

新人弁護士・弁理士の教育のための道しるべ

会員 小林 幸夫



要 約

新人弁護士や弁理士の教育の道しるべとして、言うてはいけない5つの言葉、実務上の道しるべ7訓を紹介しします。特に本稿は、知財訴訟、知財紛争に関係する弁護士、弁理士を対象にしています。

目次

1. はじめに
2. 言うてはいけない5つの言葉
3. 実務上の道しるべ7訓
4. まとめ

1. はじめに

筆者は、弁理士時代、弁護士になったイソ弁時代(居候弁護士の略)、そして現在も、多くの師といえる方々からの指導を受けています。これらの方々からの指導を経てようやく、並の弁護士として実務に携わって来られたと感じています。

逆に、ロースクールの教員として、さらに、自分の事務所を設立した後は、所長として若い弁護士の指導も行っています。このように指導を受ける立場と指導をしてきた立場の双方の経験から、私なりの「新人弁護士・弁理士の教育のための道しるべ」を紹介したいと思います。

2. 言うてはいけない5つの言葉

まず、私がボス弁や兄弁(先輩の男性弁護士)・姉弁(先輩の女性弁護士)から言われたり、私が新人弁護士・弁理士に日頃から言っている、ボス弁に対して「言うてはいけない言葉」を紹介しします。沢山あるのですが、ここでは5つだけ解説しします。

① 「一応やりました」と言うてはいけない。

何らかの仕事(訴状、準備書面、明細書等の起案)を頼まれたとき、新人弁護士・弁理士がその仕事を終了した後、「一応やりました。」と言うことがあります。この言葉は言うてはいけません。「一応」とはなんで

しょうか。「一応やりました」とは、自分の仕事はここまでです、後はそっちでやってくれ、最終的な責任はとりません、と云っていることになりませんか。そういう人は裁判所にちゃんと送達されたかどうか、相手方に副本が到着したか、依頼者にデータないし書面が郵送されたか、確認をとらないのでしょうか。最後まで責任をもって仕事をするなら、「一応」とは言わないはずです。精一杯やった結果だけを示す必要があるのです。そして、ボス弁や指導者からなんらかのチェックや修正が入ったら、どうしてそのようなチェックや修正が入ったのか、必要なかを検証しましょう。「一応」やったという人は、自分の仕事、テリトリーではないと考えて指導者のチェックなどを自ら検証せず盲目的に指導者の修正を受け入れて提出するのです。一応ではなく、責任をもって自分の仕事として完璧に仕事をしなければならぬ以上、「一応やりました」とは言うてはならないのです。

② 「いつまでにやればよいですか」と言うてはいけない。

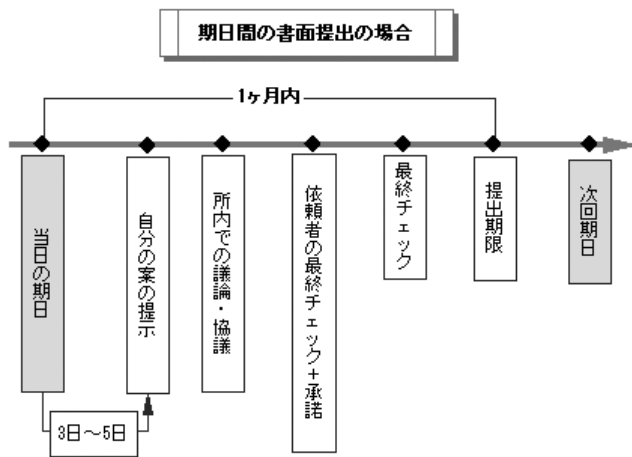
新人弁護士・弁理士が依頼者とのミーティングに同席したり、裁判所に同行し、法廷で次回期日が指定されて、次回までに準備書面を提出したりしなければならぬ場合があります。その際、新人弁護士・弁理士がボス弁や指導者に対し「いつまでやればよいですか」と質問することがあります。この言葉は言うてはいけません。なぜか。

ミーティングに依頼者と同席している以上、最終的にいつまでに成果物を出さなければいけないかは自ずとわかるはずですが。そうすると、一緒に協議をして、依頼者に出すべき最終案はいつまでに仕上げなければ

