



今月の予定

- ・12月2日 18時～19時30分 研修委員会企画「福田先生、黒田先生にお聞きする『難しい依頼者』との付き合い方」
- ・12月17日 12時～13時 幹事会
- ・12月21日 18時 12月総会

世界ローカル線紀行（1）

オーフォート鉄道：ナルビク→ルレオ



人口18000人。北極圏に位置するこの町は大変小さな町であるが、規模の割には有名である。この町のことを日本の子供が初めて知るの、中学か高校の時である。

「スウェーデン北部にキルナという鉄鉱石の鉱山がある。スウェーデンの港ルレオに鉄道で運搬してから輸出するが、冬季はルレオ港のあるボスニア湾は凍結して使えない。キルナから、さらに北に進んで国境を越えたノルウェーのナルビク港は、暖流のメキシコ湾流から変わった北大西洋が流れているため、北極圏に位置するが冬も凍結しない。冬は、鉄鉱石をナルビクまで運んで輸出する」「地図帳に○をつけろ」と先

生に言われて○をつけたが、昭和末期のあのころは、こんなところまで行って、列車に乗ることは現実的ではなかった。

それから、40年。

2019年7月16日、ナルビクに来てしまった。一般的なナルビクへの行き方は、関空を朝10時くらいにでるフィンエアにのって、フィンランドのヘルシンキに着き、そこで乗り換えてノルウェーの首都オスロに、その日の夜に到着。一泊して、飛行機で3時間くらいの距離である。

私は、フィンランドから陸路を練り歩いてきたので、すでに日本を出て4日くらい経っている。

ナルビクは、日本の多くの人知っている割には、小さな町である。人口18000人は、大阪でいうと岬町と同規模である。この町には、3泊したが、すぐに見るものはなくなった。町の真ん中を複線の貨物線が通っており、貨物線は埠頭に達している。鉄鉱石を積んだ長大な貨物列車が頻繁に走っている。埠頭の突端には、巨大な鉄鉱石輸送船が荷積みをしている。地理の教科書の通りである。ただ、スウェーデン側が凍結しない夏でも、ナルビク経由で鉄鉱石を積み出しているようである。



この町の観光シーズンは、冬のオーロラの時期のようであり、一日中明るい夏には、鉄と魚臭いこの町にあまり観光客はいないようだ。ノルウェーの物価の高さはハンパない。コカ・コーラのペットボトルが400円くらいするし、ちょっと昼ご飯の snack 系のもを食べてだけでも、5000円くらいかかってしまう。市バスの初乗りが500円くらいか。ホテル代に含まれている朝食のbuffetで死ぬほど食べて、昼ご飯を食べなくていいようにするなどというセコイ考えをとるようになってしまう。なお、キャッシュレス化は進んでおり、この国の貨幣（ノルウェークローネ）の現物を見ることは一回もなかった。



私は、関空からフィンランドの首都のヘルシンキに飛び、そこで国内線に乗り換え、ロバニエミで一泊。バスで半日かけて、ノルウェーのトロンセに移動し、若干観光をしてから、バスでナルビクにやってきた。すでに、夜の無い状態は、初日のロバニエミ（北緯66度30分）から発生しており、だいぶ慣れてはきたものの、温帯地域に住む者にとっては、不思議である。イメージとしては、18時くらいから夕方になり、夕方が午前0時まで続き、地平線まじかまで太陽高度が下がるが、そこからゆっくりと太陽が昇り、午前5時くらいまで長い夜明けがあるという感じだろうか。

当然のことではあるが、一日中明るくても、夜になると人通りは皆無になるので、午前0時に外に出ると、明るいが無人の町が広がっている。店も、午後9時くらいになると、外は日が出ているが、閉店するので追い出される。

旅客用のナルビク駅は、町の北外れにある。鉄道自体は、町の真ん中を貫通し、大西洋に面した埠頭に達しているのであるが、スウェーデン方面から来た旅客は、町の入り口で下車しなければならない。この鉄道の建設目的からすると、人が軽視されるのはやむを得ない。

