

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7回）
平成26年12月3日（水）
10：00～12：00

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 分科会(第7回)出席者名簿	1
資料2	活動領域拡大に向けた取組に関する論点整理	3
資料3	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	5
資料4	日本弁護士連合会 企業内弁護士関連ホームページ	7
資料5	～企業内弁護士を目指す司法試験合格者向けセミナー～ 企業内法務の実態と企業内弁護士の役割 資料（案内, 配布資料）	27
資料6	弁護士・司法修習生・司法試験合格者向けセミナー 自分をぴかぴかに磨こうー企業就職活動ガイダンス 実施報告	35
資料7	第68期司法修習生等東京三弁護士会就職合同説明会 実施報告	45
資料8	2014年10月号「経済同友」 ー弁護士採用に関する情報提供会 実施報告	51
資料9	企業内弁護士研修会 資料（第4回実施報告, 第5回案内）	53
資料10	eラーニング講座 コーポレート・ガバナンスに関わる 弁護士のための連続講座（基礎編）～社外役員・ 企業内弁護士等が押さえておくべき基礎知識 講座紹介	61
資料11	実践英会話eラーニング講座 English for Lawyers ～世界に通じる弁護士になろう～ 講座紹介	63
資料12	女性インハウスのためのキャリアアップセミナー ビジネスの発展と法務～企業内弁護士に期待すること～ 実施報告	65
資料13	日本政策投資銀行 日本弁護士連合会共催セミナー 女性起業家のためのリーガル実践講座 資料 （第1回実施報告, 第2回案内）	69

資料14	日弁連中小企業法律支援センターの取組報告77
資料15	法的ニーズに関する意識調査 単純集計表（大企業・中小企業）	..91

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7回）出席者名簿
 （平成26年12月3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次長	吉岡毅
日本弁護士連合会事務総長付特別嘱託，法律サービス展開本部 ひまわりキャリアサポートセンター副センター長	伊東卓
日本弁護士連合会法科大学院センター副委員長， 法律サービス展開本部ひまわりキャリアサポートセンター委員， 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

活動領域拡大に向けた取組に関する論点整理

	国・自治体・福祉		企業	海外展開
	国・自治体	福祉		
ニーズの把握と対応策の検討	<p>【これまでの取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> 行政連携の推進のための、自治体向けアンケート、各地でのシンポジウム開催等の方策 常勤弁護士職員向けアンケート等、国・自治体等の職員への任用促進に関する方策 条例づくり・公金債権回収等に関する支援への方策 包括外部監査への任用拡大 地域連携パイロット事業 	<ul style="list-style-type: none"> 「ひまわりあんしん事業」、虐待対応専門職チーム派遣、ホームロイヤール制度等の実施 地域包括支援センター等への弁護士派遣 福祉事業者等への法的支援の提供 児童相談所への弁護士派遣の実施 いじめ予防出前授業への弁護士派遣の実施 子どもの代理人活動 生活困窮者自立支援法(自立相談支援事業)に基づく自治体への弁護士派遣 司法ソーシャルワークの推進 充実した総合法律支援の在り方の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ひまわり求人求職ナビの改善 企業等に対するヒアリング 広報ツールの検討・改訂 企業向け弁護士の採用に関する情報提供・交流会 	<ul style="list-style-type: none"> 海外での調査委託事業 アジア担当嘱託 関係機関へのヒアリング 海外業務研究会における議論 国際法務に係る日本企業支援等に関する関係省庁等連絡会議
	<p>【見えてきた課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 政策法務、公金債権回収、包括外部監査などこれまで弁護士等の活用が十分でなかった分野(以下「新しい分野」という。)や態様(常勤、非常勤としての職員任用など)を含め、弁護士等の有用性を周知し、活用を促す取組を継続する。 国については、具体的取組はこれから。 各分野の特性やニーズを具体的に分析し、それに応じて活動領域の拡大を目標とする必要性がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 幅広い分野を網羅することと、継続的に業務として弁護士が取り組めることとの両立を図る。 ニーズを把握し、それに応えるための積極的なアウトリーチを進める。 	<ul style="list-style-type: none"> 新たなチャネルや媒体を用いて、弁護士等を活用する有用性の周知を進め、大企業のみならず、中堅企業や地方の企業にまでニーズを拡大し、また深化させていく。 	<ul style="list-style-type: none"> 国内における海外進出企業支援及び海外における企業・邦人に対する法的支援の分野における日本の弁護士等を活用する有用性を分野毎に整理する。
ニーズに見合う人材の確保・養成	<p>【これまでの取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> 行政連携体制の拡充、各地でのシンポジウム等による担い手拡大 新しい分野を含む各種セミナー、研修会等の実施による養成 任期付公務員登用セミナー、ネットワーク作り等による、国・自治体等の職員に任用される弁護士の裾野拡大 高齢者分野における「ひまわりあんしん事業」の実施 法科大学院における科目開放、他の法科大学院への展開を模索・検討 選択型実務修習の拡大に向けた検討 		<ul style="list-style-type: none"> 法科大学院におけるモデルカリキュラム策定 女性インハウスのためのキャリアアップセミナー 企業内弁護士研修会 選択型実務修習の拡大に向けた検討 	<ul style="list-style-type: none"> 日弁連における人材育成の各種取組(研修プログラム、留学制度、国際会議への参加サポート等) 法科大学院等における継続教育
	<p>【見えてきた課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 国・自治体、福祉等の分野における活動の意義を弁護士等に引き続き周知する。 新しい分野の担い手養成について、更なる工夫をする。 任期付公務員等の形で国や自治体の職員に任用される弁護士のキャリアパスを分析し、確立する。 国や自治体の職員に任用される弁護士等に関する、送り出し、迎え入れの仕組みを含めた総合的な検討。 国・自治体、福祉等の分野で活動するのに必要な素養を分析し、プロセスとしての法曹養成制度全体の各段階において、ニーズに合った人材養成の在り方の検討をする。 		<ul style="list-style-type: none"> 企業側のニーズに対応する人材を確保する。 企業で活躍する弁護士等に必要となる素養を踏まえた基礎的なスキルやマインドを涵養するためのプログラムを検討し、発信する。 	<ul style="list-style-type: none"> 国際的に通用する弁護士等を養成・確保するべく、長期的な視野に立って、継続教育や研修制度の充実、教育制度全体を通じた国際法律業務分野に係る教育の在り方の検討、関係機関の連携の在り方の構築を図る。
ニーズと人材の効果的な引き合わせ	<p>【これまでの取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> 各地の弁護士会の行政連携メニュー、体制の整備 シンポジウム、任期付公務員登用セミナー、採用説明会等の開催 地方公共団体における弁護士採用Q&A 日弁連による任用促進のための組織立上げ 	<ul style="list-style-type: none"> 「ひまわりあんしん事業」、虐待対応専門職チームの派遣等の実施 地域包括支援センター等の弁護士派遣による職員、福祉関係者向け法律相談、研修等の実施 福祉事業者等への法的支援の提供 「福祉の当番弁護士」等、福祉関係者、自治体職員向け法律相談の実施 長崎県における有志弁護士と福祉機関との連携強化に向けた取組 	<ul style="list-style-type: none"> ひまわり求人求職ナビの改善 司法試験合格者等を対象とした就職説明会 企業向け弁護士採用に関する情報提供・交流会 就職活動ガイダンス等のセミナー 企業の採用担当者等向けのパンフレット(『企業内弁護士雇用の手引き』など) 日弁連ホームページの改訂 任期付採用スキーム 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の海外展開支援
	<p>【見えてきた課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 自治体等との連携の取組を全国にあまねく普及させる。 国や自治体等に職員として任用される弁護士の拡充につき、更に効果的な施策を進める。 	<ul style="list-style-type: none"> 福祉行政・福祉機関・他専門職と弁護士との「顔の見える連携」を構築する機会の拡大及び連携の仕組みを整備する。 	<ul style="list-style-type: none"> 弁護士等の採用に関するきめ細かな情報を提供する。 弁護士等が企業で働くことの意義(企業内での役割、キャリアパス等)について分析し、周知する。 弁護士等を採用した企業間の情報共有を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 国内での海外進出企業支援 ⇒中小企業にも裾野を広げ、精通弁護士等を確保する。また対内直接投資の拡大に向け、国内における国際法律業務を充実させる。 海外における支援 ⇒従来の大規模事務所中心の取組から裾野を広げ、日本の弁護士等を幅広く活用していく。 海外に進出する日本企業等や在留邦人のための利便性の高い情報提供体制を構築していく。

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6回			第7回		第8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)						LS修了		司法試験	合格発表 (短答式)		
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)													TODAY 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																
ひまわり求人求職ナビ改善	利用企業アンケートの分析、改善策の検討		ナビの改善策、順次実施					事業の推進												
企業向け情報提供	企業内弁護士等ヒアリング		採用企業ヒアリング			8/25企業向け情報提供会(東京)		ナビ利用企業・企業内弁護士ヒアリング												
弁護士・修習生等向け情報提供	広報ツールの検討・改訂			HPの改訂		10/1合格者向けセミナー 10/11就職活動セミナー 10/13就職合同説明会			関係団体との連絡協議・意見交換											
任期付き採用スキーム	パイロット事業の検討												パイロット事業の実施、検証							
モデルカリキュラム策定及び協議	【弁護士登録後の継続教育】		各LSとの協議					中央LS・慶應LSの科目開放 →履修状況を検証、他のLSへの展開を模索・検討			中大LSでのパイロットカリキュラム実施									
	弁護士会における企業内弁護士向け研修の内容検討		研修の実施																	
	研修内容の検討、実施準備等																			
	【法曹養成過程でのカリキュラム】		慶應LS・WSPの聴講					実施結果の検証、他のLSへの展開を模索・検討			7/28 LS意見交換会		慶應LSでのカリキュラム実施							
	中央LSとの講座開設に向けた協議		中大LSでのカリキュラム実施																	
	神戸LSとの講座開設に向けた協議		神戸LSでのカリキュラム実施																	
女性企業内弁護士支援	ヒアリング実施		仕組みの検討等							10/18 キャリアアップセミナー										

企業分科会
試行方策

試行方策の実施状況まとめ・報告

企業・団体の方へ

日弁連では、企業・団体に勤務する弁護士（企業内弁護士）の採用、活用に関して、さまざまな取り組みを行っています。まずは、「企業・団体の方向け」に、疑問に思われる点をとめたQ&Aページや、企業内弁護士の実際の様子を動画で紹介するページなどをまとめてご紹介するページをご用意いたしました。ぜひ、ご検討の際にご参考にさせていただきますようお願いいたします。



企業内弁護士の採用に関するQ&A

企業内弁護士の採用を検討する際に疑問に思われる点を説明しています。



企業内弁護士を採用するにあたって

企業内弁護士の採用にあたって、事前に確認すべき点等をまとめました。



採用企業インタビュー

実際に企業内弁護士を採用されている企業様に対して、採用のメリットや活用方法、採用ツール等に関するインタビューを実施しました。



企業内弁護士とは

企業内弁護士の実態について、様々な統計データをもとにご紹介します。



準備中

企業内弁護士に関する各種データや、働き方や役割について執筆された記事等をご紹介します。



準備中

企業や企業内弁護士に向けた様々なイベントを企画しています。過去の資料も掲載してまいりますので、ご確認ください。

- [弁護士・日弁連職員就職採用情報](#)
- ▶ [弁護士・司法修習生の就職・採用情報](#)
- ▶ [企業内弁護士に関するご案内](#)
- ▶ [企業・団体の方へ](#)
- ▶ [企業内弁護士を目指す方へ](#)
- ▶ [企業内弁護士とは](#)
- ▶ [イベント・研修情報](#)
- ▶ [関連資料](#)
- ▶ [「ひまわり求人求職ナビ」](#)


弁護士・修習生求人求職システム
ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部業務第三課
 TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

企業内弁護士に関するご案内

企業が事業展開するうえで欠かせない「法務」の仕事に対するニーズが高まっています。

近年、法的リスクの判断、法務やコンプライアンスの強化を目的として、弁護士を雇用する企業が増えています。企業内で働く弁護士（「企業内弁護士」）の採用を検討される企業様や、企業内弁護士として働くことを検討されている方へ役立つ情報を掲載しています。

> 企業・団体の方へ

> 企業内弁護士を目指す方へ

- [弁護士・日弁連職員就職採用情報](#)
- ▶ [弁護士・司法修習生の就職・採用情報](#)
- ▶ [企業内弁護士に関するご案内](#)
- ▶ [企業・団体の方へ](#)
- ▶ [企業内弁護士を目指す方へ](#)
- ▶ [企業内弁護士とは](#)
- ▶ [イベント・研修情報](#)
- ▶ [関連資料](#)
- ▶ [「ひまわり求人求職ナビ」](#)

最新情報

2014年11月27日 **NEW** [企業内弁護士に関する情報掲載の「企業内弁護士に関するご案内」ページを開設しました。](#)

NEW [「組織内弁護士に関するご案内」ページは任期付公務員等に関する情報に特化した「任期付公務員等に関するご案内」ページとしてリニューアルしました。](#)


弁護士・修習生求人求職システム
ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部業務第三課
 TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

企業内弁護士の採用に関するQ&A

企業の方が初めて企業内弁護士の採用を検討する際に疑問に思われる点を説明しています。

<p>○ 弁護士・日弁連職員就職採用情報</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 弁護士・司法修習生の就職・採用情報 ▶ 企業内弁護士に関するご案内 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 企業・団体の方へ ▶ 企業内弁護士を目指す方へ ▶ 企業内弁護士とは ▶ イベント・研修情報 ▶ 関連資料集 	<p>▶ 「ひまわり求人求職ナビ」</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------

Q. 01. 現在日本にはどのくらいの数の企業内弁護士がいるのですか。

Q. 02. 企業内弁護士を多く採用している企業は、どんな企業ですか。

Q. 03. 企業内弁護士を採用するメリットはどのようなものがありますか。

Q. 04. 顧問弁護士に相談すること、企業内弁護士を採用することの選いはなんですか。

Q. 05. 企業内弁護士を採用すれば、外部の顧問弁護士は必要なくなるのでしょうか。

Q. 06. 一般の法務部長との違いは何ですか。

Q. 07. 企業内弁護士はどのような部署に所属させればよいのですか？ 層書きはどのようなものですか。

Q. 08. 企業内弁護士にはどのような業務を担当させればよいのですか。

Q. 09. 企業で採用する場合でも、弁護士登録をする必要があるのでしょうか。

Q. 10. 訴訟代理人は企業内弁護士に担当させることになるのですか。

Q. 11. 企業内弁護士も弁護士会会務や国選弁護団の委任等の公益活動を行っているのですか。

Q. 12. 企業内弁護士は、所属する企業の業務とは別に、弁護士として個人的に事件を受任することができるのですか。

Q. 13. 企業内弁護士の弁護士会費の負担の事情はどうなっていますか。

Q. 14. 企業内弁護士の処遇はどのようにすればよいのですか。

Q. 15. 企業内弁護士を採用したいのですが、どのように募集したらよいでしょうか。

Q. 16. どのような弁護士を採用すればよいのですか。

01. 現在日本にはどのくらいの数の企業内弁護士がいるのですか。

A. 日本弁護士連合会の公表資料によれば、2014年6月時点で、619社の企業に1,170人の企業内弁護士が採用されています。パートタイムや出向などの形で実質的に企業内弁護士として働いている弁護士を含めれば、さらに多くの企業内弁護士が存在するといわれています。

02. 企業内弁護士を多く採用している企業は、どんな企業ですか。

A. 日本組織内弁護士協会の公表資料によれば、2014年6月時点で企業内弁護士を多く採用している企業20社には、情報通信、商社、金融、証券が多くなっていますが、電機、製薬などのメーカーや生保、マスコミも含まれています。

03. 企業内弁護士を採用するメリットはどのようなものがありますか。

A. 弁護士の有する法律知識、紛争解決能力、法律上の権限を、ビジネスの成功のために用いることができるのがメリットです。訴訟代理権や管理の調査権限によって紛争解決を有利に進めることが可能なだけでなく、裁判業務に精通していることはビジネス戦略を構築する段階でも有効です。そして、事業との一体性やスピード感の点等では、顧問弁護士を上回るでしょう。詳しくは、質問4、6、9を参照してください。

04. 顧問弁護士に相談すること、企業内弁護士を採用することの選いはなんですか。

A. 企業内弁護士を採用する場合、顧問弁護士に相談する場合と比較して、事業との一体性の点およびスピードの点等でメリットがあります。すなわち、企業内弁護士は、事業の立ち上げの段階からプロジェクトにかかわることができ、これによって、法的な視点を持って、ビジネスを成功させるための戦略構築に参加することが可能となります。その結果、企業内弁護士は所属企業の事業に精通していくことになり、企業の利益を考慮した細やかな配慮や代替提案ができるようになっていきます。また、法的な問題点を把握した上で、解決方針を示し、案件処理を行うスピードの点では、顧問弁護士を上回るでしょう。

05. 企業内弁護士を採用すれば、外部の顧問弁護士は必要なくなるのでしょうか。

A. 企業内弁護士と外部の弁護士が協働することで、より効率的に法律事務を処理することが可能になると考えられます。企業内弁護士が社内にて法律事務を効率的に処理しつつ、高い専門性を要求される業務や、作業が大規模業務を外部の弁護士に依頼することによって、ビジネス戦略上、最大の効果を上げることも可能となります。

06. 一般の法務部長との違いは何ですか。

A. 法律に関する知識および紛争解決能力という点が大きく異なります。弁護士になるためには、一般の法科大学院で2～3年、司法試験に合格した後司法研修所で1年間の法曹教育を受け、法律に関する体系的知識を身につけます。また、実務経験のある弁護士は、裁判業務における法律・契約文書の解釈や、証拠に基づく事実認定に精通しています。このような能力は、ビジネス戦略の構築や、紛争の見通しをふまえた迅速かつ円滑な紛争解決という面においても、極めて有用なものであるといえます。

07. 企業内弁護士はどのような部署に所属させればよいのですか？ 層書きはどのようなものですか。

A. 一般に、最も多いのは法務部門ですが、そのほかコンプライアンス部門、知的財産部門、総務部門など、企業によって様々です。層書きが特にならない者から、専門職、係長、課長等管理職レベル、さらには取締役等経営レベルまで様々な地位で活躍しています。

08. 企業内弁護士にはどのような業務を担当させればよいのですか。

A. 業務内容は、所属する企業や部署によって異なります。取引先や行政当局との交渉、契約書審査、社内規程の策定はもちろん、M&A計画の立案・実行を専門とする者もいれば、知的財産戦略の立案を専門とする者、法務部門全般を担当する者、訴訟管理を行う者、コンプライアンス体制の策定・実施・監視を担当する者など様々です。

09. 企業で採用する場合でも、弁護士登録をする必要があるのでしょうか。

A. 弁護士登録をすることで、弁護士資格に基づく各種の権限を行使することが可能となります。裁判所の法廷に立ちたり(訴訟代理権)、弁護士法に基づいて調査権限を行使したりするためには、弁護士資格が必要です。また、弁護士

士資格を有することで、社会的な信用を得られやすいという側面もあります。特に海外企業の法務部門は弁護士資格を有することが暗黙の前提となっていて、何等に交渉を進めるためには、弁護士資格は非常に有用であるといえます。

▲ 質問に答える

10. 訴訟代理人は企業内弁護士に担当させることになるのですか？

A. 所属する企業や部署にもよりますが、企業内弁護士が訴訟代理を担当しているケースもあります。また、ケース・バイ・ケースで、企業内弁護士だけが担当する場合、企業内弁護士と外部の弁護士で共同して担当する場合、外部の弁護士だけが担当する場合があります。

▲ 質問に答える

11. 企業内弁護士も弁護士会や国選弁護士会の公益活動を行っているのですか？

A. 弁護士会によっては、会員弁護士に国選弁護士受任や会務活動等、一定の公益活動を義務づけています。公益活動と社内業務との両立については、各企業で様々な工夫をいただいています。近年は、弁護士としての能力向上や社会貢献の観点から、公益活動を積極的に推奨する企業も存在します。もともと、国選弁護士事件の受任については、就業規則等に従うこととなります。

▲ 質問に答える

12. 企業内弁護士は、所属する企業の業務とは別に、弁護士として個人的に事件を受任することができますか？

A. 所属する組織の就業規則や就職時の契約等によることとなります。副業を一切禁止している企業ではできません。上司の許可を前条件とする企業では逐一上司の許可を得なければならないこととなります。ただ、通常は個人事件を受任することはあまり認められていません。

▲ 質問に答える

13. 企業内弁護士の弁護士会費の負担の事情はどうなっていますか？

A. 弁護士は、弁護士会に登録する際の費用(入会金等)と、その後会費を継続している間の会費を支払わなければならない。入会金等と会費の負担については、所属企業との契約・話し合い等により決まりますが、その方法としては、企業が弁護士会に支払う、企業が会費分を給与に上乗せして支払ひ、企業内弁護士が弁護士会に支払う、企業内弁護士が自己負担するなどの方法が考えられます。弁護士会費については、[日本組織内弁護士協会が2014年に行ったアンケート結果](#)によると、企業が負担しているとの回答が82パーセントにのぼり、企業が弁護士会費を負担する場合は多数になっています。

▲ 質問に答える

14. 企業内弁護士の処遇はどのようによればよいのですか？

A. ポジションにもよりますが、一般の従業員と同様の待遇の企業も多いようです。もともと、弁護士に対して高い能力を期待している企業は、良い待遇を用意して弁護士を迎え入れている場合もあるようです。具体的には、司法修習を奨励・奨励期間とみなしたり、資格手当を付与したりするなどです。特別の役職を用意して、役職手当を付与する企業もあります。当該弁護士の能力に即合った待遇を用意することは、組織のリスクを減らすという観点からもあると考えると考えられます。

▲ 質問に答える

15. 企業内弁護士を採用したいのですが、どのように募集したらよいのでしょうか？

A. 日弁連サイト内の「[ひまわり求人求職ナビ](#)」への登録をお勧めします。修習生・弁護士の間の知名度が高く、無料で利用できるのが特徴です。その他、東大・大阪大等で弁護士会が開催している就職説明会に参加したり、法科大学院からのエクスターンを受け入れるのも有効な方法といえます。

▲ 質問に答える

16. どのような弁護士を採用すればよいのですか？

A. 各企業の個別のニーズによって異なります。例えば、これから新たに法務部を立ち上げて弁護士をその中心に据えようと考えている企業であれば、ある程度の経験のある弁護士を採用する必要があるでしょう。このような企業が、新人であるこれに近い実務経験しかない弁護士を採用することは、適切とはいえないでしょう。これに列し、すでに法務部があり先置弁護士がいて新人弁護士の教育体制が整っている企業であれば、なるべく早く企業弁護士になじむよう新人弁護士を採用することは、十分考えられます。

▲ 質問に答える

企業内弁護士の採用にあたって
 弁護士の採用が、一般の採用の場合とどのような違いを持っているかについてご紹介します。

第一東京弁護士会作成の「企業内弁護士雇用の手引き」もご参照ください。
※企業の方や初めて企業内弁護士となる方に対するガイドラインとして、第一東京弁護士会が作成された手引きです。「雇用の意義」や「各種手続」、「企業と弁護士間の要調整事項」等がまとめられています。

「弁護士」とは - 弁護士制度・義務について

弁護士は弁護士であるためには、「弁護士登録」が必要です。
 弁護士は、各地の弁護士会及び日弁連の承認を経て、必ず弁護士会に入会し、日弁連に登録することが必要になります。
 各地の弁護士会は各都道府県にあります。東京都と北海道には、例外的に複数の弁護士会があります。

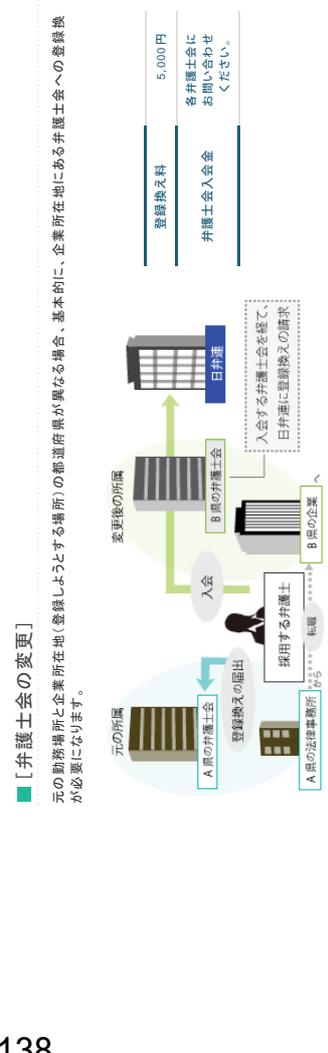
▶ [弁護士会一覧はこちら](#)

(参考) 採用した弁護士等が行うべき手続について

法律事務所や他の企業・団体等に勤務している弁護士を新たに採用する場合

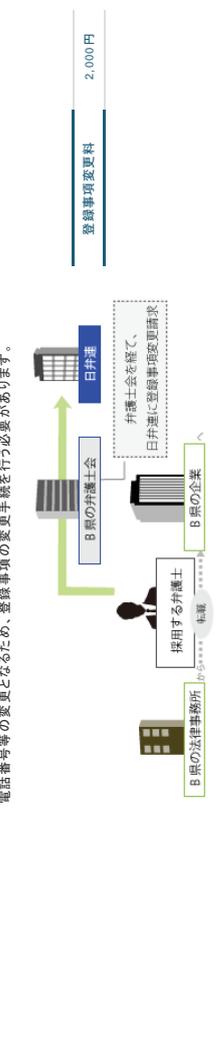
■ [弁護士会の変更]

元の勤務場所と企業所在地(登録しようとする場所)の都道府県が異なる場合、基本的に、企業所在地にある弁護士会への登録換が必要になります。



■ [登録事項変更]

企業内弁護士の場合、企業所在地を弁護士の仕事所住所として登録するのが一般です。弁護士の勤務先の変更は、事務所住所や電話番号等の変更となるため、登録事項の変更手続を行う必要があります。



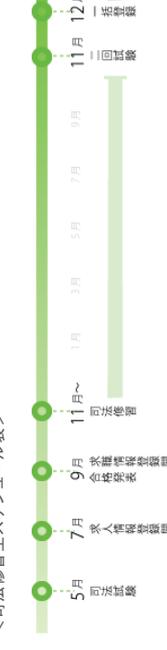
司法修習生を採用する場合(司法修習終了後雇用。入社時または入社後、弁護士登録)

弁護士となる資格を得るには、原則として、司法試験に合格し、司法研修所において司法修習を受け、修習終了時に行われる試験に合格し、修習を終えなければなりません(弁護士法第4条)。※例外あり

司法修習生は、司法修習終了後、弁護士となる資格を得るまでには、司法修習終了前の9月あるいは10月に登録請求手続を要するため、司法修習後直ちに弁護士として活動する場合には、司法修習終了前(9月あるいは10月)に登録請求手続を要する必要があります。

司法修習終了後直ちに企業内弁護士として働く場合、企業所在地を事務所登録場所として請求、入社の日付にタイムラグで弁護士登録を要するケースが多いようです。

＜司法修習生スケジュール表＞



※弁護士会への入金金や、登録に要する費用等は、登録請求手続時に納付が必要です。
 その負担については、事前に弁護士と取り決めをされることをおすすめします。

弁護士会費について

弁護士は、各地の弁護士会及び日弁連の会員として、それぞれ会費を納めなければなりません。
 会費の額は、所属する弁護士会によって異なりますが、東京については、以下の表のとおり概ね同額です。
 なお、およそ8割の企業が会費を負担しています。

■ 東京三会の弁護士会会費総額 ※第67期司法修習生が修習終了後直ちに弁護士会に入会した場合の会費

<入会後の月額会費(初年度)>

	弁護士会会費	新会費特別会費	日弁連会費	日弁連特別会費	合計
東京	5,000	5,000	7,000	5,000	22,000
第一東京	5,000	0	7,000	5,000	17,000
第二東京	5,000	0	7,000	5,000	17,000

※単位：円

＜入会後10年目までのトータルの会費総額＞

	弁護士会会費	新会費特別会費	日弁連会費	日弁連特別会費	合計
東京	1,590,000	500,000	1,512,000	600,000	4,202,000
第一東京	1,590,000	500,000	1,512,000	600,000	4,202,000
第二東京	1,590,000	500,000	1,512,000	600,000	4,202,000

※単位：円

※第一東京弁護士会総合法律事務所(東京都目黒区)内法務研究部(〒151-8511)企業内弁護士雇用の運用課(TEL:03-3498-2224)から抜粋

■ 弁護士会費の納入負担

	人数
所属先	222
弁護士自身	50



※日本弁護士連合会（JLJA）「企業内弁護士に関するアンケート集計結果（2014年2月実施）」より抜粋

※ <https://jlla.jp/odf/questionnaire201402.pdf>

※実施期間：2014年2月17日～2月27日

※有効回答数：272人

弁護士会の研修について

弁護士が専門性と倫理観を維持し高めていくために、研修は重要で、

■ [倫理研修]

登録後一定期間を経過することに、倫理に関する研修が義務づけられています。

■ [新規登録弁護士研修]

各地の弁護士会では、新規登録弁護士研修を実施しています。内容は弁護士会によって異なりますが、例えば、刑事事件を委任する形で研修を実施している弁護士会もあります。研修は業務時間内に実施される場合もありますが、受講に是非ご理解をお願いいたします。

■ [その他の研修]

その他にも、日弁連及び各地の弁護士会では様々な研修を実施しています。業務時間内の研修もありますが、企業内弁護士の能力や知識の向上に役立つ研修もありますので、受講にご理解をお願いいたします。

公益活動について

公益活動が義務化されている弁護士会もあります。東京は全ての弁護士会で公益活動が義務化されています。公益活動の典型的な例は、弁護士会の委員会活動への参加です。委員会活動は、弁護士としての知識・能力の向上につなげられるほか、弁護士の人間作りにも役立ちます。なお、公益活動を行えない場合は、負担金を支払わなければならない弁護士会もあります。

<委員会活動の例>

・弁護士業務改革委員会 / 民事介入暴力対策委員会 / 男女共同参画推進本部 / 研修委員会 … 等

採用活動について

■ [採用のタイミング]

法律事務所や他の企業からの転職組をターゲットとする中途採用の場合は、採用したいと考えたタイミングで採用活動が行えます。

一方、これから弁護士1年目になろうとする新卒的な採用については、一般の学部卒や大学院卒の採用とは時期にずれがあることにご注意ください。

※上記「司法修習生スケジューリング表」をご参照ください。

■ [採用ツール]

▶ [ひまわり求人求職ナビ](https://www.bengoshikai.jp/kyujin/link.php) (<https://www.bengoshikai.jp/kyujin/link.php>)

日弁連が運営する、求人求職システムです。無料でご利用いただけます。多くの企業様にご利用いただいております。



▶ (参考)2014年度 弁護士会就職説明会一覧
また、東京三弁護士会や大阪弁護士会等では、例年就職合同説明会が開催されていますのでご利用ください。

※その他、企業内弁護士の採用を検討する際に疑問に思われる点を「企業内弁護士の採用に関するQ&A」にまとめていますので、こちらもご参照ください。



弁護士・修習生求人求職システム
ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会 業務部 業務課 三課

TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

▶ アクセス

▶ 当ホームページ

▶ 個人情報保護

▶ サイトマップ

▶ PAGE TOP

JBA 日本弁護士連合会

copyright(c) Japan Federation of Bar Associations all rights reserved.

- ホーム
- 弁護士・司法修習生・日弁連職員 就職・採用情報
- 弁護士・司法修習生の就職・採用情報
- 企業内弁護士に就くご案内
- 企業・団体の方へ
- 企業内弁護士を目指す方へ
- 企業内弁護士とは
- イベント・研修情報
- 関連情報
- 「ひまわり求人求職ナビ」

弁護士を採用された企業様の声

実際に企業内弁護士を採用されている企業様に、採用のメリットや活用方法、採用ツール等についてのインタビューを実施しました。

A 社（東京都・金融業）
 法務部門 ご担当者 様
 企業内弁護士：5名以上

採用に当たっては、必ずしも金融関連の法律に携わっていたことを要件とはしていません。法解釈の力があり、積極的に勉強する方であれば、金融関連法律の解釈はできるようになりますし、弁護士資格のある方の方が、解釈できるようになるのが早いと感じています。...

[> つづきをみる](#)

アマノ株式会社（神奈川県横浜市）
 管理本部 法務コンプライアンス室長 中山 様
 企業内弁護士：法務事務経験4年の弁護士1名、司法修習終了後すぐ入社弁護士1名

案件について相談した社員は、社内弁護士からヒントを得たり、いいアドバイスをもらったりと感謝しています。社員からの反響は極めて良いと思います。...

[> つづきをみる](#)

C株式会社（東京都・情報通信業）
 法務担当部長 様
 企業内弁護士：5名以上

企業法務で活躍できる層として、司法修習生に魅力的な人材がいることから、（企業内弁護士として）採用しています。資格ではない部分で活躍できる要素が大きいと思いますが、是非資格も活かして活躍していただきたいと思います。...

[> つづきをみる](#)

弁護士・修習生求人求職システム
ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。
 お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部 業務第三課
 TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

採用企業 Interview 01

A 社 (東京都)
 【金融・東証一部上場、従業員数 5,000 名以上】
 法務部門 担当者様
 企業内弁護士：5 名以上

企業内弁護士就職採用情報
 弁護士・司法修習生の就職・採用情報
 企業内弁護士に関するご案内
 企業・団体の方へ
 企業内弁護士を目指す方へ
 イベント・研修情報
 ひまわり求人求職ナビ

採用に当たっては、必ずしも金融関連の法律に携わっていたことを要件とはしていません。法解釈の力が有り、積極的に勉強する方であれば、金融関連法律の解釈はできるようになりますし、弁護士資格のある方の方が、解釈ができるようになるのが早いと感じています。訴訟対応や対外的交渉に加え、社内では専門性、弁護士としての視点を発揮してもらいたいです。

まずは御社で弁護士が業務を行っている部署について教えてください。
 法務部門に複数の弁護士が所属しています。法務部門約 60 名のうち、弁護士は 8 名所属しています。

社内弁護士はどのような業務を担当されていますか。
 いわゆる企業法務や訴訟を担当してもらっています。金融関連取引に関する法的問題への対応、契約調査、訴訟対応等が業務内容です。また、金融関連取引に関する契約書類の作成やこれらに関する法的助言も行っていきます。

どのようなきっかけで弁護士を採用されようとお考えになったのでしょうか。
 担当者が違うため、最初に採用した経緯は詳しくは分かりませんが、積極的に採用を始めたのは 2011 年以降です。海外に目を向けると、海外企業の法務部の人員は弁護士がハラリー・ガルがほとんどであり、当社の陣容とは大きく異なっており、そこでプロフェッショナルを揃えた方が良いのではないかとという話になりました。これまでも海外の弁護士資格を持っていた従業員はいましたが、新たに日本の弁護士資格を有する従業員を採用することになりました。

採用に当たっては、必ずしも金融関連の法律に携わっていたことを要件とはしていません。法解釈の力が有り、積極的に勉強する方であれば、金融関連法の解釈はできるようになりますし、弁護士資格のある方の法が、解釈ができるようになるの早いと感じています。

差し支えなければ、弁護士会費の負担や待遇について教えてください。
 弁護士会費は、通常会費、特別会費、公益活動・義務活動・法律相談のいずれも会社が負担しています。具体的には、各弁護士が弁護士会に会費を支払った後に、会社で請求してもらい、給与に含む形で支払っています。弁護士の特遇は、一般の従業員と同様で、弁護士会費の支払いを除いては、同年代の他の従業員と同等です。

弁護士の研修や公益活動への参加は認められていますか。
 研修、委員会活動、職務的な公益活動については、いずれも勤務時間中であっても、業務に支障がなければ参加することは可能です。ただし、勤務時間中の研修や裁判所への出席は認められておらず、刑事弁護は行えません。所属弁護士のうち、半数程度しか公益活動推進費の請求申請をしていないので、残り半数の弁護士は何らかの公益活動を行っていると思います。個人事件も禁止はしていませんが、副業にあたる場合にはできないということになっています。

具体的な採用活動についてお伺いします。採用の際にどのようなツールを活用されていますか。

最初は当社ホームページと就職エージェントを利用していましたが、その後、経歴年数が 5 年以下の弁護士採用を考えたときに、適切な就職エージェントから教えてもらって初めて存在を知り、日弁連の「ひまわり求人求職ナビ」も利用しています。その他、東京三法の就職合同説明会も利用したことがあります。

入社後の新入社員研修は実施されていますか。
 他の中堅採用の従業員と一緒に、2 日間の新入社員研修を受けてもらっています。当社では、毎月中途採用の方がいるので、個別に研修を受けることはありません。法務部門では、司法修習修了後すぐの弁護士経験のない方を採用したことがあります。他にそのような方を採用した場合は、他の新卒の新入社員と同じく、1 か月の新入社員研修を受けることになっています。

当会のひまわり求人求職ナビについて御意見を聞かせください。
 採用に至るケースがあり、便利なツールだと感じています。ひまわり求人求職ナビに求人情報を掲載すると、大量ではありませんが応募が必要ありません。採用したい方の年俸の 20~30% を支払わなければならないかもしれませんが、ひまわり求人求職ナビは無料なのであります。予算が厳しい場合は、まずはひまわり求人求職ナビと当社ホームページで募集をかけ、これで採用に至らない場合に就職エージェントに依頼することもあれば、最初からエージェントに依頼することもあります。弁護士経験年数が 5~10 年くらいで海外留学経験があり、海外の法曹資格も持っている人を求人対象とすると、この層の方はエージェントを使われている方が多いのではないかと思います。ひまわり求人求職ナビを通じて応募する弁護士の間は、弁護士経験年数が 5 年未満の方が多くという印象があります。

今後、社内弁護士に期待することを聞かせください。
 弁護士だからこそ訴訟対応が可能ですが、対外的交渉などの場面では、弁護士という肩書きが役立っていることもあると思います。弁護士であることが社員であることに変わりはありませんが、弁護士には特に専門性を発揮してほしいと思います。弁護士であるからこそその視点を社内で発揮してもらいたいです。

弁護士・修習生求人求職システム
 ひまわり求人求職ナビ

お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部業務第三課
 TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

採用企業 Interview 02

- 弁護士・日弁連職員就職採用情報
- 弁護士・司法修習生の就職・採用情報
- ▶ 企業内弁護士に関するご案内
- ▶ 企業・団体の方へ
- ▶ 企業内弁護士を目指す方へ
- ▶ 企業内弁護士とは
- ▶ イベント・研修情報
- ▶ 関連情報
- ▶ 「ひまわり求人求職ナビ」



アマノ株式会社 (神奈川県横浜市)

【タイムリコネクター、駐車場ゲートシステム等の製造
東証一部上場・従業員数約2,000名(札幌)】

管理本部 法務コンプライアンス部長・中山 様

企業内弁護士：法律事務所経験4年1名、
司法修習終了後すぐ入社1名

案件について相談した社員は、社内弁護士からヒントを得たり、いいアドバイスをもらったりと感謝しています。社員からの反響は極めて良いと思います。

まずは御社で弁護士が業務を行っている部署について教えてください。
管理本部法務コンプライアンス室という部署になりますが、部署には全体で7名、うち弁護士は2名所属しています。

どのようなきっかけで弁護士を採用されようとお考えになったのでしょうか。
これまで法務関連の独立した部署がなく、数年前に法務と知財を統合して法務組織を強化を開始しました。当社はもともと営業に力を入れている会社で、法学部等の出身社員が少なく、社内異動だけでは人材育成面で限界を感じるとともに、法曹業界の環境変化等も踏まえ、外部から若手法曹を採用する流れになりました。

