

組織内弁護士の活躍できるフィールドは広い!!

エース証券株式会社
法務部兼広報部兼総合企画部兼J-SOX構築プロジェクトチーム／大阪弁護士会会員

横山 竜一 *Yokoyama, Ryuichi*

1 はじめに

私は、司法修習終了後、2012年12月に弁護士登録をして、翌年1月から、今の会社で、組織内弁護士として勤務を開始しました。

社内での地位や待遇は、他の社員とさほど違いはありませんが、弁護士会費の負担があり、委員会活動・公益活動など、弁護士としての活動は、比較的許容してもらっています。

2 入社のかっかけ

当社は、地域密着型の、いわゆる伝統的な「地場証券」です。入社のかっかけは、面接の際、「上場に向けて本格的に始動したい」というのを聞いたことでした。上場準備に関われば、企業の全体の仕組みを深く知ることができるため、このプロジェクトに携わることで、他にはないスキルを身につけられるのではないかと感じたことが、入社のかっ手です。

3 業務について

入社当初は、法務部だけの所属だったのですが、今では、表記のとおり、「法務部」「広報部」「総合企画部」「J-SOX構築プロジェクトチーム」という、三つの部署と一つのプロジェクトチームを兼任しています。そのため、まずは私がそれぞれの部署やチームで行っている業務について、簡単に述べさせていただきます。

(1) 法務部の仕事

一番主な仕事は、やはり契約書の審査・作成です。契約書については、自販機の設置などの簡単なものから、複雑な業務委託に関するものまで、会社が締結する予定の契約書は、全て審査をしており、重要なものは、自ら起案しています。

また、他部署からの法律相談対応もしています。最近では、株式事務や、相続に伴う手続上の相談などが多くあります。そのほかにも、財

務局や証券等監視委員会との折衝、株主総会事務局など、法律問題が絡む業務は、基本的に全て担当しています。

そして、入社して約1年経過した頃からは、裁判例、取引所や日本証券業協会からの指摘事例などを定期的にチェックし、必要だと判断したものについては、社内規程の改正や、社内体制の構築・変更を他の部署に具申し、ともに整備していくことを、法務部の新たな業務として確立しました。

(2) 広報部の仕事

大きく分けて二つの業務を担当しています。

一つは、「情報開示・IR業務」です。当社は、未上場ではありますが、有価証券報告書を提出している「継続開示会社」ですので、金融商品取引法に基づく開示書類の提出が必要です。そのため、有価証券届出書や臨時報告書などの開示書類を、専用のソフトで作成し、「EDINET」という開示サイトにアップする業務を行っています。

もう一つは、「社内報の作成業務」です。私は「コンプライアンス」のページを担当し、従業員向けに、啓蒙や意識改革をしております。この「コンプライアンス」のページについては、元々の当社の社内報にはなく、私が配属されてから、自ら企画・提案し、業者と構成を重ねた上で、社内報のページとして確立しました。

(3) 総合企画部の仕事

元は「上場準備室」という名前の部署で、現在進めている「テクニカル上場」と、子会社との「共同株式移転」による経営統合に向けて、スケジュール、株式移転計画書、提出書類などの作成を行っています。

また、新たに設立される持株会社の組織体制やガバナンス体制、子会社管理体制のほか、社

内規程の整備、内部通報制度や内部監査制度等のコンプライアンス体制の検討も行っていきます。

(4) J-SOX構築プロジェクトチーム

いわゆる、「財務報告に係る内部統制」の整備をしています。具体的には、社内の公認会計士の資格を持つ社員とともに、業務記述書を精読した上で、帳票集め、現場の担当者のヒアリング、「リスク・コントロール・マトリクス」というリスクと統制の対応表の作成等を行っています。

4 今思うこと

入社して、2年ほど経過しましたが、今強く感じていることは、二つあります。

(1) 法律家として求められる能力・素養は、幅広く生かせるということ

例えば、広報部の「情報開示・IR業務」は、金融商品取引法の開示規制に関する知識や、複雑な条文解読が必要になります。

また、「社内報作成業務」では、「コンプライアンス」のページで、文献や裁判例などに裏打ちされた内容を反映することができます。

そして、J-SOXの分野は、本来は、公認会計士や財務部員の領域なのですが、「リスク・コントロール・マトリクス」を作成するためには、現場の業務を詳細に把握する必要があり、そこでは、文書理解能力、ヒアリング能力、事実把握能力、帳票からの問題点発見能力が必須です。これらはまさに、法律家として問われる能力そのものではないでしょうか。

このように、法務以外の分野でも、法律家としての能力や素養は、幅広く生かせることを、強く実感しています。

(2) これからの組織内弁護士には、自ら業務を開拓する意気込みが求められること

組織内弁護士は年々増加しているとはいえ、やはり、まだまだ少数派です。日本組織内弁護士協会(JILA)の発表資料によると、2014年6月時点での組織内弁護士の比率は、全体でも約3.3%、大阪ではまだ約1.7%(数にして、約70人)となっています。一部大企業の比率が高い地域

もあり、世間全体の普及率でいえば、決して多いとはいえない状況にあると思います。

このような背景には、様々な理由があると思いますが、一番は、企業側も弁護士側も、組織内弁護士を採用するニーズを感じていない、ということにあると思います。

しかし、ここまで述べてきたように、組織内部には、必ずしも法務分野でなくとも、法律家としての能力や素養を発揮できる場所が、たくさん眠っています。

要は、組織内弁護士自身が、活躍できるフィールドの広さを認識し、自ら開拓していけばよいのだと思います。

私も、入社して初めの頃は、社内での位置づけもあいまいで、業務命令もほとんどない状態でした。そこで、まずは業界に関わる法令諸規則と社内の仕組みを徹底的に勉強し、他部署の方に業務を教わり、時には飲みに行き、接点を持つよう努めました。

そして、どの部署に対しても、必要だと感じたことは積極的に提案し、他部署を巻き込みながら、実際に動いてみる、ということを繰り返してきました。

その結果、今では様々な分野に関わることができ、社員からの相談も、非常に多くなりました。何より、「横山が来て、法務部は変わった。」と言ってもらえたときは非常にうれしかったです。

自ら開拓することは、慣れないうちは難しいですし、非常に勇気がいります。しかし、自分で一から企画提案して進め、プロジェクトを完成させることには、とても大きな達成感を感じます。

これからどのようなキャリアを考えている方も、自ら活躍できるフィールドを見つけていく気概さえあれば、組織内弁護士という選択を、積極的に見いだしてもらえenと思いますし、後々、その選択は成功だったと、きっと感じてもらえるだろうと思います。