

法務の眼 Legal Eyesight

企業法務のキャリアについて 思うこと

合同会社ユー・エス・ジェイ
法務部バイスプレジデント（部長）
カリフォルニア州弁護士／付記弁理士

柴田純一郎 (Junichiro Shibata)

はじめに

キャリアについて自らを振り返ると、私は、これまでの社会人人生の多くを、複数の米ハリウッド系エンタメ企業での Legal Counsel の役割に費やし、数度にわたる転職もあって、特に外資系企業を背景として求められる法務とは？という問いを常に考えてきました。この問いにはいまだに答えはでていませんが、私が現時点で思っていることをご紹介します。以下では、法務キャリアを(1)エントリー層、(2)ミドル層、(3)シニア層の3つに区切って、それぞれに思うことをお話しさせていただきます。

エントリー層

エントリー層（おおよそ新卒～法務経験5年程度を想定）では、担当している事業部門の理解を深め、事業部門の希望する内容を契約書なりその他の法律文書の形式でまずは落とし込むことができるようになることが1つのゴールです。この役割を担うには、以下のように、法的な知識の有無よりもポテンシャルが重要だろうと思っています。

(1) 基礎的能力

企業内法務は、さまざまな役割の人の集合体である企業内の環境において、目の前の事象を、温度感、機微性といった言外のものまで含めて

感じ取り、それに応じた発信をすることが日常的に求められる仕事です。このように考えると、この基礎能力としては、「コミュニケーション能力」が必要であることは間違いありません。

しかしながら、法務の仕事においては、一般にあまり親しみのない堅い難解な文章に接することが不可避です。このように考えると、法務の仕事には、社会人に求められるコミュニケーション能力に加えて、どんな文章であっても読み解き書き記すことに秀でた高い国語力が必須なのだろうと思います。

また法務の仕事においては、長文の資料をたくさん抱えて検討することもざらです。よって情報整理能力というのも必要でしょう。

(2) 基礎的性向

法務の仕事は、どれだけベテランになっても、また法律資格を取ったとしても、常に法令の知識や法的思考をブラッシュアップしていくことが求められます。よって常なる好奇心・向学心という性向が不可欠だろうと思います。

また、知識を有しない人に知識を伝えていくことが必要なので、自分が発信して満足ではなく、受け手の理解度を尺とした落とし込みでこだわりを持つことが必要で、その延長として、自分の担当している事業部門の利害を最大限追求する姿勢を含む顧客意識が大切だろうと思います。

(3) 法令の知識・法的思考

私個人としては、エントリー層においては、法令の知識等は今はなくともこれから蓄積すればよい資質であろうと考えています。エントリー層において重要なのは、担当の事業部門に Serve できるようになることであり、そのためにミドル層以上の方や場合によっては外部弁護士などのレビューを受けることで、法的な部分の質的担保を図りつつ、独りよがりでない見立てや見解を確保していくことが大切だと思います。エントリー層に対して法令知識・法的思考を強く求めてしまうと、事業理解や客観性確保がおざなりになってしまうことも危惧されます。

ミドル層

ミドル層（おおよそ法務経験8～10年程度を想定）では、主要なプレイヤーとしてどんな問題が来たとしても、（時には外部の力も借りつつ）ポイントを押さえて対処することができるようになることが1つのゴールです。この役割においては、以下の点が重要だろうと思っています。

(1) 顧客意識の多角化

ミドル層では、特定の事業部門の利害のみならず、事業部門の集合体である企業全体の利害を考えていくことが必要です。そのためには、まず顧客意識を、目の前の事業部門から目に見えない「法人」全体に切り替えていかなければなりません。よって、法人全体視点からして法人にとって大切なことであれば、たとえ目の前の事業部門には煙たがられたとしても、たとえばコンプライアンスの手順や体制を徹底したりということが求められるようになります。

とはいえ、法人とは、目の前の事業部門の集合体であることから、事業部門の満足を捨ててよいわけではありません。誰が何を処分する権限を有しているのかというコーポレート統治の視点を持ちつつ、何の項目についてどこまでであれば、事業部門の意向を優先すべきなのかといった、時として異なる利害を整理していく思考が肝要だろうと思います。

(2) 職域の拡大

特定の事業分野や法律分野から、新たな分野へ挑戦し、守備範囲を広げていくことが肝要です。このことは、法令知識や法的思考を強める意味でも重要ですが、違うことをやって違う価値観に触れることで、顧客意識の多角化にも資するものです。

職域の拡大には、後輩やエントリー層などのメンターや指導を行うことも含まれます。人の仕事を客観的視点から見ること、自分自身の課題や顧客意識の持ち方に初めて気が付くことができる場合もあります。仕事が増えるという意識ではなく、職域拡大と捉えた方がよいように思います。