海外展開もなされるようですが、これまでは法務担当者はいなかったのでしょうか。
法務セクションはなく、企画担当や事業担当が個々で対応するほか、海外の案件やM&A等については、顧問弁護士にアウトソーシングしています。

内部に弁護士が必要とお考えになったのはなぜでしょうか。
株主総会等は、顧問弁護士に指導を頂く形でも問題ないと思いますが、会社全体としてのコンプライアンスの強化や社内規程の整備等の内部オペレーションについては、組織内で誰を語るべきかと考えました。
特に、2000年代となり、J-SOXや金融法、個人情報保護法、会社法改正等、重要な法改正が相次いだことから、管理体制を強化すべきと考えました。

弁護士以外に、法学部出身学生等を採用するというお考えはありましたか。
当社は、新卒は基本的に営業部門やシステム開発部門に配属されることが多く、法務に新卒の法学部出身学生を配置することはあまりありません。
初めて求人を出したときは、修習生を対象に求人を出しましたが、既に弁護士の方から応募があり、実際に来て希望する人材でしたので採用を決めました。また、再度求人を出した際には、修習生に内定を出し、司法修習が終わった後に入社してもらいました。

社内弁護士はどのような業務を担当されていますか。
契約書の審査・作成、社内の各種法律相談への対応、社内法務・コンプライアンス研修の企画・実施、新規ビジネスの法務支援等を担っています。
新規事業については、立ち上げ初期から携わってまいります。
社内研修については、修習終了後に入社した弁護士に、すぐに新人・営業担当者向けの研修や社内倫理や業務関連法規に関する

ラーニングの問題作成を担当してもらいました。
部署を立ち上げたばかりということもあり、特定の範囲に絞ることなく、幅広く業務を行ってほしいと考えています。
(社内弁護士協力)法の要件該当性をチェックする作業の中で、要件事実を意識し、事実調査、証拠収集を行い、事実を確定していく作業は、司法修習時代に培った事実認定能力が生きていると感じます。

社内弁護士は訴訟代理人として訴訟を担当することはありますか。
もともと訴訟が少ない会社ですが、代理人とはならないものの、顧問弁護士と一緒に関与して訴訟に取り組んでもらうこともありま

採用される前後で、企業内弁護士に対するギャップはありますか。
採用前の印象とのギャップはありません。しいて言うのであれば、周りの社員からの反響が極めて良いと思います。新しいセクションのため社内の注目度が高いこともあるかもしれませんが、その中でも、社内弁護士に相談してきた社員は、弁護士からヒントを得たり、いいアドバイスをもらったりと感謝しており、非常に役に立っていると感じています。

差し支えなければ、弁護士会費の負担や待遇について教えてください。
会費は本人と会社で協議し本人に過度な負担とならないように対応しています。
待遇については、入社するときの年齢を参考に、当社の既存の給与体系に当てはめて、処遇しています。余額負担以外に賞与手当もありますが、同世代の社員に比べてやや給与が高いという程度です。

弁護士会の研修や公益活動への参加は認められていますか。
業務に支障が生じない限りは業務に直接関係のない弁護士会の研修等でも、参加を認めています。勤務時間中の読書や裁判所の出頭も可能です。

具体的な採用活動についてお伺いします。採用の際にどのようなツールを活用されましたか。
日弁連の「ひまわり求人求職ナビ」、横浜弁護士会の「求人情報ページ」を活用しました。

司法修習生を採用された際のスケジュールを教えてください。
7~8月に面接を実施し、内定は8月期に出して司法修習終了後の翌年1月に入社してもらいました。同年4月には、新卒の社員と併せて、新人社員研修の一部を数日間受けてもらいました。

当会のひまわり求人求職ナビについて御意見を伺かせください。
企業法務を希望される方から一定数の応募があり、複数人から選考することができました。2回求人を出していますが、2回とも採用が決まったのは非常に感謝しています。
就職エージェントを利用すると、エージェントへの報酬が必要となりますが、当社はコスト意識が高い会社ですので、ナビの利用について社内提案した際は、「無料」という面を強調しました。
一方で、現行体制では、基本的に企業側からの求人情報を発信することとなるため、例えば、メーカーへの就職希望者とコンタクトできる等のプラットフォームは無いというデメリットはありますが、当社の採用時期が、修習生の就職活動時期とずれてきたためか、メールに対する返事が少ないか、既に就職先が決まっている旨の返事が多かったように思います。求職者の方御自身で悪い情報は削除していただくか、求職者が企業からの案内メールの受信可否を選択できると良いと思います。

弁護士の採用について他社と情報交換をすることはありますか。
同じ県内の会社さんや社内弁護士の方と情報交換することはあります。

今後、社内弁護士に期待することを伺かせください。
法務の専門職として、一般社員にはない高い専門性・問題解決力に期待しています。
また、上場企業として、企業価値の向上の一環で、人材の多様化(ダイバーシティ経営)が求められており、ロールモデルとして社

採用企業 Interview 03



C社 (東京都)
 【情報通信業・東証一部上場・従業員数5,000名以上】
 法務担当部長様
 企業内弁護士: 5名以上

- 弁護士・日弁連職員就職採用情報
- 弁護士・司法修習生の就職・採用情報
- 企業内弁護士に関するご案内
- 企業・団体の方へ
- 企業内弁護士を目指す方へ
- 企業内弁護士とは
- イベント・研修情報
- 採用情報
- ひまわり求人求職ナビ

企業法務で活躍できる層として、司法修習生に魅力的な人材がいることから、（企業内弁護士として）採用されています。資格ではない部分で活躍できる要素が大きいのと思いますが、是非資格も活かして活躍していただきたいと思います。

どのようなきっかけで弁護士を採用されようとお考えになりましたか。

企業内弁護士の採用を考え始めたのは4年くらい前からです。もともと、法学部卒の学部生を採用していましたが、企業法務で活躍できる層について、学部生を見るだけが良いのかという問題意識があったため、試しに東京三卒の就職合同説明会に出展したところ、良い人がお入り定着者を出すことができました。2回参加した後は、当社独自の説明会を行っています。

社内弁護士はどのような業務を担当されていますか。訴訟対応を社内弁護士が行うことはありますか。

（弁護士所属部門は法務部門、知的財産部門）基本的に一般の社員と同じ業務を行っています。ただし、せっかく資格があるので、本人がそれを活かして前向きに業務を行えるのであれば、ぜひ弁護士の資格を活かして活躍してもらいたいという気持ちがあります。したがって、訴訟対応等は、試行錯誤的に社内弁護士に色々挑戦してもらっている状況です。

差し支えなければ、弁護士会費の負担や待遇について教えてください。

弁護士登録料は会社が負担しています。弁護士会費も、公益活動負担金のいずれも会社が負担しています。初めから、弁護士会費は会社が負担するつもりでいました。待遇面は他の社員と同じです。会費まで本人が負担するということは大変でしょう。そもそも人材を採用するには、給与以外にも、福利厚生等様々なコストがかかりますので、会費の負担は強くないでほしいです。弁護士会費で色々な研修を受けることができるメリットがあるため、会費を支払う意識はあがると思っています。このような場で人脈を作ったり、色々な経験ができるのも聞いています。ただし、社内弁護士の場合、時間的制約で研修等に参加できない場合が多いかもしれません。たとえは少し会費を安くするなど考えていただけたらと思います。待遇は一般の修士卒と同じです。

公益活動（義務）についてはどのように対応されていますか。

弁護士登録後の研修として行うべき刑事弁護士等会費は認めています。その後の公益活動については行っていないです。その場合に生じる公益活動負担金は会社が負担しています。

弁護士会の研修についてはどのようにお考えでしょうか。現実的に社内弁護士が研修に出られる時間はあるのでしょうか。

社内弁護士が、債権法改正の研修を受けてきたことがあり、これを社内の勉強会で発表してもらい、大変参考になりました。研修時間については、できれば18時過ぎを、遅い時間帯だと助かると感じます。日中、研修に参加することは仕事の状況によって厳しい場合もあります。

具体的な採用活動についてお伺いします。採用の際にどのようなツールを活用されていますか。

過去には、東京三卒の就職合同説明会に参加しました。その後は、当社独自の説明会を開いています。また、日弁連の「ひまわり求人求職ナビ」も何回か利用しており、説明会の案内を掲載しています。ひまわり求人求職ナビ経由での説明会参加や応募も多数あり、役に立っています。ひまわり求人求職ナビについては、大きな改善要望はありませんが、記入欄に自由さが少ないという点はあったように思います。当社独自の説明会の案内を掲載していますので、フィットしない部分もありません。

採用スケジュールを教えてください。

当社独自の修習生向け説明会を1月頃に開催しており、面接は2月くらいから行っています。地方で修習生を募集が合わない場合等、こちらから出向いて個別面接を行うこともあります。最終面接は、学部生と同じ4月で、同時期に内定を出しています。入社時期は翌年の4月です。

（司法修習生の場合）弁護士登録手続はいつ行うのでしょうか。

入社してから登録手続を行います。入社時の4月に登録で来るように入社前日から登録手続を進めるケースと両方あります。まだ明確なルールを決めていませんが、弁護士会の研修をどのタイミングで受けるかという点と関係するので、会社の制度・規則と矛盾しない範囲で、本人の選択に任せようと考えています。なお、所属弁護士会（東京三弁護士会のうちいずれか）は、本人の希望で選択させています。

社内弁護士は新入社員研修を受けるのでしょうか。

他の新卒採用社員と同じ扱いにしています。最初の数か月は別のセクションで研修を受け、お客様相手の窓口業務等も経験してもらっています。法務部への配属はその後になります。

英語能力の必要性について教えてください。

日本で仕事をしても、契約の相手は外国企業であったりするので、英語ができないと面白い仕事はできません。英語が不得意と思っても、入社してからこれまでも法律の勉強に注いでいたエネルギーを英語に注いでくれれば足りると思います。

弁護士が企業内弁護士として企業に入っていく時の売りは何でしょうか。

基本的には資格ではない部分（本人の能力）で活躍することが大きいとは思っています。もともと、企業内弁護士を採用するきっかけは、企業法務で活躍できる層がどこなのか、という視点から始まっていて、資格にこだわっているわけではないので、司法修習生に魅力的な人材が増えたことで採用しているわけですが、せっかく資格を持っているのであれば、これをどう活かせるかを、本人のためにも考えていきたいと思っています。

実際に弁護士を採用してみようかどうか。

採用した人を語る限り、優秀であり、企業にもなじんでやっていけるという認識です。法務部だけでなく、別の部署も経験してキャリアを積んでほしいと思っています。

今後、社内弁護士に期待することをお聞かせください。

司法試験、ロースクールをめぐれる状況が変化のただ中ではありますが、今後も安定して一定レベル以上の人材が社内弁護士として活躍してほしいです。



弁護士・修習生求人求職システム
ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会法務部業務第三課

TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

企業内弁護士とは

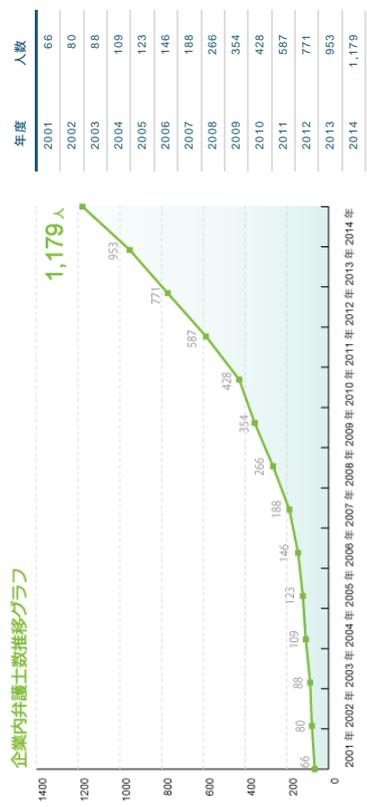
- 弁護士・日弁連職員就職採用情報
- ▶ 弁護士・司法修習生の就職と採用情報
- ▶ 企業内弁護士に関するご案内
- ▶ 企業・団体の方へ
- ▶ 企業内弁護士を目指す方へ
- ▶ 企業内弁護士とは
- ▶ イベント・研修情報
- ▶ 関連資料集
- ▶ 「ひまわり求人求職ナビ」

企業内弁護士数の推移や担当業務、経験年数や待遇のほか、採用企業数の推移や業種等、企業内弁護士の実態について、様々な統計データをもとにご紹介します。

企業内弁護士の活用状況

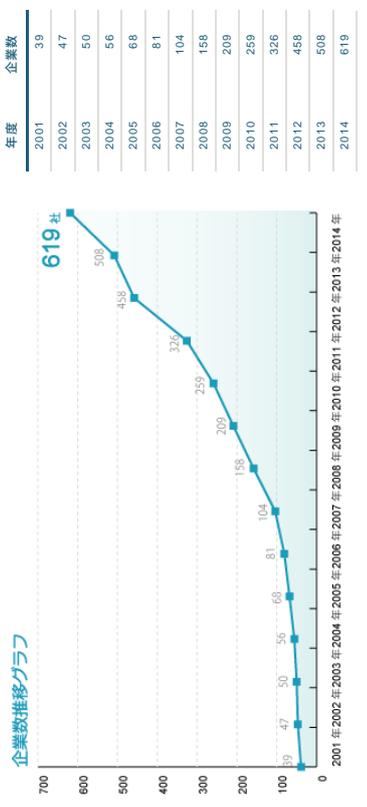
日本の企業における企業内弁護士の活用は、増加しています。
2004年の1,109人・採用企業数56社から、10年後、2014年6月時点では1,179人、採用企業数は619社となっています。

企業内弁護士の推移



※日本組織内弁護士協会(JILA)「企業内弁護士数の推移」統計資料より抜粋・グラフ化。
※2001年は9月、2002年は5月、2003年は3月、2004年は3月、2005年は5月、2006年は5月、2007年は5月、2008年は5月、2009年は5月、2010年は5月、2011年は5月、2012年は5月、2013年は5月、2014年は5月の時点のデータ。
※本資料において企業内弁護士とは、日本法に基づき会社、特許法人、公証法人、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。
※登録弁護士総数は2014年6月30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)。

採用企業数の推移



※日本組織内弁護士協会(JILA)「企業内弁護士数の推移」統計資料より抜粋・グラフ化。
※2001年は9月、2002年は5月、2003年は3月、2004年は3月、2005年は5月、2006年は5月、2007年は5月、2008年は5月、2009年は5月、2010年は5月、2011年は5月、2012年は5月、2013年は5月、2014年は5月の時点のデータ。
※本資料において企業内弁護士とは、日本法に基づき会社、特許法人、公証法人、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。
※登録弁護士総数は2014年6月30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)。

所属先企業の業種

企業内弁護士を採用されている企業の業種は、金融関係、情報通信関係、メーカー等、様々です。

企業内弁護士を多く抱える企業上位20社

順位	企業名	人数
1	ヤフー	18
2	三菱商事	17
3	三井住友銀行	13
4	伊藤忠商事	12
5	三井物産	12
6	ソフトバンクモバイル	11
7	三菱東京UFJ銀行	11
8	SMBC日興証券	10
9	ゴールドマン・サックス証券	10
10	野村證券株式会社	10
11	ゆうちょ銀行	10
12	KDDI株式会社	9
13	みずほ証券	9
14	大塚製薬	8
15	小松製作所	8
16	日本GE株式会社	8
17	パークレイズ証券	8
18	パナソニック	8
19	モルガン・スタンレー・MUFG証券	8
20	JPモルガン証券ほか6社	7

※日本組織内弁護士協会(JILA)「企業内弁護士数の推移」統計資料より抜粋。
※本資料において企業内弁護士とは、日本法に基づき会社、特許法人、公証法人、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。
※登録弁護士総数は2014年6月30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)。

所属先企業の業種

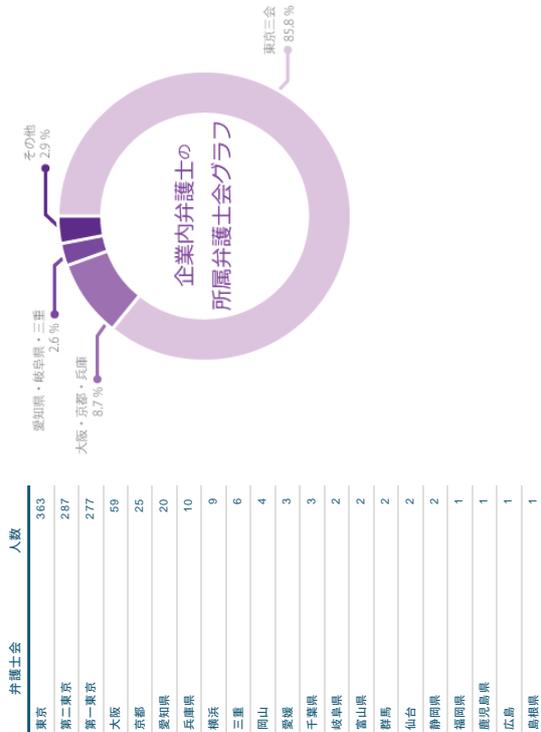


※日弁連「弁護士白書」2013年版 p.182 資料2-3-4
 ※JILA(日本組織内弁護士協会)調べによるデータをもとに、企業内弁護士の所属する業種別に日弁連が集計したものである。
 ※勤務先の企業所在地を事務所所在地として日弁連に登録している弁護士のみを計上している。
 ※その他には、食料品、電気、ガス業、化学、石油・石炭製品、監査法人などが含まれる。

所属弁護士会

地域的にも、関西や中京地域をはじめ、全国で活用が広がってきています。

所属弁護士会



※日本組織内弁護士協会(JILA)「企業内弁護士数の推移」統計資料より抜粋。
 ※2001年は9月、2002年は5月、2003年は3月、2004年は9月調べ、2006年以降は6月時点のデータ。
 ※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。
 ※登録弁護士総数は2014年6月30日現在の日弁連の弁護士名簿に基づく(外国法律事務所弁護士を除く)。

企業内弁護士の経験年数

修習期というのは、司法試験合格後「司法修習」を経て弁護士になるに当たり、その修習を受けた時期を示すものです。入社年次のようなものとご理解ください。
 多くの若手・あるいは中堅クラスの弁護士が企業内で活用されています。

企業内弁護士の修習期

修習期	人数
39期以前	17
40期代	68
50期代	318



60期代 773

*f60期台「J」概ね経験7年目まで
 *f50期台「J」概ね経験8年～16年まで

※日本組織内弁護士協会(JILA)「企業内弁護士数の推移」統計資料より抜粋。
 ※2001年は9月、2002年は5月、2003年は3月、2004年は9月調べ、2006年以降は6月時点のデータ。

※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。
 ※登録弁護士総数は2014年6月30日現在の日弁連の弁護士名簿に基づく(外国法律事務所弁護士を除く)。

企業内弁護士の業務内容

企業内におけるポジションによって異なります。
 日弁連が2012年度に実施したアンケートによると、次のような業務を行っています。

部門長	部門長以外の管理職	非管理職
ガバナンス	法務部門	法務部門
コンプライアンス	契約管理	訴訟管理
取締役会の運営等	訴訟管理	契約管理
	M & A 等	コンプライアンス
		独占禁止法関係
		取引先等との交渉等

企業内弁護士の待遇

給与額については、下記アンケート結果を御参照ください。給与水準は一般の社員と同様という企業も多数あります。

企業内弁護士の給与

選取肢(支払総額)	人数	割合%
250万円未満	1	0
250万円～500万円未満	25	9
500万円～750万円未満	65	31
750万円～1000万円未満	53	19
1000万円～1250万円未満	39	14
1250万円～1500万円未満	27	10
1500万円～2000万円未満	11	4
2000万円～3000万円未満	15	6
3000万円～5000万円未満	11	4
5000万円以上	5	2

※日本組織内弁護士協会(JILA)「企業内弁護士に関するアンケート集計結果(2014年2月実施)」より抜粋

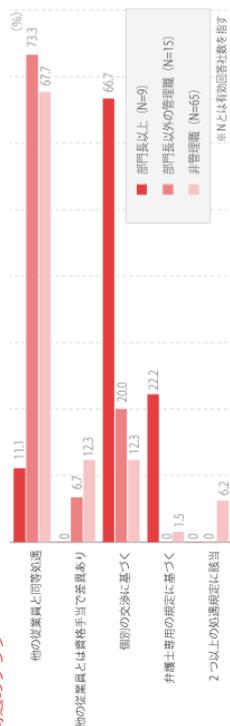
http://jila.jp/pdf/questionnaire201402.pdf

※実施期間:2014年2月17日～2月27日

※有効回答数：272人

■ 企業内弁護士の待遇（職種別）

待遇のグラフ



※日弁連「弁護士白書」2013年版 p.184 資料2-9-11
 ※弁護士会費については、日本組織内弁護士協会によるアンケート結果によると、約92%の企業が負担していると回答しています。
<http://file.nla.or.jp/qa/questionare201402.pdf>
 詳しくは、「企業内弁護士の採用にあたって」ページをご覧ください。

参考

2013年版	<input checked="" type="checkbox"/> 日弁連「弁護士白書」2013年版「企業内弁護士の実態—2012年度企業アンケート調査から—」(PDFファイル:1739KB)
2012年1月実施	<input checked="" type="checkbox"/> 日弁連「企業における弁護士の採用状況に関するアンケート【調査結果】」(PDFファイル:801KB)
日本組織内弁護士協会 (JILA) Web	<input type="checkbox"/> 日本組織内弁護士協会「企業内弁護士に関するアンケート調査集計結果」 <input type="checkbox"/> 日本組織内弁護士協会各種「統計データ」
2009年11月実施	<input checked="" type="checkbox"/> 日弁連「企業内弁護士に関するアンケート【集計結果】」
2009年9月実施	<input checked="" type="checkbox"/> 日弁連「現役企業内弁護士に関するアンケート【集計結果】」



弁護士・修習生求人求職システム

ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部業務第三課

TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

企業内弁護士を目指す方へ

日弁連では、企業・団体に勤務する弁護士（企業内弁護士）の採用・活用に関して、さまざまな取り組みを行っています。まずは、「企業内弁護士を目指す方向け」に、疑問に思われる点をまとめたQ&Aページや、企業内弁護士の真態に迫る様々なデータなどをまとめてご紹介するページ等をご用意いたしました。ぜひ、ご検討の際にご参考にしていただけますようお願いいたします。



企業内弁護士Q&A

企業内弁護士として働くことを検討する際に疑問に思う点を説明しています。



企業内弁護士として働くにあたって

企業内弁護士として働くにあたって、事前に確認すべき点等をまとめました。



企業内弁護士 インタビュー

実際に企業内弁護士として働かれている方に対して、働き方や業務内容等に関するインタビューを実施しました。

● ホーム ● 日弁連・弁護士について ● 日弁連の活動 ● 法律相談ガイド ● お知らせ ● イベント

HOME > 弁護士・日弁連職員 就職・採用情報 > 企業内弁護士に関するご案内 > 企業内弁護士を目指す方へ

- 弁護士・日弁連職員 就職・採用情報
- 弁護士・司法修習生の就職・採用情報
- 企業内弁護士に関するご案内
 - ▶ 企業・団体の方へ
 - ▶ 企業内弁護士を目指す方へ
 - ▶ 企業内弁護士とは
 - ▶ イベント・研修情報
 - ▶ 関連情報
- ▶ 「ひまわり求人求職ナビ」



企業内弁護士とは

企業内弁護士の真態について、様々な統計データをもとにご紹介します。



準備中

企業内弁護士に関する各種データや、働き方や役割について執筆された記事等をご紹介します。



準備中

企業や企業内弁護士に向けた様々なイベントを企画しています。過去の資料も掲載してまいりますので、参照ください。


弁護士・修習生求人求職システム
ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人・求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。
 お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部業務第三課
 TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

● ホーム ● 日弁連・弁護士について ● 日弁連の活動 ● 法律相談ガイド ● お知らせ ● イベント

HOME > 弁護士・日弁連職員 就職・採用情報 > 企業内弁護士に関するご案内 > 企業内弁護士を目指す方へ > 【企業内弁護士を目指す方】企業内弁護士に関するQ&A

- 弁護士・日弁連職員 就職・採用情報
- 弁護士・司法修習生の就職・採用情報
- 企業内弁護士に関するご案内
 - ▶ 企業・団体の方へ
 - ▶ 企業内弁護士を目指す方へ
 - ▶ 企業内弁護士とは
 - ▶ イベント・研修情報
 - ▶ 関連情報
- ▶ 「ひまわり求人求職ナビ」

【企業内弁護士を目指す方】企業内弁護士に関するQ&A

企業内弁護士として働くことを検討する際に疑問に思う点を説明しています。司法修習生・法科大学院生を対象に、別途「司法修習生・法科大学院生のための企業内弁護士Q&A」(PDFファイル:3739KB)ハフレットもご用意していますので、こちらもご参照ください。

- Q. 01. 現在日本にはどのくらいの数の企業内弁護士がいるのですか。
- Q. 02. 企業内弁護士を多く採用している企業は、どんな企業ですか。
- Q. 03. 企業内弁護士のやりがいはいくらですか。
- Q. 04. 企業内弁護士に必要な資格はありますか。
- Q. 05. 企業内弁護士にならなりたいのですが、どうやって就職先を探したら良いのでしょうか。
- Q. 06. 企業内弁護士の弁護士会費の負担の実情はどうなっていますか。
- Q. 07. 企業内弁護士の処遇はどのようなものなのでしょうか。
- Q. 08. 企業内弁護士はどのような業務を行っているのでしょうか。
- Q. 09. 企業内弁護士も法的代理人として法廷に行くことがあるのですか。
- Q. 10. 企業内弁護士も同僚弁護士や当番弁護士を引き受けることができるのですか。
- Q. 11. 企業内弁護士は、弁護士会の会費活動を行っているのですか。
- Q. 12. 企業内弁護士として企業法務にかかわること、顧問弁護士として個人的に事件を委任することができるのですか。
- Q. 13. 企業内弁護士は、所属企業の業務とは別に、弁護士として個人的に事件を委任することができるのですか。
- Q. 14. 企業内弁護士は、どのようなキャリアパスが考えられるのでしょうか。

01. 現在日本にはどのくらいの数の企業内弁護士がいるのですか。
 □ 日本組織内弁護士協会の公表資料によれば、2014年6月時点で、619社の企業に1,179人の企業内弁護士が用いられています。パートタイムや出向などの形で實質的に企業内弁護士として働いている弁護士を含めれば、さらに多くの企業内弁護士が存在するといわれています。

02. 企業内弁護士を多く採用している企業は、どんな企業ですか。

10. 企業内弁護士も派遣弁護士や当番弁護士を引き受けることができるのですか？

A. 所属する企業の就業規則や就職時の契約等によることとなります。原則として、副業を一切禁止している企業に採用された場合は、引き受けることができません。しかしながら、弁護士会によっては、派遣弁護士等が義務化されている場合があり、少なくともほとんどの企業は、こうした職務を果たす限度では委任を認めています。

▶ 質問に答える

11. 企業内弁護士は、弁護士会の余務活動を行っているのですか？

A. 所属する企業の就業規則や就職時の契約等に影響されます。弁護士会の委員会は、会議が企業の就業時間中に開催されることから多く、企業内弁護士が就業時間中に余務活動のために外出することを認めていない企業の場合、事実上余務活動に参加することは難しくなります。もっとも、委員会の中には、18時以降に活動しているものもあり、そういった委員会を選択して、余務活動を行っている企業内弁護士も多数存在します。企業内弁護士が所属していることによって、企業にも情報が入るなどのメリットがある委員会も少なくなく、このような委員会に所属している企業内弁護士も多数います。

▶ 質問に答える

12. 企業内弁護士として企業法務にかかわることと、顧問弁護士としてかわるの違いは何ですか？

A. 企業内弁護士は、事業主の一体的な点およびサービスの点等に顧問弁護士との違いがあります。すなわち、事業主の立ち上げ段階からプロジェクトにかかわることができることで、法的な視点を持って、ビジネスを成功させるための戦略構築に参加することが可能となります。そのために、企業内弁護士は所属企業の事業に精通して、企業の利益を考慮した細やかな配慮や代替提言ができるようになっていく必要があるでしょう。また、法的な問題を把握し、解決方針を示し、案件処理を行うスピードは、顧問弁護士を上回るものが求められるます。

▶ 質問に答える

13. 企業内弁護士は、所属企業の業務とは別に、弁護士として個人的に事件を委任することができるのですか？

A. 企業内弁護士の場合、所属する組織の就業規則や就職時の契約等によることとなります。一般的な傾向としては、個人的な事件の委任が認められている企業内弁護士はあまり多くはありません。また、個人的な事件の委任が認められている場合であっても、所属企業との間でコンフリクトが生じる案件はほとんどないこと、社会的な関心を集めている事件のように、特定の企業従業員がそつた案件の代理人を勤めていることか、当該企業に対して悪影響を与える可能性のある場合も有りです。そうした案件の委任の可否については、企業との信頼関係の観点からもなんらかの取り決めを事前にしておくべきです。

▶ 質問に答える

14. 企業内弁護士は、どのようなキャリアパスが考えられるのでしょうか？

A. 企業内弁護士は、法的業務や法的専門知識を持っていることに着目して採用されているため、多くの場合、法務部門やコンプライアンス部門に配属されます。しかしながら、今後企業内弁護士が各種多様な業界に所属していく場合は、業務内容もそれ以外の分野に広がっていくことが十分考えられます。現在も経営企画、経営管理、事業企画等の部署で活躍されている企業内弁護士は存在します。また、ここ数年ほどで、司法修習直後に企業内弁護士になった人の数が増えましたが、このような企業内弁護士は現在主任や管理職といった役職で活躍されている方が多く考えられます。将来的には、この中から法務部長、法務担当役員へ昇格していく人が登場することも考えられるでしょう。

▶ 質問に答える



企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部業務第三課

TEL：03-3580-9838 E-mail：hinawari-navi@nichibenren.or.jp

▶ アクセス ▶ 当ホームページ ▶ 個人情報保護 ▶ サイトマップ

A. □日本経済連合会が主催する「企業内弁護士」の公募選考によれば、2014年6月時点で企業内弁護士を多く採用している企業20社には、情報通信、商社、金融、証券が多くなっていますが、電機、製薬などのメーカーや生保、マスコミも含まれています。

▶ 質問に答える

03. 企業内弁護士のやりがいは何ですか？

A. 所属企業のビジネスに主体的に関与することができるという点は、大きなやりがいの一つといえます。案件の初期段階から関わり、職務を構築していく作業は、企業の外部においては困難です。また、社内クライアントからの距離が近いので、関係部署からの感謝の声や、フィードバックを直接耳にすることができる点もやりがいとしてあげられる企業内弁護士もいます。

▶ 質問に答える

04. 企業内弁護士に必要な資質はありますか？

A. 弁護士としての基礎的な能力に加えて、企業という組織に適応する能力も求められます。具体的には、企業内の意思決定を尊重する柔軟性や、関係各部署と連携するための協調性などが重要になってくると思われます。また、所属企業のビジネスに関心を持っているというのも、大切な要素の一つです。

▶ 質問に答える

05. 企業内弁護士になりたいたいのですが、どうやって就職先を探したら良いのでしょうか？

A. 日連サイト内の「ひまわり求人求職ナビ」への登録をお勧めします。無料で利用できることもあり、多くの企業が求人情報を掲載しています。登録弁護士に対しては、企業の方からオファーが来ることがあります。また、業務経験のある弁護士であれば、就職エージェントを利用するのも有効な手段です。修習生であれば、東京・大阪等で弁護士会が開催している就職説明会に参加したり、法科大学院生であれば法科大学院を通じて企業へのエクスターンに申し込むのも有力な手段と考えるでしょう。

▶ 質問に答える

06. 企業内弁護士の弁護士会費の負担の事情はどうなっていますか？

A. 弁護士として登録するには、弁護士会に登録する際の費用（入会金等）と、登録を維持している間の会費を、支払う義務があります。入会金や会費の負担については、所属企業との契約、話し合い等により決まりますが、その方法としては、企業が弁護士会に支払う、企業が会費分を給与に上乗せして支払い、企業内弁護士が弁護士会に払う、企業内弁護士が自己負担するなどの方法が考えられます。会費については、日本経済連合会が2014年に立ち上げたアンケート結果によると、会社が負担していると答えた企業内弁護士が82パーセントにのぼり、企業が弁護士会費を負担する割合が多くなっています。

▶ 質問に答える

07. 企業内弁護士の処遇はどのようなものなのでしょうか？

A. ポジションにもよりますが、一般の従業員と同様な待遇の企業も多いようです。もっとも、弁護士に対して高い能力を期待している企業は、良い待遇を用意して弁護士を迎え入れたい場合もあるようです。具体的には、司法修習を業務経験期間とみなしたり、賞格手当を付与したりするなどです。特別の役職を用意して、報酬手当を付与する企業もあります。長く安定的に勤めるためにも、自分の能力・職歴に真合った待遇の企業を選択することが必要です。

▶ 質問に答える

08. 企業内弁護士はどのような業務を行っているのでしょうか？

A. 業務内容は、所属する企業や部署によって異なります。取引先や行政当局との交渉、契約書審査、社内規程の策定はもちろん、M&A計画の立案・実行を専門とする者もいれば、知的財産戦略の立案を専門とする者、法務部門全般を担当する者、訴訟管理を行う者、コンプライアンス体制の策定・実施・監査を担当する者など様々です。

▶ 質問に答える

09. 企業内弁護士も訴訟代理人として法廷に行くことがあるのですか？

A. 所属する企業や部署によりますが、企業内弁護士が訴訟代理を担当しているケースもあります。また、訴訟代理人となる場合も、企業内弁護士のみが訴訟代理人となる場合と、企業外の弁護士と共同して訴訟代理人となる場合があり、案件の処理方法は各企業、各案件によって様々です。一般的には、①案件固有の法分野の専門家以外に存在しない案件、②訴訟結果が十分予測できる事件、③膨大な背景事情がある案件、などは、企業内弁護士が単独または共同して担当するケースも多いようです。

▶ 質問に答える

[ホーム](#) ● [日弁連・弁護士について](#) ● [法律相談ガイド](#) ● [お知らせ](#) ● [イベント](#)

[英語の大きさ](#) | [標準](#) | [拡大](#) | [サイト内検索](#)

[ENGLISH](#) | [中文](#) | [会員登録ページ](#)

[弁護士・日弁連職員 就職・採用情報](#)

[企業内弁護士として働くにあたって](#)

[弁護士・日弁連職員 就職・採用情報](#)

[企業内弁護士に関するご案内](#)

[企業・団体の方へ](#)

[企業内弁護士を目指す方へ](#)

[企業内弁護士とは](#)

[イベント・研修情報](#)

[関連情報](#)

[「ひまわり求人求職ナビ」](#)

企業内弁護士として働くにあたって

企業内弁護士として働くにあたって、事前に確認すべき点をまとめました。

- ▶ **第一東京弁護士会作成の「企業内弁護士雇用の手引き」もご参照ください。**

※企業の方や初めて企業内弁護士となる方に対するガイダンスとして、第一東京弁護士会が作成された手引きです。「雇用の意図」や「各種手続」、「企業と弁護士間の調整事項」等がまとめられています。

弁護士登録について

企業内弁護士の場合、勤務する企業所在地を弁護士の事務所住所として登録するのが一般です。

弁護士の勤務先の変更は、事務所住所や電話番号等の変更となるため、登録事項の変更手続きを行う必要があります。また、元の勤務場所と企業所在地の都道府県が異なる場合、企業所在地にある弁護士会への登録換が必要になります。

なお、司法修習生終了後すぐに企業内弁護士として働く場合、入社後のタイムリングで弁護士登録をするケースが多いようです。

※弁護士会への入会金や、登録に必要な費用等は、登録請求手続時(司法修習終了後)に登録する場合は、9月～10月)に納付が必要です。その負担については、事前に企業と取り決めをすることをすすめます。

弁護士会費について

弁護士は、各地の弁護士会及び日弁連の会員として、それぞれ会費を納めなければなりません。

会費の額は、所属する弁護士会によって異なりますが、東京については、以下の表のとおり概ね同額です。

なお、およそ8割の企業が会費を負担しています。

東京三会の弁護士会費概観 ※第67期司法修習生が修習終了後直ちに弁護士会に入会した場合の会費

<入会後の月額会費(初年度)>

	弁護士会会費	新会費特別会費	日弁連会費	日弁連特別会費	合計
東京	5,000	5,000	7,000	5,000	22,000
第一東京	5,000	0	7,000	5,000	17,000
第二東京	5,000	0	7,000	5,000	17,000

※単位:円

<入会後10年目までのトータルの会費総額>

	弁護士会会費	新会費特別会費	日弁連会費	日弁連特別会費	合計
東京	1,500,000	500,000	1,512,000	600,000	4,202,000
第一東京	1,500,000	500,000	1,512,000	600,000	4,202,000
第二東京	1,500,000	500,000	1,512,000	600,000	4,202,000

※単位:円

※第一東京弁護士会総合法律事務所(顧問)内法務研究部より、[「企業内弁護士雇用の手引き」](#) p.27から抜粋

弁護士会費の納入負担



※日本経済内弁護士協会(JILA)「企業内弁護士に関するアンケート集計結果(2014年2月実施)」より抜粋

※<http://jila.or.jp/qa/questionnaire201402.pdf>

※実施期間:2014年2月17日～2月27日

※有効回答数:272人

弁護士の研修について

弁護士が専門性と倫理観を維持し高めていくために、研修は重要です。

「倫理研修」

登録後一定期間を経過することにより、倫理に関する研修が義務づけられています。

「新規登録弁護士研修」

各地の弁護士会では、新規登録弁護士研修を実施しています。内容は弁護士会によって異なりますが、例えば、刑事事件を委任する形で研修を実施している弁護士会もあります。研修は業務時間内に実施される場合もあり、また関連弁護士事件のよりに、弁護士個人として事件を委任する場合があります。新規登録弁護士研修の受講義務があることは、就職に先立ち企業に伝え、理解を得ておくことが重要です。

「その他の研修」

その他にも、日弁連及び各地の弁護士会では様々な研修を実施しています。企業内弁護士の能力や知識の向上に役立つ研修もありますので、ぜひ受講してください。

なお、業務時間内に実施されるものもありますので、就業規則に留意し、また企業の理解を得ておくことが求められます。

公益活動について

公益活動が義務化されている弁護士会もあります。東京は全ての弁護士会が公益活動が義務化されています。

公益活動の典型的な例は、弁護士会の委員会活動への参加です。委員会活動は、弁護士としての知識・能力の向上につながるだけでなく、弁護士の人間性にも役立ちます。なお、公益活動を行えない場合は、負担金を支払わなければならない弁護士会もあります。このような義務があることは、就職に先立ち企業が企業に伝え、参加可否や負担金の負担等について、企業の理解を得ておくことが求められます。

<委員会活動の例>

・弁護士業務改革委員会 / 民事介入暴力対策委員会 / 男女共同参画推進本部 / 男女共同参画推進本部 / 研修委員会 … 等

就職活動について

「就職活動のタイムリング」

法律事務所や他の企業からの転職組をターゲットとする中途採用の場合は、採用したいと考えたタイミングで採用活動が行われていきます。採用情報については、ひまわり求人求職ナビ、就職エージェントの利用、企業HP、就職説明会等で確認することができます。

一方、これから弁護士1年目になるようとする新卒的な採用については、司法修習終了に合わせ、特別のスケジュールを持つ企業もあります。その多くは、司法修習開始直前の10月ごろから、採用活動を行っているといわれています。

■【就職活動ツール】

▶ [ひまわり求人求職ナビ](https://www.bengoshikai.jp/kyujin/link.php) (<https://www.bengoshikai.jp/kyujin/link.php>)
日弁連が運営する、求人求職システムです。無料で利用できることから、多くの企業にリポートいただいております。また、弁護士、司法修習生の求職情報も掲載できますので、ご利用ください。



- ▶ 企業HP（採用情報）
- ▶ 就職エージェントの利用
- ▶ （参考）2014年度 弁護士会就職説明会一覧
また、東京三弁護士会や大阪弁護士会等では、例年就職合同説明会が開催されていますのでご利用ください。

※その他、企業内弁護士として働くことを検討する際に疑問に思われる点を「[企業内弁護士Q&A](#)」にまとめていますので、こちらもご参照ください。



弁護士・修習生求人求職システム

ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「[ひまわり求人求職ナビ](#)」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部業務第三課

TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

↑ PAGE TOP

▶ アクセス ▶ ホームページ ▶ 個人情報保護 ▶ サイトマップ

JBA 日本弁護士連合会

copyright(c) Japan Federation of Bar Associations all rights reserved.

