春秋会ニュースレター 2022.1

今月の予定

・1月13日（木）
　若手意見交換会（若手会企画）
・1月25日（火）
　幹事会
　新年会兼会長・副会長当選祝賀会

春秋会会員のみなさま

新年あけましておめでとうございます。コロナももうすぐ終わりと思います。

本年も、会報、ニュースレター等、面白くてためになる記事を発信していく所存であります。どうぞよろしくお願い申しあげます。

広報委員会一同

とある弁護士の,「子育て体験談」

1　とある男性弁護士（匿名希望）の子育体験談です。何かのお役に立てたらと思い執筆いたしました。人の親になって感じたのは、**親って大変だ**ということでした。初めてのことばかりだったので、もしこれから親になろうとされている方の参考に少しでもなればと思います。

2　まずは、妊娠中のお話ですが、**出産する病院選び**って、結構早めにしないといけないんですね。妻が、出産する病院を決めて、予約しようとしたら、その出産予定日だと、予約がいっぱいということでした。なんだかんだあって、希望通りの病院で予約することができたのでよかったのですが、危なかった。。。

3　出産後も大変でした。**特に、深夜**です。０歳の赤ちゃんは３～４時間に１回起きて、ミルクをあげないといけないのは、ご存じかと思いますが、やってみたら結構大変です。夜中に起きるのが辛い。起きてから、ダイニングの灯りをつけてお湯を沸かして、ミルク作って水で冷まして、という作業も辛い。そして、ミルクをあげたあとに自分も寝るわけですが、次にまた３～４時間後に同じことをすることを考えると、早く寝なきゃって思いつつ、余計に寝ることができない。。。ウトウトしだした頃には次のターンが始まるという始末。男性の方、奥さんに代わってやってあげてください。こんな大変なこと、**奥さん一人に任せていたら民法７５２条違反**ですよ。

4　ちなみに、後でとある方にお聞きしたのですが、**お湯が出るウォーターサーバー**があると便利とのこと。なるほど。灯りつけてお湯沸かしての工程が短くて済むから楽ですね。もっと早く知っておけばよかったと後悔。

5　とある日、うちの子の顔をみると、赤い湿疹がぽつぽつできていて、「あせもかな？」って思っていたのですが、ここはさすが母親。妻は、異変にすぐに気づき、病院に連れて行ったところ、**食物アレルギー**でした。ここから長いアレルギーとの戦いが始まります。うちの子の場合、主に、小麦が一番強くて、他にも、乳や卵のアレルギーでした。０歳のときは、ありとあらゆる食物に対してアレルギー反応があったため、ミルクもアレルギー用の高いやつで、離乳食に入っても、魚を食べさせるときはアレルギー性が低い、ふぐ、あんこう、あゆなどの魚じゃないとダメでした。高価な魚ばっかりやん！

6　あと、皆さん、**醤油や味噌にも小麦入っている**の知っていましたか？私は初めて知りました。醤油と味噌がだめだと、基本的に、外食もできません。自宅で使用する醤油もあわ醤油を使っていたのですが、これも高い。。。アレルギーって家計に厳しいんですね。

7　ただ、食物アレルギーだからといって、悪いことばかりではなく、うちの子は基本的に野菜中心の生活だったせいか、今でも野菜モリモリ食べますし、体に悪そうなお菓子類には一切興味を示しません。おかげで、病気しない（しても症状がとても軽い）丈夫な体になりました。**食べ物って、本当に大切**なんですね。

8　話は変わって、**幼稚園選び**。願書をもらうのに朝から何時間も並ぶ、みたいなことを効いたことがありましたが、最近の幼稚園は、入園する１～２年前くらいから、プレみたいなのをやっているところが多いと思いますので、そちらに通わせていると願書を優先的にもらえます。プレの申込は前年の何月までって決まっていると思いますので、そのことから考えると、幼稚園選びは、生まれてしばらくしたらすぐ考えたり情報を集めた方が

いいですね。とにかく、早ければ早い方がいいです。

９　あと、**お勉強**です。小さいころから勉強、勉強と詰め込まない方がいいという考えの方もいらっしゃると思います。それはそれで間違っているとは思いません。ただ、幼稚園受験や小学校受験を通じて感じたのは、小さいころから自宅学習をしていると、勉強に対する抵抗感がなく、勉強するクセがつくのはとてもいいと思いました。もちろん、私の功績ではなく妻の功績ですが。

１０　とりあえず、思いつくものをつらつらと書いてみました。まだまだ色々、ここはこうした方がいいというようなご意見あろうかと思いますが、ひとまず今回はこれくらいで。感想、ご意見、ご質問、対案、苦情など、何かありましたら、広報委員会まで（笑）

