

特集 1

外弁座談会

前編

当会には多くの外国法事務弁護士会員が所属しており、その数は全国の単位会の中で最多です(2024年10月1日時点で218人)。外国法事務弁護士も二弁会員なのですが、近くて遠い存在だと感じている一般の会員も多いかと思います。そこで、日本語堪能な外国法事務弁護士のみなさまにお集まりいただき、“ぶっちゃけトーク満載”の座談会を実施しました。原資格国のこと、二弁や日本に対する想い、若手会員へのメッセージなど、メンバーの熱いトークを通じて外国法事務弁護士を身近に感じてください。

- 進行役：国際委員会副委員長 結城 大輔(50期)
国際委員会副委員長 森田 裕子(66期)

ビーラスレシュマル ビーラッパン

1999年にインドで弁護士登録し勤務開始。2008年Kobe LL.M.取得。
2014年にTMI総合法律事務所顧問、2023年にカウンセルに就任。
社外取締役(Tsugami Precision Engineering India Pvt. Ltd.)、
監事(在日インド商工協会)

Takamatsu Lexi

高松 レクシー

国際仲裁を専門とする日本の大手法律事務所で活躍中。カリフォルニア生まれで、2015年に資格取得。米国裁判所や大手法律事務所での経験も有。





尹 秀鍾

広東卓建律師事務所(深圳)
パートナー弁護士、卓建外国
法事務弁護士事務所代表、慶
應義塾大学法学博士、日中韓
大手法律事務所での在職又
は研修を経て現職。

YIN XiuZhong

マージュ・
パスカル聡平

LPA外国法事務弁護士法
人・パートナー弁護士(外弁・
フランス法)。M&A、FinTech、
AdTech、エネルギー関係のク
ロスボーダー案件を扱う。

Pascal Sohei MAGES

カール・
ジョセフ・ピレス

1990年 万座温泉ホテル
(現:万座温泉日進館、アルバイト)
1992~1994年 和歌山県庁国際交流課
(国際交流員)
1998~1999年 アンダーソン・毛利法律
事務所(現:アンダーソン・
毛利・友常法律事務所、FLT)
2009年~現在 外国法事務弁護士
(ブリティッシュコロンビア州、
ニューヨーク州)
2014年~現在 慶應義塾大学大学院
法務研究科
非常勤講師

Karl Joseph Pires

1 はじめに

森田：今日は、外弁の先生方に日本語で座談会をしていただくという、なかなかの無茶振りをしたにもかかわらず、お集まりいただきありがとうございます。はじめに自己紹介をお願いします。

ビーラッパン：インド出身のビーラッパンと申します。私は、2014年からインド法の外国法事務弁護士として活動しています。主な業務内容は、インドとのクロスボーダー案件です。インドの会社が日本に投資する場合や、あるいは日系企業がインドに会社を設立するなどして投資するときのサポートをさせていただいております。よろしくお願いいたします。

マージュ：LPA外国法事務弁護士法人のパートナー弁護士のマージュと申します。私の原資格国はフランスで、主な業務は、フランス企業の日本進出や、日本企業がフランスに進出する際のクロスボーダー案件です。2019年から日本で業務を

行っているんですけど、外弁登録にちょっと時間がかかってしまったというのもあったので、2021年から外弁として活動しています。よろしくお願いします。

ピレス：初めまして、カナダ出身のカール・ピレスと申します。A&Oシャーマンという法律事務所のパートナーです。主に私は日本企業を代理して、海外の取引やM&A案件を担当させていただいております。よろしくお願いいたします。

高松：初めまして、高松レクシーと申します。私はアメリカのカリフォルニア州の出身で、森・濱田松本法律事務所国際仲裁をメインに活動させていただいております。

私は、もともとロサンゼルスで米国国内訴訟を担当していたんですが、2018年に日本に来て、国際仲裁は面白そうと思って、今の事務所に入所しました。日本企業に国際仲裁を活用してもらいたいというパッションで毎日過ごしています。よろしくお願いします。

