

『社内弁護士という選択』

芦原一郎 著 商事法務 1,680円(税込)

軽快な直言, 実務家ならではの 叙述の具体性が魅力

会員 光前 幸一 (29期)

本書は、生命保険業の米国法人日本支社(従業員3500名程)に法律顧問として勤務する著者(47期)が、「社内弁護士」業務の広範性と多様性、求められる資質、社外弁護士との付き合いなどを軽快に直言したものである。200人程度にとどまるわが国の社内弁護士が魅力をもって理解され、「もっと増えて欲しい」という一念で執筆されたとのことであるが、内容は、話題の法人論(株主と取締役の対向)をふまえた社内弁護士論、法学本来の「矛盾の調整」に徹した弁証法的な課題解決手法、リスクの分析・評価・コントロールに対する基本的な心構えなど、弁護士にとって興味深いテーマが満載している。

何よりの魅力は、実務家ならではの叙述の具体性である。200ページの本文は4章(1. 事案の処理, 2. プレーヤー, 3. マネージャー, 4. ジェネラルカウンセル)で構成され、15講の具体的課題(例えば3講は「一緒にビジネスを創造するために」、8項は「ベンダーマネジメントとは」、12項は「議論活性化のためのアイ

ディア集)をつうじて、社内弁護士の理念、技法、ハートが語られている。著者のお叱りを覚悟で15講を強引に要約すれば、「社内弁護士は、『安全』に『儲ける』という矛盾した会社理念を実現するため、社長の経営判断の説明責任補助者とならなければならず、そのためには、会社全体のシステムを十分に把握し、課題解決にあたっては、基本原理(トボス)に戻ったうえで、事前に定めた手続きにしたがい、十分な情報の収集と提供による創造的な社内協議、ときによっては有能な社外弁護士との連携が必要となるが(デュープロセス)、そこで要求されるのは、たんなる法知識ではなく、法と経験に基づく賢慮と弁証法的な説明・説得の技術だ」というものである。各講末尾のコーヒープレイク欄も「軽く本音を」といった趣きで、著者の人柄がにじみ出ていて楽しい。なお、著者は、当会の労働法制特別委員会の委員としても活発に活動されており、この委員会に参加すれば、ライブの発言も十分堪能できる。

