

Ⅸ 中小企業への法律支援

1 経営者支援（日弁連中小企業法律支援センターの活動等）

(1) はじめに～日弁連中小企業法律支援センター設立前夜

中小企業・小規模企業者（以下、併せて「中小企業」という。）は、多様な事業活動を行って各地域の経済を支えるとともに、就業の機会を提供すること等によりわが国の経済の基盤を形成しているにも拘らず、従来、大企業と比べ、法律実務の専門家である弁護士による法的サービスの提供を十分に受けられてきたとは言えない、との指摘がなされてきた。

そのような中、2007年2月に当連合会が中小企業庁とともに発表した「中小企業の法的課題解決支援のための中小企業庁と日本弁護士連合会の連携について」（以下「共同コミュニケ」という。）においては、「相談窓口機能の強化」、「中小企業と弁護士とのアクセス改善」、「弁護士会・弁護士会連合会の情報発信」などが、2008年9月になされた「中小企業関連業務の推進に関する提言」（同年3月に取りまとめられた「中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」等に基づく。以下「提言」という。）では、「諸団体・他土業等との協力関係の構築」、「中小企業法務に精通する弁護士の養成・研修の充実」などが、それぞれ課題として指摘されていた。

それまで、当連合会では、中小企業への法的支援に関しては、弁護士業務改革委員会等において取り組んできたが、共同コミュニケや提言で指摘された各種の取組を早急に実施するためには、中小企業支援に特化した、対外的にも会内的にも十分なプレゼンスと時宜に即応し、かつ、統合的な対応を可能にする組織が必要とされるに至り、2009年11月、日弁連中小企業法律支援センター（通称「ひまわり中小企業センター」。以下「中小企業センター」という。）が設置された。

(2) 中小企業センターの活動

中小企業センターは、中小企業への広範な法的サービスの利用促進及び弁護士による組織的・全国的な中小企業支援態勢を確立・発展させるために、中小企業のニーズに応えることを追求する、中小企

業の弁護士とのアクセス障壁解消を目指す、弁護士の中小企業法務問題への対応能力を高めて実践的なスキルを身につけた弁護士の育成をはかる、組織的かつ全国的な対応ができる体制整備を目指す、を活動の基本方針とし、これまで、次のような活動を展開している。

① ひまわりほっとダイヤル

2010年4月1日から、中小企業の弁護士に対するアクセス障壁の解消等を目的として、全国の弁護士会とともに、ひまわりほっとダイヤル（全国共通のダイヤル番号「0570-001-240」を設定し、中小企業の経営者等がこれに架電すると発信地域の弁護士会の窓口に自動的に転送され、当該弁護士会にて受付を行い、相談を担当する弁護士を紹介し、面談相談が実施されるというサービス）を開始した。

以来、2018年12月まで、ひまわりほっとダイヤルによる相談は、総数では約47,000件実施され、相談の結果は、約16%が継続相談、約6%が受任、となっており、弁護士に伝手のない中小企業にとっては有効なアクセスツールになっていると思われる。

② 広報

先に述べたとおり、中小企業の弁護士に対するアクセス障壁を解消し、その活用を促進するため、従来の「弁護士は裁判等の法的手続の専門家」という固定的なイメージを変え、弁護士が通常の企業経営にとっても役立つ存在であることを認識していただくよう、広報活動にも力を入れている。これまで、中小企業にとどまらず、中小企業庁、その他の関連団体に向けて、さまざまなパンフレットを制作して配布するほか、インターネットを活用して、中小企業センターのホームページや、Facebookによる情報発信を行っている。

③ 中小企業庁・関連団体との連携

中小企業庁との共同コミュニケや定期協議などを行っているほか、全国的には、日本商工会議所等の関連団体、関連土業団体とも協議・連携を実施している。

④ 「全国キャラバン」～各地における連携の支援～ 全国の26の地域（2018年12月現在）におい

て、地元の弁護士会と協力して、経済産業局、商工会議所、商工会連合会などの中小企業関連団体との意見交換会(いわゆる「全国キャラバン」)を開催するなどの交流を実践し、弁護士会と中小企業団体との継続的な連携のきっかけを作っている。

