

## 消費者行政との共働を語る

—— 弁護士立場から

平野 鷹子

(聞き手) 石川 正美

I(石川) 神奈川大学法学部の石川でございます。よろしく願いいたします。

平野鷹子弁護士をご紹介いたします。詳しくはご本人からいろいろお話をいただくということにして、私が余計なご紹介するのはやめさせていただきますが、冒頭にちよつとお断りをさせていただきます。私、実は以前に大阪弁護士会主催の消費者教育に関するシンポジウムに参加させていただいたことがございますが、その際に、コーディネーターであられた平野さんがシンポジウムでお互いを「先生」と呼ぶのはやめようといわれまして、「さん付け」でさせていただいたことがございます。本日も私は平野弁護士のことを平野さんと呼ばせていただきますが、これは平野さんの信念に基づくところでもありますので、そのようにご理解いただければと思います。

お手元に私が作りました、質問事項を書いた紙がございます。おおむねこれに沿うて伺ってまいりてございますが、実は、前回福岡県生活科学センターの織田所長がお見えになられたときに同僚の中山さんがインタビュー

で登場されて、後で伺いましたら非常に皆さんの評判がよろしくて、ちょうど自分たちが聞きたいと思っていたことを聞いてくれた、「すばらしいインタビューだった」という感想がたくさんございました。それに比べて、私の興味というのは、どうも人様とは全然違う方向に行つて、すぐに脱線してしまうようなことが少なくありませんので、一応私の筋でこんな流れで伺うつもりでおりますけれども、これにつきましても、皆様から、ここでお聞きになりたいことがございましたら手を挙げていただければ、そこで参入していただくことはやぶさかでございますので、これもよろしくお願いをいたします。もちろん最後に、質問の時間を取らせていただきます。

簡単に「はじめに」のところですね、平野さんの生い立ちを少し伺つておくのがよろうかと存じます。これはあまりそういうことを伺つてしまうと「あー、この人はこういう人なのか」という先入観を持たれても困るという考え方もありますが、まあ、何はともあれ、今はだいたい多くなされたわけですが、女性の弁護士さんというのは、一時期までは珍しかったということもなきにしもあらずです。そのあたりから伺わせていただきたいんですが、そもそもなぜ、法学部にお入りになったのかというあたりから伺いたいと思います。

H(平野) はい、私が法学部を選びましたのは弁護士になるためではございません。私の年齢は申し上げておりませんのでご想像にお任せいたしますけれども、私が高校の時の進路指導の先生が女性で文系行くな文学部、理系行くな薬学部、そういう進路指導をしていたんですね。で、それに反発をいたしましたして、絶対文学部には行かないで、数学があんまり好きじゃなかったので経済はだめ。じゃ、法学部しかない。そういう理由でございます。

I 皆様にはご納得いただけたかどうか。それで、もちろん弁護士になられるについては司法試験という難しい試験をお受けになつて合格されたわけですが、これは、法学部にお入りになった時に受験をお考えになったのか、それとも何か後でお考えが変わられたというか、その、お受けになる気持ちになられたのはいったいどういう経緯な

のでしょうか。

H 話せば長いことなんですけれども、私が法学部に行きましたのは今申し上げたような理由ですので、司法試験を受けようと言う気は全然なかったんです。卒業いたしましたして、私、法学部でクラスで女性一人だったんですね。当時、女性の就職先なんてなかったんです。で、公務員になろうと思ひまして、地方公務員の試験を受けました。私は神戸出身でございますので、兵庫県庁と神戸市役所両方受けまして、両方受かりました。神戸市役所の方が、繁華街にあったもんですから、そういう理由で神戸市役所を選びまして、そこに就職いたしました。二年と一ヶ月勤めたんですけれども、思ってたほどでもないんですね。こう言っちゃ、公務員の方に失礼なんです。私には向いていないかなあと思ひまして、どうしようかなと思つてた時にたまたま結婚しようという話がありまして、まあそれもいいかということと結婚いたしましたところ、親と同居してくれと言われたんですね。後で考えたら「本当にしまった」と思つたんですけれども、私「じゃ、いいよ」と言つて夫の実家に住むことになったんですよ。そうすると神戸市に通えないんですね。じゃあ、もう辞めよう。で、辞めましたら、またこれが暇なんですね。私はやっぱり専業主婦には向いてないなと思ひまして、大学のゼミの担当教官に、なんかしたいんだけど、なんかやることないかなあと相談に行つたんですね。そうしましたら、教官が、「司法試験を受けてみないか。二年ぐらいやったら通るんじゃないか」と言つてくれたんです。「じゃあ、まあ、二年とりあえずやってみようかと。だめならまたそのとき考えればいいわ」と思つて始めたのが司法試験を受けるきっかけなんですね。きつかり二年で受かりまして、修習生になったということでございます。

I で、その、修習を終えられると、コースとしては裁判官になれるか、検事になれるか、弁護士になれるかという、まあ、三つの選択肢ですが、なぜ弁護士の道をお選びになったのでしょうか。

H えー、これは理由ははっきりしております。修習時代に妊娠をいたしました。計画的だったんですけれども、公務員の間に、産んだ方が楽だろうということで、妊娠しました。で、卒業試験はこんなお腹で受けたんです。四月に弁護士登録しますが、子どもを産んだのが五月なんですね。だから、裁判官とか検察官は選任の余地がなかったということでございます。

I 皆さんにちょっとお話ししておいた方がよろしいかと思うんですけれども、今はもうなさっておられないそうですが、かつて平野さんは、関西のテレビで、吉本興業の名だたる方々と一緒に画面に映って、丁々発止をなさったという方ですので、私のような人間はどうてい太刀打ちできませんので、できるだけ平野さんにしゃべっていただくつもりなんです。そこで一応生い立ちの話は終わりにしていただいて、二番目にですね、「消費者事件との出会い」ということで項目が掲げてありますが、弁護士になられたからといって当然消費者問題をおやりになるという必然性はないわけですが、どういうきっかけでこういう道に進まれたのか、そのきっかけあたりから伺えればと思います。

H はい、私たちが、司法研修所というところで、二年間研修をするんですけど、そこにいろんな弁護士、当時は、公害事件が、四大公害事件がまだ継続してまして、あと予防接種が始まったばかり、いろんなそういう、弁護士が全国各地にあるんですね。で、その弁護士が人狩りに来るんです。これはと思う修習生に集中攻撃で自分の弁護士に引っぱり込むんですね。で、たまたま、私が引っぱり込まれたのが化粧品公害弁護士というところだったんです。化粧品公害といいますのは、昭和四九年から五〇年にかけてまして全国で、中年女性の顔にだけ真っ黒なシミがでるという事件がおきまして、その原因が化粧品じゃないかということで化粧品会社を相手に集団交渉、訴訟になる前の段階ですけれども、集団交渉をやるうということで弁護士を募集していたんですね。当時の、先発の訴訟弁護士というの

