

インハウスレポート



【当会員】
沼野 友香 (64期)
Numano Yuka



インハウスマネージャー（組織内弁護士）とは、企業や団体に所属する弁護士、省庁や自治体に職員として勤務する弁護士の総称です。

本企画は、当会所属のインハウスマネージャーに経験談を紹介していただく連載企画です。

1 はじめに

私は、2022年に法律事務所から日清食品ホールディングス株式会社（以下、日清食品HD）の法務部に籍を移し、まもなく2年になります。法律事務所所属の弁護士とインハウスマネージャーの双方を経験しましたので、私の経験が弁護士としてのキャリア形成を考えている皆様の一助になればと思います。

2 インハウスマネージャーを志した理由

私が、インハウスマネージャーに興味を持ったきっかけは、企業への出向経験が大きいように思います。私は、弁護士1年目に法律事務所に入所すると同時に企業へ出向しました。出向先は、知財の活用を得意とするコンサルティング会社です。私は、コンサルタントとして、クライアントの開発会議に同席し、法的な観点からサポートをしていました。出向期間中は、開発メンバーの一員として、とても楽しく仕事をさせていただき、出向期間が終わってからも、また企業と一緒に新規事業を立ち上げるような仕事がしたいと思っていました。

そして、子どもの手がかからなくなったタイミングで思い切って転職をしました。

3 日清食品HD法務部

(1) クライアント・マネージャー制度

私が所属をしている日清食品HDの法務部では、

クライアント・マネージャー制度を採用しています。クライアント・マネージャー制度とは、各マネージャーに特定の事業（プラットフォーム）を「クライアント」として与え、クライアント・マネージャーがそれぞれの担当クライアントの窓口としての役割を果たすというものです。

このクライアント・マネージャー制度の根底には、法務は「ビジネス・パートナー」であるべきとの理念があります。“ビジネスから常に「個人の顔が見える」オペレーション”をすることでビジネス部門との関係性を構築することができます。また、関係性が構築できているので、駆け込み寺的な相談もたくさんいただきます。「どこに相談したらいいかわからないのでとりあえず法務と思って声をかけました」「取引先にどうアプローチしたらいいか教えてください」など、相談先は法務ではないのでは……と思われるようなご質問もいただくのですが、とにかくお話を伺って、法的な観点から言えることをお伝えするようにしています。

「まず法務」と気軽に相談をしてくれるので、早期に問題を把握できます。また、関係性が構築できているので、ビジネス部門にとってネガティブな回答も「法務がそう言うなら……」と理解を示してもらうことができます。そして、また関係性が深まる、というような好循環につながっていると感じています。

(2) 飽きることのない様々な業務

日清食品HDの法務には日々様々な部署から様々な依頼があり、法務が対応する業務は多岐に

わたります。契約書のチェックはもちろんですが、商品パッケージや宣伝広告物のリスクチェック、警告文・訴訟対応、労務人事に関する相談、社内規程の見直し、各種研修、キャンペーン・個人情報取得のチェックなど、思いつく業務を挙げただけでも様々あります。インハウスと聞くと、契約書ばかり見ているというイメージを持たれる方もいるかもしれませんが、とりわけ日清食品グループではそんなことはありません。毎日色んなことが起こり、きっとこの先も仕事に飽きることはないのではないかと思います。

(3) 法務の役割

日清食品HD法務部の先輩方のこれまでの努力と実績があつてのことですが、日清食品グループでは法務部の影響力が大きく、法務部がNGと言えばビジネスが止まります。法務部は、「助言」をするというよりは「決断」する立場にあります。

そのため責任も重いのですが、頼りにしてもらっているということはいはうれしいことです。

4 インハウスのローヤーとしての業務

私は、法律事務所所属の弁護士とインハウスのローヤーの双方を経験し、以下の3点が特に異なると感じています。これらは法律事務所との相違点であると同時に、インハウスとして業務を行うにあたり、私が大事だと考えている点です。

(1) オールラウンダーであること

法律事務所では、「依頼をいただくため、ほかに取って代わることのできない存在になる必要があります。そのためには専門性を身につけることが大事だ」との教えを受け、私自身もニッチな分野を専門とし、業務を行っていました。

今は、反対に、オールラウンダーであることを求められます。専門知識はアウトソースで補うことができますが、そもそも法務に相談が来た時点でリスクに気付くことができなければ、リスクについて掘り下げることなく、リスクを抱えたままビジネスが進行することになってしまいます。そのため、インハウスのローヤーには、ビジネス部門から相談を受けたときに、瞬時にリスクをかき分ける嗅覚や、その前提となる幅広い知識が必要だ

と考えています。

(2) コミュニケーションが重要であること

クライアントからのご相談内容は様々ですが、「こんなことを考えているんですが、何か問題ありますか？」というざっくりした質問や、何に困っているのかわからないような質問もあります。そのような場合は、特に丁寧に聞き取りをして、疑問を残さないことを心掛け、ヒアリングをしています。

また、クライアントをよく観察して、人によって伝える内容や温度感を調整することも必要だと考えています。回答を伝えても、クライアントが理解できなければ意味がないので、相手に応じて理解しやすい伝え方を工夫しています。

(3) 決断をすること

インハウスのローヤーの最も難しいところであり、同時にやりがいを感じるのは、決断をすること、決断のサポートをすることだと思います。

外部弁護士としてアドバイスをしていた時には、リスクについて検討し、「リスクはこうです、これらのリスクを踏まえご検討ください」で終わっていたものが、今は、その先を検討する必要があります。大きなリスクがあるので止めるべきか、リスクを考慮して一部を変更すればよいのか、リスクはあるもののそのまま進行でよいのか、など具体的に検討をして、法務としての見解を出す必要があります。

ビジネス部門の要望を考慮して、リスクの大きさ、影響等も考慮し、バランスのよい結論を出すことは非常に難しいのですが、経験を積んで感覚を磨いていきたいと思っています。

5 終わりに

私は、入社以来、法律事務所での業務との違いに戸惑うこともありましたが、法務部のメンバーやその他社内のたくさんの方々のおかげで、楽しく仕事をさせてもらっています。

引き続き、ビジネスの良きパートナーになれるよう精進していきたいと思っています。

私の経験がインハウスに興味をお持ちの方の参考になれば幸いです。

