

ローエイシア LAWASIA がやってくる！ ～国際業務を覗いてみよう～

今年9月にLAWASIA（ローエイシア）東京大会2017が開催されます。東京で開催される直近の法曹の国際会議としては、2014年のIBA東京大会に次ぐ大規模なものであるうえ、中小企業法務に馴染みの深いアジア諸国を中心とした国際会議であること、ビジネス法のほか家族法や人権など幅広い分野のセッションが行われることなどから、会員の業務や会務の国際化に大いに役立つものと確信します。本特集では、東京大会の準備に携わるメンバーから、国際業務の魅力や国際会議の意義などについて、紹介してもらいます。

LAWASIA 東京大会2017 組織委員会委員長 山岸 憲司



LAWASIA 東京大会 2017

2017年9月18日(月)～21日(木)

ホテルニューオータニにて開催
(全セッションに日英同時通訳がつきます)

大会ウェブサイト
www.lawasia-tokyo2017.jp

CONTENTS

- 座談会：第一線の弁護士たちが語る国際業務の魅力
- 鈴木五十三 LAWASIA 前会長に聞く
- 国際会議～行ってみたら意外と大丈夫！

企画・編集：

LAWASIA 東京大会2017 広報委員会

委員長 兼川 真紀 (48期)

委員 坂野 維子 (57期)

座談会

第一線の弁護士たちが語る国際業務の魅力

日時：2017年1月21日(土)15時～ 場所：矢吹法律事務所

出席者：矢吹 公敏 (会員・39期)
大谷美紀子 (会員・42期)
武藤 佳昭 (会員・44期)
安倍 嘉一 (第一東京弁護士会会員・58期)

司会：早川 吉尚 (会員・立教大学教授)



自己紹介

司会：最初に皆様から一言ずつ自己紹介をいただきたいと思います。まず司会という関係上、私からお話しさせていただきます。私は、東京弁護士会で国際委員会の副委員長を務めております早川吉尚と申します。

私は、最初は大学の研究者でした。ただ研究の分野が国際訴訟や国際仲裁だった関係で、どうしても実務のことが分かっていないと研究もままならないことから、弁護士として国際仲裁や国際訴訟にかかわるという形でこの業界に入ってきました。

そのほか専門性の関係で、条約の作成ですとか、モデル法の作成といった国際機関での仕事に日本政府を代表して従事させていただいた経験がいささかながらございますので、その関係で国際的な法曹の働き方ということについて本日は少しお話しできるのではないかと考えております。どうぞよろしく願いいたします。

矢吹：矢吹公敏です。私は39期で、今年で弁護士31年目になります。当初9年間は大手の渉外事務所にいましたが、その後個人の事務所に変わり、それから22年経ちます。様々な国際業務をやってきましたけれども、ここ十数年は独占禁止法の専門的な事務所になりつつあります。自分自身も国内外の独禁法の仕事が8割ぐらいを占めていまして、公正取引委員会を含む各国の当局の行政手続、独禁法関係の訴訟、企業結合の届出などの仕事をしています。

弁護士会関係では東京弁護士会の副会長や国際委員会の委員長、日本弁護士連合会の国際交流委員会の委員長などを務め、現在は国際業務推進センターのセンター長をしています。LAWASIAでもプログラム委員会委員長を担当していますので、ぜひ皆さんにご参加いただきたいという趣旨から今回の座談会に出席しました。

大谷：大谷美紀子です。修習期は42期で、弁護士28年目になります。最初に入った事務所で一般事件と呼ばれる民事、刑事、家事、労働、何でもやっていたのですが、7年実務をした後に国際人権法を勉強するために留学をして、帰国してからは国際家事事件を専門にしています。現在取扱い業務はほぼ100%家事事件で、そのうち国際的な案件が7~8割になると思います。

それから今日のテーマでは業務の関係で家事事件の話が多くなりますが、弁護士をしながら国際人権法の研究と活動を続けており、教えてもいます。弁護士会では、現在は日弁連の国際人権問題委員会の委員長、それから国際業務推進センターの副センター長で、後で少し話に出るかもしれませんが、フィリピンプロジェクトとか国際公務キャリアサポート部会といった活動を担当しています。

そのほか日本における外国人の司法アクセスを向上させるための弁護士の任意団体である外国人ローヤリングネットワークの共同代表、それからこの3月から国連の子どもの権利委員会の委員を務めることになっております。

武藤：44期の武藤佳昭です。ベーカー&マッケンジーという外国法共同事業事務所に所属して26年になります。現在はパートナーで、一昨年まで6年間事務所代表をしておりました。そういう意味では渉外、ビジネス法務専門でやってきました。弁護士会活動としては、長年、日弁連の外国弁護士国際法律業務委員会の委員をやっており、その関係で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座長を2012年に仰せつかりまして、全国各地の中小企業が海外に進出する、あるいは外国と取引をするといった、中小企業の渉外法務の対応体制をつくる取組みをするようになってきました。現在、国際業務推進センターの副センター長も務めています。本日は様々な弁護士の皆さんに涉外要素のある

プロフィール

名前（所属・修習期）

- ① 取扱分野
- ② 主な会務活動・公職等

ビジネス法務に取り組んでいただきたいという視点からお話をしたいと思っております。

安倍：58期の安倍嘉一と申します。私は国内の企業側の労働法を専門とする事務所に10年ほどおりました、2015年の7月から大手の渉外事務所に移籍して現在に至っております。したがって扱っている法律はほぼ国内の労働法のみですけれども、最近、外資系のクライアントからのご相談も増えてきておりますので、そういった意味で国際業務への関わりもあります。

業務以外としては、矢吹さんも入られている日弁連の国際交流委員会の幹事をさせていただいておりました、法整備支援等に関わっております。そのご縁で今回のLAWASIA東京大会のプログラム委員会にも参加させていただきました。国際業務や国際会議はまだまだ初心者ですので、今日は皆様のお話を聞けるのを楽しみにしてまいりました。また、初心者視点からお話していただけること、あるいは質問させていただくことがあればと考えております。

国際ビジネスにおける弁護士業務

司会：それでは最初のトピックですが、国際的なビジネス法務について具体的にどういうお仕事があるのかについてお聞きしたいと思います。国際的なビジネス法業務は、大きく分けてインバウンドと言われているものとアウトバウンドと言われているものに分類されると思います。それから紛争解決系は、もしかしたらこの2つに分類しきれないところがあるかもしれませんが、3つ目として取り上げたいと思います。

インバウンドというのは、例えば外国の企業が日本の中で子会社をつくりたいとか、ビジネスを行いたいというときに様々な規制があったりするわけです。しかしそれについての日本の法情報は当然よく分からないわけですので、日本の法情報を外国のク

ライアントに対して英語その他の外国の言語によって提供していくというのが基本的なベースになるかと思えます。

まずはベーカー & マッケンジーという、ある種国際的な法律事務所の連合体をつくっている巨大法律事務所の一員である武藤さんに日常どういってお仕事をされているかについて伺いたいのですが、いかがでしょうか。

武藤：国際ビジネス法務の全体像というか、基本的なところをまずお話したいと思います。国際ビジネス法務というと、超大企業同士が何十億円、何百億円というプロジェクトを大々的にやって、電話帳のような厚さの契約書を作るといったイメージを持たれているかもしれませんが、もちろんそういった案件もあります。正直言ってこれは少数です。毎日毎日そんな巨大案件ばかりではありません。身の回りにあるような取引でも今の時代クロスボーダーですから、海外の相手方と日本企業の間で行われるというケースが非常に多くあります。

また、大企業であっても、社運を懸けるような巨大プロジェクトではなく、日常的な業務の中で海外の相手方と合弁をしたり、ライセンスをしたり、日常的なビジネスを一緒にするということが多くなっています。そういった日常的な取引法務で渉外的要素のあるものをお手伝いするということが多くなります。

では、具体的にその日常的な渉外法務で何をやっているのかといいますと、ざっくり言うと国内の企業法務と大きな違いはないんです。例えば相談者が、契約ですとか様々な法律上の論点、疑問点について質問に来られる。日本法準拠の契約であれば我々が答えられるのですが、あまり教科書に載っていない渉外的要素がある論点だとなかなか答えが出ないので、海外取引等の経験のある弁護士に聞きに来ることがあります。そういった法律上の疑問、