は、ある程度裁判が始まってまして。で、どうせやるなら最初からの方がおもしろいだろう。そういうことで私はその化粧品公害弁護団というのに入った次第なんです。そういうことで消費者事件に足を踏み入れまして、それが、泥沼になるとは知らなかったんですけれども。それから、延々二三年間消費者事件をやっておりますが、まあ、それはさておきまして、そのそういう関係で弁護士登録をしました後もその化粧品公害訴訟が延々続くわけですね。で、もう一つは、あの、昭和五十一年、私が弁護士登録をしました年に全国で初めて大阪弁護士会に消費者保護委員会というのが出来たんです。その初代の委員長というのが、かの中坊公平氏です。私は中坊さんなんかと一緒に消費者事件をやるようになりました。というのが、きっかけでございます。

I 次に、いろいろ消費者事件について詳しくお話を伺いたいと思うんですが、これまでにだいたいどれくらい消費者が当事者になって事業者との間で訴訟をするというケースを扱ってこられたんでしょうか。

H そうですね。石川さんが来られてから昔の手帳なんかをもう一度見直してみたんですが、まあ軽く三〇件は越えています。そのうちの大半は集団訴訟による弁護団を組んで闘った事件だと、そんな感じでございます。

I その中で、特に、まあ全てがある意味で重要な事件だったかもしれませんが、現時点で振り返ってごらんになられてこういう事件が重要だったからとかですね、思い出に残るとか、そういう事件がありましたら、いくつかお話しいただけますか。

H はい。まあ、化粧品公害訴訟も私にとっては思い出に残る事件でしたけれども、あとPL関係では空気入れ訴訟というのがあります。これ、自転車の空気入れの取っ手ははずれまして、芯棒がありますよね、それが五歳の女の子の、どっちだったか、目に突き刺さって、失明したんです。そういう事件がありました。親の方から「子供のために何もしなかったと大きくなって言われるのがつらい。だから欠陥が空気入れにあったんだということを証明したい」



という依頼がありました。今でいうPL訴訟ですね。それからもう一つ、おもちゃのアーチェリー事件というのがありまして、ブラステイックで出来た弓矢なんです、これがやはり五歳の男の子のどっちかの眼に突き刺さりまして、これもやっぱり失明した。そういう事件が、そうですね、昭和五八年ぐらいに立て続けにありました。で、そのときに私がPLで感じましたのは、民法の不法行為法では、化学物質のような複雑な構造を持った製品では勝てないということなんです。そういうことをつくづく感じました。ほかにその後ですね、コーキ出版事件といまして全国的な学習塾を展開していたところなんです、そこが資金繰りに困りまして、塾の講師を募集するんだと称して、その講師に設備を買うのに必要だからと言ってクレジットを組ませた。そういう架空クレジット事件、いわゆる名義貸し事件がありました。それからベルギーダイヤモンド事件といって豊田商事の関連のマルチ商法の業者が、日本全国展開したという事件。もう一つスーパーラドンといましてお弁当箱のようなアルミの箱の中にモナズ鉱石といってラドンを発生させるという石を入れてそれをお風呂の中に沈めて焚くんですね。そうすると家庭で気軽にラドン温泉が出来る。そういうふれこみで、そのお弁当箱のようなものを二九万八千円で売ったんですが、売り方がマルチだったんです。「そのお弁当箱で家庭でラドン温泉が気軽に出来る。癌に効く。リュウマチに効く。万病に効く」と言っている。売ったもんですから、業者が薬事法違反で捕まってしまい、薬事法違反とそれからマルチだったということで、大きな問題となった事件がありました。

I PL、マルチ、クレジットあたりをお話しいただいたんですけれども、ちょっと横道にそれるようですが、私が、どなたかから伺った話で、そのラドン事件の際に裁判所にその箱を持って行って、少し言葉が悪いです、裁判所を困らせるようなことになったという……

H 困らせるつもりは全くなかったんです。ふつう裁判の場合ね、こういう証拠物件がありますと、刑事事件では

それは証拠物件として裁判所に提出されるんですが、民事の場合は検証物という形でね、裁判所に出すんですね。こういう事件の場合は必ず現物を、私は裁判所に持っていくんです。空気入れの時も本当に同じ空気入れを持っていきましたし、ラドンの時もラドンのそのお弁当箱のようなものを持っていったんですね。裁判所は当然検証物として保管する義務があるので、保管してたんですが、ちょうどその裁判の途中でラドンが危険だと、普通の新材からラドンが出てきてそれを吸うと健康に悪いというような新聞記事が出たんです。裁判所の方は自分の横に置いとくもんじゃないから大丈夫でしょう」と言って、私のところに言ってきましたんで、「原告何百人いますけど誰も死んだ人はいないから大丈夫でしょう」と申し上げたら、「もう検証終わりましたから事実上お返しします」と言って突っ返されたということがございました。

I わかりました。で、そのほか平野さんが関係された事件で比較的有名な事件というのを皆様のお手元のレジュメには書き出してあるんですが、一つは昭和五六年に大阪地裁で判決になりました永久脱毛器事件（大阪地判昭和五六・九・二一判例タイムズ四六五号一五三頁）というのがかなり有名な事件だと思われませんが、このあたりを少しお話しいただけますか。

H 永久脱毛器事件と申しますのも結構おもしろかった事件なんです。どんなものかと言いますとね、やはりお弁当の箱のようなアルミでできた箱がありまして、その端っこからそうですね、五〇センチメートルぐらいのコードが出ています。そのコードの先にツイーザーと呼んでましたけども、ピンセットみたいなのがついてるんです。逆の反対側にもコードが着いてまして、そのコードの先にペダルがあるんですね。使う人はそのピンセットで毛の根本をつかんで、ペダルを踏みますと、電流が、その弁当箱から出まして、ピンセットでつまんだ毛の根本に伝わりますね。そして電流が流れて毛根を焼き切る。だから永久脱毛、二度と毛は生えてこないと宣伝をいたしました。一台

