

2011年7月2日(土)開催
シンポジウム 組織内弁護士の魅力と求められる人材
- 法科大学院生が知っておくべきこと -
反 訊

目次

開会挨拶	1
1 自己紹介	2
2 なぜ組織内弁護士になったのか	5
・ 国家公務員，地方公務員，民間企業に就職した経緯	5
・ なぜ，法律事務所ではなくインハウスなのか	7
3 現在，組織内弁護士として，どのような仕事をしているのか	10
・ 自治体，官庁，企業のインハウスが，一般的にどのような仕事をしているのか ..	10
・ インハウスとして実際にどのような仕事をしているのか	12
4 組織内弁護士としての「やりがい」と「苦労」	16
・ インハウスならではの一番楽しいことは何か	16
・ インハウスならではの一番つらいことは何か	19
・ 組織の中で弁護士資格を持っていてよかったことは何か	21
5 待遇・ワークライフバランス等について	23
・ 典型的な1日のタイムスケジュールはどのようなものか	23
6 組織内弁護士として求められる人材	25
(1) どのような人材が求められているのか	25
(2) 合格までになにを勉強しておけばよいのか	27
7 キャリアパスについて	30
(1) 弁護士としてのスキル	30
・ 弁護士としての能力が身についているか	30
・ インハウスは，十分な指導，トレーニングは受けられるのか	32
(2) 法律事務所への転進	35
・ インハウスになったら，法律事務所で働くのは難しいか（インハウスが会社を辞 めたら行き先はあるのか）	35
8 公務員と組織内弁護士	38
9 会場からの質問への回答	40
閉会挨拶	45

開会挨拶

司会（藤本）只今から、シンポジウム「組織内弁護士の魅力と求められる人材 - 法科大学院生が知っておくべきこと - 」を開催いたします。まず初めに、木津川日弁連副会長から皆様にご挨拶をさせていただきたいと思っております。

（木津川）こんにちは。本日のシンポジウムを企画している日弁連若手法曹サポートセンターの担当をしております副会長の木津川でございます。本日は暑いところたくさんお集まりいただきまして、またパネリストの皆様もお忙しい中、本当にありがとうございます。若手法曹サポートセンターでは、修習生の就職問題とか、こういった企業内弁護士の問題、あるいは若手法曹の夢をグランドデザインする、そういった活動を一つの委員会として実施しています。



本日のシンポジウムは「組織内弁護士の魅力と求められる人材」と題しておりますが、現在、組織内弁護士として活躍する方から、業務内容、やりがい、求められる人材などについて、お話をお伺いします。パネリストは、企業からは、メーカー、金融、エンタメなど、様々な業界からお越しいただきました。地方公共団体で政策法務担当課長としてご勤務中の方、官公庁で任期付公務員としてキャリアを積まれた方からも、お話をお伺いします。

今回のシンポジウムが、みなさまにとって、ご自身の様々なキャリアプランをイメージし、組織内弁護士という働き方について理解を深めていただく契機となれば幸いです。

司会（藤本）では、次に谷垣日弁連若手法曹サポートセンター副本部長からご挨拶をさせていただきます。

（谷垣）ただいま紹介いただきました、日本弁護士連合会の若手法曹サポートセンターの副本部長をしております谷垣と申します。本日もご参加いただいた人数ですが、事前の申し込みでは250名を超えているということで、法科大学院生とその卒業生の方を中心に、大変大勢の方にお集まりいただきました。中には企業、あるいは団体の方もご参加いただいております。

本日のシンポジウム、「法科大学院生が知っておくべきこと」という副題を付けております。主に法曹を目指して今勉強をしておられる方を対象にシンポジウムを企画いたしました。ご案内の通り、司法制度改革、あるいは地方分権改革、こういった言葉に象徴されるように、今この国のあり方が大きく変わろうとしております。司法の分野では、法の支配という考え方がきちんと浸透した社会、これを法化社会と言いますが、そうした社会を実現し、さらにこれを進展させていくという観点から、我々法曹が、社会のニーズにこれまで以上に積極的に対応して、公務を含むさまざまな分野にその能力を発揮して活躍していくことが非常に強く求められています。

実際、企業、あるいは中央官庁、そして地方自治体、そういった団体の活動が、世の中を大きく動かしているわけでありまして、そうした団体の組織の中に入って活躍する組織内弁護士の役割に非常に大きな期

待が掛かっているわけでありませう。御手元の配付資料にもございます通り、企業内弁護士は、現在全国で500名を超えております。国家公務員は、任期付職員として法曹有資格者が昨年の12月末の時点で115名。地方自治体、ここにも法曹有資格者が職員として採用されておまして、現在全国で12の自治体で総勢22名の法曹有資格者が活躍しています。

日本弁護士連合会では、これまでこうした組織内弁護士の普及促進に向けて、さまざまな活動を行ってきたわけですが、その一環として、平成20年から22年に掛けて、全国8か所で、主に企業及び弁護士向けのシンポジウムを開催してまいりました。ここ数年ですけれども、司法研修所を卒業して新規に弁護士登録をされた方のうち、毎年約50名から60名の方が企業に就職して、最初から組織内弁護士として活躍するという時代になってまいりました。

こうした中で、弁護士になってから組織内弁護士のことを知っても遅いじゃないか、もっと早い段階から、法科大学院で勉強しているときから、組織内弁護士というもののイメージを皆さんに具体的に持ってもらいたくことが重要ではないか、ということで、今回のシンポジウムを開催させていただいたわけでありませう。

本日は、日本組織内弁護士協会のご協力も得まして、6名のパネリストの方をお招きしておりますが、皆さんいずれも新進気鋭の組織内弁護士として現在活躍中の方ばかりです。

なお、10月14日、金曜日ですが、午後6時からこの同じ会場で、今度は司法試験に合格された方を主な対象として、同様のシンポジウムを開催する予定であります。今日の方とは変わって新たなパネリストをお迎えますので、また違った切り口からお話があるかと思ひます。ぜひご参加いただければと思ひております。

本日のシンポジウムが、皆さんにとって大なる飛躍のきっかけとなることを祈念いたしまして、ご挨拶に代えさせていただきます。

司会（藤本）これからシンポジウムを開催したいと思いますのですが、今日は国家公務員経験者、地方公務員がパネリストになっておまして、お手元の資料の中で、金融庁の資料、総務省の資料等、皆様のご参考になるような資料もございますので、ぜひお読みいただければと思ひます。ではシンポジウムを開催したいと思います。よろしく願ひします。

1 自己紹介

（鈴木）ではシンポジウムを開催したいと思います。私は司会兼パネリストの鈴木と申します。では早速ですが、私から一番遠いところから、自己紹介を簡単にさせていただきますと思ひます。では貫井さん願ひします。

（貫井）東京都総務局の貫井と申します。46期でして、私は研修所を終了した後、まず検事に任官いたしました。その後弁護士、任期付職員と職を転々としておまして、現在は任期の定めのないいわゆる普通の公務員として東京都に勤めております。東京都に入った当初は行政訴訟を担当しておまして、皆さん方もロースクールで外国籍の職員に管理職試験を受けさせなかったことについての憲法の適合性ですとか、小田急高架化訴訟においての原告適格を判断したもので、いずれも大法廷の判決ですけれども、そういった判決を受けたりということも経験しておりました。

本日は、地方公務員として弁護士なり有資格者が働くことの魅力、またロースクール卒業生の皆さんが地方公務員として仕事

をしていただく上での魅力というものを、少しでも伝えられたらと思っております。よろしくお願いいたします。



(鈴木) 貫井さんありがとうございました。早速で恐縮なのですが、シンポジウムにあまり関係ないかもしれませんが、今最高裁判例が二つ出ましたが、貫井さんのこれは合憲でしょうか。

(貫井) もちろん地方公務員として憲法擁護義務を負って仕事をしておりますし、最高裁の判断には従っておりますので、当然に合憲だと思っております。

(鈴木) ありがとうございます。いろいろ興味深いところだとは思いますが、ロースクールでも、こういった形で実際の話に引き付けて授業を受けたりすると面白いのではないかと思いました。続きまして中崎さんお願いします。

(中崎) ヤフーの中崎と申します。よろしくお願いいたします。58期で修習を終了後、長島・大野・常松法律事務所というところに入所しまして、社債発行ですとか信託ですとか、そういうファイナンス周りの仕事をしておりました。その後、経済産業省取引信用課というところに出向して、クレジットカード周りの仕事をしておりました。

割賦販売法の改正ですとか、カード債権等の証券化のあたり、そういったところを見ておりました。その後、事務所に戻ってもう一度経済産業省に出向して、戻って、今は、ヤフーの法務部におります。現在は取締役会周りの仕事、取締役会の資料を作ったりですとか、社内規則をチェックしたりですとか、それから決済周りの仕事、事業戦略的な相談ですとか契約チェックですとか、あとはコンシューマー向けのビジネスについての仕事などをさせていただいています。よろしくお願いいたします。

(鈴木) 中崎さん、ありがとうございました。続きまして張さん、お願いします。

(張) 富士通株式会社の張と申します。修習期は新62期になります。修習終了後にすぐに当社に入社いたしました。学部を卒業してから法科大学院入学までにブランクがあるのですが、その間はいわゆる司法浪人をしておりまして、当社に入社する前の社会人経験はないということになります。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

(鈴木) 張さん、ありがとうございました。続きまして徳山さん、お願いします。

(徳山) 明治安田生命法務部の徳山と申します。修習の期は私も新62期で張さんと同じです。私も昨年1月に当社に入社したのですが、大学卒業後法科大学院を経たということで、社会人経験は特にありませんでしたので、当社が社会人生活、また弁護士の生活としてもスタートということになります。現在の担当業務としましては、生命保険会社における法務業務一般ということで、皆さん保険会社についてどれだけご存知か分かりませんが、もちろん保険金絡みの訴訟ですとか、ADRなどの紛争解決といったところから、あとは資産運用における

金融取引などにもかかわっております。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

(鈴木)徳山さん,ありがとうございました。続きまして足木さん,お願いします。

(足木)ブロードメディアの足木良太と申します。よろしくお願いいたします。他のパネリストの方が名だたる企業なのに対し,ブロードメディアという会社は皆さんご存知ではないと思うのですが,昨年アカデミー賞を取った『ハートロッカー』という映画を配給したり,この間イ・ビョンホンの『悪魔を見た』というちょっと残虐な映画をしたりとか,ご存知ない方もいると思います。その他,レンタルビデオをテレビで見るというサービスなど,いろいろやっている会社の法務部長をしています。もともとは子会社のヒラ部員だったのですが,司法試験に合格してなぜかそのまま法務部長に就任し,年上の部下に囲まれて毎日楽しくやっているところです。今日は我々みたいな中堅どころの会社の法務部の魅力を,違う角度からお伝え出来ればと思っています。よろしくお願いいたします。



(鈴木)足木さん,ありがとうございました。では続きまして,改めまして,私,大和証券キャピタル・マーケットのコンプライアンス部でインハウスをやっております鈴木

と申します。期は新 61 期で,名古屋大学の法科大学院に行く前は,14 年間三井アセット信託銀行というところで企業年金の運用とか営業をやっており,そこでは全く法律にタッチしていませんでした。今や絶滅危惧種の第 1 期の未修者コースの社会人経験者ということでございます。社会人経験者から見た企業内弁護士の魅力というものはどういうものか,伝えられたらいいなと思っております。



あと,完全に私ごとで恐縮なのですが,この 3 月に私のロースクール生活とか,新試験の経験談を綴った本を出しまして,題名は『ロースクール新司法試験を駆けぬけた 40 歳男子,すべてを語る!!』という全くベタなタイトルなのですが,鈴木孝司という名前で検索していただくとアマゾンでヒットします。ロースクールでの勉強の方法なんか書いてありますので,いきなり買うともったいないと思う方は立ち読みしていただいて,確認していただいてかまいませんので,もし良かったらご覧ください。よろしくお願いいたします。

すいません。そうしましたら,私は本の宣伝も出来ましたので,ほぼやるべきことは終わったということで,ここからはリラックスしてやらせていただきたいと思います(笑)。こういったシンポジウムは今回が 3 回目なのですが,例年非常に皆さんのリアクションも堅くて,真剣故にということだとは思いますが,それに引きずられ

て私どもも非常に緊張してやっています。弁護士と言っても人前で話す機会ばかりというわけではありませんので、緊張することは間違いないわけですね。私もいまだに緊張しているわけですが、ここからは会場の皆さんも含めて、リラックスしてやらせていただきたいと思います。今日はそれほど暑くないかもしれませんが、だいぶ会場が混んでいますので、お茶とか飲みながら聞いていただいてもかまいませんので、リラックスして聞いてください。

2 なぜ組織内弁護士になったのか

・国家公務員，地方公務員，民間企業に就職した経緯

(鈴木) そうしましたら内容に入らせていただきます。まず、本日のテーマに沿いまして、なぜ組織内弁護士になったのかということ、まあ「ずばり」ということですが、それを聞いていきたいと思います。これはまず貫井さんからお願いします。

(貫井) 私の場合は、弁護士会から東京都が訴訟担当を任期付で募集しているというファックスが来たということが直接のきっかけです。それまでは普通に弁護士をしていたのですが、もともと公共の分野の仕事がしたかったというところもございますし、大学時代には行政法のゼミに入っておりました。また司法試験も、もう古い試験なのですが、昔の法律選択があった時代に、行政法を選択しておりまして、そういった意味で行政活動とか行政訴訟の分野に関心がありましたので、ファックスでその情報をいただいたことをきっかけに応募をいたしました。

(鈴木) では中崎さん、お願いします。

(中崎) 私の場合は出向です。面白い仕事が

出来るという期待もありましたし、自分のキャリアアップになるとも思いました。



(鈴木) 出向というのは、事務所の命令なんでしょうか。

(中崎) 命令ということではなくて、きちんと選択肢があって、断るという選択肢も与えられた中で、面白そうだと思って受けました。

(鈴木) 事務所によっては命令に背けないようなところもあるらしくて、ですから、ある日いきなりインハウスということもあるようなので、そういった観点からも今日はよく聞いておいていただけたらなと思っています。事務所に入ったから自分はインハウスには関係ないよと思っていながら、いきなり組織内弁護士になるということもあるということを念頭に置いておいてください。中崎さんは、命令じゃなかったら、なぜ事務所からの出向要請を受けたんですか。選択の余地があったのに。

(中崎) 話としては流動化・証券化協議会というところの研究会の運営を手伝って下さいという話と、あとはクレジットカードの法律の改正と、あとは電子マネーについての産業促進などの話があり、それは面白そうだと思って受けました。

(鈴木)何か事務所での激務が影響していたという話も聞いたんですが。

(中崎)当時、たまにですが、心臓が痛いということもあり、体調に不安を感じていたことも判断に影響しているかもしれません。

(鈴木)赤裸々な話、ありがとうございました。2度目も役所ですよ。またその後ヤフーということで、ヤフーに行かれたというのは、どういった経緯なんでしょうか。

(中崎)長島・大野・常松法律事務所の先輩でも過去にヤフーに行っている方がいて、仕事も面白そうだったということで受けました。

(鈴木)では続きまして張さん、お願いします。

(張)私は新司法試験を2回受験しているのですが、1回目の受験後は大失敗してしまったことを自覚していたので、あまり真剣に就職活動をする気にはなりませんでした。ただ来年のために情報収集だけはしておこうと思って、合同就職説明会等に積極的に参加するようにいたしました。そのうちの一つの説明会で、インハウスロイヤーの先生が講演をされるのを目にしまして、そういう働き方もあるのだということとその時に知り、興味を持ちました。その後インハウスに関する情報を収集するうちに、どんどん興味が膨らみ、2回目の受験後は、もうインハウス一本に絞って就職活動を行いました。

(鈴木)続きまして徳山さん、お願いします。

(徳山)私は、法科大学院時代には、こうい

うシンポジウムなどでインハウスという存在について知る機会がなかったのですが、合格した後、知人の弁護士の方から、『インハウスの時代』という本をいただきまして、そこでいろいろなインハウスの方が紹介されていたのですが、それを読んで興味を持ったというのがきっかけになります。その後、東京三会の合同説明会に来たのですが、結構説明会って事務所の説明が満杯で入れないということがありまして、そういう時に空き時間で、たまたまポーンと企業の説明を受けまして、その時に、組織の一員となって、当事者として前向きな仕事が出来るという点にすごく魅力を感じたというのがありました。

