

PEOPLE WITH LEGAL MIND

外国法事務弁護士に関する規制緩和の議論が進んでいる。フレッシュフィールズ法律事務所のパートナー弁護士の岡田和樹氏は、事実を踏まえた議論の必要性と若き法律家たちの国際法務への積極的な挑戦を訴える。

日本と外国のロイヤーのチーム

岡田先生がいらっしゃるフレッシュフィールズ法律事務所の母体は、イギリスの歴史ある名門事務所ですね。

岡田 Freshfields Brackhaus Deringerはロンドンに本拠を置く法律事務所です。1743年に創業し、それ以来、イングランド銀行の顧問事務所をしています。世界約30カ所に事務所があり、弁護士は総勢約2,600名で、ロンドンでは、「マジックサークル」と呼ばれる「シティー5大ファーム」の一角で、特にM&Aに強いという定評があります。

特定共同事業の取り組みについてお聞きします。

岡田 1994年の「外国弁護士による法律事務の取扱いに関する特別措置法」(以下、外弁法)改正によって、涉外案件について、日本の弁護士と外国法事務弁護士(以下、外弁)がパートナーシップを組んで、同じ場所で、共同で処理する「特定共同事業」ができるようになりました。これを受けて、1998年、フレッシュフィールズ法律事務所をつくり、それ



までもっぱら英国法、米国法案件を取り扱ってきたフレッシュフィールズ外国法事務弁護士事務所との特定共同事業をスタートしました(日本弁護士と外国法事務弁護士の提携・協働については右頁資料参照)。当初は弁護士2名と外国弁護士4名で始めたのですが、急速に業容を拡大し、現在は、日本の弁護士が27名、外弁登録をしているパートナーが3名、登録をしていないアソシエイトが10名という体制になっています。

外国弁護士の方の原資格国はイギリスですか？

岡田 イギリスが主ですが、アメリカ、オーストラリアの3カ国です。

仕事の内容は？

岡田 業務の内容自体は、基本的には日本の涉外事務所と同じです。証券化やデリバティブ取引、プロジェクトファイナンスなどを扱う「ファイナンス業務」、M&Aなどの「コーポレート業務」、そして訴訟や仲裁などの「紛争処理業務」です。

具体的な仕事の進め方についてうかがいたいと思います。

岡田和樹氏

弁護士 / フレッシュフィールズ法律事務所

岡田 私たちの事務所では、例外的なものを除いて、基本的にすべての案件を日本人と外国人のロイヤーが共同して処理しています。案件がきますと、通常、日本人のパートナーとアソシエイトに外国人弁護士がついて3人のチームであたります。

日本人と外国人がチームを組むメリットは？

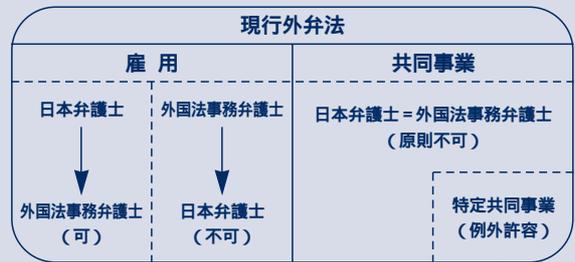
岡田 当然ながら、まず英語文書の処理能力が飛躍的に向上するという大きなメリットがあります。クライアントから、いきなりドサツと山のような英文の書類が持ち込まれ、「早急に答えが欲しい」と依頼されることがよくありますが、そういうとき、いくら留学経験があろうと、日本人の弁護士だけでは、お手上げということになることもあり得ますが、外国人のロイヤーの手を借りれば、われわれはポイントだけを読んで検討することができますから、能率は天と地の違いがあると思います。日本の渉外事務所が「不夜城」と言われるのに対して、われわれが人間的な労働条件のもとで働いていられるのもそのお陰でしょう。

また、われわれの事務所では、単に英語だけ外国人のロイヤーにみてもらうというだけではありません。私は主に労働法に関する案件を手がけていますが、例えば合理化のため、こういう解雇ができるか検討してほしいという依頼がきたとき、日本人のアソシエイトにも調査させると同時に、外国人のロイヤーにも日本の労働法の文献にあたらせて、どのようなアドバイスをすべきかアイデアを出してもらったり、ディスカッションすることで自らの考えを深めることもあります。

