



司法制度改革推進本部事務局 国際化検討会ヒアリング資料

Presented to:
国際化検討会

2002年4月22日

Presented By:

ローレンス・W・ベイツ

GEジャパン

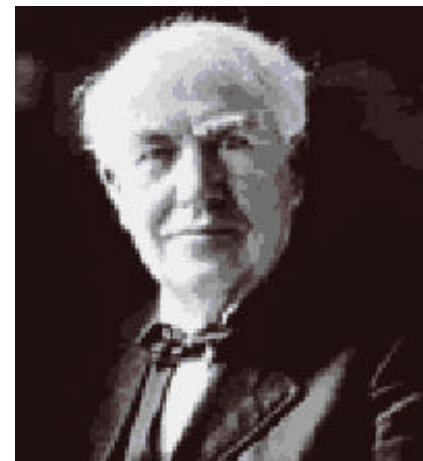
ゼネラル・カウンセル



1. GE/日本におけるGEの概要
 - (1) GEおよび日本におけるGE
 - (2) GE法務部の役割
 - (3) 日本におけるGE法務部
2. 外部の弁護士の必要性、期待と現実
3. 日本弁護士と外国法事務弁護士等との協働のあり方
4. 利用者の視点からみた理想的な法律事務所
- 現行特定共同事務所に欠けるもの -



- ◇ 100ヶ国以上で事業展開
- ◇ 約31万人の社員(内、約15.2万人が米国外での雇用)
- ◇ 会長兼CEO: ジェフ・イメルト (2001/9 -)
前任者ジャック・ウェルチ (1981 - 2001)



発明家トーマス・エジソンが1878年に設立したエジソン・エレクトリック・ライト・カンパニーがGEの歴史の始まり

以来、世界最大級の多角的グローバル企業として成長

Financial Highlights

2001 総収入		\$125.9B
2001 純利益	会計処理変更前	\$14.1B
	会計処理変更後	\$13.7B
株式時価総額	2002, 4/16現在	\$316.46B
2001 米国外収入比率		40%
2001 総資産		\$495B

Honors

世界で最も称賛される企業 - Fortune
(98, 99, 2000, 2001)

世界で最も尊敬される企業 - Financial Times
(98, 99, 2000, 2001)

米国ダウ・ジョーンズ平均株価指数が1896年に導入されて以来、現在もリストされている唯一の企業

世界で最も尊敬される社内法務部 - American Lawyer Magazine

製造業

航空機エンジン

- ・北太平洋地域航空機エンジン事業部
- ・日本 GE エンジン

家庭電化製品

産業システム

- ・東芝 GE オートメーションシステムズ

ライティング

- ・日立GEライティング
- ・GE クオーツジャパン

医療システム

- ・GE 横河メディカルシステム
- ・GE マルケットメディカルシステム

プラスチック

- ・日本 GE プラスチックス
- ・GE 東芝 シリコーン

電力システム

- ・電力事業部
- ・東芝 GE タービン サービス
- ・日本 ニュクリア・フュエル

金融業

国際消費者金融

- ・GE キャピタル・コンシューマー・ファイナンス株式会社 (ショッピング・クレジット/カード)
- ・GE コンシューマー・クレジット株式会社 (個人ローン)
- ・ニッセン GEクレジット株式会社 (カタログ販売)

保険

- ・GE エジソン生命保険株式会社
- ・GE アセット・マネジメント株式会社

業務用機器 ファイナンス

- ・GE キャピタルリーシング株式会社 (設備機器/短期リース)
- ・福銀リース

GE ERC サービス・ジャパン株式会社 (再保険)

GE フリートサービス株式会社

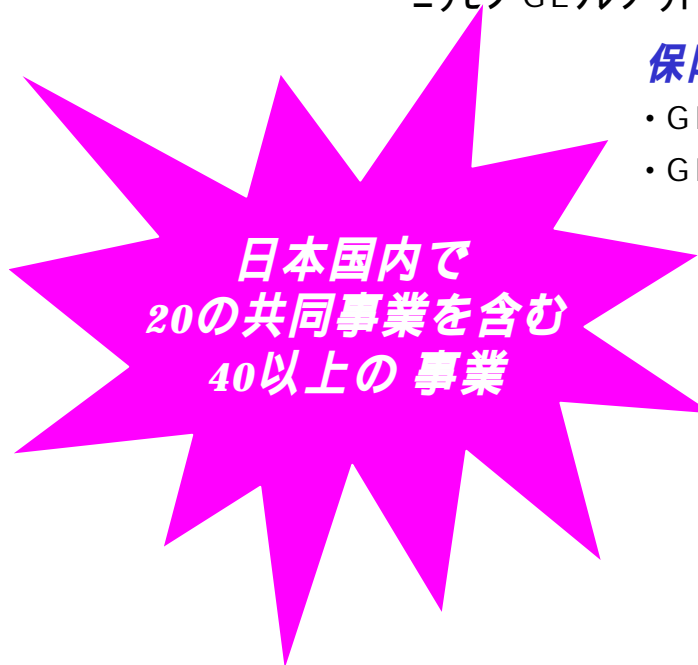
GE エクイティ・ジャパン

GE キャピタル・リアル・エステート

GE シーゴ・ジャパン・リミテッド (コンテナのリース)

