

第11回外国弁護士制度研究会 議事録

第1 日時 平成21年3月23日(月) 自 午後3時00分
至 午後5時00分

第2 場所 東京高等検察庁会議室(17階)

議 事

伊藤座長 御多忙中お集まりいただきまして、ありがとうございます。

第11回外国弁護士制度研究会を始めさせていただきます。

本日は予定しておりましたとおりヒアリングを実施したいと思います。

外国法事務弁護士事務所の法人化、特に外国法共同事業の法人化を検討するに当たりまして、外国法事務弁護士等、弁護士の共同事業の運営の実態を把握する、こういうことを目的とするものでございます。

対象者につきましては、幹事と相談の上、弁護士のXさん、それから外国法事務弁護士のYさん、同じく外国法事務弁護士のZさんのお三方をお願いすることにいたしました。

御多忙のところ御協力いただきまして、ありがとうございます。

それから、ヒアリング事項や進め方につきましても、幹事と相談の上で決めさせていただきました。

まず、ヒアリング事項でございますけれども、「共同事業の概要」、「共同事業の運営の実際」、「不当関与禁止等の行為規制を遵守するために講じている措置」、「外国の所属事業体との関係」等といたしました。

また、ヒアリングの進め方につきましては、お三方同席の上、まず幹事から質問して、それぞれについてお答えいただき、幹事からの質問が一通り終わった後に、委員の方々との質疑応答に入りたいと思います。

それから、議事録の取扱い等に関してでございますが、本日お三方から、共同事業や外国所属事業体との関係等、内部の仕組みや契約関係にかかわる事項など、共同事業の内容に相当踏み込んだことをお伺いすることになるかと思っております。

この研究会では、議事録を公開することにしておりますけれども、率直に実情をお話しただくために、今回の研究会につきましては、発言者のお名前を伏せる、いわゆる非顕名にして、その発言内容から発言者が特定されないような形の議事録を作成する、こういうことにしたいと思っておりますが、それでよろしゅうございますか。

それでは、御異論がないようですので、そのような取扱いとさせていただきます。

また、本日この席で皆さん方が得られました情報につきましても、ヒアリングの趣旨を十分お含みいただいて、取扱いについては御留意いただければと存じます。

お三方に対してでございますけれども、研究会としては、皆様から率直に実情をお話しただくために、可能な限りの配慮をさせていただきます。

ただ、どうしてもお差し支えがあるという場合には、質問に対するお答えを留保していただいてももちろん差し支えございません。

もともと、外国法事務弁護士と弁護士の共同事業の実態、これは外部からなかなか分かりづらいところもございまして。今回お話しいただくことは、今後この研究会におきまして法人化の検討を進めるに当たりまして貴重な資料となりますので、可能な限り御協力を賜ればと改めてお願い申し上げます。

それでは、以後のヒアリングにつきましては、幹事に進行方をお願いいたします。

X氏 我々というか、私は秘密保持義務を、一応弁護士としてもそうですけれども、前の事務所との間でそういうものを結んでおりますので、できる限りお話は先ほど座長が言われたよ

うにいたしますけれども、なかなか言えないところもあるかもしれませんので、そこは義務としてということで、ひとつお許しをいただきたいと思います。

伊藤座長 ただいまの御発言についても、研究会として了解をしたということでもよろしゅうございますね。

それでは、確かに承りました。

出井幹事 それでは、ここからは幹事の出井のほうから質問させていただいて、お三方からお答えをいただくということにしたいと思います。

どういう質問をするかということですが、先ほど座長から説明があったヒアリング事項におおむね沿って質問をいたします。

ただ、今日、お三方ということでございますので、時間の関係上、全部の方に全部の質問をということは、これは難しいと思いますので、私のほうでこの質問についてはこの方をというふうに適宜指名をさせていただきます。

ただし、私が指名申し上げた方以外の方でも、「そこは自分のほうでコメントしたい」ということがあれば、手を挙げていただいてコメントいただければと存じます。

それから、幹事とのクエスチョン・アンド・アンサーセッションが終わった段階で委員の方々との間の質疑ということになりますが、私の質問あるいはお三方の回答を、「ここはもうちょっと趣旨をはっきりさせてほしい」とか、「それは趣旨が違っているのではないか」ということがもしございましたら、それでその段階で聞いておいたほうが良いということがございましたら、お申出いただければと存じます。

それでは、質問に入ります。

まずYさんは、特定共同事業、それから外国法共同事業、いずれの御経験もあるということですか。

Y氏 はい、そうです。

出井幹事 それから、Xさんは、2003年の改正前の特定共同事業の御経験があるということですね。

X氏 そうです。

出井幹事 それから、Zさんは、今、お話があったとおり、2年間、外国法共同事業の御経験があつて、現在も外国法共同事業に参加しているということですね。

私、今、外国法共同事業、特定共同事業というお話をしましたが、簡単に語句の説明をしておきます。

特定共同事業といいますのは1994年の外弁法改正で導入された共同事業形態です。日本国内の訴訟案件及びこれに準ずる案件を除く一定の範囲の事案、主に外国法案件ということになるかと思いますが、それに限定した共同事業形態のことであると理解しております。

それからもう一つ、外国法共同事業ですけれども、これは2003年の外弁法改正によって認められるようになった共同事業形態でございます。これは案件の範囲を限定しない共同事業形態ということになります。

また、外国法共同事業の場合は、共同事業が弁護士を雇用することもできるということになっております。

もう一点、弁護士と外国法事務弁護士が事務所を共にする、事務所を一緒にするいわゆる一体型の外国法共同事業というものも現在では認められているということでございます。

それで、Yさんがいらっしゃった事務所の外国法共同事業は、これはいわゆる一体型、日本の弁護士事務所と外国法事務弁護士が事務所をともにする一体型の外国法共同事業であるということでした。

それから、Zさんに確認したいのですが、現在Zさんが参加しておられる共同事業は、これは一体型ではない共同事業と、そういう理解でよろしいでしょうか。

Z氏 そうですね。

出井幹事 次に、お三方それぞれから、簡単に結構ですので、それぞれの共同事業を組んだ、共同事業に入った経緯あるいは理由を御説明いただけますでしょうか。

まず、Xさんからお願いいたします。

X氏 もともと私は外弁の事業化には慎重派でございまして、「時期尚早である。」と。これは20年前の話ですけれども、ということで反対派でしたが、制度として特定共同事務所を設置することができるということになりまして、正直言いまして、半分、興味半分と言ったらちょっと語弊がありますけれども、アメリカのローファームの中身もある程度知っていましたけれども、中に入って見てみたいということと、それから、人生一つしかありませんから、「いろいろやってみようよ」というようなことから、それまで緩やかな業務提携といえますか、一緒に仕事をしていたアメリカのローファームと特定共同事業をやってみようということで、2年間ほどそういう壮大な実験をしたような感じでございます。

2年間やってみまして、いろいろ中へ入ると、哲学の違いとか、やはりアメリカのローファームはどうしてもお金と申しますか、そういうものが中心になってしまうので、ちょっとなかなか意見も合わないところもありまして、円満にその後解消したというところでありませぬ。

出井幹事 ありがとうございます。

それでは、Yさん、お願いいたします。

Y氏 私はもともと就職が日本の法律事務所だったのです。

数年たって法律事務所のほうから、「うちのアメリカの事務所にちょっと行ってこい」ということで、出向ベースで私がアメリカのほうに行ったのです。

ただ、自分がそのときやっていた業務が特許権侵害訴訟で非常に忙しくなって、結局、日本にすぐには帰れなくなって、向こうでパートナーになって、アメリカでかなり大きい訴訟案件をやっていたので、結局、5年間アメリカにいたのですが、帰ってきて、そのときは3年アメリカに行けば、日本の勤務経験もカウントして、5年の経験ルールにカウントできたのですが、結局、アメリカで5年間勤めていたのです。もともとの目的は、法律事務所の方で私を外弁登録させるということだったのです。そして、私が帰ってきた直後に特定共同事業制度ができたわけです。そのときに、私はオフ・カウンセルという形で外弁として籍を置いていたのですが、私よりずっとシニアの人が外弁登録をするのを待つようにということで、その人は2年近く登録がかかってしまいましたので、結局2年後に特定共同事業をつくったのです。

当時、私はかなり深く長く外弁問題などに携わっていましたので、事務所内で一応中立というか、一番両方の立場に立った人間でしたので、「では、特定共同事業についての内部のガイドラインをつくるように」と頼まれて、外弁法のそのときの特定共同事業の施行規則とか日弁連のルールなどを勉強して、事務所のルールをつくりました。

その内部のルールについては、言えることと言えないこととありますが、話せることは私は話すつもりです。

外弁法が数年後にさらに改正されて、「外国法共同事業」という制度ができたときも、同じ理由で、私が、事務所内の規程、ガイドラインを作成しました。

出井幹事 ありがとうございます。

それでは、Zさん。

Zさんの事務所は、どうして共同事業を始めたのでしょうか。

Z氏 私は、そのときはまだ今の事務所になかったのですけれども、私が分かっている限りで説明します。

アメリカの事務所では、もともと大手のインダストリアル会社のお客さんが多いので、日本ではいろいろなニーズがありましたので、本当はより良いサービスができるためのジョイントベンチャーを探したのです。

