２０１４（平成２６）年度

法務研究科　法務専攻（法科大学院）Ｂ日程　入学試験問題

「　小　論　文　」

〈９０分〉

（注意：解答はすべて解答用紙に記入すること。）

【問題】次の文章は『長く働いてきた人の言葉』という本に収録されている加地修弁護士へのインタビューの一部です。この文章を読んで、印象に残った部分（１ヶ所でも複数箇所でもかまなわい）をあげ、それを踏まえて、「弁護士のあり方」について、自分の思うところを述べなさい。

文書１

東京の一等地、赤坂の古ぼけたビル。赤坂溜池法律事務所は、場所の持つ派手なイメージとは裏腹に、いたって地味な佇まいを見せていた。ぼくは仕事で刑事事件の裁判傍聴をすることが多い。だが、弁護士の仕事の実際は、民事事件に関わることのほうが多いという。町の弁護士（マチ弁）を標榜する同事務所代表の加地修さんの仕事ぶりはどんなものか。耳の穴をかっぽじって聞いてみようとドアをノックした。

中略

――今日はよろしくお願いします。弁護士さんって、ぼくは普段傍聴席からながめているわけですが、世間的にもすごく偏ったイメージを持たれていると思うんですよ。弁護士事務所がどんなところかということも含めて、ほとんど知られてない。まず加地さんの普段の仕事を教えてもらえますか？

◆大体うちの事務所ですと、民事事件が大半です。もう９０％以上。現時点では１００％近いと思いますね。依頼者ですか？だいたいはうちにきた依頼者からの紹介です。たとえばだれそれさんから電話がかかってきて、自分の知り合いにこういう人がいると。その人は、こういうことで困ってるから話を聞いてもらえないかと。それが大半ですね。

――弁護士事務所って沢山ありますけど、だいたいはそういうものだと思ってよろしいですか？

◆そうだと思っていいと思います。

中略

――日本で大きい弁護士事務所ってどれくらいの規模なんでしょう。

◆３００人とか４００人とか。

――へえー、そんなに。それは知りませんでした。加地さんもそういうところから独立して？

◆私の場合は、ボスがいて、秘書が２人くらいいるところで勤務弁護士をして、４年で独立しました。

――最初に先生のところに行って……よく「イソ弁（居候弁護士）」って言いますけど、あれですか。

◆ええ。イソ弁は、事務所の持ってる仕事をやりながら、そのノウハウを蓄積していくということになりますね。

――弁護士の場合、司法試験に合格したら弁護士はできるけど、いきなり事務所を開いても、お客さんはゼロですよね。

◆そうですし、ノウハウもわかりませんから。だからそういう経験の多い弁護士さんのところで経験を積んでいくんですね。イソ弁をやるっていうのはわりと普通のことですよ。ただ、いまは弁護士の数が増えてね、それで勤務する場所がない。そういうことで、どこも勤務先がなくて、即独立して弁護士稼業をやるとかですね、そういうケースもあります。特に東京とかはね。地方に行けば、まだ（雇ってくれるところは）あるわけですけどね。そういうのは弁護士のなかではいまニュースになってますよね。

中略

――経験不足の若造では、依頼人は不安かもしれない。

◆いや、若造でも良いことは良いんですね。日本の裁判は、北尾さんもご存知のように、有罪を認めている被告人が多いですから、そこから先、被害者と示談するとか情状を一緒にやるのは、若いほうが一所懸命やるし、経験になるので。だから同じ国選をとってる人でも、年配の弁護士より、若い人のほうがまじめにやるという傾向は、一般論ですけどあるわけですね。

――刑事事件の話になりましたが、加地さんも国選弁護人をやったことがあるんですね。弁護士はあらかじめ刑事専門、民事専門に分かれているのではなくて、両方やりながら自分なりのスタイルを固めていく、と。

◆ええ。刑事専門の弁護士もいるにはいるけど、だいたいは民事をやるよね。特にいまは、そうしないとなかなか食べていけない。

――そんなに大変なんですか。一般的なイメージですと、弁護士はエリートってことになってます（笑）。だって、超難関である司法試験に苦労して合格するわけですよね。何年もかかって、やっと資格とって、だからさぞかし実入りのいい、楽な仕事なのかなというイメージはいまだにね、あると思うんです。ちょっと実像とは違ってますよね。かつてはそうだったっていうことはあるんでしょうか？