- ① 独占禁止法・競争法を主な取扱分野とし、国際法律業務を広く扱っている。
- ② 日弁連法律サービス展開本部国際業務推進センターセンター長、LAWASIA 東京大会 2017 プログラム委員会委員長、国際法曹協会 (IBA) 弁護士会問題委員会シニアオフィサー、国際司法支援コンソーシアム (ILAC) 執行役員、一橋大学大学院国際企業戦略研究科教授



相談への助言対応というのが1つ。

2つ目が先ほど申し上げた海外の相手方とのクロスボーダー性のある取引について、相手方と交渉して契約書を作って、場合によってはリスクを減らすためにデューデリジェンスという調査をして、問題がないということを確認する。

さらに手続のクリアランスです。最近は大きい取引ですと、必ず独占禁止法上の審査が入りますので、予め問題がないかどうかを確認して、場合によっては対象となる国の独禁当局に対してしかるべき手続を踏んで承認を取る。そういった様々なリスクを除去するための手続とか手順をしていった上で、最終的に契約を締結して、代金の支払い、目的物の引渡しやサービスの開始といった実行まで見届ける。こういった一連の取引法務があります。

これは超巨大業務のこともあれば、数日や数週間程度でまとまるような中規模、あるいは非常に小さな案件も実は山のようにあるんですね。そういったものに対して日本の弁護士が指をくわえて見ているわけにはいきません。我々は弁護士法によって法律業務を独占しているわけですから、海外との渉外取引であってもやる責務があるんですね。そういったものをやっていくのが渉外法務の仕事のかなり大きな部分を占めていると思います。

先ほど早川さんがおっしゃったインバウンドであれば、外国から来る企業の方が、日本に投資をしたい、日本でビジネスをしたい、日本で物を買いたいといった場面で直面するのは、日本法の問題です。我々日本の弁護士は、まさに日本法の解釈問題としてアドバイスができるわけなんです。ただお客様が外国の方なので、その国の文化や発想を見た上で、中国の方であれば中国語、英語圏の方であれば英語といった海外の言葉で説明しなければいけないというところが渉外要素になってきます。

それに対してアウトバウンドは、ラーメン屋さんや

すし屋さんのような個人企業の海外進出や、大企業の海外での巨大買収を含めて、日本企業が出ていく先は海外なので、外国の法律が関わってくる。場合によっては準拠法選択をして日本法になることもあるかもしれませんが、例えば対象財産所在地が海外であればその国の外国法が適用になります。それでは我々日本の弁護士に何ができるのかという素朴な疑問がある。日本のクライアントは海外の法律が分かりませんが、我々だって海外に留学して海外の法の勉強をしたからといって、海外の弁護士と同レベルになるのは難しい。ただ同じ法律家として、論点の把握、事実認定の仕方など、法律の違いを乗り越えた法律一般の共通言語がありますよね。その共通言語をもって論点を洗い出したり、対立点を見つけ出したり、解決策を考える。あるいは法律の解釈論として、こういう規範があるとこれに対応する事実としてはこういうことが問題になるだろうから、こういう証拠はないですかと、事実認定の基礎になるような資料を集めるように指示ができます。言ってみるとリエゾン、あるいは通訳になってしまうのかもしれないけれども、弁護士として法律知識と法律実務経験がなければできないリエゾンなんです。そういった仕事をするのがアウトバウンドの本質だと思います。そういった中に様々な実務分野があるということですね。

司会：様々な実務分野をやらざるを得なくなるというお話ですが、どういう分野がありますか。

武藤：もう数え切れないぐらいあります。

契約法は、大陸法と英米法で根本的発想は違うけれども、商事契約、ビジネス契約で論点となるようなところは類型によって同じです。売買であれば、代金を確保する、あるいは物の品質を確保することが大事ですし、合弁であれば、複数の株主が会社を運営していくための意思決定方法が大事です。そういった論点は準拠法に関わりなく同じなのです。契

大谷 美紀子 (会員・42期)

- ① 弁護士実務では涉外家事事件を専門に扱いながら、国内外で国際人権活動を行う。
- ② 日弁連国際業務推進センター副センター長、国際法曹協会 (IBA) HRI (Human Rights Institute) 理事, LAWASIA 家族法及び家族の権利セクション日本代表, 国連子どもの権利委員会委員



約法という枠の中に、実務の取引類型に応じた様々な特徴的要素がある。それを理解するのが大切です。

契約法のほかに何が大事かという、紛争の予防対応ですね。ビジネスはもめないようにするのが一番基本です。問題が起きそうとき、原因と争点を見極め、解決策や検討の手順を助言します。

続いて先ほど申し上げたリスク対応という意味では、独禁法ですとか、外資規制法ですとか、ビジネスに対して様々な規制がかかるわけですが、そうした規制法規への対応アドバイスが重要だと思います。

最後に、人がいなければビジネスは成り立たないので、どの国に行っても労働法遵守、労働者保護は大きな論点になってくることが多いですね。

独禁法の涉外業務

司会：今、独禁法の話が出ましたけれども、昔勉強した人は、独禁法と涉外がうまく結び付かない方もいらっしゃるかもしれません。実際に涉外業務で独禁法が絡む問題が具体的にどういう形で起こるのかについて、矢吹さん、お話しいただけますか。

矢吹：涉外法務は国際法務と同義だと考えれば、英語などの外国語を使って仕事をする法律業務と考えた方がいいのではないかと思います。

独占禁止法は、市場経済社会の取引基本ルールで、市場経済化をしている国であれば必ず必要になるルールです。現在ではすでに150カ国以上の国で独占禁止法が定められています。従って、国内外で事業をする上では、各国の取引ルールである独占禁止法を十分に理解して、それに違反しないようにすることが企業行動として必要になります。

独占禁止法は、カルテル、談合といった競業者の規制、それから市場シェアが非常に大きい企業が単独行為で他の事業者を排除する市場支配力の濫用行為の禁止、M&A等で企業結合する場合に市場に

対する影響が大きければその企業結合は何らかの修正を迫られることになる企業結合届出という大きな3つの枠組みから成り立ちますが、いずれも十分に理解をしていかないと後で大きな罰則を課されることになります。

私自身が現に仕事をしている国としては、日本はもちろんですけれどもアメリカ、カナダ、ブラジル、そしてヨーロッパ諸国。ヨーロッパの中でもイギリス、スペイン等の訴訟もあります。加えてインド、中国、台湾、韓国、オーストラリア、シンガポールといったところの競争法も毎日のように扱っています。それはなぜかという、依頼者がそうした国の競争に影響を与えるような企業活動をしていることが問題になっているということです。だから、そういった取引の基本ルールを十分に理解し勉強することで世界と仕事ができるというのは独禁法のよいところだと思います。

司会：基本的な理解としては、日本の中での独禁法に違反しないかを海外の企業が聞いてきたり、逆に日本企業が海外に出ていくときに、もちろん最終的にはその国の弁護士に確認を取る可能性がありますけれども、矢吹さんの方でラフにはアドバイスするという理解でよろしいでしょうか。

矢吹：そうですね。日本へのインバウンドについては、海外の企業が日本の公正取引委員会に企業結合の届出を行ったり、日本の公正取引委員会がカルテルや競争者の排除行為であるとして審査をする事件に対して依頼者を代理する。それから日本で独禁法を根拠として訴訟をする場合に、当事者の代理をするというタイプがあります。

アウトバウンドについては、その反対で、日本企業が海外で独禁法上のトラブルに遭ったり、企業結合の届出をしたりするときに、先方の国の弁護士と協力して日本企業の情報を提供し、また日本企業の方にも先方の国の独占禁止法を理解してもらって、

依頼者に最善の利益をもたらすように働くという役回りが大きいのではないかと思います。

司会：ところで武藤さんはベーカー・&マッケンジーという渉外を旨とすることがわかりやすい事務所ですので、クライアントもあそこなら知っているだろうと探知しやすいと思うのですが、矢吹さんは矢吹法律事務所という名前でどうやって探知できるのか不思議に思います。矢吹さんはIBA（国際法曹協会）など国際会議に積極的に出ていく日本人弁護士の草分け的な存在で、そういうところで特に独禁法関係の委員会等でお知り合いになったところからそういう業務が急拡大していったと聞いたことがあるのですけど、そうなのでしょうか。

矢吹：そうですね。どの分野でもそうですけれども、国際業務をするには国際的に認知される弁護士になる必要があります。そのために何をしなければいけないかということになりますが、国際団体の独禁法の部会に入るといったことが1つの方法だと思います。私はIBAの独占禁止法委員会のオフィサーやABA（米国法曹協会）の独禁法セクションのカルテル・タスク・フォースのメンバーをしたり、また去年まではアジア・コンペティション・アソシエーションという、韓国、中国、日本の独禁法の学者・弁護士が集まっている組織の代表もしていました。それ自体は何も仕事を生みませんが、結果としてそういったネットワークを通じて仕事を得ていくということがあるように思います。

