

春秋会

ニュースレター

2021.9



9月の予定

- ・9月11日(土)
17時30分開場(30分前開場)親睦委員会「劇団四季・リトルマーメイド観劇」
- ・9月17日(金)
12時～13時 第6回幹事会
- ・9月22日(水)
18時～20時 政策委員会
『広報でもっとつながる 弁護士会』-アピールちよつと足らんのがう?-
- ・9月24日(金)
9月総会
- ・9月24日(金)頃
Shunjuu 秋号発刊予定
- ・9月30日(木)
15時～17時 若手会「破産研修・管財」

親睦イベント報告

「ビスタルームで観戦！オリックス vs 西武 IN 京セラドーム」

小野隆大会員

この度、令和3年度親睦会イベント第1弾「ビスタルームで観戦！オリックス vs 西武 in 京セラドーム」に参加させていただきました。

「ビスタルーム」は、企業が福利厚生等の目的で年間数百万円を支払って契約している特別観覧席であり、元高校球児の私としては、VIP感溢れるビスタルームでの野球観戦は念願でした。宮下泰彦先生の伝手で確保いただいたそうです。宮下先生は、球界を代表するスラッガー・オリックス吉田正尚選手ともお知り合いだそうです、大変羨ましい限りです・・・。

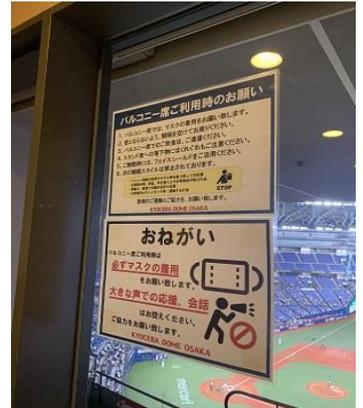
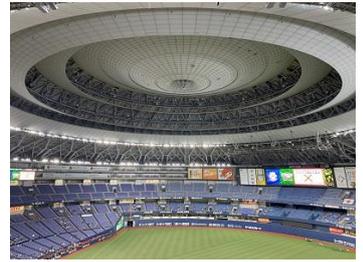
ビスタルーム室内に入ると、煌びやかな額縁で掲げられた選手のサイン入りユニホームが目飛び込んできます。スイートルームさながらにソファ、クローゼット、冷蔵庫、テレビが並べられ、ハイレベルでラグジュアリー、プレミアムでゴージャスな空間を演出しています。食事や飲み物は室内のタブレット端末からオーダーする仕組みで、ゆったりと食事をしながら観戦が楽しめます。1皿5000円の黒毛和牛サイコロステーキは格別でした。

バルコニーにも観覧席があり、ここから見下ろす景色もこれまたVIP感満載。ボールがキャッチャーミットを叩く音が響き渡り、迫力・臨場感がたまりませんでした。

試合は、今季新人賞候補のオリックス・宮城投手と、元甲子園優勝投手の西武・今井投手が息詰まる投手戦を繰り広げ、スコアボードに0を並べていきます。

6回裏ようやくT-岡田選手のライトフェンス直撃タイムリー2塁打でオリックスが先制、8回裏には同じくT-岡田選手の死球で押し出しの追加点。その後は、見事な継投で西武打線を無失点に抑え込み、オリックスの勝利。ビスタルーム内は来場記念品の応援ハリセンが高らかに鳴り響き、皆さん大盛り上がりでした。試合外では、福田健次先生の豊富な野球知識に圧倒され、宮下先生・池田健人先生のお子様達が作り出す世界観に魅了されました(私ももうすぐ2歳になる娘がおり、可愛さでは負けませんが、お子様2人が仲良く遊ぶ姿を見てキュンキュンしていました)。また、濱田雄久先生による応援ハリセンを使用したアドリブ紙芝居が披露されるなど(お子様達の反応は何とも言い難いものでしたが)、場外観戦?も非常に心地よいひと時でした。

