

## 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5回）  
平成26年6月19日（木）  
13：30～15：30

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分科会(第5回)出席者名簿	1
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分科会 工程表(案)	3
資料3	法律サービス展開本部 イメージ	5
資料4	ひまわり求人求職ナビ 改善案	7
資料5-1	東京三弁護士会 平成26年度弁護士採用を検討する企業様向け情報交換会(案)	9
資料5-2	(参考)東京三弁護士会 平成25年度弁護士採用を検討する企業様向け情報交換会(案内,配布資料)	11
資料6-1	東京三弁護士会 平成26年度企業内弁護士を目指す司法試験合格者向けセミナー(案)	29
資料6-2	(参考)東京三弁護士会 平成25年度企業内弁護士を目指す司法試験合格者向けセミナー 次第	31
資料7	第68期司法修習生予定者等向け東京三弁護士会就職合同説明会	33
資料8	慶應義塾大学大学院法務研究科ウェブページ『インハウスで活躍する』第1回～第3回	35
資料9	中央大学法曹リカレント教育について	47
資料10	企業内弁護士研修会 資料(第1回実施状況,第2回案内)	49
資料11	企業内で活躍する女性弁護士向けのセミナー&交流会 企画(案)	61
資料12	日本政策投資銀行女性起業サポートセンターと日本弁護士連合会共催セミナーの開催について	63



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5回）出席者名簿  
（平成26年6月19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
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



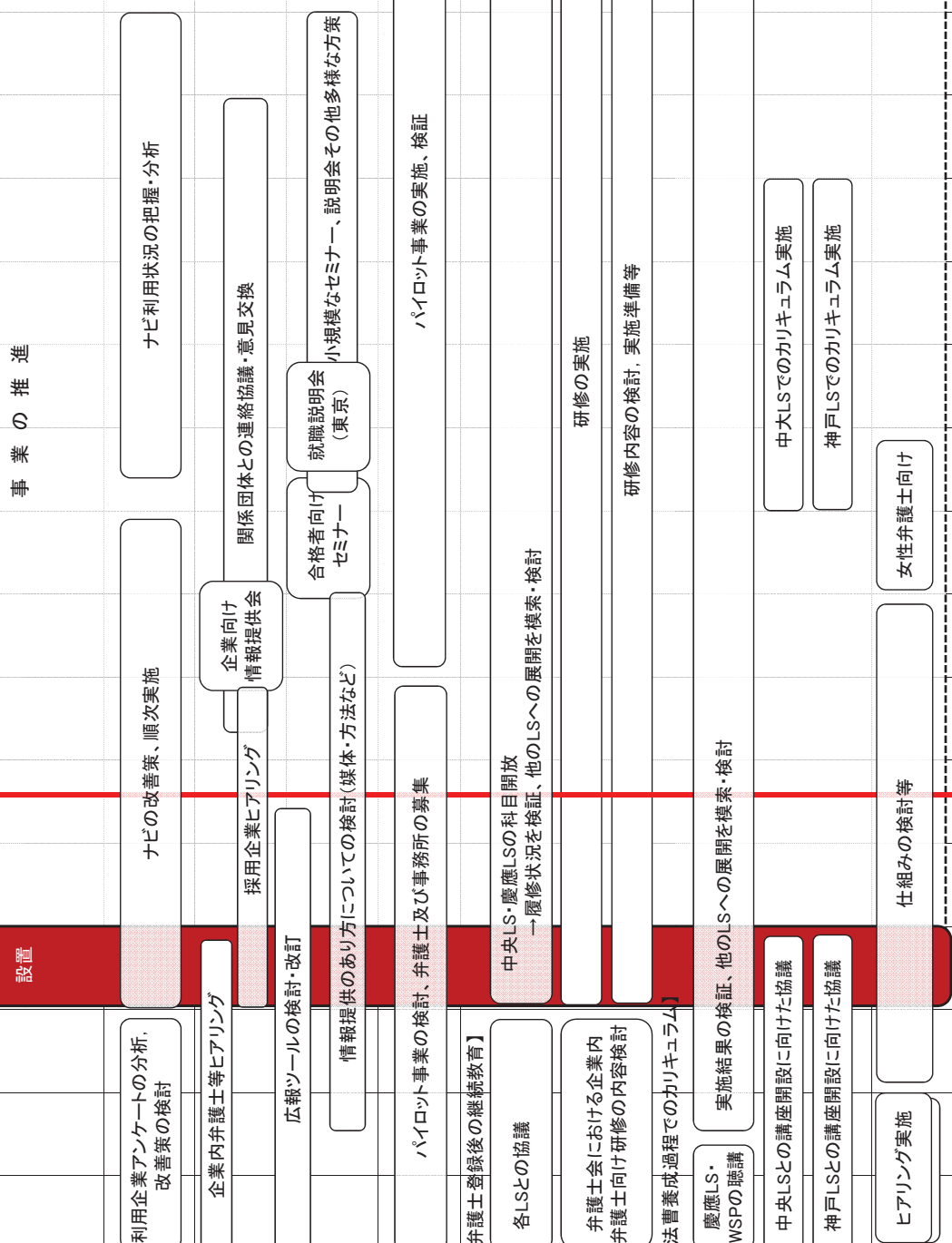
企業分科会 工程表

2014年(平成26年)

2015年(平成27年)

	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	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回	第5回
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) (第68期)																				
ひまわりキャリアサポートセンター設置																				
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																				

TODAY





## 法律サービス展開本部(イメージ)

### 全体会議(理事会内本部)

本部の基本組織, 基本方針, 運営に関する重要事項等の審議

#### 運営会議

- ・本部事業計画案の策定
- ・各組織が企画する事業の承認
- ・各組織の支援, 統括, 調整
- ・本部会議に付する議案に関する事項等の審議

本部長代行  
副本部長  
各組織の責任者

事務局

自治体等連携  
センター

ひまわりキャリア  
サポートセンター

国際業務推進  
センター

その他、本部長が  
必要として設置する組織

各分野における弁護士による法律サービスの一層の  
展開・促進を図るための施策立案・実行を目的とした諸活動

・国, 地方公共団体等  
(公共機関等)のニーズ  
に対応した法律サービ  
スの展開・促進  
・福祉分野における法律  
サービスの展開・促進  
・公共機関等における弁  
護士の任用促進, 養成,  
弁護士への支援活動

・企業のニーズに対応し  
た法律サービスの展開・  
促進  
・企業等における弁護士  
の任用促進, 養成, 弁  
護士への支援活動

・国際的活動の分野にお  
ける法律サービスの展  
開・促進  
・国際機関等における弁  
護士の任用促進, 養成,  
弁護士への支援活動





## 1 審査の迅速化

通常3日程度、最大で1週間程度で掲載できるよう、内部手続を迅速化

## 2 周知・広報

- ・紹介、使い方を記載したチラシを作る（A4一枚） \*既存のものでも可
- ・企業向け、弁護士・修習生向けの広報媒体に上記チラシのページを設ける
- ・各種シンポ等で、上記パンフレットやチラシを配る
- ・ウェブページの入り口で、チラシやパンフレットへのリンクを張る
- ・ウェブページのSEO対策を進める

## 3 情報収集

(現状)

掲載可能な情報をすべて記入しなくても掲載申請が可能。

掲載から3ヶ月で自動的に削除。

1週間前にメールで更新を促す。更新の意思表示のみで更新可能。

(改善案)

必要的記載事項を定める。

各段階で、アンケートを取る。

掲載時、更新時は義務的に。

数値の入力のみ、または選択式にして、記入の負担を軽減。

### 3.1 必要的記載事項

企業・団体名、事業分野、想定される主な担当業務、等

### 3.2 掲載時アンケート（義務的）

- ・ひまわり求人求職ナビを、どこで知ったか
- ・求人にあたり、他の媒体を使用したか
- ・弁護士等を採用しようと思った理由
- ・ひまわり求人求職ナビを利用しようと思った理由

### 3.3 更新時アンケート（義務的）

- ・応募人数
- ・採用人数
- ・オファーメールを利用したか

### 3.4 抹消時アンケート（任意）

- ・応募人数
- ・採用人数
- ・採用した弁護士等の収集機、配属部署等
- ・ナビに対する評価 等



# 弁護士採用を検討する企業様向け情報交換会

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、東京三弁護士会では、司法修習生に対し就職のための情報を提供する目的で、日本弁護士連合会及び関東弁護士会連合会共催で、第68期司法修習生等就職合同説明会を実施いたします。昨年度も1,000名近くの司法修習生に会場いただきました。

毎年司法試験に合格する方は約2,000名で、一般企業に勤務を希望する方が年々増加しております。一方、各企業様におかれましても、複雑高度化する現代において、様々なシーンで法的専門知識が必要になっているかと思われまます。採用をご検討される企業様も多いのですが、採用に当たっての疑問点や不安な点を解消する事ができず、検討だけで終わるケースもある、との話も伺っています。

そこで、本セミナーでは、弁護士を社員として雇用することについてのメリットや、実際に採用する上でのFAQをご紹介します。

各企業様におかれましては、万障お繰り合わせのうえご参加賜りますようお願い申し上げます。

敬具

■主催 催：東京弁護士会 第一東京弁護士会 第二東京弁護士会

■共催 催：日本弁護士連合会 関東弁護士会連合会

■日時 時：平成26年8月25日（月）16:00～18:00  
（受付開始は15:30～）

■場所 所：弁護士会館3階301会議室  
所在地：東京都千代田区霞が関1-1-3  
（東京メトロ丸ノ内線「霞ヶ関駅」B1-b出口より直通）

■参加費用：無料  
（一企業様で2名様までご出席いただけます）

■内容：その1 『企業内弁護士を採用した担当者が話す、弁護士採用のメリット』（30分）  
その2 『企業内弁護士が話す、企業内弁護士選択の動機・現在の仕事』（30分）  
その3 『企業内弁護士の採用の手続、注意事項』（30分）  
その4 『司法修習生等就職合同説明会のお知らせ』（20分）  
その5 質疑応答

■お問合せ：TEL 03-3595-8582（第一東京弁護士会 業務推進第二課 岡野）

■お申込み：下記必要事項をご記入いただき、東京三弁護士会が業務委託しております「株式会社学情」へFAX（03-5777-2932）をご送付ください。

※本申込書に記載いただきました情報は「株式会社学情」に提供いたしますので、予めご了承ください。



FAX 03-5777-2932

株式会社学情 情報交換会事務局 行

貴社名	(経営法友会会員会社)		
ご出席者 (2名様迄)	部署:	お役職:	ご芳名:
	部署:	お役職:	ご芳名:
ご住所・ ご連絡先	〒 _____ Tel ( _____ ) _____ / Fax ( _____ ) _____		
今、お知りになりたい情報等ありましたらご自由に記入ください			

この情報は今回のセミナー運営及び就職合同説明会のご案内に関する業務以外には使用いたしません。



# 弁護士採用を検討する企業様向け情報交換会

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、東京三弁護士会では、司法修習生に対し就職のための情報を提供する目的で、日本弁護士連合会及び関東弁護士会連合会共催で、第67期司法修習生等就職合同説明会を実施いたします。昨年度も1,000名近くの司法修習生に来場いただきました。

毎年司法試験に合格する方は約2,000名で、一般企業に勤務を希望する方が年々増加しております。

一方、各企業様におかれましても、コンプライアンス、特許関連等、様々なシーンで法的専門知識が必要になっているかと思われます。採用をご検討される企業様も多いのですが、採用に当たっての疑問点や不安な点を解消する事ができず、検討だけで終わるケースもある、との話も伺っています。

そこで、本セミナーでは、弁護士を社員として雇用することについてのメリットや、実際に採用する上でのFAQをご紹介します。

各企業様におかれましては、万障お繰り合わせのうえご参加賜りますようお願い申し上げます。  
敬具

■日 時：平成25年8月30日（金）16:00~18:00  
（受付開始は15:30~）

■場 所：弁護士会館3階会議室  
所在地：東京都千代田区霞が関1-1-3  
（東京メトロ丸ノ内線「霞ヶ関駅」B1-b出口より直通）



■参加費用：無 料  
（一企業様で2名様までご出席いただけます）

- 内 容： **その1** 『組織内弁護士が話す、なぜ企業への就職を選んだか』 16:10~16:30
- その2** 『組織内弁護士を採用した担当者が話す、採用する上でのポイント』 16:30~16:50
- その3** 『組織内弁護士の実情』 17:00~17:20
- その4** 『質疑応答』 17:20~

■お問合せ：TEL 03-3595-8582（第一東京弁護士会 業務推進第二課）

■お申込み：下記必要事項をご記入いただき、東京三弁護士会が業務委託しております「株式会社学情」へFAX（03-3568-3272）をご送付ください。

※本申込書に記載いただきました情報は「株式会社学情」に提供いたしますので、予めご了承ください。なお、いただきました情報は、本セミナーに関する範囲内でのみ利用いたします。

FAX 03-3568-3272

株式会社学情 情報交換会事務局 行

貴社名			
ご出席者 (2名様迄)	部署:	お役職:	ご芳名:
	部署:	お役職:	ご芳名:
御住所・御連絡先	〒 _____ Tel ( _____ ) _____ / Fax ( _____ ) _____		
今、お知りになりたい情報等ありましたらご自由に記入ください			

この情報は今回のセミナー運営及び就職合同説明会のご案内に関する業務以外には使用いたしません。

情報交換会のご案内でお知らせした内容と一部変更しております。  
私どもの不手際でご迷惑おかけし、大変申し訳ございません。

## 弁護士採用を検討する企業様向け情報交換会

日 時 平成25年8月30日(金) 16時～18時  
場 所 弁護士会館 3階会議室

司会 東京三弁護士会司法修習生等の就職に関する協議会  
副議長 水上 博喜(東京弁護士会)

1. 開会挨拶 第一東京弁護士会副会長 松村 龍彦
  
2. 企業内弁護士とその現場  
ブロードメディア株式会社 弁護士 足木 良太
  
3. 組織内弁護士の実情と弁護士会内での具体的待遇  
東京三弁護士会司法修習生等の就職に関する協議会  
議長 池内 稚利(第一東京弁護士会)
  
4. 東京三弁護士会就職合同説明会の効果測定からみる弁護士採用のポイント  
株式会社 学情
  
5. 質疑応答
  
6. 閉会挨拶 第二東京弁護士会副会長 幸村 俊哉

---

# 弁護士採用を検討する企業様向け 情報交換会

2013年8月30日(金)  
株式会社学情

# 過去の就職合同説明会実績

## 開催概要

### 一昨年

- 日時：平成23年10月15日(土) 11:00～16:30
- 会場：東京流通センター 第二展示場Fホール2階
- 企業数：29(その他法律事務所：34、地方弁護士会：17)
- 来場数：1,076名

### 昨年

- 日時：平成24年10月27日(土) 11:00～16:30
- 会場：都立産業貿易センター4階・5階 展示ホール
- 企業数：30(その他法律事務所：38、地方弁護士会：11)
- 来場数：929名