また、法律事務所にも就活はしていたのですが、なかなか魅力を感じるどころがなかったという状況の中で、ある企業のインハウスの方から熱いお誘いを受けたことがありまして、それが最終的にはインハウスという道に傾いたきっかけになっています。

(鈴木)ということは、現在は、熱いお誘いを受けた会社にいらっしゃるということでいいのですか。

(徳山)それはいろいろ大人の事情がございまして、ノーコメントということでお願いします(笑)。

(鈴木)では足木さん、お願いします。

(足木)私はですね、裁判官・検察に皆さんなるかということがあるかと思うんですが、実際に研修をやってみて、裁判官もあまり外で活動も出来ない。検察も、私はあまり被疑者に対して強く言えないなと思って、やっぱり弁護士だなと思っていました。そんな時に弁護士修習に行きまして、いろんな弁護士事務所を見て話も聞きました。

大きい事務所でも小さい事務所でも、移動距離が少なく、秘書と自分の机の間。たまに裁判所っていう、触れる人間の人数が少ないなと思っていたところ会社の役員の方が一席を設けてくれて、戻ってきてくれたらいい待遇をしてやるということをお願いしたことがあったので、その勢いに乗って戻りますということで戻った次第です。

(鈴木) 事前に打ち合わせをした時は、もともとこの会社が好きだったからって話も聞いていたんですが、それにコメントしようかなと心の中で準備をしていたんですが、そこら辺はどうでしょうか。

(足木) 最初は、もともとこの会社が好きだと言おうとしたんですが、それでは全く理由にならないなっていうのを感じたので、ちゃんとした理由を言おうと思いました。

(鈴木) ありがとうございます。インハウスになった方にはいろんなきっかけの方がいるとは思いますが、インハウスとして会社とか組織に入ると、自分のしたい仕事ばかりは出来ませんので、そういう意味では、自分の入っている組織の仕事が好きっていうのが結構大事かなっていう感じがします。そうじゃないとなかなか続かないのかなという感じがします。そこは進路を選ぶ時には参考にさせていただきたいと思えます。

あと私の個人的な観点からいうと、私は実は3人の子持ち弁護士なものですから、やはりワークライフバランスの観点からしても、心臓が痛くなるまで夜遅くまで働かなくてもいいということもあったので、そのようなことを考えていまして。もともとロースクールに進学する時から、インハウスになるっていうか、まあ企業人に戻ると

いうつもりで進学したような経緯がありません。

・なぜ、法律事務所ではなくインハウスなのか

(鈴木) では続きまして、今の質問にかぶる部分もあるのですが、じゃあなぜ事務所じゃなくてインハウスなのかと。これは、まず即インハウスである事務所経験のない張さんからお願いします。

(張) そうですね。まずはやはりアドバイザーとしての立場ではなくて、まさにメンバーとしてその案件の最初から最後まで深く関与することが出来るという点に非常に強い魅力を感じました。あとは、私は訴訟というものにあまり強い関心がなく、それよりも訴訟に至る前の段階で、紛争を予防することの方に関心を抱いたことも理由の一つです。あとは英語を使った仕事をすることに関心がありまして、グローバルに事業を展開している会社であれば、そういった仕事も多く存在しているのではないかなと思ったことも志望動機の一つです。最後に、私はどちらかというと朝型で、あまり不規則な生活は得意ではないので、規則正しい生活を送りたいというのも動機の一つです。



(鈴木) 続いて徳山さん、お願いします。

(徳山) 先ほどもちょっとお話をしたのですが、組織の一員となって、当事者として働きたかったと。どうしても弁護士という、通常代理人という形で仕事をしますので、クライアントの判断をサポートする形になってしまうと。そうではなくて、自分が当事者となって決断をしたいということがあって、インハウスという道を選んだというのが一つです。また、先ほども出てきましたが、ある企業のインハウスの方からお誘いを受けた時に、社内の他部署の方というお話をする機会を設けていただきまして、法務、法律の専門家だけではなく、いろんな分野の専門家の方とお話が出来たというのが、大きかったかなと思います。

それから、私個人の性格というか、そういったところも絡んでくると思うんですが、ちょっと人と変わったことをしたかったというのがあって、インハウスという、弁護士としては割と新しい道、分野に進みたかったというのも一つかなと思っています。

(鈴木) 我々全員が変わっていると思ってるわけではないということは、ちょっと補足させていただきたいと思います(笑)。では足木さん、お願いします。

(足木) そうですね。私もお二方と同じような感じでして、やはり外部にいるとなかなかビジネスの中身までは突っ込んだことが出来ないのですが、積極的にプロジェクトとかに入っていって意見を言ったり、アイデアを言ったりとかですね。今中国とも取引をやったりしているんですが、中国の方々 came 時に一緒に釣りに行くとか、日本の釣りの良さを教えるとか、ビジネスなんですが、かなりステップインしているんな人と交わりながらやっていくというところに魅力を感じて。あとは海外案件もたく

さんやっているので、そういうところですかね、魅力を感じた点は。



(鈴木) あと私も事務所経験がありませんので、即インハウスということで補足させていただきたいと思うんですが。私の場合はちょっと現実的なのですが、社会人経験者として、自分のキャリアですね。現実問題として十数年働いたキャリアを評価して給料を決めてくれたということですね。ですから端的に言うと、事務所に入るより企業に入った方が給料が、一部例外的な事務所もありますが、通常の事務所に入るよりも給料が高かったということもあります。自分を含めて家族5人食べていかなければいけないという現実がありましたので、そういった切実なものもありました。

あとまあ会社に自分以外にもインハウスがいたので、これはいいと。いろいろ教えてもらおうと思って入ったんですが、その先輩弁護士が香港に行ってしまったりして、今は自分がすっかり古株になっちゃいまして、組織にいるとそういった意味で人が動くということも、いい面であったり悪い面もあるのかなと思いました。例えば信頼していた上司がいなくなるとかですね。その代わり嫌な上司もいなくなるということで、まあ組織のいい面悪い面はそういうところにあるのかなと思いました。

では、今の即インハウス4人組に対して、

事務所経験があるお二人から、そうじゃないんじゃないの？というのがあるかもしれませんが、お話を聞きたいと思います。お二人はあえて事務所からインハウスという道を選択されているので、やりがいの部分とかぶるかもしれませんが、その経緯などをお話いただけたらと思います。貫井さん、お願いします。

(貫井) 私の場合は、先ほどお話ししましたように最初に検事でしたので、大きな意味ではインハウスだったと言っていいと思います。私が検事に任官する時には、検事は国家の、政府の弁護士だという言い方もありまして、そういった認識も持っていました。そういった組織の中で働いていたという立場から一転弁護士になりますと、今4人の方々がおっしゃっていたように、会社の外からクライアントに対して客観的な第三者としての立場からのアドバイスをするという立ち位置になるのだなということ、私としては強く感じたところなんです。組織の意思決定に弁護士ですから大きな影響は与えますけれども、やはり組織としてどうするのかというところは、組織の中の人が決めることなんでしょう。私としてはそこに物足りなさを感じて、やはり内部の職員として責任を持ってかかわりたいという思いがありました。ただ、この点は、私の同期の弁護士と話をしても、中には出来ないことがある、外だからこそ言えることがあるのだというふうに強く熱く語られる方もありまして、それはそれぞれの考え方なのだろうと思いますけれども、私としてはやはり自治体というさまざまな利害調整をして、公の利益を追求する、公共の福祉を実現するというそういう業務について、積極的に責任を持って自ら政策形成・事務事業遂行にかかわっていきたくて、そういう気持ちが大きかったので『中』という位置を選んでおります。

(鈴木) では中崎さん、ずばり企業内弁護士の魅力はなんですかね。

(中崎) 仕事の面白さだと思います。大手法律事務所も仕事はとても面白いのですが、違った面白さがあります。例えば、契約を作る時にも、将来の自社の企業戦略や、自社のビジネスの内容、リスクなども分かった上で契約を作らないと本当の意味でよい契約は作れないと感じています。逆に、戦略を立てるにしても、自社の重要な契約について理解していないと、自社の戦略も立てられないという風を感じています。そういう意味で、すべてが有機的につながっているように思います。

(鈴木) 確かに契約書とかですね、中央銀行の契約書を外部に審査してもらおうと、こう直してくださいとかあ直してくださいって言ってきたりするんですが、外国政府の中央銀行にそんなことを言っても直してくれませんから、そういった温度感とか、中にいないと分からないということもありますので、確かにつながっているという感じはその通りかなという気がしますね。

そういった仕事って、事務所の仕事に比べて弁護士のキャリアアップ的にどうなんでしょうか。

(中崎) 事務所の中にも外にもそうだと思うのですが、結局は面白い案件にぶつかることが大きいと思います。企業でも役所でも、面白い案件というのはいっぱい転がっています。一方で、弁護士があまりいないので、重宝されているいろいろな案件で声が掛かったりして、とても勉強になったりします。それから、自分の意見で大きく方針が変わったりすることもあり、それが成果に結びついたりすると、とてもやりがいを感じます。

(鈴木) まあ確かに事務所はみんな弁護士ですからね。

(中崎) もちろん、企業や役所でなければ得られない経験ですとか、得られない知識というのも多くあります。

3 現在、組織内弁護士として、どのような仕事をしているのか

・自治体、官庁、企業のインハウスが、一般的にどのような仕事をしているのか

(鈴木) ありがとうございます。そうしましたら続きまして、大体パネリスト6人がどういう経緯でインハウスになったかというのをざっくり大体つかんでいただけたかなと思うんですが。じゃあ次は、どういった仕事をしているのかというところを、まず一般的な話として、ご自分がご担当しているという仕事というよりも、一般的にどのような仕事をしているかという点から、まず自治体はどんなことをしているのかというので、貫井さんからお願いします。

(貫井) 自治体のインハウスがどういう仕事をしているかというところは、とても難しい質問でございます。自治体の場合、所管事業の幅がとても広いので、配属先によって全く違う仕事をしているのではないかと考えております。例えば、私の場合は、東京都の知事部局にありますが、公営企業とか行政委員会とか、いろいろなところに職場がございますので、配属先によってきつと違うのだらうと思っています。

私自身は、現在庁内各局から相談を受けた時の相談対応や、法律の解釈とか法的な見解を庁内に提示するというような仕事もしております。また、条例を立案する際の法的な課題の検討もありますし、庁内の職員向けの研修内容の検討や実施をしたり、

それとちょっと毛色が違いますが、損害賠償額の決定という事務も行っていきます。

(鈴木) どちらかという企業は、法務部とかコンプライアンス部というところが多いのかなと思うんですが、そういう意味ではあれですかね。自治体の方が何をするか分からないというぐらい幅が広いということなんでしょうかね。

(貫井) 今、自治体の中にいる有資格者というのが、基本的には任期付なんだろうと思います。任期付の場合は、職を特定した上で募集しますので、私の知っているところでは教育委員会に配属されている人もいますし、人事委員会もいます。労働委員会もありますし。東京都ですと、訴訟を担当している法務課というところにもおりますし、私のようなこういった相談対応なり、庁内のいろいろな法的な見解を示すという部署に配属されている者もいます。ただ、試験を受けていただく、任期付でない通常の採用形態であれば、庁内をいろいろと動くことになりますから、そういう意味では何にでもかかわれるというところかなとも思います。

(鈴木) 続きまして、公務員という観点から、官庁経験者の中崎さん。官庁の話を中心をお願いします。

(中崎) 基本的には一般の公務員と同じです。とはいえ、法律による行政の原理があるので、補助金でも何でも法律が関連してくる業務が多いという印象を持っています。例えば法律改正の際にも、各省協議で他省庁が法律を作る時にいろいろと協議をしたりする際にも、また、政策立案・企画立案をする際にも法律的知識が有用です。国会対応についても同様で、多くの業務に法律がいろいろと関係してきます。

(鈴木)具体的に言いますと、どういう形の話になるんですかね。

(中崎)例えば、法律改正するといった場合には、各省との折衝とか、法制局の審査というのがありますので、私のケースで行くと法務省の民事局と割賦販売法の民事ルールについて詰めたりしました。割賦販売法では、クーリングオフがあった場合の民事ルールというのを制定したのですが、ここは民法の三者間不当利得のところ学説が入り乱れており、法律関係がよく分からないということで、法律で清算方法を決めてしまおうということで、不当利得の清算方法を条文に書いてしまいました。

(鈴木)それ転用物訴権とかいうやつですか。

(中崎)そうですね。転用物訴権のような三者間不当利得の問題です。

(鈴木)全然関係ありませんが、私は名古屋大学のロースクールで加藤雅信先生に教わったのですが、たしかブルドーザーのやつですね。皆さんも習っている方は多いと思いますが、そんな話が具体化された法律の立案をされたというか、立法をされたということでしょうか。

(中崎)はい。

(鈴木)なかなか企業だと得られないような経験ですね。ありがとうございました。

じゃあ続きまして、今お二人から自治体と官庁というお話を伺ったのですが、企業の方は4名いますので、それぞれ補足していただきながらお話を聞きたいと思います。まず張さん、企業では一般的にどのような仕事をしているのかをお願いします。



(張)そうですね。法務部の構成は会社ごとにさまざまかとも思いますが、当社の場合は法務部が100名ほどおり、コンプライアンス法務部とコーポレート法務部、そして私が所属するビジネス法務部に分かれております。株主総会関係はコーポレート法務が担当しており、私が所属しているビジネス法務部は、契約審査及び交渉を担当しております。あと法律相談を受けたり、独禁法の対応や、社内での講師等も担当することがあります。

(鈴木)徳山さん、何か補足はありませんか。

(徳山)私、今日の6名の中では唯一なんですかね。会社の訴訟の代理人となることもあるという点で、訴訟についてですが。私自身代理人になることもありますし、あとは訴訟管理の方がメインにはなってきますが、ここ最近こういった訴訟、ADRも含め紛争が起きているかということについてまとめるといってもやっています。

(鈴木)足木さん、お願いします。

(足木)そうですね。お二方と方向は同じなんですけど、そんなに大きな会社ではないので、すべてのグループを見ている関係で、先週までは株主総会の方がだいぶ忙しくてですね。まだ若手といえば若手なんですけど、

事務局で社長にピラを出す練習とか一生懸命やったりとかですね。今回震災のことがあったので、震災中に何か起きた時のシミュレーションなんかを作ったりしていましたね。あとはグループ内のコンプライアンス研修とか、何かあればマスコミの対応もやったりしております。

(鈴木) 業界によって少しずつ変わると思うのですが、私は証券会社、金融業界なのですが、大きく分けるとですね、インハウスって法務とかコンプライアンスといったミドル部門で非常に広い範囲をカバーするところと、フロント、張さんが若干フロントに近いかなと思うんですが、より実務的・専門的・限定的な範囲で専門的なところをやるというふうに大きく分かれると思います。その中で会社の法律相談とか契約審査とか、社内の規約を作ったり、研修の講師をしたり。あとは訴訟対応とかがあるのかなと思っています。

あとは私と徳山さんは金融業界ですが、金融業界で非常に大きいのは、当局対応、金融庁ですね。先ほどだいぶ立派なパンフレットが入っておりましたが、金融庁との当局対応というのは非常に重い部分がありますね。

あとフロントだと、債権の保全とか回収をするようなこともあるようです。私の会社で弁護士が債権の保全・回収をやっているというのは今のところはないですが、会社によってはそういったところまでやっていると聞いています。あとはフロントのフロントとして、前面に出て営業をして、顧客折衝をすることもあり得るのかなと思っていますので、非常に広い範囲がカバーされているということかと思っています。

・インハウスとして実際にどのような仕事をしているのか

(鈴木) 続きまして、そういった一般論とかぶる部分もあるかもしれませんが、そんな中で実際にどういった仕事をしているのかという話については、貫井さんにはだいぶお話をいただいたということなんですかね。補足していただけるようなことはありませんか、より具体的な話という意味で。

