

## アジア法務の現状と課題

六戸一樹  
しどかずき

弁護士法人 瓜生・糸賀法律事務所 パートナー弁護士

はじめに

- 1 「国際」法律事務所の2つの類型
- 2 「アジア法務」の概要
- 3 「アジア法務」の歴史
- 4 「アジア法務」の類型
- 5 「アジア法務」の将来（将来の展望）

おわりに

はじめに

21世紀はアジアの時代、という言葉は最近では誰もが口に出すようになっているが、わが国の法律事務所がこぞってアジア各国に飛び出して、争うように現地で支店を設立し、また、日本の法曹有資格者を常駐させる時代が来るであろうことを、10年前に予想していた法律関係者はどの程度いたであろうか。

もともと、アジアにおける日系企業の進出は今に始まったことでは決してなく、また、そのような日系企業の進出をサポートする能力を備えた弁護士・法律事務所も、かねてより存在はしていたものの、わが国の（涉外）法律事務所の目は、主として英米両国と日本との関係に注がれていた。

本稿では、近年とりわけ脚光を浴びるようになった「アジア法務」について、わが国の弁護士ないし法律事務所がどのように関わってきたのか、といういわば歴史的な面にも触れつつ、わが国の法律事務所が直面している課題、及びその課題を克服していくためにわが国の法律事務所が講じ、又は講じようとしている施策・対応について、簡単な考察を交えて紹介したい。

## 1 「国際」法律事務所の2つの類型

### (1) 国際(渉外)法律事務所

アジア法務について論じる前提として、先ずはその広い意味での担い手となる「国際」法律事務所について述べる。わが国において「国際」法律事務所(むしろ一般的には、「渉外法律事務所」と呼称する例が多いと思われるため、本稿においても便宜上、「渉外弁護士」又は「渉外法律事務所」と適宜呼称する)と言った場合、通常は、外国人又は外国法が関わる案件を専門の1つとする事務所を指すものと理解される。もっとも、この点については、弁護士法等の法律上の定義があるものではなく、慣例的にこのように呼ばれているに過ぎない。

「国際」法律事務所の類型としては、リーガルサービスの提供される向き(国内から海外、海外から国内)に着目した場合には、インバウンド系の法律事務所と、アウトバウンド系の法律事務所とに大別される。また、経営主体の観点からは、外資系(資本が外国由来という趣旨ではなく、外国の法律事務所の日本支店であるか否かという観点)と国内法律事務所系とに大別され、更に、その規模や専門分野の広さから見た場合、ブティック事務所と総合事務所という形に分けられる。これらの分類についても、「国際」法律事務所という名称と同様に、あくまでも慣例的・傾向的なものであり、また、時代の流れによって事務所を取り巻く法規制やその業務内容も徐々に変化してきたことから、本稿においてはあくまでも分類の目安としてお考え頂きたい。

ここで、インバウンド業務とは、わが国におけるリーガルサービスの観点から沿革的に見た場合には、①外国企業(及びその日本法人)に対する、②英語による、③日本法に基づくリーガルサービスを提供する業務を指すものと理解できる。他方で、アウトバウンド業務とは、日本企業の海外進出を支援する業務を指すものと言えるが、そこでの特徴としては、①外国語及び日本語による、②外国法に基づくリーガルサービスを提供するものであると整理できる。

以下においては、このインバウンド・アウトバウンド業務との関係において、わが国の国際法律事務所がどのように発展してきたのか、という点について簡単に振り返ってみたい(なお、この点については、先行文献・書籍<sup>(1)</sup>において詳細

な記載がなされていることから、本稿においては概観のみ述べる。

## (2) わが国の国際法律事務所の実展の歴史

そもそも、幕末のころには、いわゆる「渉外」弁護士や「渉外」法律事務所というものは存在していなかったと言われている。その後、明治時代になって、わが国における最初の近代的な弁護士法が制定され<sup>(2)</sup>、一部の弁護士（正確には、当初は「代言人」と呼ばれていた）の中に、渉外業務を行うものが現われた。その代表的な人物としては、英吉利法律学校（現在の中央大学）の初代校長も務めた増島六一郎弁護士や、司法省付属代言人（今の弁護士）の第1号となった星亨弁護士が挙げられるほか、米国人弁護士（ニコラス・N・マカイバー氏。青木法律事務所の創設者）が事務所を開設したという例も存在した。

その後、一気に時代を下って戦後における状況を見ると、戦後から1960年代の初頭までは、わが国の渉外業務については、ほぼ外資系の法律事務所の独占下にあったようである。これは、東京裁判において「戦犯」とされた日本人の弁護人を務めた英米の法曹有資格者がそのまま日本に留まって民間法律業務をも行うようになったこと、及び、弁護士による法律業務の独占を謳った当時の弁護士法（1949年（昭和24年）6月10日法律第205号）が特例を定めており、上記のような外国弁護士資格者による渉外業務を許容していたことに起因する。上記の特例は1955年で廃止されたものの、その後も経過措置により、廃止前に設立された事務所の営業が認められていた。この時期には、アンダーソン・ナティア・モーリ・ラビノウイツ法律事務所や、ブレイクモア法律事務所が設立され、わが国におけるインバウンド業務の先駆的な地位を確立している。

更にその後、1960年代後半になると、日本の高度経済成長と軌を一つにして、日本の弁護士による渉外法務の開拓が盛んに行なわれるようになっていった。この時期に設立された主たる渉外法律事務所としては、所沢・長島法律事務所や、西村小松友常法律事務所等が挙げられる。そして、1970年代から1980年代には、日本の弁護士による渉外法律業務（インバウンド業務）が全盛期を迎えるに至った。この時期には、わが国の渉外法律業務を牽引してきた有力な法律事務所（例えば、柳田濱田法律事務所、東京青山法律事務所、梶田江尻法

律事務所、三井安田法律事務所等)が設立されている。なお、1980年代後半には、「外国弁護士による法律事務の取扱いに関する特別措置法」(いわゆる外弁法。1986年5月23日法律第66号)が制定され<sup>(3)</sup>、アウトバウンド業務が外資系企業・外国の法曹有資格者に対して開放されるに至った。

上述したとおり、「渉外法務」にはアウトバウンドとインバウンドとの2方向の流れがあるが、当時のわが国の「渉外法務」は、諸外国、とりわけ欧米諸国からのインバウンド案件がその圧倒的な主流であり、日本国内に与える影響が少ないアウトバウンド業務を先に開放することとしたものである(なお、わが国は世界的に見ても、対外投資が対内投資を圧倒的に上回っているという特徴がある<sup>(4)</sup>)。