ナルビク駅。ここは、鉄道マニアの聖地のひとつである。北緯68度30分の北極圏に位置する、ヨーロッパの鉄道の終点。世界最北端の駅は、ロシアにあるらしいが、普通の旅行者は行くことはできない。ここは、普通に訪問できる旅行のできる世界最北の駅である。このような特別な駅なのだが、外観はいたって普通の、北欧にありがちな薄い黄色の壁でできた駅である。

ここから南に向かって出発する旅客列車は一日3本。10時52分発ルレオ行、15時15分発ストックホルム行、18時17分発キルナ行。駅の規模も旅客駅は1面1線（注：鉄道用語でプラットフォームとそれに接する線路の数を数える単位。ホームが真ん中1つにあり、その両方に線路がある場合を1面2線という。御堂筋線の淀屋橋駅はこれにあたる）と、最小である。くどいが、鉄鉱石のためにある鉄道なのでしかたがない。

| Avganger Departures | | Spår | Träck |
|---------------------|-----------|------|------------|
| 10:52 | Luleå | 1 | Via Kiruna |
| 15:15 | Stockholm | 1 | |
| 18:17 | Kiruna | 1 | |

| Ankomst Arrivals | | | |
|------------------|-----------|-------|---|
| 09:55 | Kiruna | 10:06 | 1 |
| 12:54 | Stockholm | | 1 |
| 17:37 | Luleå | | 1 |

15時15分発ストックホルム行は、18時間かけて明日の9時にストックホルムまで行くので楽しそうではあるが、妻が寝台列車をあまり好まないの、仕方なく10時52分発ルレオ行に乗り、ルレオで泊まることにする。

今回の北欧旅行は、通常の北欧観光よりずっと鉄分が濃くなっている。初日にロバニエミは、サンタクロースの故郷とされている町で、サンタクロース村があり有名だが、「架空の存在だから」という理由で、観光を却下し、ひたすらバスで北を目指したりしたので、一定の妥協も必要である。

10時52分ルレオ行は、機関車の後ろに4両の客車がつながっている。かなり短い。さらに、乗客は30人くらいしかいないので、ガラガラである。私の乗った最後部の車両は、5人くらいしか客がいない。これらの車両は、スウェーデン国鉄の車両である。