⑤ 研修

中小企業関連の実践的なスキルを身につけた弁護士の育成のため、これまでに、事業承継・創業、事業再生、海外展開、下請法関係、中小企業法務一般などを内容とするライブ実務研修や、eラーニングのコンテンツを充実させている。

⑥ 個別分野における支援

個別分野についても、「事業再生支援」(特定調停を活用した事業再生のスキーム(「経営者保証に関するガイドライン」に基づく)を策定し、周知のため、各地で関連団体や金融機関を招きセミナーを開催。)、**「創業支援」**(日本政策投資銀行女性起業サポートセンター、日弁連知的財産センターとタイアップし、セミナーを開催。)、**「事業承継支援」**(第20回弁護士業務改革シンポジウム(2017年9月開催・東京)のテーマとして取り上げた。今後、本格的に取り組む予定。)、**「海外展開支援」**(海外への事業展開につき経験豊かな弁護士を紹介する中小企業海外展開支援弁護士紹介制度を実施。)等、さまざまな活動を行っている。

⑦ 2017年5月の日弁連定期総会における宣言

上記日弁連定期総会においては、中小企業センターの主導により、「日弁連が各弁護士会と連携・協働して中小企業に対する法的支援活動に精力的に取り組むことによりその健全な経営と持続的な成長を促進し、地域経済・社会の活性化を図るとともに、経営者・事業者、従業員、取引先、その家族等の全ての関係者の暮らしと権利が守られる社会の実現を目指す」旨の宣言(中小企業・小規模事業者に対する法的支援を更に積極的に推進する宣言)が採択された。

(3) 今後の課題

中小企業センターのこれまでの活動や、広報等を通じ、中小企業を支援する専門家としての弁護士の認知度は向上してきたと言える。しかしながら、前述の2006～2007年に実施した「中小企業の弁護士

ニーズ全国調査報告書」から10年を経てなされた2016年「第2回中小企業弁護士ニーズ全国調査報告書」等を踏まえると、次のような課題も見えてきた。

① 一層の中小企業への周知・普及

前述のとおり、中小企業センターは、多種多様な活動を実施し、一定程度、中小企業や社会一般に対して「弁護士による中小企業支援」を広めてきたと思われるが、まだまだ、アクセス障壁が解消されたとは言えない。これを克服するには、相変わらず強い「弁護士は、紛争・裁判の専門家」というイメージの払拭、専門分野のわかりやすさ、弁護士費用の透明性の確保(金額の予測が難しい、あるいは、多額にのぼる等の懸念)、他士業(特に、税理士、公認会計士、中小企業診断士等)との協力、などが課題としてあげられる。これらについては、今後も、弁護士側から情報発信をするほか、緒についた中小企業向け弁護士保険(権利保護保険)の普及、各地における他士業との連携等の対策が必要となろう。

② 多様なニーズへの対応

近時、中小企業においては、活動分野が拡大して多様化するとともに、創業、成長、再生、承継、廃業等のそれぞれの段階ごとに課題が存することが見えてきた。これらの課題に対応する法的支援も異なるため、弁護士は、多種さまざまなニーズに対応できるよう、態勢を整える必要がある。

③ 専門的なスキルの涵養

他方で、中小企業活動の複雑化、専門化に伴い、これらに対する法的支援についても、高度な専門的知見が要求されることが少なくない。そのためには、幅広い分野をカバーするだけでなく、分野ごとに専門的なスキルを涵養することも重要であろう。

④ 結論

以上のとおり、中小企業に対する法的支援については、中小企業センターを中心として、中小企業による弁護士の活用を促進するとともに、弁護士側の対応能力の向上を図るべく、さまざまな対策の検討を重ねていく必要があると思われる。

吉岡 毅(第一東京)

