



弁護士法人

神戸シティ法律事務所

KOBE CITY
LAW OFFICE



喜びと笑顔に出会うために

ご挨拶

当事務所は平成6年2月1日に事務所を開業以来、本年で20周年を迎えることができました。これもひとえに、皆さまのご支援の賜物と心から感謝申し上げます。

私たちはこの20周年を一つの節目とし、さらに皆さまのお役に立たせていただきたいと決意を新たにしております。

これまで培ってまいりました技術とノウハウとを存分に活かしつつ、時代の変化に柔軟に対応し、次の10年に向かって、弁護士及びスタッフ一同、真摯に励んでまいり所存でございます。

今後とも、引き続きお引き立てを賜りますようよろしくお願い申し上げます。

平成26年2月1日

代表社員 弁護士 井口寛司

News

Letter

20周年記念特別号

H26.2.1 発行



〒650-0033
神戸市中央区江戸町98番地1
東町・江戸町ビル5階

TEL:078-393-1350
FAX:078-393-2250
<http://www.kobecity-lawoffice.com>



1 コンビニエンスストア

私の大学時代、コンビニエンスストアが出現しました。早朝から深夜まで、あるいは24時間営業。高品質商品の品揃え。画期的な店舗でした。そして、いずれはこのコンビニエンスストアのような法律事務所を作るべきなのではないか。そう考えました。規制業種の中でも毎年の参入事業者数（司法試験合格者数）が500人以下に規制され、広告も解禁されていなかった時代。日弁連の報酬基準が適用されていた時代。弁護士事務所は寿司屋より恐ろしい、同じ時価でも一桁違ふと揶揄されていました。そんなとき、もっと身近な弁護士事務所が存在する必要があると感じたのです。

あれから30年。わが業界でも規制緩和がなされ、弁護士の参入規制は一年に2000人にまで増枠され、テレビ等での広告も解禁され、報酬は自由化されています。そして、今まさにコンビニエンスな弁護士事務所の出現が求められる時代になりました。もう一度行ってみたいと言われる、コンビニエンス法律事務所をつくる。それが創業以来の私の使命であり、夢でもあります。

2 法的保護と法的捨象

司法という場合は、政治力や経済力がなくても、正しささえあれば救済されるべきではありません。ただし、自分が弱いことを訴えて救済されるべきではないのです。司法が、その者に権利があることを保障するのは「法的保護」に値するものだけです。つまり「法的保護」に値しないものは法的に「捨象」されるのです。法的保護と法的捨象。司法権という権力も一つ一つの訴訟手続の中で、一人一人の裁判官がその権力を行使します。判決をみすえた訴訟という手続のなかで法的に保護されるべき価値が「法的保護」に値すると判断され、逆に法的に保護されるべきではないと判断されれば法的には捨象されてしまうのです。クライアントは訴えます。「なぜ理解されないのか。なぜ救済されないのか。泣き寝入りをしろというのか。どこにその区別基準があるというのか。何が救われ、何が捨象されるのか。」その説明を求められます。

しかし、司法における法の適用ということはそのようなことなのです。価値と価値とのぶつかり合いの中で、その具体的な当事者の関係のな

かで、その人の人生、生き方、企業の事業理念、考え方。そしてそれぞれの歴史。そこから派生するストーリー、そのときの意思と行動。

それらが、その時代の相手が有している価値を超えているのかどうか問われます。相手に優る価値がクライアントに存在しても、それが、立証されなければ結局のところ法的に捨象されてしまうのです。

だからこそ、司法では自分の弱さだけを訴えても価値はありません。訴えなければならないのは、その人、企業の正しい生き方や事業であり、そこから導き出されたその行動の価値の優位性だと思うのです。

3 法の不知は罰する

法の格言に「法の不知は罰する」というものがあります。つまり、法は、法的に無価値とされることを自ら知っていないことは、何らの抗弁にもならず、法を知らないことの不利益は法を知らない者が被ることになるというものです。そのため法治国家にあつては、少なくとも法的に無価値な行動は保護されないことを知っておく必要があります。法律や条例等で禁止されていること、違法とされること、これらは法的に無価値であり、その無価値な行為は法的に保護されないことを知らなければならないのです。

そして次に、さきほど述べたとおり、相手、すなわち自分の行動と相反する利害を持っている者との間で、自分の行動が相手の行動と比較して優位の価値を持たないものも法的に保護されないことを知っておく必要もあります。その行動に価値がないではないが、相手との関係性のなかで、その行動が法的に保護される価値がないと判断される場合があるということを知らねばならないのです。

