

進む専門分化に対応し

専門訴訟・事業再編・アジア渉外を事務所の柱に据える

きつかわ法律事務所 小原正敏氏



小原正敏
(おはら・まさとし)

きつかわ法律事務所マネジングパートナー。日本およびニューヨーク州弁護士。早稲田大学法学部、イリノイ大学ロースクール卒業。近畿弁護士連合会理事。日本ローエイシア友好協会副会長。大阪市立大学ロースクールで教鞭をとる。専門は、PL・会社訴訟、競争法、渉外、M&Aなど。

変革期を迎えて御三家の一家に新たな展開

信頼は1日にしてならず。

「きつかわが出てきたなら、そう無茶な処理はせんやろ」

クライアントはおろか裁判所や相手方にもこのセリフを言わせるというきつかわ法律事務所。関係者すべてを安堵させるほどの信頼感を持たせられるのは、まさしくのれんの威力というものでしょう。

三宅、色川とともに大阪の法律事務所御三家と称され、19

42年創立。創立者の吉川大二郎弁護士は、仮差押・仮処分研究のパイオニアとして知られ、日弁連会長、日本法律家協会会長などを務めた。

吉川氏の後を継いで代表に就いた原井龍一郎弁護士は、経営の第一線から退いたものの、現在も先達として事務所全体を見守っている。

事務所の陣容はパートナー12名、アソシエイト6名、客員1名。現在は、小原正敏弁護士、田中宏弁護士、西出智幸弁護士の3名が中心となって運営し、昨年6月に開設したばかりの東京事務所は村田恭介弁護士が東京第一弁護士会に登録替えして臨んでいる。

クライアントには関西の有名企業が各業界から顔を並べ、これに新たに台頭してきた企業がプラスされた状況。

しかし、これらの関西のクライアントの本社機能・管理部門の東京移転や経済の東京集中によって、企業法務に対する二

ズも東京に移ってきた。そうした現象にある種の危機感を抱いて東京事務所の開設に至ったのは、他の在阪事務所の事情と相通ずるものがあるようだ。

現在、同事務所の今後の方向について、小原氏は次のように語る。

「私どものような中規模の事務所は、事務所としての特徴を鮮明にしなければ難しい時代になってきました。企業法務が中心であるのはこれまでどおりですが、さらにPL・会社法・独禁法等を中心とした専門訴訟、法的整理を含む事業再編、アジアにおける企業活動のサポートを視野に入れた渉外を3本の柱にしていこうと話合っているところですよ」

小原氏は、1979年に弁護士として同事務所に入所し、米国留学を経てニューヨーク州弁護士資格を併せ持つ。ほかに3名がニューヨーク州弁護士資格を持つなど、渉外法務には実績がある。

ここに来て中国律師を研修生として迎えるなど、大阪という地の特色を生かし、アジアへの業務拡大に本腰を入れていこうとしている。

アジアを視野に入れた 渉外業務の強化を図る

本年5月、大阪の地銀、池田銀行と泉州銀行が合併して池田泉州銀行が誕生してその将来像が各方面の関心を集めている。新銀行では対アジア戦略の拠点としてアジア・チャイナ本部を設立することが決まっている。これに象徴されるように、大阪経済界はアジアとの連携を無視してはその未来展望は開けないほどになっている。

これまでは、地元メーカーが、アジア進出するため現地法人を設立するというアウトバウンド的な動きが中心であった。これに対応するため、中国案件を扱う法律事務所は、現地の実情と法律に詳しい現地事務所と組み合わせが生まれた。しかし近年は、中国企業の日本進出や日本企業の買収などインバウンド案件も少なからず浮上している。

きつかわではこうした相互的なグローバル化の潮流に乗り遅れることのないよう、国際的なネットワーク作りにも力を入れ

ている。

その象徴的な動きが、独立した法律事務所の国際ネットワークであるテラレックスへの加盟だ。テラレックスでは年一度の年次総会のほかに、地域毎の会議を開いている。きつかわもそのアジア会議に積極的に参加しているが、小原氏によると、そこで会うアジアの弁護士は日本弁護士に比べて非常にエネルギッシュで、日本を含むアジアにおける業務拡大に大きな関心を払っているという。

