

第5回外国弁護士制度研究会 議事録

第1 日 時 平成20年9月26日(金) 自 午後3時00分
至 午後5時00分

第2 場 所 日本弁護士連合会来賓室(16階)

議 事

伊藤座長 それでは、本日は御多忙のところを御出席いただきまして、ありがとうございます。
所定の時刻でございますので、これから第5回の外国弁護士制度研究会を開会させていただきます。

資料の確認を、渡邊幹事からお願いしたいと存じます。

渡邊幹事 本日は、配布資料はございません。参考資料を2点配布させていただきました。1つ目は、WTOのホームページから抜粋しました、「米国ニューヨーク州におけるフォーリン・リーガル・コンサルタントの約束表」でございます。もう一つは、ニューヨーク州のフォーリン・リーガル・コンサルタントを規定しております、「ニューヨーク州上訴裁判所規則の抜粋」及びその仮訳でございます。内容につきましては、後ほど簡単に御説明申し上げます。以上でございます。

伊藤座長 それでは、前回の会議におきまして、越委員から、日本の弁護士がニューヨークに出先の事務所を開設した場合に、現地の弁護士を雇えないと聞いているという旨の御発言がございましたが、その件につきまして渡邊幹事から説明をお願いいたします。

渡邊幹事 先ほど御説明しました参考資料を御覧ください。まず、WTOの米国の約束表からニューヨーク州の部分の抜粋したものでございますが、下線部のほうを御覧ください。そこには「Employment of local lawyers : permitted.」とありまして、フォーリン・リーガル・コンサルタント、FLCと略されているようですが、FLCによる現地弁護士の雇用は認められているようでございます。また、その根拠法令、ニューヨーク州上訴裁判所規則の抜粋とその仮訳を、もう一つの参考資料として配布させていただきましたが、その規定ぶりからしましても、FLCによる現地弁護士の雇用や提携は認められているようでございます。以上でございます。

伊藤座長 越委員、そういうことでよろしゅうございますか。

越委員 ありがとうございます。

伊藤座長 それから、もう一つですが、先般の研究会で、外国法事務弁護士として業務を行っていらっしゃるクラトフィルさんから言わば「生の声」をお伺いいたしました。本日は、法律事務所外国法事務弁護士として働いていらっしゃる、何先生からも御意見をいただきたいと思いますが、いろいろお仕事をなさっている上でお感じになることがあるかと思えます。それから、何先生御自身の御経験ももちろんですけれども、日本で活躍されている中国弁護士の方々の間で話題になっているようなことでもよろしいと思えますので、お話しただけですか。

何氏 分かりました。幾つかの面から私自身の感想を語りたと思いますが、皆さんが関心がある部分があれば是非御質問していただければと思います。よろしく申し上げます。

まず、外国の弁護士が日本で仕事をする場合、欧米の弁護士に比べて、私たち中国弁護士にはやり難い面があると思えます。なぜかという、メインの仕事では英語を使うのに、我々は英語圏以外の国から来た弁護士ですから日本語を使わなければなりません。つまり、言語の部分でまず1つの壁がある。それから、やはり日本法の知識をある程度勉強しないといけないので、それなりに日本の大学院などを卒業しないといけないという条件もある。日本の弁護士資格を取ることを目指した人はいるのですけれども、中国の国籍で日本の司法試

験に受かった人は、今年受かった1名のみという状況です。その面から見れば、いわゆる働くのに、日本の弁護士と比べると、日本語では、我々は日本人のネイティブにはかないません。やはり若干日本語がうまくない人だったら相当やりにくくなってしまいますので、言葉でまた判断されるというケースがあります。

次に、給料と中華人民共和国法の扱い。第1号の外弁を取ったのは15年前だと思いますが、私は99年に取ったのですけれども、当時の中華人民共和国を1つの法治の国として認めるかどうかという議論もあったのですけれども、やはり中華人民共和国の弁護士は、待遇の面から差別を受けるというような状況があったのです、欧米と違って。もちろん当時は中国の仕事は余り多くはなかったかもしれませんが、日本の弁護士と相当な差が出ます。中国弁護士のほうが年齢が上であっても、日本のイソ弁のほうが全然給料は高いということなので、完全に差別されているというようなことがあり、それは日本人との差です。その他の外国人弁護士と比べれば、アメリカの弁護士はやはりヒーローのような存在であって、中国弁護士のほうが弱い労働者のような感じがしました。本当にそんな時代だったのです。

その後は、中国の経済発展に伴って相当仕事が増えてきたので、中国関係の仕事のシェアも増え、事務所の収入源の1つになり、注視されるようになりました。もちろん我々のほうから自ら努力して、事務所に働きかけてきたところもあります。今は、我々の事務所は中国部門に対する認識が高まり、また、事務所自体も国際化して、外国の弁護士であっても日本の弁護士と同じような待遇基準でやりましようという流れになっています。その部分から言うと、やはり外国の弁護士が日本で仕事をするのは大変なことだと思います。

あともう一つは、労働の内容です。クライアントはやはり日本人ですから、我々は日本語を使って、なるべく良質なサービスを提供したいと思うのですけれども、やはり言葉の壁が厚いので、いくら勉強しても完全に乗り越えることはないと思っています。それと、やはり窓口とか最初の決定権を日本の弁護士が持つことは多いのです。あと、日本ですから、クライアント自体は日本の弁護士についているケースも多いので、そこはなかなか乗り越えられない山であって、いわゆる外国の弁護士の地位としては、いずれにしてもアシスタントのような存在に、補助のような存在になってしまうということなので、それだったら自分がメインにはならない、自分の国の事務所です仕事をするような環境にはできないのです。それは物理的な問題であるかもしれませんが、それでやはりその結果はどういう問題が出てくるのかというと、外国の弁護士は日本では長く働けないです。中国の弁護士の中で、私は今、最長だと思います。99年にTMIに入って、そろそろ今度10年を迎えることになりましたが、大体2年から3年の間には辞めてしまうということです。あと研修の目的で日本に来ているケースが多いのです。いったん日本で研修して、日本の事務所の雰囲気分かって、日本語を勉強して、自分の経験としてそのまま中国に持って帰れば、アソシエイトであっても、そのまま帰れば中国の事務所のパートナーにはなれるというような道が多いのです。

結局どういう結果になるかというと、外弁法の目的は、良質なサービスを提供することなのに、結局人材確保の部分ではできないのです。給料の面であっても、働く環境の面であっても、できなくなるので、結局良い弁護士は全部中国に帰ってしまうということです。

仕事の内容については、私は今の事務所に満足しています。外国法事務弁護士として直接クライアントと会ったり、すべての中国関係の案件をまとめたりとか、中国法の部分に関しては力を十分発揮できることが最大の魅力であり、それで今TMIという事務所ですずっと働

き続けています。

ほかの事務所から見るとそうではないのです。先ほども申し上げたように補助的な地位ですから、やはりおもしろくない。自分で普通の弁護士として自分のお客さんを持って、それで自らサービスを提供するのは一般的には望むということなので、それを考えるとやはり少し違うかなというふうに思っています。

あと最後に、今回の外弁法の改正なのですけれども、弁護士法人の部分ですが、実際には、欧米の弁護士としては、弁護士法人という制度を利用する可能性はあるかもしれませんが、中国の弁護士はどういうふうに考えるのかというと、我々にとっては、弁護士法人制度があってもなくても別に支障はないような気がします。なぜかというと、中国の弁護士事務所の規模ですね。最大規模は、今東京には出ているのですけれども、「金杜」という事務所ですけれども、大体日本の規模とほぼ同じだと思います。日本の事務所の規模と中国の事務所の規模、やはりアジア圏の問題なので、いわゆる大きな事務所を組織するのはまだできないということであって、環境の問題もあるのですけれども、あと中国の弁護士法制度ですね、それ自体が立ち上がったのが遅れたので、ここまでまだ伸びていないという状況もある。力があると言ってもそんなに欧米の事務所ほどの力は持っていないので、日本で何とか支店を出すのですけれども、出したと言っても営業の窓口だけです。すべて小規模、駐在事務所のような存在なのです。本当の良い意味の事務所ではないので、それで法人化は本当に中国の事務所にとって必要があるのか。

中国の法律事務所と中国弁護士の希望を情報として持って来たのですけれども、主にどこを改正してほしいかということ、やはり中国の弁護士としては、日本の事務所で外国弁護士として日本の弁護士と同じように仕事ができればいい、ということなので、環境の問題です。私個人的には何をお願いしたいということかということ、外国の弁護士であっても、日本の事務所のパートナー、経営者になれるというような改正にしていきたいということです。この部分を解決しないと、アジアの弁護士としては、優秀な人たちは多分残らないのではないかとこのように思っています。日本企業に良いサービスを提供するには、やはり良い人がいないといけないので、人材確保の観点から見れば、外弁法はもっと良い環境をつくってあげないといけないのではないかとこのように思っています。弁護士法人の制度は、重要な制度の一つではあるかもしれませんが、ただしアジアの弁護士が求めるものは違うものではないかと思っております。

以上です。

伊藤座長 どうも、大変興味深いお話をありがとうございました。ただいまのお話について、何か御質問等ございましたらお願いいたします。

出井幹事 何さん、どうもありがとうございました。

1点、お話の中に、聞き間違いでしたらおわびしますが、パートナーにはなれないのだというお話がございましたが、それは今お勤めの事務所のシステムとしてパートナーになれないということなのでしょう。それとも法律上なれないということですか。

何氏 言われたのは、私も若干その当時は一応勉強させていただいたのですけれども、制度上はなれないということなので、もしなるのであれば自分で事務所を立ち上げないといけないので、何事務所を作ってください、それで特定共同の形をとってくださいということなのです。今までもう5年以上、この事務所の一員として仕事をしてきたのですから、突然事務所

