

2020年度司法試験受験者向け 企業内弁護士セミナー 講演録

1	開会挨拶.....	1
	川下 清 大阪弁護士会会長	
2	講師自己紹介.....	2
	講師 小西 絢子 弁護士 (NISSHA 株式会社/京都弁護士会) 美馬 耕平 弁護士 (ネスレ日本株式会社/兵庫県弁護士会)	
3	対談：日系・外資の企業内弁護士が語る、企業内法務の魅力.....	11
	講師 小西 絢子 弁護士/美馬 耕平 弁護士	
4	「大阪弁護士会司法修習予定者就職説明会」のご案内.....	23
	講師 山本 健司 弁護士 (大阪弁護士会法曹養成・法科大学院協力センター前委員長 /大阪弁護士会)	
5	「東京三会就職合同説明会」のご案内.....	28
	講師 藤井 麻莉 弁護士 (東京三弁護士会就職協議会議長 /第二東京弁護士会)	
6	質疑応答.....	32
	パネリスト 小西 絢子 弁護士/美馬 耕平 弁護士 コーディネーター 重富 智雄 弁護士 (日弁連司法調査室嘱託/東京弁護士会)	
7	閉会挨拶.....	48
	山下 勇樹 日弁連副会長 (愛知県弁護士会)	

2020年11月17日(火)
法律サービス展開本部ひまわりキャリアサポートセンター

司法試験受験者向け企業内弁護士セミナー

令和2年11月17日

【司会（重富智雄・日弁連調査室嘱託）】 それでは早速、本日の司法試験受験者向け企業内弁護士セミナーを開始させていただこうと思います。

本日、司会を務めさせていただきます、日本弁護士連合会司法調査室嘱託の重富と申します。どうぞよろしくお願いたします。

それでは早速ですが、開会に当たりまして、大阪弁護士会会長の川下清弁護士より御挨拶を申し上げます。

【川下清・大阪弁護士会会長】 皆さん、こんばんは。大阪弁護士会の会長をしております川下清です。本日は、司法試験受験者向け企業内弁護士セミナーに御参加いただきましてありがとうございます。

司法試験受験者向け企業内弁護士セミナーは毎年実施しておりまして、本年も6月に、大阪弁護士会の会館に皆様をお迎えして開催する予定でした。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大の影響で延期して、このたびようやくウェビナーによる実施という形で開催にこぎ着けた次第です。

このセミナーを視聴していただいている皆さんの中には、本年度の司法試験の合格発表を待っていらっしゃる方が多いと聞いております。本年の受験者の皆さんは、4月の緊急事態宣言によって司法試験の実施が延期されて、延期された後、いつ実施されるのか分からないという事態になりました。日弁連では直ちに会長談話を発しまして、速やかに延期後の実施期日を明示するということを求めました。その中で、連合会は、未曾有の緊急事態の中であって、法曹を志す情熱を失わないで体調の維持に努めて、来たるべき試験に備える受験生の皆さんに対して、心からエールを送るとしております。また、皆さんは、司法修習の開始も遅れます。修習もリモートによる講義が多くなるなど、これからも困難な事態が続くと思いますが、各単位会におきましても皆さんをお迎えしてできるだけ充実した修習をしていただけるよう準備をしておりますので、安心して修習に臨んでいただきたいと思います。

さて、今日、修習を終えられて、多くの皆さんが弁護士を志望してくださっていると思いますが、どのような弁護士像をイメージしていらっしゃるのかと聞いてみたい気がします。御承知のとおり、近年、弁護士の活躍の場は非常に拡大しておりまして、多種多

様な分野に広がって、それぞれの分野において弁護士が活躍をしております。そしてまた、日弁連は、法の支配を社会の隅々まで及ぼしていくためには、あらゆる場面で我々弁護士が活躍することが必要であると認識しておりますし、また求められてもおります。現に活躍してくださっている会員も多いと存じます。

私たちの世代でありますと、弁護士になれば生涯弁護士というのがごく当たり前でございました。は、これからも多くの会員が弁護士業務を続けていくことと思いますが、私たちの時代と違って、皆様方にはいろんな多様な道が開けています。任期付公務員となって国や自治体で活躍してくださっている方、国境を越えて、国際機関や国際NGO、あるいは立法支援のために外国に滞在して活躍してくださっている会員もたくさんいらっしゃいます。また、本日のテーマは企業内で活躍している弁護士のありさまを聞いていただくということですが、企業内で働くというのも、これからの皆さんの活躍の在り方としては大きな選択肢の一つです。企業内弁護士は非常に激増していて、現在段階で2,600人にも及んでいます。2,600人というと、ほぼ2年分の新規登録者がそのまま企業内に入っているわけです。しかも、企業内と、我々法律事務所の弁護士と、あるいは自治体や国と、いろんな形での流動性が非常に高まっています。法律事務所から企業内に、あるいは企業内から法律事務所に、皆さんがいろんな形で動いて行って、その中でキャリアアップをしていくという状況になってきました。

こういう状況の中で、現在、企業の中で働いている皆さんがどんな働き方をし、あるいは物を考えていらっしゃるのかを、今日は語っていただき、皆さんに聞いていただこうと思います。そして、皆さんがこれから将来の自分の法曹としての在り方というものをお考えになる上で役に立てば、我々一同、非常に幸いに、うれしく思います。

では、これからのセミナーを十分に楽しんでください。どうもありがとうございました。

【司会（重富）】 川下会長、ありがとうございました。

本日、ただいまの時点、81名の皆様に御参加いただいております。この後ですが、講師の、NISSHA株式会社所属の小西絢子先生、そしてネスレ日本株式会社の美馬耕平先生より、それぞれのお二人の御経験等を踏まえて、企業内法務の魅力について対談形式で語っていただきます。その後、大阪弁護士会で実施される、司法修習予定者向けの就職説明会、そして、東京三弁護士会で開催予定の就職合同説明会の御案内を差し上げた後、10分ほどの休憩を挟みまして、事前にお寄せいただいた質問等に対する質疑応答を、パネルディスカッション形式で開催させていただく予定でございます。

それでは早速、本日の講師の方の御紹介に移らせていただこうと思います。N I S S H A株式会社所属の小西絢子先生です。

【小西絢子弁護士】 よろしくお願ひします。

【司会（重富）】 続きまして、ネスレ日本株式会社所属の美馬耕平先生です。

【美馬耕平弁護士】 美馬と申します。よろしくお願ひします。

【司会（重富）】 それでは、ここよりお二人に、スライドで資料を出していただきながら、それぞれの経験を踏まえての企業内法務の魅力について語っていただこうと思います。それでは、小西先生、美馬先生、よろしくお願ひいたします。

【美馬】 よろしくお願ひします。

【小西】 よろしくお願ひします。

では、まず私から自己紹介をさせていただきます。私は名前を小西絢子と申します。よろしくお願ひします。

私の経歴なのですけれども、大学で法学部を卒業した後に、法科大学院の未修者コースに進学しました。その後、司法試験を受けまして、司法修習を経て、現在、今働いているN I S S H A株式会社という会社に入社しました。いわゆる新卒インハウスです。現在は入社7年目で、法務部と、あと事業企画部というところと、人事部というところと、兼務しております。

皆さんは、私が働いている会社のことをあまりよく御存じないと思いますので、少し会社紹介をさせていただきます。私が働いている会社は、N I S S H A株式会社という社名です。京都に本店所在地を置いております。1929年創業ということで、創業90周年を昨年迎えました。連結子会社が66社ありまして、今日のお話にも関係してくるのですけれども、私の会社は東証一部に上場しています。旧社名が日本写真印刷株式会社という社名だったのですけれども、ちょっと名前が変わってしまつて、ますます何をやっているかよく分からない会社になってしまいましたので、もう少し事業について御説明したいと思ひます。

私がいる会社なのですけれども、もともと、先ほど言つたように印刷会社でした。N I S S H Aはメーカーですので、印刷技術、これをコア技術と呼んでいるのですけれども、印刷、コーティング、ラミネーション、成形、パターンニングの5つのコア技術を生かして、現在は、医療機器、コンシューマーエレクトロニクス、それからモビリティ、サステナブルパッケージ資材の4つの市場に、重点市場として製品・サービスを展開しております。

す。

4つの事業というのが、産業資材事業部、デバイス事業部、それからメディカルテクノロジー事業部、そして最後に情報コミュニケーション事業部という4つのものです。

産業資材事業部なのですけれども、これは映っていると思うのですが、一番左上が自動車の内装品になります。こういうふうに、プラスチックに印刷するというような。それで、印刷と同時に成形もしてしまうという独自の技術を培ってきました、そこからたとえば、国内外の多くの自動車のメーカーさんなどに採用いただいています。あとは、化粧品パッケージとか文具品とか、デザイン性が結構あると思うのですけれども、こういったものにも御採用いただいています。

それから、「蒸着紙」と書いているのですけれども、近年、サステナブルパッケージ、再生利用が可能とか、そういう環境に優しい資材を使うというのが注目されていて、これは2015年ぐらいだったと思うのですけれども、ベルギーの会社を買収しまして、そこから当社の事業として展開しております。

次にデバイス事業なのですけれども、先ほどの産業資材事業が、フィルムに印刷する、デザインに優れたもの、デザイン性のあるものを印刷するというものだったのですけれども、こちらは透明のフィルムに導電性のインクを印刷する、回路を印刷するといったものとなります。ちょっと皆さんにはなじみがないと思うのですけれども、一番上に載っているのがフィルムタッチセンサーといたしまして、スマートフォンとかタブレットなどに搭載されているタッチパネルと想像いただければと思います。最近では、先ほどの産業資材と併せてカーナビのタッチ部分にも使われています。あとは、押す力でセンサーをするというフォースセンサーだったり、あと、こちらを買収したのですけれども、ガスセンサーなども取り扱っています。

続いてメディカルテクノロジー事業なのですけれども、こちらでも、当社が従来やっていた事業ではなくて、先ほどの蒸着紙の会社を買収した後に買収した子会社、アメリカの会社の事業からスタートしております。受託設計・製造ということで、医療機器の設計、カテーテルとかそういう機器関係のものを受注して製造していたりしますし、あとは一番下に「プライベートブランド」と載っていますけれども、これは心電図を測る電極です。買収した会社も、もともとは印刷事業からスタートしてメディカルに進出したところが当社と似ています。

最後は、これが皆さんにとっては一番分かりやすいかなと思うのですけれども、創業し

たときから続いている情報コミュニケーション事業です。昔はカラー印刷ができるだけで、すごく価値の高い事業とされていたのですけれども、もう最近は、コンビニでも家でもどこでもカラー印刷というものはできますので、なかなかそういったところで戦うというのは難しいです。ですので、当社の情報コミュニケーション事業も、現在はアートソリューション、文化財などの複製といったこととか、あと美術本ですね。そういった品質の高いものに特化して実施しています。

当社なのですけれども、グループの売上高が大体1,740億円となっています。これが昨年の売上げとなっています。それで、青いところが「デバイス」と書いているのですけれども、ほとんどが、タッチセンサーを作っているデバイス事業部の売上げとなっています。また、国内と海外の売上高比率なのですけれども、これは海外のほうが85.2%ということで、ほとんどの取引が海外のお客様との取引となっております。

当社グループなのですけれども、最初に66拠点ありますと御紹介しました。社員の地域別構成なのですけれども、社員の半数以上は日本人ではないということで、なかなかグローバルが進んでいっている会社かなと思います。

続いて法務部なのですけれども、こちら、当社の法務部は2002年にできました。90年代に入るまでぐらいはずっと国内の印刷事業が盛んでした。印刷というのは失敗したら刷り直せば済む話なので、あまりそこに法務部の関与というのはそんなに必要なくて、あって債権回収、お客様が倒産してしまったとか、そういった場面となっていました。ところが、やはりだんだん産業資材とかデバイスとか事業領域が広がっていったり、あとはグローバル取引が増えていったことに伴って、法務部の組織化というのが必要になって発足したと聞いています。

現在は、法務部の人数なのですけれども、本社のみなのですが、8名おります。企業の法務部の規模、一人、二人が小規模で、3人から30人ぐらいまでが中規模などというふうに言われたりしていますので、そういう見方でいくと、当社は中規模の法務部かなと思います。

どのような仕事をやっているかということなのですけれども、主には、契約関係、ガバナンス関係、コンプライアンス関係の3つをっております。先ほど申し上げたように、法務部は本社にしかないのもので、子会社の案件にも関与している状況です。契約は、当社はB to B、お客様も企業さんが多いので、NDA、機密保持誓約書とか秘密保持誓約書とか、聞いたことがある方もいるかもしれませんが、そういった契約書関係だったり、

企業対企業で結ぶような取引基本契約書、あとは共同開発とか業務提携関係の契約書なども作成・審査しています。重要案件がある場合は取締役会に報告するのですが、このとき法務部のメンバーがサポートで入ることもあります。あと、最近増えてきたのは、主力の事業ではないのですけれども、B to C事業向けの事業も始めまして、そうなるくとやっぱり定型的な利用規約とか、そういったものもつくったりしていますし、あと規制業種などにも対応が必要となっています。

それからガバナンス関係は、会社法とか施行規則だけでなく、上場していますのでコーポレートガバナンスコード、あと取締役会事務局だったり株主総会も実施しています。こういったお仕事はIR関係の部署とも密接に関連しています。

コンプライアンス関係は、不正の予防だったり、内部通報の窓口の対応だったり、あとは有事が起こったときにも対応しています。

ちょっとこれは、私の特殊な、私が人事兼務ということなので、現在の業務割合の例なのですけれども、契約書関係が半分よりちょっと少ないかなというところ。ちょっと今、紛争関係も抱えていますので、そういったこともあったり、あと「情報セキュリティ関係」と書いていますけれども、これも不正競争防止法上の関係だったり、あと個人情報ですね。こういったところで仕組みづくりだったり、そういう改善の部分というのもやっていますし、あとは「ホットライン相談窓口」と書いてるのが内部通報関係です。あと、人事労務ということで、就業規則とか、最近だと在宅が増えたので、在宅勤務に関する規定を見直すというようなこともあったりしまして、こういった割合で私は働いている状況です。

最後、自己紹介の最後なのですけれども、私の現在の会社の入社経緯なのですが、司法試験の合格発表後に、日弁連とか各団体の説明会などイベントに参加して、いろいろ情報収集をしました。最初は、一般民事、企業法務、双方に興味があって、司法修習中も両方を見据えて就職活動をしました。現在の会社は、求人情報があったので応募して、入社が決まりまして、1月に入社したのですけれども、弁護士会の登録については入社後にやっています。

