

第3回外国弁護士制度研究会 議事録

第1 日 時 平成20年7月17日(木) 自 午後1時00分
至 午後3時00分

第2 場 所 弁護士会館会議室(10階)

議 事

伊藤座長 それでは始めたいと存じます。御多忙のところ、また大変蒸し暑いところ御出席いただきまして、御苦勞様でございます。

本日が、第3回の外国弁護士制度研究会ということになります。

まず、本日から佐成委員に御出席いただいておりますので、御紹介申し上げます。一言お願いできますでしょうか。

佐成委員 東京ガスの佐成と申します。どうぞよろしく願いいたします。第一、第二回を業務の都合で欠席してしまいまして、申し訳ございませんでした。

私は企業内弁護士をやっております、5年ほど前に二弁の国際委員会で外国弁護士の資格審査に若干関与した経験がございます、このテーマは非常に関心があるところでございます。以後は欠席しないで議論に参加したいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

伊藤座長 どうもありがとうございます。こちらこそどうぞよろしく願い申し上げます。

また、同じく本日から柳幹事にも御出席いただいておりますので、御紹介申し上げます。

柳幹事 日弁連の事務次長をやっております、柳でございます。

第3回目からということでございますけれども、本日からこちらの研究会に参加させていただきます。幹事ということでございますので、座長及び委員の先生方の御議論のお助けになるように少しでも頑張っていきたいと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

伊藤座長 ありがとうございます。

それでは、配布資料の確認を渡邊幹事からお願いいたします。

渡邊幹事 それでは、渡邊のほうから、本日の配布資料につきまして御説明いたします。

まず、資料9を御覧ください。これは第2回の研究会で要綱の改定を委員の皆様方に御承認いただきましたので、その改定版ということで配布させていただいております。

次に資料10でございますけれども、その要綱の改定に基づいて、先ほど御紹介のありました柳幹事が加わったことを受けまして、委員名簿を更新したものでございます。

次に資料11、これは「外国法事務弁護士制度研究会－ヒアリング資料－」と題するものでございますが、後ほど牛島委員のほうからプレゼンをしていただく予定となっておりますので、その際のレジюмеということでございます。

次に資料12でございますが、同じく、後ほど松木委員から企業法務部の活動と外国弁護士事務所の起用状況に関するプレゼンをしていただく予定となっておりますので、その際の資料ということでございます。

次に、参考資料でございますが、前回の第2回研究会でオブザーバーの何先生から御説明があった内容をまとめたペーパーということで頂いておりますので、御参考までに配布させていただきました。

また、同じく、オブザーバーの外務省の濱本様から「サービス交渉：サービス貿易の4態様」と題するもの、また「サービス貿易一般協定（GATS）における主要国の外国弁護士に関する約束・オファー」と題するものを頂いておりますので、これも、御参考までに配布させていただきました。これらの資料につきましては、後ほど濱本様から御説明をいただく予定と伺っております。

配布資料は以上でございます。

なお、この外国弁護士制度研究会につきましては、在日米国商工会議所や、あるいは欧州ビジネス協会でも注目されていらっしゃるようでございます。これらの団体から、法務省に対して、協議のテーマや委員の構成からして包括的な検討がされない、あるいは一方的な見解が反映された報告書が作成される懸念があるのではないかと、よって本研究会のマンデート及び委員の構成を再検討願いたいというような趣旨の書簡が寄せられていますので、御参考までに報告します。

以上でございます。

伊藤座長 どうもありがとうございました。

それでは、プレゼンテーションに移りたいと思いますが、ただいま御説明のございました「サービス交渉：サービス貿易の4態様」及び「サービス貿易（GATS）における主要国の外国弁護士に対する約束・オファー」につきまして、外務省の濱本さんから御説明をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

濱本氏 ありがとうございます。後ほど牛島先生の御説明等貴重なお話があると思いますので、私のほうからは簡潔に御説明させていただけないかと思っております。

前回、出井幹事のほうから、サービス貿易の協定の上での各国、主要国の約束状況等についてどうなっているかということをもとめることはできないかというお話をいただきましたので、現在お手元に2つ資料を配布させていただいております。

若干、前提めいたことを申し上げますと、サービス貿易におきましては、GATSという協定がWTOの下でございまして。厳密な意味での法的な拘束力を持った約束内容、これは結局、物とかと同じでして、各国WTOの下で特定の約束をしていくということになっておりまして、そういう意味で、厳密な意味での法的な拘束力を持った約束というのは、94年にウルグアイラウンドが終わりまして、それを受けた各国の約束というのが今存在するというところでございまして。

他方におきまして、これは10年以上前の話でございまして、その間、各国交渉を行っているわけございまして、その交渉の過程でどのようなものを各国が出しているかということも含めて、あえて御説明させていただいたほうが、最近の事情がよく反映されているかと思っております。

それから、あともう一つは、前回の配布資料で御説明された中で、幾つか各国の制度を見るに当たってポイントがあるという御趣旨の御説明があったやに理解しております。1つは、例えばそもそも外弁制度があるか。それから、外弁として認めるに当たって職務経験が必要かどうか。それから3つ目に、第三国法を扱うことができるか。さらには、共同事業や現地弁護士を雇用することができるか等のポイントがあるというお話があったと理解しております。その観点から、GATSの下での各国の約束協定には膨大な量があるわけですが、あえてやや絞った形でまとめさせていただいております。

前提が長くなって申しわけありません。この色刷りの4態様と、これは余りこの場で詳しく一個一個御説明するというよりは、そもそもサービス貿易で約束をするに当たって、どのような形で約束をしていくかということでございます。モードと業界用語で呼んでおりますが、4つに分けて、それぞれ自分の国は、例えば外国法事務弁護士については約束します、約束しません、約束するとしてどういう条件をつけますということを国際約束の形にしていく、条約の形にしていくということでございます。

4つモードがあると申し上げましたが、順番に、非常に恐縮ですが、左上から申し上げさせていただきますと、第1モードというのは、サービス提供者と消費者がそれぞれ別の国にいる。外国法事務弁護士の例で申し上げますと、外国法の弁護士がサービス提供者なわけですが、それから消費者、例えば相談を依頼する人というのが別の国にいるケースが第1でございます。

それから、第2モードというのは、消費者のほう国境を越えていく。すなわち、日本の、相談を受けたい人というのが、例えばアメリカに出かけて行って、アメリカの弁護士の方のサービスを受けるというのが第2のモードでございます。

やや各国の状況を取って申し上げますと、この第1と第2のモードについては、主要国とも基本的に約束をしている。約束をしているというのは、基本的に何も制限をつけずに、第1、第2モードに係る外国法事務を許可しているというのが現状でございます。

それから、ちょっとここから先が各国の対応が分かれるところでございますが、第3モードというのは、これは拠点設置と呼んでいますが、具体的には投資を念頭に置いていただければと思います。例えば、アメリカのローファームが、日本に例えば支店なり、事務所なりを設置して、外国法事務というサービスを日本にいる人に提供するような場合があればこれに該当します。

それから、第4モードというのが、これは自然人の移動と呼んでおまして、これはサービス提供者たる個人、すなわち外国法事務弁護士、アメリカ人の方であればアメリカ人の弁護士の方が日本にやってきて、日本においてサービス提供を行う。これは人の移動を伴うものということになっております。この第4モードについても各国、人の移動がどうしても伴うものですから、今度は入国管理行政等の影響があつて、必ずしも積極的に開けているというわけではないと理解しております。

という状況でございますので、各国の対応が一番分かれるのは、この拠点設置を通じた第3モードということだけちょっと頭の片隅に置いていただきまして、若干細かいですけど、もう一枚の表になっている紙を御覧ください。

前回の研究会の場で、アメリカの実際の対応がどうなっているかという御説明をいただいたと記憶しております。ここから先は、アメリカがGATSという国際約束のもとでの約束、あるいは約束にしようと思つていることの内容でございます。

基本的に、先ほど申し上げたとおり、投資・拠点設置を通じた第3モードの対応が分かれるわけでございますが、アメリカの国内においても約束状況というのは分かれておまして、具体的には24州が許可をするということを国際的に約束しているか、あるいは約束する用意があるということを言っている。約半分だということでございます。

ただし、それにも条件がいろいろ付いておまして、ざっと見た限り、例えば拠点を日本の弁護士事務所が設置して、外国法事務をアメリカにおいて提供したいといった場合に、アメリカの弁護士の雇用はおおむねできる。他方で、第三国法、例えばイギリスなり、ECなり、中米でもどこでもいいですが、それに関する法律の取扱いができるかという、この24州の中でも8州はできない、やらせることはできないという約束の内容になっている。それから、例外的ですが、1州だけは現地のアメリカの弁護士の方とのパートナーというのはいけないという約束の内容になっております。

それから、前回の御議論でも、果たしてどれだけ職務経験を要求するか、すなわちアメリ

カに入ってくる前にどれだけ日本において活動をしていなければならなかったかということにつきまして、アメリカの国内でも対応が違っているという御説明があったかと記憶しております。基本的に現状とアメリカの約束内容というのは一致していると思っております。ただ、ノースカロライナとか、テキサスとか、前回いただいた資料では、例えば直近5年のうちに、5年ないしは3年、それぞれ日本で活動しなければならないという、その年数が若干違う。当然のことながら、国際約束で約束したこと以上の緩和した条件で受入れるというのは許容されるわけでごさいます、その逆はできないという状況でごさいます。したがって、今現在は、約束の内容よりは、実態では自由化が少し進んでいる州がノースカロライナ、テキサス等であるということかと理解しております。

余りこれを一個ずつやりますと時間をお取りしてしまいますので、そのほか、カナダ、豪州、これも基本的にアメリカと似たような約束の仕方、すなわち外国法事務の弁護士に限って、どのようなことができ、どのようなことができないかということをお細かく約束しているという状況でごさいます。

それから、ECにつきましては、もちろんECの中でも相当、フランス、イギリス、ドイツ等で対応が違うわけでごさいます、ものすごく大ざっぱにまとめますと、外国法事務弁護士について特化した約束をしているというよりは、むしろEC国内での弁護士登録をした者について約束をしているというのが現状でごさいます。

それから、中国につきましては、前回は若干議論がございましたが、基本的に約束はしているものの、限定的な範囲で営利活動ができるに過ぎない。そして、その上で、例えば代表者は一定期間中国に滞在している必要がある、ないしは実務経験が2年ないしは3年必要という形で約束をしているというのが現状でごさいます。

余りお時間をお取りしますと恐縮でごさいますので、ものすごくざっと御説明しますと、各国のWTOの場における約束とオファーはこういう状況になっているということでごさいます。失礼しました。

