



シンポジウム 若手企業内弁護士

弁護士業務
委員会主催
2005・3・21

第1回

全3回連載予定

座談会の趣旨 — 司会 村本弁護士から —

昨年9月21日に弁護士業務委員会では、第1回目の企業内弁護士の座談会を開催しました。その時は、外資系金融機関の現または前ジェネラル・カウンセラーの方にお集まりいただきました。

前回出席者の所属企業は、もともと企業内弁護士の立場が確立している外資系金融機関で、弁護士はその所属企業内において確固たる役割を果たしている一方、外資系の金融機関と他の日本の企業とは少し果たしている役割が違うのではないかと印象を持ちました。（『NIBEN Frontier』2004年12月号～2005年2月号掲載）

本日は、インハウスローヤーズネットワークという、企業内弁護士だけではなく、行政内弁護士も含めた若手が組織している団体の協力を得まして、国内企業3社、外資系会社1社、計4社の若手企業内弁護士の方にお集りいただきました。

ご出席の企業内弁護士の方々が、どのような活動をされているか、それを存分にお聞きしたいと思います。これから企業内弁護士の雇用を検討したいという企業や、外部から企業に法的サービスを提供する弁護士にとってこれからの法的サービスのあり方を考えるために役に立つ情報を提供できれば幸いです。

日本のインハウスローヤーはまだ200人弱、弁護士総数の1%弱ですが、近い将来かなり増えるのではないかと期待しており、今日の座談会がそのきっかけになればと思います。

コメンテーターの紹介



片岡 詳子 ● *Shoko Kataoka*
大阪弁護士会所属 (50期)
松下電器産業株式会社
1991年 3月 同志社大学法学部法律学科卒業
1995年10月 司法試験合格
1996年 4月 司法研修所入所 (50期)
1998年 4月 弁護士登録 (大阪弁護士会)
1998年 4月 大阪市内の法律事務所勤務
2000年 4月 法律事務所Do SOLO! 設立
2001年10月 松下電器産業株式会社法務本部勤務



前田 則政 ● *Norimasa Maeda*
第二東京弁護士会所属 (50期)
エイアイジー・グローバル・リアルエステイト・インベストメント・ジャパン・コーポレーション Vice President 法務部長
1988年 東京大学法学部卒業
1996年 司法研修所 (50期)
1998年 弁護士登録 (第二東京弁護士会)
1995年 隼国際法律事務所に勤務
2001年10月 エイアイジー・グローバル・リアルエステイト・インベストメント・ジャパン・コーポレーションに勤務



梅田 康宏 ● *Yasuhiro Umeda*
東京弁護士会所属 (53期)
日本放送協会
総務局法務部
1996年 3月 慶應義塾大学法学部法律学科卒業
1997年10月 司法試験合格
1998年 4月 司法研修所入所 (53期)
12月 日本放送協会入局 総務局法務部に配属



花田 容祐 ● *Yosuke Hanada*
第二東京弁護士会所属 (56期)
NTTコミュニケーションズ株式会社
法務考査部 法務担当
1989年 3月 東京大学法学部卒業
1989年 4月 日本電信電話株式会社 (NTT) 入社
1995年 米国ペンシルバニア大学ロースクール修了 (LLM) (企業派遣留学)
1996年 ニューヨーク州弁護士登録
2001年 4月 NTTコミュニケーションズ株式会社へ転籍
2001年11月 司法試験合格
2002年 4月 司法研修所入所 (第56期)・会社は休職
2003年10月 弁護士登録 (第二東京弁護士会)・会社へ復職



進行役
池永 朝昭
● *Tomoaki Ikenaga*
第二東京弁護士会所属 (33期)
弁護士業務委員会副委員長
ドイツ銀行グループ
マネージング・ディレクター&ジェネラル・カウンセラー



司会
村本 道夫
● *Michio Muramoto*
第二東京弁護士会所属 (37期)
弁護士業務委員会委員長

※出席者の肩書きについては、シンポジウム開催時のものを掲載しています。

【村本】 ご出席の方々を紹介いたします。まず片岡詳子弁護士です。大阪弁護士会所属で50期です。松下電器産業株式会社に所属されています。先ほどご紹介したインハウスローヤーズネットワークが『インハウスローヤーの時代』という本を執筆されています。