ならないか、その前にチームの先輩や事務所の所長に見せなければいけない日はいつかが判明し、そのために自分の最初の起案はいつやらなければいけないのかが、わかるでしょう。そんな時間にないはずですよ。「今でしょ！」という言葉が流行りましたが、まさにその言葉通りだと思います。

裁判所の準備書面の作成なども同様です。次回期日が決まり、こちらの提出する準備書面の提出期限が約1か月後と指定されることがあります。その前に依頼者に対して、事務所としての最終案を出さなければなりません。その前に所内での議論・協議をする必要があります。さらにその前に自分自身が起案をする必要があります。期限はあっという間に来ってしまうことが多いでしょう。それら全体の工程を考えれば自ずといつまでにやらなければならないかはわかるはずですよ。すぐに着手しないと間に合わないのです。「いつまでにやればよいですか」という質問は、自分のすべき仕事、全体としての仕事がわかっていないということ、言われた指示・期限だけを考えればよいのだと考えている証拠です。

以上の点から新人弁護士、弁理士は「いつまでにやればよいですか」と言うのはいけないのです。



③ 「メールしましたけど」と言うのはいけない。

依頼者の方の意向やこちらの提出した文書の案の検討がどうだったのか、あるいは裁判所から提案された和解についての検討がどうだったかを依頼者の方に聞くということがよくあります。その際、先輩や事務所の所長から、「～の件はどうなっているのか?」と聞かれたときに、「メールしましたけど。」と言う人がいますが、これは言うのはいけません。メールは相手の行動、依頼者の行動を促すきっかけであり、メールをす

ることは手段であって目的ではありません。メールを送信した後、依頼者にメールの指示に従って、何らかの行動(文書の作成や検討してもらうこと)をしてもらうのが目的です。そのような質問がきたら、「すぐ確認します」と言って電話するのが通常です。

また、依頼者が裁判所の期日を忘れて来ないという場合がたまにあります。この場合も「メールしましたけど」と答えてはいけません。裁判など初めて行くのが慣れていない依頼者も多いのです。パソコンに慣れていない依頼者であれば、メールを見ていないかもしれません。メールの返信がない場合、電話をするか再度のメールで出廷の確認をとるべきだったのです。

メールは依頼者の行動を促すきっかけに過ぎず、メール送信自体が目的ではありません。「メールしましたけど」とは言うのはいけないのです。

④ 「私がやるんですか?」と言うのはいけない。

様々な知財事件、難しい民事事件、難しい発明の明細書作成を任された新人弁護士・弁理士は、「私がやるんですか?」と言うのはいけません。楽な仕事はやりますが、難しいのはごめんなさい、といえる立場ではありません。自分がやったことのある事件だけをやっていると仕事の幅も狭まり、チャレンジする気持ちがなくなっていきます。困難で難しい事件であっても、なんとか乗り越えられるのではないかと考えて、新人がどう取り組むかを見たいのです。言い訳せず、直ちにとりかかってみてください。

⑤ 「これは無理だと思います」と言うのはいけない。

④の言葉と似ているのですが、最初から先入観をもって仕事をしてはならないということです。私も新人弁護士の頃、ずいぶんこの言葉をボス弁に言っていました。その度、「君は裁判官ではないだろう。評価をするのは後にして、まずはやってみよ!」と言われたことがありました。相撲で例えると、大関や横綱との対戦が決まった幕内の力士が相撲を取る前から「無理だと思います。」と言うのと同じだということです。やってみなければ勝負はわからないのです。やってみると意外に自分の予測を超えて事件が解決していくことがありました。予断をもって仕事に臨まない、ということです。判例があってもその判例と同じ事案はないのであり、最初から無理だとは考えないことです。「これは無理だと思います」と言ってしまったら

「じゃあ良いよ、ほかのイソ弁にやらせるよ」「では他の事務所に依頼します」ということになってしまいます。「これは無理だと思います」と言ってはならないのです。

3. 実務上の道しるべ7訓

次に、知財訴訟にも当てはまる、実務を遂行する上で教訓としている言葉を紹介します。いろんな書籍の中や先輩、師から言われた教訓です。沢山あるのですが、ここでは7つを紹介したいと思います。