1980年代は、バブル景気に沸く日本の各企業の海外進出が盛んに行われるようになり、また、米英をはじめとする海外の金融市場における資金調達的需求も増大し、外弁法施行後間もないうちに、ファイナンス案件を得意とする法律事務所が大挙してわが国に押し寄せ、相次いで支店を開設した。ところが、1990年代に入ると、わが国の景気的大幅な変化も相俟って、業界内に大きな動きがみられるようになる。すなわち、このころから、大手渉外法律事務所による規模拡大が進むと共に、これらの「渉外」法律事務所が、国内業務の比重を拡大させ始めた。他方で、1994年には、またもや外弁法が改正され、特定共同事業という形で、外国の法律事務所がわが国において法律業務を営むことが認められるようになった。

更に、2000年代には、周知のとおり、大手渉外法律事務所による中小法律事務所の吸収・統合が活発に行われ、いわゆる四大法律事務所の台頭という状況が生じると共に、2003年の外弁法改正の結果として、外国法事務弁護士による弁護士の雇用が解禁され、外国法共同事業が自由化されることになった。これは外資系法律事務所の日本市場への本格参入を促すものであり、わが国の渉外法務の勢力図へのインパクトも相当なものがあったと思われる。

## 2 「アジア法務」の概要

### (1) アジア法務の概要

次に、上記のようなわが国の渉外法律事務所の歴史の中において発展してきた「アジア法務」の概要について簡単に述べたい。わが国の法律事務所にとって、「アジア法務」とは、日本企業のアジア各国・地域への進出の支援ということであるが、「インバウンド業務」が主流であったわが国の法律業務の中で、何故、「アジア法務」が1つの分野として存在するに至ったのかということを考えてみたい。

日本企業の最大の対外投資先は、戦後一貫して北米・西欧諸国であり<sup>(5)</sup>、単純に考えると、わが国の渉外法務も北米・西欧へのアウトバウンド業務が相当程度の割合を占めていたとしても不思議ではない。しかしながら、実際には、わが国の渉外法務の発展の歴史というのは、日本企業の対外投資の傾向とは必ずしも一致するものではなかった。その理由としては以下のようなものが考えられよう。すなわち、英米諸国においては、数十年はおろか、数百年もの歴史を持つ法律事務所が存在し、既に成熟したリーガルサービスを（英語圏を中心として）提供しており、また、企業活動の多国籍化の流れにいち早く乗って規模を拡大した米国系大手事務所<sup>(6)</sup>や、英国系法律事務所<sup>(7)</sup>に代表される巨大法律事務所が存在し、クロスボーダー案件や大規模案件を独占しており、日本の法律事務所が付け入る余地はほとんど無かったと言える。

これに対して、アジア諸国にあっては、①人が変われば法が変わり、また地域によって独自の不文のルールが適用されるような「人治国家」と呼ばれる国家も数多く存在するなど、運用も含めたリーガルインフラが発展途上の国が多く、したがって現地の弁護士・法律事務所も未成熟であったと評価し得たこと、②必ずしも英語でビジネスが完結する訳ではなく、現地の言語の壁という意味では、日本の法律事務所は欧米企業と同じ土俵に立っているか、又は、クライアント基盤がそもそも日本企業であったことも考え合わせると、漢字文化圏においてはむしろ優位に立っていたと評価できることから、アジア諸国に対する日本の法律事務所のアウトバウンド業務という1つの法分野が成立しえたもの

と考えられる。

周知のとおり、英米の巨大法律事務所の中には、世界各国において現地の有力な法律事務所と提携する等していわゆる「グローバル・ネットワーク」を形成し、ことアジア諸国においても同様のサービス網を有していたところも少なくはなかったが、このようなサービス網におけるリーガルサービスの向けられる先は、主として「本国」（英国及び米国）のクライアントであって、現地法律事務所が、現地のクライアントによる海外進出をサポートするというような構造はあまり想定していなかったように見受けられる。これは日本においても同様であり、また、わが国における涉外弁護士の数と市場、リソースの振り分け状況を見ると、涉外弁護士の大半が欧米顧客からのインバウンド案件に忙殺されている中で、アジアに早くから目を向けた先駆者達が、背後に控える数多の日本企業の依頼を受けてアジア業務を展開・拡大させていった経緯が見て取れる。

## (2) アジア法務の形態

次に、わが国の法律事務所がアジア法務をどのような形で営んでいるのかを見てみたい。わが国の法律事務所の主たる構成員は、（当然ながら）日本の法曹有資格者であり、日本法を専門とするものであることから、アジア各国の法律についてリーガルサービスを提供するためには、何らかの形で現地とのコネクションを持つ必要がある。それは、典型的には現地の法律、法慣習、法解釈、裁判例その他の情報へのアクセスであり、又は、現地において実際に届出、申請、折衝等を行う物理的な拠点・人員（及び会計士、コンサルタント、エージェント等の専門家等）等であるが、これらに限らず、わが国と同様に、又は時としてそれ以上に目まぐるしく変わる現地の法律・経済・政治情勢を適時かつ適確に把握し、クライアントのニーズにあったリーガルサービスを提供していくためには、多かれ少なかれ組織的に対応する必要がある。

この点、アジア法務に限らず一般にアウトバウンド業務について言えることであるが、日本の法曹有資格者のみから構成される法律事務所が海外投資案件等のアウトバウンド業務を処理するためには、（日本法の観点からのみ意見を述

べるという特殊な場合を除き)原則として現地法律事務所からの最終的な意見を聴取し、又は行政庁への申請、法廷出頭、その他の現地での法律・事実行為の代理等を個別案件ごとに現地法律事務所に対して外注するという方法による必要がある。しかしながら、日本の法律事務所がクライアントから案件の紹介を受ける都度、現地法律事務所に対していわば「元請」の立場で外注した場合には、日本との国民性やリーガルサービスの成熟度の違いから、そもそも日本のクライアントが求めるスピード感や成果物の品質を満たせるような法律事務所を選定することが困難であったり、現地の法令・商慣習への理解(あるいは現地法律事務所側の日本法等に対する理解)が不十分であること等に伴うミスコミュニケーション、コミュニケーションロスが不可避的に生じ得る。

更には、クライアントの法務予算が青天井という場合でもない限り、赤字受注とならないように現地の法律事務所に対する依頼の範囲を適切にコントロールする必要があるが、これは往々にして困難である(この問題は、現地の法律事務所からの請求額を別途クライアントにそのまま請求するというで解決できる場合もあるが、その場合には間に入る日本の法律事務所の存在意義がより積極的に問われることになる)。日本の渉外法律事務所は、一旦案件を受任したからにはクライアントに対して常に最善・最良のリーガルサービスを提供したいという思いと、クライアント(とりわけ日本企業)が直接現地の法律事務所に対して依頼することによる案件の取りこぼしを極力少なくしたいという思い等が相俟って、アジア業務をより確実かつ効率的に処理するための体制構築を図ってきたと言えよう。

