

資 料 目 録

企業における法曹有資格者の活動
領域の拡大に関する分科会（第4回）
平成26年3月5日（水）
14：00～16：00

- 資料1 企業における法曹有資格者の活動領域の拡大に関する …… 1
分科会(第4回)出席者名簿
- 資料2 企業における法曹有資格者の活動領域の拡大に関する …… 3
分科会 工程表(案)
- 資料3 ひまわり求人求職ポ^ルの利用に関するアンケート集計結果(追加) …… 5
- 資料4 慶應義塾大学大学院法務研究科 企業内リーガルセッション …… 7
ワークショッププログラム～2013年度の総括と来年度以降に向けて～
- 資料5 中央大学法科大学院 2014年度講義要項 …… 11
- 資料6 神戸大学法科大学院 2014年度 ワークショップ：企業内法務 …… 15
- 資料7 米国ロースクールにおける企業系法曹養成のための実践的取組 …… 19

企業における法曹有資格者の活動領域の拡大に関する分科会（第4回）出席者名簿
(平成26年3月5日)

公益社団法人経済同友会常務理事	岡野貞彦（座長）
昭和シェル石油株式会社常務執行役員，経営法友会幹事	井上由理
慶應義塾大学大学院法務研究科委員長・教授	片山直也
内閣官房法曹養成制度改革推進室参事官	中西一裕
内閣官房法曹養成制度改革推進室参事官補佐	佐熊真紀子
法務省大臣官房司法法制部参事官	鈴木昭洋
法務省大臣官房司法法制部付	遠藤圭一郎
一般社団法人日本経済団体連合会経済基盤本部主幹	和田照子
日本組織内弁護士協会理事	木内秀行
日本弁護士連合会事務総長付特別嘱託	伊東卓
日本弁護士連合会法科大学院センター副委員長， 弁護士業務改革委員会企業内弁護士小委員会幹事	矢部耕三

