

法曹有資格者の海外展開に関する 分科会（第1回）議事録

第1 日 時 平成25年10月15日（金）自 午後2時00分
至 午後4時00分

第2 場 所 弁護士会館10階1002会議室

第3 議 題

- 1 開会
- 2 構成員等の紹介
- 3 分科会の設置根拠及び運営について
- 4 法曹有資格者の海外展開に関する検討経過について
- 5 法曹有資格者の海外展開に向けた試行方策について
- 6 法曹有資格者の海外展開について（意見交換）
- 7 今後の検討について
- 8 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，小長光法務省法務総合研究所総務企画部付，赤松外務省経済局政策課長，股野外務省経済局国際貿易課サービス貿易室長，石本弁護士，片山弁護士，宇崎日本商工会議所国際部主任調査役，大貫日本弁護士連合会事務次長，矢吹日本弁護士連合会国際交流委員会委員長，武藤日本弁護士連合会中小企業の海外展開業務の法的支援に関するワーキンググループ座長，文部科学省オブザーバー，経済産業省オブザーバー，中小企業庁オブザーバー，独立行政法人日本貿易振興機構オブザーバー

○大貫次長 予定の時刻となりましたので、法曹有資格者の海外展開に関する分科会の第1回会議を始めさせていただきます。まず、私ですけれども、日弁連の事務次長をしております大貫裕仁と申します。本分科会の進行役を務めさせていただきます。これから、本日御参集いただいた皆様の御紹介をさせていただくと共に御挨拶を頂こうと思っておりますので、よろしく申し上げます。

まず始めに、大島正太郎座長から御挨拶を頂きたいと思えます。大島座長、よろしくお願ひ申し上げます。

○大島座長 ただ今御紹介にあずかりました大島でございます。座ったままで失礼させていただきます。初めてお目にかかる方も多いので、自己紹介としてどのような関係でこの分科会に参加させていただくことになったか説明をさせていただきます。お手元の資料の経歴のうち、「WTO 上級委員会の委員」がきっかけだと思います。御承知の方も多いかと思えますが、WTO、すなわち世界貿易機関は多岐にわたる活動の一つとして、加盟国間の貿易紛争をいわば司法的あるいは準司法的（人によって言い方は違いますけれども）に解決する制度がございます。それは二審制をとっておりまして、二審目に当たるのが上級委員会、英語はAppellate Bodyと言います。7人の委員の一人としてほぼ4年間務めました。その過程で日本の法曹界の方も含め諸外国の法曹界の方々と接する機会がいろいろありました。このような経験を踏まえてこの分科会に参加させていただくことになった次第です。この経験以外では法曹との関係はあまりなく、まして私は日本の法曹のメンバーではございません。したがって、法曹界の外からという形になると思えますが、何かお役に立てればと思ひ参加させていただきました。皆さんからの積極的な御指導、御支援を頂ければと思ひます。よろしくお願ひ申し上げます。

○大貫次長 大島座長、ありがとうございました。

続きまして、分科会の構成員の皆様から、お配りしました出席者名簿のお名前の記載順で一言御挨拶を頂きたいと思ひます。まず、早稲田大学大学院法務研究科の道垣内正人教授、お願ひ申し上げます。

○道垣内教授 座ったままで失礼いたします。道垣内と申します。よろしくお願ひいたします。大学を卒業してずっと大学に残ったままでございまして、国際私法、あるいは国際民事手続法という分野を研究し、教育をしております。WTOにも若干関心があつて、幾つか書いたことがございます。また、何年か前から弁護士登録もさせていただいて、少しは実務の方も見えています。法科大学院で教えておりますので、その卒業生たちの将来の問題でございますから、そこは肝に銘じて、いい方向に動けばいいなと思ひしております。よろしくお願ひいたします。

○大貫次長 ありがとうございます。

次に、内閣官房法曹養成制度改革推進室の中西一裕参事官お願ひします。

○中西参事官 中西でございます。日弁連から出向してきております。法科大学院が立ち上がりました2004年から4年間、日弁連側で新しい法曹養成制度の立ち上げをサポートするという法曹養成対策室の室長をやっておりまして、その後、2011年から2年間日弁連の事務次長として法曹養成の担当をしております関係でここに来ておりまして、今回は政府の側でこの活動領域の拡大という改革の大きな柱で主に進んでいない分野を何とかしたいと思ひますので、よろしくお願ひいたします。

- 大貫次長 次に同じく内閣官房法曹養成制度改革推進室の佐熊真紀子参事官補佐、お願いします。
- 佐熊参事官補佐 佐熊です。よろしくお願いいたします。私も日弁連から出向しております。中西参事官の補佐をしております。私も10年度ほど前に法曹養成の関係で日弁連の委員会に居たことがございまして、その関係で、その後、弁護士になりましてからは数年海外の方に滞在していた経験もございまして、何かしらの視点をもって、こちらで発言させていただこうと思っておりますので、よろしくお願いいたします。
- 大貫次長 次に、法務省大臣官房司法法制部の鈴木昭洋参事官、お願い申し上げます。
- 鈴木参事官 鈴木と申します。法務省の立場からこの分科会をお手伝いしていければと考えております。どうぞ、よろしくお願いいたします。
- 大貫次長 次に同じく、法務省大臣官房司法法制部の中島行雄官房付ですが、遅参の予定です。続きまして、法務省法務総合研究所の小長光健史部付、お願いします。
- 小長光部付 小長光でございます。よろしくお願いいたします。法務省におきましては、法制度整備支援事業につきまして、こちらの法務総合研究所でやっております。本来であれば法務総合研究所の国際協力部の副部長をしております柴田がこの分科会に参加させていただきたいと思っておりましたが、所用のため出席できませんので、私が代わりに参加しております。よろしくお願いいたします。
- 大貫次長 続きまして、外務省になりますが、経済局政策課の赤松秀一課長、遅参される予定ですので、同じく外務省経済局サービス貿易室の股野元貞室長、お願い申し上げます。
- 股野室長 股野と申します。この会との関係で私サービス貿易室というのは、通常法律サービスの市場開放といいますか、「弁護士の市場開放」の交渉を担当しております。その関係で以前から海外業務研究会でもお世話になっておまして、引き続き御協力させていただきたいと思っております。ただ、実は正直申し上げまして、今10本の交渉を担当しております。年間100日以上出張している状況ですので、今回の分科会につきましては、経済局政策課長の赤松が広くサービス貿易にかかわらず、外務省としまして広く弁護士の海外展開、法制度整備支援等のODA的要素含めて広く見るという立場から参加することになっております。よろしくお願いいたします。
- 大貫次長 続きまして、海外業務研究会からの御参加の方でございます。片山典之弁護士、お願い申し上げます。
- 片山弁護士 海外業務研究会の片山です。私はここにありますシティニューワ法律事務所のパートナーとして仕事をしておりますが、この海外業務研究会は、昨年の春に七つの事務所で立ち上げました。これは先ほどサービス貿易室の股野室長からお話がありましたが、日本の弁護士のリーガルサービスについての海外展開について何かできないか、という前任の室長からのお声掛けもきっかけとなり、ちょうど七つの事務所の多くが東南アジアや他のアジアの国にランチを出す時期、当時トレンドがあった時期でもあり、そういった勉強会を立ち上げて、今まで何度かアドホックに研究会ということで集まっています。私は一事務所の弁護士ですが、今日は海外業務研究会からということで参加させていただいています。よろしくお願いいたします。
- 大貫次長 同じく海外業務研究会の石本茂彦弁護士は遅参されて出席御予定でございます。続きまして、日本商工会議所の赤木剛国際部担当部長でございますけれども、本日御都合

によって欠席されるということをごさいます、代理として宇崎雅雄国際部主任調査役に御出席いただいております。御挨拶お願い申し上げます。

○**宇崎調査役** 宇崎と申します。日本商工会議所といたしましては、中小企業の海外の展開についてずっと重点事業として支援をしております。特に経営資源の乏しい中小企業に対して、法務的なことを含めて、できるだけ海外展開、海外進出についてのフォローができるようにと考えています。よろしくお願いたします。

○**大貫次長** 続きまして、日弁連の関係者になりますが、日弁連の国際交流委員会の矢吹公敏委員長、お願いします。

○**矢吹委員長** 国際交流委員会の委員長の矢吹です。よろしくお願いたします。私ども委員会は国際交流及び国際司法支援、法整備支援を担当しております、法務省法務総合研究所とは長くお付き合いをさせていただいております。また、私は国際室長をしていましたときに、外弁法の改正問題で皆さんに大変お世話になりまして、その結果、外弁とのパートナーシップ、日本の弁護士の雇用が開放されたということに相成りました。私は日弁連から IBA・国際法曹協会に行っていますが、その中のインターナショナルトレーディングリーガルサービス委員会の委員もしてまして、WTO、GATS との協議については、毎回のように協議していますので、そちらからのインプットも差し上げたいと思います。よろしくお願いたします。

○**大貫次長** それでは、最後になります。日弁連中小企業の海外展開業務の法的支援に関するワーキンググループの武藤佳昭座長、よろしくお願いたします。

○**武藤中小 WG 座長** 武藤でございます。弁護士として登録後、すぐ渉外事務所に勤めて22年間渉外一筋でやっております。ここ数年、日弁連の海外関係のお手伝いをしておりまして、外弁委員会という外弁資格申請の方で副委員長をずっとしているのですが、去年、中小企業の海外展開を法的に支援するワーキンググループが立ち上がるということでお声掛けを頂きまして、座長をしております。本日お見えの皆様、日商様、外務省様、あるいは傍聴されている JETRO 様、中企庁様、様々な所から御支援頂きながら、いかに大事務所だけではなくて、全国津々浦々の一人一人の個人弁護士が、その町の中小企業の海外貿易なり、海外進出なり、ニーズに応じたサービス、ベーシックな所も含めてカバーしていけるような方法を弁護士会として考えたい、それを単位会や様々な団体様と連携してやりたい、ということで活動しております。いろいろな課題も出てきておりますので、是非そう

いった所にお知恵を頂きながら、私からも何か御支援できることがあればと思っております。よろしくお願いたします。

○**大貫次長** 今話にも出ましたオブザーバーでございますけれども、本日オブザーバー参加ということで、文部科学省、経済産業省、中小企業庁、独立行政法人日本貿易振興機構・JETRO 様に参加をいただいております。