私の自己紹介は以上となります。続いて美馬先生、お願いします。

【美馬耕平弁護士】 美馬と申します。よろしくお願いします。

では自己紹介ですが、私は、大学は大阪府立大学というところの経済学部で、その後、一般の企業に就職しまして、昔は法律家、法曹になるなど全く考えもしていなかったのです

が、前にいた会社を辞めようかなということや転職を考えたときに、何か資格があったら転職しやすいかなと。では、どうせだったら何か難しいことをやろうかなということで、医学部に行くか法科大学院に行くかみたいなことで、文系だったので法科大学院に行こうと。それで、法科大学院に行きました。当然、未修者で入ったのですが。その後、2回目の司法試験受験で合格しまして、65期です。

その後は、大阪にあります、いわゆる町弁と言われるような事務所に入りまして、2015年にネスレ日本に入社しました。2015年から法務部長をさせていただいてまして、2016年からは子会社であるネスレネスプレッソ株式会社の監査役をしています。

昨年から今年にかけて、いろいろと講演の機会だったり取材の機会を頂きまして、なかなか法務部というのは裏方で、表に出ていくこともないのですけれども、幸いにもこういう機会を頂けて、社外からも評価していただけるような機会を頂けて、すごく励みにもなりましたので、こういうこともあるんだなということで、ちょっとシェアさせていただきました。

私のほうも会社紹介をさせていただきたいと思います。N I S S H Aさんと違いまして、B to Cで、消費者に直接ビジネスをしている会社ですので、できれば皆さんには知っておいていただければありがたいと思うのですが、ネスレ日本株式会社です。1913年からですので、107年ぐらいになります。いわゆる外資系で非公開会社です。もちろん上場もしていません。グループ会社としては、ネスレネスプレッソ株式会社ですとか、ブルーボトルコーヒーもネスレのグループ会社です。

ちなみに、ネスレ日本は取締役会はありません。なぜなら、取締役会があると、そのためにいろいろと作業しなくてはいけないので、2年ぐらい前に廃止してしまいました。株主はもちろんスイス本社がおりますので、株主総会などはやらないわけにはいかないのですが、基本的には書面決議です。

本社はスイスにあります。ヴェヴェーという小さなところで、映っている写真の水のところは海ではなくて湖なのですが、その向かい側はもうフランスでして、フランスから船に乗って会社に通ってきているような人もいるようなところなんです。

スイス本社は150年ぐらいの歴史がありまして、グループ全体での売上高は10兆円ぐらい、社員も世界中で29万人ぐらい、187か国で展開してまして、ブランドも2,000を超えてあると。そのブランドが、1例がこんな感じで、見たことがあるようなものもあるかなと思うのですが、赤丸をつけているのが日本でも展開しているものです。こ

れは知っているというようなものがあるとうれしいのですが、いかがでしょうか。

日本で展開している製品のごく一部ですけれども、コーヒーをいれるための機械であったり、あとブライトとかミロ。最近ミロが、SNSでバズって、ちょっと品切れになってしまっているのですが、ミロもネスレの製品です。ほかにも、キットカットですとか、あとは栄養補助食品があったり、ブイヨンのような調理食品があったり、ペットフードなどもやっています。ここには載っていないのですけれども、ペリエとかコントレックスなどという飲料水も販売しています。

こちらが、ネスレ日本で展開しているサービスです。職場、オフィスでコーヒーを飲んでもらおうというネスカフェアンバサダーですとか、カフェをやっていたりもしますし、あとキットカットのプレミアム路線としてキットカットショコラトリー。銀座に店があったり、大きなポップアップ、フラッグシップストアがあったり。先ほどのブランド一覧の中にスターバックスがあって、え？ と思った方もいるかもしれませんが、スターバックスのビジネスを一部買収してまして、物すごく雑に分けると、カフェの店舗はスターバックスがそのままやっているのですが、それ以外のビジネスですね。画面にも出ていますが、スーパーなどで売っているような豆だったり、カフェ以外のビジネスというのはネスレが買収しています。写真に出ているのは、本屋さんだったりオフィスにスターバックスのマシンを置いて飲んでもらおうというようなものです。ネスレは、ネスカフェと、ネスプレッソと、スターバックス、ブルーボトルの4つが、コーヒーとしては大きな柱としてやっています、ネスレ日本ではコーヒーのビジネスが圧倒的に一番大きなビジネスです。続いてキットカットが大きいと。国によっていろいろで、コーヒーが一番大きいというのは、ネスレグループの中でも日本ぐらいです。ほかは、もっといろいろ、冷凍食品みたいなものが大きかったり、ペットフードが大きかったり、ブイヨンなどの調理食品に関するものが大きかったり、様々です。

これは、ネスレ日本という会社がどんな感じなのかなというのを分かっていたくために1つ載せたのですが、イノベーションアワードという社内での賞をやっています、アイデアだけではなくてアクションまで求められるもので、実際に実行してみようということです。顧客が気づいていないような問題を発見して、それを解決するというので、実際にアクションまで必要だというような、つまり、やらせてはもらえるとということで、非常にチャレンジはしやすい、チャレンジはさせてもらえる会社ではあります。

続きまして、法務部について紹介させていただきます。法務部は現在、私を入れまして

6人なのですけれども、Eコマース事業部、通販事業だけ、Eコマースのリーガルコントローラーということで、1人、Eコマース事業部の事業本部長にレポートしつつ、私のほうにもドットラインでレポートする、ビジネスの中にいるのですけれども、一応、法務担当というようなスタッフも置いています。Eコマースだけは、かなりスピードが速かったり、自社の中でいろんなことができてしまうので、特別に見張っておかないと、なかなか危険なことがあったりもして、実際にそれで問題が発生したりもしていますので、見張っておいてもらうというような意味も込めて、Eコマース事業本部だけ特別に置いていると。

外資系には比較的多いと思うのですが、デュアルラインといいまして、私はレポートラインが2つあります。1つは、ネスレ日本株式会社の社長です。もう一人が、スイスにおります、アジア・オセアニア・アフリカ地域というのを1つの地域で分けているのですけれども、その法務部門のトップ、ジェネラルカウンセルがおりまして、私はこの2人に対してレポートしていると。現場、社長のほうからは、現場のビジネスに即した指示があり、スイス本社からは、ガバナンスのほうをより重視したような、がっちり守るような感じのことが来たりで、間に板挟みになってどうしようみたいなことも結構あって、スイスのほうには、離れていますのでうまいこと言いながら、ビジネスを何とかしようという形で進めたりということも珍しくはないです。

業務に関しましては、法律相談に関するようなことが多くて、部長としての管理職としての仕事と、プレーヤーとしての仕事だと、今のところは部長の仕事のほうが、同じぐらいかちょっと多いかなぐらいの感じですが。純粋に部門運営などというのは20%ぐらいかなという感じですが、本来であれば、部門運営とかマネジメントとしての仕事をほとんどやるべきなのですが、そうなってくると、ビジネスに関われないとちょっと面白くないというの也有着て、私がビジネスのほうに口を出したり顔を出したりしているので、そんなに差がないぐらいでやっているかなと。人数もそんなに多くはないので、管理職としての仕事だけやっていると回らないなどということもあって、やむを得ずプレーヤーとしての仕事もやっているとというような部分もあります。

これは、ちょっと楽しい感じのお話もしようかなと思ったので写真を載せているのですが、スイス本社に研修で行くようなことがありまして、そのときの写真です。下の2つが研修施設。宿泊もできる研修施設がありまして、その写真と、そこから見える映像です。向こう側に見える山はフランスです。エビアンかな。エビアンはもうちょっと東かもしれないですが、フランスの山です。右上の写真は、ネスレは海外出張のときは、役職関

係なくビジネスクラスで飛行機に乗れるのですけれども、たまたま運よくファーストクラスの席に当たったことが1度だけありまして、もちろん座席もフラットになるんですけど、横にベッドがついているという、びっくりするような幸運だったので、ちょっと見てもらおうかなと思ひまして。こんな楽しいこともありますよと。

こちらは、昨年の、ネスレグループ全体の法務部門のトップが集まる会議を年に1回やっていて、昨年はインドで行われたので、それに行ってきたときの写真です。グローバル企業ですので、いろんな国から、これはアジア・オセアニア・アフリカの人たちが集まっているもので、世界全体の会議は、今年予定されていたのがコロナでなくなってしまったのですが、昨年のアジア・オセアニア・アフリカの会議の様子なのですけれども、いろんな国から来ている人たちと、法務部門のことについていろいろと意見を交換したりということができるのは、すごく貴重な経験ではあるかなと思ひます。

私のほうからも、最後に入社の経緯について少しお話をさせていただきたいのですが、合格発表前は、在学中にエクスターンでお世話になった事務所でバイトをさせてもらって、弁護士がやるのと同じような仕事を経験させてもらったりして、実際に、その後、その事務所に就職しました。修習中は実は検察志望だったのですが、卒業してすぐではなく社会人を経てですので、年齢的に、検察官にはその年齢だったら検察は無理だよと最初から言われていて、実際に駄目だったのですが。それで、関西で弁護士をやるんだったら、エクスターンでお世話になった事務所で働きたいなと思っていたので、関西では就職活動を私は全然しなかったんです。集合修習中に、当時から企業で働くということも興味はありましたので、東京の事務所とか企業とか、十何社かぐらい、求人に応募しまして、年齢がいつているとか、学歴が高くないとか、あとは合格も1回目ではないとかということで、結局、応募はしましたが、面接は1つも呼んでもらえずというようなことで、結局、もともとバイトさせてもらっていて、お世話になった事務所で就職したということです。すごく厳しい事務所だったのですが、ネスレ日本がその事務所の顧問先で、その法務部長が定年を迎えるということで後任を探していて、一般に公募を出したりもしていたのですが、なかなかいい人が来ないということで、その法務部長とは、事務所にいたときに仕事をずっとやっていたということもありまして、ネスレに来ないかということでオファーを頂いて。事務所でもともと働いていたときからずっと知っているということもありますし、事務所自体がすごく厳しくて、あの事務所で辞めさせられずに、辞めずにいたのだったら、絶対大丈夫だというような感じで、試験とか面接とかもなく入社したという感じです。ち

よっと変わった入社仕方ではあるのですが、そんな方法もあります。

私から自己紹介は以上ですが、ここからは小西先生と対談ということで、いろいろとトピックを用意していますので、お話を進めていければと思います。では小西先生、お願いします。

【小西】 ではまず最初、実際に働いてみてなのですけども、幾つかの事前質問も踏まえましてカードを作ってみました。トピックなのですが、法務部員として企業の活動に貢献したと思えるエピソードなのですが、どうしましょう。では私から。

そうですね。いろいろ思い返してみたんですけども、当時、やったなと思ったのが、大きく2つかなと思っていて、1つが合弁会社のプロジェクトだったんですけども、これは、当社の海外の子会社が、同じ国の上場企業の子会社と合弁会社をつくり、また別の国の会社の社長さんが引退を考えて事業を譲渡しようと考えていたので、そこから設備などを譲り受けて、合弁会社で事業をしていくというようなことで、一切、日本法など関係なかったんですけども、法務部が本社にしかないということで、それを進める担当者として、まず法律事務所を探すところから始めたんですけども、そういったこともやりましたし、あと設備を買うに当たって、最終的に海外で抵当権の設定をするとか、そういったところも関与しました。その結果、合弁会社が事業をするところまでは一応いけたので、これは前向きに取り組めた案件だったのかなと思っています。

あと最初に、自己紹介のところで御紹介した情報コミュニケーション事業なんですけども、これはやっぱり市場自体が縮小しているということから事業再編をすることになりまして、会社分割、完全子会社化するに当たって、それもスケジュールも自分で考えましたし、人、物、金が動くところを自分で考えながら、もう本当に3年目とかだったので、1人ではできなかったんですけども、そういったところ、ほかの部門の方とも連携しながら無事にできたというのは、自分の中ではいい経験だったなと思っています。

前向きなところで、美馬先生、何かありますか。

【美馬】 そうですね。前向きな。実際、法務部というのは後ろ向きな。

【小西】 そうなんです。

【美馬】 こういうところでは言えないようなトラブルの解決とか、そういうのも結構あるのですが。私の場合、例えば小さいところだと、まさにビジネスというようなところで、例えばキットカットはパッケージを紙にしたんですけども、そのマーケティング方法として、紙なので、では折り紙を作れるよなどという売り方はどうだというような提

案を、全然、法務部の仕事ではないのですけれども、役員会などでそういう話をしたりというようなこともありますし。

【小西】 あれは、では美馬先生が。

【美馬】 もともととはそうなんです。ただ、言いつ放しで、それを本当に実現するのは事業部のほうのことなので、単に本当にアイデアだけだったり。例えば小さい商社などを自分のついでで探してきて、ビジネスをスタートさせるところまで法務部だけで持っていったりという、法務部とは直接関係ないような仕事などもやったりしますが、法務部でということであれば、今までだと一番は、デジタル化を進めているということです。コロナがありまして、会社に来られない。でも印鑑を押すために来なければいけないなどというのがニュースになったりもしていましたが、ネスレはもう三、四年前ぐらいからデジタル化を進めていて、例えば電子契約も導入していましたので、全然会社に行かなくても、それは法務部員だけではなくて、社内の稟議なども全部デジタル化してましたので、どの部門の人も、会社に別に行かなくても、ビジネスを止めることなく進められるとか。それはもう、たまたまですけれども、そういう形で貢献できたななどというのはありますね。

【小西】 それはすごく、法務部のプレゼンスも上がる、すごいことですよ。

【美馬】 そうですね。実際それで、早くから始めていたのということで取材があったりもしましたし、そういうことがあると社内にも、法務部はこんなに頑張っているんだよなどというのは言えるので。世の中もいろいろとデジタル化に進んでいるので、すごく自分がやりたいと思っていたことが進められていたりというのは、実はあつたりします。

【小西】 そうですね。実際、私も、うちの会社も今、デジタル化での、電子契約といったところとか、AI審査とか、いろいろ検討する中で、美馬先生にもいろいろ教えていただきまして非常に助かっています。ありがとうございます。

前向きなことなども多いんですけど、さっき美馬先生がおっしゃったみたいに、ありがたいというの、やっぱり有事のときに感じてくれるなというのが、正直、思うところですが、その辺はどうですか。

【美馬】 そうですよ。困ったことがあると、どこに言ったらいいか分からないことは法務部に取りあえず聞いて、法務部がどこに聞けと言うのだったら、違う部門のこの人に聞こうとか、そういうのはありますよね。そういうところでは、プレゼンスを発揮できる場所ですが。でも、できればプラスの方向で貢献もしたいですし、プラスの方向の仕事ができるといいなとは、やっぱり思いますよね。どうですか。