上記の背景を踏まえて、これまでのわが国の法律事務所によるアジア法務への対応方法を見ると、大きく分けて①内製化と②ネットワーク化の2つの方向が存在する。まずは、アジア法務を内製化する仕組みとして、(i)プロジェクト(案件)単位で日本人弁護士が現地に出張することで対応を行うケース、(ii)現地に支店等を開設して日本人弁護士が常駐するケース、(iii)日本国内に現地弁護士を研修生・外国法研究員若しくは外国法事務弁護士として招聘し、又は現地の支店において現地弁護士を直接雇用するというケースが考えられる。

この点、日本人弁護士のみで進出するということは、各国の弁護士法や言語

の壁もあり、あまり現実的では無いが、現地に進出している日本企業の窓口となったり、現地の情報収集のための出先機関的な位置付けとしてこのような形態が取られることがある。また、現地で弁護士を直接雇用することによって、よりスピーディーにリーガルサービスを提供することが可能となるが、外国の弁護士法上、外資系（日系）法律事務所による国内弁護士の直接雇用が禁止されている場合にはこのような選択肢は取れず、外国弁護士と日本人弁護士との間の待遇格差についても往々にして問題が生じる場合がある。

なお、このような進出形態は、進出当初は海外事務所の採算が取れないことも多く、いわゆる Lock-step と言われる年功序列型の報酬体系を採用している法律事務所をはじめとして、その年の収益を一定の基準で均等に分配する法律事務所にとって敬遠される傾向にあった。他方で Eat-what-you-kill という言葉に代表されるように、外国支店の損益が当該支店に帰属するタイプの報酬制度を採用している事務所にとっては、腕に覚えのあるパートナーであれば進出先の収益を総取り出来るため、進出に積極的であったとも言われている。

これらの「内製化」方式とは異なり、アジア法務のオーソドックスな進出方法としては、現地事務所との提携が挙げられる。これは初期投資もかからず、経営リスクを負う必要もないことから、海外業務の進出（物理的には「進出」とは呼べないのかもしれないが）としては比較的よく見られる形態であると言える。もっとも、上記の場合には、先述した、個別案件ごとに現地法律事務所に対して外注する場合と同様に、アジアの各国においては、信頼できる（Reliable な）事務所の選定が困難であるという点、内製化した場合と比較して機動性が欠けるという点、及び詳細なニュアンスの伝達が困難である点等の、一定のデメリットも依然として存在する。

法律事務所間の業務提携においては、相互に出向・人員交流、表敬訪問等の関係構築・維持がある程度頻繁に行われてはいるものの、内製化に準じる効率化を図るためには、長期間にわたる信頼関係の構築が必要であり、それでもやはり、欧米系のローファームにおいて言われているように、業務提携先との間には“Best friend, but just a friend”という関係があることも否めない。実際には、対象となるアジア諸国のリーガルサービスの発展の程度や、クライアント（と

りわけ日系企業)からのリーガルサービスの需要の多寡, 進出事務所の収益分配モデル等も勘案し, 上記の方法が組み合わされているのが実態であろう。

### 3 「アジア法務」の歴史

#### (1) 「アジア法務」の沿革

以下においては, 1970年代以降のわが国のアジア法務の大まかな流れにつき, わが国の法律事務所による進出が特に目覚ましかった中華人民共和国を中心として概観したい。

アジア法務に限らず, 渉外法律業務の需要や内容は, その時々の世界経済や各国の投資政策, 本国企業の戦略等に左右される部分が大きく, これまでのアジア法務の歴史も隆盛と沈静化を繰り返してきた。まず, 1970年代におけるわが国の法曹界は, 当時を知る弁護士からはいわば「古き良き」時代とも呼ばれる時代にあり, また, 先述したように, わが国の法律事務所によるインバウンド業務が非常に隆盛を誇っていたときでもあった。

このような状況の中で, 1972年に日中国交が正常化したものの, 時はあたかも文化大革命の最中でもあり, 日中間の投資開始には時期尚早であった。同時期においては, アジアにおける日本企業の投資の目は, 戦後賠償からODA, そして貿易パートナーへと徐々に変貌を遂げつつあったASEAN地域に向けられており, 同地域は, 天然資源の輸入元かつ加工製品の輸出先としての地位に加え, 工業製品の現地生産先として日系企業による対外直接投資(同地域から見れば対内直接投資)を受け入れるようになっていた。

この時代においても「アジア法務」は東南アジアを中心とするASEAN地域において行われていたが, 現地の法律等が整備途上であったことや, 海外進出にあたって法律家を起用し, 複雑かつ長文にわたる契約書を作成するというような現在では普通に見られるプラクティスが必ずしも日本企業において確立されていなかったこともあって, 渉外法律事務所の業務の中に占める「アジア法務」の割合は低かったものと思われる。その後, 中華人民共和国においては, 文化大革命の終了から2年が経過した1978年以降, 同国における実質的な最高指導者であった鄧小平氏指導の下に大々的に実施された「改革開放」政策の

一環として1979年に「中外合資経営企業法」が制定され、ついに日本企業が中国企業（当時のパートナーは国有企業）との間で合弁企業を設立して対中進出を行う道が開かれるに至った。

中国は、その後も順次外資導入のための法制度の整備を行い、1983年には合弁企業法実施条例を制定し、また、自国の主要都市等に経済特区（広東省の深圳、福建省の廈門）や経済技術開発特区（上海、天津、大連、広州）を設置して対外開放を推し進め、更には「先富起来（先に富めるものから豊かになれ）」のスローガンの下、外資企業の導入に向けて大々的に舵を切った。このような状況を受け、1985年に、ついに日本企業による対中投資が始まった。当時は「中国法務」という体系だったリーガルプラクティスは存在せず、試行錯誤の中で当局との折衝を繰り返し、企業・学者・実務家の三者が一体となって業務分野が拡大していった時期でもあり、そのような中ではそもそも中国語を読める法律家という存在自体が非常に大きな付加価値を有していた。この年から1987年までの間、第一次対中投資ブーム（1985年～1987年）として、中国の沿海都市を中心として数多くの日系企業が中国へ進出することとなるが、これらの時期から1990年代初期にかけて中国業務を開始した法律事務所は、その後次第に精緻化・複雑化する中国の法令に合わせて徐々に経験を積むことが可能であったこともあり、第二次以降の対中投資ブームにおいても一種の先行者利益を享受していくことになる。

なお、中国の対外開放政策の成功を受けて、1980年代の後半になると、他の社会主義国家であったベトナム社会主義共和国やソビエト社会主義共和国連邦においても、相次いで投資法や合弁法が制定・公布されるなど、社会主義国における外国資本の導入政策が次々と打ち出されるようになった。各国における法制度が異なることは勿論ではあるが、これらの国々は、社会主義国家という点において（とりわけ外資導入という観点から見た場合に）類似の法制度を有しており、対中投資の際に培われた進出ノウハウが流用可能であるという側面もあった。

