

法曹有資格者の海外展開に関する 分科会（第6回）議事録

第1 日 時 平成26年12月19日（金） 自 午前10時00分
至 午後0時00分

第2 場 所 弁護士会館17階1703会議室

第3 議 題

- 1 開会
- 2 中央省庁における法曹有資格者の活躍についての報告及び意見交換
- 3 在外日本弁護士数調査結果についての報告
- 4 有識者懇談会についての報告及び意見交換
- 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，鈴木法務省大臣官房司法法制部参事官，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，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，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，山本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，米谷経済産業省通商政策局国際法務室長

○大貫事務局長 道垣内先生からは遅参されるという連絡を受けておりますので、分科会第6回になりますけれども、開始したいと思えます。開始前にいつものとおりでございますが、議事録作成のために、この協議会を録音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えます。

まず配付資料を確認させていただきます。資料目録に資料1から3までございますが、この三つが今回の配付資料でございます。机上配付資料が二つございます。これはホームページ等にアップしない、この場限りの机上配付ということで御認識いただきたいのですけれども、二つございます。一つは、机上配付資料の1でございます。これは海外業務研究会が作成された在外日本弁護士数の調査結果でございます。これは、日々というのは大袈裟ですけれども、週単位、あるいは月単位で人数が変わっているものですので、そういう意味できちっとした確定的なデータがないということで机上配付にさせていただきます。

二つ目は、これは本分科会の取りまとめ、いずれ取りまとめをする必要があるのですが、それを検討いただくための論点整理、たたき台ということで事務局が作成したものでございます。本日、これについて若干時間をとって、後半に議論をしていただきますが、この取扱いも机上配付ということで、取扱いに御注意いただければと思えます。この机上配付資料1と2を非公開ということで、その扱いにさせていただきますのですけれども、よろしいですか。ありがとうございます。

それでは、今日は盛りだくさんで、いろいろと御検討いただく事項が多いので、早速中身に入らせていただきたいと思えます。

まず始めに議題の1でございます。中央省庁における法曹有資格者の活躍についての報告及び意見交換ということですが、経済産業省の通商政策部国際法務室長の米谷三以様から御報告を頂き、その御報告に基づいて意見交換をしたいと思えます。

米谷様の御経歴は、資料2、資料の3ページ、ここに米谷先生の御経歴が記載されておりますので、これも参考に御一読いただければと思えます。それでは、米谷先生、よろしくお願ひします。

○米谷室長 ただいま紹介にあずかりました経済産業省国際法務室長の米谷と申します。よろしくお願ひいたします。

本日申し上げるのは、経済産業省の意見ではなくて、私個人の役所における経験、それから国際機関等で、あるいは法律事務所にも勤めていたわけでございますが、そういったことを併せて御説明をさせていただきます。

まず現在私が、経済産業省の通商機構部、あるいは国際経済部においてやっております仕事は、WTO 協定ですとか、投資協定ですとか、その他競争法の域外適用の問題等の国際経済に関するもので、いわば公法の分野の国際法を中心に扱っております。

この分野につきましては、司法的メカニズム、あるいは判例の役割というのが非常に大きくなっておりまして、その観点で専門的なプロフェッショナルのニーズというのが非常に高まっております。そういったプロフェッショナルが必要であって、それはどうやって育てたらいのかという問題意識を中を持っておりまして、それについて、若干お話しさせていただければと思っております。

まず、私が経済産業省でやっております仕事は、大体7割ぐらいが紛争処理でございます。これはWTO 協定に基づく紛争処理手続の、いわば訴訟遂行というものを担当しており

ます。WTO の訴訟手続については、資料の中にも入っていたと思います。

○大貫事務局長 机上で参考資料としてお配りしていますホームページの資料がございましたけれども、そこがございます。

○米谷室長 この手続は訴訟にかなり似た手続になっておりまして、WTO 協定という法の適用を、すなわち各国の政府措置が違反するかどうかを、事実を確定して、法を解釈適用して、違反かどうかを確定するという手続でございます。

座長が上級委員を務められましたものも、この手続の第2審に当たる上級委員会というのがございますが、そういった手続でございます。具体的な仕事としては、適用される法の解釈、それから事案の事実関係につきまして政府として意見書を出しますのでその作成、さらに WTO では比較的口頭主義が中心でございますので、口頭でやり取りをします。1審において、あるいは上級委員と口頭で法律論等について議論、つまり法律論及び事実問題について議論するということをしております。

そのほか、役所の中の仕事で申しますと、各部署でこういった政策をやりたい、こういった補助金を出したいということがありますので、そういったことが WTO 協定に含まれる補助金の規律等々に触れないかどうかということを検討するということがございます。

このときに重要なのは、違反するから駄目ですと言うだけでは仕事にならないということです。考えている政策措置自体は違反可能性が高いとしても、具体的にこういうふうに変えれば違反の可能性を低くした上でその目的は達成できる。あるいは違反と言われないように、これこれの証拠をきちんと残しておかなければいけないといったような戦略的なアドバイスをするということが心掛けております。

そのほか条約、最近では WTO のほかにも、経済提携協定、あるいは投資協定といった経済関係の条約がたくさん交渉されておりますので、そういった交渉において、盛り込みたいアイデアを条文化することの支援もしております。条文化するに当たっては、司法的な紛争処理の手続が、今の経済連携協定等では、紛争処理の規定に入っておりますので、そういった条文が司法的な手続で争われた場合には、最終的にどのような解釈になるのかということ予測しながら条文を作る。あるいは提案された条文について検討し、意見を述べるといったこともしております。多くのケースでは、こういった助言の相手方はほとんど省内でございますが、若干他の役所、あるいは企業から意見を求めてられて、それについてコメントするということがやります。

こういった業務を中で行っておりますが、この業務を行うに当たりまして、必要なものというのは幾つかございます。まず、第1に語学力、これは言うまでもないことでございます。WTO の世界では、英語がワーキングランゲージとして使われておりますので、話す、書くという点についての能力が当然に必要であります。

そのほか、国際通商法、WTO 協定、先ほど申しました投資協定とか、経済連携協定、それから域外適用、管轄権の問題、そういった点についての知識が必要であります。

WTO、投資協定もそうですが、判例が非常に積み重なっている世界ですので、条文だけを見ても、必ずしも十分ではありません。先例をいかに自分に有利なように引用して議論をして、逆に相手方が使ってくるであろう議論について、どのように反論したら良いかということを考えながら議論を組み立てなければいけませんので、これは誰でもすぐできるというわけではなくて、相当様々な経験が必要であろうと思います。さらに、先例も読まないとい

いけません、最近では数百ページにわたる報告がたくさん出ておりますので、そういったものを読むということで、相当自己投資をしないといけないというところがございます。

さらに、昔は WTO 協定だけの紛争というものが結構あったのですが、今は多角的に国際通商法について検討しないといけないということがございまして、WTO 協定ではこうだけでも、投資協定ではどうなるか。あるいは競争法の問題として扱えないかといったことが、総合的に扱われる必要がありまして、あらかじめ部署ごとに担当を割り振られた分野を超えて問題を考えるということが現在では必要になっていると思います。

そのほか、紛争解決手続はやはり手続ですので、訴訟法的な経験、理解も必要ですし、さらに国際通商法の実務においては隣接法分野として国内の行政法ですとか、あるいは一般的な国際法の問題の理解も必要になってきます。

例えば日本国内の行政法について知っておりませんと、外国の制度を理解するときに、一体この制度は何を目的としているのかよく分からないでしょう。紛争の対象となる外国制度の理解をするためにも、日本の制度が参照点として使えますので、行政法の理解が重要になるわけでありまして。

更にもう少し基礎的なところといたしましては、法学のその先例の読み方等については、WTO 協定等について先例を作っているのがかなりの部分法律家ですので、先例のどの点が意味を持っているのか、いわゆる主論と傍論の違いを区別するとか、あるいはこの有利な先例をこちらに引きつけるためにどのように引用して、不利な先例と事案とをどうやって区別するのかといった、法的な技術だと思いますが、弁護士が普段やっているような、法曹が普段やっているような能力というのが非常に重要になってまいります。手続的な一般論としても、デュープロセスの問題がしばしば出てきますので、そういった点についての知見もある程度必要です。

法律の知見、あるいは経験のほかにも、これは基本的には取り扱うのは政府措置でありまして、かつ相手方にだけ適用されるわけではなくて、必ずそのルールは自分にも跳ね返ってきますので、自国の経済政策、あるいは通商政策一般についての理解も必要ということで、非常にバランス感覚が重要になってくるところであります。

こういったことを踏まえて、更に紛争処理は交渉でなく、WTO の世界では一種の裁判ですので、全体として WTO 協定の仕組みをどのように伸ばしていくのか、法の支配をどうやって徹底していくのかということのを頭に置いて議論をしないと、なかなか受け入れられる議論にならないというところがございます。

その意味で、通商法全体がどのような法律秩序を想定しているのかといったことを日々考えながら、それに照らすと、個別ケースにおいて自分が今主張しようとしていることはどう評価されるか、全体の想定をどのように取り込んでいけば有利な判断が出るであろうといったことを考える必要があるということでもあります。

こういったことをやるに当たっては、必ずしも弁護士あるいは法曹有資格者でなければいけないということはないと思っております。私の外務省のカウンターパートの方は法曹ではありませんし、我々経済産業省の中で部下として一緒にやっております人も、必ずしも弁護士ではありませんが、非常に信頼できる仕事をされていますし、非常に有能であると思っております。

ただ、この方たちに共通するところは、長い経験を持っているということでありまして、

今申しましたお二人もいずれも5年以上、あるいはもっと非常に長いキャリアを持ってこの分野でやっております。

この分野につきましては、先ほど申しましたように、法の支配、WTO協定の法秩序をどのように追求していくかということ。あるいは先例をどのように理解するのか、あるいはバランス感覚といったものが非常に重要でありますので、そういったことを学ぶためにはすぐはもちろんできないし、あるいは長期にわたってこの分野にコミットして、プロフェッショナルとして自分を高めていくという自覚が必要でありまして、そういったことが、恐らく今申しました私のカウンターパート、あるいは部下の人たちは長いことやっているの、そのようなことができるのだらうと思います。

ただ、他方で、この分野を長くやっていくという点から考えますと、現在の役所の仕組みを前提とすると、法曹の有資格者のプールというのは非常に有効であります。長期にコミットしていくということに鑑みますと、現在の私の理解では役所の組織ですと2、3年で部署が変わりますので、経験を蓄積するということがなかなか困難であらうと思っております。2、3年で変わるということになりますと、例えば何百ページもある先例を読みこなすという自己投資をするというインセンティブがほとんどないので、私もそういうことを求めることがなかなか言えないところがあります。

