

## 第19回弁護士業務改革シンポジウム反訳録 第1分科会

## 「創業支援・弁護士活用法

～弁護士があなたの創業チャレンジをサポートします～」

2015年（平成27年）10月16日

【樽本】 大変長らくお待たせいたしました。ただいまより第19回弁護士業務改革シンポジウム、第1分科会、「創業支援・弁護士活用法～弁護士があなたの創業チャレンジをサポートします～」を開催いたします。

本分科会の総合司会を担当いたします弁護士の樽本哲と申します。本日は、どうぞよろしくお願いいたします。（拍手）

本分科会では、シンポジウムの内容を記録し、また、成果普及に利用するため、会場での写真撮影及び録音を行っております。撮影した写真及び録音した内容は、日本弁護士連合会の会員向けの書籍、DVDのほか、当連合会のホームページ、パンフレット、一般向けの書籍やDVD等にも使用させていただくことがございます。

なお、本分科会においては、登壇者を除き、撮影は背後からのみ行いますので、お知らせいたします。また、会場内は指定の場所を除き、禁煙となっております。喫煙スペースはこのフロアを出ていただいて、右手奥にございます。携帯電話をお持ちの方はマナーモードに設定をお願いいたします。

それでは、本分科会の配付物の確認をさせていただきます。受付でお配りしました透明の袋の中にあります資料をご確認ください。薄い黄色の半分紙の配付資料一覧がございます。本日の配付資料は全てこちらに記載してありますとおりです。乱丁・落丁、不足等がございましたら、会場入り口前の分科会受付スタッフまでお声がけください。

次に、本分科会のたまかなスケジュールをご案内いたします。オレンジ色の表紙の資料を1枚めくっていただき、次第をごらんください。ただいまから12時までの午前の部、それから、12時から13時まで昼休憩を1時間挟みました後、13時から16時30分まで午後の部を開催いたします。なお、午後の部では途中10分程度の休憩時間を予定しております。進行は状況に応じて前後いたしますので、あらかじめご了承くださいませよう、お願いいたします。

それでは、冒頭に当分科会の趣旨説明をいたします。日弁連中小企業法律支援センター事務局長、高井章光弁護士よりご報告いたします。よろしくお願いいたします。

【高井】 おはようございます。日弁連中小企業法律支援センター事務局長の高井でございます。本日は、このように多数の方にご参加をいただきまして、まこと

にありがとうございます。本シンポジウムの企画、運営を担当した者を代表しまして、厚く御礼申し上げます。

日本経済は中小企業が支えているということは皆さんよくご存知のことであると思います。ところが、その中小企業の数には年々減っているということも報道等によって皆さんご存知のことと思います。2009年の調査では420万社でしたが、2012年の調査では385万社に減っております。現在はさらに減少しているものと思います。このような状況におきまして、国は創業を重要な戦略の1つとして、現在、国のほか地方自治体や関連団体によって積極的な中小企業支援が行われております。日本弁護士連合会においても、弁護士、弁護士会による創業支援の必要性と重要性を感じ、昨年度から取り組み始めております。弁護士が企業の創業にどのような役割を果たせるのかと疑問を呈する方も少なくないかと思っております。また、弁護士の方でも何をしたらいいのかと思われているかもしれません。

本シンポジウムでは、午前の部におきまして、まず、弁護士が企業の創業においてどのようなことができるのかというテーマにおいて、弁護士側からご説明、ご提案をさせていただくことを予定しております。例えばビジネスは契約によって拘束されておりまして、それが契約書というものに記載されているわけですが、弁護士の目で確認して契約書の内容を適切なものにするということだけでビジネスの裏に潜むリスクを大きく減少でき、また、有利にビジネスを運ぶことができることとなります。また、弁護士はいろいろな企業の紛争を見てきておりますので、紛争予防としての意見番、相談役として利用していただくということだけでも意義があると思っております。対しまして午後の部では外部の団体の方から創業支援の現状ということをご説明していただき、また、弁護士に対して期待することをそれぞれお話しいただく予定です。弁護士や弁護士会に対する厳しい意見が多分出るのではないかと思っております。

そのご意見をきちんと受け止めた上で、我々弁護士としてはやっつけようと思っておりますが、最後のパネルディスカッションにおいても具体的な事例なども踏まえた活発な意見交換が予定されています。会場からも積極的なご意見をいただきたいと思っております。我々弁護士は、通常の業務において訴訟にかかわるだけでなく、企業間の契約関係、契約書チェック等を含めてやっております。企業法務と呼ばれる分野です。さらに労働問題、知的財産権の保護など、また、専門分野になりますが、海外案件の対応、事業買収など、そういうことを広く取り扱っております。これらは創業時期における企業においても同じく必要な事項であり、強調したいのは、まさにまだ軌道に乗っていない段階においてこそ、我々弁護士が企業を、その創業しようと思っている企業をサポートする。この重要性は高いのではないかとということ

です。

本シンポ終了時には、先ほどの弁護士が企業の創業にどのような役割を果たせるのか、弁護士は何をしたらいいのかという疑問に対して答えが見つかっていればよいのですが、明確な答えが見つかっていなくても何らかの方向性が見えればと考えております。長時間となりますが、どうぞ一日、おつき合ください。ご清聴、どうもありがとうございました。(拍手)

【樽本】 高井弁護士、ありがとうございました。

続きまして、「弁護士による創業支援へのかかわり方の例」について、第一東京弁護士会所属、佐藤有紀弁護士よりご講演いただきます。よろしくお願いたします。

【佐藤】 皆様、おはようございます。ただいまご紹介いただきました弁護士の佐藤有紀と申します。今日は、これから40分ほどお時間をいただきまして創業支援に関する弁護士のかかわり方の一例ということで私の例をお示ししたいと思っております。こちらにいらっしゃる弁護士の先生方におかれましては、ああ、これは参考になるかもしれないですとか、この説明の仕方、見えそうですとか、もうやっているよというのものもあるかもしれませんけれども、そういったこと、参考にさせていただければと思っております。また、弁護士以外の方に関しましては、ああ、こういうふうに弁護士を活用したらいいのだとか、あるいはこんなふうに弁護士と一緒にやっていったらいいのではないかと、そんなふうな形で参考にさせていただければと思います。あるいは問題提起と捉えていただければ幸いです。

言いわけでしたら恐縮なのですが、今日の話が抽象的だったなとか、本当はどうなのとかということがもしございましたら、それは大人の事情によるものなのかはわかりませんが、ご存知存知のとおり、岡山駅の駅前できび団子が売っています。きび団子を持って、これを終わった後にこれこれと言って、家来になるかはわかりませんが、これは本当はどうなのというふうに言っていたら、もう少しお話しさせていただきますのでお願いたします。

では、本題に入りまして、お手元の資料の中のオレンジ色の資料ですが、こちらをめぐっていただきまして資料1、このレジュメの順番でお話をさせていただきます。まず、簡単に自己紹介をさせていただきます。私、ちょうど弁護士生活10年目に入りまして、若手から中堅に差しかかってきたのかなという、大先輩の前で恐縮なのですが、そういう段階になるのかなと思っているのですが、その10年間の中でちょうど10年中、外資系のいわゆる渉外事務所に7年半ぐらいおりました。その時代には、いわゆるハゲタカファンドと悪い意味で言われるような外資系の投資ファンドをお客さんにしまして、日本の上場、非上場会社への投資を行っていく。これ、どうなんだろう、会社のために日本人としてというのもなく

はなかったのですけれども、そんな仕事もさせていただきましたし、あるいは外国の企業が日本の法人を立てて会社を設立して人を雇って、社内規程も作ってビジネスを始めていく。

あるいは日本の企業が海外に進出する。最近ですと東南アジアなど多いですけれども、アメリカ、インドネシア、シンガポール、マレーシア等々、海外に進出していくという際のお手伝いなどもしてまいりました。その間にはアメリカのロースクールの留学と、あとシンガポールにも広い意味でのオフィスがあったものですから、シンガポールオフィスの方で研修をする機会にも恵まれて、2012年に戻ってきたのですけれども、やはり自分の力を試したいというか、そういった気持ちもあったものですから、2013年に大阪の弁護士の先生が東京に進出するというタイミングで東京事務所の方に合流しまして、そこで支店長ではないですけれども、そういうふうに東京の方の事務所でやっておりました。ですが、この業界もご存知のとおり再編の波が押し寄せておりまして、ほかの事務所と経営統合して現事務所、東京、大阪に事務所があります弁護士30人ぐらいなのですけれども、その中堅の企業法務系の事務所に所属するという経緯をたどって今に至っております。

では、そんな私が創業支援にかかわることになったきっかけについてなのですけれども、これは幾つかございます。まず、外資系の渉外事務所にいる時代に、投資家側、要するに創業間もない会社、ベンチャー企業という側から見ると、相手方の側から仕事をするのが結構多かったんですね。その際には、投資に関する株式を第三者割当て引き受けますというような際に契約書を弁護士として見るわけですけれども、その際にかなり不利な内容なのですけれども、恐らく弁護士さん、ついていないんでしょうね、その会社さんには。あるいは専門家とおっしゃる方がついていられるのかもわかりませんが、非常に問題点、法的なリスクをあまり意識されることがなく契約、そして株式の発行に至ってしまっている。そのようなケースを多く見てきました。ですので、何とかして、このままではさすがにいけないのではないかと。何とかしたいという思いもありました。

また、大きなところといたしましては、その事務所を出て、現事務所の前ですけれども、至る段階で顧客を自分自身、開拓する必要があったということも当然挙げられます。できる会社もあれば、なくなる会社もあるという中で、まだ顧問弁護士さんが決まっていないう会社さんを見つけて、自分のお客さんにしたいという気持ちもありましたので、そんなところが私が創業支援にかかわるきっかけと言えるところになります。

現在の業務内容といたしまして、ご参考までにどういうことをしているかですけれども、企業か個人かということ、ほとんど企業法務、企業のお客様中心ということ

になります。その企業の中で、では、創業間もない企業、あるいはベンチャー企業と言われるような企業がどれぐらい顧問先ないクライアント先にいらっしゃるかという、これは難しい質問でして、業務量、1日かけている仕事量から言いますと、恐らく3割とか4割、もちろん波はあります。その日によるのですけれども、たくさん質問が来たなどか、こんな大きな事業を始める、新事業を始めるんだけどというタイミングですと3割、4割とかになったりするのかなという印象も持っています。

ただ、悩ましいのが、では、売り上げベースで言うとどうなのかというところですが、これはもしその関係の方がいらしたら申しわけないのですけれども、あまりお金にはならないというのが現状なんです。ここが非常に弁護士にとってもなかなかバランスをとるところが難しいというところになりますけれども、売り上げベースで言うと、もちろんこれも月、年によりますけれども、2割、なかなか3割、4割には届かないかなというような現状になっております。

2番、近時の創業環境と各方面の支援状況について簡単にお話をさせていただきます。この支援状況につきましては、恐らくこの後の中小企業庁様ですとか、政策金融公庫様、岡山県産業振興財団様の方、あるいはほかの先生方から恐らくより詳しいお話があるかと思っておりますので、私の方ではこのところは、今回は省かせていただきまして、ただ、一民間人、あるいは創業支援にかかわっていると自称している弁護士からしますと、かなり各方面からの支援状況が整ってきているのかなと。これは相対的な問題ですけれども、以前に比べると整ってきているのかなという印象を持っております。支援の内容といたしましては、人、物、金とあるかと思えますけれども、まず、お金というところですが、これはまず1つ目としては助成金、補助金関係、かなり予算がついてきて、創業補助金とかありますよね。かなりお金がついてきていると思います。また、地域金融機関を中心とした創業融資も比較的積極的な取り組みの金融機関が増えてきていると思っております。

あるいはエンジェル投資家ですとか、ベンチャーキャピタルといった方面からの株式、第三者割当による株式の取得という形での投資を比較的受けられる環境が整ってきているかなと思っております。具体的には中小企業基盤整備機構からのお金がかなり各ベンチャーキャピタルに入って、そこのお金もかなりベンチャーキャピタルから投資されているのかなと思っております。人ですけれども、人、物、金の人ですけれども、人というところでは、専門家からの支援、あるいは一緒にビジネスパートナーとして組むことができる会社、個人といった人との出会いというのは、マッチングイベントですとか、あるいは創業の塾、事業計画を見てあげますといった創業塾がありますけれども、そういったところのイベントなどで出会え

る場が整ってきているのかなと思います。

かなり大手の監査法人さんですとか、これは最終的に上場してくれる会社を見つけに来ているのでしょけれども、監査法人さんのイベントですとか、あるいはベンチャーキャピタルさん、これも投資先を見つけに来ているわけですね。そのイベントといったものも東京、大阪だけではなくて、そして東京、大阪、最近では創業支援で言うと福岡市の取り組みなんて注目されていますけれども、そのあたりだけではなくて中四国、岡山、広島ですとか、場合によっては四国というところにも広がっていると聞いております。物もそうですね。同様に知識を創業塾で教えてもらうに加えて、そこにワーキングスペースがついています。シェアオフィスがついていまして、そこを比較的安価で借りることができるよというような形で支援が進んでいるのかなと思います。

では、本題なのですけれども、そんな支援状況、各種方向で進んでおりますけれども、では、創業間もない企業、ベンチャー企業に果たして弁護士の方から支援してあげるよと言ったところで、そんなニーズはあるのかなというところです。これは私からは希望的観測も含まれるかもしれませんが、あるとお答えいたします。この岡山県に来る新幹線でどんなニーズがあるかなというのを改めて考えてみたのですけれども、今まで私が受けた相談、創業間もない企業から受けた相談として、大体7個ぐらい、細かいのですけれども、テーマを区切るとありました。まず、1つ目としては、契約関係です。7個、何かと言いますけれども、契約関係、それから、人事労務問題、債権回収、4点目として資金調達、5点目としては情報管理、知的財産の管理関係です。6点目としてM&AですとかIPOに関する問題、そしてその他というようなものがあるのかなと思いました。

簡単にご紹介させていただきます。まず、契約関係ですけれども、これはいわゆるB to C、広く消費者向けのビジネスを展開していくよと、そんな会社であれば、会社のWebサイトなどによく載っています。利用規約を作ってくれというのがまずあると思います。また、Webサイトで何か物を売るということであれば、当然、特定商取引法上の表示が必要になりますので、この辺の特商法の表示。その際に個人の情報を取りますので、個人情報関係ということでプライバシーポリシーですとか、個人情報の取り扱いに関する規定、このあたりの書類、契約書類を作る、用意してあげる、ないしレビューしてあげるということがあります。あるいは、いわゆるB to Cだけではなくても契約書、結構出てくるよということであればひな形化しましょうということ、ひな形を作ってあげるということもありました。これは結構、7個あると申しましたけれども、多いですね。いわゆるITベンチャー的なところ、これ、各地にいらっしゃいますけれども、私よりも本当に若い、20代の

経営者、創業者の方からご相談を受けることが結構あります。

そして、2点目としましては、人事労務関係と申しました。これは弁護士の領域であるということは、先生方、皆様、疑いがないところだと思うのですが、やはり誰か人が足りなくなっていて雇えることができるようになってきたという場合に人を雇う。これは当然、雇用契約が必要になります。あるいは人数によっては就業規則の作成、届出。ただ、就業規則なんていうと、その辺に——その辺にと言うと語弊がありますがけれども、インターネットにあるような就業規則をそのまま拾ってきて作るという会社さんもまだまだ多くいらっしゃいます。そこにお金はかけられないよということですね。ただ、それを見てもみると、かなり不明確なもの、不明確な規定にとどまるもの、あるいは会社から見ると会社に不利というんですか、というようなところが散見されます。あるいは36協定、出していないよ、出さないとねという会社もあります。そういった人を雇うときの問題についてというのをご相談を受けたりします。

安倍政権にかわって、いわゆる景気がよくなったよと。体感景気は人によって違うと思うのですが、そんなふうに言われてきたころ、たまたま問題社員の相談を立て続けに3件ぐらい、小さい、比較的中小企業と言われる会社さんから受けました。結論としては比較的景気がよくなってきていた。人手不足感が出てきていたところなので、比較的円満にやめてもらったという、会社側から見るとそういう結末には終わったのですが、そのような形でやはり人の問題というのは出てくるかと思えます。

特に創業間もない企業というのは、当然、新卒採用がなかなかできないですね。新卒採用を出しても人が来てくれない。それは各地の有名企業に流れますから。となると、中途採用することになるわけですね。中途採用することになると、善し悪しあるわけで、即戦力になるよということもそうですけれども、この後、情報管理というところとも関係をしてくるのですが、ほかの会社の情報を持ってきてしまうということも、そして知らずに、いい人を採用したなと思ったら、そんな問題もついてきたよということもありますので、そういった人の問題、幅広い意味ですけれども、というのも弁護士のアドバイスできる領域だなと思っております。

そして、3点目、債権回収です。これは訴訟にまで至るかはあれですが、弁護士の領域としてあるところだと思います。ただ、創業間もない会社、ベンチャー企業ということになりますと、金額もあまり多くないということで、では、訴訟まで行くかどうか。これはコスト倒れですよ、残念ながらそんなふうに前置きをせざるを得ないケースも結構あります。ですので、そういったご相談に対しては、どうしてもこうなる前に来てほしかったんだけどねという、ちょっと言い方はあれで

すけれども、ということをお伝えすることも結構あります。

4点目ですけれども、これは資金調達関係です。ニーズの4点目としては資金調達関係です。これはベンチャーキャピタルですとか、エンジェル投資家との投資に関する契約、あるいは株主間契約というようなものの作成、あるいは検討レビューといったところですか。あとは、発行に至るまでの会社法上の手続、当然、会社法、司法試験時代にも勉強していたところですが、その会社法の知識がそのまま生きるところになるかと思えます。これも税理士さん、あるいは司法書士さんのところ、登記も関係してきますので、そういったところにご相談に行かれる方も結構多くいらっしゃるのですけれども、契約書を見て、いやいや、これはこれで発行しても決して無効になる話ではない。

適法に発行できるのだけれども、こんなふうに契約をしていたら、具体的に申しますと、株主の承諾を都度都度取らないと何もできないような会社になってしまっているわけですね。株主間契約を見ると。こういうことをするときには、株主の承諾を得てください、事前の書面による承諾を得てくださいなんていうふうになっていまして、これではお金はもらったはいいいけれども、口も出され過ぎて何もできませんよということがあるわけですね。そんなような形で、今まで担当させていただいた他社さんのケース、これはもちろん秘密保持義務に反する形ではまずいですが、こんなケースもありましたよと言ってアドバイスをさせていただいて直していくということがやはり弁護士としてできるところなのかなと思います。

そして、5点目としましては情報管理、知的財産管理です。先ほど少し申しましたように、中途採用が多いということになると、そこに独自の問題が1つ出てきます。あとはやはり契約書もきちんと決めていないということになると、著作権、作った人のものになりますよね。契約書で譲渡しておかないと。ということになるので、あるいは共同著作になってしまって、いかんともしがたい状況に将来なってしまいうということもありますので、そういった前例を引きながら、こんなふうに契約書を作ったらいいのではないかとか、あるいはこんなふうに約束をしておいたらいいのではないかとというふうにアドバイスをさせていただいております。

あとは、成功して会社も伸びてきた。M&Aをする。IPOを考えているという、そんな話を聞いて、ああ、それはこちらもとてもうれしいなと思って対応させていただくのですけれども、そのような場合に、M&Aというのは、ここではほかの会社を買収するという意味ではなくて、それもあるのですけれども、ほかの会社、よくあるのは上場会社の子会社になるような場合というのを想定してお話をさせていただきます。そのような場合ですと、我々弁護士がいつから入ったかにもよるのですけれども、では、買いたいよ、あるいはIPO、証券会社ですとか東証の方から



いろいろチェ作が入るわけです。

いろいろ会社の書類などを見てみますと、どうやら株主総会も取締役会も開かれていなかったですとか、早い段階からかかわらせていただいているところはなかなかないのですけれども、株を増資したタイミングで株式、増えているはずなのだけれども、そのころの書類がちゃんとなくて、手続をちゃんとしているかわからない。ほかに株主、本当にいないのかしらというような、ちょっと極端な例ですけれども、そんな例もありました。なので、それはM&Aはだめになってしまったのですけれども、そんな不幸な例もありまして、そういった会社法上の手続がちゃんとなされているか、あるいは人事労務リスクです。もしうまくいって上場ということになったときには、リーガルリスクという意味では労務リスク、多いのは残業代ですね。というところが問題になりますので、このあたりについて遡って、こういうふうに精算しましょうとか、そのときにはこんな合意書を作りましょうとか、そんなふうに対応させていただいたこともあります。

あとは、反社です。反社会的勢力ですけれども、この業界、実はこの会社までは大丈夫だけれども、その先ってどうなのだろうと。こちらにもっとお詳しい先生、いらっしゃるかと思えますけれども、そういったところが問題になるケースもありまして、それについても弁護士がアドバイスをさせていただけるところだなと思っています。

あと、ニーズの最後として、その他というふうに私、先ほど申しましたけれども、これも似たような事件が2件ほどありまして、その業界では比較的クリエイティブな人というんですか、名前が知られている人だったんですね。もともとデザイン関係の方で名前が知られているということで、その名前をほかで使われてしまったというケースがありました。これは必ずしも創業段階というよりも、会社の社長さん個人の問題と言った方が近いのかもしれませんが、そんな話がありました。具体的には有名な芸能人さんですとよくあるらしいのですけれども、ほかの会社の役員に勝手にさせられていたというようなものがありました。ご存知のとおり、会社の役員に就任するときは、代取以外は認印でも大丈夫な場合がありますので、そこでその人の名前、よくある名字なので判子を買ってきて勝手に押されていたよというのがあって、それは本年、訴訟まで行って抹消請求したのですけれども、そんなこともありました。

また、有名人で、この人がいいと言った商品とかいって別で売られていたんですね。食品なのですけれども、それが売られていたというようなケースもありました。このところは、損害賠償まで行けば弁護士のところに相談に来るのでしょうかけれども、その前段階で相談に乗ってあげる、乗りやすい環境を作ってあげる、そういっ

たところで弁護士のニーズが喚起されるのではないかなと私は思っております。

4点目、創業支援に携わるためにはとどこころなのですけれども、こちらにいらっしゃる弁護士の先生方、皆様、創業支援に今後もっと携わっていきたい、創業支援のところの業務を拡大していきたいとお考えの先生が多くいらっしゃるかと思いますので、そのような前提でお話をさせていただきます。まず1点目としましては、人脈づくり、ネットワーキング、これは言うまでもないところですが、私自身もかなり2013年以降ですけれども、いろいろなイベントに顔を出しては名刺を配ったりしてみました。まだトライアンドエラー、試行錯誤中なのですけれども、いろいろなイベントがありまして、これは自治体が行っているもの、自治体が協賛しているものもありますし、あるいは民間の団体のもの、ほかの士業、サムライ業の先生が開かれているものですか、いろいろあるかと思います。

こういったイベントに参加しまして、これ自体で業務になるよというのはなかなかない。もちろんゼロではないですけれども、私も何件もありましたけれども、ではないですけれども、その交流を通じてどのようなニーズがあるのかですとか、あるいはどんな悩みがあるのか。何となく集約されてくるのではないかなと私は思っているのですけれども、そういった悩みを拾い上げていく。ですので、次にほかのところでは会った方に、こういった悩みはないですかというふうにご提案していく。そんなふうにごネットワーキングしております。

2点目として、関係者に弁護士の意義を認識してもらおうと書かせていただきました。ここはあえて「関係者」というふうに書きましたけれども、創業間もない会社さん、ベンチャー企業さんに知ってもらおうということもそうなのですけれども、その支援をしていらっしゃる自治体、あるいはNPO法人、企業の方に知っていただくというのが必要かなと思っています。当然、弁護士業務の中心の業務のうちの1つ、これは紛争解決、訴訟などを通じた紛争解決ということになるのですけれども、このイメージが強過ぎてということですか、それで創業支援の場面ではなかなか弁護士のことを思い出してもらえないという現実がまだまだあるかと思います。弁護士はこの紛争解決の経験を通じて、そこから逆算して、こんなケースがありましたから、御社はそんなことがないように気をつけましょうというような形で情報提供を事前にすることができるので、その紛争から先回りする形でアドバイスをしてあげて、アドバイスができるよということを発信していくということが必要かなと思います。

私個人も東京都品川区立武蔵小山創業支援センターというところの専門アドバイザーをしております。なかなかこれで仕事になるとかいうのはないのですけれども、ボランティアと言うと失礼ですけれども、少しでも還元できればなというところで

させていただいているのですけれども、そこでも創業支援センターの方々いろいろな相談を受けて、ああ、これは弁護士さん、これは税理士さん、これは何か経営コンサルの方だなとかというふうにもいろいろ案件を裁くのですね。その上で、佐藤さん、こんな相談があったのですが、対応してもらえますかというふうに連絡が来ることが多いです。ただ、私からしますと、いや、契約交渉に関しては弁護士に頼んだ方がいいと思いますよ。誰々じゃなくという言い方はちょっとあれですけども、そのコンサルの方ではなくて、弁護士さんに頼んだ方がいいですよとかいうのがいろいろ出てくるんですね。