上記のような投資熱に沸いていた中国ではあったが、1980年代後半における民主化運動の高まりに伴い発生した1989年の六四事件（第二次天安門事件）

をきっかけとして、日本企業の駐在員の帰国、新規投資の差し控え等が起こり、投資ブームは一旦下火になる。しかしながら、その後も積極的な外資導入政策を推進する中国政府の施策を受けて、対中投資はなおも継続・加速し、1990年代に入ると、第二次対中投資ブームが起こり、中国は「世界の工場」へと一大躍進を遂げることになる。このような状況の下で、1991年にソビエト連邦が崩壊し、独立国家共同体の創立を迎え、社会主義制度が大きく変容する中で、1996年にはベトナムも外国投資法を改正し、外資導入へ向けて新たな一歩を踏み出している。

この時期には、わが国の法律事務所の中にもシンガポールやタイ（バンコク）等、中国以外に拠点を設けるところも現れ、涉外法律事務所の業務に占めるアジア法務の比重も徐々に高まっていくかに見えたが、1997年の香港返還、及びこれとほぼ時期を同じくして起きたアジア通貨危機等の影響により、欧米をはじめとする企業のアジア投資の熱に一旦陰りが指し、わが国の法律事務所のアジア法務も少なからぬ影響を受けることとなった。このような中でも中国本土における投資は一定の数を保ち続け、2000年代初頭において日系製造業の対中進出ラッシュを迎えることになる。1990年代後半から2000年にかけては、わが国の法律事務所も中国本土への本格的な進出を行おうとしていた時期である。また、わが国の政府は、後述するように、従前は日本法を海外における標準として推し進めることについて必ずしも積極的ではなかったように見受けられるが、上記の時期においては、ベトナムやカンボジアに対しても、国際協力事業団（現在の国際協力機構、JICA）、日弁連によって司法制度整備支援のために専門家を派遣する動きも見られるようになっていた。

そして、2000年初頭に対中投資は大きな転機を迎える。従前の中国の外資導入政策は、中国の安価な労働力を利用して生産コストを下げたい外国の製造業企業と、外国の高度な技術を吸収し、製品の輸出による外貨獲得を図ろうとする中国政府との思惑が合致したことによりその成功を見たものであるが、進出業種は原則として「生産型企業」（日本の製造業者が中国に生産拠点を持つ形態）に限られ、かつ、業種によっては出資比率の制限が設けられる等の、厳格な参入制限を伴うものであった。しかしながら、中国は2001年にWTOに加

盟し、従前は規制業種であった流通業やサービス業等、製造業以外の分野においても外国企業に対して進出の門戸を開放し、また、翌年には全国統一司法試験制度を実施して、「人治」から「法治」へと更にコマを一歩進めることとなる。

この投資熱は、2005年に反日運動が激化したことにより、再度冷や水を浴びせられることになり、「チャイナリスク」を回避しようとする製造業は、「チャイナプラス1」との呼び名の下で、ASEAN諸国への回帰や、外資導入策を盛んに打ち出していたベトナムへのシフトを行い、更にはポストチャイナを見据えてインドへと新たに目を向けていくことになる。その一方で、わが国の飲食業・小売業等のいわゆる内需産業は、少子高齢化による国内市場の縮小を受け、「世界の市場」へと邁進する中国市場を目指し、一斉に（まさしく、猫も杓子も）飛び出していった。この時期におけるわが国経済界の中国投資熱・中国語学習熱の高まりは、誰もが記憶に新しいところではないと思われる。製造業はローコストで一定の品質の製品を安定的に生産できる国を探し求め、また、飲食・小売業も含めたB to C産業は、膨大な数の中産階級が購買力をつけつつある未開の市場へと飛び込んでいくという構図は、ここ数年に限らず日本企業に一貫して見られるところであるが、近年はそのサイクルが加速し、また同時に複数の地域を対象として市場開拓が議論されるようになってきたとの印象を受ける。

ところで、チャイナプラス1の筆頭候補として挙げられたベトナムにおいては、2006年に共通投資法・統一企業法が制定され、また翌年にはWTOに加盟するなど、外資導入に向けて一層の環境整備が進められ、近隣のインドネシアにおいても、2007年には会社法や投資法の大改正が行われるに至った。チャイナプラス1、又は脱中国の動きを加速させた要因の1つとして、中国における2008年の企業所得税法の施行による、外資優遇税制の撤廃が挙げられるほか、相次ぐ経済成長による労働者賃金の上昇、更に同年にはいわゆる毒入りギョーザ問題が発生したことなどにより、対中投資にまたもやブレーキがかかることとなったこともその遠因として考えられる。

このような状況の中で、2009年9月に起きたリーマンショックをはじめと

する世界規模での経済危機は、世界経済の流れを大きく変え、欧米系資本による投資の停滞、これと丁度相反する形で中華系資本による対外進出の活発化という流れへと繋がって行った。また、中国は2002年の第16回共産党大会においていわゆる「走出去」戦略を打ち出して以降、対外投資を推し進めており、2007年に更に資源国等に対する「開発援助」が戦略目的に追加されて以降、パキスタンやアフリカ、ASEAN地域も広く投資範囲に含めた世界規模での投資が加速するに至った。

## (2) わが国の法律事務所のアジア進出

それでは、以上のような、近時のアジア投資の流れの中で、日本の法律事務所がアジアにおいてどのような形で進出してきたのであろうか。1970年代から1980年代までの間は、わが国の渉外法律事務所は、英米の大規模ローファームと提携しているところを除けば、ほぼ全ての事務所が日本国内にのみ拠点を有しており（しかも、当時は弁護士法人の設立も認められておらず、日本国内の支店も存在しなかった）、アジア法務は現地の法律事務所への外注、及び個別案件ごとの出張ベースでの対応を行っていた。

その後1990年代に入ると、中国法務を専門とする事務所のほか、大手法律事務所の一部が中国本土（北京又は上海）に支店を開設し始め、徐々に国を超えたリーガルサービスの内製化が進められていくようになる。なお、同時期にはタイ（バンコク）やシンガポールにも拠点を設けようとする事務所も現れたが、アジア通貨危機の影響や日本の国内法務の需要増大等を理由として拠点を閉鎖した地域もみられた。

2000年代に入ってからしばらくの間は、国内法務、とりわけM&Aをはじめとする国内企業法務が全盛期を迎え、また国内法務需要の増大・複雑化に対応すべく、法律事務所の合従連衡による大規模化が推し進められていた時期でもあり、わが国の法律事務所によるアジア進出は比較的低調であった。しかしながら、リーマンショック以降、四大法律事務所のうち、海外拠点を有していなかった法律事務所も含めて中国に拠点を構え、またそれに留まらず、日本企業のアジア進出に向けた戦略転換とほぼ軌を一にして、大規模な法律事務所が

