

第4回外国弁護士制度研究会 議事録

日 時 平成20年9月4日(木) 自 午後3時00分
至 午後5時00分

場 所 東京高等検察庁会議室(17階)

議 事

伊藤座長 それでは、そろそろ開始させていただきたいと思います。お忙しいところを御出席いただきまして、ありがとうございます。

まだお見えになっていらっしゃる方もおいでになりますけれども、所定の時間でございますので、ただいまから第4回の外国弁護士制度研究会を開会させていただきます。

配布資料の確認を渡邊幹事からお願いいたします。

渡邊幹事 本日の配布資料は1点でございます。資料12と記載されているものでございます。本日、渥美総合法律事務所・外国法共同事業の渥美弁護士と外国法事務弁護士のバニー・ディクソンさんからプレゼンをしていただきますので、そのレジュメということでございます。

また、参考資料として2点ほど机上配布させていただきました。まず、1点目ですが、『ザ・ローヤーズ』の2008年2月号からの抜粋でございます。「ザ・ルーキーズ ビジネス法務の将来を担う弁護士たち」と題する記事ですが、外国法事務弁護士や我が国に進出している世界のローファームの現状等について言及されております。

また、2点目ですが、『自由と正義』の2006年5月号からの抜粋でございます。「大規模事務所の現状と将来」と題する座談会形式の記事でございます。若干古い情報ではありますが、大規模法律事務所の現状と外資系法律事務所の現状について言及されております。

配布資料等は以上でございます。

伊藤座長 ありがとうございます。

ところで、前回の会議の折に、国際仲裁につきまして、下條委員から米国の約束表には何も記載されていないようだというような趣旨の御発言がございましたが、その件につきまして、外務省の濱本さんに若干御説明をお願いできればと存じます。どうぞよろしく。

濱本氏 ごく手短かに補足をさせていただきます。先般、下條先生から御下問いただきました国際仲裁のGATS、サービス貿易に関する一般協定での扱いでございますが、我が国については追加的な約束という形で国際仲裁への代理が許可されるということを明記しております。

これに対して、アメリカが既に行っている約束及び約束をしようと表明している内容のいずれにつきましても、国際仲裁については明記されていないというのが事実関係でございます。

伊藤座長 下條委員、よろしゅうございますか。どうぞ。

下條委員 そうなりますとどうなるかということですが、各州はいずれもアンオーソライド・プラクティス・オブ・ローを禁止するという規定を持っておりますので、私ども日本弁護士がその州に行って国際仲裁の代理をする場合、果たしてそのことがアンオーソライド・プラクティス・オブ・ローに当たるかどうかという問題になります。御存じのように、各州は判例法の国ですから、一々膨大な判例のリサーチをしてもらわないと分からないという非常に困った状態になるわけです。

ですから、よく弁護士としては、合弁契約とか何でもよいのですけれども、そういう契約に仲裁条項を入れるわけです。果たしてアメリカのある州においてそういう仲裁条項を入

れたときに、私ども日本弁護士がその州に行ってその州を仲裁地とする国際仲裁代理に従事できるかどうか、それは分からないという非常に不確定な状況にある。そういうことを一言申し上げておきたいと思います。

伊藤座長 分かりました。御指摘ありがとうございます。

それでは、渥美先生、本日お願いをしております御意見、御見解の発表をお願いしたいと思います。

なお、御質問は渥美先生のお話が終わりました後にお願いしたいと存じます。

どうぞよろしく願いいたします。

渥美氏 ただいま御紹介いただきました渥美と申します。貴研究会に出席させていただきました、大変光栄に存じます。

私は、渥美総合法律事務所・外国法共同事業のマネージング・パートナーとありますが、貴研究会で申し上げることはすべて個人としての発言と御理解いただければありがたいと思います。

今般、弁護士法人と区別される外国法事務弁護士法を制度としてつくっていくべきかというような点について、法務省の御担当の方から貴研究会において検討しているというお話をお聞きし、また在日米国商工会議所、ハンター・ヘイルとともに、私のほうで提出させていただきました2003年10月のレターですね、そこにおける私の考え方をもう少しお聞きしたいというお話を賜りました。

御承知のとおり、外弁法が改正されて、一定の要件の基に弁護士又は弁護士法人は、外国法事務弁護士と外国法共同事業を行うことが2005年4月から認められたと理解しています。その時点で、特定共同事業を行っていた幾つかの外資系の事務所があるのですが、外国法共同事業を日本の弁護士と、その時点とか、その後から行うことになったと聞いております。

ただ、私の所属している事務所は外資系ではない、日本人主導の独立系の事務所であって、ある程度サイズのある法律事務所です。そのような事務所としては、恐らく、日本で初めて外国法共同事業を開始した事務所かなと理解しております。その意味で、私どもが日本人主導の事務所であるにもかかわらず、どうしてそういうようなことを始めたのかということをお聞きし、それを貴研究会に御説明することは、それなりの意味があるのではないかと考えております。

私のやっている外国法共同事業の相手は、ここにいるバニー・ディクソンなのですが、研究会で発言をお許しいただきまして、大変ありがとうございます。もう一方の当事者であるということと、外国法事務弁護士の視点からやっているということで、それなりに参考にしていただける点もあるのではないかと思います。

現在、貴研究会で検討されている、これは私の理解なのですが、外国法事務弁護士について、弁護士法人に対応するような別個の法人制度、言わば外国法事務弁護士法人というものをつくるという案も、選択肢としては考えられているというようなこともお聞きしているのですが、私としてはそれにはどちらかというところでは反対であって、むしろ現在の弁護士法人で、弁護士しか今社員になれないという形になっているわけですが、外国法事務弁護士もその社員になれるような形にしたらいのではないかと考えております。

そういう結論になったバックグラウンドというか、どうして我々がそういうふう考える

ようになったかということをお説明したいと思います。大変申し訳ないのですが、それを御説明するためには、私の個人的な弁護士としてのキャリアをお説明する必要があると思います。

弁護士になったのが1977年で、30年を超していると思うのですが、最初、いわゆる渉外法律事務所という事務所ですね、東京にありましたけれど、そこでお世話になって、1980年から81年にかけてアメリカのロースクールに留学しました。そこでマスターコースを卒業して、次の1年間はニューヨークの大型ローファームで研修をいたしました。それで1982年に帰ってきました。

1980年代の前半からかもしれないのですが、国際金融、特に日本の銀行とか金融機関が国際金融をだんだんやりだしていった。その中で、私が帰国してから取り扱った案件というのがやはり国際金融絡みの案件でして、いろいろな契約書がありまして、例えば円ローン契約というのですかね、日本の金融機関が例えば外国の政府機関に貸し出しを行う、そういうものとか、シッフファイナンスですね。それから、少し後になって、例えばISDAマスター契約ですね、デリバティブとかスワップとかやっている契約書。それから、もう少し後になって、日本型レバレッジドリースとか、そういうプロジェクト・ファイナンスと言われるもの、そういうものをやっておりました。

こういうものはやはり大体英文で契約書が作られておまして、準拠法は日本法というか、日本法ではないとももちろん扱えませんので、日本法になっているものを扱うということ。つまり、言語は英語なのですが、準拠法は日本法であるというような契約書を扱っておりました。それで、そういうものについて一応自分でドラフトして、相手方と交渉して、最後はクロージングを取り仕切るというような形でやっておりました。ただ、英語ですので、私が当時勤めていた事務所に外国人弁護士がいて、それでその人たちに第一ドラフトというのでしょうか、ドラフトをやってもらうという形でよくやっておりました。

もちろん当時は外国法事務弁護士というような制度はありませんので、彼らが直接法律事務を取り扱うということではできないわけですので、基本的にはパラリーガ的な作業と理解しておまして、契約書のドラフティングをまず彼らがやって、こちらがそれをチェックする。それで、日本法上問題がないということを確認して、相手方に出すというような作業をしておりました。

ただ、彼らは自分の国ではれっきとした弁護士であるということで、中には相当優秀な人がいました。若い人たちですので、ある程度教えてあげようということになりまして、それは自分たちのためでもあるわけなのですが、ある程度スキルを覚えてもらうとこちらもやりやすくなるし、効率もよくなるということで、そういうことでいろいろ教えてあげました。そうするとだんだん実際にスキルも身に付けてくるし、法的分析力というのは、もともとその現地の国では弁護士ですから、どんどんそれなりの水準まで上がってくる。そういう意味で非常に役に立っていたということですね。

そのうちに外弁制度ができ、特定共同事業が認められました。日本においても外国弁護士が活躍する舞台が徐々にできてきた。私のほうも94年に独立しまして、今の事務所の前身に当たるような事務所を作りました。その後も少し、時々そういう若い外国弁護士を雇いまして、同じようにドラフティングを頼んだりしていました。

恐らくそういうふうにして使った外国弁護士というのは、10人を多分超えているのでは

ないかと思えます。ところが、彼らは必ずというか、1年、2年、3年ぐらいすると辞めてしまうわけですね。もともと契約書のドラフティングとかそういうのを目的で雇っているわけですので、それなりにスキルが必要なわけで、国際金融の知識も必要です。いろいろ教えて、1年、2年たつと必ず辞めてしまう。これは非常に悔しい思いというか、残念な思いをいつもしていた。もちろん一所懸命育てているわけですから、やはりそういう人が二、三年たつてスキルが身についたときに辞めてしまう。

そういう人たちというのは、基本的に日本についてよい意味で興味もあるし、長期で住みたいという人もかなり多かったと思うのですね。大体そういう人たちは外資系の有名な事務所に移っていく場合が多いわけなのですけれども、多分給料が高いからだなというふうに思っていたのですが、いろいろその後自分で考えたり、その人たちとこう話を聞いたりすると、それは本当の理由ではない。