オブザーバー

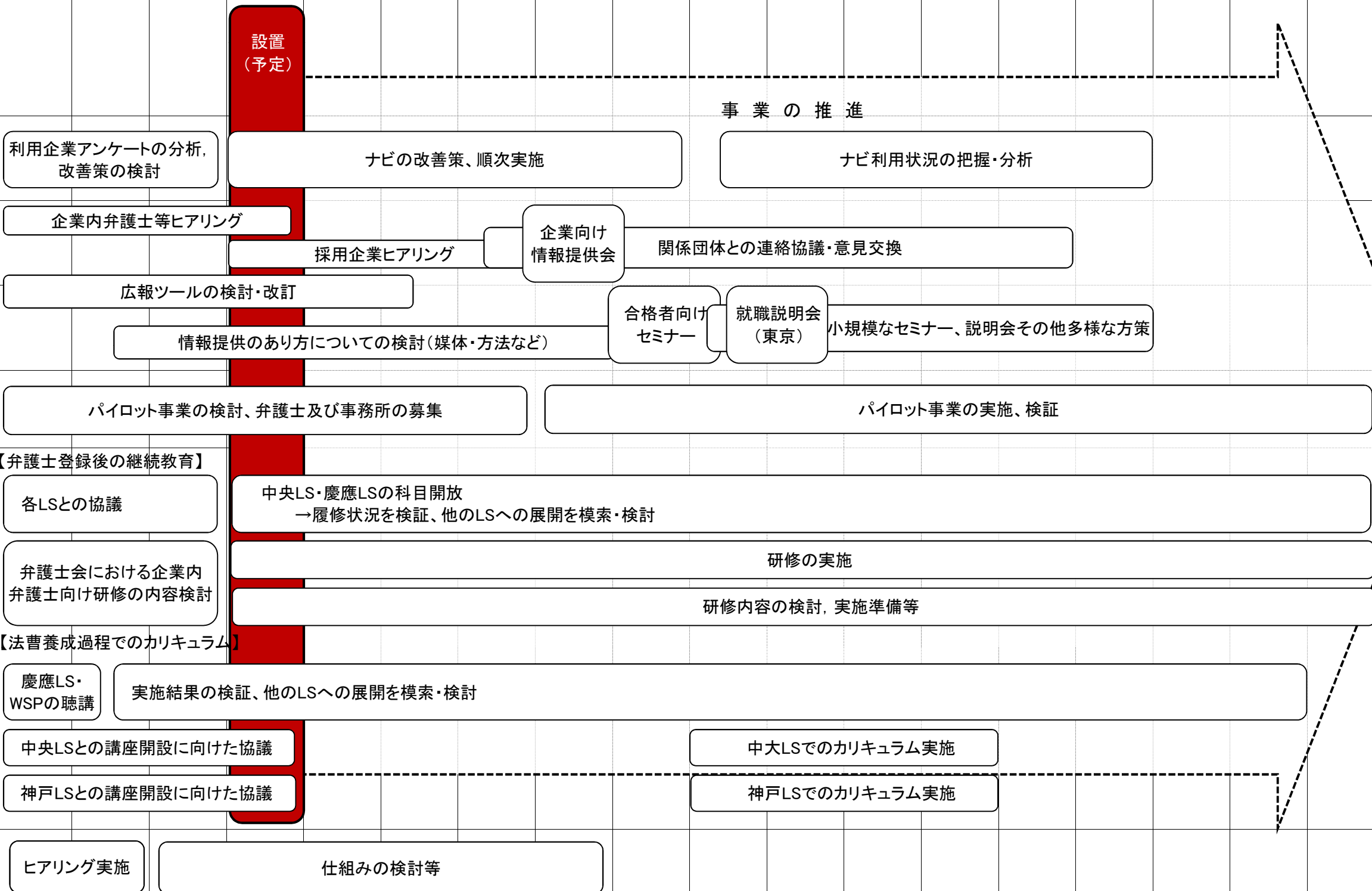
文部科学省

経済産業省

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	
分科会開催イメージ	第3回		第4回																	試行方策の実施状況まとめ・報告
司法試験スケジュール			LS修了		司法試験	合格発表 (短答式)			合格発表 (論文式)											
司法修習スケジュール(第67期)										選択型修習・集合修習→二回試験(11月)										
(第68期)													修習開始 →分野別修習							
ひまわりキャリアサポートセンター設置				設置 (予定)																
ひまわり求人求職ナビ改善																				
企業向け情報提供																				
弁護士・修習生等向け情報提供																				
任期付き採用スキーム																				
モデルカリキュラム策定及び協議																				
女性企業内弁護士支援																				

企業分科会
試行方策

事業の推進



ひまわり求人求職ナビの利用に関するアンケート 追加報告

2014/3/5

1. ひまわり求人求職ナビを利用して採用に至った利用企業の回答について

企業の属性，採用弁護士属性・配属部署等を含め，ひまわり求人求職ナビ利用企業全体の傾向と大きな差はなかった。

特徴的な点は下記のとおり。

- ・ 本社所在地

	採用に至った企業	利用企業全体
東京・神奈川・千葉・埼玉	26社(70%)	35社(61%)
大阪・京都・兵庫	5社(14%)	12社(21%)
愛知・三重・岐阜	4社(11%)	5社(9%)
それ以外	2社(5%)	5社(9%)

- ・ 法務担当部署の有無

	採用企業	全体
ある	31社(84%)	45社(79%)
ない	6社(16%)	12社(21%)

- ・ 常勤の日本の弁護士資格保有者の採用履歴

	採用企業	全体
いる	22社(59%)	28社(49%)
過去にいた	4社(11%)	4社(7%)
ない	11社(30%)	25社(44%)

2. 比較的小規模の企業の回答について

- ・ 正社員数が99人以下の企業・団体 10社

ナビ利用で採用に至った企業・団体	5社	採用に至らなかった企業・団体	4社
商社	東京等 弁護士 (ただし週1回)	金融・保険	東京等
その他サービス	東京等 弁護士	マスコミ・出版	東京等
その他(研究)	東京等 司法修習生	その他サービス	東京等
その他(業界団体)	大阪等 弁護士(総合職)	不動産	それ以外
不動産	大阪等 弁護士(法務担当)		

