

神大法曹会の人々

ひらつか西口法律事務所訪問記

弁護士 山 辺 直 義

(神大ロー2期末修コース新64期 横浜弁護士会)

聞き手 坂本真史 (神大ロー2期末修コース
新64期 横浜弁護士会)

坂本 今日は、神大ロー2期末修コース出身の山辺直義弁護士が開設した「ひらつか西口法律事務所」を訪問しています。ざっくりばらんに話を聞こうと思っています。それではよろしくお願いします。

山辺 よろしくお願ひします。

坂本 まずは簡単に経歴をお聞かせください。

山辺 昭和44年生まれで、生まれも育ちも平塚です。大学は工学部で情報工学を学んでいました。ですから、法律と全く縁がありませんでした。総合化学会社のシステム部門や外資系ソフトウェア会社を経て、2005年(平成17年)に神大ローに入学しました。坂本先生と同じ理系で社会人出身者というやつですね。2010年(平成22年)に司法試験に合格し司法修習生としては新64期です。都内弁護士法人勤務を経て、地元平塚で開業し、現在に至ります。弁護士になって4年目です。

坂本 ありがとうございます。平塚生まれの平塚育ち、平塚はまさに地元ですね。

坂本 事務所を開業したのはいつですか？

山辺 東京弁護士会から横浜弁護士会への登録替えは2013年(平成25年)11月でしたが、引継ぎなどがあり実際に本格的に開業したのは2014年(平成26年)2月です。平塚で本格的に執務を開始してから、今年で2年目になりま



す。

坂本 開業1年目はどのような1年でしたか？

山辺 開業してしばらくは開店休業状態でしたね。ただ、そのうちホームページを見たという方や同期の弁護士から引き継いだ法律相談からの受任があり、その後は順調に推移している感じです。支部では、刑事事件を受任する機会もあります。また、地元で活躍している方に出会う機会が多くあり、刺激を受けるとともに、仕事も紹介してもらっています。さらに裁判所から多くの成年後見人や相続財産管理人の打診があったり、顧問先が増えたこともあって、2014年末頃から新規の相談に対応できない時期もありました。一人ではなかなか厳しいですね。

坂本 順調な1年目だったのですね。経営的にはいかがでしょうか？

山辺 なんとか一年目を乗り切りましたけど、

まだまだというところです。東京や横浜弁護士会の本部で開業するとなると大変ではないかと思うのですが、支部での独立開業であったこともあり、初年度からなんとかやってこられたのだと思います。

坂本 具体的には？

山辺 私は横浜弁護士会の県西支部 (<http://kanagawakenseibu-b.jp/index.html>) の会員なのですが、同支部は所属する弁護士が100人を超えるくらいの規模（平成27年6月1日現在で120名）で、なんとかまだ会員一人一人の顔が見えます。したがって、会員間の仲がとても良く、交流が活発です。先輩弁護士が事件を紹介してくれたり、法律相談や国選の担当を回してくれることが多々ありました。裁判所からの仕事も相当数あり、今のところ管財人以外はだいたいやっているといます。管財人は、私は登録替えして間もないので未経験ですが、同期は既にやっています。裁判所との交流も盛んです。これも支部の良さだと思います。また、地元で知り合った税理士や司法書士等の他士業の方からの紹介も多いです。

坂本 なるほど、県西支部の規模や地縁が仕事に好影響をもたらしているということですね。

坂本 話は変わりますが、ホームページ、拝見しました。シンプルでありながら、弁護士の人柄が伝わってくる内容で、好印象を持ちました。ホームページはご自身で作ったのですか？

山辺 はい。自分で作りました。

坂本 そういえば、前職は「システムエンジニア（SE）」でしたか？

山辺 システムを開発やプログラム制作を専門にしていた訳ではないのですが、一応ITを専門にやっていました。でも、今は簡易なホームページ作成ツールが豊富ですから、ホームページ作成くらいならやろうと思えば簡単にできますよ。

坂本 はあ。てっきり外注したものと思っていました。ところで、「システムエンジニア」としての知識や社会人経験は、現在の仕事につ

ながっていますか？

山辺 そうですね。インターネットやシステム開発についての知識はそれなりにあります。前事務所ではシステム関係の法律問題を得意としていたので、様々な案件に携わることが出来ました。2012年（平成24年）からは、IT-ADRセンターの法律ADR委員候補者や港区の情報システム管理検討委員会の委員も務めています。最近ITに強いと広告している弁護士もいるのですが、システム開発の現場を知っている弁護士は少ないと思います。本当の意味でIT関係に詳しい弁護士はまだ少ないと思うので、この分野については地元平塚だけでなく、日本全国を守備範囲として、自分の知識経験を活かせたらと考えています。