日本側の法律事務所と外国側の事務所は長い付き合いがありました。それは弁理士側の付き合いです。東京の関係の仕事で協力、やり取りがありましたので、それで紹介が始まりました、共同事業の話が始まりました。

多分、双方のファームは割合シンプルなパートナーシップが良いと思ったのでうまくいきました。多分、ほかの共同事業に比べるとシンプルなストラクチャーです。

双方の事務所が自分の独立性を守っていますし、自分の制度、自分の手続を守っています。その真ん中にジョイントベンチャーがあります。それは両方の事務所にカンファタブルな感じでしたので、話がうまくいきました。

私の個人的な理由としては、御存じのとおり、アメリカの事務所では、まだ共同事業がなかったので日本の法律を扱うことができませんでした。それは、非常に奇妙な感じでした。今の時代の案件は、純粋なアメリカの法律の問題又は純粋な日本の法律の問題というものは余りありません。何の案件であってもいろいろな質問が出てきますので、弁護士と協力できないと、アメリカのお客さんに対しても良いサービスができない感じでした。それで、本当に日本のお客さんに対してもアメリカのお客さんに対しても良いサービスができるような事務所を探したのです。それで、今の事務所に入りました。

出井幹事 ありがとうございます。

それでは、ここから本題に入りたいと存じます。

まず、共同事業運営の実際ということですが、これは一体型の共同事業の御経験があるYさんを中心に質問してまいりたいと存じます。

まず、共同事業運営の意思決定機関あるいは執行機関、それはどうなっているのかということですが。

共同事業のいろいろなアドミニストレーションについて意思決定をしていくときに、どういうところでどういう決め方をするのか、これも先ほど座長から確認がありましたように、まさにお差し支えない限度で結構ですので、お話しいただければと思います。

Yさん、お願いいたします。

Y氏 まずは、特定共同事業の時代の話と、そして外国法共同事業の時代の話に分けて話したほうがよろしいですか。

出井幹事 はい。

Y氏 当初、特定共同事業をやり始めたときは、その共同事業で取り扱えない事件があったわけですね。それをはっきりとさせるために、我々が、マトリックスですね、こういう資格をつくって、国内法あるいは外国法人とか、依頼者が外国人である、あるいはCC関係が51%以上とか、そういうようなマトリックスをつくって、白、グレー、黒というのをつくって、黒はまず「共同事業の対象にならない」という、絶対にこれは取り扱ってはならないと、これは法律事務所のみのものであるというルールをつくったのです。そのほかのもの、完全に白というのが「自然に業務をやれば良い」ということだったのですが、グレーの場合は、グレーという、判断しないとこれは「共同事業の対象にして良いかどうかというのはすぐに直観的に理解できないもの」というふうに我々は解釈して、それでちょっと複雑なルールをつくったのですが、細かいことはちょっと言えないのですが、マネジメント・コミッティーでそれを審議していました。そのマネジメント・コミッティーに外弁と日弁、両方のパートナーが入っていたわけです。共同事業の対象に入るべきかどうかという判断をそのマネジメント・コミッティーにさせたわけです。

そして、法制度が変わり、特定共同事業が外国法共同事業に変わったときは、共同事業の対象になるものと、そして自分の職務としてやって良いか、やってはいけないものというのは以前よりもっとはっきりと分けなければいけないということになりましたので、それで似たようなルールをつくったのですが、職務として外弁がやってはいけないというルールを前よりもっとはっきりさせたのです。

それはなぜかという、共同事業の対象になるものは何でもオーケーということになったわけですが、同時に、いわゆる不当関与ルールが設けられたのです。その不当関与ルールについての運用についての規程をつくったわけです。

それが例えば依頼者の受任の場合、国内法の案件であれば、当然日本弁護士が受任しなければいけないのですが、その依頼者との間にクライアント・オーナーという関係があれば、日本弁護士と共同で受任するというルールをつくったのです。クライアント・オーナーは外弁であっても良いということです。

ただ、その外弁はあくまでもクライアント・オーナーとして受任し、法律の対象となる日弁が受任するという形でそういうルールをつくったわけです。

日本の依頼者のための外国法問題であれば、パートナーでなければ受任はできないというルールが我々のところにあります。アソシエイトは外弁でも日弁でも良いのですが、海外の法律が適用法になるものについては、パートナーが受任する、日弁、外弁は関係ない、というようなことだったのです。

出井幹事 受任の際のルールについても御説明いただきましたが、事務所全体のアドミニストレーション、アソシエイトを何人雇うかとか、事務所をどこにするかとか、そういうものについてはどこで決めているのでしょうか。現在の外国法共同事業で結構です。

Y氏 私の事務所は、日本弁護士が多い一体型だと言えらると思います。外国弁護士もかなり多いのですが、多数は日弁だったのです。

お互いにどちらも事務所の業務を、事務所の経営をドミネイトしないようなルールをつくったわけです。それがマネジメント・コミッティー。マネジメント・コミッティーは4名、2名が外弁、2名が日弁というルールで、あとはチェアマンがいたのです。チェアマンは日本弁護士だったのですが、チェアマンはあくまでもコンセンサスが得られない場合に、1票

を持つということだったのですが、当然チェアマンとして業務の執行とか、そういうのもやっているのですが、デッドロックになった場合、チェアマンがその解決をするということですので、日弁3対外弁2ということになります。幸いにそういうのはなかったですね。いつも必ずコンセンサスを得て業務をしていました。

ただ、1回、細かい話はできませんが、日本弁護士を解雇するということになった際に、その1回目の業務委員会ではコンセンサスができませんでした。何人かからのエビデンスを集めたところ、依頼者に対しての言い方が失礼だとか、いつも遅れるとかということで、結局、その1か月後のマネジメント・コミッティーで全員一致ということになりました。私の記憶ではそのときだけだったのです。3対2になるかどうかとなったのは。あとは全部、全員一致でした。

出井幹事 そうすると、事務所のアドミニストレーションについては、先ほどおっしゃった業務委員会、マネジメント・コミッティーで決めることになっていた。その構成は外国法事務弁護士2、日本の弁護士2で、チェアマンが1人ということですね。チェアマンは、どちらから選ばれるのですか。

Y氏 チェアマンはパートナー全員で選ぶのです。

出井幹事 それは日弁であるか外国法事務弁護士であるかは問わないということですか。

Y氏 私、そのルールを自分でつくったので、そのルールには入っていなかったのですが、みんなの理解では、「日本弁護士になる」という理解だったですね。

出井幹事 なるほど、分かりました。

先ほど、個別案件の受任についてのお話がありました。特定共同の時代にも、それから外国法共同の時代にも割と似たようなルールで運用されていたということですが、案件が入ってきたときに、だれがその案件を担当するのか、日本の弁護士が担当するのか外国法事務弁護士が担当するのかというのはどうやって決まるのでしょうか。

先ほど、クライアント・オーナーが共同事業をすることもするというふうにおっしゃいましたが、そのあたりはどういう仕組みになっているのでしょうか。

Y氏 先ほどZさんもおっしゃったように、今の時代は混合の法案件が多いのです。特に私どもがいたいゆる渉外事務所的な共同事業ですと、純粹の日本法だけとか外国法だけは余りなかったのです。うちの事務所に来るものは。

ただ、M&Aでそういうのはかなりあったのですが、それは日本弁護士グループが単独でやっていましたので、余り今おっしゃったようなことを気にしないで、自然にそれはできたのですが、例えば自分がクライアント・オーナーであったフランスの会社が日本で不正競争防止法でどこかを訴えなければいけないということで、私が日本弁護士と弁理士の業務を担当していたのですが、私のほかに日本弁護士のパートナーも入っていました。その日本弁護士の役割に私が不当関与しないというもので、明確に我々のルールに書いてありました。

出井幹事 Yさんにもう一点お聞きしたいと思います。

案件を受任して、それから今度は案件を実際に遂行していくわけですが、そのときに、例えばリーガル・オピニオンを出すときに、何か、所内でルールがあったのかどうか、そのあたりいかがでしょうか。

例えば、そのリーガル・オピニオンが主として日本法に関するものであった場合に、だれがそのリーガル・オピニオンにサインするのか、そのあたりはいかがでしょう。

Y氏 かなり細かいガイドラインがありましたけれども、その詳細についてはお話しできません。我々のリーガル・オピニオンは対外的に出ているものですので、依頼者とか、場合によってはほかの弁護士のセカンドオピニオンを求められた場合、それを見られているので、それについては私はどうしてそういう形になっているかということは説明できます。純粹の日本法の場合は日本弁護士が単独でサインしますが、私がクライアント・オーナーの場合、自分の依頼者に対しては、さらにカバーレターを付けて送ったのです。「オピニオンの作成者」ということではなくて、「私の事務所のだれだれが作成したオピニオン」という意味のカバーレターです。

ただ、純粹の日本法の案件より、特にZ先生とも似ていると思いますが、私の事務所においてのバリューというか付加価値がどちらかという対内対外の訴訟を並行して日本の特許訴訟とアメリカの特許訴訟を、同じ戦略、両方で矛盾しないようにそれを構築して行って、日本弁護士が国内でやって、私がアメリカの弁護士とか、フランスの弁護士とかの業務を担当するというようなこともよくあったのです。

