

弁護士との顧問契約について

私との顧問契約をご検討いただきまして、誠にありがとうございます。
顧問契約の利点について、ご説明いたします。

【1】顧問契約の意味・利点

顧問契約とは、弁護士に対して毎月一定の金額を顧問料として支払うことで、顧問料の範囲で様々な法律相談を行うことができる契約です。詳細は顧問契約書に記載しております。

1 顧問契約のメリット

(1) 弁護士がその会社や業種・事業についてよく知っており、信頼関係があることによって、回答の質が向上する

顧問会社でない一見のご相談では、その会社や事業について特に知っていなければ、一般的な法律知識に基づく回答をするだけになります。あるいは、特殊な取引について一から説明をしていただく必要があります。

顧問会社の場合は、会社の顧問税理士や顧問社労士と協議したり、事業を身近に感じたり、相談ごとになっていないことでも交流をしたりすることによって、少しでも近い温度感で相談をお受けすることができます。その結果、法律相談での回答がスムーズになり、質も向上します。

(2) 電話・メール・チャットツールなどでの気軽な相談が可能になる

顧問会社でない場合、必ず来所していただき、相談料のお支払いをいただいて相談を受けることとなります。業務繁忙のときは相談自体をお待ちいただいたり、お断りしたりすることもあります。

顧問会社の場合には、出張中の場合なども、電話・メール・チャットツール等で回答可能な範囲で迅速に対応いたしますし、別の依頼者や顧問会社などとの利益相反など特別な事情がなければ相談をお断りすることも原則ありません。くだらないことかもしれないと思って、相談料の負担を考えて相談を控える必要もありません。

(3) 弁護士が優先的に対応する

弁護士の業務が重なった場合には、おおむね以下のような優先順位があります。

- ① 裁判期日・刑事事件の示談交渉など動かさない・期限の定まっている予定
- ② 顧問会社からの相談・ご依頼
- ③ その他の依頼者の業務や弁護士会等の会務、研修など
- ④ 新規のご相談

このように、顧問会社からのご依頼・ご相談は可能な範囲で優先的に対応しています。

2 顧問契約のデメリット

相談がない月であっても、顧問料のお支払いをいただくこととなります。これは、

我々が迅速に相談にお応えできるように時間的・業務的な余裕をもっておくことと、質の良いサービスを提供できるように日々研鑽していくことにも埋没コストがかかっているからとご理解ください。

【2】顧問契約の締結にあたって

顧問契約の締結にあたっては、①顧問弁護士との相性、②顧問弁護士に求めること、③顧問料が重要な要素だと思います。

- ① 顧問弁護士との相性というのは、話をしやすいとか、法律相談での回答が納得のいく内容かといったことです。
- ② 顧問会社がどのようなことに直面しているかによって、顧問弁護士に求めることが異なってきます。もっとも、事業にはどのような事態が起こるかわかりません。会社を運営していく上で一度もトラブルが発生しないということは考えがたいですし、現代ではあらかじめ紛争を予防しておく意識も高まっています。特に新しい事業を始める際には利用規約や契約書の確認をすることが必須ですし、従業員との関係や経営者の個人的なご相談なども対応しています。
- ③ 近年では、低額の顧問料で顧問を引き受けることにして、その都度相談料を請求する法律事務所も散見されます。私は、業務の質を保つためには相応の額の顧問料が必要と考えていますし、相談料を気にして相談されないときに限って悪い事態になる例を多く見かけますので、顧問料を極端に低額にとどめて相談件数の上限を決めておくことは、おすすめしておりません。

顧問契約は、依頼者と弁護士双方の信頼関係が前提となるものですので、双方からいつでも解約できるようにしています。当然のことながら違約金などはかかりません。

【3】顧問弁護士相談の活用法

顧問弁護士へのご相談にあたっては、相談・回答を適切かつ迅速に行うために、以下のように考えていただければと思います。

（1）ご相談は事情をよくご存知の方からお願いします

弁護士への相談について管理部門の方のみが窓口になって、事業を担当されている方からの伝聞だけでご相談されることがあります。この場合でもご相談ができる場合もありますが、その事業や取引により踏み込んだ検討が必要であれば、事業のご担当の方も同席いただいたり、メールではCCに加えて情報共有をしていただいたりするほうが適切です。無駄なやりとりや誤解も少なく済みます。

（2）契約書のチェックはポイントや目標をお聞かせください

単に「契約書の案です。チェックをお願いします。」といわれたとき、弁護士としては、遠慮なく当方にとって有利に変更してよいのか、それとも、取引先との関係

で修正は最小限になるのか、あるいは、修正は不可能であるけれども締結した後のリスクを聞きたいのか、修正しないで契約を締結するべきかどうかをお尋ねになりたいのか、相手方との関係性はどのようなものなのか、わかりません。どのような経緯で契約に進んでいるのか、心配なところはどこか、社内ではどのような意見か、そして誰が最終的に判断するのかなど、検討の方向性や深さについての情報を添えてください。

(3) 相談はお早めをお願いします

深刻なもめごとになる前に対処できることが多くあります。実際に揉めはじめる前の段階で、方針について確認しておくことも有益です。身体の病気と同じで「早期発見、早期治療」が有効ですので、ご相談はお早めをお願いします。

(4) 弁護士の忠告はぜひ前向きにお聞きください

リスクばかりを指摘して事業の足を引っ張るのでは、弁護士は会社にとって良い存在になりきれないと思っています。リスクにも大小あり、また、事業目的を達成するために別の方法があればなるべく提案したいと考えています。一方で、絶対にやめておいたほうがよいことは、そのようにはっきりお伝えするようにします。率直にアドバイスとしてお聞きいただきたいと思います。

(5) 相談の結果についても教えてください

法律相談の結果、その契約がどうなったのか、事業が進んでいくのかどうかなど、弁護士としては気になります。うまく進んでいけば一緒に喜びたいと思いますし、うまくいかないのであれば再度相談をしたり、よい反省材料にしたりして、サービスの質の向上につなげていきたいと考えていますので、お手数とは思いますが結果についても教えていただけますと幸いです。

(6) 会社のことをどんどん教えてください

顧問契約のメリットであるお互いの信頼関係の向上、そしてなにより会社のことを普段からよく知っておくために、会社のことをどんどん教えてください。事業のことや、人事のことでもかまいません。新しい事業や商品・店舗については、ご相談ごとがなくとも、ぜひ弁護士にもご案内ください。雑談がきっかけで、気付いていなかった法的なリスクに気付くこともあります。

顧問会社と強い信頼関係を築くことができる顧問弁護士でありたいと考えております。どうぞよろしく願いいたします。

〒810-0022 福岡市中央区薬院1丁目5番11号

薬院ヒルズビル4階 4-A 薬院法律事務所

電話 092 (732) 5823

FAX 092 (732) 5829

メール yakuin.law@gmail.com

弁護士 鐘ヶ江 啓司