坂本 もう少し詳しく伺いたいのですが、インターネットやシステム開発に関する問題について、差し支えない範囲で具体的に聞かせてください。

山辺 インターネットの問題でわかりやすいのは、誹謗中傷の書込みの削除依頼や書込みをした人物を特定するための発信者情報開示などでしょうか。システム開発の問題は、システムを開発を委託したけれど、システムが完成したのかどうか、不具合が生じたときその責任は誰がとるのかなどが問題になります。最近ではスルガ銀行と日本IBMとの訴訟で40億超の支払が確定したとニュースにもなりました。

坂本 システム開発の紛争において独特な問題はありますか？

山辺 そうですね。システム開発の依頼者（ユーザ）とそれを受託したシステム開発業者（ベンダー）が当事者の紛争の場合、まず当事者間で締結されたシステム開発委託契約の法的性質が問題になります。典型的には、準委任契約なのか、請負契約なのかです。報酬を請求するにあたっての要件事実が異なります。請負であるならば、請負代金を請求するためには、仕事の完成の立証が必要となります。システム開発では、発注の段階でどんなシステムを作った

いかなの概要はわかっている、詳細まで決まっていなことがほとんどなのです。依頼者の要望（仕事の内容）が明確でないまま、契約が締結されます。システムの稼働時期が決まっている中、納期までにシステムが完成しなかったり、費用が当初の見積もりでは足りないことが判明し追加の費用が必要になったりすることがあります。そもそも仕事の内容が決まっていなのに、契約が成立しているのかということもありますが、システム開発では、契約時にシステムの仕様や機能などの要件が詳細に確定しておらず、開発の過程で内容が具体化していくという特殊性があります。システムの完成したことの立証も難しいです。全プログラムリストを提出して完成ですと言っても、完成しているのかはわかりませんし、実際にシステムを稼働させて動かしてみても、見た目上動けば完成しているというものでもありません。そうすると、契約時に予定していた機能や仕様を満たしているのかということ立証することになるのですが、先ほども言ったようにそもそも契約時の仕事の内容とは何なのかという問題にまた戻って来たりします。おもしろいでしょう。

坂本 はぁー。かなり特殊ですね……。仕事の内容が確定しないまま開発に着手するのが普通とか聞くとめまいがします。紛争に代理人として関与したら専門用語が飛び交って難渋するのでしょうかね。

山辺 そうです。訴訟になってしまうと、時間と手間がかかり、裁判官も素人なので、本当に大変です。

坂本 紛争を未然に防ぐとしたら、契約締結前の打合せの段階から、仕事の内容を相当具体化しておく必要がありそうですね。弁護士が関与するのがベターなのでしょうが、仮に自分が関与を求められたとしても、そもそもシステム開発に関する専門知識が無いので、対応できそうにありません。

山辺 システム開発の流れは、建築の場合と似ているのですが、建築業界は歴史があります

から、法律が整備され、誰が責任をとるのかはっきりしています。しかし、ITの歴史は浅いので、こういった問題の紛争処理システムが未成熟なのです。

坂本 さきほどのIT-ADRセンターの法律ADR委員候補者についてお聞きしますが、これはITに特化したADRですか？

山辺 そうです。IT-ADRセンターというのは、IT紛争に特化したADR（裁判外紛争解決）機関です。IT-ADRセンターでは、システム開発トラブル、プログラム著作権問題、セキュリティ問題など、すべてのIT分野における紛争解決と、ITの紛争予防の啓発普及を行っています。

坂本 港区の情報システム管理検討委員会の委員というのは、どんな仕事ですか？

山辺 港区の情報システム管理検討委員会というのは、港区の情報システムを管理するとともに、情報システムの管理のあり方を検討するために設置されています。私は学識経験者として委員になっています。港区は行政情報システムの分野では先進的でトップランナーだと思います。

坂本 そうですか。なにか初めて聞くことばかりです。とにかく、IT分野は山辺先生の専門性の際立つ分野だということがよくわかりました。私が手におえないIT関係の法律相談を受けた場合には、山辺先生をご紹介させていただくかもしれません。