◆いやあ、我々がイソ弁やってたときのボスなど（弁護士登録）１０期（１９５８〈昭和33〉年）くらいの人はですね、「我々の時代は良かった」と、そういう話をしてますよね。「君らはかわいそうだね」って。でも私らの経てきた時代は、いまの若い人に比べれば良かったと言えると思いますね。

中略

――訴訟の場合は、成功報酬なんですか？

◆着手金をまずもらいますよね、それはだいたい金額の６％くらいでしょうかね。で、今度は勝った場合に、勝訴した金額の１５％くらいですかね。負けたら？負けたらそれまで

です。だからどうでしょうね……私なりの解釈の仕方ですけど、「取れたら半分あげます」とかっていう話が、何年に１回か持ち込まれるわけですね。やけに条件のいい仕事。でも私は、そういうのを受けません。うさんくさい。あとひとつには、勝って５割ももらうのはやっぱり心が痛みます。どうせ勝っても、いざとなればあれこれ言ってきてもらえないことだってあるから、最初から着手金、成功報酬という形でもらっていくほうが安全だと。それから、ダメもとで依頼してくる筋のお客さんはやりたくない。「成功したら５割」と言うけど、ダメだったら払わなくたっていいんだっていう、わりと筋の悪い事件がくることになります。私の経験から言ってね。だから受けないです。

中略

――あのー、一般的には刑事事件の、注目される、たくさん報道される事件で、無罪判決や執行猶予をとるのが弁護士の勲章みたいなところあるじゃないですか。刑事弁護が専門とか、好きな方とかいますよね。そういう方は戦うのが好きだし。でもそういう方は本当に食えないよって、必ず言いますね。国選なんて食えないよと。

◆ははは、まちがいないですね。

――でも、加地さんは若いうちは国選もやっていたほうがいいと？

◆（間髪いれず）思います。まあいろんな物の考え方があるでしょうけど、やはり弁護士ってのは人間を見ていくんだろうと思うんですね。民事事件だろうが、刑事事件だろうが、人間を見ている。そういう職業だろうと。

たとえば民事で困ってる。何に困ってるのか。お金をとってほしいと言ってですね、裁判では損害賠償として、お金を回収する仕事を依頼されるけれども、本当は、そういうふうに形を変えているけれども、相手を謝らせたいと、どうしても気にいらないから、相手を謝らせたいというのが目的の場合もある。でも相手を謝らせる裁判ってないんですよ。そういう形式の裁判はないですから。しょうがないから、「こんな不愉快なことをされた」っていう、不法行為――違法行為をやったことに対する損害賠償請求っていう、お金をめぐる形になるわけですね。でもこの依頼者は、「すいませんでした」と言ってもらえればいいと思って訴えたりするわけですね。

そういうふうに、訴訟の形と、依頼者の持っている気持ちとは違う部分があるわけです。

そういうとき、悪い弁護士はコッチをやってしまうんですよ。「お金をとれればいいでしょう」と。でも私は違っていて、本当はなにをしてもらいたかったのか、（依頼人にとって）欠けているものを我々が補ってあげる、これがいい弁護士なんじゃないかなと思うんですね。だから、依頼人がどう考えているか、何を求めているか、そういうことをよく掘り下げて、その人の気持ちを回復していく。

歪んだ形で我々に話をする場合もあるわけですね。本当は逆の場合もあるわけです。お金が欲しいのに、「お金じゃないんです」って言う人もいるんです。私らは、そのどっちが本音かつかんでいかなくちゃいけないわけですね。そうじゃないと、裁判が終わっても、依頼者の気持ちに、ちぐはぐなものが残るわけなんですね。

――「お金じゃないんです」って言いつつ、本音は１円でも多く欲しいんだってわかった。

そういう場合はどうするんですか？弁護士は代理人だから、依頼人になり代わるんですよね。金をいっぱいとろうという作戦でいくんですか？

◆そうそう。だから若い弁護士には、「あの依頼人は口ではああ言ってるけど、気持ちとしてはお金が欲しいから、裁判ではこの方針でいくよ」って言って決めるんです。

その逆は、「あの人はお金って言ってるけど、たぶん違うと思うから、他に条件をつけて、和解をしよう」と。和解の条文のなかに、「すいませんでした」っていう一文を入れてもらおうというふうにして、たとえばそのときは１０００万円請求していても、５００万円でいいじゃないかと。その代わり相手に、「心を傷つけて申し訳ありませんでした」っていう一筆を入れてもらう、そういう形で進めていく。

