

Ⅵ リーガルサービスの充実

Ⅵ リーガルサービスの充実

1. 法律相談

(1) 弁護士会法律相談センターの役割

弁護士会が運営する法律相談センターには次のとおりの役割がある。

ア 弁護士を知らない市民の窓口となること

法律相談センターは、弁護士を知らない市民にとって弁護士会に対する信頼のもとに弁護士にアクセスする場所であり、市民の司法に対するアクセス障害をなくすという目的を有している。

イ 会員弁護士の業務対策となること

法律相談センターは、歴史的には、法律扶助の発想から設置され、個々の弁護士の業務とは対立するものという考え方があり、補助的な機能しか認められないものであった。しかしながら、現在では多種多様な社会的ニーズの中で対立構造は陰をひそめ、顧客を獲得するための重要な窓口として、弁護士の業務対策としての位置づけが大きくなっている。また、特別相談が充実していくに伴い、専門分野研修を行うとともに、新入会員には一般相談、クレサラ相談の研修をするなど、会員のスキルアップに直接つながる活動も行っている。

なお、法律相談センターにおいて事件あっせんをした場合、担当弁護士には原則として弁護士報酬の1割から1割5分の納付金を会に納付する義務があり、これを主な収入源とする事件納付金等の法律相談事業収入は2012年度（平成24年4月から平成25年度3月）で約2億5000万円以上である。納付金から逆算すると、会員は相当額の収入を法律相談センターから得ていることになる。

ウ 会財政に対する寄与

平成22年度までは、事件納付金等の法律相談事業収入による会の財政への寄与は明らかであり、平成20年には年間1億円以上の黒字をだしていた。

ところが、その後毎年のように1割程度の減収となり、2011年度（平成23年4月から平成24年度3月）では約3億円となり、毎年法律相談担当弁護士日当及び各相談センターの広報費、人件費、賃料とほぼ同額となった。平成24年度である昨年度はついに2億5000万円を超える程度となり、経費の払えない赤字状態となり、低迷状況には歯止めはかからない。今年度は昨年度より2割程度落ち込んでいるなど、法律相談事業の財政面での状況は危機的である。

(2) 法律相談センターの現状

① 法律相談センターの概況

2006（平成18）年10月の日本司法支援センター（法テラス）開業に伴い、四谷駅前に弁護士会法律相談センター（LC 四谷）が開設され、法テラス扶助相談とのワンストップサー

ビス提供を目指していたが、今年度初めに法テラス側の突然の通告で急遽法テラス側が転居することとなり、ビルの転貸借関係にあった LC 四谷センターは存続できなくなったので、平成 25 年度中に廃止される予定である。

経費軽減や法テラスとのワンストップサービスでの協業の効果はなかったことなどから弁護士会は独自で LC 四谷を代替する相談センターとして、新宿三丁目の従前家庭法律相談センターがある場所に同センターと統合する形で「新宿総合法律相談センター」を平成 26 年 3 月 3 日より開所することとなっている。

東京の常設法律相談センターは、このほか三会が共同で運営する霞ヶ関、錦糸町、蒲田、八王子、立川のほか、各会が運営する池袋、北千住、渋谷パブリック（以上は東弁）、渋谷、町田（以上は一弁）、新宿（二弁）と合計 12 箇所である。

相談件数についてみると、法律相談センターで東弁会員が担当した件数は、今年度 10 月までは毎月 1600 件程度と前年度とそれほど変化はないようであるが、クレサラ相談料を無料化した 2006（平成 18）年 9 月以降一時的に相談件数が増加した以外、全体として相談件数が減少傾向にあり、現在ではクレサラ相談も同様である。2011（平成 23）年の神田クレサラ相談センター、四谷クレサラ相談センターの閉鎖だけでなく、LC 四谷の家庭相談センターとの統合は相談件数の減少によるものである。

とはいえ、いまなお 1 万件を超える相談が存在することも又事実であり、弁護士会の市民への法律相談機会の提供の必要や会員向けには業務対策等の需要はなお存在し、さらには高齢化社会の中、箱へのアクセスの困難さを訴える声も聞こえるなど、まだ眠っている需要は存在している可能性は高い。

そこで、法律相談センターという箱を拠点としながらも、弁護士紹介の方法として外部に専門家を派遣するなどのニーズが模索されているところである。法律相談センターを補完するものとして、従前の弁護士紹介センターだけでなく、後述する中小企業法律支援センター構想などが提案されており（同センターは本年度中に設立予定）法律相談センター自体も新たな立ち位置を模索する状況である。

② 電話ガイド体制・女性のための電話相談「ほほえみほっとらいん」

もともと電話ガイドは、弁護士が 5 分程度の時間で簡単な相談への回答を含め対応する態勢を取り、相当な受電件数があったが、弁護士の相談は面接相談で行うべきだとの考えが主張され、法テラス・コールセンターの転送電話対応をやめ、音声テープによる当初対応と、その後弁護士が対応する場合でも、各相談センターへの転送・予約が主眼となるシステムにした時期があり（2007（平成 19）年度）、従来に比較して受電件数が大きく減少したことがあった。

そこで、2008（平成 20）年度から、再び弁護士が最初からガイド対応することになり、法テラスコールセンターからの転送対応も再開したところ、受電件数が相当数に復活するようになった。

さらに、試行的ではあるが、毎週月曜日 午後 1 時～ 4 時に、「ほほえみほっとらいん」（03

－ 3581 － 2403) として、女性のための女性弁護士による電話相談を開始し、電話相談の実質化の道へ進んでいく状況にある。

③ 相談担当弁護士の資格

2007（平成 19）年度から、高齢会員と新規登録会員に関し、相談担当者となるについての制限が加わった。75 歳以上の会員については、刑事国選担当弁護士と同じように事前承認制を取り入れ、委員会の審査を経て担当者となることができるようにした。また、新・旧司法試験制度の変更に伴い、すべての新規登録会員について、登録後 1 年以上経過しないと担当者になれないようにした。

これらは、相談者からの苦情例を参考にし、会が運営するセンターで市民が安心して相談できるよう、相談担当者としての資質を確保するため取られた措置であるが、他方で、登録間もない若手弁護士からは、研鑽（OJT）を含めた相談機会の拡充を求める声が強まっている。後述の蒲田法律相談センターはこのような声に応えた措置の一環である。

④ 専門相談研修

家庭法律相談については、相談担当弁護士に年 2 回の研修受講を義務づけ、質の高い法律相談の提供を目指している。医療問題相談、労働相談については、東京法律相談連絡協議会（東相協）のプロジェクトチームにおいて、これらの相談のレベルアップを図るべく、東京地裁の専門部との連携を模索し、かつ、講演会をそれぞれ年数回程度実施している。また、クレサラ相談に関しても、ほぼ毎月 1 回の割合で研修会を開催し、消費者相談についても同頻度での事例検討会を行っている

⑤ 新規登録弁護士等の法律相談研修制度の改正

従来、新規登録弁護士の研修は一般相談の研修に限られていたが、2008（平成 20）年度より、新規登録弁護士が希望し、指導担当弁護士が承諾すれば、引き続き継続相談及び共同受任ができるようになった。また、2011（平成 23）年度には試行として、チューター制度の対象者（修習終了後 3 年未満の即独・早期独立等の会員）に対し、一般相談研修の枠を利用して、同様に相談から共同受任まで認める法律相談研修が実施された。

いずれも OJT の一環として、一般相談だけでなく、継続相談、事件処理を通じた研修の場をできるだけ提供しようとする目的からである。

⑥ 蒲田法律相談センター

蒲田法律相談センターは、2012（平成 24）年 10 月城南地区に初めて設置された法律相談拠点である。一般相談の外、クレサラ、労働、生活保護の常設相談と電話ガイドを実施している。

蒲田センターの特色は、相談者の利便性を考え平日夜間と土日午後の面接相談を実施しているほかに、新しい電話ガイド体制と若手会員支援の取り組みにある。このうち電話ガイドは、平日 10 時～ 16 時の三交替制で、都内からの電話に限り対応するが、相談担当者が相談を受けたものの電話だけでは解決しない場合、直接蒲田センターで面接相談を実施したり、事件受

任をしたりできるようにしたものである。

電話相談からそのまま事件解決までにつながり便利であるし、相談担当者の相談機会の拡大にも資するものである。他方、若手会員（弁護士経験 5 年未満）支援は、相談担当者の条件を弁護士経験 5 年以上にした代わりに、5 年未満の弁護士の電話ガイド及び法律相談への同席を認めることにし、若手会員が希望した場合には共同受任することを相談担当者の努力義務として求めた。さらに若手会員のために蒲田センターには共同執務室が設置されていて、若手会員の利用に供されている。

なお、面接相談の件数は今年度 4 月から 10 月末までで 853 件（東弁のみ）でその約 2 割 5 分が有料相談である。相談枠の稼働率も 24 年度、25 年度と 30% を超えており、従前の法律相談センターと同様の率をキープしている。もっとも、新人の利用が当初想定したほど普及していないようであり、若手への啓発活動が必要と考えられるところである。

(3) 法律相談センターの課題

① 相談者数減少の対応、広報活動の充実

法律相談センターにおける相談件数は、全国的に近年著しい減少傾向にある。今後法律相談センターを市民に利用しやすいものにし、相談者数を増大させるためには、種々の専門相談を実施して相談メニューを増やすとともに、広報活動の拡充が必要であることはいうまでもないが、さらには、土曜、日祭日、夜間の相談を実施することや、いわゆる箱もの相談センターに加えて弁護士が事務所に待機する型の法律相談センターなどの工夫も検討されている。

