

法曹有資格者の海外展開に関する 分科会（第5回）議事録

第1 日 時 平成26年9月11日（木） 自 午後4時00分
至 午後6時00分

第2 場 所 弁護士会館17階1702会議室

第3 議 題

- 1 開会
- 2 試行方策についての報告及び意見交換
 - (1) 人材育成について
 - (2) ニーズの調査について
 - (3) 企業への支援について
 - (4) 邦人への支援について
 - (5) 国際的な分野における弁護士の活用について
- 3 日本の弁護士の海外現地における活動についての報告及び意見交換
- 4 「法曹有資格者の海外展開に関する現状と課題」の検討及び意見交換
- 5 今後の検討について
- 6 次回の予定, 閉会

第4 出席者等

大島座長, 道垣内教授, 中西内閣官房法曹養成制度改革推進室参事官, 佐熊内閣官房法曹養成制度改革推進室参事官補佐, 中島法務省大臣官房司法法制部官房付, 入江法務省法務総合研究所総務企画部付, 田島外務省経済局政策課長, 石本弁護士, 片山弁護士, 岡山日本商工会議所国際部担当部長, 大貫日本弁護士連合会法律サービス展開本部事務局長, 矢吹日本弁護士連合会法律サービス展開本部国際業務推進センターセンター長, 武藤日本弁護士連合会法律サ

ービス展開本部国際業務推進センター副センター長，大谷日本弁護士連合会法律サービス展開本部国際業務推進センター副センター長，大村日本弁護士連合会国際室室長，文部科学省オブザーバー，中小企業庁オブザーバー，独立行政法人日本貿易振興機構オブザーバー

○大貫事務局長 それでは、法曹有資格者の海外展開に関する分科会第5回を開始したいと思いますのですが、開始の前に、毎回お願いしているのですけれども、本会議の議事録作成のために録音をさせていただきますので、その点御了承いただきたいと思います。議事録作成以外の目的には使用しませんので、その点も申し上げます。

それでは、予定の時間が若干過ぎておりますが、法曹有資格者の海外展開に関する分科会第5回会議を始めさせていただきます。

私、前回までは日弁連事務次長の大貫ということで紹介させていただいていたのですけれども、今、日弁連法律サービス展開本部事務局長と肩書が変わって、中身は変わっていませんけれども、司会を継続して務めさせていただきますので、よろしくお願いします。

今日の出席者の方々ですけれども、資料の8というのがございます。この資料8記載のとおり、参加者及びオブザーバーの方々の記載がございますので、参考にしていただきたいと思います。名前の御紹介は、この資料の配付で代えさせていただきますので、よろしくお願いします。

あと本日お配りしている資料は、今提示させていただいた名簿の8を含みまして、1から8の8点ございます。それに加えまして机上配付ということで、このA3を折ったものと、あと表裏1枚のもの二つがあります。これにつきましては、まだ内部資料ということで、非公開資料、つまりアップしないということで、そういう対応にさせていただきたいと思うんですけれども、公開の可否につきまして、座長、いかがですか。

○大島座長 結構です。

○大貫事務局長 よろしいですか、ありがとうございます。

それでは、机上配付資料の1と2につきましては、公開しない資料とさせていただきます。

それでは、早速ではございますが、今日の議事次第に従って議事を進めていきたいと思えます。まず、議事次第の2番、「試行方策についての報告及び意見交換」という項目に入りたいと思えます。今日、議論・検討していただく項目が多いので、その点よろしく御協力お願いしたいと思います。

まずは(1)人材育成について、日弁連国際室の大村室長から、8月末に実施された「国際分野で活躍するための法律家キャリアセミナー」、あるいは弁護士向けの英語研修プログラム、そして香港弁護士会との交換インターンプログラム等々についての御報告をお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

○大村室長 国際室長の大村でございます。人材育成について、3点御説明を申し上げます。日弁連は、外務省、法務省とともに法科大学院協会・国際法学会の後援を得て、本年8月末、「国際分野で活躍するための法律家キャリアセミナー」を開催しました。お手元の資料1、1/22ページのとおり、2日間にわたる有料のプログラムです。

法科大学院生32名、修了生14名、弁護士29名ほか、合計93名が登録し、そのうち合計73名が出席いたしました。参加者からは、法曹の国際分野への関わり方や語学力など、今後のキャリアプランに必要なことを知った、国際分野に関心のある参加者同士で交流が持てたといった声が寄せられました。

二つ目の取組を御紹介します。日弁連は、法律家向けの実践英会話教材をテンプル大学の協力で制作し、会員向けに無料で提供を開始しました。こちらが資料2、5/22ページでございます。全編英語の教材とし、国際会議でのネットワーキング、外国人弁護士からの

情報収集や外国人依頼者からの法律相談、外国企業との打合せなど、四つの局面ごとに自然な会話を俳優に演じてもらうことで効果的学習を図っています。

御参考までに、一部を上映させていただきます。ちょっと見にくい席もあるかとは存じますが、あちらを御覧ください。

(上映)

ありがとうございました。会員は、インターネット上で局面ごとに四つの放送の配信を受けることができます。本年7月のリリース以来、約2か月の間に4講座の延べ人数で820名の受講者があり、日弁連が実施する他の250の研修と比較しても、月平均の受講者数は第1位となります。

三つ目の取組です。日弁連は、香港弁護士会、香港ローソサエティとの間で、若手弁護士のインターンシップ交換制度を構築しました。資料3、7/22ページにありますとおり、いよいよ本年10月末より、第一陣の日本人弁護士を、商事法務、知財などを取り扱う香港の法律事務所に送ります。4名の募集に対し、16名の会員の応募がございました。

以上のとおり、日弁連は海外展開に対応できるスキル構築のための育成事業に注力しております。私からは以上でございます。

○大貫事務局長 ありがとうございます。人材育成に関して、今回は、日弁連が行っているものということで、ここで御紹介させていただきました。今の大村室長からのプレゼンテーションに関しまして、質問、あるいは御意見等があればよろしくお願ひします。教材に関するコメントでも結構でございます。先生、お願ひします。

○道垣内教授 資料1のプログラムですけれども、法科大学院の学生とか、あるいは司法試験を受験し終わった人とか、そういう人たちも相当数参加されたのでしょうか。

○大村室長 先ほど申し上げましたとおり、法科大学院生32名、修了生14名、弁護士29名ほか、合計93名でございます。

○道垣内教授 今の数が多いかどうかですけれども、広報の仕方というのは、彼らに対してはどのようなものをされているのでしょうか。

○大村室長 法科大学院については、法科大学院協会の後援を得ているプロジェクトでございまして、法科大学院協会を通じてチラシなどを配付しております。

○道垣内教授 広報はなかなか難しいと思うのですけれども、法科大学院のホームページとかに出るようになっていたのでしょうか。

○大村室長 チラシ、ポスターを各法科大学院に6月初めに送付するなどして広報協力をお願いしております。

○道垣内教授 法科大学院の掲示板に貼ってあるということですか。時期が夏休みで授業のないときなので、なかなか学生に伝わりにくいのではないかと思った次第です。

○大貫事務局長 日弁連で企画するこういったもので、約90名というのは結構多い方で、かつ有料なんですね、有料なのにそれだけ集まるというので、一応これは人気講座の一つなんです。

○道垣内教授 幾らぐらいなのですか？

○大貫事務局長 5,000円です。5,000円を払ってでも惜しくないという内容が入っているんですね。

○大島座長 学生も5,000円ですか。学生割引はないのですか。

○大村室長 はい。その点は、終了後のアンケートで学生と実務家とでは徴収する費用を変えてほしいというリクエストがございましたので、そちらは次年度以降検討したいと思っております。

○大貫事務局長 実に合理的なアンケートですね。

○矢吹センター長 私もセミナーに講師として出て、その後懇親会にも出たのですが、懇親会でも皆さんたくさん質問をしたり、意見交換をしたり、日本人の法科大学院生、若手の弁護士、それから法科大学院修了生、それぞれからいろいろな話を聞きましたし、日本にいらっしゃる在日の方々、あと日本に帰化した中国の学生とか、非常に国際色豊かな方が来ていて、その後もメールで、私だけでも3人ぐらいからいろいろと問い合わせがあったり、頑張りますということでメールが来たりしていますので、非常に反響が良いのではないかと思います。

○大貫事務局長 ありがとうございます。その他、今日の人材育成に関する報告に関して、御意見等はございますでしょうか。

それでは、続きまして「(2) ニーズの調査について」という項目に入りたいと思います。まずは、日弁連の法律サービス展開本部国際業務推進センターの矢吹センター長から、法曹有資格者の海外展開を促進する方策を検討するための調査事業の進捗について、報告をお願いいたします。

○矢吹センター長 それでは、矢吹から報告します。法務省のプログラムということで御紹介いただいて、3名の日弁連会員がシンガポール、タイ、インドネシアにこの5、6月から派遣されています。

日弁連では、毎月その3名と電話会議をしたり、また日本に帰ってきている場合には、お会いしたりするなどして報告を受けています。11月には、まとめて法務省の方に御報告するというものですので、そのお三方とも、それに向けて活動をしていらっしゃいます。

ただし、幾つか問題がありまして、一番大きいのは、やはり現地で自分のデスクを持って安定的に情報を収集する場がないので、なかなかその場の確保に時間を要するということと、それからビザがなかなか取れないという方がいて、その問題があります。

それから、三つ目はいろいろなところに電話をしたりしてコンタクトをとるのですが、なかなかスムーズに会えないという場合があるという、この3点です。

最初のデスクの問題は、お一人は日本から出張ベースで行ったり、タイの方ですけれども、これから現地に長期でずっといるということですが、やはり自分がいる場所を賃貸で確保するというのにちょっと手間取っているようです。

もう一人のインドネシアの方は、日本の弁護士の方のオフィスを借りて、そこにいるのでよいのですが、後で述べるようにビザの問題があります。もう一人は、結婚されて向こうの自宅で収集しているということですので、自宅からビジネス街に行くというところに若干問題ありますが、シンガポールですので、その点に大きな課題はないようです。ビザについては、先ほどお話ししたように、インドネシアの方が結局長期のビザを取ることができなくて、どうも民間のビザは、会社の保証状がないと、雇用がないと取れないということで、法律事務所にそういった形で籍を置くことについては長期のビザは出ないということで、いろいろと御努力したらしいですけれども、結局1年有効の再入国可能なビジネスビザを取るということで、しかし60日までしか滞在できないので、60日経ったらシンガポールに出たり海外に出たりしなければいけないということのようです。