その場合は、この訴訟で勝てるかという幾つかの法体系についての意見書を書かなければいけないことがあったのです。その場合は連名です。ただ、最後のサインのところの前のパラグラフに、どの専門家がどの部分を担当したかというのは記載しました。

出井幹事 これまで事務所、共同事業のアドミニストレーションのお話、それから事件の受任のお話、それから事件の遂行、特にリーガル・オピニオンについてお話をYさんに伺いましたが、今までのところで、XさんあるいはZさんのほうで何か付け加えることはございますでしょうか。

Xさん、お願いいたします。

X氏 私の場合は、新しい制度の前の特定共同事務所なものですから、ちょっと形が違うかもしれないのですけれども、基本的には今の話を伺っていて、同じかなという感じがしました。

私どもの場合は、とにかく外国法事務弁護士、外国側でできない案件があるわけですね、純粹の日本国の日本の案件とか。これは外国、アメリカ人側には、「これは君たちは絶対にできないのだよ」ということで、これは日本人側の事務所で全部受任、それから仕事、それから請求も日本側でやる。そのための銀行口座も一つつくりまして、そこで我々日本人側がすべて管理をする。外国側には一切タッチさせない。

ただし、一応同じ事務所におりまして、事務所の電話とかファクスとかセクレタリーとか、そういうファシリティーといいますか、これは一応使うわけなので、入った日本案件をすべて我々日本人側だけで配分してしまうのは、これはやはりアンフェアであろうということで、経費相当分は事務所といいますか共同事業体のほうにお返ししましょうと言うとおかしいのですけれども、それは負担をしましょうということで、経費相当分、X%ですけれども、それは、僕らは純粹ドメスティックで純ドメなんて言うていましたけれども、その純ドメ案件からはそういう経費相当分は負担をしましょうということでやっておりました。

ただし、先ほども言いましたように、日本国内案件については、これはきちっと決めまして、一切外国側にはタッチさせなかったということは言えます。

それから、マネジメントですね、これも恐らく今の状態でも同じと思うのですけれども、日本側のパートナーとそれから外国側のパートナーと、これは共同でいろいろなことは決めていく。

意見の不一致ということは余りなかったですね。ただ、重要な案件につきましては、これはやはりアメリカの本部といたしますか、本部にやはりある意味のマネジメント・コミッティーがあるわけで、一応その意見も聴く、同意ではないですけれども、意見も聴くということで、勝手に日本側だけで、日本側というのは日本の事務所だけでなかなか決定はできないということで、やはり一種の支店という感じがしました。

ただ、もちろん私のほかにも日本人のパートナーがおりましたから、言うべきことは言うということで、この特定共同体をやってみて一番よかったのは、英語でけんかすることがうまくなったことかなということですけどね。もちろん、それ以外にもいろいろな得るところはありました。

そんなわけで、一応日本と、先ほど言いましたように日本関係の案件は完全に分けてやっておりました。

出井幹事 今、Xさんのお話の中で、案件の遂行については、日本関係の案件はすべてタッチさせないということを買かれていたということでしたが、アドミニストレーションについて、今のお話の中で、外国の外国法事務弁護士のパートナーを超えて、さらに外国の所属事業体の意見も聞いていたということですか。

X氏 結局、アメリカ側から日本支店と言ったらおかしいのですが、日本に派遣されているパートナーが数名いるわけですよ。彼らはもちろん、本国といたしますか本店といたしますかペアレントというのかな、そのマネジメント・コミッティーの意を受けているわけですから、それに反することはなかなかできない。といっても、日本側には日本独特のそういういろいろな決め事もありますので、そういうものについては、一応本部といたしますか、本部のほうにも連絡はしているということですね。

ただ、それで本部から反対とかどうのこうのというような話は来たことはありませんでした。

出井幹事 ありがとうございます。

Zさんのほうから何かございますでしょうか。

Z氏 ちょっと似ています。ストラクチャーがもっとシンプルなのですけれども、うちのほうは、共同事業のマネージング・パートナーが3人です。何かあったら相談します。合意しないと進めないと思います、今の段階でも。もっと大きくなると、もっと厳しい固い規則が必要になるかもしれないですけれども法律の立場からの担当弁護士と事務的な立場からの担当弁護士は違うケースが多いのです。

例えば、一つの例として、あるアメリカのお客さんに対する日本の証券関係のアドバイスで、書類を準備することが必要です。それは、もちろん日本の弁護士が仕事は全部するのですけれども、事務の立場からは私が担当になります。そういうケースが多いのです。

出井幹事 今、マネジメント・コミッティーが3人とおっしゃいましたが、この構成はどうなっているのでしょうか。

Z氏 それは、日本の弁護士が1人、外弁が2人です。でも、それは偶然です。もともと1対1ですけれども、私が外弁事務所に入ったとき、外弁事務所東京オフィスの2人のコマネージングパートナーになりましたので、その両方とも入りましたので、外弁事務所東京オフィスの2人のコマネージングパートナー、プラス法律事務所からのマネージング・パートナーです。全員合意しないと進まないのです、余り意味がないと思います。

出井幹事 共同事業の運営につきまして、最後に1点、これも皆さんにお聞きしたいのですが、案件を遂行して、案件が終わって、請求書を出すこととなりますが、請求書を出すプロセス、あるいは請求書をだれの名義で出すのか、ここについても差し支えない範囲で結構ですので、お教えいただければと思います。

Yさん、いかがでしょう。

Y氏 ある程度のことしか話せないのですが、請求書は大抵クライアント・オーナーが出すものです。ですので、内容が日本法であっても、そのクライアント・オーナーが外国弁護士であれば、その外国弁護士がその請求書を出しますが、それはあくまでも依頼者との関係を維持するためのもので、何か内容についてクレームがあった場合、その担当の日本弁護士のパートナーが決定するというか、一緒に協議して決めなければいけないということです。要するに、その請求書を発行する人がクライアント・オーナーである自分で、例えば「この日本弁護士アソシエートは時間をかけ過ぎたからカットする」というのは単独ではできません。

出井幹事 ありがとうございます。

Xさん、いかがでしょう。

X氏 私の記憶では、やはり請求書を出すということは、その請求書を出す相手と担当弁護士との信頼関係から出てくるわけですから、私あてに来た案件、これは先ほど言った純粹の国内案件であろうと、あるいはジョイントベンチャーと申しますか、特定共同体で受けた事件であろうと、私あてに来た、私の顔と言うとおかしいですけども、私の関係で来た案件は、私がすべて請求書は出しておりました。

それから、外国側については、ちょっと細かいことまでは分からないのですけれども、日本にいる外国側のパートナーの案件ですね、これは恐らく日本にいるパートナーが請求をしていたと思います。

一方、特定共同体、先ほど僕は半分冗談で、「興味半分でこれをつくった」と言いましたけれども、やはり全世界にネットワークを持っていると、そのネットワークの中に入るということは、これはやはり一つの当然の大きなメリットなわけですね。それがあある意味では目的でもあったのですが、そのネットワークがありますと、当然、例えばニューヨークからとか、それからイギリスからとか案件が来るわけです。

実際に、もちろん作業をするのは、我々、日本にいる外国側の弁護士であり、それから我々日本の弁護士、共同でやるわけですけども、それについては、やはり日本に仕事を回してきたアメリカの本来の、ニューヨークならニューヨークのパートナー、あるいはイギリスならイギリスのパートナーが請求をする、これはある意味では当然のことですね。

ですから、仮に依頼者が日本国内にいる案件であっても、だれがその仕事を持ってきたかということで、請求書にサインをするパートナーが決まるというふうに考えて良いと思います。

出井幹事 そうすると、だれがその案件を担当したかということとは一応別に、だれがそのクライアントを連れてきたのか、「アトニー・フォー・クライアントがだれなのか」ということで請求書をだれが出すかを決める」と、そういうことですかね。

X氏 それは大原則ですね。

出井幹事 Zさんの共同事務所はいかがでしょう。同じですか。

Z氏 ほとんどY先生が説明したのと同じです。

出井幹事 はい、分かりました。

次に不当関与禁止の行為規制についてお聞きします。

ただ、これまでのお話の中にも出てきております。Yさんからは「不当関与の禁止の運用についてのルールを共同事業で定めていた」と。それから、Xさんからは、特定共同事業の時代に、そもそも外国法事務弁護士が関与できないものについては、はっきりそこは「関与できない」というふうにおっしゃっていたということですが、これまで述べられたこと以外に、あるいは付け加えて不当関与の禁止ということについて何かございますでしょうか。

Y氏 当方の事務所では、そのルールを逆の方向からでもつくったのですね。要するに、外弁パートナーが日弁アソシエートを自分の権限外ということだけではなくて、異常にコントロールするとか、こういうふうを書けという異常な指図をするというようなことで、「そのアソシエートが必ずそれに従わなければいけないことはないよ」という逆のルールもつくったのです。

要するに、日本弁護士パートナーが外弁アソシエートに対して、「こういうふうにおピニオンを書け」と、当然、従業員ですので、アソシエートが、ボス弁が言われたように仕事をするのは当然のことですが、自分の弁護士としてのセンス、判断あるいは良心に反するようなものは、それを拒むことはできる。その場合はマネジメント・コミッティーに持っていく。