そこで「司法修習終了後、一般民事事件を扱う大阪の個人事務所に勤務、2年間勤めて独立し、友人と2人で東京の西麻布に『法律事務所Do SOLO!』という妙な名前の事務所を開設、その後2001年10月に松下電器産業株式会社に入社し、現在に至る」と紹介されています。

それでは、片岡先生から所属企業についてご紹介をお願いいたします。松下電器は紹介がいないかもしれませんが、全体的な話とか、先生が所属されている所属部の組織上の位置、人数、規模、およびインハウスローヤーになった動機、経緯等について、簡単にご紹介いただけますか。

1 片岡弁護士の経歴と松下電器の法務部門について

【片岡】 松下電器の法務本部に所属しております、大阪弁護士会の片岡詳子と申します。50期です。簡単に自己紹介させていただきます。司法修習終了後、私は大阪にあるボスが1人、私が1人の個人事務所に勤務しました。2年間勤めた後独立して、53期の友

人と西麻布に事務所を開設しましたが、2年ほどでその事務所を友人に明け渡して、松下電器に入社いたしました。2001年10月に入社しましたので、3年ぐらいになります。

松下電器の法務部門についてご紹介させていただきます。松下電器の法務部門は法務の組織が非常に大きいという特徴があります。メーカーなので金融や商社に比べると従業員数が多いですから、全従業員数に占める法務社員数の割合という事だとひょっとしたら特別多いわけではないかもしれませんが・・・その点は詳しく分かりません。とにかく、法務部門に所属する法務職能の従業員の数が二百数十名います。ちなみに、知財部門はまた別の組織で、知財部門には1,000までいかないと思いますが、それに近い数の従業員がいます。そのように非常に大きい組織になっています。

私は今法務本部というところに所属しています。法務本部は、間接部門からなる本社組織の中の法務部門です。松下電器の本社がある大阪に主たる拠点がありますが、東京支社にも一部拠点を置いています。

松下電器では、本社組織以外に実際に開発、製造、販売をやっている事業部門にも法務部員を配置して、契約業務を中心とする事業の現場に密着したサポートを行っています。

法務本部の中は、専門分野



インハウスローヤーの時代
編集／インハウスローヤーズネットワーク
発行／日本評論社



別の縦割り組織になっていて、訴訟や一般の法律相談を扱うチーム、会社法周りの、例えばグループ内の企業再編とか、M&Aとか、株主総会がらみの事とか、そういう事を専門に扱うチーム、公正取引専門のチーム、IT・著作権専門のチーム、などというように、専門分野ごとにチームを作って松下電器グループ全体の法務案件を扱っています。

私自身は、最初、会社法周りを扱うチームに所属しましたが、2年ほどで配属が変わりまして、今は国内の訴訟とか、一般の法律相談を扱うチームにおりますので、感覚としては大阪の個人事務所にいたころにやっていた事件とそれほど変わらないという気がしております。

2 前田弁護士の経歴と AIGグローバル・リアルエステイト・インベ ストメント・ジャパン・コーポレーションの 法務部門について

【司会】 ありがとうございます。続いて、前田則政弁護士です。第二東京弁護士会の所属です。東京大学法学部を卒業後、隼国際法律事務所に勤務された経験をお持ちです。現在は、AIGグローバル・リアルエステイト・インベストメント・ジャパン・コーポレーションのバイスプレジデント法務部長という立場でいらっしゃいます。

【前田】 ただいまご紹介いただきました前田でございます。私は、今ご紹介いただきましたように、最初は隼国際法律事務所に勤務して、そこで3年半通常の弁護士業務をしておりました。

会社に移った過程というのは、ちょうどそのころ事務所の方で破産事件等がかなり多くて、不動産会社の案件等を扱って、不動産を売却する機会がありました。そういった形で、かなり不動産業務を経験していた事もあり、不動産というものに興味がありまし

た。また、その当時、不動産の流動化が日本でも始まるという事で、色々法律が改正されるとか、不動産に関する新しい制度ができはじめたときでした。

そこで、たまたま今の会社から、今度会社でも不動産ファンドを立ち上げるのでどうかという話があって、ひとつここは新しい業務に挑戦してみようかと思って、今の会社に移籍しました。

