

平成14年4月11日

日本企業から見た弁護士と外国法事務弁護士等との提携・労働について

伊藤忠商事株式会社
法務部
コーポレート・カンセル 茅野 みつる

1. プレゼンテーションの背景

顧客である日本企業のニーズに関する個人的意見は、過去に法律サービスを提供してきた（要求された）立場と、現在法律サービスを受ける（要求する）立場の両方を経験する機会に恵まれたことから形成されたものである。¹

2. 顧客のニーズ

顧客である日本企業が必要としているのは一つの法律事務所により 総合的に、低コストで、迅速に法律サービス（one stop service）が提供されることである。これは、国内・国外案件にかかわらず顧客が必要とするサービスであるが、国際案件においては特にこの点が重要である。

3. 合併事業一例

昨年、日本商社3社と米国ソフトウェア会社との日本における合併会社設立案件に関与。合併会社は、米国ソフトウェア会社よりソフトウェアのライセンスを受け、日本において事業を展開予定。本案件において顧客である日本企業が要求した法律サービス一例は以下の通り。

- 日本および米国における知的財産権及び破産法に関する法律アドバイス
- 日本の商法（特に会社法）に関する法律アドバイス
- 米国におけるパートナーシップ、LLCに関する法律アドバイス
- 日本語および英語による契約書（合併契約書）・書類（定款）作成
- 相手方米国ソフトウェア会社との英語による交渉、日本および米国における会議への出席

4. 特定共同事業

上記案件では、商社側は当初外国法事務弁護士事務所を雇用。米国ソフトウェア会社は、特定共同事業を雇用。その後、商社側も特定共同事業の雇用に変更。一定水準を充足する法律サービスを受けたと思うが、それでもなお 一体感の無さ（真の意味での総合法律サービス提供では無い）、及び コストの高さを感じる。商社が雇用した特定共同事業でも、米国ソフトウェア会社が雇用した特定共同事業でも、日本の弁護士は ad hoc にコメントを要求される立場にあり、プロジェクトメンバーの一員という位置付け

¹ 平成3年より平成11年まで米国法律事務所のアソシエイト、香港、東京、サンフランシスコの各オフィスにて執務。日本企業をクライアントとし、主に日本、米国及び東南アジアにおけるプロジェクトに関して法律サービスを提供。平成12年より伊藤忠商事株式会社法務部勤務。主に同社の合併事業（国内・海外）及び海外不動産案件に関して法律サービスを提供。

ではなかった。

5. 総合法律サービスの提供

日本において、顧客が要求する総合法律サービスを提供できる事務所は数少ない。幾つかの特定共同事業は良いサービスを提供していると考えが、それでも総合サービスを提供しているとは言えない。これでは国際化が著しい昨今の状況の中で日本企業は法的なサポートを十分に受けることが出来ず、競争力を維持することすらも困難な状況が生じる危険性がある。

法律事務所が総合サービスを提供するためには、真の意味での本邦弁護士と外国法弁護士のパートナーシップを法律事務所経営にあたって認め、それぞれの弁護士が互いの専門性を活かしながら、一つのチームとして顧客のニーズに応えることができる環境作りがまず必要であると考え。

以上