

2012年12月13日(木)に2012年度の比較法講演会「渉外弁護士の仕事」が開催され長崎玲弁護士が講演しました。本稿は、報告後に講演会の内容をまとめたものです。

渉外弁護士の仕事

長崎 玲

1 始めに

今日は、私がそうである渉外弁護士の仕事について、お話します。

まず、弁護士になるためには何をすべきかからお話します。今から10年前、私が弁護士になったときは、受験回数制限がない司法試験があり、それに合格すると司法修習生となり、埼玉県和光市にある司法研修所でまず3ヶ月座学の修習をし、その後、全国の地方裁判所所在地で1年間、実務修習をします。実務修習(私の場合は釧路)では、検察官、民事裁判官、刑事裁判官、弁護士の実務を3ヶ月ずつ行い、そしてその後、和光の司法研修所に戻ってまた座学をやります。座学というのは主に裁判所用の書類を作成するという「起案」の勉強です。最後に、「2回試験」というのがあります(最初の司法試験を「1回」と数えるようです)、それに受かると、弁護士登録できるわけです。

皆さんが弁護士になりたい場合、私のときとかなり方法が異なります。まず、皆さんはロースクール(法科大学院)に入学し、法学未習者(≡法学部以外の学部出身者)であれば3年間、法学既習者(≡法学部出身)であれば2年間、通学しなければなりません。卒業後に初めて司法試験を受けられます。司法試験合格後は、司法修習がありますが、私の時のように1年半ではなく、1年だけです。また、最近は司法試験を受けるために、ロースクールではなく、予備試験というルートもあります。

2 弁護士の仕事

(1) 「法律事務」を行う仕事

弁護士の仕事ですが、これにはどのようなイメージをお持ちでしょうか？ 実は「弁護士法」というものがあり、その第1条に「弁護士の使命」として、「弁護士は、基本的人権を擁護し、社会正義を実現することを使命とする。」(同条1項)、「弁護士は、前項の使命に基き、誠実にその職務を行い、社会秩序の維持及び法律制度の改善に努力しなければならない。」(同条2項)とあります。しかし、これでは正直、何の仕事をするのか、よくわかりません。

次に、弁護士法第3条(弁護士の職務)を見てみましょう。1項に、「弁護士は、当事者その他関係人の依頼又は官公署の委嘱によって、訴訟事件、非訟事件及び審査請求、異議申立て、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件に関する行為その他一般の法律事務を行うことを職務とする。」とあります。これならわかりますね。要するに弁護士は、「訴訟事件、非訟事件及び審査請求、異議申立て、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件に関する行為その他一般」の「法律事務」を行うことが職務、つまり仕事なのです。そして、この仕事は、弁護士しか出来ず、弁護士以外が行うと「非弁行為」という犯罪になります(弁護士法72条¹⁾。

(2) 涉外弁護士とは

私が身を置いている「涉外弁護士」の世界では、弁護士は大きく二つのタイプに分かれると言われています(涉外弁護士業界の外では異なっているかも知れませんが、その点注意して下さい)。主に東京などの大都市部での話ですが、一つには、「一般民事」と言われている分野があります。ほとんどの弁護士がこのタイプであり、司法修習で勉強するのは、

¹ 弁護士法72条。「弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、異議申立て、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない。ただし、この法律又は他の法律に別段の定めがある場合は、この限りでない。」

このタイプの弁護士になるための準備です。取り扱うのは離婚・相続、不動産関係、企業間訴訟、労働問題、債権回収等、何でもやりますが、訴訟案件が主体です。また、個人の依頼者が多く、法律事務所の規模も、おおむね1人から、多くて10人くらいです（もちろん例外もあり、かなり大きな事務所もあります）。また、「一般民事」と言いながら、刑事事件も多かれ少なかれ扱っている弁護士が多いです。私は修習中にいくつかの法律事務所でお世話になりましたが、いずれも、「一般民事」の事務所です。

