



元当会会員 竹本 綾世 (64期) ●Ayase Takemoto

本コーナーでは、一般的な国内法律事務所を飛び出して働く弁護士に、勤務の実態等を紹介していただきます。

1 はじめに

私は、2011年に弁護士登録をして以来、京都に本社を置く株式会社 島津製作所法務部において企業内弁護士として勤務し、その後、貴重なご縁をいただいて、2016年7月から2017年5月まで、二弁に登録替えをしてのぞみ総合法律事務所に出向しました。今般、企業内弁護士、特に修習終了直後から企業に入社する若手弁護士が増加する中で、法律事務所への出向もキャリアパスの選択肢の1つとなり得ると思いますので、今回は私の出向経験についてお話ししたいと思います。

2 出向に至った経緯

私は、法科大学院入学時から、ビジネスに近い立場で案件の最初から最後までフォローできる企業内弁護士になりたいと考えており、その希望を叶える形で、修習終了後、島津製作所に入社しました。島津製作所は、「科学技術で社会に貢献する」を社是とし、分析機器、計測機器、医用機器等の所謂精密機器を製造販売する企業です。入社直後は、技術者が用いる難解な技術用語が理解できず、ビジネスの内容を理解するのに精いっぱいという状況でしたが、少し

ずつ自分を客観視することもできるようになってくると、島津製作所のインハウスとして今後どのような役割を果たしていけばいいのか、10年後の将来、自分はどうあるべきかということについて、悩むことも増えていきました。また、様々な案件を担当する中で、同種の事案発生時に他社はどのように対応しているのだろうか、というような形で島津製作所以外の企業への興味も大きくなっていきました。

そのように、これからのキャリアパスを模索していた時に、企業から法律事務所に出向している方の話を聞く機会を得ました。その際、企業内では経験しづらい訴訟対応や不祥事等の有事対応等も多く経験できること、他社案件を含めた幅広い経験を積めることをお聞きし、一度外部の法律事務所を経験を積むことが、企業内弁護士としての私の今後にとって有益なのではないかと考えるようになり、会社に協力してもらって法律事務所への出向の機会を模索し始めました。

そんな時に、のぞみ総合法律事務所が企業からの出向者を受け入れてくれるかもしれないという話を伺い、「これはまたとないチャンス」ということで受け入れのお願いをして、今回の出向が実現しました。

3 職務内容について

(1) 島津製作所における主な業務

島津製作所では、取引基本契約、共同開発契約、代理店契約、ライセンス契約などの契約審

査が業務の大きな比重を占めていました。また、日々社内から寄せられる法律相談への対応（営業施策の独禁法違反該当性、中国における模倣品対応、印紙税対応等）も多くありました。

また、コンプライアンスに関する業務も担当しており、不祥事案などの有事の際には、外部の弁護士の方々と連携し社内の事務局として、関係者へのヒアリング、調査報告書の作成、再発防止策の作成・実行管理、顧客からの損害賠償請求への対応等を担当していました。また、平時のコンプライアンスに関する業務として、独禁法対応の一環である競合他社との接触に関する社内規定の作成、海外公務員贈賄禁止に関する社内規定の作成、社内研修・ワークショップの企画や講師なども担当していました。

(2) 法律事務所における主な業務

法律事務所においては契約審査も含め様々な業務に携わりましたが、特に印象に残っているものとしては、企業で発生した不祥事対応が挙げられます。上述のとおり、会社時代も不祥事調査にかかわることはありましたが、こちらで元特捜検事の弁護士の方によるヒアリングに同席し、どのように事実関係を聞き出していかということを感じたり、客観的な証拠の収集分析の仕方等を直接教えていただけたのは、非常に貴重な機会となりました。

また、会社時代には平時のコンプライアンス業務として、社内規程の作成や研修を担当していた独禁法関係についても、実際にリーニエンシー対応に関与することもできました。非常に迅速な判断が求められる場面で、どのような点を考慮し判断をしていくのか、自社で問題が発生した場合のことも考えながら対応にあたりました。さらに、海外公務員贈賄対応についても、実際に日本企業の従業員のほうがFCPA違反に問われた案件にも関与させていただき、有事の際の対応についても経験することができました。

会社時代に経験していた業務分野と重なる分野も多くあるのですが、立場が異なる以上、求められる役割や成果物が異なることを実感しましたし、一方で、会社時代には全く扱ったことのない法分野への対応も求められました。ただ、どのような分野の業務を行うにしても、

法令や判例の丁寧なリサーチ等を行った上で、法的な理屈や根拠を明確に示すことが必要であったため、法律家としての基本動作も改めて鍛えなおすことができたと思っています。

4 最後に

今般、企業内弁護士が爆発的に増えていることは上述のとおりですが、弁護士は社内一人で一人だけ、または、自分が社内では第一号の企業内弁護士という若手弁護士の方は非常に多くおられるはずで、そういう場合には弁護士としてどのように付加価値をつけ、社内で信頼を勝ち取っていくのかということについて社内にロールモデルはいません。自ら考えて、その会社において求められる役割やスキルの向上の仕方、ひいては自らの将来像を描き、そこに向かってのキャリアパスを自ら切り開いていく必要があります。

その道筋は人それぞれだと思いますが、法律事務所に出向すると、依頼者との厳しい緊張関係の中で、訴訟スキルを含めた弁護士としての基礎能力を高め、かつ自社では経験しづらい幅広い問題に対応することができますので、これは企業内弁護士にとって非常に有益な経験となると思います。勿論、企業からの出向者を法律事務所が受け入れることについては、コンフリクトなどの難しい問題が生じるため、事務所内でのスクリーニングや依頼者への説明等を適切に行うことは必須ですし、受け入れに関しては、法律事務所ごとに様々な考え方があっていいのではないかと思います。また、海外留学や企業の中で異動等を経験することでスキルを上げるという方法も有効であると思いますが、法律事務所への出向もそのようなキャリアパスの1つの選択肢として、今後広まっていくことを願います。



■

事務所の方々と(前列右側が筆者)