メディア ビジネス

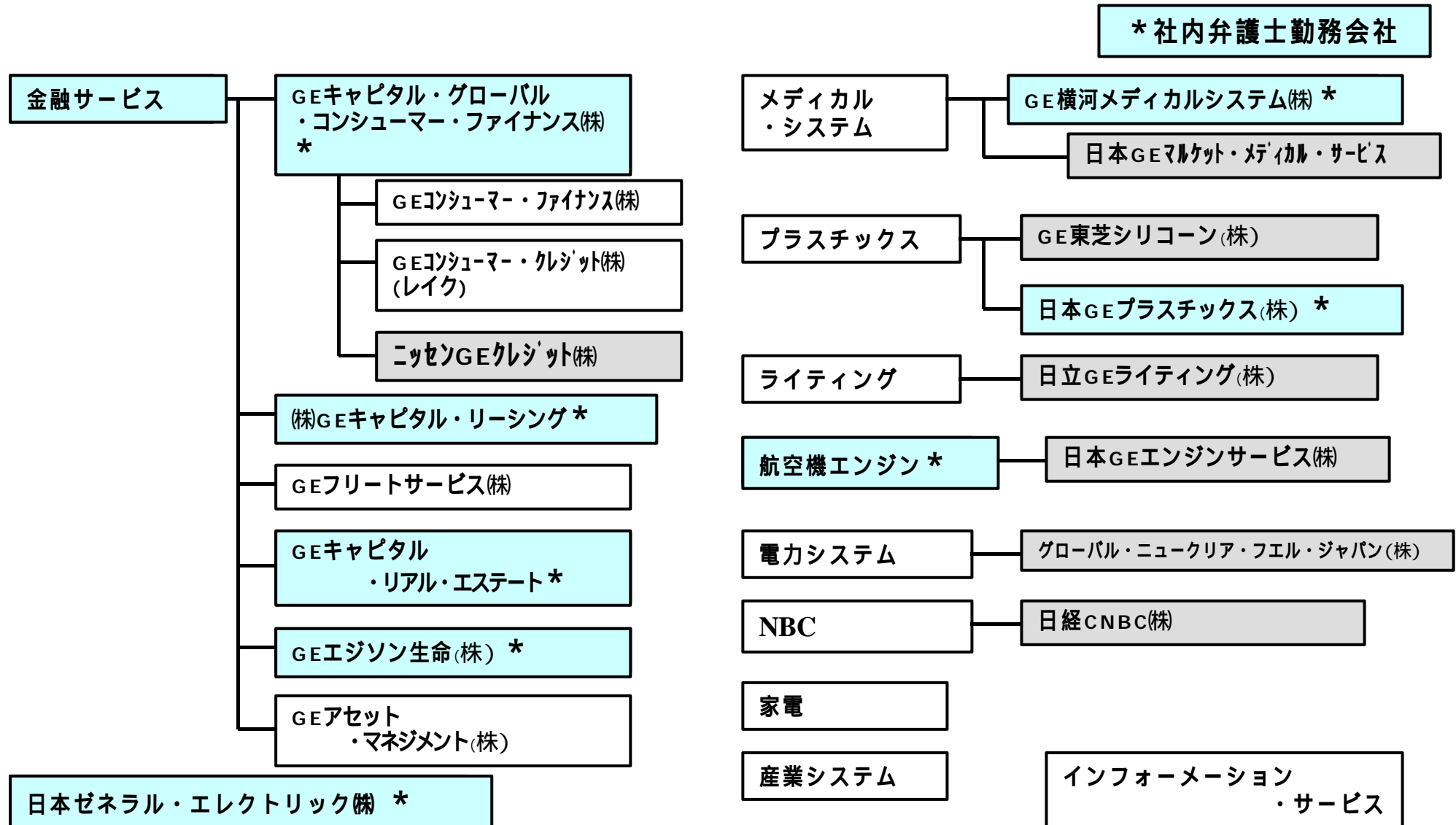
- NBC
- ・日経 CNBC



- 従業員数： 約16,000 人 (うち GEキャピタル 約13,000人)

- 日本におけるGEの歴史

- 1886年 日本政府の印刷工場に発電機を納入
- 1903年 東京に販売事務所を開設
- 1960年 日本ゼネラルエレクトリックを設立
- 1967年 日本ニュークリアフュエルを設立
- 1971年 現日本ジーイープラスティックスを設立
現GE東芝シリコンを設立
- 1982年 GE横河メディカルシステムを設立
- 1993年 日立GEライティングを設立
- 1996年 丸紅カ - システムズ買収 (「GECCS」に社名変更)
- 1998年 GEエジソン生命保険を設立、東邦生命の営業権を取得
レイクの営業権と消費者ローン事業を取得
- 1999年 旧日本リース、日本リ - スオ - トよりリース事業を取得
- 2000年 東邦生命より負債および資産を包括移転
ニッセンと消費者金融合併会社設立
福銀リ - ス (一般リ - ス、オ - トリ - ス) に95%出資
日本リ - スオ - トとGECCSを合併、「GEフリ - トサ - ビス」に社名変更
日本リ - スを「GEキャピタルリ - シング」、レイクを「GEコンシューマー・クレジット」に社名変更
- 2002年 グローバル・ファイナンシャル・リストラクチャリングを設立

