

# 中小企業法律支援センターの活動

日本に385万社ほど存在するといわれている中小企業の支援に、これまで以上に積極的・能動的に取り組むため、2014(平成26)年2月に当会の「中小企業法律支援センター」が発足してから約1年が経過した。

同センターでは、これまで、中小企業からの相談電話に対してコンシェルジュ弁護士を配置して精通弁護士を紹介する態勢を構築して運営するとともに、中小企業支援にかかわる団体・機関や他士業との関係を深めるための連携活動、弁護士側から積極的に現場に向いて中小企業の需要を喚起するためのアウトリーチ活動など、様々な活動を展開している。

会員のみなさまに同センターの存在をより認知してもらおうべく、同センター委員に、同センターの概要、これまでの活動成果の報告、これからの展望等について執筆いただいた。(小峯 健介)

## CONTENTS

- 第1 中小企業のための法的支援の充実を目指して  
～中小企業法律支援センターの発足とその特徴～
- 第2 中小企業法律支援センターの概要
- 第3 各部会の活動と成果
- 第4 中小企業法律支援センターの今後の展開予定  
寄稿

## 第1

### 中小企業のための法的支援の充実を目指して ～中小企業法律支援センターの発足とその特徴～

中小企業法律支援センター本部長代行 相川 泰男 (41期)

#### 1 中小企業法律支援センターの設立経過

当会における中小企業のための法的支援は、これまで、弁護士業務改革委員会において中小企業に関する全国一斉無料相談会や海外展開支援弁護士紹介制度等の実施を担うとともに、弁護士紹介センターにおいて「ひまわりほっとダイヤル」への対応として乙名簿を利用した弁護士紹介業務を行ってきた。

しかし、これらはいずれも日弁連が企画する中小企業支援施策を単位会としていわば受動的に実施していたものであったし、また、「ひまわりほっとダイヤ

ル」では、事案の概要を記載したFAXの返信を相談申込者に求めていたが、その手間のため相談まで至らないケースも多く、加えて紹介業務を担う事務局では事案を的確に把握することに限界があり、必ずしもニーズに十分応えられないという課題があった。

そうした中、一昨年終了した金融円滑化法後の事業再生・経営革新のための支援や、急速に高齢化が進む中、中小企業経営者の円滑な事業承継のための支援の充実は、まさに喫緊の課題となっており、また、開業率を高めるための創業支援や、日ごろの継続的かつ専門的な法的支援の拡充は、全国に385万社あ

り、日本経済の屋台骨を支える中小企業に活力を与え、ひいては日本経済全体に良好な波及効果をもたらす重要な課題であるとの認識のもと、当会は、より能動的・積極的に中小企業支援に取り組むべく、2014（平成26）年2月10日、東京弁護士会中小企業法律支援センター（以下「本センター」という）を設立する運びとなった。

本センターでは、その設立に際し、東京三会の共催で中小企業支援体制構築のための「中小企業支援サミット」を開催し、各種中小企業支援団体、他士業を含め200名を超える中小企業支援に関わる出席関係者に向けて、本センターの設立趣旨及び企画内容を発表し、その活動を開始した。

## 2 本センターの特徴

### (1) コンシェルジュ弁護士の配置と精通弁護士紹介態勢の整備

弁護士の紹介を求める事業者は、自らの抱える問題をよく聞いて正確に汲み取り、そのうえで問題の解決に最も相応しい専門性のある弁護士を紹介して欲しいと要望しているが、既に述べたように、これまでの仕組みは必ずしも十分これに応えるものではなかった。

そこで、本センターでは、事業者の相談事項を一定の経験を有する弁護士が直接聴取してその概要を取りまとめ、その案件に適切な弁護士を直接選定して紹介するという、いわばコンシェルジュの役割を担う配点担当弁護士を配置している。

また、本センターでは、4つの専門分野とその他一般的な法的支援の分野にジャンルを分け、当会の専門委員会及び法律研究部の協力を得て、各専門分野に精通する候補者名簿を作成し、精通弁護士の紹介態勢を整備しつつある。

詳しくは、「第2 中小企業法律支援センターの概要」を参照されたい。

### (2) アウトリーチの実践と関連団体との連携関係の構築

多くの中小企業にとって、これまで弁護士というのは、訴えられたり、あるいは破産をするときに駆け込むところで、日ごろ経営上の悩みを抱えているものの、それを弁護士に相談すべきものとは思っていないというのが実情であって、こうした事業者に対しては、適切な弁護士の紹介態勢を整備するだけではあまり意味がない。

こうした事業者に向けた法的支援を行うためには、弁護士から現場に出向いて行き、事業者に寄り添いつつ、経営上の悩みを打ち明けてもらい、様々な悩みの中から法的課題を抽出して、その解決にあたるというアウトリーチの活動が不可欠であり、また、こうした活動を効果的に行うためには、これまで以上に、中小企業支援に関わる各団体・機関との協力関係を強化する取組みが必要である。

そもそも中小企業への適切な支援は、様々な団体・機関が自前のメニューで我田引水的に完結しようとするのではなく、相互理解を進め、それぞれの特徴を活かして、役割を分担しながら、連携・協力して支援にあたることが重要である。その際、本センターは、中小企業支援に関わる団体・機関の連携構築のかなめとなり、中小企業の身近で、様々な諸施策を助言できるコンサルティング機能も発揮できるよう目指しているところである。