要するに、両方のバランスのとれたルールをつくったのです。外弁パートナー対日弁アソシエートも同じルールがありました。

出井幹事 今、私、不当関与の禁止というふうに申し上げましたが、現在の外国法事務弁護士に関する法律の中で、外国法事務弁護士は一定の権限は決まっているわけですね。その権限以外の法律事務については、不当に関与してはならないという規定が外弁法にございます。

それから、特定共同の時代にも、特定共同というのは要するに一定の案件しか共同事業できないということがございますので、それ以外の事案に不当に関与することは禁止されておりました。そういう意味で、この不当関与の禁止という言葉を使っているわけですが、ただいまYさんから、外弁が日本の弁護士の案件、日本の法の案件に不当に関与しないという、そういう面だけではなく、その逆ですね、その逆についても所内でルールを設けていたというお話がございました。

Zさんはいかがでしょう。

Z氏 うちの事務所は、一応事務所自体が自分のポリシーを守っています。多分、共同のポリシーはないという意味ですので、うちのほうはファームのポリシーもあるし、東京オフィスのポリシーもありますので、でも、共同事業の特別なポリシーはないです。

出井幹事 Zさんが参加しておられる共同事業は、いわゆる別体型、事務所を別にするので、余りその必要性はないということなのかもしれませんが、日本法と外国法、両方が絡む案件というのは一緒に扱うことはあるわけでしょうか。

Z氏 ありますけど、それはいつもパートナーが入っています。Yさんの話を聞くと、やはり例えば私が弁護士のアソシエートのある案件で協力する、そういうケースもあるのです。そのアソシエートは、特にニューヨークの免許も持っていますので、時々相談しますが、そのときは非常に気を付けなければならないのです。そのアソシエートが、パートナーが入っていない段階でアドバイスを出すことはいけないのです。

出井幹事 Xさん、何かございますでしょうか。

X氏 私が特定共同をやっていたときには、不当関与とか、そういう法律といますか条文がなかったの、そういう意識はありませんでしたけれども、これは結局、特定共同であれ、外国法共同ですか、それから今度の今問題になっている混合法人云々もそうだと思うのですが、結局は日本側の弁護士のトップの力なのです。

例えば、日本側のトップのパートナーですね、この人の力が相当あれば、そもそも不当関与とか、そういうことは外国側もできないし、させられないのですね。

日本側のパートナーが力がなかったりしますと、これは、そういう経験、僕はないですけども、外国側があれば、「これやれ、あれやれ」ということでいろいろ言うてくるといふ可能性はあると思います。

私の場合は、たまたま年だけとっておりましたので、その点を強調いたしまして、不当関与というか、外国側が勝手に何かやるというようなことはなかったですけども、中には日本側のパートナーのトップが、もちろん年齢もありますけれども、経験、それから、先ほどもちょっと冗談で言いましたが、英語でけんかできるぐらいの英語力がないと、実際には外国側の力で押されてしまって、結果的にそれが不当かどうかは別として、外国側の言いなりになってしまうといふことの可能性はあると思います。

これはあくまでも日本側のパートナー、弁護士の力を付けるというところから始まらないと、なかなか実態的に不当関与云々ということとはなくなるのではないかといふふうに思います。

出井幹事 不当関与の禁止のところについて、最後に1点お聞きしたいと思います。

例えば、外国のクライアント、外国の依頼者で、その外国の依頼者は外国法事務弁護士がオーナーであったという場合で、しかしその案件は主として日本法の案件である、そういう場合に、外国法事務弁護士の方はその案件に、先ほどクライアントとインターフェースになるということはあるのでしょうか、それ以外に一切関与しないのでしょうか、あるいは翻訳的のところとか事実調査であるとか、そういうところで関与することがあるのでしょうか、そのあたりお差し支えない程度で結構ですので、お話しいただければと思います。

Yさん、いかがでしょう。

Y氏 翻訳的のところと事実調査だけではなく、自分の依頼者を、クライアント・オーナーという、うちの事務所で同じ会社のために複数の弁護士がほかの業務もやっているということではありますが、その案件のオーナーというか、依頼者がその案件について自分に聞いてきたとき、その場合はやはりある程度の、言い方はあれですが、品質管理をしなければいけないというのがありますので、英語のチェックというより、「この依頼者にはもうちょっと細かく書いてほしい」、あるいは「この依頼者にはハイレベルのポイントだけ書いてほしい」とか、「こういうようなもうちょっと関連するような文献まで調べて、その調査の結果もはっきりと意見書に書いてほしい」とか、あるいは「そういうリサーチのほうの結果は要らない、結論だけでいい」といふような品質管理チェックもしていました。

それは、ある意味で関与と言えれば関与ですが、不当な関与というより、その依頼者との関係を維持するための必要な関与だったのですね。

ただ、「こういうふうには書け」と、「あなたの日本法の考え方はおかしいのではないか」とか、そういうことではないのですね。あくまでもその依頼者のニーズ、その依頼者が何を要求しているかということにきちんとこたえているかどうかというチェックですね。

出井幹事 Xさん、いかがでしょう。

X氏 日本在住であれ、それから外国の事務所であれ、外国側、アメリカ側ですが、アメリカ側のパートナーあるいは弁護士が事務所に持ってくる案件というのは、これは純粹の日本国内案件というのはほとんどないというか、全くなかったですね。ということは、そういうどこかに国際的な要素が入っているジョイントベンチャー的な案件ですから、これについて仕事を紹介してきた外国に在住のパートナー、あるいはそれを担当する日本在住の外国側のパートナー、これが関与するのは、これは当たり前のこととして、先ほど翻訳というようなこともありましたけれども、もちろん英語などのチェック等もありますけれども、これは今Yさんが言われたように、質の良いものを出さないといけないですから、当然、担当の海外あるいは日本のパートナーにそういう承認といいますか報告はして、彼が承認、両方からもちろん承認するという大前提のもとに、そういう例えばオピニオンは出す。それから、M&Aなどの案件も共同で行うということです。

ですから、翻訳というか、言葉だけの問題ではなくて、それ以上にやはりきちんと関与して、クライアントとの良好な関係を保つということは、当然我々も協力したし、彼ら、アメリカ側もきちんとやっておりました。

出井幹事 分かりました。

それでは、最後の大きな項目に移りたいと思います。外国所属事業体との関係の問題でございます。

これは、外国法共同事業をやっておられるYさん、Zさんを中心にお伺いしたいと思いますが、Yさん、これもお差し支えのない限度ということになるかと思いますが、共同事業とそれから外国所属事業体の間に何か契約関係があるのでしょうか。

Y氏 所属事業体との契約は名称の使用とか、お互いに強制はしないんですね、できるだけお互いに仕事はリファーするけれど、その事務所の人がベストに近い人ではなくても、ベストではなくても良いのですが、ベストに近い人であれば、その人にリファーする義務はありますが、仮にその事務所の人がレベルが低い場合は、その国のほかの事務所に紹介することはできるとか、そういうようなルールがあったのですね。

出井幹事 Yさん個人と外国の所属事業体との間の契約関係というのはあるのでしょうか。

Y氏 シニアのパートナーにはあります。ジュニアのパートナーにはありません。ジュニアのパートナーは自分の国の国内の事務所だけのパートナーです。一定のレベルを超えたらその国際パートナーシップのメンバーになるというようなことだったのです。

出井幹事 そうすると、シニアの方については、日本の共同事業のパートナーであると同時に、国際的な所属事業体のパートナーでもあると、そういう関係ですか。

Y氏 はい。

出井幹事 そういう方々は、国際的な所属事業体から報酬とか給与とか、そういう金銭的なものを受けているのでしょうか。

Y氏 先ほどX先生が紹介したようなコストの負担はみんな持っていますね。何%かはちょっと言えませんが、その国際組織とか、リファーの機能とか、請求書を作成するとか、東京オフィスから外国のオフィスへかかった時間を移転するとか、そういうのをやっているの、何%というアドミニストレーション・フィーというのはあります。

出井幹事 すみません、今アドミニストレーション・フィーとおっしゃいましたが、それはコ

ストの負担ですか、それともお金をもらうのですか、そのパートナーの人たちが。

Y氏 その入るものと出るものとは、出るものを出すためには、入るものがなくてははいけないので、それでアジア太平洋の利潤のパートナーシップ、要するに、私、毎年アジアのどこかの国のパートナーズ・ミーティングにも出席していましたし、そしてグローバルなミーティングにも出席していました。年に1回あったのですね、アジアとグローバルの会議が。

南米に住んでいる人は南米のミーティングが毎年あって、ヨーロッパの人は毎年ヨーロッパのミーティングに行きますが、それが先ほど私が申し上げたグローバルなパートナーでなくても、自分のローカルオフィスのパートナーであれば、リージョン、地域のパートナーズ・ミーティングに出席することができます。ただ、そこでは報酬とかは出ないのですが、グローバルのマネジメントとしては、やはりエグゼクティブ・コミッティーというのがあります。そこでは一定の報酬が出ます。エグゼクティブ・コミッティーに入っているパートナーには。