堰を切ったようにベトナム、シンガポールその他のASEAN地域に直接進出し、ないしは現地の法律事務所との提携関係を相次いで結ぶようになり、更に2012年に入ってから民主化間もないミャンマーに対する進出を表明する法律事務所も現れる等、渉外法律事務所は空前のアジア進出ラッシュに湧いているところである。

## 4 「アジア法務」の類型

### (1) 業務の類型

ここで一度、最近における「アジア法務」の業務類型について言及したい。一般に渉外業務と言われるものは、ジェネラルコーポレート（一般企業法務）等に代表される「コーポレート」業務、ファイナンス業務、投資支援、紛争処理、倒産・事業再生、知財関連の業務等が挙げられるが、アジア法務においては「(M&Aを含む)投資支援」の割合が比較的高いものと思われる。

対アジアの投資業務にあっては、そもそも投資先として選定する国・地域・都市の概要を把握し、また、実際に投資が可能なのか、投資に見合った利益が得られるのか等、ビジネス面・法律面で幅広く検証する手続である「フィジビリティ・スタディー（中国においては、可行性調査）」と呼ばれる手続を支援することに始まって、現地法人・合弁会社の設立や現地の工場開設（その過程における当局との折衝支援）を行ったり、M&A、業務提携、技術ライセンス等を通じた商圏・生産手段・顧客等の獲得、ひいては事業撤退（会社の清算、持分譲渡）等に至るまで幅広くサポートを行うことになり、まさに「ゆりかご」から「墓場」までの一貫したサービスが提供されることになる。また、海外案件の特徴の1つとして、法律事務所内の人的資源が許せば、出張・視察の際のアテンドや、現地語と日本語、又は現地語と英語との間の通訳・翻訳人も務めることがあり、弁護士業務の概念を超えた業務の依頼が来ることも珍しくない。

その他の業務としては、一般企業法務と呼ばれる業務、例えば、現地の法規制調査や、会社組織・機関の運営支援、労務管理のように、現地により密接関連した法についてのアドバイスを提供する業務がある。もっとも、現地において日系企業や合弁企業が日々の運営を行っていくにあたり適用される法令は当

然ながら多岐にわたり、法令、通達、司法解釈や学説、裁判例等も目まぐるしく変化する。そのみならず、法治主義が発展途上の国においては、往々にして法令と異なった実務運用がまかり通る事例も珍しくは無く、これを日本人弁護士が場当たりの対応することは至難の業であるほか、弁護士法等の規制によりそもそも不可能である場合も多い。このような業務に対しては、法令・運用等の体系的な理解とリアルタイムでの情報収集が必要となり、わが国の各法律事務所も、各国政府機関の官報・法令速報等の購読や、新聞、情報提供サイトの利用、所内勉強会による情報の共有等、種々の方策を凝らして現地の法律実務のキャッチアップを図っている。

また、アジア法務においても、他の涉外業務やわが国における弁護士業務と同様に、紛争処理業務も1つの大きな柱として存在している。比較的良くみられる具体的な紛争類型としては、現地に進出した日本企業と、現地の企業とのトラブル・紛争や、日本企業と、現地の合弁パートナー・業務提携先との紛争のほか、現地法人内部の紛争（例えば、労働争議や従業員を相手方とする刑事告発等）、ひいては、日本企業又は現地法人と現地の政府機関とのトラブル・紛争（国税組織等を相手方とする行政不服申立てや、国家を相手方とする投資仲裁等）のような業務がある。

それでは、アジア法務の対象となる国々について、そのビジネスや法務の状況をいくつかの特徴的なグループごとに見てみたい。

## (2) グループ別の類型

### (a) タイ、マレーシア及びインドネシア

現在のASEAN加盟国のうち、とりわけタイ、マレーシア及びインドネシアについては、戦後まもない時期から日系企業が工場進出を行っていた地域であり、英語を使って、商社主導でビジネスが進められてきていたが、近時、チャイナプラス1の一環として、又はASEAN近隣諸国の経済発展等に伴って、再び脚光を浴びるようになってきた。インドネシア及びマレーシアは、イスラム圏進出への足掛かりとしての位置付けもなされているほか、タイについても、近時の政情不安や洪水禍を乗り越えて、再度日系企業の注目を集めているが、

中でもインドネシアは、世界第4位の人口を抱え、今後中間所得者層の増大が見込まれるところ、その消費を当て込んで、日系企業が虎視眈々と市場進出の機会を伺っている。インドネシアにおいては、長年の課題であった汚職撲滅、法治国家化に向けて着実に動き出しており、わが国の法律事務所の中でも、積極的に支店を開設し、又は提携先の法律事務所への出向等の方法により日本人弁護士を現地に駐在させようという動きも見られる。2012年以降は、民主化を実現させ、対外開放政策を取りつつあるミャンマーが世間の耳目を集めているが、長期的な視野に立った場合には、やはり過去の投資実績も市場の将来性も有する上記各国は、引き続き日本企業にとっても、また、日本の法律事務所にとっても注目すべき対象としての地位を有し続けるであろうと思われる。

#### (b) 台湾・大韓民国（韓国）

台湾及び韓国は、かつて数十年以上に及ぶ日本統治時代を経験し、戦後においても日本との間で経済的・文化的なつながりを継続させてきた経緯から、日本語でのビジネスも可能であり日本企業にとっても非常に身近な存在であると言える。また、わが国の法律事務所の視点から見ても、現地の法制度はわが国の法制度と似通っている部分も多く（戦前の大審院判例が依然として先例として参照の対象となることもある）、現地の法律事務所には、日本への留学経験があり、日本語が出来る弁護士も一定程度存在していることから、英米、香港及びシンガポールの弁護士と並んで、わが国の弁護士との交流・協業が比較的活発に行われているところであると考えられる。

台湾及び韓国はまた、成熟した一定規模の市場・労働者を有していることから、工場や内需産業を含め、ありとあらゆる業種が進出する下地があり、こと台湾にあっては、中国大陸をはじめとする海外進出の橋頭堡、又は日系企業の事業パートナーとして位置付けられることも多く、今後も一定の法務需要が見込まれるものと思われる。

#### (c) 香港・シンガポール

香港・シンガポールは、言わずと知れた金融・証券の中心地であり、英語のみでのビジネスも可能であって、日系企業のみならず世界各国の企業がアジア地域の統括会社を置く地域でもある。両地域は相互に投資を呼び込むための競

争を行っているところ、香港については、中国投資の窓口又は中国大陸からの資金の出口として圧倒的なプレゼンスを誇っているほか、シンガポールについても、東南アジア投資の拠点として、また、近時はインド投資における「仲裁地」としての役割も担うようになってきている。わが国の法律事務所の視点から両地域を見た場合、上記のような特性から、香港・シンガポールが関わる案件には、ケイマン諸島、英領バージン諸島その他のタックスヘイブンや、中国本土等他の法域もセットで問題となることが多く、これら複数の法域に関するリーガルアドバイスを効率的に提供できるような仕組みを持つことが重要であると考えられる。