① 「合格点では不合格」

「一応やりました」と似ているのですが、新人弁護士・弁理士はある程度までの仕事を終えたら、それをボス弁や先輩に渡し、それをもって自分の仕事が完了したと思う傾向があります。ロースクール時代、修習時代の延長で、合格点をとればよい、と思っているのです。依頼者からすれば、合格点、たとえ90点でも残りのマイナス10点はどうしてくれるのですか？と問いただしたくなりますし、マイナス10点では不満足、不合格なのです。100点でなければ困るのです。ここがロースクール時代、修習時代とは違い、合格点だけとればよいのではないのです。常に100点をめざしてもらいたいのです。合格点の仕事では依頼者から信頼されず、費用もとれません。

② 「簡単な仕事はひとつもない」「単純ミスは全体に及ぶ」

私がロースクールの教員をしていた時、1週間か2週間、ロースクール生が実務研修として私が勤務する事務所に来ておりました。その際に、コピーを頼み、簡単な文書作成や裁判所などへの書面提出、お使いを頼みました。一見簡単な仕事だと思いますが、そんな仕事でもすぐその人の力量がわかります。ロースクール生の1週間だけのサマークラーク制度というのがありますが、1週間あれば十分その人の力量はわかります。

コピーひとつをとっても、紙をそろえ、大きさが違うものをどのようにコピーするのか考え、大切な原本をコピーする場合はソーターにいれず丁寧に一枚一枚コピーする必要があります。両面コピーとするのか片面コピーとするのか、部数はどうするのか、カラーなのか2色刷りなのか、PDFにて保存する必要がある

のかなどコピーひとつとっても簡単な仕事はひとつもありません。

裁判所へ書面を提出する仕事も重要です。何階に行くのか、提出した際同時に裁判所から相手の書面を受領したり、受領印をもらうための提出書類のコピーを準備したり、書記官からの質問に回答することもあります。事務所の代表者のつもりでやらなければならない仕事です。たまに私が裁判所に直接書類を提出することがありますが、その場ですぐ書記官と書面の確認をするなど自分で提出して良かったと思うことがあります。一見簡単な仕事に見えますが、とても重要な仕事です。簡単な仕事はひとつもないのです。

逆に、単純なミスが全体に影響を与えることもあります。過去に私が見聞したケースでは、ファクシミリ番号を間違えて重要なM&Aの内部書類が相手に渡ってしまったというケース、内容証明の相手方の住所を間違えてしまったケース、相手方弁護士と依頼者に同時に和解案を送信してしまったケース、委任状の依頼者の代表者の氏名を間違えたケース、審決取消訴訟の訴状提出期限を審判と同じく発信主義と間違えて1日遅れて提出したケースなどなど、単純なミスではありますが、取り返しがつかず事件全体に影響を与えてしまうことがあります。

簡単な仕事はひとつもなく、単純なミスは全体に及ぶのです。

③ 「すべての仕事を3割増しに」

依頼者から相談があり、成果物としての報告書の作成を求められたとします。依頼者はかなり大変な作業であり10日以内にやってもらえればありがたいと言ったとします。この場合、7日で仕上げ渡したら喜ばれます。すべての仕事を3割増しに取り組む姿勢をもつことを勧めます。つまり期待以上の仕事をする事です。そのような態度で取り組めばおのずとその姿勢に依頼者は満足し、また依頼してくることでしょう。

④ 「身銭切らなきゃ身につかない」

20年以上前、私が初めてパソコンを買った時の値段は自分の月給以上でしたが、決断して購入しました。従って、必死でパソコンのスキルを身につけようと必死でした。「元を取る」ということです。もしこれが事務所からの支給品であつたら、あんなに一生懸

命にパソコンに向かったかは疑問です。書籍も人から借りるのではなく、自分で購入しないと、ラインマーカーを引いたり書き込みをしたりできません。そのような書き込んだ書籍は自分の糧となっていきます。有料セミナーに参加する場合も同じことです。自分で身銭を切って参加したら最前列で聞くでしょうし、講師に疑問点をぶつけることでしょう。地方や外国でセミナーが開催される際に、交通費、参加費、宿泊費、飛行機代まで自分で出すか、事務所や会社が負担してくれるかで、セミナーに向かう真剣さは全く違うものになるでしょう。

私が司法試験時代にお世話になった弁護士は、月給が40万円の時に半分のお金を研修や講座費にあてていました。また税務訴訟の専門家になりたいと思い、税理士登録をする際、1000万程度のオフィスコンピュータを入れなければいけなかったそうです。彼は1000万の借金をしてそれを導入し、ほとんど使わなかったそうですが、税理士会の研修に参加したそうです。その結果、その弁護士は税務専門弁護士として大成功を収めています。

