



海外紛争と日本の弁護士

弁護士 雨宮 弘和

海外紛争に巻き込まれた日本企業から当事務所に相談が持ち込まれるケースが少し増加している。コーポレートの案件に比べて、海外紛争案件の当事務所の関与の仕方も、その背景となる日本企業の当事務所への期待もバラエティに富む。ここ最近の相談事例を踏まえて、当事務所がどのような形で海外紛争に関与しているか紹介したい。海外紛争において、日本の法律事務所はどのような付加価値を与えることができるか、さらには、日本の本社としてどのような点に留意するべきかを考える一助にして頂きたい。

代理人としての弁護士

弁護士というと、訴訟・仲裁の「代理人」というのが昔からのイメージである。当事務所でも、日本国内又は外国を仲裁地とする国際商事仲裁の代理案件を担当してきた。日本企業としても、仲裁案件を代理する日本弁護士に何を期待するか比較的イメージし易いと思われる。

Kojima
Law Offices

海外進出

プラクティス・
グループ

ニューズレター

Vol. 19

Contents

海外紛争と日本の弁護士-----1

セミナー報告：「インドの訴訟実務～インドで裁判に巻き込まれた場合の対応方法～」-----2

セミナー報告：「商事裁判所法の概要とその影響」-----3

セミナー報告：「ドイツ・ビジネス法セミナー」-----4

MSI 年次大会について-----5

小島国際法律事務所

〒102-0076 東京都千代田区五番町
2-7 五番町片岡ビル 4階

TEL: 03-3222-1401

FAX: 03-3222-1405

MAIL: newsletter@kojimalaw.jp

URL: www.kojimalaw.jp

仲介者またはアレンジャーとしての弁護士

これに対して外国の裁判所で訴訟を遂行する場合、現地で訴訟を進行するのは現地弁護士である。そのため、現地の訴訟担当弁護士と日本の本社との「仲介者」という役割が生じる。さらに紛争の相手方が複数国に散らばっている場合はもちろん、第三国での保全手続きや執行を視野に入れ、複数の外国弁護士を一貫した方針の下で指揮することもある。いわば「アレンジャー」のような役割である。「仲介者」とか「アレンジャー」しての日本の法律事務所は何を期待するかとなると、企業によりまちまちである。日本の法律事務所もどのような付加価値を与えられるのかについて十分アピールし切れていない面もある。

海外紛争における日本弁護士の付加価値とは？

「仲介者」や「アレンジャー」というと、外国弁護士の報告を日本の制度も踏まえながら説明したり、日本企業の要望を当該国の制度を踏まえて外国弁護士に伝えたり、という日本弁護士の姿を想起する人が多い。そのような業務自体が高度な技能を要する職人芸であるし、日本企業のマンパワーを補う点でも意味がある。しかし、こういった連絡業務、調整業務とは区別されるものとして、「仲介者」あるいは「アレンジャー」としての本質的な価値があると思う。一言で言えば、争い方を構想し提案することである。

例えば、現地で訴訟が起った場合、有能な現地弁護士に任せれば、判例を調べ上げて精密な反論方法を考えてくれるかもしれない。しかし、「今は現地での訴訟に対応しない」とか「第三国で法的手続を開始する」といった大局的な争い方についてのアドバイスは期待しにくいのが通常である。この役割を引き受けることに日本の法律事務所としての本質的な価値があると考えている。実際、相手方の請求自体は多額であったものの、依頼企業が現地にまとまった財産が無いうえ、送達に重大な瑕疵があったので日本で執行判決が求め

られても応訴していなければ日本での執行承認を争えるという判断の下、現地での訴訟手続を無視する旨のアドバイスを行ったこともある。また、相手方が現地裁判所に不当な影響力を行使することが疑われるケースでは、第三国にある相手方財産への仮差押えをアドバイスしたこともある。

