

独立型社会福祉士の開業システム構築に関する研究

—弁護士へのインタビュー調査を通して—

伊 藤 佳代子

A Study of the Systems Construction for the Independent Practice of Social Worker:
Through the Interviews with Lawyers in Private Practice

Kayoko ITO

【要 旨】

本研究は、複雑多様化した生活問題に対応することを期待されているが、開業の困難性が指摘される独立型社会福祉士と、独立開業が一般的で社会的認知の高い弁護士とを比較し、独立型社会福祉士の開業システムについて検討している。

両者は、「人権擁護」、「社会正義」という共通基盤を有しているものの、開業システムの確立については、大きな開きがある。その違いに着目し、弁護士2名（首都圏1名、地方都市1名）に対して、開業の経緯や研修体制、社会福祉士への認識や連携等についてインタビュー調査を実施した。

そこから明らかになる独立型社会福祉士の課題を整理し、今後の独立型社会福祉士の実践について、弁護士との連携を含めて検討している。

なお、本研究は、「ソーシャルワークの固有性にねざした独立型社会福祉士の開業システムの構築」（平成22、23、25年度）の研究課題において、日本学術振興会科学研究費助成（基盤研究C）にて行った調査の一部を整理し加筆したものである。

【キーワード】

独立型社会福祉士 弁護士 開業システム 連携

1. はじめに

社会福祉基礎構造改革以降、利用者は多様なサービスの中から、自分に最適なサービスを選択することが可能になった。しかし、一方では自己責任や自助、共助の必要性が強調され、誰もが安心して生活するための環境的な基盤が

整っているとは言い難い現実がある。

その現実と対峙し、生活問題に対応できるのは、多様な生活課題を対象として利用者のより豊かな生活の実現を目指すソーシャルワーク実践であるといえる。

しかし、わが国でソーシャルワークを実践する国家資格である社会福祉士の多くは、特定の機関や施設に雇用されており、所属先に附帯し

たソーシャルワークサービスには、施設経営等の経済的問題から、利用者の利益を最優先されることを困難にする蓋然性が存在している。筆者が見聞したケースでは、施設の入所者定員の充足率が、雇用されている社会福祉士の給与に反映される施設や、利用者の要介護度に管理者の意向が反映されていると感じる社会福祉士もおり、組織の収益を優先する現実を嘆く声が聞かれた。人権を擁護し、社会正義の実現を目指すという職業倫理に忠実である社会福祉士ほど、ジレンマを抱え、自身の価値を見失ってしまうのである。

このような背景から、近年、社会福祉士が独立して事務所を構え、利用者を主体としたソーシャルワークの専門性を発揮することが期待されている。

しかし、社会福祉士登録者数が平成25年9月末現在16万5,494名であるのに対し、社会福祉士の専門職団体である公益社団法人日本社会福祉士会に登録する独立型社会福祉士は、平成26年8月27日現在403名に止まっている。

その実践についても、幅広い生活支援を行うことなく、特定の制度や手続きに特化した部分的な支援に甘んじ、経済的に困窮する様子が見えがえる。

そこで、本研究では、法律問題を解決する専門家として既に開業システムが確立している弁護士に焦点をあて、開業までの経緯や、研修や業務内容、また、独立型社会福祉士への認知度や期待度についてインタビュー調査を実施した。それにより、地域生活を送る上での包括統合的な相談支援職、すなわち高度専門職としてあるべき独立型社会福祉士の開業システム及び実践領域について示唆を得ることを目的としている。

2. 弁護士の現状

法的サービスを提供する弁護士は「社会生活上の医師」となることを掲げ、わが国の国家資格のなかでも取得の難易度が最も高いと言われる認知度の高い専門職である。弁護士法第1条

には、「弁護士は基本的人権を擁護し、社会正義を実現することを使命とする」とあり、これは「生活」を支援するソーシャルワーカーの倫理と共通している。

弁護士資格を取得するには、司法制度改革により2004年から法科大学院を中核とした新制度が開始したため基本的には大学院教育を経て国家試験である司法試験を受験し、合格後実務家のもとでの1年間の修習が義務付けられている。司法修習を終えると弁護士になる資格が与えられるものの、弁護士として活動するには活動地域の弁護士会を通じて日本弁護士連合会（以下日弁連という）の弁護士名簿への登録が必要となる。

