

共同研究・法律事務員によるクレサラ事件処理

仁 木 恒 夫
麻 田 恭 子

序——仁木恒夫Ⅱ麻田恭子

第一部 法律事務所における多重債務処理——仁木恒夫

——裁量的法律事務の適正化の手法——

第一章 はじめに

第二章 多重債務処理への法律事務員の関与

第三章 裁量的法律事務の限界

第一節 依頼者との応接

第二節 相手方との交渉

第四章 弁護活動と法律事務の有機的連携

第一節 依頼者への接近

第二節 事件の弁護士への係留

第三節 弁護士の判断形成の積極的補助

第五章 むすびにかえて

第二部 クレサラ処理における法律事務職員の業務実態——麻田恭子

序章 問題提起

第一章 クレジットサラ金処理の統計的分析

第一節 処理方法の類型

第二節 任意返済

第三節 個人民事再生申立

第四節 自己破産申立

第二章 債務者の社会復帰を願って

第一節 「非弁活動」と「正当な職務」

第二節 債務者の心理状態

第三節 事実の把握

第四節 手続終了後の生活を念頭においた整理計画案の立案

第五節 「社会復帰」を願ったが…

第六節 着手金と報酬

第三章 特徴的事例の紹介

第一節 任意返済

第二節 自己破産申立

終章 今後の課題

序——仁木恒夫・麻田恭子

現在、社会全体の不況を反映して、多重債務者が増え、深刻な社会問題となっている。必ずしも、全ての金融業者が悪質になっているとはいえないが、消費者金融の利用者が増加すると共に、様々な形態の悪質な金融業者が出現し、利用者に対し、不当かつ違法な金利での貸付をして苛酷な取立てを行っている。そして、その被害に苦しむ庶民がたくさん存在するのである。

クレサラ問題に苦しむ庶民を対象に、司法制度もさまざまな対応を試みている。破産手続の簡易迅速化をはかったり、専門の法律相談センターを設置したりして、組織的に対応しているのである。また、個々の弁護士が大量の事件の相談に応じて受任し、処理にあたっている。しかし、その被害の規模は大きく、しかも年々増加傾向にあり、今後、いっそう多くの裁判所や弁護士による、工夫や対応が要求されてくるであろう。

ところで、弁護士がクレサラ処理を受任した場合、その実質的な事件処理には、法律事務員が大きくかかわっている。クレサラ事件には破産から任意返済まで処理方法もさまざまあるが、いずれの方法をとるにしても、書類の様式作成の工夫に始まり、依頼者からの事情の聞き取り・書面作成準備・依頼者との連絡、また、ときには相手方との交渉と、法律事務員が非常に多くの時間を投入し、任務を分担している。しかしながら、その手続諸段階についての形式的な解説書などは少なくないが、一連の処理の中で、弁護士と法律事務員とがそれぞれどのような活動を分担して受け持ち、処理を進めていくのかということについては、これまでほとんど議論されてこなかった。本稿は、基本的にクレサラ事件の処理には法律事務員が大きくかかわっているという認識を前提にして、その現場がどのように遂行

されているのかを明らかにしようというものである。

法律事務員が多くの時間を割いて実質的な事件処理にあたるという状況の中には、弁護活動に反映してくる重大な問題がふくまれているが、それについては本論で論じることにして、ここでは本稿の構成について述べておこう。

本稿は、仁木恒夫と麻田恭子との共同研究である。共同研究として、われわれは互いに執筆した原稿のやりとりを通じて、あるいは直接に会うことで意見交換をおこなった。そのうえで、以上の問題に対して、われわれは各人の研究関心および便宜上の都合から、それぞれ異なる観点からアプローチするという方法をとることにした。すなわち、本共同研究は、前半を第一部として仁木の「法律事務所における多重債務処理——裁量的法律事務の適正化の手法」、後半を第二部として麻田の「クレサラ処理の実態」という、二部構成でまとめられている。仁木は、二〇〇〇年以降実施している法律事務員へのインタビュー調査に基づいて、より包括的な議論をおこなうことを試みている。現段階で、仁木は、地域的には多様な約七〇名の法律事務員からのインタビュー資料を蒐集するにいたっている。そのなかで、法律事務員の活動は、きわめて多様性に富むものであると強く感じているが、他方で共通する部分もあり、とくに近年のクレサラ事件への関与には多くの共通点を見出すことができるように思われる。他方で、麻田は、自身が勤務する法律事務所での事件処理につき、本人によるエスノグラフィ的な手法を用いて質的な分析を試みている。そのなかでは、とくに麻田が担当した具体的な事件を詳細に報告することで、法律事務職によるクレサラ事件処理についてのリアルなイメージを構築することが可能になっていると考える。

仁木と麻田とのあいだには部分的には相違点もあったが、法律事務職の役割の基本的な理解については概ね一致している。むしろ、こうした、ともに現場に着目してその実態を明らかにすることを目的にして、それぞれが異なるアプローチで分析検討をおこなう研究により、クレサラ事件への法律事務員の関与を多角的に理解することを可能にし

ているのではなからうか。

第一部 法律事務所における多重債務処理——仁木恒夫

——裁量的法律事務の適正化の手法——

第一章 はじめに

現在、「消費者破産」に象徴されるような庶民の多重債務が社会問題になっていることは周知のとおりである。裁判所に申立のあった破産件数は年々増加し、二〇〇一年には一六八、八一一件で過去最高であった⁽¹⁾。二〇〇二年はそれを超えると予想されている⁽²⁾。計測可能なものとして顕在化した事件だけでこの数字になるとすると、潜在的には膨大な多重債務に苦しむ個人消費者が存在するものと推測される。

社会問題にもなっている庶民の多重債務処理に対しては、司法当局や弁護士会が格別の体制づくりをおこなっていることが報告されている⁽³⁾。しかし、公式の統計に表れない多重債務処理まで考慮に入れると、とくに個々の弁護士によるとりくみが重要になってくるのである⁽⁴⁾。ただし、多重債務問題は、現場の弁護士が業務としてとりあげていくことが必要なのであるが、すべての事件を終始、弁護士がかかわって処理していくのも、現実にはきわめて難しい。弁護士はそれ以外のさまざまな一般民事事件や刑事事件などもあつかっている。そうした弁護士が、大量の多重債務事件を包括的に関与していくのは不可能に近いと考えられるのである。そこで、法律事務所の現場では、弁護士が受任したのち、多重債務処理には事務局が大きくかかわっていくという現象がみられるのである。

本稿第一部では、この多重債務処理への法律事務員の関与のあり方を検討することを目的とする。多重債務処理の現場では、担当した法律事務員がある程度の裁量をもって即座の判断も要求されてくる。もちろん、そのさいに債務整理に関する実践的な専門知識の習熟が前提とされてくるだろう。そこには現在一部で有力に主張されている「法律事務員のパラリーガル化」論と共通する側面もみとることができるかもしれない⁽⁵⁾。しかし、法律事務員による多重債務処理過程の分析を、「債務整理の法知識活用論」だけに矮小化するべきではなく、「債権者との交渉」や「債務者の聞き取り」という専門的かつ裁量的な法律事務活動が適正さを維持できるような、弁護士との有機的な連携構造を明らかにすることが必要なのではなからうか⁽⁶⁾。そこで本稿では、むしろ、多重債務処理という場面を手がかりにして、法律事務員による裁量的法律事務の実践のあり方を明らかにしたい。

なお、以下では、筆者が二〇〇〇年から二〇〇三年にかけて実施している法律事務員へのインタビュー資料を基礎にしている⁽⁷⁾（表1参照）。

第二章 多重債務処理への法律事務員の関与

直接、特定の法律事務所に到達するにしても、あるいは弁護士会の相談センターを経由するにしても、現在、庶民（あるいは中小企業経営者）の多重債務を救済する法的手段としては、複数の選択肢が考えられている。すなわち、「任意整理」「特定調停」「個人再生手続」「破産」である。これらの救済方法は、それぞれ概ね次のような手順で進められる⁽⁸⁾。

任意整理は、まったく裁判所などの公的第三者機関が関与せずに進められる処理方法で、公式の数字にはあらわれ

ない部分である。まず、依頼者の受任が決定したら、その旨、債権者へ受任通知を送付する。その後、依頼者の債務がどの程度のものなのかを調査する。その上で、利息制限法に引きなおして債務を確定する。確定した債務につき弁済案を作成して、それを債権者に送付する。その弁済案をもとに、各債権者と交渉をおこなって、債権者から同意を得られれば、弁済を開始するのである。

特定調停は、多重債務者に利用しやすくつくられた、簡易裁判所の調停委員の調停により和解案を作成していく手続である。債権者ごとの取引経過を調査し、利息制限法に引きなおして債務を確定して、和解の話し合いをすすめる。個人再生手続（民事再生手続）は、裁判所を介して、多重債務者が、財産を保有したまま弁済していく手続である。まず、裁判所に対して個人再生手続が申立てられると、開始決定がだされる。この手続に入ったら、債権者は債権の届出をおこない、債務状況の調査・確定がおこなわれる。債務が確定したのち、債務者は再生計画案を作成し、これを提出する。裁判所による書面決議か意見聴取を経て、再生計画の認可決定が確定する。その後、計画にそって弁済が開始される。

返済のみとおしがおこなえないほど多額の債務をかかえた多重債務者にとって最後の救済手段となるのが、自己破産・免責手続である⁽⁹⁾。債権者に配当すべき財産もないような消費者破産をあつかうこの手続は簡略化されており、破産宣告と同時に手続も廃止されるようになり、同時廃止事件ともいわれている。裁判所に対して破産手続が申し立てられると、裁判所で審尋がおこなわれ、そのうえで許可が得られれば破産宣告はなされる。その後、さらに免責を申し立てると、そこでも審尋がおこなわれ、免責決定がなされる。それで手続は終了する。

これらの救済手段のうち、債務者の状況と意見をふまえたうえで、弁護士がより適切と考える方法が選択されることになる。弁護士が事案処理の方針を決定するのである⁽¹⁰⁾。しかしながら、各手続をすべて弁護士が終始ついて処理し

ていつているわけではない。弁護士が受任した後は、事務局が弁護士に代わって包括的に事案処理を担当する場合も少なくない。多くの場合、弁護士は「受任」と「決済」と「審尋」の段階で事案処理にかかわり、依頼者に応接するが、「それ以外」は事務局に任されるのである。この「それ以外」の領域が多重債務処理過程の多くを占めている。したがって、多重債務処理においては事務局が非常に重要な役割を果たすことになる。次の資料をみてみよう。

〔22―①〕

「（破産手紙では）弁護士と担当事務と二人で契約をしまして、方針を立てまして、後は今までの経緯とか必要書類のほうは事務局側で別途うかがったりとか、そろえたりして、事務側が作って弁護士に確認を取ると。で、弁護士が確認をしたうえで申し立てをしますと。……（任意整理についても）利息制限法への引きなおし計算もしますし、依頼者から返済方法、どの程度であれば返済できるというのを起案して、起案までが事務局がやって、で、弁護士に一度うかがいをたてて、ゴーサインが出れば債権者にその旨主張すると。」

このように法律事務員の活動は、形式的には、相手方に交渉をおこなったり（任意整理）、必要書類を準備・作成したりする（特定調停・個人再生手続・破産）ということがあると考えられる。しかし、その具体的な作業は、事案の正確な理解に基づく一定の判断が求められるのではなからうか。そして、個々の法律的事案のある程度の理解と自主的な判断とを要する仕事をさしあたり「裁量的法律事務」と呼ぶとすると、⁽¹¹⁾ 弁護士がたてた方針の大枠にしたがつて、依頼者に応接しながら手続を進めたり、債権者たちに交渉するという法律事務員の多重債務処理活動はこの「裁量的法律事務」に該当するといえるだろう。次章では、「裁量的法律事務」という側面に力点をおいて、まさに「裁

量的法律事務」であるからこそ生じてくる、法律事務員が実践する判断領域の限界の難しさを、少し立ち入ってみていこう。

第三章 裁量的法律事務の限界

筆者は、基本的に、法律事務所による法的サービスの提供が目指すべき目的は、依頼者が社会生活に戻っていただけるような主観的および客観的な条件整備にあると考える。これは依頼者の自立支援ということができよう。そこでは、かりに依頼者にとって金銭的に有利な法的解決を獲得したとしても、それで自足完結的に弁護士の法的サービスの目的が達成されたと見るべきではなく、有利な解決もまた依頼者の自立を達成していくためのひとつの材料ととらえられるべきなのである。法律事務員は、この弁護士の法的サービスの提供を幅広くサポートしていく。

法律事務員にとって、依頼者の自立支援は、一般民事事件や刑事事件でも妥当すると考えるが、「裁量的法律事務」である多重債務処理においては顕著な形態であてはまるといえるのではなからうか。⁽¹²⁾ 実質的に事案にふみこんで、話を聞きながら必要書類を準備し、また債権者と交渉するという過程をへて依頼者が元気になっていくことを実感している法律事務員も少なくない。多重債務の処理業務のなかで、彼／彼女たちは、当事者の「甦生」を目のあたりにして、「自立支援」を実感するのである。⁽¹³⁾ しかし、そのプロセスは必ずしも平坦なものではない。裁量的法律事務とはいえ、法律事務員のその時その場での判断では対処できないような事態も発生することがある。事案に関わっていくなかで、法律事務員が体験するこの裁量的法律事務の難しさを見てみよう。

第一節 依頼者との応接

依頼者の「甦生」のために適切な処置をおこなうには、正確な状況把握が必要である。もちろん、弁護士自身が、依頼者から聞き取りをして「破産の経緯」などを整理するという方法をとっている事務所もある⁽¹⁴⁾。しかし、法律事務員がこの聞き取りをふくめて、その後の依頼者とのやりとりを担当する事務所も少なくない。そのさいに、弁護士ではなく、事務局が依頼者の話を時間をかけて聞くことにも、固有の意義が見出せるのではなからうか。次の資料「15―①」を見てみよう。

「15―①」

「明日にも死んじゃいそうな人たちがだんだん『こうしましたああしました』っていういろいろ報告受れたり、陳述書とか書くのに聞き取りとかするんですけど、そのときに弁護士が聞き取ったやつじゃないのが出てきたりすると、弁護士には言えなかったのかなっていうのが事務局には言えたりするから、そういうのがあるとけっこう、弁護士じゃない職種の人が同じことを聞くのも悪くないんだなって思いますよね。」

資料「15―①」では、破産の陳述書作成のために、法律事務員が依頼者から聞き取りをするときの状況が語られている。そして、この事務員によれば「そのときに弁護士が聞き取ったやつじゃないのが出てきたりすると、弁護士には言えなかったのかなっていうのが事務局にはいえたりするから、」そこに弁護士ではなく法律事務員が依頼者に接する意義を見出していることが確認されるだろう。この現象については、二とおりの解釈が可能であるように思われる。第一には、短期間しか接することのできない弁護士ではなく、多重債務処理のために多くの時間を共有する法律

事務員への信頼ができたからというものである。第二に、法専門家である弁護士ではなく、素人である依頼者により近い法律事務員が接することで、依頼者が親しみを感じるからというものである。⁽¹⁵⁾ いずれにしても、こうして、当初は依頼者から弁護士に向かつては語れなかったことがらも語られる中で、法律事務員は、実感をえながら、依頼者の自立支援のための法律事務へと深くかかわっていくのではなからうか。なお、依頼者から、正確な情報を引き出していくためには、依頼者のおかれている立場に敏感であること、そしてその生活状況への配慮ができることが要求されるであろう。⁽¹⁶⁾

しかしながら、時間をかければ必要なことがらをすべて語ってくれる依頼者ばかりではない。依頼者のなかには、返済できないほどに債務を増加させたこと自体に負い目を感じているものを少なくない。そこに「不正」と自覚しながらやってしまった行為があれば、なおさら言い出せないままということもあるだろう。処理を進めていくうちに、隠していた事実から依頼者の話の矛盾がしだいに明らかになってくることもある。次の資料「26―①」をみてみよう。

「26―①」

「ただねえ、そうはいつてもね、すべてがうまくいっているわけじゃないと思うんですよ。あとから明らかになったってことはやっぱり多いと思います。たとえば債権者から『先生からの受任通知にはね、昭和三〇年という生年月日を書いてある。うちでは二九年ということになっている。違うじゃないですか。』っていわれたときにはじめて『あっ』と思って本人に聞く。『追求する』っていう言い方していいんですかね、それでどんどん明らかになっていくということはありうると思います。それはね、ちょっと悲しいことなんですよね。ほかから分かったから、たまに聞いてすべてが明らかになったっていう。だからそういう意味でいうと、まだまだ『なんでしゃべってくれんかっ