2 中小企業への海外展開支援

(1) はじめに

情報通信技術と交通運輸手段の進化により国境を越えた動きが活発化し、日本でも全国津々浦々で経済と社会の国際化が進んでいる。更に国内市場の成熟化と海外エマージング諸国の活性化に伴い、地方企業や中小企業にも海外取引先との輸出入貿易、海外への直接進出などの「海外展開」に取り組む動きが広がっている。昨今のインバウンドブームにより外国企業の国内進出も活発化しており、海外からの投資受け入れや国内進出した外資系企業との取引など、渉外的な国内事業にかかわる中小企業も増加している。

こうした中小企業の海外展開には高い収益性と成長余力があり、全国各地の企業がこれに取り組むことによって地場経済を再建し地域社会を維持発展させる効果が期待できる反面、文化・慣習・法令・市場環境の違う異国での事業や外国企業との取引から生じるさまざまな思い違い、トラブル、事故、損失等のリスクが高いことも事実である。殊にわが国では、信頼性の高い司法制度の下、契約法、不法行為法、各種規制法令などビジネスにかかわる立法と裁判例が蓄積熟成されており、更に事業者間では一般に信頼を重んじ、信義誠実を旨とする環境があることから、必ずしも契約書によらなくとも何かあったときには話し合いで解決できる、たとえ紛争に至っても裁判所に決着を委ねられるという意識が強く、契約条件を緻密に折衝したうえで契約書を取り交わすことが慣行化されていない。しかし海外ではこうした信頼と期待が通用するとは限らず、契約条件をきちんと協議して書面化しておくことが必須であるところ、そのギャップに気付かず契約書を交わさないまま、あるいは契約書をよく読まずにサインして取引に入り、無用のトラブルや不利益を被る中小企業が後を絶たない。特にエマージング諸国では司法制度の信頼性に疑義なしといえず、現地の裁判手続による合理的な解決を見込めず、莫大な訴訟費用負担にも耐えられず、理不尽な目にあっても泣き寝入りも余儀なくされがちである。

そこで、中小企業の海外展開については、法の専門家である弁護士が助言者となり、その取引に特有

の法的リスクを洗い出した上、トラブルを抑止し得る取引スキームの策定、契約条項の設定、契約書面の作成、履行上の注意点の教示など、紛争の未然予防を図ることが極めて重要である。万が一トラブルになってしまった場合でも、現地弁護士任せではなく、日本企業の視点をもった日本の弁護士が依頼者の傍にあって、現地弁護士のインプットを踏まえつつ作戦を立て、事案管理を図ることが非常に有益となる。他方で、中小企業向けの基礎的な渉外取引に携わる弁護士は多くなく、特に大都市以外の地域では対応できる人材が十分ではないことから、中小企業が身近な弁護士に助言を求めようとしてもアクセスに困難をきたしている現状がある。また、弁護士の間でも、海外展開への法的支援は外国語で外国法を扱う業務なのだから、留学歴など特殊な技能がないと対処できないだろうという誤解があり、これが渉外取引業務を手掛けてみようという意欲をそぎ、依頼者の側にも日本の弁護士には海外展開支援を期待できないという先入観を植え付けてしまう作用を生じている。

実際には、中小企業向けの渉外業務は、外国語に堪能で外国法を熟知した専門家だけの領域ではない。基本的な企業取引の実務知識があり、典型的な国際取引契約の法的知識をもち、大学入試レベルの基礎英語力に加えて専門的法律英語の基本を理解すれば、高度の専門的かつ複雑な一部事例を除いて、十分に価値ある業務を提供することができる。

(2) ワーキンググループの設置と主たる活動内容

日弁連は、中小企業法律支援センターと外国弁護士及び国際法律業務委員会を中心として関係省庁及び団体へのヒアリング調査を実施した上、2012年1月、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(以下「中小海外展開WG」という。)を設置した。中小海外展開WGは、関連委員会からの推薦と会長指名による委員と若干名の幹事で構成されており、委員及び幹事の所属弁護士会は全国22都道府県に及んでいる(2019年1月1日現在)。その活動の中心は、「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」の運用、人材育成のための会内研修、業務拡大に向けた啓蒙啓発のための国内諸団体との対外的連携、海外弁護士との情報交換や海外実情視