つまり、業務独占の国家資格である弁護士は、名称独占の社会福祉士と異なり、専門職団体である日弁連の会員に登録することにより弁護士業務の遂行が可能になる。

日弁連は、1949年に設立され全国52の弁護士会と弁護士等の連合組織として弁護士登録をはじめとした弁護士の身分に関する業務を行っており、全ての弁護士を指導・連絡・監督する機関であると同時に国家機関からの監督を受けない独自の自治権を有している。こうしたことから、日弁連は専門職団体として権威性が高く、司法改革や社会問題に積極的に取り組み社会制度について大きな影響力を備えている。

日弁連では1980年から10年ごとに「弁護士が国民にとってより有用な存在となること」、「弁護士集団として業務改善の方向をみいだすべき素材の提供」を目的とし「社会状況の推移と弁護士業務の適応状況を測定し、時機に応じた適切な指針をみいだすこと」を期待して弁護士実態調査を実施している。¹⁾

それによると2010年2月8日時点で弁護士登録をしている者は29,177人となっており、2010年度の実態調査（サンプル数10,000、回収率17.95%）では、93.3%が一般的法律事務所で勤務しており、企業や自治体に雇用されているものは1.9%に過ぎない。一般的法律事務所の形態では、個人経営が57.2%、共同経営が36.1%となっており、一般に含まれない事務所形態と

して、ひまわり基金法律事務所、法テラス法律事務所、都市型公設事務所という弁護士会や公的団体の支援を受けた開業形態をとっている。

近年、前述の司法改革により法曹人口が増加し(2014年2月1日現在の登録者は35,058名)新規登録者の就職難が指摘されているが、いわゆる「軒先弁護士」(司法修習後、就職先が見つからないため事務所から給与の支給を受けず執務場所だけの提供を受けて活動する弁護士)として就業することも可能であり、従来からの「イソ弁」(居候弁護士)という言葉に象徴されるように弁護士は独立開業を前提とした業種である。

3. 研究の方法

(1) 調査対象および調査期間

調査対象者は、首都圏在住 A 氏と地方都市在住の B 氏である。アンケート調査から得られた対象者の概要は、表 1 のとおりである。

調査日は平成23年8月30日(首都圏)と9月28日(地方都市)で、AB 両氏それぞれの法律

事務所にてインタビュー調査を実施した。

(2) 調査方法及び内容

インタビュー調査は半構造化面接法を用いて、1人あたりの調査時間は1時間～2時間とした。調査内容は、1)独立開業に至るまでの経緯、2)独立開業の状況、3)教育・研修の状況、4)職種・資格のアイデンティティ、5)独立型社会福祉士の認知度の5項目である(質問詳細は、巻末資料を参照)。

3. インタビュー調査の結果

調査結果は、表2から6のとおり、上記5項目について要約し整理した。

表2は、1)独立開業までの経緯について整理したものである。両名とも弁護士として独立開業を特異なことと捉えておらず、自身の理念を実現するため開業している。開業の際 B 氏は「医師と異なり多額の資金が不要のため準備で苦勞することはなかったが、ケースの持ち出しについて依頼者と勤務先への配慮を要した」

表 1 調査対象者の概要

調査対象者の概要		首都圏在住 A 氏	地方都市在住 B 氏
開業エリアの人口 (H22)		900万人	47万人
I. 基本属性	性別	男性	男性
	年齢	31-35歳	51-55歳
	最終学歴	大学	大学
	保有資格	弁護士、訪問介護員2級	弁護士
	資格登録年数	5-10年	20年以上
	独立開業年数	5年未満	20年以上
II. 開業状況	現在の保有ケース数	20-25ケース	80-100ケース
	平成21年所得	800-900万円	1800万円以上
	協力関係専門職	ケアマネージャー、行政書士、社会福祉士	司法書士、税理士、公認会計士、社会福祉士
	平均勤務時間 (1週間)	40-50時間	40-50時間
	新ケース数 (1ヶ月当り)	数ケース	10ケース前後
	新ケース受理経緯	テレビ出演による問い合わせ、ホームページ、雑誌をみての依頼	ホームページ、以前のクライアントからの紹介、法テラスと弁護士会からの依頼
III. 研修受講状況	年間受講回数	1回	数回程度
	研修内容	倫理	倫理、税務、労働問題