日弁連は、2013（平成 25）年 3 月 1 日から全国の法律相談センターに直結するナビダイヤル「ひまわりお悩み 110 番」（番号 0570 － 783 － 110）を開設し、することになったが、市民にどれだけ周知されるか、日弁連においても単位会においても法律相談センター周知のため一層の取組が必要である。

② 相談担当弁護士の質の確保

法律相談センターでは、相談担当希望者に対し得意分野についてのアンケートを行い、これに基づいて相談の配点をするように心がけているが、市民からの専門性の要求に十分に答えられているかジレンマがある。

法律相談センターにおける弁護士の質の確保の観点から、相談担当者向けの研修をより充実したものにしていかなければならない。さらには、会員の研修受講記録をデータ化して、相談担当者の選任に反映できるような態勢を早期に実現することが望まれる。

③ 相談センターの採算性

各法律相談センターの採算性をどこまで求めるかは、重要な検討課題である。法律相談センターの目的は、市民の弁護士に対するアクセス障害をなくすという点にあることから、ある程度の赤字もやむを得ないという考えがある一方、あまりに決算上の赤字が大きくなるような法律相談センターでは、会員の理解を得るのは難しいという意見も存在する。

相談者数を増やす努力を続けるとともに、経費削減にも努めつつ、法律相談センターでの事件受任を通じて弁護士の業務拡大に資することになるという点を会員に理解してもらう必要がある。

④ 日本司法支援センター（法テラス）との関係

法テラスの無料法律相談は有料を原則とする法律相談センターの需要を大きく奪ってきたことは間違いない上に、法テラス四谷の閉鎖を突如通告するなど、東京においては弁護士数も多く法テラス独自の法律相談の人員の確保に困難がないことなどから、法テラス側が弁護士会との連携の必要性をどの程度重視しているかは疑問符もつく。

しかしながら、現在、法テラスの管理する一般相談名簿の選抜基準は法律相談センターのような弁護士同士の公平性や研修経験を考慮した専門名簿などとはなっておらず、法テラスには弁護士の研修機能は存在しないことから、これを法テラスのみに任せていては市民への適切な法律相談の提供は困難となる。

よって、法テラスに法律相談センターが適切に協力をしていかなければ法テラスの相談機能自体の質の低下は避けられない以上、引き続き法テラス東京と法律相談センターとは強い連携関係を維持すべきである。

従前も特別相談の候補者の推薦などで弁護士会より協力をしてきた経緯もあり、業務対策の面などでも法テラス相談において資力要件などで一般事件としての受任をした場合において弁護士会の紹介事件として取り扱うなどの協定などが進められている。

⑤ 自治体との連携強化

現在、弁護士会が自治体の法律相談を担当しているのは、23区では中央区、葛飾区、板橋区、大田区（一部推薦）、足立区である。三多摩地域では多くの自治体からの要請に基づき、法律相談担当者を推薦している。

自治体が行う法律相談は原則として直受ができないこととなっており、法的紛争を抱える市民へのサービスとしては十分な機能を果たしているとは言い難い。自治体と弁護士会とが連携することにより、弁護士紹介を円滑に行いうるシステム構築が必要であり、東相協自治体部会では23区に対し、審査のうえ直受を認める葛飾区方式を浸透させたいと自治体および地区法曹会などに広報活動を継続しており、今後もこの努力を続けるべきである。

2. 弁護士紹介センター

（1）従前の目的

東弁は、従来法律相談センターを各所に設置し、「資力があっても弁護士の知り合いがなく困っている人」と弁護士との出会いの場所を提供するという活動を行ってきた。

しかしながら、司法改革の状況や法律相談件数などの漸減を理由に、法律相談の目的を達成す

るための補完的制度として、2007（平成 19）年に「弁護士紹介センター」という名称の組織を立ち上げた。

これは、行政、諸団体、事業者が様々な分野で専門化した弁護士を求めるというニーズに対応し、消費者問題、医療問題、外国人問題、労働問題、DV・セクハラ問題などの被害者救済型の特別相談窓口以外の特殊分野について弁護士を求める市民、あるいはこれまで十分なアクセスを提供してこなかった事業者（主に中小事業者）に対しても、弁護士の紹介を行うシステムを構築したのである。

それが、従来の顧問弁護士紹介制度及び外部団体に対する相談担当弁護士紹介制度に加えた、事業者等向け弁護士紹介制度及び特定分野弁護士紹介制度の総称としての「弁護士紹介センター」制度であった。

（2）従前の制度

ア 事業者等向け弁護士紹介制度

法律相談センター運営委員会が定める部門ごとに国、自治体、他団体、事業者等に弁護士を紹介するというものである。現状は①行政法務部門（国・自治体におけるコンプライアンスの作成に関するプロジェクトチームを派遣したり、私債権についての回収を行ったりする弁護士を紹介するもの。）、②セクハラ防止部門（諸団体及び企業等にセクハラ防止に関する相談員や講師を派遣等）、③公益通報部門（自治体及び諸団体ならびに企業等に対し、公益通報窓口を担当する弁護士を紹介）、④独禁法部門（独占禁止法に違反する取引や不当景品類及び不当表示法に関連する事件について相談を受けたり、民事事件、刑事事件、審判事件等を受任したりする弁護士を紹介する）、⑤労働法務部門（諸団体ならびに企業等に対し、労働法務を担当する弁護士を紹介する）、⑥多重債務防止教育部門（政府の多重債務対策と連動した多重債務防止のための法教育のための講師派遣を想定）、⑦中小規模倒産再生部門（債務返済のリスクジュールや、会社の再生・清算等を希望する中小規模事業者のため、助言、交渉や法的手続を行う弁護士を紹介）、⑧会社法務部門（会社法についての講演や、会社組織上の問題を巡る紛争の解決や予防について相談等を希望する事業者等に弁護士を紹介）、⑨事業承継部門（2008（平成 20）年 10 月から東京三会は、東京商工会議所の協定書にもとづき、その会員等相談者に対し、弁護士を紹介する制度を立ち上げたが、その中でも一定の需要が見込まれる事業承継の問題について、2010（平成 22）年度から部門を立ち上げた）の 9 部門がある。

イ 特定分野弁護士紹介制度

特定分野弁護士紹介制度とは、委員会の指定する特定分野について、一般市民、事業者等から紹介依頼があった場合に、分野別の名簿から 3 名程度の弁護士を紹介する制度である。紹介を受けた者が自分の責任で納得のいく弁護士を選択する。現在は①建築紛争分野（設計・監理関係、建築工事関係、近隣関係の紛争などの建築紛争分野の弁護士を紹介）、②税務訴訟分野、③投資・投機的取引分野（消費者問題のうち投資・投機的取引分野に対応しうる弁護士を紹介）、④知的財産・ライセンス契約分野、⑤インターネット法分野（ドメイン紛争や電子商取引に

関する紛争、インターネット上の名誉毀損・業務妨害、サービスに関する規約やプライバシーポリシーの作成・点検などのインターネットに関わる紛争の予防・解決や、インターネットを利用した知的財産の保護・活用等のために弁護士を紹介)、⑥高齢者財産管理分野（高齢者に対する法的支援のために、その財産管理を行う弁護士を紹介するもの。オアシスとの棲み分けについて、高齢者・障害者委員会の意見を聞いたうえで設定された。）、⑦遺言信託分野（将来の相続問題の予防・解決のため、遺言書の作成、保管や遺言の執行、信託を活用した遺言を希望する者に弁護士を紹介するもの。NPO 法人遺言・相続リーガルネットワークとの連携を想定した。）の 7 部門がある。

(3) その後の弁護士紹介センターの展開

ア 活動の多様化

広く弁護士紹介制度を所管するようになり、リーガル・アクセス・センター（LAC）、日弁連ひまわり中小企業センター（ひまわりほっとダイヤル）、東京家庭裁判所の委託による成年後見人等候補者の団体推薦制度の各運営に携わるようになった。

また、人事委員会の所轄するもの以外の箱物以外の外部への法律相談担当者等の選任についてもその多くが弁護士紹介センターの業務とされた。

イ 箱物の法律相談センターの置かれている危機的状況

上記のような活動領域の多様化の原因は、箱物の法律相談センターの否定しがたい危機的状況である。

一般事務所の広告解禁から 10 年以上が経過したこと、法テラスの設立、景気の長期低迷、法科大学院の設立及び弁護士の激増、インターネット社会の本格的な到来、その他社会や経済が複雑化・多様化していく中で法律相談の件数は激減し、既に赤字の常態化については既出であるとおり、今後も回復の兆しはない。

法律相談センターの役割とされている弁護士の窓口機能や業務対策機能が箱物相談を設けるだけでは十分果たせていないという危機感が共有されつつあり、箱をメインとする法律相談センターのニーズはこの先も存在はするも拡大することはなく、逆に弁護士会主導の適切な弁護士へのアクセスを確保することにより、現代社会に対応した、市民・中小企業に利用して貰いやすい活動をするべきと考えられている。

ウ 弁護士紹介センター自体の理念と乖離した現実

専門化したニーズに対応できる各部門及び分野の内容、直接弁護士を紹介するという革新的な制度、名簿登録者の選定方法について若手の OJT を意識した、経験弁護士と経験の十分でない弁護士との名簿の利用など、理念としては成功して当然とも思えたが、実際の利用の現状は芳しくない。