ただ、それをあまりセンターの方というか、その創業支援をしている方が認識をされていないので、弁護士、ここにいらっしゃる弁護士の先生の側からも、いやいや、これはこうこうこういう理由で何とかさんではなくて弁護士に頼んだ方がいいんですよというように発信をして、認識をしていただく必要があります。例えば契約書の例はそうですけれども、会社設立したいというふうに決まっていたら、大体皆さん司法書士さんのところに行かれるわけですよ。その支援センターの方もそうなのですから、いやいや、それもそうなのだけれども、もう少し中身を聞いてみると、こんなビジネスプランがあって、それはライセンスが必要なのではないですかとか、いろいろ問題が潜んでいるので、そんなこともご提案しながら、いや、弁護士のところに話を持ってきてくださいと言ったりもしています。

もう1点挙げましたのは、創業間もない企業、あるいはベンチャー企業の悩みを理解し、寄り添うこと。もうやっているよという方、いらっしゃるし、やってもらっているよとおっしゃる方もいらっしゃるかと思います。会社の方でいらっしゃれば。まず、もう少し中身を見ていきますと、経営者のバ作グラウンドを知ることを書かせていただきました。いろいろな経営者さん、いらっしゃると思います。例えば大学在学中、19歳で起業したよ。そして、こんなにうまくいっている。飲食店を何店舗経営していますとか、私の友人にもいるのですけれども、それこそ本当に19歳で起業して10年ぐらいで会社を何社もやって、M&Aでいろいろな会社を買っているよという人もいるのですけれども、そんな方もいらっしゃるかもしれませんし、あるいは上場企業、某上場の電気メーカーを卒業して、そして独立したという方もいらっしゃると思います。

私個人の経験、意見ですけれども、そのバ作グラウンドによって結構考え方があったり、ノリと言うんですか、違うように感じています。ですので、弁護士の先生方、こちらにいらっしゃる先生方の中で例えば会社員として働いていた経験があるよという方であれば、恐らく後者のような大きな企業にいたよという会社と非常に話が合う、相性がいいということはあるかと思いますが、あるいは即独したよとか、

わずか1年、3年で独立して事務所をやっているよという方であれば前者の方というんですか、若くからずっと会社をやっているよという方とお話が合うのかなと思いますので、この辺を知って、別に相性がいいから云々とかではないのですけれども、相性がいい方を見つけることによって、結局、その相性がいいとコミュニケーションもスムーズに行って、問題もより適切な形でリスクを指摘して解決していくことができるので、参考になるかなと思います。

②、法律以外の知識を身につけるといことも必要かと思ひます。これはよく会計税務の知識を身につけましようなんていろいろなところに書いてありますけれども、それももちろん当然のことなのですけれども、なかなか難しいところなのですが、それ以外で私がお伝えしたいのは、やはりコミュニケーション能力であったりですとか、まだまだ弁護士先生、偉そうというふうイメージを持たれるところで、そういったコミュニケーションのところですか、あるいは創業支援ですから助成金ですとか、補助金のたぐいと最近の状況、この補助金を取りやすいみたいだよとか、こんなあなたの会社のプランだったら、こんなふう革新性があるから、この補助金、いけるんじゃないとか、そんなふう、今、法律以外の状況、創業企業を取り巻く状況について調べて、その知識を提供してあげるといことも有益かなと思ひます。

また、連絡を密にといところも当然かと思ひます。法律以外のところだと、私、今月から顧問契約をしていただいた女性3人で始められたベンチャー企業さんがいらっしゃるのですけれども、この間、ご挨拶と、あと会社の見学をさせてくれとて会社の方にお邪魔したのですけれども、そうしましたら、キラリと光るDBJの女性ビジネスプランコンテストのトロフィーが置いてあったんですね。あ、これはあのDBJのトロフィーですよ、これ、有名ですよ。すごいですね。取られたんですかって、優秀賞の500万円を獲得されたそうなののですけれども、創業3年ぐらいの会社さんなのですが、そこからそんな話をきっかけに、女性が多い会社だったものですから、法律事務所も女性の事務員って多いですよ。そんな共通点もあるんだよなんていこと、人の問題はやっぱりありますので、人の評価の仕方ってどうなっているんですかなんていふう情報交換等々させていただきました。そんなふう密に連絡を取っています。

また、これも今週あった案件なののですけれども、資金調達を3,000万ぐらいした会社さんがいらして、これも30歳ぐらいの若い経営者なののですけれども、銀行出身で独立している方なのですが、不動産×ITみたいなことをやっているのですけれども、なので、30歳、若い。あまり経験もないという方なののですけれども、契約書をいろいろ見る中で、いや、いろいろなこういう会社があったけれども、こ

んなに投資を受けられてすごくいいのだけれども、あなたの持株比率、こんなに下がってしまいますよね。大体これぐらいが相場ですよとかいうふうに、私もそんなに経験があるわけではないですけれども、他社の経験が当然ありますので、そういったことも含めてお伝えさせていただいたりしています。そんなふうに法律以外の知識を、連絡を密にとりながらお伝えをしているというふうに心がけているところでもあります。

ベンチャー企業、創業間もない企業の萌芽というんですか、お金があまりないというところもありまして、お金にシビアというところもございますので、連絡を密にとっていろいろな情報提供をして、顧問契約を切られないようにしているというところもあるのですけれども、弁護士の懐事情としてはあるのですけれども、そんなふうな形でスムーズに進めていけるように心がけています。

最後に創業支援における弁護士の関与と現状の課題、今後解決すべき課題についてお話をさせていただきます。弁護士大増員時代を迎えまして、私、東京で弁護士をやっているのですけれども、東京をはじめとした大都市圏を中心にですけれども、非常に弁護士のお値段、安くなっていますよね。顧問料も旧報酬基準ですと5万円ですけれども、現在はサンキュッパってありますよね。あのサンキュッパって3万9,800円ではなくて3,980円なのですけれども、サンキュッパからありますと。私の知り合いもいるところなのですけれども、別にサンキュッパで何でも聞き放題だよ、電話で聞き放題というわけではなくて、それはあくまでも基本料で、ちょっと質問するといっぱい料金がかかってくるので、別にとりわけ安いというわけではないのですけれども、そんなふうに価格、安いよと。安い、ないしそういうふうに見せるというところも競争として激しくなっているところだと思います。

では、値下げ競争に対応するのかというところ、実は私も悩んでいて、いまだ解決はしていないところなのですけれども、現状、私の例といたしましては、5万円からというふうにしつつ、売り上げを見せてもらって、売り上げ幾らまでよとか、あるいは創業何年までよというような形で若干安くしてあげているという形では取り組んでいます。ただ、この会社がなくなってしまうよという会社ではなくて、お話をさせていただいて、ああ、この経営者さんすごいな、おつき合いしていきたいなというような、私個人としても思えるようなという会社に関してですけれども、そこには特別にそんなふうにもやっています。

弁護士の敷居の高さも、こちらにいらっしゃる先生方は創業支援に関与していきたい、積極的に思われている方ですので、弁護士の敷居、そんなに高くはないとは思いますが。また、東京の方では結構弁護士が多いということもあって、無料で受けられる相談も多いということもあって敷居は下がってきているかと思うのですけれ

ども、まだまだ弁護士側の方から、こんなことをやれるんだよと。これも弁護士をやっているんだよというのを発信してあげる必要があるのかなと思っています。

あと、最後に他の士業の競争との協働と書きました。これはあまり文章で書くのはふさわしくないのかなと思ってタイトルだけ書いておいたのですけれども、私の知り合いの弁護士さん、当時まだ3年目ぐらいの若手の弁護士さんだったのですけれども、彼が言っていました。自分は確定申告をするときに税理士さんを頼んでいるのですけれども、税理士さんを頼むに当たって税理士さんになったばかりの人にしたと言っていたんですね。何か若いから、若者同士でノリが合うのかななんて思ったのですけれども、そういうわけではなくて、その税理士さんはほかの弁護士さんを知らないだろうから、その税理士さん、若いのでお客さんもそんなまだこれからののかもしれないかもしれませんが、そのところにお客さんが来て、ああ、これは弁護士さんに相談した方がいいですよとなったときには、相談する弁護士さんが自分しかいないだろうからと言っていました。

なので、確定申告をして、税理士さんに毎年お金を払っているのですけれども、むしろ、その税理士さんからの紹介を受けたことによる弁護士報酬の方がよっぽど高かった、元が取れたよと言っていました。ああ、世知辛い世の中だなと思いましたが、こんな例もあるんだなということで、私もそれからは若干、誰と一緒にやったら仕事になるのかななんていうふうに意識をしながらやらせていただいております。逆に自分もほかの士業の先生方、弁護士さんもたくさん知っているよという例えば税理士の先生、いらっしゃると思うので、その先生の方から選ばれる弁護士にならなければなんて思って公私ともども頑張っているところであります。

以上が、私が創業支援に関与するきっかけと創業支援に関する業務、増やすために心がけている点について例としてご紹介をさせていただきました。ご清聴、どうもありがとうございました。(拍手)

【樽本】 佐藤有紀弁護士、ありがとうございました。

続きまして、「中小企業向けコンプライアンスチェックシートについて」のご報告をいたします。報告者の方は登壇をお願いいたします。

【久保井】 それでは、引き続きまして弁護士業務改革委員会のコンプライアンスPTというところから4人でご報告をさせていただきます。私は大阪の久保井聡明と申します。

【徳永】 福岡の徳永と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

【佐藤】 第一東京弁護士会の佐藤と申します。よろしくお願いいたします。

【鍋谷】 富山県弁護士会の鍋谷と申します。よろしくお願いいたします。

【久保井】 資料としたら、まず、オレンジ色の2ページから3ページ以降、2

ページ、2 / 38と書いてあるところからが資料となっています。それともう一つ、このテーマになっていますチェ作シート自体は、こちらの方の「創業支援弁護士活用法～弁護士があなたの創業チャレンジをサポートします～」という、この基調報告書の方の11ページ以降、こういうチェ作シートを作っているやつ、この2つを見ながら少しお話をお聞きいただければと思います。

それで、まず、このオレンジの方の2 / 38というところから少しお話をしたいと思います。私たちのコンプライアンスPTでは、コンプラチェ作シート等、今日ご紹介するのですけれども、その問題意識というのでしょうか、そういったところはこの2 / 38の、古い表現であれですけれども、ポンチ絵を見ていただければ大体イメージがわかるかなと思いますので、ここからまずご説明します。

先ほど佐藤弁護士のお話もありましたけれども、敷居が高いというところがやはり、特に創業段階における敷居が高いのではないかと。なぜかというので、1つ、やはり中小企業の、まずコンプライアンスということ自体に対するイメージというのが、いや、そんなものやっていたらお金がかかるんじゃないか、自分たちにはまだまだ創業段階なので関係ないのではないかと、また、それをやると言ったらかなり面倒くさいな、そういうようなイメージがあり、さらに弁護士に対するイメージも同じようにお金がかかるのではないかとか、トラブルになってからしか弁護士というのは関係ないのではないかとか、それからあとは創業段階で弁護士さんって、そんなもの頭にも浮かばないね、そういうところがやはり大きいのではないかなと思っています。

それを変えていきたい。変えるためには、まずは興味を持ってもらう。そこがなければ全然話が進まないのではないかと、そういうふうに思っておりまして、若干、ご批判もあるかもしれないのですが、得するコンプライアンスというのでしょうか、得をするのだ。弁護士ときちんとコンプライアンスに取り組むということは得をするのだというようなことを発信していきたい、そういうようなことを考えています。しかも、大企業の考えるコンプライアンスと、それから、中小企業の考えるコンプライアンス、やはり中小企業には中小企業なりに身の丈に合ったコンプライアンスというのでしょうか、そういったこともあるのではないかとということも考えながら、今回のチェ作シート等も考えています。そのことを前提に、まず佐藤弁護士にお聞きしますけれども、今回、この創業チェ作シート、こちらの11ページのこれを作った狙いというのでしょうか、そのあたり少しご説明いただけますでしょうか。

【佐藤】　　コンプライアンスという言葉は知っていても、一般には関心がない人も多く、コンプライアンスと弁護士がどう結び作かわからない人もいます。そういった方々に抽象的にコンプライアンスが大事です、役に立つのですと言っても具体

的に重要性を理解してもらうことはなかなか困難です。この現状を打破するための取っかかりとして、これから創業する方や創業してさほど時間がたっていない方にコンプライアンスの中身を目に見える形で理解してもらい、簡単なテストにしてゲーム感覚で興味を持ってもらいたいと思って作成したものが11ページ、12ページのチェックシートになります。質問項目を50に絞ってありますので、内容的には決して十分なものとは言えませんが、表裏1枚におさめて、この1枚だけで簡単にチェックできるようにしてあるところがポイントと言えます。

資料をもっと渡す余裕がある場合には、使い勝手がよいようにチェック項目に沿って具体的に起こり得るトラブルのケースをまとめたものも用意しました。また、その法律上のポイントについて解説したのも用意してあります。お手元の資料2-2、3/38から始まるものがその抜粋になります。チェックシートを利用することにより、どのようなトラブルが起こり得るか、それが法律的な問題であり、弁護士に關与してもらうことがどうして必要なのかということに創業者の方に気づいてもらえればありがたいと思って作成しております。チェックシート、12ページでは採点結果に基づいて弁護士の必要度が判定できるようにしてあります。ゲーム感覚というところが、こういったところに示されているのですが、チェックシートを利用することにより創業者の方々に弁護士を利用することで得をすることを感じてもらえればと思っております。

**【久保井】** そうすると、具体的にこのチェックシートを弁護士が利用する場面というのでしょうか、利用するというのはどんなことをイメージしていますか。

**【佐藤】** チェックシートの利用方法としては、まずは創業者や創業してさほど時間がたっていない方を対象としたセミナーの場で利用してもらうことが考えられます。チェックシートと具体的なケースと法律上のポイントの解説、資料2-2の抜粋の方です。これは全部の50問について大きな冊子になっている資料の付録のCDの中には全部入っております。そういった資料を利用して、メインに利用してもらってコンプライアンスに関するセミナーを開いてもらう利用方法がまずあると思います。ただ、そういったコンプライアンス全般のセミナーではあまり関心がなくて人が集まらないのではないかということもあるかと思っておりますので、チェックシートの項目が関連する各法律問題のセミナーでおまけのような形で利用してもらうことも有効なのではないかと思っております。

例えば会社法や労働法のセミナーであったり、契約や債権回収などのビジネスのセミナーであったり、セミナーの場で配布してもらって参加者に片手間にチェックしてもらい、弁護士が必要と判定された方にご連絡やご相談をいただくという方法があるかと思っております。また、事務所で初めて相談を受ける場合などにこれを利用して、



直接相談を受ける項目以外にもどのような問題があるかチェックしてもらうという形の利用方法もあるかと思います。このチェックをきっかけに、創業者と弁護士の間でより密接な関係を築けてもらえたらと思っています。

あと、今日は弁護士の方が多いので、弁護士の側からすると、このチェックシートは、ここに書かれた項目程度のことは常に対応できるよう日ごろから研さんしてもらうための目安として利用することもできます。ビジネスと同様に法律や判例も変わっていきますので、弁護士にアップデートな知識が必要とされており、若手から中堅まで幅広く使ってもらうことが可能とっております。

【久保井】 今言ったこちらの方に解説編の全てのやつが入ってしまっていて、裏のところに張り付けてありますので、取るときに失敗したらこういうふうに破れてしまうということで、破れないようにしてください。

先ほどペイする、しないという話がありましたけれども、創業支援だけではなかなかペイしないという面はあるにしても、佐藤さん、これを使ってどういったことが期待できるかというふうに考えていますか。

【佐藤】 確かに創業支援ということではペイしないことが多いのではないかと思います。しかしながら、将来に向かって種をまく必要はあるのではないかと。請求できないような相談に何度も応じてあげているうちに顧問先になってくれるような企業もありますし、ペイしない小さな事件をきっかけに何年かたった後に大きな事件を依頼されることもあります。創業者は経済的に余裕もないことも多いので、目先の利益にとらわれずに種がなければ芽も出ないし、実もならないと考えて接していくことが大切かと思っています。

【久保井】 まずは弁護士という存在を頭に入れていただくという、そういうことなのでしょうかね。

【佐藤】 はい。

【久保井】 それでは、具体的なこのチェックシートの中身、少しこの3人からご説明していただきたいと思いますが、まず、引き続きで恐縮ですが、佐藤さんから4/38、Q1の②の質問についての部分、これをお願いいたします。

【佐藤】 私からはQ1の会社の基本的なルールについての具体例を説明しようと思ったのですが、11ページの①では株主総会をそもそも開かないというケースなので論外というところもあるので、結構ありがちな②の株主総会を開くことは開くのですが、書面で招集通知をせずに一部の株主しか総会に出席しないというケースについて説明したいと思います。4/38の具体的なケースの事例は黙読していただければと思います。

株主総会は、一定期間前までに株主に招集の通知をすることが必要とされていま

す。会社の規模や制度設計に応じて2週間前とか、1週間前など期間は決められています。本件では、遠方に住む叔父たちである株主に招集通知をしていないということですので、その点はまず問題と言えます。また、この会社が取締役会設置会社や書面決議を認める会社の場合には、兄弟に電話で通知をして済ませていることも問題になります。そういったケースでは書面で通知をする必要があるということでも定められています。

事例は、親族経営の会社なのですが、例えば何人かの仲間で立ち上げたような会社も多くありますけれども、そういった会社で少数株主に同様のことが行われることもよくあるケースです。このような招集に関する違反があると、訴訟で、総会で決議した内容が取り消されてしまうおそれがあることになります。実際に書面をもらえない少数株主が支配株主に対して不満を持つようになると、このような訴訟が起こされてしまうことがよくありますので注意が必要ということになります。そういった危険性を創業者の方々とかに説明してあげるといいのかと思っております。

【久保井】 やはり紛争の出口を知っている弁護士ならではのアドバイスというのでしょうか、その情報提供ができるのではないかとということでしょうかね。

【佐藤】 はい。

【久保井】 では、引き続いて福岡の徳永さんにお聞きしますけれども、Q2の④、5/38ページ、これは労働問題になりますか、ご説明ください。

【徳永】 このQ2の④、これは11ページで言いますと、もう少し大きい問題で言いますと、従業員との間の残業代や解雇等の労働紛争を防止するためという形になっています。この中身を1つ1つ読んでいただくと、例えば「気に入らない従業員や能力のない従業員は首にしてもよい」というような項目がございます。これ、私、弁護士、あるいは法に携わる者が見れば、そんなことはないだろう。そんなことをしてはいけないに決まっているとお思いだろうと思います。ただ、起業家の方も恐らくそういう具体的なイメージはあるんですね。そういうことをしてはだめだろうなというようなことはあるのですけれども、実際、頭に来てしまうと、じゃあ、おまえ、首だ。明日から来るなというような話をされてしまうような例がある。そこにまず気づいていただくというのがこのチェックシートの本旨です。

私が携わる起業家の方々というのは、とても行動力があってバイタリティーがあり、自分の思いどおりに何でもやってきたというような方がとても多いような気がします。そういう起業家の方々というのは、いわば自分の会社のものは、かまどの灰まで俺のものだと。かまどの灰はちょっと古いですかね。例えばキーボードの間に挟まったごみも俺のものだというような気持ちで会社を運営されているんですね。ですから、俺の意に沿わないもの、俺の意に沿わない従業員、そんなものは要らん。

まずは会社がうまく動けばいいんだから、とにかく俺の言うとおりにすることだけを実現してほしいというふうに考えられる方がやや多いように思います。ですから、この従業員が自主的に、こんな自分でやっているんだから残業手当なんか誰が払うかというようなことは実際にはかなりあると思っていますね。

ただ、これは法律的な話というのは、これを読んでいただければ一目瞭然です。当然、原則としては指示していないわけですから、労働時間には当たらないということにはなるのでしょうけれども、ただ、従業員と使用者という関係からすると、やはり特別の事情、だらだらして、じゃあ、この後、懇親会があるからこの時間まで時間を潰して会社にいようぜ、なんていうような事情がない限りは、就業時間というふうに認められてしまうというふうにアドバイスしなければなりませんので、自主的に残業していても、これは残業手当はないということでは企業はうまく回っていきませんよという話をするようになるのだらうと思います。

以上です。

**【久保井】** 徳永さんがふだん、中小企業の方にどういうふうにして話をしてはるのかよくわかって参考に、話し方でなったような気がしますけれども、ありがとうございます。

続いて、鍋谷さんの方に、今度は契約の関係ですか、Q3、6/38ページ、取引先との契約について、そのあたりについてご説明いただけますか。

**【鍋谷】** 私の方では、このQ3、取引先との間の契約関係のところから1つ取り上げてみました。これに関しては、今回、参加されておられる弁護士の先生方は非常によくあるケースだというのはおわかりだと思っておりますけれども、例えば代金額に争いがあった話を聞いてみると、契約書も何も書類は作っていません、こういうケースが結構、実際の相談でもよくあります。そこで何らかの書類が作られていれば、そもそもそういうトラブル自体、生じなかったのではないかと、そういうケースも非常によくあるのではないかと思います。

ここの事例にありますように、比較的小さい企業さんですとか、個人事業の方ですとかだと信頼関係に基づいて取り引きしていて、トラブルが生じなければ何も起きないわけですがけれども、そういったことでやっている、あるとき払わないとかいう話が出てきて、こういったトラブルになる。こういうことを事前に認識しておいていただいて、ちゃんとやっておけば事前にトラブルが回避できる、そういった紛争の予防という観点からも非常に重要な問題であると、そういうことからこれを取り上げてみました。

**【久保井】** ありがとうございます。

今回、コンプライアンスチェックシート、11ページから12ページを見ていただ

くと、今、ご紹介しました会社の基本的なルール、それから、労務問題、契約、それ以外に債権回収、消費者との表示の問題、特商法の問題、営業秘密、知財の問題、コンピュータ、IT関係の問題ということで、ある程度創業の皆さんがぶつかりそうなところを幅広く、50問という限られた問題ではありますけれども、取り上げています。解説編では、例えば経済産業省であるとか、厚生労働省でいろいろな書式であるとか、それから、法律の解説とか、そういったこと、かなり有益な情報をホームページでアップしていますので、それとリンクするような形でURLを載せていたりしているということになっていますので、また是非御覧いただければと思います。

それでは、引き続いてこの13ページ以降、先ほどの11ページ、12ページの創業時におけるというものの、この13ページ以降に今度は業界別というのがあるのですが、これは作成していただいたのが徳永さんと鍋谷さんを中心にしていただいたのですが、徳永さんからこの業界別の狙い、このあたりを少しご説明いただけますか。

【徳永】 先ほどのご講演のときに佐藤先生から、いわば紛争から先回りするというお話をいただいたところなんです。私どもは日々の相談業務を受けると、それこそ私の企業のこういう従業員がこんな不祥事をしましたとか、あるいはこういうことをしているとこんな事故が起きてこういう損害、大事故につながってしまいましたというような相談に対してどのように対応したらいいかという相談を受けられることが、これは極めて多い。紛争が起きたときに紛争に対応するということは、これが弁護士の本来的業務であることは疑いのないところであります。ただ、それをたくさん、たくさん相談を受けていきますと、どうも業種ごとに何かやっぱり守らなければいけないルールというのが見当たりますよねというようなところがこの業界別のコンプライアンスチェックシートということになります。

ですから、もう企業が既に動き始めているところの相談を前提にしていますので、必ずこの創業時に限って問題になるんですよというものではないんです。ただ、先々行ったときには必ずそういう問題が起きるわけですから、創業のときには、もう創業のときからそういう意識を高めていきましょうというような趣旨で作られたものになります。例えば製造業だとか、あるいは建設業、そういうものに関して言えば、従業員の安全だとか、それからまた労災の問題とか、そういうようなものが前面に出てくるというようなことで、この業界別コンプライアンスチェックシートというものを作成してみようという試みでございます。ただ、もちろんこれは網羅的にしたものでもありませんし、これが完成形ということでもございませんので、これは1つの試みということになるろうかと思えます。

【久保井】 そうすると、徳永さんが今までずっといろいろな相談を受けている中で、こういう業界はこういう相談が多かったなど。実際に抽象化しつつ、具体的な実務経験に基づいて作った、そういう感じになるんですかね。

【徳永】 そのとおりです。福岡と言えばラーメンですから、ラーメン業界というのは、もう本当雨後のタケノコのようにいろいろなラーメン屋がボコボコボコッとできるんですね。そして、ノウハウといってもレシピがあって、そのレシピをマスターしてしまえば同じ味ができるんですね。ましてや名前も似ているなどということになると、すぐいさかいになります。あそこのお店はうちの味を盗んでどうだと。最近もテレビをにぎわしているような問題も多分あるのだろうと思いますが、あれは福岡ではないですけれども、福岡のラーメン業界というのは、やっぱりそういうところで生き抜いてくるというようなところで、極めて多くの問題を抱えて、それをクリアしていかなければいけない。例えば飲食サービスであれば、13ページの3のところまで7番、「流行っている同業他店の名前と似た店名をつけても、まったく同じでなければよい」というようなことを記載しておりますけれども、必ずしもそうではないということは皆さんご理解いただけているのではないかと思います。

また、これは福岡に限ったことではないと思いますが、タクシー業界ではタクシー強盗が頻発する。そうすると、そんな怖い目に遭うのだったら、おまえたち、少しは身を守るための道具なんか準備したらどうなんだと経営者が言ったら、それを真に受けたタクシーの運転手が大きなサバイバルナイフを持って車に入っていたのですけれども、それはある意味、銃刀法違反ということになりますよね。例えば具体例ではないのですけれども、気に入らないタクシーの乗客に対して、おまえ、タクシー運転手、なめんなよと言って使ってしまったら、これはこれで大問題になってしまうわけですから、そういうようなことをアドバイスしては、企業家としてはいけないというような話になるかと思います。

