

企業内弁護士と外部弁護士（その2）

弁護士（ユアサハラ法律特許事務所）

矢 部 耕 三*

目次

I. 企業法務弁護士としての基本

1. 企業活動を裏付ける法的背景

II. 企業法務に携わる弁護士に求められる能力とは……企業の外から、内から

1. 事実調査・発見のための能力

2. 法律解釈における原理的探究を行える能力と公正な判断を追求する能力

3. 社内にある情報とリソースを引出せる能力

4. 弁護士としての独立性・客観性を保つ能力

III. 企業法務における専門性

（以上、本誌15号）

IV. 企業法務・企業内法務における国際性

1. アウトバウンド業務の課題

2. インバウンド業務の課題

3. 国際性を培うためには

V. 仮想ケーススタディ

1. 製造物責任事例

2. 労働問題におけるコンプライアンス違反事例

3. 国際ブランド管理に絡んだコンプライアンス違反事例

（以上、本号）

IV. 企業法務・企業内法務における国際性

企業法務・企業内法務における国際化は、既に日本の社会への浸透度の高まりに従って、今後益々進行することが予測される。今後の日本からの企業活動にとっては企業の規模や所在する地域を問わずに避けられないものになっていくだろう。

* ユアサハラ法律特許事務所・パートナー、弁護士・弁理士。

イリノイ大学ロースクール非常勤教授（2000年～現在）、中央大学法科大学院客員講師（知財リーガルクリニック。2005年～2009年）、弁理士試験考査委員（2009年～2013年）、法務省・企業における法曹有資格者の活動領域の拡大に関する分科会委員（2013年～2015年）などを歴任。現在、日弁連において、法科大学院センター副委員長、組織内弁護士に関する諸問題ワーキンググループ副座長、業務改革委員会・企業内弁護士小委員会幹事などを務める。専門は、企業法務、国際法務、知的財産権訴訟、M&A、企業コンプライアンスなど。日本商標協会理事、日本国際知的財産保護協会業務執行理事、国際著作権法学会日本部会理事。

1. アウトバウンド業務の課題

各企業の活動レベルに応じた国際性は、それぞれではある。しかし、国内顧客のみを相手にしていても、そこに絡まって外国の当事者や労働者、物流・サービスなどが関連してくることは多い。例えば、取引の相手として、あるいは、自社のスタッフとして、公開会社ならば株式を所有する者として、外国企業や外国人がいるという場合である。また、日本で育った、日本の資本による日本法人たる会社でも、日本の市場だけでは稼げないので、海外市場も視野に入れようということで海外に行って拠点をそこに築き、そこから企業活動をしようということもありうる。これが、まずは国際化ステージと言われる段階である。今、日本の企業、特に中小企業にとってこのような国際化が政府によっても推奨されており、日弁連もまたそれを手伝えることを表明している。しかし、この場合、外国の事情をよく知らないと、日本の弁護士が行って手伝いましょうと言っても、何を手伝えるのかと言う話になってしまう。一方、日本の弁護士としても、このような場面で、日本法の話ではないから、我々日本の弁護士の話ではないと突き放した対応をしてしまっただけでは、お終いである。

日本からの依頼者にとって、日本語を話し、法律家として事実の調査と発見や法的論理を整理できる能力は、法律自体が違った国のものであったとしても、そういう素養や訓練のないビジネスマンやコンサルタントが見るよりも、よほど発揮されやすいはずである。依頼者や企業幹部が現地の外国へ行って欲しいと言ったとして、企業法務の外部弁護士として、あるいは企業内弁護士である法務部員として、私は英語が出来ませんと言ってしまった時点で、そういう業務は弁護士の手から零れ落ちてしまう。

現状においては、このような場面において、現地の政情や法制度、経済情報などの情報供給は行政府がやり、その先の面倒をみているのは、現地事情に通じたコンサルタント又は商事会社である。そこから現地に行って現地法律家、現地弁護士とつながることになる。能力を高めた企業内法務部門では、自らの法務部員の中から外国への留学や研修の機械を通じてこういう人材を育てていくことになる。企業内弁護士の方が外部にいる弁護士よりも、このような機会をより多く得られる可能性は高い。

しかし、コンサルタントであれ、商事会社であれ、実は、現地の弁護士で本当に誰がいいのかと言うのは、彼ら自身の経験や知識に差があるために、本当にニーズにあった適切な人が見つけられるという保証はない。弁護士としての能力のチェックは、同じような立場で見た眼を持つ者が選ぶことに意義があることも多い。予算に応じた対応の工夫ができる法律事務所を見つけれられるかどうか、法律家としてみてどうかという視点がなければ意味のないことも多い。だからこそ、依頼者や所属企業から担当者と一緒に海外の現地に行って欲しいと言われれば、これをきちんとやりこなすこともまた日本の弁護士の重要な業務と言ってよい。しかし従来、日本の弁護士は、一部の渉外法律事務所に所属する者や僅少数しかいなかった企業内弁護士を除いて、このような業務をあま

