

第70回

インハウスイヤーに聞く

vol.5 株式会社ザイマックス 永盛雅子弁護士

聞き手：新進会員活動委員会委員 木川 雅博 (67期)

新進会員活動委員会では、各分野で活躍している若手弁護士のインタビュー記事を掲載しています。今回は、インハウスイヤーへのインタビュー企画第5回として、株式会社ザイマックスにてご活躍されている永盛雅子弁護士(67期、第二東京弁護士会)にお話を伺いました。

— まずは、貴社の概要・事業内容と、法務部の構成を教えてください。

ザイマックスグループ全体の従業員は約4000名です。

事業内容は、主に商業用不動産の運営管理、建物管理、売買開発、仲介、コンサルティング、ファンド運営等、ビル・商業施設等に関しては総合的に何でもやっています。また、最近ではホテル運営、インバウンド旅行者向けの旅行業、貸切バス運営事業等を運営しており、ホテルの開発もすすめています。

法務部は、現在15名です。弁護士は、私の他に顧問先の法律事務所から一人常勤で来ていただいている方がいます。

— 差し支えなければ、インハウスイヤーとして入社した経緯をお話してください。

私は新卒でリクルートに入社した後、マンション開発を中心に長く不動産の仕事をし、バブル崩壊もリーマンショックも経験しました。不動産業はイメージが悪い部分もあるようですが、実際は実に知的なビジネスです。単なる不動産屋さんではなく知的な武器を身に着けたいと思い弁護士となりましたが、やはり不動産の現場で働きたいという思いがありました。ザイマックスは、リクルートのビル事業部を母体として社員のMBOで誕生した会社で、リクルートの自由な社風を残しつつ、不動産のプロが集った会社です。リクルート時代の知合いも多く、私には未経験の商業用不動産を扱うことから、ここで働きたいと思い、自分から「弁護士いりませんか？」と押しかけた経緯です。

— 永盛さんの業務内容を教えてください。

私は、今は事業全般の推進、新規事業、トラブル解決など

の相談を受けています。数は多くありませんが、訴訟になる場合は顧問先の法律事務所に依頼することが殆どです。

事業の種類が多く、また新しいアイデアに積極的にトライしようという社風なので、本当に様々な相談があり、とても面白く刺激的なのですが、まずは何の法律の問題なのかを探るのが大変、ということが多いです。最近では、不動産に関わるIT、AIジャンルや、国境を超える不動産取引について勉強するのを感じています。

— 法務部と社外弁護士との関わりはありますか。

訴訟や、専門的な分野(金融商品取引業関係)等では顧問先の法律事務所に相談することがあります。

また、外国での事業や外国法人との取引の場合には、相手国の法律事務所あるいは相手国に拠点がある日本の法律事務所に別途お願いすることも結構あります。その場合、内容の整理等はもちろんです。報酬の交渉やどこまで依頼するかなどの仕切りをするのも法務部で行うことが通常です。この場合の適正な価格の見極めに悩むことがあります。

— 永盛さんは、日本組織内弁護士協会(以下、「JILA」とします)に所属されていますが、JILAではどのような活動をしていますか。

第7部会の建設・不動産部会に所属しています。運営には協力できていませんが、2か月に1回程度は面白そうなテーマの研究会や勉強会に参加しています。自分の部会以外でも参加できるので、いろいろな業務にトライする当社のアンテナとして有意義に使わせていただいています。

JILA会報誌には、自分のマンションの理事になったときのポイント、というテーマでお役立ち記事として提供いたしました。

右から2番目が永盛弁護士。全社
ボーリング大会で8位になったとき
のチームメンバーと一緒に！



最近では、下記ゼミの皆さんと『法務の技法【OJT編】』*1
の共著をしました。

— どのような経緯で『法務の技法【OJT編】』を執筆する
ことになりましたか。

芦原一郎会員（チューリッヒ保険/チューリッヒ生命）が、
JILA部員を対象に、企業内弁護士が社内のいろいろな場面で、
どう考えどう対応するかという実践的なゼミを指導してくださ
っています。ロースクールのように、指名されて答えなければい
けないなど、ちょっと先生が厳しいんですけど。

事業分野が全く異なる企業の企業内弁護士がゼミ生として
多く集まっていることもあり、芦原会員監修のもと、各自の事
業分野の事例を使い、他の企業内弁護士の勉強事例となる本を
作ろうということになったのです。違う業種の課題は、一見自
社に関係ないように思えますが、何かのときにどこかで役立
ったりしますし、思考の訓練としても有意義な本になっている
と思います。

— 永盛さんの執筆内容や『法務の技法【OJT編】』の概要
を教えてください。

当社も行っている、不動産の仲介におけるトラブル事例を
取り上げました。不動産業界では目新しくない論点ですが、
他業界の会社が自己のために不動産取引を行うという視点
から注意すべき点や、社内の弁護士としての対応のヒントな
どに重点をおき、不動産業界以外の方に参考になるように
意図したつもりです。

— 第二東京弁護士会での会務活動状況を聞かせてください。

不動産に関わる分野ということから、住宅紛争処理委員
会に所属しています。

年度毎に研究課題を掲げています。一昨年はマンション
建替え、昨年は建設業法、本年は震災時の建物に関する対
応と瑕疵問題というテーマで、他の委員の方と分担しながら
研究しています。第二東京弁護士会の機関誌「NIBEN

Frontier」2017年5月号と6月号に、昨年の建設業法の
研究発表の採録が掲載されています。

— 通常業務と会務活動を両立することはできていますか。

月に1～2度の委員会活動は、入社ときに了承をいただ
いており、なるべく出席しています。テーマの研究活動は、
休みの日に半ば趣味のように、半ばロースクールのゼミの宿
題のような感覚でやっているの、両立はできていると思いま
す。

インハウスの委員は他にもいるため会務活動にはご理解
いただいております、弁護士会に対する特段の希望は今のところ
はありません。

— 永盛さんの目から見たインハウスロイヤーの魅力は何で
しょうか。

なんといっても、事業会社の当事者であるという面白さ
と、いつも仲間と一緒に進むという一体感です。リスクがあ
ることを指摘して終わる、という立場ではなく、成功も失敗
も当事者として仲間と一緒に悩み喜ぶところが、インハウス
ロイヤー冥利に尽きると思います。

また、ビジネススキームも大きく素早く変動する時代の中
で、前線にいる感覚が刺激的です。先例がないので苦労す
ることが多いですけど。

— 最後に、インハウスロイヤーに興味がある若手弁護士に
対して一言お願いします。

ビジネス分野で専門性を高めたいという方によいと思いま
す。また、最近では企業内弁護士に対して行政機関で2年
程度働く機会が設けられることが多いと聞いておりますが、
事業分野の法律に関わることから、行政機関への出向等の
機会はキャリアプランにプラスになると思います。

また、いずれは企業経営者を目指すことも可能ですから、
法律を武器にビジネスをしたいという方にもよいのではない
でしょうか。

*1：芦原一郎編著『法務の技法【OJT編】』[2017]（中央経済社）