

谷口總合法律事務所報



No. 44

平成29年 11月

所長雑感

所長 弁護士 谷口 直大

去る10月5日、全国に支店展開をしている弁護士法人アディーレ法律事務所が、東京弁護士会から業務停止2ヶ月の懲戒処分を受けました。業務停止処分を受けると対象弁護士法人は、すべての顧客との委任契約(顧問契約を含む)を解除しなければなりません。一部報道によると、今回の業務停止処分によって影響を受けるアディーレ法律事務所の顧客は、10万人に及ぶということで、本件懲戒処分の影響の大きさに慄然とするとともに、アディーレ法律事務所がそれほどまで多くの顧客(案件)を抱えていたことに改めて驚きました。



アディーレ法律事務所は、テレビCMを含む積極的な広告戦略により、集客を図っており、同事務所の認知度は、世間的にも高いと思います。

元来、弁護士は、広告が禁止されていたのですが、市民の弁護士アクセスを改善するため、平成12年に解禁され、その後、徐々に各弁護士が採用してきました。当事務所でも、ホームページを開設したり、リーフレットを作成したりして、広告活動を進めてきました。弁護士広告は、市民の弁護士アクセス改善に一定の役割を果たしてきたと評価することができます。

今回のアディーレ法律事務所に対する業務停止処分事由が、その広告手法の違法性を指摘されたものであったことは、なんとも、皮肉なものに思えます。



ところで、市民の弁護士アクセスを向上させる方策(逆に言えば、弁護士の顧客獲得のための方策)として、第三者による「周旋」があります。この「周旋」は、非弁禁止の一環として、弁護士法上禁止されており(弁護士法72条)、このことは、広告解禁によっても、なにも変わらないものとされています。

しかし、現実問題としては、「広告」も「周旋」も、「顧客獲得に向けた活動」である点はまったくその目的を一にし、また、一定程度第三者の関与を含む(広告においてもいわゆる第三者の提供するメディアやサービスを利用することから、両者の境界に曖昧な部分があることは否めません。

市民の弁護士アクセスを改善し、弁護士の顧客アクセスに資するためのサービスとしては、インターネットの世界を中心に、「リスティング広告」「弁護士検索」「弁護士紹介」等様々なサービスが提供されているのですが、そのいずれが「広告」の範疇にとどま

り、また、どれが「周旋」にわたるものか、判然としないといわざるを得ない現状にあります。

「広告」名下に違法な「周旋」を受けることは決して許されないことである一方、「周旋」にわたることを懸念して「広告」を萎縮するようなことがあれば、市民の弁護士アクセスの向上といった本来の「広告」の目的を阻害しかねません。

私は、平成 25 年度より、日弁連弁護士業務改革委員会の弁護士紹介制度検討プロジェクトチームに参加し、弁護士紹介制度（「広告」と「周旋」の中間的サービスの多くが「弁護士紹介」として行われている実態があります）の研究やその健全な発展に向けた提言に取り組んできました。

去る 9 月 9 日に東京大学で開催された第 20 回日弁連業務改革シンポジウム第 4 分科会では、この弁護士紹介制度を取り上げ、民間弁護士紹介サービスを日弁連が認証する制度の導入を提言しました（不肖私も、登壇して、米国カリフォルニア州弁護士紹介サービスの紹介をさせていただきました）。

同シンポジウムにおいて提言した認証制度が、今後、実現に向けて進むかどうかは不透明な部分がありますが、市民と弁護士をつなぐ有為な社会的インフラサービスとして、弁護士紹介サービスが健全に発展していったと願うところであります。

最後に、協働研究会の新メンバーを紹介させていただきます。

当事務所においては、平成 9 年より継続して協働研究会を開催していますが、この度、

公認会計士	浦野 清明 先生
土地家屋調査士	山田 一博 先生
一級建築士	山崎 武志 先生
行政書士	池垣真理子 先生

を新たなメンバーとして迎えました。

浦野清明先生は、協働研究会メンバーである大川公認会計士事務所に新たに加入された先生です。

山田一博先生、山崎武志先生、池垣真理子先生は、京都自由業若手会にて知り合い、10 年来のおつきあいを続けてきた先生方です。

皆さん、それぞれの分野において第一線で活躍しておられる先生方ですので、今後、互いに刺激を受けながら、研鑽に努めていきたいと思います。



協働研究会レポート

「協働研究会」報告

社会が複雑化・高度化し、質の高いサービスを提供するためには他の分野の専門家との提携関係が必要不可欠な時代となりました。

このような問題意識から当事務所では、平成9年6月、弁理士・公認会計士・税理士・土地家屋調査士・不動産鑑定士・司法書士・建築設計士等呼びかけ、「協働研究会」を発足させました。

