

都心部のみならず地方都市の若手弁護士は **今すぐ** **挑戦** すべき！

# 渉外業務の市場に

## 渉外業務新規参入セミナー

講座内容&スケジュール

2018年 2月26日(月) (株)船井総合研究所 五反田オフィス

講座	内容
第1講座 13:00~13:20	<p><b>渉外業務の現状と渉外業務市場の可能性</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 既存業務だけに活路を見出すことは困難。業界と日本経済全体が大きく変化している</p> <p>セミナー内容抜粋② 渉外業務ニーズが特に地方都市で急速に高まっていることは意外と知られていない</p> <p>セミナー内容抜粋③ 今が参入の好機！専門的なスキルはこれから習得するという意識で十分間に合う！</p> <p>株式会社船井総合研究所 法律グループ グループマネージャー / シニア経営コンサルタント <b>鈴木 圭介</b></p> <p>法律グループ グループマネージャー。法律事務所経営研究会及び企業法務研究会主幹。年間250日以上は事務所へ出向いてコンサルティングを行っている。実務に精通した提案は弁護士会からも評価されており、2015年に開催された第19回弁護士業務改革シンポジウムにおいては第三部会においてパネリストを務めた。マーケティングに関するコンサルティングのみならず、受任率の向上や業務効率の向上、パートナー制度に伴う評価制度の構築、法律事務所の組織づくりに関するコンサルティングも行っている。主な著書・共著としては、『士業の業績革新マニュアル』ダイヤモンド社、『弁護士10年目までの相談受任力の高め方』レクシスネクスト・ジャパン、『弁護士のためのマーケティングマニュアルⅡ』第一法規株式会社、『改訂版 法律家のためのWEBマーケティングマニュアル』第一法規株式会社、『法律家のためのWEBマーケティングマニュアル』第一法規株式会社等がある。</p>
第2講座 前篇 13:25~14:55 休憩 14:55~15:10 後篇 15:10~16:40	<p><b>新規参入をする上で実務的に使える渉外業務の基礎を事例から学ぶ</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 契約法について、日本法、中国本土法(大陸法)、香港法(イギリス法=判例法)の3つの異同の観点から考える(時々補足的にアメリカ法も)</p> <p>セミナー内容抜粋② 個別の契約条項の有効要件を比較検討することで、「大陸法vs判例法」、「大陸法内部」での異同の一端が理解できるかも？</p> <p>セミナー内容抜粋③ 渉外業務の日本法への応用可能性—民事信託を例として</p> <p>キャストグループ代表 弁護士法人キャスト 代表弁護士・税理士 香港ソリシター <b>村尾 龍雄氏</b></p> <p>1990年京都大学経済学部経済学科卒業。神戸市都市計画局区画整理部法律担当を経て95年 弁護士登録。99年 村尾龍雄法律事務所、2000年 キャストコンサルティング(上海)、02年 弁護士法人キャストを設立。中国事業のコンサルティングは20年以上の実績をもつ。日系企業のアジア進出サポートのため、12年 キャストコンサルティング(ミャンマー)、13年 弁護士法人キャストホーチミン支店を設立(2017年8月にベトナム司法省認可を得てベトナム弁護士法人化)し、現地に根差したサービスを提供している。香港ソリシター(香港弁護士)でもある(香港Li &amp; Partners所属)。上海市に貢献のあった外国人に付与される「白玉蘭賞」を2度受賞。『これからの中国ビジネスがよくわかる本』(ダイヤモンド社)ほか著書・論文多数。</p>
第3講座 16:40~17:00	<p><b>今後、法律業界が大きく変化しても弁護士として成長し続ける方法</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 渉外業務を習得し、実務スキルを上げる上で重要になること</p> <p>セミナー内容抜粋② 時代の変化に対応し新市場を開拓する上で、先行者であるためにすべきこと</p> <p>セミナー内容抜粋③ 安定的な経営を実現するために今後必要になる7つのスキルとは</p> <p>株式会社船井総合研究所 法律グループ グループマネージャー / シニア経営コンサルタント <b>鈴木 圭介</b></p>