【小西】　そうですね。会社からは、やっぱり前向きなところにサポートできたら、すごく大きく評価されますけれども、有事は有事で誰も、会社の人はやっぱり有事はやりたがらないので、そういうときに法務部が率先してやったら、もう任せた、ありがとうみたいなふうに、ちょっと感謝されることは多いかなとは思っています。

【美馬】　法律事務所との違いはという項目があるので、順番にはないですが、ちょっとそっちに行こうかなと思うんですけど、有事の際というところですね。やっぱり、有事の際にというのは絶対あるんです。トラブルは絶対発生しますし、その対応は求められるのですが、私自身が事務所と会社とで一番違うと思うのは関与のタイミングとかで、法律事務所というのはやっぱり、個人にしろ会社にしろ、もう本当に有事がどうしようもなくなって、こじれにこじれたから、弁護士のところ相談に来るといのが多いのですが、社内にいれば、やむを得ず有事までいってしまう、もうトラブルまで発展してしまうということはあっても、そうならないようにという仕事ができたりはしますので、事務所にもともといて企業に行こうと思った一番大きなポイントというのは、トラブルの対応より、トラブルにしないための仕事ができるとうれしいなと思ったというのは非常に大きいですね。

【小西】　確かにそうですね。

【美馬】　順番ではなくてですけど、いかがでしょう。

【小西】　そうですね。私はちょっと新卒なので、修習中の経験でしかないのですが、やっぱりそういうところは、予防というところにはすごく、企業に入っているほうができますし、今言ってもらったみたいに、もう本当に火が噴いてしまってから、もう火事になってから相談に行って、そこからしか入れないのが外の先生かなとは思いますが、中だったら、まだ火事になりそうなところから、うまくいけば火消しにも成功したりするので、そういったところはやっぱりいいかなと思います。やりがいにもつながっていきます。

【美馬】　事務所にいると、企業でもそうなのですが、個人などは特にそうですけど、本当にちょっとしたことでトラブルにならずに済んでいたのに、やっぱり何もないときに弁護士のところに、これからこんなことをしようと思うけど大丈夫？　とか、何もないのにちょっと話をしに来るなどということがないので、本当にちょっとしたことでどうにかなったのになと、後で思うことが事務所だとすごく多かったです。企業だと、それが分かった上で、ちょっとしたことというのを自分であらかじめ動けたりするので、その辺は

すごく大きいですね。

【小西】　そうですね。そこはちょっとまた違うところは、インハウスとして求められる資質にも関係してくるかなと思うのですけれども、やっぱり有事になった場合に、最後、どうなるか。これをやってしまうとこうなるみたいな想像力というのは、やっぱり必要ですよ。中で予防の仕事をしていくに当たっては、特に必要かなと思います。

【美馬】　そうですね。インハウスとしての資質というのは、企業によっても違いますし、重要なことはたくさんあるので、本当に順位などつけられるものではないのですが、強いて言うなら3つかなと思っていて、そのうちの 하나가、今、小西先生もおっしゃった想像力、考えることですね。やっぱり試験などと違って、全部情報があってそこから判断してくださいというのではなくて、何がどうなっているか分からないで、聞かれたことだけに、それを調べて答えるというのではなくて、やっぱりビジネス側が相談しに来ても、本当はどんなことを目的にしているのかなというのを想像したり、相手とのやり取りも契約書面しか法務部には来ないということも珍しくないですが、その中で、相手はどういうことを考えてこういう修正をしたのかなとか、いろんなことを考えながら、見えないことを想像しながら、会社は進めなくてはいけないことというのは非常に多いですし、それができないと本当に的外れなことしかできなかつたりもしますので、想像力というのはすごく重要かなとは思っています。

【小西】　せっかくなので、あと2つ、残りの2つもお願いします。

【美馬】　もう一つはバランス感覚ですかね。とにかく、とことん調べて100ページのレポートを出してと、事務所だと、そういうことのほうが求められたりするのですが、インハウスはそういう、とことん追求するよりも、もっとスピーディーでタイムリーに、取りあえずでいいので、調べなくてもいいので、すぐ教えてくれみたいなことも、やっぱり結構あったりしまして、そのときに、さっと相場観みたいな、全然知らない法律についてのことを聞かれることもあるのですが、こういう感じなのかなということで答えられるようなことだったり、とにかく細かいところにばかりいくのではなくて、ざっくりとでも対応できるなどという、細部にこだわることと、大ざっぱにでも、さっとその場で対応することとのバランスだったり、そういうのがないと、やっぱりほかの部門から信頼してもらえなかつたりということはあるので、そのバランス感覚というのもすごく重要かなと。

もう一つ、最後はコミュニケーション能力ですかね。事務所も同じなのかもしれないで

すが、企業だと、より密に、やっぱり多くの社内の人たちと関わったりもしますので、コミュニケーションをしっかりと取れないと、特に聞くことができないと、必要な情報が全然入ってこなかったりもしますし、コミュニケーションがうまく取れなくなると、法務部門に相談すると邪魔ばかりされるから、もう相談しないでおこうということで、全然、蚊帳の外になってしまったりということもありますので、特に社内のコミュニケーションというのは、やっぱりすごく重要なかなと思います。その3つが資質として特に重要なところなのかなと私は思っていますが、小西先生はいかがですか。

【小西】 全く同感ですね。同じところを考えていました。知識の深さみたいな、そういうのは専門の事務所をお願いしたらよくて、会社の皆さん、上の位の人たちというのは、やっぱりめちゃくちゃ忙しいので、今は気になっていても、もう十分後、十五分後は別のことに集中しなければならないので、そうすると、そこに法務として伝えたいことがあっても、もう15分後には別の話題になっているから、あまり伝わらないみたいな、そういう事態もあるので、その辺は重要だなと思います。

自己紹介のときに、レポートラインが2つあるというお話をされていましたが、その辺もやっぱりコミュニケーション能力みたいなところに関わってくるのかなと思って聞いていたのですが、どうですか。

【美馬】 そうですね。1人は、スイスにいる、今はイギリス人なのですが、基本的には英語になるんです。英語がどのぐらい必要かというトピックもあるんですけど、ネスレ日本でも、社内にいる分には、実はさほど英語は使っていないくて、恐らく小西先生のほうが、N I S S H Aさんのほうが、法務部門として英語の契約に触れていることなどはむしろ多いのではないのかなと思うのですが、多分2割ぐらいとか。私は、会社の役員は半分ぐらいが外国人なので、役員会となると英語ですし、スイスにも上司がいたりとかで、ミーティングも3分の1か4分の1ぐらいは英語だったりしますが、実際、私自身も留学をしたなどということがあるわけでもなく、英語がぺらぺらにしゃべれるわけではなくて、ただただ、ごまかしながら何とかできているというような感じなのですが、それでも実は何とかなったりするんですよ。

【小西】 でも、すごいですね。私の場合はどっちかというと読み書きのほうが多いので、メールでのやり取りが多いかな。実際に、役員も別に日本人。一部、外国人もいますけれども、そんなにしゃべるといことはないので、結構それは大変だなと、聞いていて思いました。でも、あれですよ。アレルギーでなければ、十分やっつけていけるかなと思

ますよね。

【美馬】 そうなんです。おっしゃるとおり、契約書など、読み書きのほうがやっぱりメインで。ただ、これは恐らく外資系はどこもそうだと思うのですが、やっぱり上のほうに外国人がいることが多い。ネスレ日本も、外国人の数はそんなに多くはないのですが、大体上のほうにいるんですよね。そうすると、今は日本人の社長なのですが、通常は社長も外国人ですし、そうすると、仕事そのものというよりは、自分が例えばすごいことをやっても、それを英語でちゃんと伝えないといけない。コミュニケーション能力と英語能力と両方なのですが。実際に、企業によっては、仕事はそんなにすぐできるわけではないけれども、帰国子女で英語がペラペラだなどという人が、かなり上のほうの管理職にいたりというのは実は多くて、自分がどういうことをやったかというのを、日本人というのはあまり自分の功績を語らなかつたりしますし、特にそれが英語でとなるとうまく伝えられなかつたりするのが、英語ができたりコミュニケーション能力が高かつたりすると、自分はこんなに役に立ちますよと言えたり、上にいる外国人も、英語が母国語ではなかつたりするので、英語がペラペラの部下がいると、それは使いやすいので、自分の手元の近いところのマネージャーなどに置いたりというのはありますので、外資系企業に入るのだったら、そんなにできなくても、ごまかしごまかしでどうにでもなるのですが、英語ができると、出世などという意味ではよかつたりはします。

【小西】 そうですね。やっぱり会社というのは、何だろう、いろいろな事情があつて上に上がっていけるところがありますからね。法律事務所との違いのところちょっと書いていましたけど、裁量などもやっぱり、何というんですか、新卒で入るとなかなかなくて、上になっていけばいくほど裁量が認められるというところがあるかなと思いますし、なかなか。あと、上司も結構、会社だとやっぱり何年かごとに異動というのがあつたりして、今、私は入社して3人目、上司が3回替わつたんですけど、今の上司は法務畑ではないので。その分、こっちがいろいろ調べて必要なことを上司に伝える部分では、割と活躍できたりするのですけれども、うまく上の人に話してもらうのは上司の部長なので、そこにうまくこと言うというところは、日本人なのですけれども、割と苦勞するところだなと思つています。

【美馬】 それはありますよね。上司が替わると、例えば社長が替わると、部長が替わると、方針自体もある程度、変わつたりもしますので。

【小西】 そうですね。

【美馬】 その辺は、事務所だとなかなか、刑事事件ばかりやっていた事務所が、あしたからはもう離婚しかやらないぞなどということは、そうそうないですけど、企業の場合は、法務部門でも上が替わると、もしかしたら、私は今、デジタルだなどといって進めていますけど、もしそれが違う人に替わったら、やっぱり世の中はアナログだなどといって、がらっと変わるなどということは、きっとあたりはしますので、その辺は違いとしてはありますよね。

【小西】 そうですね。私のところも今、上層部が脱ハンコ推進派なので、結構すごく言われますけど、これがやっぱり、上の人がハンコは押すものというふうな感覚の方だったら、そうはっていなかったのだらうなというのはすごく思います。

【美馬】 自分でその辺を、方針まで全部決められない。社長にでもならない限り、自分の好きには進められないので、その辺は、事務所でも多少はボスの意向がというのはありますけれど、ずっと同じボスで同じ考えを持ってやっていたりするので慣れてきたりはしますけれども、会社はそうはいかないようなことはありますよね。

【小西】 そうですね。ちょっと書きましたが、先生と呼ばれないというところも、ちょっと似ている話かなと思うんですけど、今、私たちは先生と互いに呼び合っていますけど、会社の中では一切そんなふうには。ふざけて呼ぶ人はいますけど、普通、基本はないかなと思います。それで、私も就活するときに、最初、日弁連のセミナーなどで、いろんな方が、先生と呼ばれないことが違いですと言われて、最初は、別にそんなの言われる必要はないけどと思っていたんですけど、中に入ってみて、実際に働いてみて、先生と呼ばれないこと自体は何も思っていないんですけど、やっぱりほかの社員の人と、何というんですか、取扱いに差がないというか、みんな一社員、一、うちの会社の社員という扱いを受けるといふところは、ああ、そうなんだというのは、実際に入ってみてちょっと思いました。

【美馬】 そうですね。私自身、別に先生と呼ばれたいという、もともと検察志望で、弁護士を目指していたこともないというのはあるのかもしれないですけど、先生と呼ばれたいなどという気持ちはなかったのですが、ずっと弁護士を目指してという人だと、やっぱり先生と、そういう扱いをされたい。小西先生も今おっしゃったような、ほかの弁護士資格がない法務部員と同じような扱いという感じではなくて、やっぱり弁護士だという扱いをされたいという気持ちがあるという人も実は珍しくなくて。なので、今、聞いていらっしゃる皆さんも、もしかしたら、インハウスか事務所かなどというときに、そこが結構重要なポイントになったりはするかもしれないですね。企業だと、まず呼ばれないで

すよね。

【小西】　そうですね。まず呼ばれないし、やっぱり上司も、必ずしもそういう資格がある人が上司ではないですし、その中でうまくやっていくというのが、コミュニケーション能力に戻ってくると思うのですけれども、必要なのかなと思います。

でも、あれですよね。とはいっても、やっぱり会社に入っている、修習は役に立ったなど私は思いますし、あと今も、弁護士会に入れているのはすごくいいなと思っているんですけど、美馬先生はその辺はどうですかね。

【美馬】　そうですね。修習はやっぱりすごく役に立つと思います。修習のときしか見られない、経験できないことというのは山ほどあって。なので、後輩に話す機会があったら、裁判所の修習のときは裁判官志望で、検察修習のときは検察志望でぐらいの気持ちで、もう見られるところを全部見てきてやれというぐらいの気持ちで、修習はやっぱりやったほうがいいのか。そのときしか、裁判官がどんなことを考えて判決を書いているかとか、それこそどんな本を参考にしているかとか、そういうのは、裁判所での修習のときしか見られない、聞けない、経験できないという、すごく貴重なものなので、修習で得たものというのは、事務所にいてもそうですし、企業にいても、すごく役には立ちます。

【小西】　やっぱり、何も知らないのと、ちょっとでも見たことがあるというのは、全然違うなとも思います。私も経験はそんなにはないですけど、本当に修習のときぐらいですけど、やっぱりそういうふうに裁判官の考えなどが分かっていたら、こういうことかと思いつつ、会社でやっている紛争案件など考えるときも、すごく役に立っています。

弁護士会も、やっぱり人脈とか、そういった点が、私は今、一番魅力かなと思っているのですけれども。

【美馬】　そうですね。あとは、海外のほかの国の弁護士、ほかの国では、弁護士ではない人が、法務部で契約書を見るなどという仕事をしているケースというのはすごくまれで、法務部員というのは弁護士だというのが、諸外国では結構、一般的なんです。それはなぜかという、弁護士になれるぐらいの能力がある人と、弁護士の資格がある人というのは、雲泥の差があると考えられていて、それは何か、社会正義実現という責任を負っていたり、守秘義務があったり、そういうところも大きな原因で。だから、弁護士の資格がない人は、どんなに能力があるかもしれなくても、弁護士という肩書を持って重い責任を負いながらやっている人たちとは全然違うよねという感覚があるので、日本でも会社に入ったら、弁護士ではなくても合格するだけの能力があるんだから一緒じゃないの？　とい