コロナ禍で人との交流機会が減少する中での親睦企画とあって、コロナ対策を徹底しつつも、久しぶりにとても楽しい時間を過ごすことができました。



コロナ禍での様々な制約から親睦企画の協議も難航しており、私は、親睦委員会の一員としてまだ何もお力になれていませんが、今回の企画をご準備いただいた親睦委員会の皆様（特に、竹中親睦委員長、メーリスでの案内や参加者の取り纏めをご担当いただいた宮崎信二郎先生、告知文を作成いただいた大岩祐司先生、ピスタルームを確保いただいた宮下先生）、本当にありがとうございました。一刻も早くこのコロナ禍が終息し、実りある親睦企画が実現することを願うばかりです。



研修のご報告

「落語家に学ぶ、弁護士のための話し方教室～落語実演つき」
(8月4日(水) 18時～19時30分 会場 WEB 併催)

有本喜英会員

研修委員会より本年度第2回目となる研修は、落語家の桂あおばさんをお招きして実施されました。本研修には、会場に約20人、WEBでは約30人が参加され、活気のある研修となりました。

落語界でもイケメンと名高く、たいへんにご活躍されているあおばさんですが、意外にも桂ざこば師匠に弟子入りするまでは落語を聞いたことすらなく、ざこば師匠の人柄に惹かれて落語界に飛び込んだとのこと。このような異色の経歴を持つあおばさんにお話しいただいた



た落語家としてのご経験は非常に興味深く、お教えいただいた話し方のコツについても弁護士業務において大いに役立つものでした。まず、人のところをつかむには、声のトーンや話すスピードを意識する必要があるとのこと。楽しい話をするときは高いトーンで話す、相手を説得するときは速いスピードで話す、といった場面に合わせて話し方を変えることも必要とのことでした。特に、人と話すときの間の取り方については、落語と共通して重要となるそうです。話の内容についても、自分の話をするときは自慢話とならないように、話のなかで自分を落とす部分を作ることで、相手に嫌な印象を与えない話ができるとのこと。世代や性別に応じた、どのような話が受けがよいかもお教えいただきました。さらに、落語家としての、師匠、兄弟子との付き合い方や、師匠からの落

語の稽古に関するお話しもお聞かせいただき、業界は違えど、人生や仕事への向き合い方といった点で非常にためになるお話でした。

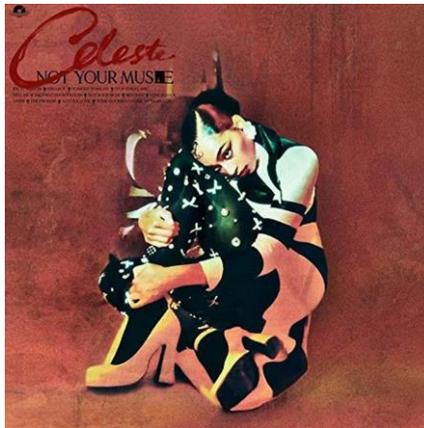
講義後の質疑応答の時間では、上方落語と江戸落語の違いをそれぞれの落語発祥の経緯からお話しいただき、落語に関しても非常に勉強になりました。話をするときのリズムについては、より掘り下げた質問があり、歩クリズムで話すことがよいとお教えいただきました。

続いて、参加者の皆様も楽しみにされていた落語の実演となりました。夫婦に関する人情噺をご披露いただき、たいへんに盛り上がりました。参加者の皆様の中にも、落語ファンから今までなじみのなかった方もおられたかと思いますが、生で見る落語は迫力があり、話しぶりや身振り手振りから情景が広がるようでした。あおばさんが講義で話されていたように、落語は登場人物が魅力的で、人生の教科書とも言えるとのこと、実際に素晴らしい落語をご実演いただき実感することができました。