【久保井】 今のやつは4の⑥に「身を守るためにナイフを車載するように指導した」と、この質問に生かされているという、そういうことですね。

では、チェ作シートのご紹介はこのあたりにして、これを1つのツールとして今後の展開というのでしょうか、そういったことを少し展望していきたいと思うのですけれども、先ほどポンチ絵と言いました2/38というページ、もう一度見ていただきたいのですが、先ほど言いました弁護士とコンプライアンス、一緒に取り組むと得をするのだというような、それが本当本当に具体化、しかも、得というのが例えば資金面で本当に得するというような、そういうような仕組みがあれば、これはやはりインセンティブになるのではないか。この2/38の①の右に行く矢印というところで、例えば弁護士がかかわるといろいろな面でメリットがあるという、

そういう制度、例えば経営者保証ガイドラインの無保証融資であるとか、そういったことも既にありますけれども、そのあたりで例えば保証協会の融資でその制度融資的にそういったことが、組むことができないのか。これはまだ夢物語的なところもあるのですが、そのあたりを少し考えたいと思っています。

鍋谷さんの方から地元の金融機関さんにそういったところ、現状を聞いてもらったりしたと思うのですが、そのあたりを少しご報告をお願いしますか。

【鍋谷】 私の方で、今回、これに取り組んでいる中で、地元の某金融機関の融資担当の方にコンプライアンスについて積極的に取り組んでいる、しっかりしているかどうかという点を企業に対する融資の際にどのように考えておられるのかということ質問してみました。そうしましたら、現実にはその辺は全然意識がないようでして、例えばコンプライアンスに対してしっかりと取り組んでいるから金利を優遇するというものもないし、しっかりしているのかどうかということ融資の際に審査の中で意識的にチェックしたり、チェック項目に入っていたりということは特にないようでした。コンプライアンスがしっかりしている企業というのはリスクも小さくなるし、審査においてもプラスの事情ではないのか、そういうふうに尋ねてもみたのですが、アピールにはなると思うけれどもという程度の感じでした。

【久保井】 似たような発想の制度として、会社法上の会計参与ですか、これを導入している企業については保証料それで、福岡では、セミナーを企画するにあたり、何を工夫したかという点、まずは、弁護士を身近に感じてもらう、平たく言えば創業者がとっつきやすい企画を立てるということでした。そこでまず決めたのは、セミナーを短時間におさめることです。オレンジ色の資料集33/38にありますように、セミナーの時間は30分に設定しました。題して「弁護士が教える30分セミナー」です。弁護士会がこの企画をスタートした後は、短い時間の方が参加者が集中して聴講できて良いと評判になり、弁護士会以外の団体が「スタートアップカフェ」でセミナーを行う場合も「30分セミナー」と銘打つことが増えたということです。それと、30分だと、参加者に「少し聞き足りない」「もう少し話を聞きたい」という欲求不満が残りますので、セミナー終了後に個別に弁護士に相談する方が増える、というのもミソです。

前後しますが、福岡市の「スタートアップカフェ」の雰囲気を感じていただくために、「スタートアップカフェ」が発行しているフリーペーパーを本日の配布資料の中に入れてあります。コーヒーを飲みながら、そこで創業関係のいろいろな文献とか冊子とかを読める雰囲気、学校が終わった後、仕事が終わった後、まだ具体化はしていないけれど、ちょっと創業について思いをはせてみたいという方がたくさん来られるんですね。先ほど中澤さんがパネルディスカッションの中でおっしゃって

ましたが、創業を志す人の中に飛び込んで近づくということが大事だと思います。もちろん、中澤さんのようなことはとてもできません。そんなレベルには達していないんですが、この「スタートアップカフェ」では、特に法律相談ということだけでなく、創業について話に来られた方に、弁護士の方から近づいて声をかけたりしています。フリーペーパーの第3号の表紙の写真に丸まったペーパーみたいなものがあるんですけども、これは何かというと、「スタートアップカフェ」のお世話役であるコンシェルジュが机の上にこのペーパーをパッと広げて、例えば創業資金のこと、融資のことなどを書き込みながら説明したり、あるいは、居酒屋を開きたいという人が来れば、店の間取りをここに書いて、レイアウトの話をしたりするんですね。全く何にも予備知識がない方が来て創業の話をする場所なので、そういう方が近づきやすい話題からスタートして次第に具体的な話になっていきます。そのスタートの場面に我々弁護士が入り込むわけです。例えば本日この会場に参加している福岡県弁護士会の平田えり弁護士は、「スタートアップカフェ」に来所された居酒屋を開きたいという女性起業家に対して、ここに日本酒を置いた方がいいですよとか、日本酒の種類はこんな方がいいですよとか意見をいうわけです。それ自体はまったく弁護士という職業とは離れた意見なのですが、そういう意見を言うことで、創業者の側で、あ、何か弁護士もいろいろ引き出しがあるんだなとまず思ってもらえるわけですね。そういうふうにして接点ができると、その後、弁護士に相談に行ってみようかななと感じてもらえる。「スタートアップカフェ」は、我々弁護士にとって、創業者の中に飛び込むきっかけを与えてくれた場所とも言えます。

さて、本日、会場から、福岡県弁護士会では、各支援機関・団体に出向いて相談を受けたりセミナーを開催する際の日当等の予算的措置はどうしているのかという質問があるそうです。手短かに申し上げると、とにかくこちらから出向いていくので、最初は手弁当です。こちらが提案する以上、手弁当でまずスタートするべきと思います。ずっと手弁当でいいのかという話もあります。しかし、まずは実績を作ることだろうと思います。実績を作って、それを評価してもらって、発展していけば、その後は相談ということになっていくのかなと思います。

これまで福岡市の「スタートアップカフェ」での活動をご紹介しましたが、オレンジ色の資料集のレジュメで取り上げましたように、創業支援に関して、その他、商工会連合会、日本政策金融公庫、よろず支援拠点、行政書士会といった機関・団体との連携の試みもあります。まだ始まったばかりですが、今後各地の活動の参考にさせていただければということで載せております。

先ほど日本政策金融公庫中国創業支援センター所長の門野さんからもご紹介がございましたが、日本政策金融公庫さんでは創業支援の場として、北海道、東北、東京、

名古屋、大阪、福岡に「ビジネスサポートプラザ」を設置しています。福岡のビジネスサポートプラザでは創業者向けに土曜日に相談会を開催しています。それを聞きつけて、弁護士会もその相談会に便乗させてもらおうかと思ったのですが、公庫さんの方から、融資先のお客様に声をかけて法律問題の助言が必要な事例があれば積極的に弁護士に相談を受けるよう働きかけますので、そのための専門の相談会を別に設定しましょうと逆提案していただきました。現在、火曜日に弁護士の出張相談と銘打って法律相談会を開催しています。また、現在各地に設置されつつあるよろず支援拠点さんと共催して女性起業家講演会を開催したのですが、その後、ご挨拶に伺った際に、弁護士の相談会を開催することを提案したところ、よろず支援拠点さんから、是非開催しましょうとご快諾いただき、第1、第3水曜日でどうですか、と日程まで提案されました。その後、とんとん拍子で企画が進み、今実施しています。とにかく「待ちの姿勢」で何か弁護士会への要望はありませんか？などと言っている、各支援機関・団体の方から来られることはない、こちらから行くしかないだろうと思っております。弁護士会という団体は、我々弁護士が考えている以上に世間ではまだ信頼されています。ですから、こちらから創業支援の熱意を伝えて真摯に申し出れば、必ず反応があると思います。

それと、最後にもう一点ですけれども、日弁連が中小企業庁や各機関・団体と密な接点を持っており、その活動の中で、いち早く国の施策等について情報を獲得し、日弁連中小企業法律支援センター内で随時提供しています。各単位会から日弁連中小企業法律支援センターの運営委員が選出されていますので、是非その情報を地元会に持ち帰り、地域での活動に役立てていただきたいと思います。そういう意味で、日弁連の収集する情報にアンテナを張っておくことも創業支援の活動を展開するうえでの1つの貴重な機会になるのかなと思っています。日弁連がDBJ日本政策投資銀行と共催で女性起業家向けのセミナーを開きましたけれども、是非福岡でもやらせてもらいたいということをお願いしましたら、この前、DBJの本店の方がわざわざ東京から福岡にお越しいただいて、早速打ち合わせをしました。来年早々、福岡で女性起業家セミナーをやりたいということになりました。言い始めるときりはありませんが、ただ一つ申し上げたいのは、こちらから出向いていくことが大事ではないかということです。是非本日お越しの方々が地元に戻られて、来週には創業支援の組織立ち上げの話がスタートすることを期待して、簡単ですけれども、終わらせていただきます。

を一部優遇するということでしょうか、そういうような制度融資は既にあると認識していますけれども、そのあたりはどうでしょうかね。

【鍋谷】 それも質問してみたのですが、保証料の営業というのは、その



信用保証協会で保証を受ける場合に会計参与設置会社だということで保証料が割引になる制度があるようなのですが、それとは別のものとして会計参与設置会社を対象とした金融商品、いわゆる制度融資があるということで、これもその金融機関では取り扱っているということがわかりましたので聞いてみたのですけれども、少なくともその方の知っている範囲だと、実際にその制度融資を利用している例というのはあまり知らない。

それはどうしてなのかということで聞いたのですが、その方の実感というか、実際に仕事をやられている感覚では、制度融資なので通常の融資と比べれば定型的に審査ができる。そういう面はあるのだが、通常の融資方法で審査をしているいろいろ話をしていく中で、稟議を通してという方が金利を低く結果的にはできると。そういう意味で使い勝手という面なのですかね。そういうこともあって、実際にはあまり利用がないのではないかというお話でした。

**【久保井】** なかなかまだ課題が多いようではございますけれども、福岡の方で最近金融庁の業務説明会及び意見交換会というのが中小企業者、弁護士、合わせてあったと聞いたのですが、そのあたり徳永さんからご報告いただけますか。

**【徳永】** 先週ですか、金融庁から、金融庁が今後どのような業務遂行をしていくのかということについての説明を中小企業を支える人々、それから、中小企業家の方々に対して説明いただくという機会がありました。そこでは、今までの担保だとか、保証だとかいう融資制度から脱却して、事業性に着眼した融資をすべきであるという事業方針が示されました。これはとりもなおさず、私どもの企業コンプライアンスPTが考えている「得するコンプライアンス」これに合致するもので、ようやく金融庁も私どもについてくることができたなと胸をなで下ろしたところなのではございますけれども、この方向でいきますと、例えばこのコンプライアンスチェックシートなりで、いや、私はキーボードの下の灰も、ちりも私のものだと思っていますけれども、従業員を勝手に解雇することなどしませんよというような意識を高めていただいた企業に対しては融資が十分に簡易に行われるというようなことになれば、起業、創業される方々のインセンティブに十分つながるものではないかというようなお話でしたので、報告させていただきます。

**【久保井】** 今の徳永さんが言ってくれたような方向ということになると、コンプラ面からの企業診断ないしは事業診断というのでしょうか、そういうような発想が出てくると少し事業を見た融資ということとも合致してくるかなという感じがするのですが、そのあたり鍋谷さんもそんな感じ、感想をお持ちでしょうか。

**【鍋谷】** 今、徳永さんの方からも紛争になった場合のことが出てきましたけれども、そういった労働関係の問題にしても、例えば取引上のトラブルにしても、そ

のトラブルが、比較的大きなトラブルがあって、例えば裁判にまでなってしまったと。そういうことになれば時間もかかる話ですし、やっぱり金銭的な負担もかなり出てくる。場合によっては資金繰りに影響したりですとか、信用上の問題にも発展する。そういうことがあると思います。

今回、いろいろチェックシートを作ったり、事例を作ったりということをしましたけれども、そういう点についてちゃんと認識を持っている。かつ適切なタイミングで弁護士に相談ができています。そういう場合であれば、リスクを回避できたり、あるいは損害が発生しても小さくすることができる。そういうことを考えれば、そういった認識があるかどうか、専門家に相談できるような体制を備えているかどうか、そういったことによって貸し出しのリスクというのはやっぱり変わってくると思うんですね。そういった貸し出しのリスクが変わるということを金融機関の方にも十分認識していただいて、その判断の際の指標になるようなものが作れば非常に有意義なのかなと思っています。

【久保井】 ありがとうございます。

今、タイムキーパーからタイムアップですという黄色い紙が出ましたので、そろそろまとめに入りたいと思います。

最後、佐藤三郎先生の方から、まだまだこれから私たちもいろいろ広げていこうと思うのですが、一弁の方であるとか、それから、中小企業等のこれから反応を見ていくような機会というのでしょうか、そういったものを考えておられるようなことはありますでしょうか。

【佐藤】 一弁というか、東京では東京弁護士会、第二東京弁護士会と第一東京弁護士会の3会でまとまって中小企業に対しては動いているのですが、現在、日本政策金融公庫や信用保証協会とセミナーとかワークショップとか、あと保証協会からは中小企業の相談の依頼とかを受けたりしています。日本政策金融公庫と信用保証協会にチェックシートを見てもらっておりまして、今のところすぐに何か利用できるというわけではないのですが、特に信用保証協会の方からは、大変興味を持ってもらえていますので、今後、利用方法について検討していきたいと思っています。

以上です。

【久保井】 ありがとうございます。

時間内にここだけは言わせてと、今、徳永さんから言われましたので、マイクを振ります。

【徳永】 福岡では、この34/38の第3に書いてありますスタートアップ企業塾というところでこのチェックシート、今回のシンポジウムの中身を反映した形で

企業側の方々に講演をするということを予定しておりまして、もうすぐにどんな形での反応が出てくるのかということをご報告できると思います。

【久保井】 ありがとうございます。

先ほどからありましたように、これはまだまだ全然、とりあえず、まず作ってみたというところですので、今言ったようないろいろなところの反応、それから、今日の午後のパネルディスカッション等も踏まえながら改訂をしつつ、また進めていきたいと思っていますので、是非皆さんもそれぞれの依頼者に一度やってみてもらって、ここがこうだという反応がありましたらご連絡いただければと思っています。

それでは、4人、拙い司会になりましたけれども、これで終わらせていただきます。ご清聴、どうもありがとうございました。(拍手)

【樽本】 コンプライアンスチームから弁護士が活用できる創業支援ツールとしてのチェクリストのご紹介をいただきました。ご登壇いただいた皆様、ありがとうございました。

これで、ただいまから昼食休憩にいたします。

( 休 憩 )

【樽本】 午後の部、初めのご報告、基調報告をいただきます。報告者は経済産業省中小企業庁経営支援部創業・新事業促進課長、和栗博様です。テーマは「創業支援に係る国の施策」についてでございます。

それでは、和栗様、ご登壇をお願いいたします。

【和栗】 ただいまご紹介に預かりました和栗と申します。よろしく願いいたします。名前、自分は生まれてからあまりこの名字が最近まで好きではございませんでした。というのは、例えば電話で和栗ですと言っても、大概聞き返されます。1回では向こうに伝わることはあまりありません。でも、最近ではどの町に行ってもスイーツ、ケーキ屋さんとか行ったり、そうすると大概和栗というものがある。この季節になりますと。それは俺のだからくださいと言えるというのが、それが最近では嬉しいことでございます。最近、名前を紹介するときは中国産の栗ではなく、日本産の栗、和栗ですと言うと大概笑いも取れたりするので、いい名前だなと最近では思ってきております。よろしく願いいたします。

今日は国の創業支援というものに対する国の取組、プラス少し海外展開についても触れさせていただきまして、それはTPPというものがあるからですが、プラス最後に、特に弁護士の方々と創業支援や海外展開とのかかわりについて多少触れさせていただきたいと思っております。お手元にオレンジの資料3というものがあるかと思えます。それに基本的には基づいてご説明させていただきたいと思っております。まず、我が国の創業に関する現状でございます。端的に見ましてアメリカ、欧

米の国がいわゆる創業率、開業率というものが大体10%とされているのに対して、日本は5%に届いていない。特にこれは大都市よりもさらに地域の方がこの数字が低いというものがポイントであろうかとは思っています。今日も実はこの創業に関する支援を行っている機関で少しお話をさせていただきました。何で日本の創業率が低いのかとといいますと、これは日本というのとは比較的新しいものをする、人と違ったものをすることを尊ばない文化であることが多い。

翻ってアメリカや欧米などは、どっちかという人と違ったことをする。人に一緒に住みたくない。アラスカとかに行きますと、隣の家まで行くのに数百キロ歩くような家も結構あります。あるいはニューハンプシャー州という州があります。ニューハンプシャー州という州の車のカーナンバーには何と書いてあるかということ Live Free or Die。自由に生きろ、さもなければ死ねというようなところもあります。ニューハンプシャー州というのは、そういう意味では国の支援、あるいは州の支援というのが全米の中で最も低い。そのかわり全米の中で最も税金の安い州であると言われていています。ただし、この低い現状を見て、日本再興戦略というものを国が作っておりますが、この中では一応、数値目標を掲げ、欧米並みに創業率を10%に上げていこうと。やはりこういう起業、創業といったような面での新陳代謝がなかりせば、日本の経済の再浮揚というものはあり得ないという強い認識に基づくものでございます。

また、先ほど申し上げました大都会よりも地域の方が低い。これもまた先ほど申し上げたものですが、新しいものをする、あるいは人と違ったものをするを尊ばないという文化において、東京よりもむしろ地方の方がひどいというふうには一般には言えると思います。これは先ほども実は岡山でも質問いたしました。石川県の方々にも質問しました。沖縄や福岡に行っても、福岡は多分、多少状況が違うかもしれませんが、石川県ではやはりよそ者は叩く、攻撃する、人と違うことをする人も攻撃する。どちらかというとい内向きにディフェンシブな守りの文化である。ただし、なるべくそういう状況であればあるほど、創業率というのは多分低い状況にとどまるのではないかと思います。

では、この創業というものについて国が何をやっているか。国の今までの施策でございます。一応、1つの表にまとめてありますので、これは多少お持ちいただいて、よくよく読んでいただけると、どういう構想になっているのかというのを理解いただけるのではないかと思います。まず、基本的には、基本方針は市区町村や県、地方自治体がやはり一体となって、この市区町村と連携という、真ん中の段に創業支援事業者とあります。この創業支援事業者の典型例が商工会であり、商工会議所でございます。国としては、この市区町村の中、市区町村や市区町村の中の商工会

や商工会議所というものが、いわゆる一体となって地域の創業者、これはまだ創業を考えている、まだ事業者でない人も含みます。ほとんどがそういう人たちです。そういう人たちを助けて支援を行って創業に結びつける。国としては、その地域の丸となった取組を重要視しております。

その観点から、特に市区町村に対する支援措置として国からの交付金、特別交付税措置、中小機構による情報提供、専門家の紹介。それから、創業支援事業者、先ほど申し上げました商工会や商工会議所の方であることが多いです。これは平成26年の補正予算の創業支援事業者補助金というものがございます。上限1,000万円、2/3補助。NPO法人、一般財団法人、一般社団法人に対して信用保証の特例もございます。これもまた同じように中小機構による情報提供、専門家の紹介もしております。

さらに特定創業支援事業を受けた創業者、この特定創業支援事業というのは、今、国が最も重視しているような事項でございます。これは単に1回限りの創業セミナーにとどまらず、4回以上複数回、また、分野もいろいろな広い分野にわたって教育や訓練や支援を行うことを特定支援事業と言っておりますけれども、特定支援事業を受けた創業者に対しては、より手厚い支援措置が盛り込まれているところです。これもまさに産業競争力強化法、平成26年1月施行によりまして、このような支援の枠組みができ上がったところでございます。繰り返しますが、創業者にとって一番身近な市区町村を地域のキープレイヤーとして、市区町村が地域の創業支援機関と連携して支援体制を整備する。これが創業支援事業計画であり、国がこれを認定し、まさにこの創業支援事業計画に基づいて地域の強固な創業支援が行われることを期待しております。

例えば石川県の例というものが、あまりこれがいい例かどうかわかりませんが、実は石川県というのは比較的この創業支援について熱心な県でございます。例えば先ほど申し上げました国がやっている補助金というものがございますが、その国がやっている補助金の別の例としてなのですけれども、国の中小機構というものが2,500億円を拠出して、それにプラス地元、各都道府県がそれにプラスしてファンドを作っております。47都道府県中、現在44都道府県までそのファンドは設置されております。それは平成19年にスタートしています。これはそのファンドの基金を運用して、言ってみれば国債とか、そういう安全資産に投資して、その投資から得られた運用益の範囲内で創業や新事業開発や販路開拓といった事柄に補助、助成を行うというものでございます。石川県というのはこの優等生でございます。北國銀行が国から、中小機構から100億円、北國銀行が80億、石川県みずから数十億、その他中小の金融機関からまたやっぱり数十億といった形で合

計300億を組成しまして、年間3億5,000万円の補助金の予算を捻出している。

こういうまさに県や地銀といったようなものの一体となった取り組みというものが、例えばこの石川県の創業というものを支えている。国としては、今後、こういう地域の取組というものを是非奨励していきたいと思っております。これがまさに平成26年度の補正予算額である創業・第二創業促進補助金の資料でございます。細かなところは後でお読みになってください。端的に見れば、創業者・第二創業者向けの補助金としては、創業者向けは補助上限200万円、補助率3分の2であります。第二創業です。事業承継を契機に既存事業を廃業し、新分野に挑戦する等の第二創業。これは人件費、設備費、廃業登記や法手続、結構かなりのものを含めます。これは補助上限1,000万円、補助率2/3、まさに創業支援事業者、先ほど言った商工会や商工会議所というのは大体これに当たりますが、これに対しても上限1,000万円というものがございます。

このような内容を説明するのはなぜかといいますと、実を言うと全国で中小企業者というのは380万と言われております。彼ら、また、あるいは創業をまだしていない創業希望者の数を入れるとそれ以上になるともっと末が広がります。ただし、こういう手厚い国の補助、あるいは支援というものがあいながら、これがその380万社のうち知っているのは多分1割、2割、3割なのではないかと我々は思っています。それだけ知られていない。眠っている、要するにまだ100%有効に活用されているとは言いがたい支援策であろうかと思っています。こういうことがあることは、この場で皆さん、こういうことを是非知って是非帰っていただきたい。既に存知ご存知の方の方が多いかもしれません。これは創業・第二創業促進補助金の例でございます。

地域創業促進支援委託事業、これはいわゆる創業スクールや企業家の教育事業といったようなものも国として予算をつけて実施しております。この創業スクールというものは、岡山県みずからやっつけていらっしゃるものもありますし、この国の予算に基づいてやっつけていただいているものもございます。そういう意味では、もともと創業塾とか、創業スクールというものは地域に根差して作られたものもあれば、こういう国のイニシアティブに基づいて作られたものもあります。我々としては、どういう形であれ、この地域が一体となって地元の地域の創業希望者というのを支援していただくということを是非奨励していきたいと考えております。

この創業スクールの例なのですけれども、例えばこの中に多摩信用金庫という例が出てまいります。これはいわゆる地元の一信金さんでございますけれども、極めて熱心なところで私もこの間に着任してから、多摩信さんに関する噂話みたいのはちよくちよく耳にする。やはり多摩信さんは東京であるがゆえに都市銀がある意味

では幅を効かせているのでございますが、その中で危機意識があるのでしょうか。みずからの顧客を発掘するためにはどうすればいいか。それは創業というものを促進して、その未来の自分の顧客を育てていくということを1つの事業モデルにしていращやる。それは全く正しいのだらうと思います。なおかつ、それは地方でも同じように言える。先ほど申し上げたような石川県の例のように、地銀や小さな金融機関や県や市区町村、様々な資金機関というものが一致協力して、これはどうやっていけばいいかというものを考えていく必要がありますし、そういうものが既に始まっている。

今、創業については軽く触れました。もう1個、海外展開について触れさせていただきます。実はつい先日までございますが、TPPについて皆さんがニュースでご存知のとおり、大筋について合意をしたということになりました。農水省におかれては2日前、経産省におかれてはつい先日、昨日のことでございますけれども、TPP対策推進本部が設置されました。その中で大臣や副大臣、新しい林大臣の指示の重要な部分といいますか、指示のほとんどが中小企業対策でありました。中小企業を元気にしよう、中小企業を世界に出せ。我々としてもその命令、指示に基づいて今後まさに頑張っていく。汗をかいていく。できる、あらゆることをしていくと思っております。国のやっている海外展開、中小企業の海外展開に関する施策というのも実は結構メニューは多数あります。ただし、先ほど申し上げたとおり、こういうメニューがあることを知らない企業であったり、知らない企業者がほとんどです。

まず、海外展開の最初の段階、戦略づくり、この辺の段階から実際に代理店・バイヤー等の海外パートナー探し、商談・契約交渉、商談成立／法人登記、資金調達、このステップの4段階全てにわたって何らかの支援の措置というのは既にあります。それを活用する方法というのは、活用するためのツールは知っていれば準備されています。それは多少の要件もあるでしょう。そこは知恵を出せば乗り越えられるものがほとんどです。例えば先ほどいろいろな創業・第二創業補助金、これもツールはもう既にあります。でも、それは例えば採択の状況が、その補助金が実際支払われている状況はどうなっているか。競争が激しくて本当本当にキラキラなもののみが選別されているわけではない。どちらかというところ、そうでないものも、無理やり作っているものも実はあります。それだけ使われていない。熱意があつてキラキラなものを作れる人がいれば、ほぼ確実にもらえる補助金がそこにあると思っただいても僕は間違いはないと思っております。

