

社員数23人、ITベンチャー企業の インハウスからの生態報告

株式会社オトバンク・第二東京弁護士会会員 数藤 雅彦 Sudo.Masahiko

1 はじめに

まずはオフィスの日常風景から。私のデスクでは、こんな会話が「同時に」耳に飛びこんできます。

「GitHub見たけど、このコードは書き直したほうがいいよ」、「音源のリテイクお願いします」、「キャンペーンのデザイン案ください」、「営業のアポとれました」……読者の皆様は、こんな何でもありのオフィスに身を置かれたことはありますか？

私は、社員数23人のIT企業でインハウスとして勤務しています。64期の修習を終えてそのまま入社し、もうすぐ勤続3年です。企業内弁護士は増加していますが、私のように最初から小規模の非公開会社に勤めるケースはまれです。「新しい」フィールドかはともかく、「珍しい」部類には属するはず。せつかくの機会ですので、ほかではみられない弁護士の生態をお届けします。

2 事業内容

さて、私の勤務先は、どんな会社なのか？

メイン事業は、「オーディオブック」の制作と販売です。オーディオブックとは、「耳で聴く本」。ビジネス書や文学などの書籍を、プロのナレーターや声優の方に朗読してもらい、音声ファイルを「FeBe（フィービー）」という自社運営サイトでダウンロード販売しています。

通勤中のビジネスパーソンや、向学心の強い主婦層、視覚障がい者の方々によく利用されていますが、実は弁護士業界にも利用者が多くいます。飲み会の席で、ベテランの弁護士から「私も使っています」と告白されて恐縮したことも。

FeBeでは、弁護士が書いた本のオーディオブックやセミナーも配信しています。最近では、「東大首席弁護士」山口真由氏の書籍や、「全盲の弁護士」大胡田誠氏の書籍もオーディオブック化させていただきました。出版社からの許諾をはじめ、契約数が非常に多い会社です。

代表取締役はまだ30代前半。彼が大学在学中に起業した、いわゆる学生ベンチャーです。社員のほとんどは30歳前後。オフィスではほぼ全員が私服。社長もほかの社員と席をならべて仕事しています。専門用語と、フランクな冗談が飛び交う、風通しの良い職場をご想像ください。

3 就職理由

そもそも、なぜこの会社に入ったのか？

「いちばん面白そうだったから」です。

もともと本が好きで、起業間もないころの当社にアルバイトとして参加したことがあり、事業の可能性と、著作権を扱う仕事の面白さに触れました。その後も当社への関心は薄れず、修習中にもオフィスを何度か訪問。そのうちに、「法律事務所よりも当社のほうが、生のビジネスにより近い、刺激的な業務に関与できるのでは」と考えて社長に直談判。そのまま就職が決まりました。

4 業務内容

そんな私、普段はどんな業務をしているのか？

当社にかぎらず、小規模ベンチャーのインハウスは、みな「何でも屋」になる宿命です。

(1)法務

まずは法務の「何でも屋」になります。なにせ社員数23人。当然、法務リソースは私1人。法律関連の仕事はすべて自分がさばくことに。契約書のチェック、交渉、管理をはじめ、コンプライアンス、労務、株式事務、さらに株主総会や取締役会の運営も担当します。経営判断に関わるものから些末な事務処理まで、多種多様な業務に追われる毎日です。

オーディオブックという事業の特性ゆえ、出版社との権利処理が多めですが、事業会社との提携契約や業務委託、システム開発、ファイナンス関連も相当数あり、会社が大きくなるにつれて海外との契約案件も増えました。

日々の仕事の依頼は、口頭やメールのほか、PCのチャット上で飛び交うことも。少ない情報下で、即答が求められる場面が多いと感じます。

(2)法務以外

そして、ここがベンチャーの特徴ですが、法務以外の分野においても「何でも屋」になります。社員が少なく、部署ごとの厳密なセクション分けがないので、人手が足りない案件にリソースを割くのはあたりまえ。新規事業のプレスト、マーケティング、事業計画の策定はもちろん、ウェブサイトの導線やデザイン案を考えたり、取引先関係者を集めたイベントのプロジェクト管理も担当したりします。変わり種を挙げますと、同人誌即売会の売り子や、アイドルのオーディションの面接官まで経験しました。法務以外のビジネスに直接触れる中で、法務への気づきを得られたことも多々あります。

(3)社外

自社しか知らないと視野が狭まるリスクがあるので、外にも顔を出すようにしています。IT系のインハウスの弁護士とは、定期的に交流会を開いて情報交換です。さらに、会社の承認を得て、昼間から弁護士会の委員会活動に顔を出すほか、夜間や休日には法科大学院の講師も担当しています。ベンチャーゆえ経営者との距離が近く、弁護士の職域についても理解を得やすいので、非常に助かっています。

5 業務の特徴

それでは、小規模ベンチャーのインハウスの特徴

とは何か？

日々の気づきの一部を文字にしておきます。

第1に、法律の専門用語はまず使いません。法律家が私しかいないので、難しい用語を使っても意味がありません。経営者やSEには法律知識をもつ者もいますが、法律用語は基本的には伝わらないものと考えて、「相手の言語」で話すように心がけています。

第2に、単に「法律や判例に照らすと違法だ」というだけでは役に立ちません。私は外部アドバイザーではなく、チームの一員。他人事のようなアドバイスは無価値です。そして、ベンチャーではスピード感が不可欠。そのため、法的リスクを感じとったらすぐに案件全体のヒアリングをして、「こうスキームを変える案もある」などと、ビジネスレベルの提案を返す場面も多いです。

第3に、日ごろ「弁護士」の肩書きを意識することはほとんどありません。もしも周囲から「弁護士にはこんなこと聞きづらい…」と萎縮されては、情報が集まらず、事業リスクを察知できなくなるだけ。会話の敷居を上げないよう普段から注意しています。

6 おわりに

私からの報告は以上です。ところで掲載時期からすると、本稿は就職先に悩む67期、68期の修習生にも広く読まれるはず。そこで最後に1つ、おせっかいな助言を書いておきましょう。

「進路に迷っているなら、より面白い仕事、よりワクワクする仕事を選ぶべきです」。

前例の少なさゆえ、私もいまの職場に決めたときは悩みました。しかし、3年間を振り返ってみると、仕事が面白くない日、ワクワクしなかった日などありません。迷える修習生の方には、面白い仕事、世界を変えるようなワクワクする仕事をしている人を見つけて、SNSで連絡して、どんどん業務を手伝うことを勧めます。弁護士の「生存戦略」は百人百様。リスクが気になったら、分析して、とれるリスクならとってください。手持ちのカードに恵まれなければ、自分でカードを増やして、ゲームのルールを変えてください。そして、みなさんが数年後に、まったく「新しい」フィールドを開拓して、本欄に登場する日を楽しみにお待ちしております。