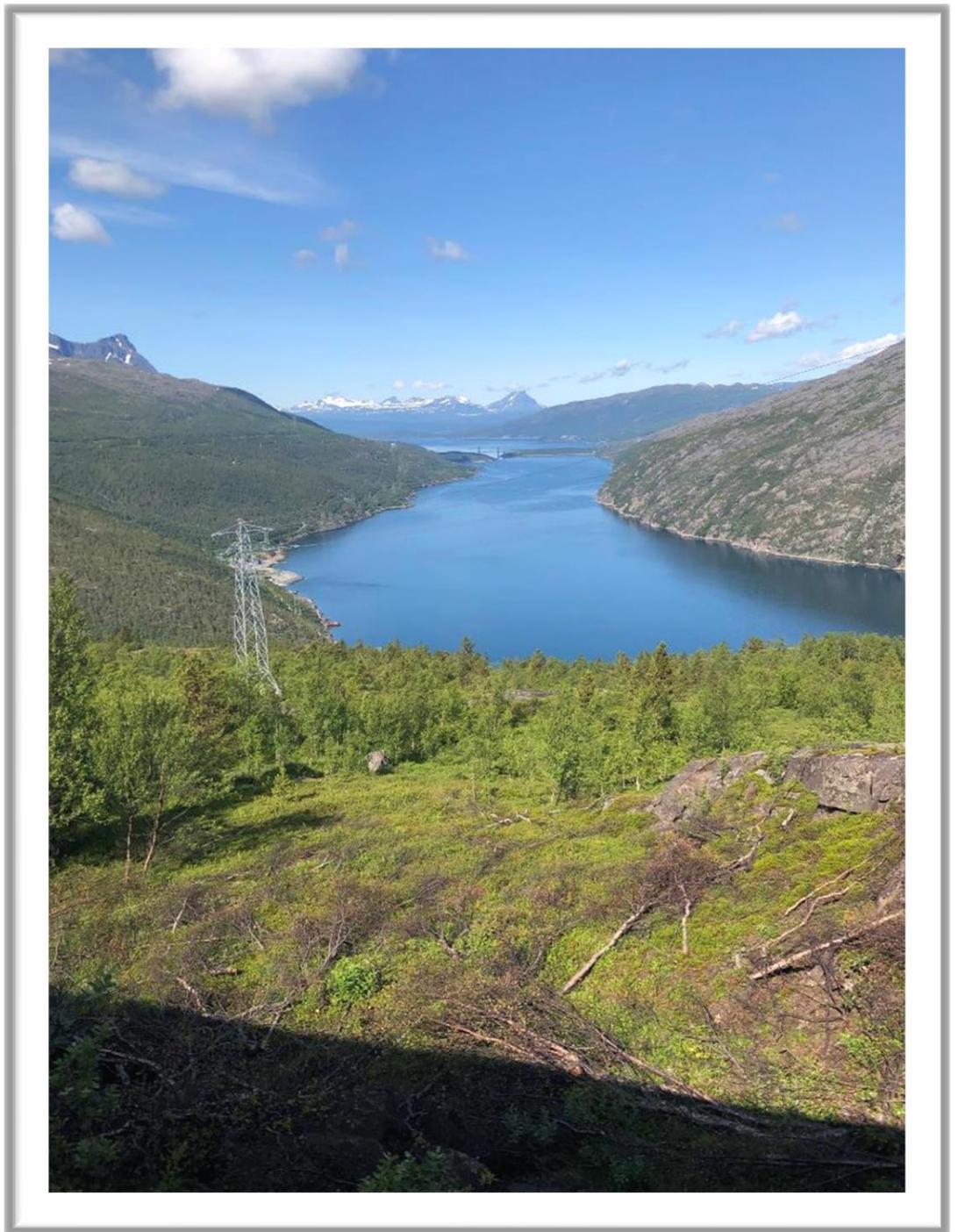


レールの幅は、1435mmの標準軌でヨーロッパの大半の国の鉄道と同じである。この線路は、スウェーデンを縦断し、海底トンネルや橋を経てデンマーク、ドイツ、パリ、ロンドンへつながっているのだ。

ルレオ行の列車は、定刻に発車した。発車後ただちに、列車は山を登り始める。もともとノルウェーは細長い国なのだか、この辺はとくに細長く、ナルビクから直線距離で30キロくらいのところにスウェーデンとの国境が

あり、そこが分水嶺となっているのでいきなり上にかかる。

さっそく、ノルウェー名物のフィヨルドが見えてきた。無数にある名もない（ほんとはあると思うが知らない）フィヨルドの一つであるが、やはり美しい。列車が高度を上げるにしたがい、どんどんフィヨルド全体が見えてくる。晴れてよかった。



このフィヨルドに沿って最奥部まで30分ほど登ると、国境地帯の高原に出る。遠くには、氷河地帯特有の、ナイフですぱっと切り取ったような形の山が見える。ナルビクから乗った客は、この辺の山をトレッキングする人たちだったようで、多くのひとが下りて行ってしまった。

出発後1時間も経過しない11時40分ころ、列車は国境を越えて、スウェーデンに入る。(つづく)

(広瀬 元太郎会員)

 『『弁護士よ！お金の話をしよう』の話をしよう。』に対する意見

木村圭二郎先生（39期）より、ご意見の投稿をいただきました。分量の関係から3回に分けて連続掲載いたします。

【目次】

●ニュースレター 12月号

第1 はじめに

- 1 「弁護士よ！お金の話をしよう」の記事について
- 2 本稿について

第2 弁護士業務の経済的分析

- 1 弁護士が忙しそうにしていること：弁護士業務の特性
- 2 固定費等の考え方
- 3 「売上至上主義の罠」－売上の増加は悪なのか？

●ニュースレター 1月号

第2 弁護士業務の経済的分析

- 4 自分を安売りするなということ－個人的業務拡大の経緯

●ニュースレター 2月号

第3 「自分人件費控除後税引後利益」という考え方－弁護士業務という「職業」

- 1 自分人件費控除後税引後利益
- 2 「職業」としての弁護士業務
- 3 理想と現状

第4 旧世代に属する弁護士としての愚見

第1 はじめに

- 1 「弁護士よ！お金の話をしよう」の記事について

弁護士業務を経済的視点で議論することには、人によっては、いまだに抵抗感もあることであろう。「弁護士よ！お金の話をしよう」の記事（以下「『お金の話をしよう』の記事」又は「本件記事」という。）は、そのことを予期しながら（匿名という形式ではあるが）、独立したての弁護士を対象として、筆者の理解する弁護士業務の経済的実像を前提に、思い切って執筆された記事である。