本当の理由というのは、やはりこの事務所に、我々の使っている事務所にずっといてもパートナーになれないし、共同経営者という形、最後にそういう形にはなれない。制度的にもなれなかったのでしょうけども、そういうのが非常に大きな理由というか、根本的な理由ではなかったかな。実際にそういうふうと言って辞めていった人もありますので、恐らくそれが一番大きな理由ではなかったかなというふうに思いました。

私としては非常にそういうのは残念というか、一所懸命育てたのにいつも辞めてしまうということで残念だったのですが、このたび外弁法が改正されて、2005年4月から外国法共同事業が認められたということで、そういう意味で、それであれば将来的に我々の事務所の共同経営者としてやってもよいのですよという形で、そういう若い外国弁護士に、最初に入るときに伝えることもできるわけですね。非常にこれはありがたいというか、もともとそういうことを夢みたいに思っていたので、本当に夢が実現したのだなと、外弁法が施行されたときにはそういうふうに思いました。

たまたまそのときに、バニー・ディクソンも日本の弁護士と仕事をしたい、外国法共同事業でやりたいというところで探していたわけです。それで、我々と一緒に外国法共同事業をやるということになったのです。たまたまその改正された外弁法が施行されたのが2005年4月で、タイミングも合致したということもありましたので、そのときに施行された時点で届出を出したということで、そこから外国法共同事業を始めたということになります。

そういう形でパートナー・トラックを用意することができたという意味で、これは我々日本人の弁護士にとっても非常に、そういう意味ではよい制度ではないかな。少なくとも我々みたいに国際金融とか、それ以外にもあるのかもしれないけれども、ある程度日本法もあるし、同じ契約の中でも一部は何らかの形で外国法が絡んでいるというような場合もありますので、一緒にやれるということは非常によいことではないかなと考えました。

バニー・ディクソンのほうは、ずっと外資系のローファーム、米国系だと思いますけれども、長年やっけていまして、日本にも長い間住んでいたという人です。日本文化に対しても造詣が深いということもあるし、今後も長期で日本に滞在するつもりもある。外資系ローファームにいた人なのですけれども、外資系のローファームのやり方、特に日本における営業のやり方が必ずしもよいとは思っているわけではないと思います。

実は、バニー・ディクソン以外にも、時々外国弁護士にいろいろ会う機会があるのですが、

やはり昔に比べると、日本に長期滞在してじっくり仕事をしたいという人が増えているのではないかなと思います。彼らも必ずしも大手外資系のローファームのやり方に同調しているというわけでもない。そういう人がだんだん増えてきているのではないかなと思います。

それから、外国法をベースとする法律事務の絶対量ですね、これも印象的には、徐々にではありますけれども、やはり増えてきていると。だから、外資系のローファームはそういう仕事はやりたいと思いますけれども、こういう日本人によるインディペンデントな法律事務所もやはりそういう仕事を取ってやっていきたいということもあるかもしれない。

特に、やはり日本で、ある程度スキルがあって、しかも長く滞在する意欲がある、日本の文化もよく理解してくれるというような人たちと一緒に組んでやりたい。しかも、平等な立場で、共同経営者としてやっていきたいというのが、もともと私としては願いであったということもあるわけです。そういうことで、この制度はとてもよいのかなとは思っております。

一方そういうことがありまして、もう一つは、弁護士法人の制度が、2001年ですかね、できまして、法人化するというのを検討していたわけです。それは我々の事務所も検討していた。特に我々の事務所、そのころはまだ20人ぐらいのサイズだったので、私の個人的な事務所という色彩が強かったわけです。ところが、弁護士法人にもし変わることができる、法人化することができるとする、やはりそれなりのメリットがあるのではないかなということですね。

それについてはこの資料のほうの、資料1というところで、弁護士法人のメリット、デメリットというふうに書いてありますけれども、これは弁護士法人と、弁護士が普通の民法組合によって共同経営する場合との比較なのですけども、こういうようなメリットがある。

特に私個人として重視していたのは、法人化することによって事務所全体の一体感がやはり出てくるのではないかなと思いました。あるいは継続性ですね。それから、法律関係が明確化されるとか、よく言われているようなことと、あとは経済的な観点から見ると、内部留保がやはりできるということ。今のパートナーシップ、普通の組合の問題点というのは、ある程度利益が出ましても、パートナーにその年その年ごとに全部利益を配ってしまわなければいけないという問題がありまして、利益留保ができない。そういう利益留保ができるということで、やはりこれからどんどん仕事が増えて、それを安定的かつ継続的にやって、徐々に事務所を大きくしていこうというニーズに法人というのはやはり合うのではないかなということですね。それを事務所の中で、若い人たちもいますので、2003年ぐらいからでしたか、かなり検討し始めたということですね。

そういうことをしていたのですが、2005年にバニー・ディクソンと外国法共同事業を始めたということです。そこで、はたと気付いて、弁護士法人をやる方向で何とかまとめようと思っていたのですが、バニー・ディクソンが社員になれないということに気が付まして、そうしますと結局もともとの意図としては、バニー・ディクソンと我々は、私は一応対等な関係でもうすべての面で平等な形でやっていきたい、新たな一体感を持ってやっていきたいというふうに思っていたのですが、どうしてもそれができないのではないかなと気が付きました。特に弁護士法人にした場合に、弁護士法人が片方にありまして、それからもう片方が個人としての外国法事務弁護士であるバニー・ディクソンという形になり

ますので、そういう、これはかなりある意味では重い問題なのですね。そういうことが分かった。ただ、もともと弁護士法人をやりたいということはずっと考えていたので、これは何とかならないかなということも前から考えていたわけです。

そこでもう一度、どうして弁護士法人に外国法事務弁護士が社員になれないのかということのをいろいろ考えたのですが、どうもロジカルにいくとどうしてもそれはおかしいのではないかなということも思ったのです。いずれにせよ、一応外国法共同事業自体認められたので、組合方式であれば外弁と日本の弁護士が連携して、あるいは提携して事業ができるという状況にはなった。

ただ、一方で、やはり弁護士法人としてのメリットも採りたいという状況だったわけです。いろいろ考えると、やはり弁護士法人というのは、弁護士業務の継続性とか安定性とか総合化とか、いろいろなそういうことを実現するのにやはり一番よいのではないかなということが考えられたわけです。例えば、従業員などもその一つの屋根の下に集まってやれる、一体感も持てる、帰属意識も持つと、そういうことも考え得るわけです。

そういうわけで、たまたま2007年10月ですか、レターが出たのは、バニー・ディクソンは在日米国商工会議所の会員です。長い間会員であったということもありまして、その関係でそのレターにサインしたということなのですが、ただその内容をよく見てみると、弁護士法人を外国法事務弁護士に解放するというを書いているのですが、ただその時点で私が理解していたのは、あくまでも弁護士法人に外国法事務弁護士が社員として入れるというような考えでそれをサインしたということですね。

バニー・ディクソンもそういうふうに思っていたと思うのですが、ただ後から、法務省の方にお越しいただいて話を聞いたときには、それは違うのだ、外国弁護士法人というのを立ち上げるというか、そういう方向性で考えているということと言われたのですが、そのことは我々の意図とは、実は若干誤解があったのかもしれないということは言えると思います。

そういうふうに考えているわけなのですが、もう少し、弁護士法人に外国法事務弁護士が社員として参加できる弁護士法人ができた場合に、どういうふうに、ほかのやり方と違うのかということの説明している資料が、これ資料5ですか、18頁ですね。

外弁が社員として入れる弁護士法人を仮に一体型弁護士法人とか、一体型法人というように呼びますと、資料5は、すべてそれとの比較なのですが、Aは弁護士と外弁の民法組合による外国法共同事業との比較ですね。これは、そこに書いてあるのですが、要は法人と個人の集まりとしての組合の差であろうというふうに考えています。ということは、やはり弁護士法人と組合のメリット、デメリットを考えればよいということになると思います。それで、我々の事務所の中で弁護士法人のほうがやはりよいのではないかという、長期の継続性とか安定性とか、それから利益留保ができるとかそういう点をいろいろ考えると、やはり法人のほうがよいという感じはしているわけです。

それから、次にBですが、これは20頁ですね。これも今の現行制度が認めているのですけれども、日本人のほうは弁護士法人を作って、外弁のほうはその弁護士法人と組合を組むという形なのですが、これもやはり法律関係も一つの法人があったほうが明確ですし、それから全体的にはやはり法人と個人の組合ですので、一体型法人よりは完全にはその法人化したメリットというのは取れない。

あるいは実務的に言うと、弁護士個人が弁護士報酬を請求するときには必ず源泉徴収税を取られるのですけれども、法人化すると法人に対する弁護士報酬については源泉徴収税を取られないというメリットがある。キャッシュフロー的にはそちらのほうが一般には楽なのだろうと思います。しかし、一方に弁護士法人がいて、一方に個人としての外国法事務弁護士がいるとすると、請求書などの一部は源泉徴収しなければいけなくて、一部はしないでもよいというような考えになるのかもしれないですね。すると、依頼者のほうから見ると、どの部分は源泉徴収しなくてよいのだろうか、そういうのがよく分からないということになります。そこで、源泉徴収をしないと税法の違反になってしまうこともあるわけですから、そうすると、そのリスクを避けるために、全額源泉徴収をしてしまうというようなデメリットもある。

事業会計という観点から言ってもどうなのでしょう。弁護士法人と、それから外国法事務弁護士と組んでいるその組合プラスその弁護士法人両方について会計というか収支を考えていかなければいけないという問題もある。それから、パートナー同士の一体感も、やはり一つの組織にみんなが集まって平等にやっているというのとは少しやはり違うのではないかなという感じがします。それがBなのです。