## 過去の就職合同説明会実績

### 当日の様子



# 過去の就職合同説明会実績

## 当日の様子



# 過去の就職合同説明会実績

(参考)前年度実施

資料5 - 2

## 面談データ

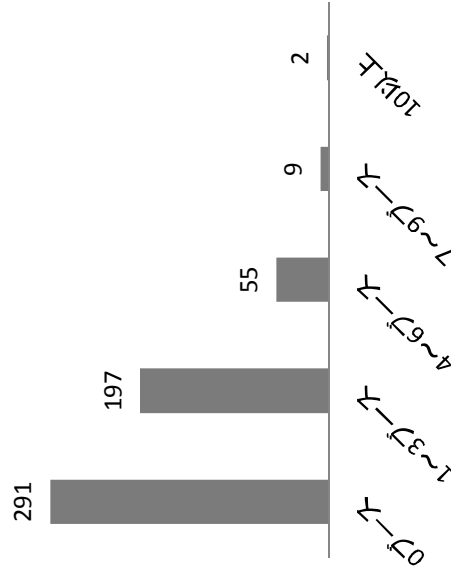
### 一昨年

- 最大面談数: 150名
- 最小面談数: 10名
- 平均面談数: 45名

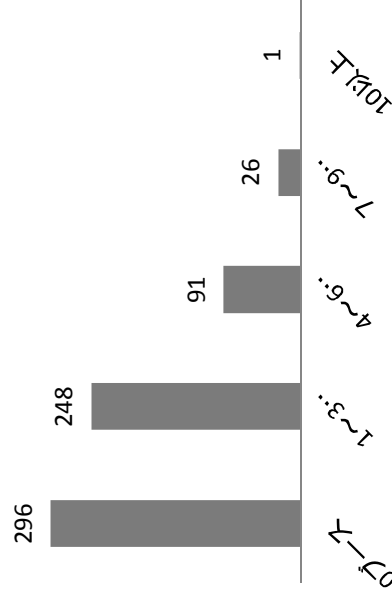
### 昨年

- 最大面談数: 165名
- 最小面談数: 8名
- 平均面談数: 53名

## 来場者訪問企業数



平均1.2ブース訪問

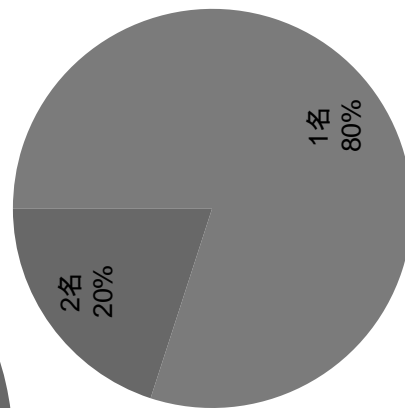
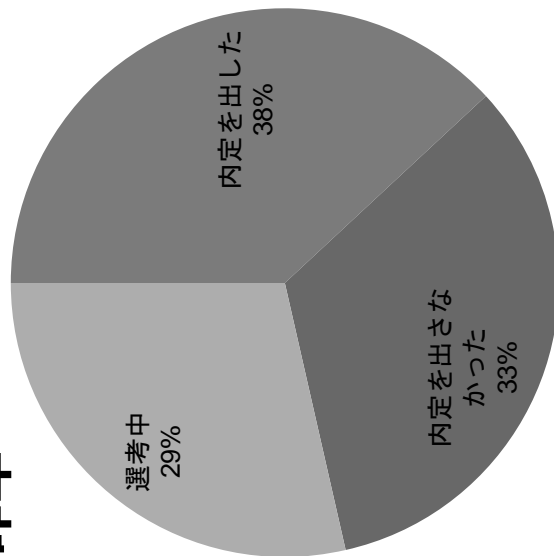


平均1.7ブース訪問

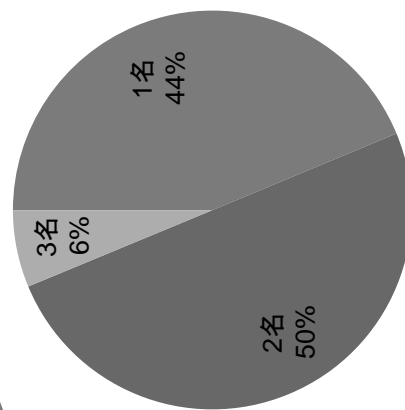
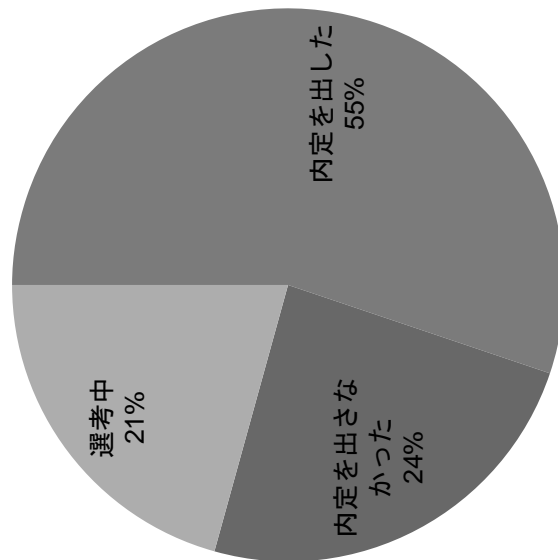
# 過去の就職合同説明会実績

## 採用実績

### 一昨年

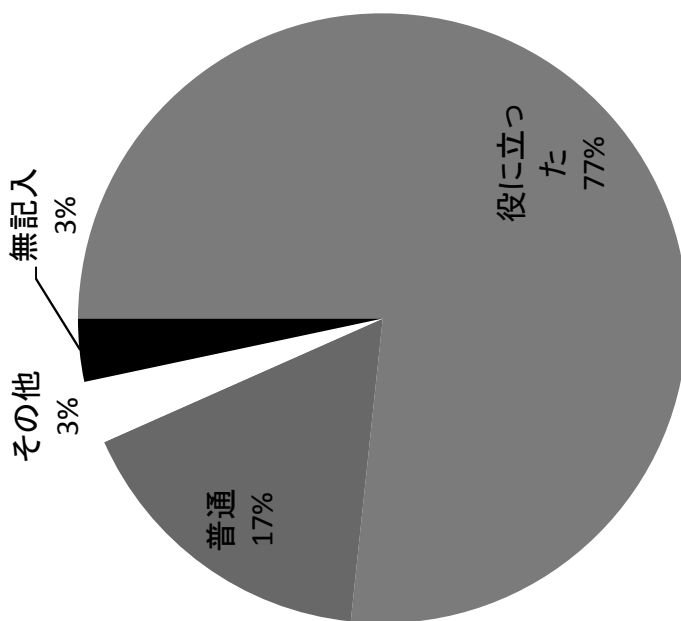


### 昨年

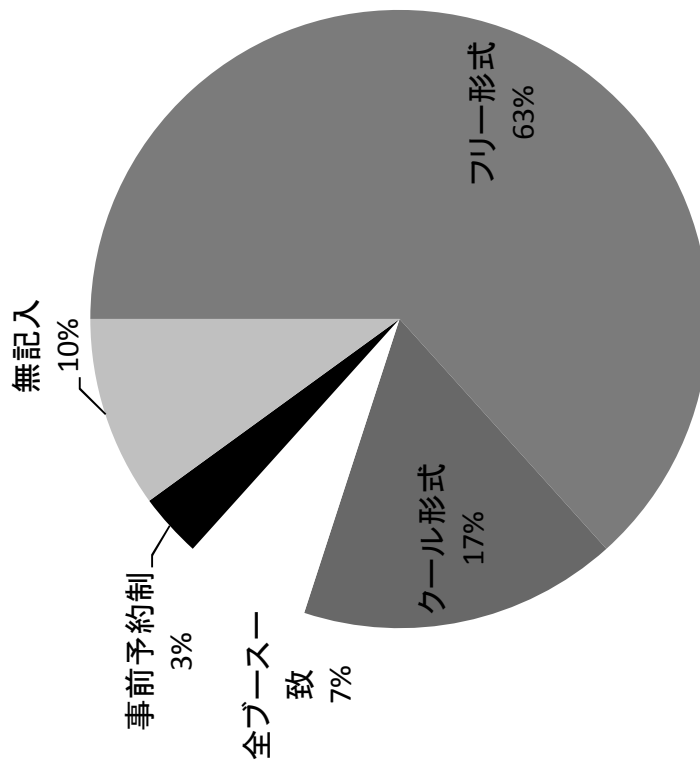


# 就職合同説明会アンケート

説明会の感想



面談方法の希望



# 就職合同説明会アンケート

## 感想

- ・初めての参加だったのでわからないことも多かったですが貴重な機会を頂きありがとうございます。
- ・今後も開催を希望致します。その際は参加させて頂ければと思っております。
- ・今回、予想以上に受験者があり、選考ができたので、今後も開催される場合は、出展を検討します。
- ・今回の採用が順調に進めば、当面、参加は希望いたしません。
- ・予想以上に優秀で大勢の方にエントリーシートを提出いただきました。毎年参加は無理かもしませんが、今後も出展をしたいと個人的には考えております。”
- ・こちらの反省点になりますが、事前にエントリーカードに記入頂ける内容を伺えればよかったです。
- ・なかなか司法修習生の就職活動の場が限定されている中で、こちらの合同説明会は非常に貴重な機会になっていくかと思えます。今後は是非とも会場のブースの拡大や修習生の事前マッチングの高度化等が出来れば更に良い就職活動の場になると存じます。
- ・応募者の人材の厚みが非常に非常に出てきた。これまでの修習生と比べて強い手ごたえを感じた。
- ・4階と5階に分かれている。会場内に企業待機スペースが無い。
- ・ブースが手狭でした。
- ・説明中に場内アナウンスが入る。ブースの近くでアンケート回収の声がうるさい
- ・横のパフォーマンスが短く、周囲の声で後ろの席の修習生が説明がききづらそうだったので、もっと長くしてほしい。
- ・セミナールームのマイクが響き、会社説明の声が聞こえずやりにくかった。

# 今年の就職合同企業説明会

## 概要

- 名称: 第67期司法修習生等東京三弁護士会就職合同説明会
- 日時: 平成25年10月14日(月・祝日) 11:00~16:30
- 会場: 都立産業貿易センター 台東館4階・5階展示ホール
- 参加費用: 50,000円(税込)

説明会に関するお問い合わせは  
運営事務局: 株式会社学情

TEL: 03-3568-3271  
E-mail: event67@gakujo.ne.jp

## 企業内弁護士の実情と弁護士会内での具体的待遇

東京三弁護士会司法修習生等の就職に関する協議会  
議長 池内 稚利（第一東京弁護士会）

### 1. 組織内弁護士の実情

①実数

②採用企業

### 2. 弁護士会内での具体的待遇

(1) 弁護士登録とは何か

(2) 弁護士の義務

①会費支払

②研修

③公益活動

(3) 企業の義務

### 3. 組織内弁護士の執務の実情

①給与

②個人事件受任

③事件報酬の帰属



## 企業内弁護士を多く抱える企業上位20社(2001年～2012年)

## 2001年(9月)

順位	企業名	人数
1	メリルリンチ日本証券	8
2	モルガン・スタンレー証券	6
2	日本アイ・ビー・エム	6
2	ゴールドマン・サックス証券	6
5	USBウォーパバーグ証券	3
6	日興ソロモン・スミス・バーニー証券	2
6	アルプス電気	2
6	マイクロソフト	2
9	GEエジソン生命	1
9	GEコンシューマークレジット	1
9	GEフリートサービス	1
9	GE横川メディカルシステム	1
9	KDDI	1
9	アフラック	1
9	関西電力	1
9	クレディ・スイス・ファースト・ボストン証券	1
9	シティバンク・エヌ・イー	1
9	住友化学	1
9	ソニー	1
9	日東紡績	1

## 2002年(5月)

順位	企業名	人数
1	メリルリンチ日本証券	8
2	モルガン・スタンレー証券	7
2	日本アイ・ビー・エム	7
4	ゴールドマン・サックス証券	6
5	USBウォーパバーグ証券	3
6	マイクロソフト	2
6	ドイツ証券	2
6	アルプス電気	2
6	日興コーディアルグループ	2
6	GEエジソン生命保険	2
6	日興ソロモン・スミス・バーニー証券	2
12	ヤフー	1
12	三菱商事	1
12	オリエントコーポレーション	1
12	GE横川メディカルシステム	1
12	太平洋セメント	1
12	シティバンク・エヌ・イー	1
12	伊藤忠商事	1
12	スターバックスコーヒージャパン	1
12	興銀第一ライフ・アセットマネジメント	1

## 2003年(3月)

順位	企業名	人数
1	メリルリンチ日本証券	8
2	日本アイ・ビー・エム	7
2	モルガン・スタンレー証券	7
4	ゴールドマン・サックス証券	6
5	USBウォーパバーグ証券	3
5	三菱商事	3
5	ドイツ証券	3
8	ゴールドマン・サックス・リアルティ・ジャパ	2
8	日興ソロモン・スミス・バーニー証券	2
8	日興コーディアルグループ	2
8	アルプス電気	2
8	日本放送協会	2
8	マイクロソフト	2
8	GEエジソン生命保険	2
15	伊藤忠商事	1
15	住友海上火災保険	1
15	興銀第一ライフ・アセットマネジメント	1
15	シティバンク・エヌ・イー	1
15	大成建設	1
15	スターバックスコーヒージャパン	1

## 2004年(3月)

順位	企業名	人数
1	メリルリンチ日本証券	8
1	ゴールドマン・サックス証券	8
3	日本アイ・ビー・エム	6
3	モルガン・スタンレー証券	6
5	産業再生機構	5
6	アメリカンファミリー生命保険	4
7	三菱商事	3
7	UBSセキュリティーズ・ジャパン	3
7	マイクロソフト	3
7	ゼネラル・エレクトリック	3
11	松下電器産業	2
11	日興シティグループ証券	2
11	ゴールドマン・サックス・リアルティ・ジャパ	2
11	日興コーディアルグループ	2
11	日本銀行	2
11	ドイツ証券	2
17	日本放送協会	2
17	KDDI	1
17	アルパイン	1
17	伊藤忠商事	1

## 2005年(5月)

順位	企業名	人数
1	メリルリンチ日本証券	8
2	日本アイ・ビー・エム	7
2	モルガン・スタンレー証券	7
4	ゴールドマン・サックス証券	6
5	USBウォーパバーグ証券	3
5	三菱商事	3
5	ドイツ証券	3
8	ゴールドマン・サックス・リアルティ・ジャパ	2
8	日興ソロモン・スミス・バーニー証券	2
8	日興コーディアルグループ	2
8	アルプス電気	2
8	日本放送協会	2
8	マイクロソフト	2
8	GEエジソン生命保険	2
15	日東紡績	1
15	住友海上火災保険	1
15	興銀第一ライフ・アセットマネジメント	1
15	シティバンク・エヌ・イー	1
15	大成建設	1
15	スターバックスコーヒージャパン	1

## 2006年(6月)

順位	企業名	人数
1	日本アイ・ビー・エム	9
2	モルガン・スタンレー証券	7
2	ゴールドマン・サックス証券	7
4	松下電器産業	6
5	アメリカンファミリー生命保険	5
5	三菱商事	5
5	メリルリンチ日本証券	5
8	ゴールドマン・サックス・リアルティ	4
8	UBS証券	4
10	日興コーディアル証券	3
10	大和証券SMBC	3
10	ゼネラル・エレクトリック	3
10	日本放送協会	3
10	クレディ・スイス証券	3
15	JPモルガン証券	2
15	ソニー・ピクチャーズエンタテインメント	2
15	ヤフー	2
15	シティバンク・エヌ・イー	2
15	日興コーディアルグループ	2
15	産業再生機構	2