尹：中国弁護士の尹と申します。中国の深圳に事



務所があるんですけれども、2023年11月に、東京で外弁事務所が開設されたことにあわせて外弁登録をしました。私自身は2000年頃に日本に来て留学し、その後仕事をしたことがあります。

それから2012年にいったん中国に戻って、10年くらい過ぎた後に、ここにまた戻ったような感じです。仕事の内容は日本企業の中国に対する投資案件です。現在、中国系企業の日本進出が活発化しているので、そのような案件も扱っています。よろしくお願いします。

森田：ありがとうございます。今の自己紹介の中で触れていただいた先生もいらっしゃいますが、日本に来た理由や経緯について補足があれば簡単にご説明いただければと思います。

ピーラッパン：日本に来る前に、インドで4年ほど弁護士業務をしていました。そして、日本の大学の修士課程で学ぶために日本に来ました。その後、日本での生活が気に入り、日本で弁護士として活動することを決めて今に至っております。

マージュ：私はこう見えて、もともと半分、日本人です。以前から日本に戻る計画はあったのですが、フランスで弁護士業務を始めた当時、日本で外弁登録するためには原資格国での2年間の職務経験が必須だという情報を確認していました。そして、2年が経過した2019年に、ちょうどタイミングがよく、パリ弁護士会と二弁がパレスホテル東京で国際共同セミナーを共催しました。当時、パリ弁護士会が100人ほどのフランス弁護士を東京に派遣したのですが、私もその中の一人でした。その時、今の所属している事務所の人材募集を知り、応募したところアソシエイトとして採用されて、日本に来ました。

森田：ありがとうございます。まさに私たち国際委員会が日本と二弁に引き寄せたご縁ですね。

マージュ：ご縁がすごくあったと思います。感謝しています。

ピレス：僕の出身はカナダの西海岸のビクトリア市で、どちらかというと観光地です。僕が大学に入学したときには、ちょうど日本のバブル時代のピークということで、大学では日本語が一番人気の言語で、僕も1年生から勉強を始めました。

そして、大学2年生と3年生の間の夏休みに、初めて来日しました。そのときは、大学で日本語を勉強していた同級生と8人で来たのですが、群馬県の万座温泉の旅館で住み込みで4か月間ほどアルバイトをしました。

大学卒業後、JETプログラム（語学指導等を行う外国青年招致事業 The Japan Exchange and Teaching Programme）の国際交流員として和歌山県庁に派遣され、2年間ほど勤務しました。そして、将来、日本で何かしたいと思っていたところ、もともと弁護士になりたかったので、カナダに戻ってロースクールに入りました。

ロースクールを卒業した直後、アンダーソン・毛利法律事務所（現：アンダーソン・毛利・友常法律事務所）に入所しました。その頃はまだ外弁登録はしてなかったんですけれども、事務所に二弁の弁護士が多かったことから、イベントなどに参加させていただいていました。そのような縁もあり、2009年に外弁登録した際に二弁の会員になりました。国際委員会でもいろいろと活動させていただいています。

森田：ありがとうございます。群馬の温泉旅館で働いていた時期があるとは、驚きです（笑）。では、高松先生、日本に来た経緯を簡単にお願いします。

高松：初めて日本に来たときは普通に観光目的でした。その際、日本の雰囲気や思いやりが好きになり、日本語を勉強し始めました。言語を学べば学ぶほど、友達が増えたり、いろいろな経験ができたりして、それでまたさらに勉強したくなるというサイクルになっていきました。そして、ロースクール生のとき、日本に住んでみたいと思い、早稲田大学に留学して半年ほど学びました。最初から何となく日本が好きでしたが、日本で過ごすうちにその思いがどんどん強くなってきて、今で

