

ヤング・ローヤーズ・フォーラムに参加して

東京弁護士会会員・国際室嘱託

北村 聡子 ● Kitamura, Satoko

2009年2月9日、韓国のソウルにて開催された「ヤング・ローヤーズ・フォーラム」に参加しました。

このフォーラムは、韓国の弁護士会(大韓民国弁護士協会)とイギリスの弁護士会(Law Society of England and Wales)の共催、イギリス在韓大使館の後援で開催されたものです。

フォーラム前半では、「市場開放——若手弁護士にとってチャンスか脅威か?」と題し、韓国・日本・香港・イギリスの若手弁護士合計約30名(うち日本からは計6名)によるディスカッションが持たれました。続くフォーラム後半では「世界市場における若手弁護士のチャンスと挑戦」と題して公開のシンポジウムが開催され、韓国の若手弁護士を中心に150名程度の参加者を得ていました。

韓国とイギリスの弁護士会が共催、さらにその費用をイギリスの大使館が負担となれば、当然イギリス側の肝煎りイベント、ということになる訳ですが、その理由は、本フォーラムのテーマがいわゆる「外弁問題」だったからです。というのも、おとなり韓国では今年の9月から今後5年間をかけて外弁制度(自国の弁護士資格を有しない外国弁護士が自国で法律事務を取り扱うための制度)を発足させることが決定しており、現在、制度設計の真最中。そのような中、イギリス国内の大手事務所を次々と海外に進出させ、外弁事業を一つの「輸出産業」としてとらえているイギリス弁護士会が、韓国という新たな市場への参入に向けてこのフォーラム開催を提案したものと思われました。さらにシンポジ

ウム冒頭ではイギリス在韓大使も挨拶に立ち、その様子からは、イギリスでは、外弁問題が単なる弁護士会にとっての業務拡大問題にとどまらず、「国策」として明確に位置づけられていることが感じられました。

一方、私を含め招待された日本の若手弁護士6名は、このフォーラムでは「外弁制度の是非」が議論されるものと予測していたので、日本の外弁制度の歴史と概要、それが日本の弁護士のみならず依頼者(市民社会)にもたらすメリットとデメリットについて議論できるよう準備して臨みました。ところがふたを開けてみれば、フォーラム全体を通じて主催者側から発信されたメッセージは「韓国の若手弁護士は、来るべき市場開放を恐れるのではなく、むしろ好機ととらえ、その準備を怠るな。」というもので、もはや外弁制度の導入は前提であるからその是非を論じるまでもないという雰囲気であったこと、さらに、外弁制度が依頼者に及ぼす影響(「質の低下」問題)など、市民社会サイドに立った議論は一切なく、外国人弁護士との競争の中でいかに生き残るか?といった弁護士サイドからの議論しかなかったことは少し意外でした。とはいえ「これから弁護士業界の市場開放は避けて通れない、だったら自分たちのスキルアップの機会として前向きにとらえようではないか。」という韓国の若手弁護士たちのメッセージは、フォーラム全体を活気に満ちた明るい雰囲気にすることに大いに役立っていました。また、韓国の若手弁護士の英語力、プレゼン能力の高さには大変驚かされ、刺激を受けました。

それでは以下、各国の弁護士からのプレゼンテーションの内容をかいつまんでご紹介します。

1人目に壇上に立ったのは韓国の若手弁護士。プレゼンテーションのタイトルは "Falling in

Love with a Vampire" (吸血鬼と恋に落ちる)。映画「トワイライト」(ハンサムな吸血鬼と美しい少女が禁断の恋に落ちるという内容)の台詞を引用しながら、吸血鬼＝市場開放であり、一見パワフルで恐ろしいかも知れないが、むしろチャンスととらえようと明るくアピール。

続くもう1人の韓国弁護士のプレゼンテーションのタイトルは、"Be Prepared!" (準備しておこう!)。市場開放が進んだとしても、韓国市場のサイズ自体が大きくなる訳ではないのだから、結局のところ外国事務所に雇われるのは、それ相応の準備ができていない弁護士のみだ。したがって競争力を高めるためには、まずは国内法の知識を蓄積し、韓国のビジネス文化に精通し、語学力を高め、世界に目を向けてグローバル・スタンダードを身につけるべきだと結論づけていました。

イギリスの弁護士のプレゼンテーションでは、イギリスのソリシター(事務弁護士)の稼ぎは年160億ポンドであり、これはGDPの1.5%を占める、との話から始まり、イギリス弁護士会は、ロンドンを「世界法律市場のハブ」にすることを目指していること、そのために外国人弁護士はイギリスの弁護士会に登録する必要もなく、原則として自由に活動ができること、イギリスの法曹倫理基準に従うことが「期待されている(expected)」が義務はないこと、ロンドンには何百もの海外事務所が進出しているといった内容が発表されました。一方、イギリスの弁護士自身も10人に1人は海外(計94カ国)で業務を行っているとのことでした。

香港の弁護士のプレゼンテーションでは、香港弁護士会(Law Society of Hong Kong)に登録している外国事務所は計67(米国30、中国10、イングランド&ウェールズ7、日本

は1)、香港全体のソリシター数が4971名であるのに対し、登録外国人弁護士は1263名とかなりの割合を占めていること、香港の国内市場はそう大きくないので海外取引案件の存在は重要で、主要な取引は国内事務所よりも国際事務所に独占されつつあり、そのような状況の変化に十分に対応できていない国内事務所は不利な状況にある、といったことなどが説明されました。但し、プレゼンテーションを担当した香港の弁護士2名はいずれも香港に支店を持つ外国系大手事務所のアソシエートで、自身の事務所の売り込みの場としてプレゼンを上手に活用していると思われる面もありました。

一方、日本からの参加者はいずれも、あからさまに自分の事務所を宣伝するでもなく、生き残りに向けた野心をあらわにするでもなく、比較的淡々と日本の制度や自分の体験を紹介しており、イギリス・韓国・香港の弁護士たちとは少し温度差があったように感じられたのですが、これもお国柄の違いなのかも知れません。

そんなことから、私自身、日本の法曹界も、国際競争においていわゆる「負け組」に入らないよう日本人的な「控えめ」な態度(外国人から見ると、「消極的」にも見えてしまう態度)を改め、より戦略的かつ積極的に自分たちを海外に売り込んでいかねばならないのだろうか?と感じた一方、自分たち特有のカラーを無理に変えることよりも、何がクライアントのニーズか、外国の弁護士にない日本の弁護士の強みは何かを真摯に考え、それを追求することによって勝ち残ることこそが、社会正義という公的使命を帯びた弁護士の本来の姿ではないか?などと、自称「若手」弁護士ならではのきれいな事をつらつらと考えながら帰途についた次第です。