

第18回弁護士業務改革シンポジウム  
第7分科会  
「弁護士による中小企業の海外展開支援」  
～あなたの町の中小企業の挑戦を支えよう～

反 訳

2013年11月8日(金)

日本弁護士連合会

司会（板橋） ただいまより，第 18 回弁護士業務改革シンポジウム，第 7 分科会，弁護士による中小企業の海外展開支援～あなたの町の中小企業の挑戦を支えよう～を開催いたします。

本分科会の総合司会を担当いたします，弁護士の板橋と申します。どうぞよろしく願いいたします。（拍手）

本分科会では，シンポジウム内容を記録し，また成果普及に利用するため，会場での写真，映像撮影及び録音を行っております。撮影した写真，映像，録音した内容は，日本弁護士連合会の会員向け書籍や，DVDのほか，当連合会のホームページ，パンフレット，一般向けの書籍やDVD等にも使用させていただくことがあります。

なお，分科会においては，登壇者を除き，撮影は背後からのみ行いますので，その旨お知らせいたします。

また，会場内は指定の場所を除き禁煙となっております。喫煙スペースは南館地下 1 階にございます。

それでは，まず本分科会の配布物の確認をさせていただきます。

お手元の資料をごらんください。

本分科会の資料，表紙は黄色で全 73 ページとなっております。

日弁連中小企業海外支援弁護士紹介制度に関するチラシ。日本政策金融公庫チラシ。ベトナムハムイ省中小企業進出事例と中小投資に適した投資環境ご案内セミナー。ミナトコンサルティング株式会社のご案内。日弁連ライブ実務研修のご案内。日弁連 e ラーニング講座のご案内。中小企業のための金融円滑化法，出口対応の手引きのご案内兼購入申込書。ひまわりホットダイヤルチラシ。アンケート，水色の用紙となっております。ぜひ，ご協力をお願いいたします。

以上となります。乱調，落丁，不足などがございましたら，会場入口前の分科会受付スタッフにお声がけください。

また，本日の分科会では，ご希望の方にはご質問，意見用紙をお渡ししております。ご入り用の方は，会場入口前の分科会受付スタッフにお声がけください。

また，本分科会には，海外支援にご興味のある弁護士の方，一般の方，関係者の方に来ていただいていると思いますので，出かけにお名刺のほうを受付スタッフまでお渡しいただければ幸いです。

次，本分科会の大きなスケジュールをご案内いたします。黄色表紙の資料 1 ページ目の進行予定表をごらんください。

ただいまの時刻から 12 時までを午前の部とさせていただき，12 時から 13 時まで 1 時間を

昼食休憩といたします。その後 13 時から 16 時半まで午後の部を開催いたします。

なお、午後の部では途中 10 分程度の休憩時間を予定しております。

ここで誤字の訂正をお願いいたします。進行予定の中小企業庁の「梁嶋様」の「嶋」の字が誤記となっております。梁嶋様には深くおわび申し上げます。

それでは、以下、進行予定に従って進めてまいります。

最初に、「なぜ、今、弁護士による中小企業の海外支援なのか」と題しまして、東京弁護士会会員の武藤佳昭弁護士にご登壇いただきます。どうぞよろしくをお願いいたします。

武藤（東京） どうも、皆様、おはようございます。ただいま、ご紹介いただきました東京弁護士会 44 期武藤でございます。

本日は、私のほうから分科会全体の内容に先立ちまして、少しお話をさせていただきます。私は現在、日弁連の中小企業海外展開業務の法的支援に関するワーキンググループ、こちらの座長を務めさせていただいております。この立場上、お話を差し上げるという次第でございます。

はじめに、本日の趣旨、内容としまして、先ほど紹介にもありましたとおり、何はともあれ実態を知るということで、アンケート調査及び弁護士の活動事例をご紹介します。また、外を知るということで、中小企業庁様、あるいは連携団体様から活動の内容をご報告いただく、あるいは各地単位会における取り組みをご紹介します。

最後に経営者、支援団体、弁護士の視点からパネルディスカッションという形で、生の声をお届けしたいと思っております。

私の話の内容としましては、まずはその実例、実際の話に入る前に、全体的な視点をお届けしたいと思ひまして、中小企業による海外支援というものの全体像、これがどういったものがあるのか、それに対して、弁護士がどのようにかかわることができるのか。それについて、弁護士が 1 人 1 人、あるいは弁護士会として何をすべきなのかということをご紹介します、お話をしていきたいというふうに思っております。

それでは、早速内容に入らせていただきます。

まずはじめに、中小企業の海外展開とは何かというところでございます。海外展開と一口に言いましても、さまざまな内容がございます。

おおむね、以下の 3 つの類型があるかなというふうに思っております、実際には無数のパターンがあるんですけれども、あえて分類をいたしますと、まず第一に、中小企業様が日本に拠点を置いたまま、海外と取引をする、貿易という形があるかと思ひます。この中身として

は、有体物としての商品や原料，こういったものを取引するケースですとか，無形資産ですね。技術のライセンス，知的財産のライセンス，こういったものがあるのかなと。一応，役務，サービスもあるかなと思っております。

2番目のパターンとして，一步踏み出す形で，日本にいながら海外に，いわば分身を設ける。販売代理店を現地に置いて，その代理店を通じて物を販売する。あるいは，現地の工場，海外の向上に生産委託をする。いわば，日本にいながら契約という形で，分身的に海外に展開をする。こういう形が次にあろうかと思えます。

最後に，究極の形としまして，日本を飛び出し海外展開。直接的に海外に拠点を設ける形。子会社，支店を設置する。あるいは現地パートナーと組んで合弁事業をする。こういった形があろうかと思えます。

このそれぞれのパターン別にさまざまな法律上のニーズ，これがあるというふうに思っております。

順番を追ってまいりますと，まず，貿易の形。これは当然ながら契約をするわけでございますので，契約をサポートするというニーズがある。通常，こういった企業様の取引は，発注，請書ベースで進むことが多いんでしょうけれども，できれば契約を結んだほうがいいであろう。あるいは，物を売る以上は，その海外の国での知財保護，商標保護といったもの，あるいは技術の保護，さらに，そもそも物を海外に持っていくに当たっての，その国における現地の法令，消費者保護規制ですとか，そもそもその物をその国に入れるための輸出入規制，こういったものについて，法律上の論点が出てきて，そこに対してアドバイスを受けたいというニーズが，恐らくあろうというふうに思えます。

続きまして，2番目の間接進出，代理店や委託生産のケースですと，今，申し上げました契約サポート，これをスライドでは3点セットというふうに書いてしまったんですけども，貿易で書きました3点のほかに，さらに知財保護の重要性は高まるであろう。例えば，委託生産をするのであれば，技術を開示するわけですし，代理店を設けるのであれば，その代理店会社に商標の使用を許すわけですから，それをしっかりと法的に守る，そういうニーズが出てくるであろうと。さらに現地法令も，さらに一步上進んで現地に技術を持っていく，あるいは販売ライセンスをするといったことを規制する現地法令のチェックが必要になってくる。

最後に直接進出，この場合には，当然その国で事業を行うわけですから，事業を行うに当たっての外資規制ですとか，会社設立，支店設置，あるいは雇用，あるいは賃貸借など，事業をするために必要な，およそ全ての法律問題が出てくるであろうというふうに思うんですね。こ

ういったニーズに対してどのように、日本にいる我々、日本の弁護士が答えることができるか、支援をすることができるかということを考えていく、それが本日一つ目の議題でございます。

続いて、2番目のトピックなんですけれども、そうした中小企業様の海外展開活動、そこにある法的ニーズ、これについて弁護士が何ができるのかということ、改めて本質的に振り返ってみたいというふうに思います。

この後、さまざまな事例紹介、実務紹介がございますけれども、それに先だって、自分たち弁護士の持っている技能といいたしましょうか、そういったものを確認しておくこと、これが今後の本日これから発表される実際の実例を考えていく上で、一つ有益な視点ではないかというふうに思った次第です。

まず弁護士にあるもの、これは当然ですけれども資格でございます。国から、弁護士資格というものを受けて、それをもって、日本では弁護士法によって法律業務を独占するという立場にありますし、裁判で訴訟代理ですとか、弁護士でなければできない、そういった業務がございます。

ただ、そういった形式的資格を置いて、実際の生身の専門家としての能力、一体これが何があるんだということを今一つ考えてみますと、恐らく、いろいろあるんでしょうけれども、大きく分けて言うと、専門的な知識、もう一つが専門的な技能、こういう2つのとらえ方ができるかなと。これが全てではないと思うんですけれども、こういう整理の仕方があるんじゃないかというふうに思っております。

知識といえますのは、当然ながらまずは法律ですね。私どもが法学部、ロースクールから勉強してずっと学んで、常に知識をアップデートしている法令の内容。基本的には日本法ということになると思うんですが、こういった法律の知識というものがある。さらに加えて、私ども弁護士は実務家でございます。在野の実務家でありますから、実際に依頼者さんや社会の中に入って、さまざまな悩み事に取り組んでいる。そういった中で蓄積してくる、社会の実態についての知識、例えば社会経済構造。ちょっと難しい言葉を使ってしまったんですが、簡単に言いますと、例えば行政官庁にはどういったものがあって、どういった機能を果たしているのか。あるいは、行政官庁ではないけれども、さまざまな公的機能が世の中にはあって、それはどういった役割をしているのか。あるいは、企業の活動ですね。企業といっても、個人事業もあれば、会社もある、当然なんですけれども、会社というものについて、弁護士は法的な視点から理解を持っています。会社の中にどういった機能があって、どういった組織があって、それはどういった役割をしているのか。そういった法的な視点から見た社会の実態を知っているとい

ったことが、一つ専門的知識とっていいんではないかなと思うんですね。

これが、実は海外における企業の活動をサポートするときにも役立つというふうに考えますので、ここで述べた次第です。

続きまして、専門的技能のほうなんですけれども、これは我々ふだんから仕事をしていて、なかなか意識しないんですけれども、改めて考えてみますと、当然ながら法令を解釈適用する能力というもの、これは法学部に入って、まず法律を学んでから、いわゆる三段論法ですとか、適用ですとか、あるいは法律上の効果、そういった形で、我々常に研鑽して実務に使ってきているわけですね。

こういった法律を解釈して、適用する能力。一見すると難解な法律用語、その背後にある原理原則から解釈してって、その適用範囲を確定していくといった作業ですね。そこからもたらせる法的な効果が何か、その解釈適用力。あるいは、先ほど申し上げた社会の実態についての知識を踏まえて、社会的事実、起こった事件、あるいは紛争、それを分析していく力ですね。具体的に言いますと、研修所でも習うような当事者関係図を書いたり、時系列を整理したり、さまざまな視点で事実というものを分析してって、当事者が誰で、その間にどういった物の流れ、お金の流れがあって、それを裏づけるどういう法律上の権利義務があるのか。そういった法的な視点から、社会的事実を分析していく力。一見してごちゃごちゃしているようなものを、ある程度整理した形で把握していく力、これが弁護士にはあるかなというふうに思っております。

こういった法令の解釈適用力と社会的事実を法的に分析する力を踏まえて、問題の解決策を考え出す力ですね。リスク評価をして、この問題については、こういったリスクがある。したがって、解決策としては、こういう形でそのリスクを避けるべきだと。その解決策に向けて、具体的な段取りは、何をやっていこうかと。Aをやって、Bをやって次にCをやって、もしCがだめならDをやってという手順ですね。こういった解決策とその手順を考えていく力というものを、弁護士は日常業務の中で自然と体得しております。

さらにそういった解決策を考えて、それを依頼者の方から了解いただいたら、これを実際に実行するわけですね。いろいろな人に会って説得する、交渉する、ネゴをする。そのために必要な書類を作成する。あるいは、そのために必要な段取りを踏んで手続をしていく。必要な書類をそろえて、サポーティングの添付書類もそろえて、しかるべき役所に持って行って、しかるべき承認を得た上で次に進む。そういった手続を進めていく能力、こういったものはひっくり返して言いますと、依頼者様が抱えている問題を解決する、その解決策の実行力というものに

なってくるのではないかと思います。

実は、こういった専門的スキルが、弁護士にはあるんですね。これを自然に持っている。こういったものを生かしていけるのではないかと。我々がこれまでやってきている国内業務だけではなく、海外展開業務でも、実は生かせるんじゃないかということを考えてみたいと思っております。その事例が、今後、本日紹介されていくということでございます。

海外展開の局面で、果たして自分たちの知識とスキルを本当に生かせるのかという素朴な疑問が起こってくると思います。なぜならば、確かに国内法との違いがある。海外展開といいますものは、たとえ貿易、一番初歩的な国内にいながら海外と取引をする、その貿易の場合でありましても、相手方は海外におりますし、物やお金は国境を越えて流れます。したがって、外国の法令の適用の可能性が十分にございます。

その場合、私ども日本の弁護士は、必ずしも外国の法令について勉強をしているわけではありません。していないというケースがほとんどでしょう。したがって、その国の法令、基本的な考え方ですとか、個別的な法令の内容ですとか、解釈の方法、あるいはそういった法令が生まれてくる前提となる事業環境ですとか、あるいは具体的に法令を適用していく上での手続、こういったようなことを、実は私どもそれほど知らない。あるいは全く知らないケースがほとんどであろうというふうに思います。

ただ、国内法との違いだけではなくて、共通点もあると思うんですね。それは、何かと申しますと、さまざまな部分に出てくると思うんですけれども、例えば、そもそも中小企業様をはじめ、企業がやるビジネス、事業活動の本質、何か世の中で必要とされるもの、物品ですとか、役務ですとか、無体資産を提供して、それに対して対価を得て。対価を得るときに、できるだけコストを抑えて収益を確保しよう、これが事業活動の本質なんですけれども、これは恐らくどこの国でもそんなに変わりはないんじゃないかというふうに思うんですね。

あるいは、法律の原理原則、そのおおもとのところですね。権利があると義務がある。当たり前なんですけれども。あるいは、約束をしたら実行しなければいけない。あるいは、ルールがあって、ルールに違反したら制裁がある。あるいは、何か物事を考えるときに、やはり不公平はいけません。できるだけ、オープンになるように、フェアになるようにしよう。そういった基本的な考え方というものは、実はどの国でも共通性がある。そのあらわれ方、その具体的な規範化、これが違っているということだと思っております。

ですから、先ほど私が申し上げたような、弁護士が持っているスキル、これは実は生かせるんじゃないかなと。ただし、具体的な海外の法令、あるいは日本と海外の取引について、国境を

越えた場合の適用がどうなるのか。そういった場合についての知識が足りない、その海外の法令についての原理原則から生まれてくるルールが、具体的にどういう規範になっているのか。どういう手続になっているのか。その知識が足りないのですが、それを補えば、ある程度のことができるのではないかなと思うのです。

もちろん、例えばインドネシアと取引をするときに、インドネシアの弁護士と同じようにやることは、それは難しいでしょう。ただし、そこまで行かなくてもできることがあるのではないかなというのが、一つの視点でございます。

ここでもう一つ、別な視点として、じゃ、弁護士がやれるとしても、やるべきなのかどうか。わざわざ入っていく必要があるのかどうかということも考えてみたいと思うんですね。と、言いますのは、ほかにやる方がいっぱいいれば、別に弁護士がやる必要はない、お呼びでないかもしれないんです。

私は、今のワーキンググループをする中で、後ほどご説明しますが、グループの仲間と一緒に立ち上げ前にたくさんヒアリングをいたしました。本日、来賓として来ていただいている諸団体の皆さんにも、事前にお伺いをして、いろいろとお話を伺いました。そういう中で、やはり弁護士がかかわるべき立場にあるのではないか。その必要性があるのではないかなというふうに思っております。

これは、一つにはまず、弁護士にとってのビジネスチャンスがあるからというのは、当然でございます。業務があるから、そこに入っていこう。ただし、それだけではなくて、やはりちょっとハードルはあるけれども、頑張っても入っていくべき責務というか、必要性もあるんじゃないかなと。それが、スライドにまとめさせていただいたんですけれども、後ほど、恐らく中小企業庁の方からご説明あると思いますが、社会的現象として中小企業の海外展開活動、貿易ですとか海外進出は、非常に増加をしております。そういった中で、政府としてもこれを後押しする動きがある。それについて、実は弁護士は法律業務を独占しておりますので、法律的なニーズがあればこたえなきやいけないんですね。

日本の弁護士として、先ほど申し上げたような持っている知識と技能、それを生かす余地がある。余地があるのであれば、それを生かすべきではないか。個別具体的な問題点の抽出をする、あるいは具体的な解決策を考える、あるいは手続については、ある程度進めてもらいその海外の現地の専門の方とうまく連携することができれば、現地の方とコミュニケーションをして、場合によってはその現地の方の仕事ぶりを監督する。そういった形で貢献することができるのではないかなというふうに思います。



もちろん、そうやってかかわるべきだとしても、これは業務であるわけですから、本質的には1人1人の弁護士が、ビジネスとして確立させるための努力をするべきであるという大前提があると思います。ただ、後ほど、申し上げますとおり、なかなか弁護士が海外展開をサポートできます、やりますということが世の中に浸透していない現実がある。なかなかいろいろな障害がある。特に、中小企業様に対する私どもの働きかけ、啓蒙啓発が足りない、あるいは、まだ企業の皆さんの認識が追いついていないという部分がある。

したがって、そのハードルを越えるためには、アクセス困難性を解消する、また、そもそもそれをやるための人材ですとか、あるいは、先ほど申し上げたように知識を入れる必要がある。その知識がなかなか手に入らない。日本の国内情報は山のようにあります。けれども、海外の法律情報はなかなかない。あるいは、海外の専門家と連携したいとき、地方の先生が東京に何か事件があったとき、東京の先生と組む、あるいは東京の弁護士が、どこか地方であったとき、その先生と組む。これは簡単にできるわけですね。いろいろな顔見知りがいるから、簡単に連携できる。しかし、インドネシアはどうだ、ベトナムはどうだ、中国はどうだ、となるとなかなかできません。そこは、一步やはり補完的支援的役割として弁護士会が、サポートをする必要があるのではないかなと。個々の弁護士の方々が努力をしている中で、それを疎外するようなことがあってはならないんだけれども、あくまでもそれを後押しするような形での組織的活動、これは必要ではないかなと思った次第です。

スライドに書かせていただいたとおり、日弁連ワーキンググループの活動は、2011年のヒアリングから始まりまして、昨年、結成をいたしまして、現在、1年期限なんですけれども、2期目に入っております。

詳しくは基調報告の中に、私のほうで詳しく経緯と活動内容を書かせていただきました。大まかに言いますと、人材育成の部分と、あと諸団体様や海外の団体との連携の部分ですね。あと、具体的なニーズにこたえるために、まずはパイロットとして、一部の大規模会を中心として、支援弁護士を募って、ご相談を希望されている中小企業の方に紹介するという事業も開始しております。まだまだここに書いたとおり、絶対数はまだまだ低いんですね。数十件にとどまっております。まだ100件行っておりません。

ただ、希望が持てるのは、その実際、紹介依頼を受けた中で、実際に受任をされたケース、あるいは継続相談になっているケース。これが非常に高い、割合が高いというデータが出ております。

一般的な法律相談に比べますと、やはり切実なニーズがあって、現実に弁護士を必要とされ

ている方が紹介依頼に来られているという印象を持っております。

したがって、絶対数が低い、そのアクセスを阻んでいるものを何とかしていきたい。そのためには、人材の広がり、地域の広がり、さらに何よりも知識、ノウハウを何とか共有できるようにしていく。こういったことが課題ではないかなと。それを、先ほど、私申し上げてましたように、弁護士1人1人での力では、もちろん努力すべきなただけけれども、限界がある。限界あるところは、弁護士会として、組織的にサポートしていく必要があるのではないかなというふうに思っております。

以上、駆け足でしたけれども、私のほうからご説明申し上げました。

一つ、私の話を終える前に申し上げておきたいのが、活動を始めてまだ1年と少しなんですけれども、日々痛感しておりますのは、弁護士は、その海外展開に対する法的支援という意味では、まだまだ駆け出しといってしまうでしょうか、私自身も含めて、学ぶべきところたくさんございます。したがって、我々が得意としている裁判業務、あるいは日々の国内の法律相談業務とは違って、やはり非常に謙虚でなきゃ行けないという部分があります。まだまだ実力が追いついていない部分は正直あるんですね。

ただ、やれるための技能がある以上は、何とかそこを現実の仕事、業務にしていきたいというのが、私のワーキング活動の一番大きな強い目的であります。そのために、実情を知った上で、じゃ、その足りないものを補うために、何をしたらいいのかということをお本日最後に、ある種の提言という形で私どものほうから提案させていただきたいなというふうに思っている次第でございます。

ご清聴ありがとうございました。引き続き、どうぞご清聴ください。ありがとうございます。

(拍手)

司会(板橋) 武藤先生、どうもありがとうございました。

続きまして、海外展開における企業の国内弁護士利用の動向と弁護士の対応状況という事に関しまして、アンケート調査のご報告をいただきます。

ご報告いただきますのは、日弁連中小企業法律支援センター事務局次長でいらっしゃる、愛知県弁護士会会員久野実弁護士でございます。よろしくお願いいたします。

久野(愛知県) おはようございます。愛知県弁護士会日弁連のシンポでは、アンケート調査の担当チームに入っておりました弁護士の久野と申します。

今回は、アンケート調査のご報告ということで、今から発表させていただきたいと思いますが、お手持ちの黄色い資料ありますね。こちらの資料3のところ、今回の資料ということに

なりますので、こちらをごらんいただけたらと思います。

今からスライドを上映してまいります。抜粋した形でスライド上映します。ですので、お手持ちの資料の下のところに通しページが書いてありますが、通しページの何番目の資料ですよということをお伝えしますので、そちらの資料も参照しながらお聞きいただければと思います。

まず、今回、アンケートを通じましてわかってことが3つありました。それ、結論をちょっと先に言おうかなというふうに思っております。

まず、中小企業には、海外展開の需要というのが、非常にたくさんありますよということがわかりました。

そして、その中小企業には、法的な課題を抱えているのが非常に多くあるということもわかりました。しかし、その中小企業には、国内の弁護士の有用性を理解してないところが、非常に多くあるよということがわかりました。

また、国内の弁護士側にも海外展開を務めるのに、非常にたくさんの課題があるよということがわかりました。

まずは、中小企業の動向というものをお伝えさせていただきます。中小企業白書、帝国データバンクの調査を参考にしました。

こちら、お手持ちの資料ですと、10ページの上の資料ということになります。

これは、海外に子会社を持っている企業の数を示したグラフということになります。すみません、左側の方、見にくいかもしれませんが、こちらのスライドでポインターを示させていただきます。

これ見ていただきますと、中小企業の海外に子会社を持った数が、2001年には4,000社ほどだったのが、2006年、2009年には5,500社を超える数になってきたということで、中小企業に海外展開の需要が非常にふえてきたということが、これでわかります。

続きまして、資料11ページの下資料ということになります。これは、中小企業で、子会社を海外に持つに当たって必要な条件というのを聞いたものになります。

2番目の棒グラフを見ていただきますと、進出先の法制度の知識があることというのが、6割の方が求めている条件だということになっております。

続きまして、帝国データバンクの資料ということになるんですが、資料12ページ上のものになります。

海外事業を行う上での障害や課題というものが、こういったものがありますかということな

んですが、2番目、法規制、制度の違いというのが、大体3割の方が答えられている。それから、7番目ですね、代金、投資回収というのが、およそ1割ですね。それから、18番目、知的財産の管理ということが3%ということで、法的課題が重要ですよということが、たくさんの方が挙げられているということですね。

特に海外進出の意向のある方は、法規制、制度の違いというものを4割近い方が挙げておりまして、一番多い課題ということになっております。

以上で、わかりました、中小企業の動向ということになります。

海外展開をしている、またはしようとしている中小企業数は増加しています。海外展開をしようとしている中小企業は、進出先の法規制制度を課題としている。代金、投資回収、知的財産管理などの法的課題を抱えていますよということになります。

そうした法的課題に対して、相談、支援体制が求められるということがわかりました。

続きまして、中小企業の海外展開における国内弁護士の活用状況についての調査結果を発表いたします。

調査対象ですが、海外取引または進出の実績、意向のある国内企業、2,500社ですね。調査期間が7月1日から11日、帝国データバンクモニター企業へのインターネット調査で実施しております。回答数は1,051という非常に多い回答数を得ております。

調査方法の性質上、中小企業に限らず、ちょっと大企業も調査対象になっております。

回答企業の内訳なんですけど、およそ84%が300人未満の従業員を持っている企業ということになるので、この84%はほとんど中小企業ということになるものですから、回答のかなりが中小企業だったということになります。

先ほどの資料は、資料13ページの上の資料ということになりますね。

今、お見せしてます資料は、資料14ページ上の資料ということになります。棒グラフが非常に白黒で見にくいかもしれませんが、下にあります数値をグラフ化しているものなものですから、もし見にくければ数値のほうをご参考にいただけたらと思います。

それから、お手持ちで、基調報告書をお持ちの方いらっしゃいましたら、そちらのCDの中にカラーで見られるデータが入っておりますものですから、そちらも参考にさせていただければと思います。

ここで聞いたことなんですけど、海外進出、または海外との取引に当たって、海外の法制度や契約書の作成などについて、法的なアドバイスを受けたことがあるかどうかということ聞いております。ここで得られた結果なんですけど、従業員1,000人以上の規模の会社では、約8割

の方がアドバイスを受けたことがある。一方、従業員 30 人未満のところは、およそ 3 割 5 分ぐらいしかアドバイスを受けたことがないということで、青い棒グラフが小さい企業になるほど、だんだん小さくなっているということがわかります。