出井幹事 Zさんはいかがでしょう。

Z氏 多分、全然違うストラクチャーです。世界各地にある支社に弁護士は全部一体な事務所です。東京のパートナーでも、所属事業体全体のパートナーになります。あと、考え方は、オフィスごとではなくて、プラクティス・グループごとのストラクチャーです。全部、プラクティス・グループのベースです。それはみんなで協力するインセンティブをつくるためのストラクチャーです。

それで、私は外国法事務弁護士のパートナーでありますけれども、所属事業体の全体のパートナーもありますので、契約は外国法事務弁護士と本体の間の契約はないです。同じ事務所と考えています。

出井幹事 外国所属事業体との関係について、もう一点お聞きしたいと思います。

X氏 ちょっとその前によろしいですか。

出井幹事 はい、Xさん、どうぞ。

X氏 私どもがやっていた特定共同か、今の外国法共同でも形態は恐らく同じではないかと思うのですが、日本の事務所の、例えば私の場合、日本の事務所のパートナーであると同時に、アメリカの本部ですね、本部のパートナーでもあるのです。ただし、これは国によって法律が違うので仕方がないのですけれども、アメリカですといて、アメリカの本部あるいはアメリカ、外国にずっといて、アメリカの本部のパートナーになった人と、我々のように、ローカルという言葉はちょっとよくないのですが、東京事務所のパートナーとはちょっと違うのですね。やはり制度が違うのでこれは仕方がないのですけれども。例えて言いますと、本部のパートナーですね、本部にずっと、例えば20年もいるような人は、やはり事務所から退職した後、ある程度いろいろなFRINGE・ベネフィットと申しますか、年金みたいなものがあるようなのですね。ただ、そういうものは我々ローカルの事務所のパートナーは、一応パートナーということではあるけれども、そこまでは我々は権利はないよということで、インターナショナル・パートナーなどと格好いいことを言っていますけれども、実質は、本部のパートナーに比べると、ちょっと差があるかなという感じで、若干おもしろくないところもあったことは確かです。

それと、これも余り言うてはいけないのですが、外国に同じ事務所のランチみたいのがもちろん出ているわけですが、そこが全部が全部利益を上げているわけではないの

ですね。中には赤字の事務所もあるので、そういうものは、例えば利益を上げている東京事務所、我々で負担をせんといかんというようなことで、何であいつのために我々はこんな仕事をしなければいけないのだというような感じを持ったことも若干ありました。

出井幹事 外国の所属事業体から、例えば案件あるいはクライアントを紹介された場合に、外国の所属事業体と日本の共同事業との間で、何かリファール・フィーとか、そういう支払いはあるのでしょうか。あるいは、それは何か別の形でカウントされるのでしょうか。

Yさん、いかがでしょう。

Y氏 我々は、職業的に非常にかたい秘密保持義務を負っているものの、申し上げているようなフォーミュラの例は、かなり細かくいろいろな法律雑誌に紹介されています。ただし、私どもが特に特定共同事業の時代は、いわゆる共同事業の対象とならないものがありましたので、リファール・フィーというのは大きいのですが、それは私がいたときは、仮に日本から外国に行く案件と、外国から日本に来る案件とは対等でした。全く同じではないのですが、年によっては、外国から来るものは少し多い、日本から行くものが少し多い、特にバブルのときは我々から行ったのが非常に多かったのです。

それで、そのリファール・フィーを海外に支払うと問題だという意識を持っていましたので、我々がそれをプールして、外に出さないで、外からもらうべきものを自分たちで、自分たちのプールを分けて、それで海外からももらわなかったです。要するに、お互いにリファール・フィーをこちらから出さないで、向こうからも来ないという時代はありました。

それをもうちょっと考え直して、完全に100%禁止ではなくて、いろいろ細かい修正はしたのですが、原則としてはそのリファール・フィーは日本から外に行かない、海外から日本に来ないというのは実は日弁連と協議して、それは合意書ができたのです、そのリファール・フィーについて。

そのほかのものは、雑誌に書いてあるようなことはよくありますが。

出井幹事 外国事業体との関係、あるいは最初の共同事業の運営のところにも関係しますが、もう一点お聞きしたいと思います。

皆さんに対する利益分配あるいは収益分配、それがどういうふうに分けられているのか、その利益分配というのは日本の共同事業体からもらう利益分配だけなのか、あるいは外国のパートナーシップからもらうものもあるのか、これもお差し支えない限度で結構ですので、また概略で結構ですので、お答えいただければと思いますが。

Yさん、いかがでしょう。

Y氏 先ほど申し上げた非常に秘密扱いの高いフォーミュラが関連してきますので、言えるところだけ紹介しますが、国内のほうのフォーミュラがポイント制になっていまして、実際に自分が稼いだ分、そしてほかの弁護士、外弁に紹介した分、そして事務所に貢献したこと、貢献というのがマーケティングという見方もありますが、弁護士会活動とか、そういう法務省関係のこととか、そういうのも事務所に対する貢献としてポイントになっていたのです。それぞれの人の協定も見て、どういうポイントの稼ぎ方にするかというポイント制があるのです。今あるかどうか分かりませんが、私がいたときはありました。

国際組織の中にも似たようなポイント制がありますが、ローカル・プロフィット・センターといいますので、海外に出るものは先ほど私が申し上げたようなものがありますので、それはマネジメントのために運用されていますが、それでそれが戻ってくることはあるのです。

が、それは例えば東京オフィスが所属事業体全体のために何をしたのかということ。

例えば、バンコク・オフィスとジャカルタ・オフィスがけんかしていたとき、我々の東京オフィスが間に入ってあっせんしたとします。それで、所属事業体から御苦労さまでしたという報酬が入ってきたのです。それが目的でやったのではないのですけど、そういうのもあります。

出井幹事 Zさんはいかがでしょう。

Z氏 私、まず、誤解をしていたかもしれないのですが、前に説明したストラクチャーは、外国法事務弁護士事務所のストラクチャーですけれども、外国法事務弁護士事務所と弁護士の法律事務所との間にパートナーシップ契約がある、共同事業の契約があるのですが、その契約のもとでコスト費用を分配します。それは、コストは共同事業についての実費のようなコストが入っていますし、あと、費用の分配の範囲が紹介する案件もあるし、協力的に開発する仕事もありますので、その仕事から諸雑費を分配します。

出井幹事 そうすると、その報酬あるいは収益は共同事業から分配されるのでしょうか、それとも外国法事務弁護士事務所から分配されるのでしょうか。

Z氏 それは契約のベースですので、規則はその契約に入っていますけれども、事務的なことは外国法事務弁護士事務所のフィルダー・フィー・オフィスのほうのCFOのような人がいる、あと、弁護士の法律事務所のCFOが担当します。それを我々は合意しなければならない、もちろん東京にいる人です。

出井幹事 外国の事務所ですか、外国から収益が分配されることはあるのですか。

Z氏 いえ、それは、共同事業からです。

出井幹事 共同事業からですね。分かりました。

Xさんはいかがでしょう。

X氏 報酬のところは、なかなか事務所によって全部フォーミュラが違ってくるので何とも言えないのですけれども、大体恐らくどこの外国法共同ですか、あるいは特定共同でもよいのですけれども、恐らく要素が三つあると思うのですね。一つは、「前年度のその人の稼ぎ」と申しますか、それをいろいろな要素を考えて、一応1年間のベーシックのような金額が決まるわけですね。それを12回に分けて毎月いただく。

それ以外の要素として、まず自分がその年度に「どれぐらい仕事をしてどれぐらい事務所に貢献をしたか」という実働の要素ですね。

それからもう一つさらに、その年度において、そのパートナーならパートナーですけれども、「どれぐらいの請求をしたか」という、これは自分は仕事をしない、ほかの人にやってもらった分であっても、自分がビリング・パートナーといえますか、請求書にサインをする以上は自分の一種の貢献度になってくるわけですね。ですから、恐らくどこの事務所でも、この三つの要素みたいなものをベースにして、特定のそういうコミッティータをつかって、そこである程度の数字を出して、その年度の報酬を決めるということになるのではないのかなと思いますし、それから私どもの場合には、先ほど申しましたように、国内案件、これは外国側が一切タッチできないということでしたから、それはそのあるX%の経費分を事務所のほうにお返しをして、残った分がもしあれば、それは日本側である決まったルール、先ほどのような要素が入ってきますけれども、それによって分配するというのが原則でしたね。

ただ、ここで、細かいことになってしまうのですけれども、一つなかなか難しい問題点が

ある。それは、特に日本の場合に、日本の依頼者に請求をすると源泉徴収されますよね。この源泉徴収をされた分を、これをどういうふうに配慮するかと、これがなかなか細かいようで結構大事な問題なのですね。

特に国外、ジョイントベンチャー案件とそれから国内案件と分けている場合に、金額で分ければよいではないかという点もあるのですけれども、源泉徴収をどういうふうに分けるかという、これはアメリカには恐らくないと思いますので、僕はいつも源泉徴収はけしからん、けしからんと思うのですけれども、制度としてある以上しようがないので、源泉徴収をどうするかというような細かい問題点も結構ありました。

出井幹事 源泉徴収というのは、報酬を請求するとき、一定額は源泉で控除しなければいけない。それは報酬を請求した側にとっては資産になるわけですよね。その資産をどういうふうに分配するのかということですか。

