

2011年10月14日(金)開催

シンポジウム 組織内弁護士の魅力と求められる人材

- 司法試験合格者へのメッセージ -

反 訳

目次

開会挨拶.....	1
1 自己紹介	3
2 企業への就職(就職活動)について.....	9
3 採用について	11
4 インハウスとしての仕事.....	14
5 顧問弁護士との関係・役割分担.....	14
6 組織内弁護士としての「やりがい」について.....	16
7 企業で働く意味.....	18
8 報酬.....	19
9 労働時間・休暇.....	20
10 産休, 育休の利用実態.....	20
11 従来 of 弁護士としての活動	21
12 弁護士としてのスキル.....	23
13 将来の展望	26
14 法律事務所への転進	27
15 公務員の採用ルートについての若干の補足.....	29
16 質問	29
閉会挨拶.....	31

開会挨拶

司会（鈴木）私からは最初に資料のご案内ということで、封筒の資料がございます。まずシンポジウム「組織内弁護士の魅力と求められる人材 - 司法試験合格者へのメッセージ - 」という冊子。こちらは、今日のパネリストの紹介であるとか、あとは公務員の採用試験の流れとかいろいろなものが入っておりますのでご覧ください。

それから、質問・意見用紙というものがございます。こちらは後ほど、大体1時間ぐらいシンポジウムをやったところで休憩を予定していますので、その時間に回収させていただきたいと思います。その後もし質問をということであれば、後から出していただいても構いません。最後に時間がありませんでしたら、皆さんの質問に可能な限りお答えしたいと思います。ひょっとすると時間が押してお答え出来ないかもしれませんが、その場合は日弁連のホームページか私ども日本組織内弁護士協会、JILA のホームページ等でフィードバックさせていただきたいと思います。

それから、本日のシンポジウムのアンケートですが、結果を次回以降に活かしたいと思っていますので、ぜひこちらも記入をしてご提出をお願いします。

それからですね、「そこが知りたい企業内弁護士 10 問 10 答」というのがございます。こちらは日弁連が作った、企業内弁護士ってどんなものなのという資料なのですが、こちらをご覧くださいますと、真ん中の豆知識というところ。2007 年 1 月現在、ここでは日本で把握出来ているだけで 200 人の企業内弁護士がいると書いてありますが、それから 4 年半ぐらいたったところで、今は大体 580 人ぐらい企業内弁護士がいるようです。それで、公務員等も合わせると、現在、組織内弁護士は大体 700 人ぐらいいられると言われています。ですからちょっと資料の数字が古いので、その点ご注意ください。

あとは「弁護士のための華麗なるキャリアプラン挑戦ガイドブック」ということで冊子が入っています。多様性ということで、弁護士にもいろいろなキャリアがございますので、本日の説明と合わせて、こちらも

ご覧になっていただけたらと思います。

繰り返しになりますが、1 時間程度シンポジウムをやって休憩をちょっと取って、また 1 時間ぐらいシンポジウム、最後に質問にお答えする予定です。シンポジウムが終わってからしばらく、パネリストを含め少し残っていますので、個別にご質問のある方は前に来ていただいて、この人に聞きたいという人がいれば、聞いていただけたらと思います。

それと、あとは写真を撮らせていただくのですが、後ろから撮りますので、後ろを向いたりしない限り顔は写らないと思いますから、そこは皆さん、ご了承いただけたらと思います。

それでは、私からの事前のご説明はおしまいにさせていただきます、次に日弁連からご挨拶をさせていただきます。



（谷垣）日本弁護士連合会の若手法曹サポートセンターの副本部長をしている谷垣と申します。本日は大変大勢の方にお集まりいただきました。事前の申込数があまりに多く、数日前に 300 名を超えたため、いったん受付を締め切り、急遽別会場をご用意させていただきましたが、本日は大変狭い窮屈な会場となっております。ご容赦いただき、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

本日のシンポジウムですが、日本組織内弁護士協会、通称 JILA と言いますが、JILA との共催ということで、ご協力を得まして、ここにいらっしゃる 6 名の組織内弁護士の方をパネリストにお招きしまして、「組織内弁護士の魅力と求められる人材」というテーマで開催させていただきます。

お手元に配布した資料にもありますとおり、組織内弁護士の数は、ここ数年で急速に増えております。民間企業、あるいは団体に活躍するいわゆる企業内弁護士は、先ほども鈴木さんから話がありましたが、昨年の12月時点で512名でございまして、現在では580名ぐらいなのではないかという状況にございます。しかも研修所を卒業されて弁護士登録をした方のうち、毎年50~60名の方がそのまま企業に就職して、企業内弁護士として活躍する状況になってまいりました。



それから、中央官庁でも、昨年の12月時点で115名の法曹有資格者が任期付職員として活躍しています。その他本日のパネリストの一人である国土交通省の金山さんのように、任期付職員ではなくて、法曹の資格と経験を兼ね備えたジェネラリストとして官庁で活躍の方もいらっしゃいます。

それから、地方自治体でも、地方分権という大きな流れの中で、各自治体がそれぞれ独自の政策を実現したり課題を解決するという目的の下に、最近では法曹有資格者を積極的に職員として採用するケースが増えています。現在、総勢23名の法曹有資格者が全国13の自治体で任期付職員等として活躍しておられます。このうち5つの自治体は、今年度初めて法曹有資格者を採用した自治体であり、現在4つの自治体が新たに弁護士登録の弁護士を任期付職員として募集中、あるいは選考中という状況にございます。

日本弁護士連合会では、これまで組織内弁護士の普及促進に向けた活動として、企業・中央官庁・自治体の他、主に弁護士を対象にしてさまざまな情報発信をしてきた

わけですが、先ほど申し上げましたように、これだけ組織内弁護士の数が増えてまいりましたし、毎年新人の弁護士が50~60名も企業に就職するという状況になる中で、弁護士になってから組織内弁護士のことを知るのでは遅いんじゃないか。もっと早い段階で、ロースクールで勉強している時から、組織内弁護士というものの具体的なイメージを持って、将来のキャリアプランの中に明確に位置付けていくと、こういうことが出来なければいけないのではないかということで、今年度は法科大学院生を対象にして、この7月に今回と同様のシンポジウムを開催いたしました。そして本日、その第2弾として、司法試験合格者へのメッセージという副題を付けて、シンポジウムを開催させていただいたわけでありまして。

先ほど鈴木さんからも話がありましたように、8時半頃まで、パネリストの皆さんのディスカッションがあり、その後いったんシンポジウムは終わりますが、約30分間、9時頃まで、パネリストの皆さんに加え、鈴木さん、張さん、徳山さんという3名の組織内弁護士の方のご協力も得まして、個別の質問にお答えする場を設けております。

大変長時間にわたりますが、最後までご静聴いただければと思っております。本日のシンポジウムが、皆さんにとって大いなる飛躍のきっかけになることを祈念いたしまして、ご挨拶に代えさせていただきます。

司会（鈴木）ありがとうございました。もしましたら、シンポジウムに入らせていただきますが、会場が暑いですから、水分を取っていただいたり、上着を脱いでいただいたりして下さい。ひょっとしたらパネリストも暑くなって上着を脱ぐかもしれませんし、あと、あくびぐらいはOKですのでリラックスして聞いてください。今回のようなシンポジウムを始めて3年目ですが、今年は7月にもやりましたので4回目なのですが、毎回非常に皆さん緊張して、気合いを入れて聞いていただいているのですが、それが伝わって我々も非常に緊張するものですから、ちょっとリラックスして聞いていただくと非常にいいなと思っておりますのでよろしくお祈りいたします。

そうしましたら、司会の稲田さん、お願いいたします。

1 自己紹介

(稲田) 皆さんこんにちは。稲田と申します。よろしくお願いいいたします。今日はですね、ここに集まった内田さん、寺田さん、熊野さん、藤本さん、金山さん、そして私稲田、6名のパネリストが、組織内弁護士の魅力、やりがいについて忌憚のない意見をシンポジウム形式でお話しさせていただいて、その中で皆さんにいくつかの気づきがあればうれしいなと思っております。

実は私、昨日東京弁護士会のある会派のシンポジウムに出まして、昨日修習生の方が何人かいらしたんですが、昨日お会いした方に今日も先ほどお会いして、「ああ、昨日も会いましたねと、あ、今日もですね、と、また飲みましょうか。」という会話を交わしました。こういった会話を通じて、修習生予定者の方が我々法曹界の仲間になるうとしているのだなと感じ、非常にうれしく思っております。ではこれから2時間あまりですが、どうぞよろしくお願いいいたします。



では座って失礼します。皆さん、お手元の資料の、シンポジウム「組織内弁護士の魅力と求められる人材」、というものの3ページに、本日のテーマということで、議題・アジェンダが載っております。現在は3ページの1、自己紹介ですので、これに沿って進めたいと思います。では早速パネリストの自己紹介をいたします。本日はですね、皆様から見て左側ですか。内田さんから登録期の若い順番に座っております。で

すので、基本的には今日はこの若い順番に発言をしていただいて、シンポジウムを行いたいと思います。では内田さん、自己紹介をお願いします。

(内田) 今晚は。私はソフトバンク BB 株式会社法務戦略室に勤務しております内田千恵子と申します。修習期は新 62 期です。一番この中で期が若いということで私からご挨拶させていただきます。これからインハウスを選択したきっかけですとか、今所属している会社について簡単に自己紹介させていただきます。

私は、大学に進学する時から弁護士を目指してまして、大学では法学部、そのまま法科大学院に進学して、今現在弊社に勤務しています。これまで弁護士事務所を含めて社会人の経験はございません。

次にインハウスを選択したきっかけなんですが、弁護士になろうと思ったのがそもそも高校生の時でした。その時は全くインハウスという存在すら知りませんでした。司法試験に合格した後も、普通に弁護士事務所に就職しようと思って就職活動をしていたんですが、出身が関西でして、関西は東京以上に今就職難なので、どうしても事務所が見つからなかったんですね。

もともと企業法務をやりたいなという希望をしておりまして、たまたま大阪に本社があるインハウスの募集がありましたので、そこに行って法務の方のお話を伺ったりですとか、弁護修習先の先生にインハウスの先生をご紹介いただいているいろいろお話を伺ううちに、会社の意思決定とかビジネスがどうやって進んでいくのかというのをすごく間近に見られるいい経験だなと思って、インハウスになろうと思いました。

あまり悩まずにインハウスになってしまったのですが、今は充実した勤務をしていますので、インハウスになって良かったなと思っています。

今回シンポジウムのパネリストの方、いろいろな業種の方、地位にいらっしゃる方がおられるわけですが、私は新卒で入ったことに加えて、ソフトバンクグループというのはものすごくインハウスの多い会社です。ソフトバンクグループと申しますと、持ち株会社のソフトバンクという会社と、

あとは携帯電話のソフトバンクモバイル、Yahoo!BB を提供するインターネットの会社のソフトバンク BB、あとは電話サービスを提供していますソフトバンクテレコムという3つの通信系の会社を合わせた4社が、本社の同じビルで執務をしているんですが、この4社の法務部の部員の中で、弁護士資格保有者が20名ほど在籍しており、かなりインハウスが多い会社になっています。

他の皆さんは、インハウスがお一人の会社だそうですが、私の場合たくさんインハウスが在籍していますので、先輩のインハウスですとか、同期のインハウスとの交流等についても、お話し出来ればと思っています。よろしくをお願いします。



(稲田) 内田さんはインハウスがたくさんいらっしゃる会社、IT系ということで今日はよろしくをお願いします。では続いて寺田さんをお願いします。

(寺田) 新日鉄エンジニアリングの寺田といいます。修習は旧62期です。今日のパネリストの中で、司会の鈴木さんを除いては唯一法学部卒ではなく、工学部の学部と修士を卒業して、メーカーでしばらくエンジニアをしていました。その頃は全く弁護士になろうという気はなくて、社会人なのに、弁護士の仕事は刑事弁護しかないと思っていたぐらいの認識でした。

飽きっぽい性格で、エンジニアにある日飽きてしまい、ふと、もしあと1年の命と宣告されたらどうしようかと考えたんです。そうしたら、間違いなく今日会社とエンジニアを辞めるだろう、と思ひまして、

その日に転身を決心しました。といっても、新たに何をしていたらいいかすぐには分からないわけで、しばらく迷っていました。ニューヨークに遊びに行ったときにコロンビア大学のある建物を見たら、そこにLAW SCHOOLって書いてあって、その頃ロースクールって馴染みがなかったものですから、これ何かな、と思ったのをきっかけに法律に注目しました。

調べてみたら、ビジネスにも法律が使えるとわかりました。転職するにも使えるよということだったので勉強しようと思ったのですが、学位を取るよりも司法試験に受かる方が早いかなと思って司法試験の受験を決め、潔く会社を辞めました。

ロースクールに入って、在学中に旧司法試験に合格したので、卒業と同時に修習に行かずに就職しようとも思いましたが、周囲がみんな修習に行けって言うんです。急なこともありまして、周囲の声に負けて取りあえず行ってみようかなと思い、修習に行きました。

就職は、元々ビジネスに興味があり、一般民事だけやるっていうのもなかなかピンと来なかったんで、まさにビジネスの中にある企業がいいかなと思って企業に就職することを決めました。今いる就職先は、以前いた新日本製鐵株式会社の一部門で私が辞めている間に分社してできた会社です。辞めるときには全くそのつもりはなく、もう二度と来るものかと思って辞めたのですが(笑)、時がたつといろいろと柔らかくなるもので、たまたま会った昔の知り合いに「うちの法務、忙しいから来てみたら？」と言われて紹介され、トントンと就職が決まりました。