(採用の有無不明 1社)

- ・ 正社員数が100人～499人の企業（上場企業除く）12社

ナビ利用で採用に至った企業・団体 7社			採用に至らなかった企業・団体 5社	
金融・保険	東京等	司法修習生	建設	東京等
金融・保険	東京等	弁護士	金融・保険	東京等
金融・保険	東京等	弁護士・司法修習生	その他サービス	東京等
商社	東京等	弁護士（専門職）	商社	大阪等
その他サービス	東京等	弁護士	不動産	大阪等
その他	東京等	司法修習生		
		(ただし内定まで)		
建設	それ以外	司法修習生		

企業内リーガルセッションワークショップ・プログラム
～2013年度の総括と来年度以降に向けて～

慶應義塾大学大学院法務研究科
奥邨弘司

1. 2013年度の総括

(1) 成果

第1の成果は、企業内法務に強い関心を持ち、進路の選択肢の1つとする学生が少なくないことが明らかになり、慶應義塾大学大学院法務研究科（以下、KLS）において、本ワークショップ・プログラム（以下、WP）を開講する意義が改めて確認されたことである。

現状に鑑みると、企業内法務に幾ばくかの興味を有する学生がいるであろうことは想定できたが、企業内法務に特化した本 WP をどれだけの学生が受講するのかは全くの未知数であった。KLS の学生は通常、将来法曹となった際に専門とすることを希望する法分野の WP を受講する傾向がある。例えば、将来、知的財産権分野で活躍することを希望する学生は、その関係の WP を中心に履修する。逆にいえば、志望度の低い、単に興味がある程度分野の WP は受講しない。

そのような中で、定員目安（25名）を超える29名の学生が本 WP を受講したことは、企業内法務に対する関心・志望の強さを裏付けるものといえ、KLS のカリキュラムにおいて、本 WP を開講する意義が再確認されたものと考えている。

第2の成果は、受講生達から、授業について好評価を得られたことである。KLS で共通に行っているアンケートでも、授業で単独に実施したアンケートでも、90%以上の学生が授業に対する満足度に関して高い評価をしてくれた。

本 WP では、各回の講義を、法分野毎ではなくて、企業内法務の機能毎（臨床法務・契約法務・予防法務・戦略法務・政策提言法務など）に行うこととした。というのも、法分野毎の担当者を配置できるような大規模な法務部門を有する企業は限定されるからだ。むしろ、臨床法務、契約法務、予防法務などの機能毎に、組織が構成され、業務を遂行している例が（小規模法務部門の場合を除けば）多数派であろう。そういった現状を正しく理解させるために、各回の講義を法務の機能毎に行ったのであるが、法分野毎の授業に馴染んだ受講生に受け入れられるか懸念もあった。しかし、実務に即した切り口がかえって新鮮で、興味を喚起したようであった。

また、授業では（ゲスト講師担当の回も筆者担当の回も）、細かな知識の教授よりも、企業内での法務業務の実際を、ビジネスとの関係、組織としての仕事の進め方、などに重点を置きながら解説することとした。というのも、授業準備のために行った、ゲスト講師との打合せや、個人的に知己のある企業内法務関係者10名程度からのヒアリングの結果、仮に、法科大学院修了直後または司法修習修了直後の学生を採用するとした場合、企業が求めるのは、①民法、民事訴訟法、会社法などの基本法の分野の知識を身につけていることと、②その企業やビジネスを理解しようとする熱意と柔軟性、そして組織で働くためのコミュニケーション能力を持っていること、の2つに大別できると感じたからであった。こ

の内前者は、まさに法科大学院や司法研修所のカリキュラムが目指すものである以上、本 WP は後者に力点を置くべきであるとの視点から授業内容を構成した。この点についても、学生達が十分にその意を理解してくれるか憂慮していたが、杞憂に終わったようである。