伊藤座長 どうもありがとうございました。

ただいまの御説明に対しまして質問がございましたらお願いいたします。

どうぞ、下條さん。

下條委員 1点ちょっと補足したいと思います。先ほど第3モードを説明されたときに、アメリカの法律事務所が日本に支店を設けるというふうに仰ったのですけれども、日本の外国弁護士に関する特別措置法については、あくまでも個人ベースなのです。ですから、外国の資格を有する個人の弁護士が、日本に外国法事務弁護士となる資格の承認を申請するという個人ベースになっておりますので、法律事務所が支店を設けるという形にはなっておりません。

ただ、外国法事務弁護士は所属事業体の事務所名を名乗ることができるとされておりますので、そういう意味では、実質的には非常に支店には近いのですけれども、あくまでも個人ベースで外国法事務弁護士を認めているという点です。

これは、今の中国を御覧いただくと、中国は外国弁護士事務所について代理店として拠点設置を認めるという形を採っていますけれども、その点で日本と中国は認め方に非常に大きな差があるということをお申し上げたいと思います。

伊藤座長 ありがとうございます。

どうぞ、牛島委員。

牛島委員 ECのところなのですが、3つ目の○に、拠点設置を通じたサービス提供は、Czech, Spain といろいろ書いてありますが、基本的には、フランスを除いては、いわゆる日本の外国法事務弁護士と同じようなりミテッド・ライセンスの外国法事務弁護士は認められているという理解で良いのですよね。

濱本氏 ありがとうございます。

今の牛島先生の点ですが、何を約束しているかというところだけを見ますと、むしろ余り外国法事務弁護士に特化した形で書かれていない。例えば、イギリスの約束を見てみますと、約束している内容は国内法、イギリス法ないしはEC法について約束していて、そこは明確に外国法についてはどうなのだというところがはっきりとは出てこない。むしろ外国法について約束しているのは、この挙げさせていただいた8カ国に限られているというのが現状でございます。もちろん、実態として、外国法事務弁護士という活動ができるかどうかというのは、それは別途の話としてございます。国際約束及びオファーの話としては、そういうことでございます。

牛島委員 ありがとうございます。

伊藤座長 よろしいですか。

濱本氏 それから、下條先生、ありがとうございます。第3モードについて補足していただきまして。仰られるとおりでございまして、他国の約束状況ないしはオファーの状況について長々と御説明してしまいましたが、日本自身の約束とオファーが今どうなっているかということについて、申し上げませんでした。

日本の約束とオファーは、当然のことながら、今の国内法を反映しておりまして、外国法事務弁護士の第3モードについても、サービス提供は自然人によらなければならないという限定をつけておりまして、そういう意味では法人による約束、法人によるサービス提供というのは約束していません。

逆に言えば、それがまさに、今週末からWTO閣僚会合がございまして、これに至る過程において、数か国からなぜ約束ができないのか、日本の弁護士については、自然人のみならず法人でもサービス提供はできるようになったのではないかという指摘を受けているというのが現状でございます。

伊藤座長 どうもありがとうございました。

ほかにいかがでしょうか。どうぞ、下條委員。

下條委員 1点、濱本さんに確認したいと思います。前回、グロンディンさんのときに国際仲裁の代理が問題になりましたが、私の理解するところでは、日本は国際仲裁代理について約束表に書いてきちんと約束しているにもかかわらず、アメリカのほうはそういう約束は何もないという理解なのですが、それでよろしいでしょうか。

濱本氏 日本について、国際仲裁への代理は可能と約束しているという状況は仰るとおりでございます。アメリカにつきましては、州によって相当書き方が違うものですから、確認をさせていただければと思います。すみません。

伊藤座長 それでは、そのようにお願いいたします。

ほかにいかがですか。よろしいでしょうか。

それでは、ありがとうございました。

それでは、引き続きまして、牛島委員からプレゼンテーションをお願いいたします。

牛島委員 お手元に、表紙「外国法事務弁護士制度研究会－ヒアリング資料－」、本日の日付のものがございますので、これに沿って申し上げたいと存じます。

目次でございますが、申し上げるまでもなく、私は日弁連の外弁委員長という立場を務めさせていただいておりますが、本日申し上げますことは、あくまでも個人的な立場でのヒアリングを受けた、あるいはヒアリングの前提としての一定のプレゼンをさせていただくという以上のものではございません。

1、外弁法の制定と改正の経緯。

2、外国の外弁制度との比較。これは、もう既に多々御報告があったところかと存じますので、ポイントだけを触れるつもりでございます。

3、世界の巨大事務所の状況と日本の法律事務所の状況。これは大層な題でありまして、私が知っていることはごく一部でございますけれども、わかる範囲のことを申し上げて、さらに皆様に教えていただくという点でございます。

4、外弁事務所の現状と外弁制度の問題点。これも現在どのような状況であるかということについて、考えるところを申してみたいと存じます。

5、弁護士法人制度。これは、私がこの場でお伺いして、結局私が、若干ではございますが、説明させていただくという、いささか恐縮でございますが、わかる範囲ということでございます。もちろん目的は外弁法人というものについて、大体どんなものが専門職法人として念頭にあるのかということの御紹介でございます。この点については、高中委員が大変御造詣が深いということを私、承知しておりますので、私が違っておりましたら御指摘下さると存じます。

6、外弁法人制度を制定する必要性。必要性という言い方をいたしました。これは現時点での、まさに今、濱本さんからもお話いただきましたが、私なりの認識でございます。

外弁と申しますが、これは簡単に、外国法事務弁護士というものが長いものですから、簡単に外弁と申し上げているだけで、ほかに他意は全くございません。

また、外弁法、外国法事務弁護士の法律につきましては外国弁護士、つまり外国で弁護士である方、それからその手前の外国弁護士資格者、それからまだ弁護士にはなっていないけれども、資格を持っている方という概念があったり、もちろん外国法事務弁護士といって日本で法務省の承認を受け、そして日弁連で登録されている方というカテゴリーの方、幾つかございますので、場合によって外弁という言葉が外国弁護士を意味したりということもあるかもしれませんが、どうかお許してください。

それでは、4ページに進ませてください。外弁法の特徴ということで、これから何度か(i)の1行目、但木敬一論文というものを引用させていただくかと存じますが、これは参考資料として、確か皆様のお手元にあるかと存じますが、当時の法務省の御担当であった但木さんの書かれた論文でありまして、87年のものであります。したがって、古いものではございますが、立法当時の意気込みと方向感というものをよく表して、今でもその重要な意義を失わないと存じましたので、私なりに大変重要と思うところをピックアップさせていただきました。

例えばで申しますが、ページ等はここに記載してございます。「政府は、諸外国が本問題を経済摩擦の問題として提起していることを理解するものではあるが、本問題はわが国の司法制度、特に司法制度の重要な一翼をなす弁護士制度に深くかかわる問題であり、これを経

済的観点からのみ処理することは相当ではなく、むしろ我が国の司法制度の枠組みの中で解決すべきものであるとの基本的立場を当初から明らかにし」て、かかわってきたということを明確にされていらっしゃると思います。

この問題というのは現在も同じ枠組みの中にあるのではないかなど。当然ながら、経済摩擦の問題でもあり、また経済問題でもあるものの、現在であれば、この外弁法人の問題は、この司法制度の問題というのがこちら側からの見た風景であるということであろうと思います。

次に、(ii) 外弁をリミテッド・ライセンスとしていることや、外弁を日弁連の会員としていること。これはもう既に資料5-1でお触れいただいたところだと存じますので、単にそういうことであるということにとどめたいと存じます。リミテッド・ライセンスがどういふものであるのか、あるいは日弁連の会員云々ということにつきましては、これはまたもう一度触れさせていただく機会があるかと存じます。

5ページでございます。外弁法というのは、実は外国法事務弁護士という方の資格の前提になる法律でありますとともに、ここに書かせていただきましたが、実は我々日本の弁護士にとりまして、外弁法1条というのは海外における日本法の取り扱いの充実をも目的としているという意味で、大変意義のある法律なのではないかということも指摘させていただければと存じます。

外弁法1条の後半部分に、前段に外国法事務弁護士のことを書かれた上で、「あわせて、外国における日本法に関する法律の取扱いの充実に資することを目的とする」ということも書いてございます。もちろんその前の部分には、簡単に申しますと、外国弁護士資格者、つまり外国で弁護士の資格を持っている方の国内での外国法事務取扱いの道を開き、弁護士の例に準じて規律して渉外的法律関係の安定を図るということが大きな目的として掲げられておまして、これが現在の外国法事務弁護士という方の前提となる条文でございます。

次に、同じことをもう一度繰り返すことになるかと存じますが、(v)でございます。やはり但木さんの論文の中に、日弁連の自主性を尊重して成立しているということで、これは、ある意味、私ども日弁連にとりまして、あるいは申し上げるまでもなく、法務省の方にも自明のことなのかもしれませんが、そうでない方にとりまして、一定の私どもなりの理解というものをさせていただくという意味で引用させていただきました。

「我が国の弁護士制度のもっとも大きな特徴は、弁護士自身に高度の自治を与えていることにあり、本問題が弁護士制度そのものの変革であるところから、政府は、当初から、弁護士の自主性を尊重しつつ解決すべきであるとの基本的認識に立ってその解決にあたるの方針を貫いた。」と、あるいは他の箇所、同じページでございますが、「日弁連の自主性を尊重するとの基本的立場に立脚しつつ」という御表現もございました。

次に、改正の経緯でございますが、資料2-2でもう既にお触れいただいたところでございますので、私のほうからはそういうことであったということの確認以外のことは申しません。

6ページでございます。外国の外弁制度との比較。正確に申しますと、外弁というものの自体が定義された言葉でありますから、外国に外弁はないわけでありまして、外弁と同様の制度ということでございますけれども、先ほどの濱本さんのお話からも、日本がより開放的な現状の法制度を持っているということは、ある程度御理解いただけたのかなと私なりに思い

ましたが、そのようなものとして、では、どういう点が外国の外弁制度の比較として取り出せるポイントかと申しますと、先ほど一度出てまいりましたが、外弁を日弁連の会員としているということ。これは、やはり但木さんの論文の中に、「新法が」、「新法が」というのは87年当時の新法であります、「世界的にみてもっとも進歩的である点は、外国法事務弁護士を弁護士の仲間として迎え入れた点であろう。」ということでありまして。もちろん日弁連の会員というのは、日本であるから日弁連の会員と申すのでありまして、例えば御存じのとおり、アメリカの場合にはABAという会員、これは任意団体としては世界で最大の会員数だと伺いましたが、そこに加入が強制されておりませんから、そういう意味で単純な比較のできることではなかろうと存じます。少なくとも強制加入団体である日弁連の会員として外弁の方に来ていただくという枠組みとなったということが、「仲間」という言葉は確かグロンディンさんも仰っていましたが、それなりの意味を持ったものかなと思っております。

