

**中小企業からの依頼が「半分」
安価で提供できる事務所がなかった**

—クライアントの特徴、属性はどのような企業ですか？

堤雄史弁護士（以下、堤氏） 上場企業が半分、中小企業が半分です。当初は中小企業のお客様にご依頼いただくことを想定して設立したのですが、上場企業からも経験を重視して思った以上に多くのご依頼をいただき、これは嬉しい誤算でした。

ミャンマーを含め、海外に展開している法律事務所は大手法律事務所がほとんどですが、大手であるほど価格が高いことが一般的です。日本では99%の企業が中小企業です。ミャンマーにいらっしゃる企業も中小企業の方々が多く、彼らが頼める法律事務所が存在しないと感じていました。独立した理由として前回いくつかお話ししましたが、そういった中小企業の方々のお手伝いをしたいというのもひとつの理由でした。頑張っている中小企業はたくさんあって、中小企業は大企業と比較したら当然お金がない、法務部もないところも多いわけです。ましてや海外進出経験もない、ややもすると英語人材すらいらないという企業もあるので、そういう中小企業にこそ日本人弁護士による助けが必要なのに、手が届いていない状況を感じていましたので、お手伝いできて良かったなと思

ています。

—ミャンマーでの実際のお仕事について教えてくださいませんか？

堤氏 日本なら法律以外に判例や基本書などで勉強できますよね。でも、ミャンマーには判例も基本書もないんですね。厳密には判例もゼロではなく、1年に10件程度公開されるのですが、なぜこれを選んだのか？と思うような、実務的に参考にならないような判例が選ばれます。もちろんミャンマー語で（笑）。だから判例を使って仕事をするのができません。そうすると、法律以外には関連省庁への問い合わせなんです。ただ、ご想像どおり誰に聞かなくて全然違った回答になります。ですからなにか重要なことと経験なんです。もちろん法律の確認を丁寧に行うのが前提ですが、法律上どのように扱われるか不明確な場合に、経験を積んで「これは以前似たケースがあった」「このライセンスの申請は以前はこう行ったらこのような要求を受けた」など、長くいることでわかる経験則が大切になってきます。

—上場企業のお客様が半分とのことですが、一般論として、上場企業の現場担当者は上司を説得するために、または自身の責任を回避するために、大手法律事務所に依頼したがる印象があるのですが、そのあたりは違うのですか？

堤氏 それはあります。担当者の方ご自身は私

ちに依頼したいけれども、上を通せないからすみません…というときは、実際にあります。それでもなお、その関門を乗り越えてお願いして下さる上場企業の方がいっぱいいるということですね。

**海外での活動は
弁護士にとっての「ブルーオーシャン」**

—現在、ミャンマー以外の世界各国に拠点を構えていますか？

堤氏 2016年にはタイ、2017年にはマレーシア、2018年にはイスラエルと大阪、2019年は1月に東京に作って、今メキシコ、ベトナム及びフィリピンに設立中です。ミャンマーには中小企業のニーズがあるはずだ、と思っていたら実際にありました。その観点で見ると、実は日本の中小企業の需要を満たしている国ってひとつもないんです。タイではミャンマーの20倍近く、8,000社近くの日系企業が進出しているのに、弊所が進出した当時、日系の法律事務所は大手以外には1~2事務所しかなかった。マレーシアには2017年に生まれましたが、日系の法律事務所としては初めての進出でした。外資規制が厳しかった関係で、大手事務所も出ていなかったんです。

—中小企業は世界各国に進出しているのに、現地でサポートしてくれる法律事務所がない。これは世界各国に弁護士が活躍するチャンスがあると

いうことですね？

堤氏 私は諸外国での法律事務所経営は、弁護士にとってのブルーオーシャンだと思っています。ネックは日本人弁護士の確保だけです。それが現在足りていない。本当はもっとたくさん進出したい国があるのですが、ただ出すだけでは意味がありません。優秀な日本人弁護士を確保してからじゃないと出られませんので、各国への進出スピードが私の求めるスピードよりは遅れている状況です。