(貫井) 実際に担当している仕事の内容という意味ではですね、先ほど庁内からの相談対応とか、法律の見解の提示といった形で抽象的にお話をしましたが、例えばですね、自治体ですので行政処分を行います、行政処分を行うにあたって要件が充足しているとか、認定された事実が正しいかということについてももちろん相談を受けて、こちらで見解を示したりしています。

また行政法が皆さん必修ですので、裁量行政の判断のしかたなども習っているかと思いますが、自治体の現場には裁量行政の場面がたくさんありまして、裁量行政については、何をどのように考慮すべきかというところが一番大きな課題となっておりますけれども、そういったところについても、所管の職員と一緒に検討をして、見解を示したりしています。

また、自治体ですので、いろいろな政策を新しく立てたり新しい制度を構築したりすることもあるのですが、そういった場合には、そもそも憲法ですとか自治法など、根幹となる法の精神からして、そもそもどうあるべきなのかということも、最初から絡んで検討することもございます。補助金はこういった場合に交付すべきなのかとか、補助要件はどうあるべきか、何が起きたときに補助金交付決定を取り消して返させるべきなのかということなんかも、相談に上がってきます。

このように、自治体の現場には、実際には法的な課題がたくさんあって、常に法的な課題と向き合って事務を遂行することになりますので、こういった法的な課題を検討することができる要員は、たくさんいれはいるほどいいという状況でございます。

また、先ほど賠償というお話もしましたが、これなぜそういった話が出てくるかといいますと、自治法は皆さんあまりごらんになっていないかもしれませんが、本来的には賠償をする場合には議会の議決が必要になるのですが、一定額については、知事サイドで専決処分をすることが出来るようになっておりまして、東京都の場合 3,000万円以下については、知事限りで出来ることになっています。例えば、都道に穴が空いていて車が落ちたという事故が発生したり、東京都ですので警視庁や東京消防庁もありますが、警視庁や消防庁の職員が車で緊急走行などいたしますので、事故も起こします。そういった場合に、どういった賠償をするのかといった場合にこちらの方で決定をするのですが、これは弁護士の方々に一番馴染みがあるところだと思います。そもそも賠償責任があるのか、過失割合はどうか、損害額はいくらかといったところを検討して、実際に額をはじき出して決定することになっております。

また、条例の話もさせていただきましたけれども、最近ですと暴力団排除条例というものも制定いたしましたし、また今実際に動き始めているところですが、緊急輸送道路に面する建物の耐震化を促進する条例というものを制定しております。これについては、耐震診断を受ける義務を課したりしているものもございますので、そういった義務付けをするにあたって、憲法上の問題ですとかそういったものを必要に応じて検討に加わるという形で仕事をしております。

(鈴木) 実は私ども企業のインハウスは、自治体とか官庁の話はよく分からないのですが、非常に興味深い話ですね。新試験の勉強で丸暗記した自治体の長の専決は、実は貫井さんがしていたということも初めて知りました(笑)。いろんな義務付けとかですね、皆さん行政法で勉強されていると思いますが、そういった形で具体的に使われているということで、少しイメージを持っていただけの機会にもなったのではないかと考えています。

続きまして中崎さん。官庁時代にはどういったことをしていたか。先ほどご説明いただいた部分もございましたが、改めてお願いします。



(中崎) 私は経済産業省取引信用課というクレジットカードの業所管のところにおりました。業所管課として、監督行政も担当しているし、産業振興も担当している課でした。業所管課ということで、法律を適正に執行し、業者を監督しながらも、業界から困っているのを助けてくださいという趣旨の要望を受ければ、合理的な範囲で、その要望にこたえるように尽力するというのが業所管課の基本的なスタンスと認識しています。

したがって、例えば業界から税制面で困っていますと仮に言われれば、内容の合理性について検討の上、省内のとりまとめ課

を通じて、税制改正要望を財務省などに持ち込むこともあります。業界がアジア進出に際して困っているということであれば、どのような理由で困っているのかをヒアリングし、省内のアジアを担当している他の課などと協力して、課題解決のための施策を打ったり、対外交渉を進めてもらったりすることになります。

それから業界が他国の関税でビジネス上困っている、これはWTO法(GATS)違反ではないかなどという話に仮になれば、WTOに訴えるか訴えないかなどという点の検討をすることになります。WTOという話になっても、結局は法律が理解できないという仕事が出来ないという話になります。

それから他省庁が改正する法律が所管する業界に悪影響を及ぼさないかということもチェックします。新しい法律案により不当に悪影響を被るといような声が業界に多ければ、そういった業界の意見を吸い上げて代弁し、役所として牽制をすることもあります。省庁が牽制しあうというと、省益を争っているようで悪く聞こえるかもしれませんが、視点の異なる立場から意見をいいあって、利害調整をすることによってより良い法律が出来ると私は思います。

(鈴木) なかなかダイナミックな話なので、すごいなと思いました。じゃあ官庁の時はそういった仕事を具体的にされていたということですが、今ヤフーではこういった仕事をされているんですか。

(中崎) 契約チェックなどもやっていますし、決済面の戦略的な相談へのアドバイスなどもやっています。社内規則をどういうふうに変えていくのかなど、そういったことの検討もやっています。契約交渉の場に応援に来てくださいと言われて契約交渉の場に

同席することもあります。取締役会の議事録作成の担当として、取締役会に臨席することもあります。

(鈴木) これは事務所の仕事のしかたと比べると、どういった違いがあるんですか。

(中崎) 事務所というのは基本的に選ばれた案件で、事実もクライアントに都合のいい事実しか出てこなかったりする時もありますが、企業内弁護士というのは日常の案件も含めて全部見ることができますので、どっぷりという感じです。

(鈴木) 続きまして、先ほどの話とかぶるかもしれませんが、今具体的にこういった仕事をしているか、張さんお願いします。

(張) 先ほども少しお話をいたしました、契約審査や交渉を担当するビジネス法務部に所属しておりますので、日々の業務の中では、契約の審査が多くの割合を占めています。また、希望されれば交渉に同席することもあります。

あとはビジネス法務部の中で、私は海外案件を担当するグループに所属しておりますので、海外案件の占める割合が高いです。当社はメーカーとしてさまざまな製品を製造販売しておりますが、私はそういった製品を販売する方の契約は担当しておりませんで、その製品の中に組み込むソフトウェアなどを購入する購買契約の方を担当しております。なので物品の売買契約だとか、ソフトウェアのライセンス契約等が多いです。

あとは大学との共同研究というのをよくやるのですが、その共同研究契約というのを見るのがとても多くて、それは非常に面白いです。

(鈴木) 交渉に同席した時に、ちょっと待つ

たとか言って、張さんがもの申したりすることは結構あるんですか。

(張) あります。

(鈴木) 私の経験では、交渉に同席をしても結構口を出せなかったりすることがあるのと、専門的すぎてついていけない場合とかもありますし、基本的にはあくまでも法的な部分で出番があるわけで、ビジネスの現場の話って最初は分からないじゃないですか。だからなかなか口出ししにくい部分もあるのかなと思ったんですけど、結構口出しというか、ご意見出来る機会が多いということですね。

(張) そうですね。同席を希望される時には、口を出すことを期待されて依頼されますので、その時にはこちらとしても、私が言わない限りその事業部の方が言えなかったりもするので、そういう時は積極的に意見を申し上げるようにしております。

(鈴木) 現場のリスクヘッジとして連れていかれているということもあるということですね。ありがとうございます。続きまして徳山さん、お願いします。

(徳山) 張さんから契約というところでお話が出たので、私からは訴訟など、紛争にかかわるというところで。ADRも含めて、紛争が起こったという時に、苦情段階からそれに関与していくことが出来るというのは、一つの役割なのかなと思っています。割とそういう苦情対応している部署というのは、強面のおじさん方が多くてですね、結構刺激的な発言ですとか、あとは文書を送りたいということを言うのですが、そこら辺は後々訴訟などに至った場合のことも含めて、ソフトランディングを意識して、それを「まあまあもうちょっと丁寧に行き

ましよう」ということをすることもあります。

で、割といたずらに刺激的なことを対応していますと、不毛な訴訟に発展したり、あとは苦情の段階でこっちから容易に何か提案をしてしまった、苦情解決に何万を出しますという提案をしてしまった場合には、後々不合理な和解を求められることもありますので、そういった時は、そういう不合理な対応・和解を求められることのないように意識して、苦情段階から対応していくことがあります。

保険会社ということですと、そういった訴訟の中でカルテを読む機会も中にはあるわけですし、私も昨年かかわった事件で、カルテをいろいろ、こんな分厚いカルテを、全く医学的な知識がないまま読んで、一時期前立腺がんについてすごく詳しくなったことがありました。そういった時は、看護師などにも相談しながらやっていたことがあります。

あとは私個人として担当しているのは、CMですとかパンフレットなどの募集資料と言われるものですが、それについて景表法的に問題がないのかということにかかわっています。当社の宣伝にもなりますが、昨年度初めて「うさりん」というキャラクターが出来まして、そのキャラクターを使ったCM作成などにも一部かかわってりました。

(鈴木) あまり「うさりん」、メジャーになっていないようですけど(笑)。すみません。続いて足木さんお願いします。

(足木) 私の業界の色という面で見ると、著作権とか知的財産権を勉強されている方でどれぐらいいますかね。あまりいないですね。著作権はまだまだ固まっていないところが多いものですから、うちの会社は割と新規事業をとにかく、チャレンジブル

なものに攻めていきたいということで、テレビでレンタルビデオが出来るというサービスについても、例えばそれがどういう権利なんだと。テレビ権なのか、あるいはパソコンに対するものなのかとか、そういうまず立ち上げのところからどういう法的問題をクリアするかというところに積極的に入っていくと。またハリウッドチャンネルという子会社があってですね、全世界に寿司の魅力を伝えたいというすしアプリっていうのを作ったんですね。で、全世界何か国かに寿司のアプリで、それを押すと外国語のトロだったらそれぞれの言葉で言うんです。それを作る時に、ロシア語の規約を作るべきかとか、いろいろクリアすべき問題を尋ねられて、そういうのを一つひとつクリアしていくと。場合によっては、外部の弁護士に意見をもらったりとかするという新規事業の点が、ちょっと業界の色としてあると思います。

(鈴木) 私の仕事についても若干話させていただけますと、いろんな法律相談を受けるのですが、それ以外に官庁にどう対応するかということ結構相談されます。聞きに行くべきか行かないべきかと。聞きに行くとかやぶ蛇になるようなこともありますので。決して悪いことをやっているわけじゃないのですが、金融庁としては、非常に業者が悪いことをしないかという観点で見ているわけです。そもそも悪いやつじゃないかという目で見えていますから、そういう人たちに疑われないようにどうするのかと。それでここまで検討したら、もうここから先は聞きに行くのはやめましょうといったジャッジメントを、最終的には私の責任ではないのですが、部長とかに対して、こちら辺にしておきましょうということを示唆するとか、そういった意味ではビジネスジャッジの一端を担っているということが、まあ外部の事務所と若干違うのかなという

印象を持ちながらやっている仕事ですね。そういう意味では。良くも悪くも、会社の内部事情に即した仕事の内容になるといったことなのかなと思っています。

とりあえずこれでどういう仕事をみんながしているのかという話まで終了させていただきます。

司会(藤本) そういたしますと、14時45分まで少し休憩を挟みたいと思います。質問用紙なのですが、後ろに係の者が箱を持っていきますので、質問がございました方は、この部屋の後方にあるその箱に質問を入れておいていただければと思います。それでは45分からまた再開したいと思います。よろしく願いいたします。

(休憩)

司会(藤本) それでは後半を始めたいと思います。よろしく願いいたします。

4 組織内弁護士としての「やりがい」と「苦労」

・インハウスならではの一番楽しいことは何か

(鈴木) では後半を開始します。今までなぜ組織内弁護士になったのかとか、どういった仕事をしているのかといった話をさせていただきましたが、ここからは、もうちょっとメンタルと言ったら変ですが、やりがいか、つらさといったところに入りたいなと思っています。まずは、組織内弁護士としてのやりがいと苦労とタイトルして、皆さんに聞いていきたいと思っています。

最初は、インハウスならではの楽しいことということで、じゃあ張さんからお願いします。

(張) まずは、私がインハウスを志望した動

機の一つでもあるのですが、アドバイザーとしてではなくて、メンバーとして一つの案件に取り組めること。そういう一体感は、入社して本当に実感しています。あとは、他部門の方からその案件に関する深い話を聞けるというのも非常に面白い点でして、例えば私は今、スーパーコンピュータに載せるアプリケーションを開発している部門の方々と仕事をすることが多いのですが、もともと私は非常にアナログな人間で、全然コンピュータにも関心がなかったのに、最先端のスーパーコンピュータに携わっている方々の話を聞くことが出来るというのは、非常に面白い点だと思います。



(鈴木) 続きまして中崎さん、お願いします。

(中崎) 張さんとほとんど一緒なのですが、一体感があると思っています。企業内法曹も役所内法曹も、外部カウンセルということではなくて、内部者としてかかわるわけで、内部的な事情などもいろいろと教えていただけますし、まさに自分のプロジェクトという感じがあって、うまくいった場合の達成感も大きいです。

(鈴木) 続いて貫井さん、お願いします。

(貫井) 楽しいことはいろいろあるとは思いますが、仕事の方に限定して言いますと四

つほど考えられると思っています。一つは、多少ではあっても、自分がやっている業務が適正な行政執行に貢献するということが出来るところがあります。法的な観点ももちろんですが、政策論としての当・不当の問題に踏み込めたり、東京都の場合かなり局の数がたくさんあるのですが、他の局の政策との整合性を考慮してアドバイスしたりということも出来ます。

また、二つ目としては、実際に行政を執行する上では、いろいろな現実の障壁があるわけですが、そういったものを乗り越えて理想の社会に一步でも近付くような努力をすること、そういう機会が持てることというのは、仕事をする上でとても楽しいことだと思っています。

三つ目は、今まで皆さんがおっしゃっていたことと同じですが、同じ組織の一員として課題を乗り越えて解決出来る喜びを、他の職員と共有することが出来ること。やはり同じ東京都職員という立場で、同じ目標に向かって進んでいけるというところは楽しい大きなところだと思っています。

最後四つ目ですけれども、職員の数も多いものですから、いろんな研修・育成ということが必要になるわけですが、私どものようなところにおりますと、職員を育成するという機会を正面から与えられる、そういう中で職員を育成する機会が持てるということも、仕事を進めていく上では楽しいところだと思っています。

(鈴木) 続きまして徳山さん、お願いします。

(徳山) 既にお話をいただいたこととかぶる部分もあるのですが、やはりいろんな分野のプロの人と一緒に仕事が出来るというのは、一番のやりがいかなと思います。例えば営業部門ですとか資産運用、人事・会計、あるいは先ほどの前立腺がんの話もそうですが、医者の話を聞くこともありますので、

そういったことは一番弁護士としても勉強になる点です。私も最近まで SPC と TMK の違いがよく分かっていなかった、全然知らなかったということもありまして、そういった仕事上のやり取りで勉強になることが多いと。

それと同時に世界観が全く法務の人間とは違うなということに驚かされることも多いところ。営業部門の方などですと、私がこういったことをやりたいという相談を受けた時に、「契約書あるんですか？」と聞くと、「え、ないよ」って普通に答えられるんですね。そういったところで常々驚きを感じているところですが、それも一つのやりがいかなと思っています。

(鈴木)では、私からも。皆さんと重複する部分もあるのですが、やっぱり現場感覚というか、当事者意識というところを持って、みんなと意識を共有しながらやれるということが非常に充実していると思います。当事者意識というのはやっぱり、自分のこととしてやっているんだといった意識ですね。これは若干余談ですが、試験の問題を解く時も、新試験なんか当事者意識を持ってやるということが非常に重要だと思っています。平日頃いろいろと新試験合格に向けてどのように取り組んだらよいかということ聞かれた時もよく答えるのですが、当事者意識を持ってくださいと。当事者だったらどう言うかと。無理筋の話をしろっというんじゃないで、ちゃんと自分の身に置き換えて物事を考えると、いい考えが出るよということですね。問題を解く時も、そういった当事者意識もまあ現場にいるんですから当然ですが、持ってやれるということが非常にやりがいがあると思います。

