

法曹有資格者の海外展開に関する 分科会（第7回）議事録

第1 日 時 平成27年1月27日（火） 自 午前10時00分
至 午後0時00分

第2 場 所 弁護士会館17階1702会議室

第3 議 題

- 1 開会
- 2 法的ニーズに関する意識調査についての報告
- 3 試行方策についての報告及び意見交換
 - (1) ニーズの調査について
 - (2) 人材育成について
- 4 取りまとめ骨子案についての意見交換
- 5 今後の検討について
- 6 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，中島法務省大臣官房司法法制部官房付，入江法務省法務総合研究所総務企画部付，田島外務省経済局政策課長，片山弁護士，岡山日本商工会議所国際部担当部長，大貫日本弁護士連合会法律サービス展開本部事務局長，矢吹日本弁護士連合会法律サービス展開本部国際業務推進センターセンター長，武藤日本弁護士連合会法律サービス展開本部国際業務推進センター副センター長，山本日本弁護士連合会法律サービス展開本部国際業務推進センター副センター長，大村日本弁護士連合会国際室室長，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，長谷川弁護士，包城弁護士

○大貫事務局長 時間がまいりました。第7回の海外展開に関する分科会を開催いたします。

まず初めに資料確認です。ホームページとともに公表される形の資料ですが、厚めの資料1から4までが入っています。その他、机上配付資料が2点ございます。

1点は本日、法務省派遣事業の調査状況について報告いただく予定の長谷川智香弁護士が作成された資料目録3の別紙に該当するのが机上配付資料1です。この机上資料1はまだ作成途中のものであって、取扱注意と思われる情報も含まれておりますので、これはこの場限りの配付とさせていただきます。

2点目は、取りまとめを検討いただくための案として事務局で作成いただいた資料です。後半部分で、この骨子部分について御議論いただく予定になっております。

座長、机上配付1と2に関しては非公開にさせていただいてよろしいでしょうか。

○大島座長 はい、お願いします。

○大貫事務局長 ありがとうございます。また、皆様の机の上に日弁連の月刊誌『自由と正義』がございますが、この46ページ以降に法曹リカレント教育についての特集が組まれていますので、お時間があるときにお目通しいただきたいと存じます。

冒頭、道垣内先生が本日11時50分にはここを出なければならぬ事情がありますので、そこまで終われば問題ないのですが、もし終わらない場合は途中で退席になりますので、よろしくをお願いします。

それでは議事次第2、法的ニーズに関する意識調査についての報告です。前回の分科会で、日本商工会議所の岡山様からこのアンケートについて言及がございました。それに応じて推進室の中西参事官から報告を頂きます。

○中西参事官 前回は口頭で簡単に紹介させていただきましたが、本日は資料で提出いたしました。資料2を御覧ください。この調査は推進室が法曹人口に関する提言を行うための法的ニーズ調査として法律相談者の調査、インターネットによる無作為調査、国・自治体に対する調査とともに行ったもので、企業関係につきましては、大企業、中小企業合計8,000通配布し1,939通の回答を得たものです。

このうち当分科会に関するものだけ紹介しますと、問5(1)が、企業にとって業務や課題で何が重要かという問でして、その中で1項目から20項目にわたり具体的に聞いています。このうち第19項目に海外進出について重要な業務課題かという問があり、第20項目で外国法調査が重要かどうかという問がありますが、このうち「海外進出について」の質問が端的に当分科会と関連している質問項目だと思います。

大企業の調査を見ますと、「現在海外進出が重要な業務課題である」という回答が44.9%、「将来重要な業務課題になる」という回答が17.3%で合計62.2%の企業が重要であると認識しています。

このように「重要である」と回答した企業について、問5(2)の第19項が関連質問で、この課題について弁護士の利用状況を聞いており、「現在、利用している」という回答が47.9%、「現在利用していないが将来利用したい」という回答が44.7%で合計92.6%に上る企業が現在または将来、弁護士を利用したいと回答していることとなります。

中小企業の調査についても、同じ質問をしています。問5(1)の第19項目では、海外進出が「現在の重要な業務課題である」との回答が16.3%、「将来重要な業務課題である」との回答が15.8%で、合計しますと32.1%の中小企業が重要であると回答しており、

大企業よりは少ないが、3割は重要であると回答していることになります。この重要であると回答した中小企業について、問5(2)の第19項で弁護士の利用状況を聞いていて、「現在利用している」という回答が13.4%、「現在利用していないが将来利用したい」という回答が57.8%で、「現在も将来も利用の予定がない」は19.9%にとどまっています。大企業ほどではないが、中小企業でも一定の海外進出に関する法的ニーズがあるということがこの数字から見てとれると思います。

その他、様々な観点の質問をしていますので、御参考にしていただければと思います。

○大貫事務局長 ありがとうございます。今、海外展開に特化した項目について御指摘いただきました。その他については後でお読みになって参考にいただければと思います。今の点で中西参事官に質問等があれば一つ二つお受けしたいと思います。よろしいですか。お読みになられて、次回にでもあのときのこれはどうなんだということがあれば、そういう機会を作りますのでよろしくお願いします。

続きまして試行方策についての報告及び意見交換ということで2つの項目がございます。まず一つ目のニーズの調査ですが、今、法務省さんの方で実施していると聞いています。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研究、いわゆる法務省の派遣事業ですが、現在の進捗状況について法務省の中島官房付から御報告お願いいたします。

○中島官房付 法務省の中島です。これまでの分科会でも何度も御報告しておりますが、今年度予算を獲得いたしまして、東南アジアの3か国に日本の法曹有資格者を派遣し、調査を行う取組を新たに始めております。

この調査の目的は、日本の企業が進出している東南アジアの諸国を中心に、現地に進出している、あるいは今後進出しようとしている日本企業はどういった法的問題に直面しているのか、そして、法的問題の解決を支援するため、日本の法曹有資格者がどういった活動を行うことができるのかという観点から調査を行うものでございます。

海外に進出するに当たっては、現地の法制度、運用が必ずしも明確でない。あるいは現地の日本企業あるいは在留邦人の方がどういった法的ニーズを抱えているのかがこれまで余り明らかになっていなかったということで、まずはこういった点を明らかにした上で、日本の法曹有資格者がどういう支援を行うことができるのかを検討する、またそれに当たっては現地の外弁規制などとの関係で、日本の法曹有資格者がどの程度活動することができるかといった点について調査を行いまして、法的側面からの支援ということで日本の法曹有資格者がどの程度活躍できるのかを探ることを目的にしたものです。

今年度につきましてはタイ、シンガポール、インドネシアの3か国にそれぞれ弁護士を1人ずつ派遣して調査を行っていただいているところでございます。昨年の11月に1回目の報告を頂いておりまして、シンガポールとインドネシアにつきましては、現地の外弁規制の状況、タイにつきましては、現地の日本企業や邦人の活動状況というテーマで御報告いただいています。また、2月に最終的な報告を頂く予定になっておりますので、またその結果が出たら併せて御報告させていただきます。

先日、政府の平成27年度の予算が閣議決定されましたが、27年度の予算の中でもこの調査についての予算は計上されております。タイ、シンガポール、インドネシアにつきましては、来年度も引き続き調査を実施するための予算が計上されていまして、それに加えて新たにフィリピンについても調査を行うための予算が政府の予算に計上されている状況です。

法務省からは以上です。

○大貫事務局長 ありがとうございます。今、中島官房付から御説明いただいたニーズ調査の件ですが、本日は、現在、その制度の下、シンガポールで調査研究を行っている長谷川弁護士とスカイプでつながっています。長谷川先生、聞こえますか。

○長谷川弁護士 聞こえています。

○大貫事務局長 私の声は大きいから通ると思いますが、今までの発言内容は聞こえていましたか。

○長谷川弁護士 若干、聞き取りにくい部分もありますが、概ね。

○大貫事務局長 これまでの中で一番スカイプは調子がいいかもしれません。いずれにしても、長谷川先生に行っていただいていますシンガポールにおける調査研究の状況について10分程度で御報告をお願いいたします。

○長谷川弁護士 それでは早速御報告させていただきます。資料3の冒頭に報告内容の1から4を記載しています。1、2に関しては口頭からの報告は割愛します。メインの報告は3番の日本企業・在留邦人に対する法的支援のニーズというところと、あと今後乗り越えなければいけない課題を中心に説明いたします。