ここで、添付いたしました資料①、実はこれは、弁護士法人法の解説の中に外弁制度についての解説が幾つかございましたので、その部分を拾ってまいりましたものでございます。この場所での取り上げることが適切かどうかはわからないのでありますが、添付資料の①を見ていただきますと、クエスチョンが「諸外国における弁護士事務所法人化の状況を教えてください」ということで、簡単に申しますと、英・米・独・仏においては、いずれも弁護士1人で法人を設立することが認められていて、有限責任形態であると、このようなことが書いてございます。

次に7ページでございます。米国との違いということではいろいろな見方があるだろうと存じますが、これも先ほど濱本さんがおっしゃったことの上塗りのようなところがございますけれども、現在でも50州及び特別区があるうちの28州と特別区のみでの受入れ体制であると、まだ途上であるという見方もあるいはできるのかもしれませんが。

また、先ほど質疑の中でもございましたが、国際仲裁手続について、日本は受け入れているけれども、米国では全面的に受け入れているのだというお話もございましたが、必ずしもそうではないという現状があるということ、さらには州で分かれておりますので、もし全州について外弁として登録するということになれば、各州での登録が必要となる、これはこういうことになるでしょう。

また、職務経験要件につきましては、従前にもこの場で議論があったかと存じますが、直前の経験を要件とする、あるいは、さらに長い期間を要件としているというのが米国の規制であるというふうに理解しております。

また、これはABAのことにつき、先ほど申しましたが、弁護士会の会員としての受入れではないということで、この弁護士会の会員としての受入れというものがそのままアメリカであり得るわけではございませんので、少なくとも日本ではそのような受入れをしているという趣旨が主なポイントであろうかと存じます。但木論文の中では、「当該外国の弁護士会に入会できず、その会内討議に参加する道も閉ざされている」という表現がされておりました。

8ページでございます。EUのブロック化。ブロック化という言葉がふさわしいということをおある方に教えていただいたのでありますが、添付は2ついたしました。1つは、日弁連が2001年に調査した報告書でございます。もう一つは、外務省からいただいたEU事情

と日・EU関係ということで、このもう一つのほうは、本件の法律関係のことではなく、EU事情と日・EU関係そのもので、EUというのがどういうものであるかというイメージのものでございます。

弁護士制度に関する海外調査報告の添付②でございますが、下にページがございまして、249ページ、この中では3ページ目でございますが、ここの④が大いに関係いたします。

EUのブロック化について幾つか申しますと、最初の1つ目、(i)でございますが、EU域内の外国弁護士はホーム国、つまり自国ですね、その資格表示により、ホスト国、相手国において、ホーム国法、EU法、国際法及びホスト国法、つまり相手の国の法律に関する法的アドバイスを行うことができるという意味で、大変開放的なものでございます。

また、これら域内の外国弁護士は、簡単な適正試験やホスト国において3年以上継続的にプラクティスしたことを条件にホスト国の弁護士資格を得ることもできる。これは今申しました②の次のページ、⑧に書いてございます。こういう状況でございます。

しかしながら、(iii)でございますが、これらは域内国民である者に限られているということでございますので、例えば日本人がイギリスのソリシターになったといたしましても、イギリス人のソリシターが他のEU域内でエンジョイすることができるようなことがエンジョイできるわけではないという、限定された、そういう意味でブロック化という呼び方ではないのかなということでブロック化とあえて呼んでおりますが、呼び方はもちろんいろいろな呼び方があるかと存じます。

以上が8ページまででございますが、9ページ、世界の巨大事務所の状況と日本の法律事務所の状況。これは、世界の巨大事務所の状況は、添付④を見ていただきますと、どの程度のものかということがご理解いただけると存じます。例えば、Baker & McKenzie という事務所、これは単一の事務所であるのかどうかということについては、あるいはいろいろ議論があるということをお存じの方もいらっしゃるかと存じますが、3,000名を超えている。次に、Clifford Chance、これはイギリスのロンドンを本部とする事務所でありまして、3,000人近いということでございます。

また、添付⑤は、甚だ僭越かつ恥ずかしいのでございますが、私が雑誌に書きましたエッセーの一部でございます。添付⑤の1段目、2つ目のパラグラフにも、「最も売り上げの大きな事務所は、年間2,500億円を売り上げ、利益も1,000億円となっている」というようなことを孫引きしてございます。

レジュメに戻りますと、9ページ、(i) 弁護士数にして3,000人を超えている事務所があるというのが、現在の世界の状況であるということ。

また、(ii) 売り上げが年間約2,500億円、利益が1,000億円に達するところもあるということで、これは我々の考える法律事務所というのとは全く違っているのではないかなということでございます。そして、先ほどの表を御覧いただいてもわかるとおり、100位の事務所でも弁護士数が500人を超えております。

さらに、添付⑧の2ページ目、漫画で待が汗を出しているところが出ておりますが、ここに私が書かせていただきましたのは、やはり引用でございますが、オーストラリアでは法律事務所が株式市場に上場するということが始まったと。140人の弁護士のいる事務所の時価総額が100億になったと。パートナーの中には保有株式の時価が10億近くになった方もいると。このようなことが引用してございます。

先ほどの添付④に○と◎で示させていただきましたが、大部分の巨大な法律事務所が日本に進出していて、20大事務所で申せば14事務所が既に日本に進出済であると。このようなことを書かせていただきました。

10ページにまいります。日本の法律事務所の状況はしからばどうかということになりますと、実は最近大変変わってきておりまして、これは添付⑥を御覧ください。これはある方が調べられたもののそのまま写してございますが、4大事務所が200人を超えております。最大の事務所は西村あさひ法律事務所でございますが、400人にもう近いということでございます。

また、日本の法律事務所では重要なことは、⑦、⑤、⑧は私が書いたものでございますが、例えば⑦などに書かせていただきましたが、日本の法律事務所は巨大な事務所への集積率が大変高い。例えば、この西村あさひ法律事務所が約400人といたしますと、全弁護士が2万5,000人でございますから、1%から2%の間である。これはアメリカの弁護士人口約130万にかけ合わせますと2万人の法律事務所が存在するということであります。それも支店がなくて、東京1カ所で2万人の事務所が存在する。ニューヨークでも1,000人を超える事務所はないでしょう。せいぜい1,000人です。いかに日本では弁護士の事務所への集積度が高いのかといったことも伺われると存じます。

ただ、弁護士の人数そのものいたしますと、50人を超える事務所というのは10程度でございます。法テラスを事務所としてこの場で扱うのがいいのかどうかということはわかりませんが、10程度でありまして、添付⑥の2ページを見ていただきますと、上から3つ目までが50人を超えている。その下、50になっていないのが実は私のいる事務所でございますが、これは余計なことでございます。

また、この中でも、今の添付⑥でございますが、1ページ目でも一番大きな枠になっております、Baker & McKenzie との関係のある事務所。次のページでも坂井・三村事務所、あるいはさらにリンクレーターズ、ジョーンズ・デイ、伊藤見富等々、外国の事務所またはそれとの提携関係にある事務所が相当数ございます。TMI も一定の提携関係があるというふうに伺っております。提携関係も二通りありまして、日本側の事務所がイニシアチブを持っていると思われる提携関係と、むしろ支店に近いような提携関係というものがあるのかなとは承知いたしております。

次に、よろしゅうございましょうか、駆け足で申しわけございません。11ページ、外弁事務所の現状。これは実は後に申し上げる理由もございまして、なかなかわかりにくいのでございますが、既に出ております資料2-3及び添付⑨、これは日弁連で出した弁護士白書でございますが、これを引用させていただきました。

人数について、例えば圧倒的に米国の弁護士の割合が大きい。約6割が米国の弁護士である。あるいは米国、英国、豪州、いわゆるアングロサクソン系と申しますが、それを合わせますと8割となるといったようなことが伺われます。

これからわかることとともに、私どもの実感といたしましても、現行の外弁法の下で外国人弁護士の方による法律実務、あるいは日本の弁護士と共同しての法律実務というのは、相当程度に定着しつつある。これは外弁の方が、その資格法によって、例えばファイナンスの契約をやられる。こういったことは私より松木委員のほうが大変お詳しいのだろうと存じますが、そういったことが相当程度あり、他方、日本の弁護士と共同しての法律実務というも

のも行われていると。現に、例えば卑近な例で申せば、私どもの事務所に限らず、どの日本の法律事務所でも、新人の弁護士を採用するというときには、外弁ないし外弁と一定の提携関係のある事務所とのコンペティションという言い方で良いのでしょうか、少なくとも入られる方から見れば、どこに入るかということについては、それだけいろいろ迷うところが多いというのが現状であろうかと。また、私は雇われたことはまだないのですが、噂によれば、給料も外弁にかかわるところのほうが高いのではないかと、このようなことも言われているようでございます。

12 ページでございます。では、その外弁制度の問題点、どのようなことが挙げられるかと申しますと、これはいろいろなものがあるかと存じますが、私なりに重要かと存じまして、ここにいらっしゃる下條先生が2003年の外弁法改正のときに、もちろん下條先生個人の御意見ということだと承っておりますが、書かれたものを引用させていただきました。

この引用の仕方、あるいは趣旨等違いましたら、下條先生から御指摘いただけると思っておりますが、日本法の取扱い禁止ということにつきまして、日本法の取扱い禁止が徹底されているのかどうかということについて問題があるのではないかとすることは当初から言われてはおります。それにつきまして、「弁護士の秘密保持義務や依頼者との関係から証拠を提出できないため、また日弁連に調査権限がないため、この日本法取扱い禁止違反を摘発したという事例は今までない」、これは論者によるのだらうと思えます。存在しないから摘発がないという考え方もあり得るでしょうし、存在したとしても摘発が十分にできていないという考え方もあるのだらうと存じます。「外弁による日本弁護士雇用を認めている」、2003年の改正法でございますが、「したがって上記のような職務を超えた外弁の活動はますます活発になると思われる」、ということで仰っておられます。

13 ページでございます。しからば、弁護士法人制度というのは、一体どういうものなのかということで、これは皆様のお手元でございます小冊子、この5ページに極めて簡単なことが書いてございますし、さらに添付⑩、これは後ほど申します日弁連の調査をいたしたときの外国法事務弁護士の方、外弁の方に大体日本での弁護士法人というのはこのようなものですよというイメージのためにお渡ししたものによりますと、大体どのようなものかということがわかるという簡単なまとめでございますが、私なりにさらに簡単にいたしますと、13ページの(i)から(iv)まで書かせていただきました。

日本の弁護士の弁護士法人というものは、合名会社類似の弁護士のみを社員とする法人で、合名会社ということになりますから、基本的にそれぞれが代表権を持っていて、業務執行権を持っていて、ただし無限責任であると。これが合名会社というものだらうと存じますが、当然法人であるということでございます。