研修企画「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」のご報告

研修委員長　原　正和（５５期）

去る１２月２日午後６時より、本年度第４回研修企画「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」が開催されましたので、ご報告させて頂きます。

来年度の大阪弁護士会会長と副会長になられる予定の福田健次先生（３６期）と黒田愛先生（４７期）に講師になって頂き、先生方がこれまで経験されてきた「難しい依頼者」や「難しい事件」に関する具体的なエピソードを織り交ぜて頂きながら、依頼者との付き合い方や事件に取り組むときの姿勢などについて、大変有意義なお話を沢山聞かせて頂きました。

両先生からは、依頼者との関係では、

「怒らない」、「弁護士はいらちな人が多いけど、イライラしないことが大事」、「（必要と考えれば）依頼者の家にも行く」

「よく話を聞く」、「その人の立場に立って考えてみる」、「心を無にして話を聞くようにする（決めつけない）」、

「適度な距離を保つ（弁護士はあくまでも代理人である。最近、言いすぎ・書きすぎの弁護士がよく懲戒されているが、依頼者との距離が近すぎることから起きているものもあるだろう。）」、「あまりのめりこみ過ぎない」、

「弁護士は法律事務を独占しているのだから、どんな依頼でも基本的には受けることにしている。ややこしい案件こそ若い人に任せることはせず、自分自身で担当するようにしている。しかし、自分には自信がない類型の事件（例えば、依頼者に精神疾患があると思われる案件）は別の弁護士に主担当になってもらうようにする」、

「（難しいけども）出来るだけ早く忘れるようにする。弁護士の仕事はストレスがたまるので、出来るだけ引きずらないようにしないといけない」、

「一人で悩まない（相談できる人を作る）」

といった、大変勉強になるお話を沢山聞かせて頂きました。

福田先生からは、「もし相談できる人がいないのであれば、いつでも自分に相談しに来てもらったら良い」との、大変心強く、有り難い言葉も頂きました。

このような貴重なお話をお聞かせ頂けただけではなく、今回の研修を通じて、福田先生と黒田先生の大変優しいお人柄と、両先生は大変頼りになる方々であることが、あらためてよく分かったと思います。

お忙しい中，準備を含めて多くの時間を割いて下さった福田先生と黒田先生，あらためて，本当にありがとうございました。また，研修にご参加くださった皆様も，誠にありがとうございました。

信貴山のどか村バーベキュー取材

広報委員会では、「コロナ禍でも感染対策に気を付けながらできるレジャーを取材したい！」という話になり、11 月頃、感染対策を行いながら奈良県の信貴山のどか村に取材に行って参りました。

奈良県の王寺駅に集合し、駅前の西友で焼きたい食材や飲み物の買出しをした上でいざ信貴山へ。信貴山は紅葉が始まっており、空気も澄んでいて、とても素敵な雰囲気でした。

のどか村のバーベキュー場に着くと、バーベキューのための炉が複数あり、先生方がそれぞれの炉の火起こしをすることになったのですが、どの炉が一番早く、そして火を強く起こせるか、だんだん対抗意識を燃やしだしました（というか、特に広瀬委員長）。

一番強い火の炉は山口昌之先生が起こされた炉で、隣の炉の広瀬委員長はよほど悔しかったのか、着火剤を多量購入した上で投下して金に物をいわせた火起こしをし始め、それを中森先生がニヤニヤしながら眺めておられました笑。火が強い炉は食材が良く焼け、食べる物を豊富に生み出せるため、火の弱い炉グループは強い炉にお願いして焼けた食材をおすそ分けして頂くことに。

火は文明の象徴と言いますが、まさかバーベキューの火起こしで文明を感じるとは思いませんでした笑。

おなかが満たされてきた一同。余興を求めだします。そこで委員長が今日のためにわざわざ持ってきたエアドラム（ドラムスティックを振ると、ドラムの音が鳴るというハイテクな代物）を披露。ドラムの腕前は良く分かりませんでしたが、サングラスにマスクで激しくスティックを振る姿は怪しさ満点で、「ふしんしゃー！ふしんしゃがいるー！」となぜかちびっ子たちに大ウケでした。

また、ちびっ子が「ふしんしゃ」という言葉を知っていることにびっくりして、ご両親の教育が行き届いているのだなと感心していました。

確かに、この姿は怪しいです。

　そして、最後の方は木場先生の提案でデザートとしてマシュマロを焼くことになりました。辛党の私は、最初はそこまで興味が無かったのですが、火でとろけたマシュマロが本当に美味しくてびっくりしました。辛党の大人ですらびっくりする美味しさだったので、子どもたちはもうマシュマロに夢中。ちびっ子が一生懸命に串に刺したマシュマロを焼いている姿が可愛すぎました（途中から大人も夢中で焼いていました笑）。