先ほどの外弁規制の話が少し出ましたが、現在、シンガポールにおいては、日本法弁護士も含めて外国法弁護士が開業する、業務を行うということに対して割とオープンな形になっております。そうした中でも現地シンガポール法は扱えないという規制がございまして、外国法弁護士が扱える法律は原資格国の法律もしくは国際法に限定されています。こちらで大手の日系法律事務所を含め、現在六つの日系法律事務所が開業していますが、皆さん日本法に関するアドバイスを中心に行っておりまして、シンガポール法に関するアドバイスは行えないという規制の下で活動されています。

そうした規制の下で日本法弁護士がこういった活動ができるのかといいますと、配布しております資料の19ページから記載しています。ここに記載させていただいておりますとおり、現在シンガポールで業務を行っている日本法弁護士の主要な活動の一つは、日系企業のクライアントと現地法律事務所とのコーディネート業務が中心になっております。具体的にどういう内容かといいますと、クライアントからシンガポール法に関する依頼があった場合、まず現地法律事務所を選定し、依頼内容を整理した上で伝えます。その後上がってきた成果物について内容を精査した上で迅速にクライアントにフィードバックするというコーディネート業務をメインにやられています。

そこで、日本法弁護士がこういった形で腕を見せられるかということ、日本的なビジネス感覚が現地シンガポール法弁護士にあまり理解してもらえないという問題や、あとは言葉の壁ですね、法律的な専門用語に関して、英語を使ってやりとりする際の意味疎通の齟齬など行った諸問題をクリアし、クオリティの高い成果物などをフィードバックするところにあります。

今回、この調査に当たっては、現地にある日系企業を訪問させていただいて、現地の日系法律事務所はどういった依頼をしているか、日本法弁護士に対するニーズがどの程度あるのかというヒアリングの調査をさせていただきました。まず大企業と言われるところには、社内に既に法務部を設けているところが多く、法務部の社員の方々が先ほど申し上げた現地法律事務所と会社との間に入るコーディネート業務をカバーできてしまいます。そのため、こ

ういった企業が日系法律事務所や日本法弁護士に依頼しているかどうかという点につきましては、依頼していると回答したところのごくごく少なくて、あっても1件、2件、もしくは全く依頼していないと回答された企業が多かったです。

逆に大企業の中でも、まだシンガポールオフィスに法務部を持っていない企業などは、コストをかける余裕もあるということもあって、日系法律事務所にはほぼ全件依頼していると回答されることもあります。社内に法務部があるかないかが、ニーズを大きく作用する一つの要因かなという印象を持っています。また社内に法務部がある場合でも、法務部の人数が1、2名と少なく、それに対して案件の規模が非常に大きい場合には、日系法律事務所へ全権を委任して、周辺国の法律事務所の選択から、各国弁護士への指示などを行うコントロールタワーとして役割を担ってもらおうという形で依頼していると回答をされた企業もありました。

社内法務部の有無や、法務部の人数に対する案件の規模などを考慮し、クライアントが直接現地の法律事務所に相談を行った場合に起こりうる上記問題点によって嵩む可能性のあるコストと、日本法弁護士を介することによって生じるコストを勘案することによって、どちらがコストを低く抑えられ、かつクオリティの高い回答を得られるかを、企業側も慎重に判断しているという印象です。

またシンガポールに進出している中小ベンチャー企業は非常に多いと言われています。進出する企業も多いですが、撤退する企業も相当数ありますので、正確な数は把握できませんが、聞くところによると2,000社以上あるのではないかと聞いています。そうした中小企業においては、現地オフィスに法務部はなく、また英語を使って法律の専門用語をやりとりすることに慣れていないという企業がほとんどです。これらの企業の日本法弁護士に対するニーズは非常に高いのですが、何分コストをかける余裕がない。弁護士費用はこちらでも高い割合で設定されていますので、現在のところ、日本の弁護士に依頼している中小企業は本当に少ないのですが、今後コストの問題をクリアできれば、この潜在的なニーズを掘り起こして、法的支援ニーズの拡大につながるのではないかと個人的には思量しています。

次に、今後日本法弁護士が乗り越えなければいけない課題について先に検討させていただきます。日系企業に対するヒアリング調査で、多く上がってきた回答としては、企業側は語学力の高い日本法弁護士を期待しているという点です。語学力といっても、こちらで活動していらっしゃる日本法弁護士は皆さん、当然相当程度の語学力をお持ちなのですが、企業の駐在員の方々も皆さん豊富な駐在経験や留学経験などお持ちで、相当高い英語力をお持ちでいらっしゃいます。そうしたことから、企業側の意見としては、ネイティブに近い語学力を持っている方がいれば依頼してみたいと回答される方が多かったです。またこれは、半ば予想外の回答だったのですが、日本法弁護士、日系法律事務所の印象として、敷居が高いという評価がありました。これは大企業、中小企業問わず多くの企業が回答されていました。依頼しない理由として何が考えられるかという質問を投げかけたところ「敷居が高い」という回答が相当数、しかも理由の上位に上がってきておりましたので、この点日系法律事務所、日本法弁護士がクリアしていかなければいけない課題であるのかな、と考えております。

あとは交渉力、コミュニケーション能力、個人の魅力などもクライアントの方は重視しています。事務所がどこであるとかそういうことではなく、「この人であればお願いしたい」という個人の魅力があればぜひ依頼したいという回答される企業が多く、人間力、コミュニケ

一シオン能力を高める、ということもニーズ拡大につながるのではないかと考えています。

あと、先ほど申し上げた中小企業を対象としたニーズの拡大の検討に関してですが、一番乗り越えなければいけない課題はやはり費用の問題です。金額に関するヒアリングで、割と多く上がってきた回答というのは、月額定額、たとえば300から400ドルといった金額で顧問契約を結んでもらえたらいい、ということでした。

中小企業は大きい案件を扱うことも少ないので、その中で細々とした法律問題を相談できれば有り難いという希望が非常に多いです。今後こういった形で、中小企業をサポートできる日本法弁護士、日系法律事務所が増えればいいなと考えています。あとはサービスのな内容、コンサルティング会社との連携など、後ほど報告させていただければと思います。

あとはシンガポール法、現地の資格の取得もニーズ拡大の一つの要素となるのではないかなと考えております。こちらに外国法弁護士を対象に、会社法、商法など、一定範囲シンガポール法が扱えるという資格試験がありますので、当該資格試験を、既に進出している日本法弁護士や、これから進出を考える日本法弁護士が検討して受験し、シンガポール法を一定範囲扱えることになれば、ニーズの構造も変わってくるのではないかと考えています。

続きまして邦人個人の法的支援ニーズに入らせていただきます。別紙で机上配付していますように、今回在留邦人を対象にアンケート調査を行い、こちらにいる邦人がどういった法的問題に巻き込まれているかなどについて調査いたしました。一番多かったのが家の賃貸借問題です。こちらは賃貸制度が日本と異なるといいますか、オーナーの力が非常に強いので、日本人が困惑してしまい、どう解決すればいいのか悩んでしまうというケースが多いようです。

あとは交通事故に巻き込まれたり、刑事事件の被害者、加害者になるという回答もありました。深刻な犯罪に巻き込まれてしまったという回答も自由記載で記載してもらっております。こちらに進出している日本法弁護士は、ほぼ100%と言っても過言ではないかもしれませんが、企業を対象にサポートするという形で業務を行っています。邦人個人のサポートはターゲットに入っていないということで、どこに相談したらいいか分からないという邦人の方は非常に多いと思われれます。

現在シンガポールには、10年以上前にシンガポール現地の資格を取得された日本人の弁護士がいらっしゃるんですね。その方は先ほど申し上げた商法、会社法、一定範囲のみ扱えるという資格ではなくて、シンガポール法全般について扱えるこちらの現地法弁護士と変わらない資格を取得されていますので、邦人個人で問題となる刑事事件、家事事件についてもシンガポール法を扱えます。その先生が、邦人が刑事事件などに巻き込まれた場合、ほとんど一手にひきうけて、処理をされています。実際にやっていらっしゃる業務はシンガポール法を扱って実際に案件を処理するというよりは、やはり現地の弁護士とつなぐコーディネイト役をメインにされているようです。それだけでもこちらに来ている駐在員の家族などは、駐在員御本人よりも英語が苦手という方が多いので、日本語でこちらの制度や手続を説明してもらっただけでも非常に助かるという声も多く聞かれました。

今後、シンガポール法が仮に扱えないとしても、依頼者の考えを整理して、解決に向けたガイダンスを提示し、必要な範囲で現地の法律事務所、弁護士とつなぐという役割を果たす日本法弁護士の数を増やすことが必要なんじゃないかなと思っております。