第3の成果は、ゲスト講師から受講生の熱心さ、理解力について高く評価してもらえたことである。先日、経営法友会において、ゲスト講師各位と意見交換する機会があったが、社交辞令分を割り引いても、高い評価を頂いた。ゲスト講師の多くは、各企業の法務部長（経験者）であり、各社の採用の際には実質的な決定を行う立場にある（あった）。そのゲスト講師から高評価をもらったということは、学生を送り出す側として、大いに安心できる点であった。

（2）課題

初年度としては、十分な成果を得られたものと考えているが、もちろん課題もある。重要と考えているものをあげたい。

第1に、講義内容が学生にとってレベルが高かった点があげられる。ゲスト講師には、法務部門に配属された直後の新入社員を意識して講義してもらうことをお願いし、その点、十分配慮してもらい、筆者も補足したつもりであったが、それでもまだ学生には理解が難しい部分があったように思われる。さらに、社会人経験がない学生がほとんどであるため、企業に勤務していれば当然のことである事項（そのためゲスト講師からは敢えて解説されない事項）について、理解できていなかったようである。これらの理解不足は、オムニバス講義のためゲスト講師と初対面というハードルの高さも加えて、質疑応答が十分に展開できないという形で現れていたように思われる。

第2に、企業内法務という進路は一括りにはできないことがどの程度伝わったかという点である。周知のように、企業内法務の在り方は、業種毎に、企業毎に異なる。そのため、ゲスト講師の業種は重なりがないように配慮したつもりであるが、当然のことながら網羅的なものではない。本 WP で学んだことは、現実の一局面でしかないことは、しばしば強調したが、どの程度理解されているか心配な部分もある。

また、企業が、法曹有資格者や法科大学院修了者を採用する場合、即戦力であることを期待するのか、それとも従来同様に自前で教育・養成していくつもりであるのかは、企業によって異なるし、同じ企業でもときによって異なる。法務部門の規模による差もある。こういった点を理解しないと、それこそミスマッチを起こすわけであるが、この点、今後より強調していく必要があると考えている。

第3に、就職活動に直結する情報を学生達に提供できなかった点である。企業内法務への志望の強さの裏返しとして、企業の採用方針・スケジュールなどについて、詳細な情報を入手したいと考えている学生は少なくなかった。法科大学院生の場合、広義の新卒採用（実際には、①司法修習修了後に就職する場合、②司法試験合格後に修習には行かずに就職する場合、③法科大学院修了後直ちに就職する場合、の3つのパターンが考えられる）と中途採用（④一旦弁護士事務所に勤務した後に、企業に就職するパターン）の両方があり得る。当然それぞれに、就職活動の時期も異なれば、準備内容も異なってくる。しかも、

学部学生の場合は就職活動に関する情報が巷にあふれていることと比べれば、法科大学院生向けの情報は皆無に等しい。もちろん、本 WP は、就職部のセミナーではなく、あくまで授業である以上、限界はあるが、学生達の切実な思いに多少なりとも答える工夫は必要であろう。

2. 来年度以降に向けて

本年度の成果と課題を踏まえ、来年度以降の授業では次のような改善を行いたいと考えている。

第1に、貴重な機会であるゲスト講師の講義をより深く理解し、十分な質疑応答ができるように、授業運営を工夫したい。まず、ゲスト講師担当回の直前・直後の回に筆者が担当する回を配し、事前説明や補足を可能とする。また、ゲスト講師の授業の後半30分程度を、ゲスト講師と筆者のディスカッションに当て、講義内容について議論形式で補足して受講生の理解を深め、質問を促すことを狙う。さらに、相互履修による相乗効果を狙い、受講生に対して企業エクスターンシップの履修を勧め、両科目の連携を深めることとする。

第2に、企業への就職には様々なパターンがあり、それは各自のキャリア・パスにも関わる問題であることをより具体的に認識させるため、KLS 出身の企業内弁護士、企業法務スタッフから、各自のキャリアについて話を聞く機会を設けたい。そして、そのような機会を通じて、将来必要とされる分野を、目的意識を持って学ぶように、指導していきたい。併せて、即戦力を求める企業で活躍するためには、法曹となった後に、KLS でも提供しているリカレント教育プログラムなどを活用して、より専門的な知識を身につけることが重要である点も強調したい。また、将来的には、関連科目を新設した上で、キャリア・パスを意識して授業を性格付けることも考えられる。

