

社内弁護士という選択

チューリッヒ保険・チューリッヒ生命ジェネラルカウンセル/東京弁護士会会員 芦原 一郎 Ashihara, Ichiro

1 はじめに

私が社内弁護士に転じた1999年当時、社内弁護士は全国で100人に満たなかった。その後いくつかの会社を転々とし、現在はジェネラルカウンセルとなった。社内弁護士にとってジェネラルカウンセルは「上がり」のポジションであり、あとはそのまま定年まで勤めるか、社外弁護士になって会社を離れるか、会社経営者となって弁護士を離れるしかない。この連載でも多くの社内弁護士がその魅力を語っており、華やかな印象を持った読者も多いことと思う。

けれども、私が社内弁護士になった当時、社内弁護士は「負け組」だった。華やかに見えるのはありがたいが、実際にそう言われると違和感を覚えて仕方がない(むずがゆい)。

しかも、社内弁護士になった後に「こんなはずではなかった」というミスマッチも増えている。入社数カ月で退社する若手社内弁護士の事例などが聞かれるし、実は私自身も経験した。

そこで、これまでの連載とは趣が異なるが、ミスマッチに伴う問題を少しでも減らすため、リスク対応について考えてみたい*)。

2 社内弁護士のリスク

社内弁護士の最大のメリットは、収入が安定していることだろう。毎月給料がもらえ、事務所の家賃や事務員のボーナスを心配しなくて良い。非常にありがたい。

けれども、社内弁護士には違うリスクがある。収入途絶である。次の仕事が決まる前に会社を離れると、収入が途絶えてしまう。顧客は一社しかない。

しかも、生活に影響を与えるだけではない。

実際に収入が途絶えて実感したのは、気持ちが折れ、意欲が萎えてしまうことである。もちろん、次の仕事を探すため、面接の際には元気を搾り出し、

明るく元気良く振る舞う。しかしその裏では、無理している自分を想像して面接の約束をためらったり、訪問先の最寄り駅のトイレで吐いたり、面接の翌日に疲れ果てて起きられなかったりした。

将来への不安、生活への不安、自信喪失など、複合的な原因があるが、このショックは予想を上回るものだった。社内弁護士を選択した時点で十分覚悟していたはずなのに、である。もしかしたら「うつ病」ではないか、とも心配した。

さらに、新しい仕事が見つかって安心できない。

転職直後から元気瀕瀕に存在感を示すべきなのに、それができない。与えられた仕事をゆつくりとこなしながら徐々に元気を回復するしかなかった。即戦力としてすぐに結論を求める会社は、特に多かった。

このように、社内弁護士の収入は波のように上下するのではなく、あるかないかの二者択一としてデジタル的に変動し、しかも実際の振れ幅以上のインパクトがある。

そこで、以下のように真剣にリスクヘッジしてきた。

3 先立つもの

大きく2つあるリスクヘッジの1つ目は、資産形成である。先立つものはお金である。

実際、もし十分な蓄えがあれば事務所を立ち上げるといった選択もあったはずだ、と悔しい思いをしたことが何度もある。

ところが、社内弁護士は経費などで控除できる部分が極端に狭いから、資産形成は「節約」につきる。これは、小遣いを減らすことにほかならず、実際、かなり付き合いが悪くなってしまった。

4 専門性

2つ目は、専門性を高めることである。言いかえ

ると、自分の商品価値を高めておくのである。

ところがここにも問題がある。

それは、社内弁護士の多くがジェネラリストであり、例えば会社で大きな問題が起こった場合、自ら対応するよりも社外の弁護士を上手に使いこなすことが求められるから、自らの専門性を高める機会に限られているのである。

だからと言って漫然と過ごしていると、その会社でしか通用しない社内弁護士にならねない。これはすなわち、上記リスクを最大化することにほかならない。

そこで、以下のような方法で少しずつ専門性を高めてきた。

(1) 本来業務

何よりも、会社業務が一番重要である。社内弁護士が会社業務に関する業法や取引法に精通しなくてどうするのか、ということである。

第1に、訴訟事案について、重要な案件は社外弁護士とともに自らも会社を代理し、法廷に立った。訴訟事件を徹底的に掘り下げるとそれだけで臨場感や専門性が深まることは、改めて説明するまでもない。

第2に、研究会や資格試験である。

例えば保険会社時代は、現在も含め、保険判例の研究会に所属して定期的に研究会に参加し、ときには自ら研究発表し、論文を執筆してきた。また証券会社時代は、2年半かけて高等数学や経済などを勉強してアナリスト試験を受験し、合格した。

これらの活動は、社内の専門部署と対等に話ができるようになること、社内外の人脈が広がること、などの効果をもたらし、それがさらに専門性を高めるきっかけとなった。

第3に、英語である。

外資系の会社で、しかも高次の仕事が任されるほど、英語は必須である。本社と連携を取って本社の信頼を得ることや、本社の過剰な介入を防ぐことのために、英語が不可欠である。幸い、米国に留学し、司法試験を受験する機会を得たが、大学付属高

校の受験以来順調に実力がさびついてきた後の30代半ばでの英語学習は過酷だった。留学前のTOEFL対策の3カ月だけで体重が15キロ、激やせした。

しかし、米国弁護士の資格がその後の昇格や転職の機会を広げたことは間違いない。

(2) 関連業務

さらに、民暴対策や労働法など本来業務以外の領域でも、専門性を高める工夫をしてきた。

第1に、やはり自ら会社を代理して、民暴対策や労働審判を担当した。

第2に、委員会活動である。

実際に、東弁の民暴委員会と労働法委員会の委員としてできる限り委員会活動に参加してきただけでなく、委員有志での専門書の執筆に参加し、会員向け専門講座の講演を担当し、対外的な発表を担当した。普段接する機会のない人権派の弁護士などと一緒に仕事をするのは、とても勉強になる。

(3) 出版執筆講演

以上の活動に加え、社内弁護士業務に関するノウハウなどについても、前掲の書籍のように、機会があれば積極的に情報発信してきた。出版に加え、法律雑誌などの原稿の執筆、ロースクールや弁護士会、民間団体での講演なども行ってきた。

このような発信は、私自身の商品価値を高めることに少しは役立ったようだが、それだけではない。

頭の中に漠然と存在するノウハウをツールとして見える形に整理することで、自分自身もスッキリと理解して使いこなせるようになるし、その結果スペースの空いた頭に、新たなノウハウを蓄積できるようになったのである。

5 おわりに

全ての社内弁護士がこのようなりスクヘッジをしているわけではない。スマートに重要な役割を果たし、成功を収めている社内弁護士もいる。

けれども、会社の期待に応える弁護士になるために必要な素養は、社外と社内で本質的には同じである。不器用に、自らの能力を高めようとしている社内弁護士もいるのだ。

*) 社内弁護士の業務については、拙著「法務の技法」(中央経済社、2014年4月刊行予定)、本稿と同じタイトルの拙著「社内弁護士という選択—インハウスカウンセラーの実際の仕事を描いた15講」(商事法務、2008年)等を参照。