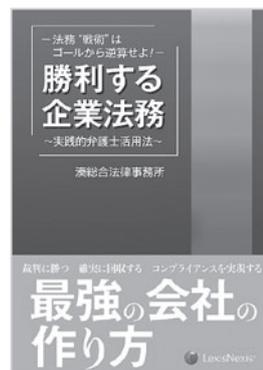


『勝利する企業法務』

湊総合法律事務所 著 レクシスネクシス・ジャパン 3,400 円 (本体)

「勝利する企業法務」は 勝利する弁護士への近道

会員 菊地 裕太郎 (33 期)



法律実務書は、研究者・弁護士など専門家向けと市民（企業法務マン）向けに大別される。本書は後者に属するといえるが（アマゾンビジネス法入門部門1位 ※本稿執筆時点）、LIBRAの読者の多くの弁護士諸氏にとっても一読の価値が十分ある。本書で展開される企業法務の日常的な法律問題の解は、平易であり、今更という感じを抱くことであろう（そうでなかった専門家には、より大きな価値を得ることだろう）。

本書を手にした弁護士諸氏の本書の読み方・活用法は主に三点ある。

第一は、クライアントへの対処法を学ぶことにある。

ことに企業の法務マンの陥りやすい思考方法が具体的事案を素材にリアルに示されている。「痒い処に手が届く」法的サービスの提供を実践しようとする方は、何処が痒くて、届ける「手」は何かを知ることができる。手は足りている、手は余っていると思われる方（私もその一人だった）は、本当にそうかを本書をもって検証してみることをお勧めする。

第二は顧問弁護士の一つのスタイルを学ぶことにある。

債権法の改正の理由のひとつが、市民が読んでわかる法律にすることにあるといわれている。法律事務を独占する弁護士が、呪文を使って発生した問題の解を与えるやり方は、もう通用しない。法的思考回路を説き、考えるプロセスを示すことによって、法的な解決に導く手法が求められている。企業法務マンとともに、ゴールを明確に示したうえで、「勝利する

企業法務」を合言葉に戦略的法務を歩むことが今の時流であろう。

第三は企業の顧客を獲得するヒントを学ぶことにある。

弁護士になる若い人に尋ねると「企業法務をやりたい」と答える人が多い。しかし、現実には、ことに大企業ではその壁は厚い。「少数の大企業と多数の零細企業とが両極的発達を遂げた日本資本主義の発達過程において、弁護士業務に相対的重要性を占めたのは後者（資本といえないような資本）であり、これに都市の小市民を加えたものが、弁護士の主たるクライアントを構成した」（古賀正義著「日本弁護士史の基本的諸問題」62頁。日弁連法務研究財団編・日本評論社。この書も必読の一冊である）という歴史認識とおりの底流が未だ払拭しきれない現代にあって、これを突き崩すヒントが本書に秘められている。

顧問弁護士制度の採用を止めた（大）企業が増えてきているといわれている。他方、企業内弁護士が増加し、かつて大企業が独占していた「法学士」から普通の企業法務マンが法務を担うようになりつつある企業の現場で、弁護士ことに若い弁護士は今何をすべきか、本書はそのイロハを示している。訴訟事件の枠を超えた予防法学的分野への展開は、今や必須である。

著者の法律事務所が実践しその成功体験を惜し気もなく本書に著したビジネスモデルを、学ばない手はない。さらに言えば、本書を世に問う著者の法律事務所の訴求力に着目されたい。