お申し込み方法

日程がどうしても  
合わない先生へ

まずは、お問い合わせ下さい。  
出張セミナー&  
個別経営相談承ります。

TEL.0120-958-270

(平日9:00~18:00)

若手弁護士の生きる新しい道

# 渉外業務

新規参入セミナー

2月26日(月) 東京

外国人労働者増加

既存業務の縮小

海外進出企業増加

そんな時代だからこそ、渉外業務が面白い。

渉外業務新規参入セミナー

お問い合わせNo.S026329

明日のグレートカンパニーを創る  
Fundai Soken TEL:0120-974-000 平日9:30~17:30 FAX:0120-974-111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階 ■ 担当:宮崎

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 026329 検索

FAXでお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙にご記入のうえ  
FAXにてお送りくださいませ。(24時間対応)

0120-974-111

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWebページの  
お申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます!  
http://samurai271.com/bengoshi/category/seminar/seminar-2929



# 法律事務所の現状と 今、若手弁護士が考えるべきこと

**国内経済の衰退は避けられず、若手弁護士には次の活路が必要!?**

少子高齢化が進み、超高齢化社会に突入した今日。人口の減少に伴い日本経済が衰退することは遠い未来ではありません。

経済が縮小する中、毎年弁護士は増え、供給過多の時代に近づいています。

過払い案件が減少し、相続・離婚・交通事故といった地方都市における代表的な分野では競争が激しく、これらの分野を中心に扱うだけでは厳しい時代になってきています。



中小・中堅企業は国外への投資を加速

国内市場が限界に近づくにつれ、中小・中堅企業は国外への投資を急激に加速させています。

財務省の統計をみても、対外投資額の増加が顕著です。この流れは今後更に加速するでしょう。市場が縮小する日本だけにビジネスにおける今後の活路を見出すのは困難です。

今までと同一の商圏で仕事をしていては、売上が減少していく可能性は高いため、景気の一定程度良い今の段階で中小・中堅企業は海外への進出を再度加速させつつあります。

しかしながら、中小・中堅企業の海外進出のサポート体制はまだ未整備です。進出先の国内情報や資金調達も困難です。また、実際に契約になった場合にも渉外業務を扱う法律事務所は限られており、高額な費用がかかるケースは少なくありません。

結果として、誰にも相談できず不公平な契約にサインをしてしまったり、債権が回収できず、資金繰りを悪化させてしまうというケースが増えています。

**今こそ地方都市で  
渉外業務を行うという  
選択が重要に**

渉外業務というと大手渉外事務所がやるものとお考えの先生は多いと思いますが、**地場の中堅・中小企業としては、より身近に相談できる弁護士の方がいた方が心強いと**考えられています。

対外投資額を見ての通り、地方の弁護士の方が**渉外業務に着手するタイミングが**ちょうど来ていると考えられます。今こそ、渉外業務に取り組みべきだと考えられます。

こんな時代だからこそ!