一方で私はいわゆる「渉外弁護士」と言われる系統ですが、これは何なのか、実はよくわからないところがあります。「渉外弁護士」の名前の由来は、国際的な案件を多く手がけていたからと思いますが、実際は「渉外弁護士」のいる「渉外事務所」に属しながら、国内の案件をもっぱらやっている弁護士もいます。そのため、「企業法務」系の弁護士と言う方が正確かも知れません。「企業法務」系の弁護士の場合、企業間の取引契約に関するアドバイスや、企業が対象である特殊な法規制（レギュレーション）を取り扱うのが主な業務です。訴訟はほとんどやらないという弁護士もいます。最近増えている、企業内弁護士（インハウス・ロイヤー）も、もっぱら企業関係の法務を担当しますので、「企業法務」系といえると思います。

「企業法務」系の弁護士の状況は、かなり変動的です。まず、私が弁護士になったころ（2002年）は、「企業法務」系弁護士の仕事は、非常に景気が良かったみたいです。日本の景気自体は長引く不況であり良くなかったのですが、企業再編、すなわち国内企業の統合案件がたくさんあり、また、それに連動する形で、外資系企業による日本企業への投資・買収案件も盛んでした。私はあまりやらないのですが、金融法の分野では、新たな資金調達の方法として「証券化」が大流行していました。このような状況であったため、当時、「企業法務」系の大手事務所は大量の新人弁護士を採用したのです。また、外国系法律事務所もどんどん規模を拡大していました。そして、「4大（または5大）事務所」が出現し、外国系法律事務所も、日本の大規模事務所並の大きさになったのです。

この傾向は、2008年ころまで続きました。

しかし、2008年後半にはいわゆる「リーマン・ショック」が起き、日本への投資案件が一気に減りました。日本国内の企業再編も一段落していました。一時的に企業法務系の事務所も低成長時代を迎えることとなります。その一方で、新興国は順調に成長していましたので、この成長を捉えるため、日本企業の海外進出が盛んになりました。この時流に乗ろうと、企業法務系事務所の海外進出が始まっているのが現状です。

3 仕事の内容 (M&A の例)

さて、具体的には企業法務系の弁護士は何をしているのでしょうか？私がやってきた M&A の分野を中心に述べますと、M&A とは、英語の Mergers & Acquisition の略語であり、要するに企業買収のことです。企業買収というと、いわゆる「テイクオーバー (企業の支配権の獲得)」のことが想定されるかも知れませんが、それには至らないレベルの投資案件や資本提携もたくさんあります。

企業を買収したり、企業に投資したりするときは、対象会社を調査します。この調査のことを、デュー・ディリジェンスといいます。この調査の目的は、その結果を、買収 (投資) 価格や、契約条件に反映させることです。調べるポイントは、対象会社の財務状況や会計・税務、法務、そしてビジネスの中身等ですが、我々弁護士は、主に法務面を見ます。対象会社の財務状況や会計は会計士、税務は税理士、そしてビジネスの中身は、買収会社 (ビジネスマン) や、M&A を手伝う証券会社等 (FAーファイナンシャル・アドバイザーと呼ばれたりします) の人が見ます。法務面の調査対象項目は、①会社・株式、②業務 (及び関連契約)、③資産 (不動産、動産、知的財産)、④負債、⑤人事・労務、⑥環境等です。なお、環境面は、環境コンサルタントを使う場合もあります。例えば、土壌汚染の調査をする必要がある場合 (買収対象会社に工場がある場合等) がそうであり、実際にボーリング調査をしたりします。

また、調査内容は、買収スキーム (方法) によっても異なります。買

吸収スキームには、大きく分けて、①株式譲渡、②資産（事業）譲渡、③合併がありますが、まず、株式譲渡の場合は、対象会社の株主が変動するだけであり、対象会社自体は何も変わりません。そうしますと、対象会社の権利義務関係がそっくりそのまま残るわけですので、徹底したデュー・ディリジェンスが必要です（もつも、株の一部を買うにとどまるなど、投資が限定的な場合は別です）。そして、株式の買収により、対象会社の支配権を得ようとする、いわゆる「チェンジ・オブ・コントロール」となり、契約関係が解除されないかも大きなチェックポイントです。というのは、取引契約の中には、親会社（や支配権）の変更がある場合に、契約は解除するという条項が含まれていることが良くあるからです。

一方で、株式譲渡の手続きは簡単です。調べる点は、株式を譲渡側がきちんと保有しているか、担保に入っていないか、第三者に譲渡してしまっていないか、等です。市場で株式を買い付けるときは、公開買い付けの規制があつて、複雑になりますが、今回は割愛します。