を作って外に出るのはそれもいかなものなのか、あとスタッフをどういうふうに区別するのか、そこも問題だったので、やはりそのままの道ですね。

出井幹事 そのままではなれないということですね。

何氏 なれなかったですね。そこです。

出井幹事 外国法共同という形でやればできる。逆に言うと、そういう形でないとできないところがあるというところか。

何氏 そうです。仰るとおりです。

出井幹事 分かりました。

下條委員 今の点で。

伊藤座長 下條さんどうぞ。

下條委員 では、今の話は特定共同の時代の話ではないかと思えます。つまり2005年から共同事業が自由化されて、パートナーになれますね。ですから、2005年より前にその話があったのですか。特定共同というのは2005年より前の話なのですよ。

何氏 その前後の話だと思います。結局今の法令上と言っている、私の認識が間違っているかもしれませんが、今の事務所の認識としては、パートナーはそのままではなれないので、やはり事務所とか何とか事業をしないと、いわゆる提携関係をつくらないと、そのままパートナー扱いはできませんというようなニュアンスですね。

下條委員 2005年に外弁制度が改正され、共同事業が自由化されましたので、その後はもうパートナーになれるわけです。ですから、特定共同の時代ですと、特定共同ということで、さっき仰ったように、何さんが自分の事務所を作って、その事務所とTMIとが特定共同をするということだったのですけれども、2005年以降はもうパートナーになれる、すなわちローカルパートナーシップが認められたということです。

何氏 認められた。分かりました。

伊藤座長 牛島さん。

牛島委員 下條委員と全く同じポイントでございますので。

伊藤座長 分かりました。

どうぞ、杉山さん。

杉山委員 優秀な中国の弁護士の方がお辞めになってしまい、良いサービスができないというお話をされていましたが、そうしますと、何さんと同じように日本の弁護士と同じような待遇、給料水準まで上がって、そういう待遇であれば今の制度の枠組みの中でも中国の弁護士の方が残られる可能性が高いのですか。というのは、中国のビジネスというのは、日本企業がこれだけ中国に進出していますから、いろいろな意味でこれからビジネス、それは弁護士がかかわる、そういう面がどんどん増えると思うのです。それからいろいろ最近の話とか、いろいろ法律の問題に触れる話を含めて、日本企業が中国とかかわる問題というのは、トラブルを含めて増えていると思うのです。

そうすると、中国語を話せて、中国の事情が分かる、そういう法律に詳しい人の需要というのは、僕は増えるのではないかと思います。そうすると、今のような制度上の問題がかなりネックになって皆さん辞めてしまう現状について、確かに給料の問題は大きいと思うのですけれども、それは何さんと同じように、待遇がどんどん改善されて仕事が増えていけばその辺はある程度の面で改善されるのか。今のままでは良い中国の弁護士の方がどんどん

いなくなってしまう，法律に詳しい方がいなくなってしまう，そこら辺が少し分からないのですけれども，どうですか。

何氏 中国の仕事なのですけれども，実際には一番多かったのは昨年まででした。これから多分下り坂に入ると思います。御存じのように中国の投資環境が変わってきましたので，もちろん最近食の事件とかいろいろあるのですけれども，最近明らかに，仕事も忙しいので多いのですけれども，ただし昔のような大型案件は減っているのです。やはり投資案件がこれから減っていきますので。今まで随分増えてきたのですけれども，WTOに加盟した年の前後，2007年まで，ピークにはなっているの一番多い時期だったのですけれども，今後そのピーク時のように多くなることはないのではないかと予想しています。

伊藤座長 ほかにございますか。

それでは，いったんここで，国谷さんの話に移りたいと思います。

どうも，何さん，ありがとうございました。

それでは，国谷先生，お話をよろしくお願ひいたします。なお，国谷先生のお話についての質問は，お話が終わった後でお願いしたいと思います。どうぞよろしく。

国谷氏 御紹介いただきました，大江橋法律事務所の国谷でございます。今日は，前回の渥美先生と違って資料を一切用意しておりませんので，大変恐縮ですが，お話だけで，あとは質疑応答ということで補足させていただきたいと思います。

我々の大江橋法律事務所の現状，それから若干の歴史，将来どのように考えているかということをお話したいと思ひます。

まず，現状からですが，日本法上の弁護士資格保有者が81名おります。そのうちパートナーが27名です。それに加えて，外国法事務弁護士の登録資格を持っている者が3名おります。その国籍の内訳は，2名が中国法を専門とする外国人弁護士，1名が，日本人ですけれども，日本の弁護士資格はなく香港法と英国法の弁護士資格を持っている人，合計3名が外国法事務弁護士です。1名，中国の方が今登録申請中です。それから，外弁資格を持っていませんけれども，外国の法律に基づく弁護士である外国の弁護士が3名おります。1名がアメリカ人，2名がフィリピン人の弁護士です。

事務所の設立から今年で28年目です。私は2年目に入ったので27年目なのですけれども，当初は，日本の事務所一般と同じように，大体2，3年ごとにアメリカ人の弁護士を1名ないし2名交代で雇っていました。事務所の規模が小さかったものですから，同時に2人いたことはむしろまれで，アメリカ人の弁護士を常に1名は必須だと思っていましたので雇用していました。ただし，そういう人たちも永住する気は余りなく，2，3年トレーニングを積んで，日本の文化を楽しんで本国に帰るとというのがごく一般的でしたので，当初は長くいた人はいません。

現状の外弁資格を持っている方，資格を持っていない方が，うちの事務所で何年ぐらい勤めているのかということをお話します。以前と少し傾向が変わってきていて，中国の方で外弁資格保持者が2人いるのですが，1人は20年くらい事務所にいます。もう一人は約10年です。アメリカ人の方は，7，8年くらいだと思います。フィリピンの方は，1年目の方と2年目の方がいます。それから，日本人ですけれども，イギリスと香港のソリスターの資格を持っている方は10年目です。以前と違って割と定着率がよく，長くいてくれる方が増える傾向にあります。

ただ、何先生も仰ったように、パートナーとか、法人上の社員ではありませんので、外弁登録をしているからといって、そういう意味での経営者の一角を占めるということにはなっていません。ただ、力がある方には、収入面でもそれなりの形で報いておりますので、日本人と区別、差別はありません。中国の方であろうが、アメリカの方であろうが、日本の方であろうが、力と経験を勘案して、同じ実力があれば同等に扱っています。20年以上前はアメリカ人を優遇していました。日本人のアソシエートの1.5倍から2倍ぐらい給料を払っていたと思います。法人成りが認められた6年前の8月に弁護士法人化しました。前後するのですが、1995年7月に上海事務所を開設しております。初めて中国が外国の弁護士に市場を開放した年で、上海では日本の事務所としては第1号で出ております。経緯としましては、20年くらいうちの事務所にいる中国の方がいらっしゃいまして、もともとは上海の司法局の派遣でうちの事務所のほうにも研修に来られていて、関西の大学の法学部で勉強する、ついてはいろいろな支援もしてほしいという御縁がありました。中国が大好きというパートナーがおりまして、四畳半一間でもいいから事務所を辞めてでも行くと言われて、上海事務所を開設したという経緯があります。大江橋は先見の明があると言われるのですが、結果的には良かったと思っております。

東京事務所を開設した経緯について少し述べます。依頼者の大阪の企業が東京へシフトしてきたという時代と重なっているところがありまして、大規模な依頼者からは、「大江橋が東京の事務所をなぜ作らないのですか。」ということをして、何年間にもわたって言われておりました。私が、支店は弁護士法上できない、禁止されていると言うと、一様に驚かれて、「そんな規制が残っているのですか、なぜそのようなことができないのですか、企業からすると全く理解できません。」と言われました。私が弁護士の社会的正義の実現と人権の擁護から説き始めて、いろいろ反対理由なり、認められない理由を述べましたが、全く理解されませんでした。東京の大学を出ている人とかを含めると、関東に縁がある人がかなりおり、東京に事務所があるところへ行ったり来たりもできます。個人的な面と、業務面の2つの要請が重なって法改正で認められた契機に、法人化して支店を出した次第です。

支店を出す必要性がなかったら、すぐに法人化したかどうかは疑問だと思っています。我々の事務所が弁護士法人として一番大きいと思うのですが、我々よりも大きな事務所は東京にしかありませんし、我々よりも大きな事務所の方は、法人化するメリットは余り感じられていないと聞いています。支店を大阪とかそのほかのところに出すメリットを感じていないし、法人化することによってデメリットのほうが大きいと感じられている、大体そのように聞いております。

法人化するメリットについては、議論しました。例えば組織の一体性、継続性とか、留保金を設定できることもメリットだと思っています。各種の届け出とか税務の関係で規則化とか組織づくりをしないといけないので大変面倒なのですが、意識的にさせられるので、勉強になることが多いですね。

弁護士法人になるメリット、デメリットを事務所の事務局にまとめてもらいましたので、持っているのですけれども、今日は細かい議論をする趣旨ではないと聞きましたし、既に皆さんはお調べになっているということですので、細かいことは言いませんが、メリットばかりではなく、デメリットのほうが多いような気がしないこともないです。ただ、スピリットの問題といたしますか、気持ちとして法人化して、きっちりと事務所を永続化していくのだ、

そういう意識を持って、しんどいけれどもやっていくのだというところが大きいとっております。

少し中国の関係が出ましたが、アメリカとかヨーロッパの国の弁護士の方が仰ることと中国の弁護士の方が仰ることは、何先生が仰いましたように、日本と中国との歴史的経済的な関係もあって、少し違うようには感じています。13年前に对外开放されたのですが、外国の弁護士には、中国法に基づく意見を出すことは認められていませんし、現地において中国人の弁護士を雇用することも認められていません。中国政府は、外国弁護士に対して強いコントロールを今でも維持していますし、そう簡単には緩められないのではないかと感じています。