本センターにおいて、これまで様々な事業者へのアウトリーチと連携構築に向けた活動を実践しているが、その詳細は、「第3 各部会の活動と成果」をご覧いただきたい。

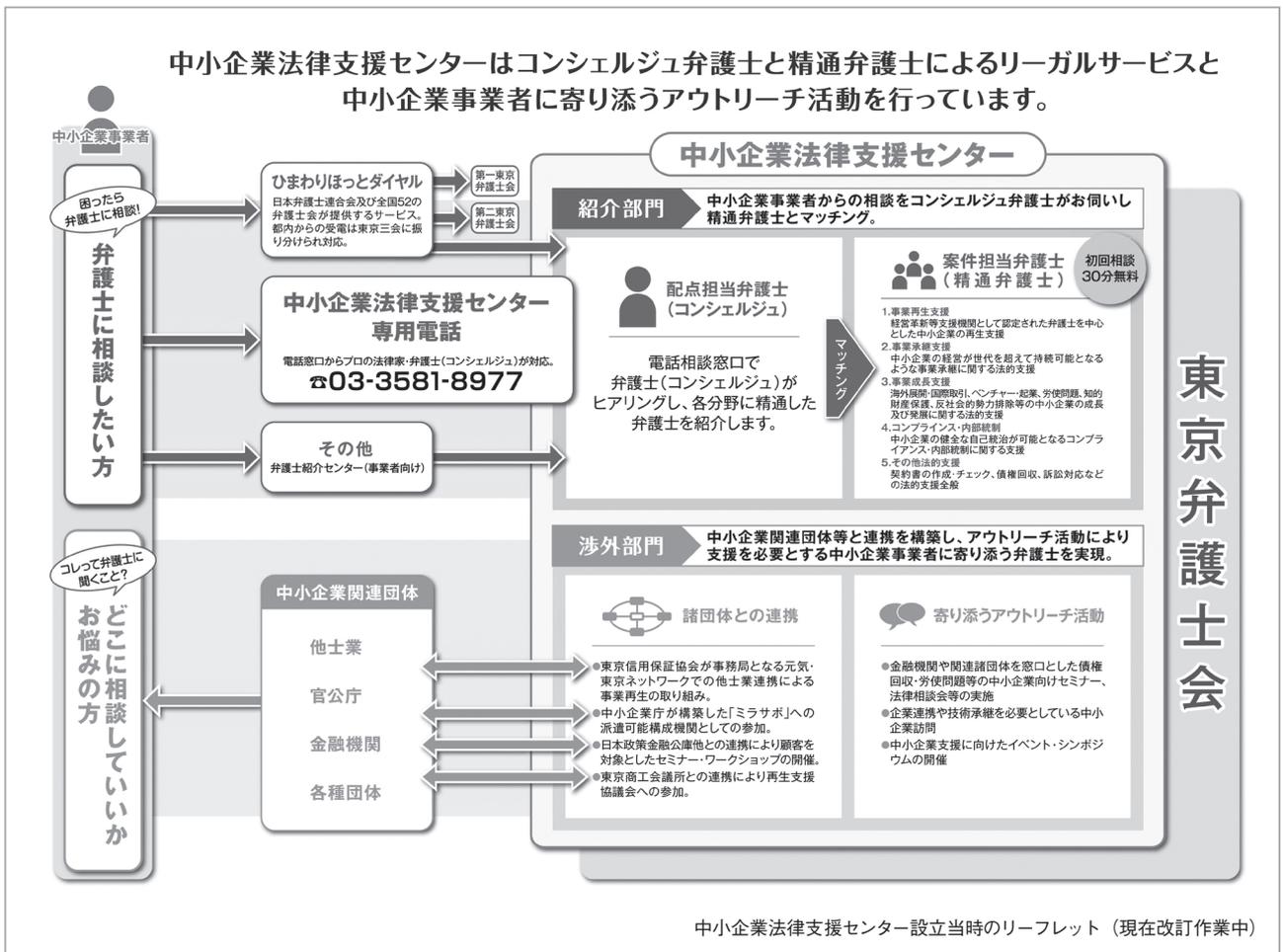
### 3 今後の展望と課題

本センターは、設立からようやく1年が経過したばかりの組織であるが、委員の意識は非常に高く、積極的なアウトリーチ活動の実践により着実に中小企業の需要を喚起しており、また、懇切丁寧を旨とするコンシェルジュ弁護士の電話窓口対応により、中小企業のニーズに的確に応える努力を続けていることから、弁護士紹介案件が増加するとともに、次第に活動領域も広がりつつある。

もっとも、無償で過大な負担を担うコンシェルジュ

弁護士に相応の配慮をしつつ、抜本的な精通弁護士名簿の整備や、案件担当弁護士のスキルアップをどう図って顧客満足ひいては顧客感動に繋げていくか、更なるアウトリーチ活動によって弁護士に対する意識の変化をもたらし、他士業との連携による成功事例をどう獲得していくかなど、まだまだ対処すべき課題は多い。

中小企業の隅々にまで弁護士による法的支援を拡大・充実させるため、会員の皆様のご支援・ご協力を切にお願い申し上げる次第である。



## 第2

## 中小企業法律支援センターの概要

- 1 中小企業法律支援センターの活動内容と組織の概要
- 2 日弁連ひまわりほっとダイヤルの仕組みと東京での体制

## 1 中小企業法律支援センターの活動内容と組織の概要

中小企業法律支援センター担当嘱託 関 義之 (53 期)

## (1) 本センターの活動内容

本センターでは、大きく分けて2つの活動を行っている。1つは、コンシェルジュ弁護士と精通弁護士による2段階の弁護士紹介制度であり、もう1つはアウトリーチ活動である。以下、その概要を説明する。本センターのリーフレット(4頁)と併せてお読みいただきたい。

## ア 2段階の弁護士紹介制度

## (ア) コンシェルジュ弁護士の配置

本センターでは、日弁連のひまわりほっとダイヤルからの受電のほかに、本センター専用電話回線(03-3581-8977)を設け、弁護士紹介業務を行っている。その大きな特徴は、コンシェルジュ弁護士と呼ぶ配点担当弁護士を配置していることである。

相談者が電話をかけるとコンシェルジュ弁護士が直接電話に出て(正確にいうと、午後2時から4時まではコンシェルジュ弁護士が弁護士会館内で待機し直接電話に出るが、それ以外の時間帯ではまず事務局が電話に出て、コンシェルジュ弁護士が相談者にかけ直すことにしている)、事案の概要をヒアリングし、法律問題が含まれているかどうか、紹介する場合にはどの分野に精通する弁護士を紹介すればよいかを判断し、後述する精通弁護士名簿の中から登録弁護士を紹介している。

## (イ) 精通弁護士紹介態勢の整備

中小企業が抱える法的問題は複雑かつ専門的で

あり、相談する際にはその分野に精通した弁護士に依頼したいというニーズが存在する。そのニーズに的確に対応するため、本センターでは、各分野に精通する弁護士を登録した精通弁護士名簿を整備している。現時点では、①事業再生支援名簿、②事業成長支援名簿(i 海外展開・国際取引名簿、ii ベンチャー・起業名簿、iii 労使問題名簿、iv 知財保護名簿、v 反社会勢力排除名簿)、③事業承継支援名簿、④コンプライアンス・内部統制支援名簿が整備されている。

また、2015(平成27)年度から、契約書のチェック、債権回収、訴訟対応など、幅広く中小企業の法的支援を扱う⑤その他法的支援担当名簿も整備すべく準備中である。

## イ アウトリーチ活動の実践

中小企業においては、自らが抱えている法的課題が弁護士に相談すべき法律問題であると認識していないケースが多くあるため、受動的な弁護士紹介制度だけではなく、弁護士側から積極的にアプローチして中小企業に寄り添い、その中から法的課題を抽出し、経営戦略を意識した実践的な解決を図るための活動を行っている。これを、アウトリーチ活動と呼び、中小企業関連団体との連携を模索・強化することにより同団体を通じて中小企業にアプローチする活動を行っている。2014(平成26)年度は、新銀行東京との中小企業支援に関する覚書の締結、日本政策金融公庫主催のセミ

ナー・ワークショップ・相談会への弁護士派遣（東京三会共催）、昭和信用金庫主催のセミナー・ワークショップへの弁護士派遣（東京三会共催）、東京商工会議所が設置する東京都事業引継ぎ支援センターとの連携、自由民主党との中小企業支援に関する意見交換会等を行った。

