

part3 企業側から

インハウスローヤーに求めるもの

双日株式会社法務部部長 花井正志氏に聞く

花井氏は、旧日商岩井(株)への入社当初より、法務畑で長年のキャリアを積み、昨今では債権管理の分野において講演や著作を多数もたれているので、その名をご存知の読者諸氏も多いことと思う。

今回は、同氏に、企業法務部部長としてインハウスローヤーを採用する立場から、インハウスローヤーの業務内容やその魅力についてお話しいただいた。



高まるインハウスローヤーのニーズ

—御社がインハウスローヤーを採用するようになったきっかけは、何でしょうか。

1980年代後半頃から、インハウスローヤーとして、国内法弁護士を1~2名ほど採用してきておりますが、その理由は、1つには様々に高度化する法的リスクへの対処の効率化ということが挙げられます。また、専門知識を有したスタッフの加入により他の法務部に刺激を与え、部全体の活性化を促すという意味もあります。欧米企業では、法務部はむしろ有資格者で構成されているのが通常ですし、海外駐在を考慮し法務部に外国資格を含めた資格取得の環境を醸成していくきっかけにもなります。

業務内容その他待遇面

—インハウスローヤーの具体的な業務内容について、お教えてください。

第一には契約法務ですが、一担当者として、契約書の作成検討だけでなく、国内外の契約交渉にも主体的に営業職等と共に携わっていただきます。また、紛争

処理、訴訟管理や債権管理・回収等も主要業務の1つです。

—どういった場合に、外部法律事務所に依頼されるのでしょうか。

大別しますと、経営に直結する機密性の高い法的支援業務は外部に出せませんし、取引内容への知識が高度に要求される契約交渉、内部蓄積のある分野については、内部処理した方が効率的です。他方、特殊な専門性に特化した分野、訴訟仲裁全て、またM&A等の大規模案件については、外部法律事務所をお願いしております。

—ところで、弁護士としての公益活動等についてはどのようにお考えでしょうか。

弁護士としての公益活動の重要性は理解しておりますので、義務の範囲で、国選事件や委員会活動に従事していただいていると考えております。

—読者の多くが気になる待遇面ですが、その点はいかがですか。

年俸については個人契約や事務所との契約もあり一概には言えませんが、例えば3~4年程度の経験者で

あれば、多くても1500万円は超えない程度を予算に考えております。中には安いと考える方もいらっしゃるかもしれませんが、総合商社のインハウスローヤーには案件のバリエーション含め外部法律事務所では味わえない魅力があります。

それ以外の、勤務体系や福利厚生等については、基本的に一般法務部員と同様です。

インハウスローヤーの魅力

——インハウスローヤーとして働く魅力について、教えてください。

外部法律事務所では案件の一部に受動的にしか関与できないのが通常ですが、インハウスローヤーの場合、案件全体を広く仕切ることができ、かつ主体的に社内外に関与し指揮管理できるという点が魅力の1つで

す。特に商社の場合は、金融機関等の規制業種では扱えないような非常に広く様々な案件を扱っておりますので、他業種以上に、多様な生の経験を経て、弁護士としての視野を広げることが可能と考えます。

——御社が求めるインハウスローヤー像について、教えてください。

弊社が求める素養は、専門知識の多寡もさることながら、限られた時間軸の中で案件対応の方向性を示し、必要な調整を経て処理解決に導く能力・センスです。その上で、イニシアティブをもって案件に臨みたいという気概のある人材を求めています。ご興味のある方は、花井までご連絡ください。

——ありがとうございました。

(取材：深町 周輔)