

## JAJA 新理事 永沢徹先生 インタビュー



弁護士、永沢総合法律事務所（第一東京弁護士会所属）  
（社）日本フィットネス協会 理事

M&A、保険法務、不動産法務などの企業法務を専門とする。  
三洋証券、日本国土開発等の破綻処理に従事し、東京地方裁判所よりエステ de ミロード等の管財人に選任される。M&Aに関する著作も多く、テレビ朝日報道ステーション、サンデープロジェクト等の法律解説を手掛ける。平成 23 年度から JAJA の理事に就任。

### <エピソード1>

#### 弁護士になったきっかけ

**HN** 最初に、今年度から JAJA の理事にご就任いただいた永沢先生のご紹介を兼ねて、弁護士としてのモットーや弁護士になられたきっかけについてお話をください。

**永沢** わかりやすい、親しみやすい弁護士を目指しています。よく名刺で、弁護士の弁の字を難しい旧字の『辯』で表記する方がいますが、私は弁当屋の弁の字を用いています。

弁護士になりたてのころ、先輩の弁護士から旧字の『辯』を使った意味を説明していただいたのですが、私には違うかな…と思いました。お弁当屋さんが生懸命にお弁当を作ることと、弁護士が契約書を作成したり訴訟に臨んだりすることは、仕事に誠実に立ち向かうということにおいて同じことです。私は弁護士だから偉いというのではなく、どれだけ人の役に立てるかということで弁護士の価値が決まると思っています。弁護士の「べん」は弁当屋さんとは違うとバリアを作ってしまうより、より多くの方に弁護士の仕事をご理解いただくことが大切だと思っています。

そもそも弁護士になろうと思ったきっかけは、「倒産」です。私は栃木県の足利市の出身で、会社の倒産が多かったのです。「倒産＝夜逃げ」のイメージがあったのですが、東京の私立高校に通っていたときに、同級生のお父さんが勤めている会社が倒産したのです。私立高校なので、経済的にもそのまま通うのは難しいかな、公立校に転校するのかなと思っていたところ、その後も通い続けていたのです。どうやら、会社更生という法律によって従業員の雇用は確保されるということで、社宅もそのまま使えたのです。「倒産＝夜逃げ」ではなく、法律によって人は守られ、その仲介を弁護士が行っているということを知って、私も人の役に立てる弁護士になりたいと思ったのです。

**HN** 一般的に弁護士が活躍するシーンをイメージすると、被告を法廷で弁護する様子が思い浮かびます。

**永沢** それは、テレビドラマの影響でしょうね。一般的に弁護士には、刑事事件の被告を法廷で弁護するイメージがあるようですが、弁護士の仕事はそれだけではなく、例えば私が担っている企業法務は、社会の発展に寄与できるものです。難しい言葉でいうと「資源の最適配分に貢献できる」もので、こうした仕事にも弁護士はかかわっており、とてもやりがいを感じているところです。



## <エピソード2>

### 弁護士の仕事とフィットネス

**HN** 話は変わりますが、永沢先生の健康観はいかがですか。弁護士は激務なだけに、健康体力づくりが重要だと思いますが。

**永沢** 大したことはやっていません。ただ自慢できるのは、社会人になってから一度も病欠がないことです。これだけは自慢できるかな（笑）。

**HN** 一度も病欠がないというのは、風邪を引いても無理して仕事する…ということですか。

**永沢** そうではありません。微熱程度なら多少無理して仕事することはありますが、根本的に病気らしい病気をしたことがないのです。ですから、病欠をして仕事に穴を開けたことがないのですよ。

**HN** それはすごいことです。自慢できますね。それにしても、なぜ病気しないのでしょうか。やはり健康に気を配れているのではないですか。

**永沢** 本当に大したことはしていないのです。丈夫に生んでくれた親に感謝しなければと思っています。

**HN** そう言われてみると、私も親への感謝の念が湧いてきます。それにしても、弁護士のお仕事は、代役が利くものなのですか。

**永沢** それが、なかなか代わりは利かないのです。私が出るべき法廷を、ほかの弁護士が代われるかという、簡単にはいきません。裁判の過程を詳しく引き継ぐことは

大変ですし、同時に背景を理解しないと務まりません。そうした引き継ぎに労力をかけるくらいなら、自分がやったほうが楽ですし確実です。ほかの弁護士も、無理がきくなら這ってでも出廷すると思うのではないしょうか。