相談窓口の設置があった方がいいかという質問に関しても、「そういうところがあればい

い」という回答が80%以上ありました。設置場所に関しましては、日本人会とか日本大使館、日系法律事務所など回答が分かれています。今後相談窓口の設置場所に関しても、2年目の検討事項として、どこかに具体的に試行として設置してみるのもいいんじゃないかと考えています。

最後に、来年度の課題と具体的方策に関するプランを説明させていただきます。邦人個人の支援に関しては、先ほど申し上げた相談窓口の設置の検討試行の他、その他の法律支援サービスでどういったものがあればいいかという質問もさせていただき、インターネットでの弁護士や現地の法律事務所の情報提供、簡単な法律相談、セミナーの開催、月に1回の無料法律相談会の開催なども割と需要が高く、そういったところは割と簡単に実施、試行できるのではないかと考えられますので、来年度以降の調査でこれらの点を具体的に施行できればと検討しています。

あと日系企業の法的支援のニーズという点に関しては、先ほど申し上げた中小企業のニーズを掘り起こすことがニーズの拡大につながるのかなと考えています。現在でもコンサルティング会社と日系法律事務所と連携してコストを下げるという形で、中小企業クライアントにとっての日系法律事務所もあるのですが、まだまだ中小企業側は日系法律事務所との間の壁は厚いという印象を皆さん持たれているので、その辺の意識のずれをなくすような形で、真の意味での中小企業の法的支援の実現に向けて、コンサルティング会社などの意見を伺いながら、うまく連携という形で包括的支援につながるような方策を講じることができればいいと考えています。

報告は以上です。ありがとうございました。

- 大貫事務局長 長谷川先生、ポイントを押さえた御報告をありがとうございました。これから長谷川先生の御報告に関して、メンバーから質問があれば受けつけて回答していただきますので、よろしくお願いします。それでは長谷川先生から御報告がありました。それに関連して御質問があれば遠慮なく。大島座長、よろしくお願いたします。
- 大島座長 今回はありがとうございました。大変貴重な御報告、参考になりました。二つだけ質問させていただきます。一つは大企業のインハウスという話がありましたが、現地に既におられる方のことをおっしゃっているのか、あるいは本社のインハウスの方のことをおっしゃっているのかという質問です。
- 長谷川弁護士 現地に既にある社内法務部ということでお話しさせていただいています。
- 大島座長 もう一つは、最後の法律サービスの提供で、技法としてインターネットを使えないかという話ですが、こうして今日スカイプで先生と話していますので、インターネットが使えると大変有効だと思えますが、ここでいうインターネットというのは音声、あるいは画像を使うことも含めているのか、何でもいいのか、その辺のことを伺います。
- 長谷川弁護士 先ほども申し上げたとおり、こちらで邦人個人を対象として法的支援の活動を行っている弁護士がほほいらないと言っても過言ではない状況ですので、日本法弁護士がこちらにいることすら余り知らない邦人の方も多いです。そういった方々に対して日系の法律事務所があるということとか、何か問題に巻き込まれた際にどういうふうに対処したらいいのかなどの情報をまず発信できればということは今考えています。
- 大島座長 ありがとうございました。
- 大貫事務局長 道垣内先生、お願いたします。

○道垣内教授 ありがとうございます。現地の事務所の弁護士の方々の中で日本の事務所があつて派遣されている方については何となく分かりますが、22ページに甲弁護士が出てきますね。この方のような弁護士さんがどのぐらいいるのでしょうか。そういう方がどのようにお考えなのか。若い方々にお勧めの仕事なのか。日本でやっても随分仕事ができそうな方かもしれないので、どのような指標がいいのか分かりませんが、シンガポールでの仕事は日本での仕事に比べて例えば1.5倍の喜びがあるとか、2倍以上の喜びがあるとか、どうなのですか。

○長谷川弁護士 どのぐらいいるのかという御質問ですが、現段階でサポートも後ろ盾もなく、直接現地の法律事務所に採用されて活動されている方はこの方、お一人だけです。すごく珍しいケースだと思います。

この方は現地の法律事務所のジャパンデスクで活動されていらっしゃるのですが、やっている業務の内容としては日系の法律事務所と変わらない。クライアントと、その方の場合には現地の法律事務所、同じ所内の現地法弁護士との間をつなぐ業務をされています。

甲弁護士の見解という形でも書きましたが、この方からは簡単に仕事があると思ってこちらに来ることは余りお勧めしないというアドバイスを頂いています。やはりある程度の企業法務の実務経験がある方でないと難しいだろうというお話もされていました。またこの方は後ろ盾もない状況でやっていらっしゃるのですが、クライアントとの営業活動も頻繁にされているのですが、そういうことで、先ほど申し上げた人間力、コミュニケーション力が高い必要があると既に気付いていらっしゃると思います。こちらでやっていくに当たって一番必要な能力は何かと質問させていただいたところ、最初に返ってきた回答が「コミュニケーション能力です」とおっしゃっておいりました。そうした意味で現地のクライアントの求める弁護士像とこの方の意識は非常に近い、そこまでずれはないのかなという印象を受けています。

御質問にあつたバラ色なのか、日本にいるより仕事が多いのかという質問に対しては現段階では否定的な意見にならざるを得ないです。

ただし、先ほど申し上げていなかったのですが、こちらの外弁規制上、いくらシンガポール法の資格を取得しても、事務所自体にシンガポール法を扱えるという資格がない限りは、シンガポール法のアドバイスを行ってはいけないという規制もあるので、日系の法律事務所自体が資格を取得しない限り、その中にいらっしゃる弁護士の方がいくら試験に合格してもシンガポール法は扱えないことになっております。なので、先ほど申し上げたシンガポール法を扱える資格を取れば、自分もシンガポール法を即扱えるということになりますので、現地の法律事務所に就職するという選択肢は、活動領域を拡大するという意味では非常に有効なのではないかと思えます。

現在のところ、人数は少ないのですが、それにチャレンジしようという気概のある日本人の弁護士がいらっしゃれば、将来的には、ニーズの拡大、業務領域の拡大にはつながると個人的には考えています。

○道垣内教授 追加でよろしいでしょうか。現地の法律事務所と甲弁護士の契約関係はどうなのでしょう。そこまでお聞きになったかどうか分かりませんが、今は雇用の形で仕事をしていると思いますが、独立して、自分で事務所を開設し、日本から来る人を入れて拡大再生産していく可能性はありますか。

○長谷川弁護士 可能性は高くはないと思いますが、ゼロではない。そういう可能性もあると

思います。ただそのためには、こちらのプラクティスに慣れないといけないということもあるので、シンガポールのプラクティスにも慣れて、クライアントをある程度獲得してから独立という形になると思います。来年、再来年という話ではないと思いますが、10年、20年というスパンで見ればそういう形も十分あり得るのかなと考えています。ただし、先ほど申し上げた外弁事務所自体への規制もあり、この外弁事務所の資格は現在のところ、非常に限定的にしか与えられておりませんので、独立したとしてもシンガポール法を扱って業務を行うのは、現段階では非常に難しいと思われま

○大貫事務局長 矢吹先生、お願いいたします。

○矢吹センター長 ありがとうございます。二つ質問がありますが、一つは道垣内先生がおっしゃったこととつながりますが、日本の弁護士資格を持った弁護士の調査に関しては、私の理解では、甲弁護士のいるジャパンデスクにはほかにも4、5人以上の日本人がいて、各国にプロモーションをしており、必ずしも甲弁護士1人がジャパンデスクで頑張っているわけではなくて、現地でシンガポール法を扱えるかどうかは別にして、日本人の方も活躍していると理解しています。そういった日本の弁護士資格を持たずに、しかしながら現地の事務所で日本の企業向けにサービスを展開する、ないしはシンガポール弁護士と仕事をしている人たちは結構いるのか。また、その人たちがコンペティターとして日本の事務所に認識されているのかが1点目の質問です。

2点目は、日本の弁護士事務所の考え方、これは今後の調査によると思いますが、先ほど中小企業の壁が厚いというのはフィーの問題、敷居が高いとおっしゃいましたが、日本の法律事務所のフィーは、欧米の事務所に伍するために非常に高くなったと思いますし、そういった中で中小企業の方がアワリーレートでお願いするのは難しいと思いますが、例えば日本の法律事務所が中小企業にはディスカウントして、ないしは個人の方にはプロボノ活動という形でリーガルサービスを提供しようという意思があるのか。あるいは、そのような考え方、何かシステムを作られているのかということです。