こういったようなものを創業から新事業開発、あるいは販路開拓や海外展開に至るまで、国や中小機構や、それから、JETRO、または地元の商工会議所や商工

会に至るまで、またあるいは県の措置、市区町村の措置、ありとあらゆる支援措置というのはそこにある。それをつなげていくということがここにいらっしゃる弁護士の方々や商工会の方々やさまざまな方々が、これができれば日本の経済を多少なりとも元気にしていくということは可能なのではないかと思っています。

ここで弁護士の方々とこういう創業や海外展開とのかかわりについて一言お話ししたいと思っています。今日、実は、僕はホテル、このグランヴィアよりも少し南にある小さなホテルをとっていたのですけれども、それで朝一番に岡山県の女性向けの創業支援センターというのが近くにありまして、そこまで歩いてまいりました。歩くときに緑道がある西川という川沿いに歩いていて、本当にこの岡山というのはきれいなところだなと思っていました。西川を見ながら考えていたのですけれども、創業支援というものは、例えば川に笹の船を浮かべたとして、笹の船がだんだんと波を乗り越えて海まで到達するのを助けるようなものだなと。例えばそういう笹舟が流れる過程においていろいろな問題というのが生じます。例えば雇用、人を雇ったら、その人を雇ったときの保険、あるいは契約において契約で何か相手の悪意が介在したときに、そのために対応しなければいけない。言ってみれば、そういう法律的な問題というのは、その創業した企業が必ず遭遇する、あるいはそのリスクというものは必ず乗り越えなければいけないものがあります。

そういう意味で言えば、この弁護士の方々、法律家の方々というのは、この創業にとって不可欠なものであろうと思います。これはそういうことを是非言ってくれとも言われているわけですが、ただ、他方で僕の観点を1つさらにつけ加えさせていただきますと、実は先日、ゴルフに行き、そのとき銀行の方と一緒に同乗した。その銀行の方は年配の女性だったので、いわゆるMMFとか信託商品の販売をしている。大概、お客様は大体お金持ちの方々と、どちらかというが高齢の方々と預けに来る。預けに来て何か商品を買っていただく。オーストラリアMMFだったり、南アフリカMMFだったり、そこで衝撃的なことを耳にしたのですが、大体、この銀行の立場になると、銀行の支店で働いている人たちの成績というのは大体手数料収入ではかられる。ですから、売ったり買ったりしてもらわないと手数料にならないのである。

であるがゆえに、実を言うとMMFで儲かってもらっては困るのだ。儲かってもらって売ってくれないじゃないか。だから、MMFで値段が下がって1割ぐらいが損してしまった。これは売って、さらに買いかえる。手数料を稼ぐチャンスになるので、そっちの方がいいのだと。僕は何だ、それはと。僕がここで申し上げたいのは、それでは困る。起業者の方々と、小さな船を育てていくためには、小さな企業者の方々の信頼できるパートナーになってほしい。そうでなければ、この地域、あ



るいは日本経済全体として起業を増やしていくことはできないし、起業した方々を育てていくこともできない。ですから、弁護士の方々も、まず起業する人、起業する人々の潜在的なグループ、どうやったら彼らの信頼を勝ち得ていくことができるかということをも是非是非考えていただきたいと思います。彼らはまだ、多分、顧問料をそのまま払えたり、あるいは1時間当たりの相談料を払うのもためらう人がほとんどだと思います。そういう人たちにどうやって必要な支援を与えていくことができるかというものを多分考えていかなければいけないのだろうなど。中小企業庁としても、その点については今後念頭に置いて何か事業を企画していきたいと思っております。

本日は、ご清聴、ありがとうございました。(拍手)

**【樽本】** 和栗様、ありがとうございました。弁護士に対する激励の言葉と受けとめてまいりたいと思います。

続きましては、連携団体からの報告①といたしまして、日本政策金融公庫における創業支援のご報告をいただきます。ご報告いただきますのは、日本政策金融公庫国民生活事業中国創業支援センター所長、門野誠治様でございます。

それでは、門野様、よろしく願いいたします。

**【門野】** 皆さん、こんにちは。ただいまご紹介に預かりました、私、株式会社日本政策金融公庫国民生活事業中国創業支援センター所長の門野誠治と申します。先ほど中小企業庁の和栗課長から名前をよく間違われるという話がありましたが、私も同様に大体一発で当てられることはまずなくて、電話をすると、「カドノですが」と言いますと、大体カトノ、カトウさんですかとか、大体そういう話になります。漢字を書いてもらうようお願いすると、大体、門ではなくて角という字の角野を書いていただいたりとか、場合によっては「間」という字を書かれて間野という漢字を書かれたり、あと漢字をそのまま名刺をお渡しすると、大体モンノと読まれたりします。今日、私はカドノと読みますので、それだけお願いいたします。すみません。

本日は、このような会にお招きいただきまして、ありがとうございました。私の方から、日本政策金融公庫国民生活事業における創業支援というテーマでお話をさせていただきます。会社名が非常に長いので、以下、日本公庫という略称で呼ばせていただきますので、ご了解くださいませ。

まず、本日ご出席いただいている方々の中には、この日本政策金融公庫という組織を存知ご存知でない方もいらっしゃるかもしれませんので、簡単にご説明させていただきます。まず、設立が平成20年の10月1日になっております。以前は政府系金融機関と呼ばれる国の金融機関が幾つかございまして、そのうちの国民生活

金融公庫、農林漁業金融公庫、中小企業金融公庫、あと途中で離脱したのですが、国際協力銀行というところも設立時は一緒になっておりました。今はこの3つの旧政府系公庫が1つになって株式会社日本政策金融公庫という組織になっております。それぞれ事業が分かれておまして、国民生活事業、農林水産事業、中小企業事業という事業と、あと危機対応等円滑化業務という業務を行っております。

株式会社にはなるのですけれども、政府が100%出資をしておまして、銀行などの一般の金融機関を補完するという目的で国民生活の向上を目的としております。国の政策に基づいて固定金利で長期の融資制度によって、そういう金融支援を行っているという組織になっております。今、主にはこの3つの国民事業、農林事業、中小事業と分かれております。もともとの統合前にやっていた事業をそのまま中心にやっておまして、例えば私が所属しております国民生活事業においては、小口の事業資金の融資ですとか、あと創業支援によります地域の活性化支援、あとは国の教育ローンですとか、恩給、共済年金等を担保にした融資、こういったものをやっております。こちらの農林水産事業については、農林水産事業者向けの融資業務をやっておりますし、中小企業事業におきましては、同じ中小企業でも私どもは国民事業の方は小規模事業が中心になりまして、こちらはどちらかというともう少し大きな規模の中小事業に対して融資事業を行っているという形になっております。

次に、私が所属しておりますこの国民生活事業における融資の特徴ということで、もう少し詳しく説明させていただきますと、まず、取引先の企業数が全国で今約90万企業ございます。一企業当たりの平均融資残高が約700万円ということになっております。非常に小口の融資を中心にやっております。融資先の企業としましては、約9割が従業員数が9人以下の小規模企業、そのうちの7割が従業員としては4人以下の企業が大半を占めているという状況です。それと、融資の形態ですけれども、無担保融資が主体ということで、無担保融資の割合が約8割弱ということになっております。ちなみにですけれども、信用保証協会の保証は、利用はできないようになっております。本当

続きまして、今度は昨年度の創業企業への融資実績についてお話をさせていただきます。昨年度は日本全国で創業企業——創業企業の定義が創業前及び創業後1年以内の方を対象としております。昨年度の融資実績が年間で約2万6,000企業ございました。金額にしますと、約2,214億円ということになっております。これは3年連続で件数、金額とも増加をしている状況でございます。それと、最近は女性の社会進出が求められておりますけれども、そういったことを背景にしまして女性層への融資実績も、このうち5,000企業を超える融資実績となっております。

私どもの日本公庫の総合研究所というところがございまして、こちらが毎年「新規開業白書」というものを発行しているのですが、これの2014年度版によりますと、創業時点での平均従業者数というのが出ていまして、これが4.0人ということになっておりますので、単純に昨年度は約10万人の雇用を創出したと考えられております。

次に創業支援の取組についてご紹介させていただきます。まず、創業前の取り組み、創業時の取り組み、創業後の取り組みに分けてご紹介させていただきますと、まず、創業前の取り組みとしましては、例えば地方公共団体、商工会議所、商工会、中小企業ベンチャー・総合支援センター、最近ではあと民間の金融機関、こういったところと団体連携を進めておりまして、具体的な活動としては共催でセミナー等を開催して幅広く創業予定の方をサポートしているというところなんです。ちょうどここ岡山で近々こういうセミナーの開催予定がございましたので少しご紹介させていただければと思うのですが、先ほどお昼休憩のときに、お手元にこういったA4のペーパーを配らせていただいたかと思うのですが、ピンクっぽい色をしておりまして、女性のための起業家応援フォーラムというもの、これが女性起業家を対象としたセミナーの開催のご案内になっております。

11月4日になりますが、11月4日の13時30分から岡山商工会議所の1階大ホールで女性の起業家を対象としたフォーラムを行う予定になっております。こちらは共催機関として岡山県さんですとか、岡山県商工会議所連合会、岡山県商工会連合会、こういったところと共催で開催を行う予定になっております。起業をお考えの方の女性もしくは起業後の方でも結構なのですが、参加できる方は女性になっておりますけれども、起業に携わる支援機関の方や金融機関の方であれば男性の方も参加は可能となっております。まだお席に余裕がございまして、お近くの方でご興味がある方は是非参加いただければと思います。こういう形で起業家の支援をしているというところ。

今度、実際に創業時においてどういう支援をしているかといいますと、具体的には融資を行うことによって起業家を支援するという形になるのですが、例えば窓口にご相談に来たお客様、事業計画書を作ってこられるのですが、中には事業計画書の記載が甘いというか、事業化の見込みがそれだけ見ると少し乏しいような方も結構いらっしゃいますので、例えば相談の段階であれば担当者と一緒に実現可能性を高めるような計画のブラッシュアップを行ったり、実際にもうご融資のお申し込みをいただいた後であれば、何とかご融資に結びつけられるように計画と一緒に練り直したり、場合によっては少し時間をかけて、もう1回考え直してもらったりして何とか創業に、融資につながるような支援を行っております。

創業後の取り組みとしましては、いわゆるフォローアップの段階になるのですが、創業融資をした企業に対して定期的にフォローアップを行っております。フォローアップを行うことで、そういった企業の問題点を早期に解決することができるというところもありますし、あと、ビジネスマッチングというのもやっておりますので、例えば販路開拓にお困りの企業等であれば、そういった販売先のマッチングサービス、そういったところも行っております。そういった形で支援を行っております。創業支援の取組としまして、まず、全国152支店、これは全支店になりますけれども、こちらに創業サポートデスクというものを設置しております、そこで常時創業相談の対応をしております。

それに加えまして、ビジネスサポートプラザというものが、こちらは北海道と東北、仙台です。東京、名古屋、大阪、福岡、全国6カ所にこのビジネスサポートプラザを設けておりまして、土曜日や日曜日の休日相談にも対応しております。それで、昨年度は2,900件ぐらいの相談に対応させていただいたという実績です。それから、創業支援センター、私は今この広島にあります中国創業支援センターから来ておりますけれども、全国15カ所に創業支援センターを設けておりまして、地域の創業支援機関とのネットワークの構築ですとか、セミナーの開催、こういったことを行っております。

それからあと、電話での相談も対応しております。創業ホットラインというものを設けておりまして、これはこれから創業をお考えの方ですとか、創業して間もない方を対象として、さまざまなご相談に対して専門スタッフがお答えをするというようなサービスになっております。これはフリーダイヤルになっております。昨年度が大体1万6,000件ぐらい相談があったと聞いております。日本公庫といいますが、私どもの国民生活事業の創業のお客様というのがベンチャーというのの中にはあるのですが、大半は、すそ野の広い、スモールビジネスといえますか、そういったお客様が大半になっております。非常にすそ野の広い創業支援の取り組みを行っております。ただ、中には当事業を利用して将来的に上場したという会社も中にはございます。これで見ると12社ぐらいですか、今、2014年度は上場企業があったと聞いております。

それからもう一つ、特徴的な取り組みとしましては、ちょうど3年前から高校生を対象としましたビジネスプラングランプリというのをやっております、これが全国の高校生から何か新しいビジネスのアイデアを募集して、それをコンテストしていく。優勝者には表彰をするというようなものになっておりまして、今年度、第3回を行っております。ちょうど今行っております、実は先日、このエントリーの締め切りをしたところなのですが、今年度、参加高校数が264校で、エン

リー件数が2,333件ということで、昨年を上回るエントリーがございました。

この高校の学科別の内訳を見てみますと、商業系の高校が36%、それに続いて普通科系の高校からも34%のエントリーをいただいております。その次に多いのが農林水産系の高校で14%ということになっています。今、文部科学省が指定するスーパーグローバルハイスクールというのが全国にあるのですけれども、こちらからの応募も19校、現在来ているという状況になっております。いろいろなITを活用してとか、そういうプランも出てくるのですけれども、例えば地域の活性化を目指して、地域資源を活用して地域を盛り上げるような、そういう地域のことを考えた非常にすばらしいアイデアも多数出てきております。

続きまして、創業支援における金融機関の役割というところに移らせていただきます。こちらにも日本公庫の総合研究所が発行しております新規開業白書からのデータになるのですけれども、創業企業がこういった形で創業資金を調達していたかというところなのですが、6割ぐらいの企業が金融機関から資金を調達しております。自己資金は大体25%、4分の1前後ぐらいですね。ですので、金融機関からの借入で創業している企業が大半を占めているという状況でございます。これがおもしろいデータがありまして、金融機関借入と売り上げとの関係なのですけれども、これ、左がゼロ%とかというのは、金融機関から借入をした割合をあらわしています。一番上はゼロ%ですから借入をしないで創業した方、ここは50%未満借入をした方、これは50%以上100%未満借入。100%というのは全額借入で創業した方。

1年後の売り上げの状況がここの増加傾向、横ばい、減少傾向とあるのですけれども、全額借入した方というのは、一番業績が悪くなっているのですけれども、意外とここの借入を半分以上したという企業、ここの業績が非常に売り上げだけ見ますと増加しているということで、借入をしないで創業した企業に比べると1年後の業績がすぐれているというおもしろい結果が出ております。この理由としては、3点考えられます。まず、借入をするということは、当然、金融機関が事業計画を確認しますし、実現可能性等を判断した上で融資する、しないの結論を出していますので、金融機関のそういった審査をクリアして創業するということで実現可能性が高まっているというところが1つ考えられます。

それから、当然、借入をすると、それに見合った金利、返済をしないといけませんので、それを上回るだけの投資をしないといけません。要は売り上げを上げて回収をしないといけませんので、そういった意欲にもつながっているというのが2点目です。それから、金融機関が融資をした後というのは、必ずフォローアップをしておりますので、そのフォローアップの中で、例えば企業

が抱える問題点、そういったものを早期に把握して一緒に解決策を考えていける。場合によっては、そういう取引先を開拓したり、そういう支援もできるということで、借入をした企業の方が結果的には業績がよくなっているということは考えられます。

次に、これが創業時の苦労というところなのですが、創業した企業が創業前、創業後、どういったことに苦労したかというデータにはなっているのですが、一番多いのは、この資金繰り、資金調達のところ。次に多いのが販路、顧客の開拓というところ、その次に多いのが法務、財務、税務の知識不足、こういったところが創業した企業の悩みの大きなところを占めている状況になっております。そうするとやっぱり、金融機関として求められる役割としては、まずこの資金繰りのところ、資金繰り、資金調達、融資によって支援をしていく。もしくはビジネスマッチングサービスによって販路開拓の支援をしていく。こういったところが金融機関に求められる役割だと考えられます。

ここでスライドを終わりますので、最後に創業支援における弁護士、弁護士会への期待について簡単に私の方からお話をさせていただきます。創業時におきましては、例えば許認可の問題ですとか、雇用に関する契約の問題、賃貸借契約の問題、取引契約の問題、さまざまな契約行為が発生します。当然、そこには法律が絡んでくるかと思えますけれども、実際に特に私どもの方に相談に来られるお客様については、そういった法律問題については、そもそも意識していないという方がやはり大半を占めております。仮に意識していたとしても、なかなかどこに相談していいかわからない。いきなり弁護士の先生方に相談するにはやっぱり敷居も高いですし、費用面の不安もあります。そういったところでリスクを意識しながらも、まずは創業してしまうという企業もたくさんあるかと思えます。

実際にその状態で創業してしまうと、後々、今度、トラブルが発生したときの場合によっては取り返しがつかないような事態になってしまうケースもあります。実際にそれで私どもの取引先でだめになった会社というのも見えてきております。そうするとやはり創業の段階で、そういうリスク、こういった法的リスクが発生するのか、そういったものをできる限り洗い出しして、最低限押さえておくべきことは押さえておく。予防と言ったらいいのかあれですけれども、そういった予防することによって創業を支援する。創業段階でそういった予防をするというのが弁護士の先生方にやっていただきたい役割かなと私は考えております。

先ほど創業時の苦労の中には3番目のところですか、法務、税務、財務に対する知識不足という創業者の悩みもございますので、当然、そういった法務面に対しての不安とか、お困りのことというのはありますので、そこは弁護士先生方への期待、

ニーズというところにつながってきているかと思います。今、日本弁護士連合会の方で、ひまわりほっとダイヤルというものを設けておられまして、中小企業に対する経営相談体制を設けていらっしゃるかと思いますがけれども、まだまだ周知していく余地というのはあるかと思いますが、引き続きこういう非常にすばらしい取り組みにつきましては、周知を進めていただきたいと思います。やはり創業者、これから創業する方がいきなり弁護士の先生方に直接相談に行くということはなかなか少ないのではないかと思います。

大半の方は例えば商工会議所、商工会ですとか、中小企業支援センター、そういったところにまずは相談に行って、そこからそういう専門の弁護士の先生を紹介していただく、そういうパターンが非常に多いのかなと思います。ですからこそ、今後はそういった地域の支援機関ですとか、創業支援ネットワーク、そういったところとどんどん連携をしていただいて、例えば創業相談会ですとか、創業塾、そういったところに是非講師としてご参加いただいて、創業者に対して創業するときにはこれだけ法的リスク、本当は考えないといけない問題がたくさんあるんだよということを是非周知していただきたいと思います。先ほど午前中の講座でコンプライアンスチェックシートの話がありましたけれども、ああいった形で創業者にそういった気づきを与えるというのも非常に大事な取り組みかと思いますので、そこは是非進めていただきたいと思います。

最後に、ちょうど私ども日本政策金融公庫が平成23年4月ですか、日本弁護士連合会様と中小企業支援に関する覚書の締結をさせていただいております。それ以降、創業支援に関して例えば福岡の弁護士様とは10月から定例の相談会であるとか、そういう取り組みも始まっているようですけれども、まだまだこれから一緒に何かやっていけることはあるかと思います。例えば定例相談会をさせていただくとか、もしくは創業相談者からそういった法律的な相談があったときに弁護士の先生にお取り次ぎができるような取り次ぎ制度を設けていただくとか、もしくは先ほどのコンプライアンスチェックシートですけれども、私どもの相談者に是非やっていただいて、例えばチェックがたくさん入った人は弁護士の先生に行って相談してきなさいと言えるような何か体制ができるといい関係ができるかなと思います。

すみません、拙い説明で申しわけございませんでしたが、以上で日本政策金融公庫の方からの説明を終わらせていただきます。ご清聴、どうもありがとうございました。(拍手)

**【樽本】** ありがとうございます。日本政策金融公庫における創業支援と、それから、弁護士との連携ということで門野誠治様よりお話をいただきました。ありがとうございます。

続きまして、連携団体からの報告②といたしまして、「岡山県における創業と創業支援の状況」について、公益財団法人岡山県産業振興財団理事長、三宅昇様よりご報告をいただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

【三宅】 皆さん、こんにちは。ご紹介いただきました三宅でございます。冒頭にしゃべられました中企庁の和栗課長、それから、先ほどの門野センター長のようにな前は絶対に間違われません。岡山県産業振興財団というのは、岡山県の全域をサービス対象とする総合的産業支援機関ということでございまして、総合的というのは企業の方々の成長ステージに合わせて創業から成長される、経営革新をされる、経営改善、あるいは事業の再生とか、事業の引き継ぎとか、そういったところまで全般の支援業務に携わらせていただいているということでございます。そのうち、今日は創業に関しましてのご報告ということでさせていただきます。

いきなり何なのですけれども、今日、私、最後、ラストバッターで、もう既に午前中からいろいろな弁護士の方のご説明やら、中企庁からのご説明やらあって、私のしゃべろうとしていることのかなりの部分はもう既にしゃべられてしまいましたので、どうしようかなと思っているのですけれども、いつも創業者の皆さんにはちゃんと準備をしておけ、事業計画とか要るだろう、周りの様子をよく見ろと指導しているおまえが何だというようなことなのですが、重複は少しご勘弁をいただいていることですが、これは和栗課長がしゃべられましたけれども、この数字というのは本当はよくわからないので、日本のデータとアメリカ、イギリスのデータは少し調査の性質が違いますので、日本のは雇用関係が成立している事業者の数ということでございます。しかし、明らかに低いということです。

これもしゃべられましたのでやめますけれども、開廃業につきましては、岡山の様子というのを赤枠で囲んでおりますけれども、岡山、あまり芳しいものではないということでございます。これの方がわかりやすいのですけれども、都道府県別に見ると結構、なだらかなラインのように見えますけれども、開業トップの沖縄と最下位の新潟と比べると倍半以上違う。国内でも結構違うのかなというような状況になってございます。

これは事業所が最近どれぐらい減っているかということでございまして、経済の国勢調査と言われる経済センサスというのが始まりましたけれども、予備調査の時点の平成21年7月の段階、それから、本調査が24年の2月1日基準日でありましたけれども、そのおよそ2年半の間にどうなったか。

平成24年の2月段階で570万事業所が国内にあるのですけれども、そのうち2年半前から生き残っているのは530万で、右上を見ていただいて、新設、2年半の間に新設事業所という単位で新設が44万、逆に廃業してしまったという事業



所が111万あるという、そういった状況でございまして、下へ見ていただいて業種別で見ますと、少し色をつけておりますけれども、新設、廃業ともに多いのは卸、小売業でありますとか、宿泊、飲食サービス業でありますとか、新設が多いのは、3番目は医療、福祉。廃業の方は建設業、そういった形になっております。岡山県、ほぼ国の状況と同じだということでご理解をいただければと思います。これは業種別に見まして、左半分が、黄色い表が開業率、その業種についての開業率、右、オレンジ色の方が廃業率ですけれども、上から下までどれも、どの業種についても廃業が多い。比較的医療、福祉があまり差がないなということでございます。岡山県の様子も同じような傾向であります。

ここからが開業に関しまして、どういう方がどういう形で起業をされているのか、どんな悩みを抱えられておられるのかという話になりますけれども、起業のパターンということでは、一番左の帯、半数ぐらいは前職で勤務していた企業を退職されて、その企業とは関係を持たない形で起業をしたということで、脱サラ創業というのが半分。その右というのは、前職で勤務していた企業を退職したが、その企業との関係を保ちつつ独立ということで、スピナウトと言っているのでしょうか、そういった方もかなりいらっしゃる。女性に関して言えば、一番右にございますけれども、勤務経験がない方が独自に起業するというのがほかと比べると多いという状況となっております。起業の形態で言えば圧倒的に、4分の3は個人事業、個人企業ということで、特に女性はその割合が高いという形になってございます。

これがこの次のスライドと2枚で課題ということで整理した、調査したアンケート結果ですけれども、これは起業を準備されている方がどんな課題を抱えられているかということで、こちらについて言えば一番左の経営知識一般の習得、その右の専門知識、技術の習得。そして資金、お金の話ということでございます。次は、これは実際、起業をされた方が直面した課題。こちらのほうは、なぜか「特にない」というのが先ほどと比べると多いのですけれども、左から順に言うと、やっぱり経営知識一般の習得ということで悩んだということ。さっきの前のグラフと比べていただくと、2番手に販売先というのが出てまいりますので、思いどおりに、考えていたとおりに売れないのだなというのが悩みの2番目に出てくるという、そういった状況でございます。

ここからが弁護士の皆様と少しずつ関係のあるデータになりますけれども、1つは、これは「はい」「いいえ」という答えですけれども、起業をするに当たって相談する、その際に抵抗感があったか、抵抗があったかという問いに対する答えでございまして、結構、3割近くの方は「抵抗を感じた」。特に若者、女性はその率が高いということでございます。どうしてかなということで、一番多い相談しにくいとい

う理由でございますけれども、自分が事業を起こす、企業家、経営者としての能力でありますかとか、あるいは素養を否定されるのではないか、不安だということ。それから、2つ目は相談しても結局満足のいく答えが得られないと思っているということが多いようでございます。この辺、やっぱりそもそも相談しやすい環境というのは行政にしろ、我々にしろ作作らんといかんかなということでございます。