続きまして、後でまたきちんと内容を紹介しますが、この資料目録の7ページ、7/43 に、運営要領というのがございまして、その第3項に「座長は、座長代理を指名することができる」との記載がございます。これに従いまして、この分科会の座長代理の指名を大島座長からしていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。

○**大島座長** 座長代理を指名させていただきます。私としてはこちら道垣内正人先生を指名したいと思います。先生、よろしゅうございますでしょうか。

(道垣内教授了承)

ありがとうございました。先生の御了解を得ましたので、そういうことでよろしくお願ひします。

○大貫次長 それでは道垣内先生の了承をもって必要な条件充たされましたので、座長代理、よろしくお願ひ申し上げます。

それでは本分科会の「設置根拠及び運営について」という項目に入らせていただきます。議題で言いますと3番でございます。

まずは私の方から、皆様のお手元にお配りしております資料、これは出席者名簿を含めて14点ございますが、それを御紹介させていただきます。まず机上の議事次第というのがございまして、あと出席者名簿。それで、実体的な資料ですが、資料目録というのがございます。ここで資料11までと、あとは武藤座長が話していただいている中小企業の海外展開に関するパンフレット、これも資料にございます。

それでは、一応確認の意味で資料目録を確認させていただきます。まず資料1でございますが、これは法曹有資格者の活動領域の拡大に関する有識者懇談会の設置について、及び同懇談会運営要領というものでございます。

次に5ページになりますけれども、これが法曹有資格者の海外展開に関する分科会の設置について、及び同分科会運営要領でございます。この資料2がこの分科会の根拠の規定になってございます。

続きまして9ページに飛びまして資料3、これは法曹有資格者の海外展開に関する検討の視点ということで、1、法的サービスの受け手の観点から、2、法的サービスの担い手の観点から、3、その他検討の視点ということで、御参考のために視点を提示させていただいております。

11/43ページですが、法曹有資格者の活動領域の拡大に向けた試行方策等についてと題する書面でございます。ここでいろいろな試行の方策が紹介されております。

資料5、法曹養成制度検討会議取りまとめ抜粋ということで、23ページ以下に法曹養成制度検討会議で取りまとめがなされたものの抜粋がここに記載されております。

次に資料6-1、29ページになりますが、これは法曹養成制度改革の推進についてということで閣議決定がなされておりますという御紹介でございます。資料7は、法曹養成制度改革推進会議の開催ということで、これは35ページになりますけれども、ここに記載のとおり、推進会議を開催するということの決定がございまして。

続きまして37ページ、法曹養成制度の検討体制ということで、ポンチ絵といいますか、略図といいますか、そういった形での紹介がなされております。もう十分御案内のこととは思いますが、この海外展開に関する分科会は、資料8、37/43ページの囲みの右下、法曹有資格者の活動領域の拡大に関する有識者懇談会というのがございまして、その下に分野別の分科会というのがございます。この分野別の分科会の中に本分科会があるということでございます。そこの所が資料9の39/43ページ、法曹有資格者の活動領域の拡大に関する有識者懇談会ということで、より分かりやすく記載されております。

資料10は、弁護士による中小企業の海外展開支援のためのパイロット事業ということで、そのポンチ絵が記載されております。

最後になりますけれども、人材育成事業案ということで43/43ページ、人材育成事業についてのたたき台が添付されております。

先ほど申し上げましたように別冊として中小企業海外展開支援弁護士紹介制度の内容が、一番分かりやすいんですかね、こういったパンフレットになっておりますので、お目通しいただければと思います。

それでは、資料の説明に続きまして、本分科会の設置根拠及び運営等についての御説明をいたします。法務省大臣官房司法法制部の鈴木参事官、お願いします。

○鈴木参事官 それでは、本分科会の設置根拠等について御説明をいたします。お手元の資料1を御覧ください。本年9月24日の法務大臣決定によりまして、法曹有資格者の活動領域の拡大に関する有識者懇談会が設置されております。この有識者懇談会は資料の6-2、こちらにございますとおり、法曹養成制度改革の推進に関する7月16日の関係閣僚会議決定を踏まえ、法曹有資格者の活動領域のさらなる拡大を図るための方策等を検討するために設置をされました。そして、10月11日の第1回有識者懇談会におきまして、この分科会を含む三つの分科会が設置されております。資料2にございますとおり、本分科会の設置について、有識者懇談会の決定がございまして、こちらの第2項に定められていまして、本分科会は法曹有資格者の海外展開に関する試験的かつ実践的な取組を企画、立案、実施するとともに、それらの取組状況を分析・検討し、有識者懇談会に報告するものとされております。私からの御説明は以上です。

○大貫次長 ありがとうございます。

続きまして、議事、議事録、資料の公開について、確認させていただきたいと思います。資料の束の7/43ページ、運営要領の第4項に、前3項に定めるもののほか、分科会の運営に関する事項は分科会の座長が定めるという規定がございまして。公開についても「定めるもののほか」にあたりますので、公開の可否について、座長に定めていただきたいと思います。いかがいたしましょうか。

○大島座長 分科会の活動を公開とするか非公開とするかという話についてでございますが、私としては会議自体は非公開とするということとし、議事録及び配付資料については、法務省のウェブサイトで原則公開するというのを定めたいかと思っております。ただ、内容によっては、内部での話し合い等によって議事録、資料について座長の判断という形で公開は行わない余地を残すこととする、原則公開、場合によっては座長判断ということで非公開とさせていただきます。よろしゅうございますか。

(一同了承)

○大貫次長 はい、ありがとうございます。

ただいま、座長から議事録及び配付資料については原則公開、例外的に非公開とすると定めていただきましたので、事務局においてもそのような取扱いをしていきたいと思っております。

続きまして議題の4に入りますが、法曹有資格者の海外展開に関するこれまでの検討経過についてということでございます。先ほど御紹介させていただきました海外業務研究会から法曹有資格者の海外展開に関するこれまでの検討経過について、海外展開総合支援協議会という協議会がございまして、そこでの議論状況等も踏まえながら御説明を頂きたいと思っております。片山先生、よろしくお願ひ申し上げます。

○片山弁護士 この資料で言いますと、表紙の番号で19/43ですね。海外展開総合支援協議会開催要領ということで、この参加メンバーは、めくっていただいたページにあります参加機関、団体となっております。

海外業務研究会の構成メンバー、構成事務所につきましては、そこにございます七つの事務所で構成しております。御説明させていただきます。この海外展開総合支援協議会では、何度か日本の弁護士の海外展開について、可能性についての協議をしています。これは先ほどの19/43の検討課題などが中心テーマだったんですけれども、今、簡単に御報告させていただきます。私の理解不足等あれば、そのときに御参加されていた皆様方に後でまた、お話しを頂ければと思います。

先ほど資料3の検討の視点、9/43ページの所に視点というのがございます。こちらに沿って海外展開総合支援協議会での議論について簡単にお話をさせていただければと思います。まず、この項目でいいますと、1番の法的サービスの受け手の観点からということで、こちらについてはここに五つ、企業等による利用からその他まで五つの観点があります。特に、まず企業等による利用ということでは、中小企業の関係で海外展開総合支援協議会の中では、東京商工会議所の経営指導員及びコーディネーター等からヒアリングを実施する機会がございました。中小企業の弁護士に対するニーズや、弁護士の利用が進まない原因などの確認などについてお話をお伺いしたんですけれども、課題としては幾つか挙げられましたが、中小企業が弁護士を利用するに当たって、やはりコストの問題というのが一つございます。

さらに、弁護士を利用することの必要性、有用性をいかに中小企業に対して啓発するかという点も挙げられております。

加えまして、中小企業等の関係でいいますと、昨年5月から、武藤先生の方でも話がありましたが、日弁連の中小企業海外展開支援弁護士紹介制度がパイロット事業としてスタートしております。この点はもちろん議論の中で出まして、この制度については後ほど武藤先生の方からお話を頂けるかと思っております。

中小企業が弁護士を利用するコストの問題に関しましては、例えばJICAの中小企業海外展開支援活動の中での一環として日本の弁護士を利用することで、中小企業のコストの負担の軽減をするということで、より日本の弁護士を利用してもらう、サービスを利用してもらうということもできないか等の議論も出ました。こちらのJICAの負担については最終的に政府の方で負担することになり、予算等の関係がございますのでそこで話は終わりましたが、そういった議論が出ました。

あとは、中小企業が海外で展開する際に融資制度を利用するということなので、政府系金融機関の融資制度利用の条件として、例えば弁護士の関与を義務付けることができないかという議論が出たのですけれども、ただ、弁護士を利用することが融資の条件となってしまうと、そこでまた利用者の負担が増えてしまうので、それはちょっと難しいのではないかという議論も出ました。中小企業の関係ではそういったテーマが議論として出ました。

次に、中堅企業、大企業、少し中小企業よりは規模の大きな企業の関係での議論なんですけれども、協議会ではヒアリング等を行う機会はなかったんですけれども、英米系の大手ローファームや東南アジア各国の現地の法律事務所といかに差別化を図るかといった議論がなされました。協議会の場では具体的な方策という所まではいかなかったんですけれども、今後の課題として、中堅企業、大企業にとっての弁護士の利用のニーズを企業関係者等から吸い上げることで、何か模索できないか。あるいは日本の弁護士の必要性、有用性をいかに啓発するかということを議論しております。

そのほか企業等ではなくて、海外在住の日本人等、個人ですが、こちらの方の協議会での

議論は、特にビジネスが中心ということだったので、そこまでのニーズ等についてまで検討する時間は、それまではなかったんですが、それは今後の課題なのかなと。

2番目に公的機関による利用ということで、これは具体的に申し上げますと、JETRO、日本人商工会、これは各地の現地の商工会なんですけれども、協議会の議論では、海外のJETRO事務所あるいは日本人商工会で、弁護士をアドバイザー、あるいはリサーチャー等として採用して、例えば現地における関係機関連携の窓口として現地日本企業等でのリーガルサービス支援体制を構築することや、現地の法務情報収集とデータベース化、あるいは企業への個別サポート、それから啓蒙活動や後進育成活動などを担わせたらどうかというアイデアが出されました。これに対しては参加されておられますJETROの方からは、リソースが限られている中でビジネス一般に対応できる体制を整えており、プロフェッショナルリーガルサービスに関しては外部の関係機関と連携しながら事業を進めていくという御説明がございました。