う人は、会社などには多分多いとは思いますが、やっぱりそこは、弁護士会にちゃんと所属して弁護士ですと名乗って、それに伴う重い責任などもきちんと感じながら仕事をするというのはすごく重要で、仕事の質などにも関わってくるころなのではないのかなというの、すごく思います。

【小西】　そうですね。海外の企業との間でもそうですし、あと、やっぱり日本でも、法律事務所の先生といろいろ相談するときなども、あちらもこっちが弁護士だと思って話してくれるので、その辺はやっぱりやりやすいなと思います。

あとは研修なども、やっぱり弁護士会の研修とか、そういったものもあつたりしますし、入れるのだったらやっぱり入ったほうがいいかなと私も思います。

【美馬】　最近企業も弁護士会の会費を払ってくれるなどというところも。

【小西】　そうですね。増えてきたと聞きますしね。

ちょっと時間があれですね。あとは残っているのが年齢なのですけれども、新卒だと、ちょっとやっぱり組織の中に、今いる人たちと、立ち位置、年齢差というのが、やっぱりバランスで、うまくいくかなというところで、割と気にされたりするところは、大きい日本企業だったらあるのかなと思っていますけれども、外資だとあまり、そこはあれですかね。

【美馬】　そうですね。でも、やっぱり今、ネスレ日本でも採用活動を進めているのですが、ここがいいなという理想のポジションというか、空いているところがあるので、それに合う人がとなると、やっぱり長くいてほしいとか、今、30代の人部下についてもらうなどとなると、20代、30代がいいのかななどというのがあつたり、逆にコンプライアンスの責任者として頑張してほしいなどとなると、40代とか、もうちょっと上の人がいいななどというのがあつたりするので、年齢は、どういうものを求めているのかにはすごく影響はするのかなとは思いますが。

【小西】　そうですね、なかなか。でも、もう企業によりますかね。そのときそのときで、募集しているところによってかなという気はしますね。

キャリアプランとか、新卒……。やっぱり、なかなか、まだ新卒でそのまま会社に上がってという人をあまりまだ見ていないので、私自身は何か、まだ漠然としか分かっていないのですけれども、美馬先生は現在部長ということで、その先はどういうことを目指していらっしゃるんですか。

【美馬】　そうですね。私個人のことで言うと、法務部門だけではなくて、例えば人事

などというような間接部門とか、もしくは本当にビジネスですね。事業部とかのほうに行きたいとか、そういう気持ちはあったりはしますね。実際に海外では、弁護士がCEOだったりCOOとか、ビジネスをやっているというケースも珍しくないですし、日本でも結構、そういうケースも増えてきているかなと思いますし、リーガルテックとか、ああいう企業を見ていると、弁護士が会社を辞めて起業して、自分でビジネスを起こしてみたいなのも最近かなり増えてきているので。正直、こんなことを言ってしまうと身も蓋もないのかもしれないですけど、自分が望んだら何でも可能ですよという感じかなと思いますが、どうですか。小西先生はどんな感じで考えていらっしゃいますか？

【小西】 そうですね。いや、本当にまだちょっと解がない感じなので、今のお話を聞いて、もうちょっと考えてみようと思いました。時間がなくなってきたので、次にいきましようか。

では、続いて就職活動の方法なのですが、情報収集としては、やっぱり、ひまわり求人求職ナビというのが日弁連のほうで出ているので、そういったところに求人情報が載っていますし、あとエージェント系ですね。相談して紹介してもらおうというようなこともありますし、あとは会社のウェブサイトで、会社のホームページに、中途採用とか新卒採用とか、そういう募集ページがあるので、行きたいところがあるのだったら、そういうところからも情報収集は必要かなと思います。あと、後に御紹介いただくような東京三会の就職合同説明会とか大阪の説明会とか、いろんなところで情報が、少ないとは思いますが、少なくとも、少ないなりに自分で頑張っているいろいろ取っていかないといけないかなと思います。

就職活動も、今、ウィズコロナ時代のと入れていますが、今日のこういったウェブ関係ですね。やっぱり面接もウェブが増えてきているかなと思うので、インターネットの接続ですね。事前はオーケーだったけど、カメラがやっぱり動きませんでしたとか、あと、多分、たとえばスマホで参加する場合、90度傾いてしまっていて、顔が90度になったままだったとか、そういう事例などもあったりするので、事前にそういうところはチェックしておいたほうがいいかなと思います。

あと、あれですかね。面接などですけれども、志望動機とか、いろいろ聞かれたり、履歴書を書いたりもすると思うんですけど、やっぱり勉強時間が長ければ長いほど、なかなか、みんなが大学時代にやっていた就活の方法とか、あまり分からないままやってしまうという人が多いと思うのですが、その辺は、周りがみんなちゃんとそういうこ

とをしている人と思うと、おのずとやっぱり自分もちゃんと、それなりの形式に従ってやらないといけないかなとは思いますが、履歴書などが届いても、みんな、それぞれ自由過ぎると、ほかの人と比べてしまうとき、特に人事部などはロースクールのことはあまりよく分かっていないので、いきなり来て、これは初めて見るみたいな、そういうふうに戸惑ってしまうところもあったりするので、なるべく就活の本なども見ながら、ちゃんとお作法的なところは身につけてやったほうがいいかなとは思いますが。何かこの辺はコメントがありますか。

【美馬】 そうですね。情報収集のところなんて、企業は、ネスレ日本もそうなのですが、必ずしも弁護士資格を持っている人という形で探していなかったりもしますので、そうすると、例えば今回、ひまわり求人求職ナビにはまだ載せていないけれども、エージェントには載せているとか、会社のウェブサイトには出しているとか、事務所を含めて探しているときのやり方とはもしかしたら違うところですね。後で紹介があるような合同説明会みたいなものに積極的に参加するとか、会社への就職を考えているのであれば、情報収集の方法というのは、もしかしたら事務所とはまた多少違うところも見ておかなければいけないのかなとは思いますが。

【小西】 そうですね。あとは、ウェブテストとか、何か適正試験みたいなやつを受けさせられるというところもあったりすると思いますが、それはそこそこやっていれば、そんなにやらなくてもいいかなとは思いますが。

残り時間も少なくなってきたので、会社の選び方というところなのですが、この辺は美馬先生、どうですか。

【美馬】 そうですね。今回も、N I S S H Aさんは日本の企業で上場もしているところで、ネスレ日本は外資で公開もしていないということで、その辺の違いは、法務部の在り方、リーガルリスクに対する考え方として出てくるかなと思っていて、物すごく端的に言うと、上場している企業というのはやっぱり上場の条件があったりもしますし、株主が近くで見張っているというようなことがあるので、結構いろんなことをちゃんとやらなきゃいけない。変なことではできないので、やっぱりリスクはできる限り減らさなければいけないねというのが、当然、出てくる考え方かと思うのですが、外資系で、ネスレなど、日本の銀行からお金を借りていないし、株主もスイス本社だけなので、一般の株主というのがすぐそばにいるわけでもないとなると、言い方はあれですけども、細かいところを真っ白に、絶対安全だということに行くよりは、ビジネスを進められるように、

常にグリーゾーンを進んでいこうよというような感覚になったりはしますので、法務部門でも、働き方として、これはちょっと法的に問題がありますねと言って、ああ、ではやめようかということはほとんどなくて、それを何とかする方法を考えてよと。グリーゾーンを行ったら何とかなるでしょうみたいなところからスタートするというのが多いです。それに比べるとどうですか。

【小西】 確かにそうですね。特に、やっぱりちょっと保守的にはなってしまいますかね。ほかにできない方法がないかというのは考えますけど、あまりにグレーが濃いグレーだったら、やっぱりそこはもうやめておこうという、無難なほうを選びますね。

【美馬】 そうですよ。それに伴って、規模なども全然違ったりもしますし。

【小西】 そうですね。あとは、規制業種などだったら別で、専門の部門などもありますし、そことの連携なども必要になってくるかなと思います。あと、あれですかね。「東京・地方」と書きましたけど、やっぱり企業は東京のほうがすごく多いですよ。

【美馬】 そうですよ。ネスレもN I S S H Aさんもそうですが、やっぱり本社にしか法務部門はないというところが多いと思います。それで、ネスレの場合だったら神戸。東京にもオフィスはありますが、神戸にしかないとか。そう考えると、本社は東京にある企業というのがほとんどで、多いので、法務部門でということになると、東京のほうが圧倒的に、数は多いのは多いですかね。

【小西】 そうですね。関西も、京都も、京都は意外に、たしか全国で3番目か4番目にインハウスの数は多かったりするのですが、意外と上場企業は京都にはあつたりしますけれども、それでもやっぱり東京に比べたら全然少ないですし、となってくると、選びたいというのだったら、やっぱり東京のほうが選びやすいのかなという気はします。

【美馬】 キャリアアップを考えると、選択肢が多ければ多いほど、転職してのキャリアアップという意味ではいいですので、そういう意味で東京というのはあるかもしれないですが、地方の会社のほうが、働く環境はよかったりということはあるかなと。

【小西】 そうですね。地方ならではのよさというのはありますし。あとは、企業以外にもインハウスというのは、公務員だったり、いろいろありますので、本当に選択肢というのはいっぱいあるかなと思います。その中で、言ってもらったみたいに、法務部が、会社とか、そういうところでどういう位置づけなのかというのは、見てみるといいのではないかなと思います。

最後にいきましょうか。最後は、インハウスのこと。今日は私と美馬先生がざっくばら

んに話したのですけれども、参考データなどは、日本組織内弁護士協会という任意団体があって、通称JILAというのですけれども、そちらのウェブサイトなどにも紹介してありますし、日弁連でもデータなどは紹介されていますし、今日も多分、配布資料の中にあつたかなと思いますので、そういったところを見ていただければなと思います。

ほかに何かありますか、美馬先生。取りあえずは大丈夫ですか。

【美馬】 大丈夫です。

【小西】 では、ちょっとすみません。時間をオーバーしましたが、第1部は終わりたいと思います。ありがとうございました。

【美馬】 ありがとうございます。重富先生、お願いします。

【司会（重富）】 美馬先生、小西先生、ありがとうございました。引き続き、就職説明会の説明と休憩を挟んだ後、美馬先生と小西先生に再び御登壇いただきまして、事前にお寄せいただいた質問にお答えいただこうと思っております。

それでは続きまして、大阪弁護士会主催の司法修習予定者向けの就職説明会のことについて御案内を申し上げます。大阪弁護士会法曹養成・法科大学院協力センターの前委員長である山本健司弁護士より御案内申し上げます。山本先生、よろしく願いいたします。

【山本健司・前大阪弁護士会法曹養成・法科大学院協力センター委員長】 皆さん、こんばんは。今、御紹介いただきました、大阪弁護士会の弁護士の山本健司です。43期です。弁護士30年目に当たりまして、先ほど美馬先生が写真で御紹介されたジョージ・クルーニーや、トム・クルーズと同じ年の58歳の弁護士です。今日は、大阪弁護士会が毎年10月に行っています、司法試験合格者の皆さんを対象にした就職説明会について、お話をさせていただきたいと思います。

大阪弁護士会では、例年は、この大阪弁護士会館で・・・、今皆さんに画面上で見いただいている写真が今日の夕方の大阪弁護士会館の様子を写した写真なのですが、毎年、この会館に集まっていたいて、企業とか法律事務所のブース・・・、今見いただいている写真のような感じでブースを出して、各ブースで、こういう形で、法律事務所の弁護士や企業の方々が出されているブースを回っていただいて、こちらの写真に写っているように、企業の方々ですとこのような感じでポスターを貼ったりされていますが、各ブースで法律事務所や企業の内容についてプレゼンしていただくのを聞いて回ってもらって・・・という感じで就職説明会を行っています。

それで、実際にどれぐらいの人数の合格者の方々が参加されたかや、どれぐらいの数の

企業や法律事務所がブースを出されているか、というところですが、昨年の2019年度は台風の影響で中止になってしまいましたので、データとしては2017年、2018年の2つしかないのですけれども、2017年の参加された合格者、つまり71期修習予定者の方々の人数が、今画面で資料を見ていただいているように、180名で、ブースを出された法律事務所の数が29、企業が14、出されていました。これに対し、2018年は、72期修習予定者の参加人数が173名と若干減り、ブースを出された法律事務所が33、企業が20でした。ちなみに、今年司法試験を受けられて、今、合格発表を待っておられる皆さんは、74期修習予定者ということになります。

これを見ていただいたら分かりますように、少しといたしますか、微妙に傾向が変わってきているんです。2017年は、法律事務所と企業が出しているブースの割合が67対33で、ちょうど2対1ぐらいの割合だったのですが、2018年は、62対38になって割合的に法律事務所が減り、企業が増えて、1.6対1ぐらいの割合になってきているんですね。それで、各ブースを回る修習予定者の方々の訪問ブースの傾向も、2018年には、法律事務所のブースの数の増加率よりも、法律事務所のブース訪問者数の増加率の方が高くなっていて、法律事務所のブースを見に行く修習予定者の方は増えてる感じなのに対して、企業の方は、ブースの数は増えているのに、企業のブースを訪れる修習予定者の方々の率が減っているというような傾向なんです。法律事務所ブース訪問者数と企業ブース訪問者数の比率が2017年は81対19だったのが、2018年は83対17になってきているんです。簡単に言うと、企業のブースは増えているのに、修習予定者の流れは、少しずつ、法律事務所の方に流れてきている、って感じです。

これはなぜか、を考えてみますと、近年、年々司法試験の合格者数が少しずつ減っていったいて、かつ、他方で、新人の弁護士を募集する法律事務所の数が増えてきていることで、修習予定者の方々の法律事務所への就職の「競争率」が徐々に低くなってきて、つまり、弁護士としてのキャリア1年目を法律事務所でスタートしやすくなってきているという傾向があります。新人弁護士を募集する法律事務所側も、ロースクール1期生の修習60期の方々が新規登録を迎えたころは、一気に合格者数がガーンと増えましたので、ロースクール1期生、2期生ぐらいまでは、法律事務所側も頑張って結構たくさんの新人弁護士を採用していたのですけれども、やはり、2年3年経つと、「毎年採るわけにはいかない」、「今年は採りません」というような法律事務所が、62期から、63期、64期、65期と、ずうっと続いていくうちに増えてきたために、法律事務所に1年目から登録し、