また、税理士、公認会計士、社会保険労務士、中小企業診断士等の他士業との連携構築にも力を入れている。2014（平成26）年度は各士業団体等との意見交換会を行い、今後の具体的な連携活動を模索している。また、2014（平成26）年度夏期合同研究の全体討議を引き受け、「未来へつなぐ中小企業の絆」と題して、事業承継をテーマに研究発表を行った。いずれの企画もパネルディスカッションに税理士、社会保険労務士、中小企業診断士等に参加してもらい、他士業との連携により、中小企業支援に多角的に取り組むことの重要性を啓蒙した。

## (2) 本センターの組織

本センターには、センター本部会議のもとで、その活動内容に応じて、①アウトリーチ部会、②連携検討部会、③広報部会、④名簿・研修部会の4つの部会を組織し、活発な渉外活動を行うとともに、コンシェルジュ弁護士を配置した弁護士紹介部門の運営を行っている。

センター本部会議は、毎月1回、原則第1水曜日の午後1時から開催し、前半の1時間で、本センターの組織及び活動の全般についての審議及び報告を行うとともに、後半の1時間で、中小企業支援に役立つ研修を実施している。これまでの研修では、各団体・機関から講師を招き、「東京都事業引継ぎ支援センターの活用方法」（寄稿18頁参照）、「小規模

事業者の融資判断のポイント」（寄稿19頁参照）、「中小企業に対する海外支援施策について」などをテーマに、貴重な講演をいただいている。

アウトリーチ部会は、アウトリーチ活動の実践を担っており、中小企業関連団体等に積極的にアプローチをかけ、本センターとの連携を模索している。

連携検討部会は、主として中小企業支援に向けた士業連携の構築を担っている。

広報部会は、対外的な広報活動を担い、弁護士会の中小企業支援への取り組みを周知し、相談件数の増加を試みている。設立時には、本センターのリーフレットを作成し、現在改訂作業中である。また、当会の委員会ブログに本センターのページを開設し（<http://www.toben.or.jp/know/iinkai/chusho/>）、本センターの活動状況を対外的に周知している。

名簿・研修部会は、コンシェルジュ制度・精通弁護士名簿の整備・改善を行うほか、2015（平成27）年度からは「中小企業法律支援ゼネラリスト養成講座」と題する研修講座（年間12回）を開設するなど会員向け研修会を企画し、名簿登録者の能力向上に取り組んでいる（17頁の研修案内参照）。

なお、弁護士紹介部門の運営実績であるが、2014（平成26）年4月1日から同年11月25日までの相談件数は619件、1日当たり平均して3.8件の受電があった。ひまわりほっとダイヤルのみの時代であった2013（平成25）年度の1日当たりの平均件数が1.2件であったことと比較すると、増加傾向が見てとれる。また、アウトリーチ活動等の効果が出始めたことにより、専用電話回線からの相談も増えてきており、月によって変動があるものの2014（平成26）年10月の相談割合は、ひまわりほっとダイヤル経由が約70%、本センターの専用電話回線経由が約26%、その他経由が約4%となっている。

## 2 日弁連ひまわりほっとダイヤルの仕組みと東京での体制

中小企業法律支援センター事務局長 土森 俊秀 (54 期)

### (1) ひまわりほっとダイヤル

#### ア ひまわりほっとダイヤルとは

「ひまわりほっとダイヤル」とは、日弁連の中小企業法律支援センター（ひまわり中小企業センター）と全国52の弁護士会とが協力して提供している、電話で弁護士との面談予約ができるサービスである。

このサービスは、身近に相談できる弁護士がいない中小企業が、弁護士に相談しやすくすることを目的としたものであり、その基本的な仕組みは、

- ① 相談を希望する全国の中小企業が、全国共通電話番号（0570-001-240「おおいちゅーしょー」）に電話をかけると、当該電話は自動的に最寄りの弁護士会の専用受付につながる。
- ② 受付担当者は中小企業から名称と連絡先を聴取し、担当弁護士に配点を行う。
- ③ 配点を受けた担当弁護士は、原則として、受付時から24時間以内にその中小企業に連絡して、面談の日時や場所を設定する。そして、その設定に従って相談等を実施する。

というものである。

「ひまわりほっとダイヤル」は、2010（平成22）年4月に全国で運用が開始され、2012（平成24）年2月からは日弁連ウェブサイトからのオンライン申込みもできるようになった。初回面談につき、運用開始当初はキャンペーンとして全国一律に30分無料とし、現在も一部の単位会を除いて30分無料が維持されている。なお、東京三会においても、初回面談30分は無料とする扱いをしている。

全国共通電話番号とし、かつ、制度の大枠を全国的に統一させることにより、日弁連として統一的な広報活動ができるようになり、利用者である中小企業をはじめ、公的機関や中小企業支援団体に対しての周知活動を行っている。なお、「ひまわりほ

っとダイヤル」の詳細は、日弁連のウェブサイト（<http://www.nichibenren.or.jp/ja/sme/>）を参照されたい。

#### イ 当会での運用

東京の中小企業が「ひまわりほっとダイヤル」に電話をすると、当会、一弁及び二弁に、2:1:1の割合で自動的に振り分けられ、各会の受付担当部署に電話がつながる仕組みとなっている。各会では、日弁連において定めた前述の枠組にしたがって、担当弁護士を決定し、担当弁護士が中小企業に対し折り返し面談予約の電話をすることとなるが、担当弁護士への配点方法等は各会の裁量に委ねられている。

当会においては、本センターが「ひまわりほっとダイヤル」の受付担当部署となっており、かかってきた電話については、本センター専用電話（03-3581-8977）への電話の場合と同じく、コンシェルジュ弁護士が中小企業にヒアリングを行った上で、分野毎の候補者名簿から当該案件に相応しい弁護士を案件担当として配点している。

### (2) 東京におけるサービス体制

本センターではコンシェルジュ弁護士と精通弁護士の体制を整えているが、これは現在のところ当会独自の体制であって、一弁・二弁では採用されていない。したがって、東京の場合、現時点では、案件がどの単位会に振り分けられるかによって、サービス体制に差異が生じている。

この点、本センター専用電話番号への電話件数も増えてきており、コンシェルジュ弁護士と精通弁護士により中小企業に対しきめ細やかなリーガルサービスを提供する体制が評価されつつあることから、将来的には当該体制に一本化し、東京三会で統一的な運営がなされていくことを目指したい。

## 第3

## 各部会の活動と成果

- 1 緊密な士業連携の構築を目指して～連携検討部会からの報告～
- 2 アウトリーチ活動の具体的展開～アウトリーチ部会からの報告～
- 3 事業者のニーズに応える弁護士紹介を目指して～名簿・研修部会からの報告～
- 4 法的支援を中小企業の隅々にまで～広報部会からの報告～

## 1 緊密な士業連携の構築を目指して～連携検討部会からの報告～

中小企業法律支援センター連携検討部会長 鐘築 優 (34期)

## (1) 連携検討部会の発足

弁護士は、これまで、主として弁護士会の中だけで活動して来たため、弁護士の取り扱わない分野については、その都度、他士業に紹介するなどして、助力を得てきた。しかし、それでは弁護士の活動は広がらない。日本には多数の士業があるのであるから、何かことが起きた時には、それらの士業が手を取り合って対処することが中小企業対策としても必要である。そこで、本センターでは連携検討部会を組織し、他士業との連携関係を深めて、中小企業支援に積極的に取り組むことを推し進めることにした。