業務の内容的には、全く弁護士資格はいらないといえらぬので、登録も必要ありませんが、やっぱり、周囲に「登録した方がいいんじゃない？」と言われ、じゃあしておこうかなと思って登録して弁護士になっています。このように、結構投げやりな経緯で、結果的にインハウスになってしまいましたという感じです。日頃日本で一番インハウスとしての処遇が悪いということ売りしていますので、今日はその辺をねちこく話せるかなと思っています。よろしくをお願いします。

(稲田) ありがとうございます。寺田さんの特徴としては、社会人経験があると。それから、法学部ではなくて元エンジニア。で、実際には部下がいる管理職。あとは社内初のインハウスということで、今日は面白いお話が聞けると思っております。

では続いて熊野さん、お願いします。

(熊野) 皆さん初めまして。株式会社ワコールホールディングスの熊野敦子と申します。法務・コンプライアンス部という部門に所属しております。修習期は新 61 期です。

当社は、特に女性の方はご存知の方もいらっしゃると思いますが、婦人下着等を中心とする繊維製品の製造を主な事業とするメーカーでございます。部門全体としては色々な分野を扱っていますが、私自身が主に担当しているのは契約審査や、事業部門からの法律相談の対応といったところです。

当社は京都に本社がありまして、私も本社で勤務しておりますので、本日のメンバーの中では唯一、関西で勤務しているインハウスのローヤーということが少し特徴的かと思えます。

インハウスを目指したきっかけですが、内田さんとほぼ同様なんです。まず高校生の時に、刑事弁護をイメージして弁護士を目指し始めまして、私も出身が関西なものですから、関西の大学法学部、ロースクールへの進学、大阪での司法修習を経て、社会人経験や法律事務所での勤務経験もなく、インハウスとして当社に入社したという経緯・経歴です。

私の場合、弁護士を目指した時は、漠然と弁護士 = 刑事弁護とイメージしており、インハウスというものは全く知りませんでしたし、就職活動を始めた時点でもまだ、インハウスという働き方を知りませんでした。一般民事事件や刑事事件・少年事件を中心に扱う比較的小規模の事務所に入りたいなと思って、主に大阪で就職活動を続けていたのですが、なかなかうまくいかず、このまま大阪にこだわっていていいんだろうか、小規模の事務所にこだわっていていいんだろうかと、いろいろ悩む中で、たま

たま大学の先輩に相談したところ、インハウスとしての就職を紹介してくれるエージェントの方が知り合いにいらっしゃるということで紹介していただきました。

で、とにかく視野を広げたいと思っていましたので、一度会って話をしてみようと思ひ、会ってみましたところ、何だかすごくコンサルの方と話が合うというか、イメージが膨らんで、どうもインハウスの仕事は面白そうだと思いました。それまでは、企業法務というところすごくスマートで、あまり「人」をイメージしづらいと勝手に思い込んでいたんですが、実際は会社といっても人が動かしていますので、そういう人と人とのつながりみたいなものを結構感じられるんじゃないかと思ったところもあって、急にインハウスに対してムクムクと興味が湧いてきました。



この辺の流れもかなり内田さんとかぶってはいるんですが、一応違うところもありまして(笑)。当社の場合はずね、私が 1 人目かつ唯一のインハウスというところが特徴でした。社内に弁護士がいない、先輩弁護士がいないというのはすごく不安だったんですが、一方で狙ってパイオニアになれる巡り合わせというのもそうはないのかなと思って、これはチャンスかなと考えて当社に入社を決めたと、そういう経緯で今に至っています。

今日は、インハウス 1 人だけという会社の方も何人かいるんですが、そういった 1 人目のインハウスという視点も交えてお話し出来たらいいなと思っています。よろしく願いいたします。

(稲田) 熊野さんはメーカー所属で、新卒、

あとは社内初のインハウス。特徴は関西・京都の会社だということですね。

続いて、藤本さん、お願いいたします。

(藤本) 藤本和也と申します。共栄火災海上保険株式会社という損害保険会社の法務・コンプライアンス統括部法務室というところに在籍しております。



修習期は61期で、旧試験、法科大学院、新試験全てを体験しております。ですので、司法試験の苦労は理解しているつもりです。ストレートに来たわけではないので、今日のパネリストとしてはこの点が私の特徴かという気がしないでもないです。合格後は、有り難いことに、事務所に来てもいいよとか学者にならないかといった話もいただいたんですが、弁護士登録と同時にインハウスになりました。

ただ、修習に入った頃はですね、インハウスになることは全く考えておりませんでした。企業法務をやることも全く考えていなくて、街弁として倒産事件とか、消費者事件とか、債務整理とか、離婚事件といった事件をやるんだろうなと思っていましたね。合格直後から事務所訪問をしている方もいるかもしれませんが、私は、合格後、受験時代からお世話になっている先生に合格祝い飲みで連れていってもらった際、仕事はどんなことをやっているのですか？みたいな話を聞く程度で、特に就職活動をしていなかったんですね。その後、修習地への引っ越しや修習が始まったので忙しく、最初の民裁修習が余りにも楽しくてですね、事務所訪問を全くしなかったんですね。そのような中、2月半ばに、お世話になっていた大学の先生に修習について近況報告

のメールをしたんですね。そうしたら、すぐ返事が帰ってきまして、共栄火災にインハウスとして行ってみないかという内容だったんです。これがインハウスになることを考えた最初のきっかけになります。

お話をいただいたあと、インハウスになったら自分は弁護士として一体どうなるのだということを考えましたし、もともと訴訟がしたかったので、共栄火災と話しをする中で、「法律事務所を色々訪問してから結論を出してもいいですか？」ということで、半年ぐらい返事を待ってもらったんです。半年の間にですね、例えば、一緒に修習していた元生保法務部に勤務していた同期の修習生や先輩弁護士10人程度にいろいろ相談をしました。あとは、保険業界とか企業研究本も結構読みました。保険法に関する本も読みました。インハウスに関する本も大体手に取れるものは全部読んだと思います。

その後、事務所訪問をしていくつかお話をいただいたのですが、当時は、損保の企業内弁護士って珍しい存在だったんですね。それから、保険の分野も結構面白いなと思ってですね、企業内においてもやることはいろいろありそうだなということを感じました。さらにですね、「メガ損保と違って、共栄火災は弁護士が全てに関与できる丁度よい大きさだ。」といった趣旨の勧誘を受けておりましたので、なるほど、規模が大きすぎないということは弁護士にとってなかなか重要かもしれないと思ったんです。組織が大きすぎると見ることでできるセクションが限られてしまうと思うのですが、当社くらいだと全部見ることが出来るんですね。「あ、これはなかなか面白いんじゃないか」と思ったんですね。以上がインハウスになったきっかけです。

インハウスになった動機は他にもあり、いったん事務所に入るとクライアントができるだろうから、クライアントができた後では企業に入りにくいんだろうなと思ったのと、会社員として過ごしたことが人生の中でなかったのが会社員の経験をしないうちまでというのも何か損した気分だなと思ったということもあります。

あと、熊野さんも話していましたが、企業内弁護士が当社初だったというのも大変

重要な決め手だったんですね。既に弁護士がいるとその弁護士の型が付いていてちょっと困るなど。自由に出来ないんじゃないかと思ったんです。

また、訴訟がやっぱりしたいというのがあって、訴訟をするには、これはもう損保しかないと思いました。損保はやっぱり訴訟を抱えていますので、で、それで損保だったらインハウスになるのもいいのではないかということで、他業界だったらインハウスにならなかったかもしれないんですね。

以上、就職活動の参考になるかということとそんなことはないような気もするんですが、やはり人と人との繋がりというんでしょうか。そういうことも重要だというあたりを参考にさせていただければと思います。

(稲田) 藤本さん、ありがとうございます。藤本さんは金融・損保、それから社内初のインハウス。あとは社外での活動もいろいろと活発にされているということです。

では、続きまして金山さん、お願いいたします。

(金山) 皆さん今晚は、金山藍子と申します。現在はとても長い課名なんですけど、国土交通省で土地・建設産業局、不動産市場整備課不動産投資市場整備室というところで仕事をしております。

もともと私は、大学生時代には研究者になろうと思って、そのまま大学院に3年ほど所属しておりました。その時に進路として研究者をずっとやっていくとなると、基本的には専門分野を決めて、1人で閉じこもって本を読むという仕事が基本になりますので、ちょっとそこに行き詰まりを感じたところもあり、もっと人と接するような仕事がしたいなと当時いろいろ考えました。研究室時代には民法を専攻しておりましたので、指導教授にもその時には相談に乗ってもらいました。

その時に基本的には専門家はすごく専門分化するというのが、自分の飽きっぽい性格に合わないなというのを痛感しておりましたので、その当時からもう公務員になろうと実は思っておりました。その時に相談したのが、当時経済産業省で局長をしてい

た知人がおりました、その方に相談した時には、これから公務員試験を受けるために1年間使うよりも、修習をしているいろいろ経験を積んでみたらどうかというアドバイスがありました。実際にその当時から既に任期付公務員制度という制度が導入されておりまして、そういう形でも公務員になることが出来るし、今後はこういった中途採用という形式でやっていくことも可能性としてあるのではないかというアドバイスがあって、それを踏まえて司法修習に入ったのが当時の経緯です。

修習中は、私も寺田さんと同様に修習に行く意味ってどのくらいあるのかなと少し疑問に思っていたところもありましたが、行ってみるとやはり人脈が広がったところもありますし、外では絶対見られない経験をさせてもらえますので、それは今でも行って良かったなと思っているところです。

弁護修習先がまたこれ特殊な事務所で、船の衝突の案件だけを扱っていると面白そうに思われて面白くてですね。当時は船舶のそういう仕事をするのもいいかなと思いました。国交省の所管でもありますが、海難審判という手続きがありまして、弁護士だけではなく、船長さんも一緒に海難審判の手続きを担当する法律事務所でした。船長さんという職種の方に初めてお目に掛かったものですから、弁護士としてこういう仕事もあるんだというのが非常に興味深かったです。

ただ、ちょっとその当時、船舶の事務所というのは人数も小規模で、日本でもまだ20人ぐらいしかマリンローヤーはいないと聞きました。なかなか最初に入る事務所としてはちょっとハードルが高いかなとその当時は思ったところがありまして、弁護士として企業法務における経験を積むため、森・濱田松本法律事務所に就職をしました。

森・濱田松本事務所時代には、不動産ファイナンスをメインでやっていたりして、J-REITですとか、不動産私募ファンドの組成、ファイナンスの契約書周りの仕事をしておりました。森・濱田松本法律事務所を担当させてもらった案件も非常に面白く、実は今やっている仕事も、ほぼ当時と同じような法律を扱ってございまして、当時の経

験が今の組織でも十分活かしているところは非常にありがたいなと思っているところです。

ただ、どうしても渉外事務所というのは仕事がかかり厳しいところがありまして5年ぐらいやると体力的に非常に問題が出てくるところもありまして、その時に外務省に出向していた先輩から、公務員をやってみたい気持ちがあるならば、いろいろあるから、募集をしていないところでも電話してみなさい、とアドバイスがありました。実際にその先輩は、ご自身で電話をされて、枠がないところに枠を作って就職をされて、枠としては任期付で採用されたということだったのですが、ご自身で、ない道を開拓されておりました。

私自身は、たまたまちょうど国土交通省が公募を掛けておりまして、それはまさに運としか言いようがないのですが、もともと不動産が好きで、趣味も土日に自分で不動産のチラシを見たりするようなタイプで、国土交通省が一番そういう意味では不動産関係の仕事が多いので、自分の中ではいいなと思っていたところもあって就職活動をしたところ、経験者採用試験という枠で採用されました。経験者採用試験では、一応教養試験がありますが、センター試験のような文系・理系の問題で、当時の人事担当の人には教養がないと怒られたものです。

現在は今国土交通省でこういう不動産投資に関する法令の執行ですとか、業者の監督を日常的にやっておりまして、任期付の公務員の方とちょっと違うところは、やはり途中で一応普通の公務員として採用されていますので、いろいろなところに異動する可能性があります。現在はまだ入って1年半ぐらいで、異動はしていないのですが、その間には国会研修で、国会の中でどういうロジで国会が動いているかを目の当たりにする経験が出来たというのは、非常に大きな面白いところだと思っています。

この中で公務員を志望される方がどのぐらいいらっしゃるかなと思いますが、多少でも参考になって、1人でも多くの方と一緒に仕事をどこかでさせていただけるといいなと思っています。よろしく願いいたします。



(稲田) ありがとうございます。本日唯一の公務員、任期付公務員として2年間だけの公務員を経験している方とは異なり、弁護士登録も抹消した上で公務員として勤務されているということで、今日はなかなか普段聞けない話が聞けると思います。よろしく願いいたします。

最後になりましたが、私はフィデリティ投信所属、東京弁護士会54期の稲田と申します。よろしく願いいたします。

私は54期ですので、登録から10年が経過しました。9月には熱海に10周年の旅行に行ってきました。10年間の内6年が法律事務所、4年間がインハウス。6・4のキャリアです。まず6年間所属した事務所はシティウーワ法律事務所という、いわゆる総合病院型の事務所ですが、そこで経験した仕事はですね、本当に幅広く、訴訟・倒産・民事・家事・刑事、それからコーポレートと言われる株主総会、M&A、あとはデューデリジェンス、DD。それからですね、金融ファイナンスって今私がやっている仕事ですが、ストラクチャード・ファイナンス、不動産の流動化などもよくやっておりました。

その後現在までの4年間はですね、フィデリティという外資系金融機関で、投信会社・証券会社、あとはホールディングス・持ち株会社という日本法人3社の法務部で中間管理職的ポジションをさせていただいております。

