

2015年7月

神戸大学法科大学院

「ワークショップ企業内法務」について

1

背景

「ワークショップ企業内法務」を導入（2014年秋から）



(1)LS学生・修了生の変化

- ・進路先として、組織内弁護士の「微増傾向」が堅調に続く
- ・就職説明会で「企業の魅力」を説く修了生が続く
- ・LS入学当初から「組織内弁護士」を目指す学生の登場
- ・全般的に学生の「グローバル志向」が目立ってくる

(2)アメリカの動向（1990年～）

(3)同窓生ネットワークの存在（六甲法友会）

(4)日本弁護士連合会＋有識者会議

2

目標

法曹三者とは異なる「企業内法務の職域感覚」を伝える。

- ・ 圧倒的な国際性 ～ 現地法人等との連絡／外国での訴訟／外国での消費者対応／外国政府への対応
- ・ 複雑なネットワークでの仕事 ～ 事業部門／経営陣／顧客／他社／行政などとの複雑な利害調整が必要
- ・ 内部者ゆえの責任の重さ ～ 「伝えられていない」はダメ
- ・ 外部弁護士との共通部分 ～ 専門家としての見解など



「組織内法曹」（専門家@組織）という職域感覚を伝える。

- ・ 神戸大LSに由来からある「企業法務」の授業や、LS標準装備の実務系科目（含、法曹倫理）では取り上げられていない事柄。
- ・ 「行政内弁護士」にも、通じる部分がある。
- ・ 法律事務所就職者にとっても「クライアント」を知る機会。

3

手段その1 (授業方法)

授業方法上の特徴

(1)企業内法務の現役担当者を中心に、実務家だけで授業実施。
(1人1～2回の授業／全15回)

- ・ 講師陣はいわゆる「大企業」が中心（法務部の充実度ゆえ）。
- ・ 研究者教員は周回のサポート／自分の授業でのコネクトの仕方の工夫に徹する（商法、経済法、知財法など）。

(2)講師陣編成のバランスに留意。

(ベテラン・中堅・若手／内部・外部／男性・女性)

- ・ 様々な視点が含まれるようにするため。
- ・ とくに女子学生の進路相談としてきわめて重要な機会。

(3)10数名の講師が役割分担し、各人の授業報告を講師間で共有。

- ・ 授業開始前の全体打合せ／各授業後数日以内の報告共有／学生アンケート結果の共有。六甲法友会（同窓組織）ゆえに可能か。

4

手段その2 (授業方法)

(4)「体系的解説」「実例を用いた経験談」「テーマを決めたワークショップ」を行う。

- ・「実例を用いた経験談」を重視。LSの通常授業では取り上げにくい「法的紛争の多面性」をリアルに伝えることができる方法（紛争そのものの多重性／解決方法の重層性）。
- ・受講生には「守秘」を徹底。

(5)期末試験は2課題選択のレポートを提出し、合否判定のみ。企業法務部へのエクスターンシップ／企業訪問の要件でもある。

- ・いわば「持出型エクスターンシップ」ゆえ、エクスターンシップと同様の評価方法とする。LSの他科目（「理論に基づく実務スキルの修得」）と異なり、事例式論述試験に馴染まない。
- ・レポートそのものにインセンティブあり→就職支援へ。

(6)認証評価上の科目分類が課題。

- ・実務基礎科目か（商法／経済法／知財法等の実務科目ともいえる）
- ・その他科目か

5

2014年度実施 の様子(1)



カリキュラムの体系

(1)ガバナンス法務

- ・ガバナンスの設計運用を通じて、効率的で透明性の高い経営システムの創造、維持に貢献し、個別経営判断についても意思決定のプロセスに積極的に関わり経営陣の健全で合理的な判断をサポートする法務部の姿を示す。

(2)リスクマネジメント・コンプライアンス法務

- ・効果的な内部統制の仕組みの構築、運用を通じて、様々なグローバルリスクをコントロールしたり、法規制はもとより広く社会の要請に応じたコンプライアンス経営を推進したりするためのドライバーとなる法務部の姿を示す。

(3)高度専門法務・政策法務等

- ・知的財産権、消費者対応法務、国内外訴訟における法務部と社内外弁護士との関係、海外での事業展開に関する法務、国内外の行政庁からの指導等への対応、法律案に対する企業としての意見書作成などを担う法務部の姿を示す。講師の得意分野に応じて毎年変更する。

6

2014年度実施の様子(2)