- 弁護士・日弁連職員就職採用情報
- ▶ 弁護士・司法修習生の就職・採用情報
- ▶ 企業内弁護士に関するご案内
- ▶ 企業・団体の方へ
- ▶ 企業内弁護士を目指す方へ
- ▶ 企業内弁護士とは
- ▶ イベント・研修情報
- ▶ 関連情報
- ▶ 「ひまわり求人求職ナビ」

企業内弁護士として働く方の声

実際に企業内弁護士として働かれている方に対して、働き方や業務内容等に関するインタビューを実施しました。

A社（東京都・金融業）
 法務部 C 弁護士（64期・女性）
 企業内弁護士：5名以上

訴訟の進め方、終わらせ方、訴訟管理や準備書類の見方、本文の解釈など、これまでトレーニングを頼んできたことが役に立っています。訴訟処理人として訴訟案件を担当する際にも、弁護士資格は役に立っていると思います。...

> つづきをみる

アマノ株式会社（神奈川県横浜市）
 法務コンプライアンス室 今村弁護士（66期・横浜弁護士会）
 企業内弁護士：法律事務経験1年1名、司法修習終了後すぐ入社1名

法務だけでなく、法律マターではないコンプライアンスも取り扱うほか、社内研修の講師も担当しており、面白みを感じています。司法修習時代に培った論理的な文書作成能力や事実認定能力が役立っていると感じます。...

> つづきをみる

C株式会社（東京都・情報通信業）
 法務部 D 弁護士（61期・女性）
 企業内弁護士：5名以上

法律の専門知識を有するビジネスパーソンとして活躍できる！スピードとチャレンジを求めるビジネスの最前線において、法律の専門知識や弁護士としてのノウハウを活かすことができるところにやりがいを感じます。...

> つづきをみる



弁護士・修習生求人求職システム

ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部業務第三課

TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

- 弁護士・日弁連職員就職採用情報
- ▶ 弁護士・司法修習生の就職・採用情報
- ▶ 企業内弁護士に関するご案内
- ▶ 企業・団体の方へ
- ▶ 企業内弁護士を目指す方へ
- ▶ 企業内弁護士とは
- ▶ イベント・研修情報
- ▶ 関連情報
- ▶ 「ひまわり求人求職ナビ」

企業内弁護士 Interview 01

A 社（東京都）

【金融・東証一部上場・従業員数 5,000 名以上】

法務部 C 弁護士（64 期・女性）

企業内弁護士：5 名以上



弁護士の姿

訴訟の進め方、終わらせ方、訴訟管理や準備書類の見方、条文の解釈など、これまでのトレーニングを積んできたことが役立っています。訴訟代理人として訴訟案件を担当する際にも、弁護士資格は役立っていると思います。

なぜ企業内弁護士になろうと思われたのでしょうか。弁護士経験は既にありましたか。

入社前に、1年間法律事務所で特選していました。個人の顧客が多かったのですが、1年間勤務してみて、もう少し社会と広く接点を持ちたいと思ったことと、同時期に、同期の弁護士のうち、特に女性が企業内弁護士として働き始めていたこともあり、企業内弁護士になった方が業務範囲を広げられるのではないかと感じて企業内弁護士を自薦しました。

どのような業務を行っていますか。

法務部に所属しており、訴訟の管理、支店からの問い合わせ対応、契約書ドラフトのチェック、弁護士会照会、代理人弁護士からの通知及び裁判所の調査嘱托の対応等を主に担当しています。

訴訟代理人となることはありますか。

訴訟は、基本的に外部の弁護士に依頼していますが、自ら訴訟代理人になることもあります。以前の上司も弁護士だったため、2人で共同受任して行なった訴訟もありますし、外部の弁護士と共同で行ったこともあります。私1人が訴訟代理人となった訴訟案件もこれまでありました。

弁護士会費や待遇について教えてください。

弁護士会費は会社が負担しています。一旦立替払いをして、経理処理で立替え分を給与に上乗せして支払ってもらっています。待遇については、一般従業員と同様の社内規程で決められています。

弁護士の研修や公益活動への参加は認められていますか。

業務に支障がなければ、勤務時間中でも参加可能です。私自身は、今のところ勤務時間外の研修を選んで参加しています。勤務時間外の研修は会社に報告する義務はありませんが、会社に対しては、研修に対する会社の理解も深まるといい、事前に上司に報告してから参加しています。研修に行った際は、会社にも弁護士会の研修のメリットを感じてほしいと思います。自主的に社内でフィードバックするようにしています。委員会も、業務に支障がなければ勤務時間中でも参加できますし、実際に勤務時間中に行なったこともあります。公益活動も業務に支障がなければ参加していいのですが、そのうち刑事活動については実際に行うことは難しいです。

個人事件は認められていますか。

禁止はされていませんが、基本的に個人事件を受任することはできません。実際に個人事件を受任したことはありません。

企業内弁護士になるにあたり、どのようなツールを活用されましたか。

日弁連の「ひまわり求人求職ナビ」と就職エージェントを利用しました。ひまわり求人求職ナビについては、複数企業の求人情報が掲載されており、求人を出している企業の業務内容を簡単に比較できる点は良かったと思います。一方で、修習生が本格的に就職活動を始めるときの時期だったからかもしれないのですが、求人を出している企業数が考えていたよりも少なかったように思います。

採用の流れを教えてください。

11月から12月頃にかけて面接が行われ、12月に内定をいただきました。翌年1月に入社、勤務開始しました。

企業内弁護士になってみて感じていることはありますか。

今の時点では、自分が意外とサラリーマンも向いていると思います。ただ、法律事務所では刑事弁護を多く取り扱っていたこともあり、個人的には今でもやりたい気持ちもありますが、今は受任することが難しいです。

企業内弁護士として働いてみて、弁護士であることが活きていると感じていますか。

弁護士になるために、これまで受けてきたトレーニングは業務全般に活きていると思います。訴訟の進め方、終わらせ方、訴訟管理や準備書類の見方なども、これまでに研修等でトレーニングを積んできたもので役立っています。契約書のレビューも、条文の解釈からアトハバクすることができています。また、訴訟代理人となっている案件もありませんので、弁護士資格が役立っています。



弁護士・修習生求人求職システム
ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部業務第三課
TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

企業内弁護士 Interview 02

- 弁護士・日弁連職員就職採用情報
- ▶ 弁護士・司法修習生の就職・採用情報
- ▶ 企業内弁護士に関するご案内
- ▶ 企業・団体の方へ
- ▶ 企業内弁護士を目指す方へ
- ▶ 企業内弁護士とは
- ▶ イベント・研修情報
- ▶ 関連資料集
- ▶ 「ひまわり求人求職ナビ」



法務だけでなく、法律マターではないコンプライアンスも取り扱うほか、社内研修の講師も担当しており、面白さを感じています。司法修習時に培った論理的な文書作成能力や事実認定能力が役立っていると思います。

なぜ企業内弁護士になろうと思われたのでしょうか。弁護士経験は既にありましたか。

司法修習修了後すぐに当社に入社しました。もともと、法律事務所への就職を希望していましたが、司法修習中、民事裁判修習時に、裁判官と企業内弁護士の意見交換のような機会があり、その場に同席した際に興味を持ったことがきっかけになりました。民事裁判修習中に事件に携われる中で、契約書の内容を見ていて、紛争が生じる前に紛争を止めることができたら、社会経済的にも良いのではないかと考え、予防法務の重要性を感じ興味を持ちました。その時点で企業内弁護士としての働き方に明確なイメージがあったわけではありません。

どのような業務を行っていますか。

契約書の審査・作成、社内各種法律相談の対応、社内の法務、コンプライアンス研修の企画・実施、新規ビジネスの法務支援、訴訟・紛争等への対応を行っています。NDA（秘密保持契約）や基本取引契約書等、契約書のチェックは日常的に取り扱っていますし、社内からの電話やメールでの法律相談についても対応しています。新規事業については、立ち上げ初期から関与することも多いです。

訴訟代理人となることはありませんか。

やってみたいという気持ちはあります。（同室長談）もともと訴訟が少ない会社であり、今村弁護士が入社してから新規の訴訟はありません。今村弁護士の先輩の社内弁護士は、顧問弁護士と一緒に継続中の訴訟に関与してもらっています。）

入社して良かった点はどのような点でしょうか。

（事務所勤務の）同期に比べて自分の時間を確保できていると思います。また、業務に関する法令セミナー等に会社負担で参加でき、自己研鑽できる場が多いのも魅力の一つです。一方で、外部の弁護士が取り扱っているような法律事務を取り扱えないこともあるのですが、正社員として扱われるのは不安もあるところでもあります。

弁護士会費や公益活動はどうしていますか。

会費は会社と協賛し過度な負担とならないように対応してもらっています。公益活動は、委員業務でカバーできればと考えています。

就職活動でどのようなツールを活用されましたか。

日弁連の「ひまわり求人求職ナビ」を利用しました。

弁護士（修習生）を狙った直接の求人しかないため、応募しやすく、役に立ちました。一方で、企業側の知名度はまだ低く、求人数は多くはないのではないのでしょうか。

採用の流れを教えてください。

「ひまわり求人求職ナビ」を見て、直接採用担当者へ連絡しました。就職活動を始めると、5月頃に開始して、ちょうど当社の求人が出て興味を持ったので応募しました。「ひまわり求人求職ナビ」の存在については、修習生同士の会話の中か、あるいは司法試験合格後すぐ知ったと記憶しています。7月に面接をして、8月頃には内定をいただきました。司法修習修了後、翌年1月に入社しました。

もともと製造業を希望していたのでしょうか。

特に業種にこだわりはありませんでした。「ひまわり求人求職ナビ」の求人情報を見た後、会社HPを見て興味を持ちました。

求人情報から、応募先企業の選定条件は何かありましたか。

明確な記憶はありませんが、既に社内弁護士がいると安心感があるため、その点は見ていたと思います。

どのような仕事に面白さを感じますか。

社内研修の講師として、入社後すぐに自分自身で講義内容を企画・検討し、非常に面白さを感じました。法務のみを担当するものとイメージしていましたが、法律マターではないコンプライアンスも見ていますし、社内規程の整備等については、法律で決まっているものはありませんが、これまでに培った論理的な文書作成能力が役立っていると思います。

弁護士であることが社内の業務で活きていると感じるのはどんなときでしょうか。

法の要件該当性をチェックする作業の中で、要件事実を整理し、事実調査、証拠収集を行い、事実を確定していく作業は、司法修習時代に培った事実認定能力が活きていると感じます。



弁護士・修習生求人求職システム
 ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会 業務部 業務第三課

TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@nichibenren.or.jp

企業内弁護士 Interview 03

○ 弁護士・日弁連職員就職採用情報

▶ 弁護士・司法修習生の就職・採用情報

▶ 企業内弁護士に関するご案内

▶ 企業・団体の方へ

▶ 企業内弁護士をを目指す方へ

▶ 企業内弁護士とは

▶ イベント・研修情報

▶ 関連資料集

▶ 「ひまわり求人求職ナビ」



C 社 (東京都)
 【情報通信業・東証一部上場・従業員数5,000名以上】
 法務部 D 弁護士 (61期・女性)
 企業内弁護士：5名以上

法律の専門知識を有するビジネスパーソンとして活躍できる！スピードとチャレンジを求められるビジネスの最前線において、法律の専門知識や弁護士としてのノウハウを活かすことができる点にやりがいを感じます。

なぜ企業内弁護士になろうと思われたのでしょうか。弁護士経験は既にありましたか。

もともと当社に就職し、法務とは異なる部署で勤務していたのですが、専門性を身に付けたいと思い、一念発起して選社してロースクールに入社しました。このような経緯があるため、ロースクール入学当初より企業内弁護士になることは念頭にありました。司法修習終了後、4年間法律事務所勤務し、今に至っています。

どのような業務を行っていますか。

賃貸借、下請け、独禁法、景表法等を含むあらゆる社内の法務相談、契約書レビュー、ドラフト、訴訟対応、M&A支援等を行っています。

訴訟対応とは具体的にどのようなことを行っているのでしょうか。

通常、調停事件など弁護士資格者でも対応できるものについては法務職員が対応していますが、再立入(ユーザー)に依頼人が付いていた調停には、代理人の立場で対応しました。その他の訴訟案件では、案件を単独受任して対応することも、外部の法律事務所から出向で来ている弁護士と共同受任して対応することもあります。また、特殊な案件であれば、審判人対応等も行っていきます。審判人との交渉などは、弁護士だからこそできる部分があると思っています。

弁護士会費や待遇について教えてください。

弁護士会費は、公益活動負担金も含めて全て、会社が直接弁護士会に支払う形で、会社が負担しています。待遇については、一般の従業員と同様の社内規程に基づき決められています。

弁護士会の研修や公益活動への参加は認められていますか。

研修や委員会活動、公益活動については、基本的に、業務時間中の参加は認められていませんので、有給休暇を取得して参加することになります。もっとも、業務に関連する研修であれば、業務時間中の受講も可能です。業務時間外に行われ、興味のある研修は受講することもありますが、興味のあるものの業務に関連するとは言いえない内容であれば、有給休暇を取得して受講します。日本組織内弁護士部会の研修についても受講することがあります。研修等の弁護士会の情報は、会社のFAX(自動振り分け)や、弁護士会会報で得ています。公益活動負担金を会社で負担してもらえらることはいいですね、弁護士会との関わりも豊富であるため、委員会には所属しています。会社の制度として時間単位で有給休暇を取得することができるので、2時間の有給休暇取得するなどして、参加できる範囲で出席しています。

弁護士であることが活きていると感じるときはどんなときでしょうか。

弁護士との交渉や前送した訴訟対応をはじめ、契約書レビューや法務相談対応の視点等についても、弁護士だからこそできる対応があり、そういった部分に企業内弁護士としての意義を感じます。



弁護士・修習生求人求職システム ひまわり求人求職ナビ

企業内弁護士の求人、求職については、「ひまわり求人求職ナビ」をご利用ください。

お問い合わせ先：日本弁護士連合会業務部業務第三課

TEL：03-3580-9838 E-mail：himawari-navi@michibenren.or.jp

参加無料

主催 東京弁護士会、第一東京弁護士会、第二東京弁護士会
 共催 日本弁護士連合会、関東弁護士会連合会
 協力 経営法友会、日本組織内弁護士協会

～ 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. 若手企業内弁護士による体験談や職務内容についてのご講演
 3. 質疑応答

※基調講演講師は、実際に第一線で活躍する組織内弁護士を予定しております。

本セミナーでは、実際に企業の第一線で活躍する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、体験談、また、各社での企業内弁護士の地位・所属部署・職務等について、講演していただきます。

司法試験合格者の方々が、企業内弁護士の職務等や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

参加希望者は、件名を「10/1 企業内弁護士セミナー参加」とし、本文に氏名とEメールアドレスを記載したEメールを、下記アドレス宛にお送り下さい。

なお、参加受付は上記のとおり当日先着順となりますのでご注意下さい。

宛先 E-mail：info-recruit@toben.or.jp

※質問等は下部の「お問い合わせ先」まで、お願い致します。



弁護士会館

〒100-0013 東京都千代田区霞が関 1-1-3

最寄駅

- ・東京メトロ丸ノ内線、日比谷線、千代田線「霞ヶ関駅」
B1-b 出口より直進 A1 出口より徒歩 2分 C1 出口より徒歩 3分
- ・東京メトロ有楽町線「桜田門駅」 5番出口より徒歩 8分
- ・都営三田線「日比谷駅」 日比谷公園を通り徒歩 8分
- ・JR「有楽町駅」 日比谷口よりお堀沿い徒歩 10分

お問い合わせ先 東京弁護士会 業務課（河村） TEL：03-3581-3332

～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26年10月1日(水) 午後6時30分～同8時30分
(開場：同6時)

場所 弁護士会館2階 クレオA

対象 主に平成26年度司法試験合格者(第68期司法修習生予定者)

式次第

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
平成26年度 副議長 水上 博喜(東京弁護士会)

開会挨拶

東京弁護士会副会長 松田 純一

第1部(午後6時30分～同7時20分)

基調講演 社内弁護士という選択

芦原 一郎 先生(東京弁護士会)

チューリッヒ保険会社 ジェネラルカウンセル

日本組織内弁護士協会 理事

質疑応答

第2部(午後7時30分～同8時20分)

講演 企業への就職に関する体験談や注意事項等について

池内 稚利 先生(第一東京弁護士会)

平成26年度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

質疑応答

閉会挨拶

東京三弁護士会司法修習生等の就職に関する協議会

平成26年度 議長 幸村 俊哉(第二東京弁護士会)

～一七三才七向香群合類地志臣専研日志士醫代内業全～
情愛の士醫代内業全の研突の研志業全

位08 研8 同～位08 研8 研千 (水) 日1月01 年02 平 研日
(研8 同：研研)

AセJで 研S 業全士醫代 研研
(香宝モ主醫代臣研 研8 研) 香群合類地志臣専研 研S 研平J主 研研

業 突 方

会編研るも関ニ類類の専主醫代臣会士醫代三京東 会 研
(会士醫代京東) 研研 士布 男編編 研千 研S 研平

研 業 会 研

一隊 田研 員会編会士醫代京東

(位02 研7 同～位08 研8 研千) 研 十 研

男業さんら士醫代内研 研編編編

(会士醫代京東) 主研 研一 研研

Jはくで依Jでキエで 研会業業Jくしーエキ

研研 会研士醫代内類研本日

研編編編

(位02 研8 同～位08 研7 研千) 研 S 業

J/CJ研研専業志の研研研るも関ニ類類のへ業全 研 研

(会士醫代京東一隊) 主研 研研 内研

研編編全類研るも関ニ類類の専主醫代志臣会士醫代三京東研千 研S 研平

研編編編

研 業 会 研

会編研るも関ニ類類の専主醫代志臣会士醫代三京東

(会士醫代京東二隊) 研研 研研 男編 研千 研S 研平

社内弁護士という選択

2014/10/1

受講生 各位

チューリッヒ保険会社 ジェネラルカウンセル
日本組織内弁護士協会 理事
弁護士 芦原 一郎

1. 社内弁護士の仕事

ー民暴事案での社外弁護士との比較ー

① 社外弁護士の民暴案件

- ・ 街宣活動対応

- ・ 購読紙謝絶

② 社内弁護士の民暴対策

- ・ 保険金詐欺

- ・ 金融取引口座の閉鎖

2. 社内弁護士のリスク

ー自由と正義の記事からー

① リスク

- ・ クライアントが1社だけ

- ・ 高位ほど解雇されやすい

- ・ 専門性が身につかない

② キャリア形成

- ・ 前工程と後工程

- ・ 社内政治と手続論

- ・ マネジメント

- ・ 時間の観念

芦原一郎 (2014年) 「法曹人の新しいフィールド第35回 社内弁護士という選択」
『自由と正義』第65巻 第4号 70頁-71頁

法曹人の新しいフィールド

第34回 社内弁護士という選択

チューリッヒ保険・チューリッヒ生命ジェネラルカウンセラー/東京弁護士会会員 芦原 一郎 Ashihara, Ichiro

1 はじめに

私が社内弁護士に転じた1999年当時、社内弁護士は全国で100人に満たなかった。その後いくつかの会社を転々とし、現在はジェネラルカウンセラーとなった。社内弁護士にとってジェネラルカウンセラーは「上がり」のポジションであり、あとはそのまま定年まで勤めるか、社外弁護士になって会社を離れるか、会社経営者となって弁護士を離れるしかない。この連載でも多くの社内弁護士がその魅力を語っており、華やかな印象を持った読者も多いことと思う。

けれども、私が社内弁護士になった当時、社内弁護士は「負け組」だった。華やかに見えるのはありがたいが、実際にそう言われると違和感を覚えて仕方がない(むずがゆい)。

しかも、社内弁護士になった後に「こんなはずではなかった」というミスマッチも増えている。入社数カ月で退社する若手社内弁護士の事例などが聞かれるし、実は私自身も経験した。

そこで、これまでの連載とは趣が異なるが、ミスマッチに伴う問題を少しでも減らすため、リスク対応について考えてみたい*

2 社内弁護士のリスク

社内弁護士の最大のメリットは、収入が安定していることだろう。毎月給料がもらえ、事務所の家賃や事務員のボーナスを心配しなくて良い。非常にありがたい。

けれども、社内弁護士には違うリスクがある。収入途絶である。次の仕事が決まる前に会社を離れると、収入が途絶えてしまう。顧客は一社しかない。

しかも、生活に影響を与えるだけではない。

実際に収入が途絶えて実感したのは、気持ちが折れ、意欲が萎えてしまうことである。もちろん、次の仕事を探すため、面接の際には元気を搾り出し、

明るく元気良く振る舞う。しかしその裏では、無理している自分を想像して面接の約束をためらったり、訪問先の最寄り駅のトイレで吐いたり、面接の翌日に疲れ果てて起きられなかったりした。

将来への不安、生活への不安、自信喪失など、複合的な原因があるが、このショックは予想を上回るものだった。社内弁護士を選択した時点で十分覚悟していたはずなのに、である。もしかしたら「うつ病」ではないか、とも心配した。

さらに、新しい仕事が見つかって安心できない。転職直後から元気澁滞に存在感を示すべきなのに、それができない。与えられた仕事をゆつくりとこなしながら徐々に元気を回復するしかなかった。即戦力としてすぐに結論を求める会社は、特につらかった。

このように、社内弁護士の収入は波のように上下するのではなく、あるかないかの二者択一としてデジタル的に変動し、しかも実際の振れ幅以上のインパクトがある。

そこで、以下のように真剣にリスクヘッジしてきた。

3 先立つもの

大きく2つあるリスクヘッジの1つ目は、資産形成である。先立つものはお金である。

実際、もし十分な蓄えがあれば事務所を立ち上げるといった選択もあったはずだ、と悔しい思いをしたことが何度もある。

ところが、社内弁護士は経費などで控除できる部分が極端に狭いから、資産形成は「節約」につきる。これは、小遣いを減らすことにほかならず、実際、かなり付き合いが悪くなってしまった。

4 専門性

2つ目は、専門性を高めることである。言い換え

ると、自分の商品価値を高めておくのである。

ところがここにも問題がある。

それは、社内弁護士の多くがジェネラリストであり、例えば会社で大きな問題が起こった場合、自ら対応するよりも社外の弁護士を上手に使いこなすことが求められるから、自らの専門性を高める機会が限られているのである。

だからと言って漫然と過ごしていると、その会社でしか通用しない社内弁護士になりかねない。これはすなわち、上記リスクを最大化することにはほかならない。

そこで、以下のような方法で少しずつ専門性を高めてきた。

(1) 本来業務

何よりも、会社業務が一番重要である。社内弁護士が会社業務に関する業法や取引法に精通しなくてどうするのか、ということである。

第1に、訴訟事案について、重要な案件は社外弁護士とともに自らも会社を代理し、法廷に立った。訴訟事件を徹底的に掘り下げるとそれだけで臨場感や専門性が深まることは、改めて説明するまでもない。

第2に、研究会や資格試験である。

例えば保険会社時代は、現在も含め、保険判例の研究会に所属して定期的に研究会に参加し、ときには自ら研究発表し、論文を執筆してきた。また証券会社時代は、2年半かけて高等数学や経済などを勉強してアナリスト試験を受験し、合格した。

これらの活動は、社内の専門部署と対等に話ができるようになること、社内外の人脈が広がること、などの効果をもたらし、それがさらに専門性を高めるきっかけとなった。

第3に、英語である。

外資系の会社で、しかも高次の仕事が任せられるほど、英語は必須である。本社と連携を取って本社の信頼を得ることや、本社の過剰な介入を防ぐことのために、英語が不可欠である。幸い、米国に留学し、司法試験を受験する機会を得たが、大学付属高

校の受験以来順調に実力がさびついてきた後の30代半ばでの英語学習は過酷だった。留学前のTOEFL対策の3カ月だけで体重が15キロ、激やせした。

しかし、米国弁護士の資格がその後の昇格や転職の機会を広げたことは間違いない。

(2) 関連業務

さらに、民暴対策や労働法など本来業務以外の領域でも、専門性を高める工夫をしてきた。

第1に、やはり自ら会社を代理して、民暴対策や労働審判を担当した。

第2に、委員会活動である。

実際に、東弁の民暴委員会と労働法委員会の委員としてできる限り委員会活動に参加してきただけでなく、委員有志での専門書の執筆に参加し、会員向け専門講座の講演を担当し、対外的な発表を担当した。普段接する機会のない人権派の弁護士などと一緒に仕事をするのは、とても勉強になる。

(3) 出版執筆講演

以上の活動に加え、社内弁護士業務に関するノウハウなどについても、前掲の書籍のように、機会があれば積極的に情報発信してきた。出版に加え、法律雑誌などの原稿の執筆、ロースクールや弁護士会、民間団体での講演なども行ってきた。

このような発信は、私自身の商品価値を高めることに少しは役立ったようだが、それだけではない。

頭の中に漠然と存在するノウハウをツールとして見える形に整理することで、自分自身もスッキリと理解して使いこなせるようになるし、その結果スペースの空いた頭に、新たなノウハウを蓄積できるようになったのである。

5 おわりに

全ての社内弁護士がこのようなりスクヘッジをしているわけではない。スマートに重要な役割を果たし、成功を収めている社内弁護士もいる。

けれども、会社の期待に応える弁護士になるために必要な素養は、社外と社内で本質的には同じである。不器用に、自らの能力を高めようとしている社内弁護士もいるのだ。

* 社内弁護士の業務については、拙著「法務の技法」(中央経済社、2014年4月刊行予定)、本稿と同じタイトルの拙著「社内弁護士という選択—インハウスカウンセルの実際の仕事を描いた15講」(商事法務、2008年)等を参照。

弁護士・司法修習生・司法試験合格者向け



自分をぴかぴかに磨こう 就職活動ガイド

2014年10月11日(土)15:00～17:00
於： 弁護士会館2階講堂「クレオ」ABC

進行次第

第1部 講演

【書き物編】 株式会社C & Rリーガル・エージェンシー社 山口 宣仁 氏

【面接編】 株式会社インテリジェンス 加賀美 文久 氏

第2部 企業で働くということ - 具体的事例を踏まえて -

株式会社 T2 Tokyo 水谷 央 氏

株式会社インテリジェンス 加賀美 文久 氏

株式会社C & Rリーガル・エージェンシー社 山口 宣仁 氏

第3部 質疑応答

閉会挨拶

山岸 良太 日弁連法律サービス展開本部ひまわりキャリアサポートセンター センター長

< 日弁連配布資料 >

資料番号	資料	頁
1	企業内弁護士に関するQ & A	1
2	ひまわり求人求職ナビチラシ	5
3	第68期司法修習生等東京三会就職合同説明会開催のご案内	7

< 講師提供資料 > * 別冊配布

資料
2014年10月版ニュースレター [株]T2 Tokyo] 講演資料 (セミナー終了後配布)
企業就職ガイド～履歴書の書き方～ [株]C & Rリーガル・エージェンシー社]
企業就職ガイド～面接編 [株]インテリジェンス]

【自分をぴかぴかに磨こう—企業就職活動ガイダンス】(10/11)アンケート集計

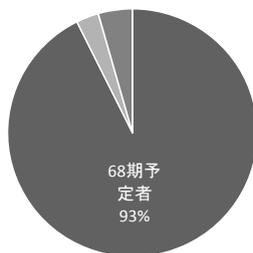
2014/10/15

【参加者数】 177 名
 【回答者数】 136 名 (回答率) 76.8%

※ 回答者の属性

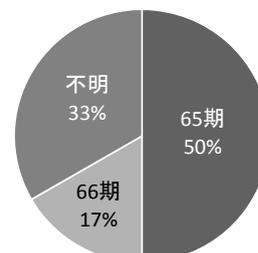
所属

68期司法修習予定者	126
67期司法修習生	4
弁護士	6
	136



弁護士の修習期

65期	3
66期	1
不明	2



1 今回、「企業就職活動ガイダンス」に参加された理由・動機についてご記載ください。

■68期司法修習予定者

履歴書の書き方・面接のポイントを知りたい
企業への就職活動についての知識が不足していると感じたから
就職活動の実態を知りたい
インハウスも視野に入れて就職活動しているため
履歴書の書き方について教えてもらえるから
参加しやすいタイミングで開催されたから
修習予定者とともに、修習を前提としたセミナーに参加することで、自らの意識を修習に切り替えていくため
企業への就職をどのように行えば良いか、インハウスがどのようなものかを知りたかったから
企業内弁護士として働くことに興味があるため
今まで履歴書を書いた経験がほとんどないため
企業への就職活動の全体像をつかみたかった
エントリーシート、面接について、インハウス向けの注意事項を知りたかったから
インハウスのローヤーを考えているため
・企業内弁護士を選択肢の一つとして考えているため・履歴書の書き方・面接のノウハウを知りたかったから
企業の法務部への就職に興味があるものの、全く情報を持っていないため
就職活動を行うに当たって、必要な情報を得られると考えたから
就職経験がないため、企業への就職活動、入社後について強い危機感を持っているため
就職活動において役立つ情報が得られると思ったから
自分のインハウス適性を知るため
法律事務所の就職活動に加え、インハウスの就職活動も検討しているため、インハウスの就職状況を知りたいと思ったから
企業への就職活動のノウハウ等を知らなかったため、お話を聞かせていただきたかったです
就職活動に向けた情報収集、一般の就職活動との違いを知るため
日弁連のお知らせを見て
大学院の授業で企業法務に興味を持ったものの、企業内弁護士についての情報をほとんど持っていなかったため。このガイダンスは、三会合同説明会に申込をした際に、HPを見て知りました
企業内弁護士に興味があったため
情報が少なく、実情を知りたかったため
履歴書の書き方や面接などのガイダンスを聞くため
企業に対しての就職活動についてより理解を深めたいから
企業への就職活動を含め、就職活動がどういふものか経験がないため、基本的なことから知りたいと考え、参加しました
インハウスのローヤーを選択肢の一つとして考えているから
企業法務の実態を知るため
企業法務に就職することについて興味があるため
インハウスのローヤーも選択肢の一つとして考えているため
・インハウスを目指しているため・履歴書の書き方を学びたかったため
企業内弁護士として働くことに興味がある、具体的な業務内容等について知りたいと考え参加しました
大学院からメールで案内もらったので合同就職説明会とセットで参加させていただこうと思いました
女性弁護士にとっては、福利厚生は企業の方が圧倒的に良いと多方面で聞きます。そこで、企業への就職も視野に入れようと考え、その手がかりになればと思い参加しました
法律事務所の就活情報は手に入るが、インハウスの情報はなかなか手に入らないから
履歴書の書き方などを学びたかったため
就職活動をまだ本格的に始めておらず、何をしたら良いか分からないため、参考になると思ったため

就職活動に当たって参考にするため
企業就職というキャリアは絶対数が少ないこともあり、あまり多くの情報を得られていないため、少しでも有益な情報を得る目的で。
選択肢の1つとして、企業内弁護士の概要について、実際の状況を把握したいと思ったから
企業内弁護士として働くことに興味を持っているため
就職活動に活かしたいから
企業内弁護士として働くために、何が選考で問われ、仕事の際に何を気を付けるべきか知りたかった
インハウスに興味があり、ホームページで検索しているとヒットしたため。履歴書等の書き方がよく分からず、面接のノウハウも聞けるため。インハウスの実情を伺えると思ったため
今後の進路の選択肢を広げるため
企業に就職するに当たっての心構えを聞きたかったから
就職活動の前提として
企業における就職活動を知りたかったため
企業に就職した場合のキャリアパスを考えるため
企業内弁護士の仕事、求人の実態を知りたかった
企業内弁護士として働くことを希望しているから
インハウスローヤーとしてのキャリアについて知りたかったということ、就職活動についても、事務所とは違う点もあるかと思ったので聞きたかった
法律事務所の求人数が思いのほか少なかったため
履歴書の書き方、面接の受け方といった就職活動の基礎について学びたかった
企業の就職活動を考えているから
インハウスローヤーのキャリアについて、具体的にイメージするため
元々インハウスローヤーに興味があったので就職活動の仕方を学ぶ意味で参加しました
企業に就職することは考えていないが、履歴書の書き方等は事務所の就職にも役立つと思ったため
今まで企業への就職は考えていなかったのですが、視野に入れるべきとの指摘を受け、就職活動の導入として参加いたしました
インハウス就職活動の仕方を勉強したかったため
企業への就職活動について詳しく聞きたかったから
企業内弁護士は企業においてどのような役割を果たす者なのか、その就職活動をどのように行うべきなのかを知りたかったため、ガイダンスに参加しました
・興味があった・就職活動に不安があった
企業内弁護士も進路の1つに考えているため
就職活動として何をすべきか検討がつかなかったため、きっかけを掴みたいと思って参加した
社会人経験がなく就職活動に不安を覚えたため、参加させていただきました
これまで知らなかった企業内弁護士としてのあり方、魅力を感じてみたかったから
インハウスローヤーの就職活動について情報を集めたかったから
就職活動を行っている最中で、インハウスローヤーも選択肢としているため、一度きちんとお話を伺いたいと思いました
インハウスローヤーの実情、具体的な話を交えて聞きたかったため
今、将来のキャリアについて迷いがあるが、仮に企業就職をすることを考えた場合、準備の仕方についての大まかなイメージが掴めれば良いなと思い、参加させていただきました。また、仮に法律事務所に就職するとしても、本ガイダンスの内容を参考にさせていただきたいと思い、参加させていただきました
企業内弁護士という働き方に興味を持ったので
インハウスの就職について様々な情報を聞きたかった
就職活動の経験が乏しく、本ガイダンスで少しでもノウハウを得たいと考え参加させていただきました
企業への就職を考えているため。ガイダンスの内容について勉強していなかったため。
企業での就職に興味があるため
視野を広げるため
学校から連絡があったから
今後企業に就職する可能性もあるから
インハウスに興味があったため
企業法務の就職活動をどのようにすべきかの情報が他の場ではなかなか得られないため
自分をびかびかに磨きたかったから
企業法務・企業内弁護士というものを知る機会がなかったから、聞いてみたかった
履歴書の書き方、面接の仕方等を学びたかったから
学校からのすすめで
就職活動に活かすため
ネットで見たから
インハウスについて、就職先として、あるいは、キャリアの一環として考え始めたからです
企業での就職についても視野に入れているから
企業就活のやり方について、今までほとんど知る機会がなく、ノウハウを知りたいと思ったため
通常の就職活動と異なるのかと考えたため
企業内弁護士として働くことに興味があったから
大学時代に就職活動経験がなく、基本的な考えから知る機会が欲しかったため
企業就職活動の具体的なイメージが掴めないため
ほとんど知識がなかったため、就職活動について学びたいと考えたから

企業内弁護士として働くイメージが掴めていなかったのではどのようなものか知りたかったため
ガイダンスの内容に強くひかれました
履歴書や面接について学びたいから
法律事務所の就職活動にも役立つと書いてあったので
インハウスを選択肢の1つとして考えているから
企業法務部門での仕事に従来から興味を持っていたため
進路決定に向けた情報収集のため
企業内での職務に興味があるから。書類の書き方等につき確認したいから
就職活動をしたことがないので、大学生ができることが修習生にはできないと思われるのはいやだったから
履歴書の書き方や面接についてはあらゆる面で使い回すことができ、なかなかイメージしづらい企業法務についての具体的な中身を知りたかったため
企業内弁護士も選択肢の一つだから
インハウスに興味があり、インハウスの就職事情を詳しく聞きたかったから
就職活動の経験がなく、今後のキャリア形成(企業就活のみならず、弁護士事務所への就活、転職活動)において活かせる知識を学んでおくチャンスと思ったから
インハウスに興味があるため

■67期司法修習生

企業内で働くことに興味があったため
企業内弁護士の就職活動について悩んでいたから
企業内弁護士として働く予定であるから
企業内弁護士に興味を持ったため

■弁護士

企業への転職を考えている
現在の事務所に対し不満があり、異動等も検討している。その中で、企業も選択肢としてあるため、参加しました
自らもインハウスローヤーであり、司法修習委員会に所属していることから、インハウスに興味のある修習生の様子を見たかった
将来的に企業に就職することも検討しており、就職活動を行う際、役立つと考えたため

2 企業内弁護士として働くことに興味をお持ちになった理由についてご記載ください

■68期司法修習予定者

法律による事業の全面的サポートが大きなモチベーションになりそうだから
ジェネラルに色々やれるから
安定していそうだから
法科大学院時代にセミナーを受けたから
日本の企業にはまだロイヤーをおくことが一般的ではなく、フロンティアがあると感じたから
当事者として活動することは、弁護士としての役割とは違った面白みがあると考えたから
インハウスで経験を積んだ上でそこの経験をもとにビジネスサイドへの進出をしたいと考えているから
企業法務についての科目がロースクールにあり、それを履修したところ、これまでイメージしていた紛争解決を主とする弁護士という仕事ではなく、紛争予防を主とする仕事であることを知り、新しい選択肢として考えるようになり、興味を持った
以前会社員として働いていたため、企業内のリーガルサポートに興味があったから
企業の経営戦略に密接に関わる分野で働きたいという気持ちがあった
ビジネスをやりたいから
ローで独禁法を勉強し、これを活かせる場所の1つと思ったから
ビジネスパートナーとしての法曹のあり方に興味を持ったから
エクスターンシップで企業の法務部で研修させていただき、興味がわいた
将来的に独立するとしても、企業がどのような考えをもとに活動しているのかを知っていることは有意義であると考えたため
事務所での働き方(基本的には個人で対応可能)と比較して、組織として働く法務部員としての生き方の方が自分には合っている(楽しい)と考えたため
外部からではなく、当事者として事件に関わることの面白さを感じたため
法律のみならずビジネスを含めた法的アドバイスをする仕事をしたいと思いました
先輩の講演など
キャリアの考え方のヒントが欲しいため
大学院の授業で企業法務について学んだ際、法的視点だけでなく、企業経営の視点をも要求されたことが新鮮でした
企業法務、海外法務に広く携わりたいと考えたため
事務所への就職が困難な時代のため
履歴書の書き方や面接などのガイダンスを聞くための参加であったため、参加時点で特に興味はなかった
選択肢の1つとして企業内弁護士とは何かを知りたくなった
ロースクールの授業で、インハウスローヤーの先生方によるオムニバス形式の授業があり、そこから関心を持ちました
弁護士である一方で、組織の一員(サラリーマン・会社員)として、社会にどのように貢献できるのかを知りたかった
予防法務に興味があるため
友人がインハウスローヤーとして働いていて話をよく聞いていたので

