

法曹有資格者の海外展開に関する 分科会（第2回）議事録

第1 日 時 平成25年11月27日（金）自 午後3時00分
至 午後5時00分

第2 場 所 弁護士会館5階502DEF会議室

第3 議 題

- 1 開会
- 2 第2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について
- 3 試行方策についての検討及び意見交換
 - (1) 「法曹有資格者の海外展開を促進する方策を検討するための調査事業」について
 - (2) 「日弁連中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」について
 - (3) 「人材育成事業」について
 - (4) 「法曹有資格者の国際機関への登用等」について
- 4 今後の検討について
- 5 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，須田法務省法務総合研究所国際協力部教官，赤松外務省経済局政策課長，石本弁護士，片山弁護士，赤木日本商工会議所国際部国際部担当部長，大貫日本弁護士連合会事務次長，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，山本日本弁護士連合会国際室室長，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 それでは定刻が参りましたので「法曹有資格者の海外展開に関する分科会（第2回）」を開催いたします。本日司会を務めさせていただきます日弁連事務次長の大貫でございます。会議の開始前に1点御連絡がございます。前回もお願いしましたが、本会議の議事録を作成するために録音いたしますので御了解を頂きたいと思っております。

本日御出席の構成員の皆様は、本日配付した資料目録1/51ページに記載のとおりでございます。前回、日商様から代理の方が出席されていましたが、今日は担当部長の赤木様がいらっしゃいますので御紹介させていただきます。よろしくお願いいたします。

○赤木部長 日本商工会議所の赤木と申します。前は欠席し失礼いたしました。宇崎からいろいろお話しさせていただいたと思っております。商社出身で、海外のビジネスに詳しいので代理で出席させていただきました。今日はよろしくお願いいたします。

○大貫次長 それでは本日、皆様のお手元にお配りしています資料について御説明いたします。綴じてある資料1から10までと、「別冊」と資料目録に書いてある資料があります。

資料1は、先ほど申し上げたとおり本日の出席者の名簿です。

資料2は、平成25年11月8日に開催された「法曹有資格者の活動領域の拡大に関する有識者懇談会第2回」の意見交換事項です。

めくっていただきまして資料3は、有識者懇談会の経過報告が記された書類です。1(3)、全体でいうと6/51ページに意見交換の概要が記載されているものです。

資料4は、第1回の分科会で提案された法務省案の「法曹有資格者の海外展開を促進する方策を検討するための調査研究事業」についての概略図となっております。

資料5は、現在、日弁連の国際室で把握している主要各国の外国弁護士受入制度の概要を記載した書面です。

次に11/51ページの資料6は、第1回分科会で紹介されました中小企業海外展開支援弁護士紹介制度の2013年11月20日現在の利用実績を記したものです。相談・対応の詳細について概略がお分かりいただける資料となっております。

続きまして13/51ページの資料7です。本年11月8日に行われました日弁連の業務改革シンポジウム（神戸開催）の第7分科会において「弁護士による中小企業の海外展開支援」と題して各種発表及びパネルディスカッションが行われました。その内容が記載されたものです。

資料8は、同じく業務改革シンポジウムにおいて発表された日弁連が実施したアンケート調査に関する資料です。資料8を見ていただきますと、中小企業がどういったことを考えていらっしゃるのかの概略が分かる内容となっております。

続いて資料9は、43/51ページです。業務改革シンポジウムにおいて発表された日本貿易振興機構・JETRO様作成の資料です。後ほどJETRO様から御説明いただきます。

資料10は、第1回分科会でも触れられていました人材育成事業についての概略図です。

また、JPO 派遣制度ガイドブック（外務省国際機関人権センター）というものが別冊になっております。

次に席上配付の資料で一くくりになっていないものですが、一つは日弁連のライブ実務研修の案内資料です。冒頭に「日弁連ライブ実務研修のご案内【2013年12月開催】」とありますが、これが中小企業海外展開サポートにおける法律実務として中小企業の海外展開サポートに関心のある弁護士会員向けの研修を実施しているという資料です。

二つ目は似たような1枚物で右上に全5回と書いてありますが、左上に日本弁護士連合会 eラーニングと小さい文字があり、大きく「中小企業の海外展開業務に関わる実務上の諸問題」というのがあります。これが日弁連のeラーニング、ウェブ上で研修を聞けるという案内の資料です。

三つ目は、「国際分野のスペシャリストを目指す法律家のセミナー」と表題が書かれています。第1回分科会でも説明いたしましたが、日弁連が法務省、外務省に共催を頂き、法科大学院協会と国際法学会に後援を頂き、例年開催しているセミナーの一つです。

四つ目に、早稲田大学大学院法務研究科と左上に記載されたものです。ウェブから取ったものですが、後ほど議事の中で道垣内教授から制度の実情等を御発表していただく予定です。

五つ目は、左上にJ S A Aと書いてあります。道垣内教授が代表理事を務められています公益財団法人日本スポーツ仲裁機構における人材育成の事業についての募集要項です。

六つ目は、「国際会議に行こう」というふうに文字もなかなか面白くして工夫していますが、第1回分科会で説明いたしました日弁連が行っている国際会議への参加促進事業についてのチラシです。

最後は、「海外ロースクール留学」と記載されているパンフレットです。これも第1回で説明させていただいた日弁連海外ロースクールの推薦入学制度についてのパンフレットです。

今日お配りした資料の中で、資料の非公開について座長に御判断いただきたいものがございます。まず資料5ですが、全体では9/51ページです。各国の外弁制度の概略を記載したものです。いろいろな情報が入っていますが、最新のものと言いきることができません。なるべく新しいものを引いてきていますが、確定的にこれだと言えない部分もあるかもしれないということです。こちらについては非公開にさせていただき、ウェブには掲載しないという取扱いにしたいと思います。

二つ目は資料6、11/51ページです。本来は取扱注意のハンコを押すべきところ、押していないのですが、できればペン書きで取扱注意と書いていただくと有り難いと思います。これが中小企業海外展開支援弁護士紹介制度の利用実績です。これを非公開とさせていただきたい理由は、個別の案件に関係するもので、対応結果の概要の右側を読んだ場合、弁護士会がどこかという地域が限定され、相談企業が特定される可能性が出てきます。これも非公開の取扱いにさせていただきます。資料8のアンケートは、シンポジウムでも内部資料として作成したものですので、これも非公開にさせていただきたいと思います。大島座長、いかがでしょうか。

○大島座長 私も拝見させていただき、御指摘のとおり、いずれも公開しない方がよろしいかと思しますので、公開しないと決めさせていただきます。

○大貫次長 ありがとうございます。ただ今、座長から「資料5、資料6及び資料8について非公開とする。」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に対応いたします。

それでは議事に入ります。まず最初に、11月8日に行われました法曹有資格者の活動領域の拡大に関する有識者懇談会第2回について、大島座長から御報告をお願いいたします。

○大島座長 去る11月8日に第2回有識者懇談会が行われまして、各分科会からそれぞれの活動について御報告があり、私からも報告いたしました。それを踏まえた意見交換を行いましたので、その概要をかいつまんで御報告いたします。

いずれの分科会においても、試行案の実施について報告がありました。

まず、国・地方自治体・福祉等の分野についての分科会では、条例づくり等、法律の専門家を求めるニーズを始め、弁護士のニーズと法曹有資格者のマッチングや連携についての試行がされるようです。

同時に企業の分野の分科会についても、ニーズと法曹有資格者のマッチングが課題になるということでした。さらに、企業の分野についてはユーザーである企業が求める人材を育成する観点からカリキュラム策定を試行するということでした。

私から海外展開分野分科会においても幾つかの点を報告いたしましたが、ポイントだけ申しますと、ニーズの把握が重要であることを強調しました。その関連で、日弁連のパイロット事業である弁護士紹介制度についてマッチングの課題の検討など、今後議論が深まるべきだと思っていますので、その点を踏まえ報告いたしました。

その上で、有識者懇談会として意見交換を行いました。その意見交換については先ほどの資料2を見ていただきますと分かりますが、意見交換の議題を定めてあり、これに沿って議論、意見交換がございました。

簡単に報告しますと、最初の法曹有資格者の資質と養成について、専門性を高める必要性和専門性の幅を広げる必要性について指摘がございました。法科大学院、司法修習、さらには登録後の継続研修のそれぞれの機関で養成が必要である旨の指摘がありました。またこのような専門性を備えた弁護士を養成するために、日弁連や国としても支援する制度を考える必要があるのではないかと指摘もありました。

さらに語学力について、その能力を身に付ける必要があるということも指摘されましたし、それに加えて相手方とのコミュニケーションの能力、語学を一つ加えるといいですか、足して、そのような能力も必要であるという意見があり、総じて英語力は基礎能力であるという指摘もありました。

この関連で一つ御紹介したかったのは、この分科会とも関係しますが、民間企業の分科会の方から一例としての御紹介で、最近、大手企業の求人、職員人員の採用のときに既に国際協力が行われている。つまり、枠の中で日本人が何人、外国人が何人ということではなくて、例えば100という数字を採るのであれば、その中で日本の人も外国の方も同じ線に立って競争している、もはやそういう時代になっているということも求職者も想定しておくべきだという御指摘がありました。これは後で私からも付け足したいと思いますが、この分科会とも関係の深い話につながっていくと思われました。