毎月1回定例の研究会を開催し協働関係を深めております。



銀行預金(名義預金・死亡直前の資金支出)についての相続税の取扱い

税理士 木下 隆一

亡くなった人(以下被相続人)の銀行預金からの支出は、相続開始直前又は直後において相続税はどのように課税がされるかが気になるところです。

今回は、亡くなる直前の銀行預金の資金支出や名義預金にスポットをあててみたいと思います。

1. 死亡直前の銀行預金を支出したケース

相続税の課税時期の判断は相続開始時点の価額により判定されます。そのため相続開始直前に銀行預金を引出したら、当然銀行預金という財産は少なくなります。

銀行預金から引出した現金は、相続開始時点では、手許資金として現金という財産になり、現金を相続財産に含めて計算します。

そのため、相続税の課税対象となる価額は、預金と表示されるか又は現金と表示されるかの違いはありますが、銀行預金を引出しても相続税の課税は変わらないという結果になります。

ケース1

被相続人が癌を発症し、医師の診断では、余命数日とされた場合で、被相続人の銀行預金から相続開始直前に、当面の資金として一

時金を300万円と200万円引出し、相続開始後に300万円は次のように使いました。

①病院の入院代(亡くなるまでの期間)

90,000 円

②医師看護師に謝礼を支払う 100,000 円

③葬儀社へ葬式費用を支払う 2,310,000 円

④余ったお金 500,000 円

相続税の計算上銀行預金の判定は、相続開始時点の残高になります。300万円は相続開始直前に引き出しているため、銀行預金として相続財産には計上せず現金として計上します。それから債務控除として①の医療費9万円と③の葬式費用231万円の合計240万円を控除した60万円が相続税の課税対象になります。

それぞれの具体的な内容ですが、①の入院代の支払いは、相続開始直前の支出で本来被相続人が負担すべきもののため相続財産から控除する債務になります。②の医師、看護師に対する謝礼は、相続開始後に相続人の判断に基づいて相続財産を任意に処分したと考えられ、相続財産から控除する債務になりません。③の葬式費用は、相続財産から控除されます。また、相続税から控除出来る葬式費用は、通常次のようなものです。

- (1) 葬式や葬送に際し、又はこれらの前に
いて、火葬や埋葬、納骨をするためにかか
った費用(仮葬式と本葬式を行ったときには
その両方にかかった費用が認められます。)
- (2) 遺体や遺骨の回送にかかった費用
- (3) 葬式の前後に生じた費用で通常葬式にか
かせない費用(例えば、お通夜などにかか
った費用がこれにあたります。)
- (4) 葬式に当たりお寺などに対して読経料な
どのお礼をした費用
- (5) 死体の搜索又は死体や遺骨の運搬にか
かった費用

④の余った現金はそのまま手許現金になり
ます。

次に、200 万円ですが、相続人の中で財産
を管理していた人が引出しその後、資金使途
が不明になってしまいました。資金を管理し
ていた相続人から、資金使途について追及し
ないでほしいと要望がありこれ以上資金使途
の確定が困難な状況です。

このような場合、推定として資金管理をし
ていた相続人が個人的に使用したとして考え
られるため、相続財産には、現金 200 万円を
計上し資金管理をしていた相続人が現金を相
続したとして計算します。

2. 名義預金

ケース 1

過去に、自己の相続対策と相続人の今後の
生活資金の形成を目的として、毎年継続して
被相続人の名義の預金を相続人に贈与してい
ました。被相続人名義の普通預金から贈与額
を出金し、相続人名義の普通預金(相続人固
有の印鑑が使用されており、通帳及びカード
は相続人が保存)へ入金していました。相続
人は、時折、この預金を引出して、趣味の旅
行等に充当していました。

ケース 1 の場合は生前贈与になり、相続税
の課税対象財産から合法的に除外することが
可能になり、相続税の課税対象にならない結
果となります。

ケース 2

また、被相続人の孫に毎年 200 万円前後の
贈与する考えがありましたが、管理能力がな
いため、被相続人自ら保管し孫名義の通帳に
毎年の贈与資金の振込をして、預金の受贈に
係る贈与税の申告及び納付は、孫の名義を
もって、被相続人自らが行っていました。

ケース 2 の場合は、生前贈与にならず贈与
がなかったものとして取り扱われます。贈与
とならなかった預金は、単なる名義が違う預
金(名義預金)となり相続税の課税価格に計上
することになります。また、贈与税の申告も
誤申告となり還付請求(更正の請求)を行いま
す。

