

国際競争力強化に向けた日本企業の法務機能の在り方研究会 法務人材育成WG 第2回資料

資料2-2
(公表版)



MITSUMI & CO.

2019年4月11日
三井物産株式会社
法務部長 高野 雄市

1. 法務部員に求められるスキルセット

(1) 基礎実務編

- ・法令全般の基礎知識
- ・特に業務に関係の深い法令に関する知見
- ・ビジネスに関する知見
- ・各種契約書の作成・分析・交渉能力
- ・社内ルールに関する知見
- ・他の管理部門系の知見（会計、税務、財務等）
- ・語学力（英語、その他の特殊言語）
- ・一定のITリテラシー

ビジネス法務に必要なスキル				First Priority	Second Priority	Third Priority	Fourth Priority
Priority分けはあくまで参考。必要に応じて学んでいくべき							
基本法律	主要法令カテゴリー	ビジネスの理解	基本的契約	複雑・特殊契約	その他コーポレート系知識	社内ルール	語学
日本の民法 <small>E業・中部支社勤務、MKI出向</small>	独禁法（カルテル・再販価格） <small>調査対応、解説出状</small>	売買・販売店代理店	売買・販売店代理店契約	M&A(SPA)関連契約	貿易実務/安買/手形決済/LC	稟議制度	英語 <small>TOEIC 920</small>
日本の会社法 <small>A室経歴、子会社設立多数</small>	贈賄防止法（FCPA、不正競争防止法、OECD） <small>英国Bribery Act対応、申請・承認実務</small>	輸出入・貿易	秘密保持契約	Uninco JVA/ Farm in Agreement	外国為替	諸規程	スペイン語
英国法 <small>EUALL勤務、company secretary</small>	会社法（パートナーシップを含む）	M&A PMI	LOI、MOU	E&P契約、JOA、PSA など	経理	信用程度	ポルトガル語
米国法	外国投資法、投資協定 <small>タイ、中国、ミャンマー、ベトナム</small>	エネルギー・資源開発（石油・天然ガス・鉄鉱石など）	業務委託契約	Project Finance関連契約 <small>パイプラインⅠ&Ⅲ</small>	財務	海外店ステータス <small>アジア、中東、アフリカ</small>	中国語
ブラジル法	労働法 <small>国内、アジア、欧州</small>	インフラ（発電、水事業、道路、港湾、空港、学校）	JVA・株主間協定	Concession Agreement/事業ライセンス契約	財務・ファイナンス	約定処理	ロシア語
中国法 <small>H室勤務、投資マニュアル作成</small>	各種国際制裁 <small>イラン、北ア、北朝鮮、ミャンマー</small>	製造プラントビジネス	Finance（Loan、担保、保証）	Offtake Agreement/PPA <small>水、電気、鉱物</small>	保険		フランス語
ロシア法	倒産・再生法 <small>国内、タイ、</small>	危機対応 <small>DPF、MOA、など</small>	Lease Agreement 賃貸借 レンタル契約	EPC・その他の建設契約	IT		
フランス法	訴訟法・仲裁法 <small>国内、タイ、英国、ICC</small>	ライセンスビジネス <small>合樹、アパレル、ICT</small>	Bond <small>入札対応、税関対応</small>	O&M Agreement <small>発電、水処理</small>			
ドイツ法 <small>DUSALのGM、各種投資案件、訴訟対応</small>	事業法令・下請法 <small>MKI出向、建設業法、古物、通信事業法</small>	造船・船舶リース <small>日本、ロシア、</small>	技術援助契約・技術ライセンス契約	造船契約・船舶リース			
その他の担当各国法 <small>タイ法（タイ物駐在）</small>	金商法・証取法 <small>インサイダー規制規定作成、有報作成、金融監督庁対応</small>	IT、コミュニケーション <small>MKI出向</small>		Franchise Agreement <small>エスド</small>			
	海事法 <small>比国、シンガポール、上海案件</small>	不動産取引 <small>国内、アジア、英国</small>		信託、トラスト、			
	知財法	その他新規ビジネス（医療、農業など） <small>ガノム解析、通信アプリ</small>					
	印紙税法 <small>中部支社調査対応</small>	ODA					
	土地法・不動産法 <small>工業団地、リゾート案件</small>						