話し方のテクニックだけでなく、人生の教訓とも言える貴重なお話をお聞かせいただき、また、生の落語を聞くことができ、非常に有意義な研修となりました。

今月の一枚 ～待ちわびるディーバ～

長年音楽を聴く楽しみを続けていると、何年かに一度、衝撃を感じるアーティストに出会う。ここ1, 2年、動画や配信をチェックしていて気になっていた声の持ち主が、今年ついにヴェールを脱いだ。イギリスの女性S S W、セレステ (Celeste) さん。デビューアルバムは「Not Your Muse」



これはヤバイ！

COVID-19の影響でリリースが遅れ、世界が待望していた一枚は、新人とは思えない完成された歌唱による深みと広がり満ちた作品であった。今年一番のヘビーローテーション。

彼女は、昨年、イギリスのBBC放送が今後ブレイクが期待される新人に贈る「Sound of 2020」のグランプリに選ばれ、今最もイギリスで聴かれている一人。幼少期にカリフォルニアから母子だけでロンドンの郊外に移住、母の聴くエラやアレサの歌から音楽に目覚め、10代から音楽活動を開始。次第にその異才が広まり、デビュー前から有名どころとのコラボレーションで知られる存在となり、アルバムを出す前から先の太鼓判を受賞したわけは、これを聴けばすぐわかる。

まずは、その声。少しくぐもったハスキーさとあやうさを持ちつつ、粘着さと強い意志をも感じさせる耳から離れない独特の個性だ。古くはビリー・ホリデイ、ニーナ・シモン、最近ではエイミー・ワインハウスやアデルを思い起こさせ、でもちょっとコリーヌ・ベイ・レイのような軽やかさも持ち合わせている。

そこに自ら作る曲想の豊かさ。アルバム 1 2 曲はどれも粒ぞろいだ。1 曲目をギター一本のジャズバラードで始め、2 曲目に BRIT Awards 授賞式でも披露した繊細な歌詞を切々と綴るバラード Strange と続ける自信から、一転して、ダンスブルでアップテンポなポップソング tonight tonight、ニューオリンズ風ソウルナンバー Stop This Flame への展開。その後もミッドテンポのジャズ Love is Back やラテンフレーバー一杯の Beloved など、飽きさせないバリエーションとメロディの良さ、何よりそれらを自家薬籠中の物としている歌い回しに飽きることがない（なお、日本盤はそれ以前に発表していた E P など 1 0 曲のボーナストラック入りなので、かなりお腹いっぱいにはなる）。

独特の風貌と鋭い眼差しから、「私はあなたのミューズではない」と言い切る黒人女性としての矜持を感じる立ち振る舞いに、新時代のディーバの誕生を確信するのである。

あとは生のステージである。実は 2020 年フジロック出演が決まっていたのだ。来年こそ苗場で彼女の歌を大自然に包まれながら聴けることを、今から待ちわびている。

（青木佳史会員）

Stop This Flame 動画

<https://youtu.be/UE3sTF3oj6w>

Strange 動画

<https://youtu.be/hLhyHvR5sYg>

Not Your Muse アルバム全曲

https://open.spotify.com/album/3xdG9ztDWLaxfNupAPMfIO?si=hD2UqGw5Ss-GvK60EnxE-w&dl_branch=1

弁護士よ！お金の話をしよう（5）

第5話（1） 自分を安売りするな！

筆者は海外旅行が好きである。最近行けないのでストレスが溜まっている。一定の間隔で海外に行っている方は肌で感じると思うが、海外の物価上昇はすごい。昔は物価の安かったタイでも、ちょっとしたところで昼ご飯を食べるとすぐ 2 0 0 0 円とかいく。つまり、この 3 0 年で日本は貧しくなったということだ。だから、海外から安さを求めて大量の旅行者がやってきたのだ。

外国人が、「ニッポンは、こんなに品質のいいものが安い」と喜び、それを聞いたマスコミが「ニッポンすごいぞ！」の、日本礼賛番組を作っていた。別に日本がすごいのではなくて、労働者や事業者が低賃金で働いていただけのことである。安売りの店が感謝されるのはあたりまえだが、安売りで感謝されたことを単純に喜んでだけいたら、その店はずぶれる。