察のための海外連携となっている。

(3) 中小企業海外展開支援弁護士紹介制度

このうち、支援弁護士紹介制度については、海外展開に関して法的支援を必要としているけれども弁護士へのアクセスがない、あるいは高額な費用が怖くて弁護士にアクセスできないという中小企業に対し、一定の経験要件を満たした支援弁護士を紹介し、原則的に初期相談30分間を無償とし、その後も30分税別1万円という時間制報酬で最大10時間まで相談対応するものであり、2012年5月にパイロット事業として試行開始後、2016年4月に正規事業化された。現在では、日本貿易振興機構、日本政策金融公庫、東京商工会議所、国際協力銀行、信金中央金庫及び全国中小企業振興機関協会と提携し、有力地銀からも利用機関登録を受けて、これら諸団体が支援する中小企業への支援弁護士の紹介に応じているほか、国土交通省の中堅・中小建設業海外展開推進協議会や中小企業基盤整備機構とも連携し、更に日弁連会員弁護士からの支援弁護士の紹介要請にも応じている。2019年1月1日時点で累計約330件の紹介実績があり、このうち初期相談のみで終了したのは全体の約42%で、有償受任又は相談継続が約36%に上っている。これは支援要請事案における相談内容の切迫性と弁護士による支援の必要性の高さを物語るとともに、弁護士による海外展開支援の潜在的ニーズが他にも相当あることを示唆しているように思われる。

(4) 人材育成のための施策

会内の人材育成については、2012年のWG設置以来、毎年、主要論点に関する全国ライブ研修を実施するとともに、会員向けeラーニング研修として、海外展開に関する法的留意点シリーズ(全5回)、「英文契約書作成の実務」シリーズ(全3回)、現地法の基礎知識シリーズ(インドネシア及びタイ)など多数の講座を企画制作した。更に2017年からは、全国津々浦々への人材層の拡大を目指し、渉外業務経験がない会員を対象として、中小企業向けの基礎的な渉外取引法務とはどのような仕事なのか、外国語や外国法に堪能でなくてもできるのか、どのように第一歩を踏み出せばよいのかといった初歩的な疑問を解消してもらうために、基礎的な導入講座を行うこ

ととし、まず全国すべての高裁管内と沖縄、新潟など海外展開支援の実績のある弁護士会でこれを実施した。2018年度には、一步進めて設例式の応用研修やゼミ形式のワークショップ研修を実施するとともに、前年度未開催の弁護士会では基礎研修を行うこととし、合計全国19か所において開催した。2019年度も引き続き各地での開催を予定している。

(5) 関係機関との協力・協働

国内では経済産業省・中小企業庁、国土交通省、法務省などの関係省庁及び提携先である諸団体と協働して、講師派遣、刊行物への寄稿、企業向けイベント参加等の支援活動を実施しており、政府の法曹養成制度改革連絡協議会や、国際法務に係る日本企業支援等に関する関係省庁等連絡会議への出席、法務省が実施する「日本企業及び邦人を法的側面から支援する方策等を検討するための調査研究」の弁護士への委託事業や、外務省の弁護士を活用した在外公館における日本企業支援事業への協力など、国の政策形成その実行にも関与している。

(6) 海外交流・会内連携

海外関係では、2018年に国際交流委員会等と共同してマレーシア弁護士会との意見交換、人脈形成及び現地視察を実施した。弁護士会内部では、弁護士の活動領域の拡大に取り組む法律サービス展開本部国際業務推進センターの傘下で、渉外家事相続や外国人人権を含めた幅広い国際活動との会内関係を深めるとともに、各地の弁護士会による独自の取組を促進するための支援、協働、情報共有機能を果たしている。

(7) 今後の課題

今後は、支援弁護士紹介制度、人材育成、会内外の連携といった既存活動を引き続き推進するとともに、未だ中小企業や支援諸団体に根強い「弁護士は国内の訴訟業務しかやらない／できない」という先入観を打破して、海外展開支援業務を拡大し、中小企業への適正な法的保護を図るために、対外的な啓蒙啓発と情報発信活動を強化してゆくことが必要であり、更にはこの分野に取り組む弁護士のネットワーク化を検討することも必要と思われる。

武藤 佳昭(東京)