



当会会員 宇佐神 順 (48期) ●Jun Usami

当会会員 朝山 志乃 (59期) ●Shino Asayama

本コーナーでは、一般的な国内法律事務所を飛び出して働く弁護士に、勤務の実態等を紹介していただきます。

1 はじめに

宇佐神 ホワイト&ケース法律事務所というグローバル・ローファームの東京オフィスにてパートナー弁護士として勤務しております。1996年登録の宇佐神と申します。登録当初は国内渉外法律事務所勤務した後、2000年にUniversity of Washington School of LawのLL.M.コースに留学、修了し、某国際法律事務所のロサンゼルスオフィスにて1年間勤務した後、同事務所の東京オフィスに入所しました。2011年年初まで同事務所にてパートナー弁護士として勤務した後ホワイト&ケース法律事務所に移籍し、現在に至っています。上述の



ホワイト&ケース法律事務所受付にて

とおり、私は、国内の渉外法律事務所を飛び出して、いわゆる「外資系」といわれる国際法律事務所に移籍し、キャリアを積んできました。その間、弁護士業務もほかの産業と同様に、グローバル化が着実に進んできたことを肌で感じています。このように、弁護士業務の国際化の過渡期を体験してきた世代として、今回は、時代のニーズとともに移り変わってきた国際法律事務所の日本における歴史をご紹介します。グローバル・ローファームの弁護士業務の一端をご紹介します。また、今回は、国際法律事務所の業務についてより詳しくご紹介するため、弊社アソシエイトの朝山弁護士との共同執筆とさせていただきます。朝山弁護士は、**3**を執筆しております。なお、私の取扱分野が主としてクロスボーダーM&Aであるため、本稿の内容もM&A/国際取引の分野に若干偏った分析となっています。国際法律事務所と言っても多種多様な業務分野・業務体制があるので、ここでご紹介する内容は一例であって、必ずしも国際法律事務所全てに当てはまるものとして一般化できるわけではない点をご了承ください。

朝山 はじめまして、59期の朝山と申します。まず簡単に私の略歴を申し上げます。私は、2006年にホワイト&ケース法律事務所に入所し、2008年に経済産業省経済産業政策局産業組織課競争環境整備室に出向する機会をいただき、任期付公務員として2年間勤務しま

した。同室では、独占禁止法の政策形成に関与していました。弊所東京オフィスに戻った後は、2013年にThe University of Chicago Law SchoolのLL.M.コースに留学し、修了後は弊所ロンドンオフィスに1年間勤務し、昨年、弊所東京オフィスに戻りました。以上のとおり、昨今ではあまり珍しくない経歴かと思いますが、官庁出向、留学、海外勤務、と日本の法律事務所以外での経験を多く経て現在に至っています。

2 弁護士業務のグローバル化と国際法律事務所の変遷

宇佐神 グローバル・ローファームにおける弁護士の果たす役割は多種多様です。国際法律事務所の中でも、米国系ファーム、英国系ファームといった伝統的な垣根を越えて、グローバルライゼーションが進んでいます。かくいう私の所属するホワイト&ケースも、元々はニューヨークで1901年に設立された古参法律事務所の1つですが、今や、26か国37拠点（提携先を除く）を有し、ワンファームとして全世界で業務を行っており、米国内よりも米国外の方がオフィス数・法曹資格者数も多い組織体となっています。欧米と比較すると、日本におけるいわゆる「外資系」法律事務所というカテゴリーは、まだ30年ほどの歴史しかありませんので、時代の変遷とともにどのような歴史を辿ってきたのか俯瞰してみたいと思います。

(1) 1990年代から2000年代初頭

バブル景気隆盛期の1990年前後は、日本企業による第一次海外M&Aブームの時期でもありました。1990年にはその後の「失われた20年」を含め、当時において史上最多件数の日本企業による海外M&Aが実施されました。国内市場においては、1992年に対内直接投資が原則事前届出制から事後報告制に変わり、1998年には資本取引についても事前届出制から事後報告制に移行したことで、外資規制について大きなパラダイムシフトが起き、外国資本に対して日本市場の門戸が開放されまし

