

法務の眼 Legal Eyesight

2026年を充実させるために

出光興産株式会社
法務部長

長谷川 聡 (So Hasegawa)

新年あけましておめでとうございます。

本年は60年ぶりの丙午の年ですが、午年はもともと「飛躍の年」といわれています。

経営法友会会員企業の皆さま、そして関係各位にとって素晴らしい飛躍の1年となりますことを心よりお祈り申し上げます。年頭にあたり、皆さまがより充実した1年をお過ごしいただくための一助になればと思い、考えていることをいくつか記させていただきます。

1 皆でベストプラクティスを作り上げましょう！

本年1月1日より「取適法」が施行されました。

取適法の論点の中でも、特に難しい点は、「取引先の従業員数の把握」と「法適用の実務をどのように行うか？」という点ではないでしょうか。

このテーマについては、さまざまな説や意見が出ていますが、まさに「答えの出にくい課題」にこそ、経営法友会の存在意義があるように思います。規制当局から具体的な詳細指針が示されていない今だから、経営法友会のプラットフォームや、そこを介した人間関係のつながりを活かしながら、産業界全体で知恵を持ち寄って、効率的で競争力のある法遵守実務を「ベストプラクティス」として作り上げていきましょう。

また、法改正に伴う新たな実務構築は取適法に限らず、今後も次々と生じてくるでしょう。

会員企業の皆さまも、そうした局面に直面されると思います。そのようなときにこそ、経営法友会、さらには人のつながりのネットワークを通じて連携し、実務を確立していく充実した1年としていきましょう。

2 若手法務パーソンの皆さまへ

筆者は、1992年に入社し、社会人として34年目を迎えました。これまで11年間を事業部門、23年間を法務部門で業務に携わってきました。

昨年末にはご縁があり、経営法友会の若手法務交流会で、若手法務パーソンの皆さまへ「ディールで充実した活躍をするには？」というテーマでメッセージをお伝えする機会がありました。

本稿ではその内容の一部を共有させていただき、皆さまの法務業務のヒントとなればと思います。

(1) ディールで活躍し充実感を得るには？

ディールにおいて充実感を得られるには、知識やスキルはもちろん大切ですが、「当事者意識」、「ビジネスの中核への理解」、「コミュニケーション」、「判断力」といったより主観的な力が育ってきたときではないかと思います。

こうした力の高まりと経験値に応じて、担当する案件の規模は大きくなり、ディールにおける役割もより中心的なものを担うようになっていきます。そして、取引成立に向けたリードができるようになり、法務部門の一員として真のやりがいにつながっていくのではないのでしょうか。

これらの能力は、AI化が進展する中でも代替しにくいものであり、今後ますます大切になっていく能力であると感じています。

(2) どのような能力の向上が求められるか？

ア 主体性と創造力

① マニュアルや先例に頼るだけでなく、ゼロから構想し、自分の考えや個性を発揮す

る力（白紙に絵を描く力）を養う。

- ② 相談対応では改善提案だけでなく、逆提案や新しい価値を加える姿勢を持つ。
- ③ 当事者意識を持ち、産業界の実務づくりに貢献する気持ちで取り組む。
- ④ 日々の相談対応に流されず、自ら問題や課題を発掘し、積極的にそれに取り組む。

イ 現場感覚

- ① 現場や実際の取引、交渉に積極的に寄り添い、深く関わる。
- ② 失敗や経験を重ね、現場感覚を磨く。
- ③ ビジネスの中心の条項（価格・数量など）にも関心を持ち、関与できるようになる。

ウ 判断力

- ① 時間をかけずに取引を実現させるための折り合いをつけるセンスを磨く。
- ② 「きれいごと」だけを述べて取引成立を阻むような法務業務をしない。

エ コミュニケーション

- ① 報告は、テレビの実況中継のような説明ではなく、当事者意識を持った簡潔なレポートとし、「考え」や「今後の具体的な行動」を相手に理解してもらえる内容にする。
- ② 雑談力を磨き、関係構築や情報収集に活かす。

最後になりますが、本年もどうぞよろしくお願いいたします。

経営法友会の活動を通じて交流を重ね、飛躍の午年にふさわしい成長を遂げられるよう、互いに切磋琢磨し、実りの多い1年にしていきたいと思います。

なお、本号21頁～の「研究会BOX」では、小林製薬の木村孝行さんも、若手法務パーソンの皆さまに熱い（暑い？）メッセージを発信されていますので、ぜひご一読ください。