AIGというのは、ご存じのとおり、保険あるいは金融等をやっているグループ会社ですが、私のいるところは名前のとおりまさに不動産投資の会社で、生命保険会社が保有している資産の運用、管理、それから外部投資家を集めてのファンド事業などを主にやっています。まだできて歴史が浅い会社ですので、私が入ったときは社員が20名ほどしかいませんでしたが、その後どんどん業務を拡張して、現在は60名ほどになっています。

その中で、法務部は現在、私を含めて5人です。去年の4月にもう1人社内弁護士を採用して、現在5人のうち2人が社内弁護士という状態です。AIGは生保を含めて各社が日本で営業していますので、それぞれ法務部がありますが、日本人の弁護士がいるのはAIGでこのリアルエステイトだけです。しかも2人もいて、ほかのグループ会社からはうらやましがられています。

業務については、基本的に



前田則政氏
(AIGグローバル・リアルエステイト・インベストメント・
ジャパン・コーポレーション)

不動産に関する業務をする会社ですので、もっぱら不動産に関する売買、あるいは投資、あるいは管理といったところの仕事が中心です。しかも、われわれの会社はデラウェア州の会社ですので、日本の商法の適用がありません。したがって、普通の会社法とか、そういったものにあまり関わる機会は多くありませんが、通常取引を営業の方と一緒に実現していくという立場になります。

ただ、外国の企業ですので、弁護士の意見を非常に尊重していただいております。基本的に法務については私がすべての責任を持ってやっています。それだけに、非常に緊張する場面も多いんですが、それが一つのやりがいではないかと感じております。

3 梅田弁護士の経歴とNHKの法務部門について

【司会】 どうもありがとうございます。引き続き、梅田康宏弁護士です。東京弁護士会所属で、53期です。梅田弁護士は、慶應義塾大学法学



梅田康宏氏
(日本放送協会)

部を卒業され、司法試験に合格した後1年ほど世界各国の旅に出て、四十数か国を歴訪したと記載されています。梅田弁護士はインハウスローヤーズネットワークを提唱され、代表をお務めです。

【梅田】 ご紹介にあずかりました梅田です。今弁護士になって5年目に入ったところです。もうNHK自体の説明はいいとは思いますが、修習の終わりぐらいにNHKが企業内弁護士を初めて募集しているというお話を聞きました。私ときから修習が1年半だったんですが、10月終わりの少し前、8月の頭ぐらいにその話を聞いて、これは面白そうだという事で、それまで内定をいただいていた事務所をお断りして、就職試験を受けて就職しました。修習が終わって、そのままNHKにインハウスローヤーズとして就職しましたので、それ以来ずっとNHKで勤務をしています。

現在、NHKには法律関係の業務をやっている部署というのが、大きく分けて法務部、特許部、著作権センターの3つあります。私が所属している法務部は現在、職員が8名、そのうち2名が弁護士です。特許部も同じく10名程度で、弁護士はいませんが、弁理士が1名おります。

著作権センターというところは、純粋にリーガルな業務のみを行っている部署ではなく、メディア展開、国際展開や国際共同製作、海外の映画やドラマの選定などの番組開

発とかもやっているところです。この中に純粋な著作権チームがあって、著作権の監督官庁である文化庁対応等までふくめた著作権関連のリーガルマター全般を扱っています。結局、著作権センター全体では、リーガルな業務に従事している人は20名程度ではないかと思えます。

それからもうひとつ総合企画室の中に放送法制に関する業務を専門にやっている部署があります。ここに確か5名程度の職員がおります。

これが一応NHKでリーガル部門という事になるかと思えます。NHKには1万人以上の職員がいますが、その割には松下さん等と比べるとリーガル部門の人数がかなり少ないのではないかと思います。

私の業務にも少し触れますと、私が他の多くの企業内弁護士の方と異なると思うのは、訴訟については外部の弁護士の選定、全体の管理だけではなく、直接法廷に立っているという点かと思えます。NHKではほぼ全ての訴訟で私かもう一人の法務部所属の弁護士が法廷に立っています。特に名誉毀損とか、著作権関係、労働関係というのは、全国一律に訴訟を遂行する必要がありますので、全国どの裁判所で裁判が起こっても、必ず法廷に直接行くようにしています。

