

# 資 料 目 録

法曹有資格者の海外展開に  
関する分科会（第7回）  
平成27年1月27日（火）  
10：00～12：00

- 資料1 法曹有資格者の海外展開に関する分科会（第7回）出席者名簿 … 1
- 資料2 法的ニーズに関する意識調査 …… 3  
単純集計表（大企業・中小企業）
- 資料3 シンガポール共和国におけるニーズに関する報告資料 ……27
- 資料4 法曹リカレント教育プログラムに関する報告資料 ……61



## 法曹有資格者の海外展開に関する分科会（第7回）出席者名簿

(平成27年1月27日)

元WTO上級委員会委員，株式会社国際経済研究所理事長， 東京大学大学院法学政治学研究科客員教授	大 島 正太郎（座長）
早稲田大学大学院法務研究科教授	道垣内 正 人
内閣官房法曹養成制度改革推進室参事官	中 西 一 裕
法務省大臣官房司法法制部官房付	中 島 行 雄
法務省法務総合研究所総務企画部付	入 江 淳 子
外務省経済局政策課長	田 島 浩 志
海外業務研究会（シティニューワ法律事務所）	片 山 典 之
日本商工会議所国際部担当部長	岡 山 英 弘
日本弁護士連合会法律サービス展開本部事務局長	大 貫 裕 仁
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	矢 吹 公 敏
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	武 藤 佳 昭
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事務局長	山 本 晋 平
日本弁護士連合会国際室室長	大 村 恵 実

## オブザーバー

中小企業庁

独立行政法人日本貿易振興機構



法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問1 弁護士の利用機会は5年前に比べて変化していますか

回答数	増加している	変わらない	減少している	わからない	無回答
1139 (100%)	708 (62.2%)	366 (32.1%)	32 (2.8%)	19 (1.7%)	14 (1.2%)

問2 弁護士と顧問契約を結んでいますか

回答数	顧問契約を結んでいる	顧問契約を結んでいない	無回答
1139 (100%)	1050 (92.2%)	74 (6.5%)	15 (1.3%)

問5へ

問3、4へ

問3 弁護士と顧問契約を結んでいない理由は何ですか(3つまで)

回答数	顧問料が高いため	顧問料の基準が不明である	費用対効果が計測しづらいから	必要に応じて依頼すれば足りるから
74 (100%)	8 (10.8%)	3 (4.1%)	18 (24.3%)	56 (75.7%)
	弁護士以外の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)を利用しているから	弁護士を必要とする仕事がないから	知り合いなど、身近に弁護士がいらないから	その他
	11 (14.9%)	7 (9.5%)	1 (1.4%)	22 (29.7%)

問4 顧問料がいくらまでであれば、弁護士と顧問契約をしようと思えますか

回答数	顧問料をしようと思う	いくらであつても顧問契約をしたくない	無回答
74 (100%)	23 (31.1%)	41 (55.4%)	10 (13.5%)

問4\_1へ

問5へ

問4\_1 弁護士と顧問契約をしようと思う金額(月額)

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
23	11.13	1.00	50.00

問5(1) 業務・課題の重要度 1. 契約書の作成

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題ではないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	1031 (90.5%)	49 (4.3%)	51 (4.5%)	8 (0.7%)

問5(2)1へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 2. 経営戦略の立案

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題ではないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	911 (80.0%)	126 (11.1%)	87 (7.6%)	15 (1.3%)

問5(2)2へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 3. CSR(企業の社会的責任)体制の整備・維持

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題ではないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	813 (71.4%)	224 (19.7%)	92 (8.1%)	10 (0.9%)

問5(2)3へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 4. 環境保護対策

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題ではないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	613 (53.8%)	313 (27.5%)	198 (17.4%)	15 (1.3%)

問5(2)4へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 5. コンプライアンス体制の整備・維持

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題ではないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	1031 (90.5%)	75 (6.6%)	24 (2.1%)	9 (0.8%)

問5(2)5へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 6. 公益通報制度への対応

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題ではないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	708 (62.2%)	265 (23.3%)	147 (12.9%)	19 (1.7%)

問5(2)6へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 7. 消費者保護			
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題ではない
1139 (100%)	577 (50.7%)	258 (22.7%)	289 (25.4%)
			無回答
			15 (1.3%)

問5(2)7へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 8. 公正取引に関する法令遵守			
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題ではない
1139 (100%)	923 (81.0%)	142 (12.5%)	66 (5.8%)
			8 (0.7%)

問5(2)8へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 9. 個人情報保護・情報セキュリティ管理			
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題ではない
1139 (100%)	918 (80.6%)	159 (14.0%)	51 (4.5%)
			11 (1.0%)

問5(2)9へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 10. M&A(企業買収、合併)			
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題ではない
1139 (100%)	547 (48.0%)	337 (29.6%)	241 (21.2%)
			14 (1.2%)

問5(2)10へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 11. 知的財産のマネジメント			
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題ではない
1139 (100%)	688 (60.4%)	271 (23.8%)	166 (14.6%)
			14 (1.2%)

問5(2)11へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 12. 契約交渉			
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題ではない
1139 (100%)	855 (75.1%)	184 (16.2%)	88 (7.7%)
			12 (1.1%)

問5(2)12へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 13. 専門的知識を要する紛争解決のための交渉(訴訟対応を含む)			
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題ではない
1139 (100%)	901 (79.1%)	200 (17.6%)	31 (2.7%)
			7 (0.6%)

問5(2)13へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 14. 企業ブランドの管理			
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題ではない
1139 (100%)	576 (50.6%)	340 (29.9%)	206 (18.1%)
			17 (1.5%)

問5(2)14へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 15. 人事・労務管理			
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題ではない
1139 (100%)	935 (82.1%)	139 (12.2%)	53 (4.7%)
			12 (1.1%)

問5(2)15へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 16. セクハラ、パワハラへの対応			
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題ではない
1139 (100%)	861 (75.6%)	191 (16.8%)	74 (6.5%)
			13 (1.1%)

問5(2)16へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 17. 株主総会対策、株主代表訴訟対策

現在重要な業務・課題であると思う	758 (66.5%)	168 (14.7%)	203 (17.8%)	10 (0.9%)
無回答				

問5(2) 17へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 18. 金銭債権の回収

現在重要な業務・課題であると思う	773 (67.9%)	195 (17.1%)	157 (13.8%)	14 (1.2%)
無回答				

問5(2) 18へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 19. 海外進出

現在重要な業務・課題であると思う	511 (44.9%)	197 (17.3%)	292 (25.6%)	139 (12.2%)
無回答				

問5(2) 19へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 20. 外国法調査

現在重要な業務・課題であると思う	431 (37.8%)	245 (21.5%)	297 (26.1%)	166 (14.6%)
無回答				

問5(2) 20へ

問7へ

問5(1)1で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 1. 契約書の作成

現在利用している	800 (74.1%)	119 (11.0%)	152 (14.1%)	9 (0.8%)
無回答				

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1)2で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 2. 経営戦略の立案

現在利用している	1037 (100%)	254 (24.5%)	667 (64.3%)	14 (1.4%)
無回答				

問5(3)へ

問6へ

問5(1)3で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 3. CSR(企業の社会的責任)体制の整備・維持

現在利用している	1037 (100%)	205 (19.8%)	354 (34.1%)	460 (44.4%)	18 (1.7%)
無回答					

問5(3)へ

問6へ

問5(1)4で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 4. 環境保護対策

現在利用している	926 (100%)	64 (6.9%)	267 (28.8%)	580 (62.6%)	15 (1.6%)
無回答					

問5(3)へ

問6へ

問5(1)5で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 5. コンプライアンス体制の整備・維持

現在利用している	1106 (100%)	579 (52.4%)	293 (26.5%)	215 (19.4%)	19 (1.7%)
無回答					

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1)6で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 6. 公益通報制度への対応	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 用したい
973 (100%)	478 (49.1%)
	272 (28.0%)
	202 (20.8%)
	21 (2.2%)
	無回答

↓

問5(3)へ

問6へ

問5(1)7で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 7. 消費者保護	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 用したい
835 (100%)	259 (31.0%)
	331 (39.6%)
	227 (27.2%)
	18 (2.2%)
	無回答

↓

問5(3)へ

問6へ

問5(1)8で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 8. 公正取引に関する法令遵守	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 用したい
1065 (100%)	531 (49.9%)
	321 (30.1%)
	194 (18.2%)
	19 (1.8%)
	無回答

↓

問5(3)へ

問6へ

問5(1)9で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 9. 個人情報保護・情報セキュリティ管理	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 用したい
1077 (100%)	312 (29.0%)
	395 (36.7%)
	352 (32.7%)
	18 (1.7%)
	無回答

↓

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1)10で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 10. M&A(企業買収、合併)	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 用したい
884 (100%)	466 (52.7%)
	349 (39.5%)
	56 (6.3%)
	13 (1.5%)
	無回答

↓

問5(3)へ

問6へ

問5(1)11で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 11. 知的財産のマネジメント	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 用したい
959 (100%)	379 (39.5%)
	343 (35.8%)
	218 (22.7%)
	19 (2.0%)
	無回答

↓

問5(3)へ

問6へ

問5(1)12で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 12. 契約交渉	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 用したい
1039 (100%)	415 (39.9%)
	342 (32.9%)
	266 (25.6%)
	16 (1.5%)
	無回答

↓

問5(3)へ

問6へ

問5(1)13で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 13. 専門的知識を要する紛争解決のための交渉(訴訟対応を含む)	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 用したい
1101 (100%)	876 (79.6%)
	188 (17.1%)
	21 (1.9%)
	16 (1.5%)
	無回答

↓

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1)14で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 14. 企業ブランドの管理	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 現在利用していないが、将来利用したい 無回答
916 (100%)	145 (15.8%) 369 (40.3%) 389 (42.5%) 13 (1.4%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)15で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 15. 人事・労務管理	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 現在利用していないが、将来利用したい 無回答
1074 (100%)	611 (56.9%) 241 (22.4%) 209 (19.5%) 13 (1.2%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)16で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 16. セクハラ、パワハラへの対応	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 現在利用していないが、将来利用したい 無回答
1052 (100%)	536 (51.0%) 331 (31.5%) 164 (15.6%) 21 (2.0%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)17で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 17. 株主総会対策、株主代表訴訟対策	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 現在利用していないが、将来利用したい 無回答
926 (100%)	649 (70.1%) 174 (18.8%) 88 (9.5%) 15 (1.6%)

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1)18で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 18. 金銭債権の回収	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 現在利用していないが、将来利用したい 無回答
968 (100%)	592 (61.2%) 240 (24.8%) 121 (12.5%) 15 (1.5%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)19で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 19. 海外進出	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 現在利用していないが、将来利用したい 無回答
708 (100%)	363 (51.3%) 283 (40.0%) 48 (6.8%) 14 (2.0%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)20で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 20. 外国法調査	
回答数	現在利用しているが、将来利用を予定していない 現在利用していないが、将来利用したい 無回答
676 (100%)	324 (47.9%) 302 (44.7%) 38 (5.6%) 12 (1.8%)

問5(3)へ

問6へ

問5(2)で「1つでも「現在利用している」または「現在利用していないが、将来利用したい」と回答した会社

問5(3) どのような弁護士を利用したいか	
回答数	社外の弁護士(顧問弁護士を含む) 社内の弁護士 無回答
1116 (100%)	1048 (93.9%) 41 (3.7%) 27 (2.4%)

問5(2)で「1つでも「現在利用していない、将来も利用を予定していない」と回答した会社

問6 業務・課題のために弁護士を利用したいと思わない理由						
回答数	費用が高額になりそう	よい弁護士の探し方が分からない	社員で対応しようと思っから	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士などに相談すればたつから	その他	無回答
854 (100%)	28 (3.3%)	3 (0.4%)	552 (64.6%)	158 (18.5%)	34 (4.0%)	79 (9.3%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問7 社外の弁護士(顧問弁護士を除く)に相談をする場合、弁護士を探す方法(3つまで)	顧問弁護士や社内の弁護士に聞いて探す	知り合いに聞いて探す	広告、雑誌等で探す	弁護士会が提供している情報をもとに探す	回答数
既に知っているので探す必要はない	478 (42.0%)	793 (69.6%)	345 (30.3%)	28 (2.5%)	116 (10.2%)
インターネットの情報がもとに探す	157 (13.8%)	79 (6.9%)	3 (0.3%)	83 (7.3%)	7 (0.6%)
インターネットの社員が法律相談に行っている	79 (6.9%)	3 (0.3%)	83 (7.3%)	7 (0.6%)	
その他					

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 1. 弁護士への話しやすさ

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	428 (37.4%)	510 (44.8%)	114 (10.0%)	67 (5.9%)	12 (1.1%)
					10 (0.9%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 2. 弁護士事務所での実務経験

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	702 (61.6%)	348 (30.6%)	64 (5.6%)	13 (1.1%)	2 (0.2%)
					10 (0.9%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 3. 弁護士の専門分野

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	917 (80.5%)	202 (17.7%)	13 (1.1%)	1 (0.1%)	6 (0.5%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 4. 法律問題について紛争解決策や行動指針を示せる能力

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	866 (76.0%)	214 (18.8%)	49 (4.3%)	1 (0.1%)	9 (0.8%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 5. 貴社の業界や業務に対する理解度

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	523 (45.9%)	463 (40.6%)	116 (10.2%)	27 (2.4%)	2 (0.2%)
					8 (0.7%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 6. 諸外国の法律や国際的な取引などの知識

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	437 (38.4%)	304 (26.7%)	218 (19.1%)	99 (8.7%)	72 (6.3%)
					9 (0.8%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 7. 弁護士にかかる費用

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	452 (39.7%)	496 (43.5%)	148 (13.0%)	31 (2.7%)	6 (0.5%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問9(1) 「法務」に関する業務を担当している部署がありますか	法務専門の部(もしくは課)レベルの組織がある	法務専門の部(もしくは課)レベルの組織がある	法務専門の部(もしくは課)レベルの組織はないが、法務専門の部署を兼務している者がいる	法務専門の部署はないが、法務専門の部署を兼務している者がいる	法務専門の部署はなく、法務担当者もいない	回答数
1139 (100%)	300 (26.3%)	233 (20.5%)	78 (6.8%)	339 (29.8%)	169 (14.8%)	20 (1.8%)

問9(2) 法務担当者の総人数

平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
937	5.66	200.00

問10 法曹有資格者を採用していますか(いくつでも)

回答数	法曹有資格者を通常の正社員として採用している	法曹有資格者を役員(社外取締役を除く)として採用している	法曹有資格者を採用しようとしたが、採用できていない	法曹有資格者を採用していないが、今後採用する予定はない	無回答
1139 (100%)	146 (12.8%)	21 (1.8%)	37 (3.2%)	84 (7.4%)	858 (75.3%)
					13 (1.1%)

問11 社員及び役員の中に日本の弁護士登録者が含まれていますか

回答数	含まれている	含まれていない	無回答
184 (100%)	166 (90.2%)	15 (8.2%)	3 (1.6%)

問12(1) 在籍している日本の弁護士登録者の役職(いくつでも)

回答数	社員	取締役(社外取締役を除く)	執行役(取締役を除く)	監査役(監査委員を除く)	無回答
166 (100%)	137 (82.5%)	4 (2.4%)	1 (0.6%)	59 (35.5%)	2 (1.2%)

問12(1) 7. 日本の弁護士登録者である社員の数 男女計

平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
137	2.77	1.00

問12(1) 7. 日本の弁護士登録者である社員の数 男性

平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
137	1.61	0.00

問12(1) 7. 日本の弁護士登録者である社員の数 女性

平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
137	1.11	0.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問12(1)で「取締役」と回答した会社

↓			
問12(1) イ.日本の弁護士登録者である取締役の数 男女計			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
4	1.00	1.00	1.00

問12(1) イ.日本の弁護士登録者である取締役の数 男性

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
4	1.00	1.00	1.00

問12(1) イ.日本の弁護士登録者である取締役の数 女性

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
4	0.00	0.00	0.00

問12(1)で「執行役」と回答した会社

↓			
問12(1) ウ.日本の弁護士登録者である執行役の数 男女計			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
1	1.00	1.00	1.00

問12(1) ウ.日本の弁護士登録者である執行役の数 男性

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
1	0.00	0.00	0.00

問12(1) ウ.日本の弁護士登録者である執行役の数 女性

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
1	1.00	1.00	1.00

問12(1)で「監査役」と回答した会社

↓			
問12(1) エ.日本の弁護士登録者である監査役の数 男女計			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
59	1.08	1.00	2.00

問12(1) エ.日本の弁護士登録者である監査役の数 男性

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
59	0.97	0.00	2.00

問12(1) エ.日本の弁護士登録者である監査役の数 女性

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
59	0.12	0.00	1.00

問12(2) 弁護士登録をしていない司法試験合格者は何人いますか

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
152	0.26	0.00	5.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

↓			
問13 司法試験に合格していない日本の法科大学院修了者は何人いますか			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
1030	0.44	0.00	50.00

問10で法曹有資格者を「正社員として採用している」「任期付の社員として採用している」「役員として採用している」または「採用しようとしたが、採用できていない」と回答した会社

問14 法曹有資格者を採用しようと考えたのはなぜですか(いくつでも)

回答数	高度の法律知識を有する専門家を求めているから	法的な業務があり会社法務の即戦力になることが期待されているから	法律知識に限らず優秀な能力を發揮してくれると	その他
268 (100%)	126 (47.0%)	186 (69.4%)	82 (30.6%)	13 (4.9%)
				5 (1.9%)

問10で法曹有資格者を「正社員として採用している」「任期付の社員として採用している」「役員として採用している」または「採用しようとしたが、採用できていない」と回答した会社

問15\_1 法曹有資格者を採用する場合、弁護士事務所での実務経験を求めますか

回答数	求める	どちらかといえば求める	どちらかといえな	どちらかといえな	求めない	無回答
268 (100%)	47 (17.5%)	76 (28.4%)	90 (33.6%)	20 (7.5%)	32 (11.9%)	3 (1.1%)