「上海の法律事務所からいくつか提携のお話をいただいております、相互主義的な形で協力できればいいのではないかと考えています」

中国での提携先は、上海・北京を中心に複数の法律事務所の中から、今後の取り組みから得た実績を踏まえて絞り込んでいく方針だ。これまでも欧米関係の渉外はやってきたが、柱と言えるほど大きなボリュームではなかった。アジアへの渉外が本格化したことで、今後は柱に位置付けていくという。

東京で大阪の事務所の メリットを活かす

喫緊の課題は、東京事務所の充実と基盤強化だ。

「すでに独禁法を得意とする村田恭介弁護士が第一東京弁護士会に登録替えして東京に常駐しています。パートナーをもう1〜2名東京担当としたいと考えています。東京事務所では、現在大阪のクライアントの依頼案件を中心にやっていますが、東京での新たなクライアントからの受任もできるようにする必要がありますので、それを一層進める体制づくりを急いでいます」

将来的にも、東西の事務所を一体化した運営を考えているため、東京での人事採用は当面せず、大阪で採用する方針である。大阪から東京への異動が4〜5名に達した時点で、東京での採用を考えていきたいそうだ。

東京事務所の拡充を急ぐ背景には、企業法務の東京集中という事情がある。大阪には大型倒産事件を担当した野城大介弁護士がいるが、それらの業務の推進には東京事務所との連携が不可欠となっている。また、テレビ会議システム等を利用した東・西での事務所セミナー・講演会・研究会などを通じて、東京事務所が相談を受ける案件が増えているのだという。

ところで、きつかわの将来を占う上で重要な役割を担う東京事務所のメンバー増強は緊急課題となつているのは確かだが、小原氏がネックと感じているの

は東西弁護士の文化のちがいだ。どちらがうのか、小原氏は次のように説明する。

「和解でも訴訟前の交渉でも、東京の弁護士のほうがよりストリートでビジネスライク。大きな意味での駆け引きはあるのでしようが、大阪商人風の駆け引きはしないように見受けられます。依頼者も大阪は、大阪商人独特の気風を持っています。大阪の弁護士が東京に行くことや、大阪のカルチャーに慣れるのは難しいようです」

質の高いリーガルサービスと合理的なリーガルフィーという大阪の特色を東京に生かしたいと考えているきつかわが、東京事務所を設けたことにより、所内の若手弁護士の意欲面にも好影響を与えているそうだ。

公益活動とのバランスを図る

きつかわは伝統的に弁護士会活動や公益的な活動を通じて社会に貢献するとともに、それらを通じた業界やクライアントとの信頼関係を重視してきた。そのため、業務多忙を理由にそうした活動をおろそかにすること、一種の抵抗を感じることもあ

ILSの刊行物

ロースクール実務家教授による 英文国際取引契約書の書き方

- 世界に通用する契約書の分析と検討 -

- 改訂版 - ただいま好評発売中！！

国際私法の現代化の内容にも対応

契約書サンプルは読みやすい完全対訳形式

実務上の疑問点を明快に分析・解説してロースクール学生にも好評

本書の主な内容

前文は何のために書くか／設立準拠法と事務所所在地／どういう立場で契約するかを明示する／相手は信用できるか／前文の法的拘束力／説明条項に書くべきではないこと／約因の法理による「契約」と「約束」等の違い／救済手段にはどのようなものがあるか／自力救済はどこまで認められるか／分離条項の必要性／不可抗力による免責が認められるか／何が不可抗力事由となるか／不可抗力条項の適用条件／通知の方法／通知における代理人の役割／完全合意条項とは何か／完全合意条項をめぐる交渉方法／何が完全合意の対象か／契約書は何よりも優先することになるか／完全合意条項が現在形で書かれる理由／変更条項はなぜ必要か／契約変更は何を必要とするか／一方的に契約を変更できる条項の有効性／契約を署名直前に変更する方法／契約締結後に契約を変更する方法／変更契約の形式による契約の更新／権利放棄条項とは何か／権利放棄とみなされる場合／準拠法選択のポイント／準拠法の分割指定はできるか／準拠法を定めなかったらどうなるか／どの準拠法条項が一番いいか／管轄条項を定めない場合の処理／どこを管轄とすることが有利か／外国を専属的管轄とする場合の留意点／送達代理人の定め／管轄条項の適用範囲／フォーラム・ノン・コンビニエンスの法理／裁判が起きてからの対処／アメリカの訴訟を日本で反撃できるか／仲裁条項／仲裁の種類と区別／他

