

司法書士を法律顧問に迎える という選択

司法書士 佐藤 大輔

1 はじめに

いつの頃からか、筆者に顧問就任を依頼する企業・事業主が増えてきた。当初は簡単な質問が多かったなどの理由から「いやいや日頃、お世話になっていますから」と申し上げて、有償の顧問契約をこちらから辞退してきた。

現在、多くの顧問先を抱えるようになり、同業者からも問合せを受けるようになってきたため、本稿においては、法律顧問を分析する。

2 各士業と企業の関与率

関与率というのはすべての企業に占める、士業が関与している企業の割合のことである。

まず、税理士は、多くの中小企業に関与しており、平成24年度法人税申告の税理士関与割合は87.7%である(注1)。次に、社会保険労務士は、関与率56.4%(注2)とこちらの数字も大きいものである。一方、弁護士を顧問として雇っている事業者はわずかに19.5%(注3)にすぎない。

(注1) 国税庁「国税庁の税務調査の概要」(平成26年4月23日)。

(注2) 全国社会保険労務士会連合会「社労士のニーズに関する企業向け調査結果について」(平成28年3月14日)。

(注3) 日本弁護士連合会「中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書(調査結果編)」(2008年3月)10頁。

3 企業にとって、法律顧問は必要か

弁護士と顧問契約を締結していない企業がこれだけあるということは、法律顧問は無用なのであるか。

たとえば、紛争予防と紛争になったときの有利な解決に必須である契約書を企業は軽視している。インターネットで拾ってきた雛型をそのまま利用しているのであれば、まだマシである。いっさい書面で残しておらず、トラブルになった事例も多々存在する。重要な決議を行う株主総会を開催していないにもかかわらず、開催したことにして自社で登記申請をして、後日、株主とトラブルになった事例も多い。

また、新しい意匠を考え出した、発明をしたというときに、知的財産の登録を怠ったがために同業他社に先に登録されてしまったという事例も多々存在する。

これまでトラブル知らずという企業もあるであろう。しかし、それはトラブルが顕在化しなかった(たまたまうまくいっていた)だけである。「当社は零細企業だから法律とは無縁です」と言われることもある。しかし、零細中小企業こそ、法律の遵守が求められる。零細中小企業が一度不祥事を起こし、マスコミで批判をされると、資金に乏しい零細中小企業は倒産に追い込まれることが多数あるからである。

このように事業活動が内包しているトラブルの芽は多種多様であり、企業が法律専門家と顧問契約を締結し、事業活動を見守ってもらうことは必要不可欠である。

4 法律顧問としてふさわしい職能は何か

世の中には、契約書のレビューや買収交渉への立会いといった比較的平穏な法的ニーズから、示談・訴訟という不穏な法的ニーズまでさまざま

ある。分野でいうと43種類もあるということである(注4)。

いざ紛争が激化して、相手方がその分野を最も得意とする弁護士を雇った場合、企業が雇っている一人の顧問弁護士が勝つことができるであろうか。一口に弁護士といっても、消費者問題に強い弁護士、離婚問題に強い弁護士、交通事故に強い弁護士、企業間トラブルに強い弁護士など多種多様である。一人の弁護士が全分野でエキスパートであり得るはずがない。たとえば、離婚問題に強い弁護士が、交通事故に強い弁護士と交通事故事件で勝負した場合、前者は勝ち得るはずがないことは想像にかたくない。企業があらゆる紛争に備え、それに勝つことを想定した場合、各分野の弁護士を常備することが必要となり、莫大な費用を要する。利益追求を目的とする会社にとって、必要もないのに常に専門家部隊を雇っておくことは、無駄なのである。

その点、われわれ司法書士であれば、訴額140万円以下の小さな案件は自ら処理することが可能である。また、各分野に強い弁護士と懇意にしておくことで、紛争が激化した際には、その分野を得意とする最適な弁護士に速やかに引き継ぐことが可能となる。司法書士の紹介だからと弁護士報酬を割引してくれることも多いし、何件か紹介すると電話での相談にも快く応じてくれるようになる。

当事務所グループ(注5)では、10名以上の弁護士と懇意にさせていただいている。すなわち、当事務所グループと顧問契約を締結している企業は、その分野を最も得意とする弁護士10名以上と顧問契約を締結しているのと同じメリットを享受することが可能となる。