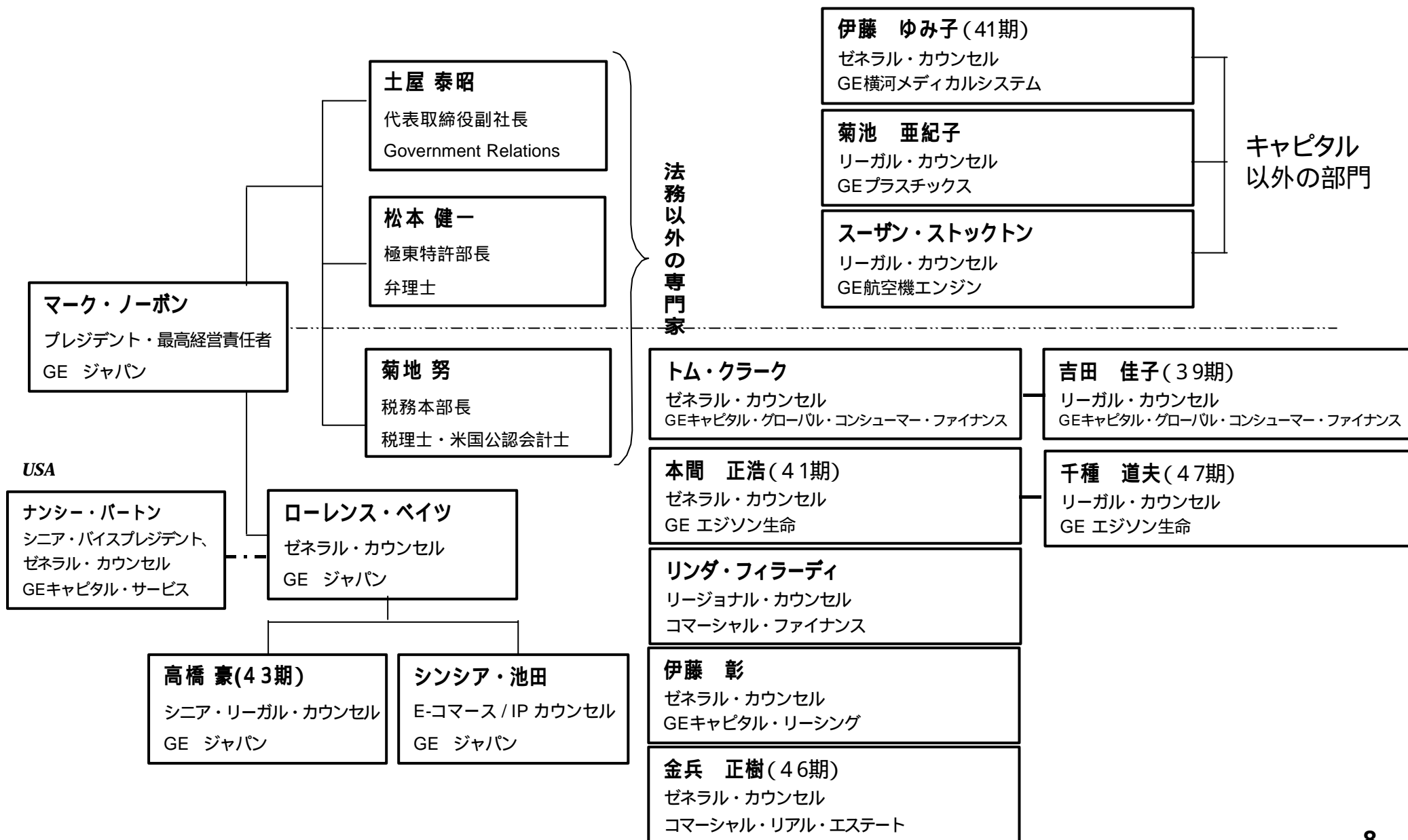


9の事業部門 / 社で社内弁護士が日本国内で勤務

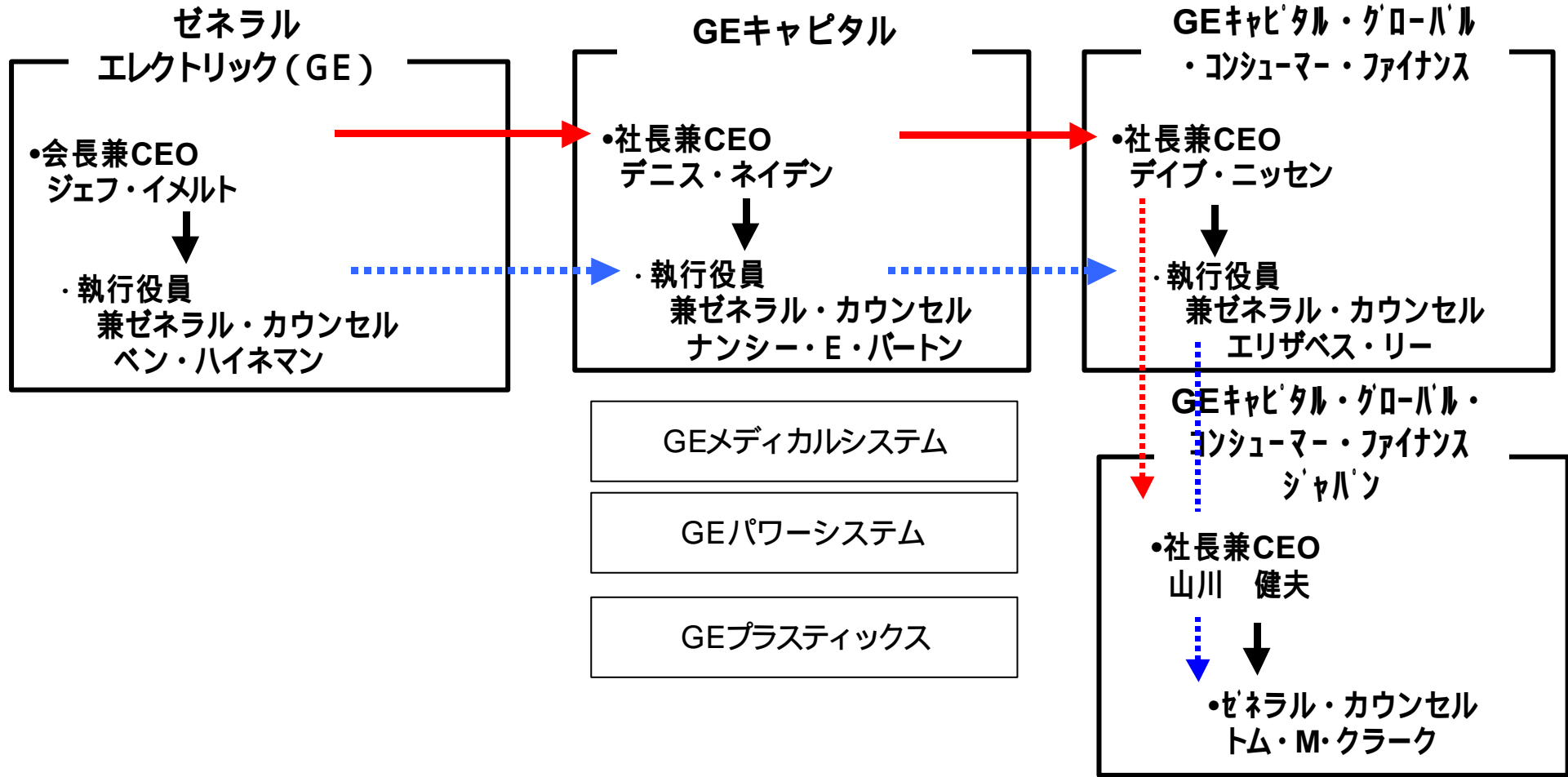


	GE 全体	GE Capital 割当
弁護士総数	800	375
ヨーロッパ	115	65
アジア (日本を除く)	35	15
中南米	10	5
日本	21*	7

*但し、外国法曹資格者を含み、日本の弁理士〔3名〕、会計士〔1名〕、税理士〔1名〕は除く。
日本の弁護士でも非正規従業員は除く。



法務部の組織



•プロフェッショナルとしての独立集団

•ビジネスと独立した指揮系統

•ビジネス・地域の垣根を越えたチーム

各種の協働の機会

会議・研修プログラム

人事交流

GEジャパン・リーガル/コンプライアンス・カウンシル

GEジャパン・リーガル・リトリート

GEアジア・ロイヤーズ・ミーティング

GEFA グローバル・ロイヤーズ・ミーティング

採用地域・ビジネスを問わない

プラクティス・グループ活動

ニュー・ロイヤーズ・オリエンテーション

ビジネス・フォア・ロイヤーズ

各種リーダーシップ・ミーティング

•ビジネス・チームの不可分のメンバー

•仕事のスタイル

•ビジネスとの垣根を越えたチーム

会議・研修プログラム

人事交流

•コンプライアンス

•リーガル

リーガル・マインド+ビジネス・チームの一員

