

法曹養成フォーラム

2012年2月7日

弁護士（第一東京弁護士会） 武井一浩

一 弁護士・法曹有資格者の活動領域の実情と展望

社会にいかにか付加価値を提供できるのか（法曹有資格者も例外じゃない）

↓

ロースクール、日頃の法曹実務で何を学んでいるか＝利害調整力

● 裁判例とは→①双方に対立している利害があり（＝利害特定能力）＋②単体では共に正しい（あるいは正しく見える）利害を、社会的秩序等々の諸要請を踏まえてどういった形で調整を行うのが当事者に対して納得性が高いのか（＝利害調整能力、論理的説得力等々）を学ぶ生きた教材。こうした利害調整力を集中的に学ぶ稀な教育機関がロースクールと司法研修所。

● 契約交渉等もまさにマイクロレベルでの利害調整

↓

日本は課題先進国。利害調整すべき場面は、伝統的な法律業務に限らず、山ほどある。

● 経営コンサルタント、フィナンシャルアドバイザー等は、特段バッチはないが、社会に付加価値を提供している

例 日本企業のグローバル化の要請

● 日本企業（中小企業を含む）の新興国等への海外進出の必要性が高まっている（新興国にモノを売らないと経済力が保たれない）→現地での利害調整の必要性が高い＋日本国内の事業展開よりも海外のほうがリスクは高い

● 現地の法律事務所だけでは、日本側の利害がなかなか理解されない（現地の弁護士はこれまでそうした課題に直面していない。日本は課題先進国）。

● 数十年前の欧米の日本進出の例（home country lawyer を必ずリテイン）

例 IFRS（国際会計基準）

● 原則主義と細則主義との調整、何が公正なのか（最後は法的判断）

● この手の国際基準策定は、21世紀に入って益々増加。まさに国家的な利害調整力。

例 上場企業の独立役員（これからヒト探しが始まる）

● 上場企業が自ら自浄作用を発揮して膿を出せるようにするため、①社会的公正性を担保する（業務執行レベルでの利益相反を解消する）、②単に自説にこだわってブレーキを踏むのではなく利害調整力を持っている、③専門資格なので直言する動機がある＋クビに

なっても職はある、法曹が果たすべき役割は大きい。

→ 環境適応能力を身につける（でない社会に付加価値は提供し続けられない。「途上国は生活が大変、語学が大変・・・」でなく、社会のニーズにチャレンジする精神を）。既存業務に凝り固まらない。法律業務を自ら狭く考えない

二 ロースクール教育

● 学生に①社会における付加価値の付け方、②既存業務に視野を固定しない多様なキャリアパスの提示・教育も

三 その他関連事項

1 法曹が提供できる社会的付加価値の多様な可能性について、情報提供の継続、海外チャレンジ等への機会提供・支援

2 法曹の過当競争が促進されていないか、舵取り・バランス論は常に意識する

● 社会的インフラを全て競争原理で律することにはデメリットもあるので、バランス論も重要。たとえば法律意見形成は、①精密機械並みの分析・創造力が必要なときがある、②家内制手工業的プロダクト（一つつくったら大量生産というわけにいかない）、③アドバイスにお金を払う文化が少ない

→社会に対する付加価値を提供する高品質を保つためには、「悪貨（適当に調べて安価で）が良貨を駆逐しない」よう、競争状況の適度なモニタリングも必要。

● legal aidが必要な者に法律業務を提供するためには提供側に一定の余裕も必要。

以上