センターを創設して 7 年近くになるが、ひまわりほっとダイヤル、成年後見人推薦を除くと紹介実績は年 100 件前後で、ほとんど変わらず、建築紛争分野、投資・投機的取引分野、インターネット法分野等を除くと、殆ど紹介依頼のない部門・分野もある状況である。

原因は、有効な広報手段がなく、会内外へ十分に周知されていないことや、書面での審査を必要としていて紹介手続が煩瑣であることなどが考えられ、議論がなされているところであるが、未だ説明できていない。

インターネット上で一般の弁護士や他士業資格者に容易にアクセスできる社会環境の変化も大きく影響しており、業務機会獲得の期待から名簿登録希望者が多かったり、「紹介」ときいて一般事件の弁護士紹介を求める電話が頻繁であったりと、事務局を初めとする弁護士会の負担は大きいだけに事業担当範囲については真剣に検討されるべきである。

(4) 新たな試み

それでもなお、専門分野へのニーズ及び中小企業・市民へのアクセスが不十分であるという意見も根強く、これまでの状況への反省及び専門性や業務拡大の観点から下記のような新たな試みがなされつつある。

ア 相談名簿選定業務の移管など

専門分野へのニーズ対応については、順調に進んでいる建築分野やインターネット分野以外は弁護士紹介センターの枠組みでは実働していない。

そこで、従前、弁護士紹介センターに統合する形で担当していた専門相談の名簿や専門弁護士の紹介などの会務においても、積極的に専門委員会へ移管したり、事実上の選任を委託することを進めている。

これまで消費者問題特別委員会に名簿検討を依頼している消費者相談名簿などが一例であったが、その他に、後見人の団体推薦業務における後見人選任業務を高齢者障害者特別委員会へ移管したり、相談担当者名簿の条件などの検討を労働法制特別委員会へ事実上お願いするなど、適切な部門へ適切な人員を紹介できるようにする試みが進んでいる。

イ 専門分野相談弁護士紹介を一般分野相談弁護士紹介へ拡大すること

上記のように専門分野については弁護士紹介センターは弁護士紹介機能を発揮できていない。

しかし、現実には弁護士紹介のニーズがないわけではなく、事務局への架電の調査結果によれば「離婚問題」「借地問題」など、市民相談をうける弁護士であれば一般的に相談を受けがちな問題についての専門性を有する弁護士を紹介して欲しいという、いわば、これまでのカテゴリーでは「一般」分野と考えられる分野の紹介ニーズが高いことが判明している。

そこで、一般相談への弁護士紹介について、試行的ではあるが今年度中に行う検討がなされている。

ウ 中小企業法律支援センター

今年度中に、いわゆる金融円滑化法の期限経過後における中小企業への再生支援等を眼目に、中小企業への継続的かつ専門的な法的支援のニーズがあるとして専門部門のうち、中小企業関連のものを統一的に扱う中小企業法律支援センターを立ち上げる予定となっている。

(ア) 組織の目的について

(1) 事業再生支援 (2) 事業成長支援 (3) 事業承継支援 (4) コンプライアンス・内部統制支援 (5) その他一般支援と称して、ほぼ従前の弁護士紹介センターの特定分野について中小企業に関するものを移行する計画が進められている。但し、その人選は従前のように公募による希望での公平・公開を旨とすることに限界があると考え、専門委員会や専門研究部から人を募ってこれを弁護士業務改革委員会の「コンシェルジュ」を軸にしてニーズにあった専門家を選任するという仕組みである。

(イ) 事業の内容について

中小企業のための法律講演会、研修会、法律相談会や法律顧問弁護士、弁護士社外役員を普及させるための啓発活動、中小企業支援に向けた税理士・中小企業診断士等の他士業、中小企業庁・東京都その他の官公庁、金融機関、信用保証協会、東京商工会議所等の各種団体との連携強化、中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業における地域プラットフォームへの専門家登録弁護士の推薦、日本弁護士連合会が運営する「ひまわりホットダイヤル」からの法律相談又は事件等についての弁護士の紹介、その他、日本弁護士連合会から委託を受けた中小企業関連事業のための弁護士の紹介及び委託事業の実施、その他中小企業、公務所からの全ての中小企業関連の施策の弁護士の紹介などを請け負うことになっており、大規模な構想である。

これまでの弁護士紹介センターの広報活動への反省から、広報活動についても具体的に眼目にあげられているところが革新的といえる。

将来的には弁護士紹介センターの中小企業部門は発展的解消されて、本センターに吸収されると思われ、平成 25 年 12 月現在、具体的な仕組が話し合われている状況である。

(5) 今後の課題

① 紹介件数の増加へ向けて

既に述べているとおり、弁護士紹介センターが設立されて既に 7 年であるが、本センターが紹介してきた事件数は当初の想定よりも大幅に少ない。

その原因は直ちには判然としないが、仮にニーズが存在するという前提に立てば、広報不足や競合サービスとの競争に負けているに他ならないのであるから、広報活動の工夫は喫緊の課題である。

また、競争力については、部門分野の充実を行うため、専門委員会や研究部との連携を図ることや、後見人選任業務の移管や中小企業センターへの発展的解消によるみられる他の専門部署への積極的移管も市民・企業へのニーズの把握に役立つものと思われる。

② 一般分野の紹介の工夫

一般相談分野への拡大の試行を行うことが決められており、具体的な方策は検討中であるが近日中に試行がなされる。

この部分では、地域別名簿を備えてこれにもとづき弁護士を紹介したりするなど病院などに

類似した形でのアクセスの利便性を高めることが、利用者・弁護士双方にメリットをもたらすはずであり、積極的に進めるべきである。

例えば、二弁が行っている「弁護士アポ」のようなインターネットによる弁護士を選んでの相談などは参考になるものと思われる。

③ 弁護士会における紹介センターの補完的性格の打破

もともと弁護士会には弁護士を紹介していく制度がなかったわけではない。法律相談センターや他の関連委員会（民暴、高齢者・障害者、子どもなど）が運営する各種法律相談において別個に確立されたものがあり、弁護士紹介センターはそれら以外の部門や分野の弁護士を紹介するものとして、いわば補完的性格をもってスタートしたものであり、法律相談件数全体がシュリンクしている現在、弁護士紹介センターの活動領域も狭まって当然である。

しかし、実際には、現状の法律相談センターの相談件数の現状は許容できる範囲を超えており、市民に適切な法律相談が提供されていない可能性が高い。

事務局への架電状況などからしても、現状、法律相談のニーズ自体があることは確かな以上、後退・廃止するのではなく、弁護士会へそのニーズをつなげることで時代に合った市民や事業者が必要とする弁護士へのサービスを確立していかなければならない。

したがって、弁護士紹介センターを補完的なものととらえず、さらに柱の一つとして、東弁の弁護士紹介制度とこれを運営する組織体制、そして有効な広報のあり方を、総合的に、そして速やかに検討し、法律相談事業の新たなステージを開く必要があるのである。

3. 弁護士の過疎・偏在問題

（1）意義と現状

① 過疎・偏在問題の意義

弁護士過疎・偏在対策は、憲法 32 条の裁判を受ける権利、同 34 条、37 条の弁護人依頼権を実質的に保障するために行っているものであり、弁護士法 72 条により法律事務全般を独占する立場にある弁護士ひいては弁護士会の責務というべきものである。簡裁代理権を持つ司法書士が弁護士過疎地にいたからといって決して代替しきれるものではない。

また、弁護士過疎・偏在対策は、弁護士過疎地が管内に存在する弁護士会がそれぞれの会で責任を持てば足りるというものではなく、都市部の弁護士、弁護士会も等しくその責務を負担すべき課題である。

のみならず、司法過疎対策を平行して推し進め、簡裁単位のゼロワン地域の解消を目標に掲げて簡裁代理権をもつ認定司法書士を全簡裁所在地に配置しようとしている日本司法書士会連合会に、司法過疎対策の主導権を奪われ、ひいては日本司法書士連合会の目標としている無制限の法律相談権、家事代理権等の実現など司法書士の業務範囲のさらなる拡大を招き、人口増加の激しい弁護士業界のさらなる競争激化を招きかねない。弁護士過疎を放置した結果、地方

から業際問題を侵食されるような事態が起こらないようにすべきである。

「いつでも、どこでも、誰でも」弁護士によるリーガルサービスを受けられる社会をめざすという司法改革の理念からすれば、弁護士の過疎・偏在問題の解消は、日弁連に課せられた重要な課題の一つである。

② 過疎・偏在問題への取り組みと現状

(ア) これまでの経緯

日弁連は、1993（平成 5）年の業務対策シンポジウムで過疎・偏在問題をテーマに取り上げ（当時地裁支部弁護士ゼロ地域は 50、ワン地域は 25 であった。）、1996（平成 8）年の名古屋における定期総会において「弁護士過疎・偏在問題のために全力をあげて取り組むことを決意するとともに、当面の措置として 5 年以内に、いわゆるゼロ～ワン地域を中心として緊急に対策を講ずべき弁護士過疎地域に法律相談センターを設置するなど、市民が容易に弁護士に相談し、依頼することができる体制を確立するよう最善を尽くす。」と宣言した。