ここで、名義預金とは、預金の名義人より
も、その預金の形成資金が誰の資金から成り
立つものか、またその預金の管理者が誰であ
り、預金利息の受取は誰が取得しているのか
総合的に勘案して行われます。

また、旧マル優制度を適用していて名義分
散状況にあった預金を同制度の廃止に伴い名
義を一本化した際に、当初の資金支出以外の
人の名義による預金とした場合も名義預金に
なります。

例年贈与を生前贈与として相続税の課税さ
れないようにするためには、

①贈与者と受贈者(受贈者が未成年者で意
思能力がないと認められる場合には、当
該受贈者の親権者)との間に、贈与に関
する意思(贈与者による贈与の申出と受
贈者による受諾)が客観的に確認できる
こと。

②贈与者から受贈者に移動した預金等につ
き、移動後は受贈者に制限されない自由
な使用収益権(通帳、カード及び印鑑等
の保管並びに当座預金に関する入出金及
び解約等の権利行使)の行使が確保され
ていること。

この 2 点が重要なポイントになります。

鯖江支所・支所長だより Vol. 4 ～3年目も折り返しを通過...。さらに躍進する鯖江支所！

鯖江支所 支所長 弁護士 佐藤 孝一

忙しい日々が終われる中、少し肌に冷たい風を感じるようになったな、と思う今日この頃。気がつけば11月に入り、この鯖江支所も早いもので3年目の折り返しを通過しました。

今回も、徒然なるままに、書いてみたいと思います。

1. 支所、パワーアップ！さらなるリーガル・サービスの充実を目指して...

前回の支所長だより以後、鯖江支所、実はいろいろとパワーアップしています。

まずは、本年1月より新たに迎えた千葉真貴子弁護士。3年を越えるブランクを全く感じさせないパワフルな仕事ぶりです。労働事件など経験豊富な分野もあり、何よりも高いプロ意識と信念の持ち主で、多少落ち着きがないところはあるものの、鯖江支所の頼もしい戦力となっています(頼もしすぎて、支所長の立場は日に日に弱くなるばかり)。



次に、地味な話ですが、オフィス内にいわゆる「WiFi」を導入し、加えて相談室にネットワークにつながったパソコンを設置しました。相談・打合せ中の情報検索、相談者・依頼者と対面での書面(陳述書等)作成等、サー

ビス向上に一役買っています(写真を、と思いましたが、余りに地味だったので、割愛します)。もともと鯖江支所は、実は京都本部と内線で電話がつながったり、サーバ上で京都本部とつながっていたりと、地味にネットワーク環境が充実しているのですが、今後も、地味にIT化が進んでいく予定です(代表谷口への期待と催促も込めて)。

その他、オフィス内の観葉植物が開設以来ぐんぐん成長を続けた結果、えらくでかい植木鉢への植え替えとなるなど、鯖江支所は、いろんな意味で、パワーアップを続けております(やや強引)。



2. YEG などでの活動～地域の一員としての鯖江支所

当支所は、鯖江商工会議所の会員となっており、私自身は、その青年部(YEG)に、支所開設以来所属しているのですが、本年度は、YEG 交流委員会の委員長を拝命しました。「めっちゃ楽しい交流」を方針に掲げ、YEG のメンバー等の交流のため企画を考える、という役目です。普段の仕事とはガラッと異なった活動ですが、委員会メンバーやYEG の先輩方に助けられながら、取り組んでいま

す(その成果として、本年8月、「バブルサッカー」等を通じた部内運動会を企画・運営しました)。

また、昨年10月以来、商工会議所がバックアップする「中心市街地みらい創生委員会」の「人口減少・空き家対策部会」にも籍を置かせていただき、JR 鯖江駅～本町商店街～西山公園を基軸とする中心市街地の活性化の議論に参加しています。



このようなお役目を頂けるのも、当支所が鯖江という地域に根ざし、その一員として地域の方々に認められるようになったからなのかな、ささやかな感慨を抱きつつ、みなさまの期待に応えられるよう、思いを新たにしている次第です。

3. つつじマラソン、チーム「TLS」出場！！ (5月)



毎年恒例のこのイベント。今年は5月14日(日)、晴天の下行われました。

今年は、なんと、当支所によるチーム「TLS」(Taniguchi Law office Sabae blanch の略)のユニフォームを製作。応援者含め、参加者が着用するという力の入れようです。

