



日本組織内弁護士協会
www.in-house.jpn.org

●インハウスローヤー座談会

第1回 企業にとってインハウスローヤーを置くメリットとは？

2002年10月4日開催

<参加者>

梅田康宏 (NHK) : 司会
糸井千晴 (伊藤忠商事)
中村比呂恵 (日本IBM)
茂木小径 (スターバックスコーヒージャパン)
市橋智峰 (日立製作所)
石井夏生利 (ユニ・チャーム)
立花市子 (NTTドコモ)
伊藤ゆみ子 (GE横河メディカル)

※ この座談会での各参加者の発言内容は、あくまで参加者の個人的見解であって、それぞれの参加者の所属する企業・組織の見解ではありません。所属する企業・組織の見解は、直接当該企業・組織の広報にお尋ねください。

梅田：それぞれ所属する企業によって役割も違うので一般論化することはできないと思いますが、企業にとって、インハウスをおくメリットとしては、どんなことが考えられますか？

糸井：やはり、直接的なコスト削減というのはあると思います。簡単な契約書の作成やチェックでも外部に出せばタイムチャージでかなりの費用を取られてしまうけれど、インハウスがやればそういった費用はかからないからです。

中村：うちは皆さん方と違ってインハウスが大勢い

ますけど、やはり企業にとっての経済的なメリットというのは大きいと思います。

梅田：法律事務所はその報酬の中から事務所の経費を出しているのだから、単純にその分だけでも効率が高くなるはずで。間に問屋を通さなければ小売価格が下がるのと同じで経済効率的に当然のことですね。

茂木：特に大きな事務所はかなり立派なオフィスを構えているから経費もかなりかかっています。案件によっては大手の事務所に頼まなくてはならな

インハウスマローヤー座談会
第1回 企業にとってインハウスマローヤーを置くメリットとは？

いのでしょうか、インハウスで処理できるものはどんどん処理していくと。

糸井：確かにインハウスでは処理しきれない案件も当然たくさんあります。ただ、外注する場合もどんな案件もいわゆる大きな事務所に出すのではなくて、その必要性に応じて事務所を選びます。一定レベルで処理できればチャージが一番安い事務所をお願いするのは当然ですね。

梅田：そういった事務所の選定はインハウスがやっているんですか？

糸井：そうなりつつあります。ただ、それまで全く使っていない事務所をいきなり選ぶのではなく、それまで使っている事務所の中からですけどね。

市橋：うちの場合は会社からどんどん新しい事務所を発掘してくるようによわれますよ。ただ、うちの場合は案件ごとの額が大きいので、チャージはあまり気にせずどれだけ能力が高いかどうかを重視しますけどね。

梅田：でも、弁護士の能力を見極めるのって普通の人には難しいですよ。我々弁護士からすると一緒に仕事したり、相手方になったりすればおのずと分かりますけど。弁護士を見る目。リテラシーという言い方もできますかね。

茂木：そうそう。そういう意味では、案件ごとに、能力的にも料金的にも妥当な弁護士を見つけてくるということは、企業にとってインハウスを置く大きなメリットの一つですね。

市橋：うちの場合はそういう観点のほうが強いと思う。逆に、うちの場合外部に出すよりもインハウスにやらせたほうが経済的だとかいった直接的なコストの感覚は無いと思う。そういう観点でインハウスを採ってはいない。逆に仮にインハウスの方がコストがかかったとしても、他のメリットがあれば置くという考え。

石井：うちの場合は、インハウスを置いてコストがかかるのなら置かないと思う。やはりコストは大

事。でも、私の場合一定の分野とかいうのではなく、本当にあらゆる仕事を雑多にやっています。特に専門分野があるわけではないが、何でもこなす人間が常にいるというのは役に立つので、企業にはメリットは大きいと思う。

立花：それは同感。私も本当に雑多に仕事をやっている。本来は知財のはずなのだけど、法務的な仕事もあるし、「これはほとんど財務では？」と思うようなものもある。確かに関連しているのかもしれないですが（笑）。