りやってこなかった。その意味では、日本の弁護士の国際化は、これだけの先進的経済大国において生きている法律家として、大きく他の先進国の法律家に遅れを取っている。

英米やその伝統をひく弁護士が世界に多数拡散し、活躍しているのは、このような業務を営々と続けたからである。アメリカ合衆国の企業法務や企業内法務を担う弁護士は、1960年から70年代、アメリカの企業が世界市場を席卷することに伴って、依頼者と共に海外に出て行った。イギリスの弁護士は、19世紀の終わりから植民地の拡大と共に依頼者と一緒になって出て行き、植民地の人たちの中から優秀な者をイギリスに留学させ、イギリス資格の弁護士にしてイギリス法の世界を拓いていったわけである。どちらもある意味経済や政治の世界における帝国主義的な国際化に法律家が従っただけであるという否定的な評価をする向きもあるかもしれない。しかし、自由主義を基調とする経済活動の自由ということの帰結が英米の企業活動の国際化であったとすれば、英米の弁護士は正しくそれと行動を共にしただけともいえる。これが彼らの国力なり、社会の力となりえたのであれば、日本は自由主義を基調とする憲法を有し、個人の自律と経済的活動の発展を基本的人権の保障において尊重しているにも拘わらず、英米のそれに大きく遅れを取っているのかもしれない。

国際化は、現状においては、グローバル化へと進展して行っている状況である。社会のグローバル化や、その中における企業活動とはどういうことなのか。従来の国際化以上に考えるべきことは増えていく。グローバル化という状況では、本社からのコントロールで海外の出先が動くということだけではなく。日本の会社ではあるが、開発拠点はAの国で、販売とか実績の流通の部門はBの国ということも起きる。それは何故かと言えば、それがその企業の国際的な経済活動として、コスト対効果が最大化できるからという理由からであることが多い。R & Dなら、別のC国にということもある。なぜなら、C国での教育水準が高く、労働に対する勤勉な文化があるからということかもしれない。これらの最適条件を探し、それを全部つなげて、世界中でベストな企業活動を行うという様な話になるのがグローバル化した社会における企業活動の在り方ということになる。

その時に、地理的にも、業務的にも多角展開してしまっている自分の会社の法務リスクというのはどこにあるのかということが日常的な課題であろう。そして、そもそも法務部門はどこに置くのが最もその企業にとって良いのかという話になることも覚悟せねばなるまい。日本の会社なのだが、日本の弁護士は数が足りないし、あまりビジネスをよくわからない人が多いから、法務部門は外国においてしまおうという話などもされかねない、というよりは既にされている現実がある。外国企業を呑み込んで合併した日本企業において、東京本社に元々しっかりした法務部門があるものの、国際案件については香港事務所の方がより中心ですというようなケースも出つつある。

米国でも、いろいろな法律文書のドラフティングとか翻訳という話は、コストを安くして、英語の使える他国の弁護士にどんどんアウトソーシングしてしまう状況が出ている。インドの法律事務所などは、これを下請けで受けている。秘密保持の問題から言って、本当に大丈夫なのかと言うところもあるが、そういう現実が既に進んでいることは覚えておいた方がよい。大量のデータを処理

するデータセンターなども、コストの高い米国に置いておくよりも、別の国においておくということもあり得ることになる。

もう一つの例を挙げてみる。知的財産権の世界でも、侵害品の監視と権利行使を世界的に展開することが常に重要である。そうすると、差止訴訟を有効に行うというのは、日本だけでやる話ではない。日本市場に侵害品を入れないという観点で考えればそれだけで良いが、本当の意味で、そう言うものが出回っているのはいきなり日本の国内なのではなくて、日本の依頼者の製品が売れている他の国であったりすることもある。そういう国へ侵害品を行かせないというためには、どこの国で、知的財産権侵害品の税関での差し止めなどをやらせたらいいのかという事を考えねばならない。そうすると、そこを、うちで集中コントロールをしますというサービスをオファーする法律事務所も出てくるわけである。例えば、ドバイの法律事務所などでは、日本人スタッフを置いて、様々な日本人顧客向けのサービスを展開する準備をしている。日本の弁護士とか弁理士に、うちを使って下さいという売り込みに来ている現状である。しかし、本当は、こういう業務すらも、我々日本の弁護士がもっとコントロールできることではないか、やるべきことなのではないかと感じるころでもある。