仕事内容はですね、投資信託という金融商品の組成や勧誘・販売、そういうことにかかわっております。投資信託というのは金融商品なんですけど、信託という器を使っているいろいろな運用すると。簡単に言うとファ

ンドなんです、バブル崩壊後、政府がスローガンとして掲げている貯蓄から投資へ、土地から投資へを実現するのに一番適した商品だと。私は大学院で金融取引の論文を書いたんですが、その際にもやはり間接金融から直接金融ということ強く意識しまして、資産運用業というものは、その流れを実現出来る、今後伸びるべき分野だと思っています。

私がインハウスを選択した理由なんですが、私の場合は最初からインハウスを志望していたわけではありません。偶然によるところが大きいと思います。具体的には、弁護士登録をして5年目。信託銀行に出向したのですが、それが大きな転機だったと思います。それまではシティユーワ法律事務所、比較的弁護士の人数は多いのですが、そうはいっても多くの仕事はボスからアサインをいただいてほぼ1人ですと、職人的な仕事だったんですが、それに比べると企業の仕事は非常に刺激的でした。多くの部署、多くの人がかかわって仕事をする。場合によってはそれを擲擲して、決裁されるまでに30個ぐらいハンコが押されることもありましたが、それはそれで楽しい仕事でした。

当初インハウスを選択した際に私が感じたことですが、やはり絶対的な情報不足を感じました。これは今でもそうですが、インハウスが今増えてきたといっても、弁護士全体で3万人、そのうち3%未満がインハウスだと。さっき鈴木さんの話にもありましたが、700人ぐらいだと。そうするとですね、採用する側の企業、採用される側の弁護士・修習生、そして我々をサポートする弁護士会といったすべてのステークホルダーが情報不足で、手探りでやっているというのが実感です。

今後のキャリアとして、今日は皆さん現役のインハウスですが、インハウスから法律事務所、法律事務所からインハウス、もしくは公務員、そういったところはいろいろなバリエーション・可能性があると思っています。組織内弁護士はですね、読んで字のごとく、組織内の弁護士、インハウスとローヤーの部分があると思っています。言い換えればビジネスマンの部分と法律専門家の部分。その両方を要求されると

思っていますが、現状ではそのような組織内弁護士について非常にやりがいを感じております。本日は司会に徹したいと思いたしますが、どうぞよろしくお願いいたします。

2 企業への就職（就職活動）について

・インハウスへの就職活動一般

(稲田)では自己紹介が終わりましたので、本日のテーマの2,3,皆さんがおそらく一番興味があるであろう就職問題について。最初は就職活動、採用される側の立場。次は採用する側からの立場について話を進めたいと思います。ではまず2番。採用される側の立場について、内田さんと熊野さんをお願いしたいんですが。内田さん、就職活動の時期などについてお話をお願いします。

(内田)まず時期的なお話なんですが、インハウスの場合、エクスターンシップですとか、法律事務所でやっているサマークラークのような採用活動は普通していないと思いますので、司法試験に合格された時から就職活動のスタートかなと思います。

求人情報の入手方法ですが、日弁連ですとか、各単位会のホームページ、ジュリナビ、官公庁のホームページなど、インターネットで取れる情報がほとんどだと思いますので、ちゃんとパソコンのお気に入りページに登録してください。

あとは明日もあります、東京三会のように弁護士会が就職説明会を開催する場合がありますので、それは一度にたくさんの法律事務所と企業が集まっていますので、ぜひ参加してください。

で、ホームページで取れる情報もあるんですが、熊野さんからもご紹介があったように、修習生向けのエージェントですとか、あとは知人の紹介、あとは企業が普通に4月採用をする、新卒採用の流れに乗って採用してもらうという方法があると思います。私の場合、最終的には日弁連のひまわり求人求職ナビに出ていた情報にエントリーして、弊社に就職が決まったんですが、官公庁以外は、すべて一応やってみました。

簡単にエージェントについてお話をさせていただきますと、私がお願いしたエー

ェントは、修習生の方は一切お金を払う必要はありませんでした。で、何をしていただけかということ、企業の求人情報のご紹介をいただいて、エントリーシート、志望動機書を添削していただいたり、直前に模擬面接をしていただきました。その際、その会社の法務担当取締役や法務部長のインタビュー記事をいただいたりして、どういう人材を求めているのか、法務部の雰囲気を知るのにすごく役に立ったなと思います。ただ、いろんなエージェントがあると思いますので、どういうことをしていただけるかとか、料金が掛かるのかというのは事前に確認された方がいいと思います。

(熊野)今の内田さんの話に補足をしますと、私もエージェントを使いました。私が利用したエージェントの場合も、修習生の側は特に何か費用がかかるということはありませんでした。エントリーシートの添削とか模擬面談とか、そういったところまでのフォローはなかったんですが、直接コンサルの方とじっくりお話が出来たので、自分がどうしたいとか 私はどういう人間だとか、そういうところもコンサルの方によくご理解をいただいて、あなただったらこういうところはどうですか？という形で、個別の紹介をしてもらったのではないかなという実感は持っています。

あとはやっぱり東京三会の合同説明会というのは、参加企業もすごく多いですからとても有意義じゃないかと思います。最近数は少ないですが、大阪や京都といった地方の説明会にも企業がブースを出したりしています。例えば京都の場合、昨年、参加企業は数社ではありましたが、企業向けだけの説明会も開催したということがありますので、少しずつ地方でもインハウスの就職・採用に向けた動きというのは出てきていると感じています。

(稲田)なるほど。お二人もエージェントを使ったと。私が修習生だった10年前はどちらかということ、民弁教官、刑弁教官のコネというんでしょうか。知り合いの紹介等が大きかった気がします。

では、就職活動における成功、もしくは失敗したこと、ここをこうすれば良かった

ということがあれば、これも皆さんに一番年が近くて新鮮なという意味で内田さん、お願いします。

・就職活動における成功点、失敗点、苦労した点

(内田)まず成功したという点ですが、就職活動でいい思いをしたことは一度もなくです。ね、かろうじて今の会社に転がり込めたということが成功だと思います。ですから、苦労した点とか、こうすれば良かったなということをお話したいと思います。

就職活動で一番困った点はエントリーシートの書き方、志望動機ですね。あとは面接で、私はこうだから入りたいんですけど説明することが出来なかった点ですね。企業の側も「何でインハウスになりたいの？」とか、「どうしてうちの会社に入りたいの？」、「うちの会社に入って何がしたいの？」ということを確認します。この人が本当に会社で頑張ってくれるんだなということをやっぱり知りたいですから、そこが多分重要になってくると思います。

ただ、私は社会経験がないですし、何を話せばいいかが全然分からなくてすごく困ったことを覚えています。エントリーシートを書く際、面接に行く前、必死に新聞とかホームページを見ていたんですが、今私の上司のあたる部長に面接された際に、「君、企業研究が甘いね、本当に調べてきたの？」って言われて、ああ、どうしようああ、落ちたなと思って「すいません、次までに調べてきます」って笑ってごまかして帰ったんですが、それぐらい悲惨なレベルだったと思います。後から聞いてみればまあ粘り強そうだから採ってみようかなと思ったと言っていましたから、付け焼き刃は役に立たなかったようです。

弊社の場合、なぜ私のような者でも採用してもらえたかということ、弊社では新卒のインハウスを継続的に採用しているため、採用担当者の側でも、修習生は面接慣れしていないため、大学4年生と比べて、あまりに就職活動のスキルというものが無いということはよく分かっているからだと思います。一般的に会社の方でも、初めてインハウスを採用する場合は特に、この修習生を

採って大丈夫なのかなということをしごく不安に思われると思います。なぜインハウスになるのか。なぜその会社がいいのかということをしきんと調べて準備をしていくべきだと思います。

なので、大学生向けの就活本などを使って、最低限就活って何すればいいの？っていう知識をしきんと入れてから、各社のホームページとかニュース、結構業界のニュースサイトなど、様々な媒体をチェックして、業界の動向なんかも確認して、具体的なことを言えるように準備していただければと思います。

修習生の間は、恩師の方に会ったとか、合格しましたって報告したということをしきかけにですね、いろいろな方のお話を聞けると思いますので、自分が今後何をしたいのかということをしきんと考えた上で、就職活動をしていただけたらなと思います。

(稲田) 就職活動の成功・失敗、皆さん興味があると思いますので、あとお二人ほど。寺田さんと金山さんにもお願いします。

(寺田) 私も失敗談ですので、恥ずかしいので簡単に済ませます。一言で言うと、社会人経験もエンジニアとしての経験もあるけれども資格があるだけで法務の経験は全くないという人間は、どうやってエントリーシートを書いたらいいのか、ということが最後まで分からなかったということです。特に私は、昔の仕事が嫌でこの道に入り、過去を消したいぐらいでしたので、過去のこと是一切アピールしないと決めて就職活動をしていました。それは非常に苦しいわけでした、じゃあ何ができるかという話になると困ってしまいます。社会人経験があるので、中途採用という形になりますが、普通中途採用というのはその道の経験があるわけで、私の場合はこれから初めてやるという中途ですから、何ができると言ったらいいのかというのは非常に悩みました。

あとは、そもそも私は全く違う分野に来たわけですが、なぜ弁護士になったかということがダラダラでしたので(笑)、転職、転身したのは分かったけど、なぜ弁護士なの？と聞かれると非常に悩み、毎回し

どろもどろでした。そういう頭の整理がなかなかできず、それは最後までうまくできなかったのが失敗です。

(金山) 公務員の場合はまず試験がありますので、そういう意味では教養試験の勉強をちゃんとしなければいけないというところが、ハードルがあったところだと思います。ただ、経験者採用試験の場合、各省庁で運用がそれなりに違うとは思いますが、国交省の場合は、教養試験に加えて、面接が一番比重が置かれていたと思います。面接は35歳ぐらいの方を始め、10人ぐらいの方にして頂きました。最後は、かなり上の方、50歳くらいでしょうか、偉い人の面接が最後にありました。

その中では最後の面接の時には、ちょっと厳しいことも言われました。具体的には、私は数年他の経験がありましたが、10年前に入省している人と比べると、あなたは10年劣っているんですが、その劣っていることをどう埋めるつもりですか？という質問があり、それに関しては10年間他で得たものも踏まえて、追い付いていないところはキャッチアップをしていこうと思います、という感じの回答をしたと思います。そういういろんな方からいろんな質問が出る中で、そこで見られているのはおそらく受け答えがそれなりに出来て、厳しいことに関しても冷静に回答が出来る能力を見ていたのかなと今では思います。

おそらく企業でもそうだとはいいますが、対人能力、受け答え的なところを一番見られていたかなと今では思っています。試験のところさえクリアすれば、そういう意味ではちょっとだいが毛並みが違うかなとは思いますが。

3 採用について

・どのような人材だと採用したくなるか

(稲田) いろいろためになる失敗談もあったかだと思います。

では次に3、採用について。ちなみにパネリストの中で、採用する側を経験したことがあるのはどなたでしょうか。じゃあ熊野さんと藤本さん。藤本さん、採用する側としては実際にどのあたりを見ているんで

しょうか。

(藤本) 今からいいことを話すのでちょっと聞いておいていただきたいんですが(笑)、採用する側から見るとですね、インハウスになった際に弁護士として何をやりたいかが明確になっていること、現在の自分の状況や、自分が入ろうとする業界、自分が入ろうとする会社、その会社で働くことがどのようなことなのかなどに自分なりの整理が付いていること。これが相当重要なことだと思うんですね。

インハウスを選択する際に考えないといけないのは、まずそもそもインハウスになるかどうかということだと思うんですね。その次に、じゃあどの業界のインハウスになりたいのかということを考えないといけません。そして、その業界の中で「その会社」がなぜいいのだと。「その会社」になぜ行きたいのだということを実際に考えて取り組む必要があると思うんです。こういった取り組みをしてきたのか、真剣に考えてきたのかどうかです。真剣に考えている人に対して会社は興味を持つのだらうと思うんです。

真剣に取り組んだかどうかというのはですね、募集すると修習生が応募してくるんですが、その応募のしかたとかですね、履歴書の記載内容とかですね、面接における反応等で大体分かるんですね。ちなみにですね、そこに入りたいと思っている会社に既にインハウスがいる場合、当然のことながら会社は司法試験や修習の状況を把握した上で採用活動をしているわけですから、応募者の取り組みの程度は、会社に読み取られていると思った方がいいですよ。

ちなみにいろいろ見ていると、会社が興味を抱くはずのないアピールのしかたをしている人が結構多いんです。企業にとっては、弁護士が企業の一員として重要な役割を担ってくれるかどうかに関心事なんです。抽象的に「私は優秀です」というアピールをしてくれる人がいるんですが、あまりインパクトがないんです。「私は司法試験に受かって優秀なんです。」とアピールされても、インハウスである俺も司法試験に受かっているしなあっていうことになっちゃうので、気を付けていただきたいです

ね。

また、次の観点も重要だと思うんですが、会社が弁護士を1人雇うということは当然結構なお金が掛かるし、弁護士が会社の中で発言すると、やっぱり弁護士が言ったってということでそれなりに影響力があるので、そういったことは会社としては気になるところなんですね。この人を採用したら一体どうなるんだと。さらにですね、周りとうまくやれる性格なのかがもの凄く重要なんです。というのは、会社で何かやるといことになると、多くの社員の協力を得ないと何も出来ないわけです。ここは重要なポイントなんです。法的問題を担当する弁護士だけが何人集まっても会社は動かないんです。それぞれの担当者が役割分担するから組織が動くんです。そこが、場合によっては弁護士一人で動かすことも可能な外部の法律事務所と決定的に異なるところなんです。