本件記事は、基本的には、アソシエートを数年務めた後、1人で独立する場合の経営に関するものであり、その主たる内容は、売上増を前提とすることなく、まずは経費節減に努めることを内容とするものである。経済的基盤が確立していない時期において、そのような戦略を採るべきことに異論の余地は少ないであろう。

2 本稿について

本件記事は、独立のための経費節減のノウハウを開示することを主題としているが、そこからは、従前の弁護士が当然視してきた価値観等に対するアンチテーゼを看取することができる。

そのようなアンチテーゼは、「自分人件費控除後税引後利益」という指標として、より具体化されているように思われる。そのようなアンチテーゼが生み出された背景には様々な問題があるように思われる。本稿でその問題を分析する用意はないが、そのような指標の背景事情を確認することは必要であろうと感じられた。

そのようなことから本稿では、「弁護士よ！お金の話をしよう」の記事の主題である弁護士業務に関する経費削減策とともに、本件記事の背景にあるアンチテーゼも検討対象とした。本件記事の筆者が指摘する弁護士業務の経費削減策等に関しては、事務所の共同化を視野に入れた方策を提示し、次に、依頼者獲得等に関する個人的経験を述べ、その後「自分人件費控除後税引後利益」という指標の含意について私見を述べることにする。最後に蛇足ではあるが、そこで把握された問題について、弁護士会の果たし得る役割に関する愚見を述べさせて戴くこととしたい。

第2 弁護士業務の経済的分析

1 弁護士が忙しそうにしていること：弁護士業務の特性

- (1) 「お金の話をしよう」の記事は、世間では、弁護士業務が優雅な暮らしを保証する、割りの良い仕事と理解されているのに対し、実際には、「やたらに忙しそうにしている」弁護士が多いことに疑問を呈することから始まっている。筆者は、その理由として、「①単位時間あたりの生産性が低い」、「②目標とする利益額が高い」、「③経費が高い」の3つを考えられる理由として挙げている。

しかしながら、私の経験からすれば、弁護士が忙しそうにしている理由は、弁護士業務の特性に関わるものであり、本件記事の筆者が挙げるところとは別のところにあると考えている。

(2) 「優雅」であるとは、一般に「俗事・義務などに煩わせられないゆとり（余裕）のある生活」を意味するようである。この定義によれば、「優雅」とは、相応の経済的利益を享受しつつ、弁護士としての業務以外の余暇を満喫できる状態を表しているということとなる。私の弁護士歴は34年程度であるが、私が見聞きする限りで、そのような意味での「優雅」を弁護士が享受した時代はなかったように思う。弁護士は過去からずっと忙しくしているのである。

弁護士業務の特徴に照らし、そのことは容易に理解できる。商品等の販売業では、業務のマニュアル化により仕入や販売等の業務を他人に委ねることができ、製造業であれば機械化等による効率化を図り、経営者の役割を限定することができる。民間企業の経営者は、業務執行体制の組織化を図り、自らが実際の事業に関する範囲を限定して、業務上の決定を行っている。各業務部門の決定は下位の管理職に委ねられ、経営者は、ピラミッド型体制の上位で、効率的な業務執行を行うことができているのである。

これに対し弁護士業における業務執行は、弁護士個々の「職人芸」に依拠しており、依頼者の付託に応えるためには、パートナーになっても、依頼された案件を他人任せにすることは許されない。依頼案件の処理を、どの程度他の弁護士に任せるかは、その弁護士のやり方や個性によって異なるのかも知れないが、作業目的や作業内容が確定している業務以外では、他の弁護士に様々な業務を行ってもらい、案件処理に不可欠な助力を得ながらも、自ら相応の関与をしない限り、納得できる処理はできないと考えている。

