

外国法共同事業ヒアリング・まとめ（案）

I 共同事業の運営

1. アドミニストレーション、共同事業体としての意思決定

日弁と外弁とで構成される委員会を置いて、一定のルールに従って共同で意思決定。

重要な事項について意思決定する際には、外弁パートナーは所属事業体の意向を聞いていた。「本店と支店」のような感じがする。

2. 案件の受任

- クライアント・オーナーあるいはビリング・パートナー（誰が依頼者を連れてきたかによる）と案件担当弁護士は別のことがある。純粋日本法案件であっても外弁がクライアント・オーナーになることがある。
- クライアント・オーナーである外弁が日弁と共同受任することもある（大部分は日本法と外国法の混合案件）。

3. 仕事の遂行

(1) 不当関与禁止

- 不当関与禁止のルールを作り、適用。
- 逆「不当関与禁止」（日弁が外国法に関与することを制限）のルールも。
- 外弁には日本法案件にはタッチさせなかった。

(2) 意見書等

- 純粋日本法の意見書は日弁名義で作成し、クライアント・オーナーである外弁が、カバーレターを書いて依頼者へ提出。
- 外弁が外国依頼者とのインターフェースになるだけでなく、翻訳、事実調査のほか「品質管理」のため日弁と「共同作業」する。
- 日弁パートナーがしっかりしていないと外国側の言いなりになる可能性はある。

4. 依頼者への請求

クライアント・オーナーが請求するのが自然。

5. 収益分配（さまざま）

- 一定のフォーミュラに基づいて利益を分配、費用を分担。
- クライアント・オーナーは共同事業の中でも一定のクレジットを有している。

II 外国所属事業体との関係

1. 日本の共同事業と外国所属事業体との関係（さまざま）

- 日本の共同事業と外国所属事業体との間には名称使用等に関する契約がある。
- 日本の共同事業と外国所属事業体との間にコスト分担の取り決めや外国所属事業体に事務費を支払うというような関係はある。
- 相互に依頼者・案件紹介をすることがあるが、その対価（リファール・フィー、オリジネーション・フィー等）の実際のやりとりはない。ポイント制もあり。
- リファール・フィー、オリジネーション・フィーはないところもある。

2. 外弁パートナーと外国所属事業体との関係（さまざま）

- 収益の分配は日本の共同事業体から受ける。
- 日本の共同事業のパートナーである外弁（のうち少なくとも一部）は、外国所属事業体のパートナーでもある。そのパートナーは外国所属事業体の運営に関して費用負担があるが一定の報酬もある。

III 日弁及び外弁を社員とする法人（いわゆる「混合法人」）についての意見

- 複数の事務所を設けることができるようになるメリットがある一方で、税務の問題等も生じることから、利用しないのではないか。
- 外弁のみが社員となる法人については、外弁が1～2名の事務所にニーズがあるのではないか。いわゆる混合法人制度については、外国法共同事業の相手方が弁護士法人である場合は導入するメリットがある。また、現に東京で外国法共同事業を行っている外弁でも、東京以外の地域に事務所を設けたいというニーズがある。このような場合には、混合法人制度を導入するメリットがあるのではないか。さらに、既に法人形態を採っている事務所では、プロモーションをするうえでも、キャリアパスをつくるうえでも外弁を社員にすることができるようにしてもらいたいということはあるだろう。いずれにせよ、混合法人制度を含め法人制度を認めない理由はない。
- 外弁の実態把握ができていない。法人業務の名のもとに、外弁が権限外法律事務を行うおそれがあるのでないか。監督措置も必要になる。外国法共同事業の法人化については、慎重に考えるべきであり、現時点では、消極。

以上