また、社内の人や組織の機能などを理解して業務する、すなわちインハウスとして本当に機能するためには、大体3年ぐらい掛かるだろうと思っているんですが、そうなるまでにインハウスとして全く機能しないというリスクだって会社にとってはあるわけです。弁護士を1人採ってはみたものの・・・という危険があるんです。

会社の採用側の立場に立ってみて一体どうなんだっていう視点をですね、お持ちになれることが非常に重要だと思っております。

(稲田) では熊野さん、採用する側の立場からお願いします。

(熊野) そうですね。かなり藤本さんにお話をされてしまったので結構重なってしまいますね。当たり前のことですが、面接に進むことが出来たとして、面接官の人と会話としてかみ合わなかったけど採用ってというのはあまりないと思うので、会話が成り立っていることが大事だと思うんです。やはり応募する会社のことを何も知らないとか、自分が何をやりたいということがはっきりしていないということであれば、面接って会話だと思うので、話す中身がなければどうしようもないと思うんです。

ですので、やっぱり応募する企業の研究をすることと自分がやりたいことは何なのか。そして、どういうことをこれまでやってきたのかということをしかり事前に時間を掛けて準備しておかないといけないと思います。



各企業には、カラーですとか企業風土というものがある、多少なりともそれと合うかどうかというところは、会社は見ていると思います。合う・合わないをその場で取り繕ってもしようがないと思いますので、あまり自分を作りすぎて、「私は会社に合っています」という返事をして企業に入ってみても、実際には全然違ったということになると、お互いにちょっとつらいかなと思いますから、面接は緊張すると思いますが、自分らしさを大切にしてほしいと思います。

どういう人材だと採用したくないかという話になると難しいですが、インハウスとして入社する以上、自分は会社に何を与えられるのかというところをしっかりと自信を持ってアピールすること、気概を持つことはすごく大切だと思います。それをきちんと伝えなければいけないと思いますが、その反面頭でっかちになって、藤本さんもおっしゃっていましたが、自分は有資格者として入るのだから最初から特別な扱いを受けて当然だ、というような、もちろんそれを正面から言う人はいないとは思いますが、それが無意識か、意識的にか、言葉に見え隠れするような人は、やる気の見せ方としては、ずれていると思います。そういう頭でっかちな部分というのは、ちょっと気を付けた方がいいと思います。

また、企業は、司法修習生として優秀か

どうかだけを見ているわけではないと思います。それも人生の一部ですけれども、それまでいろいろ学生時代から受験時代からずっと流れてきた人生の中で、困難にどう立ち向かってきたかとか、人生の各場面でのその人の向き合い方とか、大きく言えば人格・性格・ものの考え方、そういうものを全部総合的に見ていると思います。司法試験の成績も気になるかもしれませんが、ちょっと時間の空いた時にでも、自分の考えをしっかりと見つめ直してそれを伝える、そこが大事じゃないかと思います。裏返せば、そういうことをきちんとやらないと、なかなか難しいということかと思えます。

・弁護士資格のない（修習に行かない）合格者を採用する意味はあるのか

（稲田）寺田さん、修習に行かない、もしくは弁護士登録をする・しないという点についてはいかがでしょうか。

（寺田）身も蓋もない言い方をすると、企業の法務部門の仕事の全部と言ってもいいと思いますが、訴訟代理をすること以外は、別に修習の経験がなくても、弁護士でなくてもできますから、普通に企業の法務部門で仕事をするだけであれば、修習に行く必要はないということになると思います。

その場合、法科大学院を卒業した人を見ると、法学部卒の人と比べたときに、非常に能力に差があると感じていますので、司法試験の合否にかかわらず法科大学院卒業生が企業の法務部門に行くというのは十分にあり得る話だと思いますし、実際にそういう採用は結構あると聞いています。

とはいっても、ここにいるパネリストはそれだけではない仕事をしていると思うので、そういうより付加価値の高い仕事をしようと思う場合には、その手段の一つとして、弁護士として仕事をするのが考えられます。そうなると修習に行かざるを得ないことになります。

それから、最初の入り口は企業であっても、将来的に弁護士として仕事を続けたいという場合には、キャリア形成の点では早く弁護士になった方がいいと思いますの

で、修習に行かなければならないと思います。自分に行くかどうか迷ったわけですが、今思うと日々の仕事が楽しいのは、弁護士になったからかなと思うところが非常に強いので、修習に行ったら良かったと思っています。

4 インハウスとしての仕事

・どのような仕事をしているのか

(稲田) 採用については以上にしたいと思います。では次は4,5ですね。どういう仕事をしているのかについて、では内田さんからお願いします。

(内田) 私、ソフトバンク BB に所属していると申し上げたのですが、持ち株会社のソフトバンクも兼務しています。ですので、持ち株会社の法務部の仕事という側面と、事業会社の仕事という側面からお話ししたいと思います。

まず持ち株会社ですが、これは一般的な法務部の仕事に近いのかなと思います。法務部全体としては、M&A ですとかジョイントベンチャーなどの投融資案件と、ファイナンスの案件があります。また、上場をしていますので、金融商品取引法、金商法上の開示関係の業務が重要な業務として位置づけられています。



私自身は、契約書の審査ですとか法務相談を受けたり、あとは各国の投資法制の調査などもしています。競合他社もないような新しいビジネスを始める場合、そもそもこのビジネスは法的にどう分析されるのというところをきちんと検討したりした上で、それをその契約書に反映させています。

意外と民法のマイナーな知識を使ったりするので、修習に行ったら良かったなと思っています。

他方、事業会社では、法務戦略室という新しい変わった組織に所属しています。契約書チェック等のデイリーの企業活動で発生する仕事はいわゆる普通の法務部にお願いしています。じゃあ私たちは何をしているかということ、ソフトバンクは新しいことにチャレンジしていくことが多い会社なのですが、いろいろ新しいことをやりたいなという時に、法律的な検討をしないまま新しいビジネスをすることはすごく危険です。今後のビジネスで対応が必要な分野をあらかじめ予想して、それに対していつでも法務部の見解を出せるようにあらかじめ準備しておくような部署になります。

実際に私が担当している仕事は、訴訟案件とか、あとは業法の調査・研究ですとか、パブリックコメントなどの法務渉外業務があります。あとは社内向けにイントラでいろいろな記事を書いて、最近こんな法改正があったんですよということをお知らせするような仕事をしています。

実は今年の8月に、その研究の成果として、三省堂さんから『コンメンタールNTT法』という本を出版させていただきました。この本は研究者の先生に監修をいただいているんですが、それ以外全員ソフトバンクグループの法務のスタッフで書いております。法務部のスタッフでどういう研究が出来るのか、どこまで出来るのかということを知りたいなと思う方は、ぜひご一読いただければと思います。

5 顧問弁護士との関係・役割分担

・インハウスがいる企業も外部弁護士を使うのか

・外部弁護士との関係(役割分担・外部弁護士を使う場合)

(稲田) 今、仕事内容について話があったんですが、インハウスのいる会社の方々は、会社外部の弁護士さんと一緒に仕事をするのでしょうか。外部の弁護士を使っている会社はどのくらいありますか？全員ですか。では、熊野さん、外部の弁護士さんに

ついて、どういう使い方をされているか一言お願いします。

(熊野) 少し専門性の高い案件、例えば労働に関することとか知財に関することとか、そういった案件につきましては、社内だけではちょっと対応出来ないということがありますので、外部のその分野に強い法律事務所の先生をお願いをして、一緒に処理をすることが多いと思います。

あと業務量の観点からしましても、おそらく多くの企業の法務部は、たくさん大きな訴訟を抱えることを前提とした人員体制を組んでいるわけではないと思います。もしそういう訴訟が重なって係属してしまった時には、とても通常いるスタッフだけでは仕事が回りませんので、事務所の先生をお願いすることが不可欠だと思います。

(稲田) 金山さん、公務員の仕事として特筆すべき点があればお願いします。

(金山) 公務員の世界でも、でもこれはボランティアをお願いをしているレベルなので、報酬を払っているわけでないのがちょっと心苦しいところですが、それなりの頻度で法律事務所とは接点があります。特に日常的な業務に関しては基本的に内部で完結することが出来ますが、新しい法改正をしましょうというような、社会で今何が必要とされているニーズがあるのかとか、弁護士事務所ですらどういう問題意識を持っているのかとか、そういうところも踏まえて法改正をやりますので、法改正をやる時には法律事務所から問題点の指摘等をいただいて参考にしています。

でするので、インハウスとして弁護士の役割としましては、どういう時に外部の先生方をお願いをするのがいいのか、そして委託先としてはどういう先生が適切なのかというところの目利き役としての役割を果たしていると思います。

(稲田) なるほど。インハウスがいても、外部の弁護士さんとはもちろん共同してやっていくと。

寺田さん、ずばり企業がインハウスを雇うメリットはあるんでしょうか。

・企業がインハウスを雇うメリットはあるのか

(寺田) 休憩前にヘビーな話題を振りますね(笑)。私は経営者ではなく真実は分からないので、メリットを感じてもらえるように働くしかないという答えしかできません。ただ、先ほども言いましたように、形式上は誰でもできる仕事なんですよ。そうすると、結局は意識とか働き方の問題になってくると思います。法律的な面については、さんざん教育とか訓練を受けてきているわけですから、同じことをやっても他の社員と違うアウトプットを出せるはず。特に訴訟のハンドリングに関しては、代理をやらず書面を書かないとしても、その気になればかなり代理に近い意識や考え方で仕事をする事ができるわけです。

例えば、普通のスタッフが書面のてにをはとか誤字・脱字しか直さないようなところを、そうではなくて、当事者かつ代理人になったと考えて仕事が出来れば、相当な付加価値があると考えています。

あとは、社内の人間と社外の弁護士とのやり取りというのは、意外と用語の問題も含めて、なかなか話が通じにくいところがあるので、そこを自分の言葉で説明するだけでも相当な役割を担えると思っています。

つまり、形式上誰でもいいという仕事を、有資格者らしくできるというところを企業に感じてもらうようにみんな働かなきゃいけないし、おそらくここにいる人を含めて、インハウスはみんなそういう風に働いていると期待しています。

(稲田) では前半はここまでにしたいと思います。

司会(鈴木) 皆さん、お疲れさまでした。これからちょっと休憩の時間に入りたいと思いますが、若干押しています。一応7時15分まで休憩時間としますが、おトイレとか行かれて戻られない方がいたらちょっと延びるかもしれません。もっとも、法曹には事務処理能力が必要ですので、皆さんにはササッと休憩していただきたいと思いま

す。それから、アンケートを回収しますのでよろしく願います。では今から休憩します。

(休憩)

司会(鈴木)では後半に入りたいと思います。

6 組織内弁護士としての「やりがい」について ・どのような仕事をしているのか + 仕事のやりがい

(稲田)では後半を始めたいと思います。本日のテーマ 6, 組織内弁護士としてのやりがいについて。熊野さん、やりがいについてということなのですが、そもそもどういったお仕事をされているのかというところからお願いします。

(熊野)私の具体的な仕事ですよね。担当しているのは、契約の審査ですとか、事業部門からの相談に対する対応というのがメインの仕事になっています。契約審査に関しては、典型的な依頼フォームみたいなものがありまして、それを使って各事業部門から契約書の点検依頼が日々どんどん送られてくる状況にあります。それを1日に何通というペースで見ていくというのが毎日必ずやっている仕事になっています。

そういった少し受動的な関わり方に加えまして、ちょっとした雑談とか他の案件に関連して、そうそう、実はこういうこともあってねとか、そういうことがきっかけでトラブルの火種みたいなものをキャッチすることもあります。そういうことをキャッチすると、デスクに座って待っているだけでは状況がどんどん進んでいくかもしれませんので、事業部門に連絡をして、これ、ちょっと聞いたんだけど、どういうことになっているんですか？と話を聞きに行くと、能動的・主体的に問題処理に動くこともあります。

あとはそうですね。さっき出しましたけれども、法律事務所に相談する時のコントロールです。そもそも依頼するかとか、依頼した後どういうメンバーで社内側は動かしていくとか、それを社内にも周知していく

時に、振らないといけない段取りとか、誰を押さえておかないといけないとかそういうこともありますので、そういう社内調整に走り回ることもあります。

それ以外には、社内の研修の講師ですとか、社内のルールを作るという業務にもかかわることがあります。この社内研修の講師というのがやってみる意外と難しくてですね。法律事務所から先生をお招きしましたというと、みんなビシッと聞いて、分かりました、となるんですが、やっぱり法務部門の誰々が来ましたというと、一般的な話で終わってしまうと、そんな話じゃ通用しないのは分かっているよねっていう質問が飛んできてしまいます。そうは言うけどこういう場合はどうなの？こうなの？というのがビシビシ事業部門から質問されてしまいます。そういった質問に答えるというのは、わりと大変なんですけど、それはやりがいにつながるかなと思っています。

私の場合は社内で1人目のインハウスということで、大体1人目のインハウスの場合は、漏れなく部門の規模もあまり大きくないということがセットになっていることが多いと思うんですが、ということは、社内の中でまだ法務部門の地位自体がそんなに出来上がっていないというか、まだまだ発展途上というところがあるのではないかと思います。少なくとも当社の場合はそうでした、まだまだ何かあったら法務に相談しようという土台をまず作ったり、法務って結構頼りになるやん、と思ってもらえるようにするというのが大きなミッションとしてあります。それを入社してから、私今3年目ですが、最初の半年ぐらいは、あまり仕事と言ってもそんなに来なかったものが、だんだんちょっとした相談を受けるようになってたり、ありがとうと言ってもらうことが増えたり。何でもかんでも相談されてもたまに困ることもあるんですが、でもやっぱり法務に相談する流れが出来上がってくる途中を見ているというのは、はっきりとやりがいを感じるのだと思います。