※ 本資料において企業内弁護士とは、日本法に基づく会社、外国会社の日本支社、特殊法人、公益法人、事業組合、学校法人、国立大学法人等、国と地方自治体以外のあらゆる法人に役員又は従業員として勤務する弁護士のうち、当該法人の所在地を自身の法律事務所所在地として弁護士登録している者をいう。

## 企業内弁護士を多く抱える企業上位20社(2001年～2012年)

## 2007年(6月)

順位	企業名	人数
1	ゴールドマン・サックス証券	9
2	松下電器産業	8
3	メリルリンチ日本証券	7
3	日本アイ・ピー・エム	7
5	モルガン・スタンレー証券	6
5	三菱商事	6
5	アメリカンファミリー生命保険	6
8	UBS証券	5
8	ゼネラル・エレクトリック	5
8	マイクロソフト	5
11	ゴールドマン・サックス・リアルティ	4
11	クレディ・スイス証券	4
11	日本放送協会	4
14	日興シティグループ証券	3
14	リーマン・ブラザーズ証券	3
14	ドイツ証券	3
14	第一生命保険	3
14	日興コーディアルグループ	3
14	みずほ証券	3
20	京セラ	2

## 2008年(6月)

順位	企業名	人数
1	ゴールドマン・サックス証券	9
2	松下電器産業	8
2	日本アイ・ピー・エム	8
4	メリルリンチ日本証券	7
5	第一生命保険	6
5	リーマン・ブラザーズ証券	6
5	ゼネラル・エレクトリック	6
5	モルガン・スタンレー証券	6
9	三菱商事	5
9	マイクロソフト	5
9	UBS証券	5
9	パークレイズ・キャピタル証券	5
13	日本放送協会	4
13	アフラック	4
13	クレディ・スイス証券	4
13	日興コーディアル証券	4
17	日本債権回収	3
17	オリックス	3
17	みずほ証券	3
17	ゴールドマン・サックス・リアルティ	3

## 2009年(6月)

順位	企業名	人数
1	三菱商事	8
1	日本アイ・ピー・エム	8
1	第一生命保険	8
1	パナソニック	8
5	ゴールドマン・サックス証券	7
5	モルガン・スタンレー証券	7
7	メリルリンチ日本証券	6
7	日本GE	6
7	三井住友銀行	6
7	日本放送協会	6
11	マイクロソフト	5
12	アメリカンファミリー生命保険	4
12	大和証券エスエムビーシー	4
12	ドイツ証券	4
12	みずほ証券	4
12	パークレイズ・キャピタル証券	4
12	日本債権回収	4
12	UBS証券	4
12	フロンティア・マネジメント	4
12	ヤフー	4

## 2010年(6月)

順位	企業名	人数
1	三菱商事	12
2	三井住友銀行	8
2	第一生命保険	8
2	パナソニック	8
2	日本アイ・ピー・エム	8
6	日興コーディアル証券	7
6	モルガン・スタンレー証券	7
8	ゴールドマン・サックス証券	6
8	日本放送協会	6
10	パークレイズ・キャピタル証券	5
10	伊藤忠商事	5
10	日本マイクロソフト	5
10	メリルリンチ証券	5
10	みずほ証券	5
10	大塚製薬	5
10	ヤフー	5
10	豊田通商	5
18	UBS証券	4
18	企業再生支援機構	4
18	アフラック	4

## 2011年(6月)

順位	企業名	人数
1	三菱商事	14
2	みずほ証券	11
3	SMBC日興証券	10
4	パナソニック	9
4	三井住友銀行	9
6	ヤフー	8
6	野村証券	8
6	ソフトバンクモバイル	8
9	日本アイ・ピー・エム	7
9	三井物産	7
9	ゴールドマン・サックス証券	7
9	パークレイズ・キャピタル証券	7
9	伊藤忠商事	7
14	日本GE	6
14	三菱UFJモルガン・スタンレー証券	6
14	日本放送協会	6
17	旭硝子	5
17	UBS証券	5
17	第一生命保険	5
17	ソフトバンク	5

## 2012年(6月)

順位	企業名	人数
1	三菱商事	16
2	みずほ証券	11
2	伊藤忠商事	11
4	三井住友銀行	10
4	ソフトバンクモバイル	10
4	SMBC日興証券	10
4	三井物産	10
4	パナソニック	10
4	ヤフー	10
10	三菱東京UFJ銀行	8
10	野村証券	8
12	ソフトバンク	7
12	第一生命保険	7
12	ゴールドマン・サックス証券	7
15	日本GE	6
15	日本放送協会	6
15	パークレイズ・キャピタル証券	6
15	大塚製薬	6
15	旭硝子	6
20	あらた監査法人	5

※ 本資料において企業内弁護士とは、日本法に基づく会社、外国会社の日本支社、特殊法人、公益法人、事業組合、学校法人、国立大学法人等、国と地方自治体以外のあらゆる法人に役員又は従業員として勤務する弁護士のうち、当該法人の所在地を自身の法律事務所所在地として弁護士登録している者をいう。

## 企業内弁護士数の推移(2001年~2012年)

## 1 弁護士会別企業内弁護士数の推移

年度 弁護士会	企業内弁護士数※1※2												2012年 登録弁護士総数 ※3	2012年 企業内弁護士率 ※4	
	2001 (9月)	2002 (5月)	2003 (3月)	2004 (3月)	2005 (5月)	2006 (6月)	2007 (6月)	2008 (6月)	2009 (6月)	2010 (6月)	2011 (6月)	2012 (6月)			
札幌														627	0.0%
函館														44	0.0%
旭川														63	0.0%
釧路														65	0.0%
<b>北海道弁連</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>799</b>	<b>0.0%</b>
仙台												1		378	0.3%
福島県			1	1	1		1	1	1					154	0.0%
山形県														84	0.0%
岩手														94	0.0%
秋田														71	0.0%
青森														98	0.0%
<b>東北弁連</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>879</b>	<b>0.1%</b>	
東京	9	14	15	26	29	36	50	78	123	141	185	240		6629	3.6%
第一東京	24	27	27	32	36	51	61	80	99	130	170	227		4086	5.6%
第二東京	30	36	41	45	49	47	57	80	92	109	160	192		4270	4.5%
横浜					1	2	2	1	1	2	3	11		1297	0.8%
埼玉											1	1	1	637	0.2%
千葉県												1	1	587	0.2%
茨城県												1		211	0.0%
栃木県														177	0.0%
群馬											2	2		237	0.8%
静岡県					1	1	1	1	2	2	2	3		374	0.8%
山梨県														102	0.0%
長野県														199	0.0%
新潟県														232	0.0%
<b>関東弁連</b>	<b>63</b>	<b>77</b>	<b>83</b>	<b>103</b>	<b>116</b>	<b>137</b>	<b>171</b>	<b>240</b>	<b>317</b>	<b>385</b>	<b>525</b>	<b>677</b>	<b>19038</b>	<b>3.6%</b>	
愛知県								1	2	3	6	10		1539	0.6%
三重									3	3	4	6		151	4.0%
岐阜県									1	1	2	3		155	1.9%
福井														91	0.0%
金沢														144	0.0%
富山県												1	4	96	4.2%
<b>中部弁連</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>13</b>	<b>23</b>	<b>2176</b>	<b>1.1%</b>	
大阪	2	2	3	3	3	4	9	17	20	25	35	47		3851	1.2%
京都				1	2	3	3	1	3	3	5	7		592	1.2%
兵庫県						1	2	2	3	3	5	8		717	1.1%
奈良県														143	0.0%
滋賀														125	0.0%
和歌山														127	0.0%
<b>近畿弁連</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>14</b>	<b>20</b>	<b>26</b>	<b>31</b>	<b>45</b>	<b>62</b>	<b>5555</b>	<b>1.1%</b>	
広島	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2		475	0.4%
山口県														134	0.0%
岡山												3		313	1.0%
鳥取県														60	0.0%
島根県											1	1	1	63	1.6%
<b>中国弁連</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>1045</b>	<b>0.6%</b>	
香川県														136	0.0%
徳島														84	0.0%
高知														85	0.0%
愛媛												1		147	0.7%
<b>四国弁連</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>452</b>	<b>0.2%</b>	
福岡県							1	3	3	2	1			982	0.0%
佐賀県														85	0.0%
長崎県														147	0.0%
大分県														132	0.0%
熊本県														222	0.0%
鹿児島県										1	1	1		167	0.6%
宮崎県														110	0.0%
沖縄県														238	0.0%
<b>九州弁連</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>2083</b>	<b>0.0%</b>	
<b>全体</b>	<b>66</b>	<b>80</b>	<b>88</b>	<b>109</b>	<b>123</b>	<b>146</b>	<b>188</b>	<b>266</b>	<b>354</b>	<b>428</b>	<b>587</b>	<b>771</b>	<b>32027</b>	<b>2.4%</b>	

※1 日本組織内弁護士協会調べ(2012年11月)(2013年7月一部修正)

※2 本資料において企業内弁護士とは、日本法に基づく会社、外国会社の日本支社、特殊法人、公益法人、事業組合、学校法人、国立大学法人等、国と地方自治体以外のあらゆる法人に役員又は従業員として勤務する弁護士のうち、当該法人の所在地を自身の法律事務所所在地として弁護士登録している者をいう。

※3 登録弁護士総数は2012年9月19日現在の日弁連の弁護士名簿に基づく(外国法事務弁護士を除く)。

※4 企業内弁護士率は、2012年9月19日現在の登録弁護士数に占める2012年6月30日現在の企業内弁護士数を表す。

## 企業内弁護士数の推移(2001年~2012年)

## 2 修習期別企業内弁護士数の推移

修習期	企業内弁護士数※1※2												2012年 登録弁護士数 ※3	2012年 企業内弁護士率 ※4	
	年度 (9月)	2001 (5月)	2003 (3月)	2004 (3月)	2005 (5月)	2006 (6月)	2007 (6月)	2008 (6月)	2009 (6月)	2010 (6月)	2011 (6月)	2012 (6月)			
修習前														17	0.0%
1														12	0.0%
2														31	0.0%
3														51	0.0%
4														44	0.0%
5														46	0.0%
6	1	1	1	1	1	1	1	1						57	0.0%
7														74	0.0%
8														65	0.0%
9														96	0.0%
0期合計	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0		493	0.0%
10														108	0.0%
11								1		1	1	1		125	0.8%
12														145	0.0%
13											1	1		163	0.6%
14				1	1									158	0.0%
15														186	0.0%
16														185	0.0%
17											1	1		246	0.4%
18								1	1					275	0.0%
19						1	1	1	1	1	1	1		289	0.0%
10期合計	0	0	0	1	1	1	2	3	1	2	4	3		1880	0.2%
20								1	1	1	1	1		308	0.3%
21										1				330	0.0%
22														342	0.0%
23														353	0.0%
24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1				353	0.0%
25	1	1	1											343	0.0%
26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1				350	0.0%
27														388	0.0%
28	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		356	0.3%
29								1	1	2	2	1		349	0.3%
20期合計	4	4	4	3	3	3	3	5	5	7	4	3		3472	0.1%
30	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2		320	0.6%
31	1	1	1	1								1		342	0.3%
32	1	1	1	1	1									343	0.0%
33	1	1	1	2	2									376	0.0%
34	1	1	1	1	1					1		1		378	0.3%
35	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		374	0.3%
36				1	1	1	1	1	1	1	1	1		329	0.3%
37	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1		337	0.3%
38	1	1	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2		343	0.6%
39	6	6	6	2	2	3	4	5	5	4	6	6		339	1.8%
30期合計	15	15	15	15	14	10	12	13	12	12	15	15		3481	0.4%
40	3	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3		360	0.8%
41	4	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3		353	0.8%
42	9	9	9	7	7	6	6	6	6	6	6	5		366	1.4%
43	1	2	2	3	3	4	4	4	4	3	4	5		371	1.3%
44	3	3	3	3	5	6	6	6	6	5	6	7		384	1.8%
45	4	4	4	3	4	2	2	1	1	2	2	2		367	0.5%
46	3	5	5	6	8	8	9	9	10	6	6	6		415	1.4%
47	2	4	5	6	8	7	8	8	8	9	9	10		458	2.2%
48	1	3	5	8	9	14	14	14	14	13	12	12		525	2.3%
49	5	7	7	10	11	11	13	14	16	14	15	15		533	2.8%
40期合計	35	43	48	53	62	66	69	69	71	64	67	68		4132	1.6%
50	2	4	4	8	8	11	12	12	11	12	14	16		558	2.9%
51	4	5	5	7	8	9	12	19	18	18	17	22		554	4.0%
52	2	3	5	8	6	9	13	14	15	16	20	22		579	3.8%
53	3	5	5	7	5	4	9	10	14	16	16	25		617	4.1%
54				2	2	12	14	21	26	30	33	31		766	4.0%
55			2	3	6	7	7	5	8	14	19	26		790	3.3%
56				2	4	4	9	10	11	13	31	33		801	4.1%
57					2	5	11	20	19	18	25	29		974	3.0%
58						3	3	6	9	14	15	24		956	2.5%
59							10	14	16	13	18	27		1245	2.2%
50期合計	11	17	21	37	41	64	100	131	147	164	208	255		7840	3.3%
60								42	45	48	65	68		2076	3.3%
61									71	75	89	104		2114	4.9%
62										54	71	84		2096	4.0%
63											61	74		1921	3.9%
64												95		1910	5.0%
60期合計								42	116	177	286	425		10117	4.2%
法5条※5					1	1		2	2	2	3	2		612	0.3%
全体	66	80	89	110	123	146	188	266	354	428	587	771		32027	2.4%

※1 日本組織内弁護士協会調べ(2012年11月)(2013年7月一部修正)

※2 本資料において企業内弁護士とは、日本法に基づく会社、外国会社の日本支社、特殊法人、公益法人、事業組合、学校法人、国立大学法人等、国と地方自治体以外のあらゆる法人に役員又は従業員として勤務する弁護士のうち、当該法人の所在地を自身の法律事務所所在地として弁護士登録している者をいう。

※3 登録弁護士総数は2012年9月19日現在の日弁連の弁護士名簿に基づく(外国法事務弁護士を除く)。

※4 企業内弁護士率は、2012年9月19日現在の登録弁護士数に占める2012年6月30日現在の企業内弁護士数を表す。

※5 弁護士法5条に基づき司法修習を経ずに弁護士登録した者。

## 新人弁護士の東京三弁護士会内での取扱い

		一弁	東弁	三弁
入会時	紹介者	1名	不要	不要
	入会金	3万円	3万円	3万円
	研修協力確認書	あり	あり	あり
単位弁護士会会費	入会時	5,000円/月	5,000円/月	5,000円/月
	通常会費	18,500円/月	18,500円/月	18,500円/月
初年度研修	全体研修	必須	必須	必須
	講義参加	必須(2コマ以上)	必須(3コマ以上)	必須(特になし)
	被疑者刑事事件	必須	希望者のみ	必須(どちらかの事件)
	被告人刑事事件	必須	希望者のみ	
	法律相談	必須	必須(1回以上)	必須
公益義務	公益義務	あり	あり	あり
	公益義務負担金	5万円	5万円	5万円



