



神戸大学法科大学院の 企業「内」法務の教育

2024年6月21日

中央教育審議会大学分科会 法科大学院等特別委員会

神戸大学大学院法学研究科

教授 榊 素寛

神戸大学のビジネス・ロー教育の全体像

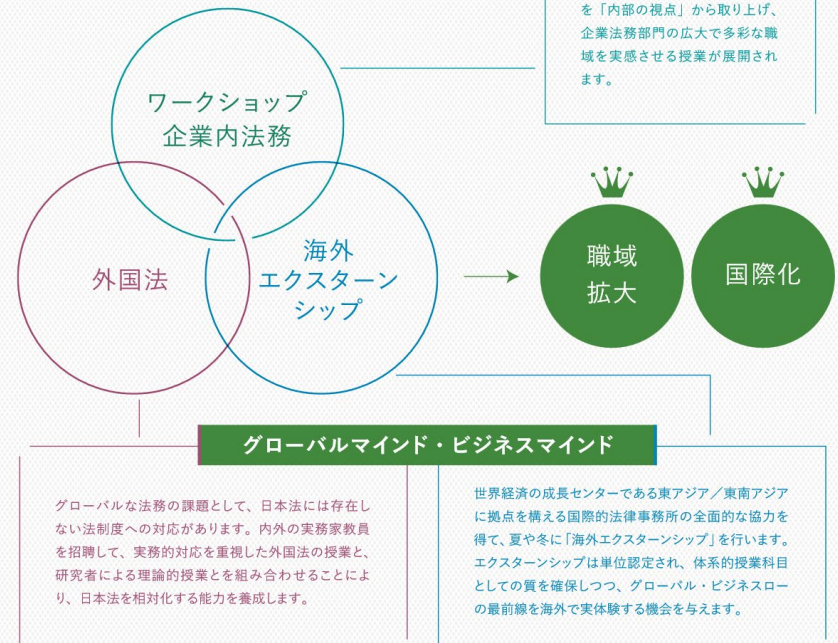
- 法律基本科目中心
- 司法試験選択科目全科目
- 先端的な展開先端科目
- 外国法
- 国内外のエクスターンシップ
(海外は東南アジア中心で
1ヶ月ほど)
- ワークショップ企業内法務

[グローバル・ビジネスロー・プログラム]

グローバル・ビジネスロー・プログラムとは

本法学大学院では、国内外の多数の実務家と共同で、グローバル・ビジネスロー・プログラムを実施しています。これは、「ワークショップ企業内法務」・「外国法の授業」・「海外エクスターンシップ」を中心とした教育プログラムです。プログラム修了者には、グローバル・ビジネスロー・プログラム修了者認定を行っており、これまでに多数の方が修了者認定を受けています。

日本を代表する約10社の法務部長等（企業内弁護士を含む）と外部弁護士ら、総勢十数名による連続講義です。六甲法友会（神戸大学の東京における法務関係職の同意組織）の全面的協力を得て、日本企業の法務の真の姿を「内部の視点」から取り上げ、企業法務部門の広大で多彩な職域を実感させる授業が展開されます。



なぜ企業「内」法務の教育か

- 法律事務所の弁護士業務とは全くの別モノ。
- 学生にとって、企業内で行われる法務のイメージは困難。
- 実学の大学として、法曹・非法曹を問わず、企業で法務に携わる同窓生が非常に多い。
- 現役で法務に携わる講師による生の教育。
- 生きた企業法務は企業の内部にしかない。
 - 外部の弁護士は、あくまで部外者として最後の場面に関わるのが基本。
- 具体的な業務イメージを持つことによる職域拡大。
 - 企業＝営利追求のみ・契約書チェック、のような紋切り型のニーズではない。
 - 企業内で必要な法務は企業の人間にしかわからない。
 - 企業に限らず、組織内、行政、プロボノ等への職域拡大も担う。
- 企業・行政機関等で活躍する組織内弁護士の矜持。

なぜ企業「内」法務の教育か(続)

- 企業内法務の教育は条文・判例・教科書では実践できない。
- 優れたリーガルマインド ← 考え方を相対化する必要。
 - オムニバスの利点。
 - 企業・立場・人の数だけ考え方(悩み、着目点、決断など)がある。
- 法曹としてのキャリアにおいて、いつ・どのようなポジションで・どのような仕事をするのか、イメージの形成が必要。
 - キャリアの様々なステージからの視点。
 - 人材の流動性が高く、複数の職を経験している人による考え方と、一つの企業で勤め続けている人の考え方にも差がある。
- 「弁護士」である必要がある仕事、「法務」の一員である仕事。
 - 弁護士も弁護士でない法務関係者も重要な役割を担う。
 - 法律事務所のカウンターパートである企業の考えを知ることも重要。
 - 立場は相互に入れ替わるので、法務を様々な立場から見る。