X氏 それにも関係してきますよね、はい。

出井幹事 分かりました。

今、Xさんから、特定共同時代ですから国内法案件はタッチさせないと、しかしその部分についても経費分は若干の負担はあり得るというお話がありました。

Yさんにちょっとお聞きしたいのですが、外国法共同はすべての案件についてパートナーシップで扱える、だれが担当するかは別として、パートナーシップで扱えるということになるかと思いますが、利益分配を決めるときに日本法案件、外国法案件あるいは混合案件、そういうのを全部合算して先ほどのフォーミュラを決めて適用しているのでしょうか。

Y氏 ローカル・オフィス・フォーミュラは今おっしゃったとおりですね。

私、ちょっと今X先生のお話を聞いて思い出しましたが、私どももそういう委員会、コミザレーション・コミッティーというのをつくったのですが、それがどういう委員会かというのと、エグゼクティブ・コミッティーの、マネジメント・コミッティーの5人プラス残りのパートナーの合計の半分というか、必ずパートナー全員の半分がコミザレーション・コミッティーに入っていて、少数、49%は入っていないというような仕組みで、マネジメント・コミッティーの5人は必ずそこに残りますが、交代で2年ごとに残りの人たちが替わるのです。2年間入っていなかった人たちが2年間入るといような、票で人を選ぶより、そのほうが、みんな全員で決めるのは余り能率よくないから、それで半分の人にしたのですが、交代で2年ごとにそのコミザレーションを決める人を変えたのです。

先ほど私が申し上げたフォーミュラを実行するのは彼らの仕事だったのですが、今お話を聞いて思い出しましたが、その源泉税が一つ大きな要素だったのですね。要するに、我々はみんな3月15日に確定申告するために、それを事務所みんなのパートナーの間で分けなければいけない。お金をもらわなくても、それをもらうのは非常に重要なことだったのです。

では、今、X先生のお話の、昨年分の12分の1というのは、我々はそのまでは出さなかったのですが、昨年分の8割の12分の1を毎月必ず出していました。現金として毎月払っていましたが、これはそれほど秘密性の高い話ではないので話しますが、その後のほうの調整が、いろいろお金で調整するか源泉税で調整、要するに、この人は余り今年貢献しなかったと。でも、もう8割もらっちゃっているから、少し減らさなければいけないというのは、源泉税を少なくその人に割り当てると。

出井幹事 大分具体的な話に入ってしまったのですが、私のほうからは以上でございます。幹事

のほうからほかに特によろしいですか。

そうしましたら、最後に、共同事業の運営について、あるいはYさんからもいただいておきますけれども、今回の外国弁護士事務所の法人化の問題について、それぞれ何か御意見がございましたら、各三、四分以内でお願いいたしたいと思います。

Zさん、何かございますでしょうか。

Z氏 法人化について。ちょっと社内でいろいろ相談しましたがけれども、今の段階でみんな余り役に立っていない感じです。支社がつくられるのは役に立つのですけれども、それ以外にはいろいろ事務的な問題と税務的な問題が起こるので、今の段階でもし可能であれば、あっても多分しないかなという感じです。

出井幹事 Yさん。

Y氏 法人は、外弁法人が2004年にその外弁法の改正のときに導入されなかったのが、私が、人の話を聞くと、そのときはいろいろほかのもっと大きい問題があったから間に合わなかったということでした。でも、翌年から翌々年にその制度をつくるという話を聞いておったのですが、あれから5年もたってしまいましたので、弁護士法人と似たような制度を外弁についてつくるのは良いのですが、1人か2人で事務所をやっている外弁にはニーズがあるかも分かりませんが、ほとんどの事務所はそれ余り必要としないのです。

ただ、パートナーの外国法共同事業の相手方の日本弁護士事務所が法人をつくっているときは、ちょっとやりにくいところがあります。

49条の2、3、4、5あたりですか、もう忘れましたが、ちょっといろいろやりやすすくないという規制があって、今後その場合は、パートナーの日本弁護士たちが法人をつくっている場合は、混合法人があったほうがお互いにやりやすいというメリットはあります。

ただ、これを言ううちちょっとタブーかも分かりませんが、問題のルーツが弁護士法の二事務所禁止から出ていると思います。外弁法には同じ二事務所禁止がありますが、弁護士法が改正されて弁護士法人が認められたときは、弁護士法人があれば支店はつくられるようになったのですね。

外弁に対して、私、在日米国商工会議所の役員をしているのですが、我々、以前アンケートを出して、それほどランチをつくることに興味がないというような答えが過半数だったのですが、少数といっても、かなり多くの事務所は、大阪もしくは名古屋に事務所をつくりたいということだったのですね。

大体、彼らが現に外国法共同事業を行っています。ですから、外国法共同事業を行いながら、そういうランチを名古屋、大阪につくるためには、今現在は混合法人という制度しかないのです、それはこちらの研究会で検討させていただいているのは非常に感謝するわけですが、二事務所禁止そのものの見直しが必要な時代になったのではないかと思います。それは私の個人的な意見です。、それが一番メインのポイントかと思います。

出井幹事 よろしいですか。

Y氏 登録条件の緩和というより、その登録手続をもっとやりやすくすべきと考えています。

話によると、法務省のほうで時間がかかっている、あるいは日弁連のほうで時間がかかっているとかいうような、それぞれに聞くと違う話を聞きますが、結局、時間がかかっていることは事実で、その手続を早くする。

また、私の個人的な意見ですが、アソシエート外弁とかオフ・カウンセラー外弁とか、外弁

登録していない人たちもみんな登録させればよいのではないかと思います。それで、不当関与の問題が自然に解消されると思います。すなわち、みんなが日弁連、そして単位弁護士会の会員になりますので、変なことをやったら直接懲戒手続とかできますので、そのような登録をもっとやりやすくすべきというのも私の個人的な意見です。

出井幹事 ありがとうございます。

それでは、最後にXさん。

X氏 外今、Yさんが言われたように、混合法人のことは後で話しますけれども、実際に、外国法事務弁護士の登録をしていない外国の資格を持っている人が非常に多いと思うのですね。私がやっておりました特定共同でも、外国法事務弁護士として登録をしていたアメリカ人の弁護士が2人おりましたけれども、常時、本部から1名ないし2名のパートナークラスの人が来て、監督というわけではないのでしょうけれども、当然、その人たちは1年ぐらいしかおりませんので登録はしない。それ以外に、若手のアソシエートの弁護士ですね、これが二、三名、出たり入ったりしているということで、正直言います、日弁連も把握できない、それから法務省もなかなか把握できないということがありますので、その辺確かにちょっと考え直すべきことかなという気がいたします。

それから、混合法人ですけれども、私も実は不勉強でそれほど問題意識がなくて、こんなのをつくって一体利用するところがあるのかなと思ったのですが、今、話を伺って、制度をつくっても、税務関係とか、そんなことから、なかなか利用価値は、外国から見ると少ないのかなという気はしますけれども、一方、制度をつくりますと、制度がひとり歩きしてしまいますので、どちらの方向に行くか、これは分からないこともありますので、この辺はやはり慎重に、特に今の外国法共同事業ですか、これは一種の組合みたいなものですけれども、これが法人化になりますと、これはちょっとまた考え方を変えなければいけないのではないだろうか。

今、実際に外国法事務弁護士の方々ができる範囲の自国法の範囲、これを超えたものを法人という傘のもとでやりかねないのではないだろうか。だから、相当な監督も必要であろうし、これは慎重にやるべきであろうということで、今すぐにこれを認める必要性は余りないのではないだろうか。

特に、これを恐らく認めることになれば、弁護士法の改正にも関係してくるのではないかなという感じがしますから、その辺は慎重にされて、「一種の流れだからよいのではないの」というような、そんなことではなく、やはり法人というものをつくるということは大変なことになると私は思いますので、慎重に私はやっていただきたいと思います。

そういう意味では、現在のところ、消極論というふうに一応言わせていただきます。

出井幹事 ありがとうございます。

私の質問は以上でございます。時間も相当超過して申しわけありません。

それでは、座長にお返ししたいと思います。

伊藤座長 御苦勞さまでございました。大変有益な御意見や情報をいただきましたと思いますが、残された時間で、ただいまのお話につきまして委員の方々からの御質問等を伺えればと存じます。どうぞ御自由に御発言ください。

どうぞ、牛島委員。

牛島委員 教えてください。何度か「クライアント・オーナー」という言葉が出てきました。

必ずしも全体でなくても、一部案件のオーナーという趣旨もありましたけれども、これはどういうものを意味するのかということをお教えいただけますか。

伊藤座長 これはYさんでよろしいですか。

Y氏 細かい話はちょっとできないのですが、クライアントの登録にクライアント・オーナーという欄がありますので、公式というか、正式にはそういう意味がありますが、あとは非公式に自分に連絡してもらった場合。

例えば、若いアソシエイト弁護士でも、その依頼者と長く付き合いしていると、自然にそこに依頼が入ってくるときがあります。アソシエイトはもともと登録した弁護士ではないのですが、その案件についてはその人がクライアント・オーナーという見方をすることがあります。