問15\_2へ

問15\_1で「求める」または「どちらかといえば求める」と回答した会社

問15\_2 法曹有資格者を採用する場合に求める弁護士事務所での実務経験年数

回答数	1年程度	2~3年程度	4~5年程度	6~10年程度	10年超	経験は求めるが特に年数にこだわらない
123 (100%)	3 (2.4%)	38 (30.9%)	44 (35.8%)	8 (6.5%)	1 (0.8%)	29 (23.6%)

問10で法曹有資格者を「正社員として採用している」「任期付の社員として採用している」または「役員として採用している」と回答した会社

問16 法曹有資格者の採用経緯を教えてください(いくつでも)

回答数	通常の新卒・中途採用の採用活動があった	司法修習終了者や弁護士を対象とした採用活動に対する応募があった	在籍していた社員が資格を取得した	外部の弁護士事務所(顧問事務所を含む)から派遣されている
184 (100%)	62 (33.7%)	66 (35.9%)	22 (12.0%)	18 (9.8%)
	法曹有資格者と直接交渉した	人材紹介会社から紹介された	その他	無回答
	27 (14.7%)	41 (22.3%)	17 (9.2%)	3 (1.6%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問10で「法曹有資格者を採用しようとしたが、採用できていない」と回答した会社

問17 法曹有資格者を採用しようとしたが、採用できていない理由(いくつでも)	回答数	割合
給与等の待遇面について折り合いがつかなかった	84	(100%)
採用の時期が司配属予定の部署の雰囲気と馴染まない印象を受けた	12	(14.3%)
採用内定が出したが、辞退された	3	(3.6%)
採用内定を受けたが、辞退された	11	(13.1%)
法曹有資格者の採用する社内体制が整っていない	17	(20.2%)
その他	1	(1.2%)

問19\_1へ

問10で「法曹有資格者を採用していないし、今後も採用する予定はない」と回答した会社

問18 法曹有資格者を従業員として採用しない理由は何ですか	回答数	割合
法曹有資格者は新卒者に比べて平均的に年齢が高く、若いうちに社内教育ができない	30	(3.5%)
法曹有資格者を採用する場合、特別の給与基準について個人ごとに決定する年俸制	3	(0.3%)
法曹有資格者の採用する社内体制が整っていない	119	(13.9%)
顧問弁護士がいるので社内には法曹有資格者を必要としない	528	(61.5%)
その他	25	(2.9%)

問19\_1へ

問19_1 仮に法曹有資格者を採用する場合の給与・待遇	回答数	割合
会社所定の給与・待遇	42	(100%)
特別の給与・待遇	30	(71.4%)
特別の給与・待遇による	8	(19.0%)
無回答	4	(9.5%)

問19\_2へ

問19_2 法曹有資格者を採用する場合、会社所定の給与基準について	回答数	割合
新卒採用と同程度	30	(100%)
同程度の他の従業員(総合職)と同程度	12	(40.0%)
その他	18	(60.0%)

問19\_3へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問19\_2で「新卒採用と同程度」と回答した会社

問19_3 新卒採用と同程度とは、大卒または大学院卒のどちらか	回答数	割合
大卒	12	(100%)
大学院卒	3	(25.0%)
無回答	9	(75.0%)

問19_4 資格手当の支給の有無	回答数	割合
支給あり	30	(100%)
支給なし	13	(43.3%)
無回答	14	(46.7%)
無回答	3	(10.0%)

問19_5 昇級昇進での優遇の有無	回答数	割合
優遇あり	30	(100%)
優遇なし	7	(23.3%)
無回答	17	(56.7%)
無回答	6	(20.0%)

問19\_1で「特別の給与基準による」と回答した会社

問19_6 法曹有資格者を採用する場合、特別の給与基準について	回答数	割合
個人ごとに決定する年俸制	8	(100%)
法曹有資格者専用の給与基準を設定	6	(75.0%)
その他	2	(25.0%)

問20 法曹有資格者の利用を望む場面は増えると思いますか

回答数	割合	どちらかといえば増えると思う	どちらかといえば増えないと思う	どちらかといえば増えると思わない	無回答
1139	(100%)	310	324	52	16
		(27.2%)	(28.4%)	(4.6%)	(1.4%)

問21\_23へ

問21 どのような法曹有資格者を利用することを望みますか(いくつでも)	回答数	割合
顧問弁護士	661	(100%)
顧問弁護士の社外の弁護士	504	(76.2%)
顧問弁護士以外の社内の弁護士	333	(50.4%)
弁護士登録をしていない司法試験合格者	187	(28.3%)
無回答	63	(9.5%)
無回答	4	(0.6%)

問22 法曹有資格者の利用を望む場面が増えると思わない理由は何ですか

回答数	割合	法律に関連する仕事は増えないから	法律に関連する仕事が増えるから	法律に関連する仕事が増えるとしても、法曹有資格者でない法務部員等で対応することで行うから	その他	無回答
138	(100%)	11	60	58	8	1
		(8.0%)	(43.5%)	(42.0%)	(5.8%)	(0.7%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 1. 弁護士の専門分野がわかること

回答数	776 (100%)	312 (27.4%)	29 (2.5%)	6 (0.5%)	2 (0.2%)	14 (1.2%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 2. 弁護士がそれまで取り扱った事件とそれに関する実績と評価がわかること

回答数	553 (100%)	441 (38.7%)	109 (9.6%)	15 (1.3%)	4 (0.4%)	17 (1.5%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 3. 弁護士にかかる費用が安くなること

回答数	516 (100%)	395 (34.7%)	189 (16.6%)	17 (1.5%)	7 (0.6%)	15 (1.3%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 4. 弁護士にかかる費用の基準が明らかになること

回答数	525 (100%)	428 (37.6%)	136 (11.9%)	27 (2.4%)	6 (0.5%)	17 (1.5%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 5. 弁護士にかかる費用を補う民間の保険が普及すること

回答数	135 (100%)	256 (22.5%)	517 (45.4%)	115 (10.1%)	98 (8.6%)	18 (1.6%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 6. 弁護士の業務処理や応答が速くなること

回答数	458 (100%)	430 (37.8%)	211 (18.5%)	16 (1.4%)	8 (0.7%)	16 (1.4%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答

問24 若い弁護士についてのイメージ 1. 仕事を丁寧に行ってくれる

回答数	99 (100%)	292 (25.6%)	605 (53.1%)	88 (7.7%)	46 (4.0%)	9 (0.8%)
そう思う		どちらかといえ ばそう思う		どちらかといえ ばそう思わない		そうは思わ ない
そう思 わない		どちらかといえ ばそう思わ ない		必要だと思わ ない		無回答

問24 若い弁護士についてのイメージ 2. 社会経験や実務経験がないので頼りない

回答数	186 (100%)	497 (43.6%)	345 (30.3%)	71 (6.2%)	31 (2.7%)	9 (0.8%)
そう思う		どちらかといえ ばそう思う		どちらかといえ ばそう思わない		必要だと思わ ない
そう思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問24 若い弁護士についてのイメージ 3. 会社の業務に関する知識や最新の情報を積極的に取り入れてくれそう

回答数	1139 (100%)	101 (8.9%)	423 (37.1%)	494 (43.4%)	72 (6.3%)	39 (3.4%)	10 (0.9%)
そう思う		どちらかといえ ばそう思う		どちらかといえ ばそう思わない		そうは思わ ない	無回答
そう思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない	無回答

問24 若い弁護士についてのイメージ 4. 法律知識が足りない

回答数	1139 (100%)	75 (6.6%)	260 (22.8%)	532 (46.7%)	173 (15.2%)	88 (7.7%)	11 (1.0%)
そう思う		どちらかといえ ばそう思う		どちらかといえ ばそう思わない		そうは思わ ない	無回答
そう思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない	無回答

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 1. 法律に関する専門的な知識

回答数	1139 (100%)	942 (82.7%)	167 (14.7%)	22 (1.9%)	1 (0.1%)	1 (0.1%)	6 (0.5%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない	無回答
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答	無回答

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 2. 法律知識に限られない幅広い知識

回答数	1139 (100%)	674 (59.2%)	423 (37.1%)	33 (2.9%)	2 (0.2%)	1 (0.1%)	6 (0.5%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない	無回答
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答	無回答

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 3. ビジネスへの理解

回答数	1139 (100%)	834 (73.2%)	282 (24.8%)	18 (1.6%)	-	-	5 (0.4%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない	無回答
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答	無回答

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 4. 諸外国の法律や国際的な取引などの知識

回答数	1139 (100%)	412 (36.2%)	419 (36.8%)	225 (19.8%)	49 (4.3%)	28 (2.5%)	6 (0.5%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない	無回答
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答	無回答

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 5. コミュニケーション能力

回答数	1139 (100%)	804 (70.6%)	287 (25.2%)	41 (3.6%)	-	1 (0.1%)	6 (0.5%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない	無回答
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答	無回答

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 6. 交渉力

回答数	1139 (100%)	754 (66.2%)	311 (27.3%)	63 (5.5%)	1 (0.1%)	2 (0.2%)	8 (0.7%)
必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 う		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない	無回答
必要だと思 わない		どちらかといえ ば必要だと思 わない		必要だと思わ ない		無回答	無回答

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 7. 外国語の能力	どちらかといえば必要だと思わ	どちらかといえば必要だと思わない	無回答
回答数	311 (27.3%)	302 (26.5%)	43 (3.8%)
1139 (100%)	430 (37.8%)	46 (4.0%)	7 (0.6%)

属性問1(1) 上場の有無

上場(真証、大証、一部、二部)	非上場	無回答
回答数	92 (8.1%)	455 (39.9%)
1139 (100%)	585 (51.4%)	7 (0.6%)

属性問1(2) 所在地

北海道	青森県	岩手県	宮城県	秋田県	山形県
1139 (100%)	24 (2.1%)	3 (0.3%)	5 (0.4%)	10 (0.9%)	2 (0.2%)
	福島県	茨城県	栃木県	群馬県	千葉県
	8 (0.7%)	5 (0.4%)	6 (0.5%)	10 (0.9%)	16 (1.4%)
	東京都	神奈川県	新潟県	富山県	福井県
	459 (40.3%)	64 (5.6%)	14 (1.2%)	6 (0.5%)	8 (0.7%)
	山梨県	長野県	岐阜県	静岡県	愛知県
	3 (0.3%)	14 (1.2%)	6 (0.5%)	30 (2.6%)	69 (6.1%)
	滋賀県	京都府	大阪府	兵庫県	奈良県
	7 (0.6%)	16 (1.4%)	148 (13.0%)	41 (3.6%)	1 (0.1%)
	鳥取県	島根県	岡山県	広島県	山口県
	2 (0.2%)	-	10 (0.9%)	25 (2.2%)	5 (0.4%)
	香川県	愛媛県	高知県	福岡県	佐賀県
	8 (0.7%)	6 (0.5%)	1 (0.1%)	26 (2.3%)	5 (0.4%)
	熊本県	大分県	宮崎県	鹿児島県	沖縄県
	1 (0.1%)	4 (0.4%)	3 (0.3%)	8 (0.7%)	4 (0.4%)
					23 (2.0%)

属性問1(3) 資本金

1,000万円未満	1,000万円以上 5,000万円未満	5,000万円以上 1億円未満	1億円以上 5億円未満
回答数	-	2 (0.2%)	10 (0.9%)
1139 (100%)	-	218 (19.1%)	218 (19.1%)
	5億円以上 100億円未満	100億円以上	無回答
	438 (38.5%)	153 (13.4%)	309 (27.1%)
			9 (0.8%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

属性問1(4) 従業員数

25人未満	25人以上 50人未満	50人以上 100人未満	100人以上 500人未満	500人以上 1,000人未満
回答数	6 (0.5%)	4 (0.4%)	7 (0.6%)	413 (36.3%)
1139 (100%)	1,000人以上 3,000人以上	3,000人以上 5,000人以上	無回答	233 (20.5%)
	260 (22.8%)	80 (7.0%)	126 (11.1%)	10 (0.9%)

属性問1(5) 主たる事業

農林・水産業・鉱業	建設・工事業	食料品業	繊維・パルプ・紙業	化学・石油・石炭製品
回答数	5 (0.4%)	97 (8.5%)	51 (4.5%)	22 (1.9%)
1139 (100%)	ゴム・ガラス・土石業	鉄鋼・非鉄金属・金属製品	機械・電気機器・輸送用機器・精密機器・その他製造業	商業
	26 (2.3%)	46 (4.0%)	239 (21.0%)	179 (15.7%)
	運輸・通信・倉庫・不動産業	電気・ガス業・サービス業・その他	無回答	87 (7.6%)
	101 (8.9%)	195 (17.1%)	9 (0.8%)	

属性問2 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)の利用のために予算を計上していますか

計上している	計上していない	無回答
回答数	912 (80.1%)	202 (17.7%)
1139 (100%)	25 (2.2%)	

属性問2\_1 属性問3へ

属性問2\_1 社外の弁護士の利用のための計上予算

平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
回答数	1429.64	5.00
743 (100%)		150000.00

属性問3 回答者の部署

回答数	393 (34.5%)	517 (45.4%)	12 (1.1%)	15 (1.3%)	183 (16.1%)	19 (1.7%)
1139 (100%)	法務部	総務部	人事部	経営者	その他	無回答

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

回答数	増加している	変わらない	減少している	わからない	無回答
800 (100%)	254 (31.8%)	448 (56.0%)	43 (5.4%)	49 (6.1%)	6 (0.8%)

回答数	顧問契約を結んでいる	顧問契約を結んでいない	無回答
800 (100%)	505 (63.1%)	288 (36.0%)	7 (0.9%)

問5へ

問3、問4へ

回答数	顧問料が高い	顧問料の基準が不透明である	費用対効果が計測しづらい	必要に応じて依頼すれば足りる
288 (100%)	46 (16.0%)	22 (7.6%)	45 (15.6%)	215 (74.7%)
	弁護士以外の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)を利用しているから	弁護士を必要とする仕事がないから	知り合いなど、身近に弁護士がいらないから	その他
	131 (45.5%)	71 (24.7%)	17 (5.9%)	40 (13.9%)

回答数	顧問料をしようと思う	いくらであっても顧問契約をしようと思わない	無回答
288 (100%)	97 (33.7%)	175 (60.8%)	16 (5.6%)

問4へ

問5へ

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
97	984.40	1.00	50000.00

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	無回答
800 (100%)	485 (60.6%)	153 (19.1%)	114 (14.3%)
	485 (60.6%)	153 (19.1%)	114 (14.3%)

問5(2)1へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	無回答
800 (100%)	393 (49.1%)	147 (18.4%)	199 (24.9%)
	393 (49.1%)	147 (18.4%)	199 (24.9%)

問5(2)2へ

問7へ

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	無回答
800 (100%)	294 (36.8%)	306 (38.3%)	142 (17.8%)
	294 (36.8%)	306 (38.3%)	142 (17.8%)

問5(2)3へ

問7へ

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	無回答
800 (100%)	218 (27.3%)	270 (33.8%)	253 (31.6%)
	218 (27.3%)	270 (33.8%)	253 (31.6%)

問5(2)4へ

問7へ

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	無回答
800 (100%)	425 (53.1%)	233 (29.1%)	85 (10.6%)
	425 (53.1%)	233 (29.1%)	85 (10.6%)

問5(2)5へ

問7へ

回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	無回答
800 (100%)	141 (17.6%)	269 (33.6%)	316 (39.5%)
	141 (17.6%)	269 (33.6%)	316 (39.5%)

問5(2)6へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 7. 消費者保護	
現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う
800 (100%)	227 (28.4%)
237 (29.6%)	270 (33.8%)
66 (8.3%)	無回答

問5(2)7へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 8. 公正取引に関する法令遵守	
現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う
800 (100%)	373 (46.6%)
209 (26.1%)	161 (20.1%)
57 (7.1%)	無回答

問5(2)8へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 9. 個人情報保護・情報セキュリティ管理	
現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う
800 (100%)	399 (49.9%)
221 (27.6%)	123 (15.4%)
57 (7.1%)	無回答

問5(2)9へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 10. M&A(企業買収、合併)	
現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う
800 (100%)	117 (14.6%)
279 (34.9%)	347 (43.4%)
57 (7.1%)	無回答

問5(2)10へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 11. 知的財産のマネジメント	
現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う
800 (100%)	190 (23.8%)
248 (31.0%)	303 (37.9%)
59 (7.4%)	無回答

問5(2)11へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 12. 契約交渉	
現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う
800 (100%)	330 (41.3%)
225 (28.1%)	189 (23.6%)
56 (7.0%)	無回答

問5(2)12へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 13. 専門的知識を要する紛争解決のための交渉(訴訟対応を含む)	
現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う
800 (100%)	397 (49.6%)
245 (30.6%)	114 (14.3%)
44 (5.5%)	無回答

問5(2)13へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 14. 企業ブランドの管理	
現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う
800 (100%)	192 (24.0%)
252 (31.5%)	298 (37.3%)
58 (7.3%)	無回答

問5(2)14へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 15. 人事・労務管理	
現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う
800 (100%)	406 (50.8%)
219 (27.4%)	129 (16.1%)
46 (5.8%)	無回答

問5(2)15へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 16. セクハラ、パワハラへの対応	
現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う
800 (100%)	306 (38.3%)
293 (36.6%)	150 (18.8%)
51 (6.4%)	無回答

問5(2)16へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 17. 株主総会対策、株主代表訴訟対策

現在重要な業務・課題であると思う	118 (14.8%)	207 (25.9%)	417 (52.1%)	58 (7.3%)
現在重要な業務・課題ではないが、将来重要な業務・課題になると思う				
無回答				