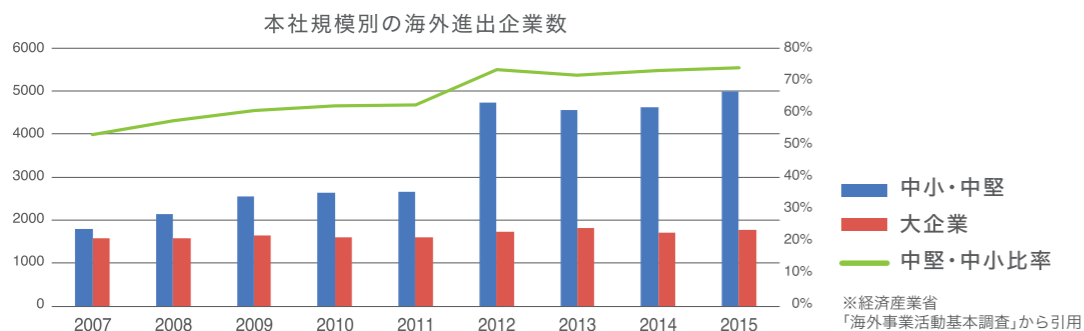
## 渉外業務に参入すべき 2つの理由

### 1 参入している事務所が 少なく有望な市場

地方の中小企業で進出をする所なんてないのでは? 法律事務所が必要になるのは後の話では? まだまだ先の話だと思うが、やるべきだと思う。

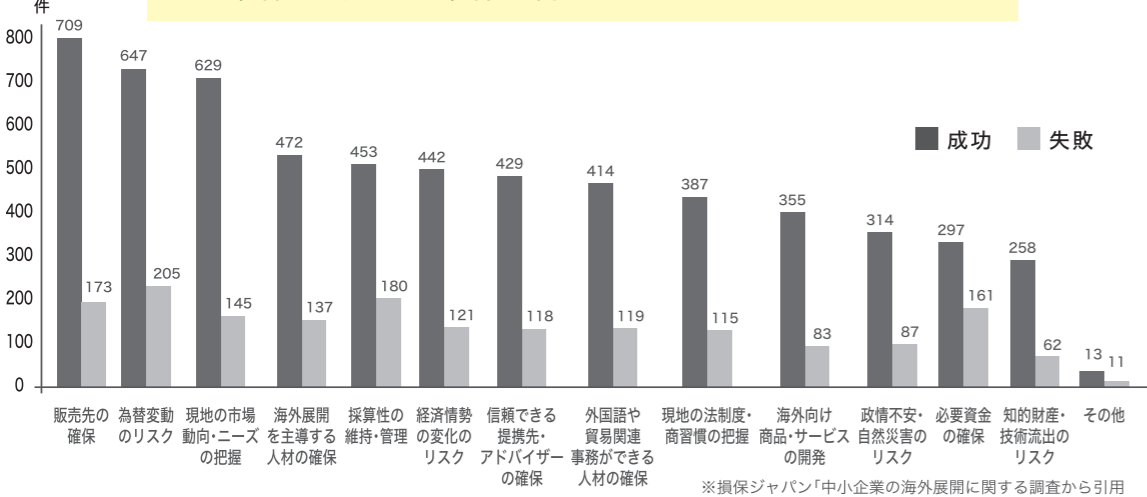
ニーズが仮にあったとしても学ぶ場も無いし、日常業務が忙しいため、勉強する時間も無い。優先順位をどれだけ上げる必要があるのか……

中小企業の海外進出ニーズは高く、今後も増え続けると考えられています。今後成長する市場にも関わらず、参入している事務所は少ないからこそ、やるべきです。



### 2 海外進出及び業務を サポートする専門家が不足

今、海外に進出している企業の40%以上が、人材の確保・専門家の確保を課題にしています。



渉外業務を扱うことができる弁護士を中心とした専門家が足りていない!

**「だから今、注目を集めています!」**

キャストグループ  
弁護士法人キャスト  
代表弁護士 村尾 龍雄氏

1990年京都大学経済学部経済学科卒業。神戸市都市計画局区画整理部法律担当を経て95年弁護士登録。99年村尾龍雄法律事務所、2000年キャストコンサルティング(上海)、02年弁護士法人キャストを設立。中国事業のコンサルティングは20年以上の実績をもつ。日系企業のアジア進出サポートのため、12年キャストコンサルティング(ミャンマー)、13年弁護士法人キャストホーチミン支店を設立(2017年8月にベトナム司法省認可を得てベトナム弁護士法人化)し、現地に根差したサービスを提供している。香港ソリシター(香港弁護士)でもある(香港Li&Partners所属)。上海市に貢献のあった外国人に付与される「白玉蘭賞」を2度受賞。『これからの中国ビジネスがよくわかる本』(ダイヤモンド社)ほか著書・論文多数。