と述べており、開業を意識して1年弱の準備期間を要している。一方、A氏は企業内法務を担当しており依頼者との直接的関係が希薄で

あったためか開業を思い立って数か月で独立しており、開業に際しハード面で苦慮することはなかったとしている。

表2 独立開業までの経緯

インタビュー内容	首都圏在住 A氏	地方都市在住 B氏
① 開業までの経緯	弁護士登録後、一般的法律事務所で1年半勤務	弁護士登録後、一般的法律事務所4年間勤務
②-1 開業を考えた時期と理由	業務の内容が企業法務のみで分業・下請けのように感じていた時、漫画『ヘルプマン』に刺激を受けて開業を思い立った	イン弁として働いて3年を過ぎた頃から勤務先の仕事のやり方との違いを感じ始めた。弁護士は独立開業するのが一般的であるのでいずれは独立するつもりでいた
③ 開業までの準備、手続、苦勞した点	開業を思い立って2、3ヶ月で準備した。つながりもなく不安はあったが、0から始めようと思った。	準備が必要なのは事務機器と事務員の確保だけであり、多額の資金を必要としないため苦勞はなかった。配慮を要したのは勤務先の事務所の依頼者との関係性である（前事務所の事件を全て持ち出すわけにはいかないため）。

次に2)独立開業の状況(表3参照)についてである。2002年より弁護士は法律事務を行うことを目的とした弁護士法人の設立が可能となっている。前述の弁護士実態調査報告書によると一般的法律事務所に所属している者の所属する事務所の経営形態は、個人事務所が全体の57.2%、共同経営36.1%、法人経営5.6%となっている。

①開業形態については、開業2年目のA氏は事務員を雇用せず個人事務所として一人で活動している。一方1990年に独立開業したB氏は個人事務所開業当初より2名の事務員を雇用し、2005年に事務所を法人化し代表となった。その後、弁護士と事務員数を増やし弁護士不在の近隣地域に支店を開設している。現在は、事務所内に在籍する4名の弁護士とともに専門性を生かした弁護活動を行っている。

②では、A氏は福祉分野に特化した弁護活動を志向しているため、福祉関連の支援内容が中心となっており、福祉機関及び福祉専門職とのつながりが見受けられる。③-1の広報活動においてもA氏は、高齢者関連の雑誌に連載を持っていること、福祉の弁護士としてメディアに取り上げられたことから問い合わせが増加したと述べている。しかし所属弁護士の多い首

都圏の弁護士会は会員間の関係性が希薄であると感じており、弁護士会の求心力が低いためケースの依頼には結びつかないと語っている。一方開業から20年を過ぎたB氏は、地方都市の弁護士会の重鎮として活躍しており弁護士会からだけでなく以前受任した顧客の紹介といった実績を重ねた結果による安定した依頼数があるように見受けられる。

④-1料金体系と基準については、法律相談についてA氏は10分あたり1000円で60分6000円であるのに対しB氏は30~40分5250円、40~60分5250~10500円となっており、地方都市で活動するB氏の相談料がやや高く設定されている。しかし、日弁連の実態調査では、タイムチャージの1時間あたりの平均金額は3万3860円となっており、両者とも法律相談に関しては安価な価格を設定している。また、B氏は弁護士の社会的認知度は高いものの料金や相談内容について不安が伴うことが接近障害になっていると考えており、相談料以外の料金体系についても詳細をホームページ掲載してそれを払拭しようとしている。

④-2所得について一人弁護士のA氏は弁護活動以外にも弁護士としての講演や執筆活動を積極的に行っている。A氏の必要経費は、

表3 独立開業の状況

インタビュー内容	首都圏在住 A氏	地方都市在住 B氏	
独立開業までの状況	①-1 現在の開業形態にした理由	個人で開業し思い通りの仕事をするため	自分の思う弁護士活動を実践するため当初は個人事務所であったが、15年を経過して弁護士法人化して代表となり、その後支店を開設した。法人化したのは、永続性があり安定したサービスが提供できることと複数弁護士で専門性を生かした共同弁護が行えるため。
	①-2 開業場所の選択理由	福祉に注目しており、高齢者が多く弁護士の少ない場所であったため	人口もあり裁判所も近く地縁があるため。支店を開設した地域は弁護士がいないため。
	②-1 新ケース受理までの経緯	テレビや雑誌などのメディアに取り上げられたことで問い合わせが増えた。弁護士会の会員数も多いので、同会からの依頼は殆ど来ない。	ホームページや以前の顧客の紹介、法テラス、弁護士会からの依頼。
	②-2 主な支援内容	介護施設を相手にした訴訟や高齢者の相続についての相談	主に離婚、相続、労働関係。他分野は同じ事務所の他の弁護士が担当している。
	②-3 連携機関の有無と内容	調査会社、地域包括支援センター、介護施設	裁判所、市町村
	②-4 連携専門職の有無と内容	ケアマネージャー、行政書士、社会福祉士	司法書士、税理士、公認会計士、社会福祉士等登記や税金相談などを通して開業してから関係を築いてきた
	③-1 広報の方法と効果	バスや雑誌・タウン誌等の広告は効果がなかったが、メディアに露出してから問い合わせが増加した。	ホームページやラジオでの広報は効果が高いとは言えない。チラシも検討している。
	③-2 他機関の専門職等からの認知度	十分認知されている	認知されている
	③-3 地域住民からの認知度	地域に根付いているとは言えない	弁護士として認知されていると思うが敷居が高いのか気軽に相談に来てもらえない。料金や相談内容についての不安が接近障害になっているのではないかと考えている。
	④-1 料金体系と基準	着手金と日当を組合せ、弁護士会の基準に沿っている。顧問料については月額積立方式を採用している	以前は弁護士会の基準で一律化されていたが、事務所ごと案件により異なっている。現在は以前の基準をもとに着手金、報酬、実費を設定している。
	④-2 平成22年度の弁護士としての所得と必要経費	1000万円を超えておらず、弁護士会費、家賃、光熱費等に月15万円程度の経費が必要である（事務員は雇用していない）	給与は代表弁護士なので同事務所の他の弁護士より多く、平均年収（日弁連が実施した弁護士実態調査報告書によると平均値1256万円）を超えている。法人化しているので必要経費は事務所の経費として支出しており、個人負担はない。
	④-3 所得と社会的評価の関係性	不定期に仕事が入り件数も多くないのでなんととも言えない	安価ではないが、仕事の内容の結果からすると相当であると考える。