そういうことで、小さい企業ほど、海外取引への法的アドバイスを受けていないということがわかりました。小さい企業ほど、予防法務の重要性を理解してないということがわかりました。

続きまして、お手持ちの資料 15 ページの下の資料になります。海外進出または、海外との取引に関してトラブルになった経験があるかどうかというのを聞いております。トラブルになった経験に関しましては、全体で 4 割ぐらいの企業がトラブル経験をしているということがわかりました。

次に、トラブル経験があった企業に、どのようなトラブルがあったかというのを聞いております。これ、多い順に上に書いておきましたが、契約不履行、税務、人事労務、規制許認可という順番に経験したトラブルが多かったということがわかりました。

続きまして、日本の弁護士に、海外進出、または海外取引についての相談をしたことがあるかどうかというのを聞いております。こちらの結果ですが、こちらも 1,000 人以上の規模の会社になりますと、約 6 割が経験があるけれども、30 人未満の規模の会社では、2 割ちょっとしかないという状況がわかりました。小さな企業ほど、国内弁護士への相談経験が少ないという結果になっております。

続きまして、資料 17 ページの下の資料になります。国内弁護士への相談経験意向がない理由というのを、尋ねております。意向がない理由なんですけど、それは現地の弁護士に頼んだらいいよというような理由とか、ほかに相談、弁護士以外のほかの相談相手がいるよということが、回答で得られています。中には、日本の弁護士に相談すべき理由はないという理由を挙げている方もいらっしゃったということになります。

以上の調査結果のまとめになります。

中小企業海外展開における国内弁護士の活用状況なんですけど、海外展開の際、予防法務の重要性が理解されていないということがわかりました。それから、中小企業は、海外展開において、国内弁護士を活用する意識が非常に低いよということがわかりました。

そのため、プライマリーケアのできる国内弁護士をふやすなど、企業に非常に身近な立場で相談できる弁護士の環境を整えていく必要がある。それから、広報などを通じて、海外展開においても、国内弁護士が有用である旨の理解を広める必要があるということがわかりました。

続きまして、海外展開案件に係る弁護士のアンケート調査です。弁護士 433 名から回答結果が得られております。

この中で、パイロットという言葉が出てきますが、先ほど、武藤先生の報告でもありましたが、これは 2012 年の 5 月から日弁連がパイロット事業として弁護士紹介制度を実施している地域のことの弁護士のことを指します。東京、神奈川、愛知、大阪、福岡県所在の弁護士のことをパイロットというふうに言っております。お手持ちの資料 18 ページの下ということになります。

それから、お手持ちの資料ですと 19 ページの上の資料も合わせてごらんください。

弁護士が、海外展開案件の問い合わせを受けたかどうかということを探っております。それから、19 ページの上の資料では、問い合わせ頻度を聞いておりますが、約 3 割の弁護士が、年 1 回以上の海外展開案件の相談を受けているということがわかりました。

続いて、問い合わせ経験のある弁護士に聞いております。ここ、二、三年で、海外展開案件の問い合わせふえているかどうかということですが、およそ半数の方がふえているという回答をしていただいております。

続きまして、資料 21 ページの上の資料でございます。問い合わせ経験のある弁護士に、どのような経路で問い合わせが多いかということ聞いております。顧問先の紹介で、およそ 6 割 5 分ですね。他土業、他の弁護士経由というのが大体 1 割ぐらいありますよという結果が出ております。

続いて、問い合わせ経験のある弁護士に、どういった内容の問い合わせをされているかということ聞いてますが、非常に多岐にわたる問い合わせが多いということがわかりました。

でも、大きく分けると、海外法制度とか、輸出輸入など、紛争予防のための相談、それから、販売代理店契約とか、生産委託契約など、契約関係の相談が多いということがわかりました。

続きまして、問い合わせを受けた案件の受任経験について聞いております。全体でいきますと、およそ 6 割 5 分の方が受任をしているということがわかりましたが、一方、パイロット県以外の弁護士にしましては、6 割ぐらいの方が受任したことがないということがわかっております。こちらの資料ですが、お手持ちで 24 ページの上の資料ということになります。

続きまして、お手持ちの資料 25 ページの下の資料ということになります。受任経験のない弁護士に、その受任にしない理由というところを聞いております。こちらですが、多い順に行きますと、外国法制度、海外取引の知識不足ということや、語学力不足を理由に受任しない弁

護士が多いという結果が出ております。

続きまして、資料 28 ページの上の資料ということになります。これは全体の弁護士に聞いております。今後、海外展開案件を受任していこうと思いませんかということ聞いております。全体では、大体 5 割の方が、受任していこうという意向を示しております。パイロット県では受任していこうと思う方が、およそ 6 割。ところが、パイロット県以外のところでは、受任していこうと思う方は、3 割程度にとどまっていますよという結果になっております。

続きまして、こちらは受任意向のない弁護士に聞いております。受任意向のない弁護士は、どうして受任しないのかということなんですが、資料 29 ページの下の資料ということになります。受任意向のない弁護士は、語学力や海外取引、外国法制度の知識不足を理由に挙げているという結果が出ております。

続きまして、資料 31 ページの下のものになります。これは、全体の弁護士に聞いております。海外展開をしていくために、求められる支援というものは何ですかというのを聞いております。求められる支援としましては、多岐にこれもわたったんですけども、外国法制度の紹介サービス、それから、研修の拡充、外国弁護士や、海外展開案件に知見のある弁護士の紹介制度、翻訳サポート、共同受任の仕組みの確立等ということが挙げられております。

以上でわかったことを発表いたします。

パイロット地域とその他の地域では、海外展開の案件に関する意欲、実績ではやはり現状では大きな隔たりがあったよということがわかりました。ただし、その他の地域でも 3 割ぐらいという実績は在りましたが、意欲がある方も一定数確認ができたということになります。

それから、語学力不足、海外取引知識不足、外国法制度知識不足を解消する支援や仕組みがとても必要になるなということがわかりました。

このようにアンケート結果からわかったことなんですが、日弁連では、各単位会ではなかなか難しいような支援や、そういった仕組みをぜひ拡充していく必要があるのかなということがわかりました。

そうすることで、中小企業の海外進出を応援できる立場に、弁護士を何とか持ち上げていく必要があるのかなというふうに思われます。

以上、アンケート調査報告になりました。

ご清聴、ありがとうございました。（拍手）

司会（板橋） どうもありがとうございました。

引き続きまして、「弁護士が中小企業の海外展開支援を行うための道筋」と題しまして、樋

口一磨弁護士にお願いいたします。

樋口先生は、日弁連中小企業の海外展開業務の法的支援に関するワーキンググループに東京弁護士会会員でいらっしゃいます。よろしく申し上げます。

樋口（東京） ご紹介にあずかりました樋口と申します。56期で、今年10年目になります。

私のお話はですね、基本的に私の体験談というか、これまでどういうふうに来てきたかという1例として、私の個人的な体験談を、まことに僭越ながらお話しさせていただこうと思います。その趣旨は、これまでの2人の先生のお話で、まず、武藤先生から理念的なお話があり、久野先生から統計的なお話がありました。でも、実際、海外案件をやっている弁護士が、特に私のような10年目ぐらいで海外をやっている弁護士が、どうやってるのかと、どうやって来たのかというイメージを持っていただきたいというのが、その趣旨でございます。

お手元の黄色い資料の37ページに1枚の簡単なレジュメがございますので、ご参照ください。

簡単な自己紹介なんですけれども、私は非常にドメスティックな環境に育ちました。英語も独学ですし、両親も専門学校卒で、全く海外のバックグラウンドがありませんでした。唯、漠然と海外の仕事をしたいなという思いがあって、55期で合格して、まだ大学院にいましたので、56期で修習に行き、その前に短期でイギリスに留学をして、純粋な国内系の事務所に入所をして、ミシガン大学というところでLLMを取得して、シカゴのローファームに勤務して、事務所に復帰して、ちょうどリーマン後に事務所に復帰して、2011年6月、大震災の直後に独立をしたという経歴でございます。

特に留学されている方、また独立されている方、たくさんいらっしゃいますので、この経歴自体は珍しくないと思うんですけれども、私は申し上げたように、特に帰国子女でもありませんし、特に何かコネがあるわけでもなく、また、事務所も国内系の出身であるんですけれども、独立をして、ほとんど企業系の仕事で、しかも半分ぐらいは海外絡みの仕事をしているという点で、少し特殊な経歴で、今までやってこれているという観点で少しでもご参考になればということで、お話しさせていただきたいと思っております。

これから、留学を考えられている方、あるいはそういうことまではできないけれども、海外案件をやりたいと、ただ、やってみたいと思うけれども、私のように海外コンプレックスがあったり、英語のアレルギーがあったり、どうしていいかわからないという方の参考に少しでもなればと思っております。

お話の全体的な雰囲気としては、今私の前の2人の先生が弁護士会の役割についてお話しさ



れましたけれども、もちろん、弁護士会の役割というのは、バックアップをするという意味で、非常に重要だと思うんですが、やはりこの海外展開というのは、特に語学力の観点がありますので、これはほかの、例えば特許とか、そういった専門的な業務も同じだと思うんですけども、やはり個人の努力、個人ベースの努力というのが、かなり必要になってくる大前提であるというふうに考えております。逆に、個人ベースで本気で努力をすれば、それこそが留学等の経験がなくても、十分にやっていけ業務であろうというふうなお話をしたいと思います。

ちょっと恥ずかしながら、現在の業務状況なんですけれども、独立後、約2年半、帰国後約5年になります。独立をして、今、アソシエイト62期1人、パラリーガル1人で、来年もう1人採用しようというふうな規模でやっております。

クライアントベースはビジネス系が9割です。国内系のメーカー、商社と外資系もあります。個人も時々付随してあります。独立してやっているものとしては、やはりビジネス系が多いというのは、比較的なかなかビジネス系のクライアントを取ってくるのはなかなか簡単ではないという中では、まあまあそこそこやれているのかなというふうに感じております。顧問先及びそれに準じる企業は約20社です。延べクライアント数は数えたことないですが、もちろんたくさんもっとあります。

よく、どうやってクライアントを取ってきてるんですかと聞かれるんですけども、私の場合は、約7割か、もしかしたらそれ以上かもしれないんですけども、海外できますというのがきっかけになっております。私の場合は、前職の事務所からいただいたとか、持ってきたというクライアントはほとんどありません。ほぼ自力で開拓をしております。もちろん、自分の独自のコンタクトで一生懸命営業をしたものもありますが、2番目に書いた、他の弁護士、他の士業からの紹介というのが結構多いです。他の士業というのはイメージ持てると思うんですが、他の弁護士から横の紹介をしていただけるというのも、結構あります。これは、通常はクライアント取られてしまうんじゃないかということで、余りないのかもしれませんが、やはり英語はできないと、お手上げですということで、よく紹介を受けます。これは、私は大変ありがたいと思っていて、そのときには、やはり紳士協定のようなものを意識して、やはりその紹介していただいた先生との、その業務の線引きをはっきりしてお受けすると、ご協力するというふうにやっております。

あとは、国際団体で知り合った、後で申し上げますが、私、いろいろな国際団体に参加しておりましたので、そこで知り合った外国の弁護士からインバウンドの紹介を受けたり、あと、ウェブサイモ一応、それなりに充実させていますので、多少は、そこからもあります。

ここが単に海外業務を伸ばすというだけではなくて、やはり中小企業、そこがきっかけになってほかの業務も伸びているというところが、私が今何とかやれているという一つの理由になっていると思うんですね。

というのは、中小企業の皆さんの多くは、ふだん契約書が来ても、自分で一応日本語は読めますから、わざわざ弁護士に聞こうというふうには思わない経営者の方がとても多いと思うんですね。ただ、それが仮に1枚、2枚の秘密保持契約であっても、英文で来られちゃうと読めないもんですから、さすがにちょっとこれは見てもらわなきゃいかんだろうということで、そこで弁護士とも接点ができるというところで頼まざるを得ないということで、そこで接点ができるというのは、非常に弁護士の業務の拡大という観点では、いいきっかけになっているのではないかというふうに思っています。

実際の業務の内容は、国際契約のレビュー、交渉、よくある販売店、代理店制度、委託ライセンス、NDA等ですね。これが一番ボリューム的には多いと思います。あとは直接進出案件。私の場合は、比較的ちょっとアジアよりもアメリカ、欧州関係が結構あるのが特徴かと思うんですが、アジアもあります。あとは一般企業、民事訴訟、このあたりは外国のクライアントも来ます。

約半分が渉外的要素と申し上げたんですが、先ほど申し上げたように、最初のきっかけは、海外契約をちょっと見てほしいというところから始まって、そこから顧問契約につながって、一般的な日常国内業務を担当させていただいたりといったような広がりも、結構あります。

私の今までの、そこに至った経緯を簡単に申し上げたいんですが、まず私はそんなわけで、非常に海外に対してはコンプレックスがあって、何とかそれを払拭したいということで、司法修習を1年延期して、とにかくそれを払拭するという目的でサマースクールに行きました。ケンブリッジというところで行きました。これが、私にとっては非常に本当に大事な貴重な第一歩で、本当に数カ月のスクールだったんですけども、実際、そこで1カ月ですので、そこで何か得られるかという、大して英語もうまくなるわけではないかもしれませんが、海外に対するアレルギーみたいなものが取り払われたという点では、非常に意味があったと思います。もし、これから海外をやっていきたいと思われていて、ただ、やはり私のように第一歩をどうしていいかわからんと、何かおっかない感じがするという方は、こういうサマースクールがケンブリッジのような名門から、アメリカの西海岸の楽しそうなところなど、たくさんあります。そういうところで、ちょっと1カ月ぐらい頑張っていける。あるいはアソシエイトの方を派遣して、経験してきてもらうといったような第一歩というのは非常に有益ではないか

と思っています。

あと、後で申し上げますけれども、いろいろな国際弁護士の国際団体というのがあります。そういうところに参加すると、1週間とか、もっと短いのもありますけれども、プチ留学みたいな雰囲気味わえて、そういう自分の精神的なバリアを取り払うには非常にいい勉強なのかなと思っています。

そして、事務所をどう選んで留学に至ったかということなんですけれども、留学は始めからしたいと思っていました。ただ、他方で、伝統的業務もやりたいなという気持ちがあって、当時は、留学したい人の王道は渉外系、大手の事務所に行って、3、4、場合によっては5年頑張らせて派遣させてもらうというパターンが非常に多かったんですけれども、私はちょっとそれだと遅いなというふうに個人的に考えました。やはり早く外に出たいというふうに思っています、あとは事務所に借りをつくることへの抵抗もありましたし、やはり自分でこれはやるんだという意欲も強く持っていたものですから、結果的に国内系のたまたまご縁があった中堅の事務所、20人ぐらいの事務所に入りました。

金銭的サポートも、縁故的なサポートも何もないよと言われたんですけれども、非常に自主性を重んじてくれる事務所であって、最初から留学したいと言っても受け入れてくれたということで、大変感謝をしております。

これはちょっと話がそれますけれども、これから留学を考えている方、もしいらっしゃればと思うんですが、よく、留学は日本で経験をしばらく積んでから行ったほうがいいというふうに日本では結構思われているんですけれども、ただ、私は実際に行った感覚では、もちろん、日本で経験を積んでいくと、向こうでその分野についてはより深い勉強ができるかと思うんですけれども、実際に行くと、取りたいと思ってた授業がカリキュラムの関係で取れなかったりとか、その科目のプロフェッサーの英語が全然わからなくて諦めたりとかいうこともよくあったりします。

あとは、他国からの留学生なんかは、日本人よりも相対的に若いです。大体日本人は、私当時29だったんですけれども、ほかはあと4人いて、全員年上、30前半から後半、大体日本は、それぐらいだと思うんですね。若くて28とか、29とか。ただ、ほかの国々、これはもうアジア、欧米、欧州、これは例外なくですけれども、ほとんど20代です。もちろん、シニアの方もいらっしゃいますけれども、ほとんど20代とっていいぐらいで、中には、母国の法曹資格も取らずに、普通に大学院に行くようなつもりで、普通にアンダーグラジュエートを卒業してロースクールに入ってきているような人もいたぐらいです。そういう国際的な潮流から比較

しても、私は個人的には早くてよかったんじゃないかなというふうに思っています。

そんな中で、幾つかアドミッションをいただいた中で、ミシガン大学というロースクールに入りました。ここからのお話は、留学している方たくさんいらっしゃると思うんですけども、やはり留学してもなかなか英語がまだできませんというふうに、帰ってきてもおっしゃっている方、結構たくさんいらっしゃいます。これは、本当に、向こうでどういうふうな姿勢で取り組むかによって、大きな成果の違いが出るというふうに感じています。

特にやはり日本人というのは、固まる習性があって、固まるとどうしても日本語ばかりしゃべって、情報もノウハウも共有されていて、それで卒業できちゃうという、よくも悪くもそういう風潮があるものですから、それにやはり注意してストイックに行かなきゃいけないと思います。

私のいたミシガン大学というところは、たまたま日本人が少なくて、寮に入れて、寮は私日本人1人だけでした。あとはLLMがJDと同じカリキュラムで、普通LLMというのはお客さん扱いをされて楽なカリキュラムが組まれている場合もあるんですけども、私のところはJDと同じカリキュラムで、グレーディングも同じだったので、本当にサボってしまうと落ちるという環境だったので、本当に一生懸命勉強をしました。あとは、日本人同士でも、これは英語縛りで行こうということで、最初から英語縛りにして、なぜか日本人だけでも英語でしゃべることが非常によかったと思います。

ちょっと写真を幾つか持ってきまして、右は大学の図書館です。ハリポッターみたいな図書館で、非常にモチベーションが上がります。向こうに行くと、こういうケースブックを毎日読みます。大体1日1クラスから3クラスあって、1クラスについては、大体こういうのを30から50ページぐらい読んで、事前にまとめて、当日、プロフェッサーにあてられても、答えられるように臨むということを、毎日繰り返していきます。

まあ、何とか卒業しまして、ニューヨークの司法試験を受けました。ニューヨークの司法試験、カリフォルニアを受ける方ももちろんいらっしゃると思うんですけども、どちらでもいいと思うんですが、準備期間がLLMが5月の初旬に終わって、約2カ月ぐらいしかないんですね。科目が約17科目もあります。日本で言う民法が契約、不法行為、財産法とかに分かれてたりしているのもあるんですが、科目が多いし、連邦法と州法が別だしということです。

試験は、択一と論文が1日ずつあって、択一は大体100問を180分で解くのを、午前、午後2回やります。大体1問がA4の半分ぐらい、これを大体2分弱で解かなきゃいけないという試験です。論文は、大体6個ぐらいエッセイがあって、それを書くというようなものです。

やはり、これはすごい大変な試験で、受けた方は、もう二度とやりたくないと思う試験だと思うんですが、そういう理由もあって、留学しても、これを受けない方が時々いらっしゃるんですけども、やはり英語力の強化という意味では、非常に効果があります。また、基礎法、特にコモンローの知識というのは、やはり身につきますし、あとはテクニカルターム、ここで出てくるようなテクニカルタームというのが、契約書でよく出てくるような特殊な用語の基礎になっていますので、とてもよかったなと思っています。

あとは、やはり私、一応名刺にニューヨーク州弁護士と書いてあるんですけども、クライアントからの見え方も、やはり何かすごそうに見えるというのは、非常に寄与していると思います。また、外国の弁護士とコミュニケーションをとるときに、特にコモンロー系の弁護士とコミュニケーションをとるときに、相手のことも一応勉強しているよということが非常にメリットになっています。

これぐらいの資料、これは予備校の参考書なんですけれども、大体これを2カ月弱で回すと。中には3回ぐらい回す本もあります。それぐらい、僕ぐらいのドメスティックな人間は、それぐらい一生懸命勉強して、やっと今のレベルに至ってるという感じです。

それで、その後、シカゴの80年ぐらいやっている中堅事務所に、たまたまご縁があって入れていただきました。幸い有償で雇っていただきました。私、何もこねがなかったものですから、LLMが始まってすぐに就職活動を始めまして、やっとそこにご縁があったという感じがします。

こういう事務所での研修というのは、これから海外をやられる方、あるいは、既にやってらっしゃる方の一つのオプションで、特に私のようにLLMとか、大学への留学を挟まなくても、直接ご縁のあった海外の、これはアメリカに限らず、イギリスとか、シンガポールとかの法律事務所でインターンさせていただくという機会というのは、あり得ると思いますし、それは、また先ほどのサマープログラムのほかに、やはりまだ海外業務、渉外業務と呼ぶものに触れる非常にいいきっかけになるものだと思います。

ただ、もしそういう機会がありましたら、ぜひ積極的にやはりアクティブにストイックな姿勢で臨むということが大事ななと思っています。と、いいますのは、そういうふうインターン等で日本の弁護士を受け入れてくれる事務所というのは、基本的には、お客様として我々を迎えていただきます。向こう側のインセンティブは、日本の弁護士や事務所とのネットワークだとか、あと必要なときに日本法の知識を教えてくれたらいいという、あと、日本のクライアントのリエゾンになってくれたらいいというぐらいの気持ちでいますので、ただ、受身で待っ

ていると、本当に何となくその町で過ごして、何か楽しんで遊んで帰ってきましたと、何となく経験してきましたというふうに終わってしまいます。私もそうなっちゃうと嫌だなと思ったので、かなり積極的に案件に入れてくれ、入れてくれと言って、最終的にはM & Aのクロージングまでやらせていただきました。

これから、もし、そういう機会がある方は、ぜひそういう姿勢で臨んでいただければいいかなと思っています。

シカゴ時代の写真になります。

2008年に帰国をしまして、ちょうどリーマン後だったんですけれども、元の事務所に戻らせていただきました。ドメスティックな事務所だったんですけれども、海外を、英語ができるということになると、やはりそれだけでも事務所の中で自然と渉外系の業務というのは、私に降ってくるものが増えるようになりました。それから、自主性を重んじてくれる環境でしたので、独自のクライアントも少しずつできるようになりました。

そして、次になりますけれども、弁護士の国際団体などに独自に、自分で積極的に参加して、自分のネットワークをつくるということをすぐに始めました。

そして、帰国後2年半で独立しようというふうに考えました。その動機は、一つは敷居の低い国際法律事務所をつくりたいと。ただでさえ、弁護士というのは敷居が高いと、特に中小企業の皆様からは言われています。特に国際案件だなんていうと、幾ら取られるんだろうというふうにやはり言われます。なので、私は、国際というのは、言っても別に特殊なものじゃないです。企業が国境を越えるのは当たり前のように、弁護士も国境を越えるのは、今は当たり前ですと。だから、国内業務の延長で海外もやりますという気持ちで、そういう事務所をつくりたいと思って始めました。

あと、理念的な話としては、やはり自分のように勉強した弁護士として何ができるかと、世の中の役に立てるかということ考えたときに、中小企業の海外展開をそうやって陰で支えることが自分のできる役割かなというふうに思ったこともあります。

そして、一応クライアントベースも、本当に最低限ですけれどもできましたし、ネットワークもそういうふうに自分でつくってできたのでということです。

クライアント層としては、従来渉外案件をやっていた大手さんや外資さん、ほかの事務所とけんかするつもりは全くなくて、先ほど、アンケートにもありましたけれども、もう大企業は既に弁護士に相談しているという回答が多いわけですから、なかなかそういう事務所にはアクセスしにくいと考えている規模の会社さんをターゲットにしようというふうに考えて始めまし

た。

先ほど触れた国際団体なんですけれども、これは、ご存じの方もいらっしゃると思いますが、もし、ご存じでない方が、こういうのがあるというのをご存じでない方がいらっしゃったら、ぜひ、今後の参考にさせていただければと思っています。ここに書いてある、国際法曹協会、The International Bar Association、I B A と略されますけれども、これが世界で一番大きい弁護士団体になっていまして、毎年秋に年次大会をやります。私はマドリッドから始まって、バンクーバー、ドバイ、ダブリン、ボストンと行って、来年、東京大会が実はあるんですけれども、大体これが世界中から、特にベースがロンドンなので欧州、欧米が比較的多いんですけれども、大体五、六千人の弁護士が一堂に会して、1週間ぐらい缶詰になってセッションを聞いたり、意見交換をしたり、ネットワーキングをするという会になります。ほかにも、いろいろな分科会がありまして、それにも幾つか参加をしています。せっかく参加するのであればということで、みずから名乗りを上げまして、数年前から2つの委員会でオフィサーをやらせていただいて、あとはスピーカーのお声をかけていただいたことも何度かあります。こういう会は、行くとシニアの弁護士が多くて、特に日本人は若く見られるので、私も本当に背伸びをしながら一生懸命頑張っているという感じなんですけれども、何度も行くとそういうシニアの方からも、挨拶してもらえたりとかいうふうに、だんだん認知されてきて、ああ、やってよかったなというふうに思っています。

ほかには、LOWASIA という、これはアジアベースのカンファレンスですね。これは直近ではシンガポールであって、去年はバリでありました。これは、比較的小さめですね。大体三、四百人ぐらいのものになります。アジアがベースのやつですね。

あとは、I P B A、International Pacific Bar Association、これはアジアよりももう少しアメリカ、環太平洋なので、アメリカのほうも含むような組織ですね。

あとは、国際若手法曹協会、AIJA という、これはフランスベースで、フランス語の略称なのです。これは、私まだアクティブに参加してないんですが、本当に若手で組織されている国際団体で、非常に若手にとっては参加しやすいものになっています。