一方で、無給の研修生として現地事務所で受入れる枠組みなども、その場では紹介がありました。

日本商工会議所の方から、海外の日本人商工会の反応として、財政的な問題もあって弁護士の雇用は難しいので、無料法律相談の拡充を求めるという意見が紹介されました。

それから海外のJETRO事務所や日本人商工会に、リーガルサービスに関する部門を創設することによって、現地の日本人弁護士からの意見集約の強化と、それに基づく当該国政府との各種交渉が進むのではないかというアイデアも出されました。これに対してはJETROからは既に企業支援の観点から、法律事務所との連携を行っているところであり、これまでの連携関係の強化を検討していきたいというコメントがなされました。日商の方からは、海外の日本人商工会の反応として、新たな部会等を設置するよりも、既存の政策部会等に日本の弁護士が参加し、協力を得られることを期待するとの意見や、日本の法律事務所も現地の日本人商工会のメンバーになり活動を行うようになれば、現地日本企業での認知度が上がって、活動領域が広がると思われるというような声が紹介されました。公的機関による利用は、以上のような点が議論されました。

政府による利用ということで3番目に、これは別立てとなっています。後ほど法務省からも試行案が出される予定でございます。東南アジア諸国での日本企業・邦人支援の方策、国際訟務案件に関する情報の調査・研究のための弁護士派遣プロジェクトが後ほど紹介、御説明があるということです。

協議会では在外公館の弁護士の採用についての意見が出されまして、外務省の方からは在外公館で弁護士を採用することというのは、現在の定員状況からすると困難ということでした。ただインターン制度であれば、受け入れ可能であるということで、日弁連と共にこちらの方は検討を進めるということでありました。協議会のほかにも外交交渉や通商案件等における弁護士の利用を増やせないかという意見も出されまして、こちらについてはその後の具体的な所までは行っておりません。政府による利用ということでは以上のような議論がなされました。

最後に、国際機関による利用ということで、協議会では必ずしも具体的な議論になっていないのですが、毎年夏に日弁連主催で法務省・外務省共催、法科大学院協会・国際法学会の後援で「国際分野のスペシャリストを目指す法律家のためのセミナー」が開催されておりまして、弁護士、法科大学院生、大学生などが百数十名参加しているというふう聞いており

ます。法的サービスの受け手の観点からは、以上のような議論がされています。

それから、視点の中で言うと、2番目の法的サービスの担い手の観点ですけれども、こちらについて協議会の方ではむしろ利用する側のニーズを探ることが中心だったものですから、法的サービスの担い手サイドの観点というのは、議論はほとんどされていなかったんですが、以下のようなポイントがあるのではないかとということで、簡単にお話をさせていただきます。法科大学院で例えば幾つか考えられる点とすると、法科大学院での海外展開分野に関する啓発活動、例えば涉外事件を取り扱う弁護士等による法科大学院での講演なども、先ほどの毎年夏のセミナーではないですけれども、こういうような活動の一環として捉えられるのではないかと思いますし、2番目に交換留学制度等法科大学院における先進的取組例の調査・普及、あるいは法曹養成課程における語学教育の強化、語学能力を有するものの優遇ですね。海外展開のサービスをするには当たり前のことなんですけれども、どうしても言葉は英語を中心とする海外の言語を使わなければいけないので、そちらの観点での教育プログラムの取組というのも考えられる。

法的サービスの担い手の観点から言いますと、教育の観点プラス法曹有資格者に対する支援の在り方ということで、こちらも後ほど日弁連の人材育成事業案で説明がなされるというふうには聞いているのですが、例えば法曹有資格者の海外留学促進のための取組であるとか、法曹有資格者の国際会議参加促進のための取組、あるいは語学能力強化のための取組等が法曹支援の在り方としては考えられる。ここに派遣支援、派遣中支援、派遣後支援とありますが、これは派遣をするときの支援と派遣の期間中の支援と、派遣から帰ってきたときにやはりそれを生かせる場、これをどういうふうに提供するかというのを、実務をやっておきますと、この先どういう仕事をするかというイメージを持ちながら海外での経験を積むのと積まないのとでは違うのかなと思います。

その他の検討の視点としては、こちらも協議会の中で(1)の外交交渉や現地日本人商工会からの働きかけを通じての、外国における法律サービス市場の開放・緩和についての話がありました。そもそも最初に申し上げたサービス貿易室の方の関心事というのは、要は海外からのサービス、リーガルサービスの輸入ばかりで輸出ができないのはどうかという観点があったとは思いますが、協議会の中には外務省の方から在外公館を通じての政府機関への働きかけ、人脈構築については協力することが可能であるという説明がございました。

日本商工会議所からは、現地の日本人商工会ではJETROや経産省、外務省の協力の下、現地政府に対する要望書の提出を行ったり、EPAに基づくビジネス環境整備小委員会を設けており、そのような点についても弁護士からの法律面でのアドバイスを期待しているというような御報告もございました。

私どもの海外業務研究会からは、この関係での海外展開総合支援協議会での議論の御紹介ということになりますので、以上御報告でございます。

○大貫次長 ありがとうございます。片山先生。今の資料でいいますと20/43ページですが、今出ております海外展開総合支援協議会で集まっていたメンバーはここに記載されているメンバーでございまして、いろいろな分野からいろいろな意見が出されて、ある程度のみとまりというか、形、こういうものはありますよね、こういうのはどうしましよかねというような粗々な形の方向性みたいなものは議論できたかなと思っているところでございます。

続きまして、議題の5番に進ませていただきます。

海外業務研究会のもう1人の参加者であります石本弁護士がいらっしゃいました。

○石本弁護士 遅くなりまして申し訳ございません。石本でございます。よろしくお願い致します。

○大貫次長 石本先生には、実質的には海外展開総合支援協議会の座長をしていただいております。

それでは議題の5に進ませていただきますが、第1回ということで、報告的な内容が続いていますが、御了承頂ければと思います。

法曹有資格者の海外展開に向けた試行方策ということで、今月の11日に開催されました第1回法曹有資格者の活動領域の拡大に関する有識者懇談会での議論状況等も踏まえながら、まず法務省様から御説明をお願いいたします。鈴木参事官、よろしくお願い致します。

○鈴木参事官 それでは私の方から御報告させていただきます。今月11日に法務省におきまして、第1回有識者懇談会が開催されました。有識者懇談会におきましては、大島座長のほか、明石市長の泉房穂委員、社会福祉法人南高愛隣会の理事長の田島良昭委員、経済同友会常務理事の岡野貞彦委員の4名の有識者からなり、大島座長におかれましては、有識者懇談会におかれましても座長を務めていただいております。

有識者懇談会におきましては、法曹有資格者の活動領域の拡大に向けた試行的かつ実践的な取組を行う場として、この分科会を含め三つの分科会が設置されました。11日の有識者懇談会では、法務省から有識者懇談会及び分科会が抽象的な議論を行う場ではなく、活動領域の拡大に向けた具体的な試行策を実施すると共に、その結果を分析するという実践の場と位置付けられていることなどが説明されました。また、有識者懇談会には法務省から活動領域の拡大のための試行方策等が提示され、提示された試行方策は、各分科会において検討されることが決定されました。本日の配付資料のうち、資料4が、法務省から提出された試行方策になります。その後、4名の有識者の方々による活動領域の拡大に関する活発な意見交換がされました。

引き続きまして、法務省から有識者懇談会に提示をいたしました試行方策について御説明いたします。配付資料の4、別紙3、資料の17/43を御覧ください。法務省におきましては、外国に進出している日本企業や在留邦人に対し、我が国の法曹有資格者がどのような支援を行うことができるか、支援を行うためにはどのような基盤整備が必要か、そういうことを調査するために、平成26年度から東南アジアの5か国、タイ、ベトナム、マレーシア、シンガポール及びインドネシアに法曹有資格者5名を派遣するための予算要求をいたしております。グローバル化の進展に伴いまして、海外に進出した日本企業や在留邦人が日本国外において、様々な法的问题に直面するリスクが高まっており、外国における訴訟においては、日本企業や在留邦人が不利益を受けたり、現地の法規制等に関する知識が十分でないために、これに違反して処罰を受けるリスクがあります。また、日本政府が訴訟等の当事者となる例や、日本企業が外国政府を相手に訴訟等を行うような例も増えることが予想されます。このような問題に十分に対応できる日本の弁護士、法律事務所は非常に限られており、欧米の大手ローファームや地元の法律事務所に依存せざるを得ないのが実情と思われれます。しかしながら、これらの法律事務所に依頼するに当たっては、意思疎通の問題ですとか、日本の取引慣行等に対する理解不足、日本と他国の国益の利益相反等の問題があることや、一般の在留

邦人にとっては、そもそもこのような法律事務所にアクセスするための窓口もあまりないといった問題点があります。

そこで、これらの問題に対応するため平成26年度から東南アジアの5か国、具体的にはタイ、シンガポール、マレーシア、ベトナム、インドネシアに法曹有資格者を派遣し、我が国の法曹有資格者がどのような支援を行うことができるのか、支援を行うためにはどのような基盤整備が必要かといった調査を行うことを予定しております。また、これと合わせまして、日本政府、また日本企業等が当事者となった国際訴訟案件への対応能力を強化するため、国際訴訟案件についての情報収集等も行う予定でございます。本プロジェクトの実施のため、平成26年度予算要求をしているところでございます。私からの説明は以上です。

○大貫次長 鈴木参事官、ありがとうございます。

次に、既に日弁連において、パイロット事業として実施されてはおりますが、中小企業海外展開支援弁護士紹介制度について、武藤弁護士の方から、その概要を説明していただきます。よろしくをお願いします。