年間180万円程度（弁護士会費、事務所家賃、水・光熱費等）。B氏は弁護士法人の社員であるため経費の負担はない。法人からの給与が所得であり、弁護士法人の代表として弁護士の平均年収より高い水準にある。

④-3の所得と社会的評価では両者とも弁護士報酬に不満を述べることはなく専門的業務の正当な対価と感じている。ただ、開業年数の浅いA氏は不定期に入る仕事により収入のばらつきがあり受任ケースが少ないことを挙げている。一般的に弁護士に依頼すると多額の費用を要すると認識されている現状があり、両氏とも弁護士は社会的評価が高いものの個人の身近な相談者となっていないことを課題としていた。次に、3)教育・研修の現状と要望(表4参照)では①の価値については両氏とも社会正義の実

現を目指して弁護士を志しており、B氏は近年の法曹人口の増加により弁護士間の競争が高まり、一部が価値を忘れて収益を主眼としていることに異議を唱えている。

必要な知識・技術については法律知識を実践に生かす能力の他にA氏は、福祉分野のニーズを開拓するため、訪問介護員2級(現介護職員初任者研修)を取得している。

③支援に必要な価値・知識・技術の修得方法であるが、両者とも実践のなかから学んでいる。資格取得に際してハードルの高い試験、研修があるため相当の知識・技術を備えていると考えられるが、依頼者への対応や法廷技術等実務にあたって必要とされる力量は、先輩弁護士をモデルとすることや、自主的に学ぶと答え、研修を受けるだけでは身に付かないと答えてい

表4 教育・研修の現状と要望

インタビュー内容	首都圏在住 A氏	地方都市在住 B氏	
教育・研修	① 独立してから必要だと感じた価値・知識・技術	介護の知識を得るためにヘルパー資格を取得した。それにより介護現場に関する仕事が増えた。	法的知識をもとに話を聞き、まとめて書面にし、法廷で表現する能力が必要。価値については、人権擁護、社会正義の実現が根本にあるため、近年弁護士が増え一部が収益を上げることに主眼を置いているよう見受けられ違和感がある。
	② 支援に必要な価値・知識・技術の修得方法	研修を受けただけでは身に付かないことが多く、実践のなかで学んでいる。	知識はあったが必要な技術は経験のなかで学んできた。教えて身に付く技術は少ないので、若い弁護士には自分を通してからも学んでほしい。
	③ これから必要な価値・知識・技術	メディエーションの発想で当事者同士が対立しない「調和する」解決方法を取得すること	人権擁護、社会正義の実現という価値の徹底とコミュニケーション能力
	④-1 これまでに受けた研修	義務化された弁護士会の研修以外に訪問介護員資格取得のため研修を受講したり、和妻の技術を磨き、高齢者施設でショーを行っている。	倫理研修が弁護士会から義務付けられている。税務や労働関係の研修に任意で参加した。
	④-2 研修の実施方法や内容、要望	福祉分野での知識を高めるため第三者評価の研修を受ける予定である。研修を受けるより、成年後見やリスクマネジメントの講師となることの方が多い。	日弁連ではネットによる研修もあり、地域の弁護士会、それぞれの事務所でも様々な研修が開催されている。重要なのは自身が意欲を持って学ぶことであり、話を聞くだけでは知識・技術は身に付かない。
	④-3 日弁連の実施している研修	倫理研修は義務化されているが役立っているとはいえない。各分野の研修が案内されており、なかにはJALアカデミーで実施されるコミュニケーション研修もある。殆どの研修は受講料が無料で費用はテキスト代のみである。	毎月様々な分野の研修案内が何件もある(弁護士だけでなく事務職員を対象としたものも有り)。費用はテキスト代のみである。