訴訟をやる場合には、人間はある部分かなり追い込まれているんですよ。依頼者の側はね。それは民事事件でも刑事事件でも同じ。人間が追いつめられているという状況は、形は違うけど、刑事も民事も、状況としてはよく似た部分が出てくるんですよ。刑事事件で追い込まれていくと、人間は何を考えるのか。それも重い犯罪を起こしてる場合と、軽い犯罪を起こしている場合とで違いますよね。そういうものを見ていく。人間を解明していく。そういうことのためには、刑事事件もやったほうがいい。民事事件もやっておいたほうがいい。追い込まれたら、嘘も言います。

――嘘も！言いますよね～（笑）。

◆言います。たとえば、刑事事件で「やってない」と言います。でも証拠から見ても、やってるとしか思えないんですね、ははは。だから「やったんでしょ？このへんでやったと認めたほうが刑が軽くなるよ」って言うと、「やったと言わなかったらどうなりますか？」って聞いてくるわけですよ。そうなると、「あんたの場合だったら重くなると思うよ」とか答えると、また「どうなりますか」って聞いてくる。ねぇ……。

私の場合、最後までやったと言わなくて、実刑をそのまま食った事件があります。「あなた、認めなかったら実刑くらうよ。認めたと言えば半年くらい軽くなるだろう、でも否定したら半年くらい重くなるだろう」。どっちも有罪で、証拠もあるんだけど。そう言ったら、本人は「やってない」と言って、結局重いほうになった（苦笑）。

そういうふうに、人間は追い込まれていったら、どういう人生の選択をするのかというのは、大きな金額を争ったときなどでもそれなりに出てくる。だから、人間を洞察するというのが我々の仕事だとしたら、刑事も民事も違う面を出すけれど、それでも人間の本当の姿を見られるから、刑事と民事をある程度バランスよくやったほうがいいと思います。

――まず数をこなせと。いろんな被告と会って、舌を肥やすというか。それは法律の勉強とはまったく違う現場感覚を鍛えることですね。人間の勉強をしないと一流の弁護士にはなれないということですよね。

◆大半の人は、いろんな体験をしながら――自分が成長することを目指しながら――弁護士をやってるケースが多いんじゃないかと私は思ってるんです。もちろんお金儲けをしたいと思ってる人もいっぱいいると思いますけど、普通はそうなんじゃないかなっていう気がします。

弁護士って、試験通ったからすぐ動ける、儲かっているという職業じゃないんですよ。

あまり儲けてなくて、生活保護まではいきませんけど、日弁連などの会費を払ったら、生活するのがやっとっていう……。

中略

実際、大半の弁護士は、もらえたときに報酬の請求をする。しかし建前上は、相手にお金があるかどうかについては、弁護士の責任ではありません。弁護士は一所懸命やって、勝つところまでが仕事ということで、もらえる権利があるからとムリにとったりすると、たしかにとれることはとれるけど、依頼者の不満を招くということで、将来トラブルを起こす。そういうような例もありますよね。

――ビジネスとしての弁護士稼業だ。金のないヤツは依頼してくるなって感じ。

◆なかにはそういうところもあります。でも、町医者ならぬ町の弁護士事務所としてはそうもいかないでしょ。町医者が「(診療費は) 今度持ってきてよ」って言うように、うちの事務所でも、「分割でいいですよ」とか言いますよね。

――美しい！でも、それで困ることは？

◆ありますよ。サラ金で失敗して、車を手放さなくてはいけなかった依頼人が、とりあえず車を売ったところにお金を払って手元に取り戻したい。でもそこに払うお金がないということで貸したりとかですね。

――貸すんですか？

◆……もちろん、戻ってきませんけどね。

――戻ってこないなと思って貸すんでしょ？人がいいなあ（笑)。「マチ弁もつらいよ」ですね。

◆そうそう。でも、ほかで稼いでおけば、それでいいわけですからね。それはもう社会への寄付だと。サラ金の被害者だとお金をもらわないで引き受ける場合もありますから。そういう人は本当にいっぱいいますよね。払えないから。