次の法曹有資格者の活用形態に関する課題ですが、例えば顧問弁護士と組織内弁護士、あるいは常勤弁護士と非常勤弁護士の役割の違い、それらの役割分担についての意見交換がなされました。高度に専門性のある案件や法律専門家としてのアドバイスを求める場合には、当然のことながら外部の弁護士を始め顧問弁護士を活用する。そして継続相談については組織内弁護士を活用するといった実態、特に地方行政機関においてはそういうことが起こっているという指摘、紹介がございました。そしてまた、組織内弁護士については組織の一員であるという意識の下に努力する必要があるという点も指摘されておりました。

海外展開の場合について様々な形態があり得ることを私から説明しまして、特に条約等の、あるいは国際貿易交渉等いろいろありますが、法曹有資格者がそこで活用されるということではなくて、例えば外務省なら外務省の組織内でその分野で専門性を蓄えた者がそういった場で国際的なルールメイキングに参加しているという実情を紹介しました。

三つ目の新たな活動領域で業務を遂行する場合についての課題です。特に、国際的な企業活動、戦略を考える必要性と、そのためにも法曹有資格者が必要であるということが指摘されました。この点、国際的な活動を考える際には、国際ルールについて理解すること、また自国のみならず他の国の国際的なルールの履行といたしますか、コンプライアンスというのでしょうか、その実態の把握も必要だということを私から申し上げました。

最後のニーズに対応した柔軟な活用の在り方については、キャリアパスの観点から任期付で行った法曹有資格者の任期明けの支援についていろいろな取組が必要だということが指摘されました。

以上のような意見交換を行いました。総じての印象として大事なポイントは、どの分野についてもニーズについてどうやってマッチングするかという問題のいろいろな局面、様相が取り上げられたと思われました。他方、具体的に、ある委員から、話の流れの中で私に対して、国際条約等の交渉を行う外務省に法曹資格者がいないようだが、なぜそれができるのだろうかという質問が寄せられました。私としては、その場はしかるべくお答えしましたが、その後に持ち帰って、次のようなことを考えました。すなわち、国内の法体系に関わるいろいろな法曹有資格者の展開の話と、海外展開の際は扱っている法体系が異なっているのではないか。その辺を明らかにしておかないと、ここでの議論も少し混乱するのではないか。詳しくは後で入りたいと思いますが、そういう印象を持ちました。

有識者懇談会の報告としては以上でございます。

○大貫次長 ありがとうございます。今御紹介を頂きました有識者懇談会の議論状況は、顧問会議の方にも報告されています。また、有識者懇談会及び顧問会議の議事録については準備ができ次第、法務省のホームページにも掲載されることになっております。今、大島座長から御報告を頂いた点について、御質問等はございますか。

それでは次の議題に入ります。三つ目の議題の「試行方策についての検討及び意見交換」に進みたいと思います。前回、法務省から法曹有資格者の海外展開を促進する方策を検討するための調査事業について御説明いただき、また日弁連からは日弁連中小企業海外展開支援弁護士紹介制度と人材育成事業案についての説明をいたしました。本日はこれに加えて日弁連から新たに「国際機関への登用等」について説明をいたします。その上で御出席の皆様方の御意見を頂きます。

まずは法曹有資格者の海外展開を促進する方策を検討するための調査事業について、法務省様から検討状況の御説明をお願いいたします。

○鈴木参事官 それでは御説明いたします。本日の資料4にございます「法曹有資格者の海外展開を促進する方策を検討するための調査事業」につきましては、前回の分科会に御報告しましたとおり、平成26年度の概算要求におきまして予算要求をしているところでございます。現在、予算計上に向けまして、財務当局との間で鋭意調整をいたしているところでございます。次回以降の分科会におきまして、その結果等について御報告できればと考えています。私からの報告は以上です。

○大貫次長 ありがとうございます。是非とも予算が通っていただきたいと切に願うものです。

それでは前回の分科会で外国の外弁制度についての御質問が出ましたので、この機会に日弁連で持っている情報を資料5のとおり取りまとめました。私から若干の説明をいたします。

まず資料5, 9/51ページの左側に国名が書いてあります。基準となるものは日本のものなので、まず日本の欄を御覧ください。外国弁護士受入制度ですが、日本は当然在ります。第三国法の取扱いというのは、制限的ですが認められているという意味で三角(△)です。共同事業はできますか。これは日本の法律事務所と共同して事業ができるかというところですが、これはできます。さらに、外国法事務弁護士が日本の弁護士を雇用することができるかという論点ですが、それは今の日本の制度ではできるということになっております。その他としては、職務経験等々の要件、3年以上とありますが、当初は5年だったものが3年に短くなっています。また、日本での1年以上の実務経験は1年間に限って要件の3年間に参入できるので、原資格国等での実務経験は2年で足るということになります。滞在要件としては180日。これを基準に考えたときに米国、連合王国、ドイツ、中華人民共和国、シンガポール等々ございますが、この中で今日本が関心を持っていると言われているアジア、特に東南アジアの状況について見てみます。外国弁護士を受け入れているところはシンガポールにマル(○)がついていますが、インド、インドネシア、マレーシア、フィリピンはバツ(×)です。ただ受け入れていないから仕事が全くできないかということ、そもそも国の制度がどういう形になっているか、つまり、法律業務が独占されているのかどうなのか、誰でもできるものなのかどうなのか、ということとも微妙に関ってきます。そういった点にも留意しつつ、この資料をお読みいただければと思います。私からの書面についての説明は以上のとおりです。

一つ目の「法曹有資格者の海外展開を促進する方策を検討するための調査事業」という法務省様からの御提案に関する意見交換を行います。それでは、御意見のある方は挙手されても結構ですし、そのままお話を開始されても結構ですので、よろしくお願ひします。

○武藤中小 WG 座長 日弁連の武藤です。法務省様と今回の調査研究案件につきまして、日弁連としても全面的に賛同しておりまして、私も微力ながらいろいろとお手伝いさせていただいています関係で、若干補足と申しますか私どもの見地から更にこれに期待しているということ、ここで強調させていただきたいと思ひます。

簡単に申し上げますと、私が担当しておりますのは中小企業の海外への展開をサポートする日本の弁護士をもっともっと結集して、裾野を広げていきたいという活動です。これについては後ほど詳しく御説明いたしますが、今、調査研究の関係で非常に強く感じているのが、裾野を広げよう、つまり大都市圏だけではなく、地方、中核都市の弁護士にもそういった支援に加わってもらいたいと思うときに大きな障壁が二つあるように感じています。

一つは海外の法律の情報です。法令、手続、実務の実態、こういったものに対するアクセスが非常に難しい。情報格差と申しましょうか、そういう問題が一つ。

二つ目は、海外との法律問題を取り扱うときに、当然、日本サイドは私ども日本の弁護士ができるんですけれども、展開先である海外のその国の弁護士さん、もしくは専門家の方との連携が必要となる場合が多くありますが、連携相手となる海外の現地の弁護士なり専門家へのアクセスの部分の障壁が在るのではないかと申しております。

こういった障壁は大都市部分でももちろん在りますが、大都市では弁護士が集まっており、渉外をする弁護士も比較的固まっておりますので、その間での情報交換が比較的できる。中には海外のネットワークや情報ソースを持っている事務所や弁護士も多々あるということからいろいろな形で流れていくことが可能ですが、地方に行くと残念ながらそういった部分が

難しいのではないかとということですね。

この対応の一つは、まずは日本国内で渉外業務を手がける弁護士たちが連携しなければならないということがございまして、そのために私のワーキングが今あるのですが、さはさりながら、やはり日本国内だけではなくて、直接に海外の法律にアクセスするようなチャンネル、あるいは海外の専門家にアクセスできるような人的ネットワークといったものを長期的に作っていきませんか、やはり地方の弁護士は大都市の弁護士に頼らないとできないということになってしまって、なかなか上手く日々の業務が進まないであろうと思います。

それを思ったとき、まずは海外に少数ですけれども「調査・研究」という形で弁護士を送り出し、特に中小企業の展開先である東南アジア諸国に人を送り出すことによって、そういった法律情報のソースを見つけ出す。あるいは、頼りになる現地の専門家へのアクセスルートを見つけ出す。こういったことができるのではないかと強く期待しております。

具体的にどうやっていくかというのは、具体化する中で考えていくのでしょうけれども、私どもワーキングの中ではいろいろな具体的なアイデアが既にございまして、もちろん法務省さんをお願いして相談しながらアイデアを提供させていただくことにはなりますが、例えばJETROさんとか海外の活動実績がある所にヒアリングに行くと、場合によっては業務の一端に研修のような形で参加していただくことで現地におけるリスク対応の生の姿を見るとか、あるいは現地に既に行っている日本の弁護士とか、あるいは現地で日本企業向けの活動をしている弁護士さんたちを集めて何か勉強会を開いて、自分からもフィードバックするし、向こうからもインプットをもらうような場を設けていくような形。あるいは現地の法律事務所やロースクール、大学といった所にコンタクトを取って行って、情報のデータベースやアクセスルートがないのかとか、そういったものを見つけていく。そういうことが考えられるのではないかなと思ってございまして、これは本当に一つの例ですし、日弁連の中でも一つのワーキンググループレベルのアイデアですが、そういった具体的なことが考えられると思ってございまして。いろいろお願い申し上げて恐縮ですが、大きく期待していますので、是非具体化に向けて、私どももできることがあればサポートしていきたいと思っております。