先輩で企業内弁護士として働かれている方からお話を伺う機会があったため
社会人としての経験から、コンプライアンスに興味を持ちました
女性の働きやすさ
インハウスローヤーとして活躍しておられる方にお話を伺ったことがあり、興味を持ちました
労働事件に興味があり、企業側に立つことによって、労働条件の改善につながることもあると考えたため、企業内で働く事にも興味を持ちました。また、企業の勤務条件、待遇等にも興味があります
キャリアを考える上で、自分をどのように差別化を図るべきかということを大事にしてきた。その上で、企業内で働くことでビジネスに長けることは1つの選択肢だと考えた
福利厚生が整っている環境で働きたいと思っているため
自分に何が向いているかまだ分からないため、色々な話を聞きたいと思ったため
経済的に安定していると考えたため
自己のキャリアデザインとして、企業の事業活動に対して法的側面からアプローチすることに関心があること、チーム(組織)で仕事をするのにやりがいを感じるため
1つの案件について深く関わられるという印象があるので
今年企業の夏採用を受けたことによって、企業の仕事内容に興味を抱いたため
結局やりたいことが涉外取引なので、弁護士事務所にこだわる必要がないと気付いたため
法律事務所の現実と、自分の働く姿がイメージできないことを思い知ったからです
一般の弁護士と異なり、多人数が関与するビジネスに主体的に関与でき、特別な達成感を味わえるのではないかと考えたため
具体的な案件に深く関わることができる点に魅力を感じたため
新たな選択肢として
働く制度が万全であること
会社経営に興味があったため
法曹三者の就職、任官が難しくなっているため、新たな選択肢として関心があった
法律家として働くよりも、ビジネスマンとして働く方が自分の性格に向いており、また、ビジネス自体に興味があるので、インハウスとして働くことに興味を持ちました
OB、OG訪問をさせていただき、業務内容に興味を持てた。かつ、ワークライフバランスのとれた働き方にも魅力を感じた
福利厚生がしっかりしていると思われるから
組織人、チームプレーが面白そうに感じたから
企業の法務という大きな案件に関わることが面白そうだと感じた
法律事務所への就職が困難となりつつある一方、企業が弁護士を採用するということが増えていると伺ったため
大学時代の講義がきっかけです
労働環境が事務所よりも良いから
自分が、弁護士として何のためにどのように働くべきなのかがまだ決まっていなかったため、企業内弁護士に興味を持ちました
事務所の就職難なので
就職難のため、進路の一つとして考えるようになったため
労働事件の予防に興味があり、そこから企業法務に関わってみたいと考えるようになった
弁護士事務所以外の働き方、選択肢を知りたかったから
ビジネスに興味を持ったから
一度、企業の法務部でアルバイトをしていたことがあるため
イメージとして、結果を予測した予防的観点で業務を行うことが多いと思います。そのような点で、今まで学んだ有事の事態の対処法をどう予防法務に活かすかということに興味があります
67期修習生である先輩が、企業内弁護士の話をしていたこと。弁護士数が増えた現代において、企業の従業員として企業に役立つ弁護士という働き方も良いと考えた
司法試験を目指した最初からビジネスをしたかった
企業での勤務経験を通して、弁護士へのアクセスが悪いことに問題を感じたからです
企業人としての働き方に興味を持った
就職難の時代ゆえ
今回のイベントで知りました
多くの女性弁護士が企業内で働かれていると聞いたため
法律事務所と違って福利厚生がしっかりしていて長く働くことができると思った
様々な選択肢を探してみたいと思ったから
様々な働き方を知り、幅を広げたいと思ったから
幅広い業務について知っておきたかったから
先生や友人の話を聞いて
ビジネスの現場を知らずして、本当の意味での企業法務は成り立たないと考えたからです
企業の経営にダイレクトに関わることが魅力に感じたから
ワークライフバランスがとりやすく、女性として働きやすい点に興味を持ちました
安定収入。弁護士事務所への就職が難しいかもしれないから、その代打として
新しい職域であり、将来あらゆる可能性がある働き方であると感じているため
新しいフィールドを求めた
自動車が好きで、製造業に何らかの形で関わりたいと考えているため
安定性

予防法務に興味があり、企業内でより詳細な情報をもとにリスク回避方法を提示したいと思ったから
知人の弁護士に選択肢の1つとして紹介いただいたため
近年、キャリアパスの1つとして広がりを見せているため
いわゆる法曹三者のみならず、幅広くキャリアプランを考えているため
企画段階からビジネスに参加することに興味を持ったため
スペシャリストよりゼネラリストとしての働き方が向いていると考えたから。法律事務所の仕事に魅力を感じなかったから。
弁護士就職難から色々な進路を考えたいと思ったため
1つのビジネスの全体に関わることができると思ったので
長く腰を据えて働きたいと思ったから。会社の一員として当事者として意思決定に関わることができるという点に興味を持ったから
ワークライフバランス、福利厚生面で魅力を感じたため
ビジネスをする側に興味があるため

■67期司法修習生

成長とともに関わりたいため
法律事務所よりも、強くビジネスに関与することができるから
法律事務所の将来性を感じなかったから
弁護士よりも、より専門性の高い事業に当初から携わることができると考えたから

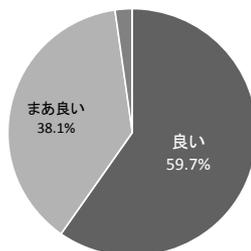
■弁護士

大きなプロジェクトを作り上げる作業に参加してみたい(今が個人相手の事務所なので)。安定性。
ビジネスの現場に近いところでの仕事にも興味を持ったから
商学部出身であり、ビジネスに関する理解を深めるために、インハウスとして企業内で仕事することに魅力を感じた
組織で働くことにより、業務の幅が広がるから。組織の中で働くことにより、単独で弁護士として働くより、多くの人と連携して仕事を行うことができ、より仕事にやりがいを感じるから

3 本ガイダンスに関する感想として、該当する数字1つに○を付けてください。

良い	80
まあ良い	51
あまり良くない	3
良くない	0

134



上記選択肢を選んだ理由

■良い

68期予定	知らない知識がたくさんあったから
68期予定	履歴書の書き方といった基本的事項について説明があったのはありがたい
68期予定	企業への就職、そこでの業務内容、就職活動のポイントを詳しく知ることができたため
68期予定	就職活動をしたことがなかったので、履歴書の書き方や面接のノウハウを知ることができたのが良かった。また、企業が求めている能力についてイメージできた点も良かった
68期予定	履歴書の書き方につき、自己分析等参考になったから。また市場動向について知れたことも大変良かった
68期予定	実践的・示唆的な内容だった。経営へ、という積極的なアドバイスを含んでいて良かった。10/1の会は、意識が低すぎる。
68期予定	履歴書の書き方のポイントを知ることができた
68期予定	ビジネスパーソンとしての需要が高く、適性は低いのではと感じた
68期予定	履歴書・面接のやり方など、丁寧に解説していただき、大変分かり易かったです
68期予定	就活生と企業ニーズとのギャップを認識でき、書類の改善点が見えてきたから
68期予定	履歴書、面接、就職活動について具体的な内容だった
68期予定	インハウスローヤーのイメージが今までよりも具体的になった
68期予定	特定の事務所や企業ではなく、包括的な説明をしていただく機会はあまりないので、非常に勉強になりました
68期予定	企業に就職するに当たり、情報が少ないので、とてもためになりました。
68期予定	基礎的な履歴書の書き方から具体的な例まで教えていただいたので
68期予定	様々な立場の人の意見が聞けたため。就職活動の具体的な内容を聞くことができた
68期予定	疑問点が質疑応答時に解決でき、収穫がありました
68期予定	第二部はもちろん、第一部が大変参考になりました
68期予定	外資と国内の違いや、3社のエージェントからの説明など、視野の広い説明が良かった
68期予定	履歴書・面接の基礎を知ることができた。とりえず何をすべきかが分かった

68期予定	実情を知ることができた。また、企業が求めている人材についてイメージを持つことができた
68期予定	企業内弁護士のメリット・デメリット両面について把握できたので。特に、企業内→事務所のルートが意外と可能であると知れ、大変参考になりました。
68期予定	今までいくつか説明会に参加しましたが、ここまでノウハウを丁寧に説明されたことはなかった
68期予定	企業内弁護士としての姿勢や求められているものがよく分かりました。また、必要以上に構えずに、自分の人となりを知ってもらうためのノウハウが掴めました
68期予定	講演内容が分かりやすく、興味深かった。履歴書、面接のノウハウが具体的に分かり易かったため
68期予定	就職活動の経験がないので、履歴書の書き方や面接時の注意点等、とても参考になった
68期予定	基本的な作法に加えて、企業の現状を知ることができたため
68期予定	内容が具体的であったため
68期予定	国内企業、外資双方の話が伺えて良かったです
68期予定	アドバイスが具体的で、明日からの就職活動に活かせると思いました
68期予定	自分の知りたい知識を得られたから
68期予定	国内企業、外資系企業の違いをよく理解できた
68期予定	基本的なことから、現状、キャリアプランまで知ることができたからです
68期予定	具体的な話を聞けたから
68期予定	第1部の講演で、履歴書の書き方、面接での注意事項を確認できて、これからの就職活動の参考となったからです
68期予定	分かり易く事例を交えて説明して下さった
68期予定	短時間ながらポイントを押さえた講義になっていたため
68期予定	第2部に具体的な例を聞くことができてありがたかった
68期予定	履歴書の書き方について、かなり具体的に教えて下さったからです
68期予定	より具体的なケースを交えて、イメージがわかりやすい説明だったから
68期予定	3名の方から別々の視点で語っていただけただけのため
68期予定	実践的なお話が聞けて、大変参考になりました
68期予定	企業内で働くことについて、入口から出口まで具体例を交えて説明をしていただき、大まかなイメージを掴むことができたと感じたからです
68期予定	パワーポイントがまとまっていた
68期予定	書類で陥ることの多い点を多く指摘していただいた点が特に有意義でした
68期予定	本ガイドランス(書き方)がとても参考になった
68期予定	講師の回答が簡潔
68期予定	非常にためになりました
68期予定	具体例も交えて御説明くださり、具体的なイメージがわいた
68期予定	履歴書の書き方、面接の対応等は知っていそうでは実は知らない内容を含んでいた
68期予定	一番興味があった履歴書・面接について深く話をしていただけただけだから
68期予定	説明が分かり易かった
68期予定	転職エージェントの方から経験に基づく具体的なお話を聞けたため
68期予定	説明が明快であったため
68期予定	知りたい情報が聞けた
68期予定	就職に必要な情報を分かり易く伝えていただいたため
68期予定	加賀美さん、山口さんの話は分かり易くとても良かったです
68期予定	外資と国内系企業それぞれの特徴を分かり易く説明していただけたので、イメージを掴むことができた。また、就職活動にとどまらず、キャリアパスに触れていただけたので選択の材料が増えた
68期予定	勉強になる点が多々ありました
67期修習生	具体的事例が分かり易かった
67期修習生	知らなかったことを色々知ることができたから
67期修習生	今後のキャリア形成に参考になった
弁護士	企業への就職についての大体のイメージが掴めた
弁護士	具体的な選考基準や、エージェントの視点からのポイントが知れて、就職活動に対するコツが掴める良い内容だったように思う
弁護士	・履歴書の書き方、面接の方法など、基本的であるにも関わらず、きちんと対応しきれていなかった点を確認することができた ・また、企業側が求めていること(利益に貢献できる人材が欲しいなど)がよく分かり、就職活動の際に気を付けなければならないと思った

■まあ良い

68期予定	山口さん、加賀美さんの話が一般的なことが多かった。水谷さんの話はためになった。
68期予定	質問できたので
68期予定	中身は良かったが、個々の講演者の時間が短く、具体的な話がさして多くなかった。質疑応答でぐだぐだしてしまうのであれば、講演時間を延ばすか、帰らせてほしい。
68期予定	法曹有資格者と資格を有していない者との違いをもっと知りたかった
68期予定	もう少し具体的な話を聞きたかったと思いました
68期予定	3人のお話を伺えて、多角的な意見をお聞きできたのが良かったです
68期予定	全体的には分かり易く良かった。もう少し、具体的に、弁護士資格を持つ方のお話を聞きたかった(イメージがしにくい)
68期予定	内容は良かったと思いますが、できれば企業内弁護士として働いている方にお話を伺いたかったです

68期予定	途中、横文字が多くて分かりにくいところもあった。会場が明るく、パワーポイント画面が見辛かった
68期予定	必要な能力、就職活動についてのノウハウ等、余すことなく企業内弁護士のことについて知ることができた
68期予定	企業就活をする上での戦略や求める人材等の注意点は具体的に知れた。キャリアを選ぶ上でのリスクの面などももう少し詳しく聞ければ良かった
68期予定	具体的で、すぐにも利用できるような話があった
68期予定	外資の方もいらした
68期予定	具体例を交えた説明が良かった
68期予定	企業内弁護士の就職について、キャリアアップについて話が聞けて良かった
68期予定	実際にインハウスとして活躍されている方のお話も聞きたかったです
68期予定	企業内弁護士として働くことについて全くイメージを持っていなかったため、そのイメージを持つことを通じて、事務所で弁護士として働くことはどういうことかをより深く考えることができて良かった
68期予定	企業が求めている人材などが少し理解できた
68期予定	履歴書の書き方、面接対応についてためになったから。企業内弁護士のイメージを少しはすることができたから。
68期予定	履歴書の書き方、面接のノウハウは本で読む内容と代わらないが、弁護士、法律家に焦点を当てた部分の内容は参考になった
68期予定	企業側が欲する人材のイメージが掴めた
68期予定	インハウスとして働くことについて、就職、実際の業務、その後のキャリアについてまで横断的に話していただきましたが、概括的すぎて、具体的なイメージが掴めませんでした
68期予定	時間が短く、内容が薄かった
68期予定	今までとは違う動機が出てきたから
68期予定	内容が抽象的ではあったが、履歴書の書き方、面接での表現力について知れて良かった。他方、それ以外の内容は、抽象的であって、企業内弁護士のイメージが持てなかった
68期予定	面接の話は役に立ちそうです
68期予定	新たな情報もいくつか得られたから
67期修習生	一般的な話しか聞けなかったという印象が否定出来ない点がマイナスの部分です。ただ、自分の誤りにも気付けたので、勉強になりました
弁護士	企業の視点を意識した就職活動ということが分かって参考になりました。また、国内企業、外資企業の特徴を踏まえたお話もしていただけて良かったと思います
弁護士	企業について情報のない中で話を聞くことができた

■あまり良くない

68期予定	キャリアパス上、ネガティブな情報も盛り込んでほしかった。4大等からのキャリアパス等の情報は、汎用性があまり高くない
68期予定	あまり心に響くフレーズが少なかった
弁護士	イベント自体を、新卒向けと転職者向けに分けた方が良かった

4 企業内弁護士に関し、今後さらにお知りになりたいテーマや、開催を希望するイベント等があればご記載ください。

■68期司法修習予定者

面接等の練習
戦略法務を顧問弁護士のスタイルで行うことは不可能なのか
企業内でのキャリアアップについて
業種毎にインハウスの役割が異なると思うので、詳しい話を聞いてみたい
企業研究についても深く解説して下さる企画があれば是非参加したいです
実際に企業内で働いていらっしゃる何人かの弁護士の先生のお話を聞きたいです
具体的な業務
必ずしも大学時代に就職活動をしているというわけではないので、就職活動のゼロから、例えば企業の選び方等から教えていただければありがたいかと思います。
実際に求人情報を探し、見つけることも簡単ではないので、合同の説明会などがより充実すれば良いと思いました。三合同説明会もありますが、事務所とも合同なので、全て回りきるのが難しいため
業界研究
企業内弁護士の方と交流できるイベントの開催を希望します
業界研究、特に法曹として求められるスキルで重視されるものが何かを、業界毎に整理して教えていただけるような場があれば幸いです
どの企業であればどういう業務に関わることができるか、どの分野が熱いか等の企業研究、業界研究の仕方、ヒント
業界別の情報
実際に、企業内弁護士として働かれている方の講演等の開催を希望します
実際企業内弁護士として働かれている方のお話を直接聞きたい
具体的な採用スケジュールや就職活動モデルを提示してほしい
企業リサーチの方法やツールについて教えていただきたい
キャリアパスの多様性やその困難、エピソードについて
実際に企業内弁護士として働いている方の話も聞いてみたかった

実際にインハウスの弁護士の話を直接聞いてみたい
企業側が欲する人材について、他の多くの企業からも聞いてみたい
時期による就職活動の動き方
実際に企業内弁護士として御活躍されている方の講演(職務内容、就職活動体験等)
現在企業内弁護士をされていたり、企業から法律事務所に戻った方の経験をお聞きしてみたいです
複数企業合同説明会
・新卒でインハウスで働き、後に事務所で働くというケースの具体的な話ももう少しお聞きしたいです・企業の方からのお話
必要とされるスキル、その具体的な磨き方についてのセミナー

■67期司法修習生

企業内弁護士として活動する上で注意すべきこと(弁護士法等との関係など)

■弁護士

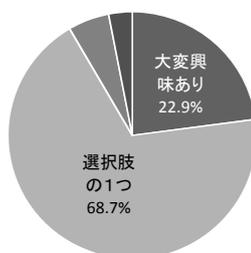
インハウスになった後のキャリアパス(GC、事務所への転職、留学)について、様々な事例を紹介するようなセミナーを聞きたい

どのような業界にどれくらいの弁護士が就職しているのか、企業内弁護士となった後にどのようなキャリアを歩んでいくかなど(何年目で転職が多い、企業に居続けることが多い、事務所に移籍が多いなど)、企業内弁護士についてより詳しい情報を提供していただける機会があると幸いです

5 企業内弁護士として働くことに興味をお持ちですか。該当する数字1つに○を付けてください。

大変興味がある	30
選択肢の1つとして考えている	90
あまり興味はない	7
現時点では興味はない	4

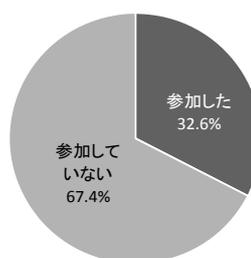
131



6 10月1日(水)東京三会主催「企業内弁護士を目指す司法試験合格者向けセミナー」に参加されましたか。該当する数字1つに○を付けてください。

参加した	43
参加していない	89

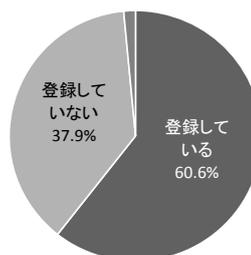
132



7 弁護士・修習生求人システム「ひまわり求人求職ナビ」に求職情報を登録されていますか。該当する数字1つに○を付けてください。

登録している	80
登録していない	50
ナビを知らない	2

132



第68期司法修習生等東京三弁護士会就職合同説明会 実施報告書

2014年11月
事業戦略部 添田 健吾



(C) Gakujo Co., Ltd. All Rights Reserved.

概要／参加事務所・企業数／来場数

【開催概要】

- 日時:平成26年10月13日(月) 11:00～16:30
- 会場:東京流通センター 第一展示場2階 A～Dホール

【参加事務所・企業数】

- 事務所:54(昨年度48)
※当日不参加2事務所を含まず
- 企業数:38(昨年度35)
※前日キャンセル1社を含まず
- 弁護士会数:7
全99ブース(相談ブース除く)

【来場数】

- 事前予約:1,008名(昨年度1,093名)
- 来場数:849名(昨年度941名)

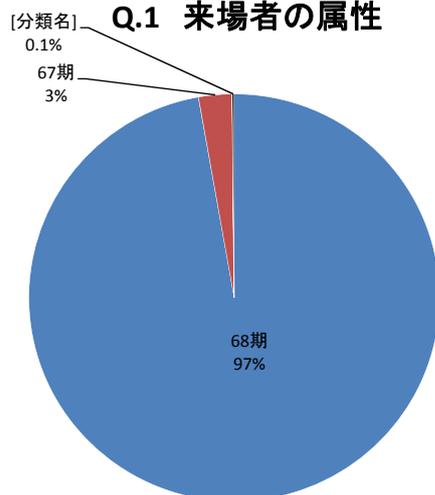
来場者アンケート

【アンケート集計】

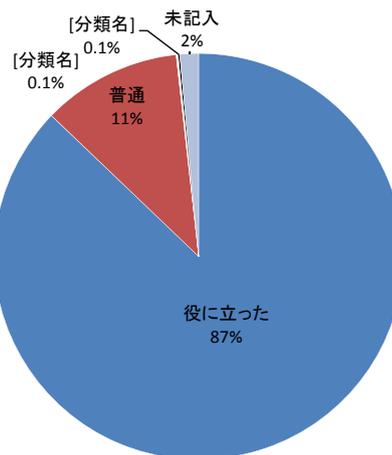
■ アンケート内容:別資料参照

■ アンケート回収数:680件

Q.1 来場者の属性



Q.2 説明会の感想

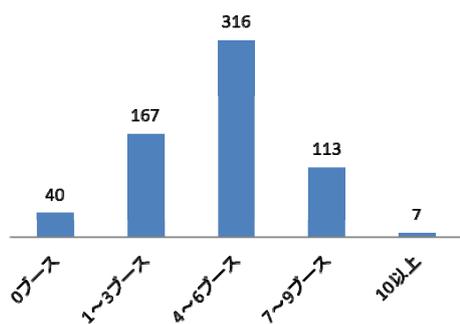


3

(C) Gakujo Co., Ltd. All Rights Reserved.

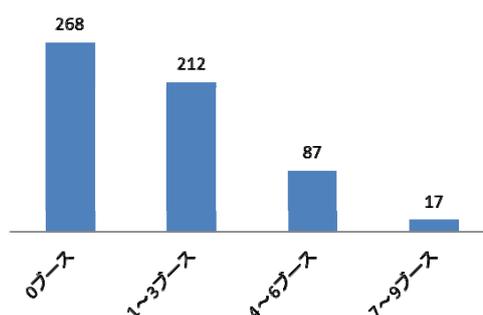
来場者アンケート

Q.3 訪問事務所数



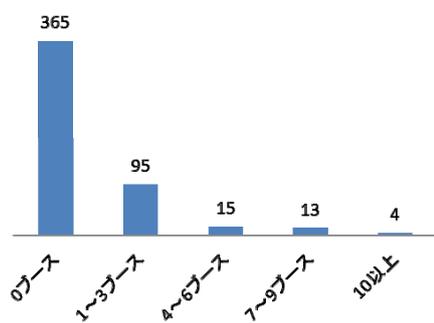
平均4.5ブース訪問

Q.3 訪問企業数



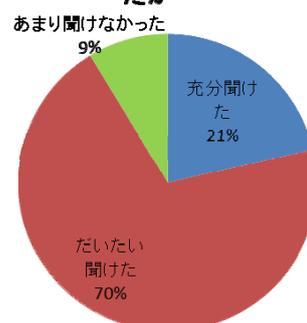
平均1.6ブース訪問

Q.3 訪問弁護士会数



平均0.7ブース訪問

Q.3 希望箇所の面談・説明を聞けたか

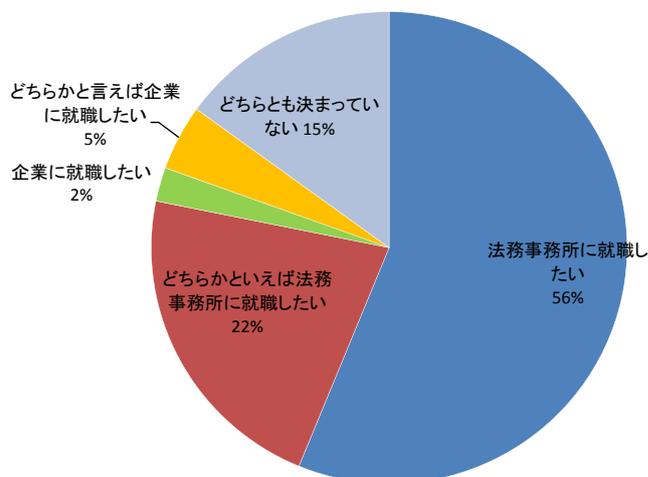


4

(C) Gakujo Co., Ltd. All Rights Reserved.

来場者アンケート

Q.6 就職先の希望について

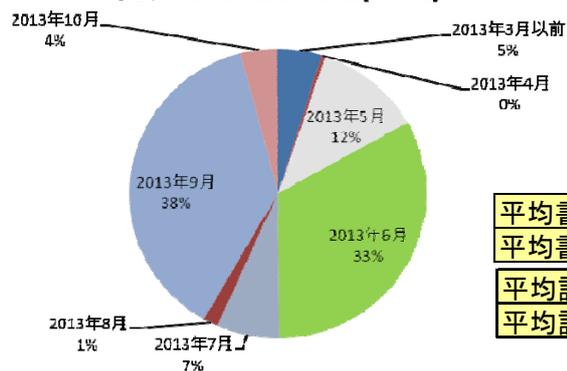


5

(C) Gakujo Co., Ltd. All Rights Reserved.

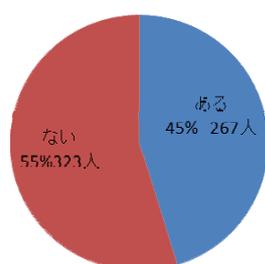
来場者アンケート

就職活動開始時期(67期)

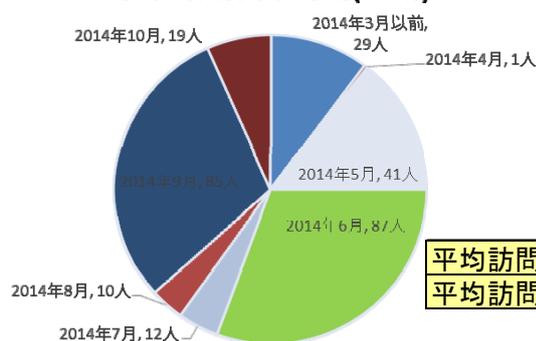


平均書類提出事業所数	8.8
平均書類提出企業数	2.1
平均訪問事業所	2.7
平均訪問企業数	1.5

Q.7 これまで就職活動をしたことがありますか (68期)



就職活動開始時期(68期)



平均訪問事業所	5.4
平均訪問企業数	1.6

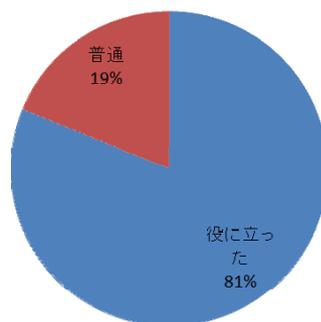
6

(C) Gakujo Co., Ltd. All Rights Reserved.

参加事務所／企業アンケート

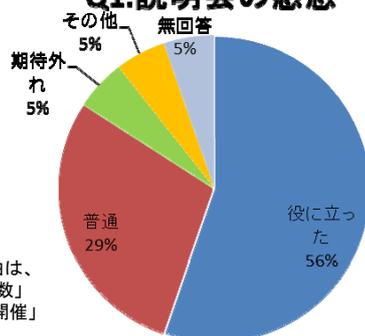
事務所

Q1.説明会の感想



企業

Q1.説明会の感想



※期待外れの理由は、「来場人数」「面談数」「事務所との同時開催」

7

(C) Gakujo Co., Ltd. All Rights Reserved.

参加事務所／企業アンケート

事務所

【Q1 具体的なコメント】

- ・面接の機会を作ることができた。
- ・沢山の方に参加していただき、当事務所を知っていただく良い機会になりました。
- ・意欲的な修習生が参加するので。
- ・直接話す機会があり、修習生がどのようなことに興味を持っているか知ることができた。
- ・修習生の雰囲気を感じられた。
- ・多数の求職者と実際に会えるのは有益だった。
- ・数多くの修習生に会えた。
- ・日頃接点のない、東京在住の方と接点を持つことができた。

企業

【Q1 具体的なコメント】

- ・多くの方に当社を知ってもらえた
- ・台風等の影響で集客数が少なかった。(昨年より)
- ・当行に興味関心のある方々に効率よく当行の説明ができた。
- ・多くの司法修習生と面談できたため。
- ・法律事務所と同時開催では、一般企業は応募者が少ない
- ・一定人数の修習生に対し、企業説明を行い、ES提出を頂けた。
- ・インハウスロイヤーに興味のある修習生と数多く話げできた。
- ・直接話をすることにより、修習生の気になっている点などが分かり参考になった。
- ・一人しか来なかった
- ・法律事務所希望の人が多かった。
- ・修習生の生の声が聞けて良かった

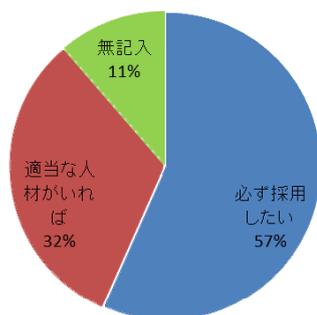
8

(C) Gakujo Co., Ltd. All Rights Reserved.

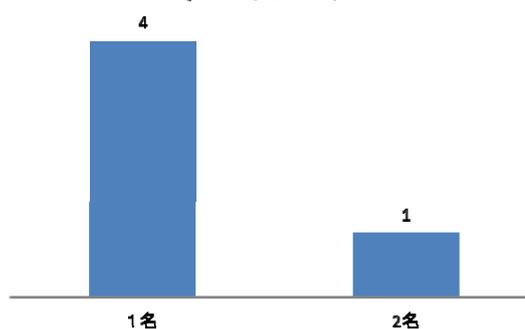
参加事務所／企業アンケート

事務所

Q5.採用計画

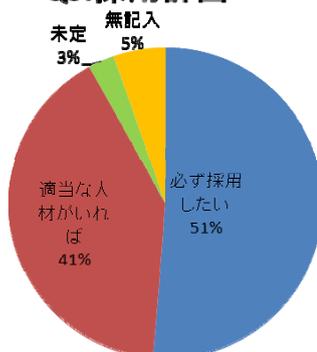


Q5.内定人数

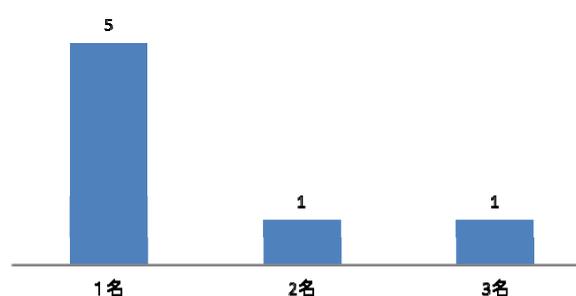


企業

Q5.採用計画



Q5. 内定人数



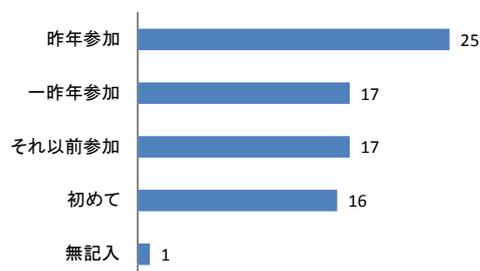
9

(C) Gakujo Co., Ltd. All Rights Reserved.

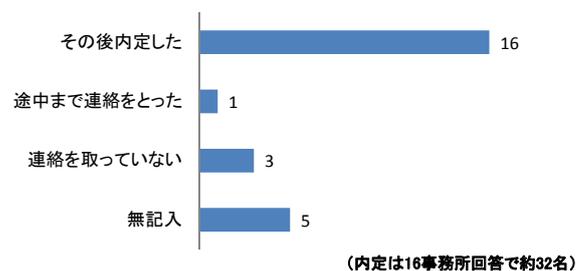
参加事務所／企業アンケート

事務所

Q6-1.過去の説明会参加実績

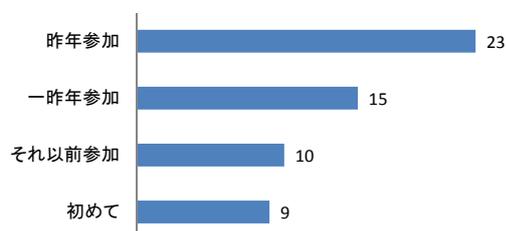


Q6-2.参加後のその後の経過

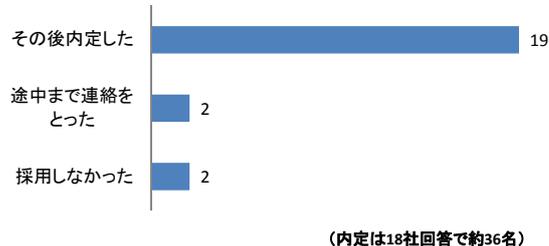


企業

Q6-1.過去の説明会参加実績



Q6-2.参加後のその後の経過



10

(C) Gakujo Co., Ltd. All Rights Reserved.

企業内で活躍する弁護士とは 弁護士採用に関する 情報提供会を開催



司法制度改革検討PT(富山和彦委員長)は、企業内弁護士を採用する企業の法務・人事担当者、および日本弁護士連合会の関係者を招き、弁護士採用に関する情報提供会を開催した。企業内弁護士採用のメリットとは何か、企業はどのようにして弁護士を採用すればよいのか。関係当事者から現状が提示された。

法的問題に柔軟に対応できる ゼネラリストを育成する

開会に当たり富山委員長は、「当PTでは、従来の『法務』の枠にとらわれず、広い意味で企業競争力を高める法曹人材を積極活用すべきとして、今年5月に『社会のニーズに質・量の両面から応える法曹の育成を』を提言した。法曹採用企業、法曹関係者の双方の話を伺うことで、法曹採用に対する関心を高めていただきたい」と述べた。

続いて同PT委員で、長年法務部門に携わってきた稲垣泰弘小松製作所執行役員より、企業における弁護士活用の実例報告が行われた。同社では約30人の法務職社員を抱え、うち9人が法曹有資格者である。しかし、同社の企業法務では資格が必須となる業務は行っていないという。

「われわれは純粋な法律の専門家を求めているわけではなく、法律知識はあくまで、ビジネスに必要な一要素にすぎない。有資格者であってもそうでなくても、優れたビジネス感覚を持ち、法律以外の分野にも興味を持って成長できることが、最も重要な採用基準であり、育成方針でもある」と説明した。

同社では、国内子会社の法務関連業務を一手に掌握しており、本社法務部門には年間約1,500件に上るさまざまな

相談が寄せられる。「われわれとしては、各社からの相談の間口を広げ、かつ各社にコンプライアンスの徹底を促す啓発活動を行っていくことが、最も重要なミッションだと考えている」と述べた。

一方、訴訟事案はグループ全体では国内外合計で年間約70件、国内では2、3件で推移しており、すべて外部の弁護士にアウトソーシングしている。

「なぜ有資格者の採用を始めたかという点、法学部出身の大卒の学生が集まらないことがきっかけだった。新司法試験合格者の就職難もあり、有資格者の採用に舵を切ったところ、たくさんの応募があった。入社した弁護士にも、一般社員の方と同じ条件、同じ方針で採用・育成を行っている。企業が抱える法律問題への対応は、柔軟で、選択の幅の広いものでなければならないと自社では考えている。よって、専門知識や順法精神だけでなく、個別問題に対してビジネス的にも倫理的にも、妥当な結論を出していけるゼネラリストに育てていきたいと考えている」と語った。

企業内弁護士の務めは 企業利益の最大化

その後、日本弁護士連合会より、企業内弁護士による業務実例報告、ならびに弁護士に関する制度・待遇・採用

等に関する情報提供が行われた。

同会委員で共栄火災海上保険の藤本和也弁護士は、同社内での自らの活動内容を紹介。組織内調整、経営陣への助言が中心業務である一方、保険会社という業態上、訴訟代理人として出廷することもあるという。「われわれ企業内弁護士の務めは、法的リスクの適切なコントロールを通じた企業利益の最大化である」と話した。また、第一東京弁護士会が作成した『企業内弁護士雇用の手引き』も紹介した。

吉岡毅日本弁護士連合会事務次長からは、弁護士採用全般における制度等の説明があった。2013年時点で企業内弁護士が全国で1,000人を超えたこと、企業内弁護士の給与基準を一般社員と同等とする企業が多いこと等の現状を紹介した。また、弁護士が弁護士登録を続ける上では、弁護士会費の納入、研修の受講、公益活動への参加が必要であり、弁護士採用を検討する企業への理解を求めた。

弁護士採用についてのお問い合わせ先

日本弁護士連合会業務部業務第三課
TEL 03-3580-9838

【E-MAIL】

himawari-navi@nichibenren.or.jp

【ご参考】

日弁連 ひまわり求人求職ナビ
<https://www.bengoshikai.jp/kyujin/link.php>

■提言「社会のニーズに質・量の両面から応える法曹の育成を」については、<http://www.doyukai.or.jp/policyproposals/articles/2014/140509b.html>

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)

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、テーマも毎回異なります。2015年4月まで、全8回の研修を予定しています。奮って御参加ください!