たんかな』っていう残念な思いついていうのは感じたりすることはありますよね。」

多重債務処理は、債権者とのやりとりのなかで動いていく。法律事務員が債権者と連絡をとり事案の調整をおこなっていくなかで、『先生からの受任通知にはね、昭和三〇年という生年月日を書いてある。うちでは二九年でいうことになっている。違うじゃないですか。』というようなことが明らかになったりするのである。そうしたとき、「依頼者の自立支援」を親身になっておこなおうとする法律事務員ほど、「残念な思いついていうのは感じたりすることは」あるのだろう。

ここで確認しておきたいのは、多重債務処理には不可欠な依頼者の状況を正確に把握するという作業が必ずしも迅速かつ都合よく達成されるわけではない、ということである。したがって、法律事務員は、事案に入り込んで処理をおこなっていくなかで、つねに不測の事態に対応する構えが求められることになるだろう。

第二節 相手方との交渉

法律事務員は多くの債権者との電話での交渉もなう。債権者との債務整理の交渉とはいっても、何もないところから法律事務員が担当するわけではない。基本的には利息制限法に基づいた交渉をおこなうのである。交渉窓口では、すでに弁護士が受任した段階から、淡々と定型的に交渉に応じてくる債権者もあるが、近年のヤミ金との交渉では、法律事務員も荒々しい「紛争」交渉を体験している。

〔6―①〕

「ほとんど交渉の相手はサラ金です。サラ金とわず暴力団関係のヤミ金とありますけど、商工ローン関係は弁護士が担当している場合が多いです。そのなかでやっぱり、『事務員がえらそうに言うな』とか『弁護士を出せ』とかいわれます。そのときは『店長を出せ』と言います。『お前に決定権はないだろう』っていわれたら『あんたにも決定権ないだろう』と言います。そういうふうにはケンカになることも多々ありますけれども、でもやっぱりこちらはある程度マニュアル化しているところもあるんですよ。こういうわれたらこういうみたいなの。ですから気分を害することはあっても、とくに難しいということではないんじゃないかと。」

ヤミ金業者を相手にした交渉でも、利息制限法をよりどころとして「ある程度マニュアル化し」た手法⁽¹⁷⁾で、法律事務員は遅しくこなしていく。しかし、債権者を相手にした電話での交渉は、とくに次のような場合に、法律事務員にとっては大きな負担になるのではなからうか。

〔14―①〕

「債権者の人は、いうことはだいたい決まっていますね。『債務整理の和解案をいつ出してくれるのか』とか、『受任してから四ヶ月もたっているのに音沙汰がない。どういうことになっているのか』とか、ほとんどお叱りの電話で。こちらが判断しないじゃないですか。少なくとも和解をいつ出すとかってというのは、引きなおしの計算とかをして弁護士の方に渡しても、忙しかったりすると債務整理とかは後回しになってしまっただけ。『それだったらやっぱりいまの国選の覚せい剤のほうが』っていうふうになったりして、そうなるわけじゃないって、そうなるわけじゃないって、遅くなっちゃったりするじゃないで

すか。そうすると債権者の人はものすごく怒って電話をかけてきたりするので、その電話の対応ですよね。『まだできていないようだからもうちょっとお待ちください』といっても、それじゃ納得してくれなくて、けっこうごちゃごちゃはじまってしまつて。その時間がもつたないなあ、と思いつつ、でもやっぱり立場的にどうか、法律事務所なんであんまり無碍にできないというか……』

資料「14-①」では、相手方との交渉は弁護士が設定されていない状況では、法律事務員が非常に苦勞することが明瞭に語られている。法律事務員が「引きなおしの計算とかをして弁護士のほうに渡しても、忙しかったりすると債務整理とかは後回しになってしまつて」放置されたままであれば、債権者からの問い合わせに、答えることができない。多忙な弁護士が、その他の緊急性のある事案に先にとりかかり、債務整理案件が後回しにされたとき、電話口の法律事務員が矢面に立たされることになるだろう。けんか腰の債権者と交渉するといつても、それは和解案などにつき弁護士の方針がはっきりしているうえで、その範囲内でおこなわれることなのである。

「依頼者についての正確な情報」と「それに基づいた明確な弁護方針」にそつて、法律事務員は多重債務事件を処理していく。依頼者に聞き取りをし、相手方と交渉をおこなう。その過程では、法律事務員が依頼者の自立支援に直接つながっているという実感も得られる機会が多い。しかしながら、以上で見てきたように、法律事務員が事件処理を進めていく上で重要な「依頼者についての正確な情報」と「それに基づいた明確な弁護方針」は、つねに必要なに応じて機械的に確定されるわけではない。法律事務員は、ときに自身の裁量的判断の基盤を不安定にするこのような不測の事態のもとで、何らかの対応を求められているのである。

第四章 弁護活動と法律事務の有機的連携

第一節 依頼者への接近

多重債務処理には法律事務員が大きく関与する。しかしながら、どれほど事務局の実質的な活動領域が広くても、受任しているのは弁護士であり、事件の帰趨に対して最終的に責任をおうのも弁護士である。⁽¹⁸⁾ 受任した事件に対しては、法律事務員の行為に関しても、弁護士が責任をおうことはいうまでもない。だからこそ、法律事務員も、一定の裁量判断を要する活動をおこなうにあたっては、弁護士が責任をおうべき弁護方針の範囲内に限定されるのである。当然ではあるが、このことをまず確認しておきたい。したがって、法律事務員の活動は、弁護士による適正な判断に合致するものでなければならぬ。多くの事務員はそのことを暗黙におこなっているであろうし、自覚的なものもあるだろう。資料「26-②」を見てみよう。

〔26-②〕

「まず、弁護士個人々の責任ですよね、事件についてっていうのは。だからそういう意味でいうと、事務局って責任があやふやで、『ない』といってもいいくらいなんですよ。そこでいうと、弁護士と事務局っていうのが、ある程度、意思疎通がないと弁護士だって指示出せないし、事務局だって安心して仕事ができない。」

資料「26-②」にみられるように、法律事務員が活動していくにあたっては、弁護士と法律事務員とのあいだの

「意思疎通（＝コミュニケーション）」が不可欠なのだ。コミュニケーションをとることで、法律事務員は弁護士のように考えた活動を構想することができるようになる。⁽¹⁹⁾それがなければ、「弁護士だって指示出せないし、事務局だって安心して仕事ができない」。このことは、法律事務員の活動が多重債務処理のような裁量的法律事務であるほど、妥当してくるのではなからうか。

ただし、コミュニケーションが重要であるとはいっても、弁護士も事務局もそれぞれが多忙ななかで特別にそのための時間をとるということは、多くの法律事務所において容易ではないだろう。⁽²⁰⁾すでに資料「14-①」でみたように、現実には、個々の依頼者については弁護士も必ずしも十分把握していないなかでも、法律事務員は多重債務処理を遂行していくのである。そうした現場において、法律事務員は、より多く接している依頼者よりになっていき、過重な負担をひきうけてしまうことがある。次の資料「34-①」を見てみよう。

「34-①」

「ぼくも一番初め入ったときはサラ金の全盛時代で、サラ金地獄とかいわれた時代で、それこそ依頼者側にたって、自分が依頼者と同じように電話に出て、任意整理ですから一緒に謝っているんですよ、債権者に、自分のことのように。『あと一〇〇〇円何とかならへんか』って、『何とかします』とか言って（笑）。そういうことでね、一日終わるともうぐったりと疲れて、本当に依頼者そのものっていう感じで、何人もの依頼者になっていたんですよ。」

資料「34-①」の事務員は、文字どおり「親身になって」依頼者の相談にのり、依頼者になりかわって債権者に交渉している。そして、「一日終わるともうぐったりと疲れ」るのである。親身になって携わる事務局ほど、心理的に

過重な負担をおう。疲労感までも依頼者と同化してしまふことがある。大量の依頼者を前提としたこうした活動には無理があり、けつして長続きはしないだろう。やはり事務局も依頼者と適切な距離を保つことが必要なのである。

多重債務処理で、依頼者によりそいながらも、事務局がそこにのめり込んで自滅していかないための実践はどのように構築できるだろうか。そう多くは取れない弁護士との「意思疎通」の機会のうち、法律事務員の仕事が間違ふことなくすすめられるための、ポイントとなるコミュニケーション回路を考えてみよう。

第二節 事件の弁護士への係留

依頼者から相談を受けて受任する段階では、弁護士が聞き取りをして方針を決定する。しかし、その段階でも担当の法律事務員が同席することもあるし、多くの場合にその後はほぼすべて法律事務員が作業をおこなう。依頼者は、その事務員を頼り、頻繁に連絡を取り、生活状況をめぐる様々な話をして、処理を進めていく。そうした法的サービスを受けていく過程で、依頼者にとっては、法律事務員こそが「先生」になっていくこともあるのではなからうか。

じつさい、依頼者が担当事務員を「先生」と呼び始めることを経験している。熟練の法律事務員であればなおいっそう、依頼者には頼もしく感じて「先生」になることだろう。しかしながら、だからこそ事務員は慎重になる必要がある。多重債務整理のような裁量の幅のある活動について、必要以上に依頼者に同化してしまわないように、ひいては自分の判断で不当に拡張していくことがないようにしなければならないのである。そして、依頼者による「先生」という呼び方は、この危険への誘惑の導き手になるのではなからうか。

おそらくは、すでにみたように事件処理に対して最終的には「弁護士個々人の責任」であることに気をつけて、多くの事務員は業務を遂行しているであろう。しかし、自身の内心に完結させるのではなく、依頼者とのやりとりに次

のような作業を事務員が自覚的に埋め込んでおくことも考えられる。

〔35―①〕

「この弁護士の場合は、特に気をつけていることは、依頼を受けているのは弁護士なので、『弁護士がこのように言っています』とか、適宜自分で考えていつているんですけど。弁護士が、たとえば陳述書ができたときとかも、『わたしはこれでいいと思っていますが、一応弁護士が見て判断した上で場合によってはもう一回打ち合わせを入れることがあります』とかいうかたちで。この弁護士は裁判官との免責の面接のときしか依頼者と会わないので、最初の受任の段階と免責の審尋の時までだいたい会わないので、そのうち依頼者もわたしがやっているような感覚で、だから『A（筆者注：事務員の名前）先生』ってかかってきちゃうときがあるんですね、それは避けなければいけないと思っているので、弁護士がきちんと見ているということ、見ているかどうかかわかんないんですけど、机に置いてみてもらうようにしている。その問題はそういう点では気を使っています。」

ここでは、陳述書を作成した後、法律事務員が「一応弁護士が見て判断した上で場合によってはもう一回打ち合わせを入れることもあります」と依頼者に言うと言われている。弁護士の判断を仰ぐことを、事務局が依頼者に対して明示しているのである。そして、その陳述書を「机に置いてみてもらうようにしている」。すなわち、弁護士の最終的なチェックを確保する過程を実践的に創出してしているのである。こうして、依頼者および事務局自身が弁護士を軸にしていることを、多重債務処理の過程のうちに「埋め込んで」いると考えられるのである。⁽²¹⁾ そうすることで、法律事務員は、自分が過剰に依頼者の悩みにひきずられたり、独断で裁量の範囲を不当に拡張することなく、つねに弁護士

へと依頼者をつなぎとめていくことができるのではなからうか。

同様の手法は、先への見通しが立つ事務局が依頼者から意見を求められるという状況でも実践されている。弁護士が留守のうちに電話をかけてきた依頼者に対して、ある法律事務員は次のような対応をすることがあると語る。

〔31―①〕

「わたし、いうんですよ、『わたし個人としてはこう思います』って。ただね、『弁護士じゃないんで、わたし個人はこう思うんですけど、やはり弁護士じゃないんで確認を取ります。で、お電話を差し上げます。』って言います。そうしたら依頼者は、こちらのほうでね、あいまいな対応をするとね、やっぱり逆の立場になったらわかるんですけど、不安は不安のままですよ。だけど法律事務所に勤めている事務員さんが『こうですね』っていわれたってことで少しは不安の軽減になると、わたしは思っている。ただ、但書をつけるわけです。『これはわたしの意見なんです』と。ですから『弁護士に必ず確認してお電話を差し上げます』っていうふうないうわけです。」

多重債務を抱えるようになった依頼者にとって、今後の生活は不安に満ちている。先の生活が立て直せる見通しを渴望しているであろう。他方、同種の事案を繰り返してきた熟練の事務局には、ある程度は先の予測がつく場合がある。そこで、彼／彼女たちは、依頼者に心理的な安定の材料を提供するために、その見通しを述べる。ただし、そのあとに「弁護士に必ず確認してお電話を差し上げます」という一言を付加する。事務局は、依頼者に対面してその時その場での裁量的な対応をおこなうが、つねに依頼者の関心を弁護士へと還流させていくルートを接続させるといふことができるのではないだろうか。そして、そのことは同時に、依頼者の事案に対して最終的に責任をおっている

のは弁護士であるという意味で、事務局にも依頼者との距離を再確認させてくれると考えられるのである。⁽²²⁾

第三節 弁護士の判断形成の積極的補助

すでにみてきた「15-1①」の資料からもある程度は明らかであるが、「受任」と「決済」と「審尋」以外にも、多重債務処理の過程で事務局が弁護士の判断をおおぐ必要がでてくることがある。依頼者は、たとえば生年月日を偽ってほかにも債務があったというような、当初は弁護士に話せなかったことを事務員に恐る恐る話し出したりもするのである。そうすると弁護士は早急に方針修正の判断を迫られることもあるだろう。したがって、事務局は、事情を迅速かつ的確に弁護士に伝えなければならない。では、法律事務員はそのような場合、具体的にどのようなように対処していくのだろうか。

〔44-1①〕

「大きな問題とかが出た場合には弁護士に事情を話して、弁護士に処理してもらおうようにしていますけども、それ以外は全部わたしたちで依頼者とお話をして、方針を、弁護士は基本的には方針を決めるんですけども、ちよつとまずいなって思ったときに方針変更っていうことも最近あります。事実がちよつと違ったりとか。違った事実が出てきたりっていうことも多々ありますので。（そういうときに弁護士は依頼者に連絡は）ほとんどとりません、わたしたちがお願いしない限りは。たとえば最近では、破産をしたいということで事務所に来たんですね。使い道は、なんていったのかな、最初。仕事の、営業にお金を使ったということであつたんですけどね、それで調査していくうちに、仕事で使っていたお金と時期が違ふことがわかってきて、それで一年間に八〇〇万くらい使って、そのときはもうそ

の仕事は辞めていたんですよ。それは、きちんと調査しない限りわからないので、それでわたしが、一応弁護士に直接わたしたからその事実を聞いて本当の話を聞いたほうがいいんじゃないかっていうことで、弁護士はわたしから聞いてもかまわないといったので、それは確認します。そういうことを聞きたいんだけど聞いてもいいかってことは。勝手なことはいらないようにしていますね。それで聞いたところ、実は飲み代に八〇〇万を使ったっていうこと。仕事をしている方で一年間に八〇〇万使うってことはよっぽど使っていると思いますので、それでその方は破産はできないので民事再生にしましょうということになりました。弁護士さんはそれ（破産はできないから民事再生にしようということ）はわたしが言っただけで、『じゃあ、それならそうしたほうがいい』っていう感じ。『わたしが調査した結果こうこうだったので、こうこうしたほうがいいんじゃないですか』っていうことで、最終的に決めるのは弁護士なんですけど、依頼者のほうも『民事再生の積み立てができない』って言われるといちかばちか破産するしかないですし、その辺は依頼者とよく話し合っただけで済みます。」

資料「44-①」では、依頼者の話に矛盾がみえてきた段階での法律事務員の対処の仕方が語られている。そこでは、まず弁護士に「そういうこと（筆者・本当の話）を聞きたいんだけど聞いてもいいか」ということを確認したうえで、法律事務員が依頼者から話を聞く。その結果、当初、破産で処理していく方針だったものが、できそうになくなったことが判明したのである。そのさき、この法律事務員は、その事情だけを弁護士にそのまま伝えるのではない。「依頼者とよく話し合っただけ」その結果をふまえて、「『わたしが調査した結果こうこうだったので、こうこうこうしたほうがいいんじゃないですか』っていうこと」をある程度見通しを立てて伝えるのである。もちろん、この事務員も述べているように、「最終的に決めるのは弁護士」なのだから、事務員が呈示するのはいわば弁護士が方針を再

考するためのたたき台ということができよう。⁽²³⁾

また、法律事務員固有の観点から、弁護士の判断形成に関与していくことも考えられるのではなからうか。とくにまだ経験の浅い弁護士を、熟達した事務員が担当する場合など、事務員からの独自の情報提供が有益な意味を持つだろう。次の資料をみてみよう。