京都からは本部事務局全員や本部に来ている修習生の方なども駆けつけてもらい、当支所事務局と千葉とともに、力強い応援をして

いただきました。今年の出走は、代表谷口、本部所属の山崎と蜂谷、京都より澤田孝先生と小林美和先生、修習生の中村君と今泉君、そして当支所千葉の旦那様です。「あれ？支所長佐藤が出場していないぞ！」との声、、、そのとおり！実は、大会の1ヶ月前から前週までにかけ、インフルエンザA型と扁桃炎を患った私は、最後の診察の時にお医者さんに大会出場予定の話をする、「君の気管支は今ぼろぼろだ。走ったら、どうなるか保証しない！」と言われ、それを口実に、もとい理由に、止むを得ず10キロコース欠場と相成ったのです。こればかりは仕方ありません(シメシメ)。来年、捲土重来を期すことにします。

結果ですが、出場された皆さまは無事完走。大会後の宴も、大盛り上がりでした。



4. 「おしごとザウルス」への参加 ～鯖江支所からの発信活動(9月)

先ほどお話しした YEG のご縁で、県内の学生(小中高生)を対象とした福井の企業子ども探検事業「おしごとザウルス」(@サンドーム福井)に出展しました。県内産業における若手人材育成を目的として、福井の中にはどんな仕事があるのかを、未来の人材である子どもたちに体感してもらうイベントです。

当支所は、写真の通り、弁護士やパラリーガルというお仕事はどういったものかというのを解説したり、昔話を題材とした法律問題を出したりするなどの展示物の出展という形で参加しました。

子どもたちにどれだけ関心を持ってもらえ

たかは課題もありましたが、来場された多くの方が足を止めて注目していただきました。

今回の出展は、当支所があまり行なってこなかった発信活動ともいえるものであり、これを機に、福井の方に当支所を広く認知してもらうべく、積極的に取り組めればと考えています。



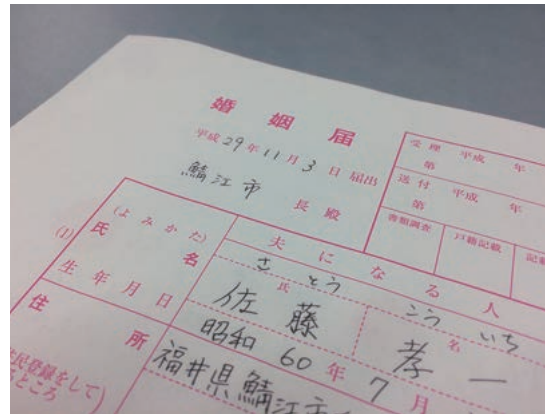
5. 私事ながら

皆さまがこれをお読みになっている頃には成就しているであろうと信じて、ご報告です。

この度、私、兼ねてよりお付き合いさせていただいている方と結婚することと相成りました。本事務所報発行の頃は、入籍の手続きを終え、来年の挙式披露宴に向け、プライベートではバタバタとしている頃と思います。

後輩弁護士山崎はおろか、本部にアルバイトとして来てくれ修習待ちだった中村君にまで先を越されていた情けない支所長でしたが、ようやくご報告できる形となりました。

委細については、(ご要望があれば)次号にてまたご報告致します。



以上、こちらでの話題を、公私問わず、お知らせ致しました。

福井県は、現在、県内人口減少を一つの課題にしているところですが、その中でも鯖江市は県内自治体の中で唯一人口漸増を続けており、現時点で人口6万9,000人を越え、7万人の大台に近づいています(当支所開設時は6万8,000人程度)。

「都に遠く 雲閉す 日野の盆地と云ふな かれ」

という歌の一節(福井県立武生高等学校校歌 作詞・佐藤春夫)があるようですが、この鯖江の地は、最近メディアでも数多く着目され、間違いなく活気に満ちています。当支所も、そのような鯖江とともに、これからもさらに成長し、躍進を遂げていきたいと思えます。



ワンオペレーションな日々

弁護士 千葉真貴子

我が家には、4歳の長男と、1歳の次男がいます。夫は現在単身赴任中で、主に週末帰ってきます。私は、以前は名古屋で弁護士登録をしていましたが、長男の出産を機に休職し、その後次男の出産を機に、地元であるここ鯖江市で弁護士として復帰させて頂きました。

そういうわけで、平日は、主に1人で、時々実家の両親の力も借りながら、家事・育児にばたばたと追われつつ、仕事に邁進する日々を送っております。

1. 起床

もともと、朝は苦手です。子どもを産むまではかなりの夜型でした。特にこんな寒い季節は、できればぎりぎりまで布団でぬくぬくしたい。

しかし子どもは待ってくれません。季節問わず早起きし、起きるなり朝ご飯を要求します。なので、子どもが起きる前に朝ご飯を用意し、自分の身支度は済ませておく(…のが理想なのですが…)。