○長谷川弁護士 分かりました。まず1点目の甲弁護士に関する話ですが、確かに甲弁護士がいらっしゃる事務所のジャパンデスクにはほかにも日本法の弁護士はいらっしゃるんですが、現地採用というより研修で来ていらっしゃる方が多い。1、2年という短い期間で日系の法律事務所から研修に来て、その後、帰国なり留学されるのが多いのですが、なぜかという、それはコストの問題と申しますか、研修弁護士の場合には、現地の事務所からも少しもらうけれども、所属している事務所から給料をもらっているんで、現地の法律事務所としても高いフィーを直接採用した弁護士に払うよりは、研修として受け入れる方がコストとしても安いということで、研修という形で業務を行っている方が多いです。

また、弁護士資格は持っていないという方に関してですが、先日インタビューさせていただきましたが、現地法律事務所のジャパンデスクで、20年ほど、日系企業を対象にした事務所の宣伝活動ですとか、窓口として日本人のクライアントの話を聞くなど、パラリーガルの仕事をされている方がいらっしゃいます。現地直接採用されるということは、現地の法律事務所のサラリーの問題もあり、自分の満足のいく給料がもらえるかというのはなかなか難しいところですが、今後そういった方が甲弁護士を見習って増えればいいのかと個人的には希望しています。

日系法律事務所と甲弁護士のような現地法律事務所のジャパンデスクとの関係性は、依頼

者を回してもらえるとという協力関係にあるという意識もあれば、やはりコンペティターという意識もあるという感じでお互いを見ているようです。

2点目の日系法律事務所、中小企業のサポートに関してどう考えているかという点ですが、こちらの日系法律事務所の弁護士の方々と中小企業のニーズは相当程度あるのですけれどね、という話をする機会がありました。正式なヒアリングのような形では聞いていませんが、そういうニーズがあるということを大手の日系法律事務所の弁護士にフィードバックしたところ、「ちゃんとフィーを払ってもらえるなら依頼を受けるけどね」、という回答をされる弁護士の方が多く、現段階では、費用が回収できるかわからない中小企業をサポートしようということは、こちらの日系法律事務所の方針としてはあまり考えていないようです。ですので、先ほど申し上げたとおり、コンサルティング会社や会計事務所などの連携によってコスト削減を実現できるようなシステムを作る必要性が高いと考えております。

また、邦人個人に対するプロボノ活動への弁護士の意見としては、「絶対にやりたくないというほどではないが、積極的にやろうとも思わない。日本のようにプロボノ活動が義務化するような制度を作れば皆やるのではないか」という意見もいただいております。

○大貫事務局長 時間の関係もありますので、一つだけ。

○武藤副センター長 ありがとうございます。質問というより今後の調査活動プランについてのコメントですが、中小企業の支援で非常にニーズがあるという点は貴重な御意見だと思います。そこで課題となるのは、日本の法曹資格者がシンガポールに行き、大企業であればクロスボーダーであったり、コーディネート、いろいろな役割があると思いますが、中小企業は先生が御指摘されているように、端的に現地の労働法とか、現地法問題が正面からかかってくると思うんです。そうなってくると、現地でやるためには少なくともFPが必要となる。そうすると何十万の費用をかけて何年か勉強して多大な投資をして資格を取らなければいけない。そんなことをすると大企業から引く手あまたになって、何で中小企業のことをやらなければいけないんだと。こういう状況があると思うんですね。

そういう状況がある中で、現地で中小企業に親身になって、しかも低コストでできる枠組みを考えるのが果たして正直、民・民レベルでできるのか大きな疑問を思っています。そこはできる限り自由競争、民・民でやるべきだと思いますが、試行方策の中でその辺の課題も考えた上で、もしかしたら僻地医療における自治医大のように、ある意味、国家が養成して送り出す、その代わり、そこで何年かやってこいということもあり得ると思っていますので、誘導するわけではないのですが、このような問題意識を是非持っていただければと思います。以上です。

○長谷川弁護士 貴重な御意見、ありがとうございます。

○大貫事務局長 最後に山本弁護士から質問があります。

○山本事務局長 短い確認程度ですが、先生の御報告は全体としてシンガポールの外弁規制が大前提になっていて、日本弁護士の資格、あるいは外国法資格の法律事務所、資料でいうと39/62ページにあるFLPは現地の法律を扱えないことが前提になっていて、ここは日本の外弁規制と非常に大きく異なる点だと思います。

日本の外弁事務所は事務所として日本法を扱えないということはなく、日本の弁護士が事務所の中にいれば、日本の弁護士はその外弁事務所では日本法を事務所の業務として扱えるわけです。これに対して、シンガポールでは日本弁護士の事務所がシンガポールの弁護士を雇

っても、その人もシンガポール法業務はできないという規制がかかるという御報告ですので、日本の外弁規制と全く違うところだと思います。そういう意味で、ゆえにシンガポール法の現地資格を取るのが有力な選択肢になるということで、日本の司法試験を外国人は受けられますが、そのニーズが余り高くないのは、日本では外弁事務所を設置して日本の弁護士を雇えば、外弁事務所が日本法をすぐに扱えるからということだと思います。

先生の御報告は、日本とシンガポールの外弁規制の大きな違いが大前提になっているということだけ一応確認したかったので、その点だけです。

○長谷川弁護士 ありがとうございます。

○大貫事務局長 皆さん、いろいろな質問、御意見はあると思いますが、時間の関係もありますので、長谷川先生との意見交換はここまでといたします。長谷川先生、ありがとうございます。本日の意見を参考にさせていただいて、調査研究を更に充実したものにさせていただければと思います。

○長谷川弁護士 ありがとうございます。

○大貫事務局長 それでは続きまして議題3の(2)人材育成について御報告いただきます。法曹リカレント教育の状況について、日弁連の矢吹公敏国際業務推進センター長から御報告をお願いいたします。

○矢吹センター長 簡単に御報告します。リカレントに参加された包城先生からまたお話しいただきます。

国際業務については学部の段階、もっと言えば高校生ぐらいの段階から考えていかなければいけない問題ですが、ここでは法科大学院にフォーカスして検討しています。慶應義塾大学、早稲田大学において、国際業務に係る法曹リカレント教育のプログラムが今年度から実施をされていまして、新しい取組ということで、日弁連も慶應義塾大学との間でモニター制度を実施するため、参加者を募りました。その結果14名の弁護士がモニターとして派遣され、通例は登録料1学期4万円、1単位で授業料5万1000円のところ、無料で参加しました。他方、早稲田大学も2科目のプログラムを実施しましたが、無料のモニター制度を採用しなかったこともあるのか、宣伝が十分でなかったのか、よく分かりませんが、弁護士の受講者は残念ながらゼロという状況でした。

慶應義塾大学の場合は、リーガルイングリッシュセミナーとか、Introduction to American Lawといった基礎科目、国際法務ワークショップ・プログラム、法整備支援ワークショップ・プログラムなど、法科大学院生とともにモニターとして派遣された弁護士の方たちが受講し、評価も高かったという理解をしています。本日机上に配付されています『自由と正義』の46ページ以降でも特集を組んでいますので、是非お時間のあるときに読んでいただければと思います。

それでは、実際に慶應義塾大学のプログラムに参加しておられた包城先生から御報告いただきます。

○大貫事務局長 包城先生は慶應義塾大学ロースクールの秋学期の法整備支援ワークショップ・プログラムの授業を受講されています。

○包城弁護士 只今御紹介に預かりました弁護士の包城と申します。本日の報告のレジュメは資料4、61/62ページです。雑駁なレジュメでございますが、これに従い進めます。

私の略歴ですが、平成22年3月に慶應義塾大学のロースクールを卒業していまして、平

成24年12月に65期弁護士として登録しました。というわけで、私は今回、慶應義塾大学の卒業生が慶應義塾大学のリカレントプログラムを取ったという変わった特色があるかと思えます。今回参加したプログラムは慶應義塾大学の法整備支援フォーラムプログラム、これはワークショップ・プログラムとほぼ同義ですが、学校側としては弁護士、実務家も受け入れて対外的にオープンにしているという意味も込めてフォーラムプログラムという名前を付けておられるそうです。

プログラムの日程としては去年の9月25日から今年の1月8日まで、授業の回数としては全部で14回、毎週木曜日の16時半から18時の1時間半、毎週慶應義塾大学の三田キャンパスに通って授業に参加する形でした。

授業のスタイルとしては、基本的には松尾弘先生の講義、あるいは松尾先生のお知り合いでいらっしゃる法整備支援に携わっている実務家ないしは大学の教員等のゲストスピーカーによる講演形式でした。今回、全部で14回の講義がありましたが、松尾先生の純粋な講義は3、4回、それ以外はほぼ毎回ゲストスピーカーに来ていただいて御講演いただく状況でした。