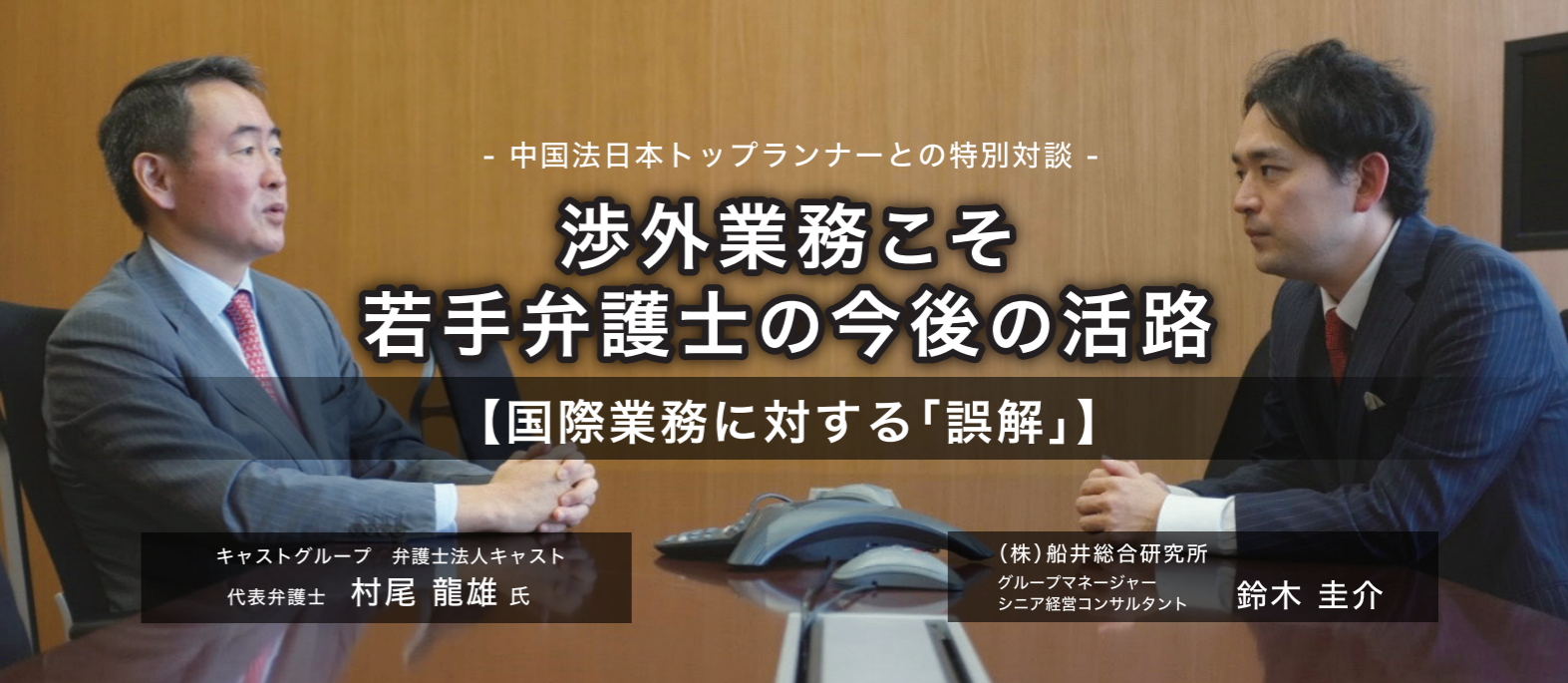
(株)船井総合研究所 法律グループ  
グループマネージャー  
シニア経営コンサルタント 鈴木 圭介