クライアントである外資系企業とのカルチャーギャップを埋めるといったメリットもあるということでしょうか？

岡田 法律も文化の一つですから、どんな法律分野でも文化の違いは問題になるでしょうが、労働問題では、特にアメリカなどとは文化の違いがかなりあります。例えば、アメリカ人の感覚では、当然に解雇できるし、人事担当者レベルに解雇通告をさせた方がいゝと見なされるようなケースでも、日本人の場合、いきなり解雇せず、慎重に退職勧奨から始めたり、解雇通告するにしても、ある程度の地位の高い人間がした方がいゝということがあります。しかし外国人のクライアントにいきなりそういうアドバイスをしても、「なんて弱腰の弁護士だ」と見られかねない

資料 日本弁護士と外国法事務弁護士との提携・協働



(現行外弁法上の特定共同事業制度)

(制度の概要)

- 特定共同事業の相手方は5年以上の実務経験のある日本弁護士に限る。
 特定共同事業の目的とすることのできる法律事務は
- ・ 外国法に関する知識を必要とする法律事務
 - ・ 当事者の全部又は一部が外国に住所又は本店等を有する者である法律事件についての法律事務
 - ・ 外資系会社(外国会社等が発行済株式総数の2分の1以上の株式を保有する会社等)の依頼による法律事件についての法律事務に限る。

出所：司法制度改革推進本部国際化検討会資料(2002年2月25日)

わけです。そういうとき、両国の事情に通じた外弁がいれば、事務所の内部で議論することができますし、時にはクライアントとのコンタクトを任せて、クライアントに自由に意見を言ってもらうような配慮もできます。

事実を踏まえない議論

司法制度改革推進本部の国際化検討会(座長・柏木昇東京大学教授)でも、特定共同事業の要件緩和など日本と外弁の提携・協働の在り方について議論されています。実務にあたられているお立場で、制度改革の必要性をお感じになる点は？

岡田 われわれの事務所では、「渉外性」(特定共同事業の対象となるかどうか)が問題になるような案件は全くと言っていいほどありませんから、現在の規制が、実務の遂行上、それほど大きな障害になっているとは感じていません。しかし、無用な規制を廃止すること自体は当然のことと思っています。ただし、私としては、今回の制度改革の議論が、「弁護士と海外の法律事務所とのパートナーシップ」(インターナショナル・パートナーシップ)の問題を正面から取り上げていないことの方に疑問を感じています。というのは、日本弁護士連合会(以下、日弁連)の外弁委員会などでは、「海外の法律事務所の弁

護士は『非弁』だから、インターナショナル・パートナーシップは、『非弁提携』にあたる」という議論が多くあります。私に言わせれば、「非弁提携規制」の立法趣旨からして、弁護士が海外の法律事務所のパートナーとして日本で活動することが、取り締まりの対象となるのは到底思えません。仮に、形式的に「非弁提携」の要件にあたるとしても、このような行為は、まさに「正当業務行為」の典型であって、法的に禁止されていないことは、誰の目にも明らかだと思います。先のような日弁連内の議論は、法律論としてもおよそ成り立つ余地がないと思います。しかも、そんな議論を前提にしていたら、日本の弁護士は、世界的な法律事務所に参加しても、いつまでたってもセカンドクラスの「ローカル・パートナー」にしかたれないということになってしまいます。それでは、本部の意思決定には参画できないし、利益配分にもあずかれない。私は、今回の制度改革にあたっては、まず「インターナショナル・パートナーシップは、そもそも法律的には何ら問題がない」ということを確認した上で、議論を進めてほしいと思っています。

国際化検討会での議論は、共同事業を基本的に自由化することでは全体的な合意が得られているようです。

岡田 検討会では、クライアント側からの強い要求で、自由化の方向に進んだようです。私は、国際案件を扱う法律事務所は、一種の社会的インフラ、例えばホテルのようなものだと思うのです。長引く不況で苦しんでいるとはいえ、世界第二の経済大国日本の首都であり、国際都市でもある東京に質の高いホテルが必要なのは当然で、「日本に来たら旅館に泊まって、布団で寝てください、従業員も日本人だけです。」と言っているわけにはいきません。法律事務所も国際的な事務所が必要なのです。もちろん、旅館が洋風化する、つまり、日本の渉外事務所が外人弁護士を雇って国際化するのも結構でしょうが、海外のホテルが進出する、つまり、海外の法律事務所が日本人の弁護士とさまざまなかたちで提携しながら、法律サービスを提供するというのも不可欠のことだと思います。国際的な案件は日本の弁護士と外国のロイヤーが一体となって処理してこそ、クライアントに質の高いサービスを提供できることは明らかですから、そういう融合を進める観点でも、全面的緩和の方向は正しいと考えていま

