

3 アンケート調査を踏まえたヒアリング結果と分析（スタートアップ関係）

（１）ヒアリング調査の概要

スタートアップに関するヒアリング調査では、まず、スタートアップに関係する業務に従事している弁護士又は法曹有資格者に対し、近年のスタートアップにおける弁護士の活用状況やスタートアップ法務の実情等についてヒアリングを実施した。このようなヒアリング対象者には、一般的な企業法務を扱っている法律事務所のうち、スタートアップを顧客として多数扱っている事務所に所属している弁護士のほか、スタートアップ内部の法務担当者等としてスタートアップ関係の職務に従事している弁護士（インハウス弁護士）も多数含まれている。また、弁護士及び法曹有資格者に限らず、スタートアップ支援に携わっている関係機関・団体の担当者等からもヒアリングを実施した。

次に、スタートアップのうち、現に弁護士を活用している企業の担当者から、弁護士を活用するようになった経緯や、実際に弁護士を活用したことによるメリット等について、ヒアリングを実施した。

ヒアリング調査は、いずれも、令和6年1月から令和7年3月までの間において、対面又はウェブ会議の方法により実施した。ヒアリング調査の多くは、対象者1名に対するインタビュー形式で実施しているが、一部のヒアリングでは、複数の対象者に参集してもらい、テーマごとに自由に意見を述べてもらう形式をとったものもある。

本項目では、ヒアリング対象者について、

- スタートアップ法務を扱う法律事務所に所属する弁護士であり、特定の案件やスタートアップとの間の顧問契約等の形でスタートアップに関与する弁護士を「外部弁護士A」などと、
 - スタートアップのインハウスとして、スタートアップの従業員や社内・社外役員等の立場でスタートアップに関与している弁護士を「インハウス弁護士A」などと、
 - スタートアップに関する団体等に所属している、スタートアップについて知見を有する専門家を「関係者A」などと、
 - スタートアップ内で法務等を担当する従業員や代表者、経営者等を「経営者・担当者A」などと、
- それぞれ表す。

（２）前提－アンケート調査からうかがわれる傾向分析

スタートアップにおいては、「過去に弁護士を利用したことがありますか。」という問に対し、329社中「ある」と回答した企業が298社（90.6%）となっており、後記の中小企業の回答（900社中「ある」と回答した企業は364社（40.4%）にとどまる。）と比較すると、弁護士の利用が進んでいることがうかがわれる。ただし、後記のヒアリング結果の内容等を踏まえると、上記アンケート調査の回答結果をもって、スタートアップにおいて十分に弁護士が利用されているものと結論するのは難しいと思われる。

弁護士の利用とスタートアップの成長ステージとの関係では、シードが93.5%、アーリーが85.7%、エクспанションが91.0%、レイターが100%となっており、シード、アーリー、エクспанションの間で大きな差は認められない。また、弁護士を利用した時期については、「創業時から弁護士を利用していた」が45.6%となっており、「創業前から弁護士を利用していた」の15.8%と合わせると、創業前及び創業時からの弁護士の利用は61.4%となる。企業の成長とともに弁護士を利用する可能性が高まっていくであろうことを考慮すると、シードのステージにおいても弁護士の利用率が高いことは、近時において、より早期の段階から弁護士を利用することの必要性がスタートアップにおいて認識されてきている可能性や、大型の資金調達を経ていないシード以前の段階でも弁護士を利用できる経路が拡大している可能性が示唆される。

スタートアップの業種と弁護士利用の関係については、全体の90.6%と比較した場合、「医療、福祉」が83.3%とやや低くなっている。この点は、弁護士の利用を決めた理由として、「貴社業界や貴社業務を理解している」が52.7%と最も高くなっていることを踏まえると、「医療、福祉」の分野における新規のアイデアやビジネスモデルを理解し、適切な法的サービスを提供できる弁護士が相対的に少ないことがうかがわれる。

弁護士を利用したことがあると回答したスタートアップのうち、弁護士の利用形態については、「顧問契約を結んでいる」が78.2%と最も高くなっており、後記の中小企業の回答（「顧問契約を結んでいる」は45.1%にとどまり、「特定案件について弁護士に依頼した」の48.6%を下回っている。）と比較した場合、スタートアップでは、弁護士の主な利用形態が顧問契約となっていることが示唆される。

弁護士を利用したきっかけについては、「顧問弁護士先」が65.8%となっているが、それ以外だと、「取引先や親会社、友人・知人からの紹介」が32.6%、「顧問以外の弁護士が友人・知人」が21.1%、VC（ベンチャーキャピタル）からの紹介」が17.4%となっており、「法律相談」（14.8%）や「インターネットで検索」（5.7%）を上回っている。このことから、スタートアップにおいて弁護士を利用するきっかけになるものとして、取引先や親会社、友人・知人といった何らかの人的つながりによるものと、VCからの紹介というスタートアップ特有のものが比較的多いことがうかがわれる。

弁護士の利用を決めた理由については、後記の中小企業の回答と比較すると、「貴社業界や貴社業務を理解している」が52.7%（中小企業は21.2%）、「対応スピードの早さ」が46.6%（中小企業は25.5%）と高くなっている。一般的な中小企業に比べ、スタートアップでは、取り扱う新規のアイデアやビジネスモデルに対する理解、対応スピードの早さという点が、弁護士の利用を決める上で重視されていることが示唆される。

弁護士に依頼した内容については、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」が86.9%となっており、次点である「株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）」の50.0%と比較してもかなり高くなっている。契約関係の依頼は、後記の中小企業の回答でも最も高くなっている（31.3%）ものの、次点が「雇用問題（採用、解雇、残業など）」の25.3%であることを踏まえると、スタートアップにおいて契約関係の依頼が大きな比重を占めていると評価できる。スタートアップでは、一般的な取引関係の契約に加え、シードステージにおける資本政策、エンジェル投資家やVCとの間の投資契約、株主間契約といった投資関連の契約が重要となってくることから、これらの契約締結に際し、弁護士が利用されていることがうかがわれる。

弁護士を利用したことがないと回答したスタートアップのうち、過去に直面した問題で弁護士の利用を検討したことがないと回答したのは87.1%であり、その理由は、「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」が45.2%と最も高くなっている。弁護士を利用していないスタートアップでは、中小企業と同様、問題に直面した場合でも、それが法的問題であることや弁護士に相談した方がよい問題であることが認識されておらず、弁護士の利用に至っていないものと考えられる。また、弁護士の利用を検討しなかった理由として、「他の社外の人と比べて報酬が高いから」が19.4%、「弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから」が16.1%、「スタートアップに対応できる弁護士が少ないから」が12.9%となっており、弁護士の報酬の高さや相談のしやすさ、スタートアップに対応できる弁護士の不足といった点も、スタートアップで弁護士が利用されていない要因になっている可能性がある。

（３）スタートアップに関与する弁護士の状況

ア スタートアップの法務を扱う弁護士の状況について

近年、スタートアップを取り扱う弁護士事務所は増加しているといわれ、スタートアップを専門とする事務所が複数存在するほか、大手渉外事務所においてもスタートアップ法務の取扱いがあることに加えて、最近では全国に支店を多数有する大規模弁護士事務所もスタートアップ分野に参入しているという。

スタートアップに携わる弁護士も増加傾向にあり、若手弁護士の参入も多いといわれている。ヒアリングでも、「スタートアップに関与する弁護士が最近が増えてきた印象があり、特に若い弁護士にとっては華やかなイメージがあって刺さりやすかったのではないか。」(インハウス弁護士B)、「スタートアップに興味のある弁護士はかなり増えたと思う。理由は必ずしも明らかではないが、弁護士の周りで起業する人が増えたということもあるかもしれない。」(外部弁護士F)などの指摘があるが、その一方で、「スタートアップの分野をおもしろいと感じている弁護士は増えているが、それでもまだ少数である。」(関係者B)、「スタートアップに関与する弁護士は増えているものの、その増え方がまだまだ小さいというのが現状」(インハウス弁護士E)という声もある。

