

不動産業者など他業種と弁護士の「協業」により、最高のチーム、メンバーで問題解決に挑む！

M&F パートナース法律事務所
弁護士 鈴木 洋平さん

2022 年 10 月に、『不動産業者のための弁護士との「協業」のすすめ』（幻冬舎）を出版した弁護士の鈴木洋平さん。弁護士になって数年後、高齢者が所有していた不動産関連のトラブルを担当したことで、そこから人脈が広がり、不動産業者や不動産にまつわる士業、さまざまな事業者とチームを組んで仕事をするが増えたといいます。「協業することで両者がよりレベルアップし、大きな力を発揮する」と話す鈴木さんに、仕事をする上で大事にしていることや、協業の魅力などをお話いただきました。

きっかけは「一番難しいゲームに挑戦したら？」という言葉

「なぜ、弁護士を目指したんですか？」時折、このような質問を受けることがあります。おそらく聞いた方は、「人を助ける仕事がしたかった」「法律を学ぶ中で憧れた」などの答えを予想していたかもしれません。ところが、私はというと……？

小学生だった 80 年代、「ファミコン」が大ブームを巻き起こしました。私も見事にハマリ、学校から帰ると勉強どころか宿題もせず、ゲームばかりする毎日を中学生になっても変わらず送ります。ある日、そんな様子を見兼ねた父から「日本で一番難しいゲームがあるから、今度はそれに挑戦したら？」という言葉がかけられました。高校教師だった父は、子どものやる気を引き出そうと工夫したつもりだったのでしょう。そのゲームは「司法試験」のことだったのですが、気が付けば司法試験に合格し、弁護士になることが私の目標になりました。

長考力とあわせて大事にしたい瞬発力

それから約 10 年後、無事に“ゲームをクリア”した私ですが、いざ仕事に就いてみると、それまで描いていたイメージとのギャップを感じるがありました。たとえば弁護士という職業は、「瞬発力」がそこまで必要ではなく、それよりも「長考力」、つまり資料を丹念に読み込み、時間をかけて考え、じっくりと書面を作る力などが求められたのです。

しかし私は仕事をするうちに、「瞬発力も大事にしたい」と思うようになりました。そしてスピード感を持って動くことで、案件が良い方向に進む、依頼者が喜ぶといった経験をします。もちろん熟考を重ね、結論を出した方が良いケースもあるでしょう。しかし瞬発力を心がけ、完全に答えが出ていなくても「7～8割の段階ですばやく動いて結論を出すこと」を実践し、それが依頼者、とくに不動産業を生業とする事業者の満足度を上げられるようになったと思っています。

「協業」することで生まれる最高のチーム

弁護士になって 20 年ほど経ちますが、若手のころから不動産

関連の案件を担当する頻度が高く、現在も自身の得意分野となっています。中でも近年は、高齢者の自宅売却や、不動産の遺産分割に関することがとても多くなりました。

たとえば認知症などで判断能力が低下している方の自宅の売却や、分割したい遺産に不動産が存在しているときなど、子どもや相続人の一部が勝手に売り払うことはできません。「成年後見人」になったり、遺産分割調停などを経たりすれば可能となりますが、手続きをしているうちに状況が変わり、時間がかかっているがゆえにトラブルが増長するケースもあります。

このような不動産にまつわる法律問題の解決をスムーズに進めるには、弁護士と不動産業者との「協業」が必要です。ほかにも税理士に司法書士、福祉関係の方や建築業あるいは清掃業の方と連携することで、あらゆる専門家が集結した一つのチームが誕生する。チームプレーにより、それぞれが「最高のパフォーマンスをしよう」と思い、次第に団結力が生まれ、“質の良い仕事”につながると感じています。

また、不動産業者は「弁護士がいることで、顧客の信頼も得ながら、無事に不動産取引ができた」となり、弁護士は「弁護士への依頼はハードルが高いと躊躇していた顧客や不動産業者とも結びつき、問題を解決することができた」となる。協業の結果、弁護士、不動産にまつわる事業者、双方の顧客という三者にとって良い結果になることが多いと、経験を積みながら感じています。

振り返ってみると、幼少期は少年野球、中・高校時代はバレーボールと、チームスポーツを好んで取り組んでいました。同じ目標に向かって突き進み、最後はメンバーと一緒に達成感を味わえる。自身の力だけでは、このようなチームプレーに喜びを感じて仕事を続けることはできませんから、非常に恵まれた環境にいると思っています。

これからも LTR のメンバーをはじめとした最高のチームで、より多くの皆さまのお役に立てるよう取り組んでゆきたいと思います。(取材・文/小林 真由美)

鈴木 洋平さんの事務所 HP はコチラから→