資産（事業）譲渡の場合は、少し気が楽です。負債は譲渡会社に置いて行くのが通常だからです。ですので、譲渡される事業の資産の法律関係だけを調査すれば良いのです。もっとも、契約関係の譲渡には相手方の同意が必要で、これはやっかいです。また、許認可関係は、原則として譲受会社に引き継がれませんので、取り直しになります。株式譲渡の場合は、こういう問題は生じません。

合併の場合は、「包括譲渡」ですから、対象会社の債権債務関係は全て引き継ぎます。しかも、株式譲渡と違い、もろに引き継ぐわけですから（株式譲渡の場合は株式の保有であり、有限責任というバッファーがあります）、デュー・ディリジェンスは株式譲渡の場合以上に徹底してやらないと行けません。合併手続きもいろいろやっかいです。吸収される会社の場合、チェンジ・オブ・コントロールも起きます。

4 M&A (続き)

(1) デールの流れについて

次に、具体的な M&A 取引 (デール) の流れについて簡単に説明します。

まず、当事者間で取引について協議するのですが、そのとき、お互いの重要な秘密情報を交換しますし、また、取引自体も秘密にしたいのが普通です。M&A は株式市場に影響を与えますし、関係する会社の従業員にもインパクトを与えるからです。そのために、まず秘密保持契約 (Confidentiality Agreement/Non-disclosure Agreement) を締結します。これにより、お互いに M&A で交換する情報と、M&A に向けて協議している事実自体を秘密にする約束をするのです。

次に、取引の進め方や大枠を定める覚書 (Memorandum of Understanding/Letter of Intent) を締結します。覚書には、①取引の骨子、②デュー・ディリジェンスの進め方、そして場合によっては、③優先交渉権 (exclusivity) が定められています。優先交渉権とは、一定期間中は、対象会社が他社と M&A について協議しないというものです。買収側に多くの競争相手 (買収候補) がいる場合は、つけられないことが多いです。

そしてようやくデュー・ディリジェンスを実施するわけですが、並行して最終契約 (Definitive Agreement) 案について協議します。最終契約の内容は、大ざっぱにいうと、①買収スキームの内容、②譲渡/買収価格、③表明保証 (representations and warranties、いわゆる「レプワラ」)、④誓約条項 (コベナント Covenants)、⑤クロージング (closing)、⑥紛争解決からなります。このうち、デュー・ディリジェンスの結果が最も反映されるのは、②の譲渡/買収価格と③の表明保証です。

(2) 表明保証 (レプワラ)

「表明保証」は、あまりなじみのない言葉かも知れませんが、売主側に、権利関係に問題がないことを宣言させ、それが異なっていた場合に、責

任（賠償責任等）を取らせるものです。民法の瑕疵担保責任に似ています。当然ながら、買収側は、最終契約に多くの表明保証を盛り込みたいのですが、逆に売却側は、表明保証をできるだけ少なくするように交渉します。

表明保証の具体例を挙げますと、以下のようなものがあります。

① 買収対象会社自体に関するもの

「甲は、日本法に基づき適法に設立され、有効に存続する株式会社であり、本契約を締結し、本契約に基づく権利を行使し、義務を履行するために必要とされる完全な権利能力及び行為能力を有する。」

② 買収対象会社の資産に関するもの（事業譲渡契約で使われます）

「譲渡対象資産のすべてが存在し譲渡可能である。甲は譲渡対象資産すべてにつき譲渡する権限を有しており、譲渡対象資産は何らの権利の瑕疵・負担および法律上の瑕疵・負担も存せず、何らの抗弁権も付着していない。」

③ 買収対象契約に関するもの

「譲渡対象契約はすべて適法、有効かつ拘束力のある契約であり、その内容は変更されていない。譲渡対象契約のいずれかの当事者に債務不履行は生じておらず、また、譲渡対象契約につき、解除事由、取消事由及び無効事由は存在しない。また、甲は、譲渡対象契約の相手方から、譲渡対象契約につき更新拒絶、解除、解約その他の契約を終了させる旨の通知を受領していない。」