その後、1999（平成 11）年 9 月に「日弁連ひまわり基金」が創設され、翌 2000（平成 12）年 1 月から特別会費の徴収が開始されて、ひまわり基金を財源とする日弁連の弁護士過疎・偏在対策の取り組みが本格化した。以後日弁連による取り組みは法律相談センターと公設事務所（ひまわり基金法律事務所）の全国展開が中心となって進められてきた。

(イ) ひまわり基金による過疎・偏在対策の内容

法律相談センターへの支援は、第 1 種弁護士過疎地域（地裁支部を一単位として弁護士事務所数が 3 までの地域またはこれに準じる地域）と第 2 種弁護士過疎地域（同じく事務所数が 4 から 10 までの地域）のセンターを分けて、運営費援助額に差を設けるなどして行っている。法律相談センターは全国で約 300 カ所に開設されているが、このうち約 140 カ所に運営費等の援助がなされている。

公設事務所（ひまわり基金法律事務所）は、日弁連、ブロック、単位会が協定を締結して、第 1 種弁護士過疎地域に設置される。その支援は、500 万円までの開設費援助と所得額に応じた運営費援助という経済的支援のほか、公設事務所毎に支援委員会を立ち上げて事務所運営に関しアドバイスを行うなど、物心両面にわたっている。公設事務所は、2000（平成 12）年 6 月の島根県・石見に始まって、2013（平成 25）年 8 月 1 日まで累計 113 カ所に設置された（定着等を除き稼働中 69 カ所）。これまで概ね経営は順調で、運営費援助を受ける例は少なかったが、過払金返還請求事件の終息とともに、今後については必ずしも予断を許さない状況となっている。

(ウ) 法テラスの過疎対策と「弁護士偏在解消のための経済的支援」

2006（平成 18）年 10 月から日本司法支援センター（法テラス）の業務が開始され、総合法律支援法第 30 条 1 項 4 号にもとづき、弁護士過疎地域では民事扶助・国選弁護

事件以外の事件を法テラス・スタッフ弁護士が有償で取り扱える地域事務所（いわゆる「4号業務対応地域事務所」）が開設されるようになって、法テラスによる弁護士過疎対策も始まった。2013（平成25）年9月現在、法テラスの4号業務対応地域事務所は累計33カ所に設置されている。

さらに、日弁連においては、2007（平成19）年度から「弁護士偏在解消のための経済的支援」の制度を設け、期間5年、10億5000万円の予算（ひまわり基金とは別の「偏在解消事業特別会計」）をもって、過疎・偏在対策のメニューを追加した。この制度は、地方裁判所支部管内弁護士1人当たり人口が3万人超の地域、簡裁管内弁護士事務所ゼロ～ワン地域、市町村内弁護士ゼロ地域等を「弁護士偏在解消対策地区」と定義付けて、こうした地区に定着する偏在対応弁護士の独立開業支援（無利息での350万円の貸付）、偏在対応弁護士を養成する事務所に対する養成費用支援（100万円までの給付）や事務所拡張費用支援（200万円までの給付）、さらには単位会やブロックが偏在対応弁護士等の養成を行うため設置する偏在対策拠点事務所への支援（1,500万円までの給付）などを含んだものである。2013（平成25）年8月までに、偏在対応弁護士として独立開業支援を受けた弁護士は100人となり、開設支援を受けた偏在対策拠点事務所は仙台、福岡、兵庫、横浜そして東京パブリック三田支所の5カ所となっていて、その他の支援と合わせ2012（平成25）年11月までに、経済的支援合計約5億7600万円が支出されている。

（エ）過疎・偏在解消の状況

これまでの取り組みの結束、2011（平成23）年12月には、地裁支部管内弁護士ゼロワン地域は一旦解消されることとなったが、現在はワン地域が1カ所（大分地裁竹田支部）復活している。

他方で、法律相談センター未設置の支部地域は33箇所と少しずつ増えてきている（ハコモノを用意せず事務所待機で対応する形が増えつつあるため）。

弁護士偏在の状況についてみると、弁護士1人当たり人口の最小は東京都で約880人、最大は秋田県で約1万5100人と17倍余りの開きが生じている（人口は2011（平成23）年10月1日現在、弁護士数は2012（平成24）年12月1日現在）。偏在解消対策地区については、2012（平成24）年12月1日現在、弁護士1人当たり人口が3万人を超える地裁支部地域は52カ所、人口3万人以上の独立簡裁管内弁護士ゼロ地域は48カ所といずれも年々減少しつつあるが、なお人口に比べ弁護士が相対的に不足している地域は多い。

（2）今後の課題

地裁支部単位での弁護士ゼロワン地域解消はほぼ達成されたが、もとよりそれだけで「いつでも、どこでも、誰でも」弁護士によるリーガルサービスを受けられる体制が整ったとはいえない。今後は、地裁支部単位での弁護士ゼロワン解消状態を維持しつつ、その枠にとらわれず、より実

質的な過疎・偏在対策が求められている。

日弁連は、2012（平成 24）年 3 月、「司法サービスの全国展開と充実のための行動計画」（「新行動計画」という）を理事会で承認し、同年 5 月大分での定期総会において、「より身近で頼りがいのある司法サービスの提供に関する決議～真の司法過疎解消に向けて～」（大分決議）を採択した。「新行動計画」は、今後 10 年間で取り組むべき行動計画として、①法律事務所に関し、地裁支部管内のゼロワン解消状態を継続すること、人口 3 万人以上の簡易裁判所管内及び市町村での弁護士ゼロ地域の解消を目指すとともに、地裁支部管内での女性弁護士ゼロ地域減少を謳い、②法律相談サービスの提供態勢に関し相談センターの全支部設置を原則とし、これが困難な場合でも代替する制度を整備し、1 週間以内に法律相談及び事件受任ができる態勢を整備することを求め、③そのほか、法律相談サービスの充実に関し、民事法律扶助事件の対応態勢の充実、女性弁護士に対する相談ニーズへの対応態勢や ADR での紛争解決態勢の整備を求めるとともに、刑事国選弁護事件や少年付添事件への対応態勢の整備を求めている。また、大分決議は、「新行動計画」を踏まえて、日弁連の取り組みに止まらず、国に対して、司法基盤整備とその充実のために、支部機能の強化と法律扶助の拡充を求め、地方自治体に対して、地域住民に対する法的サービスの実施等に関し必要な措置を講ずることを求めるとともに、日弁連と連携して国に司法基盤整備の充実を強く働きかけることを求める内容となっている。

その上で、日弁連は、2012（平成 24）年 12 月の臨時総会において、2013（平成 25）年 4 月以降のひまわり基金特別会費の徴収延長を決議するとともに、「弁護士過疎・偏在対策事業に関する規程」を制定し、「日弁連ひまわり基金」と偏在解消事業特別会計の統合を決議して、今後の弁護士過疎・偏在対策の体制を確立し、当面 3 年間についての財政的基盤を確保することとなった。

この点、司法過疎解消について国家予算の裏付けを伴った法テラスができた以上、特別会費を負担してまで司法過疎対策を継続する必要性はないという声もある。

しかし、司法に向けられる国家予算自体が非常に不安定な状況に立たされてきたこと自体、裁判所や法律扶助協会の予算の歴史を見れば明らかであり、未だ弁護士過疎・偏在対策を全て任せられる存在には法テラスはなりえていない。このような現状において、国家の介入をさせない弁護士自治が認められた弁護士会において、弁護士過疎・偏在対策を自ら会費を負担してでも継続していく意義はなお十分にあるというべきである。

4. 権利保護保険

権利保護保険制度とは、事件や事故に基づき損害を被った場合に、その被害者が損害賠償請求のために弁護士による法律相談を受けたり、弁護士に訴訟等を依頼したとき、必要となる弁護士費用を保険金で賄う制度をいう。保険法や保険実務においては、訴訟費用保険の名称で取り上げられる分野である。

権利保護保険の整備により、市民は一定額の、しかも低廉な保険料を負担しさえすれば、万が一の事件や事故などにより生命、身体または財物に損害を被ったとしても、損害賠償請求権を行使するために必要な法的サービスを不測の経済的負担なしに受けることができるようになった。

権利保護保険は、1920年代における自動車の普及（motorization）に伴い、ドイツなどで顕著な発展を見せ、その後、フランス、ベルギー、スイスその他西欧諸国全体に広がりを見せた。ドイツでは、2008年で全世帯の約40%以上が権利保護保険に加入しているという普及率であり、「法律事務所を訪ねる者は皆、権利保護保険に加入している」と表現されるほどである。法律扶助が充実していたイギリスにおいても、財政悪化に伴う法律扶助の縮小化により、訴訟費用保険が目覚ましい普及を遂げている。

なお、欧州で販売される権利保護保険は、交通事故事案だけでなく、労使紛争、住宅紛争、など、保険によるカバーの対象となる法分野が多岐にわたる。離婚、相続などの家事について法律相談料を補償する商品も存在するほどである。

我が国においても、自動車総合保険などに附帯される「弁護士費用担保特約」が、最もよく普及し、かつ市民が活用する頻度の最も高い権利保護保険の一例といえる。

2 権利保護保険と司法アクセス

司法アクセスと言った場合、文字通り弁護士に到達するという意味での司法アクセスと、弁護士費用の調達という意味での費用面での司法アクセスという、2つの側面があるように思う。