弁護士や弁理士は勤務していても独立した士業です。身銭を切ることで、元を取ろう、一生懸命やろうということになるからでしょう。もし、事務所や会社から全部費用が出るような会に出席したなら、途中で帰るでしょうし、支給された備品も最後まで使わず途中で捨ててしまうのではないのでしょうか。身銭を切つてこそ、自分の身につくものです。

⑤ 「誰かは見ている取り組む姿」

一生懸命に仕事をし、取り組んでいる姿は誰かが見ているものです。いい加減に仕事をしている場合も、当然誰かは見えています。

20年ほど前に家庭裁判所で相続紛争の申立代理人として仕事をし、無事和解が成立した後、家庭裁判所の調停委員から私に電話がかかってきました。調停調書に不備でもあったのかなあとと思い電話を取ったところ、調停委員が他の地域でボランティア活動としてやっている中で弁護士を探している人がいるので、私を紹介したいというのです。どうして私なのかと聞いたところ、調停の際の言動を見て推薦しようと思ったとのことでした。私はまだ弁護士として、一人前ではなかったのですが、私の言動を見て推薦したいと言ってくれたことは大変名誉であり、嬉しく思いました。

た。その案件は傷害事件の被害者の損害賠償事件で、着手後13年間かかりましたが無事終了しました。逆に、相手方弁護士ながら、簡潔で緻密な書面と鋭い指摘をする言動と取り組む姿勢に感心して、こちらから別件で仕事を頼んだこともありました。

どこに行っても何をやるにしても、真剣に真摯に取り組む姿は誰かが見ているのです。

⑥ 「まず川に飛び込め」

ロースクールの教員をしていたとき、初期のころは司法試験の受験回数に制限がありました。5年間に3回しか受けられないというのです。今は撤廃されましたが、当時はその3回をいつ受けるのかということが学生の間で真剣に話し合いがされていたようです。いわゆる「受け控え」ということです。私は、絶対に最初から受験せよ、準備期間が足りないと思っても初回からすぐに受けよと言いました。「自信がないのは皆同じ、受験しなけりゃ合格できない」と言っていました。完全に準備することなど不可能なのですから。たとえ落ちたとしてもどのようなところで落ちたのか、わかるので、次年度に備えることができます。川に例えれば、飛び込んでみたら川の深さが思ったよりも浅いとか、水は冷たいと思ったら案外冷たくないとか、川岸の向こうまで距離があると思ったらそうでもなかったとか、いずれにせよ飛び込まなければわからないのです。

いろいろな仕事を受任する際に、いろいろと考える前にまず受任したうえで考えます。そうしなければ何事も始まりません。

⑦ 「仕事の報酬は仕事である」

今までの教訓に共通していることは、ボス弁から、あるいは依頼者から信頼されて、また仕事を頼まれること、依頼されることを目指しているのです。仕事が終わった後もまた依頼が来る、ということが最大の褒美ということです。例えば、自分一人ではできない案件が出てきたとき、最初は万遍なくいろんな弁護士にすこしずつ頼んで共同で仕事をしていきますが、最終的にはスピーディーで丁寧で説得力のある書面を書く一人の弁護士だけに頼むようになるものです。

十数年前、ある家事事件が終了した後、10年たったのにまた依頼をしてきてくれた依頼者がいました。今度は近隣マンション建設に伴う騒音補償の相談でし

た。それも終了したらまた数年後に自分の親の相続問題の依頼がきました。そして、相談の度に、私の好物だった和菓子を覚えていてくれて持参してくれるのです。こんなうれしいことはありません。

知財訴訟事件が終了した後、また依頼され、社内講演を頼まれることがあります。とてもうれしいことです。弁護士や弁理士は、依頼されることが仕事であり、何よりの報酬です。そして、得た報酬で何をするかという、また次の仕事のための設備を整えたり、人を入れたりするのです。結局、仕事の報酬は仕事な

のです。

4. まとめ

以上、私なりの新人弁護士・弁理士への道しるべを書いてみましたがいかがでしょうか。自分自身も戒めとして、以上の道しるべをこれからも実行していきたいと思います。

以上
(原稿受領 2018. 7. 18)