は将来もずっと日本に住みたいと思っています。

森田：ありがとうございます。では、尹先生、日本にきた経緯を簡単にお願いいたします。

尹：私は中国の東北地方の出身なのですが、中学生のときに日本語の学習を始めました。2000年に日本に来て、日本の大学院で修士課程と博士課程を経た後、西村あさひ法律事務所の中国チームに加わりました。2012年に中国に戻り、中国の事務所で日本の案件を扱ったりしていました。そして、2023年に再び日本にきました。私も日本が好きです。よろしくお願いします。

2 二弁に入会した経緯

森田：東京に弁護士会が3つあることはご存じかと思いますが、その中でなぜ第二東京弁護士会を選んだのでしょうか。外弁の先生方からすれば、「ずいぶん小さいテーマだな」と思われるかもしれませんが、これは私たちが最も関心があるテーマのひとつなので、是非、熱く語ってください（笑）。

ビーラッパン：期待されるような回答ができるかわかりませんが（笑）。

森田：非常に期待しています（笑）。

ビーラッパン：私は、日本で就職した当初は大阪にある企業で企業内弁護士として勤務していました。その後、やっぱり弁護士としてインド関係の仕事をしたいと強く思うようになりました。日本にいながら、インド案件に携わろうと思ったら東京に行かないと、そこまでの仕事がないということで、東京にきました。

上京したての頃は、外弁登録をしないまま仕事をしていましたが、TMI総合法律事務所に入所して外弁登録をする際、いろいろな話を日本の弁護士の先生方に聞いてみると、クロスボーダー案件を多く扱っている弁護士が所属しているのは二弁でしょうということを聞きました。その話が本当かどうかというのは、正直分からないままでしたが、それ以外の情報もないので二弁に入りました。

実際入会してみると、本当に外国の弁護士会との交流やイベントなどが結構あって、入ってよかったなと思っています。

例えば、二弁はインドのSILF（インド法律事務所協会 Society Of Indian Law Firms）という団体と有効協定を結んでいますし、インドの弁護士会を始めとする様々な海外の弁護士会や法曹団体が来日した際にイベントや交流会などを実施したりしています。そういった本国とつながりがある意義のある活動もできて、二弁に入会して本当によかったなというふうに思っています。

森田：お手本のような素晴らしいご回答をありがとうございます（笑）。続いて、マージュ先生、お願いいたします。

マージュ：パリには弁護士会が1つしかありません。パリ弁護士会と二弁の国際共同セミナーで東京に来たときに、初めて、東京には弁護士会が3つあるということを知りました。いろいろな弁護士と名刺を交換した際、弁護士によっては弁護士会名を名刺に記載しているので、『「第二」ってなんですか?』というような話になったのですが、「第一」と「第二」の何が違うのかあまりよく分からないという答えが多かったです。

私が二弁に入会した理由というのは、ほかの先生方と同じです。いろいろな先生と話をしたところ、国際活動に一番力を入れている弁護士会は第二東京弁護士会だと聞きました。また、金塚彩乃弁護士を始めとする弊所のパートナーたちも二弁や二弁の委員会で活動しているので、そうなりとやっぱり二弁しかないなというふうに思って入会しました。

私は弁護士会の活動にはあまり携わっていないのですが、いろいろな情報は来るので、国際的にすごい活動をしているんだなというのと、今



回のような機会を設けていただけたこともとても素晴らしいなと思っているので、これからはもうちょっと二弁の活動をしようかなと思っています。

森田：力強いお言葉をありがとうございます。是非、よろしくお願いいたします。次に、ピレス先生、お願いします。

ピレス：さきほども申し上げましたが、僕はアンダーソン・毛利法律事務所で勤務した後、カナダに帰って、8年ほどバンクーバーで弁護士業務を行っていました。当時、アンダーソン・毛利法律事務所にいらっしゃった中野憲一先生から連絡がきたのです。二弁って、毎年、旅行に行く企画がありますよね。