あとやっぱりですね、多く的人数が関与しますので、大きな判断の中の、重要な一部を担っているといった意識が実感出来るということです。あとは法的評価分析だけ

じゃなくて、それに先ほど私お話ししましたが、ビジネスジャッジメントですね。要はリスクテイク。法的評価・分析プラスの部分の、ここだったらリスクを取っていくのだといったところに、当事者として関与出来るということです。外部の弁護士の意見を採ると、こういうことをするとこういうリスクがあります、こういうリスクがあります、こういうリスクはこういうふうにするとう軽減出来ますとか、こういう方法がありますということまでは意見が結構取れるんですが、その後じゃあどこまで行くかといったところは、やっぱり当事者じゃなきゃ判断出来ませんし。まあそれは外部が出来が悪いとかそういう問題じゃなくて、内部の人しか出来ないということですね。というところが大きな違いかなと思ひまして、ここら辺がインハウスの一番のやりがいじゃないかと思っていますところ。

では足木さん、お願いします。

(足木)皆さん仕事のやりがいということで、仕事を離れたインハウスならではのという振りがあったものですから、やっぱり一番力を入れていてかつやりがいがあるのは、やっぱり会社の忘年会なんですね。グループ企業がたくさんありまして、毎年年末に朝 10 時ぐらいから、夕方 6 時過ぎまで 3 部制ぐらいにして、グループごとに忘年会をするわけです。法務部としてもやっぱりエンタメ系の会社にいる者として、一芸をやっぱり披露しなければいけないということで、いろいろ一芸を考えたりして、その達成感はたまらないです。

あと若干まじめな話、プロジェクトが成功した時の打ち上げなんかは格別で、このプロジェクトに成功したらみんなで焼き肉に行こうとか言いながらやるっていうのはすごく楽しかったりして。ゴルフコンペでは、次回はもうちょっとスコアを上げたい

などが、会社ならではの楽しさがあったりします。こういうのは事務所もあるところはあると思うんですが、なかなかここまで会社一体で出来るということはないと思うので、一応自慢がてら言わせていただきました。

(鈴木) 一体感という意味では、みんなと同じ話だったということでもとめさせていただいてよろしいでしょうか(笑)。インハウス2年目ですが、部長ということでもかなりおっさんっぽい話でしたが、まあフォローするわけじゃないですが、部長ということになればおそらく部の一体感とか、組織の一体感を醸成することが非常に重要な役割なんじゃないかなと、ナイスフォローということで許していただきたいと思います。

・インハウスならではの一番つらいことは何か

(鈴木) 続きましてですね、じゃあ逆に、インハウスならではのつらいこととか、例えば今いるところを辞めたいと思ったことがないかといった話を聞かせていただきたいと思います。事前の打ち合わせではあまりネガティブな話がなかった貫井さんあたりから行かせていただきたいと思いますが。

(貫井) 辞めたいと思うようなつらいことは一切ないというのは、本当に正直なところでございます。

(鈴木) あ、以上ですか？ じゃあ続いて中崎さん、お願いします。

(中崎) ありません。職場に恵まれてきたと思います。

(鈴木) ちゃんと悪いこともアナウンスしておいていただかないと、今日間違った情報

発信にならないようにと思っていますので。

(中崎) 仕事が好き、あるいは好きと思ひこむというのが、楽しく仕事をするためのポイントだと思っています。

(鈴木) じゃあ張さん、どうでしょうか。

(張) 私も辞めたいと思ったことは正直に申し上げて一度もありません。ただ、悪いこともアナウンスしておく必要もあると思うので、強いて1点挙げるとすれば、これも会社によるとは思うのですが、我が社の場合新入社員が電話を取るという役割を担っておりまして、それは私も年齢は新卒の方と比べて上ですが、新入社員ということで、最初は電話を取るという役割を担っておりました。で、ちょっと反射神経が鈍いということもあり、なかなかうまく取れないこともあったりして、その点は少し苦勞をしました。強いて言えばそのぐらいでしょうか。

ちなみに、私が入社したのが1月で、その3か月後の4月には新入社員が入ってきましたので、私の電話受付係は3か月で終了ということではありました。

(鈴木) 富士通の場合、求められる人材として、やっぱり反射神経ということですね。貴重な情報ですね。なかなかどこにも載っていないと思いますので、皆さんメモしておいてください(笑)。では続いて徳山さん、お願いします。

(徳山) 何かみんな優等生な回答だったんですが、つらいというですね、保険会社、あるいは金融業界特有のことだと思うのですが、いろいろ社内で昇級にあたって試験が課せられます。割と簡単な試験から、ちょっとそれなりに勉強しないといけないよ

うな試験まであって、弁護士で司法試験を
通ってきたというふうに周りから見られ
ると、司法試験に比べればこんなの簡単で
しょ？って言われるんですが、割とそれが
プレッシャーに感じていまして。で、なぜか、
試験の結果はもちろんです、点数まで私
の上司のところまで届くようになっていま
して、上司がそれを毎回アナウンスするん
ですね、部内で。それがすごくプレッシャー
になってつらいという点ですね。

(鈴木) あまり悪い面がアナウンス出来てい
ない気がします、足木さん、お願いします。



(足木) そうですね。今までお話した通り楽
しくやってはいるのですが、インハウスな
らではのというので、皆さんもご関心があ
ると思うんですが。私、裁判員裁判がすご
くやりたいんですが、さすがに1か月とか
会社を休むわけにいけないので、裁判員裁
判が出来ないのはちょっと今悩みどころで
あります。国選については会社に届出を
してやっているのですが、やっぱり弁護士
冥利に尽きる裁判員裁判というのはやって
みたいと思っています。

ちょっと話はズレるのですが、最初に入
った頃はですね、社内に私が弁護士という
周知がなくて、これ弁護士に確認しておい
てくださいって振られるわけですね。その

時に何て返したらいいのかなって考えたり
するんですが、今はうまく慣れて、分かり
ました、弁護士に確認しておきます、と爽
やかに返せるんですが。

(鈴木) それは足木さん以外の弁護士に確認
しておいてくださいということですか？

(足木) 残念ながらそういう意味なんですよ
ね。

(鈴木) それは私もありまして、いい意味と
悪い意味があると思うんですが。あえて外
部に聞いてくれという場合と、役立たない
から他に聞いてくれという場合があると思
います。ぜひ前者になるようにみんなで頑
張っていきたいなと思っているところす
ね。

あとはこれ、私のつらいことというか、
どうかなと思っているのは、やっぱり会社
の中というか、組織の中だと、よく言う訴
訟弁護士みたいなノウハウというのはなか
なか身に付かないかなというのはあると思
います。それが弁護士としてやりたい、町
弁みたいな民事訴訟をバンバンやりたい
ということになると、それはなかなか組織
内の弁護士とは両立しないっていうのは、
そこら辺は皆さんもそうだなって分かって
いただけだと思うんですが。そういった意
味でのスキルアップは期待出来ないと思
います。

あとその、一般論なのですが、会社・企
業・組織によって、特に会社の傾向かもし
れませんが、インハウスの立ち位置って
いうかですね。地位が明確化していないと
ころが多いわけですね。専門職で入って、
法務部の部長とかだとまた別かかもしれ
ませんが、一般社員で入った場合、例え
ば電話を取らせるのかどうかとかです
ね。あと例えば保険会社であれば保険の
勧誘をやらせるのかとかいうことを含
めてですね。そうい

った仕事をやらせるとかやらせないとか、そういったことが明確化していない、弁護士をどうやって処遇していこうかというのが決まっていない。だから私の部でも、最初数名の弁護士がいたのですが、香港に1人行ったりして、知らない間に自分が一番先輩になってしまったということが起こり得るわけです。組織的にどうやっていくかが完全に明確化していない場合は、それなりに苦勞するかもしれません。組織の中で弁護士という資格を持った社員として、どうやって自分を活かしていくかですね、組織の中で、自分としても組織としても弁護士としての能力を活かしていくかというのは、常に思い悩むところかなと思います。

こちら辺は、パイオニアとしての苦勞の反面、その可能性が自分でうまくやればどんどん広がっていく可能性があるという意味では、やりがいていいうか、つらさでありやりがいであるのかなという気がしていますが、そういった部分はインハウスという中では、法律問題だけを専門的に取り扱う事務所とは違った悩みとしてあるのではないかなと思っています。

(中崎) 鈴木さん。訴訟をやる法務部員もいるので、やや言い過ぎの部分もあるのではないのでしょうか。

(貫井) 東京都の法務課に任期付職員として配属された人は、訴訟しかやっていません。

(鈴木) なるほど。そういった意味では、そういったところに専門的にやっている方を除いてという、一般的な企業の話ですね。少なくともこの4人はそういう雰囲気かと思いますが。徳山さんは訴訟も少しされているということみたいですけどね。

(徳山) 私もいくつかはやっていますが、本

当に数件で、しかも割と簡単で少額の簡裁事件がメインになっていますので、訴訟遂行能力という点ではそれほど身に付いていないと思っています。

・組織の中で弁護士資格を持っていてよかったことは何か

(鈴木) では続きまして、これも組織ならではの話ですが、組織の中で弁護士資格を持っていて良かったことは何かありますかという話、今度は足木さんから。

(足木) そうですね。何かもめた時ですかね、一番大きいのは。外の会社ともめた時に一緒に法務部の人 came と。その時に弁護士資格があるかないかで、相手に対する説得力というのが違うと。それが相手が例えば証券取引所だったりとか、監査法人だったりとか、そういう場合でも、やはり弁護士という立場があることで、かなり強い意見を言うことが出来て、実際にそれで会社にとっていい方向に物事を進めることが出来ると。

ちょっと余談ですが、会社の関係の人がたまたまけんかに巻き込まれて捕まってしまったと。本当に巻き込まれただけなのですが、連絡が取れなくて、ちょっと足木、すぐ行ってきてくれみたいと言われてまして行って。相手が勝手にけがをただけの話なんですけど、それで警察や検察官に取り合っただけで、すぐに釈放してもらってと、そういう時にはやっぱりいて良かったと言ってくれたりしましたね。

(鈴木) 貴重な体験ですね。続きまして徳山さん、お願いします。

(徳山) 弁護士というのは、資格と能力二つの特徴があると思うんですが。能力という点では修習を経て、少なくとも裁判所や検

察庁でも研修を受けているということで、事実認定ですとか、訴訟手続き上の問題については、他の法務部員に比べてより役に立つ意見が出せると思っています。

また資格を持っているという点で、もちろん弁護士法上の義務もありますので、企業に対して中立的な立場からアドバイスなりをしないといけないということで、精神的な面かもしれませんが、他の従業員よりは好きにやっているというようなところがあるかもしれないです。そういう点で、例えば上司やあとは人事権を握っている人事部などに対しても、割と好きに気を使わずに意見を出していると思っています。

例えばですが、ある研修で、人事部長が講話をしたというので、それに対してアンケートが回ってきまして、なぜか記名式のアンケートだったのですが、それに私は5段階の3の評価を付けたことがありました。周りの同年代の人を見ると、みんな5を付けていたり、絶賛したコメントを書いていたんですが。そういった点が弁護士としての自由な活動が出来ているのかなと感じる点です。

(鈴木) 続きまして張さん、お願いします。

(張) 私の場合は、資格を持っていること自体が良かったというよりは、やはり法科大学院、そして司法修習で法律をみっちり学んできて、基本的な知識を有していることで、法律的・論理的な考え方が出来る、その訓練を受けたことがあるということが非常に強みかなと思っています。あとは判例を読む訓練を受け、多くの判例を読んできたことも、業務の中で生きていると感じております。

(鈴木) じゃあ中崎さん、お願いします。

(中崎) さきほど訴訟はあまりやらないとい

う話が鈴木さんからありましたが、ヤフーの法務でも、自分の仕事の3分の1から半分近くは訴訟関係であると言っている人がいます。また、訴訟に携わって直接的に弁護士資格を活用しなくても、企業としての法務戦略を考えたりする時に、訴訟についてもある程度は分かっているといかなければいけないという意味で、司法修習中に色々見た裁判の経験なども血となり肉となって役立っているのではないかと感じています。

実際の業務としては訴訟を全く担当していないので、弁護士登録をしなくてもいいのではないかとと思われるかもしれませんが、弁護士資格をもっていることにより、日弁連ですとか、組織内弁護士協会、このシンポジウムの共催をしているところですが、そういうところの弁護士ネットワークや研究会などに参加出来るということもあり、とても勉強になっていますし、仲間ともいろいろと出会えて刺激になっています。

なお、この中に公務員を考えていらっしゃる方がいると思いますが、修習をパスして弁護士資格を取らずに、いきなり公務員になってしまうというのも一つの選択肢だと思います。例えば司法試験を受けて受かったけれども、修習に行かないで公務員になるというのも、一つの選択肢だと思います。役所というのは入省年度というのがかなり重要だと思いますので、司法修習で1年遅らせるかというのは、どちらでもいいと思うのですが、一つ悩んでもいいところではないかかと思っています。

(鈴木) 続きまして貫井さん、お願いします。

(貫井) 私は、本日のレジュメの肩書きに弁護士と書いていないことからもお分かりいただけるかと思いますが、現在登録しておりません。自治体の場合、弁護士でなくても、代理人として訴訟活動が出来ますので、

そういう意味では資格自体の必要性というものはなく、弁護士でなくても仕事が出来るというところでもあります。

また、今担当している庁内での仕事というのは、結局のところ法律の解釈という意味においては、自分の出した結論・見解の方が妥当なのだということを、庁内のあらゆる階層の人に対して説得を試みるという仕事でもありますので、そういう意味でも登録の必要性は感じていません。実際には、資格・登録ということよりも、これまで検事・弁護士として得た知識ですとか経験ですとか、そういったものが役に立っているのかなとは思っております。ただ、東京都で今任期付で来ておられる方の中には、弁護士登録を残していらっしゃる方もいますので、そこはそれぞれお考えがあるとも思っています。

(鈴木)あと私が思うところは、やっぱり外部の弁護士と精神的にも対等に接しやすいのかなと。まあ悪い言い方をすると、なめられずに済むかなという部分も少し感じているところです。やっぱり向こうも弁護士が出てきたということになると、外部の事務所をよく使うのですが、やっぱり態度と言ったら変ですが、変なことを言えないなというプレッシャーは与えられると思います。

後で話が出るかもしれませんが、会社には一応弁護士会費を負担してもらったりしていますので、そこら辺からも会社としても何らかの付加価値を見いだしてくれているのかなと期待しているところではあります。

5 待遇・ワークライフバランス等について ・典型的な1日のタイムスケジュールはどのようなものか

(鈴木)では、続きまして若干コーヒープレ

イク的な話ですが、次の話題に移りまして。待遇、ワークライフバランス等に移ります。まあ典型的な1日のタイムスケジュールというか、ざっくりばらんに入社時間とか帰る時間はどれぐらいかという話です。あとは貫井さんとか中崎さん、問題がなければ事務所時代はどうだったんだなんていう話も併せてしてもらおうと面白いかなと思うんですが。貫井さん、どうでしょうか。

(貫井)平均的な登庁時間は8時45分、9時から始業でして、5時45分までが勤務時間となっています。大体7時前後に帰っているところではあります。事務所時代というか、私は、当初1年間勤務弁護士をして、その後独立したものですから、独立した時代と比べれば時間の拘束が大きいのは間違いないですね。自分で事務所をやっている時は、仕事がなければ遊んでいても良かったというか、友達とランチを食べに行くなんていうのは全然OKだったのですが、そういうことは出来ないかな。その辺ではやっぱり、必ず9時に行かなきゃいけないというところは、事務所時代と比べれば大きな違いではないかと思っています。