日弁連のほうでも最近、弁護士の国際化の一環として、こういった国際団体への国際会議への若手派遣というプログラムを組んだりしております。特に、先ほど申し上げたように、このIBAへの年次大会が、来年東京で行われるということで、これは日本の弁護士にとって、国際化への第一歩を踏み出す非常にいい機会であるということで、それに向けて非常に活発に後押しをしているところですので、ぜひその機会を、ご興味のおありの方は活用していただければ

と思います。

これは、IBA の友人たちですね。これはほかのセッションで、上の真ん中のやつは、先ほどの AIJA のセッションで、私はモデレーターを務めさせていただいたときのやつですね。

最後になりますけれども、今は、僭越ながら申し上げたような私の体験談をあえてまとめまして、海外展開支援に必要なものは何だというふうに考えてときに、ここに4つ並べたんですが、やはり1番と2番は、まずはネットワークと語学力ですね。3番も外国法の知識というのがクエスチョンマークをつけさせていただきました。先ほどのアンケートの回答では、外国法の知識があることということが、結構それを求めるということが、結構大きな回答の比重を占めていたんですけれども、私の現場の感覚としては、これはもちろんあるにこしたことはありません。特に、一番下に書きましたけれども、特定の国のプロを目指す場合には、やはりそれは常にキャッチアップしてやっていかなければいけないということなんですけれども、やはり優先順位としては、このネットワークと語学力というほうが先に来るのかなと思っています。というのは、外国法の知識だけがあっても、ネットワークと語学力がないと、その先の仕事ができないんですね。入口でベトナム法、こうなってますよという法律相談をただけで終わってしまうわけです。やはり、その先に契約のドラフトがあって、現地で問題になったらちゃんと信頼できる現地の弁護士につなげるということがやっぱり我々の関与、一番果たせる役割かなと思っています。

ですので、まず契約案件ですね。大多数と思われる契約案件、代理店、通常は貿易、売買とかの貿易から始まって、代理店契約、販売店契約、さらにその前にも守秘秘密保持契約があって、そうやって進んでいって、ジョイントベンチャーとか、さらにその先に、直接進出が来るわけなんですけれども、恐らく、大多数の業務を占める直接、間接進出という契約案件では、相手国の知識がなくても対応可能な場合というのは、極めて多いという印象です。

それで、今みたいに進んでいって、実際に、例えば現地法人を設立するというような直接進出に至った場合には、もちろん、現地の法律というのは必要になりますが、それは、もうそのときに頑張って勉強するというだけでも、対応できるというふうに考えています。逆に、それを先行して全ての国を勉強していくなんていうことは、これは物理的に不可能ですから、プライオリティーとしては、今、申し上げたとおりなのかなと思っています。

ネットワークなんですけれども、順番が前後して恐縮なんですけど、ネットワークは、直接進出案件ではやはり必須になりますが、今申し上げたように、その手前の契約段階では、これは準拠法次第ですよ。ただ、準拠法次第とはいっても、外国法準拠になる場合でも、これはク



ライアントと相談をして費用対効果、あとスピード感を重視しての観点から現地のレビューを仰がずに進めましょうというケースが、実際は非常に多いと感じています。というのは、準拠法というのは、ほかのビジネスタームが決まって、一番最後に準拠法が決まったりすることもありますので、やはりそういうふうに進んでいくケースが非常に多いですね。なので、これはネットワークというのは、そういう位置づけだというふうにご理解いただければと思います。

語学力につきましては、何語かということ、やはり圧倒的に英語だと思います。やはり特にこの世界では、世界共通言語ですね。その他の言語は、原則として付加価値という位置づけかなと思っています。

ただし、例えば特に中国のような国については、その中国だけやりたい、特化してやりたいという感じで、対象国を限定していくのであれば、当該言語というのは必須というふうに傾いてくるというふうに思っています。

ただ、そうでない限りは、英語で十分通じますし、契約も、仮に現地語で出てきても、いや、英語でやりましょうよというふうによれば、英語でやれることがほとんどというふうに感じています。

そのどれぐらいのレベルが必要かと、中国についても弁護士なんかは、優秀な弁護士は、ほとんど英語ができますので、私も結局、それで今は中国は仕事をしている状況です。レベルについては、契約を理解して修正できるレベルということで、やはり契約というもののへの慣れが非常に重要です。これはやはりただコミュニケーションではなくて、契約の英語というのはかなり特殊なので勉強が必要ですが、逆に日本にたくさん素材もありますので、勉強をすれば十分対応できるのかなと思っています。

逆に、オーラルコミュニケーションが不十分であっても、書面レベルでの対応ができれば、十分に使えるのかなと思っています。

これから、海外展開支援を行うためにということなんですけれども、まず自覚ということで、ボーダーレス時代と言われる中で、弁護士が何ができるのかということを考えたときに、企業が、今もう国境を越えて活動するのは当たり前で避けられない状態になっています。その企業の利益を守るというのが我々の責務なわけですが、その企業は日本にあって、我々は日本の弁護士でしかないからというだけで、もう国境を越えたものは、ごめんなさいというのであれば、それは片手落ちなんじゃないかなと思っています。やはり中小企業の利益を守るためには、国際対応力をつけていくことが、我々の責務でもあるんじゃないかというふうに、まず自覚をすることが、私は大事じゃないかなと思っています。

そして、2番で、パートナーを見つけるということですね。これは、パートナーというのは、海外もいいんですけども、これは国内のパートナーという意味で言っています。これは手っ取り早い方法ということにもなるんだと思うんですけども、日本でクライアントのニーズに合うようなレベルで海外サービスを提供しているほかの弁護士、信頼できる弁護士を見つけて、その人に門前払いをしないでつないであげるといっただけでも、そのクライアントにとっては、十分意味があるんじゃないかと思っています。

それによって、語学、経験、ネットワーク、全て補完することができますし、クライアントにとってもハッピーで、それはありがとうございますということで感謝されると思います。そして、そのパートナーの弁護士と共同受任をしてノウハウを蓄積したり、パートナーを通じてネットワークを確保していくということで、だんだん自分でも回せるように吸収していくということになるのかなと思っています。

そして、やはりどうしても必要なのは、3番の自己鍛錬です。そうは言っても、やはり語学力という壁が非常に大きいと思います。これは、単に知識については本を見ればよいということで、その場面場面に必要な知識ということで、対応可能な場合もありますけれども、語学というのは、やはり一朝一夕で身につかないものですので、これは、もうとにかく勉強するしかありません。

特に、さっき申し上げたように契約ですね。契約が読める、書けるようになるというトレーニングをすると。最近、日弁連のほうでも、eラーニング等で、このあたりのサポートもする態勢も整いつつありますので、ぜひ活用していただければと思っています。

その語学力をつけるためには、留学や研修、会話研修なんかもちろんいいんですけども、先ほど申し上げましたように、ただ行けばいいというわけではないと思います。やはり向こうでの心構え次第で成果は全然違ってくると思います。

逆に言えば、海外に留学や研修経験がなくても、国内でも十分いろいろなマテリアルが出ますので、国内にいても努力をすれば、十分使えるレベルになるというふうに、私は思います。

それから、4番で旗を揚げるということなんですけれども、これまで、国内しか基本的にやってこられなかった先生方ですので、クライアントからは、あっ、先生、海外もやるんですかということになるわけですね。やはりできますよということを教えて、積極的に発信していかないと、海外もやるんだということがやはりわかりませんので、そういう意味で旗を揚げるということが必要だと思います。そのときには、単に、私、海外もできますよというふうに言うだけではなくて、例えば契約上のリスクであるとか、あるいは一般的な、それは本当に入口の

知識でも構いません，この国では，一般的にこういうリスクがあるそうですよというレベルでも構いません，そういったリスク等を積極的にクライアントに指摘してあげることによって，クライアントのニーズを吸い上げる。先ほどのアンケートでも，やはり弁護士が必要だという認識度が低いという結果がありましたので，やはりそういう観点でも弁護士が，こういうふう

に役に立ってるんですよというふうに伝えてあげるといことが大事だと思います。

あと，ここに書きませんでしたけれども，先ほどから申し上げておりますように，まず，そのアレルギーがある方については，まず，第一歩として，例えばサマースクールに行ってみるとか，国際団体に行ってみるとかいうことは，非常に有益だと思います。国際団体については，先ほど申し上げた日弁連のプログラムもありますし，あと，国際課のほうでかなりいろいろな情報を持っておりますので，ぜひアクセスしていただければというふうに思っています。

大体，そんなところなんですけれども。

司会（板橋） どうもありがとうございました。

以上で，樋口先生のご講演を終了といたします。（拍手）

以上をもちまして，午前部の終了といたします。ただいまから昼食休憩に入りますけれども，再開は13時を予定しております。

事前の申込みをされている弁護士の方は，昼食引換券をお持ちの上，本館地下1階の偕楽の間において昼食をお召し上がりください。引換券をお忘れの方は，一旦南館1階受付にお立ち寄りの上，引換券の再発行を受けてください。事前のお申込をされていない方は，館内や周辺の飲食店で適宜昼食をお済ませください。

なお，こちらの会場内は，休憩時間内に限り，ご飲食いただけます。

また，会場内は，指定の場所を除き禁煙となっております。喫煙スペースは南館地下1階にございます。

それでは，13時まで昼食とさせていただきます。

(12:00 から 13:00 昼食休憩)

司会（板橋） それでは，定刻になりましたので，ただいまより午後の部を開始いたします。午前の部からご列席いただいている皆様には，繰り返しのご案内となりますけれども，本日の分科会では，ご希望の方にご質問用紙をお渡しいたしております。ご利用の方は，会場入口前の分科会受付スタッフまでお声がけをください。

それでは、最初に基調報告といたしまして、「中小企業庁における中小企業の海外展開支援について」と題しまして、経済産業省中小企業庁新事業促進課長梁嶋利道様をお願いいたします。それでは、梁嶋様、よろしくをお願いいたします。

梁嶋（新事業促進課長） 皆さん、こんにちは。中小企業庁の梁嶋でございます。きょうは、皆さんのお手元にお配りしてある資料 40 ページ、そこからお話をしたいと思います。

私、新事業促進課長という職名なんですけれども、海外展開支援課長ではなくて、新事業促進課長、実は中小企業が新しい事業にどんどん進出するということを応援する課の課長です。中小企業の海外展開も、その一環として私のところで応援するということになってます。それだけ実は、中小企業の海外展開を政策的に位置づけて始めた、やってきたというのは歴史のあることではありません。ここ数年の話です。

まず、中小企業の現状ということで、どういうふうに中小企業は海外展開しているかということ、40 ページ、1 ページからご説明したいと思います。

2 つグラフがございます。左側のグラフは、中小企業の製造業の輸出企業数です。6,300 と、意外と少ない数字ですね。それから、右側のほうの、海外に子会社を持つ中小企業数、これが 5,600 と。

2011 年と 2012 年の中小企業白書からとってきた数字ということもあって、時点が少し古い、2008 年と 2009 年の数字。それから、もう一つは、この数字は、総務省の統計から、これは事業所、企業統計ですけれども、そこから加工して出てきた数字です。我々は、いろいろなところで海外展開をしている中小企業は、約 1 万社ということを行っています。この海外展開という言葉は、輸出をする中小企業、それから、海外に投資をする中小企業、この 2 つを合わせて海外展開する企業というふうに言っています。

では、最近の動きはどうかということなんです、その下の日本政策金融公庫の融資実績をご覧ください。平成 20 年にリーマンショックがありまして、21 年がくっと下がりました。がくっと下がって 6 件と 5 億円、非常に少ない、小さな数字ですが、その後、22 年以降、円高の定着ということもあって、数字が伸びています。119 億、396 億、そして 24 年度は、これは中国の尖閣の問題がありまして、中小企業の方が中国への投資、ちょっと慎重になりました。その関係もあって、400 億まで行かなかった。

本年も同じような傾向は続いています。中国への投資が、リスクを勘案してなかなか前年並み以上に伸びていないという状況がございまして、数字的には、去年の同期比で 2 割、3 割落ち込んでいる状況です。ただ、数的に実は伸びておりまして、これは中国以外なんですけれ

ども、最近の傾向として言えることは、小口化が進んでいる。小規模企業の投資がふえているのではないかということです。

次に、こういった中小企業の海外展開の意義ということですが、左側の折れ線グラフは、輸出と国内の出荷の指数、これを 2005 年を 100 として折れ線グラフにあらわしたものです。リーマンショック以降、大幅に指数は 50%ポイントから 30%ポイント減少しておりますけれども、輸出のほうが回復が早いという状況が見てとれるかと思えます。

それから、右のほうは、これは直接投資をしている企業と、それから、直接投資をしていない企業、この2つの企業群で、国内の雇用はどういう状況にあるかということのプロットしたものです。

青い線のグラフは、2002年に直接投資をして、それ以降も継続している企業。その企業を追っていただきますと、8年のリーマンショックの影響はありますけれども、国内の雇用は増加している。一方、傾向的なことを言えば、海外投資をしていない企業は、傾向的な低下または同水準で推移しているということが、これで見とることができるかと思えます。

我々はこういったこともあって中小企業の海外展開を支援しています。それから、特に最近では国内市場が縮小して、これからの日本経済を考えたときには、新興国を中心とした海外市場を日本経済の、日本の企業の成長の源泉として取り込まないといけないということもあって、中小企業を応援するということにしています。一方、中小企業の方に、何で海外に出るんでしょうか、進出するんでしょうかということサービスを中心に調べた方がいらっしゃいます。その方に聞いた話、一番大きな理由、なぜ海外に出るか。国内市場が小さいということが一番大きいそうです。国内市場が小さくなって、もはや国内で頑張るよりも、むしろ海外で頑張りたいと。

それから、2番目の理由が、これは私はこういう理由は好きなんですけれども、企業家として一国一城の主になって、海外へ出て仕事をするのが夢だったと。だから、その夢を実現するために、私は海外で仕事をする。これが、2番目の理由です。

3番目の理由が、海外の市場は成長していますと。この魅力、これを自分の会社の成長に取り入れたいということから海外に出る。この3つが、大きな理由。

ほかにもあります、例えば、誰かに誘われた、取引先に誘われたということもあるんですが、それは取引先に誘われたということは、恐らく、国内の市場が小さくなったからということだと思いますが、大体、この3つの中に海外に行かれる方の理由が入ってくる。

そのほかには、おもしろいのは、事業承継として息子に事業を譲りたいけれども、国内の事

業はもう上の2人でいっばいと、三男坊には海外へ出てもらう。ということで、実は海外に会社をつくって出るというような事例もございます。

こういった中小企業の状況なんですが、政策的に、ちょっと先ほど申しましたけれども、我々は海外市場を日本の企業のために、取り入れるために中小企業を応援しているんだと言いましたけれども、全体的に、その中小企業政策、特に海外展開支援策というのは、どういうふうに移してきたかというのが、この次の3ページです。

一番最初、上のところをごらんいただきますと、基本理念の上にありますように、最初は戦後の財閥解体を中心とした経済力の集中を是正する。それによって、反面、裏返しなんですが、健全な中小企業を育成するという目的で、中小企業政策はとられてきました。中小企業庁の設立も1948年、この間、独禁法をはじめとし、いろいろな法律もできましたけれども、高度成長期に入りますと、中小企業の弱者論が台頭してきました。二重構造論ですね。中小企業は弱者である、だから支援するんだ。弱者救済法的な法律もできました。それから、中小企業の組織化、幾つかの中小企業が集まって、共同事業を行う。その共同事業を行う場合に、国が支援するというような組織化も進みました。

これが、経済の安定成長期を通して、平成に入りますと転換を迎えます。政策当局者の議論の結果として、中小企業を本当に弱者扱いしていいのだろうかという視点の議論の発端なんですが、そこで、生まれたのが日本経済の成長と発展の原泉、それはむしろ中小企業にあるのではないかと。大企業じゃなくて、中小企業こそが日本経済を支えているのではないかと。中小企業庁ですから、そういう発想をするのは当然かもしれませんが、そこで、政策の方向転換が行われまして、やる気と能力のある中小企業を支援しようということで、新しい法律がぼんぼんと1990年代以降、特に2000年に入ってからたくさんできてきております。

現在は、この中から、もう一度再考の時期に入っておりまして、420万中小企業のうち、その9割を占める360万小規模企業、この小規模企業こそが多様で、活力ある日本企業の原泉ではないかというような議論が、昨年ぐらいから、出てまいりまして、今は、この小規模企業に絞った政策も展開している。この海外展開のほうは、この中の2012年の金融政策のところをごらんいただきますと、資金調達支援、これが初めて海外展開の関係で法律上できたものですけれども、その前にも、2012年の経営力革新支援法とか、それから、その前の中小企業新事業活動促進法、こういったところで海外展開に関する理念がちょこっと出ているんですが、大きな方向転換は、ことし6月に成立した中小企業基本法の改正条文です。昨年、この小規模企業活性化法という束ね法をつくりまして、中小企業基本法の第16条に海外における事業展

開の促進という条項を入れました。ここに書いてございますのは、基本、事業基盤を国内に維持しつつ行う、海外における事業の展開を促進する。そのために、情報の提供、研修の充実、資金の円滑な供給、そういった措置を講ずるのだということが、理念として盛り込まれました。これが、我々の今の政策の基本的な考え方になっております。

こういった理念の前に、実は制度的には、実態的には経済産業省では、各省と連携しながら、中小企業の支援の体系化を進めてきました。

平成 22 年 10 月には、経済産業大臣をトップとする中小企業海外展開支援会議を設置しまして、日弁連さんにも 24 年 3 月にご参加いただいております。

それから、この会議では支援大綱を決定しました。この支援大綱の中に中小企業を支える柱として 5 つの項目を掲げております。情報提供・収集、マーケティング、人材、資金、それから貿易投資環境の改善、こういった 5 つの項目について、この会議を構成する各機関がみずからの行動計画をつくって、それをもって具体的な中小企業の支援をしましょう。それを定期的に集まって皆さんで情報を共有し、議論しましょう。そういう場で、今はこの支援会議、それから、その下にあります幹事会、連絡会というものが運営されております。

政府全体でもことしには「Japan is back」という日本再興戦略がつくられまして、この中に明確に国際展開する中小企業、小規模企業を支援するということが書かれました。これは、安倍総理を本部長とする経済再生本部の決定で、その同日、6 月 14 日に閣議決定をしました。政府の決定ということになりますが、その中に、中小企業、小規模事業者の海外展開をさらに進めるために、今後、海外展開支援の広がり進化を図り、今後 5 年間で新たに 1 万社の海外展開を実現するといった政策的な目標も掲げられております。

政策の中身としますと、ここに掲げられておりますのは、JETRO のハンズオン支援とか、認定支援機関の研修、さらに次の丸の一番下に書いてあります、海外現地支援プラットフォームの整備、これは 8 ページをごらんいただきましょうか、この右のところに書いてございますコーディネーター、このコーディネーターを JETRO さんに海外で委託契約していただきます。このコーディネーターを中心に、現地の商工会議所、それから大使館、JICA、日本政府の機関、それから現地の金融機関やコンサルタント、こういった方々とネットワークをつくっていただきまして、このネットワークによって中小企業の方々の相談に応じ、ワンストップでその目標達成まで世話をするというようなプラットフォームです。これを、ことしの 8 月までに、世界 8 カ国、10 地域に設置いたしました。また、今後も予算を取って、ふやしていこうという予定をしております。

具体的にどんな人が選ばれているかと言いますと、次のページにございますように、大体現地に長く住んでいて、現地のことを詳しく知っている。そういう方や、法人機関ですと会計事務所、それから、法律事務所、こういった方々がコーディネーターとして委嘱されております。

これは、我が省のみならず、国の全体の政策体系をステージ別にまとめたものでありますが、この情報提供とか、それから、マーケティング、人材、資金、現地支援、こういったところは、大綱の柱に沿って、それぞれのステージごとにまとめてあります。特に、ワンストップ機能の強化ということで、認定支援機関に対する相談受付指導ということを掲げておりますが、これは、日本国内ではこの機能強化をして、中小企業の方が相談を受けるときのワンストップ機能をここに持たせたいということでありまして。

今、約 19,000 ぐらいの認定支援機関が登録されておりますけれども、そのうちの約 1 割、1,900 の認定支援機関の方が中小企業の国際展開の仕事をしている、手伝っているというような報告を受けています。こういった方々を中心として、その機能のブラッシュアップを図るために、研修を行って、ワンストップ機能を強化したいというふうに考えております。

こちらが国内のワンストップ機能、海外のほうは、先ほど申しましたように、この海外現地支援プラットフォーム、この強化拡充を図りまして、国内、海外両方で、中小企業の海外展開、円滑な展開を支援していきたいというふうに考えております。

日弁連さんのほうでも、この政策体系の中に参加いただいておりますが、全部で 84 の施策がこの中にプロットしてあります。これは、施策の概略であります。その一つとして日弁連さんのほうでご紹介いただいているのが、この 11 ページにあります「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」でございます。これは、右の上を書いてあります「中小企業支援団体」、ジェットロさんや、東商さん、政策金融公庫さん、こういったところに中小企業の方が来て、相談があった場合に、むしろ法務相談をしたほうがいいなという場合には、この弁護士さんを中小企業の方に紹介する。日弁連の事務局を通して紹介され、具体的な契約関係に入ることです。

我ども、こういった関係につきまして、今後、ほかの機関、例えば中小機構とか、ほかの機関との関係がさらに日弁連さんと機密になって、より深い関係、連携ができて、全国への拡大を通して弁護士さんへのアクセスが向上するということを期待しております。

特に、事前的な、事後的な問題解決よりも、予防的な対応の拡大、こういったことを期待しているわけでございます。

前のページ、これはことしの 3 月に行われたシンポジウムで発表された私ども中小企業庁と



日弁連さんの共同文書であります。ここで、ポイントは2つあります。一つは、中小企業庁のほうでは、リスクを含めた海外展開支援の取り組みを一層強化して、法的知見が必要な場合における弁護士さんの積極的な参画を期待しますという期待表明をさせていただきました。

日弁連さんのほうでは、ここのところで弁護士紹介制度の全国への拡大を目指し、中小企業からの具体的なニーズに対応できる弁護士のアクセス改善に努めるということを表明していただきました。

先ほど、一番最初のお話にもありましたように、最近の中小企業、海外投資の小口化が進んできております。それから、中には、全国展開をせず海外へ出るという企業も出てきています。例えば、成功事例で言いますと、皆さん「8番らーめん」ってご存じですかね。石川県にあるラーメン屋さん。私は、東京の人間なんで全く知らなかったんですけども、石川県内ではかなり有名でチェーン展開をしている。このラーメン屋さん、日本全国展開をするかと思えば、さにあらず、日本市場は魅力がない、東京に行ってもしょうがない過当競争だと、だから、私は海外へ出ると言って、タイに出てらっしゃいます。中国へ出てらっしゃいます。マレーシアに出てらっしゃいます。イスラム教の食品の問題は論外、そんなことを懸念する必要は全くないと。現地に合わせたラーメンをつくる。きょう、ちょっと来る途中でネットでどのくらいタイでフランチャイズ展開しているか数えたんですけども、101です。全く東京で名前の通っていない中小企業が、実は海外で101ものフランチャイズ展開をしている。ほぼ同数を中国、マレーシア、台湾、こういったところで展開をしている。こういった事例が、これからどんどんふえていきます。

昔は、パティシエさんは、関東近辺ですと、腕を上げて自由が丘に店を出す。これは夢だったそうです。今は、そういうパティシエさんの中には、インドネシアに十数店舗の支店を展開している方もいらっしゃいます。その方は、東京の市場は、もう過当競争で自分の腕を試すには、多くの人に味わってもらおうと、望まない市場だと。むしろ、海外へ行って仕事をしたい。こういう方が、これからふえて来ます。特に、製造業ではなくて、恐らく、これからはサービス業が従前にも増して、零細を含めて海外へ出ていく。そういう時代になっていくと思います。

繰り返しになりますが、こういった方々、正直申し上げて、まだまだ法務知識もなく、行ってみようということで海外へ出る方がまだまだたくさんいらっしゃいます。ぜひ、そういった方々のトラブルが起きないように、そういうような取り組みを日弁連さんのこれからのご活動に期待したいと思います。

私の報告は、以上です。ありがとうございました。（拍手）

司会（板橋） 梁嶋様，どうもありがとうございました。

それでは，引き続きまして，「日本貿易振興機構 J E T R O の海外展開支援」と題しまして，二本貿易振興機構ビジネス情報サービス課長戸塚隆友様にお願いいたします。それでは，どうぞよろしくお願いいたします。

戸塚課長 皆さん，こんにちは。ご紹介いただきました J E T R O の戸塚でございます。私，ビジネス情報サービス課というところで，これは日々企業の皆様から貿易投資相談を受けたり，または，先ほど，ご説明にも一つ入ってましたけれども，企業さんの海外展開のハンズオンの支援等を行っている部署でございます。

私から，本日時間をいただまして，J E T R O の海外展開支援，それから，こちら日弁連さんとの関係，そして，J E T R O がその支援の中で受けている法務相談に，どんなものがあるかというようなことの 3 点中心にお話をさせていただきたいと思っております。

その前に，簡単に J E T R O 紹介しておきますと，先ほど，中小企業庁の梁嶋課長様のほうからお話がありましたけれども，基本 J E T R O は国の機関として国の政策に沿って，それを実行するというをやっております。我々の J E T R O の一番の強みというか，J E T R O 自体の特徴というのは，海外に，そして国内に非常にネットワークを持っていることです。海外にも 55 カ国，70 カ所程度の事務所を持ってますし，国内もほぼ各都道府県に事務所を持っている，その中で集まる情報を地元の方々に提供しているということで，我々の生命線は，このネットワークではないかというふうに思っております。