○武藤中小WG座長 武藤でございます。本日の資料10番、通しでいいますと41/43という所、図表という形でパイロット事業の紹介が出ております。これはそもそも発端としましては、2年前に日弁連が中小企業に対する一般的サポート体制ということで既にセンターを設けて活動しておりました。ただ、その中で中小企業庁様から昨今の企業の海外展開、つまり取引関係、貿易関係、及び直接進出、いずれも増加しているし政府としても後押ししている、そこでこれに対する弁護士としてのサポート体制について是非検討いただきたい、という御示唆があったそうです。

それを踏まえて、私ども日弁連の各委員会が集まりまして、先ほど申し上げました各団体様、JETRO様、中企庁様、中小機構様、あと商工会議所様、外務省様、更には中小企業向けの金融機関、政策金融公庫、商工中金、信金中金、更に都道府県の様々な投資アドバイザー室、そういった所にヒアリングにまいりました結果、やはり差しあたって海外展開業務に対する法的サービスが中小企業に対して十分アクセスしきれていない、中小企業側から弁護士へのアクセスもない、十分でない、そういった問題点があるということ。また、さらに、長期的に言いますと、こういったものは日本の経済トレンドとして長期化していくだろうから、大企業向けの複雑な案件だけではなく、全国津々浦々で中小企業の海外業務をお手伝いできるような弁護士の裾野、基盤を広げるといった必要性があるのではないかということ。この2点が思い当たりまして、私が今やっているワーキングを立ち上げ、短期的にはこれから御紹介するパイロット事業という形で、まずは取り急ぎ法的支援を必要とされる中小企業様に、今現時点でそういった業務をできる弁護士を紹介するという制度をやろうと。また中期的には、様々な中小企業の海外展開支援活動をしているJETRO様、中企庁様、商工会議所、中小機構、その他の機関の皆様と連携をすることで情報交換をしたり、共同で啓蒙啓発活動をしたり、あるいは法律相談会をしたりといった活動をしていこうと。さらに、長期的には弁護士会内部での研修、あるいは外国の法律情報についての知識の集約をしていこうと。例えば、現状では弁護士会はどこでも図書館がありまして、会員に対して図書サービスなり、情報提供サービスをしておるのですが、その中で海外情報というとやはり限界がある。そもそも欧米のものに相当限られておりまして、中小企業様が行くような中国ですとか、特に東南アジアといった国々については、アップツুーデイトの情報が非常に乏しいという状況です。そうい

ったツールがないと闘えないわけですから、そういったツールを長期的に開発していきたいといったことを考えました。このワーキングが立ち上がりまして、その中の今申し上げた短期的な対策として、パイロット事業としての弁護士紹介事業というものを始めたわけでございます。

続きまして、具体的な制度内容を御説明申し上げます。これは弁護士自身が海外展開するものではなく、あくまでも日本国内にいる現有勢力の弁護士をもって中小企業の国際貿易や海外進出等の海外展開事業をお手伝いしようということであることが、まず大前提となります。ただ、弁護士会として中小企業様へのアクセスがまだまだできていない。広報等も含めてですね。それができていない現状に鑑みまして、まずは中小企業支援に実績のある団体様と連携協定をする。具体的には今ここに出ております黄色の枠にありますのが、JETRO、東商、日本政策金融公庫、あと信金中央金庫、こちらの団体の皆様と連携協定を結びまして、これらの団体様が融資なり、あるいはアドバイザーという形で御支援をしている中小企業の中で、「これは弁護士を付けた方がいい。しかし、顧問がない、あるいは自分たにも紹介できる弁護士がない」というときのいわば駆け込み寺という形で、日弁連に来ていただくというような入口をまず設けました。

具体的には支援団体様からではなく、そこに相談に行っている中小企業さんから日弁連に申込みが来るんですけども、この図表の②という所で中小企業さんが相談先団体から制度紹介を受けた上で日弁連に申込みをする。そうすると、日弁連の方がそれを受けて、まずは日弁連の中で、中小企業向けに基礎的なことについてはリーズナブルな報酬額で対応できる弁護士、これが今のところ80名ほどプールされておるのですが、この80名に、こういった案件を引き受けられるかと問合せをします。実際には、こうした海外展開支援弁護士の世話役というか事務局として私どもワーキンググループは機能しておりまして、我々ワーキングのメンバーがそういった打診を事務局から受けると、支援弁護士のリストを見て、例えばこの案件であれば名古屋だから愛知県弁護士会のだれだれと。中国関係ということだから中国語のできるこの先生だろうか、といった検討をした上で、その弁護士に連絡をします。その結果、これは相談に乗れるということになりますと、受理通知という形で日弁連事務局から紹介依頼をしてきた中小企業さんへ、了解です、この先生が御相談お受けします、というふうに返答します。その結果として中小企業さんが紹介をした弁護士と直接まず相談をする。これは初回30分までは無料としております。

先ほど片山先生からもお話がありましたが、中小企業さんは非常にコストにシビアでございます。非常にやりくり厳しい中でやっておられる。まずは初回30分は無料とすることで敷居を下げて、そこでまず話をしにきていただく。その結果、そこで解決すれば構いませんが、そうでないときには10時間までは一律料金、具体的に言いますと30分1万円プラス消費税という報酬額基準を設定しまして、最大10時間までお受けします。したがって、最大でも20万円プラス消費税という形で対応します。もしそれでも終わらず、その後の継続対応を希望される場合には、引き続き別途の委任契約を、今申し上げたような料金体系も踏まえつつ改めて合意をした上で、継続的な相談を受けることとなります。

つまり、10時間では終わらない場合、又は実際に海外にいる現地の弁護士に問合せをしないといけない場合、あるいは取引案件などで長期的に引き続きフォローアップをしていく、若しくは紛争案件について解決まで長期的にアドバイスをしていく必要がある場合。そうい

った場合には、30分1万円という料金体系とは別途、担当した弁護士さんと相談をして、報酬も含めた委任契約を結んでいただくという形にしております。

また、紹介をしますと、その弁護士から日弁連の方へこういう形で対応しましたと、守秘義務がごございますので具体的に案件内容は聞き取れないんですけども、概要について統計的なデータがとれるような内容を事務局宛てに報告をしてもらっております。

こういった仕組みで、今はまだパイロット事業という形ではありますが、全国5か所、具体的には東京、横浜、愛知、大阪及び福岡、この大都市圏で試行的に開始をいたしまして、当初はなかなか浸透しなかったんですけども、提携先の機関様、特に商工会議所様、JETRO様の中でもいろいろと広報していただいた結果、ここ半年ぐらいで数十件の紹介依頼が来るようになりました。

それを踏まえまして日弁連としてはこれは是非拡大していきたいということで、現在五つのパイロット地域を更に広げていこうと。今は具体的なニーズ調査中なんですけれども、候補としては新潟県が挙がっています。新潟県は非常に御承知のとおり、中小企業の集積が強く、なおかつ、海外貿易への意欲も強いということで、なおかつ弁護士会としても渉外業務をする地元の弁護士さんが比較的多くおられるということで、新潟県を一つ候補としておりますし、それ以外にも高裁所在地のような地方中核会を中心として広げていければと思っております。

現状としては以上の次第で、ようやく浸透してまいりまして、紹介依頼はほぼ毎週のように来ている状態ではあるのですが、恐らく課題、あるいは今後のなすべきこととしましては、第1に、やはりそうは言っても日本中で今起こっている中小企業さんの海外展開事業をどれだけ拾えているのかといいますと、ごくごく氷山の一角というのが現状だろうと思います。これをいかに実際に社会全体にお役に立つような形で浸透させていくかというのが課題です。無理やり押しつけるのではなく、本当に有用性・必要性を感じていただいて依頼いただけるような形でしていくという点。あるいは、政府の方針としてそういった中小企業の海外展開を支援するというのであれば、そこに無理が出ないように、私どもの方も側面サポートしていくという、そういった広報、啓蒙、あるいは拡大というものが一つございます。

二つ目が、現有勢力はとりあえず今渉外業務を既にやっている弁護士で始めているのですが、やはり数が少ない。ワーキンググループも支援弁護士も、皆さん本業が非常に忙しい中で、今は全員ボランティア、手弁当でやっております。そういう意味で言いますと、人材の裾野を広げることが課題でございまして、それでは裾野を広げるために何が必要かと言いますと、何よりもノウハウ共有、あるいは研修、これも単発的なプログラムだけではなく、何らかの形で大きなフォーラムというか、ネットワークのようなものをつくりまして、同じ業務をする者同士が情報交換しながら、もちろん守秘義務等々は守った上で、「こういった案件できる人いない」とか、「この国でこういった労務問題が起こったんだけど、その国の労働規制について詳しい人いませんか」、「はい、私ができます」といったような渉外業務を手がける全国の弁護士のネットワークができないかというのが、一つの検討課題になっています。ただ、そういうネットワークするには運営事務局が必要ですし、それを動かしていく人員も必要になりますし、やる以上はきちんとしたものにしなければいけない。その体制づくりと、その体制ができたあと、どうやって運営していくのかというソフト面、それを今後考えていかなければいけないというふうに思っております。

三つ目に、海外展開支援をしていく上で、弁護士自身が海外に出ていくというのは究極の形なのですが、日本国内にいてできることというのが実はたくさんございまして、特に中小企業さんの場合には、そういう形で日本国内での支援をするべき必要性がある事案というものが、恐らく大多数なんだろうとっております。といいますのは、貿易の形でやる方が非常に多いからです。実際海外まで打って出られるような方は、現地でJETROさんや商工会に相談に行ったり、現地弁護士の紹介を受けて、場合によっては日本でも既に顧問先や知り合いの弁護士にも相談しているといったことが比較的多いと思うんですが、その段階に行く前、あるいは行った後でも、日本で国内にいる社長さんないしオーナーさんが、海外での事業についていろんな問題にぶち当たったときにどうしたらよいのかという難しい経営判断を支援していく。現地からはこんな報告が来て、現地の弁護士こんなこと言っているらしいんだが、日本の常識では考えられないことを言われている、どうしたらいいんだ、というときに駆け込めるような弁護士がいる必要がある。そのときに安心して判断をするための助言や情報提供してもらえるような弁護士が中小企業の経営者やオーナーさんの脇に必要ではないかと。

