

Foreign Law Firms: Implications for Professional Legal Education in Japan

Kay-Wah Chan, Macquaire

- I. Introduction
- II. Foreign Law Firms' Expansion
- III. Impact on *Bengoshi*
 - 1. Increase in Firm Size
 - 2. Impact on *Bengoshi*'s Lateral Movement
 - 3. Major Law Firms' Influence
 - 4. Impact on Major Japanese Law Firms' Operations
- IV. Implications for Professional Legal Education
- V. Conclusion

[p. 55 – p. 79]

SUMMARY

Since the Special Measure Law Concerning the Handling of Legal Business by Foreign Lawyers (“the Law”) became effective on 1 April 1987, there is a system in Japan under which foreign lawyers can, after obtaining approval from the Ministry of Justice, register as “*gaikokuhô-jimu-bengoshi*” (“*gaiben*”) and perform certain legal functions in relation to foreign law. Since then, major global law firms have established offices in Japan. For years, their operations were rather limited. However, recent years have seen a rapid increase in the number of *gaiben*, of specific joint enterprises established, and in the number of *gaiben* and Japanese lawyers (“*bengoshi*”) involved in specific joint enterprises. Some foreign law firms have also extended their office space. There is a rapid and extensive expansion of operations by foreign law firms in Japan, in particular regarding the handling of matters related to Japanese law. Their operations on the domestic legal market will further increase since an amendment in the Law came into effect in April 2005. *Gaiben* are now able to form partnerships with *bengoshi* and to employ them in their law firm.

This has had an impact on the *bengoshi* profession and brought about changes in its culture. Competition and threat of takeover put pressure on the major Japanese law firms to expand. They have significantly increased in size and become active in marketing. The major *bengoshi* firms' continuing growth results in a bifurcation of the profession. The gap is widening, in terms of size of operation, nature of work, profile, income, prestige etc. This may lead to a domination of the commercial legal market by the major

law firms. It may also result in an increase in these firms' power and influence within the profession. The internal structure and culture of these firms will also change. The associates-to-partners ratio will rise; and particularly the proportion of inexperienced *bengoshi* will increase. Thus it is doubtful whether adequate and sufficient supervision and training for inexperienced *bengoshi* can be offered by partners and senior associates. An intensified demand by both local and foreign law firms for *bengoshi* associates may result in a rise in starting salaries. Lateral movement of *bengoshi* among firms, foreign and local, has become more frequent. Such development can have a negative effect on the willingness of *bengoshi* firms to provide training to newly admitted *bengoshi* and to send associates overseas for studying or training. At the same time, an increase in the size of firms will bring along with it the need for management knowledge and skill. All these factors will result in a demand for appropriate programs to be offered at law schools in Japan. However, it is likely that such programs will be interesting only to major commercial law firms, their *bengoshi*, and for students aiming for such a career. Concentration of these programs in a number of law schools will aggravate the differentiation and "branding" of different law schools, thus enhancing and facilitating the development of elitism.

In short, foreign law firms are expanding their operations in Japan. Such expansion has an impact on the *bengoshi* profession and, as a result, has implications for the professional legal education system in Japan.

ZUSAMMENFASSUNG

Mit dem am 1. April 1987 in Kraft getretenen „Gesetz zur Regelung der Tätigkeit ausländischer Rechtsanwälte“ hat Japan einen Rechtsrahmen geschaffen, der es solchen Anwälten seither erlaubt, sich nach Erhalt einer in Ergänzung zu ihrer Heimatzulassung erteilten weiteren Zulassung durch das japanische Justizministerium als „gaikoku jimū bengoshi“ (kurz „gaiben“) registrieren zu lassen und in bestimmten Grenzen zum ausländischen Recht beratend tätig zu werden. Seither haben zahlreiche große internationale Anwaltssozietäten Büros in Japan eröffnet. Diese Büros waren in der Regel allerdings lange Zeit sehr klein. Erst in den letzten Jahren hat sich die Zahl der gaiben deutlich erhöht. Zudem hat auch die Anzahl spezieller gemeinschaftlicher Büros zugenommen, in denen japanischen Rechtsanwälte (bengoshi) und gaiben gemeinsam tätig sind. Einige internationale Sozietäten haben letzthin ihre Büroflächen in Japan im Zuge einer umfassenden Expansion erheblich ausgeweitet und insbesondere Ressourcen in den Aufbau von Kapazitäten zur Beratung im japanischen Recht investiert, die durch Zusammenarbeit mit japanischen Anwälten möglich wurde. Die Präsenz dieser Kanzleien auf dem innerjapanischen Beratungsmarkt hat sich seit einer erneuten Reform des eingangs genannten Gesetzes im April 2005 nochmals verstärkt, da es den gaiben nun-