法律業界向けのコンサルティンググループ責任者。実務に精通した提案は弁護士会からも評価されており、2015年に開催された第19回弁護士業務改革シンポジウムにおいては第三部会においてパネリストを務めた。  
主な著書・共著に『新訂版 弁護士のためのマーケティングマニュアルII分野別実践編』(第一法規株式会社)  
『土業の業績革新マニュアル』(ダイヤモンド社)  
『弁護士10年目までの相談受任力の高め方』(レクシスネクシス・ジャパン)がある。

- 中国法日本トップランナーとの特別対談 -

# 涉外業務こそ 若手弁護士の今後の活路

【国際業務に対する「誤解」】



キャストグループ 弁護士法人キャスト  
代表弁護士 村尾 龍雄氏

(株)船井総合研究所  
グループマネージャー  
シニア経営コンサルタント 鈴木 圭介

「国際業務の仕事で、多くの弁護士さんが誤解している点を挙げるとすれば、何がありますか？」

まず国際業務を始めようと思ったときに、多くの方は英語の勉強を始め、アメリカの「L.M.」に1年間だけ留学して、半年から1年、どこかの事務所研修して、帰国後はアメリカ法の学習から離れてしまいうパターンが散見されます。

しかし、私が21年間にわたり、外国法である中国法を中国語で本国の弁護士が感心してくれるレベルまで高めることを目標に、これまで必死になって取り組んできた経験から言えば、ネイティブであるアメリカ人が法務博士(Juris Doctor)コースで3年間学ばアメリカ法を日本人が1年間だけ勉強しても、複雑なcommon lawの仕組みを理解することなど絶対にできるはずがない、と確信します。とすれば、アメリカ法にせよ、私が現在なお学習しているイギリス法を背景とする香港法にせよ、生涯学習的に取り組み、それを一生実務で使う経験と融合させなければ、本当の意味では使い物にならないのではないかと、思うのです。

「なるほど。そこに大きな誤解があるのですね。」

もう一つ感じていることは、最初から英語が完璧にできなければ国際業務ができないという誤解です。

日本語で本国法を理解することで、活用方法のポイントさえ理解できれば、イギリス法や香港法を理解することができる。

知っているものを確認する作業は簡単なもので、まずは日本語で本国法を理解して、それからイギリス法や香港法、私の場合、参照程度にアメリカ法の教科書を読むという手順です。外国の弁護士とコミュニケーションするときにおいても、先に彼らが表現する個々の概念について基本的理解を得ていけば、相手の言っていることが容易に理解できるようになります。

「ほかに感じていることはありますか？」

国際業務をすることは、日本国法を深く理解することに繋がります。それは比較法の視点を持つことができるからです。他国の法律を理解しようとする努力は、日本国法を深く理解する視点を与えてくれます。これも学者の世界でこそ当然のことではありながら、実務法曹の世界ではあまり知られていないことです。

「国際業務を行うことで日本国法にもより精通することができるということですね。」

そうですね。国際業務は決して一部のエリートだけのものではありません。広く教養として弁護士の誰もが持つに相応しいものだと思えます。

ビジネス面で言えば、国際業務はマーケットがすでにあるのではなく、これから作っていくことができるマーケットです。

「最初から英語が完璧にできなければ国際業務ができないというのは誤解。今からでもどうとでもなる。」

私は2011年、46歳のときから香港の司法試験(Oversas Lawyers Qualification Examination)の勉強を始めました。働きながらで、とても苦労しましたが、2017年6月に香港弁護士(ソリシター)に登録しました。日本の弁護士兼香港ソリシターとして両分野で実務に従事している専門家は、私の知る限り、キャストの2名しかいませんので(私以外は絹川恭久弁護士)、希少価値があります。勉強を始めたとき、私の英語力は大学生のレベルしかありませんでしたが、現在は英語を書くのも、会議をするのも、通訳レベルに達した中国語の80%程度ですが、問題はなくなりました。ですから最初の語学力の問題ではないのです。

「本国法を比較法の観点からしっかり理解しよう」と努力すれば、英語は後から付いてきます。先に英語があるものではありません。まず本国法を理解しようとする熱意が重要だということです。」