〔35―②〕

「だから何人も聞いている中で逆に、担当するときには、新人の弁護士さんを担当するときになって、債務整理は初めてだという段階では、『それはどんなふうに思うか』っていうから、『こう思います』っていうことで、ある程度、依頼者の前では言いませんけれども一緒に相談しながら、弁護士さんにアドバイスしてやっていくということもありました。」

この弁護士のように自分の経験不足を、担当事務員の経験によって補おうとすることは、依頼者によりよい法的サービスを提供しようとする姿勢のあらわれとして高く評価できよう。それに応えて、法律事務員が弁護士の判断のたたき台を用意する。そして、ここで興味ぶかいのは、事務員が「依頼者の前では言いませんけれども」と付言していることである。くりかえしになるが、最終的に判断するのも責任をおうことになるのも弁護士である。その弁護士に対する不安や不信を依頼者が抱かないような関係が実践されているのである。そして、これらの連携方法は、経験不足の弁護士と熟達した事務員との関係にのみ妥当すると、限定して考えるべきではない。⁽²⁴⁾ 仮に経験の程度が両者のあいだで逆であっても、弁護士は自分の判断を相対化するという意味で、事務員の意見に耳を傾けるという謙虚な姿勢が

あつてもよいのではなからうか。

第五章 むすびにかえて

以上、とくに依頼者と接することが多く、その場での判断も求められる法律事務員の債務整理業務につき、そうであるがゆえにいつそう弁護士との連携に力点をおいて、実践の適正化を保障するコミュニケーション回路の輪郭を述べてきた。多忙な弁護士をサポートして、法律事務員が実質的に事案処理に深くかわっていくならば、弁護士との少ない接触の機会をどのように構築するかということが、重要な問題になるのである。

今後、パラリーガル論が（弁護士会レベルであつても）現実的な政策テーマにのぼることがあるとすると、そこでは専門技術領域の管轄をめぐる議論に終始するのではなく、むしろ両者の連携のあり方にも十分配慮したかたちで検討がなされるべきであろう。

(1) 矢口俊哉 Ⅱ直井好憲「破産同時廃止事件の処理について」事件急増下における事件処理の工夫」民事法情報一九〇号二頁。

(2) 林道晴「倒産事件激増」裁判所からのヘルプメッセージ」自由と正義五三巻九号（二〇〇二年）一四頁、また小菅和弘 Ⅱ堤智恵子「民事再生事件」施行後二年間の概況を振り返って」NBI七四一八頁、畑野健 Ⅱ岩波秀明「個人再生事件の概況」法施行後一年間の状況を踏まえて」NBI七四一七頁も参照。

(3) 矢口俊哉 Ⅱ直井好憲・前掲「破産同時廃止事件の処理について」事件急増下における事件処理の工夫」二頁。園尾隆司「民事再生手続と再生計画の実情と課題」施行後に念の東京地裁の民事再生手続と再生計画の分析」NBI七三六号八頁。園

尾隆司Ⅱ飛田千絵Ⅱ瀬川元伸Ⅱ松島健二「東京地裁における個人再生事件の概況」銀行法務二一六〇四号六頁、園尾隆司「東京地裁における破産事件の実情と課題―過去一〇年間の統計数値の分析と最近の手続の進展状況―」金融法務事情一六四四号六頁など。

(4) その他、クレジット・カウンセリングを実施している機関もあり、多重債務者問題への対応を包括的政策的に構想していることとすれば、そうした機関の重要性もあらためていうまでもないだろう。わが国のクレジット・カウンセリングの現状については、たとえば手塚宣夫「クレジット・カウンセリング」河野正憲Ⅱ中島弘雅編『倒産法体系―倒産法と市民保護の法理』（弘文堂、二〇〇一年）三六九頁以下など参照。

(5) ただし、大阪弁護士会業務改革委員会編『新たな業務領域を求めて 平成一三年後弁護士業務改革ミニシンポ報告』（二〇〇二年）六五頁の「パラリーガル問題を考える―法律事務所改革のために―」では、勤務事務所内でパラリーガルという地位で職務に携わっている松本佳也は、倒産関係の事件に携わる同僚の仕事内容を紹介しているが、そこで念頭におかれているのは大型の倒産事件である。「パラリーガルの仕事の範囲」についてはおそらく論者によってかなり幅があるのではなからうか。なお、わが国でのパラリーガルをめぐる議論に関しては、森本敦司「わが国におけるパラリーガル研究の動向について」横浜創英短期大学紀要第三号（二〇〇二年）三七頁以下が、幅広い文献紹介も兼ねており、有益である。

(6) 周知のとおり、現在、多重債務者をめぐるいわゆる「非弁提携弁護士」の問題が深刻になっている。たとえば吉田健「クレサラ事件の提携話に注意を！―泥沼に陥らないために―自由と正義五一巻四号一六頁以下では、利息制限法への引きなおし計算もしないまま無理な返済計画を立てられ、むしろ厳しい取立てに苦しむ依頼者の実情が報告されている。そこでは外形的には「法律事務員」への丸投げのもとで処理されているのである。法律事務員が実質的に関与しながらも、そうした不当な「非弁提携」多重債務処理と袂を分かつたために、どこにメルクマールを見出したらよいのかは、喫緊の課題といえるだろう。さらに、こうした弁護士事情を背景として、鈴木堯博「非弁提携弁護士を根絶するために」自由と正義五三巻五号一四頁以下は、二〇〇二年に日弁連臨時総会で設立された「多重債務処理事件にかかる非弁提携行為の防止に関する規定」を紹介している。多重債務者を標的にした一部弁護士の不当なかかわり方に対して、弁護士会のレベルでのとりくみが進んでいることがうかがえる。

(7) なお、本稿は、平成一四年度文部科学省科学研究補助金および石橋財団研究助成金の助成による研究成果の一部である。

- (8) 以下の分類は、「消費者破産」を念頭において、宇都宮健児『消費者金融 実態と救済』（岩波新書、二〇〇二年）一一二頁以下を参考にした。
- (9) なお、成田清「破産管財人問題の現状―日弁連アンケートの集計と分析」自由と正義五一巻九号（二〇〇〇年）九六頁では、破産管財事件でも「管財業務を担うのは事務員」という認識が弁護士のうちにあるからか、各単位会において弁護士以上に事務員に対する研修が実施されている状況が指摘されている。
- (10) 弁護士が各救済手段について、どのようなメリット・デメリットを衡量しながら、依頼者に対してアドバイスしているのかを知る一つの例として、茨木茂「個人再生手続の運用状況―東京の場合」自由と正義五三巻一号五〇頁以下、とくに五三頁以下が非常に有益である。また、弁護士が受任段階でどのような観点から手段選択の助言をおこなうのかに加えて、さらに興味ぶかいのは、「東京では弁護士会のクレジットサラ金相談センターによる相談窓口で多数の弁護士が従来より個人の債務整理案件を受任し、自己破産と並んで任意整理を数多く手がけてきた伝統と自信があるため、中には個人再生相当の事件が、任意整理で処理されている可能性はある（五五頁）」と指摘している点である。それは、習慣的な実務基準を形成していく弁護士に反省の必要性をうながすものと解されるのである。この点に関連して、安西明子「特定調停手続の倒産処理機能」河野正憲・中島弘雅編『倒産法体系―倒産法と市民保護の法理』（弘文堂、二〇〇一年）三三八頁以下も、とくに特定調停を中心にとりあげて、その実情もふまえた上で、「経済的合理性」に「当事者の今後の関係調整」を対置させ、その実現のための活性化方策を論じており、興味ぶかい。当然のことであろうが、依頼者の生活総体を視野に入れて、利用すべき制度の使い勝手のよさを、常時再検討していく姿勢が、弁護士には必要なのではなろうか。
- (11) これは、六本佳平「弁護士の役割と業務形態―に本と外国との数量的比較を中心として―」『法学協会百周年記念論文集』第一巻（有斐閣、一九八三年）五二八―五二九頁での、法律事務員の仕事についての四つの類型のうち、「個々の法律的事案のある程度の理解と自主的な判断とを要する仕事」に該当する。なお、六本の分類するその他の仕事もふくめた包括的な検討をおこなったうえで、筆者の法律事務員の活動に関する観方について論じる場として、別稿「法的サービスの提供と法律事務員の活動」の公表を予定している。
- (12) 若松敏幸・遥みさき『テキスト・破産パラリーガル』（リトル・タイガー出版・二〇〇二年）三三三頁では「破産申立の目的は、単にその借金をなくすということだけでなく、もちろんそれも大事ですが、壊れかかっている家族の状態を守り、職場

を失うという危険性を取り除き、借金地獄から救い出し、健全な生活を取り戻すことにあります」としている。

- (13) この点に関連して、事件や依頼者について法律事務員が知ることの意義は、彼／彼女たちの仕事への動機づけという意味で、債務整理でも依頼者と接する作業をおこなうことの少ない法律事務所勤務する法律事務員にも共通に妥当するのではなからうか。たとえば、「座談会 法律事務所職員が語る苦労、やり甲斐、希望…」LIBRA Vol.2 二〇〇二年八月号（東京弁護士会）五頁において、金川陽子は「債務整理の仕事は事務職員が関わるところが多いと思います。ただ単に『債務整理』といっても、債務者の全生活を把握することになりますので、本当は相談の段階から事務職員も同席してやった方がいいと思います。もちろん決断をするのは弁護士の仕事ですが、依頼者の顔も知らずに破産などの事務処理やサラ金からの電話の対応に追われるのでは、やり甲斐も生まれません。最近はずサンなどの悪徳業者が横行している問題もありますし、事務職員としても事件の正しいとらえ方や依頼者の状況を知る努力が必要だと思います。弁護士は『この依頼者はこんな事情で気の毒だ』ということを感じることがありますが、たいていの事務職員にはその機会がありません。クレサラ事件に限らず、弁護士にもっと事件の内容を話して欲しいという事務職員もいます」と述べている。

- (14) すべての法律事務員が本論で述べているような聞き取り作業を担当するわけではないことはいうまでもない。たとえば、前掲「座談会 法律事務所職員が語る苦労、やり甲斐、希望…」LIBRA Vol.2 二〇〇二年八月号（東京弁護士会）五頁では、佐瀬桂が「うちの事務所では、債権者との交渉や陳述書の作成はすべて弁護士がやります。事務職員は交渉をしません。最近では債務整理が減って、ほとんど破産ですね。事務職員がやるのは、受任通知、利息制限法引き直し計算、債権者一覧表作成までです。任意整理事案だと返済原資の計算もやる必要があります。」と述べているが、続けて「ただ、そこは事務所によって違うと思います」としている。

- (15) 資料「20」の法律事務員は、一般事件について「…なかなか弁護士に直接話しにくいところがあつて、やっぱり雲の上の人みたいなイメージがあるみたいで、事務局で話を聞くと、『話しやすいから安心した』といわれたことは過去に何回かあります。『事務員さんに聞いてもらって安心しました』というようなことはよく言われます」という。おそらく、多重債務関係の事件では、そもそも大量にあるため、弁護士が面接する段階では、それぞれの法律事務所でのやり方にそってほとんど自動的に処理されるのではないかと推測される。他方、事務局が依頼者とのやりとりに時間を割くなかで、このような依頼者との関係が形成されるものと考えられる。しかしながら、法律事務員を素人と考えて信頼できないと感じる依頼者もまった

くないではないだろう。

(16) 本稿では残念ながら検討する準備がないが、多重債務事件の場合、依頼者が弁護士費用を必ず支払ってくれるような関係を作り上げることも重要である。若松敏幸Ⅱ「遙みさき前掲・『テキスト・破産パラリーガル』」では、「相談者の多くの方が、弁護士費用は一括払いですか、分割は無理でしょうか、と聞かれます。私は原則として分割というわけにいきません、と答えます。私の方針として完全分割、例えば、毎月三万円で一〇回払いなどはお断りしています。やはりどうしても原則として一括で作って払ってもらわないと受任できませんという方針です。(四〇頁)」とする。そして、その理由は、事務所の経営、すべての依頼者への平等性、その後の不払いから生じる問題にあるとする。しかし、若松Ⅱ「遙も例外が生じることを認めているように、現実には、日々の生活費でさえも困窮している依頼者が着手金さえも支払えない実情をまえにして、分割払いで受任する法律事務所も少なからずあるようである。そうした場合、分割にした弁護士費用を必ず支払ってもらうような信頼関係を、法律事務員が依頼者との間につくっていくことが重要になるであろう。この点は特に、二〇〇三年三月八日の長野県法友会の法律事務員交流会の場での筆者の報告に対して、参加したある事務局の方からご教示いただいた。

(17) 資料「6-①」の法律事務員は、自身が担当する債権者との交渉について、「とくに難しいことではない」と控えめに述べている。近年、法律家の交渉能力の重要性が注目されており、弁護士が現場で実践している紛争交渉は、ときには経験に裏打ちされたきわめて高度な技能が要求されるものである(最近のものとして「△座談会▽ 法律実務家のスキルとしての交渉」判例タイムズ一〇四四号四頁以下などを参照)。この弁護士による交渉を念頭においた場合、たしかに、たとえば「規範の創出」といった作業をする必要はないというような意味で、法律事務員の交渉は弁護士の交渉と同等である必要もそうするべきでもないといえるであろう。しかしながら、依頼者とは敵対している具体的な債権者を相手にした「交渉」なのであり、相応の難しさがあるのではなからうか。

(18) 弁護士の法的業務における倫理がいかに深刻な問題であるかはいうまでもないだろう。前注(6)で指摘したように、近年、多重債務処理業務を形式的に受任した弁護士が「法律事務員」に完全な「丸投げ」をするような事態が弁護士会での懲戒事例となつてもいる。今後、弁護士の人数が増加し、多様な弁護士による競争が激化していくと、問題はいつそう深刻になるだろう。Richard Abel, "Why does the ABA Promulgate Ethical Rules?" *Texas Law Review*, Vol.59, (1981), 639-688では、'じつと'、アメリカでも、アメリカ法曹協会(ABA)が、法曹人口の増加と連動するかのよう

弁護士の反倫理的活動を制御する倫理規範の改定作業を頻繁に繰り返していくなかで、実効性のない無意味なものになっていっていると指摘する。今後、弁護士の反倫理的活動、ひいては「法律事務員」のそれへの加担に制御をかけていくには、たんに一般倫理規範だけでは不十分で（エイベルは、むしろそれは弁護士会の正当性強化の姿勢を示す有害な側面もみている）、本稿で展開しているような連携のためのスキルや回路を具体的に構想していくことが必要なのではなからうか。

(19) 今後の法律事務所における弁護士活動は、いっそう法律専門秘書との「息のあったペアワーク」ですすめられていく必要があるとして、法律専門秘書養成システムの必要性と構想を展開するのは藤本ますみ「法律専門秘書の研究（その一）研究と教育のはじまり」聖泉論叢第九号（二〇〇一年）六七頁以下。

(20) また、さらにいうならば法律事務員が弁護士とすべきコミュニケーションの質や量は、弁護士が依頼者に対してどのような姿勢でどの程度接しているのかということとも関連するだろう。たとえば木下麻奈子「弁護士と依頼者間のコミュニケーション構造」判例タイムズ一〇一五二五―三二頁では、岡山仲裁センターでの調査に基づき、弁護士が依頼者と交わすコミュニケーションに①バランス重視型②円満解決型③マルチプレーヤー型④強度の当事者型という四つのタイプを見出す。木下によれば「依頼者と関わる入口の部分と、最終的な判断という出口の部分においては、弁護士として共通したプロセスが認められる」が「入口から出口に至る過程」では弁護士の個性があらわれるとする（三〇頁）。とりわけ、①以外のタイプの弁護士にはさらに「経年変化」も見られるという。したがって、たとえば木下のいう「弁護士歴が長くなると」「客あしらいが上手く」なった弁護士では、そうでない弁護士の場合と比べて、事務局で補っていく領域も異なってくるのではなからうか。

(21) Carroll Seron, "Managing Entrepreneurial Legal Services: The Transformation of Small-Firm Practice", in Robert Nelson, David Trubek and Rayman Solomon eds. *Lawyers' Ideal/Lawyer's Practices: Transformations in the American Legal Profession* (Cornell University Press, 1992) pp.63-92では、アメリカにおいて小規模法律事務所の弁護士が顧客獲得のために多様なルートが生まれつつあり、各ルートのうちで営利実務と非営利実務との区分が曖昧となる中で、これまでの弁護士のプロフェSSION性が、新たに生じてきた経営者志向性 (managerial orientation) と起業者志向性 (entrepreneurial orientation) との間で緊張を生みさせていることが指摘されている。このSeronの議論が本論との関係で興味おかいのは、とくに経営者志向をめぐるような指摘である（以下、pp.84-86）。

