

はじめまして、

弁護士の佐藤篤志です

一・執筆にあたり

はじめまして、弁護士の佐藤篤志です。この度、前任の木村先生からご紹介いただき、連載を担当させていただくことになりました。これまでの「企業法務の「相談箱」」は、一見すると難解な法律問題を非常にわかりやすく解説されていて質の高い論考ばかりのようにお見受けします。したがって、後を受ける責任は重大ですが、木村先生の真似をすることは私の能力を超えますので、新連載を始めるにあたっては、私なりの視点で読者の皆様のお役に立てるよう工夫していきたいと思っております。

ついでに、初回は、自己紹介も兼ねて執筆のテーマについて書かせていただきます。

(1) 弁護士を志したきっかけ

大学を卒業して自動車メーカーに就職したが、私は、数年勤務した後、一念発起して司法試験を受験するため、会社を辞めることにした。

勤務先の自動車メーカーでは、若手社員に経験を積ませるため、二〜三年程度販売会社に出向させる方針

に認知してもらおうことから始めなければならなかった。当初は、「弁護士に何ができるの？」という視線も感じながら、金融のプロフェッショナルからの信頼を得るため、法律書よりも金融の入門書から専門書まで読みあさる毎日だった。それでも、徐々に社内弁護士の認知度が広まっていくと、次々と指名での相談案件が持ち込まれる様になり、相談業務だけではない一杯になった。内容的には、細々とした日常業務の法律問題から、数十億円規模の契約や賠償問題など、社を揺るがすような問題まで幅広く扱うようになった。当時は無我夢中だったが、今思えば、最先端の金融法務はまさにボーダーレスで、法律事務所の中に居るだけでは分からない、金融実務の現場を見ることができたのは得がたい経験だったと思う。

(3) 企業法務の担い手は誰か

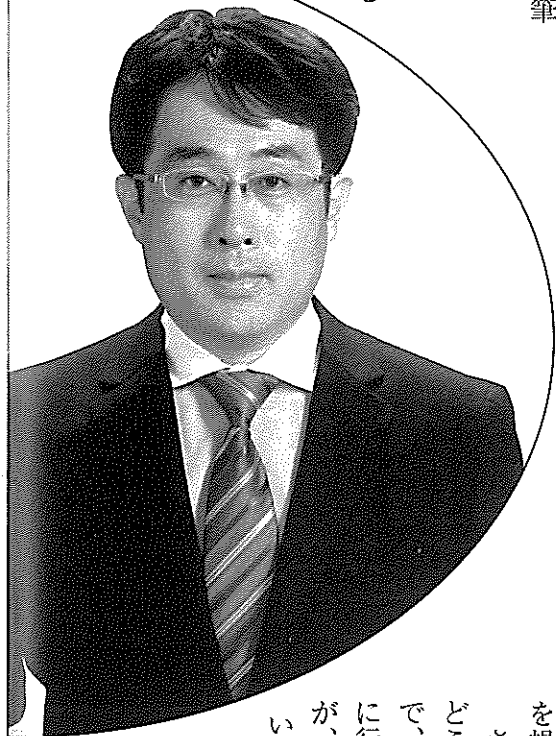
社内弁護士を経験して一番感じたのは、企業法務を実質的に担っているのは、大手のローファームでもなく、顧問弁護士でもない、という事実だったと思う。実際、私の勤務先でも、実に多くの法律問題が、弁護士の手ではなく一般社員の法務部員が処理している現実があった。しかも、メガバンクの行員出身の担当者は、法律の専門資格を持たなくても元来が優秀なため、かなりのレベルの法的判断を行っていても、概ねそれで問題がないという状況があった。

そのため、実質的な方針は外部弁護士に持ち込まれる前に既に決まっております、外部弁護士の役割は与えられた結論に裏付けを与え

だったが、当時の私は、三〇歳を前に、この会社のサラリーマンで人生を終えても良いのか、出向先の地方都市で一人思い悩む日々を過ごしていた。

慣れない飛び込み営業で新規開拓する毎日。車は売れないし、与えられたノルマは減らず、所長からのプレッシャーは強まるばかり。そんな中で、一つだけ心にあつたのは、「今辞めたら逃げたことになる」という思いだった。そこで、しつかり営業の結果を出すこと、その上で、転職するのであれば生涯をかけるに値する仕事を見つけたこと、という二つの目標を持った日々が始まった。