今、年間3万人から4万人、もう少し多いのですかね、司法試験の合格者が出ています。アメリカと同じレベルぐらいの人数の方が、中国の司法試験を通過して毎年弁護士になられているということですから、年間に日本の弁護士全体と同じぐらいの弁護士が誕生しているわけですね。弁護士事務所の大規模化も日本の比ではなくて、先ほど何先生も仰いましたけれども、大きな事務所だと1,000人に近づくような事務所がありますし、4,5百人の事務所は珍しくなくなっています。

大江橋事務所で、10年近く前に数か月研修した中国の弁護士の方、呉鵬さんが北京に帰って自分の事務所を作られて、4,5百人の事務所になったのですかね。2年ほど前日経新聞を見ますと大きく出ていまして、東京に支店を出すということで、顔写真も載っていたのです。1人で帰って、10年たつたたたないかのうちに500人の事務所のトップになられたということで、大変驚きました。日本ではなかなかそういうことはできないのですが、先ほど何先生は、中国の仕事は将来的にすぐ大きく増えないと仰ったのですが、日本向けの投資はこれから増えてくるのではないかと感じています。日本からの投資は、少し減る可能性はあるとは思いますが、逆向きの投資は、外貨の保有高とかを見ても、弁護士の数を見ても、むしろ中国から日本に出てこられるのではないかと感じています。渥美先生が前回、どういうことをお話しされたかということは、事前に私も少しブリーフィングを受けました。共同事業とかパートナー制についてどのように考えるかということについて、個人的な意見として申し上げたいと思います。

私は、日本の弁護士が主体性を持って競争力のある単位として生きていけるのかということについては、日本人を中心に考える視点が必要ではないかと感じています。私は若い弁護士に例え話をしますが、トヨタの自動車は世界一競争力がある、世界どこでも売れる。ところが日本の弁護士に値札を付けて世界のマーケットで売りにいったら、何先生も仰ったのですが、余り買い手がいないのではないかと感じています。外国の事務所で日本の弁護士はきちんとともに働けるのですかということ、いみじくも御指摘されたのですが、役務の提供者としての弁護士が世界各国で受入れられるという意味で、商品価値なり、弁護士の価値がどの程度あるかということです。日本のメーカーが得意とする電気製品とか自動車製品と比較すると、それはかなり劣っているのではないかと感じています。もちろん、日本において、人権とか社会正義を中心とした活動というのは比較の余地がありませんし、外国の弁護士は同様にはできないので、対象外です。グローバルなマーケットで比較することが可能である分野を前提とするものです。外国の支店は、中国で幾つかの事務所が持っており、過去ロンドンとかニューヨーク、ニューヨークは一部、今でも維持されていますけれども、そう

いう歴史がありましたけれども、日本人の弁護士の数が少なかったので、支店を出そうかという気にはなれないのです、マンパワーが足りないということで。

制約として語学と人数の問題で、日本の弁護士が外に向かって多数の支店を出していくことは現実的にはないだろうと思っています。それから、法的インフラに関しても、イギリスが何百年もかけて世界各国に法的インフラを輸出してきたという歴史を考えると、日本人が仮にそれをしようと思うと、日本人の語学力とインフラ整備とかで数百年はかかるのではないかと、数百年かかっても今の英米法のような形の活躍というのは日本人には難しいのかなと、残念ながらそう思っています。ただ、そういう制約があるにしても、特に日本人の弁護士から見て、人数もある程度増えてきて、幾つかの事務所は、欧米の事務所と比較をしても、規模的にも、質的にも、見劣りはしないレベルに達しつつあると思いますので、そういう中から、日本人がリーダーシップをとって外国人と共に弁護士業をやっていくという視点は持つておかないといけない。外国から攻め込まれてディフェンスする、いかに遅らせるかという視点だけではよろしくないのではないかと思っています。それは日本人にとっても、日本の企業にとっても、よくないのではないかと思っています。

今は、下條先生も仰いましたように、やろうと思ったら、外国の方と日本人の弁護士が、パートナーシップを組むこともできます。雇用もできます。

下條委員 ローカルパートナーシップ。

国谷氏 グローバルはできないにしても、事実上はやっていらっしゃるところもあると思います。形式上はできないにしても、実際上どの程度面倒かは別としまして、そういうことを無視すればできないことはないところまでいっている。あとは社員の資格を認めるかとかいう、テクニカルなところはあるのかもしれませんが、日本は世界で一番開放してきたところですので、外国の弁護士にとってこれほど自由に活動ができる国も珍しい状態になっているのではないかと思っています。ですから、あとは事実上外国の方が入ってこられるのかどうかという問題かと思っています。

我々の事務所でも、例えばフィリピンの弁護士が2人いると言いましたけれども、これはごく最近の傾向です。九州大学の大学院に、私も十何年前かに外国人向けのLLMコースが始まったときに講師を頼まれたのですが、そこに世界各国から日本の法律を勉強しに来た人たちに英語で日本法を教えるというコースが初めてできました。優秀な方が多いことに私も驚きました。中国の話でも出ましたけれども、本当に一番優秀な中国人が、日本に一部は来ていても全部は来ているのかというのは疑問があると仰いましたけれども、例えばアメリカ人にとってもそういうことは言えるのかもしれませんが、フィリピンの人にとってみれば、かなり優秀な方が日本には来られていると思います。いろいろな成績の話とか聞いてみても、トップクラスです。実際働いてみると、これならもっと前から一緒に働けば良かったと思ったくらいです。働いている方も、日本にもう少し長くいたいというお気持ちをお持ちなので、そういうことになるかもしれません。

今いる外国人の方々を将来的にどういう形で仕事をしていくのかということ考えたときに、実力もあって、日本にいたいというのであれば、パートナーとしてやっていくということは、あり得ることかと思っています。そのときに、組織の柔軟性とか、法律上の手段、多様性があったら、日本人にとってもプラスになるのではないかと考えています。

我々の事務所は、今、特定の法律事務所と提携はしていません。複数の事務所と非独占の

関係で、良いお付き合いを続けてきています。仕事を通してメリットがあれば、お互いに良いところはとっていきたいと思っています。我々として主体性を認めていただきたいと思っていますし、そのためにはどういう方法がいいのかということは、考えています。

この前渥美先生がお話しされたことを少し私も読ませていただいたのですが、例えば弁護士法人の中に外国籍の方も社員資格を認めるという案は1つの方法論としてはあり得ると思っています。何年前かにシンガポールが、国策として欧米の事務所とジョイントベンチャーを組ませました。その方向は余りうまくいってなくて、イギリスの事務所とかアメリカの事務所は撤退していると聞いているのですけれども、そのときの法制が、確かシンガポールのパートナーの数のほうが多数でないといけないという、何かローカルな規制をかけていたと思います。15分ぐらいということですので、とりあえずこの辺でよろしいでしょうか。伊藤座長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまのお話についての御質問等ございましたら、どなたからでもお願いいたします。

では、牛島さん、お願いします。

牛島委員 抽象的な質問になると思いますけれども、何か所かで日本人中心、日本の弁護士中心という言葉が出て、最後にシンガポールの例も出ましたけれども、それをもう少し、なかなか仰りにくいところかもしれないけれども、教えていただければという気がします。

国谷氏 日本もWTOの加盟国ですので、日本人だけを優遇するということは法制度上はできないというのは分かっているのですが、私の気持ちとして、日本の国で弁護士をやっているのですから、自分たちが主体的に仕事でもやっていきたい。逆に言いますと、外国の方と一緒にやるのは全然構わないのですけれども、外国の方の言いなりにはなりたくないなと思っているのです。ですから、少なくとも50対50で主体性を維持したいという私の気持ちです。

伊藤座長 よろしいですか。

牛島委員 すみません、もし差し支えなければ。言いなりになりたくないという御表現でしたけれども、そのことは日本の法制度、つまり司法制度、弁護士制度としてはどのように位置付けるというか、どのようにとらえるということになるのでしょうか。

国谷氏 言いなりになる、ならないというのは、感情的な話で、論理的な言葉ではありません。論理的には、例えばオーナーシップでマジョリティーとか、代表社員の数で制限を加えるのかとかの話になると思います。それから、一定の分野は開放しないという議論になってくるのだらうと思います。

法分野で日本人しかできないとかいうところは対象外です。外国の方でもできる分野でしかこのような議論はできないと思っています。例えば国際業務のような、日本の裁判所は関係ない領域で、日本人と外国の方のどちらがリーダーシップをとれるのかという点については、法的な制約がなかったら力の勝負です。ビジネス法務的なところからすると、依頼者がお決めになるのではないですか。既にそうだと思うのですが、例えば松木さんのところは大依頼者でしょうけれども、大変厳しく使い分けをされていると思います。

私が留学した1985年に、一番ショックを受けていまだにはっきりと覚えているのは、ある商社の方が、日本人の弁護士は使い物にならないと開口一番言われたことです。私はそのころ司法試験に受かってまだ3、4年しかたっていませんから、プライドもかなり持って

いるつもりだったのですが、最初から相手にされませんでした。アメリカ人の一流の弁護士は使い物になるけれども、日本人の弁護士は全く使い物にならないと言われたのです。大変悔しい思いをしました。確かに私が、そのときにそういう分野で何ができるかと言われると、当時は英語もできず国際取引についても実力もない、組織もない。片や何百人もいて世界展開をしているアメリカの事務所をその若い方は見ているわけです。そういう商社のメインの仕事の領域で、日本人がいかに使われていないかということがよく分かったのです。世間の人はこのように見ているのか、いくら日本で偉そうに言っても駄目だと思いました。