朝は何かとずーっと動きっぱなしです。子どもの朝ご飯を用意し(次男の離乳食全盛期が本当にきつかった…)、食べさせ、次男にミルクを飲ませ、オムツを替え、着替えさせ、長男のトイレに付き合わされ、検温して保育園の準備をし、その合間に自分の身支度や朝食、家事をし、抱っこを求めて高速ハイハイ

で駆け寄ってくる次男を抱っこし…なんやかんやであっという間に時間が過ぎていきます。

それでも、最近の長男は随分しっかりしてきて、自分の支度は基本自分でしてくれるようになり、以前より大分楽になってきました。時には次男にご飯を食べさせてくれるなど、着実に戦力になりつつあります。



2. 保育園へ

毎朝のように「早くー！ 遅刻するよー！」のかけ声(怒号?)と共に子どもたちを車に乗せ、保育園に出発します。春頃は、まだ保育園に慣れないのか行きたくなさそうに愚図る日もあった長男も、今では仲良しのお友達もできて、毎日笑顔で登園してくれます。次男は人見知り前から保育園に通っているので、保育園が通常仕様というか、めったに泣くことはありません。時にはお部屋に着くなり私に目もくれず遊び出すことも…。

3. 仕事へ

保育園の先生方に子どもをお願いし、事務所に出勤します。ここからは仕事に一極集中…。時間が限られているので、とにかく集中、集中です。

たまーに保育園から「〇〇くんお熱があります」のお電話がかかってきたりして、てんやわんやです(一番てんやわんやの被害を受

けるのは佐藤支所長…いつもご迷惑おかけしています…。私がどうしてもお迎えに行けないときは、市内に住む実家の両親が迎えに行き、子どもをみてくれます。不測の事態は多々ありますが、周囲の方々に助けられて、何とか破綻を来さずにやってこられています。



4. お迎え

終業後、保育園に子どもたちを迎えに行きます。いつも満面の笑みで出てきてくれる子どもたちの可愛さ、たまりません。

5. 帰宅

帰ったらすぐに夕食の準備です。子どもたちはお腹ぺこぺこです。夕食ができあがる前から早々に食卓についてしまう子どもたちに、とりあえずできたものから出していきます。図らずもコース料理状態です。

子どもたちの夕食が終わると、お風呂を沸かしながら自分も夕食を取り、保育園から持ち帰った汚れ物を洗濯したり、食器を洗ったり。時間があれば子どもと遊びます。お風呂が沸いたら子どもたちをお風呂に入れます。ここまでくるとゴールが見えてきてほっとします。

あとは子どもたちの歯を磨き、寝かしつけです。なかなか寝なくてやきもきする日もありますが、子どもと一緒に布団に横になり、お話をしたりくっついていたりしながら、子どもと眠りにつく時間は、一日の中で一番幸せな時間です。子どもが寝た後片づけや翌日の準備をしたいところですが、ついつい子どもと一緒に寝てしまい、翌朝につけが回って大変な思いをすることがしばしば…。

6. 最後に

以上、最近はこんな感じで日々を送っています。復帰当初は私自身まだペースもつかめず、長男は今より気分にむらもあり聞かん子だったし、次男も赤ちゃんで手がかかったしで、毎日毎日本当に必死でした。ずっと緊張しっぱなしで、金曜日の夜には、「ああ、今週も駆け抜けた…」とようやく一息つけました。それと比べると、今はだいぶ平穏になったなあと思います。変化をもたらしてくれた一番の要因は、やっぱり子どもの成長です。私が毎日わああと大騒ぎしている傍らで、少しずつ、でも着実に、逞しく成長してくれています。

今、こうして子育てしながら仕事をさせて頂く毎日を送る中で思うことは、確かに毎日大変だけど、それがエネルギーになっているなあということ。仕事をしている中で、やはり思い悩んだり落ち込んだりすることは多く、一人だと足が止まってしまいそうになるときもあります。しかし、子育ては待ったなし、動きを止めることは許されません。帰宅すれば思い悩む暇もなく子どもの世話、そして、子どもにしっかり食べさせなければと思う中で自分も一緒に食べ、子どもをちゃんとした時間に寝かせなければと思う中で自分もしっかり眠ることが出来ます。そうして否応なしにきちんとしたリズムで動き続けることで、新たなエネルギーを生み、足を止めずに進み続けることができます。

ああ、私はこの子たちに動かしてもらっているなあ、と思うのです。



山林・林業に寄せて(8)