では、実際はどのような交渉が行われるのでしょうか。デュー・ディリジェンスを実施した結果、例えば対象会社の資産に問題があったとすると、買収側は、表明保証②は上記のように、「何ら問題ない」と広くとっておく条項を提案します。これに対して、売却側は、「例外は別紙●●のとおり」と限定することを要求します。それでも、売主側からすると、細かい資産の問題点を全て把握していない、という事情があるかも知れません。その時は、「知り得る限り問題ない」という限定を付けたりします（この限定は英語で *knowledge qualifier* と言います）。しかし、買収側

からすれば、売却側の資産管理がいい加減で、自分の資産について全然把握していなかった場合も売却側が免責されるのか? と言いたくなるでしょう。そこで、買主側は、さらに「合理的に知り得る限り問題ない」と修正するように要求します。

(3) 誓約事項 (コベナンツ)

「誓約条項」というのもわかりにくいので、説明しますと、これは、クロージング (契約履行時) までに「やるべきではないこと」と、「やるべきでこと」を列挙したものです。通常は、最終契約の締結と、クロージング、即ち契約の履行 (買収対価の支払い) との間は時間差がありますから、その間、買収対象会社が大きな取引をしたり、借入を行ったりすると、最終契約時に買収対価を決めた前提が変わってしまいます。ですので、そういうことはやってはいけないと誓約 (約束) させます。また、M&A は、売却側で承認のための内部手続きや、行政の許認可の取得、第三者の合意取得等が必要なもので、それらをやるように誓約させます。そして、クロージング段階で、これらの誓約事項が守られたことを確認します。守られていないと、クローズ (=買収が完了) しないわけです。

なお、クロージングでは、表明保証が維持されているかについても、確認します。というのは、表明保証も買収価格決定の前提となっていますので、これも変わってしまうとも、買収価格自体の見直しに直結するからです。

(4) 株主間契約

最後に、株主間契約についても説明します。M&A では、最終契約のほかに、株主間契約を結ぶことがあります。合併や株式譲渡の場合、売却側が対象会社の株主として残ることがあり、会社のガバナンス (統治方法) について合意する必要があるからです。

会社の統治方法は、日本に限らず、各国の会社法で決まっているのですが、それでは企業戦略上、不足する場合があります。例えば、投資して、

思ったような収益が上げられない場合は、株主としても撤退したいと思うでしょう。しかし、日本の会社法では、株主が会社から手を引く方法として、保有する株式を売却するか、会社が株式を買い取ることにしか認めていません。しか、株式の売却は、株式を買収する相手を探さなければなりませんし、会社が自社株を買い取ることは、一定の制限があります。ですので、必ずうまくいくことではありません。そこで、株主間契約で、相手方に株を買い取らせる権利（プットオプション）を定めることが有効になります。また、相手方の株を買う権利（コールオプション）を定めることもあります。これは、例えば、経営上、意見が一致せず、会社の意思決定が滞った場合等に行使できる権利として定めます。

以上の話は、別に日本に限ったことではなく、日本企業が海外で M&A を実施する場合でも当てはまります。そこで問題になるのは、株主間契約なるものが、果たして有効か？ということ。各国の会社法は、企業統治の基本として制定されたものであり、それに優先するような合意が有効なのかは、なかなか難しい問題だと思います。

5 その他

以上、M&A について長々と説明しましたが、渉外弁護士がほかによく扱うのは、ライセンス契約や販売契約、供給契約です。契約の中身は、ある程度同じですので、数件やると結構なベテランと言えるかも知れません。これらの契約は、国際案件の場合、ほぼ間違いなく英語です。

要求される英語のレベルですが、読んで理解するだけではやや不十分であり、できれば契約の条文や説明文を書けて、さらに契約交渉できるまでの語学力があると、自分は「渉外弁護士」だと自称しても良いのではないのでしょうか。海外経験がない方は、できれば留学できると良いのですが、いかんせん、費用が高く、それを援助してくれるような法律事務所に就職できると良さそうです。最近はそういう法律事務所に入るのは、狭き門になっていますので、なかなか大変なのですが。

