

市民会議報告

令和5年度第1回



【令和5年度副会長】

大森 啓子 (56期) Omori Keiko

六角 麻由 (62期) Rokkaku Mayu

第二東京弁護士会では、会の運営に市民の意見を広く反映させるため、第二東京弁護士会市民会議を設置しています。市民会議は、弁護士でない委員10名程度で構成され（会規上は20名以内）、毎年3回程度会議を開催して、意見交換を行っています。

2023年7月10日、当年度第1回市民会議が開催されました。市民会議の委員8名（そのうち1名はウェブ出席）にご出席いただき、貴重な意見をいただきました。

今回のテーマは、①法曹志望者・弁護士（特に女性）増加のための実状と課題、②SNSを利用した広報、の二つでした。

1 法曹志望者・弁護士(特に女性)増加のための実状と課題について

まず担当副会長の大森啓子から司法試験の受験者等の推移、任官・任検・新規弁護士登録や組織内弁護士における女性比率、弁護士を取り巻く現状、当会の取組について報告した後、委員から、法曹・弁護士志望者を増やすための方策や弁護士

に対する現状や取組、各業界における取組などについて意見をいただきました。

【当会からの報告】

- 司法試験受験者や法科大学院進学者が減少傾向にある。近年、弁護士業界は人手不足で需要も多い中、どのように法曹や弁護士の魅力を伝え、志望者を増やすかが課題となっている。
- 司法修習修了生の進路に関して、判事補・検事は女性の比率が半数近くに増えているのに対し弁護士は約4分の1にとどまっている。また、弁護士全体における女性割合は約20%であるが、企業内弁護士の女性割合は約41%となっている。

弁護士を取り巻く不安としては、収入が安定しない、就業時間が決まっておらず有給休暇などが整備されていない、会費や公益活動等の負担などが挙げられるところ、日弁連の実態調査において、収入や労働時間において男女差があり、受任経路や顧問先についても男性優位の結果が示されている。企業内弁護士の女性比率が高いのも収入や労働条件に対する不安の裏返しとも考えられる。

- 当会としては、法曹・魅力の発信として、高校生や大学生等を対象としたイベント等を開催するほか、法教育を通じて小・中・高校生に対しても身近に感じてもらうようにしている。
- また、会員へのサポート等に関しては、当会の会費・公益活動の免除制度や支給制度などを設けており、それ以外にもメンター制度や女性会員昼食会、ファミリー・フレンドリー・アワードなどの取組を行っている。

【意見の意見・感想】

- 税理士業界でも志願者が減っているが、税理士会任せではなく、事務所ごとに工夫をしながら仕事を増やしたり、次世代に引き継げる魅力的な仕事の形を作っていくことを考えている。
- 女性学生が4割を超える法科大学院もあるとの記事を見たことがあり、そうしたことが伝

播していけばよいのではと思う。他方で、法科大学院の教員の女性比率が低く、まずは教員から女性を増やしていく必要があるように思う。

- 福祉業界でも人手が足りない。また、女性割合が多く男性が少ないという特徴がある。高校生等に仕事の魅力を伝える活動などは行っているが、親が福祉の仕事をしていて、親の背中を見て志望する人が多い。そうした身近なところから取り組むことも大事だと思う。
- 弁理士業界でも受験者数は減っているが、女性については増えている。弁理士は、弁護士と比較すると対人の仕事が多くなく、技術内容についての書面をまとめることなどが多いため、時間を自分で調節することが可能で、育児中でも仕事がしやすいといったことがあるように思う。弁護士も様々な業務があると思われ、業務を細分化しながらアプローチしていくことも大切ではないかと思う。
- 女性割合や収入など様々なデータを積極的に外に出していくといいのではないか。
- 大学生の就職活動が早期化しているため、弁護士という選択肢を大学生に提示するのであれば、早めに行う必要がある。また親の財政力が全体的に下がっている状況でもあるため、併せて奨学金制度などについても提示する必要があるように思う。

2 SNSを利用した広報について

【当会からの報告】

続いて、法曹の魅力をPRし、法曹志望者数の増加と当会の入会者数を増やすという当年度の広報の目標、メインターゲット（中高生、大学生、司法修習生）について説明をした上、当会ホームページやX（旧Twitter）、Niben通信、他会の広報の状況等、実際の広報内容を紹介しました。そして、法曹の魅力を伝えるために、どのような広報が効果的であるか、といった点についてご意見をいただきました。

【委員の意見・感想】

- 広報は、「何を使うか」よりも「誰に向けて」行うかが重要なのではないか。また、広報の手段はインターネットに限られないため、法学部を受験する高校生に向けて弁護士の話をしたり、法曹志望者に二弁として支援をしたりするなど、他の弁護士会が行っておらず、志望者をひきつける手段も考えられるのではないか。また、Instagramはただ動画を投稿すればフォロワーが増えるというのではなく運用にかける手間や労力が必要であり、プロの力を借りないと厳しい面がある。広報のプラットフォームを増やすよりも、魅力のあるコンテンツを増やしてゆくことが重要ではないか。
- SNSはファンを増やすのが重要であるため、リツイートキャンペーンや、第二東京弁護士会のX（旧Twitter）で、個別の弁護士では出づらい情報を発信して、弁護士という仕事が興味深いものであることを若い人に伝えてゆくのがよいのではないか。また、プロの意見を聴いて何か月か試してみるといった方法もありうると思う。
- ホームページは広く一般に向けたものであるため、ターゲットを絞ることが難しいと思うので、色々な企画を発信してみてもどうか。
- 法科大学院生に対して、受験前から合格後までのサポート内容を明らかにして、どのくらい寄り添って支援をしているのかが明らかになると、司法試験合格後、第二東京弁護士会に入会するモチベーションが上がるのではないか。

【まとめ】

今回の二つのテーマは、どちらも法曹志望者数の減少という問題に関連するものであり、弁護士以外の視点からのアドバイスはとても貴重なものでした。今回いただいた内容を踏まえ、さらに法曹の魅力をPRしたいと思います。