会長 弁護士 谷口 忠武

私は2年ほど前から京都府森林組合連合会に働きかけて、八木木材市場の第2土場をストックヤード化することを提案し、協議を重ねてきました。実現にこぎつける寸前のところまで来ていたのですが、残念ながら最終的には実現できませんでした。

今回は、山林林業におけるストックヤードの意味合いについて記しておきたいと思い、紙面をお借りしました。

山林・林業におけるストックヤードとは、山で伐採した材木を大量に集積し、木材流通の拠点とする大きな土場のことです。

ストックヤードを設置する目的、理由は個々のケースによって違うと思います。

八木木材市場社長として私の目指した直接の設置目的は、①安定的な集材手段として機能しうるとの期待 ②新しい業務分野を設けることにより現在の従業員の雇用を確保しうるとの2点にありました。

何度も述べているところですが、日本の林業は危機的な状況にあります。これに関連する木材市場、内地材製材業者、工務店なども苦闘を続けています。

八木木材市場の生命線は競りにかける材木が、採算分岐点を超える量で集まるか否かにかかります。国・公有林や森林組合は、市場を通さないシステム販売を増加させており、木材市場にとっては厳しい傾向です。私の狙いは、ストックヤードの手段により、原木の流れを市場に引き寄せることにありました。また、新しい業務分野を持つことにより従業員の雇用を維持することも考えました。

以上は、私的な目的です。今回は成功しま

せんでした。私的な目的は、また別の方策を工夫します。

ストックヤードの必要性については、もっと根源的な問題があります。

日本の林業が減びたかの状態から回復できない原因は、木材自給率を回復させることのできないことが一番大きいと思います。

昭和35年ごろまでは、木材輸入は認められていませんでした。つまり木材自給率は100%で、建物はすべて国産材で建てられていました。その後、外材輸入が解禁され、徐々にその量が増えていき一時は、自給率20%を切るまでになりました。戦後の植林が成長し、その蓄積は、国内の需要をすべて賄えるまでになっていますが、現時点においても建築における木材自給率は、28%程度です。

以前は、価格面で太刀打ちできない時も続いていました。しかし、現時点では、外材のほうが高い部分も出ており、必ずしも外材のほうが安いということもできなくなっています。



原因はほかにもあります。

昔、家は1軒1軒建てるものでした。そのことを前提に、大工さん(工務店)、小規模製材所、木材店などが態勢を整えていました。小規模の林家がたくさん存在し、小さな林業

も成り立つ社会構造になっていました。

ところが、外材が輸入されるようになって後のここ 40 年間は、核家族化が進展し、住宅不足が大量の建売住宅の需要を発生させ、住宅に対する国民の意識が変化し、格好良さを重視するハウスメーカーのカタログ住宅が人気の主流を占めるに至りました。こうした建築に使用される木材は、先ず安価であること、そして同一規格のものの大量ロットでの供給が要求されるという特色があります。



戦後の植林は使用できるまでに成長しておらず、内地材の価格が高い現状は、輸入木材に対抗する術がありませんでした。また、日本の林業・木材業は、同一規格の木材を大量に供給する社会的インフラを全く備えることができないままでした。外材に木材シェア奪われていくことは必然でした

その他、プラザ合意による円高誘導、建築基準法の改正、PL 法、阪神淡路大震災による木造住宅の大量崩壊など、不利益条件が重なり、その間に日本の木材自給率は 20% を切るまでに落ち込んでしまったのです。

日本に利用可能な木材が不足していた時代ならいざ知らず、有り余るほどの蓄積ができた現在に至っても 7 割以上を外材に頼ることは、あまりにも無策です。しかも、現状のまま戦後の植林を放置することは、治山治水に重大な影響を及ぼし自然環境破壊につながりかねないことが、最近の自然災害により証明されています。

内地材が適切に利用されるようにしなければならないのです。適切に間伐し、適切に伐採し、適切に植林し、適切に保育管理しなければならないのです。

そうするためには林業が復活しなければならないのです。林家が復活しなければならないのです。

林家が復活するためには林業が儲かる産業に戻らなければならないのです。林業が、儲かる産業として復活するためには外材に奪われている木材供給のシェアを奪い返さなければならないのです。

外材に奪われた木材供給のシェアを取り戻すためには、需要者が要求する同一規格大量ロットの供給システムを構築しなければなりません。これを可能にするためのインフラがストックヤードであるのです。私は、このことが本当のストックヤードが果たすべき使命であると考えています。