「順序が違うということですね。」

辞書を引きながら、英語で法律の概念を理解しようとするのは苦痛です。しかし、先に概念を理解してから英文を読むと、すらすらと読むことができます。日本には優れた学者や実務法曹による優れた書籍、論文、セミナーがたくさんあります。

「先行して取り組むべきだということですね。」

例えば、発芽野菜で全国トップの野菜メーカーである株式会社村上農園の村上清貴社長は、「売れるものは作らない」と言っています。日本人がそれを知らなかったときから、スプラウトやルッコラなどの珍しい野菜を作って自らがマーケットを開拓していききました。それと同様に私たち弁護士も、競争がないところに魅力あるサービスを作り、自らマーケットを作っていくことが必要です。

今後、日本は人口が減り、日本企業は海外に向けて関与を深めていきますので、国際業務ができるようになれば、特に地方では自らが主導するマーケットを作ることができます。これはブルーオーシャン戦略で、良いに決まっています。

## 若手の方であれば、涉外業務に早期に取り組むべき!! 今が参入のチャンス!

### 涉外業務へ参入するなら今!

- ① 市場の成長に対して参入する弁護士が少ない状態
- ② 地方都市は、現段階では、高度な涉外業務スキルを持ち得ていなくても対応できる案件が散在
- ③ 外国への進出及び外国人の増加は確実視されているため、将来の強みを創ることができる

# この講座に参加すれば涉外業務の実務能力が習得でき、参入できる！

## 講座カリキュラムの一部をご紹介します

### 1 契約法について、日本法、中国本土法(大陸法)、香港法(イギリス法=判例法)の3つの異同の観点から考える(時々補足的にアメリカ法も)

- (1) 判例法の法域では、offer (申込) and acceptance (承諾) の合致が重要というけれど、それって実務的にも重要なもの？
- (2) 判例法の法域では、consideration (約因) がないと契約は無効になるというけれど、それって実務的にも重要なもの？
- (3) 大陸法(日本法、中国本土法)と判例法の法域における客観的有効要件と主観的有効要件は何が同じで、何が違うの？

### 2 個別の契約条項の有効要件を比較検討することで、「大陸法vs判例法」、「大陸法内部」での異同の一端が理解できるかも？

#### (1) 前提論－損害賠償論(Damages)

- ① 直接損害と間接損害の賠償可能性を法的にどう考えるの？  
(日本法と中国本土法が依拠する相当因果関係論v判例法(イギリス法)のHadley v Baxendaleに端を発するRemoteness of Damageを比較検証しよう！)
- ② それって、不法行為の損害賠償責任論と何が違うの？  
(日本法v中国本土法、大陸法v判例法におけるRe PolemisからThe Wagon Moundへと展開するRemoteness of Damageを比較検証しよう！)

#### (2) 本論－免責条項(Exemption Clause)

- ① 免責条項が無効になる場合って、どんな場合？  
それって、会社など商人間(business v business)の場合と  
商人対消費者(business v consumer)で異なるの？
- ② 判例法の立場①－コモンロー(common law)だと、どう考えるの？  
－contra proferentem(起草者の不利に)
- ③ 判例法の立場②－制定法(statutory law)だと、どう考えるの？(The reasonableness test)
- ④ 判例法の立場①②を前提に、日本法の立場を振り返る

- (3) contra proferentem(起草者の不利に)というけれど、実際に判例法の法域の  
裁判所は契約をどう解釈するの？  
(制定法の解釈技術との相違についての基本的理解)

### 3 涉外業務の日本法への応用可能性－民事信託を例として

涉外業務に苦手意識やハードルの高さを感じる必要はなく、一部少数のエリート弁護士だけがでることではないと、私は思います。

キャストグループ代表  
弁護士法人キャスト 代表弁護士・税理士 香港ソリシター 村尾 龍雄氏



日本は少子高齢化傾向を一層深めており、あらゆる産業市場が縮小し始めた現在、日本企業は、大手市場企業のみならず、中小企業もまた海外市場に打って出ることが生き残りの条件になってきました。そうした中、47都道府県のいずれでも、企業の海外ビジネス展開をサポートする弁護士事務所の存在が重要性を増しています。