司会：そうすると最後の方でお話いただく、国際会議に出る意義がすでにここで見えてきたような気がいたします。

労働法の渉外業務

司会：先ほど武藤さんのお話の中で労働法のお話がありました。私自身もあるヨーロッパの企業の日本の

中における子会社の労働問題ですとか、あるいは最終的には清算するかもしれないといった問題についていろいろ仕事をしたことがあるのですが、向こうの人が持っている労働法についてのイメージと日本のイメージがずいぶん違ったりして苦労した記憶がございます。先ほど労働法も最近国際化が非常に進んでいるというお話がありましたが、安倍さんからご経験をお話いただけますか。

安倍：基本的には労働法は国ごとに違う法律が制定されている上、そもそも各国の文化や社会習慣等に根差して法律が作られていますので、国によってかなりやり方が違うということがいえると思います。

特に日本に来る外資系の企業でよくご相談いただくのは、人員削減のケースです。グローバル企業だと国ごとに人数だけ割り振ってしまって、あとは、現地の職員に対応を任せることがしばしばあります。しかし、じゃあ日本の法律上解雇が有効かといわれると、なかなか難しいことが多いです。そうした場合には、労働者と条件などを話し合って解決するしかないのですが、外国の本社に和解金を出してもらおうよう説得しようとしても、なかなか理解してもらえないこともあります。

また、最近話題になっている残業代、長時間労働の問題ですが、外資系の企業だと年俸制を取っているところが多く、年俸1年分を固定額で払ってしまい、残業代は払っていないというケースはよく見られます。最近日本の行政もかなり厳しくなってきましたので、規制に対してどのように対応すればよいかといったご相談もよく見られるところでですね。

海外の労働法という観点からしますと、法律だけ知っていても、外国の風習とか文化をある程度理解していないと現地でなかなかうまくいわずにトラブルになるということはあると思います。ですので、現地の弁護士であるとか、現地のランチにいる日本人

武藤 佳昭 (会員・44期)

- ① 渉外企業法務全般
- ② 日弁連中小企業海外展開業務法的支援ワーキンググループ座長, 同国際業務推進センター副センター長, LAWASIA 東京大会 2017 プログラム委員会ビジネス部会長



の弁護士からある程度情報を得ておいて、進出するかどうか、どうやって進出するか、どうやって人を雇うかということに関する情報を得るとするのは非常に重要なところかなと考えています。

司会：私も、日本流でみんなの前で部下をしかり飛ばして、それはある種の見せしめで、みんなを引き締めるつもりでやったら、もうその日のうちに訴えられたというような話を海外で聞いたことがあります。特に労働問題では、日本流を持ち込むと海外では危険というところもあると思います。

また日本の法律の特徴として、明文の規定のほかには様々な裁判例が相まって運用されていて、実際にルールとして運用されているところが明文規定とは別だということもあると思いますけど、その辺は海外に対して説明するのは難しくないでしょうか。

安倍：おっしゃるとおりで、特に海外だと客観的な理由がないと納得させられないということもよくあります。特に和解をするような場合、判決が出て支払いを命じられれば仕方がないけれども、負けたわけでもないのにお金を払う理由は何かと、結構厳しく追及されることがあります。そのようなときは、判例の説明から始まって、この事案だと負ける要素が強いの、この金額の方がリーズナブルであるといった話をして、海外本社の了解を得ていきます。

司会：説得の相手が自分の内側ということですね。

安倍：そうですね。

矢吹：今のインバウンドの点について1つお話しておきたいのは、内閣府によって実施されている日本法の英語訳があります。これはインバウンドの仕事に非常に役に立っています。これは日弁連も最初から人を出して支援をしています。地味ですけどもとても重要なことで、その結果多くの海外の依頼者が日本法を読んでから説明を求めてくるというようになり、非常にシームレスなサービスができるようになったということを申し添えたいと思います。

司会：その点ではインベストメントをアジアのどの国でするかという観点から検討するときに、法制度がまったく分からないところだと、それだけで躊躇してしまうところがあるわけですが、日本法が英語化プロジェクトによってかなり外向けにも分かるようになったというのは、その点でも意義は大きかったのではないかと考えております。

国際的な紛争解決

司会：今、労働法とそれから独禁法の話、あるいはもっと大きな契約法ですか、それから関連するレギュレーションの話がありましたけれども、そのほかにも会社法、知的財産法、租税法など、海外から見ると日本の法律を異なる言語で提供してほしいという渉外業務はたくさんございます。それから私の専門の1つの紛争解決も大きな分野としてございます。

簡単に申し上げますと、国際訴訟になったときに相手方の当事者が外国の企業であるといろいろな特殊性が出てくるわけですが、どちらの裁判所で訴訟をやるのかという国際裁判管轄の問題をはじめ、送達、証拠調べ、判決が出たときの効力という様々な問題がございまして、そういった問題もやはり国際的な法務活動をするにあたっては非常に大きなビジネス分野になります。

ただ訴訟の場合には、例えばアメリカなら陪審制度ですし、証拠開示、ディスカバリーがありますし、それから懲罰的賠償もあつたりして、国ごとに制度が大きく違っているわけです。そういった違い、あるいは管轄をめぐる争いだけで本案以外に何年もかかるみたいなことを避けるために、ビジネス界では国際仲裁という紛争解決の別の枠組みも用意しておりまして、そちらの方は世界的にほぼルールが統一化されていると言っても過言ではないと思います。こ

ちらですと日本の弁護士が、言語等に問題がなければ、海外の弁護士とお互いに戦うというようなことが通常に行われています。その意味においてはグローバル化を越えてユニバーサルな領域とも言えるかと思えますけれども、こういったところにもぜひ若手の弁護士たちにどんどん来ていただきたいなというも私は思っております。

またユニバーサルという観点から言うと、金融法なんかはレギュレーションについては国ごとですけれども、準拠法をイングランド法、ニューヨーク州法にするとか、あるいはフォームなどもかなり統一されているので、ユニバーサルな面が強いです。それから商法の中でも海事関係ですね。それから関連の保険の分野などもそういった面もあるかと思えます。そういった分野についてもグローバルを越えてユニバーサルになっている面がありますので、そうしたところでも専門家になって国際的な業務に入っていくのは非常に面白いのではないかと考えております。

矢吹：国際紛争については、様々な点で国内の訴訟とは違い、非常に面白い経験をすることができると思えます。例えば、海外のクラスアクションなどを体験できる面白さもありますし、国内の訴訟でも、域外適用や国際刑事法などの問題を担当できるわけです。

私はある国を代理して日本の裁判所で主権免除の訴訟をして、主権免除を得たことがあります。そういったことも国際的な仕事として弁護士としては面白い分野です。ぜひ紛争は国内に限るというのではなく、広く国際法律業務の1つとして考えていただければと思います。

司会：私がいつも思うのは、先ほど武藤さんのお話の中でもありましたけれども、結局一番大事なところはそんなに変わらないということ。つまり外国の弁護士でも、日本の弁護士でも、求められる究極的な能力は、問題点を発見できるか、あるいは事実

認定をしっかりとできるかですね。あるいは相手方の主張のどこかに齟齬がないか。そういったところを見抜くという力は弁護士の基本的な力ですけれども、どの国の弁護士でも、良い弁護士、悪い弁護士の基準は変わらないのです。だからその基本的なところができることがすごく大事ですし、またその基本的なところができれば、あとは言語のプラスアルファがあるとすぐにでも国際的な領域に乗り出していけるのではないかと思います。

家族法の渉外業務

司会：今度は家族法の話に移りたいと思います。国際家族法について、どのような業務があるのか、大谷さんのご経験からお教えいただけますでしょうか。

大谷：国際家族法、国際家事事件というと、皆さんまず思い浮かぶのは国際離婚、それも日本人と外国人の離婚で、さらにより限定的に言えば、日本に住んでいる日本人と外国人の離婚、もしくは日本にいる日本人と外国に帰ってしまった外国人の離婚が典型的だと思われるのではないかと思います。確かにそのイメージは間違いではないのですが、実際に扱っている国際家事事件における類型というのは、本当はもっと広いんですね。