それからCなのですが、これは仮に外国法事務弁護士法人というものが認められた場合なのですが、そうすると一方はその弁護士法人、一方は外弁法人ということになって、これでそれでは、外弁と日本人の弁護士が提携してやろう、あるいは共同しようとか、提携・共同ですね、そういうことをしようとする、やはりこれは2つの法人があって、この2つが組んでやるということは非常に厄介です。片方に付く従業員、もう1つの方の法人に付く従業員、あるいは従業員は組合自体に付くのか、あるいは2つに分かれてしまうのかとか、そういうことで、恐らくパートナー同士の一体感というのも余り出ないのではないかなというふうに考えます。

そういう、デメリットはあると思うし、あとはこれは私個人の考えで、皆さんどう思われるか分かりませんが、やはり外国法事務弁護士法人というのは、基本的に外弁だけで集まって法人をつくるということになりますので、極端な話を言うと、人によるとは思うのですけど、何となく、あなたたちはこちらでやりなさい、あなたたちはこちらでやりなさいということで、一種の差別意識が出てしまうのではないかなということも若干あるのではないかと思います。

外弁と弁護士といっても、もちろん違うのですが、違うというのは資格という意味では違うとは思いますが、やっていることはかなり近いことをやっている。基本的には法律事務をやっている。やっている対象は原資格国法とか、日本法とは違うのかもしれないのですけれども、やっていることは割と近いので、なるべくだったらやはり同じエンティティーの中で一緒にやるほうがよいのではないかなということも考えております。

それから、資料6です。これは、我々の調査能力というのはそれほど大したものではないのですが、米国、英国、ドイツを比べてというか、そこで情報を取って、外国人弁護士だけで、あるいはその国で我が国の外国法事務弁護士に当たるような外弁だけの特別な法人があるかということを確認したのですが、そういうものはないのではないかなと思います。だから、そういうことで余り外国弁護士だけの法人を作るとするのは、それほど合理的でもないような気がするわけです。

それから、資料7ですが、これはよく弁護士法人関係で読まれている本と思うのですが、『Q&A 弁護士法人法』、そのQ10とQ32の下線部分なのですが、この当時というのはやはり外国法共同事業が認められていない状況だったのですね。言っておられることというのは、基本的には弁護士法人には社員として外弁は入れません。その理由としては、私の理解では、やはり外弁は日本法の法律事務の取扱いは禁止されているということと、それから外弁による弁護士の雇用禁止がされていますということが言われて、それが理由みたいに読めるのです。

しかし、外国法共同事業が認められ、外弁による弁護士の雇用も認められた今回の改正外弁法によって、この辺のところはかなり自由化されたというふうに理解されていますので、そういう意味でも弁護士法人に外弁が社員で入ってはいかんという合理的な理由は余りないのではないかなというふうに考えます。

それから、仮に一体型弁護士法人というのですか、それが認められたときに何が問題か。これはデメリットのところで、先ほどの3類型ですべて書いたと思うのですが、やはり権限外法律事務もやるのではないかというところですね。もちろん外弁が雇用者というか社員として入っているということですから、何らかの形で業務命令とか出していく。法律的には多分、法人が業務命令を出すとか、あるいはそうではない形で関与するということは考え得ると思いますので、それは確かにデメリットというか何というのかな、少なくとも外国法共同事業と同じレベルである程度抑制すべき問題ではないかなと思います。それは一種の弊害ということになると思いますね。

それについては、僕らとしては、そこはもう立法論の話にだんだんなってくると思いますので、余り断言的に言いたくない部分もあるのですけれども、一応御参考までということとで資料8に書いておいたのですが、あくまでも一つの選択肢としてなのですが、例えば弁護士法人の社員のうちに、外弁である社員の占める割合を、例えばマジョリティーではないというか、50%未満にする。それから、弁護士法人の社員に1人以上の弁護士がいることを要件とするというような考え方もあるかもしれない。

それから、例3というのは、これは外弁法49条の規定を同じような形で適用していく。ただし、その場合には、恐らく弁護士法人自体の権限外法律事務みたいなコンセプトが要るのかなという気がしているのですけれども、そういう規定を入れていけばよいのではないかな。

ということで、弁護士法人に社員として外弁、外国弁護士を入れることはできない、ということはロジカルにはやはり言えないのではないかなというふうに私は考えています。あとはどのような形でそれを実現していくかということと、立法論的な部分ももちろんあると思いますし、それからあと、需要があるかどうかというのはやはり一番大きいのかなということ是非常に理解しております。

それで、我々みたいなことを言っている人、あるいは事務所というのはほとんどないのかもしれないけれども、その辺は実はよく分からないというか、私どもとしてはそういうことを調査していませんので、その点は分からないのですが、少なくとも、もしそういうような制度ができるとしたら、一体型弁護士法人という制度ができるとしたなら、我々は真剣に検討したいというふうに思っております。

少し長くなって大変申しわけありません。

あとは、こういうような形で弁護士法人が一番こう、弁護士が共同事業をやっていく形態として、一番安定性とか継続性が持てる、一番よいフォーマットであるとすれば、やはりそういうものをつくっていただいで、そのことによって外国弁護士でも非常に優秀な方で、しかも日本に長くいたい方というのは多いと思いますので、そういう方をどんどん取り込んでいけるようにしていただければ、それは恐らく日本の法律事務、特に渉外的な法律事務についてよりクオリティーを高く処理していくというふうなまぐい、それで、依頼者さんにもそれでメリットがあるということになると思いますし、恐らくそういう方々というのは日本のことをよく理解しておられるし、そういう方が定着していただければ、知識人の方も多いと思われますし、日本のグローバル化に最終的には役に立っていくのではないかなというふうに考えております。

少し長くなりまして申しわけありませんけど、これで終わらせていただきます。

伊藤座長 どうもありがとうございました。

御自身のお仕事のこれまでの歴史を踏まえて、弁護士法人に外国弁護士を社員として認める必要性、それからそれについての法律的な問題も踏まえて、大変印象的なお話を伺ったように思いますが、それでは質疑に移りたいと思います。どなたからでも御発言ください。

下條委員、どうぞ。

下條委員 渥美先生、今日は非常に有益な発表をどうもありがとうございました。

特に先生が、日本弁護士が主導する外国法共同事業という新しいビジネスモデルを打ち立てられて、それをやっておられるということで、このような形態が残念ながら今のところ渥美先生の事務所だけとお伺いしましたけれども、こういうものがどんどん増えて、弁護士の増員問題もありますので、弁護士を吸収していただけるような、そういう活気ある弁護士業界をつくっていただけたらということで応援したいと思っております。

それで、今、発表の中で幾つかの選択肢を挙げられて、先生の事務所は一体型の弁護士法人を考えておられるということでした。これは、私ども別のところで混合法人と呼んでおります。すなわち、日本弁護士と外国法事務弁護士が社員となる弁護士法人を混合法人と呼んでいますけれども、渥美先生は一体型の弁護士法人と呼んでおられるものです。これとその他の形態、特に16頁に出ておりますような、弁護士法人と外弁法人による外国法共同事業とか、現在許されている15頁に出ておりますような弁護士法人と外国法事務弁護士による共同事業とか、こういったものとの比較検討をされて、特に実務的な面とか法律的な面から深く検討されているということに非常に感銘を受けました。

そして、仰られるように、弊害防止の措置とか、それからその他のできる仕事の範囲といった技術的な問題ありますけれども、そういうものを入れてなるべく広く認めていったらよいのではないかということについては、私もそのとおりで思っております。

ただ1点、少し意見が違いますのは、外国法事務弁護士のみからなる外弁法人というのは特に認める必要がないというふうに仰った点です。この点については私どもは、例のサービス貿易一般協定17条の内国民待遇の関係からこれは認めざるを得ないのではないのかと考えており、そこからこの研究会が始まったところであります。

しかし、先ほどの渥美先生の資料の中に、外国にそのような外国法事務弁護士に相当する者、そういう者のみからなる法人というのはない、アメリカにもイギリスにもドイツにもないということなので、これは私にとって非常に意外でした。というのは、今回のこの研

究会が始まったのは、日米規制緩和でアメリカが「外弁法人を認める」ということを要求してきたことから始まっているからです。にもかかわらず、アメリカにそのような制度がないということを聞いて、何か先ほどの国際仲裁の話ではないですけども、またかという感じがいたします。

以上です。

伊藤座長 どうぞ、今の点、何かございましたら。

渥美氏 我々には外国の制度についての十分な調査能力がないので、一応調べた範囲ではそういうことだということをお理解いただきたいのと、恐らく同じ法人の形態であっても、アメリカから見て外国弁護士に当たる人たちは全員、100%、同じ形態、法人としては同じフォーマットなのですが、社員というかエクイティ・ホルダーとして100%入ってもよいというものはあるのかもしれませんが。

ただ、今考えておられるのは、外国弁護士法人と弁護士法人では異なる法人という形でお話が出ているのかなということ。私たちが申し上げている弁護士法人に社員として外弁が入ってくる、そうすると、その最終形態というのは外弁が100%入る、日本人はだれもいなくなるという形も論理上あり得るのかなと思います。これについては、だから、それが私はよいとは申し上げているわけではなくて、弊害的な問題もあるかもしれませんが、本当に、100%入ってもよいのかということももちろんあると思うのです。その辺は御検討いただければというふうに考えております。

伊藤座長 どうぞ。

牛島委員 今の話によると、まず第一に下條先生と同じ、私も大変印象的であったのは、先生が日本の弁護士として外国法共同事業をやられるというお立場からいろいろお考えになったときに、外弁法人というのは、反対とまで明確に仰ったかどうかは別として、むしろそういった議論よりも「弁護士法人に外弁が入る必要があるのだ。」ということを強く言われたという点が大変印象的だったのですけども。今、最後に仰った外弁が100%になると弊害というところまで仰ったのですが、その先をもし可能であればもう少し教えていただければという気がします。