問5(2) 17へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 18. 金銭債権の回収

現在重要な業務・課題であると思う	387 (48.4%)	201 (25.1%)	160 (20.0%)	52 (6.5%)
現在重要な業務・課題ではないが、将来重要な業務・課題になると思う				
無回答				

問5(2) 18へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 19. 海外進出

現在重要な業務・課題であると思う	130 (16.3%)	126 (15.8%)	374 (46.8%)	170 (21.3%)
現在重要な業務・課題ではないが、将来重要な業務・課題になると思う				
無回答				

問5(2) 19へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 20. 外国法調査

現在重要な業務・課題であると思う	90 (11.3%)	142 (17.8%)	385 (48.1%)	183 (22.9%)
現在重要な業務・課題ではないが、将来重要な業務・課題になると思う				
無回答				

問5(2) 20へ

問7へ

問5(1) 1で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思うが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 1. 契約書の作成

現在利用している	276 (43.3%)	209 (32.8%)	135 (21.2%)	18 (2.8%)
現在利用していないが、将来利用したい				
無回答				

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1) 2で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 2. 経営戦略の立案

現在利用している	540 (100%)	149 (27.6%)	341 (63.1%)	19 (3.5%)
現在利用していないが、将来利用したい				
無回答				

問5(3)へ

問6へ

問5(1) 3で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 3. CSR(企業の社会的責任)体制の整備・維持

現在利用している	600 (100%)	307 (51.2%)	236 (39.3%)	19 (3.2%)
現在利用していないが、将来利用したい				
無回答				

問5(3)へ

問6へ

問5(1) 4で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 4. 環境保護対策

現在利用している	488 (100%)	21 (4.3%)	201 (41.2%)	248 (50.8%)	18 (3.7%)
現在利用していないが、将来利用したい					
無回答					

問5(3)へ

問6へ

問5(1) 5で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 5. コンプライアンス体制の整備・維持

現在利用している	658 (100%)	102 (15.5%)	339 (51.5%)	193 (29.3%)	24 (3.6%)
現在利用していないが、将来利用したい					
無回答					

問5(3)へ

問6へ

## 法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1)6で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 6. 公益通報制度への対応				
回答数	現在利用している 14 (3.4%)	現在利用していないが、将来利用を予定していない 234 (57.1%)	現在利用していないが、将来も利用を予定していない 145 (35.4%)	無回答 17 (4.1%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)7で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 7. 消費者保護				
回答数	現在利用している 31 (6.7%)	現在利用していないが、将来利用を予定していない 267 (57.5%)	現在利用していないが、将来も利用を予定していない 148 (31.9%)	無回答 18 (3.9%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)8で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 8. 公正取引に関する法令遵守				
回答数	現在利用している 83 (14.3%)	現在利用していないが、将来利用を予定していない 304 (52.2%)	現在利用していないが、将来も利用を予定していない 171 (29.4%)	無回答 24 (4.1%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)9で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 9. 個人情報保護・情報セキュリティ管理				
回答数	現在利用している 65 (10.5%)	現在利用していないが、将来利用を予定していない 332 (53.5%)	現在利用していないが、将来も利用を予定していない 200 (32.3%)	無回答 23 (3.7%)

問5(3)へ

問6へ

## 法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1)10で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 10. M&A(企業買収、合併)				
回答数	現在利用している 37 (9.3%)	現在利用していないが、将来利用を予定していない 286 (72.2%)	現在利用していないが、将来も利用を予定していない 58 (14.6%)	無回答 15 (3.8%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)11で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 11. 知的財産のマネジメント				
回答数	現在利用している 67 (15.3%)	現在利用していないが、将来利用を予定していない 251 (57.3%)	現在利用していないが、将来も利用を予定していない 103 (23.5%)	無回答 17 (3.9%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)12で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 12. 契約交渉				
回答数	現在利用している 103 (18.6%)	現在利用していないが、将来利用を予定していない 266 (47.9%)	現在利用していないが、将来も利用を予定していない 167 (30.1%)	無回答 19 (3.4%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)13で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 13. 専門的知識を要する紛争解決のための交渉(訴訟対応を含む)					
回答数	現在利用している 642 (100%)	現在利用していないが、将来利用を予定していない 271 (42.2%)	現在利用していないが、将来も利用を予定していない 298 (46.4%)	無回答 50 (7.8%)	23 (3.6%)

問5(3)へ

問6へ

法的二一ズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1)14で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 14. 企業ブランドの管理			
回答数	現在利用しているが、将来利用したい	現在利用していないが、将来利用を予定していない	無回答
444 (100%)	51 (11.5%)	232 (52.3%)	143 (32.2%)
			18 (4.1%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)15で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 15. 人事・労務管理			
回答数	現在利用しているが、将来利用したい	現在利用していないが、将来利用を予定していない	無回答
625 (100%)	163 (26.1%)	242 (38.7%)	201 (32.2%)
			19 (3.0%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)16で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 16. セクハラ、パワハラへの対応			
回答数	現在利用しているが、将来利用したい	現在利用していないが、将来利用を予定していない	無回答
599 (100%)	82 (13.7%)	345 (57.6%)	148 (24.7%)
			24 (4.0%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)17で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 17. 株主総会対策、株主代表訴訟対策			
回答数	現在利用しているが、将来利用したい	現在利用していないが、将来利用を予定していない	無回答
325 (100%)	44 (13.5%)	186 (57.2%)	80 (24.6%)
			15 (4.6%)

問5(3)へ

問6へ

法的二一ズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1)18で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 18. 金銭債権の回収			
回答数	現在利用しているが、将来利用したい	現在利用していないが、将来利用を予定していない	無回答
588 (100%)	206 (35.0%)	243 (41.3%)	122 (20.7%)
			17 (2.9%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)19で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 19. 海外進出			
回答数	現在利用しているが、将来利用したい	現在利用していないが、将来利用を予定していない	無回答
256 (100%)	45 (17.6%)	148 (57.8%)	51 (19.9%)
			12 (4.7%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)20で「現在重要な業務・課題であると思う(または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 20. 外国法調査			
回答数	現在利用しているが、将来利用したい	現在利用していないが、将来利用を予定していない	無回答
232 (100%)	31 (13.4%)	158 (68.1%)	34 (14.7%)
			9 (3.9%)

問5(3)へ

問6へ

問5(2)で「1つでも「現在利用している」または「現在利用していないが、将来利用したい」と回答した会社

問5(3) どのような弁護士を利用したいか			
回答数	社外の弁護士(顧問弁護士を含む)	社内の弁護士	無回答
674 (100%)	634 (94.1%)	14 (2.1%)	26 (3.9%)

問5(2)で「1つでも「現在利用していない」を予定していない」と回答した会社

問6 業務・課題のために弁護士を利用したいと思わない理由						
回答数	費用が高額になりそう	よい弁護士の探し方が分からなそう	社員の探し方から	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士などに相談すればたつかるから	その他	無回答
470 (100%)	35 (7.4%)	6 (1.3%)	115 (24.5%)	228 (48.5%)	33 (7.0%)	53 (11.3%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問7 社外の弁護士(顧問弁護士を除く)に相談をする場合、弁護士を探す方法(3つまで)					
既に知っている ので探す必要はない	顧問弁護士や社 内の弁護士に聞 いて探す	知り合いに聞い て探す	弁護士会が提供 している情報をも とに探す	広告、雑誌等で 探す	弁護士会が提供 している情報をも とに探す
800 (100%)	365 (45.6%)	313 (39.1%)	292 (36.5%)	5 (0.6%)	73 (9.1%)
インターネットの 情報をもとに探 す	社員が法律相談 に行っている	どうやって探した らいいのか分か らない	その他	無回答	無回答
72 (9.0%)	41 (5.1%)	15 (1.9%)	40 (5.0%)	38 (4.8%)	

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 1. 弁護士への話しやすさ

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	339 (42.4%)	309 (38.6%)	81 (10.1%)	24 (3.0%)	8 (1.0%)
39 (4.9%)					

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 2. 弁護士事務所での実務経験

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	377 (47.1%)	278 (34.8%)	74 (9.3%)	23 (2.9%)	7 (0.9%)
41 (5.1%)					

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 3. 弁護士の専門分野

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	474 (59.3%)	255 (31.9%)	26 (3.3%)	7 (0.9%)	3 (0.4%)
35 (4.4%)					

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 4. 法律問題について紛争解決や行動指針を示せる能力

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	476 (59.5%)	224 (28.0%)	54 (6.8%)	10 (1.3%)	2 (0.3%)
34 (4.3%)					

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 5. 貴社の業界や業務に対する理解度

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	285 (35.6%)	322 (40.3%)	123 (15.4%)	31 (3.9%)	3 (0.4%)
36 (4.5%)					

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 6. 諸外国の法律や国際的な取引などの知識

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	148 (18.5%)	196 (24.5%)	202 (25.3%)	106 (13.3%)	108 (13.5%)
40 (5.0%)					

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 7. 弁護士にかかる費用

考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	293 (36.6%)	329 (41.1%)	115 (14.4%)	20 (2.5%)	7 (0.9%)
36 (4.5%)					

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問9(1) 「法務」に関する業務を担当している社員がいますか			
回答数	いる	いない	無回答
800 (100%)	132 (16.5%)	648 (81.0%)	20 (2.5%)

問9(2) 担当者の総人数			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
132	1.48	1.00	6.00

問10 法曹有資格者を採用していますか(いくつでも)

回答数	法曹有資格者を 通常の正社員と して採用している	法曹有資格者を 役員(社外取締 役を除く)として 採用している	法曹有資格者を 採用しようとした が、採用できて いない	法曹有資格者を 採用していない し、今後も採用す る予定はない	無回答
800 (100%)	4 (0.5%)	11 (1.4%)	765 (95.6%)	20 (2.5%)	

問11 社員及び役員の中に日本の弁護士登録者が含まれていますか

回答数	含まれている	含まれていない
4 (100%)	3 (75.0%)	1 (25.0%)

問12(1) 在籍している日本の弁護士登録者の役職(いくつでも)		
回答数	社員	取締役(社外取 締役を除く)
3 (100%)	3 (100%)	3 (100%)

問12(1) 7. 日本の弁護士登録者である社員の数		
回答数	平均(人)	最小値(人)
-	-	-

問12(1) 7. 日本の弁護士登録者である社員の数		
回答数	平均(人)	最小値(人)
-	-	-

問12(1) 7. 日本の弁護士登録者である社員の数		
回答数	平均(人)	最小値(人)
-	-	-

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問12(1) イ. 日本の弁護士登録者である取締役の数 男女計

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)

問12(1) イ. 日本の弁護士登録者である取締役の数 男性

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)

問12(1) イ. 日本の弁護士登録者である取締役の数 女性

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)

問12(1)で「監査役」と回答した会社

問12(1) ウ. 日本の弁護士登録者である監査役の数 男女計

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
3	1.00	1.00	1.00

問12(1) ウ. 日本の弁護士登録者である監査役の数 男性

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
3	1.00	1.00	1.00

問12(1) ウ. 日本の弁護士登録者である監査役の数 女性

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
3	0.00	0.00	0.00

問12(2) 弁護士登録をしていない司法試験合格者は何人いますか

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
1	0.00	0.00	0.00

問13 司法試験に合格していない日本の法科大学院修了者は何人いますか

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
647	0.17	0.00	60.00

問10で法曹有資格者を「正社員として採用している」、「任期内の社員として採用している」、「役員として採用している」または「採用しようとしたが、採用できていない」と回答した会社

問14 法曹有資格者を採用しようと考えたのはなぜですか(いくつでも)

回答数	高度の法律知識を有する専門家としての人材を求めたから	法的な業務があり会社法務の即戦力になることが期待されたから	法律知識に限らず優秀な能力を兼ねてくれると期待されたから	法律知識に限らず優秀な能力を兼ねてくれると期待されたから	その他
15(100%)	4(26.7%)	4(26.7%)	6(40.0%)	—	—

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問10で「法曹有資格者を採用していないし、今後も採用する予定はない」と回答した会社

問18 法曹有資格者を従業員として採用しない理由は何ですか

回答数	給与が高い	法曹有資格者は新卒者に比べて平均的に年齢が高く、若いうちに社内教育ができない	法曹有資格者を採用する社内体制が整っていない	顧問弁護士がい	顧問弁護士がい	弁護士以外の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)を利用して社内法曹有資格者を必要としない
765(100%)	35(4.6%)	2(0.3%)	66(8.6%)	326(42.6%)	132(17.3%)	—
	法曹有資格者を必要とする仕事がない	ビジネスへの理解が足りない	その他	無回答	無回答	無回答
	145(19.0%)	—	19(2.5%)	40(5.2%)	—	—

問20 法曹有資格者の利用を望む場面は増えると思いますか

回答数	増えると思う	どちらかといえば増えると思う	どちらともいえない	どちらかといえば増えると思わない	増えると思わない	無回答
800(100%)	84(10.5%)	183(22.9%)	308(38.5%)	64(8.0%)	142(17.8%)	19(2.4%)

問21, 23へ

問21 どのような法曹有資格者を利用することを望みますか(いくつでも)

回答数	顧問弁護士	顧問弁護士以外の社内の弁護士	社内の弁護士	弁護士登録をしていない司法試験合格者	無回答
267(100%)	208(77.9%)	84(31.5%)	9(3.4%)	5(1.9%)	6(2.2%)

問22 法曹有資格者の利用を望む場面が増えると思わない理由は何ですか

回答数	法律に関連する仕事は増えないから	法律に関連する仕事が増えたとしても、他の専門家(司法書士、税理士、公証人、行政書士、弁理士、社会保険労務士など)を利用することによってカバーできるから	法律に関連する仕事が増えたとしても、法曹有資格者でない法務部員等で対応することで行けるから	その他	無回答
206(100%)	57(27.7%)	134(65.0%)	5(2.4%)	7(3.4%)	3(1.5%)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 1. 弁護士の専門分野がわかること

回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要とは思わない	必要だとは思わない	無回答
800(100%)	429(53.6%)	270(33.8%)	59(7.4%)	7(0.9%)	4(0.5%)	31(3.9%)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 2. 弁護士がそれまで取り扱った事件とそれに関する実績と評価がわかること

回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要とは思わない	必要だとは思わない	無回答
800(100%)	258(32.3%)	354(44.3%)	126(15.8%)	14(1.8%)	14(1.8%)	34(4.3%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 3. 弁護士にかかる費用が安くなること

回答数	344 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	258 (32.3%)	どちらともいえない	151 (18.9%)	どちらかといえば必要だと思わない	8 (1.0%)	必要だと思わない	5 (0.6%)	無回答	34 (4.3%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	----------------	------------------	-------------	----------	-------------	-----	--------------

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 4. 弁護士にかかる費用の基準が明らかになること

回答数	800 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	267 (33.4%)	どちらともいえない	83 (10.4%)	どちらかといえば必要だと思わない	9 (1.1%)	必要だと思わない	6 (0.8%)	無回答	33 (4.1%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	---------------	------------------	-------------	----------	-------------	-----	--------------

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 5. 弁護士にかかる費用を補う民間の保険が普及すること

回答数	800 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	227 (28.4%)	どちらともいえない	283 (35.4%)	どちらかといえば必要だと思わない	30 (3.8%)	必要だと思わない	33 (4.1%)	無回答	38 (4.8%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	----------------	------------------	--------------	----------	--------------	-----	--------------

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 6. 弁護士の業務処理や応答が速くなること

回答数	800 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	288 (36.0%)	どちらともいえない	164 (20.5%)	どちらかといえば必要だと思わない	11 (1.4%)	必要だと思わない	5 (0.6%)	無回答	37 (4.6%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	----------------	------------------	--------------	----------	-------------	-----	--------------

問24 若い弁護士についてのイメージ 1. 仕事を丁寧にやってくれそう

回答数	800 (100%)	どちらかといえばそう思う	177 (22.1%)	どちらともいえない	451 (56.4%)	どちらかといえばそうは思わない	65 (8.1%)	そうは思わない	30 (3.8%)	無回答	21 (2.6%)
-----	---------------	--------------	----------------	-----------	----------------	-----------------	--------------	---------	--------------	-----	--------------

問24 若い弁護士についてのイメージ 2. 社会経験や業務経験がないで頼りない

回答数	800 (100%)	どちらかといえばそう思う	337 (42.1%)	どちらともいえない	269 (33.6%)	どちらかといえばそうは思わない	47 (5.9%)	そうは思わない	18 (2.3%)	無回答	20 (2.5%)
-----	---------------	--------------	----------------	-----------	----------------	-----------------	--------------	---------	--------------	-----	--------------

問24 若い弁護士についてのイメージ 3. 会社の業務に関する知識や最新の情報を積極的に取り入れてくれそう

回答数	800 (100%)	どちらかといえばそう思う	287 (35.9%)	どちらともいえない	360 (45.0%)	どちらかといえばそうは思わない	46 (5.8%)	そうは思わない	25 (3.1%)	無回答	22 (2.8%)
-----	---------------	--------------	----------------	-----------	----------------	-----------------	--------------	---------	--------------	-----	--------------

問24 若い弁護士についてのイメージ 4. 法律知識が足りない

回答数	800 (100%)	どちらかといえばそう思う	169 (21.1%)	どちらともいえない	430 (53.8%)	どちらかといえばそうは思わない	90 (11.3%)	そうは思わない	41 (5.1%)	無回答	22 (2.8%)
-----	---------------	--------------	----------------	-----------	----------------	-----------------	---------------	---------	--------------	-----	--------------

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 1. 法律に関する専門的な知識

回答数	800 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	568 (71.0%)	どちらともいえない	180 (22.5%)	どちらかといえば必要だと思わない	27 (3.4%)	必要だと思わない	3 (0.4%)	2 (0.3%)	無回答	20 (2.5%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	----------------	------------------	--------------	----------	-------------	-------------	-----	--------------

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 2. 法律知識に限られない幅広い知識

回答数	800 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	393 (49.1%)	どちらともいえない	322 (40.3%)	どちらかといえば必要だと思わない	58 (7.3%)	必要だと思わない	6 (0.8%)	2 (0.3%)	19 (2.4%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	----------------	------------------	--------------	----------	-------------	-------------	--------------