日本の弁護士を使いきっているか？

当事務所は、日本企業が既に現地弁護士に加えて世界的に著名なインターナショナルファームを起用しているケースのセカンドオピニオンを提供するにあたり、他事務所の「アレンジャー」としての実態を見ることもある。外国企業が外国法律事務所をまずリテインし、その外国法律事務所のインストラクションで日本における法的手続の追行をすることもあり、このような形で他事務所の「アレンジャー」としての役割を見ることもある。しかし、アレンジャーの役割を担う法律事務所において上記のような大局的な検討を行なった形跡が見られないケースが少なくない。現地弁護士との間に入る法律事務所に連絡業務・調整業務だけを行わせて、紛争処理の鳥瞰図を示させないというのは、何とももったいない使い方だと思う。依頼の仕方次第で、もっと活用できるはずである。

逆に、当事務所に相談に来られる日本企業の中には、「連絡業務・調整業務は自社でやるもの」という前提で、大局的な紛争処理の方針だけを求める企業もある。顧問関係にあつて会社の内情が分かっており、紛争が顕在化する前の初期段階であれば、面談形式の会議も設定せずに、適宜電話だけで情報共有・方針協議を行っている例もある。しかし、このような活用方法は、企業の担当者の方にも相当な知識・経験が必要であるし、当事務所の側でも依拠する情報が限定されてしまい具体的なアドバイスが難しいという面がある。さらに、一部の企業を除き大型の国際商事紛争は定型的な業務ではないはずなので、現状では、アドバイスをき

ちんと実行するためのマンパワーがあるかという点で不安が残るケースが圧倒的に多い。

もつとも、各企業の法務部門の充実度によっては、これらの使い方は、日本の法律事務所が一番おいしいところを効率的に得られる方法なのかもしれない。そのように日本の企業も日本の弁護士も変化していくこ

とは望ましいことかもしれない。何も考えずに日本の法律事務所にすべて丸投げするのではなく、日本の法律事務所に何を期待するのか自問しながら、いろいろな使い方を試すことはこれから重要になってくるであろう。

セミナー報告

「インドの訴訟実務～インドで裁判に巻き込まれた場合の対応方法～」 弁護士 布川 俊彦

小島国際法律事務所は、去る 2017 年 10 月 3 日、当事務所会議室（市ヶ谷）において、インドの訴訟弁護士である Mohinder J.S. Rupal 氏を招き、「インドの訴訟実務～インドで裁判に巻き込まれた場合の対応方法～」と題するセミナーを開



Mohinder J.S. Rupal 氏

催しました。合計 30 社弱の会社のご担当者様にご参加いただき、セミナーは盛況のうちに終了しました。セミナーは午前及び午後の各回とも、15 名程度の参加者が当事務所の会議室の机を囲む形式で着席するアットホームな雰囲気で開催されました。講師の Rupal 氏と会場の参加者との距離も近く、インドの裁判手続について、参加者の皆様と活発な質疑応答が行われました。

インドでは、裁判所で訴訟活動を行う弁護士は、訴訟を専門に扱うのが通常です。そのため、インドの大規模な法律事務所であっても、実際に訴訟を行う訴訟弁護士

を内部に抱えておらず、訴訟案件は外部の訴訟弁護士に委託していることも少なくありません。日本に来日するインド人弁護士の多くは企業法務弁護士であり、インドの訴訟弁護士と知り合う機会はなかなか多くはありません。その意味でも、今回のセミナーは、インドの訴訟弁護士にインドの訴訟実務について直接聞くことのできる貴重な機会となりました。

セミナーでは、インドの大学である Indian Law Institute (P. G. Diploma in corporate laws and management) を修了した小島国際法律事務所の赤塚弁護士が、インドの裁判制度の概略を解説をしました。赤塚弁護士は、インドで実際に法廷を見学した際の経験やインドの法律事務所での勤務経験を踏まえ、具体例を交えた解説を行いました。さらに、インドの訴訟弁護士である Rupal 氏が、インドの訴訟手続や実際の運用状況について Q&A 形式で解説しました。赤塚弁護士が英語で質問し、Rupal 氏が英語で回答し、適宜 Rupal 弁護士の解説内容を日本語で説明し、インドの訴訟手続の概略が解説されました。参加者の皆様からは、Q&A 形式だったこともあり、インドの訴訟手続の流れの大枠がよく理解できたとのコメントをいただきました。