森田：海外に行く互助会旅行ですね。

ピレス：それです。僕がバンクーバーで働いていた2002年に、互助会旅行の行先がバンクーバーになりました。それで、中野先生から互助会旅行の訪問先のアレンジを頼まれて、ブリティッシュコロンビア大学のロースクールの学長を知っていたので、表敬訪問を設定したり、裁判官の話を聞く機会を設定したりなど、いろいろなアレンジをしました。そのときに、たくさんの二弁の弁護士と知り合い、2008年に日本に戻ってきたときには、自然に二弁に入った感じですね。

森田：そのような入会経緯は初めて聞くパターンですね。貴重なお話をありがとうございます。では、高松先生、二弁に入った経緯をお願いします。

高松：正直、どこの弁護士会でも「自分たちが一番国際的です。」と言ってくるんですよ（笑）。でも確実に二弁が一番外弁の登録者数が多いじゃないですか。

事務所の中でも二弁の先生が多いし、特に尊敬している先生たちも二弁に入っているの、一緒に何か活動できたらいいなと思った先生たちを追って入会しました。入会してから本当にいいなと思ったのは、私が「国際委員会に参加したい。」と希望を言ったら、外弁でも問題なく参加させてもらえたことです。私は、国際委員会の国際仲裁PTにも所属していますが、日本の弁護士と簡単に交流できます。ほかの弁護士会がどうなってい



るかは分からないんですけど、二弁に入ってよかったと思います。

森田：二弁の国際委員会に興味を持ってくださってありがとうございます。では、尹先生、お願いいたします。

尹：私は深圳弁護士会国際委員会の副委員長なのですが、日本語と韓国語ができるので、韓国の弁護士会との窓口の役割をしていたんです。そんなときに、深圳弁護士会と二弁が友好協定を締結していたので自然と二弁に入会しました。

今は、深圳弁護士会と二弁との交流関係をどのような形で続けていくのが1つの課題です。私は、できればお互いの若手の弁護士を受け入れる体制をつくって、日本人の弁護士を深圳の法律事務所に迎え入れたり、あるいは日本語ができる深圳の若手弁護士を日本の事務所に送るといった交換研修をしたいですね。そういったことを検討しながら交流を重ねていきたいと思います。

森田：将来につながる発展的なお話までありがとうございます。まさに二弁が海外弁護士会と協定を結ぶ意義を実感できます。今後とも、是非、よろしくお願いいたします。

③ 若手弁護士へのメッセージ

森田：これは私たち国際委員会の若手弁護士たちから出てきた質問なのですが、日本の若手弁護士たちが将来海外で活躍したいとか、国際案件で活

躍したいというときに、参考になるような話をお伺いしたいと。国際的に活躍している先生方が、今までどういうところで苦労したとか、こうやったら日本の皆さんも海外や国際案件で活躍できますよといったお話を交えて、日本の若手弁護士に対するメッセージをお願いいたします。

尹：まずは、海外との交流研修やビジネス旅行などの機会があれば、是非、積極的に参加してほしいと思います。私は、二弁はもちろん、日弁連の若手弁護士のサポート体制も充実していると思います。国際会議や留学のための補助金だったり、いい制度がありますよね。なので、その中で、もちろん英米法だけではなく、大陸法のドイツ、フランス、中国、韓国とか、そういったところで分野や地域を絞ってそこの地域の弁護士会との交流には積極的に参加するといいと思います。

もう1つは、私の独自の見解かもしれないんですけど、国際仲裁を意識してほしいということです。中国における国際仲裁分野に対する熱量はもう半端ないんです。それは我々の普通の想像レベルを超えるものなんですね。例えば、深圳国際仲裁院は、過去3年くらい、案件で扱う金額がアジア太平洋地区でトップクラスになっています。中国は大陸法系なので、どのように国際仲裁案件で勝っていくのかは重要なポイントとなっているんですね。英米法にならった国際仲裁案件にどのように対応するかが課題となっています。そのため、中国の弁護士は、非常に熱心に英米法の国際仲裁のやり方を学んでいて、政府もそれを推進しています。