日本の事務所でもいろいろな努力はしている。大きくなる場所は海外支所を設置して、日本企業とともに頑張りましょうというところが出てきている。先般、ミャンマーに行った際にも、日本の大手法律事務所が支店を出して、現地で活動中の日本の企業をサポートしている状況を拝見してきた。しかし、日本の弁護士の皆が皆出来ることでもない。そういうサイズ感とコスト感で、大手事務所を使える依頼者ばかりではない。そうすると、日本の企業でもその所在する地域（現状、大都市圏以外からの地方有力企業の海外展開は著しい）や事業分野により様々なサイズやニーズがあり、それにより能率よく経済的な費用を提示しながら、何かしらの事をしたいという時に、これに応えられる努力を弁護士の側もしていかなければならないということであろう。そうすると、例えば国際的なネットワークを組みましょうという形で、自分の事務所では支店などは出したりしないが、頻繁に連絡の取れる他国の弁護士とつながって、いざと言う時にはお互いの依頼者のニーズを助け合いましょうという形をやっていく努力もありうる解だということになる。

2. インバウンド業務の課題

一方、企業内にいる弁護士や企業法務に関わる弁護士が日本で国際業務に携わるというのは、伝統的に行われてきたインバウンドと言われるような業務である。即ち、外国からきた当事者が日本の企業を相手に企業活動を行うという側面である。渉外法律事務所などといわれていたところは、従来このような業務を得意としてきた。英語ができるというアドバンテージの上に、日本に来ている企業活動についての法律業務をやるということが、日本の経済的勃興に関わる戦前・戦後の企業法務に関わった弁護士などにとっては、これが当たり前という時代があった。しかしながら、今はグローバル化の時代である。既に述べたように、企業活動にとって使いやすい法制度や法的枠組み、

あるいは企業組織についての制度があるところに、企業活動は流れていく。そうすると、一定の企業活動にとって最適な国にこれらを持って行くことが重要であり、日本についても、この国の法制度や社会がそういう企業活動のために使い勝手のよいものになっているかどうかがまず重要になってくる。日本へのインバウンドの国際業務も、そういう点に大きく影響を受けるのは当然である。日本の法制度がグローバル化した社会での企業活動にとって不便なものならば、日本の法律家も使われないというのはやむを得ない帰結である。まさしく、日本の弁護士のガラパゴス化である。

よく日本の訴訟件数が伸びていないから弁護士はいらないという議論があるが、一面的な議論と言わざるを得ない。法と経済の観点から検証してみれば、いかに日本の司法制度が、社会の中での紛争処理の制度として期待をされていないかという事がわかるともいえる。あるいは、弁護士もまた社会的に何ら期待されていない存在だと思われるかもしれないという危惧を頂くべきなのではないか。もし日本の司法制度が使いにくいとか、日本の弁護士に対する社会的期待が低下していると言われるならば、我々はそれを改善するように取り組まねばならない。それが弁護士のはたすべき社会的役割であるだろう。これこそが、民事司法改革とういもののあるべき姿であるように思う。そういう努力をすることもなく、事件が増えないから弁護士の数も全く増やさなくてよく、ひいてはもっと減らすべきだという単純な議論を展開するのであれば、それは企業法務であろうがなかろうが、グローバル化した社会の中で変化していく弁護士の将来における社会的役割の変容に目をつむる議論であろう。

例えば、ドイツはここで近年相当な努力をしている。今や、一部の法的手続の中において英語で証拠を出しても構わないとまで言い出している。彼らは、もともと英語がよくできるので、それが問題ないという環境はあるのであろうが、これはなかなか示唆的である。証拠調べについても集中的な手続がなされていることは夙に有名であるが、様々な改良を加えて、ドイツの市民・企業ばかりでなく、ドイツに進出しようとする様々な個人や企業にとってドイツの司法制度がより魅力的なものになるように日々努力している。弁護士の専門性についても、長い時間をかけて様々な企業法務の分野も含めて、依頼者が適切な専門家としての弁護士を選びやすい制度を整えてきている。また、外国に対して、いかにドイツの裁判手続きや司法制度がヨーロッパ各国の中で一番使いやすく、信頼に足るものであるかを、弁護士・裁判官などの法曹自身も関わって国外にPRすることに熱心である。これが、百数十年前に、我々がお手本にした国の今の姿である。ドイツの弁護士は法曹人口急増という変化に対し、必死にその実務のあり方に変容を加えていっているというのは確かであろう。

3. 国際性を培うためには

岡山大学法科大学院の場合、現状において地元の有力企業に卒業生が企業内弁護士として陸続と入っているということである。そのような中で、中国や東南アジアへの進出や拠点設置をしたり、その他のアジアの国々でも製品供給を行ったりしているということがあるために、企業内弁護士の