約八〇万円です。女性の毛深い悩みというのはやっぱりあるようでして、たくさん売れました。

売れたんですけども、それをやってもやっても毛が生えてくるという苦情が国民生活センターの方に寄せられまして、国民生活センターもそれを新聞紙上に取り上げたんですね。そうしましたところ「いや、私もだまされた」という人がわっと出てきまして、私たちの方で全部まとめて裁判するという事になったんですが、その裁判の過程です。ね、私たちは毛の先を摘んで電流がはたして毛根を焼き切るということが電気工学的に可能なかと疑問を持ちまして、大阪府立大学の電気工学科の先生におたずねしました。そしたら、毛根まで飛び込むような電流が流れれば皮膚が焼けるだろうと、逆に皮膚が焼けないんだったら毛根を焼き切るほどの力はないと言われました。それともう一つ、京都府立医科大学の脱毛専門の先生がいらしゃいまして意見を伺いました。その先生がおっしゃるには、自分たちは針式の脱毛しかやってない。毛根に針を突き刺してそこに直接電流を流せば理論的にそれは可能だ。だけど、ピンセットで摘むくらいでそんな毛根にまで電流が入ることはないだろうと言われました。そういうお話をいただきました。これはインチキだということで裁判を起こしました。で、結局効果がないということが証明されて、それは錯誤無効であるということで勝ったんですね。

そのとき、効果があるかないかが当然問題になりますよね。向こうは効果があるんだという証拠に永久脱毛できた人のすねの写真をいっぱい出してきたんです。で、それに対抗しなきゃいけませんので私はやはり検証物ということ。で原告のすね、検証物は原告のすねです。それを検証の申し出をいたしましたところ、裁判所が、それは公開の法廷ではまずいんじゃないですかと。で、まあ、場所を移して、裁判官室の隣の小っちゃな部屋で原告をみんな呼びまして、一、二の三で、すねを出しまして、「ほら、脱毛できてないでしょ」と、「なるほど」とそういう事件ですね。

I これもさきほどの、主張をどうやって裁判所にわからせるかという問題ですね。



次に、これは学界でも有名な事件の一つですが、未成年の女性が道頓堀を歩いていてキャッチ・セールスにあつた。この事件（茨木簡判昭和六〇・一二・二〇判例時報一一九八号一四三頁）は、『消費者取引判例百選』の中に選ばれておりますが、そこでは、「本件のように、安全性とは無関係の日用品の販売トラブルが裁判にまで及ぶことは非常にまれである。本件の場合も、当初は、消費者センターに持ち込まれた苦情にすぎなかったが、消費者保護を専門とする弁護士が紹介され、そのような弁護士の支援があつて初めて消費者が勝訴することのできた事例である」との紹介がなされています（加賀山茂「キャッチセールスによる未成年契約」消費者取引判例百選一一頁）。こういうふうに「消費者保護を専門とする」などとあると、それだけしかやってないようにも聞こえますが、それをも専門とする弁護士さんということで、これは平野さんのことを言っているものであつて、この辺りをもう少し詳しく、どういう経緯でお引き受けになられたかというあたりからお話しいただけますか。

H この未成年者に対するキャッチセールスといひますのは、大阪の北の方にある、ある消費者センターから依頼されたもので、そもそもどういった事件かといひますと、一八歳の女の子が、先ほどいつていただきましたように、大阪の繁華街をあるいていて、「あなたちよつとお肌があれているんじゃない？」と年上の女性から話しかけられて、「今ニキビが多くて困つてゐるの」と言つたところ、ただでお肌の診断をしてあげると営業所につれて行かれました。そこでお肌の診断をしてもらったところ、今使つてゐる化粧品がお肌にあつていないと言われ、うちで今開発中のこの化粧品がいいよと勧められて、エステ一〇回分と化粧品七点セットで確か一六万円だったと思いますが、その契約を結びました。そのときにですね、その女の子は一八歳だったのですが、女性が当時のオリエントファイナンスというところのクレジットの用紙を出してきて、住所と名前を書いてということ、一八歳と書こうとしたんですね、そうすると営業所の人、そのクレジット会社は当時、未成年者のクレジットを扱つていなかったんですね、そこで、

「これじゃクレジットが通らない。困ったねえ、どうしよう。」ということになりました、「じゃあ、二〇歳にすればいいじゃない」と。その子はそれでいいんだと思って、自分の実際の生年月日に年を二つプラスして、二〇歳になったように見せかけて契約を結びました。その子はエステにも数回通って、化粧品も使っていたんですが、いろんな事情があつて、勤めていた会社を辞めなければならなくなり、会社の寮も出なければならなくなって、知り合いのところを転々としまして、最後、行き着いたのが、その消費者センターのある町だったんです。そこで就職をするということになりました、住民票を移したんですが、とたんにクレジット会社から督促状が来まして、残額を一括で全額払えと言つて来たわけです。その子が払えないと言つて消費者センターに相談に行きました。消費者センターの方は、単にかわいそうだからいくらかまけてやってくれとそういう交渉をしていたようです。クレジット会社の方は何でまけなくてはいけないのかということになりました、逆に訴訟するぞとこう乗り出したわけですね。訴訟されるとかわいそうだからどうかしてやってくれ、ということとでこの子を連れて私のところに来られたというのが経緯です。

I 訴訟されると、かわいそうだからということで始まったということですが、この事件は、相手側がクレジット業者であるにもかかわらず、消費者が原告になっている。これはかなり珍しいケースだと思うんですが、これはなぜ消費者が被告でなくて、原告なのでしょう。

H 私が、消費者センターから依頼される場合は、たいていこちらから訴訟を起こします。といいますのは、向こうからやられる場合は、合意管轄という古い手を使って、本店もしくは支店の所在地の裁判所を合意管轄裁判所とする、そういう約款をきめているわけです。ですから必ず東京、大阪で起こすんですね。大阪の人なら東京でやることになってます。そしたら行くだけで費用がかかりますよね。だからほとんどの人があきらめて払うか、あるいは欠席裁判で負けるんですよ。ですから私は必ず地元の大阪の自分が一番楽な裁判所に起こすことにしています。それだ

けの話です。

I これは意外に知らない人が多いんですが、私も平野さんに聞いてなるほどと思ったんですが、まさにその管轄を事業者の都合のいいところで取られてしまうと、ほとんどあきらめろという状態になりますから、皆様が参考にされると思います。待っているよりは、まさに管轄については、それこそ攻撃は最大の防御といえるはずなので、その辺りのところはかなり注目すべきところであると思います。

この事件ですね、消費者が正直に昭和四〇年生まれ一八歳と書くところ、彼女を連れていった営業員の人は昭和三八年生まれ二〇歳と書くと勤めたということになるんですが、訴訟ではそれが密室の中の出来事ですから、その消費者の方はいやそう言われて書いたんだというけれども、事業者の側は、それを認めない。最終的には裁判所の認定は消費者側の言い分を認めてくれたわけですが、そのあたりのところの勝因は何でしょうか。