　その後は、皆で仲良く後片付けをした上で、集合写真を撮りました。

　なかなか気軽に外出が出来ない中、久々のリアルレジャーは本当に楽しかったです。信貴山のどか村は本当に素敵なところなので、ぜひ皆様も行ってみて下さい。

（67 期　田村　瞳　会員）

世界ローカル線紀行（２）

オーフォート鉄道：ナルビク→ルレオ　その２

前回は、ノルウェーからスウェーデンに入ったところまで書いた。この鉄道は、鉄分の濃い人（鉄道愛好者のこと）の中ではそこそこ有名で、旅行記等も書かれている。やはり、フィヨルドに沿って走る部分がこの路線の圧巻で、多くの旅行記は、そこに紙幅を割いているし、スウェーデン側（南側）から乗って、北極圏に入り、国境を越えて、フィヨルドを上から見て、下って最果ての町ナルビクについて、旅情にひたる、というのが大半だ。

逆方向なので、早々に、この部分が終わってしまった。しかし、多くの旅行記が省略しているスウエーデン区間の方が、ずっと長い。ナルビクーキルナ間４７３キロのうちノルウェー区間は４０キロに過ぎない。そもそも、この鉄道は、スウェーデンの鉱山のための鉄道なのだ。じっくりと残りのスウェーデンを味わおう。

この鉄道が、全通したのは 1902 年のことで、来年で 120 年になる歴史ある鉄道である。1902 年とは、日本では日英同盟締結の年で、日露戦争前夜だ。こんな時期に、ユーラシア大陸の反対側の端の極北の地に、この鉄道が建設された。

当時のヨーロッパ情勢は、ロシアが拡大路線をとり、英国やドイツの植民地主義がぶつかり合うきな臭い状態であった。世界史で習う３Ｂ政策とか３Ｃ政策の時期である。まさに、資源の獲得は国家の最重要課題だった。北欧の国は、世界史にはあまりでてこないが、1902 年当時、ノルウェーは独立しておらず、スウエーデンと同君連合（よくわからないが、ゆるやかな連邦制みたいなものか）であり、フィンランドはロシア領であった。軍事大国に囲まれ、国家運営は厳しかったと思われる。戦略物資である鉄鉱石の輸送路の確保は、きわめて重要であったのだろう。

オーフォート鉄道の開通 38 年後の 1940 年、アドルフ・ヒトラー率いるドイツ第三帝国はナルビクに侵攻している（ナルビクにこの件に関する博物館もあった）。

120 年後の現在、細かいことは知らないが、北欧は平和である。国境でパスポートを見せることもなく、そもそも現金を使わないので両替をすることもなく、言われなければ気が付くこともなく、国境を超える。

国境を超えると、線路は山を下り始める。473 キロの最初の 40 キロで、大西洋とボスニア湾の分水嶺を超えてしまうため、スウェーデン側はとても平坦だ。グーグルマップの地形図を見ると、国境の Riksgransen 駅付近の標高が 520m くらいで、それほど高くない。日本では、知られていないが、アビスコ国立公園というヨーロッパでは有名な山岳観光地である。駅ごとに、登山装備をした客が下車していき、車内はどんどん寂しくなる。

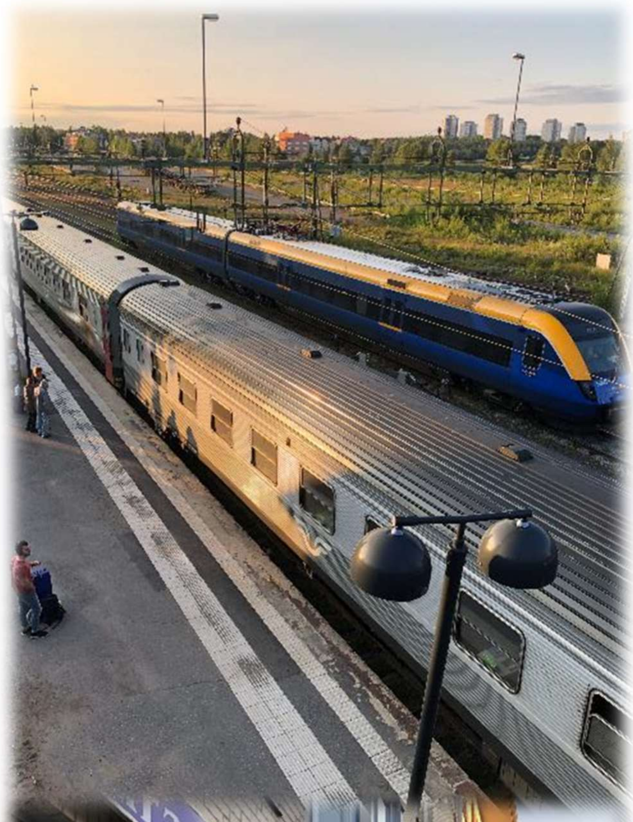
車窓には、細長い湖が次々と現れる。氷河がえぐった谷が海とつながって海水が流れ込んだものがフィヨルドで、海とつながらなかったものが氷河湖なので、親戚のようなものだ。また、遠くには、ナイフで削り取ったような、独特の氷河地形の山を遠望できるので、景色は美しい。