渥美氏 これは私にもよく分からなくて、法律の解釈の問題としてよく分からないのですけれども、例えば今の制度を考えますと、これは国際化研究会でも出たかもしれないのですけれども、外国法事務弁護士が要するに単独で日本人の弁護士を雇えるのかどうかという問題があったと思うのです。それで、ここの部分を研究していたのですけれども、どうもやはりそれはできないのではないかと、今の制度ではですね。

できないという意味は、例えば収益というか利益が出てきたときに、例えばその外国法事務弁護士が日本人の弁護士を雇って、日本法の案件を持ってきて、それで日本人の弁護士にやらせるとすると、周旋まではできるのかもしれないですけど、それから今度利益が上がってきたときに、その利益を取れるかというと、これは確か会則（注：外国法事務弁護士による弁護士又は外国法事務弁護士の雇用に関する規程第4条）で、日本人の弁護士の計算でというような表現だったと思うのですけども、それは取れないという形になっていたと思うのです。

それとパラレルに考えるとすれば、外弁が全部もう100%社員になった弁護士法人が仮にあるとすると、外国法共同事業をやった日本人の弁護士と外弁とが連携して、パートナ

ーシップを組んでやればそれは収益を、特に利益を共通にすることはできると思うのですが、どうも外弁が単独で日本人の弁護士を雇用している場合にはできないような感じがする。そうすると、これとパラレルに考えると、弁護士法人の社員が100%外弁ですというような状況で、本当に日本人の弁護士を雇って日本法をやってもらってそれで利益を取れるのかという、それは少し難しいのではないかなと、パラレルに考えるとですね、というような問題もあるかなと。

牛島委員 先生の仰るのは、外弁100%の、社員が外弁だけである法人を作った場合には、日本法については現状の外弁、単独ないし外弁だけの組合ですか、組合でも個人でも同じですが、それが持っている現実をそのまま引き継ぐことになるのではないかと、こういう御趣旨と伺ってよいですか。

渥美氏 はい、そうです。

牛島委員 なるほど。

それから、もう1点、これは先生の仰ったことから少し外れてしまうのかもしれませんが、先生が話された中には入っていませんけども、いろいろなことを先生は御存じだと思うので、大手外資系ローファーム中心という、これよく似たような表現が使われるだろうと思うのですが、そういう欧米系の手外資系の事務所が100%の外弁法人を作る、先生の仰る社員が外弁100%ということは、一体性というのがやはり現在の外弁法人がない段階での外弁事務所よりもさらに強くなる。いろいろ先生が、ここで法人化のメリットを挙げておられましたけれども、やはりそういうものをお感じになりますか、法人というものになることによって。

渥美氏 どちらかというと、私がいつも議論しているのは、外弁と日本人の弁護士が連携してやるというシチュエーションなのですけれども。だから、そうすると外弁と日弁の別々の法人が組んでやるというのはやはりやりづらいのではないかと、それだったら一体でやったらよいでしょうということなのですが。先生が仰っているのはそうではないのですよね。

牛島委員 ごめんなさい。むしろ、だから先生の問題意識と、私が質問申し上げたこととは大分離れていて、先生の問題意識というのは、先生が日常お考えの中に私が伺ったところの、外国の大手ローファームが日本に外弁だけを、外国法事務弁護士の方だけを社員とする法人をつくった場合のその効果いかんということは、必ずしも先生の関心に入っていないということですかね。

渥美氏 余り入っていないのですが、ただ、やはりそれは違う法人、違う種類の法人ということになりますよね、そうなりますと。

牛島委員 別法人ですよ。

渥美氏 別法人ですね。それが本当に必要なかというのはありますね。

牛島委員 ただ、すみません、まどろっこしい聞き方で申しわけありません、先生の御関心は、日本の弁護士と外国法事務弁護士がどのように共同してやるかということに御関心がある。それはそれとして、それとは別に、外弁の方だけが現在、組合、単独又は組合でやっちらっしゃっているというものについて法人化するということは、やはり例えば先生が法人化ということの魅力を言われましたけれども、その相当部分については外弁の方にとっても意味があるのではないかと。例えば、帰属意識とか一体性とか仰いましたね。それは必ず

しも日本の弁護士、外国の弁護士と一緒にやるということではなくて、外国の弁護士さんだけであっても、やはりそのような意味はあるのではないかというふうにお考えになっていると伺ってもよいのでしょうか。

渥美氏 ええ、それはそういうふうにあります。ただ、それは違う種類ではなくて、同じ弁護士法人を使う。言葉は何というかは別問題ですけども、同じ法人でよろしいのではないのでしょうか。

牛島委員 それは、同じというのは同種の法人ということ仰いますか。

渥美氏 同種の法人です。例えば、名前が弁護士法人だから、弁護士の法人みたいに思うかもしれませんけれども、それは一つの種類の法人で十分ではないかと思えます。例えば名前を、それを弁護士法人というから誤解が発生するのかもしれないけれども、例えば法務法人とかですね。例えばの話ですよ。

牛島委員 なるほど。

渥美氏 よい名前の付け方が分からないのですけれども。

牛島委員 なるほど。むしろ、上位概念としての例えば法務法人というのがあって、そしてそこに日本の弁護士だけの法人もあれば、外国の弁護士、つまり外国法事務弁護士だけの法人もあり得て、この部分は先生は割とネガティブだったと思うのですけれども、それはあり得るとお考えですか。

渥美氏 まあ、そうです。

牛島委員 ありがとうございます。もちろん先生の仰っているのは、その両者混交というものあり得てよいのではないかということ先生は仰っているのですよね。

渥美氏 はい、そうです。

牛島委員 分かりました。ありがとうございます。

渥美氏 はい、こちらこそ。

伊藤座長 ほかにいかがでしょうか。

渥美氏 逆に言うと、外国法事務弁護士のために特殊な別の法人をなぜわざわざつくるのかよく分からないところがポイントだと思うのです。

伊藤座長 どうぞ。

牛島委員 くだいようですが、申しわけありません。今、まさに先生が最後に仰ったポイント。しかし、外国法事務弁護士の方ないしそれらの意向を受けた方が、やはり外国法事務弁護士だけの法人であっても、そういう制度があったほうがよいのではないかということが、そういう要求が、要求というかな、需要、潜在的な需要を含めて需要があれば、先生としてはそれはつくるべきではないというふうにご積極的にお考えになる理由はありますか。

渥美氏 1つだけあるとすれば、やはり少し差別意識が出るのかなというか、少し例えは悪いかもしれないし、これは少し誤解を避けるように、余り誤解されないように、例えばの話だけれども、昔、例えばアメリカで黒人の方は違うバスに乗って、白人は違うバスに乗るとかそういうようなことがあって、それは憲法違反というふうになりましたよね。同じ人間なのだけれども、違うところに必ず行けばこれは合法なのだというような発想がずっと前のアメリカだってあったかもしれない。

ただ、それと少し似ているというか、形的には似ているかなという感じですね。つまり、外国法事務弁護士は別の法人に押し込めますと。日本人の法人はまた別に、今の弁護士法

人がある、こちら側に。種類を違えてしまうというのは、何となく僕は個人的にははっきりしない感じがするのですね。つまり、やっていることは非常に似ているのだと思うのですよ。実際に私はバニー・ディクソンと一緒にいつも毎日、ニューヨーク法も入って日本法も入っているような混合の案件をやっているのだけれども、やっていることはそんなに変わりはない仕事だと思うのですよね。だから、それをこう何か別の異なる法人に、種類が異なるというのは何か、何となく私としてははっきりしない感じがします。

牛島委員 よろしゅうございましょうか。重ねて、先ほどもう既に伺ったことかもしれませんが、例えばそれが法務法人といった外国法事務弁護士である、日本の弁護士であるということ、それを大きなメルクマールにしないところの法務法人一般というものがあって、そこでたまたま外国弁護士の方だけが法人の社員であるというものができるといふことと、ニュアンスの違いを感じられるとこういふことですか。

渥美氏 そうですね。

牛島委員 前者について、つまりそういう法務法人と仮称しましたが、仮に呼びましたけれども、そういうものについて、100%外国法事務弁護士の方だけになるということそのものは、それはあってよいことではないかとお考えだと、こういう理解でよいですか。

渥美氏 少しそこは違いまして、違うというのはもちろんロジカルにはそれはあり得る。ただ、そのときに本当に100%、外国法事務弁護士が社員になるのがよいのかどうかはまた別問題だと思うのですよ。それは、今は例えば、基本的に外国法事務弁護士が日本人弁護士を単独雇用できる、それで、日本法の案件をその人たちにやらせて利益を取るといふことと少し似ていますよね。

牛島委員 それについては、すみません、私、説明を続けてよろしゅうございましょうか、座長。それについては先ほど私、若干申しましたが、今は注釈いたしませんでしたが、現在の外弁の方の組合又は単独での経営と同じような、業務と同じような制約がかかるという前提では申し上げたつもりだったのです。そうであればそれについては……。

渥美氏 そうですね。そういう一定の弊害防止措置というのがあれば、そういう100%のものを同じ法人について認めても、100%外弁が社員であるというような同じ法人であってもよいのではないかと。ただ、一定のやはり規制はかかるのかな。

牛島委員 今仰った、まさにその日本人の、あるいは日本法のポイントで限界があるのではないかと。

渥美氏 そうという気がします。

牛島委員 ありがとうございます。

渥美氏 それというのは、これも時々出る話なのですが、ここでは余り適当ではないのかもしれないのですけれども、やはりそうなってくると完全に外資系の法律事務所が、いわゆる言い方は悪いのですが、日本の事務所を支配してしまう。それが非常に人数が多くなってくる。例えば、ドイツなどでも起こっているような現象というのがあるのかもしれないよね。