H この事件は最初は、簡単な事件だと思ったんですね。契約時一八歳というのは戸籍を取り寄せればわかることです。契約書に二〇歳と書いたことはその子は言いませんでしたから、私は知りませんでした。裁判になってはじめて出てきて、えっという感じだったんですね。もう一つこの事件で問題になりましたのが、この原告の女の子は勤めていたと申しましたけれど、収入があったんです。そして月々のクレジットの支払額はその子のお小遣いぐらい、その子が日頃使っている化粧品額ぐらいだったんですね。ですから未成年者が取り消しが出来ない例外的場合の一つに、可処分所得というのがありましてお小遣いの範囲内の財産の処分にしましては取り消しができないというのがあります。それと先ほどご紹介いただきましたように、年齢を成年と偽ったからには、未成年者による取り消しはできないという例外的規定があります。このケースは二つの例外規定にダブルであてはまるのではないかという問題がありました。私の方では、この子は積極的にだまそうとしたわけではないということを立証しなければならな

かったんです。そのときにちょうどラッキーだったのは、昭和三八年という年はうさぎ年だったらしいんですね、営業所の女性従業員はクレジット会社からの確認の電話の時に、もしあなたの干支は何と聞かれたら、うさぎ年とこたえなさいねといってメモしてくれましたんですが、そのメモがあったんですね。その従業員を法廷で証人として呼び出しまして、もう辞めてましたけど、その子にこれはあなたの字かと聞きましたらそうだと認めましたので、そこからどうしてこういうものが必要なのかということをやつと尋問していきまして、「自分がうさぎ年だと教えたんです。生年を三八年と書かせたんです」と認めさせました。裁判でいつも立証に非常に苦労しているんですが、やはりできるだけそのときの当事者を引っ張り出して反対尋問で話をさせることが一番大切なんです。

I この事件で消費者が年齢を偽ったかどうかという点については、一つは領収書の裏に三八年うさぎ年と書いたものが出てきたということ、他の二つの窓口から同種の相談事例が同じ会社の、同じセールの人が、同じような形で誘って、未成年と偽るようにさせたというケースをお出しになられて、それで裁判所の理解を得られた、ということですので、おわかりだろうと思いますが、そう簡単に勝てる事件ではなくて、そこに至る過程で、かなりいろいろ考えられてやっておられるケースということになります。それとこの事件第一審が茨木の簡易裁判所で、第二審が大阪地裁ということで、第一審判決が判例集にのりまして比較的有名な事件になっているんですが、第一審の段階で消費者本人が、証言をしなければならぬということとで記録を拝見しますと本人が二回やっておられるようですが、これはやはり消費者が法廷に出てですね、ご自身がたとえ経験されたことにせよそれをきちんと証言するということはかなり難しいことではないかと思うんですが、このケースの場合は、かなり若い女性でしたが、その辺はうまくいったんでしょうか。

H このケースの場合も、ほかの件でもそうなんですけど、消費者センターからまわってくる事件は、センターの

相談員さんにバックアップして頂くんですね。ですから毎回の法廷で消費者センターの相談員さんたちが交代で法廷に来られて、原告の子を励ましてくださって、ひとりぼっちにならないようにという配慮をしてくださいました。私の方もこういう消費者事件に限らず、証人尋問、本人尋問に関しましては徹底的に教育するんですね。三回ぐらい打ち合わせをしまして、反対尋問の想定尋問も作りまして、何回も練習させまして、その上で安心して法廷に立てるようになしてあげます。だからこの子の場合もあまり動じなくて予定通りの尋問ができました。

I わかりました。この事件は先ほどの話にもありましたように、月々の支払額が可処分所得を下回っている時どうなるかという理論的な問題もありますが、それは判例百選の加賀山先生の解説を読んでいたということにして、次に進みたいと思います。次に、順序をどこで掲げればよいかと思ったんですが、学習教材でクーリングオフという事件が、大阪簡裁で昭和六一年一月二五日に判決のあった事件で、これは判例集ではないんですが、ある雑誌（NBL三七七号三二頁）に紹介されています。これについて、例の滋賀の事件ですが。

H これは、消費者センターからまわってきた事件なんですけれども、主婦の方が当事者でした。この方は、事件の中身を申しますと、小学校六年生の息子さんがいらっしゃいまして、その息子さんが学習教材のパンフレットを持ってきました、そのパンフレットを見ているときに、その教材を販売するセールスマンがやってきたんですね。そしてその男の子に実際に問題を解かせてみたんです。そうするとそのときだけは非常によくわかるんです。子供がやる気を出したら、親の方が子供がやる気を出したのならやってみようかといって、契約を結ぶんですよ。このケースも、そうだったんですけれども、契約をしますとすぐその教材を持って来るんですね。それがこのくらいの段ボールにいっぱいあるわけです。四〇万相当で中学三年間の教材なんです、それを見たたん子供はやる気をなくすんです。でもそのときは後の祭り、契約は終わっていて、物もある。こういうバターンの事件だったんです。その方の場合は



夫が帰ってきました話したところ怒られました、解約しろといわれて、非常に困ったんですが、たまたまクレジットの契約書の右側にクーリングオフのお知らせがありまして、それをご覧になって翌日葉書でその通りでクーリングオフの通知を出されたんです。たまたま、郵便局にその葉書を持っていったときに簡易書留にしておいた方がいいのではないのですかと言われて簡易書留で出していました簡易書留の受取りがあったんですね。葉書を出したら、着いてすぐにセールスマンがやってきたか電話だったか忘れましたが、解約するのはよくない、もう一度思い直して契約を続けなさいという説得が二時間から三時間あったんです。その方は、いやなものはいやだといえればいいのに、またその説得にのりまして、では続けますといったんですね。夫が帰ってきました言いましたら、またしかられて、翌日、また同じクーリングオフの葉書を出しました。そうしましたら、またそのセールスマンがやってきたか電話だったかで、続ける続けないで押し問答になりました、最終的にセールスマンが「あんた、クーリングオフの葉書に印鑑を押してないだろう。印鑑の押してない葉書には効力ないんだ」と言われまして、そうかと思っしまいました、「続行するんですね」と言われて、「はい」と答えてしまいました。その後、クレジット会社から確認の電話がきまして、「あなたはどこその会社から学習教材を買いましたね」と言われて、「はい」と答えて、それでクレジット会社は安心して教材会社に代金を立替払いしたと、そういう事件なんです。その方はそれであきらめたかというとうそでないんです。やっぱり納得できないからといって、滋賀の消費者センターに相談に来て、滋賀の消費者センターが間に入って、仲介をしたんですけれども、クレジット会社の方は自分が電話したときに何も言わなかった、そんなこと信用できない、教材会社の方は「はい」と言ったんだからといって、両方ともセンターの斡旋に感じなかったんです。このままではクレジット会社から訴訟を起こされると……