山辺 どうぞ、お気軽に！

坂本 ロースクール在学中にお聞きする機会があまりなかったので、この際じっくり聞かせてください。なぜ前職を辞めてまで、弁護士になろうと思ったのですか？

山辺 やっぱりそれ聞くのですか。言わなければいけませんか？

坂本 山辺先生の人柄を知るにあたって重要な質問ですから、ぜひ！

山辺 これという一つの理由があるわけではないです。前職の外資系ソフトウェア会社では、

アカウントマネージャとして大きな仕事も手掛けていたのですが、あるお客様と戦略的パートナーシップを結ぶようなことになり、社内弁護士と一緒に仕事をする機会がありました。この時に、IT業界で技術も営業も経験しましたが、自分が知らない仕事があるのだと思いました。この時の経験が、弁護士という職業に関心を持った1つのきっかけでもあります。もっとも、そもそも独立志向が昔からあって、自分で会社を作るか、士業で独立することを考えてはいました。そんな時にロースクール制度の構想が発表されました。ロースクールがまさに自分のような人を呼んでいると思いましたから。

坂本 ロースクールがまさに自分のような人を呼んでいると思う、それ、すごくよく分かります。山辺先生も、大学は理系ですから、法科大学院に行くのは、いわゆる「文転」なわけですが、不安はありませんでしたか？

山辺 不安はありませんでした。目標とされていた合格率なんか全く信用していませんでしたが、本気でやれば受かると思っていました。まあ、それが大いなる勘違いだったわけで、司法試験に合格するまでに時間がかかってしまいました。

坂本 なるほど、やはり思うところがあったのですね。現在、思い描いていたことが実現しつつある。素晴らしいじゃないですか！

山辺 まだまだです。がんばります！

坂本 ところで、ホームページのプロフィールに、「骨髓バンク」への関心は弁護士になったきっかけの1つとありましたが、お聞きしてもよろしいですか？

山辺 ええ。「骨髓バンク」に興味を持ったきっかけは、ある本（安積政子・藤保秀樹著『永遠の愛を誓って』宝島社文庫）を読んで自分の人生観が変わったことです。自分と同じ年代の女の子の話で、色々感じたところはあるのですが、以後悩んだときは、後悔ないよう精一杯やるという生き方をするようになりました。さらに、中堀由希子さんという方の話や本を読

んでますます「骨髓バンク」についても興味を持ち、調べる過程で、弁護士が骨髓移植にかかわっていることを知りました。白血病などの患者に移植される骨髓または末梢血幹細胞（以下、「骨髓等」といいます。）は、健康なドナー（骨髓等の提供者）から採取されます。骨髓等の採取は健康なドナーの身体に対する侵襲であり、麻酔等による危険も伴います。他方、ドナーが骨髓等の提供の最終同意をすると、患者は移植の前処置に入ります。前処置では、病気に侵された患者自身の造血機能を破壊します。この処置を行った患者は、感染予防のため無菌室で過ごしますが、患者が前処置を行い無菌室に入った後に、ドナーが同意を撤回すると、患者を生命の危機に陥れかねません。そのため、ドナーが提供の最終同意をするにあたって、ドナーに対し骨髓等の提供の意味や危険性につき必要十分な説明がなされたか否か、ドナーの骨髓等の提供の意思がドナー自身の自発的な意思によりなされたか否かを確認するため、利害関係のない公正な第三者が立会人となります。この立会人を弁護士が担当することで、ドナーの自由意思を担保しているのです。

坂本 弁護士が立ち会っているとは知りませんでした。

山辺 東京弁護士会のときは、骨髓提供同意立会特別委員会に所属していました。神奈川県内の病院での骨髓等の移植の際には、東京弁護士会から弁護士が立会人として派遣されています。東京弁護士会の委員会とうまく提携するなりして、神奈川県内の病院で行われる骨髓等の移植について、お手伝い出来たらと思っています。

坂本 そうですね。ぜひ一緒にやらせてください。

坂本 話は変わりますが、山辺先生は、事務所として力を入れたい2本柱のうちの1本に「カップルの問題・家事事件（離婚・相続）」を据えていますね。この点はこういった理由で？