権利保護保険が、弁護士費用を保険金で賄うということを根本にする限り、費用面での司法アクセスについて心配が解消されることは、言を俟たない。

しかしながら、市民が権利保護保険を活用する場合であっても、相談ないし訴訟を担当する弁護士へ容易に到達できるかという問題は残る。

権利保護を求める市民の身近に既にアクセス可能な弁護士が存在するのであれば問題はないと思われるが、そのような弁護士へのアクセスが困難な場合（日本ではまだまだアクセス困難な場合の方が多数であると思われる）は、弁護士紹介を伴う権利保護保険が設定されるのでなければ、リーガルサービスは十分に実現されない。

先に例として挙げた自動車総合保険などにおいては、契約者は保険の請求に伴い保険会社から弁護士の紹介を受けるケースがほとんどであるが、日本弁護士連合会は、2000（平成12）年10月、日弁連リーガル・アクセス・センター（以下「日弁連LAC」という。）を設立し、同センターは権利保護保険に基づく弁護士紹介依頼のための受け皿として重要な役割を果たしている。なお、「権利保護保険」という名称は、日弁連LACの設立と同時に日弁連が商標登録を得たものである。

3 日弁連LACの現状

日弁連LACは、2013年12月現在12社の損害保険会社・共済との間で権利保護保険の制度運営に関する協定を締結し、協定を結んだ損害保険会社の依頼に基づき弁護士を紹介する仕組みを取っている。

具体的には、日弁連LACは損害保険会社の弁護士紹介依頼に基づき、利用者である市民（保

険契約者及びその家族）の居住する地域に応じた各単位弁護士会に弁護士紹介を委託する。各単位弁護士会の弁護士紹介の手続の流れは様々であるが、東京弁護士会においては、現在は法律相談センターが窓口となっているが、2011年度より東京弁護士会内の弁護士紹介センターにおいてLAC 事案担当弁護士名簿を備え付け、その名簿に基づいて弁護士を利用者に紹介するという手続が実施されることになった。

日弁連 LAC を通じた弁護士紹介依頼件数は、運営開始当初から目覚ましく増加し、2010年で8194件、2011年で13526件、2012年で18116件に上っている。日弁連 LAC と協定を結ぶ損害保険会社各社の弁護士保険販売件数も例年増加する一方である。

4 権利保護保険の課題と展望

(1) 権利保護保険の周知

今や市民の費用調達方法として権利保護保険は欠かせない制度になっているが、弁護士紹介依頼件数が年々増加しているとはいえ、協定を結ぶ損害保険会社各社の弁護士保険販売件数に占める割合はまだまだ低いといわざるを得ない。

これにはいろいろな原因が考えられるが、一義的には市民が権利保護保険に加入しているかの認識を正しく持っていないために、権利行使が必要となる場面で権利保護保険を活用することを失念してしまっていることが考えられる。

また、弁護士間においても、権利保護保険及びそれに伴う弁護士紹介手続が十分に浸透していないことも考えられる。弁護士が市民の訴訟費用等の調達方法についての的確に情報を与えることは重要である。法律相談において、相談事案が権利保護保険適用の対象となるかについて、相談を受ける弁護士が常に相談者に確認することによって、権利保護保険の活用漏れということがないようにするべきである。

(2) 権利保護保険の対象範囲の拡大

先ほど述べたように、欧州の権利保護保険は、保険給付の対象となる法分野が多岐に広がっている。交通事故事案、ストーカー被害等の限定された日常被害に対象が限られてしまっている日本の権利保護保険とは大きな違いである。

日本においても、弁護士が保険会社による費用負担のもと権利救済のために活躍できる場が広がるのは歓迎すべきことである。日本においても、労使紛争、住宅紛争、刑事被害救済等にまで権利保護保険を拡大するべきだというニーズは存在するのである。

新しい保険商品の開発は、基本的には保険会社の設計に負うところであるが、弁護士会としても幅広い法分野で活用できる権利保護保険の研究に努めなければならない。その場合には、範囲の拡大による保険料率高騰の危険、訴訟費用保険と責任保険の利益相反、保険会社の商品設計等、様々な問題が隆起することが予想されるので、合わせて対応策を練っておくことも忘れてはならない。

近時、日本においても、単独商品として様々な法分野における弁護士費用をカバーする保険商品が登場しており、その動向が注目されるところである。

(3) 権利保護保険を巡る紛争と対策

権利保護保険において、日弁連 LAC は協定保険会社と協議の上、弁護士費用については保険金支払基準を策定しており、保険会社及び担当弁護士はこれを尊重して弁護士費用を計算することになっている。

その一方で、弁護士費用は依頼者と弁護士の間で自由に取り決めることが許されており、ときに保険金支払基準による金額との差額の扱いを巡って、弁護士と保険会社間で見解が相違することが見受けられる。

日弁連 LAC では、こうした権利保護保険を巡る紛争について、調査をし、委員会としての意見を集約して、個別に解決を働きかけている。

しかしながら、今後弁護士紹介依頼件数が益々増加し、権利保護保険の適用範囲も拡大されるということになれば、日弁連 LAC だけの対応では限界があろう。

そこで、権利保護保険にかかる紛争処理を行う解決機関（たとえば ADR 等の第三者組織としての解決機関）の設置がぜひとも必要である。

(4) LAC 担当弁護士名簿登録を

このように日弁連が運営する権利保護保険の実現は、権利意識の高まる市民の要望に応え、弁護士との距離の面、費用の面ともにアクセスの問題を解消し、弁護士による法的サービスを受け易いものとする事に成功しているといつてよい。

このことは弁護士サイドから見れば、権利保護保険の拡大はすなわち弁護士の業務拡大につながるとも考えられる。

弁護士人口増大の背景を踏まえて、弁護士業務拡大の必要性が叫ばれる今日において、日弁連 LAC 及び各単位弁護士会は、権利保護保険について徹底した周知を行い、担当弁護士名簿への登録を強く呼びかける必要がある。また、法律相談・事件受任を担当する弁護士の確保、研鑽に絶えず努め、特に若手弁護士に市民の権利を実現する役割を積極的に担ってもらえるような体勢を形成することが肝要である。

弁護士においても、権利保護保険の活用が一般市民の権利を実現する最も身近な機会であることをよく認識したうえで、各単位弁護士会が募集する担当弁護士名簿への登録を切にお願いしたい。

5. 専門性の表示

1 はじめに

司法改革の結果司法試験合格者が約 2000 名となり、弁護士人口が急激に増加した現在においては、弁護士間で依頼者獲得の競争が激しくなり、依頼者獲得のために、弁護士においても広く自己の専門分野をアピールしようとする要求が生じている。

他方市民においても、インターネット等多様な情報取得手段により、弁護士に関する情報を入

手しやすくなっており、弁護士を依頼しようとする市民が、自分の法律問題の分野について、容易に専門の弁護士を探せるようにして欲しいとの強い要望があることも事実である。

2 弁護士の専門分野の表示に関する広告規定

弁護士職務基本規程の第9条は、その1項で「弁護士は、広告又は宣伝をするときは、虚偽又は誤導にわたる情報を提供してはならない。」と規定し、また同2項は「弁護士は、品位を損なう広告又は宣伝をしてはならない。」とし、弁護士の広告及び宣伝に関する規定を置いている。また、弁護士の業務広告に関する規程（平成12年3月24日会規第44号）も、虚偽又は誤導のおそれのある広告、誇大又は過度な期待を抱かせる広告、弁護士の品位や信用を損なうおそれのある広告等を禁止している（同規定3条）。

これら規程においては、弁護士の専門性に関する広告について直接言及していないが、弁護士の広告に関するガイドラインともいうべき、「弁護士及び弁護士法人並びに外国特別会員の業務広告に関する指針（平成24.3.15理事会決議）」においては、専門分野の広告に関し次のような規定が置かれている。

「第3 規定第3条の規定により規制される広告

12 専門分野と得意分野の表示

(1) 専門分野は、弁護士情報として国民が強くその情報提供を望んでいる事項である。一般に専門分野といえるためには、特定の分野を中心的に取り扱い、経験が豊富でかつ処理能力が優れていることが必要と解されるが、現状では、何を基準として専門分野と認めるのかその判定は困難である。専門性判断の客観性が何ら担保されないまま、その判断を個々の弁護士及び外国特別会員に委ねたとするならば、経験及び能力を有しないまま専門家を自称するというような弊害の生じるおそれがある。客観性が担保されないまま専門家、専門分野等の表示を許すことは、誤導のおそれがあり、国民の利益を害し、ひいては弁護士等に対する国民の信頼を損なうおそれがあるものであり、表示を控えるのが望ましい。専門家であることを意味するスペシャリスト、プロ、エキスパート等といった用語の使用についても同様とする。」

同指針の考え方によるならば、「専門家」あるいは「専門分野」の広告を認めるには、その者の知識、能力、経験が客観的レベルに達した弁護士であることを確認、確保するシステムが求められることになる。即ち、「専門家」あるいは「専門分野」の広告には、客観的基準を設けた専門登録制度や専門認定制度が構築されることが前提となる。そのような制度のない現状では、弁護士の専門分野の広告は、絶対的禁止というわけではないが、控えるのが望ましいとされるのである。

3 専門性に関する情報提供の意味

弁護士の「専門家」あるいは「専門分野」の表示、広告に関しては、弁護士を利用する市民サイドと弁護士とを分けて考える必要がある。

市民サイドからは、弁護士の法律相談を受けよう、あるいは事件を依頼しようという場合、自分の持ちこむ事件の分野についてその弁護士が知識、能力が優れ、かつ経験に富んだ者であって