I 今のお話を聞くと、最初にクーリングオフをしたときにはセールスマンが再度訪ねてきて続けてくれということ

とで、二回目のクリーニングオフの時には電話をかけてきて、それぞれ、訪問の時に一時間くらい押し問答で、電話の時も一時間位いろいろ言われたということで、このあたりは活字になるとあまり実感がわかないんですけど、セー  
ルスマンが、その被告のうちに電話かけてきて、応対に出た、もともと、いわゆる専業主婦なんですけれども、その  
人に対して、「二度もクリーニングオフした人ははじめてや」とか、「印鑑を押していないものはあかへんがな」とか言わ  
れて結構たじたじになった。この女性は裁判所でやはり証人として当時三六歳で契約の時は三四か三五歳くらいだっ  
たわけなんです、このケースは先ほどの平野さんの伝統に反して信販会社の方が訴訟を起こしてしまった。私、こ  
れ別のところで、滋賀県のセンターでのヒアリングで伺ったんですが、私が伺った話では、これは平野さんの認識と  
は違うかもしれませんが、信販会社の方は比較的問題のある販売業者だとわかったけれども、向こうが赤伝を切って  
お金を返してくれない限り、こちらとしては請求するしか方法がないので、裁判を一応形だけ起こす、起こして負け  
るつもりで起こすからそのつもりで相手になってくれと最初言われたのが、実際裁判が始まったら、その信販会社が  
かなり本気で請求を、実は負けるつもりでやるというのは大嘘で、かなり勝ちにきたので、それで滋賀県のセンタ  
ーが所長さんはじめ一同がかなりがんばられたということを伺っておりますが、それはそんな経緯でよろしかったでしょ  
うか。

H そうですね、信販会社の方はお金さえ返してもらえば自分は赤伝さえ切ってもらえば逃げられるわけですから  
業者の方が応じてくれれば私の方も応じますといったんですけれども、業者が絶対に応じないものですから、クレ  
ジット会社の方はお金を返してもらえないと消費者から取るほかないわけですね。しかも、先ほどもいいましたように、  
消費者の方もクレジット会社に対してはクリーニングオフをいっさい言ってませんので、本音では勝てると思っていた  
のではないのでしょうか。

I そういうケースでいろいろ証明のために努力しておられますけれど、私の拝見した資料では、滋賀県のセンターで相談にあたられた相談員の方が、法廷に出て、どういった経緯だったかを証言しておられますが、この相談員の方が証言されるというのは珍しいケースなのでしょうか。

H 私がやります事件では、結構、証言いただいています。やっぱり実際の業者とのやりとりは法廷に出ますと、我々弁護士が法律構成してしまいますので、生の声が出ないんですね。業者がいかにも悪質かというのはやっぱり現場で日頃業者と応対なさっている方が証言して頂くのが一番いいということで、生の声を裁判所にきいてもらうということ、私はできるだけ出てもらうことにしています。

I この事件もいろいろ伺いたいことがあるのですが、次に比較的新しい事件で、床下改良工事の事件というのがおもしろい事件というお話しますので、ちょっとご紹介いただければと思います。

H これも非常に楽しい事件です。私は消費者事件は楽しまないと思つてますので、みんな楽しんでますけれども。ある床下改良業者がある家にやってきまして、ただで床下点検をしてあげるといって、上がり込みましたただで床下点検はしてくれたんですけれども、その後で「奥さんこれほついたら大変だよ、家つぶれちゃうよ」、ということを書いて、今ならキャンペーン中だから、安くしといてあげるからといって、工事の契約をさせたんですね。主婦は、いずれやらないといけないとは思つていたんですけれども、主人と相談してからと思つてましたので、じゃあ主人と相談してからにしたいからといったんですけれども、「どうせ一回では終わらないから、三日間ぐらいかかるから、今日はとつかかるだけだから、材料持つてるから」と、「とつかかりだけさせてくれ」ということでやりかけたら、五時間くらいかけて全部やつてしまつて「終わりました」と出てきたんです。というわけで主婦の方は不信心は持ったんですけれども、一応工事が終わったということで、業者が出してきた工事が終わりましたというこ

とを確認する書類だといって出てきた書類に日付と名前と書いて印鑑を押した。ところがこれは見積書だったんですけれども、見積書ですから、その書面には床下改良工事一式としか書いてない、それと日付と名前とハンコですね。主婦が夫が帰ってきたきましてこういうことで工事したと言いましたら、夫の方がどんな工事かみてやろうと床下をのぞいたんですね。そしたら工事の中身がどうのこうのということではなくて、除湿剤をおくんですけれども、その除湿剤が包んであった紙を破ってその辺にほったらかしてたんですよ。で、こんな業者信用できない、ということになりました。夫が信用できないという話をしながらお風呂に入ろうとしたんですね。そしたら台所の壁に穴があいてました。なぜかといいますと、床下を乾燥させるために換気扇をつけて、その換気扇のコンセントを台所の壁につけてるんですけれども、最初に作った穴が大きすぎたんでしょうね、きつと。これは推測ですがね。それで横つちよにもうちよつとちつちやな穴をあけてつけてたんです。それなのに大きな穴をふさいでなかったんです。それを夫が発見しましてけしからんと業者に電話しまして呼びつけたんです。業者の方は穴はあけてないと言いはったんですけれども改良工事の金をいくらだったか払ってくれるんだと言いました。夫の方は自分から五万ほど値引きをさせてこの金額なら払ってやるといったもんですから業者の方はまた、同じ見積書を出してきましたね、五万ほど安い金額を書いた見積書を出してきて今度はここに夫の名前と印鑑を押してくれと言ったわけです。というわけで見積書が二枚できました。一応夫の方は納得してハンコの方を押したんですけれども、でもやっぱりその穴が気になると、その穴をふさがない限りはお金は払わないと言いはったんです。そしたら業者の方が怒りまして、業者が裁判を起こしたという事件です。これは穴がどうのこうのいうときに、ある消費者センターに入りまして、いろいろ交渉したんですけれども、業者の方は穴は自分ではあけてない、工事したから金は払えと。当然の要求なわけですが、こちらの方は穴をふさがない限りはお金は払わないと言いはったんです。消費者センターが業者と穴をふさぐかお金をまけるかという交渉