伊藤座長 どうぞ、杉山さん。

杉山委員 国谷さんの話は非常に興味深かったのですけれども、先ほどトヨタとは違って日本の弁護士が国際競争力を持たないではないかというお話でしたね。先ほど何さんも、日本の弁護士というのは世界に伍してやっていけないのではないかというお話をされました。そういうことであれば、私は、日本の例えば商社をはじめユーザー、顧客にとって非常に不幸だと思うのですよね。そういう競争力を持たないような日本の弁護士がサービスを提供しているというのは、僕は不幸なことだと思うのです。これは割り引いてみると、日本人というのは非常に謙虚であるから、そこらは割り引く必要があると思うのですけれども、だけれども国谷さんが言うように、実際弁護士をやっている、そういう世界の人がそういうことを言うというのはある程度真実かなと思うのですよね。そういう意味から言うと、いろいろな制度の面の制約が、そういうような競争力なり日本の弁護士の実力を高めていないのかどうかという点ですね。

それから、先ほどのトヨタの例で言うと、かつて日本の自動車メーカーはアメリカから学んだのだけれども、国際競争力というのは、世界のマーケットに出て競争しながら国際競争力を付けてきたわけです。そういう歴史があるわけで、そうすると、さっき日本の弁護士市場が余りディフェンシブにならないように、どんどんいろいろな世界の弁護士の人たちと競争すれば、そういう意味では日本人というのはかなり優秀ですからね。弁護士サービス、弁護士の能力も僕は高まると思うのです。そこら辺は国谷さんは、そういう意味では、どういう点に問題があって、どういうふうにしていけば競争力が高まる、そこら辺はどう考えていますか。

国谷氏 弁護士の競争力を高めるべきかという、そもそも「べき論」というのは日本に根強くあると思うのです。日本の国がここまで栄えてきたのは、日本の弁護士の数がそんなに多くなかったのも大きな要因であるとまで言われていますし、私もそれは一理あると思っています。競争型の世界で、議論、論理中心で仮にやっていたら、日本はこんなにうまくここまで経済成長しなかったでしょう。摩擦が大きくて効率が悪かったと思います。

日本の弁護士に競争力を付けなくても国としては良いのではないかというのは、1つの議論としてはありうると思うのです。ただそれは少し置いておいて、少なくとも国内の裁判実務とか、そういうところではない、国内外無差別に競争しないといけないところで日本の弁護士の競争力を付ける必要があるかと言われたら、私はやはりあると思うのです。日本の企業が主戦場としているような、ビジネスの分野では、日本の企業は本当は日本人を使いたいと思います。同じ費用、時間で、質が同じであれば、日本人を使いますよ。なぜ使っていないかというのは、それなりの理由があると思っています。

今御指摘があったように、私は日本人の一人一人の質は大変高いと思っています。一対一

だと負けなと思います。むしろ高いのではないですかね。ただ組織力とか専門性とか、そういうことになると苦しい。日本も組織力とか専門性が高まってきましたから、負けな分野が増えてきつつあると思うのですが、まだ総合力は見劣りすると思います。ただ、急速に専門化も進んでいますし、あと10年、20年たつとかなり違ってくるのではないかなと思っています。専門化とか大規模化は、ここ5年、10年で急速に高まっていますので、私が申し上げていることは、10年後、20年後には、そういう議論も昔はあったなということになるのかもしれない。

伊藤座長 どうぞ、下條さん。

下條委員 国谷先生、今日はどうもありがとうございました。

特に、日本人の弁護士が主体になって、海外に出て行って競争をしていくという点は、私も非常に賛成です。

ちょっと私と考えが違っていたのは、先ほど仰った50%ルールを設けるという点なのですけれども、先ほど申し上げましたように、ローカルパートナーシップは認められている。つまり、外国法事務弁護士と日本弁護士との共同事業は、もう全く自由化されているわけです。ですから、我々は組合型の一体型共同事業と呼んでいるのですけれども、それはもう完全に自由化されています。ですから、そこにはさっき仰ったような50%ルールとか、そういうものは何もないわけです。単に日本法マターについて不当な関与を禁止するという点だけです。そういう点と、先ほどの、弁護士法人なり外国弁護士法人なりをつくったときに社員に両方が混在する、そういう場合に50%ルールを設けるというのは、組合型の一体型共同事業との平仄が合わないのではないかなと思うのですけれども、その辺はどのように理解したらよろしいでしょうか。

国谷氏 平仄は合わないと思います。論理的には説明できないと思います。既に開放している状態を押し戻すことになるのではないですか、もしもそれをやろうと思うと。下條先生が仰るように、まだできていない分野があるのですが、実質的なところでは開放をしていると思いますので、そこでは別にパーセントとか数の制約はないですね。WTOの原則でそこまで行っているものを、50%ルールとかで制約するというのは、論理的には説明はできないと思います。

ですから、仮に法人の中でまだ開放されていないところを開放するとき、段階的に開放するとか、そういうこともありますよね。貿易制度でも、段階的開放とかいうこともWTOで認められているわけですから、そういう手法をとってもおかしくはないと思います。日本の弁護士人口とか専門性のレベルとかを見ながら段階的にやっていくということが、WTOの精神から可能であれば、そういうこともあるのではないかなという話だと思います。

伊藤座長 どうぞ。

越委員 今、お二人の先生のお考えの違いのところが出たわけですが、私は国谷先生のほうにくみしたいという意見を申し述べたいと思います。

まず、大きなフレームワークとして、「1つの制度設計をするときに、どのようなリクワイアメントを満たさなければいけないか」というのを並べてみますと、前回は申し上げたとおりですけれども、順不同ですが、まず最初に、「弁護士の利益」。「弁護士の職域の確保、余り人数が増えすぎると失業してしまう弁護士さんが出るのではないかな」という問題です。2番目に、「外弁の方の利益」。「もっと活躍の場が欲しい」。「外弁の職域の確保」と言

っても良いかもしれませんが。3番目に、「国民の利益」といいますか、消費者の側、依頼者の側としては、「アベイラビリティがあって、クオリティーが確保されて、コストも安い。いい弁護士さんがたくさんいて、それぞれの分野の専門家もいて、それなりのお値段で活用して御指導をいただくことができる」というような体制を、私たちは望みます。私自身が依頼者側に立つ人間でございますので、やはりそれは是非。もう一回言いますと、「アベイラビリティとクオリティーとコスト」、この3つは、やはり依頼者側としては絶対に欲しいものとして外せないと思います。

それから、「外交的な配慮」というのがこれまでのこの研究会でも出ていたと思います。ある貿易摩擦みたいなのが出てきたときに、例えば「保険分野ではアメリカにこういうふうにあてはまらなから、弁護士制度についてはちょっと我慢してほしい」とかいう、「国全体の中で考えてくれよ」という、そういうような問題があるのだということも御指摘があったと思います。

それから最後に、「外国勢力による支配的な状況は望ましいのかどうか」、「空洞化はどのようなのか」という、こういう論点も出たと思います。そのときに出てきたのは、ドイツのことでした。「ドイツの大手の弁護士事務所というのはみんな外国勢力が支配するような状況になった」、このような論点が出ました。

ある制度設計をするときに、こちらを立てればこちらが立たずというトレードオフの関係ができるのであれば、「ではどっちにするのか」というのを選ばなければいけません。「選ぶ」ということは、「選ばなかったほうを捨てる」ということであります。あるいは「中間的な解決をする」という方法もあるかもしれません。例えば「事前の予防措置を設計しておく」とか、「事後的なレメディーとか、賠償制度をつくっておく」とか、そういうようなことをした上で何かの制度を認めるというやり方もあるかもしれません。

ここまでの言わば私としては前置きなのですけれども、先ほど並べた中の3番目の「消費者、国民一般の利益」のところを話したいのですが、「アベイラビリティがあって、質が確保されていて、コストもリーズナブルであってほしい」ということを確保するための、一番の大きなリクワイアメントは「競争の確保」です。これは明らかであります。競争が確保されるためには、参入制限がアンリーズナブルな形であってはなりませんし、あるいは門戸開放をしていかなければいけません。競争が確保されることによってアベイラビリティも満たされるし、クオリティーも、価格のリクワイアメントも、私は満たされていくと思いますから、競争の確保というのが一番大事だと思います。その競争を確保していくという点から見た場合に、やはりこれをやってもらっては困るというネガティブなファクターを、具体的に幾つか挙げるができると思います。

1つは、本日の議論で言えば、何先生の仰っていた、英語で言う「ガラスの天井」という言い方がありますよね。「事実上、これ以上、上に上がっていけない」のだというような何らかのそういうものがあると、良い人材が育たないとか、ほかの国に逃げていってしまうとか、こういうような問題が1つあると思います。

それからもう一つは、「多様な選択肢を用意する」というのも、制度設計のときに忘れてはならない論点だと思います。Aという1つの方法があるから、B、C、Dというような選択肢は考える必要がないのだというのは、ある意味では私は極論だと思うのです。