第4回

※無料・事前申込制

2014年11月7日(金) 18時30分～20時30分
弁護士会館17階1702会議室(弁護士会にテレビ会議配信)

講師：片岡 詳子(株式会社ユー・エス・ジェイ 法務部長)

■第4回講師：片岡 詳子弁護士(略歴)

1998年4月～2000年3月 弁護士登録、北野幸一法律事務所
2000年4月～2001年9月 法律事務所Do SOLO!パートナー
2001年10月～2007年10月 パナソニック株式会社法務本部
2007年11月～2012年10月 株式会社ファーストリテイリング法務部リーダー
2012年11月～現在 株式会社ユー・エス・ジェイ法務部長

片岡弁護士は、弁護士登録後、法律事務所勤務を経て、パナソニック株式会社に入社されました。その後、ファーストリテイリングの法務部リーダーを経て、現在はユー・エス・ジェイ法務部長を務められています。2010年から2年間、日本組織内弁護士協会の理事長も務められており、様々な業種・立場を経験された視点で、今回は、**主として新人インハウス向け**にお話しいただきます。

■第4回テーマ

※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。

- ・インハウスのキャリアパス(社内/転職)について考える
- ・インハウスの基礎知識「契約審査」について考える
- ・インハウスの基礎体力「コンプライアンス」について考える

■研修会後のアンケート寄せられた声



実務に直結する研修だった。具体的ノウハウが実例に基づいていた。

企業内弁護士としての心構えや意識の持ち方がよく分かった



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ることを意識させてくれた



異業種の法務部門の仕事の状況・方針について知る大変有意義な機会だった



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
Web申込フォーム：<https://qooker.jp/Q/auto/ja/inhousefrontline/1107/>

所定の申込用紙(裏面)またはWebにてお申し込みください。

【申込用紙】FAX送付先：03-3580-9888

Webからもお申し込みいただけます。<https://qooker.jp/Q/auto/ja/inhousefrontline/1107/>

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4回

※無料・事前申込制

2014年11月7日(金) 18時30分～20時30分
 弁護士会館17階1702会議室(弁護士会にテレビ会議配信)

講師：片岡 詳子(株式会社ユー・エス・ジェイ 法務部長)

各弁護士会でも受講可能(テレビ会議配信) ※お早めに日弁連にお申し込みください。

申込期限：11月5日(水) / 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()

※今回は、新人企業内弁護士を念頭においた講義になります。

登録番号 _____

お名前(ふりがな) _____

所属弁護士会 _____

所属企業/団体 _____

※研修会や企業内弁護士に関するセミナー等をメールでご案内しています。よろしければメールアドレスを御記入ください(既に届け出ていただいている方は結構です。)

メールアドレス _____

※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、会場での写真撮影を行っております。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。

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

■11月7日「企業内弁護士 最前線」申込／参加者報告

2014/11/11

受講場所		申込	参加
東京	59	34	
大阪	13	11	
広島	5	3	
静岡県	4	5	
愛知県	3	1	
富山県	3	3	
秋田	1	1	
兵庫県	1	0	
長崎県	1	1	
鹿児島県	1	2	
熊本県	1	1	
京都	0	3	
合計	92	65	

所属弁護士会		申込	参加
東京	29	18	
第二東京	16	7	
第一東京	13	9	
大阪	13	11	
広島	5	3	
静岡県	4	5	
愛知県	3	1	
富山県	3	3	
横浜	1	0	
兵庫県	1	0	
秋田	1	1	
長崎県	1	1	
鹿児島県	1	2	
熊本県	1	1	
京都	0	3	

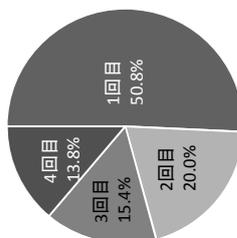
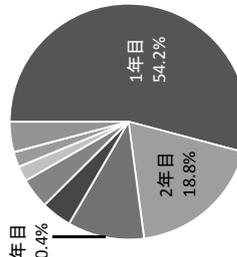
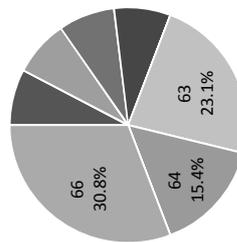
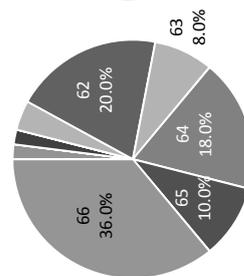
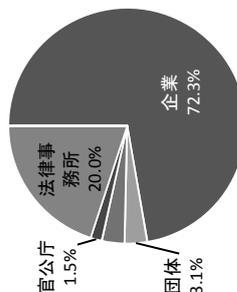
所属先		申込	参加
企業	69	47	
団体	4	2	
地方自治体	2	2	
官公庁	1	1	
法律事務所	15	13	
なし	1	0	

修習期(組織内)		申込	参加
31~40	0	0	
41~45	1	1	
51~55	1	0	
59	1	1	
60	4	0	
61	6	2	
62	9	10	
63	7	4	
64	14	9	
65	11	5	
66	10	18	
5条	1	0	

修習期(事務所)		申込	参加
28	0	1	
48	0	1	
52	0	1	
61	0	1	
62	2	0	
63	5	3	
64	2	2	
65	1	0	
66	2	4	

経験年数(組織内)		申込	参加
1年目	38	26	
2年目	13	9	
3年目	10	5	
4年目	3	2	
5年目	2	2	
6年目	1	1	
7年目	1	1	
8年目	0	0	
9年目	0	0	
10年目~	2	2	

受講回数		申込	参加
1回目	46	33	
2回目	17	13	
3回目	16	10	
4回目	9	9	



全体	
事前申込総数①	92
申込済参加者数②	57
②/①	62.0%

当日参加者数③	8
参加者総数④	65
④/①	70.7%

組織内	
事前申込総数⑤	76
申込済参加者数⑥	48
⑥/⑤	63.2%

当日参加者数⑦	4
参加者総数⑧	52
⑧/⑤	68.4%

法律事務所	
事前申込総数⑨	15
申込済参加者数⑩	9
⑩/⑨	60.0%

当日参加者数⑪	4
参加者総数⑫	13
⑫/⑨	86.7%

参加者総数		割合
全体	65	100%
組織内	52	80.0%
法律事務所	13	20.0%

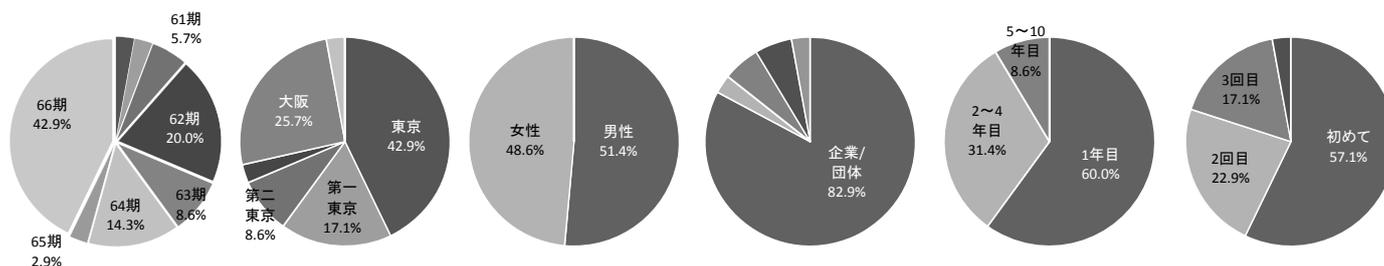
企業内弁護士研修会【企業内弁護士 最前線④】(11/7)アンケート集計

2014/11/11

【参加者数】 65 名
 【回答者数】 35 名 (回答率) 53.85%

※ 回答者の属性

修習期		所属弁護士会		性別		所属先		現所属先勤務経験		受講回数	
57期	1	東京	15	男性	18	企業/団体	29	1年目	21	初めて	20
60期	1	第一東京	6	女性	17	官公庁	1	2~4年目	11	2回目	8
61期	2	第二東京	3	未回答	0	地方公共団体	2	5~10年目	3	3回目	6
62期	7	静岡県	1			法律事務所	2	11年以上	0	4回目	1
63期	3	大阪	9			その他	1	未回答	0		
64期	5	鹿児島県	1								
65期	1	未回答	0								
66期	15										
未回答	0										



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	3つの異なる会社で勤務された経験を比較されていた点
1年目	転職に関する具体的なポイントが有益だった。契約審査の着眼点も、今後忘れないようにしたい。
1年目	具体的な契約条項についても勉強できた点
1年目	講師の方の豊富な経験を踏まえて、中身の濃い内容でした。契約書のチェック等、実務に直結する点も勉強になりました。さらに、率直な意見や経験も伺えて、考えさせられました。
1年目	キャリアパスのイメージが分かり易かった。
1年目	企業に就職したものの、自分の選択が良かったのかどうかずっと悩んでいました。そのため、キャリアパスのお話を聞いたことはとても参考になりました。
1年目	日頃悩んでいる点について参考となる話が聞けて良かった。
1年目	職場に他の弁護士がいないため、契約条項の解説がためになった。
1年目	キャリアパスのお話など、自分が気になっていたトピックスについて、経験談を含めた貴重なお話を聞けた点。
1年目	先生の御経験を具体的に伺えて、参考になりました(とりわけ、先生が転職時にどのようなお考えに基づいて行動されたかという点)。
1年目	実践的な内容で、特に雛形については参考になりました。
1年目	キャリア・契約書・コンプライアンスとテーマがそれぞれ興味のある部分で、非常に気付きも多く、すごく良かった。
1年目	分かり易かった
1年目	コンプライアンスについて
1年目	新人インハウス向けの内容構成でとても身に染みた。現在、まさに「契約屋」になりつつあり、業務の効率化に頭を悩ませていたので、御自身の経験を踏まえて契約業務をテーマにさせていただいて良かった。
1年目	視点が実務的で役立った
1年目	とても良かった。企業に入ったばかりの自分にとって、インハウスとしての目の付けどころ、腕をふるうべきところがよく分かった。わざとらしいプレゼンテーションではなく、本当に中身があった。
1年目	他では学べないようなことを学ぶことができた
1年目	契約書のレクチャーが大変役に立ちました
2~4年目	キャリアパスなど具体的な話を聞けて良かった
2~4年目	・キャリアパスの考え方がとても参考になった。 ・業務効率化(契約書審査業務)は早速取り組みたいと思う。
2~4年目	経験に裏打ちされた話だった。
2~4年目	契約審査業務についての内容が、特に興味深かったです
2~4年目	転職のお話は、経験に基づくもので参考になりました。また、契約書検討のヒントも得られて勉強になりました。
2~4年目	実感に満ちた内容だった。また、法律事務所も複数の企業も経験されている講師だったので、比較検討が興味深かった。
2~4年目	具体的に仕事をしている際の思考プロセスを話してもらえたのが良かった

2～4年目	自身の契約書審査を見直すことができ有意義だった
2～4年目	契約書のチェックの実務がかなり実践的な内容で有益だった
2～4年目	新人向けに対象を特定しており、論旨が明快だった。
5～10年目	・内容が非常に具体的で実践的だった。 ・十分に教育を受けられない(可能性のある)新人インハウスに対する講師の気遣いが大変感じられる研修だった。
5～10年目	本音が聞けた点
5～10年目	・契約書審査の本音を聞くことができ大変有益だった ・転職も片岡さんならではのお話で参考になった

■法律事務所所属

経験年数	感想
1年目	契約書の雛形に基づいてとても具体的で参考になりました。
2～4年目	具体的な話で非常に参考になりました

改善すべき点

■企業/団体所属

経験年数	感想
1年目	もっと話を聞きたかった(時間が短かった。)
1年目	訴訟をされていたとのことで、その話をもっとあっても良かった。
1年目	時間があればUSJの話も聞きたかった。
1年目	USJの業務のお話を聞く時間がなかった点。
1年目	実際の案件で面白かったものや、参考になるものがあれば紹介いただけるとありがたかった。
1年目	コンプライアンスをメインに聞きたかった
1年目	テレビ会議で雑音が多かった
2～4年目	実際に取り扱った業務(3社)の特色ある話を聞きたかった。

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	日弁連会員専用ページ	8				
3	日本組織内弁護士協会からのお知らせ	12				
4	日弁連からのメール案内(メールアドレス届出済)	10				
5	その他	2				

※以下の設問は、本研修会に初めて参加した方のみ回答

3 (現在、法律事務所に所属されている方対象)今回、企業内弁護士向けの研修を受講しようと思った理由について、該当する数字すべてに○を付けてください。

1	企業内弁護士へのキャリアチェンジを検討しているため	1				
2	企業内弁護士との協働の仕方考えるため	0				
3	企業法務に関する知識等の強化のため	1				
4	自由記載欄	0				

4 (現在、企業/団体に所属されている方対象)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について、該当する数字すべてに○を付けてください。

■法律事務関係						
1	法律家としての基礎能力(法律調査, 契約書作成, 訴訟スキル)	18				
2	専門分野(ビジネス関連法, ビジネス類型, 外国法等)	19				
■ビジネススキル						
3	組織内コミュニケーション	6				
4	税務会計・財務	20				
5	ビジネス文書作成	4				
6	プレゼンテーション, ファシリテーションスキル	5				
7	ビジネスマナー	1				
8	語学	8				
9	IT	1				
■組織内弁護士としてのキャリア形成						
10	キャリアの作り方	20				
11	ワークライフバランス	5				

■弁護士倫理						
12	総論（弁護士法，職務基本規程）	2				
13	各論（個人事件の取扱い，訴訟代理，職務上請求等）	6				
■その他						
14	自由記載	4				

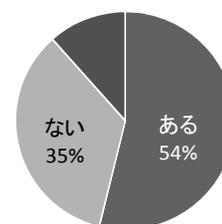
自由記載

■企業／団体所属

経験年数	感想
1年目	・外部弁護士（顧問等）との役割分担 ・適法性判断と妥当性判断 ・法務自体が社内に作られて日が浅い場合，どう作り上げていくか
1年目	インハウス向けの研修・セミナーは充実してきているが，やはり東京のみの開催が多い。テレビ会議でも出たいもの（先日の女性インハウスキャリアに関するもの）が情報として流れてきても出られないのが残念である。）
2～4年目	海外事業における社内弁護士の役割
2～4年目	社内調査（不適切会計処理，セクハラ，パワハラ等）の基本的なスキルについて取り上げていただけると助かります。

5 （現在，企業／団体に所属されている方対象）所属先の企業／団体で，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	14
2	ない	9
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
	(ナビを利用して)採用実績あり	7
	(ナビを利用して)採用実績なし	3



6 企業内弁護士に対して日弁連が実施すべき研修やセミナー，施策等に関するご意見がありましたらお聞かせください。

■企業／団体所属

経験年数	感想
1年目	雇用する企業が弁護士活動への理解が深まるようになる活動
1年目	グループ企業のインハウスについて（例：親会社のインハウスが，子会社が被告となった訴訟にどう関与するか。許可代理は可能なのか。←東京簡裁の窓口「許可代理の申請は出せる。」「許可するかは裁判官次第」。某簡裁「子会社から委任状をもらって，訴訟代理人弁護士として関与するとかですかねえ」）
1年目	今回のような試みがとても良いと思います。次は，中小企業のインハウスの方のお話も聞きたいです。

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)

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、テーマも毎回異なります。2015年4月まで、全8回の研修を予定しています。奮って御参加ください！

第5回

※無料・事前申込制

2014年12月8日(月) 18時30分～20時30分
弁護士会館17階1702会議室(弁護士会にテレビ会議配信)

講師：芦原 一郎 (チューリッヒ保険会社 ジェネラルカウンセル)

■第5回講師：芦原 一郎弁護士(略歴)

1995年 4月 弁護士登録(東京弁護士会・47期)
森綜合法律事務所(現：森・濱田松本法律事務所)
1999年 10月 アフラック(アメリカンファミリー生命保険会社)
2003年 5月 米国ボストン大学ロースクール 修了(LL.M.)
2006年 5月 米ニューヨーク州 弁護士登録
2009年 6月 日本GE株式会社
2009年 12月 みずほ証券株式会社
2013年 8月～現在 チューリッヒ保険/チューリッヒ生命 ジェネラルカウンセル

芦原弁護士は、東弁の民暴委員会と労働法委員会に所属されています。ロースクールでの授業のほか、若手企業内弁護士のための自主ゼミも主催されており、企業内弁護士の指導に定評があります。

■第5回テーマ

※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。

- ・『法務の技法』を著者自ら解説します(受講に必須ではありません)
- ・企業内弁護士の役割：ぶれないための軸を確認します
- ・企業内弁護士のノウハウ：リアルな使えるノウハウを学びます

■研修会後のアンケート寄せられた声



実務に直結する研修だった。具体的ノウハウが実例に基づいていた。

企業内弁護士としての心構えや意識の持ち方がよく分かった



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ることを意識させてくれた

異業種の法務部門の仕事の状況・方針について知る大変有意義な機会だった



■今後の研修会(予定) ※いずれも時間は18:30～20:30

[第6回] 1/23(金) 真銅孝典弁護士, [第7回(大阪)] 3/20(金) 上田大輔弁護士, [第8回] 4月中旬

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
Web申込フォーム：<https://qooker.jp/Q/auto/ja/inhousefrontline/1208/>

所定の申込用紙(裏面)またはWebにてお申し込みください。

【申込用紙】FAX送付先：03-3580-9888

Webからもお申し込みいただけます。<https://qooker.jp/Q/auto/ja/inhousefrontline/1208/>

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5回

※無料・事前申込制

2014年12月8日(月) 18時30分～20時30分
 弁護士会館17階1702会議室(弁護士会にテレビ会議配信)

講師：芦原 一郎(チューリッヒ保険会社 ジェネラルカウンセラー)

各弁護士会でも受講可能(テレビ会議配信) ※お早めに日弁連にお申し込みください。

申込期限：12月4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)
 →希望会場(弁護士会 支部)

※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 _____

お名前(ふりがな) _____

所属弁護士会 _____

所属企業/団体 _____

※研修会や企業内弁護士に関するセミナー等をメールでご案内しています。よろしければメールアドレスを御記入ください(既に届け出ていただいている方は結構です。)

メールアドレス _____

※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、会場での写真撮影を行っております。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。

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

日本弁護士連合会会員向け e ラーニング

シリーズ「コーポレート・ガバナンスに関わる弁護士のための連続講座（基礎編）
～社外役員・企業内弁護士等が押さえておくべき基礎知識」（全3回）講座紹介**第1回 弁護士のための社外役員の実務**

<講義時間：2時間2分39秒>

講師：國廣正（第二東京弁護士会）

多くの企業の社外役員や第三者委員会のメンバーを務め、弁護士としてコーポレート・ガバナンスの最前線にいる國廣正先生に、役員あるいは企業内弁護士としてのコーポレート・ガバナンスの基礎知識をご教授頂きます。企業不祥事等多くの事例分析に始まり、「経営判断の原則」のポイントからリスクベース・アプローチに至るまで、広くかつ深いご講義は、特に社外役員となろうとする弁護士には、社外役員としての基本的視座を養成するために必須の講座です。

1. 企業の危機管理の失敗例から
2. 社外役員に求められる企業不祥事の原因（真因）の理解
3. コンプライアンス、内部統制、コーポレートガバナンス（概念整理）
4. 取締役の善管注意義務に関する「経営判断の原則」
5. リスクベース・アプローチについて
6. 企業に対する社会的要請のダイナミズムとソフトロー
7. 社外役員の実務
8. 社外役員に求められる資質

【第2回 会計・財務の基礎知識】

<講義時間：2時間16分15秒>

講師：西山茂（早稲田大学ビジネススクール教授）

会計・財務の知識は、企業の役員となる弁護士はもとより、企業内でコーポレート・ガバナンスに関わる弁護士にとって必要であることは言うまでもありませんが、我々弁護士がそれを体系的に学ぶ機会は必ずしも多くありません。本講座では、役員あるいは企業内弁護士として、最低限知っておくべき基礎知識として、決算データの読み方、財務比率分析の活用、資本コストと資金調達のポイント、投資プロジェクトの評価、株主還元のポイントについて、公認会計士の資格も保有していらっしゃる西山茂先生にご解説頂きます。

1. 決算データの読み方_貸借対照表の読み方～（参考）企業のキャッシュの使用順序
2. 決算データの読み方_損益計算書の読み方～決算データの読み方での注意点
3. 財務比率分析の活用
4. 資本コストと資金調達のポイント
5. 投資プロジェクトの評価
6. 株主還元のポイント

【第3回 監査の基礎知識】

<講義時間：1時間35分10秒>

講師：松井隆幸（青山学院大学大学院会計プロフェッション研究科教授）

コーポレート・ガバナンスにおける監査の役割の重要性はいうまでもありませんが、通常の弁護士業務の中で、監査について学ぶ機会はなかなか得難いものです。本講義では、会社法上の大会社で、かつ上場会社を想定し、公認会計士監査および内部監査に関連する点に絞り、社外役員や企業内弁護士として最低限知っておくべき基礎知識について、監査論をご専門とされている松井隆幸先生にご解説いただきます。

1. コーポレート・ガバナンスと監査
2. 公認会計士監査の役割
3. 公認会計士監査の実施プロセス
4. 内部監査の役割
5. 内部監査実施プロセス
6. 監査役監査と公認会計士監査・内部監査の関係
7. 公認会計士監査・内部監査の活用

※各受講料は2,000円です。

実践英会話eラーニング講座

English for Lawyers

～世界に通じる弁護士になろう～

渉外業務への関心はあるものの、経験のない方や語学能力を向上させる必要があると考えている方等に向けた、渉外業務に役立つ実践的な英語力とコミュニケーションスキルを向上させるための英会話eラーニング講座です(テンプル大学との共同制作)。

本講座を利用して、世界に通じる弁護士になるための一歩を踏み出しましょう！

全回無料

会話編 (全4回)

会話1 国際会議でのネットワーキング ー海外の弁護士とつながる



国際会議で外国人弁護士とコミュニケーションをとったり、質疑応答を行う場面での会話例を学びます。

- ①自己紹介・日常会話をする
- ②講師に質問する
- ③会議後に情報交換をする

POINT!

- スモールトークの話題の選び方
- 講演内容の不明点について再度説明を求める表現
- 名刺交換の流儀

など…

会話2 ミーティング ー外国人弁護士に外国の法律を尋ねる



外国人弁護士に外国の法律について尋ねたり、外国人から法律相談を受ける場面での会話例を学びます。

- ①外国の離婚手続について質問する
- ②外国の養育費について質問する
- ③日本の離婚手続について説明する

POINT!

- 電話でのアドバイスの求め方
- カジュアルなミーティングにおける会話例
- 初回相談における会話例

など…

会話3 法律相談 ー外国人依頼者の法律相談を受ける



日本国内で、外資系企業の担当者と、法律相談や会議を行う場面での会話例を学びます。

- ①日本の労働法について説明をする
- ②不当解雇についてアドバイスをする
- ③訴訟の進捗状況を報告し、今後の対応を協議する

POINT!

- 相談の進行方法
- 意見を確認する際の表現
- 訴訟戦略を説明する際の表現

など…

会話4 電話会議 ー海外の企業と打ち合わせる



海外企業の担当者と、電話会議やビデオ会議を用いて打合せを行う場面での会話例を学びます。

- ①取引先の契約違反について法律相談を受ける
- ②競合禁止特約違反についてビデオ会議をする
- ③訴訟の進捗状況に関して電話会議をする

POINT!

- 海外から電話がかかってきた際の受答え
- 法的見解を伝える際の表現
- 訴訟の進捗状況を報告する際の表現

など…

効果的な学習方法

各講座では3つのシーンを収録しており、各シーンは4つのパートで構成されています。

①プレ解説

スキットを見る前に
ポイントをチェック

日本語字幕

②スキット1

様々なシーンにおける
会話例を紹介しします

英語字幕

③ポスト解説

スキット1で見たフレーズ
や有用な言い回しを
チェック

日本語字幕

④スキット2

字幕なしでもう一度
聴き理解度を確認
しましょう

字幕なし

本講座で
使用する資料

・英文テキスト
・日本語訳
・補助教材

※サイトから
ダウンロード
できます。

まずはスキット1を聴いてみましょう！あなたの理解度は…？

会話内容をほとんど理解できなかった方

初級

日本語字幕・日本語訳を効果的に利用して会話の内容を理解しましょう！

- ・解説パートでは、日本語字幕を見ながら聴いて、ポイントを押さえましょう。
- ・スキットパートでは、英語字幕とあわせて日本語訳を利用して、会話の内容を理解しましょう。
- ・英文テキストを利用して、わからない単語・フレーズにマーカーを引き、重要表現、単語を覚えましょう。

会話内容を6～7割理解できた方

中級

英語字幕・英文テキストを活用して繰り返し学習しましょう！

- ・スキットパートでは、英語字幕を見ながら、会話内容を理解しましょう。つまづいた時は一時停止し、日本語訳を確認しましょう。
- ・会話内容を書き取り、英文テキストを利用して聴き取れないところをチェックしましょう。
- ・会話を聴いて即座に復唱(シャドーイング)しましょう。

ほぼ理解できた方

上級

表現やコミュニケーションの幅を広げましょう！

- ・③ポスト解説と④スキット2(字幕なし)を繰り返し聴きましょう。ヒアリング力・語彙力を高め、表現の幅を広げます。
- ・補助教材を活用してコミュニケーションの幅を広げましょう。



日本弁護士連合会
総合研修サイトへのアクセス



①日弁連のホームページの右上のボタンから「会員専用ページ」にアクセスします。

※はじめてログインされる方は「新規ID登録はこちら」から発行手続きをしてください



②「総合研修サイト」のボタンをクリックしてアクセスします。



★いつでもどこでも

事務所・自宅のパソコンだけでなくiPhone・iPadでeラーニングを視聴できます。

★くり返し何度でも

本講座は音声データダウンロードができるので、くり返し聴き込んでマスターできます。

★効果的な学習ができる

一時停止機能や再生速度変更機能を利用すれば、自分のペースで学習可能です。

学んだ英語を活かそう！

～日弁連によるサポート制度のご案内～

■国際法曹団体会議への若手会員派遣

若手会員の国際化支援として、参加費用(登録料、旅費)の一部を補助します。海外の弁護士会・人権の最新状況・ビジネスの最先端に接しつつトップクラスの法曹と国際交流できる絶好のチャンスです。ぜひご応募ください。

■海外ロースクール推薦留学制度

日弁連は、海外ロースクールとの間で、日弁連が推薦する会員を客員研究員やLL.M.コース留学生として受け入れていただく制度を設けています。活動分野について更に研究を深めるとともに、あなたの経験を海外で発信するチャンスですので、ご利用ください。



詳細は、日弁連会員専用ページでご案内しています(お問い合わせは国際課へ)

共同制作 JFBA 日本弁護士連合会

TEMPLE UNIVERSITY
Japan Campus

お問い合わせ：日本弁護士連合会 業務部業務第三課 TEL 03-3580-9927

日本弁護士連合会主催

女性インハウスのためのキャリアアップセミナー ビジネスの発展と法務～企業内弁護士に期待すること～

2014年10月18日(土)13:30～15:30
於:弁護士会館17階1702・1703会議室

進 行 次 第

13:30～

第1部 セミナー【1702会議室】

ビジネスの発展と法務～企業内弁護士に期待すること

株式会社小松製作所執行役員法務管掌	稲垣 泰弘氏
同 法務部長	真壁 宏氏

企業内弁護士の方のプレゼンテーション

株式会社小松製作所法務部	岡部 真弓氏(61期)
同	栗林 拓郎氏(61期)
同	中村亜希子氏(62期)

14:30～

第2部 講師・参加者同士の交流会【1703会議室】

- ・グループ別の懇談(30分経過後グループ替え)
- ・名刺交換 等

配布資料

- ・進行次第
- ・(株)小松製作所様提供資料
- ・交流会座席表
- ・アンケート

2014.10.18 女性インハウスのためのキャリアアップセミナー
 ビジネスの発展と法務～企業内弁護士に期待すること～ アンケート集計

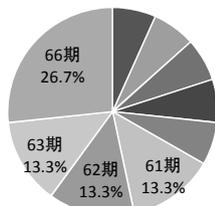
2014/10/20

【参加者数】 18 名
 【回答者数】 15 名 (回答率) 83.33%

※ 回答者の属性

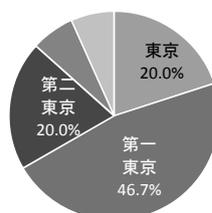
修習期

53期	1
57期	1
58期	1
59期	1
60期	1
61期	2
62期	2
63期	2
66期	4



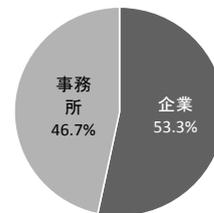
所属弁護士会

東京	3
第一東京	7
第二東京	3
横浜	1
千葉県	1



所属先

企業	8
事務所	7



1 本セミナーに参加された理由・動機についてご記載ください

■企業/団体所属

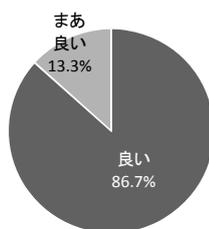
まさに気になっているテーマでした。また、会社にロールモデルがないので。
インハウスが現在の会社では私1人のため、他の方々の意見、お仕事状況を知りたかったため
法務スタート段階(私がインハウス第1号)で、会社も私も外部の先生方も手探り状態のため
他のインハウスの弁護士との交流
他の企業の法務部の状況について聞いてみたかったため
企業内弁護士同士の横のつながりが欲しかった
女性インハウスとして働き方を考えたかったから

■法律事務所所属

インハウスとして勤務予定であり、インハウスを活用する企業の取り組みについてや実際に勤務されている方々のお話をお伺いしたかったため
インハウスへの転職を考えていたので
現在の職場と比較して、インハウスの方が働き易いかどうか検討するため
本日は貴重な企画をしていただきましてありがとうございました。今後の自身のキャリアの選択肢の1つの可能性を探るために参加させていただきました
インハウスへの転職を考えていたので興味から、どういう人材が求められているのかを聞きたかった
転職の参考にするため
色々なキャリアのあり方を考えるきっかけとするため

2 本セミナーに参加した感想として、該当する数字1つに○を付けてください

良い	13
まあ良い	2
あまり良くない	0
良くない	0



上記でその選択肢を選ばれた理由をご記載ください

■良い

茶話会も、小松製作所のお話も、とても新しくとても良かったです。
受講生同士の交流会があったこと
具体的な話が伺えて非常に参考になりました
色々なバックグラウンド、会社の方のお話を聞けて、意外と同様の悩みを持っている方がいてお話できて良かった

色々な情報交換ができた
大変参考になるアドバイスがいただけた。(ベテラン、若手ともに)
コマツの執行役員及び法務部長の方々から具体的なお話を伺えたほか、3名の現職のインハウスの方から率直な御意見、御感想等のお話も聞けて、大変参考になった
交流会で色々なお話が聞けたのが大変良かったです。また、土曜というのが非常に良かったです。
特に若手の方で実際に働いていてどう受け止めているかという率直な感想が聞けて良かったです
コマツの例を具体的に聞くことができ、大変参考になった
ノヴァルティスや伊藤忠など、女性が法務のトップをされている会社の方からもお話を伺う機会があれば大変ありがたいです

■まあ良い

時間配分を少し工夫していただくとより良かったと思います

3 企業内弁護士として、キャリアアップや仕事の進め方について、今後どのような方からお話をお聞きになりたいですか。また、どのような企画（イベント・研修等）があれば参加されたいと思いますか。

安倍政権の女性管理職を増やそうとの動きとの関連で、各社の取組状況を知りたいです
多業種、業種別など多様な形態
・業種別 ・顧問側(外側)からインハウスに求めるもの等(経営者には面と向かっては言えないが、守秘義務のある弁護士同士ということで、今まで思っていたことを教えてくださる先生がいらして、大変参考になったことがあります。)
色々な業種からのお話。また、インハウスで入られて着実に社内で実績を積み上げられて昇進している方のお話も伺ってみたいと存じます
多数の会社、行政のお話を聞きたいと思いました
今回の類似企画
活用方法について管理職の方々からもう少し聞きたいです

【日本政策投資銀行・日本弁護士連合会共催】

女性起業家のためのリーガル実践講座
第1回「法人設立・創業時の法務」アンケート結果

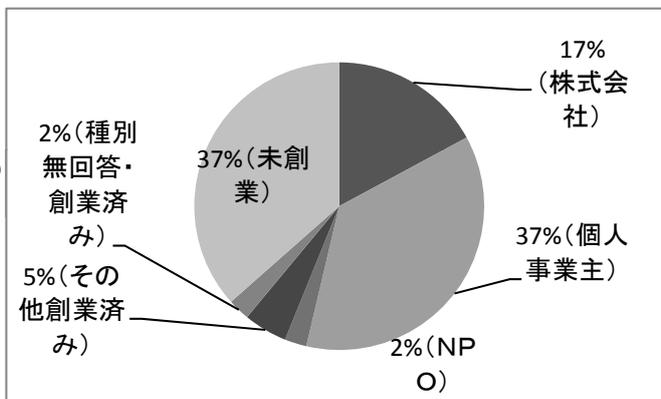
【日時】 2014年9月18日(木)

【回答者数】 41名

【貴社について】

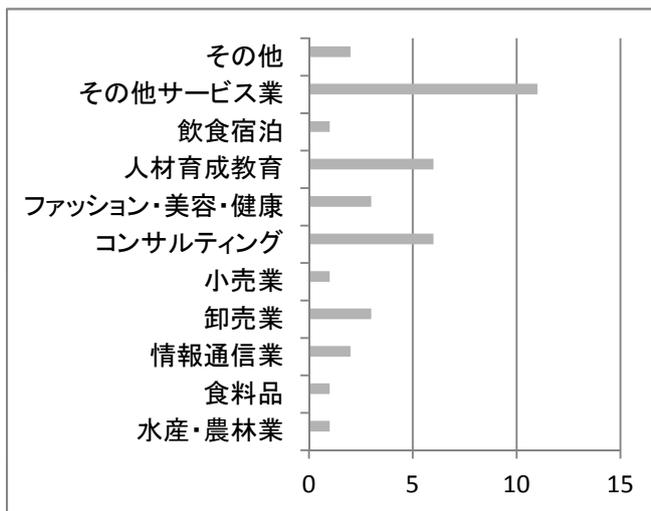
1 現在、創業されていますか？

はい…	25名
(内訳)	7(株式会社)
	15(個人事業主)
	1(NPO)
	2(その他創業済み)
	1(種別無回答)
いいえ…	15名



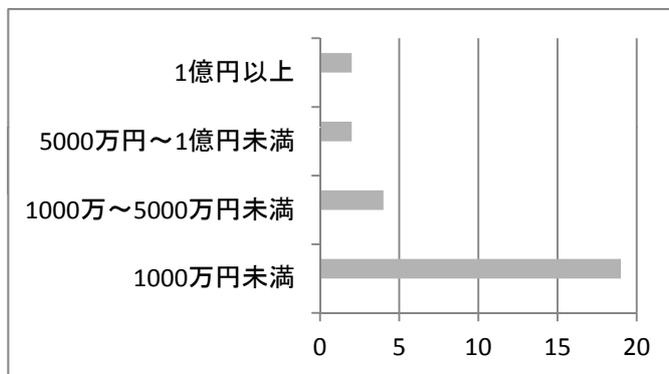
2 ①業種について(複数回答可)

水産・農林業	1社
食料品	1社
情報通信業	2社
卸売業	3社
小売業	1社
コンサルティング	6社
ファッション・美容・健康	3社
人材育成教育	6社
飲食宿泊	1社
その他サービス業	11社
その他	2社



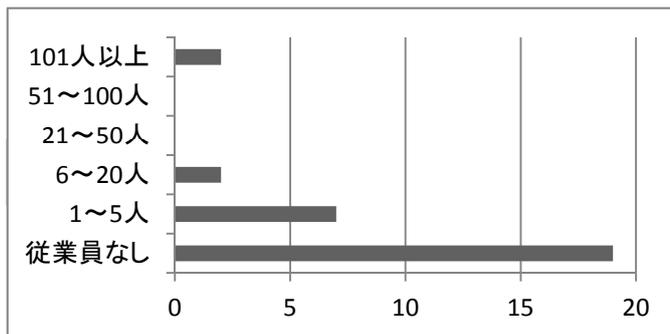
②売上高

1000万円未満	19社
1000万～5000万円未満	4社
5000万円～1億円未満	2社
1億円以上	2社



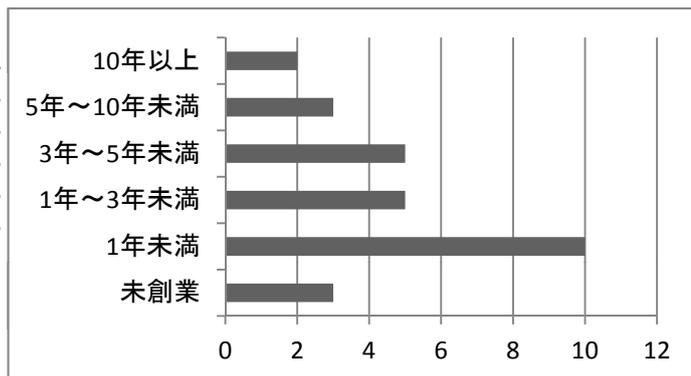
③従業員数

従業員なし	19社
1～5人	7社
6～20人	2社
21～50人	0社
51～100人	0社
101人以上	2社



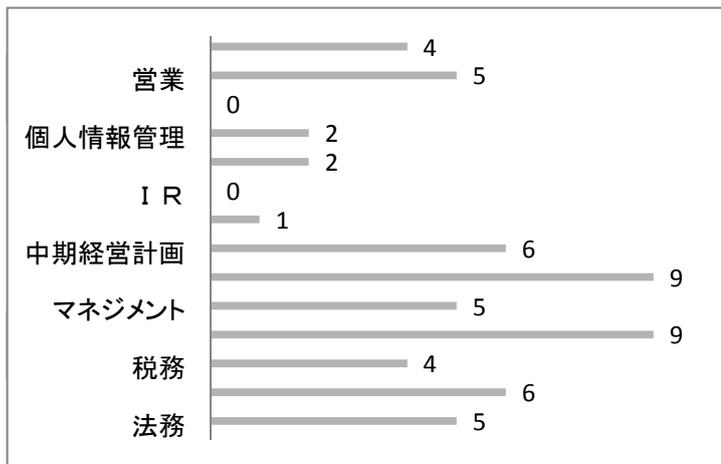
④創業

未創業	3社
1年未満	10社
1年～3年未満	5社
3年～5年未満	5社
5年～10年未満	3社
10年以上	2社



⑤現在お困りのことは何かございますか。(複数回答可)

法務	5
会計	6
税務	4
資金調達	9
マネジメント	5
資金計画	9
中期経営計画	6
相続税対策	1
IR	0
就業規則	2
個人情報管理	2
労務関係	0
営業	5
その他	4



3 弁護士との関わりについて

①これまでに弁護士の助言・サポートを受けたことはありますか？

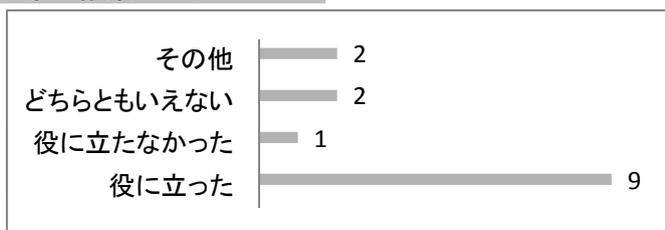
ある	16名
ない	25名

「あ
る」の

就業規則
契約書 (4名回答)
前職では、会社内に弁護士の先生が机を並べて数人常駐してくださっていたから。顧問弁護士事務所大手が5～6社あったため。
東商相談窓口にて不動産管理契約について質問しました。
事業規模と個人を守る点でスタートから法人をすすめられた。
株式会社設立時に様々な観点
家族の困りごとで。

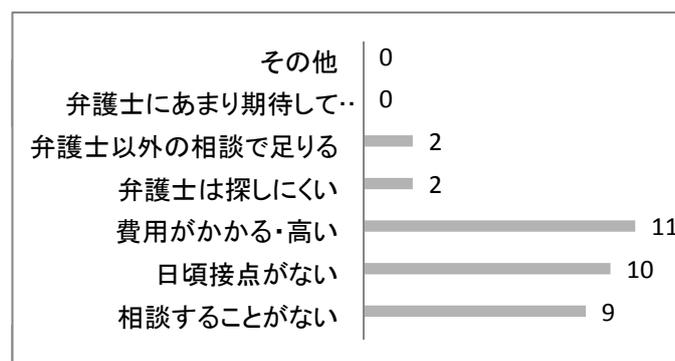
②弁護士の助言・サポートを受けた方でその結果について

役に立った	9名
役に立たなかった	1名
どちらともいえない	2名
その他	2名



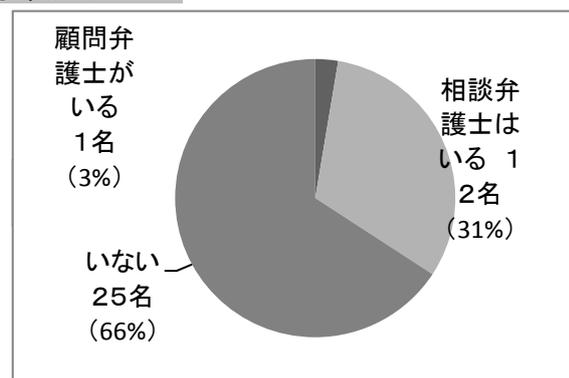
③弁護士の助言・サポートを受けたことのない方で受けなかった理由について(複数回答可)

相談することがない	9名
日頃接点がない	10名
費用がかかる・高い	11名
弁護士は探しにくい	2名
弁護士以外の相談で足りる	2名
弁護士にあまり期待していない	0名
その他	0名



④現在、身近に相談できる弁護士はいますか？

顧問弁護士がいる	1名
相談弁護士がいる	12名
いない	25名



⑤どのような条件が整えば弁護士に相談しやすいなどの御意見について(自由記載欄)