牛島委員 もう少し教えていただけますか、それ。

渥美氏 だから、ある程度歯止めをかけるべきかどうかということやはりあると思うのですよ。それは、私はどちらがよいとは今分からないです、はっきり言って。分からないけれども、そこをもう少し真剣に考えたほうがよいということはあるかもしれないとは思って

います。

牛島委員 すみません、もう少し。そこというのはどういうところですか。

渥美氏 つまり、外資系の事務所が、例えばそういうふうになって100%社員になって日本人を雇用するという形で拡大していく、あるいはそれを許すような形になっていって、本当によいのかどうかというのはあると思いますね。

牛島委員 なるほど。

渥美氏 それは、100%社員を認めたらそういうふうになるというのは申し上げてはないのですが、そのポイントは考えながらやはりつくっていかないといけないのではないかなとは思うのですけど。

牛島委員 ありがとうございます。

伊藤座長 ディクソンさん、もし何か発言がありましたら、適宜お話しください。

ディクソン氏 この前、法務省の方に会っていただいて、いろいろなことを質問されたのですが、5分以内で、ディクソン先生はどうして渥美総合法律事務所のパートナーになったのかということを中心に簡単に説明していただけないか。」ということ伺ったので、御説明させていただきます。

私は、渥美総合法律事務所に入ったとき、そして今でも全く外資系法律事務所と何も関係はないのです。私が入ったからこそ、うちの事務所は外資系法律事務所と別に深い関係がどこかにあるということは意味していません。私は完全に渥美総合法律事務所の共同事業のパートナーとして入る目的で入所し、パートナーになりました。

どうして渥美総合に移ったかということ、渥美先生がもう言ったように、長い間日本に住んだことがありますし、長い間日本に住みたいと思いますので、現地の法律事務所で働いた方が一番安定するのではないかと。渥美総合に入る前は、外資系 Dorsey & Whitney という法律事務所で1年だけ勤めたことがあるのですけれども、入ってからすぐに事務所を閉めるという話が出始めましたので、私にとっても、私の依頼者にとってもとても難しい1年間でした。どうも外資系法律事務所に移ってしまったら、また次々閉まる可能性があるのではないかと思いますので、渥美総合法律事務所だったら閉まらないのではないかとこのことを思って移りました。

また、外資系事務所のリーガルフィーはとて高いということに気づき、自分自身日本で依頼者を代理するためには、余りにも高くなる場合には、依頼者が逃げてしまう可能性があるのではないかと思いました。

それから、依頼者があっても、外資系法律事務所は非常に大きいので、コンフリクトは簡単にあり得る。例えば、外資系法律事務所は、小さなインベストメント・ファンド、投資ファンドとか、小さな依頼者を代理することはできなくなりましたが、現地の日本の法律事務所に移ったら、そういうようなコンフリクトは現れないのではないかともし思いました。結局、移ってから、そういうことはよく感じました。いわゆるスタートアップ・ファンドとか、いろいろな外資のファンドマネジャーを代理することができて非常にうれしく思っています。

そして、そばに優秀な日本人弁護士がいることは一番よいことであると思います。外資系法律事務所には弁護士の数はほんの少しですので、大手が例えば合併取引とかデューデリなどは人数が少ないので、実は外の現地の法律事務所に任せるほかはなかった。でも、こ

ちらの渥美総合に入ってくる、そういうようなデューデリとか大きな案件はすべてうちの事務所の中でやることになっていきますので、うちの事務所全体の利益になります。加えて、自分自身にも利益になりますので、外資系法律事務所で勤めたときよりは私にとってはとてもよいのです。

私と同じようにうちの事務所に入ってきた外国弁護士、今は全部で9人いますけれども、外国法事務弁護士は3人です。みんな同じような意見を持っていて、みんな同じつもりで長い間日本に住む、長い間渥美総合法律事務所で働くことができればよいなと思うような人間ですので、渥美先生が長い間夢に見たようなスキルがあるうちの事務所の弁護士、うちの事務所の依頼者がよく分かる外国弁護士が長い間うちの事務所で働いてくれればよいなと思うような夢は実現した、と思います。これから将来に向かってどんどんもっと増やせばよいなと思います。

うちの事務所は、外資系法律事務所とは全く違うような意見と思うかもしれませんが、違うような夢を持っているかもしれませんが、実は今の段階で日本全国で我々は1か所だけということではないかと思えます。本当は他の現地の法律事務所がうちと同じように外国弁護士と協力して、もっともっと国際化された法律事務所をつくりつつあればよいなと思っています。

実は、外資系法律事務所は、個人的な意見なのですけれども、日本にはほとんど役割はないという状態になってしまったらよいのではないかと私は思います。現地の法廷も、国際化された法律事務所がもっともっと私みたいに外国法事務弁護士をパートナーとして受入れたら、外資系法律事務所はもうなくても十分外資系の依頼者を代理することができるのではないかと思います。そういうことを思って私は今日来ましたが、それだけは理解していただきたいと思えます。

お忙しい中で、簡単な話をさせていただいて本当にありがとうございます。もし質問があれば喜んで何でも答えますけど、どうぞよろしくお願いします。

伊藤座長 ありがとうございます。適宜、御質問にもお答えください。

どうぞ、越さん。

越委員 質問ではなくて、意見でもよろしいですか。

伊藤座長 どうぞ。

越委員 まず、そもそもみたいのところから御説明をしたいと思うのですが、どういう制度設計にするかということ判断する物差しとして、これまでこの委員会に参加して、資料やその他で出てきたもので私の覚えているものを列挙いたしますと、これ順不同ですけども、1つは「外交上の配慮」がある。外交面からの配慮が必要な場合があるという物差しです。

それから2番目は、「日本の弁護士の利益」、つまり「弁護士の職域の確保」とか「弁護士自治を確保する」とかいう弁護士の利益。

3番目は、「外国法事務弁護士、外弁の利益」。「もっと仕事が欲しい」とか、「その場を与えてほしい」とか、そういうのがあると思えます。

それから、本当は先に言うべきことだったかもしれませんが、何といたって「消費者の利益」ですね。「国民の利益、国民の利便性を維持・向上させるべきだ」という、こういう物差し。

それから最後に、単語を付けにくいのですが、「空洞化防止」とか「占領回避」とかですね。例えばビッグバンをイギリスの金融界が行ったときに、「空洞化現象」、「ウィンブルドン現象」と言われたものが起って、現在イギリスで活動している証券会社はすべて外資系になってしまったのです。名前は昔の名前のままでも、実はドイチェバンクの子会社であるとか、イギリスの純血の証券会社というのは消滅したわけです。また、ドイツにおいては、むしろ外国の大手の法律事務所が、ドイツの弁護士のアーリーナをドミネートしているという、そういうような現象をどう思うかという点があると思うのです。

ですから、おさらいしますと、「①外交上の問題」、「②消費者」、「③弁護士」、「④外弁」、「⑤空洞化防止」、この5つを私は思い出すことができました。

ある制度設計をすればこの5つが全部満たされるという場合にはそれをすればよいのですけれども、場合によってはその5つのうちのどれかとどれかが「トレードオフの関係」になる。「こちらを立てればあちらが立たず」ということです。そうなれば、どちらかを選ばなければいけないという問題が起こると思います。

それで、ここら辺から先ほどの渥美先生、ディクソン先生のあたりに少し話が寄っていくのですけれども、私たち、私も消費者の1人なのですが、やはり消費者としてこれはもう絶対をお願いしたいということは幾つかあります。

1つは、「弁護士の方々の質の確保」といいますか、やはり優秀な先生にきちんとした指導を受けたいということがありますので、それを担保する意味では絶対をお願いしたいのは、やはり「競争を確保する」ということで、「競争阻害」になることは、これはもう絶対にならないようにお願いしたいと思います。

それから2番目は、「消費者の利便性の確保」という意味で、優秀な弁護士、優秀な外国法事務弁護士の方々のインセンティブとかモチベーションを確保してほしいということですね。これも質の確保のために必要なわけです。やはり「外弁事務所の中での日本人弁護士はパートナーになれない」とか、あるいは「弁護士事務所の中の外弁はパートナーになれない」とかという、いわゆる「ガラスの天井」という言い方が英語ではよくありますが、それになってしまうわけです。そうすると、「長い間、日本にいたってつまらない」ということになったり、ほかのところに移ったりということで、先ほど渥美先生が昔のことを語られたときのその弊害が出てしまって、それは消費者側にとってもよくないことだと思うのです。ですから、弁護士の方にとっても外弁の方にとってもインセンティブが奪われない、モチベーションが奪われないという制度設計にしてほしいというのが、消費者の立場からの要望の2番目です。

3番目は、「自由度の確保」と「多様な選択肢の確保」というのをお願いしたいと思うのです。渥美先生とディクソン先生の場合は、今の形態で非常に満足、自分たちの夢を実現できる、されているということだと理解いたしましたけれども、世の中のたくさんの弁護士あるいは外弁にとっては、渥美先生、ディクソン先生スタイルで自分たちも非常にうまくいくという、やる気が出るという方もいるし、逆に、民法上のスタイルを採った方がおれはよいのだという人がいても構わないし、そういう方々のために選択肢が用意されているということは消費者の立場からもよいと思うのです。選択肢があればやる気が出る、一所懸命成果を出せるということであれば、それは我々お金を払うほうにとってよいことなわけです。ですから、いろいろな選択肢が用意されていて、弁護士、外弁がそれぞれ