また、スタートアップにおける弁護士の法的支援へのニーズは高まっているにもかかわらず、そのニーズに対応できる弁護士がいない点が課題であるとの認識も示されている。スタートアップにおける法的支援へのニーズについては、「スタートアップはリソースが限られており、資金面からもトラブルになると致命的になる。その意味で、トラブルになる前から弁護士が関与する必要性が高い。」(外部弁護士B)など、スタートアップにおける法的支援の客観的ニーズは高いと指摘されている。これに対し、「スタートアップの中に法務の専門家がほとんどいないことが課題。」(外部弁護士B)、「近年はスタートアップを含め、企業の弁護士へのニーズが増えているが、これに対応できる弁護士の数が足りない。そのため、スタートアップのインハウスの報酬は上昇傾向にある。」(インハウス弁護士D)、「日本ではスタートアップの専門家がいけないという指摘があり、これはそのとおりであると思う。スタートアップのニーズに対応できる弁護士の数が足りていない。」(インハウス弁護士F)、「スタートアップではリーガルマインドを持った優秀な人材の取り合いになっており、外資系のスタートアップとの競争もあって、日系のスタートアップでも報酬を上げないと優秀な法務人材を確保することが困難になっている。」(インハウス弁護士G)、「そもそも新規の事業に関わることに自信のない弁護士が多いのではないか。」(関係者B)など、高まりつつある法的支援へのニーズに十分に応えられるだけの弁護士が確保できていない状況が存在することが指摘されている。

イ スタートアップに関与する弁護士の偏在

スタートアップ法務における弁護士の不足を指摘する中には、従来から、スタートアップ側の弁護士をVC側が紹介する慣行がある点の指摘がある(外部弁護士A)。VCとスタートアップは、投資を行う側と受ける側という点では本来的な利害の対立もあるが、投資契約の締結の場面等において、VC側が紹介する弁護士がスタートアップ側の代理人として関与することも少なくないという。このようなケースでも、VC側には別の弁護士が代理人として就任しており、スタートアップ側の代理人は飽くまでスタートアップからの委任に基づき弁護士として職務を行うものであることからすると、法的な利益相反等の問題が直接生じるものではない。しかし、スタートアップの分野における弁護士の不足を指摘する意見の背景には、VC側の弁護士はいるが、スタートアップ側に立つ弁護士が足りないといった問題意識があることがうかがわれる。

アンケート調査結果によれば、前記のとおり「弁護士利用のきっかけ」として「VC(ベンチャーキャピタル)からの紹介」は17.4%であり、「法律相談」の14.8%よりも多く、顧問先や知人等の紹介といった弁護士への「つて」を持たない場合に最も多いアクセスルートとなっている。

ウ スタートアップに対する弁護士関与の形態について

スタートアップにおける弁護士の関与の形態としては、外部の弁護士が委任を受けて法律事務を行う場合(この場合、厳密には、顧問契約を締結した上で関与する場合と個別案件の委任を受けて関与する場合とがある。)と、スタートアップ内部でインハウス(企業内弁護士)として法務に携わる場合とがある。こうした関与形態の違いについて、「外の事務所から関与する場合は、主として法的な問題について検討し、最終的には判断し

てもらうイメージであるのに対し、インハウスではビジネスジャッジまでする。スタートアップの規模にもよるが、法的な問題だけではなく、リスクマネジメントやガバナンスといった法的問題の周辺のところまで対処することが求められる。法的な問題のみであれば、弁護士事務所に外注すればよい。」(インハウス弁護士B)、「事務所に所属し外部からスタートアップに対応する場合、法的側面から検討して提案することはできるが、最後は企業側で決めてもらうという形になる。スタートアップ内部に入れば、ビジネスにコミットすることになるし、自らの課題として判断することも多く、責任の在り方が違う。」(インハウス弁護士A)といった指摘がなされている。また、「早い段階でスタートアップ内に弁護士が入り、外部の弁護士事務所の弁護士と一緒に対応していくということもある。」(外部弁護士B)など、これらの関与形態は二者択一的なものではなく双方が併存する場合もあるという。

スタートアップ側のニーズとしては、弁護士をインハウスとして企業内に雇い入れるニーズが高いとの指摘もある。「現在の課題は、スタートアップの中に法務の専門家がほとんどいないということである。」(外部弁護士B)、「多くのスタートアップにおいて、弁護士を社内に入れたいというニーズはあると思う。社内のリーガル面の責任者になりつつ、経営陣のサポーターになるような人材が求められている。」(関係者C)、「外部の法律事務所による個別の相談、顧問契約というのはこれまでもあったが、そこで出てくる問題は外面的で、限られた情報しか得られない。相談に来る前のフェーズが重要であり、内部の弁護士であればそこから関与することができる。」(インハウス弁護士D)などと指摘されている。もっとも、「一時期、スタートアップの資金調達がうまくいっていたバブルのような状況があり、そのときはスタートアップでも積極的に好待遇で弁護士を社内に入れていたが、そのような状況が収まると弁護士の雇い入れも少なくなった。」(インハウス弁護士E)といった指摘もあり、インハウスとしての弁護士の関与は、そのニーズに比して十分でない状況もうかがわれる。

また、スタートアップの成長段階ごとにあるべき関与の仕方が異なるとの指摘があり、「スタートアップが成長していけば、法務へのニーズが幅広くなり、弁護士一人に対応することが難しくなる。そうすると、大きな事務所においてチームで対応することになる。」(外部弁護士B)との指摘や、「弁護士のニーズはスタートアップの段階ごとに異なる。シードやアーリーであれば社内に弁護士を抱える必要はなく、必要に応じて顧問契約や外部の弁護士への相談で足りる。ミドルくらいのある程度資金調達ができた段階で社内弁護士を採用していくイメージ。」(外部弁護士D)といった指摘もあった。

以上のような関与の違いについては、「弁護士の関与として、インハウスも外部も両方必要であると考えている。確かに、外部の法律事務所の弁護士だと、スタートアップにおいて弁護士に相談した方がよい案件でも、弁護士に確認すべきであることを担当者が気付けないことから、情報が入ってこないこともある。インハウスであれば、自分から積極的に情報を取りに行くことができるので、法務的な問題に気が付きやすい。その一方で、インハウスだと会社の社員という立場なので、上司や経営陣に意見が言いにくくなるように思われる。また、他社の情報を入手しにくく、異業種間の交流も少なくなりがちである。インハウスの弁護士と外部の弁護士を使い分けることが重要ではないか。」(外部弁護士C)といった指摘もある。

(4) 弁護士の関与が必要となる場面

スタートアップにおいて弁護士の関与が必要となる場面については、様々な想定が可能であるが、ヒアリングでは、「創業段階での創業者の持ち株に関する合意や、投資契約の締結において弁護士の関与が必要になる。VCが契約書のひな形を持っているが、VCに有利な条項があり、弁護士が修正することがある。スタートアップでは体制の変更や取締役の交代などのための臨時株主総会が多いので、この点でも弁護士の関与が必要。」(外部弁護士A)、「スタートアップでは、資金調達関係ではVCと、知財関係では大企業と契約を締結することがあるが、スタートアップ側に相当不利になっているもの、いわゆるジャイアン契約というものがあり、この

ような契約書を弁護士にしっかり見てもらうことは重要。会社にとって後戻りできないものが存在し、例えば資本政策は一番後戻りがきかないものであって、弁護士の関与が必要である。」(経営者・担当者D)、「一般的な中小企業との比較でいえば、スタートアップの場合、新規のアイデアに基づくビジネスモデルを作っていくという性質上、グレーゾーンの検討が必要になることが多いし、VC等の投資家から大型の投資を受けて成長するという特徴から、投資に際しての契約に関する法務がどうしても避けられない。スタートアップの性質上、弁護士を活用する必要性が高い部分が存在する。」(外部弁護士G)等の指摘があった。

上記の点は、中小企業と比較した場合のスタートアップ特有の法務という側面が強いが、インハウスの弁護士の中には、「法務に限らず、それ以外の広報などの様々な業務に携わっている。」、「法務に限定して弁護士を雇うというよりは、法務面でサポートしつつ、一緒に事業を成長させてくれる人材が求められている。」(インハウス弁護士A)、「インハウスでは、スタートアップの規模にもよるが、法的な問題だけではなく、リスクマネジメントやガバナンスといった法的問題の周辺のところまで対処することが求められる。技術開発をするエンジニアや出資をする投資家の言いたいことをうまく整理し、経営者に伝えるといった能力も重要である。」(インハウス弁護士B)、「社内のリーガル面の責任者となる一方、経営陣のサポーターとなれるような人材が求められている。」(関係者B)といった声もあり、純粋な法務に限らず、法的側面からその周辺までカバーし、スタートアップの経営者とともに事業を進めていくためのサポーターとして、弁護士の関与が必要となる側面もあるといえる。

