

「法務人材不足を補う法務の戦略～地方法務のリアルに迫る」ウェビナーQ&A

(ウェビナー内で回答しきれなかったもののみ抜粋)

<https://hubble-docs.com/event/2023-12-19>

質問内容	株式会社フォレストホールディングス 寺田様ご回答	ナミックス株式会社 森様ご回答
<p>私自身、法務業務、契約業務に携わって30年近くになりますが、法務業務担当者が会社にいないと本当に困りますか？必然的に会社に損害は発生するのでしょうか？</p> <p>日本では、法務業務担当者が社内存在しないことを前提に業務やその先の事業の仕方を検討しなければならない時期に来ているのではないのでしょうか？</p>	<p>貴重なご意見ありがとうございます。経産省や経営法友会など法務業務担当者が必要だということを主張している中で真逆の思考でとても参考になります。法務業務、契約業務に30年近く法務業務担当者として携わっておられたからこそ会社に損害が発生していないのではないかと想像しています。</p> <p>今回質問いただいた方がその会社になくなったなら会社（の人たち）は困らないのか（それこそ損害ではないでしょうか）、どのような業務を30年間一人でやられていたのかとても興味がありますので機会がありましたらお話を聞かせていただけますと幸いです。</p>	<p>法務が担う業務は、会社によって業務内容は様々ですし、また会社の風土などもあるかと思えます。ですので、弊社の例となりますが、弊社も会社にどのように貢献できるかを模索している最中ではありますが、契約のレビューだけではなく、例えば、知財の取り扱いなど、相手方と話し合いお互いの意図を確認しながらビジネスモデルに合わせた契約書を作成する。企業判断の材料になるよう、リスク評価を提示し、法務として考え得る対案を提示する、などして、法務に聞いてよかったと言ってもらえることもあります。</p> <p>また、海外のお取引先にはしっかりとしたLegalがついていることが多く、交渉もタフになることがあります。その状況下で事業の機会を失うことなく、タイムリーに対応するには、法務部員は法律だけでなく会社のビジネスも知っているという側面から、日本企業側も法務部員が必要だと、私は感じています。</p> <p>ただ、30年法務に従事されている質問者様が逆のご意見をお持ちだというのは、大変興味深いです。30年トラブルなく貴社が過ごされているのであれば、それは質問者様のご尽力の賜物ではないかしらと思いつつ、私も寺田様同様、機会がございましたらお話を伺いたいと存じます。</p>
<p>地方の一人法務の情報収集、他社の法務担当者との情報共有</p>	<p>最後の参考ページで紹介したような団体に入会したりコミュニティに積極的に参加して意見交換しています。</p>	<p>一人法務での情報収集ですが、弊社の場合、信頼のおける顧問弁護士へ質問し倒し情報を得ておりました。現在は、ご質問と</p>

<p>はどのようにされていますでしょうか。</p>	<p>また、無料のメルマガやウェビナーを多用するようにしています。</p>	<p>並行して、別途、Business lawyer library を活用したり、法律事務所のニュースレター、各種行政機関の HP などにアクセスすることが多くございます。</p>
<p>貴社の事業にとっての一番の契約リスクは何だと思われますか。</p>	<p>中間業者なので、仕入れと販売の契約内容（保証内容や解除・解約条件等）が齟齬することだと考えています。最近では、卸が御用聞き立場として生じやすい修理・保守契約の再委託が下請関係になる可能性があることの意識付けに苦労しています（公取等に違反企業として公表されると別のリスクが生じます）。</p>	<p>一番の契約リスクは、製造物責任と知財の取り扱いでしょうか。R&D がメインの企業ですので、自社技術を守ることも重要な責務です。海外企業の中にはシビアな条件を提示するところもございますので、リスクの高い条項がないか一文一文契約書を凝視しております。</p>
<p>地方の経営者の中には、法務機能が何かを理解していない方がそれなりにいる気がします。法務があればコストカットになるのでは？と誰かから聞いたのか、法務を設置するもそこにコストをかける意識が少ないような。地方からリモートで都内の法務をやっているものとしては、地元での就職に悩むことが多いです。</p>	<p>法務業務の重要性を経営法務という観点から見直そうというのが最近のトレンドだと思います。どうしても経営者に法務機能の重要性を理解してもらうためには色んな会社の課題を自ら率先して解決してアピールしていくことが必要だと思います。私の場合は会社の中でも重要な役員からの相談をより迅速に回答・解決することに尽力してきました。地方からリモートで都内の法務をどんなものをどのようにやられているのかとても興味がありますのでありましたらお話を聞かせていただけますと幸いです。</p>	<p>日本企業の国際競争力を強化する一環で、経済産業省が法務機能の在り方を研究しておりましたが、地方にも海外企業との取引が多い企業様は多くあります。海外企業の場合、有資格者が法務担当者であることも多く、組織もしっかりしているところも多くありますので、そういったお取引先と契約交渉していくには、やはり専任の法務担当者がいた方がよいと感じております。また、契約レビューだけでなく、プロジェクトや取引の立ち上げ段階からリーガルリスクを評価し対案を提示したり、法務が企業に貢献できることは色々ございます。会社にとってどんな貢献ができるか事業部に対してアピールしていくことが必要だと、感じております。</p> <p>私も、まだまだトライしたいこともあります。お互い頑張りましょう！</p>