あとですね、社内において社員同士でやっていますから、実際にものを作っているわけでも、ものを売っているわけでもないですが、やっぱりみんなで作っているという意識はすごく強く持てます。何かトラブル

が起きてみんなで走り回って、無事その商品が店頭に並んでいたりすると、おおっ！と喜んだり、契約書が交わせましたと事業部門の人から連絡が来て、部内で拍手！みたいなことも結構あります。

そういった形で、もちろん事業部門の人のサポートなんですけど、人ごとではなく当事者として自分も関わることが出来るということも大きなやりがいだと思っています。

・企業内弁護士であるからこそ提供できる価値は何か

(稲田) では藤本さん。企業内弁護士だからこそ提供出来る価値は何でしょうか。

(藤本) これもまた一つ重要な話ではあると思うんですが、企業内弁護士として提供出来る価値という場合に、特に弁護士である意味ということが一つ問題になってくるかもしれないなと思っているんですね。会社ですね、意思決定過程や各部門の役割、それから個別の担当者の性格や社内マニュアル・規定等々を具体的に把握して話が出来るといのは、外部にはほとんどいないわけですね。外部に身を置いてここまで知るのは無理なんです。内部にいるから知ることが出来る。その会社について持っている圧倒的な情報力はインハウスの大きな価値ですね。

で、会社ですね、会社内で処理出来ない問題や会社内で処理すべきでない問題については外部弁護士に依頼しますが、その他の問題は、極めて具体的な会社の実情を踏まえて、基本的に社内でインハウスが関与し法務部門がチームとして処理することになります。社内への経験の蓄積ですね。

またですね、外部弁護士に掛かるコストをコントロールする仕事は、中に弁護士がいないと非常にやりにくいんです。「先生、ちょっとフィーを下げてくださいませんか。」という交渉は、一担当者だとなかなかしにくいと思うんです。社内に弁護士がいると、そういう相談も出来るということですね。外部弁護士のコストコントロールということも、企業内弁護士の価値として重要なかなと思います。

そもそも、企業の中における法的な問題については、企業内で事前に一定の法的判断をします。社内で振り分けた案件につき必要があれば外部弁護士に依頼するんですね。企業内弁護士は、実際に法的問題が発生してくる現場にいるんですね。それは、企業法務の最前線なんですね。問題の発生から法的コントロールを行う。法的リスクコントロールは、企業内弁護士が提供する極めて重要な価値ですね。

あとはですね、弁護士の立場で交渉を行うこともあるんですね。弁護士が交渉にでてくるといのは、相手方にとってなかなかインパクトのあることであって、私もちょこちょこ呼ばれて、ちょっと出てくれと。交渉は、会社経営や営業サイドの考え方をよく知っていないとできないことでして、外部弁護士ではなかなか分かりにくい領域なんですね。今日も交渉をしてきたんですが、そういうことも企業内弁護士でなければなかなか提供できない価値ですね。

あとは社内で法律の見解をまとめるという際に、外部じゃなくて、会社の中で意見書を作ることもあります。弁護士が作ったものと担当者が作ったものとは社内外で通用力が全然違うんです。作成の際には、様々な社内外の事情を考慮して作るんです。外部弁護士との情報力の差があります。これも企業内弁護士として提供出来る価値かなと。

抽象的に言えばですね、企業内弁護士が提供する価値というものは、社内において弁護士としての職責を懸けた判断を提供することにあると。これは、会社にとって大きな価値になると考えています。



7 企業で働く意味

・企業内で働く場合と法律事務所で働く場合に一体何が違うのか

(稲田)では次のテーマ7番。企業で働く意味、これは金山さんをお願いしたいのですが。法律事務所の経験がある立場から、法律事務所と役所と一体何が違うのかをお願いします。

(金山)大きくは二つあるなと思っています。一つが企業や公務員で違うところは、組織人としての動きが求められるというところが、弁護士事務所とはかなり違うところだろうと思います。大きな弁護士事務所ですれなりに事務所内の政治的な動きが必要になることはあるとは思いますが、基本的には弁護士として独立の意見が言える立場にあると思います。しかし、組織に入るとやはり上下関係がありますから、上司にいかにか気持ち良く仕事をしていただくかということにかなり注力が必要になってきます。

そうすると、およそ弁護士という要素がないというのは、基本的にそこは個人的なスタンスもあるかもしれませんが、私はもともと公務員として採用されていますので、表立ってはそういう組織として動いている時に、基本的に上司が言っていることには当然従っております。物事を進めていく上では、上司にいかにより良く仕事をしていただくかというサポートをする立場で仕事をしております。

ですので、企業に入りますとそういう意味で上司がいて、上司とうまくやって仕事を進めていくということがメインになりますので、より大きな仕事が出来るところが、一つメリットとしてはあるのかなと思います。

公務員の場合ですと、担当の法律があって、その法律を変えることによって国としてどういう、社会的に国としての影響があるということになりますので、そこは弁護士時代と比べて非常に面白いなと思っていますところではあります。公務員として採用されていますが、例えば去年ちょっと他省庁と省益の争いに近いような話が盛り上がった時があったんですが、その時にも基

本的には上司の立場も当然考えて発言しなければいけないんですが、局長級の方から弁護士としてはどう思うかという意見を求められたことがありました。1回組織に入ったから、一切自分の意見が言えないということではないと思います。

二つ目が企業内弁護士で、これは私が楽だと感じているところですが、営業活動をしなくて済むというところは、非常に個人的には楽だと思っております。法律事務所時代は、基本的にタイムチャージ制の仕事でしたから、15分単位でどういうアウトプットをクライアントに対して出来たかというところで評価が決まりますので、日常的に担当しているお客さんにいかに付加価値を、請求出来るだけの付加価値を提供出来たかということを常に意識して仕事をしておりましたので、そこが今はそういう意味ではなくなって、完全にないというのは逆に問題だろうとは思っていますが、プレッシャーとしてはかなり軽減されております。

それが反面、そういうビジネスセンスですとか、企業であれば営業部隊の方々と距離感というところが、それを磨く機会が乏しくなるという問題はあるので、両面あると思います。

(稲田)では私からも一言。企業で働く個人的な意味と、あとはこれだけインハウスが増えてきますと、社会的な意味も考える必要があると思っております。

まずインハウスの個人的意味についてはですね、皆さん話されたことですので簡単に申し上げますと、組織内弁護士ですので、組織内の部分と弁護士の部分のバランスをいかに取るか。例えばある方は、法律が一番得意なビジネスマンを目指しなさいと部員にハツパを掛けることもある。私も組織内の部分と弁護士の部分のバランスをどう取るかというところに、インハウスとして働く意味を日頃考えています。

他方、インハウスの社会的な意味なんですが、これにはいろいろな見方があると思います。例えば企業側からはこれまで多くの日本企業を支えてきた弁護士資格を有していない法務部員と比べて、組織内弁護士がどのような付加価値を持っているのか、

それを注意深く吟味されている段階かもしれませんが。これに対して法曹界からは、事前規制型から事後規制型社会へと移行する中で、弁護士の活躍する新しい領域としてインハウスには大きな期待が寄せられている。今後、インハウスがこのような期待に応えることで、世間により認知され、評価されるためには、インハウス個人としての継続的な努力も重要なんですが、他方でインハウスを支援するための制度・インフラ、足腰を強化することが大事だと思っています。ただ、現状としては、制度的な支援やインフラの構築というのは、まだまだ手探りだと、情報不足だと思っています。

そうしますと、我々を含めて、これからインハウスになる方々が自らのフィールドを切り開いていくことが重要になるか。言い換えれば、インハウスを目指す皆さんには、そのような社会的職責があるのだという自覚、高い志が必要ではないかと強く思っています。インハウスに対する例えば弁護士会であるとか、会社の研修体制・支援体制が不十分だと非難するのは容易ですが、そのような現状を是とするのではなく、先駆者として切り開いていくという責任感を持って日々行動することで変えていける部分もあるのではないかと考えております。



ではそうですね。企業と法律事務所で待遇が違うのかというところで、事務所と比べた場合のメリット・デメリット、金山さん、お願いします。

・事務所と比べた場合のメリット、デメリット

(金山) 待遇面ではかなり公務員の場合には激減します。もともと渉外事務所で報酬が高かったというのがありますが、公務員の場合は、残業代も付かなくて、サービス残業ということが多々ありますので、そういう意味での給与面での待遇は非常に悪いと思っていただいた方がいいと思います。

ですが、悪いことばかりではなくて、残業が時期によっては結構ありますが、女性がかかり多く働いていまして、私の直属の上司も女性でお子さんがいらっしゃる方です。ちゃんと産休も取られて、育休も取られて、実際に復帰して一線で活躍をされています。これは前の法律事務所と比べると、圧倒的に整備されている感触でして、多くの女性が皆さん制度を利用して、かつその後もきっちり一線に戻って働く環境が整えられておりますし、それに対してマイナスな評価を受けることがないというのは、公務員の大きなメリットではないかと考えています。

8 報酬

(稲田) 今、待遇の話が出ましたので、次のテーマ 8、報酬について。まず内田さん。内田さんの給与体系というのは、他の社員の方と同じなんでしょうか。

(内田) はい、全く同じです。

(稲田) 皆さん挙手をしていただきたいんですが、他の社員と給与体系が同じだという方。皆さん、私も含めて、鈴木さんも含めて同じですね。では熊野さん、弁護士会費の負担であるとか、弁護士としての評価が給与に反映されているのかという点についてお願いします。

(熊野) 当社の場合は会社が負担してくれていますが、全体的にはどうでしょう。会社が負担ということも多いとは思いますが。

弁護士としての評価が給与に反映されるのかというのは、形式的に資格手当、月々何万円という形で反映されているというのは、周りを聞く限りではまだまだ少ないと思います。実際には給与体系は各社ごとに違うと思うんですが、多く採られている形

が、やるべき仕事のレベルを設定して、それに対してどういう成果を生み出せたのかという形で評価をされる企業が多いのではないかと思うんです。そしてインハウスとして働く場合、年齢ですとか社歴の割には難しい仕事を担当することが多くなるのではないかと思います。

そうなると結局、与えられた仕事のレベルが上がる。そしてそれを高い意識を持って、高い質のアウトプットを会社にしっかりと示すということになると、難しい仕事を高いレベルでこなすということになりますので、そうなると結果的には評価としてそれが額に反映されてくることにつながると思います。ですので、難しい仕事は避けずというか、積極的に。自分が普通の社員と同じだからこの仕事のレベルでいいというところに収まるのではなくて、より難しい仕事、より高い成果というのを意識して働いていけば、やや理想的な言い方に聞こえるかもしれませんが、そのうち給与という形で付いてくるとは思っています。

9 労働時間・休暇

(稲田)では続いて9番。労働時間・休暇について。金山さんお願いします。

(金山)私の場合、基本的に出勤が朝の9時半でして、お昼休みが12時から1時まであって、その後定時が6時15分で終わりになります。時期的に何も特に忙しいことがなければ、6時15分で帰れる時もあります。基本的には国家公務員の場合は、国会対応が結構ありますので、国会対応の待機が掛かることは国会期間中はあります。ですが、それ以外だと法改正を次の国会に出そうということがあれば、その国会の前に当然準備を終えていくことになりますので、通常国会が1月に開催されますので、それまでの基本的に12月末。大体今の9、10、11、12の4か月ぐらいはかなり毎日ほぼ終電に近い状況ではあります。

とはいえ、総合いたしますと、法律事務所時代よりはかなり改善がされまして、忙しいと言っても土日フル稼働でということはありません。法律事務所の時にはリーマンショック前でかなり不動産業界が

忙しかった時期に仕事をしていたというのもありまして、その当時は3日間完徹で、その間寝てもしないし、フル稼働で書面を作っていたということが1回ありました。それもオーバーではないぐらい、日常的にそういうことがありましたけれども、今まではそこまでひどい状況にはなりません。インハウスでの待遇は、労働時間という面ではかなりましになっていると思っております。

(稲田)私から少し補足ですが、私も定時は9時5時で、それ以外はかなり自由です。このように弁護士会に来ることも十分可能です。ただ、仕事の中で、9時5時は電話対応等で忙しいですから、起案をするのは朝か夜です。私の場合は基本的に朝型人間ですので、入社後の朝9時までの時間で一番集中して起案するようにしております。

次に法律事務所との比較ですが、私の事務所時代は新人だったということもあり、ぞうきん掛けの期間ということで、土日問わずと仕事漬けでした。それに比べると、インハウスというのは土日はしっかり休みを取れるのでワーク・ライフ・バランスが取りやすいと思っております。ただ、他方事務所でタイムチャージのプレッシャーの中で仕事をするというのは、修行としては非常に良かった。今の私の基礎になっているとも思っております。

10 産休、育休の利用実態

・実態

(稲田)では続いて10。産休・育休の利用実態なんですが、この点は事前にパネリストの皆さんに伺っておりますので、私から簡単に紹介します。まず産休・育休制度があるかどうかは皆さんすべての会社で制度があります。ではそれを実際に利用しているかどうかはですね、内田さん、熊野さん、金山さん、女性からは利用されているようだ。ただ、会社によっては利用していないところもあるかなと。利用しづらいところもあるかなという意見もありました。