## ～ 企業内弁護士を目指す司法試験合格者向けセミナー ～

### 企業法務の実態と企業内弁護士の役割（案）

日時：平成26年10月1日（水）午後6時30分～（午後6時より受付開始）

会場：弁護士会館 2階講堂「クレオ」

対象：司法試験合格者（第68期司法修習生予定者）

定員：150名（先着順）

※定員を超過した場合は入場をお断りする場合がありますのでご了承下さい。

- 内容：
1. 基調講演
  2. 各業種についてのご講演
  3. 質疑応答

※講師は、実際に弁護士を雇用している企業の法務担当者や弁護士を予定しております。

本セミナーでは、実際に弁護士を雇用している企業の法務担当者や弁護士を講師としてお迎えし、企業が求める人材・職務スキルや、各社での企業内弁護士の地位・所属部署・職務等について、また、各業種における企業法務の特徴や、やりがい・面白さ等について講演いただきます。

司法試験合格者や司法修習生の方々が、今後参加する就職説明会等に具体的なイメージを持って臨んでいただける等、就職活動を行う上での準備の一環として、是非奮ってご参加下さい。

## 参加申込 方法

[info-recruit@toben.or.jp](mailto:info-recruit@toben.or.jp)







【主催】東京弁護士会、第一東京弁護士会、第二東京弁護士会、日本弁護士連合会

【協力】日本組織内弁護士協会、経営法友会

## ～企業内弁護士を目指す司法試験合格者向けセミナー～ 企業法務の実態と企業内弁護士の役割

日 時 : 平成 25 年 9 月 20 日 (金) 18 時 45 分～20 時 15 分 (予定)

会 場 : 弁護士会館 2 階講堂 クレオ

開会挨拶 (18:15～) 第二東京弁護士会弁護士業務センター委員長 中重克巳

基調講演 (18:20～) 木内秀行 氏 (エイベックス・グループ・ホールディングス(株)法務部長・弁護士)

パネルディスカッション (18:35～)

◎司会

木内 秀行氏

◎パネリスト [五十音順]

江島 文孝氏 (UBS 証券(株) 法務部長・マネージングディレクター・弁護士)

柴崎 亮一氏 (株)アイ・ティ・フロンティア コーポレート本部法務部担当部長)

藤本 和也氏 (共栄火災海上保険(株) コンプライアンス部法務室課長・弁護士)

◎ディスカッションをしていただく事項

- 1 法務部の活動と企業内弁護士の役割
- 2 企業内弁護士と外部弁護士の違い
- 3 企業内弁護士に求められるスキル、人物
- 4 法曹資格の有無と職務、仕事の相違
- 5 企業内弁護士の人事制度や処遇
- 6 就職活動におけるアドバイス
- 7 配属後の教育・研修制度
- 8 企業法務のやりがい

など

※時間があれば質疑応答を行います。

閉会 (20:15)

※ お帰りの際は、アンケートのご提出をお願いいたします。

以上



2014年（平成26年）6月

経営法友会会員 各位

東京弁護士会  
会長 高中 正彦  
第一東京弁護士会  
会長 神 洋明  
第二東京弁護士会  
会長 山田 秀雄  
〔公印省略〕

## 第68期司法修習生予定者等向け

# 東京三弁護士会就職合同説明会（10月13日）参加企業募集

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

さて、東京三弁護士会では、司法修習生に対し就職のための情報を提供する目的で、日本弁護士会連合会及び関東弁護士会連合会共催にて、下記のとおり司法修習生予定者等を対象とした就職合同説明会を実施いたします。本説明会は、例年司法試験合格者の約半数（昨年度の参加実績は941名）が参加しており、修習予定者にとって日本最大の就職活動の場となっております。

今回は、第68期修習（平成27年11月司法修習修了）予定者を対象とした説明会を実施することになります。

昨年10月14日（第67期対象）に就職説明会を実施いたしましたが、35社（法律事務所は48事務所）の企業にご参加いただき、企業法務における弁護士のニーズが高まってきたことに伴い、企業からの参加も増加しております。

修習生の企業法務への関心も高く、より多くの企業にご参加いただきたいと考えておりますので、弁護士の採用をご検討中の企業におかれましては、ぜひともご参加いただきたくご案内申し上げます。

参加にあたっては、裏面の申込書を第二東京弁護士会事務局宛に平成26年9月8日（月）までにご提出ください。

なお、司法修習生就職合同説明会の参加基準（東京三弁護士会申し合わせ）に抵触する場合は、参加できませんので、予めご了承ください。 敬具

### 記

1. 日 時 平成26年10月13日（月曜・祝日）11:00～16:30
2. 場 所 「TRC東京流通センター第一展示場A～Dホール」  
（所在地：東京都大田区平和島6-1-1、最寄駅：東京モノレール「流通センター駅」）
3. 実施方法 会場内に事務所・企業ごとのブースを設置し、説明をしていただく個別面談形式です。修習生が面談を希望するブースに回ります。
4. 参加費 金5万円（税込）（お支払い方法等は、参加申込を確認後、別途ご連絡致します）

※日弁連の「ひまわり求人求職ナビ」へのご登録も御検討下さい（日弁連HPご参照）。

※本件に関するお問合せ先：司法調査課 白川 TEL 03-3581-2259

33 / 64 E-mail : shirakawa-t@niben.or.jp

**東京三弁護士会就職合同説明会参加申込書**  
**兼 情報提供承諾書（企業専用）**

申込締切：9月8日（月）必着

申込先：第二東京弁護士会司法調査 白川宛 <FAX：03-3581-3844>

**《参加申込者》**

\*本説明会参加にあたり、当日、司法修習生から当日受領する求職票は個人情報保護の趣旨に則り、司法修習生の採用の適否にのみ使用し、目的終了後は、速やかに破棄することを誓約します。

**<参加申込者>**

企業名・部署名 \_\_\_\_\_

部署代表者 \_\_\_\_\_

採用担当者名 \_\_\_\_\_

**※本説明会担当者** \_\_\_\_\_

電話 \_\_\_\_\_

F A X \_\_\_\_\_

Eメールアドレス \_\_\_\_\_

当日緊急連絡先 \_\_\_\_\_

**※今後の事務的な連絡がとれる、本説明会担当者の連絡先をご記入ください。**

※本就職合同説明会の運営は、東京三弁護士会が「株式会社学情」に業務委託をしております。このため、本申込書に記載いただきました情報は、「株式会社学情」に提供いたしますので、予めご了承ください。なお、いただいた情報は、説明会に関する範囲内でのみ利用いたします。

※本説明会への参加申込をした後、採用を決定又は中止した場合は、早急に第二東京弁護士会担当事務局（担当 白川）までご連絡くださいますようお願いいたします。

ホーム > 修了生の活躍 > 『インハウスで活躍する』第1回 宮下晴代君 (株式会社サイバーエージェント経営本部法務室・2008年度修了)

## 修了生の活躍



### 『インハウスで活躍する』第1回 宮下晴代君 (株式会社サイバーエージェント経営本部法務室・2008年度修了)

2014.04.10

#### 最近の記事

『インハウスで活躍す…

『インハウスで活躍す…

#### アーカイブ

2014年 (2)

 [このブログを購読](#)

企業や官庁等の法務部門で働く法科大学院修了生が増えており、組織内法務、いわゆるインハウスは、第4の法曹として注目を集めています。その一方で、組織内の仕事であるだけに、インハウスがどんな仕事か分かりにくいのも事実です。在学生や修了生の皆さんも、将来の進路として興味はあるけど、よく分からない、と思っている方が多いのではないのでしょうか。

そこで、インハウスとして活躍する先輩達に、皆さんにとって関心の高い質問事項をお送りして答えてもらいました。インハウスの実際がよく分かると思います。今後、このwebサイトで、先輩たちの活躍の様子を定期的にご紹介していきたいと思っておりますので、インハウスに関心のある、在学生・修了生の皆さん、是非ご期待下さい。

記念すべき第1回は、現在、株式会社サイバーエージェント経営本部法務室で活躍されている、宮下晴代さんにお願しました。



#### ■ 本塾法科大学院修了後、今の会社へ就職されるまでを簡単に教えて下さい。

修了後、1年の浪人期間を経て司法試験に合格、静岡での修習期間の後、現在勤務しているサイバーエージェントの関連会社に入社いたしました。その後、サイバーエージェント本社に転籍となり、現在に至ります。

#### ■ 現在の業務の概要を教えてください。

法務室に勤務しています。弁護士登録はしていませんので、正確には「社内弁護士」とは言えませんが(会社によって登録費用負担や、公益活動に対する認識は異なるものと思います)、現在のところ、弁護士登録をしていないことによる業務上の不便はありません。

当社の法務室の業務内容は多岐にわたります。

一般的な法務室の業務として契約審査業務、株主総会・取締役会の準備などのほか、グループ会社の設立から清算手続きまで法務室のメンバーが行います。特に会社の設立・清算については、社内ですべてを完結するため短期間で円滑に進められるという利点があります。

さらに広告関連では、与信審査、掲載内容についての審査業務、ソーシャルゲーム関連では、景品表示法・著作権法・特許法・商標法の法律相談業務などがあります。

訴訟対応は数少なく、発生した都度、法律事務所の先生とご相談させていただき対応することになります。通常業務の範囲には含まれません。

むしろ、前もって訴訟が起きないようにするのが法務室の役割ですから、他社の技術・サービスを研究し、権利侵害が発生しないよう情報収集に努めています。また、現場社員へ法令順守の重要性を伝える啓蒙活動も重要な業務になります。特に、SNSサービス等、個人の情報発信が活発な今日では、会社の機密情報の管理上も啓蒙活動が重要とされています。こうした活動を通じて、法令が順守される環境を作っています。

#### ■ どんなどころに仕事の面白さを感じますか？

[事業スキームの構築から携わり、担当者と協力して仕事を進める]

おもしろいと感じるのは、事業スキームを練る段階からプロジェクトに参加し、沢山の問題（必ずしも法律問題だけではありません）を解決していくときです。

まず、事業立ち上げ初期の段階から、担当者と一緒にビジネススキームを考え、リスクを最小限にとどめるよう考え抜きます。なぜなら、多額の資金を投じて作った商品やサービスが後になって法令違反だと判明した、というのでは、商品・サービスの作り直しという点で経済的損失となり、さらに取引先との関係や会社自身の評価にも影響する点で、大きな損失となるためです。

できるだけ多くのリスクヘッジをすることで、事業に貢献できると考えています。

[時には直接対面で契約交渉も]

事業には他社と共同で行うものや、他社との協業関係で実現するビジネスが多くあります。その場合の契約交渉や、共同事業を行う上で確認・協力すべき事項などを予め明確にすることで担当者をアシストする、という役割も担っています。直接契約交渉を行うこともしばしばあります。

[事業スピード・法制度・経済状況に対応]

事業内容によって市場の変化・スピードは違うと思いますが、インターネット業界に関しては10年前にはまったく存在していなかったサービスが主流となり市場を牽引しています。また、技術革新により取引内容が常に変化するため、エンジニアやクリエイターと技術の話ができなければなりません。

さらに、産業・技術の革新に合わせて法整備がなされていきます。先日から話題のインターネット上の仮想通貨のように、一定のサービス・産業が発展し、法整備・法規制が後からなされる、ということも多くあります。そのため、自社の事業内容の変化だけでなく、法制度の整備状況や、現在の経済状況に合わせた適切なリスクヘッジを行うことが求められます。

[海外の法規制に配慮]

海外の関連会社の有無にかかわらず、インターネットは世界に通じているため、海外の法規制についての判断が必要になります。

悩ましいのは、準拠法の問題だけでなく、海外における法適用の基準・違反した場合の効果や経済的なインパクトがなかなか具体的に把握できない点です。

未成年者に対する法規制一つとっても、海外ではサービス提供そのものが禁止されていたり、個人情報の取り扱いについては日本と異なる規制があったりするため、サービス提供に慎重にならざるを得ない側面もあります。

商標も海外の商標を侵害しないか調査が必要になります。こうした課題に対応するため、海外展開を含め視野を広げ、情報収集・活用できることが大きなやりがいにつながっていると感じます。

## ■ 逆に、お仕事で苦労されているのはどんな点ですか？

法律事務所勤務で法律相談を受ける場合と異なり、実際に事業が適法・適正な運営となるよう人を動かす必要があります。相談を受けてそこで終わり、とはならないわけです。そこが法務室ならではの難しさであり、やりがいにつながっているのだと思います。

法律関係では、伝統的な既存のサービスを前提に法律が策定されており、法律解釈・適用の有無が必ずしもはっきりしないことが多くあります。この点は関係各機関に相談しながら慎重に進める必要があるため、努力しています。



## ■ 本塾法科大学院で学んだことを、仕事の中でどのように活かしていますか？ また、法科大学院教育には何を望みますか？

慶應義塾法科大学院では、多くのワークショップや、海外の法律に関する授業など多彩な授業項目と尊敬する先生方がいらっしゃるおかげで、興味の範囲を法律の先にあるビジネスへと広げることができました。

また、多くの文献・判例を読み込んで授業に出ることで文書・情報収集・分析能力を培うことができ、現在とても役立っています。

**■ 5年後や10年後のご自身の将来像をお聞かせ下さい。**

インターネットを通じたサービスはこれからも増え、多様化していくものと思います。その変化に柔軟に対応し、引き続き事業サイドのメンバーを支えていきたいと考えています。また、海外法規制についてもっと学び、さらにビジネスが円滑に進むよう役に立ちたいです。

当社には、お子さんがいらっしゃる方も多く、ママがイキイキ働ける環境なので、家族をもちながら働くことができればうれしいなとも思います。仕事もプライベートもどちらかひとつではなく両方充実させることにより、継続して成果を出し続けることができるのではと考えています。

**■ 最後に、インハウスを志す後輩たちへのメッセージをお願いします。**

ビジネスの中心で、事業や経済のダイナミズムを体感してほしいと思っています。

企業で働く、ということの一番の面白みは、ビジネスの中心に身を置けるということだと思います。決して他人事ではなく、実際にビジネスに携わる者として経済・市場の変化に合わせて業務範囲を広げることできます。私個人の力は微力ですが、日々の業務を通じ、インターネット、スマートフォン事業の目覚ましい成長をさらに推し進めるんだ、という意識を持って業務に就いております。自分が担当したプロジェクトが成功した時の感覚は格別のものです。

企業内法務を目指す方には、ビジネスを動かす面白さをぜひ味わってみたいと思います。

在学中の法律の勉強は、すべての基礎になるので、慶應義塾の先生方のお導きに従い、懸命に努力すべきですが、さらにその先に進むため様々な事象・新聞記事などにアンテナを張り、どのような法規制があるか、その影響度合いはどうか、など考えを巡らせてみて下さい。

**■ どうもありがとうございました。これからのさらなるご活躍、期待しています。**

いいね! 28 ツイート 3

| [main](#) | 『インハウスで活躍する』第2回 馬淵...