このネットワークを使って，我々は現在の仕事としては，現政権の課題であります成長戦略，これをいかに実行していくかというところです。J E T R O が求められている部分として，きょうのテーマであります中小企業さんの海外展開の支援，それから，逆に日本の経済の活性化のために，海外から優良な企業さんを日本に呼び込むという対日投資ということも一つの柱，そして，これらのいろいろな政策が，スムーズにいくように通商政策に対する貢献ということの 3 本柱で仕事をしております。

本日は，実は皆さんには対日投資の関係でも，企業さんがこちらに進出するというので，お仕事としては関係するのかもしれないんですけども，きょうのテーマとして海外展開支援だけについてお話をさせていただきます。

1 点目，J E T R O の支援の関係です。J E T R O は，今，海外展開ということで企業さんを支援しているわけですがけれども，先ほどからお話が出ているように，海外展開というのは，一つには日本に拠点を持って，海外にものを輸出する，またはライセンスなんかを出していく

というもの。それから、もう一つは、ご自身が拠点を設けて海外に出ていくという、2つの大きな展開があるかと思います。そのどちらも、JETROとしては支援をしているという状況です。

実際に、どんなことをやっているかということ、例えば輸出については日本ブランド、日本の農産品等の輸出なんていうのも、一つの柱になっています。各地で、今、積極的に取り組んでいるのが、一次産品等も含めて、日本のものである安全なおいしいものを、ブランドとして海外に出せそうなものを、しっかりと輸出することに支援をしています。

なかなか生鮮のものとなると、加工品や機械と違って、なかなか難しいんですけども、より小さな企業、事業者等と組んで、今、仕事をしております。

具体的に、私どものJETROにはどんな支援のメニューがあるのかということは、こちら以降で書いてあります。一つに、最初に申し上げましたようにJETROの強みとして、海外の情報というものがあります。それは、海外の自分たちの拠点をもち、そこから集めた情報があります。皆さんも今後、もう既に海外展開の支援をされている方もいらっしゃるかと思うんですけども、もし、これからまだ始めていく、またはふだんやっているところとは違うところの何か情報を知りたいというようなことがあったときに、まず入口として、JETROのホームページには、私どもの情報が非常に詰まっておりますので、一旦、一度こういったところは見ていただいて、まず、取っかかりの部分というのは、こんなのを使っていただくということができかなというふうに思っております。

それから、JETROの非常に大きな機能として、各企業の貿易投資、日々の相談に応じる。これが皆さんのほうのお仕事とかなり密接にかかわってくるかなというふうに思うんですけども、私どもJETROではアドバイザーを東京本部並びに各事務所、それから海外の事務所等にも配置をして、そういったところで日々相談に応じていて、年間5万件以上、ご相談を受けております。そういった中で、当然、法務関連の問題、ご相談等があるというのが現状でございます。

それから、もう一つ大きな仕事として、そういったご相談に応じた上で、次が本当のビジネスをしていただくということで、商談の機会なんかを提供するために展示会なんかを開いたりしているというのもあります。

それから、先ほどちょっと申し上げました個別の企業さんを実際に現地に進出するまで、または現地に輸出ができるまで、最後までJETROの専門家と一緒に支援をしていくというようなことを行っております。

日弁連さんとの関係ですけれども、私どもいろいろな支援機関、先ほどから出てますけれども、その中の一つとして、日弁連さんとも昨年、覚書を締結いたしまして、双方がサービス等を紹介し合うということになっております。その中で、私どもが、例えば日弁連さんの中小企業海外展開支援弁護士紹介制度を今年上半期でご紹介したよというのがわかっているだけで全体として60件あります。これは多いのか、少ないのかといたら、先ほどの5万件というところから考えてみれば非常に少ないかと思えます。

ただ、実際、弁護士さんのほうにしっかりと相談をしなければいけないケースというのには、必ず我々としては紹介をするようにしているという状況でございます。

あと、この内容とか、ちょっと国別の状況というのは、ご参考までに見ていただいて、また、これは後半にお話をさせていただければなというふうに思っております。

最後、私どもの受ける法務相談、ここに紹介したのは皆さんのほうに取り次いだものを中心にしているんですけれども、全体の相談、5万件の相談の中を見ると、どんな相談が来ているかというのが、こちらのまとめの表でございます。

大きく分けて3つで、予防的に、これからこういうことをしたいんだけど、その前にどうしておいたらいいのか、いわゆる契約書をどうしっかりとつくっておくのかというもの。または、設立のときに、どういった法務の関係で整理をしておいたらいいのかという予防的な事前の部分。

それから、一番実は多いのがトラブルの対応。何か事が起こってしまってから、どうしたらいいんだろう、こういうことに巻き込まれてしまっている。その部分でどうしたらいいのかというときに、我々としては基本的な方向、こういうことをしなきゃいけないですよというアドバイスをして、最後には、やはりそこは弁護士さんに相談いただくというような状況になっております。

3つ目に、我々が直接受ける相談としては、ダイレクトに「弁護士さんを紹介してほしい」というようなお話。そのときは、例えば日本においては、先ほど言った海外から来る企業さんから、日本での設立に当たっての弁護士さんの紹介、または、日本と海外との関係でいけば、当然、進出したりとか、貿易の関係でどここの国のことをよく知ってる弁護士さんを紹介してほしい、それから、進出をしようとする企業さんからは、その進出先で相談できる弁護士さんを紹介してほしいということ、よく相談を受けます。

そういった中で、皆さんのほうが、今後海外展開を支援するということを考えていくに当たって、ご自分のところで、この中のこういったところにかかわれるのか、自分はどこで力が出

せるのかということで整理をいただいて、それで、企業さんとおつき合いいただくというか、我々と連携をして支援をしていくということを考えていただくのがよろしいかなというふうに思っております。

ちょうど時間もなりましたので、とりあえずここでお話を終わらせていただきますけれども、あと、後半のこの参考等に関しては、また、この後にありますパネルディスカッションのところで、追加的にご説明をさせていただきます。

以上でございます。（拍手）

司会（板橋） 戸塚様，どうもありがとうございました。

引き続きまして、日本政策金融公庫国民生活事業神戸創業支援センター所長の久保幸一様よりお話をいただきます。よろしくお願いいいたします。

久保所長 皆さん，こんにちは。ただいまご紹介いただきました日本政策金融公庫国民生活事業神戸創業支援センターの久保と申します。本日は、お時間をいただき日本政策金融公庫、日弁連様との連携状況等を含めてお話をさせていただきたいと思っております。

お手元の黄色い資料の 57 ページに、今日、お話しさせていただく内容を記載をさせていただいておりますので、ご覧いただきながら、よろしくお願いいいたします。

日本政策金融公庫でございますが、皆さん、もうご承知いただいている方もたくさんいらっしゃるかと思いますが、先ほど、中小企業庁の梁嶋課長様からも、名前が出てきておりましたが、政策金融機関ということで、国の政府系の金融機関でございます。何をしているのかということでございますが、中小企業への融資や教育ローンなどをお取り扱いさせていただいております。

海外展開では、政府の施策に則って、非常に力を入れさせていただいているところであります。

日本政策金融公庫は、平成 20 年 10 月に、それまでの政策金融機関が統合して、現在、事業部制をとっており、3つの事業がございます。中小企業事業、国民生活事業、農林水産事業の3つの事業部。

各々の事業は中小企業の規模や産業分類によって、お取り扱いさせていただくものが異なります。各事業の海外展開支援ということで概要を簡単に、ご説明させていただきます。そこに書いておりますが、中小企業事業の平成 24 年度実績、ご覧いただいているとおり 474 社、約 341 億円という実績になっております。

中小企業事業は、従来から海外展開の資金をお取り扱いさせていただいており、バンコク、

上海にも駐在員事務所を持ち、現地の法人様に対していろいろな面でお手伝いをさせていただいております。

また、スタンドバイ・クレジット制度という制度を設けております。ご存じかもしれませんが、海外の金融機関、先ほどもちらっと中小企業庁の課長様からお話がありましたが、海外の金融機関に信用状を日本公庫が発行して、保証を行い、現地通貨で資金の提供を行うという制度となっております。

実際、こちらの制度は、海外の7カ国で実施をさせていただいており、実績も出てきておりますので、非常に喜ばれている制度となっております。

続きまして、国民生活事業でございますが、ご覧いただいているとおり、中小企業事業には少し遅れて、2011年12月から海外展開の資金をお取り扱いさせていただいており、実績462件、約27億円となっております。業種は、卸売業、小売業等、本当に皆さまにとって身近な事業をされている方にご利用いただいております。

また、海外展開サポートデスクは全国152支店全部の支店に窓口を設け、融資相談だけではなく、いろいろな海外展開、先ほどからお話いただいている専門的な相談も受け、日弁連様やJETRO様などにご紹介させていただいております。

農林水産事業でございますが、今年の4月、海外展開の窓口を全国48支店に設け、農林水産業の海外展開にかかるお手伝いをさせていただいております。こちらでもJETRO様等と連携を図らせていただいております。

日弁連様との連携の状況でございますが、先ほどお話をいたしましたご、ご紹介の制度等をお客様に周知させていただいております。日弁連様とは2011年4月に、覚書を締結させていただいており、お互いに中小企業の皆様のために海外進出を一緒になって応援していきましようということで取組をさせていただいております。

少し話は戻りますが、先ほどの日弁連中小企業海外展開支援弁護士紹介制度には、日本公庫全体で取り組みをさせていただいております。やはり、現場では、窓口に来られるお客様、いろいろなお客様がいらっしゃいます。先ほど小規模事業者の海外展開が増えている、小口が増えているというお話がございましたが、実際にそのとおりでございます。ご家族だけで営業されている方、従業員さん10人以内の中小企業の方、中堅どころの中小企業の方など、いろいろな方から海外展開したいというご相談があり、このご紹介の制度、本当に皆さんに喜ばれております。

具体的な事例としましては、中国などの契約書の内容のチェックや法的なリスクのアドバイ

スなど、本当に身近なところでご相談、ご紹介させていただいております。

また、お客様だけではなく、日弁連様から公庫の研修等へ講師派遣を行っていただき、日本公庫の職員向けに海外進出に伴うリスクや知識等を学ばせていただいております。まずはそこから始め、身につけた知識等を活かし、さらに多くのお客さまをご紹介させていただき、中小企業の皆さまの海外進出へのお手伝いをさせていただきたいと思っております。

中小企業の皆さまには、このようなご紹介のスキーム、ニーズがあると思っております。今後も引き続き周知を図り、弁護士の皆様にご紹介できるよう、日弁連様にご紹介できるよう取り組んでいきたいと思っております。

日本政策金融公庫は、全国に拠点がございます。今後もさらに連携を図らせていただければと思っておりますので、引き続きよろしく願いいたします。

私のほうからは、以上でございます。どうもありがとうございました。（拍手）

司会（板橋） 久保様、どうもありがとうございました。

それでは引き続きまして、地域における弁護士会の取り組みという題で、横浜、愛知県、大阪、福岡県の弁護士会の取り組みについて、福岡県弁護士会の濱田建介弁護士からご講演いただきます。

濱田弁護士 こんにちは、福岡県弁護士会の濱田建介と申します。

本日は、地域における弁護士会の取り組みというテーマで、中小企業の海外展開のサポートをしている各弁護士会の取り組みについて、ご報告いたします。

お手元の資料の59ページから私の資料になってますので、ごらんください。

ここには、弁護士でない方もいらっしゃると思いますので、簡単に弁護士会の構造を説明しますと、日本には全国組織である日弁連というものと、それとは別に、各地方に単位会といいまして、各地域の弁護士によりつくりられている弁護士会があります。例えば、兵庫県には兵庫県弁護士会というものがございます。

私の報告の趣旨としましては、海外展開のサポートのための各地方単位会の動きというものを、ここでご紹介して、こちらの会場にいらっしゃる先生方の中で、うちの弁護士会でもそのような活動をやってみたいなど、そういったことが出た場合に、きょうの発表を参考にさせていただければと思います。

これから、ご紹介させていただく各地域の単位会の活動なんですけれども、結論から申し上げますと、やっていることは大きく3つに分類できるんですね。一つは、個々の弁護士の能力向上ですとか、育成のための、例えば勉強会をやったり、講演会をやったりという活動。2つ

目の活動としては、中小企業の海外関係の相談を受ける体制づくりですね、相談窓口をつくってアクセスを改善する、そういった活動。

3つ目としては、外国の弁護士ですとか、国内外の諸団体とのネットワークづくり、そういう活動があります。

重要な点としては、今言った3つの点ですね。それに関連して、これから紹介する単位会では、そういう3つの活動を実際に企画して運営していくというためのグループを置いているということです。

私が紹介する地域としては、横浜、愛知、大阪、福岡なんですけれども、特徴としては、先ほどからお話出てます日弁連のパイロット事業を実施している地域という特徴があります。

まず、横浜弁護士会の取り組みから、簡単にお伝えします。横浜では、もともと国際交流委員会の活動として中国や韓国の弁護士会との交流などを通じてネットワークづくりの活動を行っていました。ことしの2月には、横浜弁護士会が主催で、中小企業海外展開支援がテーマのシンポジウムを開きました。ことしの5月ですけれども、海外業務支援を推進していく団体としてワーキンググループというものを弁護士会の中に正式設置されたと。

ワーキンググループの活動内容ですけれども、詳しくはこちらに書かれていますけれども、研修会ですとか、勉強会といったものを開いて、若手ですとか、興味がある弁護士の育成を行っているということです。

次に、愛知県弁護士会の取り組みについてご紹介します。

愛知では、国際委員会というものが単位会の活動を担っています。弁護士育成の一環として2007年から中国法セミナーというものを開催したりですとか、去年からは中国法勉強会というものを開催して、若手弁護士を育成しています。あとは、ネットワークづくりという意味もあると思うんですが、海外視察を行っています。

写真を提供していただいたんですが、例えば2008年はモンゴルを訪れたり、2011年はカンボジア、2013年はベトナム。ベトナムでは司法大臣との面談もされた。実際にブースを出して、国際委員会として相談も受けているという状況にあります。

若手会員の育成にちょっと戻りますが、最近では、英文契約書勉強会というものを開始している。これがその様子なんですけれども、かなりの出席者がいるということで、若手会員の海外展開支援という業務に対する興味の高さがうかがわれます。

次は、大阪弁護士会の取り組みについて紹介します。

大阪では、中小企業支援センターが中心となって、中小企業の海外展開の支援を行っていま



す。大阪弁護士会には、総合法律相談センターというものがあるんですけども、ことしの5月からこちらに海外業務の相談に対応できる渉外スタッフ弁護士が置かれました。あと、渉外スタッフ弁護士をサポートするための渉外サポート弁護士というものも置かれました。合計して、今、33名、そういう弁護士の登録があります。

あとは勉強会の側面としては、ことしで14年目ということで、かなり長い歴史があるんですけども、渉外実務研究会という会員向けの勉強会も行っている。

最後に福岡県弁護士会の取り組みですが、福岡ではかなり低コストで先進的な試みをいろいろとやっておりますので、この次に登壇される松井弁護士のほうから、詳しい説明をしていただくと思います。

最後にということなんですけれども、このように各地の単位会で弁護士による中小企業の海外展開支援に向けた活動が始まっています。それは、大きく分けると、冒頭に申し上げた3つの柱によって成り立っていて、個々の弁護士の育成という活動、2つ目は相談体制づくりといった活動、3つ目はネットワークづくりといった活動、それら3つの活動を進めていくためのグループですとか、チームですとか、委員会が存在するということです。

ただ、本格的にこういった支援活動をやっている単位会というのは、全国ではまだ少ないです。今後、単位会による支援活動が全国的に拡大していくということが求められていると思います。そのためには、各単位会による積極的な取り組みが必要なのはもちろんだと思うんですけども、各単位会の自力では対応できないような問題があった場合に、全国組織である日弁連の役割が重要になってくるのではないかと考えています。

以上です。ご清聴ありがとうございました。（拍手）

司会（板橋） どうもありがとうございました。

引き続きまして、福岡県弁護士会の取り組みと題しまして、福岡県弁護士会会員及び中小企業海外展開法的支援プロジェクトチーム座長の松井仁弁護士からご講演いただきます。お願いいたします。

松井弁護士 皆さん、こんにちは。ただいま紹介いただきました、弁護士の松井と申します。

福岡県弁護士会では、中小企業海外展開法的支援プロジェクトチームというのを立ち上げまして、私がおその座長を務めております。

何をやっているかと言いますと、この地元の中小企業の海外展開法的支援を図るために、法律相談会の確立、それから、その相談に対応する弁護士のための研修というのを主にやっております。どういうふうが発足していったかということなんですけれども、2011年、私福岡県

弁護士会の副会長をしていたんですけれども、3月から4月にかけて、いろいろな地元の経済団体とか、役所に挨拶回りに行きました。そのときに、会った方の何人かから、最近では、地元の中小企業も海外展開が活発になってきているけれども、なかなか弁護士に相談せずに行って、失敗している例が多いんだよねという話を聞きました。

渉外事務所というのは、やはり東京都とか、大阪にありまして、非常に値段も高いというイメージが地元の中小企業にはありまして、それで結局、そこまで資金の心配というか、お金はかけたくないということで、弁護士に相談せずに出ていってしまうという状況あるということでした。それで、地元にもう少し気軽に弁護士に相談できるような窓口があったらいいのになというような話もありました。

そういうことで、私が副会長をしてる間に何とかしたいなというふうに思いまして、私の出身母体だった国際委員会に呼びかけまして、最初は国際取引プロジェクトチームというのをつくりました。やはりみんな海外展開の勉強というのはいしてないものですから、最初はいろいろなセミナー、これは九州経済産業局とか、JETROとか、福岡貿易会とか、いろいろなところが中小企業向けに無料のセミナーをしています。中国ビジネスセミナーとか、輸出輸入通関セミナーとか、そういう海外取引に関係するセミナーにメンバーを派遣しまして、そこで分厚い資料を持ち帰ってもらって、そして、このプロジェクトチームの会議で報告してもらって、知識を共有するというような活動をしてました。

そういうふうに活動をやっている中で、だんだん福岡県弁護士会が、何か取り組んでいるらしいというふうな情報が、その日本経済新聞の記者さんとか、それから地元の経済誌の方に伝わって、弁護士会に取材に来られました。また、いろいろお話しする中で、いつになったら弁護士会でそういう相談窓口をつくっていただけるんですかというふうに言われました。

それで、やはり早く窓口をつくらないといけないなということで、2012年になりまして、やはり窓口をつくるためには、これまで中小企業に対して、そういう法律相談活動をずっとやってきている中小企業法律支援センターの委員会のほうにも一緒に協力してもらおうということになりまして、2つの委員会が共同で委員を出し合って、今の海外展開法的支援プロジェクトチームというのが発足したという状況になります。

その構成委員としては、今言った2つの委員会から選出されて有志と、それからちょうど日弁連のパイロット事業も始まりましたので、その相談担当弁護士にも入ってもらってます。これは、やはりかなりの知識経験がある方が、そういう登録されているので、アドバイザー的な役割として入ってもらってまして、今、37名ということになっています。

どういう方針でやっているかという、キーワードがすそ野を広げることです。まず、海外案件に初期対応できる弁護士をふやす。それから、余り要件を厳しくしなすとすそ野は広がらぬので、経験の有無とか、語学力は、まずは問わない。その代わりに、研修とか、メンバー同士のディスカッション、それから、まだ経験の少ない人は経験豊富な人との共同受任をしながら、みんなでレベルアップしていこうじゃないかということです。

中小企業のほうでも、弁護士に海外展開について相談する中小企業のすそ野を広げようということで、できるだけ気軽に相談できる仕組みを目指しました。

まず、このPTでは、会議を大体毎月1回のペースでやっているんですけども、法律相談窓口をどうやってつくるか、また、運営をどうやってしていくかという部分と、それから、相談者の名簿の研修ですね。それから、あとは自分たちの知識や経験をアップするための研究会、情報交換をやっています。

まず、法律相談窓口の構築についてですけども、これは、ひまわりホットダイヤルのインフラを利用しようということにしました。これが一番低コスト、何も追加的な予算は要らないということです。それと、あと事務局の負担の軽減というのがあります。新しい専門相談窓口をつくと、電話もまた新しく引いて、電話が一つ新しい番号がふえますと、今もうたださえ法律相談センターにはいろいろな専門の電話があるものですから、職員もどの電話が鳴ったらどれを取っていいかというのが、もう混乱するという状況になっていますので、なるべくふやさないで、今までやっていたひまわりホットダイヤルを使うことにしました。

そして、そこに登録研修を受けた弁護士の特別の名簿をつくるということにしました。相談名簿の登録にはどういったことをしたかと言いますと、まずは最低限の知識を確保しようということで、2回の研修を行いました。1回目は、国際法務の基本的な心構え、2回目は国際取引に関連する法制との概要ということです。

とりあえずこれで相談名簿には登録してもらって、あとは各自の研鑽とメンバー間で協力しあってレベルをアップしていこうというふうにしました。

具体的には、まずひまわりホットダイヤルに中小企業の方から電話があると、そこで海外関係の相談ですかということ聞きまして、あるいは向こうのほうから、相談者のほうから、実は国際契約の問題でちょっと相談したいんだがというふうに、まず相談内容を把握しまして、そこで、そういう海外関係に関しましては、その特別の名簿に登録して人に配転をしていくということにしました。

そして、あとはひまわりホットダイヤルのルートでやりますので、相談者と配転を受けた弁

護士が相談者と連絡をとって、初回相談は無料でやるということにしております。

今の点は、日弁連のほうは、最初に支援機関というか、JETROさんとか、日本公庫さんとか、そういうところに、まず相談して、そこからの紹介で日弁連のほうに来るわけですが、そういうことなく、もう直接中小企業のほうから弁護士に気軽に連絡できる、コンタクトできるというのが、福岡県弁護士会の制度の特徴であろうと思います。

先ほど、言いましたように、まだ経験の少ない弁護士も相談名簿に登録されていますので、バックアップ体制がかなり大事になってきます。それで、メーリングリストをつくってあります。そこで、いろいろな質問を各自がして、それに対して経験のある弁護士から意見を言ったり、回答したりというようなシステムにしております。

例えば、ある相談では、その相談者の会社がインドネシアに持っている現地法人の運営について相談したいというふうに言ってきました。そうすると、当然のことながらインドネシアの弁護士の相談をサポートを得る必要があります。それで、メーリングリストで、誰かインドネシアの弁護士に知り合いがないかということを確認します。そうすると、心当たりがあるよということで、二、三人の人が回答してくれる。そこで、つながっていくというようなシステムです。

それから、あと経験のあるほかのメンバーへの相談、共同受任というのもあります。ある事件では、中国の会社に特許ライセンスをするという相談がありまして、たまたまその名簿の順番が若手だったんですね。それで、その若手のメンバーは、ちょっと自分1人では受任するのは心細いというふうに言うので、そのときは、ベテランの弁護士と一緒に相談を聞くというふうにしています。

あとは、PT会議での質問、ディスカッションをしています。

あと、これも一つユニークな取り組みとして紹介したいんですけども、外国の協力弁護士の名簿をつくっています。これは、今まで出てきましたように、現地の法制度が問題になってくるときは、我々だけでは不十分。それで、実は福岡県弁護士会は、20年間にわたって九州大学のLMMの留学生の人たちのインターンシップをずっと無償で協力してきました。それで、その卒業生の人たちが各地で法律実務家になっているわけですね。そこに、メールで名簿への登録を呼びかけまして、まだ1カ月も経ってませんが、もう30人を超える人が登録してくれているという状況です。

時間が来ましたので、もう終わりますけれども、あと、ここには今まで我々がやった研究会の例を書いております。

相談の実績は、今ひとつまだですね、一桁台にとどまっておりますけれども、5件ぐらいしかないんですけども、これから、どんどん周知をしまして、もっともっとたくさんの企業に相談をしてもらいたいというふうに思っております。

以上です。ありがとうございました。（拍手）

司会（板橋） どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、新潟県弁護士会会員の中村崇弁護士からご報告をいただきます。よろしくお願いいたします。

中村弁護士 新潟弁護士会の中小企業法律支援センターの委員をしている中村崇と申します。よろしくお願いいたします。

これまでは、横浜、愛知、大阪、福岡という大規模単位会のご紹介でした。これに対して、新潟は、会員数が250名程度の中小規模の単位会です。一見海外展開支援というと、中小規模の地方の単位会での対応は難しいというふうに思われる方もいるのではないかと思います。地方における一つの取組例として聞いていただければと思います。

私のほうは、特に当日用の資料はありませんが、この基調報告書をお持ちの方は、335ページに報告をまとめておりますので、ご参照いただければと思います。

まずは、なぜ新潟のような地方単位会で海外展開に関する活動を始めたのかをお話したいと思います。

新潟県弁護士会では、平成23年に日弁連の中小企業キャラバンが行われたことをきっかけに、新潟県弁護士会の独自の中小企業法律支援センターを設置しました。そのセンターの活動の柱として、中小企業者向けの大規模なセミナーを年に一、二回のペースで行ってきたのですが、その3回目、ことし3月に行ったセミナーのテーマとして、海外展開支援を取り上げたというのが始まりです。

それで、このようなセミナーを開催する以上は、会員のスキルアップを図る必要があるということで、会内研修を重ねました。会内研修の参加者は、三、四十人ぐらいということで、ほかの当会でやる他のテーマの研修と参加者の人数としては遜色がなくて、日ごろ、涉外案件を扱っているわけではないと思われる会員も、今後業務拡大が期待できる分野として関心を持っているのではないかとこのように感じられました。