国際離婚自体も数はかなりあります。例えば、おおよっぱな統計ですけれども、今、国内では毎年3組に1組が離婚しているという状況なのですが、国際結婚の場合は3組に2組が離婚しています。

離婚だけではなくて、離婚に伴う財産の問題、それから子どもの問題、それから認知など親子関係の形成の問題、養育費の問題、時に国籍の問題も絡んできます。それから養子縁組。最近で言うと婚姻前財産契約を作りたいという相談。それから世界的に高齢化が進んでいると思うのですけれども、後見にも外国人の話が入ってきたり、外国にいる日本人

が外国で認知症になるなど、後見事件も国際化しています。さらには、外国では同性婚が認められたり、代理母、生殖補助医療が進んでいることによって、より家族関係が複雑になってきていますね。

私は2000年ぐらいからずっと国際家族法専門にやっているのですけれども、かつては国際結婚というと、例えば日本人がアメリカ人と結婚してアメリカに長く住むようなイメージがあったと思いますし、あるいは日本に住んでいる外国人の方も、かつては日本で国際離婚という和在日コリアンの方の件が非常に多かったということからも分かるように、定住外国人の話が多かったんですね。ところが、最近見ていると、人の移動、個人の移動もそうですけど、家族単位の移動も非常に増えています。そもそも結婚の段階からして、日本で知り合って日本で結婚する、外国で知り合って日本に呼び寄せて結婚する、海外に配偶者を見つけに行き日本に連れて来て結婚する、ネットで知り合って結婚するなど、結婚に至るプロセスも様々です。結婚の形態自体も、外国では単なる法律婚だけじゃない、いろいろなパートナーシップ制とか多様化しています。それから人が移動していますので、日本人が外国に留学したり、海外に働きに行ったりしているうちに、外国で日本人同士が知り合って結婚して当地で住んでいて、そこで紛争になることもあります。それから外国人同士、それも同じ国籍の方だけではなくて、違う国籍同士の方が日本に住んでいたりと、日本に来ようとしていたり、非常に多様化しているのを感じます。

今までお聞きしていた企業法務と家族法における違いを申し上げますと、離婚という紛争の場合にせよ、それから例えば養子縁組とか認知のような家族形成の場合にせよ、基本的には裁判所が絡むことが多いんです。日本は協議離婚という制度を持っている、世界でも非常に珍しい国ですので、裁判所に行かない離婚というのがありますが、世界的には離婚

というのは必ず裁判所でしなくてはいけないのが一般的です。それから養子縁組とか、様々な家族に関する手続も基本的には裁判所が絡むのが一般的です。

そのために、例えば国際裁判管轄の話とか、裁判手続の話、送達とか翻訳とかそうした問題が1つの家族をめぐる事件でもわりと常に出てくるんですね。そうしたことから、家事事件は全国のかなり多くの弁護士が通常業務の中で相談を受ける中に入ってくるがちなものだと思いますけれども、国際家事事件になると、そもそも管轄が日本にあるかどうかさえはっきりしない、あるいは準拠法を合意で選ばせないので外国法が適用になるのではないかというイメージから、敬遠する弁護士が多かったと思うんですね。なかなか使いやすい実務書的なものもなかった。ところが、実際には私自身が2000年ごろから国際家族法専門にしようとして始めてみたところ、非常にたくさん事件がある。依頼者、当事者から来ることもありますし、例えばフィリピン人を支援しているNGOと一緒に長くお仕事をしていますので、そういうところからの相談もありますけど、弁護士からの紹介というのがとても多かったんですね。

それだけ皆さんが日ごろ受けている相談の中に国際家事事件はあるけれども、自分では受けにくい、受けられないというイメージをお持ちだったということがだんだん分かってきました。私も事件の依頼があれば全国どこでも受けていたのですが、そういうことを自分が長く続けられないし、それよりは皆さんがご自分でできるように支援をすることの方が意味があるということで、2009年に外国人ローヤリングネットワークという団体を起ち上げました。

何か分からないことがあればメーリングリストで相談すれば誰かが回答するというやり方なのですが、相談の中にかかなりの数の家事事件の相談があります。さっきお話ししたような問題について皆さん困られ

安倍 嘉一 (第一東京弁護士会会員・58期)

- ① 労働法全般
- ② 日弁連国際活動に関する協議会幹事, 同国際交流委員会幹事, 第一東京弁護士会労働法制委員会委員, LAWASIA 東京大会 2017 プログラム委員会副委員長



ています。ただ国際家事事件は非常にチャレンジングだけれども、やりがいがあって面白いです。

チャレンジングだという意味は、国際家族法という分野は、これをやろうとしますと必要になる知識として国際私法、それから家族法は当然です。日本の中で管轄があるときは特にそうですが、日本の家族法の専門でないところにそこに国際という要素が加わることについて適切に処理ができないので、当然家族法を十分に知らなくてはいけない。それから外国法が適用になるときに、外国法そのものの専門家である必要はないのですけれども、調べてそれを理解して扱う。それから国籍法もよく出てきます。私は入管とか移民の専門ではないので、自分ではそこをやらないのですが、よくそこも関係してきます。それから国際人権法的な感覚も求められることが非常に多いです。

このようにとてもチャレンジングなのですけれども、各国の家族法はその国の社会とか文化と密接に関係していますので、外国の制度や文化に触れて、日本の家族法について違う目で眺めることになったりして、とても貴重な経験をさせていただいています。

日本はご承知の通り2014年にハーグ条約に入りましたので、それが1つのきっかけとなって国際家族法が注目を浴びるようになったかなと思います。外務省のデータによりますと、日本がハーグ条約に入ってから現在までに外務省にハーグ条約に基づく援助申請がなされたうちの約10%が日本人同士の案件、それから約10%が外国人同士の案件、残り80%がいわゆる日本人と外国人の案件だったそうですね。

このデータからも分かるように、自分はあまり外国人の相談を受けないから国際家族法は関係ないんだと思っていますと、そんなことはないんですね。日本人同士でも、例えば夫が海外駐在するとか、妻が

留学するとか、外国で日本人同士が知り合うとか、様々に外国が関連する問題が出てきています。自分は関係ないよと思わずに、普通の業務の中に外国が関連する紛争が最近増えてきていることから、少しでも国際業務に関心を持って勉強してみようと思っていただけるといいなと思います。

日本にいながらにして外国にいる方からの相談というのもとても増えています。例えば、外国にいる日本人が外国で離婚の話になった場合に、管轄からすると外国で裁判をやることになるのですが、日本でできないか。あるいは離婚後に子どもを連れて日本に帰りたいといったときに、日本における子どもと親との交流の在り方が外国の裁判の中で考慮されるので、日本の弁護士からの助言や専門家意見、証拠収集や提出の支援が必要といったような相談が非常に増えています。

このような案件のときには、外国の方からすると日本の弁護士が東京にいるかどこにいるか、それから大きい事務所か小さい事務所かは、全然関係ないんですね。ですから国際家族法にとっても関心があるという方がいらっしゃったら、どんどん専門化していただきたいと思います。

司会: 大谷さんの熱い思いが伝わってきたように思います。私は今日ここに来る前にお昼をあるところで食べて、それから早く着き過ぎて下のコンビニでコーヒーを飲んでやってきたのですが、食事をしたときも、その3割くらいが外国人で、コンビニへ行ったらレジを打っている人も外国人でした。人の国際化はこの10年、15年くらいで前とは考えられないくらい進展しているのが現実で、そうすると人間の生きているところに家族法上の問題は起きますから、もう我々は避けて通れない問題なのだと考えています。

武藤: 企業法務の関係では、先ほどアウトバウンドの裾野が広がっていると言いましたが、中小企業が海

外へ行くケースが非常に増えています。そういった方々が海外で生活していると、どうしても家族、相続といった個人の法律問題が出てくる。そういう意味では中小企業の渉外法務というのは、国際家事、国際個人法務と背中合わせだと思います。

法整備支援

司会：今、日本の弁護士も東南アジアなどの国々に派遣される形で現地の法的なサポートですとか、あるいは情報収集をやっていらっしゃると思います。矢吹さん、その辺のことを伺えますか。

矢吹：そうですね。私は、20年間、法整備支援という分野でプロボノの仕事をしているのですが、最初はそんな海外の国の法の整備を支援するなんて物好きだねと言われた時期がありました。それから20年して、今では法整備支援をしている学者の方が非常に多い。そして弁護士も、JICAの専門家として海外に赴任した弁護士の数は40人を超えています。昔はそういう人たちが法整備支援の仕事が終わったら次の就職先をどうしようかと悩んでいたわけですが、今や大手の日本の事務所や国際的な海外事務所に専門家として採用され、その国で国際業務に取り組んでおられるという循環が非常によくできるようになりました。