次が意外な部分もあるのですけれども、誰に相談するかという相談相手に関しましては、一番多いのが一番右の「相談する相手はいなかった」。これは起業した方に対する調査でございますけれども、ということございまして、相談できないということで、十分、まだまだその体制が整備されていない、もっと整備しないといけないということかなと思います。左から順番に相談相手を見てみますと、家族、親戚、その次に先輩起業家というのがありまして、特にここというのは重要かなと。いろいろな先輩として体験に基づいたアドバイスというのができますので、こういったところはもっともっとよく活用しないといけないのかなと思っています。意外なのは、相談相手としてはグッとパーセンテージが下がりまして、例えば経営コンサルの方、あるいは税理士の方、会計士さんについても、その相談相手になっているという例は決して多くないということ。弁護士さんというのは、どこにも出てきません。

今日、午前中にも話がありましたけれども、専門家を探すというのは必要なものでしょうけれども、それはやっぱりご自分に合った専門家でないとなかなか相談しにくい、続けにくいということもありますので、そういう自分に合った相談しやすい方というのをどうやって見つけられるか、そういう体制を作作る必要があるのかなと思います。それから、先輩起業家というのが非常にメンターとして大切なということで、そういった方が後輩を指導する、そういった仕組みも要るのかなとか、専門家と起業家、創業者をうまく引っつけるような、そういう取り組みが要るのかなと思います。

これは恐ろしい数字でございます、開業の準備で、あなたは事業計画書を作りましたかという質問に対して、作作っていないという方が4分の3。特に小さく創業している方については、ものすごく計画なんか作作っていないよと。事業規模が小さいからとか、自己資金だけでやるからというようなこともあって、なかなか作りするような創業時の準備ということでございます。

データはこれが最後になりますけれども、何が阻害要因、ボトルネックになって創業していないのということを準備者、準備段階の方に聞いた答えがこれでございますけれども、いろいろな不安要素があるのでしょうけれども、赤で囲んだ3つぐらいで、この中にも法務に関する助言という項目もございまして、是非とも弁護士

さんの出番はあるのかなと感じております。

ここからは、もう既にお話がありましたけれども、行政として、あるいはそのほかの公的機関が今は随分創業支援メニューをたくさん用意しております。そのあたりをずらっと羅列する形でご紹介をしようと思いたすけれども、岡山県で例えばどんな支援メニューがどこでやられているかというのを取り出してみましても、まず、開業資金についてもこれだけ準備されているというか、用意があるということ。昨今、また補助金というの、国の大型補助金もあつたりしますけれども、補助金、助成金も、岡山県内だけでもこれだけある。市町村も用意されているということ。相談、アドバイスに乗れる体制もたくさんできているということ。これは施設、インキュベーターでありますとか、貸しオフィス、こういったものも随分あちこちで増えております。それから、研修、もちろんセミナー、こういったものも山のようにあるということでごさいます、情報の提供というのもあります。

そういう中で我々の財団の方では、どういったことをやっているのかなというのを、これはあまり詳しくはご説明をいたしませんけれども、補助金関係の仕事もやらせていただいております。何十件、何十人もの創業者の方にご支援を差し上げている。セミナーもやっています。それから、下はベンチャーの方に投資、あるいは融資、その出会いの場、マッチングの場を提供するような、そういったことも10年以上前からやっているということです。1つ弁護士さんにかかわることで事例として申し上げたいのは、私どもの方でこういったデータベース、専門家NAV Iというのを持っていてごさいます、このシステムというのは、オンライン上でいつでも経営の課題、あるいは悩みが相談いただけるという、そういった仕組みなのですが、残念ながらまだいろいろな士業の方の中でも弁護士さんというのは登録が極めて少ないという状況です。

それからもう一つ、具体例といたしまして私どもの財団でやっているいろいろな支援メニューの中で、例えば昨年度、個別の相談をいただいたその中で、中身はどんなだったかということですが、全体の相談件数1,000件超のうち創業に関するものがかなりあります。132。しかし、中身として弁護士さんにかかわるような案件というのは、右の表で5ということで極めてまだまだ少ないというのが状況となっております。

ここからが今日お話をいただいております創業者が弁護士さんにどうかかわっていただきたいかということでしゃべれということだったので、創業にはいろいろなものが要る。人、物、金、情報、あるのですが、あえて4つに絞って言えば、1つ、ちゃんとした事業計画ですよねと。それから、もちろんお金ですね。それから、3番目がお客様というか、顧客の開拓といえますか、それが3つ

目。そして4つ目というのは、信頼ができる相談相手だと思います。

これがあえて言えば創業に際して是非とも必要なもの、その4つ目の信頼できる相談相手ということで、ここから先はそれに限定して弁護士さんとの絡みでお話をいたしますけれども、さっき言った4要素というのは、全部不足していると言えば不足しているのですけれども、とりわけ信頼できる相談相手ということで言えば、創業者の大半というのは、もちろん素人というか、新しいことにぶち当たるという方々です。例えば営業の許認可、あるいは届出なりの手続が必要であるとか、あるいは定款を作りますとか、それから、社内規定を作りますとか、あるいは取引先との契約を結びますとか、そのほとんどが初めてという方が多いということで、そういう中で、もちろん創業者、仲間が多少いるにしても、大企業であるとか、あるいは中堅企業と比べて絶対的に法務についてはそんな部署というか、できる人はいないと思った方がいいのかなということでもあります。

では、そういうところ、そういう現状でどうするのかなということで、例えば契約って一体何なのだとか、あるいは口約束でどんなトラブルが起こるのかとか、あるいは人を雇用する、雇う際には何が必要なのだとか、そういったこと、それぞれ法令に基づいて行う必要があるということなのですから、いろいろなトラブルが、多分、わからずやって、トラブルに至るといのが非常に多いということがございます。それをなろうことならトラブルに至る前、事前に回避する、そういうアドバイスができるのは弁護士さんかなということで、お金もない、あるいは知識もない、そういった創業者のための既存企業とか、既に顧問契約を結ばれている企業さんに対するものとは少し違う、お金もない、知識もない、そういった方向けのサポートのシステムというのを是非お作りいただき、創業者の応援をしていただきたいということでございます。

最後の弁護士さんによる創業者向けの支援ということでもありますけれども、具体的にその中身というよりも、是非創業者に向き合う姿勢というか、そういうあたりからまずスタートしていただけたらなということで、何回も話に出ていますけれども、創業者の方、一般の方というのは想像している以上に弁護士さん、弁護士事務所というのは敷居が高いと思っておられるはずです。例えば弁護士会として、その敷居をどうしたら下げられるかという、そういった取り組みとか、あるいは気軽な相談体制とか、そういったものをお作りいただく。そして、個々の弁護士さんについては、皆さんの支援を必要とされている方は明らかにたくさんいらっしゃるということです。弁護士さんの側から歩み寄る、そういうことをスタートさせていただきたいなということです。

先ほどの我々の専門家NAV Iへの登録もしかり、やや我田引水ですけれども、

さらにはさっきお示した我々とか、行政とか、金融機関さんとかがやられる支援メニューというのは本当に山のようにあります。その中で例えば研修とかセミナー、こういったところには、ある意味押しかけて行ってまで話を聞くとか、あるいは相談相手になるとか、そういうアクションというのがあったらいいかなと思います。そして、いろいろな異業種の交流の会とか、創業者の方が集まる会というのはそれ以外にもたくさんあって、アンテナを張りめぐらせれば、いろいろな会に行き当たると思います。そういったところには是非しっかり出向いて行かれて、指導するとか、何か教えるとかいうのではなくて、まずはそういった創業者の方との交流から始めていただいて、人間関係とか、ネットワークを構築するというか、そういった形からスタートしていただいて、そして本業、ビジネスに関する支援ということにつなげていっていただけたらなと思っております。

もう少し言いたいことはあったのですが、この後、パネルディスカッションでも話をさせていただきますので、その際に生々しい話も含めてまたさせていただきます。ご清聴、ありがとうございました。(拍手)

**【樽本】** 三宅様、ありがとうございました。岡山県における創業と創業支援の状況、それから、弁護士へのメッセージということをいただきました。ありがとうございます。

次に、パネルディスカッションに参りますが、その前に休憩時間をとらせていただきます。休憩は10分程度を予定しております。先ほどから何度かお願いしておりますけれども、配付資料の中に質問・意見用紙、アンケート用紙がございます。パネルディスカッションの登壇者の皆さんにご意見、質問等ございましたら、是非そちらにお書きいただきまして回収箱の方にお入れください。ご協力をよろしくお願いいたします。

( 休 憩 )

**【樽本】** 時間になりましたので、パネルディスカッションに移らせていただきます。創業における弁護士の活用ということで、コーディネーター、パネリストのご紹介をいたします。コーディネーターは岡山弁護士会会員の横田亮弁護士です。

**【横田】** よろしく申し上げます。

**【樽本】** パネリストの方、順にご紹介いたします。先ほどお話しいただきました三宅昇様。門野誠治様。

**【門野】** よろしく申し上げます。

**【樽本】** それから、岡山商工会議所中小企業・地域振興部長の須々木敏彦様。

**【須々木】** よろしく申し上げます。

**【樽本】** 株式会社シーズ代表取締役、平川清高様。

【平川】 よろしくお願ひします。

【樽本】 兵庫県弁護士会所属、柿沼太一弁護士。

【柿沼】 よろしくお願ひします。

【樽本】 大阪弁護士会所属弁護士、中澤未生子弁護士です。

【中澤】 よろしくお願ひいたします。

【樽本】 それでは、マイクをコーディネーターの横田弁護士にお渡しいたします。よろしくお願ひいたします。

【横田】 それでは、パネルディスカッションに入らせていただきます。パネリストの経歴の詳細等はペーパーにしてございますのでごらんください。大体どのようなルートでパネリストをお願いしたかということがおわかりいただけるかと思ひます。ちなみに、向かって左側のこちらは、岡山商工会議所中小企業育成振興課の関係でお招きしております。

それでは、まず、これまで創業にかかわってきた弁護士が、西日本ではあちら側におられる大阪の中澤弁護士、それから、神戸の柿沼弁護士を含めても限られた存在と言わざるを得ない実態があると思ひます。そこで、今日お見えになっている方は弁護士の方が多そうです。ということで、まず、創業の実態について平川さんの創業体験を教へていただきたいと思っております。まず、自分で創業しようと思へたきっかけは何だったのでしょか。

【平川】 シーズの平川でございます。よろしくお願ひいたします。創業のきっかけとなったのはなぜかといひますと、たまたま私の友人が社長の息が多かったものですから、その彼らと一緒に遊んでいて、たまたま大学のときに普通に就活をしたのですけれども、そのときに就活で就職する先を聞いたら、ちゃんとレールが敷かれていて社長になるための就職をしていくということだったので、うん、こいつらにできるなら俺もできるだろうということで、学生のころから、いつかは創業したいなと思っております。そんな単純なきっかけでございます。

それもあわせて、昨日、皆さん方といろいろお話をしてましたら、私、一応、創業者ということでは呼ばれているのですけれども、ここにいらっしゃる皆さん、そもそも創業なされているということで弁護士の先生方も独立するとか、そういうきっかけで、どういったきっかけがあるかわかりませんが、多分、何か共通点はあるのかなと思っております。

【横田】 ありがとうございます。

起業を大学生のころに考へて、それで就職して何年ぐらいたって具体的に起業に動かれたのでしたか。

【平川】 起業したのが、22歳で社会人になりまして29歳ですから7年半後

に起業いたしました。

【横田】 どのようなスタートだったのですか。

【平川】 もともとは起業したいなというのが若い頃からあったのですが、とはいえども、仕事をしていると忙しいものですから、そちらに没頭しておりました。たまたま後輩が入社してきて、その彼といつか独立できたらいいねみたいな話をしていましたら、その彼がある日突然やめまして、平川さんにいろいろ夢を語っていたのだけれども、煮え切らない先輩は嫌いですと言って辞表をいきなり出しまして、その彼がやめたものですから責任を取ろうということで、私も2週間後に辞表を出したというようなバタバタでございました。

【横田】 それでは、起業に当たって不安とかいろいろ考えたりしなかったですか。

【平川】 あまり悩む暇がなくて、日付で言ったら8月2日にその彼が辞表を出して、私が出したのがお盆前の8月14日に出しまして、その2週間後には有限会社ができたといいスピード創業でございましたので、何か悩む暇もなく今に至っているというのが実情です。

【横田】 今から考えれば怖いことばかりなのですが、例えば従業員とか開業資金とかどうされたのですか。

【平川】 先ほど三宅理事長もおっしゃっていましたが、4分の3がノープランで独立するということで、その4分の3の人間なのですけれども、開業資金も何もなくて、全くゼロで始めたのですけれども、やると決めたらやるしかないので、まず父親に連絡をして、ごめん、資本金300万要るんだけれども、お願いしますと言ったら、出世払いということで、よし、取りに来いということになりました。

それとあと貯金が70万円あったものですから70万円と、冒頭申し上げた友達が社長の息子でしたので、事務機屋の息子がいたり、友達で車屋のやつがいたりしまして、コピー機あげるよとか、軽を1台あげるよとかいうので、何かわらしべ長者のように創業をスタートしたというのが現状です。

【横田】 不安は本当本当に感じませんでしたか。後から考えたらどうですか。

【平川】 今考えたら怖くてできないですね。よく創業したなというのが今の気持ちでございます。後戻りはできませんけれども、とはいえども後輩の皆様方、どんどん育ってくるといいなと思っています。

【横田】 何か打ち合わせでは、いきなり新卒採用されたとか。

【平川】 そうですね。皆様のお手元にある資料をごらんいただいたらわかると思うのですが、私の会社はいわゆるリクルートの会社でございまして、人の

採用と人の教育とか会社の仕組みづくりをさせてもらっているのですけれども、新卒採用をしませんかという営業をずっとしていたものですから、会社って新卒採用するものだろうと思って、いきなり、さっき言った370万円しかないのに新卒採用をやり始めたという経緯がございます。

【横田】 お仕事がその方たちは続かれたのですか。

【平川】 はい。創業当時、私、1人でやるつもりがなぜか間違っって前職から3人くっついてきまして、4人で創業したのですけれども、370万しかないわけですから、いつまで続くのだろうと思っていたのですが、やはり案の定、1人やめ、2人やめということで、1年ちょっとで全員やめましたね。

【横田】 それでも3年、5年と創業者が続かない中で平川さんが今まで続いてきたのは、なぜだと考えられますか。

【平川】 今考えると計画とかいろいろ立てて準備をしてちゃんとすればよかったなと思っているのですけれども、創業前に決まっていたのは社名ぐらいで、社名は3年前から決まっていました。それぐらいで、あとは何かというと、お客様もそうですし、周りの知り合いもそうですし、やっぱり人に恵まれていたかなと思っています。でも、一番はやはり、お客様がいらっしゃったというのが一番ですかね。

【横田】 そのお客様とかは戦略を立ててされていたのですか。

【平川】 全くございません。全くノープラン、4分の3のうちのノープランの人間ですので、お客様に関して全くノープランですが、とにかく1社、1社訪問させていただいて、何とかサポートいただいたというのが実情です。

【横田】 これはしなくてよかったとか、して失敗したとか、そういうことはありますか。

【平川】 創業当時？

【横田】 というよりは、大体このシンポジウムは先ほどの産業競争力強化法での支援の対象としての創業してから5年までのプランにしておりますが、そのころで何か例えばiモードを使って事業をされた経験とか伺いましたが。

【平川】 とにかく創業当時は何でもいいから仕事をしようといったことで、変な仕事はしていないと思うのですけれども、当時、一番大きかった失敗で、今、皆さんスマホとかインターネットで何とかするというのは当たり前の話なのですけれども、西暦2000年ころ、いわゆるiモードが出始めて、携帯電話がなぜかインターネットにつながってしまう。何だ、これはみたいなきに、求人会社ですからインターネット上で学生さんがアルバイトを探せるというサイトを作ってしまった。ところが、そのころですから、誰も使ってくれないですね。システム投資、300万円ほど使いましたけれども、あえなく1年ちょっとで閉鎖といったことで、



その300万、大きかったなと今反省をしております。

【横田】 ただ、見方を変えれば、退却の時期を間違わなかったとか、そういうふうにも取れます。

【平川】 そうですね。

【横田】 結局、リスクヘッジの大切さというふうに向ってよろしいですか。

【平川】 はい。

【横田】 では、平川さん、ありがとうございました。

【平川】 ありがとうございました。

【横田】 商工会議所の中小企業・地域振興部の立場としてご指導された観点から、須々木さん、いかがなご感想をお持ちでしょうか。

【須々木】 先ほど平川さんから創業時のお話の中で、準備不足もあり、いろいろとご苦労された面もあろうかなと思われます。平川さんの場合、結果的に創業に成功し、現在では順調に事業が進み、拡大もされておられる成功事例であります。創業者の中には創業から数年、短い人では1年で廃業された方もいらっしゃいます。創業者の方で創業を目指す方は、創業の資金や計画などの準備をしっかりとすることが最も重要だと私は思います。

【横田】 ありがとうございます。今までの話で商工会議所の創業支援体制というのがまだ出てきておりませんので、この辺について特色を教えてくださいませんか。

【須々木】 岡山商工会議所では商工会議所ビル1階の中小企業・地域振興部の部署にて創業の支援を行っております。創業の支援の方は創業担当者と専門家が事業計画、資金計画の作成や資金調達等の創業の支援を行うとともに、創業後のフォローアップ支援まで、創業全般の相談に無料で対応しております。また、創業の知識習得のための創業スクールや創業者同士による情報交換、ネットワークづくりの創業者交流会なども開催しております。創業を目指す方は、是非とも商工会議所の方で様々な創業支援についてご利用いただきたいと思っています。

【横田】 その専門家相談員を私は現在担当しております、その中には創業に関する相談も多少ありまして、少しずつ感覚がつかめつつあります。角度の違いかなど。地域の発展のために商工会議所があるということで、大体ここまでの話と創業者の特色とかはやはり同じ感じでしょうか、数字的に見れば。

【須々木】 はい。私ども岡山商工会議所におけます創業の実態につきましては、昨年度154名の創業を目指す方の相談に対応しております。創業相談者の男女比は154名のうち男性が117名、女性が37名、年齢では30から54歳までの相談者が77%で最も多くを占め、29歳までが15%、55歳以上が8%となっ

ております。そのうち昨年度は実際に52名が創業を達成し、そのうち男性が39名、女性が13名となっております。

【横田】 そうしてみると、平川さんなどは本当ピークの年齢での創業ということになります。業種ではやはりサービス業や飲食とかが商工会議所では多いのでしょうか。

【須々木】 はい。業種では整体、エステ、理美容等のサービス業が38%、次いで居酒屋、食堂、カフェ等の飲食業が27%。アパレル、雑貨等の小売業が21%となっております。相談につきましては、事業計画作成、次に資金計画作成、そして資金調達、創業補助金、販路開拓、従業員採用などの相談が多い状況であります。

【横田】 政策金融公庫と比べて商工会議所の創業に当たってのご指導の内容というのはどんなのでしょうか。やはり同じように事業計画をされるのだと思うのですが、商工会議所として特に強調したい点をお願いします。

【須々木】 まず、私どもの創業相談に当たって、創業を目指す事業が事業として成り立つものかどうかということから、創業する事業や創業相談者の経験、そして店舗などを出す場合、立地条件など詳しく聞き、事業性を上げるために事業自体の変更や他社との差別化を図り、競争力のある特色や個性を出すアドバイスを行うように心がけています。

【横田】 資金について言えば、やはり皆さん開業を急がれる傾向があるようなことが門野さんのお話とかからも伺うのですが、やはり無理してまで創業させようとは思わないのではないかと思うのですが。

【須々木】 はい。そうですね。自己資金についても同様に詳しく聞きまして、自己資金が極端に少ない場合は自己資金が準備できるまで創業を遅らせるアドバイスを行う場合もあります。次に資金計画を含めた事業計画作成を必ず行ってもらっています。作成に当たっては、専門家と一緒にアドバイスをしながら計画の精度を上げることが心をかけております。

【横田】 実はこの資金計画がどう法務とかかわるかというのは、後ほど門野さんとのやりとりで予定しているのですが、須々木さん、法務に関する相談については、創業から何年目ぐらいの段階で気づかれる傾向がありますか。

【須々木】 この質問につきましては答えづらいのですが、法務に関する相談は業種によってさまざまで、一概に創業から何年とは言い難いです。一般的には法務相談は創業時には少ない傾向にありまして、創業後に債権回収とか、クレーム対応などの法務相談がございます。創業時においては、例えば独立開業する場合の取引先について、前に勤めていた会社とのトラブルになりやすいということが私どもの相談でもありますので、事前に前勤務会社との取り決めなどを弁護士さんと

相談しておくことも必要かと思われます。

【横田】 いずれやはり産業競争力強化法の支援、5年のうちで、いずれこういう問題に当たるものだと思っております。そこに気づきの機会が早く持てることが大事なのではないかと思っております。

続きまして、門野さんにお伺いしたいのですが、公庫さんでも先ほどお話を聞いていたら、やはり商工会議所と同じ傾向にある。それから、ベンチャーに関しては先ほど伺ったとおりとしますが、今日、資料としていただいている中に創業の手引というものがございます。これをどのように活用されているか、それを教えてください。

【門野】 まず、創業の手引につきましてですが、実際、窓口にご相談に来られる方、事業計画を作ってきていただける方が本当は望ましいのですけれども、中には事業計画を全く作らず、まずは先輩ですとか知人に公庫の窓口に行ってみろ——日本政策金融公庫、名前が長いので公庫という名称を使わせていただきます。公庫の窓口に行っごらんというような、そういうアドバイスを聞いてとりあえず来てみたという方が非常に多いんですね。

ですから、窓口に来られた段階では、それこそさっき4分の3がノープランという話でしたけれども、計画書自体何も作っていない、そういう方が非常に多いです。そういったときに公庫の所定の書式の中に創業計画書という用紙がございますので、そちらをお渡しして、この創業の手引の中には、一応、創業に関する創業計画書の作成の方法ですとか、あとは許認可が必要な場合であればどういったところに相談に行ったらいいとか、そういったことは幅広く記載されておりますので、こういったものを説明しながら計画書の作り方などについてアドバイスをしております。

【横田】 この創業の手引を見て許認可に関することは必ずクリアされるようには書かれてあるのですが、それ以外に一般的な法務の指導とか意識はどんな感じですか。

【門野】 確かに許認可に関しては許可事業者であれば許可がないと融資対象になりませんので、そこは必ず確認はしております。ただ、それ以外の例えば雇用契約ですとか、取引契約とか、そういったいわゆる契約行為、その他コンプライアンス体制の実施状況とか、そういったものについては特にアドバイスはしていないというのが現状でございます。

【横田】 実はこの点につきましては、門野さんの前任者の方からは、この創業の手引に今後どのようなことを弁護士として書き込める提案ができるか、そこがまさにこの分科会の課題であるというようなご指摘を受けております。

続きまして、財団の三宅理事長にお伺いしたいことなのですが、先ほどのデータ

の話で言えば、本当に法務に関することは稀という感じですが、今の現状について率直にどのようにお思いでしょうか。

【三宅】 さっきお示したデータ、それとそれ以外の我々が今やっている支援メニューで、何人もの方にご相談に来ていただいているのですけれども、実は、もちろん全部を我々が把握しているわけではなくて、多分、創業者のうちの数%ぐらいしか我々のところへ来ていないということで、しかも、来ておられる方の中でどんな相談内容かという、それは少し生々しいというか、補助金を取りたいんだけど、どうしたらいいのとか、それから、支援の制度を教えてよとかいうような話が大半というか、多いのが現状で、横田先生が言われたように法務に関するお話というのは極めて少ないということで、しかも、我々の担当職員が、法務と言えば法務なのですけれども、契約書を作った方がいいですよというような、そういう話はするけれども、それ以上の突っ込んだ話で、これは弁護士さんのお手を煩わすというか、つないだ方がいいなというような話は、これは今のところほとんどないというような、そういう状況です。

【横田】 ありがとうございます。

次は弁護士の側で実感について聞かせていただこうと思うんです。まず、本日、大阪から来ていただいております中澤弁護士は、中小企業診断士という立場で高槻商工会議所などの相談を受けていらっしゃる立場でもあります。その立場からの実感というのを伺いたいんです。まず、中澤さんが創業者とかかわってきたきっかけはどのようなものでしたか。

【中澤】 大阪の中澤と申します。よろしく申し上げます。私が創業支援ということに関わり出したのは、先ほどおっしゃっていただいたように中小企業診断士という資格を3年前に取得したのがきっかけになります。診断士の資格を取るだけではなく診断士としても一人前の仕事をしたいなという思いがありまして、診断士の先輩方にそういうことをお話ししていたり、あるいは診断士会と提携している大阪経済大学の大学院に行って診断士向けのコンサルティングプログラムを受講したり、そういうことをしているうちに先輩から、高槻商工会議所の創業塾で個別相談員という塾生の相談に乗る仕事があるのでやってみませんかとお声がけをいただいて、去年、それを担当させてもらったのが初めてのきっかけになります。

【横田】 創業支援、だから、弁護士としてよりは診断士としてされた印象を教えてくださいましたらと思います。

【中澤】 私自身もあまり弁護士として創業支援をするという意識があまりなくて、診断士としての仕事だと思っていましたし、商工会議所の方からも弁護士さんだけれども、診断士として来てくださいねとおっしゃっていただいていた。実