このように、新潟県弁護士会で海外展開に関する活動を始めたきっかけは、一般事業者向けのセミナーを企画したということにあります。

このセミナーについては、基調報告書の336ページに記載のとおりです。日本政策金融公庫

新潟商工会議所，JETROの新潟センターといった関連団体と共催したという点は，特徴的かと思います。当初，JETROの方からは，このテーマであれば三，四十名集まれば御の字だろうというふうに言われていたのですが，ふたを開けてみると，一般申込みが65名あり，かなり盛況だったと思います。

このように，セミナーが好評だったことから，地方においても弁護士による海外展開支援に対するニーズはかなり高いのではないかとわかりました。そこで，セミナーを一過性のものでも終えないためにも，3月のセミナーの後にもいろいろと活動を継続しました。具体的には，セミナーのアンケートを見て，海外展開において法的課題を抱えていそうな企業をピックアップして，その企業訪問をしました。それから，セミナーで共催機関であった商工会議所やJETROの担当者とは，セミナーの企画運営を通じて非常に仲よくなっていたので，何度も飲みに行ったりということをしました。

それから，中小企業が海外展開に関する問題を相談する相手としては，地方銀行が重要なポジションにあるということもわかりましたので，地方銀行の国際部を訪問して，弁護士会ではセミナーも行って，海外展開支援に力を入れてますということをアピールしてきました。

銀行サイドからも非常に歓迎されて，今後も情報交換を継続したいというふうに言われました。その延長上で，銀行が主催した海外ビジネスセミナーの講師に呼んでいただきました。このビジネスセミナーは，今年の7月に行われたんですけども，56社が申し込んで，当日，その場で2社から相談を受けて，継続相談となっています。その後も，つい最近の10月終わりころだったのですが，このビジネスセミナーに参加したという企業から，フィリピンの工場に対する製造委託の相談を受けて，現在受任にいたっています。

あと，これは私の個人的話になってしまうのですが，私はもともと東京の渉外事務所出身なのですが，去年までは単発で英文契約書のレビューをしてほしいという依頼がたまに来るという程度だったんですけども，これまでご紹介したように，ことしの3月のセミナーが終わった後に，いろいろなところに出かけていった結果，この8月ぐらいから具体的な相談の依頼がふえてきました。現在受任している案件としては，IT事業者がシンガポールへ直接進出するという件。あと，機械製造業者がフィリピンに直接進出するというもの，あと，機械製造業者が香港子会社における労務管理体制を構築することの支援。あと，レストランがフランチャイズ展開するという案件などがあります。

このうち，レストランは従業員が数百人規模ではあるのですが，ほかの4社は，従業員はせいぜい三，四十名ぐらいという小規模事業者であって，なかなか東京の大事務所に依頼するの

は難しいのかなというような事業者です。

最後に少しまとめをしますが、こうした活動を通じて感じたのは、いろいろなところに出かけていって、弁護士も海外展開の支援をしますという話をすると、非常に喜ばれることが多いということです。新潟県弁護士会では、最近、アウトリーチという言葉のを会務活動の合い言葉のように使っているのですが、声がかかるとを待っているのではなくて、自分から動き出すことによって、海外展開支援に対する需要を掘り起こすことができるということ、最近強く感じております。

地方では、弁護士の業務として、海外展開業務を行うことは困難というふうに思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、むしろ、地方は、JETROなど関係機関の担当者であるとか、海外業務を扱う税理士、弁理士といった隣接士業、それから、県内のコンサルタント、あと、行政機関の担当者といった方とは、規模が小さいだけに顔の見える環境をすぐにつくりやすいということが言えると思います。そして、このことは、アドバンテージとしては、非常に大きいんじゃないかなと考えています。

最後に、地方における課題についても少し触れたいと思いますが、やはり一番の課題は、涉外業務に対応できる人材が少ないということなのだと思います。ただ、意欲のある会員は、決して少なくないというふうに思いますので、日弁連が提供する研修を活用したりであるとか、あと、実際に私もやっているのですけれども、別の弁護士と共同受任することで、全体の経験値を上げていくということが考えられると思います。

何かご参考になる部分があれば、幸いです。どうもありがとうございました。（拍手）

司会（板橋） どうもありがとうございました。

それでは、ただいまより、10分間の休憩といたします。再開は14時20分からとなります。会場内は、指定の場所を除き禁煙となっておりますので、喫煙スペースは、南館地下1階をご利用ください。

また、午前の部でも申し上げましたけれども、この分科会には海外支援に興味のある弁護士の方が関係者の方々に来ていただいていると思っております。大変お手数ですけれども、受付のほうにお名刺を1枚お預けいただけますと幸いです。よろしくお願いいたします。

（14:10から14:20 休憩）

司会（板橋） 14時20分からのパネルディスカッションを始めたいと思います。

パネルディスカッションのテーマとしては、日本の中小企業の海外展開支援業務の今後の展開についてというタイトルで、日本の弁護士は、海外展開業務において、どのような活躍が期待できるのかという内容について、パネリストの先生方をご紹介します。

みなとコンサルティング株式会社取締役畑野裕司様。（拍手）

神戸市アジア進出支援センター所長檀特竜王様。（拍手）

株式会社廣紀商工取締役会長の鮑悦初様。（拍手）

日本貿易振興機構ビジネス情報サービス部美辞寝る情報サービス課長の戸塚隆友様。（拍手）

大阪弁護士会会員の藤本一郎弁護士。（拍手）

司会は、大阪弁護士会会員の加藤文人弁護士と平良夏紀弁護士にお願いいたします。（拍手）

よろしくお願いいたします。

司会（加藤） 最初に司会から、このパネルディスカッションの概要のご説明をさせていただきます。

皆様のお手元の資料のうち、「第 18 回弁護士業務改革シンポジウム」の全体資料と、黄色表紙の第 7 分科会の資料をよろしければご確認ください。

まず、私たちのテーマについてですが、こちら黄色表紙の資料 1 をご確認ください。こちらの「パネルディスカッション」「テーマ」ですが、「日本の中小企業の海外展開支援業務の今後の発展について」と「日本の弁護士は海外展開業務において、どのような活躍が期待できるか」が記載されています。

ここで、先ほど、中小企業庁様から中小企業の海外展開の現状ということでご紹介いただいた資料がございました。それにつきましては、こちらの黄色表紙の 43 ページをごらんください。こちらは「日本再興戦略（2013 年 6 月 14 日策定）」という資料であり、具体的には、「今後 5 年間で新たに 1 万社の海外展開を実現する。」と記載されています。

これに対して現状ですが、こちらの 40 ページをごらんください。このページの右下部分に、2009 年現在で、海外に子会社を持つ中小企業数は、5,630 社というデータがあります。先ほどの資料によると、今後 5 年間で、さらに 1 万社を上乗せするということになります。

このような動きがある中で、我々日本の弁護士はどうするのかということです。我々、日本の弁護士も、このように中小企業のお客様がさらなる海外展開を目指される中、ご要望にお応えしなければならないのではないかと。それが、今回のシンポジウムの私どもの大きなテーマと



考えております。

ところが、現状についてはどうかということで、そこでこちらの大きな全体資料についてなのですが、こちらの304ページがアンケート結果の統合結果です。そして、こちらの黄色表紙の資料では、13ページ以下に、具体的なアンケート結果が掲載されています。ここでは、帝国データバンクをお願いして、1,051社からのアンケート結果として、そのデータが掲載されています。このアンケート結果について説明しているのが、こちらの全体資料の304ページ以下です。

具体的に確認していきます。こちらの304ページのところですが、国内弁護士の利用経験の有無など10の質問を設定し、1,051社から回答を得て、そのうち891社が中小企業であったとのことです。

この調査結果の分析ですが、304ページで、具体的には、「海外進出又は海外取引にあたって、海外の法制度等について、法律のアドバイスは受けたことがありますか」との質問に対して、従業員1,000人以上のグループでは「はい」と回答した企業が約8割であった。つまり、専門家に対する相談は、やはりまずは必要ということでした。

続いて、中小企業において、「これらの法律のアドバイスを求めて初めに相談した相手・団体」について尋ねたところ、初めに相談した相手や団体は、日本貿易振興機構様、金融機関、国内の弁護士、それから、コンサルタント・コンサルティング会社、それから海外の弁護士とのことです。

これらの調査結果からは、回答者の半数は、海外進出または海外との取引において、実際に、法律の専門家から法律的なアドバイスを受けた経験は、あまり多くはなく、従業員が少ない企業ほどその傾向が強い。特に日本国内の弁護士の利用実績は、あまり多くないということがあらわれております。

それから、この資料305ページですが、質問の視点を変えて、それでは日本企業には、「顧問弁護士又は日常的に相談ができる日本の弁護士が身近にいるか」という質問については、「はい」という回答が約9割で、従業員が少ないところでも60%弱は、日常的な顧問弁護士がいるとのことでした。そして、それでは、その「日本の弁護士に海外進出又は海外取引についての相談したことがあるか」という質問については、その数は相当に少なくなっております。これについては具体的なデータということで、この黄色表紙の資料の17ページを確認してください。少し気になるデータがここにあります。

資料7の2の7、「日本の弁護士に、海外進出または海外取引についての相談したことがあ

りますか」に対する「いいえ」ですが、1,051社のうち683社、約7割が日本の弁護士には相談していないということになります。

続いて資料7の2の8ですが、その理由が並んでます。「日本の弁護士に相談すべきではない」「他の相談相手で十分間に合う」「現地の弁護士に相談すべき」「日本の弁護士は役に立たなそう」「日本の弁護士の報酬が高すぎる」「身近に相談できる日本の弁護士がいない」「弁護士は紛争や裁判のときに依頼するものだ」とのことで、非常に我々日本の弁護士にとって頭が痛いというか、耳が痛いことが並んでおりまして、これが、やはり日本の弁護士に対する意見として述べられていることになっております。

このような現状を、まずはご認識いただければと思います。ただし、この現状を認識した上で、なお、我々日本の弁護士は、日本の中小企業の皆様に対して、どういう方法でお役に立つことができるのか。また、現実には、日本の中小企業には海外展開についてどのようなニーズがあるのか。

それが、このパネルディスカッションのテーマであり、これから皆様に議論していただければと考えております。ちょっと司会、長々としゃべり過ぎましたね。ここで一旦交代します。

司会（平良） それでは、先ほど司会のほうから各パネリストの方のお名前をご紹介いただいたんですけども、ここで簡単に各パネリストの経歴をご紹介させていただきたいと思えます。

皆様から向かって中央に座っておられます、檀特竜王様は、神戸市のアジア進出支援センターで所長をされています。檀特様は、大学及び大学院で法学を学んだ後、1990年に神戸市役所に入所されました。産業振興局などで、貿易振興や企業誘致を担当された後、2012年から現在の神戸市アジア進出センターにて、所長を務められておられます。檀特様は、センターの立ち上げからかかわっておりまして、センターではセミナーや海外ミッションを数多く企画しながら中小製造業の海外進出。特にアジアの進出支援をされています。

次に、そのお隣の戸塚隆友様は、先ほどもご発表いただきましたけれども、JETROのビジネス情報サービス課で課長を務めておられます。戸塚様は、大学でスペイン語を学び、卒業後、JETROの前身である日本貿易振興会に入会されています。これまで、メキシコ、ベネズエラ、スペインの駐在の経験があり、日系企業の進出支援を行ってこられました。ことし8月から現職に就かれて、主に地場の中堅中小企業の海外展開支援を行っておられます。

そのお隣の畑野裕司様はみなとコンサルティング株式会社の取締役をされています。畑野様は、大学で中国語を学び、卒業後、現在のみなと銀行ですけれども、株式会社阪神相互銀行に

入社されます。在職中に、上海の復旦大学へ留学されたのち、香港駐在員事務所に副所長として駐在し、事務所設立にも貢献されています。その後、国際部の課長を経て、上海駐在員事務所の主席代表として、事務所の設立を手がけます。2012年にみなと銀行を退職後、現職に就任し、地元神戸の中小企業の海外進出、特にアジアへの進出の支援を行っています。

そのお隣の鮑悦初様は、調味料ウェイパーでおなじみの株式会社廣記商行の取締役会長をされています。鮑様は、大学で経済学を学んだ後、廣記商行に入社されます。1989年から代表取締役に就任されて、2012年から現職です。地元神戸を拠点に、特にアジアへの進出を果たして食品の製造及び輸出入業を行われています。

次に、司会のすぐ隣にいます藤本一郎弁護士は、大阪弁護士会所属の54期の弁護士です。藤本弁護士は、弁護士登録から約5年後、カリフォルニア大学ロサンゼルス校法科大学院に留学し、ニューヨーク州及びカリフォルニア州で弁護士登録をされています。また、カリフォルニア大学のロースクール卒業後、中国へ渡り、中国語と中国弁護士業も学ばれました。2008年に帰国後、大阪にて中国を中心としたアジア法務に携わる傍ら、現在、神戸大学と京都大学、同志社大学、法科大学院でも講師を務めておられます。

本日は、この5名からお話を伺っていきたいと思います。

それでは、ディスカッションに入る前に各パネリストの方々から、現在どのようなご活動をされているのかを、簡単にご報告いただきたいと思います。

それでは、まず神戸市アジア進出支援センターの檀特様からお願いします。

檀特所長 神戸市アジア進出支援センターの檀特と申します。

私から神戸市アジア進出支援センターの取り組みについてお話をしたいと思います。資料を用意しておりますが、お手元の黄色資料では、66ページをお開きいただけたらと思います。

神戸市アジア進出支援センターですが、昨年7月に設置した、神戸市直営の支援機関ということ。神戸市役所の一部門ということで、神戸市役所そのものでございます。このセンター設置の目的なんですけれども、中小企業の海外展開に伴うリスクの軽減、それから、市内の企業の競争力を高め、市内への利益還元を通じて地域の経済を活性化する。そういう目的のもとに設置をしております。具体的な支援策について、順次説明します。

中小企業の展開に関する神戸市の支援策なんですけれども、まず、支援策の1つ目として、登録アドバイザー制度を設けております。海外ビジネス経験豊富な製造業であるとか、商社のOBの方、94名の方に登録いただいております。個別企業の相談内容に応じてアドバイザーを派遣するというような取り組みを行っています。必要に応じて、複数のアドバイザーを

派遣することがありまして、この中には、弁護士の方にも2名登録をいただいているという状況です。

支援策の2つ目としまして、セミナーや勉強会を毎月一、二回のペースで開催をしております。主なテーマとして3つ決めておりまして、海外進出のリスクの軽減、それから、現地の生情報の提供、それから、市内への利益還元、この3つのテーマで進めております。具体的な事例とし、「国際フロンティア産業メッセ」という展示商談会を、この9月に開催したんですけれども、そのメッセの会場の中で2日間にわたって20名の登録アドバイザーの方にみずからの失敗談であるとか、海外進出に伴うリスクについて語っていただきました。それに引き続いて、個別相談も行ったというような事例があります。

また、最近では、11月の頭に、市内への利益還元というテーマで定員10名という形で人数を絞りまして、講師と対話方、個別相談に近いような形で勉強会を行ったところです。

支援策の3つ目として、海外ミッションの派遣を行っております。この目的は、現地の最新情報の収集、それから、現地の政府機関や企業とのネットワークづくりというようなことですが、今後は、現地での商談というようなこともやっていきたいなというふうに考えているところです。

そして、この実施にあたっては、企画募集段階から、地元の工業会の方と相談をしまして、工業会にも主催団体として入っていただいているということが特徴でございます。

これは、海外ミッションへ行ったときの画像を映しているんですけれども、参加者のそれぞれのニーズを踏まえまして、ベトナムとタイのレンタル工場でありますとか、製造現場、それから人材育成をされているような現場、それから展示商談会の現場のようなことの訪問といったようなことを行っております。

それから、この機会に現地の会計事務所を訪問したということもありまして、会計事務所の中で、現地の税務・会計、それから法律の説明なども受けたというようなこともあります。

そして、神戸市ならではの取り組みということで、現地の地方政府のベトナムのハナム省というところを訪れまして、ここで知事と面談を行ったということがあります。

それがきっかけとなって、11月14日に神戸でハナム省の投資セミナーが開催されます。皆様にお配りしているお手元の資料の中にも、ベトナムハナム省の中小企業進出事例と中小投資に適した投資環境ご紹介セミナーというチラシを入れております。ここで、このとき表敬訪問しましたハナム省知事にも、みずから投資環境をご紹介いただきまして、さらに実際に現地に進出されている中小企業の方から、実際の苦労話とか、経験談を報告していただくというよう

なことを実施します。これについては、JETRO神戸さんも一緒に共催をいただいております。

続きまして、無料相談会とか、補助制度というようなものもあります。特に定期的に専門家による相談会を実施しております。これには中小機構の中国の専門家の方をお願いして、個別相談を行っているということと、弁護士による法律相談ということで、弁護士法人キャストに委託して、中国、ベトナム、ミャンマーに関する無料法律相談を定期的の実施いただいております。

次に、このセンターの立ち上げまでの経緯なんですけれども、2011年2月から3月にかけて、市内の中小製造業の海外展開に関する実態とニーズを把握するためのアンケートを実施しております。このときに、1,304社にアンケートを送りまして、回答が231社、そのうちの55社が関心ありというような回答があり、一定のニーズを確認できましたので、翌年度にアジア進出研究会というのを立ち上げ、市内の企業44社に個別ヒアリングを行いました。さらに、実際にアジアに進出して、活動をされている企業を訪問しまして、進出時の苦労話でありますとか、そのときにあればよかったと思われるような支援策について、お伺いをしたということです。

さまざまなヒアリングした結果、中小企業には、海外進出を検討するための人材が不足しているので身近な相談窓口があれば助かるというような声をお聞きしました。それから、望む支援策としては、現地とのネットワークづくりでありますとか、現地とのマッチングの場の提供をしてほしいというような声も受けましたので、そういったことを今、取り組んでいるところです。この年の11月に研究会からの提言を受けまして、一気に予算化、組織づくりなどを行って、昨年9月に設立したというような経緯でございます。

それから、次に支援体制とネットワークということでもまとめております。我々のアジア進出支援センターは、産業振興局の工業課の一部門でございます。産業振興局の工業課というところが、国内での中小製造業の支援を行っております。我々アジア進出支援センターが国外での活動を支援するというような役割分担をして、いわば車の両輪のような形になって取り組んでいるということです。我々のセンターの常駐職員5名おりまして、1名については、民間企業で海外ビジネスを経験したものがアドバイザーとして常駐しているというような状況です。

さらに地元の業界とのネットワークということにも力を入れております。例えば(公社)兵庫工業会の中でグローバル化推進委員会というものが設けられておりまして、そこに、私も委員として参加させていただいて、常に企業のニーズを踏まえたような施策を考えている。一緒

に事業を行う際に、共催をしていただくというような動きをしております。

支援機関とネットワークとして、アジア進出支援センターは、JETROに隣接しております。資料の写真をご覧ください。左へ行けばアジア進出支援センター、右へ行けばJETROの事務所ですが、内部で扉をオープンにしまして、内部からも自由に行き来できるというような状況です。そのほか、外国政府の機関でありますとか、いろいろな公的機関、それから民間企業ともネットワークを構築して、それを生かしたような支援に取り組んでいるということです。

次に、具体的な相談例ですが、進出検討の初期の段階から相談を受けて、アドバイザーを十数回派遣して、タイに進出した企業が実際にございます。

それから、ミャンマーの人材を探しているというような相談がありまして、それに対してアドバイザーの人的なネットワークを生かして、日本に滞在するミャンマー人を紹介した。我々も同席したというようなこともあります。

それから、法律的な相談につきましては、弁護士法人キャストに委託している法律相談を紹介して、その現場に私自身も同席させていただいたというようなこともございます。

それから、弁護士に対するニーズについて、海外進出経験のある経営者の方5名に話をお伺いしました。それについては、後ほどご紹介したいと思っておりますが、日本の中小企業の法務体制は、国内でも不十分である。まして、海外ではなおさらというような状況の中で、アジアでは悪質な日本人コンサルタントがはびこっているというような状況もありますので、弁護士の方にはリスク軽減の観点から中小製造業向けの勉強会でありますとか、日本にある身近な地元の法律事務所に相談すれば海外のことも相談に乗っていただけるといような、ワンストップのサービスに取り組んでいただけたらというふうに考えております。

最後に、神戸市の海外展開の支援策の関連のホームページを掲げておりますので、ご興味のある方は、後ほどごらんいただけたらと思います。

どうも、ご清聴ありがとうございました。（拍手）

司会（平良） 檀特様、ありがとうございました。檀特様には、中小企業の海外進出支援に携わる自治体としての視点からご意見をうかがっていきたいと思います。

次に、JETROの戸塚様、お願いいたします。

戸塚課長 JETROの戸塚です。先ほど、私のほうは、JETROの活動についてお話をさせていただきましたので、ちょっと続きで、補足で簡単にご説明だけさせていただきます。

お配りしました資料の55ページのをご覧ください。

そちら、参考としてつけていますが、これはJETROがふだんからおつき合いのある企業さんに取ったアンケートです。これから何が読めるかという、これまでお話があるように中小企業さんの海外展開のニーズというのがふえているということ。これ、上から年度がだんだん下に行くにつれて新しくなるんですけども、企業さんで海外での事業展開というものを拡大しようとする企業さんがふえている。このアンケートのベースになっている企業さんは、JETROとふだんおつき合いのある方なので、もともと海外展開というものが頭にあるというのが一つあるんですけども、その中でもさらに拡大していこうという状況が、今、うかがえます。

ただ、海外の展開といったときに、やはり皆さんが直面するのがビジネスのリスクです。ビジネスのリスクとはどんなのがあるのか、海外のビジネスのリスクというのを大きく分けて3つ。一つは、相手方、国自体の信用リスクというカントリーリスクですね。それから、現地の安全面でのセキュリティリスクという部分。そして、多分、皆さんというか、我々もそうなんですけれども、一番企業に支援ができる場所としては、貿易投資事業を行う上での実務上の運営上のリスクというオペレーショナルリスクがあります。

オペレーショナルリスクの部分について、よく見てみると、どの部分が国によってよりリスクが高いかというのは、国によって違います。ただ、大きく分けて法制度の問題、それから知財の問題、それから税務、そして労務、そして代金回収のトラブル等々を含めた部分といったところに大きく分けられます。皆さんの関心の分野、それから、一番地域として力が発揮できそうな分野で、やはりどこの部分が求められるのかというニーズをしっかりと把握していただく必要があるかなというふうに思います。

ちなみに、中国に関しては、若干ほかの国とまた状況が違って、特徴的なものとして、例えば撤退に関する法務といったものの相談というのが、非常に多いのが特徴です。

その国、地域、または逆に皆さんの強い分野からどの地域がニーズがあるかというような、そんなことを考える上でのご参考として、ちょっとご紹介だけさせていただきました。ありがとうございます。（拍手）

司会(平良) 戸塚様、ありがとうございました。戸塚様には、幅広い視点からのご意見を伺っていきたく思います。

次に、みなとコンサルティングの畑野様、お願いいたします。

畑野取締役 ただいまご紹介にあずかりました、みなとコンサルティングの畑野と申します。

私、ずっと昨年まで 35 年間みなと銀行のほうに席を置いておりました、そのうちの半分ぐ

らいを国際業務の推進と企画に従事しました。資料の 65 ページをお開けいただけますでしょうか。きょう、皆様にご発表したい、お伝えしたいことを、簡単に取りまとめております。今日は、3つのことについて、申し上げたいと思います。

まず初めは、みなとコンサルティングの中小企業の海外展開支援サポート業務はどういう内容のものであるか。2つ目が、最近のちょっとしたトピックス、印象に残ったこと。3つ目が、弁護士等の専門業種との連携という順序で、お話ししていきたいと思います。

まず、現在やっている私の仕事ですが、ここに年間 400 件と書いておりますのは、これは、みなと銀行グループ全体で 400 件という数字ですね。大体半期 200 件ぐらいです。これが多いのか、少ないのかということについては、上海に 3 年間駐在しておりました時代から、結構、全国の地方銀行の各都道府県の主要な地方銀行の上海事務所長と交流がありまして、金融機関の規模ということからしたら、ちょうど妥当な水準と思います北海道から鹿児島に至るまで、中小企業の海外進出というのは、大小金融機関のコンサルティング業務の一つの柱になってると思います。

私は、去年の 6 月からみなとコンサルティングに移りましたが、みなと銀行グループとして、事業承継とか、様々な経営上のコンサルティング業務以外にも、海外進出のサポートをさせていただくということで、私、アジア室時代から引き続き、今も同様の仕事をしております。

お客様からの相談、依頼内容は、ほとんどが中国とアジアです。私がアジア室長の時代は、中国関係のご相談というのが 7 割か 8 割ぐらいでした。現在、みなとコンサルティングに移りまして、中国に関するものは、50%以下に減ってきています。多いアジアの国は、みなと銀行では、タイ、ベトナム、インドネシアの順です。地方銀行全体のデータではインドネシアがトップに来てます。やはり、自動車周辺産業関係が、インドネシアが注目されております。

ただし、私がセミナーとか、視察を提案したときに、注目度の高い国は、ミャンマーとベトナムです。ちょっと変わったところでは、去年の 11 月にバングラディッシュに続いて、今年の 3 月にも第 2 次バングラディッシュ視察を企画しましたけれども、3月にバングラディッシュで大きいデモがありまして、出発当日に中止になりました。

現在、大体月 1 回から 2 回のペースでセミナー、視察等をしておりまして、実は、きのう、ミャンマーからちょうど帰ってきたところです。今回は、地元の弁護士事務所の神戸シティ法律事務所さんの井口弁護士と、こちらご出席の神戸市の檀特所長様、それと中小企業の皆さんと総勢 11 名でミャンマーのほうを一めぐりしてきました。