昨日も大阪で法整備支援連絡会があって、ベトナムで最初のJICA専門家になった弁護士に会いました。彼は、今、大手渉外事務所のハノイ事務所において、なおかつハノイの日本人会の役員をしています。こういった弁護士が非常に増えているというのを実感として感じます。

司会：日本の法整備支援という形、それから日本の法律事務所の海外支店という形で、今、日本の弁護士が海外において活動しています。その中には当然現地にいる日本人への法的なサポート、あるいは現

地にいる外国人の日本法のサポートといったものもなされているというのが現実だと思います。

日本人とフィリピン人との間の国際家族事件

司会：フィリピンの子どもたちでお父さんが日本人だけでも、その所在等がわからないケースの支援のような問題もあると聞いていますけれども、大谷さん、その辺のことを伺えますか。

大谷：国際家族法という分野に火をつけたことで国際家族事件がこんなにあったのかという感じで見えてきましたが、そこで1つすごく大きく見えてきた問題が日本とフィリピンとの間の家族関係案件なんですね。

その1つは、日本人の父親とフィリピン人の母親から生まれた子どもたち（以下「JFC」）の問題です。JFCの数は把握できないのですが、フィリピンに相当します。日本人の父親から遺棄された子どもたちの問題が昔からあるのですが、特に浮上するようになったきっかけは、国籍法の改正です。国籍法の改正以降、そうした子どもたちも二十歳前であれば父親を見つけ出して認知をしてもらい、もしくは認知請求で判決を得て、それから国籍取得の手続を取れば日本国籍が取れるようになったということから、かなり大きくその問題がフォーカスされるようになりました。その子たちの認知、国籍取得、養育費の請求といった問題があります。

また、日本の弁護士が日頃遭う事件として困っているのは離婚事件ですね。フィリピン人は、日本に在留している外国人の中では第3位の人口がありまして、日本人とフィリピン人の離婚問題というのは全国の多くの弁護士が日常業務の中で扱っています。ところがフィリピンは世界で唯一離婚を認めない国ですので、日本の中で離婚ができてフィリピンで離婚が承認されないという問題があります。依頼者

〈司会〉

早川 吉尚 (会員・立教大学教授)

- ① 国際訴訟, 国際仲裁
- ② 国際連合国際商取引法委員会日本政府代表, ハーグ国際私法会議日本政府代表等を歴任。日弁連国際業務推進センター委員, 東弁国際委員会前副委員長。国際弁護士連合会 (UIA) 日本委員会委員長。



を支援する弁護士にとって、この問題の処理については、いつも情報が錯綜していて正確な情報が掴めない。日本の中では簡単に離婚できても、結局フィリピンで承認されなければ意味がないので、日本の弁護士もそこに気を付けて業務をしなくてはいけないといった問題意識を全国の弁護士はかなり持っています。

それから人身取引の問題もあります。

このような日本とフィリピンの間で多く生じている、特に家族法分野の問題について、個々の弁護士が努力して解決しようとしてもなかなか難しい。個人の問題ではあるけれども、大規模にある問題で、人権的な問題でもあるということで、日弁連の国際業務推進センターでは、フィリピンプロジェクトというのを立ち上げて、例えば日本の弁護士がフィリピンに常駐して、日本側の法律問題とフィリピン側の法律問題の橋渡しになって日本の弁護士の国際業務を支援するようなことができないかということを検討して進めているところです。

司会：日本とフィリピンの間では国籍法をめぐって有名なアンデレちゃん事件というのがありまして、フィリピン人のお母さんが日本にやってきて出産したけれども失踪してしまって、しかし、フィリピン人という証明が国籍を与えるほどにはできないためにフィリピン国籍ももらえない。他方でお父さんが分からないので日本国籍ももらえないというような状態の下で、国籍法2条3号の要件の最高裁の解釈を当時助けていた法曹の方々の力によって変えたというものもありました（最高裁判決平成7年1月27日）。その延長線上にあるような話かなと聞いておりました。

要は法曹が取り組んでしかるべき業務がまだまだ埋まっていて、それが非常に重要だということからも、ぜひ国際業務に特に若い方々を中心にどんどん参加していただきたいと思っています。

刑事事件の国際化, 身近にある国際的な問題

司会：私は、業務としてはビジネスの方が中心なんですけれども、昔まだ国選弁護人のなり手が今ほどなかった頃に、外国人の入管法違反の事件を集中的にやらせていただき、いろいろなことを勉強させていただきました。将来的には国際ビジネスもどんどんやっていきたいと思う人でも、結局扱わなくてはいけない問題は、結構重なっているんですよね。そうすると国際的なセンスを磨くという観点から、まずは手近にある国際案件に一生懸命取り組んでみるというのいいのではないかと個人的には思っています。

大谷：刑事事件も、外国人の被疑者、被告人の事件は、通訳の問題であるとか、国際人権法的な観点から国際化している分野です。私は、犯罪被害者支援という観点から時々刑事事件にかかわることがありますが、そこも国際化しているんですね。日本にいる外国人が犯罪被害者になり、またその家族が本国で非常に心配して、領事を通じて弁護士に支援を求めてくるとか、そうしたことも業務としては広がっています。

矢吹：刑事事件で言えば独禁法のカルテル、談合は、例えばアメリカで多くの企業が罰金を科されるのは刑事手続です。企業の従業員も40人ぐらいはアメリカの刑務所に服役していますので、そういった手続でアメリカの弁護士と協働するということもあります。また最近では外国政府が日本政府に犯人の引き渡しを求めるということもあり得る状況で、国際刑事という面は本当に重要な分野ではないかと思っています。

武藤：大きな流れとして、地方自治体や企業の組織内弁護士が増えていますが、地方自治体や企業でも、住民や従業員の国際家事相続、外国人の住民や従

業員への対応、企業自体の渉外取引まで、国際的な問題がブラックボックスになっているところが実は多いのではないかと。あちこちに問題が隠れているはずなので、組織内に入った弁護士が、法的視点で国際的な問題に取り組んでいくことが求められるように思います。

国際会議に出るときの留意点

司会：これまでのお話の中で、国際的な業務に参加するとこんなにもいいこともある、あるいは国際的な業務がまさに弁護士に求められているというところが見えてきたと思います。

では、国際的な業務に参入していくにはどうするかということで、国際会議に参加することの意義について話し合いたいと思います。1つ目は先ほど矢吹さんのお話にあったように、そこで作られるネットワークは非常に重要で、それを契機にいろいろな案件を取っていくということがあるわけですね。

しかし、矢吹さんから、先ほどオフィサーを務められたというお話がありましたけれども、特に仕事につなげていくためには、ただ国際会議に出ているだけではだめで、そこであいつは見どころがあるとか、あいつに頼んだら大丈夫そうだと思われないといけないわけです。そうすると国際会議でどういうふうにふるまうかということも重要になります。また実際の国際案件で、外国企業や外国の当事者等を相手に日本人はちょっと物おじするところがあるので、そこを越えて行動しなくてはならないわけですが、その場数を踏むという意味でも国際会議というのは非常に重要になるのではないかと思います。

そうすると、国際会議にどんな態度で参加しなければいけないのかということが問題になると思います。その関係で、私は前から武藤さんのプレゼンテーションにいつも感心しておりまして、何でそうなの

と聞いたら、実は事務所を挙げて訓練をさせられているという話を聞きました。その辺の話を教えてもらえるでしょうか。

武藤：うちの事務所というよりも海外では一般的なこととして、ロースクールでもそうですが、交渉術やプレゼンテーション技術のクラスがあるんですね。ロールプレイをお互いに観察しあって、「あーうーと言っている」とか、「目線が合っていない」とか、「問題提起に対して結論を言っていない」とか、容赦なく突っ込み合い、お互い技術を高めています。そういったカルチャーが外国の弁護士業界にはありますが、これを日本でも実現できればという気がしています。

また、研鑽を積む1つのきっかけとして、国際会議というのはいくらもついでです。他国の弁護士とコミュニケーションをしたい人たちが数百人、数千人いる中に飛び込んで、もまれることによって、「こういうふうになっているのか」と感じるが多々あります。自分が話をするのではなく、会議場の隅でコーヒーを飲みながら周りの人が何をやっているか見ても、参考になることがあります。自分が話していると一生懸命で周りが見えないですから。やはりきちんと相手を見て話している、相手の言うことを聞いてそれに答えようとしている、そういう人は会話が続くんですね。そういった基本的なことかもしれないけれども役に立つ、実践的トレーニングの場という気がします。