(5) 法的支援の必要性に関するスタートアップ側の認識

前記のアンケート調査の結果では、過去に弁護士を利用したことがあると回答したスタートアップは90.6%となっており、そのうち、弁護士の利用形態については、顧問契約を締結しているという回答が78.2%となっていることから、スタートアップにおいて、顧問契約の形態による弁護士の利用が進んでいることがうかがわれる。この点、ヒアリングにおいては、「いわゆるスタートアップの経営者には、早い段階から弁護士が関与する必要があると考えている人が多い印象。」(外部弁護士C)、「最近のスタートアップは法務への意識が高い。スタートアップの経営者は、スタートアップにおけるこれまでの失敗事例や経験知について、先輩起業家に相談をしたりアドバイスをもらったりすることが多く、そのような中で法務の重要性や弁護士の必要性への理解が進んでいるのではないかな。」(外部弁護士D)、「スタートアップでは、法務の重要性についてある程度の理解を持っている経営者は多い。」(外部弁護士E)、「昔のスタートアップ経営者はある意味粗い人が多かったが、最近をよく勉強している人も多く、法務の必要性を正しく認識している人が多い印象。」(外部弁護士F)、「スタートアップの経営者どうしの横のつながりもあり、弁護士の必要性に対する理解は高まっている。」(外部弁護士G)といった指摘があり、スタートアップの経営者や担当者間で、弁護士を活用することの有用性に関する認識は広がっているものとみられる。

ただし、「スタートアップの中でも、良い投資家やメンターがついているスタートアップであれば弁護士による法的サービスの必要性を理解していることが多いと思うが、そうではない場合は理解されていないかもしれない。」(経営者・担当者B)、「スタートアップ経営者の中でも、弁護士に対する理解に温度差はある。弁護士はスタートアップの管理部門に関与するのみであり、弁護士の活用が利益に直結するわけではないと考えられることもある。弁護士を活用してガバナンスをしっかりとすることが利益につながっていくことを理解してもらう必要がある。」(外部弁護士E)、「スタートアップに対応できる弁護士も増えていると思うが、敷居が高いのは間違いない。スタートアップの経営者が弁護士と直接話をする、と、弁護士を活用することのメリットを理解してもらえることが多い。」(外部弁護士G)といった声や、「スタートアップには弁護士に対するニーズが存在するはずであるが、弁護士が必要になる問題であることに気づいていないケースが多い。その結果、弁護士に頼むべきもの

を行政書士に頼んでしまうといったことが生じる。弁護士に依頼すべきものかどうかよくわかっていないというのが実情で、その意味でニーズは潜在的なものといえる。新しい技術を用いたビジネスモデルを作る段階から弁護士が関与した方がいいのに、それができていない結果、ビジネスが途中で頓挫してしまうこともある。」「弁護士といえば紛争の解決、訴訟というイメージが強く、何か問題が起きてから相談するものと認識されている。他土業では、定期的に企業に関わる機会があることから相談のきっかけを作りやすいが、弁護士はそのような定期的な関与が乏しい。スタートアップの経営者の一般的な知識や理解では、ある問題を誰に相談すればよいのかがブラックボックスになってしまう。」(関係者C)、「資本政策に関する契約を軽く見ている経営者は多い。スタートアップの経営者としては、とにかく資金が欲しいので、早く決断すべきと考え、弁護士に相談しないまま安易に契約書にサインしてしまうことがある。」(経営者・担当者D)といった指摘もある。アンケート結果のうち、弁護士を利用したことがあるスタートアップで顧問契約を締結しているという回答が78.2%であることについては、感覚よりも高い数値であるという意見が多く、その原因として、アンケート調査の対象となったスタートアップがスピーダ掲載企業であり、既に資金調達に成功しているスタートアップが多いという点に求める意見もあった。「弁護士をつけなかったり、顧問契約をやめたりするのは、スタートアップでも業績が上らず瀕死の状態になっている企業ではないか。」(外部弁護士E)との指摘もあり、弁護士を利用していないスタートアップの多くは、シードやそれ以前の段階でビジネスが頓挫しており、今回のアンケートに対し回答できていない可能性も否定できない。「回答企業は早い段階から弁護士が関与していたがゆえにスタートアップとして成長してきた可能性がある。実感として、創業前後のスタートアップに関しては、弁護士が十分に関与できているとは思われない。」(外部弁護士C)という指摘もある。

また、弁護士の利用形態として、顧問契約の形態が多い点については、「顧問契約だと、相談されたことだけに対応する形になってしまう。弁護士がもう少しスタートアップの中に入って、事業の状態をよく理解して近くで見てもらいたいと思っている。」(外部弁護士F)、「近年は、スタートアップ向けに低額な顧問料を提案する法律事務所もあり、その場合、十分な法的サービスを受けるには追加の料金が必要なことから、顧問契約の締結だけでは、弁護士による必要な法的サービスが提供されているかどうかかわからない。」(外部弁護士D)といった指摘もある。これらを踏まえると、上記アンケート調査結果をもって、スタートアップにおいて弁護士が十分に活用されているものと評価するのは躊躇されるところである。

(6) 費用面の課題

スタートアップが弁護士を活用するための課題として、「弁護士に割けるリソースが不足していることにあると思う。」(インハウス弁護士A)、「弁護士に相談することについては資金面からの課題がある。」(外部弁護士C)などと、スタートアップの資金力等に問題があると指摘する声は少なくない。特に、創業当初のスタートアップにつき、法的支援のニーズが高いにもかかわらず弁護士の関与が不十分であるとの認識を示すヒアリング対象者は、その原因として、「スタートアップの一番下の層の企業には資金がなく、弁護士からも儲からないとみられてしまっているため、弁護士のサポートが受けられない。スタートアップを専門的に扱っている弁護士事務所は、テンプレートで大量に処理しているところがあり、スタートアップ側に立つと儲からないことから、VC側に立っていることが多い。」(関係者A)、「アーリーのスタートアップでは予算が限られており、経験豊富な弁護士を確保できるような十分な給料を支払うことは難しく、外部の弁護士事務所に依頼するのが通常。」(インハウス弁護士C)などと指摘する。

これに対し、スタートアップの成長段階を問わず、費用面がハードルとなって必要な法的支援が得られていないと指摘する声もあり、「スタートアップはその成長に応じて大きな事務所がチームで対応する必要があるが、そうなると費用面の問題になってくる。」(外部弁護士B)など、スタートアップの成長段階に応じて法的支援に

要するコストが上昇する点の課題を指摘するものもあった。また、「近年は資金調達の環境が厳しくなっており、スタートアップの中でも二極化している。資金調達ができないと弁護士に依頼することができないが、資金調達のためにビジネスモデルを作るには、弁護士のサポートが必要になるという難しい状況が生じている。」(外部弁護士D)との指摘もあった。

インハウスでの雇用を念頭に置いた場合、「スタートアップ内で勤務することになれば、待遇面がどうしても見劣りすることになる。」と指摘し、これに対応するための方策として「インハウスの弁護士に副業を認め、弁護士として法律事務所にも所属し、ある程度の収入を得ながらスタートアップでも働いてもらうという形態が考えられる。」(インハウス弁護士E)と指摘する者もあった。

(7) スタートアップにおける法務の特徴・弁護士に必要なこと

スタートアップの法務に関与するに当たっては、①企業法務や会社法に関する基本的な知識がベースにあることが必要であるとの指摘が複数あったが、②スタートアップの特性上、大・中企業の法務とは異なる点もあり、例えば、予防法務の観点からの助言より、経営者のマインドを理解した事業推進・拡大のための助言が求められるといった指摘もあった。また、③インハウスとしてスタートアップに関与する場合等は、弁護士に求められる役割が法務にとどまらないことが通常であるため、幅広いニーズに応えられることも重要であり、例えば、財務、マーケティング、人材マネジメントといった分野の知識が必要となる、④スタートアップが手がけるビジネス分野の法規制等に精通することが求められる、等の指摘もあった。職務遂行の在り方については、⑤時間をかけて完成度の高い仕事をするというよりは、即時性やレスポンスの早さが求められる、⑥トライ・アンド・エラーがある程度許されるところはあり、新しいことを経験しながら学ぶことが可能との指摘もあった。

アンケート調査の結果では、前記のとおり、取り扱う新規のアイデアやビジネスモデルに対する理解や対応スピードの早さという点が、弁護士の利用を決める上で重視されていることがうかがわれ、ヒアリングにおける上記指摘ともある程度整合する結果となっている。