緯度が高いため、標高の割には、樹木が低いのもよい。実は、薄々気が付いていたのだが、北国の鉄道は、鉄道防雪林が線路の横に植えられているため眺めが悪い。乗客の眺望よりも、雪害の防止と交通路の確保の方が重要なので、仕方がないが、雄大な景色を期待していくと、木ばっかりだったということはよくある。

オーフォート鉄道は単線であるが、下の写真のように、比較的頻繁に駅があり、貨物列車とすれ違う。すれ違い区間の有効長（駅において、すれ違うために線路が複線以上になっている部分の長さ。これが長いほど、長大列車の行き違いができる）は極めて長い。また、枕木も丈夫なコンクリート枕木を使用しており、相当な軸重（機関車や貨車の車軸にかかる重量、大きいほど、一台の貨車に多くの鉄鉱石が積める）に耐えられるようになっている。

　国境を越えて２時間。ナルビクから１６９キロで、キルナに着く。ここで、機関車を付け替える。鉄と鉄道によって支えられた町らしく、そのような像が駅構内に置かれている。列車は、キルナに１５分くらい停まったあと、鉄鉱石の鉱山の中を縫うように、町から離れていく。鉱山には無数の貨車が留置されており、この鉄道の繁栄を保証している。

キルナから、１時間１５分、エリバレに着く。ここも、鉄鉱石の鉱山都市で、高校の授業に出てくる。エリバレは、Gaiivare で、G から始まるのか…。



エリバレでも２０分くらい停まるので、駅から出て買い物に行く。初めて、スウェーデンでものを買うが、なんと、ノルウェーより物価がだいぶ安い（日本よりは、はるかに高い）。コカ・コーラのペットボトルが、270 円くらいだ（ノルウェーは 400 円）。謎の紙パック飲料なら、150 円。うれしい。超物価高国ノルウェーを脱出できた。

とはいうものの、東洋人から見れば、ノルウェー人もスウェーデン人も区別がつかず（彼らから見ても、こいつら日本人なのか中国人なのか区別がついてない）、通貨の対円レートも似ている（１ノルウェークローネも１スウェーデンクローネも１２円くらい）ので、雰囲気は区別がつかない。ただ、このあたりから、徐々に開けてきて、乗客も増えてきた。すっかり山も見えなくなり、森や湖水にも飽きて、眠くなってくる。どうしても、夜がないと夜更かしをしてしまうのだ。

ナルビクを出て約７時間。鉄鉱石積み出しのスウェーデン側の港町ルレオに着いた。鉄鉱石の積出港は、駅のだいぶ先にあるようで、ルレオ駅は緑に囲まれた小さな駅である。

時刻は午後５時３０分。ルレオは北極圏からわずかに出ているので、太陽は一応地平線の下に沈むが、長い夕方とそれに接続した長い夜明けがあるだけで、真っ暗にはならない。

とはいえ、６日ぶりに日没時間のある場所に戻ってきた、物価も若干安い。久しぶりに、アジア系の料理が食べたい。ナルビクールレオ間の列車に乗れる機会に恵まれたこと

に感謝しつつ、北極圏すれすれの街で、タイのビールとグリーンカレーを楽しむことにしたい。（終）

次回は、中国国家鉄路集団　図們―長春

（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

木村圭二郎先生（３９期）より，「弁護士よ！お金の話をしよう」の記事に対するご意見の投稿をいただきました。以下，先月号の続きです。

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

(1)「お金の話をしよう」の記事の最後の章は、「自分を安売りするな！」の題で結ばれている。経済的自由が、他の精神的自由の基礎であることは歴史的真実であり、一般論として言えば、弁護士の職務上の独立性や弁護士法の定める目的への寄与も、経済的基盤の安定が前提であるとの本件記事の指摘は恐らく正しいであろう。

参考になるかわからないが（広報委員からも私の依頼者獲得の経緯等を知りたいという声もあったので(笑)）、旧世代の弁護士としての個人的経験として、業務の発展・依頼者の獲得の経緯について触れてみたい。

(2)　私は１９８７年に２５歳で弁護士登録をしたが、米国留学までは（１９９２年）、弁護士会からの紹介案件、弁護士会・自治体の法律相談、国選弁護等が個人事件の源泉であった。大学は京都大学を卒業したが、出身地は熊本であり、関西に特段の地縁や血縁もない以上、弁護士登録後まもなくの状況としては当然のことであろう。