HN 今のお話をうかがって、弁護士はなおさら健康管理が大事だと思うのですが。

永沢 私はあまり根を詰めないほうだし、ほかのスタッフが頑張っているぶん楽をさせてもらっています。ただ、舞台を休まないことが役者の本分であるのと同じように、弁護士にとって法廷を休まないということはとても大事なことです。相手方にも、裁判所にも、そしてクライアントにも迷惑をかけることになりますので、法廷を休まないようにすることは、弁護士として初歩的で基本的な努力といえるのです。

HN 永沢先生は、年間にどれくらい法廷に立つのですか。

永沢 法廷以外の仕事が多いので比較的少ないと思いますが、それでも週2回くらいは立ちます。年間では100回くらいですが、これは弁護士としては少ないほうだと思います。

HN テレビドラマで見る弁護士さんは、膨大な資料に目を通したり、自分の足で調査したり、一つの案件をこなすのも大変な印象です。

永沢 弁護士の仕事は、法廷だけではありません。私の場合は、2割程度が法廷に関係しますが、訴訟になる前に解決するのがベストなので、それを念頭に頑張っているのです。

HN また健康づくりの話に戻って恐縮なのですが、永沢先生はご自宅から事務所へ自転車で通勤されているとうかがいましたが、本当ですか。

永沢 はい、本当です。自宅は渋谷区にありますが、そこから東京駅の八重洲口に近いこの事務所まで、ほぼ毎日自転車通勤しています。ちなみにルートは、国道246号（青山通り）を永田町方面に向かって進み、皇居のお堀に突き当たった三宅坂を右折して皇居を左手にしてぐるっと迂回します。馬場先門の信号を右折して、鍛冶橋の交差点を直進して外堀通りに出たらこれを左折して、八重洲大通りへというコースです。このコースは意外に信号が少ないので、それほど信号待ちしないで済み、基本的に車道を走りますので、けっこうスムーズです。だいたい自宅から事務所まで23分ほどで着きますが、出勤定時の30分前に出れば余裕をもって着く感じです。私以外にも自転車通勤の人を見かけるのですが、特に震災後に増えてきたような気がします。

HN 自転車通勤は有酸素運動としての効果が得られますから、永沢先生



の健康体力づくりに役立っているはずですよ。

**永沢** そうですね。私には腰痛の持病があって、年に2回くらいは神経ブロックをペインクリニックで施術してもらっていたのですが、自転車通勤を始めてからはまったく腰痛がなくなり非常に快適です。なによりも自転車で走っていると気持ちがよくて、ストレスも解消されていると思いますよ。クライアントも丸の内、大手町、あるいは六本木などに多く、自転車で出向くにはいい距離なのです。お客さんから「自転車操業ですね」と冗談めかしで言われるのですが、文字通りですからおかしいですね(笑)。だいたい一日の自転車の走行距離は25キロから30キロくらいを目安にしていますが、年間にすると6,000キロほどになり、自家用車よりも長い距離を走っています(笑)。

**HN** サイクリストの域ですね。通勤といえども習慣的なサイクリングが健康体力づくりに貢献していることは間違いないと思うのですが、永沢先生はフィットネスについてはどのような印象をお持ちですか。

**永沢** やはりフィットネスクラブのイメージが強くて、忙しい身の上ではちょっと遠い存在です。ただ、年とともにお腹の周りが気になりメタボになりつつありますし、JAFAsの理事になりましたから、これからはフィットネスにも関心をもっていきたいと思っています。