事前に金額の目安が明示されていると活用しやすいです。
会社には顧問弁護士はいますが、個として今後の事は分かりません。
株式会社にして顧問や専門家など不安解決かつ安定的発展企業にできるのであれば利用したい。
信頼できる方の紹介の弁護士であれば安心だが、イメージとして相手によって高額を請求されるように感じる。得意分野やプロフィール、相場金額が手軽にwebで検索できるといいのでは。
一社ではハードルが高いが、数社で顧問契約ができれば立ち上げたばかりの小さな会社にはありがたい。
こんな内容なら無料で簡単に答えていただけるなど分かれば嬉しいです。こんな内容で相談なんてと恐縮してしまいます。
公的機関の無料相談の質をもう少し組織的にチェックして正確なアドバイスをしてもらえる様になると利用しやすくなると思います(個人差が大きい様なので)。
低料金で価格が明確な場合
費用面で無理があります。無償のボランティアかつ一人の方が専門でいて下さると活用できる様になります。

【本日のセミナーについて】

1 本日参加された理由、疑問点、特に習得したいポイント、悩みや課題について(自由記載欄)

1	起業済みですが、資本の入れ方等とても参考になりました。
2	契約書作成の必要性から。
3	法務面を再確認したかった。他の起業家の方と名刺交換の場を求めています。
4	事業化するための実務的知識、こういった法人格が適切なのか。
5	勉強のため。
6	特許意匠のアイデアを商品化したい。全てが手探り状態。
7	1から専門家から創業について知りたかった。
8	起業セミナーの講師より海外へ向けてのライセンス契約するには法人化した方がいいと勧められたので、参加した。
9	経営者としての知識を1から身につけたい。
10	自身の創業時に失敗しない為の法律知識。今後顧客になるであろう人の為に最低限の知識・考え方の方向性を習得したかったから。
11	業法関係でどこから抵触するのか、どのレベルで専門家に相談すべきか、どこまでなら走って良いのかわからなく困ります。
12	先月、株式会社を設立し、改めて法的に気をつけなくてはいけない面を確認したかった為。
13	今後のために。
14	様々な知識を得たい。
15	開業後の再確認、資金調達(他より資本等)思案中です。
16	創業に関する法務的ポイントを聞きたかったの。
17	専業アイデア以外に創業に関わる法務について知識を得るため
18	法人選択。
19	個人事業主ですが、法人化したらどうなるのか知りたかったのですが、勉強になりました。大手の取引先がこちらが個人事業主ということで、一線を引かれる時がままあります。でも法人化は大変そうだなと思いました。
20	必要な法律を知ること。気軽に相談できることがあるのか、ないのか。
21	法務関係でつまずくと面倒なので、先に実例や知識を得たいと思ったため。
22	現在、個人事業主で行っているため、今後その他事業も含め法人化を考えたい。ビジネス計画そのものの話はよく聞けるが、法務関係は聞いたことがないので伺ってみたいと思った。

2 時間、場所、構成等について

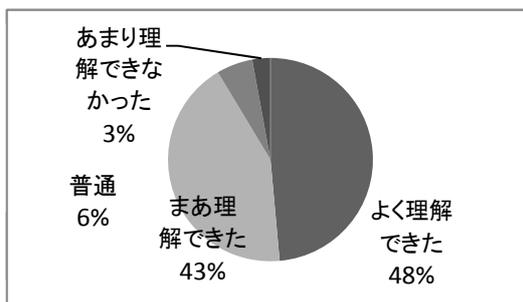
適当 27名
改善を希望 3名 内

- ・13時～16時くらいが良い
- ・途中、休憩を入れてください。
- ・夜の時間帯の開催ですとより参加しやすい

3 今回のセミナー(法人設立・創業時の法務)について

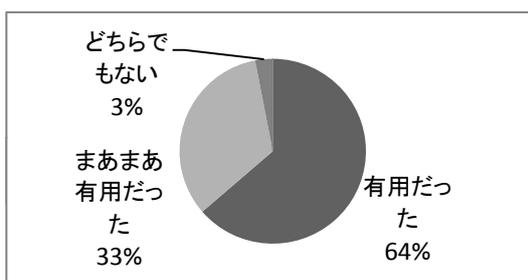
①理解度

よく理解できた 17名
まあ理解できた 15名
普通 2名
あまり理解できなかった 1名
全く理解できなかった 0名



②有用度

有用だった 21名
まあまあ有用だった 11名
どちらでもない 1名
あまり有用でない 0名
全く有用でない 0名



4 今回のセミナーの説明について御意見など(自由記載欄)

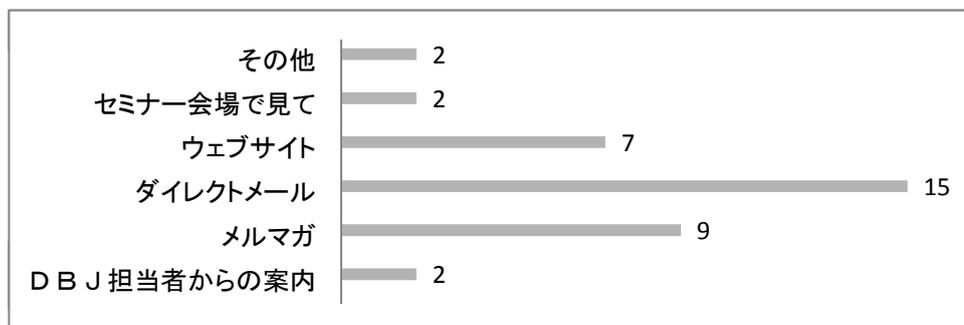
1	もっと深く知りたいです。
2	事業をしているとまだいえない状況なので、くわしく聞きたかった。聞けてよかった。
3	とても分かりやすく、起業に勇気が持てた。
4	一般論すぎてあまり参考にならなかった(知っている内容が多すぎて)。もっとテーマを絞っていただいた方が有用だと思います。もっと個別にお話が聞きたかったです。
5	具体例も多くなりたいへん良かった。
6	難しかった。
7	専門家の協力(知識)は大切だと思った。弁護士・税理士などのつながりを持ちたい。
8	法人設立の手續とコストをもっと詳細に説明してほしい。全般的にはとても有益な話を聞いた。
9	テーマが大きいので難しいかと思いますが、各項目詳しく伺いたかったです。一般社団法人とNPO, 株式についてなど。
10	とても分かりやすく、(法人として)会社を起こすということへの心構えについて考えることができた。
11	基礎的なことが分かってきました。株主2/3以上の議決権を持つ意味、株の種類、いろいろあるんだなど。

5 次回以降のセミナーの講義内容等についての要望(自由記載欄)

1	周りの方たちとお話できて刺激を受けました。
2	合同会社の位置付け。社会から見た信用性はどのようなのでしょうか。
3	困っていることはネットで調べたり、個別に専門家に相談したりしているので、もっと見落としやすい点か個別の成功例等をお聞きしたいです。
4	具体例を多く含めていただけると助かります。
5	楽しみにしています。
6	登記書類や各種届出など具体的なものを見たい。定款や就業規則などのひな型を見たい。説明も受けたい。
7	具体的に参考となるようなフォーマットや具体的事例が学べたら嬉しいです。
8	①契約のポイント、②契約・取引について。相手とうまくいかなかった時どう対処したら良いかなど
9	様々な資金調達時の法的に関わる事案例
10	予定通りの内容で期待しています。
11	身近な内容だと助かります。
12	もっと実例を交えて説明いただけるとより理解が深まると思います。
13	途中で5~10分の休憩を入れていただければ。

6 セミナー参加のきっかけについて

DBJ担当者からの案内	2
メルマガ	9 (...うち女性ビジネスコンペティション:1, 新日本:1, 無記名:7)
ダイレクトメール	15 (...うちDBJ:6, 東京都中小企業振興公社:2, 無記名:7)
ウェブサイト	7 (...うちDBJ:1, 日弁連:2, 無記名:4)
セミナー会場で見て	2 (...うちウーマンズミーティング:1)
その他	2 (...新聞の起業等の情報欄, TVのWBS・ネット検索)



日本政策投資銀行&日本弁護士連合会 共催セミナー

「女性起業家のためのリーガル実践講座 第2回」 事業継続・維持の法務①

株式会社日本政策投資銀行と日本弁護士連合会は、女性によるビジネスの発展をリーガル面からサポートする連続講座を開催しています。

「経営者の旅」をモチーフにしたリーガル実践講座 第2回は、「旅を快適・安全に進めるために～事業継続・維持の法務」をテーマに、取引に必要な法律知識、契約書の活用方法等を解説します。

プログラム

■日時

2014年11月11日(火) 10:00am - 12:00pm (開場 09:30am)

■次第

09:30 開場
10:00 開会の挨拶
10:05 「旅を快適・安全に進めるために
～事業継続・維持の法務」八掛 順子弁護士
(1) 取引に必要な法律知識
(2) 契約書の活用方法
契約書の重要性
契約書のチェックポイント 等
12:00 閉会挨拶・次回の予定ご案内

■会場

大手町フィナンシャルシティ サウスタワー
3Fカンファレンスセンター
〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-7
電話: 03-6225-2661

■対象

女性経営者、起業を予定している女性

■定員

50名

お申し込み

以下の「[お問合せフォーム](#)」に、「11月11日事業継続・維持の法務①参加」と記載の上お申し込みください。

https://secure.dbj.jp/jp/ja/contact/inquiry/women/lnit.do?receipt_pattern=inquiry-01-006&receipt_country=jp&receipt_lang=en&receipt_department=202

お申し込み確認後、ご登録いただいたメールアドレス宛に『セミナー受講証』を送付いたします。当日は、受講証(メール)を印刷し、お名刺とともにお持ちの上、会場にお越し下さい。

なお、お申し込みは事前登録制(先着順)とさせていただきます。定員50名になり次第、締切日前でも締切りとさせていただきますので、ご了承ください。

申込締切: 11月10日(月) 正午

【セミナーに関するお問い合わせ先】

株式会社日本政策投資銀行 女性起業サポートセンター(DBJ-WEC)
〒100-8178 東京都千代田区大手町1-9-6 大手町フィナンシャルシティ サウスタワー
TEL: 03-3244-1652(センター代表)
<http://www.dbj.jp/service/advisory/wec/>

※お申し込みによってお知らせいただいた皆さまの個人情報につきましては、当セミナーの運営に関わる事務に利用させていただくほか、株式会社日本政策投資銀行*および日本弁護士連合会**で共有させていただき、今後、実施する説明会、セミナー、勉強会、研究会、発行書籍、および業務内容等のご案内をさせていただく目的以外には使用いたしません。個人情報の管理は、株式会社日本政策投資銀行および日本弁護士連合会がそれぞれの個人情報保護方針に従い厳重に管理いたします。

* <http://www.dbj.jp/service/advisory/wec/> ** <http://www.nichibenren.or.jp/>

日本政策投資銀行 & 日本弁護士連合会 共催セミナー 女性起業家のためのリーガル実践講座 全4回

株式会社日本政策投資銀行と日本弁護士連合会は、女性によるビジネスの発展をリーガル面からサポートする連続講座を開催しています。

スタートアップ期の女性起業家にこそ知ってほしい「法的リスクにつまずかない会社経営」を「経営者の旅」に見立てて講師陣の弁護士が分かりやすく解説します。

開催スケジュール・プログラム

※プログラム内容は都合により変更することがございます。予めご了承ください。

第1回

2014年9月18日(木) 法人設立・創業時の法務

開催済

- ・「旅立つ前に必要な準備とは？」 講師: 樽本 哲 弁護士
- ・(1) 事業経営と法律の関わり
- ・(2) 設立・創業時の法務

第2回

2014年11月11日(火) 事業継続・維持の法務①

- ・「旅を快適・安全に進めるために」 講師: 八掛 順子 弁護士
- ・(1) 取引に必要な法律知識
- ・(2) 契約書の活用法(契約書の重要性、契約書のチェックポイント等)

第2回の詳細は
裏面をご覧ください

第3回

2015年1月27日(火) 事業継続・維持の法務②

- ・「旅のトラブル予防と対処法」 講師: 松林 司 弁護士
- ・(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) 組織運営に必要な労務知識(従業員との雇用契約等)

第4回

2015年3月(日程未定) 事業発展の法務

- ・「目標に向けて旅を続けるために」 講師: 市毛 由美子 弁護士
- ・(1) 知的財産権の戦略的活用、フランチャイズ等
- ・(2) M&A等の組織再編、業務提携、海外展開等

開催概要(全回共通です)

- ▶ 時間: 10:00am~12:00pm (開場9:30am)
- ▶ 会場: 大手町フィナンシャルシティ サウスタワー
3Fカンファレンスセンター
〒100-0004
東京都千代田区大手町1-9-7
電話: 03-6225-2661
- ▶ 定員: 50名
- ▶ 受講料: 無料
- ▶ 対象: 女性経営者、起業を予定している女性

アクセス



日本弁護士連合会の中小企業向け法律支援について

2014.12.3

- 1 日弁連中小企業法律支援センターの設置
- 2 同センターの活動
 - (1) 「ひまわりほっとダイヤル」(0570 - 001^{おおい} - 240^{ちゅーしょー})
 - (2) 各地における中小企業関連団体との意見交換会（通称：キャラバン）
 - (3) 中小企業再生支援
 - (4) 海外展開支援
 - (5) 創業支援
 - (6) 事業承継に関する中小企業支援団体との間の意見交換
 - (7) 中小企業関連団体との連携
- 3 課題
 - (1) 広報
 - (2) ニーズと対応策の明確化
 - (3) 中小企業支援のモデルの確立

以 上

日弁連の中小企業法律支援の取り組みのご紹介

第1 「日弁連中小企業法律支援センター」の発足

日弁連中小企業法律支援センター（以下「日弁連センター」という。）は、法的な支援を必要とする中小企業の増大に鑑み、中小企業事業者の弁護士に対するアクセス障害を解消し、そのニーズに応えるべく、従前の体制を拡充強化して、2009年11月1日、理事会内本部組織（ ）として設置された。

（ ）日弁連の会長を本部長として、副会長の全員や全国52の弁護士会の会長及び全弁護士会からの委員などで構成される日弁連でもっとも強力な組織。

第2 「ひまわりほっとダイヤル」(コールセンターサービス)

～ 日弁連の取り組みの基幹事業 ～

日弁連センターでは、2010年4月1日から全国共通の電話番号（0570-001-240（おーいちゅーしょー））を用いて、弁護士が全国の中小企業事業者からの相談を受ける「ひまわりほっとダイヤル」を開設した。

「ひまわりほっとダイヤル」は、NTTの自動電話転送システム（ナビダイヤル）を利用し、中小企業事業者である相談者が全国共通の番号に架電すると、架電地域の弁護士会へ自動的に転送され、当該弁護士会から指名された弁護士による面談相談を受けられるシステムである。

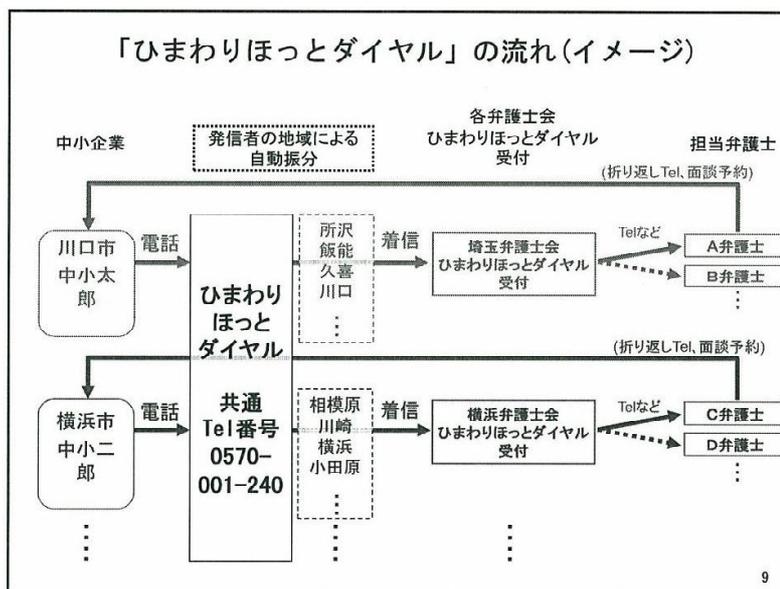
運用開始にあたり、2010年4月1日から9月30日までの半年間は、初回30分間の面談の相談料を無

目的	「弁護士が組織的かつ全国的に法的サービスの提供を行うことができる態勢」を支えるシステム ※中小企業による弁護士利用の促進ツール ○弁護士利用経験のない中小企業のハードルを下げる ○弁護士（特に若手）と中小企業の出会いの機会
特徴	・電話番号 … 全国共通 ^{おーいちゅーしょー} 0570-001-240 ・地元の弁護士会が受付、相談を担当
対象	中小企業にかかわる法的問題一般 売掛金の回収、債務整理、再生、労使交渉、契約書の作成・チェック、事業承継など
利用の流れ (詳細は別紙)	①相談者 → (発信地域で自動分類) → 各弁護士会窓口 ②各弁護士会窓口 → (FAX・電話等) → 担当弁護士 ③担当弁護士 → (電話等) → 相談者 ④弁護士と相談者が面談(法律事務所等) ☆初回相談終了後：継続相談、直接受任が可能。

時間	月曜日～金曜日(祝日を除く) 10:00～16:00(正午～午後1時までを除く)
受付	相談者(発信者)の地元の弁護士会の窓口が対応 *受付では、連絡先、概要などを聴取するだけ。 相談は、担当弁護士と面談の際に。
費用	①初回面談30分まで ・下記を除く全国37の都道府県で無料 ・ { 栃木、山梨、長野、奈良、三重 } 5,250円(消費税込)。 ・ 福井、宮城、香川、徳島、愛媛 ②30分経過後及び2回目以降 →原則有料。面談予約又は相談開始時に協議。 ※電話代は相談者負担。
実施状況	2010年4月1日スタート(全国一斉) *通算10469件の相談を実施(平成24年2月末まで)
問合せ先	日弁連事務局業務第一課 03-3580-9981

料とし、その後、2012年3月31日まで上記無料期間を半年間ずつ延長してきた。気軽に相談できることから中小企業支援あるいはセーフティネットとしての役割が明確となり、中小企業庁をはじめ多くの公的中小企業支援団体等の協力が得られた。(なお、初回30分間の相談料については、キャンペーン期間の終了に伴い、弁護士会の実情に応じて一部の会で有料に切り替わっている。)

また、当センターでは「ひまわりほっとダイヤル」の利用促進及び中小企業関係者に対する情報提供等を目的として専用の



ホームページ (URL:<http://www.nichibenren.or.jp/ja/sme/index.html>) を開設しているが、窓口の受付時間外の時間帯に全体の4割超のページビューがあることが確認されていることから、これらの方のニーズに応じるため、2012年2月から上記ホームページ上で「ひまわりほっとダイヤル」のオンライン申込サービスを開始した。架電の経緯の内訳中、ホームページ、オンライン申込が急速に伸びている。

第3 中小企業庁等との連携・協同

1 協力関係の宣明 ～共同コミュニケ～

中小企業庁や金融庁等との間で、中小企業に対する法的支援に関する相互理解を深め、相互連携を確立・強化するため、日常的に各種問題について緊密に協議・連携を図る、各種審議会ほかに弁護士委員が参加する等しつつ、特に、中小企業庁との間では、これまでに以下のとおりの共同コミュニケを公表してきた。

「中小企業の法的課題解決支援のための中小企業庁と日本弁護士連合会の連携について」(2007年2月6日)

「中小企業の法的課題解決支援のための経済産業省中小企業庁と日本弁護士連合会の連携強化について」(2010年3月18日)

「中小企業の法的課題解決支援に向けた中小企業庁と日本弁護士連合会の連携の拡充について～震災復興のために～」(2011年6月15日)

「中小企業金融円滑化法への対応及び中小企業の海外展開の支援に関する

中小企業庁と日本弁護士連合会の連携の強化について」(2013年2月25日)

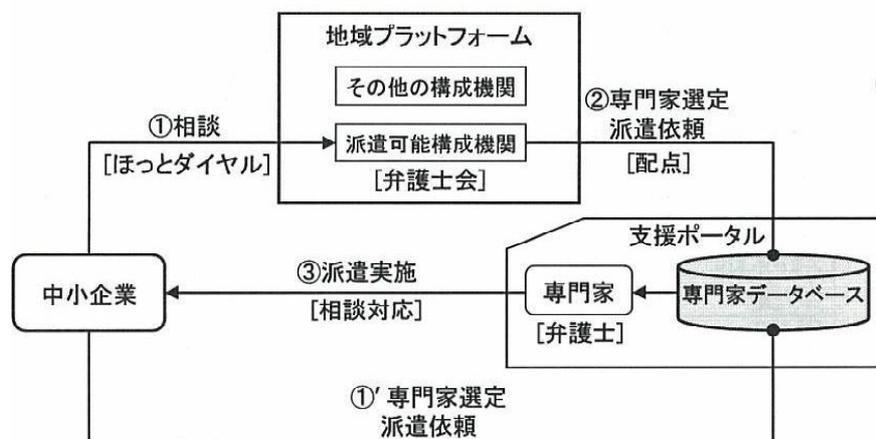
2 中小企業庁の中小企業支援施策への協力・連携

(1) 中小企業支援ネットワーク強化事業との連携 ～ 専門家派遣事業～

中小企業庁からの提案を受け、「ひまわりほっとダイヤル」と同庁が実施する「中小企業支援ネットワーク強化事業」(以下「ネットワーク強化事業」という。)を連携させることによって中小企業に対する支援の充実を図ることとなり、2012年3月9日付けで全弁護士会に連携への参加を呼びかけた。この連携によって、「ひまわりほっとダイヤル」の相談担当弁護士が行う法律相談に対し、一定の公費支出が実現され、その後の専門家派遣事業の利用も可能となった。また、これによって弁護士会の負担も軽減され、中小企業による弁護士の利用の促進にもつながることから、弁護士会にとっても有益な連携であった。(ネットワーク強化事業は2013年3月末をもって終了。)

(2) ビジネス創造等支援事業(地域プラットフォーム)との連携 ～ 専門家派遣事業～

2013年度以降の連携のひとつとして、上記ネットワーク強化事業の後継事業である「ビジネス創造等支援事業」(プラットフォーム事業)と連携して、各地の弁護士会との協同



で、弁護士を専門家派遣できる制度を構築中である。

(3) 認定経営革新等支援機関

2012年8月30日に施行された「中小企業の海外における商品の需要の開拓の促進等のための中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律等の一部を改正する法律」(「中小企業経営力強化支援法」)により「経営革新等支援機関の認定制度」が創設された。

この制度は、国が既存の中小企業支援機関(商工会, 商工会議所等)に加え、弁護士, 公認会計士, 税理士, 金融機関, NPO法人等を経営革新等支援機関として認定することにより支援の担い手を多様化・活性化し, 専門性の高い支援を行おうというものである。この認定を受けた認定経営革新等支援

機関（以下「認定支援機関」という。）は中小企業の経営支援において広範な機能を果たすことが期待され、特に、2013年3月末の中小企業金融円滑化法の終了によって経営が悪化する中小企業の再生支援は、その重要な業務の一つとなる。

すでに2万3000近くの支援機関の認定がなされ、弁護士・弁護士法人もほぼ全国隈無く1560余が認定を受け、認定機関としての役割を果たしつつある。

第4 中小企業支援諸団体・機関との連携

1 日弁連と中小企業支援団体との連携

中小企業の弁護士へのアクセスを促進し、あるいは中小企業を効果的に支援するために、日弁連は、

- ・2011年4月27日、日本政策金融公庫と「中小企業等支援に関する覚書」の締結
- ・2011年6月15日、中小企業基盤整備機構と「東日本大震災によって被害を受けた中小企業の支援に関する協定」の締結

をはじめ、日本商工会議所、全国商工会連合会、中小企業再生支援全国本部、商工組合中央金庫など、各中小企業支援諸団体・機関と連携を図り、強化している。

2 各弁護士会と地域の商工団体等との連携促進等

（1）中小企業と弁護士との間のアクセス障害を解消するためには、各弁護士会と当該地域の商工団体等との連携をはじめ、各弁護士会における取り組み強化が重要である。そこで、毎月の当センターの理事会内本部会議で情報交換や取組強化方策の協議等を重ねてきた。

（2）上記の取り組み・連携を更に促進することを目的として、2010年9月から全国各地で中小企業支援のための意見交換会を実施した（第1回熊本県（2010年9月）・第2回青森県（2010年11月）・第3回新潟県（2011年2月）・第4回和歌山（2011年6月）・第5回鳥取（2011年7月）・第6回函館（2011年9月）・第7回沖縄（2012年2月）・第8回福井（2012年5月）・第9回宮崎（2012年9月）・第10回長野（2013年1月）・第11回徳島（2013年7月）・第12回釧路（2013年11月）・第13回群馬（2014年2月）・第14回岡山（2014年7月）・第15回岩手（2014年11月））。

3 中小企業向け全国一斉相談会等の実施

中小企業分野への弁護士業務の一層の拡充を図るため、中小企業庁をはじめとする中小企業支援機関及び各地の商工団体等との連携を図りつつ、弁護

士会が中小企業支援のために取り組んでいることを広く周知するため、毎年、9月16日前後頃、連携団体の協力を頂きながら、全国各地で中小企業に関する全国一斉無料法律相談会及びシンポジウムを実施してきている。今年度は9月9日を中心として実施した。

第5 重要課題に対応した日弁連の取り組み

1 金融円滑化法終了問題への対応

中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律（以下「中小企業金融円滑化法」という。）が2013年3月末をもって終了した。中小企業金融円滑化法により、リスケジュールを受けている中小企業は全国で約30万社ないし40万社と言われ、このうち、5万社ないし6万社が抜本的な対応を迫られると危惧されている。

日弁連センターでは、とりわけ2012年度以来、中企庁長官からの直々の強い要請も受けつつ、この中小企業金融円滑化法の終了の問題への対応として、次のような取り組みほかを行った。

ひまわりほっとダイヤルのさらなる広報及び周知（弁護士が事業再生にも取り組んでいることを前面に打ち出した新しいデザインのチラシの作成・配布）

事業再生に取り組む弁護士の育成、体制整備（研修、2種類の手引書の発刊、弁護士会におけるひまわりほっとダイヤル相談体制強化の依頼）

中小企業関連団体や金融機関との連携強化やこの問題への対応の必要性の啓発を目的とした二度のシンポジウムの開催

中小企業金融円滑化法終了110番の実施（2013.3.7～8） 175件の相談
特定調停の事業再生への活用方策の策定・実施（中小企業庁・最高裁判所等との協議）

2 経営者保証ガイドライン

「経営者保証に関するガイドライン」（2013.12策定）が、本年2月から適用開始されました。弁護士は保証人の債務整理を支援する専門家として関与することが期待されている。会員研修会で、特定調停スキームの活用などの整理手続や、経営者の安定した事業継続等のために残すことができる残存資産の考え方等を周知・徹底するなどの取り組みを進めている。

3 中小企業の海外展開支援の取り組み

（1）中小企業海外展開支援弁護士紹介制度

日本商工会議所等からの中小企業が海外進出を行う際における弁護士の法的支援態勢整備の要請を受け、当センター内に2011年8月に国際業務支援部

会を発足させ、関係機関に対するヒアリングによる具体的ニーズ調査を行った。国際業務支援態勢を整備するには日弁連全体で取り組む必要があることから、外国法事務弁護士及び国際業務に関する委員会、日弁連知的財産センター、若手法曹サポートセンター及び研修センター等の関連委員会委員からなる中小企業の海外展開業務の法的支援に関するワーキンググループ（以下「海外展開WG」という。）が2012年1月に発足した。

海外展開WGでは、パイロット事業として、2012年5月16日より、東京・神奈川・愛知・大阪・福岡で、その後、新潟及び札幌地域が加わって、現在、国内の7つの地域において、「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」を実施している。本制度について、日本貿易振興機構（ジェトロ）、東京商工会議所、日本政策金融公庫、信金中央金庫及び国際協力銀行の協力を得ており、各協力団体から紹介のあった中小企業に対して、日弁連から、国際的な企業法務・取引法務の豊富な経験を有する弁護士を紹介する仕組みをとっている。本制度における弁護士報酬は、初回30分は無料、それ以降については10時間まで30分毎に一律10,000円（税抜）としている。

2014年9月末日現在での累計申込数は約100件である。協力団体の拡大にも力を注いでいる。

（2）その他海外展開支援活動

海外展開WGにおいて、海外展開支援に携わることのできる弁護士の裾野を広げるべく、国際取引契約の基礎や中国やベトナムなど新興国の法制に関するeラーニングコンテンツを作成した。

海外展開WGにおいて、2012年度、香港律師會（The Law Society of Hong Kong）との間で、日本の中小企業の支援に関する覚書を締結し、依頼企業の希望に応じて、上記中小企業海外展開支援弁護士紹介制度とほぼ同様の報酬体系（初回30分無料はなし）にて、香港ソリシターの紹介を受けることが可能となった。

第18回弁護士業務改革シンポジウム（2013年11月8日、神戸市）

近年、特に地方において、中小企業の海外進出への弁護士の関与・法的支援を求める声が増えている。こうした状況を踏まえ、2013年11月8日に神戸市で開催された第18回弁護士業務改革シンポジウムでは、当センターと海外展開WGが共同で、「弁護士による中小企業の海外展開支援 ～あなたの町の中小企業の挑戦を支えよう」をテーマに分科会を開催した。日弁連の上記取り組みを深化させつつ、全国の弁護士による連携体制を構築するための方策が追求された。

4 創業・起業支援、女性起業家支援

第19回弁護士業務改革シンポジウム（2015年10月予定、於：岡山市）に、中小企業の創業・起業等の支援などのテーマで分科会を開催するよう企画を検討・準備中である。また、女性起業家支援の見地から、日弁連と日本政策投資銀行との共催で、セミナー「女性起業家のためのリーガル実践講座」（2014.9～2015.3）を実施している。

5 研修の強化・専門性の向上

中小企業の弁護士へのアクセスを促進するためには、中小企業のニーズに適切に応じた法的サービスの提供のできる弁護士の養成、全体としてのスキルアップが重要であり、特別研修開催、eラーニングコンテンツ作成、実務図書（手引書）出版などに努めてきている。

6 広報

（1）「ひまわりほっとダイヤル」チラシの配布

弁護士は「裁判の専門家」という固定概念を破り、弁護士が裁判以外でも、中小企業の役に立つことを認識してもらい、気軽に相談しやすい環境とイメージを作り出し、弁護士が中小企業の経営支援を行う存在であることを広くご理解頂くための広報に注力してきている。

「ひまわりほっとダイヤル」に立ち上げに際しては、ほぼ全国的に初回30分無料の法律相談を実施し、公的中小企業支援諸団体の協力を得て、チラシ総計約230万枚、ポスター総計12,000枚以上を配布し、中央の公的中小企業支援団体等を通じて、各地の中小企業支援団体及び担当者各位に「ひまわりほっとダイヤル」の周知を依頼した。

（2）WEB上の広報～リスティング広告、Facebookによる広報～

日弁連センターでは、上記のチラシによる広報に加え、専用のホームページによる広報、2011年6月からはリスティング広告を、2012年4月からはSNSサービスFacebookを用いた広報を開始した。

（3）各種法律記事の掲載

「日刊帝国ニュース」はじめ、各方面の紙面で中小企業に関する法律記事を掲載している。

以上

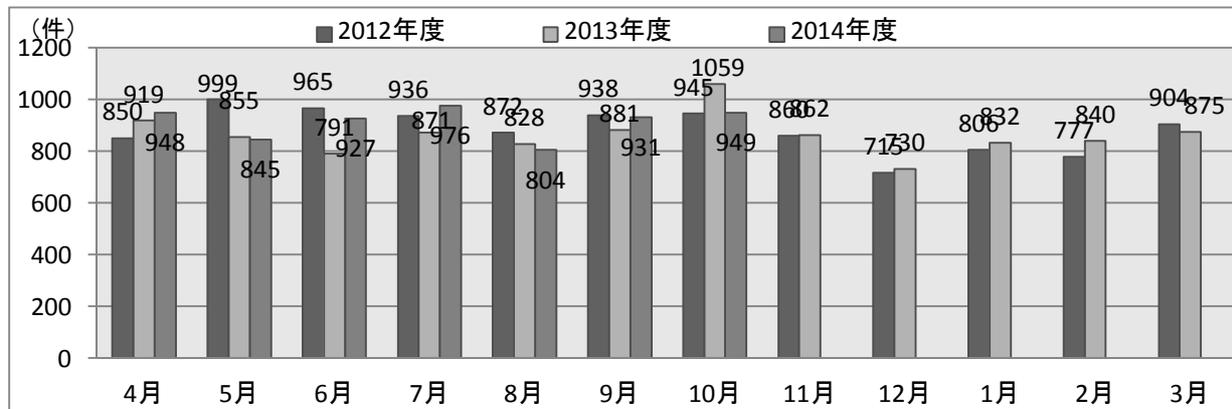
「ひまわりほっとダイヤル」実績報告書(2010年4月～2014年10月)

2014/11/28 日弁連中小企業法律支援センター

I 「ひまわりほっとダイヤル」の実績

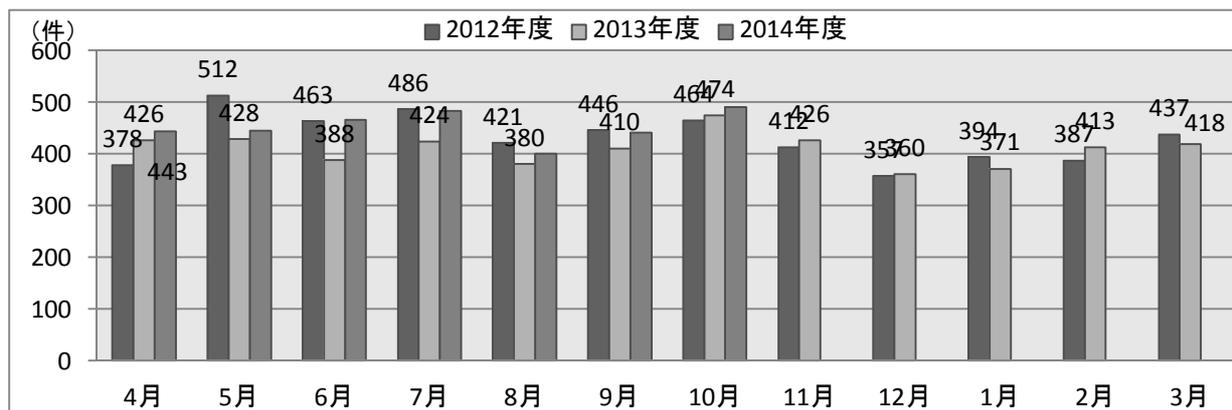
(1) 2010年4月～2014年10月の通話数・相談実施件数の推移

【図1-1】 月間通話数の推移(年度別比較)



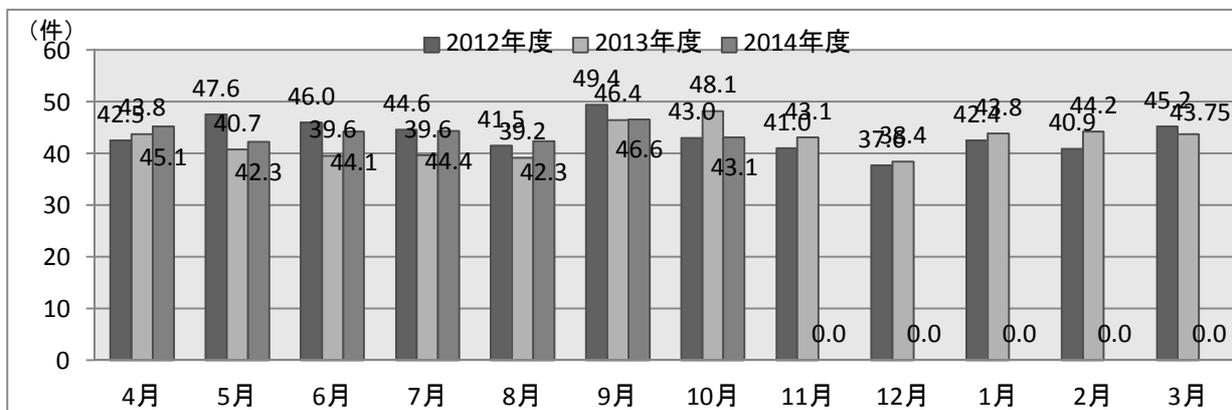
年間通話数	2012年度	10567件	総通話数	48929件
	2013年度	10343件		
	2014年度	6380件		

【図1-2】 月間相談実施件数の推移(年度別比較)

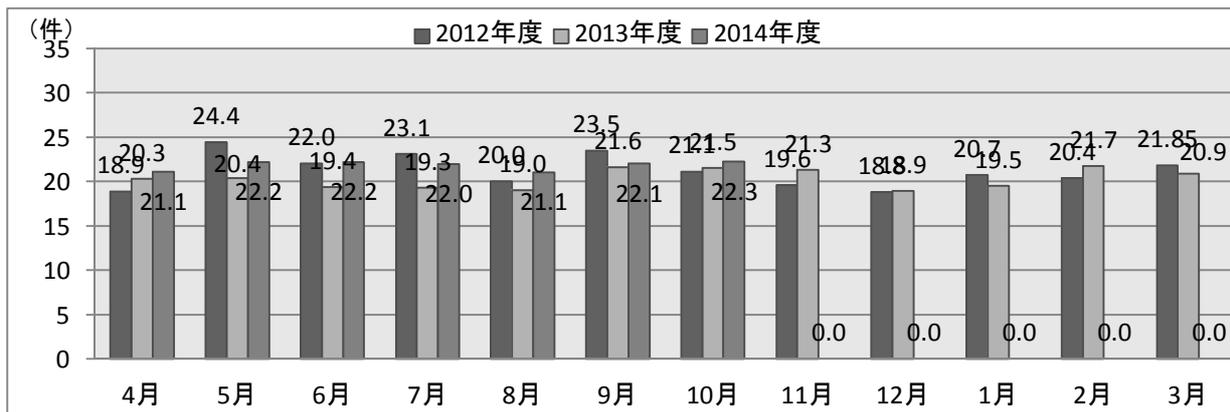


年間相談実施件数	2012年度	5157件	総相談件数	24175件
	2013年度	4918件		
	2014年度	3167件		

【図1-3】 1日当たりの通話数の推移(年度別比較)

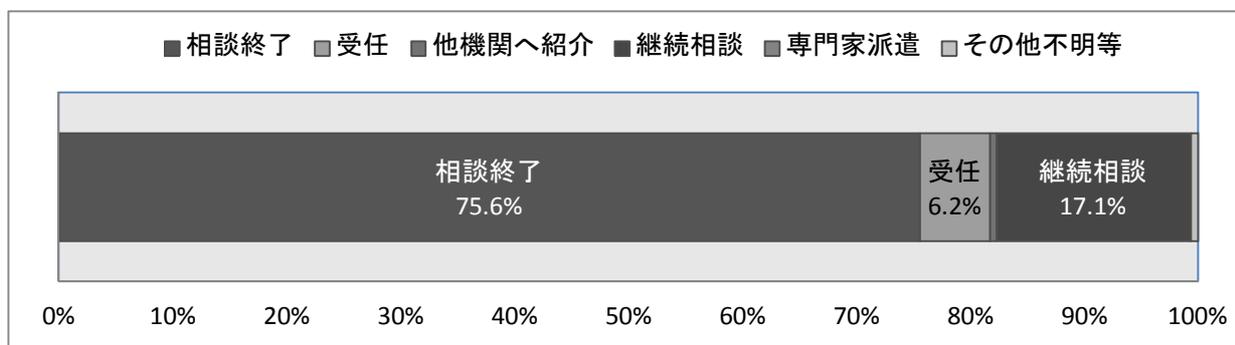


【図1-4】 1日当たりの相談実施件数の推移(年度別比較)