際に受けた相談自体も、どうやってお客さんを獲得したらいいのか、どういうところに立地を考えたらいいのかといった、全く法律と関係のない相談が多いなという印象は当初持っていました。

【横田】 そうしてみると、スモールビジネスについての中小企業診断士としての仕事がしたい、その考えで創業にかかわってこられたのですが、法律家としての役割については、その中で何か発見されたりはしませんでしたか。

【中澤】 去年初めて担当させてもらったときは、そこまで考えていなかったのですが、今年もまたやってくださいということで呼んでいただいたときは、商工会議所の方が弁護士さんだからということ塾生の方におっしゃっていただいたので、相談に来られた方が法律にかかわることを聞いてこられたというのがありました。具体的には、主婦の方がお料理のレシピ、夕ご飯のメニューを考えてメールで送るサービスを考えているんだけど、そのときにホームページでアップされているほかの人の写真、きれいな写真を使っていいたほうがいいのだろうか、本で紹介されているお料理のレシピというのは著作権があるのだろうか、勝手に使ってそれを人に教えていいのだろうかとか、そういう相談があったりして、法律にかかわる創業時のお悩みというのものもあるんだなというのを思ったというのが、1つです。

あともう一つは、診断士としてという形で事業計画を見ているのですが、本当本当にこれで事業を始めたときにちゃんと債権を回収できるのだろうかとか、それから、これは弁護士法に違反してしまうのではないかなとか、そういうふうに弁護士の目線で気づいたこととかを指摘して、それをクリアするために、もう少しこうしたらいいんじゃないのかというようなお話をさせていただいたこともあったので、相談者の方は気づいていないけれども、弁護士の目線でいろいろアドバイスできることもあるなというのを実感しました。

【横田】 今のお話を伺うと、だから、事業が始まる段階で考えられることというのが、気づかれたのではないのでしょうか。

【中澤】 診断士としては創業だけではなくて、事業を既に開始されている企業の支援などももちろんしているのですが、事業を既に開始されていると、変えようとして変えられることというのは制約があるのですが、創業時であればこれから始める前なので問題点をクリアしながら事業プランを作っていくことができるので、その部分で弁護士が最初からかかわることができれば、究極の予防法務になるのではないかなと思いました。

【横田】 そうですね。午前中からずっと出ております究極の予防法務だと思います。本当にそう思います。

では、次は柿沼さんに話を伺います。柿沼さんは事務所の業務としてベンチャー

支援を掲げられております。なぜそのように弁護士の戦略としてやっていこうと思われたのでしょうか。

【柿沼】 兵庫県、柿沼と申します。よろしくお願ひいたします。私も中澤さんと同じように診断士の資格を4年前に取りまして、そのときは別に創業支援をしようと思って取ったわけではなくて、弁護士として企業の顧問弁護士をしている中で、法律分野だけではなくて経営分野に関してもアドバイスができるようになれば、企業の方にとってすごく役立つのではないかなという考えを持ってその資格を取ったんですね。資格を取ってしばらくは特に創業支援を一生懸命やっていたわけではないのですけれども、去年ぐらいからあるベンチャーにかかわるようになりまして、最初は法律相談だったのですけれども、教育系のベンチャーでして、そこで初めてベンチャーというところに接点を持ちました。

非常に若い方が経営者だったのですけれども、素直で優秀で、世の中を変えてやろうという非常に熱い気持ちを持っていらっしゃる方だったので応援したいなという気持ちがすごく強くなってきたので、ベンチャーというのはどういうものかなというので、そこから勉強を始めました。今年の3月に新しく事務所を開設しまして、そこでやっぱりほかの事務所がやっていない、弁護士がやっていないことにチャレンジしたいなと私自身が思ひまして、その段階でベンチャーを一生懸命やろうと思ったというのがきっかけです。

【横田】 午前中は、佐藤有紀先生からもお話をいただいたことではあるのですが、神戸を地方と言うかどうかはともかくとして、やはり地方でも同じように話はあると思うのです。ベンチャー支援の特色というのはどのようなものか。スモールビジネス、中澤さんとまた違った視点があるのであれば教えてください。

【柿沼】 ベンチャー支援の特色、まずベンチャーの特色性が、私なりの考えをご説明しておきたいと思うのですけれども、ベンチャーって別にどこかに定義が書いてあるわけではなくて、人それぞれによって違う意味で使っている部分があるのですけれども、大体は幾つか特色があって、1つが新しい技術とか考え方を使って世の中をよくしていきたいという前提、それから、最終的に上場とかM&Aによって出口を探していくということ。それがわりとベンチャーと言われるものの特色ではないかなと思っているんですね。なので、支援、例えばスモールビジネスというのは飲食店をやるとか、理髪店をやるとかという話なので少しベンチャーとはかなり特色が違ってくるのではないかなと思っています。

そうすると、もちろん支援する側にもまた違ったことが恐らく求められてくるわけなのですけれども、ベンチャーの支援をしている中で自分なりに感じていることを言いますと、まず、どういうことを弁護士としてかかわってやっているかという

ことの紹介です。午前中の佐藤先生とかなりかぶるのですけれども、1つが、ビジネスモデルそのものが新しいものが多いので、規制がかかっている分野に挑んでいくという場合には、その規制をどのようにクリアしていくかということが必ず問題になる。後で具体例をご説明しますが、そういう調査とかビジネスプランをどうしたらいいかという相談がまず1つあります。

もう一つが、ベンチャーを初めて間もなくは別に誰も大企業とは組んだりしないのですけれども、少し大きくなってくると、最近のトレンドで大きい企業はベンチャーを目を皿のようにして探していますので、すぐに提携の話が来ます。提携の話が来ると、当然、契約書を結ぶわけなのですけれども、それで大体、大企業の方からこれで結んでということで契約書のひな形が提案されるのですが、まあまあ、それがわりとひどいと言ったらひどい契約書でして、このままいくと全部吸い取られたりするよというような契約書も中にはあるので、そういうタイミングで相談に来ることもあります。

3つ目は、ある程度順調に成長してくると、当然、資金が必要になってくるので資金調達、これは借入という意味での資金調達ではなくて、投資を受けるという意味での資金調達なのですけれども、そうすると投資契約を結びますので、そこでどういう契約を結んだらいいですかという、そういうような相談がある。大体、その3つぐらいかなと思っています。

それに対応する弁護士としてどのような体制が必要かという話なのですけれども、とりあえずスピードがものすごく速いんですね。結構、むちゃくちゃなタイムスケジュールで話が来ること、彼らの動いている時間、流れと通常の僕らがやっている時間の流れはかなり違いますので、スピード感がものすごく必要だということと、それから、もともと事業そのものが僕らが聞いたことのないような事業をやりたいという話があって、そうすると、その業界はどういうものかとか、規制はどんなものかとかいう調査はやっぱり弁護士がしなければ、弁護士なりに勉強しなければいけないというのがあります。

そこはおもしろい面ももちろんありますけれども、大変な面もあるのではないかなと思っています。

あとは、これは当然、皆さんおわかりだと思えるのですけれども、ベンチャーって別にお金がたくさんあるわけではありませんので、最初から多額の顧問料を固定でもらうとかというのは、普通はできない話です。

将来性を見据えて長いスパンでおつき合いをしていく、そういう覚悟は弁護士側にも必要ではないかなと思います。大体、そんなところですよ。

【横田】 弁護士のやりがいであるとか、創業に見出せるとともに、何かと勉強

することも多いと思います。とりあえずここまでが創業の実態と、そこに弁護士が必要なきっかけがどこにあるかということのお話でした。

次は、創業が成功した事例や失敗した事例を通しながら弁護士が結局どのようにかわれるかということをお話し合っていきたいと思います。また平川さんに戻します。平川さんが、もうすぐ、何年か、3年ぐらいで事業をされて20年になって、いろいろと事業も拡大されてきます。改めてほかの人に比べて恵まれていてよかったと思うことは何でしょうか。

【平川】 冒頭にも申しましたように、本当に人に恵まれたなというのがあります。私、創業したのが29歳のときで、それまでサラリーマンを7年半やっていたのですけれども、仕事の中で経営者の先輩方とかいらっしゃるわけですね。独立しましたということでご挨拶に行ったら無理やり、各地にありますけれども、青年会議所というのがありますが、これに入れということで、会社を作って半年ですよ、いいから入れということで無理やり入れられましたけれども、でも、そこに行って本当によかったなと思っています。やはり経営者になった以上、経営の勉強もしなくてはいけないし、いろいろな相談もしなくてはいけないのですけれども、たった1人ぼっちでいると誰にも相談できないですね。

そこに、青年会議所に行きますと、ほとんど経営者とか経営者の息子さんが多いものですから、いろいろな相談もできるということで非常に役に立ちました。それもあわせて、今は岡山商工会議所の青年部にお邪魔させていただいていますし、お隣の横田先輩もご一緒させてもらって、こんな縁もできました。それから、中小企業家同友会、広島で入ったり、あとは元リクルートの方々が全国で社長をやっているのですけれども、その集まりに行ったり、岡山の方では経済同友会にお邪魔したり、本当にいろいろな人脈があって、今、私自身は相談できる相手がいるのでよかったなと思っています。

【横田】 まさにその人脈の中に弁護士も飛び込んでいく必要があるなと思うのですが、それで特に助かったという話を事前の打ち合わせで、裁判沙汰で聞いているのですけれども、そのことについて伺います。何か訴えられたという経験を教えてください。

【平川】 2回裁判を受けたのと、したことがあります。まず1個は、ドロドロした話なのですけれども、創業当時、たまたま学生ベンチャーのシステム会社がありまして、実はそこに訴えられました。少額訴訟なのですけれども、50万とか30万か忘れちゃったけれども、ポイントは2つあって、まず大きいのは、その会社にお客さんのデータを管理するシステムを作ってくれといったことで50万ぐらい払って作ってもらったのですけれども、これが見事にむちゃくちゃな状態で納品さ



れまして直せと言って何回も直してもらったのですけれども、挙げ句の果てに何か向こうからいきなり、簡易裁判所から届きまして出頭命令ということで何だと思って中を見たら、おたくの会社にあれこれ言われて直す必要もなければ、金も返す必要もないと。一方的に瑕疵は認めないか何かそんな感じのことでした。

呼ばれて行くには用意しないといけませんので、どうしようと思って、裁判所から出頭命令が来るわけですから、ドキッとしまして、えっ、何があったんだと思って、本当にどうしよう、どうしようなのですから、たまたま先ほどの青年会議所の先輩で岡山の安田寛先生がいらっしゃって、お電話差し上げて、こういうのが来ているのですけれども、どうしたらいいんですかねと言ったら、あっさり、まあ、勉強だから行ってごらんよといったことであっさり言われまして、勉強と思って、よし、頑張ってみよう。でも、ちゃんと資料とか用意していないといけないなと思って用意して行きました。そうすると、あっさり向こうは負けてお金を返すといったことでした。

もう1点、その訴状の中にあっただのは、こっちが言ったのが、実はその学生のベンチャーのシステム会社が会社を作るに当たって、本店登記の住所が要る。住所につきましては知り合いの私の会社の住所を使わせてくれと言ってきて、それを言われたのですけれども、そんなことをしているのかなと思って、これは誰に相談しようと思ったかという司法書士の先生に相談を差し上げたら、いやあ、平川さん、それはやめておいた方がいいよ。後から何かややこしいことになったら困るからやめておきなと言われてたので、電話しました。ごめん、あの話、やっぱり無理だわと言ったら、先輩、すみません、もう登記しましたということと言われまして、それもこの裁判のときに一緒に言いましたところ、そこはもうどうにもならなかったのですけれども、お金はちゃんと返してもらいました。

【横田】　　なぜ勝てたか、もう少し詳しいことを聞きたいのですけれども、時間の制約もあるので、逆に今度は訴えたときの経験とかを教えてくださいませんか。

【平川】　　訴えた方は、私どもの人材紹介をやっているのですけれども、人材紹介で紹介した営業マンが失踪しまして、蒸発しました。お客さんとしては営業マンが逃げたわけですから、おまえ、どうしてくれるんだということで私のところに言ってきました、最終的にはいろいろな手を使って、ここでは言えないような手を使って探し求めまして、いないものですから、とにかくそいつを出させるために何かといったら、私どもは会社がこんなに被害を受けている。それをまた簡易裁判所に申し立てをして、幾ら幾ら賠償で払えとやって、そうしたらこのこ出てきまして、ちゃんとお金はいただきました。そのいただいたお金を持って取引先の社長のところに行って、これこれこういうことでけりをつけました。このお金につい

ては迷惑料だと思うのでお納めくださいと言って渡したところ、いや、これは君の勉強代だと思って取っておきなさいといったことで、ちょっとうれしいなと思ったのですけれども、まあ、そんな経験もございました。

【横田】 打ち合わせの段階では、もっとドロドロしたお話を伺ってはいるのですが、ちなみに、相談窓口として支援機関とかは使われていましたか。

【平川】 創業のときには本当に何もせずに飛び込んだこの世界なのですけれども、その創業の後に商工会議所さんがされるセミナーとか行きまして、経営革新のセミナーも受けさせていただいて、それも受理していただきましたし、本当に財団の三宅理事長のところの何かセミナーとかにもせっせと足を運んでいました。

先ほど創業するやつはよくやるなど言ったのですけれども、ふと考えてみますと、私の周りも結構、創業させているんですね。今ちょっと書き連ねたのですけれども、我が社の元社員が、社長が2人出ました。もう1人はベリーダンサーになりました。結構、有名な方なのですけれども。あと、たまたま知り合いが私のところに相談に来て、平川君、創業してやりたいんだけど、どうしたらいい、教えてよというのが、これがネイルを開いたのが2人います。エステが1人います。ブライダル会社を立ち上げたのが1人います。こうして見ると、私も結構、創業の支援をしているんだなと思いました。是非創業はお勧めだなと思います。

【横田】 岡山の地域の活性化のためにも是非お願いしたいところなのです。これを中小企業育成振興部長の地域の立場から、平川さんのお話を見られてご感想を伺いたいのですが。

【須々木】 平川さんの場合は人並み以上の行動力により成功され、先ほど成功事例と申し上げましたが、創業に成功している人は一般的に人の意見やアドバイスを素直に聞ける素直さを持っている人、そして多方面に人脈を持っている人、そして創業時の自己資金をちゃんと準備できている人が挙げられると思います。それから、ほかにも共通点として感じる事として、市場調査や立地条件など開業前に情報収集や調査を行っている人、ほかの事業所にはない個性や特色を考えている人、それから、創業セミナーや創業塾などを受講して、受講前の知識をちゃんと習得を行っている、創業が成功している人と私は思います。

【横田】 反対がやっぱり失敗した例という感じなんですかね。真反対は。

【須々木】 はい。そのとおりです。反対に創業が失敗する方というのは、自信を持ち過ぎている人、それから、また悲観的な人というのは当てはまると思います。そのほかは、成功する人の逆ということで、つまり、創業前の情報収集や調査をしていない人、創業時の事業計画を作成していない人、事業計画の中の利益計画等が甘い人、創業時の自己資金が準備できていない人ということが、一般的に創業が失

敗する人と言えられると思います。

先ほど言いました事業計画の中の計画が甘い人というのは、積算根拠に基づく現実的な売り上げでなく、また、季節による売り上げの変動を予測しない売り上げの事業計画を立てているとかが挙げられると思います。立地におきましては、調査不足の甘さがあり、創業相談者には、私は常日ごろ言ってきたことなのですけれども、実際に何日もその立地をするところを自分の目で、1週間でも毎日、目で見て時間帯による通行量や、その年齢、男女構成をちゃんと把握して立地することが重要ですよと、そういったアドバイスをしています。

**【横田】** ありがとうございます。

実はこの点に弁護士がどのようにかかわれるかというのが後半のテーマになってまいります。次は門野さん、特に今までの須々木部長のおっしゃることにつけ加えた特色とかございましたらお願いします。

**【門野】** 須々木部長のおっしゃった特徴と同じようなところになりますけれども、やはり成功される方の特徴としては、十分な経験がある方ですとか、きちんと販路を確保して創業される方、最初から売り上げが見込める方。計画的に自己資金をちゃんと準備している。総じて計画的な準備がちゃんとできた方というのは、結果的に成功する確率が高いのかなと思います。その反対でやっぱり失敗する方というのは、それらの準備が逆にできていない方。あと1つ重要な要素としては、ご家族とか周りの方々の支援が得られるかどうかというのは非常に大きいかなと思います。

私のお客様で、ご家族の反対を押し切って飲食業を始めようという方がいらっしゃって、当然、奥様は賛成されていらっしゃるのですかということで聞きましたら、いや、それはというような話がありまして、奥様にその辺の話を聞いたところ、家族は大反対をしていた。多分、うまくいかないのだからやめておきなさいという話だったのですけれども、旦那さんの方は担保も出すから何とか貸してくれという話で支援をさせていただいたのですが、結果的に数カ月でうまくいなくて廃業してしまったという事例があります。そういう意味では家族、ふだんから創業者を最も身近で見ている方の評価というか、そういうのは非常に成功の要素にかかわってくるのかなと感じております。

**【横田】** なるほど。弁護士もそういうので考えたいところですね。特に開業が早まってしまったとか、そういう例で、今日は弁護士さんが当然ながら多いので、それをある程度プライバシーにも配慮しながらご説明、幾つか例をとっていただいたらと思うのですが、意見を少し教えていただければませんか。

**【門野】** 事例を申し上げる前に、こうやって先ほどから、実はその担当者、先

生の方がいらっしゃったら言いづらいなと思って見ていたのですけれども、幸いいらっしゃらないようなのでお話しさせていただきます。創業する方がいらっしゃって資金調達、借入だけだと全額資金調達ができないという計画でございまして、たまたまその方は、なぜか人望というか人脈があって、出資してくれる方が30人ぐらいいらっしゃるといことで、そこそこのお金が集まるという方だったんですね。ただ、その出資の——出資というか、お金の集め方があまりよくなくて、ちょうど平成17年ごろ創業されたのですけれども、当時、たまたま少人数私募債というのが少し話題になっていたりして、社長がその少人数私募債に非常に食いついてしまったと。

社長の中には、貸してもらったお金はいつかちゃんときちんと返したいという思いもありましたし、あと資本金として集めてしまうと経営権にいろいろ口出しをされて、自分のやりたいように経営ができないのではないだろうかという心配もあったものですから、結果的にはその少人数私募債を募集してお金を集めたという形だったのですけれども、しばらくして業績がうまくいなくて、私募債の償還期限にお金が返せないという状況になってしまった。そのときに初めて弁護士の先生に相談をして、そのときは私募債の償還期限の延長を債権者の皆さんにご了解をいただいて何とか切り抜けたのですけれども、業績は非常に悪い状況でしたので、並行して中小企業再生支援協議会に、再生計画の策定支援をお願いしました。

金融機関の同意は全て得られつつあって抜本的な、実現可能性の高い抜本的な再生計画、いわゆる一部の債権放棄等も伴うようなものを立てることによって財務内容を改善して、今後よくなろうというようなこと、絵を描こうとしたのですけれども、社債権者が30人ぐらいいらっしゃいまして、この全員からそういった一部カットのような同意を得られそうにないということで、結果的には実抜計画の策定はできなかったんです。暫定的に暫定リスクという形で、まあ、その場しのぎと言ったらあれですけれども、リスクをして、その間に私募債権者の合意を取ろうということでやっていったのですけれども、結果的にその私募債権者から了解が得られなかったということで、それからしばらくして資金繰りも行き詰まってしまって最終的には破綻してしまったという事例でございます。

【横田】 あらかじめ相談してくだされば、議決権のない株式の発行で資金調達するのをお勧めしたのですけれども、私の司法試験が受かった年の商法で、会社法で出た問題でもあったのですけどね、実はそれ。

ほかに門野さんの方で資金調達の段階での見通しを誤った失敗例というのはご存知ですか。

【門野】 もう一つ事例がありまして、資金調達もそうですし、あと不動産の賃

貸契約をあまり確認せずにやったという事例なのですけれども、飲食店をやるお客様が居抜き店舗を借りて事業をするということで事業を始めました。居抜き店舗でございますので、当然、現状での契約ということになります。例えば厨房機器とか、そういう設備は仮に壊れてしまっても家主は保証しないという契約だったのですけれども、運悪く創業して間もなくして空調と厨房機器、これが同時に壊れてしまって、それなりの修理費用が必要になった。

ところが、居抜き店舗で創業するようなお客様ですから、資金的にはかなり余裕のない計画の中で事業を始めてしまっています。もう余裕資金は全くないという状況ですから、要は修理費用すら出せない。一応、家主の方に何とか直してくれという相談をしたのですけれども、そもそも直す義務はない。賃貸契約上、家主が負担する義務は一切ないということで、結果的にそういった補償も受けられず、当然、修理ができなければ飲食業を続けられませんので、結果的には廃業してしまったという事例です。

**【横田】** これも司法研修所と二回試験を受かって弁護士になっていれば回答できることではあるので惜しいなと思う反面で、なぜ弁護士がその相談相手として選んでもらえなかったかということも考えなければいけないケースなのだなと作づく思いました。

では、この点について前半の締めくくりで三宅理事長に伺います。創業が成功する方、失敗する方を観察して、理事長なりの表現で何か説明していただけたらと思います。

**【三宅】** 宮本武蔵と桃太郎です。

**【横田】** と言いますと？

**【三宅】** 我々財団でやっている支援活動でも同じような失敗のパターン、成功のパターンというのは見ておりますけれども、岡山には歴史上の大ヒーローが2人おりまして、1人は宮本武蔵、戦国の世を自分の力1つ、剣の技で生き抜いた、そういう1人でやり切ろうという、宮本武蔵のように力があればまだしも、そういう宮本武蔵気取りの人は、えてして失敗している。逆に桃太郎さんというのは、桃太郎さん自身も力というか、努力をされているのでしようけれども、周りに助けられるといいますか、犬、猿、キジを連れて立派に鬼退治をした。そういったタイプの人というのがうまくいっているのかなと。

さっきの平川さんというのは、まさにいい例かなと。ご自身が意識されているかどうかわかりませんが、人から勧められたということもあっていろいろなところへ出かけられて、そこで弁護士さんなり、助けていただける方をうまく見つけた。そういった振る舞いができる人、外部の人も含めて人の使い方がうまい人とい

うか、自分のビジネスに引き込める人というのが、何しろ厳しいビジネスの世界に入っていくわけですから、そういう人がうまくいくパターンかなと思います。

【横田】 つまり、弁護士を犬、猿、キジのどれかのように活用する、そういうお話と伺ってよろしいでしょうか。

【三宅】 弁護士さんが何かって、よくわかりませんが、猿が知恵をあらわすんですかね。お猿さんになってほしいなと思います。

【横田】 ありがとうございます。

では、後半は、そのお猿さんになるというお話から始めればよろしいでしょうか。何かちょっと締まらない終わりになってしまいますが、では、前半はこれで終了させていただきます。後半は創業を成功させる支援のあり方について話し合いたいと思います。

【樽本】 それでは、パネルディスカッションは一旦こちらで休憩を挟ませていただきます。5分後に開始いたしますので、25分ごろになりましたら、また着席をお願いいたします。

( 休 憩 )

【樽本】 それでは、時間になりましたのでパネルディスカッションの後半を始めさせていただきます。

横田弁護士、よろしくをお願いいたします。

【横田】 それでは、パネルディスカッションを再開いたします。創業を成功させる支援のあり方について、前半に引き続き、まず三宅理事長からお伺いしたいと思うのです。桃太郎とお供との関係というのも、その話の続きなのですが、まず、今の創業という世界をさっき聞いていただいたのですが、どのような関係、かなりオープンなクエスチョンなのですが、理事長のイメージする支援者としての弁護士と、それから、桃太郎となるべき創業者との関係というのを築いていけばいいのか、問題意識からお願いします。

【三宅】 弁護士さんに限らず、支援する側のあり方という話ですが、その前に支援しようとしている人は、どういう人かというのをもう一遍よく心得る必要がある。それは創業者、スーパーマンではありません。しかも、ともすれば平川さんが最初、スタート時にあったように準備がちゃんと万全かといったら、そうでもありません。そういった方が創業されるということで、いろいろな場面、場面で落とし穴がいっぱいある。そういう人を支援しようとしているのだと。なおかつ、さっきもお話が出たように、失敗する人のパターンというのはかなり集約されるわけですが、周囲の理解が全然得られていないとか、協力者がいないとか、あるいは資金なり販売の計画が甘い。売掛金の回収もままならないとか、さらには自分の夢

とか思いだけで事業を進めようとしているとか。

それから、補助金について言えば、何か補助金を取ることそのものが目的になっているような、そういう人もいらっしゃる、それから、創業者の方ってだんだん時間に追われて、1日中仕事をしているという、それぐらい拘束時間が長くて体力的にもたないとか、そういう方たちだということ、そういった方に弁護士さん、我々も含めてどういう支援をするかということなのですからけれども、早く気づかせてあげるといのがまず1つ。それから、自分1人ではできない、スーパーマンではない、武蔵気取りの人にどういうふうに協力してあげるといいますか、犬は犬なり、のアドバイスというか、サポート、猿は猿なり、キジはキジなり、のといのを、しかも、タイムリーに、ぴったりのタイミングでするかといのが支援のあり方の基本かなと思います。