をしたんですが、結局裁判になったんです。

I で、結論はどういう形になったんでしょうか。

H 穴をふさがないからお金を払わないというのは法律上理屈がたちませんよね。関係ないですよ。それはそれで損害賠償の対象となりますけれど。業者の方は自分はあけていないと言っている。だからそれでは勝てない。私の方でいろいろきいてみますと、どうもきっかけは訪問販売らしいじゃないかということが分かりました。訪問販売なら書面交付義務があるはずですよ。このケースの二枚の書面は単なる見積書であって、クーリングオフの告知はない。だから書面不交付という理由で裁判所ではクーリングオフの成否を争いました。裁判所は当然法律家ですから、穴云々は関係ない。訪問販売かどうか判断のポイントであるという見解です。こちらの方はその業者の最初のとっかかりですね。それが訪問販売だったということを証明しまして、書面不交付でクーリングオフで勝ったという事件です。

I ということで、他にも非常に重要な事件をやっておられるんですが、比較的皆さんのお役に立つかなという事件を伺ってまいりました。期せずして二月二五日言い渡しの判決が多く、相談員の方々にクリスマスプレゼントという意味で裁判所がこの日に判決を出してくれているわけでもないでしょうが、何か皆様の方から、その事件についてももう少し詳しくこの辺はどうなのかというご質問はおありでしょうか。本当はもっと詳しくお伺いしたいんですが、時間の関係で少し端折りますのでよろしゅうございますか。もしお気づきでしたらまた後で。

こういう形で非常にたくさんケースを扱ってこられたわけですが、その中でもうすでいくつかお話ししたいです。いますけれどもまとまってお話しただけると、消費者事件を扱われる際の弁護士さんとしてのコツといえますか、そういう留意点、ご経験等について少しまとめたお話いただけないでしょうか。

H 私がやっております消費者事件に限らず、消費者事件というのは理屈で負ける事件が多いんですね。消費者間



題というのは常に法律が後追いをするというふうがありまして、業者の方がどんな法律の抜け穴を探していきますので、法律をそのまま適用していったら、その法律家的発想ではほとんどが負けちゃう事件です。今お話した事件もそのままではほとんどが負けちゃう事件なんですね。ですから私が消費者事件を扱うときに常に心がけているのはいかに裁判官を洗脳するか。とにかく裁判官がグツとひきつけられて、事実はどうだったのかと思ってくればこちらのものですね。単に裁判官として法律の理屈だけを考えるようなそういうふうな裁判のやり方をするとはほとんどが負けてしまう。こういうのが私が身にしみて感じているところです。ですからできるだけ裁判所をこちらにひきずりこむためにこの事件では何が必要か、ということを考えます。だからできるだけ生の現場を見てほしい。でも裁判官は見てくれませんか、こっちから現場を持っていく。だから売ったセールスマンを引っぱり出すとか、あるいは物があれば物をもっていくとか、そういうふうにして、理屈の普通の裁判とはやり方を変えています。それが、私が消費者事件をやるときのコツみたいなものです。

I この辺りでもう少し伺いたい点もあるんですが、ちよつと時間の関係で四番目の問題にはいらさせていただきます、これが今日の一番のテーマで、今までの事件のお話をお聞きいただいてもおわかりだと思いますけれども、集団事件という形でマスコミ等で報道されて弁護団ができて、平野さんがその一員として代理人となられた一群の事件がおりのようなですが、反面そうじゃない事件というのがどこかでセンターとの関わりの中でという形でまさに今日のテーマであります消費者行政との共働という部分があるかと思えます。その辺を少し伺いしたいと思うんですが、その前に先ほどお話のように消費者問題の第一人者としてご活躍ですから、審議会等へご参加になられたというご経験があたりだろうと思いますが、その辺りのご経験をちよつとはずれますけれどもお話をいただけますでしょうか。

H こう申したら非常に失礼かもしれませんが私いろんな委員をやっているんですね。女性問題懇話会とか〇〇問

題懇話会とか、いろんな自治体で、いろんな委員をしましたが、でも消費者問題の審議会というのは本当につまらないですよ。一種のセレモニー化しちゃってるんです。私なんかはそれではいけないと思って、いろいろ発言はするんですけども承っておりますで終わっちゃうんですね。だから最後は行くのもいやになりましたね。時間の無駄と感じて。現場の方たちは一生懸命やっておりますけれど、行政の上の方はしゃんしゃんとトラブラずに時間通りにすめばいい。そういう発想の人が多いようで、本当に私たちがなんとか現場の声をなんとか上の方に伝えたいと思って発言しても承りますで終わってしまう、というのが実感としてあります。

I これはおそらくそうでない審議会も日本のどこにはあるのかと思いますが、一般的にはそういう傾向なきにしてもあらず、ということでお伺いして、先ほどの事件の出发点ですね、いくらかもとお伺いしておりますけれど、その集団事件以外で個々の消費者の方々のためにというものについて、そういう伺い方でよろしければ消費者センター経由等々、もう少し漠然としているかもしれませんが、そういうルートでたくさんの方の事件を扱われているようですが、そういうきっかけのようなものがありましたのでしょうか。

H 私がきっかけかなと思っているのは、実は私は相談員協会の方たちと月に一回平野ゼミというのをやってるんですね。もう一四年目になりますけれど、そういうところに新しく相談員になられた方とか、一四年間ずっと通いつめられた方とかいろいろいらっしゃるんですけども、そういうゼミを通じて私と親しくなった方がそれぞれの消費者センターの窓口に散って行かれるわけですよ。その方たちが自分たちでどうしようもなくなって、でもどうしても何とかしてあげたいと、単に弁護士さんのところに行きなさいよと言ったり、地域の弁護士会に振るんじやなしに、自分が是非何とかしてあげたいという方に関して、直接弁護してあげるというわけでございます。

I この辺はオフレコ的な伺いになりますが、そういうことというのは問題にならないのかということに常に心配

しているんですが。

H 消費者センター経由と申しましたけれど、センターは関知しておりません。表向きは。私も消費者センターから受けたというのではなしに相談員さんたちの個人的なご相談を受けると。相談員さんの個人の立場で自分の親しい弁護士を紹介するというのは別に問題はないだろう、というふうに勝手に理解してやっております。消費者センターであれば大阪であれば大阪弁護士会の私でいいんですけれども、大阪以外のところからもきちやいますので、本当のところはまずいいんですけれども。

I 大阪であればよろしいのですが、というのは、おわかりにならない方もあるかも知れませんが、弁護士さんには事務所がどこにあるかとの関係でテリトリーのようなものがあって、この裁判所だったらこの弁護士会のどこかの支部の弁護士さんが代理人を務めるということがあって、そういう話があります。そういうことがあるのだとすると、先ほどのお話に出ましたですね、滋賀県のセンターに相談が上がったケースで裁判になったケースをどういう経緯でか、うまく平野さんが受けてくださるというのは、かなりその辺にいろいろ智慧を働かせないとできないことを実際はやっておられるんだということを推測していただければと思います。