- **二重の役割のバランス:**
 - リーガル・カウンセル及びビジネス上のパートナー
- **最高の誠実さをもって運営:**
 - 法令遵守において決して妥協しない
 - GEの名声の保護
- **単なる専門的なアドバイザーではなく戦略家として行動する**

外部の弁護士の必要性 - 30余の法律事務所に依頼 -

1. 依頼先

- (1) 「渉外」事務所
- (2) 日本に事務所のある外国の法律事務所
- (3) 「特定共同」事務所
- (4) 「国内」事務所、専門分野を取り扱う事務所

2. 外部の弁護士を必要とする分野 - 特に1990年代に入って -

- (1) ビジネス経営において生じる法律問題
- ビジネスの意思決定前に提起される前例のない問題
- (2) 買収案件 - 要求される質と量
- (3) コンプライアンスと規制 - 法令遵守の要求と曖昧な明文、行間を読む能力
- (4) ロビイング活動、政府との折衝 - 積極的かつ創造的なアプローチ

外部の弁護士のニーズは依然増加の一途

外部の弁護士に依頼した場合に直面する問題点

1. 弁護士の数 - あらゆる局面で問題

- (1) 大規模な買収案件 - 1件につき10人以上の弁護士のニーズ
- (2) 利益相反 - 受任を断られるか、「ファイア・ウォール」を承認するか
- (3) 対応の遅さ - ビジネスに足止め
- (4) 仕事の質 - 大量の仕事の処理に追われ不十分な分析