ホーム > 修了生の活躍 > 『インハウスで活躍する』第2回 馬淵智史君、西部敏博君、近藤祐司君（伊藤忠商事株式会社）

## 修了生の活躍



### 『インハウスで活躍する』第2回 馬淵智史君、西部敏博君、近藤祐司君（伊藤忠商事株式会社）

2014.04.23

#### 最近の記事

『インハウスで活躍す…

『インハウスで活躍す…

『インハウスで活躍す…

#### アーカイブ

2014年 (3)

 [このブログを購読](#)

企業や官庁等の法務部門で働く法科大学院修了生が増えており、組織内法務、いわゆるインハウスは、第4の法曹として注目を集めています。その一方で、組織内の仕事であるだけに、インハウスがどんな仕事か分かりにくいのも事実です。在学生や修了生の皆さんも、将来の進路として興味はあるけど、よく分からない、と思っている方が多いのではないのでしょうか。

そこで、インハウスとして活躍する先輩達に、皆さんにとって関心の高い質問事項をお送りして答えてもらいました。インハウスの実際がよく分かると思います。今後、このwebサイトで、先輩たちの活躍の様子を定期的にご紹介していきたいと思ひます。

第2回は、一挙に3名の先輩をお願いしました。伊藤忠商事株式会社法務部で活躍されている、馬淵智史さん（2006年度修了）、西部敏博さん（2008年度修了・現在伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社法務部出向中）、近藤祐司さん（2011年度修了）です。

#### ■ 本塾法科大学院修了後、今の会社へ就職されるまでを簡単に教えて下さい。

[馬淵]

私は、2007年の新司法試験を受験・合格し、2007年11月より1年間、新61期司法修習生として、修習を行いました（修習地は名古屋）。修習修了後、2009年1月に英国系法律事務所に入所し、日本企業の海外進出・撤退のサポートや海外企業の日本進出・撤退のサポート等、主にコーポレート・M&A関連の業務に携わっておりました。法律事務所での勤務も非常に刺激的でしたが、日本企業の海外進出サポート等の業務を行う中で、より現場に近いところで働いてみたいという気持ちが強くなったこと、またリーマンショックの余波もあり日本への投資が細っていたこと、等もあり転職を考えるようになりました。2011年10月に現在の職場である伊藤忠商事法務部に転職し、現在に至っております。

[西部]

私は、新63期として司法修習（東京修習）を修了後、今の会社に就職しました。グローバルかつ多様な商品を扱う総合商社の法務に強い関心があったため、就活では総合商社に絞って応募しました。その中で、今の会社とご縁があって内定を頂けたため、入社した次第です。入社まで他の職務経験はございませんでした。

[近藤]

私は、新66期として司法修習を修了後、今の会社に就職しました。私は法科大学院に進学した当初から企業法務を扱うインハウスのローヤーになることを第一志望で考えていました。特に多種多様なビジネスの企業法務を一企業に所属しながら扱える総合商社に興味を持っていました。そのため、司法試験の受験が終わってから主にインハウスのローヤーの採用を行っている企業の就職活動を中心に行っていました。しかし、実際に就職活動を始めると、そもそもインハウスのローヤーのリクルートがいつどのように行われているのか、どこで情報収集すればいいのか等、分からないことだらけでした。

そこで、当初から興味があった業界である総合商社に就職している学部時代の友人を頼りに法務部に所属するインハウスのローヤーの方を紹介してもらいました。その方から業務内容、働き方等の話を聞かせて頂き、さらに別のインハウスのローヤーの方を紹介して頂くといった形で様々な業界で活躍されるインハウスのローヤーの方々から多くの情報を収集することができました。その中で、法科大学院の先輩でもある弊社の西部さんから話を伺う機会も得ました。そして、弊社のインハウスのローヤーの採用選考を経て現在に至ります。

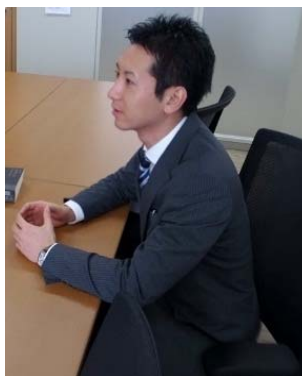
#### ■ 現在の業務の概要を教えてください。



[近藤]

私は2014年1月に入社したばかりであり、自分自身いまだに業務について把握できていないため、詳細は先輩のお2人にお任せし、私は担当している業務概要を中心に簡単に触れさせていただきます。

弊社では営業部の事業部門ごとに担当室・担当法務部員が配置されており、純粋な法務業務を行う室としては5室から構成されております（その他に法務部にはコンプライアンス室等もあります。）。私は、現在食料・繊維ビジネスを担当する室に所属し、①秘密保持契約、売買契約、業務委託契約、ライセンス契約等様々な種類の契約書（英文も含む。）のレビュー、②営業の方との打ち合わせ、③弊社が扱うビジネスに関連する独占禁止法、金融商品取引法、会社法等の改正を含めた法令動向のリサーチや具体的な事案をテーマにした勉強会をしております。法律知識のみで契約書をレビューするのではなく、営業の方と打ち合わせをして、対象ビジネスの全体像を把握した上で、適切にリーガルリスクを把握し、アドバイスができるかという点に、苦労するとともにやりがいを感じております。



[馬淵]

総合商社という業態もあり、弊社の扱っている商品は石油・ガス・航空機といった数十億円・数百億円単位のものから、バナナ・シャツ等数十円・数百円単位のビジネスまで多種多様です。また、それに伴って、取引の種類も単純な商品の輸出入取引から、資源関連投資やM&A、プロジェクトの組成など、多種多様であるため、求められる法務業務も多彩です。私は、入社して1年半ほどは建設・不動産・金融関連の営業部署の担当、その後現在に至るまでは繊維・食料関連の営業部署を担当してきました。

日々の業務としては、簡単な秘密保持契約や売買契約のレビューから、営業部からの日々の相談対応、さらに投資案件等を行うに際してのリスク審査や契約ドラフト、また相手方との契約交渉等を行っています。海外大型案件や訴訟案件などについては外部弁護士に依頼することが通常ですが、外部弁護士の選定やコミュニケーション、マネジメントなども行っております。

[西部]

私はこれまで、食料、繊維及び化学品ビジネスにおけるトレード、投資案件等の法務を担当してきました。対象となる国はアジア、北米、南米、EU各国等様々です。もちろん国内案件も多くあり、これまで担当した海外案件と国内案件の割合は約半々という印象です。トレード、すなわち売買等の取引については、売買契約書等における法的リスクのチェックの他、支払遅延債権の回収業務もあり、場合によっては債権回収訴訟や倒産案件に発展することもあります。この場合、法務部が営業部や他の職能部署を先導して対応を決定していきます。また、投資案件においても、法的スキームの選択から始まり、法務デューデリジェンスのフォロー及び結果のレビュー、最終契約のチェック、契約交渉など、多岐にわたる業務を行います。

以上に加え、営業部向け講習会の講師を務め、日常取引に潜む法的リスクを周知するというのも法務部の重要な業務の一つです。

なお、私は、今年の4月から伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社という鉄鋼製品商社の法務部に出向し、新たな分野での法務業務に携わっております。

#### ■ 弁護士登録はされていますか？

[馬淵]

弊社法務部では弁護士登録をしている者は多く、私自身も弁護士登録は行っておりますが、弊社では訴訟代理人は外部弁護士に委託しますし、業務を行うに際して弁護士資格の有無はほとんど関係ないと感じています。

[西部]

私も弁護士登録はしておりますが、普段は特に弁護士資格を活かした業務は行っておりません。但し、紛争案件の初期対応、例えば事案の経緯や争点の把握、法律事務所の選定等は行いますし、訴訟係属中もこちらでできる限りのフォローは行います。

[近藤]

私も弁護士登録をしておりますが、弁護士資格の有無によって、業務内容が異なることはないという点はお二方と同じように感じています。

#### ■ どんناところに仕事の面白さを感じますか？

[馬淵]

法律事務所勤務していた頃と比較して、という観点になりますが、社内の法務部は外部の法律事務所に比べて営業部からも気軽に相談にきてもらえるため、様々な案件について早い段階から関与することができる、ということが挙げられます。相談内容をよく聞き、整理してみると、実は全く法的な 이슈のない相談だっ

た、ということも多々あります。法律事務所で勤務していたころは、既に整理された法的論点に対して、漏れのないようにリサーチを行った上でどのような見解を提供するか、という点に仕事の重点が置かれていたのに対して、社内の法務部という立場では、生の事実を聞いて素早く整理・分析し、交通整理を行う、という役割が求められており、自分自身そうした交通整理をすることに面白さを感じています。

また、会社の利益極大化に向けて法務的側面からサポートする、というのが法務部のあるべき姿勢だと思っているので、最近では、会社の利益を最大化するためにどのように知恵を絞るか、という点を意識するようになり、その点に面白さを感じています。適法違法というコンプラ問題が絡めば採算度外視して全力で止めるべきですが、そうでなければ、法や契約文言を駆使して会社の利益極大化のためにベストを尽くすわけで、営業部と同じ目線で知恵を絞ります。このような視点は法律事務所で勤務していた頃は全く意識していませんでしたが、このような意識を持っているかどうかは営業部からの信頼を得られるかどうか大きく影響すると個人的には感じています。



[西部]

法務部というと、社内の法律問題のみ扱う部署というように思われるかもしれませんが、個々の案件のリスクは、必ずしも法的リスクにとどまりません。法務部としては、あらゆるリスクを抽出して案件の審査を行う必要があり、カンントリーリスクやレピュテーションリスクなども洗いざらい精査した上、この案件が本当に利益に結び付くのかどうかというビジネスの本質部分まで掘り下げて案件を審査します。こういったリスクを完全に把握するためには、営業部との日常のコミュニケーションが欠かせません。会社組織の一員として、営業部としっかり連携をとりながら、（時には営業部をリードして）業務を遂行できたときに感じるこのできる一体感と充実感が今の仕事のおもしろさです。

[近藤]

まだ入社したばかりですが、営業部の担当者と密にコミュニケーションを取り、ビジネス内容を理解し、リーガルリスクを考えることに仕事のおもしろさを感じております。

#### ■ 逆に、お仕事で苦労されているのはどんな点ですか？

[馬淵]

リスクの判断が必ずしも容易ではなく、また現場では必ずしも正論が通るものでもない、という点です。外部の法律事務所であれば、純粋な法的論点に対してリスクがあると思えばリスクがある旨を指摘し、あとは依頼者の判断に委ねるといった姿勢が一般的と思われそうですが、社内の法務部の場合、法務部として認めてよいかどうかの判断を求められることがあります。例えば、リスクの高い契約文言を飲まざるを得ない場合に、それが顕在化する可能性はどの程度なのか、仮に1%のリスクがあったとして、それを懸念して儲け話を潰すことが本当に会社の利益になることなのか、そのあたりのさじ加減が難しいことがあります。個人的には、その点が法務部の仕事の醍醐味であるとも思っていますが。

[西部]

語学（英語）です。入社前から得意ではなかったので、覚悟していた点ではありますが、やはり業務では英語が頻発します。英文契約書のチェックは当然ですが、出張先では英語でのコミュニケーションや交渉が求められますし、案件の会議が英語で行われることもしばしばです。お恥ずかしながら、入社当初は英語での会議の内容がほとんど把握できないレベルでした。

ですが、社内では語学の研修が充実しておりますし、OJTで学べる機会も極めて多いです。そういった研修やOJTを通じて日々語学力の向上に努めています。

[近藤]

英文契約書を含め様々な法律問題を検討する場面が多いと感じております。そのため、これらの問題に対応できるように日々勉強を積み重ねていきたいと思っております。

#### ■ 本塾法科大学院で学んだことを、仕事の中でどのように活かしていますか？ また、法科大学院教育には何を望みますか？

[馬淵]

学部生の時から司法試験の勉強はしておりましたが、ロースクールの多くの授業で、判例を大量に読み込んだ経験は、今の自分の仕事にも大きく役立っていると感じています。細かい背景事情含め事案を分析し、その中で判例がどのような事実を考慮して結論を導いているのか、という過程をロースクールの授業で学びました。現実にかかる事案というのは、単純に法や判例に当てはめれば答えが出るものではなく、様々な事情を総合考慮しなければならないものですので、ロースクール時代に判例を大量に読み込んだという経験は、単に司

法試験合格のために必要だっただけでなく、現実の事案を解決するためのセンスを養うという意味でもいい訓練でした。

また、インハウスに限った話ではありませんが、仕事においては自分の頭の中で分かっているだけではダメで、それを説得力ある形で人に伝えることが必要になります。ロースクールの授業等では、教授や友人と議論を交わす機会が多く、自分の意見を整理して伝えることの訓練になりました。さらに、ロースクール時代には外資系法律事務所でのエクスターンシップをさせて頂く機会もあり、渉外法務に興味を持つきっかけにもなりました。

[西部]

大学院在学中からインハウスとしての法務業務に強い関心があったため、法科大学院では、「企業法務WP」や「Corporate Governance & Risk Management」等の授業を履修しておりました。現役でご活躍されている企業法務弁護士やインハウスの弁護士が講師を務めて下さっていたので、現場のイメージや業務を把握する上で大いに役立ちました。

そのような企業法務に特化した講義以外でも、民法・商法などの基礎科目で学んだ基礎的な知識は、日常業務で大いに役立っています。総合商社といってもトレードを多くやっておりますので、基礎科目で培った知識は日々の業務を進める上で必須です。また、国際的なトレードの場面で外国の法律が適用されるケースでも、日本法の知識・思考方法がしっかりしていれば、あとはそれを応用して理解することが可能な場合が多いという印象です。

また、日本企業を取り巻くグローバルなカルテルリスクが高まっている昨今、選択科目の経済法（独禁法）で学んだ知識を使う場面も多いです。

今はどうか分かりませんが、私の在学中は、インハウスで活躍されている方が講師を務める授業は少なかつたと思います。今でもインハウスの道に進む法科大学院生は少数派なのかもしれませんが、インハウスの現場感を学び、体験することのできる授業を充実させていただければ、法科大学院生の進路選択の一助につながるのではないかと思います。

[近藤]

私は、2010年3月に慶應義塾大学経済学部卒業を卒業し、その後慶應義塾大学法科大学院に進学しました。学部が法学部ではなかったため、法科大学院に入学するまでは、いわば我流で法律を学んでいました。そのため、法科大学院で学んだことや得た経験が法曹としてのベースになっています。その中でも、①常に具体的事案を解決することを意識して、法律問題を考える法的思考を身につけることができたこと、②各分野の最前線で活躍されている実務家教員が担当されるワークショップ・プログラムにおいて、最先端の実務に触れることができたことが自分の財産となっています。

慶應義塾大学では各専門分野の権威である教授の方々から授業を受けることができました。単純に判例を当てはめれば解決できるような事案ではなく、実務で現実に問題となっている答えの出ていないような具体的事例を題材にした授業では、自分の頭で事案を突き詰めて考える訓練を積めました。また、教授や友人と議論することで、自分の考えを相手の的確に伝え、相手の考えを理解するスキルが身に付きました。このような経験は、実務において目の前の案件を様々な角度から検討する上で、非常に役立っております。営業の方に法的な問題を説明する際のコミュニケーション能力にも生きております。

私は、金融法務のワークショップ・プログラムを履修しておりました。それまで会社法の一分野として単に勉強していた株式や社債等について、企業の資金調達方法というファイナンス目線から長所短所を比較し、本質から理解するきっかけを得たことが印象に残っております。学生時代から実務家の方々が法律問題をどのような視点から検討し、どのように具体的解決を導くかという実践的な思考過程を鍛える機会を得られたことは、今振り返っても貴重な経験でした。私が法科大学院に在籍していた当時はありませんでしたが、現在はインハウスローヤー向けのワークショップ・プログラムも開設されているように慶應義塾のカリキュラムは実戦向きのものが多く、そこで得た知識や考え方の多くは実務に直結していると感じております。

