

弁護士との 上手な付き合い方

はじめに

近年は契約時代、訴訟時代と言われ、法律の知識に乏しいと、相手が善意、悪意に関わらず、あとからトラブルに巻き込まれる確率が増えてしまうものです。

「訴えてやる！」と相手に啖呵を切ったものの、気軽に相談できる知り合いの弁護士はいるでしょうか？そうした世知辛い世の中において、好むと好まざるとにかかわらず、弁護士と接する、接しなくてはならない機会が増えてきているのではないのでしょうか？

テレビでも、タレント弁護士が、身近で起こりうるトラブルに対してどうしたら良いかなどと教示する番組が人気だったりします。

しかし、いざ、「弁護士に仕事を頼みたいのだが、こんな仕事を引き受けてくれるだろうか？」とか、「費用がどれくらいかかるかわからないので腰が引けてしまう」といった方が少なからずいるようです。

今回の「速習」は、中小企業の経営者、管理職の方々が弁護士に依頼し、活用するにあたって、ぜひ知っておいていただきたい基本的なノウハウをまとめました。

弁護士をフル活用しよう！

人と人との関係が疎遠になり、世の中の仕組みや機構が複雑化するにつれて、さまざまな事件やトラブルが多発しています。マスコミを賑わすほどではないにしても、企業の内外で、他人同士はもちろん、親兄弟が二手にも三手にも分かれて法廷で争っているのを、よくみかけます。

「昔は、こんなじゃなかった。大概のことは話し合いで解決できた。いやな世の中になった」

と、嘆いている方がいます。

たしかに、昔は、よほどのことがないかぎり、裁判に訴えたりしないものでした。たとえ自分に理があつて、やむにやまれず提訴をしても、

「あいつは司直の手を借りた。うっかり信用できない」

などと陰口を叩かれ、一種の村八分にされることもまれではなかったのです。

ところが、ここ最近、事情はすっかり変わり裁判沙汰はめずらしくありません。裁判の是非はさておき、まず何よりも権利意識に目覚めたことが、裁判に発展する原因となっています。昔のように泣き寝入りしなくなりました。誰もが権利は権利として主張するようになりました。しかも、人間関係が薄れて当事者同士で満足に話し合えない。加えて、間に立ってくれる人もいなくなれば、法廷に持ち込むほかないのです。これは誰の責任でもありません。あえていえば、時代の趨勢です。

こうした風潮の中で、弁護士に仕事を依頼したり、相手方弁護士と折衝するなど、弁護士と接する機会が増えているのではないで

しょうか。

その一方、「弁護士の手を借りたいのだが、どうしたらよいか」
とか、「ウチの弁護士は本当に信頼できるのか」

と、悩んだり、疑心暗鬼になっている方が少なくないようです。

ご存じのように、弁護士とは、国家資格を得た法律の専門家です。
しかし、どこからどこまでが弁護士の守備範囲か？いかなる場合に
弁護士を依頼したらよいのか？と、きちんと理解しているでしょう
か？

事実、弁護士は何をやってくれるのか、また、何ができるのか、
非常にむずかしい問題ですが、弁護士の仕事は「法律上の事柄を、
法の枠組みの中で解決にあたること」だといえます。

それにしても、弁護士に依頼する側にとって何よりもやっかいな
のは、何が法律上の事柄か、簡単に見きわめられないことではない
でしょうか。

たとえば、株式会社を設立するにあたって約款をつくらなければ
なりません。そんなことはわざわざいうまでもなくご存じのはずで
す。長年事業を手がけてきた方ならご自分で作れるでしょうし、少
し規模の大きい会社には、手慣れた社員がいるはずです。

あるいは、新たに開発した得意先と取引を開始するに際して取り
交わす契約書の作成であれば、参考となる雛形が市販されているこ
とですし、いわば日常業務の一部として処理をし、弁護士の手を借
りるまでもないかもしれません。

しかし、約款や契約書は「法律上の事柄」であり、弁護士の守備
範囲に入ります。万一トラブルが発生しても、依頼人の不利益にな
らないよう、内容を十分吟味して作成してくれるはずです。