顧客獲得システム設立者たちは、標準化やシステム化や単純化や合理化といった、工場生産モデルのプロフェッション・サービスへの直接適用の発想をもっているようだが、法律事務所現場では、いかに事務所内での弁護士と補助スタッフとの社会関係のバランスを取るかが、重要な関心事となっている。そして、事務所全体として、提供する法的サービスへの共通了解の必要性が指摘されているのである。法的サービスの提供には、個々の作業の機械的な集合とは異なる、事務所全体としてのとりくみという側面が小さくないのではなからうか。Seronは、他方でコンピュータ化による知識技術の脱秘儀化によって、弁護士と補助スタッフとの緊張が発生するとも述べているが、法律事務所総体でのサービス提供のあり方を有機的に組み立てていくことの重要性に着目していくことで、知識そのものをめぐる「領土争奪戦」を回避できるのではないかと、筆者は考えるのである。

(22) Tamara Parker, "The Bankruptcy Petition Preparer," <http://www.paralegals.org/Reporter/Fall100/pg5.htm> には、アメリカ・カリフォルニアの独立パラリーガル (independent paralegal) である Parker が、五、六年の破産申立の援助の経験を述べている。彼女が担当する事案の九九%が財産を持たない女性のクレジット破産である。彼女は、電話から相談、書類作成といった過程をすすめていくのだが、そのなかで、依頼者は自分の将来に不安を抱き、その後の生活に支障が出てくるのではないかなどを繰り返し尋ねてくる。それに対しては、Parkerは、ほとんどの疑問に対応している出版物を示しているとする。また、彼女が対応できない複雑な事案については弁護士を紹介しているとのことである。独立パラリーガルは、わが国では司法書士に比較することができのかもしれないが、弁護士の直接の監督を離れて、一定の制限のもとで依頼者に法的サービスを提供する場面での工夫として興味ぶかい。ここでも依頼者と適切な距離をとりながら、支援をしていくために「出版物を示す」という具体的行為が、一連の作業のうちに埋め込まれているのである。

(23) ここでは破産申立中に免責不許可事由が明らかになるなど、かなり明確な方針の変更を要するような状況を取りあげて論じているが、法律事務員が現場で依頼者から受ける相談は、より「微妙な問題」もあるとのことである。本稿では、その具体的な内容は明らかにはできないが、二〇〇三年三月一日〜一六日におこなわれた東海地域法律事務員交流会での場で、参加したある事務局の方からこの点をご教示いただいた。

(24) とりわけ近年のような倒産関連法制の改正が立て続けにおこなわれている状況下では、法律事務員がいかに大幅に関与する法領域であるとはいえず、これまでの経験には必ずしも有効性がないと軽視されなはいえない。しかしながら、筆者は

実態調査の過程で、その知識を吸収しようとする多くの法律事務員から話を聞く機会を得た。彼／彼女たちは、公式の研修システムが存在しない環境の中で、仲間同士での研究会を組織するなどして知識・技能の向上・共有を試みている。ところや、Lori L. Grahl, "Bankruptcy Trustee Assistants Are Welcome at NABT" <http://www.paralegals.org/Reporter/fall10/pg12.htm> によれば、アメリカでも（アメリカの近年の法状況については中西正「アメリカ合衆国における消費者倒産法制」自由と正義五〇巻一一号七二頁以下を参照）倒産法第七章の管財事件で、管財人補助者（非公式にはあるが trustees と呼ばれている）としてパラリーガルの役割の重要性が、つい最近になって The National Association of Bankruptcy Trustees（以下、NABT）において認識されるようになったとする。そこでも、激変する倒産法制に対応するために、教育と仲間同士のネットワークの重要性が指摘されている（パラリーガルの観点から、より広範なアメリカの倒産法制の激変を射程にいれて、それに対してやはり研修会のような場の有効性を説く Julie Nelson, "Change: The Constant Factor" <http://www.paralegals.org/Reporter/Fall10/pg11.htm> も参照）。そして、その一は一九九九年以降、NABT がそつした教育的な集会を主催するようになったことが報告されているのである。本論で述べているように、弁護士が信頼できる第三者的観点を導入するという意味で、法律事務員の意見を求めるということが、より質の高い法的サービス提供にとって重要ではあるのだけれども、その前提として、やはり、全国の法律事務員総体が能力向上するための基盤作りも必要なのではなからうか。

表 1 : 調査対象者一覧

ID	性別	経験年数	弁護士人数	事務局人数	事務所所在地
1	女	1年	1人	2～3人	九州地域
2	男	10年	18人	8人	関東地域
3	男	24年	9人	6人	関東地域
4	男	27年	10人	15人	九州地域
5	女	5年	1人	2人	九州地域
6	女	2年半	10人	15人	九州地域
7	男	2年半	2人	6人	九州地域
8	女	3年半	10人	15人	九州地域
9	女	13年半	1人	1人	九州地域
10	女	13年	10人	15人	九州地域
11	女	3年	1人	1人	関東地域
12	女	30年	4人	3人	関東地域
13	男	21年	22人	13人	関東地域
14	女	1年	5人	3人	関東地域
15	女	11年	4人	3人	関東地域
16	男	7年	16人	22人	関西・東海地域
17	男	1年	16人	22人	関西・東海地域
18	女	4年	1人	5人	関西・東海地域
19	女	22年	2人	2人	関西・東海地域
20	男	11年	2人	4人	関西・東海地域
21	女	3年	1人	2人	関西・東海地域
22	男	3年	1人	4人	関西・東海地域
23	男	20年	10人	8人	関西・東海地域
24	女	6年半	10人	8人	関西・東海地域
25	女	12年半	10人	8人	関西・東海地域
26	男	3年	10人	8人	関西・東海地域
27	男	11年	7人	10人	北海道・東北地域
28	男	3年	7人	10人	北海道・東北地域
29	女	7年	1人	2人	北海道・東北地域
30	女	9年	1人	2人	北海道・東北地域
31	女	20年	3人	4人	関西・東海地域
32	女	8年	1人	1人	関西・東海地域
33	女	21年	1人	2人	関西・東海地域
34	男	23年	2人	4人	関西・東海地域

共同研究・法律事務員によるクレサラ事件処理（仁木・麻田）

35	女	11年	16人	11人	関東地域
36	女	8年	6人	3人	関東地域
37	男	29年	11人	7人	関東地域
38	男	4年	11人	7人	関東地域
39	男	14年	11人	7人	関東地域
40	男	11年	11人	7人	関東地域
41	女	1年	11人	7人	関東地域
42	女	14年	1人	1人	関東地域
43	女	2年半	11人	7人	関東地域
44	女	5年	1人	2人	北海道・東北地域
45	女	10年	5人	7人	北海道・東北地域
46	女	16年	4人	10人	北海道・東北地域
47	女	16年	4人	10人	北海道・東北地域
48	女	1年	4人	10人	北海道・東北地域
49	男	6年	4人	10人	北海道・東北地域
50	女	12年	2人	8人	北海道・東北地域
51	男	5年	2人	8人	北海道・東北地域
52	女	7年	3人	6人	北海道・東北地域
53	男	2年	3人	6人	北海道・東北地域
54	男	1年	3人	6人	北海道・東北地域
55	女	4年	3人	6人	北海道・東北地域
56	女	5年	3人	6人	北海道・東北地域
57	女	12年	11人	18人	北海道・東北地域
58	女	4年	11人	18人	北海道・東北地域
59	女	1年	11人	18人	北海道・東北地域
60	男	2年	11人	18人	北海道・東北地域
61	女	2年	11人	18人	北海道・東北地域
62	女	1年	11人	18人	北海道・東北地域
63	女	1年	11人	18人	北海道・東北地域
64	女	14年	11人	18人	北海道・東北地域
65	女	12年	11人	18人	北海道・東北地域
66	女	4年	4人	9人	北海道・東北地域
67	女	2年半	4人	9人	北海道・東北地域
68	女	入所したて	4人	9人	北海道・東北地域

第二部 クレサラ処理における法律事務職員の業務実態——麻田恭子

序 章 問題提起

近年の不況深刻化の影響で多重債務者数は激増しており、そのような事態に対応するため、東京三弁護士会（東京弁護士会・第一東京弁護士会・第二東京弁護士会）では、四ッ谷ならびに神田に「クレジットサラ金法律相談センター」を開設し積極的に多重債務者の相談に応じている。

筆者は、本稿で、筆者がこれまでに関わってきたクレジットサラ金処理事件（任意返済のための交渉・個人民事再生申立・自己破産申立）について、まず第一章でごく簡単に事件の統計的分析をし、次に第二章で法律事務所職員（以下「事務職員」という）である筆者の立場で債務者の自立支援という観点からどこまで事件に係わることが可能であるかを考え、最後に第三章でいくつかの特徴的事例とそれら事例に筆者がどのように関わっていったかを紹介したいと考えている。なお、筆者が勤務する法律事務所は所長弁護士のほかに勤務弁護士一名、さらに筆者のほかにも事務職員が在籍しているが、本稿で取り上げるのは所長弁護士が単独で受任した案件のみであり、またその際の事務処理は、介入通知の発送や利息の引き直し計算等に関しては筆者以外の事務職員が担当し、筆者は主に依頼者や債権者と接する仕事に従事してきた。（本稿は、平成一四年九月末日時点における事案の状況を記載している。）

第一章 クレジットサラ金処理の統計的分析

第一節 処理方法の種類

筆者が勤務する事務所は、弁護士会のクレジットサラ金法律相談センターが発足以来、クレジット処理にあたっているが、筆者が実際にクレジット処理にあたるようになってから、四年余が経過する。その間、七〇件近い事件処理（これら全てを弁護士会のクレジットサラ金法律相談センターにて受任したわけではない）に関与してきた。処理方法を類別別に整理したのが【表1】である。

以上の中には、任意返済と自己破産の両方で整理をしている債務者が五名存在する。

第二節 任意返済

任意返済とは、債権者に債務者間との取引経過全てについて開示請求をし、債権者から開示された取引経過を根拠に、利息制限法による利息の引き直し計算をして、弁護士介入後の利息をカットし、残元金を債務者の経済状況に応じて（多くは分割で）返済していくというものであり、返済期間・返済方法・返済金額等につき債権者とのねばり強い交渉が必要になる。【表2】に、任意返済処理をした（正確には処理しようとした）案件について、債務者の性別・年齢・債権者数・債権者主張の債務総額・債権者主張額

【表1】

	処理方法	扱い件数
1	任意返済	25件
2	民事再生	2件
3	自己破産	41件
合計		68件

と実際の和解金額との差（つまり債務者の経済的利益）、を整理し記載してある。

債権者主張の債務総額が未確定となっている四件は、全て、債権者にトニ（一〇日で二割の利息）・トサン（一〇日で三割の利息を要求する）業者、「マチ金」「やみ金融」などともよばれている）が交じっている事案だが、トニ・トサン業者が取引経過を開示した例は一件もなく（経過ではなく債権額のみを主張した業者はあるが）、従って総債務額が未確定となっている。筆者が取り扱った事例に関してのみ言えば、貸金業の登録をしている大手業者であれば、ねばり強く取引経過の開示を求めることにより取引経過の開示に応じる業者が大部分である。

また、【表2】の数字だけを見ると、未和解を含む事例が一〇件（扱い数の四割）にもものぼっているが、このうち五件（扱い数の二割）は、債権者が取引経過を開示しなかったことに対し、当方が、取引経過を開示しない限り和解交渉は不可能であるとの確固とした態度を示した結果、事実上債権者が債権放棄をしたため、債権者主張額の合計が算出不能としてカウントしてあるケースである。従って、これら五件につき実質上の和解は成立しており、しかも、債務者の経済的利益はかなり多額にのぼっており、また、残りの五件（扱い数の残余二割）は交渉の途中で辞任をしている。辞任した理由であるが、二件は介入通知を送付後（一名は直後から、もう一名は交渉の途中で）債務者と連絡が取れなくなり、やむなく辞任に至っている。他の三件は、債務者が債務に関し虚偽の報告もしくは場当たり的な言い訳を繰り返したため、債務の正確な状況が判明せず、したがって債権者との和解交渉は不可能であると判断し、債務者に通告をした後、辞任をしたものであり、債務の実態を把握することができ最後まで交渉を続けたが未和解に終わったというケースは皆無である。

任意返済が適当な解決手段であるケースか否かは、基本的に、総債務額が三年以内に完済できる額であるかどうかを基準に判断している。債権者と交渉の結果、なお三年以内に返済できないような債務を抱えている債務者には、債

【表2】

性別	債務者の年齢別分類	債権者数	債務総額 (債権者主張額)	債権者主張額と和解額の差(債務者の経済的利益)
男	30歳以下	1社のみ	100万円以下	50万円以下
	2名	0名	3件	2件
	31~40歳	2~5社	101~200万円	51~100万円
	4名	3名	2件	3件
	41~50歳	6~10社	201~300万円	101~200万円
男	5名	8名	3件	2件
	51歳以上	11~20社	301~400万円	201~300万円
	5名	4名	2件	0件
		21社以上	401万円以上	301万円以上
		1名	3件	1件
		未開示の債権者を含むため未確定	未和解を含むため算出不能	
		3件	8件	
女	30歳以下	1社のみ	100万円以下	50万円以下
	3名	2名	2件	3件
	31~40歳	2~5社	101~200万円	51~100万円
	4名	2名	1件	1件
	41~50歳	6~10社	201~300万円	101~200万円
女	1名	5社	4件	2件
	51歳以上	11~20社	310~400万円	201~300万円
	1名	0名	0件	0件
		21社以上	401万円以上	301万円以上
		0名	1件	1件
		未開示の債権者を含むため未確定	未和解を含むため算出不能	
		1件	2件	

務者自身のよほど強い信念もしくは特殊な事情がない限り自己破産の申立をするよう助言をしてきた。生活をギリギリに切りつめてサラ金に返済し続ける生活をどの程度の期間耐えられるかを考えた場合、せいぜい三年が限度だと考えられ、また、不安定な状況からの再スタートであるため三年後以降の経済状態を予測するのが困難であるためである。また、債権者と交渉するにあたっては、債権者一社あたりの債権額がせいぜい数十万円程度（少ない場合には数万円程度）であるケースが多いため、三年以上もの長期にわたる分割での返済を債権者側に納得させることは難しいことも理由の一つである。

少ないサンプル数ではあるが、債務者を男女別に見てみた場合、債務額は総じて女性の方が少ない。債務額が四〇万円以上の女性債務者が一人だけいるが、これは知人が株式会社日栄から借入をした際の連帯保証人になったケースであり、その一人を除けば、女性の債務総額は全員三〇〇万円以下であった。また、債務者の年齢を男女別に見てみると、女性は四〇歳以下がその約七七％を占めるのに対し、四〇歳以下の男性債務者は三七％にすぎず、男性債務者の方が高齢であることがわかる。これは、女性債務者は遊興費に費やす為の借入が多いのに対し、男性債務者は家族の生活を支えるなど生活費や住宅ローンの為の借入が多いことに起因しているようである。

第三節 個人民事再生申立

個人民事再生手続は、その制度ができてから日が浅いことから、筆者が扱ったのは二件のみである。民事再生の申立を希望した債務者は他に二名いたが、債務の状況や経済状態を調査し勘案した結果、債務が過重に過ぎ民事再生の申立には不向きなケースであると判断し、債務者と協議のうえ自己破産の申立をしている。

民事再生申立をした二件は共に住宅ローンを抱えたケースであったが、一件は住宅ローンも再生手続の中に組み入

れて返済内容の見直しをし、他の一件は住宅ローンについては従来通り返済を続けその他の債務についてのみ民事再生手続申立を行ったものである。双方とも給与所得者等再生による再生手続申立をしている。住宅ローンを除いた債務だけを民事再生のルールに乗せた後者は比較的スムーズに手続が運んだが、前者は銀行が手続に不慣れ（民事再生申立の案件を初めて扱うとのこと）であり、銀行の手続遅延を原因として認可決定が出るまでに約一〇ヶ月、実際に返済を開始するまでにおおよそ一年を必要とした。

個人民事再生申立手続は、新聞等で「住宅を持つている人が、住宅を手放すことなくローンの支払いが繰り延べになり、しかも住宅ローン以外の債務が一部免除される」という良い事ずくめのような報道がなされたため、住宅ローンを返済中の債務者に希望者が多いが、実際は、細部にわたった規定でがんじがらめに縛られている手続であり、債務者にとって当初期待されたほど有利で使い易い手続ではないようである。