しかし、長くやっていくということであれば、それが可能でありますので、そういった長期的なコミットメントが必要なわけです。そのためには法曹のコミュニティは、これをコミュニティと私が申し上げる場合には、役所の中の他にも国際機関ですとか、あるいは民間の法律事務所、それから企業の法務部もあるでしょうし、あるいはアカデミーの世界もあると思います。そういったところを含めて長くやっていく、その分野を専門にやっていくということが重要であらうと思っております。

その点、役所の仕組みからいたしますと、多分これはそれぞれそういったことを踏まえて、これは私の全くの私見ですけれども、役所の方でも各省の大臣官房等に国際法務部、あるいは部長レベルの適当な専門家がいないということであれば課でもいいのですが、そういった組織を置くことが必要ではないかと思っております。各省と申しましたのは、これは私の理解では法曹は現場に近いところにおいて、どのようなオルタナティブが考えられるかを提案できなければならず、法律論を振りかざすだけでは仕事になりませんので、現場に近いところに置く必要があるということです。そうした部署を人事交流で各省を横断的に行ったり来たりしながら、経験を積んでいくということもあるでしょうし、あるいは外に出て国際機関とか、法律事務所とか、民間の企業法務、あるいは大学といったところをぐるぐる回りながら経験を積んで、研究を積んで、その中でそういった有識者の分野の専門家のプールができたところで、各省が採るとか、あるいはWTOの場合ですと上級委員とか、いろいろな国際機関での重要なポストもございましてけれども、法律部長とかそういったところに出せる人材が育ってくるのではないかと思っております。以上です。

○大貫事務局長 ありがとうございます。今、米谷先生から御自分の経験に基づいた御報告及び今後の指針的な、こういう方向性でどうだろうかといったようなサジェスションを頂いたところでございます。

これにつきまして、時間的には10分から15分程度で意見交換ができればと思っておりますけれども、質問等も意見交換のきっかけになりますので、それも含めて質疑及び意見交

換ということで、よろしくお願ひいたします。

○**岡山部長** 一つお聞きしたいのが、これは大島先生の専門分野かもしれませんが、WTOの紛争処理、日本企業ではあまり使わないという現状があって、経産省などからも、よく企業にケアをしてほしいとか、使うようにエンカレッジしてほしいとかというような話を伺うのですが、なかなか使わない。使わない理由は費用的な問題とかいろいろあるのですが、他方、アメリカはUSTRという組織があって、ほとんど法曹有資格者がスタッフをしていて、あそこは例えばWTOの紛争処理などもほとんど内製化できてしまっていて、企業の負担というのは、多少は専門のロイヤーとか相談する部分はありますけれども、日本で例えばDSを使おうと思ったときに比べれば、多分安く済んでいるんだろうと思うんですね。

日本でそういうUSTRみたいな組織というのが、例えば通商交渉なども含めてあった方がいいという議論は、経済界の中には結構あるんですけども、その辺のことを実際その中に入っておられて、どういうふうに見ておられるのかなというのをちょっとお聞きしたいのですが。

○**米谷室長** 難しいところで、直ちにお答えが難しいところですけども、現状アメリカの仕組みは、アメリカ的なやり方なので、直ちに日本でそれがいいのかというのは、微妙によく分からないところもあるし、弁護士も向こうは資格で非常に人数が多いということもありますし、訴訟に対する考え方の違いということもあるだろうと思います。

日本ではどういう形が良いかはよく分かりませんが、USTR、このWTOの紛争処理手続を使っている頻度で言いますと、USTRとECが圧倒的に多くて、日本は大体10分の1ぐらいなんですけれども、アメリカは、今御紹介がありましたように、正に闘うための組織を作っているということではありますが、ECはそれとは違って、リーガルサービスという形で専門家をたくさん集め、WTO協定以外の競争法ですとかの法分野を含めた専門家の層を作っています。

どちらも非常にワークしている仕組みだと思いますので、USTRタイプが唯一の選択肢ではないと思いますし、先ほど申しました国際法務部を各省に設けるという提案は、両方の中間をイメージしております。さらに中と外で行ったり来たりというのがUSTRタイプのところですよ。USTRの職員もずっと勤続しているわけではなくて、7年ぐらいで外へ出て議会に行ったり、法律事務所に行ったりということでやっているようですので、そういったところで専門家層が広まっているのかなと思います。

それによって、先ほどおっしゃったコストの面というのは確かにあると思いますが、これは現状そういったことができる弁護士がほとんどいないので、日本では相談するにもまず誰に相談していいかも分からないし、会社の方もそれをやっている人もいないので、難しいと言えれば難しいというのはあると思います。

普段から国際経済法について相談をすとか、紛争処理手続がもっと頻繁に使われるようになると、弁護士の方も自然にそれを仕事とする人が増えてきて、そうしますと、コストも下がっていきます。専門家が出てこない、正に企業のニーズにあった法律論の組立てというものはなかなかできなくて、つまり具体的な成果が見えるような形で個別案件をやったり、あるいは、将来を見据えて案件をやるということがなかなかできません。そういった点からも専門家層というのが厚くなっていけば、そこはコストも下がっていくし、企業の目から見てもこれは使っていく価値があるという案件が増えてくると思いますので、その点を目指

すのが一番いいかなと思います。

○大貫事務局長 ありがとうございます。いかがでしょうか。

○佐熊参事官補佐 質問してよろしいでしょうか。内閣官房の佐熊と申します。今お話を聞いて、今後の国際法務部の必要性などについても興味深く伺いましたのですけれども、そのような法曹有資格者の層というのを、どのように養成していったらいいと思われるか、ちょっと伺いたいたいところでありまして、米谷先生御自身は、大手のローファーム、日本の法律事務所での御経験を踏まえて、留学などもされた上で入られていらっしゃるということなのですが、そもそも最初からそのような官庁に入るような有資格者も出てはきていますが、どのような経験を積みながら、そういう養成をされていくのが一番良いと思われているか、御意見をお伺いできますでしょうか。

○米谷室長 最後は、この分野は、WTO の紛争処理というだけではなくて、国際経済法一般についてアドバイスができるということで考えますと、出発点はある意味どこでもいいところがありまして、私も最初の5年ぐらいいわゆる企業法務、つまり私法の世界の仕事をしておりましたけれども、そのときに経験したことは今も非常に役に立っておりまして、スタートはどこでもいいんだろーと思えます。

いろいろ幅広くやっていただいて、だんだん通商法の分野の仕事に触れて、それで研修していくと。現在では国際機関とか、役所の方も人を採っておりますし、そういったところで経験を積んでいくということができればいいですし、また、投資仲裁の世界も今大分弁護士の方の関心がありますし、あるいは競争法の分野もこれと非常に近い分野でありますので、そういったところから相互乗り入れがあって、相互乗り入れがないと、私自身はWTOを非常に中心にやっておりますが、WTOだけをやってもあまりしょうがないので、そこはそういったところで相互交流が進めばいいかなと思っています。

○矢吹センター長 すみません。

○大貫事務局長 矢吹先生、どうぞ。

○矢吹センター長 ありがとうございます。相手方となる USTR や弁護士が多くいるような官庁と交渉する際、やはり法曹有資格者の方が何か長けている分野はあるのか、あるいは、別に法曹有資格者でなくても、経験さえあれば十分に交渉力もあり、論理も整然とできるというようなことなののでしょうか。そういった交渉事において、法曹有資格者である意味というのがどれほどあるのかということについて、ちょっとお聞きしたいのですが。

○米谷室長 私自身は弁護士として様々な法律交渉をやった経験というのは、多分条約等の交渉についても有益なのだろうとは思っております。相手方が弁護士であったりする場合がありますので、法的な論理で来る人が多いということもあると思います。ただ、法曹有資格者でなければいけないというふうにも私は思っていないです。

むしろ重要なのは、その分野について、どれだけコミットメントをして長くやってきて、ある意味裏も表も分かった上で、私も今の仕事を6年やっていて大分見えてきたところもあるのですが、個別紛争において、彼らが本当に取りたいものはここで、表面上こういう議論をしているけれども、その取りたいものは本当は違ふと。実はここを取りたいんだとか、そうしたことが長くやっていると見えてくるんですね。そういったところを理解した上で議論を繰り返すということが必要でありますので、ですから長期的なコミットが必要だと思えます。

そのためには、法曹と言いますか、法曹コミュニティというか、その中に入らずといると。自分はこの分野でやっていくというところにいるためには、法曹コミュニティというのが非常に有益なところで、そこに身を置くというのは、一つそういった長いコミットメントをするという上では、有益な場になるのではないかと考えています。

○矢吹センター長 もう一つ関連するところで、今のコミュニティとおっしゃったのは、例えばそれぞれの分野でも、私がやっている競争法の分野でも仲裁の分野でも、コミュニティが国際的にあって、お互い知り合って、国際会議に行くと同じ顔がいて、仕事も取り合ったり、協力しあったりしていると。WTO の通商でもそういった弁護士のコミュニティみたいなものはあるのですか。

○米谷室長 あると思います。弁護士に限定されておらず、大島座長もその中に入ってもらえらっしゃると思いますが、外交官の方、研究者の方、あるいは法律事務所でやっておられる方、または国際機関の出身者とか、そういった人たちが交流しているコミュニティというのはありますし、そこが WTO 協定、あるいは国際経済法全体について提言をするということもあります。国内ではまだ弱いのですが、国際的なコミュニティとしては既に存在しています。

○大島座長 大変有益な話を伺うことができありがとうございました。特に今、繰り返し言及された法曹コミュニティという概念が、大変大事であると考えています。コミュニティとキャリアパス、コミットメントという用語を使われましたが、コミュニティとキャリアパスの問題、言い換えればキャリアパスとしてコミュニティに入っていくような人は、まず入ろうというコミットメントがないと入れないし、また、そのコミュニティもそういうコミットメントのある人にとってキャリアパスとして成立するようにしておかないと、コミュニティが成立しないという要素があると思います。そこでコミュニティをどうやって形成するかが、今この分科会が行っている作業と大いに関連するのだと思います。

先生の今までの御経験からして、ちょっと角度の異なった視点でお伺いします。さっきの USTR に関する質問と若干関係しますが、日本政府が WTO の紛争解決手続に則っていずれかの相手を訴えるときに、民間の法律事務所、つまり政府の外の法律専門家のアドバイスを得たりすることがあると思いますが、その際の法律事務所は、必ずしも全部日本の事務所ではなくて、欧米の事務所であることもあると記憶しています。そうしますと、逆に日本の法律事務所、外国の例えば東南アジアの某国が WTO に訴えたときに、その国に雇われるようになる、そういった意味での日本の法律事務所の活動の拡大はあり得るのでしょうか。そうなれば最終的には法曹有資格者の活動分野が増えることになりませんが、そういう可能性というのはあるのでしょうか。可能性がある場合に、どうしたらより確実に仕事を確保することができるのでしょうか。