そういう点からすると、日本の弁護士も国際仲裁弁護士になるんだという意識を持って勉強していかないと、たぶん差がついてしまうだろうというのが私の見解です。

森田：ありがとうございます。欧米のやり方を学ぶところから、まねするところから始まるみたいな、そういう意識なんでしょうか。

尹：やっぱり、実務の案件に参加していかないとダメだと思うのですが、国際仲裁の協会は非常に狭き門なんです。そこにどうやって大陸法の弁護士が入り込んでいくのかという課題は日本も中国

も同じだと思います。

森田：その点について高松先生は同じように感じていますか？

高松：そうですね。国際仲裁の協会については、特にロンドンの影響が大きいんです。例えば、日本企業と中国企業が国際仲裁で紛争解決しようとする場合、なんでロンドンの弁護士が入ってきて判断するのか不思議に思うことがあります。なので、大陸法の弁護士もいろいろ経験して、力を持って、もっとバランスがとれた協会になるといいなと思いますね。

森田：そうすると、日本の弁護士が勉強する第一歩として、国際委員会の国際仲裁PTを利用するのもいいんでしょうか。実際に案件を扱っている先生もたくさんいて、そのような先生方が講師になって勉強会をしていますよね。

高松：そうですね。もちろん、気軽に参入できる分野ではないのですが、できることから少しずつ慣れていくといいと思います。日本の若手の先生方が「国際仲裁の勉強会」と聞いたら、自分には関係ないと思い込んでしまっているのかもしれませんが、でも、国際的な紛争解決の1つのツールとして使えたらいいと思いますし、もっと国際仲裁について知ってほしいと思っています。

結城：二弁にはインハウス弁護士の会員も多いし、国際委員会でも多くのインハウス弁護士が活動しています。二弁は海外のインハウス弁護士の団体と友好協定を結んでいて、勉強会も実施しています。そのような場で、弁護士だけでなく、企業の人たちも国際仲裁について学ぶ機会があったり、企業の人々が国際仲裁を扱う弁護士とネットワークができると、弁護士にとっても企業にとってもいいことがあるのかなと思うんですよね。

高松：私も、それはすごくいいと思います。

弁護士の考え方はその国の法律だけでなく、文化など、いろいろな要素が影響していると思うんです。米国の訴訟のやり方や国際仲裁のやり方とかを日本の弁護士に説明すると、自分が当たり前だと思うことも当たり前じゃないと分かって、どうやって説明すればいいかなと考えることで、自分の国についても、より深く分かってきた

ような気がします。

日本企業のために米国の訴訟対応をしている事務所は結構多いと思います。でも、日本について理解していないと、どうやって米国の訴訟を説明すればいいのか分からないと思います。現地の弁護士と話をして、仲良くなって、一緒に深く考えない限り、現地の企業の役に立つ対応はできない気がしています。それには海外に住んでみるなどして、異文化を知ることが重要だと思います。

その場合、意識して頑張らないと、どうしても同じ国や文化の人たちで固まってしまう、異文化との交流にはならないと思います。私も、日本にいるのに、自然と仲良くなるのが英語やアメリカ文化を理解する人ばかりで、気付くと周囲に日本人がいなかったこともあるので、あらためて意識して頑張ろうと思っています。

森田：意識して異文化に飛び込んで、ちょっと居心地が悪くても、そこで頑張るというのは、やっぱり若いうちに必要ということですね。

高松：そうですね。海外に住みたいと思っている弁護士は、国際案件をやりたいとか、日本企業が海外に進出するのを応援したいとか、そういう夢を見ているかもしれないですが、やっぱり異文化を理解しないと、クライアントが異文化に行っても日本のやり方のままになってしまいます。クライアントが実際に海外で活動しているなら、海外の商習慣や文化も知っておいた方がいいのではないかと考えています。私は、アメリカ企業が日本に来て、アメリカ流で事業を推し進めることはあ

まり好ましくないのではと思っています。クライアントを支援する弁護士は、日本の弁護士の在り方とか、日本の弁護士のクライアント向けの相談の仕方とかを学ばないと、クライアントのためにならないと考えま