以上でございます。

○大貫次長 ありがとうございます。その他、この件についての御意見等はございますか。今、日弁連側からの意見が出ましたので、企業サイド、依頼者サイドということになるでしょうか、何かコメントなり御意見があれば頂きたいと思っております。赤木様、お願いいたします。

○赤木部長 武藤さんがおっしゃったことは正鵠を射ているなと思います。情報の部分と、更に重要なのは海外の弁護士との連携とか、専門家のアクセスという部分です。私もざっと読ませていただきましたが、日本の弁護士が海外で弁護士の法曹業務を行うには制約があるのがほとんどだと思われる中で、日本の法曹がどのような仕事ができるのかという本質的なところがあると思います。

弁護士業務はできないけれども、現地の弁護士の方との間に立って、日本の企業の御支援を頂くという役割は必ず残るのだろうなと思います。

話はそれてしまいますが、先々週スリランカでコモンウェルス会議があり、この会議に合わせて、スリランカのビジネスフォーラムが開催され、世界各国のビジネスマンが、90か国以上から約1500人集まりました。そのとき思ったのは、彼らは英国連邦ということで植民地だった国が多いのですが、英語も堪能で、多分、法制度も英国系の制度で、文化的に

もつながる部分がある。ですから、これらの国々は全世界に散らばっていますが、アフリカの国々も含めて皆英語でコミュニケーションができる。そこに我々アジアの人間がポッと行ってもなかなか意思疎通が難しい。言葉の問題もあると思いますが、それ以上に文化的な差異とか法制度の問題など基本的なところが違い、コミュニケーションがうまくとれない。

そういう経験もあり、法曹の分野でも、日本人との間に立っていただくワンクッションがどうしても必要ではないか。特に中小企業は人材がいないことは明らかでして、是非こうした調査を実施していただきたい。東南アジア諸国は、日本企業の進出が多く、是非進めていただきたい、また、内外法曹の連携の強化を是非図っていただきたいということです。

1点コメントとしては、日本企業は80年代に大手企業はかなり海外に出ておまして、今は中小企業が海外展開に力を入れています。特に東南アジア、ASEAN中心に、かなりの企業が海外に進出しており、これらの企業は現地で日本人商工会議所とか日本商工会といった組織を既に作っています。例えば、インドネシア、タイ、マレーシア、シンガポール、いずれの国も500社、600社、700社といったメンバーがおります。小さい企業はどちらかというと余り入っていない場合が多いのですが、大手の企業は皆メンバーになっている。

日本人商工会議所の事務局長も、日本の商工会議所から多数派遣してしまして、インドネシアは東京商工会議所、タイは大阪商工会議所、ベトナムは、ハノイとホーチミンですが、東京商工会議所と大阪商工会議所、マレーシアは名古屋商工会議所、シンガポールは大阪商工会議所というように、我々日本商工会議所との関係が深いものがあります。調査を実施するに当たり、是非現地の日本人商工会議所にもコンタクトしていただき、法律関係ではどういった分野で日本企業が困っていて日本人の法曹の方の支援を頂きたいのかということを経務局、あるいは現地の商工会議所のメンバーにアンケートを行うなどして、正確に実態を把握していただくとよろしいかなと思います。私からは簡単ですが以上です。

○大貫次長 貴重な御意見をありがとうございます。その他、いかがでしょうか。座長、お願いいたします。

○大島座長 大変有益な話をお二方から伺って心強く思っております。在外におりましたときもそう思いましたが、日本の方が進出されると、特に中小企業の方が最近出てくるというお話は大変望ましいことだと思いますが、現地でどういう法律的な問題に気をつけなければいけないかという実態を把握しなければいけないと思っております。今おっしゃった現地の商工会議所のメンバーの方が実際現場でどのような苦勞をされているかということから始めるのが重要だろうと感じました。是非そういった方向で派遣の際に実現していただき、その際にそういう運用に取り組んでいただきたいと思っております。

○大貫次長 ありがとうございます。その他、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは今、貴重な意見を頂きましたので、それを踏まえて是非とも進めていただきたいと思っております。

今出た御意見のポイントを整理したいと思います。まず、現地での情報収集は極めて重要であるという点です。弁護士的な立場から見ると、特に地方の海外展開に興味のある弁護士たちにとってかかる情報収集は有益であろうという御指摘もありました。それとアクセスのスムーズさの重要性です。連携を強化することにより情報が収集しやすくなると共にアクセスも容易になります。その前提として現地調査の必要性があるわけです。さらに、特に日本

の弁護士の存在意義にも関わるかと思いますが、現地の法律家と日本の企業との橋渡しの役割を果たすことが極めて重要であるという御意見も伺いました。調査等をするに当たっては、現地で既に活躍されている、あるいは現地で頑張っている団体・組織等々の声をまず聞いた上で、ニーズ等々を把握しつつ行うことが極めて重要であろうといった意見も頂いたと理解しております。

それでは次に二つ目のポイントですが、「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」について、日弁連の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座長から御説明をお願いいたします。

○武藤中小 WG 座長 武藤でございます。時間を頂戴いたしまして、私どもの活動の現状といま直面している課題、今後の展望について簡単に御説明します。

まず、私どもの活動については既に前回、前々回に大まかに申し上げました。一昨年2011年に中小企業庁さんと日弁連とのお話の中でこういった活動が必要ではないかという指摘がありまして、日弁連の執行部としてワーキンググループの立ち上げを行いました。ここに際しましては、本日のオブザーバーや分科会に参加を頂いている諸団体の皆様を一つ一つ回りましてヒアリングをして、実際のニーズがある、弁護士がカバーしきれていないけれどもリーガルリスクが中小企業の海外展開にある、という認識をした上で開始をしています。

2012年5月に、これから御説明申し上げます支援弁護士紹介制度というものを、まずパイロット的に試行段階として立ち上げました。パイロットという意味は、まだ大都市圏のみということでございます。東京、横浜、愛知県、大阪府、福岡県の5か所のみで開始しました。そこで試行的に行った上で、ニーズがあれば全国展開していくという趣旨です。

当初は相談の窓口となる連携機関を東京商工会議所様とJETRO様の2か所で始めました。その後、日本公庫様、信金中金様、最近になって日本開発銀行・JBIC様も加わりまして、さらに中小機構様とは正式な相談制度の提携ではありませんが、広く中小企業支援全般の提携関係がございますので、そういった枠内で話し合いをしながら進めております。

本日現在、正確には11月20日現在、先ほど説明がありました資料6というものが本日あります。資料6が、電話のみの問合せではなく、これまで弁護士との面談に至ったケースの要約でございます。御覧のとおり本日現在で65件になっております。

ざっと見てまいりますと幾つかポイントが挙げられます。まず紹介機関としては、JETRO様が最大になっております。当然のことながら海外展開支援という姿勢を鮮明にされているということ、非常にしっかりとしたアドバイザー制度をお持ちで、これが弁護士マターであるという御判断のつく要員を非常に多数抱えておられること、といった事情があるかと思っておりますが、その他の提携機関様からもきちんとした数の御紹介を頂いておりますし、これ以外に面談に至っていない打診や紹介依頼も多数頂いております。

2点目としまして、内容面では、やはり見ていきますと契約問題とトラブル問題が大きな二つのグループになっていると感じています。契約問題というのは、契約をするに当たって、あるいは取引を開始するに当たって契約書を作ってほしい、あるいはチェックしてほしいという御依頼でして、非常に典型的なビジネスマターでございます。トラブル関係というのは、上手くいっていないことがあるので、そこをどうしたらいいかという進め方の相談、そういったものがございます。そのほかに進出に関しての法規制の話や取引のスキーム、知財の保護といった様々な相談が非常にバラエティよく在るということは、内容を御覧いただけると

分かると思います。

ここで、契約問題とトラブル問題が中心になっているといいますのは、日本の弁護士としてきちんとバリュアードができる分野に相談が来ている、ということがいえると思います。

契約問題については、海外展開に関わる取引契約書のレビューというのは、その言語にもよりますが、日本の弁護士であっても実務法曹としての常識的視点から当然に可能であり、相手先国の法令に準拠しているかどうか、あるいは相手先国の法令に照らして問題がないかどうかという視点は、別途、現地の弁護士の意見を必要があれば聞くといった形で、とりあえず基本的なリスク判断、契約書の修正といったものは日本の弁護士でもできるという点があります。

トラブル問題については、もとよりこれをきちんと法廷に持っていったほうがいいのかどうかという初期判断、ここは非常に大事です。あるいは法廷に持っていかないまでもどうやって回収したらいいかという対応、助言ができるということでございます。

対象国はバラエティに富んでおりまして、アジア諸国中心ですが、御覧いただきますと欧米諸国もございまして、非常にばらけているという印象がございます。まだまだ少なく65件ということですが、一つ私どもが注目していますのが相談結果という欄で、相談のみ、つまり無料の30分ないし1時間程度で終わったという事例が約半数ぐらいありますが、ほぼ同数が継続相談、つまり話を聞いて一回持ち帰って、また何かあったときには来ますという案件。もう一つは、実際に受任している案件ですね。報酬を支払ってきちんとしたアドバイスなりアシストを得ているケースがまとまっております。今数字が手元になくて申しわけございませんが、数えていくときちんと出てくるはずですので、必要があれば追って御報告いたします。