セミナーの最後には、Rupal 氏から日本の法務担当者宛てのメッセージもありました。インドで訴訟に巻き込まれた場合には、現地のインド人弁護士に丸投げするのではなく、頻繁にコンタクトを取って管理監督することが重要だとのことでした。これは、日本人の弁護士を利

用する場合にも共通するアドバイスであるといえます。海外の弁護士をうまく使いこなすことは、企業の法務部にこれからもより一層求められる技能です。今回のセミナーがそのような技能を高める一助になればと思います。

セミナー報告

「商事裁判所法の概要とその影響」

弁護士 赤塚 洋信

本年 10 月 3 日に行われたインドの訴訟セミナーの概要は布川弁護士より別稿にて報告のあったとおりです。以下では、セミナーにおいて当職と Rupal 弁護士が話した内容のうち、特に商事裁判所法の概要とその影響について申し上げたいと思います。

インドでは、長らく訴訟の遅延、長期化が問題視されており、制度改革の必要性が指摘されていました。控訴審まで争うと 10 年はかかると言われる状況はビジネスのスピード感に全くそぐわないものであり、企業にとって深刻なリスクの一つであったといえます。そこで、2015 年に商事裁判所法が制定され、同法において商事紛争に適用される訴訟手続きの特則が定められるとともに、商事紛争を専門に取り扱う商事裁判所等が設置されることとなりました。

商事裁判所での審理の対象となる商事紛争とは、1000 万ルピー（約 1700 万円）を超える訴額の商事紛争と定義されています。企業同士の紛争であればこの金額を超えることは多いように思われます。

商事裁判所法の下では、当事者の行う訴訟行為に対して様々な期限が設定されています。例えば、被告の答弁書は 120 日以内に提出すること、事件管理期日（訴訟のスケジュールを定める期日）から 6 ヶ月以内

に審理を終結すべきこと、結審から 90 日以内に判決を言い渡すべきこと、などです。また、商事紛争を専門に扱う商事裁判所が設置されたことにより、審理を担う裁判所としても迅速な事件処理を進める体制が整ったといえます。Rupal 弁護士によれば、商事裁判所法の施行後、商事紛争に関する訴訟の遅延は改善され、第一審は 1 年から 2 年程度で判決が下されるようになったとのコメントがありました。

インドにおいては 2013 年の会社法改正、2016 年の倒産法制定と、ビジネスに大きな影響を与える法改正が続いています。今回ご紹介した商事裁判所法の制定もインドにおけるビジネス環境の整備の一環として位置づけられるものだと思います。

ところで、商事紛争の迅速な解決を図る仕組みが整ったとはいえ、インドにおいて法的な紛争に巻き込まれることはやはり回避すべきリスクであることには変わりありません。インドに進出している日本企業としては、現地企業との取引や現地の子会社のオペレーションに気を配り、トラブルを未然に防ぐことが引き続き重要であると思います。

セミナー報告:「ドイツ・ビジネス法セミナー」

弁護士 光内 法雄

当事務所は、インドをはじめとする新興国のみならず、北米・欧州への日本企業の直接投資も積極的にサポートさせて頂いています。当事務所がドイツ投資にも力を入れていることをご理解頂く一助とすべく、2017年9月14日(木)、ドイツの法律事務所 HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK との共催により、掲題のセミナーを開催しました。(ドイツのノルトライン・ヴェストファーレン州の経済振興公社日本支社 NRW Japan KK のご後援も頂きました。)セミナーでは、当事務所が長きに亘っ



