

事例で語る企業法務の多様性

—ソフトバンクホークスに魅せられて

福岡ソフトバンクホークス株式会社・福岡県弁護士会会員 金子 順事 Kaneko,Junji

1 はじめに

企業内弁護士が多種多様であることは、このシリーズの過去の連載そのものが物語っている。所属している企業の業態・規模・歴史・風土などによっても当然異なるが、それぞれの会社において法務・総務・知財・コンプライアンス・渉外などの業務の切り分け、さらにはその組織における役割などによっても、その仕事や役割は千差万別である。

私は、弁護士(新60期)となって、2008年1月からソフトバンク株式会社で勤務している。ソフトバンク株式会社が持株会社であり、戦略的に子会社や提携先が多い会社であることもあり、2010年11月から2013年2月まで Wireless City Planning 株式会社に出向、2013年4月から福岡ソフトバンクホークスマーケティング株式会社(現:福岡ソフトバンクホークス株式会社(以下「ホークス」という。))に出向している。

そこで、本稿では私の現在のホークスでの業務を、過去のグループでの自らの経験との比較を交えて紹介することとし、企業法務を新しいフィールドとして考えている方に少しでも参考になればと願っている。

2 持株会社と事業会社—ソフトバンク株式会社との比較

原籍であるソフトバンク株式会社は、持株会社であるため投資・資金調達・子会社管理・ブランド管理・コンプライアンス推進などがメインとなる。「情報革命で人々を幸せに」という経営理念を掲げ、

国内・国外を問わず幅広い範囲の案件について、グループ全体の利益・戦略といった広い視野で物事を判断する必要性があり、徹底したリスク分析を行う。一方で、専門性・リソースなどの観点から、外部の弁護士事務所との共同作業が多い。また、積極的に学者・実務家と研究会や勉強会を内部で開催し、制度の本質に遡ったりサーチなどを行っている点も大きな特徴である*)。

案件の金額規模や各案件がクローズするまでの時間、案件の性質は当然異なるものの徹底したリスク分析や各種リサーチ、そして社内の調整など実際に分析したものを実現していくためにすべきことなどは、程度の問題はあっても共通といえる。

3 設立時の会社との比較—Wireless City Planning 株式会社との比較

Wireless City Planning 株式会社は、2010年6月に設立され、株式会社ウィルコムから譲り受けた高速データ通信事業を更に発展させ、MVNOと呼ばれる法人向けに通信ネットワークを提供することを主な事業としている会社である。設立当初は技術者が中心の100名程度の人員規模であり、私自身が設立前の高速データ通信事業の譲受のスキーム作りや他の出資者集めから関与していたこともあり、会社の全体像を把握することができた点が一つの魅力であった。社内に確立した仕組みがあるわけではなく自分たちで作りに上げていくという点においては、スタート間もない企業ならではの楽しさと難しさが混在している。

同社の特徴として、自前で通信ネットワークを構築していることもあり事業規模は大きく、またグループの持ち分が3分の1未満であり、さらには電気通信事業者でかつ、周波数の免許を取得していることが挙げられる。

企業法務は千差万別でありながらも比較的に業務範囲が広いように思える。その中で、各社の特徴部分をより掘り下げることで強みを持つことが自らに付加価値を付けることにつながると思っている。

また、法務部門は総務部門と独立していたため、本当に少数で行っている企業のような管理部門を全部一括して担うようなことはなかった。

一般論として設立間もない企業や小規模の会社になればなるほど、年齢などに関係なく自分自身の役割が大きくなるため、弁護士の活躍するフィールドの選択肢としては魅力的であると思う。

4 現在の業務

(1) 球団である福岡ソフトバンクホークスが南海軍として創設されたのは1938年であり、ソフトバンクグループの一員となったのが2005年である。球団としては伝統がある一方で、ソフトバンクグループの歴史としてはまだ浅い。ソフトバンクとして10年目を迎える2014年3月に、今まで球団を保有している福岡ソフトバンクホークス株式会社と興行を手掛けている福岡ソフトバンクホークスマーケティング株式会社が合併し、新たなスタートを切った。新たなスタートといっても会社の立ち上げとは異なり、既に会社は存在するため、良き部分を継続するとともに、業務がより効率的・効果的に推進できるように改善できる部分は積極的に見直しを行っている。

(2) ヤフオクドームで主催試合をすると1試合あたり38,561人(2014年時点)で満員となる。野球興行の実施をするために、選手会、一般社団法人日本野球機構や12球団との関係があり、球場を見渡せば、当該試合を盛り上げるためのイベントが開催され、看板等のスポンサーの名前があり、グッズ・飲食の

販売をしている。野球の試合はTV放映され、球場以外でもホークスとコラボレーションしたグッズ・宣伝を目にすることができる。更にコンサートなどのイベントにドームを貸し出したり、イベントの自主興行を実施することもある。エンターテインメントを提供する以上、施設やシステムの改修にも積極的に取り組んでいる。これらは事業の一例ではあるが、案件に合わせたリスク分析・法務相談・トラブル対応・契約書作成・取引先管理(債権回収を含む)などの一般的な法務業務を行っていることは他の会社と変わりが無い。コンシューマー向けビジネスを展開している点は上述の二社と異なるところで、新鮮に感じる部分が多い。

ブランド価値の維持・向上は、球団にとってもソフトバンクグループにとっても非常に重要なため、ソフトバンク会社と連動して知的財産の保護や反社会的勢力との断絶などコンプライアンスの啓蒙活動にも力を入れている。

その他にも総務と共同で会議体の運営、規程管理、リスク管理なども行っているため、日々、新しいことに挑戦している毎日である。

5 最後に

転職もせずに様々な会社で色々な経験をさせてもらっていること、そのような機会を与えてもらっていることに本当に感謝している。ソフトバンク株式会社は、アメリカ進出が本格化し、Wireless City Planning 株式会社も更なる技術革新が進んでおり、ここで紹介しているときは大きく変わっている。企業が永続性を持つ中で企業の中で自分にできることはたかが知れている。企業に多様性があるからこそ、所属した後は比較による評価をするのではなく、その環境に没頭し、いかに楽しむかが大切であると考えている。もしかしたらプロ野球の魅力に取りつかれ、盲目になっているだけかもしれないが、変革のときにホークスの一員でいられることは非常に幸運なことだと思っている。

*) 研究の成果として、本を出版している。石岡克俊編著『コンメンタールNTT法』(三省堂、2011年)、拙稿「移動体通信における接続とその課題」石岡克俊編著『電気通信事業における接続と競争政策』(三省堂、2012年)