す。

日弁連でも国際化の検討が行われていますが、その議論はどのようにご覧になっていますか？

岡田 日弁連はこれまで、海外からの自由化の要求に、「どの程度まで譲歩するか」ということばかり議論をしてきたように思います。また、日弁連内部では、実態を踏まえないで、「こうなのではないか、ああなのではないか」という「想像」を前提に議論を展開してきたような印象を受けます。

例えば、われわれのような事務所については、多かれ少なかれ、「事務所運営も事件処理も、外国人に支配されている」という誤った前提があるように思います。実際、外弁委員会の委員のほとんどは、共同事業の事務所で働いたことがないわけですから、想像でものを言うのもやむを得ないところもあるのですが、現実は違います。私たちの事務所では、特定共同事業の運営はパートナー会議で決められます。パートナー間では財務状況や人事などあらゆる情報が開示されますし、全員の合意の下に運営が行われています。日本側、外国側、どちらかに偏るということはなく、きわめて民主的な運営によって公明正大に行われています。

雇用に関する反対意見では、外弁が日本の弁護士を雇うようになれば、脱法的に日本法に口を出すのではないかという意見があります。

岡田 雇用となると、パートナーシップとは違う、弁護士が外弁の指揮監督下に入るのは問題だという議論が強いようです。しかし、「外弁には日本法を扱わせない」という規制は、「間違ったサービスを提供させない」というのがその目的です。その意味では、外弁に雇用されていたとしても、日本の弁護士がきちんとサービスを提供していれば、顧客の利益は守られているのであって、それ以上の規制は必要ないはずです。

「使用者」としての地位を利用して、弁護士の業務に不当に介入して日本法の解釈をねじ曲げるようなことは考えられないのでしょうか？

岡田 外弁が日本法に「介入」と言いますが、そもそも外弁は日本法を詳細に理解しているわけがありませんから、介入しようにも介入できません。事実としてみても、私がフレッシュフィールズに入ってから、日本法の解釈や案件処理について「介入」されたことは一度もありません。ましてや、検討会で



日弁連が主張しているような、「本国の事務所が個別の案件を指示する」などというのは、現実には働いている私たちにとっては、「妄想」の類でしかありません。

外弁による雇用に反対する根拠として、弁護士の独立性ということが挙げられます。

岡田 弁護士の独立というのが、自己の良心に従って判断を下すということであれば、いったい、それはどのように確保されるのかということが問題です。確かに、雇用されている若い弁護士が他の弁護士の影響を受けるといことはあり得るのですが、それは外弁に限ったことではなく、どこでも起こり得ることです。ところが、ことさら外弁だけを取り上げ、独立性を云々するのはどんなものでしょうか。そういうことを言うなら、日弁連の監督を受けない民間企業に雇われるケースはどうなのか。企業での活動を認めながら、日弁連の会員である外弁に雇用されることだけは認めないというのは、説得力のある議論とは言えないでしょう。

若い弁護士の成長のため

規制を続けるのはむしろデメリットの方が多いということでしょうか？

岡田 規制を擁護する立場からすれば、今まで規

制によって保護されて、それが少しずつなし崩しになって、裸にされる。そんなイメージかもしれませんが、実は日本の弁護士を守るはずの規制が、かえって、日本の弁護士の足枷になっている面もあります。

確かに、雇う側の弁護士にしてみれば、外資系の事務所に高給で若い弁護士を引き抜かれるのは困ることもかもしれませんが、雇われる若い弁護士にしてみれば、選択肢は多い方がいいわけです。ナレッジマネジメントの分野でも海外の事務所には圧倒的なアドバンテージがありますから、その点でも、若い弁護士には魅力的でしょうが、規制が彼らの発展を阻害しているわけです。

この問題に関連して、私が特に強調したいのは、この若い弁護士の成長、発展という側面です。これまで、日本の涉外弁護士は、研修所を出たら、日本の事務所に入って、5年くらい一生懸命夜も寝ないで働いて、海外(大体はアメリカのロースクール)に留学する。帰国して、また元の事務所か別の事務所で仕事をして、そこでパートナーになるか、あるいは、特定共同事業の事務所に行く人もいます。従来はそれが典型的なスタイルでした。

しかし、これからは、そういうかたちばかりではなく、司法研修所を出たら、いきなり海外の事務所と共同事業をしている事務所に飛び込むというスタイルがあってもいいはずです。英語の世界で仕事を

覚え、外国人とつき合ったり議論する中でインターナショナルな感覚を身に付けていけば、30代、40代の働き盛りになったとき、国際弁護士として高い能力が身についているでしょう。