花田弁護士の経歴と NTTコミュニケーションズの 法務部門について

【司会】 ありがとうございます。引き続き、花田容祐弁護士です。第二東京弁護士会所属で、56期の先生です。東京大学法学部を卒業後、NTTに入社され、ペンシルバニア大学ロースクールも修了されています。司法試験合格後、再びNTTコミュニケーションズ株式会社に戻られたという経歴の持ち主です。

【花田】 ただいまご紹介いただきました花田容祐と申します。本日はよろしくお願いたします。私の経歴ですが、私は他の先生方と異なって、一言でいえば出戻りという形です。1989年に普通に会社に就職して、国際業務に携わった後に、アメリカのロースクールに企業派遣で留学して、そこでLLMとニューヨーク州の弁護士資格を取って日本に戻り、その時点から法務担当という事で法務業務に携わるようになりました。

当初はもっぱら国際関係の法務業務をやっていましたが、その間、一念発起して、司法試験の勉強を始めて、2001年に司法試験に合格して、2002年から2003年まで会社を休職して司法修習に行き、その後会社に戻って、また法務業務を担当しています。

会社の紹介を簡単にさせていただきますと、NTTコミュニケーションズ株式会社といいます。もともと1社時代のNTTは皆さんご存じかと思

ますが、1999年に国の政策もあって会社が分割・再編成という形になって、NTT持株会社とNTTコミュニケーションズ株式会社、NTT東日本、NTT西日本に分かれました。

私が現在所属しているNTTコミュニケーションズ株式会社は、長距離電話、国際電話、OCNというインターネットの通信業務、後は企業さんを相手にしたいわゆるSI（システム・インテグレーション）、高度な企業通信システム等の提供といった業務をやっています。

法務部門については、今言った再編成という事があって、以前は1社で一つ、本社に法務部門があって、後は各県にある支店等に法務担当がいるという組織形態でしたが、会社が分かれて今はそれぞれの会社、持株会社、コミュニケーションズ、東日本、西日本の本社に、それぞれ法務部門があります。

コミュニケーションズの法務担当は今18名ほどいます。名称は法務考査部という事で、法務担当と内部監査等を担当する考査担当というのが一つの部署として、社長のスタッフ部門という事になっています。その法務考査部以外に、知的財産関係については別に知財関係を担当している部があります。ただ、契約の問題、著作権の問題等が出てくると、すべてその知財担当の方でやるのではなくて、知財の担当と私ども法務担当の方で、共同して事に当たる事



花田容祐氏
(NTTコミュニケーションズ(株))

も多くあります。

今私が担当している法務の仕事としては、松下さんの方では担当がそれぞれ分かれているという事をご紹介いただきましたが、私どものところは中であまり区分けをしていません。大ざっぱに国内法務と国際法務とでは分かれています。皆法務業務を何でもやっているというところです。

具体的には、サービス等に関わる契約に関する相談が多く、買収案件というものはもちろんそんなに数は多くありませんが、そういうものがあつた場合に、M&Aに関わる契約から、交渉から、全般にわたる事もやりますし、契約審査という形でチェックもしています。

通信会社という事で特徴的なのは、いわゆるIT関連の法務という事で、プロバイダ責任制限法への対応や、迷惑メールの問題等への対応もやっています。憲法にもある通信の秘密というものを非常に大事にしてきた会社ですし、コンプライアンスという点で最初に出てくるのは通信の秘密

を守るという事ですので、そういった関連の業務も多くやっています。後は、公正取引委員会や総務省への対応とか、コンプライアンスという事で通報窓口にもなっています。

また、NTTコミュニケーションズは持株会社の100%子会社という事で、ここ自体は上場会社ではありませんので、商法関係、証取法関係というのは比較的少ないのですが、それでも会社にはつきものである取締役会や株主総会等の関係、役員の責任に関する事等にも携わっています。以上です。