## (2) 今までの活動

## ア 東京都中小企業診断士協会との意見交換会

これまで中小企業診断士協会と積極的に連携関係を構築したことはなかった。しかし、中小企業診断士は企業の経営の診断または経営に関する助言を行うことを活動目的とした士業であり、中小企業診断士と連携することは弁護士も中小企業経営に関する知識を習得し、より良い中小企業支援に資すると考えられる。そこで、当部会は、2014(平成26)年5月8日、東京都中小企業診断士協会との間で、意見交換会を弁護士会館で実施した。この意見交換会には、日本政策金融公庫、東京都信用保証協会、東京商工会議所からも参加いただき、弁護士と中小企業診断士の活動分野が交錯する経営者保証ガイドライン(法人と個人が明

確に分離されている場合などに経営者の個人保証を求めないことなどにより、経営者保証の弊害を解消するもの。2014(平成26)年2月1日より適用が開始された)や事業承継への対応などについて、基調報告とともに、活発な議論を交わした。

## イ 東京税理士会との交流会

東京三会は、東京税理士会との間で、2010(平成22)年に、弁護士及び税理士の紹介等に関する協定を締結し、相互に弁護士や税理士を紹介し合うこととしたが、これまでなかなか紹介実績をあげることができなかった。そこで、当会は、業務改革委員会の企画により、東京税理士会との間で、数年前から独自に交流を持ち、年2回、講演会、意見交換会などを行っていた。

法律問題の相談を受ける中で、税務関係の問題が出てくることはよくあり、税務問題を避けては法律問題の真の解決とはならないとの認識のもと、この交流会では、個人の税務問題から中小企業の問題にまで幅を拡げている。2013(平成25)年9月24日には、税理士会館において講演会を開催し、税理士会側からは「金融円滑化法の出口戦略と経営改善計画策定のポイント」について、弁護士会側からは「金融機関とのリスク交渉における留意点」、「弁護士が税理士との協働に関して期待すること」について、それぞれ発表を行った。

今後は、本センターにおいて、更なる連携関係の構築に努めていく所存である。



日本公認会計士協会東京会との  
意見交換会

#### ウ 社会保険労務士との意見交換会

社会保険労務士は、労働関連法令や社会保障法令に基づく書類等の作成代行等を行い、また、労務管理や社会保険に関する相談・指導を行っており、労働分野において弁護士の業務ととても関係が深い。当会は、社会保険労務士との交流についても、弁護士業務改革委員会の企画により数年前から年2回程度開催しており、就業規則や労働保険に関する勉強会などを行ってきた。このような交流は、本センターでも引き続き行い、連携関係をさらに強固なものにすべく活動している。

#### エ 若手士業との交流会

上記のような交流会の一環として、連携検討部会において、若手弁護士の業務拡大と、複数の士業連携を目的とし、若手士業間の交流会を企画することとした。実際に、2014（平成26）年7月29日には、若手の弁護士、税理士及び社労士との間で交流会を開催し、中小企業支援に関する今後の士業連携の在り方について率直な意見を交換した。今後も若手交流会を進めていく予定である。

#### オ 日本公認会計士協会東京会との意見交換会

2014（平成26）年11月28日、弁護士会館において、日本公認会計士協会東京会との意見交換会を行った。これまで公認会計士とは、前述の中小企業診断士同様、積極的な交流を図っていなかったが、本センターの鳥山亜弓会員が公認会計士の資格を有していたこともあり、意見交換会を試みることにした。松田純一副会長、柳澤義一公認会計士協会東京会会長の開会の挨拶の後、相川泰男本センター本部長代行から「本センターの仕組み、活動」について講演し、その後、公認会計士長谷川臣介中小企業支援対応PT副構成員長が「東京会の連携推進活動」（とくに、さわや

か信金との連携等）について講演し、互いの活動内容について紹介をした。その後、具体的な意見交換を行い、弁護士と公認会計士が協働して事件を受任あるいは紹介し合うことはできないか、少人数のグループを作って勉強会を行ってはどうか、相談を増やすためにどのような対策をとればよいかなどの活発な意見交換を行った。

#### カ 中小企業支援サミット

本センターを立ち上げた2014（平成26）年2月10日には、中小企業支援体制構築のための中小企業支援サミットを開催した。参議院議員、東京都議会議員、東京青年会議所、中小企業庁、東京都振興公社、東京商工会議所、東京信用保証協会、日本政策金融公庫、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士など、中小企業支援に関わる関係機関や各士業に参加いただき、中小企業の支援についての展望と問題点を議論し、各団体・機関の連携が不可欠であることについて認識を深めた。

#### キ 夏期合同研究全体討議

2014（平成26）年7月14日の夏期合同研究では中小企業問題について「未来へつなぐ中小企業の絆—事業承継に対する多角的サポート」との演題の下に、様々な他士業、他団体を招き、全体討議として活発な議論を行った。

#### (3) 今後の活動について

食わず嫌いではない。いろいろ話してみると思ったよりざっくばらんの士業の人が多く、これからも、どんどん交流する士業の輪を広げ、中小企業に対する弁護士会の活動を実りあるものになりたいと思う。そのためには、各士業担当の会員を決め、その会員を中心に企画を練り、具体的な行動に移していきたいと考えている。

①日本政策金融公庫でのワークショップ



②フォーラムでの大和田氏（右）



## 2 アウトリーチ活動の具体的展開 ～アウトリーチ部会からの報告～

中小企業法律支援センター副本部長兼アウトリーチ部会長 田島 正広 (48期)

### (1) アウトリーチ活動の必要性

2006（平成18）年日弁連中小企業全国アンケート報告書によれば、中小企業の多くが法的課題を自ら弁護士に相談すべき課題と認識していないばかりか、その抱く弁護士のイメージは紛争が泥沼化した局面での「裁判沙汰」を任せる人であって、早期かつ予防的な経営改善のための相談相手ではない。弁護士はいつも多忙で機動性に欠け費用も高いイメージであり、日頃の相談は税理士や、交渉相手であるはずの貸し手たる金融機関に委ねられているのである。

そこで、そのような中小企業の意識を変えと共に、その抱える法的課題を早期に解決し、企業の実情に適合した経営戦略に基づきその経営の持続性を確実なものとするため、本センターではアウトリーチ活動を展開している。その際、本センターとしては各中小企業に直接アプローチする適切な手段を持ち得ないことから、むしろ、日頃中小企業に対する貸し手である金融機関と連携し、借り手たる中小企業との接点を模索し、あるいは、東京商工会議所をはじめとする中小企業支援団体と連携した相談体制の検討を通じて中小企業との接点を模索している。これらのアウトリーチ活動の基盤をより確実なものとするため、本センター連携検討部会主導による、税理士、公認会計士、中小企業診断士等の中小企業との接点のある他士業との連携での中小企業支援体制の構築を支援し（上述1参照）、さらには中小企業支援政策に政治決断をするべき国政、都政における政治家