弁護士１年目の年俸は５５０万円であったと記憶している。それから１年ごとに５０万円程度増額したという程度であったろうか（余りはっきりした記憶も記録もない(笑)）。一般のサラリーマンの初任給と比較すれば相当高額であり、１年目か２年目で個人事件が年間１００万円程度はあったと思うので（事務所への経費負担はなかった）、大学を卒業して３年目程度の収入として何の不満もなかった。

弁護士５年目（１９９２年）にアメリカ留学をすることとなった。１９９５年に３３歳で帰国したが、それまでの依頼者との縁はなくなっており、ゼロからの再

出発であった。記録によれば、その年の売上（個人事件）は２４００万円なので、その詳細は記憶にないが、帰国して間もない時期に、それなりに依頼者を獲得できていることとなる。

その頃の思い出に残っている案件としては、帰国後の間もない時期に、同期の弁護士から紹介を受け、米国系大手投資ファンドの日本企業に対する事業買収案件（日本企業側）に関与したことである。また、とある異業種交流会に主催者側で関与し、多くのベンチャー企業の経営者と出会い、そこでの交流を通じ、少なくない数の依頼を受けることができたことが記憶に残っている。２０００年頃にベンチャー企業の上場ブームがあり、その時期は、毎月２件、３件と顧問会社の数が増えていった記憶がある（今から思うと多少の気恥ずかしさもあるが、帰国して直後の時期は、服装等でアメリカ帰りであることをアピールしていた）。

(3)　企業の平均寿命は概ね２５年程度ということのようであるが、その時代の顧問先で今も依頼者として残っている企業は僅かである。その頃の顧問先は、将来の上場を目指し顧問弁護士等に対するニーズを有していたが、どちらかと言えば、スタートアップ企業として、比較的経営基盤が脆弱だったことが原因であろう（当時事務局から私の依頼者には聞きなれないカタカナの名前の会社が多いと揶揄されたことがある(笑)）。

ベンチャー企業の依頼者から商標や特許に関する相談を受けることもあったが、米国のロースクールで知的財産権を学ぶことができていたことから、そのような案件に対応できる能力を身に付けることができていた。知財の分野はグローバル化が進んでおり、法理論は日米で共通するものが多く、米国での勉強が我が国でも役に立ったのである。そのような中で依頼者から商標や特許の出願に関する相談を受けることがあった。当時、弁理士登録はしていたものの出願業務は行っていなかったことから、そのような案件の依頼がある度に、知り合いの特許事務所に紹介していた。

そうすると、先方からも知財に関する訴訟案件等の紹介がされてくるようになった。専門家どうしの付き合いは、ギブ・アンド・テイクの公式が妥当するように思われる。その意味では、自分なりに税理士や司法書士といった専門家との関係を築き、先方に紹介できる案件があれば、積極的に紹介するのが良いと思う。

(4)　広告宣伝の重要性が説かれることがある。企業を対象とする弁護士業務を中心としてきたこともあるだろうが、依頼案件の獲得を目的とした広告宣伝を行ったことはない。新聞等に名刺広告等を載せることもあるが、それはむしろ既存の依頼者を意識してのことである。私が留学した当時のアメリカでもそうであったが、テレビ広告等を行っているのは、個人の破産事件等を専門にやっている弁護士であった。広告宣伝が引き合うのは、宣伝広告に誘引される個人を対象とする同種の案件が相当数存在する場合ということであろう（日本で行われている弁護士のテレビ CM もそのような案件の獲得を目指してのことのようである）。

広告宣伝を行わない以上、新たな案件は第三者からの紹介を通じてということにならざるを得ない。案件を紹介してくれるのは、弁護士（法律事務所）、特許事務所、税理士事務所、会計事務所、顧問先、友人など様々である。

「新たに依頼者、特に顧問先を獲得することは困難になっているのではないか。」と尋ねられることがある。しかし年間の起業数（新規設立法人数として考える）は１０万件を超えているというデータもある。また、私の経験上、依頼者は同年代の弁護士を選好する傾向にあり、その時代時代で、あらゆる年齢層（企業相手とすれば、経営者の年齢との関係で３５歳程度以上と言うことになろうか）の弁護士に対し、依頼者のニーズがあると考えている。問題は自分と同年代の潜在的依頼者層（企業法務を志している場合、同年代の経営者層）と人的関係を築くことができるかどうかということになる。

コンプライアンス意識の高まりにより、小さな企業と言えども、法的ニーズは発生しており、企業法務の観点からは、弁護士に対するニーズは拡大し続けているように感じられる（CSR、SDGs、その他人権擁護活動に関する法的ニーズの高まりは、これまでには見られない新たな傾向ではないだろうか）。