○米谷室長 現状では、WTO のコミュニティはあまり大きくない、ほとんどないこともあって、実際にはあまり日本の事務所には相談されてないと思います。

ただ、おっしゃるとおり日本の会社だけを相手にしていても仕事にならないので、外国政府、あるいは外国企業にもアドバイスできるようになっていかないといけないと思います。そこを理想点として、今何をやる必要があるのかということで考えていきますと、そこは、一つは、日本の経済規模は非常に大きいので、日本の経済、役所の中でルールを使って議論をするということで、WTO の紛争処理、あるいは他の紛争処理を使うということが日常的に行われるようになってきますと、そこは日本の中にもコミュニティができると思います。

そこでは日本政府の、そこは法律家なので依頼者のためではありますけれども、同時に WTO 協定あるいは国際経済法秩序をどのように発展させていくのが日本のため、あるいは世界のために、世界のためになる中で日本のためにもなるというようなことを考えて議論していく。そういった文化なり、非常に広い意味での法の支配かと思いますが、そういった方向で議論をしていく雰囲気を作ることで、日本のためだけの議論ではなくて、外国のためにもなるような議論をしてもらえるところだということ、外国政府等を巻き込んでいくということもできるのではないかなと思っています。

○大島座長 分かりました。

○大貫事務局長 そうしたら、時間の関係で、最後の質問ということでよろしいですか。では、山本先生。

○山本副センター長 これまでのお話で、コミュニティとキャリアパスとの関係と、それから米谷先生がおっしゃった国際法務的な現場に近いところ、つまり各省庁にという、いわば USTR のように政府に一つということではなくて、むしろ各省庁にある、それは連携するというようなイメージで先生にお話を頂いたと思うのですが、国際経済法とか通商法と考えてしまうと、比較的関連性が強い省庁と弱い省庁があるかもしれないのですが、他方で、より広く国際法分野ということでいうと、いろいろな省庁それぞれあると思うので、それこそ捕鯨裁判もあるので、国際経済、通商法の問題ではないけれども、国際法、国際公法の問題ですので、先生のおっしゃっているのは、省庁によってはそういう通商法、経済法に限らない分野とも関係する議論なのかなと思っています。お伺いしたのですけれども、それは同じようなものとして、国際法務の中で、省庁によってこの省庁はこの分野をよくやっている。でも省庁間で連携はしている。そういうイメージで考えていいのか、その辺り、米谷先生のお考えをお伺いできればと思います。

○米谷室長 国際経済法と申しましたが、実はイメージしているのは、社会法も入るし、おっしゃっているような国際公法も入るものを想定するべきなのだろうとは思っています。

実際、今捕鯨の話が出ましたけれども、あのケースの判断を見ますと、我々、SPS、WTO の協定を見ている側からすると、むしろああいう判断が出るのは、WTO のロジックからすると普通でもあつたりします。そこで経験を共有して、国際公法だろうが、WTO だろうが、投資協定だろうが、経験あるいは先例の流れとかを共有しあうことが必要だと思います。何かを新しいことを始めるときに、法的リスクを判断して、そのリスクを減らすためには何をしなければいけないのかということも、これも共通の部分が多いのですが、要するにきちんとした証拠をどう残しておくか、あるいはさっき申しましたように、100点満点は取れないけれども、80点なら取れるかもしれない、その80点を取るためには、どのような措置にしておかなければいけないだろうかという助言を事前相談で行うというのは、弁護士が日常的にやっていることで、そういった観点から、各省の国際法務部が関わる必要があると思います。

私の見方では、世界の国際法というのは、正に WTO 法だけということをやっている人はもういなくて、いろいろな分野を総合して見ていく。グローバルガバナンスのようなものも考えている議論の方が主流なので、今おっしゃったようなところからも、今のこの点からも経済法だけ、いわゆる国際経済にとどまらない分野で、各省に国際法務部があつて、それが緩やかに連合を組んでいくということが必要かなとは思っています。

○大貫事務局長 ありがとうございます。非常に面白い話に入っていたのですが、時間の関係もございますので、すみません、何か消化不良みたいで。

続きまして、海外業務研究会の石本茂彦弁護士から、在外日本弁護士数調査結果について御報告をお願いしたいと思います。机上配付資料の1でございます。

○石本弁護士 では、石本から、机上配付資料の1、在外日本弁護士数調査結果について、簡単に御説明させていただきます。まず、この表、調査の意味でございます。意味というか方向でございますが、大手の7法律事務所構成されている海外業務研究会の構成事務所の各国にいる弁護士が、いわば手作業で数えたというものでございますので、その意味で若干その数の厳密性については、御容赦いただきたいところがあるものでございます。

あと、調査した対象国ですけれども、アジア及び BRICS 等の新興国を中心に数えております。ここに入っていないものとして、欧米、特にアメリカがありまして、アメリカには非常にたくさんの日本の有資格の弁護士がいるわけですが、そちらの方は数えようもないということもありまして、この表からは割愛させていただいています。

この表の見方の御説明ですが、ざっくり東アジア、東南アジア、その他 BRICS 等々と分けておりまして、各国、あるいは中国の場合は各都市で分けて書いています。

内訳ですけれども、自前現地拠点、出向・研修及びその他と分けておりまして、この自前現地拠点というのは、日本の法律事務所が、典型的には外国法律事務所としての駐在事務所、店舗を作ってそこに置かれている日本の弁護士の数ということになります。出向・研修ですが、これは現地の法律事務所に出向ないしは研修という形で行っている日本の弁護士の数でございます。

その他の中には、例えばインハウスで企業に所属している弁護士で、その企業の中での人事配分として、海外の現地法人の方に行っている人、こういったものが含まれているということになります。

最後に、大きな傾向についてだけ補足しておきますと、基本的には増加傾向にあると聞いていいと思います。例えば3、4年前で考えますと、その頃、当然こういった数の調査というのはされてはおりませんが、ここにいるような数の弁護士が海外にいるといったこと、海外で仕事をしているという状況というのは全くないという状況だと思います。

中国は例外で、中国は90年代終わりから、それなりの人数がいるという状況ではあるんですけれども、東南アジアにこんな各国に何十人という単位で行ったりするという事はあり得なくて、恐らく東南アジア全体を見渡して10人とか、正確ではないとは思いますが、そういったレベルでした。ですので、この増加傾向というのは近年の、特にここ3、4年の傾向として明確に見られると思います。

今後どうなるかというのは、まだよく分からないところではございますが、例えばタイなどを見ると、今はこの上では14人となっておりますが、恐らく来年にはもっと多い人数ということになりそうですし、他の国についても、特にニーズのあるところについては、これは増えるということは当然あり得るだろうなと思っております。取りあえず、今日の御説明は、この程度にさせていただきます。

○大貫事務局長 ありがとうございます。これはいわゆる生資料的な非常にセンシティブな情報です。御報告いただき、本当にありがとうございました。

この点につきまして、御質問等がありましたら、矢吹先生、どうぞ。

○矢吹センター長 それぞれの国に外弁法があって、活動できる範囲も限られている国もあると思いますが、やはりオープンな国とクローズな国では、オープンな方がより弁護士が多い傾向にあるのか、そこら辺の関連性はどのように考えていますか。

○石本弁護士 リンケージとしては少なくともあると思います。御覧いただければお分かりのように、国によってかなり凸凹があって、その凸凹のある、一つの大きな要因は、純粋にニーズの問題があるかとは思いますが、もう一つの大きな要因として、矢吹先生のおっしゃった、その国における規制の問題というのがあると思います。

例えば、この表でいうと、一番はっきりしているのはフィリピンですかね。今これはゼロということになっていますが、それなりにニーズはあると思います。フィリピンは外国の法律事務所、弁護士に対して、非常に排他的なスタンスをとっておりますし、同じような傾向が見られる国として、マレーシアもそうだと思いますし、あと、ものすごくニーズがあるにも関わらず人数が少ないものとしては、例えばインドがあつたりしますので、それは非常に大きな要素であると思います。

○矢吹センター長 ありがとうございます。

○岡山部長 以前弁護士を何か国かに派遣されるという話があったかと思いますが、それはこの中に人数としては入っているのですか。

○石本弁護士 今3人行かれていますと聞いています。正確に入っているかどうかは、確認していないのですが、概念的には、その他のところに入っているとおかしくないと思います。

○武藤副センター長 日弁連の武藤でございます。その話を日弁連としてバックアップしている関係で、法務省のプロジェクトではあるのですが、私の理解の限りで御説明します。もし誤っていたら教えてください。

これは法務省が主宰し、日弁連が協力しているアジアでの日本弁護士へのニーズの実情調査であり、基本的には現地にいる弁護士に業務委託するという形でやっておりますので、その委託先の弁護士もこの中に入っていると思います。この資料の注記にもありますように、現地に駐在している方もいれば、日本と現地を往復する形で業務されている方もいると思うので、ちょっと曖昧な部分は残っておりますが、このような現地にいる弁護士への業務委託という形で実情調査をしているというのが、法務省と日弁連が協力してやっているプログラムであり、よってその委託を受けた弁護士も恐らくこの人数に入っているだろうということでございます。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは、田島課長、よろしくお願いします。

○田島課長 必ずしもこの調査から分かることではないのかもしれませんが、海外に駐在されている弁護士の方というのは、大体何年ぐらい駐在されるというのが通常と言えるのでしょうか。それともそういうのはなくて、外務省ですと2、3年とか、あるいは企業さんですと3年から5年とか、大体このぐらいの期間駐在されるという相場観みたいなのがあつたりするんですけれど、弁護士の方というのはそういったものはあるのでしょうか。

○石本弁護士 私の認識では、相場はないと思います。日本の法律事務所から、基本的には出向であるとか、あるいは自前の拠点に出る場合を想定しての話でございますが、自前拠点を、例えば立ち上げからやるといった人間が数か月で帰ってくるということはありませんので、そういった人間はきちんとコミットして、3年とか4年という形で行くというのが一つパタ

ーンとしてあるのかなと思います。

一方で、出向で現地の法律事務所に行く人間について、数か月である場合もありますし、あるいはそれが1年以上に及ぶといったこともございますし、これはバラバラと思っています。

○矢吹センター長 ちょっと付加して私の認識を申し上げますと、出向は今おっしゃったようにそれぞれ出向先によって違いますが、長期に行くことは通常はないと思います。ただ、若い方は留学後に現地の事務所に入って、2、3年して日本に帰ってきたり、また帰ってくるということを期待して行かれる方も多いのではないかと思います。

他方、例えばJICAの長期専門家をやったような方は、現地にずっといて、そこでやりたいというような方もいて、その方が大手の事務所に入られて現地化して、ある意味ではパーマネントでその国にいたいという方もいます。