との意見交換も積極的に展開している。

以下、その具体的展開状況を説明する。

### (2) 今までの活動

ア 日本政策金融公庫主催のセミナー・ワークショップ・相談会への弁護士派遣（東京三会共催）  
【写真①②】

日本政策金融公庫は、政府系金融機関として中小企業の経営を金融面から支えるものであるが、その経営を法的側面でもより確実なものとするべく、法律支援の点で東京三会と提携し、ここ数年年3回程度セミナー・ワークショップを開催して来た。今年度は、本センターの発足に際しての当会主催フォーラム、並びに夏期合研でのフォーラムにパネリストとして同公庫国民生活事業東京地区統轄の大和田桂則氏の参加をいただき、貸し手側から観た法的支援のあり方を披露いただいた他、本センター委員向け研修会に講師を派遣していただき、弁護士の積極的サポートで中小企業の経営改善を図ることにより、金融機関としての融資環境整備が可能であることを認識させていただいた。

こうした連携強化を基礎として、今年度はセミナー・ワークショップ活動についても積極展開し、新たな取り組みとして法律相談会も実施したところであり、今後とも中小企業支援のための積極的連携を深めていきたいと考えている次第である。

③しょうわヤングオーナーズクラブでのセミナー



イ 信用金庫とのセミナー・ワークショップ等への弁護士派遣、相談体制構築の模索【写真③】

東京三会では、2012（平成24）年末に東京都信用金庫協会に対して、加盟信用金庫主催のセミナー・ワークショップへの弁護士派遣等を申し入れた。これに基づき、当部会は、各信用金庫に積極的に働きかけ、借り手の中小企業の要望に応じた早い段階からの弁護士による法的支援への関与によってその経営改善を図るべく、各信用金庫との連携を模索している。貸し手の金融機関と借り手の中小企業の代理人弁護士とは、当然ながら対決する場面も想定されるが、必ずしも終局的な対決的局面ばかりではなく、むしろそれ以前に互恵的な戦略的解決が可能な場面は存在する。借り手の利益を最大化するべくその経営改善を図ることで、貸し手の業績向上に資することもあり得るのであり、まさにウイン・ウインの関係構築に向けた対応が望まれる所以である。

各金庫との連携に向けた折衝を行う中、昭和信用金庫とは、昨年11月同金庫主催の研修会「しょうわヤングオーナーズクラブ」において、東京三会からの弁護士派遣によるセミナー・ワークショップを開催し好評を得た（寄稿20頁参照）。こうした活動を今後も積極的に展開すると共に、一方では各信用金庫の借り手からの法律相談を、相談内容・分野に通暁した相談担当弁護士が受任することのできる体制の整備を目指して、関係の強化を図っていきたいと考えている。

ウ 新銀行東京との連携強化の模索【写真④】

新銀行東京は首都東京における中小企業融資をその主旨として経営されている銀行であり、近時借り手である中小企業の健全な経営環境の維持に力点を置いた経営戦略を打ち出している。この点で、

④新銀行東京との覚書締結



本センターの中小企業支援の方向性と非常に親和性が高いことから、本センター相川泰男本部長代行の積極的主導の下、昨年末同行代表取締役社長兼執行役員寺井宏隆氏と当会高中正彦会長との間での中小企業支援に関する覚書の締結に至った。その具体的協同体制の構築は今後の課題であるが、本センターとしては、これまでの諸事例と同様、セミナー・ワークショップを通じた中小企業の意識改革と法的サポートを行うと共に、同行と当会との研修や事例検討での交流や、具体的法律相談受任体制の整備を図っていくことを検討している。

エ 東京商工会議所をはじめとする中小企業支援団体との連携構築の模索【写真⑤】

高齢化が進む中小企業経営者にとって、事業承継は重要なテーマであるが、親族、従業員への承継が困難な場合における第三者へのM&Aによる承継は、近時その件数も飛躍的に増加している。その際、零細規模の中小企業のM&Aに対する支援はアドバイザーが積極的には関与しない領域であることから、東京商工会議所が東京都事業引継ぎ支援センターを立ち上げて、その仲介役として事業展開しているところである。

そこで、同センター統括責任者の豊田太輔氏に本センター夏期合研でのパネリストとして登壇いただいた他、委員等向け研修会においてその運用の



⑤フォーラムでの豊田氏

⑥発足時のフォーラムにおけるパネルディスカッション



実情を披露いただき、M&Aにおける弁護士の関与のあり方を具体的に認識させていただいた。こうした連携を通して、さらに本センターとしての支援体制についても模索している（寄稿18頁参照）。

同様の展開はこの他にも各種中小企業支援団体との間で検討しているところである。

#### オ 国政、都政の政治家との意見交換をはじめとする連携【写真⑥⑦】

中小企業支援政策は、経済産業省中小企業庁による政策形成等を基礎として政治決断により実行されているところであるため、本センターとしての活動の実情を踏まえた中小企業支援体制の実現に向けて、国政、都政の政治家との意見交換は重要な意義を有することになる。そこで、本センターは、まず発足時のフォーラムにおいて都議会議員遠藤守氏、田中健氏に登壇していただき、中小企業の連携と金融機関の支援の展開に関する都政の

⑦自民党との意見交換会



実情を踏まえた本センターの関与のあり方について意見交換を行った。また、10月には政権与党で中小企業支援に深く関わる自民党衆議院議員菅原一秀氏、平将明氏らとの意見交換を行い、本センターの活動状況を説明すると共に、中小企業支援政策のあり方について課題と解決の方向性についての認識を共有した。また、今後、公明党との意見交換会を実施する予定である。

#### (3) まとめ

このように、アウトリーチ部会においては、中小企業の視点に立ったその支援活動のあり方を追求し、積極的に中小企業との接点を模索し、その支援の実効化を目指して、各方面との連携強化を図っている。会員の皆様にはこの取り組みへの理解と協力をお願いする次第である。

## 3 事業者のニーズに応える弁護士紹介を目指して～名簿・研修部会からの報告～

中小企業法律支援センター名簿・研修部会長 外川 裕 (48期)

### (1) 部会の概要

名簿・研修部会は、大雑把にいうと、コンシェルジュ弁護士および相談対応弁護士の組織化と質を確保するための仕組みづくりを所管している。センターは、ユーザーである中小企業に対し、法律相談等のリーガルサービスを斡旋することを業務の中核としていて、この中核業務をいかに効率的にかつ質の高いものにするかについて当部会が所管しているので、当部会は言わば本センターのセンター運営部会とも縁

の下の力持ち部会ともいべきセクションである。

現在、本センターは設立からやっと1年であり、未だ、体制を整えつつ日々の業務に当たっている状態である。業務を拡張する方法としては、積極的にPR活動を行うことと、顧客満足度を上げることが車の両輪となるが、前者を担当するのが広報部会やアウトリーチ部会、連携検討部会であり、当部会は後者を担当する部会ということになる。