ここで国谷先生の論点に戻りますと、組合方式、民法上のスタイルである弁護士事務所

はなくて、弁護士法人という形態の事務所のことですけれども、「弁護士法人の社員は、弁護士でなければいけない、外弁ではいけない」というような制度の立て方も1つはあります。それを弁護する論拠としては、共同事業が認められているから良いではないかと。それは1つの重要な論点で、それは1つの選択肢として用意されていることは結構だと思いますが、人によっては、状況によっては、1つの弁護士法人の中で社員に外弁もいたほうが「公共の利益」のためになるような結果につながりやすいという可能性を、私は見なければいけないと思います。「外弁の利益」、「弁護士の利益」、「消費者の利益」、「外交上の配慮」、そのほかを考えたときに、トレードオフがあるとすれば、こちらを我慢してもらってこちらに決めなければいけないというときの判断の尺度は、「公共の利益」だと思います。公共の利益を確保するために、Aという制度はもちろんワークしているけれども、Bという制度を用意しても、それは特に弊害がないどころか、先ほどの何先生のお話ではないですけれども、より動きやすくなる弁護士が増えて、より良い弁護士が日本で活躍してくれる。それによって、私のような依頼者の側の人間がより良いサービスを得られるのであれば、それは私は望みたいと思います。それについて、弊害予防措置とか何かを考えなければいけないのであれば、それが50%ルールであっても、私は30%ルールであっても、10%だって良いのではないかと思います。

ですから、競争を確保するという意味で、「ガラスの天井」はなくしてほしい。それから、多様な選択肢を制度設計の中で御用意をいただけたら、私としてはありがたい。そういうことを通じて、1つの事務所の中における競争も、マーケット全体における競争も、より促進されて日本の経済が強くなり、より優秀な弁護士さんがより正當に評価されて、私たちが良いサービス、御指導をいただけるようになる。そういうふうな方向での制度設計を望みます。

以上です。

伊藤座長 国谷さん、何かございましたら。

国谷氏 我々の弁護士業界というのは、言葉も大変こだわる人が多くて、我々の事務所もこだわるのですけれども、例えば「競争」とか「ビジネス」という言葉はほぼタブーです。同じことを言うにしても、「競争」と言わずに例えば「切磋琢磨」と言うのです。切磋琢磨をして良い刺激を持つということは良い弁護士につながりますし、公益のためにもなると思っています。では競争するとか切磋琢磨は何のためにするのか。例えば、公開会社と非公開会社との違いはあると思っています。公開会社では、株式なり持ち分は自由譲渡性があるということです。オーナーシップを対外的に開放している。そうなってくると、どうしても競争の結果とか目的というのは、利益とか売り上げとかそちらの方向に行く傾向があります。出資を外部に求めますから、出資した人はリターンを求めるとなってくると、利益を出すということが競争の目的になる、競争によって質を高めて利益を出す。こういう方向にどうしても行きがちです。

非公開会社であれば、もちろん利益もあるかもしれませんが、会社の在り様というのは自由にできるわけです。弁護士法人でも非常にクロードで、自由譲渡性があるわけではありません。閉鎖的なパートナーシップで、我々はこういう事務所を作ろう、ということで、例えばお金もうけでなくて公益を重視しよう、そこそこお金をもうけるけれども、最終的には公益だという組織があってもおかしくないのですね。それに向かって競争なり切磋琢磨をする。それでどれだけ使っていただけるかというのは、また別の問題だとは思いますが。

その在り様として弁護士組織をどういう形で設定するのかというのは、1つの価値判断だと思います。

私が、大分前に、日弁連の調査団の一員としてアメリカに調査に行ったとき、そのときはMDP、マルチプル・ディスプリナリ・プラクティシズといった、会計事務所とかの、他業種との共同経営が世界的に大きな問題になっていました。分かりやすく言うと、大規模会計事務所に弁護士が支配されるのではないかと、アメリカの大事務所であってももしかかだということが現実化しつつあった。オーストラリアでは、弁護士法人の上場という話も聞こえてきたという、1つの方向に極度に行きつつあった時代です。その後エンロン事件などがあって、会計事務所が弁護士を支配するという声は、消えてしまったわけですが。

その当時は、私も本当にそういうことを意識しました。我々弁護士が主体的に何ができるのか、圧倒的に大きな会計事務所、1兆円を超えるような売り上げがあって、何万人もの構成員を擁するような法人と一緒にすることを依頼者が求めている、ワンストップサービスというのがはまりました。弁護士事務所は、いくら多くても500人、1,000人でしょう。1万人になったら弁護士は辞めるのではないですかね。1万人の組織で働きたいと思っている人は非常に少ないと思います。個性とか自分の生き方を重視する人が多いと思います。大きな会社とかではなく、自分が主体的にやっていきたいからこの職業を選んだというのが、日本の弁護士の一般的な像だと思います。

アメリカ人にしてもイギリス人にしても、同じような懸念を持っていた。そういう懸念が現実化しなくてある意味では良かったと思うのですが、そういうことをいろいろと歴史的に見てくると、日本の現状で法人組織目的を最終的にどこに置くのか。越委員の仰っていることには賛同できる面があります。アベイラビリティと質とコストですね。質の高いサービスを、より合理的な値段で、スピーディに提供するということは、物でもサービスでも提供するときの根本だと思っています。

余りきれいな言葉ではないのですが、牛井の吉野家が「うまい、安い、早い」と言って売っていましたが、きれいな言葉で置き換えたら、すべての物とかサービスの提供者に共通するものだと思います。ただ、それは一般論ではいいとしても、何のためかということがあると思っています。それがやはり弁護士の在り様、それから、日本の国として弁護士に何を求めるのかということではないかと思っています。

伊藤座長 それでは、どうぞ、松木さん。

松木委員 これまでのいろいろな議論を伺っていて、私の感想みたいなところでいくと、ほかのところでもいろいろ、私は企業法務ということでやっていますので、企業法務というふうに言ったときに、この前も若い弁護士さんが集まったところで話をするチャンスがあったのですが、弁護士さんの間でも、「企業法務って何？」というのがかなりあるわけです。今ここでいろいろ議論をされているところの弁護士業務ということを考えたときに、弁護士業務というところで皆さんがパッとイメージされているところ、今の国谷先生のお話でもあったのだと思うのですが、人権だとかこういうようなことのある部分だとか、それから個人の財産問題だとか、離婚の問題、その他、土地の問題だとか何だとか、こういうような仕事。今の多分大多数の日本の弁護士さんのやっておられる業務というので、企業法務というようところでやられているところというのがどれぐらい占めているのだろうか。今、外国法事務弁護士の方の問題とか何かというのを議論していくときの話というのは、恐

らく外国から言われているところでも、日本法の基づく部分というのは関係してこない部分になる。そうすると、これは日本の弁護士さんが一般的に普通にやられているところの仕事、これは多分もう全く関係ない話です。

そうすると、企業法務的なところ、このエリアでどういうことをやるのが、我々のところにしても、我々からするとそこでどういうサービスを一番良いのがもらえるのだろうか、そのときに何か制度的に妨げになっているようなこととか何かというのがあるのだろうかというのを、ずっとお話をいろいろ伺っていたのですけれども、だんだん分からなくなってきたのは、現状で、グロンディンさんもいろいろ言うておられたのですけれども、何が今の状況の中で、すごく純粋に日本法に基づかない部分で、彼らができない部分というのは一体何があるのだろう。先ほど下條先生が仰っていましたけれども、インターナショナル・パートナーシップができないというのが問題なのか。それから、弁護士法人ということでいくと、弁護士法人の社員に外国法事務弁護士がなれない。なれないことが何が問題なのか。彼らのほうからしてですね。何かその辺のところというのが集約されてくるのかなというようなところで、少し感想みたいな話なのですけれども。

伊藤座長 それはまた、後ほど少し今後の進め方のような関係で御意見を頂戴したいと思っておりますが、それでは、最後に何か、国谷さん、今のこととの関連でも結構ですが、一言お願いできればと思っております。

国谷氏 もともこの研究会が開かれている理由は、今、松木委員が仰ったところあたりにあるというのは私も承知しています。実際に外国の大規模な事務所で日本に出てきている事務所、もしくは出てきたいと思っている事務所に、一定の要望事項があるというのは私も理解しています。事実上はできるのだけれども、面倒くさいことが多いなというところが本音ではないかと思っているのですけれども。少し苦労すれば、ほとんどのことは、下條先生が仰るようにできるようになっていると思います。あとは名前の問題とか報酬を分けるときに、細かい会計処理をしないといけないとか、税務書類も大変細かい。我々が法人化したときもそう思いました。そういう面倒なものはなくなった方がいいというのは本音だと思います。なくなることで本格的進出とは、必ずしも直結しないかもしれません。制度をつくっても、そこに仕事がなかったら来られないでしょうね。

あと、「ガラスの天井」に関して言えば、私は、日本の弁護士の世界も多様性があつたほうが伸びると思いますし、しんどいと思っても、外国の方から良い刺激を受けると、自分自身がそこに向かってまた努力しようという気になってくるので、できるだけよい刺激を日本にもたらしていただきたいと思います。中国の方も皆さん優秀で、よく働かれます。日本の弁護士もよく働くのですけれども、意識が違うというレベルの働きをされる方が多く、そういう姿を見ると、さらに頑張ろうという気になります。

伊藤座長 それでは、国谷さん、今日はどうもありがとうございました。お忙しいところを、貴重な御意見を頂戴いたしました。

それでは、先ほどの松木さんの御発言にも関連して一言申し上げたいのですが、少しこれまでのいろいろいただいた議論について、若干私の印象といいますか、それについてお話しをさせていただいて、今後どういう形で皆さんに議論をお願いすればいいのかについても少し申し上げて、またそれについて皆さんの御意見を承りたいと思います。

これまでは、我が国や諸外国における外国弁護士の受入れ制度の動向について全体を見て、

その後、渉外的法律事務の実務にかかわっていらっしゃる関係者の方々から、この分野における実務の現状、それから問題について、ヒアリングをしてきたということでもあります。