これは何を示しているかという点、一般の法律相談ではこの受任率は1割にも満たないのが通常です。無料相談で話を聞いて終わりというケースがほとんどです。したがって、半数近くは継続もしくは受任というのは弁護士会的には驚きです。これは非常に真剣な相談が来ている。ということは、まだまだ取りこぼされている、本来なら話を聞きに来てもらって判断したいような案件がまだまだ多数、潜在的に在るということがここに示されているのではないかと感じております。

取りあえず展開制度については以上ですが、もう一つこの背景となる資料として業務改革シンポジウムのアンケート調査の結果を本日提出していますので、この内容を御説明させていただきます。

まず、このアンケートといいますのは、日弁連での内輪でのシンポジウムのために作ったものですので、必ずしも調査結果に対するデータ分析の手法が専門的機関を使っていない、弁護士が自分でやっているという点で若干信頼性に不安定さがありますために、非公開とさせていただきます。ただ、アンケート調査自体は帝国データバンク社に依頼して無作為抽出方法により正確に行っております。したがって、ここに出ている数字と回答結果に関しては客観的信頼性が置けるといって差し支えないと思います。

アンケート結果をざっと見ますと、冒頭部分は一般的な統計資料ですが、資料7-2-1と書いてあるページ、通しでは19ページ、この上からが今回のアンケートの結果です。まず7-2というのが企業へのアンケート結果です。そのプロファイルがここに在りますように、必ずしも中小企業だけではありません。海外展開している企業ということでピックアップ

プしております、Q1で出ている会社数を合計すると1051社ございます。この1051社は「どのような事業をしているか」というのが資料7-2-2です。

実際の今回の質問に関わってまいりますのが、めくっていただきまして7-2-3、Q3とありますが、海外進出、また海外取引に当たって海外の法制度や契約書について法的アドバイスを受けたことがありますか。そういう質問をしたところ、「はい」が517、「いいえ」が534、つまり法的アドバイスを受けていない方の方が多いのです。これは若干、衝撃的な結果でございます。取引に当たって、あるいは契約に当たって、全くどこからも法的アドバイスを受けていないというのは危険以外の何物でもないのではないかという印象がございます。

実際に、7-2-4といたしますのが、法制度や契約書作成に当たって法的なアドバイスを受けたという方が中心なのですけれども、まず初めに誰に相談しましたか。続いて最終的に誰からアドバイスを受けたか。という二つの質問です。7-2-4の初めのほうが初めに相談した相手、これはちょっとばらけているのですが、やはりJETRO様が多いですね。そのほか中小機構様や地方自治体など、商工会議所も含めていわゆる公的な相談相手はかなり数があります。多いのは民間のコンサルタントと金融機関も非常に多い。もう一つは弁護士会もそれなりに在るということがあります。その他の士業のグループもかなり在る。非常にばらけているということがあります。

では、実際にアドバイスを受けた相手はどこかというのが次にありますが、やはり日本の弁護士、弁護士会という所が一番多い数字になっておりますが、まだまだコンサルティング会社や金融機関といった所もございます。これは恐らく契約書のレビューとかトラブル相談というよりも、投資に当たって外国の規制を知りたい、制度を知りたいといった御相談でしたら、当然、情報提供という枠内で様々な所ができますので、そういった数字が在るのかなと。しかし、入り口はたくさん在るけれども、その出口、実際に相談を受けた部分はコンサルタント、金融機関やJETROあるいは弁護士会に集まってきていると言えると思います。

したがって、間口を広くとって適切な所に導いていくといったルートを作っていくことが中小企業の方にとって大切ではないかと見られます。

続きまして7-2-5、これはトラブル経験を聞いています。海外に実際に進出展開した企業様についてですが、1051社のうち425社、約4割がトラブルの経験があるとおっしゃっています。これは非常に多い数ですね。日本国内ではここまでいかないのではないかという気がいたします。

めくっていただいて、どういうトラブルがあるか。契約問題が一番多いです。お金を払ってもらえない。納入したものにクレームをつけられた。あるいは物が届かないといった契約不履行ですね。その先が人事労務、規制許認可等々、税務、あと賄賂・横領・背任といった刑事問題になりかねない深刻な問題もかなりあります。全回答者151社中、賄賂・横領・背任を合わせますと70から80ぐらいございます。あと合弁解消・撤退といった、帰ってくる、撤退する案件、最後の情報漏洩、誤報偽物というのは、日本の企業が持っている知財にかかわる問題です。知的財産やノウハウが漏れたり盗まれているという案件、これも100件近く出てきている。これはトラブルとしてかなり多い数字とっていいのではないかと思います。母数が1051社です。

これを踏まえ、身近に相談できる弁護士がおりますか。というのが7-2-6ですが、「は

い」という数字が766社、約75%ございます。これは、そこそこ多い数字とっていいけれども、まだまだ、「いいえ」というアクセスがない方が3割弱いるということが一つの課題になっております。

この次が問題なのですが、実際に日本の弁護士に海外進出展開の相談をしましたか、しようと思いませんか。「はい」がいきなり減ります。368社、35%。先ほど「身近に弁護士がいる」と答えうちの半分ぐらいが「日本の弁護士には相談しない」と言っています。それはなぜか。次の7-2-8ですが、様々な選択肢がありました、非常にばらけています。ばらけておりますけれども、一つ言えることは、報酬が高過ぎるとおっしゃった方は実はそれほど多くない。日本の弁護士に相談すべきでない、現地に相談すべき、役に立たない、弁護士は紛争問題だろう、という回答が圧倒的多数です。したがって、報酬・コストの問題とよく言われていますが、それ以上に日本の弁護士は頼れない、それでは駄目だと、あるいは訴訟になってから行くものだというふうに思われていることが非常に多いと見られるのだと思います。

以上のような実態を踏まえまして、最後に弁護士サイドへのアンケート調査もざっくり御紹介します。これも無作為抽出で有効回答は433名です。海外案件の問い合わせを受けたことがあるか。「ある」が156です。約3割ぐらい、3分の1ぐらいは実際にあるという答えです。「ある」と答えた156名の弁護士に更に聞きました。平均でどのぐらいの問い合わせがあるか。ばらけていますが、「1件のみ」というところと「複数ある」というのが半々ぐらいだと思います。ここ数年で海外の問い合わせが増えているか。という問いに対して、「増えている」が71名、「減っている」が8名、「変わらない」が74名。つまり減っているという方はほとんどいなくて、「現状維持」もしくは「増えている」のが圧倒的多数というのが出ています。

続きまして、どういった経路で相談が来たか。「顧問先」と「顧問先の紹介」という所が非常に多くほぼ大多数を占めていまして、「金融機関からの紹介」「地方自治体からの紹介」といった、中小企業がまず相談相手に行くといったところからのルートが非常にわずかしらございます。ここに一つ、チャンネルの断絶があるのではないかと感じています。むしろ「ほかの弁護士や他士業からの紹介」がまとまった数あるというのが実態です。したがって、自分の顧問先とか、あるいは近くにいる仲間の弁護士や他士業という非常に狭い領域からしか相談が来ていないというのが現状見られるような気がいたします。

以下、グラフ化されておられません。飛ばしまして、めくっていただき、通しの28ページの7-3-5、どういう問合せがあったかです。大体想像がつかますが、法制度調査から調査、輸出・輸入という貿易問題、契約問題、更に海外子会社、支店、工場の設置という施設進出、最後に合弁やM&Aといったディール関係も結構な数がありまして、それぞれほぼ同数程度がばらけていて、様々な案件が来ているということが言えると思います。

めくっていただきますと、実際に問合せを受けた海外案件を受任したかどうかということが7-3-6ですが、ここは衝撃的なのですが、受任したことがあるという方は100名、3分の2で、したことがないという方が3分の1あります。実際には相談を受けても受任しない。受任しない理由は何かといったときに、その下ですが、語学力や海外取引の知識不足、これは基本的なところですから、日本の弁護士会が研修なりをして補う、あるいは自助努力で補うところでしょうが、外国の法制度の知識不足というのが一つまとまってございます。

先ほど申し上げた海外の法令情報へのアクセス障害が在るのではないかというのが問題の一つです。報酬が見合わないというのはほとんどございません。全体で2名だけでした。

めくりますと、これが最後から2番目ですが、7-3-8、自分が受けなかった案件につき、誰かを紹介したか。見ていただきますと、「他の弁護士」というのは16名いますが、「紹介しなかった」というのが32名おります。ここで相談されたけれども断絶してしまっています。ニーズに応え切れていない実情が浮かんでまいります。今回のアンケート回答の母数が150名ぐらい、そのうちのこれだけですから、もっともっと本当の実数は多いと思います。ここをどうするかというのが一つの課題になってまいります。

受任していない理由が7-3-10でめくった所ですが、先ほどの過去に受任しなかった理由と同じで、これから受任しようとしないうという方の理由もほぼ語学力や海外取引知識不足、海外法令の知識不足というのが圧倒的多数で、報酬が見合わないというのはごく少数でございます。

今後の支援をどうしたらいいかという点が7-3-11ですが、外国の弁護士の紹介をしてほしいというのが非常に多いのと、外国法令の紹介サービスというのが238件と最も多くなっております。続いて多いのが海外展開案件を処理できる国内の弁護士の紹介制度や共同受任の制度といったものが必要ではないか。更に翻訳サポートや研修の拡充といった問題。こういった「知識」と「専門家へのアクセス」という二つのところが問題となっているのではないかということが浮かび上がっています。