(d) 中華人民共和国及びベトナム

中華人民共和国については、中国語を主体としてビジネスが行われ、社会主義国家ならではの複雑・特殊な規制を有している。前述したとおり、中国は当初は「世界の工場」として、次いで「世界の市場」としてゆるぎない地位を築いてきたが、近時は脱中国の動きも睨んで、ベトナムもまた脚光を浴びるようになってきている。共産圏においては、法規制の背後にある思想に類似点も多く、中国法務で得られた経験がベトナム法務でも活きるという関係にあり、また、現地語を使ったビジネスが一定割合を占めているほか、今後の人口増加（イコール、市場の増加）も見込まれることから、非英語圏であるわが国の法律家にとっても、大いに活躍の場が見込める地域となっている。

(e) インド

インドについては、ポストチャイナとして位置づけられ、近年の日本企業の投資先としても急激に注目を集めているところではあるが、周知のとおり、インドは英語を公用語の1つとし、また英語を流暢に操る話者も数多く存在することもあって、欧米企業及び欧米の法律事務所の進出が著しく、日本の法律事務所としては後発組の感が否めない。インドは英国植民地時代の法体系を基礎としながらも、これに現地の風習・商慣習や法概念に即した立法を相次いで行うことで法整備を図ってきた経緯があり、その結果として比較的複雑な法体系を有しているほか、インドネシア以上に各地域、社会及び個々人の多様性が顕著な国であって、網羅的なリーガルサービスを提供するためには、現地法律事

務所とのより緊密な連携が不可欠である。インドにおいては、電気・水道等の脆弱な社会インフラに加え、近時の経済成長の中で更に国民間の格差が拡大し、また、大規模なストライキ等の争議が長期間にわたって継続する例も見られる等の事情もあり、わが国の法律事務所が本格的にインド法務に関与するにはまだ若干の時間を要する可能性もある。

(f) ロシア・モンゴル・中央アジア諸国

これらの国々は人口の多寡を問わず天然資源・鉱物資源にも恵まれ、また、とりわけロシアにおいては、近時の自動車メーカー、自動車部品メーカーの進出に代表されるように、日系企業の進出・投資熱も徐々に高まって来ているが、わが国の大多数の法律事務所にとってはまだ「未知の国」である。これらの国を対象とするプロジェクトの多くは、商社主導で行われる、資源をめぐる大規模な（すなわちグローバルな）案件が依然として主であって、この手のノウハウを有する欧米系ローファームの独壇場でもあるように見えるが、これらの国々は、社会主義的な規制を有し、また、現地語の位置付けも高いことから、中国法務の知見を活用<sup>(8)</sup>し、又は日本語と現地語の双方を活用したリーガルサービスを提供することで、わが国の法律事務所にも参入の余地があるようにも見える。

## 5 「アジア法務」の将来（将来の展望）

### (1) 「アジア法務」の現状

最後に、わが国の法律事務所を取り巻く環境、及びわが国の法律事務所が直面している課題について言及すると共に、これらを如何にして克服していこうと考えているのかという点について、私見を交えて述べてみたい。近年、アジア諸国の法律事務所が大規模化し、また、海外進出を試みる事務所も増えてくる等、従前から存在していた欧米系ビッグファームに加えて、アジアの法律事務所との競争が激化してきている。例えば、中華人民共和国における最大規模の法律事務所（大成律師事務所）は、2009年の時点で1406名の中国律師を擁していたが、2012年には2027名まで律師数が増加している<sup>(9)</sup>。中華人民共和国全体の律師数<sup>(10)</sup>に照らせば、わが国との比較においてまだまだ寡占化は進

んでいないと言えるが、それでも弁護士（律師）の絶対数の増加は、中国法務を専門とするわが国の法律事務所にとっても相当な競争圧力となることは否定できないであろう。

また、とりわけ、これまでわが国のアジア法務における中心的なリーガルサービス提供地であった中国において、「日本語」に堪能な弁護士（律師）が増加してきているという事情がある。近時の統計<sup>(11)</sup>によれば、中国における日本語学習者数は、2003年の時点では39万人弱であったものが、2006年には68万人強に増え、更に2009年時点では80万人を優に超えるに至っている。現に、わが国の法律事務所や、大学・大学院においては、法学・法律実務を学び、又はこれに携わる目的で来日する中国人が2000年のころから増え始め、彼らが日本語を含めて相当程度研鑽を積んだ上で中国本土に帰って独立する、又は現地の法律事務所に勤務するようになっており、読み書きを含め、十分に日本企業との間のビジネスに耐え得るだけの中国人律師が珍しくない状態となってきている。これは、中国人律師に限らず、公認会計士やコンサルタントも含む、相当程度の「専門家」が日中間のクロスボーダー案件において活躍しているというのが現在の状況である。

更に、法律業務の出し手（発注者）側である日本企業の中にも、中国留学等を経て中国語に堪能な人材が営業部署や法務部にも徐々に増えて来ており、直接中国の現地法律事務所に依頼するというケースも生じてきている。日系商社の中には、入社時に数か月間の第二外国語の必修を義務付けるようなところも出てきており、いわば言語を「飯の種」としていた法律事務所にとっても少なからぬ影響があるものと思われる。また、海外投資に関するアウトバウンド業務についても、クライアントである日系企業やコンサルティング会社等が経験を積み、また、世の中に数多くの情報が出回るようになった結果、徐々に専門性が薄れて来ており（いわゆる「Commodity化」）、アジア法務のすそ野が拡大してきている。更に、アジア諸国に対する投資の形態も、従前であれば日本からの直接投資が主であったものが、ケイマン諸島、英領バージン諸島（BVI）等のオフショア地域は言うまでもなく、シンガポールやオランダ所在の中間持株会社等を経由した形での投資も見られるようになってきており、日系企業の投

資案件に欧米系の法律事務所が入り込む余地が再度高まってきていると言える。

周知のとおり、わが国は、少子高齢化等を理由とする将来的な内需の減少が見込まれており、(2010年10月1日の時点で)1億2805万6000人いた人口も、2025年には1億2000万人を割り込む見込みであるとの統計すら出ているところである(国立社会保障・人口問題研究所：出生中位仮定の下での将来人口推計)。他方で、わが国の弁護士人口も司法制度改革以降、急増し、2000年の時点で17,126名であった弁護士が、2012年7月1日現在では3万2074名となり、「数少ないパイを奪い合う」ことが避けられないようになってきている。更にこれに追い打ちをかけるように、これまで、欧米プラスアルファとしての、中国企業等のインバウンド業務に期待をかけていた状況の下で生じた、先の東北地方太平洋沖地震(東日本大震災)・福島原発問題によって、国内の経済情勢の悪化のみならず、対日投資の冷え込みや国内資産の引き上げが起きたほか、本社機能やアジア統括機能を日本国外に移転しようとする動きすら見られるようになってきた<sup>(12)</sup>。