あと法律事務所との差異ですが、金山さん、もしくは私ですが、法律事務所よりは企業の方が産休・育休は利用しやすいとい

う傾向があるかもしれません。

では個別に伺いたいのですが、内田さん。結婚や子育てと仕事の両立についてご意見をお願いします。

・結婚や子育てと仕事との両立についての意見

(内田) 社内にインハウスがいて、もちろん結婚されている方、子どもさんがいらっしゃる方もいるのですが、この結婚・子育て問題はほぼ女性でしか発生しないのかなと思います。男性のインハウスの場合、奥様から、なぜ家事とか子育てを手伝ってくれないの?と怒られて怖いですと言っている人ぐらいしか聞かないです。私は結婚しているんですが、まだ子どもは出産していません。結婚に関しては両立するのは難しくないと思います。家事の分担は配偶者との話し合いですし、多くの会社ですと旧姓のままで仕事が出来たりもしますし。弁護士会の登録も旧姓のままで可能です。私も会社に入ってすぐの時に、旧姓で職印を作ってしまったので、2~3回しか押していないのもったいないので旧姓のままで仕事をしています。

むしろ大変なのは、やはり子育てじゃないかと思います。先ほど稲田さんからご紹介がありましたが、もちろん制度として産休制度・育休制度はあるんですが、若手という観点からすると、ちょっと厳しい面があると思います。弊社で出産されてインハウスをされている女性の方は、事務所で10年ぐらい経験を積んでからインハウスになられた方しか今のところはいらっしゃらないですね。そういう方ですと、家に帰って子どもの面倒を見ながら後輩から相談を受けたり、家で起案したりという効率的なことが可能なんですけど、やはり若手となると現場で案件を担当しないと、どういう問題があるのか分からないです。そもそも調べるツールがない、会社にいっぱい本を置いてきたということになると、どうしても家で子どもを見ながら仕事をするというのはすごく難しいと思います。なので、個人的にはあと5年、10年は難しいと思っています。

(稲田) 金山さんお願いします。

(金山) ここはインハウスのメリットとして大きいところだとは思っていますが、弁護士事務所と比べると規模が大きいところが多いと思いますので、組織として一定期間休む方がいても、そのバックアップを取れるだけの人員がいるところが大きくメリットとしてあると思っています。特に公務員の場合、やはり女性が多いというのは、おそらく他の企業と比べても言えることだろうと思っています。実際に同期でも、女性の方は辞めずに残っています。男性はそれなりに辞めている方も結構いらっしゃるのですが、公務員で女性はなかなか辞めていないというのが、傾向としてあると思っています。

今の上司もお子さんが1人いらっしゃって、残業は最近是一緒にずっとやっているんですが、てきぱき仕事をされていて、無駄な仕事はしていないです。こういうふうに将来自分も働けたらいいなと思っています。

1.1 従来の弁護士としての活動

・弁護士登録することの意味

(稲田) では続いて11.従来の弁護士としての活動。寺田さん、弁護士登録することの意味はどう考えていますか。



(寺田) 人に言われて登録をした私が、工作上必要がなくて、かつ会費も自己負担なのにいまだに登録しているのには二つほど理由があります。一つは、実質的な理由で、登録によって出会う人も変わってきます

し、研修の機会もありますので、成長するのが楽になると思います。たいていの場合は、意識も違ってくると思います。

もう一つは形式的な理由で、これは私に登録を勧めた人の理由でもあるんですが、やはり弁護士と名のれることは大きいと感じています。例を挙げますと 私はある SNS をやっています、本名でこぢんまりとやっているほか、匿名の弁護士としてもやっています、本名の私よりも匿名の私の方が業界では有名になっています。レジュームのプロフィールに書いてある著書ですが、これは SNS 上である先生から匿名の弁護士の私宛に執筆しませんかと依頼が来て、書かせていただいたものです。普通なかなか匿名の人に「書きませんか？」なんて言わないと思うんですけど、弁護士と名のれていることの信用が大きいのかなと考えています。

大体、大きな会社だと「個人名で仕事ができるようになれ」とか、そういうかっこいいことを上の人が言いますが、じゃあとことんやらせてもらいますということで、弁護士として個人的な知り合いを増やすことに励んでいる毎日です。そういうメリットが、形式的にも実質的にもあると考えています。

(稲田) 面白いですね。では実際に弁護士登録をされずに仕事をされている金山さんからもご意見をいただきたいと思います。

(金山) 元ともと私が今登録していないのは、公務員として採用されていますので、弁護士として働くことが組織として求められていないからということになります。組織に溶け込むということが必要ですので、そういう意味では弁護士登録をしていない方がメリットだろうと思っているところがあって、登録をしておりません。実際に他の公務員の方々とお付き合いする時に、私弁護士ですって言うと引かれるところもあるかなと思っていますので、そこはしてはなくて良かったかなとは思っています。

ですが、やはり登録をしていないとデメリットも大きくて、まず弁護士会活動は当然出来ませんし、弁護士としてのキャリアを築くことは出来ませんので、法律の専門

家としてのキャリアとしてはかなりデメリットが大きいだらうと思います。ですので、公務員になられて、その後やっぱり弁護士に戻ろうということを経験のキャリアプランとして描いていらっしゃる場合には、自ら勉強する機会を積極的に求めていく必要があって、開拓をしなければいけないところですし。

まあ、ただそういう場としては、弁護士同士のこういうネットワークは公務員の世界にもありますので、積極的にそういう場に機会を求めていくことで頑張っただけでキャッチアップすることかなと思っています。

・民事・刑事の個人事件の受任

(稲田) では次に民事・刑事の個人事件の受任ですが、これは挙手をしていただきたいんですが。会社に所属しながら、民事・刑事の個人事件を受任されている方はいらっしゃいますか。藤本さんのみですね。藤本さん 報酬の扱い等についてお願いします。

(藤本) 報酬はもらっています。プロとして個別の案件を処理するわけですし、報酬を会社に入れるとなると法的に様々な問題が発生するので報酬を会社にあげてはいけません。ということで頂戴しています。

(稲田) 実際に刑事事件のキャリアは積んでいるのでしょうか。

(藤本) 刑事事件は被疑者国選をやっています。基本的に2か月にいっぺんぐらい回ってくるので、それなりに数をやっていると思います。いろいろやった成果なのか、ここ5件ぐらい連続で起訴猶予になっていて、公判にはなっていないんですが、被疑者の方にとってはいいことだろうと思います。

ただですね、インハウスをやっている時に裁判員裁判をするのはきついんですよね。だから、裁判員裁判対象事件はやっていないですね。公判はまとめて有給休暇を使えば何とかできるのかもしれませんが、公判前整理とかでいっぱい日程が入ると、これはちょっと厳しいなということは感じ

ております。

ただ、基本的に刑事事件のキャリアは手持ち事件をいかに工夫してやるか、努力次第だと思います。

・弁護士会活動

(稲田)では弁護士会活動をやっている方、これも拳手をお願いしたいんですが。これは結構多いですね。寺田さん。弁護士会活動、委員会活動等についてお願いします。

(寺田)会社の理解次第だと思います。非常に自由にやらせてくれている会社もあれば、制限を設けている会社もあります。私の場合は、禁止はされていないのですが、またネガティブな話をしますと、当社の場合は会費自己負担だけじゃなくて、公益活動は一切業務時間中に認められていませんので、やるのであればフレックスタイムか有休を使ってやるということになり、私は委員会に参加したかったので、毎月半休を使って委員会に出ています。

本当はもっといろいろ活動したいんですけど、有休にも限りがありますから、何とか義務が果たせる範囲でやっています。ただ東京の場合はそれで何とかありますが、地方に行くとき非常に会務が大変なこともあるようですので、そういうところで企業に勤めた場合には、なかなか対応が難しく、会社の理解が必要になるのではないのでしょうか。

(稲田)私からも一言。委員会活動はインハウスだと会社の業務との両立は難しいのですが、やはりやっておく価値はあると思います。やはり組織内弁護士が今後増えていく中で、弁護士会・委員会等に所属して意見を言うことで、皆さん理解をしていただく。それによって現実を変えていくということは大事だと思っています。その前提として、もちろん勤務先に委員会活動の重要性を理解していただくことも重要かと思っています。

では国選・当番弁護士について、藤本さんに聞きたいんですが。公益活動の許可を会社とどのように折衝しているのでしょうか。

・国選・当番弁護

(藤本)これはですね、基本的に会社に入る際に十分に話をしたんですね。そもそも、訴訟がしたかったというのがあって、「訴訟が出来ないようであれば、もう会社に入りません。」という話しをしていたので、従来の弁護士としての活動で、つまり先ほど申し上げたように刑事事件とか、委員会活動ということをやらせてくださいという話をしました。

で、そういった活動の可能性についてですね、事前に会社ときっちり話をしておく、これに尽きると思います。もちろんですね、本業に差し支えがない範囲で案件数は調整しています。いずれにしてもですね、本当に初めにきっちり話しておかないと、あとからお互いに話しが違ふということでミスマッチになると、双方、大変困ります。会社にインハウスとして入ってから、「実は色々やりたかったのに」とか会社に言ってもですね、会社がそのような活動することを想定していなかった場合、事後的な話はなかなか難しいでしょう。とにかく、皆さんが仮にインハウスになりたいという時は、会社に在籍しつつやりたいことがあるんだったら、「こういうことがやりたい」とはっきり言ってきっちり説明してですね、それがダメなら、その会社に入ることは止めた方がよいですね。それで自分をごまかして入っても、後で居づらくなるだけなので。それはきっちり考えて、率直に話し合った方がいいと思います。

訴訟活動については、私がいるところが損保だということもあり、日々の法的判断や会社業務に相当フィードバック出来る面があるので、会社にとってもメリットがあるんじゃないですかと、こういう話もしましたね。

12 弁護士としてのスキル

・インハウスのメリット・デメリット

(稲田)なるほど。実践的なアドバイスだったと思います。では12、弁護士としてのスキル。寺田さん。インハウスのメリット・デメリットについてご意見をお願いします

す。

(寺田) デメリットからいきますと、皆さんもお分かりだと思いますが、先生とは呼ばれません。呼ばれるのは、めんどくさい仕事に来るときだけです。寺田先生とか言うてくるときは、大体嫌な仕事が振られてくるので、それでめんどうだと分かりますというぐらいです。あとは藤本さんみたいに特殊な例を除くと、訴訟に関するスキルというのはどうしても、磨けないわけではないですが、場面が限られると思います。内容的なものについては、訴訟をハンドリングすればいろいろな代理人の書面が読めますから、それはそれで勉強になりますけれど、どうしても手続的な面などが難しいですね。本当に実務的なところを学ぶ機会が少なくなってしまうかなとは感じています。

メリットですが、ビジネスマンなので当たり前ですが、ビジネスセンスが磨かれると思います。外部の事務所の場合は事務所とは別の企業の中で行われているビジネスが、本当に目の前でアイデアの段階から育って、成功してお金が入ってきて、紛争になってポシャっちゃうとか、その全部を見られます。そういう中で具体的に事業部の人から、どういうことが法律の専門家に求められているとか、どういうことを知っていてほしいと思われているとか、そういうことを日々肌で感じられます。

言い換えると、外部の事務所の弁護士さんから見たお客さんが何を考えているか、どういう視点でその法律の専門職を評価しているかということ、毎日本当に目の前で見たり聞いたりできるというところが、非常に大きなメリットかなと考えています。

(稲田) では熊野さんから、インハウスのメリット・デメリットについてお願いいたします。

(熊野) 私も先生とは呼ばれませんし、別に呼んでほしいとは思わないですが、大体先生って言われる時は、明日までお願いとか、そういう時ですね。どこも一緒なんだなと思って(笑)。また、訴訟に関するス

キルについても基本的に寺田さんと同意見です。弁護士熊野として自分の名前を出して、自分の職印を押して、最初から最後まで自分の名前だけで、自分の責任で仕事をするという機会は、やはり藤本さんは例外的ですが、圧倒的に少ないという人が多数派だと思います。社内でも緊張する場面というのは多々あるんですが、法廷に立って研修という形で民事も刑事も1件ずつやっではいるんですが、その時に、やっぱり1人で法廷に立つというのは、こんなに緊張するもので、こんなに責任感があるものなのかというのは、実際に感じました。ですので、それを感じられる機会が少ないというのは、デメリットになると思います。ただ、刑事弁護は、そういうものを感じるためにもと言うとちょっと語弊がありますが、定期的に続けていくとか、その努力次第ではカバー出来るところかなとは思いますが。

で、メリットも寺田さんと同じなんですが、ちょっと補足しますと、やはり抽象的な意見を述べて、これが問題があると思います、以上。で終わらずに、もう一步突っ込んで、ではどうしようということと一緒に考える、そういう癖は自然と付くのではないかと思います。もしそれが付かないとすると、法務は何を言っても出来ないとか形式的なことだけ言って終わりだなと思われるので、社内の信用を得ることが出来ないと思いますので、真摯に仕事に向かえば自然と具体的にもう一步突っ込むという意識は身に付くと思います。ですので、そこがメリットかなと感じます。



・「弁護士としての能力」が身についているか

(稲田)では弁護士としての能力が身に付いているか、これについて藤本さん、どうお考えでしょうか。

(藤本)「特殊な例」としてお話しさせていただきます(笑)。最近社内で「藤本弁護士」と呼ばれることが多くなっています。どうもニュアンスが微妙な感じなんです(笑)。取りあえず弁護士としての能力が身に付くかどうかというのは、皆さんがインハウスになった後の考え方によると思うんです。というのは、外部の事務所にいる場合、街弁だと、一般民事の相談案件などがあると思うんですが、社内でしたら、そういった外部事務所で扱う一般民事の相談件数っていうのは、それは少ないと思うんです。ただですね、逆にですね、訴訟とか調停を含めてですね、自分が所属している企業が取り扱う分野の案件については、外部弁護士とは比較にならない数をこなしているはずなんです。