そして、(ii)に社員の無限連帯責任ということを書いてございます。

そして、従たる事務所、これはいわゆる支店でございますが、法人でございますから、従たる事務所ができるということでございます。ただし、従たる事務所にも弁護士さんがいなければならないというのが原則となっております。原則ということは、もちろん例外があるということでございます。

それから、4つ目に指定制度ということで、これは合名会社類似の無限連帯責任と申しましたが、ある弁護士を指定して、ある案件についてはこの弁護士がやるのだということになれば、その事件に関してはその弁護士の方だけが代表権、業務執行権を持ち、責任もその方

が無限責任を負うということで、一種の事実上の有限責任になっている、このように言われております。

設立の経緯でございますが、これは先ほど申しました資料6-1の5ページに書いてありますところをまとめたただけでございますが、3点ございました。社会の複雑・多様化、国際化等の変化から、法律問題が複雑化してきている。次に、弁護士の執務態勢を強化してサービスの質の向上を目指すことが、そのような複雑化に対応するために必要である。そして、そのために弁護士業務の共同化、専門化、総合化などを可能にする方途としての法人化の必要性があったと、このように当時言われて弁護士法人制度ができたものということでございます。

15ページにまいります。では、外弁法人制度というものが必要であるということは、一体現状ではどういうことなのかということでございますが、これは先ほど濱本さんのお話にもございましたWTOのものとGATS、その中で、内外平等の要請というものがございません。

これは先ほど詳しくお話いただいたので、また同じことを申し上げて恐縮ですが、(i)は、日本の弁護士については弁護士法により法人化が許されているのに、外弁に対しては許されていないということは、内外平等の取扱いという面から望ましくない。望ましくないということは、裁量の幅と申しまししょうか、それなりの考え方がいろいろあり得るということでありまして、約束表には自然人ということで書いてあるからという御説明を先ほど濱本さんから賜ったところであります。

さらに、日本の弁護士につきましては、弁護士法人というものは、既に一定の使用実績というものがございます。2008年、今年の6月1日現在で289法人あるそうでございます。また1年ほど古くなりますが、223法人当時のもので、既に所属している弁護士が1,100人、恐らく2万人強の時代に1,100人である。そして、そのうち一人事務所、社員が一人である事務所というものが約半数ということでございます。そして、一人事務所をつくられた方の感想としても、「一人法人制は自分のために設けられたと思うほど効果がある」、ということでありまして、一人法人制というものにも一定の意味があるということは、外弁法人制度を考えるときにも、やはり一人の外弁さんという方にとっても一定の意味のあるもの、あるいは大いに意味のある制度であり得るのだといった視点も忘れてはならないのかなと存じます。

最後のページでございます。外弁におけるニーズということで、これはヒアリングを日弁連が16年の秋ごろいたしましたして、17年の初頭にまとめたものが添付⑩、⑩-2でございます。⑩は、その報告のまとめでございます。したがって、⑩-2以下に書いてありますことも⑩におよそまとめられているところでございます。

そもそも、この添付⑩でございますが、⑩をお読みいただきますと、大体⑩及び⑩-2の中身が御理解いただけると存じます。外弁におけるニーズにつきましては、ローマ小数字の順で申します、日弁連による平成19年1月12日付け調査報告と同報告の法務省への提出という経過がございました。ただし、この調査の対象のうち、今回の研究会にかかわるものは法人化のニーズの部分になるかと存じます。

聴取させていただいた対象は、大中小規模の計10カ所の外国法事務弁護士事務所の皆さんに御協力をいただいたということでございます。聴取させていただいた項目は、法人化に

かかわる部分で申せば、法人化が認められた場合、法人を設立する御意向があるでしょうかということであり、2つ目が、法人化が認められた場合、法人化した上で支所を設置するという御意向があるでしょうかという質問でございました。

その結果は、一言、二言で申せば、もちろん法人化に係る部分でございますが、ニーズはそれほどはっきりあるとは認められなかった。法人化した上で支所設立については、ニーズは明確には読み取れなかった。これはもちろん調査結果でございますから、いろいろな見方があると存じますが、日弁連が当時報告したところはそのようなことであったということでございます。

若干、時間が超過したかもしれませんが、大変駆け足で恐縮でございましたが、以上でございます。

伊藤座長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの牛島委員からの御報告についての御質問等がございましたらお願いいたします。いかがでしょうか。

どうぞ、下條さん。

下條委員 今、牛島委員のほうから、外弁法1条を引いて、外国における日本法に関する法律事務の取扱いの充実、これも目的としているのだというお話がありました。そして、アメリカにおいては、まだ開放度が十分ではないという話もありました。

ということは、日本の弁護士ももっと外に出て行けということかなと思うのですが、先ほどの資料の、通して19ページ、添付④ですけれども、これを見て驚いたのは、例えば一番大きな Baker & McKenzie という事務所は、Lawyers Outside Home Country という、Home Country はアメリカなのですけれども、アメリカの外にいる弁護士が81%という、これはもう非常に驚くべき数字ですよ。ですから、自国内には19%しかなくて、あとは諸外国に散らばっている。

それから、International と書かれている法律事務所は同じようなものですよ。いずれも非常に高いパーセンテージの弁護士が自国以外にいるということなのですが、翻って日本の事務所を見ると、とてもそのようなところはない。せいぜい中国にぱらぱらというぐらいということで、日本事務所の海外進出というか、それは非常に微々たるものなのですけれども、このあたりの日本の法律事務所の海外進出ということについて牛島委員がどういうふうにお考えになっているのか、個人的な意見で結構ですので、お聞かせ願えたらと思います。

牛島委員 極めて偏見に満ちた個人的な意見であるという前提でのことでございますので、お許しください。私は時間の問題だと思っております。私自身の実感といたしまして、これはいろいろな見方がありますので、もう一度繰り返しますが、偏見に満ちた個人的な意見でありますけれども、要は人数、供給の問題だと思っております。

人数がない業界が、外に出て行く手前のところで、まず国内でも十分でなかったというふうには認識しております。したがって、外に余り出て行けなかったということは、一定の必然だと思っております。しかし、それは全く変わりました。私自身も事務所、下條先生も同じかと存じますけれども、事務所をやっている、新人の弁護士の応募数あるいは採用できる数、全く世の中が変わりました。激変しました。実は私のエッセーの中にも、最近国内の弁護士でも給料が下がってきて、前はいわゆるイソ弁、つまり雇われ弁護士をやると年に600万円ぐらいだったのが、最近では400万円ぐらいに下がってしまっているというようなこ

とまで書かせていただいたのですが、これが現状から過去を見たところだと思います。

それでは、翻ってどうか、将来的にどうかということを考えますと、私は常に日本の産業のことを考えます。例えばトヨタ自動車がなぜトヨタ自動車になったのか。私自身、自動車関係の仕事をしておりまして、30年代に日本の会社が輸出をするということにどれだけ苦労したかということをお話として聞いたことがあります。したがって、日本法という限定がある、あるいは日本語という限定がある、だから日本の弁護士は海外進出については大変難しいだろうという考えは私は全く採りません。

同じ人間がやっていて、私自身も英語を使って仕事をしておりますけれども、もちろんネイティブになることができないということと、法律としての仕事ができないということは全く別だと思っておりますので、将来については、過去のトヨタ自動車が現在のトヨタ自動車になれた以上、あるいは三菱商事の方から見れば大変レベルの低い話をしているかと存じますが、トヨタ自動車がなれた以上、日本の弁護士がなれないという理由は、唯一、人数が少なればどうにもならないということで、その人数が少なくとも当面の人数の制限はなくなっておりますから、私は将来の日本人にとっての、あるいは日本の若い人にとっての職業という意味では、大変重要なことだ、1条の後段の言っていることは極めて重要なことだというふうに思っております。

伊藤座長 どうぞ、中西さん。

中西委員 日本の弁護士がアメリカ等に出て行って、何を供給するつもりなのですか、サービスとして。日本法はそんなにニーズとしてあるのですか。日本で外国の弁護士、特にアメリカ等の弁護士がアメリカ法関係のというのはわかるのですが、日本の弁護士の人数が増えたからといって、そんなに出て行くようになるとは思えないのですけど。

牛島委員 それはおっしゃるとおりだと思います。近い将来を考えたときには、日本の弁護士の需要は、日本企業が海外へ出て行くうちの、その一部分だろうというふうに思います。そのことと、しかし、例えばアメリカで日本人がたくさんアメリカの弁護士資格を取っている、その方が日本の法律事務所の一角としてやるということとは必ずしも矛盾しないことだろうというふうに思っております。

松木委員 よろしいですか。

今の議論の中で、我々企業のほうが弁護士さんにいろいろな案件を依頼するというようなときの、企業法務で依頼するというところ、これは純粋に法律問題だけかということなのですね。我々、ビジネスをやっていく、これはあとで私のほうのプレゼンのときにお話ししようと思っていたことをちょっと先になってしまいますけれども、我々がやっているというのは、口幅ったい言い方になってしまうかもしれませんが、リーガルリスクマネジメントみたいなものをやる。そのときに、アドバイスが欲しい。そのリーガルリスクマネジメントの一番根本になるところは、もちろん法律に違反してはいけないし、その国の法律でどうなっているのかというのをやっていかなければいけないのですけれども、それはもうミニマムなのです。そのミニマムの部分だけ聞いているというところではもうとどまらないところになっていまして、いろいろ新しいことをやっていく、いろんなビジネスをやっていくときに、その法律は当然知っていて、リーガルマインドというか、リーガルなもののお考え方を使得、そのビジネスに伴ういろいろなリスクというのは一体何があるのだろうか、いろいろなリスクというものを全部洗い出して、それをお互いの中で、これは取れるリス

クなのか、ではどちらのほうを取るのがいいのか、どこまで取るのか、取ってはいけないのか、何かほかの方法でできないのだろうか、こういったようなことを考えてそのビジネスを全部つくり上げていく。そのときにアドバイスをもらいたい。そういうときのアドバイスというのに、今、弁護士さんにお話を伺うというのは結構多いのですね。そういったところが、むしろ海外のビジネスだったら起用するということになると思うのです。

今、外国法事務弁護士の方を我々が使うということになると、やはりそういう大きなプロジェクトをやるときに、例えば今やっているようなリミテッドリコースの海外でのプロジェクトファイナンスを作っていこうというようなときに、本当にいろいろな要素が出てくるわけです。その国のいろいろな法律も絡むでしょうし、それから為替がどうなってしまうのだろうか、アジア危機みたいなものが起こったときに一体どういうふうになるのだろうか、それをきちんと、そういうことが起こっても外貨がきちんと来るようなスキームというのはどうやったら作れるのだろうか、こういったようなことも含めてアドバイスがもらえる事務所なり弁護士さんなりと相談して、そういうエクスパティーズのあるところをお願いをする。そういうところになってくるだろうと思うのです。