ミャンマーは、この 7 月にも行きましたけれども、やはり 1 回目と 2 回目の印象は、随分変



わっています。ミャンマーは、短い間でも変化をしていると感じます。私も中国は長く駐在したり、出張したりしていますが、中国のちょうど 20 年前を見るような、非常に興味深いものを感じます。

ところで、中国というと、皆様は非常リスクが増加している感じだと思いますが、9月に、ちょっと四川省成都へ行きましたときに、早い時期から中国へ進出されている企業経営者の方のお話をお聞きする機会がありました。人件費の高騰、それから人材集めが大変やとか、それに加えて為替、円安が追い打ちをかける貿易関係では結構収益が苦しくなっている。ところが、その社長はあんまり苦しそうな顔をされてないんです。それで、どうしたんですかと聞くと、実は円高のときに、中国に数億円単位の工場進出を、用地を買い取って進出し、その工場の値上がり益と、その円に直したときの為替含み益ですごく現地の決算内容がよくなりましたとのことでした。又、人材集まらないでどうされたんですかとお聞きしたら、結局、その含み益で全部ロボットにかえたそうです。運の強い方だなと思いました。

弁護士との専門業種との連携、これは冒頭に申しましたように、神戸シティ法律事務所さんの井口弁護士とは、6月のベトナム、7月のミャンマー、きのうまでのミャンマーと3回ご一緒しまして、その間、取引先との視察は非常に企画訪問しました。井口弁護士とその同行を通じまして、学ぶべきことが非常に多くありました。

例えば、ミャンマーへの中古機械を売り込みたいんだけど、どんな難しいところがあるのかとか、ベトナムの工業団地は、今、1平米ぐらい幾らぐらいするかとか、一見これは余り法律相談には関係のないようなご相談内容なんですけれども、こういう相談が今後増えるのではないのでしょうか。現地の専門家と日ごろからコネクションをお持ちかということが大切です。それから、ミャンマーへの売り込みですが、契約書も必要になっています。先ほど、英文契約書のお話も出ましたけれども、じゃ、その現地でのパートナーとか、どうやって探すかという、そこまで対応できれば理想的で、その後には、法務的なことも当然ついて来ると思います。

それから、ベトナムの工業団地ですけれども、これも例えば契約書のチェックというのも、当然発生してくるでしょう。ミャンマーにつきましては、今、非常な勢いで日系の現地進出企業が増加しておりまして、一昨年ですと、日本商工会というのは100社そこいらだったのが、今、現状、500社を超えているという状況だそうです。

世界で一番忙しいJETROの事務所はヤンゴンだそうです。一か月300件近い相談来訪があるそうです。そういう状況にもかかわらず、ミャンマーに駐在されている日本人弁護士の方は、わずか4名しかいないそうです。大手の渉外の手先の弁護士事務所はもちろん事務所は二、

三社お持ちなんですけれども、いわゆる中堅、中小の弁護士事務所さんもそういう状態だからこそ、情報ルートを持つべきだと思います。中小企業の皆さんが、現地でのいろいろな事情をご相談したとき、日本人の相談相手はいますかということですが、JETROさんは、もちろんいらっしゃるんですけれども、専門的な、いわゆる法律家がいらっしゃいますかねということになってくると、どうしても渉外系の大手の事務所しかない。これは非常にこれから課題であり、弁護士事務所のビジネスチャンスかなと私は思います。

ちょっととりとめもない話になりましたが、とりあえず結論としては、もし、この中で、今旬のタイ、ベトナム、インドネシア、それと今後発展が予想されるミャンマーとか、バングラディッシュに、一足先にクライアントの先より皆さんが先に、視察でも結構ですから、ごらんになったら非常にいい勉強になると思いますし、まあまあ得ることが多いのかなと思います。

ちょっと手短にはしよりますが、早口で申しわけないんですけれども、私の発表を、これで閉めさせていただきます。（拍手）

司会（平良） 畑野様、ありがとうございました。畑野様には、顧客に最も近いコンサルタントとしてお話を伺っていきたいと思います。

次に、廣記商行の鮑会長、お願いいたします。

鮑会長 皆さん、こんにちは。私ども廣記商行という会社と、もう一つ、パンオーシャンという会社がございまして、これは、貿易と2つのレストランをやっております。一つは、大阪の天神橋2丁目に、大陸風（タールゥフォン）というレストランと、それともう一つは、神戸裁判所の少しJR神戸駅のほうの駅前にあります天安閣というレストランがございまして。

きょう、お越しの弁護士の先生方でもご利用いただいている方がおられると思います。この場を借りてお礼申し上げます。

私、先ほどご紹介いただきました鮑ともうします。ご存じのように中国籍でありまして、華僑3世であります。廣記商行は、私の父が創業いたしました、ことしで61年を迎えまして、おかげさまで広島、京都、名古屋、東京、神戸の本社を含めて、そういった拠点で主に中国料理店とホテルの中の中国レストランをお客様に、約5,000件のお客様を持っております。

おかげさまで、今日まで発展をしまいいりましたけれども、先ほどお話もありましたいろいろな企業が海外へ進出している理由は、やはり日本の市場が縮小していると。これは、人口減少が、一番大きな要因ではないかなと思います。衣食住の分母は人口ではないかなと思っています。そして、私どもの課題も、今まで順調に業績を伸ばしてまいりましたけれども、これからの発展の青写真を、どう描くかが一つの大きな課題であります。その中で海外進出、特に中

国というのは、皆さんご存じの人口 13 億を有します。いや、13 億じゃきないわ、15 億だよという方もおられますけれども、中国を工場として進出する、また市場として進出は大きな選択肢、チャンスです。私どものお客様の中でも、積極的に進出しようということではないですがちょっと事例を紹介させていただきますと、レストランの中で、例えば百貨店の中のフードコートにお店を出していると。その百貨店が、中国に進出するということで、好むと好まざるに関係なく、おまえも出て来いということで、ついて行かざるを得ないというお客様がございました。おかげさまで、もう 5 店舗ぐらいですかね、海外へ進出をしております、実は最近、1 店舗、先ほど人件費の高騰とか、そういった話がありましたけれども、1 店舗閉鎖しよう、撤退しようということで、その辺に大変苦労されました。その前に、レストランですから、これちょっと余談ですけども、日本でいう保健所のような役所があって、その役所の方が休日なのか、私服でふらっと来られる、そして「如何ですか?」みたいなことで、厨房だとか、お店の中を見てまわり、あそこが悪い、ここが悪いということでいろいろ難癖をつける。そうすると、まあまあということで、食事の席を設ける。そして、帰りには、一つ手土産を持たせるということで、後日検査が入ったときには、すっと通してくれる。中国の役人、ちょっと対応が難しい、自分の祖国のこと嫌な一面ご紹介いたしましたけれども、現実はそのようなことがあるということです。そして、撤退しようということになったときに、労使問題に発展したということで、残業代だとか、未払賃金そういったものの「清算・解決」の証明書がないと、銀行口座を動かせなかった。大変だったんですよというようなことがございました。

そのときに、実はレストランという業態をちょっとご紹介すると、大体 9 時ぐらいからコックさんたちがお店に入って、いろいろ仕込みをするわけですけども、大体ホールのスタッフは、大体 10 時ぐらいに来て、開店の準備をする。大体 12 時から 1 時、2 時ぐらいで営業は終わって、次の営業準備が大体 5 時ぐらいから始まる。大体、3 時間前後はクローズの状態、休憩状態になるんですね。ですから、その間の賃金は払いませんよみたいなことになるんですけども、そういうことで、「労使協定」を結んでたんですよ。しかし、労使紛争で問題になったのはどんな「協定」があっても、そもそもその協定の内容自体が違法だということで、全く効果がなかった。そんな経験、苦労も紹介してくれました。

私どもパンオーシャンのほうで、実はいろいろな食品も輸入しております。そして、いろいろ向こう中国との取引関係があります。一つ具体的にいいますと、中国の会社に投資をして野菜をつくっています。私ども中国野菜を輸入しております、相手方から実はもっといろいろな野菜をつくり、これから事業を大きくしていきたい。については廣記商行さん、日本のほうに

も積極的に一般の野菜もつくっていきますので、投資をしてほしいというお話がありました。その投資案件に私の顧問弁護士にいろいろお知恵をお借りしてリスクヘッジができたというふうに考えております。

そのほか、自社では「紅楼夢」という紹興酒を輸入販売することになりまして、プライベートブランドということで、私どもが輸入元として責任を負わなければなりません。その契約書の作成にも顧問弁護士の先生にいろいろお知恵を借りて、リスクヘッジをしたということになります。

具体的には、どういったことかについては、後半のほうでご紹介をさせていただきたいと思っています。

冒頭、自己紹介兼ねてのお話です。ご清聴、ありがとうございます。（拍手）

司会（平良） ありがとうございます。鮑会長には、実際に海外展開をしておられる地元神戸の中小企業としてのお話を伺っていただければと思います。

それでは、最後に藤本弁護士、お願いいたします。

藤本弁護士 どうも、藤本でございます。

私のほうは、とりあえずこの涉外業務にかかわった経緯、現在の業務内容、他業務との連帯について話をしてくれというふうに割り当てがあるんですが、涉外業務にかかわった経緯というのは、午前中の樋口先生とよく似ておりまして、もともと国内事務所として会社更生とか、民事再生とか、上の弁護士さんと一緒にやるという機会が非常に多うございました。ただ、涉外事件が殆どなかったのが、事務所に残っても涉外業務ができないじゃないかという状況でして、私自身も、本当に留学していいのかというのは、迷いはあったんですけども、そうやったら俺が何とかしたろうやないかみたいな、そういう気持ちで、アメリカにそもそも留学をいたしました。

私が行ったのは、UCLAのロースクールという非常に美しいところで、（会場でロースクール時代の写真を投影）PM2.5 とかも余り関係ないような感じの青空が広がる、この右側に見える建物が図書館なんですけれども、日本法の研究者誰もいないのに、この4階には法学セミナーとか、法学論叢とか、日本の書籍がこの4階の半分ぐらいあって、誰も見ないから、私1人でその4階の半分以上を占拠して執筆したりとか、留学のときに持って行ってしまった仕事をやったりとかしておりました。無事に卒業できて、私、この一番左側なんですけれども、いろいろな外国の人に混じりながらやっておりました。先ほどの午前中の樋口先生の話によると、アメリカの仕事が結構あるという話でしたが、私、このアメリカ留学中に感じたことは、アメリ

力のローファーム、いわゆる研修先を探すときにすごく思ったんですけれども、余り日本人を喜んでくれてないというか、また、今ちょっと状況違いますけれども、中国に対する視線が熱くて、さっき横に写っていたベネッサという中国人の女性は、美人だからか、中国人だからかわかりませんが、どんどん研修予定先の内定をいっぱいもらってくるわけですね。ところが、ぶさいくだからか、日本人だからかわかりませんが、私、藤本一郎は、残念ながらなかなか研修先が決まらないという、非常に困難に直面して、これはきっと美人かぶさいくかじゃなくて、日本人か中国人かの差に違いないとすれば、私もやはり中国をやったほうがいいのかというふうになんか思っていて、ロサンゼルスで北京留学のビザをそのまま取りまして、北京に行くことにしました。米国の事務所も経験して、あと片手間でといったら怒られるかもしれませんが、司法試験も2回（ニューヨークとカリフォルニア）も受けて通りましたが、アメリカは途中で切り上げて、中国語をやろうというふうを決めまして、そのまま北京の北京語言大学にまずは語学留学いたしました。

（会場で中国時代の写真を投影）酔っぱらってる写真なんですけれども、中国の大学っておもしろいもので、大学の中にバーがあるんですね。ここはなくなってしまったんですけれども、ブラブラバーという、学内のバーなんです。年に1週間ぐらい教育省かのお役人が来るんですけれども、そのときは閉鎖されて、その時以外はバーになっている大学施設です。

そういう中で、中国語を学びまして、北京語言大学では、私、ニイハオから勉強いたしまして、だから一言もしゃべれなかったんですけれども、4カ月ぐらいで大体しゃべれるようになりましたので、それで上海の法律事務所での研修という形で、2008年、アメリカが1年強、2年弱ですかね、中国が1年弱の3年弱で帰ってきました、最初は、余り渉外事件はなかったんですけれども、徐々にふえてきて、今、やらせていただいています。

いろいろな仕事があるということで、特に中小企業との方との関係でいきますと、やはり契約書づくりというのが多いのかなというふうには思っておりますが、進出というのもありますし、あと、最近多いのは紛争系ですね。ことしになってから、中国で仲裁を起こすとか、そういうのが結構多くなりました。やはりもめているんでしょうね。

その中で、中小企業様からの依頼の特徴として思うことは、現地の弁護士さん、直接お雇いになることも、もちろんできるんだと思うんですけれども、ただ、やはり中小企業様の内部に十分な相談役というのがいらっしやらないので、我々が間に入るというのは、いい言葉か、悪い言葉かわかりませんが、一種の高級通訳、間に入ってちゃんとつないであげるということが、そんなに悪い仕事じゃない、悪い仕事じゃないというのは、フィーが二重になって高

くなるとかって思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、むしろ整理されて、それなりのフィーコントロールができて、かつ、我々のネットワークの中でちゃんとした弁護士、現地の弁護士といっても、例えば中国の弁護士には、私、見積もったことがあるんですけども、ある商標の訴訟の事件で、Aという事務所とBという事務所にお見積もりを出したら、着手金の金額が10倍違ったということが現実にはありました。それは、私がちょっと偉そうに見えて、すごいええ人やから金取ったろうと思われたか、それとも、私が貧乏そうに見られて、これ、貧乏やから安くしたろうと見られたのかわかりませんが、要は外国の弁護士をちゃんとハンドルするというのは、結構難しいことで、それを中小企業様に、直接外国の弁護士さん依頼したらいいじゃないかというのは、むしろ大変なことじゃないかなというふうに思う次第です。

また、いろいろな周りの資格の先生方とやっていく中で、お仕事もいただいております、外国の弁護士さんとの付き合いももちろん大切なんですけども、身近という意味では、渉外では、皆さんもそうだと思うんですけども、日本の弁護士さん同士で紳士協定といいますか、やり合って助け合うというのも、結構、私大事かなと思っております。

ちょっと時間オーバーしましたけれども、以上です。ありがとうございました。（拍手）

司会（平良） ありがとうございました。藤本弁護士には、実際に海外展開業務に携わっている弁護士としてのお話を伺っていただければと思います。

ここで、一番冒頭にご説明させていただいたとおり、質問を回収させていただきたいと思いますので、回収ボックスが回りますので、質問がある方は、その中に入れていただければと思います。

司会（加藤） それでは、パネルディスカッションを開始いたします。ここでまた司会を変わらせていただきますが、幾つかのテーマがある中で、やはりまずはパネリストの皆様、これまでの海外展開、皆様、直接、間接にかかわられた海外展開について、コメントをいただければと思います。先ほど私から日本の弁護士についてのアンケート結果をご説明したのですが、皆様が日本の弁護士に依頼をされた実績をお尋ねいたします。また、逆に「日本の弁護士は、ちょっと紹介しづらいんですね」というようなことが、もしもあれば、そのあたりについても率直なご意見をいただければと思います。それから、さらにその逆で、「日本の弁護士について、このように依頼したことがあり、良かった」というようなことも、このようなことがあれば、よろしければお話しいただければと思います。

それでは、順番にお伺いできればと思うのですが、まず最初に、檀様、お願いできますで

しょうか。

檀特所長 まず、神戸市では、中国と香港、それからベトナム、ミャンマーに関しては、無料法律相談という制度を設けておりますので、その制度を紹介させていただくというケースがございます。最近では、ミャンマーの案件で相談がありましたので、制度を紹介して、実際に私もその相談の現場に動向させていただきました。

相談内容としては、合弁独資のメリット、デメリット、それから、現地のコンサルタント事情。信頼のおけるコンサルタント、いるのかどうかというような相談がありました。

それから、センターのアドバイザーとして2名の弁護士の方に登録いただいています。まだ、その方を派遣したということはありませんが、新しいセンター立ち上げに当たって、アドバイザーの規約などを整備する際に、ルールづくりについてアドバイスをいただいたというようなことがあります。

それから、弁護士を紹介しづらい理由ということなんですけれども、これについては実際に企業の経営者の方に理由を聞くと、コスト面から躊躇している。弁護士に依頼することについては、自社の規模では、ちょっと現実的でないと考えるということで、現地の政府機関の方とおつき合いがある場合は、その方に相談をしたり、また、ふだんからつき合いのある会計事務所を通じて、現地の弁護士を紹介してもらおうというようなケースがあるというようなことをお聞きしております。

以上です。

司会（加藤） すみません、今のお話、やはり気になるのが費用でございまして、何か日本の弁護士がお高いイメージというのが、どうもそれが定着しているような感があるのですが、今の檀特様のお話も、やはり日本の弁護士に依頼するについて、日本の弁護士が高い、又は日本の弁護士が絡むと少し高くなる。そのようなお話なのでしょうか。

檀特所長 実際に依頼をされる前から、高いというイメージがあるという話を複数お聞きしました。それから、実際に依頼された方のなかには、スポットで依頼した金額としてはこんなものかなという話も聞きましたので、これは経営者の方によって高さイメージは変わるといえます。

司会（加藤） このあたり、日本の弁護士会、何か反論ありますか。藤本先生、いかがでしょう。

藤本弁護士 どうなんですかね。ご承知のように、日本の弁護士には、今、弁護士の方はご承知のとおり、統一の報酬の基準というのはございませんので、多くの弁護士の先生方は、自

分の事務所の報酬基準を、旧の弁護士会の報酬基準を比較的引き写して使っておられる用には感じておりますけれども、ただ、多分ご存じだと思いますけれども、今、国際的な弁護士報酬の水準、特に円安にやっているということもあるからだと思うんですけれども、決して他国と比べて、まず日本の弁護士の報酬が高いわけではないということで、これは、やはり皆さんもクライアントにご説明になるときに、自信を持っていただいていいんじゃないかと。

例えば、渉外業務をやっている中で、アメリカの弁護士が高い、これは、皆さん経験がよくあるかもしれませんが、じゃ、アジアの弁護士はどうかというふうに考えたときに、例えば、中華人民共和国、あるいは香港、あるいはシンガポールももちろんですけれども、中華人民共和国は、こんなことを言ったら怒られますけれども、ピンキリなので、安い人はとことん安いですが、高い人は、とても私のタイムチャージじゃ補えないくらいすごく高いですし、フィーコントロールこそ、我々ができる、日本の弁護士が提供できるところじゃないかななんて思ったりします。

司会（加藤） では、続きまして、JETRO様とは、日弁連において提携関係を結ばせていただいておりますので、このあたり、戸塚様からご意見をいただけますでしょうか。

戸塚課長 私は、先ほど最初に話したときに、この制度を紹介をして、我々としては法律の相談とか、最終的には確認が必要なものは、弁護士の方にご相談くださいということで、ご紹介をさせていただいております。

ただ、最終的に皆さんが、本当に相談に結びついているかということ、そこまで行っていないケースのほうが多いのかなというのが実感です。その理由についてですね、私どもでふだん、貿易相談を応じているアドバイザーにちょっとヒアリングをしてみたんですけれども、印象論ではありますけれども、皆さんが言っているのが、一つには、やはり先ほども発表の中にありましたけれども、弁護士さん、やはり敷居が高いというようなイメージがあるというのが一つ。

これは、皆さんだけを言ってるんじゃないくて、実はJETROも敷居が高いと、いつもおしかりを受けるんですけれども、これは、我々も何とかしなきゃいけない点ではあります。多分、弁護士さんがとか、JETROがというのではなくて、海外展開というものが、より小さな企業さんも行う中で、それ自体が、少し敷居が高いイメージがあって、「うちがそんなの行っているのかな」というのが実際はあると思います。

それから、もう一つは先ほどの費用の件ですけれども、費用が高いというよりは、費用のわかり方というか、仕組みというか、その辺がちょっと理解されにくいということなのかなと。

最初の段階で、どのくらいかかるかというのが、イメージしにくい。もしかしたら、時間が



かかってうんとその時間分，どんどん取られてしまうというような，理解一つあるかなというのがあります。

あと，3つ目は，逆に企業さん側の問題ではあるんですけども，先ほど，私もトラブル発生のときの相談は結構多いんですよというふうに申し上げましたけれども，企業さん側には，まだ予防的に，事前に相談をすとか，事前に契約をとっておくということが大事なんだというように事前の予防的な措置という部分に対しての理解がまだ十分ではなくて，「何か起こったときに」という感じになってしまっているのがあって，「まあ今回は相談しなくてもいいか」というようなことになってしまっているのではないかなと思います。

以上でございます。

司会（加藤） 少し日弁連からの宣伝ですが，今，JETRO様との提携に関しては，このようなパンフレットも作成しておりますので，できるだけ柔らかくしようと，「その海外展開大丈夫ですか」ということで，作成して配布しております。この制度では，日弁連においても枠を設けておまして，このパンフレットの裏側ですが，「初回相談料」は「30分無料」，以後は「1時間2万円」ということでして，私ども涉外案件とやっている弁護士からすると，決して高額の設定ではないという認識であります。このように，できる限りの努力はしているつもりではございますが，まだ一般への普及には至っていないというところでしょうか。

では，すみません，このあたりにつきまして，専門のコンサルタントでいらっしゃる畑野様からご意見をいただければと思います。

畑野取締役 何と申しますか，多分，敷居の高さでいくと敷居の低い部類に入る地方銀行系のコンサルですけども，そうですね，もちろん，私どもとして例えば中国で何かそういう係争関係とか争議が起きた場合，ご相談する弁護士さんというのも決まっております。じゃ，お客様がどうされているかということになると，じゃ，どこに行けばいいんですかねというのを，私のところに聞きにこられて，JETROさんもおっしゃると思うんですけども，信頼のおける現地の弁護士事務所を紹介するという形になると思います。

確かに，日本の弁護士さんが上海で，例えば中国の労務関係のトラブルなんかを直接中国語で解決できるかということになってきますと，これはもう絶対不可能なこととして，中国人社会の非常に複雑な，日本人なんかとても入っていけない，手を突っ込むだけで大やけどするよなところへ，日本の弁護士さんはタッチできません。

ただし，現地での法律的結論とか，経緯を日本の本社にわかりやすくブリッジとしてつないであげるというのは，先ほどから何回もご説明とか，そういう発表の内容が出ておりますけれ

ども、その辺は中堅以上の企業にとっては、非常に必要不可欠のことかなと思います。

片や、もう一つのコンサル集団で、税理士会計系のコンサル事務所、これは全アジアにも展開しておりますけれども、これは非常に、先ほど新潟の支部の方が申されてましたけれども、非常にセミナーとか、視察とか、その辺、非常に積極的でした、それは非常に見習う点があるのかなと思います。非常に開催頻度、我々も聴衆として出席しますけれども、彼らのやってる現地でのセミナーとか、こちらの日本でのセミナーの頻度はかなり多いと言えます。

それと、税理士さんとか、会計士さんというのは、ご存じのように、そういう税務会計のいわゆる定期的なチェックがあるので、そのときにコンサルティングのチャンスがあるということで、皆さんに比べると、結構定期的に顔を合わせているという優位性があつたりするのかなと思ったりしますね。

ですから、やはり皆さん、法律家の方が、上のほうで、いや、私たちの業務分野はここですということで線を引かれてしまうと、現状とは余り変わらない。けれども、新しいビジネスチャンスとして、世のため、人のためでもありますし、ビジネスチャンスとして、一步降りていくんだったら、意外と新潟支部の方がおっしゃったように、地方銀行あたりに降りてこられると、地方銀行というのは別に法務的な専門性ないですが、ただ、窓口は非常に広いです。

例えば、みなと銀行でいっても、兵庫県下に100ほど支店があつて、私、午前中、ここに来ている間でも、ミャンマーからのエビの仕入れについて相談が電話で入ってきたぐらいでして、地方銀行というのは、そういったふうにお客さんの敷居の低い相談がどんどん入ってきます。ただ、その先には、結構専門性の高い相談に行くことは間違いないんで、ご提案ですけれども、もし、皆さんが、窓口を広げたかったら、JETROさんも結構ですけれども、各地域の地方銀行さんと合同で視察へ行かれたり、セミナーされたり、セミナーでは必ずアンケートをつくられて、ニーズを把握するという事は、双方でWin-Winの関係でいいかなと思いますね。

銀行にとりまして、やはり地元の有力弁護士事務所と提携してセミナーやりましたとか、視察来ますということになると、結構その辺は宣伝効果になります。

以上です。

司会（加藤） ありがとうございます。既に他業種の方々が、幅広く動いておられて、かつお客様との接点も多いと。我々、日本の弁護士はもっと職域を広げて、前に出なければならぬというご指摘であったかと存じます。

なお、鮑様ですが、先ほどのお話で、既に顧問の弁護士を活用されたということもお伺いし

ておりますので、この点については、後のテーマのところでもう少しお話を聞かせただければと思っております。そこで、先に我々弁護士側からですが、何か今のお話に対してお答えできるかということについて、藤本弁護士、お願いしてもいいでしょうか。