それからシニアの日本人の弁護士でも、その国にずっとコミットしてやりたい。例えばニューヨークに今いる、ある大手の事務所の所長もずっとニューヨークでやりたいと、様々ですけれども、マジョリティの方、あと中堅、若手の方は、ローテーションで行くというような理解で私はいらっしゃるんですけども、もし理解が違っていたら教えてください。

○石本弁護士 全く同感です。

○大貫事務局長 それでは、最後に。

○大島座長 さっきの米谷先生のコミュニティという概念を応用させていただくと、例えばアメリカの例でも中国の例でも割と大きなところが分かりやすいと思いますが、アメリカにはさっきから議論になっているような一種のコミュニティがあると思います。さっきの話は経済法ですけれども、経済法の分野でもコミュニティがあって、USTRに就職したりしています。そういうアメリカの法的コミュニティに日本人の人でアメリカに居住している、要するにもともと日本の有資格者なのですが、何らかの理由で、アメリカのコミュニティに入ってそのままずっといる人と、出向して何年かして帰ってくる日本のコミュニティから出ていって帰ってくる人と、両方あると思います。その度合について、具体的な数字はないと思いますが、感触として何かお分かりでしょうか。

○石本弁護士 数のイメージとしては、今大島先生がおっしゃった中でいうと、やはりコミュニティとしては日本の法曹、あるいはビジネスのコミュニティに属して、ローテーションとして海外に行って、また戻ってくるというパターンの方が圧倒的に多い。

○矢吹センター長 一部、現地にコミットしている方、特に一世代上の方で、アメリカのカリフォルニアとかニューヨークにずっとコミットして、向こうの日本人会の会頭になったという方もおられますし、そういう方の世代から交代して、今度は出向ベースの方が多くなって、今はまた少し向こうでコミットしてずっとやろうかという方が出てきて、歴史を反映して随分違いがあるじゃないかなと思うんです。

○中西参事官 すいません。最後に確認なんですけど、現在、東アジアと東南アジアを合わせて百数十名ぐらいの日本の弁護士が働いているということですね。

○矢吹センター長 そうです。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは、議題の4ということになりますね。10月24日に開催されました活動領域に関する有識者懇談会の概要につきまして、法務省の鈴木参事官から御報告いただきたいと思います。

○鈴木参事官 それでは、まず本年10月24日に開催されました第4回有識者懇談会の概要について御紹介をいたします。有識者懇談会におきましては、お手元の資料3、5/6ページにある活動領域拡大に向けた取組に関する論点整理に従いまして、意見交換が行われました。

この論点整理は、これまで取り組んでまいりました法曹有資格者の活動領域の拡大に向けた施策の状況ですとか、今後更に解決すべき課題の概要をまとめたものです。横軸は、分科会ごとに整理をしたものでして、左から順に国・自治体・福祉等、その横が企業分科会、一番右が海外展開分科会、この順に検討テーマを記載しております。

縦軸は、共通のテーマごとについて整理をしたものでして、上から順にニーズの把握と対応策、すなわち法曹有資格者の需要に関するテーマ、中段がニーズに見合う人材の確保、育成、すなわち人材の供給に関するテーマ、下の段がニーズと人材の効果的な引き合わせ、すなわちマッチングに関するテーマをお伝えし、それぞれについて、これまでの取組と見えてきた課題を記載しております。

有識者懇談会におきましては、この論点整理に記載された現状及びこれまでの取組を踏まえまして、有識者の皆様から、各分科会における取組状況について、紹介がありました。

これらの意見交換の後、今後各分野とも共通して克服していくべき課題として、次のような観点が示されました。まず、法曹有資格者に対するニーズの把握と対応策の検討という点については、これまでの活動領域拡大に向けた取組の実施状況を踏まえた現状分析を通じまして、法曹有資格者が各分野において、いかなる関与の仕方で、どのような貢献をすることができるのかを整理し、これを発信することを通じて、ニーズの掘り起こしを進める必要があるとの指摘がありました。

次に、ニーズに見合った人材の確保という点に関しましては、任期終了後のキャリア形成にも配慮し、有為な人材を適切に送り出すような仕組みを構築すること、また、それぞれの分野の実情をよく理解した弁護士の養成、確保するといった形で、各分野に法曹有資格者が進出しやすい環境を整備していく必要があるという指摘がありました。

最後に、ニーズと人材をいかに引き合わせるかという点に関しましては、法曹有資格者に対し、各分野における求人情報の提供を進めるだけでなく、各分野において、法曹有資格者に求める知見に関する情報も併せて提供することが重要であるとの指摘があったほか、その活用を考える関係機関に対して、事業活動の推進に当たり、法曹有資格者の具体的な活用に関する情報提供を通じて、需要側と供給側の双方が適切に情報やノウハウを得ることができるとの指摘が必要であるといった指摘がありました。

以上のような意見交換の後、事務局を通じまして、今後の進行に関して、現在の検討体制の設置期限以前に、顧問会議への報告を要する必要があることを踏まえ、例えば来年の2月ころ、再度有識者懇談会を開催し、そこにおいて各分科会における総括的な検討結果の骨子を提示し、その上で来年5月に検討結果の取りまとめのため、再度有識者懇談会を開催するという方向で日程調整を行うとの予定が示されました。

このような経緯を踏まえまして、今後有識者懇談会及び各分科会を開催する予定です。第4回の有識者懇談会に関する御報告は以上です。

○大貫事務局長 ありがとうございます。今の御報告の中にございましたように、有識者懇談会の議論を受けて、当分科会の論点整理という形で、これまで議論されたことを取りまと

めていく必要がございます。その参考のたたき台になるものとして、机上配付資料2が今日配付されております。三つの大きな論点がございます、1ページ目、これまでの実績をどう評価するかという大きな論点でございます。

二つ目が4ページ、その取組についてどんな課題があるのか評価をした上で、課題があるのかということも議論されております。三つ目が6ページになりますけれども、それでは今後どのように考えるべきなのかといった三つの切り口で、この書類は整理されております。

本日は、それぞれにつきまして、項目ごとに鈴木参事官から御説明を頂いて、その項目に沿って意見交換をさせていただくということで、御報告と意見交換、御報告と意見交換、御報告と意見交換ということで三つのセッションをこれからやっていきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。

それでは、まずはこの1ページに該当します海外展開の分野における法曹有資格者の活動領域拡大の現状を踏まえ、各取組とその実績をどのように評価すべきかという点について、まずは参事官の方から御報告を頂きたいと思っております。

○鈴木参事官 それでは、机上資料の2の1ページを御覧ください。まず、各論点につきまして、上部にある枠囲いの部分が意見交換を頂きたいテーマでして、枠囲みの下の部分が、意見交換の参考として、これまでの分科会等における取組等の概要を記載したものであるという位置付けです。

それでは、海外展開の分野における法曹有資格者の活動領域拡大の現状と分科会等における取組及びその実績をどのように評価すべきかという論点について、概要を御説明いたします。

まず、1の現状ですが、多様化・複雑化する国際問題に、日本の法曹有資格者がどのように対応すべきかを検討する前提といたしまして、現状においても国際的な業務に関連する分野は多岐にわたっておりまして、国際的問題を日本国内において取り扱う法律事務所は、大規模事務所を中心に広がっており、平成26年9月時点において、アジアを中心に20か所以上の海外拠点も存在しており、これらの拠点において90名以上の日本の弁護士が活動をしているという現状です。

平成26年1月時点における大手事務所における海外出向・研修につきましても、米国、英国を中心とする欧米諸国に約40名弱、アジア地域をはじめとする諸外国に約40名弱の法曹有資格者が出向し、研修を行っているところです。多数の弁護士が米国その他の法曹資格を取得しているほか、日本国内におきましても、相当数の弁護士が外国法弁護士や現地の法曹と協力しながら、企業等や在留法人をめぐる国際的な法律問題の解決に従事しております。

このような現状を踏まえまして、まずニーズの把握とその対応策に関する取組につきまして、まず法務省といたしまして現地の法執行の状況等を踏まえた日本企業等が直面する法的な問題とその解決の指針等に関する調査委託事業を行っております。これは、先ほど御案内のあったところです。

また、本年7月から内閣官房を議長といたしまして、外務省、経済産業省等の関係機関と共に、日本企業等の国際進出を促進するための諸施策について、法曹有資格者をはじめとする民間の力を活用し、一層促進していくための方策を検討するべく、国際法務に係る日本企業支援等に関する関係省庁等連絡会議を設置いたしました。

ここにおきましては、今後日本企業の海外進出支援に関する知見を取り入れつつ、法曹有資格者の活用を含めた各施策の推進に向けた方策について検討を行っているところです。

また、日本弁護士連合会におきましても、中小企業の海外展開における弁護士における法的支援のニーズを把握するため、中小企業庁と連携して、関係機関に対するヒアリングを実施しているほか、アジア担当嘱託弁護士を採用するなどの取組を進めているところです。

続きまして、ニーズに見合う給源の確保、養成に関する取組につきましては、既に一部の法科大学院におきまして、国際法律業務に対応できる法曹を養成するという観点から、学生のみならず弁護士をも対象としたカリキュラムが策定、開講されております。

また、日本弁護士連合会においてもキャリアアップセミナーを開催するなど、国際的な分野に法曹有資格者の目を向けさせるための様々な方策を講じているほか、弁護士の海外への留学支援や海外の弁護士会とのインターンシップ交換制度を実施するなどの取組をしております。

続きまして、ニーズと人材の効果的な引き合わせに関する取組としては、弁護士による法的支援のニーズが高まっていることを受け、日本弁護士連合会では、平成24年から中小企業海外展開支援弁護士制度を開始して、現在7都道府県におきまして展開しているほか、これを支援すべく本年度からアジア諸国へ駐在経験を有する弁護士をアドバイザーとして登用する制度を開始しているところでございます。

このような点を踏まえまして、これらの分野における活動領域拡大の現状、各取組及び実績について、どのように評価すべきかという点が、この論点において意見交換を頂きたいテーマです。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは、今参事官から報告いただいた内容、皆さん関係している方もたくさんここにいらっしゃると思いますので、この取組に関して、それらも踏まえて、御意見を頂ければと思います。

順番どおりということではなくて、気の付いたところからコメントなり、あるいは質問があればそれも含めまして、お願いしたいと思います。

おおよそこの1ページから3ページに記載されている内容で、皆さん方もこんな感じなんじゃないかなというふうに理解してよろしいですか。ここはこうなんじゃないか、ここはこういう評価ではなくて、こうだと思うというようなことがあれば、そういう意見でももちろん結構でございます。

