

法曹の養成に関するフォーラム

ネットイヤーグループ株式会社

代表取締役社長 兼 CEO

石黒不二代

1. 会社内のニーズ

- ・ 契約書関係
- ・ 規定の改定
- ・ 訴訟関係
- ・ 雇用関係

契約書や規定については、上場会社は基本的に既存のものがあり、修正に関しても、監査役や実業経験の長い内部監査役などの意見を入れながら対応できているので、法務関連に限って弁護士を採用する必要性はない。人事や総務関係の仕事の経験があり、兼務してくれる人であれば採用の合理性はある。よって実業経験がある人が望まれる。

そもそも訴訟は少ない。回収など金銭的トラブルで訴訟する機会があっても、巨額にならないければ、引き当て金など財務面での対応をすることのほうが多い。

2. 会社外のニーズ

- ・ 外国企業との提携時の交渉
- ・ 資本政策や株主変更の場合の法務関連
- ・ 企業買収の際の法務関連
- ・ 買収防衛

外国企業との提携には、必ず弁護士ニーズが発生するが、単発的に発生する事象であり、常勤の弁護士を置くよりも、海外の弁護士資格を持っている事務所に頼むことがよいと考えている。株主変更や企業買収は、規模にもよるが、顧問弁護士事務所の活用、外部取締役や監査役に弁護士を採用しているため、あまり会社外にニーズが発生することは少ない。

3. 今後

IT業界であれば、コピーライト、肖像権、IP,などかなり複雑になることが予想されるため、権利関係で今後需要が発生すると思われる。また、ソーシャルメディア関連の炎上やハッカー対策、個人情報漏洩など、IT技術にまつわるリスクは高まっており、その対応を企業は迫られるだろう。

石黒不二代 プロフィール

スタンフォード大学ビジネススクールに留学後、米国シリコンバレーでコンサルティング会社を起業、1999年にネットイヤーグループに参画、2000年から現職。事業戦略とマーケティングなどの専門性を生かしネットイヤーグループのリーダーとして会社の成長を支える。ネットイヤーグループは、インターネットのデジタルマーケティングサービスを法人向けに提供する企業で現在従業員数は約 300 名、売上げ 40 億。2008年3月に東証マザーズ上場。

名古屋大学を卒業後、ブラザー工業にて海外向けのマーケティング業務に従事、米国向けの OEM や欧州向けのディストリビューション戦略を担当、その後、スワロフスキージャパンにて、新規事業担当のマネージャーを務め、市場開拓とプロダクトマーケティングで業績を伸ばす。

スタンフォード大学のビジネススクールを経て、米国にハイテクにフォーカスしたコンサルティング会社を設立、米国人パートナーとともに新事業の開発や日米間の技術移転、M&A に従事する。顧客には、Netscape、Yahoo!、松下電器、ソニー、NTT、東芝などがある。

経済産業省の産業構造審議会新産業構造部会の委員。経済産業省 IT 経営力大賞の審査委員。名古屋大学経済学部非常勤講師。「言われた仕事はやるな！」朝日新書「石黒不二代の CIO は眠れない」日経情報ストラテジー、「石黒不二代の勝手に改革提言！ニッポンの新しい教育」ダイヤモンドオンライン、「石黒不二代のビジネス革新のヒントをつかめ」ITMedia エグゼクティブ、など執筆や寄稿多数。フジ TV の新報道 2001 や NHK の Biz スポなどでコメンテーターを務める。

スタンフォード大学経営学修士 (MBA)、名古屋大学経済学部卒。