(8) 弁護士から見たスタートアップへの関与のあり方

弁護士は、弁護士事務所に籍を置いたまま(場合により弁護士としての活動も継続しながら)、スタートアップ内部でインハウスとして関与する場合があるという。「弁護士事務所に籍を置きながら、スタートアップ内部で職務に従事している。法務に限らず、それ以外の広報や新規事業立ち上げなどの様々な業務に携わっている。」(インハウス弁護士A)、「スタートアップで仕事をしつつ、弁護士として副業している人も多い。スタートアップでは、副業を自由に認めている場合が多い。」(インハウス弁護士F)、「スタートアップに入ってしまうと、社内業務が中心となり、他の弁護士の情報が入りづらくなって、弁護士としての成長の機会を損なってしまう可能性がある。事務所に籍を置いておけば、同じ事務所の弁護士と交流する機会もあるし、情報を得られる。スタートアップ内部の問題について、事務所の弁護士と共同で処理できることもある。」(インハウス弁護士G)、「弁護士事務所に籍を置きながらスタートアップとも雇用契約を締結して社内弁護士になるという形態はここ一、二年で増えている印象。おそらく、弁護士事務所としては、事務所の弁護士の数が維持できることや、スタートアップでの勤務を経て身に付けたスキルや知識を事務所に還元できるチャンスを残すこと、事務所自体がどこも人手不足であることなどから、退所してスタートアップに入りたいという弁護士の要望があっても、事務所に籍を残しておくという選択肢を提案しているものと思われる。」(インハウス弁護士E)等の指摘がある。

インハウスや顧問契約といっても、その態様にはグラデーションがあり、多様なスタートアップのニーズに対応するための弁護士の関与のアプローチにも様々なものがあり得る。弁護士を従業員として雇用しているスタ

ートアップの中には、弁護士を採用するまでの期間において、「前職でお世話になった弁護士に依頼し、半分インハウスという形で相談に応じてもらうことにした。形としては顧問契約かもしれないが、社内のミーティングにも参加してもらうなど、社内の実情を理解してもらいながら相談に応じてもらうもので、パートタイムのインハウス弁護士というイメージである。」(経営者・担当者C)という例もある。

また、インハウスとしての関与を行う場合と外部から関与する場合とでは、弁護士に求められる役割、関与の姿勢、備えるべきスキルが異なり、弁護士のキャリア形成の在り方も違うといった指摘もある。

例えば、①「スタートアップとしては比較的大きい会社に在籍しているが、それでも社長と机を並べて勤務しており、経営者との距離は相当近い。経営会議に出席して意見を述べるなど、経営に関する意思決定に参加することもできる。外部の法律事務所からスタートアップに関与する場合、経営の意思決定に参画することは基本的にできず、この点が大きな違い。」(インハウス弁護士C)、「スタートアップの内部に入れば、経営者との距離が近く、事業の中心にいながら、変化が激しい中で正解のないものを自ら考えることになる。スピード感と裁量を持って仕事をすることができる。大企業のインハウスでは、自分の職務が事業の何に役立っているのか見えずらい部分が多いが、スタートアップでは自身の仕事のインパクトがわかりやすい。法務以外の仕事にも関与できるチャンスが多い。」(インハウス弁護士E)など、企業経営そのものへの関与も期待される点で弁護士に求められる役割が異なると指摘する意見、また、②「何か問題があったら相談してほしいというような受け身の姿勢では、実際にはほとんど相談がないということになって機能しない。自分から積極的に経営に関与し問題を取りに行く姿勢が必要になるが、外部の事務所から関与する場合には受け身の姿勢になりがちである。」(関係者C)など、弁護士が関与する際の姿勢に違いがあると指摘する意見、③「外部からスタートアップに関与する場合は、企業法務に関する一般的なスキルがあれば対応できることが多い。これに対し、スタートアップの内部で関与するとなると、急成長を目指し変化が激しいというスタートアップの特性を理解する必要がある。スタートアップへの関与の仕方としては、外部の弁護士事務所でM&Aや金融等の専門分野のスキルを磨き、レベルの高いスペシャリストとして関与するアプローチと、ジェネラリストとしてスタートアップの内部で関与するというアプローチがあると思う。」(インハウス弁護士F)、「これまでは、スタートアップの内部の弁護士に相談した方がよい内容について、内部に弁護士がいなかったことから外部の法律事務所に相談していたという側面がある。内部に弁護士がいれば、法的問題に発展するかもしれないものを早期に把握して掘り起こすことができ、このうち、より専門的な問題を外部の法律事務所に依頼することになる。インハウスの弁護士の方が、スタートアップ内でどこにリスクが眠っているのかを能動的に検知することができる。スタートアップ内部の弁護士が増えたからといって、外部の法律事務所でのスタートアップ関連の仕事が減るわけではない。その意味で、外部の法律事務所の役割が変わっていくと考えており、まずはスタートアップの内部の実情を把握しているインハウスの弁護士が対処し、その中でより先鋭的な、専門的な法的問題について、専門的なスキルを持つ外部の大手事務所が対処するという形で役割分担が進むのではないかと。その中で、ジェネラリスト指向の弁護士はスタートアップ内部の弁護士に、スペシャリスト指向の弁護士は外部の事務所でスタートアップに関与するということになると思われる。」(インハウス弁護士G)など、弁護士が備えるべきスキルや弁護士のキャリア形成の在り方の違いを指摘する意見などがあった。

(9) 若手弁護士とスタートアップ

ヒアリングでは、スタートアップの分野に若手弁護士が関与することについて歓迎する意見が多かった。「スタートアップの経営者は若手の人が多く、求めている人材としても、フットワークの軽い人、気軽に相談できる人という人が多い。また、スタートアップの場合、既存のルールに縛られずに新しい事業をやろうとしていることが多いので、そういったビジネスモデルを理解し共感してもらえる人材となると、若手の弁護士の方が良いとい

う側面もある。」(インハウス弁護士A)、「新しい技術やアイデアで事業を立ち上げようとするスタートアップには若い人が多い。そのような若い人が考えるビジネスモデルの内容は、同世代の弁護士の方が理解・共感しやすいと思われる。また、スタートアップ経営者にとっても同世代の弁護士の方が気軽に相談しやすい。」、「スタートアップの経営者には、自身と同年代で業種・業界のことを理解できる若手弁護士と知り合い、創業前後の段階で意気投合してその弁護士と付き合いが続くという例が多く見られ、経験だけで弁護士が選ばれているわけではない。知識や経験は少ないものの、スタートアップのビジネスをどのようにサポートできるかを考えている若手弁護士が求められているのではないか。」(外部弁護士C)、「スタートアップの経営者には比較的若い方が多く、新規の事業の内容を理解できるという意味でも、若手弁護士とスタートアップの親和性は高いといえるのではないか。」(関係者A)、「スタートアップの経営者にとっては、同年代の弁護士の方が気軽に相談できるし、若手弁護士はフットワークの軽さもあり、需要があると思う。もちろん、スタートアップ法務では困難な法的問題が生じることはあるが、そこは大手の弁護士事務所に外注することで対応すればよい。」(外部弁護士D)、「若手弁護士であれば、スピード感と柔軟性を備えている人が多いし、スタートアップの若手の経営者にとっても相談しやすいと思う。」(外部弁護士G)といった声があった。

もっとも、スタートアップが新規事業を行う際に各種規制の変更等を行政側と交渉する必要があることを前提に、「規制を突破するという側面では力のある弁護士が必要ともいえる。」(関係者A)との指摘もあったほか、「若手弁護士の中には、スタートアップに関する十分なりテラシーがないまま相談を受け、適切ではないアドバイスをしてしまう例があり、その点が課題である。」(外部弁護士D)、「スタートアップは激務であり、弁護士としての基礎的な実務経験がないままいきなりスタートアップというのは厳しい。法的問題に関する知識や経験はもちろん、スタートアップ特有の問題にも対処しなければならない。弁護士になって4～5年目くらいの人がスタートアップに向いている。」(関係者C)、「企業法務の知識があれば後はマインドの問題ともいえるが、資金調達や上場支援となると一般的な企業法務とは違う側面もある。法律だけでは完結しない部分も多く、税、会計、経営に関する知識や経験が必要になってくる。企業法務の経験だけを有している弁護士と、スタートアップで活躍している弁護士との間には、この部分でかなりの差があると考えている。」(外部弁護士G)、「若手弁護士といっても、1～2年目の弁護士がいきなりスタートアップに入るのは否定的。専門家としての基礎体力が付いてからの方がよい。はじめからスタートアップに入ると、弁護士として成長するために必要な情報を得にくくなる。」(インハウス弁護士G)との指摘もあった。

また、スタートアップの成長段階に応じて、若手弁護士の関与の形態も異なってくると指摘する意見もあり、「比較的初期の段階で関与するとすると、ある程度の経験が必要になってくる。ミドル以降になれば、チームで対応することも多く、1年目からもOJTで学ぶことも可能になるが、シード・アーリーに特有のスタートアップ実務も存在するから、1年目からすべてを経験することは困難。」(関係者C)との指摘もあった。