#### ■ 5年後や10年後のご自身の将来像をお聞かせ下さい。

[馬淵]

法務以外の知識や経験も積極的に身につけていき、よりビジネスの現実に照らした対応ができるようになりたいと考えています。5年前・10年前とは弁護士業界やインハウスの業界も大きく変わったように、5年後・10年後がどうなっているのかは分かりませんが、自分は弁護士だから法律以外のことは知らなくてよい、という姿勢だと、自分の将来の可能性を狭めてしまうように思います。

[西部]

今は日々目の前の業務を着実にこなすことで精一杯なので、具体的な将来像はあまりイメージできておりません。ですが、漠然ながら会社にとって欠かせない存在になりたいという目標はあります。

[近藤]

様々な分野の法律に精通すると同時によりビジネスを理解したインハウスローヤーを目指しております。法務に携わる人間である以上、法的知識は不可欠でありますから、日々勉強を重ねて知識の幅を広げるとともに、単に法律の知識量を増やすのではなく、的確にリーガルリスクを把握する能力や語学を中心とした法律以

外の知識を吸収していきたいと考えております。

■ 最後に、インハウスを志す後輩たちへのメッセージをお願いします。

[馬淵]

企業に入るのであれば、弁護士としての仕事、というよりその組織の一員になるのだ、という覚悟を持つことが重要だと思います。企業の場合、その業界・企業特有のルール・雰囲気があり、また法務部門に対してどのような機能が求められているのかも企業によって様々だと思います。その企業ではどのようなビジネスを行っている、法務部門にはどのような役割が求められているのか、という点がある程度理解して、自分のやりたいことと齟齬がないかを確認しておくべきだと思います。

ロースクールや司法制度に関しては、就職難や合格率の低下等、あまり明るくない話を聞く機会も多いですが、やり甲斐のある仕事だと思いますし、楽な道を選んでも結局は自分が将来苦労するだけだと思いますので、困難にめげず、是非目標に向けて頑張ってください！



[西部]

インハウスに興味を持たれている法科大学院生の方々、周りの多くが法律事務所に就職しているからといってその興味を押し殺してしまうのはもったいないです。むしろ可能性の一つとしてその興味を押し広げて頂きたいと思います。

インハウスの業務に関連した講義を履修してみることもいいと思いますし、実際にインハウスとして働いている先輩や講師に話を聞いてみるのも、現場感を把握する一助になると思います。実際、慶應ロースクールの卒業生には、インハウスとして活躍している方が数多くいます。

[近藤]

企業の法務部門に所属する上で大事なことは、その企業のビジネスに対してどれだけ興味を持てるかという点だと思います。法律事務所の弁護士とインハウスローヤーを比較する際、インハウスローヤーはビジネスの現場により近い位置で仕事ができるとよく言われております。自分が企業で働きだして言葉以上にそのことを実感します。スケールの大きな案件では、プロジェクトとして固まっていない段階から法務部も関わることが多く、日々刻々と変化するプロジェクトの状況に応じて、的確なリーガルコメントを求められます。ビジネスのスピード感に遅れずにリーガルリスクを指摘するためには、当事者意識を持ってアンテナを張りながら、営業の方と密にコミュニケーションをとることが不可欠です。その根幹にビジネスへの興味が必要だと思います。

インハウスローヤーを志している方は、漠然と企業法務をやりたいで終わるのではなく、自分がどの業界に興味があり、その中でもどの企業に魅力を感じるのかを真剣に考えてみて下さい。そうしなければ、自分のイメージと現実と齟齬が生じ、企業にとっても、個人にとっても不幸な結果となってしまいます。私自身、自分の進路を決める際に、弁護士資格の有無を問わず、様々な業界の法務部で働く方々の話を聞かせていただきました。近年、慶應義塾法科大学院出身のインハウスローヤーは増えておりますので、是非慶應義塾の人脈をフルに活用して自分の興味がある業界、企業を見つけいただければと思います。

ご存知の通り最近の弁護士の就職状況は厳しいものではありませんが、自分の興味分野を真剣に考えて進路を選択すれば、おのずと就職活動にも熱意が入り、良い結果を得られるはずと信じております。

■ ありがとうございました。皆さんのさらなるご活躍、期待しています。

いいね! < 5

ツイート < 0

[『インハウスで活躍する』第1回 宮下... | main | 『インハウスで活躍する』第3回 大館薫...](#)

ホーム > 修了生の活躍 > 『インハウスで活躍する』 第3回 大館薫君 (KDDI株式会社)

## 修了生の活躍



### 『インハウスで活躍する』 第3回 大館薫君 (KDDI株式会社)

2014.05.15

企業や官庁等の法務部門で働く法科大学院修了生が増えており、組織内法務、いわゆるインハウスは、第4の法曹として注目を集めています。その一方で、組織内の仕事であるだけに、インハウスがどんな仕事か分かりにくいのも事実です。在学生や修了生の皆さんも、将来の進路として興味はあるけど、よく分からない、と思っている方が多いのではないのでしょうか。

そこで、インハウスとして活躍する先輩達に、皆さんにとって関心の高い質問事項をお送りして答えてもらいました。インハウスの実際がよく分かると思います。今後、このwebサイトで、先輩たちの活躍の様子を定期的にご紹介していきたいと思えます。

第3回は、KDDI株式会社法務部で活躍されている、大館 薫さん(2007年度修了)にお願いしました。



#### ■ 本塾法科大学院修了後、今の会社へ就職されるまでを簡単に教えてください。

私は、もともと理系の出身で、理学部・理学系大学院を修了後、通信メーカーで開発業務を行っていました。その中で、特許関連の業務に携わったり、会社の仕組みを学んだりなどするうちに、法律に興味を覚えるようになり、「手に職をつけたい」との意識もあって、慶應LSの未修コースに飛び込みました。最初は債権者と債務者の区別もつかず、LS初年度は特に苦労した記憶があります。2008年にLSを修了した後、司法試験を受験、東京での1年間の修習を経て、2009年12月当社に中途入社しました。

#### ■ 現在の業務の概要を教えてください。

2009年の入社時から法務部で勤務しておりますが、当社の法務部では、グループ会社を含む全社から法的な検討依頼を受けこれに回答するほか、人事案件を含む訴訟・紛争サポートからM&A案件、新規ビジネスの立ち上げに係る検討などのプロジェクト案件対応まで様々な業務を行っています。検討依頼には、開発委託契約、アプリ利用規約等の契約書審査から、個人情報保護法、独占禁止法、景品表示法、消費者保護のための各種の法律に関する対応の検討依頼まで幅広く存在します。私も諸々の案件を担当していますが、最近では若手の指導も行っています。

また、当社では、知的財産権に関する検討は知的財産室が、株主総会関連業務は総務部が、監督官庁対応は渉外部がそれぞれ実施していますが、法務部では、状況に応じこれらの部門と必要な連携を行い協同して対応を行っています。

さらに、当社では各事業本部に当該本部内の法務マターを取り纏める部署が存在しているため、これらの部署とも積極的に情報共有して全社の法的活動の要諦を理解するように努めつつ、業務を進める施策(いわゆる

#### 最近の記事

『インハウスで活躍す…

『インハウスで活躍す…

『インハウスで活躍す…

『インハウスで活躍す…

#### アーカイブ

2014年(4)

[このブログを購読](#)

る部門別制)も特に昨年から意識的に実施しています。

なお、当社では、毎年夏期に2週間ほどエクスターンを実施しており、参加された学生さんには実際に社内から寄せられている法務検討依頼案件を2件以上担当してもらい、依頼部門へのヒアリングから回答まで経験してもらっています。私も学生さんの指導を行っていますが、リアルな利害関係に直面するビジネス部門からの問い合わせに直接対応することは緊張感を伴うものと思われる中、いずれの学生さんにも大変熱心に取り組んでいただいております。ちなみに、当社のエクスターンには複数のLSから参加がありますので、在学中に他のLSの学生さんと交流するきっかけ作りの場にもなっているようで好評です。

#### ■ 弁護士登録はされていますか？ 業務にどのように関係していますか？

入社当初から弁護士登録はしておりますが、弁護士資格が業務で必要とされた案件の数は数件です。その意味では、法務部での通常業務に登録の有無が直接関わることは少ないですが、弁護士登録に伴う義務としての公益活動(各種委員会)への参加は、実務分野の先端動向を知って社内で発信すべき法改正情報を掴むきっかけを得たり、または自分で勉強をするきっかけになったりするなど間接的な効果があると考えます。

私も、公益活動で所属弁護士会の委員会(金融商品取引法研究部会)に参加していますが、専門分野の第一線で活躍されている先生方の実務のお話を伺えることは、大変よい刺激になっています。当社には、弁護士有資格者が9名おり(LS修了生は7名で、慶應LS修了生は私を含めて2名です。)、そのうち7名が法務部に勤務し、それぞれがさまざまな委員会活動に参加していますが、委員会参加は、日常業務に新しい視点を与える意味でもよい機会にとなっているようです。

一方で、弁護士資格が必要とされた業務の例を挙げさせていただくと、会社代理人として債権回収を担当した案件(財産調査から保全、訴訟、執行まで一連の手続きを実行)や、法務(登記手続き)や捜査機関などの官公庁対応などがあります。いずれも試行錯誤の連続で手間はかかりましたが、反面、手続きの主導者であるとの認識のもとに、情報調査スキルや度胸を鍛えることができたため、とてもよい経験になりました。

#### ■ どんどころに仕事の面白さを感じますか？

社内の法務部では、ビジネスの切り取られた局面について法的な専門的な検討を行うというより、ビジネス誕生の検討段階から終結段階、その紛争対応までのさまざまな局面で息長く関わることとなります。例えば、M&A案件で関わった出資先企業との業務委託契約書を数か月後に事業部門からの依頼で審査することもよくあります。会社の活動が相互につながりがあることをよく感じます。

企業内法務は予防法務がメインとなりますが、その正解は1つではありません。それ故、会社の経営戦略や事業展開状況、スタンス、社会の状況を日頃どれだけ自分で咀嚼して、法務サポートに活かせるかが重要ですし、何が正しいか、何が会社として採るべき方針かを常に自省し、次に活かしてゆくプロセスこそが、会社としてのあるべき姿を形づくってゆくものだと思います。

その意味で、自分が関わった案件が無事契約締結に至り、ニュースリリースされるなどした場合ももちろんうれしいですが、そこまで行かなくても、社内の依頼部門と長期に亘り検討を重ね、会社の方針を考えながら、1つ1つの手続きを自省しつつ進めてきた案件が終結を迎えた場合は、ほっとするとともに、会社の行為の一部を担ったという自負と達成感が得られます。これらはインハウスならではの思いです。

さらに、企業内では依頼部門との会話の中で得た事実関係の中から、法的問題のあたりを付け、必要な事実の抽出を行い、検討結果を以って人を説得しなければならない場面が多くあります。コミュニケーション力や説得力が問われるわけですが、このように全人格が現れる人間力のようなものを磨いてゆけること、また企業人としてのバランス感覚を磨いてゆけることも興味深い点だと思います。

#### ■ 逆に、お仕事で苦労されているのはどんな点ですか？

会社の中でビジネス遂行者の一員として案件に関わっているつもりですが、やはり法的な一部の側面しか理解できていないことも多く、会社の各事業の展開に追いつくには相応の気力と体力が要ると最近つくづく実感しています。

#### ■ 本塾法科大学院で学んだことを、仕事の中でどのように活かしていますか？ また、法科大学院教育には何を望みますか？

日常業務の中では、LSで学んだ民商法の知識や考え方を応用して、あるいは法的三段論法を用いて、具体的な事案を検討することが非常に多いです。私は、もともと理系の学部出身であり前職も技術系として勤務していたので、法律に関することは法科大学院でほぼ初めて学んだわけですが、慶應LSでは、各法分野の基礎知識から、法的三段論法、条文操作まで本当に丁寧に指導してもらえたと思います。

会社法の条文を毎回引くといったような作業も含め、LSの授業の予習で必要とされる作業は、必ず後に役に立つスキルなり技術なりになると思いますので学生の皆さんにも是非手間を惜しまずに実践していただければと思います。

また、LSの授業での事案検討では、必ず事案の結論に関する"坐り"を自ら検討するようにするのがよいと思います。実務に入ると、客観的に"坐り"を検討しているような余裕はあまりなく、事実関係も複雑で評価しがたいものが多いです。何が結論として望ましいのか、という自分なりの評価や判断軸形成の訓練は是非LS

時代から開始されることをお勧めします。

■ 5年後または10年後のご自身の将来像をお聞かせ下さい。

法務に限らず、関連分野の知識も身につけ、例えばM & A戦略などを企画する部門で経験を積むなどして、企業活動について理解を深め、ゆくゆくは会社の方向性を検討するような職務に就きたいと思っています。

■ 最後に、インハウスを志す後輩たちへのメッセージをお願いします。

現状では、一言で"インハウス"と言っても、会社毎に会社から期待される役割も随分と異なり、実際に担当している業務も違いがあると思います。商社などインハウス活用の歴史が長い企業を除けば、企業側でも有資格者の活用方法については、様子を見ながら検討している、いわば模索中の状態にあると思います。

逆にインハウスの側からすれば、常に何ができて何ができないのかを試されている心境になることもあるかもしれませんが、どんな場面でも自分が今までに培ってきたもので対応するしかありません。

何でも知っている人なんていませんし、周囲の協力を得て組織としての力を発揮してゆくの企業です。そこで、周囲の理解をとりつけたり、説得できたりするのは、日頃の信頼関係や、状況に応じた対応をとれる柔軟さがあってのことだと思います。

その意味で、法曹として、企業人として成長してゆくには、素直であること、また、周囲に感謝する気持ちを忘れず、自分にできることを惜しまず行う姿勢が大事なのではと改めて思っています。法律は説得の学問でありスキルですが、人対人で成立するものであることは忘れてはならない原点です。

学生の皆さんの将来の可能性は無限にあります。是非、法律に関する専門的知見を磨く一方で、奢ることなく、人としての魅力を磨いてほしいと思います。

■ どうもありがとうございました。これからのさらなるご活躍、期待しています。

いいね! { 9

ツイート 0

[『インハウスで活躍する』第2回 馬淵... | main | 『インハウスで活躍する』第4回 栗田亮...](#)





2014年6月11日  
中央大学法科大学院

## 中央大学法曹リカレント教育について

### I 中央大学法曹リカレント教育の導入

2014年度後期から、法曹（弁護士、判事、判事補、検察官）を主たる対象とした科目等履修生の制度を導入する（募集開始は7月末予定）。

これと共に、2015年度ないし2016年度から、特定領域の複数の科目を履修した学生に対し中央大学法科大学院独自の修了認定証授与制度を導入することを予定している。

### II 科目修了認定証制度（仮称）の概要

#### (1) 制度プランの基本理念

別紙応募要項（案）の通り、科目等履修の対象科目を設定すると共に、法曹リカレント教育における法曹循環型教育に向けて中央大学が果たす役割を自覚した相応しい制度プランを設計し提供する。具体的には、2015年度ないし2016年度から、「コース科目修了認定証授与制度」（仮称）を導入する予定である。