だいたい時間も迫ってきているんですが、消費者事件を担当されて消費者本人がそこにおられて、相談員さんご紹介にせよ、集団事件にせよ、平野さんが代理人を務められるわけですけれども何か消費者本人としてのあり方みたいなものについて、そういう点について何かお感じのことはおありでしょうか。

H 私が直接会います消費者というのは事件に巻き込まれてセンターに相談に行つてそこでうまくいかなくて来る人なんです。生の消費者そのものに接するわけではないんですけれども、センターの方が私にやってほしいといつて連れてこられる消費者の方はやっぱりしっかりした人が多いですね。裁判を起こすということはすごく大変なこと

なんです。私たちは裁判所が職場ですから普段何も考えずに裁判所に行きますけれども、生まれて初めて法廷に立つとか裁判を起こされることも大変ですが、起こすことも大変です。だから、よっぽどいい、こういつてはなんですが、たまたまじゃないと戦いには勝てない。途中で、集団訴訟でいつも思うんですが、脱落してくる人が出てくる。人任せにしたり。ですから個人でやる場合はその人しかいないわけですからこの人が最後まで戦ってくれないと、いくら代理人の私が頑張っても勝てないんですね。ですからそういう意味ではしつかり最後までついてきてくれる人でないと消費者事件はできないと思います。

I 先ほどのお話でそういう方も孤立してしまうと大変ですから、相談員がバックアップしたり、証人尋問となれば、平野さんがお忙しい中トレーニングをしたうえで法廷に送り出すという、そういう工夫があつて初めてかなりの戦果があがつているということだと思うんですが、それにしても、平野さんがおやりになった事件は勝訴率がかなり高いようですが、これにはなにか秘密がおりなものでしょうか。

H 私は負ける事件はやらない主義です。といいますのはやっぱり消費者訴訟は消費者判例を作るためにやるんですけれども、負けた判例というのがあるていけないうし、逆に妨げになるんですよ。ですから負けそうな事件の時には私は受けないで、センターの相談員さんにもこの辺で解決した方がいいよというアドバイスをしてるんです。私はかなり厳しくみますので何でも引き受けたりは絶対しないですね。かなりの確率で勝てる事件でないと裁判にはしない。だから確率が高い。

I ということだまがよくて、筋がよくて、これでいけばだいたい、あとは代理人ががんばればですね、かなりの勝訴率はあがるんだろうと。そう言ってしまうえば何の不思議もないようですけれども、これが実は非常に大変なことになると思います。時間がまいりましたので、今日外部からおいで頂いてる中には現に相談をやっておられる方も

おられればこれから相談の仕事に就きたいという方もおられますので、今までのご経験をふまえて、しかも平野ゼミで数多くの相談員を育成してみえて、平野さんのお立場から望ましい相談員像を、弁護士からみたではなくて、一市民としてみてどういう相談員が望ましいとお思になるかということをしお話いただけるでしょうか。

H 弁護士もそうなんですけれども相談員さんも同じで、本当の素人の方が悩みをかかえて、いきなりやってくるんですよ。だから、まず、その話に耳を傾ける。私たちは法律のプロですから、本当は法律的に必要なことだけを聞きたいんですよ。でも、それをやっては、しゃべりたくてもしゃべれない。だから最初、私はどんな事件でも一時間とって一方的にしゃべってもらうんですね。それをやってあげると、ほっとして、それからこっからいろんなことをきいたら、答えてくれるんです。それを相談員さんもおやりになられたら本当に安心して話せる、そうしないと自分に都合の悪いことは言いたくないものですから、都合のいいことしかしゃべらなくなってしまうんです。本当に都合の悪いことも最初からきいておかないと、相手方と交渉している過程で、全然知らない証拠が出てくるのでこちらも対応のしようがないことになりますので、相談員さんに一番要求されるのはまずは聞く耳を持つこと。しようがないと思ってもきいてあげること。そういうことです。それから相談員さんの中には非常に熱心な方がいらつしゃいましてできないことまでやろうとする。私はいつもそれはあなたの限界を超えてるからもう放しなさい、というアドバイスをすることがあるんですね。絶対不可能なことをやろうとしてもできないんですよ。でも、やっぱり目の前に被害者がいると、なんかしてあげたいと一生懸命悩まれて、夜眠れないとか、体をこわされたりかという方もたくさんいらつしゃいますので、できないことはするなと。自分の限界ですよ。自分はどこまでやれるのかという限界をですね、自分で早く見つけられたらと思います。

I どうもありがとうございました。時間になりましたのでこれで私の方から質問させていただくのは終わりにい



たしますが、何か皆様からは是非。平野さんは関西ではテレビにもよくお出になられる有名な人ですが、お忙しくて、最近では箱根の山を越えてこちらに來られるのは珍しいことだそうですね、この機会を逃すといつおいでになられるかわかりませんから、ご質問等おありでしたら是非どうぞ。

### 〈質疑等〉

〔参加者A〕 貴重な時間を私の質問で申し訳ないんですが、消費者金融、クレジットカード会社で支払期日がありますよね。お金を口座に振り込まないで、一度だめになった場合、もう一度その月に支払って下さいという形でやりますよね。それで遅延損害金を支払いますけど、それを何回かすると、会員資格を失格というかたちがあるんですが、そういう形というのはどこの信販会社でもとってるものなんですか。

H そうですね二回ないし三回支払いを怠れば、会員資格を失うと約款に書いてあるんです。

A そうですか。約款に書いてあるんですね。そうすると、私は遅延損害金を払えば、遅れたことに対するペナルティがチャラになるのかと思っただんですね。

H 全然別なんですね。

A そういうのは違うんですか。

H 違います。

A どこからそれが法律的にくるんですか。

H 遅延損害金というのは支払期日を過ぎて一日でもすぎれば遅延損害金が発生するというのを約定で唱っていれ

ば、それは自由に取れるんです。それは必ず、クレジットカードの約款に書いてある。それから、会員資格を喪失してクレジットカードが使えなくなる。そういうのも別の条項で約款に書いてあるんですね。民法というのは基本的に任意規定ですから、当事者でどういう契約をしようが勝手なんですね。ですから我々はそういう約款を読みなしないうで、クレジットカードを申し込んでますけれど、申込書の裏にはそういう約款が必ず書いてありますから、その約款の用紙の表に名前を書いて印鑑を押して送れば、私たちはその約款を守りますということになるんですね。