講師陣

- 現・元の法務部長を中心に11名（若手／有資格者も）。
- 業種：電機電気3，金融保険2，食品2，化学工業1，情報通信1，印刷1，自主規制法人1。

受講者

- 2L3Lの学生：約40/80名（2L）＋約30（10コア）/80名（3L）
- 開業中の弁護士，修習生，再受験組から聴講希望。



7

2014年度実施の様子(3)

ワークショップの課題

「電子書籍にかかわる著作権保護のあり方」

- 2名の学生がプレゼンし，クラスでディスカッション

• 講師からの批評例

【学生Aへ】翻訳海賊版への対策を挙げていただきましたが、「日本マンガの被害が大きい⇒外国語版の発行時期が遅いことも一因ではないか？」といった理論構成がしっかりしており，説得力のある意見だったと思います。……一方で，そこまで指摘できたのであれば，更に踏み込んで改正法を検討できていれば，更に良い発表になったのではないかと感じました。例えば……

【学生Bへ】商標による対策をメインに挙げていただきましたが，書籍や雑誌名を商標登録するという単純な対策に留まることなく，CJマークという一歩先まで踏み込んだ内容になっており，目のつけどころが面白いと感じました。実際にCODAがCJマークを運用開始した当時は，大手出版社である……



8

2014年度実施の様子(4)



受講者の声

- 法務部にとってのクライアントは社内にいるというお話は、大きくイメージを変える言葉でした。
- 法務部が会社の意思決定の根幹に関わることが意外でした。トラブル・リスク対応以外にも役割が幅広いことを知ることができました。
- 企業をひとくくりにした抽象的な話と、各業種に焦点を当てた話とは、共通するところもあるが、異なるところもある。前者のタイプの話聞く機会があっても、後者のタイプの話聞く機会はほとんどないので、新しい発見や新たに思うところがあり、大変興味深かった。
- 外部弁護士と企業内弁護士の住み分けについて疑問に思っていたのですが、企業内弁護士が外部と内部をつなぐ重要な役割を担っていることがわかり、興味が出てきました。
- リーガルマインドとビジネスマインドの両方が必要であり、他社との争いがあれば交渉が重要であることがわかりました。

9

LS修了生の職域拡大へ



授業後に、講師と受講生の中に「密なやりとり」が生まれる。

- 希望があれば、授業後に企業説明会も実施
- 授業後に質問の列
- かなりの頻度で懇親会を開催
- 連絡先を入手（個人アドレス）



(1)学生は、通常では得られない「強力な先達」の知己を得る。

- レポートへの意識付け
- 究極問題の相談：「専門一筋か／経営志向か」「法律事務所経由か、最初から企業か」等

(2)講師は、「LS学生の現状」（勉強や不安）を知ることができる。

- LS修了生の採用への関心

10

2015年度も引き 続き実施

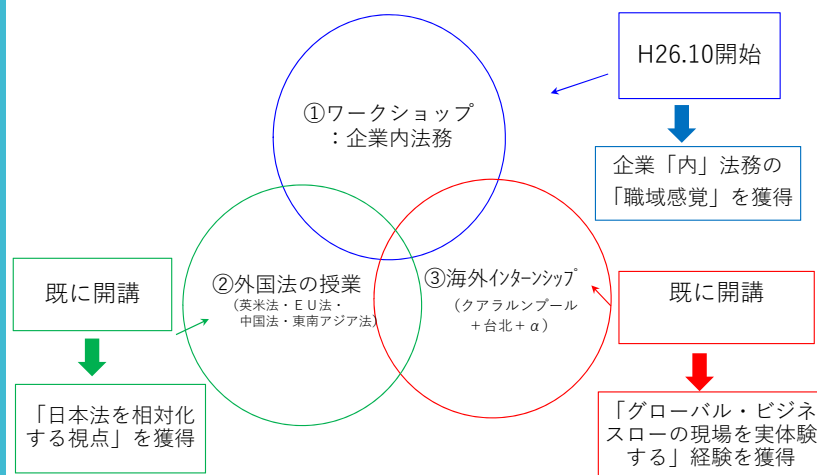
カリキュラム体系／実施方法などすべて維持
 講師陣の方針も維持（外部弁護士も加え、男女比の改善にも留意）
 関西の企業法務部への広報（従来型の「企業法務」の授業との違いを広報）

課題： 中小企業法務部の人材ニーズとの関わり
 ワークショップの拡充

11

相乗効果

神戸大学LSにおける次世代型グローバル・ビジネスロー教育プログラム



12

ありがとうございました。