弁護士としてのキャリア1年目を法律事務所から始めるのがなかなか難しくなってきたんですね。そんな事情も相まって、1年目から企業に入って、キャリアスタートしてもいいんじゃない、ってことで、インハウス・ローヤー、つまり企業内弁護士としてキャリア1年目をスタートしようという人たちがどんどん増えてきたというような傾向が出てきました。そんな中、今から5年か6年ぐらい前の、68期、69期あたりが新規登録する頃が、なかなか採用してくれる法律事務所が見つからず、法律事務所で弁護士としてのキャリアをスタートするというのが結構難しくなっていた時代で、そのピークでしたが、その後、逆V字回復的になってきたんですね。というのも、司法試験合格者数が減って来ている一方で、新人弁護士を採用しようという法律事務所が増えてきたんですね。どうして新人弁護士を採用しようという法律事務所が増えてきたかといいますと、司法試験合格者数が一気に増えた60期ぐらいの人たちが、弁護士経験を7年、8年というふうに積んでくると、今度は自分たちが独立して事務所を構え、経営基盤をそれなりに固めることができるようになってきて、「じゃあそろそろ、新しくアソシエイト弁護士、新人弁護士を採用しようか」というようになってくるわけです。

そんな感じで、合格者数が減って、新人弁護士採用したいという法律事務所の「パイ」が増えてきたので、ここ数年は、1年目から法律事務所に就職できる率がどんどん上がってきたというような傾向があって、そうなりますと、修習予定者の「就職先」としての関心も、企業よりも、やはり法律事務所に向かっているようで、そのような流れが、大阪弁護士会の就職説明会でも、2017年、2018年と、法律事務所のブースを訪れる割合が増えてきているという傾向にあらわれてきているのかな、というように思います。

でも、「新人弁護士を受け入れたい」という企業側の思いは、今でもやっぱりすごく強くて、数も増えて来ているんです。ですので、あとで詳しくお伝えしますとおり、今回の大阪弁護士会の就職説明会はウェブでやりますが、特に企業内弁護士に関心、興味がある修習予定者の方々にとっては、企業の、あるいは企業内弁護士の魅力に触れる絶好のチャンスになりますので、是非、多数ご参加ください。

それで、さらに、「新人弁護士を受け入れたい」という企業がますます増えてきている傾向がある、というところを資料で見てくださいと思います。皆さんには、資料としてお配りしていると思いますが、「企業内弁護士実態比較」という題名の資料です。これは平成18年、つまりロースクール修了の1期生が新規登録する直前、という時代です。12、13年前のころの企業内弁護士の実態と、ごく最近の実態を比較した資料なんです。まず

は、その12、3年前の平成18年ころを見てみますと、日本全国で一番、企業内弁護士が多い企業は日本IBMで、人数は9人しかいなかったんです。それが、平成30年、71期が新規登録する年になりますと、全国1番はヤフーとなりまして、人数的には32人にもなってるんですね。また、平成18年の頃を見ますと、ざっと見ただけで、ゴールドマン・サックス、アメリカンファミリー、メリルリンチ、モルガン・スタンレー、ゴールドマン・サックスといった、外資系企業がかなり多かったですね。ところが最近はどうか、と見てみますと、国内の企業の割合が増えて、企業内弁護士を受け入れる人数もぐんと多くなってきているということがお分かりいただけると思います。

さらに、資料の右端の方の「総人数」の欄の、全国の企業内弁護士全体の人数の変化を見ていただきたいんですが、平成18年は全国で166人しかいなかったところ、平成30年12月の72期新規登録時には2,273人にもなっています。毎年的人数を資料に書き込んでいますが、このような感じで、平成18年以降の最初のうちは、少しずつ増えてきていた感じですが、この平成25年、6年あたり、ちょうど先ほどお話ししたように、なかなか採用してくれる法律事務所が見つげにくくなってきた頃からどんどん、もう百人、二百人単位で増えてきていて、それが、ここ2、3年は100人程度の増加になっている、という感じですね。いずれにしても、企業内弁護士全体の数は、相変わらず、どんどん増えてきているという実態にあります。あと、女性比率も、日弁連では20%に満たないところで推移していますが、企業内弁護士では3割程度からどんどん増えて来て、ついに4割を超えてきていますね。

それから、こちらの、2段目の下の表を見ていただきたいのですが、この表は、企業内弁護士って、一体、何年目ぐらいの人が多いか、どれぐらいの弁護士経験層の人数が多いのか、ということがわかるように、経験年数ごとの人数を示した表なんですけれども、平成18年の頃は、経験年数10年未満の弁護士もやっぱり多いですが、それよりもむしろ、この辺の10年以上経験者の人数がすごく多かったということが特徴的です。企業側は、そこそこ法律事務所での弁護士経験をそこそこ積んだ弁護士を欲していたということですね。それに、1年目からインハウス・ローヤーとして企業に就職するのは11人しかいなかったのですけれども、70期の頃になると100人位が1年目から企業に就職するようになってきているというようなイメージです。

時間の関係もありますので、あと少しだけ。その下の3段目の表が、京阪神のインハウス・ローヤーの実態を示した表です。ここに名前が出てきている、複数の企業内弁護士

を抱えている企業の顔ぶれはあまり変わりはないのですけれども、1名だけ弁護士を採用している企業は結構出入りがあります。京阪神で一番多く企業内弁護士を抱えているのは、18人の住友信託銀行ですけれども、この人数はあくまで企業全体としての人数ですので、大阪の支店には弁護士は1人しかいないので、ほかの17人は東京の本社とかにいますということになります。色づけをしているのは、京阪神の弁護士の数が全体の半数を超えている企業でして、つまり、関西中心の企業ということになります。その中では、パナソニックが全体で15名中11名の弁護士が大阪にいており、一番多いということになります。それで、小西先生のいらっしゃるN I S S H Aは、京都に2人いらっしゃるようですし、ネスレ日本は兵庫県弁護士会の美馬先生がお1人いらっしゃるというようなところです。

それで、ここに企業名が出ています、住友電気工業やシャープ、関西電力、江崎グリコといったところが、大阪弁護士会の就職説明会に毎年ブースを出してきていただいています。

最後に、今年の大阪弁護士会の就職説明会の情報を御紹介しておかなくてはいけないのですけれども、もともとは今年も10月にリアルで開催する予定にしておりましたが、やはりコロナの影響で、ウェブでやることになりました。開催時期は、来年、2021年2月12日金曜日から18日木曜日まで、14日の日曜日はちょっとお休みですが、金曜日から始まって、土・月・火・水・木と延べ6日間、ウェブ、Zoomによるオンライン方式でやることになりました。1コマ目が9時30分～10時までの30分間、以降、2コマ目が10時10分～10時40分、3コマ目が10時50分～11時20分、4コマ目が11時30分～12時00分で、お昼休みを挟んで午後からは、5コマ目が1時00分～1時30分、6コマ目が1時40分～2時10分、7コマ目が2時20分～2時50分、最後の8コマ目が3時00分～3時30分、というふうに、1日8コマ、30分ずつ、6日間開催しますので、頑張れば、1人で48コマの法律事務所なり企業なりのプレゼンを受けただけというふうになっています。勿論、希望する時間帯のワクのみの参加で構いませんので、ぜひ多数ご参加いただければと思います。

この参加申込みの仕方につきましては、今はまだアップできていないのですけれども、今、画面で見いただいている大阪弁護士会のホームページに12月1日にアップされますので [http://www.osakaben.or.jp/04-recruit/recruit/event/2021_0212.php]、また見ただけで、参加申し込みしていただければと思います。

私のほうからは、以上とさせていただきます。ありがとうございました。

【司会（重富）】 山本先生、ありがとうございます。

それでは続きまして、東京三弁護士会主催の就職合同説明会について御案内申し上げます。東京三弁護士会司法修習生等の就職に関する協議会議長である藤井麻莉弁護士より御案内申し上げます。よろしくお願いたします。

【藤井麻莉東京三弁護士会司法修習生等の就職に関する協議会議長】 こんにちは。59期の弁護士の藤井麻莉と申します。私からは、東京三弁護士会で開催する修習生向けの、主に74期司法修習生を対象とした企業弁護士に関するイベントを2つ御紹介いたします。

資料の7分の3ページを御覧ください。今、大阪の説明会の御案内がありましたが、私ども東京三弁護士会主催のものも、今まで10年間近くずっと会場で行っていましたが、今年はオンラインで開催します。日にちは2月4日から2月8日まで、土日も含めて5日間になります。今のページの下のほうを御覧下さい。10時から45分ずつ、お昼休みを取って1日6コマの説明会を行います。2月3日には企業内弁護士に関するセミナーも行うのですが、両方とも、東京三弁護士会オンライン就職合同説明会専用サイト上で参加できます。この専用サイトは、1月11日になりましたら、東京弁護士会、第一東京弁護士会、第二東京弁護士会、東京に3つある弁護士会、どのページを見ても必ずトピックの一番上のほうに掲載されますので、そちらからクリックして飛んでいただけます。私は第二東京弁護士会所属でして、今年度は当番会になりますので、当番会の二弁のページを例に説明します。「ひまわりページ」と検索すると二弁の公式ページが出てきます。ひまわりページを検索していただいて、一番最初の「第73期司法修習生向け」というページをクリックしていただいて、ずっとスクロールしていくと、この説明会のページもございまして、事前に確認することもできます。

それで、今まさに説明会に参加する法律事務所・企業の募集をしているのですが、その説明会をどうやって行うかといいますと、1日6コマ、それが5日間で30コマあって、企業は最大30コマ参加することができます。各企業は1コマに限られずに、用意されているスケジュールのところまで全て説明会を行うこともできますし、1コマしか行わないこともできる。それで、皆様が修習生になられたら、修習生、合格者の皆様は、東京三弁護士会合同オンライン就職説明会サイトを見ると、法律事務所の一覧、企業の一覧を載せますので、気になる会社をクリックして、そうすると、その企業の人数であるとか採用予定人数、あとは収入、採用予定時期、いろんなことが紹介されます。そこにエントリーフォームがあります。それで、エントリーすると、あとは企業と法律事務所から連絡が来

ます。

弁護士会が行うことは、おせっかいではないお見合い方式と申しますか、用意して、マッチングして、あとは企業と法律事務所と合格者の皆様で直接やり取りをしていただくこととなります。企業からはURLが来ますので、そうすると、企業が行うウェビナー、あるいは双方向のオンラインミーティングに、所定の時間に参加することができます。昨年までは、会場で行っていたときに、会場内で面談を行うケースもありました。今回、それも、参加する企業・法律事務所の側に任せておりますので、セミナーで企業の説明だけ行うところもあると思いますし、いきなりもうオンライン、双方向で、面談に近いことを行うところもありますし、いずれにしろ、説明会の後で選考手続に進んでいくことになるかと思えます。

ちなみにこれは、昨年度は、111の法律事務所、45の企業に参加していただいて開催しましたが、開催後のアンケートで、この就職説明会で内定者が出たと答えている企業が半数近くおりました。この説明会にぜひ多くの皆さんに集まってほしいので、全国どこからでも参加できますので、修習生、ロースクールの仲間にもご紹介いただきたいのですが、せつかなので、今日御参加いただいた皆様にだけ申し上げます。昨年の企業からのフィードバックで、せつかく説明会に出展したけれど採用に至らなかった企業というのがあります。なぜ採用に見合うレベルの人材に出会えなかったか。主に3つございます。これは、先ほど小西先生、美馬先生もおっしゃっていたけれど、企業というのは必ずしも法務部に特化した弁護士採用をしておりませんので、一般の就職活動の方と一緒に採用をします。そうすると、やはり弁護士資格を持つ方は、業界や企業研究が少し足りないことがある。それが、採用できなかった理由として挙げられています。この就職合同説明会サイトは、1月11日にサイトをオープンして、実際に行われる2月4日まで1か月近く日にちがありますので、皆様ぜひ研究して備えていただければと思います。あとは、あえてインハウスを選ぶ理由や志、今後、企業法務としてどのように成長したいかという明確なビジョンが見えなかった。もう一つ、語学力、コミュニケーション能力が不足していた。そんな意見もありました。ただ、語学力に関しては、先ほど美馬先生がおっしゃったところかと思えます。最初からやる気がないという人は企業は採りたくないと思えますけれど、修習期間もありますし、企業に入ってからオン・ザ・ジョブ・トレーニングで身につけていくところもあるかと思えますので、気にし過ぎず、できる範囲で努力して本番を迎えていただければと思います。

今年の皆さん、今、ロースクールに通われている皆さんは、司法試験の日にも変わって、合格発表の日にも大分遅くなり、まだ修習の日程も未定。そして、この経済状況でするので、就職活動等に大分不安に感じているところもあるかと思います。今はまだ参加する企業・法律事務所を募集中ですのでまだ何社とは申し上げられませんが、私どもがさらに広報に努めて、多くの企業・法律事務所さんに参加していただけるようにやっておりますので、ぜひ1月11日になったらサイトを御覧になって、御参加ください。

そして、就職合同説明会は2月4日から8日なのですが、2月3日にプレイベント的に、弁護士会主催のイベントを行います。7分の3ページ上に書いてある「企業内弁護士に関するセミナー」というのを、2月3日11時から12時に行います。こちらも、同じ就職説明会専用サイトで配信します。講師には、東京弁護士会所属、本間正浩弁護士に来ていただきます。本間弁護士は、もう恐らく企業内弁護士歴十年、二十年の方でして、ゼネラル・カウンセラーとして、働いていらっしゃいます。昨今、企業法務を行う中でも経営者に近い立場、経営者としての立場からやっている方は増えておりまして、そういった目線でのお話は、今後、皆さんが企業法務をやっていく上でも、あるいはほかの法律事務所に就職する上でも大変ためになる話だと思いますので、ぜひ御視聴ください。

私どもの説明会では、弁護士会のほうで、採用する企業・法律事務所の審査を事前にさせていただいております。他にもいろんな就職説明会があると思いますが、弁護士会でやっている説明会の一つ特徴的な点として、先ほど、おせっかいではないお見合い方式と申し上げましたけれど、それだけではなお管理をしております。それが必ずしも皆さんの働きたい働き方に合っているかまでは保証するものではありませんが、何かしら、いろんな懲戒であるとか、弁護士会の規定に反するようなことがあった事務所などは、事前にネガティブチェックでスクリーニングされていますので、そういった点では安心して御参加いただけるかと思います。

そして、7分の4ページ目以降を御覧ください。こちらが、昨年御出展いただいた企業・法律事務所の一覧です。今年度、既に同じ事務所で申し込んでくださっているところもありますし、今後どうなるか分かりませんが、このような企業が御参加されましたので、参考までに御覧ください。

また、東京三弁護士会の就職合同説明会は、日弁連、関弁連に共催してもらって開催いたしますので、7分の6ページを御覧ください。東京以外の各地方の弁護士会の出展もあります。Uターン、Iターン、ぜひどうぞといったような案内ブースですので、必ずしも