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 3. ビジネスへの理解

回答数	800 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	414 (51.8%)	どちらともいえない	315 (39.4%)	どちらかといえば必要だと思わない	48 (6.0%)	必要だと思わない	4 (0.5%)	1 (0.1%)	18 (2.3%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	----------------	------------------	--------------	----------	-------------	-------------	--------------

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 4. 諸外国の法律や国際的な取引などの知識

回答数	800 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	190 (23.8%)	どちらともいえない	262 (32.8%)	どちらかといえば必要だと思わない	233 (29.1%)	必要だと思わない	43 (5.4%)	48 (6.0%)	24 (3.0%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	----------------	------------------	----------------	----------	--------------	--------------	--------------

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 5. コミュニケーション能力

回答数	800 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	447 (55.9%)	どちらともいえない	277 (34.6%)	どちらかといえば必要だと思わない	50 (6.3%)	必要だと思わない	4 (0.5%)	2 (0.3%)	20 (2.5%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	----------------	------------------	--------------	----------	-------------	-------------	--------------

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 6. 交渉力

回答数	800 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	513 (64.1%)	どちらともいえない	230 (28.8%)	どちらかといえば必要だと思わない	34 (4.3%)	必要だと思わない	2 (0.3%)	2 (0.3%)	19 (2.4%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	----------------	------------------	--------------	----------	-------------	-------------	--------------

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 7. 外国語の能力

回答数	800 (100%)	どちらかといえば必要だと思ふ	136 (17.0%)	どちらともいえない	232 (29.0%)	どちらかといえば必要だと思わない	305 (38.1%)	必要だと思わない	52 (6.5%)	55 (6.9%)	20 (2.5%)
-----	---------------	----------------	----------------	-----------	----------------	------------------	----------------	----------	--------------	--------------	--------------

問26(1) A <契約書作成>この弁護士に契約書の作成を依頼したいと思いますか ①弁護士に支払う金額5万円

回答数	64 (100%)	この弁護士に依頼したいと思ふ	16 (25.0%)	どちらかといえば依頼したいと思ふ	16 (25.0%)	どちらともいえない	22 (34.4%)	どちらかといえば依頼したいと思わない	4 (6.3%)	5 (7.8%)	1 (1.6%)
-----	--------------	----------------	---------------	------------------	---------------	-----------	---------------	--------------------	-------------	-------------	-------------

問27Aへ ↓ 問26(2)A①、(3)A①へ ↓

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)A②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) A <契約書作成>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか  
②弁護士に支払う金額10万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できるところから	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
20 (100%)	8 (40.0%)	8 (40.0%)	2 (10.0%)	2 (10.0%)

問26(1)A③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) A <契約書作成>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか  
③弁護士に支払う金額15万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できるところから	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
24 (100%)	10 (41.7%)	10 (41.7%)	1 (4.2%)	2 (8.3%)

問26(1)A④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) A <契約書作成>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか  
④弁護士に支払う金額20万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できるところから	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
23 (100%)	6 (26.1%)	8 (34.8%)	8 (34.8%)	1 (4.3%)

問26(1)A⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) A <契約書作成>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか  
⑤弁護士に支払う金額30万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できるところから	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
22 (100%)	11 (50.0%)	6 (27.3%)	4 (18.2%)	1 (4.5%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1) A <契約書作成>この弁護士に契約書の作成を依頼したいと思いませんか  
②弁護士に支払う金額10万円

回答数	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
91 (100%)	17 (18.7%)	33 (36.3%)	12 (13.2%)	8 (8.8%)

問27Aへ

問26(1) A <契約書作成>この弁護士に契約書の作成を依頼したいと思いませんか  
③弁護士に支払う金額15万円

回答数	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
93 (100%)	6 (6.5%)	21 (22.6%)	41 (44.1%)	16 (17.2%)

問27Aへ

問26(1) A <契約書作成>この弁護士に契約書の作成を依頼したいと思いませんか  
④弁護士に支払う金額20万円

回答数	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
91 (100%)	10 (11.0%)	17 (18.7%)	37 (40.7%)	10 (11.0%)

問27Aへ

問26(1) A <契約書作成>この弁護士に契約書の作成を依頼したいと思いませんか  
⑤弁護士に支払う金額30万円

回答数	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
65 (100%)	6 (9.2%)	12 (18.5%)	25 (38.5%)	13 (20.0%)

問27Aへ

問26(1)A①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) A <契約書作成>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか  
①弁護士に支払う金額5万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できるところから	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
9 (100%)	1 (11.1%)	6 (66.7%)	2 (22.2%)	-

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)A①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) A <契約書作成> 弁護士に支払う金額 ① 弁護士に支払う金額5万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
6	1.33	0.00	3.00

問26(1)A②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) A <契約書作成> 弁護士に支払う金額 ② 弁護士に支払う金額10万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
17	3.78	1.00	10.00

問26(1)A③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) A <契約書作成> 弁護士に支払う金額 ③ 弁護士に支払う金額15万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
19	6.11	0.00	20.00

問26(1)A④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) A <契約書作成> 弁護士に支払う金額 ④ 弁護士に支払う金額20万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
20	5.40	0.00	10.00

問26(1)A⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) A <契約書作成> 弁護士に支払う金額 ⑤ 弁護士に支払う金額30万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
21	8.88	0.00	20.00

問27 A <残業代請求> 最初に支払う金額			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
365	10.65	0.00	50.00

問27 A <残業代請求> 最初に支払う金額 ① 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額5万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
56	10.86	0.00	30.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問27 A <残業代請求> 最初に支払う金額 ② 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額10万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
81	9.73	0.00	40.00

問27 A <残業代請求> 最初に支払う金額 ③ 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額15万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
83	11.35	0.00	30.00

問27 A <残業代請求> 最初に支払う金額 ④ 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額20万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
82	10.10	0.00	25.00

問27 A <残業代請求> 最初に支払う金額 ⑤ 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額30万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
63	11.46	0.00	50.00

問27 A <残業代請求> 希望通りの結果が得られたときに支払う金額			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
366	22.64	0.00	100.00

問27 A <残業代請求> 希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ① 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額5万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
56	25.45	5.00	100.00

問27 A <残業代請求> 希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ② 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額10万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
81	21.88	0.00	50.00

問27 A <残業代請求> 希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ③ 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額15万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
84	22.82	5.00	80.00

問27 A <残業代請求> 希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ④ 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額20万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
82	22.44	0.00	100.00

問27 A <残業代請求> 希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ⑤ 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額30万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
63	21.16	5.00	50.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問27 A < 残業代請求 > 着手金 + 報酬金		
回答数	平均(万円)	最小値(万円) 最大値(万円)
367	33.17	0.00 130.00

問27 A < 残業代請求 > 着手金 + 報酬金 ①問26 < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額5万円		
回答数	平均(万円)	最小値(万円) 最大値(万円)
56	36.30	10.00 130.00

問27 A < 残業代請求 > 着手金 + 報酬金 ②問26 < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額10万円		
回答数	平均(万円)	最小値(万円) 最大値(万円)
81	31.60	0.00 80.00

問27 A < 残業代請求 > 着手金 + 報酬金 ③問26 < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額15万円		
回答数	平均(万円)	最小値(万円) 最大値(万円)
84	34.04	8.00 90.00

問27 A < 残業代請求 > 着手金 + 報酬金 ④問26 < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額20万円		
回答数	平均(万円)	最小値(万円) 最大値(万円)
83	32.14	0.00 120.00

問27 A < 残業代請求 > 着手金 + 報酬金 ⑤問26 < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額30万円		
回答数	平均(万円)	最小値(万円) 最大値(万円)
63	32.62	10.00 100.00

問26(1) B < 残業代請求 > この弁護士に店員との交渉を依頼したいと思いますか ①着手金5万円, 報酬金25万円				
回答数 (100%)	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない
	5 (6.1%)	24 (29.3%)	31 (37.8%)	6 (7.3%)
				無回答
				2 (2.4%)

問27Bへ

問26(1) B < 残業代請求 > この弁護士に店員との交渉を依頼したいと思いますか ②着手金10万円, 報酬金25万円				
回答数 (100%)	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない
	2 (2.7%)	20 (26.7%)	29 (38.7%)	6 (8.0%)
				無回答
				3 (4.0%)

問26(2)B②、(3)B②へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1) B < 残業代請求 > この弁護士に店員との交渉を依頼したいと思いますか ③着手金10万円, 報酬金30万円				
回答数 (100%)	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない
	6 (7.9%)	19 (25.0%)	28 (36.8%)	10 (13.2%)
				無回答
				2 (2.6%)

問26(2)B③、(3)B③へ

問26(1) B < 残業代請求 > この弁護士に店員との交渉を依頼したいと思いますか ④着手金15万円, 報酬金30万円				
回答数 (100%)	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない
	7 (8.0%)	23 (26.4%)	36 (41.4%)	5 (5.7%)
				無回答
				3 (3.4%)

問26(2)B④、(3)B④へ

問26(1) B < 残業代請求 > この弁護士に店員との交渉を依頼したいと思いますか ⑤着手金15万円, 報酬金35万円				
回答数 (100%)	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない
	5 (6.6%)	13 (17.1%)	30 (39.5%)	16 (21.1%)
				無回答
				8 (10.5%)

問26(2)B⑤、(3)B⑤へ

問26(1)B①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) B < 残業代請求 > この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか ①着手金5万円, 報酬金25万円				
回答数 (100%)	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できるところから	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
	1 (5.0%)	5 (25.0%)	10 (50.0%)	4 (20.0%)

問26(1)B②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) B < 残業代請求 > この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか ②着手金10万円, 報酬金25万円				
回答数 (100%)	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できるところから	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
	6 (28.6%)	2 (9.5%)	10 (47.6%)	2 (9.5%)
				無回答
				1 (4.8%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)B③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) B < 残業代請求 > 最初に支払う金額 ③ 着手金10万円, 報酬金30万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できるところから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
21 (100%)	7 (33.3%)	4 (19.0%)	8 (38.1%)	2 (9.5%)

問26(1)B④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) B < 残業代請求 > この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか ④ 着手金15万円, 報酬金30万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できるところから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
18 (100%)	2 (11.1%)	4 (22.2%)	10 (55.6%)	2 (11.1%)

問26(1)B⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) B < 残業代請求 > この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか ⑤ 着手金15万円, 報酬金35万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できるところから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
24 (100%)	8 (33.3%)	8 (33.3%)	6 (25.0%)	2 (8.3%)

問26(1)B①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 最初に支払う金額 ① 着手金5万円, 報酬金25万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
13	3.31	0.00	10.00

問26(1)B②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 最初に支払う金額 ② 着手金10万円, 報酬金25万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
16	5.50	0.00	10.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)B③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 最初に支払う金額 ③ 着手金10万円, 報酬金30万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
13	8.38	0.00	30.00

問26(1)B④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 最初に支払う金額 ④ 着手金15万円, 報酬金30万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
14	9.86	3.00	20.00

問26(1)B⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 最初に支払う金額 ⑤ 着手金15万円, 報酬金35万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
18	7.61	1.00	15.00

問26(1)B①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ① 着手金5万円, 報酬金25万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
12	12.08	0.00	20.00

問26(1)B②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ② 着手金10万円, 報酬金25万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
16	12.81	5.00	25.00

問26(1)B③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ③ 着手金10万円, 報酬金30万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
16	18.13	10.00	50.00

## 法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)B④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ④着薪金15万円, 報酬金30万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
13	16.54 10.00 30.00

問26(1)B⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ⑤着薪金15万円, 報酬金35万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
18	15.83 0.00 35.00

問26(1)B①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 着薪金+報酬金 ①着薪金5万円, 報酬金25万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
13	14.46 0.00 25.00

問26(1)B②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 着薪金+報酬金 ②着薪金10万円, 報酬金25万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
16	18.31 10.00 30.00

問26(1)B③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 着薪金+報酬金 ③着薪金10万円, 報酬金30万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
16	24.94 10.00 70.00

問26(1)B④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 着薪金+報酬金 ④着薪金15万円, 報酬金30万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
14	25.21 15.00 40.00

## 法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)B⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(3) B < 残業代請求 > 着薪金+報酬金 ⑤着薪金15万円, 報酬金35万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
19	22.21 1.00 50.00

問27 B < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
355	16.15 0.00 300.00

問27 B < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額 ①問28< 残業代請求 > 着薪金5万円, 報酬金25万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
69	11.20 0.00 80.00

問27 B < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額 ②問28< 残業代請求 > 着薪金10万円, 報酬金25万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
67	14.99 0.00 100.00

問27 B < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額 ③問28< 残業代請求 > 着薪金10万円, 報酬金30万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
67	16.76 0.00 300.00

問27 B < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額 ④問28< 残業代請求 > 着薪金15万円, 報酬金30万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
81	17.05 0.00 120.00

問27 B < 契約書作成 > 弁護士に支払う金額 ⑤問28< 残業代請求 > 着薪金15万円, 報酬金35万円	
回答数	平均(万円) 最小値(万円) 最大値(万円)
71	20.44 1.00 120.00

属性問1(1) 上場の有無			
回答数	上場(東証, 大証, 一部, 二部)	その他上場	非上場
800 (100%)	3 (0.4%)	2 (0.3%)	791 (98.9%)
			4 (0.5%)



海外展開分科会報告資料  
(シンガポール共和国)

弁護士 長谷川 智香

## 報告内容

- 1 現地の状況（統計的なもの）日本企業数、在留邦人数、日本の弁護士数など
- 2 シンガポールの外弁規制等の制度（日本の弁護士の活動環境）
- 3 日本企業・在留邦人に対する法的支援のニーズ、日本の弁護士に対するニーズ
- 4 見えてきた課題、今後の調査活動プラン

### 第一．現地の状況（統計）

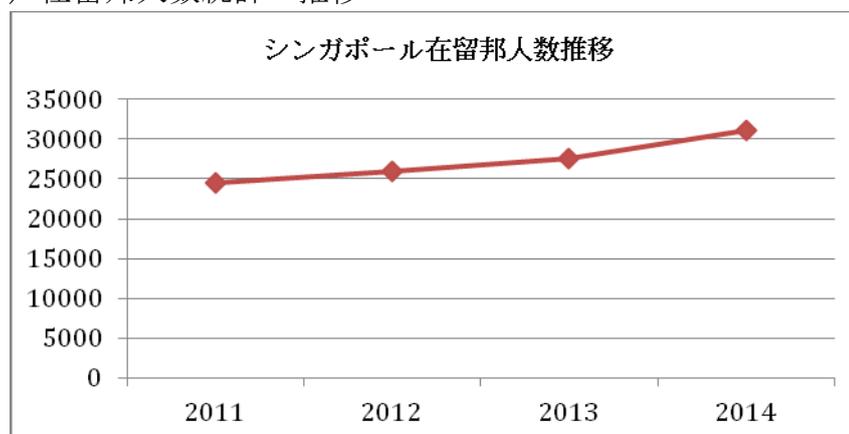
#### 1．日系企業数

シンガポールにおける現在の日系企業数は、シンガポール日本商工会議所に登録している数だけで803社となっている<sup>1</sup>。

しかし、同商工会議所に登録している企業は、比較的規模の大きな企業が占め、中小企業の数も200社ほどとなっている。これに加えて、同商工会議所に登録していない日系中小企業やベンチャー企業は、3000社とも言われている。シンガポールに進出を試みた中小企業やベンチャー企業のすべてが、現地に定着するとも限らず、進出をあきらめて撤退する企業も相当数ある。そのため、シンガポール現地の日系企業数の正確な総数を把握するのは困難であるが、商工会議所に登録している企業数よりは相当多くの日系企業がシンガポールにすでに進出しているものと推察される。

#### 2．在留邦人数

##### (1) 在留邦人数統計・推移



※外務省統計より作成

<sup>1</sup> 2014年9月時

シンガポールの在留邦人数は、わずか数年前には25,000人をわずかに下回る程度であった。その後、東南アジア地域への継続的な日系企業の進出増加に伴い、在留邦人数も増加し、2014年8月時の統計では、31,038人となっている。特に前年2013年との比較においては、3,513人増(+12.76%)となっており、近年においても大きな増加を見せた<sup>2</sup>。この31,038人という数値は、全世界の海外在留邦人数の約2.5%にあたる数となっている。

前年比増減数+3,513人のうちの約74%(+2,619人)を「民間企業関係者」(下記表(2)-1)が占め、いわゆる「駐在員」としてシンガポールに移住してきた邦人の増加が大きいことが分かる。このことから、日系企業がシンガポールを東南アジア地域に置けるビジネスの拠点として業務を拡大していることが考察される。

なお、国別長期滞在者数のランキングにおいては、世界第7位(平成25年)となっている。

<b>在留邦人数総数(1)+(2)</b>	
総数	31,038人
前年比増減率	+12.8%
前年比増減数	+3,513人
男性①	16,452人
女性②	14,586人
<b>(1) 永住者</b>	
合計③	1,852人
前年比増減率	+9.5%
男性④	675人
女性⑤	1,177人
<b>(2) 長期滞在者</b>	
合計⑥	29,186人
前年比増減率	+13.0%
男性	15,777人
女性	13,409人
<b>(2)-1 民間企業関係者</b>	
本人計	11,912人
同居家族計	11,772人
本人(男性)	9,845人
本人(女性)	2,067人
同居家族(男性)	3,656人
同居家族(女性)	8,116人
前年比増減数	+2,619人
<b>(2)-2 報道関係者</b>	
本人計	31
同居家族計	28
本人(男性)	19
本人(女性)	12