また、「契約書を作ったけれども、内容に不安がある」「先方は、単に形式的なもの、と強調しているが、契約書にはこちらに不利なことが記されている。このまま印を押してよいのだろうか」

など迷いが生じたとき、弁護士に検討してもらうことができます。このことを法律用語で「鑑定」といいます。

契約が成立し、いよいよ取引が始まりました。しかし、相手方は契約を履行しない。何度催促しても、商品の納入代金を支払わない。

このようなトラブルはいうまでもなく「法律的な事柄」ですが、弁護士に頼んだところで、基本的に、法の枠組みの中で解決にあたるだけです。暴力団と比較するのは妥当ではないかもしれませんが、力づくで代金を回収してくれるわけではないのです。

「弁護士に任せたから」と、何もかも解決できるように受け止めている方が少なくないので、あえて付け加えておきます。実際問題、たとえ裁判に勝っても、相手方に資力がなければ、事実上、何も解決しないのに等しいのです。

弁護士にできることは限られていますが、法律上の問題は、やはり法律の専門家に委ねたほうがよい。「餅は餅屋に」「生兵法は大怪我のもと」と、ことわざにもある通りです。

怪我をしないためには、弁護士を依頼するにあたって必要な、最低限度の知識は身につけておきたいものです。

弁護士はどんな仕事をするのか？

弁護士の仕事は、「民事」と「刑事」の二つに大きく分けられます。司法の現場では、「民事事件」「刑事事件」と呼ばれています。

警察（検察）に措置をゆだねるのが「刑事」、その必要のないのが「民事」であることは、おおよそ想像できるでしょうが、殺人・強盗・放火などあきらかに犯罪とわかるケースは別として、企業の周辺で発生する事件は分類しにくいようです。

たとえば、「新規取引先に商品を納入したところ、支払期日がきても代金を支払わない。担当の営業マンが何度も交渉に出向いたものの、先方は言を左右にするばかりで事態は進展しない…」と、よくあるケースに出くわし、思い余って、法律事務所へ駆け込んだとしましょう。しかし、いざ「法律相談」に赴いても、弁護士の対応は、横柄で態度のでかい弁護士、気さくで話好きな弁護士…など、十人十色です。タイプはどうかであれ、良心的な弁護士なら依頼人の話に十分耳を傾け、いかなる措置がとれるか、そのうちどれがベターなのか、理由をあげて説明してくれるでしょう。

さて上記のケースの場合、相手方に納入代金の返済を求めるだけでなく、ケースによっては詐欺の容疑で告発できるかもしれません。

「どうしますか？」と弁護士に問われて、

「あんな奴を放置しておくど、また犠牲者が出る。こらしめるためにも刑事責任を追求したい」という方もいれば、「金さえ返してもらえば警察沙汰にはしたくない」という方もいるでしょう。

仮に依頼人が後者を望めば、弁護士は民事事件として処理するでしょう。そして、この段階で、はじめて事件を依頼したことになります。弁護士に意見を聞いただけで引き上げてもいっこうに構わな

いのですが、依頼するアテもなしに法律事務所へ足を運ぶ人はいないでしょう。

事件に着手するにあたっては、「委任状」を作成し、報酬契約を取り交わしたりします。一般的なステップは…、

- ①相手方に直接交渉する
 - ②内容証明郵便で返済を求める
- そして、最後の手段として
- ③「売掛金返済請求訴訟」を起こす

事情によって、最初に当事者が請求したほうがよいと判断すれば、文章は弁護士が作成しても、依頼人の名前で内容証明を出します。

「弁護士料は払うんだし、すぐ裁判を起こした方が手っ取り早いのでは？」と思うかもしれませんが、相手が公的機関でないかぎり、いきなり提訴することはまずありません。言葉は悪いのですが、裁判官に対して、「先方に返済を求めたが、応じようとしな。そのためやむなく訴えた」という事実が必要なのです。

