

根岸 治 弁護士 Osamu Negishi



新62期 根岸法律事務所 元広告代理店勤務

生まれも育ちも尼崎。高校のころは、学業よりもアルバイトに精を出した。15歳の時、両親が別居し、1人暮らしを始めた高校時代後半は生活に追われた。当時、弁護士はおろか、大学への進学すら、視野にはなかった。

最初の転機は、高校を卒業した後。若さと体力に任せて肉体労働に従事していたが、ふと気づいた。「明日のこと、せいぜい1週間先のことしか考えられない毎日。日々の暮らしに追われて目線が上にあがらない。将来の展望が開けない生活を、いつまでも続けているわけにはいかない」。高校を卒業して半年が過ぎていた。

危機感と切迫感から、とにかく大学進学を目指した。共通一次試験の最後の世代。○×式の試験ならなんとかなると考え、一次試験の配点率が高い大学を探した末、高知大学を見つけた。母の郷里の高知は、幼いころに何度か帰省した馴染みのある土地でもあった。無事合格し、高知大学で経済学を専攻する。

第二の転機は、卒業論文に取り組んだ時だった。大学を卒業するための義務として、やむを得ず取り組んだに過ぎなかった。ちょうど、ソ連、東欧の社会主義国家が次々に倒れ、冷戦構造が崩壊したころ。論文のテーマとして、冷戦構造が崩壊した後の新たな世界秩序のありようを選んだ。冷戦構造の成り立ちと崩壊に向かう過程について、歴史的背景を調べながら考察し、あり得る新たな世界秩序、あるべき世界秩序を見出そうと考え続けた。そのうち、分析と考察を楽しんでいる自分に気づいた。「研究テーマが格好の素材だったこともあって、卒業論文を検討するうち、様々な情報を分析し、とことんまで理屈を突き詰めようとする考え方が、自分の性に合っていることがわかった」という。子どものころから理屈っぽいといわれていたが、それまで意識していなかった自分の特徴、能力であったことを自覚した。

* * * *

大学卒業後、大阪の広告代理店に就職した。顧客の依頼に基づき、市場調査を分析して新たなプロモーション戦略を立案し、具体的なイベントの企画・運営まで担う部門に配属された。都市開発のプロモーションや、大手資本の運営するファッションビルの魅力を市場に伝達するコミュニケーション戦略などを手がけ、法科大学院進学のために退社するまでの13年間、一貫して企画部門で働いた。ここでも、卒業論文を作成した際に気づいた自身の特徴——市場調査などで得た情報を基に、とことんまで理屈を突き詰めようとする能力を発揮することができた。さらに、理屈を追求した末に生み出したコンセプトを、分かりやすく噛み砕いてプレゼンテーションを行い、顧客の納得を得る過程にも、やりがいを感じた。「一つ一つのプロジェクトにゴールがあり、成功か失敗かもはっきりして

いて、仕事の手応えが掴みやすかった。自分がやりたいことを企画に仕上げて実現できるうえ、顧客にも感謝される。楽しく、肌に合った仕事だった」と振り返る。

しかし、勤続10年を超え、仕事の全体像が見えてくると、「それだけでよいのか」という疑問が湧いてきた。「会社という組織も、ビジネスも、成功か失敗か、勝ちか負けかを競い、働く者をやる気にさせる、よくできたゲーム。でも、楽しいだけでよいのか、ゲームに没頭する人生で終わってよいのか考え始めた」。

平成15年ころ、マスメディアでは、高利の消費者金融や商工ローンへの返済に苦しみ、自殺者が後を絶たない惨状が、盛んに取り上げられていた。強く印象に残るのは、ヤミ金融の執拗な取立てに追い詰められた末、電車で飛び込んだ高齢者3人の心中事件だ。実体のない「幻の借金」で死に追いやられたとしたら、それはあまり



に悲惨すぎる。法曹のサポートが受けられないばかりに、死を選ばざるを得なかったとしたら、それは見過ごしにはできないのではないか。

生来の性格に加えて、13年間の広告代理店勤務で磨いたことにより、理屈を突き詰めて解決策を見出し、相手を説得する能力には、多少の自負があった。自分の能力を活かせば、法曹として、社会に対し、多少なりとも意味のある貢献ができるかもしれない。同じ頃、新たな法曹養成制度としてスタートした法科大学院の初年度入試が間近に迫っていた。自分に法曹の素養が備わっているなら、入試に合格するのではないか。第三の転機が訪れた。

