負わせてしまう可能性もあったので、本当に運よく途中で気付けた例だったのですが。

松村 客観証拠だけで起訴できるケースはいくらでもあるので、それだったら、「言っちゃいなよ」という判断もあるでしょうし。

大規模 そうですね。完全黙秘だったら話も違うのかもしれませんが、事実自体に争いがほぼないケースだと黙秘が悪い印象しか与えない場合もあるというのは思いました。

そこに関しては研修所や弁護士会の新人研修で教え方を少し変えた方がいいのかもしれないと個人的には思いましたね。

一般A そうですね。

松村 だから二弁における研修の在り方についても、もう少し視野を広く持ってやっていただけたらというところでしょうか。

一般A 相談役の先生と連絡を取り合いましたか。

大規模 いや、そのときは取り合わなかったです。同期に相談していたので。

松村 相談役の仕組みがこうだったらもっと使えやすかったかなという案は何かありますか。

一般A 必ず定期報告を入れるという形であれば、もうちょっと連絡が取りやすかったのかなと思いました。刑事弁護委員会の先生なので、おそらく積極的に聞いてくれるとは思いますが、普段の業務もあるでしょうから、あまり迷惑になってはいけないかなという気持ちはあって。そんなに細かいことを聞いていいのかなという不安は常にありました。なので、定時報告をするという決まりがあれば、そのときに何か聞けるのかなとは思いました。

松村 ありがとうございます。最近はいいい事務所、いい会社が増えているのかなという印象で、64期の私として驚きを禁じ得ないという気持ちがあります。他方で今後のキャリアプランについて、皆さんが色々考えていらっしゃる事が聞けて非常によかったなと思うところです。

最後に1つだけ宣伝をさせていただきますね。二弁にはNIBEN若手フォーラムという委員会がありまして、委員・幹事を随時募集しております。若手弁護士相互のつながりができて、期の近い先生や同期に色々相談できるという機能もありますので、是非若手の先生方はNIBEN若手フォーラムへの参加を検討していただければと思います。ありがとうございました。

一同 ありがとうございます。