る。

④-1 これまで受けた研修は両者とも日弁連の実施する「倫理研修」をあげている。B氏は、他に職務上必要と思われる税務と労働研修を受講している。④-2の研修についての要望では、後述のとおり日弁連が各種の研修を首都圏に限定せず頻繁に実施しているため満足度は高いようである。しかし、実施されている研修の参加回数は多いとはいえ、参加することより自身の学習意欲が重要であるという意見があった。これは、弁護士になる時点で既に修得している知識が多いことと自身で学ぶ力量を備えていることが背景となっているものと思われる。

④-3は専門職団体である日弁連が実施する研修についてである。現在日弁連は「日弁連研修センター」を組織化し、新人育成、綱紀確立・倫理保持、業務知識の向上を目的とした各種研修を企画・実施している。そのなかで「新規登録弁護士研修」と「倫理研修」については会員の受講を義務化している。²⁾自由参加としては1958年より毎年実施されている夏期研修、eラーニングによる特別研修および指定研修、各地の弁護士会が主催する研修などが頻繁に実施されている。なかには事務員を対象としたものや外部団体に委託したコミュニケーション研修なども行われており、その研修の殆どは、テキスト代のみで参加できるようになっている。A、B両氏とも倫理研修を受講しており、毎月

送られてくる様々な研修案内に目を通し必要なものに限り受講している。

表5は、4) 弁護士の職種・資格のアイデンティティについて整理したものである。弁護士としての職種・アイデンティティについて整理した。両氏とも弁護士の価値と役割については、弁護士倫理の根幹となる社会正義の実現と人権擁護について述べている。②の役割についてA氏は、「弁護士は権限を持っているので紛争に介入しトラブルを当事者に代わって解決できる」、B氏は「国家・自治体などの権威を恐れず法に照らして社会正義の実現を目指せる」と語り、自信と誇りを持って職務にあたっていることがうかがえた。③の社会的評価について、社会的に評価はされているものの一般の人からは近づき難い存在とされていることが述べられた。

④のアイデンティティを支える価値は、弁護士の使命と同様の「社会正義・人権擁護・弱者救済」が挙げられた。A氏はこれからの弁護士は紛争を「調和」に導く重要性を意識しているため「おかげさま」という発想を大切にしたいと語っている。また、技術・知識については、法律知識だけでなく紛争当事者を説得する能力やメディエーター（仲裁・仲介者）としての力量の必要性を指摘した。

続いて、5) 独立型社会福祉士の認知度についてである（表6参照）。①社会福祉士への認

表5 弁護士としてのアイデンティティについて

インタビュー内容	首都圏在住 A氏	地方都市在住 B氏
① 弁護士の使命	社会正義の実現。真実と正義を当事者と対話しながらコンセンサスを作ることがこれからの弁護士の役割として重要であると考える。	弱い立場の人の権利の回復、弱者の救済、人権擁護。正義に反する時は依頼を断ることができる点は医師と異なっている。
② 弁護士ならではの役割	権限があるため、第三者的に紛争に介入し妥協点を探りトラブルを当事者に代わって解決できる。	国や自治体を恐れず、法に照らして社会正義の実現を目指せる。
③ 弁護士への社会的評価とその理由	日本一難しい試験を通った者として認められている。しかし、一般の人からは気軽に相談できる存在として認識されていない。	社会的に発言し、活動することで評価されている。
④ 弁護士としてのアイデンティティを支えている価値・知識・技術	社会正義の実現と調和を目指す「おかげさま」という考え方。	弱い立場の人の権利の回復、弱者の救済、人権擁護。法的知識とともに他者を説得する能力。

知度と理解している業務内容について、A、B氏とも成年後見を挙げている。これは、財産管理と身上監護に大別されている後見業務のなかで、主に前者については弁護士が後者については社会福祉士が担っているためであろう。②の社会福祉士との協働ケースについては両者とも、自身は財産管理を行い、社会福祉サービスの利用については社会福祉士に依頼している。