企業・法律事務所に限らない説明を聞くこともできます。

また、7分の7ページ目。こちらも、2月3日、就職合同説明会のプレイベントとして、以下のセミナー、オンラインミーティングを発信しようと思っておりますが、こちらは就職相談のようなことができるセミナーになっております。実際、TLC本郷、はなさき記念館と、ページの中ほどにありますのは、各弁護士会が用意する、こちらはオフィスのなものでして、そういったところの利用の案内もあります。また下のほうは、女性修習生向け相談ブース、自治体内弁護士希望者向けのブース、国会議員政策担当秘書希望者向けのブース、公設事務所・遠隔偏在地域での独立開業希望者向け相談ブース。今年、相談がどういった形になるかは未定の部分もありますが、同じブースは出ますので、その弁護士会ならではの活動に御興味がある方はぜひ御参加ください。

私からの、就職説明会の説明は以上になります。

前半、とても楽しい対談がありましたが、私自身は一番最初、大手の企業法務の事務所からキャリアをスタートしました。それから任期付公務員を経て、ITベンチャーでの常勤監査役を4年間経て、昨年度は弁護士会の副会長をしながら法律事務所へと復帰しました。いろんなキャリアを経てきて考えるのですが、有資格者が企業法務で働くことの有利さというのは、裁判の常識が分かっていることと、起案力と、あと人脈が挙げられると私は考えております。企業においても、リスクの管理といいますけれど、結局それは訴訟になるの？ 訴訟になったとき、どれぐらいの費用感なの？ 規模感なの？ そういった落としどころが分かるか分からないかで判断が変わってくる部分もありますので、これから司法修習所でぜひ学んでいただきたいと思います。また、起案力ですけれど、論理的な文章を一から起案できる。これは弁護士に特有だなと思います。それも、司法修習所でまさに勉強することですので、ぜひ合格なさったときにはよく学んでいただきたいと思います。そして人脈と言いましたが、企業においても例えば日本組織内弁護士協会などで、インハウスの弁護士同士の横のつながりなどもあると思います。やはり弁護士としての、弁護士会の設定する研修を受ける、あるいはそこでの委員会活動等に、できることなら参加して、人脈をつくる。そういったときに、企業内だけではなく仕事でも助け合える関係が生まれれてくると思いますので、視野を広く持っているいろいろな参加していただければと思います。

では、最後になりますが、念のため。1月11日から就職合同説明会専用サイトをオープンいたしますので、東京三弁護士会のそれぞれの公式ページを御覧になって、ぜひ説明

会に御参加ください。どうぞよろしくお願ひいたします。

【司会（重富）】 藤井先生、山本先生、ありがとうございました。

それでは、ただいまより休憩に入らせていただきたく思います。休憩は、7時20分までの、およそ6分程度、休憩とさせていただきます。休憩が終わりました後は、先ほど御登壇いただきました小西先生、美馬先生に再び御登壇いただきまして、事前にお寄せいただいた質問等に対する質疑応答を、パネルディスカッション形式で行わせていただく予定でございます。それでは、ただいまより休憩に入らせていただきます。

（ 休 憩 ）

【司会（重富）】 皆様、お待たせいたしました。それでは、後半の質疑応答に入らせていただこうと思います。先ほど御登壇いただきました小西先生、美馬先生に再び御登壇いただこうと思います。小西先生、美馬先生、よろしくお願ひいたします。

【小西】 よろしくお願ひします。

【美馬】 よろしくお願ひします。

【司会（重富）】 それでは早速でございますが、寄せられた事前質問を表示させていただきながら入ろうと思います。

それでは、事前質問①、まず上から順に聞いていこうと思いますけれども、弁護士資格の有無で、企業の中での業務や待遇、もう率直に言うとお給料等には差はあったりするのでしょうか。まず、これは小西先生、お願ひできますでしょうか。

【小西】 あまりないと。そこは期待しないほうがいいかなと思います。ただ、企業によっては弁護士会費を会社負担でというところも増えてきましたし、あと資格手当という形でくれるというところも出てはきていますので、ちょっとずつは、そういうところも対応するところは増えてきているのかなと思うのですけれども、多くは会費ぐらいかなと思っておいたほうがいいかなと思います。

【司会（重富）】 ありがとうございます。美馬先生、いかがでしょう。

【美馬】 そうですね。その点については同じです。特に、ネスレでも弁護士のための規定などというのは就業規則等に設けられてはいないので、特に直接的な差はないです。

【司会（重富）】 他社の事例などで、ほかの会社さんですと待遇に差があったりとか、そういう話というのは聞かれたりされていますか。

【美馬】 あまりないですね。雇用ではなくて業務委託という形で会社に入るなどとい

う、根本的な違いが可能だったり、そういうのはありますし、小西先生もおっしゃっていた資格手当がある場合もあつたりしますが、弁護士が何十人も、三十人、四十人いる企業だと、弁護士専用の就業規則とか、そういう給与体系のルートが、弁護士専用のものが用意されていたりするのかもしれないですが、そういうところの先生と話をしていても特に。まあ、あまり日本人は給料の話などしたがるらないのでということはあるとは思いますが、弁護士だからというのを聞いたことは、いい意味でも悪い意味でも、私はないですね。

【小西】 企業の中だと、いっぱいいる中の一人がたまたま資格を持っているというところになってくるので、あまりその人だけを特別扱いするというのは、なかなかないのではないかなと思います。資格といたら、ほかにも資格はいろいろ。ではあの資格は、この資格はとなってしまうので、なかなかそういう特別扱いをしているところは少ないかなと思います。

【司会（重富）】 なるほど。ありがとうございます。

それでは続いての質問で、2つ目の質問。社会人経験は考慮されますかというところなのですけれども、この点に関しては、社会人経験を経てロースクールに入学されたという美馬先生、いかがでしょう。

【美馬】 そうですね。やはり考慮されると思います。実際に、例えば私が採用するとなったら考慮はします。弁護士としての経験があつたり、ロースクールに行っていたりとなっても、社会人としての一般的な常識などが、それで身につくものではないので、会社でやってもらうということになると、社会人としての経験というのは、同業種であれ異業種であれ役に立ちますので、それは考慮はされるのではないかなとは思いますが。

【司会（重富）】 それは、経験としては、法務部の経験というのが、やはりあつたほうがいいのでしょうか。それとも法務に限らず、やはり社会人経験として、どこか会社に所属して仕事をしたという経験自体が考慮されるのでしょうか。

【美馬】 私は後者だと思っています。実際にネスレの法務部は、法学部を卒業している人は実は一人もいなくて、社内で異動してもらつたりしているのですが、工場から来てもらつたり、実際、例えば法律に関する知識というのは後で勉強してもらつたりということではありますが、法務部であっても、なかったとしても、社会人としての経験というのはやっぱり入ってから、ネスレではネスレでの経験しかできないので、法務部である・ないにかかわらず、社会人経験というのは何らかの形で考慮はされるだろうとは思いますが。ただ、それは採用するほうの、法務部門を任された人の考え方も大いに反映されるかなと

はと思いますが。

【司会（重富）】 ありがとうございます。小西先生、N I S S H Aさんはもう一人、企業内弁護士の先生がいらっしゃるということですが、その方は社会人経験はおありになる。

【小西】 いや、うちは新卒です。それで、社会人経験があつてという方は事務所からの転職という形で来られていた方でした。でも、応募されて来る方の中には社会人経験がある方もいらっしゃいますし、全然それがあると、やっぱり美馬先生がおっしゃったみたいに、社会人としての考え方とか、しっかりしているという点で、そこはもう全然プラス評価かなと思います。

【司会（重富）】 なるほど。ありがとうございます。

それでは続いての質問で3つ目、企業内弁護士となった後、法律事務所に転職できますでしょうか。ファーストキャリアはインハウスか法律事務所か、どちらがいいのでしょうか。この質問について、ちょっと先に私から少しお話しさせていただきますと、私も元新卒で企業内弁護士になって、3年間、企業に勤めた後、ちょうど4年目になるときに法律事務所に転職しておりますので、できるかという質問であれば、できますと、まず回答を私のほうから御紹介させていただこうと思います。この辺りについては、お二人にもそれぞれ詳しく聞きたいと思うんですけど、まず美馬先生、いかがでしょう。特にファーストキャリアが法律事務所だった立場からしてお話しいただければと思います。

【美馬】 ここは正解がないので、本当にそれぞれの個人の見解なのですが、私は個人的には、ファーストキャリアは事務所がいいのかなとは思っています。事務所で、やはり裁判をしたり、ほかの弁護士と関わったりという経験というのは、弁護士ではない法務部員には絶対にないものですので、弁護士という形で会社に入ったときに、ほかとの違いを出せるのは、法律事務所での経験だったり、そういうところかなとは思いますが、裁判に限らず、法曹界でのほかの法律家がどんなことを考えているとか、どういうふうに仕事をしているのかというのを知っているというのは、企業でも十分生かすことができます。また転職は、重富先生もおっしゃったとおり、幾らでも、どっちに行ったり来たりも可能なのですが、やはり日本の企業というのは終身雇用が一般的ですので、入るとやっぱり長くいてもらつてという考え方が多いので、最初に事務所にてからインハウスになって、そこから長くいるというほうが、日本の企業の考え方には合いやすいのかなというのも、ちょっとあります。

【司会（重富）】 ありがとうございます。逆に、法律事務所での経験を経ずに、新卒でずっと今も働かれている小西先生、いかがでしょう。

【小西】 そうですね。自分を振り返るとというあれなんですけど、確かに、やっぱり法律事務所に行ってからの方が、その経験値があって、会社でそれを生かせるので、その点はすごくいいかなと思います。ただ、やっぱり会社側からしてみたら、なるべく早くから会社になじんでもらって、それでいて長く働いてもらいたいという思いがあるので、大きい企業などだと、日系の企業だと、やっぱり新卒でいうところは、会社としては求めているのかなと思います。

【美馬】 恐らく、新卒しか採らないという企業も珍しくはないです。

【小西】 そうですね。

【司会（重富）】 ありがとうございます。そうですね。ファーストキャリアは本当に、インハウスか法律事務所かという問題は悩ましいところではあるかなとは思いますが、逆に、どちらに行かないと駄目ということもないですし、先ほど美馬先生におっしゃっていただいたとおり、視野を広く持って、いつでもどちらにも行けるんだというふうな気持ちで、ぜひチャレンジしていただきたいと、私自身も思うところでございます。

続きまして4番目の質問にまいります。4番目の質問が、司法修習に行かずに企業に入社した場合、法律事務所に転職できますかという質問なんですけど、これは、司法修習に行かずに企業に入社した場合、これは弁護士資格は多分ない状態で入社したということになると思うのですが、そうすると、7年間勤務をした上で、5条研修という研修を経て、弁護士資格を一応、得ることはできます。ただ、それをやるよりは司法修習に行かれたほうがいいかなとは思いますが、この辺り、小西先生、いかがでしょう。

【小西】 そうですね。私もあまり例は聞かないですけれども、可能かどうかだったら可能なんだとは思いますが。資格さえ最後、取って行けば、法律事務所に転職できると思いますし、また法律事務所側も、もしかしたらその企業が自分のお客さんになるかもしれないというところもあるので、そういった観点であれば十分、転職の可能性はあるのかなとは思いますが。

【司会（重富）】 ありがとうございます。美馬先生、いかがでしょうか。

【美馬】 そうですね。ロースクールの同期に1人、修習に行かずに企業に入って、今は法律事務所働いているという友人がいますので、なので実際に可能です。企業に普通に入りまして、弁護士として資格を持ってやろうと思ったら、会社を辞めて修習に行って、

普通に就職活動をして法律事務所に就職するというような感覚のほうがあるのかなとは思いますが、可能です。

【司会（重富）】　そうですね。先ほど美馬先生のお話にもありましたけれども、司法修習でなければ見られない裁判官なり検察官の視点というのもやはりありますし、法律事務所で一般の弁護士として勤務をする上では、そういった視点をやっぱり見ていることというのが非常に重要になると思うので、もし企業に入ることと法律事務所に行くこと、どちらも視野に入れていらっしゃる方にとっては、ぜひとも司法修習には行っていただいたほうがよろしいのかなと私自身も思います。

続きまして5番目の質問、企業内弁護士になった後に、ほかの企業に転職ということもあるのでしょうかという質問ですけれども、こちらについて美馬先生、いかがでしょう。

【美馬】　それはもう幾らでもあります。

【司会（重富）】　実際、周りで、御友人などで、ほかの企業にインハウスからインハウスで転職された方というのは多くいらっしゃいますでしょうか。

【美馬】　そうですね。同じ人で3社ぐらい違う名刺を順番にもらっていたりということも珍しくはないので、転職はそんなに珍しいことではないです。

【司会（重富）】　小西先生、いかがでしょうか。

【小西】　そうですね。同じですね。法務の市場というのは、すごくたくさん募集があるので、幾らでも転職はできるかとは思いますが。

【司会（重富）】　この辺り、東京ですと、やはり企業数は多いと思うんですけど、例えば京都なり神戸で、神戸の会社を渡り歩いたり京都の会社を渡り歩いたりというのは、事例としてあったりされますでしょうか。

【小西】　弁護士資格の有無にかかわらず、法務は結構そういうのはあって、なので、あの人は今あそこにいるわみたいなのは、たまに話題になったりはします。京都は狭いので。

【司会（重富）】　美馬先生、いかがでしょう。

【美馬】　そうですね。同じですね。あまり、神戸にいるかなどということは気にしていませんが、例えば関西の中でいてということもありますし、東京のほうに出ていかれてということもやっぱり多々ありますね。

【司会（重富）】　なるほど。先日私も、東京でインハウスをやっていた友人が関西のほうの企業に転職をしたという事例もあったりはするので、その辺りも、どこに住むかとい

うことも関わってくると思うのですけれども、選択肢は非常に広いと。企業から企業ももちろんありということで、お話を頂戴しました。

続きまして6番目の質問、司法試験の合格発表前、まさに今、参加いただいている皆様の状態ですけれども、今しておくべき勉強は何ですかということで、この質問について、小西先生、お願いできますでしょうか。

【小西】　そうですね。実際やっぱり会社に入ったら、もう仕事をして、経験で覚えていくというところが多いので、今の時点でできることとしたら、やっぱり英語を勉強するとか、そういったことぐらいなのかなと思います。あとはもう本当に、こういうセミナーとかでいろいろお話を聞いたりして、企業法務というのはどういう仕事なのかなというイメージを持っていただくとかですかね。