自分人件費控除後税引後利益（いつも書くの大変なので、SPAT と略すことにする。Special profit After Tax）を増加させることが、自由と時間を手に入れて幸せに

なれるという趣旨のことを書いてきた。その手段として、徹底的に固定経費を削減せよという話もしたが、SPAT 増大のためにもうひとつ必要なことは、売上のアップである。ただ、24 時間戦うことによって（若い方は知らないかもしれないが、バブル絶頂期の平成元年頃、健康飲料の CM で「24 時間戦えますか」と時任三郎が歌って、流行語大賞になった。怖い時代だった。）売り上げを上げて、自分人件費が増加していくから SPAT は増えない。増えないどころかたぶん減る。



そこで、考えなければいけないのは単価のアップと顧客の選別である。単価のアップや顧客選別を言い始めると、眉をひそめる人も多いかもしれないが、富裕層とだけ付き合ってお金をばったくれという意味では全くない。「成果に見合う報酬を得、共感できる依頼者だけで事務所を回せるようになろう！」ということである。

単価をアップするには、自分を安売りしないとの強い信念を持たないといけない。

若手弁護士は、自分の仕事に自信がないので（もちろん私もない）つい、自分の提示価格は高すぎるのではないかと思ってしまう。特に、自分の初めてやる分野については、弱気の価格を提示し「自分にとっても授業料になるから」などと、安売りを正当化理論を考える。我々は、プロなのだから、初めての事件であっても堂々と普通の価格を提示すべきである。そして、その値段に見合う仕事をすべきである。

依頼者から値引き要請が来た場合、それに安易に乗ってはいけない。まず、最初にするのは、なぜその金額が必要かを説明する。次に、ほんとに困っているのであれば、分割払いを提案する。それでもだめなら、断るべきである。最初の段階でお金の話で引っかかる事件は、概ね困難な道を通ることが多いのは、業界の多数説だ。「受けない」という選択肢を常にとれる状態にしておくために、固定費の削減を徹底したのである。「まずいかな？」と思ったらいつでも断れる状態を維持することが極めて重要である。

安売りの良くない点は、質が下がることについての正当化ができてしまうことである。「安いからと言って手を抜きません」というのは、建前である。報酬の入らない弁護団の仕事や無償の会務、会派活動を後回しにしようとしたことは多くの人にあるはずだ。SPAT を上げるためにも、顧客のためにも、自分を安売りしてはいけないのだ。

依頼者が最後に喜んでくれる顔を見るのが弁護士の仕事の醍醐味であると言われる。それは、ほんとうにその通りである。ただ、その笑顔が安売りだけに感謝したものであれば、価格設定ミスである。反省しなければならない。

つぎに顧客の問題。共感できる仕事（＝気の合った依頼者の仕事）をすることは、結果的に SPAT の増大になる。共感できる仕事は、言われなくても自分で一所懸命反論を考えたり、進んで証拠の収集に行く。嫌々の仕事でないので効率もいい。その結果、依頼者も喜び、成果も出やすい。報酬ももらえて、加速度的に SPAT は増える。一方共感できない事件は、準備書面も滞りがちで、依頼者との電話もあとまわし、やりたくないで効率悪化、そのうち依頼者から文句を言われ、成果も出ずに、報酬も値切られる。大幅な SPAT の低下をもたらす。このように、共感できる仕事を集めていくと幸せになれる。そのためには断る力（固定費削減による金銭的余裕と、怒らせずにお断りするトーク技術）が必要である。