そもそもということになります。この研究会につきましては、外国法事務弁護士事務所の法人化、その他これに関連する事項を主たる検討課題とするということになっているわけで、この研究会の進め方の予定といたしましては、今回でヒアリングを終えて、今後は委員の間で論点を整理して、最終報告に向けた調整をしていくと、あるいは集約をしていくと、こういうことになろうかと思えます。

外国法事務弁護士事務所の法人化の議論につきましては、これも繰り返しになりますから簡単に申しませんが、日米規制改革イニシアチブにおける議論の経緯だとか、それから規制改革推進に関する閣議決定などのほか、これは既に存在したものでありますが、この研究会におきましては、グロンディンさんが外国法事務弁護士を代表して発表された内容があります。そういったことを踏まえると、法人化の必要性についてはほぼ明らかにされたかと思えますが、他方、これまで、漸次弁護士と外国法事務弁護士との協働・提携の促進が図られてきたわけで、そういった状況の中で、現時点であえて外国法事務弁護士のみによる法人制度を設ける必要があるのかと、そういう必要性についての御指摘もあったように思います。それからまた、そういった法人を許容することが、我が国における司法の言わば空洞化を招くことになりはしないかという御懸念も示されたように承っております。

そして、その法人化の議論の中では、質の高い渉外的法律サービスを提供するに当たって、弁護士と外国法事務弁護士とがいかに協働・提携していくべきかという、また言わば違った観点から、既にその立法的手当てをされている外国法共同事業という選択肢のほかに、新たに弁護士と外国法事務弁護士とが共同して法人を設立することができるような選択肢も用意すべきではないかと、こういうような御指摘もあったわけであり。この御指摘について見ますと、渉外的法律関係の安定を図るといふ、これは外弁法の立法趣旨でございますが、それを踏まえながら、弁護士と外国法事務弁護士との間の協働・提携関係の促進を図ってきたこれまでの政策、これをもう一步進めようというものでございますから、広い意味では当研究会の検討対象足り得るものではないかと考えられます。ただ、この議論につきましては、先ほどと同様に、我が国の司法の言わば空洞化現象を招くことになりはしないかという御懸念や、それから、我が国における資格法制を前提とした専門職法人制度との関係、あるいは整合性はとれるのかというような御指摘もあったように感じております。

いずれにいたしましても、一口に法人化とは申しましても、さまざまな角度・視点からの幅広い十分な議論が必要であると思われ。これまでの議論は、ごく限られた時間の中で、そういう制約の中で行われてきたものでございますので、まだその大枠のところにおいてもまた、まだ委員の間で共通の認識ができていないように考えられます。そうしますと、法人化に関する今後の議論を充実して行っていただくために、これまでの議論も踏まえながら、議論の大枠について、若干の言わば交通整理をする必要があるように思います。

その内容でございますが、今までの御議論を参考にいたしますと、まず、現行制度を踏まえて、どういった業務を遂行する法人制度が必要とされているかという、言わば必要性にかかわる議論がまず存在するかと思えます。また、そのような法人制度を許容することによって、何らかの具体的な弊害を生ずるおそれがあるのかどうか、この点も議論していただく必要があるかと思えます。もしそういう弊害を生ずるおそれがあるのだとすれば、果たして、

そのような弊害を防止する措置を講ずることができるのかどうかという点も問題になります。もし、個別的な立法措置によっても防止し得ない弊害が生ずるおそれがあるということであれば、法人化を許容すべきでないという結論になるのかどうかということで、後半申し上げたのは、言わば前段の必要性に関する議論と対比をいたしますと、言わば許容性に関する議論というようなことになろうかと思えます。今申しました必要性及び許容性に関する観点から、もう少し議論をさらに続けていただいて、検討を行うべきではないかというのが、現在の段階で座長として受けた印象を申し述べたわけですが、これについて、皆様の御意見を是非承って、今後どういうふうに進めていくかを御相談させていただきたいと思えます。

以上でございます。私の認識が不正確であるとか、あるいは不十分であるとかいう御指摘もあろうかと思えますが、御遠慮なく仰っていただければと存じます。

どうぞ、下條さん。

下條委員 今、伊藤座長に適切にまとめていただいたと思えます。

ただ、もう一度原点に振り返って考えるならば、先ほど伊藤座長も仰ったように、本件は日米規制緩和イニシアチブ、そちらのほうから来ているということで、日米規制緩和イニシアチブの中で、今3つ問題が出ております。1つがまさにこの外弁法人を許容するということ、それから2つ目はインターナショナル・パートナーシップ、それから3つ目が複数支店の問題ですね。そのうち後の2つ、つまり複数支店とインターナショナル・パートナーシップ、これは将来の問題というか、しばらく先の問題としての表現が使われております。ですから、今回の主題は、あくまでも外弁法人を認めるかどうか、そしてどのような種類の外弁法人を認めるかどうか、そこにあります。そういうことが今回の主題ですので、とりあえずインターナショナル・パートナーシップと複数事務所の問題は、今回の対象ではないと、そういうふうに理解しております。

伊藤座長 ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。どうぞ、牛島さん。

牛島委員 私が、座長にまとめていただきましたものを誤解して申し上げているとしたら、大変申し訳ないのですが、御指摘いただければと存じます。

座長の言葉にございました、委員の共通の認識の次に仰いました、どういう業務を遂行する法人が必要かと、こういう趣旨のことを仰られたかと存じますが、この点につきまして、実は今、下條委員の仰ったことにも乗っかっているわけでありましてけれども、私の記憶では、ですからこれも間違っていたら大変申しわけございません、外国の弁護士、外国法事務弁護士を前提としておりますけれども、外弁と言わせていただきますが、外弁の方と日本の弁護士さんとが、共通の同一の法人の中に入るのかどうかという議論というのは、当初から出ていたというよりは、私の記憶では、渥美弁護士がヒアリングの際に若干仰った、渥美先生のところは外国法共同事業でありますから、ある意味当然であろうと思えますけれども、その際に渥美先生は、それが法人化されていないということが大変現在困るということには仰らなかつた。しかし、もちろん法人化についてはネガティブに仰ったわけでは全くございませんけれども、それと同時に渥美先生は、外国の弁護士だけでの法人化ということについても問題点も指摘された、こんなふうに理解しております。

これから先、そこまでのところ、一応私の理解でございますが、私は、外国の弁護士と日

本の弁護士とが同一の法人をつくるということになりますと、これから先が下條先生が先ほど仰ったことに乗っかってという部分なのですが、支店の問題ですかインターナショナル・パートナーシップの問題というのが、事実上、潜脱される可能性というのを私は個人的に感じております。それは、外国の例えば、仮称ですけれども、親事務所というものが外国にあって、それが法人を幾つ日本の弁護士とつくるかと、こういった問題でもあろうと存じますし、また、法人を複数つくるということになれば、事実上外国の事務所にとっては、2つの事務所を日本国内に持つということになり、もちろん外国の事務所に対して日本の法律が及ぶということではないのだらうと思いますけれども、事実上外国法事務弁護士の方は、外国にあるところの親事務所を通じて、2つの事務所を持っているという同じ結果になるのか。これはすみません、こんなことばかり、細かいことばかり申し上げて恐縮ですが、そういう懸念を持っておるということでありまして、私が以上申し上げました上で申し上げたいのは、そういった点についての議論というのが果たしてできるだろうかということを考えますと、これは下條委員も仰ったとおり、それは将来ということになるのかなと考えます。これは仮定でございます。

そうしますと、やはり法人化問題というものに、日本の弁護士と外国の弁護士と、両方が社員になれるというような法人をつくるということは、事実上支店問題、あるいは国際的なパートナーシップ問題の良い点も当然あると思います、しかし悪い点もあり得るのか、あるとすれば何なのか、まさに仰られた弊害はどういうことなのか、具体的弊害は何なのか。お言葉をそのまま繰り返すだけですが、防止という措置は何なのか、結局許容すべきでないのかどうなのか。そういったことについての議論はなかなかしにくい、まだ緒にもついていないのかなという気がいたしておりますので、私は、差し当たり法人化ということは、外国、これも下條委員の仰ったことに乗っかっているわけですけれども、第1の問題としての、今問題として我々の目の前にあるところの外国法事務弁護士による法人化という、これは外国法事務弁護士のみの法人化という趣旨でありますけれども、これをどうするのかという問題、またそれ自体についても、渥美先生からのお話、あるいは今日の国谷先生もその御趣旨が若干あったかと存じますが、国谷先生は除きます。すみません。渥美先生から御指摘のあった点についてどのように対処すべきなのか。これは個人的には、既に外国法共同事業というものがありますから、それを踏まえて考えるべきだろうと存じますが、それだけでも相当の議論のポイントになるのではないかなと。

大変長くなりまして恐縮でございますが、そんなふうに私は一委員として考えました。

伊藤座長 今の牛島委員の御発言は、先ほどの私の整理との関係で言いますと、外国法事務弁護士事務所の法人化の議論、これは本来の言わばこの研究会の課題。それから、言わばそれに関連するものとして、いろいろ意見や御議論があった共同事業についての法人化の問題。これもいろいろ議論はあったけれども、そちらの点については、先ほどの御指摘のインターナショナル・パートナーシップだとか、複数支店だとか、いろいろな広い範囲の問題とかかわってくるので、その許容性について議論をすること自体が、この研究会で難しいのではないかと、そういう御指摘ですか。