御本人は、それでよいということですが、派遣をお願いしたこちらからすると、なかなか安定したステータスが持てないということで、調査自体に影響が出ないかと思っています。

それから、情報提供については、各人それぞれまだレベル差がありまして、現地の企業の方、それから JETRO の事務所、それから弁護士事務所等に訪問をして聴き取りを開始されています。それについても、まだコンタクトをとれていない日本の組織もあるようですから、それについてはまた御協力のほどいただきたいと思います。以上です。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは、続きまして法務省からの報告もお願い申し上げます。

○中島官房付 法務省の中島でございます。基本的には今の矢吹先生からの御説明あったとおりでございますけれども、それぞれ皆様の現地に渡航して調査を始められております。

今回、年度末までの予定での調査ということになっておりますけれども、当面 1 1 月に第 1 回の中間報告という形で、それまでの成果を一度出していただくことになっておりますので、その時点でまた改めて詳しい御説明をさせていただければと思います。

法務省の方も、それぞれの派遣された弁護士の方から、月次報告という形で、どういった調査を行っているのかということは御報告を受けている状況でございます。

まだ調査が今始まったところですので、当面はそれぞれ現地の日本大使館ですとか、あるいは JETRO の現地事務所、あるいは現地の日系の法律事務所等からのヒアリングを行っていると同っております。以上です。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは、ニーズ調査についての三つ目のご報告ですけれども、JETRO 様の伊藤様のほうから、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業について、御報告をしていただけるということですので、よろしく申し上げます。

○伊藤課長 JETRO の伊藤でございます。本日は、このような場にお呼びいただきまして、どうもありがとうございます。オブザーバー席ではございますが、プラットフォーム事業について、10 分程度頂いております。座って失礼いたします。

中小企業海外展開現地支援プラットフォームにつきましては、以前のミーティングの際に御披露されたということで、本日私からはその概要、それから具体的なサービス内容、それと皆様方の一番関心が高いであろう土業関係の中でも弁護士関係の方々のエピソード、この 3 点を今日御報告させていただければと思います。

まず、理念について、簡単に御説明いたしますと、皆様御存じのとおり、今非常にアジアは隆盛を極めております。他方、日本は非常に低成長です。それで、日本企業が今後生き残りを図っていくためには、やはりアジアと共存を図っていかなければいけないということで、アジアへの進出を積極的に支援していく動きが安倍政権になってから顕在化しております。昨年 6 月に発表されました成長戦略の中に、明示的にプラットフォーム事業を進めていくんだということが書き込まれ、今般 JETRO がそれを担わせていただいているということでございます。

これまでも中小事業の方々の海外展開を支援する施策はあるのですが、基本的には日本側での施策でございます。他方、このプラットフォーム事業というのは、海外サイドでどのように中小企業をサポートしていくのか、これがまず一つ目のポイントになるかと思っております。

私ども JETRO は海外 7 4 か所に事務所がございます。大使館もたくさんのネットワークを持っていらっしゃいます。商工会議所の出先もあります。こういったものが実はそれぞれ

点となっていて、面として、オールジャパンとして、日本の中小企業の方々の支援ができていない。それを見える化する形でやるのが、このプラットフォームということになるわけでございます。また、その際も見える化というからにはわかりやすくするためにはどのようにしたらいいのかということで、コーディネーター、この後詳しく御説明いたしますけれども、それぞれのプラットフォームに配置することによって、このコーディネーターとJETROの海外事務所がハブとなって大使館、商工会議所、JICA、あるいは弁護士事務所、会計事務所、こういった方々と連携しながら中小企業の問題解決、あるいは進出に向けての支援をしていく、このような理念の下に行われているものでございます。

では、具体的に場所はどこかと申しますのが、資料4の通しページの10ページになります。昨年8か国10か所に設置いたしております。青いポツになっているところでございます。基本的にはASEAN、それからインドを中心に設置されております。それで、今年度補正予算で付けていただきまして、今回は中国3か所、バングラデシュ、カンボジア、それから先進国のドイツ、アメリカというところが新たに加わりまして、全体で12か国17か所で、このサービスを展開しているということでございます。

なぜ、中国が今回増えてきたのかというのは、実は弁護士の方との関係もあるので、最後に御説明させていただきます。

続きまして、11ページ目でございますが、具体的にどういうサービスをやっているのか。大きく分けて二つございます。一つは、先ほど申し上げましたコーディネーターをそれぞれ配置しておりますが、この方々がお申し込みいただいた中小企業の方に1対1で相談に対応するサービスを行っております。現在17か所に46名のコーディネーターを配置しておりますが、士業系16名、コンサル系30名という配置になっております。その中でも法務、労務、ここを弁護士にお願いしているのですが、5名ということで非常に少ない状況がございます。

これはとりもなおさず、これから出ていこうという企業の方々にとりましては、あまり法律相談というのはありませんで、どちらかという取引先を紹介してほしいとか、そういうような御要望が多いものですから、どうしてもコンサル系のサービスの方が中心になっております。

新しく出ようという企業の方々には、ビジネスマッチングでありますとか、セミナーをこのプラットフォームのコーディネーターとJETROが一緒になって提供しています。

スライドの6～8枚目に46名のコーディネーターリストを入れております。その中で、赤で抜き出しておりますのが、弁護士、法務、労務関係を対応していただいている方です。

現在、中国の北京・天津と広東省・福建省、それからミャンマーのヤンゴン、カンボジアのプノンペンというところで、弁護士の方にサービスを展開していただいております。

では、なぜこういう状況になっているのか。スライドにおきましては、9枚目、通しページの13ページ目を御覧いただけますでしょうか。

まず、企業の方々にとりまして、新しく行こうとされる方々、新規に出られようとする方々への対応は、定型化されているんですね。こういう形で会社を設立すればいいんですよということで、応用問題があまりない。そういった意味では、一般的なコンサルの方でもお客様対応ができてしまう。

ところが、既に進出してらっしゃる企業の方々、こういった方々の相談というのは多岐に

わたりまして、定型化できない。様々なケースに対して、それぞれの対応方針を回答していかなければいけないということがございます。

そうした中で、既に進出が多い国というのは、ある程度弁護士事務所などもありますので対応できているのですが、新しく注目を集めておりますミャンマーやカンボジアではなかなかこういうサービスを日本語で対応していただける方がいらっしゃらないということで、今般カンボジアとミャンマーにおきましては、弁護士資格を持っていらっしゃる方々に対応をお願いしています。

労務問題、例えば解雇をしようとするのだけれども、どういうふうにしたら円満に解雇できるのか。あるいは、自分たちが弁護士を雇っているけれども、その見解とどうも違うようだということでセカンドオピニオンを求められる。そういったときにこのプラットフォーム、コーディネーターの弁護士の方々が対応して下さることも期待できます。

まだ発足したばかりで、これからサービスを行うのが中国の2か所でございます。できれば今後上海にも弁護士の先生を置きたいと思っているのですが、中国はまた違ったニーズがございます

今中国は人件費も高騰しておりますし、様々な問題を日本の企業の方々は抱えていらっしゃいます。そのために極端なケースでいくと、撤退をして他の国に移りたい。あるいは今まで輸出をしようと思って出ていたのだけれども、これからは人件費も上がって大変なので、内需向けに展開をしたいと。そうしたときに現地政府から様々な嫌がらせを受けている。

例えば具体的に一つだけ申し上げますと、優遇措置をもらって進出した企業が事業を畳んで撤退しようとする、過去の優遇措置分を全部返してからでないと撤退を認めない。後出しジャンケンのようなことを言われてしまう。そうしますと、企業の方々が困ってしまうわけです。困っている企業が多いということで、既に出ている企業に対する支援体制の強化も必要になっています。中国はこれから出ていくというよりは、今いる方々がたくさんのトラブルを抱えている。また、具体的には法解釈の問題、あるいは相手国政府、あるいは従業員との交渉といったところでニーズが高い。中国におきましては土業関係、とりわけ弁護士のニーズが高くなるであろうということで、今般設置に至りました。

中国ではコーディネーターと先々週、契約を結んでやったばかりですので、9月からサービスが開始されます。どのような利用状況になるのかは、本日御披露できないのですが、やはり現場サイドでは相当法律問題、あるいは労務問題で苦しんでいらっしゃるというのが、私どもが事業をやっている中で感じているところでございます。

○大貫事務局長 ありがとうございます。ニーズ調査に関しまして、法務省の調査事業と今お話しいただいたJETROのプラットフォームに関する御報告を頂きましたけれども、この二つにつきまして、皆様方の御質問、あるいは御意見があればよろしく申し上げます。では、中島さん。

○中島官房付 プラットフォーム事業の関係ですけれども、プラットフォームの設置箇所として、サンフランシスコとデュッセルドルフが入っているのですが、こういった先進国ですと多分、現地の法令に関する情報もそれなりに揃っていて、不意打ち的なこともあまりないのではないかと思います。中国とか新興国での支援とこういった先進国でのサービスというのは、何か違いはあるのでしょうか。

○伊藤課長 ございます。4枚目のスライド、10/22ページのところをちょっと御覧いた

だきたいのですけれども、それぞれ実は目的がございまして、サンフランシスコはシリコンバレーを対象としております。ちょうど日本企業がイノベーション関係、新しい技術を自社の戦略に取り入れていこうというときに、このシリコンバレーというのは非常に重要な地域でございます。

それで、そこでアメリカにいるベンチャー系の企業と日本の中小企業をマッチングさせようということで、そういうマッチングを専門にしている方をコーディネーターとして雇い入れております。

それから、デュッセルドルフは機械関係なのですが、とりわけ医療技術が非常に進んでいるというところもありまして、日本の企業の方々も大変デュッセルドルフについては関心を持っていらっしゃると思いますので、この医療機器を中心とした機械関係のビジネスマッチング、どちらかというところと新しくそこに出ていって技術であるとかノウハウを獲得していこうという企業の方向けのサポートでございます。