営業の方は、幸いにして二年目からノルマ



〈新連載〉 法務部員 公平太郎の 法務相談室

あつし 篤志
さとう 佐藤
東京佐藤法律事務所 弁護士
1999年慶應義塾大学法学部卒業。2004年弁護士登録。国内自動車メーカー、法律事務所、信託銀行などを経て、2010年東京佐藤法律事務所開設。専門は金融法務を中心とした企業法務の他、契約締結交渉や契約書の作成、コンプライアンス、株主総会、労働問題などの一般会社法務に加え、行政規制、事業承継、M&A、倒産、税務問題など企業経営に伴う法律問題全般。

るものに留まることも少なくない。対外的に「弁護士の意見をもらっています」という罪符として使われるのだ。

しかしながら、一方では、そのことによる問題が生じていたのも事実であり、ひとたび大きな案件が起きると、担当者だけでは対処できず、さりとて外部弁護士も逃げ腰になるといふ事態が生じる。最先端の金融実務で生じる法律問題は、しばしば専門の金融実務を知らない外部弁護士の手に余るためである。法律問題の解決は、単に条文を知っていればできるといふものではなく、実務に根ざした洞察力と創造性を発揮して初めて成し遂げられるのである。

そこで求められるのが社内弁護士ということになるのだが、外部弁護士の手に負えない問題については、外部弁護士よりも信頼してもらうためには、更に多くの実績を積み重ねる必要があった。私の場合、たまたま起こったリーマンショック事件を社内各部署の担当者として丸となって乗り越え、社の存亡に関わる交渉をまとめたことが信頼を得ることに繋がった。そ

を達成することができ、表彰されるまでになつたが、何か違和感がある。社内には成功を取ったことに違いないはずなのに、嬉しくないものである。思い起こすと、一番嬉しかったのは、新車を納車したときのお客様の笑顔や「ありがとう」の一言だったことに気付く。そこで、次の目標は「一人に喜ばれる仕事をしたい」に決まった。どうせやるなら、最難関の司法試験が良い。そして、法曹三者の中でも、直接依頼者と接し、依頼者のために頑張ることができる弁護士を目指すことにしたのである。

(2) 社内弁護士へ

紆余曲折を経て、どうにか司法試験に合格することができ、私は三五歳で弁護士になつた。都内の法律事務所勤務を始めた当初、「弁護士の佐藤です」と名乗ったときの軽い高揚感は今でも忘れない。しかし、私の人生は困難にぶつかるのが宿命のようである。その事務所にはコンプライアンス上の問題があり、弁護士としてのポリシーを保持するためには辞めるしかなく、二年間勤務して辞表を提出することになった。

さて、まだ独立する準備はできていないし、どこかに勤め先を探さなければならぬ。そこで、たまたま弁護士を募集していた某信託銀行に行くことにした。今ではかなり普及しているが、当時はまだ社内弁護士は珍しく、同社においても弁護士の採用は初めての試みだった。

幸い、私の後に、二年続けて二人の弁護士が採用されるまでにはなつたのだが、それまでは前例のないことばかりで、社内弁護士というポジションを社内各部署の人

の意味では、在任中に起こったリーマンショックは、良い経験になつたと思つている。

(4) 本連載のテーマについて

現在、私は独立開業し、再び外部弁護士として顧問企業などの相談を受ける立場で仕事をさせていただいているが、社内弁護士時代と共通しているのは、「解決は依頼者の中にある」という理念である。これは、社内弁護士として、各部署の担当者と一緒に様々な問題を解決する中で得た基本スタンスでもある。

金融の専門知識は当の担当者が一番詳しいのだから、まずは良く担当者の話を聞き、その問題の何処にどういった法律問題があるかを見つけ、それをどのように解決するのが適切か、対話を通じて一緒に「解」を探すことにより、当初は本人も気付かなかつた最適な解決に至るのである。

そして、これは何も金融に限った話ではなく、一般の事件でも、本当の解決はもともと相談者の中にあるが、それを一緒に探し出すお手伝いをするのが、弁護士の役割なのだと思う。これは、従来の弁護士然とした、当事者意識の希薄な企業弁護士に見られるスタンスとはかなり違う。しかし、問題の解決が本質であるとするならば、外部であるか社内であるかは関係なく、正しいアプローチであると信じている。

そこで、この連載では、「公平太郎」という上場企業の法務部員が、企業の中で起きる様々な法律問題や時事的な法律問題について、法務担当者の目線でどのように解決していくのか、というアプローチで読者の皆様に親しんでいただきたいと思います。