〔参加者B〕 信販会社の加盟店契約についてはどのようにお考えでしょうか。

H そもそも加盟店契約という名前のついた契約があるということを、裁判所にはじめてオープンにしたのは私たちなんです。私たちがある裁判やってたんですが、それまではクレジットカード会社と小売店の実際の関係が全然わからなかったんですね。加盟店契約という、クレジットカード会社と加盟店との契約書というのは裁判上一切、企業上の秘密で出てこなかった。そのために消費者がずっと負けていました。ある時あるクレジットカード会社と裁判になったときに、たまたまその代理人が私と顔見知りの人だったんです。その代理人がフェアにやる、きれいにやろうということ、こちらの要求に応じて出てきたんです。私たちにはこんなものがあるのかとそのとき初めてわかったんですね。加盟店契約は実際は信販会社と加盟店との力関係で決まっています。信販会社が力強い場合は、最初に加盟料というのを何百万かとるんですね。それから一回ずつの立替払いをしますよね。その立替払いをするときも手数料を引いてます。大体5%から10%くらい引いてます。そういうのも力関係です。ですからクレジットカードの方が力強い場合は、かなりの力で加盟店を管理することができます。だから、私たちは、加盟店が悪いのはクレジット会社との責任だと、それはあなたの方の管理責任だということができます。逆に、加盟店の方が力が強くて、クレジット会社の方が力が弱い場合もあります。たとえばデパートなんか加盟店となった場合は、加盟店の方が力が

強くて、クレジット会社がうちを使つて下さいと。そういう場合には、クレジット会社に言つても加盟店の方に何も言えない。

I 平野さんのご経験をきいていただきましたが、こういうことが関東では結構できにくいような印象を私はもっているんですが、その辺りについてご意見の表明でも結構なんですけれどもございませんでしょか。私はあるとき、関西ではこういうことが行われているという話をしましたら、そういうことはこちらではできないと、あたりまえのように言い切られるベテランの相談員さんがおられて、そうなのかと思つたのですが、だとすれば、それはなぜなのかを考えなければならぬのではないでしょか。そういう状態を弁護するというわけではなくても、こつちにはこういうネットワークがありますみたいなお話で、これからみんなで一緒に考えていくというようなお話はございませんでしょか。

〔参加者C〕 あのと、さきほど石川先生がおっしゃったことなんですけれども、裁判になつて相談員が証言するというのは私たちのセンターではちよつと考えられないですね。センターが関与していないというお話だったので、証言する場合もセンターは知らないんでしょか。

H センターはもちろん知っています。裁判所から呼び出し状を出してもらいます。正式に。

C 平野先生の方から要求なさるわけですね。

H 証人喚問という形です。国家権力で来いと呼び出すんです。だから公務員の義務ですから、上の方はいやとはいえない。それにちゃんと旅費、日当を支払いますから。

C 証言以外の傍聴は、自発的な意思なんですか。

H それは全く自発的な意思でいっておられます。あるいは相談は毎日ではないですから交代でいっているようです。

C センターは知っているけれども、黙認しているという感じですか。

H でしょうね。特に、関西の場合、センターの行政担当者はほとんど知ってますから別にそれでどうのこうのと言われたことはないんですが、事実上知らないことはないと思うんですけれども、別に時間外に何をしようと関知しないということです。

C これまでそういうことをするとですね、余計なことをすると、とにかく裁判になったら相談を手放せというのがセンターの建前なんです。それじゃ今回はだめだということで担当の部署に言いましたね、傍聴に行くけれども黙認してくれという形で初めていったことがあるんですけれども、まだまだそういう状況で、個人的に弁護士さんに自分の抱えている相談をお願いするということが全く考えられない、それをしてはいけません。法律相談センターがありますからそちらへ頼みなさいと助言するような、そういう現状なんです。今日のお話伺って、いいな、うらやましいなという感じでできていました。

H 大阪でもやっぱりセンターにきた事件は大阪弁護士会に振りなさいという、そういう指導はあるんです。公にはそういう感じなんです。それはどこでも組織対組織になると相談員も。要はそれ以外にもあつてはいいのではないかといいことで、私はそういうことをやってるんですけれども。

〔参加者D〕 企業側から参加しておりますので、ちよつと視点が違うところがあるんですけれども、そういった費用についてどこが負担してもらえるのか。やはり一消費者の方にとつてみると、弁護士をお願いするということは、やはり既に金銭的に損失してますので、そこであえてというののためらうと思うんです。その辺の負担のことをきかせて下さい。

H ご質問は、弁護士費用のことですか。

D はいそうです。

H 弁護士費用の方は私は原則として実費しか頂いてません。大体、消費者事件というのは弁護士費用を取れる事件ではないんです。払えといわれる事件が多いんです。だから、取れる事件であれば取れられます。報酬規定通りに。取れない事件で向こうから請求されて払わなくてやれやれという事件の場合には通常の報酬規定通りというのは到底不可能です。でも私はただではやりません。やっぱり消費者にも多少は痛みを感じてほしいと思っています。やっぱりただにしますと、無責任になります。他人の事件になってしまいます。だから、実費といってもせいぜい二・三万ですけれども、それでも消費者にとっては大きなお金です。それだけ払ってるんだから、あなたの事件なんだから、あなたが頑張るのよということを肝に銘じてもらうために、実費として請求金額の額に拘らず、大体二・三万円頂いてます。

I これは前回の織田所長のお話でも少しは負担していただいた方がいいのではというのと完全に軌を一にしているところが非常に興味深いですが、先ほどお話いただいたキャッチ・セールスの被害にあった未成年者の事件は債務不存在確認でそれは一五万四千円の債務が存在しないことの確認を求めるとともに、逆に支払済の一万五千円の頭金を支払えということですから、こういう事件で報酬を取るということは一般的には考えられないですし、それから滋賀の事件も信販会社からの請求額が一四万四千円プラスアルファということですから、普通の弁護士さんの経済感覚だったらまず絶対取り扱わない事件だと思います。さきほど平野さんがおしゃられたように、楽しみながらやってくださっている、いわば趣味的にやっておられるということ、逆に私の印象ではそういう先生の方が戦果をあげていることはありますので、今のご質問は、時間の関係で私が端折ってしまったところだったのですが、やはり、聞いていただいてよかったと思います。平野さんはボランティアだとおっしゃるんですよ。ただ、ボラン



ティアなんだけれどもただではないと。この辺りも重要な点ではないかと思います。  
大分、時間が超過しましたので、これで終わりにさせていただきます。平野さん、どうもありがとうございました。