## (2) 「アジア法務」の将来

このような絶望的とも取れる状況にありながらも、わが国の法律事務所としては、アジア法務の更なる発展のために次のような施策を講じ、又は講じようとしている。まず、我々が「日本の法律家」であることをいかに生かし、日本企業たるクライアントに遡及していくかという観点からの方策の1つとして、「本社機能業務への特化」ということが挙げられる。これは、クライアントが日本に本社・本店を置いている限り、現地ではなく本社が主体的に対応する業務が必ずあるはずであり、このような業務に対するリーガルサービスを積極的に提供していこうというものである。その具体的な例としては、日本の企業が世界各地でM&Aを行う場合に対応することが必須となる、独占禁止法対応業務や、世界的な知財戦略の検討、新規事業開発に伴うフィジビリティ・スタディー等が考えられる。

次に、いわゆる「準拠法の輸出」という方向性が考えられる。これは、日系企業が絡む案件において準拠法を日本法として選択してもらえるような流れ、

仕組みを構築していこうというものである。周知のとおり、アジア各国の中には、香港、マレーシア、シンガポール及びインドのように、旧大英帝国の植民地であった国々も少なからず存在し、そのような国では、英国の法制度やコモン・ロー的発想の影響が色濃く見られる等、英国系（又は米国系）の法律事務所にとって優位性がある状況となっているほか、アジア法務を含む国際的な商取引の世界、とりわけ金融・保険や海事の分野においては、ほぼ必ずと言って良いほど、英国法が準拠法として選択されている<sup>(13)</sup>。上記の事実は、アジア法務の大半が英語で行われていることと相俟って、アジア法務の遂行のために、最終的に英国（又はその他のコモンロー法域の弁護士）が必然的に関与するような状況を作り出している。また、更には、米国に代表されるように、世界規模で自国の法律（例えば、米国の反腐敗防止法や英国の反贈収賄法等）を適用しようとする国家が存在する結果、当該国の法律を母国法とする弁護士の職域がアジアにおいても拡大していくことになる。

このような「準拠法」の輸出（及びその帰結の1つとしての弁護士職域の拡大）については、個々の法律事務所レベルで実現できるものではないが、「日本法」を日本企業や他の外国企業にも使ってもらいやすくすることは、わが国の（主として弁護士の、という限定付での見方もあるかもしれないが）国益を考えた場合にはそれなりに意義があることであると思われるほか、また、実際に、社会的インフラ整備の一環として、わが国がベトナムやカンボジアで行った法制度整備支援の結果として、当地の法律概念がわが国の法律に近づいていると見られるような例も存在する。

このほかには、管轄権（Jurisdiction）の確保として、わが国に裁判管轄を持ってくるような仕組みを構築するということが考えられる。わが国で裁判をする場合には、わが国の民事訴訟法に従い、かつ、日本語で訴訟の提起・追行を行う必要があるが、国際商事仲裁を利用すれば、英語での手続となり、かつ、仲裁判断の承認執行も比較的容易に確保されることから、わが国の法律事務所の視点からすれば、（相手国や第三国に紛争解決地を持って行かれるよりは）わが国で紛争解決を行うこととした方が、少なくともビジネス的には望ましいと考えることも可能である。もっとも、これについては、既に、香港（香港国際仲裁

センター) やシンガポール (SIAC) のように、すでにわが国に先行する紛争解決地が存在するほか、中国大陸との関係においても、CIETAC (中国国際経済貿易仲裁委員会, China International Economic and Trade Arbitration Commission) という有力な競争相手が存在しているため、わが国での紛争解決の促進にはまだまだ時間を要するものと思われる。

上記に加えて、(日本でしかできない、又は日本の法律事務所しかサービスを提供できないような) 新たな法律分野を開拓するということが、将来のアジア法務の1つの方向性として検討に値するものと思われる。なお、その一例として、アジア各国からの日本への投資に対する法的助言の提供サービス(従来からの典型的な渉外業務)に更に注力するということも考えられるが、その場合の顧客対象となり得るのはアジア各国の企業であり、日本の渉外法律事務所の報酬(リーガルフィー)は彼らの目には割高に映ってしまうほか、わが国の法律事務所から見ても、報酬の支払いを如何にして確保するかという問題もあり、アジア各国からのインバウンド業務は必ずしも大手を振って歓迎されるという訳でもなさそうである。

このような視点を踏まえて、わが国の法律事務所がアウトバウンド業務の専門性を高め、アジア法務を更に維持・拡大・発展させていくために現在どのような方策が採られており、また、採られようとしているのかということにつき、自分なりの理解も踏まえて以下に述べたい。

#### (a) アウトバウンド業務におけるワンストップサービスの実現

これは、単に法律業務に留まらず、財務、会計・税務の視点からのサービス提供も行うというものであり、現時点においても、日本の法律事務所の弁護士が、公認会計士・税理士や、中国の律師・注册会计师、ひいてはコンサルタント等とも一体となって、日中間のクロスボーダー案件に対応している例がある。

わが国は弁護士法の規制により、公認会計士が弁護士を雇用することは認められていないが、海外においては、(とりわけ大手の)会計事務所が弁護士を雇用し、又はリーガルサービスを大々的に提供している例も珍しくない。そこで、わが国の法律事務所がワンストップサービスを海外で実現しようとした場合には、これらの「大手会計事務所」ないし「大手コンサルティングファーム」が

究極的な競争相手となる。現時点でもこれらの事務所・会社間では相互に提携関係を構築する等して相互にシナジーの獲得を図ろうとしているが、わが国の法律事務所が本格的に海外進出を果たしていこうとする場合には、これらの隣接職種との棲み分けが今後の課題の1つとなってくるものと思われる。

(b) リーガルサービスの付加価値の更なる向上

これは、具体的には、法律の解説をするに留まらず、ビジネス的・コンサルタント的な視点を持ってアドバイスを行ったり、各国の税務・会計制度、及びわが国と投資対象国間における二国間租税条約や投資協定等を踏まえた助言を行っていくこと等が考えられる。上記の方向性は、前述した「ワンストップサービス」とも共通するところであり、隣接職種と如何に効率的に協業するか、又は本来は法律事務所の助言の対象外であると考えられていた分野に如何に切り込んでいくかということも意味するものである。

上記の分野においては、例えば日中間におけるアンチダンピング対応等の分野ではわが国の法律事務所の中にも深い知見を有するものがあるが、一般的には外資系の法律事務所（グローバル・タックス・プランニング等を専門とするオランダ系の法律事務所等）の中で既に実績を有しているところが多く、また、移転価格税制対応や内部統制対応等、税務・会計とも交錯する分野においては、前述した大手会計事務所やコンサルティングファームがその圧倒的な物量・情報網を活用したサービス提供を行っていることもあり、このような分野を「わが国の法律事務所」が開拓していくためには、このような先行者との差別化を如何に図るかという点が問題となるものと思われる。