**HN** パーソナルトレーナーが必要なときはご相談ください。JAFAs会員のなかからご紹介させていただきます。

※以下(エピソード3~7)は『HEALTH-NETWORK』8月号掲載記事と同じ。

<エピソード3>

### 「契約」の意味とは!?

**HN** フリーインストラクターはクラブと契約して指導に就きますが、「契約」とはどう理解すればよいのでしょうか?

**永沢** 契約とは、合意を意味します。「売ります」「買います」という合意が「売買契約」、「貸します」「借ります」という合意が「賃貸借契約」、「注文します」「受注します」というのが「請負契約」に当たります。人と人、あるいは個人と法人が合意すれば、それが契約になります。「書面がないから契約は成立しない」とか「口約束は契約ではない」と言われることがありますが、それは間違いです。合意した事実があれば、契約は成立しているのです。例外的に書面にしなければならぬ契約もありますが、普通の契約は書面にせず口頭でも成立するのです。

**HN** では、どういう合意があれば契約は成立するのですか。

**永沢** 「申込み」と「承諾」という2つの要素が必要です。つまり、その品物を「売

ってください」と申し込んで「売りましょう」と承諾した時点で契約は成立し、お金を払ったり品物を渡したりというのは、契約を履行することになります。

**HN** では、契約書にはどんな意味があるのですか。

**永沢** 口頭だけの契約では「言った」「言わない」でもめることがあります。また、契約内容の解釈の違いによっても問題が生じることがあります。そのため取り決めたことを書類に明記し、契約内容をお互いがきちんと確認する手段が契約書です。裁判になったときには、契約書が証拠として提出され、契約違反をしたのか契約通りに履行したのかの判断基準になります。

**HN** では、インストラクターとクラブが、指導期間や時間、指導料などで合意したのに、契約事項に記載されていないことで契約が打ち切られた場合、契約は不履行となりますね。例えば、集客数について契約書には記されていないのに、「あなたは人を集められないからダメ」と切られるケースがあるようです。

**永沢** その場合は、「申込み」と「承諾」の内容がつまびらかになっているかがポイントです。例えば、「最大3カ月お願いしたいけれども、集客によっては途中で打ち切ることもあります」と記載されていれば、クラブ側に言い分があるわけです。旅行のパンフレットには、最少催行人数が記載されていて、一定の人数が集まらない場合には契約は成立しないことが事前の了解事項としてあるわけです。クラブとインストラクターの契約には、催行人数のような事項が設けられているのでしょうか。そういう点も確認しておくべきだと思います。

いずれにしても、どういう場合に「成立しない」とか「打ち切りになる」というようなことも、書面できちんと合意しておくことが必要です。いい状態のときには問題がないのですが、思い通りにいかなかったときにどうするかをきちんと決めるのが契約の役割なのです。両者は何に合意したのか、お互いの認識は合っているのかが重要であり、集客が思うようにいかなかった場合には、どちらがリスクを負うのかを、契約の段階で明確にしておくべきです。もし、そうした合意や確認がなければ、両方の当事者に責任があると言えるでしょう。

#### <エピソード4>

### 信用こそが契約への第一歩

**HN** 契約する前に、インストラクターはある程度、契約の意味やチェックポイントを知っておくべきですね。それにしても、もし自分に不利な契約項目があったとしても、それを指摘したり修正を求めることは難しい気がします。

**永沢** 契約以前に、人間関係や信頼関係が基盤にあるといいですね。初対面であっても、最初の印象や言動によって信用を得ることができます。また、継続して仕事をし

たいのであれば、人間関係を維持することが円滑に契約を進めるうえで大事です。そういう意味では、多少のリスクがあっても「この人（クラブ）と仕事をしたい」という覚悟があれば、それを判断基準にして選択してもいいわけです。契約条件にこだわりすぎると、裏目に出ることもあるのです。

**HN** 信用は、契約においても大切なポイントなのですね。

**永沢** 当然、契約はきちんとしたほうがいいのですが、継続的に取り引きをするような場合では、信用こそが大事です。多少の無理を強いられても「次の仕事もお願いしますから」と言われて引き受けられるのは、信頼関係があればこそ。契約内容にこだわるよりも、期待に応じて信頼を厚くすることが、継続して仕事をするカギになるのです。合理的に判断する力を身につけることと、信頼関係を築くことができれば、万が一のことがあっても慌てないですみます。