日本の弁護士さんも、ビジネスのところではエクスパティーズを持ち、どうやって持っていけるのかというのはあると思いますけれども、そういう方も出てきていると思います。それで、日本の企業なり、海外の企業なりが、そこに聞いてみたいなという人が出てくれば、多分なるだろうと思うのです。ここはもうあとはコンペティションだと思います。これだけ人数が増えても、増えれば増えるだけ競争は厳しくなると思いますから、その人のところに聞きたいなと思う人が出てくれば、それは日本人だろうが、アメリカ人だろうが、イギリス人だろうが、そういう人のところ、エクスパティーズがあつて、そういうアドバイスがもらえる人のところに行くということになるだろうと思うのです。

伊藤座長 どうぞ、越さん。

越委員 日本の弁護士の方が外国でプラクティスされて、お客様のお役に立つような現象というのは、幾つか例を挙げることができます。私が日本側のヘッドをしているバンクタイという銀行があります。タイには、三宅・山崎法律事務所というところが出先を持っていらっしゃるって、初代の方が山田昭さんという弁護士の方で、今2代目か3代目がいらっしゃるって。

例えば、バンコクの日本人学校というのは生徒数が2,000人ぐらいいて、運動会を1万人ぐらいでやられている。そのくらい日本の人が多くて、日本の会社は確か6,000社ぐらい出ていたと思います。ですから、そういった日本の会社だけをとっても、お客様のユニバースとしては、ものすごく十分なのです。日本の弁護士さんがそこへしょっちゅう日本の会社と一緒に出張していた、それくらいだったらもう住み着いたほうが便利だという経緯でバンコク事務所ができたということで、このパターンは世界のほかのところでもあり得る、つまり日本の企業がものすごくビジネスを集積しているような場所ではあり得るパターンかと思えます。

それからもう一つ、ニューヨークなのですけれども、昔の榊田江尻法律事務所の榊田淳二先生が今でもやってらっしゃると思いますが、これも似たような経緯、つまり日本のお客様がたくさんいらっしゃるの頼まれてしまうということがあると思います。タイとちょっと違ったところだと思うのは、アメリカには若い日本の学生さんがたくさん留学して、ロース

クールを卒業する方もいっぱいいるわけなのです。そういったロースクールの卒業生がニューヨークの弁護士事務所に卒業後就職したいということで、御希望は大変多いです。そういった方々は、私は日本人だから日本語ができるし、日本の文化もわかっている。一方、留学したから英語もできるし、アメリカの法律もわかっている。私はダブルですというふうに仰るのですけれども、そのお話を承るアメリカの事務所なり、あるいは私たちみたいな消費者の立場からすると、ちょっと失礼な言い方ですが、あなたはダブルじゃなくてハーフではないかと。日本のプラクティスもまだ一人前とは言いにくいし、アメリカについてもそうではないですかと。

要するに何が言いたいかという、留学生がたくさんいらっしゃるような場合であっても、柘田先生のようにものすごく優秀で実績があつて、たくさんお客様が現れるという方はすべてではない。結構やはりハードルは高い。英語の問題というのは克服できます。けれども、ものすごくハードルが高い。私は12年、ニューヨークに住んでおりましたけれども、皆さん御存じない方からは想像できないほど、日本の駐在員の方というのは本当に英語ができません。ビジネスに耐え得る程度の英語ができる方というのは本当に少数です。ですから、やはり英語のハードルは高い。留学生についても同じ。そのハードルというのは、その弁護士さんについてもありますので、柘田先生のような方がものすごくたくさん増えるというのは、現象としてあり得なくはないとは思いますが、ものすごく努力が必要とされると思います。

以上です。

伊藤座長 どうもありがとうございます。

どうぞ、何さん。

何氏 私は中国の弁護士ですが、日本の弁護士は、海外進出の部分では、私の祖国が一番多いと思います。

どういう事情なのか少し説明したいと思いますが、実際に日本の弁護士が何をやっているのか。私は今TMIという法律事務所におまして、主な業務として自分がやっていることは中国法です。その理由はなぜなのか。日本企業は中国に進出する案件がとても多いです。逆に中国企業が日本に進出する案件はないとは言えませんが、桁違いです。

その部分はもちろん担当窓口になっておまして、どういうことをやっているのかというと、中国のお客さんと繋ぐ際に、「中国法はこうになっている」と日本の弁護士は言っている。それは中国のクライアントにとっては、不思議なことである。そこでその部分をどういうふうに上手に中国法と照らして日本の弁護士の意見を伝えるのか、それが私の任務でもある。日本の弁護士は中国にいて、主にこのような役割を果たしていると思います。

あと、弁護士制度から言うのですけれども、私の口から言うのは適切ではないと思うのですが、日本の弁護士のサービスは基本的には良質なものであるというふうに思っています。中国の弁護士が提供したサービスは、さまざまでございます。レベルの差があり過ぎる。それで、日本の弁護士の先生たちの案件管理です。質の管理は必要であるというふうに思っています。もちろん松木委員、ユーザーとしては多分いろいろ御感想があると思うので、やはり日本の弁護士が外国の弁護士を管理するかどうかという部分があると思います。

主に海外に進出するのは日本法のサービスではないというふうには認識しておまして、外国の弁護士の管理、その部分でどうしても日本の弁護士は必要ではないかというふうに思

っています。

もちろん日本法のサービスを提供するのに条件がございまして、まず外国の企業がどんどん日本に入ってくるかどうか、それは1つの条件であって、あと先ほど越委員が仰ったような語学力です。言葉の能力はあるのですけれども、それよりもう一つ、ちょっと言いにくいところなのですけれども、日本の弁護士の交渉力です。中国人とアメリカ人と交渉するのに、もちろん牛島先生のような大変優秀な先生だったら問題ないと思うのですけれども、普通の弁護士とか、私の事務所の弁護士から見れば、中国と交渉に当たったら、まず私が出た場面だったら100%やりますから。彼らは怯えて、そういう場面には出られないか、争うことになってしまいますので、そこに慣れるのに時間がかかるのではないかというふうに思っています。

もちろん進出するのは流れなのですが、牛島委員が仰ったような、もう少し時間かかるのではないかというふうに私も楽しみにしております。

以上です。

伊藤座長 どうもありがとうございました。

それでは、話の流れがそういう方面に向いておりますので、引き続きまして、松木委員からお話をちょうだいできればと思います。

松木委員 それでは、今の外国法事務弁護士の方々からすれば、クライアントになるのは多分企業法務というのが一番多いと思うのですけれども、この企業法務、それから企業法務部というのが案外、知られていないところが結構あるのではないかなど。これは弁護士、法曹の人口が増えて、その受け皿としての企業法務というようなことで、私もよく法科大学院の学生さんとか司法研修所の修習生などとも話をするのですけれども、それぞれお互いにまだちょっとよくわかっていないというようなところもあるなというところもありますので、きょうはその辺に触らせていただければなど。その一つの例といたしまして、まずは、私もほかの会社さんのことはよくわかるわけではありませんので、半分宣伝めいてしまうことになるかもしれませんが、この三菱商事という商社の法務部がどういうふうになっているかというような概要を御説明させていただいて、そこから感じていただければなどというふうに思います。

それで、いつも使っている資料をそのまま利用して恐縮なのですけれども、この1枚ものの資料を見ていただければと思います。私ども、会社を営業グループで分けておりますもので、この営業グループと、それから、いわゆる職能と言われている部分ですね、総務だとか、人事だとか、法務とか、こういうのが1つのグループになっておりまして、法務というのは、この職能のグループに属しております。

基本的には、こちら側、左のところが東京の法務部ですけれども、今は室が1つだけあります。6チームをつくっております、基本的には、ここの法務第一チームから法務第四チームというのが基本になるところでございまして、各営業グループの案件をすべて担当するというような形にしております。これはもうその営業グループの案件でありましたら、国内の案件であろうと海外の案件であろうと、それから訴訟であろうと前向きプロジェクトであろうと、これを全部担当するというようにしております。

企画法務というのは、先ほどの職能グループの法律問題が出てきたとき、これを扱うのと、あとは企画的な業務、弁護士管理だとか訴訟管理だとか、こういったようなことをやってい

るチームでございます。

それから、知財室というのは、三菱商号ですね、三菱マーク、こちらのほうを主に管理をしているところでございます。

日本では東京だけに法務部を置いておまして、あとニューヨーク、ロンドン、バンコク、北京、上海に駐在員を派遣しております。

陣容的には、右下のところの箱を見ていただきたいのですが、本社採用の法務スタッフというものが全部で53名おります。東京に36名、海外駐在員が今9名、米国のロースクールに研修生を現在8名派遣しております。これは4名・4名で約1年8ヶ月の研修のプランを組んでおまして、1年LLMに行きまして、その後、海外の弁護士事務所研修をする。これがちょうど今の時期重なっておりますもので、8名という多い人数になっております。それから総務部へ社内出向中の者が1名おまして、それから私が今見ておりますコンプライアンス総括部、こちらのほうに法務の出身者が私を含めて5名おりますので、総計で法務スタッフというものが59名というふうになっております。

このうち、日本の弁護士資格を持っております者が5名、それからニューヨーク州の弁護士資格を保有しております者が26名、試験は通ったけれども、まだ宣誓式を通過していないというのが2名おります。それからメキシコの弁護士資格を持っている者が1名、それから中国の弁護士資格を持っている者が1名というふうになっておりますので、大体、本社採用の人間の半分強がどこかの国の法曹資格有資格者というような陣容になっております。

これに加えて、東京ではネイティブのイングリッシュスピーキングの弁護士を5名、外部の弁護士事務所からの出向で来てもらっております。それから、最近の試みとして、日本の弁護士事務所からも出向で2名来ております。それに海外の、ロンドン、ニューヨーク等の事務所では、現地の弁護士資格を有している人を雇用しておりますので、これが全部で18名おります。したがって、全世界ベースで見ますと、大体84名の陣容で法務業務を行っているという格好になっております。

では、これだけの陣容を抱えて法務部で何をやっているのかということなのですが、業務分掌規定的に言いますと、三菱商事で起こりますすべての法務関係業務、これは法務部が責任を持って適切に処理をするという形になります。ただ、一部分、歴史的にほかの部門がやっているのが、これは各社さんによって分掌が違ふと思うのですが、例えば取締役会だとか、総会関連の業務ですね、文書関連業務とよく我々は呼んでおりますけれども、こちらは私どものところでは総務部のほうが所管をする。それから審査関連、与信だとか債権回収だとか、こういったようなものは、私どものところではリスクマネジメント部、それから100%子会社のほうで分掌しているというような形になっております。