第3に、個別企業の採用情報を提供することは本 WP の枠を超えるが、広義の新卒の場合については、標準的な採用スケジュールなどの情報を提供したい。ゴールに向けた具体的な道筋が明確になることは、授業により積極的に取り組む原動力にもなり、本 WP 運営上も望ましいことであると考え。そのためには、代表的な業種毎に1・2の企業を選び、採用方針やスケジュールに関するインタビューを行うなど、関連情報の収集・整理に努めたい。

最後に、広報活動の重要性に触れたい。本 WP によって、学生達に対して企業内法務とは何かを伝えることはできるだろう。それによって、企業内法務を志望する学生が増えるならばそれは1つの成果である。しかしながら、同時に求められるのは企業側の理解度を高めることであると思われる。多様な学生が法科大学院で学んでいる現在、彼・彼女らの目指すゴールも多様となっていることを広く訴えていく必要がある。また、KLS だけでなく多くの法科大学院が、そういった進路を見据えた教育に、様々な手法で取り組んでいることをアピールする必要もあるだろう。それらを通じて、企業側に、より積極的な採用に向けた気運が高まることを期待したい。関係各位の支援に感謝しつつ、そのような好循環のきっかけとなるべく、来年度以降も微力ながら努力していきたい。

以上

■2014年度 講義要項 ■			
授業科目名	4群特講 @企業内法務の実務		
配当年次	2・3年次	単位数	2単位
授業担当教員	太田 秀夫、小林 明彦		
サブタイトル			
シラバスNO	169		
授業時間	100分×週1回(全15回)		
履修条件	なし		
科目の目的・到達目標	企業内弁護士に求められる知識、応用力、決断力さらには積極的かつ創造的な能力を養成し、企業で活躍できる弁護士あるいは企業法務に携わる法律実務家となるために必要なマインドおよび基礎的・専門的知識を修得し、企業法務で求められる基本的な法律実務を学修する。		
授業の概要	ゲスト・スピーカーとしての企業法務実務担当者、企業内弁護士、企業法務に主として携わる弁護士その他の法律実務家(以下「法律実務家」という)が、科目担当教員とともに企業法務に要する知識、能力、そして基本的実務を実例をまじえて講義し、受講者の企業法務に対する理解を高めるとともに、組織内における弁護士の振る舞いなど企業内弁護士の役割を学修できる内容を各回の授業で展開する。本授業は、企業内の法律実務を熟知している実務家教員と企業内の現場に携わる法律実務家が共同で授業をおこなうことにより、法律実務家の経験知が、企業内弁護士として活動することを目指している学生に伝達されて修得されることを企図している。基本的に毎回法曹有資格者ゲスト・スピーカーを招聘する。		
授業計画	<p>第1回 企業法務部の組織的位置付け、総務部、知財部、経理部や役員などとの関係、法務部の役割と機能、法務部の業務範囲</p> <p>第2回 企業法務部と社内営業部との関係、企業法務部と外部弁護士との関係、役割の違い、専門分野への外部弁護士への依存と期待</p> <p>第3回 企業法務における基礎的法律分野(1)(製造業) 契約形態(製造契約、下請契約、ライセンス契約など)、製造物責任法、下請法、知財関連法、労働法など</p> <p>第4回 企業法務に関わる基本的法律分野(2)(販売サービス業) 契約形態(販売店・代理店契約・サービス契約など)、独禁法(不公正な取引方法など)、景表法、不正競争法、消費者保護法など</p> <p>第5回 企業法務に関わる基本的法律分野(3)(ファイナンス・証券業) 契約形態(各種金融取引関連契約、社債発行関連契約など)、金融商品取引法、資産流動化法、不動産特定共同事業法など</p> <p>第6回 企業法務とコンプライアンス、リスク管理 コンプライアンスとは何か、コンプライアンス実施業務体制、事業のリスク管理</p> <p>第7回 企業法務とコーポレートガバナンス 企業のガバナンス、企業の組織体制と内部統制、監査・管理業務、IRその他の情報開示</p> <p>第8回 企業法務とグローバル化(1) 企業法務のグローバル化の問題とは、具体的問題と対策、海外進出と企業法務の役割</p> <p>第9回 企業法務のグローバル化(2) 企業の海外進出と法の域外適用、汚職関連法、独禁法(カルテルなど)</p>		