た。伝統的な国際取引業務（外債発行、国際ライセンス取引、国際販売代理店取引等）は景気後退とともにこの時期少なくなっていく一方で、当時としては目新しかった不良債権のバルク・セールや、ノン・リコースローン等、海外で行われていた取引の日本市場への導入が行われた時期でもありました。

「外資系」法律事務所はというと、1980年代後半の市場開放への動きの一環として、1987年に外弁法が施行され、「外資系」法律事務所が日本にオフィスを設置し、外国法事務弁護士として外国法に関する法律業務を提供することについて門戸が開放されましたが、日本法の弁護士と共同して事業を行うことは禁止されていました。したがって1990年代初頭のサービス体制としては、英米系を中心とした「外資系」法律事務所が駐在員事務所的な規模の東京オフィスを設置し、本国のメインオフィスとともに日本企業の海外M&A案件を担当するというのが典型的なパターンでした。

(2) 2000年代初頭からリーマン・ショック前後まで

2000年代初頭からの国際取引にかかわる法律業務は、もっぱら海外からのインバウンド投資案件が主流となりました。多少の波はありましたが、リーマン・ショックに至るまでは、不良債権投資に始まり、再生M&A・買収案件、不動産投資・流動化、これらの投資対象資産を引き当てとした証券化案件等、外国資本による日本への投資を軸にインバウンド法務が展開していきました。

多くの「外資系」法律事務所がこの時期、特定共同事業の下で日本法の助言体制を拡充しました。上述のインバウンド投資案件が活況を呈していた時期とも重なり、英語を駆使しつつ日本法についてのアドバイスを提供することが主なプラクティスの1つとなり、取扱い業務を拡大していきました。2005年には外弁法改正により、外国法事務弁護士による弁護士の雇用が解禁され、外国法事務弁護士と弁護士が1つの組織として外国法共同事業の名の下にワンストップで法律業務を提供することが可能となりました。

(3) リーマン・ショック以降現在に至るまで

リーマン・ショックとともに、金融商品市場やインバウンド取引案件は冷え込みましたが、それと相前後して、2000年代半ば以降、徐々にアウトバウンドM&Aが増加し、日本企業のグローバル・シフトが進展していきます。

国際法律事務所もリーマン・ショック以降、景気後退の波を受け、多くの国際法律事務所の東京オフィスが事実上縮小均衡的な体制にシフトしましたが、他方で、近年では日本企業のグローバル化の進展に伴い、多種多様なサービス展開のニーズが国際法律事務所に寄せられる状況となっています。

3 国際法律事務所における業務

朝山 現在日本には、国際法律事務所の東京オフィスが相当数存在し、そこに勤務する弁護士も珍しいものではなくなっていますが、馴染みのない方もまだまだいらっしゃるかと思います。そのような方から、いわゆる「外資系」法律事務所という、海外オフィスの下請けのようなことしか行っていないのでは、といった質問をされることもしばしばです。そこで、今回は弊所で実際に取り扱った業務を例として、国際法律事務所の業務の一端を、アソシエイトの「ある一日」という設定でご紹介します。

- 9:00前後に事務所に出勤。時差の関係で、夜寝ている間に来ている、米国、ヨーロッパからのメールに一通り目をとおす。
- 10:30、午後からのクライアントとのミーティング準備のため、内部打合せ。クライアントは日本の大手製造業で、中国の競合対象会社の株式を100%取得する買収案件。弊所の上海オフィスとともに担当チームを構成し、案件対応中。買収対象会社の法務デューデリジェンス（法務買収監査。「DD」）は、上海オフィスの同僚が中心となって実施し、DDレポートをまとめてくれている。上海オフィスからのDDレポートのアップデートを確認したところ、対象会社が製造のために必要な許認可を取得していな