「力を発揮する形態を自分で選べる」ということは、消費者側の観点からしてもお願いしたいことに含めてよいと思います。

さて、そこで最後の問題なのですが、そういういろいろな形態を選択肢として用意するような制度設計にするかどうかということの中に「100%外弁」という選択肢、先ほどの渥美先生の御説明にありましたが、そこまで認めるかどうかということについては、私は、先ほど5つのポイントと言ったうちの5つ目の、「空洞化防止」というのでしょうか、「占領回避」というのでしょうか、どなたかよい単語をつくっていただきたいのですけれども、この問題との兼ね合いになると思います。

大分前のことですが、行革臨調を行ったときに確かに自由化、開放ということが謳われたのですが、私が事務局から内々に入手した資料で読む限りは、イギリスのビッグバンのようにやってしまったら開放し過ぎてしまい、イギリス独自の伝統的なイギリス生まれの証券会社は消滅した。ゼロになったということが「良いことなのか、悪いことなのか」ということについて、行革臨調では議論をしていないようなのですね。ですから、私、その座長の方に、有名な方ですけれども、ちょっと文句を申し上げたことがあります。

ここから先は私の意見になってきますけれども、もしも100%外弁という事務所の形態を認めなくても、外弁の方には十分な活動の余地がある、日本の消費者にとっても別不自由はないということなのであれば、わざわざそういう危険性のあるかもしれないという形態を認めなくてもよいというのが私の意見です。

以上です。

伊藤座長 ありがとうございます。

どうぞ、高中委員。

高中委員 渥美先生、ありがとうございました。

先生のお考えをお尋ねしたいのですが、先ほど来、先生は日本の弁護士法人について、外国法事務弁護士に社員資格がない、そのためにパートナーにならずに脱落する。そこで、「社員資格を弁護士に限定しないほうがよい。」というお話でございました。

先生の資料9でございますけれども、監査法人の社員資格について、公認会計士以外の特定社員という制度を新たに導入した、とのお話でございました。そこで先生のお考えをお尋ねしたいのですけれども、先生も御案内のとおり弁護士法3条2項に、弁護士は当然に弁理士と税理士の仕事ができますとあります。ところが今の法制を見ますと、弁理士については特許業務法人、税理士については税理士法人がありますが、いずれも社員資格を税理士、弁理士に限定しています。それから、司法書士法人というのも当然ながら司法書士だけで法人組織をつくっておられる。

専門職法人はその専門士業だけを社員資格に限定している法制で今まで来ているわけですが、先生のお考えというのは、一つのワンストップ的なものとし、社員資格の無限定については、弊害防止策を講ずることによってやればよいのであって、社員資格を士業に限定するというお考えはむしろ弊害があるというのでしょうか。先生としては、社員資格をオープンにし、監査法人的なものを指向していくべきだというお考えなのでしょうか。

特に、特許業務などでいうと、弁理士と弁護士が共同し、弁護士が弁理士を雇用することがあります。ところが、弁護士法人の中に弁理士は残念ながら社員になれない。そうすると、日本法の特許業務でもあった場合に、弁理士を雇ったけれども、最後は社員に

なれないから脱落していく。それでは、社員資格も解放していくか。そうすると、日本の士業の法人を一元化してワンストップ的な法人を指向した方がよいと、こういうふうにお考えなのですか。それとも、外国法事務弁護士のみに限って弁護士法の社員資格を開放すべきなのか。それでは弁護士法人だけについて社員資格を開放したらよいのかというその理由は何でしょうか。

もう1つが、外国法共同事業制度ができましたが、これで賄えないのでしょうか。どうしても社員資格を開放しなければ、外国法共同事業という新しい制度では乗り越えられない大きな壁というものがあるのでしょうか。パートナーにどうしてもなれないと先生の事務所から脱落していく、外国法共同事業では不備があるのだというお考えなのでしょうか。渥美氏 まず、資料のお話なのですが、余り深く考えたことはないのですが、ただ私のこの主張というのは、一応外国法共同事業が認められました、2003年ですか。それで、2005年4月に施行された。このレベルと同じなのですよ。つまり、外国法共同事業で一応利益を共通にする、パートナーシップを組めるということになりましたよね、外弁と日弁がですね。それを引き直したのが弁護士法人に外国法事務弁護士を社員として入れるという話だと思うのですよ。

ただ、その士業のお話になってきますと、私には分かりませんが、例えば司法書士と弁護士は共同事業できるのでしょうか。例えば、司法書士が何か案件を持ってきて、それでそれを弁護士のほうに周旋して、弁護士が稼いだ分と利益を共通にして司法書士のほうに回せるのでしょうか。

高中委員 お話し中ですけど、それは職務基本規定で禁止されています。

渥美氏 ですよ。

高中委員 紹介料の禁止です。

渥美氏 だから、その差ではないかと思うのです。つまり、外国法共同事業であれば、一応利益を共通にすることはできるということになりましたよね。そのレベルまでは外国法事務弁護士を一応社員として認めてもよいということではないのでしょうか。だから、逆に言うと、司法書士が社員として弁護士法人に入るというのは考えたこともなかったのですけれども、恐らくそれはちょっとハードルが高いような気がします。

高中委員 そうすると、そのような現行の士業法人制度を解体するというところまでいかないにしても、社員資格限定制度を解体しないまでも、どうして、外弁だけについてそれが必要なかというお考えをお聞きしたいのですが。

渥美氏 一度それは申し上げたかもしれないのですが、先ほど。やはり日弁の仕事と外弁の仕事というのは非常に共通性というか、基本的には私は同じだと思っているのです。ただ、適用する法律が違うだけであって、法律事務であることは同じだと思うのですよ。そこがちょっと非常に類似しているというか、同質の仕事であるということがやはり基本にはあるのではないかと思います。

高中委員 外国法共同事業の発展型が、弁護士法人の中に外国法事務弁護士が社員として入ることでしょうか。

渥美氏 発展型というか、同格のものだと思うのですよ。

高中委員 同格であれば、相互交流を認めなくて、今の各専門職種の社員資格をそれぞれの職に限定するということが今までの立法はできていたわけですけども、そこを乗り越えな

ればいけない理由は何なのでしょう。

渥美氏 御趣旨がよく分からないのですが。

高中委員 弁護士法人の社員資格に外弁を入れるべきだとお考えでしたですね。

渥美氏 はい。

高中委員 それが外国法共同事業とほぼ、イコールとお考えなのですか。

渥美氏 要するにフォーマットは違いますよね、要するに組合というものとは。

高中委員 もちろん違います。

渥美氏 ただ、その弁護士法人というのはもう認められたものであるわけですよね。だから、それでそこに入ればよいということですよね。

高中委員 ありがとうございます。

伊藤座長 そのお話で、今日の渥美先生のプレゼンテーションの部分の中では、法人化そのものについてのメリットといいますか、それとしてかなりもう既にお話いただいたように思いますので、その程度で。

ほかにいかがでしょうか。どうぞ、佐瀬委員。

佐瀬委員 今と少し共通しているかもしれませんが、1点だけお聞きしたいのですけれども。先生が考えておられる弁護士法人の業務範囲というのは、そうすると日本の弁護士事務所と同じような範囲でなくてもよろしいのですか。例えば、外国法共同事業の範囲、どういう限定の仕方をするかは別として、全く日本の法律事務所と一緒にではなくてもよいというお考えなのでしょうか。

渥美氏 要するに、法人といっても結局実際に事務を担当するのは、例えば外国法事務弁護士が社員として入ってくればその人がやるわけですから、その人が基本的に認められた範囲でよろしいのではないかと思います。その人がやる場合にはですね。その人がその法律事務を扱う場合には、今は外弁法4条ですか、その範囲で、認められている範囲でやればよろしいのではないかと思います。

佐瀬委員 それは弁護士法人の業務範囲ということではなくて、個人個人の今までの範囲と同じようにという意味ですか。

渥美氏 そうですね。基本的には。だから法律事務は全部、今回の外国法共同事業でも結局日本法もできるわけだし、その外国法事務弁護士が例えばニューヨーク法ができれば、その人がニューヨーク法をやればよいのですよね。だから、それと同じではないかと思うのですが。実際に担当する人はやはり個人です。

もちろん、だからどういうふうに目的を書くかと、若干難しい面はあるというのは、立法論の問題としてはあるのかなとは思いますが。

伊藤座長 どうぞ。ほかの方でも既に御発言になった方でも結構ですが、何か御質問、御意見等ございませんか。

越委員 テクニカルなことを確認したいというような趣旨なのですが、まず私としては、先ほどの話の続きの形で申し上げれば、共同事業という形で外弁の方がパートナーになれるという選択肢はなくてはならない、国民経済的に不可欠なものだと思います。それと同時に、弁護士法人のパートナーに外弁の方もなれるというふうに制度をつくることも国民経済のためにはプラスになる、消費者にとってはプラスだと思います。ですから、それが重大な何か弊害があるということが論証されない限り、それは僕は認めるべきだと思います。

ただ、実はここから質問なのですが、かなり高名な渉外弁護士の方、日本にいらっしゃる方とかあるいはニューヨークにいらっしゃる方からの何人からも言われたのですけれども、「いや、別に共同事業ではなくても、もう外弁の方がパートナーになれるようになっているのですよ、越さん、実例もありますよ。」というふうに随分言われたのですね。それで、共同事業ではない形で普通にパートナーになれるというふうにお考えの方が、本当に世間で御高名な弁護士の方にはかなりたくさんいて、「本当なの」、「どっちが正しいのだろう」と実は思っていたものですから、どなたかテクニカルにきちんと御説明をいただけたらありがたいと思うのですが。