では、具体的にどういう仕事をしているかということなのですが、まず伝統的な法務部の業務としましては、訴訟等の紛争解決というのがあると思っておりますけれども、これは幸いなことに、私どものところでは、今のところ業務量ベースで見まして大体2割ぐらいかなというような感じのところになっております。こういった訴訟や仲裁等の手続きにつきましては、社内に弁護士資格保持者はおりますけれども、基本的には、これは必ず外部の弁護士を起用して対応するという体制にしております。

我々の法務部の仕事の大半が、先ほど申しました、リーガルリスクマネジメントに当たるようなことをやっているということです。ビジネスのあらゆる場面、構成要素について、一

体どういうリスクがそこにあるのかを洗い出して、そのリスクに対してどう対応するのが会社にとってベストなのかということを考えて、そのためにはどういうビジネスのストラクチャーを組んでいけばいいのかを考えて、そしてそれを相手方と交渉をして、最終的には契約書という紙に落とし込んでいく。こういうことが我々が毎日やっている仕事になります。違法なことをしてしまうというのは、これは典型的なリーガルリスクですから、そういうことはやらないようにするというのは、これは法務部の一番ミニマムな仕事になりますけれども、そこにとどまっているということだけではなくて、その上に、さらにいかにしてリスクをミニマイズして、会社ですから、利益をどうやって上げていけるのか、これが大事なことになると思います。

先ほども例に出しましたけれども、大きな海外でのプロジェクト案件ということになりますと、本当にさまざまな事柄について知識を持ち、智恵を絞って、最後にはいろいろな当事者の利益が絡んできますので、先ほど交渉という話も出てきましたけれども、この交渉も現在は我々法務の人間が営業の人間と一緒に外に出て行きまして、相手方との交渉というものも、特にリーガルマターとビジネスマターになったら、リーガルマターのところは法務のほうで交渉を相手方とするのだというような形になってきております。ですから、机に座っていて営業部門が作ってきた契約書の文言だけチェックしているというようなところは全然超えた形に、今の企業の法務というものはなっていると思います。

さらに、会社の経営そのものとも法務部というのは非常にかかわりが強くなってきております。会社がそのビジネスをやっていくときの意思決定のプロセス、ここに法務部は非常に今密接に関与しておりまして、会社さんによっていろいろあると思いますけれども、意思決定のためのいろいろな会議というのが作られており、例えば私どものところだと、取締役会の1つ下に社長室会という、普通の会社さんでいいますと常務会にあたるような経営会議みたいなのがあるのですが、ここには私が出席しておりますし、それから、各営業グループごとにまた、その社長室会に近いようなグループボードみたいなものをつくって、そのグループのトップの権限でできるような案件につきましてもそこで検討するわけですが、そこにも法務のチームリーダーが必ず出席をして、案件の検討に参加をしているというような形になっております。

それから、そういう意思決定機関への稟議書、こういったようなもの、これも私どものところでは、各営業グループの本部長というのがいるのですが、この本部長が決裁できるものより上のレベルの案件については、すべて法務部のほうがチェックをして会社として意思決定をするために必要な情報等が過不足なく記載されているか、それから将来問題となり得るような疑惑を持たれかねないような変な表現が入っていないか等、こういったようなものも法務部がすべてチェックをしているというような形になっております。

こういった仕事の流れの中で、結局法務部の一番大事なものというのが、最終的にそういったリスク、法的リーガルリスクというものをこういった形で取るのか、取ってはいけないのかと、これをきちっと判断をしていく。それを責任を持って判断していくというのが法務部の一番大事な仕事になっているというふうに思います。

我々は総合商社ですので、扱っている品目も非常に多岐にわたっておりますし、地理的に見ましても、全世界で120、今オフィスを構えております。これに加えて、現地法人等々があつて、連結の子会社もかなりの数になっておりますので、そういったものも含めて対応

していかなければいけない。そうなりますと、今言ったような陣容ですべてできるかという
と、これを全部、我々インハウスですべてやるということはできませんので、当然のことな
がら我々にできない部分、これを外部の弁護士事務所に、アウトソースしていく。外部の弁
護士事務所の方を起用していくということになっていきます。

基本的に外国が関連するビジネスの複雑な問題については、これはその国の専門の外部弁
護士を起用するということになります。外部弁護士を起用するときの法務部の役割というの
は、営業グループが直接やる会社さんもあるかもしれませんが、我々のほうでは、こ
れは法務部が会社の法律問題というのをきちんと咀嚼した上で、その法律問題にふさわしい
弁護士を探し出してきて、適切な条件で選任をして、ちょっと言い方は悪くなるかもしれま
せんけれども、そういった弁護士を妥当な方法で有効に活用するのだというのが法務部のほ
うの役割になってくる。先ほど弁護士の管理というようなお話も出ましたけれども、この弁
護士をいかにうまく使っていくかというのがやはり法務部の大事な役割ということになりま
す。

我々からしますと、社外の専門家、これは結局クライアントの力量の範囲内では、その
専門家の本当の力量というのも使えないのではないかと、だから、我々のほうの実力を上げ
ていかないと本当に社外の専門家の実力を引き出すことができないのではないかと、というふ
うに考えておりますので、弁護士の起用に当たっても、これは営業部門ではなく、社内の法
律の専門家である法務部がきちんと管理をしていくことが必要であるというふうに考えてお
ります。

そして、外部の弁護士事務所を起用したとしても、最終的にこの法律問題について会社と
してどういう判断をするのか。これは外部の弁護士さんのアドバイスもいただいた上で、法
務部門がその責任をもって判断をするという体制にしております。

それから、特に大型長期の訴訟事件とか、大きなプロジェクトの場合、これは弁護士費用
が巨額になります。これは会社の競争力にも影響を与えるぐらいの弁護士費用ということに
もなりますので、こういった弁護士料を含むリーガルコストの管理も法務部の重要な業務に
なります。ある意味、コスト管理の面では、弁護士事務所とクライアントというのは利害が
対立するとも言えるわけなので、外部の弁護士さんに案件を依頼しても、結局その法律サー
ビスの内容とか範囲等を常によく把握して、企業法務が持っている特色とこれをうまくかみ
合わせて活用していく、効率のいい結果を得られるようにしていくというのが法務部の大事
な仕事になってくるというふうに思います。

したがって、外部の弁護士事務所の起用は、私どもの会社では、すべて法務部長の承
認がなければできないという形にしております。さらに外部の弁護士事務所への支払いも最
最終的に、会社ですので、経費の負担というのが各営業部門に負荷されるのですけれども、外
部弁護士事務所への経費の支払いはすべて法務部経由で行う。だから、お金の流れも法務部
が全部見てわかるようにしておくというシステムにしております。

どれぐらい外部の弁護士事務所を起用しているかということですが、昨年1年間で
法務部が弁護士費用を支払った海外の弁護士事務所が約140ございます。国内では40の
弁護士事務所に支払いをしております。国内の40のうち、外国法事務弁護士の方の事務所
は14事務所を起用しております。

今回、弁護士法人というような話が出てきているのですけれども、我々が弁護士事務所を

起用するとき、その弁護士事務所が法人なのか、ジェネラルパートナーシップなのか、リミテッドパートナーシップなのかといったことについては、はっきり申しまして、ほとんど気にしたことはありません。

一時期、アメリカの弁護士事務所が、先ほどの牛島先生のお話にも出てきましたけれども、通常、ジェネラルパートナーシップだったのが、エンロン事件の後だとか、リミテッドパートナーシップに組織替えをするというので、通知がたくさん来たことがありまして、それを見たときにはそういうものなのかなということも思ったぐらいでして、あとは私もあまり弁護士法人というのはわからなかったのですが、会社としていかによく法務のサービスを提供していくかということを考えていったときに、我々が今一番悩んでいるのは、子会社等全部に法務部というものを置くわけにもいきませんので、子会社に対して私ども親会社の法務部が法務のアドバイスをしてあげることが今の弁護士法でできるのかどうかというところもあって、では、弁護士法人を作ってしまう、そこから何かできるのかなみたいなことをパッと思ったのですが、条文をよく読みましたら全くできないということがわかりましたので、これはちょっとだめかなと思いました。これは横道に行ってしまったけれども。

あと、外国の弁護士法人的なもので、ドイツなどで見られる例、それから今度イギリスもそうなるやに聞いているのですが、他業種と一緒にになった形でのサービスの提供といったものが認められるというような話も出ているのですけれども、ドイツでそういう会計士事務所がやっているところのサービスというのを起用した経験があります。これはフィーが、例えばほかのマジックサークルの事務所等と比べると安かったので起用してみたことがあるのですが、結果的に見ますと、もうそれ以降そういった事務所の起用はしておりません。やはりサービスの質をトータルで見たときには、どうもいま一つだったなということになっておりますので、結局我々、特に大きな案件になりますと、ビューティーコンテストと呼んでいるのですけれども、多くの法律事務所、今度こういう案件があるけれども、コンフリクトはないかどうか、コンフリクトがなかったときに、これについてはどういう陣容でもって、どういうエキスパティーズを持っている人をどう充ててくれて、一体幾らぐらいでやってくれるのだというプロポーザルを出してもらいまして、それを検討した上で、場合によっては実際にインタビューにまで行って、どの事務所にするかを定めるということをやっております。そういうときにやはり一番重視するのは、その事務所とその案件についてのエキスパティーズがあって、きちんとやってくれる弁護士さんがいるかどうか、結局はトータルのサービスの質としてどこの事務所が一番いいのか、これを基準にして決めていくというような形になります。

我々のほうから見ますと、外国の弁護士事務所さんはワンストップショッピングということと言われるのですけれども、日本の企業からすると、ワンストップショッピングがすごく魅力になるような案件というのは、そう多くないと思うのです。全世界で展開しているようなM&Aをやるなどというのは、そうあるわけでもないのです、そこが日本企業にとって大きなメリットになるということは、余りないのではないかと思います。

それから、我々が日本法のアドバイスを一緒に求めるといったこともほとんどありません。我々が日本企業だからということもあるのかもしれませんが、多分、外国企業が日本に関連するようなものをやるときに、日本法と一緒にアドバイスを求められると便利かなというようなところになるのではないかと思いますけれども、こちらのほうは、我々と

しては日本法についてのアドバイスを求めるということになりますと、横文字の名前のついているところではなくても、日本の弁護士事務所の中でどこがその問題について一番エキスパティーズがあるかなというところで探しに行くという形になります。