以上のようなアンケート結果を踏まえまして、私どものワーキングで考えているのが、ワーキング活動を引き続き継続していく中で、更に裾野を広げて、できれば日本全国でこういった中小企業の海外案件に取り組む意欲のある弁護士のネットワークを作りまして、まずは日本国内でそういった情報の共有や仕事の相互紹介ができるようにしなければいけないのではないかと、という感触を持っております。

ただ、そこで補い切れないのが先ほど申し上げた「海外の法令情報」と「海外の弁護士さんへのアクセス」ですね。ここは日本国内だけでいくら集まっても答えは出ませんので、やはり海外に調査・研究を含めた手を伸ばして、何とかそういった知識とネットワークを取り込んでいくことをしていく必要があると感じております。

長くなってしまいましたが、私からの報告です。

○大貫次長 ありがとうございます。続きまして、日本貿易振興機構・JETRO様のビジネス情報サービス課長の戸塚隆友様からJETROにおける取組と中小企業海外展開支援弁護士紹介制度の利用状況について、情報等、御説明を頂ければと思います。よろしく申し上げます。

○戸塚課長 JETROの戸塚でございます。本日オブザーバーの参加ではありますが、弁護士紹介制度を私どもも紹介させていただいておりますので、その状況について簡単に御説明いたします。

お手元の資料の43/51ページの資料は先ほどお話がありました11月8日に神戸で行われた業務改革シンポに参加してお話しさせていただいたときの資料です。このときはJETROの全体の話をしていただきながら日弁連さんとの関係を御説明しました。

私どもJETROは、44ページに国内外ネットワークというのがありますが、これだけの内外のネットワークを使って日々、日本の企業さんの支援をさせていただいています。これだけのネットワークの中で年間5万件ほどの御相談を受けています。

その中には先ほど来からお話のある法務に関する相談等も出てきていますので、私どもとしては今回の日弁連さんとの関係で紹介制度が非常に役に立っていると思います。

資料は飛びまして48ページですが、私どもJETROは日弁連さんと昨年2012年5月に覚書を締結しております、相互に支援内容を紹介し合っています。その下のグラフですが、こちらが、私どもが今年度の上半期に制度を紹介した内容についてメモ書きしているものです。

今年の上半期だけで59件、だいたい60件ほど御紹介していることが判明しています。昨年は年度後半でこの程度、御紹介しています。そのうち、多くの部分3分の2が契約関係の話です。残りは契約を結ぶ前の話、それから契約を結んだ後の話です。15%程度が何かのトラブル、大きな問題を起こしてしまったというときに相談にいらしたものの。我々のアドバイスだけでは処理ができないというときに、専門の弁護士の方にしっかりと御相談を受けたらどうかと御紹介しているということでございます。

地域別で見ますと、日本の貿易は、アジア、新興国が中心ではありますが、日本の企業さんがこれから出ていこうとするこれらの地域だけではなくて、従来から進出している北米・欧州という地域での相談も現実として多い部分でございます。そういう意味では、それらの分野、または地域について御相談に乗れる知識や経験のある弁護士さん、または相談に乗れるだけのネットワーク等をお持ちであれば確実に御紹介ができるということが考えられます。

その次の49ページ以降は弁護士制度を紹介した内容ではありませんが、通常JETROが受ける相談としてどんなものがあるかを示したものです。予防的に事前の準備をするための契約書の関係等々の話、それから二つ目に多いのはトラブルの対応、三つ目に私どもが聞かれるのは、弁護士さんを直接紹介してほしいというものです。具体的な内容ははっきりと分からないのですが、弁護士さんを御紹介してほしいという方も多くいますので、いかに海外にネットワークを持てるか、または日弁連さんのスタンスとしてネットワークを持つスキームを持てるかというのが非常に重要になってくると考えています。

最後、50ページですが、相談を受ける、受けないではなくて、今進出している企業さんが通常現地で迎えるリスクというものを体系的に整理したものです。弁護士さんが対応していただきたいのはそのうちのオペレーショナルリスク、現地の操業に当たってのリスクであると考えられます。参考までに表を載せています。

私からは以上です。

- 大貫次長 戸塚様、ありがとうございました。今、紹介していただく側から戸塚様、それを受けて対応する弁護士側の武藤弁護士からそれぞれ御報告を頂きましたが、この制度についての御意見等々がございましたら、よろしく願います。
- 赤松課長 かゆい所に手が届くような御報告で、非常に我々の取組と同じ所もあり、参考になることでありがとうございます。外務省経済局政策課長の赤松でございます。私どもでも日本企業の海外展開支援に対する支援を強化していきまして、その関連でつい最近も在外公館にいろいろ照会があって、在外公館側でアシストしたもので、どんな内容のアシストを行ったかという集計を行っております。今日は間に合わなくて報告ができませんでしたが、その中には知財の問題、法的なトラブルという項目も特に取り出して、どんな相談があったかということ報告してもらっています。恐らく、JETROさんの御報告と重なってくるような結果にはなるかと思えます。

他方、弁護士アンケート調査の結果とちょうど項目の関係もリンクするところが多々あるかと思しますので、そこをどうマッチングして制度的に流し込むのかについてはいろいろ連携の余地があるのではないかと思います。結果を聞かせていただきました。その結果を持ち帰りまして、我々が今行っている在外公館からの集計の結果と突き合わせて、また御相談させていただく余地があるのではないかと考えています。

○大貫次長 貴重な御意見をありがとうございました。その他、いかがでしょうか。

○赤木部長 東京商工会議所と日弁連さんと業務協力を結びまして、11/51ページの表の中にも記載されていますが7件、東商の案件がありましたので、担当部署は別ですが、若干補足して、どういう状況なのかを御報告したいと思います。

7件と少ないのですが、実は潜在的にはかなりの相談がある。かなりといっても、基礎的な相談が非常に多いということです。有料、無料については、現在30分までは無料ということになっています。特に中小企業の場合には、相談における有料の部分はなかなかシビアということを知っています。私どもには窓口の担当者であるアドバイザーがおります。商社出身の方が多いのですが、彼らに対応して済む話が非常に多いということ。但し、相談の内容が、貿易契約など様々な契約の話がまさに典型的なものです。弁護士さんに相談した方がよしいという案件があり、おつなぎすることになります。その場合、アドバイザーがいったん相談を受け、相談の内容を整理し、ある程度のところまで詰めて弁護士や日弁連さんにつなぐ形を取っているのが実情だと聞いています。

件数自体は7件で、実際おつなぎしたのは7件のみですが、その背後にかなりの相談ニーズがあります。何%とはちょっと言えないのですが、あるということをお報告したいと思います。

もう一点は、東京商工会議所はローカルな商工会議所ですが、ここの提携ということで、パイロットケースというお話がありました。東京商工会議所の管轄区域は23区のみでして、首都圏の商工会議所という特殊な地域です。東京商工会議所のメンバーは7万5000しかいません。全国の514の商工会議所のメンバーを合わせると130万弱の会員企業があります。東商でのパイロットケースの結果を見ながら今後少し拡大することも検討してもいいのかなと考えています。実際どうなるかは分かりませんが、今後の課題として考えています。

○大貫次長 ありがとうございます。ぜひ拡大の方向で御検討いただければと思います。

○大島座長 質問なのですが、さっき武藤さんから伺った話のアンケートで、地域別というのがあるのでしょうか。JETROさんの説明によると、地域別の相談を受けた場合の地域別のお話がございますね。48/51ページ、アジアから何人と。こちらのアンケートにはどこかにあることなのでしょうか。

○武藤中小WG座長 私どもが業革シンポで行った資料8のアンケートでは、確か地域までは聞いていなかったと思います。

○大島座長 それに関連して、今度の法務省の構想も特定地域に限定していますので、恐らく中小企業さんで進出しやすいところとして東南アジアが想定されていると思います。それはそれで一つ焦点を絞るといって望ましい方向だと思いますが、それに関連する資料も、いろいろな基礎情報もそういった観点で集められると作業が進めやすいと思っております。以上です。

○大貫次長 ありがとうございます。中小企業の海外展開のところで御意見はいかがでしょう

か。

今、中小企業の海外展開におきましては詳細な御報告を頂きました。今後も前向きにそういった形のものを進めていく必要があるだろうということをいろいろな数字等々の御紹介も含めありました。これも前向きに進めていけたらと思っております。

この中小企業の海外展開に関しましては、今回アドバイザーで参加いただいております中小企業庁様とはいろいろと御相談させていただきながらこれまでも進めてきた企画でございます。今般、法曹養成の関連の中で議題として挙がってまいりましたが、元々は中小企業庁さんの協力を頂きながら進めてきた政策ということもございまして、今後ともこの展開を進めていくにおいては、また御協力等々を頂くことになろうかと思っておりますので、この場をお借りしてお願い申し上げます。よろしく申し上げます。

○道垣内教授 一つだけ。13/51ページに11月のシンポジウムのプログラムがございますが、せっかくですから、どういう議論がされてどういう方向になったのか、簡単に結構ですので、もし、面白い質問があったとすれば、そういうことも含めて御紹介いただけますか。

○武藤中小 WG 座長 それではごく簡単に、必要あれば今後補足させていただければと思っております。ホテルの会議場で7つの分科会が同時進行する非常に大きな共同勉強会でしたが、お蔭様で第7分科会「中小企業の海外展開支援」には300人ぐらい集まり非常に盛況でした。