2. コミュニケーション・語学力

- (1) 書面の出来 - 英語力の限界
- (2) 対応の遅さ - 忙しさ以外に英語力が一因
- (3) コミュニケーション・ギャップ - 不完全な理解による本来不要な追加作業
- (4) 翻訳 - 日本語に特殊な問題、所内翻訳家の充実を

3. 日本法以外の視点

- (1) 買収案件その他の複雑な取引 - 日本初のスキーム
- (2) コンプライアンス - 明文の守備範囲が不明瞭な場合 最近のノーアクションレター取得の経緯
- (3) ロビイング - 政策形成・新法案作成過程での政府への積極的働きかけ 最近の個人情報保護法案と新土壌汚染法制定への関与

日本の弁護士と外国法事務弁護士等との協働のメリット

1. コミュニケーション・語学力の問題の解決

- スピード、質、効率性

2. 人数不足の問題の部分的解消

- 但し、現行特定共同事務所の規模では不十分

3. ワン・ストップ・ショップの便益

- 求めるサービスをひとつの事務所で
- 複数の法律事務所間の無用な緊張関係を排斥

4. 外国法の経験・理論の適用

- 最新の取引形態の実現
- 複雑なコンプライアンス・規制法上の問題の特定・解決
- ロビイング活動の充実による創造的アプローチ

現行の特定共同事務所が協働のメリットを享受しているかは疑問

利用者の視点から見た理想的な法律事務所ー現行特定共同事務所に欠けるもの

- 日本の弁護士と外国のロイヤーの緊密な協力体制
- 能力と経験の相互補完



現行特定共同事務所内の日本の弁護士と外国のロイヤーの間に垣根はないか？

垣根を取り払う仕組みこそが真の国際化の第一歩

第 5回 国際化検討会プレゼンテーション草稿
日本の弁護士と外国の弁護士との協働のあり方

2002 年 4月 22日

GE ジャパン
ゼネラル・カウンセル
ローレンス・W・ベイツ

1. GEの概要

(1) GE及び日本における GE

GE は、製造業と金融業とに亘り 20 の主要なビジネスを営む多角経営のグローバル企業である。

日本における GE のビジネスは、GE のグローバル企業としての性格を反映して製造業と周辺ビジネスを中心に展開され、その歴史は数十年前に遡る。代表的なビジネスは、GE 横河メディカルシステム株式会社（医療機器事業、画像診断装置等の開発・製造及び医療関連サービス）、日本 GE プラスティックス株式会社、GE 東芝シリコン株式会社（プラスチック、シリコン等の特殊材の製造）、日立 GE ライティング株式会社、パワーシステムズ、航空機エンジン（最近における原子力燃料及び原子力エンジンにかかるサービス事業のジョイント・ベンチャーを含む産業ビジネス）等である。

日本における金融サービス業における最近の動きとして、代表的なのは、GE エジソン生命保険、GE キャピタル・グローバル・コンシューマー・ファイナンス・ジャパン（消費者金融及び企業向けリースを含む）、GE キャピタル・リーシング、福銀リース（業務用機器ファイナンス）、GE フリートサービス（自動車リース）、コマーシャル・リアル・エステイト及びグローバル・ファイナンシャル・リストラクチャリング等である。

この他、ケーブルテレビニュースステーションとして、CNBC 日経が挙げられる。

各社の経営は各産業分野において独立して行われ、本社機能を営む GE ジャパンの規模は小さい。これは、本社機能は各ビジネスの壁を超えた最高のプラクティス（ベスト・プラクティス）の共有を促進し、各ビジネスによるイニシアチブと価値の創出を助けるために存在する、との GE の方針を反映しているためである。

(2) GE 法務部の役割

GE 全体で法曹資格のあるロイヤーは総勢約 800 人である。

GEの法務部の組織は、法務部が各ビジネスの根幹部分を成すというGEの方針を反映し、ピラミッド型の会社の法務部とは性格を異にする。すなわち、ビジネスごとに、そのビジネス全体を世界的に統括するゼネラル・カウンセラーがおり、各国の各ビジネスにその国のビジネスを統括するゼネラル・カウンセラーまたはリード・カウンセラーがいる。

各国のゼネラル・カウンセラーとリード・カウンセラーは、所属するビジネスの経営者の指揮系統に属し、同時に、「点線」ライン（“dotted-line report”）と呼ばれる法務内の指揮系統ラインに属する。

この2本立ての指揮系統が採用されている目的は、次の2つにある。第一は、ビジネス上のパートナーとして、ビジネスの意思決定過程の早い段階でロイヤーが関わり、潜在的な問題をそれが現実にビジネスの障害となる前の段階で発見し解決することによって、ビジネスが最初からスムーズに進むようにするためである。第二は、こうして早期に発見された法律問題が、特に会社の名声に悪影響を与える可能性がある場合や、ビジネスが目指すところが果たせず事業に深刻な影響を与える可能性がある場合に、法律のプロフェッショナルとして、ビジネスがゴーサインを出す前にその問題を法務のより上位のレベルで分析・検討できるようにする点にある。