以上の点は、定型的な業務が中心の法律事務所であれば違いがあるのかも知れないが、私が依頼を受ける案件は、基本的に、ひとつひとつオーダーメイドの対応が必要であり、また、これが一般的な弁護士の実情ではないだろうか。他人を使って「左団扇」という訳には、なかなか行かないのである。

(3) 更に弁護士業務の特性ということから言えば、継続反復する案件を中心に、定期的な依頼（収入）が期待できる法律事務所は別として、依頼を受けることができるか否かは偶然に左右される。すなわち、弁護士にとって、案件の依頼を受けることができるか否かは全くの「水物」なのである。具体的に目の前にある案件を拒絶した場合に、その翌日に別の案件の依頼が来るという保証はない。そこで、利益相反等による受任制限が働く場合や弁護士個人あるいは法律事務所の受任方針に沿わないといった場合を除き、多忙であるといった理由で、依頼案件の受任を拒否すると経営上の

判断は行われ難いと思われる。

「自由業」≒「将来の収入の保障がない」という状況下で、ましてや、子どもの教育費や住宅ローン等の返済の見通しも付いていない時期においては、売上を伸ばすために持てる限りの力と時間を使って仕事をするのが一般的な弁護士の姿ではなからうか。このような「自由業」であることに伴う経済的安定性の欠如も、弁護士が、忙しそうにしている（忙しくせざるを得ない）理由であると思われる。

2 固定費等の考え方

- (1) 「お金の話をしよう」の記事は、固定費について検討している。法律事務所の経費の主要なものが、家賃と事務局の人件費であることはそのとおりである。固定費を節減する発想は、如何なる規模の事務所においても共通して重要である。

本件記事は、一人で独立する形態を前提としているので、検討の対象外なのだと思うが、冒頭に述べたとおり、本稿では、固定費等の節約の一つの方策として、法律事務所の共同化を提示したい。

- (2) 事務局の人件費について言えば、私が弁護士登録をした当時は、1人の弁護士に2人以上の事務局の割合が普通であった。しかし、OA機器の発達等により、当事務所では実働18人の弁護士に対し8人の事務局体制であり、概ね弁護士2人に対し事務局1人未満の割合である（かつて行われていた、弁護士のためのお茶汲みや弁護士の執務室の掃除といった作業は廃止している）。

次に応接室を含めた事務所スペースであるが、当事務所の面積は約280坪で、概ねその過半を超える面積を弁護士・事務局の執務スペースが占めており、その他に会議室が5室（定員16名用、13名用、9名用、6名用、5名用）、事務局の更衣室、図書室からなっている。実働18名の弁護士を前提として、会議室の数の割合は弁護士3人に1部屋を切っており、また、実働弁護士1人当たりの面積は約15坪（ $280 \div 18$ ）となる。

- (3) 因みに、当事務所では、できる限り弁護士の区画を独立させ、アソシエート・事務局のスペースも含め、できる限りゆったりしたものとする方針を採っている。事務局・アソシエートの執務環境を良好に保つという経営者としての責務もあるが、執務環境をゆとりのあるものとすることによって作業効率・作業の質も向上するとの考え方をしている。

「お金の話をしよう」の記事の筆者の事務所が、一定程度の節約を前提として11坪ということであり、それに対し当事務所がややゆったりとしたスペースの使い方を方針としていることからすれば、共同化による固定費節減の効果は事務所スペースに関しても発揮されるように思われる。

(4) 弁護士業務には様々な雑務が付き物であり、それを自らこなすということは、業務が増え始めた段階では現実的ではない。事務局の力が必ず必要になるであろう。また、依頼者を訪ねて事件処理をすることが有効である場合があることは否定できないが、業務量が増え始めたときには、自らの事務所で打ち合わせをすることの効率性を採用しない訳にはいかなくなるであろう。

独立当初の時点では、事務局の採用をせず、また、依頼者との打合せのための応接スペースを無くしたとしても、早晚、事務所運営が軌道に乗れば、それらの人員・スペースは必要となる。独立に際しての計画として、事務局の共同化を視野に入れることは一定の意味があるように思われる。