6 弁護士になりたいか？

(1) 弁護士業の現在

最後に、弁護士になりたいか？ということについて話します。私もまだ修行中の身ですので、あまり偉そうなことは言えないのですが、弁護士は基本的に、「自由業」です。自由業は、自分が自分のボスではありますが、自分で稼がないといけません。しかも、会社員や公務員があるような雇用保険も労災保険もなく、厚生年金もありません。失業したり、病気になっても、保障はないのです。健康保険は東京の弁護士の場合、割と有利なものに入れますが、地方ですと、国民健康保険です。国民健康保険より、会社や役所が提供する健康保険の方がいろいろと有利な時があります（しかも、国民健康保険の場合、自分でいろいろ手続きしないといけないので、気分的には大変です）。

また、「労働者」ではないので、解雇規制等の保護もありません。弁護士になるときに、これらについてあまり考えなかったですが、その後、労働法実務をやるようになって、会社で雇われている人の、少なくとも法制度面でのセーフティネットの充実ぶりは、感心できると思いました。

そして、「自由」といっても、企業で働く人のように定時で帰れたり（そうでない例が多いようですが、ここではあえてその点は無視します）、有給休暇を取れたりする方が、時間的には仕事から完全に解放されて「自由」と言えなくもありません。弁護士の場合は、依頼者の都合（多くの場合は緊急です）に左右されますし、「イソ弁」²や「アソシエイト」³の場合は、依頼者は「ボス」の弁護士⁴であり、時間的な拘束は強くなります。土日に仕事することも多いでしょう。しかも、最近は弁護士数が増えていて、以前ほどの収入は見込めず、企業に就職したほうが生涯収入が高いことが期待できるかも知れません。

² 「居候弁護士」の略。法律事務所に共同経営者（「パートナー」ともいう）ではなく採用され、法律事務所の仕事を手伝う弁護士の意味。「勤務弁護士」ともいう。

³ 涉外事務所等での「イソ弁」の呼び方。

⁴ 「ボス弁」というのが一般的。イソ弁を雇う経営者弁護士の意味。特に、経営する弁護士が一人の場合に当てはまる。

以上のようなことを言うと、不安になって、弁護士になる気が失せてしまうかも知れませんが、デメリットは理解した方が良いと思います。今は大学卒業後に大学院としてのロースクールに行かないと原則として司法試験の受験資格がない等、弁護士になるための費用、労力、時間も割と大変ですから、なおさらです。ですので、弁護士を目指すときは、弁護士になってどんな仕事をしたいのか、明確なイメージを持っていた方が良いかも知れません。

(2) 渉外弁護士は？

最後に、弁護士の中で、さらに渉外弁護士になりたいか、という話をします。これもメリットとデメリットとを説明しましょう。

メリットは、なんといっても国際的ということです。いろんな国の人から依頼を受け、そして相手方として折衝することは、非常に刺激的です。国際経済のダイナミズムに参加している気にもなれます。渉外を取り扱う事務所にアソシエイトとして入った場合の収入も悪くありません。また、留学に行く機会も多いです。

デメリットは、やはり激務です。国際的な契約は長く膨大で、これを丁寧に読んで修正する作業は大変なものです。M&A のデュー・ディリジェンスも、契約等をたくさん精査し、報告するものですので、細かい地道な作業ですし、時間も当然かかります。しかも M&A 取引は短時間集中ですから、これらを期限内にこなすとなると、当然、連日深夜まで働き、土日もないかも知れない、という業務量です。家族と一緒に過ごす時間はなかなか出来なさそうです。しかも、最近はアソシエイトがパートナー（共同経営者）になれることも、昔に比べると格段に難しくなっています。

結局、何でもメリット・デメリットがあるということですが、どんな仕事でもそうです。渉外弁護士といっても弁護士ですので、途中でほかの分野の弁護士になりたくなくても、私は何とかなると思いますし、そういう人もいます。また、社内弁護士（インハウス）になる道もあり、渉外事務所で頑張ったことは、必ずプラスになります。インハウスの方

が、企業の海外進出の案件に最初から最後まで関わりあうことが出来るので、むしろ面白いかも知れません。また、インハウスは増えていますので、むしろ M&A の仕事はインハウスが中心になってやり、法律事務所はスポット的に使う、という方向に進むかも知れません。今は過度期である気がします。

やりがいは非常にある仕事だと思いますので、一回、チャレンジしてみても良いのではないかと、思います。以上です。