ですから、どちらかといいますと、先進国は新たにこれから展開しようということで、先ほど申し上げました、出ている企業の方々へのトラブルシューティングという内容とはちょっと違うと御理解いただけますでしょうか。

○中島官房付 ありがとうございます。

○大貫事務局長 矢吹先生。

○矢吹センター長 こちらのコーディネーターの役割なのですが、弁護士がミャンマーは行方さん、カンボジアには田宮さんがおられますけれども、実際にそういうトラブルについて、彼らが助言するのか、ないしは現地の事務所の弁護士との間にコーディネーションをして、そして正確に適切に伝わるように、間に入ってアドバイスするという役回りなのか、そのところはいかがなのでしょうか。

○伊藤課長 まず、基本的にサービスというのは、個別具体的などころには入っていきません。その場合は、個別契約を現地の法律事務所と締結をしていただく。それまでのつなぎ的な役割でございます。

ですから、そういった意味では、ステップが例えば10段階あるとすると、最初の二つぐらいまでをコーディネーター（弁護士）に日本語で対応していただく。それ以上のサービスが必要になってくると、（コーディネーターの属する）弁護士事務所になるか、現地の弁護士事務所になるかはわかりませんが、御紹介して、そこで個別具体的な御相談に乗っていただく。そのようなステップになります。

○矢吹センター長 わかりました。

○大貫事務局長 では、道垣内先生。

○道垣内教授 このプラットフォーム事業ですが、ニーズの調査という2番目の項目の段階であって、まだ3番目の企業支援ではないのですね。そのために無料でやってらっしゃることなのですが、最終的にどういう情報を集めるかという、どういうニーズがあって、どういう人を置くといいか、そういうことになるのですか。

○伊藤課長 そうでございますね。

○道垣内教授 その料金なども、ちょっとわかりにくいですね。どれぐらいだったら需要と供給が合うのかというのは、これは現地の相場によるのでしょうか。あるいは日本もそうなのですが、どういうふうを考えるということになるのですか。

- 伊藤課長 まずは現地でどういうニーズがあって、それでどういうコーディネーターを配置するのかというロジックになると思うのですが、それはまず基本的に私ども JETRO、先ほど74か所に事務所があると申しましたが、そこでは今どういう状況になっていて、中小企業からどういう問合せがある、それは日本からの問合せ、それから現地にいらっしゃる企業の方々、そういった情報を中小企業庁とすり合わせながら、ではこの目的でこういう形で配置しようとなります。それに伴ってコーディネーターを外部から公募する形で決めております。ですから、その辺りの環境が変化してくると、このコーディネーターの性格というものも今後変わっていくことになろうかと思えます。
- 道垣内教授 将来的には、有料で、例えばコンサルティング業をするニーズがどれぐらいあるのかということも考えているのですか。
- 伊藤課長 この中ではそういったことは全く想定しておりません。有料という場合は、個別のコンサル会社、あるいは弁護士事務所、会計事務所につないでいくということになりますので。
- 道垣内教授 それは最終的な形としてもそうなんですか。今は調査段階だからそうなんですか。
- 伊藤課長 いえ、調査段階ということではございません。あくまでも企業支援ということでのサービス、国のサービスでございます。
- 岡山部長 日本商工会議所の岡山です。最初のニーズ調査の件でちょっとお伺いしたいと思います。シンガポール、タイ、ベトナムということなのですが、現地で日本人会議所とはどういったコラボをされているのか、されていないのか。どういう状況かを教えていただきたい。我々の現地の駐在員から何もこの話は入ってきていないので。
- 矢吹センター長 もう一度質問をお願いできますか。
- 岡山部長 ニーズ調査ですけれども、現地の日本人会議所との関係があるのかないのか。
- 矢吹センター長 現地の商工会とは、国によって既にコンタクトして情報収集をしているところがあります。ただ、商工会はあるのですが、日本人会はなかなかコンタクトできていないところもあるらしく、御紹介いただきながらそれぞれ情報収集をし始めているということです。商工会とは各国でコンタクトをしているようです。
- 岡山部長 具体的にどういうことをやってらっしゃるんですか。
- 矢吹センター長 訪問して、例えばジャカルタでいえばジャカルタジャパクラブ、これは当地の日本人会機能と商工会機能を有する団体だということで、会員企業が558社、個人が3,331人おられるということですが、ここを訪問して、それぞれの業務の内容、それから今後の調査を行うにあたってどのような協力いただくことができるかという最初の顔合わせをしたと聞いております。
- このように、まだ第1回目の聴き取り調査ですので、今後こちらからのインプットを入れて、また更にニーズ調査をしたいと考えています。
- 大貫事務局長 よろしいですか。大島座長。
- 大島座長 最初の方の3人のニーズ調査の話と、今御報告いただいたプラットフォームの話ですが、今3人の方が調査でインドネシアやタイなどに行っています。この人たちが現地でプラットフォームのコーディネーターと連絡をとり、うまくコーディネートすると良いと思います。

もう一つは、プラットフォームについての質問なんですけれども、先ほどの話では、常勤ではないと承知します。その方は現地で通常の仕事の中で時々ニーズがあるとコーディネーターとしての役割を果たされるということと理解してよろしいでしょうか。

○伊藤課長 はい。

○大島座長 さっきのニーズ調査について言及されたビザの問題というのは、既に別の仕事でビザを持っておられる方がコーディネーターになる場合は、そういった問題が生じないという理解でよろしいでしょうか。

○伊藤課長 では、後半の方から回答させていただきます。まず、これは常勤ではございませんで、業務委託でございます。現地で法律事務所を開設しているところに対して、業務を委託しています。それから、この個別相談対応、ちょうど5番目のスライドの個別対応というところになります。これは事前にお客様からお申込みを頂いて、業務委託ですから、相手のあることです。ですから、まず時間のマッチングをします。指定を、例えば3日後の何時何分から1時間と。日時が決まりますとJETROの事務所に来ていただいて、お客様と弁護士に来ていただいて、そこで相談に乗っていただく。

このような形式をとっておりますので、いきなりいらっしゃっての対応ということはやっております。

それから、現地でのステータスというのは、現地側の弁護士事務所、法律事務所にはいらっしゃる方ですので、しっかりとしたステータスを持っていらっしゃいます。

それから1点目の今派遣していらっしゃる方とのコラボレーション、ちょっと私、詳細は存じていないので、とんちんかんな回答かと思いますが、残念ながらこれは中小企業庁からの補助金を頂いて、公募という形でやっております。それで、1件あたりいくらという出来高払いの報酬を業務委託先に対して払っているものがございますから、ボランティアという形のものではございません。

中小企業庁の承認を頂いて、このコーディネーターというものを対外的にも公表しているものがございますから、その中にそれ以外の方がサービスをするということになりますと、これは中小企業庁の御意向を伺った上でということになりますので、ちょっと本日は回答いたしかねます。

○大島座長 サービスという意味ではなくて、もし現地に調査に行っている方が情報収集を行うとき、コーディネーターの方に直接聞いたほうが良いのか、JETROに聞いた方が良いのか、といった質問です。

○伊藤課長 それは、やはり相談の内容によって変わってまいります。ニーズ調査で出張中の方がコンタクトされることは歓迎しますので、まずは最寄りのジェトロ海外事務所に御連絡ください。コーディネーターが良いのか、ジェトロ駐在員が良いのか、内容に応じて、適切に対応させていただきます。

○矢吹センター長 シンガポール、それからインドネシア、いずれもJETROの事務所に訪問しています。その報告内容を見ますと、このプラットフォーム事業については、情報交換をしていないようですので、やはり一つニーズ調査というふうにお聞きしましたから、その点を情報収集するように進めたいと思います。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは、時間の関係もございますので、「(3) 企業への支援について」という項目に進みたいと思います。

企業への支援につきましては、日弁連国際業務推進センターの武藤副センター長の方から、弁護士紹介制度の進捗状況ということで、報告をお願いいたします。

○武藤副センター長 では、武藤から報告いたします。本日、資料としてはまず資料5、14ページにございますけれども、日弁連が行っております中小企業海外展開支援弁護士の紹介制度の中で、海外の法律問題に精通した、現地経験のある弁護士、これは現地駐在中か駐在を終えて日本に戻っている弁護士ですが、こういった弁護士を4名国別アドバイザーという形で登用いたしました。

具体的には、中国、ベトナム、タイ、ミャンマー、それぞれの国に現地経験があり、なおかつ現地の法令ですとか、実務をよく知っているという日本の弁護士に入ってもらったということでもあります。役割的には、この下のポンチ絵がありますけれども、赤いところがアドバイザーになっておりまして、基本的にはこれまでどおり提携団体に相談に来られた中小企業が、法律面のサポートが必要ということだと、日弁連に連絡して支援弁護士の紹介を受ける。その紹介案件を引き受けた支援弁護士が実際にサポートする中で、これは現地の法律について調べないとわからないなという問題が出てきたときに、これまでは個人の伝手をたどって現地の弁護士を探すとか、いろいろなルートをたどらなければいけなかったのですが、最近では海外経験、特にアジアでの経験のある若い弁護士が非常に増えている。そういった人たちが、現地の経験を踏まえて日本に帰りつつある。そういった人たちに、ワーキンググループに入ってもらって、支援弁護士へのバックアップサポートをしてもらおうじゃないかということ。この国別アドバイザー弁護士については、支援弁護士と同じように、30分税抜き1万円という料金で相談に乗ってもらえるということになります。

ただ、非常に忙しい先生方ですし、日本にいないことも多いので、直接に中小企業からの相談に乗るのではなく、あくまでも支援弁護士のバックアップをするといった位置付けで、支援弁護士へのアドバイスをするというような形で補強することになっております。

アドバイザーになっていただいた先生方は、現在まだ選任されたばかりですので、実働事例はないのですが、今後こういった中国、ベトナム、タイ、ミャンマー等々の国々の法律問題について支援要請があったときは活躍していただくとともに、私どもの制度運営をやっている日弁連のワーキンググループの会合に出てきていただいて、ワーキンググループメンバーに生の声を伝えてもらうということも行っており、今月の会合では、ベトナムの担当の先生に来ていただいて、現地の事情を伺ったりしました。