ロイヤーが関与を期待される法律問題の範囲はすこぶる広く、経営の全般に及ぶ。M&A、商取引、訴訟、労働・雇用関係、知的財産、環境、租税、コンプライアンス、規制、政府との折衝等。

（3）日本におけるGE法務部

大半の日本の会社では、経営の一部に法曹資格のある弁護士を関与させるという伝統はない。GEが日本で行った買収案件においても買収先に社内弁護士はいなかった。GEですら、日本においては早くから社内弁護士を採用していたわけではない。日本におけるGEの最初のロイヤーとして採用されたのは私で、1992年、GE横河メディカルシステムで、会社が贈賄事件を起こしたときであった。そのときまでは、日本でのビジネスは、弁護士、契約書や法的手続に頼ることはなく、むしろ信頼関係に依拠して行うものだという発想でいた。

しかし、日本も経営の透明化に向けて変化してきている。何事も行政指導次第ということではなく、外国投資を含め競争が激化し、新しいビジネスのイニシアチブにおいて弁護士や法的アドバイスの必要性は明らかに高まってきている。

GEはこのトレンドに応じて現在21名の法曹資格のあるロイヤーを法務部に擁している。近いうちにさらに最低5名のロイヤーを、ゼネラル・カウンセラー、リード・カウンセラー、知的財産、労働・雇用、環境法の分野を専門とするカウンセラーとして採用する予定である。21名の約半数が日本の弁護士であり、残りが外国の資格をもつアメリカまたは日本国籍のロイヤーである。

21名の2/3が各ビジネスにおいてスペシャリストとともに小さな法務チームを作っている。本社機能を持つGEジャパンには、ベスト・プラクティスをビジネ

スの垣根を越えて共有し、チーム全体から吸い上げるための統括チームがある。各ビジネスに配置されたロイヤーは、弁護士またはロイヤーの資格を持たない100人以上のプロフェッショナルで構成される、法務、コンプライアンス、規制及び政府との折衝に当たる専門家チームを統括する。

外部の弁護士との関係を管理するのはビジネスの人間ではなくロイヤーである。

2. 外部の弁護士の必要性和その仕事への期待

GEは日本においてこれまでに少なくとも30の異なる日本の法律事務所に仕事を依頼してきた。ここでいう日本の法律事務所には、いわゆる「渉外」事務所、日本に事務所がある外国の事務所、いわゆる「特定共同」事務所、日本中にある国内事務所や専門分野を扱う事務所が含まれる。1990年代になってGEが大きな必要性を感じているリーガルサービスの分野は大きく分けて4つある。これら4つの分野は、言い換えれば、現在の日本のリーガルサービス市場において私達が概して直面する新しい課題の代表格である。

- (1) 経営 - 外部の法律事務所を使う頻度は増える一方であり、社内弁護士の数が増えても減ることはない。これは、ジョイント・ベンチャーや買収した会社の法務部が、従来ビジネスの意思決定過程に積極的に関与してこなかったことに大きく起因する。弊社のロイヤー達は、問題の早期発見と解決のために法務部の果たす役割が経営上いかに重要かをビジネスに浸透させるべく日々努力している。外部の弁護士は、あらゆる法分野において経営問題に関与させられることになり、従来彼らが検討したことのないような問題を処理することになる。
- (2) 買収案件 - 買収案件のグローバル化により外部の弁護士に依頼する仕事の規模も大きくなっている。社内弁護士は案件の最初（秘密保持契約、レターオブインテントの締結、デューデリジェンス（被買収会社の精査））の段階から責任ある役割を果たし、契約書の交渉まで行う。私達のような会社では、規模の大きい新しい取引でデューデリジェンスを行うチームは20ないし50人で構成され、全員がデューデリジェンスの期間中、環境法から知的財産、証券、倒産、労働法に至るまであらゆる専門分野における高度な法的アドバイスを必要とする。
- (3) コンプライアンスと規制 - この分野で困難極まりないのは、法律上のリスクがどの程度あるかを、判例も行政の書面による公刊された統一見解もないような場合に、あいまいな制定法の文言の行間を読んで、リスクが現実の法律問題に発展しないうちに、責任ある判断を行わなければならない点である。GEは、適法かもしれないし違法かもしれないが、一か八かやってみる、ということはない。行動を起こす前にリスクがどの程度あるのかを正しく把握する必要がある。特に刑事上の問題に発展する可能性や会社の名声に関わるおそれがある場合のリスクの把握は必須である。私達がここで外部の弁護士に期待する役割は、管轄の政府機関等と積極的に議論をするなどして広義の「法」が規制するところを明らかにすべく創造的な

働き方をすることである。これまでの日本のシステムにおいて弁護士が政府機関と緊密に折衝するということは従来なかったので、この分野は多くの日本の弁護士にとってまったく新しい経験である。

- (4) ロビイング活動、政府との折衝 - 新しい法令が次々に制定される中で、どうすれば所轄の政府機関、ときには国会議員と事前に協議を行い、新しい視点に立った私達の政策論に耳を傾けてもらうことができるであろうか。例えば、アメリカでは、私達は外部の法律事務所に対し、率先して新しい法案を早期に特定し、その法案が会社経営に与える影響や事業拡大に及ぼす悪影響を協力して分析し、最終的な法案の作成に向けて私達の意見が効果的に反映されるよう意見を取りまとめるという積極的な役割を期待する。