欲しいと考える。そのためには、その弁護士が、持ちこむ事件について「専門家」であることの情報が必要となり、「専門家」あるいは「専門分野」との表示、広告がなされることが求められる。自分の持ちこむ事件が日常的な単純なものであったとしても、その者にとっては主観的には重大な事件であるから、「専門家」である弁護士に事件を処理して欲しいし、当然「専門家」も自称専門家ではなく、知識、能力、経験が客観的レベルに達した弁護士であることを望んでいる。したがって、表示や広告における「専門家」あるいは「専門分野」も、客観的基準を設けた専門登録制度や専門認定制度が望ましい（自分が受ける法的サービスの質が、保証されていると感じる。）。

弁護士にとっても、「専門家」あるいは「専門分野」の表示、広告をすることにより、当該分野において他の弁護士と差別化が図られ、顧客獲得の面で有利となる。弁護士人口の増加による依頼者獲得競争が激しく、他方ネット社会に代表されるように情報が氾濫し、市民サイドにおいても弁護士情報を容易に取得しうる状況においては、広告で「専門家」、「専門分野」をアピールすることが、顧客獲得に影響を与えることは間違いない。

4 専門性に関する情報提供の問題点

以上のとおり、「専門家」あるいは「専門分野」に関する情報（広告）が市民サイド及び弁護士サイドから魅力のあるものと考えうるが、事件処理につき「一般」とは対極にある「専門」といふべき客観的に高度な知識・能力・経験の情報が常に求められているのかは、慎重に考慮されなければならない（「専門」とは、少数の者が持っている特殊の知識・能力・経験を意味し、例えば弁護士の半数が持っているような知識・能力・経験は、「専門」ではなく、一般的な知識・能力・経験というべきではなかろうか。）。

市民サイドからは、自分の持ちこむ事件が真に特別な知識、能力、経験がないと解決できない事件なのか、当該分野の専門家ではない一般の弁護士でも解決できる事件であるのかの判断ができず、本来専門性が問題とならない日常的な事件についても、「専門家」に依頼しようとするのではないのか。問題解決のために真に専門性が必要とされる事件は少ないのではないかと考えられる。

他方、弁護士サイドからも、問題解決のために、真実専門性が必要とされる事件が多いかは疑問であり、また、「専門家」あるいは「専門分野」を広告で謳うことにより、逆に一般事件の依頼が来なくなる危険性もある。「専門家」あるいは「専門分野」の内容によっては、事件の性質上、弁護士にとって経済的な面では魅力のない事件ばかりが集まって来る可能性もある。また弁護士人口が多い大都市と、弁護士人口が少ない地方とでは、顧客獲得競争の面で大きな差があり、「専門家」あるいは「専門分野」広告についても意見が異なることが考えられる。

「専門家」あるいは「専門分野」の広告について、市民サイドからは、法的サービスの質が保証されている弁護士を見つけるという点でメリットがあるが、弁護士サイドからは、それが顧客獲得上圧倒的に有利に作用するかは懐疑的な面がなしとは言えない。

「専門家」あるいは「専門分野」の表示、広告の持つ意味について、市民サイドと弁護士サイ

ドには齟齬がある。

5 専門分野の表示、広告に関する対応

現在の「弁護士及び弁護士法人並びに外国特別会員の業務広告に関する指針」によるならば、2に記載したとおり「専門家」あるいは「専門分野」の広告をするには、客観的基準を設けた専門登録制度や専門認定制度の構築が前提とされる。

しかし、市民サイドが思い描く「専門家」と弁護士サイドが考える「専門家」とでは違いがある。即ち、日常事件の分野（例えば離婚事件、相続事件、交通事故事件、借地借家事件、破産事件、一般刑事事件等）と高度に専門化した分野（医療過誤事件、知的財産事件、建築紛争事件、行政事件、労働事件等）では、専門性の意味について異なるものがある。

即ち、日常事件について市民サイドが思い描く専門性は、弁護士サイドが考える一般的な知識、能力の範疇に属することが多いと考えられる（もっとも、離婚事件と言っても、DV事件などやや特殊性のあるものもあり、日常事件と高度に専門化した分野との区分けが、曖昧であることは否めない。）。日常事件については、弁護士が一般的に扱う事件であり、弁護士として日々研鑽を積む必要はあるが、積極的に専門認定弁護士（特に高度な専門的知識を有するごく少数の弁護士）というものを設ける必要があるのかは疑問が残る。日常事件における分野は、ほとんどの弁護士が手がける分野であり、この分野においては、専門認定制度を創設するのは実際的ではないと思われる。前記のとおり一般的に「専門家」と言った場合、特別高度な知識、能力、経験を有する少数者とのイメージがあり、多くの弁護士が扱う日常事件においてほとんどの弁護士が専門家と称することは、一般の法律家（弁護士）を専門的法律家（弁護士）と言いかえたにすぎず、市民サイドに「専門家」という言葉自体に対する信頼性を失わせることになる。これら事件については、専門認定というよりも、研修を受講しているという情報（例えば、〇〇研修受講弁護士）や取扱件数、取扱件数の割合を市民に提供することで足りるのではないと思われる。

他方高度に専門化した分野においては、事件処理について弁護士サイドにおいても特別の知識、能力、経験があった方が良いと感じられており、その意味では市民サイドが求めている専門性と重なり合いが認められる。またこの様な分野では、それを取り扱う弁護士も多くはなく、「専門家」というイメージにも違和感はない。したがって、高度に専門化した分野においては、専門認定制度を設ける余地があり、「専門家」という表示、広告にも馴染むものと思われる。

以上のように、事件を日常事件の分野と高度に専門化した分野に分けて、「専門」という表示、広告の取り扱いを異にする場合、両者の分け方が重要になるが、事件処理のために特別に必要とされる知識、能力、経験の程度、事件の数、それらを扱う弁護士の数等で不断に変化するといえる。ある時点では、高度に専門化した分野であったが、事件が多く扱う弁護士が増えたために、事件処理の知識・能力などが一般化して日常事件の分野になるケースもあろうし、日常事件のある分野が特殊化して高度に専門分野化することもありえる。その時々で、個別具体的に判断していくしかないが、現時点では、医療過誤事件、知的財産事件、建築紛争事件、行政事件、労働事件などが高度に専門化した分野として、「専門家」あるいは「専門分野」の表示、広告が可能な（言

い換えれば、専門認定制度を設ける余地がある）分野ではないかと考えられる。

6 おわりに

市民サイドの望む弁護士の「専門家」あるいは「専門分野」の情報と、弁護士サイドがイメージする「専門家」あるいは「専門分野」とでは、一部に齟齬がある。しかし、市民と弁護士の考える「専門家」あるいは「専門分野」が重なり合う限度において、その情報を発信することは、よりよい司法サービスの提供に資するものであり、弁護士にとっても決してマイナスになるものではない。

その点から、高度に専門化した分野における「専門家」あるいは「専門分野」の表示、広告を可能とする体制が、早急に整えられるべきではないだろうか。

6. 中小企業支援

1. 日本弁護士連合会における取り組み

(1) ひまわりほっとダイヤル

2010年4月より開始した、全国共通の電話番号「0570－001－240（おーい、ちゅーしょー）」による弁護士面談予約サービスである「ひまわりほっとダイヤル」は、2012年2月からは電話だけでなくウェブ上のオンライン申込みの受付も開始し、総相談件数も2010年4月から2013年9月までの累計で18,546件と堅調に推移している。

しかし、全国で中小企業は400万以上あることを考えると、中小企業の法的ニーズへ十分に対応できているかという面では、道半ばというところである。

(2) 中小企業金融円滑化法終了後の対応

中小企業金融円滑化法が2013年3月末をもって終了したが、同法の適用を受けていた中小企業は40万とも言われ、同法の終了に伴い、事業再生の取り組みが必要な企業は5万から6万とも言われている。そこで、日弁連中小企業法律支援センターでは、2012年6月に円滑化法対策PTを立ち上げ、同年10月23日には、中小企業庁ほか中小企業関連団体を招いて「中小企業金融円滑化法出口戦略に関するシンポジウム」を開催し、日弁連が中心になってオールジャパンで円滑化法終了による難局に取り組んでいくことを呼びかけた。また、出口対応についての弁護士の実務関連でも、2013年1月に「中小企業のための金融円滑化法出口対応の手引き」を発刊したほか、会員向けの特別研修の実施や日弁連研修総合サイトのeラーニングのコンテンツ作成を行った。

具体的な仕組みについても、中小企業庁が行う経営革新等支援機関による経営改善計画策定支援事業に弁護士も他士業等と連携して関与していくことを進めている。特に、事業再生のために債務免除が必要とされるものについては、現在私的整理で活用されている中小企業再生支援協議会では急増する案件に対応しきれないおそれがあることから、最高裁・金融庁とも協議

して近時「特定調停」を活用したスキームを策定し、今後の活用が期待される。

(3) 中小企業の海外展開支援

グローバル化が進む中、海外展開はごく限られた一部の企業だけが直面するものではなく、中小企業にとって益々身近なものとなっている。そこで、日弁連では、2012年1月に中小企業の海外展開業務の法的支援に関するワーキンググループ（以下「WG」という。）を立ち上げ、同年3月には、オールジャパンで中小企業の海外展開を支援する「中小企業海外展開支援会議」に日弁連もメンバーとして加わった。同年5月には、国際法律業務の経験豊かな弁護士を紹介する「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」の試行的な事業（東京、横浜、愛知、大阪、福岡にて実施）を、日本貿易振興機構等の支援団体と連携しながらスタートさせ、2013年11月末時点で累計65件の紹介依頼があり対応した。