いずれにしても、そういった形で、できるだけ日本にいながらにして海外の法令についても対応できるような体制にしていきたい、もちろん最終的には、先ほどプラットフォームの話にもありましたように、10ステップがありましたら、最後の幾つかのステップは必ず現地の専門家へ相談に行かざる得ない部分があるのですが、日本でできるサービスの部分を一段階でも増やしたい。それによって、なかなか資金力のない、あるいは現地での対応力が十分とはいえないなかで海外展開に取り組む中小企業の皆さんにも、できるだけ行き届いたリーガルサービスを提供したいといった動きの一つでございます。

2点目が資料6になります。これは今御紹介をしました支援弁護士紹介制度、これを実施する弁護士会を拡大するということになりました。

具体的には、これまで東京、神奈川、愛知、大阪、福岡及び今年から新潟で始めていたのですけれども、いよいよ札幌で開始いたします。それを踏まえまして、まずは研修会をやる

うということで、日弁連と札幌弁護士会が共催しまして、あと経済産業省の北海道経産局とJETROの北海道事務所、あと財務省の北海道財務局にも御協賛・御後援を頂きまして、多数の中小企業あるいはそれを支援する立場の地域の金融機関、商工会の皆さんにお集まりいただき、こういった企画を立ち上げますという御紹介をおこないました。

また、その機会に、海外展開をする中小企業さんが抱える様々な問題の中で、特に一般の皆さんに見えにくいリーガルリスクの問題を御説明して、こういう問題があったときには、日本の弁護士はここまではできます、ですので、こういうときには、弁護士に相談に来てください、といったような啓蒙・啓発の講演もおこないました。

これを皮切りに、この後さらに全国主要都市にこのプログラムを拡げていくということで進めており、現在、広島で準備を始めようとしております。あと四国、東北といったところにも順次拡げていきたいと思っております。私からは以上です。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは、今御報告いただいた企業の支援に関しまして、御質問、御意見等がありましたらよろしくお願ひ申し上げます。道垣内先生。

○道垣内教授 国別アドバイザー制度を新たに始められるのですが、相談する側からみると、どうせならば後ろにいらっしゃる方に直接相談したいというふうに考える場合もあるのではないのでしょうか。どういうふうに振り分けていらっしゃるんですか。

○武藤副センター長 まず中小企業さんの場合、なかなか御相談の内容や疑問点などが整理されていないことがありますので、JETROさんなどの相談機関を通してこられる場合は非常に整理されていることも多いのですが、常にそうとも限らない。ですので、まずは支援弁護士が無料相談で話を聞く。話を聞いた結果、これは私どもの支援弁護士が、日本でできる、やるべきことであれば具体的な話に入る、そこで相談事項を整理して、海外現地の専門家であれば分からないところを国別アドバイザーに聞く、という流れにしています。

ただし、話を聞いた結果、これは現地で相談したほうが良いというときには、そのままこういった国別アドバイザーの先生を御紹介する、あるいは国別アドバイザーの先生が持っているいらっしゃる現地国の人脈を通して適切な現地弁護士を紹介する。そういったことも視野に入っております。

したがって、入口段階での無料診断の結果、これはもう直接現地専門家に行くべきだという判断が出れば、国別アドバイザーの先生のところに直接行っていただくというルートも実際に出てくるだろうと思えます。

○道垣内教授 そうすると、その判断をする人はすごく大変な仕事だと思うんですけども、何人かベテランの方がいらっしゃるということですか。

○武藤副センター長 まず支援弁護士を紹介するにあたっては、ワーキンググループの中核メンバーである正副座長全員で合議をすることになっておりまして、その5名が対象弁護士会出身委員の先生とやり取りをして決めております。まだ件数が少ないのでそうしたやり方でも回っているのですが、件数が増えてまいりましたらやり方を考えたいと思っております。

○大貫事務局長 岡山さん。

○岡山部長 この国別のアドバイザー制度ですけれども、1か国1人ぐらい、今後それぞれの国の弁護士を増やしていられる予定とか、あるいは対象国を拡げる予定とかはいかがでしょうか。

○武藤副センター長 ありがとうございます。まず、対象国を拡げることは実際に検討してお

ります。先ほど申し上げませんでした、失礼しました。

幾つかの国について、現地経験のある弁護士さんを個別的に、あるいは公募まではしていないのですが幅広くワーキングメンバーを通じて調査しておりまして、しっかりとしたバックグラウンドがあり、なおかつこういった活動に賛同して、公益的見地からもやっていただけという方を探せたら、他の国に拡げていきたいと思っております。

あと人数を増やすかどうかというのは、これはニーズに応じてということになります。いずれの国も、若干の濃淡の差はありますが、中国等に関していえばバックグラウンドのある先生は多数おいでで、ただ皆さん本当にお忙しい、なかなかこういった活動に専念できない部分があるかと思うのですが、必要が出てまいりましたら、個別にお願いする等して、人数を増やしていくということは当然あり得ると思っております。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは、続きまして、「(4) 邦人への支援について」という項目に入っていきたいと思っております。邦人というのは、海外に居住する邦人という意味でございます。まずは、日弁連国際業務推進センターの矢吹センター長から、この項目に関する課題等の御説明をお願い申し上げます。

○矢吹センター長 今、大貫さんからお話いただいたように、邦人を海外にいる日本人というように、ここでは限らせていただきますが、実はそれに限られる必要はなくて、日本にいる日本人で海外のトラブルに巻き込まれた方にどう助言するのかと。例えば海外で交通事故に家族が遭って、その損害賠償を例えば遺族が求めたいとか、不動産の取引でトラブルになって、海外で何とか解決したいという日本に居住される日本人、このニーズはかなり高いのではないかと思いますので、その点は、ここではちょっとおかせていただいて、海外にいる邦人の方、個人で住まわれている方、ないしは企業の従業員として派遣されている方、その御家族といった方だと思っておりますが、海外でやはり同じように交通事故に遭ってトラブルになるとか、ないしは海外での財産の問題、海外だけで解決できる問題があるかと思っておりますし、また日本との間でそういったトラブルが生じている。例えば日本にいる御家族との家族問題、離婚とか相続とかの問題、そういったものもありますので、ここでは、日本との間の法律問題と現地プロパーの法律問題とを分けさせていただければと思っておりますけれども、これからこの点もニーズ調査の対象としたいわけですが、ではどこにいる弁護士が、助言できるのかということですが、これは大谷副センター長から後でお話があると思っておりますけれども、そういった日本と関係するものについては、日本にいる弁護士が適切に助言できる体制づくりをいかにできないかという課題が一つあります。

また、現地のプロパーの問題です。現地で交通事故に遭った邦人に対する法的助言ということについては、大きな課題は、やはり現地の弁護士資格がない弁護士が、現地の邦人に対して法的助言するということが基本的にはできないということですので、その場合には現地の適切な弁護士を紹介し、ないしは共同して適切な解決を図るコーディネーター役をすることなのであるかと思います。

では、果たしてそういったコーディネーター役としての弁護士が必要なのか。例えば大使館の領事部の方が今までしてこられたようなことと質的にどのような違いがあるのかということについては、今後の課題として検討していかなければいけないと思っております。

以上のように、弁護士も現地にいる弁護士、それから日本にいる弁護士への振り分けももう一つの課題と思っております。以上です。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは、今矢吹先生のお話の中で大谷先生のお名前もありがとうございましたので、大谷先生からも御意見いただければと思います。

○大谷副センター長 ありがとうございます。国際業務推進センターの副センター長をしております弁護士の大谷美紀子です。副センター長なのですが、本日発言させていただくバックグラウンドとしまして、現在東京弁護士会の公設事務所であります東京パブリック法律事務所三田支所というところの共同代表をしております。ここは2012年10月に開設されて、日本における外国人に対する法的支援について専門化した事務所ということで、設立後今年2年になります。

その他、4年前に設立しました任意団体ですけれども、外国人ローヤリングネットワークという日本にいる弁護士、現在約1,500名会員がおりますが、目的は日本における外国人に対する法的支援を拡充するというを目的に活動している任意団体の共同代表をしておりますので、そうした経験から発言をさせていただきます。

簡単に3点ございます。1点目は、今矢吹センター長がお話になられたことを考えるにあたって、私がやっている活動というのは、日本における日本に在留する外国人に対する法的支援を日本の弁護士の立場からやっておりますので、裏側から見たときに、日本にいる在日外国人にどういった法的ニーズがあるのか、現実にあるのか。それに対して、日本にいるその本国の法曹資格を持った人たちがどういう支援をしているのかしていないのか。

2点目に、その本国、各国大使館や領事館が、日本において、その国の在日自国民に対する法的支援をどのようにやっているのか。そうしたことを踏まえて、以上から見えてくる在外邦人への法的支援のニーズやそのあり方についての私自身の意見です。

ちょっと具体例を挙げて御説明したいと思います。例えばなのですが、イギリス人夫と日本人妻の離婚案件の相談があったとします。日本で相談に来られます。私がそういう相談を受けたときにイギリスの家族法弁護士につなぐ、あるいはイギリスの家族法弁護士に助言を受けるようにというアドバイスをすることがあります。全て日本法で解決できるような気はするのですが、本国法が絡んでくることがあります。

そうしたときに、それではその相談に来たイギリス人の夫に、日本にいる外国法事務弁護士、あるいは登録しているか、していないかは別として、日本にいるイギリス法資格の弁護士に相談するよと言いかといいますが、これは言っていません。というのは、これはイギリスの家族法専門で、さらに国際的な案件を扱える弁護士の助言が必要だからです。

つまり、そういうときにどうしているかといいますが、私自身が私の持っているネットワークで、イギリスの現地にいるイギリスの専門の弁護士を紹介しているという形で、実際には助言を受け事案を解決しています。今紹介したのが一つの具体例です。

それから、私は各国大使館領事館と長い付き合いがありまして、どういう自国民に対する法的支援をされているかというのを長年見てきましたけれども、大使館の中には、日本の弁護士をリスト化されているところが多数あります。特定の弁護士や法律事務所を紹介することはできないという、全ての大使館が大体そういうポリシーを持っておられますので、英語が多いのですが、英語で対応ができる日本の弁護士を分野ごと、もしくは取扱い分野を明記した上でリスト化されていて、そういうものをホームページに載せたり、リクエストがあれば提供をしたりしておられます。