<sup>2</sup> 外務省統計

同居家族（男性）	1 4
同居家族（女性）	1 4
<b>(2) -3 自由業関係者</b>	
本人計	5 3 5
同居家族計	5 0 3
本人（男性）	3 5 9
本人（女性）	1 7 6
同居家族（男性）	1 5 5
同居家族（女性）	3 4 8
<b>(2) -4 留学生・研究者・教師</b>	
本人計	7 2 8
同居家族計	3 2 1
本人（男性）	3 8 6
本人（女性）	3 4 2
同居家族（男性）	1 1 4
同居家族（女性）	2 0 7
<b>(2) -⑤ 政府関係者</b>	
本人計	1 2 7
同居家族計	1 1 9
本人（男性）	1 0 0
本人（女性）	2 7
同居家族（男性）	3 4
同居家族（女性）	8 5
<b>(2) -6 その他</b>	
本人計	1 4 1 8
同居家族計	1 6 9 2
本人（男性）	2 4 9
本人（女性）	1 1 6 9
同居家族（男性）	8 4 6
同居家族（女性）	8 4 6

### 3. 日本人弁護士数

シンガポールへの日系企業の進出に伴い、それを法的な観点からサポートする需要も必然的に高まった。こうした需要を受け、ここ2、3年のうちに、シンガポール国内にオフィスを設置する日系法律事務所が相次いだのも自然な流れである。

その口火をきったのは、西村あさひ法律事務所であり、2012年1月にシンガポールに日系法律事務所として最初にシンガポールオフィスを開設した。その後日本の大手5大法律事務所といわれる法律事務所がシンガポールに続々とオフィスを開設するに至ったのである<sup>3</sup>。

現在6つの日系法律事務所がシンガポールに進出している。(Table.1)

<sup>3</sup> 実際には、1990年代に一度、長島・大野・常松法律事務所がシンガポールへの進出を果たしたが、数年後には撤退したという経緯がある。

(Table.1)<sup>4</sup>

年月	事務所名	弁護士数
2012年1月	西村あさひ法律事務所	11名 <sup>5</sup>
2012年2月	森・濱田松本法律事務所	8名 <sup>6</sup>
2012年10月	TMI 総合法律事務所	3名 <sup>7</sup>
2013年1月	長島・大野・常松法律事務所	6名
2013年11月	アンダーソン・毛利・友常法律事務所	3名 <sup>8</sup>
2013年3月	港国際グループ	1名

上記のとおり、この2年の間に立て続けに日系法律事務所がシンガポールオフィスを構え、その後も人員を続々と増やしている。事務所によっては、日本法弁護士だけではなく、マレーシア法弁護士、インド法弁護士などを採用する事によって、周辺国の法律サービスにも対応できるような体制を整えている。

また、日本法弁護士個人も、インド、インドネシア、ベトナムなど東南アジア諸国の駐在経験のある弁護士も多く、周辺国の駐在経験を生かした多様なアドバイスをを行っている。

更には、周辺の東南アジア諸国にもオフィスを開設している事務所も多く、東南アジア域内の包括的な法律サービス拡充にむけ、日系法律事務所は同地域内における業務拡大を進めている。(Table.2)

(Table.2)

事務所名	シンガポール以外の 在東南アジア事務所	設立年月日
西村あさひ法律事務所	ホーチミン	2010年9月
	ハノイ	2011年11月
	ヤンゴン	2013年5月
	バンコク	2013年7月
	ジャカルタ <sup>9</sup>	2014年11月
森・濱田松本法律事務所	バンコク (デスク)	2013年9月
	ヤンゴン	2014年4月

<sup>4</sup> 2014年12月時

<sup>5</sup> うちインドネシア法弁護士1名、マレーシア法弁護士1名

<sup>6</sup> うち、マレーシア法弁護士1名、インド法弁護士1名、シニアオブカウンセル1名、外国法研究員1名

<sup>7</sup> うち、シンガポール法弁護士1名

<sup>8</sup> うち、シンガポール法弁護士1名

<sup>9</sup> インドネシアにおいては、外弁事務所の設立は許可されていないため、提携事務所を開設している。

TMI 総合法律事務所	ヤンゴン	2012年10月
	ホーチミン	2011年12月
	ハノイ	2012年10月
	プノンペン	2014年7月
長島・大野・常松法律事務所	バンコク	2014年4月
	ホーチミン	2014年6月

上記日系法律事務所のシンガポールオフィスで勤務する弁護士以外に、現地の法律事務所で数箇月～1、2年という短期で研修を行う弁護士、また現地法律事務所に直接採用され業務を行う弁護士などもある。これらの弁護士を含めるとシンガポールには、常時50名ほどの日本法弁護士がいることとなる。

## 第二．シンガポール現地の外弁規制

### 1．外国法弁護士に対する規制

シンガポールは、他のASEAN諸国と比較しても、外国法弁護士に対してはその間口を比較的大きく広げている。

外国法弁護士の人数制限なども特に設けることなく、後記のAGCに登録さえ行えば、業務を行うことが可能である。ただし、シンガポール法を取り扱うことは許可されておらず、原資格国の法律、もしくは国際法に限るという制約はある。かかる制約は、相当に厳しく判断されており、シンガポール法弁護士の活動領域を強く守ろうとする政府の姿勢も伺える<sup>10</sup>。

#### (1) Singapore Bar Exam (シンガポール司法試験) 資格を取得する方法

日本法弁護士を含めた外国法弁護士が、シンガポールに来て弁護士業を行う場合、現地の法曹資格を取得する必要はなく、後記のAGCへの登録のみで業務を開始することができる。

しかし、シンガポールにいる外国人の中には、このSingapore Bar 現地資格を取得し活躍しているものもある<sup>11</sup>。また、現地にいる日本人弁護士<sup>12</sup>の中にも、このシンガポール司法試験に合格し、現地資格を取得した上で活躍している弁護士もいる。そこで、まずこのシンガポール司法試験の受験要件等につき、以下、記載する。

<sup>10</sup> 現地日本法弁護士インタビュー

<sup>11</sup> 現地シンガポール法資格を有する韓国人弁護士インタビュー

<sup>12</sup> 日本法の資格は保有しておらず、シンガポール法の資格のみ有する日本人弁護士

この Singapore Bar に承認されるための要件は大変に複雑であるが、大きく下記の2段階で判断できる。

- (a) 弁護士法、及び Legal Profession (Qualified Person)Rule で定義される “Qualified Person”の要件をすべて満たし、  
 (b) 弁護士法の12章、13章及び Legal Profession (Admission)Rule 2011 で規定される他の承認要件を満たすこと

まず、1段階目としての要件である “Qualified Person”となるための要件は、相当に複雑である。Legal Profession(Qualified Person)Rule に細かく規定されているため、詳細については同規則を参照されたい。また、Ministry of Law のウェブサイトにも要件について比較的わかりやすくまとめてあるため、こちらも参考にするとよい。

以下、主要な要件及び試験概要、研修制度につき、簡単にまとめておく。

#### ①シンガポール国内の大学、NUS<sup>13</sup>及び SMU<sup>14</sup>の卒業生

シンガポールの上記2大学において、法学部の学位を取得した者は、一定以上の成績をおさめることを条件に、Qualified Person となりうる。シンガポールの国籍を有することや、Permanent Residence (以下、「PR」という。)を保持している必要もなく、外国人であっても Qualified Person となりうる<sup>15</sup>。

#### ②認可された諸外国の大学で法学部の学位を取得した場合

イギリスをはじめ、オーストラリア、ニュージーランド、アメリカ、カナダ、ホンコン、マレーシアなどの承認されたコモンロー系の大学で法学部の学位を取得した者は、一定の条件を満たせば、Qualified Person となりうる。

この制度は、承認されている各大学が存在する国の外国人に対するものではなく、これらの国に留学するシンガポールの学生のための制度といっても過言ではない。

従って、Qualified Person となるための第一条件として、シンガポール市民であるか、PR を保持していることが必須要件となっている<sup>16</sup>。

実際のところ、シンガポールで活躍するシンガポール法弁護士、特に若い世代の弁護士は、イギリスなどの大学に留学して、学位を取得した者が非常に多い<sup>17</sup>。

<sup>13</sup> National University of Singapore

<sup>14</sup> Singapore Management University

<sup>15</sup> MinLaw website

<sup>16</sup> Legal Profession (Qualified Persons)Rule

<sup>17</sup> 現地シンガポール法弁護士インタビュー

こういった制度を設けることで、シンガポールの優秀な若い世代が、さらに海外へ留学し学ぶことに意欲をもつこととなり、グローバルな人材が生まれやすい環境が整っているといえる。

### ③Singapore Bar Exam 概要

Singapore Bar Exam（シンガポール司法試験）には、Part A と Part B という2種類が存在する。

上記の類型で、シンガポール国内の大学、NUS 又は SMU を卒業した者は、Part B のみを受験すれば足りる<sup>18</sup>。

承認された海外の大学を卒業した者は、Part A と Part B の双方を受験する必要があり、現在 Part A の研修及び試験は、SILE の監督のもと、NUS によって運営されている。

海外で活躍するシンガポール人の弁護士の帰国を奨励するため、コモンロー系の国で2年以上の実務経験のあるシンガポール市民については、Part A のみに合格すれば弁護士資格が与えられる。一方、海外での実務経験が6か月以上2年未満の場合では、Part A、Part B 共に合格しなければならないが、Part B における法律事務所研修期間が6ヶ月に短縮される。

### ④法曹研修制度

シンガポールの研修は、試験の前後にわたって行われる。

(a) Part A 試験に関しては、上記のとおり、NUS において行われ、2014年は8月4日から約3か月研修（講義）が実施された後、11月に試験を受験することとなっている<sup>19</sup>。

研修及び試験科目は、シンガポール法制度及び憲法(Singapore Legal System & Constitutional Law)、土地法(Land Law)、刑法(Criminal Law)、会社法(Company Law)、証拠法(Evidence Law)である<sup>20</sup>。

(b) Part B 試験は、SILE によって実施される。

民事手続(Civil Procedure)、刑事手続(Criminal Procedure)、家族法(Family Law)、破産法(Insolvency)、不動産法 (Real Estate)、倫理(Ethics)、専門技能(Professional Skills)と、他に2つの選択科目を選択する<sup>21</sup>。教官（指導員）は弁護士と裁判官のみである。

この前半の研修が約5か月行われたのち、試験を受験し、将来的な雇用者の下で6か月の実務研修を行った後、そのまま当該事務所に就職することとなる<sup>22</sup>。

<sup>18</sup> MinLaw website

<sup>19</sup> NUS website

<sup>20</sup> 同上

<sup>21</sup> SILE website

<sup>22</sup> 現地弁護士インタビュー

この Part B の研修及び受験費用は、シンガポール市民で6 4 2 0シンガポールドル、PR 保持者で7 4 9 0シンガポールドル、外国人学生においては、9 0 9 5シンガポールドルとなっている<sup>23</sup>。下記で詳述する FPE 試験の受験料と同程度の費用が必要であり、シンガポールにおいて法曹資格を取得するのは相当な費用が必要といえる。

## (2) 外国法弁護士として実務を行う方法

### ①AGC への外国法弁護士登録

シンガポール現地で業務を行っている日本法弁護士をはじめ、多くの外国法弁護士が行っているのが、繰り返しになるが、AGC に外国法弁護士として登録し、業務を開始する方法である。

当該弁護士が、いずれかの国において資格を有する弁護士であれば、弁護士法のもと、シンガポール国内に置いて「外国法弁護士」として、自国の法律、外国法のみを扱うことを条件に、実務を行うことができる。シンガポール国内において、所定のコースをとったり試験を受けたりする必要はなく<sup>24</sup>、AGC 内の LPS に登録するのみで良い。オンラインによる申請も可能で、申請書類に必要事項を記入して AG に申請するのみでよく、登録費用も年間1 6 0シンガポールドルと負担も小さい<sup>25</sup>。非常に簡易な方法で弁護士として業務を開始することができる。ただし、前提として、シンガポールにおける就労ビザを取得する事が必要であるが、近年、就労ビザの取得要件が、厳格化していることに注意が必要である。シンガポール政府は、近年、外国人労働者の受入れを制限する方針を取っており、2 0 1 4年6月には、要件が更に厳格化された。今後も就労ビザ取得の要件には注意が必要である。外国法弁護士は、外国法の実務に関しては、AG による規制及び懲罰の対象となる。

FPE に合格し、FPC を保持する外国法弁護士は、シンガポール法の実務に関しては、弁護士会、最高裁判所及び AG の規制及び懲罰の対象となるが、第一義的な規制及び懲罰は AG によって行われる。

### ②Foreign Practitioner Examination(FPE)

上記のとおりシンガポールにおいては、外国法弁護士は、比較的簡単に業務を開始することができるが、シンガポール法の領域に関しては、厳格に守られている。しかし、このシンガポール法に関する規制も決して乗り越えられない壁ではない。この FPE を受験し合格すれば、外国法弁護士であっても一定範囲のシンガポール法に関しては、取り扱うことができるようになるのである。

具体的な受験資格や試験制度について、以下に記載する。

<sup>23</sup> SILE website

<sup>24</sup> AGC website

<sup>25</sup> 同上

## (a) 試験に関する情報

上記のとおり、FPE 試験に関する監督は、SILE が行っている。SILE のウェブサイトには、同試験に関する受験資格や試験科目、実施方法などに関する詳しい情報、及び Q&A なども記載されている。また、メールによる問い合わせも受け付けているため、試験に関して質問がある場合には、問い合わせを行うことをお勧めする<sup>26</sup>。

## (b) 試験に関する規定

同試験の受験資格要件などについては、the Legal Profession (Foreign Practitioner Examinations) Rules 2011 Rule 4 (以下、「同規則」という) にその詳細が規定されているが、以下、主な要件について記載する。

## ・ 同規則(3)-(a)

外国法弁護士であること。

※ここで、「外国法弁護士」とは、シンガポール以外のいずれかの地域において、当該地域において法律によって承認もしくは登録事務を行うことを認められた外国の機関により、正式に資格を与えられた、もしくは登録が行われた個人のことをいう。

## ・ 同規則(3)-(f)

外国法弁護士となった後、シンガポールその他の国において、出願された日からさかのぼって5年以内に、少なくとも3年以上、いずれかの外国法分野で許可された法律分野のうち最低一つの法律に関する実務経験を有すること

## ・ 同規則(3)-(g)

シンガポールにおいて、JLV、QFLP、ライセンスが付与された FLP、あるいは SLP において外国法弁護士としてすでに実務を行っているか、もしくは、これらの事務所において、外国法弁護士として採用通知をすでに取得していること。

※すなわち、シンガポール国内で実務を行っている外国法弁護士もしくは行うことが決定している外国法弁護士のみ受験が可能であって、例えば日本で業務を行っている日本法弁護士が受験する事はできない。

## ・ 同規則(6)

5年以内に、当該試験に2度落ちた場合は、最後に落ちた年から3年経過していなければ、再度受験する資格は得られない。

<sup>26</sup> 実際に筆者もメールによって SILE にいくつかの問い合わせをしてみたところ、迅速かつ丁寧な回答が得られた。

## (c) 試験実施の実情等

受験者数は、毎年数名程度と少ない。(2013年の受験者数は7名、2014年については現段階では非公開<sup>27</sup>。)

また受験料は、2014年に関しては、申請費用321シンガポールドル、受験費用7704シンガポールドル(どちらも返金不可)、合計約8000シンガポールドルと非常に高額である<sup>28</sup>。今年から制度が変わり10名以上集まらないと試験が開催されないこととなったため、毎年試験が開催されるかどうかも定かではない<sup>29</sup>。

受験科目は、Corporate Practice、Commercial Practice、Corporate Finance 及び Ethics & Professional の4つの分野に大きく分類され、その中で更に下記のとおり細かく科目が分かれている<sup>30</sup>。(Table.3)

(Table.3)

科目	リーディングリスト
Corporate Practice	Company Law Corporate Insolvency Joint Ventures Take-Overs and Mergers
Commercial Practice	The Singapore Legal and Financial System Contract Property Trusts and Equity Intellectual Property Tax Competition Arbitration Financial Crimes
Corporate Finance	Capital Markets Banking Alternative Business Structures
Ethics & Professional	Legal Infrastructure Responsibilities to the Client Relationship between Lawyers The Lawyer and the Law Practice Maintenance of Ethical Standards and Disciplinary Issues Responsibilities to the Public The "Spirit" of Ethics

試験は、Open Book で実施されるため、試験会場に本を持ち込む事が可能である<sup>31</sup>。また、科目数も多く範囲が広いため、その分、細かい知識ま

<sup>27</sup> SILE による回答

<sup>28</sup> 同上

<sup>29</sup> 現地日本法弁護士インタビュー

<sup>30</sup> SILE website

では聞かれず、「広く浅く」といった内容のみ問われる。論文に関しても、日本の司法試験の受験勉強の応用で足り、難易度としてはそこまで難しいものではない<sup>32</sup>。

2013年の試験では、受験者7名のうち4名が合格している<sup>33</sup>。

### ③インハウス弁護士

シンガポール国内で外国法弁護士が働くもう一つの方法として、企業内のインハウス弁護士という道がある。シンガポールには、インハウス弁護士を統括する団体、**Singapore Corporate Counsel Association** が存在し、（以下、「SCCA」という。）SCCAに所属するメンバーは、他の企業のインハウス弁護士との間で情報などを共有できる。

シンガポールのインハウス弁護士に対する規制は存在しない。インハウス弁護士として採用される際に、シンガポール国内及びその他のいずれの国での法曹資格を有している必要はなく、実務許可証を有している必要もない。シンガポール法弁護士も外国法弁護士もインハウス弁護士として業務を行う限りは同様の取扱いを受ける<sup>34</sup>。

### ④法務大臣による例外的取扱い

一定の要件を満たした場合、法務大臣に申請を行うことによって **Qualified Person** にあたらない場合にも、例外的に **Singapore Bar** への承認が認められるような取扱いが行われることがある。