(10) インハウスの採用の実情

スタートアップとしてある程度の成長段階にある企業の中には、インハウスの弁護士を採用するにあたり、適任者が見つからず採用に苦労したという声があった。例えば、不動産関係のスタートアップでは、「金商法等の専門的な論点が問題となる案件が多かったことから、弁護士を採用しようと考えて募集を始めたが、応募は少なかった。金商法等の分野に詳しい弁護士というのがそれほど多いわけではないことに加え、待遇面からスタートアップに入ろうという弁護士が少なかったといえる。」(経営者・担当者A)といった実情が、金融関係のスタートアップでは、「事業の特殊性から、随時M&Aや資金調達等の関係で複雑な法律案件を抱えることになり、社内における法務のコントロールタワーが必要になった。インハウスの弁護士の募集を始めたが、なかなか適任者を採用することができなかった。スタートアップにおいて複雑な案件を包括的に扱える弁護士となると、あ

る程度大きな渉外法律事務所等で勤務している弁護士ということになるが、インハウスになれば報酬がどうしても下がってしまう。また、スタートアップの分野に飛び込んでみようという弁護士が少ないということもある。当社のビジネスに共感してもらえる方を慎重に採用したということも背景にある。」(経営者・担当者C)といった実情の紹介があった。

(11) 地方のスタートアップのニーズ

都市部に限らず、地方においてもスタートアップの法的ニーズが存在するが、これに対応できる弁護士が不足しているという指摘もあった。例えば、「多くの都道府県ではスタートアップ支援に関する施策を実施しているが、地方の弁護士の多くは訴訟中心であり、スタートアップの支援ができる弁護士は少ない。地方のスタートアップの法務へのニーズは存在するが、地方のスタートアップの多くは、東京等の都市部の弁護士に依頼しているという実情がある。大型の投資契約といった専門的な法務については、専門性を有する都市部の弁護士に依頼すれば足りるところではあるが、それ以外の労務等の日常的な業務に関連する法務を中心に、信頼関係を築きながら身近な存在としてスタートアップを支援する弁護士が必要である。」(外部弁護士G)、「地方で十分なスタートアップ法務の経験のある弁護士はかなり少なく、東京以外では大都市でも少ないと思う。地方のスタートアップにとって、目の前の弁護士に日常的に相談できるというのは重要。スタートアップ法務に関する情報を発信し、地方を含むすべての弁護士のスキル向上に取り組むべきである。」(関係者C)といった声があった。

III. 中小企業に対するアンケート・ヒアリング調査結果及び分析

1 中小企業を取り巻く環境

(1) 中小企業等の定義

中小企業者・小規模企業者の範囲については、中小企業基本法第2条第1項において以下のとおり定められており、本調査においては、中小企業者・小規模企業者を合わせて「中小企業」として定義し、調査分析の対象とする。

業種	中小企業者		小規模企業者
	資本金の額又は 出資の総額	常時使用する従業員の数	常時使用する従業員の数
①製造業、建設業、 運輸業その他の業種 (②～④を除く)	3億円以下	300人以下	20人以下
②卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
③サービス業	5,000万円以下	100人以下	5人以下
④小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下

(中小企業庁 HP より)

(2) 中小企業を巡るこれまでの施策及び弁護士による法的支援の取組

ア 概要

日本の中小企業・小規模事業者は約336.5万者であり、企業数全体に占める割合は99.7%に上る。中小企業・小規模事業者で雇用される人数は約3,310万人であり、日本の従業員の約7割が中小企業で働いていることになる¹²。中小企業は我が国の社会・経済において大きな比重を占めており、これまでも数多くの中小企業政策が講じられてきた。近時は人口減少が加速する中、地方において地域内の人材をつなぎ止める雇用を生み出す中小企業・小規模事業者がどれだけあるかということが極めて大きな課題となっている。

近時の政府施策¹³においては、「雇用の7割を支える中小企業の稼ぐ力を強化する」として、中小企業の事業承継やM&Aの環境整備等が施策として掲げられているほか、デフレからの脱却として物価上昇率を上回る賃金上昇を実現するための施策の一つとして、中小企業を含むサプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」を実現するとされている。

こうした中小企業に関する施策が実現されていくためには、中小企業の事業承継・M&Aの場面や労務費の適切な転嫁のための価格交渉の場面等で、弁護士による適切な法的支援が行われることが重要である。

中小企業に対する法的支援の重要性はかねてより認識されており、日本弁護士連合会では、2009年に「日弁連中小企業法律支援センター」を設立し、「ひまわりほっとダイヤル」を開設して、中小企業経営者の相談に応じてきたほか、毎年、弁護士会と共催して「ひまわりほっと法律相談会」を全国で開催している。また、中小企業の海外展開・国際業務支援に関し、「日弁連中小企業国際業務支援弁護士紹介制度」により、国際業務の経

¹² 中小機構 HP より(出典:令和3年経済センサス・活動調査)。

¹³ 骨太の方針2024。

験豊かな弁護士を中小企業・小規模事業者に紹介する体制を整備している。そのほか、各地の弁護士会においても中小企業向けの法律相談を実施するなどしている¹⁴。

中小企業の支援には各地の商工会議所や中小企業診断士等の多種多様な機関が携わっており、また、中小企業庁の実施する中小企業支援策も多岐にわたる。近時では、中小企業・小規模事業者に寄り添った支援の在り方として、経営者・企業の自己変革、自走化による成長を目指す「経営力再構築伴走支援」が提言されている。「経営力再構築伴走支援」では、支援者が経営者との対話と傾聴を通じて、事業者が抱える本質的な課題に気づくよう促し、内発的な動機づけにより事業者の潜在力を発揮させ、課題解決に至るよう側面的に支援することを目指しており、中小企業庁では、令和5年6月に「経営力再構築伴走支援ガイドライン」を策定し、この取組を推進している。日本弁護士連合会でも、令和5年6月16日、「地域の多様性を支える中小企業・小規模事業者の伴走支援に積極的に取り組む宣言」を公表し、「弁護士においても、既に顕在化した課題に対する解決策を提示するだけでなく、事実認定能力及び多角的分析力を活かし、中小企業・小規模事業者との対等な関係における『対話と傾聴』によって、中小企業・小規模事業者とその経営環境に対する理解を深め、中小企業・小規模事業者が直面する『経営課題の設定』とその解決に向けた意思決定及び実行のプロセスに伴走支援ができるよう、支援の在り方を深化させるべきである。」として、中小企業・小規模事業者の支援機関のネットワークに積極的に参加し、関係機関等と適切な連携・協力関係を増強することなどを目指している。

イ 日本弁護士連合会の取組¹⁵

日本弁護士連合会及び全国各地の弁護士会では、上記のとおり、中小企業の経営者・個人事業主向けの弁護士との面談予約サービスである「ひまわりほっとダイヤル」を開設している。このサービスでは、全国共通の電話番号に電話をすれば、地域の弁護士会の専用窓口を通じて、弁護士との面談予約ができる仕組みとなっている。

近年の「ひまわりほっとダイヤル」の相談実施件数は、2018年度が5966件、2019年度が6607件、2020年度が7342件、2021年度が8117件、2022年度が8974件となっており、実施件数は増加傾向にあるといえる。また、2010年4月～2023年3月の相談内容の内訳については、「契約・取引」が36.0%と最も高くなっている。

その他、日本弁護士連合会では、上記のとおり、日弁連中小企業法律支援センターを設立し、全国各地の弁護士会で中小企業支援団体との意見公開を実施したり、中小企業向け全国一斉無料法律相談会を実施したりするほか、中小企業のニーズに応えられる弁護士を育成し、中小企業の経営者が相談できる環境を整備するといった取組を進めている。

日本弁護士連合会は、中小企業庁との間で、令和3年6月9日、「中小企業の事業承継・引継ぎ支援に向けた中小企業庁と日本弁護士連合会の連携の拡充について」を策定し、中小企業庁と連携して中小企業の法的課題解決の支援に取り組んできたところ、令和7年1月9日には、中小企業庁との間で、中小企業を当事者とするM&Aを中心に、中小企業の事業承継・引継ぎに対する支援について、連携を深めていくことを確認した¹⁶。

¹⁴ 日本弁護士連合会では、2008年3月、2017年8月の2回にわたり、中小企業の弁護士ニーズ全国調査を実施し、その報告書を公表しており、中小企業における法的支援ニーズを網羅的に把握し得る先行調査として参考とした。<https://www.nichibenren.or.jp/document/statistics/questionnaire.html>

¹⁵ 日本弁護士連合会のHP(<https://www.nichibenren.or.jp/ja/sme/service/index.html>)のほか、日本弁護士連合会編著「弁護士白書2024年版」188頁を参照。

¹⁶ 令和7年1月9日改訂「中小企業の事業承継・引継ぎ支援に向けた中小企業庁と日本弁護士連合会の連携の拡充について」。<https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2025/250109nichibenren.html>