—海外で仕事をする際に、日本人弁護士に求められる要素はなんですか？

堤氏 やはり最初に求められるのは英語力ですね。基礎的な英語力を持っていないと資料の読み込みも難しくなってしまうため、仕事をする前に勉強にも支障をきたしてしまいます。次に企業法務における契約書の技術と知識です。

ただ、この点は入所してすぐには1人で常駐させることはなく、必ず経験豊富な弁護士のもとで働いてもらい、OJTにより指導する形です。他には、現地の文化を尊重し、現地を知ろうとする姿勢や慣れない環境下で暮らす精神力と体力も重要だと思います。

—日本人弁護士を探しているとお話ですが、実際にどのような働き方をされているのですか？

堤氏 日本人である以上、私のように海外に永住

できる覚悟を持った人は稀だと思います。そこまでを求めるのは難しいというのはわかっているのですが、数年でいいからまずやってみたいという人たちを採用しています。とはいえ、海外で数年頑張った日本に戻ったら他の事務所に移ってしまうというのではもったいないですので、日本でも働けるようにと東京・大阪にも拠点を構えました。

たとえば日本人の女性弁護士が弊所にはいるのですが、弁護士1年目からタイオフィスで働いてもらっています。すでに2年以上働いてもらっていますが、日本の案件も扱ってみたいという相談を受けたので、もちろんいいよと。2020年に一度日本に戻ってもらって、大阪を拠点に仕事をしてもらう予定です。

いまの時代はインターネットがありますから、大阪で働きながらも、半分はタイ案件、半分は日本案件でやってみようといった勤務形態が可能になりました。

逆に、現在ミャンマーで頑張っているある男性の日本人弁護士は、他の国も経験したいということでしたので、イスラエルの業務にも関与してもらうことにし、ちょうど今、イスラエルに出張してもらっています。

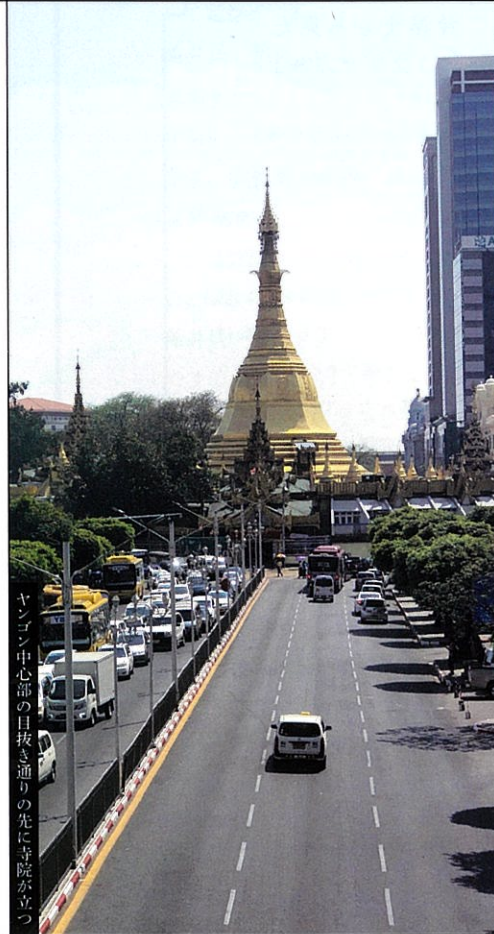
—そうすると、各国の詳しい法律知識や法慣習などに精通しなければならぬ難しさがあるませんか？

堤氏 たしかに、複数の国の法律をすべて覚える、すべて理解するといったことは、はじめから無理なのはわかっていますし、ひとつの国に貼り付けて仕事をするほうが効率がいいと思います。しかし、弊所では「やりたいことをやるのが一番いい」というスタンスで運営しています。そのため、ひとつの国にずっといたいという人はそれで良いですし、他の国も見たいという人がいればそれも良いと思います。実際、企業の方は多くの国を経験することが珍しくないですし、企業にできて法律事務所にはできないということはないと思っています。