まず、梁島中小企業庁経済支援部新事業促進課長様から基調報告を頂きまして、非常に力強い応援演説を頂きました。その後、戸塚課長のJETRO様など、中小企業の支援に当たっている現場の皆様から、現状と今足りない所として、弁護士の取組にはこういった所が足りないのではという御指摘を頂きました。

会員に最も好評だったのが、実際の地域における取組の実情です。なかなか涉外専門になれない地域の弁護士さんが日常的に中小企業のために海外案件についてどういうふう知識を集め、ネットワークを作り、サービスを提供しているのかという事例紹介をしました。あとパネルディスカッションでは、中小企業の経営者の方も含めてですが、弁護士はこういった形で役割を果たすべきだとの指摘を頂きました。先ほどブリッジというか、接点というお話が確か赤木部長からありましたが、正にそういった役割ですね。中小企業が直接、海外の弁護士を使うのはなかなか難しい。大企業には社内法務という人たちが居るが、中小企業にはそれが無い。場合によってはJETROやアドバイザー機関の方がそういった社内法務的な整理や段取りをつけてくれることがあるけれども、それができないほど専門的な問題のときに日本の弁護士がそういったことをしてくれる。特にトラブル系ですね。アドバイザーの方が決して専門ではない部分については、そういった役割があるのではないかと指摘がありました。

それを踏まえて、地域でもなかなか日常業務の一角、二割ぐらいしか海外業務をやれない弁護士に、いかにしてその実力を付けていってもらおうかということで、最終的な結論としては全国的なネットワークを是非作っていき、そのネットワークを通じて海外の弁護士との連携や海外に派遣される仲間からの情報の吸上げをしていく一つの土俵、プラットフォームにしていきという方法が提案されて、それをこれから日弁連内で実際に検討してゆく段階です。

○大貫次長 次のところに進もうと思っておりますが、他に何かありますか。

○大島座長 いろいろ伺っていて考えていましたが、そちらのアンケートでの話を伺っても、これからいろいろな企業が進出するに当たって不安があるということなので、今後の法務省さんの調査も大いに実現し調べていただく。そして広い形で法務省等の国を含めた各関係者が、今後、特に中小企業の方が海外進出をより多くするのに、安心して出られるような仕組みをいろいろ考えていくことが必要ではないかと思っていますので、よろしくをお願いします。

○大貫次長 ありがとうございます。

続きまして、人材育成事業について入っていきたいと思います。日弁連の国際室室長の山本弁護士から御説明をお願いいたします。

○山本室長 日弁連国際室の山本でございます。資料10、51/51ページに基づいて御説明いたします。

海外関係の案件について社会的・法的なニーズに応じていくために人材育成ということが課題になるかと思えます。大島座長からも、有識者懇談会でもそういう観点からの御議論があったということをお伺いしたところです。資料10は、下から上に行くに従って、下が法曹の養成段階に近いところで、上に行くに従って実践実務に近づくという作りになっております。

下から見ていただきますと、法科大学院の司法試験、司法修習における国際化を意識したカリキュラム開発や試験ということで、これまでの実践例は、日弁連が関係の皆様と協力して進めてきたことがありまして、お時間の関係で詳しい説明は控えますが、資料の中で「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」というのは法務省、外務省に共催頂き、法科大学院協会、国際法学会に御協力を頂いていますけれども、こういう丸2日間のセミナーのようなものはこれまでも実際にやっています。

その上のところ、弁護士になった人向けも含む、この分野としては中小企業の支援と武藤先生が先ほどおっしゃったことに関わってしまっていて、武藤先生もプログラムづくりに関わっていますけれども、これまでの実践例という真ん中の所にあるのは、お手元の資料で先ほど大貫次長から説明がありましたが、内部の研修とコンピューターのeラーニングというネット上の2つの実践例を挙げていますが、こういうものをこれまでやってきました。今後ということですが、もし御意見や御助言・御協力など頂ければ有り難いと思いますが、弁護士になってからの登録後の研修、あるいはその前の法曹養成段階の研修で、今後はこういうことをもっとやっていくべきではないか、どういうプログラムなどがあるべきかということについては、御意見を頂ければ大変有り難いと思います。

より根本的には法曹有資格者全般の語学力の底上げも含むことが必要ではないか。先ほど武藤先生からのお話がありましたが、海外関係の案件が来たけれども受任しなかった弁護士がいるというので30/51ページのアンケートにありました。将来も受任しようと思わないという人が34/51ページにあります。理由が語学力の不足、海外取引の知識の不足、外国の法制度の知識の不足ということですが、つまり、現状ではこういう人たちが語学を含めて、そういう訓練を受けていないということですから、現在の弁護士にこういう訓練をすべきということと、将来の弁護士にこの点を訓練していくべきところが両方入ってくるかと思いますが、その観点で法科大学院のカリキュラムあるいは選考過程、あるいは司法試験の在り方なども、底上げという観点でいうと大変重要です。

司法試験の選択科目に英語を入れても、多分選択ということにしてしまうと底上げにはな

らないと思うので、そうではない形で何か工夫の仕方があるのではないかということになるかと思います。

資料10に戻りますが、養成、選考の過程の後、海外案件を扱うに当たり、留学を含む実際の海外の経験が重要だと思います。お手元の資料で2つ、「国際会議に行こう」というのは、一つ一つのイベントに行く。これは日弁連が若手弁護士に補助しているものですが、もう一つは留学制度、これは1年という一定のスパンの留学制度の支援もしておりまして、この留学制度については、主に公益活動をする弁護士のサポートという側面が強かったわけですが、キャリアサポートという観点で今後も日弁連としては取り組んでいかなければならないと思っています。

現在、日本の弁護士にとっては、留学の機会と留学後に研修する機会というのが課題になっております。一般的に大企業法務を中心に扱ってきた弁護士が留学した場合、その後、アメリカの法律事務所で一定期間、1年弱の期間というのが典型的ですが、海外の法律事務所で研修するというのはよくありましたが、最近アメリカの法律事務所がなかなか人数を絞って、日本の弁護士がその機会を得るのが難しくなっているのが実情でして、そういう観点から、ここにいらっしゃる先生方、各機関の皆様方は、こういう場所で日本の弁護士は海外で研修の機会がありますよという情報なり、場合によってはさらに御協力・御支援なりがあれば、日本の弁護士にとっては現在の課題の一つでありますので、その点でもし何かあれば大変有り難いと思っております。

日弁連で現在取り組んでいるのは、これまでの実践例ということで資料10に書いてありますが、海外弁護士会とのインターンというのは香港のローソサエティ、ソリシターの団体ですが、そことやっと合意をしたところです。あと駐日の国際機関、これは後ほどの国際機関のところも関係がありますが、インターンについて、国際機関ではありますが日本の事務所ですので、今後は海外での機会ということを、より支援なり仕組みを作っていくことができると思っています。

最後に、これまでのお話にもありましたが、日本の海外案件をこれまで扱ってきたのは、今日はここに武藤先生、石本先生、片山先生、大貫次長がいらっしゃいますけれども、大企業の国際法務を扱う大きな渉外事務所が海外案件を扱うということはよくやってこられたわけですが、先ほどのように中小企業が相談に来る弁護士は受任できないというような状況も現時点ではある。

この分野に応える人材を育成していく、あるいは中小企業だけではなく多様な分野、国際機関に行くような人材も含めて、幅広い人材の育成という観点からすると、これまでの法曹養成あるいは弁護士会の取り組みというのはまだまだ十分ではない部分があると思いますので、社会の様々な領域、国際案件、国際分野というところで多様な人材、そこも含めてしていくための取組が必要だと思っております、これは弁護士会でも今後進めていきたいと思っておりますけれども、是非御意見、御助言、あるいは御協力を頂ければ有り難いと思います。

○大貫次長 ありがとうございます。続けて道垣内教授から早稲田大学大学院法務研究科とスポーツ仲裁機構の件について、その取組について御紹介を頂ければと思います。

○道垣内教授 綴りに入っていないそれ以外の紙の中で、まず早稲田大学大学院法務研究科と書いたものを御覧ください。これは法科大学院の学生に海外での勉強の機会を与えると共に、提携先の大学からの学生を受け入れるという制度です。その次のページにずらっと並んでお

りますが、これらの大学の学生を日本に受け入れる提携先です。学生にとってのメリットは、在学している方の大学に授業料を払っていただければ無料で提携先の大学に行けるという点です。アメリカについて申しますと、現在、相当学費も高くなっておりまして、1ページ目の真ん中のちょっと下の所にありますが、300～400万円掛かるということですので、日本の学生にとっては相当なプラスだろうと思います。学生の中には最初からこの制度を使おうと思って早稲田に入ってくる者もいるようです。

学内での選考手続出について申しますと、2ページ目、最初の紙の裏側の所にありますように、基準があります。まず、法学の学士が必要です。これはアメリカのロースクールがそれを要求しているので、それ以外から来た人はロースクールでないところを選ぶほかありません。

もう一つは、出願時より2年以内に受験したTOEICとかTOEFLのスコアが一定以上であること。早稲田での成績があまりに酷いというのは困るので、それも考慮されております。

実績ですが、資料の中にも2ページ目の表がありますが、もう少し新しい情報をもらっております。2005年から2013年、今年までの実績で30名が外国に行っております。その30名のうち、帰国して、しかも早稲田のロースクールも出たという学生が20名、残りの10名は帰国後在学中、又は外国にいるという学生であります。