(5) 仕事が増え始めたと実感し始めたのは、１９９９年（３８歳）頃のことで、それは弁護士登録１０年目を過ぎた時期である。継続的に企業からの依頼を受けるようになったと感じ始めたのは２００２年（４１歳）頃のことで、弁護士登録から１５年目程度の時期である。この頃初めて上場会社への社外監査役への就任を依頼されたが、そのような依頼が増加するのは、弁護士登録２０年目程度の２００６年頃（４５歳）からのことであった。

先にも述べたとおり、依頼者は同年代の弁護士を選好する傾向にある。個人的な経験としても、自分と人的関係の繋がりのある人物が、企業の中で権限をもつ（課長や部長）につれ、依頼される案件数が増えている。２０１５年（５４歳）～２０２１年（６０歳）に向かうここ数年は、同世代の友人や知り合いが、中規模以上の企業でも権限をもつようになっていることから、比較的規模の大きい企業からの依頼が増える傾向にある。

弁護士登録をしたばかりのとき、５５～６０歳程度の年齢の弁護士の依頼者層が、自分と全く違うと感じた記憶が残っている。今思えば、２０～３０年以上弁護士の歴史が積み重ねられた状態と、弁護士登録後の状況とを比較しても意味がないことは当然のことである。栄枯盛衰の理のとおり、私も含め、あらゆる弁護士は年齢を重ね、やがて引退し、次の世代にバトンを引き渡すことになる。そして、その時点の依頼者（法的ニーズ）は必ず弁護士を必要としている。法的需要を掴む機会は必ず回ってくるのである。

弁護士会の何かの企画に参加したとき、弁護士登録１０年目未満（５、６年目と思われる）の若い弁護士の発言として、「顧問先を獲得できない」という嘆

きを聞いたことがある。上述のとおり、自分の経験としては、顧問先がある程度獲得でき始めたのは１０年目を超えてからのことで、その数が増えてきたのは１５年目頃からである。１０年目頃までの時期で顧問先が少ないことを気にする必要はない。将来の業務拡大への「準備段階」として、どのような形で自分に投資をするか、あるいは、どのような形で自分に投資ができているのかを考えることの方が、より重要であると思う。

(6) このように言ってしまうと、身も蓋もないかも知れないが、顧問先や案件の依頼を獲得できるかどうかは「運」によるところが大きい。

それでも、多くの弁護士が直感的に理解し、現に実行しているように、その「運」を多少なりとも高めるため、あらゆる機会を捉えて、色々な人と会って、自分のことを知ってもらう努力をすることは重要であると思う。それは、弁護士会の委員会その他の活動等で他の弁護士と知り合うことを含めてのことである。自分の経験からしても、利益相反その他の理由で自ら受任できない場合、同じ委員会や会派で熱心に活動し、信頼のおける弁護士に事件処理をお願いしている。

当然のことではあるが、その意味では、単に人と知り合うだけでなく、知り合った相手の信頼を確保することが重要である。例えば、東京の同期の弁護士が大阪の案件を大阪の同期の弁護士に依頼する場合を仮定してみよう。その弁護士は自分が親しい弁護士の中で、最も信頼できる弁護士に案件を依頼することになるであろう。直接的に経済的利益に結び付くことのない会派活動、委員会活動や弁護団活動などに積極的に参加し、自分の人間性や能力といった「人となり」を伝えておくことは、他者の人権救済活動への貢献というだけでなく、自らの業務にとっても意味があることである。

(7) 上述のとおり私の場合は、依頼者の獲得という観点で振り返れば、弁護士登録１０年～１５年間は準備期間であった。

最初に勤めた事務所では、学究的な弁護士が多く、論文等の発表の機会を多く与えて戴いた。また、米国留学を経験することができたので、米国の法律実務を体験し、英語の文献から情報を収集する力を身に着けることができ、弁護士としての幅が出来たように思われる。また２００４年からは、豊川義明先生のお誘いで関西学院大学の法科大学院で教鞭を取ることとなり、そのために会社法や知的財産権等について深く研究することとなり、そのとき得た知識は、それら分野の業務で大きな自信に繋がった。

弁護士１０年～１５年目までの間に自分に投資し付加価値を付けることができたことの効果が、その後に表れたことを実感している。現時点で、「依頼案件を獲得する方策は？」との問いに答えるとすれば、他者の信頼を獲得できる法的技量を身に付け、他者からの信頼を獲得し、できる限り多くの人間関係を作ることということになろう。全く平凡な話である（なお、口コミによる業務拡大において

は、依頼者の満足度が重要であるが、そのために、どのような心構えで事件処理をすべきかについては、紙幅の都合もあり本稿では割愛せざるを得ない）。

因みに、仕事を通じた関係ではなく、趣味等を通じた関係が、思いもかけずに依頼に結び付くこともある（ある大手商社からの依頼は、応援していた歌劇団を通じた出会いがきっかけであった(笑)）。