○道垣内教授 100名以上の弁護士が現地に行っていることについてなのですが、この数字が現地での現実のニーズを表しているかどうかという点について伺いたいと思います。その方々の中には、ニーズがあるかどうか様子を見にいつている人たちもいるはずで、あるいは日本での営業の助けになるかなというので現地に滞在している人もいると思われれます。この数字が直ちにニーズを示しているのか否かという辺りはいかがなんでしょうか。

○大貫事務局長 ニーズを把握する活動を実施するとしてやって、それを評価しているということなので、あるなしという結論をここには書いていないですね。

○道垣内教授 そうですけども、ニーズに見合うという話になりがちです。ニーズの把握というのは、本当に難しいと思うのですが、数字だけでは表せないものもあるのではないかなと思います。取りにくいデータですけども、例えば、どれくらい稼いでいるのかみたいなことは重要なのではないのでしょうか。

○武藤副センター長 武藤でございます。今の道垣内先生の御意見を踏まえて、個人的には、明らかにニーズがあってチャンスが増えているからこそ、皆さん海外に行っているのではないかという感覚があります。おっしゃるとおり、それをいかにきちんと報告の基準となるようなデータにするかというのは、チャレンジングな面があるかなとも思います。

ただ、例えばですけれども、確実にデータがとれる大手事務所の派遣人数を数えただけでも、右肩上がりになっているというところは、もしかしたら出せるかもしれないので、場合によってはそういったデータというのが考えられるかもしれません。ニーズがなければ派遣人数を増やしませんので、右肩上がりにはならないはずですから、例えばそういったこともあり得るかな、工夫する余地はあるかもしれないなという感触はちょっと持っております。何分データを見ていない段階の発言ですので、すみません、感想程度で恐縮ですが。

○大貫事務局長 座長、お願いします。

○大島座長 どのように現状を把握して、将来に対するニーズを把握するかというのは難しいと思いますが、経済の話ですと、例えば棒グラフが使用されているとき、動的に把握をした方が将来の予測がある程度分かるようになると思います。つまり、日本の弁護士事務所の数が増えていることが示されるとしても、実はそれと相関関係にあるものとして外国の弁護士事務所が、北京なら北京という都市でどうなっているかと関連させて見る、さらに北京での多様な経済活動がどの程度活発化していて、それに関連してどのような具合に弁護士事務所が増加しているか見ることができれば、日本の事務所の増え具合と外国の増え具合がどういうふうに関連しているかによって、まだ拡大の余地があるか、あるいはもう限界かというのが反映されると思います。本当はそのようにして捉えると、いろいろな動的に判断できるのではないかと思います。

今ここでは、考え方を提起するだけでして、例示できるような数字はないと承知の上での指摘ですが、やはり、動的に捉えていくことが大事ではないかと思います。

○矢吹センター長 よろしいでしょうか。

○大貫事務局長 ありがとうございます。矢吹先生。

○矢吹センター長 今の座長の話は正にそのとおりで、国内の国際業務を扱っている日本の弁護士の層を考えると、各都道府県の企業数と比例してどうかというふうに見たんですね。ですから、各国の日本の進出企業数は多分どこかで統計が出ていると思いますが、それがここ10年間ぐらいでどの程度増えていて、それに伴って、弁護士がどの程度増えていったのかどうかを見ると、多分、シンガポールには4万5000人ぐらいの日本人がいたのが、リーマンショックで2万人以下に落ちて、今それが2万5000人、3万人以上になっていると思います。それに伴って日本の弁護士も出て行っているのです、進出している企業数と日本の弁護士数をリンクさせると、今おっしゃった動態性が出てくるのかなと思います。

○大貫事務局長 ありがとうございます。岡山さん。

○岡山部長 中西さん、法的ニーズに関する意識調査の結果をお話していいんですか。

○中西参事官 はい。

○岡山部長 私ども中小企業の方ですけれども、内閣官房で法的ニーズに関する意識調査の単純集計が内閣官房のホームページに出しております、そこで海外進出についてという項目もありまして、その中で大体3割ぐらいの企業が、現在重要、あるいは将来的に重要になると答えていて、その中の企業の中で、現在は弁護士について必要としてないけれども、将来的

に必要になると答えている、現在利用しているというのは大体17.6%おられて、それから、現在利用していないけれども、将来利用したいと、弁護士を利用したいとおっしゃっている企業さんが57.8%ということで、そういう潜在的ニーズというのは非常に高いのではないかと私は思います。

○**中西参事官** 今御紹介いただいたのは、法曹養成制度改革顧問会議で11月に公表しました法的ニーズに関する意識調査の結果で、中小企業と大企業の海外業務に関する弁護士の利用状況の一部でございます。機会があれば、またここに提出できると思います。

○**大貫事務局長** 矢吹先生。

○**矢吹センター長** 字句の問題かもしれません。2ページの3の実績に書いてある内容は、実績というよりは、実績の評価なんです。確かに実績をどのように評価すべきかという問題ですけれども、この小項目の題目が実績となっていると何かピンと来ないので、できれば「実績の評価」としていただいた方がいいのではないかとというのが1点。

それと3ページの4のところですけども、その広がりとは限定的であると言わざるを得ない状況というのは、ちょっと消極的かなと思うのと、限定的であるという記載では意味が十分とれないので、例えば、その広がりには課題があるとか、そういうふうにしていただいた方が良くないかなと思います。すみません、もっと事前に言えば良かったんですけど。

○**大貫事務局長** 3の実績というのは、実は内容が実績の評価ではないかという御指摘です。

○**矢吹センター長** そうです。中身を見ると実績が書いているわけではないような気がするんですね。

○**大貫事務局長** 確かにそうですかね。それは検討させていただくというふうにしたいと思います。ほかになければ、次に、どのような点に課題があるかに進みたいと思います。参事官、よろしくをお願いします。

○**鈴木参事官** それでは、2番目の論点である活動領域拡大の取組における課題という点について、御説明します。机上配付資料の2、4ページを御覧ください。

まず、ニーズ把握等に関する課題ですが、日本の法曹有資格者が海外において、日本の企業等在留法人を法的に支援するという側面における具体的な活動の在り方を分野ごとに整理する必要があり、特に現地の外弁制度等の制約を超えて、実務法曹としての専門知識や能力を活用し、日本の法曹有資格者ならではのサービスの提供の在り方を模索し、これを確立しなければならないという点が挙げられます。このため、現に海外で活動している法曹有資格者の実績を集積、整理した上で、潜在的なニーズの掘り起こしを進める必要があるところで

す。

次に、人材の供給に関する課題に対しましては、海外で活躍する法曹人材となるためには、語学はもとより国際分野の法的知見や交渉能力等が必要であり、これを涵養する研修等の取組が必要であるほか、このような素養を持った人材を活用する環境の整備という点も重要であり、これらの点に対する対応も必要となるものと思われま

す。

さらに、ニーズと人材の効果的な引き合わせという点につきましては、中小企業等が海外進出する際に、予防法的な観点から法曹有資格者のコンサルティングが受けられるような環境整備をする必要があるほか、在留邦人に対する法的支援のため領事業務等の現地の公的機関や国内外にいる弁護士との連携の在り方、更には海外からの日本の弁護士へのアクセスの改善等の問題を整理する点などが課題として挙げられるところでございます。

このような点を踏まえまして、各取組における課題とこれらに対する対応策につき、どのように考えるべきかという点が、この論点において御議論いただきたい点でございます。

○大貫事務局長 それでは、大きな論点三つのうち2番目、どのような点に課題があるかということで、机上配付資料2の4ページ及び5ページに記載されております。この点について御意見、コメント等があればお願いいたします。岡山さん。

○岡山部長 何回もすみません。課題のところ、海外展開などに関しての中小企業ですね、予防治務的な相談、コンサルティングが受けられるような、実際、例えば日弁連でそういう取組をいただいているのは事実としてあるんですね、実績として。ただ、問題はいかにせん利用者が少ない、非常に申し訳ないところがあるというところで、だから、むしろそういう制度はいろいろと御用意いただいているんだけど、なぜ利用が進まないのか。PRが足りないのか、あるいは企業経営者側のマインドの問題なのか、むしろそういったところをきちっと分析していった方がいいような気がしますけれど。

○大貫事務局長 ありがとうございます。では、武藤先生、矢吹先生の順に。

○武藤副センター長 今岡山様の御指摘のとおりでありまして、私どもも実質2年やってきて、直近の段階で利用件数100件は超えたというのが、支援弁護士の紹介制度の現状です。実は、例えば提携先団体のご担当者からお聞きしたところだと、この数倍の中小企業さんに日弁連制度の紹介をいただいているそうなんです。ただ、それが実際には弁護士の方に相談に来ていない。

やはり具体的な、じゃあ行きますというところになかなかつながらないという面がまず一つあります。そこをどう乗り越えるか、その原因分析。それを今ワーキンググループの方では進めておまして、やはり中小企業さんが訴訟業務でないところで弁護士をどう使ったらいいのか見えてないという大きな壁が一つ見えてきております。そこをブレイクスルーするために、ある程度予算の付いた施策的な御支援をお願いして、公費支援により中小企業の方々に一つ壁を越えて弁護士を使っていただくようにできないか。あとは、その経験を踏まえて本当に弁護士は使える、役に立つというふうになるかどうかは、これはもう個々の弁護士の腕次第、日弁連の努力次第なのですが、まず初めの壁を越えるところについての施策的支援というものは一つ考えていかなければいけないのではないかと、という思いがあります。まだ、検討中でありまして、そこは是非詳しく考えていきたいと思います。

あと一つは、さはさりながら、これだけ海外展開進出を考える企業がありながら、実際それほど相談に来ていただけていないというところは、広報不足という面があるということも大きく反省をしております。それは公的な施策をお願いするだけではなく、日弁連、あるいは我々ワーキンググループとしても、きちんとそれに見合った広報体制、実施体制、研修体制、これを具体的な施策とあわせて車の両輪として作っていくということは、当然伴わなければいけないとも考えております。取り急ぎ、それだけお答えしておきます。

○大貫事務局長 ありがとうございます。矢吹先生。

○矢吹センター長 今の御指摘は大変重要で、代替可能なアドバイザーが結構いらっしゃるの、どうしても今武藤さんがおっしゃったように弁護士には相談に来ないと。ちょっとエピソードを申し上げますと、この前、IBAのときに、メキシコの弁護士、彼は日本人なんですけれどもメキシコで労働関係をずっとやっていて、彼が中心になって数か国の弁護士が日本企業に付いた時の話をしている、私も聞いて面白かったのは、日本企業は現地でもまず同業者

