

各国弁護士、アジアで競合

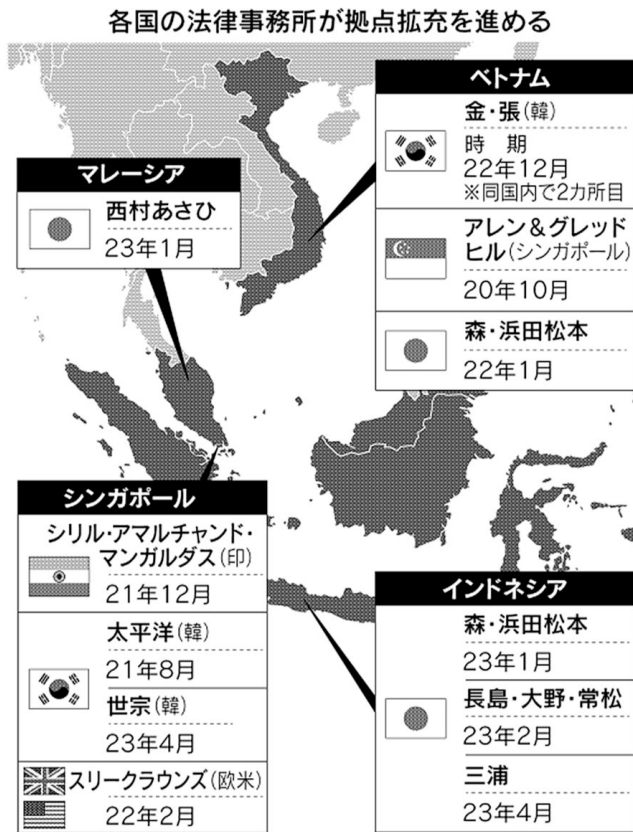
シンガポールなど拠点拡充 M&A需要

東南アジアで各国の法律事務所が拠点拡充を進んでいる。M&A（買収・合併）の活性化などを見込んだ動きで、日本や韓国の事務所が自国企業に関連する投資案件の取り込みを狙う一方、シンガポールの大手事務所も体制を強化する。競合の舞台はインドにも広がりそう。各事務所の国際競争力が問われる。

「東南アジアのハブ」としてのシンガポールの重要性が高まっている。4月上旬、韓国の大手法律事務所、世宗（セジョン）がシンガポールオフィスを開設。開所式でマネージングパートナーの呉鍾翰（オ・ジョンハン）弁護士は強調した。同事務所は17年以降、韓国国外の拠点網を強化。シンガポールは、ホーチミンやハノイ、ジャカルタに続く拠点新設となる。

ここ数年、日本や韓国の大手法律事務所が、シンガポールやベトナム、インドネシアなど東南アジアの拠点を強化する動きが目立っている。シンガポールには韓国大手の太平洋（テピョ）も拠点を新設。ジャカルタには20年に日本のアンターソン・毛利・友常法律事務所、23年には森・浜田松本、長島・大野・常松、三浦の3事務所が相次いで拠点を整備した。

問われる国際競争力



務所のアジア進出を歓迎している。日本製鉄法務部の村田幹根課長は「現地採用の弁護士の質も上がり、日本で求めるものと同等の法的支援が得られるようになった」と評価。日本の化学大手の担当者も「（欧米系などと比べ）日本の事務所は相談料が低い割にサービスの質は高い」と話す。

地元勢も増強

一方で以前から東南アジア地域の拠点多い欧米系の事務所や、シンガポール大手も体制を拡充。競合激化の兆しが出てきた。

シンガポールの大手法律事務所、デウリュウ・アンド・ネピアは22年下半年以降、シンガポールオフィスに弁護士数を約2割増の300名強に増強。東南アジア大手のラジャ・タンも、インドネシア事務所を弁護士数を専門スタッフを28年をメドに現在の4割増の250人程度にする。

日本人弁護士を抱えて「ジャパンデスク」を置き、日本企業向けの営業に積極的な事務所も増えている。「日本の大手事務所とは頻りに連携しており、競合相手とは考えていない」（シンガポール大手、ウォン・パトナーシップのウン・ワイ・キング弁護士）との声もあるものの、「日本企業だから日本の事務所に依頼

する」という単純な構図に納まらなくなりつつある状況だ。

「インド元年」

次の進出ラッシュの舞台がインドとの見方もある。

インド法務・司法省は23年3月、外資系法律事務所に関する規制を緩和。日本やシンガポール、欧米諸国などの弁護士や法律事務所などの登録が解禁され、その弁護士が資格を持つ国の法律に基づいた助言ができるようになる見込みだ。インド法に基づく法律業務は引き続き禁じられるが、巨大市場への注目が高まる。

日本の大手事務所のパートナー弁護士は「インド進出は真剣に考えている。駐在できそうな弁護士を探し始めた」と明かす。シンガポール在住の栗田哲郎弁護士は「今年は各法律事務所にとって『インド元年』になるのではないかと予測する」。

国際競争が激しくなる中、日本勢の成長戦略も問われる。企業側の国際化が進み「英語でやり取りできれば十分」という日本企業も増えているためだ。

これまでも「紛争や投資案件では、現地の手続きを熟知した現地の法律事務所に依頼することが多い」（三井物産）という企業はあった。国際的なビジネス紛争ではシンガポールの大手事務所への対応経験が豊富で欧米系事務所は複数国にまたがる大型プロジェクトへの

強みがあるなど、それぞれが得意分野を誇示する。

日本の大手事務所の幹部は今後の海外展開について「日本企業頼みだけでは持続的な成長は見込めない」と危機感を示す。仕事の質をさらに磨いて国際競争力を高め、日本企業以外からの法務ニーズもいかに取り込めるかがカギとなる。

（相模真記、松本史）