第四節 自己破産申立

次に自己破産申立事件であるが、当事務所で扱った整理手続の中では件数が最も多い。【表1】記載の自己破産申立事件の件数四一件の中には三件の法人を含むが、ここではその三件を省いた三八件につき整理・検討を加えることとする。

当然のことではあるが、債務整理の手段として任意返済を選ぶ債務者に比べ、自己破産の申立者はより深刻な事情を抱えている者が多い。リストラで収入を失った者、バブル期に昇給を予想して多額なローンを設定して住宅を購入したが減給してしまいローン地獄に堕ちていった者、自営業の経営がうまくいかず債務が膨れ上がった者など様々である。

【表3】に、当事務所で扱った自己破産申立事件について、債務者の性別・年齢・債権者数・債務総額・受任から破産決定までの期間・破産決定から免責決定までの期間等をまとめてみた。

多額の債務を抱えるようになった原因であるが、債務総額が二、〇〇〇万円を超えている債務者・男女合わせて四名についてみると、そのうち一〇名が自営業者であり、自分自身が経営している会社（商店）が経営不振のため多額の借入をし、債務者個人がその債務の連帯保証人になっていたため多額の債務を負った者である。また、二名は住宅をローンで購入した後減給になりローンの支払が不可能になった者、残りの二名は遊興費・その他のための借入が膨らんだ者である。債務総額が二〇〇〇万円未満の債務者についてもそのほとんどが生活費や医療費のために借入が増大した者や、または思わぬ保証債務が発生してしまった者などが大部分をしめ、遊興費等がかさんで自己破産にまで陥ったケースは比較的少ない。

受任から破産決定までの期間は、徐々に短くなってきている。筆者がクレサラ相談を担当し始めた当初（平成一〇年当時）は、申立から破産審尋までの期間が一〜二ヶ月程度かかるのが通常であり、地方裁判所支部の中には申立から審尋期日まで三ヶ月以上もかかったケースがあった。しかし、その後手続は徐々に早くなっており、現在、東京地裁では、書類がきちんと整い弁護士が申立代理人となっているものについては、申立を行ったその日のうちに破産決定が出るようになっており、債務者本人が必要書類の準備さえ手早く行えば、受任後一〇日間程度で自己破産の決定を得ることも不可能ではなくなっている。自己破産決定から免責審尋までの期間については、裁判所によっては短縮されている所もあるが、一般にそれほど変化はしておらず一〜三ヶ月程度のケースが多い。

破産決定から免責決定まで六ヶ月以上かかっている債務者が男女合わせて四名いるが、このうち二名については、裁判官が債務が増大した原因に問題があると判断し「一定期間内に破産決定後の新得財産から債務の一部を積み立て

【表3】

性別	債務者の年齢別分類	債権者数	債務総額（債権者主張額）	受任から破産決定までの期間	破産決定から免責決定までの期間	
男	30歳以下 4名	1社のみ 1名	100万円以下 0名	1ヶ月未満 2名	1ヶ月未満 1名	
	31～40歳 4名	2～5社 4名	101～200万円 1名	1～3ヶ月 8名	1～3ヶ月 18名	
		6～10社 10名	201～300万円 3名			
	41～50歳 7名	11～20社 5名	301～400万円 3名	3～6ヶ月 12名	3～6ヶ月 3名	
		21～30社 2名	401～500万円 0名			
	51～60歳 8名	31～40社 3名	501～1000万円 7名	6ヶ月以上 4名	6ヶ月以上 3名	
		61歳以上 4名	41～50社 1名			1001～2000万円 1名
			51～60社 0名			2001～5000万円 7名
		61社以上 1名	5001万円 ～1億円 1名			未解決1名
	女	30歳以下 0名	1社のみ 1名	100万円以下 0名	1ヶ月未満 2名	1ヶ月未満 0名
31～40歳 5名		2～5社 2名	101～200万円 0名	1～3ヶ月 4名	1～3ヶ月 9名	
		6～10社 6名	201～300万円 1名			
41～50歳 2名		11～20社 2名	301～400万円 3名	3～6ヶ月 5名	3～6ヶ月 1名	
		21～30社 0名	401～500万円 1名			
51～60歳 2名		31～40社 0名	501～1000万円 4名	6ヶ月以上 0名	6ヶ月以上 1名	
		61歳以上 2名	41～50社 0名			1001～2000万円 0名
			51～60社 0名			2001～5000万円 2名
		61社以上 0名	5001万円 ～1億円 0名			未解決0名
				1億円以上 0名		

てそれを按分で債権者に返済すること」を条件に、その返済が終了した時点で免責が決定したものである。また、一名は公務員であり、近い将来退職金が支払われることが分かっていたため、債権者（債権者は一社のみ）がその退職金をもって債務の返済をするよう主張したため免責決定が容易になされなかった事案であるが、数回の審尋期日を経た後、結局将来得るべき退職金の八分の一を債権者に返済することで免責決定を得ている。残りの一名は、破産申立時に同時廃止の申立をしたが、債務発生増大の仕方が不自然であること、及びその原因に免責不許可事由があると裁判官が判断し、少額管財事件に移行した事案である。当該事件は、東京地裁にて債権者集会が二回行われたが、結局、免責不許可事由がないという理由から免責が決定した。

免責が決定していない二名のうち一名は債務者自身が代表取締役をしていた株式会社も同時に破産申立をしたところ、会社と債務者個人に同一の破産管財人がつき、会社と同時に個人の免責についても手続が進行しているため、申立から二年近くが経とうとしている現在もまだ免責の決定が得られていないケース、他の一名は明らかに少額管財事件が予想される事案（何点かの商品をローンで購入し、直後に転売している事案）にもかかわらず、裁判所に納める予納金が用意できないため、取り敢えず受任はしたがまだ破産の申立をしていないケースである。

第二章 債務者の社会復帰を願って

第一節 「非弁活動」と「正当な職務」

弁護士法は、弁護士以外の者が法律事務を行うことを「非弁活動」として禁じているが、現在最も非弁活動が問題になっているのがクレサラ事件であろう。クレサラ事件は、どのような整理方法をとったとしても事務作業量が非常

に多く、事務職員の果たす役割が重要であり、また法律事務と一般事務の線引きが難しい。

ごく一般的に考えた場合、事務職員に許される職務内容、つまりクレサラ事件における「正当な職務」の範囲は、弁護士の指示の下に介入通知を作成・発送し、債権者から届出のあった債権につきその正当性を調査し、任意返済や民事再生申立手続の場合の返済方法につき検討・試算し、自己破産申立手続の場合に弁護士の指示の下、申立書やその他必要書類を作成し準備する。これら一連の業務は、当然に事務職員の正当な職務の範囲に含まれるものであり、ある程度慣れれば、機械的に処理することができる作業である。

弁護士が行わなければならない業務内容であるにも係わらず事務職員が「単独」で行ったために「非弁活動」として問題になる可能性があるのは、債務者との打ち合わせや債権者との和解放交渉などが主なものであろう。しかし、これらの作業も、弁護士の適切な指導の下で、一定の形態・範囲を守りさえすれば、事務職員の職務として、かなりの範囲で許されても良いのではないかと筆者は考えている。クレサラ事件は、多忙な弁護士に代わり、事務職員が積極的に債務者と接点を持ち、債務者と共に手続終了後の債務者の社会復帰を視野に入れた処理に取り組んでいかなければ望ましい解決は得られない。クレサラ事件は、他の紛争処理とやや異なり、依頼者に正当な手続保障の機会を与え、手続を終了させる（破産・免責の決定を得たり、和解が成立したりする）ことだけでは最終的な目的を達成することができたとは言えない。任意返済にしろ自己破産申立にしろ、手続終了後に債務者が新しい生活に向かって再スタートできるように、つまり、自立支援をすることこそが目的であり、従って、手続終了後の新たな生活の方向性を見極めながら手続を進行することが非常に重要である。その為には、その時点における債務者の置かれた状態のみではなく、できるだけ細かく過去の事情ないし将来の見通しを知ることが必要と思われる。

弁護士が、弁護士の名の下に債務整理を受任し、それを事務職員に丸投げしているのであれば、それは非弁活動と

呼べるだろうが、弁護士が大枠の事情を聞いた後に事務職員が債務者から時間をかけて細部の事情を聞いたり、弁護士が和解案（債権者に返済する金額や返済方法）の大枠を決めた範囲内でねばり強く債権者と交渉を進めるのであれば、それは事務職員の正当な職務の範囲であり、非弁活動にはあたらないのではなからうか。そのような事務職員の作業なくしては、債務整理本来の目的を果たすことはできない。また、債務者の中には「弁護士だと話しくいが、むしろ事務職員には何でも包み隠さず話すことができる（特に女性債務者）」という者も多数いるし、多重債務に至るまでの経過や現在の生活状況を話しているうちに、生活を支えるためのアルバイトに関する相談や子供の進学に関する相談まで持ちかけてくる債務者もあり、我々がカウンセラー的役割を果たさねばならないことも間々ある。多忙なうえに、ともすれば要件事実のみが事件の全体であり再重要点と考えてしまいがちな弁護士だけに、そのような「手続終了後の社会復帰」をも広く考慮に入れた解決策の探求を求めるのは難しい場合もあると思われる。弁護士に比べれば時間的余裕があり、より一般的な生活観や金銭感覚を持った事務職員の手助けが是非とも必要といえよう。

第二節 債務者の心理状態

法律事務所を訪れる債務者の多くは、サラ金等からの執拗な取立におびえ絶望し追いつめられた極限の精神状態に置かれており、それだけではなく、そのような債務を有することを債務者を取り巻く人々や社会（家族であったり勤務先や知人であったり、様々）の知るところとなるのを極端に恐れているケースが多い。また、ともすれば「怖い」という印象の弁護士の下でそれら全てを明らかにしなければならぬこと自体に対し、極度の緊張状態に陥っているように見受けられる債務者、また、弁護士に怒られない範囲で話しをしようと思っている債務者がほとんどである。客観的かつ冷静に自分自身の行動を省みながら、債務増大の経過や現状について話ができる債務者は非常に少ない。

ほとんどの債務者は、当方からの質問に的確かつ明快な回答をするのではなく、自分自身の行動について正当性を主張したかと思うと、深く反省していることを重ねて語り、今後は心を入れ替え生活態度を変えるつもりであるということにつき熱弁をふるうのである。「他に方法がなかった。」「つい：。」「もつと早くなんとかすれば。」「いい年して恥ずかしい。」「気がついたらこうなっていた。」「お願いします。何とかしてください。」「などが常套句である。また、現在自分自身がおかれた立場を死守すべく「サラ金が会社に連絡しないようにしてください。」「取立が来ないように、今すぐに対応してください。」「明日ではもう遅い。」「（介入通知をすぐに出すと伝えても）取り敢えず、今すぐに、債権者に電話をしてください」などと緊急性を訴えるのも常である。

債務者の多くが、以上のような一種のパニック状態に陥っているということを常に念頭に置き、接することが必要である。

第三節 事実の把握

我々は、債務整理に入る際、債務者に対し全債務を包み隠さず全て申告するよう何度も告げるが、かなりの割合の債務者が債務整理の始めの段階で債務の全てを明らかにしない。理由は種々あるようだが、夫の債務整理の相談に妻が同席しているような場合に債務額が過大に過ぎ妻の面前で話せない、残債が少ない債権者についてはこれまで通り返済していけばいいと債務者自身が勝手に判断する、弁護士に依頼したことを知られれば手荒なことをされそうな債権者については怖くて正直に話せない、債権者の中に会社の同僚や親戚・友人など債務整理していることを知られたくない者が交じっておりその債権者については弁護士に知らせず自分で返済しようと考えている、借入時に債務者が保険証や運転免許証に細工をし債権者に対し生年月日等につき虚偽の申告をしているためそのことを弁護士に知られ

たかない、その他様々のようである。

手続の初期段階では債務額・債権者その他様々な事情について事実を把握することは難しいが、債務者の給与・家賃・家族や家計の状況・一ヶ月当たりの返済可能額・その他につき詳細に事情を聞いていくうち、債務について全てを告げていない債務者は、辻褄が合わなくなり、当方からその点につき質問をすると、「実は…」という感じでぼつりぼつりと残りの債権者につき話し始めるのである。

任意返済や民事再生申立の場合には債務の全容を知ってから整理を始めないと、必ずといって良いほど途中で返済が不可能になってくるし、自己破産申立の場合でも全債権者を届け出しておかないと免責との関係で不都合が生じる。債務の全容を正しく把握するのが、債務整理における非常に大切なポイントである。

第四節 手続終了後の生活を念頭においた整理計画案の立案

依頼者には、早い段階で（可能であれば初回打ち合わせ時）、できる限り正確かつ詳細な内容を記入した債権者一覧表を準備してもらうよう指示をする。債権者一覧表には、債権者名・債権者住所・電話番号・会員番号・初回借入日・初回借入額・現在債務額・保証人の有無等を記入する。勿論それら全てを詳細に把握している債務者はほとんどいないが、初回借入日と借入額、更にその後の返済状況（正確でなくとも、おおよそ一ヶ月にどのくらい返していたか、その後借り増したか、ある時期からは一切返していないなどの状況）が分かれば、現在どの程度の債務を有しているか、おおかまかではあるが経験則で判断をすることができる。多くの場合には、その債権者一覧表を目の前にして、債務者の収入・年齢・同居の家族の数やその収入・必要な生活費・多重債務が発生した主な原因・その他特殊な事情がある場合にはその事情などを聞き、整理の方向性を決めることになる。

多重債務者の多くは、予算を立てずに生活をしており、債務増大の理由が自分自身でも明確に分からないという者が多い。自分自身の生活のどこを変えればよいのか、どこが悪かったのか、債務整理後の生活の目途をどのようにして立てればいいのか、などにつき慎重に検討する必要がある。どこが悪かったのかが分からなければ、そしてそこを直さなければ、債務整理をしても再度同じことの繰り返しになってしまうと考えられるからである。債務者によっては、一〜二ヶ月間程度、詳細な家計簿（子供の小遣い帳のように、何にいくら使ったかを細かく記載したノート）をつけるよう指示を与える。そのノートを仔細に観察することにより、債務者自身が客観的に自分の経済状態を知ることができ、無駄をそぎ落とした生活ができるようになるのである。債務整理は、返済するにしても破産申立をするにしても、債務者と弁護士（事務職員）が二人三脚で、現在の生活状況を見直し今後の経済的な目標を確認し返済方法を相談することになる。

任意返済においては、多くの債務者の場合、三年間程度返済し続けなければならない結果になるため、勿論節約する必要はあるが、決して無理な計画を立てないよう、背伸びをしすぎないようにすることも重要である。そして、返済開始時から完済時まで、毎月・誰に・いくら返済をするのか、また各月の返済合計額はいくらになるのかについて、一目で分かるような一覧表を作成する。三年間で完済するとなると三六ヶ月分のかなり長い（大きな）表になるが、債務者は、時の経過と共に一覧表を塗りつぶす（支払った月の部分に線を引く）ことにより、己の返済がどの程度進んでいるのかが分かり、その一覧表があったために途中で挫折せず最後まで頑張れたと語った債務者もいた。債務額の確定に関しては、債権者から提出された取引経過を基に利限法による引き直し計算をし、原則としてその金額を返済額の上限とし、介入通知後の利息・遅延損害金はつけない。当方が主張しようとする債務額・返済方法が確定した時点で、弁護士に経過説明をするが、弁護士の承認が得られれば、その債務額・返済方法を書面化し、債権者に和解

案として提示する。弁護士が承認した和解案について、事務職員が債権者と話し合うことについては、事務職員が債権者と法律事務としての交渉をしているのではなく、事務職員が債権者に弁護士の意向を伝えていくにすぎないとの解釈が成り立つ、と筆者は考えている。