人たちにも現場サイドの社員のひとと共に現地に一緒に行ってくださいという要請が強いと聞いている。しかも、このような要請が弁護士としてもまだ駆け出しの若手であり、入社早々の人たちにも期待されるようになっていくという厳しい現実があるという。そのため、岡山大学法科大学院に対しても、そういうところに対応できる人材を育てて欲しいという要望も強く出ているとのことである。さてそれでは、そのような場面に立たされた企業内弁護士はどうしたら良いのか、また日頃からのどのような準備をしていけばよいのであろうか。

まず、今現在、英語をはじめ外国語ができない状態であったとしても、それを言い訳にしてはならない。企業内において資格ある法律家としての限り、企業活動の行く先が外国であっても、やらねばならないものから逃げることはできない。まずは、そういう仕事に取り組もうとする意志を持つことが肝心である。僕は外国語が出来ませんとか、私は日本法以外知りませんとか言うのは、企業内弁護士にとっては言い訳以外の何物でもない。依頼者の中にいる企業内弁護士であれば、当該事案についての情報を確保する道は必ずあるはずである。そういう立場にあるにも拘わらず「できない」というのでは、自らの職責放棄の宣言をしたと受け止められることになるだろう。こういうことをすることは、まずもって厳禁である。自分の立場を認識すれば、やらないという理由を見つける理由は、あろうはずはない。企業という組織内にいることの意味の大きさの一つは、こういうことである。

もちろん、一般社会においても、やる気を見せない人に仕事は回らないというのは普通のことである。しかし、企業内にいれば、社内弁護士としての職責と地位にある以上、もっと厳しい。海外について来てほしいと言われた時に、外国語が出来ない、外国語は知りませんでは通らない。少なくとも、「すみません、私自身は外国語が出来ませんけれど、どなたかできる人を手配頂けませんか?」くらいは言うべきである。あるいは、「うちの会社の中に、一緒に現地でサポートしてくれる人は居ませんか?」、という問い位は出すべきである。どちらもなければ、腹をくくって、旅行会話集と現地法に関する日本語出版物程度を携えて乗り出すのみではある。法的に難しい言葉まで外国語や現地語で理解はできないかもしれない。しかし、法務リスクや疑問を通訳や補助の人間を介して説明することは、弁護士である以上できなければならないのである。

しかしそれでもまだ、英文での国際取引に関する契約すら検討した経験がないので自信がないという人もいよう。しかし、仮にそういう経験が無かったとしても、すでに日本語化された現地法・外国法の情報と言うのは、我々旧世代の渉外関係を扱う弁護士が実務を始めた20年前や25年前に比べれば、はるかに多くこの世の中には存在し、かつそれらがインターネットによって利用可能な形で社会の中に無数に転がっているというのがネット化した社会の良いところである。ちょっとそのあたりの本屋に行っても、英文契約書の読み方という本くらいはいくらでもある時代である。そもそも、まず事案の現場にいる日本人から聞き出しても良いわけで、その問題のところに關しては、日本語であってもリサーチや事前準備は出来るはずである。わからない制度があれば、その法

律に関して書かれた日本語の本をまずは探し、本当に最新かどうか別にしても、まずは基礎的な法律情報を集めることをすればよいのである。この準備ができれば、たとえ現地で話されている外国語が自ら出来なくても、通訳さえ手配して貰えれば、質問すべき事項についての情報をどう集めるのかについては相当な作業をこなせるはずである。そうすれば、企業内弁護士としては十分機能するはずである。もし自分でやっていては時間的余裕がないとか、情報収集のレベルに不安があるということならば、弁護士コミュニティの中において誰が最も当該必要な情報のリソースとして聞くなりべき外部の専門弁護士であるかを探す努力をしても良い。これができるのも、弁護士としてのコミュニティの中にいて、単なる出版物経由だけでなく、それぞれの専門弁護士に関する情報を集められる立場にいる企業内弁護士の大切な役割であると言っても良い。

もちろんこれは外部の企業法務弁護士の場合も同様であるが、通訳とともにでも費用を対外的に支払って現地に行かせてくれるだけの理解を依頼者から得られる弁護士でなければならないということではある。

古き良き時代の話なので、少し割り引いて聞いてもらいたいのが、尊敬すべき事例としていつも紹介しているのが、かつて産業再生機構委員長をやられた高木新二郎弁護士の例である。私にとっては中央大学の先輩でもあり、赫々たる弁護士としての経歴の後に裁判官も経験した方でもある。