(3) 法令の知識・法的思考

ミドル層となると、少なくとも契約法および自身の担当する事業部門の業法に関する知識は不可欠となってきますし、法令の要件に照らして事実関係を整理し法的な結論に予測をつける思考も必須となってきます。しかしながら、法令というのは、さまざまな分野が潜在的に数珠つなぎになっているものなので、特定の分野にだけ精通していればよいというものではありません。日々自己啓発してアンテナを高くし自分のできることを増やしていくことが重要でしょう。

また、特に外資系では、プレイヤーとしての実力を客観的に担保するものとして、所定以上の役職については法律資格の取得を必須としていることも多いです。自己啓発の過程で資格取得を意識した方がよいのがミドル層の特徴といえます。

シニア層

シニア層（おおよそ法務経験15年～を想定）では、経営陣に対して経営上の法令遵守に関する事項のみならず、法的思考を踏まえた会社にとって有利な戦略を直接に提言するとともに、会社組織において法令を踏まえた動きができるように体制を維持することが1つのマイルストーンだろうと思っています。

そのためには、自社の位置づけを把握するために、業界事情への精通や業界内でのネットワークも不可欠になってくるでしょうし、社会情勢などの社会問題についてもよりアンテナを高くしていく必要があります。

また、時間制約の多い経営陣に対しては、簡潔かつ的確な提言が不可欠なので、論点が込み入っている内容を精度高く吟味・咀嚼しつつ、経営陣が抱くであろう懸念について、どの側面からいつ相談を受けても、端的に答えられるよう常に思考しておくことが必要です。

体制の維持の点では、法務部門内の各タレントの層・その人数、各人の強み・専門性、自社では揃わない専門性の所在およびその調達先

(または候補)を常に把握しつつ、自社内外のタレントを評価できることが必要です。そのためには、どんな専門分野であっても、少なくとも概論は理解し、そのキーポイントの所在に精通しておくことが肝要です。

その一方で、日常的な案件について部下からのレポートを通じて把握しつつも、所定の案件を自らがハンズオンで処理することも重要だろうと思います。自ら日常的にハンズオンでやることで会社や部門の文化や体質を体感し、実務上の研ぎ澄まされた感覚を部下と共有して、部下の報告事項について機敏な対応をすることができる点が大切だろうと思います。

結語に代えて

このように考えると、法務のキャリアにおい

ては、エントリー層で求められるポテンシャルを中核とした、その応用・発展の積み重ねが重要に思えます。私自身、初心を忘れないため、そして法律資格者としての技術鍛錬のために、プレイヤーとして(数は少ないとしても)案件処理を行うこと、業界または社会的に注目される国内外の裁判例については自ら判決・適用法令を分析考察して、部内勉強会などでメンバーに共有したり、時には外部の講演会や討論会にスピーカーとして参画するなどの活動を行うことを心がけています。どれだけキャリアを重ねても、常なる知見の向上、そして必ずしも専門家ではない人に理解してもらって発信の追求を法務人生において大切にしたいと思っています。以上、取り留めのない話で甚だ恐縮ですが、何かご参考になることがあれば幸甚です。

CATCH UP! HOYUKAI

01 定時会員総会のご案内

第51回(2022年度)定時会員総会は5月25日(水)15時30分に大手町プレისカンファレンスセンターにて開催いたします。LIVE配信でもご覧いただける予定です。

なお、コロナウイルス感染拡大をふまえ、大変恐縮ながら、本年度も会場にお越しになることは極力お控えいただきたく、事前の委任状提出にご協力をお願いいたします。詳細は当会HP「お知らせ」をご確認ください。

02 申込受付中の研修講座

現在、申込みを受け付けている研修講座は下記のとおりです。ゼミナール講座を除き、WEB配信(収録)となります。

「基礎知識総合講座〔入門編〕」

- 申込期限：6月10日(金)17時
- 受講料：22,000円(税込み)

「基礎強化講座〔独占禁止法〕」

- 申込期限：6月10日(金)17時
- 受講料：33,000円(税込み)

03 募集開始の研修講座

新たに募集を開始した研修講座は下記のとおりです。いずれもWEB配信(収録)となります。詳細は同封の募集案内をご確認ください。

「基礎強化講座〔5つの実務法令〕」

- 受講料：44,000円(税込み)

「基礎強化講座〔債権管理の基本と実務〕」

- 受講料：33,000円(税込み)

04 経営法友会リポートの電子化にあたって

現在、創刊号以降の電子化に向けて準備を進めております。

詳細については改めてご案内いたします。