具体的には、中小企業を当事者とするM&Aに関して安心できる取引を確保する上では、各種契約の締結及び実行に関する支援や法務デュー・デリジェンス対応、M&Aにおける当事者間でのリスク・トラブル案件への対応等を含め、M&Aプロセス全体における弁護士の関与が極めて重要であることが確認されたほか、これまでの取組の成果もあり、中小企業を当事者とするM&Aにおける弁護士の関与や人材育成の取組は一定程度進んでいる一方で、現状において弁護士の関与は未だ限定的であり、特に地方においてはより一層の積極的な関与が望まれること、中小企業の経営者や支援機関において、支援に対応可能な各地域の弁護士と繋がる機会を十分に確保することが重要であり、全国において支援に対応可能な弁護士を一層増加させることが急務であるとされている。そして、連携強化として、令和6年度中に、中小企業庁が設置する事業承継・引継ぎ支援センターにおける弁護士人材の確保に向けて、地域の実情に応じた弁護士人材の紹介等の取組を開始するとともに、引き続きお互いの人材育成等を行う組織的な取組を実施するとしている。

ウ 中小企業法律支援センター(東京弁護士会)の取組¹⁷

東京弁護士会では、平成26年、中小企業の再生等を支援することを目的として、「中小企業法律支援センター」を開設しており、その中核的な業務は、相談を希望する中小企業への弁護士紹介制度である。同制度では、相談を希望する中小企業(各種法人や知的財産、税務、雇用等特定分野の法的課題を抱えた個人も対象となる)が、センターの専用電話番号やウェブサイト及び日本弁護士連合会のひまわりほっとダイヤル等を経由して相談を申し込むと、センターの配点担当弁護士(コンシェルジュ弁護士)が相談者から直接事案の概要を聴取し、法律問題が含まれているかどうか、弁護士を紹介する場合にはどの分野に精通する弁護士を紹介すればよいか等を判断し、名簿に登録された会員の中から当該案件にふさわしい相談担当弁護士を紹介する仕組みになっている。

上記の弁護士紹介制度による相談受付件数の推移は、2013年度は115件、2014年度は898件、2015年度は913件、2016年度は909件、2017年度は897件、2018年度は1027件、2019年度は1161件、2020年度は1540件、2021年度は1384件、2022年度は1400件となっており、増加傾向がみられる。また、2022年度の相談受付件数1400件のうち、相談担当弁護士を紹介した案件は1037件(約74.1%)、コンシェルジュ弁護士による電話対応で終了した案件は247件(約17.6%)、その他キャンセル等は116件(約8.3%)となっており、相談内容に法律問題が含まれない場合のほか、一般的な制度に関する質問等であれば、コンシェルジュ弁護士がその場で回答等しており、相談担当弁護士の紹介に至っていないようである。

2022年度に相談担当弁護士を紹介した案件1037件のうち、2023年4月6日時点での相談結果は、相談担当弁護士から相談者への最初の電話連絡で終了したものが209件(約20.2%)、初回相談(相談料なし)で終了したものが364件(約35.1%)、初回相談(相談料あり)で終了したものが66件(約6.4%)、継続相談が172件(約16.6%)、受任に至ったものが106件(約10.2%)、その他(結果が不明等)が120件(約11.6%)となっており、約55%が法律相談料等の報酬が発生しないまま終了となっている。

相談案件の分野では、「債権保全・回収、その他契約トラブル」が31.8%と最も高くなっており、次点は、センター経由のものでは「知財保護(特許・商標・著作権・営業秘密・不正競争等)、景品表示法」であって、ひまわりほっとダイヤル経由のものでは「事業承継(高齢者の財産管理を含む)、M&A」となっている。

センターでは、専用ウェブサイトによる情報発信に力を入れており、2022年度に申込みがあった相談のうち、ウェブサイトからのものが約34.7%、法テラスからの紹介が約21.6%、消費者庁、消費者センター等からの紹介が約11.8%となっている。

¹⁷ 東京弁護士会発行「LIBRA 2023年7・8月」掲載の特集「中小企業法律支援センター10周年の活動報告ー中小企業の身近で頼れる存在を目指してー」(2-17頁)参照

センターでは、弁護士による中小企業支援にあたり、他士業との連携が必須であるとの考えの下、公認会計士、税理士、弁理士、社会保険労務士との間で様々な連携活動を行っている。とりわけ、税理士との連携においては、税理士が顧問先等の法律問題に直面した際に気軽に弁護士に相談できるよう、東京税理士会の会員向け専属コンシェルジュ制度の運用を開始しているほか、東京税理士会との間で継続的に勉強会を開催するなどの連携を図っている。

エ 中小企業・NPO法人等支援センター(大阪弁護士会)の取組¹⁸

大阪弁護士会では、中小企業に関する法律問題に対応するため、中小企業・NPO法人等支援センターを設置している。

同センターの主な業務は、①法律相談、②法制度への対応度チェック制度(中小企業の健康診断)、③海外案件弁護士紹介制度(海外お助けねっと)、④弁護士講師・相談員派遣制度(弁護士派遣ねっと)、⑤事業承継案件弁護士紹介制度(事業承継お助けねっと)、⑥事業再生案件弁護士紹介制度(事業再生お助けねっと)、⑦知的財産案件弁護士紹介制度(知財お助けねっと)、⑧創業支援案件弁護士紹介制度(創業お助けねっと)である。

センターでは、上記の各制度に関するリーフレットを作成するなどの周知・広報活動に取り組むほか、特に事業承継案件弁護士紹介制度では、日本税理士連合会事業承継サイトである「担い手探しナビ」と連携するなど、円滑な事業承継のための取組を継続している。

オ 中小企業活性化協議会¹⁹

中小企業活性化協議会は、中小企業の収益力改善・再生支援・再チャレンジ支援に向けた取組を支援する公的機関であり、すべての都道府県に設置され、全国各地の商工会議所等が運営している。同協議会には、事業再生等に関する知識と経験を持つ専門家(金融機関経験者、弁護士、公認会計士、税理士等)のスタッフが常駐し、中小企業の再生等に係る相談などに対応している。

同協議会では、第1次対応として、相談企業の事業・財務面等の現状や課題のヒアリング・分析を行い、金融機関にどのように対応・交渉すべきか、今後の経営改善のポイントは何かなどのアドバイスをしたり、専門家を紹介したりしている。また、第2次対応として、抜本的な経営体質改善や債務免除を含む金融支援が必要な場合は、再生計画の策定を支援し、金融機関との調整を行うほか、再生型私的整理手続に類似した形で、再生計画案の策定を支援するなどしている。

相談企業への対応状況²⁰について、近年の相談件数の推移をみると、2018年度は1896件、2019年度は2247件、2020年度は5580件、2021年は4244件、2022年度は6409件、2023年度は6787件となっており、増加傾向にあるといえる。2023年度について、相談経路は金融機関経路が3136件(47.1%)、企業本人からが2672件(40.1%)、商工会議所・商工会が154件(2.3%)、都道府県・中小企業支援センター等が703件(10.5%)となっており、前年度差では、金融機関が+3.6%増、都道府県・中小企業支援センター等が+3.8%と増加している。

¹⁸ <https://soudan.osakaben.or.jp/tyuusyuu.html>

¹⁹ <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/saisei/index.html>

²⁰ 中小企業庁金融課「中小企業活性化協議会の活動状況について～2023年度活動状況分析～」。
<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/saisei/kyougikai/202304.html>

カ よろず支援拠点²¹

中小企業庁では、平成26年から各都道府県によりず支援拠点を設置し、どこに相談したら良いかわからない中小企業・小規模事業者に、ワンストップで応じる相談窓口を提供している。

よろず支援拠点では、コーディネーターが相談者から相談内容を聴取し、解決策を提案するなどしている。例えば、東京都よろず支援拠点は、一般社団法人東京都信用金庫協会が運営しており、中小企業診断士の資格を有する弁護士等が対応にあたっている²²。