3. 外部の弁護士に依頼した場合に直面する現実

- (1) 弁護士の数 - これは根本的な問題で、あらゆる局面で顕在化する。

大規模な買収案件 - 複雑な買収案件においては、特にデューデリジェンスとクロージング直前の段階で 10人、しばしばそれ以上の人数の弁護士をその案件のみに投入してもらう必要が出てくる。ある大規模な日本における営業譲渡の案件では、私達は6つの異なる法律事務所の合計72人の日本人と外国人の弁護士を使った。取引を完遂するため人員を確保できる限り、日本最大の法律事務所にはたった130人程度しか弁護士がいない。

利益相反 - 大規模な渉外事務所が少ししかなく、他方デューデリジェンス等早い段階での弁護士の関与が必要な潜在的な買収案件がたくさんあるため、私達の会社のことや私達の抱える問題をよく理解してくれている一流の法律事務所は私達の依頼を利益相反を理由に受任できなくなる。そして、代替りの法律事務所は容易には見つからない。これが、私達が特定共同事務所を視野に入れなければならない主要な理由の一つである。しかし、特定共同事務所もまだ数が少ないので利益相反となる場面が多々ある。アメリカ人の目から見ると、他に法律事務所はないし、これらの法律事務所は同一取引の複数の競業他社を代理しているからとはいえ、なぜこう度々ひとつの事務所内の弁護士間で「ファイア・ウォール」を作ることを承認せざるを得ないのか、という思いである。

対応の遅さと仕事の質 - 日本の弁護士は一般に、渉外弁護士については特に、高い水準に達した世界でも最も優秀な人々である。しかし、その人数の少なさとあふれる仕事量、そして依頼者からのプレッシャーの結果、しばしば十分な分析がなされていない意見書が出され、また締め切りが守られない。私のアメリカの同僚は、5ページないし10ページのメモを10日で書いてもらうのに事務所と交渉しなければならないことを伝えると大変驚く。アメリカではその程度のメモであれば2,3日で出てくるからである。現実のビジネスはメモが出てくるまでの間身動きができなくなるということを目に銘じていただきたい。

- (2) コミュニケーションと語学力の問題 - 外国の依頼者は日弁連に対してリーガルサービスを流暢な英語で行えるよう改善せよとさらなるプレッシャーをかけているが、私はこの点はさほど重要だとは思わない。なぜなら、もし私が日本語を使ってロイヤーの仕事をしなければならないとしたら、渉外弁護士が現在英語で行っている仕事とは比べ物にならないはるかに出来が悪い仕事しかできないと感じるからである。しかし、グローバル企業の現実として英語で仕事をしてもらわなければならないため、次のような問題に直面する。

書面の出来 - 詳細な法律意見書を受け取ったときは、大概、世界中の上級役員レベルの人間に回覧する必要がある。言うまでもなくこれは複雑な契約書についても言えることで、支配言語が日本語であろうと英語であろうと関係ない。なぜなら、その書類は意思決定のためにいずれにせよ英語でも作成しなければならないからである。しかしながら、日本の渉外弁護士は優秀で、また多くの渉外弁護士は最高のレベルであるけれど、やはり自分の母国語ではない言葉で、母国語で書くように容易かつ明確に表現することは無理というものである。

対応の遅さ - 人数とは別の問題で、急ぎの法的助言を日本でなかなか受けられない主要な理由の一つは、日本人の弁護士がまず英語でアドバイスを書かなければならないことにある。

コミュニケーション・ギャップ - アメリカやイギリスの依頼者は実際に法律事務所に行って顔を突き合わせて会議をし、あるいは複数の関係者が参加しての国際電話会議を行って、高度に複雑なビジネス上の、また法律上の問題を議論し、会議や会議電話終了後自分達の弁護士が全事情を理解して仕事を開始するというプロセスに慣れている。言うまでもなく、日本の法律事務所と仕事をする場合、口頭でのコミュニケーション・スキルの不足によりこのようにスムーズには進まない。そして、しばしば不十分なコミュニケーションの結果、追加の作業が必要となり、あるいはそのようなことにならないように、社内弁護士が依頼事項を書面で用意するというプロセスが必要になってくる。

翻訳 - 法律文書の翻訳はほぼどのような言語によったとしてもおよそ芸術活動である。特に英語から日本語への翻訳については、私達の要求は尽きない。私達が経験から学んだことは、ほぼすべての翻訳は弁護士がする必要があるということである。他の国では法曹資格のない人の翻訳でもそこそこ満足できるが、これは日本語に関しては当てはまらない。このことは既に大量の仕事にあふれ返っている渉外弁護士にさらなる重い負担を課すことになる。自然の成り行きとして出てくる疑問は、なぜ法律事務所は所内翻訳家を大增員して弁護士と緊密に連絡を取り合って作業させる仕組みを構築しないのかという点である。

- (3) 日本の純粋な国内の法律問題の検討に日本以外の国の視点を入れること - 依頼者は、日本が経済回復を目指して金融システムを再構築し一般的にはより良くより透明な法制の策定に向けて始動するのを目の当たりにし、自分達の使っている日本の法律事務所に対して日本の法律問題の解決に日本法以外の経験を生かすことを期待している。日本では先例のない、しかし将来発生するであろう問題を、そのような問題が日本以外の国でどのように発生しどのように処理されてきたかという理解に基づいて予測することは、例えば、次のような場面で大きな意味がある。