例えば、法律事務所のパートナー弁護士のような、重要な経験を有したシニア弁護士の場合、上記司法試験 **Part A** が免除されうる。

その他、同様に一定の条件を満たした場合、法務大臣への申請によって **Part B** の免除、6か月の研修が免除されることがある<sup>35</sup>。

しかし、免除の判断は、個々のケースに応じて法務大臣の裁量によって決定されるため<sup>36</sup>、基準はあっていないようなものといえる。

## 2. 外弁事務所に対する規制

外弁事務所がシンガポール国内に事務所を設立する場合、**AG** 内にある **LPS** に登録することより、正式なライセンスを得た上で、下記の形態により設立する事が出来る。

---

<sup>31</sup> SILE website

<sup>32</sup> FPC 資格保有日本法弁護士インタビュー

<sup>33</sup> SILE による回答

<sup>34</sup> SCCA website

<sup>35</sup> MinLaw website

<sup>36</sup> 同上

### (1) RO (Representative Office)

この Representative Office (以下、「RO」という。)においては、一切の法的事務を行うことが禁止されているため、個々の事務所は、市場調査などを行うことしかできない<sup>37</sup>。しかし、この RO の 1 年間のライセンスは、当該事務所が、下に述べる FLP 設立を決定するまで延長することができることとなっている<sup>38</sup>。そのため、FLP 設立を予定した場合の予備調査を行う場合などに限定すれば、この RO を設立することにも意味があるといえる。

### (2) FLP (Foreign Law Practice)

すべての Foreign Law Practice<sup>39</sup> (以下、「FLP」という。)は、SLP と同様、Business Registration Act(Cap. 32)、the Companies Act(Cap. 50)、あるいは Limited Liability Partnerships Act (Cap. 163A)のもと、ACRA に登録しなければならない。

FLP は、第一義的に外国法に関する業務を行う。現行制度上、シンガポールで法律サービスを行おうとするすべての FLP は、AG に登録し許可を得なければならない。FLP に雇用されているシンガポール法弁護士及び外国法弁護士は、共に AG に登録する必要がある<sup>40</sup>。

FLP 及び SLP との間で共同形態の事務所を開業している場合は (以下に詳述する JLV や FLA など)、AG によるライセンス制度が適用される<sup>41</sup>。

前記のとおり、RO を設立する意味としては事実上、市場調査という意味合いのみしか有しないため、現実的には、大多数の外弁事務所は FLP としてシンガポールの法律業界に参入することとなる。

シンガポールの資格を有する弁護士は、FLP に入ることは禁止されていないものの、当該シンガポール法弁護士が行える業務は、FLP が行える範囲に限定されている。FLP においては、シンガポール法は扱えないこととなっているため、結局、シンガポール法弁護士を雇い入れてもできることは少ない。例えば仲裁でシンガポール法が絡むような案件の場合にのみ、シンガポール法弁護士を雇用するメリットがある。

以下に詳述する、JLV、FLA、QFLP のライセンス取得によって、この FLP も、シンガポール法を限定的にはあるものの扱えるようになる。

### (3) FLA (Formal Law Alliance) と JLV (Joint Law Venture)

<sup>37</sup> Legal Profession (International Services) Rules 2007, ASEAN'S Liberalization of Legal Service : The Singapore Case

<sup>38</sup> 同上

<sup>39</sup> シンガポール及び諸外国において、シンガポール法以外の法律サービスを提供する個人事業主、及びパートナーシップもしくは共同形態で開業している法律事務所

<sup>40</sup> Committee to review the regulatory framework of the Singapore legal service sector, Final Report

<sup>41</sup> 外弁事務所のみに課される制度である

2000年の弁護士法改正によって導入された制度が、この **Formal Law Alliance**（以下、「FLA」という。）と **Joint Law Venture**（以下、「JLV」という。）である<sup>42</sup>。

SLP と FLP が共同関係を構築することによって、お互いの利点を共有できるようにした制度である。すなわち、SLP としては、FLP からワールドクラスの高度な法律サービスを受ける事ができ、また FLP としては、FLP 単体では取り扱うことができないシンガポール法のサービスを行えるというメリットがある。オフィスの建物や収益、クライアントの情報などを共有することもでき、双方の事務所が国際的な法律サービスをクライアントにワンストップで提供できることになる<sup>43</sup>。

FLA と JLV には、上記のとおり、どちらも SLP と FLP が共同して、事務所運営を行うという、類似した概念である。では、いったいどこに相違点があるのだろうか。

まず、FLA は2つの事務所が互いに独立性を保ったまま業務を行える。例えば、FLA を提携する両事務所はそれぞれ、FLP と SLP として登録することができる。つまり、FLA は、ブランド作り及びクライアントへの戦略として、単一の事務所であるとの「イメージ」を作り出しているということができる。実際には、この FLA 制度はほとんど利用されておらず、現在シンガポール国内には4つの FLA が存在するのみである<sup>44</sup>。

代わりに、より多く利用されているのが、JLV 制度であり、現在以下の7つの JLV が存在する。(Table.4)

(Table.4)

FLP	SLP	JLV 設立年
Baker & Mckenzie(US)	Wong & Leow	2001
Clyde & Co (UK)	Clasis LLC	2013
Dacheng Law Offices(China)	Wong Alliance LLP	2011
Duane Morris (US)	Selvam LLC	2011
Hogan Lovells(US & UK)	Lee & Lee LLP	2001
Pinsent Masons(UK)	M Pillay LLC	2010
Watson, Farley & Williams(UK)	Asia Practice LLP	2011

FLA と異なり、JLV は SLP と FLP が共同で所有する会社として設立される<sup>45</sup>。

FLA においては、シンガポール法は FLP を構成する SLP の弁護士を通じて行われるが、JLV に関しては、ことはさらに複雑である。

JLV を構成する SLP は、シンガポール法に関して全範囲の業務を行うことができるが、JLV そのものとしては、「許可された範囲の法律実務

<sup>42</sup> Liberalisation of the Singapore Legal Sector

<sup>43</sup> Trade in Legal Services Liberalization in Asia Pacific FTAs

<sup>44</sup> 同上

<sup>45</sup> Legal System in ASEAN-Singapore Chapter 6

〔Permitted areas of legal practice〕を行うことしかできない。この「許可された範囲内」とは、一般的に商法と理解されている<sup>46</sup>。

このJLV構想も、大成功を収めたとは言いがたく、2、3年という短い期間で終了を迎えたJLVが多い。2012年までには、シンガポール最大手の3事務所がJLVを終了するに至った。特に、現地最大手の法律事務所、Allen & Gredhill 法律事務所と Linklaters 法律事務所の11年の長きにわたるJLV関係が終了したのは注目に値すべきである<sup>47</sup>。Linklaters 法律事務所はその後2013年に、下記のQFLPライセンスの申請を行い、同ライセンスを取得するに至ったことから、Allen & Gredhill 法律事務所との共同関係に見切りをつけ、同事務所単独での経営を望んだものと推測される。

JLVは、法律サービスの自由化の重要なステップとして構想された制度であったが、SLPとFLP間の文化的及び経済的利害の対立などによって、上記のとおり失敗する事例も多い。もっとも、中には長期間にわたり友好関係を築いているJLVも存在する。例えば、Hogan Lovells 法律事務所と Lee & Lee 法律事務所は、2001年から10年以上もJLVとして良好な関係を保っている。この2つの法律事務所は、両者の得意とする分野が異なるという理想的な関係にあるため、長期的に良好な関係を築いている。また、Baker & Mackenzie 法律事務所と Wong & Leow 法律事務所の場合は、後者がJLVの目的の為に設立されたという特殊なケースである。このような場合にはJLV関係も長期にわたり継続する可能性がある。

#### (4) QFLP (Qualifying Foreign Law Practice)

##### ①QFLPの概要、背景

Qualifying Foreign Law Practice (以下、「QFLP」という。)は、2008年に導入された最も新しい制度である<sup>48</sup>。シンガポール国内の外弁事務所に、一定範囲のシンガポール法を扱えるライセンスを直接付与するという画期的な構想である。すなわち、FLAやJLVと異なり、QFLPにおいては、シンガポールのローカル法律事務所とパートナーシップを提携する事なく、外弁事務所が単独で、シンガポール法を扱うことが許可されるので

<sup>46</sup> Legal Profession(International Service)Rules 2008の規定によると、「Permitted areas of legal practice」とは、下記の法律及び法律行為をのぞいたものと定義されている。

(a)constitutional and administrative law (b)conveyancing (c)criminal law (d)family law (e)succession law, including matters relating to wills, intestate succession and probate and administration;

(f)trust law, in any case where the settlor is an individual

(g)appearing or pleading in any court of justice in Singapore, representing a client in any proceedings instituted in such a court or giving advice, the main purpose of which is to advise the client on the conduct of such proceedings, except where such appearance, pleading, representation or advice is otherwise permitted under the Act or these Rules or any other written law

(h)appearing in any hearing before a quasi-judicial or regulatory body, authority or tribunal in Singapore, except where such appearance is otherwise permitted under the Act or these Rules or any other written law.

<sup>47</sup> Trade in Legal Services Liberalization in Asia Pacific FTAs

<sup>48</sup> LPA 130D

ある<sup>49</sup>。しかしその場合も、当該事務所の外国法弁護士がシンガポール法のアドバイスを行えるようになる訳ではなく、雇用しているシンガポールの資格を持った弁護士を通じてのみ、シンガポール法のアドバイスが行える点に注意が必要である<sup>50</sup>。

ライセンスの期間は5年間で、この間 QFLP 資格を取得した外弁事務所は、シンガポールにおいて大きな業務拡大のチャンスを獲得することが可能となる。

これまで、FLP として登録していた外弁事務所は、ファイナンスや海外の M&A など、シンガポール法を必要としない案件を中心に業務を行っていた。しかし、海外の企業がシンガポール企業を買収する案件などが増加してきたことに伴い、海外企業、シンガポール企業双方に法的サービスを提供するため、シンガポール法を扱える弁護士を必要とする状況が増えてきた。シンガポール法を単独で扱えることになれば、クライアントに対し、ワンストップの法律サービスを行うことができるようになる<sup>51</sup>。他の外弁事務所のように、シンガポール法のアドバイスをもらうために、現地法律事務所を介する必要もなく、コスト削減にもつながる。

## ②QFLP ライセンス取得の実情

この QFLP ライセンスは、シンガポール法務省に申請がなされた後、数段階の評価手続が行われる。まず、財務省事務次官が議長をつとめる評価委員によって審査された後、同評価委員が AG にアドバイスをを行い、AG の推薦の考慮した上で、法務大臣が議長をつとめる選抜委員が QFLP ライセンスをどの外弁事務所に許可するかを決定する<sup>52</sup>。

この QFLP ライセンスを取得するのは、かなりの狭き門となっている。

本制度が開始された 2008 年 2 月に、20 の FLP が申請を行ったのに対し、6 つの事務所に最初の QFLP ライセンスが付与された。また、昨年 2013 年 2 月に、2 回目の QFLP 審査が行われ、23 事務所からの申請のうち、新たに 4 事務所に QFLP ライセンスが付与された<sup>53</sup>。(Table.5)

(Table.5)

事務所名	2008年	2013年	2014年更新
Allen & Overy	○		○
Clifford Chance	○		○
Latham & Watkins	○		○

<sup>49</sup> 同上

<sup>50</sup> Legal profession(International Service)Rules 2008, rule11(1)(b)

<sup>51</sup> Liberalisation of the Singapore Legal Sector

<sup>52</sup> Award of Qualifying Foreign Law Practice licences, 5 Dec 2008 Posted in Press releases  
<https://www.mlaw.gov.sg/content/minlaw/en/news/press-releases/award-of-qualifying-foreign-law-practice-licences.html>

<sup>53</sup> Award of the second round of Qualifying Foreign Law Practice licences, 19 Feb 2013 Posted in Press releases  
<https://www.mlaw.gov.sg/content/minlaw/en/news/press-releases.html>

Norton Rose	○		○
White & Case	○		1年限定の 条件付き延長
Herbert Smith Freehills	○		更新されず
Gibson, Dunn & Crutcher		○	
Jones Day		○	
Linklaters		○	
Sidley Austin		○	

これらの事務所は、世界各国にオフィスを有し、またその名を誰でも聞いた事があるような、世界でもトップクラスにランキングされる法律事務所ばかりである。

この QFLP ライセンス付与の決定には下記のような基準を元に決定されている<sup>54</sup>。

- ・ 当該法律事務所のシンガポールオフィスが生産する海外案件の価値
- ・ 当該シンガポールオフィスに拠点をおいて業務を行っている弁護士の数
- ・ 当該シンガポールオフィスが強みとする実務分野
- ・ 当該シンガポールオフィスが、当該地域の統括拠点として、どの程度機能しているか
- ・ 当該法律事務所の全世界及びシンガポールにおける実績

### ③QFLP ライセンスの更新

2008年に QFLP ライセンスを取得した上記6事務所は、シンガポールの法律セクターに多大な貢献を行った。2009年から2014年の5年間で、同6事務所は、合計12億シンガポールドルを売上げ、そのうち80%は国外案件であった<sup>55</sup>。同6事務所内には、現在合計100人以上のシンガポールの資格を有する弁護士が雇用されている<sup>56</sup>。

QFLP ライセンスの更新に際しては、ライセンス取得後最初のライセンス期間である5年間における、上記のような、各事務所のパフォーマンス、及び次の5年間における、シンガポールのリーガルマーケットへの予見される貢献度などの基準をもとに決定されている。

かかる QFLP の更新に関して、特筆すべき事項がある。最初に QFLP ライセンスを取得した6事務所の一つ、Herbert Smith Freehills 法律事務所は、2014年4月に5年のライセンス期限が終了した後、同事務所の QFLP

<sup>54</sup> Award of Qualifying Foreign Law Practice licences, 5 Dec 2008 Posted in Press releases  
<https://www.mlaw.gov.sg/content/minlaw/en/news/press-releases/award-of-qualifying-foreign-law-practice-licences.html>

<sup>55</sup> Renewal of Qualifying Foreign Law Practice Licences Awarded in 2008, 28 Feb 2014 Posted in Press releases

<https://www.mlaw.gov.sg/content/minlaw/en/news/press-releases.html>

<sup>56</sup> 同上

ライセンスは更新されることなく終了した。詳細については、明らかにされていないが、他の事務所が多くシンガポール法弁護士を雇用している中（6事務所合計で約100名より単純平均数16名）、同事務所のシンガポール法弁護士の人数は5人と少なく、またライセンス期間の5年間に、当初予見していた収益を上げることが出来なかったため、同事務所がライセンスの更新を断念したか、もしくは申請は行ったが拒否されたかのどちらかとみられる<sup>57</sup>。

また、White & Case's 法律事務所は、ライセンス更新の申請を行ったものの、5年間の更新は認められず、1年間という条件付きの期間延長のみ認められた<sup>58</sup>。

このように、法務省による同ライセンスの更新の基準、要件は相当に高いことが伺える。

#### ④QFLP ライセンスについての考察

シンガポール政府は、このQFLPの導入によって、シンガポールの法律サービスの自由化を促進し、シンガポールをASEAN地域のみならず、グローバルな観点から、同業界の中心的存在として発展する重要なステップにつながると見ている。実際、上記のとおり、QFLPライセンスを取得した事務所の収益は大きく、法律業界のみならず、シンガポール経済の成長にも大きく貢献している。またQFLP事務所による現地シンガポール法弁護士の雇用も増え、若い優秀な人材が海外へ流出するのを防止する結果にもつながっている。

しかし一方で、原則として、FLPはシンガポール法を扱えないこととしている現地の外弁規制の例外中の例外ともいえる、このQFLPライセンス許可及び更新の可否は、上記目的を達し得る範囲において、限定的にしか認められていない。

かように、政府が政策的な調整を加えながら実施する方針を採用しているため、いつ、いくつの参入を認めるかは今後とも政府の裁量にのみかかり、次のライセンスは早々にはでないものと予見される。

2012年の規則改正により、QFLPライセンスを取得したFLPがさらにSLPとJLV及びFLAとして提携できるようになった<sup>59</sup>。これにより、更なるフルスケールの法律サービスの提供が可能となる。例えば商法に限定されているQFLPの実務範囲が、提携しているSLPを通じて、より広範囲な法律サービスを提供することが可能となるのである<sup>60</sup>。

このように、シンガポール政府も、SLPに対するライセンス制度につき、マイナーチェンジを行っていくことで、これらの制度が成功する可能性を模索しているといえる。

<sup>57</sup> Can Herbies succeed in Singapore without the QFLP?  
<http://www.thelawyer.com/analysis/behind-the-law/can-herbies-succeed-in-singapore-without-the-qflp/3017033.article>

<sup>58</sup> 同上

<sup>59</sup> Legal Profession(International Services)Rules 2008, 11(3A)

<sup>60</sup> Trade in Legal Service Liberalization in Asia-Pacific FTAs

前記のとおり、JLV や FLA における利害対立の問題から、この新しい構想も簡単には成功しないと推察される。

もっとも、「提携する目的のための」SLP を設立するといった特殊なケースの場合には、異なる考察が可能である<sup>61</sup>。

2008年にQFLPライセンス取得したClifford Chance法律事務所は、2012年にCavenagh Law法律事務所というSLPと、FLAを提携した。しかし、実際には、このSLPはFLAを提携する目的のためだけに、Clifford Chance法律事務所によって設立されたものである。同事務所は、「訴訟のアドバイスも行える初の国際法律事務所」といううたい文句掲げているが、QFLPライセンス自体が、訴訟問題も扱えるとの誤解を生じさせるおそれがあり、こういった広告は政府に厳しく批判されている<sup>62</sup>。

日系法律事務所も、このQFLPライセンスを取得できれば、大きな飛躍のチャンスとなることは間違いない。しかし、ライセンス取得の条件をクリアするのは、上記のとおり非常に厳しいため、今後、政府間の交渉などによって、条件が緩和されるなどの状況の変化がない限り、現段階では可能性としては低いであろう。