茂木：組織としてそもそもとても小さいので私も何でもやっています。最近では株主総会の準備などではかなり力を入れましたが、今は全く違うことをしています。

梅田：私も本当に何でもやっている。広く浅くという感じ。入って2年くらいですが、だんだんと組織のどの部署にどんな問題があるのかが分かってきて、最近ではなんというのかな、地雷の埋まっている場所が分かるというか。それぞれの部署の人たちとの人的関係も大切。そうやって組織の一員になっていくうちに、問題が起こったりすると、「あ、あれか」という感覚がどんどん出てくる。

立花：それはありますね。

梅田：常に組織全体の状態を把握していて事態にすばやい対応ができるというのは、企業にとってとても大きなメリットだと思う。コスト削減なんかよりも、これが本来が一番大きなことだと思います。私の場合、訴訟については全ての案件について単独または外部の弁護士と共同して代理人として法廷に立っています。やはり、普段から問題の背景を把握しているということが、答弁書や準備書面を書く際にも威力を発揮してきますね。

糸井：訴訟だとなおさらそうなのでしょうけど、それ以外の案件でも、外部に頼むときは背景事情から全部説明していかないといけないのでそれだけで大変です。説明しても完全には理解されないこ

インハウスローヤー座談会
第1回 企業にとってインハウスローヤーを置くメリットとは？

ともありますし。

石井：私はそもそも現在は登録を抹消してしまっていますし、訴訟案件については直接関与はしていませんが、今後はうちでもそうやっていきたいと思います。訴訟まで連続してインハウスが関与・処理していくというのは、適切迅速さという点で企業にとってメリットが大きいことは間違いないですすね。

梅田：組織全体の把握といった観点から言うと、伊藤さんのように執行権があると違ってきますか？

伊藤：みなさんたちと違って私の場合はリーガルカウンセラーという立場でビジネスの判断にも口を出すことが期待されています。私がノーと言っている限りプロジェクトは実行することができない。だからある意味組織全体の状況を常に把握して事態にすばやく対応するというのは当たり前のことです。

市橋：最初から今のポジションだったんですか。

伊藤：そう。ヘッドハンティングされる形で事務所から直接リーガルカウンセラーとして今のポジションにつきました。内部での人間的なしがらみとかは無いし、企業側も能力と同時にそういったことを期待している。ビジネスを法律的観点からサポートすることも当然ですが、会社に違法なことをさせない、つまりコンプライアンスの遵守を徹底させるという役割が重視されています。そういった観点から法務も目標設定をして、それに基づき業績評価がなされ、達成できなければ減給や、場合によっては辞めてくれということも十分にあり得ます。会社のポテンシャルなリスク、それは莫大な金額になり得るわけですが、これを回避するという意味では企業は大金を積んでつれてきても経済的に十分メリットがあるという考えです。

梅田：我々は別に仮にクビになっても資格とキャリアでいくらでも仕事はあるわけだから、そういった能力主義にはとって合致していると思います。

それに、最終的に雇い主であり依頼主でもある企業のためにならないと考えれば、仮に上司がそれと反対のことを命じたとしても我々は遠慮なく拒否することができますよね。きちんとそうやって誤ったことを正すというのが日本の企業では意外と難しい。これも企業にとってインハウスを置くメリットの一つだと思いますが。

糸井：それは同感です。ましてや違法行為なんかを命じられたままにやっしまえば資格を剥奪されてしまうのだからインハウスは絶対にそんなことはやりません。極端な話、インハウスはクビになっても困らないが、資格を剥奪されたら困りますから。

梅田：そう考えると、企業としてはインハウスが辞めずに残っているということ自体が、対外的に、「違法なことをしていない」というアピールになりますね。

伊藤：そういうところは、うちも含めて外資系の企業は意識が強い。他のメリットも含めて、純粋に日本のそれもそれほど大きくない規模の企業にどんどんインハウスを取り入れていってもらいたいですね。

梅田：企業がインハウスをおくことのメリットについて、それなりに活発な議論ができたと思います。とりあえず今日はこのあたりでお開きしたいと思います。みなさんお疲れ様でした。

###