ちなみに、弁護士事務所の情報というのは我々にとって非常に重要な情報になりますので、大体毎年、例えばロシアだとか、中近東だとか、中南米だとか、中国だとか、そういったところにどういう弁護士事務所が今あって、その人たちはどのような人がいて、どういうサービスをしてくれるのか、そういうことの調査のためだけにミッションを出しまして、その調査結果というのをアキュムレートして、データベースみたいなものにして、何かその案件が来たときにすぐ対応ができるというようなこともやっております。

結局、我々のほうからしますと、いろいろな選択肢があって、競争があって、良質なサービスがリーズナブルな価格で手に入るというのがベストな、クライアントのほうからすればそれしかないというところぐらいなので、いろいろな制度もこれが達成できるような、それに資するような制度であってほしいなということになります。

個人的な感想でいきますと、実は外国法事務弁護士事務所が最初に日本にできたとき、私自身は、「できたがこのようなものは使わないな」というふうに思っていたのです。なぜそう思っていたかと言いますと、結局、エキスパティーズという面から見ると、日本に出てきたその人たちのところに本当にその件についてのエキスパティーズがあるのか、そういう人がそこにいてくれるのか、単なるリエゾンをやってくれるだけだったら、そのようなもの我々のほうが直接アメリカなり、イギリスなりの事務所に行けばいいのであって、そのようなところをあえて使うことも、かえって邪魔なだけではないかというぐらいに思っていたのですけれども、今の状況を見てみますと、大部違った。私自身が間違えていた。

これは、1つは、やはり今の外国法事務弁護士事務所のところもかなり人数が、先ほどのお話にもありましたけれども、そういう単なるリエゾン業務だけではなくて、そういったエキスパティーズを持っている人を、日本の今のそういった企業法務で何が要求されているのか、それに合う人たちを連れてきているところがある。結局、日本にその事務所があるというのがメリットかデメリットではないかというところ、リエゾンをやってくれるだけだったらメリットがない。だけれども、本当にそこにアドバイスをきちんとくれる人がいて、時差を気にすることなく、そこでアドバイスが求められるということであるならば、非常に便利なことになる。そこをかなり努力してやってこられたというふうなところがあるのかなということ、我々の会社でも、今言いましたとおり、14の外国法事務弁護士のところにお金を払っております。かなりそういったところを起用する例も増えてきているところだと思います。

以上、まとまりのない話になりましたけれども、プレゼンとさせていただきたいと思いません。

伊藤座長 どうもありがとうございました。

それでは、御質問等をお願いいたします。

どうぞ、高中委員。

高中委員 高中でございますけれども、私申し上げたいのですが、日本の弁護士、国内事務所が40ということでございましたが、この中に弁護士法人への依頼があったかどうかというのは。

松木委員 その区別を実は全くしていないのです。

高中委員 そうでしたか。失礼いたしました。

松木委員 弁護士法人かそうでないかということの区別をほとんど気にしていないです。

高中委員 ということは、やはり弁護士個人のその資質、スキルの高さに注目されている。

松木委員 ええ。

高中委員 なるほどね。そうすると、法人のいわゆるブランド力ではなくて、弁護士個々人のスキル、そこへ注目をされる。

松木委員 はい。例えば西村というところに380人おられる。もうそのどなた、だれという。

高中委員 外弁に関してでございますけれども、外国法事務弁護士に14事務所と仰いましたかね。そこへの依頼の選択基準というのでしょうか、今、日本の弁護士については、そういう個々人の弁護士の資質へ注目をされて委嘱をされている、外国法事務弁護士に関してはどのような経過なのでしょう。

松木委員 同じです。

高中委員 例えば本国のノウハウの、いわゆるブランド力なのか、それとも日本に来て現に外国法事務弁護士としての資格をお持ちの方のスキル、資質に御着目されているのでしょうか。

松木委員 後者です。やはり名前だけでは全然だめです。あともう一つは、例えば資質と、それからある程度役に立つのは、こういう案件が1つあったのですが、これは日本の企業同士のM&Aの案件だったのですけれども、エクステンジャブル・ボンドを使おうということになって、日本の企業同士でやるのに、英国の弁護士事務所を起用したのです。

そうしますと、交渉は日本でやって、契約書は英語でもって作り上げる。そうすると、ずっと交渉をやって、真夜中ぐらいまでやり、その交渉結果をロンドン事務所のほうに投げておく。そうすると、それに基づいて、我々が寝ている間に全部ドラフトアップしたものが翌朝来ている。それに基づいて今度はまた東京で交渉をやるというような、こういうこともできるということもあるので、こうなってくると、ある程度大きなリソースがないとできないというようなこともありますし、アメリカの事務所ですと、こういうタイピングだとか、3交代制ぐらいで、24時間体制で契約書製造を請け負っているような体制をとっている事務所もあるやに聞いていますので、そういった意味でのアウトソーシングの能力みたいなものも考慮しますが、一番大きいのは、やはりどの弁護士にどのようなエクスペリエンスがあるかです。

高中委員 大変いじわるな質問になるのですが、外弁が法人でなければ困るとか、外国法事務弁護士法人、今この研究のまさにメインテーマですけど、そういう法人でないと事務処理上困るとか、一番単純な例では源泉義務があるからとか、そういう実にちまちました話がありますけど、そういう話は抜きにして、法人であることについて御社、三菱商事さんはあってほしいなと思うような、そういうトピックのようなことはあるのでしょうか。

松木委員 ないですね。

高中委員 ないですか。あと、三菱商事さんは、確かインハウスローヤーが日本の企業の中でもトップクラスに多いというふうに存じ上げていますけれども、外国法事務弁護士のインハウスというのはいるのですか。

松木委員 外国法事務弁護士として、先ほど言いました5名来ている人達がいわゆる出向で来

ていますので、これは登録をしているのではないかなと思っています。

高中委員 出向扱いですか。

松木委員 ええ。例えば今は、ハーバート・スミス、ロヴェルズから来ていますが、それぞれの日本の事務所から出向で来てもらっています。

高中委員 結局、米国三菱商事もあるし、それからチャイナもありましょうし、イングランドもあるのですが、こういうところで、子会社が現地のアメリカの弁護士に当然委嘱するということもあるのでしょうか、その最終的なチェックというのでしょうか、決定権はすべて本社のリーガルセクションでやっていらっしゃるのですか。

松木委員 いえ、子会社の案件、これも最終的に大きなプロジェクトで、東京の本社が意思決定をするようなものについては東京でやります。ただ、海外の、例えば我々の米国の現地法人に決裁権限があるものについてのリーガルチェックということになったら、それは全部現地のほうに任せます。

高中委員 現地でも独自の判断でやるのですか。

松木委員 できます。案件ごとに。

高中委員 以上でございます。

伊藤座長 どうぞ。

出井幹事 今、高中委員からの御質問について、クライアントサイドから考えて、サービス提供主体の形態、法人なのか、パートナーシップなのか、個人なのか、それはあまり関係ない、事務所選定に際して関係ないというお話でしたが、逆にサービス提供主体が法人の形態だと困るということもないというふうに伺ってよろしいでしょうか。

松木委員 今までのところ、問題がなかったので検討してこなかったというのが正直なところではないかと思うのです。

例えば、先ほどありましたとおり、オーストラリアでローファームが上場するようになってきた。そうすると、上場している弁護士事務所を起用するというようなことになってくると、ちょっと我々としても、もう一遍考えなければいけないかなと思います。というのは、ディスクロージャーの義務とか、そういったところと一体どのようなことになってしまうのか、我々のほうで秘密保持義務とか何かとディスクロージャーの関係はどうなっているのだろうかとか、そういった意味でいくと、法人化になっているとその辺のところ、株主に対してどの程度、日本の場合ですと弁護士さんだけになっているので、それはいいのでしょうか、そうでない法人だとするならば、何かいろいろなことを考えなければいけないのかなと思います。

むしろこの辺はある意味気がつかなかったところで、最終的に法人なり何なりになっていて問題になるところというのは、何か変なことになったときだろうと思うのです。そのときに、その弁護士の責任を問うというようなときにどうなるのか、こういうところだろうと思うのですけれども、幸いなことにそういったところに今までなった事例がなかったということから、今までの我々が付き合ってきたところはかなりそういったところで心配ないだろう。プラス、もしそのようなことになったら、我々も徹底的にやりますので。そのところを気にしないで済んでいたということだろうと思うのですが、逆に今回これに参加させていただいて、考えなければいけないポイントになるのかなというぐらいの認識です。むしろ認識がなかったというところが大きいのではないかと思うのですが。

出井幹事 そうすると、今のお話の中でもディスクロージャーの問題、守秘義務との関係の問題とか、それから弁護過誤等の場合の責任の問題ですね、そのあたりで、法人制度を認めた場合にどういうことになってくるのか、それは一応検討点としてはあり得るだろうということですかね。

松木委員 ええ。

伊藤座長 ほかにいかがでしょうか。

どうぞ、中西さん。

中西委員 法人化の話とはちょっとずれますけれども、外部に委託した数字で、最初は外国法事務弁護士は使わないのではないかと思ったけれども、ちょっと違ったという話でした。けれども、14対、確か140でしたよね。これの理由は、やはり三菱商事であれば、濱本さんの表で言うところの、サービスが国境を越えるというのと、それからサービスを受けるほうの三菱商事が国境を越えて向こうに行けるとするのが簡単にできるからというところがあるということなのでしょうか。

松木委員 そうですね。結局、国で何か国というのが出ていないのですけれども、先ほどの140というのは全世界にばらけていますので、そういった国の事務所、欧米系の出ている事務所以外にも起用しているところはかなりありますので、そこでばらけているというのが一つあります。

それから、必ずしも日本に事務所を設けていないところを起用していることもありますし。

中西委員 新興国とかですか。

松木委員 そうですね、はい。

伊藤座長 どうぞ、高中委員。

高中委員 高中でございます。先ほどのお話の続きになるのですが、出井幹事の話に続くのですが、法人が仮に依頼者だとしましょうか。法人が依頼者だったとして、今、指定社員制度というのがあって、ある特定の業務を行う人だけが責任を負って、ほかの社員は責任を負わないという指定制度というのがあるのですが、そういうものが外国法事務弁護士制度の中では、当然これは入ってくるのだらうと思うのですが、そういったことでは困る、つまり連帯責任、全社員が負ってもらわないと困ると考えることはないですか。つまり業務上の弁護過誤の問題になるのですよね。

松木委員 そういった意味でいくと、ちょっと私もまだその辺のところ完全に勉強していませんけれども、弁護士事務所としての資産みたいなものもまずはあるわけですね。ですから、そこがまずあって、その指定の人の資産を見ると思います。

高中委員 ただ、指定してしまうとその人の責任というのは財産だけになりますよね。

松木委員 アメリカの場合とか、LLPで見ても、弁護士事務所としての資産というところだけがまずあるわけです。それで、そのほかのリミテッドパートナーの人たちのところまでかかっていけるというシステムでは多分ないと思いますので、その辺のところは、最初のところでそういう人を選んでしまったというところの話になってしまうのかなと思います。