(鈴木)中崎さん、どうでしょうか。

(中崎)ヤフーでの正式な業務時間は、9時から5時45分で、大体8時から9時ぐらい

の間に会社して、夜7時から10時ぐらいの間に帰ることが多いです。夜は研究会や飲み会に行ったり、ご飯に行ったりすることもよくあります。夜10時を過ぎて残る場合には上司の許可が必要で、土日の勤務も上司の許可が必要です。時期にもよりますが、土日は、ほとんど行っていません。今日も忘れものを取りに会社に寄ってきたのですが、法務は誰もいませんでした。

役所時代も大体同じ感じでしたが、やはり法律改正とか、国会対応が入ると、例外的に、深夜まで、それから土日まで働くこともありました。

法律事務所時代については、私がファイナンスの仕事をしていたということもあって、米国の会社とやり取りをすることが多かったもので、そうすると時差があるので、会議が夜遅くに入って、それでその後で作業があってという感じになって、朝3時、場合によっては朝6時などとなることもありました。期限までに絶対に終わらせないといけないということもあると思います。体力的にはかなりきつかったのですが、仕事の内容はとても面白かったので充実はしていました。

(鈴木)では張さん、お願いします。

(張)当社の場合、始業時間は8時20分になります。これは会社の中でもかなり早い方かと思えます。ちなみに私の会社時間は、大体8時頃になります。割と朝型なのであまりつらくはないのですが、帰りの時間が前日遅くなった場合は、朝起きるのがきついですね。退社時間は1年目は7時、8時には帰宅出来ていたのですが、2年目に入って容赦なく仕事がアサインされるようになりまして、9時、10時まで残ることも珍しくはありません。

(鈴木)徳山さん、どうでしょうか。

(徳山)当社も始業は9時ですが、私は大体8時45分とか50分とか、それぐらいに行くことが多いです。何か緊急の用があれば、8時とか7時に行くこともありますが、通常始業の10分、15分前ぐらいに着くような感じです。で、退社時間は平均すると7時から8時ぐらいにはなるのかなと思っています。もちろん時期によって異なりますし、大きな仕事があれば遅くなることもある。ただ、当社の場合は残業が割と厳しく制限されていて、遅くても9時までしか会社にいることが出来ません。それ以降だと電気が落ちてしまうので、物理的にいられないという状況になりますので、大体遅くても9時までということになります。その分、忙しい時には朝来なきゃいけないということで、7時に来ることがありました。

(鈴木)じゃあ足木さん、お願いします。

(足木)若干皆さんよりは遅くて、9時半に出社をしています。帰りに関しても、遅い時はもちろん遅いのですが、大体7時半ぐらいには帰って、弁護士会の勉強会がある時には6時に帰ったりしているんですが。通常は7時半ぐらいには帰れるかなと思っています。ただやっぱり総会前とか、あとはちょっとトラブル案件とかで忙しい時期には、海外の時差の関係で夜中にもありますし、たまにやっぱり土日に出なければいけない時もあるのですが、土日は大体休んでいたりしますね。

(鈴木)まだ皆さんイメージがわからないと思いますが、一般的に言えば当然組織ですから、規則正しいのは間違いないと思うんですが、よく言われるのは、事務所よりも早く始まって早く終わるといった一般論があるのかなと思います。早く終わるといってこ

るは、終わった後、弁護士会の活動とか勉強会といったものに参加しやすいということも一般論的には言えるのかなと思っています。ここら辺は、パネリストの皆さん、勉強会とか部会とか、部会に入られている方、手を挙げていただいているか。貫井さんは立場上登録されていませんからすいません、適切な質問じゃないかもしれませんが。まあこういう形で、組織に入っている、ある程度時間をコントロールして、そういったものに、勉強会とかに出ることが出来るので、まあ規則正しいという意味では、比較的暮らしやすいということですね。貫井さんのように規則正しいのが良くないというか、規則正しくなかった時が非常に自由だったという判断かもしれませんが、まあさまざまな受け止め方があると思います。

ざっくりコーヒーブレイク的に皆さんの入社時間とかを聞いてみましたが、弁護士会費というのは組織持ちですか？ これもまだ皆さん先の話なので、今どうこうではないですが、会社によっては、まだ組織が負担してくれていないところもあるようなので、まあ就活、将来の話ですが、就職する時は、大体今は組織が持つのが通常みたいですよというトーンで折衝していただくのがよいと思います。当然相手の顔色を見ながらやっていただくのが前提ですが。今日鈴木が言ったからということも言われても、後で言われても困りますが、そういったところでは主張すべきことは主張していくことも大事かと思います。会費を持ってもらうとか、勉強会にちゃんと出れるようにするというのは、ある程度自分でできるようにしていかなければいけない部分でもありますので、そういったところも頭の片隅に置いておいていただけたらと思います。

6 組織内弁護士として求められる人材

(1) どのような人材が求められているのか

(鈴木) 続きまして、本シンポジウムのタイトルでもあります、組織内弁護士として求められる人材という6番目のテーマに入りたいと思います。まずは、どのような人材が求められているのかって、非常に幅広い質問ですので、質問を区切って聞いてみたいと思います。企業法務には大体どういった人材がいいのかなと。足木さん、どんな感じですか。

(足木) 部長という立場で結構新卒の面接も多々するのですが、最初は手探りでやっていたんですが、大体だんだんポイントはこんな感じかなというのが私なりにあってですね。例えば皆さんが弁護士になって、企業に行くと。企業側としては、弁護士になるぐらいだから勉強は出来ると。テクニカルスキルが高いのは分かったと。三つあって、一つ目が最低限のテクニカルスキル、それが必要だなと思います。皆さんは弁護士になってそれはクリアすると。で、もう一つはヒューマンスキルっていうんですが、コミュニケーション能力とか、空気感を感じるとか、先を察知するとか、そういうヒューマンスキルというのもテクニカルスキルと同じぐらい重要視しています。最後は3番目、これは私が個人的に大事にしている明るい雰囲気。元気さとか明るさですかね。やっぱり周りと一緒に仕事をしていて、周りに明るさを与えられる人、そういう人を積極的に採用するようにしています。

(鈴木) なるほど。私も確かに1+1を3とか4に出来るような人がいいかなって、かっこよく言うとそんな感じなんです。じゃあ採用権者、この中で採用権を持っているのは、ひょっとして貫井さん持っています。

す？持ってない。そうすると足木さんだけです。採用権者の視点から、こういう人は向いていないっていうコメントをいただけないか。

(足木)そうですね。よく外部弁護士に聞きに行くと、その時にこういうプロジェクトをやりたいという時に、こういうリスクがあります、こういうリスクがありますって指摘してくれるんですが、こんなリスクがあります、以上、っていう回答を出す弁護士事務所が結構多いんですね。ただやっぱりそのリスクは分かったけれども、どうしたらいいのかが聞きたいというのが多々あって。で、そういう時に、リスクはこうだけれどもこうしたらどうかとか、こういう角度ではどうかと。そういう他の道筋まで提示してくれる人、柔軟な思考を持った人がいればさらに良いと思っています。

(鈴木)では採用権がない者の代表で、張さん、どんな人が向いていないかっていう、イメージで結構なのでお願いします。

(張)そうですね。私がやっていると、ひたすら法律のことだけやっていたいという方にとっては、あまり楽しいと感ぜられないのではないかと思います。あとはそのチームの一員として、他部門と連携しながら仕事を進めることが多いので、自分は1人でやりたい、チームとしてやりたくない、そういう人にもあまり向いていないかもしれないと思います。

(鈴木)確かに、私はこういう仕事しかやりたくないという狭い視野っていうかですね、専門性を追求しているのかもしれないけど、そういう人はちょっと組織というか、企業では一緒にやりにくいかもしれないですね。

そうしましたら次は、官庁とか自治体の

観点から、事務所と比べてというところも含みながら答えていただくとさらにいいのですが、中崎さん。官庁としてはどういった人材が求められているか。

(中崎)役所は法律家の中ではやや異質であるように思っています。例えば審議会を回して研究会をやりますといった場合や、企画をやりますといった場合には、フットワークの軽さ、すなわち、いろいろなところに出掛けて行って、話を聞いて情報収集する力。それから人の話を聞いて理解出来る力。税務の話であっても、システムの話であっても、どのような話であってもある程度は理解出来ないといけません。それからそれを施策に結び付けるクリエイティブティと実行力。これに加えて人的ネットワーク。そういったものが必要であるという風を感じています。

もちろん法律を作る場面など、民商法の基礎といった基礎的能力が必要になってくる場面も多くありますし、議論の緻密さや調整力・交渉力なども必要になってくると思います。

(鈴木)貫井さん、どうでしょうか。

(貫井)自治体の場合は、規模も直面する課題も、いろいろな意味で団体ごとに全く違ってありまして、置かれている状況がさまざまです。また先ほどから申し上げていますように、どういった部署で採用するかもさまざまなので、それによって求める人材像も違うのかなとは思っています。

ただ、私のところで同じような立場で入っていただくことを考えた時には、法律解釈の公正さを守るのは当然なのですが、第三者として1歩退いた立ち位置からことに臨むのではなくて、行政を担う当事者としてどうすべきかという、そういう視点から考えられる人が欲しいと思っています。そ

のためには、公務員とか自治体の果たす役割・使命について興味を持っていただいたり、共感を持っていただいたりするようなことも必要かなと思っています。

また自治体の場合ですと、既存の法令を執行するというだけでなく、新しく条例を制定するということがございますので、条例を制定するにあたって、それは既存のものを使うということではなく、新しい法の秩序を作ることになりますので、どういう社会にしたいのか、そういった中で条例で規制をされるような立場の人たちがどういった不都合があるのか、それは許容出来るものなのかというような、幅広くどういう社会にしたいのかということを考えられる人に来てほしいなと思っています。

(鈴木)あと私も一般的な補足かもしれませんが、先ほど申し上げたように、組織、特に会社の中では、組織内におけるインハウスの立場が完全に明確になっていないことがあります。仮に明確な位置付けがあったとしても、組織改正とか社長が替わると急に風向きが変わったりしますので、そういった意味では何が起こるか分からないわけです。そんな時、やっぱり好奇心旺盛に常に前向きにとらえる人が向いていると思います。弁護士事務所であればある程度やるのが今までも決まっていて、新しいビジネス領域に出ていくということはあるかもしれませんが、やっぱり法律事務所は、法律専門でやるわけです。一方、インハウスはというと、法律事務所以上に何をやるか予測がつかないという環境に置かれているわけですので、常に前向きに変化をチャンスとしてとらえるような人がいいんじゃないかなと思っています。ちょっと抽象的な話ではありますが、前向きに物事をとらえる人がいいのかなという感じがしています。

(2) 合格までになにを勉強しておけばよいのか

(鈴木)続きまして、今は皆さん勉強されているわけですが、私の経験上もなかなかそんな余分なことをやる暇はないと言われる方も多々いらっしゃると思いますが、そんな中でも合格まで、もしくは修習して就職するまでに何を勉強しておけばいいのかということに話を移します。

まず、いろいろ意見はあると思いますが、どんな法律が比較的役立つのかなという観点で、徳山さん、まあ法律に限りませんが、どんな知識・法律がというところでお願いします。



(徳山)まず法律という点で行くと、保険会社の場合もちろん保険法、それから保険業法というものが占める割合は当然多くなりますし、資産運用もしていますので、そういう点では金商法・信託法などの分野も求められる知識ではあるかなと思います。それから、法律以外の知識という点では、保険論っていうんですかね。保険の仕組みですとかそういったものは、当然理解しないと紛争なども解決出来ませんし、いろんなビジネスもやっていけないということで、保険についての知識ですとか。あとは金融取引についての知識。先ほどもちょ

っとお恥ずかしい話をしましたが、資産の流動化ですとか、そういったことも含めて必要な知識になってくると思います。

(鈴木) 足木さんは、具体的にどんな法律がおすすめですか。

(足木) こういう業界なので、知的財産法などはベースとしてあってほしいのですが、意外と独占禁止法とか、下請法関係ですかね。あとは国際私法ですかね。海外とのやりとりで何かトラブルした時のためとか。あとは景表法とか特商法なんかはネットビジネスには必ず出てきますので、このあたりを押さえっていると、企業としてはうれしいかなと思ったりします。

(鈴木) 張さん、どうですか。

(張) 私も足木さんと同様、知的財産権法は勉強しておけば良かったなと、入社してから感じています。あとは独占禁止法も勉強しておく、役に立つことがあるのではないかと思います。

(鈴木) そういう意味では、今新試験で皆さん、選択科目があると思いますが、あくまでも個人的見解で構いませんが、選択科目のお薦めということでどうでしょうか。足木さん、どうですか。

(足木) そうですね。もしもう一回新司法試験やり直せと言われたら、私は労働法だったのですが、倒産法にするかなと。安全策と言うとあれですが、幅広く民事訴訟、民法を学ぶことが出来るのが倒産法という認識なので、やってあげれば良かったなと。

(鈴木) 徳山さんは。

(徳山) 私は経済法で受験したのですが、保

険会社ということだと、破産法、倒産法をやっておいた方が、今考えればですが、役に立ったのかなとは思いますが。

(鈴木) 張さん、どうですか。

(張) 私は学部時代に国際関係法学科という学科に所属していて、国際公法を勉強していたという経緯から、選択科目としては国際公法選択者なのですが。今実務で役立っているかと言われると、なかなかダイレクトに役立つということはちょっと言いにくいです。

今戻ったら知的財産権法を選択するかどうかはともかく、勉強はしたいなと思います。選択科目としては、皆さんも範囲の広さだとか、受験者の多さだとか、そういったところも考慮されて決められるのかなとも思いますので、お薦めするのは難しいですね。

(鈴木) 私はお薦めっていうのは、興味を持った科目をやるのが基本だと思いますが、私は違った観点から、受験戦略上自分が一番点を取れそうなところに行くのもありかと思っています。あとは学校の先生が充実している科目をやるという選択もあるのかなと思っています。じゃあ今までの話は何だったんだっていうことになるかもしれませんが、やはり自分で決めてくださいということです(笑)。

今新試験組に選択科目のお薦めという話を聞きましたが、貫井さんと中崎さんあたり、勉強の専門性って事前に必要なのかといった観点からコメントをいただきたいのですが。

(中崎) 皆さんが実務に入ると色々な法律の知識が必要になるのではないのでしょうか。自分が今年既に携わった案件だけ考えても、銀行法・金商法・景表法・独禁法・下

請法、あとはオークションをやっているので古物営業法、他にも犯罪収益移転防止法の知識も必要ですし、様々な法律の知識が必要と感じています。

そういう風に考えてみると、特定の分野の勉強をしておいて良かったというよりは、法律の勉強を好きになれたことが、学生時代・修習時代の一番の収穫ではなかったかと感じています。長い目でみると、伸び率というのが特に大事であるように思いますが、仕事を楽しくて、勉強も楽しくて、リサーチも楽しめれば、そういう人が一番伸びるのではないのでしょうか。

私が法律を好きになったきっかけは、大学時代の高橋宏志先生のゼミでした。高橋先生は、私がとても尊敬している先生で、その温かくて、同時に厳しい人柄が高橋先生の解釈にも現れたりすると感じる事がよくありました。そういうところで、法律の解釈も人間味がある作業なのだと学生の方際なりにも感じたりいたしました。その後、諸先輩が法律に真摯に向き合う背中を見続けてきましたし、自分も法律を作る時にいろいろな思いを込めて立法作業に携わったわけですが、色々なところで個性が出たり、自分の生き様とか信念とか、そういうものが立法や解釈にも出たりする部分があると感じる事ができました。そういう経験もあって法律を好きになる事ができたというのが自分の場合は大きかったと思っています。

(鈴木)なるほど。じゃあ貫井さん、事前に勉強したものが、インハウスとして現場に行った時に果たして役に立つのかといった観点も含めてお話をいただけますか。

(貫井)実際に仕事をする事になると、自治体も行政庁ですので、行政関連の各種法律が問題になりますが、そういった細かい行政法規のそれぞれの条文について、学校

で学ぶということはないのだと思っています。ですので、そういった細かい行政法規の知識をそもそも要求はしていません。ただ、実際に仕事をする時には、いろいろな法律の解釈をすることが必要になりますので、それをするための基礎的な素養として、やはり憲法とか行政法とか民法とか、そういった基本的な法律の骨となる考え方というのはしっかり身に付けておいていただきたいなと思っています。