一方、取扱分野の偏りという観点から見た場合、外部事務所であっても特定分野の仕事しか扱わない事務所とか、特定分野が取扱いのほとんどだという事務所も結構あるので、そういうところに勤務した場合、取扱分野の偏りは同じですよ。そういう事務所に勤務するのとあまり変わらないと考えればいいと思うんです。

なおですが、インハウスの場合、所属企業が直面する全ての案件を処理する可能性があるんで、その場合は、企業法務と呼ばれる分野で取り扱う全てを処理することになります。インハウスの取扱分野は「企業法務」そのものなので、結構広いですよ。

社内において、じゃあ従来の弁護士としてのスキルをどうやって身に付けるんですかということになったら、例えば外部弁護士と共同受任して会社の案件について訴訟を行うとかですね。外部弁護士の訴訟を管理する中で、外部の様々な弁護士の書面をいっぱい見て思考方法を学ぶとかですね、これってなかなか外の事務所にいると出来ることじゃないんですね。で、あとは外部の弁護士との打ち合わせに同席して相談をど

ういう形でやるのか見たりですね。弁護士ごとに芸風が全然違うので、その芸風をいろいろ見られるというのは、やっぱり外部の事務所にいたらなかなか難しいことかもしれません。

あとはですね、どういうやり方がありませんかね。まあ、そういったいろいろな工夫があるということですね。ただ、ひとつ注意すべき点があります。インハウスが会社に対して、「自分は弁護士なんだから会社側が自分が学ぶための環境を整えるべきだ」みたいなことを言っても、それは単純に通るはずがないということです。会社の中に入って仕事をする中で、自分が弁護士として認められてですね、そうすると会社から「やりたいというのであれば、じゃあおまえにやらせてやろう。」と言ってくれるように説得する責務は、我々弁護士の側にあるということをよく覚えておいていただきたいと思います。

(稲田)熊野さん、お願いします。

(熊野)そうですね。訴訟を進めていく能力という点では、やはり身に付けることは難しいと思います。共同代理人として訴訟に参加するという方法も採ることは可能なんですけど、会社に訴訟が係属しなければそのチャンスもないですから。多くの企業の場合、そうポンポン訴訟が係属しているというケースもまれなのではないかと思うので、訴訟に関してはちょっとスキルを身に付けるのは現状では難しいと思います。

ただ、訴訟に至らないまでも、内容証明を送ったり、提起するには至らない案件というのは日頃ゴロゴロしているわけで、そういう時には顧問の先生に指導を仰いだりですね、自分で途中まで起案をして先生に直してもらおうとか、そういう顧問の先生とのつながりというのはすごく大事にしています。ただ、藤本さんもおっしゃっていましたが、当然に私にやらせてくれでは通らなくて、勉強させてもらう機会というのは、自分で獲得するものかなと思っています。

(稲田)内田さんから一言お願いします。

(内田)弁護士の能力をどうとらえるかなん

ですが、お二人からお話があった訴訟能力は会社によりけりですが、事務所レベルのものは難しいかなと思います。ただ、弁護士としてやっぱり基本的に事実関係をヒアリングする能力ですとか法令調査をする能力が両輪で必須の能力だと思います。これは事業部から相談が来て、ビジネスモデルや事実関係等はきちんと聞くので、そういうヒアリング能力は身に付きます。

また、藤本さんからもお話がありました。その分野に特化した法務ですので、どの法令が重要か、初見ではわかりにくいけれど実務上重視されている省令やガイドラインがある、審議会や委員会等意見を聞かなければいけない機関があるんだなということを知ることが出来ますので、それを仮に今後どういう道に行くにしろ、そういう土地勘を、他の業界でもそうじゃないかということで調査する能力などは身に付くんじゃないかと思っています。

またさっき身に付かないと言った訴訟能力なんですけど、これってやっぱり外部弁護士の先生とどういうふうに案件を担当していくかだと思うんですが、私今実際に担当している訴訟案件ですと、やっぱり請求原因や訴訟要件についてもいろいろお話しして、いろいろ書面にもおこがましいながら口を出させていただいています。期日に同行して訴訟進行についても質問することで、訴訟能力を身に付けることも出来なくはないと思っています。

1 3 将来の展望

(稲田)では続いて13, 将来の展望。その企業でずっと働くつもりでインハウスになったのか、また今後もインハウスを続けるつもりなのか、5年後、10年後の展望はどうかについて、まずは内田さん、お願いします。

(内田) 今後もずっとインハウスを続けるつもりなのかと言われると、それは分からないとしかお答えは出来ないんですが。まあ道はどうかであれ、いずれは転職するだろうなどはぼんやり考えています。インハウスになる時に若干不安だったのは、一つの企業にいと、その業界しか知りませんので、

他社との比較ですとか、一般的な相場観、外部の事務所の先生だったら持っているであろう相場観が全く分からないというのはちょっと怖いなと思っていましたので、視野を広げるためにいつかは転職しようとは思っています。

その際、転職する先は他の企業だったり金山さんのように官公庁だったり、他の普通の法律事務所だったり、あとは大学の研究者も面白いんじゃないかと。本当にその時のタイミングによりますが、いろいろ考えてみようかなとは思っています。

新卒のインハウス、私のように企業経験がなく学生しかしていないインハウスというのは、60期ぐらいから増え始めたのかなと思うんですが。よほど自分のやりたいこととか、自分の興味と合わなかった場合を除いて、あまり転職をされている方は少ないと思います。そういう面で、新卒インハウスの人のキャリアプランって、モデルとなるようなケースはまだないと思います。やはりインハウスになる時から、将来を見据えてどうしていくのかって、ちゃんと考えておかないといけなかったなと思っています。

私個人の今の希望として、二つ能力を身に付けたいと。身に付けた上でどうするか考えようかなと思っています。一つ目がこの案件だったら内田さんに相談しようって言ってもらえるような専門性を付けていきたいと思っています。例えば今、競争法の案件が多いんですが、もちろん日本の法律としての独占禁止法の研究はもちろんしているのですが、国がどういう政策を採っているのかということですか、海外でどういう法制があるのかということですね、会社が今後進んでいく方向で何か障害があるものを、今の法制度で何とか出来るのかとか、出来ないのであればどういった法制が適当なのかということもずっといろいろ考えながら研究していて、それがすごく面白いんですね。そういう専門能力を身に付けていきたいなと思っています。

一方、やはり私たちインハウスは、研究者ではなく実務家ですので、ビジネスのバランスとか、そういう成果をきちんとビジネスにフィードバック出来るようなバランス感覚を身に付けていきたいなと思ってい

ます。これはちょっと結婚とか出産の時に
お話したこともかかわってくるんですが、
やはり女性の場合は出産すると何年かは子
どもの世話とかしなきゃいけないという
ので、会社に出社して業務するということ
はちょっと制約が出てくると思いますの
で、それで自宅にいながら出来るような、
専門性を発揮出来るように、今のうちから
自分の仕事のしかたですとか、そういう研
究のスタイルとかを作っておけば、出産と
か育児の期間も、その自分の専門性を高め
られる期間として積極的にとらえられるの
ではないかと思っています。



私たちのように新卒のインハウスは、い
つも事務所に行くと、アソシエイトと同じ
立場だと思いますので、土台づくりの期間
がまだまだ続きます。何でこんな事務作業
ばかりしなきゃいけないのかなとか、無駄
に思うこともあるんですが、後から振り返
るとすごく良かったなと、まだ短い2年の
期間ですが、思うことがありますので、そ
ういうことは積極的にやりながら考えてい
きたいなと思っています。

(稲田) では寺田さんの将来の展望について
お願いいたします。

(寺田) 各論は内田さんのをそのまま援用さ
せていただきます。10年前を考えると、弁
護士になるとは全く思っていなかったの
で、そういう意味で10年後とか先のことは
分かりません、当たり前ですが。大まかな
キャリアプランはありますが、将来はどう
しているのかなと悩んだりもしています。

それで展望と言われると、そもそも私が
弁護士を続けているかどうかという大前提

がありますが、結果としてなったような自
己紹介をしたものの、今はインハウスとし
ての弁護士という立場も、それからそうい
う立場で外部の先生方と話すというのも非
常に楽しく感じていますので、弁護士であ
ることは今後もずっと続けていきたいと考
えています。

では弁護士としてどうしていききたいか
という、抽象的ですが、やはり基本的な弁
護士としてのスキルは磨いていきたいと思
いつつ、せっかくインハウスという立場で
もいるので、新しい分野をどう広げていく
かとか、そういうところの先陣を切ってい
けるようにしたいと考えています。

それから、公益活動ですとか、後進の指
導ということも、現在はインハウスという
ことで制限はありますが、できるだけ弁護
士としてやっていきたいと思います。

インハウスを続けていくかというのは、
正直分かりません。事務所で働いてみたい
気もします。今は面白いので当面これでも
いいのかなぐらいの感じです。最初の自己
紹介で言いましたけど、もし今、あと1年
の命と言われたらどうするかと考えた時
に、弁護士は辞めないと思いますし、イン
ハウスでなくてもいいのかもしれないが、
インハウスでもいいのかなとは考えて
います。

現在の会社かどうかという話になると、
もっと弁護士としていろいろ活動させてく
れる会社があれば、いつでも移りますって
いうところはありますが、それも別に今が
どうしても嫌だということもないので、フ
レキシブルに考えています。

そういうことで先のことは分からないの
ですが、将来振り返ってみて、結局正解だ
ったな、成功したなと思えるようにしたい
と思います。今のポジションでインハウス
として仕事を始めたということが正解だっ
たと自分の力で立証出来るような仕事の仕
方をしていって、いつか、今を振り返って
笑ってられるようにしたい、というのが
将来の展望です。

14 法律事務所への転進

(稲田) 寺田さん独特のユニークなコメント
だったと思います。

では続いて14. 法律事務所への転身。これは法律事務所経験がある私からご説明します。まずは私から簡単に説明しますが、例えばたまに受ける質問として、インハウスになったら法律事務所で働くのはもう難しいのでしょうかと、そういうキャリアパスはあるのでしょうかという質問を受けます。そのことを話す前に、まずは一般的な転職について説明します。もちろんインハウスとして、もしくは法律事務所の弁護士として優秀であれば、他の事務所、他の会社でも需要はあります。今いる場所で一生懸命することが大事だと思います。逆に言えば、今いる場所で一生懸命出来ない人は他のところに行っても一生懸命出来ないだろうなと思っております。

では我々に立場を変えて、我々インハウスが法律事務所に転身するのは容易かどうかというと、それはやはりインハウスから法律事務所へというのは非連続の部分がありますので、簡単ではないと思いますが、かといって無理というレベルではないと思っております。インハウスであっても、組織内弁護士として、法律の専門家として活動している以上当然かと思えます。

また、転身に当たってのポイントですが、これは一般的なことですが、経験年数が比較的少ない方であれば、専門性があるか、仕事ができるか、そういったことが言われます。シニアになってくれば、仕事を取ってくる事が出来るか。平たく言えば稼げるか、そういうことがよく指摘される点かと思えます。実際に法律事務所に転身するかどうかは別にして、旗色を鮮明にするということが、キャリア形成ではポイントかもしれません。人間、何でもかんでも出来るわけではありませんので、青い鳥は意外と日々やっている身近なところにいるのかもしれません。

あとはですね、現実を見るとですね、弁護士業界は全体でも3万人ぐらいしかいないと。まだまだ狭いので、やはり人脈・コネクションが重要だと思っております。もちろん最近では、優秀なエージェント・コンサルタントというのもありますので、それを利用しつつも、他方でこれまでのような弁護士会・会派・派閥、研修所の教官、学生時代の先輩・同期・後輩等に相談する、そ

ういうことを私はお勧めします。その方がこれまでのキャリアとの連続性も見いだしやすいかなと思っております。

金山さんから法律事務所への転身についてご意見を申し上げます。

(金山) 公務員の場合は、任期付公務員をされている方々がたくさんいらっしゃるのですが、知る限りでは皆さんそのまま法律事務所に転身をされています。重複になりますが、稲田さんがおっしゃっているとおり、基本的にはインハウス、公務員の間でどういう技能を身に付けて、それを活用可能な人脈や技能を身に付けられたかどうかというところで、転職が出来るかどうかが決まってくるのかなと思っております。

最近あと個人的に思っているのは、弁護士が増えていく中で、その中で人口減少社会ですので、経済活動が現状もかなり停滞している中では、今までやってきたことと同じ仕事を、いわゆる弁護士としての仕事をしているだけでは、成長という意味ではなかなか限界があるというのは現実かなと思っております。新しいフロンティアを開拓していくこと、若い皆さんのこれからの活躍出来る新しいフロンティアを築いていくことこそが必要だろうと思っております。

これは個人的に結婚式でたまたま出会った人から聞いた話ですが、国際建設コンサルタントという仕事があるそうで、私は不勉強で知らなかったのですが、知人がそういう職業の方と結婚して、結婚式の二次会で、その会社の方がいっぱいいらしていました。その中で、法務部の方がいらしており、私が弁護士から今は国土交通省に変わりましたという話をしたところ、国際建設業関係のところでは、基本的に弁護士さんがいませんという話がありまして、契約法務部門という部隊で契約関係の仕事をしているんだけど、相談出来る弁護士がないので、なぜ皆さんやらないんでしょうみたいなことをおっしゃっていました。