少し売り上げが途切れると、変な依頼者の共感できない事件を受けてしまいがちである。受けてはだめだ。耐えるべきだ。次に、すばらしいお客様が来るかもしれない。そのとき、変な事件に忙殺され、心が疲れていると、そのチャンスを失ってしまう。変な事件を受けるくらいなら、判例百選でも読んでた方がいい（温泉に行ってもいい）。また、断ることに罪悪感をもつ必要もない。合わない弁護士に依頼することほど、依頼人にとって不幸なことはない。だれか、気の合う人が受けてくれる。修羅場を通らないと弁護士として成長しない？ そんなことはない、労働意欲の沸く依頼者といろんなことを調べながら仕事をしたほうが成長する。それに、修羅場はいくら警戒しても必ずやってくる。自分から飛び込むことは必要はない。

ぼちぼち、けしからん。じゃあお金のない人の事件は受けないのか。人権擁護は？との声も出てくるだろう。

これに対する筆者の考えは（当然賛否もあろうが）、「経営が安定するまで待て」である。

自分が安定していない状態で人助けはできない。経営基盤も不安定な時期に、SPAT を低下させる行為を行うと、長時間労働→経費を賄うために共感できない仕事を受ける→心が荒む→仕事のミス多発→顧客関係悪化→精神状態悪化による業務停止となる可能性があがる。そうすると、全ての依頼者に迷惑がかかる。

山で遭難している人がいるときに、くたくたに疲れている人が助けに行ったらどうなるか？ 遭難者が 2 人になるだけである。プロが助けに行けば助かった遭難者は死んでしまうかもしれない。

経営基盤が安定しない状態で、加重労働や心の病をかかえて公益活動を長期間するよりは、3 年で経営基盤を安定させて、そのあときっちり人助けをしたほうが社会のためになる。自分を犠牲にしてまで人権擁護活動をしろなどということは誰も求めているはずだ。

そして、経営が安定して、手弁当の仕事や会派活動ができるようになれば、それを行えばいい。筆者もしている。本稿の執筆など、完全な無償行為だ。ただ、そのとき注意すべきは、それらの社会貢献の仕事と普段の仕事をごちゃまぜにするべきではない。通常の業務として SPAT を増大するために行う業務と、社会貢献の業務を分離

して管理すること。これをしないと、通常業務と社会貢献の区別がなくなり、ずるずると単価下落の道に入っていく。一番簡単な管理方法は、社会貢献の仕事は、年に2つだけ受けることにするとか、会務会派活動に費やす時間を月3時間と決めるとかである。厳密な管理は難しいが、混ぜないことが肝心である。「SPATの目標は達しています。その外で、●●をやっています。」という形にすべきである。

もちろん、そういった社会貢献をあえてしないとの選択肢も許されていい。通常の業務だって、人権擁護活動そのものである。それで、きちんと納税すれば社会貢献だ。

第5話（2） 削るべきものと削らないもの

最初に日本の没落の話をしたが、その日本社会内における弁護士の経済的優位性も下がったようである（昔のことを知らないなので、推測である）。ということは、日本の弁護士業界はダブルで貧しくなったということであろうか。それでも、現時点において、他の業界と比べての優位性は保っていると思うので、おそらく30年前は、ものすごくお金持ちだったのだらうと思う。日本が没落することは一人の国民としては防げないことであるし、弁護士業界が貧しくなっていることは知ったうえで（または、知りうるべき状態で）弁護士になったのであるから、文句をいうつもりも全くない。

ただ、現実としては昔に比べて所得が低くなったのであるから、支出を下げなければお金が無くなるのはあたりまえである。所得が下がったことが問題なのではなくて、所得が下がったのに支出（経費や生活水準）を下げないのが問題なのである。一度贅沢を知ってしまったら、元の質素な生活に戻るのとは相当困難であることは周知の事実である。

昔、弁護士が楽園に住んでいた時代は、広い事務所、豪華な応接、うなるほどの事務局、広い自宅、子女の高水準な教育、十分な社会貢献活動の全てを行うことができた。しかし、現在は、その全てを行うことはほぼ不可能だ。全てを行っているように見えても誰かが泣いている。それは、勤務弁護士かもしれないし、事務局かもしれないし、顧客かもしれない。