藤本弁護士 ありがとうございます。

私、まだ弁護士 11 年目ぐらいですので、余り昔の弁護士さんがどうだったかというのをそんなに知らないというか、例えば、私自身、今週この火曜日、きょう、もちろんこの業革シンポがあったからなんですけれども、この火曜日から金曜日まで事務所にいた時間は、多分、3 時間から 4 時間ぐらいですね。例えば、相談があれば、基本的には大阪の場合は事務所で受けますけれども、地方とか、あるいは東京とかいろいろありますけれども、そのお客さんの場所に行ったほうが、相談聞くのにいいなと思ったらお客さんのところへ行きます。そうしたほうが、例えば、事務所に来ていただけるお客さんというのは、2 人とか、3 人とかですけれども、会社に行ったら、それこそ中小でも 30 名、40 名、上場だったら 100 名、200 名程度でお知り合いになれるので、ニッチな仕事でもどんどん舞い込んでくるなというふうに思いますので、我々弁護士、専門業ですけれども、入口広く、いろいろな人とお話できれば、そういう渉外の業務というのは、必ずしも弁護士業務のメインフィールドではないんだと思うんですけれども、結果として渉外の仕事もやるということで、うまいこと敷居低くというか、入口広くできてきているんじゃないかなと思います。

あと、ジェネラルな渉外業務をやっておられる方は、多分、共通だと思えますけれども、例えば中国では送金ができないとか、あるいは出資したけれども、出資が本当に返ってくるかどうか心配だとか、そういう純然たる法律業務よりはちょっと離れた相談や、税金の問題とか、広く相談の窓口になってあげることが大事ではないかと考えています。それはちょっと税務だからとか、あるいはお金の問題だから、ちょっと待ってくれというのではなくて、広くジェネラルな知識を備えて、とりあえずそこでは一般論としてお答えして、本来、相談していただきたいような法律の問題を拾えるようにするというやり方があるのではないのでしょうか。僕らもやはり特に渉外をやるのであれば、いろいろなことに興味を持って、入口広くやっていけば、ちょっと税理士や会計士より敷居が高いと言われてしまいましたけれども、もうちょっと、頑張れるのではないかと考えています。ただ僕は、ちょっと笑いをとる技術が今ひとつなので、そこをもうちょっと頑張って、関西人らしくなりたいなと思うのですが……。オチがないということで、非常にちょっと恐縮なんですけれども、そんなところで許していただければ。

司会（加藤） では、ここで次のテーマに変えさせていただきます。我々日本の弁護士は、

日本企業の海外展開支援として、一体どういうことができるのでしょうかというお話をさせていただければと思います。

実際、海外展開支援といいましても、午前中から繰り返してお話しさせていただいている部分ですが、いきなり直接に海外に子会社をつくるとか、支店をつくるとかではなくて、日本企業の皆様が、まずは海外と取引をする、例えば海外からものを買う、海外にものを売る、そういった日本企業の本社マターとしての海外展開というのもあるかと存じますので、そういったところも含めて日本の弁護士には、そもそもどういうことができるのかということ、もう一回確認させていただきたいと思います。

皆様の手元の資料で、こちらの大きな資料のほうですが、こちらに具体的事例が挙がっている部分があります。こちらの 338 ページの「第 13 具体的事例をもとにした弁護士の活用事例」をご確認いただけますでしょうか。これは、我々日弁連側のほうで、実際に日本の弁護士が、どういう場合に日本企業の皆様のために活動できることがあるのかということで、幾つかの例を挙げております。例えばその一つは、「海外への販売代理店展開」の際に、日本の弁護士がお役に立つことができた事案。それから、339 ページには、「海外からのライセンス取得」ということで、ライセンスに関して日本の弁護士がお役に立つことができた事案を挙げております。

このような事例につきましては、日本の弁護士の場合、もちろん東京では大手渉外事務所がたくさんあり、また、今は東京だけではなくて各単位会でも、このような海外関係業務を取り扱っている弁護士は、現におります。ここで、もう一回藤本弁護士にお願いしてもよいでしょうか。普段の業務の内容を、もう一回、お伝えください。

藤本弁護士 そうですね、一番ベーシックなのは、午前中のご発表にもあったと思うんですが、契約書ですね、普通の売買の契約書とかを見ることは余り多くないですけども、ここに書かれているような販売代理契約とか、ライセンス契約とか、あともう少し大きくなって、M & A みたいなやつになるような契約というのもございますけれども、いわゆる現地に完全に子会社まで置くというところじゃなくても、間接進出というふうに先ほど冒頭武藤先生にまとめていただいたと思いますけれども、そういうような場合の契約書というのは、特に弁護士がチェックする価値が高いんじゃないかな。あと、売買でも単発の売買というよりは、基本契約というんですか、そういうのをかなり細かく設定するということもありますので、そういう契約を見るというのももちろんございます。

あと、紛争系の仕事というと、当然、私どもは日本の資格であって、中国の資格じゃないわ

けですから、中国で、私どもが代理して訴訟をするということはないんですけれども、ただ、そのときに、中国の弁護士や日本の依頼者の間に入って、仕組みをつくるという仕事は結構あります。

例えば、どこで管轄を取るのが有利かと、中国は、ご承知のように地元保護主義というのがございますので、我々日本企業側の依頼者からすると、例えば安徽省とか、山東省で訴訟をするよりは、上海や北京で訴訟するほうがいいわけですね。そうすると、事件のつくり方、例えば模倣品がある場合、その不法行為地をどこにつくるかというので管轄が変わってきますので、あえてわなをかけるように、仕掛けを中国の弁護士と相談しながら、模倣品を上海で売らせて、上海に管轄を持ってきて、上海で裁判をするとか、そういう訴訟の前準備のコンサルというんですか、そういうのは結構多いかなというふうに思います。

あと、それ以外でも訴訟の証拠収集とか、そういうものへ対応とかで、例えばお客様は公証・認証といっても、あるいはアポステイーユといってもよくわからないという人も結構いらっしゃいますので、そういうところのサポートとか、とにかくやることはいっぱい、たとえ現地の弁護士資格がないとしても、やることはいっぱいあるんじゃないかなというふうに思います。

以上です。

司会（加藤） ここで、確認しておきたいことがあります。確かに我々は日本の弁護士なのですが、例えば紛争が日本本社側で発生したということで、日本法関係のものは問題なく対応できます。一方で、例えばアジア諸国では、あちらはあちらで弁護士資格が別途に当然にあります。そうすると、一つ大事なことで、例えば中国ですが、中国の弁護士資格は中国国籍を有する者に限定されていますね。だから、我々はたとえ何年留学したとしても、あちらで試験を受けて、司法試験に合格するというようなことはできない。この点、アメリカは開放されていて、現に日本の弁護士の多くがアメリカの弁護士資格を取得しています。それから、日本の場合も、弁護士資格の取得について国籍要件はなく、現在、日本のロースクールに外国の方が入学して、そのまま日本の資格を取得するという例が実際に存在しますね。アジア諸国では、このような弁護士資格の取得の開放の現状は、いかがでしょうか。

藤本弁護士 中国以外について少し申し上げますと、例えばベトナムは、これもご承知の方、結構いらっしゃるかもしれませんが、外国の弁護士が、外国の弁護士制度というのはちょっと違うんですけれども、向こうの法学部でちゃんと学位を取ったら、訴訟業務を含めてやってもいいという法律の制限、外国弁護士が現地業務をやっていいという権利があるんです。でも、

現地で学位取るのは結構大変ですよ。あと、シンガポールとか、これは外国弁護士の試験はありますけれども、やはりアメリカのように簡単ではない。香港も外国の弁護士さんが、たしかコモン・ローの国の資格を持っていたら試験を受けられるんですけども、そんなに簡単な試験ではないというふうに聞いておりますので、資格をとるのはなかなか難しい、一般には難しいと思います。

司会（加藤） そうなってくると、我々日弁連側のほうでも、海外関係への業務展開、海外との提携業務ですね、このような案件を担当するときに、まず我々日本の弁護士は、日本国内で対応できることをしなければならない。多分、典型的なものとしては、海外との物品のやりとりであるとか、ライセンス契約があるではないか。そういうときに、準拠法の取決めについて、日本法なら当然我々が担当できる分野であるから、日本法を準拠法としようと考えて、契約書を作成すること、そのようなことは可能でしょう。

一方で、これは相手方のある問題であることから、これに対し相手方から、当然に「現地法だ」「中国法だ」又は「ウィーン売買条約だ」というようなことを言ってくる。そのような海外法務についての提案を受けた場合に、果たして我々日本の弁護士は、どこまで対応していいのだろうかというようなことを、ちょっと考えたことがあるのですが、これはいかがでしょう。

藤本弁護士 弁護士以外の方は、余りおもしろくない話題かもしれませんが、申しわけないです。とても難しい問題だと思います。私も日本の資格しかないのに、神戸大学で中国法を教えているわけですけども、いいのかなというふうに思ったりすることは、たしかにございますが、ただ、内容にもよるのではないかと思うんですよ。例えば、先ほど申し上げたように、我々中国では訴訟しないし、中国で、いわゆる拠点をもって法律事務を提供するということは、たとえ現地に事務所を置いて進出していたとしてもやってはいけませんし、先ほど、どなたかおっしゃっていただいたとおり、我々が中国の労働法は知っていたとしても、中国の労働紛争、これは現実問題として解決できないと思います。

ただ、日本にいて、たとえ準拠法が中国法になるものであっても、まず日本の法律上は、日本で法律事務を提供している限りにおいては、別に日本法に制限しているわけではないですし、適切なフォロー措置というか、例えば下に現地の弁護士を雇うという手もあるかもしれませんが、必要に応じて現地の弁護士さんに、そこは確認するという手を、いろいろな手をしながら、日本法以外の法律事務を提供するということも、禁止は少なくともされてないので、それ、自分のできる範囲でやるということになるのではないかと思うのです。

司会（加藤） ありがとうございます。

長くお待たせして申しわけございませんでした、鮑会長、先ほどのお話で、日本の弁護士について、実際、海外関係の案件についてご依頼をされた件があるということをお伺いしております。よろしければ、そのあたりの実情をお聞かせ願いますでしょうか。

鮑会長 弁護士の先生として、日本企業の海外進出、どう支援できるかということで、きょう、いろいろ進出に関しては中小企業庁、JETROさんが支援しますよ。金融面では、日本政策金融公庫が支援しますよということでありまして、進出の支援は、そういった団体ができたとしても、私は企業を守るというのは、やはり弁護士先生に頼るところが大きいんじゃないかなというふうに思います。

冒頭そういったことで、私どもお客様の事例をちょっとご紹介をさせていただきました。また、中国法ということ、私は法律のことはよくわかりませんが、その経営者の方から、お客様から聞きました。もう既に彼は中国で5店舗ほど展開しています。中国では省、日本でいう県ですね、省が変われば微妙に法解釈も違うというようなことも言っておられましたし、そういった先ほどの保健所のような、法治の部分じゃなしに、人治のところはまだ残っているというような苦勞話を皆さんにご紹介をさせていただきました。

私どもが実際にどのようなことでお世話になったかということ、紹興酒を先ほど紹介をいたしましたけれども、実は、中国4大小説の名前がついた「紅樓夢」という、ちょっと読み方間違えると変なものに聞こえるんですけども、ここはちょっと笑いをとりたかったんですが。中国料理で紹興酒を飲まれるときは、是非とも「紅樓夢（ホンロウムエン）」をご指名いただきたいと思います。

私どもが販売面で前面に出るということで、いろいろな内容を決め契約書をまきます。そういったところで弁護士先生にお世話になりました。

それともう一つは、実は投資をしてくださいということで、数千万の投資だったんですけども、私は実は単純に経理的な視点で、最悪損金処理すればいいというふうに思ってたんですが、なかなかそう簡単、単純にはいかないリスクがありますよと顧問の先生から指摘をいただき、結果的には、実はパンオーシャンに子会社をつくりまして、その子会社から投資するというふうな手法をとりました。いろいろ紛争になったときに、お金を取り戻すだとか、いろいろな責任の紛争になったときに、我々は大企業と違って、弁護士団を組んで戦う、そういったわけにはいきません。最終的にはトカゲのしっぽ切りじゃないですけども、この会社つぶしてしまってしまう。いろいろそういう最悪のシミュレーション、撤退のシミュレーションを描いていただきました。

ちょうど私どもの顧問弁護士の麦先生がそこにおられます。よろしければ、具体的に先生の視点でご提案いただいたことを、お話しいただいてもいいかなと思います。

司会（加藤） すみません、ここでいきなり会場に対してなのですが、私たちの友人の弁護士がそこにおりまして、この件に関して、すみません、よろしければお話いただければと思います。麦弁護士、よろしくお願いします。

麦弁護士 すみません、ただいまご紹介にあずかりました麦でございます。

私は、2002年から弁護士登録をしております、もともと大阪の大手の渉外事務所で中国法を専門にしておりました関係で、その後も廣紀商工様の顧問をさせていただいております。

先ほどちょっとお話ありました中で、海外投資の話がありまして、中国の国というのは、投資をするのは簡単なんですけれども、撤退のときにお金を回収するのが非常に難しいということと、撤退の際に、余計なお金がかかるということが非常に多くございます。ですので、例えば、もちろん法人は有限責任ではあるんですけれども、たとえ撤退のときに労務関係が解決してないから撤退を認めないであるとか、そういったことが往々にしてございます。先ほど、どなたかのパネリストがご説明されてたかと思うんですが、労務の問題があって、撤退が非常に難しかったというような場合ですと、日本の投資者から新たにお金を出して、その問題が解決しない限り撤退が認められないということが往々にしてございます。

また、撤退のときに、持分権譲渡という手法をとることが非常に多いんですが、持分権譲渡に関しては、相手方の同意がないとできないという部分が多くございまして、簡単に合弁会社の事例ですけれども、合弁会社の持分権を第三者に譲渡して、足を抜けるという事が非常に難しくなっている。

ただ、その制限というのは、合弁会社の持分だけにかかってますので、それ以外の持分ですと、例えば日本の子会社の持分ですと、会社からオフバランスに外に出すということは、可能になりますので、そういった視点からリスクヘッジをさせていただいたという経緯がございます。

そのような視点からさせていただきました。こういった業務というのは、中国法に関する基本的な知識があれば、それに対応した形でのリスクヘッジという形になりますので、日本の弁護士であっても十分提供はできるのかなと思っております。

以上です。

司会（加藤） 鮑会長、今のお話ですが、もう少し何か補足していただくことございますでしょうか。



鮑会長 経営者の観点としては、当然、進出をして成功するのが理想ですが、麦先生にいろいろアドバイスをいただいて、成功のシナリオと同等に、私は最悪のシナリオを描く、撤退のシナリオを描くということも大切ではないかなと考えております。

きょうは、そのことを、ぜひ皆さんにお話をしたかったと思ってました。私ども、今、紹介したような事例ですね、私ども最大のリスクヘッジができたということで、麦先生に入っただいてよかったと思っています。今、現状投資した会社で、なかなか実際にはうまくいってないんですけども、最悪のシナリオを描きリスクヘッジしたことで枕を高くして寝られているということであります。

麦先生、ありがとうございます。

司会（加藤） ありがとうございます。

ここで、司会からのコメントなのですが、そこにいる麦弁護士、それから壇上の藤本弁護士も、それぞれ外国法に関して個人的にいろいろな研鑽を常に行っている立派な弁護士です。そうすると、やはりこれから先ですね、このような中小企業の海外展開支援となってくると、我々日本の弁護士全体について、底上げする、これは必要な話ではないかということで、我々共通の認識ではあるかと思えます。

そこでなのですが、このように皆様に集まっていたきましたところ、会場もそうですが、ここにいらっしゃる皆様で、海外展開を検討、又は現にやっておられる方々から見て、日本の弁護士についてですが、そもそも「役に立つ」のでしょうか、それから、日本の弁護士について、「どういう能力があったらいいのか」というような、そのあたりのことをちょっとお伺いできればと思っています。忌憚のないご意見をお聞かせ願えればと思います。

まずは順番にということで、檀特様、お願いできますでしょうか。

檀特所長 私、ここへ来る前に、5人の経営者の方の話を聞いてきまして、その5人のうち3人がこんなことがあれば役に立つというふうにお答えいただいたんで、ご紹介したいと思えます。

1社目は、金属プレス会社なんですけれども、資本金8,000万円程度の会社で、海外展開をいろいろされてます。実際に弁護士に依頼されているケースとしては、交通事故とか、労働問題があるということで、日本で交通事故を起こした場合はどうなる。海外で起こした場合はもっとひどい目に遭うとか、そういう比較の観点で話をしていただけたらなというような話とか。例えば、アジアと日本の労働法の違いということで、アジアのほうでは日本と違った残業のつけ方があるとか、そういうような比較の観点の勉強会をしてほしいような話を聞いてます。

それから、その方からは、弁護士に頼るためには、国際商取引に明るい弁護士、それから現地に精通した弁護士ということで、例えば、現地のネットワークも必要なんですけれども、アンダーテーブルマネーとの付き合い方、実践的な付き合い方ですね。そういったことを指導いただけるような弁護士が望ましいというようなことです。

それからもう1社は、この方は、経営者ではないんですけれども、管理職の方ですね資本金31億円位の素材関連の製造業の会社の管理職の方です。この方からは、海外進出に当たって、なかなか現地の規制を知らないでやってしまうと、非常にリスクが大きいとお聞きしました。

特に環境関連、化学品関連のことをやっておられるので、環境の規制を守らずに罰則を受けるといったリスクも非常に大きいので、日本の弁護士に頼る部分は非常に大きいというような認識をされております。

ただし、この方は管理職なので、日本の本社のほうに説明をする責任があるけれども、なかなか本社への説明が大変ということです。そこで日本の弁護士の方が、現地の弁護士から得た情報などを、本社のほうにわかりやすく翻訳をしていただいて、本社の人間を説得するような形でやっていただきたいというような、そういった話を聞いております。

もう一つ、実際に弁護士を利用された経験はなく、小規模なので、普段は弁護士フィーが払えないという認識をされている方なんですけれども、ベトナムに進出されてまして、万が一撤退するような場面が出てきたら、交渉能力の高い弁護士をお願いをして、交渉の段階から撤退の文書を交わすところまで、きっと日本の弁護士の方が役に立つはずだというような認識をされています。

それから、もう1点、テレビの影響なんかも非常に多いとは思うんですけれども、弁護士というと依頼者の味方というようなイメージなんですけれども、実際に相談に行ったところ、味方をされるという感じではなくて、法律的に中立的なことを言われて、何だか怒られたような感じがして帰ってきた。次、行きにくいなというような、そんなような声もお聞きしております。

以上です。

司会（加藤） ありがとうございます。今のお話の中で1カ所ですね、私としても聞き流すことができない部分がございます、いわゆるアンダーテーブルマネーのことを少し突っ込ませていただきたいと思います。確かに今アジアでもそういった問題は、非常に問題になっておりまして、私も一応海外関係の業務を取り扱う中で、例えば中国でも、そういうアンダーテーブルマネーについてどうしたものかというご質問があって、私は必ず「ならぬものはならぬの

です」というふうにお答えしております。一方で、現在のアジアで、例えば最近ではインドネシアとかですね、このような問題が発生することがあり、このような新興国では特に発生することが多い問題であるということでしょうか。

檀特所長 はい。

司会（加藤） それについて、我々に対し、そのアンダーテーブルマナーの使い方を御指南くださいというのが、正直に申し上げると非常に厳しいご質問でございまして、それについて、お答えするというのは、我々としては、やはり「ならぬものはならぬのです」ということになると、私の立場では考えています。とはいえ、この実情、これは多分、皆様で共通の問題だと思うのですが、これについて、ちょっと藤本弁護士、お願いしてもいいですか。

藤本弁護士 それって、もしかしたら加藤先生は、何かセーフやけど、僕はアウトみたいなそういうあれ。

例えば、アンダーテーブルといっても、国により、地方により、法律によりいろいろ違うわけですよ。例えば中国では商業賄賂というのに、刑事罰があるわけです。民間での賄賂に刑事罰があるんですけども、構成要件を1回よく見ていただくと、情状が特に重い場合とか、情状が重い場合というのが、構成要件に入っています。その情状が重いとか、情状が特に重いつて一体何ですかというと、これは中国で司法解釈というものがあるのですけれども、その司法解釈には金額基準が書いてある。要は、アンダーテーブルかどうかの、そもそも境目を明確に聞いてやると、実は、それは違法ではない話かもしれない。結果として、それはクライアントにお勧めできないかもしれないけれども、クライアントと一緒にあって、最初から、何でもだめ、とは言わないで、可能性を追求してやるというのは、これ一つ少なくとも味方になってあげると一つのやり方かなというふうに思います。

司会（加藤） ありがとうございます。

では、次にJETROの戸塚様、お願いできますでしょうか。

戸塚課長 先ほどの役に立てるかどうかというお話でよろしいんですね。結論から言えば、役に立てるとのことだと思えます。そのためにはという条件がつくんだと思うんですけども、先ほどから何度も出ているような、やはり現地とのコネクションというか、何らかの関係、現地につなげるというものがないと、これだけはやはり必ず必要になるかなと、ここの部分がいかにかで、役立てるか、役立てないかが決まってくるというふうに思います。

先ほど、藤本先生もおっしゃってたんですけども、必ずしも現地のことを皆さんが知っている必要はなくて、現地の例えば労働法を全部知っている必要はなくて、現地のことは現地で

つなげる人にちゃんとやっていただくのでいいと。ただ、皆さんのほうも、現地の、例えば労働者の保護の動きというのが、今度政権が変わって随分強くなっているようですとか、この部分はやはり当面気をつけなきゃいけないよというような、一般的な事情として、皆さんのベースになる法律分野のところ、現地の傾向というのは、必ず押さえておいた上でということになるかと思います。そして、現地のほうに細かいことはやっていただくといったつながりができれば、確実に役に立てるといふふうに考えております。

司会（加藤） ありがとうございます。

それでは、この点について、みなとコンサルティング様からもいかがでございましょうか。

畑野取締役 もちろん、これは役に立つと思いますが、役に立つだけではどうしようもないというか、ビジネスですよね。ですから、皆さんがどこまで海外展開のサポートということで、ご自身のいわゆる収益、展開、費用対コスト全部あると思うんですけれども、どこまで腹をくられるかというのが非常に、まず第一番と。それと、多分、人数的にも、じゃ、誰にやらせるのかとか、その辺が非常に頭の痛い問題だと思います。

それともう一つは、さっきから中国の話が出てますけれども、中国、例えば上海について言えば、もう既に日系人 58,000 人、8,000 社も進出しているんですね。そこでは、日本語のできる中国人弁護士なんてもうもう数え切れないくらいいらっしやいまして、ものすごく激しい競争、だから、上海だけで優秀で日本語のできる中国人弁護士で、大体すべてわかるわけです。現地の情報で。そういったところに、皆さんが入れるとなると非常に厳しいものがあるので、どこか新興国なりの得意分野の地域をお決めになってなされるのも一つかなと思います。

司会（加藤） ありがとうございます。

このあたりは、日本の弁護士の心構え的なところにはなるかと思うのですが、この部分について、もう一回、藤本弁護士、お願いしてもいいでしょうか。

藤本弁護士 一つは、おっしゃるように得意分野をつくるって、とても大事だと思います。私自身は、アメリカの2つの州の資格を持ち、また中国に留学しまして、また、事件に恵まれて、香港とか、台湾とか、そういう中国系の仕事をたくさんさせていただいたので、そこは現地の弁護士を使うにせよ、自分でかなり切り盛りする自信があります。

他方で、これは多分、私も苦手だし、もしかしたら、会場の人にも苦手じゃないかなと思うところで、不得意分野を得意な人に任せるといふこと。これは勇気が要ると思うんですよね。例えば、私自身であれば、例えばヨーロッパの法律とか、必ずしも、いや、もちろん最低限は知ってるつもりですけれども、得意ではなかったりするところがあったりします。

あるいは、中国やっているとちょっと感覚が鈍麻するときもあるんですけども、利益相反の関係とか、そういう関係で得意でない、あるいは、やったらまずいという案件は、ちゃんとやっぱりほかの人にお任せする。これは、何も渉外に限らずなんですけれども、特に渉外というのは、幅が非常に広いので、そういうところをきちんと自分で得意分野をつくってやるというのもそうですけれども、信頼できる人をちゃんとつくって、それは事務所の規模によっては、あるいは事務所の中に適材がいなければ、事務所の外であっても、しっかりお任せする。

逆に言うと、全くそういう渉外で得意分野がない先生であったとしても、信頼できる国内の弁護士や、外国の弁護士をたくさん知っていれば、そうやってお任せしていく。お任せしていくことで、自分が窓口になって、今までの既存のお客さんを失わなくて済む。

私の場合は、渉外という業務が、窓口というか、切り口になって、結局、国内業務メインでご相談いただいている仕事というのは、たくさんあるんですよ。ということは、恐縮ながら旧来の先生方のどなたかの仕事を奪っちゃっているところが多分あると思うんですよ。でも、よく考えたら、それは今までの先生もよかったんだけども、その先生が渉外はできないという理由で変わったとするならば、逆に、今既存の国内の仕事がある先生からすると、それはもう国内は、自分がしっかりやるけれども、外国の問題が出たら、それは別の弁護士を紹介できます、と切り分けるという勇気も、事務所の経営規模とか、先生の対応によっては必要だと思いますし、要は、色をはっきりつけるというんですか、その渉外をしっかりやるというパターンから、渉外は信頼できる人に任せるというところまで、段階をつけてきちんと対応できるように、お考えいただいたほうがよくて、特に人に任せるというのは、僕も勇気が要るので、それをもうちょっと頑張って、自分がやるべきところに専念できるようになったら、よりいいのかな、というふうに、この仕事をしながら思っています。

