

特別寄稿

大阪弁護士会について

特集

▶ 顧問弁護士の選び方、付き合い方、
悩んでいませんか？

▶ インハウスの会務エピソード！

Interview

インハウスからの起業

活動紹介

韓国の弁護士たちとの交流

事務総局紹介

財務グループ／賛助団体グループ





インハウスからの起業

第2部会 副部会長

齊藤 真琴

—はじめに、ご経歴を教えてください。

2001年にアンダーソン・毛利・友常法律事務所に入所し、証券・M&A取引等に従事した後、2005年にJPモルガンのビジネスサイドに出向しました。その後米国留学を経て、第一子誕生を機に2009年に同社のインハウスに転向しました。

2013年に妻の米国留学を機に、米国本社にて電子商取引に関するグローバルチームに参画しました。ITやリスクチームと協業したり、すぐ言葉を被せてくる現地社員に負けないよう英語を学び直したりしながら各プロダクトラインの手續を講師していきました。妻の留学が終わるタイミングで香港に移り今度はアジアでの電子取引プロジェクトをリードしました。その後妻の仕事の関係で帰国、英国系証券会社法務部長、シティグループ証券マーケット・コンプライアンス部長を経て、昨年、企業法務コンサルティングサービスを提供するファースト・コンパスを立ち上げました。

—起業のきっかけは？

インハウスは専門職で、かつ外資金融にとって日本は極東の1国。本当の意味でのマネジメントに就くのは難しいなど。40代後半を迎え、なんだか天井が見えてきた気もして。会社員には定年がありますが、定年後も相当程度人生は続く。じゃあ、新しいことをやるなら体力・気力とも多少なりともある今かなと。

事務所もインハウスも、国内も外国も、リーガルもコンプラも、ヘッドも経験した。自分のような人間はマーケットに少ないのでは、そんな自分にできることは何だろうと考えるようになりました。

—ファースト・コンパスの社会的意義は？

インハウス時代、本当に法律判断が必要な業務は全体の1、2割で、法律事務所に外注できるのは基本ここだけ。また、ビジネスで求められているのは核心部分に対する端的な答えなのに、法律事務所の回答は詳細すぎることも。法律事務所に外注できない業務やリーガルテックだけでは解決できない課題、特に内部の人が面倒に感じる業務を様々受託することで、そのノウハウを集約してユーザーに還元したい。リーガルオペレーションズが議論されていますが、最適なオペレーションを実現している会社は少ない。例えば社員1人が抜けたら1人新規採用したくなるけれど、本当は、他のメンバーが抜けた人の仕事を少しずつ引き取り、彼らにとって生産性の低い既存業務を外注したほうがうまくいくこともあるはず。特に人材の流動性が増してきて、育休ニーズ等個人のキャリアの多様性が増している現在、外のリソースを適時に柔軟に活用するというのはどの会社も必要となっているのではないのでしょうか。

—具体的にサポートする業務の予定は？

契約書レビューの効率化は企業の関心が高い業務です。しかし、契約書レビューについて、リーガルテック単体を導入するだけではむろん業務に必要となるヒューマンリソースは0にはなりません。また、リーガルテックはプロダクトを販売していく立場であることからどうしても自社製品の活用提案に拘泥しがちです。他方、法律事務所への外注にせよ法務部でのレビューにせよレビューする側は全体のリスクの管理や効率性の追求ではなく当該案件の解決に注力します。

それぞれに内在的な限界があります。

とすると会社のリスクを抑えるという観点から、最適な製品と社内外のリソースを組み合わせ、効率的かつ効果的なオペレーションフローの構築の提案に注力する専門家という存在がいたほうがいいのではないかなと思っています。また、当該フローについて、契約締結前のコメントのやりとりにとどまらず、例えば例外として受け入れた条項のその後のインパクトがどうであったか、それを受けて今後の会社のコメントの方針を変えるべきか議論するためのデータを提供するなど契約書レビューの実作業部分でリーガルテックを使えるようになって見えてくるリスク管理もあろうかと思えます。これらについて例えばレポートが提出されるようなことがあれば、会社にとってより能動的なリスク管理が可能となるかなと。そういう社会的なニーズにこたえられる会社にしていければと思っています。

ちょうどリーガルテックやリーガルオペレーションズの盛り上がり、追い風になっています。

——起業時の苦労やエピソードは？

起業したことで、大会社に所属していた時に比べ思ったより自由がきかなくなったり、有休がなくなったりで、家庭内の調整が必要となる面は増えています。

妻は商社の法務・総務で、子どもは3歳から中学生まで3人います。夫婦それぞれのキャリアイベントもあり、子どもの年齢は離れています。今回、私は「家事負担を減らさない起業」を目指し、家事育児の7割（自称）を私が担って、基本的には夜は6時に帰宅し早朝起きて仕事をしています。一方、妻の人脈や協力を得ることもあります。内助にとどまらない外助の功と言いますか。環境が変わってより一層、ありがたいな、夫婦っていいなと感じることが多いです。

——会員の皆さまへ一言お願いします。

私が入会した十数年前より、キャリアを模索してい



る人が増えたなど。若い方がいろいろなことに、チャレンジされているのを見て素晴らしいなと思い、応援しています。同時に私なりに仲間である会員の皆さまにファースト・コンパスという試み（苦しみ・悩みも含め）を見せられれば。各事業会社へは今までと違う外のクラウド的なリソース利用の機会を提供し、会員の皆さま個人のキャリアとの関係では副業の機会や皆さまなりのキャリア構築を考える際の材料を提供できれば幸いです。

最後に、2部会の執行部のメンバーには、起業にあたって相談させてもらったりしました。こういう思い切った決断をするときに相談できる仲間を得られたのはJILAのおかげであると思います。皆さまにもJILAを通じて様々な仲間との出会いがありますように。

(聞き手：広報G事務次長 山本晴美)