²¹ <https://yoroazu.smrj.go.jp>

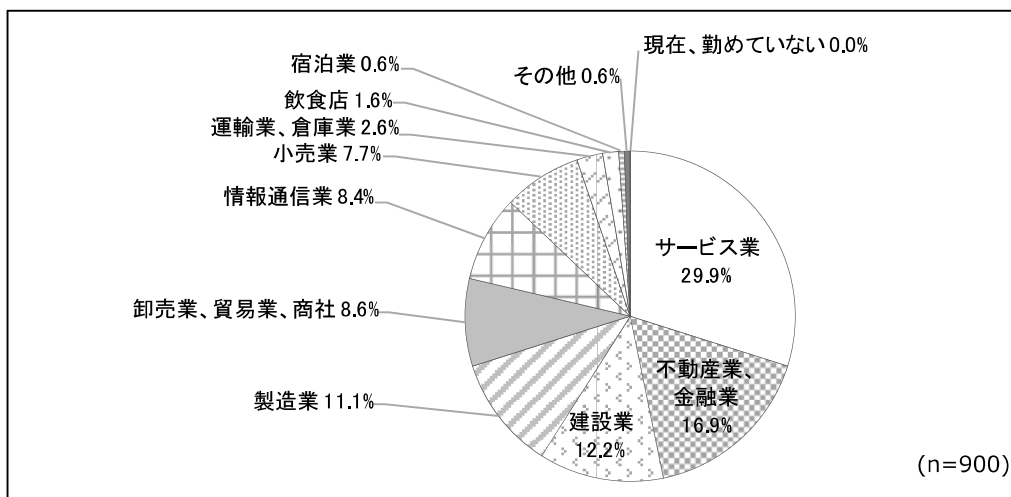
²² <https://tokyoyoroazu.go.jp>

2 中小企業に対するアンケート調査結果

(1) 回答者の属性

SC1. 主な勤務先の業種をお答えください。

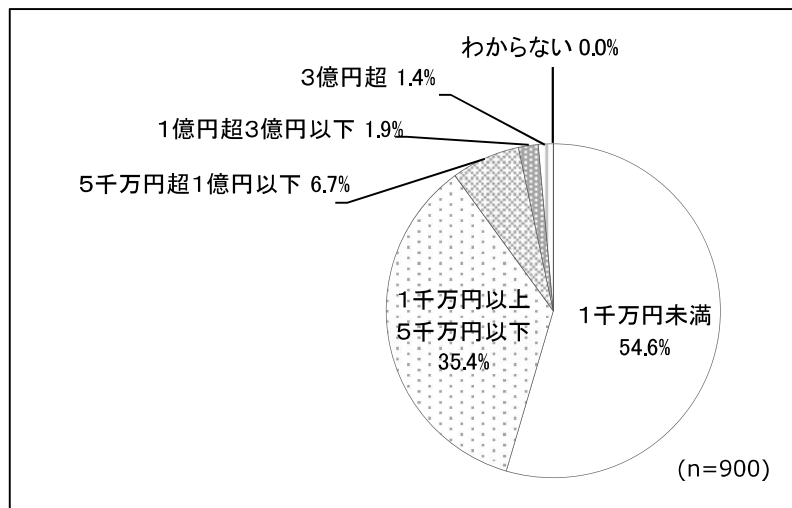
- 全体では、「サービス業」が 29.9%で最も高く、次いで「不動産業、金融業」が 16.9%、「建設業」が 12.2%となっている。



	回答数	割合
全体	900	100.0
サービス業	269	29.9
不動産業、金融業	152	16.9
建設業	110	12.2
製造業	100	11.1
卸売業、貿易業、商社	77	8.6
情報通信業	76	8.4
小売業	69	7.7
運輸業、倉庫業	23	2.6
飲食店	14	1.6
宿泊業	5	0.6
その他	5	0.6
現在、勤めていない	0	0.0

SC 2. 前問でお答えになった会社の資本金をお答えください。

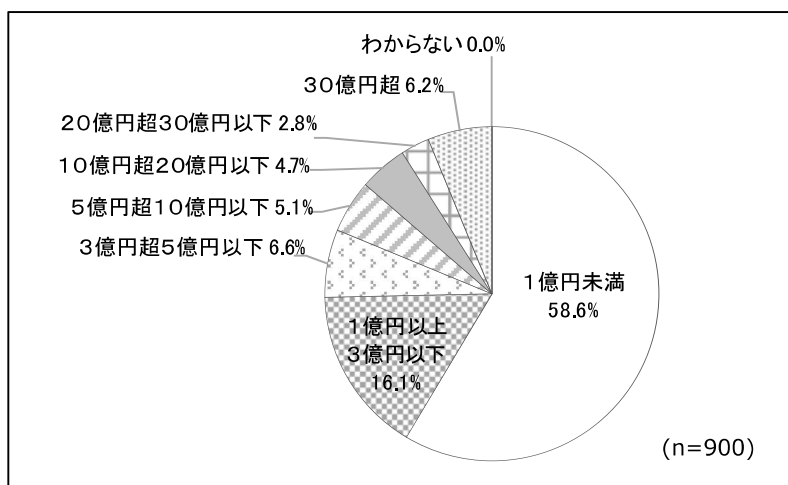
- 全体では、「1千万円未満」が 54.6%で最も高く、次いで「1千万円以上5千万円以下」が 35.4%、「5千万円超1億円以下」が 6.7%となっている。



	n	%
全体	900	100.0
1 千万円未満	491	54.6
1 千万円以上 5 千万円以下	319	35.4
5 千万円超 1 億円以下	60	6.7
1 億円超 3 億円以下	17	1.9
3 億円超	13	1.4
わからない	0	0.0

SC3. 前問でお答えになった会社の最新期の売上高をお答えください。

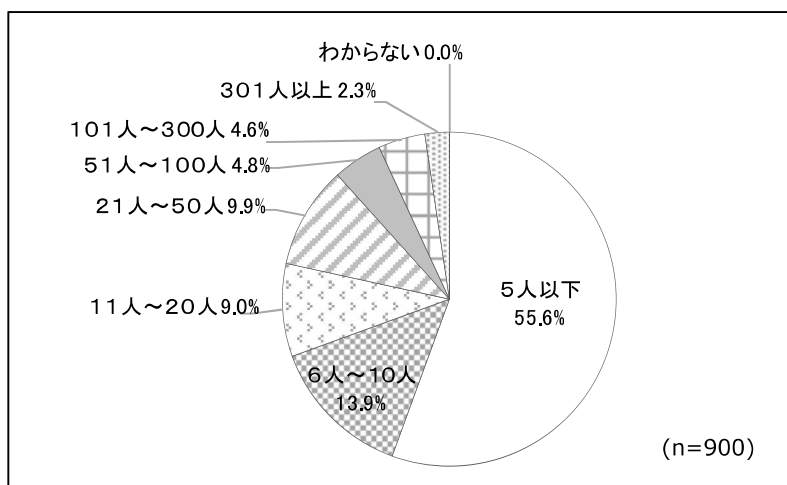
- 全体では、「1億円未満」が 58.6%で最も高く、次いで「1億円以上3億円以下」が 16.1%、「3億円超5億円以下」が 6.6%となっている。



	回答数	割合
全体	900	100.0
1億円未満	527	58.6
1億円以上3億円以下	145	16.1
3億円超5億円以下	59	6.6
5億円超10億円以下	46	5.1
10億円超20億円以下	42	4.7
20億円超30億円以下	25	2.8
30億円超	56	6.2
わからない	0	0.0

SC 4. 前問でお答えになった会社の従業員数をお答えください。

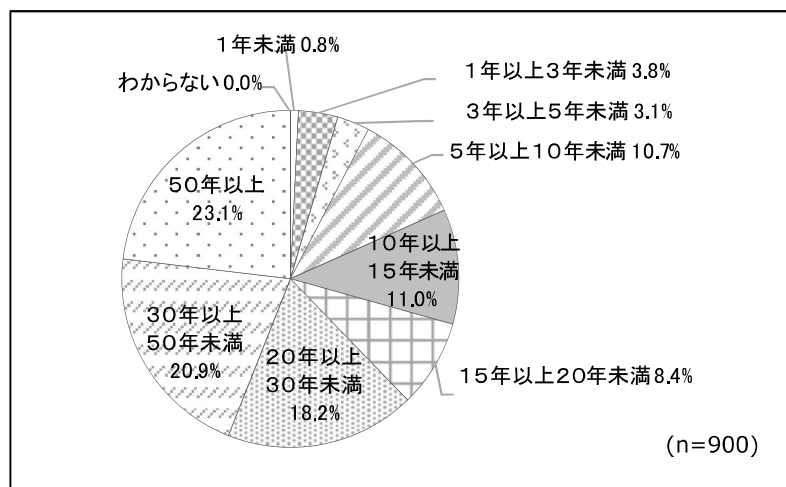
- 全体では、「5人以下」が 55.6%で最も高く、次いで「6人～10人」が 13.9%、「21人～50人」が 9.9%となっている。



	回答数	割合
全体	900	100.0
5人以下	500	55.6
6人～10人	125	13.9
11人～20人	81	9.0
21人～50人	89	9.9
51人～100人	43	4.8
101人～300人	41	4.6
301人以上	21	2.3
わからない	0	0.0