5 企業内弁護士の6つのタイプ

【司会】 ありがとうございます。ここから進行を池永朝昭弁護士に委ねたいと思います。池永弁護士は、第二東京弁護士会所属で、現在、弁護士業務委員会の副委員長を務めておられます。司法修習は33期で、コーネル大学ロースクール修士課程を卒業され、アメリカ等で長い実務経験を経ておられます。現在は、ドイツ銀行グループのジェネラル・カウンセラーを務めていら



池永朝昭副委員長

っしゃいます。

【池永】 ご紹介いただきました池永です。本日は、進行を担当させていただきます。

さて、インハウスローヤーズネットワークが、日本評論社から『インハウスローヤーズの時代』という本を出されています。これは非常に中身の濃い本だと思いますが、これに梅田さんが論文を書かれており、企業内弁護士のタイプを6つに分けておられます。

第1はホームドクター型でかなり幅広い法律知識を持って、色々なリーガルリスクを把握して処理していくというタイプです。第2は専門家型で、特定の専門分野におけるエキスパートとして、その専門知識を生かして法務サービスを提供していくというタイプです。3番目はロビイスト型で、戦略法務、特にリサーチとかロビイスト活動等を専門に行う法律家です。第4は訟務検事型で、すでに発生した紛争処理を専門とする法律家です。第5はジェネラル・カウンセラー型で、それまで培ってきた経験を生かして、法的な判断を行う事を専門とし、多くの場合、法務部門のトップであるという型です。第6番目は一般従業員型で、法律家としての資格を必ずしも有しない従業員の方々と同じような業務をやっていくタイプです。

今お話を伺っていると、本日はこのようなタイプの方々にすべてお集まりいただけたのではないかと思います。

そこで、200名以上の法務部で、専門チームが分かれている専門家型の編成をお持ちの松下電器では、これら専門チームの間のやりとりはどうされているのか、その辺から片岡さんにお聞かせいただければと思います。

6 松下電器における専門チーム間の役割分担

【片岡】 チームにはチームリーダーがいてその上にはチームを束ねている部長クラスの責任者がいますので、どこかの段階ではまとまっていますが、私は一チームメンバーの立場ですので隣のチームは何をやっているか分からない、何か機密の仕事をやっているっぽいなと思っていたら、ある日新聞を見て「へー、これをやってはったんやー」、というのは、往々にしてあります。

【池永】 現在は法務チームで、その前は会社法制チームとおっしゃっていましたね。

【片岡】 そうです。入社後すぐに配属されたところはコーポレートチームという名前のチームで、会社法周りの事を色々やっておりました。典型的には株主総会関連業務とか、商法改正に関する情報発信とか、子会社・関係会社も数百という数ですので営業譲渡とか会社分割とか商法上のスキームを利用したグループ内のM&Aを日常的にやっていますが、そのサポート業務等をしていました。

今は、そこから移ったというのはちょっと不正確で、その会社法周りを担当するチームと一般法律相談とか国内の訴訟を担当するチームが合併しましたので、同じチーム内での専門分野として、どちらかという、会社法周りよりは国内訴訟とか、一般法律相談をやっているという事になります。

【池永】 そういうチームは例えばグループ会社の再編の話があったときに、最初の企画の検討部分から入っていかれるのでしょうか。あるいは企画がかなり固まった段階で相談にのるというやり方ですか。

【片岡】 ケースバイケースですが、ある程度大きな案件だと、最初の段階から、例えばお金を動かす経理、人を動かす人事、全体の経営者の思いを絵に描く経営企画、そこに法務も加わってプロジェクトチームを作ってやっていく感じですね。小規模の販売会社同士の合併など、比較的小さい案件だと、現場の経理社員など慣れた人がかなりやってくれますので、最後に契約書だけ見るとか、登記の相談にだけ来るとか、そういうものもあります。

【池永】 そうすると、案件の大きさによって関与の度合いが変わってくると理解してよろしいですか。

【片岡】 はい、そうですね。今のところ多様な案件それぞれについて法務がどの段階からどの程度関与する、という

事について必ずしも決まったルールがあるわけではないんです。いきおい法務の関与度合いに依頼者側と法務側それぞれ属人的な面がでてきてしまうので、内部統制の観点からは今後の課題だと思えます。

【池永】 開発・製造には別の法律家がいるというご説明でしたが、開発・製造部隊については、ローヤーというのは、本社部門にいるローヤーとは所属やレポートラインも全然違うのですか。