(8) 本稿では依頼者獲得ということに焦点を合わせて論述しているため、友人関係、委員会活動、弁護団活動といった事柄が依頼者獲得に繋がることを強調しているが、個人的には色々な人と出会い、話をすることが好きな性格である。友人等との人間関係を楽しみ、委員会でその政策目的を達成するために活動し、また、訴訟において依頼者の利益のために努力することが楽しく、実際にそのような活動をしている時は、業務拡大ということを意識したことはない。

依頼者層の拡大は「結果」に過ぎないということである。あえて言えば他業種の専門家との関係構築においては、業務拡大ということを意識していたように思う。ビジネス・マインドが勝った「脂ぎった考え」(笑)では、信頼を伴う人間関係は形成されないであろう。弁護士としての能力が重要であることは言うまでもないが、相手方が「この弁護士と一緒に仕事をして楽しい」と感じなければ、その能力を発揮する機会は巡ってこないと思う。

因みに、最近でこそ、企業の若い担当者と飲食して食事代を出すことも増えたが、依頼者を開拓するために、接待したりお歳暮等を届けたりしたことはない。強いて言えば、年賀状・暑中見舞い等は、知り合った方々との関係維持の手段と認識し欠かしたことはない。

（次号へ続く）

今月の一枚　～夜を纏う～

改まった心持ちで迎える新年の最初に再生機にかける音盤は、できるだけ純度の高いものを選んで、その養分を身体に取り入れようとする。

今年は、思いもかけず、年末恒例の「歌合戦」で、氷川きよしさんの衝撃的な歌唱を目の当たりにし、その余韻が今も続いている。漆黒の衣装に身を包み、美空ひばりの

「歌はわが命」を歌い上げた声と表情には、歌手としての「たましい」が立ち現れ、他の全てを凌駕していた。

そこから想起され取り出してきたのが、この漆黒の一枚になる。スペイン・カタルーニャ出身の現代屈指のボーカリストで、作曲家・俳優でもある、シルビア・ペレス・クルスさんが、２０１７年にリリースしたアルバム「Vestida　de　Nit　～夜を纏う～」である。

幼い頃から父とともにスペイン、特にカタルーニャの伝承曲を歌い、やがてジャズのマナーを取り入れた彼女の歌は、身体全体を使った表現そのものである。一夜限りの記念ライブのために、弦楽五重奏を擁して、長らく歌い継いできたレパートリーを再構成してみたところ、新たな表現の境地が拓かれ、この素晴らしい録音にまで至ったという。

２０１８年の初来日の東京ブルーノートで、この編成による演奏を聴く幸運に恵まれた。深く重く、意識を引きつけて離さない歌声は、けれども心の機微を映し出す繊細さで慈しみと温もりに満ち、時に強く、時に儚い。カタルーニャ由来の独特の節回しや弦楽五重奏による心の奥底を描きだすストリングスの重なるハーモニーに身を浸すと、憧憬のカタルーニャの景色とともに、美空ひばりのあのコブシが重なってくるのだった。

父と歌い継いできた６曲目の表題曲の親密さ、７曲目の快活さ、１０曲目の慟哭、ラストのよく知られたハレルヤの厳かさに、心と身体は浄化され、やがて新たな一年に臨む準備が整ってくる。

