

意見書

2013年2月22日
法曹養成制度検討会議委員
山口 義行

1. 中小企業支援にかかわってきた者として、法曹の活躍が期待できる新たな分野として挙げられている海外展開業務について一言申し上げる。

2. 大企業のみならず中小企業においても、海外展開が増えている。中小企業には、海外に販路を開拓していったり、海外に進出して工場を立地するなどの海外展開に対するニーズは非常に強く、中小企業の海外展開は今後も増えていくことが予想される。

海外展開をする企業が早い段階から法律専門家に相談し、ともにその構想を検討していくことは非常に重要である。企業が海外展開をするに当たって、中小企業を中心にリーガルサービスのニーズは十分にあると思われる。

中小企業は、一部の大企業のように、自前で法務部員を育てていくことは到底できない。つまり、外部の法律専門家に頼る必要がある。

3. しかし、日本の弁護士がこの分野で活躍しているとは言い難い。中小企業等の側にニーズがあるのに、弁護士が活躍しているとはいえないのは、この分野に対応できる弁護士の数が限られていることや、中小企業にとって弁護士を利用することに対する心理的抵抗感があることがその理由として挙げられる。

言い換えれば、弁護士が活躍の場を海外展開業務に広げていくためには、そもそも、海外に展開する企業に対するリーガルサービスの提供という市場を創造し、リーガルサービスの海外展開業務が作り出されなければならない。

4. そのために何が必要か。

まず、中小企業等が弁護士にアクセスしやすくすることが必要である。中小企業等にとって、弁護士に相談するということへのハードルは高い。

弁護士へのアクセスを容易にし、顧客ごとに異なる様々なニーズに応えていくためには、弁護士、法律事務所のみならず、法務省、外務省、JETRO、商工会議所、日弁連などを含め、関係機関・団体が連携して、ネットワークを作り上げ、中小企業等がこのネットワークを利用して個々のニーズに応じて最適な法律専門家に容易にアクセスできるようにすることが必要である。

日本の法律事務所の海外展開は、大手事務所であっても欧米の巨大法律事務所と比較するとその範囲が狭く、一種の中小企業ともいえるその他の多くの法律事務所に至っては海外展開自体をほとんどしていないというのが実状である。一弁護士ごと、一法律事務所ごとにばらばらに頑張っているにもかかわらず、多種多様な顧客のニーズに応えたり、安定的にリーガルサービスを提供することは難しく、この観点からも、ネットワークを構築することは重要である。

こうして構築されたネットワークの中で、互いに法的情報を交換し、蓄積し、共有していくことにより、リーガルサービスの海外展開業務に関わる者全体が成長し、個々の弁護士、法律事務所も成長し、ひいては、顧客である企業のニーズにも応えていけ、個々の企業の成長にもつながる。

また、海外にもこのネットワークが広がり、法律専門家が、在外公館、JETRO、在外の日本人商工会などと連携したり、その中に入っていくことを通じて、その国で活動する日本企業から、企業活動を規制するその国のルールについての意見を集め、その国の政府に対し、ルールの改正を働きかけ、さらには、相手国における改正作業に関与することが考えられる。これが実現すれば、海外展開をする企業にとって非常に有益である。

5. また、リーガルサービスの海外展開について専門的能力を有する人材を育成する必要がある。法科大学院において、学生に対して外国語の習得を促すとともに、このような有望な分野の業務について認識を深めさせるのが第一歩である。このような分野の専門家となることを希望する法曹有資格者が公的な機関を含め様々な関係機関・団体で研修を受けられる制度も設けるべきである。

6. 海外展開をする中小企業等の側の意識の問題もある。中小企業にあっては、海外展開に当たって、早い段階から法律専門家に相談し、ともにその構想を検討し

ていくことの重要性が本当に自覚されているかどうかは、まだまだ怪しい。

海外展開に伴って必要なコスト全体の中の一部として、法律専門家に関わるコストが当然のコストとして、最初から織り込まれているという意識を醸成していかなければならない。

そのためには、国による支援も必要である。

例えば、中小企業等が弁護士をもっと活用しやすいよう、海外展開する中小企業等がリーガルサービスを受ける際には補助金を出すなどの制度が考えられる。

7. そして、海外展開をする中小企業等に対するリーガルサービスの提供という市場を育てていくためには、そのためのインフラの整備が必要である。トヨタ自動車の世界のトヨタになったのは、トヨタの力だけによるのではなく、自動車産業が育つために、国が原油輸送の港、コンビナート、道路づくりなど、あらゆるインフラを整備したからである。リーガルサービスの海外展開業務についても、企業、弁護士・法律事務所、関係機関・団体を結びつけるコーディネート力を持った、前述のネットワークの中核的存在をインフラとして整備することが必要である。国がこのようなインフラを整備しなければ、なかなか目的を達せられない。

8. このような施策を通じて、中小企業等の間に、海外展開に当たって法律専門家に相談し、ともに検討することが必要であり有益だということの実感を徐々に広げていくことで、企業意識の改革にもつながり、リーガルサービスの海外展開業務というマーケットが広がり、その結果として、法曹有資格者の活動領域が広がる。