【片岡】 松下電器グループの事業部門には、テレビとか洗濯機とか民生向けの完成品を作っているところもあれば、半導体など部品関係や産業ロボットみたいなものを作っているところもあり非常に多様です。当社の場合は「事業ドメイン」という言い方をしていますが、松下電器産業株式会社の中にも社内分社がいくつかあり、それらと連結子会社がそれぞれ自主責任体制で開発・製造・販売を一体として行う事業体制を取っています。

その社内分社や連結子会社といった事業部門にも法務部門を置いていて法務社員がいますが、本社の法務部門である法務本部とは「法務職能」というくくりで法務本部長をトップとするレポートラインを構成していて、人事交流もあります。法務本部と事業部門の法務部門とでは配属先が違うだけです。ただ、日本の弁護士資格を持った者

は、大阪に私が1人と東京に3人いますが、4人とも法務本部に所属していて、事業部門の法務には弁護士は今のところいません。ただ、それはたまたまそうになっているだけで、採用形態が違うとか、そういう事ではありません。

AIGグローバル・リアルエステイト・インベストメント・ジャパン・コーポレーション における個別案件への 法務部の関わり方

【池永】 前田さんの会社では、大体どの段階から法務部が関わっていきますか。

【前田】 通常の案件だと、基本的に不動産の取得は不動産投資部というところが担当しますので、そこで色々ディールソーシングをしてきて、これはものになるなというものについて、ある程度利回りを計算して、それをインベストメント・コミティというところに上げます。

そのインベストメント・コミティに上げる段階で、インベストメント・メモというのが出てきますので、私はバイスプレジデントの1人としてそれをレビューして、基本的に問題がなければ採用して、それをニューヨークの方の承認に上げます。ですから、私が案件に関わるのは、そのインベストメント・メモのところからです。それが承認されると、実際にそれから契約交渉のドラフティング等が入ってきますので、そこからだんだん深く関わっていく。そういう形になります。

【池永】 インベストメント・コミッティというのは、ビジネスの方で経営判断をするコミッティと理解してよろしいですか。

【前田】 そうです。

【池永】 そうすると、投資をするかどうかという決断を日本のレベルで行って、それを本社の方に上げるための組織という事でしょうか。

【前田】 そうです。日本レベルで、これに投資したいという事を書いたのがメモランダムで、それには当然、リーガルリスクとか、環境問題とか、エンジニアリングレポートでこういう問題があるとか、そういう事が書いてありますので、私の方でも気になるところはチェックして確認するという事になります。

【池永】 メモランダム自体はビジネスの方で作って、法的な問題等もそこで書いたものを法務でチェックするという事でしょうか。

【前田】 チェックというか、通常はビジネスマターが多いんですが、問題がある物件なのにその問題が書いていない

ではないとか、物件等の法的な側面というか、問題があるところとか、あるいはリスクがきちんと書いてあるかどうか。どちらかというところ、リーガルというよりもコンプライアンス的なところがあるのではないかと思います。

【池永】 その法的なあるいはコンプライアンス的なリスクというのは、例えば権利関係に瑕疵があるとか、あるいは不動産に闇の勢力みたいなものがあるとか、あるいは権利関係でちょっと複雑なところがあるとか、あるいはよくあるのは一部建築基準法に合致していないところがあるとか、それは直るのか直らないのか。その辺を色々インベストの方が調べますので、その内容が妥当かどうか。そういうところを確認します。

【前田】 一番大きいのは権利関係で、権利関係でちょっと複雑なところがあるとか、あるいはよくあるのは一部建築基準法に合致していないところがあるとか、それは直るのか直らないのか。その辺を色々インベストの方が調べますので、その内容が妥当かどうか。そういうところを確認します。

【池永】 コミッティの方で投資判断がなされて、本社の方で承認が下りた後、具体的に投資を行う作業に入っていく

段階で法務部はどのように関与するんですか。

【前田】 通常の場合だと、基本的には売買契約の段階から入っていきますので、ドラフトを作成して、相手とやりとりをして、クロージング（契約締結）まで持っていく。特に問題がない場合はそれだけで終わってしまいます。色々問題があるとか、あるいは条件が折り合わないときがあれば、交渉の場に一緒に出ていく事もあります。ただ、基本的にはドキュメントがほとんどです。