す。そのような意味では、まずは、海外で活動する弁護士自身が現地の弁護士と交流しないと、クライアントとの関係構築や国際案件の対応がなかなかうまくいかないような気がします。異文化との交流は本当に大事だと思います。

森田：実感がこもったメッセージをありがとうございます。次に、ピレス先生、ご自分の経験や苦労話などに絡めて、日本の若手弁護士へのメッセージをお願いします。

ピレス：僕も、高松さんや尹さんと全く同じ意見です。僕はM&A案件を扱っていて、日本企業と海外の企業との取引案件を扱っていますが、海外M&Aや国際的な取引の案件をやりたい場合、まずは、そのような取引をしている日本企業や日本にいる外資系の企業の方々と出会う機会をつくる必要があると思います。

例えば、僕は在日カナダ商工会議所の理事であり、交流イベントを頻繁に開催しています。そのような場に、自分1人や少人数で事務所を運営している日本の弁護士がよく来るんですね。そこでカナダ企業の日本の子会社の方とか、カナダという取引している総合商社とか、そういう人々と出会ったりできるので、そういったイベントに行くだけで、カナダ関連のビジネスに興味を持っていることをアピールすることができます。もちろんカナダだけでなく、いろいろな商工会議所とかがありますので、自分のことを知ってもらうために、そのような交流を目指すべきかと思っています。

森田：商工会議所の会員でなくても、そのような交流イベントに参加できますか。

ピレス：もちろん、会員になればいろいろなベネフィットがありますが、会員でなくても参加できるものもあります。自分に対応しているような案件へのニーズがある外資系の企業など、いろいろな出会いにつながると思います。例えばLinkedInとかで、何か自分のプロフィールを準備しておくといいと思います。

森田：出ました。LinkedInね。

ピレス：はい。

森田：5年ほど前に、私たち国際委員会は、友好



協定を締結しているシンガポール弁護士会とオンライン交流会を実施しました。その際、シンガポール側の弁護士の参加者リストを見たら、全員、当然のようにLinkedInのプロファイルへのリンクが記載されており、シンガポールの事務局からは「日本側の参加者のLinkedInのリンクを教えてください」って当然のように言われました。

マージュ：海外ではLinkedInがビジネスのネットワークとして使われています。日本ではFacebookを使っていると聞いたときは、すごくびっくりしました。海外から見たらFacebookはあくまでレジャーというか、プライベートで、旅行しましたとかいうのをアップするためのツールであって、ビジネスでは絶対使わないんですよ。だから、日本の弁護士たちがLinkedInにプロファイルを作っていなかったというのが驚きです。事務所のプロファイルなどもLinkedInで作りますし、それが一応標準になっていると思います。

森田：ほかの先生方の原資格国でもそうですか。

ピレス：そうですね。

高松：そうですね。

マージュ：ビジネスではFacebookは使わないです。

高松：Facebookだと、私の母がコメントを入れたりするので（笑）。プライベートとビジネスは分けた方がいいんですよ。

マージュ：ビジネスのプロファイルで「この前、温泉に行きました」とか、普通に記載されるとちょっとね（笑）。

森田：国際案件を扱っている、扱っていないにかかわらず、LinkedInを使うのが標準なんですか。

マージュ：そうですね。大学の頃からLinkedInのプロファイルを作るのは普通です。学生時代から積極的にコネクションを作ろうとするのが海外のやり方です。教育においてもそうなので、そこはたぶん日本とはすごく差があると思うんです。

森田：じゃあ、インターン先とかを探す場合もLinkedInを使って自己アピールする这种感觉ですか。

マージュ：そうですね。インターンはむしろLinkedInを通じて事務所のパートナーに直接連

絡してくる可能性が高いですね。

ピレス：僕の事務所でも、今年、カナダとアメリカのロースクールからそれぞれサマーインターンが来たのですが、実は2人のサマーインターンのうち、1人だ

けは僕に対して直接LinkedInを通じて連絡してくれました（カナダのロースクールの学生）。そして、その学生は来年ロースクールを卒業したあと、事務所のNew Yorkオフィスにアソシエイトとして入所する予定です。