(注4) 兵庫県弁護士会ホームページ「弁護士検索システムについて」参照。

(注5) 「あなたのまちの司法書士事務所グループ」とは一定以上のレベルに達した司法書士のみが加盟できる司法書士事務所グループである。神戸市内6事務所、兵庫県内8事務所が加盟し、司法書士業務の研究およびグループの広告宣伝を行っている。資料請求・入会申込みは、[あなまち検索](#)。

5 ブレーンとなる弁護士の見つけ方、適切な付き合い方

まず、大学時代の人脈はとても重宝している。筆者が、司法試験対策ゼミに所属していたこともあり、皆いずれ劣らぬ弁護士となっている。

次に、各種セミナーで講師を務められた弁護士も(話がわかりやすく、信頼に足る方だと思われる)大切である。今はたちまち関係ないと思われる分野であったとしても、講義終了後、すぐに名刺交換をするようにしている。

そのほかにも、異業種交流会に参加して議論し、酒を酌み交わせば、得意分野のみならず、人格まで知り尽くした信頼のおける弁護士と懇意になることもできる。

そして、懇意になった弁護士には、ひたすらその弁護士の得意分野を紹介し続ける。ここでの注意点は、何でもかんでも一人の弁護士に紹介してはいけないということである。誰でも専門ではない仕事は時間がかかるし、要領も得ないからである。

ただ、司法書士が法律顧問としてよりよいパフォーマンスを発揮するためには、ブレーンは弁護士だけでは足りない。税理士・公認会計士・社会保険労務士・弁理士・行政書士・ファイナンシャルプランナーの方などとも懇意にしておく必要がある。

6 集客方法

集客は比較的容易である。

まず、誰よりも幅広く深く勉強すること。勉強する分野は、従来の司法書士業務分野にとどまてはいけない。司法書士業務ではないのではと思われる分野でも、たちまち業務に直結しないことでも、顧問先のために勉強するのである。

次に、「勉強しているからお役に立てるよ、顧問契約も引き受けるよ」ということを、広く世間に宣伝する。そうすることで、紹介にとどまらず、ホームページ経由等でも直接顧問契約締結につなげていくことができる。

顧問契約を求められたときに、すぐに呈示でき

るパンフレットと契約書をあらかじめ準備しておくことも大切である。

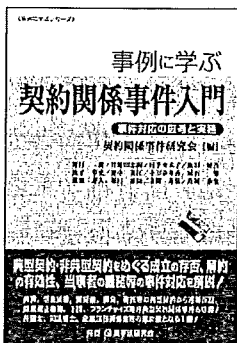
7 当事務所グループの顧問契約

最後に当事務所グループの顧問契約をご紹介します。小規模事業主や個人向けの①手軽に安心月額1万円プラン、法人向けの②月額3万円、③月

額5万円の定額制と、④1時間あたり2万円のタイムチャージ制を用意している。タイムチャージ制は、全く業務内容の分量が予想できないときに提案している。

本稿が、読者の顧問契約推進の一助になることができれば幸いである。

2017年5月刊



事例に学ぶ契約関係事件入門

—事件対応の思考と実務—

売買、消費貸借、請負、寄託等の典型契約や、連帯保証、競業禁止義務、下請、フランチャイズ等非典型契約をめぐる成立の存否、解約の有効性、当事者の義務等の事件対応をドキュメンタリー形式により豊富な資料・書式を掲げ解説！

契約関係事件研究会 編

(A 5判・386頁・定価 本体3300円+税)

2016年1月刊



事例に学ぶ労働事件入門

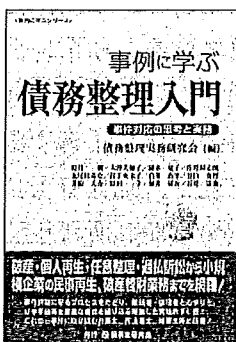
—事件対応の思考と実務—

各手続の選択基準を明示したほか、労働者側、使用者側の双方の視点による相談から紛争解決までのストーリーを追うことで、手続の流れと思考過程の「見える化」を実現！

労働事件実務研究会 編

(A 5判・366頁・定価 本体3200円+税)

2014年5月刊



事例に学ぶ債務整理入門

—事件対応の思考と実務—

任意整理事件、破産申立事件、企業の民事再生事件、個人再生事件、破産管財事件、過払金回収事件などの債務整理事件を11個のテーマに分類し、ドキュメンタリー形式で実際の事件処理のフローを詳細に紹介！

債務整理実務研究会 編

(A 5判・414頁・定価 本体3600円+税)