3 「売上至上主義の罠」－売上の増加は悪なのか？

(1) 「お金の話をしよう」の記事では、売上至上主義を戒め、手元に残る利益に着目することを述べる。手元に残る利益こそが、生計を支える所得に連なるものであるので、それを重視するという考えそのものに異論はない。しかし、手元に残る利益を最大化しようとする考えが、売上増大を否定することにはならないように思われる。

弁護士業務の特徴は、仕入等の変動費が小さいことである。他の多くの事業では、在庫等の「変動費」を考慮に入れた売上増大と、そのことに伴う資金繰りの確保が経営上の重要課題である。これに対し、弁護士業務の場合には、本件記事も指摘するとおり、人件費と事務所賃料の「固定費」に見合った売上を確保することが、経営上の課題ということになる。逆に言えば、固定費を賄う売上が確保できれば、それを超える売上の増大は、手元に残る税引き前利益に直結することになる。当事務所の例でも、各年の売上額の変動に比べ、各年の経費額の変動は大きくない。

本件記事では、売上が実質的に異なる「Aさん」（売上2300万円）と「Bさん」（売上999万円）の2人の税引き前の利益が同額であるという設例が記載されている。しかし、それは売上と税引き前利益に関する一般的関係を示してはいないと感じられる。上述のとおり、法律事務所の経費において変動費の占める割合は小さく、経費率は売上に反比例し、売上が上がれば上がるほど税引き前利益は大きくなる。「Aさん」と「Bさん」の例で言えば、普通に経営していれば、これだけの経費の差が出ることは考えにくく、実際には「Aさん」の税引き前利益の方が大きくなるはずである。

(2) 売上を上げるためには依頼者を獲得する必要がある。本件記事では、顧問先を獲得することがプラスかマイナスかという点について検討が行われ、顧問先を獲得することが自由を失うことに繋がるとの評価が示されている。大規模法律事務所では、利益相反による受任制限を嫌って、顧問契約を締結しないことを原則としているところもあるやに聞く。しかし、そのような問題がないのであれば、顧問先を獲得することは経営安

定の基礎であり、それがマイナスである（自由を奪うことになる）との認識をもったことはない。

仮に顧問契約に基づく作業時間が顧問料と釣り合わないということであれば、顧問料の増額を求めるか、極論すれば、その顧問契約を解消すれば良いだけのことのように思われる。

企業が顧問契約を締結する理由は様々であるが、企業側が、顧問料の額を弁護士に与えた業務との関係で時給換算して効率性評価を行い、顧問弁護士を「使い倒そう」といった考え方をもっていると感じたことはない。弁護士業務の魅力が「自由」にあることに異存はないが、顧問先を獲得することが「自由」を手放すことに繋がると感じたこともない。弁護士業務の「自由業」の性質に基づく経済的不安定に対し、顧問契約に基づく定期的収入及び顧問契約を基礎とする依頼は、経営の安定に資するものであり、むしろ弁護士の経済的自由に寄与するものと理解している。

(3) 依頼者（とりわけ企業）にとって事務所の規模は依頼の際の一つの考慮要素になっていると思われる。当事務所としても、その時代時代の要請に応じ、相応の弁護士数を維持することは重要であると考えており、一般論として、共同化を図ることで、経費の節減とともに、売上の増大のメリットを享受することもできると考えている（なお、共同事務所の設立や運営方法は、多面的な検討を要する事柄であり、様々な規模及び種類の事務所の弁護士が、座談会等で経験を持ち寄ることで有益な情報が得られるように思われる。）。

今月の一枚 「きよし、この夜」

1 2月のイルミネーションが夜空を飾る頃、街にはあまたのクリスマスソングが流れ出す。

子どもころ、クリスマスソングといえば「ジングルベル」そして「きよし、この夜」である。先進的なゼロ歳児保育所の育ちで、つたい歩きもできないころから先生のオルガンに合わせて「きよし、この夜、このよるう～」と毎年歌ってきた。ある衝撃の事実を知るまでは。

