

法務の眼 Legal Eyesight

販売子会社の法務部としての 取組み

花王グループカスタマーマーケティング株式会社
法務部長

宿屋宏恵 (Hiroe Shukuya)

1 はじめに

みなさん、こんにちは。当社は、花王グループの販売部門として、花王日用品・花王ソフィーナ化粧品・カネボウ化粧品のそれぞれの販売会社が統合してできた花王株式会社の完全子会社の販売会社です（再編の手法はかなり簡潔に記載しています）。花王グループでは、「研究開発」「マーケティング」「生産」「物流」「販売」のプロセスの中でグループ各社が相互に連携し、一貫して実行することを“よきモノづくり”ととらえており、その中で、当社は、小売業を通じて、生活者へ「花王商品とその価値を届ける」という最終プロセスを担っています。また、当社の子会社に花王ビューティブランドコンサルティング株式会社という美容コンサルティング会社があります。

当部員は10名ほどで、当社と当社の子会社を対象に、契約法務、機関法務、コンプライアンス推進、社内規程整備・運用、訴訟・クレーム対応などのいわゆる企業法務業務に加え、債権保全業務も含め債権管理業務全般を行っています。

私は、大学で国際関係学を学んだ後、新卒で花王日用品の販売会社に営業職として入社しましたが、営業経験はなく、経営企画、社長室を

経て、法務部に異動しました。法務部歴は約16年、現職歴は約2年です。

本稿では、販売子会社の法務部としての取組みをご紹介させていただければ幸いです。

2 販売子会社法務部としての取組み

花王グループにおける当社の役割は、小売業を通じて花王ブランドの価値を生活者に伝えることですが、業務を行う中で、“現場”から聞こえてくる生活者や小売業の声を本社に上げることも重要な役割のひとつです。法務業務に置きかえると、現場をよく理解し変化をとらえて対応するとともに、“現場”の状況を本社法務部と共有することが、販売子会社の法務部の重要な役割のひとつだと考えています。この点をふまえて、当社だけでなく、花王グループの事業達成や、当社法務部だけでなく花王グループ法務の全体最適の視点を持ち続けるために、当部の目標となるOKR (Objectives and Key Results) のObjectivesに、「現場と経営に寄り添い、事業目標の継続的達成の体制作りに貢献する」などを掲げています。以下、いくつかの取組みをご紹介します。

(1) 現場に寄り添うための活動体制

前述の通り当部員は10名ほどですが、実は全国の地区や部門に、「取引法務担当者」という強力なサポート部隊がおり、法務部と連携して、当社と当社子会社の従業員12,000人強の“現場”に寄り添い活動しています。「取引法務担当者」は、担当部門の契約書の確認、印章管理・押印審査、債権管理、起案・稟議管理などを行っています。法務部との連携としては、定期的な会議・勉強会や日常の相談に加えて、年に一度、自己点検とモニタリングを実施し、その結果をふまえた課題検討会を行っています。これらを通じて、全国の業務水準の向上や現場課題の解決に取り組んでおり、現場に寄り添いながら、

会社としてのガバナンスの強化にもつなげています。

(2) 現場に寄り添うための法務部内の育成計画

当社法務部の未来を描くOKRのKey Resultsのひとつには、「ビジネスをよく知る法務パーソンと法律をよく知るビジネスパーソンの育成」を掲げています。

「ビジネスをよく知る法務パーソンの育成」としては、日々の現場を知る活動はもとより、最近では社内公募制度による営業部門からの人材獲得を行いました。当部には、本社法務部からの出向者、当社プロパー・キャリア採用での法務部員という法務畑の部員や、法務以外でもいわゆるコーポレートスタッフ出身者が多く、これまでも社内のクライアントとなる営業と同じ目線をもって考えることに取り組んでいましたが、やはり直近まで営業を経験していた部員の視点での意見は「現場に寄り添い」「ビジネスをよく知る」という点で勉強になることが多く、他の法務部員も刺激を受け、業務の改革・変革につながっていると感じています。また、「ビジネスをよく知る法務パーソンを育成」するとともに、営業出身の法務部員をまた営業に異動させ第一線で活躍してもらうことを考えたり、営業の視点を入れた法務研修プログラムを充実させたりして、「法律をよく知るビジネスパーソンの育成」にも取り組んでいます。

(3) 全体最適のための本社法務部との連携

花王グループ国内で法務部が組成されているのは、現時点では花王本社と当社のみですが、本社法務部の職制者の週次会議に当方も参加し、訴訟・クレームなどの重要案件の事前相談や、契約トピックスの報告を行い、助言をもらうとともに、販売子会社の現場を知ってもらうようにしています。また、担当者を含めた国内花王グループ法務月次会議では、契約・法律相談案件のうち法務の視点で重要なものについて、ナレッジ共有を行っています（もちろんいずれも各社の守秘義務に留意して実施しています）。また不定期の法律勉強会では、当部だけでは十分な

法務教育ができない部分を本社法務部に補足してもらっており、販売子会社の法務部にとって非常に心強い存在です。

3 おわりに

今回の寄稿は、経営法友会の事務局長よりお声がけいただきました。約10年前に経営法友会主催の「債権回収実践講座」を受講し、講座講師であった弁護士の蓑毛良和先生と志甫治宣先生が、(事務局長の前職である)株式会社商事法務から『債権回収早わかり』を出版される際、その書籍に「私の債権回収体験談」の一部を寄稿したときに編集を担当いただいてからのご縁です。また、法務部へ異動後に受講した経営法友会主催「法務担当者国内基礎講座」「同養成講座」(当時)にて知り合った社外の友人たちとは、プライベートで勉強会(もちろん飲み会も)を行うなど有意義な時間を過ごし、現在も情報交換を行う15年来の貴重な仲間です。

今回の寄稿を機に私の法務の経験を振り返ると、経営法友会の存在は大きいものであると再認識しました。今後もみなさんと一緒に学ばせていただきたいと思います。引き続きどうぞよろしくお願い申し上げます。