――弁護士としてどうなんですか？あまり情にもろくても……。

◆そんなことはないですよ。弁護士としては悪くはないけど、自分の心を病みますよね。

――日頃すごいマイナス思考の人に会うわけですよね。ダメ人間とか（笑)。相当きりかえないと。

◆精神的に負担がかかりすぎる。

たとえば、「こうしたらあなた、よくなるんですよ」って言って、それもそんなに難しいことじゃないのに、「できないんですよ」ってまたうちに相談にくる。「また来たの……あんたは本当に貧乏神だよね」って言う（笑)。

そういう人は１人くらいは抱えてますよね、いつも。

――でも見捨てることもできないし。

◆そうそう、そのくせ「この（書類の）文章は良くない」とか言うんです（笑)。「この事件負けますよ、あんたが借りたんでしょ、返さなきゃダメですよ」と言うんですけど、「いやあ、相手はこうだから、相手も悪いはずだ」って言ってね。要するにお金がないから払えないだけのことを、いろいろ言い訳してる。

こちらもやるからには、相手の弁護士も納得するような、裁判官も納得するようなこと

を言いたいと思うじゃないですか。でもそういうことが言えなくて、ただ争わなくちゃいけないこととか、ストレスになりますよね。

――逆の立場はないですか？依頼人が訴えられて、被告側の弁護人として立つことは。

◆ありますよ。当然ね。

――どっちがやりやすいとかあるんですか？

◆うーん、そうですね、訴えるほうがやりやすいっていうことはあるでしょうね。攻める側は、勝てるか勝てないかを判断して訴えるっていうのがあるからね。ある見通しを立ててやるわけですから。被告になった場合は、不利な状況で戦わないといけないですよね。

中略

――最後にもう一度、マチ弁について伺いたいのですが、そこにこだわる理由って何でしょう。いい人だから、庶民の味方だからっていう感想でインタビューをまとめるのは、なんだかキレイごとのような気がして。

◆僕らの時代は学生運動の時代ですよ。そうすると、「反権力」ってあるじゃないですか。だから権力側に立つのがイヤっていうのがあったんです。ある意味で私は徹底してるんですよ。検察官イヤだし、裁判官イヤだし、調停委員もイヤなんですよ。弁護士会の上のほうの役もやらない。なんせ弁護士会も言ってみれば、官庁なんですよ。官僚なんです。官僚主義的な思考があって、上にいけば権力が得られるんですよ。

――そうか、世代的には団塊の世代。ちょっとヒネてるんだ。

◆ちょっとヒネてる（笑）。

――じゃあ加地さんみたいなのは多数派じゃなくて、やっぱり弁護士だって偉くなりたい。

◆そうですね。それと、人と話したいんですね。人間に対する興味みたいなのが最初にあるんです。

入試日程 B日程　出題科目名 小論文

１．出題の意図

加地修弁護士へのインタビューを読んで、これをヒントに「弁護士のあり方」について、自分の思うところを述べる中で、法曹になりたいという志望動機、法曹という職業をどのように捉えているかについて、わかりやすい言葉で論理的に述べることができるかを、問うたものである。

加地弁護士の見解が、今後の弁護士像にとってどのような形で参考となるは、解答者それぞれが考えればいい。解答者が、加地弁護士の話のどこに興味を持ったか、それについてどのような意見を持っているかということも大切だが、それよりも、解答者が問題の問いかけに正面から答えているか、自分なりの意見をわかりやすく述べているかという点をより重視して採点した。解答者の見解が広く一般に受け入れられていないものであっても、それがある程度の説得力を持って述べられていれば、高い評価を与えることとした。

２．講評

加地弁護士の「自分は人間に興味がある」「経済的経営的問題の公益性のバランスをどのように取っていくのか」「依頼人には口に出していることと本心が違う場合がある」といった発言をとりあげ、それに即して自分の考えを述べたものが多かったように思う。

残念だったのは、印象に残った部分を絞りきれていな答案、加地弁護士の意見の要約ばかりで、自己の意見が余り述べられていない答案、加地弁護士の意見にただただ賛同しているだけの答案が散見されたことである。これらの答案にはあまり高い評価を与えることはできなかった。

他方、加地弁護士の見解を踏まえた上で、それなりの自分の考えを展開し、加地弁護士の価値観をさらに発展させる要素を含んでいた答案もみられ、このような答案は高く評価した。