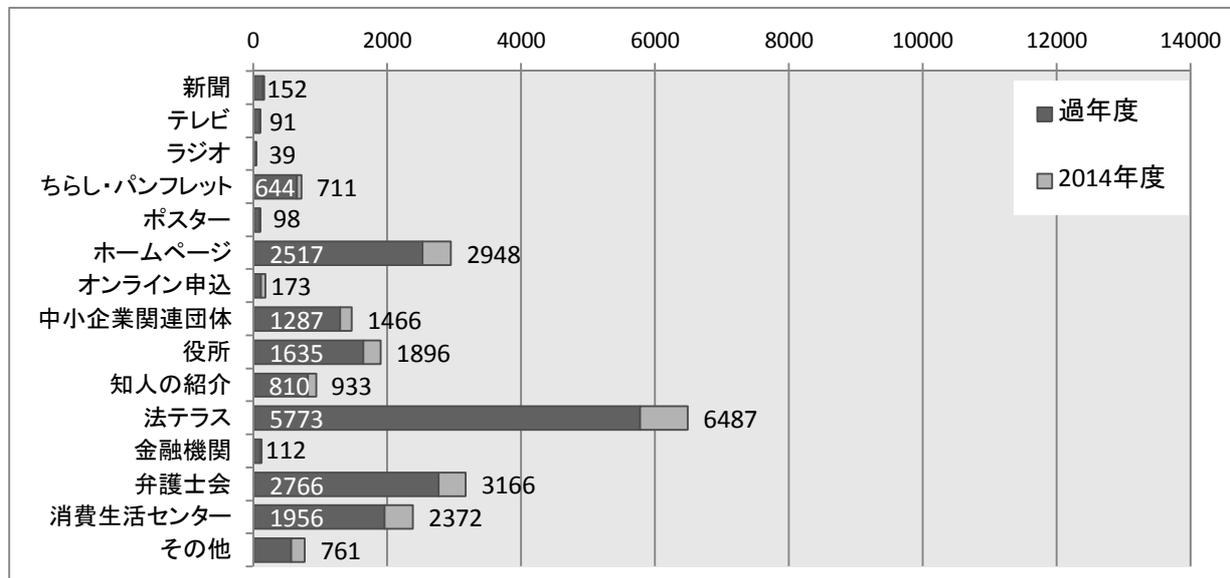


(2) 処理結果の内訳

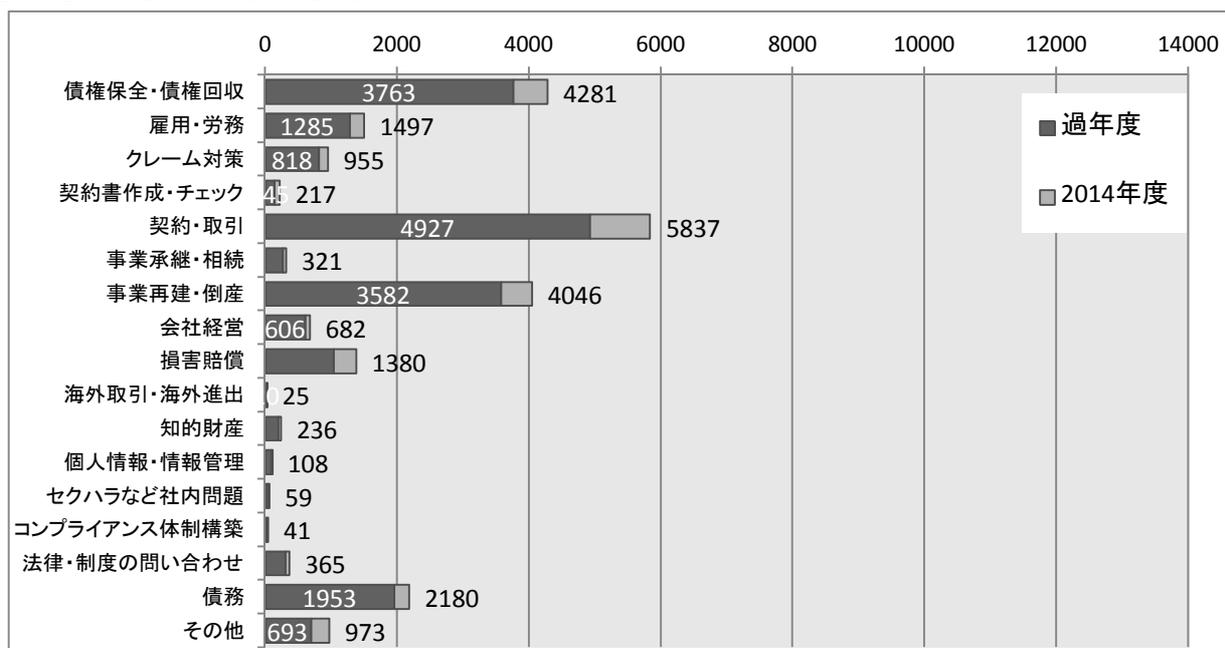
【図2】 処理結果内訳(相談実施案件)(2010年6月～2014年10月)



【図3】 利用者の架電の経緯内訳(2010年6月～2014年10月)

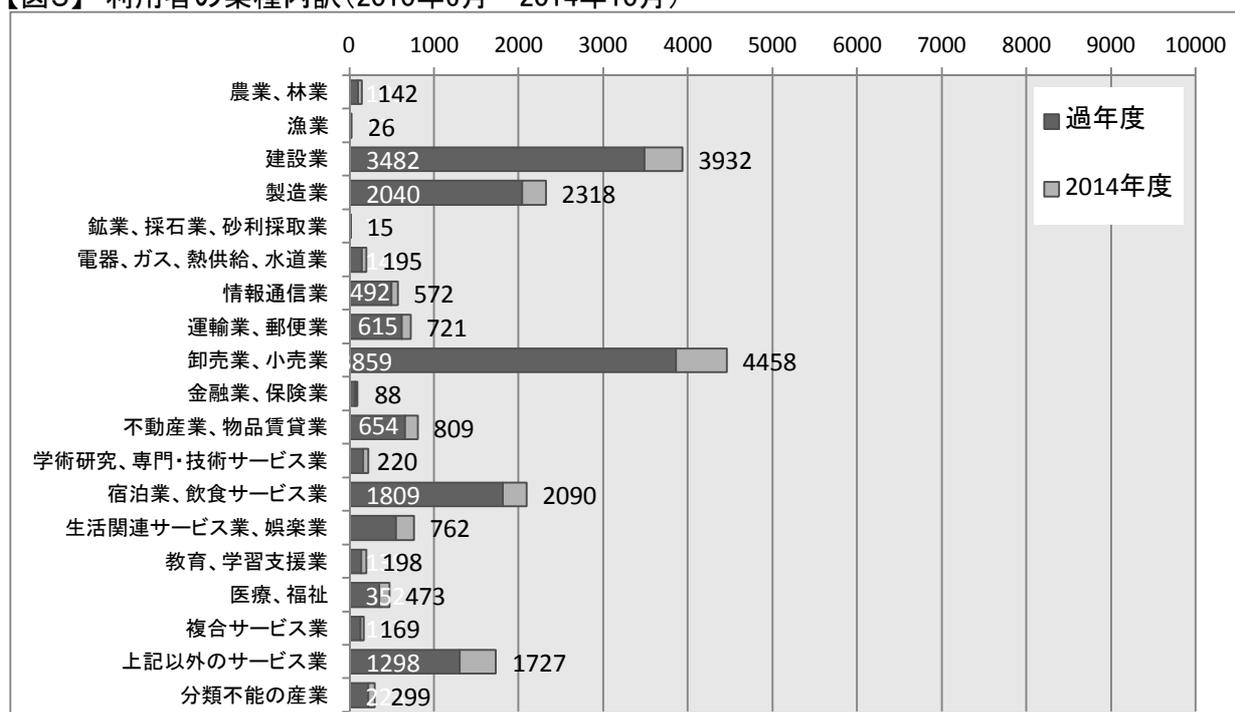


【図4】 利用者の相談内容内訳(2010年6月～2014年10月)



※2012年6月から選択肢を一部変更し、「契約書作成・チェック」「海外取引・海外進出」を新設した。
 (2012年5月まで、「契約書作成・チェック」は「契約・取引」に含んで集計。)
 また、「その他」は2012年6月以降の集計分のみをグラフ化している。

【図5】 利用者の業種内訳(2010年6月～2014年10月)

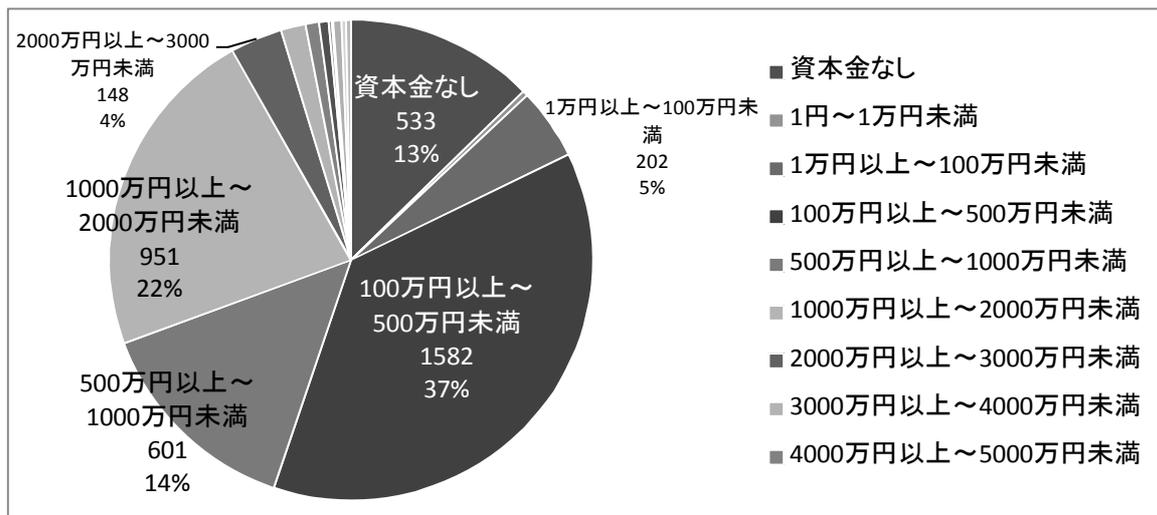


※2012年6月から選択肢を一部変更した。変更した選択肢は以下表のとおり。
 変更のない「建設業」「製造業」「情報通信業」及び以下表に記載した選択肢以外の選択肢は新設した。
 また、「その他」「上記以外のサービス業」は2012年6月以降の集計分のみをグラフ化している。

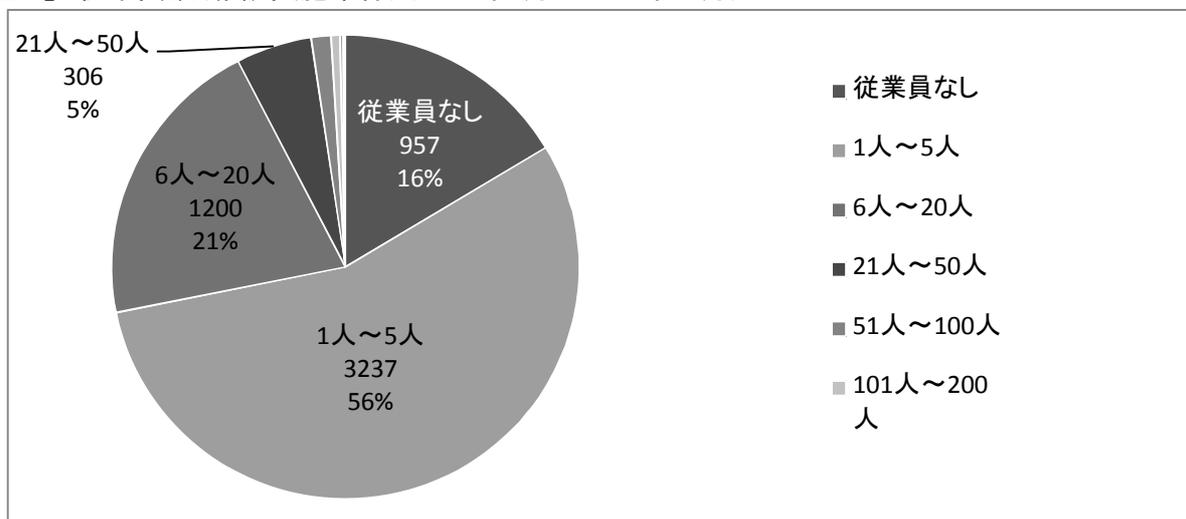
■2012年6月以降の選択肢変更一覧

2012年5月まで	2012年6月から
「卸売業・貿易業・商社」「小売業」	「卸売業、小売業」
「運輸業・倉庫業」	「運輸業、郵便業」
「金融業」	「金融業、保険業」
「不動産業」	「不動産業、物品賃貸業」
「飲食業・宿泊業」	「宿泊業、飲食サービス業」

【図6】 資本金（相談実施案件）（2012年6月～2014年10月）



【図7】 従業員数（相談実施案件）（2012年6月～2014年10月）



法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問1 弁護士の利用機会は5年前に比べて変化していますか					
回答数	増加している	変わらない	減少している	わからない	無回答
1139 (100%)	708 (62.2%)	366 (32.1%)	32 (2.8%)	19 (1.7%)	14 (1.2%)

問2 弁護士と顧問契約を結んでいますか			
回答数	顧問契約を結んでいる	顧問契約を結んでいない	無回答
1139 (100%)	1050 (92.2%)	74 (6.5%)	15 (1.3%)

問5へ

問3, 4へ

問3 弁護士と顧問契約を結んでいない理由は何ですか(3つまで)				
回答数	顧問料が高いから	顧問料の基準が不透明であるから	費用対効果が計測しづらいから	必要に応じて依頼すれば足りるから
74 (100%)	8 (10.8%)	3 (4.1%)	18 (24.3%)	56 (75.7%)
	弁護士以外の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)を利用しているから	弁護士を必要とする仕事がないから	知り合いなど, 身近に弁護士がないから	その他
	11 (14.9%)	7 (9.5%)	1 (1.4%)	22 (29.7%)

問4 顧問料がいくらまでであれば, 弁護士と顧問契約をしようと思いますか			
回答数	顧問契約をしようと思う	いくらであっても顧問契約をしたくない	無回答
74 (100%)	23 (31.1%)	41 (55.4%)	10 (13.5%)

問4_1へ

問5へ

問4_1 弁護士と顧問契約をしようと思う金額(月額)			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
23	11.13	1.00	50.00

問5(1) 業務・課題の重要度 1. 契約書の作成				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	1031 (90.5%)	49 (4.3%)	51 (4.5%)	8 (0.7%)

問5(2)1へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 2. 経営戦略の立案				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	911 (80.0%)	126 (11.1%)	87 (7.6%)	15 (1.3%)

問5(2)2へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 3. CSR(企業の社会的責任)体制の整備・維持				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	813 (71.4%)	224 (19.7%)	92 (8.1%)	10 (0.9%)

問5(2)3へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 4. 環境保護対策				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	613 (53.8%)	313 (27.5%)	198 (17.4%)	15 (1.3%)

問5(2)4

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 5. コンプライアンス体制の整備・維持				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	1031 (90.5%)	75 (6.6%)	24 (2.1%)	9 (0.8%)

問5(2)5へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 6. 公益通報制度への対応				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	708 (62.2%)	265 (23.3%)	147 (12.9%)	19 (1.7%)

問5(2)6へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 7. 消費者保護				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	577 (50.7%)	258 (22.7%)	289 (25.4%)	15 (1.3%)

問5(2)7へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 8. 公正取引に関する法令遵守				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	923 (81.0%)	142 (12.5%)	66 (5.8%)	8 (0.7%)

問5(2)8へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 9. 個人情報保護・情報セキュリティ管理				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	918 (80.6%)	159 (14.0%)	51 (4.5%)	11 (1.0%)

問5(2)9へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 10. M&A(企業買収, 合併)				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	547 (48.0%)	337 (29.6%)	241 (21.2%)	14 (1.2%)

問5(2)10

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 11. 知的財産のマネジメント				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	688 (60.4%)	271 (23.8%)	166 (14.6%)	14 (1.2%)

問5(2)11

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 12. 契約交渉				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	855 (75.1%)	184 (16.2%)	88 (7.7%)	12 (1.1%)

↓
問5(2)12↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 13. 専門的知識を要する紛争解決のための交渉(訴訟対応を含む)				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	901 (79.1%)	200 (17.6%)	31 (2.7%)	7 (0.6%)

↓
問5(2)13へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 14. 企業ブランドの管理				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	576 (50.6%)	340 (29.9%)	206 (18.1%)	17 (1.5%)

↓
問5(2)14へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 15. 人事・労務管理				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	935 (82.1%)	139 (12.2%)	53 (4.7%)	12 (1.1%)

↓
問5(2)15へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 16. セクハラ、パワハラへの対応				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	861 (75.6%)	191 (16.8%)	74 (6.5%)	13 (1.1%)

↓
問5(2)16へ↓
問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 17. 株主総会対策, 株主代表訴訟対策				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	758 (66.5%)	168 (14.7%)	203 (17.8%)	10 (0.9%)

問5(2) 17へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 18. 金銭債権の回収				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	773 (67.9%)	195 (17.1%)	157 (13.8%)	14 (1.2%)

問5(2) 18へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 19. 海外進出				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	511 (44.9%)	197 (17.3%)	292 (25.6%)	139 (12.2%)

問5(2) 19へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 20. 外国法調査				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
1139 (100%)	431 (37.8%)	245 (21.5%)	297 (26.1%)	166 (14.6%)

問5(2) 20へ

問7へ

問5(1)1で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 1. 契約書の作成				
回答数	現在利用している	現在利用していないが, 将来利用したい	現在利用していないし, 将来も利用を予定していない	無回答
1080 (100%)	800 (74.1%)	119 (11.0%)	152 (14.1%)	9 (0.8%)

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1)2で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 2. 経営戦略の立案

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
1037 (100%)	102 (9.8%)	254 (24.5%)	667 (64.3%)	14 (1.4%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)3で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 3. CSR(企業の社会的責任)体制の整備・維持

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
1037 (100%)	205 (19.8%)	354 (34.1%)	460 (44.4%)	18 (1.7%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)4で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 4. 環境保護対策

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
926 (100%)	64 (6.9%)	267 (28.8%)	580 (62.6%)	15 (1.6%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)5で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 5. コンプライアンス体制の整備・維持

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
1106 (100%)	579 (52.4%)	293 (26.5%)	215 (19.4%)	19 (1.7%)

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1)6で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 6. 公益通報制度への対応

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
973 (100%)	478 (49.1%)	272 (28.0%)	202 (20.8%)	21 (2.2%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)7で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 7. 消費者保護

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
835 (100%)	259 (31.0%)	331 (39.6%)	227 (27.2%)	18 (2.2%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)8で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 8. 公正取引に関する法令遵守

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
1065 (100%)	531 (49.9%)	321 (30.1%)	194 (18.2%)	19 (1.8%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)9で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 9. 個人情報保護・情報セキュリティ管理

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
1077 (100%)	312 (29.0%)	395 (36.7%)	352 (32.7%)	18 (1.7%)

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1)10で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 10. M&A(企業買収, 合併)

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
884 (100%)	466 (52.7%)	349 (39.5%)	56 (6.3%)	13 (1.5%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)11で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 11. 知的財産のマネジメント

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
959 (100%)	379 (39.5%)	343 (35.8%)	218 (22.7%)	19 (2.0%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)12で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 12. 契約交渉

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
1039 (100%)	415 (39.9%)	342 (32.9%)	266 (25.6%)	16 (1.5%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)13で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 13. 専門的知識を要する紛争解決のための交渉(訴訟対応を含む)

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
1101 (100%)	876 (79.6%)	188 (17.1%)	21 (1.9%)	16 (1.5%)

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1)14で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 14. 企業ブランドの管理				
回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
916 (100%)	145 (15.8%)	369 (40.3%)	389 (42.5%)	13 (1.4%)

↓
問5(3)へ

↓
問6へ

問5(1)15で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 15. 人事・労務管理				
回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
1074 (100%)	611 (56.9%)	241 (22.4%)	209 (19.5%)	13 (1.2%)

↓
問5(3)へ

↓
問6へ

問5(1)16で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 16. セクハラ、パワハラへの対応				
回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
1052 (100%)	536 (51.0%)	331 (31.5%)	164 (15.6%)	21 (2.0%)

↓
問5(3)へ

↓
問6へ

問5(1)17で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

↓

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 17. 株主総会対策, 株主代表訴訟対策				
回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
926 (100%)	649 (70.1%)	174 (18.8%)	88 (9.5%)	15 (1.6%)

↓
問5(3)へ

↓
問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問5(1)18で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 18. 金銭債権の回収

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
968 (100%)	592 (61.2%)	240 (24.8%)	121 (12.5%)	15 (1.5%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)19で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 19. 海外進出

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
708 (100%)	363 (51.3%)	283 (40.0%)	48 (6.8%)	14 (2.0%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)20で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 20. 外国法調査

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
676 (100%)	324 (47.9%)	302 (44.7%)	38 (5.6%)	12 (1.8%)

問5(3)へ

問6へ

問5(2)で1つでも「現在利用している」または「現在利用していないが、将来利用したい」と回答した会社

問5(3) どのような弁護士を利用したいか

回答数	社外の弁護士(顧問弁護士を含む)	社内の弁護士	無回答
1116 (100%)	1048 (93.9%)	41 (3.7%)	27 (2.4%)

問5(2)で1つでも「現在利用していないし、将来も利用を予定していない」と回答した会社

問6 業務・課題のために弁護士を利用したいと思わない理由

回答数	費用が高額になりそう	よい弁護士の探し方が分からない	社員で対応しようと思うから	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士などに相談すればたりのから	その他	無回答
854 (100%)	28 (3.3%)	3 (0.4%)	552 (64.6%)	158 (18.5%)	34 (4.0%)	79 (9.3%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問7 社外の弁護士(顧問弁護士を除く)に相談をする場合、弁護士を探す方法(3つまで)					
回答数	既知っている ので探す必要はない	顧問弁護士や社 内の弁護士に聞 いて探す	知り合いに聞い て探す	広告、雑誌等で 探す	弁護士会が提供 している情報をも とに探す
1139 (100%)	478 (42.0%)	793 (69.6%)	345 (30.3%)	28 (2.5%)	116 (10.2%)
	インターネットの 情報をもとに探す	社員が法律相談 に行つて探す	どうやって探した らいいのかわか らない	その他	無回答
	157 (13.8%)	79 (6.9%)	3 (0.3%)	83 (7.3%)	7 (0.6%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 1. 弁護士への話しやすさ						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	426 (37.4%)	510 (44.8%)	114 (10.0%)	67 (5.9%)	12 (1.1%)	10 (0.9%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 2. 弁護士事務所での実務経験						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	702 (61.6%)	348 (30.6%)	64 (5.6%)	13 (1.1%)	2 (0.2%)	10 (0.9%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 3. 弁護士の専門分野						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	917 (80.5%)	202 (17.7%)	13 (1.1%)	1 (0.1%)	-	6 (0.5%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 4. 法律問題について紛争解決策や行動指針を示せる能力						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	866 (76.0%)	214 (18.8%)	49 (4.3%)	-	1 (0.1%)	9 (0.8%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 5. 貴社の業界や業務に対する理解度						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	523 (45.9%)	463 (40.6%)	116 (10.2%)	27 (2.4%)	2 (0.2%)	8 (0.7%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 6. 諸外国の法律や国際的な取引などの知識						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	437 (38.4%)	304 (26.7%)	218 (19.1%)	99 (8.7%)	72 (6.3%)	9 (0.8%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 7. 弁護士にかかる費用						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
1139 (100%)	452 (39.7%)	496 (43.5%)	148 (13.0%)	31 (2.7%)	6 (0.5%)	6 (0.5%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問9(1) 「法務」に関する業務を担当している部署がありますか						
回答数	法務専門の部(もしくは部レベルの組織)がある	法務専門の課(もしくは課レベルの組織)がある	法務専門の部署はないが、法務専任担当者がいる	法務専門の部署はないが、法務と他の業務を兼務している者がいる	法務専門の部署はなく、法務担当者もいない	無回答
1139 (100%)	300 (26.3%)	233 (20.5%)	78 (6.8%)	339 (29.8%)	169 (14.8%)	20 (1.8%)

問9(2)へ

問10へ

問9(2) 法務担当者の総人数			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
937	5.66	1.00	200.00

問10 法曹有資格者を採用していますか(いくつでも)						
回答数	法曹有資格者を通常の正社員として採用している	法曹有資格者を任期付の社員として採用している	法曹有資格者を役員(社外取締役を除く)として採用している	法曹有資格者を採用しようとしたが、採用できていない	法曹有資格者を採用していないし、今後も採用する予定はない	無回答
1139 (100%)	146 (12.8%)	21 (1.8%)	37 (3.2%)	84 (7.4%)	858 (75.3%)	13 (1.1%)

問11へ

問13へ

問13, 18へ

問11 社員及び役員の中に日本の弁護士登録者が含まれていますか			
回答数	含まれている	含まれていない	無回答
184 (100%)	166 (90.2%)	15 (8.2%)	3 (1.6%)

問12(1)へ

問12(2)へ

問12(1) 在籍している日本の弁護士登録者の役職(いくつでも)					
回答数	社員	取締役(社外取締役を除く)	執行役(取締役を除く)	監査役(監査委員を除く)	無回答
166 (100%)	137 (82.5%)	4 (2.4%)	1 (0.6%)	59 (35.5%)	2 (1.2%)

問12(1)アへ

問12(1)イへ

問12(1)ウへ

問12(1)エへ

問12(1) ア. 日本の弁護士登録者である社員の数 男女計			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
137	2.77	1.00	17.00

問12(1) ア. 日本の弁護士登録者である社員の数 男性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
137	1.61	0.00	13.00

問12(1) ア. 日本の弁護士登録者である社員の数 女性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
137	1.11	0.00	10.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問12(1)で「取締役」と回答した会社



問12(1) イ. 日本の弁護士登録者である取締役の数 男女計			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
4	1.00	1.00	1.00

問12(1) イ. 日本の弁護士登録者である取締役の数 男性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
4	1.00	1.00	1.00

問12(1) イ. 日本の弁護士登録者である取締役の数 女性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
4	0.00	0.00	0.00

問12(1)で「執行役」と回答した会社



問12(1) ウ. 日本の弁護士登録者である執行役の数 男女計			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
1	1.00	1.00	1.00

問12(1) ウ. 日本の弁護士登録者である執行役の数 男性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
1	0.00	0.00	0.00

問12(1) ウ. 日本の弁護士登録者である執行役の数 女性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
1	1.00	1.00	1.00

問12(1)で「監査役」と回答した会社



問12(1) エ. 日本の弁護士登録者である監査役の数 男女計			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
59	1.08	1.00	2.00

問12(1) エ. 日本の弁護士登録者である監査役の数 男性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
59	0.97	0.00	2.00

問12(1) エ. 日本の弁護士登録者である監査役の数 女性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
59	0.12	0.00	1.00

問12(2) 弁護士登録をしていない司法試験合格者は何人いますか			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
152	0.26	0.00	5.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問13 司法試験に合格していない日本の法科大学院修了者は何人いますか

回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
1030	0.44	0.00	50.00

問10で法曹有資格者を「正社員として採用している」、「任期付の社員として採用している」、「役員として採用している」または「採用しようとしたが、採用できていない」と回答した会社

問14 法曹有資格者を採用しようと考えたのはなぜですか(いくつでも)

回答数	高度の法律知識を有する専門家としての人材を求めていたから	法的な素養があり会社法務の即戦力になることができると期待したから	法律知識に限らず優秀な能力を発揮してくれると期待したから	その他	無回答
268 (100%)	126 (47.0%)	186 (69.4%)	82 (30.6%)	13 (4.9%)	5 (1.9%)

問10で法曹有資格者を「正社員として採用している」、「任期付の社員として採用している」、「役員として採用している」または「採用しようとしたが、採用できていない」と回答した会社

問15_1 法曹有資格者を採用する場合、弁護士事務所での実務経験を求めますか

回答数	求める	どちらかといえば求める	どちらともいえない	どちらかといえば求めない	求めない	無回答
268 (100%)	47 (17.5%)	76 (28.4%)	90 (33.6%)	20 (7.5%)	32 (11.9%)	3 (1.1%)

問15_2へ

問15_1で「求める」または「どちらかといえば求める」と回答した会社

問15_2 法曹有資格者を採用する場合に求める弁護士事務所での実務経験年数

回答数	1年程度	2～3年程度	4～5年程度	6～10年程度	10年超	経験は求めるが特に年数にこだわらない
123 (100%)	3 (2.4%)	38 (30.9%)	44 (35.8%)	8 (6.5%)	1 (0.8%)	29 (23.6%)

問10で法曹有資格者を「正社員として採用している」、「任期付の社員として採用している」または「役員として採用している」と回答した会社

問16 法曹有資格者の採用経緯を教えてください(いくつでも)

回答数	通常の新卒・中途採用の採用活動に対する応募があった	司法修習終了者や弁護士を対象とした採用活動に対する応募があった	在籍していた社員が資格を取得した	外部の弁護士事務所(顧問事務所を含む)から派遣されている
184 (100%)	62 (33.7%)	66 (35.9%)	22 (12.0%)	18 (9.8%)
	法曹有資格者と直接交渉した	人材紹介会社から紹介された	その他	無回答
	27 (14.7%)	41 (22.3%)	17 (9.2%)	3 (1.6%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問10で「法曹有資格者を採用しようとしたが、採用できていない」と回答した会社

問17 法曹有資格者を採用しようとしたが、採用できていない理由(いくつでも)					
回答数	給与等の待遇面について折り合いがつかなかった	採用の時期が司法修習終了時期ではなかった	配属予定の部署の雰囲気と調和しない印象を受けた	応募者の能力的な部分で満足がなかった	応募者の意欲・熱意の部分で満足がなかった
84 (100%)	12 (14.3%)	3 (3.6%)	11 (13.1%)	17 (20.2%)	11 (13.1%)
	採用内定を出したが、辞退された	応募がなかった	その他	無回答	
	16 (19.0%)	26 (31.0%)	14 (16.7%)	1 (1.2%)	

問19_1へ

問10で「法曹有資格者を採用していないし、今後も採用する予定はない」と回答した会社

問18 法曹有資格者を従業員として採用しない理由は何ですか					
回答数	給与が高い	法曹有資格者は新卒者比べて平均的に年齢が高く、若いうちに社内教育ができない	法曹有資格者を採用する社内体制が整っていない	顧問弁護士がいるので社内に法曹有資格者を必要としていない	弁護士以外の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)を利用しているので社内に法曹有資格者を必要としていない
858 (100%)	30 (3.5%)	3 (0.3%)	119 (13.9%)	528 (61.5%)	25 (2.9%)
	法曹有資格者を必要とする仕事がない	ビジネスへの理解がたりない	その他	無回答	
	74 (8.6%)	18 (2.1%)	33 (3.8%)	28 (3.3%)	

問19_1へ

問19_1 仮に法曹有資格者を採用する場合の給与・待遇			
回答数	会社所定の給与基準による	特別の給与基準による	無回答
42 (100%)	30 (71.4%)	8 (19.0%)	4 (9.5%)

問19_2へ

問19_6へ

問19_2 法曹有資格者を採用する場合、会社所定の給与基準について			
回答数	新卒採用と同程度	同年齢の他の従業員(総合職)と同程度	その他
30 (100%)	12 (40.0%)	18 (60.0%)	-

問19_3へ

問19_4へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問19_2で「新卒採用と同程度」と回答した会社

問19_3 新卒採用と同程度とは、大卒または大学院卒のどちらか

回答数	大卒	大学院卒
12 (100%)	3 (25.0%)	9 (75.0%)

問19_4 資格手当の支給の有無

回答数	支給あり	支給なし	無回答
30 (100%)	13 (43.3%)	14 (46.7%)	3 (10.0%)

問19_5 昇級昇進での優遇の有無

回答数	優遇あり	優遇なし	無回答
30 (100%)	7 (23.3%)	17 (56.7%)	6 (20.0%)

問19_1で「特別の給与基準による」と回答した会社

問19_6 法曹有資格者を採用する場合、特別の給与基準について

回答数	個人ごとに決定する年俸制	法曹有資格者専用の給与基準を設定	その他
8 (100%)	6 (75.0%)	2 (25.0%)	-

問20 法曹有資格者の利用を望む場面は増えると思いますか

回答数	増えると思う	どちらかといえば増えると思う	どちらともいえない	どちらかといえば増えると思わない	増えると思わない	無回答
1139 (100%)	310 (27.2%)	351 (30.8%)	324 (28.4%)	52 (4.6%)	86 (7.6%)	16 (1.4%)

問21, 23へ

問23へ

問22へ

問21 どのような法曹有資格者を利用することを望みますか(いくつでも)

回答数	顧問弁護士	顧問弁護士以外の社外の弁護士	社内の弁護士	弁護士登録をしていない司法試験合格者	無回答
661 (100%)	504 (76.2%)	333 (50.4%)	187 (28.3%)	63 (9.5%)	4 (0.6%)

問22 法曹有資格者の利用を望む場面が増えると思わない理由は何ですか

回答数	法律に関連する仕事は増えないから	法律に関連する仕事が増えたとしても、他の専門家(司法書士、税理士、公証人、行政書士、弁理士、社会保険労務士など)を利用することだから	法律に関連する仕事が増えたとしても、法曹有資格者でない法務部員等に対応することだから	その他	無回答
138 (100%)	11 (8.0%)	60 (43.5%)	58 (42.0%)	8 (5.8%)	1 (0.7%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 1. 弁護士の専門分野がわかること							
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答	
1139 (100%)	776 (68.1%)	312 (27.4%)	29 (2.5%)	6 (0.5%)	2 (0.2%)	14 (1.2%)	

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 2. 弁護士がそれまで取り扱った事件とそれに関する実績と評価がわかること							
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答	
1139 (100%)	553 (48.6%)	441 (38.7%)	109 (9.6%)	15 (1.3%)	4 (0.4%)	17 (1.5%)	

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 3. 弁護士にかかる費用が安くなること							
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答	
1139 (100%)	516 (45.3%)	395 (34.7%)	189 (16.6%)	17 (1.5%)	7 (0.6%)	15 (1.3%)	

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 4. 弁護士にかかる費用の基準が明らかになること							
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答	
1139 (100%)	525 (46.1%)	428 (37.6%)	136 (11.9%)	27 (2.4%)	6 (0.5%)	17 (1.5%)	

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 5. 弁護士にかかる費用を補う民間の保険が普及すること							
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答	
1139 (100%)	135 (11.9%)	256 (22.5%)	517 (45.4%)	115 (10.1%)	98 (8.6%)	18 (1.6%)	

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 6. 弁護士の業務処理や応答が速くなること							
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答	
1139 (100%)	458 (40.2%)	430 (37.8%)	211 (18.5%)	16 (1.4%)	8 (0.7%)	16 (1.4%)	

問24 若い弁護士についてのイメージ 1. 仕事を丁寧によってくれそう							
回答数	そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらともいえない	どちらかといえばそうは思わない	そうは思わない	無回答	
1139 (100%)	99 (8.7%)	292 (25.6%)	605 (53.1%)	88 (7.7%)	46 (4.0%)	9 (0.8%)	

問24 若い弁護士についてのイメージ 2. 社会経験や実務経験がないので頼りない							
回答数	そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらともいえない	どちらかといえばそうは思わない	そうは思わない	無回答	
1139 (100%)	186 (16.3%)	497 (43.6%)	345 (30.3%)	71 (6.2%)	31 (2.7%)	9 (0.8%)	

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問24 若い弁護士についてのイメージ 3. 会社の業務に関する知識や最新の情報を積極的に取り入れてくれそう						
回答数	そう思う	どちらかといえば そう思う	どちらともいえない	どちらかといえば そうは思わない	そうは思わない	無回答
1139 (100%)	101 (8.9%)	423 (37.1%)	494 (43.4%)	72 (6.3%)	39 (3.4%)	10 (0.9%)

問24 若い弁護士についてのイメージ 4. 法律知識が足りない						
回答数	そう思う	どちらかといえば そう思う	どちらともいえない	どちらかといえば そうは思わない	そうは思わない	無回答
1139 (100%)	75 (6.6%)	260 (22.8%)	532 (46.7%)	173 (15.2%)	88 (7.7%)	11 (1.0%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 1. 法律に関する専門的な知識						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば 必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば 必要だとは思わ ない	必要だとは思わ ない	無回答
1139 (100%)	942 (82.7%)	167 (14.7%)	22 (1.9%)	1 (0.1%)	1 (0.1%)	6 (0.5%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 2. 法律知識に限られない幅広い知識						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば 必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば 必要だとは思わ ない	必要だとは思わ ない	無回答
1139 (100%)	674 (59.2%)	423 (37.1%)	33 (2.9%)	2 (0.2%)	1 (0.1%)	6 (0.5%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 3. ビジネスへの理解						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば 必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば 必要だとは思わ ない	必要だとは思わ ない	無回答
1139 (100%)	834 (73.2%)	282 (24.8%)	18 (1.6%)	-	-	5 (0.4%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 4. 諸外国の法律や国際的な取引などの知識						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば 必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば 必要だとは思わ ない	必要だとは思わ ない	無回答
1139 (100%)	412 (36.2%)	419 (36.8%)	225 (19.8%)	49 (4.3%)	28 (2.5%)	6 (0.5%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 5. コミュニケーション能力						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば 必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば 必要だとは思わ ない	必要だとは思わ ない	無回答
1139 (100%)	804 (70.6%)	287 (25.2%)	41 (3.6%)	-	1 (0.1%)	6 (0.5%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 6. 交渉力						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば 必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば 必要だとは思わ ない	必要だとは思わ ない	無回答
1139 (100%)	754 (66.2%)	311 (27.3%)	63 (5.5%)	1 (0.1%)	2 (0.2%)	8 (0.7%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 7. 外国語の能力						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
1139 (100%)	311 (27.3%)	430 (37.8%)	302 (26.5%)	46 (4.0%)	43 (3.8%)	7 (0.6%)

属性問1(1) 上場の有無				
回答数	上場(東証, 大証, 一部, 二部)	その他上場	非上場	無回答
1139 (100%)	585 (51.4%)	92 (8.1%)	455 (39.9%)	7 (0.6%)