自己破産の申立をする場合には、債務者に対して、利益・不利益を十分に説明する必要がある。例えば、利益として、免責が確定すればそれまでの全債務につき返済の義務がなくなること、不利益として税理士や銀行員は勿論のことと生命保険の勧誘員や守衛など他人の財産を預かったり安全を確保することを職業としている人は自己破産申立をしてから免責が確定するまでその職業に従事できなくなることで、破産決定後一〇年程度は銀行から借入ができなくなることで、各種カードが一定期間作れなくなることで等が挙げられるが、債務者自身が不利益を受けるのではないかと心配する内容は、専ら「戸籍謄本に載るのではないか」「選挙権がなくなるのではないか」「親戚の人に分かるのではないか」「外国へ行けなくなるのではないか」などということである場合が多いので、十分な説明が必要である。また、自己破産申立をする者の場合、債務発生理由やその他の周辺事情によつては、たとえ免責確定により既存債務の返済義務がなくなつたとしても、その後の生活維持が難しいのではないかと考えられる債務者も少なくない。手続終了後の生活につき、ある程度のアドバイスや手助けはできるとしても（債務者に適当だと考えられる職業をアドバイスしてみたところ、そのとおり実現した債務者もいるし、弁護士の紹介でアルバイト先を見つけた債務者もいるが）、自己破産後の債務者の生活については我々が入り込めない領域が多いのが実情であり、その点につき不本意な手続に終わってしまう事案もあった。免責が確定した債務者は銀行や大手サラ金からの借入が不可能になるため、免責確定後には高利のトニ・トサン業者から非常に多くのDMが来るケースが多いが、絶対に借入をしてはいけないこと、また、たとえば毎月一、〇〇〇円ずつであったとしても貯金をする習慣を身につけるようにすることなどを助言し、判

らないことや迷ったことがあれば気軽に電話で相談するように話しているが、我々にできることはその程度のことではない。

第五節 「社会復帰」を願ったが：

第一章一項で触れたが、任意返済と自己破産の両方で債務整理をしている債務者が五名存在する。

このうち三名は、任意返済をすべく全債権者と和解契約を締結し返済を開始したが、後にどうしても返済が困難になり、自己破産の申立をしたものである。その三名のうち二名は個人事業主であり、残りの一名は会社社員であるが、いずれもかなり責任感が強く、初期の相談の段階で、弁護士が債務者に対し「自己破産申立に適した事案なのか」とのアドバイスをしたにもかかわらず、困難を承知で任意返済に踏み切ったものである。しかし、早い者で三ヶ月、長く持った者でも約一年半、和解契約通りに返済を続けた後、結局返済ができなくなり自己破産申立をしている。これら三名はギリギリまで無理を重ねて返済をしていたため、手持ち資金が極端に少なくなり、中には、自己破産申立に必要な予納金の捻出さえ難しく、準備ができるまで二ヶ月ほど待った者もいたほどであった。

また逆に、当初自己破産申立をし、免責確定後に再度任意返済を依頼した債務者が男女各一名ずつ（合計二名）いるが、これら債務者は共に免責確定直後に、一〇日間で二〜三割もの高利を要求するトニ・トサン業者から借入れを行っている。このような債務者は、自己破産・免責申立手続の際に当方から注意をしたにもかかわらず、自分自身の生活態度に対する十分な反省ができておらず、免責確定後も自己破産申立前とほとんど変わらない生活を続けていたようである。この二名は共に、自己破産・免責確定後、一度ならず二度までも債務整理をして欲しいと事務所を訪れている。二人とも債務発生の理由が生活費の捻出のみならず、飲酒やパチンコ等にも浪費していた。一度目は弁護士

が債務者から詳細に事情を聞き、二度と同じようなことを繰り返さないようにと重ねて諭した後、和解の労をとった。しかし、それほど時間の経過を待たず、同じ債務者が事務所を訪れ、三たび同様の理由で高利の業者から借入をしたため整理をして欲しいと望んだ時、弁護士は受任を断っている。

第六節 着手金と報酬

着手金と報酬については、弁護士会のクレサラ相談センターの基準に則り、その範囲内で契約をしている。ただし、契約通りに着手金や報酬が受領できる案件ばかりではない。もともと、経済的に苦しくてどうしようもなくなった債務者が相談に来ているのであるから、無理がないともいえるが、徴収方法を考え、なるべく契約どおりに手数料を受けとることができるよう工夫をしている。

任意返済にしろ自己破産にしろ、ほとんどの債務者は、報酬は勿論のこと着手金さえも分割で支払うことを望む。当事務所では、債務整理を始める段階で「その時点で債権者に月々いくら返済しているのか」もしくは「月々いくらまでなら返済できるのか」について正確な金額を聞き出す。そして、受任した月から、弁護士が介入していなかったとしたら債権者に返済していたであろう金額、もしくは返済できたであろう金額を、取り敢えず毎月当方宛振り込んでもらうよう指示を与える。これは、任意返済であっても自己破産申立であっても同様である。

自己破産申立の場合には、準備が早い人は一ヶ月も経たないうちに申立をすることになり、東京地裁の場合には、即日面接で申立を行った同日の夕方五時に破産決定が出るため、着手金を受領していない時点で、自己破産の決定がなされるケースが多くある。そのような場合でも免責決定が出るまでは、多くの債務者は当初の指示通りの手数料（着手金の分割分）を払い込んでくる。しかし、免責が決定した後には、報酬を含む手数料全額の支払をした債務者は

半数以下にすぎない。

任意返済の場合には、債権者が取引経過を開示するまでの時間がかかることが多く、その開示を受け利限法で債務額の引き直し計算をし、更に債権者と話し合いを進めながら和解締結に至るまで、数ヶ月を要することが多い。従って、返済計画案通りに返済を開始する時点で、既に債務者が毎月当事務所に振り込んできた金銭の合計が着手金相当額になっていることもある（任意返済の場合には着手金が一〇数万円が多い）。また、交渉の段階で、債権者側が一括返済を条件に少額の返済で完済扱いに応じることがあるので、当事務所で債務者から金銭を預かっていれば、そのような場合の対応も迅速・柔軟にでき債務者の負担を軽くすることが可能なケースがでてくる（これまでの例で、大手サラ金T社が四〇数万円の債権を、一括返済を条件に一万円で完済扱いにしたケースもある）。そして、全ての債権者と和解契約が成立した段階で、新たに「着手金・報酬の支払方法」についての契約をする。債権者への返済が始まった後は、弁護士への手数料を支払う余裕がなくなり、一ヶ月五、〇〇〇円程度の分割払いになる債務者も少なくない。

第三章 特徴的事例の紹介

第一節 任意返済

① 約七九五万円（弁護士費用を含む）を三年半で完済した例

初回相談時四三歳の独身男性である。平成元年頃から借入をするようになった。交際していた女性との遊興費に使うため、徐々に借入額が増えていったが、平成七年頃までは、それなりの収入を得ていたため、給与をもらうと返済

に充て、不足すると再度借入をするということを繰り返して、何とか滞りなく返済を続けていた。しかし、その女性と別れた平成七年の暮れ頃から勤務先の業績が思わしくなくなり、債務者の収入は減少していった。その後は、遊興費捻出のための新たな借入はしなかったものの、既存債務の元利金を支払うのが困難になり、返済の為の新たな借入をするようになっていったが、当事務所に相談に訪れた時には、金利も払えず新たな借入もできないような状況に陥っていた。

債務者の当初の申告によると、債権者は一二社、債務額概算は債権者主張額で五七〇万円、給与月額額は額面約三〇万円、返済源資は月々一〇万五、〇〇〇円ということであった。しかし、債務者は両親の持ち家に同居しており、両親に多少の生活費を入れていたとはいえ、収入の割に返済源資が少ないのではないかという印象を受けた。袖口の擦り切れたジャケットや肘が薄くなったセーターを身につけているなど服装は極めて質素であり、外食もあまりせず、趣味もないと語っている割に月々の出費が多く、またその他についても諸々の不自然さを感じた。そこで、筆者は債務者に対し、給与明細の開示を求めると共に、月々の支出について家計簿のようなメモの提出を求めて詳細に問うていったところ、他に七社から借入を行っていることが明らかになった。

法学部卒業の債務者が、「刑法に反するような行為をしてしまったため、怖くて言い出せなかった」と前置きをし、青ざめた顔で語った理由は次のようなものであった。多数の債務を抱えた債務者は、サラ金から執拗な取り立てを受け、その返済のために他のサラ金から借入をしようと試みたが、債務総額が上限を超えていたため、どこのサラ金からも新たな借入ができないような状況になってしまった。困り果てた債務者は、運転免許証や保険証の生年月日を書き換えるなど細工をすることを思いつき、これをコピーし、別人になりすまして無人の借入機を利用して新たな借入をし、この債務が債権者主張額で三〇〇万円近くあるとのことであった。

結局、当該債務者が七件の業者にどのような虚偽申告をしたのかを聞いて行き（業者毎に偽申告の内容が異なっていた）、当初の一二件と共に任意返済をすることにした。債権者数・債務額共に多額だったため、本来ならば自己破産申立をするようなケースであったが、債務者は上記の様な行為を深く反省し、とにかく頑張って返済するとの固い意思を示したので、当方も、サラ金とねばり強く交渉をした。返済額は、その月によって多少異なっていたが、月々一七〇一八万円で、収入に占める割合から考えると大変厳しいものであった。

詳細は記載しないが、和解交渉に時間がかかったため、交渉途中で貸金返還請求事件を提起され、給与差押を受けそうになったことがあった。しかし、債務者側から過払い金返還請求の反訴を提起すると共に、債権者が書証として提出してきた取引経過を仔細に調べ、債務者が所持していた振込票と金額や日付が合致しない部分について釈明を求めると、債務者と弁護士さらに筆者とが一体になり裁判で真剣に争った結果、結局、債権者は訴えの取り下げをしている。

返済が始まってからしばらくは何事もなかったが、債務者の収入は返済を開始した頃から更に少なくなっており、引越助手などのアルバイトをしながら必死に支払いを続けていたようである。時々債権者から催促の電話が入ることがあり、その都度、筆者は債務者に連絡を取り事情を聞き、債務者の置かれた立場を常に把握するように心がけていた。多少の遅れはあるにしても、債務者はほぼ和解書通りきちんと契約を履行していた。しかし、返済を始めて三年近くが経った平成一三年六月初旬、数件のサラ金から同時に当該債務者の返済が滞っている旨の連絡が入った。そこで、当該債務者を事務所と呼んで弁護士と共に事情を聞いたところ「引越屋のアルバイトをはじめとして夜間工事やありとあらゆるアルバイトをしているが、先月末はどうしてもお金が回らなかった」とのことであった。弁護士は、返済開始をしてからそれまでの間、債務者がどれほど努力をしていたかを承知していたため、平成一三年七月以降の

債務者の収入の見込みを聞いた上で、弁護士個人が債務者に五万三、〇〇〇円を貸し付け、サラ金への返済に充てるよう伝えた。その金銭は、約束通り平成一三年八月末日に債務者から弁護士宛に返済されている。

平成一四年春頃には債権者への返済はあらかた終了し、同年八月には分割で徴収していた弁護士報酬の最終残額三万円を残すばかりとなった（債権者への支払を優先するため、弁護士費用については、初めの段階では薄く、後に厚くするように計画を立てていた）。弁護士は当該債務者に、債務者の都合の良い日の夕方、少し時間に余裕を持って事務所に報酬を持参するよう伝えると共に、その時事務所で完済祝賀会を催そうと話しをした。

最終分割分の報酬と手みやげを持って事務所に現れた債務者の晴れ晴れとした顔を、筆者は今でも忘れることができない。彼は、事務所のスタッフと共にビールを飲みながら、数時間歓談し、「とにかくお金になることはどんな仕事でもやった」「中間をすぎた当たりが一番苦しかった」などと感想を話した後で、「サラ金の返済に困っている人がいたら、私が事務所に来て話しをしてあげてもいいですよ」とまで言って帰っていった。その後ろ姿は、初めて事務所を訪れたときは全く別人のように自信に満ちていた。

サラ金からの多額の債務、運転免許証や保険証の偽造、それらを隠す心労、刑罰を受けるのではないかとの恐怖、それら全てを償うための必死の労働と返済、これら一連の事実が債務者を強く逞しくしたのであろう。筆者が任意返済事件として扱った中で、最も多額の債務を有していたにもかかわらず完済し、弁護士手数料も全額支払った債務者である。

② 債務総額約一〇〇万円、和解後、何度も催促してやっと完済した二一歳の女性。

華奢な体に濃い化粧をし、実年齢にしては荒れた肌で、一見して水商売を思わせる（実際に、あるクラブでバニー

ガールのアルバイトをしていたという）女性が本件債務者である。

この債務者には、二八〇万円（利限法引直し後）程度の債務があったが、そのうち一八〇万円は母親が連帯保証人になっており、債務整理を開始した後、母親が一括返済をしている。債務者自身は、その残りの約一〇〇万円（利限法引直し後）を二年五ヶ月間（当初の予定では二年間）で返済をした。当初、債務者は、月々の返済源資が（当事務所に費用として支払う月々二万円以外に）一〇万円程度であると述べていたため、債権者と交渉を進める間に、取り敢えず当事務所に月々一二万円ずつ返済をするよう指示をした。しかしその約束は契約締結月から破られ、散々催促してやっと六万円が振り込まれたような状況であった。そのような債務者の様子から、月々一〇万円の返済は難しいと考え、返済総額が月々五万円程度になるよう、債権者との間で交渉をし全債権者と和解契約を締結した。

全債権者と和解が成立した時点で当該債務者を事務所に呼び、当初の予定より月々の返済額を少なくしたので絶対に遅れることのないよう返済すること、支払いが遅れそうな場合には前もって必ず事務所に連絡すること、今後他からの借入はしないこと、などを約束させた。

しかし、本債務者は比較的早い時点から返済を何度も遅滞し、その度に苦しい言い訳を繰り返した。「妹に（若しくは母親に）お金を預けて振込を頼んでおいたんだけどー。」「えっ、入金していませんでしたー。おかしいなあ。銀行が間違えたのかなあ。調べてみます。」「振り込む口座を間違っちゃったみたいなんですけどー。」「風邪をひいて熱が下がらないのでー、下がったら振り込みます」「（苦しそうな声で）今、肺炎で高熱がでて動けないんですよー。」「父が亡くなってバタバタしていてー（その後、筆者は債務者の父親と話している）、。」「言い訳は、徐々にエスカレートしていった。」

事情を詳しく聞き、もしも返済計画に無理があるのだったら再度検討を加えようと考え、事務所にアウトクようにと

何度となく連絡を入れたが、約束の日になると反故にされ、結局、和解成立から完済まで何度となく催促し、何度となく事務所で会う約束をしたが、その後債務者と会うことは一度もなかった。

結局、手数料の支払いは全額受けたが、わずかな債務を残して行方不明になってしまった。

③ その他

介入通知が債権者の手元に届くと取り敢えず債権者から債務者への直接の取立は中止される。その効果を狙ったと思われる債務者も何人かいた。六三歳という実年齢よりずっと若く見えるある男性債務者とは、債権者一覧表を受領し、それまでの事情を聞き、返済源資に関する話し合いをした後、委任契約を締結した。債権者数は七社で各社とも債務額は少なかったが、全てがマチ金だったため、取立が厳しく、どうにも対応ができなくなったということであった。無論、弁護士費用は即金で払えないとのことであり、着手金・報酬共に分割で支払ってもらう約束で、通信費等の実費一万円を預かったのみで着手した。当方から介入通知を発送した後にも、「取立が来ているので何とかして欲しい」という債務者からの連絡を受け、強硬な取立を即刻辞めるよう、弁護士が債権者に電話をかけ強い口調で重ねて抗議をしたり、内容証明郵便を出したりしている。受任当初はすぐに連絡が取れた債務者であったが、弁護士と債権者の交渉が進み、債権者から債務者に対する執拗な取立が止んだ頃から、徐々に当方と債務者との連絡が取れにくくなった。債務者の携帯電話・勤務先の電話は共に常に留守電になっており、電話をくれるよう伝言を残しても電話が返ってくることはなかった。妻と不仲であり自宅にはかなり以前から帰っておらず、事務所に寝泊まりしていると述べていた債務者と、遂に全く連絡が取れなくなってしまった。やむなく、債務者が事務所にもどっているであろうと考えられる夜間、弁護士と筆者とで、地図を片手に新宿にある債務者の事務所を探し訪ねた。古びた汚い建物を想

像していたが、探し当てた建物は想像に反してオートロック方式の立派なビルで、管理人というよりはフロントの係員と呼んだ方が相応しい雰囲気の男性がビルの入り口で管理・警備しており、結局、部屋の前まで行くことはできなかった。フロント前、外玄関のチャイムを押してみたが返答がなかったため、三日以内に事務所宛てに連絡がなければ辞任する旨のメモを郵便受けに残したが、それでも何ら連絡はなく、和解が成立していた債権者が数社あったにも係わらず辞任するに至った。受任から辞任まで約三ヶ月半、数え切れないほどの債権者からの電話に対応し「バカヤロー、事務員なんかと話しをしてもしょうがない」などと怒鳴られたことも一度や二度ではなく、必至に説明・説得を繰り返したつもりであったが、誠意のない債権者の態度により結局何の成果も得られなかった。そればかりか、辞任後、多くの債権者から、抗議や不満の電話が殺到した。勿論弁護士費用は全く受領していない。