に聞き、同業者で分からないときはJETROさんに聞く。どうしてもどうしようもなくなって弁護士事務所に来るため、弁護士事務所はもっと早く来れば良かったのにといつも言うんですよと、ということ、全部の国の人たちがそうおっしゃっていて、つまり、やはり意識がリーガルサービスに向いていないのではないかとことです。いくら弁護士がやっていますよと言っても、単純には受けられない素地があって、そこら辺のアドボカシーというか、啓蒙というか、それを根本に考えていく必要があるんじゃないかなと思いました。

○道垣内教授 よろしゅうございますか。今の認識を持ってもらうための一つの方策になるのではないかと思うんですけれども、弁護士にちゃんと相談しておけばこんなにならなかったのという具体的なケースを示すことはできるのでしょうか。もちろん、特定の名前は出せないと思いますが、例えばこのケースがこんなにありました、もっと早い段階で弁護士に相談しておけば、ここまではいかなかったはずだという例です。そういうのが幾つかあると、分かりやすく、ロースクールの学生の立場からしても、イメージしやすいのではないのでしょうか。

○矢吹センター長 そのときは彼は現地の従業員の労働関係の紛争の話をしていましたけれども、そういう情報はなかなか集めにくいのは確かだと思います。

○武藤副センター長 今、道垣内先生御指摘の点も確かにおっしゃるとおりのところがありまして、実際ワーキンググループが中小企業庁と連携して行っている認定支援機関研修というのがあるのですが、海外展開の認定支援アドバイザーといった制度が、ちょっと正式名称は今分からないのですが、経済産業省及び中小企業庁でやっております、その様々な業界、例えば金融機関のアドバイザーの方や税理士、中小企業診断士など様々な分野の専門家にアドバイザー能力を高めるための研修をしております。弁護士もその一つなのですが、その中で予防法務的視点というのは正におっしゃるとおりでありまして、アーリーステージ、すなわちプロジェクトやトラブルの早い段階から弁護士に相談をしてください、そうしないと、こういう結果があり得ますよと。実際の実例は紹介できないにしても、幾つかの設例で御案内をしております。

例えば、海外展開の話があって、いざ先に進むというときに、そこで弁護士に一言声をかけていれば、こういうリスクがあるからこういったやり方をする方が良いというアドバイスを受けられたはずだった。しかしそれをしないでぽんぽんと進んでいってしまったがために、こんな結果になってしまった、というような典型的な事例を取り上げているんですね。そういったものが、まだ認定支援機関向けの研修といった、専門家向けの狭い分野での研修にしか使っていないのですが、是非広げてそれこそ中小企業向けの研修資料にするとか、あるいはロースクールとかもっと広いオーディエンスにアピールするようなマテリアルにしていくということも、今後の施策として具体的なものの一つとして考えていく必要があるかと思っております。

○岡山部長 すみません、前からいろいろと話しているんですけれども、予防法務的なことはこのぐらいの弁護士費用で済んだけれども、こんな大きなトラブルになったのでこんなにかかっちゃいましたと、何かそういう数字で見せた方がいいと。

○大貫事務局長 なるほど。

○大島座長 保険料として捉えると、その方が安いということでしょうか。

○武藤副センター長 事例というか、あくまでも一般論ではないけれども、こういうこともあ

りますという設例ベースであれば、あり得ると思います。

○大島座長 この分野の話は全く知りませんので、お恥ずかしい質問かもしれませんが、何か問題に直面すると、まずは仲間内である程度知っているような人に聞く、次にもう少し公的な機関に聞く、更には最後に弁護士に聞くという、国内でも何かそういうパターンがあるような気がします。そうであるならば、むしろその場合は海外だからこうなるということよりも、もっと根本的な問題がどこかにあるのではないかという気がします。

○矢吹センター長 おっしゃるとおりで、これはまた弁護士を使う文化の問題もあると思います。これは日弁連の努力の話なのですが、武藤さんのおっしゃったことに加えて、海外に展開する中小企業というのは、迅速に、特に大企業より中小企業の方が迅速に対応したい。来週現地に行くので、現地で対応できる日本語ができる弁護士さんを教えてくださいということが多いんですね。

そうすると、現地にいる日本人の弁護士を紹介すると、すぐに行って、相談して良かったと言うのです。ですから、今中小企業のワーキンググループの方でもネットワーキングを作っていますが、抽象的なアドバイスを電話でするのではなかなか相談して良かったなというふうにならないと思うので、現地にこれだけ日本人の方々がいるので、今武藤さん中心にやっていますので、そちらの方向でも頑張りたいと思います。

○山本副センター長 1点すみません。今の座長のお話で、文化としては国内、海外と変わらないんじゃないかというお話があって、それは私も同感するところがありまして、ただ恐らく海外の方がリスクが大きくなる。それは間違いなくて、ジョイントベンチャーじゃないと参入できないという法制がある国に行って、弁護士以外に相談すると、名前だけ誰か入れて連れてきて半々にすればいいよと言われて、そうすれば現地法でできるからと言って作っちゃうと。そうすると名前だけの名義の法人ができちゃうと。

ところが、現地に行って儲かってみると、半分よこせと、名前だけでなく言ってくると。こういうような事例は、日本ではそういうリスクの大きさになることはちょっと考えにくい。ですけど、海外だとそういうことは起こるわけなので、やはりそれは弁護士を使わないというカルチャーとしては共通だとしても、リスクは海外の方がずっと大きくなるということは、やはりあるのではないかなと思います。

○大島座長 さっきの話で被害の大きさが違うという点ですか。

○山本副センター長 そうです。

○武藤副センター長 もう一つ言うと、アドバイザーさんやJETROさんに行くなということでは絶対じゃなくて、並列で使うべきなんですね。それぞれの長所を活かして、必要なアドバイスを受けて、きちんと総合的に判断できるようにするということが恐らく必要なんだと思いますね。それとうまく並列して入っていくような仕組みにしていける必要があると思っております。

○大島座長 今の話に関連して、JETROに何かそういう仕組みがあるようなことがこれまでの議論であったような気がします。いわゆる最近流行の言葉で「ワンストップショップ」というのでしょうか、一つの窓口へ行くとそこでみんな分かるという仕組み。そうするとJETROが窓口になって、そこに行くと日弁連の方もいるとか、そういう仕組みにしておけばよろしいのであろうと思います。実際はそうなっていくのでしょうか。

○岡山部長 今経産省を中心にそういうプラットフォームというのがあるんです。幾つかの国

できていて、その中に日弁連さんも、我々商工会議所も参加しています。

○大島座長 そういう方向へ動いているということでしょうか。

○岡山部長 はい、入って動き始めています。外務省さんも。

○武藤副センター長 恐らく、そういった連携の仕組みをもっと推進していくということは、一つの施策になり得るだろうと思います。

○大貫事務局長 そうしましたならば、最後の論点の今後の展望について、どのように考えるべきかということで、これまで二つの論点も含めていろいろな意見交換ができるかなと思います。鈴木参事官からその点について御報告いただいて、あと時間が来るまでいろいろと意見交換ができればと思っております。

では、鈴木参事官、お願いいたします。

○鈴木参事官 今後の展望という点につきましては、これまで分科会において、テーマとして取り上げ、意見交換をしたことはありませんので、従前の議論につきましては記載しておりません。ただ、こちらの机上資料2の6ページに記載いたしましたとおり、意見交換いただくためのイメージといたしまして、例えば、1にある今後の見通しですとか、2の中期的な見通し、更には3の今後の検討体制といった点が、テーマとして一応考えられるところであると考えています。

まず、1の今後の見通しという点につきましては、これまでの議論を踏まえますと、例えば国際社会のグローバル化に伴いまして、大規模法律事務所を中心とする涉外企業法務の実績は増加していくという点ですとか、日本企業等が海外進出に関する施策の中で、法曹有資格者を活用する有用性の認識が高まっていることを通じ、国の機関等における法曹有識者の活用の幅が広がることが期待されるといった点ですとか、さらには国内におきましても中小企業等の海外進出の規模が大きくなり、法的サービスに対する需要の高まりを受け、法曹有資格者の活動領域につきましても、一定の広がりを見ることが期待されるといった点が考えられるところでして、これらの点につきましては、意見交換することが一つ考えられると思います。

次に、中長期的な展望という点に関しては、例えば法科大学院等における教育の一層の充実や、多くの法曹有資格者が企業や在留邦人に対する法的支援のニーズに応えられるような国際的な視野での活躍できるような能力を身に付けられるような環境整備の積極的な推進といった点などにつきまして意見交換するようなことが考えられます。

さらに、今後の検討体制という点に関しましては、この点は法曹養成とも関連、全体の議論とも関連するテーマですので、あくまで法曹養成制度の検討体制全体との位置付けを踏まえつつ、検討していく必要があるところですが、例えば現在行われております関係省庁等連絡会議のような枠組みを基盤としつつ、日弁連や各経済団体等の参加を得ながら日本企業等の海外進出を法的に支援する方策を検討することを目的とした検討体制を設置し、各施策のフォローアップを図るなどといった方策が考えられるところです。

このような点を踏まえて、これまで御意見を頂きました現状、取組、課題といった点を踏まえて、この海外展開の分野における法曹有資格者の活動領域の拡大の展望という点について、どのように考えるのかという点が、ここで意見を頂きたいテーマです。

○大貫事務局長 ありがとうございます。今の参事官の御説明のとおりでございます。比較的自由にアイディア等も含めて、プレスト的な意見交換をしていただいているのかなと思っ

ておりますので、自由に御意見を頂ければと思います。順不同で1, 2, 3, 別にどの順番でも結構でございます。では、矢吹先生、お願いします。

○**矢吹センター長** もっと幅広く書いていいというのであれば、やはり日本国そのものももっとグローバルスタンダードで国内の法制度ないしは仕組みを作っていくことが、やはり海外との段差のない国になり、日本法を理解していれば海外も理解できるということになるということをお私はいれたいと思います。

例えば、仲裁についても、国際仲裁は英語の問題もあるけれども、誰もが理解しており、仲裁というと国際仲裁で、海外で行われている、自分たちと関係ないことのようになっている日本ではいけないとか、弁護士依頼者秘匿特権のように、海外では常識になっているような議論されているものが日本にないとか、そういった段差のないスタンダードに日本社会をもっていくというようなことも、どこかに書いていただくと良いのかなと思いました。

○**中島官房付** 今矢吹先生おっしゃった点は、非常に大事な問題ではあると思うんですけども、それはちょっと法制度そのものを変えていくという話になってしまうので、この分科会や有識者懇談会の検討範囲を若干ちょっと越えてしまう部分があるのではないかなと思います。現在の法制度等を前提にした上でどういうことができるかというところに絞った方が議論もあまり拡散なくて済むのではないと思っています。