また、中小企業の海外展開支援を担う弁護士の育成のため、会員向けのeラーニングコンテンツ作成や特別研修を実施したほか、2013年11月の弁護士業務改革シンポジウムでは第7分科会において「弁護士による中小企業の海外展開～あなたの町の中小企業の挑戦を支えよう～」をテーマに取り上げ、海外展開支援を行う弁護士の裾野を全国に拡げるための提言等を行った。

2. 東京三会における取り組み

(1) 日本政策金融公庫との共催セミナー

日弁連と日本政策金融公庫が2011年4月に提携の覚書を締結したことを受けて、東京三会と日本政策金融公庫東京支店との間で提携がなされている。

具体的には、東京三会と日本政策金融公庫東京創業支援センターとの共催で、債権回収や労務管理等をテーマとしたセミナー・ワークショップを、2012年5月を皮切りに年に2～3回のペースで開催している。公庫の融資先（創業3～5年）の約5,000社にDMでチラシを送付しており、公庫の集客力が活かされ、毎回相当数の企業の参加がある。

(2) 全国一斉無料法律相談

毎年9月中旬頃に中小企業向けの無料法律相談を行っており、2013年は9月12日に弁護士会蒲田法律相談センターで無料法律相談とミニ講演会を行った。無料法律相談は12名、ミニ講演会は若干名の参加があった。昨年より相談者は増えたものの、広報の体制その他まだまだ改善点が多くあり、模索しているところである。

3. 東京弁護士会における取り組み

(1) 東京税理士会等との勉強会の開催

東京弁護士会の業務改革委員会では、東京税理士会との間で毎年2回ほど勉強会を開催しており、お互いに双方の得意分野に関する質問を交換するなどしている。また、今年からは社会保険労務士との勉強会も開始している。今後も続けていく予定であるが、業務に結びつくより密な提携に進めていく必要がある。

(2) 中小企業法律支援センターの設置に向けて

東京弁護士会では、中小企業金融円滑化法終了後における中小企業への再生支援及び経済成長の原動力を担う中小企業への継続的かつ専門的な法的支援が必要であることに鑑み、中小企業を対象とした事業再生支援、事業成長支援、コンプライアンス・内部統制支援、その他一般支援を行うための中小企業法律支援センターを設置し、他の中小企業支援機関とも連携を強化して積極的な支援活動を行うことを計画しており、現在、中小企業法律支援センター協議会において具体的な体制等につき検討を行っている。

4. 親和全期会における取り組み

(1) 中小事業者向け無料法律相談の開催

江戸川区のご協力をいただき、江戸川区の中小企業者向けの無料法律相談を 2011 年 3 月より年 2 回のペースで行っており、1 回につき十数名から二十数名の相談者が参加している。

また、2013 年には、新たに新宿区及び豊島区においても、各区のご協力をいただいた上での法律相談を実施し、定例化を目指している。

(2) スタートアップ企業向け法律相談書籍の発刊

親和全期会の業務推進委員会は、これまで「事業承継のしくみと実務」「下請契約トラブル解決法」「同族会社・中小企業のための会社経営をめぐる実務一切」など中小企業事業者向けの実践的な書籍を発刊していたが、今回は、中小企業の中でも、ベンチャー企業などのスタートアップ企業向けの実践的な書籍の発刊を企画し、税理士の協力も得て、全期会員等総勢約 30 名で執筆した。

5. まとめと今後の課題

アンケート調査でも、全国の中小企業のうち 160 万以上もの事業者が法的課題を認識しながら相談できる弁護士がいないことが推定され（弁護士が 3 万人とすると、弁護士一人あたり 50 以上の事業者ということになる）、広大な法的ニーズが潜在している。

様々なレベルでこのようなニーズに対応していく地道な取り組みが始まり、着実な成果を上げているものの、まだまだ開拓は十分ではないと言える。また、近時は、中小企業の海外展開支援という新たなテーマへの取り組みも必要となっている。引き続き、若手会員の業務開拓という視点からも、中小企業支援を広げていくべきである。そのためには、効果的な広報、諸団体との連携、企画の地道な継続等が欠かせない。

7. インターネット広告と周旋－弁護士の広告指針の見直しについて－

1 はじめに

平成 24 年 3 月 15 日に全部改正された「弁護士及び弁護士法人並びに外国特別会員の業務広

告に関する指針」(以下「指針」という。正式名称が長いので通常は略して「広告ガイドライン」と略称されている。)は、その基本的内容は、平成12年に弁護士業務広告規程が全面改正され、弁護士の業務広告が原則自由化された時に作成されたものであり、その後何回か改正されているが、インターネットを利用した弁護士業務広告や弁護士の情報提供サイトがそれ程利用されていない時期に定められたものであり、その後の様々な技術革新や広告形態の変化、さらには弁護士人口の増大など社会情勢の急激な変化に対応しているとはいえない。このような流れの中で弁護士業務や弁護士の業務広告のあり方についても根本的に見直すべき時期に来ていると思われる。

しかし、これらの問題について短期間で全般的に検討することは困難であるので、当委員会としては指針の中でも、インターネットを利用した弁護士業務広告と弁護士情報提供サイトの利用のあり方等について、親和会会員に対してアンケート調査を実施するとともに、現行の指針の問題点と改正の必要性について検討した結果、以下のとおり指針の改正を早急を実施すべきであるとの結論に至った。

2 指針第2、第3項「弁護士情報提供ホームページにおける周旋と広告の関係」の問題点

(1) 現行の指針第2の第3項の規定について

まず、指針の規定は、(1)において、弁護士情報提供ホームページにつき、情報提供事業者が報酬を得る目的で法律事件に関する法律事務の周旋を業とするものであるときは、弁護士法第72条に違反する。と定めたうえで、弁護士が上記弁護士法に違反する弁護士情報提供ホームページにより紹介されると、非弁提携(弁護士法27条、弁護士職務基本規定第11条)に違反するおそれがある。と規定している。^{1、2}

次に、(2)以下において、「報酬を得る目的で周旋をするものと認められる場合」について、規定している。

(2) 問題点

本規定は、広告媒体となる弁護士情報提供ホームページを運営する情報提供事業者の行為につき、弁護士法72条にあたり得る場面を主に規定しているものである。

しかし、弁護士情報提供ホームページのみならず、弁護士の広告を請け負うものであれば、

1 弁護士法27条(非弁護士との提携の禁止) 弁護士は第72条乃至第74条の規定に違反する者から事件の周旋を受け、又はこれらの者に自己の名義を使用させてはならない。

弁護士法72条(非弁護士の法律事務の取扱い等の禁止) 弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、異議申立て・・・その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない。ただし、この法律又は他の法律に別段の定めがある場合は、この限りでない。

2 弁護士職務基本規程第11条(非弁護士との提携) 弁護士は弁護士法第72条から第74条までの規定に違反する者又はこれらの規定に違反すると疑うに足りる相当な理由のある者から依頼者の紹介を受け、これらの者を利用し、又はこれらの者に自己の名義を使用させてはならない。

誰もが、「報酬を得る目的で」「法律事務の周旋」を禁止する弁護士法 72 条の問題になり得る。

例えば、プロ野球選手の年鑑や会社四季報のような紙媒体の情報書籍で、特定の弁護士が五十音別ではなく、各専門別や何らかの特集の形で、目立つ並び順で掲載される場合や、その書籍の中で「編集部があなたの抱える問題にぴったりの弁護士を紹介します」との記事を記載して、問合せに応じて、特定の弁護士を紹介すれば、本規定の（2）イと同様の問題が生じる。

なお、弁護士法 72 条、27 条（非弁提携）に関する弁護士会の規定は、「多重債務処理事件にかかる非弁提携行為の防止に関する規定」「多重債務処理事件にかかる非弁提携行為の防止に関する規則」が存在する。

また、指針の第 2、3 の（2）「報酬を得る目的で周旋をするものと認められる場合」以下、特に（2）イ以下の説明は、構造が複雑になっており、一見してどのような場合が「報酬を得る目的で周旋をするものと認められる場合」にあたるのか、わからなくなっている。³