司会：でも初心者にとっては結構勇気がいりますよね。

安倍：そうですね。武藤さんのところみたいに、事務所を挙げてやってくださるところはいいと思うのですが、個人で参加する人がどうやって会話力を鍛えていったらいいのか。もちろん積極的に話していくという姿勢はまず持たないといけないと思いますが、その上で皆さんがどのような会話をしているのかには興味があります。仕事の話だけではなく、ティータイムに皆さんが雑談をするときも、どうい



感じで話をされているのかお聞きしたいと思います。

司会：私から話して恐縮ですが、いろいろなチャンスがあるのですよね。「日本人スピーカーを探しています」みたいなときに、そのチャンスは取るというのはとても大事だと思うのですね。そこでいい報告をすると、その後の休憩では何もなくてもみんなが寄ってきます。そこでいろいろな質問を受けたりしてそこで答えているという中でネットワークが広がっていくと思います。

ただ、そのときにつまらない報告をしてしまうと、「何だ、あいつ」ということで誰も話し掛けてくれないということが起きるわけですね。

安倍：なかなか難しいですね。

司会：そこで私が気に掛けていることが4つあります。

1つは、題材を何にするかということです。日本人のスピーカーが一番やりがちで、しかし間違いなのは、日本法の話や延々しゃべるとのことですね。だいたいみんなあんまり興味はありません。日本人スピーカーだから日本の話だけを、みんなが興味があるかどうかマーケティングしないでしゃべるといのは、だいたい失敗のもとだと考えています。

例えば最近私はブラジルで紛争解決の話をする機会を与えられたのですが、日本とアメリカの違いという形で話していった、「ブラジルはどうですか」と言うと、みんな身を乗り出して、うちはこちら側だ、あちら側だみたいな話になってくるんですね。日本のことだけを話してしまうよりも、対立軸を設けて話すような工夫をすると、全然反応が変わってくるみたいなことがあると思います。

それからやっぱりスライド等の準備を周到にやっておくというのも非常に重要だと思います。私は日本向けのプレゼンのスライドと、海外でのスライドは違わせています。特に英語で話すときは、やっぱり日本人の発音がどうしても聞き取りにくくキャッチされていないことがあるので、私は必ず話している

同時に後ろにキーワードがどんどん出ていくような形にして、仮に聞き取れなかったところがあったとしても、そこから先の話が分からなくならないように注意しています。

あと、これはプレゼンだけじゃなくてディスカッションのときも話し方が非常に重要です。以前私はハーグ国際私法会議という国際機関で、ある高名な商法の先生と私の2人で日本代表を務めました。その先生はジャパニーズイングリッシュなんですけど、話し方がとてもうまくて、その先生がしゃべり出すと場内が一瞬として、みんなが聞き入るんですね。もちろん中身のクオリティが高いというのもあるんですけども、彼の話し方が、「これから私は3つのことを言います。1つ目はこのこと、2つ目はこのこと、3つ目はこのこと。まず1つ目についてですが、これについては…」というような形で、ホワイトボードも何もないのに話している内容がビジュアルアライズされていく感じなのです。同じ内容のことを話すのでも、いかにロジカルに相手に分かりやすい順番で効果的に話すかというのを心掛ける、あるいは最初にメモを作ってから話しただけでも全然違うように思います。これはディスカッションのときにも非常に重要なことなのではないかと思っています。

最後は、時間と分量です。例えば25分与えられたら、25分の分量を用意したくなるのですけれども、私は半分か3分の1くらいの分量にするようにしています。それをちゃんと25分間で丁寧に分かりやすく話すというのが非常に重要です。そうすると求められるのは何かというと、その分量で話さなくてはいい中で何を特に話さなくてはいいのか、あるいは何が一番大事な問題で、その次に大事なのは何で、その次に大事なのは何かという序列がきちんと自分の中でできているということだと思うのです。この時間の枠内だったらここまで話せるという

ことで、そこまで話せばいいということです。それをすべて入れてしまうと、当然アップアップだし、早口になってしまうし、結局何もよく分からないまま終わってしまうということになります。

最後のところの関係で言うと、実は法律家としての能力が基本的なところでできていること、つまり何が重要な問題かが分かっているということが大事なので、そこが話し方とかプレゼンの成功にもつながっているように思います。

安倍：今のお話は、日本で言うセミナーにも共通するお話だと思いますが、日本で日本人向けに話をする場合と、海外の方に話をする場合とで、レジュメの準備、話し方、時間配分など、違いはありますか。

司会：私自身は、日本向けですと、題材としてそこまで工夫しなくてもいいことが多いかなと思いますし、プレゼンでも日本語をキャッチされないということはあまりないので、言葉よりもビジュアルライズしたりとか、写真を使ったりという方に比較的注力します。

話し方も、過度に論理的に話すと堅苦しい感じを与えてしまう面もあるのですよね。日本だと少し緩めて、笑わせながらということができず、分量も同じ時間内にもう少し詰め込めるかなと思います。その意味では日本と外国は違うかなと思います。

もちろん、英語力も重要です。やっぱり英語はできないよりできた方がいいし、英語以外の言語ももちろんそうだと思います。

矢吹：プレゼンの関係で言えば、やはり日本の弁護士はロースクールや司法研修所で実務研修を受けていますが、どうしてもソフトローの分野のトレーニングが少ないと思います。これは日本人一般に言われているわけですが、どうしてもコミュニケーション力とかプレゼンテーション力が向上しない。これはやはりトレーニングでうまくなります。

従って日本語でいいですから、そういうトレーニングを受けてみるとか、少なくとも関係の書籍を読

むことを心掛ける必要があります。日本語でできないければ英語でできないので。日本語できていく中で、次に英語でどうするかという問題になります。そうしたら英語能力を高めて、コミュニケーションをする場に参加することが必要なのではないかと思います。

『雑談力』をテーマにした本がよく売れているように、どれだけ雑談できるかという点は英語でも同じだと私は思います。トピックは別に専門的なことでなくても、今であればアメリカのトランプ大統領の話をしているときもあるし、そういった会話のピンポンゲームができる。それをトレーニングとして心掛けるということが大切かなと思いますね。

安倍：ティータイムのときに話しかけてみるのも1つのトレーニングになりますね。

武藤：質問するというのも基本ですよ。まず相手に何か聞く。あなたの国では今どういったことが一番重要な法律上の問題なのか、とかですね。

矢吹：今のことで1つだけ言うと、だからこそ国際会議に行ったら、日本人と一緒にいないということが大切だと思います。1人で外国人の中に入って行って会話をするという習慣を付けていくことが大切かなと思いました。

大谷：私は若いときに留学した際、人権の分野で国際的に仕事をしたいという気持ちが非常に強くありました。そういう話をシニアな方にお話ししたときに、その方が今まで私のメンターとして国際的な活動についてアドバイスをしてくださっているのですが、例えばプレゼンの仕方にせよ、ティータイムの人との交流にせよ、レセプションでどう振る舞うかにせよ、あるいは自分がフロアの方にいるときの質問の仕方にせよ、一つ一つ教えていただいたのがあります。

今日いろいろお話が出ていますが、すべてのことに関連してメンターがいるというのはとても重要だと

思います。もちろんトレーニングの本もたくさん出ていますし、お金を出せばいろいろなトレーニングもありますが、やっぱりメンターが大事かなと思います。私は、私自身のメンターに、国際的に活動したいと話をしたとき、国際的に認知されることが大事、そのためには国際会議でプレゼンをすることが大事、英語で論文を発表することが大事と言われました。国際会議でプレゼンをするために、最初のうちは参加者でいいけれども、いつまでも参加者をやっているな、必ずスピーカーになれと言われました。

プレゼンをする機会ってなかなか自分から求めてできるものではないし、論文を発表すると言っても、雑誌に論文を持ち込んで載せてもらえるか。特に外国語で論文を発表する機会がどれぐらいあるかというところ、非常に狭い話に聞こえるかなと思うんですね。ところが、いったんどこかでプレゼンをして、なかなかやるな、日本にはこういう弁護士がいるのかと言われると、すぐにどんだんどんだんスピーチの機会、プレゼンテーションの機会が来るのですね。