幹事の渡邊さんあたりが詳しいのではないのですか。

渡邊幹事 パートナーシップあるいは共同経営の意味にもよるでしょうが、どういうふうに整理してお答えしましょうか。

下條委員 答えましょうか。

伊藤座長 どうぞ。

下條委員 恐らく今仰ったのは、インターナショナル・パートナーシップのことではないかと思うのですが、今、現行の外弁法ではローカル・パートナーシップ、いわゆる先ほど渥美先生が説明されたような、日本弁護士と外国法事務弁護士との間の共同事業が認められている。これはローカル・パートナーシップなわけですね。ところが、外弁法の建て付けとして現在のところ、インターナショナル・パートナーシップは認めていない。つまり、日本の弁護士が、ニューヨークならニューヨークにいるニューヨーク州の弁護士とのパートナーシップというのは建て付け上は認められていない。

しかし、これは認めるべきではないか。そして現実には、もう日本に進出している外国の法律事務所は事実上そういうことをやっているわけですね。ですから、そういう意味でインターナショナル・パートナーシップに組み込まれてしまっているという意味でパートナーになれる、そういう意味で仰ったのではないかと思います。ただ、法律の建前上は認められていない。ですから、それを認めるかどうか、かつ認めるとしたらどういう条件のもとに認めるかどうか、それは今、日弁連のほうでも調査を開始しております。そういう状況です。

越委員 ありがとうございます。その問題に加えて、日本の普通の弁護士法人が外弁の方をパートナーにするということは今できるのですか。あるいは民法上のスタイルで……

下條委員 それはまさに今日渥美先生が発表していただいたところで、現在、日本の弁護士法人という制度があるわけですが、その社員は弁護士に限られているわけです。

越委員 そうですね。

下條委員 そういう意味でパートナーにはなれない、社員にはなれない、それが現在の建て付けです。

越委員 そうですね。それは弁護士法人だけではなくて、民法上のスタイルをとっているところでも同じですね。違うのですか。

下條委員 いえ、ですから、民法上では共同事業が自由化されましたので、2005年だったのですか、先ほど言いましたローカル・パートナーシップが認められた、つまり、弁護士と外国法事務弁護士との間の共同事業は認められた。その意味でローカルなパートナーシップはできるということです。

越委員 ああ、そうですか。分かりました。ありがとうございました。

渡邊幹事 今の下條委員の御説明を若干補足いたしますと、現行の外弁法上は、民法上の組合という法形式でのパートナーシップを結んで、外国法事務弁護士と弁護士が共同事業として法律事務を行っていくことが許容されました。ところが、そのような形態で共同事業を営むにしても、外国法事務弁護士が使用すべき事務所名称が法律上定められておりますので、原則的には共同事業の相手方弁護士の事務所名称を使用することができない、ただ、一定の要件を満たす場合に限り、特例として同一の事務所名称を使用することができることとされています。民法上の組合形式で提携しているという点では同じだけれども、外形上は、別々の事務所名称を使用されている場合もあれば、同一の事務所名称を使用されている場合もある、という整理になるかと思えます。

越委員 今日、渥美先生のお名刺いただいて、渥美総合法律事務所・外国法共同事業というちょっと見慣れないスタイルの名詞になっているのは、そこが理由なわけですね。そういう理解でよろしいのですね。

渥美氏 そうです。49条の5とかいうのがあったかな。結局、弁護士と外国法事務弁護士が同じ事務所で働いていて、その法律事務の範囲に制限を設けていない場合には、その弁護士又は弁護士法人の事務所の名称中に外国法共同事業の文字があるときは同一の名称を使用できるという、外国法事務弁護士の事務所の名称の規定があります。

伊藤座長 どうぞ、牛島委員。

牛島委員 下條先生が言われたことのとおりでありまして、言葉の整理だけを若干させていただきますと、パートナーと社員というのは実質的には同じようなものでありますけれども、社員というのはあくまでも、すみません、御理解のことの確認に過ぎませんが、法人の社員、つまり法人の社員として言っているわけでありまして、パートナーというのは本来は英米法のパートナーなのでしょうが、日本でいう場合には組合の組合員と、任意組合の組合員という意味でパートナーですから、先ほど来の議論についても、渡邊幹事が補足されたとおりでありますが、細かいことをさらに付け加えますと、日本の弁護士法人と外弁のパートナー、つまり組合による共同事業。私の知る限り、渥美先生のところは外国法共同事業を弁護士個人と外国法事務弁護士個人がやっておられるというそういう理解です。

しかし、さらに法律は、現在あるかどうか私存じませんが、日本の弁護士法人ができた場合において、その日本の弁護士法人と外国法事務弁護士さんとが組合契約でパートナーシップを組むということも認めています。つまり、それは弁護士法人と弁護士というのは事実上イコールだから、個人である弁護士さんと個人である外国法事務弁護士さんが一緒にやってよいのであれば、それは個人とイコールであるはずの、イコールというのはもちろん実質の趣旨ですけれども、日本の弁護士法人と外国法事務弁護士さん、あるいは場合によってはそこに日本の個人の弁護士も入って、組合というものを作って、外国法共同事業、まさに今、渥美先生がやっぴらっしゃる、そういうことをやることもできるというふうになっています。そういう意味では、パートナーという言葉と社員という言葉はファンクションの実質という意味ではなく、法人の社員、組合のパートナーというふうに使分けるとすれば、今のようなことまで言えると思えます。

質問よろしゅうございましょうか、座長。

私、資料の9を実は大変興味を持って拝見したのですが、渥美先生の先ほど来のお話の中には、例えば資料9は弊害防止措置とあって、最初の三角印ですね。その次のビュレットに75%以上という数字がありますけれども、渥美先生のお考えの中には、もちろん個人でのお考えという前提で結構なのですが、やはりもし先生の思っただけのような外国法事務弁護士事務所的な法人ですね、そういう言い方でおおよそ当たっていますよね。そういうもの場合は、一定のパーセンテージがなければならぬだろうというふうなお考えはございますか。

渥美氏 それは弁護士法人の社員のパーセンテージという意味ですか。そこが難しい問題で、実は私、ここははっきりまだ態度表明できないというか、考えている……もし私が聞かれるとしたらですね。

ただ、先ほど空洞化のお話があったと思うのですけれども、例えばドイツなどでは、上位の10法律事務所のうち9個ぐらいですか、要するに外資系と提携している。乗っ取られたとかいう言い方はしませんよ。ただ、同じ屋根でやっているという形には今なっているわけですね。

だから、その辺が、日本で起きないのかということ、これは分からない。つまり、今すぐは起きないでしょうというのはかなり言えると思うのですね、この数年ぐらいは。ただ、なるときはやはりなるのかな。結局、日本人は割と、この数年前に日本の事務所をどんどん合併して大きくなったということがあるのですよね。そういう流れができたときは意外と早いのではないかなということも考えているわけです。だから、そうすると、そういう形に全くならないわけではないとは実は思っています、それが今すぐはないでしょう。だけど、では、5年後、10年後はどうなのでしょうかとこのところはよく分からないですね。

そうすると、結局、法律というのは非常に社会の基礎をなすようなレベルの話ですので、それはかなり欧米的な考え方が入ってきて、かつ、マネジメントのやり方も欧米的なローファームのやり方に全部変わっていくのかということところが、本当によいのかどうかというのはまだ分からない。私などが今、専門でやっているのは、例えば証券化というものがあるのですが、これはすごく膨大な契約書があるのですけれども、こういうのというのは90年代半ばから入ってきていて、これもほとんど欧米系のローファームが開発したような、ストラクチャーもそうですし、契約書の中身もそうです。

いわゆる渉外弁護士といわれる方が使っている契約書も、もちろんそういうのを改良して作っていると思うのですけれども、やはり欧米系の事務所が開発したものをベースにして作っている。そういう意味で、ノウハウをむしろ入れて、うまく日本的に変えてやっているという面があるし、私、個人的にもその欧米系の外国弁護士にいろいろ教わったり、勉強して、先ほど消費者のためという話があったのですが、そういう意味ではそのことによって仕事のクオリティーが上がってきて、消費者のためにはなっているという部分があって、確かにそういう欧米系のノウハウを入れていくというのはある意味ではよいこと、そのことによって消費者、特に金融機関などはメリットを受けていると思うのです。

ただ、これがずっとさらに進んでいって、日本の法律事務所というのがほとんど欧米系の名前が付くような状況になって、それでそれが1,000人、2,000人、3,000人という話になってくると、やはり少し話が違いかもしれない。ただ、ここは、それでもよいのだという考えもあるかもしれないし、まだ私個人的には結論が出ない部分なのです。

ね。ただ、そういうことがあってはいけないという立場からすると、やはり何か歯止めをかけたほうがよいだろうという感じはしないでもない。

伊藤座長 どうぞ。

牛島委員 質問の仕方を、すみません、ちょっと先生の極めて個人的な御意見というかな、それでももちろん結構なのですが、こういうふうに聞かせてください。将来、仮に先生のお考えのような法人ができる際に、この資料9に75%という数字がありますが、こういった形での立法化をするということは、先生から見られてとてもまずいことだというふうに思われる根拠がありますか。

渥美氏 資料9は、すみません、これを資料に付けているのですけれども、私は余り重視してなくて、公認会計士、監査法人でこういうような制度がありますよという程度のものでお考えいただきたいと思います。むしろ、75というのはやはりさすがに多過ぎるのかな。もし歯止めをかけるとしたら、やはり50%超えという部分ですかね。

牛島委員 そうですか。例えばそういう規制というか、そういうルールにするとしたときに、それは先生の御経験とお見通しから、とてもまずい、あるいはもっと言うと、明らかにまずいと思われるというようなことが何かございますか。あるいは、それはそれであり得ると思われませんか。