**【横田】**　　そうして見ると、理事長の目から見て弁護士さんにこれは変えてほしいなとか、期待されることといのはありますでしょうか。

**【三宅】**　　ちょっと失礼かもしれないけれども、まずは姿勢の問題として、インキュベーション施設には、多くの施設にインキュベーション・マネージャーといのがいらっしゃる、入居者に対する全般のアドバイスなり支援をされている方なのですからけれども、日本で一番優秀なマネージャーといのは岩手県におられます、花巻市といところのインキュベーターにいらっしゃる佐藤利雄さんといのが日本一、この人がいるからといので日本中からそこで創業したいといの人が集まってくるような施設なのですからけれども、佐藤さんのモットーといのは、いつも明るく元気で笑顔。2つ目は、できないとか、無理だとかとい否定語は使わない。3つ目は相手より先に動くといことなんです。これは支援の中身といよりは姿勢、態度の問題かもしれないけれども、そういうあり方といのが弁護士さんに限らず、我々支援する側全般に求められるのではないかなと思います。

**【横田】**　　心したいと思います。弁護士といのは何しちやいけない、これしちやいけないといふうな存在と見られがちです、実際、もしかしたらそうかもしれないんです。それが、何ができるかといふうに笑顔で答えるとい姿勢はやはり私自身、反省すべきところがあるかと思っております。

この点は門野さん、何かありますか。つけ加えて。

**【門野】**　　私の立場からですと、金融機関からの支援といことになってしまうのですけれども、やはり金融機関としては、最終的には融資による支援といのが一番になってくると思っんですね。ただ、融資といっても、ご相談に来たお客さんにそのままご融資できる、できないの判断をするのではなくて、もし仮にご融資ができないといことであれば、では、どうすれば融資ができるのか。どういところ

ろを、例えば計画のどこを改善すればいいのか、そういったきちんとご融資ができるような形、事業が成功できるような形にアドバイスをしてあげる、導いてあげるというのが我々の考える一番の支援だと思います。

それと、融資後のフォローアップというのも非常に重要でして、先ほどの基調講演でもお話ししましたが、モニタリングの中でいち早く創業者の悩みとか困っていることを聞いて、例えばここでできることであれば対応できますし、もし専門家のお知恵が必要であれば、そういった専門家を紹介する。取引先を開拓していきたいということであれば、そのマッチングサービスをする、使ってみる。そういったフォローアップの支援というのも我々に求められる支援だと考えております。

【横田】 ありがとうございます。

さっき失敗例ばかり聞いてしまいましたが、成功例とかもしお持ちでしたら、そのフォローアップの成功例とか教えてください。

【門野】 実は成功例というのは、企業がそのまま存続していますので、なかなか何がよかったのかなというのが把握しづらいところというのはあるのですけれども、例えばフォローアップしていて計画が順調に来ている、計画どおり来ているお客様というのは、さかのぼって見ると創業時の準備がしっかりしている。あと、計画の作り方、特に収支計画の作り方が非常に厳しく作っているというのですか、例えば一般的に創業者というのは売り上げですとか、利益は過大に予想しますし、経費とか原価は過少に計算する傾向があるのですけれども、そこはきちんと客観的な事実に基づいてシビアに計算している。例えば取引先、販売計画についてもきちんと幾つか取引先を確保していて、それぞれの会社からどういう形で売り上げを確保していくか、その辺が計画の段階からしっかり詰められている方というのは、その後、フォローアップしていても計画どおりに推移しているケースが非常に多いと見受けられます。

【横田】 先ほど基調報告を伺っていて興味深かったのが、高校生のビジネスプランコンテストとかなのですけれども、日弁連では模擬裁判選手権というのをやってみたりはしているのですが、経済分野でもこういうのがあったらおもしろいなと思うんです。何かここで得られたものというのがありましたら教えてください。

【門野】 今年、先ほどご紹介したように3回目になるのですけれども、過去のグランプリをとった高校のプランとかを見ていると、非常に高校生が考えたとは思えないような実にすばらしいプランが結構出てきます。実現可能性という面では夢に近いところもあるのですけれども、世の中に役に立つこと、社会が求めていること、地域の課題を解決すること、そういった視点からのすばらしい、高校生ならではの発想を生かしたアイデア、そういったのが非常に出てきて、ふだんから大分



脳みそも固まってきた大人から見ると、なかなかこういういいアイデアは出ないなというのも非常に審査をしていると見えますので、そういう面では私どもにとっても新しい気づきという面では、いい試みだなと思っております。

【横田】 そうしてみると、審査を弁護士も伺ってみると、弁護士にとっても勉強になるかもしれないし、将来の起業者のネクスト・アントレプレナーにもいいかもしれないという感じですかね。

【門野】 はい。

【横田】 ありがとうございます。

須々木部長としては、この点、いかがですか。

【須々木】 私も三宅理事長さんや門野センター長さんと全く同一の意見で、お話しされた部分にかぶることはあろうかと思いますが、私、まずはやはり失敗しないために適切な事業計画作成の精度を上げる支援を行うことだと思います。創業者の中には自己分析や外部環境分析ができていなくて、初めから先ほどの門野センター長のお話がありました、売り上げを大きく計画する人が見受けられます。そうした計画に対して、私ども岡山商工会議所としては、専門家や経営指導員が客観的、現実的な目で計画を精査し、創業者の現状に合った事業計画をアドバイスしていくことが創業を成功に導く重要な支援と位置づけております。

【横田】 創業後の継続したフォローアップ支援ということでは、創業間もない企業が厳しい市場競争にさらされておまして、事業を継続させていくことに四苦八苦だと思いますが、商工会議所の立場からどのような支援が弁護士に対して必要かと思われませんか。

【須々木】 創業間もない企業が厳しい市場競争の中で事業を継続していくことは容易ではないと思います。創業間もなく運転資金が苦しくなり、商工会議所に資金の相談に来られるケースもあります。商工会議所としても創業に対して開業後も経営を支援するメニューの随時提供や相談を受けるなどのフォローアップを通じて、企業の成長段階に応じてさまざまな経営に対して総合的な支援に取り組むことが重要と考えています。その中でやはり弁護士の先生のいろいろなかかわりが出てくると思います。取引の面とか、それから、規約の面とか、そういったことを先ほどから何回も話に出ておりますが、前もって事前に対応していくということが重要だと思います。

【横田】 ありがとうございます。

その立場で私も岡山の商工会議所の専門家相談とか、かかわっておりますが、これで思うことなのですが、やはり弁護士会の一般相談と比べて実際に相談される法分野というのが全く違っている。特に地方には知的財産に関する問題などはないと

思って勉強しなかったら、これは大間違いで、相談の半分ぐらい知的財産絡みであったりとかいうのがありまして、やはり弁護士のスキルアップというのがこれは一方で必要になっているのかなと。やはり勉強していかないと、ハンズ・オン・ハンズですか、ジャスト・イン・タイムとか、そういう支援には応えられないと思うので、やはり弁護士のスキルアップもそのためには必要になっているのではないかという認識は持っております。

次に、以上の点を踏まえまして弁護士の側で今まで各支援機関の要望にどのように応えられてきたか、期待に応えられてきた部分があるとすればその点と、それから、今後の課題について柿沼弁護士、中澤弁護士、それぞれが違ったかかわり方をしておりますので、それぞれの立場からご意見をいただければと思います。まず、柿沼さんが今までかかわってきた支援のことをお願いしたいと思います。

【柿沼】 ベンチャーの場合は、先ほど申し上げたように既存の規制の中で新しいサービスを提供するというパターンが結構あって、そうすると、当然、ベンチャー側もその規制をクリアしなければいけないという意識がかなり強いので、わりと早い段階で弁護士に相談に来るんですね。例えばお聞きになったことがあるサービスかもしれませんが、U b e rとか、A i r b n bというサービスがあるのですけれども、U b e rというのは簡単に言うと白タクみたいな感じのサービスで、福岡で社会実験をやってちょっと問題になったりしたのですけれども、そういうサービスだとか、A i r b n bというのは民泊とって、要するに自分が持っている不動産を人にホテルで貸すというサービスなのですけれども、これも旅館業法という法律があって、日本でもいろいろ問題になっていたりしています。

私がこれまで関与したケースでも、そういう規制が問題になったパターンがありまして、何を相談しに来たかというのと、外国人の観光客向けのガイドのマッチングサービスをやりたいという相談があったんですね。要するにガイドさんは日本人のガイドさんで英語がよくできる方を登録して、その訪日する観光客の方にそのガイドさんをマッチングするというサービスです。相談に来た方自身もそれなりに調べていまして、その事業そのものにどういう規制があるかということは一応彼なりに調べてきていました。実は、外国人観光客相手に通訳して案内する業務のことを通訳案内士というのですけれども、実は通訳案内士という国家資格がありまして、通訳案内士法という法律もあるんですね。私、その相談を受けた時点で全然知らなくて、彼は彼で知っていて、その通訳案内士という資格があることと法律があると。有償で通訳案内をすれば資格がないとできない。独占資格なんですよ。

通訳案内というのは、ちゃんとその法律の中に定義が書いてあって、外国人に付き添って外国語を用いて旅行に関する案内をすることという定義があって、それを

やるためには、有償でやるためには資格を取って登録しなければいけないという規制があることは、本人はわかっていたんですね。それを前提にサービスを組み立てていくことになったわけですが、一方で、これは私が関与してからわかったことなのですから、旅行業法という法律もあって、旅行業法というのは2条1項の中ではいろいろな業務が列挙してあって、こういう業務は旅行業に該当するので登録しなければできませんよという立て付けになっているんですね。その旅行業の定義というか、パターンの中に、旅行に関する相談に応ずる行為というのが列挙されているんです。そうすると、その通訳案内士の資格を取ってさえいれば、通訳案内はできるんですよ。

さっき言ったように、決まったルートかあって、その決まったルートを単に案内するという行為が通訳案内なので、それは別に通訳案内士であればできるのですが、さっき言った旅行業に該当する行為、つまり、相談に応じる行為なので、例えばどこがいいだろうという相談がお客さんからあって、ここがいいんじゃないでしょうかとか、あそこがいいんじゃないでしょうかという相談に応じてしまうと、そうすると通訳案内ではなくて旅行業になってしまいますので、そうすると旅行業の登録がなければできないということになってしまうんですね。旅行業の登録を取るって非常に難しい、個人で取るのはほぼ不可能なので、それはものすごく障害になってしまう。

そうすると、そのマッチングサービスをする側としては、ガイド登録者、ガイドさんがあくまで通訳案内士の業務しかしないで、旅行業に該当するような行為をしないような仕組みを作らないと問題になる可能性が高いということがわかりまして、かなりの方向修正をしなければいけないということがわかったというような経験が、私が支援してきた中ではあります。

【横田】 ですので、意義は絶対にあるのですが、そのための支援体制というのをどうするか、その点は柿沼さんはどのようにお考えですか。

【柿沼】 午前中の佐藤先生も支援機関の方々も口々におっしゃっているように、支援機関の方と連携をとることが非常に大事だと思っています。支援機関というのは、今日いらっしゃっているような財団だとか、公庫さんだとか、商工会議所さんなのですが、そういうところと連携を弁護士個人、あるいは弁護士会がとって、企業家との接点を数多く持つというのが非常に大事だと思っています。

そういう中ですごくすばらしいなと思っているのは、後で紹介されると思うのですが、このオレンジの資料の通しの32/38という資料、資料6というやつがあるのですが、これは福岡県弁護士会の取り組みが紹介されていて、ざっと見ますと例えばスタートアップカフェというところ、福岡市が運営しているところ

ろのようなのですが、そこでのセミナーをやったり、あるいは商工会議所と連携をとってスタートアップ企業塾というのをやったり、あるいは金融公庫さんのビジネスサポートプラザで相談会をやったり、うまくと言ったらあれですけども、連携をとられてたくさん接点を持つとされている。こういうような企画をどんどん進めていかないと、ベンチャーであっても、スモールビジネスであってもやっぱり弁護士って敷居が高いですから、まず、どうやって最初の接点を持つかということが非常に重要なのではないかなと思います。

【横田】 そう思います。締めくくりに用意した話ですのでまた、これは福岡県弁護士会の担当の方が今日お見えですから、話を伺おうと思います。実は柿沼さんにはもっと聞きたいお話もあったのですが、時間の制約がございますので、次に中澤さんからお願いします。

【中澤】 私の方がこれまでかかわってきた支援というのは、先ほどもご説明しましたように、創業塾に来られている方の事業計画を作られる過程でのブラッシュアップとか、ご相談にお答えするということが中心ではあります。その中で特にしているのはどういうことかといいますと、なかなかいきなり資金計画とか、収支計画とか、そういう数字のところいきなり行くのではなくて、その前にどういう事業をこれからしようと考えているのかという、その核になる部分というか、コンセプトと一緒に考えていきましょうというところをお手伝いすることが多いと思っています。具体的にはどういうお客さんをターゲットにするのか、そのお客さんがどういうふうなことに不満を持ったりとか、悩んだり、困り事があって、それに応えるために自分の考えている事業がどういうふうに役に立つのか、どういう価値を提供していくのかというか、そういうところをご本人さん、起業を考えている方がご自身で考えていただけるように、そういうアドバイスであるとか、助言というのをしているというのが一番多いかなと思っています。

そこで弁護士としてどうかかわれるのかということなのですが、そうは言っても実際に相談に来られている方というのは、企業というよりは個人事業者さんという方が私の場合は一番多いのですが、個人の方にやっぱりお話を聞いて、今までどういう経験とか、どういうことに強みを持っていらっしゃるかということをお話を聞いて、どういう事業を考えておられるかということを知ったり、どういう思いを持ったり、夢を持っておられるかという話を聞かせていただいて、それに対して、もっとこういうふうにしたらいんじゃないですかみたいな話をしていくというのは、法律相談でまさに事実関係を聞き取って、いろいろなお話をしていくのとあまりやっていることは変わらないなということであったりとか、あるいは事業計画を実際ブラッシュアップしていく過程でも、このターゲット、この人、この

お客さんをターゲットにしましょうというふうを考えながら、実際、やっていることが論理的につながっていないなとか、裏付けになるような根拠がないなと思うようなところを指摘したりということもあるので、そういうところも日ごろ弁護士として業務を、日常的に業務をやっていることと、結構、共通する部分が多いのではないかなと思っています。

【横田】　　でも、事業者の方はやっぱり自分の技術とか経験に自信を持たれて、こだわりを持たれているような気がします。経験上、弁護士として、中小企業診断士というよりは弁護士としてのアドバイスに近いと思うのですが、話とか聞いてもらえるものでしょうか。

【中澤】　　その方の経験とか技術というのは、普通に弁護士として事業、仕事をする上でも基本的にはヒアリングをしたりとか、現場を見に行ったりとか、いろいろそういう形でこちらも把握しているのかなと思いますので、それは前提としながら、あとは例えば実際計画を作って、それを公庫さんに行って事業を説明したりとか、いろいろな場面で自分の事業を語らないといけない場面があるときに、やはり起業を考えている方はかなり夢を熱く語ってしまっ、具体的にこうやって実現するのだという具体的なストーリー的な部分はなかなか苦手とされているところが多いので、そこをご本人さんの考えておられるところをもう少し説得力のあるストーリーに仕上げていく、そのお手伝いをするという部分では、かなり診断士としての勉強したことももちろん生かしていますけれども、弁護士として日ごろ業務で研さんしていることというのがかなり役立っているなというふうには実感しています。

【横田】　　ありがとうございます。

お話を聞いていると、何か自信が持てるような気がします。真剣に弁護士をやっけてきておれば、そのあたりのスキルアップは皆さん志していると思うのです。ただ、弁護士アクセスのことが気になるわけです。いわゆるスモールビジネスで創業されようとする方にとっては、相当に弁護士の敷居は高いと思います。もしかしたら今まで佐藤先生から出た話と同じようなことになるかもしれませんが、中澤さんなりの弁護士が相談してもらうにはどうすればいいかということの意見をいただけたらと思います。

【中澤】　　なかなか積極的に自分から相談に行こうという方はいらっしゃらないので、待っていても相談というのは来ないのかなとは思いました。ただ、実際、創業塾で知り合った方といろいろお話とかをしている中では、過去に実は離婚ですごいドロドロした経験をしたんですみたいなお話があったり、何かしら弁護士と接点を持っておられる方というのも結構いらっしゃったというのもありましたし、あと、事業を始められて、開業して1年ぐらいたたれたぐらいの方などと話をさせてもら

うと、やってみて、いきなり人を雇って、正社員で雇っちゃったのだけれども、何かちょっと合わなかったから嫌がらせしてやめてもらったみたいな話だったりとか、内装工事を依頼したのだけれども、どんどん追加工事を勧められて思ったよりすごい予算が高くなってしまっていたみたいな、そういう本当は弁護士がいろいろかかわって相談に乗った方がいいのではないかなみたいな、そういうお話もやっぱり聞きましたので、ただ、それはご本人は積極的に弁護士に相談しようとは思わないと思うので、弁護士の方からそういうトラブルが、先ほど午前中にも話がありましたけれども、こういうこと、問題がありますよとか、そういうことをもう少し積極的に早い段階で情報提供していくということはすごく重要なと思います。

【横田】 実際、この第一分科会のチラシは、創業間もない方に持って行って、実際、弁護士がかかわるんですかというふうに目を丸くされた、そんな感じです。ですから、今日もやはり弁護士の方が圧倒的に多いという状態なので、有用な存在だと自覚できれば、そこはやっぱり我々は自分で打破していかなければいけないのだらうなと思っております。これも佐藤さんの話からも出たのですが、あんまりお金はもらえないというか、ますますもらえないというような話だと思うのですが、その中で弁護士が関与を進めていくにはどうすればいいのだと思われませんか。

【中澤】 商工会議所の創業塾などで私の相談を受けた方、今おっしゃっていたスモールビジネスというか、個人事業者として始めようという方なのですけれども、事業を始めるときは、恐らく1人で始められると思うのですけれども、それが軌道に乗ってくると、お取引先も増えていったりとか、社員の方も増えていったりとか、そういう形で事業がどんどん広がっていくと、その過程でいろいろな法律のトラブルに巻き込まれるリスクが増えたり、経営者ご本人ではなくても、その周りの社員さんなり取引先さんなりというところで、こういうことに困っているんだけどという紹介、そういう相談を受けられたりということが、どんどん人の輪というのは広がっていくところなので、そういうところに最初のうちに弁護士が創業段階でかかわっていると、何かあったときに、あのとき親身になってくれた先生に相談しようみたいな形にやっぱりなっていくのではないかなと思うので、スモールビジネスを始めようとしている方だから弁護士としてもうからないみたいな形で考えるのではなくて、そういう人たちも無視できない存在とか、法律の支援が、弁護士としていろいろな形で法律になるような面からの支援が必要な存在だというふうに捉えていくべきかなと思います。

【横田】 まさに先ほど来理事長から言われた桃太郎とお供の関係、その構築ですよね。中澤さんは高槻商工会議所で相談にかかわられたところですが、高槻市の人口が35万ぐらいと伺っております。大体、中国、四国、大きいところで広島の

117万ぐらい、それから、岡山市の71万、あと10万から30万台ぐらいの都市が林立しているプロ作なのですけれども、何かそういう中規模都市だからこういうことができるというのが教えていただけたらありがたいと思います。

【中澤】 これは私自身が高槻の創業塾に参加させてもらって思ったことではあるのですけれども、創業塾もいろいろなやり方がある、単に講師が来てセミナーをするだけというものもたくさんあるとは思いますが、高槻の場合はいろいろと2カ月ほどかけて、皆さん塾生の方が講義を受けながら、一方でご自身の事業プランを作っていくのですけれども、ところどころでグループワークがありまして、同じグループを作ってお互いの事業プランについて意見を交換したりとか、そういうふうな機会がたくさん設けられていたりとか、終わってから懇親会があったりという形でかなり塾生の方がお互いに仲良くなられて、その後も、卒業してからも同窓会的に交流を持たれたりして、その中で誰かが創業したとなったら、何かお客さんで行ったりとか、別の人が創業したら、じゃあ、コラボして一緒にこういうイベントをやろうみたいな形で、お互いに地域密着で事業をされているので、地域を盛り上げるために一緒にやろうみたいな、そういうふうなつながりというのを生み出しておられるなというのをすごく感じました。

そういうのは、多分、高槻に限らずいろいろ岡山であるとか、いろいろなところでそういうつながりというのは、これから生まれていくのかなと思うのですけれども、そこに弁護士が何か講師としてなのか、どういう形かわかりませんが、そういうところの輪に入って身近な存在になれば、そういうビジネスをされている人たちの輪が潜在的なお客様ということに、依頼者ということになるのかなとは思いますが、そういう単にセミナーをしに名前を売りに行くだけではなくて、その地域に密着して、そこにつながりを生み出すという、そういうかかわり方があるのかなと思っています。

【横田】 ありがとうございます。

まさにこれが国家戦略としての地方創生にもつながっていくような話でもありますし、岡山商工会議所とはかなりのところ、いい関係を築かせていただいておりますが、本当にこれを県下の商工会議所、商工会と広げていけたり、あるいは地元の金融機関と広げていけたらいいなと思っております。ここまでの感想を率直に平川さんに、弁護士側の意見について伺いたいのですが、平川さんにとってそもそも弁護士というのはどんな存在だったのでしょうか。

【平川】 どんな存在と言われれば、きのうも少しお話ししたのですけれども、怖い存在、一言で済んでしまうのですけれども、今日、いらっしゃっている約1,000名の方々、ほとんど弁護士の先生、一般人にとってはこれほど怖いことはな

いなと思っているのですけれども、でも、そういったイメージを払拭も当然していかなくてははいけなんでしょうし、私たちもビジネスパートナーとして考えないといけないのだろうなと思っています。世間一般的な私の感覚でいくと、弁護士の先生方はトラブルがあったときに解決してくれる人だなと。要はトラブルがないと用がないということになってしまうのですけれども、最近、私も全く逆で、トラブルを起こさないためにまず相談するというような感じ、イメージに全く変わってきています。

具体的に申し上げますと、契約書とか、ここは非常に重要なところで、私どもの会社でも金融機関さんの応募者の個人情報、これかわりに管理させていただいている会社が幾つかあります。それも、数もちょっとやそつとではなくて、何千件単位で管理をさせてもらっています。またほかに同じような応募者のデータ管理をさせていただいている某有名な会社さんの関連会社がありまして、そこからも契約書をちゃんと結んでくれと。もし何かあった場合には、こういうふうになるよというのをさんざん言われて、最終的には監査に来るんですね。仕事の進め方の監査に来ます。

パソコンの盗難防止用ケーブル設置を強制されたり、個人情報を扱うだけに様々な業務改善命令を頂いたりしましたが、今となれば、よき御指導だったと思います。最終的にはそこは個人情報を漏洩してニュースになったといったことで、何だったのだろうと思うのですけれども、そうやって仕事を進めていく上で本当に契約書って大事だなと思っています。そのリスクヘッジをするためにも、是非いいお付き合いをさせてもらいたいなと思っています。

【横田】 この点で午前中に、この冊子でコンプライアンスシートというものが入っておりまして、発表もいただきました。実は平川さんには事前に試していただいております。このコンプライアンスチェックシートというのは、可能性を伺いたいのですが、役に立ちそうな感じがするかなのですけれども、まず、おもしろかったですでしょうか。

【平川】 はい。いろいろと書いていて、従業員に対することが結構、今だったら笑えてしまうのですけれども、創業当時はどうだったのかと思うのですが、結婚や出産した女性はやめてもらう、どうですかみたいなことだったり、タイムカードや出勤簿など従業員の労働時間を管理していないとか、気に入らない従業員や能力のない従業員は首にしてよい。多分、創業当時、今でもそうかもしれませんが、イエスと答えるかもしれませんが、そういった困った人が多分経営者の中にはいっぱいいると思うので、こういったことをやってみるのはいいことかなと思います。

【横田】 平川さんだったら、このチェックシートをどのように使ったら有効活用



できると思いますか。

【平川】 創業当時ってやることがいっぱいあり過ぎて、多分、自分を振り返る余裕がないんですね。私自身もサラリーマンのときから今の立場にかわって、感覚ですけれども、やることが3倍になったと感じました。会社ってこんなにたくさんやることあるのかなと思った次第ですが、そこを乗り越えて行って1年とか半年とか、少し何となく自分たちの会社のペースがつかめたときにこういうのを振り返ってみると、これはまずいから変えないといけないなというのがわかるのではないかなと思います。

【横田】 弁護士会側としても、是非さらに練り上げて有効な活用をしたいと思っています。今日は、平川さんに直接来ていただいて、弁護士と事業者の間の理解の溝があるとすれば、少しでも縮まっていればと思っておりますし、それは確信しております。

次に、三宅理事長から、もう既にまとめに入っているのですが、創業支援に対する弁護士と弁護士会の関係、かかわり方についてまとめていただくと、どんな感じになるのでしょうか。

【三宅】 そのお話の前に、我々としても反省をすべき点があるかなと思っていただのですが、私どもいろいろな支援メニューを提供しているということもあって、たくさん創業者、創業予備軍の方が集まられます。そういった方とこれまではともすれば弁護士さんに関して言えば、接点を設ける、そういう機会が希薄だったのかなと。もっとできることがあったのではないかなと思います。うちの財団の近くにインキュベーターがありまして、そこは25社ぐらいベンチャーが入っているのですが、定例の月例の相談日というのを設けておられて、弁護士さんであったり、ほかの士業の方々何人かと契約を結んで、月に一遍は必ず来ていただいて相談を受ける、そういう格好でやればかなり、ベンチャーですけれども、かなりの件数のご相談があつて、接点が初めて生まれたということもありますので、そういったことを我々ももっと支援機関としてやるべきかなと思います。