○**矢吹センター長** 分かりました。それだったら、先ほどの日本人は弁護士を使いたがらないと、これはしょうがない文化だよ、というふうな理解でしょうか。

○**中島官房付** その辺のマインドを変えるための取組というのもあり得ると思うんです。

○**矢吹センター長** でも、それはやっぱり制度に関係しますからね。

○**大島座長** 今の話と若干表裏になるのだと思いますが、外弁制度の話、さっきから日本の弁護士が海外に出るときに、外弁制度の制約があって、フィリピンではどうのこうのとありました。私の記憶からすると、外国のメーカーが、日本で仕事ができるようにしようとして、日本の市場開放を求めて圧力をかけてきた経緯があります。例えば、よくないですけども、日本もフィリピンに対して、このような働きかけを FTA などのサービス交渉の中で、弁護士業務を開放させることにどの程度エネルギーを使っているのでしょうか。

例えば、今度、ASEAN が一つの FTA でまとまるわけですけど、その作業の過程で外弁の開放にもっていく。それは ASEAN 内部で、外国の弁護士が仕事をできるようにしてほしいということを要望し、交渉しているかどうかという話です。これまでの話は日本の制度を前提としていますが、海外の制度も前提として議論していくと、海外展開という議題に新たな展望ができるのではないかと思います。

○**大貫事務局長** この辺りは、山本先生が。

○**山本副センター長** どこまで話していいかわからないので、非常にざっぱに言いますと、過去に、日弁連において、そういう取組が弱かったというのはあると思います。現在は、日弁連としては、海外の外弁制度についてどういうスタンスで臨もうということは、会内では一応このスタンスでいこうということでもとまっています、それに基づいて、今は法務省とか外務省とか、担当省と現在動いている経済連携協定などの交渉の中で日弁連としてはこう考えるということは今お話をさせていただいているということですので、ちょっと具体的にどの条約でどうなっているということは申し上げにくいのですが、そういう意味では今座長がおっしゃったようなことは、課題としても最近は取り組むべきだという意識に立って

話を進めているというのが現在の認識かなと思っております。

○大島座長 この会議のどこかに中期的な展望を一言入れることは可能なのでしょうか、入れるといろいろと微妙な問題が生じるのでしょうか、よく分かりませんが。

○山本副センター長 書きぶりの問題としてはあり得ると。

○矢吹センター長 それは、以前は、外務省の WTO サービス貿易室で、リーガルサービスだけではなくサービス法全体について、海外のそれぞれの国が WTO 規約に基づいて準拠しているか、WTO のスタンダードに合っているのかということを検討していましたが、そのような視点で交渉に入れてもらうということは必要ではないかなと思いますけれどもね。

○大島座長 全く雑談的になって申し訳ないのですが、たまたまこの間、この仕事と関係ない仕事で北京に出張して、そこでアメリカの弁護士の方々と面談しましたが、そこで面白かったのは、中国の外弁制度との関係で、アメリカの弁護士事務所の活躍については制約が厳しいようでした。しかし、香港と中国の FTA に相当する協定の下、一定分野で香港の弁護士が北京でも仕事ができるので、同じ事務所の香港オフィスの香港の弁護士を派遣しその協定に従って外弁の仕事をしていますという話でした。つまりいろいろな仕組みがあり得るので、正面から行く場合もあるし、横から入っていく場合もあるし、様々な取組があり得るのだらうと思います。いろいろ情報を集めておくと、将来役に立つと思います。

○大貫事務局長 お願いします。

○岡山部長 今のお話に関係するんですけど、御承知のような少子高齢化が進んでいる日本のマーケットの中で、中小企業、大企業も含めて海外展開というのはとまらない。そういうグローバル化というのは止めようがないので、それはますます増えていく状況にあると思います。

ただ、投資という形で行くのか、あるいは貿易、輸出という形で行くのか、その辺は多少企業の戦略というものはあるでしょう。為替の問題があつて少し変わるかもしれませんが、ただ、海外展開、要するに海外で稼ぐという方向性は変わらない。したがって、そういうニーズというのはどんどん広がっていくと思います。それが見通しとしてはそういうことだと思います。

それから、その中でもう一つ、先ほどの矢吹先生のお話もあるんですけども、海外に出て行くと、当然紛争というのは増えてくるわけですから、いずれいろいろな予防措置を取るにしても相手のある話です。いろいろなことが起きてくる。予期しないことも出てくる可能性もあります。例えば、EPA とか、投資協定の中での紛争解決みたいなのがありますし、そういったプライベートな訴訟みたいなもの出てくると思います。そういったことについての対応というのは必要だと思います。

それから、もう一つは、我々自身今までいろいろな EPA の推進とか、いろいろな要望書を出してきているのですが、あまりそういったところに触れてこなかったというのが幾つかあつて、仲裁に関して日本が締結したいろいろな EPA の中でできることになってはいるんですけども、例えば日本のこういうところで仲裁ができますよという、協定の中に仲裁機関を指定することが、やろうと思えばできるんですけども、そういうことを今まできちんと我々としては要求してきていなかったの、例えば日本国内でこういう仲裁ができる場所がありますので、そういったところの名前を協定の中に入れてもらって、日本で仲裁ができるような形をやりやすくするとか、それ以外の調停というものもなかなかこれから必要にな

ってくると思います。そういったところになかなか目が向いていないといったところもある。

それから、今話が出た外国人弁護士の点についても、例えば我々は今後、例えば今交渉している TPP とか、そういったものの要望書を政府にいろいろ出すわけですけれども、その中に、例えば企業の海外展開の観点から、日本人弁護士が海外で活動しやすいような環境整備を、国としてもサービス交渉の中でちゃんとやってほしいというようなことも我々としても、きちんとこれから要望していかなければいけないのかなと。そうした方が、外務省さんにしても交渉がしやすくなるのかなと。

○大貫事務局長 どうぞ。

○田島課長 私も今直接は交渉を担当していませんけれども、聞いているところでは、今お話があったようなマインド、海外により弁護士の方が進出しやすいような視点を交渉の中で考えていく、あるいは交渉があるところだけではなくて、交渉が終わってしまったところも再交渉というか、また改定交渉というのが EPA とかの中で規定されているので、そういう際に取り上げていく。そういう議論というのは、最近だけではなく、2、3年ぐらい前からさせていただいているというのは私も聞いておりますので、今後こういった議論を通じてそれを一層深めていければと思っています。

○大島座長 横からの議論で申し訳ないですが、今の話、中小企業の話から、最近円安が進んでいるので、今までは円高だったから海外進出も進んだわけですが、円安が起こると逆になるわけですね。さっきおっしゃった日本経済の状況からは外に出て行く必要があるという基本的な事情は変わっていないのですが、しかし他方、サービスの分野は、日本でサービスを提供するという分野は外国人が入ってくる可能性が伴います、観光を見れば明らかです。このようにこれから海外から日本に来られる方が増えてくるわけなので、国際法務の分野についても、海外ではなくて国内でも増えてくるという気がします。この視点で心積もりをしておいた方がいいのではないかなと思います。

○岡山部長 そうですね。国内の規制改革とは別に、できれば海外企業が日本により来やすくなるという、そういった面も観光客とそれ以外にもあると思います。そういったものの対応というのが必要になってくると思います。

○大貫事務局長 1点だけ確認ですけれども、今弁護士なり企業なり海外展開で、インバウンド、日本に入りやすいということも論点に出たかなと思うんですけれども、それも取りまとめに何らかの形で入れた方がいいというレベルまでのお話なのかどうなのか確認だけしたいなと思っていますけれど。

○矢吹センター長 海外展開だから海外に出て行く方が中心で、国内の方は、私は入れた方がいいと思いますけれど、ただ、入れるとそういった特区の話などは、いろいろな国内の制度を置かないといけなくなるので、かなりボリュームの出てる話になってしまうので、それをやるのであれば、やはり真剣に日本の市場が開放されて投資が来た場合にも、そこでリーガルサービスも展開できるという方向を書いた方がいいと思いますよ。かなりそれはボリュームのある話になるとは思います。

○大貫事務局長 ちょっとこれまでの議論の経過からすると、取りまとめに取り込むには難しいという評価でよろしいですかね。分かりました。すみません、道垣内先生。

○道垣内教授 ちょっと関係するかもしれないのですが、法整備支援を随分長年やってきて、どれぐらいの成果なのか、私はデータを知らないのですが、日本法がある程度移築さ

れているところもあるのではないのでしょうか。

そうすると、あちらの法律家が日本に留学するというニーズも、もしそうならばあるはずなのですが、それはそんなに増えているようにもまだ思えません。しかし日本法が彼らの法のベースにあるのであれば、日本で勉強しようという法律家も出てきて、そういう人たちが増えてくれば、日本の弁護士とのコラボレーションもやりやすくなると思います。相当迂遠な話ですけどね。

ただ、既に相当なお金をかけて法整備支援をしている以上は、そこを活用するということはあってもいいのではないかと思います。実績はどうなんですか。

○矢吹センター長 法整備支援は、もう1993年からずっと20年以上やっていますから、各国にそれぞれ日本の法制度に近いものがあります。一方で、それに伴う問題も現実化している状況で、例えばカンボジアに民法、民事訴訟法が提供されていますけれど、法制度が行き渡ってない、根付いていないがために一部の人だけがそれを利用して、全く異なる解釈をして不正に利益を得ようとしているようなことも生じていると、それは一部かもしれませんが。

ただ、一般的には日本からの支援というのは大変評価されていて、各国へ日本の弁護士をJICAの専門家としてもう既に30人規模で派遣してしまっていて、そういう人たちが先ほど申し上げたように、現地化して現地で法律事務所を作ったり、あるいは日本の事務所に入ったりして、現地でやっているという姿もできているので、それは大変結果が出ていると思います。

他方、先生がおっしゃったように、日本に呼んでくる方については、日本の留学生制度は、厳しいですけど、JICAから来ていますし、名古屋大学とかそういうところでもセンターを作って、留学生を受け入れていて、結構日本に留学した人が、現地で日本の企業にアドバイスをしています。私が知っているだけでもカンボジア、ベトナム、ラオスでもみんな片言の日本語を喋ったり、かなり日本語がうまい人もいて助言していますから、おっしゃるような、向こうの人が日本の教育を受けて、できれば日本語でアドバイスができる現地の弁護士になっていただくというのも一つの、例えば中小企業、企業にとっては大変有り難いと思います。

○道垣内教授 大学も少子化なので、これからは留学生の受け入れで稼がなくてはいけない時代になっています。大学の自助努力ももちろん必要ですが、それに何かプラスして政策的に後押しをしていただくと日本への留学も促進されるのではないかと思います。

○入江部付 若干一つだけ、法整備支援の関係で補足させていただきますと、正に今矢吹先生がおっしゃったことがほとんどなのですが、確かに今、日本の文科省さんも、法学部とか法科大学院のレベルから海外の学生に対して法学教育をしなければいけないというのも考えておまして、現在名古屋大学の取組も含めまして、教員の派遣や留学生の受入れ等の施策を推進しようとして有識者会議みたいなものが立ち上がっているところでございますので、またそちらの方でも結果は出てくるかと思えます。