裁判官の同情を得るのも、弁護士の重要な仕事です。

逆に、訴えられた取引先を護るのも、弁護士にとって重要な仕事です。仮にあなたが訴えられたとすれば、良心的な弁護士なら依頼人の刑事・民事上の責任を少しでも軽減するように知恵をしばり、最善の努力を惜しまないはず。その他、公正証書や遺言状、契約書などの作成、その執行なども弁護士の守備範囲に入ります。弁護士の仕事は多岐にわたっていますが、直接的には依頼人の、もう少し幅広く捉えると一般市民の権利擁護を仕事にしています。

ちなみに、弁護士の職務などを定めた弁護士法第一条は、「弁護士は、基本的人権を擁護し、社会正義を実現することを使命とする」と、謳われています。

良心的で頼りになる弁護士の探し方

「いい弁護士に出会いたい…」、今何かの事件を抱えていなくても、経営者の思いは誰しも同じでしょう。

「持つべき友は医者と弁護士」「弁護士を敵に回すと怖い、味方になると心強い」と言った言葉がありますが、法律的な問題で悩んだり、戸惑ったりしたとき、いつでも気軽に相談し、アドバイスを求められる弁護士が身近にいてくれたら、どんなにか心強いに違いありません。事業を続けていると、企業の内外でいつ何が起きるか分からないだけに、その思いはなおさら強いでしょう。

当然ですが、ある人にとっては「悪」でも、別の人には「良」であったりすることが多々ありますが、一般に、弁護士費用である「報酬」は評価の一つの目安になっているようです。

「〇〇先生は高い」とか「安い」といった雑談の中で、高額な報酬を請求するのは悪徳弁護士といったニュアンスで語られることが多いようですが、生半可な耳学問で人柄まで判断するのはどうかと思います。依頼する側にある程度の基礎知識と見識がないと、正当な評価はできません。評価ができなければ、たとえ良い弁護士に出会っても、とり逃がしてしまうことになります。報酬の基準額については、本誌後半に記述しました弁護士報酬の目安を参考にしてみてください。

報酬にこだわって続けるなら、料金は高いより安いほうがいいに決まっています。しかし、いかに高額でも納得のいく弁護をしてくれるなら、それに勝るものはないでしょう。名誉の回復、権利の維持、擁護。いずれも金銭に変えられるものではありません。弁護士はそのためにいるのです。

では、納得のいく弁護とはどんな弁護なのか？

報酬のように一定の基準はないし、弁護の仕方はすべてケース・バイ・ケースです。似た「事件」が多いとはいえ、一件一件微妙に違います。それだけに、適切な弁護か否か見きわめるのは容易ではないのです。法律知識がなければなおさらですが、依頼人の熱意と誠意といった依頼人とのかかわりの中で、弁護士は仕事をするのです。

「民事」「刑事」にかかわらず、あらゆる「事件」は最終的に法廷に持ち込まれ、審理の末、いずれに理があるか、裁判官の判断（判決）が下されます。

「刑事」の場合、本人（被告人）の出廷が原則的に義務づけられているのですが、「民事」では出廷義務はありません。その代わり、弁護士には代理権が与えられ、本人がなすべきことを弁護士が代わって行います。代理人弁護士の行為は、法律上、本人の行為とみなされるのです。

判決も弁護士評価の重要なポイントになっています。勝訴なら褒め称え、敗訴すると、「弁護士が手を抜いた」「当然すべきことをしなかった」などと批判しがちです。そういう人たちに、裁判にどんなかかわり方をしたのか詳しく聞いてみると、なにもかも弁護士任せ。法廷に一度も顔を出したことのない人さえいます。弁護士だって、人の子です。

「本人はあまりやる気がないんだな」と思えば、手を抜きたくもなるでしょう。私たちが人から何か頼まれたときも同じではないでしょうか。依頼する側の熱意が感じとれなければ、真剣に取り組めないものです。

弁護を依頼するときの準備

弁護士の仕事は「法律相談」から始まります。法律相談の中で、事件に着手するか否か（弁護を引き受けるか否か）を、決めるわけです。弁護士はいかなる事件もすべて引き受けるとは限りません。