属性問1(2) 所在地						
回答数	北海道	青森県	岩手県	宮城県	秋田県	山形県
1139 (100%)	24 (2.1%)	3 (0.3%)	5 (0.4%)	10 (0.9%)	2 (0.2%)	3 (0.3%)
	福島県	茨城県	栃木県	群馬県	埼玉県	千葉県
	8 (0.7%)	5 (0.4%)	6 (0.5%)	10 (0.9%)	16 (1.4%)	16 (1.4%)
	東京都	神奈川県	新潟県	富山県	石川県	福井県
	459 (40.3%)	64 (5.6%)	14 (1.2%)	6 (0.5%)	8 (0.7%)	6 (0.5%)
	山梨県	長野県	岐阜県	静岡県	愛知県	三重県
	3 (0.3%)	14 (1.2%)	6 (0.5%)	30 (2.6%)	69 (6.1%)	1 (0.1%)
	滋賀県	京都府	大阪府	兵庫県	奈良県	和歌山県
	7 (0.6%)	16 (1.4%)	148 (13.0%)	41 (3.6%)	1 (0.1%)	2 (0.2%)
	鳥取県	島根県	岡山県	広島県	山口県	徳島県
	2 (0.2%)	-	10 (0.9%)	25 (2.2%)	5 (0.4%)	1 (0.1%)
	香川県	愛媛県	高知県	福岡県	佐賀県	長崎県
	8 (0.7%)	6 (0.5%)	1 (0.1%)	26 (2.3%)	5 (0.4%)	4 (0.4%)
	熊本県	大分県	宮崎県	鹿児島県	沖縄県	無回答
	1 (0.1%)	4 (0.4%)	3 (0.3%)	8 (0.7%)	4 (0.4%)	23 (2.0%)

属性問1(3) 資本金				
回答数	1,000万円未満	1,000万円以上 5,000万円未満	5,000万円以上 1億円未満	1億円以上 5億円未満
1139 (100%)	-	2 (0.2%)	10 (0.9%)	218 (19.1%)
	5億円以上 50億円未満	50億円以上 100億円未満	100億円以上	無回答
	438 (38.5%)	153 (13.4%)	309 (27.1%)	9 (0.8%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(大企業)

属性問1(4) 従業員数					
回答数	25人未満	25人以上 50人未満	50人以上 100人未満	100人以上 500人未満	500人以上 1,000人未満
1139 (100%)	6 (0.5%)	4 (0.4%)	7 (0.6%)	413 (36.3%)	233 (20.5%)
	1,000人以上 3,000人未満	3,000人以上 5,000人未満	5,000人以上	無回答	
	260 (22.8%)	80 (7.0%)	126 (11.1%)	10 (0.9%)	

属性問1(5) 主たる事業					
回答数	農林・水産業・鉱業	建設・工事業	食料品業	繊維・パルプ・紙業	化学・石油・石炭製品
1139 (100%)	5 (0.4%)	97 (8.5%)	51 (4.5%)	22 (1.9%)	82 (7.2%)
	ゴム・ガラス・土石業	鉄鋼・非鉄金属・金属製品	機械・電気機器・輸送用機器・精密機器・その他製造業	商業	金融業
	26 (2.3%)	46 (4.0%)	239 (21.0%)	179 (15.7%)	87 (7.6%)
	運輸・通信・倉庫・不動産業	電気・ガス業・サービス業・その他	無回答		
	101 (8.9%)	195 (17.1%)	9 (0.8%)		

属性問2 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)の利用のために予算を計上していますか			
回答数	計上している	計上していない	無回答
1139 (100%)	912 (80.1%)	202 (17.7%)	25 (2.2%)



属性問2_1 社外の弁護士の利用のための計上予算			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
743 (100%)	1429.64	5.00	150000.00

属性問3 回答者の部署						
回答数	法務部	総務部	人事部	経営者	その他	無回答
1139 (100%)	393 (34.5%)	517 (45.4%)	12 (1.1%)	15 (1.3%)	183 (16.1%)	19 (1.7%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問1 弁護士の利用機会は5年前に比べて変化していますか					
回答数	増加している	変わらない	減少している	わからない	無回答
800 (100%)	254 (31.8%)	448 (56.0%)	43 (5.4%)	49 (6.1%)	6 (0.8%)

問2 弁護士と顧問契約を結んでいますか			
回答数	顧問契約を結んでいる	顧問契約を結んでいない	無回答
800 (100%)	505 (63.1%)	288 (36.0%)	7 (0.9%)

↓ ↓

問5へ 問3, 問4へ

問3 弁護士と顧問契約を結んでいない理由は何ですか(3つまで)				
回答数	顧問料が高いから	顧問料の基準が不透明であるから	費用対効果が計測しづらいから	必要に応じて依頼すれば足りるから
288 (100%)	46 (16.0%)	22 (7.6%)	45 (15.6%)	215 (74.7%)
	弁護士以外の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)を利用しているから	弁護士を必要とする仕事がないから	知り合いなど, 身近に弁護士がないから	その他
	131 (45.5%)	71 (24.7%)	17 (5.9%)	40 (13.9%)

問4 顧問料がいくらまでであれば, 弁護士と顧問契約をしようと思いますか			
回答数	顧問契約をしようと思う	いくらであっても顧問契約をしたくない	無回答
288 (100%)	97 (33.7%)	175 (60.8%)	16 (5.6%)

↓ ↓

問4_1へ 問5へ

問4_1 弁護士と顧問契約をしようと思う金額			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
97	984.40	1.00	50000.00

問5(1) 業務・課題の重要度 1. 契約書の作成				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	485 (60.6%)	153 (19.1%)	114 (14.3%)	48 (6.0%)

↓ ↓

問5(2)1へ 問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 2. 経営戦略の立案				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	393 (49.1%)	147 (18.4%)	199 (24.9%)	61 (7.6%)

↓
問5(2)2へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 3. CSR(企業の社会的責任)体制の整備・維持				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	294 (36.8%)	306 (38.3%)	142 (17.8%)	58 (7.3%)

↓
問5(2)3へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 4. 環境保護対策				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	218 (27.3%)	270 (33.8%)	253 (31.6%)	59 (7.4%)

↓
問5(2)4へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 5. コンプライアンス体制の整備・維持				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	425 (53.1%)	233 (29.1%)	85 (10.6%)	57 (7.1%)

↓
問5(2)5へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 6. 公益通報制度への対応				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	141 (17.6%)	269 (33.6%)	316 (39.5%)	74 (9.3%)

↓
問5(2)6へ↓
問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 7. 消費者保護				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	227 (28.4%)	237 (29.6%)	270 (33.8%)	66 (8.3%)

↓
問5(2)7へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 8. 公正取引に関する法令遵守				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	373 (46.6%)	209 (26.1%)	161 (20.1%)	57 (7.1%)

↓
問5(2)8へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 9. 個人情報保護・情報セキュリティ管理				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	399 (49.9%)	221 (27.6%)	123 (15.4%)	57 (7.1%)

↓
問5(2)9へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 10. M&A(企業買収, 合併)				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	117 (14.6%)	279 (34.9%)	347 (43.4%)	57 (7.1%)

↓
問5(2)10へ↓
問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 11. 知的財産のマネジメント				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	190 (23.8%)	248 (31.0%)	303 (37.9%)	59 (7.4%)

↓
問5(2)11へ↓
問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 12. 契約交渉				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	330 (41.3%)	225 (28.1%)	189 (23.6%)	56 (7.0%)

問5(2)12へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 13. 専門的知識を要する紛争解決のための交渉(訴訟対応を含む)				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	397 (49.6%)	245 (30.6%)	114 (14.3%)	44 (5.5%)

問5(2)13へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 14. 企業ブランドの管理				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	192 (24.0%)	252 (31.5%)	298 (37.3%)	58 (7.3%)

問5(2)14へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 15. 人事・労務管理				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	406 (50.8%)	219 (27.4%)	129 (16.1%)	46 (5.8%)

問5(2)15へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 16. セクハラ、パワハラへの対応				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	306 (38.3%)	293 (36.6%)	150 (18.8%)	51 (6.4%)

問5(2)16へ

問7へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1) 業務・課題の重要度 17. 株主総会対策, 株主代表訴訟対策				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	118 (14.8%)	207 (25.9%)	417 (52.1%)	58 (7.3%)

問5(2)17へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 18. 金銭債権の回収				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	387 (48.4%)	201 (25.1%)	160 (20.0%)	52 (6.5%)

問5(2)18へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 19. 海外進出				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	130 (16.3%)	126 (15.8%)	374 (46.8%)	170 (21.3%)

問5(2)19へ

問7へ

問5(1) 業務・課題の重要度 20. 外国法調査				
回答数	現在重要な業務・課題であると思う	現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う	重要な業務・課題であるとは思わない	無回答
800 (100%)	90 (11.3%)	142 (17.8%)	385 (48.1%)	183 (22.9%)

問5(2)20へ

問7へ

問5(1)1で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが, 将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 1. 契約書の作成				
回答数	現在利用している	現在利用していないが, 将来利用したい	現在利用していないし, 将来も利用を予定していない	無回答
638 (100%)	276 (43.3%)	209 (32.8%)	135 (21.2%)	18 (2.8%)

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1)2で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 2. 経営戦略の立案

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
540 (100%)	31 (5.7%)	149 (27.6%)	341 (63.1%)	19 (3.5%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)3で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 3. CSR(企業の社会的責任)体制の整備・維持

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
600 (100%)	38 (6.3%)	307 (51.2%)	236 (39.3%)	19 (3.2%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)4で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 4. 環境保護対策

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
488 (100%)	21 (4.3%)	201 (41.2%)	248 (50.8%)	18 (3.7%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)5で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 5. コンプライアンス体制の整備・維持

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
658 (100%)	102 (15.5%)	339 (51.5%)	193 (29.3%)	24 (3.6%)

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1)6で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 6. 公益通報制度への対応

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
410 (100%)	14 (3.4%)	234 (57.1%)	145 (35.4%)	17 (4.1%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)7で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 7. 消費者保護

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
464 (100%)	31 (6.7%)	267 (57.5%)	148 (31.9%)	18 (3.9%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)8で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 8. 公正取引に関する法令遵守

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
582 (100%)	83 (14.3%)	304 (52.2%)	171 (29.4%)	24 (4.1%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)9で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 9. 個人情報保護・情報セキュリティ管理

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
620 (100%)	65 (10.5%)	332 (53.5%)	200 (32.3%)	23 (3.7%)

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1)10で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 10. M&A(企業買収, 合併)

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
396 (100%)	37 (9.3%)	286 (72.2%)	58 (14.6%)	15 (3.8%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)11で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 11. 知的財産のマネジメント

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
438 (100%)	67 (15.3%)	251 (57.3%)	103 (23.5%)	17 (3.9%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)12で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 12. 契約交渉

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
555 (100%)	103 (18.6%)	266 (47.9%)	167 (30.1%)	19 (3.4%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)13で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 13. 専門的知識を要する紛争解決のための交渉(訴訟対応を含む)

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
642 (100%)	271 (42.2%)	298 (46.4%)	50 (7.8%)	23 (3.6%)

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1)14で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 14. 企業ブランドの管理

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
444 (100%)	51 (11.5%)	232 (52.3%)	143 (32.2%)	18 (4.1%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)15で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 15. 人事・労務管理

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
625 (100%)	163 (26.1%)	242 (38.7%)	201 (32.2%)	19 (3.0%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)16で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 16. セクハラ、パワハラへの対応

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
599 (100%)	82 (13.7%)	345 (57.6%)	148 (24.7%)	24 (4.0%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)17で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 17. 株主総会对策, 株主代表訴訟対策

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
325 (100%)	44 (13.5%)	186 (57.2%)	80 (24.6%)	15 (4.6%)

問5(3)へ

問6へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問5(1)18で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 18. 金銭債権の回収

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
588 (100%)	206 (35.0%)	243 (41.3%)	122 (20.7%)	17 (2.9%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)19で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 19. 海外進出

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
256 (100%)	45 (17.6%)	148 (57.8%)	51 (19.9%)	12 (4.7%)

問5(3)へ

問6へ

問5(1)20で「現在重要な業務・課題であると思う」または「現在重要な業務・課題であると思わないが、将来重要な業務・課題になると思う」と回答した会社

問5(2) 業務・課題における弁護士の利用状況 20. 外国法調査

回答数	現在利用している	現在利用していないが、将来利用したい	現在利用していないし、将来も利用を予定していない	無回答
232 (100%)	31 (13.4%)	158 (68.1%)	34 (14.7%)	9 (3.9%)

問5(3)へ

問6へ

問5(2)で1つでも「現在利用している」または「現在利用していないが、将来利用したい」と回答した会社

問5(3) どのような弁護士を利用したいか

回答数	社外の弁護士(顧問弁護士を含む)	社内の弁護士	無回答
674 (100%)	634 (94.1%)	14 (2.1%)	26 (3.9%)

問5(2)で1つでも「現在利用していないし、将来も利用を予定していない」と回答した会社

問6 業務・課題のために弁護士を利用したいと思わない理由

回答数	費用が高額になりそう	よい弁護士の探し方が分からない	社員で対応しようと思うから	他の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士などに相談すればたりのから	その他	無回答
470 (100%)	35 (7.4%)	6 (1.3%)	115 (24.5%)	228 (48.5%)	33 (7.0%)	53 (11.3%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問7 社外の弁護士(顧問弁護士を除く)に相談をする場合、弁護士を探す方法(3つまで)					
回答数	既知っている ので探す必要はない	顧問弁護士や社 内の弁護士に聞 いて探す	知り合いに聞い て探す	広告、雑誌等で 探す	弁護士会が提供 している情報をも とに探す
800 (100%)	365 (45.6%)	313 (39.1%)	292 (36.5%)	5 (0.6%)	73 (9.1%)
	インターネットの 情報をもとに探 す	社員が法律相談 に行つて探す	どうやって探した らいいのか分か らない	その他	無回答
	72 (9.0%)	41 (5.1%)	15 (1.9%)	40 (5.0%)	38 (4.8%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 1. 弁護士への話しやすさ						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	339 (42.4%)	309 (38.6%)	81 (10.1%)	24 (3.0%)	8 (1.0%)	39 (4.9%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 2. 弁護士事務所での実務経験						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	377 (47.1%)	278 (34.8%)	74 (9.3%)	23 (2.9%)	7 (0.9%)	41 (5.1%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 3. 弁護士の専門分野						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	474 (59.3%)	255 (31.9%)	26 (3.3%)	7 (0.9%)	3 (0.4%)	35 (4.4%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 4. 法律問題について紛争解決策や行動指針を示せる能力						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	476 (59.5%)	224 (28.0%)	54 (6.8%)	10 (1.3%)	2 (0.3%)	34 (4.3%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 5. 貴社の業界や業務に対する理解度						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	285 (35.6%)	322 (40.3%)	123 (15.4%)	31 (3.9%)	3 (0.4%)	36 (4.5%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 6. 諸外国の法律や国際的な取引などの知識						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	148 (18.5%)	196 (24.5%)	202 (25.3%)	106 (13.3%)	108 (13.5%)	40 (5.0%)

問8 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)を選ぶ際の考慮の度合 7. 弁護士にかかる費用						
回答数	考慮する	ある程度考慮する	どちらともいえない	あまり考慮しない	考慮しない	無回答
800 (100%)	293 (36.6%)	329 (41.1%)	115 (14.4%)	20 (2.5%)	7 (0.9%)	36 (4.5%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問9(1) 「法務」に関する業務を担当している社員がいますか			
回答数	いる	いない	無回答
800 (100%)	132 (16.5%)	648 (81.0%)	20 (2.5%)

問9(2)へ

問10へ

問9(2) 担当者の総人数			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
132	1.48	1.00	6.00

問10 法曹有資格者を採用していますか(いくつでも)						
回答数	法曹有資格者を通常の正社員として採用している	法曹有資格者を任期付の社員として採用している	法曹有資格者を役員(社外取締役を除く)として採用している	法曹有資格者を採用しようとしたが、採用できていない	法曹有資格者を採用していないし、今後も採用する予定はない	無回答
800 (100%)	- -	- -	4 (0.5%)	11 (1.4%)	765 (95.6%)	20 (2.5%)

問11へ

問13へ

問13, 18へ

問11 社員及び役員の中に日本の弁護士登録者が含まれていますか		
回答数	含まれている	含まれていない
4 (100%)	3 (75.0%)	1 (25.0%)

問12(1)へ

問12(2)へ

問12(1) 在籍している日本の弁護士登録者の役職(いくつでも)			
回答数	社員	取締役(社外取締役を除く)	監査役(監査委員を除く)
3 (100%)	- -	- -	3 (100%)

問12(1)ウへ

問12(1) ア. 日本の弁護士登録者である社員の数 男女計			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
-	-	-	-

問12(1) ア. 日本の弁護士登録者である社員の数 男性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
-	-	-	-

問12(1) ア. 日本の弁護士登録者である社員の数 女性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
-	-	-	-

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問12(1) イ. 日本の弁護士登録者である取締役の数 男女計			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
-	-	-	-

問12(1) イ. 日本の弁護士登録者である取締役の数 男性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
-	-	-	-

問12(1) イ. 日本の弁護士登録者である取締役の数 女性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
-	-	-	-

問12(1)で「監査役」と回答した会社



問12(1) ウ. 日本の弁護士登録者である監査役の数 男女計			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
3	1.00	1.00	1.00

問12(1) ウ. 日本の弁護士登録者である監査役の数 男性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
3	1.00	1.00	1.00

問12(1) ウ. 日本の弁護士登録者である監査役の数 女性			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
3	0.00	0.00	0.00

問12(2) 弁護士登録をしていない司法試験合格者は何人いますか			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
1	0.00	0.00	0.00

問13 司法試験に合格していない日本の法科大学院修了者は何人いますか			
回答数	平均(人)	最小値(人)	最大値(人)
647	0.17	0.00	60.00

問10で法曹有資格者を「正社員として採用している」、「任期付の社員として採用している」、「役員として採用している」または「採用しようとしたが、採用できていない」と回答した会社



問14 法曹有資格者を採用しようと考えたのはなぜですか(いくつでも)					
回答数	高度の法律知識を有する専門家としての人材を求めていたから	法的な素養があり会社法務の即戦力になることができると期待したから	法律知識に限らず優秀な能力を発揮してくれると期待したから	その他	無回答
15 (100%)	4 (26.7%)	4 (26.7%)	6 (40.0%)	-	4 (26.7%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問10で「法曹有資格者を採用していないし、今後も採用する予定はない」と回答した会社

問18 法曹有資格者を従業員として採用しない理由は何ですか

回答数	給与が高い	法曹有資格者は新卒者に比べて平均的に年齢が高く、若いうちに社内教育ができない	法曹有資格者を採用する社内体制が整っていない	顧問弁護士がいるので社内に法曹有資格者を必要としていない	弁護士以外の専門家(司法書士、税理士、社会保険労務士など)を利用しているため社内に法曹有資格者を必要としていない
765 (100%)	35 (4.6%)	2 (0.3%)	66 (8.6%)	326 (42.6%)	132 (17.3%)
	法曹有資格者を必要とする仕事がない	ビジネスへの理解が足りない	その他	無回答	
	145 (19.0%)	-	19 (2.5%)	40 (5.2%)	

問20 法曹有資格者の利用を望む場面は増えると思いますか

回答数	増えると思う	どちらかといえば増えると思う	どちらともいえない	どちらかといえば増えると思わない	増えると思わない	無回答
800 (100%)	84 (10.5%)	183 (22.9%)	308 (38.5%)	64 (8.0%)	142 (17.8%)	19 (2.4%)

問21, 23へ

問23へ

問22へ

問21 どのような法曹有資格者を利用することを望みますか(いくつでも)

回答数	顧問弁護士	顧問弁護士以外の社外の弁護士	社内の弁護士	弁護士登録をしていない司法試験合格者	無回答
267 (100%)	208 (77.9%)	84 (31.5%)	9 (3.4%)	5 (1.9%)	6 (2.2%)

問22 法曹有資格者の利用を望む場面が増えると思わない理由は何ですか

回答数	法律に関連する仕事は増えないから	法律に関連する仕事が増えたとしても、他の専門家(司法書士、税理士、公証人、行政書士、弁理士、社会保険労務士など)を利用することでたりるから	法律に関連する仕事が増えたとしても、法曹有資格者でない法務部員等に対応することでたりるから	その他	無回答
206 (100%)	57 (27.7%)	134 (65.0%)	5 (2.4%)	7 (3.4%)	3 (1.5%)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 1. 弁護士の専門分野がわかること

回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	429 (53.6%)	270 (33.8%)	59 (7.4%)	7 (0.9%)	4 (0.5%)	31 (3.9%)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 2. 弁護士がそれまで取り扱った事件とそれに関する実績と評価がわかること

回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	258 (32.3%)	354 (44.3%)	126 (15.8%)	14 (1.8%)	14 (1.8%)	34 (4.3%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 3. 弁護士にかかる費用が安くなること						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	344 (43.0%)	258 (32.3%)	151 (18.9%)	8 (1.0%)	5 (0.6%)	34 (4.3%)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 4. 弁護士にかかる費用の基準が明らかになること						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	402 (50.3%)	267 (33.4%)	83 (10.4%)	9 (1.1%)	6 (0.8%)	33 (4.1%)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 5. 弁護士にかかる費用を補う民間の保険が普及すること						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	189 (23.6%)	227 (28.4%)	283 (35.4%)	30 (3.8%)	33 (4.1%)	38 (4.8%)

問23 法律に関わる業務・課題を抱えたときに、弁護士に依頼しやすくなるために必要なこと 6. 弁護士の業務処理や応答が速くなること						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	295 (36.9%)	288 (36.0%)	164 (20.5%)	11 (1.4%)	5 (0.6%)	37 (4.6%)

問24 若い弁護士についてのイメージ 1. 仕事を丁寧にやってくれそう						
回答数	そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらともいえない	どちらかといえばそうは思わない	そうは思わない	無回答
800 (100%)	56 (7.0%)	177 (22.1%)	451 (56.4%)	65 (8.1%)	30 (3.8%)	21 (2.6%)

問24 若い弁護士についてのイメージ 2. 社会経験や実務経験がないので頼りない						
回答数	そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらともいえない	どちらかといえばそうは思わない	そうは思わない	無回答
800 (100%)	109 (13.6%)	337 (42.1%)	269 (33.6%)	47 (5.9%)	18 (2.3%)	20 (2.5%)

問24 若い弁護士についてのイメージ 3. 会社の業務に関する知識や最新の情報を積極的に取り入れてくれそう						
回答数	そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらともいえない	どちらかといえばそうは思わない	そうは思わない	無回答
800 (100%)	60 (7.5%)	287 (35.9%)	360 (45.0%)	46 (5.8%)	25 (3.1%)	22 (2.8%)

問24 若い弁護士についてのイメージ 4. 法律知識が足りない						
回答数	そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらともいえない	どちらかといえばそうは思わない	そうは思わない	無回答
800 (100%)	48 (6.0%)	169 (21.1%)	430 (53.8%)	90 (11.3%)	41 (5.1%)	22 (2.8%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 1. 法律に関する専門的な知識						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	568 (71.0%)	180 (22.5%)	27 (3.4%)	3 (0.4%)	2 (0.3%)	20 (2.5%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 2. 法律知識に限られない幅広い知識						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	393 (49.1%)	322 (40.3%)	58 (7.3%)	6 (0.8%)	2 (0.3%)	19 (2.4%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 3. ビジネスへの理解						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	414 (51.8%)	315 (39.4%)	48 (6.0%)	4 (0.5%)	1 (0.1%)	18 (2.3%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 4. 諸外国の法律や国際的な取引などの知識						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	190 (23.8%)	262 (32.8%)	233 (29.1%)	43 (5.4%)	48 (6.0%)	24 (3.0%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 5. コミュニケーション能力						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	447 (55.9%)	277 (34.6%)	50 (6.3%)	4 (0.5%)	2 (0.3%)	20 (2.5%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 6. 交渉力						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	513 (64.1%)	230 (28.8%)	34 (4.3%)	2 (0.3%)	2 (0.3%)	19 (2.4%)

問25 今後、法曹有資格者を利用する場合、どのような能力等が必要か 7. 外国語の能力						
回答数	必要だと思う	どちらかといえば必要だと思う	どちらともいえない	どちらかといえば必要だとは思わない	必要だとは思わない	無回答
800 (100%)	136 (17.0%)	232 (29.0%)	305 (38.1%)	52 (6.5%)	55 (6.9%)	20 (2.5%)

問26(1) A <契約書作成>この弁護士に契約書の作成を依頼したいと思いますか ① 弁護士に支払う金額5万円						
回答数	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらともいえない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したとは思わない	この弁護士に依頼したとは思わない	無回答
64 (100%)	16 (25.0%)	16 (25.0%)	22 (34.4%)	4 (6.3%)	5 (7.8%)	1 (1.6%)

↓
問27A～

↓
問26(2)A①, (3)A①～

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1) A <契約書作成>この弁護士に契約書の作成を依頼したいと思いますか ②弁護士に支払う金額10万円						
回答数	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらともいえない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
91 (100%)	17 (18.7%)	17 (18.7%)	33 (36.3%)	12 (13.2%)	8 (8.8%)	4 (4.4%)

問27Aへ

問26(2)A②, (3)A②へ

問26(1) A <契約書作成>この弁護士に契約書の作成を依頼したいと思いますか ③弁護士に支払う金額15万円						
回答数	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらともいえない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
93 (100%)	6 (6.5%)	21 (22.6%)	41 (44.1%)	8 (8.6%)	16 (17.2%)	1 (1.1%)

問27Aへ

問26A(2)③, (3)A③へ

問26(1) A <契約書作成>この弁護士に契約書の作成を依頼したいと思いますか ④弁護士に支払う金額20万円						
回答数	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらともいえない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
91 (100%)	10 (11.0%)	17 (18.7%)	37 (40.7%)	13 (14.3%)	10 (11.0%)	4 (4.4%)

問27Aへ

問26(2)A④, (3)A④へ

問26(1) A <契約書作成>この弁護士に契約書の作成を依頼したいと思いますか ⑤弁護士に支払う金額30万円						
回答数	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらともいえない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
65 (100%)	6 (9.2%)	12 (18.5%)	25 (38.5%)	13 (20.0%)	9 (13.8%)	-

問27Aへ

問26(2)A⑤, (3)A⑤へ

問26(1)A①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) A <契約書作成>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか ①弁護士に支払う金額5万円				
回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できると思うから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
9 (100%)	1 (11.1%)	6 (66.7%)	2 (22.2%)	-

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)A②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(2) A <契約書作成>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか
②弁護士に支払う金額10万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できると思うから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
20 (100%)	8 (40.0%)	8 (40.0%)	2 (10.0%)	2 (10.0%)

問26(1)A③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(2) A <契約書作成>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか ③弁護士に支払う金額15万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できると思うから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他	無回答
24 (100%)	10 (41.7%)	10 (41.7%)	1 (4.2%)	2 (8.3%)	1 (4.2%)

問26(1)A④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(2) A <契約書作成>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか ④弁護士に支払う金額20万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できると思うから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他	無回答
23 (100%)	6 (26.1%)	8 (34.8%)	8 (34.8%)	-	1 (4.3%)

問26(1)A⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(2) A <契約書作成>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか
⑤弁護士に支払う金額30万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できると思うから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
22 (100%)	11 (50.0%)	6 (27.3%)	4 (18.2%)	1 (4.5%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)A①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) A <契約書作成> 弁護士に支払う金額 ① 弁護士に支払う金額5万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
6	1.33	0.00	3.00

問26(1)A②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) A <契約書作成> 弁護士に支払う金額 ② 弁護士に支払う金額10万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
17	3.76	1.00	10.00

問26(1)A③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) A <契約書作成> 弁護士に支払う金額 ③ 弁護士に支払う金額15万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
19	6.11	0.00	20.00

問26(1)A④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) A <契約書作成> 弁護士に支払う金額 ④ 弁護士に支払う金額20万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
20	5.40	0.00	10.00

問26(1)A⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) A <契約書作成> 弁護士に支払う金額 ⑤ 弁護士に支払う金額30万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
21	8.86	0.00	20.00

問27 A <残業代請求> 最初に支払う金額			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
365	10.65	0.00	50.00

問27 A <残業代請求> 最初に支払う金額 ① 問26<契約書作成> 弁護士に支払う金額5万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
56	10.86	0.00	30.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問27 A <残業代請求>最初に支払う金額 ②問26<契約書作成>弁護士に支払う金額10万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
81	9.73	0.00	40.00

問27 A <残業代請求>最初に支払う金額 ③問26<契約書作成>弁護士に支払う金額15万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
83	11.35	0.00	30.00

問27 A <残業代請求>最初に支払う金額 ④問26<契約書作成>弁護士に支払う金額20万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
82	10.10	0.00	25.00

問27 A <残業代請求>最初に支払う金額 ⑤問26<契約書作成>弁護士に支払う金額30万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
63	11.46	0.00	50.00

問27 A <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
366	22.64	0.00	100.00

問27 A <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ①問26<契約書作成>弁護士に支払う金額5万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
56	25.45	5.00	100.00

問27 A <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ②問26<契約書作成>弁護士に支払う金額10万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
81	21.88	0.00	50.00

問27 A <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ③問26<契約書作成>弁護士に支払う金額15万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
84	22.82	5.00	80.00

問27 A <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ④問26<契約書作成>弁護士に支払う金額20万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
82	22.44	0.00	100.00

問27 A <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ⑤問26<契約書作成>弁護士に支払う金額30万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
63	21.16	5.00	50.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問27 A <残業代請求>着手金+報酬金			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
367	33.17	0.00	130.00

問27 A <残業代請求>着手金+報酬金 ①問26<契約書作成>弁護士に支払う金額5万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
56	36.30	10.00	130.00

問27 A <残業代請求>着手金+報酬金 ②問26<契約書作成>弁護士に支払う金額10万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
81	31.60	0.00	80.00

問27 A <残業代請求>着手金+報酬金 ③問26<契約書作成>弁護士に支払う金額15万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
84	34.04	8.00	90.00

問27 A <残業代請求>着手金+報酬金 ④問26<契約書作成>弁護士に支払う金額20万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
83	32.14	0.00	120.00

問27 A <残業代請求>着手金+報酬金 ⑤問26<契約書作成>弁護士に支払う金額30万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
63	32.62	10.00	100.00

問26(1) B <残業代請求>この弁護士に店員との交渉を依頼したいと思いますか ①着手金5万円, 報酬金25万円						
回答数	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらともいえない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
82 (100%)	5 (6.1%)	24 (29.3%)	31 (37.8%)	14 (17.1%)	6 (7.3%)	2 (2.4%)

問27Bへ

問26(2)B①, (3)B①へ

問26(1) B <残業代請求>この弁護士に店員との交渉を依頼したいと思いますか ②着手金10万円, 報酬金25万円						
回答数	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらともいえない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
75 (100%)	2 (2.7%)	20 (26.7%)	29 (38.7%)	15 (20.0%)	6 (8.0%)	3 (4.0%)

問27Bへ

問26(2)B②, (3)B②へ

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1) B <残業代請求>この弁護士に店員との交渉を依頼したいと思いますか ③着手数料10万円, 報酬金30万円						
回答数	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらともいえない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
76 (100%)	6 (7.9%)	19 (25.0%)	28 (36.8%)	11 (14.5%)	10 (13.2%)	2 (2.6%)

問27Bへ

問26(2)B③, (3)B③へ

問26(1) B <残業代請求>この弁護士に店員との交渉を依頼したいと思いますか ④着手数料15万円, 報酬金30万円						
回答数	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらともいえない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
87 (100%)	7 (8.0%)	23 (26.4%)	36 (41.4%)	13 (14.9%)	5 (5.7%)	3 (3.4%)

問27Bへ

問26(2)B④, (3)B④へ

問26(1) B <残業代請求>この弁護士に店員との交渉を依頼したいと思いますか ⑤着手数料15万円, 報酬金35万円						
回答数	この弁護士に依頼したいと思う	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいと思う	どちらともいえない	どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない	この弁護士に依頼したいとは思わない	無回答
76 (100%)	5 (6.6%)	13 (17.1%)	30 (39.5%)	16 (21.1%)	8 (10.5%)	4 (5.3%)

問27Bへ

問26(2)B⑤, (3)B⑤へ

問26(1)B①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) B <残業代請求>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか ①着手数料5万円, 報酬金25万円				
回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できると思うから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他
20 (100%)	1 (5.0%)	5 (25.0%)	10 (50.0%)	4 (20.0%)

問26(1)B②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社

問26(2) B <残業代請求>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか ②着手数料10万円, 報酬金25万円					
回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できると思うから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士など)に相談しようと思うから	その他	無回答
21 (100%)	6 (28.6%)	2 (9.5%)	10 (47.6%)	2 (9.5%)	1 (4.8%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)B③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(2) B <残業代請求>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか
③着手金10万円, 報酬金30万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できると思うから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士などに相談しようと思うから	その他
21 (100%)	7 (33.3%)	4 (19.0%)	8 (38.1%)	2 (9.5%)

問26(1)B④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(2) B <残業代請求>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか
④着手金15万円, 報酬金30万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できると思うから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士などに相談しようと思うから	その他
18 (100%)	2 (11.1%)	4 (22.2%)	10 (55.6%)	2 (11.1%)

問26(1)B⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(2) B <残業代請求>この弁護士に依頼したいと思わない理由は何ですか
⑤着手金15万円, 報酬金35万円

回答数	弁護士に支払う金額が高いから	自社で対応できると思うから	他の専門家(司法書士, 税理士, 社会保険労務士などに相談しようと思うから	その他
24 (100%)	8 (33.3%)	8 (33.3%)	6 (25.0%)	2 (8.3%)

問26(1)B①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>最初に支払う金額 ①着手金5万円, 報酬金25万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
13	3.31	0.00	10.00

問26(1)B②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>最初に支払う金額 ②着手金10万円, 報酬金25万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
16	5.50	0.00	10.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)B③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>最初に支払う金額 ③着手金10万円, 報酬金30万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
13	8.38	0.00	30.00

問26(1)B④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>最初に支払う金額 ④着手金15万円, 報酬金30万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
14	9.86	3.00	20.00

問26(1)B⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>最初に支払う金額 ⑤着手金15万円, 報酬金35万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
18	7.61	1.00	15.00

問26(1)B①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ①着手金5万円, 報酬金25万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
12	12.08	0.00	20.00

問26(1)B②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ②着手金10万円, 報酬金25万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
16	12.81	5.00	25.00

問26(1)B③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ③着手金10万円, 報酬金30万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
16	18.13	10.00	50.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)B④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ④着手金15万円, 報酬金30万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
13	16.54	10.00	30.00

問26(1)B⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>希望通りの結果が得られたときに支払う金額 ⑤着手金15万円, 報酬金35万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
18	15.83	0.00	35.00

問26(1)B①で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>着手金+報酬金 ①着手金5万円, 報酬金25万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
13	14.46	0.00	25.00

問26(1)B②で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>着手金+報酬金 ②着手金10万円, 報酬金25万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
16	18.31	10.00	30.00

問26(1)B③で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>着手金+報酬金 ③着手金10万円, 報酬金30万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
16	24.94	10.00	70.00

問26(1)B④で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>着手金+報酬金 ④着手金15万円, 報酬金30万円			
回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
14	25.21	15.00	40.00

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

問26(1)B⑤で「どちらかといえば、この弁護士に依頼したいとは思わない」または「この弁護士に依頼したいとは思わない」と回答した会社



問26(3) B <残業代請求>着手金+報酬金 ⑤着手金15万円, 報酬金35万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
19	22.21	1.00	50.00

問27 B <契約書作成>弁護士に支払う金額

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
355	16.15	0.00	300.00

問27 B <契約書作成>弁護士に支払う金額 ①問28<残業代請求>着手金5万円, 報酬金25万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
69	11.20	0.00	80.00

問27 B <契約書作成>弁護士に支払う金額 ②問28<残業代請求>着手金10万円, 報酬金25万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
67	14.99	0.00	100.00

問27 B <契約書作成>弁護士に支払う金額 ③問28<残業代請求>着手金10万円, 報酬金30万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
67	16.76	0.00	300.00

問27 B <契約書作成>弁護士に支払う金額 ④問28<残業代請求>着手金15万円, 報酬金30万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
81	17.05	0.00	120.00

問27 B <契約書作成>弁護士に支払う金額 ⑤問28<残業代請求>着手金15万円, 報酬金35万円

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
71	20.44	1.00	120.00

属性問1(1) 上場の有無				
回答数	上場(東証, 大証, 一部, 二部)	その他上場	非上場	無回答
800 (100%)	3 (0.4%)	2 (0.3%)	791 (98.9%)	4 (0.5%)

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

属性問1(2) 所在地						
回答数	北海道	青森県	岩手県	宮城県	秋田県	山形県
800 (100%)	-	1 (0.1%)	-	-	-	-
	福島県	茨城県	栃木県	群馬県	埼玉県	千葉県
	-	2 (0.3%)	4 (0.5%)	1 (0.1%)	11 (1.4%)	3 (0.4%)
	東京都	神奈川県	新潟県	富山県	石川県	福井県
663 (82.9%)	13 (1.6%)	2 (0.3%)	1 (0.1%)	1 (0.1%)	-	-
	山梨県	長野県	岐阜県	静岡県	愛知県	三重県
1 (0.1%)	3 (0.4%)	-	3 (0.4%)	9 (1.1%)	-	-
	滋賀県	京都府	大阪府	兵庫県	奈良県	和歌山県
-	5 (0.6%)	39 (4.9%)	4 (0.5%)	-	-	-
	鳥取県	島根県	岡山県	広島県	山口県	徳島県
-	-	2 (0.3%)	-	-	-	-
	香川県	愛媛県	高知県	福岡県	佐賀県	長崎県
1 (0.1%)	-	-	1 (0.1%)	1 (0.1%)	1 (0.1%)	1 (0.1%)
	熊本県	大分県	宮崎県	鹿児島県	沖縄県	無回答
-	-	-	-	-	-	28 (3.5%)

属性問1(3) 資本金						
回答数	1,000万円未満	1,000万円以上 5,000万円未満	5,000万円以上 1億円未満	1億円以上 5億円未満	その他	無回答
800 (100%)	21 (2.6%)	441 (55.1%)	324 (40.5%)	5 (0.6%)	1 (0.1%)	8 (1.0%)

属性問1(4) 従業員数					
回答数	25人未満	25人以上 50人未満	50人以上 100人未満	100人以上 500人未満	500人以上 1,000人未満
800 (100%)	33 (4.1%)	183 (22.9%)	306 (38.3%)	268 (33.5%)	3 (0.4%)
	1,000人以上 3,000人未満	3,000人以上 5,000人未満	5,000人以上	無回答	
	-	-	-	7 (0.9%)	

法的ニーズに関する意識調査 単純集計表(中小企業)

属性問1(5) 主たる事業					
回答数	農林・水産業・鉱業	建設・工事業	食料品業	繊維・パルプ・紙業	化学・石油・石炭製品
800 (100%)	1 (0.1%)	115 (14.4%)	70 (8.8%)	17 (2.1%)	14 (1.8%)
	ゴム・ガラス・土石業	鉄鋼・非鉄金属・金属製品	機械・電気機器・輸送用機器・精密機器・その他製造業	商業	金融業
	4 (0.5%)	23 (2.9%)	151 (18.9%)	205 (25.6%)	9 (1.1%)
	運輸・通信・倉庫・不動産業	電気・ガス業・サービス業・その他	無回答		
	85 (10.6%)	95 (11.9%)	11 (1.4%)		

属性問2 社外の弁護士(顧問弁護士を含む)の利用のために予算を計上していますか

回答数	計上している	計上していない	無回答
800 (100%)	372 (46.5%)	415 (51.9%)	13 (1.6%)

属性問2_1

属性問3へ

属性問2_1 社外の弁護士の利用のための計上予算

回答数	平均(万円)	最小値(万円)	最大値(万円)
349	97.12	1.00	1000.00

属性問3 回答者の部署

回答数	法務部	総務部	人事部	経営者	その他	無回答
800 (100%)	8 (1.0%)	402 (50.3%)	6 (0.8%)	288 (36.0%)	70 (8.8%)	26 (3.3%)