③独立型社会福祉士への認知度と理解している業務内容と④独立型社会福祉士との協働ケースについては、「福祉・介護系法律事務所」を標榜するA氏は、既に独立型社会福祉士と連携した協働事例があるが、B氏は、②の社会福祉士の所属先が地域包括支援センターであったか独立型であったかははっきり認識していないと答えている。

⑤独立型も含め社会福祉士に対する期待とし

ては、A氏が市民後見のリーダーとなり現場のニーズに応えること、B氏は施設の収益に影響されない独立型として依頼者の利益のため活動することを挙げている。⑥の連携が可能な業務は、両氏とも独立型社会福祉士との連携に意欲的で、それぞれの分野での情報交換を図り、顧客の紹介も含め自身の業務を進展させたいという意見であった。

以上の弁護士インタビュー調査の結果では、首都圏と地方都市の比較ではなく①両者の開業年数及び事務所形態、②社会福祉士との連携、③専門職団体の開業及び研修等の支援体制について着目し整理したい。

まず、個人事務所を開業して2年目のA氏は、ケースの依頼件数が安定していない。しかし、高齢者分野に特化したサービスを実現するため、従来の弁護士業務の枠を超え自らも訪問

表6 弁護士からみた独立型社会福祉士の認知度

インタビュー内容	首都圏在住 A氏	地方都市在住 B氏
① 社会福祉士への認知度と理解している業務内容。	連携しており知っている。ケアマネージャーや後見人というイメージ。	知っている。成年後見、社会福祉制度に対応する人と認識している。
② これまでの社会福祉士と協働ケースの有無と内容。	有り。高齢者とお手伝いさんの金銭トラブル。生活のサポートや生活保護の申請に関わってもらった。	高齢者の娘と内縁の夫が高齢者の財産を狙ったケース。高齢者の安全と生活の場を確保するため、社会福祉士、自治体と連携した。高齢者がデイケア利用時に他施設へ緊急に入所し、弁護士がついたことで高齢者への脅迫がなくなった。
③ 独立型社会福祉士への認知度と理解している業務内容	よく知っている。成年後見やケアマネジメントが仕事の中心だと捉えている。	施設勤務との差異を理解していない。
④ これまでの独立型社会福祉士と協働ケースの有無と内容	有り。生活のサポートや生活保護の申請に関わってもらった。	②の協働ケースの社会福祉士が独立型社会福祉士だったと思われる（あるいは地域包括支援センターの所属であったのかもしれない）。
⑤ (独立型) 社会福祉士に対する期待	市民後見のリーダーとして活躍し、調整役として現場のニーズに応えて欲しい。	社会保険労務士は企業に雇用されていると労働者でなく企業寄りの判断をするという話を聞いたことがあるが、独立型社会福祉士には施設の利益でなく依頼者の利益のため働いてほしい。
⑥ (独立型) 社会福祉士と連携可能と思われる業務	これまでも連携してきたが今後は福祉現場での法律ニーズを紹介してもらいたい。また、自分の顧問先にも独立型社会福祉士を紹介しニーズに応えていきたい。	成年後見、高齢者虐待で連携したい。社会福祉士の持っている情報も弁護士には役立つと考えている。

介護員2級資格を取得して時には依頼者の介護やボランティアを行いながら施設及び個人の顧客獲得を進めている。これまでの弁護士にはない方法で生活問題に接近し、ニーズの開拓を進めメディアの注目を集めており、独立型社会福祉士との連携にも積極的である。福祉分野に法的サービスのニーズがある一方で、法律問題を抱える依頼者が生活上の問題を抱えていることは少なくない。今後は両者の専門性を生かし、連携による総合的な依頼者支援が期待できるのではないだろうか。

一方独立して20年を超えるB氏は、依頼件数に伴って収入も安定し、独立型社会福祉士に聞かれる収入不安は見受けられない。新規の依頼が顧客の紹介によるものが多いことは、満足度の高いサービスを供給し信頼を得ている証であるともいえる。

弁護士だけでなく個人開業の業務を一人で担っていると、疾病等事業者本人の事情でサービスが中断する事態が予測される。B氏はそうした問題を回避し、安定したサービスの提供を目指して8年前に事務所を弁護士法人化し、弁護士不在の近隣地域には支店を開設している。事務所を法人化することは、複数弁護士による専門性の高いサービスの継続性を担保することでもある。独立型社会福祉士についても専門職としてニーズを開拓し信頼を築いていくことと同時にサービスの継続性について検討することが求められていると考える。