## (2) コンシェルジュ体制について

中小企業からの相談は、ひまわりほっとダイヤルとセンター専用回線の二系統で当会に寄せられるが、その受付時間は平日午前9時半から午後4時までとなっている。コンシェルジュ弁護士は、そのうちの午後2時から4時まで弁護士会館に詰め、相談者から概要を聞き取り、相談担当弁護士に割り振って対応の依頼を行っている。

コンシェルジュ弁護士という業務はどの会員にとっても全く経験のない業務であったことから、センター設立当初、少ない担当者が行うことで早急に経験を集約したいと考え、10人程度の会員でコンシェルジュ弁護士を分担して業務を開始した。実際に始めてみると、直ぐに、スキルの習得に長期間は要しないことが理解でき、また、担当者10人すなわち1人が月2回担当というのはさすがに負担が大きかったため、順次センターに所属する会員から担当者を増員し、本年4月以降は概ね2カ月に1回の担当で済むよう体制を整えることを目標としている。コンシェルジュ弁護士を担当するのは所属部会の如何に関わらず本センターに所属する会員の中から概ね選任しており、また、現在、コンシェルジュ弁護士に対する日当は支払っておらず、完全にボランティアで業務を担っている。

本センターに寄せられる相談は、中小とはいえ企業者からのものであるため、一般的な法律知識を尋ねたり、弁護士に相談すべきとは言い難い等の的外れな相談は少なく、事件・相談としては大規模なものではないが、確かに相談者が弁護士の助言を必要としていることが窺える案件がほとんどである。中には、極めて簡単な相談でコンシェルジュがその場で返答して対応終了とするものも少なからず存在するが、相談を受けた側として「契約書だけは確認したい」というような不安があり、相談者側に電話だけ

で済ませたいという様子がない場合、コンシェルジュ弁護士としては案件担当弁護士に配点することとしている。相談対応は、初回30分まで無料ということにしており、このような相談の場合は、担当弁護士からすると、弁護士報酬を受領できない場合も多いと考えられるが、その点については、本センターの制度趣旨をご理解いただきご協力を賜りたいということをお願いしている。

## (3) 案件担当候補者名簿について

本センターが中小企業向け法律相談に特化していると言い切ることを実質で担保するのは、コンシェルジュ弁護士が相談者から相談の概要を聞いた上で、その相談に最もふさわしい弁護士を紹介するというスキームにある。そのため、いわゆる専門事件に対応できる弁護士の名簿を作成して、そういった相談に対応できるようにしておくことが重要となり、本センターでは幾つもの専門分野に分けて精通弁護士名簿を作成している。

とはいえ、実際には、寄せられる相談のほとんどは弁護士にとっての一般事件であるため、顧客満足度を上げるためには、この一般事件の相談を担当する弁護士の質をどう確保するかということになる。一般事件の相談を担当する弁護士（「その他法的支援担当名簿」に登録する弁護士）の選任は本センターの設立趣旨にご賛同いただけることを前提にセンターで公募して、応募者多数であれば抽選というのが通常の方法ということと思われるが、センター設立当初はこれが間に合わず、法律相談センターに備え置かれたいわゆる乙名簿を借用することでスタートした。本年4月からは本センター独自で一般事件を担当する弁護士の名簿を備えることとしており、本稿出稿時、既にこの名簿は作成を終え、各会員に通知済みである。

一方、選任がより難しいといえる精通弁護士名簿については、専門委員会や法律研究部に適任者を推薦してもらう、という形で名簿を作成して本センターを発足させている。長い目で見れば、本センター独自で適任者を選任できることが理想と言えるが、専門家の選任を安直に行うことは将来に禍根を残すことにつながりかねない。そこで、本年4月以降も現在の名簿を利用することを予定しているが、精通弁護士名簿の抜本的な見直しは今後の課題である。

#### (4) 研修体制について

上記のとおり、事業者の相談内容にもっとも相応しい弁護士をコンシェルジュ弁護士が選ぶというのが本センターのアピールポイントであることから、たとえ一般事件であったとしても、何か相談者に訴求できるものがなければならないことになる。一方、本センターの一般事件の担当をお願いする会員は若手会員が多く、上記の訴求したいアピールポイントと

の間にある程度のギャップが生じうる。そして、上記のとおり、数だけでいえば本センターが受ける相談はこの一般事件が最も多いのであるから、この層の相談者にどのような満足感を得てもらうかが、本センターの消長に直結することになる。もちろん、案件担当弁護士の質の向上といっても、一義的な処方箋や決まったスキームがあるはずもないが、とりえず、センターとしては中小企業にありがちな相談分野を網羅する形で概括的な研修を連続講座として企画している。2015（平成27）年度に開講する「中小企業法律支援ゼネラリスト養成講座」は基礎講座であるが、経験の浅い若手会員であっても、相談を受けた際に方向性を誤らず迅速な対応を可能とするためのスキルを身につける一助となるものと考えている。尚、2016（平成28）年度の一般事件相談担当者の選任に当たっては、この研修の受講履歴を考慮に入れることを考えている（17頁の研修案内参照）。

## 4 法的支援を中小企業の隅々にまで～広報部会からの報告～

中小企業法律支援センター広報部会長 水上 博喜 (46期)

### (1) はじめに

本センターでは、中小企業に対する法律支援サービスを充実させるために、アウトリーチ部会を設置して日本政策金融公庫など中小企業関連団体においてセミナーやワークショップを行うことにより中小企業の皆様に当会の活動を認識していただくとともに、連携検討部会を設置して、税理士、中小企業診断士等の他士業との研究会や交流会を通じて本

センターの活動が間接的に中小企業に浸透するよう努力している。

広報部会は、上記のアウトリーチ部会及び連携検討部会が中小企業関連団体に本センターの存在意義を伝達するためのリーフレット・チラシなどのツールを準備するとともに、直接中小企業に本センターが中小企業の法律支援を行っていることを広報することを目的として設置されたものである。

⑨マグネットの写真



## (2) 広報部会の活動

### ア リーフレットの作成【写真⑧】



⑧リーフレット

まず、最初に広報部会においては、リーフレットを作成した。このリーフレットは、本センターの仕組みをわかりやすく伝えるためのものであるが、区役所・市役所の産業振興課等中小企業の支援を行っているセクションに備え置いてもらい、配布してもらうことを前提としているため、できるだけ目立つものとするべく、赤に白抜きを基調として

作成した。今後は、広告専門業者の意見なども参考に改良を行う予定である。

### イ ノベルティグッズの作成【写真⑨】

本センターの存在を広報するための手段として本センターの名称及び連絡先を記載したマグネットを作成している。このマグネットは市役所・区役所や商工会・商工会議所等の中小企業関連団体に無償で配布して備置していただくことを予定したものである。ここを訪れた中小企業がこのマグネットを持ち帰って使用している間に法的問題が生じた場合、リーフレットを探し出さずともこのマグネットを見て本センターへ連絡することが容易になるであろうと考えて作成したものである。