あとはある国で得られたノウハウは、他国でもやはり応用が効くんですね。ひとつの国で得られた知見やノウハウを、他国に循環していく形があってもいいと思っていますので、そこはたくさんの方に進出していくことで、より多くの国の間での移動ができたり、他の国での経験を積みたい弁護士をより多く集められたり、メリットも大きいと思っています。そもそも、私自身がたくさん国を見てみたい、経験してみたいという理由から、多くの国に展開しているというのがありますね（笑）。

—バックパッカー時代の思いが脈脈と続いていますね（小誌「vol.43」参照）。

堤氏 そうですね。今は楽しくて仕方がないという感じです。〈「第3回」ではミャンマー人弁護士の特徴や今後についてお届けします〉



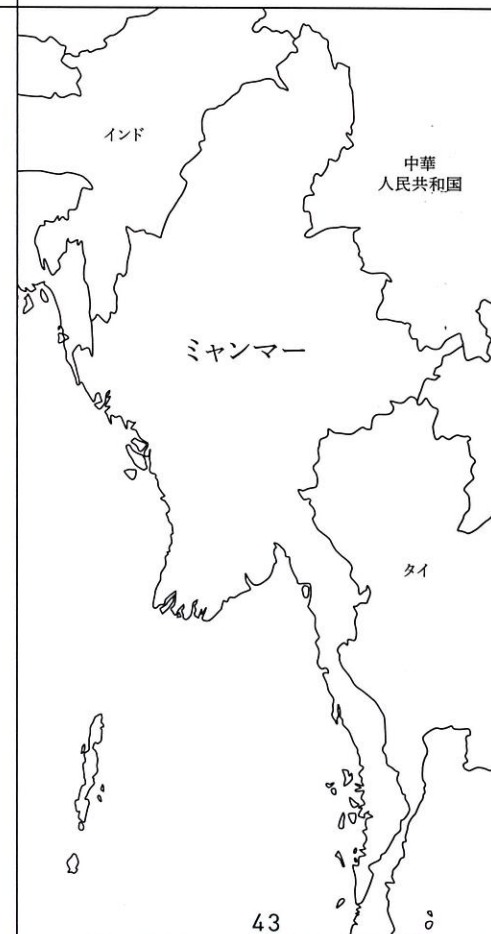
TNY国際法律事務所の代表を務める堤雄史弁護士は、ミャンマーでの日本人第1号弁護士として知られる。現在ではミャンマーにとどまらず、タイ、マレーシア、イスラエルと世界各国に拠点を構え、日本企業の進出支援を行っている。「海外のどの国に行っても、中小企業が払える金額で海外支援を行う法律事務所がない」と語る堤氏は、海外は弁護士にとってのブルーオーシャンだとも話す。今回は、ミャンマーでの業務内容と事務所経営の考え方についてお届けする。

日本の弁護士

世界に羽ばたく

「海外は弁護士にとってのブルーオーシャン」
ミャンマー初の日本人弁護士は、
世界を視野に活動を続ける〈第2回〉

Vol.2



Profile 堤雄史氏

TNY国際法律事務所共同代表。東京大学法科大学院修了後、弁護士登録。2013年にヤンゴン外国語大学ミャンマー語学科修了。2015年3月にSAGA国際法律事務所及びSAGA ASIA Consulting Co.,Ltd.(SAGA国際法律事務所ミャンマーオフィス)設立。2019年1月に弁護士法人プログレ・TNY国際法律事務所東京オフィス設立。ミャンマーにおける日本人弁護士第1号として知られ、多くの企業から厚い支持を集める。

ミャンマーってどんな国？

ミャンマーは熱心な仏教国として知られる。民主化以降、世界各国からの支援・投資により、急激な近代化が続いているが、立派なビジネスビルの間にトタン屋根のスラム街が広がっていたりと、歪な感覚は拭えない。ところが、町中には24時間営業のコンビニエンスストアが運営され、その前にはこちらも24時間稼働のATMが設置されていたりと、治安はすこぶる良い印象。功德、喜捨がミャンマー仏教の基本とのこと。現世で徳をどれだけ積めるかが大切で、自分の収入に合わせて寄付をする文化も、この安定した治安に大きな影響を与えているのではないかと感じた。（山口和史）