

2002.4.22

弁護士と外国法事務弁護士等との提携・協働および競争（渉外法律事務所）

1 . 日本の渉外法律事務所の進化と分化

分化：“大型”コーポレート・ロー・ファームとブティック渉外法律事務所に分化

進化：大型コーポレート・ロー・ファームの出現 ビッグ・フォー

伝統的渉外プラクティスの比重の低下

背景：コーポレート・ロー・プラクティスの世界的傾向

米国型（クラブ型）プラクティスの隆盛

ヨーロッパ型プラクティスの衰退

弁護士と外国法事務弁護士・外国法律事務所との提携・協働・競争が行われる主要

分野は、大規模案件についてのコーポレート・ロー・プラクティス

2 . 日本の大型コーポレート・ロー・ファームの実情

繁忙を極める分野

(a) M&A

(b) 証券化

(c) 企業のリストラクチャリング

株式の交換・移転・持株会社・会社分割・種類株式等新しい手

法の駆使

(d) プロジェクト・ファイナンス

(e) プライベート・ファイナンス・イニシアティヴ

(f) 金融関係のレギュラトリー・ワーク

特徴：

新型大規模取引が多い

古典的渉外事案の比重の低下

外国企業と日本企業間の

ディストリビューターシップ

ライセンス

外国企業の日本での支店設置、子会社の設立

日本企業の外国進出の手助け

日本企業と外国企業間の紛争処理

ジョイント・ベンチャー

多くが国内案件 外国企業を含まない案件も多い

「渉外事務所」は実態に合わない

アウトバウンド案件の減少

3. 日本の大型コーポレート・ロー・ファームと外国法事務弁護士・外国法律事務所の

提携・協働および競争

(1) 提携・協働

特定共同事業

特徴： 大型コーポレート・ローファームには未だ特定共同事業

なし

アライアンス/合併

ヨーロッパで起こったこと 巨大英米ロー・ファームによる組織

化

それ以外の提携・協働ないし協力

アド・ホックの協力 頻繁

ロー・ファーム・クラブ 多数

(2) 競争

現状

それぞれの強味と弱味

クライアントによる選択

将来