ここで全て日本語使用と書いてありますが、今回のリカレントプログラムで国際業務に係る他のプログラムでは、中には全部英語でやるとか、徐々に英語を増やしていくというプログラムもありましたが、この授業に関しては全て日本語で講義が行われました。

第3は、今回私がリカレントプログラムに参加して抱いた感想、印象等です。まず今回、私がモニターに応募した動機は、そもそもリカレントプログラムを知ったのが、私の所属している第二東京弁護士会の国際委員会で日弁連からのモニター募集がありますというお知らせがありまして、単純に面白そうだなというのと、去年の段階では弁護士登録2年目でしたが、一回ロースクールで面白そうな勉強をしたいなというのと、もともと海外業務に携わりたいという希望があったもので、法整備支援というのは私が全くこれまで関与したことのない法分野でしたが、面白そうだなと。なおかつ無料であるということであれば、是非とも行きたいということで手を挙げさせていただきました。

今申し上げたように国際業務をやりたいというのが元からあったのですが、現在所属している事務所はそんなに国際的業務は多くなくて、9割ぐらい国内案件で、海外案件はそこまで多くないという前提がございます。

次のマルですが、法科大学院生時代の受講と弁護士になってからの受講に対する意識の違いですが、ここでは単位と興味というふうに簡単に書いていますが、何かと申しますと、学生時代はロースクールでは司法試験が第一の目標でして、大学院生時代に司法試験の必修科目、公法、民事、刑事、そういった科目に頭がいきがちで、先端的な選択科目は必修科目に比べて重きが置けなかった。どちらかというとな大学の延長のように楽に単位を取りたいという心理が少なくとも私はありまして、周りの友達も楽な科目を取りたいという心理がありましたので、余り関心のない分野でも取りあえず単位が取れそうなら取ってみようという傾向があったように思います。

なので、私もロースクール時代、開発法学のベーシックプログラムを履修していたのですが、そのときは余り興味がなくて、楽に単位が取れるからということで取っておりましたが、今回私が弁護士になってから取りにいきたいと思ったときは、もともと海外関係の仕事をやりたい。ではどういう仕事をやりたいか。私は中国関係の仕事をやりたいと漠然とは思って

いますが、法整備支援は私がこれまでタッチしたことのない分野でしたので、こういう分野で何かきっかけがつかめたらいいなと。将来何かしら法整備支援で携われたら面白いだろうという意識の下応募しました。そういう意味で、学生時代とは違う意識の下で履修できたと思っております。

次の講義受講に対する姿勢は、今言った話の延長でして、将来何かしら自分の業務につなげられる形で授業が取られたらいいなということで受講しておりました。とはいえ、目的意識を持って何か変わったかということと分からないのですが、少なくともゲストスピーカーに講演しに来ていただいた先生方と毎回必ず名刺を交換して、授業が終わった後に10分か20分ぐらいは松尾先生を交えて立ち話をし、いろいろな話をお伺いすることをしましたし、今年の年賀状はゲストスピーカーの先生全員にお出ししてパイプをつなげようという意識は持っておりました。

次に、講義に参加することの負担感ですが、これはリカレント一般的な話ですが、弁護士が参加するというので、事務所から学校まで通う、つまり通学時間がどうしてもかかってしまう。あとは授業によっては予習・復習が求められるのでその時間がとられてしまう。通学には、私はたまたま事務所が虎ノ門で学校が三田でしたから、電車で30分、往復1時間で済んだのですが、先生によってはもっと時間がかかってしまうという負担感が生じてしまうかもしれません。予習・復習については、今回の法整備支援ワークショップ・プログラムに関しては、ほぼ予習・復習を特に求められることはなくて、毎回代わる代わる来ていただくゲストスピーカーの先生の話の聞いていく。それで、なるほどなるほどという形で勉強していくという形でした。

裏にいきますと、経済的負担感ですが、結局、リカレントを受講するに当たり、トータルで10万円ぐらいかかるということで、その10万円をどう見るか。10万円を払うに値する授業が取ればそれはそれで結構だと思いますが、授業によっては10万円に値しないという授業もあるかもしれない。これは第4で述べる今後の課題や展望と関連します。

今回の分科会で重要なのは、恐らく次の「リカレントプログラムが今後の業務に与える影響」というところだと思いますが、今回私が参加して思ったのは、先ほど申し上げたとおり、今回リカレントの講義を取って様々なゲストスピーカーとお会いすることができました。ここにいらっしゃる矢吹先生をはじめ、JICAで働いていらっしゃる佐藤直史先生とか、法務省国際協力部の教官、裁判官出身の方と検事出身の方、それぞれ1名ずつに来ていただきましたし、あとは各地の大学で法整備支援の研究をされていらっしゃる先生方、様々な先生方にお会いすることができて、チャンネルというかパイプができたということがすごく大きいことだと思います。

特に法整備支援の話に絞ってお話ししますと、これまでこの分野に携わったことがない人、特に私もそうでしたが、弁護士が何かやりたいな、法整備支援が面白そうだからやってみようというときに、どこにアクセスすればいいのかというと、最初の段階では取っ付きが難しいかなと思いますが、今回、プログラムに参加して、まず松尾先生という法整備支援の中では第一人者でいらっしゃる先生とのパイプができたということは私にとって非常に大きいと思っています。あとはそこから派生して実務家の先生方と知り合うことができたのが大変大きなことだなと。

今回ワークショップに参加して、国際協力部（ICD）の方で毎年1回法整備支援の連絡会

をやっていますよというお話も聞きまして、ああそうなんだということで、つい先週末、法整備支援の連絡会があったので、それに行ってみようかということで、東京の JICA で一日参加しました。イベントにしても先生方にしても、情報が入ることが非常に有意義だったと思います。

ではこれが学生にとってどうかというと、恐らく学生にとっても同様だろうと思います。今回私が参加したこのプログラムには、総勢40人弱の学生が参加しておりまして、教室がいっぱいになるぐらい、たくさんの学生が参加しておりました。その中のどのぐらいが本気で興味を持ってやっていたかは分かりませんが、私が学生を見ていて印象的な学生がいて、女性でしたが、毎回松尾先生やゲストスピーカーに対して1回は質問する。その質問が鋭いというか、よくそんな質問が思い付く、毎回私は舌を巻いている状況でして、よく勉強しているなという学生もおりました。その学生は、私は将来アフリカの法整備支援に携わりたいという明確なビジョンを持っておりました。そういう明確なビジョンを持っている方、あるいは多少なりともこの国際業務に関して興味を持っている方にとっては、絶対有意義だなと私としては確信しました。

先ほど申し上げたとおり、検察官志望、任官志望の方でも、今回は ICD の検事出身の教官、裁判官出身の教官も来ていただきましたので、任官希望の方でも先生方・教官とお話することで自分の進路も相談でき得る。実際していたかどうかは分かりませんが、やり得るという意味では学生にとっても非常にプラスなのではないかと思っております。

次の弁護士会等における研修との違いですが、私の印象としては端的に毎週定期的に同じ時間に連続性を持った講義を受けられるかどうかということで大分違うかなということだと思います。弁護士会の研修は1か月に1回とか、もうちょっとスパンが空いて、スポットごとにやる。連続性がどこまであるかについては疑問が付いてしましますが、あくまで講義なので、大学の授業と同じで定期的に毎週行くということで、連続性あるいは体系性があるということが違うかと思えます。

何より講義参加に対する強制力が全く違う。弁護士会の研修はサボろうと思えばサボれてしまうところがありますが、やはり10万円前後払っていかうとなると、そう簡単には休めないというか、お金を溝に捨てるようなものなのだし、そもそもこれに参加しようと思う人は興味を持って行く方がほとんどだと思うので余り休むことはないと思いますが、行きたいという強制力が違うと思います。費用はかかるかどうかの違いです。

第4で、総括的なリカレントの課題と今後の展望・要望ですが、まずリカレントプログラムに対するニーズはあるだろうなど。私としては間違いなくあるのではないかと。需要は高いと思います。というのも、私自身が登録して1年目とか2年目で事件をやるに当たり、体系的な知識が欲しいなと思ったことが何回もありまして、ロースクールでもう一回勉強し直せたらいいなと希望を持っていたところにこういうリカレントがあったので、有り難いなと思いました。そういう需要はあるんだろうなど。その需要に応えられるプログラムができていくといいのではないかと。法科大学院としての存続価値はそこにあるのではないかと。私としては、