高中委員 もう一つ、すみません。法人になりますと、当然に支所、いわゆる支店というのができるわけですね。商事さんの場合に、外国法事務弁護士法人ができて、それで大阪支店がある。支店は支店でやっぱり使い出がありますか。つまり、今一元管理と仰っしゃったのですけれども、法人の場合には当然支店問題が出るのですよね。商事さんも大阪支店がおありに

なる。そうすると大阪支店の案件について、その支店というのは使い出がありますか。

松木委員 私ども、大阪に法務部を置いてないのです。東京で一括でやっていますので。したがって、支店を弁護士事務所が持っていてどうこうというのも、あまり我々にとっては関係ないなという感じがします。

高中委員 となると、むしろ本社のリーガルのほうへ来ていただきたいと。そこでミーティングをするというほうが効率的でしょうか。

松木委員 集中していますので。

高中委員 そうですか。ありがとうございます。

伊藤座長 どうぞ、出井さん。

出井幹事 松木委員の所属しておられる会社は三菱商事という非常に大きな会社でございますので、やはりその特殊性はあるかと思えます。私、渉外関係の仕事をしておりまして、外から見ていて、三菱商事とかこういう総合商社は、少なくとも10年ぐらい前までは、日本の企業が海外に進出する際の法律事務所的な役割もかなり果たされていたというふうに認識しております。

三菱商事ぐらいの会社になると、本当に外国の弁護士を自分で使っていける、要するにそれだけの力もあるし、エキスパティーズもある、ネットワークもあるということになると思います。

したがって、私から見ても、三菱商事のような会社が日本における外国法事務弁護士に対してどれだけニーズがあるのかなというのは、率直に言って疑問でした。しかし、それにもかかわらず、やはり14事務所ぐらいは使っておられるという方向で考えていただいたほうがいいのだと思うのです。

それから、支店の問題についても、三菱商事ぐらいの会社になると、全部東京で処理してしまうということが多いと思えますので、支店の需要がもしあるとしても、もう少し中規模、小規模の会社ではないかなと思えますので、三菱商事の方のお話を聞いて、それでニーズがないということには恐らくならないのだと思います。

高中委員 私、そういう趣旨で聞いたわけじゃございませんので、誤解のないようお願いいたします。

伊藤座長 どうぞ。

牛島委員 ちょっと私が聞きそびれたのかと思いますが、指定事件と弁護士法人の債務と、その指定事件の指定弁護士になっていない者の債務の関係なのですが、先ほど仰ったように、指定事件になっていても、弁護士法人というものの財産そのものはまず引当てになって、その上で無限責任を負う方はどなたかというところで、一部になってしまうか、それとも全員なのかと、こういう違いであるわけですね。

松木委員 そうです。

牛島委員 高中先生、そういうことでよろしいですか。

高中委員 そのとおりです。

牛島委員 そういう意味では、一種のLLPのような。

松木委員 そのような感じですね。

伊藤座長 どうぞ、もしございましたら。御意見でも結構ですし。

どうぞ、中川さん。

中川委員 これも教えていただければ助かるのですが、先ほど、分野としては訴訟の割合は大体2割程度。ここで弁護士さんが登場するそうなのですが、それ以外の分野で弁護士さんがどういう形でかわられているのかというのを教えていただければと思うのですが。

松木委員 どういう場面で外部の弁護士さんを起用するか、インハウスですべてやってしまうかというところの区分けというのは、なかなか、こうなったらこうするというのも必ずしもないのです。

一番単純なのは、金額で大きいと外部というのものないわけではないのですが、これは昔私自身がやった8億ドルのプロジェクトで、外部を全く使わないでインハウスだけでやってしまったということもあって、よくやらせてくれたなと思っているのですけれども、私が今部長になったら絶対そのようなことをさせないと思います。

ただ、やはり外国のプロジェクトで、その国の法制調査をしなければいけないとなったら、これはもうやはり雇います。チェックしなければいけないということ。

あとは、やはり大きなプロジェクトでかなり新しいことを考えていかなければいけないようなときには、そのエリア、例えば先ほど言いましたようなプロジェクトファイナンスなどというのは昔全然なかったところで、「ノンリコースだとかリミテッドリコースなんて何？」というようなところからスキームを作り上げていくというようなときには、やはり入ってきてもらわなければいけないということになりますし、あとは取締役の判断の正当性を担保するために、外部の弁護士、外部の人の意見というのが、内部だけではだめで、必要な場合、これはそういった格好で外部の弁護士さんの意見を採るといような起用の仕方というのは出てきますけれども、これは特殊な形になります。

むしろ、我々が一所懸命調べても、ここはだめだな、わからないな、これはもうちょっと外の人のエクスペリエンスを使わないとだめかなというふうに、この図でいきますと各チームのチームリーダーが相談して、判断したときに使っていくというような形です。

伊藤座長 どうぞ。

越委員 松木さん、大変共感しながら、実に肌触りが感じられるという、ありがとうございます。

幾つかお聞きしたいのですが、まず外弁に関する制度がいろいろ変わってきたり、まだいろいろ枠がはめられていたりする部分が残っていても、その制度が原因となって、松木さんのお仕事、三菱商事さんのお仕事ができないとか、やりにくいとか、窮屈だというものはないですね。

松木委員 ないです。

越委員 そうですね、はい。これが1点です。

それから、2点目、御感想みたいなものをお聞きしたいのですが、例えば20年前ぐらいと比べて、東京にいらっしゃる涉外弁護士の方のエクスペリエンスのレベルというのは、かなり上がったと思いませんか。

松木委員 思います。かなりの事務所が撤退していますよね。最初入ってきたのだけれどもやはりというので出て行った人たちもいるし、それから、中にいて、先ほどのお話にもありましたけれども、最初のときには本当に1、2名で始まったところが、これだけの人数になってきている。やはりエクスペリエンスのある人たちが来て、かなり質としても上がってきているということは感じます。だからこそ我々も使う。その人が、以前東京の外にいたのに、

直接やらなければいけなかったような人がこちらに来ているとなると、もうそこでやってしまったほうが便利だなということになりますので。

越委員 つまり、30年とか20年前だと、日本人で東京で弁護士をされている方の中で、渉外の看板を出していらっしゃる方の人数というのは、やはり絶対的に今よりは少なかったために、現在と比べるとそんなにレベルの高い弁護士さんでなくてもお仕事はあったし、かなり高いフィーも取れたという現実はあるのではないかと思います。人数も増えられて、切磋琢磨が起こって、その結果というのは、やはりクライアント側としては非常に感じるというのは私も同感であります。

もう一つ、最後にお聞きしたいのですが、日本人の渉外弁護士ではなくて外弁の方のことですけれども、ある程度、何年か前のことであれば、そのときの状態であれば、わざわざ日本に来てまで弁護士活動、リーガルワークをやるという方は必ずしも一流の方ではないケースも多かったのではないかと、本当に一流だったら、アメリカならアメリカだという母国においてやればいだけの話なのですからけれども、たまたまちょっとぐらい日本語が一言二言できると、日本に行くところある程度お仕事あるかなという方々も僕は混じっていたように思うのです。

それに対して、現在は門戸も開放されてきたといいますか、ある程度、外国人の弁護士の方が東京にもたくさん人数がいるようになったので、そこでも切磋琢磨が起こった結果、東京における外弁の方のレベルも上がってきたように僕は思うのですが、その辺はどうですか。

松木委員 先ほどの私の言い方をすると、リエゾンだけをやっているような人がいるのだと頼みたいとは思わない。そのレベルではなくなっているというのが1つだろうと思うのです。

それから、先ほどの Baker & McKenzie がどうかという話がありますけれども、外にいる弁護士さんの比率というのがうんと高くなっていく。Clifford Chance で61%。こういうふうになってきますと、その弁護士事務所の中のポリティクスといいますか、こういったようなものでも、必ずしもドメスティックでずっとやっていた人がその事務所の中で偉くなっていくということだけではないことも起きてきているのだろうと思うのです。

日本の事務所を開いた人がそういう大きな海外の事務所のトップになっているという事例が出てきているところまではまだいっていないのではないかと思いますけれども、イギリスのある程度のレベルの弁護士事務所が香港駐在だった人がその事務所のトップになるというように、必ずしもその中だけでやっているのではない人がなっていくとなると、また外に出るということが必ずしもマイナスではないのだなということにもなっていくと思いますので、そういった流れというのはいろいろ出てきているのだろうと思います。

それから、今、日本に来ておられる方は、多分イギリス、アメリカだけではなくて、英語が結局話せる外国の弁護士さんという需要が多いのだろうと思うのですけれども、多分オーストラリア、ニュージーランド、こういったところの方も増えているのではないですかね。

越委員 ありがとうございます。

伊藤座長 それでは、そろそろ予定の時間ですが、ほかに何か。

どうぞ、佐成さん。

佐成委員 我々の企業も、規模はちょっと違いますが、大体の傾向は松木委員が仰ったような

ところでございます。

ただ、若干申し上げておきたいのが、我々の企業は原料調達と海外プロジェクトで国内の外弁事務所を使うわけですけれども、最近相当その比重が増えてまいりまして、実際、弁護士報酬のかなりの部分を外国弁護士に支払っているという傾向があります。いかにそのコストを軽減していくかということが懸案で、国内弁護士に支払うよりも最近急速に増えておりまして、その辺が一番頭が痛いところです。

それから、我々のところは大体、年間2,000件ぐらいの法律相談を処理していますが、やはり2割ぐらいが紛争関係です。ただ、実際に法的手続に進むようなものは年間2,300件ぐらいで、そこではもちろん国内弁護士を使っています。

出井幹事 1点確認ですけれども、今、外国と国内と分けられましたが、外国法事務弁護士はどちらに入るのですか。

佐成委員 外国法事務弁護士が、まさにそうです。

出井幹事 外国のほう。

佐成委員 そうです。海外支店のほうで使っているものも、もちろんあります。そちらのほうで弁護士報酬を支払っているのは、独自にその決裁権限の中でやっています。国内では法務室が弁護士報酬を全部一元管理していますが、そのうち外国弁護士にお支払いしている部分が相当増えております。予算全体が増えないものですから、非常にやりくりが大変だというのが本音のところでございます。

出井幹事 予算もぜひ増やしていただいて。

伊藤座長 それでは、本日はこの程度でよろしいでしょうか。

それでは、本日はこれで閉会とさせていただきます。

今回は、9月4日木曜日午後3時から、場所が東京高検の17階の会議室で開催いたしたいと存じます。

本日はどうもありがとうございました。

—了—