(c) アウトバウンド業務における「ジェネラリスト」化

近時の国内法務における傾向を見れば分かるとおり、現在、わが国の個々の弁護士に求められているのは、より複雑化・精緻化した法分野に対応できる「スペシャリスト」としての能力であり、ジェネラリストを志向することは、一見するとこの流れに逆行するようにも思われる。しかしながら、法律事務所全体で考えた場合、前述の「ワンストップサービス」を提供するためには、対応可能分野は広い方が望ましく、これはここ10年来の法律事務所の大規模化・総合法律事務所化の流れから見ても明らかである。理想としては、クライ

アント（日本企業）が、特定の国に進出することを決めた段階での依頼を座して待つのではなく、そもそもの投資の是非の検討、及び複数の国の中からの投資先の選定という、いわば「川上」の段階から関与し、又は現地進出後の日々の運営においても国内法務同様のきめ細やかなリーガルサービスを提供することが可能となれば、わが国の法律事務所がアジア法務において活躍する場も広がるであろう。

また、個々の弁護士にとってみれば、特定の国の業務又は法分野に特化することは一種の博打でもあるが、法律事務所全体として対応可能な国家・法分野が増えれば、その構成員が得られる情報・機会も増え、また各国間に共通の、又は「アジア法務」に特有のルールや思考方式というものも見えてくるのではないかと思われる。これは何も法律事務所の大規模化のみによって可能となるものではなく、法律事務所の各構成員が少しずつお互いの領域にも目を向けるという意識を持ち続けることによっても達成し得るものであろう。

昨今、わが国の弁護士の中でも、従来の涉外法律事務所の標準であった日本語及び英語という2か国語に加えて、中国語を自在に操る弁護士が珍しく無くなって来ており、また、アジア諸国での留学、滞在、駐在経験を有する弁護士も過去に類を見ない程増えて来ているところである。今後は、わが国の法律事務所においても、アジアの投資対象国を単なる「点」として見るのではなく、他の国々との比較を踏まえた「面」の関係で捉えたりリーガルサービスを提供できる弁護士が益々増えていくことが予想される。

この点、欧米の法律事務所は、本国のクライアントとのパイプ役となる本国の弁護士と、現地における実務を担う現地の弁護士との間で明確な役割分担がなされ、クライアントや上記の弁護士間のコミュニケーションも「英語」のみで行われることが通常であるところ、わが国の法律事務所の発展の方向性の1つとしては、日本の弁護士達が、日本語、英語に加えて「現地語」を積極的に習得し、現地のことは極力現地の言葉で理解しようとする姿勢を見せることも有益ではないかと思われる。日本語環境のみで生まれ育った大半の日本人弁護士にとっては英語の習得で手一杯であるという意見もあろうが、それでも複数の外国語の法律・契約書が読めるレベルに達することは決して不可能なことで

はない。

### おわりに

日本企業のみを顧客として想定した海外法務に対しては批判的な見解も見られるところではある<sup>(14)</sup>が、それでも日本法の専門家であるわが国の涉外法律事務所としては、日本という国及び日本企業と命運を共にしているというのもまた厳然たる事実であり、今後も「アジア法務」という分野はわが国の涉外法律事務所にとって常に意識すべき対象であり続けるであろう。

- (1) 木南直樹他「特集2 グローバル化する法律事務所」『自由と正義』Vol. 60 2009年10月、編集代表長島安治他『日本のローファームの誕生と発展—わが国経済の復興・成長を支えたビジネス弁護士たちの証言—』株式会社商事法務 2011年
- (2) 1873年(明治5年)9月5日に太政官無号達司法省職制章程並ニ事務章程(通称「司法職務定制」)が定められ、その中で「代言人」が創設された。その後、1876年(明治9年)2月22日付で「代言人規則」が制定され、代言人になるための試験制度が導入されることとなった。代言人規則は、その後の改正を経て、旧弁護士法(明治26年3月4日法律第7号)が制定されたことに伴い廃止された。
- (3) 施行は1987年(昭和62年)4月1日
- (4) 日本貿易振興機構(JETRO)の直接投資統計(<http://www.jetro.go.jp/world/japan/stats/fdi/>)参照
- (5) 多少古いデータであるが、例えば、2008年の対外投資額合計13兆円のうち、北米は4兆円超、欧州は2兆円超であるところ、対アジア投資は急激な伸びをみせてはいるものの、近時になってようやく欧州に並ぶようになってきた(JBIC国際調査室報第2号〈解説〉2008年わが国の対外直接投資動向(国際収支統計ベース))。
- (6) ① Baker & McKenzie, ② Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom, ③ Latham & Watkins, ④ Jones Day, ⑤ Kirkland & Ellis, ⑥ Sidley Austin 等
- (7) マジックサークルと呼ばれる、① Allen & Overy, ② Clifford Chance, ③ Freshfields Bruckhaus Deringer, ④ Linklaters, 及び⑤ Slaughter and May の5つの事務所が代表的である。
- (8) とりわけモンゴルにおいては、中国による法制度の研究等が盛んに行われており、モンゴル語及びモンゴル法について充実した中国語辞書・アーカイブが存在

している。なお、ウズベキスタン、カザフスタン等の中央アジア諸国においては、依然としてロシア語が優勢であり、またロシア法の影響を強く受けた法制度が構築されているが、これらの国も含めて、広くロシア語圏（又はロシア文化圏）における法務にあつては、ある種共通の価値観・制度観が存在しているように見える。

- (9) 'Asia's Largest Law Firms', Asian legal business at <http://asia.legalbusinessonline.com/contents/site-search/36230/1/details.aspx>  
同 'China's 20 Largest Law Firms' at <http://china.legalbusinessonline.com/surveys-and-ranking/chinas-20-largest-firms-of-2011/108185>
- (10) 2012年6月18日付の中華人民共和国司法部の発表によれば、中国大陸の弁護士数は既に21万5000人に達しているとのことである（[http://www.moj.gov.cn/index/content/2012-06/18/content\\_3646131.htm](http://www.moj.gov.cn/index/content/2012-06/18/content_3646131.htm)）。
- (11) 2009年海外日本語教育機関調査 速報値（国際交流基金）参照
- (12) 震災との直接の関連性は必ずしも明確ではないが、この時期における日本企業の中核機能の海外移管の一例として、株式会社NTTデータによる海外本社新設の動き（2011年4月13日日本経済新聞朝刊）が挙げられる。
- (13) なお、インドネシアにおいては、旧宗主国であったオランダの影響が依然として残っており、民法や民事手続法等の基本的な法律の一部は、オランダ統治時代に制定された法律が有効に存続している。このような状況もあつて、インドネシアの弁護士の中には、オランダを留学先として選定する者も少なくない。
- (14) <http://astand.asahi.com/magazine/judiciary/fukabori/2011042200023.html> 参照。