#### (2) 科目修了認定証制度導入について

当該科目修了認定制度は、若手弁護士の職域拡大を援助したり、弁護士の専門領域の確立の一助になったりすることを目的としている。

具体的には、大別して、以下の1. および2. の目的に基づき、別紙に示すように、5つのプロジェクト・コースごとの科目パッケージを設定し、6単位以上習得した履修生に対し、中央大学法科大学院独自の「コース科目修了認定証（例 公共政策コース）」を授与する。

1. 自分の現在の活動拠点から別の職域へとの移行を希望する若手・中堅の弁護士（たとえば法律事務所に勤めていたが組織内弁護士や地方自治体公務員として勤めたい）向け
2. 法曹の職域の専門化動向に対応し、専門領域を進化・展開することを目的とし、本学のカリキュラム資源をふまえ、3種類（労働法，経済法，租税法）を想定（拡大する可能性あり）。

\* コース認定にあたっては、一定の期限を設定すること（1年～2年の範囲で検討中）を予定している。

2014年6月11日  
中央大学法科大学院

## 別紙

分野名	関係する授業科目例
公共政策領域 (*1)	行政法基礎 自治体ローヤリング 実務行政訴訟Ⅰ(基礎) 実務行政訴訟Ⅱ(応用) 4群特講Ⅰ@地方公務員法(仮称)
企業内法務(* 2)	4群特講Ⅱ@企業内法務の実務 4群特講Ⅱ@企業法務 4群特講Ⅱ@企業金融と法 他の4分野から受講者の関連分野から1科目
労働法	労働法Ⅰ(基礎) 労働法Ⅱ(応用) 労働法Ⅲ(実務)
租税法	租税法Ⅰ(基礎理論・個人課税) 租税法Ⅱ(企業課税) 国際租税法
経済法	経済法Ⅰ(基礎) 経済法Ⅱ(応用) 経済法Ⅲ(独占禁止手続法) 4群特講Ⅱ@不公正な取引方法の事例研究

\*1 「公共政策」は、主に弁護士登録後に任期付公務員あるいは任期なし公務員として官公庁にて勤務することを希望している方を想定している。また、併せて、今後、活動領域を行政事件にまで拡大して、より充実したリーガルサービスを提供できるようにしたいと考えている方についても、十分に有益な内容となりうることを想定されている。

\*2 「企業内法務」は、主として、法律事務所に勤務しているが、企業内法務部門への職域拡大をすることを希望している方を想定している。

日本弁護士連合会主催 企業内弁護士研修会

## 企業内弁護士 最前線 (全8回)

企業内で活躍する弁護士は1,100人を超えました(2014年3月,日弁連調べ)。日弁連は、各社で活動する若手の企業内弁護士に向けて、研修会を開催します。講師は、業種やキャリアも多様な、第一線で活躍されている現役の企業内弁護士です。2014年5月から2015年の4月まで、全8回の研修を予定しています。奮ってご参加ください!

### 第1回

※無料・事前申込制

2014年5月20日(火) 18時30分~20時30分  
 弁護士会館17階1702会議室 (一部弁護士会にテレビ会議配信)

講師: 室伏 康志 (クレディ・スイス証券株式会社, クレディ・スイス銀行 東京支店  
 マネージング・ディレクター 法務・コンプライアンス本部長)

#### ■第1回講師: 室伏 康志弁護士(略歴)

1985年 弁護士登録(37期, 第二東京弁護士会)  
 1988年 コーネル・ロースクール卒業(LL.M.)  
 2000年 クレディ・スイス・ファースト・ボストン証券会社東京支店(現クレディ・スイス証券株式会社), クレディ・スイス銀行 東京支店 マネージング・ディレクター 法務・コンプライアンス本部長

室伏弁護士は、15年間の日本及びアメリカでの法律事務所勤務後、企業内弁護士として外資系金融機関に転身されました。法務部門及びコンプライアンス部門を統括する立場として、業務に精通しているほか、日本では数少ないジェネラル・カウンセラーとしての草分け的存在でもあります。現在、日本組織内弁護士協会理事長。

#### ■第1回テーマ

- ・外資系金融機関の実務 ・若手の育成
- ・法律事務所と企業内弁護士との役割分担(アウトサイドカウンセラーポリシーの活用等)
- ・役員(General Counsel) / 上級管理職(法務部長)としての役割/機能
- ・企業内弁護士の展望(JILA理事長の立場から)

※全8回の研修会の内容はそれぞれ独立しており、連続講座ではありません。

- ◇企業内弁護士が直面する**実務上の問題点**をテーマに。日々の職務に活かせます!
- ◇社内コミュニケーションから案件処理の極意まで、**日常業務のノウハウ**を伝授
- ◇自分を磨き、高みを目指す—企業内弁護士としての**キャリアパスの道標**に—

※所定の申込用紙(別紙)にてお申し込みください。

# 【申込用紙】 FAX 送付先：03-3580-2866

お問い合わせ：日本弁護士連合会業務部業務第三課 TEL 03-3580-9838

日本弁護士連合会主催 企業内弁護士研修会

## 企業内弁護士 最前線 (全8回)

### 第1回

2014年5月20日(火) 18時30分～20時30分  
 弁護士会館17階1702会議室 (一部弁護士会にテレビ会議配信)

講師：室伏 康志 (クレディ・スイス証券株式会社, クレディ・スイス銀行 東京支店  
 マネージング・ディレクター 法務・コンプライアンス本部長)

大阪, 愛知県, 福岡県弁護士会でも受講が可能です (テレビ会議配信)

申込期限：5月15日(木) / 定員(東京会場)：50名 [先着順]

- 東京会場での参加を希望する  
 弁護士会会場での参加を希望する (テレビ会議配信)  
大阪 愛知県 (本部のみ) 福岡県 (本部のみ)

※ 企業内弁護士として数年の経験を有する方を主な対象としておりますが、その他の会員の方も御参加いただけます。

登録番号 \_\_\_\_\_

ふりがな  
お名前 \_\_\_\_\_

所属弁護士会 \_\_\_\_\_

※内容が具体的な体験談等に及ぶ可能性があるため録音、録画は御遠慮願います。  
 ※御提供いただいた個人情報は、日本弁護士連合会のプライバシーポリシーに従い厳重に管理いたします。また、この個人情報に基づき、日本弁護士連合会又は日本弁護士連合会が委託した第三者から、シンポジウム等のイベントの開催案内、書籍の御案内その他当連合会が有益である=判断する情報を御案内させていただくことがあります。なお、個人情報は、統計的に処理・分析し、その結果を個人が特定されないような状態で公表することがあります。

また、当連合会では、本研修会の内容を記録し、成果普及に利用するため、会場での写真・映像撮影及び録音を行っております。撮影をされたくない方は、当日、担当者にお申し出ください。

今後の研修会予定：

第2回 7月2日(水) 佐野 晃生弁護士 (スズキ株式会社法務部長)

第3回 9月3日(水) 榊原 美紀弁護士 (パナソニック株式会社知的財産センター)

お問い合わせ：日本弁護士連合会業務部業務第三課 TEL 03-3580-9838

■5月20日「企業内弁護士 最前線」申込／参加者報告

2014/5/23

受講場所	申込		参加	
	申込	参加	申込	参加
東京	44	26		
静岡県	1	1		
大阪	30	13		
愛知県	2	2		
富山県	5	4		
福岡県	7	4		
長崎県	1	1		
鹿児島県	1	3		
<b>合計</b>	<b>91</b>	<b>54</b>		

※長崎は佐世保支部

※静岡県は浜松支部

所属弁護士会	申込		参加	
	申込	参加	申込	参加
東京	13	10		
第一東京	23	12		
第二東京	4	1		
横浜	2	1		
千葉県	3	3		
静岡県	1	1		
大阪	21	10		
京都	6	1		
兵庫県	1	1		
奈良県	1	0		
愛知県	2	2		
富山県	5	4		
福岡県	7	4		
長崎県	1	1		
鹿児島県	1	3		

所属先	申込		参加	
	申込	参加	申込	参加
企業	49	36		
団体	4	2		
地方自治体	1	1		
法律事務所	35	15		
不明	2	0		

※福岡県は参加者詳細不明

修習期(組織内)	申込		参加	
	申込	参加	申込	参加
45	1	1		
54	2	2		
58	3	1		
59	3	2		
60	2	1		
61	2	1		
62	7	3		
63	7	5		
64	7	5		
65	10	4		
66	9	5		
5条	1	1		

修習期(事務所)	申込		参加	
	申込	参加	申込	参加
33	1	0		
39	1	1		
41	1	0		
52	1	1		
53	2	1		
55	2	1		
60	1	0		
61	2	0		
62	5	2		
63	8	4		
64	6	2		
65	2	2		
66	3	1		

経験年数(組織内)	申込		参加	
	申込	参加	申込	参加
1年目	14	7		
2年目	20	11		
3年目	8	4		
4年目	3	3		
5年目	3	2		
6年目	1	1		
7年目	3	1		
8年目	0	0		
9年目	0	0		
10年～	2	2		

申込総数	91
参加者総数	54
参加者数／申込者数	59%

組織内申込総数	54
組織内参加者総数	31
参加者数／申込者数	57%

事務所申込総数	35
事務所参加者総数	15
参加者数／申込者数	43%

## 企業内弁護士研修会【企業内弁護士 最前線①】(5/20)アンケート集計

2014/6/9

【参加者数】 54 名  
 【回答者数】 35 名 (回答率) 64.81%

## ※ 回答者の属性

## 修習期

54期	1
58期	1
59期	2
60期	1
61期	0
62期	4
63期	8
64期	7
65期	4
66期	5

## 所属弁護士会

東京	8
第一東京	9
第二東京	1
横浜	1
千葉県	3
大阪	8
鹿児島県	1

## 性別

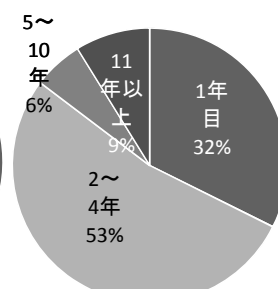
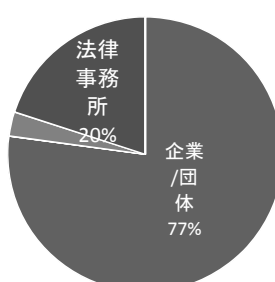
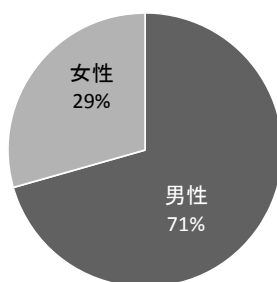
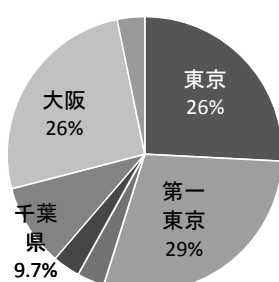
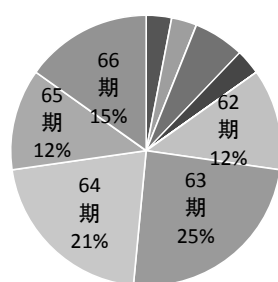
男性	24
女性	10

## 所属先

企業/団体	27
官公庁	0
地方公共団体	1
法律事務所	7
その他	0

## 勤務経験

1年目	11
2~4年	18
5~10年	2
11年以上	3



## 1 本日の研修についての感想をお聞かせください。

## 良かった点

## ■企業/団体所属

経験年数	感想
1年目	若手インハウスにも現状に満足することなく危機感をもって将来のあり方を考えさせることを意識させてくれた点
1年目	人事採用、今後のインハウスとしての展望などマイナス面の話も聞いた点が良かった。
1年目	今後対応しなければならない問題について解説があり、大変有益だった
1年目	6~7年目の若手インハウスがハッピーでなくなって、事務所の弁護士に転向するという可能性についての指摘は、目からウロコでした
1年目	今後5~6年後どうなっていくかや適切な指導者の人がいるかという不安がやはり考えていかなければいけない問題だと再確認した。
1年目	若手の立場に立ったお話が聞いてよかったです
1年目	実務の具体的な話を伺えた点です。また、外部事務所との関係・マネージメントに関する話は参考になりました
1年目	外資系金融機関所属の先生の生の話が聞けた
1年目	オフレコ前提でざくばらんに種々の話題を提供していただき参考になった
2~4年	インハウスの将来の厳しさについても考えることができた
2~4年	外部弁護士の管理といった具体的な話を聞いて良かった
2~4年	企業内弁護士の関わる業務に関し、さまざまな確度からお話を伺うことができ、非常に有益でした。自身でも、弁護士としての価値を高めるべく取り組んでいきたいと思えます
2~4年	インハウスの実状について再確認できた。インハウスを採用する側の観点はあまり聞けない話なので貴重だった
2~4年	金融実務のインハウスの仕事の概要や今後の若手インハウスの展望を伺うことができ大変勉強になった
2~4年	インハウスの経験の長い方の本音が伺えて有益だった。特に採用する側の論理を知れて良かった
2~4年	志についてのお話が良かったです
2~4年	・企業内弁護士の採用についての本音が語られた点 ・外部弁護士の管理についての方針が聞けた点
2~4年	非常にストレートなお話を伺うことができました。参考にになりました。特に、採用のところや、外部弁護士との協働のところが良いところでした。私自身も非常に参考にになりました。これからインハウスを考えている先生方にも役立つ情報だったと思います
2~4年	外資系の証券会社の会社内部の話を聞いて面白かった。参考になったと思う。
5~10年	外部弁護士との関わり方
11年以上	厳しい現実についてお聞かせいただけたこと
11年以上	組織人としての能力、コミュニケーション能力が大切という点は共感
11年以上	・全国中継の試みが良かった ・他社の話が聞いて良かった

## ■地方公共団体所属

経験年数	感想
2～4年	長年組織内弁護士を経験されている方の研修だったので、組織内弁護士がどのように仕事をすればうまくキャリアを積めるのか、具体的に知ることができた点

## ■法律事務所所属

経験年数	感想
2～4年	インハウスの良い点だけではなく、厳しい現実も教えていただき参考になった
2～4年	企業内弁護士の現状や今後の展望が聞けて良かった
2～4年	室伏先生のインハウスに関する率直な御意見を伺えた点が良かった
2～4年	実態の話を多く伺うことができ、共感できる点も多かった
—	採用の話(インハウスとして求められる資質)が面白かったです

## 改善すべき点

## ■企業/団体所属

経験年数	感想
1年目	あえて言えばやや話のまとまりに欠けて居たように思う(話は分かり易かったです。)
1年目	対象者が幅広く要点を絞るのが難しそうだった。自分が1人目の弁護士という人へのアドバイスがあったら嬉しかった
1年目	やや前置きが長かったように思います
2～4年	若手にはやや世界が違う話だった
2～4年	ちょっと時間が長い(1時間半程度で良いのでは)
2～4年	少々抽象的なお話が多く、テーマとの関連性が分かりにくかった
2～4年	企業内弁護士の一般論がやや長かった
2～4年	特にない。シニアのインハウスの方とお話できる機会はないので貴重でした。
2～4年	室伏先生の企業内弁護士としての経験をもっと伺いたかった
11年以上	時間配分。色々な経験がありと思うが、前置きのところが少し長く感じました。
11年以上	もう少し色々な会社のインハウスの本音の部分が聞きたかった