さて、始めようか。

Vestida de nit 動画

https://youtu.be/bUB9_3KmXcA

Hallelujah　動画

https://youtu.be/wxWDzRaBjmk

アルバム「Vestida de nit」全曲

https://open.spotify.com/album/3N1e8LMjed69YN7GNrGfWA?si=eOTzLTmoSoiCtbPX7VuZ3Q

各派若手会対抗ゴルフのご報告

２０２１年１１月２７日（土）に奈良柳生カントリー倶楽部（奈良市）において，各派若手会対抗ゴルフが開催されました。

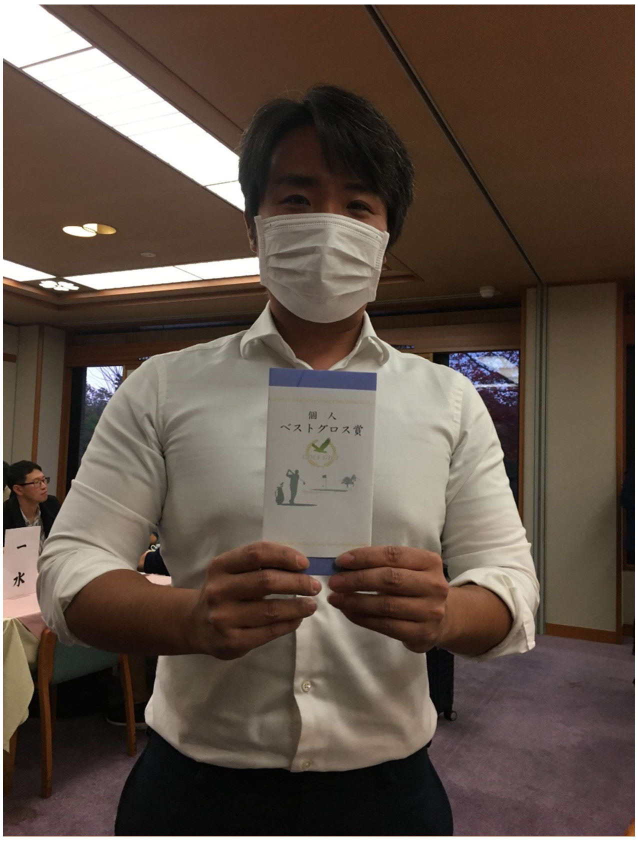
本年も春秋会からは５名が参加しました（参加者は，飯田亮真会員，佐伯紀明会員，村本健司会員，藤田圭介会員，河野哲平です。）

春秋会の参加メンバーは，各々，他会派の若手会の参加者と親睦を深めることができました。

途中からはなんと雹に見舞われる過酷な天候の下でのプレイになりましたが，春秋会の参加者は大健闘しました！

佐伯紀明会員は，昨年のベスグロ賞に続いて，本年は**個人優勝**（ダブルペリアという集計方法により最もスコアが良かったプレーヤーに与えられる賞）を勝ち取りました！

また，**村本健司会員**は，ベスグロ賞（参加３５名の中で最もスコアが良かったプレーヤーに与えられる賞）を受賞しました。



さらに，**飯田亮真会員**も，ハイスコアを記録して，春秋会を引っ張りました。

（団体賞を受賞時の飯田会員）

この上位３名だけの記録であれば，他会派を押さえてダントツの団体優勝のスコアでした！！

そして，**団体戦の順位は･･･**

昨年の５位から，**４位**（※ブービー賞）**に順位を上げることができました！！**

上位３名がハイスコアを記録したにもかかわらず，この順位にとどまった要因につきましては，ご想像のとおりです…

（懇親会の席での晴れやかな面々）

またまた，私は他のメンバーの足を大いに引っ張ってしまいました。

次回の参加に向けて，練習に励もうと決意を新たにした日となりました。

（７１期　河野哲平　会員）

破産法○×クイズ【免責】編

破産申立に関する問題です。○か×かで答えなさい。

Q１　同時廃止申立事件においても、免責不許可の決定がなされる場合が一定程度ある。

Q２　同時廃止申立の場合、免責不許可事由が存在する場合において、事案によっては、申立人（破産者）複数人同時に裁判所の１部屋に集められて、裁判官からの訓戒ないし説諭がある集団免責審尋と、１人１人個別に裁判所に呼び出されて、裁判官による口頭審査が実施されることが一般的であるが、前者は破産開始決定後に実施されるのに対し、後者は破産開始決定前に実施される。

Q３　弁護士の受任通知発送後、離婚した妻に対して、法律上相当といえる程度の養育費を支払ってしまったが、非免責債権でも支払ってしまうと偏頗弁済となるのでこれは免責不許可事由（偏頗弁済）に該当するものの、裁量免責となる。

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

（浦　寛幸会員）

執行部便り

こんにちは。若手会担当副幹事長の稲生です。

皆様、明けましておめでとうございます。

昨年はコロナ一色の年となりましたが、１２月になりようやく飲食店等での制限も緩和されました。

実際に顔をあわせて話しをし、時間を共有することの大切さを改めて実感しているところです。

若手会ですが、今月ようやく**「若手同士の何でも意見交換・座談会」**を開催する予定です。

リニュアールした弁護士会会員サイトの有効活用術を話したり、事件や事務所の悩み事などなど、感染予防対策を万全にしつつ喋り散らしたいと思います。

ここ最近、感染者数が少し増えてきているのが気になるところですが、開催状況については改めてご報告させていただきます。

親睦委員会と合同開催予定のカートレースについても、開催内容が決まり次第リリースいたします。

年明けは、祝賀会や新人歓迎旅行等も含めて行事が目白押しです。

色々な先生方にお目にかかることのできるせっかくの機会ですので、皆様是非ご参加ください！

（稲生　貴子　会員）

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　子育て体験談

3　変わった国に行った旅行記

4　ペットや趣味の紹介

5　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（12 月 26 日現在）

・2021 年度会報秋号（他会派にも公開）　　１２８２

・ニュースレター12 月号（春秋会のみ公開）　　４２１