いことが判明したとのこと。上海オフィスの同僚に電話し、当該許認可の内容や審査手続の実務について確認し、必要な許認可を得ていない対象会社の株式を取得することにより、クライアントにどのような影響が生じ得るか議論し、その対処方法を検討。

- 12:00、所属している、事務所内のプロボノ/CSR委員会のランチミーティングに出席。アソシエイトの有志によって構成される同委員会では、弊所がグローバルのネットワークで受任したプロボノ（公益活動）や東京オフィスが独自に行っているプロボノ活動を推進している。現在、東京オフィスでは難民支援協会（JAR）との協力の下、難民申請を支援している。担当者から、難民申請者との面談状況、申請書のドラフト状況について報告があった。
- 13:30、午前中打合せをした、中国の買収案件についてクライアントとミーティング。DDレポートのアップデートの内容を説明。やはりコンプライアンスの点が議論になる。ミーティング終了後、上海オフィスの同僚に議論した内容のサマリーを送り、次のステップについて確認する。
- 16:00、ニューヨークオフィスから受けていた、日本企業の雇用関係の質問に対する回答作成のため、東京オフィスの米国弁護士の同僚と相談。クライアントである米企業は、日本に3名の取締役がいる子会社を有しているところ、日本の事業を譲渡するにあたって、当該取締役との契約を終了し、日本子会社を清算したいが可能か、との質問。取締役らとはConsultant Agreementという契約があり、クライアントとしては、当該取締役は米国でいう独立事業主と解釈しているようである。しかし、契約書では取締役らの権限が非常に限定されており、いわゆる役員兼従業員に近い立場と判断。同僚とともに、会社法上の取締役の解職、労働法上の解雇規制が重疊的に適用され得ることについて、英語でわかりやすく説明するにはどのように整理すべきか議論する。
- 18:00、ロンドンオフィスの営業開始時刻

なので、担当している日本企業によるイギリスでの買収案件について、東京オフィスのほかの担当者とともに、ロンドンオフィスのパートナー弁護士と電話会議を行う。昨年、ロンドンオフィスで勤務していた時に、イギリスの公開買付がかかわる案件と一緒に携わったパートナーなので、電話会議であっても非常に仕事がしやすい。やはり、対面で知り合っておくのは重要だということを実感する。

- 20:00、仕事をしていると、ロンドンオフィス勤務時に出張したフランクフルトオフィスで知り合ったパートナーから電話がかかってくる。一緒に担当している案件はないので何ごとかと思うと、買収を検討している日本の対象会社が株主間契約を締結しているかを確認したいので、当該対象会社のプレスリリースを英語に翻訳してくれないか、との依頼。日本では適時開示規制により、株主間契約が締結された状況によってはプレスリリースがされていない可能性があることを説明し、さらに調査をするか相談する。
- 0:30、自宅に帰ってから電話会議に参加。日本のクライアントが検討している買収案件について、米国とEUで企業結合審査の申請をしなくてはいけない可能性があるため、ワシントンDCおよびブリュッセルオフィスの

のAntitrustチームの同僚とタイムラインを含めて議論。米国・ヨーロッパの両方とつなげて話をしようとする、どうしても日本は深夜遅い時間になってしまう。40分ほど議論して終了。

4 おわりに

宇佐神 国際法律事務所の弁護士の業務は単なる通訳や、窓口業務ではありません。複雑化したグローバルマーケットにおいて、国内法についての知識・見識・経験値とプロフェッショナルとしての職業倫理に基づき各法域でのビジネスニーズと法の要請との調整を行い、同僚の各国の法律家とともに、クライアントに解決策を提供していくことが国際法律事務所に属する弁護士に求められていることであり、かつ国際法律事務所に属することで初めて提供することのできる付加価値と言えます。国際法律事務所のプラットフォームは、このような新たな価値を創造していくクリエイティブな営みという点で、非常にエキサイティングな領域と感じています。このようなプラットフォームにおいて、日本の法曹資格を有する若手弁護士がますます活躍できるよう、微力ながら日々精進していきたいと思えます。

■