ただ、余りにもジュニアで、その案件を1人で監督する、担当するには経験が足りないという場合は、ほかの人をその案件の担当者に入れるのです。

伊藤座長 どうぞ。

牛島委員 その関連なのですが、事務所によって言い方が違うのだらうと思うのですが、オリジネーション・フィー、つまりクライアント・オーナーであることにかかわるフィーですかね、クライアント・オーナーであることに伴って事務所が請求する報酬の一部を受け取る権利、必ずしも直接現金とは限らないと思いますけど、こういうものはどういう仕組みになっているのでしょうか。

Y氏 先ほど私が申し上げた東京ベースのプールと東京以外のプールというのはまさしくそのオリジネーション・フィーでしたので、海外に払うオリジネーション・フィーを当事務所で払わないで海外からもらうものに充当して、海外からも入ってきませんので、我々がそれを自分たちで海外へ払わないで、自分たちでもう一回リロケーションをしたわけです。そのリロケーションのフォーミュラが海外からもらえたとすれば、もらうべきものに対応する比率でリロケーションしました。

X氏 今の点で、我々、ほかの事務所もそうだと思うのですが、「クライアント・オーナー」という言葉は使っていないですよ。むしろ、「ビルディング・パートナー」とか、要するに「仕事を持ってきた人」ということで、独特の名前ではないかと思います。

伊藤座長 はい、どうぞ、杉山委員。

杉山委員 Xさんにちょっとお伺いしたいのですが、今日、「一種の流れからではなくて、法人をつくと大変なことになる」という御指摘があったので、ちょっと御意見を伺いたのですが、消極論というよりも、かなりの反対論というか否定論のように聞こえたのですが、それで、例えば、先ほどXさんのところの経験ですと、「日本のパートナーの力が強ければそういう問題は起きない」と、「不当関与の禁止を侵すようなことは起きない」とおっしゃいましたね。

例えば、今回の我々が検討している、いろいろ組織を柔軟化させて法人化とか、いろいろ幅広く見ていこうという流れの方向にあるわけですが、仮に、Xさんがおっしゃるように、日本のパートナー、日本の方がしっかりしていないというケースは今後大いに起こり得るかもしれませんね。

X氏 そうですね、今、実際にもうあるかもしれません。

杉山委員 そうした場合には、不当関与の禁止みたいなことを侵すような法人なり、そういう

実際にそういうことがどんどん起こり得ると感じているのか、つまり、そういうことにならないようにするためには、先ほど監督だとか、いろいろなことをおっしゃいましたけれども、そういう具体的にどんなことをしていったらいいというふうにお考えになっているか、そこから辺、Xさん、お考えをいろいろお持ちなのか、具体的にもうちょっと御意見があればお伺いしたいのです。

X氏 私は、あくまでも特定共同事業としての経験からしかお話しできない。もちろん、いろいろほかの形態も見たり聞いたりしてますけれども、やはり日本人弁護士が幾ら頑張っても、本部のそういう上のパートナーと対等に意見を主張して、それを納得させるというのはなかなかできないのですよね。年もいってれば、それはそれなりに向こうも尊敬はしてくれますけれども、30代ぐらいの若いパートナーだと、最初からある意味ではばかにされてしまうというような点も、私は何回かほかの事務所の話として聞いているから、又聞きなのでここまで本当か分かりませんが、とにかく日本側のパートナーの力があれば、そうそう外国側のほうがいろいろなことを言ってきても、かなりそれに対して対抗できると、私はそういうふうにいるわけで、先ほど法人になったらどうのと、大変なことになるとするのはちょっとオーバーな話で、やはり法人という組合方式から一つの人格、法律が認める人格のある団体をつくるわけですから、それなりに、やはり先ほど言いましたように、それを隠れみのにして、外国側が日本側のパートナー、日本側の弁護士をある意味ではこき使うというようなことに、今でも形態は同じかもしれませんが、なる可能性もあるので、その辺は十分に慎重にやってくださいということです。ただ、ここで権限外のことを外国法事務弁護士がやっているから、日弁連が監督に入る、あるいは法務省が権限を使って調査するということなどところまでいくと、これまた問題かと思えますけれども、少なくとも、日弁連は年に一度ぐらいは、現在の外国法共同事業、それから仮に混合法人ができたなら、そういうものについても、年に一度ぐらいはどうやっているか報告書を出させるなりなんなりして、もう少し「厳しく見ているのだぞ」ということを外部に示すということが非常に大事ではないかと思えます。

先ほど言ったように、外国法事務弁護士の登録をしていない本部の機構上のパートナーが日本に来て、あれこれ指示をしているという例も間々よく見えていますし、ほかの事務所といえますか、一般の事務所でも、お聞きになって結構と思えますけれども、必ずしょっちゅう外国から本部あるいはほかの事務所の弁護士が来て、いろいろ日本で仕事をやっているというところがあるのですね。これ、ちょっとすみません、長くなってしましますが、もう20年以上前ですけども、当時、外国弁護士については、三会で非弁委員会というのをつくりまして、そこでいろいろ、当時まだ外弁法がない時代に、外国法、外国の弁護士のことを調査したりしたことがあるのですが、ある事務所が非常に日本関係のことをやっている、外国の事務所のジャパン・ブランチだったのですけれども、その代表者に、「君たち一体何をやっているのか、一回弁護士会に来て話を聞かせてくれ」という通知を出したことがあるのですよ、東京三会の会長名で。すると、返事が来まして、「私どもは日本の弁護士法に言う法律事務所ではないから、日弁連のそういう指導監督には従いません。」と、そういうある意味ではけしからん返事が返ってきました、そういうことから、実を言うと、私は外弁のほうはゆっくりやれというようなことを実は議論しておったのですけれども、そういうように、今の体制では、日弁連、それから法務省もそうだと思いますが、外国の弁護士の日本に

おける行動を完全に今把握できる状態になっていないと思います。

ですから、日本に例えば6か月以上滞在するような外国の弁護士はすべて登録の義務を課するとか、何かそういうふうにしないと、結局、余り網にかからないような外国の弁護士が増えるのではないのかなというふうな感じを受けております。

ちょっとお返事になったかどうか分かりませんが。

高中委員 1点よいですか。

伊藤座長 どうぞ、高中委員。

高中委員 高中でございます。

Y先生とZ先生にお尋ね申し上げたいと思います。いわゆる混合法人、外国法事務弁護士と日本の弁護士が社員となって外国法事務と日本法も扱うという法人の議論をしているわけですが、発端になりましたのは、ある日本の渉外関係の仕事をやっている弁護士が、長いこと外国の弁護士、外国法事務弁護士を雇用しているのだけれども、経営者、パートナーになれない、そういう意味で「良い人材がとれない、やめてすぐ行ってしまうのだ」というお話がありまして、それが大きな契機になったと私は理解しているのです。ところが、今のお話を聞いていますと、Z先生、Y先生とも、余りこの法人については積極的な御意見は聞かれなかったと理解しておるのです。

そこで、私がお尋ねしたいのは、外国から来た方たちが日本の混合法人の社員になりたい、つまり本国の大きな所属事業体を離れて、日本の混合法人の社員になりたい、縁を切ってもなりたいというニーズは高いものがあるのかどうか。つまり、大変失礼な言い方ですが、皆さん方が東京にいらっしゃるの、東京が一つのランチであって、本国の所属事業体の指示によってある程度動いていくので、自分の意思というのは所属事業体をやめない限り意味がないのだとすると、混合法人に対する外国法事務弁護士側のニーズはかなり絞られてしまうと思うのです。つまり、ある程度ロンリーの方のニーズがあるのか、それとも大手の外国ローファームで混合法人への強いニーズというものはあるのかどうか。

御自分の体験で結構でございますので、混合法人ができた場合に、本国の所属事業体と縁を切って、あるいは切らなくてもよいのですが、その社員としてずっといるおつもりはあるのかどうか。

それと、両先生とも体験済みでございますが、外国法共同事業で不足がある、だから混合法人という制度をつくらなければ駄目なのだというお考えがおありになるのかどうか。

今日はヒアリングということで大変良い機会でしたので、外国法事務弁護士というお立場から、「こういう混合法人がないと極めて不便だ」というお考えのありやなしやお尋ねしたいのです。

伊藤座長 では、Yさんから先にお願います。

Y氏 もともとその意見書を出した日本弁護士を私はよく知っておるものですが、その先生の事務所の中で、そのプロモーション・オポチュニティーを若い外国人に与えるためには、混合法人がないとそのプロモーションができないという実態を、弁護士法人をという形で業務をしている事務所であれば、それがなくなかなか若い外国弁護士が上まで上がっていけないというのが実態です。それは事実です。

私が所属した事務所は弁護士法人をつくっていなかったもので、そのニーズがその当時はなかったのです。ただ、「外国法共同事業」というのが必要だったのです。そのためには外

国法事務弁護士事務所が私を出向して外国に5年間行かせたのです。将来戻ってきて、外弁登録して、事務所の中で特定共同事業というのは将来認められるだろうとあのとき思っていましたので、その後、外国法共同事業という制度が変わって、それは私だけではなくて、私は第1号だったのですが、私の後の若い外国人アソシエイトも外弁登録して、事務所の中でパートナーまでなれたという、そういうキャリアパスができたのです。