### ウ ホームページの作成

本センター発足前は、日弁連が設置しているひまわりほっとダイヤルが広報の役目を担ってきた。

現在は、このひまわりほっとダイヤル以外に、当会ホームページの委員会ブログ内に本センターのサイトを作り、新着記事を随時掲載するなどして、広報を行っている。

更に、現在本センター独自のホームページを開設して広報活動を行うことを検討している。

このように本センターにおいてより積極的に、かつタイムリーに情報を提供し、中小企業の隅々にまでより広く法的支援を提供しようと考えているところである。

### エ 認定支援機関説明ツールの作成

日本公認会計士協会東京会では、「日本公認会計士協会における認定支援機関制度への取り組みについて」という説明ツールを中小企業用に作成して配布している。

2013（平成25）年から中小企業庁が創設した経営革新等支援機関への認定要請があり、1000名以上の弁護士が認定登録を受けているが、現在までほとんど活用実績が聞こえてこない。

そこで、経営革新に当たって弁護士が何をしようのかを中小企業及び金融機関等の中小企業関連団体に理解していただくことを中心としつつ、本センターの活動を含めて説明する資料として「中小企業を支援している各団体様～中小企業支援推進のための弁護士会の取組みのご紹介～」という説明ツールを作成している。

## (3) まとめ

このように、広報部会においては、中小企業が本センターにアクセスすることを容易にするあらゆる手段を検討し、これを実行していくことが目的である。会員の皆様にはこの取り組みへの理解と協力をお願いする次第である。

## 第4

## 中小企業法律支援センターの今後の展開予定

中小企業法律支援センター委員 梶 智史 (63期)

本センターは、中小企業に対して、弁護士の方からアプローチすることで、潜在的なニーズを発掘しようとの理念から設立されたものである。今後は、この理念を一層推し進めるべく、関連団体との連携を強化し、また、コンシェルジュの対応を含む相談制度をより使いやすくすることで、中小企業及び経営者の皆様に対してよりよいリーガルサービスを提供したいと考えている。

今まで弁護士が関与することのなかった新しい分野に関与することで、活動領域を拡大するとともに、委員及び会員のスキルをも向上させ、さらに、中小企業を通じてわが国の国力増進の一助となれればと考えている。

## 1 まずはセンターを知ってもらう

本センターは発足したばかりであり、存在を知っている中小企業はほとんどいないといってよいのではないだろうか。また、当会会員においても、本センターの存在を知らない者も多く、知っていたとしても具体的にどのような活動を行っているかを知っている者は少ないのではないだろうか。そこで、まずは本センターの存在及び本センターが提供するサービス内容を、中小企業及び当会会員に知ってもらうことが必要である。

そのため、中小企業及び経営者の皆様の目に留まりやすいリーフレットを製作・配布することで、まずはセンターの存在を知ってもらうとともに、センター独自のホームページを作成することを検討しており、センターに関する情報に容易にアクセスできるような体制を構築することを検討している。

また、各種団体との連携を強化することも重要である。センターでは、新銀行東京と連携協定を締結するなど、外部の様々な団体に働きかけている。他の団体と連携することで、これまで接点のなかった中小企業にもアプローチすることが可能となるからである。

## 2 コンシェルジュ・精通弁護士の強化

本センターでは、2015（平成27）年1月現在30名のコンシェルジュにおいて配点を行っている。コンシェルジュは、中小企業及び経営者の相談を最初に受け付け、適切な精通弁護士への配点を担当するため、弁護士としての経験があることはもちろん、中小企業支援について深い理解を有していることが必須である。そのため、センターでは、本部会議の後半1時間をつかって、中小企業支援に役立つ研修を実施している。また今後、コンシェルジュ養成のための研修を開催することも予定している。

精通弁護士においても、本センターの研修や各種イベントに参加し、各精通分野だけでなく中小企業支援全般について関心を持ち、センターの活動に共感していただきたいと考えている。



コンシェルジュ  
弁護士相談対応  
の様子

## 3 委員会活動を通じた若手の育成

中小企業及び経営者のニーズを知り、また、新しい業務分野について考えることは、今までの弁護士像を超えて、弁護士としてどのようなサービスを提供できるかということを考える非常にエキサイティングな活動である。一方で、今までの弁護士の業務及び弁護士の社会的な役割について深く理解することも必要とな

る。もちろん基本的な弁護士の業務について精通していることは必須である。

このように言うと、若手が本センターへ参加するのは難しいのではないか、若手が担当できる活動などないのではないか、と思うかもしれない。

しかし、本センターでは、委員がそれぞれ有する得意分野を持ち寄って、相互に協力しながら活動を行っている。これはまさに本センターが他土業や中小企業関連団体とともに行おうとする活動である。若手委員はベテラン委員に学び、ベテラン委員は若手に学ぶ。つまり本センターは、ベテランの会員はもちろん、若手の会員においてもその力を十分に発揮できる委員会

なのである。実際、センターでは、60期代の委員も運営の中心となって活躍している。

本センターでは、各精通弁護士として名簿に登載されるだけでなく、コンシェルジュや、本センター委員としてともに活動してくれる会員もまだまだ募集している。

中小企業の法的支援に興味がある、弁護士の業務について深く考えたい、今までの弁護士像を超えた弁護士のあり方を追求したい、弁護士としてのスキルを高めたい、最初の動機はどのようなものでも構わない。興味のある会員は、是非とも本センターにアクセスしてほしい。

寄稿

## 中小企業M&Aにおける弁護士の役割 ～東京都事業引継ぎ支援センターの場合～

東京都事業引継ぎ支援センター  
統括責任者 豊田 太輔



東京都事業引継ぎ支援センターは、「産業競争力強化法」に基づき、東京商工会議所が経済産業省からの委託を受けて実施している事業です。「事業引継ぎ支援センター」は昨年末現在で全国に16か所設置されております。

中小企業の経営者は高齢化が進んでおり、将来の事業存続に課題や悩みを抱える企業が増えてきています。特に親族内に適当な後継者がいない企業が、承継問題を先送りにし、特段の対策を行わないまま経営を続けて、結果的に廃業し、雇用、技術等が失われるといった社会的な損失が発生しています。そこで私ども「事業引継ぎ支援センター」は、それらの企業からのご相談をお受けし、第三者等への会社（事業）の譲渡等（以下M&A）を利害関係のない第三者としてサポートするものです。

東京都事業引継ぎ支援センターでは、相談者の中小企業（オーナー）が、その意向に基づき、M&A実務執行をM&A専門会社へ依頼する場合のほかに、M&A実務の経験がある弁護士、会計士、税理士等の専門家に依頼する場合があります。後者の場合、弁護士は全体を見渡すアドバイザー的位置付けとなる場合も多く、その役割は重要となります。以下、弁護士が中小企業のM&Aをコーディネートする場合についてお話ししようと思います。

一般的にM&Aアドバイザーの役割は、大きく分けますと、①取引手法、②価値評価、③契約書等書類作成、④デューディリジェンス（以下DD）、⑤交渉、⑥行程管理等、これらに関するアドバイスを行います。

中小企業のM&Aにおいては、①と②の取引手法と価値評価は、それぞれ株式譲渡、時価純資産ベースの評価である場合が多く、⑥の行程管理は、複雑な事務作業の時間調整等の管理をあまり必要としな