もともと国際建設コンサルタントの業界ですと、英語案件がほとんど多いのだそうですが、英米法の知識が必要だということではありまして、留学先でそういう勉強をして、新しい分野に出ていくということも、これから仕事として成立しそうなという値

踏みは必要なんです、面白い仕事になる可能性のある分野はいくらでもあるのではないかと考えております。

15 公務員の採用ルートについての若干の補足

(稲田) ありがとうございます。では最後に15. 公務員の採用ルートについての若干補足。今日はインハウスでも珍しいキャリアである国土交通省の金山さんがいらしていますので、金山さんから報告をお願いいたします。

(金山) 今、公務員制度の改革もあり、若干私が受けた時とはだいぶ変わってきているところはありますが、私が受けたような教養試験がなくなることはないのではないかなと考えております。受験される時には、ある程度教養試験の勉強をされる必要があるかなと考えております。

一応今の種、種、種という制度が廃止されて、総合職と一般職に変わる方向性が出ていますが、実際にこれがどういう形になるかはまだ決まっていないところだとは思っています。従来通りの対応を取りあえずはしておく必要はあるのかなと考えております。

採用先に関しては、今はかなり多くの行政でも、立法府でも行政府でもいずれでもかなり多くの人を採用されております。立法府ですと衆議院法制局で弁護士が働いておりますし、ちょっと変わったところでは、議員の政策担当秘書ということで弁護士が政策担当秘書になっている場合もあります。また、県や市でも採用しております。

行政に関しましては、金融庁ですとか経産省・国税庁・法務省、また東京都の行政部門にも弁護士が数多くおります。私が受けたような経験者採用試験をやっている省庁としては、財務省・外務省・農林水産省・経済産業省、あとは国土交通省が今経験者採用試験をやっております、それぞれ大体約10人前後の人が採用されているところで、現状は弁護士資格を持っているのは私だけなのですが、今後アプライする人は増えてくると思っておりますので、他にも中途採用試験を始める省庁が出てくるかもしれ

ませんので、そこら辺は公務員に興味がありましたら、公募情報のところを見ていただくと情報があると思います。

16 質問

司会(鈴木) 本当にいろいろな働き方があるのだなと思いました。では、一応今日予定していた内容はすべて、シンポジウムのスケジュールをこなしましたので、これから10分ほど質問用紙に書いていただいた内容について、パネリストからお答えする時間を取りたいと思います。

一番いただいた質問で多かったのは、シンポジウムの中にもありましたが、事務所に転職することは可能かという話で、これに対してはシンポジウムでもある程度お話があったと思うのですが、あとですね、インハウスから入るべきか事務所から入るべきかという質問。キャリアパスの質問ですね。いったんインハウスをやった後で事務所に入れますかという質問に合わせて、どちらから入るのがよいか、インハウスをやりたいのだけど、先に事務所に行った方がいいですかという質問ですね。これはよく聞かれる質問ですが、まずこの質問について皆さんに聞いてみたいと思うのですが。

(稲田) まず私からコメントさせていただきます。答えは特になんとも思っています。皆さんのキャリアは皆さんが作っていく。今日のお話の中でも、それぞれのパネリストが、与えられた場所で一生懸命頑張っているんだなと感じました。ただ、こういう場所に来て情報収集をする。そしてその中で自分として合理的な選択肢を見いだすことは有用であると思います。

ここから先は私見ですが、私の個人的経験からすると、最初法律事務所に入って、その後インハウスに転身するということが、まだまだ現状ではキャリアを形成しやすいのかなと思う部分があります。というのは、組織内弁護士というのは、組織内の部分と弁護士の部分がある。組織内の企業の中に詳しいこと、案件の入り口から出口までかかわれること。他方で、弁護士・法律専門家としての専門性が求められる部分。その法律の専門家としての専門性とい

うことをトレーニングして伸ばすには、法律事務所のトレーニングというのが私は非常に役立ちましたので、そういう意味では私の経験上は、法律事務所でトレーニングが出来たのは非常に良かった。



ただ藤本さんの話などにもあったように、インハウスでも外部の事務所で修行をする、むしろいろんな弁護士さんのやり方を学ぶことが出来るということからすれば、やはりここは工夫次第なのかなと。あとこれだけインハウスが増えてきますと、インハウスに対するボトムアップ・トップダウンのいろいろなサポートも出てくるかもしれませんが、そこはあまり狭い見方ではなくて、要は自分次第なんだと。まだまだ若いだから頑張ろうという気概が大事だと私は思っております。

司会(鈴木)私はパネリストではないですが、私の私見というか補足させていただきます。私は中途入社扱いなのですが、日本の会社って中途だとなかなか上の方に行きにくいという現実問題があって、かたや、皆さん若い方が多いですから、新卒で会社に入った場合は、新卒でインハウスで入って、同期と一緒にキャリアアップしながら、社内で発言力を強くしていくといった形で、将来は取締役法務部長とかそういったポジションを目指すという生き方もこれからはあり得るんじゃないかと思えます。

日本系の企業って、法務部長が取締役だったりすることは、現状は非常に少ないですが、外資の企業は大体リーガルのトップってというのは、会社の中でもベスト2とか3のポジションにいますので、そういったキャリアを目指すという形で、多様性を意

識して将来像を描いたり、新卒で入社される方は、そういった生き方もあるのかなと思います。

あと、これは身も蓋もない話かもしれませんが、就職難の中で、なかなか思ったように採用されない。だから結果的に入ったところで頑張るという選択肢もあるんじゃないかなと思います。それぞれの道を自分で切り開いていくのもありだろうと思ってますし、現状はそういった先行モデルはあまりないのかもしれませんが、自分で考えてベストを出すことだと思います。

次の質問に行かせていただきます。皆さんの中にも現実に第1号のインハウスになる方もどうもいらっしゃるようですが、不安がなかったかとか、途方に暮れることはなかったかという質問です。困った時には誰に相談したらいいのですかとか、顧問先の使い方とかですね、そういった第1号の不安とか悩みとか、そういったところの解決方法です。熊野さんと藤本さん、簡単にコメントをいただけますか。

(熊野) やっぱり1人目で入るのはとても不安です。その中で、一番簡単に出来て、絶対やった方がいいと思うことは、会社には顧問事務所がありまして、顧問の先生方は何名かいらっしゃるわけです。その先生方に対してちゃんと紹介してもらって、法務部員として、インハウスとしてこういう者が入ってきましたと。そして、出来るだけ指導をしてもらうという環境を、自分でも意識して作ることもそうですし、会社として上司の理解の下で、顧問先に紹介してくれるといったところは、一番プラスアルファのお金を使わずに出来るところなので、そこは必ずやった方がいいのではないかと思います。

その中で、先ほども少し話が出ましたが、単なるクライアントの会社の1人という立場ではなくて、弁護士としての後輩としてちょっとでも見てもらえるように、例えば質問をする時には漫然と聞くのではなくて、自分はここまで調べてこういうふうにするんだけど、顧問の意見を聞かせてほしいとか。あるチャンスを自分の勉強の機会としても使っていくという形で不安を乗り越えてきている途中かなと思っていま

す。

そういった取り組み方をしていくことによって、会社にもメリットがあります。ただただ質問をした時に返ってきた答えは、意外と既に持っている答えだったりすることもあるので、ここまでやってこういう聞き方をしたらこういう答えが返ってきましたという、会社もなるほどと、それは効率がいいなと思ってもらえることもあるので、そういう顧問の先生方とつながりを密にする。それを顧問の先生にも会社の上司にも理解してもらうというのが、一番簡単で一番効果があると思います。

(藤本) インハウスになる前には、色々不安の要素が必ずあるんですが、そもそも、人と違うこととか、あまり多くの人やっていないことを初めにやるというのは、大体不安がつきものなんでしょうね。何をやるにしてもです。そういう時にどうやって不安を解消するかというと、インハウスに関していえば、市販されているインハウスに関する本とか、自分が行こうとする業界に関する本って山ほどあるわけですね。で、例えば、手に入るものは大体全部読んだのかってことなんですよ。そういった容易にできることをやってから不安だといっているのですかという話なんでしょうね。「インハウスになりたいんですけど、不安なんです。どうしたらいいですか」といった質問を受けたりすることがあるんですが、聞いてみたら、全然調べたりすることなく不安なんですけどって言っている人が結構多いんですね。自分の進路について納得いくように調べるのは当たり前だろうということなんです。例えば、「インハウスになると外の事務所に行けないですか」という疑問がさっきでましたけど、それは、一体自分がどうなっちゃうんだろうとか、ずっと一生会社員なんだろうか、みたいな不安だと思うんです。

じゃあそういった不安をどうやって解消するのかですけどね、自分で調べられることは調べるとして、知り合いの弁護士に話を聞くとか、つながりをいろいろなところに持って話しを聞くことが大切なんですよ。会社に入ってからですが、会社の中の人としか話さないということになると、

インハウスというか弁護士である意味がないので、いろんな人とのつながりを持って話をしていく。そのような中で、自分の立ち位置を確認し、今後どのような活動をするのか模索していく。こうやって不安を解消していくということなんでしょうね。

司会(鈴木) 若干つながりで補足させていたと思いますが、ポイントは修習の同期、あとは委員会・部会の仲間とのつながりが非常に大切で、私は、無料メール相談ですって勝手にメールを打ったりしています。ただこれ、いきなりメールしても駄目なので、飲みに行ったりして仲良くするってことは非常に重要です。その代わりギブ・アンド・テイクなので、自分もちゃんと答える準備をしておく必要があります。あとはローの先生も大事にした方がいいと思います。私は、ローの先生に教えてくださいといきなりメールを送信して教えてもらったりしています。

それにはいきなりメールしても駄目なので、年賀メールとか、合格しましたメールとか、修習地決まりましたメールとか、こまめに連絡をする。先生方もきっと喜んでいただけますし。それでそういう教え子から質問が来たら、何だこの野郎と思いながらもちゃんと丁寧に答えてくれますから。そういった人との普段のつながりを非常に大事にするというのは、弁護士だけじゃないと思いますけど、弁護士は特に必要だと私は思っています。

あとはいろいろ質問をいただいているのですが、時間の関係ですべてにお答え出来ず申し訳ありません。この後個別のご質問に30分ほど時間を取っておりますので、そちらで聞いていただきたいと思います。また、ホームページ等でフォローアップさせていただきたいと思います。

それでは、シンポジウム自体はこちらの方で終わらせていただきます。ご静聴ありがとうございました。最後に、日本組織内弁護士協会、JILAの理事長である片岡からご挨拶させていただきたいと思います。

閉会挨拶

(片岡) 日本組織内弁護士協会の理事長で、

今はファーストリテイリングの企業内弁護士をしております片岡詳子といたします。

今日はこんなにたくさんの方にお越しいただいているとは知らなくて、突然すごく緊張しております。実は今日、同じ時間帯で、この会館の別の部屋で JILA の定例会がありまして、最初から出席できずすみませんでした。改めまして、本日はご参加いただきありがとうございます。そして、ご出席者の中には合格者の方がたくさんおられるということで、本当におめでとうございます。

昨日、たまたまですが、弁護士会の中の会派の集まりにお招きをいただきまして、インハウスの魅力を語るというテーマの座談会に参加してきました。昨日も合格者の方にたくさん来ていただいています、その後の飲み会でも 10 人ぐらいの方といろいろお話をさせていただいて、私これまで合格者の方々と接点がなかったので、とても楽しかったのですが、すごく驚いたことがありました。名刺交換を当然させていただくわけですが、飲んで夜中の 12 時ぐらいに帰って、今朝会社に出社いたしましたら、そのほとんどの方から丁寧なメールをいただいております、私のつまらない話に対して、こういうことで感銘を受けました、であるとか、今後ともどうぞよろしく願います、みたいなメールをほとんどの方からいただいている、驚いたと同時に、思い出したのが自分の修習生だった頃のことでした。

私が修習生だったのは約 15 年前ですが、当時から余裕で就職が厳しくて、事務所訪問を 30~40 件しましたが一向に決まりませんでした。当時も、事務所訪問をして、その後大阪の弁護士先生達が北新地に連れてってくださって飲みまくるわけです。連日アルコール漬けで夜中に帰って、当時はメールアドレスが名刺に書いてなかったので、お礼のはがきをせっせと書いておりました。でもやっぱり就職はなかなか決まらなかったな、と思い出しました。

ですので、今日はこの後、JILA のメンバーといろいろ個別にお話とか、名刺交換とかしていただくとおと思いますが、別にお礼とか気を使わないで結構ですので、楽しんで帰っていただきたいと思います。

今日は本当にどうもありがとうございました。

司会（鈴木）そうしましたら最後に事務連絡ですが、本会館は防災上の理由から、1 階が既に閉まっておりますので、地下 1 階まで下りていただいておりますので、お帰りの際に受付の場所で、在庫の限りですがお渡ししますので、ご希望の方は受け取りください。日弁連のホームページでもご覧いただけるようなので、そちらもご覧ください。あとは明日の三会合同説明会は、法律事務所が 34 事務所、企業が 29 ということで、63 ブースが出るようですので、ぜひそちらの方にもお越しただけたらと思います。

そうしましたら、この後 9 時ぐらいまで個別のご質問を受けたいと思いますので、ご質問がある方は適宜前に来ていただいて、あともう 2~3 人質問に答える人間が増えると思いますので、気兼ねなく聞いていただきたいと思います。では本日はお忙しいところたくさんお集まりいただきましてありがとうございました。皆さん、本当に合格おめでとうございます。これからいろいろあると思いますが、楽しく頑張っていたらと思います。今日はどうもありがとうございました。

以上

パネリストの発言内容は、シンポジウム開催時の情報に基づくものです。組織名称や機構等は、変更になっている可能性があります。