あるいはある国は、日本の弁護士と顧問契約を結んでおられて、それでその自国民に対し

て、大使館で無料法律相談をされているというような取組をされているところもあります。各国の大使館領事館には、もちろん領事がいらっしゃるのですけれども、現地から派遣された領事は2、3年で交代されることが多いのですけれども、必ずローカルスタッフ、日本人を領事部として雇用されていて、その方たちは非常に勤務年数が長いです。

持ち込まれる相談というのは、それこそ先ほどお話がありましたけれども、交通事故ですとか、刑事、婚姻、離婚、それから亡くなったという問題、そうしたこと、それから様々な生活相談的なこと、教育問題、メディカル、そういう相談が領事部に持ち込まれているわけです。

そうしたことに対しては、領事の方で対応されていて、特に日本における多言語の各窓口を御紹介され、そのうちの法律問題が私たちのような事務所に相談に来たり、あるいは先ほどのリストの弁護士のところに来ると。このリストはつまり日本の弁護士ということです。

そういうところに、これは情報として申し上げるのですけれども、本国資格の弁護士が日本にいるかといいますと、領事部としてそういう方を雇用されている、あるいは派遣されているというのは、私自身は今まで長いお付き合いの中で、ほとんど見たことがありません。これが現状です。

あと、もう一つ申し上げたかったのですけれども、特に最近ハーグ条約の関係で、私自身はハーグ条約に長く関わってきた関係から、ここ過去2年ぐらい外国に自分自身が出張で行くとき、あるいは自費でプロボノ活動としてやっていることも多いのですけれども、各国の日本の公館をお訪ねして、そこでの在外邦人支援の取組をお聞きしたり、現地の在外邦人支援の団体につないでいただいたり、私自身は講義、講演会をしたりということのをこれまでロンドン、ボストン、シドニー、メルボルン、パリ、ロス、ニューヨークを回ってやってきております。これからサンディエゴ、シアトルも決まっています。

そうしたことを見て今感じている邦人への支援のニーズなんですけれども、ニーズがあるかと言われるとあります。それに対する効果的な対応策としては、現地法の問題は現地の弁護士につなぐということです。それは、日本における各国大使館領事館がやっておられることです。

それから、実際私の事務所でもそうなのですけれども、非常に法律以外の生活相談的なことまで持ち込まれることが多い。リーガルな問題もちろんありますけれども、要は多言語対応、それから本国、自国語での対応できるところにつないであげる。文化的な違いがわかる相談員がいるようなところへつないであげるということは非常に重要で、リーガルなことのニーズがどれほどあるかという、現実問題としてはそのうちの一部というのが現状、私の認識です。

それからもう一つ重要なことは、在外邦人の支援として日本法の問題が多いのですけれども、それを日本の弁護士につなぐ必要がある。さっきの裏側ですね。日本で離婚問題を抱えるイギリス人の方、これはイギリス人同士でもイギリス法とか出てきますと、イギリスの弁護士につないで、私たちも教わる必要があるのですが、そうしたときに問題は、現地に日本の法曹資格を持った人がいないことの問題というよりは、むしろコーディネートの問題だと思っています。あるいは、日本の弁護士の側のアクセスのしやすさの問題だと思っています。

時間がないので簡単に申し上げますが、例えば日本の弁護士は今でも対面相談でないと相談を受けないという何となく文化があります。そうしたことから、日本語ですから在外にい

る日本人は日本の弁護士に相談すればいいわけですがけれども、距離がネックになってしまつて、なかなか相談しにくいという現状があります。

それから、日本の弁護士が国際的な問題、特に家族問題とかにまだ精通していない。それから弁護士費用の支払い方法としてクレジットカードで支払いができないということも現実的な問題として壁になっています。

ですので、今後、例えば現地に日本の法曹資格を持った人が出て行って法的支援にあたるといった場合に、私は有意義だと思うのですが、幾つか条件やどういう活動をするかという観点が必要だと思っています。まず、どういう弁護士が行くのかというと、さっきお話ししたように、実は現地でいた人が抱えている問題というのはリーガルにとどまらず、生活相談、教育相談、メディカル、文化的なことが多い中でリーガルというところがありますので、現地のいろいろな団体に日本語対応される場所につないでいく役割をされる。あるいはそういう団体を強化していくようなプロアクティブな活動をしていただく。

それから、日本の弁護士につないでいくような活動、それを向こうに行つてする必要があるかというところが多分今後の課題なんだと思うのですが、情報提供として申し上げると、各国はむしろローカルな領事スタッフの方たちが非常に知識を蓄積されて、関係強化をされていて、それがうまく機能しているという印象は持っております。以上です。

○大貫事務局長 ありがとうございます。経験を踏まえて詳細なところまで御報告を頂きました。邦人に関しての矢吹先生及び大谷先生からの御報告がありましたが、それに関しまして、御意見、御質問等があれば。

○大島座長 今の先生の大谷先生の経験を踏まえて、深い知識を踏まえてのお話、大変参考になりました。今ここでやっている海外展開という観点からすると、先生の、個人的な感じによろしいのですが、どういうことができますか。今おっしゃっていた、要するにニーズはあるけれども、印象では弁護士を現地に派遣するほどのことはないのではないかと私は受け止めたのですが、そうすると、今我々が抱えている課題というのはどういうことが考えられますか。

○大谷副センター長 この分科会は、海外展開というのが人を物理的に送り出すという枠組みだとすると、その枠に収まるかどうかはわからないのですが、ただ、日本の法曹有資格者が海外にあるニーズに対して展開していくということだとしますと、もう少し広い意味で捉えますと、日本にいる日本の弁護士が海外にいる邦人の法的支援に対して応えるために、むしろこちら側がもう少しプロアクティブにアクセスのしやすさを上げていく、あるいは専門性を付けていくということの方が肝になるのかなと思っています。

○大島座長 さっき全然違うコンテキストで出てきましたが、中小企業の支援システムを国内でやるという話がありました。そのような感じがよいということでしょうか。

○大谷副センター長 そうですね。似ていると思います。それが私たちの場合、外国人ローヤリングネットワークという5年前に作った任意団体で、実はもうそういうものを作り出しているようなところがあります。全国で約1,500人の弁護士が私たちのネットワークに入っていて、海外からの相談に対して、今は日本人が多いかもしれませんが、そういう何か先ほどの武藤先生がやられている中小企業の方で言いますと、最初にいらっしゃる百何人の方が相談を受けて、更にそれがわからないときは、さらにバックアップを受けていらっしゃるみたいな感じの、私たちもある種ネットワークで、そうした弁護士が海外からの相談に対しても答えようとしたときに、わからないことがあるというときには、ネットワー

クの中でみんなに聞きながらやったり、より専門的な知識を持っている弁護士が裏からバックアップをしたり、あるいは研修を繰り返しているというようなことをやってきているのですが、それを私たちは法曹有資格者の海外展開というキーワードで入ってこなかったのですが、そこはかなりそういう要素を秘めていると思っています。

○大島座長 組織の名前をもう一度お願いします。

○大谷副センター長 外国人ローヤリングネットワークといいます。ローヤリングネットワークですね。

○大島座長 本来は在日の外国人のことが対象なのですね。

○大谷副センター長 最初は在日の外国人のことでやり出したのですが、いつの間にかいわゆるクロスボーダー案件を個人の弁護士が受けるという、そういう事案というのはなかなかあまり大手渉外事務所とかで受けられるということがあまりないものですから、普段割と個人的な案件をやっている弁護士のところにそういうのが行ったときにも、やろうという人たちが最近増えていまして、そのときに必要な助言や情報提供しているというところまで、今活動が広がってきています。

○大島座長 プロボノでやっておられるのですか。

○大谷副センター長 いえ、ネットワークの会員になるための年会費は5,000円で、弁護士経験3年目に入るまでは無料、それを支えている私たち事務局はプロボノでやっています。

○大島座長 意見を求める、助けを求める人は有料ですか。

○大谷副センター長 その年会費5,000円を払っていただければいつでも利用していただけるということです。

○大島座長 自分が日本にいる外国人だとすると、5,000円を払っているといつでも電話一本でいいということですか。

○大谷副センター長 それができるのは弁護士だけです。外国人は、そこへの直接のアクセスはなくて、外国人から相談を受けた日本弁護士が、何かしてあげたいのだけれども、十分な情報や経験、知識がないので、自分が誰か他のもっと専門性や経験のある弁護士からアドバイスを受けながらであればやりたいという弁護士を支援している団体ですね。わかりにくくて申し訳ありません。

○大島座長 その弁護士は、クライアントの話を取り上げるのですか。

○大谷副センター長 そうです。

○大島座長 自分のところに来られたクライアントに対して、より良いアドバイスを与えられるようにするために、そちらの方に相談するというこういう話ですか。

それは在外にいる日本人からも、クロスボーダーの案件もそちらに行くのですか。

○大谷副センター長 そういうこともあります。

○佐熊参事官補佐 先ほど大谷先生のお話で、ニーズはあって、海外で相談があった場合に日本語の対応できる団体につないだり、またそういった団体を拡げていくプロアクティブな活動をしたり、更には本当に日本の弁護士とつなぐ必要があるときは、日本の弁護士を見つけてつないでくれるような役割が必要とされているということ、また日本国内ですと、各国の領事の方々がそういう役割を果たしていらっしゃるということを伺ったのですが、それを踏まえて外務省にお伺いしたいのですが、海外にある日本の領事館では、日本の弁護士につないでいくための情報ですとか、そういうものは今の時点で持ち合わせているのか、というこ

とを御存じでいらっしゃいますか。

○**田島課長** すみません、経済局の政策課長をしております田島でございます。初めて出席いたします。前職は、領事局の政策課長でしたので、領事の話も知ってはいるのですけれども、多分そういうような相談を受けたときに大使館や総領事館の領事部の方で、日本にいる日本の弁護士の方を御紹介できるような情報をすべからくシステムティックに持ち合わせているということはないと思います。