#### <エピソード5>

### エージェントってなに？

**HN** 問題は「こんなはずではなかった」「あてが外れた」という場合に起こります。

**永沢** 継続的な仕事は、人と人との結びつきで成立しますから、契約を盾に杓子定規にペナルティを主張するのは得策ではありません。何らかのトラブルがあった場合には、お互いに冷静かつ誠意をもって臨むことが解決を早めます。

ところが、信頼関係が熟成していない相手と、スポットで大きな仕事を短期間に行うようなケースでは、大きなリスクをお互いが負うわけですから、きちんと契約書を取り交わさなければなりません。大きな仕事ほど、自分で契約を交わすのは難しくなるので、エージェント（代理）を立てるといいと思います。エージェントにそれなりのコストを払うにしても、安心して取り引きができると思います。

#### <エピソード6>

### まずは無料の法律相談から

**HN** インストラクターが何らかのトラブルに直面した場合、どうやって弁護士にお願いしたらいいのでしょうか。また、費用はどのくらいかかるのですか。

**永沢** 弁護士に頼んで訴訟を起こす場合、費用がかかることは一般的に避けられないことです。ただ、弁護士に相談するだけなら、市町村区の無料法律相談を利用するとよい



です。私は中央区の法律相談の相談員になっていますが、できる限り親身になって答えています。「無料の法律相談だから、あまり質がよくないのでは」と思う方がいるかもしれませんが、そんなことはありません。まずは、無料の法律相談を受けるのがよいと思います。そのうえで、もっと詳しく相談したい場合は、各地にある弁護士会に行かれるとよいでしょう。弁護士会での相談は、一律30分5,250円です。もしものときは、利用してみてください。弁護士会から弁護士を紹介してもらうこともできますし、訴訟ではなく調停などほかの解決策が提案される場合もあります。相談だけなら、そんなにコストはかかりません。

**HN** それでも弁護士に相談というのは、ちょっと二の足を踏みそうです。

**永沢** 弁護士への相談は、だいたい1時間1万円から2万円くらいです。これが高いかどうかは、相談の内容や結果によって変わってくると思います。早めに相談していれば、もっといい解決ができたかもしれないというケースは少なくありません。問題解決にはタイミングも大切ですから、まずは公的機関の法律相談を受けてみるとよいでしょう。

**HN** 自治体の無料法律相談は、法律で定められた制度ですか。

**永沢** そうではなく、自治体ごとに無料のサービスとして行われています。ただし、無料なだけにすぐに定員が埋まることがありますので、必ず受けられるわけではありません。

## <エピソード7>

### 弁護士との上手なかかわり方

**HN** ということは、場合によっては有料の法律相談を受けることになりますね。

**永沢** 弁護士会での相談は、紹介状や予約がなくても受けられますし、費用が一律なので安心です。最初の相談窓口としては弁護士会でよいと思いますが、相談の内容によって変わってくるでしょう。

**HN** 例えば、インストラクターが賃金不払いの訴訟を弁護士に起こしていただき利益を得た場合、その利益に対する割合が、弁護士報酬にあてられるのでしょうか。

**永沢** そういうケースもありますが、弁護士が業務に就いた時間によって料金が決まるタイムチャージや、事案に対して報酬を定めるケースなどいろいろあります。また、タイムチャージにしても、料金には幅があります。いずれにしても、弁護士は書面で契約内容を取り交わすことが義務づけられていますので、弁護士に何か依頼した際に書面の契約を取り交わさない場合は気を付けてください。その理由を確かめたり、



場合によっては委任するのをやめたほうがいいと思います。弁護士とは継続的にかかわるわけではありませんから、どういう委任内容をいくらでやるのかをちゃんと書面でお互い確認したうえで進めてください。請求金額によっては、弁護士に頼んで訴訟したら合わないことがあります。例えば、相手から10万の貸金を返してもらっても弁護士に10万円払うのでは意味がありません。公的な相談窓口からアドバイスしてもらい、自分で請求してみることもいいかもしれないですね。

