

# 法務の眼 Legal Eyesight

## 法務部として「幸せを、進化させる」ために

株式会社ヨコオ  
SCI 本部法務部 部長

高柳真由子 (Mayuko Takayanagi)

当社は、2022年に創業100周年を迎えた独立系電子部品メーカーであり、微細精密加工技術、アンテナ技術、マイクロウェーブ技術等をコア技術に、「車載アンテナ」「半導体回路検査用治具」「電子機器用コネクタ」「医療用機器」という4つの主力事業を展開し、国内に6社、海外に19社のグループ会社を有しています。

時代に合わせてコア技術を磨き、新製品を開発し続けてきた当社は、2022年に創業100周年を迎えた際に、企業理念体系（パーパス（存在意義）、ビジョン（目指す姿）、バリュー（価値観））を刷新し、ブランドスローガン「幸せを、進化させる。」を制定しました。

パーパス：人と技術で、いい会社をつくり、いい社会につなげる。

ビジョン：社会ニーズのその先に、人と技術で挑戦し、「新しい」を生み出し続ける進化永続企業。

本稿では、当社の行動指針でもある5つのバリュー（Respect（尊重）、Fairness（公正・公平）、Ownership（当事者意識）、Challenge（挑戦）、Innovation（革新））の観点から、当社法務部として「幸せを、進化させる」ために大切にしていることに触れたいと思います。

### 1 Respect（尊重）：「多様な個性を尊重し、一人ひとりに誠実に向き合う」

社内顧客に対して法的リスクを明示する際、法的知識のみで一方的に見解を述べるのではな

く、社内顧客のさまざまなビジネスニーズに耳を傾け、社内顧客またはその先のお客様・お取引先様の立場に立って、合理的でわかりやすい提案となっているかという視点が重要だと考えています。私が駆け出しの法務担当者であった頃、当時の法務部の先輩に、「難解なことほど平易な言葉で伝えることができるかが、法務担当者としての腕の見せ所」と教えていただいたことを、今なお私の中で教訓として大切にしています。

「ともにビジネスを創る」パートナーとして、社内顧客の信頼を築くために、社内顧客のビジネスニーズを「聴く」ことに重きを置き、案件ごとに関係部門と連携をとりながら、より広い視野で「法務サービス」の提供を行うように意識しています。

### 2 Fairness（公正・公平）：「公平かつ透明性をもって、正しい行動をとる」

契約審査や法務相談において、自社にとって著しく不利な事項について相手方と交渉し、リスクを低減することは大切ですが、単に自社にとって有利／不利という理由だけで案件を進めてしまうと、契約上のパワーバランス等によっては、交渉が長期化したり、決裂したりすることになりかねません。相手方の提案の意図を確認したうえで、社内顧客や関係部門に対して、自社にとって譲歩できない点、譲歩できる点、ビジネス上の判断が必要な点等を明示し、社内顧客が、ある程度公平性を担保して契約交渉できるようなバランスが重要だと考えています。

業務プロセスにおいて、ルールが未整備または現状の運用と合致していない場合は、人によって異なる解釈や対応が生じてしまうため、所管する規程や業務プロセスは、つど見直しが必要だと考えています。

### 3 Ownership（当事者意識）：「何事も自分事として捉え、自ら考えをもって行動する」

法務部は、一般的に「間接部門」と呼ばれ、

売上と直接かかわる「直接部門」を支援する部門として位置づけられますが、法務相談や紛争解決等をいかに自分事として考え、社内顧客とともに「ビジネスで未来を創ることができるか」が、法務部としての付加価値だと考えています。案件によっては、法的リスクが著しく高いものもありますが、単に法的リスクを伝えてビジネスにストップをかけるのではなく、法的リスクの低減方法について社内顧客とともに考え、解決策を見出すことが重要と考えています。

そのため、当社法務部では、関係部門との「共創」をキーワードに、変革し続けるビジネスに的確かつ迅速な法務サービスを提供するチームとして、具体的な問題解決策の提案を目標としています。

#### 4 Challenge (挑戦) : 「失敗を恐れず、活かし、『新しい』に挑戦し続ける」

ビジネスのグローバル化やデジタルトランスフォーメーション、ESG 経営、コンプライアンス強化の要請等、法務を取り巻く環境変化に伴い、ここ数年でガバナンスやコンプライアンスに関するグローバルな業務領域が拡大しつつあります。また、これまでの知識・経験だけでは対処しきれない案件も発生しています。そんなときこそ、失敗を恐れず、自ら調査し、社内顧客・社外専門家とともにコミュニケーションをとりながら、新しい課題に挑戦し続けることが重要だと考えています。

法務部員にとって、法的知識のアップデートは常に必要ですが、経験に勝るものはありません。私自身も長年の法務人生の中で挑戦に失敗したり、苦勞したりしたことがありますが、それらの経験から得られた教訓は、当時の法務部の上司や先輩、苦勞をともにした社内顧客の数々の名言とともに人生の宝物になっています。

#### 5 Innovation (革新) : 「柔軟な発想力と応用力で、日々革新に挑み続ける」

日々定常業務である契約審査、法務相談案件の対応に追われていると、つい近視眼的になりがちですが、今後予想されるビジネスの変革や

必要になるグローバルな法令対応等に伴って、法務部も3年～5年先を見据えた情報収集や施策が必要だと考えています。そのためには、定常業務の効率化を図り、情報収集や各施策を実施するための時間の確保が重要となります。当社では、ここ2年間でリーガルテックを活用した契約審査・管理業務の効率化と部門ナレッジの共有、部内ポータルを活用した情報の一元化を推進し、定常業務以外のプロジェクトにも時間を割けるように工夫しています。

業務効率化に大切なことは、従来の運用や過去の成功体験に固執することなく、物事を多角的かつ柔軟にとらえ、まずは行動に移してみることだと思います。その際に、「なぜ行うのか」を明確にしたうえで進めれば、万一軌道修正が必要となった場合も、行動に移してみた結果、判明した課題とともに新しい目標を設定し、社内の協力を仰ぎやすくなると思います。

#### 6 「幸せを、進化させる」ために

法務の仕事は、常に新しいことに満ちています。私自身は、生涯学び続けるということは、「終わりのない旅」のようでもあり、人生のテーマでもあると思っています。

新しいことに対処するためには、法務部員がおの法の知識を高めることも重要ですが、法的知識+  $\alpha$  の関連知識を自発的に吸収し、これらをオープンにして、活発に他の法務部員、社内顧客、社外専門家と議論し、チームの力を高め、経験を積み重ねることが重要だと考えています。そして、法務部という間接部門としても持続可能な社会に貢献し、「幸せを、進化させる」ために、「人」を慮る心と行動を大切にしたいと思っています。