卒業したわけですから、その20名がどうなったのかということですが、日本の司法試験に合格した者が12名、ニューヨークのバー・イグザムに合格した者が14名、合わせると26名ですが、8名が両方合格しています。日本で司法試験に合格した12名のうち裁判官になった者が3名、弁護士になった者が5名、なお修習中の者が4名です。日本の司法試験に合格しなかった人たちの中には民間会社に就職した人が4名おります。ですから、日本の法曹の国際化という点では12名の成果があるということになるかと思えます。そのような状況です。

もう一つの日本スポーツ仲裁機構の紙を御覧ください。スポーツ仲裁活動推進事業という文部科学省の事業としての人材育成プログラムに関するものであります。文部科学省はその事業を実施する者を公募しまして、それに日本スポーツ仲裁機構が応募して落札したということです。

具体的に申しますと、年間1名から2名を外国に派遣して、スポーツの仲裁機関が中心ですが、広く言えばスポーツのガバナンス、スポーツ法の普及啓発の活動に係る機関において研修してきてもらって、将来日本で活かしてもらおうという事業です。

募集要項の6番の実際の採用条件ですが、弁護士としての3年以上の経験を有する者、またはそれと同等ということで、そのスポーツ法、仲裁も含めてある程度の知識を持っていることを要求しています。それから外国に行くに当たって、日本のことを知らないと困るので日本のスポーツ仲裁機構で働いてもらうことにしており、週に3日間ぐらい働いてもらっています。丸1年のプログラムの場合には半年働いてもらうし、全体で半年という場合には半分の期間を働いてもらうことにしています。HP等を通じて公募し、面接して、選考委員会を作って選考しています。

どういう実績かと申しますと、3年ぐらいは既にやっております。2011、12、13年と、3年間やっております。今年行っている人たちも含めて6名が外国に行っております。そのうち弁護士さん、3年以上の要件を満たす人が4人おりまして、それ以外は大学の

非常勤講師等でございますが、この4人も含めて全部で6人しかいないのですが、どこに行っているかという点、カナダのスポーツ仲裁機関、イギリスのスポーツ仲裁機関、それからオーストラリアの大学などで、現在ドイツとスイスに行っていて、ドイツの方はスポーツ仲裁機関ですが、スイスはスポーツ法をやっている弁護士事務所に行っています。

この制度による海外派遣は待遇が結構良くて、1年間のプログラムですと年間600万円の報酬をお支払いし、それに加えて滞在費と旅費を出しています。国のプログラムとしては破格の扱いです。事務局長に文科省と一生懸命交渉してもらいました。たくさん払わないと人が集まりませんよということで、このような内容になっております。それぞれ帰った方は元の所に戻っておりまして、現在、スポーツ仲裁機構の機構改革の委員会に出てきてもらったりしております。

この二つは大分違う話であります、御参考になるかと思ひまして御報告いたしました。以上です。

○大貫次長 ありがとうございます。育成の点で今貴重な御報告を頂きましたが、御意見なりコメントなりがございましたらお願いいたします。

○大島座長 大変貴重なお話を伺いました。先ほど私が出した話と絡んでいるので有り難いと思ひました。

いろいろ考えますと、海外展開について幾つか異質なものであるのではないかと。それが一緒になって議論されているところが若干あるので、そこが分かりにくくなっているのではないかと思います。釈迦に説法で、皆さん御存じの方が多いのですが、念のために整理すると、海外で法律的な話をする場合に、大きく分けて二つ違った次元の話があります。

一つは、先ほど来、いろいろと議論がありました日本の企業が進出するときの進出先の法体系がどうなっているのか。したがって、どういう問題があるのか、どういうリスクがあるのか云々という先ほどあった議論です。もう一つは国際的なルール、広い意味では国際法、私が担当していました国際貿易法もこの範疇ですが、このような場で活躍するという話もあって、両者は若干違っているのではないかと思います。

つまり日本の法曹の方、弁護士の方等が海外で活躍するとき、外国の法体系、アメリカならアメリカ、インドネシアならインドネシアについて知っておかないとさっきの話で中小企業等々を支援できないという話と、国際的な話合いで国際的なルールを作っていく場合、あるいはそれが履行されているかどうかの問題、あるいは最悪の場合として、国際的な紛争になった場合、どのような仕事があるか。これら二つの分野で、日本の弁護士、あるいは法曹有資格者がどう活躍するかというのは異質な話ではないかと思います。

先ほど申し上げた、ある委員から、外務省の者が国際法について資格はないのにどうやって国際法を交渉しているのかという趣旨の質問が出たことに関連しますが、よく考えてみると、国際法は一国の法体系と違いますので、どこか中央的な権威があつて資格を定めているということはないわけですね。したがって、私も実は何ら日本の法曹と関係ないにもかかわらず、国際貿易法の裁判官みたいなことをさせてもらいましたが、それが可能だったのは要するに（特殊な資格は問わず）知識と物の考え方がそれなりにできればいいのではないかと皆さんが判断してくださったからだろうと思ひます。

つまり国際機関に勤務する場合に、日本の弁護士の資格がある人が行くことも当然あるのかもしれませんが、どういうときに行くか日本弁護士として意味があるのか、どういうふう

れが将来のキャリアにつながるのかという話、つまり、この前にちょっと申し上げたように、弁護士資格を持ちながら普通の行政官になる場合もありますので、そこら辺の仕分けをしておかなければいけないのではないかと思います。

もう一つ、それとの関連でちょっとユニークな要素といえますが、国際経済法、国際貿易法、国際投資法は率直に言うと英米が貿易の面で積極的に動いたこともあり、英米法に近いと思います。そうすると、アメリカに行って、例えば国際経済法を勉強すると、アメリカの弁護士資格を取れると同時に、国際分野で活躍できるということになります。つまり、日本の弁護士資格を取っても残念ながら直ちには国際分野で活躍できるわけではない。

したがって、さっきの話に戻りますと、早稲田の話で、早稲田のロースクールから交換留学で行く。このポイントは幾つかあると思います。日本に戻り日本の弁護士としてどういう視野が広まったかという話でしたが、私が注目したのはその点ではなくて、アメリカの弁護士になったという方々ですね。日本の法曹資格を持った方がさらにアメリカの弁護士になってアメリカで活躍する、あるいは日本に帰ってきてアメリカの弁護士として活躍する、という展開の仕方もあると思います。したがって、カリキュラム的な話になってくると、日本の法学部を出ると向こうのロースクールでLL.Mが取れるというのですけれども、日本のロースクールを出ればLL.Mが取れるようにしてもいいわけだと思います。日本のロースクールを出たから司法試験を受けて日本で残るという話は、それもオプションでしようけれども、ロースクールを出ることによって、すぐLL.Mがとれる形、1年やらなければいけないのでも、そのようにするのも一つの選択ではないでしょうか。

したがって、繰り返しますけれども、どの法体系・法分野で活躍するかということと、日本の法曹資格がどこにマッチするかということとは整理して考えた方が分かりやすいのではないかと思います。

○大貫次長 ありがとうございます。

○道垣内教授 法学部を出ていないとアメリカのロースクールに入れないというのはアメリカの制度ですが、ロースクールを出ていればもちろん大丈夫のはずです。ただ、法学部を卒業していない人は、在学中でこの制度でまだロースクールを卒業していないことになります。

○大島座長 早稲田の仕組みは分かっていたつもりですが、将来の話として申し上げました。

○道垣内教授 将来の話、それもアメリカの話で、向こうが変えてくれないと駄目ですね。

○大島座長 アメリカの仕組みは承知していませんけれども、日本でそれなりの法律を勉強したことが確認できればいいのではないですか。

○道垣内教授 そうかどうかは向こうの問題です。

○大島座長 向こうの問題ですけれども、ただ法学部を出ていれば、少し交渉すればという話ですが。

○道垣内教授 日本のロースクール在學生で、日本の法学部を出ていない人の問題です。

○大貫次長 貴重な御意見をありがとうございます。時間もありますので、育成についても一つだけ御意見があればお受けします。

○道垣内教授 ロースクールで教えていて、彼らの生活の中で司法試験が受かるのが第一なので、余裕のない人もたくさんいます。そのため、早稲田の法科大学院はすごくたくさんの授業を展開していますが、先端的、あるいは外国法のような科目出席者が少ないです。もったいないと思います。

そこをもう少し世間に公開して、外国展開をしたい人が、その前の準備期間としては、日本のロースクールにその時間だけ来て、そういう知見を得て、その上で次を考えるとというふうにも使うこともあり得るのではないのでしょうか。そういうことは実は、早稲田大学は税理士会との協定に基づいてやっています、関東の四つの税理士会との協定で、法科大学院の租税訴訟に係る科目を受講するという形でして、税理士の方々が受け入れています。もちろん授業料が必要ですが、今年の場合で言いますと、半年1科目だけ受けると授業料4万円、半期12万円で16万円です。通年で受けると20万円で24万円、少し割引になっております。そういう制度があるので、それを応用して法曹の国際化のために使ったらどうかと思います。