	<p>第10回 企業法務のグローバル化(3) 国際税務・会計問題</p> <p>第11回 企業法務と紛争解決, 訴訟対応 債権回収, 担保実行, 紛争解決における企業法務の役割</p> <p>第12回 企業法務と国際紛争対応 海外における訴訟, 仲裁とこれに対する企業法務の役割</p> <p>第13回および第14回 企業法務における基本的事例問題を素材に演習をおこなう</p> <p>第15回 総復習</p> <p>科目の特性上, 授業の順序を変更することがある。2014年度の各回のテーマ及びゲスト・スピーカーは、今のところ未定であり, ゲスト・スピーカーにより取り上げる法律分野や法律問題などは異なる。また第3回～第5回の法律分野については例示であり, 取り上げる可能性のあるその他のテーマ候補としては, 企業買収・資本提携, メディア・ソフトウェア, フランチャイズが想定されている。なお, 第13回～第14回においてロールプレイによる演習形式の授業の実施も検討している。</p>
評価方法	授業における質疑応答など授業への積極性を評価するとともに(授業への参加状況), 適宜授業について課題を与えあるいは簡単な報告などを求め(課題・報告), これらを総合評価する(各50%)。
テキスト・参考文献等	各授業の前に担当者から指定しあるいは資料などを配布する。
授業外の学修活動	
その他特記事項	

4 群特講 「企業内法務の実務担当順次チャート」

日程	担当教員	回数	タイトル(御参考まで)	取扱い分野(御参考まで)	注
(毎週水 曜日 6 時より)					講演等の視点(あくまで仮のもの)
10/1	太田 小林	第 1 回	企業法務部の組織的位置付け、 外部弁護士と企業法務部	総務部, 知財部, 経理部や役員などとの関 係, 法務部の役割と機能, 法務部の業務範囲	導入授業: この科目の目標、阿部の法務部の組 織的位置づけ、小林の企業法務と外部弁護士の 役割、太田のグローバル企業と外部弁護士、各 人の説明後、対談形式
10/8	太田 小林	第 2 回	企業法務部と社内営業部との関 係, 企業法務部と外部弁護士との 関係	企業内弁護士の役割と社外弁護士との違い, 企業内弁護士の機能と重要性、専門分野等 への外部弁護士への依存と期待	企業内弁護士の総論的説明と心がまえ、組織内 弁護士協会(JLA)の目的と活動、企業内弁護士 の将来と期待
10/15	太田	第 3 回	変化する企業法務と企業内弁護 士として備えるべきマインド及びブ ラクティス	企業法務における企業内弁護士の役割・マイ ンド・プラクティス	企業法務における企業内弁護士の備えるべきマ インド及びその役割と将来、法科大学院生に対す る期待
10/22	太田	第 4 回	企業法務とグローバル化(1)	企業法務のグローバル化の問題とは、具体的 問題と対策, 海外進出と企業法務及び企業内 弁護士の役割	グローバル企業法務と企業内弁護士、企業内弁 護士の過去、現在そして将来
10/29	小林	第 5 回	企業法務に関わる基本的法律分 野(1)(ファイナンス・証券業)	契約形態(各種金融取引関連契約、社債発行 関連契約など)、金融商品取引法、資産流動 化法、不動産特定共同事業法など	証券業における企業内弁護士の視点で
11/5	太田	第 6 回	企業法務に関わる基本的法律分 野(2)(販売サービス業)	契約形態(販売店・代理店契約・サービス契約 など)、独禁法(不正な取引方法など)、景 表法、不正競争法、消費者保護法など	音楽ソフトウェアサービス業における企業法務、 外部弁護士といくつかの業種の企業内弁護士と いう経験を踏まえて
11/12	太田	第 7 回	企業法務に関わる基本的法律分 野(3)(テレビ・ラジオなどマスメデ	メディア法(名誉棄損、プライバシー、肖像権、 証言拒否権など)、エンターテインメント法(著作	マスメディア分野における企業法務及び企業内弁 護士の役割と将来