特定共同事業だけでは余りキャリアパスにはならなかったのです。それはなぜかという、事務所にいろいろな制限があって、自由にこの業務を手伝っても、私のポイントにカウントしないからとか、それやりたくないとか、そういうようなことも、非建設的なことも、現象もあったわけです。要するに、日本弁護士はこれをチェックしてほしいと言っても、「いや、それは日本法だから、私、見たくない」というような気持ちも持ってしまうのです。外国法共同事業という制度ができて、そういうのがなくなりました。「それを手伝っても、自分はきちんと収入が得られる」とかいうような気持ちになったので、そういう大きな違いはありました。

ただ、それは特定共同事業ありなしの時代と外国法共同事業の時代の違いですが、弁護士法人をつくっていない事務所にとっては、必ずしも混合法人をつくるメリットはないのですが、ただ、先ほど申し上げたように、繰り返して申し訳ないのですが、中には弁護士法人でやっているところもありますので、そのキャリアパスをつくるために混合法人がないと、それは非常に上に上がりにくいと思います。

伊藤座長 Zさん、いかがですか。

Z氏 初めて聞いた話ですので、今考えています。

特に法人化するとキャリアパスをつくるのはちょっと難しい感じですが、今の段階で、一番優秀な若い外国の弁護士が本社に、本社のアソシエイトとしてやってみようという気が強いと思いますので、特に、うちのほうはブランチではないのです。一体である事務所だから、東京オフィスに入っても、ファーム全体のアソシエイトである感じが強いのです。例えば、毎年評価されると、それは全部本社の1人のアソシエイトとして評価されているのです。それで、今の段階ではみんなそういうパスが一番望ましい。将来はどうなるかちょっと分かりにくいけれど。

伊藤座長 ほかの方ございましたら。

越委員 お願いします。

伊藤座長 どうぞ、越委員。

越委員 越と申します。

昔はニューヨークでファイナンスに10年ぐらい携わっていましたが、現在はバンコクのタイの銀行の日本側の仕事をいたしております。時間が許せば3点ほどお聞きしたくて、YさんとZさんにお答え願えれば幸いです。

一つ目は、ローファームによって「オリジネーション・フィー」と言ったり、「リファーマル・フィー」と言ったり、呼び方はいろいろだと思いますけれども、そのディストリビューションですね、分配について、先ほどYさんのほうから外国と日本の間の分配について御説明がありましたが、日本の国内において、日弁と外弁との間の分配はどういうふうになっているのでしょうか。

Y氏 「クライアント・オーナー」という呼び名がありますが、そのクライアントの案件につ

いてのクライアント・クレジットを持っているという意味です。

クライアント・クレジットがちょっと秘密性の高い話ですので余り詳細は話せないのですが、その自分が受けた案件というより、自分がもともとそのクライアントのオーナーで、そのクライアントが私の専門外の新しい案件を頼んできたとき、例えば、M&Aが入ってきたとします。M&Aが自分の専門外だとすると、M&A部門にそれを頼むことになる。しかし、自分がその依頼者との関係をもともと持っていたので、その業務の一定のパーセントは私に入ってくるわけです。

越委員 そういったディストリビューションは、日本の現在の制度の中においては、外国の事務所の中におけるディストリビューション・スケジュールと同じにできるのですか。それとも、日本では現在の制度があるので同じにはできないのでしょうか。

Y氏 数字で言ったほうが分かりやすいので、にせの数字を言います。私が1%もらう権利があるとして、それを東京オフィスのM&Aパートナーに頼んで、そしてニューヨーク・オフィスにも頼んで、それぞれが100万ドルの稼ぎがあったとします。私が日本国内の100万ドルに対する1%をもらうことはできますが、ニューヨークがやったのは、私はもらえなくなってしまうのです。ですから、ニューヨークも似たような形で、我々に紹介した場合、その1%がニューヨークに行かなくなります。

越委員 Zさん、何か付け加えられることはございますか。

Z氏 うちのシステムはまた全然違います。オリジネーション・フィーとリファール・フィーは一切ないです。いわゆるアメリカの事務所はいろいろパートナーがありますので、それはないです。あと、外国共同事業などで「JV案件」という表現をよく使います。それは、例えば弁護士の法律事務所のお客さんを我々に紹介してもらって、外国法事務弁護士事務所は弁護士の法律事務所に紹介します。あと、動力的にビジネスを開発する案件です、その三つがあります。その三つのJVマターから生じているお金を分配します。でも、簡単です。

越委員 分かりました。

それから、2点目ですけれども、こういうシチュエーションをちょっと想像してください。クライアントの方が日本にいるアメリカ人、そのアメリカ人のクライアントは日本語はできないけれども、必要としているサービスは、日本の会社法がどうなっているかというようなことを英語で説明してほしい。そのときに、英語は多少はできるかもしれないけれども、余り十分でない日本の弁護士と、それから外弁の方がいらっしゃる。恐らく、英語しかできないクライアントの方だと、日本の弁護士の資格は持っていない方だとしても、同じ英語で説明してほしいのではないか。それから、会社法とか、よく出てくる法律であれば、アメリカの弁護士資格しか持っていない方であったとしても、ある程度理解しているケースはあるのだと思うのです。そういったケースが出てきたときには、制度上のリクワイアメントとクライアントの希望がちょっと食い違いますね。

そういった場合には、どのように対応されていますでしょうか。

Z氏 それはよくあるのです、そういうケース。日本にいるアメリカ人のお客さん、日本語。それは二つの、英語の問題だけではなくて、日本のやり方、日本の文化のことも入っていますので、日本の弁護士のやり方も違います。でも、それはチームを組んで、弁護士とアメリカ人の弁護士と一緒にお客さんと会うことになると思う。それが普通のケースで、本当に実際にそう言っています。コンフロント。でも、それはアメリカにいるお客さんと同

じです。全く日本語はできない、日本のことが分からないお客さんにも、よく日本法のニーズがあります。でも、いつもチームを組んで、日本弁護士が入っているチームをつくってやります。

越委員 ありがとうございます。

Yさんはいかがですか。

Y氏 私が育った環境は随分違うわけで、そのときは、外国法共同事業も特定共同事業もなく、法律事務所だったのです。私が事務所に入った当時は、「非常に神経質に細かく気を付けなければいけないよ」と、みんな弁護士法第72条を特に勉強しなければいけないという時代で、非常に気を付けるような環境で育ったもので、当然、これは日本弁護士が対応しなければいけないという意識は、恐らくほかの事務所より我々が強くそれを非常に力を持つようになっていたのです。

今の御質問の一番初めのほうに戻りますと、会社法と言えば、それは特に若い日本弁護士でもみんな会社法の説明ができなければ、それは基本中の基本ですので、それは涉外弁護士として、そういう説明をしてもらうようにトレーニングをしています。入ったばかりのときは、我々外人パートナーとか外国人アソシエートが若い日本人アソシエートにいろいろそういう典型的な質問の英語を教えるのですね。英語の勉強ではなくて、その質問の対応の仕方とか、そういうトレーニングをします。

ただ、そういうトレーニングをしても、特に専門性の高い分野、金融商品取引法とか、特許法とか、そういう問い合わせが来て、専門性の高い弁護士とか弁理士であっても、それを英語で表現できないというのは、それはやむを得ないのですね。それは基本的な簡単なものではないので。それで今Z先生が申し上げたようなチームで我々は必ず対応するようにしていたのですね。

越委員 時間が押しているところを申し訳ないのですが、もう一つだけ、Yさん、Zさんにお聞きしてみたいところがあるのですけれども、実際にアメリカのローファームのフィロソフィーとかメンタリティーとか収益に対するドライビングのマインドとか、そういったものに加えてあとマネジメント・スキル、経営能力、運営の上手さかげん、そういったものについて、「日本のローファームとアメリカのローファームとかなり差があるな」と、端的に申し上げますと、「日本の弁護士事務所よりも外国のローファームのほうが組織体としての運営能力、マネジメント・スキルがかなり高いな」、あるいは「歴史が長い分だけいろいろな蓄積があるな」というふうにお感じになったことはありますか。

Z氏 昔はそういう感じがありました。初めて日本に来たとき、日本の弁護士の法律事務所の考え方と外国の事務所の考え方が違うと思いますけれども、今は少し変わってきます。

例えば、経営はかなり高いレベルだと思います。弁護士の法律事務所と外国法事務弁護士事務所がお互いにいろいろ勉強できると思いますので、その差がちょっとなくなった感じですよ。

Y氏 私が育った事務所がもう経営がかなり前から進んでいるところだったと思いますので、余りそういうのは。私、ほかの弁護士の法律事務所で勤めたことがないのですが、比較するとすれば、最近「他のアジアのオフィスのマネジメントのレベルがちょっと違うから」というようなことで我々がよく手伝ったとかいうような経緯がありました。

ただ、それは同じアジアの中の東京がそういう事務所を手伝ったという事態がありました。

越委員 ありがとうございます。以上です。

伊藤座長 それでは、大体予定の時間が過ぎておりますが、何かほかにもし御質問がございましたらお願いします。よろしゅうございましょうか。関連することは、また次回以降の研究会での議論でお願いしたいと思います。

それでは、御三方、今日はどうもありがとうございました。大変勉強になりました。

それでは、次回の日程でございますが、開催の場所も含めまして、事務方から改めて御連絡を申し上げます。

他に特段の御意見等がなければ、本日はこのあたりで閉会にさせていただきたいと思えます。どうも御苦勞さまでございました。

—了—