

# 企業法務の顧客開拓

## 札幌総合法律事務所

北海道最大手の弁護士事務所、札幌総合法律事務所(札幌市)がこれまで手薄だった企業法務の顧客開拓に本腰を入れる。新型コロナウイルスの感染拡大に伴う経営環境の悪化でM&A(合併・買収)や事業承継が経営課題に浮上するとみており、まずは企業の法務担当者が情報交換できるサロンを札幌に新設する。



北海道では法務への意識が高くない(都内の法律事務所)

## サロン新設、講義や交流促進

講義で予定しているテーマ
企業法務の基礎知識
株主総会・取締役会の運営
情報管理
債権管理・保全・回収
人事
M&A

労務問題や事業承継などを専門とする田代耕平弁護士ら計11人のチームが主導し、31日に札幌市内で初会合を開く。法務人材と企業のマッチングを支援する企業法務Matching(マッチング、札幌市)と共同で、道内企業の法務担当者らを招待する。

企業にとっては専門性の高い弁護士から助言を受けられるだけでなく、法務担当者同士の交流の場としてサロンを活用できる。31日が初回となる第1弾は不定期で全7回の講義を参加費無料で開く予定で、田代弁護士と企業法務マッチングの久保智人代表が企業法務の基礎知識から株主総会の運営方法まで講義する。

北海道企業の法務への意識は高くない。企業法務マッチングによると、北海道で4月時点で法務部を設置している企業は60社強にとどまる。首都圏では法務担当部署がない方が少数派だといいい、コンプライアンス違反による訴訟リスクも高い。サロンには法務部を設置していない企業も参加できるといい、まずは企業に法務担当部署の設置を促す構えだ。

介護施設の運営などを手掛けるワンダーストレージホールディングス(札幌市)は近く法務部を設置する。高齢者の転倒事故など問題が起きたときにすぐに対応できるようにする狙いだ。長期的には、法務的な視点で経営に積極的に関与する人材を配置したい(佐藤肇祐グループ最高経営責任者(CEO))。

同社に顧問弁護士はいるものの、新規事業の立ち上げを検討する際の調

査など「もう一歩だけ経営陣に近い法務機能が欲しい」(工藤慎也取締役)のが現状だという。事業の拡大に伴ってM&Aの機会も拡大。経営目標の達成には冷静な目利き役が必要といえる。

法務部門はハラスメントやクレームなど社内外のトラブルにも対応するため、コスト部門と捉えられがちだ。法務部を設置している企業でも「社内で冷遇されているケースが少なくない」(田代弁護士)が、法務機能が充実していれば分散した株主をスムーズにとりまとめることなどができる。経営により近い戦略部門の一角に法務を組み込んでもらう意識を醸成したいところだ。

企業法務マッチングの

久保代表は小樽商科大学や札幌大学など道内4大で講義を持ち、学生に企業法務を教えている。大学などで法律を学んでも企業で法律の素養を生かす場面は少ないとみて、「弁護士になれなかった人でも法律を生かして働くことはできる」(久保氏)と人材の有効活用を再認識するきっかけを作りたい(田代弁護士)と先の先を見据えている。

(久保田皓貴)