山辺 カップルの問題・家事事件（離婚・相

続)というのは、法律や理屈では解決できないことの方が多いと思います。

坂本 確かに、理屈じゃなくて、理屈の通用しない感情の問題であることが多々ありますね。

山辺 私は、単純じゃない、理屈じゃ割り切れない、そういう人の理不尽さが好きなのです。法律は得意じゃないですし。

坂本 ああ、それで「家事事件」に「相続」が含まれていることに合点がいました。恋愛関係だけではなくて、家族の歴史なども含めて、理屈の通用しない感情の世界に取り組みたいということなのですね。「相続」という言葉を見て、営業のにおいがすると思ったのですが、とんでもない思い違いでした。すみませんでした。

坂本 法律論ではない感情の世界に取り組むとなると、山辺先生の人間性がものをいうことになりそうですね。人間性はどうやって磨けばいいのでしょうか？

山辺 人間性をどう磨くか？ 難しいことを聞きますね！ 私が聞きたいくらいですよ。難しいな……。一言で言うと、色々なことを経験するということだと思います。

坂本 無茶な質問をしましたが、おっしゃるとおり、豊かな人生経験が人間性を磨くのかもしれませんね。お互い、司法試験に合格するまでの苦労は、人間性を磨く意味では役に立ったと思いたいですね。

山辺 それは間違いのないですね。人間性をも

っともっと磨いて、カップルの問題・家事事件について、依頼者の気持ちに寄り添って問題解決のお手伝いをさせていただきたいと考えています。

坂本 ところで、事務所の立地が抜群ですね。

山辺 JR 東海道線の平塚駅西口より徒歩1分、北口より徒歩3分のところに事務所を構えています。都内に通勤していた時、駅のホームから、このビルが見えました。その時から気になっていたビルなんです。現在、事務所が入っているこの部屋は、他のフロアの部屋に比較して狭いのですが、家賃が非常に手頃だったので、即決しました。

坂本 駅から事務所が見えました。駅の反対側に出てしまわない限り、絶対に迷いませんね。

坂本 事務所の「ロゴマーク」といったらいいのでしょうか、あのマーク、確か、ロースクール在学中に使っていた六法などの持ち物にも描かれていたような……。外から見えるビルの窓の「ひらつか西口法律事務所」の表示では、「口」の字が「ロゴマーク」になっていますよね？ あのマーク、なんでしたっけ？ 昔、聞いたことがあったようななかったような。

山辺 なんだと思いますか？

坂本 えーと、確か、動物だったような……。『いぬ』……。ではない。ツノが生えている生き物……。でもない。アッ！「くま」でしたか？



(事務所ビル外観)



(表札)

山辺 正解！「くま」なんです。私の妻が昔から描いているものです。依頼者のなかには、この「ロゴマーク」を気に入って、法律相談に来た方が複数いらっしゃいます。

坂本 ええ！ すごいじゃないですか！「ロゴマーク」を気に入って、法律相談に来る人がいるのですね。「ロゴマーク」重要ですね。

山辺 ええ。妻に話したら、鼻高々にしていました。ちなみに、アプリの「LINE」のスタンプも作りました。確か、100件近く売れたと思います。

坂本 手広くやっていますね。それにしても100件！ て。すごいじゃないですか。親戚、友人だけじゃ、その件数にはならないと思いますよ。

山辺 スタンプが売れまくったら、収入を気にしないで、好きな案件だけやれる。理想的ですね……。

坂本 それでは最後にお聞きます。ホームページを拝見していて、地元での「法律の大衆

化」という表現が目にとまったのですが、この「法律の大衆化」とは？

山辺 そこに目が止まりましたか！ それはうれしいですね。ロースクールでの恩師である弁護士鈴木繁次先生の著書『弁護士道の実践』に載っています。「法律の大衆化」という言葉は、鈴木先生の造語で、「法律を分かりやすくして市民に説明する」という意味です。私は、相談者に、まず法律を分かりやすく説明して、相談者にとって一番よい方法は何かを一緒に考え、解決策を提案するというスタンスで臨みたいと考えています。鈴木先生の「法律の大衆化」という言葉は、私のスタンスを一言で表現するのにぴったりだと思って、使わせて頂いています。

坂本 私たちが神大ローでお世話になった鈴木先生の言葉でしたか！ なるほど。謎が解けました。今日は、お忙しいところ、ありがとうございました。

（インタビュー：平成27年7月22日）