弁護士法は原則的に「着手してはならない事件」を以下の通り掲げています。

- ①相手方の協議を受けて賛助し、又はその依頼を承諾した事件
- ②相手方の協議を受けた事件で、その協議の程度及び方法が信頼関係に基づく認められるもの
- ③受任している事件の相手方からの依頼による他の事件
- ④公務員として職務上取り扱った事件
- ⑤仲裁、調停、和解斡旋その他の裁判外紛争解決手続機関の手続実施者として取り扱った事件

さて、弁護士を依頼するにあたっては、通常は、まず弁護士の事務所（法律事務所）に電話を入れ、簡単に用件を伝えて、会う日時を設定します。事務所へ直接訪ねても構いませんが、公判や調査等で不在だったり、いたにしても、来客中とか記録の閲覧や作成をしているなど、無駄足になることが少なくありません。不在の時は、いつ戻るか事務員に確認して、再度連絡します。事務員は弁護士のスケジュールを把握しています。

依頼人がいかに大変な事件をかかえていても、最初は法律相談から始まります。法律相談はまさに相談であって「手ぶら」でかまわないのですが、関係書類などがあれば持参すべきです。費用はいくら用意したらよいかといった心配は、この時点では不要です。

依頼人にとって法律相談とは、弁護士を選別する「場」でもあるのです。「こんな弁護士には任せられない」と思えば、後に悔いを残さないためにも、引き上げることをすすめます。しかし、その場合でも、相談料は支払わなければなりません。金額を確かめて、手持ちがなければ、あらためて持参するか、郵送ないし銀行振込にすればすむことです。

厄介なのは、何が必要な書類なのか簡単に判断できないことではないでしょうか。たとえば、同業者のA社長に当座の資金として一千万円融資してほしいと頼まれ、実印を押した借用証、担保に当たる土地の登記簿謄本を抵当に融資したとします。ところが、返済期日を過ぎても返してくれない。返済を請求したいのだがどうしたらよいかといったケースなら、その借用証や登記簿謄本を見れば、事件の内容まで一目瞭然です。しかし、「証拠」がないケースもあるでしょう。A社長とは長年付き合い合っており、「急を要する」と頼まれて、口約束だけで融資したとしましょう。

A社長がやってきて借金を申し出たとき、幸い共通の友人であるBさんが居合わせた。彼に証人になってもらおうと、同行を求める。そのほうが手間がはぶけるのですが、法律相談の段階では、第三者の同席を好まない弁護士もいます。単に事件の内容を知るだけでなく、万一不当訴訟となれば、弁護士資格を剥奪されかねないため、依頼人の人柄や態度をみておこうとするからです。

相手を訴えるとき、あるいは、訴えられたときでも同じですが、どうしても深刻になりがちです。それだけに、何を準備したらよいかと、あれこれ迷うかもしれませんが、必要なものはすべて弁護士が指示するはずです。その指示に従えば間違いはないでしょう。

④中小企業からの法律相談で1時間を要したが、その内容は特殊専門的分野で、自分が得意とするものであった。この場合の相談料はいくらか？

・顧問契約なし

1万円…43.8%、2万円…18.8%、3万円…15.5%、5千円…10.5%、5万円…4.9%、その他、無回答などの合計…6.5%

・顧問契約あり

0円…31.5%、1万円…22.3%、5千円…19.7%、2万円…6.2%、3万円…5.6%、その他、無回答などの合計…14.7%

⑤取引額3,000万円の契約書作成の手数料はいくらか？

・顧問契約なし

10万円前後…43.8%、5万円前後…25.0%、15万円前後…10.9%、20万円前後…8.9%、30万円前後…5.9%、その他、無回答などの合計…5.5%

・顧問契約あり

5万円前後…49.0%、10万円前後…21.4%、0円…11.2%、20万円前後…3.9%、15万円前後…2.3%、その他、無回答などの合計…12.2%

⑥売掛金2,000万円の回収の着手金はいくらか？

・顧問契約なし

100万円前後…44.4%、50万円前後…30.9%、70万円前後…19.1%、その他、無回答などの合計…5.6%

・顧問契約あり