次に③の弁護士の専門職団体である日弁連の支援体制について整理したい。ひまわり基金法律事務所は、弁護士過疎解消のために、日弁連・弁護士会・弁護士連合会の支援を受けた個人が開設する公設事務所である。過疎地型公設事務所だけでなく都市型公設事務所では、過疎地で活動する弁護士の育成も担っている。公設事務所の開設・運営費は、会員の積立てた「ひまわり基金」からの拠出による援助を受けており、2013年1月7日現在69の事務所が稼働している。

また、2006年4月に法務省所轄による法律トラブルの総合案内所として開設された日本司法

支援センター（法テラス）は日弁連の協力のもと運営され、無料法律相談、法律扶助、犯罪被害者支援等に対応している。司法過疎地域については、法テラス法律事務所を開設し一般の法律事務所と同様のサービスを行っている。ひまわり基金も法テラスも日弁連の司法制度改革への取り組みが反映され、市民が法律サービスを身近に利用することを促進している。こうして日弁連は法制度を活用しながら専門職団体として弁護士の社会的認知を更に進めるだけでなく、個人開業の経営基盤を安定させている。

前述のとおり日弁連に加入することは弁護士活動を行うにあたって絶対的な条件であり、弁護士会への入会・登録料や日弁連分を含む会費は、他の職能団体と比して高額（今回インタビュー対象の両氏が支払っている弁護士会費は月額5～6万円であり、地域によっては年額百万円を超える所もある）である。自治権を有する日弁連は、財政的にも独立しており、その経費は会費、登録料、寄付等で支弁され、用途について外部からの制約を受けることはない。³⁾ こうした会費は、人権擁護活動や法改正の調査・研究費等の運営資金として、また、ひまわり基金等の開業支援や研修の開催という形で会員及び社会へ還元されているのである。

4. 考察

前述のとおり社会福祉士登録者数が平成25年9月末現在16万5,494名であるのに対し、日本社会福祉士会の都道府県社会福祉士会の入会者数は、平成25年4月30日現在、35,708人に止まっている。専門職団体として、活動するすべての弁護士が加入する日本弁護士会と日本社会福祉士会の組織力は、会員数、資金力、権限等比較するまでもない。

1993年に設立した日本社会福祉士会は、2010年3月にすべての都道府県支部が法人格を取得し、全国組織として研修体制及び独立型社会福祉士の支援を強化し、社会貢献を果たしてきた。しかし、有資格者のなかには、社会福祉士会に加入する必要を認識していない者もあり、

また、会員のなかにも、活動や研修に殆ど参加することなく、会費のみ納入している会員も少なくない。同会は弁護士会と異なり、任意加入の専門職団体であるため、組織率の引き上げが困難であるにも関わらず、設立当初から専門職団体として、賠償責任保険の整備や認定社会福祉士の創設、研修体制の充実を推進し、社会福祉士の活動を支援してきた。

しかし、新卒者や未加入者の興味・関心を惹く広報活動及び研修の方法を一層深化させる必要があることは否めない。今後の取り組みとして、これまで以上に社会福祉士の生活支援の実効性を社会に広め、専門職としての社会的認知度を高めることも必要となるのではないだろうか。例えば、会員支援に特化した取り組みだけでなく、日弁連のひまわり基金や法テラスのような機能を備えた生活支援の窓口の開設を検討し実績を上げる等、全ての人々を対象にした社会福祉の増進を目指す制度の設立を期待したい。

また、今回実施した弁護士へのインタビュー調査から、弁護士が扱う事案の中にも生活支援のニーズが存在していることがうかがえる。今後の独立型社会福祉士の実践領域として、法律事務所のクライアントに対する生活支援の可能性について検証することにも意義があると考えられる。これからの独立型社会福祉士には、介護保険や成年後見制度に特化した支援から、本来のソーシャルワーク実践を志向した新たな領域での包括的生活支援の実現について検討する必要がある。また、専門職団体と教育・研究機関が協働して、効果的なスーパービジョン方法の開発等、利用者が効果を実感できる高度専門職としての実践スキルの獲得方法を検討しなければならない。

社会福祉士の独立開業については、専門性や経済的な課題から、未だに懐疑的な意見が少なくない。しかし、従来福祉分野に止まらない実践領域の拡大と、可視化された専門性の確立が実現することにより、独立型社会福祉士の重要性が社会的に認知されるのではないだろうか。弁護士との比較検証により明らかになった

課題を解決し、生活問題について両者が連携していくことは、社会福祉士の新たな実践スタイルとなり、開業システムを構築する一翼を担っていくと考えている。

5. おわりに

今回、インタビューに協力していただいた弁護士は、専門職として高い意識と知識を備えながら自己研鑽に努めていた。多忙な中、協力いただいた両者に心より感謝申し上げたい。