そういう業務を日本国内でするためには、海外各国の法令についての情報が日本に入っていないといけませんが、そういったものが今の時点では非常に乏しい。欧米の国々であれば様々な商業データベースがありますので、それを契約すれば費用は高いんですけども判例情報とか文献情報は幾らでも入ってきます。しかし残念ながら東南アジアはそういう状況ではないんですね。したがって、海外にいかにかんして情報を入手するためのネットワークといいたまいますか、チャンネルといったものを作っていくかということが大きな課題だと思っておりますし、現に私どもパイロットプログラムの中でも、やはり来た相談の中で現地法について、ちょこっとしたことを知ればきちんとしたアドバイスができるけれども、その情報はどうやったら手に入るだろうといった相談を支援担当メンバーの弁護士から私ども事務局が受けることはございます。

先ほどお話が出ました法務省さんの海外派遣計画というのは、どういった機能を果たすのかというのは恐らくいろんな考え方があるかと思うのですが、そこで得られた現地情報ないし現地のネットワークをうまく国内にいる実務家たちと共有シェアしていただければ、私どもこういった日本各地での中小企業支援活動をしている弁護士たちと、そういった海外に駐在している弁護士と、あるいはその先にいる現地の弁護士さんとうまくつながって情報が流れる、問合せに対して答えが出るような、そういうチャンネルができるような形になれば、日本国内でももっともっとできることが出てくるのかなというふうに思っております。こうした海外法務情報の収集、アップデート、海外専門家とのネットワーク、こういったものが三つ目の課題であるなというふうに思っております。

以上、大変駆け足でありましたが、私からの御報告とさせていただきます。

○大貫次長 武藤先生、ありがとうございます。

それでは、報告の中の最後になりますかね。私の方から、現在日弁連で検討しております人材育成事業案についての説明をさせていただきます。43/43ページ、このポンチ絵を見ながら聞いていただければと思います。

片山先生、鈴木参事官、武藤先生等々から話が出た内容と重なってくる所もあるんですけども、重なっているからこそ、そこに一つの有用な制度としての可能性が秘められているのではないかとということで、かぶっている部分があることを恐れずに若干説明させていただ

きます。

日弁連が行う人材育成事業という大げさに聞こえますが、突き詰めると、やはり留学の重要性を改めて認識しているところがございます。海外案件を取り扱う能力を磨くには、伝統的な方法ではありますが、留学という制度が最も効果がある方法ではないと言われております。留学をいかにしやすくするようにするのかということが一つの問題提起、あるいは課題というふうに捉えておるわけです。例えば、個々の事務所で制度として留学制度を持っておる、あるいは個々の弁護士が自分の力でどんどん留学に行っているというような場合は、その方向で進んでいただきたいと思っております。今回のこの分科会の意義というのは、事務所にそのような制度がない、自分一人で留学準備を行う事は難しいといった層に留学制度の裾野を広げていくということあると考えています。

そういたしますと、そういった留学を希望しているけれども、何もない所から始めるのはなかなか難しいといったような場合に、どういったものを日弁連が関係各機関と協力をさせていただきながらやっていくかというようなことに焦点を当てていきたいと思っております。

その前提として、現在日弁連がどんな留学や海外経験に関するサポートをしているかについて申し上げます。四つございます。一つ目は、これは1997年から始まった制度なんですけれども、日弁連が海外のロースクールへ弁護士を推薦し留学してもらうという制度がございます。本年現在で4校の外国のロースクールと協定を結んでおって、この制度を利用して留学を完了した弁護士の数は、通算で40名でございます。

二つ目なんです、留学に行った先生方に、帰国したら、毎年秋頃に行う説明会に来ていただいて、自分たちのやってきたことのフィードバックというものをさせていただいているというものがございます。

三つ目は、先ほどのお話でも出ました毎年夏に国際スペシャリストを目指す方々に対して2日間かけて行うセミナーがあります。いろいろな関係各所からその道のスペシャリストに来ていただきまして、現実にそこで活躍されている方々のお話を聞いたり、どうしたらこういう所にコンタクトをとって進めていけるのかといったような情報を提供しています。今年はそのセミナーに約120名参加しております。日弁連で国際関係でやる企画ものの中では人数が相当多い方です、あと途中で帰る人がいないんですね。最後まで聞いていくという、かなり有意義なセミナーになっております。

四つ目ですが、これは特に一つの例として香港弁護士会と協定を結びまして交換インターシップというのをしましょうということで進めております。これはまだ現実的に細かい所の調整がついておらなくて、実行はされていないんですけれども、協定はもう締結されていて、着々と準備を進めております。これも特に若手に主眼を置いた制度ということにはなりません。

今、四つの現行制度と言いましたけれども、もう一つサブ項目みたいな形であるのが、例えばIBAとかLAWASIAとか、国際的な法曹団体の会議があるんですけども、そこに参加する若手の先生方に一部日弁連で費用を補助して出いただきやすくするというようなこともしております。そういった国際会議の経験を踏んでいただくことで、なるほどこういう面白い世界があったのか、といった形で刮目していただいて、海外に打って出ていただくというように狙った企画でございます。

こういう形でやっておるのですが、更にこれをどういう方向性で広げていこうかということと検討をしているところです。二つぐらい今具体的でございます。一つは、推薦留学等

でサポートはしておるのですけれども、もうちょっと幅広、裾野を広げるという意味で、日弁連が企画する語学研修といったようなものが有効なのではないだろうか。これは広く海外展開に興味のある人たちが、その研修を受ければ留学に行きやすくなる、あるいは法律英語をある程度理解できるというようなレベルにまでにできるような講座が組めないものだろうかというのを検討しております。

二つ目なんですけれども、これも、これまでのお話の中で出てきているのですが、留学や海外経験者の経験を集約し、これから海外展開をしていこうとしている人たちの教育の場に反映させるという、サーキュレーションというのか、フィードバックというのか、そういった流れをもう少し制度的に深めていこうというようなことで考えております。その走り出しとしては、先ほど申し上げた40名程度の日弁連関係の留学経験者がおるわけですから、まずはその方々を中心としたネットワークみたいなものを作り、そこを核とした上で、日弁連の制度を利用していない一般的な留学経験者も含めた広いネットワークを作っていく、そこで情報交換、あるいはいろんなアイデアを出し合い、将来こういうことが役に立つのではないかとといったような議論をしていって、それを後進の教育に反映させることができたら良いのではないかなというようなことを考えております。基本的には留学というような一番渉外実務、海外実務を行うために効果がある方法に向けての事業ということでお話し申し上げましたが、私からは以上でございます。

それでは、議題の6に移らせていただきます。

今、法務省大臣官房司法法制部官房付の中島様がいらしたので一言御挨拶を。

○中島官房付 遅くなりまして申し訳ございません。中島でございます。よろしくお願いいたします。

○大貫次長 ベストタイミングです。これから実質的な協議を開始していきます。

片山弁護士、鈴木参事官、武藤弁護士及び私の方から、これまで海外展開に関して報告をさせていただきましたが、それに対する質問も含め、あるいはそれを踏まえての御意見等々があればお願いしたいと思います。その前にただ今外務省経済局政策課長の赤松様がいらっしましたので、一言御挨拶をお願いいたします。

○赤松課長 大変遅くなりまして申し訳ございません。御紹介にあずかりました外務省経済局政策課長の赤松でございます。また、皆さんと協力しながらやりたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

○大貫次長 それでは、御質問あるいは御意見のある方、恐縮でございますけれども、挙手をしていただいて、御所属とお名前を言っていただいた上で進めていただければと思います。では、座長。

○大島座長 皮切りということですが、ちょっと今回の報告をお受けしていろいろ頂いた資料を拝見して気が付きましたことは、この分科会というのは、先ほど来御説明頂きました海外展開総合支援協議会の活動とかなり似ている所があるということだと思います。したがって、これまでの協議会の結果を参考にさせていただくこととなると思います。初歩的な質問で恐縮ですが、一つ質問があります。日本の法曹の先生方が海外の法律に絡む活動について、その接触局面というのは日本の中小企業等が海外に出ていく場合は、いろいろ承っていますが、海外の企業が日本に入ってくるという逆の方向の接触局面があると思います。ここで言われている「海外展開」は、専ら日本が出ていく場合に限定されているのか。

それとも双方向で考えておられるのでしょうか。

○大貫次長 では、片山先生。

○片山弁護士 そうですね。どちらかというところ、日本の企業の海外進出支援ということ念頭に置いて議論していたと。ただ、今まで渉外弁護士の伝統的な仕事というのは、むしろ海外からの日本への投資案件に関するアドバイスだったり、それはある意味では今までの仕事とあまり変わらないということだと。今までやってきたことだと思うのですが、今議論しているのは、これから海外展開をすることによって、有資格者の職域拡大について議論しているので、むしろ今までできていなかったという意味で日本の企業が海外に進出するときの支援という活動にアドバイス、日本の弁護士としての仕事でサービス、リーガルサービスを提供できないかというのが主なトピックだったので、そういうことになったと。そういう意味ではアウトインもインアウトも、もちろん両方あるのはあるんですけども、今回の主たるトピックというのは、インアウトということかなと思います。

○大島座長 それに関連で、外からの場合、アウトインとおっしゃるのでしょうか、その場合は、日本の法律について、日本での取引を求める海外の方に日本の法律はどうなっているかというのを、当然専門の法曹界の方が説明すると、こういう話ですね。

○片山弁護士 英語でそれを説明すると。

○大島座長 言葉の問題は次の問題ですが、まず中身について、日本の制度を説明することとなるわけですね。したがって海外展開を考えていく場合には行き先の法制度の説明を受けるわけですから、行き先の、当然現地の法曹界の方が介在するという形になるということでしょうか。それとも介在がなくて、日本の法曹界の関係者が現地の法律を自分で理解しそれをフィードバックするというのでしょうか。

○片山弁護士 そこが正にトピックだと思うんですけど、両方だと思います。間に入っていることもあるし、それは海外のローカルカウンセルとのコラボレーションということになると思いますけれども、そちらも重要だと思いますし、現地の実地の法律自体を学ぶことも、あるいはプラクティスを学ぶことも重要なことかなと。