マージュ：怖い物なしですね（笑）。

ピレス：僕は全然知らない人でしたけど。一応、最初は「1回、30分でもいいので、面談として話してくれませんか。」という形でコンタクトがあり、話してみたんです。それで、「うちはサマーインターンを毎年採っているの、申し込んでください。」という感じで決まっていきました。あれは本当にゼロからLinkedInで直接やりとりしました。

森田：分かりやすい若手へのメッセージをありがとうございます。まずはLinkedInでプロファイルを作りたいところですかね。

結城：LinkedIn講座でも実施してみますかね。

森田：いいですね。外弁の先生方にLinkedInではこんなプロファイルを作るといいよという講座を開いてもらう。

マージュ：確かに、そういうセミナーをやった方がいいですね。私たちパートナーの目線でLinkedInで何を見るのかということをアドバイスできますよ。

例えば、写真を載せていない方が多いんですけど、それはちょっとLinkedInの趣旨と違うと思います。顔を見て、その人の経歴が見られれば、それは履歴書と同様になるので、写真も重要です。それから、ヘッドハンターたちも見てるので、



若手であっても、ヘッドハンティングされる可能性が高くなるんですね。

森田：そのような講座があれば若手だけでなく、中堅・ベテラン弁護士にも役に立つかもしれませんよね。私も当初そうでしたが、たぶんみんな、「何、それ？」って感じかと思うので。そもそも「LinkedIn」って、なんて読むのかとかね。

マージュ：発音がね。「リンクトイン」ですね。

ピレス：僕はいつも人と出会う前にLinkedInで検索して、どんな履歴か見えています。

マージュ：KYC（本人の確認）をするってことですね。

ピレス：そういう感じです。日本人のLinkedInのプロファイルは本当に少ないんですけども、例えば海外で1回でも仲裁を経験した方はだいたいプロファイルを作っています。それを見れば、「この人は、ニューヨークに3年住んだことがあるんだ。」といったことが分かります。

結城：国際会議では名刺を配るときもあるけど、配らない場合もありますし。名刺交換をしたとしても、とにかくまずLinkedInでつながって、メッセージしてというふうにやっておくと、会議で会っただけで終わらず、関係も続いていきますよね。LinkedInは国際会議でのつながりを構築するためにもいいかもしれないですね。

マージュ：海外では、紙の名刺の文化が日本ほどしっかりしてない。私が紙の名刺を差し出すとすれば、本当に今後も何かコンタクトを取りたいときだけです。あいさつ代わりに名刺を出すという習慣はないので。

高松：大規模な国際仲裁のカンファレンスに行くと、たくさんの名刺を集めても、帰ったらすぐ、みんなLinkedInでコンタクトをとります。メールで連絡するのはハードルが高いじゃないですか。

森田：そうですね。メールアドレスを打ち込んで、それが間違っていないかチェックしてってね。

高松：そうなんです。なので、話を続けたければ、LinkedInでコンタクトすれば、カジュアルなんですけど、ビジネスの環境でやりとりできるのでいいと思います。

森田：LinkedIn講座は絶対やってほしい。それ

は決まりでお願いします（笑）。

マージュ：もちろんです。

森田：ありがとうございます。では、今の話の延長で、マージュ先生から若手へのメッセージがあればお願いします。

マージュ：日本の新人弁護士に関して、圧倒的にフランスとかヨーロッパと違うなと思うのが経験値です。というのも、フランスでは、弁護士になる過程で1年間インターンをしないといけないんです。1年間のインターンが6か月ごとの2タームに分かれていて、1つのタームは企業か裁判所などの司法機関で、もう1つのタームは法律事務所でのインターンが義務付けられています。これをやらないとライセンスをもらえないんですよ。