「先生、うちのクラスにはきよし君っていないから、あきら君とかたけし君とかで歌おうよ♡」「いけませんよ。これはキリストが生まれた聖なる夜、という意味なんですよ。」「え～～っ、きよし君のお母さんが歌ってたんじゃないのおお？！」

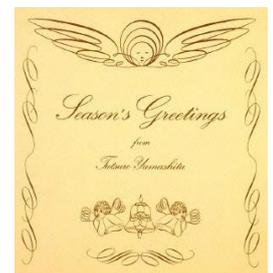
赤い靴を履いていた女の子を連れられて行ったのはニンジンさんではなく異人さんであったことを知った時より、ふるさとはうさぎが美味しい山はなくただ追いかけてただけであったことを知った時より、はるかなショック。難しすぎるやろ、サイレントナイト。

長じてからは、日本でも次第に、アメリカの名だたるポップスターによるクリスマスアルバムを聴けるようになった。ビング・クロスビー、エラ、シナトラ、プレスリー、ビーチボーイズ、カーペンターズ…。中でも不朽の名盤は、1963年にフィル・スペクターが独特の分厚いサウンドにダーレン・ラブをはじめとする黒人女性ボーカルでお馴染みの名曲を歌わせた「A Christmas Gift For You From Phil Spector」だ。白人富裕層の古き良きクリスマスにはないスピリッツも感じられ、今でも毎年かけるが、心が自然に浮き立ってくる。



https://open.spotify.com/album/2kzkwgOFAtRsDsas5Hi0Qu?si=1ZTfircrcQd21X3G-Rb2h_w

日本では、ワムの「ラスト・クリスマス」、山下達郎の「クリスマス・イヴ」、ユーミンの「恋人がサンタクロース」、B'zの「いつかのメリークリスマス」あたりが定番だろうが、やはり山下達郎が多重録音により一人でコーラスを積み重ねたアカペラを収めた「Season's Greetings」は、欧米の宗教的色彩をうまく濾過した独特の空気感が日本人の心にフィットする名盤として欠かせない。



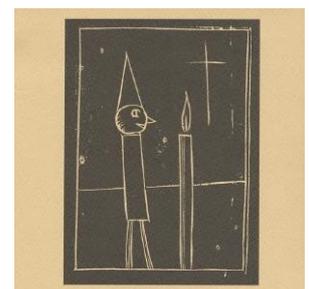
<https://youtu.be/fQISMP5FdXw>

一方、キラキラと華やいでくるほど、そうした境遇に身をおけない、そのような気持ちになれない、それどころではない日々を送っている人々に思いを馳せるのもまた、クリスマスだ。戦禍の難民、震災の被災者、家族を失った者、人種や性差別、病いや貧困格差に苦しむ人々。映画「若草の頃」でジュディ・ガーランドが歌った「Have Yourself A Merry Little Christmas」（素晴らしいカバー曲もたくさんある）やジョン・レノンの「Happy Xmas(War Is Over)」を静かに口ずさみながら、どんな人にもいつか安寧の日々が訪れることを祈ったりする。

<https://youtu.be/CreWsnhQwzY>

<https://youtu.be/flA5ndOyZbI>

そしてイヴの夜には、日本希代の女性ソウル・ゴスペルシンガーでSSWの吉田美奈子さんのアルバム「BELLS」を取り出し、「Christmas Tree」の美しい歌詞と儼かな旋律と歌唱に心を浸し、過ぎし一年を振り返る。「聖よしこの夜」。



<https://youtu.be/6nN2mfvVADw>

Christmas Tree

繊やかな翼をたたえた 時の隙間抜って訪れた事を
ひとつずつ Tableau にしていく 夢で見た気がする色に染め上げて
拡がれ空からの贈り物 永遠を思わせる様な星達の瞬きにゆだねてみる
街の灯が輝き増すたびに 魅せられる程の物語りがある
傍らに座る影の様な 悲しみが時々何か届けても
ひとつずつ Candle に託し 灯す光にほら 心暖める
聞こえる？ 精霊の羽ばたきが あなたにも微笑みかける
夜はもういつの日も素敵な Christmas
毎日が祈りときらめき だから心込めて Christmas tree に飾ろう

(青木佳史会員)