		イア)	権、パブリシティなど)	
11/19	小林	企業法務とコンプライアンス、リスク管理	コンプライアンスとは何か、コンプライアンス実施業務体制、事業の法的リスク管理	企業内弁護士が代理人となる訴訟活動・調停の経験とコンプライアンス・法的リスク管理(金融ADR対応を含む)における企業内弁護士の役割
11/26	小林	企業法務とコーポレートガバナンス	企業のカバナンス、企業の組織体制と内部統制、監査・管理業務、IRその他の情報開示	女性の企業内弁護士という視点で
12/3	太田	企業法務と経済法、グローバル化(2)	企業法務と独禁法、企業の海外進出と独禁法の域外適用、その他独禁法(カルテル、下請法、景表法など)問題	カルテル、不正取引、不当表示、下請法などの分野。企業のグローバル化に伴う最近のカルテル事件などもあわせて公正取引委員会における経験をともに、外部弁護士の視点で
12/10	小林	企業法務と紛争解決、訴訟対応	債権回収、担保実行、紛争(たとえば、製造物責任法、下請法などに関する紛争)解決における企業法務の役割	企業内法務に在席して司法試験・研修所修了後に弁護士となる、一旦外部弁護士の経験を経て再び企業内法務に戻る
12/17	太田	企業法務と国際紛争対応	海外における訴訟、仲裁とこれに対する企業法務の役割	外部弁護士からみたグローバル企業法務、企業内弁護士の将来と法科大学院生に対する期待
1/7	小林	企業法務における基本的事例問題を素材に演習をおこなう	企業法務における基本的事例問題を素材に演習をおこなう	若手弁護士複数人によるロールプレイ形式
1/14	小林			
		総復習		

神戸大学法科大学院 「ワークショップ：企業内法務」

現代企業は、国内外の激しい競争の中で、様々な利害を調整しながら健全かつ持続的に成長することが広く求められている。その目的達成のため、企業内法務部門は、高い専門性と実用的な法知識をベースに、事業内容と戦略を理解し、コミュニケーション能力、社内外のネットワークリソースを駆使して、バランス感覚に富んだ最適の解決策を提示し、社内・社外の関係者の信頼を得ながら、仕事を進めていく必要がある。

この授業では、上記のような企業内法務の現状を、参加者に体系的に理解していただくため、最新の課題を含めて企業の内部視点で実情を紹介するとともに、企業法務関連のベテラン・若手双方の解説、体験談や協働ワークショップを通じて一部模擬体験もしていただく予定である。

本講座は、ワークショップとして企業内法務実務と理論の懸け橋を実現すべく、神戸大学法科大学院の研究者教員である中川丈久教授、斎藤彰教授が全般にわたって関与する一方、神戸大学法学部・大学院卒業生の法務関連同窓会である六甲法友会の会員で現在企業法務関連の最前線で活躍中のエキスパートを中心に、日本弁護士連合会のご協力も得て、企業内法務の主要分野である次の3本柱について解説する。

(1) ガバナンス法務

会社法の枠組みをベースとした最適のガバナンスの設計運用を通じて、効率的でかつ透明性の高い経営システムの創造、維持に貢献し、個別経営判断についても意思決定のプロセスに積極的に関わり経営陣の健全で合理的な判断をサポートする法務部の姿を示す。

(2) リスクマネジメント・コンプライアンス法務

効果的な内部統制の仕組みの構築、運用を通じて、様々なグローバルリスクをコントロールしたり、法規制はもとより広く社会の要請に応じたコンプライアンス経営を推進したりするためのドライバーとなる法務部の姿を示す。

(3) 高度専門法務・政策法務等

知的財産権、消費者対応法務、国内外訴訟における法務部と社内外弁護士との関係、海外での事業展開に関する法務、国内外の行政庁からの指導等への対応、法律案に対する企業としての意見書作成などを担う法務部の姿を示す。