### 第三. 日本企業・在留邦人に対する法的支援のニーズ

#### 1. 現地の日系法律事務所及び日本法弁護士の活動内容

シンガポールの外弁規制のもと、外国法弁護士が取り扱える法律は、原資格国の法律、もしくは国際法に限定されている。また、法律事務所自体にシンガポール法を扱えるライセンス（JLV、QFLPなど）が与えられない限り、当該法律事務所に所属する外国法弁護士が、たとえシンガポール法を扱える資格を有していたとしても、シンガポール法のアドバイスを行うことは許されない。そのため、現在、上記日系法律事務所に所属する日本法弁護士は、日本法及び国際法に関するアドバイスなどを、主に行っている。

しかし現状として、どの法律事務所の日本法弁護士も大変に多忙な毎日を送っており、毎日帰宅は深夜となる弁護士も多数いる。外弁規制のもとにおいても、相当量の仕事はあるものと思われる。では、具体的にどのような業務を行っているのか、以下に記載する。

#### (1) 現地法律事務所とのコーディネート業

シンガポールに進出している日本法弁護士の主要な役割としては、日系企業クライアントと現地法律事務所及び周辺国の法律事務所との間の「コーディネート業務」があげられる。

---

<sup>61</sup> 同上

<sup>62</sup> 同上

日系企業から現地法に関する相談があった場合、依頼内容を整理した上で、適当な現地法律事務所を選定し、依頼する。その後、現地法律事務所から得られた成果物を再度精査し、依頼内容との齟齬がないかを確認した上で、クライアントにクオリティの高い成果物を、迅速にフィードバックするという役割である。

日本法弁護士を間に介することで、クライアントが直接現地の法律事務所に依頼する際に問題となるであろう、「日本的なビジネス感覚を理解してもらえない」、また「言葉の壁によって意思疎通が上手くいかず、意図が正確に伝わらない」、などといった問題を回避できるようになる。どの現地法律事務所（またはどの現地シンガポール法弁護士）を選定し、具体的にどういった内容を回答してほしいのかを、いかに的確かつ迅速に指示できるかが、このコーディネーター役としての日本法弁護士の腕の見せ所となる。

日本法弁護士に依頼することによって生じるコスト、及び日系法律事務所が外注する現地法律事務所にかかるコストが、二重に加算されるという問題も、クライアントが懸念するところではある。しかし、クライアントが直接現地の法律事務所に相談を行った場合に起こりうる上記問題点（ビジネス感覚の理解における齟齬や意思疎通の問題）によって、嵩む可能性のあるコストと、日本法弁護士を介することによって生じるコストを勘案することにより、どちらがコストを低く抑えられ、かつクオリティの高い回答を得られるかを、案件ごとに慎重に判断するのが賢明な方法かと思われる。

このコーディネーター業が機能する場合としては、①社内に法務部が存在しないような企業、または、②英語にあまり自信がなくとにかく日本語で相談したいという中小及びベンチャー企業、③法務部は存在するが、案件の規模が非常に大きく、シンガポールのみならず周辺国の法律事務所も多数使わなければならないような案件の場合などの類型が想定できる。この①～③の類型は、その会社の規模から案件の内容まで様々であることは一目瞭然である。日本法弁護士には、依頼内容、規模に応じた臨機応変な対応が求められている。

シンガポールに進出している日系法律事務所は、日本国内においては大手の法律事務所ばかりであるが、シンガポールオフィスにおける弁護士の人員は、まだまだ少なく、多いところで10名程度である。現段階においては、各法律事務所、各弁護士が専門分野に特化した法律サービスを提供しているというよりは、包括的な法律サービス、多様な分野に対応できる弁護士が求められているといえる。

具体的な取扱い案件としては、契約書の作成、労務問題、M&A、日本企業の現地拠点の設立、再編、清算、撤退、知的財産権案件、独占禁止法案件、仲裁など、多岐にわたる。

## (2) シンガポールの特殊性

シンガポールの特殊性として、周辺国も含めて統括する地域統括拠点としての機能を置いている企業が多い。そのため、シンガポール国内の案件にとどまらず、周辺国の法律に関する相談も必然的に多くなる。このような状況に対応するため、シンガポールで既に活躍する日本法弁護士は、各国の弁護士と連携可能なネットワークを構築しなければならない。

## 2. 現地法律事務所での研修

上記のように、シンガポールオフィスに拠点を置いて実務を行う日本法弁護士以外にも、シンガポールには、その他現地法律事務所での研修を行っている日本法弁護士が多数いる。多くは、数箇月から1年間あまりの短期間研修を行い、その後日本に帰国するか、アメリカなどの海外留学に旅立っていくケースがほとんどである。現在でも、シンガポール国内で研修を行っている弁護士は、15名ほどいる。

研修先としては、現地の大手法律事務所、例えば Allen&Gredhill 法律事務所や Rajah&Tann 法律事務所、Rodyk & Davidson 法律事務所などで行う場合が多い。こういった大手の現地法律事務所の中には、ジャパンデスクを構えているところもあり、日本法弁護士が研修を行いやすい環境となっている。

例えば、Allen&Gredhill 法律事務所内には、現在ジャパンデスクはない。しかし、同事務所は、2014年9月1日より、日系の大手法律事務所から2名の日本法研修弁護士を受け入れ、現在3名の日本法弁護士が研修を行っている<sup>63</sup>。このような状況を鑑みると、同事務所内にも今後ジャパンデスクが設置される可能性も十分にある。

かように、現地の大手法律事務所はジャパンデスクを有しているところが多く、また今後、設置される可能性が十分に推測できる状況からわかるとおり、現地の大手法律事務所も日系企業をクライアントとして獲得しようという意欲は大きく、シンガポールの法律業界が日系企業を重要なマーケットとして見ていることは間違いない。

## 3. 現地法律事務所による直接採用

数は少ないものの、日系法律事務所にも所属せず、現地法律事務所での研修というかたちでもなく、現地シンガポール法律事務所へ直接採用された上で実務を行っている弁護士もいる。他の法律事務所からの後ろ盾のない状況で、現地法律事務所へ採用してもらうというのは、非常に勇気がいる決断である。しかし、今後、日本法弁護士がシンガポールに進出する可能性を検討するにあたっては、このような形で、自らの道を切り開いていくことも必要であり、こういった現地法律事務所において直接採用されて

---

<sup>63</sup> 2014年9月時、同事務所において研修をおこなっている日本法弁護士へのインタビュー

いる弁護士（以下、「甲弁護士」という。）の活動は大きな参考になるであろう。

### （1）現地法律事務所に就職した経緯

甲弁護士は、2004年に弁護士登録後、日本国内において、渉外事務所、知財事務所で3年ほど実務経験を積んだ後、2008年6月より欧米系の大手法律事務所にて業務を開始した。2011年より米国に留学した後、2012年8月よりシンガポールの現地法律事務所で研修を開始することとなった。事務所から推薦された研修先は3か月程度と期間が短く、もう少し海外を経験したいとの希望があったため、留学先の教授の紹介により、シンガポールの現地事務所を研修先として選んだ。同事務所に日系企業のクライアントが多いということも、受入れ決定の大きな理由となった。この時、所属していた欧米系法律事務所は退所したため、何の後ろ盾もないまま現地の事務所で業務を開始することとなった。研修という身分であったため、給与も十分なものではなく、家賃及び物価の高いシンガポールでの生活は大変苦しく、大半は貯金を切り崩しての生活で、この年は日本での弁護士登録も抹消していた。

翌年の2013年9月より、現地の他の法律事務所のジャパンデスクにおいて業務を開始した。

### （2）現地法律事務所内での日本法弁護士としての役割

同事務所での主な業務は、日系企業とローカル弁護士との間のコーディネート業務である。日系企業からの依頼を酌んで酌んで整理し、ローカル弁護士から正確な回答を得ることである。

また、もう一つの重要な役割として、営業活動がある。

セミナーを積極的に開催し、またパーティなどに出席することにより、日系企業のクライアントを獲得するという役割である。こういった場所において、日系企業からの法律相談とまではいかない簡単な質問に無料で回答するなどして、クライアント獲得の努力を行っている。また、シンガポール法に関する問題については、同事務所内のシンガポール法弁護士にお願いし、なんとか無料で回答を得るなど、シンガポール法弁護士との間でのコミュニケーションも必要かつ重要である。

### （3）甲弁護士が考える必要な能力、素養について

現地法律事務所で業務を行っていく上で、語学力ももちろん必要であるが、それ以上に必要な能力としては、コミュニケーション能力である。シンガポールという異国の地では、日本で業務を行うのとは異なり、「日本法弁護士」という肩書きのみで仕事ができるような甘い世界ではない。日本人相手はもとより、外国人相手にも積極的なコミュニケーションをはかつ

て自分の能力をアピールする必要がある。高いコミュニケーション能力がなければ、生き残っていくことは難しいであろう。

また、最低数年（できれば5年以上）の企業法務の経験がないと、シンガポールをはじめ、海外で企業法務を行うのは難しい。海外での勤務経験である必要は決してないが、日本国内での案件処理の経験をもとに、日本法との違いをアドバイスできればよいと考える。

#### （4）弁護士需要拡大の展望についての甲弁護士の見解

日系法律事務所とローカル事務所のジャパンデスクが「売り」とする部分は共通している。時として、仕事の依頼をまわしてもらえる共同関係を構築できることもあれば、時として、コンペティターとなる場合もある。すなわち、どちらかの弁護士が増えれば、どちらかの弁護士の需要は低くなるという関連性にあると言えなくもなく、今後右肩上がりに日本法弁護士の需要が拡大するものと楽観視はできない。

## 2. 日系企業の法的支援ニーズ

### （1）現在の法的支援ニーズの検討

#### ①大企業

##### （a）社内法務部の存在

いわゆる大企業といわれる日系企業の多くは、シンガポールオフィス内に、法務部を設けている。日本から派遣された社員、その他現地で採用したシンガポール法弁護士、ローカルスタッフなどがこの法務部を担当している。法務部の人数は企業によって異なるが、平均2～3名、多いところでは10名の法務部員が有する企業もある。

こうした、社内法務部が存在する企業においては、日系法律事務所が現在中心的に行っている業務、すなわち「現地法曹とのコーディネート役」をこの法務担当者が行うことになり、日本法弁護士に依頼する場面は必然的に少なくなる。社内法務部で処理できる部分は自分たちで行い、日本法弁護士を介する事なく、現地シンガポールの法律事務所や大手の欧米系法律事務所へ直接依頼するのである。社内法務部の存在意義はその点にあるのであるから、こうした流れになるのは当然の結果であろう。

日本法弁護士を介する事のメリット、すなわち、クライアントが直接現地の法律事務所に依頼する際に問題となる、①「日本的なビジネス感覚を理解してもらえない」、また②「言葉の壁によって意思疎通が上手くいかず、意図が正確に伝わらない」という点について具体的に検討すれば、①の「日本的なビジネス感覚を理解してもらえない」という点に関しては、いまだシンガポール法弁護士との間で、「あ・うんの呼吸」というレベルには行かないであろうが、前記のとおり、シンガポール法弁護士の能力は

相当程度高い事を鑑みれば、ここに日本法弁護士を介するコストと時間をかける意義があるのかについては、現段階においては、日系企業側から見ると否定的に働いている。

また、②の「言葉の壁によって意思疎通が上手くいかず、意図が正確に伝わらない」という問題点も、法務部内に現地シンガポール人社員がいれば一気に解消される問題である。

さらに、こうした大企業の社員の教育的素養が高い事は当然の前提としてあり、またシンガポール以外にも海外駐在・留学経験なども豊富な者が多い。すなわち、英語でのコミュニケーションで大きな問題があるということも少なく、この点においても、日本法弁護士を介する意義について、社内法務部を有する企業側の多くは否定的な見解を有しているのである。

一方で、ほぼ全ての法律問題を日系法律事務所へ依頼しているという企業もある。これらの企業は、未だシンガポールオフィス内には法務部を有しておらず、かつ弁護士費用をかけるコストの余裕があるという特徴がある。

日本にある本社も含めて英語でのやりとりに慣れておらず、また現地の法律などの知識もないため、日本法弁護士へ依頼する必要性、メリットを非常に強く感じており、そこにかかる資力も十分にあるため、こうした企業においては日系法律事務所への依頼が非常に多くなっている。

また、他に日系法律事務所へ依頼する理由としては、日本の本社との付き合いもあり、日系法律事務所に依頼すると本社の通りが良い、という日本の大手法律事務所の仕事のクオリティに対する信頼感も日系法律事務所に対するニーズにつながっている。

## (b) 案件内容の別

上記のとおり、社内法務部を有している企業では、原則的には日本法弁護士をローカル法律事務所との間に介在させることに消極的である。しかし、案件によっては日本法弁護士を介する事が非常に有効な場合もあり、この点、企業側も案件に応じて、現地法律事務所に依頼するのか、日系法律事務所に依頼するのかを上手く使い分けている。

例えば、法務部員の人数に対して処理する案件が非常に大きな場合などである。日本法弁護士をコーディネーター役として介在させる事で、シンガポールのみならず周辺国も含めた、現地法律事務所の選定、案件処理に関する具体的な指示、回答の正確性のチェックなどを含めたコントロールタワーとしての役割を担ってもらうのである。こういった案件の場合に、日本法弁護士を利用するのは非常に有効であると考ええる。

また、金融機関などが横断的な調査を依頼したい場合や、日本法に関連しかつ現地での問題が絡んでくるような場合など、特殊な場面には、シンガポール現地の法律事務所に依頼する日系法律事務所に依頼することに意味がある。

## ② 中小・ベンチャー企業

中小企業の特異性としてまず、大企業と比較して人員が少ないことから、包括的かつきめ細やかなサービスを求めているところが多いという点である。すなわち、大企業のように分野ごとに専門社員を配置するという点もないため、求める各種サービスもそれに応じた包括的・網羅的なものとなる。すなわち、会計や税務処理においても、役割が細分化された大手の会計事務所とは相性が悪く、網羅的にサービスを行ってくれる中小企業へのサービスに特化した中堅の会計事務所との相性がよい。法律サービスに関しても同様の議論が当てはまり、細分化されたサービスよりは、包括的・網羅的なサービスを求めている。

また、現地の法律事務所やシンガポール法弁護士と、英語で法律の専門用語を駆使してやり取りするということに慣れていない者も多く、こうした中小企業では日本法弁護士にとりあえず日本語で相談したいという需要が非常に高い。また依頼したい案件も、大企業ほど大きいものではないため、弁護士に相談したい内容も、日々の細かい法律の疑問点や、手続上の問題、契約書のチェックといったものが多い。

このように、中小企業では大企業とは異なる法的支援ニーズの性質を有している。シンガポールに3000社近くもあると言われている中小企業のこれらの潜在的ニーズを掘り起こすことができれば、全体としては大きなニーズになることは間違いないと考える。

また、他方で、シンガポール現地でベンチャー企業を自ら立ち上げたものの中には、海外への長期留学経験を有する者、シンガポールで育った者、など語学力がネイティブレベルに堪能なものも相当程度いるのも事実である。これらの者は、もともと日本的なビジネス感覚という点をあまり重視してはおらず、また言葉の壁という問題は全くないため、日本法弁護士に対する法的支援のニーズは、現在のところほとんどない。

### ③小括

社内法務部が存在せず、かつ日系法律事務所をコーディネイト役として介在させるだけの資力もある企業は、日本法弁護士への依頼は多い。これらの企業からは、今後も継続して日系法律事務所を利用したい、という意見が得られた。

しかし、今後企業内でコストの削減を検討するような状況になったり、またこれらの企業が現地法律事務所との連携を直接構築するようになれば、日系法律事務所を介在させることに否定的となる可能性も否定できず、現在あるニーズがこのまま継続するであろうと慢心できないのではないかと思量する。

また、中小企業においては、潜在的な法的支援のニーズは非常に高い。しかし、現在のところ、費用の問題から日系法律事務所への依頼はほとんどなく、自分たちで処理するか、コンサルティング会社や会計事務所などに聞くなどしている企業がほとんどである。

大企業、中小及びベンチャー企業も含めて、現在あるニーズを維持し、かつ今後ニーズを拡大していくには、日系法律事務所及び日本法弁護士はどのような課題をクリアしていくべきなのであろうか。

以下で考察する。

## (2) 日本の弁護士ならではできること、及び今後の課題

### ①外弁規制のもと、日本法のみを取り扱うという前提

前記のとおり、日本法弁護士が原資格法である日本法のみを取り扱うという前提であれば、日本法弁護士がメインで行う「現地法律事務所及び現地シンガポール法弁護士との間のコーディネイト役」というのは、企業の社内法務部の役割と競合し、この結果、コスト削減のため日本法弁護士への依頼が総じて低くなってくる。

さらに、繰り返しになるが、社内で弁護士にかかる費用を削減するという動きがでたり、またこれらの企業が現地法律事務所との連携をこの先構築していけば、現在あるこのニーズが今後も普遍的にあるものと楽観視はできない。

弁護士個人も、クライアントの要求する弁護士像をめざし、以下のような能力の向上などの努力を行う必要がある。

#### (a) 語学力

日系法律事務所及び日本法弁護士に依頼をあまり行っていない理由として、現地法を扱えないという根本的な点以外に、多くの企業が「語学力」の問題をあげた。もちろん、日系法律事務所の日本法弁護士も業務に支障のない程度の語学力は有している。しかし、日系企業法務担当者の海外勤務経験など積み、相当の語学力を有している者も多い。必然的に、要求する英語力も高くなる。多くの企業が、「現地法曹と互角に交渉が行えるくらいの語学力」を期待している。現地において、優秀な現地シンガポール法弁護士、及びインターナショナルロイヤーとの競争し、その中で存在感を示すためには、ネイティブレベル、もしくはそれに近いレベルの英語力を身につけることが、今後の需要拡大における重要な点となるのではないかと思量する。

また、シンガポールにおいては、周辺国の案件を取り扱う事も多いため、英語以外のタイ語やインドネシア語など周辺国の言語が分かるという付加価値があれば、依頼につながるという意見もあった。