高木弁護士は、若い頃から仕事熱心な弁護士として知られるとともに日々の法律実務に関する勉強にも精励していたが、そのキャリアの途中で大病をされて一旦実務から離れざるを得ない経験をしている。当然、依頼者とも疎遠になるわけだが、病気が快癒し復帰されたところに、友人の弁護士から連絡が入り、ある日本の会社の米国子会社が倒産して困っているので、破産法に詳しい高木弁護士に米国へ行って状況をみてきてくれないかとの依頼が来た。しかし、さすがの高木弁護士も、英語がわからず、米国法をしっかりと勉強したこともないので一旦は躊躇した。しかし、通訳もつけるからと説得されて、米国に渡り現地での企業破産の手続についてつぶさに見聞する機会を得た。その事件を見ている間に、通訳を介しながらでも現地弁護士と話をした結果、専門家のセンスとしてこれは非常に面白いし、当時の悠長な日本の企業破産の手続と違って大変スピーディで実務的に教わることが多いと気づいた。その後、高木弁護士は、当時高度成長期にあった日本企業が、日本だけでなく海外に行くこともあると考えられると共に、企業として調子が悪くなれば当然破産になることも多々出てくるだろうから、これは将来絶対に必要な領域だと思い、米国連邦破産法を研究した。まずはやり直して英語を勉強し始めた上で、休暇をとる度に、安い航空券を探して米国に何度も足を運んで、米国の実務家の間を巡り、米国連邦破産法の実務を研究し、最終的には日本で本として出版した。その後も国際的な企業破産実務の研究を深め、世界の破産法実務家の間でも日本のレジェンドといえは Shinjiro Takagi を指すようになったことは夙に知られたところである。

V. 仮想ケーススタディ

以下は、若干の頭の体操をしてもらうために用意した仮想事例研究である。講義時間と紙幅の関係上、ごく概括的な取り上げ方しかできないが、既に本稿で述べてきた企業内弁護士又は企業法務についての外部弁護士としての在り方、その専門性や国際性へのニーズというものの具体的例示として理解して頂ければ幸いである。

1. 製造物責任事例

第一の例は、製造物責任のケースである。

私が弁護士登録した25年前ころには、新しい製造物責任法が出来たばかりであった。製造物責任と言うことで産業界には嫌がられていたところもある一方で、消費者団体からはまだまだ不十分だという指摘もあった。とにかくそれでも新しい時代の幕開けと言う感じには違いなかった。なぜなら、この法律が出来る前と言うのは、日本で製造物責任を追及できる法律と言うのは、民法を基本としつつ契約法で何かものを言うか、あるいは、不法行為で何かを考える他はなかったからである。

日本企業では、1960年代から1970年代にかけて、世界各国に製品輸出をし、海外進出した結果として、そこで製造・販売した製品が、何かの拍子に思いがけず壊れるということを経験した。その壊れ方の理由が仕方のないというもので、使っている人が理解しうるようなものなら良いが、これくらいの使用期間と使用方法でこのような壊れ方をするのはおかしいではないかと言いだしたら、当然のことながら、作った人が悪い、売った人が悪いと法的な責任を追及し、損害賠償責任を問おうということになる。これはごく普通のことである。我々も、買った掃除機がおかしくなったら、まずは電気屋に行って、あなたが売ったもの、これはおかしいのではないのか、不良品ではないのか、と言いたくなる気分になる。同じような状況が、海外で売られた日本の製品においても発生しうるところとなり、日本企業も製造物責任を追及されるリスクに晒されたわけである。特に1980年代、日本企業の活動が好調で、たくさん物が売れていて市場に氾濫していると、当然不調をきたした製造物を買った側から、日本企業を訴えればお金も取れそうではないかと思われたことは想像に難くない。そういう状況と比較すれば、これは日本でも救済が無ければおかしいという事になるわけである。その結果が製造物責任法の成立に至ったといっても良い。日本企業は国の内外双方において、厳しい製造物責任追及を覚悟しなければならない時代に入ってしまった訳である。

そうすると、そのような企業活動のリスク増加に伴い、そのようなリスクが発生してしまった場合をカバーするような賠償責任保険も提供されるようになってくる。ここで、日本の保険会社からも、多くの海外製造物責任賠償保険の商品が生み出された。海外製造物責任賠償保険は、海外向けのビジネス一般の責任賠償保険契約の中において、製造物責任賠償特約と言うのを入れるという形で、広まっていった。

ここで取り上げる例では、そのような海外製造物責任賠償保険をかけていた日本の製造業者が、その製品を米国に輸出販売したところ、不幸にもその製品が正常な使い方をしていたにも拘わらず

壊れてしまい、米国でこれを購入した企業が自らの財産に損害を生じただけでなく、行政罰を伴うような責任をも追及されかねない状況に陥ったという事例として考えて頂きたい。