以上です。

司会（加藤） ありがとうございます。

少し司会からもコメントなのですが、やはり我々日本の弁護士ですね。例えば、海外留学をして、現地の資格を取る、カリフォルニア州やニューヨーク州の資格を取る。これは、現実に可能です。実際にこのようにしている渉外担当の先生方もいらっしゃる。それから、そこまではできなかったとしても、例えばアジア諸国で、中国語やベトナム語に精通している弁護士というのもいますし、それから、現地の法律について、日本にいながらでも勉強している弁護士という方も、これもおられる。

また、その次の段階で、そういう海外の弁護士の先生方が日本に留学等に来られたときに、

その弁護士と日本の弁護士とでつき合いがあって、その国のことであれば、例えばベトナムに帰ってしまったけど、あの先生にお願いしようとか、中国に帰ってしまったけれども、あの先生にお願いしようというような形で、そういうネットワークを持っている日本の弁護士も当然にいるはずではないかと。

それから、日本の弁護士同士のネットワークの中で、そういう「海外とつながりを持っている弁護士と接点を持っている弁護士」、これはおそらく、たくさんおられるのではないかなと思います。

そこで、最後のテーマになるのですが、各業種の相互の連携の可能性ということ、皆様に質問を投げかけてみたいと思っております。本日の会場では、各企業様、それからJETRO様、コンサルタント会社の皆様、そういった方々と、今後、各单位会及び日弁連として、いろいろな勉強会をお願いできないかという質問を、実は受けておまして、そのような相互の連携ということに関して、もう一回コメントをいただければと思います。

まずは最初に檀特様、お願いしてよろしいでしょうか。

檀特所長 神戸市としては、この前に出席させていただいていること自体を連携させていただいているとは考えているんですけども、今後、ますます地方自治体との連携ということも考えていただけたらなというような願いがあります。神戸市のやっている事業と、それから弁護士会さんの連携の方法として具体的に3つ提案させていただきたいと思います。1つ目として海外進出に伴うリスク軽減の勉強会をやっているんですけども、これについては、リーガルリスクの軽減みたいな形で勉強会を地域で実施していただけたらありがたいです。

業界ニーズをできるだけ反映したような形にということで、神戸市の場合ですと、企画段階から地元の工業会の方も主催に巻き込むような形で、共同で勉強会を開催するというようなことが可能です。

それから、広く知っていただくためには、単発で1回イベント的にやるというのではなくて、シリーズもので定期的にやるという地道な取り組みが必要なんではないかなというふうに思っています。例えば国別とか、知財とか、国際契約とか、テーマを決めて変えながら定期的にやっていくということです。それから、例えば定員を10人ぐらいに絞りますと、個別相談に近いような形で勉強会をすることができます。

それから、加藤先生のセミナーを東京でお聞きしたんですけども、海外での実際のトラブル事例みたいなものをお聞きして、非常にわかりやすかったので、そういった内容は実践的かなと思いました。

2つ目なんですけれども、毎年神戸市では、「神戸市内中小企業等加工技術展示商談会」をやっています。そういった場には、元気のある中小製造業の方が出展者として集まります。さらに来場者として中堅とか、大手の企業が集まりますので、会場に弁護士会のブースを設定していただいたり、あるいは、そこで勉強会、セミナーをやっていただくことにより、啓蒙活動の場として活用いただくことができるのではないかなというのが2つ目です。

それから、3つ目なんですけれども、アジアへのミッション派遣をやっています。今回、9月にベトナムミッションへ行ったんですけれども、その際に、会計事務所を訪問しまして、その中で、現地の法律の事情についても説明を受けました。例えば、海外のミッションの派遣の前後に参加者を対象に法律の勉強会をやっていただくというような形で活用いただくことができるのではないかなと思います。こうした形で地方自治体の具体的な事業の中に入り込んでいただけたらありがたいなというふうに思います。

以上です。

司会（加藤） ありがとうございます。

では、JETROの戸塚様もお願いいたします。

戸塚課長 先ほど、お話の中で、新潟の方のご紹介もありましたけれども、地域によって、国内37カ所事務所と少しずつ連携を探していただくというのが必要かなと思います。

私も、実はこの7月まで名古屋の事務所におりまして、愛知県弁護士会の方とも接点をもって、今後何かやっていこうというお話を始めたところでした。それは、私は実行はできなかったんですけれども、今、聞いたところ来年の春先ぐらいですかね、3回ぐらい連続してセミナーをやろうとしていると話は聞いておりますので、皆さんのところでも、事務所によって若干状況が違う部分もありますし、弁護士会の状況もあるかと思っておりますので、少しずつ連携というか、一緒に事業をするということを探していただければいいかなというふうに思っております。

以上です。

司会（加藤） ありがとうございます。

では、畑野様も、お願いいたします。

畑野取締役 一つ、ご提案なんですけれども、皆さんの事務所が単独で新興国へ出られるとなると、非常に人、物、金が要りますが、航空会社の共同運航便と申しますか、既に出ておられるところとか、地域で非常に共同歩調をとれる、例えば、こういう分科会的な集まりで、ひとつどこかの都市を絞りこみ、共同運航便的にそこにトレーニーを共同で交代に、6カ月、1年ぐらい派遣するとか、それと、地方銀行の拠点のあるところなんかと共同で何かやるとか、

そういったことをすればいいんじゃないかなと私は思います。

司会（加藤） どんどんやるべきこと、宿題が増えてきている中で、ちゃんと真摯に受けとめなければいけませんね。

鮑様からもですが、先ほど、既にそちらには頼りになる弁護士がついておられるということではあるのですが、そこからさらに例えば日本の弁護士には、さらにこういうことを求めるとか、そういった観点から、何かお聞かせ願えればと思います。

鮑会長 そうですね、実際、私は先ほどお話ししましたように、多くの企業が日本が人口減少の時代に入ってきたということで、だんだん市場が縮小しています。多くの企業が、これからの成長戦略を描くことが大きな課題だと思います。そんな中で、中小企業、金融庁指導のもと、JETRO様だとか、商工会議所、こちらにございますね、その海外取引大丈夫ですか！？それぞれの団体がトータル的にサポートしていただければ、企業経営者としては、これほど心強いことはないと思います。

例えば、JETROさんに相談に行けば、その法務関係のリスクまで弁護士さんを紹介していただける。弁護士さんに相談に行けば、海外展開の手法、工程を紹介いただけたらとか、そういったトータルで紹介いただければ、ワンストップでお話が進むと、企業経営者としては、非常にありがたいと思います。

司会（加藤） ありがとうございます。

それでは、そろそろちょうどお時間でございます。ただいま幾つか貴重なご意見をいただきまして、ご指摘いただいた事項は、いずれも我々日本の弁護士は、個々に当然受けとめるべきことでもあり、さらには、各単位会、日弁連、組織として受けとめなければならないこともあるということかと存じます。これらについては、本日、この場にご出席いただいた皆様におかれまして、お含みおきいただいて、このような現場の声ということで、これからも検討を続けてまいりたいと思います。どうもありがとうございます。

それでは、残り4時20分までですが、ここから質問ということで、既に会場から幾つか質問をいただいております。それらのお答えと、また、追加で何かございましたら、まだお時間ございますので、お受けすることも可能でございます。

では、まず質問ということで、会場からいただいたものを取り上げます。

会場からの質問で、これは藤本弁護士宛なのですが、幾つかありまして、質問1「海外展開支援の弁護士との共同受任、こういったことを持ちかけた場合、どういうことに気をつければよいか。」とのことです。



これは、海外展開支援の共同受任ということで、例えば、「海外の弁護士と日本の弁護士との共同受任」という話もあれば、「日本の専門士業、その他の領域、会計士の先生方や、税理士の先生方と日本の弁護士の共同受任」等と、国内、国外、いろいろな共同受任があるかと思われる。そういったことについて、「どういう点に気をつけたらいいのでしょうか。」というご質問であると思われます。

質問の2番目は「語学力、特に英語、法律英語の向上の仕方は、どのようなものなのでしょうか。」とのことです。

それから、質問の3つ目は、今話題のTPPですね。「TPP成立後のTPP内加盟国内における弁護士の活躍の仕方について、どう考えておられるか。」とのことです。これは、非常に大きな質問ですね。

それでは、ご質問事項1から、お伺いします。

藤本弁護士 そうしたら、私の知る限りでお答えさせていただきたいと思います。

まず、先ほど加藤弁護士もおっしゃっていただいたとおり、どういう場面を想定してるのかが、ちょっとよくわからないのですけれども、例えば、日本の弁護士さんからご依頼を受けて事件をやるときが一番楽です。なぜ楽かということ、お互い日本の弁護士として感覚がわかるので、これは、スポットでお願いしているのだから、顧問の先生の仕事を奪わないように、むしろ株を上げるように仕事をしなきゃいけないよねというのは、言われなくても、当然、僕はわかるわけですよ。そうじゃないと、次から紹介してもらえませんか。

だから、そういうお互いが尊重しやすい、意思疎通がちゃんとできていると楽ですけれども、つらいのは、外国の弁護士さんで、特に日本語ができる先生と一緒にやる。現地語しかできない人だったら、すみ分けがきれいでいいのですけれども、先ほど、特に畑野様がおっしゃっていただいたとおり、直接現地の弁護士さんが、日本語もしっかりできてやられるとなると、現地の国にもよりますけれども、大分僕の持っているお客さん層に進出というか、奪い合う面が結構なくはないので、その辺が、あうんの呼吸ならばいいですけれども、ならないのであれば、ちゃんと言うべきことは言ったほうが良いですね。外国の弁護士さんって、日本の弁護士さんが余りやられないことだと思いますけれども、仕事なくても会社へ行きますからね、ご挨拶にね。そうすると、何かうちの先生は来てくれないけれども、このA国の先生はめちゃ来てくれるし、何かこっちのほうがいいなみたいな、そういうことも結構あるかなと思います。

それと、それ以外で言うと、ちゃんと場合分けですね。例えば、一つのスキームでたくさん国の法律がかかわるような事案だったら、ちゃんと自分が何をやって、相手の弁護士に何を

任せるかというのを、きれいにちゃんと業務分野で仕訳したほうがいいと思いますね。

例えば、設立準拠法がケイマンで、上場が香港で、その親会社が日本だというようなときに、その香港とケイマンと日本の弁護士が、何を分担してやるのかというのは、結構考えないとみんな、その分野しか答えてくれない。実際には、特定の行為につき、両方の法律を検討しなければいけないのに、誰も両方の法律を検討するという事としていない、ということがあります。外国の先生は、言わないと自分の担当分野以外のことを答えてくれませんかから、どういうふうに割り付けるのか、ちゃんと主体的にやらないといけないと思います。

語学力ですけれども、これは、僕に聞かんといてくれというか、僕はぶっちゃけ、皆さんもそうでしょうけれども、英語は中学校からずっとやっているわけですよ。ところが、中国語は1年弱しかやってないわけですけれども、まあまあそれは麦先生みたいには言えないですけれども、それなりに調子よくしゃべります。どうして、調子よくしゃべるかという、それは現地でね、やはりしっかり短期間でもたくさんしゃべられるように勉強したら、調子よくしゃべれますよね。だから、それは非常に仲のよい人と飲みに行くなり、しっかりおしゃべりするなりというのが、大事じゃないかなと思います。他方、契約書に関係する法律英語について、私が思うのは、どうですかね、皆さん、ここにいらっしゃる弁護士の資格の方、全員カリフォルニア州の司法試験を受ける資格がありますので、何もアメリカに留学しなくても、バー・イグザミネーションを受けてみたらいいと思うんですよね。あれの勉強をちょっとすれば、大体基本的な法律英語はできるようになると思いますので、ご承知かもしれませんが、ニューヨーク州は、ロースクール、LLMに1年行かないと受けられないですけれども、カリフォルニア州には、Law School Applicantsという制度とは別に、Attorneys applicantsという制度がありますので、Attorney（弁護士）であれば、誰でも受験できます。ですので、そういう制度でやられるというのも、考えてみていただいたらと思います。

TPPに関しては、私はたまたまですけれども、大阪弁護士会の国際委員会のTPP研究会の座長という形でやっておりますので、多少、見識があるので、あえてお答えさせていただきましても、現在、TPPの中でのサービス分野の解放の中では、弁護士資格の相互承認という話までは行ってないのではないかというふうに、私聞いております。ですので、よく、当初のP4と言われていたところでは、例えば建築士の相互資格の解放とかという話が少し出ていたようでも、弁護士については、そういうところではないのではないかというふうに、私は理解しております。

TPPがあろうがなかろうが、外国の法律業務があれば、外国の先生とやる機会というのは

多いので、T P Pがあつて、取引がより自由になれば、日本の弁護士の活躍の場は広がるんじゃないかなというふうに思います。

ちょっと最後の質問は、余り答えになってないかもしれませんが、以上です。

司会（加藤） 司会からのコメントですが、例えば中国とか、ベトナムとか、そういう海外の国籍の人に対する、自分の国の法律資格の開放というのは、既にW T O時代か問題になっている話でして、そういう国籍制限を設けることは問題ではないかという指摘は、以前からありますね。それが、T P Pの関連で、この問題がさらに発展するのかどうか、また、少なくとも、相互の交流の機会は増えるだろうから、ビジネスチャンスが広がっていく、それから資格の開放についても協議が行われるのではないかと、そういう流れを期待していいのかなというところでしょうか。

藤本弁護士 そういうのもあるのではないかと思います。

司会（加藤） あと、これも司会からですが、例えば、私の知人にインドネシアの弁護士がいる、日本企業がインドネシアに展開したいということで、そのインドネシアの弁護士を紹介した。そこで終わってしまうということがあったら、非常につらいのですね。それだけでは、日本の弁護士と海外の弁護士とのコラボにならない。そうすると、我々日本の弁護士が、いかに海外の弁護士とコラボというか、共同作業をしていくかというのは、これは非常に大きな問題ではないかと思います。実際、私たちがよくやっていることですが、例えば、日本の企業と相手の弁護士との間に、我々が入って、質問事項の要約であるとか、それから、さらにこういう質問をしたら、こういう回答が返ってくると予測した上で、質問事項を整理する。それから、向こうから回答が返っていたとき、そのときにも我々のほうで整理して、いや、この回答の仕方では、こちらのお客様の要望に合っていないのだというように、日本の弁護士の立場でコメント的なこと、作業ができる範囲が当然にあつて、そういったことができれば、お互い共同連携ということで業務になる。だから、もちろん、案件によっては、私は全くノータッチという部分もあり、そこは海外の弁護士の紹介だけで終わる部分もあるのですが、ものによつたら、我々日本の弁護士が関与できる部分も、これはあるのではないかと。そういうところで、我々は研鑽を続けていくべきではないかという認識なのですが、これはご同意いただけるでしょうか。

藤本弁護士 おおむね同意するんですけども、例えば、私はですけども、中国の固有の労働案件は、むしろ中小企業さんには、僕を経由するよりは、日本語がしっかりできる中国の弁護士さんをお願いした方が良くないかなと思っています。労働法って、やはりすごい属地的な法

律じゃないですか。中国であれば、各地方の独自ルールもあります。だから、そういうのは、どちらかというところ、例えば世界全体の就業規則を見直すとか、そういうような仕事だったら、私受けますけれども、中国の労働法も私、わかりますけれども、それはもう現地の先生に、直接お願いした方が、効果的な時も多いと思います。

司会（加藤） では、そろそろお時間ではございますが、まだ質問、もし会場から何かございましたら、お受けすることはできますが、いかがでございましょうか。

- - すみませんしつこくて、先ほど、藤本先生と加藤先生のほうで議論されていた海外の弁護士のコラボの点なんですけれども、私がたまにその海外の弁護士とコラボしてやってる中で、非常に海外の弁護士から助かるというふうに言われるのは、日本の実務を、その国の法律に引き直したときに、それが実現できるかどうかということ、たまにやることがあります。

例えば、中国では、債権譲渡という法制が基本的には認められていないんですが、それを、そのほかの法律を合体させたような形で債権譲渡、債権譲渡担保の形でやることができないとか、そういったようなことを、日本の実務では当然にできていることを、その国でも同じようなことができないとか、日本の実務では、既にここまでやっているんだけど、それを中国法で何とかできないかというようなことで、発想と申しますか、スキームと申しますか、そういったもの提案というのをたまにさせていただくことがありまして、それは非常に現地の弁護士とのコラボでは、役に立っているところかなと思いますので、ちょっと補足だけさせていただきます。ありがとうございます。

司会（加藤） どうもありがとうございました。

それではちょっと最後、我々、身内の間での話もしてしまいましたが、パネルディスカッションはここまでとさせていただきます。本日は、誠にありがとうございました。（拍手）

司会（板橋） どうもパネリストの皆さん、それから司会の先生方、どうもありがとうございました。

これから、総括に入るのですが、その前にこのシンポジウムは、分科会のみで帰られるという方もいらっしゃると思いますので、そういう方々は、このピンクのアンケート用紙のほうにご記入をいただいて、こちらの会場を出る際に、受付のほうにお出してください。

それから、このシンポジウムは、分科会が終わりました後、全体会がまたございますので、そちらの全体会にいらっしゃる皆様方は、全体会のほうで、このピンクのアンケート用紙を出していただければと思います。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、最後になりますけれども、本日の分科会の総括のほうを、第7分科会座長の土森

俊秀弁護士にお願いいたします。

土森弁護士 本日の第7分科会の分科会長をしております，日弁連中小企業法律支援センター事務局次長及び日弁連中小企業の海外展開業務の法的支援に関するワーキンググループの副座長をしております，東京弁護士会 54 期の土森と申します。

皆様，本日は長時間，どうもありがとうございました。

また，ご登壇いただいた方，ご準備にご尽力いただいた方，本当にご協力いただきまして，どうもありがとうございました。

当初，この分科会のテーマとして，弁護士による中小企業の海外展開支援というものを取り上げたときは，このテーマで本当に人が入るのかということも多くの方々にご心配いただき，もっと動員できるテーマを選んだほうがいいんじゃないかという話もありました。この会場，本当に大きな会場なんですけれども，最初，下見したときに，本当に大丈夫なのかと私も結構不安がありましたが，本日，本当に多くの方に来ていただきまして，事前申込みでは 215 名の弁護士の方，そして，本日はほぼ会場がいっぱいに埋まるくらい来ていただきました。資料も 300 部用意してたんですけれども，ほぼなくなったということで，このテーマの関心の高さというのがうかがわれました。本当によかったと思っております。

今日は，弁護士による中小企業の海外展開支援という大きなテーマでしたけれども，より実務的な内容につきましては，配付資料の中に入っております「中小企業の海外展開業務にかかわる実務上の諸問題」という e ラーニングで 5 コマの研修があり，日弁連の研修サイトで見ることができます。

あと，12 月 17 日に，ライブ研修として，「中小企業の海外展開サポートにおける法律実務失敗事例から学ぶ成功ノウハウ」というものを企画しておりますので，ぜひ，ご参加いただければと思います。

それでは，本分科会の最後に，総括をさせていただきます。

基調報告書をお持ちの方は，342 ページをご参照いただければと思います。

グローバル化が進む中，中小企業白書や，その他のデータからも明らかなように，海外展開を行う中小企業数は年々増加しています。先ほどの中小企業庁の基調報告にもございましたとおり，政府の中小企業施策といたしましても，今後 5 年間に新たに 1 万社の海外展開の実現を目指すと言われており，海外展開はごく限られた一部の企業だけが直面するものではなく，全国の中小企業にとって，ますます身近なものとなっています。

他方，海外展開においては，国内での事業活動にもまして，さまざまな法的リスクがあり，

このようなリスクに対応していく必要があります。特に海外展開の場合、紛争となって法的手続が必要になった場合のコストは、日本国内の場合に比べて、多大なものとなります。費用対効果の関係で、結局は泣き寝入りになることも往々にしてあり、海外展開の場合は事後的な対応ではなく、トラブルの防止、いわゆる予防法務とトラブル発生時の適切な初期対応ということが極めて重要になってきます。

しかし、人的資源に制約のある中小企業においては、海外展開における、このような法的リスクの管理の重要性について、必ずしも認識されているというわけではなく、そして、法的リスクへの対応力についても、十分でないのが現状と言えます。

本日の分科会の冒頭で、なぜ、今弁護士による海外展開支援なのかという趣旨説明が、ワーキンググループの座長の武藤弁護士からございました。座長からの説明にもありましたとおり、海外展開を行っている国独自の特殊な法制度の調査や、現地での裁判など、現地の弁護士でなければ対応できないものがありますけれども、例えば、日本にいながら海外の企業との間で生産委託や、技術供与、あるいは販路拡大のための販売代理店契約を締結するといった場合には、国ごとの特殊性よりは、取引類型ごとの注意すべき点などのほうが重要である場合が、多くあります。

また、今日のパネルディスカッションにもありましたとおり、日本の弁護士が関与することで、スムーズに行くということが、非常に多々あるのではないかと思います。

そのような形で、日本の弁護士が法的に支援できる、そして法的に支援が必要とされる場面は数多くあり、これに応えていく必要があります。

他方、午前中のアンケート結果の報告にもあらわれているとおり、海外展開業務を扱う弁護士は、都市部に偏在するという傾向がございます。現状においては、全国の中小企業にとって、紛争防止のために気軽に弁護士に相談をするということは容易ではありません。理想としては、海外展開について、弁護士と気軽に相談して話していく中で、自分では気づいてなかった大きな法的リスクに気がつき、紛争を事前に予防することができたということが、当たり前になっていくことが望ましいと考えます。

そこで、全国の中小企業が、まずその拠点の近くで、気軽に海外展開に関するプライマリケア的な法的サービスの提供を受けられるように、海外展開業務を扱う弁護士のすそ野を全国に広げるとともに、中小企業の海外展開を行っている連携団体と協力しながら、このような法的サービスへのアクセス改善を図る必要があります。

そのためには、その担い手となる海外展開業務を支援できる弁護士が、全国に必要となって

きますが、海外展開業務を行う、扱う意欲のある弁護士は、特に若手弁護士を中心に、全国に相当数存在しています。

このような弁護士が、海外展開業務を行う上で必要としているものを、弁護士会でサポートしていくことにより、海外展開業務を扱う弁護士の裾野を広げていくことが可能になります。

そして、これらの弁護士が、個々の中小企業の具体的な法律問題に十分対応できるよう、海外展開業務のより高度な知識や経験等が求められる案件があった場合などには、そのような知識と経験を有する弁護士との情報共有や、必要に応じて案件の共同受任等ができる、そのような連携の仕組みを構築することが、望ましいと考えられます。

そこで、当分科会としては、意欲のある弁護士が中小企業の海外展開業務を支援できるよう努力していくことを推奨していくとともに、日弁連及び各全国の弁護士会が、次の施策を押し進めることを提言したいと考えます。

まず、全国の弁護士会についての施策ですが、海外展開業務を扱う弁護士の裾野を全国に広げることが必要です。そのために、全国の単位会において、海外展開業務を行う弁護士の活動を支援する組織を設け、後に述べる日弁連組織と連携して活発な活動を行うことを目指すべきと考えます。

そして、日弁連としての施策ですが、弁護士が全国の中小企業の海外展開業務の法的支援を行うことができる体制を構築する必要があります。そのため、中小企業の海外展開支援に関する弁護士の活動を推進及び支援する日弁連内の組織を設け、活発な活動を行うことを目指すべきと考えます。

この日弁連の組織の主な役割としては、次の5つが挙げられます。

まず1つ目としては、海外展開業務を扱う弁護士の裾野拡大、諸団体との連携、全国の海外展開業務を担う弁護士間での情報、知見の共有、並びに連携等に役立つ、海外展開支援弁護士ネットワークとも言うべきものを構築し、運営していくことが挙げられます。

海外展開の法的支援は、今はまだ個々の弁護士にその知識経験が留まっており、個々の弁護士の力に委ねられているのが現状です。これをネットワーク化し、弁護士業界全体での海外展開の法的支援能力を強化していくべきと考えます。

次に、既に日弁連の中小企業の海外展開ワーキングにおいて取り組んでいることですが、2つ目として、大会組織及び日弁連内の関連委員会等々の連携のもとに、全国の中小企業が自己のニーズに適した海外展開業務を担う、身近な弁護士の紹介を受けることが可能となる体制制度の構築運営すること。これは、現在、日弁連中小企業海外展開支援弁護士紹介制度と

いうものをパイロット事業として行っておりますが、これをより拡充していくということが望まれます。

3つ目としては、海外展開業務を扱う弁護士育成のための研修、各国法制度に関する情報、知見の蓄積共有化。

4つ目として、中小企業の海外展開に関する諸団体と連携。

5つ目として、海外弁護士会との連携。

この5つの役割を、日弁連組織が担っていくべきと考えます。

最後になりますが、この分科会のテーマは、弁護士による中小企業の海外展開支援～あなたの町の中小企業の挑戦を支えよう～です。このシンポジウムを契機として、全国のより多くの弁護士の方々が、皆様の地域の中小企業の挑戦を支えるために、海外展開の法的支援業務にかかわっていただきたいと願っております。

本日は、長時間、どうもありがとうございました。（拍手）

司会（板橋） どうもありがとうございました。

以上をもちまして、第18回弁護士業務改革シンポジウム第7分科会、弁護士による中小企業の海外展開支援、あなたの町の中小企業の挑戦を支えようの全てのプログラムを終了いたします。

長時間にわたりご清聴いただき、まことにありがとうございました。（拍手）

今後の当連合会の活動の参考とさせていただきたく、ぜひ、本日お配りしておりますアンケートへのご協力をお願いいたします。

会員の方、この後、4時50分から全体会がございますので、ポートピアホールに移動をお願いいたします。どなた様もお忘れ物のないようにお気をつけください。本日はどうもありがとうございました。