牛島委員 個人的には、その点についてまさに座長が仰ったように感じますので、問題提起をいたしたいという以上はございません。

伊藤座長 分かりました。

どうぞ、高中委員。

高中委員 座長の大変に要領の良いおまとめ、さすがと感服しておりますけれども、まず、必要性の問題に関して言うと、今までのヒアリングや、我々の議論も含めて、外国法事務弁護士の法人化に関しては、私のつたない理解では、皆さんに異論はないだろうと考えております。問題はその制度の在り方でございます、座長の国益といいましようか、弊害といいましようか、そこからまず出発しますと、外国法事務弁護士制度については1つの制約といいましようか、規制がある。それは何かといいますと、日本法事務を基本的に取り扱わせない。外国法事務弁護士が、日本国内において縦横無尽に活躍されても構わないけれども、日本法事務を扱ってはいけないことになっています。これは日本の国益といいましようか、日本の国民に対して弊害を及ぼすからだと思います。

それから、今まで規制の緩和がなされており、それは経済原理もあつたのでしょうけれども、外国法共同事業も含めて、共同、それから提携の在り方は大きく広がってきた。その動きでよろしいのでしょうか、日本法事務を、外国法事務弁護士は扱えないという点は一貫しております。すなわち弁護士法72条の問題にも絡まりますけれども、ここをどう考えるかということが出発点というふうに、思っているわけです。そこを取り払って、外国法事務弁護士法人たるものの目的、どういうものを目的とする法人としてとらえるか。あくまでも、日本法事務を取り扱えない法人という枠組みの中で考えていくべきなのか。それとも、日本法事務も扱える法人としてとらえるべきなのか。そこをまず認識をしっかりとっておきたいと思えます。

私自身の考え方を申し上げれば、外国法事務弁護士法人については、外国法事務弁護士は日本法事務を取り扱えないという1つの制度ポリシーに関して言うと、やはり貫くべきではないかというふうに、思っております。そうした場合に、今、社員資格をどうするか、大きな議論になってきているように思えます。その出発点、これが弊害論にもなるのだろうし、逆に言えば、越委員が仰っている国民の利益と言えましようけれども、やはり制度設計をするについては、国民の利益、大きくとらえると国益ということになるのかもしれませんが、これを常に考えておく必要があると思えます。日本の国の利益、それは国が栄える云々ということもあるでしょうし、国民の個々人が豊かな生活を送るというのもあると思えます。

その国益上、この法人の目的、制度趣旨をどうとらえていくべきなのか。日本法事務を扱えないという、外弁のそもそもの制度趣旨は、法人においてもしかりだとすべきかどうか。日本の弁護士が仮に社員になれるとして、その法人はあくまでも日本法事務は扱えない法人とすべきなのかどうか。私はすべきだと思うのですけれども、そうだとすると、そこについて日本人の社員を、日本弁護士を経営者、社員ということはイコール経営者でございますが、経営者とするもののメリットは一体何なのだろうか。それについて弊害があるのか、それとも弊害を乗り越えた、越委員が仰っている大きな国民に対する利益、あるいは個々人のユーザーたる者に対して多大の利益を与えるということが越えれば、あるいはそれは認容すべき方向に行くのかなとも思えます。

この辺のあたりの御議論は少ししていただいて、皆さんで共通認識を持っていたかかないと、この法人の在り様、目的、そこをどこにするのかというのが決まらないと、先へ進んでいかないのかなと愚考した次第でございます。

伊藤座長 ありがとうございます。

どうぞ、越委員。

越委員 希望事項でございますが、一つは、これは当然のことですけれども、議論が白熱していくのを大変すばらしいことだと思います。そういった中で、常にやはり「説明責任」は、何かを主張するときは、その「主張される方が説明責任を明らかにするべき」だと思うのですね。ですから、この委員会として、あるいは別のボディーとして、何かこういうのが良いと思いますという結論を出すときには、「理由はこうです」という説明責任は明らかにして仕事をしたいと思っておりますのが一つ。

それからもう一つあるのですが、先ほど私が五つ並べたときに、「弁護士」、「外弁」、「国民」、「外交」、「空洞化」と、こういうふうな順番で、順不同ですと言いながらそういうふうにならしたのには、私が、「その3番目」だから遠慮して、後のほうに回したというような気持ちも実はございますのですが、本当はやはり「国民」って、順番として一番最初に来てもそうおかしくはないと思うのですよね。

ところが、こういう問題があります。これは役所とか制度設計のときに非常によく起こる、結構ユニバーサルな現象なのですけれども、「個別利益と個別利益を調整する」、それで「尺度は公共の利益」。そのときに、「Aという個別利益を主張する業界団体や圧力団体などがあって、Bのほうにもそういう団体がある」ということであれば、その場合はよろしいのです。ところが、「個別利益と全体利益」とか、あるいは「個別利益と国民の利益」になってきたときに、国民の利益というものを代弁するとかいうことを職業にしている組織や人間というのは、いないことがあるのです。そうすると、どなたかが、「国民の利益って、これではないか」というのを主張しなければ、フェアに議論が進まなくなってしまうのですね。

本当は、霞が関に奉職された高級官僚の方にそういうことを期待すべきだという意見もあるとは思いますが、もう一方では、役所の中立性ということを抑る方も、事実としてはいらっしやいます。ですから、ちょっと歯切れの悪い言い方になってしまいますが、国民利益の代弁者というのは「もしかしたら、いないかもしれない」から、先ほど五つ並べた私の五つのポイントの中でも、とりわけ「3番目」には、温かく、少しおまけしていただけるぐらいに御配慮を願えたらありがたいと思います。以上です。

伊藤座長 よく御趣旨は分かりました。

ほかの委員の方、いかがでしょうか。どうぞ、佐瀬委員。

佐瀬委員 佐瀬ですけれども、私も、今まで言った意見とほとんど変わらないのですけれども、今、下條先生が言われたように、インターナショナル・パートナーシップの問題は、やはり日本の弁護士法の問題にも関係しますし、それから複数事務所の問題もかなり影響しますよね。そうすると、これはもっともっと大きな問題として、我々は検討していかなければいけないという気がするのです。だから、もちろん私も、ある意味では業務拡大だとか、日本の弁護士が世界に羽ばたいていくというのは夢見ていますけれども、だけれども、それをどうやっていくかという問題と、それからやはり国内でのコンセンサスをどう得ていくのかという問題があると思うのです。そういう意味では、その二つの問題は今ここでは論じるべきかどうかということについては、かなり疑問を持っているのです。

もう一つの問題として、高中先生が言われたように、もう一つの問題を議論するには、今我々が法人化しようとしている法人というのは、何の業務をやるのだろうか。これはすごく大きな分かれ道だと、私も思っているのですよね。だから、これは何を対象業務にするのか。

外弁が今やられているものだけをするのか、それとも、共同事業をそこでもやっていくのか、その辺がやはり少し、私も分かりにくいなという気がするのです。だから、何を対象、業務範囲としていく問題なのかということはまだ少し考えた上で、どういう法人をつくって、どういう法人であればどういう社員資格にしていくのか、どういう業務範囲であればどういうふうにしていくのかと、何か直結しているような気がするのですね。やはりその辺の関連性をよく考えながら考えていきたいなという気がしているのです。

伊藤座長 どうぞ。

中川委員 今回の研究会の立ち上げについては、日米規制対話の中でのいろいろな要望が出てきたということで、私も、それが外弁事務所の法人化を許容するかどうかについて、アメリカから、日本にその制度がないのは不公平であるということから来て始まったものであるということは、十分承知をしております。

その当初考えていたものというのは、実際に日本にある外弁事務所の現状を前提にしながら法人化というのを考えるというのがまず大原則であることはそのとおりに思うのですが、前回の渥美先生のプレゼンを受けまして、やはり実際に渥美先生は、まさに日本の弁護士事務所が依頼者に優良なサービスを提供するために、外国弁護士と共同でできないだろうか、そういう御要望だったと思うのですね。

私はまだ不勉強ですから、牛島先生の仰った支店の問題だとかインターナショナル・パートナーシップが、実際潜脱するおそれがあるというのがどこまであるのか、具体的などころはまだよく分からないのですが、仮にその問題があるとしても、やはり渥美先生の御要望は非常に重きを置く必要があるのではないかと思いますので、将来の問題ということで先送りをこの研究会がしていいのか、あるいは、やはり議論はして、潜脱するおそれが本当に高く、どのような弊害措置をかけても無理なのか、そこはこの研究会で議論をしてもいいのではないかと思います。ただ、結論的にそれを許容するかどうかは、やはり最終的に私もまだ結論を今持ち合わせているわけではないのですが、今後議論の中で、それは渥美先生のあのようなプレゼンを受けながら、やらないということを今の段階で決めるのは、ちょっと時期尚早ではないかなというふうに思っています。

伊藤座長 どうぞ、ほかの委員の方も、今後の議論の方向に係るところですから、御発言があればお願いいたします。

どうぞ、松木委員。

松木委員 私も、そういう意味では、まだ今回参加させていただいて、いろいろなところから分からないところが数多くあるということで、例えば、パッと疑問に思ったのは、複数事務所が日本の事務所でもそもそも駄目である。なぜ駄目なのだというようなことが最初、本当にピンと来なかったのです。歴史的な経緯でそういうところはあったのだろうと思うのですけれども、日本の事務所にすら認められないものが、外国の人に認められるわけではないではないか。これはすごくよく分かるのですけれども、では何で認めないのだろうか。そもそも論。そこがおかしいのではないのかというところの議論だとか、それから、複数事務所の話を取ってしまうと、今までいろいろなところから外国法事務弁護士の方に聞くと、法人化のときのメリットは、複数の事務所ができるというのが一番のメリットであるということになると、法人化の話では認めず、複数の事務所の議論はちょっと横に置いておいてというのも、何かすっきりしないなというところがあります。