こういう場合には、まずは第一次的に損害を受けた当該製品の購入企業（米国企業）から製品の製造元である日本企業に対して、米国での製造物責任に関する特別法や売買契約上の売主の注意義務などに基づく形での損害賠償請求訴訟が提起されうる。これに対しては、特段、国際管轄上の問題、あるいは反論の主張や立証にとって余程の困難が伴わない限り、現実には応訴せざるをえない場合が多い。その一方で、海外製造物責任賠償保険に加入していたならば、被保険者として保険会社に対して事故通知を適時に行い、保険金支払いで対応できないかという道を探ることにもなる。賠償責任保険がどういうプロセスで進むのか。分かりやすい比較を許して頂けるとするならば、自動車の自賠責保険や、弁護士賠償責任保険を思い出して頂くとよいだろう。要は、第三者に損害を与えてしまったことに責任を負うべき者がいる場合に、その責任を問われた時に自らの資力だけでは足りない部分をサポートしてくれる、そういう保険だということである。

それでは、こういう責任賠償責任保険の場合に、損害賠償請求訴訟が全部終わった後で、これだけ賠償金を支払わねばならなかったから払ってもらいたいと言えば済むかということ、ことはそう単純ではない。保険であるから、一定の保険料の支払いに見合った形で保険会社が支払うに合理性のあるレベルでの限度額がある。また、そのような支払をするにあたり、保険加入者に対して保険金支払いが可能な場合とそうではない場合について、予めこれを告知しておくということもよくあることである。

この事例では保険約款上の保険会社の免責条項に当たるかが争いとなると共に、日本で締結された保険契約として準拠法も日本法であり、紛争処理のための裁判管轄においても日本の地方裁判所を指定する合意管轄があったとしよう。

しかし、日本で販売されている保険契約の約款でも、アメリカの保険実務で使われている約款の丸写しに近いようなものという事もありうる。なぜなら、被保険者が保険会社を訴えても保険金支払いを受けようとする事例が少ない日本では、保険約款に関する深い議論がなされにくく、保険会社が示す約款の文言が正面から争われることは非常に稀だからである。そのため、日本の保険約款の免責条項として改めて読んでみると意味が通らないなどということも、ままある。日本での法の解釈の発展が弱い分野においては、よくこのようなことが起こる。そうすると、日本での裁判なのに、日本法の領域を超えて、母法である米国の法の領域に入り込んで主張立証しなければならないことも生じてくる。米国の実務における保険約款の解釈として、同種の免責条項がどのように解釈されるべきかをまず解明していかないと、日本での保険約款の解釈ができないというような事態も起こるのである。こう言う事は珍しいことではあるが、比較法の観点から母法の解釈についての意見書を、保険会社と被保険者で戦わせて日本の裁判を展開せざるをえないということである。そう言う意味で、このような訴訟に関わることになれば、企業の外で訴訟代理をする弁護士としてはもち

ろん、企業内弁護士として戦略を考える際にも保険についてかなり深い専門性が要求されることになる。

この例では、法務部長に弁護士経験数年の者を迎えたばかりということであったとしよう。この数年の弁護士経験が、どのような経験であったか、いかなる分野を得意としてきたかという点については様々な場合がありうるが、渉外的な経験がある程度あれば、何がしかの国際取引や貿易取引についての知見が国をまたがった製造物責任訴訟を理解するきっかけとなることもあるだろう。しかし、伝統的な個人事務所などでやっていた経験者くらいであれば、いったい何が問題なのかと言うところから始まってしまうおそれは高い。ただ、そうであっても、全く法律問題をやったことが無い人よりは、少なくとも、何を探したらいいのかという話はできなければならない。まずは社内で製造物責任保険加入の経緯や、保険会社との過去のやりとり、製造物責任事件自体についての事実把握など、関係者からの事情聴取をきちんとやらないといけないことには変わりがない。ここで、企業の外部から関わる弁護士にしてみれば、企業内にいる弁護士がしっかりとやってくれないと、いろいろな前提事実が狂ってしまう。よい法務部というのは、良い社内法律相談所である。そこがしっかりしていれば、外部の弁護士は、本当に供給しなければいけない専門的でピンポイントなアドバイスを、集中して出来るはずである。

2. 労働問題におけるコンプライアンス違反事例

第二の例は、地場産業での労働問題の事例をとりあげる。

ここでの地場産業は製紙業という仮定である。製紙業も非常に厳しい業界で、特に一般紙はものすごい価格競争に晒されている。一般紙だけ見たら、日本の企業は世界市場では製造コストの上で劣後するので戦えない。しかし、特殊紙のエリアならば、高い技術力のお蔭で、まだ相当戦える。こういう企業であったと想定してみよう。

ただ、この企業には法務部門がないという前提であるとしよう。地場産業というのには法務部の無いところが多い。そう言う状況ではあるものの、社長が、法律問題について予防していかないといけないからと考えて、弁護士を採用するのだということで、採用してしまったという風に考えてみよう。そこで社長室配属になった企業内弁護士が、まずは社内コンプライアンスであると考えて、就業規則とか社内規律についていろいろ見直していったら、種々の問題が出てきた。そして、もう1つ意外なこともわかってしまったという事例と考えて欲しい。