い場合が多いことが特徴的です。以上3つの項目は大体の場合において比較的簡易に行われます。

一方で、弁護士にとって③契約書作成、④DD、⑤交渉については、前者の3つの項目に比べて重要なイベントになります。これらのイベントにおいて弁護士はアドバイスだけでなく、実務として関わることになります。ここでの弁護士の役割は重要であり、活躍が期待されることです。

まず、④のDDですが、中小企業の場合、各種契約書関連書類、社内規程等が整備されていないことも多く、これらの点は弁護士が留意するところであり、サポートが重要になります。

また、中小企業はオーナー企業の場合が多く、オーナーは「自分の育ててきた会社」という強い思いを持つ方が多くいらっしゃいます。そのため、その思いの強さから、③の相手方との契約書作成、⑤の交渉（価格、処遇等）が難航する場合があります。ここは案件の帰趨が決まるところでもあり、弁護士の調整役としての機能を存分に発揮していただく場面です。オーナーの心情の揺れをつかみ、本来的な意向を明確にすることが大事であると思います。

中小企業のM&Aの場合、オーナーは自分の会社を譲渡することを周囲に話すことをためらうことがあり、すべてを相談できる「話し相手」を求めていることが多くあります。

「相談に乗る」、これはまさに弁護士の得意分野であると考えます。まずは、オーナーの相談に乗り、オーナーが今回のM&Aで何を一番重視するかを見極めていくことが、弁護士が中小企業のM&Aをコーディネートする場合の成功への第一歩と考えます。

今後も弊センターとしては弁護士の方々と協働し、後継者難に悩む中小企業をサポートしていきたいと思っております。よろしくお願ひいたします。

## 寄稿

## 中小企業を軸に法律相談と金融のコラボレーション ～日本政策金融公庫との連携～



株式会社日本政策金融公庫  
国民生活事業 東京広域営業推進室 室長 樋口 一騎

東京弁護士会様には、平素より日本政策金融公庫の業務に格別なご理解とご協力をいただき誠にありがとうございます。今年度は中小企業法律支援センター設立を契機に貴会と弊社との連携が大いに進展しました。その活動内容についてご説明します。

弊社東京創業支援センターでは、平成24年度から、貴会、第一東京弁護士会様、第二東京弁護士会様との共催で、弊社の取引企業で創業から間もない経営者の方を対象とした「創業フォローアップセミナー」を開催しています。このセミナーでは、中小企業経営における法的問題や課題について毎回テーマを変えて開催しており、トータルで6回を数えます。債権回収や労務トラブル、契約実務などテーマも幅広く、参加者の皆様に毎回好評をいただいております。

セミナーの構成は、講師の弁護士の方による専門家の見地からのご講演をいただいた後、ワークショップ形式で参加者5～6名からなるグループに対し、弁護士の方2名位でテーマに沿った意見交換や質疑応答を行い、毎回活発な議論が展開されています。参加された経営者の方々から「弁護士の方にワークショップの時間にたくさん質問でき、丁寧にご回答いただけて勉強になりました」「一般的な講演ではなく、現役の弁護士の方と話ができて貴重な機会でした」などの声が寄せられています。今後も東京三弁護士会

様との共催によるセミナーの開催などにより、中小企業経営者の方々に有益な情報の場を提供してまいりたいと思います。

昨年7月には、事業承継をテーマとした貴会夏期合同研究全体討議に、弊社国民生活事業東京地区統轄の大和田が基調講演をさせていただき、さらにパネルディスカッションにも参加させていただきました。同年10月には、弊社の取引企業を対象とした法律セミナー（テーマはセクハラ・パワハラ対策と退職勧奨）を共催しました。あわせて行いました個別相談会ともども盛況でした。さらに、同年11月には貴会主催の会員様向け勉強会としまして、多数の会員の方々のご参加をいただき、小規模事業者の融資判断のポイントについてご説明いたしました。事業再生のみならず、事業承継や知財を活用した事業展開といった前向きな資金需要がある中小企業への対応において、弊社との連携を重視していただけているものと感謝申し上げます。

中小企業法律支援センターにおかれましては、中小企業のライフサイクルにおけるあらゆる場面で「寄り添う」存在であってほしいと思います。弊社もそのお手伝いをするなかで、中小企業を軸とした法律相談と金融のコラボレーションを進めてまいります。今後ともよろしく願いいたします。



日本政策金融公庫  
創業フォローアップセミナーの様子

寄稿

しょうわヤングオーナーズクラブでの  
中小企業法務セミナー実施を振り返り

昭和信用金庫  
融資推進部 部長 秋山 祐介

2014年11月18日に、当金庫が若手経営者向けに開催した「しょうわヤングオーナーズクラブ」で東京弁護士会、第一東京弁護士会、第二東京弁護士会の弁護士の方々にセミナーの講師登壇・ワークショップにご協力いただき誠にありがとうございました。振り返れば2013年に相川泰男弁護士（東京弁護士会）と東京三弁護士会様の中小企業支援への取組についてお話を伺って1年経過しての開催となりましたが、弁護士の中小企業支援に対する熱い想いが伝わり、とても面白い取組だと思えます。

第一部のセミナーでは事業活動を継続するために避けて通れない「契約」・「債権回収」にテーマを絞り講義をしていただき、第二部のワークショップは日頃若手経営者の方々が抱えている悩みに対しファシリテーター役として総勢20名の弁護士の方々に協力をいただき、その場で弁護士さんからアドバイスをいただく事ができました。私もワークショップの話を耳を傾けて、各グループで話が盛り上がっていると感じました。参加者アンケートでも「セミナーの話は大変参考になった」、「弁護士を身近に感じる機会となった」、「顧問の弁護士とも直接話す事が少ないので貴重な時間であった」と大変好評でした。後日、参加した若手経営者の方から聞いた話では、セミナー

終了後にも居酒屋で弁護士さんにお会いし、「夜の部ワークショップ」で大変盛り上がった方もいた様です。

中小企業経営者が日夜考え続けている関心事は「自社の事業を良くするためには何をすべきか」という事に尽きると思います。言い換えれば「自社の持続と成長」です。資金調達はその手段にしか過ぎません。従って事業者のニーズといえば「事業の持続と成長に資する得がたい情報」であり、「経営者の心の琴線に触れるアドバイス」であると同時に「一緒に考え、汗を流す頼りになるパートナーの存在」だと思えます。

よく言われる事ですが経営者は孤独な存在です。悩んでいる姿や迷っている姿は従業員や取引先にも見せられません。だからこそ、適切な事業展開を行う為には第三者の視点を持つ相談相手がいたほうが良いのは間違いありません。参加した若手経営者は「得がたい情報」が得られたのではないかと感じております。

機会があればまたこの様なワークショップを重ね東京三弁護士会様とも連携を深めていければ幸いであると思っております。最後になりますが、この度はご協力いただき誠にありがとうございました。



しょうわヤングオーナーズクラブ  
ワークショップの様子