○大貫次長 石本先生。

○石本弁護士 海外業務研究会の石本でございます。片山先生がおっしゃっていることに基本的に私も異存ございませんが、私自身が実際に海外のオフィスに長くおりましたので、少し補足いたしますと、基本的には片山弁護士が、これがメインだとおっしゃった海外の法律事務所と、つまりその国の例えばマレーシアならマレーシアの法律事務所、弁護士との間でコラボレーションする。我々の立場としては基本的にはそれをつなぐというのが主な業務になります。ただつなぐのも、ただ単にこっちから来たものをこっちにポンと投げるだけというのでは全く意味はございませんので、そこに日本企業にとって、かゆい所に手が届くような形で例えば海外の弁護士だったら日本企業の疑問が、日本の企業の文化を知らない限りわからない。そういった所の手助けをするように、中継ぎといってもきちんと付加価値が出るようにやっつけている。これが基本的にメインです。

ただ、これだけではないというのも片山弁護士のおっしゃるとおりで、例としてはそれほど多くないんですけども、海外にオフィスを作って、そこで現地の弁護士を雇用して、もちろん大前提としてそれが制度としてその国において許されている。つまり外国の法律事務所がその国にオフィスを作って、そこでその国の有資格弁護士を雇用することができるとい

うのが認められるのが前提になるのですけれども、そういった形でその国の弁護士を雇っているというケースも幾つかございます。

あと、これはむしろ海外でというよりは、日本国内においてということになるのが中心だと思ふんですが、特定の国についての知見を高めた上で、その国の例えば中国であるなら中国、あるいは他の国なら他の国の法律についても、ある程度踏み込んだアドバイスをするというケースもあります、基本的にはその三つです。

ただ、私が見て一番多いのは、コラボレーション、中継ぎと。

○大貫次長 武藤先生。

○武藤中小 WG 座長 恐らくそこは日本の弁護士がどういったバリューアドというか、付加価値をつけられるかということにかかわりますので、私どものワーキングでも中小企業さん向けに日本の弁護士が入って何ができるんだという議論を相当したんですね。今、石本弁護士が整理した三つの類型は非常にわかりやすいと思います。そのうちの一目、現地弁護士にやはり聞かなければいけない場合での役割は、それは中継ぎだというおっしゃり方もあるのですが、実は単なる中継ぎにとどまらないと思ふんです。単なる翻訳、縦を横にただけでは絶対つながりませんので、そもそも法律制度が違う中で、例えば労務問題であれば大体どの国でも労務問題としてイシューになることはパターンは決まっております。例えば、残業とか解雇とか、あるいは労働組合対策ですとか、労務問題であれば問題となる論点というのは大体どの国も概ね共通してある。それを日本の弁護士、各国の労働問題を見た経験のある人は、論点がどこにあるかというのを把握しているんですね。したがって、具体的な事案について、こういった点が危ないよとか、あるいはこういった問題があるときにはこういった点に注意しなければいけないよ、という全体像が見える。その中で、じゃあベトナムだったら解雇するときの注意点は何かと。解雇自由なのか、規制されるのか。あるいは退職金積み増しを払えばいいのか。あるいはお金では解決できなくて、やはり解雇すべき実体的正当性がないといけないのかと。マレーシアではどうなのか。そういう基本的な法律問題ごとのフレームワークの中に入れていく情報さえ現地からもらえれば、きちんと全体的なアドバイスができるというような専門知識というか、専門的能力は弁護士は持っております。これは労働法だけではなく、いわゆる海外進出、投資など、外国に進出するときの初期段階もそうですし、あるいは仲裁ですとか調停、訴訟といった紛争の処理解決、さらにはM&Aとかファイナンスなどの専門的取引、そうしたいろんな分野ごとに大きな枠組みと論点は大体わかっています。その枠組にどういった情報を具体的なデータ、数字なりで入れるのかを現地の弁護士さんとコラボレーションして情報を仕入れることによってアドバイスを提供していく。そういった枠組みを知らない、特に中小企業の方にはそれだけでもまずは非常に大きな整理になります。その時点で、じゃあこういう問題点が出てくるねと。今回やる上ではまずこの部分が大事そうだから、その部分だけ現地弁護士に聞きませんか。そうすれば、現地弁護士1時間で済むからコストも節約できますと。まるごと聞いちゃうと様々な場合や選択肢がありますというのが全部来ちゃうので、時間と費用がかかってしまうのを避けられる。そういった所のバリューアドといいましようか、役割もあるのだろうというふうには思っております。

○大貫次長 道垣内先生。

○道垣内教授 石本弁護士のお話の中で、外弁制度がどうなっているかということが前提だと

ということでした。日本の弁護士の現地での活動の規制がどうなっているのかについて、どこの国が大丈夫で、どこまでのことができるのかという点を伺いたいと思います。また、TPP ができると、一挙に状況の改善が期待されているのかについても教えていただけますか。

○大貫次長 私の方から説明します。外弁制度なんですけど、いわゆる日本で有しているような外国法事務弁護士制度とニアリーイコールなものということではなくて、いわゆる外国弁護士を受け入れる制度があるかなしかなという問題設定をさせていただくと、一応日弁連の中で全部の国ではないんですけども、例えばタイはそういう制度ないけれども、コンソル的な仕事ができますねとか、あるいはマレーシアは、あるいはインドはそういうものはありませんねといったような形の資料は幾つかございます。ただ、全世界を網羅したものではございません。

あと次に TPP なんですけど、今回の TPP の交渉においては、いわゆる資格の相互承認のような議論というのは、今までのところなされていないし、今後もされる可能性は低いというのが現状と私は把握しています。

○道垣内教授 日本の中小企業なり、現地滞在されている、あるいはお住まいの日本人たちのニーズがあるのに、日本の弁護士のサービスができないとすれば、ターゲット決めてガンガン攻めていくといいますか、たまにはそういうことを日本もやっていないではないかと思えます。もちろん、成功の見込みがあればという前提の話ですけども。

関連してお伺いしたいのですが、大きな事務所の支店とかではなくて、弁護士さんが個人で海外に出て行って、現地に溶け込んで、ニーズに対応して合法的なサービスを提供している方がいらっしゃるのでしょうか。もしいらっしゃるですと、このような形で新規進出を応援するとすれば、先行者の邪魔をすることになり、それはフェアではないなと思えます。本来はこういうのは需要がある所におのずから供給があって、頑張る人が利益を受けるとするのがいい形だと思うからです。ただ、今そういう人はいなくて、ニーズを満たせていないので、立ち上げの所だけ道をつけてあげましょうと言うことであればいいかなと思えます。そういう先行者の有無についての調査は一応必要であろうと思えますので、もし情報お持ちなら教えていただきたい。

○石本弁護士 石本の方から。私の存じ上げている範囲でということになってしまいますが、まず、例えば個人の弁護士で、単身で海外に乗り込んで行って、その国においてニーズをつかんでビジネスを広げるということをしている方は、非常に数は少ないとは思いますが、いらっしゃるか、いらっしゃらないかで言うと、いらっしゃると思うんです。ただ、少ない中でもほとんどの方は、行って自分で自分のオフィスをつくるというのではなくて、現地の法律事務所日本で日本の弁護士を雇える余裕のあるような大きな所、例えばシンガポールの法律事務所であるとか、そういった所に所属をして、海外の事務所の一員として活躍されるというのが、むしろパターンとしては普通であるのかなというふうに思っています。

あとは、個人でというよりは、いわゆる何百人もいるような事務所ではないんですけども、もう少し規模の小さい10人レベルの事務所の方が、例えばボスが海外に行かれて、海外での事業を立ち上げられているというケースも、これも少数ながら存在しているとは思えます。ただ、数としてはいずれにしても少ないのではないかと考えています。

○大貫次長 座長。

○大島座長 活発な御意見をお邪魔するつもりはありませんが、今、道垣内先生のおっしゃったこと、私も前々から思っていたのですが、需要がどこにあるかという話をまず専門の方々から、現時点でどういうことが分かっているか、あるいはこれからどういうことを把握しなければいけないかを、教示いただくことが最初の作業ではないかと思います。もちろん、外国が「外弁」についてそれぞれどのような制度を持っているかというのをすべて網羅するのは大変でしょうが、主要な所を例えば日本から中小企業が行っているのであれば、北米、東南アジア、中国等々という話を少なくともどうなっているか、その他どういう所に需要があるのかという話を承るのが大事だと思います。もし情報がなければ積極的に分科会の意思として調整することとしてはどうかと思っております。

○矢吹委員長 よろしいでしょうか。

○大貫次長 では、矢吹先生、お願いします。

○矢吹委員長 今、おっしゃった需要は非常に重要で、海外で見えますと、まず海外で大手の事務所、日本事務所がそこで支店を開き、そこに日本の弁護士が行く。二つ目は、先ほど道垣内先生がおっしゃったような個人の事務所、小さい事務所が、向こうの住んでいる居住者の方、ないしは日本企業にアドバイスをする。それから三つ目は、日本の大使館等の機関に勤めていく。それから四つ目は、日本の企業の現地と子会社、ないしは支店のインハウスとして入る。考えられるのは以上の四つぐらいあると思うんですね。そのうちの二つ目の個人の方とか小さい事務所は、インドネシアの平石さんとか、何人かはおられるんですけども、まず現地法ですから、個人の仕事であれば、相手が個人の仕事であればあるほど、なかなか日本の弁護士がアドバイスをするのは難しいと思います。したがって、現地の弁護士とかなりの程度コラボレーションしなければいけないし、むしろその間の取次業務がどうしても中心になります。そういう方というのはやはり収入もそれほど大きいわけではないし、それから現地の人と結婚した人とか、そういう人が多くて、ここにボリュームを求めるのは非常に難しい。現地の事務所に雇用される日本人の弁護士はコンサルタントでシンガポールにも数名いらっしゃいますけれど、それもやはりボリュームを求めるのは難しいと思うんですね。