mehr erlaubt ist, *genuine Partnerschaften mit japanischen Rechtsanwälten einzugehen und bengoshi auch als angestellte Anwälte zu beschäftigen.*

Diese Entwicklung hat eine starke Wirkung auf den Berufsstand der japanischen Anwaltschaft gehabt, die sich in einem Wandel ihres Berufsbildes ausdrückt. Der gewachsene Wettbewerb und die Gefahr von „Übernahmen“ haben auf die mittleren und größeren japanischen Sozietäten einen erheblichen Expansionsdruck ausgeübt, die entsprechend massiv expandiert und mit einem aktiven Marketing begonnen haben. Das kontinuierliche Wachsen dieser auf Expansion setzenden Kanzleien hat zu einer Zerteilung des Berufsstandes mit Blick auf Marktanteile, Art der Tätigkeiten, Prestige und Einkommen geführt. Eine künftige Dominanz des japanischen Beratungsmarktes durch die großen Kanzleien ist nicht auszuschließen; ebensowenig ein weiteres Anwachsen ihres Einflusses innerhalb der Berufsstandes. In diesen Sozietäten werden sich tradierte Strukturen und Kultur ändern. Das Verhältnis von angestellten Anwälten zu Partnern wird sich weiter verschlechtern und namentlich die Zahl junger unerfahrener angestellter Anwälte zunehmen. Dies gibt zu Zweifeln Anlaß, ob diese überhaupt noch durch erfahrene Kollegen und Partner ausreichend firmenintern ausgebildet und geleitet werden können. Im übrigen dürfte die gestiegene Nachfrage nach angestellten Anwälten eine allgemeine Erhöhung der Anfangsgehälter nach sich ziehen.

Die Häufigkeit eines Wechsels nicht nur von angestellten Anwälten, sondern auch von Partnern in konkurrierende Büros hat sich jüngst sowohl bei den nationalen wie bei den internationalen Kanzleien drastisch erhöht. Dies hat wiederum negative Auswirkung auf die Bereitschaft der Sozietäten, junge angestellte Anwälte umfassend auszubilden und zu Studiums- und Trainingszwecken ins Ausland zu schicken, wie dies bislang häufig der Fall war. Das Größenwachstum der Kanzleien hat schließlich zu einem Bedarf an firmeninternen Managementkapazitäten geführt.

Alle Faktoren zusammen werden künftig einen starken Druck auf die neuen japanischen Law Schools ausüben, entsprechende Ausbildungsprogrammen bereitzustellen. Gleichwohl könnte es sein, daß diese Programme überwiegend nur auf die großen Sozietäten und deren angestellte Anwälte sowie diejenigen Studenten ausgerichtet sein werden, die eine solche Karriere einschlagen wollen. Dies dürfte langfristig zu einer Spezialisierung einiger weniger Law Schools führen, die derartige Programme anbieten. Eine solche Entwicklung würde eine stärkere Ausdifferenzierung zwischen den Law Schools bewirken, was wiederum eine bislang so nicht gekannte Elitenbildung in der japanischen Anwaltschaft herbeiführen könnte. Mit anderen Worten, die seit einigen Jahren zu beobachtende starke Expansion internationaler Anwaltssozietäten auf dem japanischen Markt hat nicht nur einen stärkeren Einfluß auf den dortigen Berufsstand und das Berufsbild der japanischen Anwälte, sondern wirkt sich auch nachhaltig auf die juristische Ausbildung in Japan aus.

(Deutsche Übersetzung durch d. Red.)