その意外なことというのが、いわゆる研修生違法就労問題であったとしよう。研修生の違法就労問題というのは、地方で労働者確保に悩む地場産業では起きやすい問題である。外国人研修生と言うのは研修目的で日本にきているのであるから、あくまで研修でなければならず、通常の労働者と同じ働かせ方はできない。ところがそれを越えて、実際の労働力にしてしまうというパターンが後を絶たない。しかもその時に、真ん中に入っている仲介のコンサルタントなどが悪い人間であったりすると、外国人研修生のパスポートを取り上げて管理するなどということをやっている場合もあ

る。そう言う問題が社内で発覚した時に、企業内弁護士としては、どうすべきであろうか。

こういう事態の発覚において、会社の中では当然利害対立が起きうる。外国人研修生の労働力に日々頼っている工場現場にいる人たちからは、「この人たちを本国に帰す訳にはいかない。いなくなったら、明日から生産は止まる。」と、抵抗されるだろう。そうかと言って、違法な状態のまま操業を続けて良いのかと言われてたら、これは社内コンプライアンス上明らかに NO である。社長は、そんな違法な状態は直ちに正すのだと息巻いているなどという状況を想像して欲しい。社内でも処理が進まないうちに時間が経過していつてしまえば、怪しげな文書が社内外に出回って会社としての社会的評価に関わる事態や、行政庁の調査などが始まりかねない事態になることも考えられるだろう。

こういう状況に直面して、企業内弁護士としてどうすべきか。なかなか簡単に解決策が見つけれられる状況ではない。100点満点の答えは無いであろう。しかし、そうではあっても、まずこの企業にとって、法的・社会的に最も恐れるべきところは何なのかと言うことを考えなくてはいけない。そこをどうやって法的に誘導できるか。もちろん社会的に評判が落ちるというレピュテーションリスクと言うのはあるだろうけれども、それを乗り越えてでも違法な状態を是正しつつ、労働力確保にも道筋をつける解を企業内弁護士としては粘り強く探さなければならないであろう。その時には、外部の弁護士ばかりでなく、社会保険労務士や地方自治体レベルでの支援の取り付けなども含めて、単なる法律解釈についてのガイドばかりでなく、経営陣とともに一つ一つの問題解決のための道筋を探りだすための協働作業に積極的に関わることも弁護士の仕事として必要になるのである。

3. 国際ブランド管理に絡んだコンプライアンス違反事例

第三の例は、国際的なブランド管理とコンプライアンスが絡んだ例である。

この例では、本社は地方にあるが、その製品販売は世界展開に及んでいるアパレルメーカーと言う想定である。この分野では、日本企業は相当活躍しているところが何社もある。安くて利幅の薄い、誰もがたくさん着て、使い捨てに近いようなものは、日本の企業のやる部分ではないが、高い技術力に裏付けられたブランド力の高い製品を供給できる企業は、価格での競争だけでなく、ブランド力の競争において世界市場で勝っていくことができる。

ただこの例でも、法務部はないと考えて欲しい。社長室が管理部門だと言う前提であることは、第二の例と変わらない。しかも、この第三の例では、「お試し」で弁護士を採って見たという感じで、司法修習修了直後の弁護士が1名採用されたばかりと考えてみよう。

この新人弁護士には気の毒なことではあるが、入社した途端に任された案件で、なかなか難しい課題が出現する。即ち、この会社には海外市場を再編しようというニーズが出ており、製造・販売コストを軽減して利益を出す方向にもっていつて、ブランド管理は徹底したいという事で、商標管理をしっかりしようというような話になったと考えてほしい。そのために、海外で販売・流通を担っているパートナー企業（外国企業）と商標権の管理や、譲渡やライセンスの交渉に入る必要が出

てきた。そうしたところ、相手方から、実はこんな話があると言うものが出てきてしまった。例えば、「あなたの会社には簿外で昔からこんな貸付をしているのだけど、これはわかっていますか。」という話が出てきたとしよう。相手方の外国企業にしてみれば、交渉の道具に使おうとする訳だが、これは大事件である。この場合、簿外での金銭貸借であるが、取締役会の承認決議は当然通っていなかったと想定して欲しい。さて、こうなると、企業内弁護士としては、どの問題から処理していくべきなのだろうか。

本来ならば、その借入は無効だと言いたいわけだが、そう単純に言っているのかと言うのがジレンマである。それが、今後の世界展開の為の非常に重要なパートナーとの間での話なのではなお困ってしまう。コンプライアンスという視点からいえば、これは明白な違反である。正さないといけない。株主の視点から考えれば、会社が損をしているのだったら責任ある経営陣に対して賠償請求をしろという話も出かねない。ただ一方で、そこだけやって終わって良いのかという問題と、この企業とのパートナーの話が壊れて、世界市場のシェアが低下してしまったらどうするのだというビジネス上のプレッシャーも当然ありうる。こちらの方にはタイムリミットがあって、待ったなしだったりすることも考えられる。