三つ目の大使館はこれはやはり枠がありますから、例えばアタッシェであれば法務省の枠があるので、弁護士を雇用してくれというのは難しいのではないのでしょうか。

それから、四つ目のインハウスですけれども、これはもともと弁護士資格を持った人に対するインハウスの需要が日本に拡大しないという中で、海外で支店、子会社に日本の弁護士を雇用するというのはほとんど皆無だと思えるんですね。したがって、本当にボリュームを求めるのであれば、やはり大手、中堅の日本の法律事務所の海外進出をバックアップするというのが、一番ボリュームを求めるにはいいのではないかと思います。私も道垣内先生に賛成ですけれども、やはり民の力を後ろから支えるというのが国のサポートであって、国が人を向こうに直接押し出すのは先ほど言った需要との関係では難しいのではないかというふうに思います。

○大貫次長 道垣内先生、お願いします。

○道垣内教授 2年間アメリカに住んでいたことがございまして、弁護士さんに相談したいと思ったことはないんですが、病気に子供がなったりしたときに、日本語のできる日本のお医者さんに行ったことがございます。ああいうお医者さんたちというのは、別に医師会とか厚

生労働省とかがバックアップしたわけではなくて、御自分で向こうに行かれて切り開いてやっていらっしゃると思うのですけれども、ただそのような活動を実質的に支えているのは、私は海外旅行保険ではないかと思えます。あれは随分彼らにとってはバックアップになっているのではないのでしょうか。日本語でのリーガルサービス又は現地法で許される限度でのリーガル・サポートが海外旅行保険でカバーされるとすれば、かなり弁護士の海外展開を支えることになるのではないのでしょうか。海外旅行中や居住中に交通事故に遭ったり、離婚など家族内の紛争が起きたり、あるいは住居の賃貸借契約で貸主ともめたりといった法的トラブルがあると思えます。民事訴訟の当事者になったり、あるいは刑事の被告人になれば大変なことです。そういった段階に至る前でも、何か法律的な相談したいときに保険でできますといったことが可能であれば、利用者は使いやすいのではないかなと思えます。提携の弁護士さんリストがありますといったことを損害保険会社が用意してくれれば便利だと思います。

それで、そういう需要というのは、どれほどのボリュームがあるのか分かりませんが、保険を頼りにするリスクの中にはリーガルなリスクもあるはずですので、一定の需要があれば、損害保険会社も考えてくれるのではないのでしょうか。

○矢吹委員長 矢吹ですが、ちょっと反対に、日本でそういうアメリカ人とかの人がビジネスで需要があるかという、私が知っている限りは、一つはアメリカ大使館が日本の弁護士のリストをつくってしまっていて、それでその人たちがサポートしています。純粋な日本法ですから、日本語が分かる日本人でないとできない。ですから、先ほど申し上げましたように、個人の仕事であるけれども、インターナショナルリーガルプラクティスの世界でない現地の法律実務なので、どうしても向こうの弁護士が必要で、そこをつなぐ仕組みが必要だと思うんですね。私も幾つか知っていますが、他の大使館でも多分リストを、日本の弁護士のリストを持っていて、そこにコンタクトをして刑事事件でも離婚事件でもやってもらうということになっているような気がします。

○大貫次長 武藤先生。

○武藤中小 WG 座長 今、2番目におっしゃった国際家族法、相続法、これは恐らく潜在的には相当あるような気がしています。私どもは決して専門家ではないんですけれども、海外で土地を持ったまま死んでしまった日本人の方の相続問題でいろいろな書類が来てわけ分からないというので、本当は専門じゃないんですけれどもお断りをした上で、その書類の内容を読んで差し上げたり、サインするときの公正証書についてのお手伝いとかというのをしたことは個人的にはございますし、今リタイアメント後に東南アジアに行かれている方とか非常に増えているようですので、そういった方面というのは実はあるのかなという気がしているのですが、ちょっと残念なのは私がやっている部会とは関係ないもので、存じ上げていない部分ではあります。

○矢吹委員長 一言だけ。先ほどの補足で、需要がないからやらないように私申し上げたように聞こえるとよくないので、1点だけ申し上げますと、中期的なもの、と長期的なもの、と分けた方がいいと思います。大きな事務所をバックアップするのは、短期的なもの、もしくは中期的で、もっと長期的なものは道垣内先生の保険のように、やはり例えばインハウスが海外にも行く。それから大使館でも日本の弁護士をアタッシュとして雇用するということは、アメリカ大使館を見ればたくさん弁護士が働いていますし、日本にいるアメリカ企業ではたくさん弁

護士が中でインハウスやっていますから、そういうものは長期的には目指した方がいいと思うので、そういうことはそれぞれの関係者の方にお話をし、一つひとつ5年ぐらいをかけて実現していくものではないかというふうに思います。

○大貫次長 道垣内先生の方からの弁護士保険の点についてお話がありましたが、日本でも限定的ですがそういう制度もあり、日弁連も、LACという通称でそれに関与しています。海外で適用可能な弁護士保険というものは、私の認識する限り、現在ではないと思います。できればいいなと思っております。

道垣内先生がおっしゃっていた保険というのは、その保険は日本の弁護士にたどり着く保険ということを想定されている、それとも海外現地、ローカルの弁護士でしょうか。

○道垣内教授 保険としては、どちらにでも相談できるのがいいと思います。既に海外旅行保険の中にそういうリスクをカバーするものがあるのかなのか知らないのですが、私の想定しているのは、1万円程度は自己負担し、それを超えて100万円くらいまでは保険金が出るという特約を海外旅行保険にオプションではなく組み込み、何百円かぐらいの値上げですむならば、リーガルサービスの海外展開には役に立つのではないかということです。これらの数字には何の根拠もないのですが…。

○大貫次長 非常に示唆に富む御意見です。

○中西参事官 海外旅行行く人はいいけれどもね。旅行保険だと。

○道垣内教授 旅行保険はほとんどの人が使わないからあの値段でできるのでしょうかね。

○大貫次長 でしょうね。だから可能性はありますよね。すみません、つぶやきをしてしまいました。

今の点、あるいはその他新しい論点等について、御質問、御意見あれば。まだ時間20分程度ございますので。では、道垣内先生、お願いします。

○道垣内教授 中小企業の海外進出という一番ディープな所での法律相談業務を対象としようとしているわけですが、海外進出までではなく、海外取引をやっているだけの会社はたくさんあるので、そういうビジネスに関する法的トラブルのケースは相当たくさんあると思います。外国で訴訟を起こされるという状況が一番大変な場合でしょうけれども、そうでなくても、外国の取引先と紛争解決に向けた話し合いをしたいと思っても、現地まで直接行っていいものやら分からないし、日本の弁護士さんに行ってもらいと相当のコストがかかりそうなので、あちらで誰か頼りになる人はいないかといった需要の方が、投資案件絡みの需要よりは大きいのではないかと思うのですがどうなのでしょう。

○宇崎調査役 日本商工会議所の宇崎です。中小企業はいろいろな分野もありますので、ニーズも多いですが、それぞれに違います。先ほど武藤さんから御指摘があったと思いますが、投資をして自分が行くぐらいであれば、向こうに行けばJETROもあり、あるいは日本の商工会議所もありますから、そこに相談すると。

ある国では、商工会議所の方が現地の法律事務所、あるいはCPAとの契約をもって、例えば月1回無料相談の時間を設けるなど、そういった支援をやっている所もあります。

そこに行く前のまだ貿易をやっているぐらいという所が圧倒的に多いと思います。あるいは、海外展開をするにしても、あの国はどのような国なのかぐらいから始まるようなレベルですので、やはり日本での相談体制を充実させるということがまず第一歩という感じがいたします。向こうに行って事業の経験があるものは、向こうである程度道があるということも言

えると思います。

したがって、ちょっと回答になりませんが、こちら側にずっといる企業が困ったことがあるときにどうしたらいいのかということについて、こちらの弁護士の方に相談しても多分わからないでしょうし、かといって向こうにつてがないということで、例えばうちに相談が来るとすれば、現地の JETRO さんなり、あるいは商工会議所なりに相談してみたらということぐらいしか、我々の立場からは言えないのですが。

○大貫次長 ありがとうございます。では、武藤先生。

○武藤中小 WG 座長 今、宇崎さん、おっしゃったとおりの状況だと思うんです。そこでじゃあ何ができるかという、私からの先ほどの報告の中で、今後の課題で3番目、海外情報ないし海外で何か手伝ってもらうときにネットワークが今一番欠けているというふうに申し上げました。恐らく先生御指摘の点は正にここにかかわってまいりまして、まず現地で信頼できる、しかももちろん JETRO さんや商工会議所さん顧問先があつて、それを遠隔の日本からでも紹介してくださればいいのですが、やはり人手不足などもあつて、私の知る限り、なかなか現地にいる日本企業には御紹介するのですけれども、日本から電話一本やメール一本で紹介してくれるかという、なかなか手が回っていないというのが現実だと思います。これは日本にいる弁護士が聞いても一緒なんですね。

ですから、やはり日本の弁護士がそういった現地の中小企業向けの弁護士たちと何かつながるようなチャンネル作りというものができないかなど。今、その試行錯誤の1点として、先ほど大貫次長からお話があつた香港律師会との連携協定の中で相互インターンのほかに、中小企業向け弁護士のリストをつくって交換しようというのを始めてはいるんですね。現実にその面では合意ができて、実際リストの作成には入っています。ただ、まだ香港だけですし、ニーズがあるのは正に法務省さんの計画で派遣先候補地とされているベトナム、マレーシア、インドネシア、シンガポール、タイ、この5か国ですね。中国は非常に強力な現地弁護士とのチャンネルが既にいろいろとありますので、何とかなる。しかし東南アジアはまだそれがなくて、この5か国が今大きな穴になっているという面はあると思います。

そこで、もしそういったネットワークができれば、日本の弁護士がまず法律相談で話を聞いて、そこで仕分をします。「これはもう諦めた方がいいよと。現地弁護士雇ったって、金をどぶに捨てるだけだから、これは正直申し訳ないけれども、社長諦めましょう」というケースと、「現地でこれは内容証明だけ送ってみようかと。そして払ってきたらラッキーだね」というケース、あるいは「これは許せんねと。あと、何とか仮差しできるものもありそうだし、まず仮差しかけてから本気でやろうかと。ただし、これぐらい金が掛かるかもしれないけれどもやりますかと。だったら、こういう弁護士紹介するよ」と。まずそういう仕分を日本でした上で、そうやって信頼のできる現地の弁護士さんとコラボしてやっていくという体制ができるようになると、いろいろできるんだけれどもという思いがございませう。