私はそういう機会があったときに、それを活用してきました。現在は若い人たちにその機会をあげるように努力をしています。今後、若い方たちが国際会議でプレゼンをしようと思ったときに、今現在、日本人でスピーカーになっているような人たちと交流をして、そういう人にメンターになってもらうとよいと思います。

あと矢吹さんがおっしゃった、日本人だけであるなというのは、私もそう思います。他方で、まったくの国際会議初心者は、まず国際会議の経験のある人に最初のうちはくっついて行って、その人がどう振る舞うかということをもっと少し学んで、次は1人で行くということでもいいのかと思います。私も最近国際会議に出るときになるべく若い人たちに声を掛けて一緒に行くようにして、こういうふう振る舞うといいんだよとか、あるいは日本人特有の話し

方で相手に通じないことがあったりすると、そういうときはこういうふう話すといいよとか、少しでも気が付いたら言うようにしています。ぜひ臆さないで飛び込んでいっていただきたいなと思います。

司会：最近、国際会議はどんどん増えているので、機会は結構多いのですよね。むしろそういう機会があるのに、国際会議に行くのにお金も掛かったりするので、結構日本人スピーカー枠が埋まらなかったなんていう話もよくあるのですよ。ですから特に若い人は、自分への投資だと思って、ぜひそういう機会は逃さないようにしていただきたいなと思っております。

それからスピーカーはなかなか回ってこないかもしれないですけど、質問はいつでもできるのですね。質問には、質問したいことがあるというのと同時に、「私はここにいます」という意味もあります。もちろんくだらない質問をするとかだめなわけですけど、いい質問をすると必ずそれを見ている人がいて、次のティークレクのときに話し掛けてきたり、「こういうセッションがあるのだけどスピーカーやれる？」という話が来たりするので、積極的に質問するというのも大事なかなと思います。

最後にもう1つ、折れない心がすごく大事ですね。実は今までの話を聞いていると何かハードルが上がったのではないかと少し懸念しているのですが、私は27歳のときに初めて国際会議に出て質問しました。そうしたらスピーカーから、「あなたが何を言っているか分からない」と言われたんですね。そこでもうトイレで泣いたのですが、それでくじけなくて今があるように思っています。そういう経験があったとしても、あんまり相手にされなかったとしても、くじけないというのが大事だと思っております。

時間もかなり押してしまいましたので、この辺で終わりたいと思います。どうも皆さん、ありがとうございました。

(構成：伊藤 敬史)

これからの世代に向けたメッセージ

「日本の弁護士は世界のリーガルコミュニティに大いに貢献できる。」

——鈴木五十三 LAWASIA 前会長に聞く

国際的な法律業務の中で日本の弁護士が果たすべき役割、国際ビジネスと国際人権の関係、国際業務の中で弁護士倫理等について、LAWASIA 前会長の鈴木五十三弁護士（第二東京弁護士会会員）にお話を伺いました。
（聞き手・構成：兼川 真紀，坂野 維子）

——LAWASIAの会長を2013年から2015年まで2年間務められて、いかがでしたか。

日本の弁護士をより大きな視点で俯瞰的に見る良い機会になった。また、アジアの各地域の発展に貢献したいという気持ちが改めて強くなった。

——日本の弁護士は、国際的にはどのようなポジションにいるのでしょうか。

日本の弁護士が持っている常識感覚は素晴らしいと思う。どんなにビジネスに特化した弁護士にも、弁護士法1条の「基本的人権の擁護」「社会正義の実現」という考え方が、染みついている。根底には、高い専門性によって職務を全うする、という専門家倫理観があるのだと思う。これは、世界のリーガルコミュニティに、日本の弁護士が大いに貢献できる、基本姿勢といっても良いものであり、ベテランから若手まで、是非多くの日本の弁護士から、世界に向けて発信して行って頂きたい。国際的には、英語とコモンローが広く浸透しており、自国語である日本語とシビルローである日本法の知識・発想のみで国際業務にチャレンジしていくのは難しいかもしれない。その意味で、次世代の中核を担う弁護士には、特に頑張ってもらいたい。4年前から、国際法のムートコートの裁判官を担当して学生たちの指導を行っているが、毎年異なる学生が参加しているにもかかわらず、年々レベルが上がっている。意識改革さえすれば、日本の弁護士の層も着実に上がって行くだろう。

——LAWASIAではビジネスと人権の関係が大きなテーマ

の一つとして話し合われていると聞きますが、これはどのような発想によるものでしょうか。

かつてビジネスと人権は、政治的な対立構造の中で議論されることが多かったが、これは数十年前までの話であり、国際的なコミュニティでは、法律問題から政治問題を取り去って自由な枠組みで議論する機運が高まっている。例えば、国際ビジネスの基本的発想は、投資や貿易の自由化にあるが、格差の拡大や公害等、当事国にとってプラスにならない面も出てくる。だからと言って自由化をせずに後戻りするわけにはいかない。「inclusive development」、即ち成長を社会の一部に偏らせることなく、様々な構成員から成る社会全体を発展させていく、という考え方が広まってきているが、これはまさに、法律という枠組みの中で、ビジネスに公益性や人権という考えをプラスして初めて、可能になるものである。法律業務の専門化が進む中で、一人であらゆる案件を専門的に扱うことができる訳では無いが、ビジネスと人権をリンクさせたバランス感覚は、どちらを主業務として扱うにしても、持っていなければならない。

——国際案件では、紛争解決方法や準拠法の選択等により、案件処理方法の選択肢が広がる面がありますが、弁護士倫理で特に注意すべき点はありますか。

弁護士業務の産業化が進んだ国では、弁護士にとっては依頼者へのサービスが第一、という考え方が浸透して、弁護士のもつ公益性については二の次になりがちがある。ただ、お互いに自分の国の基準をあてはめて相手を非難してもうまくいかない。例えば国

profile

鈴木 五十三 (第二東京弁護士会会員・27期)

LAWASIA 前会長。国連安全保障理事会補償委員会委員，整理回収機構企業再生検討委員会委員長，日弁連国際人権問題委員会委員長等を歴任。アジア国際法学会日本協会理事，国際活動に関する協議会議長，国際投資紛争解決センター (ICSID) 日本政府指名仲裁人候補。多数の国際紛争解決事案のほか，レベタ法廷メモ採取不許可訴訟や外国人司法修習資格問題等，国内の外国人案件の先駆けとなる事案も手がけた。



特集

国際紛争解決制度が発達しているシンガポールでは，弁護士業務について定める最高裁規則において，弁護士が，どの紛争解決システムが適切かということ，正しく判断して選択しなければならない，と定められている。このような弁護士業務の在り方の方向付けという形で，弁護士による判断の裁量の中で依頼者が害されるのを防止する，というアプローチが一つ。また，日本国外では比較的，弁護士業務もビジネスとして利益を上げなければならない，という発想が強い。その現実を受け入れて，例えば，受任にあたり着手金・報酬金方式やタイムチャージ方式等の報酬体系を検討する際に，できるだけ依頼者の利益と弁護士の利益が一致するような報酬体系を工夫することも，有効といえる。

—— 弁護士倫理についての国際的基準は役立つでしょうか。
一定の意義はあるが，多くの国が参加できる内容だと抽象的な基準となりがちという面もある。例えば，各国の弁護士の自国での懲戒処分歴をお互いに共有すべきだ，という議論が国際会議でなされることもあるが，プライバシーの観点からだけでなく，それぞれの国の懲戒の要件や手続が異なることから，それを一律に共有すると，様々な問題が生じる。その意味で，懲戒制度の実体法である弁護士倫理を国際的に共有する，というの，究極的には非常に難しい。そもそも弁護士とは何か，という点についても国際的に統一した答えがある訳ではなく，例えばヨーロッパなどでは，弁護士としてのコアバリューは何か，法的サービスを提供する主体はそもそも弁護士に限られるのか，という点から議論が行われている。抽象的な基準によるよりも，国際会議等で様々な問題について協議する中で，お互いに近い考えを持っている，ということを確認しあい，信頼関係を醸成し共通の常識が形成さ

れていく，というのが実際の感覚に近い。

—— 日本以外のアジア諸国の弁護士の弁護士倫理はいかがでしょうか。

一概には言えないが，弁護士が公益性を重視しているという点では，欧米よりもアジアの方がむしろ進んでいるようにも感じる。数が比較的少なく，弁護士の自国での社会的地位が高いことが影響しているかもしれない。しかし，日本が経験したのと同様，他のアジア諸国でも，経済発展のために弁護士数を増やすべき，これとともにサービスとしての面を重視すべし，という方向での議論が行われており，将来的には変わってくるかもしれない。