ところが、現状では「海外」と聞いただけで、涉外業務の受任にしり込みする弁護士事務所が地方では大多数であるため、圧倒的多数の涉外業務が東京の一部事務所による寡占状態にあるように思われます。これでは地理的不便に加えて、高額フィーを支払えない中小企業が法務難民化する危険すら生じます。

しかし、涉外業務は決して一部少数のエリート弁護士だけのものでは決していない、と思います。もちろん、涉外業務を扱うことができるようになるまでには、一定の学習が必要ですし、その後もずっと研鑽を積みなければなりません。また、たった一人でできる事柄は限られるため、自分だけで責任をもって処理できない事柄については、外部の専門家の助力を得なければならないことが多いのも涉外業務の特徴です。

でも、よくよく考えると、それって、国内業務も同じなのではないでしょうか？だから、私は、涉外業務と聞いただけで思考停止に陥る「食わず嫌い」をなくして、「もしかすると、僕でも(私でも)、自分が法律業務を展開する地域で、涉外業務を処理できるのではないだろうか？」と前向きに考えれば、多くの先生方において、新たな業務の局面を開拓することができるのではないかと考えています。

そして、「涉外業務のイロハのイを学べば、実はそこには国内業務に関する思考を深化させる様々なヒントが隠されていることにも気づかされ、必ずや日々の国内業務を一段上のレベルに引き上げることもできるはずだ、と確信しています。」

「日本だけ」という閉鎖的思考から抜け出し、「日本から世界へ」という開放的思考に展開することに少しでも興味を持つ先生方は、たった1回のこのセミナー限りでもいいので、契約法(Contract Law)をテーマとする涉外業務の一端に是非触れに来ていただければ幸いです。

# 開催要項

東京  
会場

日時：2018年 2月26日(月) 13:00~17:00 (受付開始12時30分より)  
会場：(株)船井総合研究所 五反田オフィス(JR五反田駅西口より徒歩15分)  
住所：東京都品川区西五反田6-12-1

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の戻戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

ご参加  
費用

会員企業様：24,000円 (税込25,920円)  
一般企業様：30,000円 (税込32,400円)

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)各業種別研究会にご入会中の企業様です。

必ず  
お読み  
下さい

- ①参加料金は開催日の1週間前までに税込価格でお振込みください。
  - ②受講票・会場案内図は、お申しいただきました後、ご連絡担当者様宛に発送させていただきます。万一、当社から受講票が届かない場合には、下記担当者までお手数ですがご一報ください。
  - ③お申し込み後のご参加者変更は間違い防止のためFAXにてお願いいたします。
  - ④受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。
- ※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さいますようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込期限

2月23日(金)  
17:00まで

お振込み先

下記口座に直接お振込下さい。

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974)

普通 No.5785540 口座名義：カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

TEL:0120-974-000 (平日9:30~17:30) (株)船井総合研究所

■内容に関するお問合せ：鈴木

■お申込に関するお問合せ：宮崎

■お問合せNo.S026329

渉外業務新規参入セミナー FAX:0120-974-111 (24時間対応) 担当:宮崎

事務所名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	役職	連絡担当者	フリガナ
フリガナ		代表者	フリガナ			
フリガナ		ご連絡 ( )				
ご住所	〒□□□□-□□□□	TEL		FAX		
ご参加者名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
フリガナ						
フリガナ						
現在渉外業務に持っている印象を教えてください						
本セミナーに期待すること(こんな内容を聞きたい、今悩んでいることの解決方法を知りたい等)をお書き下さい。						

弊社社員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください)

FUNAIメンバーズPlus

各業種別研究会( )

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理致します。詳しくはホームページをご確認ください。
- 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**



事務処理用QRコード