こういう場面で、どういう問題から手を付けて、どのように処理して行ったらいいのかを考えるためには、リーガルリスクやビジネスリスクのうち何が一番喫緊で、どのくらいの時間でマネージできて、処理を進めるためには誰と話をするのが最初なのかというような、作業全体の計画立案と実行判断をしなければいけないというのも企業内弁護士に求められる重要な役割である。この例でいくと、修習修了したての新人弁護士にも拘わらず、彼は相当頑張らなければいけないということになる。これは彼に同情すべき事態である。しかし、社内の情報をできるだけきちんとまとめて処理するための優先順位を付けるという時に、そのままであれば社長も幹部もわからないかもしれない外部の弁護士や専門家が指摘する問題についてのガイド役を務めていくことを誠実にこなしていくことに注力するのであれば、新人弁護士であっても、企業内弁護士としてのそれなりの役割は果たせるのではないかと思う。正しくこういう非常事態にあつてこそ、企業内弁護士として期待される役割とアドバンテージがあるのだと思う。社内の人と軋轢を生じたり、コミュニケーションを壊したりしない限りは、信頼される立場になることは十分にありと心得るべきだろう。企業内弁護士としては社内の話と社外からのアドバイスの両方について、これらを翻訳し、理解をし、必要などころへ正しくかつ無駄なくつなげる能力が期待されていると言ってもよい。これは、最初に申し上げた、事実聴取能力、あるいは、事実調査能力から実現可能なことである一方で、どのようなルールがそれに関わっているかという、企業内弁護士ならではのセンスが問われる状況ではある。しかし、課題を一つ一つ克服していけば、必ず何らかの解は得られるだろう。

以上

<参考文献>

2015年版中小企業白書（中小企業庁）

http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H27/PDF/h27_pdf_mokujityuuGaiyou.pdf

「FAQ・よくある質問」（日本組織内弁護士協会〔JILA〕・ウェブサイト）

<http://jila.jp/faq/index.html>

「米国ロースクール事情／21世紀の弁護士業務の新しい価値創造：Transaction Engineering」鈴木修一（ジュリナビ・ウェブサイト）

<https://www.jurinavi.com/market/lawschool/info/index.php?id=25>

「法科大学院の認証評価」山本崇晶ほか（特に「Ⅲ『法曹養成教育』という評価基準」江森史麻子、日本弁護士連合会・法曹養成対策室報 No.2・47頁、2007年）

<http://www.nichibenren.or.jp/library/ja/publication/books/data/housou2-4.pdf>

「スキルアップのための企業法務のセオリー」瀧川英雄（レクシスネクシスジャパン 2013年）

「展開講座・企業内法務の実務」（有斐閣、『法学教室』2014年12月～2015年12月）

「企業内弁護士の展望と弁護士業界の課題（前編・後編）」（第二東京弁護士会、『NIBEN Frontier』2013年1月号・2月号合併号26頁）

<https://niben.jp/or/operating/zadankai2012-1.pdf>

<https://niben.jp/or/operating/zadankai2012-2.pdf>

「リーガルマーケットの展開と弁護士の職業像」森勇編著・日本比較法研究所研究叢書102（中央大学出版部、2015年）

「企業法務に関する理論と実務－企業法務の本質機能と法務部門・法務スタッフ・弁護士の果たすべき役割について」辻本勲男（龍谷法学42巻4号126頁、2010年）

http://repo.lib.ryukoku.ac.jp/jspui/bitstream/10519/688/1/r-ho_042_04_006.pdf

「企業の海外進出『土業』グローバルマネージャー」（伊藤忠商事執行役員・茅野みつる氏インタビュー ウェブマガジン Global Manager 特集、2013年）

http://webmagazine-globalmanager.com/feature/03/09_print.html

「弁護士の肖像・高木新二郎」（弁護士・高木新二郎氏インタビュー、アトニーズマガジン第17号、C&R リーガル・エージェンシー、2010年9月号）

http://legal-agent.jp/attorneys/humanhistory/humanhistory_vol17

「製造物責任の歴史と製造物責任法の制定」朝見行弘（独立行政法人国民生活センター、『国民生活』2012年7月号15頁）

http://www.kokusen.go.jp/wko/pdf/wko-201207_07.pdf

研修生及び技能実習生の入国・在留管理に関する指針（法務省入国管理局、平成19年〔2009年〕12月）

<https://www.jitco.or.jp/system/data/kankeihourei09.pdf>

外国人研修生を不法就労活動させた者に対する罰則等について（一般社団法人・全国建設研修センター資料）

http://www.jctc.jp/wordpress/wp-content/uploads/hp_siryol-1.pdf