## <エピソード8>

### JAF A会員へのメッセージ

**HN** いろいろと勉強になりました。インストラクターの皆さんも、契約や弁護士業務について再認識されたことでしょう。

**永沢** 私はエアロビックダンスはやったことがなく、インストラクターの仕事についてもよく知らないのですが、フィットネスクラブの再建にかかわったことがあります。人々の健康づくりに貢献する、社会的に重要なお仕事だと思います。皆さんのお役に立てればと思っています。

**HN** JAF A会員の方から法律に関連した相談があった場合は、先生を頼っていいですか。

**永沢** もちろんです。全力でサポートします！ 余談ですが、私の経験を通して皆さんにアドバイスしたいのが、破綻企業が陥る「大理石の法則」についてです。これまで立ち行かなくなった企業は共通して、社長室の部屋の床や壁が大理石づくしでした。ですので、もし皆さんのお勤めの会社が大理石で埋めつくされていたら、くれぐれもご注意ください（笑）。

### ※インタビュー語録

#### <記事に載らなかった永沢先生の印象的なコメント集>

**永沢** 社会の流れから見ると、ダイエットなどの健康に関するコンサルティング業務は、よりニーズが高まると思います。ただ、それは運動だけで行うのではなく、カロリーコントロールの意味や方法などを含めて、生活面でもアドバイスが必要になるでしょう。そういった観点からも、フィットネスインストラクターの仕事は将来性があり、非常に重要な仕事だと思います。

**永沢** 介護施設や福祉施設、保健センターなどもフィットネスインストラクターにと

って有望な職場になるかもしれません。遠回りな言い方になりますが、少々その考えを述べてみます。

私は乗馬を愛好していて、「外乗」といってインストラクターに案内してもらいながら森の中などを馬で駆けると、とっても気持ちがいいのです。いいインストラクターといい馬に巡り会えると、ものすごく満足度が高いので、また同じ乗馬クラブに行き、同じインストラクターにお願いしようと思います。乗馬自体が楽しいのですが、いいインストラクターだとそれが増幅するのです。

現在、自治体などで行われている保健指導は、そうしたワクワク感に通じるような内容なのでしょうか。フィットネスクラブや福祉施設での健康指導はいかがですか？私の想像では、そうではないように思います。もし生活指導的なことが行える実力のあるインストラクターであれば「家ではこういう運動をしましょう」とか「食事はこうしましょう」とか「プールではこのように運動しましょう」という方法論に楽しさを加えて、より満足してもらえる指導ができると思います。

**永沢** 私の事務所では、クライアントに対してCS（顧客満足）アンケートをやっています。ある事案が終了する、請求書と一緒にCSアンケートをお送りしてご回答をいただきますが、それによって我々が思っていた印象とは異なる側面が見えることがあります。我々としては一生懸命やって結果もよかったと思っても、お客さんから見ると時間や費用が思っていた以上にかかったと思われるケースがあったり、その逆があったりします。要するに、コミュニケーションギャップを埋めるためには、クライアントの声を大事にし、結果を出すだけではなくて、そのプロセスを理解していただきながら進めることが大事だということです。そういう意味では、弁護士とインストラクターの仕事には、共通する部分があるのかもしれません。長い目でみれば事務所（クラブ）の満足が大切なのではなく、クライアントに満足していただくことがその先の仕事につながるということです。

目の前のクライアントをいかに満足させるかことができるかが、インストラクターとクラブの将来を明るくするのではないのでしょうか。人が人を呼ぶのです。お客様が、次のお客様を呼んでくださるのです。そのためには、通り一遍の指導ができるだけでなく、プラスアルファをいかに身につけられるかがポイントになるのではないのでしょうか。

例えば、「お笑い」を提供しながらフィットネスを指導することもいいかもしれません。なぜなら、楽しいと人は集まるからです。逆に面白くない、楽しくないと人は寄ってきません。オーソドックスで間違いのない指導ができることに加えて、人を楽しませる付加価値があれば、インストラクターとしての個性や存在感がより際立つのではないのでしょうか。

文責：(社) 日本フィットネス協会 広報出版部