次のマルですが、ただリカレントとはいえず、あくまで学生に対する授業に実務家が参加していくということなので、教える側としてどちらの水準に合わせるかということはあるのではないかと。あくまでも学生に対する教育、学生の目線に立った教育をするのか、実務家の目線、先端的でより実務的な実践的な内容にしていくのかということ

は、要調整なのではないかなと思います。

今回の法整備支援プログラムに関して思ったのは、毎回講義が1時間半しかない。毎回お話しいただく内容は1時間半では到底話し切れない内容で、毎回3、4時間ぐらいたら語りきれないような内容でした。にもかかわらず1時間半なので、非常に抽象的になってしまうというか、概括的な話しかできないのがすごく残念だったという印象があります。

特に私は弁護士として法整備支援にどのようにコミットしていけるのか、弁護士はどういう活動をしているのか、どういう活動をしていくのかということ、あるいはどういうところにアクセスするとかこういった仕事に携われるかについて、もう少し掘り下げて話を聞きたかったという印象がありました。しかし、なかなかそこまで踏み込んだお話を聞くことはできなくて、松尾先生ともよく話はしていましたが、やはり時間が足りないねと。質問時間も毎回15分ぐらいしかとれなくて、学生も質問し切れないという感じで本当にもったいなかったなと思いました。

そういう観点から、抽象的ではあるけれども、数多く学生に対してこういうプログラムを提供していくか、あるいは法整備支援の地域を限定して、例えばベトナム、カンボジアでも、これまで実績があるところに限定して、なおかつ弁護士としてどういう業務、プロジェクトがコミットの仕方があるという狭く深い形でやるかは、どちらがいいか一概に言えなくて、今後の課題なのかなという印象があります。

次に、このプログラムを開放する大学院の今後の展開がどうなるかが一つ考えることではないかなと思います。今は慶應義塾大学、早稲田大学、東京大学、中央大学というある程度実績のある大学院がプログラムを展開しておりますが、残念ながらほかの法科大学院がこういうプログラムを展開できるか、あるいはさせていいのかということもあるのかなと。キャパシティという意味では、こういうプログラムに参加したいという需要は間違いなくあると思いますが、では大学院が全部受け入れ切れるかという問題も今後生じてくるような気がします。当然それには前提として周知活動を今よりもっと徹底してやれば希望者がどんどん増えていくと思いますので、そういった受講者が増えてきたときに、学校が受け切れるかというのが今後の課題だと思います。

それと関係して用意されるプログラムがどれだけ充実していくか。こういう勉強したいな、ああいう勉強したいなというのにどこまで応えられるのが今後の課題かなと思います。

最後に、弁護士会主催の研修会とのすみ分けは、課題というほどではありませんが、そんなに差別化する必要があるのかなというのが私の率直な意見で、リカレントはリカレントで体系的な勉強ができる。そういうプログラムを提供する。弁護士会の研修会はスポットごとでも実務の最先端に立っていらっしゃる先生の知見、ノウハウを必要に応じて提供していただける場という程度の「緩やかなすみ分け」で私はいいいのではないかな。特別にすみ分けする必要はないと思っています。

私の報告は以上です。

○大貫事務局長 今の御報告に対して、多くは受けられないのですが、質問・御意見がありますか。

○大村室長 御報告ありがとうございました。国際室で英語の研修のみならず、例えばキャリアセミナーの中で法整備支援の専門家をお呼びする、国際法専門家をお呼びしてお話を聞いていますが、その中で課題となりますのが、私どもも、受講生と講師のネットワークだけで

はなくて、同じ関心を持つ受講生同士のネットワークを作ろうと努力していますが、御指摘のあった連続性の観点から限界があるところです。

先ほどほかの学生から得られる刺激というお話もいただきましたが、受講生同士のネットワークについて、ほかにエピソードなどあれば簡単に御紹介いただければと思います。

○包城弁護士 私は今回モニターで参加しましたが、もう一人、たしか一弁だったと思いますが、女性の弁護士の先生もモニターでいらっしゃっていて、弁護士は2人でした。その先生とは毎週お会いして帰り道も一緒ですのでいろいろな仕事の話をしました。そういう意味でのつながりはできたかなど。受講生、学生とのネットワーク、コネクションという意味では残念ながらできなかったというのが率直なところです。というのは人数が多すぎた。40人ぐらい受講生がおりましたので、学生がみんなくっついているわけです。もう少し少人数、10名とか15名ぐらいのいわゆるワークショップ形式なら、発言力も弁護士に求められるというか、じゃあ先生とか、あるいは学生とか、発言させられる回数も大分違ってくると思うので、少人数であれば学生とのネットワーク、コネというのもできたのではないかと思います。

○大村室長 ありがとうございます。

○大貫事務局長 その他、何か御質問・御意見は。道垣内先生。

○道垣内教授 感想だけです。大学でのこういう授業は横のつながりをつくるというか、同じ関心のある人たちを集めることになるので、きっかけを与えて次につながるといういい点があると思います。それとともに、先生方も授業をやると、まとまりのある話をしなければいけないので、ちゃんと成果物として残る可能性が高くて、論文になるか、あるいは全体を一人でやれば本ができる。そういう形が残っていくので、言いつばなしのものとは大分違うと思います。弁護士会でもそういうことはされていると思いますが、いろいろところでそういう試みがあつていいと思いますので、関西にもあつてもいいと思います。今後ともいろいろところでこういう活動があればいいなと思います。

○大貫事務局長 そのほか、いかがでしょうか。

○中西参事官 今回モニターで参加されたということですが、こういうリカレントプログラムに多くの方が参加される条件を作るためには何が重要と思われますか。費用なのか、宣伝なのか、あるいは履修証明などのメリットなのか、何かあればと思うのですが、もし御意見があれば。

○包城弁護士 このリカレントプログラム自体が全然周知されていないのではないかなど。慶應義塾大学でこういうプログラムが始まりましたとネットでニュースを見ている人はいいですが、そんなに周知されていないという印象です。まず、そこではないかと。あとはやはり費用面かな。わざわざ高いお金を払って、なおかつ時間を割いて行くところなので、授業は1時間半、片道30分だとしても2時間半かかってしまう。それを半年なり1年やることに値するかどうか、そこですかね。まだ始まったばかりなので、お金を払って行って大丈夫かというのは今の段階ではあると思いますので、モニターを繰り返して実績を積み重ねていった上で、本格的に稼働するとよりいいのではないかという印象を持ちました。

○道垣内教授 2単位なので15回ですが、最近幾つかの法科大学院で1単位科目というのがあつて、7回とか8回で終わります。学生にとっても単位になりますので、ちょっと小ぶりにはすることはあり得ると思います。それからもう一つ連続講義という方法もあります。外国

から先生を呼んだときには長く日本にいていただけないので、二つぐらいまとめてやるという工夫は大学院側もできると思います。お互いどういうニーズがあるか考えていくといいと思います。

○大貫事務局長 包城先生，どうもありがとうございました。

本日最後の項目になりますが，取りまとめ骨子案についての意見交換を行います。机上配付の2です。これまでの議論を踏まえて法務省様で改定した最新版です。枠囲いがございます。3ページ，7ページ，11ページ，今日御検討いただくのはこの枠囲い三つの部分です。これを順に御検討いただきたいと思いますので3コマあると御認識いただいた上で御議論いただければと思います。

それではまずは，お手元配付資料2の3ページ，これまでの取組についてという部分から御議論を頂きたいと思います。まずは，この点について中島官房付より御説明をお願いします。

○中島官房付 法務省の中島です。これまでの取組について，これまでの分科会で検討いただいた取組を事務局において取りまとめたものでございます。大きく分けてニーズの把握に向けた取組，把握したニーズに対する対応という二つの点から構成しています。

まずニーズの把握に関する取組については，先ほど長谷川先生から御報告がありました法務省による調査の紹介とか，日弁連で行っている法律サービス展開本部の国際業務推進センター，あるいは海外展開を考える中小企業支援のための海外展開支援弁護士紹介制度をはじめとした様々な取組を行っていることを紹介しています。

それからニーズへの対応に関する取組ですが，法務省においては日本企業等の国際進出を支援するための官民を含む諸施策の推進を目的とする会議体である「国際法務に係る日本企業支援等に関する関係省庁等連絡会議」に参加していただき，その関係省庁における施策の連携等に関する議論を深めているということをお紹介しております。

また日弁連の取組としては，先ほどの海外展開支援弁護士紹介制度の運用に当たりまして，経済産業省で指導している「海外展開一貫支援ファストパス制度」への参加，あるいは国際的な分野での法的ニーズに対応できる法曹人材の養成に向けまして，慶應義塾大学や早稲田大学等において行っています国際法律業務に対応するための講座の設置などの取組を紹介しています。以上です。