渥美氏 それは結局、そのことによっても先ほど言っていた、まず1つの前提として、例えば日本の主要な法律事務所がほとんど、いわゆる4大とか5大というような事務所も含めてなのですが、ほとんど欧米系あるいは外資系の事務所と提携して、その傘下に入るような状況がよいのかどうかというのがまず1つの問題だと思うのです。仮にそれがまずいという立場になったときに、そのような50%超という限定を付けて、それをストップするための役に立つのかどうかということを考えなければいけないので、多分この2つのステップを考えなければいけないのではないかと思います。

特に、日本の弁護士、特に、東京に集まっている大きな事務所全部が、欧米の事務所の傘下に入るというようなことが実現したときに、これはやはりかなり大きな日本の社会とかに、根本的な影響があるのかもしれない。その辺がきちんと話されているのかなというのが根本的な疑問なのです。日本人自体が本当にそういうことがよいのか、どういう影響があるのか、というのは余りまだ話されていないし、国民的なレベルで考えられていないのではないかなと思います。

例えば、ドイツなどでは確かにそういうことが起きて、傘下に入っている部分はあるのですけれども、ただ、あれはいわゆる大体EUとかECの中の、私の理解ではECの中の、特にイギリス系の事務所が入ってきてやったというか部分があって、それはECとかEUというのが進めているというのは、国民的な総意としてはかなりコンセンサスができているのだと思うのです。そういうレベルでの話なので、日本の場合だとそこまではまだ行ってないのではないかなという気はしますよね。

だから、その話については私も結論が出せない状況でして、出せないのだったらやはり一定程度は歯止めをかけたほうがよいのかもしれない。ただ、本当にその50%をローカルなパートナーシップでかけるというのは意味があるのかどうかというのはあると思うのです。なぜならば、例えば外資系の事務所というのは、結局日本の事務所と組みたがるのはやはり依頼者を持っているし、例えば日本人のもちろんパートナーが多くて、外資系のほ

うが少ないとしても、それなりに経済的には支配できるのかもしれませんが。あるいは、かなりのインフルエンスというのを及ぼすことができるので、ローカルのレベルで50%以上に日本人のパートナーがなったとしても、それは本当にその歯止めの効果があるのかということは言えると思うのです。

伊藤座長 出井さん、何か。

出井幹事 幹事からも一言。今のお話、渥美先生のお話、それから委員の方々の御議論を伺っていますと、今、牛島委員が質問された点ですね、それはやはりいろいろな要素を、これは越委員が言われたことも含めて、いろいろな要素を十分に勘案して、どういう制度にするのかということを考えなければいけないという気が率直にいたしました。当外弁制度研究会でそこまでできるのかどうかという問題が一つあるかと思えます。重要な問題ですけれども、非常に難しい問題であるという印象を持ちました。

渥美先生のお話ですと、そのような一体型法人ですか、一体型法人のニーズはあるし意味もあるのだというお話で、それはそれとして十分理解できたつもりでございます。ただ、今申し上げたように、歯止めの措置をどうするのか、弊害防止措置をどうするのかということについて、かなり深い議論が必要になるかと思えます。

ところで、翻って、もともとこの外弁制度研究会ができたときの課題は、日米規制改革イニシアチブの報告書に基づいて、外弁法人化が認められていない現制度で、外弁に不利益をもたらすという米国の懸念を理解して、外弁の要望を受け次第、内弁と同じ条件の外弁法人の法改正について日弁連と協議をするというところから始まっていて、それを卒然と読むと、やはり今個人でやっている外国法事務弁護士を法人化するというかのように読めるのですね。

ここで、一体型法人の問題は、この研究会、あるいはまた次の研究会で検討するとして、先生の仰っているその歯止め措置が75%であれ50%であれ、何らかの歯止め措置が必要であろうという考えに立つ場合に、外国法事務弁護士だけの法人を認めることについては、やはり何か先ほどのお話にもあったように大きな問題があるという感触なのでしょうか。そこだけ確認したいのですが。

渥美氏 それは別の種類のものということでしょうか。

出井幹事 別の種類のもので、同じ、先生が仰るようなこの専門職法人の上位概念、少なくとも日本の弁護士と外弁を包括したものを設けるとした場合でも同じです。先生のお考えだと、外弁のみの法人、そういう別の種類の法人をつくる必要はないというお考えですけれども、もしそういうニーズがある場合は、弊害がなければそれを認めてよいということに恐らくなるのだと思うのですね。しかし、そこに弊害があるのかどうかということです。繰り返しになってしまうかもしれませんが、そこを教えていただきたいのです。

渥美氏 そこが実務的に見て、何が弊害かというのは非常に難しいと思うのですが。これは少し個人的な考えになってしまうので、コンセプトの問題として、やはり僕はどちらかというと外弁と日弁というのは本質的には同じことをやっているのだらうと、法律事務を、というのに、何か別の法人を作るというのは、これやはりコンセプト的に受入れがたいという部分。それと、先ほど申し上げたように、その仰っているのは…。

出井幹事 同じ法人を作るというお考えはよいのですが、その場合に、法人であるからには社員がいるわけですね。その社員を先ほどの話のように、日本の弁護士が何%以上である必

要があるという、そういう制度設計にする場合は、では、外弁のみの法人というのはありませんかという、そこなのです。

渥美氏 要は、もし制限を加える場合ということですね。そこまで僕は考えていなかったのですが、恐らくそれだったらそういうものをよこせとは、必要だとは言うでしょうね。というのは、結局そこで制限がかかってしまってコントロールできないということになると、やはりこれは不平等だということになりますので。

ただ、誤解を避けるために申し上げますけど、そこについては絶対50%超とかそういう制限を加えるべきとは私は言っていないで、私の立場としては。そこはもう少し検討が必要なのだろうということなのです。だから、むしろやはりそういう何か、本来だったらそういう制限を加えないで、同じ法人で外弁も日弁も入っていきなり使えるというのが基本的なコンセプトであるということなのです。

伊藤座長 今日の渥美先生のお話は、今までの議論の流れからすると新しい視点からの問題提起ですので、私どもこの研究会の内部でもまだ十分な共通認識ができていないところで、今日のお話を受けてさらにいろいろな問題を議論していきたいと思いますが、クラトフィルさん、外国弁護士としてお仕事をされていらっしゃる立場として、今日のいろいろ、現在こういう点が具合が悪いとか、あるいは不便であるというような御指摘がありました。そういうお話や今日のいろいろ皆さんの意見をお聞きになって、何か御意見や感想がありますでしょうか。

クラトフィル氏 私は、日本で外国法事務弁護士としてとても素晴らしい時間を過ごしています。3年前に、私の事務所のロンドン本店から東京に異動したことは刺激的な機会となりました。私はトップクラスの日本の会社に対して、英国法に基づく海外投資についてアドバイスしてきました。

私が外国法事務弁護士として遭遇した最も重要な問題は、英国のソリシターとして資格を有してはいるものの、日本で働く前の海外での経験が2年に満たない同僚に関することです。彼らは自国において依頼者との会議に出席することができ、法的アドバイスを提供し、パートナーになることができます。しかしながら、日本ではこれは認められていません。外国法事務弁護士でない者が日本に非常に興味を持ち、日本を理解していることはよくあります。典型的には、彼らは日本の大学で学び、日本語での読み書きにたけ、またしばしば日本人と結婚しています。

実際、私の事務所では、日本語を最もよく話すことができる5人の者は、すべて外国法事務弁護士でない者です。その過半数が結婚し、子どもを持ち、彼らのキャリアの早い時期に妻の日本で子どもたちを育てたいという要望で日本に来ることを求められました。パートナーになるためには、彼らはただ外国法事務弁護士としての資格を得るためだけに2年間を海外で働くべく、それぞれ家族と離れなければなりません。そうしなければ彼らはパートナーになることができず、彼のキャリアにとっては大きな損失になります。

東京オフィスのオバタ氏の同僚の1人の奥さんは、奥さんと子どもだけが日本に戻り、両親と生活することにされました。その同僚は非常に寂しい思いをしまして、日本に異動し、現在は共に暮らしています。そのルールが依頼者、法律事務所、家族にとって損害を与えるものであることは間違いありません。私は何らかの変更がなされることを強く望みます。

この問題はともかく、私は日本にいてことにとても満足しておりますし、日本で長く生活

し、法律家として働き続けたいと思います。

以上です。

伊藤座長 どうもありがとうございました。

それでは、大体予定の時間に近づいておりますが、なお何か御意見等、御質問ありますでしょうか。

どうぞ、越委員。

越委員 これも不確かな情報で、有名な弁護士の方から口頭で言われているだけのことなのですが、日本の法律事務所がニューヨーク州に出先を作って、そちらで仕事をされる場合に、現地の弁護士を雇えないらしいのですね。日本の弁護士資格を持っている方々の事務所がニューヨークにあって、そこではニューヨーク州の弁護士を雇えないというふうに聞いていまして、それが事実であるのかどうかというのをいつか教えていただける機会があったらありがたいです。また、日本の弁護士の活躍の場を広げるという意味でも、そういった活動、国際的に活躍される優秀な弁護士の方により機会を与えるという意味では、もし何か外交ルートでお願いするべきことがあればそうしてほしいと思います。

以上です。

伊藤座長 分かりました。

何か今の越委員のことに。

渡邊幹事 今、御質問ありました前者のほうですけども、こちらのほうに資料があるかもしれませんので、可能であれば、次回御報告したいと思います。

伊藤座長 それでは、そうしていただけますか。

それでは、今日大変貴重な問題の提起と御意見を承りましたので、それを踏まえましてまた次回以降の研究会を続けていきたいと思います。

渥美先生、ディクソン先生、今日はありがとうございました。

渥美氏 どうもありがとうございました。

伊藤座長 それでは、次回ですが、9月26日金曜日、午後3時から、日弁連16階の来賓室という部屋で開催いたしたいと思います。

本日は長時間ありがとうございました。

—了—