○**佐熊参事官補佐** 今後、弁護士会から情報提供するなり連携していくことで、そういった取組をするというのはあり得ますか。

○**田島課長** 今のお話からすると、そういう方策というのはあり得るのかなと。ただ、私どももやはり各国と同じように、特定の事務所とか、弁護士の方のみを御紹介するということは普通していないので、これは弁護士に限らずいろいろ他のサービスもそうなんですけれども、対応できそうなサービスの一覧を提供して、そこから選んでいただくというような感じです。

○**大貫事務局長** ありがとうございます。多分まだ話足りない部分はあるかと思うんですけれども、若干時間が押してまいりましたので、次の項目に進みたいと思います。

すみません、「(5) 国際的な分野における弁護士の活用について」という部分でございます。この(5)につきましては、法務省と外務省の方から御報告いただけると聞いておりますので、まずは、法務省の方からよろしくをお願いします。

○**中島官房付** 法務省の中島でございます。今年の7月15日付で国際法務にかかる日本企業支援等に関する関係省庁等連絡会議というものが、関係省庁の申し合わせで開催されております。

こちらは内閣官房を中心に設置された会議でございます。これから海外に進出する日本企業、あるいは既に進出している日本企業が現地で直面する、あるいは直面しうる法的な問題への支援を省庁の壁を越えて、縦割りを廃して政府として一体的に支援を推進していくということを目的としております。

先ほど、JETROの方からも御紹介がありましたように、政府の成長戦略においても日本企業の海外展開の支援ということが、政府の方針として掲げられているということを受けた取組でもございます。

こちらの会議の中では、関係各機関の施策に関する情報を共有するほか、可能なものについては、連携の構築に向けた議論を行うということを予定しております。まず7月15日にキックオフの第1回の会議が開かれたところでございますが、今後この会議の詳細、あるいは関係機関での間での議論の状況につきましては、また適宜この分科会で御報告をしていきたいと考えております。

この連絡会議の中で関係各省庁、関係各機関と連携をいたしまして、弁護士の活動の方策ということについても検討を進めていきたいと考えております。以上です。

○**大貫事務局長** ありがとうございます。それでは、続きまして外務省の方から、新聞にも出ましたかね、在外公館におけるアドバイザー制度というものについての御報告をお願いいたします。

○**田島課長** 外務省の経済局政策課長をしております田島でございます。よろしくお願いたします。8月28日の読売新聞の夕刊にも出たことへの言及だと思いますけれども、「在外公館に弁護士を配置、外務省方針 企業の海外進出支援」という見出しで、そういった記事

が出ました。

これは、我々が来年度、平成27年度の概算要求で現在要求をしようとしていることに基づいた記事かと思われかもしれませんが、先ほど法務省の方からもありましたとおり、外務省としても、現在の日本再興戦略、そして日本経済の再生を推進していくという立場から、日本企業支援というのを積極的に取り組んでおります。

そういう中で外部の専門家の力も得て、そして日本企業の支援を行う体制を作っていくのが非常に重要だと考えています。そういった観点から、来年度の概算要求において、日本の法曹有資格者を活用した海外における日本企業支援のための経費というのを現在要求しております。

今後政府の中で、財務省に対する概算要求の説明、そして年末に向けて政府の予算というのができてまいりますので、途中ではございますけれども、現在外務省として考えていることを御紹介したいと思います。

具体的には在外公館から、海外で活動する日本企業に対して現地の法令とか法制度、それから実務運用などについて情報提供することにより現地の法規制に抵触しない範囲での法的問題についての支援などを効果的に行うために、在外公館による取組を支援するための業務を弁護士などの方に委託することを検討しております。委託するための経費を要求しております。一応今のところ対象は大体10か国程度、始めるに当たって考えているのですが、具体的にどこにするのかというのは、先ほどございましたJETROの取組などで行われているものと重複という問題もよく検討しなければいけないと思いますし、企業のニーズとか現地での現状などを踏まえて検討していこうと思っております。

まだ制度というのは構築途上でございますので、法務省、それから中小企業庁、それから先ほど話がありましたJETROなど関係省庁とか関係機関と連携しながら取り組んでいこうと考えているところでございます。以上でございます。

○大貫事務局長 ありがとうございます。今法務省及び外務省の方から、それぞれ報告がございましたが、その双方につきまして、御意見、御質問等があればよろしく申し上げます。矢吹先生。

○矢吹センター長 外務省のこのアドバイザー制度ですけれども、これは、アドバイザーは現地にいるということ为前提にした制度なのでしょうか。それとも日本にいて、日本からもアドバイスするというのも含んでいるのでしょうか。

○田島課長 私どもが考えておりますのは、ここでの場合は、法曹有資格者の話のみですので、実はアドバイザーといったときに、例えばインフラプロジェクトを推進するために実務経験のある方、民間で経験のある方をそのアドバイザーとして、そういう方に委託、業務を委託するというものもありますけれども、それと似たように法律問題についても、法的な問題についても、そういう資格者の方に在外公館が業務を委託するという形でのことを考えておりますので、現地にいる弁護士の方、あるいは何らかの形で現地に派遣されてきた方と在外公館の間で契約を結んでアドバイスを、そういう形でございます。

○大貫事務局長 どうぞ。

○大島座長 念のため、確認したいのですが、要するにこの制度の対象範囲はもう少し広いのであるけれども、そのうち法曹有資格者に委託することもあり得るという理解でよろしいのですか。

- 田島課長** 概算要求という形で、そういう枠組みでお話ししますと、日本企業支援という全体の中で、その一部にこの分野も入っております。
- 大島座長** 法曹の分野もということですね。
- 田島課長** 法曹有資格者の方のお力を借りるといふものを入れ込んでいると、そういうことです。
- 大島座長** あらためて、確認させていただくと、要するに在外の方に限ることはなく、委託契約なので、日本にいる方と契約することもあり得るといふ感じですか。
- 田島課長** できれば現地でアドバイスを得たり、企業の方と直接、正に対面でという話がございましたけれども、対面でいろいろ助言を得られるような、そういう形にできればと考えております。
- 大貫事務局長** ありがとうございます。それでは、次の議題ですが、「3 日本の弁護士の海外現地における活動についての報告及び意見交換」ということで、本日は、海外業務研究会という研究会に参加されています石本弁護士がいらっしゃっていますので、石本弁護士に御報告をお願い申し上げます。
- 石本弁護士** 海外業務研究会の石本でございます。本日は、私の所属しております森・濱田松本法律事務所の北京事務所です。2002年から2010年までの8年間、現地の代表をしておりましたので、基本的にはその経験に基づいてのお話をさせていただくという理解でおります。
- ただ、私自身の経験だけではなくて、私自身中国以外、アジアの仕事もよくやっておりますし、そんな中で私の事務所、あるいは他の事務所の人たちとの情報交換をしたりしております。そういった部分を踏まえて総合的なところからお話をしたいと思っております。
- まず、具体的なお話に入らせていただく前に、まず海外に日本の弁護士がどう広がっているかということのイメージから入りたいと思います。配付資料ということでお配りしております資料になります。ここで、海外業務研究会を構成しております大手の法律事務所を中心にした話ではあるのですが、今どういった形でアジアを中心とした海外に出ているのかということが、この資料の中で見てとれる形になっております。
- ただ、これ自体、今年の1月に作った資料なのですが、事態は非常に早く動いておりまして、これ以降に幾つか新しいオフィスを出した事務所もあつたりして、アップデートが必要な状況になっております。
- しかもこれは大手の法律事務所、海外業務研究会のメンバーの情報を中心にしたものですので、実際はもう少し広い範囲で日本の弁護士が海外で活動しているという状況になっているという理解です。
- そうした海外に展開している日本の弁護士なのですが、では、どういう形で海外で活動しているか。まず、形態的なところの整理をさせていただきたいと思っております。お手元の資料7-2、21ページのレジユメの「(1) 所属形態等」、こちらの方になります。
- 日本の弁護士が海外で活動するまず一つのパターンとしては、日本の法律事務所の現地駐在事務所。例えば、西村あさひ法律事務所のホーチミンオフィスに所属する弁護士といった形で、日本の法律事務所の代表として行くというパターン。もう一つが、日本の法律事務所から派遣という形で行くのですが、ただ、現地のローカルな法律事務所に出向、あるいは研修という形で所属するというパターンといったものがまずございます。

その他、日本の法律事務所とは紐付かない形で、現地のローカルな法律事務所、あるいはインターナショナルファームと呼ばれるような欧米のファームのアジアのオフィスに所属するといった形で、日本の法律事務所とはつながらない形で現地で活動されている弁護士もいらっしゃいます。

この他、法律事務所に属している人という形をとらずに、現地の会社であるとか、あるいは会計事務所に所属されて活動されている日本の弁護士というのもございますけれども、ここの中には厳密に言えば日本の法律事務所から派遣されて、日系の現地法人で活動されているといった弁護士もいらっしゃいますし、あるいはインハウスロイヤーとして、自社の現地法人に出向という形で行かれています方もいらっしゃいます。あるいは、例えば、ロシアの国際的な会計事務所のオフィスに所属されて活動されている日本の弁護士といった方もいらっしゃったりします。

この他、JICA や在外公館、特に JICA です。JICA で活動されている、そういった形での活動をされている弁護士もいらっしゃいます。

次に、具体的にどういう活動をしているのかということに移ってまいりたいと思います。レジュメの「(2) 活動内容の例」というところでございますが、そこに幾つかパターンに分けて書いております。一つが、まず日本からの投資案件、アウトバウンド案件での関連というものがございます。例えば、私のいた中国の例を申し上げますと、日本企業が中国企業を買収するといった案件があると。その日本企業側の代理人としてこの案件に関わると。具体的には例えば現地で中国の現地弁護士、中国弁護士と共同して、例えばスキーム策定であるとか、契約書のドラフティング、あるいは現地におりますので、現場での中国企業の交渉のデューデリジェンスを行ったり、あるいは相手方の中国系企業との交渉等に関与する。あるいは中国の場合、非常に当局というのが重要な位置を占めておりますので、その当局対応のコーディネートをしたりする。

あるいは、最近の流れとしてよくあるのが、日本企業の例えば東南アジア地域におけるリージョナルヘッドクォーターが日本からシンガポールに移ったりしているというケースがございますので、そういった場合は正にシンガポールで、そういったシンガポールのリージョナルヘッドクォーターの方と一緒に、例えば投資なら投資のスキームづくりのところから一緒にお手伝いをさせていただくと、そういうことも行われたりしております。