○大貫事務局長 今までのいろいろな御意見が出たのですけれども、今後の検討体制をどうするかという点については、まだ御意見を頂けていないかなと思っているのですが、それに限りませんけれども、それも含めて御意見を頂戴できれば有り難いと思っております。

○矢吹センター長 すみません、先ほど中島さんおっしゃった、鈴木さんの方が説明していた

だいたいのかな。関係省庁等連絡会議に日弁連等の関係機関も入れて、拡大して継続して検討していくというのは大変いいアイデアではないかなと思いますので、やはり継続して取り組み、そして振り返りができる期間を、やはり10年ぐらいはやらないと結果は見られないと思いますので、是非そういった観点で継続した組織作りをしていただければと思います。

○大貫事務局長 関係省庁連絡協議会というんでしたっけ、正式には。

○鈴木参事官 関係省庁等連絡会議です。

○大貫事務局長 そういうのに関連しつつ日弁連も関与して、継続的なものを作っていったらどうだろうかという御意見ですかね。

○大島座長 「等」には日弁連が入っているんですか。

○中島官房付 今のところ入っておりません。

○武藤副センター長 もう一つは、確か企業支援という題目が入っているんですけども、必ずしも法曹の海外展開は企業支援だけには限られない面があるんですね。政府の、正に今日も米谷先生ですとか、あるいは日本の邦人支援という面があるので、そこをどううまく取り込んでいくかというのがあるので、ちょっとその面は絶対必要だと思っていますので、そこは一つ工夫が必要かもしれないです。

○大島座長 連絡会議という意味では、さっき米谷先生がおっしゃった、コミュニティと関連し、要するに、政府だけではなく、幅広い分野から、一つのコミュニティ作りの場みたいになってくるということなのではないでしょうか。そうであると、かなり重要な仕組みになるという気がします。

○大貫事務局長 どんなものかというのを1、2分で説明していただくことは可能ですか。そもそも今現在参加しているものはどういう役所で、どういうふうな協議を行っているかというところで、概要で結構です。

○中島官房付 これは今年の7月に立ち上がった会議でございまして、主に日本企業が海外で直面しております法的な問題を中心としたいろいろな問題の対応、あるいは支援に関して関係各省庁等が一体的かつ戦略的に施策を進めるというための関係省庁の情報交換とか意見交換のための会議でございまして、議長を内閣官房の参事官が務めております。それ以外に構成員としましては、法務省のほか、外務省、経済産業省、特許庁等の関係部局、それからオブザーバーとしましてJETROさんですとか、JICAさん、それから最高裁が入っております。

これまでに2回会議が開催されてございまして、先日行われました2回目の会議では、片山先生にも御出席いただきまして、今現在、海外で日本の弁護士がどういう活動をしているのかといった点等についてもヒアリングなどを行っております。

○大貫事務局長 ありがとうございます。そういった会議を基本に据えて、今後検討体制を作っていくというのがいいのではないかというのが御意見、そんな感じですかね。

○矢吹センター長 とにかく10年できる組織を作りたい。

○大貫事務局長 10年ですね。今後の展望や、あるいはどのように考えるかという抽象的な問いかけになってしまっているんですけども、先生方の御意見、サジェスションがあれば。道垣内先生、お願いします。

○道垣内教授 海外に出てらっしゃる弁護士の方々は相当数既にいらっしゃるし、これからも出ていく方もいると思いますけれども、その方々に関する情報は、どこかでまとめて分かる

のでしょうか。たとえばタイ語ができますとか、タイに3年いましたとか、そういうのは個別に探さなければ分からないんだと思うのですが、何かそういう海外での法律サービスを求める人向けの弁護士情報サイトみたいなものがあればいいのではないのでしょうか。

○矢吹センター長 結局、最後はコミュニティの話になります。コミュニティの中でいると、誰がどこにいるとか分かりますよね。結局、紹介の世界になっているからです。

○道垣内教授 それはやっぱり使ったことのない人には、ちょっと遠い世界に見えるのでしょうか。

○矢吹センター長 そうなんです。難しいです。した場合に、全部そのままできるかという点についても考慮しないと、公表の意味がないのです。

○武藤副センター長 もう一つ、日弁連の今のワーキンググループで議論されているのは、海外にいらっしゃる現地の弁護士にせよ日本の弁護士にせよ、中小企業の方が遠隔地にいる専門家に直接相談するというのはコミュニケーションの点で誤解や理解が不十分といった事態になる危険が伴いますし、やはり身近にいる弁護士さんにまずきちっと話をしてもらうことが必要です。そもそも、それが本当にその国の弁護士なり海外の現地専門家に聞かなければいけない問題なのかということからして、まず実は検討すべきクエスチョンなんです。身近な弁護士との相談で、何を誰に聞くかという仕切りをした上で、必要があれば現地の弁護士なり、現地にいる日本の弁護士に質問を投げるといったような仕切りが必要になってきます。ですので、海外の弁護士情報をまとめて、サイトにアクセスできるようにするのは、それで解決できることもあるでしょうし、他にもいろいろな用途はあるかなと思うんですけれども、少なくとも中小企業さんが現実に行っている問題を解決するための施策という意味では、常に十分なソリューションにならない可能性もあるかなと思っています。

ただ、そういった海外専門家の人材プールですとか、海外専門家と日本の弁護士とのつながりをコミュニティ化するとか、あるいは海外法令の知識の集約ですとか、あるいは後進育成のためにノウハウ伝達をするとか、それこそロースクールでこういったことを教えてくれる人はいないかを探すための情報源など、いろいろな用途はあると思いますので、そういう意味でのポータル化というか、情報集約というのは必要ではないかなという気は確かにはしております。

○中西参事官 今、日弁連が取り組んでいる中小企業海外展開支援弁護士制度、これを拡充して今道垣内先生がおっしゃったような、もう少しアクセスしやすい、全国からアクセスしやすいリストのようなものを整備するというふうにはならないですか。

○武藤副センター長 そこは今少しずつ第一歩で、本当に小さな一歩なのですが、現在海外に行っている日本の弁護士の方ですとか、海外にいて帰ってきた日本の弁護士の方を、この報告欄にもある海外アドバイザーという形でワーキンググループの幹事になっていただいておりまして、支援弁護士の方が正に今私が話したように中小企業さんから海外での問題の相談を受けて、例えばカンボジアの労働法が分からないと答えが出ないといったときに、カンボジアにアドバイザーの先生がいますので、その方に支援を要請するというチャンネルを作っているところではございます。

○佐熊参事官補佐 すみません、今のと関連してなのですが、そうすると恐らく私のように東南アジアのことを全くやっていないような弁護士のところに相談に来たものを、その東南アジアをやってらっしゃるような先生に、弁護士が弁護士にきちっとつなげるような仕組みが

あるときっと一番安心して使える制度になるのかなという気がするのですが、今のこの相談制度も、少なくともここにいる弁護士以外の弁護士に確実に広まっているとはちょっと言えないような状況があるかと思うので、やはり今弁護士も相当多くなってきて、関係が希薄化しているので、ここの中の仕組みみたいなものをもう少しきちんとしていくというのも役立つのかなという気が今いたしました。

○武藤副センター長 おっしゃるとおりで、今は試行的なパイロット事業ということで、限られた提携機関の団体の方から御案内のあった中小企業にのみ弁護士を紹介するという段階でありますから、そういった限られた本当に信頼のできるというか、スクリーニングを経た方をアドバイザーとしています。日本国内の支援弁護士もそうなのですが。

ただ、将来的には日弁連の事業とするのか、もっと日弁連とは離れた自立的な動きにするのかはあると思うのですが、専門家のネットワークというものは弁護士の世界ではいろいろありまして、例えば独禁法の専門家のフォーラムですとか、あるいは外国人の方向けの法律サービスネットワークとか、非常にうまく回っていると認識しておりますので、海外のことができる弁護士のネットワークというものを作って、その中でいろいろ人が知り合って、ノウハウを共有し、情報を共有し、場合によって案件の紹介をするというようなものに高めていくというか、ワーキンググループが今やっている連携団体さんとの信頼関係に基づいた枠の中での活動とは別の形として、もっと裾野の広いネットワークを作っていくことはあり得るかなと思います。

ただ、それがこのイニシアチブをどうつなげるかというのは、別な話ではあるのですけれども。

○矢吹センター長 それは大きいと思います。要するにコミュニティ内の知っている弁護士にアクセスするというのが大切で、それができるのは弁護士を知っている弁護士なんです。ですから、弁護士がすぐにコミュニティにアクセスできるよう、コミュニティ自体をもっとオープンにすべきだし、また人も増やしていかないといけないということは、今後の努力の一つだと思います。

○大貫事務局長 お願いします。

○岡山部長 1点だけ。弁護士さんのネットワークと会計士さんとか、弁理士さんとか、そういったところからもお互いにつながるような、何かそういう仕組みというのがあると、企業にとっては非常に助かると思います。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは、そろそろ時間が迫ってまいりましたので、是非これだけはというような御意見があれば。

○山本副センター長 ちょっとすみません。誰もおっしゃらないようだったので、ちょっと気になっていますのは、有識者懇談会の資料3の方でもニーズに見合う人材の確保・養成というところで、継続教育なり、教育制度全体を通じたところの課題というのが挙がってまして、あるいは今日のこの分科会の机上配付資料2の4ページでもニーズに見合う給源の確保・養成に関する取組における課題ということで少し記載があって、ここは取りまとめのときにも何らか記載がされるべきなのだと思うので、特に重要なのはここに書いてありますけれど、語学はもとよりと書いてありますが、語学はやはり最も重要だと実は思っていて、そういう意味でいうと、法学部、法曹養成のロースクール、司法試験、司法研修所という、そのどこにどういうふうに語学要素を入れていくかというのが、本当は大事な議論であって、

この分科会の議論にどこまでリンクするかというのは難しい問題ではあるのですが、そこはやはり意識した記載にはしていただければと今思っております。

○大貫事務局長 ありがとうございます。語学をどこかにきちんと取り込むと。

それでは、今日いろいろと頂いた意見を参考にさせていただいて、取りまとめ案というものを次回の分科会までに作成いたします。次回の分科会で、その原案をまた叩いていただいで、最終的な取りまとめに仕上げていきたいと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

それでは、本日議事が全て終了いたしましたので、第6回の分科会を終了いたします。

第7回、これは日程が決まっております。来年の1月27日、火曜日、午前10時から12時までということですので、御予定いただければと思います。

本日は、非常に貴重な意見交換ができたと思います。ありがとうございます。

—了—