実際には行政法規の場合、過去から脈々と築き上げられた解釈というものが、固まったものがそれなりにあるんですね。ただ、それでも昨今の判決でも指摘されているように、社会情勢が変わったことによって解釈も変えるべきというものが出てきますし、そういった時にどこまでの解釈なら今許されるのか、こういったところはこう変えるべきかどうかという判断をするに当たって一番必要なのが、今言ったような憲法とか行政法とか民法とかというような基本的な法律の考え方を身に付けているかどうかになると思うんですね。ですので、細かい法令の知識を今から身に付けるということではなく、基礎となる法律の法的なものの考え方というところを一番身に付けてきてほしいなと思っています。

(鈴木)では、私が思うところを少し補足させていただきます。私は、証券会社なので、金商法は当然やっておいてプラスになることはあっても、マイナスになることはないんですね。あの条文が読めると。根負けしないで読めるというだけでも、特異な能力じゃないかと思うぐらいの難しい条文ですので。

ただ、それを机上で勉強したからすぐに役立つというわけではありません。入ってからやって勝負、その場その場、先ほど中崎さんが挙げた1個1個の法律なんて、当然組織に入る前にやれるわけじゃありませ

るので、そういった意味では入ってからが勝負ということになります。しかも、例えば証券会社、私は採用権限は全くありませんが、金商法をロースクールで勉強してきましたと言っても、はい、それで？ということになると思います。やっていたから採用してもらえるとというわけじゃないと思います。もっとも、入った後のことを考えると絶対やっておいた方がいいということになりますね。やってあった方がアドバンテージになるはずなので、やはり興味のあるところは、時間のある時に見ておくとか、関連の本を読んでおくとかですね、そういったことは決してマイナスにならないし、中崎さんも言われていたように、好きになるといったことにもつながるのではないかと思います。

では、話は変わりますが、最近では、ある日突然社内公用語になる可能性のある英語について、話を聞きたいと思います。英語は絶対やっておいた方がいいと思う方、ちょっと手を挙げていただけますか。あ、こういうことですね。そうじゃないというお二人、貫井さん、なぜでしょうか。

(貫井) 自治体の業務はスーパードメスティックなので、日本語が大事です。まずは、司法試験に受かった段階では、日本語の能力自体がまだ未熟ですから、日本語により力を入れたいというところもございます。東京都の場合、外国との都市外交とか、オリンピックとかありますので、若干英語の契約書をこちらで見たりすることもあるのですが、それは大変にイレギュラーでして、実際には日本語が大事かなと思っています。

(鈴木) 中崎さんはどうでしょう。

(中崎) 役所もヤフーもそうなのですが、英語にかかわる業務とかかわらない業務があ

ります。それで英語にかかわらない業務に携わっている方というのも相当数いらっしゃいます。例えばヤフーですと他の大会社に比べて国内の売上割合が大きい印象で、日本語案件の数が相当数あります。そういう日本語案件も多い法務部ですと、英語力があまりなくても、案外生きていけたりすると申しますか、一定の活躍の場はあるように思います。もちろん、英語もやっておいた方が選択肢が広まるという意味では、やっておいた方がいいのかもしれませんが、英語力が必要ですかという質問ですので、必要とまでは言えず、ケースバイケースではないかとの印象を抱いております。

(鈴木) でもやっておいた方がいいかなというのは、みんな大体共通認識ですね。

(貫井) 自治体の場合はですね、確かに ICANN という組織の関係で、トップレベルドメインの「tokyo」が開放されるとか、そういう話でいろいろと東京都も絡んできているわけですが、その規約は確かに英語が出来る人にも読んでもらっていますけれども、だからといって何でしょう、結局はその先の解釈とそれへの対応が大事ですよなっている感じです。仕事をする上では、やっておいた方がいいとまでも言えないかなとは思っています。

(鈴木) むしろ日本語というところですね。分かりました。皆さんご自分でご判断いただくということで、英語についてはこれぐらいにさせていただこうと思います。

7 キャリアパスについて

(1) 弁護士としてのスキル

・ 弁護士としての能力が身につけているか

(鈴木) 続きまして、そうしましたら 7 番目のテーマ。こちら辺りもまだ先の話かもしれ

ませんが、皆さんも漠然とどうなんだろうなと思っている部分だと思いますが、キャリアパスについて、将来のキャリア形成についてです。まず(1)として、弁護士としてのスキルということ。弁護士としての能力が身に付いているかということなんです。ここはそもそも弁護士の能力って何よってという話も、我々事前の打ち合わせの時にそんな話になって、全然打ち合わせが進まないという状況もありました。ですから、ここはあえてそういった難しいテーマに踏み込まず、細かく切って話を進めていきたいと思います。

まず訴訟の能力が身に付くかという話で、訴訟能力が身に付いているよという方、ちょっと手を挙げていただいていいでしょうか。あ、貫井さんが、それは当事者になって最高裁で合憲を取るぐらいですから、それは付いていると思いますが。あと実際に当事者にならないとしても、共同受任するようなパターンがある方っていますか。外部の事務所の弁護士の下に自分の名前を入れて、事件を受任するような経験のある方。ちょっと言いにくいのが1件あるという感じですね。じゃあどちらかということ皆さん、後ろで糸を引くという立場、そういう理解でよろしいでしょうか。

(徳山) 私は何回かお話ししましたが、いくつかは代理人としてやっています。でも、後ろで糸を引くパターンが多いです。

(鈴木) 後ろで糸を引くところから、訴訟能力もバリバリ訴訟をやっている弁護士と比べた場合には差があると思いますが、そういった形で何らかのアプローチはあるということですね。

じゃあ二つ目の細かい質問として、インハウスから町弁に、ちょっとこれまた変わった切り口ですが、転向するようなことってというのは可能なのでしょうか。可能だと

思う人、手を挙げていただいて。あ、全員可能だと思う。中崎さん、何か言いたそうですが、どういった観点から可能だと。



(中崎) 大手法律事務所などでも、訴訟を1件も担当しない方は多くいますが、町弁に転向する方もいらっしゃいますし、検察官などでも辞められて弁護士になる方はいらっしゃいます。具体的なスキルというのは、多分足りない部分はあると思うのですが、弁護士としての経験・センスといった面では、いろいろな事件を見ていくなかで、磨かれる部分はあるのではないかと思います。

(鈴木) これは弁護士の能力というか、事務所に行っても必要だと思うのですが、契約書のドラフトとか、レビューの能力はちゃんと身に付いているよという方、ちょっと手を挙げていただいていいでしょうか。貫井さん、手が挙がっていませんが。

(貫井) 私自身は弁護士として仕事をしましたので、その間にそこそこはやっているとは思いますが、自治体の中だけでやった場合にはですね、自治体の契約って基本的に標準契約書というものが既に作られておまして、ほぼそれに従っていただく形なんです。公共工事の発注なんかを念頭に置いていただければ分かると思いますが。な

ので、契約書のレビューというものが民間の企業に比較して、こちらの部門に舞い込んでくるということは、それほど多くはないのではないかと思います。

ただ、実際にもめた時には、もちろん契約書前提で話を聞かないといけませんので見ます。あとは標準契約書を改訂するという時には関与したりもしますけれども、一般論として民間の企業内弁護士の方たちと比較して、自治体で働いた場合にレビュー能力が付くかということ、若干疑問かなとは思っています。

(鈴木)なるほど。それにしても担当される業務によって変わってくるということですね。

私もそういう意味では、弁護士としての能力という話がやっぱり我々の中でも議論になるくらいですので、これが多様性というわけではありませんが、何をもって弁護士の能力と言うのかということから考えるべきだと思います。それで今回、インハウスのこういったシンポジウムにご参加いただいている皆さんは、そういった新しいところもちょっと見てみたいな、聞いてみたいなと思ってご参加いただいているのだと思いますので、ぜひそういった新しいフィールドを一緒に切り開きたいなという部分もあると思います。

あとですね、やっぱり弁護士のスキルって、法律面とビジネス面っていうのがあると思うんです。これは皆さんうなずいてもらっているんですが、ビジネス面のスキルというのは、インハウスならだと思っんです。その業界のスキルというのは、外から見るのと中から見るのではえらい違いだと思いますので。例えば証券会社であれば、証券会社に10年いた後、金融専門の事務所をまあ例えば独立出来るくらいになればいいなぐらいの思いで取り組みれば、自ずと将来のキャリアパスが開ける可能性が

高いというような気はしています。

そういう意味からも、弁護士としての能力が身に付いているかというのは、なかなか難しい質問であるなと思ってます。保全とか執行なんかやる機会がある方っています？ あ、たまに？ だからやっぱり人によってはそういうこともあるということですね。非常に多様性に富んでいるということですので。そもそも事務所に行っただけであれですね。中崎さんが言われたように、訴訟を全然やらない人もいるということですよ。

(中崎)国選の他は、裏側から多少サポートしたことがあるぐらいで、ほとんど経験してきていません。

(鈴木)ファイナンスとかやられた時、保全執行とかそういうことはやられていました？

(中崎)ないです。

(鈴木)ですよ。だからそういう意味では、いろいろな役割によって変わってくるといったようなことかと思っます。

・インハウスは、十分な指導、トレーニングは受けられるのか

(鈴木)じゃあ続きまして、インハウスは会社や上司から十分な指導・トレーニングを受けられるのかというテーマです。これは弁護士会の活動が出来るのかということも含めてですね、ちょっとお一人ずつ聞いてみようかなと思っますが、貫井さん、これどうでしょうか。

(貫井)まず上司や組織としての十分な指導・トレーニングを受けられるかという点につきましては、少なくとも東京都におきま

しては、政策法務という分野で私のところに配属していただければ、一人前になるように厳しく鍛え上げますので、ご心配いらないと思っております。また訴訟担当のところも、有資格者が何人もおまして、部長級から有資格者ですので、指導には手厚く対応出来ていると思っております。

ただ、弁護士会の活動ということになりますと、任期付の方で登録している方がいらっしゃいますが、公益活動はすべて免除していただいております。特に刑事事件なんかですと、当番弁護士とか国選とかあると思いますが、東京都の場合、警視庁がありますので、いろいろな問題が発生するのではないかと思っております。少なくとも今現在、弁護士会の公益活動をしている職員はおりません。

(鈴木) ありがとうございます。中崎さん、どうでしょうか。

(中崎) まずヤファーについて言うと、法務部員が 80 人で、このうち出向者も含めて 10 人が弁護士なのですが、弁護士資格を持っていなくても、長年の経験があつて、例えば IP の案件を多く担当してきたという方もいらっしゃいますし、司法書士や弁理士の資格を持っている方もいます。契約のドラフトやレビュー作業についても、1 か月で何十本、場合によっては 100 本ぐらい見えていますなどという方もいらっしゃって、とても習熟していらっしゃったりします。

結局弁護士資格があるかないかというのは、訴訟が出来るか出来ないかというところが一番大きくて、なくても優秀な方はいっぱいいらっしゃいます。役所にしても、情報量が半端なく、自分の課が所管している法律については、ローテーションするまでの 2 年の間でその業界で一番詳しい人より詳しくなったりする場合があります。また、他省庁の法律についても、省庁間では

いろいろと情報のやり取りや交渉があるので、場合によっては法律の背景や内容等について、裏の事情も含め、とても詳しくなったりするということがあります。自分の元上司でも驚くほど金融関係の法律に詳しい方がいらっしゃいます。

それから、セミナーや勉強会というものいろいろあります。先ほどあった弁護士会や、日本組織内弁護士協会もありますし、自主的に勉強会をやることもあります。企業でも役所でも、外部の人を呼んできて内部セミナーがあつたりもします。

それから、ヤファーの話に戻って恐縮ですが、DD をやるのであれば、DD のマニュアルもありますし、契約については社内のほとんどの契約が入ったデータベースがあつて、検索すればビビッと契約が出てくるようになっています。企業法務の環境は悪いと思われがちですが、企業によってはかなり環境整備が整ってきていると感じます。

(鈴木) DD というのは、デューデリですね。私も多分ロー生の際は知らなかったと思いますので、若干補足してもらえますか。

(中崎) 企業を買収したりする時に、その企業を買収対象先として本当に大丈夫な企業なのかをチェックするために、例えば、法律違反をしていたり、買収に際して障害となるような条項が重要な契約に入っていたりしないかなどといった点を確認するため、Due Diligence というのをやります。

(鈴木) 私、ここはみんなの悩みが出るところなのかなと思ったのですが、最初のお二人はあまり悩みが出ていなかったの、ここから少し悩みが出るんじゃないかと期待していますが、企業内の張さん、どうでしょうか。

(張) まず当社の法務部には、私以外に日本

の弁護士資格を保有している人間が2名おりまして、1人が私より修習期が上で、確か55期ぐらいの者。あとは私の1年後に入った者が1人おります。私よりも期が上の者とは、全く担当する業務が違うため、その先輩インハウスから指導を受けることはあまりありません。

私の上司は日本の弁護士資格保有者ではありませんが、もちろん非常に長い企業法務の経験をお持ちの方ですし、また米国の弁護士資格を保有しておりますので、そういった米国等の法律に関しては、私よりもはるかに多くの知識をお持ちだということで、その上司から日々の業務の中で、十分なトレーニングを受けられているのではないかと考えております。

あと弁護士会活動に関しましては、私より期が上のものは、刑事弁護等も時間を見つけてやっているようなのですが、私はまだ時間がうまく自分で調整が出来ないこともあって、自主的に刑事弁護は現在控えています。ただそれをやることについて、会社がちょっとやめてほしいとか、そういったことはもちろんなくて、自分の責任で時間を調整してやれるのであれば、もちろん自由だと言われております。

(鈴木) そろそろ悩みが出るんじゃないかと期待して、徳山さん、どうでしょうか。

(徳山) システムとして弁護士に対する指導・トレーニングというものがあるわけではないです。で、当社の場合、私の上に59期の弁護士が1人おりまして、私が担当する業務は割とその上司というか、兄弁と一緒にすることが多いので、その人による指導というものは受けているということになるかと思えます。

それから、当社法務部15名いますが、日本の弁護士2人の他に、ニューヨーク州の弁護士が2人おりますので、英文の契約書

などに関しては、その2人から教えてもらうこともあります。だから、他の上司を含め、他の法務部員から法律についての何か指導・トレーニングを受けることは今のところあまりない状況ですね。会社としても、インハウスを育てるというシステムづくりはやってほしいところではありますが、今のところそこまで手が回らない状況だと思います。ですので、十分な指導トレーニングの体制が整っているかと言われると、それは出来ていないのではないかと考えています。

弁護士会活動については、比較的積極的に参加している方だとは思っていますが、もちろんこれも上司ですとか会社の理解が得られなければ難しいところかもしれません。私は国選、当番に登録をしていますし、委員会にも参加をしています。それから私的な勉強会なども2月に1回ですとかやっていますし、あとは今日の共催である日本組織内弁護士協会も事務局として参加しているという状況です。

(鈴木) そうしましたら、1人弁護士の足木さん、どうでしょう。

(足木) 悩ましいですね。

(鈴木) ようやく出ましたね、ありがとうございます。

(足木) 特に部長ということで、周りに私弁護士1人でやるというので、ビジネス上に関しては、まあ運良く社長が前から知っているということで、外部弁護士をいくつか使わせてもらって、そこに指導をしていただいているというのが、そのビジネス上の方法です。あとはやっぱり、弁護士になると個人的に相談を受けたりとか、あるいは国選とか刑事もあります。そういう時はですね、研修先の先生とか、やっぱり友

人とか部会のメーリングリストかいろいろ手段があってですね。で、頼まれた事件についても暇そうな友人に振ると。最近は同期の中でもだいぶ専門性が出てきたので、友人の専門リストみたいなものを作っておいて、こういう事件が来たらこの友達と飲みに行こうとかですね、そういう作戦を立てて自分を成長させるという、前向きな話でよろしいでしょうか。



