

# 総合商社と 外資ファンドに飛び込んで

第二東京弁護士会会員／三菱商事株式会社 川口 言子 Kawaguchi, Akiko

## 1 企業内弁護士になるまで

私は、1999年に弁護士登録と同時に三菱商事株式会社に入社、以来一貫して企業内弁護士をしています。

修習前は経済事件を扱う検察官に憧れていましたが、途中から「事件」より「経済」への関心が高まり、企業法務に携わりたいと思い始め、「企業法務をやるなら会社の中を知らない」という単純な発想で企業内弁護士を目指しました。しかし、当時全国で20-30人といわれた企業内弁護士の内訳は、元弁護士事務所のシニアパートナーである法務部長や法務担当役員、弁護士事務所からの短期間出向者、そして企業勤務中に司法試験に合格し後に元の企業に戻った方に限られ、社会人経験のない司法修習生が、それまで縁もゆかりもなかった企業に就職するという前例はないようでした。その上、多くの企業では、単に現在弁護士を採用していないばかりでなく、今後も採用する予定がないとも聞きました。

そのためほとんど企業への就職を諦めていたころ、司法研修所の特別講義「企業法務」を受講しました。そこでは、企業の海外プロジェクト計画の概要を読んで、リスクを見だし、その解決策を出すことが求められました。法律家がタイムリーかつ的確にリスクを発見して、プロジェクトと同じ速さで走りながら手当てすることで、法令を遵守しつつ利益を生み出すという、企業法務の能動的でダイナミックな仕事の一端を疑似体験したのです。

そこでまた気持ちを取り戻し、「飛び込み営業」を

始めました。特別講義の講師(三菱商事OB)にお願いし、三菱商事の法務部長と面談をさせていただき、たまたま当時修習生を採用してみようという動きがあった同社から、内定をいただくことができました。

## 2 企業内弁護士の醍醐味

企業内弁護士の醍醐味の一つは、ビジネスに当事者として関与できることです。多くの企業では、重要なビジネスの企画・立案段階から法務部員も参加していると思います。そこでは、混然とした事実を前に、時間的プレッシャーを受けながら、知識のあてはめというよりは論理的思考力を用いて問題を抽出して整理することが求められます。また、会社として取れる・取るべきリスクか否かを判断し、また、取れない・取るべきでないリスクを取らないようにすること(結果)まで求められます。

その帰結として、企業内弁護士は、「企業にいる弁護士」というより「法的素養のある良きビジネスパーソン」であることが求められます。自戒を込めて言いますが、法曹関係者は、法的問題の重要性など言わずもがなだと考えがちです。しかしビジネスの現場は、法的問題だけではなく、案件の経済計算、資金調達、予算・スケジュール管理、人繰り、政治・カントリーリスク、広報・IR対応、社内外関係者の説得等々、多くの問題を抱えています。そのため企業内弁護士には、ビジネス上の様々な問題と比較しても、それに優先すべき法的問題は何かを判断する力とそれを関係者に説得する力が求められ

ています。

### 3 総合商社の企業内弁護士

一口に企業内弁護士といっても、その具体的業務は企業の規模、業種、文化などによって様々です。その中で、総合商社の企業内弁護士は、完成度の高い大きな会社組織内で業務を遂行すること、扱う業務が多様で国際性に富むことに特徴があると思います。私自身、約10年の間に、社内の様々な専門部局と協働しながら、国内外のIT、金融、アパレル、食品、生活財、鉄鋼製品、石油・ガス・鉱山資源開発などの、秘密保持契約、売買・業務委託契約、投融资契約、株主間契約などの契約締結交渉、クレーム対応、訴訟等に関与してきました。

これらの案件のうちには、法律・権利関係が目新しかったり複雑だったりするだけでなく、どこの国のどのような法律の問題かすら判断に迷うものもあります。例えば、潜在的な国境紛争がある地域で資源開発を行おうとする場合、どこの国の何の法律問題があり得るのか。それは誰にどう聞けば分かるのか。一旦紛争になったらどこでどのように解決を図るべきか、といった具合です。

こうした案件を扱うに際し、関係する知識を持っていること自体が求められているわけではありません。一つの理論体系(私の場合には日本法)に基づいて考えればこういう問題があり、それはこうして解決できるはずだという太い筋立てをする力と、社内外の専門家からの助言を自分の理論体系と常識を信じて検証していく力が試されていると思います。「自分はその分野の素人だから専門家から素直に学ぼう」という謙虚で柔軟な気持ちも重要です。しかし、「専門家の知識より、自分の論理的思考力と常識と自社や案件に対する思い入れの方が強い」という気迫もそれ以上に重要だと考えます。

### 4 転職を経験して

三菱商事の仕事には満足していましたが、キャリアについて考えるところがあり、2007年転職し、昨年三菱商事に戻るまでの4年間、外資ファンドの

日本のオペレーションの法務・コンプライアンスを一人で担当しました。

日本の大企業で「総合」商社の三菱商事と、外資の中小企業で上場株投資専門のファンドとでは、業務の特徴は大きく異なりました。

まず、法務業務の専門性と幅、そしてスピードが異なります。外資ファンド流の投資アプローチを日本法の下で実現する方法を考え、外国人に英語で助言し、日本法・日本語で実現していく仕事では金融分野の専門性、創造性、語学力を求められました。他面、その業務は専ら金融法務に限られていました。また、小さな組織で行う上場株売買というビジネスの性格上、通常取引であれば、複雑な社内承認手続、デューデリジェンス、契約書などは不要な一方で、インサイダー取引・TOB規制該当性などについて、24時間体制で、聞かれたら即答し、危ないと思ったら動いている取引でも直接止めるというスピードと実行力が必要でした。しかもその判断の是非は、投資成績などを通じて非常に短期間に、多くの場合定量的に評価されました。

次に、業務範囲が異なります。三菱商事では、法務業務を組織の一員として遂行することに集中できましたが、外資ファンドでは、法務業務を遂行しつつ、図書やノウハウ集積、弁護士事務所との関係構築・維持、文書管理、決裁要否判断や実際の決裁取得、予算獲得・管理、広報対応、税務、人繰り、事務所の引っ越しまでも行いました。法務業務に集中できないというデメリットがある一方、大組織だと法務の仕事は「机の上と会議室」だけで完結すると誤解しがちなので、ビジネスを支える仕事全体を理解できるというメリットもあったと思います。

この十数年間を振り返ると、1999年当時「珍獣」だった企業内弁護士が、現在は確実に存在感を増していることに感慨を覚えます。これからも既存の弁護士概念やキャリアパスにこだわらず、自分の興味と与えられた課題や業務に前向きに取り組んでいきたいと思います。