またある時、当方で任意整理をした債務者の紹介だという大学助教授が事務所を訪れ債務整理の相談を受けたことがある。彼は、主に遊興費に使用することを目的に、サラ金・マチ金・知人などから数年間にわたり八〇〇万円以上の借金をし、多少は返済をしていたが、相談に訪れた時点における元利合計の債権者主張額がおそらく一四〇〇万円程度になっていたと思われる。彼も他の例に漏れず、全ての債権者に至急介入通知を送付して取立を辞めさせて欲しいと強く請うた。彼の年収は約六〇〇万円、全ての債務を利限法で引き直したとしても三年以内の分割返済は難しいと考え、自己破産の申立を勧めたが、彼は職業柄か債務超過に陥っていることを周囲に知られるのを極端に恐れ、自己破産をしたとしてもそれが周囲に知られることはないといくら説明しても不安がり、もうすぐ親戚から一〇〇〇万円程度借りられるからそれで返済するなど根拠がないであろうと推察される言い訳を繰り返し、破産申立に踏み切らなかつた。債権者は、どこに居ても債権者の監視下にあるという強い強迫観念と不安を覚え、その恐怖を訴えるため、何度も事務所を訪れた。筆者は、彼自身の身の上話しや、現在債権者からどれほど執拗に見張られているかな

どについて、何度も繰り返し聞き聞かされた。彼は、三重顎ほどの太った体にスキンヘアー、黒革のスーツに身を包み、失礼ながらかなり異様な風貌であったが、自分自身でも「私目立つちゃうから……（実際、このような女性的な言葉を使っていた）」と気にしていた。介入通知を出してから約三ヶ月近くが経過し、債権者らが早く方針を決めて欲しいと当方宛盛んに申し出ているにも係わらず、彼の態度は決まらなかつた。そうこうしているうち、ある時から突然音信不通になってしまったため、辞任通知を出そうと考えていたところ、福岡弁護士会のある弁護士から彼の債務整理を受任したので資料を送って欲しいとの連絡があつた。詳細な事情とそれ以降の手續について知るところではないが、おそらく債務者の素人考えで、破産申立に際し住所を移せば周囲に知られないと思ひ、そのような方法をとつたのであろう。彼に関しても弁護士費用は一切受領していなかつたため、彼の新しい代理人弁護士に対し、当方の着手金を債権として届け出たが、その後の進展について何の連絡も得られなかつた。

これらのように、任意返済の依頼をする者の中には、もともと返済する気がないのに、取り敢えず弁護士の名前で介入通知を出してもらひ、取立が停止している間に居所や勤務先を変えてしまう者（当初から弁護士の名前だけを利用しようと考えている者）、また、返済する能力がないと判りきつていながらもかかわらず、間違つた保身本能により自己破産手續を拒否し続け、任意返済や民事再生申立を希望し、債権者に一層多くの迷惑をかけるばかりか、債務者自身もなお一層の窮状におかれる結果となつてしまう者もいるのが現状である。

第二節 自己破産申立

① 債務総額二二七万円、家族に内緒で破産手續をした三八歳主婦

本件は、債務発生の原因の一端を夫が担っているにも係わらず、夫や同居の義父母に内緒で破産申立をしたという

点で稀有な例である。

債務者は、夫とその父母、四人の子供の八人家族で生活をしている。住居は義父が所有しており家賃は不要である。夫は結婚当初から病弱で心臓にペースメーカーを入れた状態であり、欠勤したり勤務中に具合が悪くなり帰宅してしまふことが度々あったため、収入は充分に得られず、手取り収入が月々二〇万円程度であった。債務者は、昭和五八年に婚姻後平成三年までの間に四人の子供に恵まれ、収入が少ないなりに幸せな生活を送っていた。しかし、子供が成長するに連れ、食費・教育費その他の費用がかかるようになり、生活は厳しいものとなっていった。債務者はパートを見つけ働いたこともあったが、幼い子供を抱えていたためなかなか長続きしなかった。

平成五年、債務者は第五子を身ごもった。債務者の夫は、既に四人の子供がおり経済的に苦しいことを理由に、中絶手術をするよう債務者に求めた。債務者には貯えがなかったため、夫に中絶費用を何とか工面してくれるよう頼んだが、夫は債務者自身で何とかするように告げ協力しなかった。債務者はやむなくサラ金から七万円を借り入れたが、これを機に債務者とサラ金との関係が始まった。一度サラ金から借入れることを覚えてしまった債務者は生活費が不足した時など、少額ずつではあるが幾度となく借入れをするようになってしまった。

債務者は平成五年から同一〇年までの間に九回ぐらい（債務者自身もはつきり回数を記憶していないほど多く）の中絶手術を繰り返して、同一一年には妊娠六ヶ月を過ぎてからの中絶手術も経験している。債務者は、妊娠が明らかになった都度、夫に相談したが、夫は債務者自身で処理をするようにと言いつつ、お金の工面をしないばかりか、避妊にも非協力的であった。妊娠六ヶ月で中絶手術をした後にも、再度妊娠・墮胎をし、度重なる中絶手術で、債務者は体調を崩し現在では妊娠できない体になっている。

このような状況の下で、債務者はパートに励んだが、債務は減らず、債務総額が約二三〇万円になった時点で、神

田法律相談センターを訪れたものである。その時点での夫の給与は手取りで約二五万円、賞与は年間で約三〇万円、債務者のパート収入が月々三万円程度であり、これは高校三年から小学四年までの四人の子供と夫の両親を合わせ家族八人が生活していくだけでギリギリの収入であり、債務の返済はできない状態にあった。顔色が悪く実年齢よりも老けて見える債務者は、高校三年だという債務者にそっくりな長女に付き添われていたが、長女の前で、中絶手術のことや債務増大に至る原因を恥ずかしげもなく話していた。涙もなく、感情も激せず、夫には絶対に内緒で手続を進めたいと言いながらも、長女の前で事実を淡々と語っている債務者の気持ちを讀みとろうとしたが、その気持ちを理解することは、筆者にとって非常に困難なことであった。

本件債務者が初めて相談に訪れたのは平成一三年七月二七日、破産申立は同年八月一四日（さいたま地裁）、破産審尋期日は同年一〇月一六日であった。債務者は相談に訪れた当初より夫との離婚を強く望んでいたが、四人の子供全てが債務者と共に暮らすことを切望しており（また債務者も同じ考えであり）、その子供全員がまだ児童・生徒であったため、仮に離婚をしたとしても、債務者を含めた五人が債務者の収入だけで生計を立てていくことは不可能なのは目に見えていた。債務者は己のおかれた立場を客観的にみることができなくなっていたようである。破産の準備を進める為に、申立までの間に債務者が合計三回事務所を訪れているが、この三回の相談の中で、筆者は債務者に対し、債務者自身が現在おかれている立場について、雑談を交えながら、繰り返し時間をかけて説明した。破産・免責が確定すれば一切の債務から解放されること、子どもには少しづつ手がかからなくなるため、パートの内容（職種・時間）を再検討しこれまでより収入の増加をはかることが可能であろうこと、そうすれば（返済はゼロになり収入を得られるのであるから）僅かずつでも必ず毎月定額の貯金をすることができると、ある程度の貯金ができる頃には子供の何人かは社会人になり収入も得られる状態になっているであろうこと、その時になっても「離婚したい」とい

う気持ちに変わりがなければ離婚も可能であろうこと、現在、長子が高校三年・末子が小学四年ということからそれほど先ではない将来に以上の様な状況になると考えられること等を話した。

現在、家庭内では、夫との会話も接触もないと語った債務者は、破産申立の準備が整う頃には精神的な整理もついたようであり、それだけでなく、取り敢えず離婚するのは思いとどまったようであった。そして、何回か面接を繰り返した結果、ある飲食店の昼間の時間帯だけのパートに就くことができた。予定では、月々六万円程度の収入があるはずであり、債務者は、そのうちの半分は必ず貯金をすると語っていた。免責が確定するまでは勿論のこと、その後も何度か電話で話しをしたが、パートはまずまずうまくいっているようであり、僅かずつ貯金をしているとのことであった。また、彼女は、男性である弁護士には話しにくいことでも、女性である筆者には気楽に話すことができたので本当に良かった、離婚のことも冷静に考えて良かったと語ってくれた。

なお、当該債務者からは、現在、分割払いで着手金・報酬共にわずかずつ支払いを受けている。

② 債務総額四、一三〇万円、整理方法の選択に手間取ったため給与差押を受けた四七歳の会社員男性

本件は、弁護士が民事再生申立は難しいと重ねて説得したにも係わらずどうしても民事再生申立をしたいとこだわったために進行に手間取り、給与の差押をされてしまった後に、仕方がなく自己破産申立手続をした例である。

当該債務者は、平成八年初め、住宅価格はもはや底値だと考え、住宅金融公庫から二、九五〇万円、勤務している会社から五〇〇万円の融資を受け、三五年ローンで約四、〇〇〇万円の住宅を購入した。しかし、その後給与体系が変更され、事実上大幅な減給（特にボーナスの著しい減額）になってしまった。債務者が当事務所を訪れた平成一三年二月、同人は住宅金融公庫に月々約六万六、〇〇〇円、ボーナス月には約三六万円、更に会社に月々約二万二、〇〇〇

○円を返済しており、また管理費として毎月約三万円を支払っていた。結局、住宅に関する出費の合計は、その時点で月々一万八、〇〇〇円、年二回のボーナス時には約三六万円にもものぼっていたが、更に住宅金融公庫に対する返済方法は「ステップ償還」と呼ばれる方法であり、返済金額は徐々に増額されることになっていた。当該債務者は、住宅ローンの外にサラ金等から約六八〇万円を借入れており、債務総額は、住宅ローン三、四五〇万円（元金はほとんど減っていない）とサラ金等から借り入れた六八〇万円を合わせ約四、一三〇万円であった。当該債務者は、民事再生手続に関し、新聞等から「住宅ローンは三年間返済をストップできる」「その他の債務は一定額だけ返済すればその余は免除される」との情報を得、住宅を持ち続けながらサラ金等の債務は一定範囲内で免除される夢のような整理方法であると考え相談に訪れたようである。しかし、その後の調査で当該住宅の時価は約二、二〇〇万円にまで下落していることが判明した。計算によれば、民事再生手続で債務の整理を行ったとすると、時価二、二〇〇万円程度でしかない住宅をわざわざ高値の三、四五〇万円で購入し、その住宅を所有し続けるため、支払を繰り延べた三年間分の利息も含め四年目から六、〇〇〇万円程度の金銭を支払うことと同様の結果になることがわかった。また、住宅ローン以外の債務についても計算では三年間で二〇〇万円程度は返済しなければならぬことになり、債務者の経済的利益を考えれば自己破産を選んだ方が良いことは明らかであった。より端的に言えば、仮に民事再生手続をとり一時的に現状を凌いだとしても、現在の給与体系のままでは結局数年後には自己破産の途を選ぶことになるであろうと思われる。その点につき債務者に何度も説明したが、債務者はやっと手に入れた住宅を手放す決心がつかかかっていた。

債務者は、本人のみでは判断がつかかかるとし、妻、義父などを同行し何度も当事務所を訪れ検討を重ねた末、結局自己破産の申立をした。そのようなことをしているうちにプロミスから貸金返還訴訟を提起され、弁護士は控訴審まで争い時間稼ぎをしたが敗訴し、結局免責確定までの間、給与差押を受けてしまった。

その債務者が初めて事務所を訪れたのは平成一三年二月初旬、それから方針を決定するまでに五ヶ月以上を要し（方針決定までにこれほど長くかかったのは本件のみである）、平成一三年七月一三日自己破産申立、同年一〇月三日破産審尋、同年十一月一四日免責審尋、そして同年十二月一四日免責決定の運びとなった。

本件債務者はどちらかというが無口であり、弁護士や筆者と何度話しを重ねてもなかなかうち解ける様子や笑顔をみせず、筆者も非常に緊張して接した。弁護士からの説得に小さく「そうですねえ…」と答え、筆者の説明に対し押し黙ったまま質問をしないので、同調・理解をして帰ったのだと考えていると、まもなく連絡があり同じ部分について同じような内容の質問を繰り返したりしていた。債務者本人はやっと手に入れたマイホームの夢を壊す恐怖から一種のパニック状態にあり、冷静な判断ができなくなっていたのであろう。自己破産の申立をする運びになり手続が完了した後は、一度も連絡をしてこなかった債務者の態度に、筆者に対する強い怒りのようなものを感じ、その後、筆者から連絡をとることに躊躇を感じた。筆者は、本人と精神的にうち解けて話しをすることができなかったのであれば、もっと積極的に妻に連絡をとるなどして働きかけ、妻を通して債務者本人との意思の疎通をはかり、何らかの手段を講じて手続の進行を迅速にし、被害をより少なくすることができたのではなかろうかと反省している。

本件についても、弁護士費用は分割で全額徴収できている。

③ その他

三七歳、子供を三人抱え、夫が蒸発してしまったという女性の手続をしたことがある。大変清楚な感じで「サラ金」という言葉とはイメージが結びつかないような感じの女性であった。本件で特筆すべきことは、妻が夫の職業を知らなかったことである。三年ほど前に彼女の夫は、突然、熱帯魚の販売をする店を開こうと思うので、開店資金にする

ためサラ金から彼女の名前で二〇〇万円を借りよう指示した。彼女は言われるままに二〇〇万円を借り入れ、店はオープンした。店をオープンする前に夫がどのような仕事をしていたのか彼女は知らない。結婚当初は夫の職業を知っていたが、その後夫は転々と職を変えている。そして、妻にも職業に関して話しをしなくなったが、充分ではないまでも生活費は入れていたということである。熱帯魚の店をオープンして一年間程度は、夫が店を切り盛りしていた。しかし、運転資金が足りなくなり、やはり彼女の名前で更に一〇〇万円程度の追加借入をさせた。店の景気が益々悪くなった頃、夫は、自分は他に職を見つけて働くので彼女に店番をするよう言い置いて職探しに出かけていくようになった。熱帯魚の店がじり貧になり家賃さえも払えなくなった頃、夫の行方が分からなくなった。債務者は三人の幼い子供を抱えて、今後どうして良いのか分からず相談に訪れたものである。その時点で債務者自身の収入はほとんどなかったため、自己破産しか途はないと判断しすぐに破産申立手続の準備を始めた。彼女の場合には、その時点で住んでいたマンションの賃料が一〇万円近くと高額であり、その賃料も滞納していたので、すぐに引越をした方が良くとアドバイスをしたが、引越費用がなかったため、弁護士名がマンション所有者に手紙を書いた。内容については、彼女が現在置かれている状況、すなわち、①夫が蒸発してしまったこと、②滞納している賃料と今後の賃料については支払う能力がないこと、③二ヶ月後には必ず立ち退くので二ヶ月だけ部屋を使わせて欲しいこと、以上三点を伝えたところ、幸運にも家主はその申し出を受け入れてくれた。筆者は債務者に対し、どんな安いアルバイトでもいいからすぐに働いて給与を得るように、また、その傍らより多額の給与を得ることが出来るアルバイトを探し、見つからば少しでも効率の良いアルバイトに速やかに変わるよう心がけること、そして役所で保護・補助等に関する手続について尋ね、可能な限りの手続をとるよう助言した。彼女の場合には、かなり思い詰めていたばかりではなく、実際の生活が逼迫していたので、受任した当時は毎朝のように電話連絡をして励まし、僅かずつではあるが、宅急便で食品

類を送ったりもした。結局、彼女は少しずつアルバイトを増やし、昼夜働き続けて約二ヶ月半で僅かな引越費用をため、築三〇年以上という古く安い木造アパート（家賃一万五〇〇〇円、敷金・礼金なし）を見つけて親子四人で転居した。彼女の場合には、いくら努力したとしても弁護士費用の支払いをするのは非常な負担になると思われたため、弁護士の意向により、お金はある時に払えば良い旨話しをした。それでも、免責確定後一年間程度は、忘れた頃に一万円ずつ振り込まれることがあり、金額そのものより、彼女が元気に何とか生活している便りだと思い、嬉しく受け取った。