破産法○×クイズ【管財・申立】編

破産申立に関するクイズ【管財・申立】編。○か×で答えなさい。

- Q 1 管財申立の場合は、必ずしも申立前に受任通知を送付し、債権調査票を提出する必要はないが、仮に受任通知を送るとしても税務署には送付しない。
- Q 2 売掛金の未回収があると、引継予納金は20万円ではなく、50万円から80万円になってしまうため、売掛金は全て回収して申立をする方が望ましい。
- Q 3 管財人引継ぎ資料等の中に、宛名シールがあるが、知れている債権者は必須ではあるが、滞納のない公租公課庁は不要である。

(回答はこちら : osaka-shunjyu-kai.com パスワードは「sjntnt」)

(浦 寛幸会員)



担当副幹事長 中村和洋（49期）

暑い夏と短い秋が過ぎ、一気に冬が到来しました。

前のご報告以降、研修委員会では、8月4日に、落語家の桂あおばさんをお招きして、「落語家に学ぶ、弁護士のための話し方教室」を実施しました。当日は、小橋るり会員にも司会をお手伝いいただき、当意即妙、丁々発止のやり取りで、ユーモアをもって、分かりやすく話すためのコツを面白おかしく教えていただきました。また、十八番の新作落語「ハンカチ」をご披露いただき、リアルの会場も、zoom越しの皆様も爆笑の渦に巻き込まれました。終演後、あおばさんにお礼を言った際、「今日は自分としてはあまり出来が良くなかったので、もっと稽古しなければ・・・」と振り返っておられました。芸人の厳しさを垣間見た瞬間です。

その後、10月26日には、阪急メンズ館の西ヶ峰充宏さんを講師にお招きして、「行列のできる着こなし相談所」を開催いたしました。色合わせやサイズ感など、主として男性向きにファッションのコツを教えていただきました。ファッションチェックでは、濱田幹事長もセンスが良いと褒められていました（開催前に講師から「今日会場で出席する人で一番偉い人は誰？」と聞かれたことはありましたが、忖度はなかったものと信じています）。

この原稿を書いているときは未開催ですが、12月2日は、福田健次会員、黒田愛会員を講師とする「難しい依頼者との付き合い方」の研修を実施します。春秋会の研修らしい、若手・中堅を含めた実務家必見の研修となること請け合いです。

来年にはまだもう1回、何か目玉となる研修をしたいと考えております。皆様、お楽しみなさってください。



2021 年度 広報委員

- ・広瀬 元太郎
(60 期 委員長)
- ・柳 勝久
(61 期 広報担当副幹
事長)
- ・有村 とく子
(50 期 2019 年度委
員長)
- ・中森 俊久
(55 期 昨年度委員長)
- ・山口 昌之
(58 期 昨年度副幹事
長)
- ・浦 寛幸 (59 期)
- ・木場 晶子 (67 期)
- ・田村 瞳 (67 期)
- ・吉留 慧 (68 期)
- ・信吉 将伍 (69 期)
- ・高 一成 (69 期)
- ・根本 俊太郎 (70 期)
- ・佐久間 ひろみ (71 期)
- ・足立 敦史 (71 期)
- ・村本 健司 (71 期)
- ・河野 哲平 (71 期)
- ・才木 晴幹 (72 期)
- ・久井 大輝 (73 期)



ニュースレターの原稿大募集します

広報委員会といたしましては、このニュースレターを双方向的なものにしたい
と思っており、皆様の原稿を大募集します。ぜひ、投稿ください。

- 1 今までのニュースレター・会報の記事に対するご意見
- 2 変わった国に行った旅行記
- 3 ペットや趣味の紹介
- 4 感動した本、マンガ、ゲームの紹介

下記にお送りいただければ、ニュースレターに掲載させていただきます（もち
ろん、一定の審査はさせていただきますが…）

Ghirose2021@vega.ocn.ne.jp (広報委員長のメール)



会報・ニュースレター閲覧状況

広報委員会電子刊行物のアクセス数（1 1 月 2 5 日現在）

- ・2020 年度会報秋号（他会派にも公開） 1 1 7 6
- ・ニュースレター 1 1 月号（春秋会のみ公開） 2 3 8