(鈴木) ありがとうございます。確かに人脈というか、非常に弁護士業務の幅が広いですから、インハウスも当然幅が広くて、私も証券会社でありながら、著作権の問題なんかも出てきたりするわけです。破産の話も当然出てきますし。そういう場合は、いかにロースクール時代とか修習時代の仲間に無料相談出来るかっていうのは非常に重要でして。クイズミリオネアのテレフォンみたいな感じで使っている場合もありますし、「無料メール相談です。」と自分でタイトル打ってメールをすることもあるので。一方、私の方も金商法だったら何でも聞いてくれと、私常日頃言っているんですが、誰も聞いてこないということで助かっているんですが。

私も社員としての指導は受けられていますし、自分からあれこれ首を突っ込んで勉強しているのですが、インハウスとしての指導体制がある会社というのは、なかなか

ないと思います。張さんのところは1年下の弁護士も採用していますし、会社によってはある程度計画的にインハウスを採用している会社もあれば、私のところのようにスポット的に採ってみたものの、この後どうなるかっていうのはよくわからなくて、私の頑張り次第なのかもしれませんが、そういう場合や足木さんのような特殊な場合もあると思うんですね。だから、なかなか十分な環境にあるとは言いきれない場合もあると思いますので、そこはいろんなアンテナを張り巡らせて、自分でいろいろやっていかなきゃいけない部分っていうのは少なからずあるのかなと思います。そういう観点からも、先ほど話が出ましたが、日本組織内弁護士協会なんかも、情報交換の場としては非常に有意義な場所になっているのかなと思っています。

(2) 法律事務所への転進

・インハウスになったら、法律事務所で働くのは難しいか(インハウスが会社を辞めたら行き先はあるのか)

(鈴木) では続きまして、(2)ということで、ここら辺も非常に興味のあるところなのではないかなと思います。よく私も後輩とかに、事務所とインハウス、どっちに就職したらいいでしょうって聞かれます。まだ皆さん先の話だと思いますが、インハウスになったらもう事務所で働くことが難しいのかという質問です。インハウスが会社を辞めたら行き先があるのかという問いについて、これは本日のほぼ最後のテーマなのですが、そこについて企業法務の未来、インハウスの将来という切り口になるかと思いますが、実は我々も非常に興味あるテーマであるのですが、この辺の皆さんの感想とか意見を聞いてみたいかなと思っています。

まずはストレートに、インハウスの次に法律事務所で働くのは難しいかということ

について、どういう印象を持っているか簡単に足木さんからコメントしてもらえますか。

(足木)私の印象としては、全くないかなと。やり方次第で、もちろんずっとインハウスで、いきなり1人で町弁っていうことになって不安はあるとは思いますが、即独される方もいますし、それでも何とかやっていけると。

あとはやっぱり、弁護士同士っていうのはすごく仲が良くて、よく飲んだりメーリングリストがあったりとかして、だんだん仲間が増えてくると、町弁になる時でも大体一緒にやったりするわけですね。まあ弁護士会の方で先輩弁護士に拾ってもらう人もいますし、やっぱり自分なりの売りを作っておいて、それなりの人柄であれば、全くその事務所で働くのは問題ないというのが私の認識です。ただ、激務に耐えられるかということ、また違う話になってくるのですが。

(鈴木)事務所も全部が全部激務かという点ではありますが。では続いて徳山さん、どうでしょうか。

(徳山)結局はその人次第であって、例えば今の所属先で何を身に付けて、その後それを行かせるような場所を見つけられるかどうかというような話になってくるのかなと思います。足木さんもおっしゃいましたが、人柄という問題がやっぱり一番、弁護士になってからは大きな問題だと思いますので、その辺を磨いていってコネを作ると。インハウスであれば、何かしらみんな専門性というか、その会社の事業のことは分かっていると思いますので、例えば私であれば、町弁になったら保険金請求訴訟ですとか、そういったことで食っていけるのかなと漠然とですが考えてはいます。

(鈴木)では張さん、どうでしょうか。

(張)その人次第っていうのはお二方と同じ意見なのですが。私がインハウスとして働いていて思うことが、法律を全然知らない人から、一から話を聞いて、法的な問題点を見つけるとい、そういうヒアリング能力と、法律を全然知らない人に、法的問題点をかみ砕いて説明するという、説明をする能力というのは、インハウスであろうと事務所で働く弁護士であろうと、共通して要求される能力ではないかと思しますので、全く事務所への転職の道が閉ざされるとはあまり考えてはいません。

(鈴木)中崎さん、どうでしょうか。

(中崎)結局はですね、皆さんおっしゃったように本人の心掛け次第だと思います。落合弁護士もヤフーを辞めて法律事務所でご活躍と聞いています。企業を辞めた後で法律事務所で活躍している先輩は現にいらっしゃいます。自分も先輩から言われたことですが、いろいろな案件にかかわって一生懸命仕事をしていけば、自然に総合的な実力が付くのではないかと思います。そして、その案件にかかわる時に視野を少し広めに持ちましょうと。それから毎日をガラガラと過ごすのではなくて、自己研鑽を怠らなかつた。自分が土日も働いているということではありませんが、例えば土日も含めて日々研鑽を怠らない人とそうではない人がいたとした場合、法律事務所で働いていようが、企業法務で働いていようが、それは差が付くと思います。そういう意味で、日々の自己研鑽を心掛けていけば、いろいろなところで通用する人材になれると思いますし、そういうところを怠っていれば、それは差が付いてしまうということだと思います。



(鈴木) 貫井さん、お願いします。

(貫井) 自治体の場合は、今、自治体を巡る法的な環境が大きく変わっているところです。皆さんもお聞きになっていると思いますが、地方分権、地方主権ですか、そういった形で地方に権限委譲というのがどんどん進んでおりますし、またいろいろな処分に際しての基準というのを、地方が地域の特色に合わせて決められるという場面がどんどん増えてきております。そういう中で、自治体の方としても、法律を適切に解釈して、きちんと使いこなせる人材を欲する場面がとても増えてきているんですね。

今日配られているレジュメの8ページ目にも、自治体における有資格者登用の状況というものが載っておりますが、私が東京都に入った当初は、採用しているのは東京都と、ここ一番後ろに書いてある、特別区人事・厚生事務組合法務部しかなかったと聞いております。それがここまで広がってきているというのは、やはり自治体においてこういった人材を欲していることの表れなのだと思います。

このように中に抱えられる自治体というのは、やはりそれなりに大きな自治体が多いわけで、すべての団体が中に抱えられるわけでありませぬので、外の弁護士に対する需要もやはりこれからどんどん高まって

くる、実際に高まっているところだと思っております。

ただ、そんな中で、自治体法務に関する知識を十二分に持っていらっしゃる弁護士の先生方というのは決して多くはない状況なのだと思います。ですから、今後のことを考えますと、自治体での法務経験というのはかなり有効に使えるのではないかなと思っております。実際に東京都を退職した後に、事務所を構えておられる先生方はたくさんいらっしゃいますが、あちこちの自治体からお声が掛かって、とても精力的に活動をなさっておりますし、そういった先生方から私どもがお教えいただくこともたくさんありますので、この分野は有望なのではないかと個人的には思っております。

(鈴木) 私の考えとしては、やっぱり行き先があるかどうかは分かりませんが、ネガティブに考えるのではなくて、やっぱり外部から誘われるような実力を付けておくことと、専門性を高めるといったところが重要で、組織内においても事務所においても同じなのではないかと考えているところです。

(鈴木) では皆さんに、ここでもう一回聞いてみたいのですが、インハウスの役割とかそういったものは、今後伸びると思う方はちょっと手を挙げていただきたいと思います。どうでしょうか。良かったですね。パネリストの人選を誤っていないことが確認出来まして良かったです。

今後、インハウスの役割ってこれ、変わってくるんでしょうか。官庁はどうでしょう、中崎さん。今の状況が変わるか変わらないかを含めてどうでしょう。

(中崎) どんどんインハウスは増えていくと思います。

(鈴木) 貫井さん、どうでしょう、自治体は。

(貫井) 実際に、自治体の中で有資格者の人数はどんどん増えているところでもありますし、先ほど申し上げましたような事情によって、法律を使いこなせる人材の需要はとて高まっています。実際に東京都でも院卒程度の試験区分で、ロースクール生も対象になるような試験区分で、弁護士にならなかった方でも、法律の使い方というのを学んできた人に積極的に来ていただきたいというところもございまして、今年も多くのロースクール卒の方に入ってきていただいている状況でもございます。

そういったところも踏まえまして、今後は法務という分野だけではなくて、実際の現場を持っているところにも、有資格者を配置していきたいという気持ちがあるのではないかと、勝手に個人的には思っております。私の方も、法務に限らず使っていただきたいということを申し上げて、それに対しては好意的な反応をいただいていると思っておりますので、活躍分野というのは間違いなく広がっていくと思っております。

(鈴木) では企業の方から見ると、徳山さん、どうですか。

(徳山) そうですね。会社としてももちろん弁護士の活躍する場はまだまだ発掘されるはずだと思っております。今、大体インハウスの方って、法務部、あるいはコンプライアンス統括部などにいることが多いと思うんですが、後々増えてくればもっと実務部隊に行って、そこで直接もっと早い段階からかかわって、法的問題を解決する、あるいは予防するといった役割は、まだまだ期待されるものだと思っておりますので、これから企業のインハウスという役割について

も、もっともっと増加していくと考えています。

(鈴木) そうですね。弁護士という資格に基づく専門性が大きな付加価値となって、そういったプロフェッショナルに対する組織の需要というものは、特に企業の観点からしても、これから増えることはあっても減ることはないんじゃないかなと思っております。そういった観点からも、インハウスの人数も増えてきて、ますます我々のキャリアパスは多様化していくのではないかと私も考えるところです。

8 公務員と組織内弁護士

(鈴木) そうしましたら、最後になりましたが、なかなか聞けないという意味で、公務員特別枠というわけでもないのですが、公務員ならではの観点から、貫井さんと中崎さんに、簡単に公務員ならではの話っていうのを少ししていただけたらと思います。貫井さんお願いします。

(貫井) 公務員独特の業務といたしますと、先ほども少し話は出たかと思いますが、議会対応というのが挙げられると思います。企業の株主総会対応と似ている面もあるのかもしれませんが、さまざまな規制を伴う条例を作る場であったり、皆さんからお預かりした税金の使い道を決める、予算を決定する場でもあるという意味で、とても重みが大いなものと思っております。実際に東京都で仕事をしておりましても、議会に対してどう説明をするのか、どういった条例を作るということで議会の理解を得るのかということについては、大きな役割、大きな重要性を担っているところだと思っております。

それとですね、自治体の特色としては、国との比較ということになるかもしれませ

んが、自治体というのはどんなに小さな団体であっても、幅広い業務を行っている、その幅広い業務の中で、こういったところにもでも異動が可能だということもあると思います。例えばですね、東京都の場合ですと、例えば都税の賦課徴収をする主税局ですとか、消費生活や文化振興などを担当する生活文化局、スポーツ振興局、まちづくりをする都市整備局・環境局ですとか、高齢者福祉・少子化対策・医療政策面などを担当する福祉保健局、都立病院を所管する病院経営本部、都内産業の振興や金融関係を所管する産業労働局、また、築地市場などを抱える中央卸売市場、道路や公園・河川の整備を行う建設局、東京港ですとか離島港湾・臨海開発を所管する港湾局、あとは都営地下鉄や都バスなどの交通局、水道局や下水道局、こういったところが東京都の組織としてありますので、それ全体が東京都の持ち場です。それ以外にも行政委員会の事務局というのも各種あります。先ほどお話した教育委員会、労働委員会、人事委員会など、いろいろなところがあります。これらすべてが自治体職員としての活躍の場となるということがあると思います。

東京都だけでなく、他の自治体でも、やはり担う分野というのはこれだけ幅広いところになっております。また、自治体というのが自治の組織でございますので、地域に根差した存在だということも大きい特色かと思っております。いいところだけではなく、課題があるところも含めて、地域のことを改めて見つめ直すといういい機会にもなっております。

東京都はどのような存在であるべきなのかとか、都はどこまで何をすべきなのかとか、こういった若干青臭い議論にもなりますが、こういったものを存分に職員間で交わすことが出来るという風土もあります。

また、先ほど話も出ましたが、地方と国

とのあるべき役割分担の姿ですとか、今地方分権が進んでおりますが、日本という国のあり方といった大きな問題について、根幹にかかわる課題を自分の身近に引き付けて考えられるということも、大きな魅力、自治体ならではの醍醐味なのではないかと思っております。

また、法律という観点からしますと、法律の解釈・運用というのは、公務員であれば誰でもやらなければならない、誰もがやっている、そういう基礎的な素養ですので、法律論議という面では議論の相手には事欠かない。弁護士の資格を持っているいないにかかわらず、弁護士資格をただ持っているだけの者よりも、よほど法的な素養に優れている深い洞察力を持っている職員は多数おります。そういった中で弁護士登録はしていませんが、有資格者として働くというのは、法律論を交わす上でも楽しいところではあります。そういったところが自治体ならではの魅力かなとは思っております。

(鈴木)中崎さん、お願いします。

(中崎)役所の仕事について、同期の友人に、何で役人をやっているのかと質問すると、みな異口同音に、それはおまえ、こんなにつらいのにやられてはいるのは、仕事が面白いからだよということを言います。自分も短期間ながら役人をやってみて、スケールの大きい仕事が多く、仕事が面白いということを思いました。それから、他の役所のことはよく分からないのですが、経済産業省については、基本的に事業者の味方ということで、頑張った結果、事業者から喜んでいただいて、感謝の言葉を頂戴したこともありますし、事業者の方々からいろいろと教えていただける部分もあります。優秀かつ志がある方が多いということと、自由闊達で活気があり、大変魅力的な職場に

感じました。

役所の場合は、最初から公務員試験を受けて公務員になる人もいますし、一方私のように途中から入る助っ人のような人もいます。本日、総務省の方の資料も配付されていますが、この方は修習を経ずにいきなり総務省に入省なさったようです。

公務員の中途採用の情報については日弁連のひまわり求人求職ナビにも載っておりますが、中途採用試験を受けて、正式に公務員になる人もいて、経済産業省でも11月頃に試験があったと思います。私が高橋ゼミと一緒に、修習も一緒だった金山藍子さんも、森・濱田・松本法律事務所を辞めて国土交通省に入ってしまった。楽しそうに働いていらっしゃる。次回のシンポジウムに彼女が出るので会場にいらっしゃる皆様ももしご関心があれば是非。

役人は省益ばかり守って駄目だから、政治主導で国会で利害調整をするのがよいなどという意見もよく耳にするのですが、国会での利害調整というのはやはり限界があるわけで、役所が審議会という公の場所で審議するなどして、さまざまな利益調整を表でも裏でもやった上で、いろいろな意見をくみ取って、法律案の策定や政策立案の作業をしていくということも民主主義の大事なプロセスであると感じています。役人の重要性は昔も今も変わっていないと思いますし、国を動かすという意味で、志が高くなければ出来ない仕事だと思っています。

9 会場からの質問への回答

(鈴木) ありがとうございます。一応本日のシンポジウムの内容は以上なのですが、会場の皆様からご質問をたくさんいただいているようなので、それについてちょっと時間の許す限り回答をしたいと思います。ものによっては回答出来ないものもあるか

もしれませんが、できる限りお答えしたいと思います。

司会(藤本) 会場の皆様から多数の質問をいただいております。個別のパネリストの宛の質問もあるのですが、この場では個人宛の質問ではなく、より普遍的な質問ということでお答えさせていただこうかと思っております。

まず一つはですね、「インハウスに関する情報はどこで収集出来るのでしょうか」という質問です。インハウスに関する書籍等を知りたいといった趣旨ですが、これは日弁連で組織内弁護士に関する書籍や論文等の情報を提供していくことになっておりまして、日弁連のホームページの中にある「組織内弁護士に関するご案内」という項目をご覧くださいれば詳細な情報が分かると思いますので、よろしくお願いたします。

では、次の質問に行きたいと思えます。「企業の法務部への就職活動は、実際にどんな流れで進んでいくのか」ということを知りたいということなのですが、鈴木さんどうでしょうか。