それから、弁護士さん、あるいは弁護士会のこれからの動きということ言えば、今まで全然アクセスがなかったというか、ほとんどなかったわけですから、その接点を第一歩、どうつかむかというときに、さっきの佐藤利雄さんというインキュベーション・マネージャーの話ではありませんけれども、待っていたらやっぱりだめなので、こちらから動くというのが大事。いろいろな機会を通じて支援ができる、我々がいるよというのを相手に見せるとか、そういう人たちと顔を合わせるとか、そういうのが必要だと思います。さっき報告の中でお話しした財団がやっている専門家NAV Iについて、弁護士さんについては、わずか3人しか登録がないという

ことでしたが、まずここからというのを、手前みそですけれども、やっていただきたいのですけれども、今日、よかったです。休み時間にお1人、是非登録したいという方がいらっしゃいました。ありがとうございます。

それだけではなくて、いろいろな機会があります。私たちのやっているところに出向いていただければ、創業者との出会いというのがほかよりも数段の確率であります。太平洋で釣りをするより、釣り堀で釣りをする方がヒットしますので、我々のやっているところにもっと関心を持っていただいて、是非おいでいただきたい。それから、それ以外の創業者との出会いの場というのはいっぱいありますので、そういったところにこちらの側から出向いて顔を見せる、そういうアクションを是非お願いできたらなと思います。

**【横田】** ありがとうございます。

実は、今日、会場からの質問で、創業予定の方が創業や創業間もない方と弁護士が会うためにはどうすればよいかという質問を受けておりまして、それに対する1つの回答をいただけたかなと思っています。

続きまして、門野さんは弁護士や弁護士会に対してどのようなことを期待していただけるのでしょうか。

**【門野】** 先ほどの講演でも申し上げさせていただいたのですけれども、創業者の悩みの中にはやはり法務に関する相談、悩みというのはあります。実際に創業時、そういう法的リスクに気づかないまま創業する方ももちろんいますけれども、中には気づいて、けれど、相談する相手がいない。そのままリスクは放置して、とりあえず創業してしまう、そういう方も非常に多いと思うんですね。では、そういった方が直接弁護士の先生の門戸を叩いていくのかというと、そこはなかなか敷居が高い。知り合いもいらっしゃらないというケースが非常に多いと思うんですね。

だからこそ、そういう方が相談に行く場所というのは、商工会議所、商工会であったり、中小企業支援センター、そういったところにまずは行かれると思うんですね。だからこそ、そういったところ、そういう中小企業の支援機関との連携といたしますか、そこにまず創業相談者が行った後に、法務相談があったときに、では、そこから弁護士の先生方に取り次げるような仕組みづくり、そういったものを非常に期待したいなと思っています。

**【横田】** 公庫との間で、先ほどもお話しいただいたとおりで、中小企業と支援等に関する覚書も締結していますが、今後、どのようなことを進めていけばよいかというのを、もし差し支えがなければ。

**【門野】** これは全く私個人的な意見なのですが、先ほど福岡の事例でございました福岡のビジネスサポートプラザというところと福岡県の弁護士会さんとの連携

をして、定期的に公庫の窓口に弁護士の先生にお越しいただいて、法務相談に対応していただくというような仕組みがちょうどこの10月から始まっています。やはりこういった取り組みについては、全国でやっていきたいと思っていますし、創業相談者の中から何か法務相談できる先生がいらっしゃらないか、というようなお声も出ないわけではないので、そういったときにご紹介させていただけるような仕組みづくり、そういったのも進めていければなと思います。

【横田】 ありがとうございます。日弁連としても岡山弁護士会としても進めていくように努力してまいります。

では、商工会議所の視点で須々木部長よりお願いします。

【須々木】 私も三宅理事長さんや門野センター長さんの見方とほぼ同じ意見でございます。今、企業経営をめぐる環境は社会の変化や企業のコンプライアンスへの期待などに伴いまして、さまざまなリスクが増加しています。やはり経営者が安心して事業を発展させていくためには、さまざまなリスクに事前に対応していくことの重要性を改めて認識いたしました。そして、先ほど三宅理事長さんや門野センター長さんも言われましたように、各関係機関との連携を強めていって、私ども岡山商工会議所もずっと以前から専門相談、それから、弁護士活用セミナーの相談会というものを岡山弁護士さんと連携してやっておりますが、さらにそれをもっと進めて企業への弁護士さんの活用、こういったものを進めていきたいと考えております。

【横田】 ありがとうございます。

では、中澤さんと柿沼さんから、逆にこのアンサーとして、弁護士として今度はどうのように変わっていこうか、その点をまず中澤さんからお願いします。

【中澤】 私自身は、弁護士としてこれから創業支援にどう取り組むかということ考えたときには、弁護士のこれまでの業務の範疇とか範囲内でやっていくという方向性と、あるいはそこから若干逸脱するというか、少し離れてでも新しいことをやって支援していこうという2つの方向性が考えられるのではないかなと思っています。弁護士の業務の範囲内ということ言えば、やはり弁護士の法的リスクに対する対応など、弁護士の価値をいろいろな支援機関の方に理解していただいて、いろいろな方と連携しながら弁護士として、先ほどで言う猿の役割で支援に当たっていくというのが1つの方向性かなと思います。

ただ、診断士としていろいろかかわっていると、創業時の創業を考えている方が考えないといけないことというのは、法律面というのはかなり限定された一部分になってしまっていて、やっぱり資金面であるとか、お客さんをどうやって確保するかとか、そういうところが大きな事業を立ち上げて継続していくためには、そこが

どうしても中心的な課題にはなってくると思いますので、そういう部分も含めてやはり実際に創業を考えている方がどういうことに困って、悩んでというところを理解して、そういうところにも何か弁護士としてやっていけないのかなということを考えていくという方向性もあるのかなと思っています。

特に、最近は特に女性の方などにも多いとは思いますが、先ほども話がありましたけれども、社会的な価値のあるというか、社会的に意義のある事業をやるうとか、いろいろ育児とか、介護とか、そういうことを通じていろいろな苦勞をされて、そういうことを課題を解決するためにこういうことをやりたいみたいな、そういう起業家さんという方も結構いらっちゃって、そういうことを弁護士としても日ごろ困っている人たちのいろいろなお手伝いというか、そういうアドバイスとかをしている立場からすると、すごく共感できる事業というのが本当に多いので、そういうものを弁護士として、その法律だけではない、いろいろな面で全面的にバ作アップしていくというふうな、そういうことも考えていきたいなと。

桃太郎で言うと、きび団子みたいな役割でそういう、弁護士がこの起業家を応援しているから、この起業家をみんなでもっと応援しようみたいに盛り上がっていくような、そういう役割とかも考えられないかなと、よくわからないたとえで申しわけないですけれども、考えています。

【横田】 営業の自由だけではなくて、幸福追求権の、このビジネスの分野でも手助けしていこうという話だと受け取りました。

柿沼さんはどうですか。

【柿沼】 偉そうな言い方で申しわけないのですけれども、弁護士個々の意識が変わらなければいけないのではないかなと思っして、支援機関の方がずっとおっしゃっていたように、押しかけてでも支援するような姿勢が欲しいって、まさにそのとおりだと思うんですね。弁護士側が変わらなければいけないというのはどういう意味かという、1つがスキル面というか、創業支援をするということに必要なスキルはあるのはあるのですけれども、それを身につけなければいけないということはあると思うんですね。ただ、それはものすごく高度な話とかでは別になくて、中澤さんが言ったように弁護士として仕事をしていけば、当然、身につけている能力というものはあるわけなんですよ。それは当然、その支援ということには生かす、そこは断言できます。なので、それはそんなに心配する必要はないのではないかなと思います。

もう一つが、こっちの方が大事ではないかなと思うのは、マインドというか、つまり、はっきり言って、すごくいきなりもうかるとかって仕事ではないですよ。ベンチャーにしても、創業支援にしても、でも、やりたいのだという気持ちを持つ

かどうかという部分があつて、それはやっぱり創業支援を通じて、その企業の成長と一緒につき合つて、うまくいけばうれしいとか、あるいは新しい分野に挑戦するとワクワクするとかという、そういうことになってくるのではないかと思うのですけれども、でも、かといって、ずっと手弁当でやるというわけにいかないの、一番引っかかるのは、言い方は悪いですが、ペイするのかわからないかと思ふんですね。こういう場なので、ある程度率直に言いますけれども、僕は52期で15年目なのでありますが、今年の3月に新しく事務所を構えました。

そのときにやっぱり、どういうお客さんとこれからつき合つていきたいかということをよく考えたんですね。診断士としてコンサルをするときに、お客さんには当然、事業領域はどうするんだとか、ターゲットはどうとか、差別化をどうするんだとかって偉そうに言うわけなので、自分も考えなければいけないなと思つたわけなんです。そうしたときに、神戸、15年目なのでありますが、これから弁護人生、何年かあるかわかりませんが、人と違うことをやらなきゃいけないなと思つたんですね。これから、いきなり大企業との顧問契約が取れるわけではないわけですが、そうなってくるとやっぱり自分は小さい存在だから、同じように今から成長していこうというところと組んで、一緒に成長していきたいなと。それによって最初は時間とか、そういうものの投資は大きいだろうけれども、いずれそれは実を結んでくるのではないかなと考えたんです。

もちろん、リスクは非常に高いんですね。ベンチャーが成功する割合は1割もありませんから、実際に私がこれまで短い期間支援した中でも、もうだめになつてしまつたところは幾つもあります。最初はもちろんお金が取れないので、非常に安いフィーでやっているわけですが、最終的にうまくいかなくてしょうがないねということは幾つもあるんですね。中にはうまくいくところもあるわけで、冒頭に私が紹介したような初めて私がベンチャーにかかわるきっかけになつたのは大阪のベンチャーなのでありますが、教育系のベンチャーがあるのですが、そこは、かかわつた当初というのはお金が全くないので、信じられないぐらい低いフィーでいろいろやっていたんですね。

そうこうしているうちに軌道に乗つてきて、先日はかなり大型の資金調達をしまして、ほぼ普通の水準か少し上の水準ぐらいの顧問契約を結ぶことができました。そういうケースも、まあまあ、いつもではないですが、あります。そういうケースを経験してみると、その過程でベンチャーの方が成長して喜んでいく姿も一緒に経験することができるので、よかつたなというふうになつて思ふんですね。そういう難しさもあるし、大変なところもあるのでありますが、そういう楽しい面、あるいはペイする面ももちろんありますので、創業支援、ベンチャー支援を

される弁護士がどんどん増えていってくれたらすごくうれしいなと個人的には思います。

以上です。

【横田】 ありがとうございます。

個々の弁護士のスキルやマインドの問題については、大体、中澤弁護士と柿沼弁護士の言うとおりになると思います。弁護士会としてはどうあるべきかについては、これは私の方からまとめをするよりも、福岡県弁護士会の、今日お見えの池田耕一郎先生、是非会場発言をお願いします。実は、会場からも是非、どのような取り組みをしているのか聞きたいという声があります。

【池田】 皆さん、こんにちは。福岡県弁護士会の池田耕一郎です。充実したパネルディスカッションで、恐らく私が発言する機会はなかろうと推測しまして、今後の活動の参考にさせていただくためにあらかじめオレンジ色の資料の中に福岡県弁護士会の創業支援に関する取り組み状況の報告をレジュメにして入れております。先ほど柿沼さんの方からもこの福岡県弁護士会の取組についてご紹介いただきました。オレンジ色の資料集の32/38のところからです。パネルディスカッションの中でありましたように、何ができると考えていたら始まらないので、まず、始めるということが大事だと思います。福岡県弁護士会の中小企業法律支援センターは、平成22年（2010年）にスタートしましたが、設置当初から創業支援の活動を行っていたわけではなく、国の政策で創業支援が重視されているという情報のもと、機会をうかがっていたところ、福岡市が国家戦略特区に指定されたことをチャンスと捉えました。そこで、対外的に活動するためには、まずは、名前ということで、そこで、対外的に活動するためには、創業支援チーム」を立ち上げました。

福岡市が国家戦略特区に指定されたことから、福岡市の繁華街に「スタートアップカフェ」という施設が開設されました。現在、この場所を創業支援の本丸と位置付けて、自前で起業家セミナーを企画実行したり、相談窓口を設けて弁護士を派遣したりという活動をしています。国家戦略特区に指定される前から福岡市との間では中小企業サポートセンターに相談担当弁護士を派遣するなど連携はしていたのですが、「スタートアップカフェ」ができたときは、最初から弁護士の居場所があったわけではないんですね。福岡市から弁護士会に対して参加の呼びかけもありませんでした。創業支援＝弁護士という認知度が低かったのだらうと思います。そこで、私たちの方から福岡市に「弁護士会の中に創業支援チームを作りました。是非ここでいろいろやらせてもらいたい。」と申し入れましたところ、歓迎してもらえました。まず何から始めたかという、先ほどから出ている「法律相談」と「セミナー」というのは、恐らく弁護士会がやれる最初の取っかかりとして企画しやすいと思いま

す。

パネルディスカッションの中で弁護士は怖いという話も少しありましたけれども、賛成します（笑）。大体、弁護士は怖いというのと、話が長い、話がおもしろくないというイメージが一般的にあると思った方がよいと考えています。もちろん、弁護士に相談すると高いお金を払わないといけないだろうから行きにくいというイメージもあるでしょうけれども、創業段階の方々にとって、一番は、弁護士と話してもおもしろくなさそうだというのも多分にあると思うんですね。

それで、福岡では、セミナーを企画するにあたり、何を工夫したかという、まずは、弁護士を身近に感じてもらう、平たく言えば創業者がとっつきやすい企画を立てるということでした。そこでまず決めたのは、セミナーを短時間におさめることです。オレンジ色の資料集33/38にありますように、セミナーの時間は30分に設定しました。題して「弁護士が教える30分セミナー」です。弁護士会がこの企画をスタートした後は、短い時間のほうが参加者が集中して聴講できて良いと評判になり、弁護士会以外の団体が「スタートアップカフェ」でセミナーを行う場合も「30分セミナー」と銘打つことが増えたとのこと。それと、30分だと、参加者に「少し聞き足りない」「もう少し話を聞きたい」という欲求不満が残りますので、セミナー終了後に個別に弁護士に相談する方が増える、というのもミソです。前後しますが、福岡市の「スタートアップカフェ」の雰囲気を感じていただくために、「スタートアップカフェ」が発行しているフリーペーパーを本日の配布資料の中に入れてあります。コーヒーを飲みながら、そこで創業関係のいろいろな文献とか冊子とかを読める雰囲気、学校が終わった後、仕事が終わった後、まだ具体化はしていないけれど、ちょっと創業について思いをはせてみたいという方がたくさん来られるんですね。先ほど中澤さんがパネルディスカッションの中でおっしゃっていましたが、創業を志す人の中に飛び込んで近づくということが大事だと思います。もちろん、中澤さんのようなことはとてもできません。そんなレベルには達していませんが、この「スタートアップカフェ」では、特に法律相談ということだけでなく、創業について話に来られた方に、弁護士の方から近づいて声をかけたりしています。フリーペーパーの第3号の表紙の写真に丸まったペーパーみたいなものがあるんですけども、これは何かというと、「スタートアップカフェ」のお世話役であるコンシェルジュが机の上にこのペーパーをパッと広げて、例えば創業資金のこと、融資のことなどを書き込みながら説明したり、あるいは、居酒屋を開きたいという人が来れば、店の間取りをここに書いて、レイアウトの話をしたりするんですね。全く何にも予備知識がない方が来て創業の話をする場所なので、そういう方が近づきやすい話題からスタートして次第に具体的な話になっていきます。そのスタ

一トの場面に我々弁護士が入り込むわけです。例えば本日この会場に参加している福岡県弁護士会の平田えり弁護士は、「スタートアップカフェ」に来所された居酒屋を開きたいという女性起業家に対して、ここに日本酒を置いた方がいいですよねとか、日本酒の種類はこんな方がいいですねとか意見をいうわけです。それ自体はまったく弁護士という職業とは離れた意見なのですが、そういう意見を言うことで、創業者の側で、あ、何か弁護士もいろいろ引き出しがあるんだなとまず思ってもらえるわけですね。そういうふうにして接点ができると、その後、弁護士に相談に行ってみようかななと感じてもらえる。「スタートアップカフェ」は、我々弁護士にとって、創業者の中に飛び込むきっかけを与えてくれた場所とも言えます。

さて、本日、会場から、福岡県弁護士会では、各支援機関・団体に出向いて相談を受けたりセミナーを開催する際の日当等の予算的措置はどうしているのかという質問があるそうです。手短かに申し上げますと、とにかくこちらから出向いていくので、最初は手弁当です。こちらが提案する以上、手弁当でまずスタートするべきと思います。ずっと手弁当でいいのかという話もあります。しかし、まずは実績を作ることだろうと思います。実績を作って、それを評価してもらって、発展していけば、その後は相談ということになっていくのかなと思います。

これまで福岡市の「スタートアップカフェ」での活動をご紹介しましたが、オレンジ色の資料集のレジュメで取り上げましたように、創業支援に関して、その他、商工会連合会、日本政策金融公庫、よろず支援拠点、行政書士会といった機関・団体との連携の試みもあります。まだ始まったばかりですが、今後各地の活動の参考にさせていただければということで載せております。

先ほど日本政策金融公庫中国創業支援センター所長の門野さんからもご紹介がありましたが、日本政策金融公庫さんでは創業支援の場として、北海道、東北、東京、名古屋、大阪、福岡に「ビジネスサポートプラザ」を設置しています。福岡のビジネスサポートプラザでは創業者向けに土曜日に相談会を開催しています。それを聞きつけて、弁護士会もその相談会に便乗させてもらおうかと思ったのですが、公庫さんの方から、融資先のお客様に声をかけて法律問題の助言が必要な事例があれば積極的に弁護士に相談を受けるよう働きかけますので、そのための専門の相談会を別に設定しましょうと逆提案していただきました。現在、火曜日に弁護士の出張相談と銘打って法律相談会を開催しています。また、現在各地に設置されつつあるよろず支援拠点さんと共催して女性起業家講演会を開催したのですが、その後、ご挨拶に伺った際に、弁護士の相談会を開催することを提案したところ、よろず支援拠点さんから、是非開催しましょうとご快諾いただき、第1、第3水曜日でどうですか、と日程まで提案されました。その後、とんとん拍子で企画が進み、今実施して



います。とにかく「待ちの姿勢」で何か弁護士会への要望はありませんか？などと言っている、各支援機関・団体の方から来られることはない、こちらから行くしかないだろうと思っております。弁護士会という団体は、我々弁護士が考えている以上に世間ではまだ信頼されています。ですから、こちらから創業支援の熱意を伝えて真摯に申し出れば、必ず反応があると思います。

それと、最後にもう一点ですけれども、日弁連が中小企業庁や各機関・団体と密な接点を持っており、その活動の中で、いち早く国の施策等について情報を獲得し、日弁連中小企業法律支援センター内で随時提供しています。各单位会から日弁連中小企業法律支援センターの運営委員が選出されていますので、是非その情報を地元会に持ち帰り、地域での活動に役立てていただきたいと思います。そういう意味で、日弁連の収集する情報にアンテナを張っておくことも創業支援の活動を展開するうえでの1つの貴重な機会になるのかなと思っています。日弁連がDBJ日本政策投資銀行と共催で女性起業家向けのセミナーを開きましたけれども、是非福岡でもやらせてもらいたいということでお願いしましたら、この前、DBJの本店の方がわざわざ東京から福岡にお越しいただいて、早速打ち合わせをしました。来年早々、福岡で女性起業家セミナーをやりたいということになりました。言い始めるときりはありませんが、ただ一つ申し上げたいのは、こちらから出向いていくことが大事ではないかということです。是非本日お越しの方々が地元へ帰られて、来週には創業支援の組織立ち上げの話がスタートすることを期待して、簡単ですけれども、終わらせていただきます。

**【横田】** 福岡の動きが岡山の動き、全国の動きになることを、努力するということを約束して今日のパネルディスカッションを終わりたいと思います。皆さん、ご清聴、ありがとうございました。（拍手）

**【樽本】** では、パネルディスカッションのパネリストの皆様、ありがとうございました。もう一度大きな拍手をお願いいたします。（拍手）それでは、お席の方にお戻りください。

それでは、1日、長時間やってまいりましたこの第1分科会もまとめの時間に参りました。総括としまして、第二東京弁護士会所属の松林司弁護士、本分科会の座長を務めております。こちらから総括のお話をいただきます。よろしく願いいたします。

**【松林】** 皆様、長時間にわたりましておつき合いいただきまして、ありがとうございました。あともう少しですので、もう少しおつき合いのほどお願いいたします。当分科会は、弁護士が創業段階において積極的に活用されていないという現状に関する問題意識のもと、弁護士が創業者の方や支援する機関の方々から積極的に

活用され、創業者のチャレンジをサポートするという存在になるためにはどうすべきかという視点からシンポジウムを行いました。創業段階においても解決すべき法的問題はたくさんあります。ですので、これまでも弁護士が創業段階において積極的に活用されるべき場面というのは、本来あったはずであるということでございます。

しかし、これまで、先ほど申し上げたように弁護士が積極的に活用されるという場面がなかった。その原因は何なのかということですが、まず、創業者の方々の側におかれましては、弁護士を必要とするという認識がないということが指摘されました。これと関連しまして、創業者の方々が法的な問題を抱えているということを知らないということ。それから、誰に相談していいのかわからないとか、弁護士に相談するという発想に至らないという指摘がございました。弁護士というものは、紛争になってから初めて利用するというものだという認識や敷居が高いというイメージを持たれているということが原因だという指摘もいただきました。

次に、2つ目といたしまして、弁護士側の事情といたしましても、これまで創業との接点が少なく、また、接点を持つとしなかったということが原因として挙げられております。3つ目といたしましては費用の問題が指摘されました。創業者の方々は資金的な余裕がなく、弁護士を頼みたいと思っても頼めなかったということもあったということでございます。これらを踏まえまして、弁護士が創業において積極的に活用される存在となるためには、創業者、それから、創業される企業、創業を支援されておられる諸機関の方々に認識してもらうために各種改革を講じる必要があるという結論に至りました。

以上の結論を踏まえまして、次のとおり提言をいたします。まず、個々の弁護士に対してですが、まず1つ目といたしまして、個々の弁護士が創業に関する法的問題に精通すると同時に、それ以外の諸問題についても知識を深め、研さんを深めることによって弁護士が創業に関して提供するサービスを充実させることが必要であります。また、創業者の方々から見て、弁護士が創業において頼りになる存在であるという認識をいただくということも必要であるかと思えます。

2つ目に、弁護士の意識を変えるということが必要であります。創業者の方々は問題の存在を知らないということが多く、また、説明にもなれておられないということがございますので、弁護士の方から積極的にその問題を発見し、指摘していくということが必要であります。また、従来の弁護士の仕事のやり方に関する意識を変えて、また、敷居が高いとも思われておりますので、創業者の方々から相談をいただくことを待つのではなくて、弁護士の方から積極的にアプローチをかけるということが必要であるかと存じます。

3つ目に弁護士だけでなく、各種の専門の士業、それから、経済団体、国、地方公共団体、金融機関、これらの方々が創業に深くかかわっておられますので、これらの方々と諸機関と協力しながら弁護士が活動していくよう人脈やつながり、ネットワークを構築していくということが必要であると思います。

次に、各地の弁護士会単位会や日弁連に対する提言ですが、各地の単位弁護士会や日弁連は個々の弁護士が創業における充実したサービスを提供できるようにすること。それから、創業者や創業を支援する各種機関などから弁護士を創業において活用すべき存在であるという認識を得るための活動を行うべきであります。具体的には、1つ目に創業支援業務の充実、拡充を目的とする組織を日弁連及び各地の単位会内に整備することが必要と考えます。当該組織は個々の弁護士との関係で必要な知識、経験、スキルを提供すること、他士業や諸機関とのつながりを得ること、またツールの作成、改定、創業支援に関する調査研究、情報提供、研修会実施の役割を果たすことが期待されます。また、外部に対しましては、創業に関する各種情報の収集、共有、発信を行い、弁護士活用の必要性、有益性に関する広報活動を行うことを期待します。

2つ目に弁護士が行う創業支援の内容と方法に関するマニュアル等のツールを作成することが挙げられます。これによって創業者の方々、それから、弁護士双方に対して、弁護士による創業支援の内容を明確化することができます。弁護士活用に対する認識を深めることによって、弁護士利用の機会を増やすことも期待できます。また、定型化を図ることによりまして、費用の低廉化を図ることも期待できるかと存じます。

以上をもちまして、本日の総括と提言ということでございますが、本日、ご登壇いただきました方々、基調報告書にご寄稿いただきました方々、そのほか当分科会の本日のシンポジウムの実施、運営にご協力をいただきました方々、ご来場いただきました方々に対して、当分科会の委員を代表いたしまして、分科会長として御礼申し上げます。本日は、どうもありがとうございました。（拍手）

**【樽本】** 以上をもちまして、第19回弁護士業務改革シンポジウム、第1分科会、「創業支援・弁護士活用法～弁護士があなたの創業チャレンジをサポートします～」の全てのプログラムを終了いたしました。長時間にわたりご清聴いただき、まことにありがとうございました。

— 了 —