買収案件と取引 - 日本で検討されている、あるいは最近頻繁に行われる新しいタイプの取引（レバレッジド・バイアウト、公開買付、synthetic lease structures 等）については、日本の法律事務所はそのアドバイスの中に世界中の他の市場で行われた類似の取引で得られた経験を反映させることが出来るだろう。依頼者は、そして日本のビジネス・パートナーや政府はそのすばらしい成果の恩恵を享受できるであろう。

コンプライアンス - 独占禁止法、環境法、反マネーロンダリング法、保険業法、あるいは医療機器の許可手続であれ、贈収賄に関する規制、製造物責任法であれ、これらの法律が制定・施行され、日本の会社にコンプライアンスの意義を啓蒙しようとする最近の日本の動きはすばらしいことであると感じている。しかし、日本の弁護士は、これらの法分野におけるリスクを測るための社内のコンプライアンス・プログラムを作成したり特定のコンプライアンスの問題を政府と折衝しながら解決したりということに関してアドバイスをした経験がほとんどない。最近の金融庁でのノーアクションレター手続の利用に当たっては、特定共同事務所を使うことが解決に至るために大変有益であったと思う。なぜなら、彼らは日本法のみならず同一の問題がアメリカでどのように処理されているかを参考にその理論を類推する等してすばらしい成果を収めたからである。可能性は尽きない。日本の個人情報保護法案のもと、プライバシーに関する適切なコンプライアンスの仕組みは、EU法制下で学んだことを生かした場合どのようなものとなるべきか。外国公務員に対する贈賄について、日本の改正不正競争防止法がOECD条約に沿って実行しようとしていることはアメリカの外国汚職行為法下での似たような経験に照らしどのように理解すべきか。日本の労働法のもと、残業対策に向けた私達のコンプライアンスの仕組みは、アメリカの法制において展開されたグローバルな雇用慣行を参考にしたときどうあるべきか。「国内」のコンプライアンスの問題と言っても、私達にとっては諸外国におけるその分野の法知識が要求される問題なのである。日本の法律事務所が単独でこれを実践しようとしても限界がある。

ロビイング - 日本では今までになく多数の法律が新しく制定されている。私の印象としては、日本政府や国会は、意見の公募制度や非公式な会議を通じて法制化の過程で諸外国の投資家の見方を参考にしたいという要望を今までになく強く持っているように思われる。実際、今日の国際化検討会

においてこのような機会を与えていただいたのもその一例といえよう。GEはこの種の政策形成過程において建設的な役割を果たしたいと考えている。そして私達がアメリカや他の諸外国で行っているのは、世界各国における私達のさまざまな体験談を議論の場に提供し、今まで検討されなかった問題を提起することである。最近私達が日本において行ったロビイングの例に見られるように、日本の法律事務所はこの分野において今彼らが行っていること以上の価値を付加することが出来る。しかし、これは他の場所で同じような問題がどのように処理されてきたかについて社内で知識を集積し、その分野の専門の弁護士と協働することにより初めて実現することである。

4. 日本の弁護士と外国法事務弁護士等との協働のあり方

日本の弁護士と外国のロイヤーが協力して仕事をすれば、大半のコミュニケーション上の問題は解決され、依頼者に対し画期的に効率的なサービスを提供することができる。また、コミュニケーションがうまくいかないことによるフラストレーションをなくすことにより、日本の弁護士が限られた時間内で素晴らしい成果をあげることも可能になる。

日本の弁護士と外国のロイヤーが本当の意味でひとつの事務所で働けるようになれば、弁護士の人数不足の問題は部分的に解消する。また、法律事務所を複数同時に使う場合に生じがちな事務所間の分断も防ぐことが出来る(いわゆる「ワン・ストップ・ショップ」の便益である)。しかしながら、人数の問題は氷山の一角に過ぎない。真の国際化の実現によって初めて、依頼者に最高のサービスを、弁護士自身に経験・知識という形の大きな見返りを提供することができるのである。

両者の間に真に緊密な関係が構築できれば、依頼者のみならず、日本という国は、日本で一般的ではなかったディール・ストラクチャリングの実現による金融経済改革の加速化、困難なコンプライアンス上のあるいは規制法上の問題の特定・解決、法律実務及び政策形成過程におけるロビイングの手法等のより創造的なアプローチによる便益を享受できるようになるであろう。残念ながら、現行の特定共同事務所に期待に応える「協働」関係は見出しがたい。

5. おわりに - 利用者の視点から見た理想的な法律事務所 -

私は、日本の弁護士と外国のロイヤーがより緊密な形で協働するための仕組みを具体的に提案すべき立場にはない。

しかし、社内カウンセルとしての私の経験からすると、日本の弁護士と外国のロイヤーは、能力と経験を相互に補完することができるはずであり、両者が公平な立場でひとつの法律事務所で働くことができる仕組みが、依頼者にとって、ビジネスパートナーにとって、立法・行政にとって、そして弁護士とロイヤーにとっても、望ましい結果をもたらすのではないかと考える。

以上