(鈴木) 私はホームページからエントリーしました。それで面接ですね、大体。ただ私の場合、前職のキャリアがあったので、中途採用という形です。皆さんの中には、大

学を出てロースクールに行って、そのまま就職という方も比較的たくさんいらっしゃると思うんですが、そういう方だと新入社員、もしくは大学院卒業扱いという形の就職活動の流れに載るんじゃないかと思いますが、どうでしょう。張さん、どうですか、流れとしては。

(張) 私はまず当社に関しましては、ジュリナビという法科大学院卒業生のための就職支援サイトがあり、そこで当社の求人を見つけて応募いたしました。

他には法務会計を専門とした紹介の会社というのがあって、そこに登録をしまして、そこを通して複数の会社に私が提出した履歴書をエントリーしてもらおうといったこともしておりました。

(鈴木) 補足するようなことはありますか。

(徳山) 大体同じような流れですが、私は日弁連のひまわり求人求職ナビを見て、大体応募をしていました。その後の手続きについては、通常面接が2~3回あってという流れだったと思いますが、一つの企業は確か、大卒も含めた新入社員の採用の流れに私も入ってやっていたというところもありました。

(鈴木) ということは、タイミングがあるということですね、大きな意味で。新卒採用の流れに乗るといふ。

(徳山) そうです。

(鈴木) 足木さんは？

(足木) 弁護士会ですか。合同説明会をやりますよね。あの中で企業と法律事務所と両方出店みたいなものを出して説明してくれるところがあるので、そのタイミングで決

めた方も多いという認識です。

(鈴木) 皆さんのところだと、採用の流れという意味では試験が終わってから、修習が始まってから、タイミング的にはいつ頃やるんでしょう。タイミングを逃すと駄目だということですよ。

(徳山) 会社にもよりますが、私は確か修習中の2月とか3月ぐらいから応募が始まって、4月とかに面接があったように記憶しています。

(鈴木) そういう意味では、タイミングをちゃんと見ていくということ、情報交換をしてタイミングを見ていくことが大事になってくるかもしれないですね。まあ会社によってまちまちなんでしょうかね、タイミング的には。

(足木) まだ弁護士になるか検察になるかとかもあるので、やっぱり修習に入って2月ぐらい。一通り終わっていないんですけど。その2月ぐらいなのかなって、一般的には。ただ、まあ大手の人とか、最初から企業に行く決めてる人は、もっと早くてもいいとは思いますが。大体はそれぐらいかなと。

(鈴木) 私の勤務している大和証券キャピタル・マーケットでは、今後どのようにインハウスを採るか全然分かりませんし、同様に必ずしも定期的採用をしていない会社もあるので、そういうところはいろんなホームページだとか、日弁連のひまわり求人求職ナビとかを含めて、採用のタイミングが知らない間に終わっていたということがないように、若干アンテナを張っておく必要があると個人的には思っています。

司会(藤本) そうしますと、次の質問ですが、

「先日商社の法務部の方に話を聞く機会があった。話によれば、法曹資格を持つ者でも法務部員とやっている仕事は変わらない。訴訟代理人となることもない。待遇についても特に給料が良くなることはない。これは他の商社も同じじゃないかという話を聞いてびっくりした。」というのですが、今までの話からすると、それは企業ごとでそれぞれですよということで、鈴木さんよろしいんでしょうか。

(鈴木) 少なくとも私は、正社員の普通の給与テーブルにのっています。ただ、若干ボーナスの評価とかで色が付いているんじゃないかとか、そういう気はしますが、少なくとも会費を出してもらっているとか、就業中に研修中にパラパラ行けるとか、義務研修をやらせてもらうとか、そういった意味での扱いは、残念ながら明文化はされていませんが、黙示の同意じゃないですが、出来ているのではないかと思うんですが。待遇的にはどうですか、皆さん。

(徳山) 私も普通の総合職と同じ扱いになっていますが、国選をやればその分の報酬は私個人に入ってきます。その他給与という面では、弁護士会の会費はプラスされますが、それ以外に特に特別な手当が出るわけではないです。

(足木) 私もちょうど興味があって、そういう待遇に関してはいろいろ見たのですが、商社とか大手で法務部が大きくて、既に多くの弁護士資格を持っている人がいる場合というのは、待遇は良くないという印象で、特別扱いをしないという意味ですね。せいぜい大学院卒扱いだとかその程度で、まあ給料も新卒に毛が生えた程度というので、ちょっと、ああっていうのもあったりして。で、同じ JILA っていう企業内弁護士の中でも、大手の中では契約書のルーチンしか

していない、待遇も全く変わらないという人も多く確かに見られます。

(鈴木) 企業ごとにまちまちというところで、一般化出来ないとは思いますが、多くは正社員待遇になるのではないかと思います。そして、そこにどういった付加価値が付くかというのもまちまちなのかなと。ただ商社の場合、だいぶベースの給料が高いですから、そこからさらに上乘せしないというのもわかる気がします。こういう言い方は悪いかもしれませんが、普通の法律事務所よりもへたしたら高いじゃないかと思うようなところもありますから。それは会社によってだいぶ違うんじゃないかなという気がしています。

(中崎) 一般的な傾向として、日本の金融機関や商社は、待遇は一定の年齢まで基本的に同じで、院卒の人と同じなどというところが多いのではないかという風に、同期の話などを聞いていて思います。ただ、外資系の場合など、実力主義の会社も増えていて、こういったところでは、実力を見て、評価していると聞きます。

(鈴木) その実力って、資格という意味じゃないですよ。資格を持っていてちゃんとやれるということですよ。

(中崎) 資格ではなくて実力ですね。

司会(藤本) それでは次の質問ですが、これはちょっと貫井さんにお願いです。自治体でインハウスの数が少ないことや、任期付が多いのはなぜでしょうか」という質問です。それとですね、「自治体のインハウスについて情報をどのように得ていくのがよいのでしょうか」という質問ですがお願いします。

(貫井) まず数が少ない理由としては、全くの私の勝手な想像ですが、自治体の職員は給与条例主義といいまして、条例に基づいた給与を支給しなければならないというところがありまして、特別の今おっしゃったような外資系で、実力があればというような、そういった給与面での手当がなかなか出来ない。そうすると、あまり用意出来るものが少ないと来ていただけないのではないかと考えておられる自治体も、それなりにあると思います。

それと、あとは先ほど自治体は規模もさまざまと申し上げましたが、小さな自治体ですと、訴訟はほとんどないところも多いわけですね。そうすると、弁護士さんに来ていただいても、1人でフルタイムでやっていただけるほどの業務がないというふうに考えていらっしゃる団体もそれなりにある。ただ、そんな中で、今は、訴訟だけが弁護士の仕事ではなく、法的な視点に価値を見だして採用していく過程なのかなと思っているんですね。それで、その時にやはり給与条例の関係がございますので、それなりの給与を用意して採用するというの一番やりやすいやり方が任期付職員というところだと思います。



また弁護士さん、たいていは多分就業経験がない方が多いだろうと思われまので、実際に自治体の中に入ってどうなるんだろうかという不安も多分本音のところではあるのではないかと考えているんです

ね。それでいったん弁護士さんが中に入ってきたらどうなるのかを見てみたいという時にも、任期付という制度が一番使いやすいのかなと思います。これは私の勝手な想像ですので、実態のところはよく分かりませんが、まあそうなのかなと思います。

それと、自治体の求人情報ですが、基本的にどこの団体も、日弁連の企業内弁護士の募集情報が載っているのと同じようなところに、自治体・官庁の情報も載っていると思うんですが。ひまわり求人求職ナビ、そこに載ります。あとは東京都の場合ですと、東京三会だけではなくて、関東地区の弁護士会には情報をそれぞれの会員の皆さんにお流しくださいという形でお願いもしますし、あとは『ジュリスト』だったか何だったか、法律雑誌の後ろの方に、募集中ですという広告を載せたりすることもございますので、そういったところも見ていただけるといいかなと思います。

司会(藤本)今の点についてはですね、この秋になると思うのですが、『自由と正義』という雑誌がございまして、そこに自治体の特集が組まれることになっておりますので、それをご参照いただければと思います。また企業内弁護士に関する特集も『自由と正義』の2011年7月号に掲載されますので、それも参照していただければと思います。

あと時間がなくなってきましたのですが、「育休・産休制度はありますか」という質問です。これは私から答えさせていただきます。各企業が育休・産休制度を持っていれば、それは弁護士であっても利用出来ると思います。これはなかなか深い話になるので、今日はこれぐらいでお答えさせていただこうと思います。

最後の質問ということになりますが、「現在法務部もない組織に、新人の事務所経験もない弁護士が入って活躍出来るのか」とか「企業内に弁護士がいる意味って何なん

だ」という質問をたくさんいただいております。非常に漠然とした質問ですが、鈴木さん、お願いします。

(鈴木) いる意味ですか？ いやあ、困りましたね。自分で見つけてくださいなんて言って終わらせるのもありますが、いや、私は会社にとって自分がいて役に立っているんだろうなと勝手に思っているので、日々楽しく会社に行っています(笑)。少なからず役立っていると思っている人、手を挙げてください。みんな思っていますので、ちょっと抽象的な質問ってどうか、何かいい答えがある人、あ、中崎さん、お願いします。

(中崎) 法務部もないところに行けば、当然自分がパイオニアなわけで、何から何まで自分がやらなければいけない訳ですが、大手法律事務所の創設者の先生方も、最初は3人などから始めている訳で、何もないところから始めているわけです。法務部もないようなところに行けば、当然リスクはありますが、チャンスもあります。他の人が選ばない道だからこそ、そこにもしかしたら開ける道もあるかもしれないと思います。

(足木) 私も子会社の方に最初に入った時に1人だったのですが、法務部がなくて1人で飛び込んでいってと。経験もその時はなかったのですが。そこで経験を付けてしまおうのが良いかと。あえて誰も知らないところに飛び込むというのはそういう意味ですかね、チャンスというのは。

(徳山) 誰もいないところに飛び込んだ時こそ、やっぱり日弁連ですとか、日本組織内弁護士協会などのネットワークを使って、みんなで協力して解決していくという、弁護士ならではのネットワークが生きる場面

なのかなと思います。

(鈴木) そうですね。あとは法務がないところにもし採用してもらえるのであれば、何かを期待されている可能性がありますから、何を期待されているかをよく確認して、それに応えて自分でフィールドを広げていくことが大事だと思います。

司会(藤本) 質問へのお答えは時間の都合上、以上で終了させていただきたいと思えます。皆様からいただいた質問については、可能な限り我々の方で情報発信をしていきたいと思っております。

司会(藤本) そういたしますと、最後に今日ご来場いただきました皆様への最後のパネリストから一言ずつ述べていただいた後に、最後に日本組織内弁護士協会からご挨拶をさせていただこうと思えます。

(鈴木) 今日は皆さんご静聴ありがとうございました。ちょっと何を話すか考えていなかったのですが、好奇心を持って、常に前向きに、インハウスになられた時は、ぜひ一緒に将来をみんなで切り開いていきたいと思っていますので、頑張っていきましょう。当面は皆さん、大部分の方は新試験合格が最初のハードルだと思いますが、あくまで通過点ですので、先を見据えて頑張ってください。今日はありがとうございました。

(足木) 今日はありがとうございました。法律事務所がいろいろあるのと同様に、企業内弁護士といってもいろいろあるということをお伝えしたかったということ。若干法律事務所に行く人も多いのですが、企業内弁護士になることが一つの攻めの一手であることをちょっと考えていただきかけたということが1点です。どうもあり

がとうございました。

(徳山)本日はありがとうございました。私、法科大学院生時代、まさか2年後、3年後にインハウスになっているとは全く思っていなかったということでした、皆さんも今後何があるか全く分からない状況だと思いますので、選択肢を狭めずに、いろいろなことを考えていってほしいと思います。またインハウスという道を選んでくださった時には、一緒に頑張っていきましょう。ありがとうございました。

(張)皆様、本日はお忙しい中ご参加いただきましてありがとうございました。本日のシンポジウムで、皆様にとっての選択肢が一つでも増えたならとてもうれしく思います。ありがとうございました。

(中崎)今までは企業でも、総務部や経営企画部が中心となって企画立案や、政策提言という役割を担ってきました。しかし、これからは、企業の法務部と役所や法律事務所とが色々と協力して、連携して、よりよい日本を創るための企画立案・政策提言ということをやっている時代が来るのではないかと考えています。その際に、会場の皆様方とも、いろいろと連携が出来て、一緒に日本を変えていくということが出来ればいいと思っています。本日はありがとうございました。

(貫井)なかなか普段自治体の業務は、身近に感じられない部分もあるかと思いますが、今日の拙いお話をさせていただいた中で、少しでも興味を持っていただけたら幸いだなと思っております。実際にこれから司法試験に合格されて、実務経験を積んだ後には、任期付という形でまた東京都に来ていただける機会があると幸いですし、合格されてもされなくても、公務員試

験を受けていただくという選択肢はあります。司法試験と全く日程が重ならず、しかもロースクールの方のとても受けやすい科目構成となっております。先ほど申し上げましたように、多くのロースクールの卒業生の方に来ていただいているところですが、それはなぜかという、やはり東京都としましては、法的素養を持った人材をとて欲しているからなのです。そのような状況ですから、ぜひ皆さんのこれまでの知識・経験を活用して、一緒にこれから先の東京都を作っていくような方々とお仕事をさせていただければとてもうれしいなと思っております。今日はどうもありがとうございました。

閉会挨拶

司会(藤本) それではパネリストのお話の中で出てきました、日本組織内弁護士協会ですが、稲田副理事長からお話をいただきます。

(稲田)日本組織内弁護士協会の稲田と申します。東京弁護士会所属です。パネリストの皆さん、今日は貴重なお話、ありがとうございました。私もなかなか聞けないような話を聞けて、非常にためになりました。ありがとうございます。



日本組織内弁護士協会の話をしさせていただきます。私たちは日本組織内弁護士

協会を JILA と呼んでいます。英語でいうと、ジャパン・インハウス・ロイヤーズ・アソシエーション、その頭文字をとって JILA でジャイラと呼んでおります。私は 54 期でちょうど弁護士 10 年目なのですが、JILA も今年でちょうど 10 周年になります。JILA の歴史を振り返りますと、最初はインハウスロイヤーの親睦団体として、月に 1 回集まっているいろいろ勉強をしたり、懇親を図ったりしておりました。5 年ほど前ぐらいから人数が急に増えてきてまして、特に 60 期台の若手の方が増えてきてまして、今では日本の組織内弁護士の過半数 300 名以上が所属する団体になっております。

最近はですね、月に 1 回の定例会のみならず、こういったシンポジウムを一昨年、それから昨年とやっております、会場の参加人数も 50 名、110 名、そして今回は 250 名を超える人数と大きく増えてきております。個人的にインハウスロイヤーというのが認知されてきたのだな、時代は変わってきているのだなと思っております。

今回のパネリストの多くも JILA のメンバーです。今回は日弁連と共催なのですが、やはりパネリストが一番のキーポイントですよということ、メンバーの選定には注意を払いました。結果的に、本当に今回いいパネリストを選ぶことが出来たのが、シンポジウム成功の最大の要因だったのではないかと個人的には思っております。

なお、今日はロースクール生向けでしたが、10 月 14 日には合格者向けのシンポジウムというのを開催いたします。そちらの方にもぜひご足労をいただければと思います。パネリストの皆様、本日はありがとうございました。重ねて御礼申し上げます。ではこれをもって挨拶に代えさせていただきます。



司会（藤本）これにてシンポジウムを終了したいと思いますのですが、最後にですね、会が終了した後に、各パネリストや私も含めまして、インハウスに個別に質問をしたいという方がおられましたら、5 時過ぎまで質問をお受けしたいと思っております。質問については、いろいろ聞きたいこともあろうかと思いますが、インハウスに関する質問事項に限定させていただければ非常にありがたいと思っております。

それでは、今日はどうもありがとうございました。パネリストに個別に質問がある方は、前にパネリストがおりますので、来ていただいてご質問いただければと思います。

以上

パネリストの発言内容は、シンポジウム開催時の情報に基づくものです。組織名称や機構等は、変更になっている可能性があります。