市場を完全に開放すれば、渉外業務を外弁に席卷されるという危機感もあるのでは？

岡田 弁護士に限らず、クライアントの方でも、「純国産」の渉外事務所がなくなることを懸念する声もあるようです。しかし、実際のところ、事務所の賃料や人件費など東京の「高コスト体質」がありますから、海外の事務所にとって、日本がそれほど魅力的な市場だとは思えません。特定共同事業が認められてから4年余を経過しても、今年の6月現在で、登録された共同事業が23件で、その多くは弁護士数名という小規模のものにとどまっていることからしてもそれは明らかでしょう。しかも、将来的に外国の事務所に席卷されたくないのであれば、国際的に通用する日本人の弁護士を大量に育成するほかありません。外国の弁護士事務所は教育プログラムがかなり発達していますから、実務を通じて研鑽を積むことができます。そうして育った優秀な日本人弁護士が、「純国産」の渉外事務所に入ったり、新しく事務所をつくれればいいのではないのでしょうか。要は考え方ひとつです。

国際弁護士として活動する上でどのような能力、スキルが鍵になりますか？

岡田 私の体験から言って、法律家としての優れた資質が必要なのは当然なのですが、語学力もそれに劣らず重要です。法律家としていかに有能であろうと、言葉が通じないのでは、クライアントにとって優秀なロイヤーにはなれません。端的に言って、法律家としての能力と言語能力、どちらか低い方のレベルでしかクライアントにサービスを提供できないということです。それを考えても、できるだけ若いうちから外国語（主に英語）の世界に漬かることができる環境を意図的につくっていくことが大切です。

こちらの事務所は創業後、業容を急速に拡大されていますが、国際弁護士のニーズはまだまだ大きいということでしょうか？

岡田 国際的な問題について理解力があり、外国語に堪能で、外国人とも自由に付き合える感覚を持った弁護士の必要性は高まってきています。企業が国際化するとき、どうしても国際化した法律事務所

が必要です。その要求は今後、強まることはあれ、弱くなることはないでしょう。それに対して弁護士の側が、狭い既得権的発想で対応していたのでは、およそ勝ち目はないし、職業としての弁護士の発展もあり得ないと思います。日本の弁護士に求められるのは、受け身の態度ではなく、能動的、積極的な対応です。視点を変えれば、自由化とはチャンスにほかなりません。日本企業がこれだけ海外に出て行っているわけで、本来であれば、それに伴って日本の弁護士もどんどん外に出て行ってもおかしくありません。また私は、日本人には十分それだけの潜在能力があると思います。

先生は、国内弁護士としての経験が長く、渉外弁護士としては異色の経歴をお持ちのようですが、その立場から、若い修習生や弁護士に伝えたいことはございますか？

岡田 私は、今から3年半ほど前に、フレッシュフィールズに入りました。50歳近くになってから国際法務の世界に入ったわけですが、この分野には無限の可能性が開けていると思います。大学を出て、20年以上も英語と縁がない生活をしてきましたから、この3年間、英語ではかなり苦勞して、髪も大分白くなりました。しかし、この間、事務所内はもちろん、海外でも外国の弁護士と一緒に仕事をしたり、会議で議論したりする中で、国内の弁護士活動では得られなかった経験、英語で言うと“exciting”な経験が多くありました。国内弁護士として生きてきた自分の人生を悔いるという意味ではないのですが、今からもう一度人生をやり直せたらなら、最初からフレッシュフィールズに入って、ただの「一流」ではなくて、「超一流」の国際弁護士として活躍してみたいですね。ですから、意欲と野心のある若い人には、この分野に大いにチャレンジしてほしいと思っています。それがまた、日本の発展にもつながるのですから。

外国法事務弁護士：外国で弁護士資格を有する者で、法務大臣に、日本において特定の外国法律業務を行うことを承認され、日弁連および弁護士会に登録を認められた者。

弁護士 / フレッシュフィールズ法律事務所

岡田 和樹(おかだかずき)

1950年生まれ。1972年司法試験合格。1973年一橋大学法学部卒業。同年司法研修所入所(27期)。1975年弁護士登録(第二東京弁護士会)。1993年高橋・岡田法律事務所。1999年フレッシュフィールズ法律事務所。1990年～1998年第二東京弁護士会民事訴訟改善検討委員会委員(1996年度委員長)。1995年～2001年第二東京弁護士会綱紀委員会委員(1999年度副委員長)。2002年より日本弁護士連合会外国弁護士及び国際法律業務委員会委員。