もう一つのパターンとして、二つ目に書いております日本への投資、インバウンドへの関与というのもございます。要は、外国の企業が日本へ投資するといったタイプの案件でございます。こういった案件においては、正に日本法そのものについて、日本の法律事務所の出先として機能する。あるいは日本の専門家としてこういった日本への投資案件に関与するといったことがございます。

三つ目として、現地日系企業の法務紛争対応等への関与。現地の弁護士と一緒に共同するということが通常前提になりますが、例えば現地で訴訟等の紛争への関与、あるいは現地の日系企業における労務問題、労働問題への関与、あるいはコンプライアンスの何らかの事故が起きたときに、例えば独禁法違反であるとか、いろんな問題が起きたときにそれに対する対応、あるいは当局の許認可への対応、こういったものに現地の弁護士と一緒に日本企業のために対応するといったものもございます。

大きくこういった形で活動をしておりますが、一つ大きな要素となっておりますのが、(3)

で書かせていただいております現地の弁護士、あるいは法律事務所と一緒に働く共同、あるいはそのネットワークづくりといったものでございます。日本の弁護士が、あるいは外国の弁護士がその国の現地法を扱えるかといったものは、その国のルールによって異なっておりまして、例えば中国の場合は、外国の弁護士が中国法の解釈を単独で行うことというのは認めないという形がとられております。国によっては、外国の弁護士がその国の法律についての事務を行うことについても、特に問題視しないといった点もあります。それは国によったりしますが、ただ、最近の法務問題の専門家の対応を考えますと、通常は日本の弁護士だけで業務を行うということは少なく、何らかの形で現地の弁護士での共同というものが重要な位置を占めるということになっております。

ですので、現地で活動する、日本の弁護士は特にそうなんですけれども、そういった現地の弁護士のネットワークというのをいかに築くというのが、自分自身、あるいは自分の所属する事務所の業務能力の非常に重要な核となる部分を占めているとっていいような状況となっております。

ちょっとここで少し具体的などころを申し上げますと、現地の弁護士とのネットワーキング、あるいは現地の弁護士とどういふふうにつき合うかということが非常に現地で活動する弁護士にとって重要であるわけですが、逆にいいますと、ここをうまくやれないということになるとなかなか業務もうまく立ち回っていかないということになります。レポートではなかなか具体的には申し上げられないことにはなってしまうのですが、例えば現地の弁護士とパートナーシップを組もうとしたけれども、それがうまくいかなかったといったような話ですとか、あるいは例えばある国では、外国の法律事務所が非常に派手にその国で活動していると。それは気に入くないという現地のその国の弁護士たち、あるいはその国の弁護士会からの圧力というのがあって、ちょっとトラブルになったりといったようなケースもあつたりしております。

こういった活動内容を踏まえて、じゃあ日本の弁護士が海外で活動する。海外の現地で活動するというところに、そもそもどういう意義があるのかということについて少し角度を変えてお話をしたいと思います。

レジュメの2のところでございます。これ幾つかのフェーズがあるというふうに思っております。一つは、日本の有資格の弁護士であるということの固有の意義というものでございます。この中には例えば形式的に資格を持っている、日本の資格があるということ自体が意味を持っているという局面も、少ないですがあるというふうに認識しております。例えば中国の場合ですと、中国で日本の法律事務所が駐在事務所を作るといった場合に、一定数の日本の有資格者が必要とされておりますので、形式的には日本の有資格者がいるということそのものが、意味があるという局面になるのかなと思っております。

もっと実質的などころでいいますと、やはり日本法の専門家であるということでございます。日本法の専門家が海外にいるということで、それ自体意味があるという局面が少なからずあるという認識しております。例えば国際的なクロスボーダーの取引において、日本法そのものが問題になるといったことがしばしばございます。例えば、海外のビークルの株式の譲渡契約であっても、その準拠法が例えば日本であるとかといったこともございますし、そういった場合には日本法というのが非常に重要な意味があるので、日本の弁護士が日本語の専門家として活動するといった局面が存在しております。

あと、先ほどの活動内容で申し上げた日本にインバウンド、日本への投資ということになりますと、正に日本の弁護士が日本法の専門家として、例えば法律事務所のビジネスという観点から申し上げますと、例えばそういった案件をまず現地で掘り起こして取ってくるといったことから始まって、実際に案件になった後には、日本法の専門家として現地において例えば現地の海外の企業の経営陣に対して、日本法の問題についてアドバイスするといったようなこともあったりしております。

これが日本の有資格弁護士としての意義かと思いますが、それを超えて、もう少し抽象的にというか、もやとした話になってしまうのですが、やはり日本企業、あるいは現地の日系企業等の共通点が多いと、共通項があるということに由来するメリットというものもあるのではないかと。むしろ、実質的にはかなり重要なのではないかというふうに思っております。具体的には、一つは日本語が母語であるということが、これは挙げざるを得ないと思います。もちろん英語であるとか、あるいは例えば中国等であれば、現地語ができるということが前提にはなってくるのですけれども、その上で日本語が母語であるということが、やはり重要である局面というのは、少なからずあると思っております。

例で申し上げますと、例えば先ほどのように、その地のリージョナルヘッドクォーターが外国に行っているような場合、日本人の方がその中で判断権者であったりするような場合は、やはり日本語でコミュニケーションする人が身近にいるということが、企業の側として、そういうニーズとしてはもちろん存在しているというのがございます。もちろん、英語で対応できる人たちが判断するという場合もございますので、そういった場面では必ずしも日本語が母語であるということが大きなメリットにはならないという局面もございますが、場合によってはやはりこれが意味を持つということは、少なからずあると思っております。

あと、日本語が母語であるということだけでなく、日本企業というもの、あるいは日本の商習慣、あるいは日本の制度というものを深く理解しているということが、やはり日本企業の海外での活動をサポートする上で非常に重要な意味を持ってくるという局面も多いと思っております。やはり日本企業の海外での活動の場合、どうしても日本の制度を踏まえた対応が必要になることも少なくありません。例えばASEANの各地に設立する日本企業の現地法人について、コンプライアンス体制を構築しようといったようなことを日本企業が考えた場合に、やはり日本におけるコンプライアンス体制の構築であるとか、あるいはそのベースにある日本における取締役の経営責任の判断であるとか、こういったものを理解した上で制度設計に携わるといった人間が現地にいるということも、非常に大きな意味があることもあると思っております。

最後に、その他ということで、これはちょっと限定された局面ではあるのですけれども、途上国に日本の弁護士がいることの意義の一つとして、要は途上国の弁護士というのが、例えば国際的な取引であるとか、あるいはもっと言うとビジネス企業法務そのものに慣れていないといったことが少なからずございまして、日本の弁護士がそこを補完する役割を担うといったことがございます。

今現在で言いますと、例えばミャンマーなどでは、こういった側面というのが強くて、ミャンマーの現地にいる日本の弁護士というのは、現地のミャンマーの弁護士と一緒に働くという、通常は一緒にやるということにはなるのですが、ただ、かなり主導的な立場でミャンマーの現地法の理解も含めて、その理解を前提にして日本企業に対してアドバイスを行って

いると。それが非常に重要な意義を持っているといったようなことが、例えば日本の現場には存在している。

ただ、これは時間的な問題点もございまして、例えば中国で申し上げますと、昔は中国もやはり中国の弁護士というのがあまり国際的な取引、あるいはビジネスローそのものに慣れていないといったことがございましたので、同じようなこともあったというふうに、今のミャンマーと例えば似たような状況というのがあったというふうに理解しておりますが、ただ、今は中国の弁護士は非常に実力と競争力を付けておりますので、ここで申し上げている機能というのは、ある種時限的なものというか、時間の問題ではあると思っておりますが、現状そういった機能というのもそれなりには重要な意味を持っているということで御紹介いたしました。取りあえず、私からのお話は以上とさせていただきます。

○大貫事務局長 はい、ありがとうございました。それでは、ただ今の御報告につきまして、御質問、あるいは御意見等があればよろしく願います。

田島様。

○田島課長 ありがとうございます。非常に興味深く伺いました。先ほどちょっと私の方から申し上げた外務省で考えている制度との関係で、現地で御活躍されている弁護士、日本の弁護士の方と、仮にそこにある現地の在外公館に配置をしたときの弁護士との間で、うまく相乗効果を出せるような制度というのも考えなければいけないのかなと思っております、その点について、何か御示唆とかお考えとかあれば、ちょっとお伺いしたいとのものですけれど。

○石本弁護士 先ほどの田島様のお話をお伺いしたところだと、現地でも例えば現地法に対する情報収集、調査を踏まえて大使館、在外公館として側面支援をされるということについて、弁護士が在外公館に行ってサポートするというのを想定されているということでございますよね。

なかなかちょっと、具体的にどういうふうな形で一緒にやらせていただくと、最もいい相乗効果が生まれるのかということのイメージがまだ私自身もついていないところがあるというのが、正直なところではございますが、一つは、すごく単純な話なんですけれども、在外公館にいる弁護士と外で民間として活動している弁護士との間で、あまり壁がないような形で、例えば定期的に会合をもって情報交換して、その中でお互いの役割というのをお互いに理解して、風通しもよくしていくというのが大事なのかと思います。

じゃあ具体的にどういうふうに、例えばすみ分けるといいう言い方も変ですけども、どういう形でお互いにやっていくかというところで申し上げますと、一つありますのは、やっぱり現地で活動している日本の弁護士が、やはり拾いきれていない現地の日本企業のニーズとして一体どういうものがあるのかというのを先ほど申し上げた情報交換、意見交換の中で浮き彫りにさせていって、その上でそのところについて、まずそのニーズを把握した上で、じゃあどちらが担当するのがいいのかということで役割分担をしていくと。すみません、非常に抽象的なことで申し訳ありません。

○大貫事務局長 片山先生。

○片山弁護士 片山です。場合によっては在外公館にいて現地の制度の変更とか、何かしら法制度の新しい正確な情報を得られるという可能性があるとしたら、非常に有益な情報交換ができるかもしれませんし、例えば今はあまりそこまではやっていないですけど、日本の法律家がランチでロビイング的なことを日本の企業のためにやれるような場面もあ