1年間、インターンをやっていると、ほぼ1年間、仕事をしている状態になります。単なる見学者ではなく、本当に弁護士として扱われます。だから、弁護士1年目でも、既に、それなりの経験を積んでいるんですね。また、大学在学中でもインターンシップを重ねているので、それなりのレベルになった人たちが、弁護士1年目から戦力として入ってこられるんですね。

他方、日本の弁護士たちは、これが悪いというわけじゃないんですけど、「社会人1年目」という方たちが結構いらっしゃって、本当に1通のメールの書き方から教えないといけないとか、電話対応ができないとか。戦力として期待されていた人が戦力外になってしまうと、採用側にとってロスがすごく大きくなってしまいます。

だから、1つのアドバイスとしては、大学時代から外国でインターンシップができる機会をつくって、夏休みとかに積極的にインターンシップを重ねるとか。例えば私たちみたいな外資系の事務所だったら、大学生でもインターンシップを受け入れられるんですよ。たぶん日本の教育がそういうふうになっていない分、自分からイニシアチブを取る必要があります。海外の大学のインターンシップ制度が強すぎるから、そこでたぶん遅れを取っていると思うんですよね。

あとはアルバイトとかでもいいので、社会でどうやって活動していくのかというのをちゃんと分

かってから外資系とかに入った方が、たぶん外資系の事務所では、この人はすぐに戦力になるからいい待遇を、という話につながるんです。反対に、戦力外とみなされてしまうと、事務所やパートナーにとっては、本当にストレスになってくるので、そこはもっと日本の弁護士たちに頑張ってもらいたいという部分があります。

さっきのLinkedInともつながるんですけど、視野を広く見て、自分が同じ1年目でも外資系外国人弁護士と何が違うかというのを、教えられることは教えますけど、やっぱり自分から行動するというハングリー精神がないと、ただ与えられるという立場になってしまう。弁護士って自分から案件を取りに行く仕事だから、それができなかったら、全くキャリアとして危ないよという話を何回かしたことがありますけど、それでも何か「ぽかーん」としている方たちもいるんですよ。そこはやっぱりちょっと日本とヨーロッパ、私の場合はフランスとのすごい差というか、文化的なギャップを感じますね。就活というものも、インターンシップから始まるんです。インターン生のときに、この人は素晴らしいとか、業績がいいとなったら、そのまま採用されるんですよ。通常の就活はせずに、むしろハンティングされる。そのぐらい競争率も激しいですし、やっぱり学生たちもいい事務所に行きたい、大手に行きたいというので必死だから、インターンシップをつかむのにも競争率がとんでもなく高いんですよ。

そうになるとやっぱり1年目でも、もうめちゃうく

ちゃハングリー精神があって、「これは私たちの仕事なんだよ。まだあなたは1年目なんだから、ちょっと場をわきまなさい。」と、こちらがたしなめるくらいアグレッシブな人もいますけどね(笑)。他方、これは私の個人的な意見ですけど、日本の場合、ちょっと待ちの態勢にいらっしゃる弁護士たちが結構いるなど。

結城：「事務所やパートナーが何かやってくれるんですよ。」みたいな感じですかね。

マージュ：そうなんです。「何か与えてくれるんですよ。」と待っている。

逆にフランスの弁護士は、1年目でも、1人で裁判に行っていとか、厳しいけど、それなりに鍛えられて成長していくんです。

尹：日本でも、1年間の修習があるんですよ。その修習では一定のレベルになっていないということですか。

マージュ：日本の修習生を見ていると、やっぱり「仕事を見学に来ている。」ような感じです。裁判所や検察庁など、いろいろなところを転々して見学する。でも、それだと仕事を与えられないんですよ。

結城：法律事務所の修習は3か月だけですね。

高松：それだと、短すぎるんですよ。

マージュ：インターンシップ制度については、たぶんこれはもっと日本の弁護士会全体で考えた方がいい課題だと思います。



(次号につづく)