ストックヤードは、流通の合理化につなげることができます。そのことがわずかずつでも林家の収益の増加につながります。

林業の現状からすると、絶望的になるほど困難な道筋です。こうしてしまった責任は、国の林政についての無策にあったと思います。

済んでしまったことを悔やんでも何もなりません。国民全体で何とかしなければならないことなのです。

国も森林環境税を検討していると聞きます。林業を取り巻く根本的な環境の整備に税のすべてをつぎ込んででも、林業の復活に取り組んでもらいたいものです。



谷口菜園から(13)

会長 弁護士 谷口 忠武

異常気象

谷口菜園だよりを振り返ってみると、ここ数年、異常気象とそれが谷口菜園に及ぼした影響について書き綴ってきたように思います。今年も不順です。地球の自然環境は、私たち昔を知る者にとっての『異常』が毎年起こります。『異常』が通常になってしまったのでしょうか。私の孫たちは、昔の自然を経験していないのですから、これが正常のはずです。

イヤニナッチャウナー。

今夏はよく雨が降ります。去年の今頃(8月20日)は、雨が降らない日が続き、土はカラカラに乾いていました。たまたま畑のポンプの揚水管にひびが入って使えなくなってしまっていたので、イチゴ苗の養成がピンチに陥っていました。今年は水の心配はほとんどありません。その代わり、夏草の繁茂は尋常ではありません。畑仕事は、夏草との格闘です。

高温多雨のせいか、真夏用の青葉物として毎年作っている「エンサイ(空心菜)」や「モロヘイヤ」が、無茶苦茶によくできます。いつもの5軒の食卓に毎週配っても有り余っています。



祖先がえり

夏野菜は、たいていタキイ種苗の種を購入して温室で苗作りをして栽培しています。そのテクニックなどについては、この菜園だよりでも何回か紹介しました。

種の購入についてですが、例えばキュウリ(VR 夏すずみ)ですと、一袋15粒入っていてその定価は626円です。1粒当たり金42.7円になります。

きゅうりは、ひと夏に、3回ぐらい期間をずらして種をまき6月初めから9月初めぐらいまでの収穫を心がけます。贅沢に種を使うと、100粒くらいは欲しいのです。

4,270円…結構な金額になります。そんなわけで、けちけち精神のとりこになっている私は、キュウリについて、何年も前から、種を自家生産して使っています。一個だけ収穫せず、なったままにしておき熟させておきます。これを割って種を取ると、翌年必要とする種は十分確保できます。

毎年種を取って栽培している野菜は、キュウリのほかに、モロヘイヤ、オクラ、ゴーヤ、葉ネギなどです。青シソも毎年作りますが、これは、毎年自然落種して勝手に生えるので、これを利用して栽培しています。

去年これらに加えて、トマト(桃太郎ゴールドとサターン)、ナス(とげなし千両2号)、トウガラシ(あまとう美人)及びピーマン(ニューエース)の種を取って、これによって今年の苗作りをして今年の栽培をしてみました。

トマトは、問題なく栽培、収穫できました。今年の収穫はもう終わりましたが、毎日たっぷり食べました。妻も私も大好きですので毎朝のご馳走です。早朝の畑仕事の際は、汗ブルケになります。作業中の水分補給に1個丸かぶりします。素晴らしいご馳走です。



ところが、ナス、トウガラシ、ピーマンは失敗でした。

ナスのとげなし千両は、長卵形の良くそろった実のできる改良品種です。千両2号が軸や果梗の部分にとげがあるため、収穫時に痛いので、これを改良したもので今では代表栽培品種になっています。

今年自家採種して栽培したナスの結果に驚きました。実にいろいろな実がついたのです。丸い実(加茂ナスのよう)、長卵形(千両2号のよう)、小さい実(小茄子のよう)これらに加えて形のいびつなものがでてきたのです。全体としての収穫は、少し少ない目でした。

あまとう美人については、実が小さく、ちぢれていました。購入種子で作った昨年までのものと比べると、格段に低品質でした。

ニューエースピーマンについてはその変異はさらに顕著でした。ニューエースピーマン(エースピーマンの改良種)は果実が獅子型で、妻が得意とするピーマンの肉詰めに恰好なので、毎年作ってきたものです。ところが、今年自家採種で作ったピーマンの実は、獅子型の実はできても小さく、大部分は別の形のピーマンでした。形はバラバラでした。

最近の野菜の品種改良は極端です。色、形、味、栽培適期どれもが改良の対象となり、次々と新しい品種が生み出されています。なんとなく、自然に手を加えすぎる人間の技が、神への冒涇のような気がしないではありません。

私の今年の実験結果(失敗例)は祖先がえりという現象でしょう。これらの種は、いろいろな品種の交配を経てできたものと推測されます。一つの果実から取れた種から、いろいろな形の果実が出てきたことは、その証拠でしょう。あまりに多くの交配をしているから、単純なメンデルの法則で予想しきれない結果も出ているのだと思います。