彼らの所属する日弁連は、国家機関から監督を受けない独自の自治権を有しており、社会正義と人権擁護を使命とする弁護士の独立・自由を実現している。資格取得の難易度や、実務に至るまでの研修体制、弁護活動等により、弁護士はエリート集団として社会から認知されている。しかし、そのことがインタビュー調査にあるように、顧客を遠ざける要因となることが指摘される。

これまで、経営基盤が安定していた弁護士は、近年の法曹人口の増加から、顧客の獲得を思案しており、以前とは異なり法律事務所のサービス拡大に関心を寄せている。今後、社会福祉士と弁護士の連携が実現すれば、弁護士にとっても総合的な生活支援という付加価値による事務所サービスの向上が見込まれる。

それぞれの専門職の機能を理解して調整を図りながら利用者を支援することは、ソーシャルワークの重要な機能でありアイデンティティでもある。両者の連携体制を構築し、深化させていくことにより、複雑多様化した生活課題を抱える人々の豊かな社会生活を実現する社会福祉の増進に寄与できると期待している。

注

- 1) 日本弁護士連合会『自由と正義 2011臨時増刊号 Vol.62 弁護士業務の経済的基盤に関する実態調査報告書2010』2011年
- 2) 日弁連ホームページによると倫理研修は登録後定期的(初年度、満5、10年、その後10年毎)に実

施されている。また東京で毎月行われる特別研修については研修模様を衛星中継で各地の会場に配信し、収録したものをe-ラーニング専用講座に制作し会員に提供している。

- 3) 日弁連ホームページでは、2011年度の予算は一般会計で約62億円、収入のうち会費の占める割合が約90%となっている。

【資料】 弁護士へのインタビュー内容

弁護士へのインタビュー内容

1. 独立開業までの経緯について

- ① 独立されるまでの経歴をお聞かせください。
- ② いつごろ独立しようと思われましたか。また、独立しようと思われた理由は何ですか。
- ③ 独立するまでの準備、手続き、苦労された点などについてお聞かせください。

2. 独立開業の状況

- ①-1 現在の開業形態（個人事務所、合同事務所など）にされた理由をお聞かせください。
- ①-2 現在の場所（都市・郊外）を選択した理由を教えてください。
- ②-1 どのような経緯で新しいケースを受理されますか。
- ②-2 どのような支援内容が多いですか。
- ②-3 どのような機関との連携が多いですか。また、その内容をお聞かせください。
- ②-4 どのような専門職との連携が多いですか。またその内容をお聞かせください。
- ③-1 広報の方法とその効果を教えてください。
- ③-2 他機関の専門職等にどれくらい認知されていると思いますか。
- ③-3 地域の方にどれくらい認知されていると思いますか。
- ④-1 料金体系について教えてください。またそれは何を基準に決められましたか。
- ④-2 昨年度の弁護士所得と必要経費について教えてください。
- ④-3 現在の所得は、社会的評価が反映されていると思いますか。

3. 教育・研修について

- ① 独立してから、支援をするために必要だと感じた価値（考え方）・知識・技術にどのようなものがありますか。
- ② 現在、支援に必要とする価値（考え方）・知識・技術はどのように習得されていますか。（例：実践、研修…）
- ③ これから必要であると思う価値（考え方）・知識・技術はどのようなものですか。
- ④-1 これまで、どのような研修を受けられてきましたか。
- ④-2 研修の実施方法や内容についての要望をお聞かせください。
- ④-3 日弁連の実施している研修について教えてください。

4. 職種・資格のアイデンティティについて

- ① 弁護士の使命はなんだと思いますか。
- ② 弁護士だからこそ果たせる役割は何だと思いますか。
- ③ 弁護士は社会的に評価されていると思いますか。それはなぜですか。
- ④ あなたの弁護士としてのアイデンティティを支えている価値（考え方）・知識・技術は何だと思いますか。

5. 独立型社会福祉士の認知について

- ① 社会福祉士をご存知ですか。また、どのような業務を行っていると理解されていますか。
- ② これまで、社会福祉士と協働したケースはありますか。それはどのような内容でしたか。
- ③ 独立型社会福祉士をご存知ですか。また、どのような業務を行っていると理解されていますか。
- ④ これまで、独立型社会福祉士と協働したケースはありますか。それはどのような内容でしたか。
- ⑤（独立型）社会福祉士へ期待されることは何ですか。
- ⑥（独立型）社会福祉士と連携可能と思われる業務は何ですか。