—— 最後に，今年9月18日～21日に東京で開催されるLAWASIA年次大会に関心を持っている会員も多いかと思いますが，国際会議としてのLAWASIAの特徴について教えてください。

LAWASIAは，アジア・太平洋地域を中心とした法曹団体であり，アジア各国やオーストラリア，米国等，日本人に馴染みの深い国々の弁護士の参加者が多い。理事会は加盟弁護士会の代表からなり，執行委員会には，東アジア，東南アジア及び南アジアから，バランス良く委員が参加し，どの参加国も平等に意思決定に参加している。年大会でのテーマは，ビジネス法に限らず，人権，弁護士会の問題，司法制度等の幅広い分野に及んでおり，自分の業務に関係あるセッションはもちろん，普段あまり馴染みのないテーマのセッションを聞いて刺激を受けるのも良いと思う。大規模事務所に限らず，中小規模の事務所に所属する弁護士も多く参加しているため，お互いにフレキシブルな関係を築きやすいのではないかと。是非多くの日本の弁護士に，参加して楽しんで頂きたい。

LAWASIAがやってくる！ ～国際業務を覗いてみよう～

国際会議へようこそ！

国際会議

～行ってみたら意外と大丈夫！

国際会議に初めて参加する時は、どんな感じなのでしょうか。英語はどのくらいできればいいか、ネットワークは本当に広がるのか等々、ロースクール時代からの友人同士の若手会員A子とB男の会話から、探ってみました。
(構成：兼川 真紀，坂野 維子)

B男：A子さんは、今年東京で開催される国際会議の準備で忙しいんだってね。僕も委員会の先輩から国際会議への参加を進められたんだけど、英語はどのくらいできないといけないのかな。僕は高校時代に英検2級を取ったのが最後で、TOEICも受けてないんだよね。

A子：英語はできるに越したことはないけれど、日本で開催される国際会議では、主要なセッションには同時通訳が入るし、何より一度行ってみると、「もっと英語で話せるようになりたい！」というモチベーションが高まるわよ。

B男：A子さんが最初に国際会議に参加した時はどうだったの？

A子：実は、同時通訳のイヤホンを外してみたら、あまり聞き取れなかったのよね。でもそのセッションの動画を主催者が後でホームページにアップロードしていて、それを見てみたら、2回目ということもあって意外と聞き取れることがわかったの。「落ち着いて聞けば自分にもわからない内容じゃない」と気づいて、それから益々やる気が湧いてきたし、何か月か後に別の国際会議に行ったら、その時はさらに聞き取れるようになっていたわ。

B男：でも費用が高いんじゃない？

A子：登録後10年以内だと、日弁連から費用補助が出る国際会議も多いみたいよ。それに私は、月並みだ

けど、我々弁護士には、自分の将来への投資として国際会議に参加する、という考え方もあっていいんじゃないかな、と思うのよね。例えば1回の参加費が15万円だとしても、一流のスピーカーによるセッションを沢山聞ける訳だし、ネットワーキングの時間も含めて何日間かずっと英語漬けで参加するから、英会話の集中レッスン代、と思ってもいいんじゃない？ 一流ホテルでのディナーやランチビュッフェ等の食事代も含まれているし、さらに、そこで得られた知識やネットワークを使って、着手金が20万円の外国人案件を1件受任したら、モトは十分すぎるほど取れている、といえるんじゃないかしら？

B男：A子さんって、ほんとと営業に向いてるね(笑)。確かに英会話の現地練習にもなるかもしれないね。ところで、国際会議の休憩時間のネットワーキングっていうのはどんな雰囲気なのかな。外国人弁護士とは何を話したらいいんだろう。僕は英語を話す時も、すらすら言葉が出てこないし。

A子：笑われてしまいそうだけど、私が初めて国際会議に行った時は、当時通っていた英会話教室のアメリカ人の先生に相談して、聞かれそうなことを前もって英文で用意して暗記しておいたのよ。例えば弁護士としてどんな案件を扱っているか、とか、どんな事務所に所属しているか、とかね。相手にも同じことを英語で聞けば会話が成立するわよね。東京で開催される国際会議なら、日本のお勧めの観光スポットを教えてあげてもいいわよね。

profile

A子さん 登録4年目。国内業務のみを扱う弁護士数3名の事務所、イソ弁として働いている。3年前に、日弁連の若手支援制度を使って、東京で開催された国際会議に初めて参加し、その後海外で行われた国際会議に2回参加した。英語は学生時代から少しずつ続けていて、初めて国際会議に参加した時のTOEICスコアは700点に届かなかったが、今は900点を目指している。もっと英語力を磨いて海外のロースクールに留学するのが夢。

B男：そうか。英語といっても、初対面の相手とは結構会話の内容が絞られそうだな。そうは言っても、不安だなあ。僕が話し相手がみつからなくて一人でウロウロしてたら、A子さん助けてね。

A子：大丈夫よ！日本人だけの集まりと違って、皆とてもフレンドリーだから、「どこから来たんですか？」「さっきのセッションどう思いましたか？」とか、近くにいる人に簡単な英語で気軽に話しかけちゃえばいいのよ。それに国際会議は、海外の弁護士だけじゃなくて、日本人の先輩弁護士と知り合うチャンスだとも思うの。私はある国際会議で、国際家族法のベテラン弁護士と初めて名刺交換して、その後、その弁護士も参加している勉強会に出るようになったんだけど、最近、一緒に事件を共同受任して手伝わせてもらっているのよ。国際業務って一人だとなかなか始めにくいけれど、経験のある日本人弁護士とのネットワークができて、共同受任ができれば始めやすいわよね。

B男：確かに普段は話しかけづらい日本人のベテランの先輩弁護士でも、国際会議の場だと、同じ日本人同士ということで話しかけやすいかもしれないね。

A子：そうなの！特に我々若手にとっては、色々な意味でネットワークを広げるチャンスよ。

B男：僕も英語が苦手なんて言われてられないな。A子さんは国際会議で知り合った海外の弁護士とは、今もつながっているの？

A子：もちろん！東京で開催された国際会議の時は、友達の日本人弁護士と一緒に、アメリカとシンガポールとタイの弁護士を有楽町のガード下の居酒屋に連れ

profile

B男さん 登録3年目。登録2年目の昨年、同期と一緒に事務所を立ち上げ、現在は一般民事や中小企業の法務を扱っている。弁護士としての自分の専門分野を探す中で、国際分野にも取り組んでみたいと思っている。最近密かに週1回の英会話レッスンを始めた。

※いずれも、LAWASIA 東京大会 2017 広報委員会委員が複数の弁護士からのヒアリング等をもとに作成したものであり、実在する人物ではありません。

て行って盛り上がったのよ。安い居酒屋だったんだけど、意外にB級グルメや日本酒に興味があったみたい。それから、1000円程度で1時間くらい生で本場の歌舞伎を観られる、銀座の歌舞伎座の4階の一幕見席に案内したら、喜んでたわ。英語のイヤホンガイドを使えば、内容もわかるしね。その後、そのうちの弁護士の一人が出張で来日した際は、週末に私のマンションに、事務所の弁護士や事務員さんと一緒に呼んで鍋パーティをしたこともあるのよ。私の事務所のボスは、それまであまり外国人案件の受任に積極的ではなかったんだけど、それがきっかけで、事務所を国際化しようという雰囲気が高まって、今は事務所のホームページの英語版を皆で作っているの。

B男：仕事にも役立ちそうだね。事件を紹介してもらったり、こちらから依頼したりすることもあるの？

A子：日本人弁護士の取扱分野や経験年数にもよると思うけれど、私は個人が依頼者の案件を何件か紹介してもらったことがあるわ。受任に至らないで、日本法についての簡単な質問のやりとりだけで終わることも多いけれど、それはお互い様で、自分の側が、海外の法律について知りたい、という時も、ネットワークを通じて知り合った友人達に聞けるから心強いわよ。現地弁護士のレスポンスには差があるから、同じ国でも複数のコンタクトがあった方がいいし、より信頼度の高い人とつながっていた方がベターだけどね。同じ国際会議に続けて参加していると、毎年同じ参加者と会えたり、他の日本のベテラン弁護士が依頼している海外の弁護士ともつながりができるから、何かと安心よ。

B男：なるほどね。僕も行ってみようかな。