三度目の結婚生活を送っており、二児（長男は二度目の夫の子ども、長女は現在の夫の子ども）の母親だという小柄でごく地味な化粧もしていない三八歳の女性は、サラ金に約二〇〇万円の借金があるだけでなく、同居の義父の印鑑を無断で持ち出し連帯保証人として捺印したうえでマチ金から借金をしていた。借金返済のため、家族に分らないような時間帯だけ、人妻専門のホテトル嬢として働いているということであったが、「他の仕事より時給が高いから働いている」ということで、罪や恥の意識は全くといってよいほどない様子だった。すぐに自己破産手続をとり、免責は確定した。しかし、彼女はその後二度にわたり、債務整理の相談に訪れている。一度目は弁護士が力を貸したが、二度目は断っている。二度目に整理を依頼してきた時点ではタクシーの運転手として働いているということであったが、弁護士費用については、破産手続の着手金すらほとんど徴収できていない。

三〇歳で離婚経験一回の男性は、これまで非弁提携弁護士に相談を続けており、散々お金を払い続けていたのに手続が進んでいなかった、という理由で、「免除」の印を点かれた契約書を手に来所した（本来、クレサラ法律相談センターから回された債務者に関しては、着手金・報酬の一割を弁護士会に納めることになっているが、非弁提携弁護士などの被害にあった債務者については、それが免除される）。当初の本人の話では、結婚し子供が産まれたが妻と

の折り合いが悪く離婚し、その慰謝料と養育費を払うため借金ができた。これまでに二度弁護士に債務整理を依頼したが、二人ともサラ金に紹介された弁護士だったため、弁護士の言うとおりにお金を払い続けていたにも係わらず、手続が進まなかったとのことであった。詳細は省略するが、徐々に明らかになったところによれば、彼には当事務所に相談に訪れた時点で八〇社以上（個人も含む）の債権者があり、債務総額は三〇〇万円以上であった（ただし、この債権者数と金額は筆者が把握している限りである）。また、これまでに親の通帳を無断で持ち出し二五〇〇万円以上の預金を引き出していた。彼の場合には破産の申立をした時点で、悪質かつそれほど多額の金銭を何に使ったのか理解できないという理由から、少額管財事件に指定され管財人がついた。しかし、東京地裁で二回の債権者集会が開かれた後、結局、受任から一年程度で免責が確定している。後でわかったことだが、破産手続中や免責確定後も債務者は実家若しくは別居している実兄の住所を連絡先として借金をしまくっていたようで、家族や実兄は業者からの取立を受け多大なる迷惑を被っていた。債務者の兄は、何度となく当事務所を訪れたり電話で状況を確認したりしてきており、債務者の兄がいかに困っているかは理解でき、非常に気の毒に思ったが、直接兄の力になることはできなかった。しかし、筆者から時々兄に連絡をすると、兄は近況を語った後「電話をしたかったですねが忙しいのに悪いと思って遠慮をしていました。声を聞くだけで本当に安心できます。ありがとうございます。」と述べていたので、事務処理が終了した現在でも一ヶ月に一回程度は兄に連絡をとるように心がけている。債務者は免責審尋後、行方をくらまし未だに居所は分からない。一度、連絡先を当事務所として就職面接をし、支度金を受領した直後に姿を消したことがあったようで、筆者が債権者からの苦情処理等をしなければならぬ状況になったこともある。原則として弁護士会のクレサラ法律相談センターで相談を受けた債務者については受任が義務づけられているが、本件債務者のように、友人や親戚のみならず、日本語のよくわからないような外国人・病人などからも巧みな話術で債務を重ねているよう

な債務者の為に手続を進めなくてはならないのは、正直なところひどく苦痛であった。債権者から、何度も、「あんな悪党の味方をするなんてひどい女だ」「グルになっている悪徳弁護士」と罵倒された。債権者集会の場で、「お金を返して：子供の病気の治療費がない：」と泣き叫ぶ女性の債権者を目の前にして、筆者は、どこかに隠れてしまいたいような気分であった。筆者個人の本心では、引き受けたくない仕事であり、後味が悪い事案であった。勿論、弁護士費用は徴収できていない。

終章 今後の課題

（一）カウンセラー的役割

筆者がクレサラ問題に関する手続に携わって四年半が経とうとしているが、徐々に債権者・債務者共に悪質になっているのを感じる。つい四年程前までは、携帯電話の番号だけしかわからない債権者（最近問題になっている、いわゆる「〇九〇金融」などというのは殆ど存在しなかったが、最近では多数存在するようになり処理が困難になってきている。また、（他の弁護士に依頼して）自己破産手続をして免責を得たばかりの債務者が、再度借入れをして、当然のように債務整理（制限法に引き直した任意返済）の労を執るよう依頼にやってきましたり、個人的な理由で億単位の借金をして平然として免責手続きの依頼をする債務者もいる。しかし、悪質な高利業者や無責任な多重債務者を責めてばかりいても何ら解決にはならない。

我々の立場でしなければならぬことは、返済をするにしても破産申立をするにしても、まず、債務者と共に手続き終了後の生活のあり方・社会復帰の方法を考えることである。その手続を執ることにより、手続終了後の債務者の

生活をどのように変えることができるのか、また、（一部の悪質債務者を除けば）債務者の立場で最大の利益につながる為には何をすれば良いのかを常に念頭に、アウトラインを描いてから処理を行うことが必要である。給与所得者で給与の差押をされる可能性がある場合などはできるだけ素早い対応が必要であるが、ただ闇雲に早急な処理を行うことばかりが良いわけではない。介入通知を送付した後は、全ての債務返済がストップし、債権者からの取立が禁止されるのであるから、敢えてゆっくりと対応し、時間稼ぎをしながら、債務者が破産申立費用や和解返済金の一部を貯えたとともに精神的に落ち着きを取り戻すのを待ち、手続終了後の生活をどうするかについてしっかりと計画を立てた後に、手続を開始した方が良い場合もある。いずれにしても、これまでの債務者の生活を見直して、何が多重債務の過ちの原因になっており、どうすればその中から抜け出ることができるのか、そしてその後はどの程度のレベルの生活が可能なのか（換言すれば、どの程度の生活レベルに押さえなくてはいけないのか）、その為には具体的に何をどう変えなくてはならないのかをしっかりと見極めてから着手しないと、形式的手続だけ終了して債務整理の本来の目的を果たすことができないことになる。更に、債務者自身に、現在の己の生活状況を客観的に知らしめること自体が、手続終了後の社会復帰を実現する上で大変重要なことである。

クレサラ処理事件を医療の場と対比して考えると、ある意味で「心療内科」と似ているのではなからうか。外科治療のように手術（判決や和解契約）が成功すればそれで良いというものではなく、刻々と変化する患者の身体的・精神的症状（債務者の経済的・精神的状況）に適する薬（手続）を選びつつ、患者（債務者）の相談に乗るカウンセラー（ある程度の法的知識を持ったカウンセラー的立場の人間）が必要である。返済に関する和解契約が終了した後も債務者の経済状態は変化することがあり、そのような場合には、再度債務者の相談に乗り、返済計画を立て直し、債権者との交渉をし直したり、経済状態の変化と共に変化する債務者の精神的不安について話しを聞くことが必要となつ

てくるし、自己破産・免責が決定した債務者についても、アルバイトのことや、役所における保護手続などの相談に乗る必要を強く感じることがある。

つい最近扱った案件であるが、近い将来退職金を得られるであろう債務者が、退職金については八分の一もしくは四分の一を債権者への配当にまわせば、その余は債務者自身が取得できるであろうとの目算の下に破産申立をしたところ、退職金全額を債権者に配当するよう判断がなされた事例があった。当該債務者からは、二年程前に任意返済での債務整理を引き受け、全債権者（であると当方では信じていた）と和解契約が成立し、債務者は返済を続けていたが、最初に相談に訪れた時に債権者数について全ての事実を述べておらず、二年後にはどうしようもないほどに債務が膨れ上がっていた。彼が破綻した理由は、第一に債務整理を開始した時に全債務を正直に開示しなかったこと、第二に債務整理の前後で生活態度が変化していなかったことの二点にある。彼は一度目の債務整理開始の際、最も早急に整理しなくてはならないはずのマチ金（トニ・トサン業者）からの債務を隠しており、また、生活態度については、筆者が「携帯電話など必要ないから取り敢えず解約するように」「一年程度は白飯と缶詰だけで耐えるような心構えで少しずつも蓄えをするように」などの具体的助言をしたが全く意に介さず、携帯電話の使用量が月々三万円程度であったり、「自炊」に関してはガスコンロも炊飯器も持っていないのだと、後になって話していた。裁判官は、当該債務者の借入方法・債務増大につき詐欺的要素があると判断し、通常の破産申立の場合と（少なくともこれまでに当事務所で扱ってきた例とは）異なり、退職金全額を債権者への配当に回すよう指示したのである。「通常なら」八分の一もしくは四分の一を配当に回し、それ以外は債務者が取得できることについて事前に書記官に確認をとってあったため、債務者は勿論のこと筆者自身も少々慌ててしまった。見通しが狂ったため、破産決定後、債務者の就職（アルバイト）・引越（それまで社員寮に居住していたため）・その他全般について相談に乗り、弁護士が知人に依頼

してアルバイト先を探す労を執ったりしたが、結局、不景気ゆえ、債務者本人が探した日払いのアルバイト（工事現場の掃除、一日当たり八、〇〇〇円、週四日程度）しか見つからず、交通費は一〇日分ずつ立て替えなくてはならないという状況下でやむなく働いている。債務者は、失業保険が支給されれば、一息つくと述べているが、失業保険とて永遠に支給されるわけではなく、将来の見通しは決して明るくない。彼の場合は国立大学の工学部を卒業し、一部上場企業で化学分野の新製品開発の仕事に従事していたが、そのような専門職（研究職）に就いていたため、つぶしが利かず、再就職は更に難しくなっている。今後、どのような相談にのりどのような助言ができるのか思案中である。

（二）法律事務所間の連携

筆者が勤務する法律事務所では、クレサラ処理の全てを東京三会統一基準に基づいて行っている。つまり、第一に取引開始時より全ての経過の開示を求める、第二に利息制限法の利率によって元本充当計算を行い債権額を確定、確定時は債務者の最終取引日とする、第三に和解案の提示にあたっては、それまでの遅延損害金並びに将来の利息はつけない、以上三点であるが、和解にあたってそのすべてを貫くのはたやすくはない。債権者に取引経過の開示を要求する場合、取引過程で一旦完済したことがあった債務者に関しては、完済前の取引経過を開示しないサラ金が少なくないし、取引が五年（もしくはそれ）以上続行している債務者については、五年以上前の記録は廃棄処分してある、もしくは、処理済みになっているので資料を探し出せない（探し出すのに著しく時間がかかる）と主張され提出を拒否されることがある。また、利息制限法による引き直し後の債権額確定について、利率に関しては、債権者の方から利息制限法に引き直して開示してくるケースが多くなってきているが、債権額の確定に関し介入通知の送達日が債権額の確定日であると主張する業者が少なくない。第三の、それまでの遅延損害金と将来の利息はつけないという点につ

いては、遅延損害金もしくは将来の利息どちらかだけでもつけて欲しいと強硬に主張する業者が間々存在する。いずれにしても、「〇〇法律事務所は、そんな固いこと言わないよ」「他の先生はもっと物わかりが良い」と主張したり、「そんなこと言うのはお宅だけだよ」と言って譲らなかつたりすることがある。また、引き直し計算によって確定された債権額に端数があると多くの業者は、切り上げもしくは多少の色をつけるよう求めてくる。

債権者（サラ金）の担当者、東京三会統一基準を根拠に説明しても、そんな基準があることなど初めて聞いたという者もいるし、逆に「お宅の事務所、債務整理に不慣れなんじゃないの」と逆に問われたりすることもある。債務整理を受任した弁護士同士が協力して、東京三会統一基準に依って事件処理を行うようにしないと、多重債務者問題を救うことは難しい。また、特に悪徳業者の悪質な手段などについては、弁護士間での情報のやりとりが必要である。

弁護士会では、クレサラ問題の勉強会が開かれているが、弁護士と事務職員とが一体となった勉強会、もしくは事務職員のみ勉強会などの機会を多く持つようにし、法律事務所間での連携を強めていく必要を強く感じている。

（三）貸金業法第一三条

貸金業者に対しては、利率等の問題は勿論のこと、貸金業法第一三条をより厳格に適用し、同条に違反した契約については、契約自体が有効か否かを個別に判断すべきであると考えている。貸金業法第一三条は、債務者の返済能力を超える過剰融資を禁止し、また大蔵省銀行局通達（ただし本件係属当時。現在は金融庁のガイドライン）は貸金業者に対し貸金需要者の返済能力等に関する調査を要求し、かつ無担保・無保証の場合の貸付限度額を年収の一割までとしているが、現状ではこれらの規程はほとんど守られておらず、何の効力も持っていないといっていだらう。

筆者が扱った案件の中で、税込年収が五一〇万円です。既に六八〇万円もの債務があった債務者に、更に五〇万円もの貸付を行った準大手サラ金K社が、当該債務者の自己破産手続進行中（破産は決定していたが、裁判官より免責の要件として新得財産から一定額を積み立てて債権者に按分配当するようにとの勧告を受け、積み立てを行っている最中）に、貸金返還請求訴訟を提起してきたケースがあった。第一審では債務者の現状（配当金の積み立て中）にあるため、一部の債権者のみに返済をすれば公平を欠くことを理由に、原告の請求を棄却するよう主張したが、依頼者である債務者（被告）が敗訴した。しかし、控訴し、債権者（原告）の過剰貸付禁止条項違反を強く主張して争ったところ、債権者は訴えを取下げている。訴え取下げの理由が、一三条の主張によるもののみとは考えているわけではないが、自己破産のみならず任意返済の場合にも、過剰融資した業者に対して、同条をもう少し効力規程化して適用すれば、クレサラ被害はかなり軽減されるのではなからうか。

債権者（サラ金・信販系金融会社・銀行など）は、ネット上（という表現が適切か否か判らないがインターネットを使った情報網）で、債務者の借入状況をたどころに把握することができるようである。介入通知を出した後、代理人宛に連絡をしてきて、「他にこんなに多額の債務があったのに、債務整理の直前に更に借入をして弁護士のところに駆け込むというのは悪質だ、詐欺行為だ。」と主張する債権者が多い。債権者らは、実に正確に債務者の借入状況を把握している（債務者が我々に隠匿している債務についてまで、債権者が把握していることも間々ある）。債権者が債務者の借入状況や収入について十分に承知のうえで（つまり一三条違反を承知のうえで）貸付をしている場合には、債務整理の際に何らかの制裁を考える余地はあるのではなからうか。

（四）免 責

最後に免責について考えたい。現在、自己破産申立と免責申立はあたかもセットのように考えられており、破産申立と免責申立手続とが同時に行われている（少なくとも東京地裁ならびに近郊の地裁・支部などの場合）。そして、免責の決定が出ない例は非常に稀である。本稿は、平成一四年九月末日を基準にして書いているが、その時点では免責が決定しなかった例は皆無であった（先に紹介した、八〇社以上の債権者への債務が三、〇〇〇万円以上あり、その債務の一部を遊興費などにも使用していたという三〇歳の男性）でさえ、少額管財事件になり、二回の債権者集会を経た後、免責が確定している。

簡単に免責決定が出る事案、新得財産（退職金等も含む）からいくらか（何割か）を債権者に按分配当するよう勧告される事案、退職金等の全てを配当するよう判断される事案があるが、その根拠や基準が明確でないと感じている。筆者が扱った、債務整理中に債務者が新たな借入をしていることが判明した二件の事案で、それら事案はいずれも管財事件となったが、裁判官はそれぞれの債務増大の理由に詳細に踏み込むことはなく（債務増大の理由はほぼ同じであったが）、一方については何らの条件も付けず免責の決定を出し、他方については退職金全額を配当に回すことを条件に免責決定を出す、という全く異なった判断を下している。免責決定については、裁判官の心証で全てが決まるようであるが、破産申立前の段階で債務者に申立後の見通しを伝えることによって、債務者は生活設計を立てることができ、債務整理の最も大切な目的である「手続終了後の生活の立て直し」を実現することが可能になると思われる。以上のような理由から、免責に関する要件を、もう少し明確にする必要があるのではないだろうかと考えるものである。

アメリカから一〇年遅れ、日本も一〇年後には破産事件が一〇〇万件になると予想される中で、クレサラ処理事件も増え続けると予想される。法律事務所の広告が解禁になり、駅や電車の中で「債務整理なら……」という法律事務所の広告を見かけるようになった。弁護士会の法律相談センターで債務整理を請け負っている弁護士のみならず、公共の場に債務整理の広告を出している法律事務所や事務職員も、東京三会統一基準を守り、債務者の自立支援を実現できることを目指して欲しいと願っている。我々法律事務所職員の立場で、多重債務者が債務整理後に社会復帰をするための手助けとして、何をできるのか、何をしなければならないのか、これからも模索し続けたいと考えている。