シラバス案（2単位分）

回	内 容	概 要	講師	日程
①	企業内法務総論	企業内法務の実態，法務組織，採用/処遇事情，求められる資質，社内キャリア形成，社内/外弁護士の役割分担，リソース管理		10/3
②	ガバナンス法務 (1)	コーポレートガバナンス，経営効率・透明性の確保と会社形態の選択，ガバナンスコード，株主管理（日本企業のSRのあり方等）		10/10
③	ガバナンス法務 (2)	意思決定システムの管理，取締役会，株主総会の実務		10/17
④	企業法務実務体験 談	中堅法務部員から見た企業法務の現状と課題		10/24
⑤	リスクコンプライ アンス法務(1)	役員の注意義務（内部統制構築義務）とリスクマネジメント・コンプライアンスシステムの構築運用の実際		10/31
⑥	ガバナンス法務 (3)	上場会社規制，ディスクロージャー，インサイダー取引防止		11/7
⑦	リスクコンプライ アンス法務(2)	グローバルリスクマネジメント・コンプライアンス体制とグローバル法務体制のあり方		11/14
⑧	高度専門法務(1)	契約管理・交渉全般 営業部門からの信頼を得ながら，利益確保・リスク回避を図るには？		11/21
⑨	高度専門法務(2)	知的財産権法務		11/28
⑩	高度専門法務(3)	消費者対応法務		12/5
⑪	高度専門法務(4)	国内訴訟管理と社内外弁護士との役割分担		12/12
⑫	高度専門法務(5)	海外訴訟管理と社内外弁護士との役割分担		12/19
⑬	ゼネラルカウンセ	グローバル企業のゼネラルカウンスルと企		1/9

	ル論	業内法務		
⑭	政策法務	協働ワークショップ：新立法提案について 意見をまとめる		1/16
⑮	・国際紛争の解決 と国際商事仲裁等 ・まとめ	・国際紛争と国際商事調停，仲裁 ・本講義のまとめ	斎藤教授 中川教授	1/23

* 成績評価は、学内教員が行い、レポート提出・総合評価による。

* 以上のほか、2015年2月中旬に、大手企業法務部訪問を行う予定。

* 法科大学院修了後（司法試験終了後の5月から実務修習が始まる11月までの間）の期間を用いた比較的長期のエクスターンシップの可能性を探るほか、法学研究科・法学部ですでに行っているマレーシア法律事務所短期滞在プロジェクトとの連動も考えられる。

以上

米国ロースクールにおける企業系法曹養成のための実践的取組

米国の経済状況と弁護士就職難等

- 近年、アメリカ経済は縮小傾向にある。
- その結果、法律家のための市場も縮小の一途をたどっている。
「弁護士が、茂みを叩いて仕事を探す」
- 多くの法曹が、法律家のための市場は飽和状態にあると感じている。

ロースクールの問題意識

- 上位のロースクールでも、就職に困難を感じる修了生が存在
- 中位以下のロースクールは、市場のニーズに対応する法曹を養成することが喫緊の課題。



ロースクールによる実践的な取組の例

- 企業法務の専門家養成のための、横断的カリキュラム
企業法務の専門家の養成を目的として、
 - ・民法，会社法，訴訟法，国際取引法，税法，競争法，専門家責任 (professional responsibility)等の科目の基本的知識
 - +
 - ・企業戦略等の実践的な理解
 を涵養するために、これらを横串で通すため実践的カリキュラムを提供
※ 企業とロースクールとの協働授業(エクスターン含む)
- 知財法務の専門家養成のためのカリキュラム
 - ・知財法や国際取引法等の学修
 - +
 - ・知財を使った企業戦略の在り方
 をミックスさせる形のカリキュラムを提供
※ 高齢者法(Elder Law)や国際関係分野等についても同様の取組

しかし、これらの講座の効果が真に発揮される前提として・・・

基本的な法的知識，法的分析，推論能力，さらにはコミュニケーション能力など，法律家にとっての基本的な素養を身につけることが必要不可欠