【司会（重富）】　小西先生は当時、合格発表前というのは、どういったことをされてきました？

【小西】　そうですね。でも合格発表前は、どっちかといったら割と、今しかできないことをやろうみたいな感じで、どうせ働くしというような感じのことを思っていたりもしましたし、なので、どっちかといったら、働いている人のお話を聞くということをよくやっていたなというのは、振り返ってみれば思いますね。

【司会（重富）】　ありがとうございます。美馬先生、いかがでしょうか。

【美馬】　そうですね。これも、どんな将来を思い描いているかにもよるのですが、私が昔、弁護士としてやる以上、事務所でも企業でも絶対にこれは要るぞと言われたのは、簿記と税金関係です。個人でも会社でも税金は絶対ついて回ってきますし、簿記ができる、会社だったら特にですが、BS/PLが何のことか分からないよりは分かっていたほうが、より大きな貢献ができますし、税金も、税務部があったりして直接仕事に関わることはなくても、やっぱり人間が生きている以上、逃げられないものなので、その辺はやっておいたらと言われたことはあります。それ以外はまさに小西先生がおっしゃったとおりかなと思います。

【司会（重富）】　ありがとうございます。

【小西】　言われてみれば、私も簿記の本を買ったなと思い出しました。

【美馬】　3級ですけど、簿記の資格は取りました。

【司会（重富）】　私もちょっと会計のところは少し、かじる程度ですけど、たしか見ていたかなとは記憶しておりますね。ちょっと、当日寄せられた質問にもあるんですけど、

英語力というところで、具体的にTOEICとかTOEFLでいうと、どの程度の英語力があればいいのかということなのですからけれども、この辺り、そうしたら美馬先生、御自身の経験など踏まえて、大体何点ぐらいあればやれるよというふうに思われますか。

【美馬】　そうですね。TOEICというのは試験なので、やっぱり何か、うまいことやれたというか、試験が得意だったりすると、点は取れたりするんですよね。それでしゃべれるかというのは全く関わりがなかったりして、私自身も実はTOEICの点数は結構いいのですが、実際に、では会議などで、もう何の問題もなく英語ができるかといったら、全くもってそんなことはなくて、途中でも言いましたけど、ごまかしながらやっているような状態ではあるので、働き出してからということを見ると、TOEICなどというよりは、しゃべれるということが重要なと思うのですが、とはいえ、採用に当たっては、1つの指針としてTOEIC何点などというのは募集要項に書いたりします。それは、ネスレでも部門によっていろいろですが、その辺、結構、適当に決めているところはあるのですけれども、700点とか800点とかという点数があると、すごく頑張って英語をやろうという気は持ってくれているんだなというのは分かるので、とかですかね。でも、それで、すごくいい人がいて、いや、でも実はTOEICの点数は低いんですけども、別にそんなのどうでもいいですよとはなる気がします。

【司会（重富）】　なるほど。ありがとうございます。小西先生、NISSHAさんのほうはいかがでしょう。

【小西】　同じですね。やっぱり700点とか800点とかで、結構、募集が出ていたり、歓迎要件などと書いてあったりしますが、でも……。なので、ある人はそれを書いてアピールすればいいと思いますけれども、ないからといって諦める必要はないかなとは思っています。

【司会（重富）】　なるほど。ありがとうございます。そうですね。やはり実務に出るからの、外国人の会社役員と会話をしたりというところで、大分、ブラッシュアップされていく部分もあろうかと思しますので、もちろん、あればこしたことはないけれども、御本人のやる気次第というところも、やっぱり大きいですかね。

【美馬】　そうですね。

【司会（重富）】　ありがとうございます。

あとは7番目の質問、法科大学院在学中にできることは何ですかということで、在学中受験をされた方の御質問でしょうかね。この辺り、美馬先生、お願いできますでしょうか。

【美馬】　そうですね。合格発表前とそんなに変わることはないのですが、まだまだ働き始めるまでとか就職活動するまでとか時間があると思うので、時間がかかるようなことは、1つ、勉強という意味ではできるかもしれないなど。例えば英語などもそうかもしれないですし。さっき小西先生もおっしゃっていましたが、働き出してから物すごくしっかり勉強するというのはすごく大変だったりもしますので、普通に、在学中なので法律の勉強をする、一生懸命やるというのも重要だと思います。

あとは、これも小西先生がさっきおっしゃっていましたが、やっぱり今ではできない、働き出したらできないような、遊びも含めて様々な経験をしておくということが、就職活動のときにそれが書けるかどうかということ、またあれですけれども、働き出してから貢献するという意味では、いろんな経験があるというのは絶対プラスになりますので、今しかできないようなことをいろいろとやっておくというのは重要なことだと思います。

【司会（重富）】　美馬先生は、法科大学院在学中にこれをやっておいてよかったなど、振り返って思うことなどあったりされますか。

【美馬】　そうですね。正直、本当に、存分に遊んだことですかね。最初に入った事務所が、今日これまでの話の中でワーク・ライフ・バランスなどの話は出ていなかったのですが、事務所のほうがやっぱり、働く時間が長かったりということも多いですし、企業に入ったからといって、週末が休みだからといって、幾らでも遊びに行けるなどということではないので、法科大学院の間に、やりたいこと、好きなことはもうさんざんやったし、あとは頑張って働こうかという気持ちで仕事に臨めたのかというのは正直あります。

【司会（重富）】　ありがとうございます。小西先生、同じく、まず在学中に今できることということから御回答をお願いできますか。

【小西】　もう、美馬先生に答えていただいたとおりにかなと思います。でも、在学中というのは、やっぱり司法試験の勉強に、まずそれだと思うので、まずはそれを頑張ってくださいということかなと思います。

【美馬】　そうです。私も遊び過ぎたので1回落ちましたし。

【司会（重富）】　小西先生は、法科大学院の在学中に、この経験がよかったなとか、今に生きているなとか思うような経験というのはございますでしょうか。

【小西】　そうですね。行っていたロースクールで企業法務関係の授業などがあって、それは取っておいてイメージが湧いたなというのは思います。何か、実務をやって、ああ、あのときあんなことを、そういえば聞いたなというのが、やっぱり何も知らないよりは、

取っかかりとしてはよかったかなと思いますので、そういう授業があるのだったら取ってもいいのかなと思います。

【司会（重富）】 なるほど。ちょっと私自身の話をさせていただくと、大学院在学中に本当にいい経験をしたと思うのが、エクスターンシップの経験でして、某自動車メーカーに3週間お世話になりまして、企業法務の仕事を見させていただいたと。それが企業内弁護士を最初に目指そうと思った、すごく大きいきっかけになったということもありますので、やはりロースクールに在学中でないと経験できないことというのを、ぜひ大事にいただければと思います。

小西先生はエクスターンシップなどかは行かれていましたか。

【小西】 いや、行っていなかったんですね。結構みんな人気があって、なかなか抽選で通らないみたいな感じでした。

【司会（重富）】 当時、就職活動をするに当たって、もう最初から企業内弁護士も頭にあったという話ですけど、特に経験はしなくても、やってみたいというふうに好奇心を持ったということでしょうか。

【小西】 そうですね。

【司会（重富）】 具体的なきっかけとか、そういうのがあったりは。

【小西】 いや、きっかけも特に。何か、面接を受けているみたい。そうですね。まあ、もともと資格があったらというのがあったので、そんなに何か、何でしょうね、企業で働くということは、選択肢としてはもともとあったというのが正直なところです。それで、一般民事と両方、修習を通して、離婚とか、そういうのをやっていて、これが毎日の仕事というのはちょっとつらいかなというのも思ったりして、もうちょっと、やっぱり前向きなほうがいいかなと思って、最終的に企業法務を選んだということです。

【司会（重富）】 なるほど。ありがとうございます。

それでは続いての質問、8番目、法科大学院や司法試験の成績は、企業内弁護士の採用に当たってどの程度考慮されるのでしょうかという質問ですけれども、小西先生、N I S S H Aさんと、成績とか、その辺は見られますでしょうか。

【小西】 いや、もう全然見ないですね。もう、合格していたら合格していますだけで十分ですし、それで何位でしたというところは、会社にとってはそこまで見ない話かなと思います。もちろん、いい成績だったらアピールしていただくのは全然。やっぱり、すごくいい成績で受かったのかなと思いますけれども。

それで、法科大学院のほうは、大学の成績証明書などを出してもらうに当たって、一緒に出してもらいますので、それは一応は選考基準には入っているかなと思います。

【司会（重富）】 ありがとうございます。美馬先生、いかがでしょうか。

【美馬】 そうですね。今、小西先生におっしゃっていただいたとおりにかと思いますが、6番・7番の質問とも関わってくるんですけど、企業の場合は、法科大学院で法律の勉強をして、いい成績を取りました。それで、司法試験でいい成績を取りましたという、法律のことをめちゃくちゃ頑張りましたよというだけでは足りなくて。先ほど山本先生がおっしゃっていた、多分、御本人はそんな気持ちはないのしょうけれども、もしかしたら誤解された方がいらっしゃるかもしれないなと思って、ちょっとお話しさせてもらいたいのですけども、事務所に入れなかった、事務所がすごく就職難のときだったので仕方なく企業に行きました、それで企業内弁護士が増えましたみたいな。別にそんなことはなくて、弁護士という意味では、私自身、企業に採用してもらえなくて事務所に入っていたりもしますので、どっちが上だとか下だとか、難しい・簡単という話ではないのですが、多分、弁護士で、事務所であるということであれば、法律の勉強を死ぬほどやりましたよというだけでいいかもしれないですけども、企業の場合は、それだけではなくて、いろんな経験をしているとかということが求められたり、採用活動で戦うほかの人たちというのは、法律の勉強はそこまでしていないかもしれないけれども、ほかのいろんなことをやっているとかという全然違う人たちですので、司法試験の成績がいいんですよというのは、それだけでもう、はい、採用ということには、企業だとならないだろうなとは思っています。

【司会（重富）】 ありがとうございます。

それでは続いての質問、企業内弁護士になるのは難しいのでしょうか。離職率はどのようなものかという質問ですけども、この離職率というのが、先ほど話のあったような、インハウスからインハウスというのを含める話なのか、インハウスから法律事務所というふうなところなのか、ちょっとイメージしづらいところなんですけれども、ここはちょっと日弁連的には、なかなか統計は取っていないところでございまして、率というのはちょっと御回答はしにくいところでございます。企業に入られた方の、大体何年ぐらいで転職したりだとか、要は勤めた先を辞めている様子とかをお聞きできればと思うのですが、御自身の周りなどを見ていかがでしょうか。それでは小西先生。

【小西】 そうですね。企業内で働くかどうかという部分は、最初の前半の対談で話したときみたいに、やっぱりちょっと法律事務所とは違うので、どうしても合わなくて辞め

ていってしまうという、事務所のほうが合うということで辞めていってしまうという方も、実際にはいらっしゃるなどは思っています。企業から企業もそうですし、逆に法律事務所から企業内になるという人もすごく多いので、本当にいろいろかなと感じています。

【司会（重富）】 やはり、企業によっても変わってきたりはするのでしょうかね。

【小西】 そうかもしれないですね。

【司会（重富）】 ちなみに、N I S S H Aさんの居心地は。

【小西】 私は、いいので今もいるというところではあるのですけれども。

【司会（重富）】 美馬先生、いかがでしょうか。

【美馬】 そうですね。なるのが難しいとかというのはどちらも同じだと思いますし、離職率も、まさに重富先生におっしゃっていただいたとおり、どういうカウントの仕方をするのか次第だとは思いますが、むしろ多分、事務所のほうが、3年から5年で独立してなどということもあるので、もともといた事務所に三十年、四十年いるというケースというのは多分そんなに多くないと思うのですが、企業の場合は、お金の話をすると年金などということもあたりしますので、一度入ったらずっといるほうがよかったりもしますし、ネスレも居心地もいいところですので、事務所より、むしろ企業内のほうが離職率は低いのではないのかなと、勝手に思ったりはしています。

【司会（重富）】 なるほど。ちょっと私なりに思うところとしては、転職というのは、前向きなイメージのときもあれば、後ろ向きなイメージ、今いる場所が嫌で辞めていくという場合もあると思うのですが、インハウスに関しては比較的、前向きなイメージを持って、今いる場所を離れていく方が多いのかなという、イメージだけですけれども持っております。やはり、今いる企業では積めない経験を求めて、ちょっと違う他業種の企業に移ったり、それこそ私のように法律事務所に転職していったりというふうな形で、今と違うキャリアをまた積んでいこうというふうな、前向きな気持ちで辞めていく方は多いと思うので、あまり、すぐ辞めるからイメージがよくないとか、そういうことでもないのかなという気はしております。

それでは続いて10番目の質問、これは特に美馬先生にお聞きすることになると思いますが、外資系企業は成果が出なければ退職を勧められるイメージがあるのですが、企業内弁護士も同様でしょうか。反対に言えば、外資系企業は転職の受皿が保証されているのでしょうかというふうな質問ですけれども、この点いかがでしょうか。

【美馬】 そうですね。まあ、外資系企業といってもいろいろで、例えばネスレの場合

は、成果が出ないから辞めてくれというようなことはないです。日本でも百何年やっていますので、どちらかというところ、企業の体質は日本企業という感じだったりするということもあります。実際に周りの外資系企業で、成果を出さなければというところはありませんが、それでも、法務部門のような間接部門というよりは、営業とかマーケティングのような、成果が出た・出ないというのがすごく分かりやすい部門に限っては、退職を勧められるというようなイメージどおりではあるものの、そういう企業でも法務部門というのは全然そんなことはないなどというのは聞きますね。

【司会（重富）】 なるほど。その辺、国内の内資系の企業ですけど、N I S S H Aさんはいかがでしょう。小西先生、お願いします。

【小西】 そうですね。最近はやっぱり成果主義とか、いろいろ言われてはいますが、とはいえ、やっぱり即退職ということは、まずないかなと思います。

でも、転職の受皿という部分では、転職者というのもすごく増えてきているかなと思うので、そこはそんなに外資系と違うという感じではないのかなと思います。

【司会（重富）】 なるほど。先ほどちょっと美馬先生のお話にあったように、法務のポジションというのが、どちらかというところバックオフィス。あまり数字が求められる部署ではないというところがあって、どう評価されるかというところが難しいところではあると思うので、そういった意味では比較的、安定感の高いポジションになるのかなと思うところですね。

それでは続いて11番目の質問、事務所と企業と双方について就職活動する場合、心がけておくべきことは何でしょうかという質問ですけれども、それではこちら、小西先生、お願いできますでしょうか。