1. 法務部員に求められるスキルセット（続き）

(2) マネジメント編

- ・紛争解決のための強力なリーダーシップ
- ・solution提案力、実行力、完遂力
- ・チームマネジメント能力

(3) 法務部員としての姿勢・マインドセット (次頁以降参考資料参照)

✓ リスクを見極め、最適解を選び、迅速に判断すること

「現場の悩みや実情の理解」

「正確な事実把握、状況分析」

「取れるリスクなのか」「合理性・妥当性、優先度」

「現実性・実行可能性」

「高いコンプライアンス意識」

自分であればどう動くのか。説明責任を果たせるか。

場合によっては、責任をもってNOという勇気を。

✓ 現実的解決策を見出す知のクリエイターであること

「法律に関する知見」「先を見据え知識・情報を蓄積」

「状況・環境・リスクの分析」「情報を読み解く力」

「多面的に考察する分析力」

「想像力」「創造性」「構想力」

「バランス感覚」

単に“NO”と回答することでは付加価値を産んでいない。

✓ 連携・協働、情報共有等、組織力の最大化のための チームプレーの精神

「伝える力、聞く力、双方向の対話」
「交渉や周旋などの高いコミュニケーション能力」
「社内外関係者との連携・協働、情報共有」
「チームでの対応体制の構築・維持・強化」
主体的にLeadershipを発揮して人を惹きつける。
結果に繋げるために、如何に組織やチームの力を結集させるか。

✓ 費用対効果と経済合理性の追求

「社外弁護士やコンサルなど社外専門家起用コストの妥当性・必要性」
「訴訟、仲裁等における和解判断の経済合理性」
「給与に見合った貢献」
企業人として、常に経済合理性は念頭におかねばならない。
自分自身についても、報酬に見合った貢献ができているか、
常に自分を見直す必要あり。

✓ この人に相談したいという人材足り得ているか

「フェアで謙虚な姿勢、インテグリティ」

人間的に信頼される人材でなければ相談は来ない。重要な案件も任されない。大きな貢献もできない。

心を豊かにし、多くの人々と交流し、人間力を鍛えること。
信頼関係ができていれば、多くの障害は克服できる。

✓ 難しい案件ほど楽しめる人材たれ

誰がやっても同じ案件よりは、自らの知識・知恵が存分に試せる
困難な案件に挑戦する。

経験を大事にする。仕事が人を磨く。自信に繋がる。

✓ こうあるべきとの信念

「当社はこうあるべき」「法務部はこうあるべき」

なぜ法務部は必要なのか、発揮すべき機能は何か、考え続けることが信念に
繋がり、そして、仕事に厚みをもたらす。

経営の視点から物事を考え、確固たる法律知識を土台として提言する。

2. スキルセット充足のための研修等

(1) 新人向け研修（別紙参考資料参照）

(2) 若手部員（2～6年目）向け研修
ドラフティングワークショップ/ネゴシエーションワークショップ/
電話会議ワークショップなど

(3) 各種社外研修への参加

(4) 海外研修員派遣制度（別紙参考資料参照）

- ・米国等海外Law School
- ・特殊語学研修

日程	内容	日程	内容
4/16	法務部の機能・組織・企業法務の役割	5/14	印紙税
4/16	法的危機対応とMVV	5/22	独占禁止法
4/17	諸規定集	5/27	国内売買契約・復習課題・フィードバック
4/18	国内売買契約	5/30	海外取引契約・復習課題・フィードバック
4/19	法務部内外のデータベース検索	6/4	M&A総論・復習課題・フィードバック
4/22	物流商内・代理店/販売店契約	6/11	裏面約款(当社買い1-5条)
4/23	海外取引の基礎	6/13	裏面約款(当社買い6-10条)
4/24	M&A総論/各論	6/18	裏面約款(当社売り1-5条)
4/25	M&A総論/各論	6/20	裏面約款(当社売り6-10条)
5/9	贈賄規制法と公務員等に関する接 遇管理		