ナス、トウガラシ、ピーマンについては、来年は種を購入して作ります。タキイ種苗さんのお世話になります。



谷口会ゴルフコンペ

第 102 回 谷口会ゴルフコンペ

29.4.29

朝日野 CC

メンバー	アウト	イ ン	グロス	ハンデ	ネット	ランク
田中久米四郎	46	44	90	13.2	76.8	7
西山 康之	50	45	95	19.2	75.8	5
大川 真司	45	45	90	14.4	75.6	4
四方 寛之	42	51	93	19.2	73.8	2
新沢 耕一	51	58	109	36.0	73.0	優勝
谷口 直大	64	64	128	36.0	92.0	11
高橋 宏	53	51	104	28.8	75.2	3
木村 隆雄	48	50	98	21.6	76.4	6
谷口 忠武	58	63	121	36.0	85.0	B・B
上野 浩也	56	46	102	24.0	78.0	9
山田 源吉	49	51	100	22.8	77.2	8

ニアピン賞…大川真司、新沢耕一、木村隆雄、四方寛之、大川真司、木村隆雄

ベストグロス賞…田中久米四郎

敬称略・順不同

第 103 回 谷口会ゴルフコンペ

29.10.15

朝日野 CC

メンバー	アウト	イ ン	グロス	ハンデ	ネット	ランク
田中 聡	50	49	99	21.6	77.4	5
今井 眞	51	51	102	27.6	74.4	3
高橋 宏	46	43	89	16.8	72.2	2
伊東 久光	60	67	127	36.0	91.0	13
木村 隆雄	45	51	96	18.0	78.0	6
谷口 政史	51	52	103	21.6	81.4	8
田中久米四郎	43	48	91	19.2	71.8	優勝
新沢 耕一	47	53	100	18.0	82.0	9
上野 浩也	56	44	100	21.6	78.4	7
大川 雅司	49	46	95	19.2	75.8	4
大川 真司	54	58	112	28.8	83.2	10
谷口 忠武	64	63	127	36.0	91.0	B・B
谷口 直大	57	68	125	36.0	89.0	11

ニアピン賞…高橋 宏、高橋 宏、上野浩也、今井 眞

ベストグロス賞…高橋 宏

敬称略・順不同

平成 29 年 4 月 29 日(土)に第 102 回、平成 29 年 10 月 15 日に第 103 回の谷口会を朝日野カントリー倶楽部にて開催いたしました。谷口会ゴルフコンペの結果は上記のようになっております。

次回は平成 30 年 4 月に同じく朝日野カントリー倶楽部で予定しております。

詳細は追ってご案内させていただきます。

皆様奮ってご参加下さい。



編集後記

ご多用中にもかかわらず今回原稿をお寄せいただきました税理士木下隆一先生、本当にありがとうございました。私たちの身近で起きる出来事に関する興味深いお話で大変勉強になりました。どうぞ皆様も参考になさってください。

今号では鯖江支所便りより佐藤弁護士の結婚が発表されました。詳細については次号で幸せたっぷりの様子をお届けします。また、もうすぐ1年になる千葉弁護士の子育てに奮闘する様子をご紹介しました。女性の逞しさ愛情深さに共感できる内容であったと思います。

今年もあと少しです。来年も皆様への感謝の気持ちを忘れず、より充実したリーガルサービスをご提供できるよう努力して参りますので宜しくお願いいたします。



表紙絵紹介

「水仙」 作者 戸川洋子氏

28号で白黒の表紙絵で紹介させていただいた戸川洋子画伯の絵をカラーでお届けいたしました。

「水仙の群生が、深い藍色を背景に、凛とした健気な美しさを見せてくれています。これから希望を持つようにと、語りかけ励ましてくれているように思います。」

当時の会長のコメントです。今も事務所の受付に飾っております。



谷口総合法律事務所報 44 号 平成 29 年 11 月

発行 谷口総合法律事務所

京都市中京区中町通夷川上ル鉾田町 288

TEL 075-241-0935 FAX 075-241-2735

<http://www.taniguchi-lo.jp>

弁護士 谷口 忠武 弁護士 谷口 直大

弁護士 山崎 悠 弁護士 蜂谷 綾子

弁護士 松本 信弘

事務局 内田 恵 羽田 祐子

照田 久実

鯖江支所

福井県鯖江市本町 1 丁目 1-9 煙安ビル 2 階

TEL 0778-51-7676 FAX 0778-51-7677

弁護士 佐藤 孝一 弁護士 千葉真貴子

事務局 新本 遥加