## ■法律事務所所属

経験年数	感想
2～4年	テンポアップしていただきたい。インハウスの業務内容について詳しく聞きたい。
—	もう少し後半部分(外資系金融機関のジェネラルカウンセルの話)の方の話を多く伺いたかったです
2～4年	一般的な話よりも、スピーカーならではの話し割合が多いとより良いと思います

## 2 この研修を何で知りましたか(複数回答可)

1	弁護士会からのお知らせ	19	
2	日弁連会員専用HP	4	
3	その他	8	

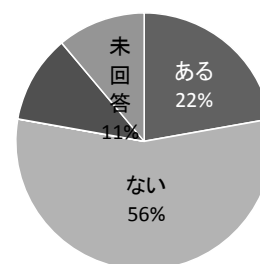
## 3 企業内弁護士向けの研修会として、具体的に受講したい内容がありましたらご回答ください。

## ■企業/団体所属

経験年数	感想
1年目	「弁護士」ではなく、「企業」に力点を置いた研修(人事、財務等の基礎知識など)
1年目	M&A案件におけるインハウスの関わり方
1年目	経理等、バックオフィスの他の部署との関係、付き合い方等
1年目	他の法務部の取組。どうやって外部弁護士を選定しているか等
1年目	コンプライアンス法務についての基本
1年目	コンプライアンス
2～4年	弁護士法、職務基本規程に関する議論について
2～4年	法務組織・体制の構築方法について
2～4年	日弁連としての研修会としては不適切かもしれませんが、インハウスとして、国内案件、国際案件のそれぞれについて、外部弁護士(国内・海外)と、どのように協働して案件を進めているのかや米国Discoveryとの関係で、弁護士・依頼者間の秘匿特権の使い方工夫している点などを知る機会があればと思います。
5～10年	企業内弁護士の訴訟への関わり方
11年以上	悩み事の共有、解決事例など

4 (現在、企業／団体に所属されている方対象) 所属先の企業／団体に、弁護士・修習生求人求職システム「ひまわり求人求職ナビ」を利用されたことがありますか

1	ある	6
2	ない	15
3	「ひまわり求人求職ナビ」を知らない	0
4	利用していたかどうかわからない	3
5	未回答	3



(ナビを利用して)採用実績あり	5
(ナビを利用して)採用実績なし	0

5 企業内弁護士向けの研修会として、具体的に受講したい内容がありましたらご回答ください。

■企業/団体所属

経験年数	感想
1年目	法科大学院卒業生を採用する場合の事例等があれば聞いてみたいです。
2～4年	倫理研修について、企業内弁護士を意識したものをやってほしい

■地方公共団体所属

経験年数	感想
2～4年	こうした研修会を継続的にやっていただきたいです。また、1度は講師に、官公庁・地方公共団体で経験された方を充ててほしいと思います。



日弁連 企業内弁護士研修会 第1回（講師：室伏康志弁護士）報告

文責 藤本和也

（共栄火災海上株式会社コンプライアンス部

法務グループ

日弁連弁護士業務改革委員会

企業内弁護士小委員会幹事）

## 1. 自己紹介

- 自己の経歴。
- JILA の紹介。

## 2. エンロン事件について（see YouTube : Christmas by Heineken – Let It Snow）

- 会社の違法行為につき会社「内外」の専門家が関与していた。
- 弁護士職務基本規程 51 条はエンロン事件がきっかけに制定されたと言われるが、罰則が定められた条項が、何故、組織内弁護士だけに課されているのか疑問である。
- 起草者が組織内弁護士について十分に理解せず設けたのではないか。

## 3. 外資系金融機関ジェネラルカウンセルとしての経験から

- 1999 年以降の外資系金融機関への金融庁による本格的な金融検査の開始とその影響。

## 4. 外資系金融機関の実務

- インハウスはどのような業務を行うのか。
- 国内外の色々な人がいる中でコミュニケーションをとることが大切。

## 5. 若手の育成（採用・監督側の論理から）

- インハウスにかかる予算の存在→1 人の企業内弁護士を採用するのに多額のコストがかかる（給与・場所等）。
- 「何のために企業内弁護士を採用するのか？」が問われる。
- 企業は企業内弁護士をコストセンターである（プロフィットセンターではない）と考えていることから、企業内弁護士にかかるコストを正当化する必要（どれだけ企業の利益に貢献しているのか示す必要）がある。
- 企業からすれば、「雇いたい人物」がおり（＝欲しいスペックが決まっている）、それにフィットするか否かを見て採否を決めることになる。当該人物が組織に入

って上手くやっけていけるかどうか重要。

- 外部の弁護士は（組織内から見ると）コミュニケーションの仕方が異なることも多い。インハウスは専門性があり組織人であることが必要となる。
- 弁護士は初めが大切で、指導してくれる先輩弁護士がいるところがよい。
- 若手でインハウスになった人がプライベートプラクティスに転向するには、「何が売りになるのか？」「今いる会社でハッピーか？」「5年後はハッピーか？」を考える必要がある。インハウスを辞めて外部弁護士になった際に上手くいくのかどうかを考えてみた方がよい。それは必ずしもハッピーでないかもしれない。
- インハウスが外部弁護士に転向する場合だけでなく、外部弁護士がインハウスになるのも、そう簡単なことではない。大手事務所でやっけていくことが難しいからインハウスになるという時代ではない。
- 既に、「インハウスとは？」という一括りの一般論的議論はできない時代に入った。

#### 6. 法律事務所と企業内弁護士の役割分担

- インハウスが増えると外部弁護士の仕事がなくなる訳ではない。インハウスにより、どの時点で外部弁護士に依頼するかという適切な判断がなされる。早期に事実を整理し、外部弁護士に依頼することが可能となり、適切に外部弁護士に依頼がなされる。
- ただし、弁護士であれば一般にできる判断や業務（例えば、企業が外部事務所に丸投げしていたルーティン業務）については、外部弁護士に依頼する必要がなくなる。
- 外部弁護士にとって重要なのは、クライアントが専門家であるということ。競争力がない外部弁護士の仕事は減ることになる。

#### 7. 外部弁護士の管理

- インハウスは外部弁護士や外部事務所の法律業務のクオリティを適切に判断できる。
- 日本の法律事務所はもっとコンフリクトに対する管理を強化した方がよい。

#### 8. 役員／上級管理職としての機能

#### 9. 企業内弁護士の展望

- 若手、研修所を出てすぐにインハウスになる人が増えた。
- 年次・業種が多様化し、インハウス一般という括りで語れない時代となった。
- 多様化した中で、インハウスに関する一般的ルートはない時代となった。
- そのような中で重要となるのは、「弁護士としての能力・スタンダード」を備えて

いること。これらをどのようにして高めていくかが重要。

- 知識と事実認定能力、人に話をして話を聞けること、人から事実を引き出すこと、法令の適用、書くこととしゃべること、コミュニケーション。
- 弁護士と弁護士でない者との違い、すなわち、弁護士としてのプライド・矜持、専門家であることの意味が大切。

## 10. 質疑応答

以上

日本弁護士連合会主催 企業内弁護士研修会

## 企業内弁護士 最前線 (全8回)

企業内で活躍する弁護士は1,100人を超えました(2014年3月,日弁連調べ)。日弁連は,各社で活動する若手の企業内弁護士に向けて,研修会を開催します。講師は,業種やキャリアも多様な,第一線で活躍されている現役の企業内弁護士です。2014年5月から2015年の4月まで,全8回の研修を予定しています。奮ってご参加ください!

### 第2回

無料・事前申込制

2014年7月2日(水)18時30分~20時30分

弁護士会館17階1702会議室(一部弁護士会にテレビ会議配信)

講師:佐野 晃生(スズキ株式会社法務部長)

#### 第2回講師:佐野 晃生弁護士(略歴)

- 1985年 鈴木自動車工業株式会社 入社(現スズキ株式会社)
- 1993年 弁護士登録(45期,東京弁護士会 後に静岡県弁護士会浜松支部)
- 1993年 堤・安田法律事務所(現丸の内中央法律事務所。スズキ株式会社から出向)
- 1995年 アメリカン・スズキ・モーター・コーポレーション法務室
- 2004年 スズキ株式会社法務部長(静岡県弁護士会浜松支部)

佐野弁護士は,スズキ株式会社入社後に法曹資格を取得され,約20年にわたり企業内弁護士として執務されています。現在は,法務部長として,国内外の紛争解決や紛争予防の業務に加え,コンプライアンス業務も担当されています。

#### 第2回テーマ

- ・紛争解決業務を中心に - 企業内弁護士は,紛争案件にどう関わるか
- ・紛争関連事実の確認,社外弁護士とのチームワーク
- ・欧米の訴訟対応~Discovery,秘匿特権,海外の弁護士との接し方
- ・予防法務,コンプライアンス,キャリアパス開拓(仕事のプロとして信頼されること)
- ・地方都市の企業内弁護士であること

全8回の研修会の内容はそれぞれ独立しており,連続講座ではありません。

企業内弁護士が直面する**実務上の問題点**をテーマに。日々の職務に活かせます!  
社内コミュニケーションから案件処理の極意まで,**日常業務のノウハウ**を伝授  
自分を磨き,高みを目指す - 企業内弁護士としての**キャリアパスの道標**に -

お問い合わせ:日本弁護士連合会業務部業務第三課 TEL 03-3580-9838

所定の申込用紙(別紙)にてお申し込みください。

# 【申込用紙】FAX 送付先：03-3580-2866

日本弁護士連合会主催 企業内弁護士研修会

## 企業内弁護士 最前線 (全8回)

### 第2回

2014年7月2日(水) 18時30分～20時30分

弁護士会館17階1702会議室 (一部弁護士会にテレビ会議配信)

講師：佐野 晃生 (スズキ株式会社法務部長)

各弁護士会でも受講が可能です (テレビ会議配信)

申込期限：6月27日(金) / 定員(東京会場)：50名 [先着順]

東京会場での参加を希望する

弁護士会会場での参加を希望する (テレビ会議配信)

希望会場 (                      弁護士会                      支部 )

内容的には企業内弁護士として数年の経験を有する方を念頭においた講義になります。

登録番号

\_\_\_\_\_

ふりがな  
お名前

\_\_\_\_\_

所属弁護士会

\_\_\_\_\_

所属企業 / 団体

\_\_\_\_\_

内容が具体的な体験談等に及ぶ可能性があるため録音、録画は御遠慮願います。  
御提供いただいた個人情報は、日本弁護士連合会のプライバシーポリシーに従い厳重に管理いたします。また、この個人情報に基づき、日本弁護士連合会又は日本弁護士連合会が委託した第三者から、シンポジウム等のイベントの開催案内、書籍の御案内その他当連合会が有益であると判断する情報を御案内させていただくことがあります。なお、個人情報は、統計的に処理・分析し、その結果を個人が特定されないような状態で公表することがあります。  
また、当連合会では、本研修会の内容を記録し、成果普及に利用するため、会場での写真・映像撮影及び録音を行っております。撮影をされたくない方は、当日、担当者にお申し出ください。

今後の研修会予定：

第3回 9月3日(水) 榊原 美紀弁護士 (パナソニック株式会社知的財産センター)



企業内で活躍する女性弁護士向けのセミナー&交流会 企画（案）

2014.6.19

※ 女性企業内弁護士ヒアリング結果より

1. 女性企業内弁護士のニーズなど

（女性企業内弁護士の意見）

- ・ 出産・育児等でいったん仕事を離れた後のキャリアについて、先輩の話を聞いてみたい。
- ・ 目の前の仕事をこなしているうちに、自社のやり方が当たり前になり、視野が狭くなるような気がする。他社のやり方等を知り、仕事の改善に活かしていきたい。
- ・ 法務部門のトップや経営者、人事担当者から、企業内弁護士に求めるもの（素養、能力、その他）について聞きたい。
- ・ 自分は、法務のわかるビジネスパーソンとしてやっていきたい。ビジネスの話も聞きたい。

2. イベントの持ち方等について

（女性企業内弁護士の意見）

- ・ 平日の夜より、土曜日の昼の方が参加しやすい（子育て中）。
- ・ 何となく集まってお茶会というより、内容がはっきりしたセミナーの方が、参加意欲がわく。
- ・ 参加者同士の交流も目的とするなら、参加者の人数は多くない方がよい。

3. その他

- ・ 女性にフィーチャーしたものでない方がよいという意見（「仕事上女性を意識することはない」「女性だけが集まって何かをやっていることを男性が外部から見てどう思うか気になる」）という意見と、企業内での女性の地位はまだ厳しいものがあり、女性という切り口で取り組む意義はあるとの意見があった。
- ・ 弁護士会の女性弁護士ネットワークや、J I L Aのセミナー等との差別化が必要との意見があった。

## 具体的企画について（案）

**1. 企画の内容**

- 講師による講演（セミナー形式）を行い，女性企業内弁護士のキャリアアップや自己啓発，仕事や家庭のマネジメントに役立つ情報提供等を行う。
- セミナーでは，参加者同士の交流会を併せて実施し，相互に情報交換できる場を設ける。
- セミナー等の参加者の意向に応じて，参加者を元にしたネットワークを立ち上げる。

**2. セミナー&交流会の内容**

- 講師は，女性企業内弁護士の要望に対応し，シニアクラスの女性企業内弁護士のほか，会社経営に携わるビジネスパーソン，人事担当者，会社内でキャリアアップした女性管理職等に依頼する。
- セミナー後の交流会で，講師と参加者あるいは参加者同士の交流がしやすいよう，席の配置や雰囲気（お菓子のケータリング等）を工夫する。
- 会社勤務&子育て中でも比較的参加しやすいよう，土曜の午後で開催する。

**3. 第1回イメージ**

日 時 2014年9月または10月の土曜日 13時30分～15時30分

場 所 日弁連会議室

内 容 セミナー

（テーマ）ビジネスの発展と法務～企業内弁護士に期待すること（仮）

お茶会（交流会）

参加費 ケータリングを行う場合 実費（500円程度）

**4. その他**

- ・現在法律事務所等に所属する企業内弁護士に関心のある女性の参加も歓迎する。



日本政策投資銀行女性起業サポートセンターと日本弁護士連合会  
共催セミナーの開催について

2014.6.19

セミナーの名称

検討中

主催

株式会社日本政策投資銀行，日本弁護士連合会

日時

2014年9月，11月，2015年1月，3月  
月1回 午前10時から午後0時まで

内容（予定）

第1回（9月）

テーマ：会社設立時の法務

- (1)概論（会社経営と法務）
- (2)会社設立時の法務  
会社設立の手続（定款作成，登記）  
会社内部ルールの策定（就業規則等）  
第三者から出資を受ける際の契約，留意点

第2回（11月）

テーマ：会社継続・維持の法務

- (1)会社内部組織に関する法律知識（取締役会，株主総会等）
- (2)会社運営に必要な労務知識（従業員との雇用契約等）

第3回（1月）

テーマ：会社継続・維持の法務

- (1)会社取引における法務（取引一般，商品販売などよくある取引類型の法律知識）
- (2)契約書の重要性，契約書作成の際の留意点

第4回（3月）

テーマ：会社発展の法務

- (1)質的発展（戦略的知的財産権の活用法）
- (2)量的発展（複数店舗展開を行う場合の留意点，第三者から出資を受ける際の契約，留意点）

対象

女性経営者，起業を目指す女性

以上