○大貫事務局長 ありがとうございます。これまでの取組に大きく二つの項目がございます。ニーズの把握に関する取組と，その把握したニーズへの対応に関する取組と分けて記載されていますが，この点について御意見があればお願い申し上げます。

本日の議論に基づき，これが固まりますと2月9日の有識者懇談会で分科会からの骨組みの案ということで座長から提示していただく段取りになっております。こんな感じでよろしいですか。これまでの取組についての記載については，現時点ではこういう形でまとめていただくこととなります。

続きまして，7ページ，課題と対応策という項目の枠囲いがございます。これにつきましても，まず中島官房付から説明をお願いします。

○中島官房付 課題と対応策という項目ですが，まず，日本の成長戦略の一環として特に新興国への進出が重要と考えられているところでございます。こうした流れの中で日本の企業などの法的ニーズに，いかに我が国の法曹有資格者が対応していくかが重要な問題と考えてい

ます。このような観点から企業等の海外展開に当たりまして、予防治務的な観点から日本の法曹有資格者がサポートすることが重要であると考えます。

そこで企業等の多様なニーズに応じて日本の法曹有資格者が国ごとに異なる法制度の枠組みの中で提供できるサービスのあり方につきまして、具体的なイメージを共有し、ユーザーである企業に提供することを指摘しております。また、日本の企業などのニーズにいかに対応していくかという観点からは、海外展開を考えている企業などが国際的な分野に対応能力のある弁護士にアクセスすることが容易になるような仕組みを構築するとともに、国際的な分野で活躍することができる法曹有資格者を養成・確保するための取組も重要であると指摘しています。

さらに、在留邦人の支援という点につきましても、我が国の法曹有資格者が活躍すべき領域であると考えておりまして、この点につきましては、特に企業支援との性質の違いに留意しつつ、領事機関等との連携のあり方、あるいは現地法曹との協働体制の構築などが重要になると考えています。以上です。

- 大貫事務局長 それでは課題と対応策について皆様方の御質問・御意見はございますか。
- 道垣内教授 課題と対応策の7行目に予防治務的な観点からの支援が必要だと書いてあります。そのこと自体には私反対しませんけれども、どういう法的ニーズがあるかという把握の部分だと思えます。予防治務的なニーズがあるか否かを調査するというなら分かりますが、その支援をするというのはよく分かりません。このことを書く場所はここでもいいのでしょうか。この話は前には出てきていませんよね。ここで突然出てきます。本来、法的サービスの提供の中にはこういうものは入っているはずなので、特に強調するとしても下の方じゃないかと思うのですが、どうですか。ニーズがあるということが確認されて、それに対応して、そういうことを進めるといえるなら分かるのですが・・・。
- 大貫事務局長 先生の御指摘は置き所ですね。その御検討をお願いします。そのほかはいかがでしょうか。
- 岡山部長 下の「1.」以下に書かれていますが、囲いの中でも強調していただいたらどうかと思う点があります。確かに成長戦略の中で海外展開がある。もう一つ最近では地方創生というのがでてきておりまして、その中でもやはり地方からの海外展開、輸出とかそういった面に焦点が当たってきていますので、東京だけではなく、日本、いろいろなところで法的ニーズに対応できる、そういう必要性があるということの課題についても触れていただいた方がいいのではないかと。
- 大貫事務局長 地方企業からの海外展開をサポートするようなイメージですね。その点についても検討いただきたいと思えます。
- 岡山部長 下のところには例えば全国各地でというようなこと、それを囲いの中でも使っていただくのはどうか。
- 大貫事務局長 ありがとうございます。
- 道垣内教授 ニーズへの対応ですが、対応するときに何か障害になることを克服する必要があります。例えば、先ほどのシンガポールの話でも、支援の立ち上げのプログラムは支援してあげるとか、何か後押ししてあげることも必要かもしれませんが、それをここに書けるかどうか分かりません。予算措置も必要ですから。書くとしてもここがいいのか、次がいいのか、よく分からないうえ、ここはあくまでもニーズに対応するにはどうしたらいいかだけを

書くんですか。対応策をとるための方策は後の部分ですか。

○大貫事務局長 おそらく対応策を具体的に進めるものは、課題と対応策に入れるのか、あるいは今後の展望・方向性に入れるのかということですか。

○道垣内教授 ここに書かれているのは、そういう国際的分野において活躍できる法曹有資格者を養成・確保するための仕組みですね。そこから先、本当に出ていくというところがもう一段必要ですね。そこはどうですか。

○大貫事務局長 先生がおっしゃるのは、出ていくときの立ち上げのときに何らかのサポートがあればいいのではないかと。

○道垣内教授 国家政策を担っていくのであれば、そこに予算措置を講じることがあり得る話ではないかと思います。ニーズに対応する必要があるけれども、しかし余り大きくなくて、出ていくにはちょっと不安があるような状況において行かせてあげるといえることですかね。

○大貫事務局長 道垣内先生のコメントとしては、ある意味、国レベルでのサポートが頭の中にあって課題と対応をとということですか。

○道垣内教授 そういうことを言わないとインパクトがないのではないかと思います。それは役割を超えているのですか。

○中島官房付 実現可能性というところも十分踏まえた上で提言には入れていきたいと。

○道垣内教授 そういう意味では展望ぐらいがいいかなと思いました。

○中島官房付 当然、成長戦略の中に入っていますので、今年度法務省の調査も1か国追加が認められていますし、外務省でも予算案で御紹介できるものがあれば、外務省さん、経済産業省さんとも協議した上で。

○道垣内教授 今はニーズの把握という段階ですから、次の段階の実際に展開していくというために。

○大貫事務局長 今の道垣内先生のコメントも踏まえて、どのぐらいだったら可能なのか、場所はどこなのかということも、是非御検討いただければと思います。

○矢吹センター長 今後の課題として議事録に留めていただきたいのは、先ほど、中小企業支援に対する支援のあり方というのは、中小企業側にもリーガルサービスの問題を理解していただく必要があるのではないかという話がありました。

先ほど武藤さんが、大企業はフルにフィーを払ってくれるけれど、中小企業に対しては国のシステムがないとリーガルサービスを提供できないということになると、本当にこのような差がある中で制度を作るのかということになります。やはり中小企業でも費用を払って、しかしながら、その費用はフルのものではなくてもフルなアワリーチャージの半分ぐらいでも中小企業が払うということで、必要なコストなんだという意識をいかに日本の企業に持っていただくかということが大切なのではないかと思います。米国は中小企業でも皆リーガルフィーをコストとして認識して払って海外進出しているわけですから、そういったアウェアネスのプログラムをどこかに今後は考えていかなければいけない。その点は、武藤さんの中小企業のワーキンググループの中でそういうことも含めて検討していかれるのかどうかは、今後の課題として検討していただきたいと思います。

○大貫事務局長 ありがとうございます。中小企業の側でも目に見えないものに対するコスト意識を御理解いただくようないろいろな機会を作っていくのがいいのかなと。

○矢吹センター長 そうしないと、国の制度がないとリーガルサービスが受けられないことに

なります。国の制度はそんな簡単にできるものではないですから。

○大貫事務局長 分かりました、ありがとうございます。そこは議事録に留めていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いします。

○大島座長 どういう形で質問していいのかよく分からないのですが、さっきシンガポールに行っておられた先生の報告は大変面白く、後ほど、資料もじっくり読む必要があると思えました。もちろんシンガポールだけではなく、今回の3人の方の報告がこの分科会の作業の中にどう取り込まれていくかについてですが、最終報告のタイミングの問題だと思えます。折角予算を使って第1回目の調査を実施しているわけですので、最終的な報告のタイミング次第ですが、この分科会の作業に反映されると、立体的になるのかと思えます。具体的に今後如何して行けばよいでしょうか。今までの議論と現地からの報告を踏まえて、現状にはこういうふうになっていますということがあれば承りたいと思えますが、いかがでしょうか。

○中島官房付 今3名の方の報告とのタイミングの関係がありますが、先ほど御報告しましたように、最終的な報告が出てくるのが来月の下旬以降ですので、その部分の反映というのは、骨子を踏まえた上で、最終的な報告を取りまとめる際にどの程度反映できるか検討したいと思えます。