るかもしれないので、そういうことであれば、相乗効果があり得る部分も出てくるのかなというふうにちょっとイメージしたのですけれども。思い付きですみません。

○大貫事務局長 座長，お願いします。

○大島座長 田島さんと石本さん，双方に対する質問なのですが，今考えられているものの予算がとれた場合にどうなるのでしょうか。さっき委託とおっしゃいましたが，これは謝金になるのでしょうか。つまり雇用ではなくて謝金ということになるのでしょうか。

○田島課長 雇用ではないですね。

○大島座長 そうすると，既存の現地にいる弁護士事務所の方に謝金ベースで委託することは可能になるのですね。予算から見て可能となるとしても現地の大手弁護士事務所が委託を受ける余裕があるのでしょうか。

○田島課長 いろいろあると思いますけれども，今私どもが御相談させていただいているのは，日本司法支援センター，法テラスとの間で何か業務委託ということができないかということです。もちろん現地にいらっしゃる弁護士が，そのセンターに登録されているかということか，所属されている方であれば，そういう形もあろうかと思えますけれども，一方，企業が進出しているのだけれども，現地には日本の事務所が全くないと。日本の法曹有資格者がいない，あるいはJETROもない。だけれども，最近伸びている新興国でこれからニーズがあるといった場合には，より私どもが考えている制度に対するニーズというのが大きいのかなと考えています。

○大島座長 そうすると，今既存の大手が出ておられるところよりもむしろそうでないところにニーズがあるかもしれないということですか。

○田島課長 その方が多いのではないかと思います。ただ，御質問させていただいたのは，仮に共存した場合にはどういった相乗効果を生じさせられるかどうかということの関心がちょっとありまして，御質問させていただきました。

○岡山部長 石本先生に質問なのですが，調べていただいた詳細な資料，例えば私ども上海の日本人会議所などで法律相談を無料で弁護士の先生にご御力いただいてやっていたけれども，例えば大江橋の事務所の方が出張ベースで行かれていたり，法律相談されていたりするケースもあって，そういう何か定期的に出張されて，そういう相談業務をされているかというのは，この表の中に記載されているのですか。

○石本弁護士 それは少なくとも形式的には入っていないです。

○岡山部長 両方いらっしゃるのですか。

○石本弁護士 両方いらっしゃると思います。一応この数には入っていません。

○岡山部長 今の田島さんの質問にコメントです。片山先生からロビイングというようなお話もありましたけれども，経産省の方でそういう，特に新興国の新たな制度づくりとかルールづくりみたいなどところに対する支援ということで，今年度からそういうロビイング補助金という，正式な名前は別ですけれども，海外市場開拓のための補助金というのが出まして，在外の日本人会議所とか，全部で10か国ぐらいでしたか，我々とロシアNIS貿易会とJETROと，そういった受託をして，そういったところで活動を始めていますので，そういったところにそういう公館におられる弁護士の方の活躍もあると思いますし，それから中国なども，北京とか上海とかそういう大きいところは結構事務所もあつたりとか，人もいらっしゃるいいんですけれども，地方都市へ行くと，なかなか弁護士さんとのアクセスがないので，例

えば青島ぐらいのところでも、定期的に巡回で相談に来てもらえませんかねというような、しょっちゅうでなくてもいいので、そういうときにまとめて相談させていただければという声もあつたりしますので、そういったこともお考えいただけるといいのではないかなと。

○大貫事務局長 ありがとうございます。

それでは4番の議題に入らせていただきます。法曹有資格者の海外展開に関する現状と課題の検討及び意見交換ということにさせていただきますけれども、日弁連の国際業務推進センター長の矢吹先生の方から、御説明お願い申し上げます。

○矢吹センター長 それでは、机上配付資料2を見ていただきまして、日弁連では、私ども法律サービス展開本部の中に国際業務推進センターがありまして、継続して将来も長期にわたって弁護士の国際法律業務を拡大していくことを企図しています。問題点としては、これはもちろんここで議論した問題点と全く同じでありまして、ニーズがあるのか。それからニーズに対応するキャパシティビルディングの問題。それからそういったキャパシティを持っている弁護士と仕事とのマッチング。この3点かと思います。

これについて、日弁連としてはニーズの認識。これは皆さんと共有しているわけですが、今御説明のあった海外業務研究会での議論、それから関係機関からのいろいろな情報収集をさせていただいて、ニーズを認識しているということでもありますし、3名、今調査・研究に出ていますけれども、3名からの情報。それから、海外で実際仕事をしている弁護士からの報告というものも頂いています。また、日弁連の国際室にアジア担当嘱託がいて、彼が定期的にアジアを訪問して情報収集するというようにしています。今日の議論でも多岐にわたるところは、まだニーズの十分な把握をしなければいけないということだと思しますので、将来にわたって長期的に日本の弁護士が海外で活躍できるということを目指して、ニーズ調査を積極的にしていきたいと思えます。

キャパシティビルディングについては、ここに書いたとおり、日弁連でも先ほどのeラーニングもありますし、それから留学制度、それから海外研修、それから国際会議に参加する弁護士のサポートということでかなり力を入れて支援制度を作っています。中小企業の研修ももちろんその中の一つであります。ただ、継続してやらなければいけないのは、やはり教育機関との連携ではないかと思っています。特に職能機関である法科大学院でいかに国際的な活動を大学院のときからしていくか。それではむしろ遅くて、多分大学から、学部からしなければいけないのかなと思いますが、私たちは法科大学院と連携して、是非そういった人材の育成に協力していきたいと思っています。

マッチングについてはこれからのことでありまして、皆さんからの御協力を頂いて、連携をしていく制度を作っていくということです。また、日弁連独自というか、中小企業庁の御協力を頂いて、先ほど武藤さんからお話いただいた中小企業の海外展開支援弁護士紹介制度、これはますます拡大していきたいと思っています。

以上で、今もう既に課題を申し上げましたとおり、人数、キャパシティビルディング、マッチング、いずれにしてもこれからのことでありまして、将来日本の弁護士が量、質とも国際業務を拡大していけるという基盤づくりをどのようにするかというところで尽力していきたいと思えます。

また、日弁連では国際業務推進センターが継続したセンターとして活動していきますけれども、この間官庁の方でも関係省庁等連絡会議のメンバーが揃ったようですので、そこも

緊密に連携をして推進していきたいと考えています。以上、全般の御報告をしました。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それではただ今の御説明につきまして、御質問等があればお願いします。道垣内先生。

○道垣内教授 マッチングが最後の課題ですけれども、進出する会社とか、あるいは住んでいる方から見ると、タイの人はタイにしか関心しないので、タイの人が見るポータルサイトみたいなものがあるといいのではないのでしょうか。これだけたくさんのプログラムがあって、今聞いただけでも全部もう一回言えと言われても言えないので、どこが全体のイニシアチブをとるのかわかりませんが、何か入口がないと、せっかくのニーズがあってもうまくたどり着けないかもしれないので、そういう情報のコーディネーションが必要ではないでしょうか。

○大貫事務局長 ありがとうございます。よろしいですか。大谷先生。

○大谷副センター長 今日はじめて出席させていただきましたので、これまでの議論を聞いていなくて、とんちんかんなどところがあるかもしれませんが、さっき私が発言したことと少し関連するのですが、分科会自体は法曹有資格者の海外展開となっていて、そこからイメージするものは、今日の話にもいろいろ出てきましたけれども、日本の法曹有資格者が外へ出ていくという方向ですが、今最後の矢吹センター長のまとめの中で国際法律業務という言葉が使われていまして、例えば中小企業などですと、先ほどの外務省の現地でのアドバイザーみたいな形ですと、そのときにはもう法曹有資格者が向こうへ行っているわけですが、例えば業務委託、さっきお話が出ましたように業務委託であれば、常勤で在外に現実にいるという形でなくても、日本の中で日本にいながらにしてアドバイスするということもあり得ると思うんですね。ただ、企業の場合だと対面でそこにいらして、現地のこともよくわかっているという、向こうにいらっしゃることがすごく重要なのかもしれません。

ただ、先ほどの中小企業の海外展開の支援だと、出ていく前のところだと、日本の中にながらにしてアドバイスをする必要というのでも十分あると。私がさっきお話ししたようなことなんかですと、実は日本の中にいる日本の弁護士が、海外にいる邦人の法的支援にまだまだ十分に応えきれていないみたいな、そういうことからしますと、今日初めて出席させていただいて、お話を伺っていて、海外展開ということをもう少し広く、国際法律業務ということで日本の法曹有資格者が、いわゆるクロスボーダー的な問題にもっとリーガルサービスをしていかなければいけないというふうな広い目で見ますと、ニーズの問題も、キャパシティビルディングもマッチングも、今日矢吹さんもまだいろいろやることがあるとおっしゃったのですけれども、もう少しいろいろあるのかなという印象を持ちました。コメントですけれども。

○大貫事務局長 ありがとうございます。石本先生、どうぞ。

○石本弁護士 私が申し上げた、日本の弁護士が海外に行くという話も今の話につながる部分がございます、一度海外で経験をして、そういった日本の弁護士が日本に戻って、その経験を踏まえて活動するというのは、非常に重要な意義を持っているというか、今日のお話は基本的には日本の法律事務所という立場でお話ししたのですけれども、日本の弁護士個人という観点からしますと、海外での経験を踏まえて、そこで積んだ現地の空気を吸った、現地で泥臭いことも含めてやってきたということを踏まえて日本に戻って、国際的な諸々の仕事に携わるということも、日本の弁護士が海外で活動するということの長い目で見たら一つの意

義なのかというふうにも思ったりしております。

○大貫事務局長 ありがとうございます。

○武藤副センター長 実際我々の中小企業支援の国別アドバイザーは、正にそういう経験をお持ちの先生方です。

○大貫事務局長 それでは時間がもう過ぎておりますので、本日はここまでとさせていただきたいと思います。本日、極めて貴重な御意見がたくさん出ましたので、法務省及び日弁連において、今後の進め方について、その意見を踏まえまして検討させていただきます。これで第5回ですけれども、第6回の分科会の開催日時というものは追って調整させていただきますので、よろしく御協力お願い申し上げます。

本日はありがとうございました。次回もどうぞよろしくお願い申し上げます。

—了—