(参考) 授業に関する情報

- (シラバスより) 授業の到達目標
 - この授業では、日本を代表する企業において企業法務の一線で活躍する方々(弁護士資格を有する者「インハウスロイヤー」を含む)を講師として迎え、受講生が、企業内法務における実務の基本や実情を学ぶと共に、将来の進路選択のための情報を得ることを目標とする。
- (シラバスより) 授業の概要と計画
 - 「企業もしくは行政機関等の法務分野の第一線で働くビジネスパーソンによるオムニバス講義として展開する。講師は、法務経験の長い講師から10年程度の若手講師まで多様であり、扱われる内容も、長期におけるキャリア・パス、最先端の法律問題、講師の立場における思考・決定、国内・海外訴訟など、多様である。」
- 開講年次: 2L・3L後期(2単位、実務基礎科目)
- 年度

年度	男	女	総計
2019	16	17	33
2020	12	9	21(オンラインのみ)
2021	20	8	28(前半オンライン、後半対面)
2022	26	22	48
2023	40	18	58

教育の特徴：OBOG中心の授業設計

- 中核メンバーが講師を発掘し、授業内容を調整し、PDCAサイクルを回す。
 - 誰が教えるか
 - 何を教えるか
 - PDCAサイクル
- 大学側は、日程調整、授業補助、アンケート回収、成績評価などのロジ中心。
 - 講師の日程調整：運用上苦勞するところ。
 - ロジはフォームを使ってルーティン化。
 - 若手の講師候補者については、修了生から候補者を探すことも。
 - 修了生の就職状況は、大学側で毎年把握。
 - 登録しないインハウスは把握できないこともある。

誰が教えるか

- 神戸大学法学部・法学研究科・法科大学院のOB・OG組織のうち、主として法務関連の同窓組織である六甲法友会のバックアップのもと、弁護士であるか否かにかかわらず、主としてインハウスロイヤーの業務やキャリア形成についてオムニバス。
- 講師は、法務部長・ジェネラルカウンセルクラスから、中間管理職、若手まで幅広いキャリアの段階から、メーカー・エンターテイメント・ゼネコン・任期付国家公務員・リーガルテックなど幅広い業種から、組み合わせて選任。
- ほとんどが神戸大学法学部・法学研究科・法科大学院のOB・OGにより構成されている。
- パワフルで熱意あるOB・OGが同じ方向を向いて授業を運営。

誰が教えるか(続)

- 潜在的な講師の人材は豊富だが、常にバランスを考えて(≒常に若返りを意識して)講師に声かけ。
 - 「受講者から講師を」が当初からの目標。現時点で1名。
 - 様々な人脈から潜在的な講師候補者を検討。
- コーディネーターとしては、意識して多様性を確保するよう提案している。
 - キャリアや業務の俯瞰ができるベテランの話も重要。
 - 転職を含めたキャリア設計の途中の中堅の話も重要。
 - 学生から見て近未来の若手の話も重要。
 - 法務キャリアは、企業に限らず、地方公務員や国家公務員も。
 - 事業部門と法務部門の関係、ポジションごとの業務や視点の違い、B to B とB to C の視点の違い、国内法務と渉外法務、組織における意思決定・業務執行と監査の異なる視点、転職経験、ワークライフバランス、紛争解決の場面以外の法律家の役割など、教えるべきテーマは(文字通り)数多ある。

講師の例(2023年度)

- 企業内の法務部門(様々なポジション)、監査部門、社外取締役など
 - メーカー、執行役員・ジェネラルカウンセル、JILA前理事長
 - メーカー、常務執行役員・法務部上席カウンセル
 - メーカー、法務室室長
 - メーカー、法務本部主管
 - ゼネコン、西日本支社管理統括部法務審査部次長
 - 取引所、総務部法務グループ課長
 - メーカー、監査担当部長
 - 法務ベンチャー、法務開発グループマネージャー
 - ECマーケティング支援会社、社外取締役
- 官公庁・地方自治体・国際機関関係など、企業ではないインハウス
 - 元兵庫県弁護士会会長・元日弁連復興支援委員会委員長
 - 元外務省経済局知的財産室室長、内閣官房TPP等政府対策本部交渉官(知的財産分野)
 - 外資系法律事務所弁護士(米国勤務)、元常設仲裁裁判所裁判官
- 法律事務所、パートナー弁護士

各回のテーマの例(2023年度)

