

人 生100年時代と言われて久しくなりましたが、そこでの人生プランに言う大きな流れ（たとえば、学習→仕事→再学習→仕事→旅→ボランティア→仕事などなど）の話ではなく、仕事のパートでの話、また仕事の話の中でも、さまざまな会社でのキャリアプランの話もありますが、私がここで紹介するのは一つの会社の中でのキャリアプランの話です。なんともつまらなく、スケールの小さい話だと思われるのですが、自分のキャリアを通じて感じる法務担当に必要な素養についてもお話します。そこから何らかの気づき、ヒントを差し上げることができればと願います。

私 は社会人となってからこれまで、一つの会社で30年以上勤めてきました。入社後の配属は経理部予算課でした。そこで経理の入門業務として原価計算をせっせと電卓（まだソロバンを使う人もいました）をたたいているうちに特許室（後に知的財産部に改称）へ異動となりました（もともと法学部出身でゼミのテーマが特許法だったことが異動の理由でした）。

その後、法務部と兼務になり、米国LL.M.も取得し、法務と知財（商標）をメインにキャリアを形成してきたのですが、海外法務担当で主に海外案件を担当していたことから、20年ほど経った頃に海外事業部へ異動となり、約10年間法務から離れることになりました。当時米国グッドイヤー社とグローバルアライアンスを結成しており、結成するときは法務担当として大変な苦勞をしたのですが、今度は同社との窓口担当をすることになったのです。アライアンスの常として、お互いにさまざまなクレームが飛び交うのですが、クレームの当否の判断根拠となるのは自分たちが関わった契約書です。そのため「何故この文言にしたのか？」などと法務部へ文句を言うことも憚られ、微妙な感覚を味わった記憶があります。まさにコインの裏と表がひっくり返った状態でした。海外担当としてのもう一つの業務は、当時脱アジアを志向した弊社の海外工場の設立でした。トルコ、南ア、ブラジルとほぼ同時期に立ち上がりました。トルコはJV、南アはM&A、ブラジルは独資進出と形態もさまざま

までした。特にトルコは現地資本とのJVで交渉が難しく、トルコ政府の投資局にもいろいろとお世話になりました。そのような経緯から、私もできる限り投資局の活動に協力しようと日本企業のトルコ誘致セミナーの講師として何度も登壇したり、進出を検討している企業からの個別相談にも応じたりしていました。当時「トルコ宣伝部長」を自称していたぐらいです。直近では2015年にブランド管理部（知的財産部から独立）を立ち上げて現職を務めています。

以上が私のキャリアです。特に立場が入れ替

法務の眼 Legal Eyesight

キャリアを振り返って思う、大切なこと

住友ゴム工業株式会社
法務部長 兼 ブランド管理部長

清水哲夫 (Tetsuo Shimizu)

わった海外事業担当の10年間の経験が今の自分を支えている感じがします。一般論になりますが、法務担当として作成した、あるいはチェックした契約が、その後に実際どうなったかを、異なる立場から自己評価できる機会は少ないのではないのでしょうか。私は偶然にも、コインの裏と表がひっくり返る経験をしたことから、相手方と直接交渉している担当の立場になって契約内容を考えることの重要性を再認識することができました（これは法務担当者の基本的態度と言われますが、現実にはなかなか難しいと思われ

相 手の立場になって考えるためには、最近のキーワードである2つの「そうぞう」の内のイメージーションが必要になってきます。私は常々法務スタッフに想像力の重要性を説いています。しかし、想像せよと言われてもなかなか難しい。想像力を養う手立ての一つは、依頼部署で実際に働くことだと思います。

どこでも良いので、1年でも2年でも法務とは違う経験をすると良いと思います(弊社では「社内留職」と呼ぶ制度があり、他部署での実務経験を後押ししています)。法務に限らず仕事の基本は「現地現物」だと思いますが、コロナの時代には難しい。そんな時に力となるのはやはり想像力です。想像力を養う手立てのもう一つは知識。もちろん実体験に勝るものはありませんが、書物や映像による疑似体験でも良いと思います。これらを総動員して現場で起きていることを想像できる力を身につけることが大切だと思います

す。最近、学生の最終面接官を依頼されることが多いのですが、学生からよく聞かれるのが、「就職までに何を勉強しておけば良いですか?」という質問です。「可能であれば放浪なんて良いのでは(コロナが収まれば、ですが)。旅でなくても、本を読んだり映画を観たり、時間はたっぷりあるので、いろんな知識を身につけてください」と答えています。冒頭の話に戻りますが、人生100年時代ですから、学生と言わず、私自身もまだまだ想像力を養うための放浪を続けたいと思います。

CATCH UP! HOYUKAI

01 第51回定時会員総会を開催

5月25日(水)、第51回(2022年度)定時会員総会を開催しました。

「第1号議題 2021年度事業報告及び収支決算承認の件」、「第2号議題 2022年度事業計画及び収支予算承認の件」、「第3号議題 経営法友会規約改正の件」、「第4号議題 幹事選任の件」、「第5号議題 会計監事選任の件」、すべて原案どおり承認可決されました。誠にありがとうございました。

決議通知、2021年度事業報告書および2022年度事業計画書は、本誌とともにお届けしております。

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。

「基礎強化講座〔英文契約〕」

- 申込期限：6月24日(金)17時
- 受講料：44,000円(税込み)

「ゼミナール講座〔英文契約〕」

- 申込期限：7月15日(金)14時
- 受講料：55,000円(税込み)

「基礎強化講座〔5つの実務法令〕」

- 申込期限：8月30日(火)17時
- 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〕」

- 申込期限：9月2日(金)17時
- 受講料：33,000円(税込み)

03 取締役ガイドブック ——研修資料PPT<素材集>

会社法研究会では、『取締役ガイドブック〔全訂第4版〕』の刊行を受けて、「取締役ガイドブック——研修資料PPT<素材集>」を作成いたしました。

とくに子会社や関連会社等の非公開会社の取締役の方々に対する研修用資料に、各社の実情に応じて「素材集」としてご活用ください。

当会HPのライブラリよりダウンロードいただけます。

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。

05 月例会アーカイブ公開中

一部の月例会は、配信開始から一定期間経過後、アーカイブにて視聴することができます。

HPのトップページの「月例会WEB配信」をご参照ください。

なお、アクセスには、会員IDとパスワードでログインが必要です。