○大島座長 分かりました。

○大貫事務局長 ありがとうございます。それでは課題と対応策についてコメントがなければ最後の項目にまいります。

それでは資料1 1ページ、今後の展望・方向性ということで、まずは中島官房付から御説明をお願いします。その中で、下の3行は消えるのかどうなのか。薄くなっている。

○中島官房付 取りあえず今回御議論いただくのは上の濃い部分です。

○大貫事務局長 その点も含めて、この趣旨も説明していただけますか。よろしくお願いします。

○中島官房付 今後の展望と方向性について御説明申し上げます、これまで御議論いただきましたように、今後、経済のグローバル化の進捗に伴いまして、様々な規模の企業が直接あるいは間接的に海外に進出していくことが多くなると考えられます。このような企業の動向に伴い、法曹有資格者がこれまでの大規模な事務所を中心とするアプローチから、例えば企業内弁護士としての活動も含めまして、海外進出を考える企業等を法的に支援するべきニーズが高まっていくものと考えられます。

これとともに、法的機関においても、法曹有資格者を様々な形で活用するという働きかけを行っていくことを通じまして、国際的な法律業務に関する分野での法曹有資格者の活動の類型を拡大していくことが想定されます。

これに加え、国際的な分野における業務に通じた弁護士のアクセス改善の取組が進むことや、国際的な分野で幅広く活躍できる法曹有資格者の養成・確保のための取組を法曹養成制度全体の枠組みの中で進めていくことによりまして、多くの法曹有資格者が国際的な分野における法的支援に従事するよう、環境を整えていく必要があると考えられます。

このような展望に向けた具体的施策のあり方につきましては、この分科会でも議論いただいておりますが、この議論の総括を踏まえて今後とも関係省庁と連携しつつ、法曹有資格者の活動領域拡大に向けた適切な意思の疎通が図られることが望ましいと考えられております。

これまでほかの分科会などでも御指摘いただきましたが、この有識者懇談会の取組は今年

の7月が設置期限になっておりまして、その後の取組をどうするかにつきましては、法曹養成制度全体との関係もございまして、取りあえず本日の段階では灰色になっている部分は除いた上の部分の骨子についての御意見を頂きたいと思っております。

○大貫事務局長 灰色はいわゆる後継組織に関するということですね。それ以外のところで本日は御意見を頂く、ということですので、枠組みの中の濃い部分についての御質問、コメント、御意見等を頂ければ有り難いと思っております。

○道垣内教授 第1文が7行ぐらいにわたっていますが、その中の3行目の「国内外を問わず」から、2行下の「アプローチにより」までの話は分けて書いた方が分かりやすいのではないかと思います。要するに、この法曹有資格者が法的に支援するニーズは今後高まってくるという話があるわけですね。その支援する形がどうなのか。この表現が非常に分かりにくくて、「大規模法律事務所を中心とする形」から「弁護士等も含めた多岐にわたるアプローチにより」というのが分かりにくい。いろいろな人の手が入っているので、こうなっているのだと思います。

もう一つは、「国内外を問わず」なんですけど、これはどういう意味ですか。国内でもするということですか。

○中島官房付 そうです。例えば日弁連が今行っております海外展開支援紹介制度のように国内で。

○道垣内教授 では「国内外を問わず」は残していただいて、その後から、「これまでの」から「アプローチにより」までを何か工夫されるか、ここに入れるとしても、もう少し分かりやすくしていくか、あるいは別のところに置いてはどうかと思います。

それから次の文章も、「その活動を推進することができる能力を備えた有為な人材として法曹有資格者を活用するというマインドを醸成するべく」は、誰が醸成するのですか。働きかけするのは日本ですか。この辺が分からないので、ここをもうちょっと文章を直していただくといいと思います。公的機関にも働きかけしていく必要があるということは分かるのですが、そのために、こういう人が必要だという話はまた違う話かなと思います。

○大貫事務局長 ありがとうございます。前半部分は文章の問題で、後段の問題は、マインドを醸成するのは公的機関ですよね。働きかけの対象も公的機関だと思いますが、多分、先生の御懸念は、誰が働きかけるのかということを確認にした方がいいのではないかと、ということでしょうか。

○道垣内教授 醸成するのも公的機関ですか。

○大貫事務局長 ええ。

○道垣内教授 成してもらうということですか。

○大島座長 公的機関にそういうマインドを持ってと。

○道垣内教授 持ってもらう。持たせる。読解力がないものですから。

○大貫事務局長 働きかけをするのが誰かは特に明確に書いていないので、こういった取りまとめをもって働きかけをしているということなのかどうかは、確認いただくことになります。

○道垣内教授 趣旨がちょっと分かりませんでした。

○大島座長 「働きかけ」は要らないんじゃないですか。「醸成することが必要である」だけでいいんじゃないですか。要するに、だれが働きかけてということになるから話が面倒臭くなる。

- 道垣内教授 醸成させるのは誰ですか。
- 中島官房付 ただ、この分科会が行う取組としては、正に働きかけることがこの分科会の取組になります。
- 大貫事務局長 分科会が働きかけるということですね。恐らく取りまとめをして、紙を世に出すことによって、それが働きかけになるということになると思います。
- 大島座長 だから、そうであれば働きかけは要らないんですよ。
- 大貫事務局長 今の趣旨を踏まえてその辺の言い回しを御検討いただけますか。醸成することが必要になるとした方がすっきりくると。
- 大島座長 これは記録に留める必要はないかもしれませんが、具体的な文章上の問題ではないのですが、冒頭に、「国際社会のグローバル化が進むのに伴い」と書いてあることから思い付いたのですが、グローバル化というのは大分前から進んでいるのであって、それはそれでいいのですが、今、新しい分野でサイバーの問題が出てきていますね。サイバーの問題でいろいろ法律問題が出てくるのですが、それについて今まで何も議論しませんでしたねという、それだけのコメントです。
- グローバル化もフェーズがいろいろあって、最近のアメリカを見ている限りにおいて新しい分野で法律問題が出てきているのは、一番気が付いているのは、ウーバー（アプリ）とかいうタクシーの配車サービスに各地で法律問題が出てきていますよね。そうすると、国際的にもいろいろなところで出てくるのではないかと。そういう話もどこかの段階で必要なのかなど。別に記録に留める必要もないのですけれど。
- 大貫事務局長 最後の中身とか、そういうことももう少し具体的に。
- 大島座長 グローバル化の中にいろいろなフェーズがあり、結構重要になりつつあるのがサイバーの話ではないか、それだけの話です。ところが今までこの分科会でもその話が出てきていなかったなというだけの話です。
- 大貫事務局長 どちらかというところと企業展開をサポートというところに光が当たっていて、裁判自体のいろいろなことについてはまだだと思えます。
- 大島座長 サイバー。インターネットの話です。海外展開も含めてインターネットで事業をするときに、いろいろな問題が生じてくる。
- 道垣内教授 サイバーではなくて、裁判の方ですけど、リーガルリスクがすごく大きいということの教育といいますか、中小企業に認識してもらおうということがどこかにあってもいいですね。迂闊に対応していると本当に会社が潰れますよという啓発です。
- 大貫事務局長 先ほどの矢吹先生と同じような観点の御意見と伺ってよろしいですか。その点もどこかに盛り込むことが可能かどうかについても御検討いただけますか。その他、いかがでしょうか。よろしいですか。
- では本日頂いた御議論を下に骨子案についての対応について検討していきます。
- 今後の予定について中島官房付から御説明をお願いします。
- 中島官房付 骨子案につきましては、本日頂きました意見交換を踏まえまして、分科会の取りまとめの骨子案を確定させまして、2月9日に予定しています法曹有資格者の活動領域に関する有識者懇談会、この分科会の親会でございますが、そちらにお諮りすることを目指したいと思います。
- 骨子案の今後の検討、あるいは本日頂いた御意見等を踏まえた修正の作業の進め方につき

まして座長に御提案いただければと思います。

○大貫事務局長 座長，お願いします。

○大島座長 本日は事務方に作業していただきありがとうございました。それを踏まえて，幾つかのコメントを含めて議論は活発に行われたと思いますので，これを反映させていただいて，最終的に2月9日の有識者懇談会に分科会としての骨子案ということで出させていたきたいと思いますが，それに当たり，作業もございますので，座長の私と事務局に御一任していただければ有り難いと思いますが，よろしいですか。ありがとうございました。

それでは次回の分科会までには改めてお諮りして確定していきたいと思いますので，よろしくをお願いします。

○大貫事務局長 次回分科会についてお願いします。

○大島座長 8回目になりますが，改めて御連絡いたします。

○大貫事務局長 次回の分科会では，本日枠の中が固まりましたので，特に本文を中心に検討を継続することになります。よろしくをお願いします。日程は追ってお知らせします。それではこれにて散会いたします。本日はありがとうございました。

—了—