金子浩永弁護士

て一緒に仕事をしている金子浩永 ドイツ弁護士をメインスピーカーに迎え、当事務所の小島弁護士も登壇しました。セミナーは3時間にわたり、金子ドイツ弁護士からは、日本企業がドイツでビジネスを行う際に陥りやすい誤りを、特に労働法の観点から丁寧に説明いただきました。また、小島弁護士からは、自身もドイツで執務をした経験を踏まえ、日本法の弁護士の



観点から、日独の法文化ギャップに焦点を当てて、金子ドイツ弁護士の説明を補足しました。途中、ドイツ進出に関心をもつ聴衆の方々との活発な質疑応答も交え、終始熱のこもったセミナーとなりました。



MSI 年次大会について

弁護士 渡邊 望美

2017年10月21日から24日にかけて、当事務所が加盟するMSI Global Alliance(<http://www.msiglobal.org/>)の年次総会が、東京で開催されました。MSIは、法律事務所や会計事務所の国際的なネットワークであり、100か国以上の

250を超える事務所がメンバーとして加盟しています。今回の年次総会では、世界各国から約200人のメンバーが東京に集まりました。当事務所は、2004年からのメンバーであり、今回はホスト国のメンバーとしての参加となりました。総会では、

多様なトピックについてメンバー間で活発な議論が交わされましたが、今回はアジアでの総会ということもあり、中国の一路構想の下でのビジネス環境の変化など、アジアに着目した議論も多く見られました。また、当事務所代表の小島弁護士は、レセプションにてホスト国のメンバーとしての挨拶を行い、国際社会で活動する法律家/会計士等として、どのように世界の発展に貢献していくかについてスピーチを行いました。その他にも、メンバー間の情報交換やお互いの関係をより一層深めるためのネットワーキングイベントも多数企画され、当事務所から多くの弁護士が参加しました。このような国際ネットワークのイベント等を通して、個々の弁護士の知見を広め、今後も依頼者からの様々なニーズに迅速かつ的確に応えられるよう努めていきたいと考えています。



お知らせ

当事務所が主催または当事務所の弁護士が講師を務めるセミナーが下記の通り開催されます。奮ってご参加いただければ幸いです。さらに詳しい内容をお知りになりたい場合は、当事務所または主催団体までご連絡ください。

- ◆ 「EU 一般データ保護規制 (GDPR) セミナー」～GDPR の概要とその実務的な対応方法～
 主催：小島国際法律事務所、Heuking Kuhn Luer Wojtek PartGmbH
 共催：(株) NRW ジャパン
 日時：2017年11月29日(水) 午後2時～午後5時
 内容：GDPR の概要について、GDPR への対応を含めデータ保護法対応の実務経験が豊富なドイツ弁護士 Philip Kempermann 氏を招き、GDPR の概要について解説したうえ、実務的な対応方法について、ドイツでの経験を踏まえて解説します。

当事務所の業務の出張説明

通常の来所形式のインタビューのほかに、ご希望があれば当事務所弁護士が貴社を訪問し当事務所の海外進出サポート業務の概要をご説明します。海外進出、現地オペレーション、海外企業との紛争、撤退などにつき当事務所と共にサポートする海外ネットワークについてもご説明します。当事務所からの業務説明、貴社からの業務内容に関するご質問への回答などに通常1時間程度を見込んでいます。

当事務所の業務の出張説明についてのお問合せは、webmaster@kojimalaw.jp にメールにてご連絡ください。メールの件名は「海外進出サポート業務の出張説明希望」としてください。

なお、現時点では、都内に所在する企業・事業所のみ出張説明を行なっている点、ご了解ください（学生又は法律事務所向けに業務説明を行なうことは想定していない点ご了解ください）。

本ニュースレターは、法的助言を目的とするものではなく、個別の案件については当該案件の個別の状況に応じ、日本法又は現地法弁護士の適切な助言を求めていただく必要があります。また、本稿記載のうち、意見にわたる部分は、執筆担当者の個人的見解であり、当事務所またはその他の事務所の見解ではありません。本ニュースレターで取り上げてほしいテーマなど、ぜひ、皆様の忌憚ないご意見・ご感想を newsletter@kojimalaw.jp までお寄せください。