かように、現在ではローカルのシンガポール法弁護士、インターナショナルロイヤーに依頼されている業務を日本法弁護士へのニーズへと変えていくには、この語学力もともに磨く事が重要な鍵となってくるであろう。

#### (b) 「敷居が高い」との評価

これは、本調査において日系企業への聞き取り調査を行うまで、全く想定はしていなかった回答であったが、「日系法律事務所に依頼しない理由としてどういった点があげられるか。」との質問に対し、規模の大小を問わず多くの日系企業から、日系法律事務所及び日本法弁護士は「敷居が高い」という回答を得た。

具体的には、「英米系の法律事務所はコストの上限を決めてその範囲内で処理してもらおうという交渉が可能であるが日系法律事務所では交渉の余地すらない。」「ローカル弁護士はフランクに話せるが、日本法弁護士とはあまりフランクに話が出来ない。」「中小企業には営業にすら来てくれない。」などの点が指摘された。

依頼しない理由の上位にあがってきているこの「敷居が高い」という点は、日系法律事務所及び日本法弁護士に依頼するか否かに多少の、あるいはかなりの影響を与えていることは間違いない。

予算の交渉の余地なども含めて、クライアントの目線に立った会話に気をつけるなど、日本で業務を行う場合とは異なる配慮も必要かと考察する。

### (c) 交渉力、コミュニケーション能力、人間力

多くの日系企業が、弁護士に求める素養の一つに、交渉力、コミュニケーション能力、営業力など、弁護士個人の人的な魅力や、対人能力を重視しているということは、非常に興味深い点である。上の日本法弁護士に対する「敷居が高い」という印象の裏返しとも言えるが、弁護士の能力はもとより、個人の人間的な魅力というものを重視しているという企業は、その規模を問わず、日本法弁護士に求める点の一つとなっている。中小企業においては、特にその傾向が強い。

また、シンガポールにおいては、日系大手法律事務所という後ろ盾がある場合はまだしも、日本法弁護士という肩書きを持っているだけで仕事ができるような世界ではない。自らが企業と積極的にコミュニケーションをとり、企業側に「この人にならお願いしてもよい」という印象を強く持つてもらうことが重要となってくる。こういった視点をすでに持った上で、積極的に営業活動を行っている弁護士もおり、これらの弁護士は総じてクライアントからの評判も良い。

これからは、弁護士業も「サービス業」の一つと考えるくらいの、営業努力を行えることが、クライアント獲得への近道、ニーズ拡大の方法の一つとなるのではないかと思料する。

また、交渉力とは、単に英語が出来るという事ではなく、リーガルリスクを考慮した取捨選択能力を含めた能力が求められており、こうした交渉におけるテクニック面を磨く事も必要である。

さらに、シンガポールの国が小さいという特徴から、現地ローカル法律事務所のパートナー弁護士ともなれば、政府の重鎮とのコネクションも有しており、この点企業側も依頼の際の理由の一つとしている。

- ・ 中小企業を対象としたニーズの拡大の詳細な検討

(a) 費用の問題

上記のとおり、シンガポールに進出した中小企業の、日本法弁護士に対する法的支援のニーズは非常に高い。

各業種における法律や制度、規制などについての情報が欲しいという点はもちろんのこと、シンガポール現地の商習慣、慣例などに大きな戸惑いを感じている企業が多い。問題が起こった場合に、そもそもそういった問題が起こる事が普通なのか、弁護士に相談すべき事案なのかなど、日本にある本社も含めて判断できないというのが実情である。そういった、現地特有の問題につき、専門家である弁護士の意見が聞きたいという中小企業は非常に多い。

ただし、高い弁護士費用の問題は、一様に中小企業を悩ませる問題となっているのも現実である。

大企業が扱うような大きな案件を抱えているというよりは、上記のような日々生じる細かい疑問点などについて確認したいという企業が多い。そのため、都度、弁護士費用を支払うよりは、月額定額（希望平均額は月額300～400ドル）で顧問契約を結び、その中で小さな事案は処理できるという方法で相談できるようになれば、頼みたいという中小企業は非常に多い。

また、現地の制度や法律、法改正について知りたいという企業も多く、現在でも弁護士事務所が発行しているマンスリーレポートなどを顧問料の対価として発行してもらいたいという企業の需要は高い。

(b) きめ細やかなサービス

中小企業は、包括的なサービスを望んでいる事、クライアントの意思を尊重してほしいこと、業務が細分化された大手の事務所とは相性が悪い事、また言葉の問題や法的知識が乏しいことなど、数々の大企業とは異なった特殊性を有する。

現在シンガポールに進出している日系法律事務所は業界大手といわれる法律事務所ばかりであり、こういったニーズに対応出来る日系法律事務所が現段階では少ない。今後、中小企業をメインに法律サービスを行える事務所、弁護士が増えれば、需要に対応でき、また弁護士業してもシンガポールで活躍できるマーケットなのではないかと考える。

(c) コンサルティング会社との連携

補足として、中小企業がこういったニーズを抱えていることを数人の弁護士（大手事務所）にフィードバックしてみたところ、「フィーをちゃん

と払ってもらえるならば」という回答が多く、こういったところにやはり、中小企業側と大手法律事務所の溝というのを感じた。

しかし、中には既に中小企業をクライアントとしている日系法律事務所もある。当該事務所は、中小企業への費用負担を少なくするため、コンサルティング会社と連携して仕事を行っているという。すなわち、コンサルティング会社が行える業務と法律事務所が行う業務を分担する事で、全体としてのコストを下げているという。こうした連携業務をはじめ、コストを下げる方策を講じる日系法律事務所が増えることも、中小企業への法的支援充実につながると思量する。

## ②シンガポール法を取り扱える資格を取得する方法

### (a) シンガポール司法試験

シンガポール司法試験の受験資格要件は大変に厳しく、例えばアメリカのニューヨーク州試験のように、アメリカのロースクールを卒業すれば受験資格が与えられるようなものではない。ただし、シンガポール国内の大学、NUS や SMU において、現地の学生と共に籍を置いて学び、法学部の学位を取得すれば、即時に受験資格を取得できる。この場合、取扱い業務内容が、下記 FPC 資格のように商法に限定されることなく、現地弁護士と全く同じ取扱いとなるため、業務の幅も広がる事は間違いない。

シンガポール法を全範囲にわたって扱えるこの資格を取得すれば、以下で検討するシンガポールでの邦人個人からの法律相談に答えることも可能となる。シンガポールに拠点を置き、企業法務ではないフィールドにニーズを開拓して、弁護士として活動したいという気概があるのであれば、この方法によってシンガポール法の資格を取得することを検討するのも決して悪い方法ではない。

### (b) FPE 試験による FPC 取得

日本法弁護士がシンガポールにおいて、現地法を扱える資格を取得する最も簡易かつ最短の方法は、この FPE を受験し合格する方法である。

同試験の問題点は、上に述べたとおり、まだまだ受験者数が少なく、毎年開催されるかどうかもわからないような状況であること、及び受験料も約 8000 シンガポールドル（日本円にして 70 万円程度）と気軽に受験できるものではないことがあげられる<sup>64</sup>。しかし、当該資格を取得すれば、現在の外弁規制上の一番のネックである「シンガポール法が扱えない」と

<sup>64</sup> 当該費用に関しては、今後、増額の可能性はあっても減額の可能性は期待できない。

(SILE 回答より)

Ans: There is a non-refundable application fee of S\$321 and a non-refundable examination fee of S\$7,704. Both fees quoted are inclusive of the prevailing Singapore goods and services tax, and subject to change. We do not expect there to be a reduction of the fees.

いう点が一気に解消され、業務の幅が広がることは間違いない。当該資格を保有している弁護士のインタビューにおいて明らかとなったのは、シンガポール法弁護士と同じ土俵に立ったことによって、日本語で相談できることがかなりの利点となり、英語が話せないというデメリットがあまり問題視されなくなるということである。

また、現地で活動する日本法弁護士は、日系法律事務所で行う日本法弁護士も含めて、みな相当なシンガポール法の知識を身につけている。しかし、当該資格を有していなければ、シンガポール法に関するアドバイスをを行うことは許されず、いわゆる「宝の持ち腐れ」という、非常にもったいない状況になっている。

事務所自体にシンガポール法を扱える資格がない限りは、当該資格を使ってクライアントにアドバイスをを行うチャンスはない。しかし、今後シンガポールへの進出を検討する日本法弁護士が、業務を行うフィールドを日系の法律事務所限定する必要は全くなく、現地法律事務所や、JLV、QFLPなどのシンガポール法を扱えるライセンスを持つ欧米系の法律事務所を選択肢として視野に入れることは不可欠といえよう。

また、日系法律事務所の弁護士も、今後、シンガポール法を扱えるライセンスを事務所が取得できる可能性もゼロではない点、また弁護士個人のキャリアアップとしても十分に意味がある点などを考慮しても、現地法を扱える当該 FPE を受験することを強くお勧めしたい。

### 3. 在留邦人の法的支援のニーズ

#### (1) 在留邦人が抱えている法的な問題点

シンガポールの在留邦人の多くが巻き込まれる法律問題としては、「家の賃貸の問題」「交通事故」などが多く、次いで「買い物上のトラブル」「隣人トラブル」「犯罪行為を行ってしまった」「離婚の問題」「犯罪の被害にあった」など様々である<sup>65</sup>。

また、非常に驚いたのは、日本人による性犯罪にあったという事例であり、回答の内容から明らかなおおりに、既遂となった1件のみではなく、未遂も含めると複数回、性犯罪の被害にあったということである。また、刑事事件の被疑者となる場合も、わいせつ系の犯罪で捕まる邦人が多いときく。

これら犯罪の被害にあった場合、現地の警察の協力を得るのも簡単には行かない。また女性の性犯罪被害は、プライバシーの問題もあり、日本であっても被害を届け出るかを躊躇する問題である。こうした問題を話せる弁護士（こうした問題の場合は女性弁護士が好ましいであろう）の数が増えるだけでも邦人個人の支援につながると考える。

#### (2) 在留邦人を法的に支援する日本人弁護士の数

---

<sup>65</sup> 詳細については、別紙参照

現在、シンガポールに進出している日本法弁護士は、企業法務を行うものばかりで、邦人個人を法的に支援する目的で進出している弁護士はいない。

しかし、邦人個人の法的支援を行う日本人弁護士は皆無という訳ではなく、シンガポール法の資格を取得した日本人弁護士が現在法律問題に巻き込まれた場合の処理を一手に引き受けている。

この弁護士は、現地のシンガポール法資格を取得しており、企業法務から個人の法的支援など幅広い業務を行っている。

あまりお金にならない案件でも積極的に引き受けるという、シンガポールの日本人にとっては、大変ありがたい存在の弁護士である。

しかし当該弁護士が邦人個人の法的支援に関して重要な役割を担えるのは、シンガポール法の全範囲につき扱える資格を保持している点である。外国人弁護士にも一定の範囲でシンガポール法を扱えることとする FPE 試験と異なり、邦人個人が巻き込まれる法律問題（家族法、刑事事件など）についても依頼を受けられる。

実際の案件の処理は、シンガポール人弁護士が行っており、当該弁護士はクライアントとシンガポール法弁護士をつなぐ窓口としての役割のみ行っているが、日本語で手続の流れやシンガポールの法律についてアドバイスをもらえるということのみでも十分心強い存在といえる。

しかし、現在のところ、このシンガポール法をフルレンジで扱える弁護士は、当該弁護士のみであるため、このシンガポール法資格を全範囲にわたって扱える資格を有する日本人弁護士の数が今後増える事が、邦人個人の法的支援に直結するものと考えられる。ただし、本資格を取得するためには、現地の大学で法学部の学位を取得する必要がある、かなりの時間と費用を要し、決して容易に取得できるものではない。しかし、本資格を取得している日本人弁護士の存在は、シンガポールにおける邦人個人にとって心強いものとなることは間違いない。

また、駐在員の家族として現地に来ているものは、ビジネスで日常的に英語を使っている駐在員本人に比べて英語力に自信がない者が多い。こうした邦人個人に対しては、たとえシンガポール法を扱えないとしても、日系法律事務所が企業法務で行っているような現地法律事務所及びシンガポール法弁護士とのコーディネイト役を担う日本人弁護士が増えることのみでも、邦人個人の法的支援に十分つながるものと思量する。

### (3) 法律相談窓口の設置

#### ①相談窓口設置の需要

アンケートの結果によれば、こうした法律問題に巻き込まれた際に、①ぜひ利用したい、②適当な料金なら利用したい、③適当な条件が整っているなら利用した、との回答を合わせて約80%もの人が相談窓口の設置を希望していた。

さらに、個別回答において、「離婚に関して。公正証書、慰謝料請求の相談できる法テラスを切望します。こちらにいと日本の住民から抜けている為一時帰国で役所に行ったところで相談できない。」との意見があったように、日本の住民票から抜けている邦人は、日本の法テラスでも相談できない。また、以前にシンガポール日系医療機関のインタビューにおいて話があったように、日系医療機関の心療内科には、病気の相談とはいえない、DVの相談や離婚の相談などが非常に多く持ちかけられるという。法律問題を相談できる窓口がなく行き場のない邦人も多く、シンガポールに法テラスのような法律相談窓口の設置を切望している邦人は相当数いるのではないかと推察する。

## ②設置場所

アンケート結果によると、上記のような相談窓口を設置して欲しい場所は、「日本人会」「日本大使館」「シンガポールにある日系法律事務所」と日本人会と回答した者が一番多かった。在留邦人の76%は駐在員であり、この駐在員のほとんどは日本人会の会員となっている事を鑑みると、日本人会に設置するのも良い方策かもしれない。

また、日本人会内部にある日本人会クリニックは、日本人会の会員でなくても受診可能であることから、当該相談窓口を同会内に設置したからといって、会員のみが相談できると限定する必要もない。

しかし、「シンガポールの日本人社会は狭いので、なるべくトラブルに巻き込まれている事を知られないような方法で相談したい。」との意見も相当数あるため、同会に設置すると他の日本人に法律トラブルに巻き込まれたことを知られることを懸念する邦人もいるかもしれない。

結果、弁護士の利便性も考えると、日系法律事務所内に設置するのが現実的かもしれないが、この点は今後、更なる具体的な検討・試行が必要と考える。

## (4) その他の法律サービスの提供

インターネット、フリーペーパーなどで現地の法律事務所、弁護士などの情報提供	57.52%
インターネットでの簡単な法律相談	57.52%
トラブルに巻き込まれた時の対応の方法や、日常生活に関するシンガポール法の解説などのセミナーの開催	33.63%
月に一回程度、無料の法律相談会の開催	37.17%
日本に帰国した後にもフォローしてもらえるよう、日本の弁護士や法律事務所、及び児童相談所や関係機関の紹介	19.47%
現地の日系医療機関、カウンセリング機関との連携	22.12%

シンガポールの邦人があれば良いと思う、その他の法律サービスの提供に関しては、上記のような結果となった。

これらの法律サービスの提供に関しては、上記法律相談窓口の設置と合わせて、可能なものから順次提供できるよう実施できればと考える。

#### 第四. 今後の調査活動プラン

##### (1) 邦人個人の支援

邦人個人の法的支援充実の実現にむけて、相談窓口の設置の検討、試行などを行いたい。日本人会、大使館、日系法律事務所、日系医療機関などと相談しながら、どこに設置するのがよいかの場所の検討も含めて、実施できればと考える。

また、インターネット、フリーペーパーでの情報提供や、セミナーの開催などは、比較的簡単に実施できるのではないかと考える。

##### (2) 中小企業の支援

中小企業支援の具体的方策につき、現在考える最も現実的な方法としては、すでに日系法律事務所でも取り入れられている、コンサルティング会社との連携などによって、コストを削減するという方法の充実化である。この話を中小企業のクライアントを多く有するコンサルティング会社に伝えたところ、日系法律事務所が思っているよりもさらに中小企業は日系法律事務所の壁は厚いと感じているという意見を得た。すなわち、日系法律事務所としては、中小企業にも法的支援を十分に行っているつもりでも、中小企業は日系法律事務所に対し、やはりコストが高い、敷居が高いという印象は相当に強く持っているようである。

このあたりの両者の意識のずれを少なくする方向で、コンサルティング会社と日系法律事務所が中小企業のニーズにそった真の意味での連携の構築が可能となるような総合的な法的支援の組織作りができればと思量する。



## 法曹有資格者の海外展開に関する分科会報告用資料

平成 27 年 1 月 27 日

報告者 弁護士 包城偉豊

ひかり総合法律事務所

## 第1 報告者略歴

平成 22 年 3 月 慶應義塾大学法科大学院卒業

平成 24 年 12 月 司法修習修了(新 65 期)

## 第2 参加リカレントプログラム

## ○プログラム名

慶應義塾大学法科大学院「法整備支援フォーラムプログラム」(松尾弘教授)

## ○プログラム日程

平成 26 年 9 月 25 日～平成 27 年 1 月 8 日 毎週木曜日 16 時半～18 時

## ○授業スタイル

教授からの講義又はゲストスピーカーによる講演形式(全て日本語使用)

## 第3 リカレントプログラムに対する感想, 印象等

## ○モニターに応募した動機

## ○法科大学院生時代の受講と弁護士になってからの受講に対する意識の違い

「単位」と「興味」

## ○講義受講に対する姿勢

講義に参加する目的意識

## ○講義に参加することの負担感

物理的負担感(通学, 予習・復習)

## 経済的負担感

- リカレントプログラムが今後の業務に与える影響

  - リカレント受講によるチャネルの開拓

- 弁護士会等における研修との違い

  - 内容の連続性・整合性

  - 講義参加に対する強制力

  - 費用

## 第4 課題, 今後の展望・要望

- リカレントプログラムに対するニーズ

- 法科大学院における学生に対する教育という性質と参加する実務家の要求

- リカレントプログラムを開講する法科大学院の今後の展開, キャパシティ

- 用意されるプログラムの今後の充実, 拡充

- 弁護士会主催の研修との棲み分け