【小西】 そうですね。そんなに違いを意識してやったことはないんですけど、ただ、やっぱり履歴書に書く志望動機とか、そういうのは変わってくるので、それぞれの場面でどういうことを言うと響くかなというのは、しっかり考えてやられたほうがいいかなと思います。特に企業は、どうして事務所ではないのでしょうかというふうな質問は絶対あると思うので、その辺については明確な、前半でもそういう話があったと思うのですけれども、明確にちゃんと考えておく必要があるかなと思います。

【司会（重富）】 ありがとうございます。美馬先生、いかがでしょうか。

【美馬】 そうですね。小西先生におっしゃっていただいたとおりで、就職活動中に関しては特に違いはないかなと思うのですが、例えば両方、事務所と企業と内定をもらっ

て、どっちにしようかななどというときには、やっぱり、やること・やれることというのは大分違ったりはしますので、自分が本当にやりたいことというのはどういうものなのかなとか、自分はどういう働き方、どういう仕事内容というのが向いているのかなというの、よく考えて決められたほうがいいかなとは思いますが。先に内定をもらったのが企業だったのでといって企業に来て、やっぱりこういうのではないなとなって辞めていくとか、それは逆も同じですけども、そういうのは周りでも見たりはしますので、その辺は、最後に決めるときには、違いを何となくでも自分で分かった上で、きちんと考えたほうがいいかなとは思いますが。

【司会（重富）】 ありがとうございます。

それでは続いての質問、12番目、ほかの企業の仕事のほうが面白そうと思うことはありますかという質問ですけども、それでは続いて美馬先生、お願いできますでしょうか。

【美馬】 これはなかなか難しくて…。まあ、あります。やっぱり隣の芝生は青いなと思うのですが、法務の世界というのは結構、ほかの企業の法務部が本当にどういう形で仕事をしているのかというのが、なかなか情報が入ってこないんです。なので、個人的には、ほかの企業との、ビジネスが競合してしまうとか、いろいろあったりしますし、独禁法の問題なども出てくるかもしれないですが、重富先生もおっしゃられたように、バックオフィスとしてやっている法務部門だったら、ほかの企業ともっと何か関わったりできていいのかなと思ったりはします。

【司会（重富）】 ちなみに、美馬先生的に、ちょっとあの業種に行ってみたいとか、あそこの仕事が面白そうだなと思うところはございますか。

【美馬】 そうですね。やっぱり、僕の場合はビジネスにも関わっていききたいなという気持ちがあるので、自分自身が好きな、例えば映画が好きなのでそういうところがとか、本が好きなので出版がとか、そういうところで働けたらもっと何か違うのかなと、知らないんですけど思ったりはします。

【司会（重富）】 ありがとうございます。続いて小西先生、いかがでしょうか。

【小西】 そうですね。やっぱり中に、私などはずっと同じところで働いているので、外だとどうなのかなというのは、ちょっと思ったりはします。ただ、やっぱり法務というのは、ベースはみんな、やっていることとしては、似たようなことをやっているかなと思うので、仕事の内容という言い方というか、そのビジネス自体に興味があるとか、そういうところかなとは思いますが。

【司会（重富）】 なるほど。ありがとうございます。

【美馬】 私自身は、副業で弁護士の仕事もしていて、全く違う企業の方と仕事をしていたりということもあるんです。なので、企業に入ったからといって、そこしかできないということはないですが、それでもやっぱり、ほかの企業のことというのは完全に情報が入ってくるわけではないので、何となく面白そうだな、経験してみたいなというのは思いますね。

【司会（重富）】 ありがとうございます。先ほど対談の際に、最後、御紹介のありましたJILAさん、日本組織内弁護士協会。私も当時、正会員としてメンバーに入って、違う会社の企業内弁護士の人たちと交流を持っていたんですけど、やはりいろんな仕事の話を知ると、すごく毎回刺激を受けて、隣の芝生は常に青いなと思いつつ過ごしていて、やはりどこの会社に行ってもいろいろ面白そうな仕事はできるんだなという、視野が非常に広がるというところはあったのかなと思います。そういった意味では、選択肢は常に広いので、ほかの企業が面白そうだなと思ったら、そういうところに転職するというのも視野に入れて、ぜひ頑張ってもらえればと思います。

続いて13番目の質問。今後、IT化などに伴い、企業内弁護士の職務内容は変化していくのでしょうかという質問ですけれど、この点、脱判印鑑をお二人ともしていらっしゃるということで、IT化の最前線にいらっしゃる立場だと思うんですけど、美馬先生、いかがでしょうか。

【美馬】 働き方は大きく変わっていくと思います。テレワークがしやすくなったりとか。ただ、職務内容という意味では、会社を守るガーディアンとしての仕事であったり、ビジネスを進めるビジネスパートナーとしての仕事であったり、基本的なところというのは、IT化で変わることはないのかなと思います。

【司会（重富）】 ありがとうございます。小西先生、いかがでしょうか。

【小西】 そうですね。やることは変わらないけど、法務の役割として、どんどん、もっと、事務所か企業だったら企業の法務のほうが、早くから事業部の中に入ってという話はしましたけど、もっと早く、最初のスキームを検討する段階とか、そういうところから入っていったり、あと事業の中に入っていった問題を見つけていくとか、そういったところに法務の付加価値というのが出てくるのではないかなと思うので、定型的なものは、もうITのAIとかに任せて、余った時間で、もっと戦略的なことをやっていくというふうにはなるかなと思います。

【司会（重富）】 なるほど。ありがとうございます。

それでは最後の質問、14番目、企業内弁護士に向いている人はどのような人でしょうか。最初、対談のほうでもありましたけど、もう一度御紹介いただければと思います。それでは先に小西先生からお願いいたします。

【小西】 やっぱコミュニケーション能力というのが非常に重要なと思います。相手にする人が上の人だったら、その人が今、関心のあることとこののを、ちゃんと的確に答えないとイケませんし、あと事業部の人とか現場の人とか、そういった人たちからも、ちゃんと事実が何かというところを話して聞き出す、前半の最後でお話がありました、起案力というのがありましたけれども、それを法律的にはどういうふうに組み立てたらいいかという、そこを考えていくというところが必要なので、そのためにはやっぱりコミュニケーション能力というのが一番重要なと思っています。

【司会（重富）】 ありがとうございます。美馬先生、いかがでしょうか。

【美馬】 そうですね。資質としては、小西先生におっしゃっていただいたとおりですが、どんな人材でも、法務部門のトップが自分のところの法務部門をどういうふうにしたいかという法務部像次第で、本当にどんな人でも受け入れる余地はあるのだろうなと企業は思いますが、やっぱり性格としては、ビジネスが好きじゃないと難しいのかな、楽しめないのかなと思ったりはします。そういう意味で、向いていないかなと思う人は、学問として論理的・理論的に正しいと自分が思うことを重視したいとかであったり、そういう人はもしかしたら、ちょっとフラストレーションがたまったりはするかもしれないのと、あとは企業で、質問の途中でもありましたが、弁護士だからと特別扱いされるわけではないことあるので、事務所を自分でやって、社長のように、頑張ったら頑張った分だけリターンがあるんだみたいなことが好きな人は、向いていなかったりはするかもしれないですね。

【小西】 そうですね。チームワークでやっぱり仕事をするという場面が多いかなと思います。

【司会（重富）】 私も企業内弁護士で働いているときに、同僚に言ってもらって非常にうれしかった言葉が、今、働いてどれぐらいだっけと言われて、2年ぐらいですかと答えたら、もう10年ぐらい一緒に仕事をやっている気がする。もうずっと昔から一緒に仕事をやってきたような気分であると言ってもらえたことがあって、それだけやはり関係性が深まったというところのありがたさがある、そうすると、やはりそういう人から情報

が非常に取りやすくなる。そうすると、逆に自分の仕事も、よりやりやすくなるというふうな形で、コミュニケーションを取って、情報収集なりをしながら、自分により仕事をしやすくしていくというところの面白さが、やはりチームの中での仕事というところが1つ、組織内弁護士、企業内弁護士の魅力なのかなと、私自身も思います。

時間になりましたけど、あと一、二問だけ質問させていただこうと思います。今日、当日寄せられた質問の中で、大学の新卒での就職活動と、新卒インハウスでの就職活動と、質的な違いがあるのかというふうな御質問が寄せられていますけれども、この辺り、小西先生、いかがでしょうか。

【小西】 そうですね。ここは同じと考えてもらったほうがいいのではないかなと思います。エントリーシートの書き方とか、そうですね。面接対策もそうですね。全く同じような形で考えてもらったと思います。履歴書の書き方も同様です。

【司会（重富）】 美馬先生、いかがでしょうか。

【美馬】 そうですね。私も同じ考えですが、もし分かるのであれば、法務部門の人が採用活動にどれだけ関わってくるのかとか、決定にどれぐらいの権限を持っているのか次第では、もしかしたら法務的な、大学新卒とは違うところを見せても、それを理解してもらえるかもしれないですが、そうでなければ、やっぱり人事部門というのは、大学新卒だったり、法務部門に特化しているわけではない中途採用とかということしか、あまりやったことがないので、そこから大きく外れると、小西先生から途中で話もありましたけれども、やっぱり、ちゃんとしていないなと思われてしまったりということはあるのではないかなと思います。

【司会（重富）】 ありがとうございます。

これを最後の質問にさせていただきたいんですけど、企業内弁護士の魅力を語る上で、ライフ・ワーク・バランスがやはり充実できるというところがあるかと思うのですけれども、その辺り、小西先生、いかがでしょうか。

【小西】 そうですね。今日の事前質問で、給与面ではという話がありましたけれども、やっぱり時給換算すると、断然、会社で働くほうがいいのかと思います。ちゃんと土日は基本は休みですし、残業もそんなに、深夜が毎日続きますとか、そういうことではないと思いますし、あと、もう最近はフレックスとか在宅とか、そういったところもあるので、非常に働きやすいのではないかなと思います。

【司会（重富）】 ありがとうございます。美馬先生、いかがでしょうか。

【美馬】　そうですね。事務所は長時間になったり週末に仕事が入ったりしますが、企業だと土日が休みですし、祝日はありますし、今、ネスレの場合は、もうどこで働いていてもいいというのが結構、特にコロナになってから進んでいます。私は子供が2人、小さい子供、まだ生後半年の子供がいるんですけど、上の子供が生まれた2年前のときも、もう週に1日2日ぐらいは在宅で、子供を見ながら仕事をしていたり、今も半年の子供を抱っこひもに乗せて、抱っこしながらミーティングに出たり。事務所だと、なかなかそういうわけにはいかないということは多々ありますので、どちらがいいということではなく、将来どういうところに向かっていくのかということなどに関わってくるとは思うのですが、分かりやすい点で言うと、企業のほうが労働法とかに守られています。

【司会(重富)】　ありがとうございます。私も、企業内弁護士から法律事務所に移って、有給というのは本当にありがたかったんだなというのを、今ひしひしと感じながら、日々仕事をしているところでございます。ちょっと雑談で終わりましたすみません。

長時間にわたりまして、いろいろな質疑応答に応じていただきありがとうございます。それでは、改めて、小西先生、美馬先生、本日はお忙しいところ、御登壇ありがとうございます。

【小西】　ありがとうございます。

【美馬】　ありがとうございました。

【司会(重富)】　それでは最後に、閉会に当たりまして、日本弁護士連合会副会長の山下勇樹弁護士より御挨拶を申し上げます。

【山下勇樹・日弁連副会長】　日弁連において、企業内弁護士について所管する部署、ひまわりキャリアサポートセンターの担当をしております、副会長の山下勇樹と申します。愛知県弁護士会、39期です。

参加者の皆さん、最後まで視聴していただきまして、ありがとうございます。美馬先生、小西先生、本当に貴重なお話をありがとうございます。それに、重富先生、その他事務局はじめご準備していただいた全ての方々に感謝を申し上げたいと思います。

私も大変興味深く拝聴させていただきました。私は、名古屋市内で、いわば「普通」の法律事務所を経営しております。行政やら企業などの相談も多いのですが、企業の内部に入って、その立場から企業を支えていくことにも醍醐味がある、ということを感じました。ちょっとしたことに気づいて、火事になる前に火消しをすとか、困ったことがあるとすぐ法務部に相談が持ち込まれて法的な問題かどうかを仕分けていく、とのお話がありまし

たが、こういうことは、やっぱり企業の外部にはなかなかできないことだなと思いました。

企業内弁護士として向いている資質として、想像力、バランス、コミュニケーション能力が大事だというお話がありました。加えて、起案力という言葉がありました。これは表現力と表してもいいと思うのですけれども、全く同感です。実は、これらは弁護士一般に通じるとても大事な資質だと思います。「そうぞうりょく」 私は、いろんな事象から、起こり得る様々なことを想像して頭に浮かべる力、イメージネーションの「想像力」と、その想像した様々な問題状況に対する解決策、その選択肢を創り上げて提案していく、クリエイションの「創造力」、このふたつの「そうぞうりょく」が大切であると常々考えております。そのためには感受性を養うことが大切でしょうが、今日の美馬先生、小西先生のお話にも随所にそのことが感じ取れたのではないかと、思います。

弁護士としての使命・責任を感じる事が重要である、その弁護士たることの自覚をもって仕事をするという結果が出る、との趣旨のお話がありました。とても重い言葉だと思いました。弁護士登録をして弁護士会との関係を保ちながら組織の中で仕事をする事の意義や誇りを教えていただいたと思います。

就職活動について、美馬先生の具体的経緯に絡めながらのお話は、参加者の皆さんの参考になったかと思います。

組織内弁護士の生々しい実態も興味深くお話を伺っておりました。ライフワークバランスについて少し羨ましいと感じたところもありましたが、それはそれとして、私は私なりに組織外の弁護士として頑張っていきたいとの思いを改めて持つことができたと思います。

皆さん、本日のセミナーを受講されて、何かを感じとっていただけたでしょうか。少なくとも、法曹という有資格者として自己実現していく、一つの選択肢が示されたと思います。現下の情勢下、いろいろ不安があるかと思います。ただ、本日の前向きで明るいお話を思い出していただき、自分が活躍する場面を想像して日々を過ごしていただきたいと思っています。

私もとても元気を頂きました。本日は、本当にありがとうございました。

【司会（重富）】 山下先生、ありがとうございました。

それでは、これを持ちまして本セミナーを終了とさせていただきます。

こちらのウェビナー終了後、参加者の皆様の画面上にアンケート画面が表示されます。

今後の企画をよりよくしていくためにも、非常に有用な御意見を頂ければと思いますので、アンケートにもぜひとも御協力をお願いいたします。

それでは改めて、本日は御参加ありがとうございました。

— 了 —