【池永】 その段階では、契約書の検討が中心になってきて、最終的に取引をクロージングまで持っていくという理解でいいですか。

【前田】 そうですね。契約書が主ですが、契約書というのは年に何十件もありますので、割とパターンが決まっています。他方、不動産には、物件の概要の説明というか、物件概要書というものが必ずあります。いわゆる不動産取引という重要事項説明書ですが、物件が大きいですからそ





れが非常に細かく書いてあります。そういうものをデューデリジェンスの調査などと比べて間違いがないか。それを全部確認しながら契約書と付属書類をきちんと調べる。そこをきちんと見ていくというのが大事な仕事だと思います。

【池永】 デューデリジェンスは、法務の方で、あるいは社内で行われますか。

【前田】 デューデリジェンスは、建物に関しては建物の調査会社をお願いして、そのレポートが上がってきます。ただ、それを全部信用していいかというと、そうでもないのです。それはインベスタの担当者がきちんと見ますし、建築の資格を持っている者もおりますので、そこでも確認します。基準法違反の指摘があれば、当然こちらでも確認して、場合によっては現地に行って、それはどうするか。どういうふうにしたらこの物件は買っていいのか、こういうふうになればいいとか、そういうところはインベ

スタのチームと一緒に検討していく事になります。

NHKにおける 法務部門の関わり方

【池永】 梅田さん、放送という業種で、平時の業務の流れの中で、梅田さんは具体的にどういうふうに関わっておられるのか、お話しいただければと思います。

【梅田】 まず私が扱っている法分野についてお話をしたいと思います。

分野として特に多く扱っているのは、著作権の分野だと思います。特に映像その他の著作物の使用許諾、権利者団体との関係、番組の共同製作、スポーツイベントの放送権取得、放送した番組の二次展開、キャラクターやアニメの展開といった、いわゆるエンターテインメントローの分野です。

もうひとつは、名誉毀損、プライバシー侵害、肖像権侵害、パブリシティ権侵害、氏名権侵害、こうした侵害の防止策の策定といったいわゆるコミュニケーションローの分

野です。

もう一つ意外と思われるかも知れませんが、相談件数として多いのが、労働関係です。最近一連のNHK不祥事や受信料不払いなどでクローズアップされているようですが、NHKの受信料というのは、NHKと個別に業務委託契約した個人事業主である方々が収納しています。こうした個人事業主の方々は全国に5,000から6,000人ぐらいいるのですが、この方々との間の法律関係について、労働契約ではないのかといった事が問題とされてきました。数年前に複数の高裁判決が出まして一応労働契約ではないとされたのですが、今だ労働法上の論点を含む問題が残っています。

逆に、ほとんど扱わない分野としては、会社法関係、倒産・再生関係、金融関係の分野があります。後は債権回収も少なくともこれまでのところは一切ありません。

NHKは放送法に基づいて設立された特殊法人ですから会

社法は無関係ですので、関連会社・子会社関係での相談でもない限り会社法を使う機会はありません。

同じように、倒産・再生関係、金融関係の分野についても扱う機会はまずありません。NHKは放送債権という一種の社債を発行していますが、その関連での業務が若干ある程度でしょうか。

9 NHKにおける番組制作への関わり

次に、具体的な業務としては、紛争解決、予防法務、戦略法務いずれの分野についても行っていますが、特に特徴的なものとしては、番組を作るという事もあります。

難しい番組では、番組の台本の作成段階から関わって、シーンとか、場合によってはセリフの細かいところまで一緒に詰めていきます。

また、取材に行く際に相手との交渉方法、撮っていい映像の範囲、使っていい映像の範囲、撮ってきた映像を見るとき、最後の音入れやスタジオ撮りに立ち会う事もありますし、かなり細かく番組を作るという事に関わっています。

つい昨日も、バラエティ番組に関する取材班をニューヨークに送りましたが、事前に相手とどういうふうに交渉した方がいいとか、どういう映像を撮るとか、かなり詰めて議論をしました。