もう一つは、法科大学院の今のプログラムの仕組みからいくと、3月に卒業して5月に司法試験を受けて、その結果が9月ぐらいに分かる。一番暇なのは合格してから研修所に行くまでの間の1か月ですが、確実に法曹になる人なので、外国に行かせるとか、行く先を紹介するとか、あるいは場合によってはお金を少しつけてあげることが考えられます。その前の5月以降も極端には人生で最もよく遊んでいると思われる人たちがたくさんいます。遊ぶことも必要ですけれども、まあまあ合格は大丈夫だろうと思える人は、その期間をもう少し上手く使えばいいのではないかと思います。たとえば、今申し上げた先端の科目とか、あるいは国際的な科目を受講して知見を広めることができるのではないかと思います。法科大学院にとっては、せっかくの授業が余り多くの学生が取っていないということがありますので、その有効活用ということにもなろうかと思えます。早稲田大学だけではなくいろいろな大学にそういう授業があるはずですので、全国的にそれができると思います。

○大貫次長 ありがとうございます。

○大島座長 貴重な話をありがとうございました。

話を長引かせるつもりはないのですが、先ほどと関連して引き続き同じような問題ですが、当面の課題と直接関係がないので残念なのですが、間接的には関係すると思うのであえて申し上げます。日本人で、法律をキャリアにしたいということで、欧米で弁護士資格を取ってそこで活躍するというオプションが当然あるわけですね。先ほど問題になったLL.Mというのはそれだと思います。

最近気がついたのですが、アメリカの弁護士事務所に新しく勤務する人を見ると、アジア系の人が沢山いる。アジア系アメリカ人なのか、アジア系でアメリカに留学した人なのか(名前だけでは)わかりません。両方あると思いますが、その中で日本人はほとんど居ない。日系人は例外として日本人はほとんど居ないのではないのでしょうか。

それは冒頭で企業グループも言われていた、日本の会社も大手は採るときに外国人かどうかは問わない。成績で採るという話があったのと同じように、海外の、特に私のやっていた国際経済法に関していろいろな欧米法律事務所が担当しているわけですが、そのような場に日本人が居ないと、広い意味では国益は必ずしも満たしていない所があると思います。他方、欧米の法曹に多くの人が行くと、今度は逆に供給サイドの面としては日本の方が減少していくのではないかという話になるかもしれません。

○大貫次長 ありがとうございます。人材のところでは各資料に基づいた報告以外に大島座長からは、進出先のローカルの法律の知識という観点と、インターナショナルな国際法的な観点の二つの視点で見る重要性を御指摘いただきました。また、道垣内先生からはロースク

ールにおける先端科目等々の公開といえますか、これを法曹の海外展開のために利用する可能性というものも御指摘を頂きました。また欧米の国際的なルールがどのような法学で動いているのかに関する貴重な御意見も座長から頂きました。非常に有益な意見交換ができたと思います。

それでは最後の項目になりますが、法曹有資格者の国際機関への登用等について、日弁連国際室室長の山本弁護士から御説明をお願いします。

○山本室長 これまでの取組ということになりますと、先ほどと同じ資料の10ですが、一番下の所にこれまでの実践例が三つありますが、「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」というお手元の別のチラシの裏をめくっていただきますと、必ずしも国際機関だけに特化したプログラムではないのですが、国際機関の話も経験者の話も含めて聞けるというプログラムになっていまして、例えばこういうものを行っています。

それから実践例の二つ目に書いてあります、当時、外務省総合外交政策局長の鶴岡さんの講演会は、必ずしも国際機関だけの話ではありませんでしたが、例えば法整備支援などの話もしていただきましたが、例えばこういう分野に日本の弁護士が出ていく必要性についてもお話を頂きました。

その下を書いてあります広島平和構築人材育成センター、これは外務省の事業の委託先ですが、こういうところで協力してセミナーもやっていますし、外務省の委託事業には、日本の弁護士は1名の事例があり採用されて、この平和構築人材育成事業に基づいてコソボにUNV ボランティアで行った弁護士の例もあります。

ということも含めまして、実は外務省の国際機関人事センターにもお伺いして、今後より多くの日本の法曹を国際機関に派遣するための方策ということで御説明させていただきますが、その国際機関人事センターという部署では国際機関への就職を目指して日本人の支援に向けた業務を行っています。

同センターにおいては、一つ目としてメールアドレスの登録者に対して国際機関の人事に関する新着情報や職員募集情報などを逐次配信するメール配信サービスなどをやっている。二つ目として志望者の経歴等をあらかじめ同センターのウェブサイトを通じて登録されている人に対して、経歴にマッチする国際機関のポストに関する情報等を個別に提供するというロスター登録制度がある。三つ目として35歳以下の若手邦人を対象に日本政府が派遣に関する経費を負担することによって、一定期間、国際機関で職員として勤務し、国際機関の正規職員となるための必要な知識・経験を積む機会を提供する JPO 派遣制度というのを実施しています。JPO 派遣制度については別の資料がありますけれども、35歳以下の日本人であれば対象になるということで非常に有力なルートになっています。

国際機関人事センターでは、今後とも法曹有資格者の国際機関での勤務をより促進できるような形でのロスター登録制度や JPO 派遣制度などの活用に向けて日弁連と国際機関人事センターとの間で連絡を取っていくというお話を頂いていまして、この経過についても、今後、分科会において御報告したいと思います。これは先日の人事センターとのお話の内容の御報告です。

国際室ではこれまでのセミナーなどの取組を行っており、また実は私自身は国際機関でインターンの経験がありますので、そのことから若干申し上げますと、大島座長が言われたように、国際経済法の分野は顕著ですが、他の分野も英米法の知識というのが重要になる。少

なくとも相手が何を言っているかを理解するときに英米法のことが分かっているのが重要だという場面がとても多いのは確かです。これは企業法務でも実は同じですが、国際機関でもそんなことを感じました。

それと併せて、日本の弁護士のその中でのメリットというのは、日本は、法学教育は伝統的には大陸法系の授業の訓練を受けていますから、彼らは英米法のことを言っている、それに対して大陸法で考えるとこうなるということもこちらは分かって、議論していくと異なる観点からの貢献ができたりする。他の大陸法系の法律家と違う引き出し方ができるという意味では、英米法のことを分かっているのは恐らく必要ですけれども、プラスアルファの貢献という意味では、日本の法曹というのは潜在的には非常に重要な役割を担う可能性があるのではないかというのが私の個人的な経験です。

建前としても国際機関、例えば ICJ（国際司法裁判所）であるとか、刑事裁判所の場合には ICC（国際刑事裁判所）とか、世界のそれぞれの法領域からの法律による貢献を通じてシステムを作ろうという思想でできている、とすると、日本の法曹の貢献というのはもっとあってしかるべきということになるのかなと思っておりまして、そういう観点から、日弁連としてはこれまでも一定の御説明をしたとおりに取組をやっていますが、今後強化していきたいと思っております。

○大貫次長 ありがとうございます。それでは今の国際機関への登用等について御説明を頂きましたが、この点について、コメントあるいは御意見があればお願い申し上げます。

○大島座長 今回の御指摘は全く同感です。特に大陸法系と英米法系の話は私の仕事のときもそういう背景がよくありましたのでよく分かります。単純な質問ですが、JPO でなくてもいいのですが、国際機関の人事の募集の際に、何らかの形で、日本でいえば弁護士資格、法曹的な資格を要求するというのはどのぐらいの頻度でありますか。

○山本室長 これまで私の知る限りでは、JPO そのものに法律の資格を要求するという事はなく、ただし、法律家の資格のポストも国際機関にはありますので、法律家の人が応募すれば、そういうクオリフィケーションがあるかどうかという観点で見ただけ。実際に日本の法曹資格を持っていて JPO で国際労働機関・ILO に行くと、実際にその後も契約延長をした方もいらっしゃいますし、日本の法曹資格以外の方もいらっしゃるかと思いますが、そういう意味では、要求はされていないですけれども、あった場合には、ほかの条件を満たしていればそれに見合ったポストを外務省のほうで検討してくださるということかと思えます。

先ほど申し上げた平和構築人材育成事業は、日弁連といろいろ御相談させていただいていることもあって、法律家が応募した場合には、日本の法律家が国際機関に出ていることが少ないということを考えていただいて、かなり意識して検討していただいていると感じているところです。

先ほどもありましたが、今後 国際機関人事センターでは、法曹有資格者での国際機関勤務をより促進できるような形で何かできないかということは今後私どもと連絡をとって何か考えていけないかということでしたので、今後の課題としては、法曹有資格者にとって何かあり得るのかというのが課題だと思います。

○大貫次長 その他に御意見・コメントはいかがでしょうか。それでは、今日議論していただくものは全て終了いたしました。議事次第の4番目、今後の検討については、今日頂いた御

意見を基にして、法務省及び日弁連において今後の進め方について検討させていただきたいと思ひます。また、個別に各出席者あるいは参加機関に対してヒアリング等を行わせていただくをお願いすることもございますので、そのときには御協力を頂ければと思ひております。

こういったことで第3回に向けての準備を進めていく予定ですが、何かこういうふうな進め方がいいのではないかという御意見等はございますか。それでは、私が今申し上げたような形での準備を進めていきたいと思ひます。

次回は年を明けて1月30日の木曜日、午後3時から5時までということで第3回の分科会を開催したいと思ひます。会場等の詳細は追ってお知らせいたします。

最後になりますが、先ほど意見交換の中で、弁護士業務改革シンポジウムについての御質問がございましたので、そのときに配られた資料がござひます。こちらをドアの脇に置きますので、お持ち帰りいただきまして御参考にしていただければと思ひます。今日は長時間、ありがとうございました。次回もよろしくお願ひいたします。

—了—