- 「インハウスロイヤーという選択とキャリアパス」
- 「スタートアップにおける法務の役割 ～eコマース企業を例にして～」
- 「トップの信頼を勝ち取る企業法務とは」
- 「企業法務経験を振り返って」
- 「企業内法務からみた訴訟対応。外部弁護士、事業部門との役割分担」
- 「支店における法務部員の役割」
- 「任期付き公務員等(被災自治体編)」
- 「テクノロジー時代における弁護士のキャリアパス」
- 「上場企業とは？証券取引所の機能とその役割について」
- 「海外訴訟対応の実務。外部弁護士、事業部門との役割分担」
- 「中央省庁の公務員弁護士の職務ー外務省での経験を例にー」
- 「国際商事仲裁・国際投資仲裁ー現地法律事務所の視点から」
- 「外部弁護士から見た顧客別業務。これまでとこれから」
- 「基本書には出てこない内部監査の実務」

教育におけるPDCAサイクル

- ルーティンで、授業後の短期間で反応を調査。
 - 金曜日の授業後、その回の講義に関する意見を月曜×で収集。
 - 以前は手書きで回収。
 - 現在はフォームへの入力。
 - 火曜or水曜に、回答のスプレッドシートを加工のうえ、全講師が参加するメーリングリストで即時に共有。
 - 肯定的な意見・否定的な意見、もっと知りたかったことなど、様々な生の意見を講師間で共有。
 - 授業担当者自身の振り返りを、講師間で共有。
 - 次回以降の講師がこれらを踏まえて授業方法のブラッシュアップ。
- 講師が別の講師の授業を視聴(参加)することも。
- 大学が実施する通常の授業アンケートと異なり、サイクルが早い。
 - 企業関係者は、大学関係者より受け手の評判に敏感。

授業運営について

- 初回に守秘義務の誓約を提出させ、提出しない者の受講を拒否。
 - SNS等への投稿も一切不可。
 - 講師が話しやすくなるように。
- 講義形式、ソクラテック・メソッド、気軽な会話、グループワークなど、講師によって授業の方法は千差万別。
- 成績評価は、毎回の課題(アンケート)＋期末レポート(合否科目)。
- 他の法科大学院(広島大学)に3コマ提供＋学部生への授業展開(1単位の学部科目を別途開講)を並行。
- コーディネイターからは、講師に対し、一般的な万人受けする話よりは、少数の誰かに深く刺さる話をしてほしい、と依頼している。
 - 複数の講師の話があるため、どれかが刺さると進路に影響する？

学生の反応：好評

- 毎回の授業後アンケートでも、学期末のアンケートでも、おおむね高い数字を記録し、自由記述欄も肯定的なものが大半。
- 履修者数は変動するが、30名～40名程度が多い。
 - 2023年度は60名弱(各学年の定員80名)
- 比較的気楽に参加できること、多様な視点を得られること、刺激が多いことなど、通常の司法試験科目の学習とは異なる楽しみがある。
- 毎回の授業後アンケートで学生の「インハウス＝契約書チェック業務」のような紋切り型の認識が次々に塗り替えられていく様子を毎週見ることができる。

就職状況

- 授業の効果を説明するのは難しい。
 - キャリア・パスの講義の文脈で、最初に事務所に入った方がよいという講師も、最初からインハウスという講師もあり、考え方は様々。
 - 修了生のキャリアについても、最初からインハウスの者もいれば、数年でインハウスに転職する者もあり、法律事務所についても、企業法務系から一般民事まで分布は多様。その意味で、成果が出るのか、出るとしてそれがいつか、測定は不可能。
 - 講義開始前後の学生の比較についても、キャリアの年数が違うため、単純比較は困難。
 - 初期の就職だけでなく、転職を含めた弁護士としてのキャリアパス全体を見据えた教育となっているため、短期で成果を語るものでもない。
- ここ数年、授業を受けたのを思い出してインハウスに転職(就職)、という報告もある。

経営法友会プレゼンテーションへのアンサー (参照:法科大学院等特別委員会(第114回)配 付資料【資料1】)

- スライド29・30(必要な資質)、44(企業法務教育の充実)
 - 必要な要素を講師が多角的に言及し、学生に考えさせる。
 - 法務=ブレーキとは限らず、アクセルであったり、どうやってワークさせるかという視点は強い。
 - 「事務所の弁護士と違い、顧客は社内にいる」という視点は多い
 - 事業ストラクチャーの説明は毎回なされる(=法務もビジネスの一貫だということを理解させる)。
 - 企業内法務の講師が中心であり、コーポレート・ガバナンスやコンプライアンスは複数回扱われる(他にも危機管理や事業部門との関係なども)。
- スライド38(企業法務における法科大学院修了生の需要)
 - 新卒採用もキャリア採用(転職)もいずれもあり。
 - 年度によるが、全体としては、新卒採用よりキャリア採用の方が多く、年次が上がるにつれてインハウスへの転職は増えている。
- スライド43(法科大学院教育に求めるもの)
 - 神戸大学では、授業開始当初の9年前から実践中。
 - 学部教育への波及効果あり(全学年対象の1単位科目を別途展開)。