多いのは「クローズアップ現代」や「NHKスペシャル」、

「生活ほっとモーニング」といった報道番組や情報番組等ですが、ドラマやバラエティ番組に関してもあります。また、ニュースの背景映像等についても相談を受ける事があります。

例えば温泉旅館が入浴剤を使っていたというニュースを報じるために取材にいくとします。この時、温泉宿を実名報道するほどの必要性がない場合には、温泉宿が特定できないような撮り方をします。こうした場合、逆に温泉街全体を撮るような形にするのですが、そうすると今度は事件とは無関係の宿から自分の宿が映ったとクレームが来る可能性もあります。個々の宿ではなく、温泉街全体を撮影した映像です、と説明できるような映像にしておく事が大切であったりするわけです。

ただ、この辺の判断は一律にルールを作ったりする事が難しく、どうしても個別の判断になっています。テレビに関するプライバシー侵害や名誉毀損等の判例は恐ろしく少ないですし、判断基準が一概に言えないのです。まあ、マニュアル化できないからこそ私たちの仕事があると言え

【池永】 今のお話で面白かったのは、どういうふうに撮ったらいいのかというアドバイスをするという点ですが、それは法的リスクを管理するという観点からいうと、何を考慮してアドバイスをされているのでしょうか。

【梅田】 非常にいい質問だと

思います。いい質問というのと失礼ですが、逆にいうと答えにくいという部分があります。NHKと民放でも若干違うとは思いますが、最終的なリスクは結局、レピュテーションリスクに行き着いてしまいます。

放送によって何らかの権利を侵害した場合、仮に損害賠償の支払いを命じられたとしても、何十億というような額になる事はありませんから、それで直接回復しがたい損失を負う事はありません。逆に、それによって負うダメージというのはそのテレビ局に対する信用や信頼です。民放であればスポンサーがつかなくなったり、NHKであれば受信料の不払いが起こったりするわけです。

日本の場合、ご存じのとおり、名誉毀損の場合は真実性の立証責任が報道機関側にあるという法制度を取っていますので、立証できなかつたら負けてしまいます。ただ、一方で、取材源の秘匿の問題がありますから、持っている取材結果を全て法廷に出す事ができる訳ではありません。取材の結果集めた資料で真実性が全部担保できるという事と、法廷に出せる資料で立証できるというのは、レベルが全然違うのです。

ですから、法廷に出してもよい証拠、手持ちの取材結果だけで、どこまで本当に勝負になったら争えるのかというのは、常に2段階で見ているわけです。本当なのかどうか。

争って勝てるのかどうか。

この辺りの判断は本当に難しいです。知る権利を重視するか、何も無理して残さなければならぬシーンではない、紛争になりそうならやめておこうか、クレームぐらいは来るけれどもここは苦勞して取材したし出しておこうか。こういった議論は現場の方と頻繁に交わされますが、最終的には視聴者がどのように感じるかという事をかなり勘案しないと判断できない。

幸い、最近少しずつ、テレビ映像についてはどういった印象で判断するのかというのは一定の基準ができています。ダイオキシン訴訟の高裁とか最高裁の判断とか、過去のテ

レビ局に関して、映像から印象を受けて一般人を基準にどう見ていったらいいのか。会社とか人物の特定性とか何と何とかというのは、一定の基準はありますので、そうした基準を使いつつ、最終的にはそれを報じる必要性、その映像を用いる必要性などと生じうるリスクとを比較して考えます。もちろん取材の結果で不明なものは絶対に放送しません。いざとなれば取材結果で全て事実と立証できるというのは最低限のラインです。

【池永】 債権回収についてはまったく業務がないというお話がありましたが、受信料不払いというのは他部門にお任せで、法務は関与しないとい

う事ですか。

【梅田】 いや、関与していません。関与していますというか、今まで一度も訴訟を起こして債権回収をした事はないのですが、シミュレーションは行っています。ただ、ご存じの通り、受信料というのは、月々千数百円といった小口の債権ですので、よほど滞納して高額になったりしていれば別でしょうが、基本的には訴訟コストをかけてやるという状況がほとんど想定しえないんですね。

これだけ受信料不払いが増加してくるとこれまで以上にきちんと検討しないとイケないのかも知れませんが。

(次号につづく) 