* * * *

法科大学院制度がスタートした2004年(平成16年)、大阪市立大学ロースクールの1期未修生として入学したが、入学早々、方針転換を余儀なくされる。入学当時、六法を構成する具体的な法律がどれかも知らなかった、いわゆる純粋未修。学ぶべきことの多さに驚いた。何より、多少の自負があった自身の論理的な思考力やコミュニケーション能力が、法律論ではむしろ、弊害となる場合もあることを痛感した。広告代理店が顧客に行うプレゼンテーションでは、理屈や筋が貫徹していない部分であっても、インパクトのある表現や熱意で補い、相手を説得することがある。しかし、法律を適用した要件・効果論には、衝撃的なキャッチコピーや、具体的根拠のないスローガンは通用しなかった。広告代理店の勤務経験で培った力をあえて捨て、改めて論理的思考の徹底を意識して勉学に励んだ。軌道修正が功を奏し、新司法試験に合格することができた。

* * * *

尼崎に生まれ育ち、13年間の大阪での社会人経験、大阪市立大学ロースクール出身で、修習地も大阪。大学時代ののどき、どっぷり関西で暮らしてきたが、弁護士としての最初の登録地は、広島を選んだ。「自分が能動的に住む場所を決める最後の機会と考えたんです。修習の合間に関西以外の5都市を見て回りましたが、広島市



は職・住・遊が近接していて食べ物もうまい。街が大き過ぎず、小さ過ぎることもない、ちょうどよいサイズだな、と。弁護士としての仕事の質や量につながる人口や企業活動の活発さもありましたしね。

広島で勤務した法律事務所では、顧問先企業の仕事を多くさせてもらった。法的助言の際には、会社組織の中で、担当者がどのような位置にいて上司や部下とどんな関係にあるかを考慮する必要もある。原理原則にとどまらない実務対応は、まさに社会人時代の経験が活かした。当時のボス弁が積極的にかかわっていた、民事介入暴力への対処や悪質クレーム対策、交通事故による高次脳機能障害の後遺障害認定などに、精力的に取り組んだ。

平成25年7月、家族の介護などがあり、広島県弁護士会から大阪弁護士会に登録を替えて独立開業し、3年半ぶりに地元に戻ってきた。事務局は、高校の同級生で、就職1年目に結婚した妻が務める。「ロースクールに入るために会社辞めるっていったら、普通は怒ったり、戸惑ったりしますよね。当時はマンションのローンも抱えていたし。けど、うちの奥さんは『そう、うまくいってもそうでなくても何とかなるし、頑張ったら』って。どーんと構えてくれていて、本当に器の大きい人。

大阪でも、広告代理店時代に磨いたコミュニケーション能力を駆使し、広島で勤務先のボスから学んだクレーム対策や、

交通事故被害者の高次脳機能障害の問題に取り組んでいきたいと考えているが、長期的な戦略の構築が目下の課題。「10年以上のスパンでみたら、法律事務所の経営は、拠点数や働く弁護士の数というスケールと、携わる分野という2つの側面で、明確な戦略を立てる必要がある。一方で、プロフェッションとしての使命、弁護士の職人的な部分も大事にしていきたい。どうやって両立させるか、まだわかりませんが。」と笑う。代理店時代に培ったマーケティング戦略の考え方に基づく経営と、法曹を目指したころの初志の融合が目標だ。

同じ課題は、弁護士業界全体が抱えているとも感じる。「弁護士業界も少しずつ、世間の理解を得るためのコミュニケーション戦略を展開していますが、そもそも何をアピールするべきか、その前提としてどのようなサービスを提供するべきか、などの分析が足りない。たとえば、中小企業が望む法的サービスと、これまで弁護士が提供してきたような法的サービスは、必ずしも需要と供給が噛み合っているわけではない。現状の問題点を厳密に分析しないまま、新たなプロモーション戦略を立てても、なかなかうまくいきませんよね。私がいうのもおこがましいのですが。遠慮がちなが、指摘は鋭い。

* * * *

広島にいたころ、知人の誘いで覚えたロードバイクが趣味。インタビューの前々週には、1日で179Kmを走破する「ツール・ド・おきなわ やんばるセンチュリーライド」に参加した。広島で加入したチームと、大阪で新たに加入したチームを掛け持ちし、休日は、仲間とともに疾走している。「何も考えず…いや、『しんどい』『もうやめる』とか、そんなことだけ考えながら、ひたすら上り坂を漕いでいく。坂の頂上に到達した瞬間、突然視界が開け、海が見えたりして、あの時に感じる解放感。あれがたまらない。自転車の魅力を語り出すと、ますます饒舌に。気づけば、インタビューを始めて2時間近くが過ぎていた。

(Interviewer : 水谷恭史)
Photo : 武田)