楽園から出るに至った事情を議論し始めると揉め始めるのでここではしないが、とにかく普通の職業になったのだ。だから、これらのうち必要なものと、不必要なものの選択をしなければならない。「人は、生活水準を急に下げられない」の法則から、現在の弁護士業界にも楽園時代の慣習が残っている。何年か毎に行われる一流ホテルでの●周年記念大会、豪華なホテルに宿泊する旅行、無償（低償）労働を前提とした諸活動、豪華な応接室などこのような「弁護士だったらこのくらいはすべきこと」とされてることは、楽園時代の慣習であるからぼちぼち見直すべきである。

楽園の外では、何にお金と時間をかけるのか、何を捨てるのかを見極めなければならない。その基準として、筆者は「手段にはお金をかけず、目的にはお金をかける」提案したい（もちろん、この基準は個人個人で考えればいい）。応接室や事務局は弁護士業務を行うための手段なので、これは極力削る。そもそも、弁護士業は幸せに生きるための手段なので、弁護士業務にける時間も削る。そして目的である趣味にはお金をかけるというようなものである。

この前提として、何が目的で何が手段なのかははっきりさせなければならない。

ごくまれに応接室が広いことが人生の目的である人もいるかもしれない、この方には応接室削減の議論は無駄だ。また、「多くの人を雇用すること」が人生の目的である人もいる。これは、稀でなく結構多い。

いや、弁護士であること自体がなんだ、という方も結構多いと思う。そういう方にとつて、自分の人件費を議論することは意味がない、働くことが目的だからだ。それは、素晴らしいと思う。ただ問題なのは、そのようなタイプの方は弁護士として成功する可能性が高く、結果として発言力が高くなり、その生き方を有形無形に人に強要してしまう点である。弁護士を幸福になる一手段と考えている人相当いるので、全ての弁護士が同じ考えではないことだけは認識していただきたいが…。

最後は哲学的な話になり自分でも面白くなってきたが、まとめると、以下の通りである。楽園の住人が作ってきた固定観念にとらわれず、固定経費を削減すれば、巨額収入は得れなくとも、精神的に健康に暮らしていくことぐらいはできるのだから、今の環境がづらい勤務弁護士（経費や売上を自由に決定できないパートナーも含まれる。実質的な経営参画権のない名ばかりパートナーは若手に多く、これは問題と思っている）は、いろいろ考えてないで独立しなさいということである。弁護士資格は、日本の資格の中で一番独立のしやすい資格である（医師は、開業時の初期投資がめっちゃめっちゃ高い）。この権利を使わなくてどうするのか。

また、すでに独立した人は、ちょっと参考にしてくださいねということである。

ほんとは、これ以外にも税金対策とか投資の話とかもしたいが、このようなどこに流れるかわからない媒体で書くのは怖い。若手で独立について考える人は、個別に相談に乗ってもいいので、広報委員会のメーリスアドバイザーで質問していただきたい。