◆お問い合わせは

ILS出版 〒158-0094 東京都世田谷区玉川3-36-12-301 TEL03-5797-9922 FAX03-5797-9923



定価2940円（税込）

B5判 約340頁

著者

早稲田大学大学院 法務研究科 教授

弁護士 浜辺陽一郎

英文監修

オーストラリア国立大学法学部 助教授

ケント・アンダーソン

「公益的な活動とのバランスをとりながらやってきたせいか、相手方からも『きつかわなら腹を割って話せる』とよく言っていただけなんです。しかし、忙しくなるとどうしても依頼業務に比重が移ってしまうことが悩みです（笑い）」

業務遂行上でも信頼が果たす役割は小さくなく、多忙なため、そのバランスをくずすことは一概に喜べない面があるというのだ。

事務所としては、今後も公益活動とのバランスの維持を図りながら、業務の拡大に努めたいと考えている。

裁判官、弁護士ともに専門性が求められる中で

個人的には訴訟事件でも忙しい身ではあるが、小原氏は業界全体としてみれば、過払い請求を除いた訴訟数の減少が気になるという。

裁判所もそのあたりを気にしているようで、裁判所が社会のニーズに応えるものにしていくには、裁判官自身を専門化すべきと感じているらしい。

「大阪地裁の裁判官の会議でも、専門訴訟にどう対応するかがよく話題になるそうです。裏

を返せば、弁護士も専門性を持った人材をどう育てるかが課題となつているということですが、倒産事件を見ればよく分かりますが、かつては破産や和議などさほど専門性が問われることはありませんでした。ところが大きな倒産事件などで、弁護士が申立や監督委員等を初めて経験するような場合、裁判所もその弁護士に不安をもつこともあるようです。倒産という分野でも専門化が進んできているということですが、このことは、医療・建築・消費者・行政・会社訴訟等でも同じだといえます。裁判所は、大阪の弁護士がしっかりとした力量を備えないと、大阪の裁判所の地位も低下すると危惧をいだいているようです」

最近、社会的に注目される事件は東京の裁判所で行われる傾向がある。高度な事件が減少すれば裁判官・書記官の育成にも影響するので、裁判所でもその打開に向けた取り組みを見せているのではないかと。

このように、専門性のない弁護士への企業のニーズは下がっており、クライアントも案件ごとにその分野に専門性を有する事務所をいくつかピックアップし、依頼するようになってきている。従来の顧問契約の持つ意味も変化していくことが予想される。

現在、同事務所の報酬体制は、一般訴訟は従来の着手金と成功報酬が主流である。しかし大きな訴訟は、毎月の固定金額を決め、そこに実際に業務に従事した時間を考慮して請求する方式も増えている。日常の相談業務も、タイムチャージに移行するケースが増えつつある。

「大阪の企業も東京に進出しているため、東京の事務所の請求システムに慣れてきています。そのクライアントが大阪の事務所にも依頼しても、タイムチャージに違和感はないようですし、東京の事務所の請求額に比べると割安感があるようです。これが弁護士事務所にとつていいかどうかは疑問ですが（笑い）。現在のうちに、リーガルサービスに専門性と迅速性が求められるようになってくると、ワンストップであらゆる案件に対応できる巨大ファームのほうが有利かなとも考えます。そのため、我々のような中規模事務所は専門化を含めた特徴を鮮明にすることが必要なのです」

運営方針は、パートナー会議でフリーディスカッションしながら決めていくという。若い弁護士が自らの将来に大きな夢を持てるような事務所としていくためには自由な議論が重要と考えるからだ。