4 普通の頑張りに対する法的保護

私は和歌山県で生まれました。自然だけが美しい田舎町。土地に生きる人たち。普通に頑張っているがなぜか不遇な人たちが多くいました。知識や知恵があればもっと違う生き方ができるのではないかと。知識と知恵があれば、その普通の頑張りでも人生をもっと楽に生きられるのではないかと。中学高校時代、漠然とそう考えていました。

そして、その考えがほぼあっていたことを今もとても痛感しています。普通の頑張りや報

われるためには、法の知識と法的な知恵が必要なのです。自分がかく普通に考えていること、普通に行っている行動に「法」を組み込んでおくことが重要なのです。

その「法」の組み込みがあってこそ、公正を売りにする司法は、権利保護の最後の砦としてその者を法的に保護すると宣言できるのです。そして、だからこそ「法」の骨格が組み込まれているもの、「法」が血肉と化しているものは、常に保護される状態を維持できていくことになるのです。決して法の番人たる裁判所にまで行きつく必要はなく保護されていくのです。それは、街角に立っている法の道案内人が、「法」が組み込まれた者に闘いを挑むこと自体がリスクであると、相手に告げるからです。それにより相手が争いを避けるからです。「法」を自らの行動に組み込んでおくこと、「法」を血肉にしておくこと、これこそが普通の頑張りで人生や事業経営を楽にするコツであると思います。

普通の頑張りが常に法的に保護されていくために、普通がそのまま維持されるために、何も起こらないというごくごく普通が続くために。そして何か起こっても大きな事にならない普通のために。クライアントの行動に法を組み込ませていただく。それが私たちの役割であります。

5 予防法務と戦略法務という商品

この意味で、私は、その人の人生、生き方、考え方。企業という組織の理念、生き方、考え方。それぞれの歴史、そしてストーリー、そこから派生する意思決定とその行動のすべてに「法」を組み込む作業を重視しています。そして、普通の頑張りや法的な保護にまで高めていくような方法をお話させていただいております。

「予防法務」とよばれるものは、取引先や相手に送る手紙文や通知文、契約条項、事業のスキーム、事業再生手法などに事前に「法」の枠組みを組み込んでいく商品です。

また「戦略法務」とは、具体的な相手や利害関係者をイメージし、自分の立ち位置と相手の立ち位置で、それぞれに法の武器を与えてみてその攻撃防御を行動科学的にシミュレーションしたうえで、自らに法的な優位性を組み込む商品のことです。そのシミュレーションを視覚化することで、自分がどのような行動をとるのが合理的で、かつ、効果が大きいかが即時に理解していただけます。これによりその後の行動の法的なリスクが大きく軽減し、相手に対する優位性を維持できていくこととなります。そして、一つの文書で、一つの文言で、紛争もなく、普

通の生活や事業が継続でき、万一何かが起こっても最低限のリスクで危機を回避していただけます。これがこれらの商品の品質であると考えています。また、この「法」組み込み商品は、できるだけ事前に購入いただくのがお得であることはいうまでもありません。事後に骨格を組み込むことが困難で高コストとなることに比較すれば、この事前の準備がいかに容易なことかは自明です。

もちろんそのほかに「訴訟代理」という定番商品もございます。万一紛争になったときには、皆様の正しい生き方、企業の正しい経営のあり方を訴え、ともに闘っていく商品です。

6 もう一度行ってみたい事務所の敷居

私たちは、法の不知は罰するとされる社会において、ごくごく普通の頑張りやをしようとしている人や企業が、法に対する知識や知恵がないことで被る不利益をなくしたいと考えています。そして、そういう人や企業に、高品質な「法」組み込み商品を提供したいと考えています。確かに、弁護士は敷居が高いと言われてきました。だからこそ私は、この敷居の高さを感じていただかないような事業経営を心掛けてまいりました。

しかし、それはもしかしたら、正しく真っ直ぐな生き方をしている人、正しい経営を志している企業家に対してのみごくごく低い敷居になっているのかもしれませんが。逆にいえば、法の枠組みの重要性を認識していただけない場合には、高い敷居になっているかもしれないのです。私たち弁護士の仕事が、普通の頑張りやを法的な保護にまで高めていく仕事であると位置づける限り、ある意味で高い敷居を維持しなければならないからです。そして、この意味での高い敷居は、むしろ私たちを選んでくださるクライアントの法的保護に明らかにつながっていくと確信もしています。

7 新しい10年に向けて

皆様の信頼を得て20年。私たちはさらなる努力と精進をお約束させていただきます。そしてきっと近いうちにこの地域でもっとも信頼されるコンビニエンス法律事務所を実現したいと考えています。皆様と生き方や考え方を共有し、「もう一度行ってみたい」と言われるために、私たちはまたこれから10年、努力に努力を続けていく所存です。

どうか今後ともご指導ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。