3 改定案及び意見

（1）指針第 2 の第 3 項の一部を変更する

ア IT 技術が日々進化する現在、本規定が規定する弁護士情報提供ホームページと、

- ① 弁護士が自身のホームページをインターネット上に掲載すること、
- ② グーグルやヤフー等のポータルサイトに広告をのせること、



- ・ 例えばグーグルにて建物明渡の弁護士の検索を行った際、当該弁護士のホームページが上位に表示されるもの（リスティング）、

3 添付資料の業務広告に関する指針第 2、3 を参照。



ページの左側、3社の部分が検索語に関連し、上位の者のみが掲載されるリスティング広告。

ページの右側は、検索語に関連しない、普通の広告。

- ・ 弁護士情報提供ホームページである弁護士ドットコムやその他類似の弁護士検索サイト内で上記のように広告として掲載したり、検索された際に当該弁護士の情報が上位に表示されることは、それぞれを厳密に区分することは困難である。
- また、どのような媒体を用いても、終局的には、その表示された広告の内容が弁護士職務基本規程第9条および弁護士の業務広告規程に反するかが問題になる。⁴
- よって、指針にて「弁護士情報提供ホームページ」を利用した場合に限定するべきではない。
- イ そこで、指針第2の第3項(1)につき、以下のとおり一部改訂する(下線部が改訂部分)。
「市民に対してIT技術を用いて弁護士等の情報を提供する媒体(以下「IT利用媒体」という。)における弁護士等の紹介行為について、当該媒体を利用して弁護士の紹介行為をする事業者その他の者(以下「情報提供事業者」という。)が報酬を得る目的で法律事件に関する法律事務の周旋を業とするものであるときは、弁護士法(昭和24年法律第205号)第72条に違反するものであって、当該IT利用媒体により紹介されることは、同法第27条(外国弁護士による法律事務の取扱いに関する特別措置法(昭和61年法律第66号。以下「特別措置法」という。))第50条第1項において準用する場合を含む。以下同じ。)並びに弁護士職務基本規程(会規第70号)第11条(外国特別会員基本規程(会規第25号)第30条の2において準用される場合を含む。)及び外国特別会員基本規程第25条に違反するおそれがあることに留意するものとする。
- ウ 指針第2の第3項(2)以下については、上記のとおり、複雑であり、具体的にどのような場合が「報酬を得る目的で周旋をするものと認められる場合」にあたり弁護士法違反となるのか一見してわからない。

また、IT技術の進歩によって、弁護士情報提供ホームページ以外の手法が多種登場している。

⁴ 弁護士職務基本規程第9条(広告及び宣伝) 弁護士は、広告又は宣伝をするときは、虚偽又は誤導にわたる情報を提供してはならない。2 弁護士は、品位を損なう広告又は宣伝をしてはならない。

そこで、そもそも指針の存否そのものに議論があるところではあるが、今後も指針を存続させるのであれば、もっとわかりやすく、かつ、時代に流れに沿ったITを利用した広告手法の変化に対応したものに对应できるよう、全面的に改正すべきである。

(2) 指針第3の第18項のあとに第18項の2として「インターネットを利用したの広告」の規定を追記する

指針第3の第14項では、「インターネットのホームページ等のあらゆる媒体が広く利用できる」と規定しているところ、第17項のテレビ、ラジオ等による広告、第18項の新聞、雑誌等による広告について規定している個別の注意事項の記載がない。^{5、6、7}

この点、例えばインターネットを利用する場合の広告手法として、アフィリエイトと呼ばれるものが存在する。これは、第三者が作成したホームページやブログ（下図）に広告主のサイトに誘導されるバナーやリンクアドレス等の広告が貼られる手法である。課金方法は数種類あ

楽天アフィリエイト攻略！トレンドチェックアフィリエイト実践レビュー

楽天アフィリエイトを攻略して稼げるか検証！今話題のトレンドチェックアフィリエイト（2wayブログアフィリエイト）のノウハウを駆使し、レビュー＆実践記を更新していきます。

未使用車でこの値段
Goonet アプリ

前の記事 TOP 次の記事

2010年11月12日

あ～～、なんてこったい！

え...？カードローン審査に落ちた
審査落ちても...まだ諦めるな！簡単審査 / 人気3社の比較 / 8分申込み～お金借りる
CARDLON-RANKING-BEST3.COM
インダレストマッチ - 広告の掲載について

予定がくるったあ～～！

11月11日の
トレンドチェックアフィリエイト作業内容と成果です。

めざせ！貯金女子！ スマートフォン対応
3年ごとに15万円がうけとれる保険！

ブログのタイトル。本ブログはアフィリエイト広告を紹介するもの

アフィリエイト広告のうち、バナー広告のもの

アフィリエイト広告のうち、テキストとリンクのもの。

ブログの本文

アフィリエイト広告のうち、画面をスクロールしても表記されるタイプのもの。

5 指針第3、14項「広告の方法、表示形態、場所等による規程第3条の解釈運用指針」

広告媒体は、看板、新聞、電話帳等はもちろん、ポスター、電車、バス等の中吊り広告、新聞の折り込み広告、インターネットのホームページ等のあらゆる媒体が広く利用できるものであり、媒体自体から直ちに一般的に禁止されるものはない。ただし、広告の方法、表示形態、場所等により規程第3条各号のいずれかに違反することがあり得るものとする。

6 指針第3、17項「テレビ、ラジオ等による広告」

- (1) テレビ、ラジオ等による広告は、短時間で視聴者の感覚や感情に直接印象づける性格の媒体であって、情報量が十分でなく…事前に広告制作者及び出演者と十分に打ち合わせ、規程第3条各号に抵触しないようにすることが望ましい。
- (2) 低俗又は社会的に非難を受ける番組等国民から見て弁護士に相応しくないと考えられる番組における広告は、広告内容自体が規程第3条各号に該当しない場合であっても、品位又は信用を損なうおそれがあるものとして、規程第3条7号に違反するものとする。

7 指針第3、18項（新聞、雑誌等による広告）

第14項の規定にかかわらず、次に掲げる媒体において広告することは、広告内容自体が規程第3条各号に該当しない場合であっても、品位又は信用を損なうおそれがあるものとして、規程第3条第7号に違反するものとする。

- (1) 低俗な風俗雑誌
- (2) いわゆる総会屋その他の反社会的団体等が発行する新聞、雑誌等

るが、主として、この広告のバナーにクリックされた回数に応じて、広告主はその第三者に広告料を支払うものである。

この点、東京弁護士会調査室の2010年（平成22年）9月30日付報告書（東弁22理嘱第11号）によれば、アフィリエイト広告につき、クリック数に応じて課金される課金方法であっても、弁護士法第72条に抵触するとされている。

しかし、同報告書において、「今後の社会情勢や広告形態の変化等に即して必要が生じた際には、法72条の解釈指針となる広告運用指針または広告運用指針基準の改定等によって、周旋への該当性、周旋と報酬との対価性が認められるかどうか適切に判断されて対応されてゆくべきことは当然である」と指摘され、同報告書が判断に用いた広告運用指針（平成12年5月8日制定 平成18年3月16日）は、平成24年3月15日に全部改正されている（今回一部改正を提案している「指針」）。

そこで、以下は、アフィリエイト広告全てが弁護士法72条に抵触ないし違反するものではなく、弁護士法72条に抵触しないものであっても、弁護士の業務広告に関する規程（以下、「規程」という。）第3条7号「弁護士の品位又は信用を損なうおそれのある広告」に抵触ないし違反するおそれがあるという観点から指針に追加する事項を提案するものである。

第17項、18項で規定しているテレビや雑誌と同じく、仮に弁護士等が作成した広告自体は品位又は信用を損なうおそれがないものであっても、このアフィリエイト広告が掲示される第三者のホームページやブログについて、品位又は信用を損なうおそれがあるものではないことに注意する条項が必要と考える。

また、近時、スマートフォン（特にアンドロイド）の無料アプリには、画面の隅に広告が掲載されるものがある。この広告を掲載するアプリについても、上記と同様の事項が生じる（下図）。

And六法

はじめに

- And六法は、Android携帯対応のモバイル判例六法です。総務省提供の法令データ提供システムを利用し、約7800の法令を閲覧することができます。
- 主要な判例1598事案を収録し（随時追加中）、定期購入（105円/月）により閲覧できます。

この部分はアプリの本体。第三者が作成管理

最近収録された判例（直近1週間）

最高裁判所判決-昭和41年02月23日

農業共済組合の農作物共済掛金、賦課金およびきよ出金の徴収については、農業災害補償法第87条の2所定の手続によるべきであつて、民事訴訟法による強制執行は許されず、その履行を裁判所に訴求することもできない。

関連条文：民事訴訟法#226条、農業災害補償法#87条、農業共済基金法#46条

最高裁判所判決-平成19年02月06日

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 - CLR X

法人・会社の破産の無料相談なら

この部分が、広告。
矢印をクリックすると、広告主の法律事務所のホームページに移動する。

そこで、インターネットを利用しての広告に関し、以下のような規定を第 18 項の次に第 18 項の 2 として新設することを提案する。

「18 の 2 インターネットを利用しての広告 インターネットを用いての広告の場合、第三者が作成管理しているホームページやブログその他インターネットを通じて配布されるスマートフォンアプリの画面上に弁護士等の広告ならびに弁護士等のホームページに誘導されるバナーやリンク先が掲示される手法等がある。

このような手法のうち、低俗又は社会的に非難を受ける第三者のホームページやスマートフォンアプリの画面等国民から見て弁護士に相応しくないと考えられる画面等を通じての広告は、その画面等から誘導される弁護士等自身のホームページの記載内容そのものが規程第 3 条各号に該当しない場合であっても、品位又は信用を損なうおそれがあるものとして、規程第 3 条 7 号に違反するおそれがあることに留意するものとする。」

4 結 び

- (1) 日弁連の「弁護士及び弁護士法人並びに外国特別会員の業務広告に関する指針」（平成 24 年 3 月 15 日全部改正）に、インターネットを利用しての広告に関する指針を追加するべきである。
- (2) 同指針のうち、インターネットを利用した弁護士情報提供サイトへの登録に関する指針を社会情勢や広告形態の変化に即して改正するべきである。
- (3) 具体的には、同指針第 2 の第 3 項の一部変更、並びに、第 3 の第 18 項の 2 に「インターネットを利用しての広告」に関する規定を追加することを提案する。