それから、インターナショナル・パートナーシップの話は、はっきり言って私はまだよく議論がつかめていないところがあって、その部分が、逆に言うと、何か外国の弁護士さんからすると一番こだわっているところで、そこに来るために、何とはなしに段階的にいろいろなことを言ってきているのかなという感じもするのですけれども、タクティクス、ストラテジーとしてどうするのかは別にして、何かその辺の議論というのをしないで、すごく問題を限定してしまって議論をして何か結論を出しても、また次に同じようなことがすぐ起こってしまうというようなことになるのかなというような気もしますので、結論はどちらになるか、私もよく分からないのですけれども、議論としては何かちょっと入れて、牛島先生のがありましたけれども、しておいたほうが、私自身としては、何か最後に結論を出すときに納得しやすいのかなというような気がしています。

伊藤座長 どうぞ、高中委員。

高中委員 複数事務所の設置の問題ですけれども、旧々弁護士法でしたか、その前でしたか忘れたのですけれども、禁止されていなかったのです。ところが、昭和の6年だか8年だかに禁止になりました。理由は三つあります。一つ目は弁護士間の競争が激しくなって、客の取り合いが始まるということです。品位を汚すというわけです。なぜ品が悪いのかなと思うのですけれども。

二つ目が、弁護士会の指導監督権はどちらが行使するのだ、その辺がおかしくなるではないかという理由です。

三つ目が最大の理由でして、戦前に弁護士の複数事務所は現にあったのだけれども、弁護士の数が非常に少なかった時代でして、そこへ弁護士が行かない。事務局長さんと称する非弁護士、弁護士資格のない人が支店で事件を受けて、法律相談までやって回答までやってしまった。それで弊害が出たのだそうです。つまり、数が少ないときに支所にいると非弁護士がばっこする。現に弊害が多かったというのです。事務局長さんが法律相談までやるとんでもない回答をして、被害が出た。こういう理屈のもとで禁止になったという経過があるので。

では今の時代にこれを置き換えたらどうなるのかと言われると、法人化のときに、支店設置事務所に、現地の支店のある弁護士会に、下世話な表現で言うとわらじを脱ぐ、つまり登録をしてその指導・監督を受けることとし、必ず支店に常駐しなさいという規定を作れば、今言った非弁のばっこ問題と弁護士会の指導監督権の問題は、実はクリアされてしまう。そうすると、一番最後に出てくるのは競争という。競争という言葉は先ほどお話しした先生は切磋琢磨と仰っていましたが、そういう表現もごさいますけれども、競争と言い換えますが、競争をすることによって弊害があるか、これは認識の問題だと思います。

この問題は、あえて申し上げますけれども、弁護士会の内部で大変に大きな問題になっている。特に地方の、ローカルな弁護士会の弁護士の反対論は、非常に大きなものがございます。なぜかという、東京の大きな事務所の傘下のみ込まれる。つまり、そこが自分の仕事を大量に持っていつってしまうのではないかと。そうでなくても今の日本社会は、フランスもしかり、ドイツもしかり、イギリスもしかり、東京にすべての情報が集中している。今大きな事件は、地方都市には、残念ながら東京の弁護士が即日行ってしまっている。大きな倒産事件であると、東京をハブにしてやると簡単に処理ができる。釧路の民事再生事件などがありますが、東京から行ったほうがはるかに楽なのです。地方都市へ行きますと、駅前への看

板はほとんど何々株式会社のブランチになっています。つまりそれだけ東京資本といいましょうか、日本の中枢部門の大手企業の支店が地方で散らばっている。やはり、地方の疲弊というのは確かにあると思うのです。

そういう状況の中で、地方の弁護士は国選弁護をやり、それから公益的な仕事を盛んにやっている。だけれども、そこへ東京の大手資本の事務所がぱっと乗り込んできて、言わばトロール船で持って行くようなというような心配を実はしている。それが当たっているかどうか、その是非は私は論じません。それが良いのか悪いのかはここでは論じませんが、そういう危惧の念が非常に強いものがございます。我々は、衣食足りて礼節を知るという言葉に地方は常になるわけでございますが、この議論をここで実はされると、この研究会としてはそもそもの設立趣旨を超えている。これは弁護士法20条3項の改正に直結する話でございます。日弁連のそれこそ大議論を巻き起こす。つまり、弁護士の在り様を変えてしまうということ、杞憂かなと個人的には思っているところもありますけれども、しかしながら、これを一人一人の弁護士の問題に置き換えると、これは大変な大きな問題になるので、先ほどそういう御議論の、なぜ二重事務所、複数事務所は駄目なのかという御議論がございましたが、あえて弁護士の側から申し上げさせていただきますが、ここはその程度の御理解では是非とどめていただければということをお述べさせていただきます。

伊藤座長 もちろん私が先ほど申しましたのも、外国法事務弁護士事務所の法人化は別として、あくまで問題提起がございました外国法共同事業を前提にした法人化の話でありまして、弁護士法人ないし弁護士法人一般の問題ということではもちろんございませんので、そこは今、高中委員が御発言のとおりかと思えます。

どうぞ、では下條さんから先をお願いします。

下條委員 少し今の点に関連しましてですけれども、私の理解は、外弁法人が認められれば、それに伴って外弁法人が支店は設けることはできる。ですから、先ほど言いました第3の問題という複数支店の問題は、法人化を経ない複数支店の問題である、そういう点をちょっとクラリファイしたいと思えます。

伊藤座長 なるほど。

出井幹事 私も今の点を申し上げたかったのですが、松木委員の御懸念の、複数事務所の問題を除いたら法人化を議論する意味があるのかということ、今、下條委員から御説明のとおり、法人化を認めれば複数事務所は認められる、そういう前提の話でございます。法人化を経ない複数事務所化の問題は、ここでは検討の対象から外す。それは高中委員からも御説明がありましたとおり、いろいろな議論があつて、これは外弁だけを変えるわけにはいかないものですから、そういう問題がございますので、ここは利用者の松木委員からの声としてテイクノートはさせていただいて、先に進めさせていただければと思えます。

伊藤座長 そういうことで、御趣旨もそういうことですね。この研究会のテーマとしては。

越委員 テイクノートするのに、少し付け加えても良いですか。

伊藤座長 どうぞ、越委員。

越委員 私は、去年まで7年間秋田にいたわけですが。弁護士会の人数は50人もいないのですね。それでどのような現象が起きるかということ、例えば新しくできた割と難しい法律、たとえば民事再生法ということ、その手続を十分にお出来になる先生は、なかなかアベイラビリティがないのですね。それで、「どうしても地元の先生に」という場合は、東京のそれ専門

の再生コンサルタントの方を付けて一緒にやっていただく。そうすると、「ああ、良かった」と言って地元の弁護士の方も喜んで安心してくださるわけなのです。

そうなれば良いのですけれども、そうならない場合は、例えば、「民事再生法というのは怖いから、もう少し頑張ってみたら？」というふうに経営者に言うのですよ。そうすると、ずるずる……。そういうリーガル・アドバイスだけすればいい方が、何かちょっと理由があるらしくて、「民事再生ではなくてももう少し頑張ってみたら？」と。これは結局社会正義と反する方向に事態は進んでしまうことがある。

極端な例は、あるこれは本当に現実に弁護士の方なのですけれども、依頼者に対して、民事再生ではなくて「男らしく破産しろ」と言った人がいます。ですから、私たちは、依頼者というか消費者の側からすると、地方においてもアベイラビリティとクオリティとコストはやはり確保したい。そうでないと大変我々のほうは困るという現実をテイクノートしていただければ、ありがたいと思います。

伊藤座長 分かりました。ありがとうございます。

越委員 それから、同じテイクノートで複数事務所のことですけれども。法人化を経ない場合は、これから私としては自分の希望することは、「いろいろな日本の弁護士事務所規模として大きくなってほしい。いわゆる組織対応のきちっとできる、グローバルレベルのスキルセットを持った方がそろっているという組織になっていただきたい」。

そのためには、法人化を経ない弁護士事務所でも大きくなっていく必要があります。そうすると、こことここが合併して別の事務所になるというと、いちいち引っ越さなければいけないのですよね。ところが、引っ越すときに引っ越し費用が膨大にかかりますけれども、今まで借りていたビルから出なければいけないけれども、出るとしても賃貸借契約が残っていると、リースアップのときまで賃料をずっと払い続けなければいけないという、大変不合理なことが、実はあります。ですから、地方の問題もあるし、大型化していくときの問題もあるし、複数事務所は、私は解禁すべき大きな理由があると考えております。

以上です。

伊藤座長 分かりました。

それでは、外国法事務弁護士事務所の法人化そのものは、当然議論をこれから続けていくということで、外国法共同事業の法人化について、これはもちろん最終的にどちらの方向に行くかということは別ですけれども、全くここで議論をしないというのもまたかえって問題かと思しますので、その必要性、それから、先ほど申しましたようなどういった弊害があるか、その弊害を有効、適切に防止するような方策が考えられるのかどうか、こういったことについても、やはり議論だけはしておいたほうが良いように思いますので、やや漠然とした言い方になりますけれども、外国法事務弁護士事務所等にかかわる法人制度についての必要性と、それから許容された場合の弊害、そして弊害防止措置、それを踏まえた上での、果たして一体そういうものを認めるべきかどうかということについての議論を行っていくということではいかがでしょうか。本日のいろいろ御意見承りましたので、その内容等についてももう一度事務方で整理をしてもらって、皆様にそれを御確認いただいた上で、さらに今後の論点整理等を進めさせていただくということで、御了解いただければ大変ありがたいと思いますが、いかがでしょうか。

よろしいでしょうか。

ありがとうございます。

それでは、特に何か御発言がなければ、これで閉会とさせていただきます。

次回は、来月10月21日火曜日、午後3時から、場所が変わりまして、東京高等検察庁17階の会議室にて開催いたしたいと思えます。

では、よろしゅうございましょうか。どうも本日は長時間ありがとうございました。

—了—