連載に最後までお付き合いくださりありがとうございました。ここに書いていることは、筆者の個人的見解であり、大阪弁護士会や春秋会の意見ではありません。（完）



控訴の趣旨クイズ（3）

前回に続き、控訴の趣旨に関するクイズを出題します。

（才木晴幹会員）

Case1 原審で原告の100万円の請求が認容され、60万円の反訴請求が棄却された。

Q1 Case1で一番被告が控訴する場合の正しい控訴の趣旨は？

- 1 原判決を取り消す
- 2 被控訴人の請求を棄却する
- 3
- 4 訴訟費用は、第1, 2審ともに被控訴人の負担とする

Q2 一番被告の控訴に対する正しい答弁は、次のうちどれか。

- ア
- 1 控訴人の請求を棄却する
 - 2 控訴費用は、控訴人の負担とする
- イ
- 1 本件控訴を棄却する
 - 2 控訴費用は、控訴人の負担とする

Case2 原審で100万円の請求うち60万円が認容された。

Q3 Case2で一番原告が附帯控訴する場合の正しい控訴の趣旨は？

- 1 原判決を次のとおり変更する
- 2
- 3 訴訟費用は、第1, 2審とも附帯被控訴人の負担とする

出典：近弁連91号

（回答はこちら↓）

<http://osaka-shunjiyu-kai.com/report/%E6%98%A5%E7%A7%8B%E4%BC%9A%E3%83%8B%E3%83%A5%E3%83%BC%E3%82%B9%E3%83%AC%E3%82%BF%E3%83%BC%E3%80%80%EF%BC%92%EF%BC%90%EF%BC%92%EF%BC%91%EF%BC%8E/>

パスワードは、「sjntnt」





執行部便り（地味な作業をしています）

会計担当副幹事長 奥野祐希

今年度、会計担当副幹事長を仰せつかっております、67期の奥野と申します。執行部便りということで、執行部がどのようなことをしているのかをお伝えするのですが、会計担当は地味な作業を黙々と行っております。

前年度ご担当の峯田先生から引き継ぎを受けてから、銀行での担当者変更手続、春秋会名義で契約している業者に対する登録内容の変更手続、会員の皆様への会費納入のお願い・入金確認（ご協力いただいた先生方、ありがとうございました。未納の先生方、ご連絡差し上げた際には、ご協力をお願いいたします。）、月々の出金手続、予算案の作成等々、おそらく皆様が「会計担当」として思い浮かべられる通りの事務作業を行っております。



その他に、私が執行部として行っているのは、幹事会の際に、zoom 参加されておられる先生方のために、会場でのマイクの切り替え（有線マイクと無線マイクのどちらを接続するか）を行っているくらいのものでして、ここでも地味な作業（？）をしています。

他の副幹事長の先生方は、各委員会との繋がりの中で、お仕事をさせておられますが、会計担当に関しては、所内で事務員さんをお願いすることが多く、そこで完結してしまうので、会派の繋がりを感じられることが少ないのが現状です。

気づけば、副幹事長を拝命してから、早くも5か月ほどが経とうとしておりますが、今後は、各委員会の企画にも参加をし、春秋会員の皆様との交流を深められればと思っておりますので、引き続きよろしくお願ひいたします！



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（8月27日現在）

- ・2020年度会報春号（他会派にも公開） 1987
- ・ニュースレター8月号（春秋会のみ公開） 449





メーリスアドバイザーのご案内

春秋会には、メーリングリストがあり、当番弁護士や法律相談の交代から、ちょっとした質問事項、意見・討論等が繰り広げられていますが、なかなか新入会員や若手会員にはハードルが高いのが現実です。

ちょっと飲み会の席でしか聞けないような疑問を会派の先輩に聞いてみることで、助けられたことはいっぱいありました。しかし、今は、コロナ禍で飲み会も少ない…

そこで、広報委員会では、新入会員や若手会員が直接書き込みにくい質問や意見を、「若手の方がこんなこと言ってますよ」とか「こんな質問が出ています」という形で、匿名にしてメーリングリストに投稿するという便利な仕組みがあります。

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)

・ 事務所のボスや先輩に聞いてみたいけど、初歩的過ぎて、質問したら怒られそうな疑問。

・ 他の弁護士は、どう処理するのかなというちょっとした疑問。

・ この事件って、着手金どのくらいとるのですか、聞きにくい疑問

・ 自分の入った事務所、大丈夫ですか？との生々しい疑問

を、メーリスアドバイザーでお願いしますと、下記にお送りください。

広瀬 (hirose@minami-law.jp)

【注意事項】

広報委員で検討して、できるだけ早くお答えするか、匿名情報にして春秋会メーリングリストに流します。なお、広報委員名簿は、左に載せてますので、事件の質問をするときは、守秘義務や春秋会員が相手方弁護士である場合等には気を付けてください。