○大貫次長 では宇崎さん、お願いします。

○宇崎調査役 質問ですけれども、さっき法律事務所と CPA の話をしました。ちょっと世界が違うのでしようけれども、結構日本からも CPA の4大グループという所には、必ず日本人の駐在員が来て Japan Desk を作っています。法曹関係というのは、やはりそういった動きというのはないのでしょうか。

○石本弁護士 石本でございます。まず、根本的な所でございますのが、会計事務所と法律事

務所の規模の差でございます。会計事務所は日本の法律事務所でない、例えば欧米の大手法律事務所と比べても、圧倒的な規模を持っているという状況です。日本の法律事務所ですと、一番大きい所でも、例えば弁護士の数で500人ぐらいという所でございますので、各国に日本人をきちんと張り付けるといふ所は、そもそもリソースとしてできないというのが現状です。

○宇崎調査役 先ほど武藤さん、ネットワークというお話で、香港律師会の話もありましたが、日本のローファームの方から東南アジア、東アジアですけれども、そういった国々へ人を派遣するということですか、逆のパターンはよくあるようで、台湾や韓国は、法律も似ているということでこちらで勉強された方、あるいは法律事務所で仕事をしていましたという方が、結構いらっしゃる。そうすると、現地で日本語が通じるような人が結構いるわけです。日本のローファームから、いわゆる弁護士の資格を持った方が向こうのローファームへ入っていくという例は余りないのでしょうか。

○武藤中小 WG 座長 そうですね。恐らく石本先生が言ったことが基本的に当たっておりまして、まだまだ少数であり、シンガポールに若干、日本の弁護士資格者がシンガポールの現地ローファームに入っている例が幾つかあるようでして、シンガポールのローファームというのはアジア一円に支店を持っていますので、そこに赴任している方もいるかもしれません。ですから、そういう日本人弁護士を増やすというのも当然一つの方向性ではあるとは思いますが。ただ、行くとなると、コストベネフィットアナリシスが効いてしまって、例えば現地ローファームといっても大きい所ですとやはり大手企業さんに特化しているとか、なかなか中小企業さんの一般法律相談まで手が回らないような状況があったり、あと、現地の法律事務所日本で留学をされて、日本語ができて帰って向こうで日本人向けにされている方が確かにそれなりにいらっしゃるのですが、そこで1年2年の留学体験で相当できるかということ、やはりここが日本語の難しいところでして、ハードルが高いんですね。日常会話はできるけれども、法律のややこしいことになってくると、ついお互いにうーんとなってしまって、仲立ちをする人が必要になってしまうという状況があります。

私の知っている方で、ある東南アジアの国から日本に留学して5年ぐらい暮らしていた方がいて、今帰られて日本企業向けの仕事をされているのですが、やはり日本語での意思疎通は相当苦労されているようです。専門的な話になってまいりますと。日常会話はいいんですけども。そこをやるためには、やはり向こうの本当に言葉ができる日本人の弁護士、あるいは英語であれば何とかできていますので、英語を仲立ちにしてやっていくと。英語ができる現地弁護士のリソースは圧倒的に多いんですね、日本語ができる方よりは。そういう意味で英語圏の人には選択肢が広い。比較的安くやってくれる方も見つかりやすいという面があります。

○大貫次長 大貫です。ちょっと韓国と台湾の例を出されましたよね。視点としてはとても面白いと思います。台湾や韓国には、日本の制度をよく知っていてかつ日本語ができる方々がたくさん弁護士でいらっしゃいます。そうすると、その両国には日本の弁護士が出かけていって活躍する機会はそれほど無いこととなります。結果としてどうなっているかということ、いわゆる日本から海外に、特にアジアにいろんな進出拠点を持つということではいろいろな日本の法律事務所が展開しており、中国、ベトナム、シンガポール、タイ、ミャンマー等には拠点がありますが、韓国や台湾には拠点がほとんどありません。それは、日本の法律事務

所がその両国に拠点を持つという戦略をそもそもとらないんですね。それはある意味、事前のマーケットリサーチの中で、先ほどお話ししたような事情に鑑み、そこに自分でリスクを冒して出てくるよりも、そこにいる人たちと協力した方がいいんだというような思考が確実に働いていると思います。宇崎さんがおっしゃったそのあたりのところも今後の海外展開を考える上では非常に重要な点だと思いました。

○矢吹委員長 課題として申し上げますと、今言った語学、これは現地において現地語を話せる、ベトナム語を話せる、カンボジア語が話せる、こういう人はニーズがすごくあるなどと思いますが、果たしてそういう努力をする弁護士が増えていくのかというのが一つ現地化については問題だと思うんですね。

それから、そこまでしないと、今度は間に立って英語でコミュニケーションするというと、弁護士費用も掛かりますから、当然時間で数万円の弁護士を日本人が間に立って仲介することに払うのかと疑問に思います。そうすると、日本語と英語だけであれば、弁護士でない他のエキスパートの人とかが入って助言をすればそれで足りるというふうなところがあるように思います。そういう人よりも、日本の弁護士の方がはるかに専門性が高い、現地の法律ないしはその分野の法律について専門性が高いという場合に、日本人の弁護士に入ってもらおうかということになるのだと思います。課題としては語学の問題とか専門性の問題、これはこれからこの分野でも考えていかなければいけない問題だと思います。

○大貫次長 ありがとうございます。時間もだんだん迫ってまいりました。これまで議論いただいた主な内容といいますのは、現在存在する各制度のこれまでの成果の紹介、需要等についての検討の必要性、海外案件についてサポートするときの日本の弁護士の立ち位置、その場合に必要とされる能力の内容等がございました。いろいろ点について幅広く御議論いただいたというふうに思っております。今日は第1回ですので、制度の御理解をして頂くと共にそれについてのいろいろな御意見を頂く等有意義に進行できたと思っておりますが、次回に向けてはもうちょっと具体的に突っ込んだ内容での議論ができるように準備を進めていきたいと思っております。

それらも含めまして、あと一つ二つ御意見をお聞きする、あるいは質問をお受けする時間はあるのですけれども、いかがでございましょうか。

○中西参事官 今回提出されている中小企業の海外展開支援のパイロット事業の中で、先ほど宇崎さんが御質問になった取引支援というのは、どこまでカバーできるのですか。

○武藤中小 WG 座長 基本的にはこのパンフレットの開いていただいた左側のところに、本制度で対象とすると業務、アドバイス内容①②③とありまして、非常に硬めの文章になってしまっているんですけれども、まず①は、進出前に先ほど宇崎さんからお話がありました投資法制ですとか、一般的注意点、直接進出をするときのイニシャルアドバイスをしましょうと。

②が、契約書について、ごく基本的なものについてドラフティング作成、あるいは相手方から来たもののチェックをしましょうと。専門的なものになってきますと、国ごとの法律ですとか、準拠法とかそういったものがかかってくるので、それはちょっとできないのですが、いわゆる売買ですとか、販売代理店等とか、一般的な法律常識の範囲内で分かるものも結構ありますので、こんなんじゃ例えば売掛サイト短すぎるんじゃないとか、何か瑕疵があったときに無茶苦茶なことを言われそうな内容になっちゃっているとか、そういった一般論的なアドバイスはできるということ。あるいはそもそも論として契約もなくやってしまう

中小企業さんたくさんおられますので、非常にベーシックな最低限のプロテクションをするような例えば注文を受けてから何日間か反応がなければキャンセルとみなすとか、そういう形で不当な義務を逃れるようにするとか、そういったアドバイスをすると。

③が、紛争について、私が先ほど申し上げた前捌きといいましょうか、実際現地の弁護士さんを本当に雇って、本気で回収をかけた方がいいような案件なのかどうかといったところの戦略的アドバイスをさせていただくとか、場合によっては先ほど申し上げたコストの問題があるのですが、本当に真剣な案件であれば、解決するまで傍にいて継続的なアドバイスを続ける。こういったものですね。ですから、取引という点でいうと、この②と③の内容になってくると思います。

○中西参事官 先ほどの御説明で、個別情報についてはなかなか紹介できないということだったのですが、モディファイするか相談者の同意をもらうかして、こういう事例でこういうふうな解決をしているという紹介をすることはできないんですかね。

○武藤中小 WG 座長 検討させてください。ワーキングで相談した上で、守秘義務や相談者の皆様の御懸念などの視点から出せる範囲では御紹介したいと思います。現状で50件弱ぐらいです。

○大貫次長 ニーズという意味においては、最初はポツポツですごく少なかったんですけども、現在相当増えているということが実感としてございます。

○大島座長 対象は東南アジアが多いですか。

○武藤中小 WG 座長 そうですね。投資先、又は契約相手先の国としては東南アジアが半数ぐらいだったと記憶しています。ただ、それに限らず東ヨーロッパですとか、アフリカ、中近東といったような御相談もありまして、実際にはかなりバラエティに富んでいます。そういう意味では相手先の国の法律知識がなくても、とりあえず弁護士に相談してみよう、一度は話を聞いてみようという姿勢を持っていただいている、これは恐らく間に立っている商工会議所さんですとかJETROさんのアドバイザーさんがきちんとそこら辺の説明をいただいているんだと思いますが、そういう形で次第に軌道に乗りつつあります。

○大貫次長 はい、ありがとうございました。それでは、今後の分科会での検討予定について、説明させていただきます。

まず、今日のこの分科会の内容ですが、11月8日の第2回有識者懇談会において、大島座長の方から報告をしていただく予定でございます。

続きます11月12日の第3回法曹養成制度改革顧問会議ですけれども、有識者懇談会及び分科会の活動状況について、報告をさせていただく予定と聞いております。

それでは、これをもちまして本日の議事はすべて終了いたしましたので、第1回の海外展開に関する分科会をこれで終了させていただきます。第2回のこの分科会ですけれども、開催日時は11月27日、水曜日の午後3時から午後5時まで。場所は弁護士会館内の会議室で開催します。どの会議室になるかにつきましては、決まり次第追って御連絡させていただくようにいたします。本日はこれで終了とさせていただきます。御協力ありがとうございました。また次回よろしくお願ひ申し上げます。どうもありがとうございました。

—了—