SC5. 前問でお答えになった会社の業歴をお答えください。

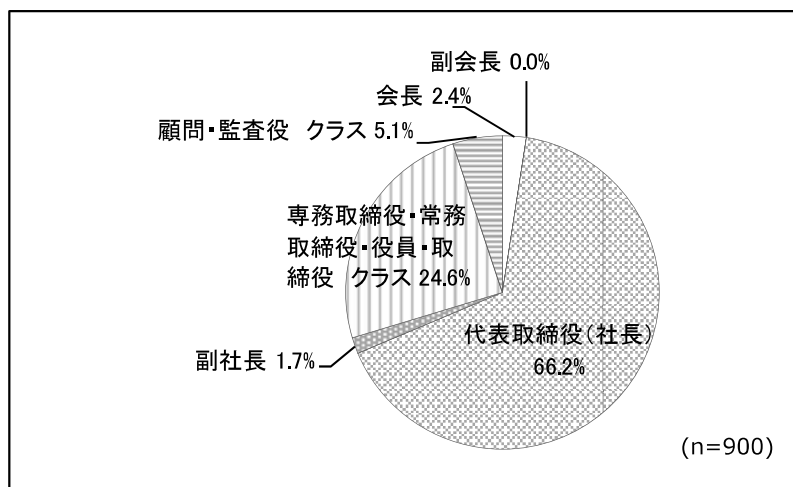
- 全体では、「50年以上」が 23.1%で最も高く、次いで「30年以上50年未満」が 20.9%、「20年以上30年未満」が 18.2%となっている。



	回答数	割合
全体	900	100.0
1年未満	7	0.8
1年以上3年未満	34	3.8
3年以上5年未満	28	3.1
5年以上10年未満	96	10.7
10年以上15年未満	99	11.0
15年以上20年未満	76	8.4
20年以上30年未満	164	18.2
30年以上50年未満	188	20.9
50年以上	208	23.1
わからない	0	0.0

SC6. 前問でお答えになった会社で、あなたの役職についてお答えください。

- 全体では、「代表取締役(社長)」が 66.2%で最も高く、次いで「専務取締役・常務取締役・役員・取締役 クラス」が 24.6%、「顧問・監査役 クラス」が 5.1%となっている。

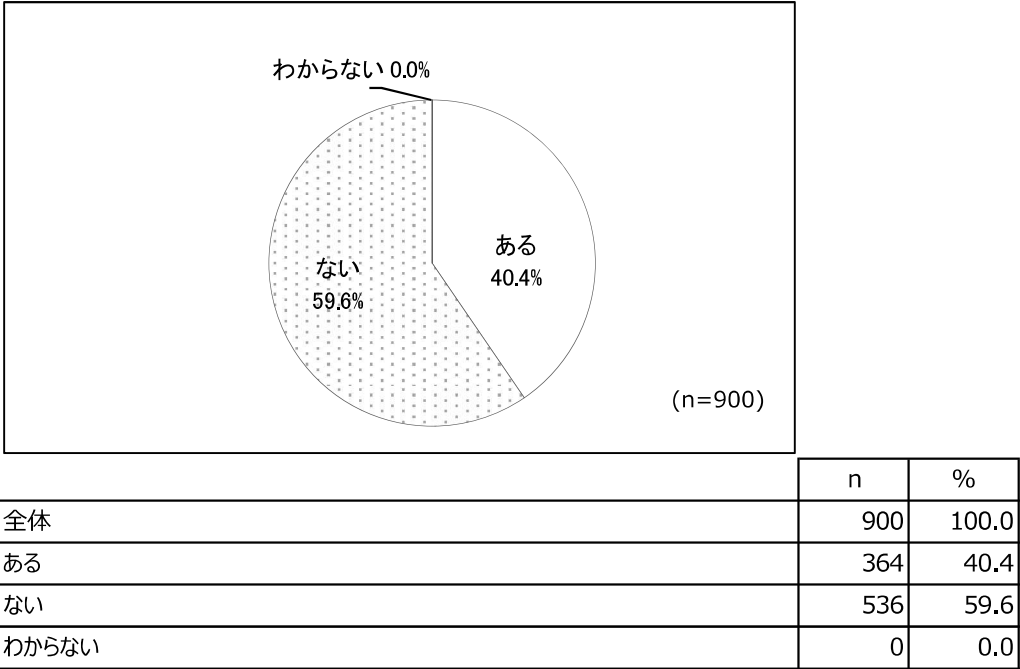


	n	%
全体	900	100.0
会長	22	2.4
副会長	0	0.0
代表取締役（社長）	596	66.2
副社長	15	1.7
専務取締役・常務取締役・役員・取締役 クラス	221	24.6
顧問・監査役 クラス	46	5.1

(2) 弁護士利用経験

Q 1. 主な勤務先について伺います。過去に弁護士を利用したことがありますか。

➤ 全体では、「ない」が 59.6%、「ある」が 40.4%となっている。

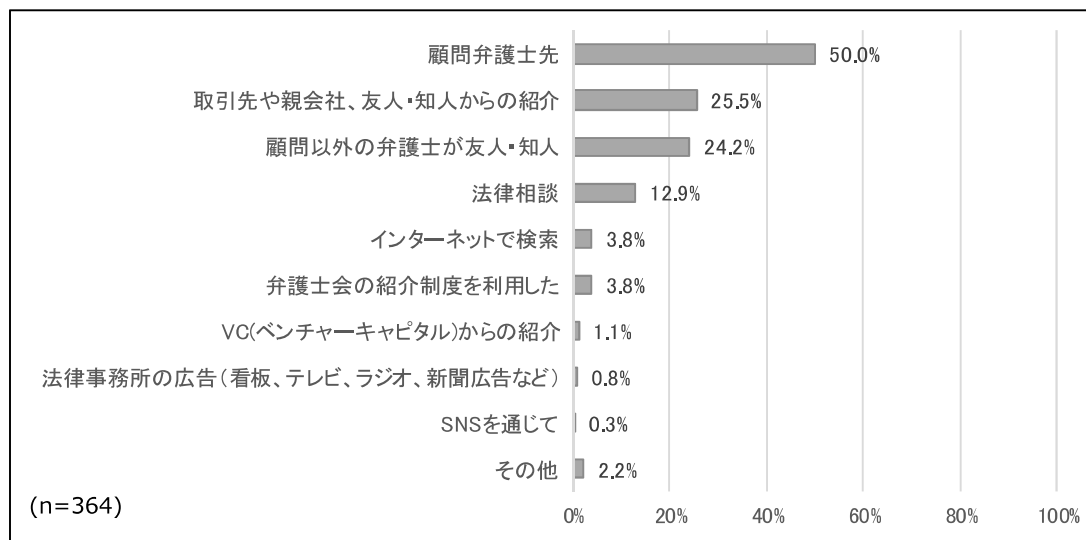


(3) 弁護士利用のきっかけ

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q2. 主な勤務先で弁護士を利用したきっかけは何でしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 全体では、「顧問弁護士先」が 50.0%で最も高く、次いで「取引先や親会社、友人・知人からの紹介」が 25.5%、「顧問以外の弁護士が友人・知人」が 24.2%となっている。



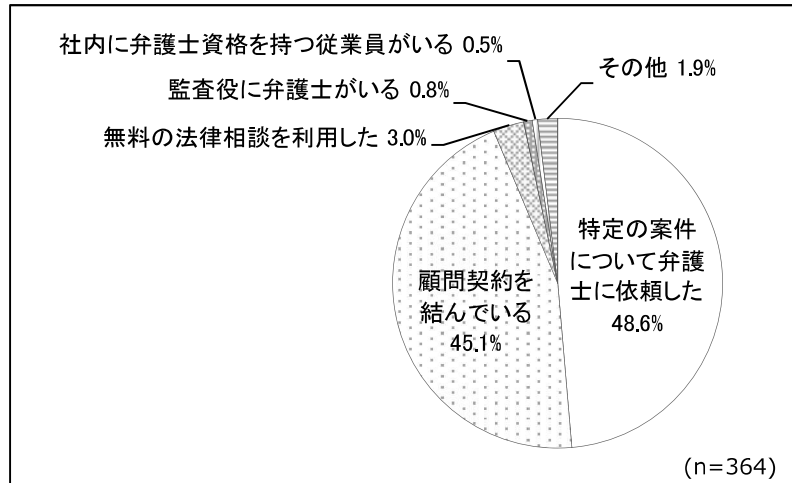
	n	%
全体	364	100.0
顧問弁護士先	182	50.0
取引先や親会社、友人・知人からの紹介	93	25.5
顧問以外の弁護士が友人・知人	88	24.2
法律相談	47	12.9
インターネットで検索	14	3.8
弁護士会の紹介制度を利用した	14	3.8
VC(ベンチャーキャピタル)からの紹介	4	1.1
法律事務所の広告(看板、テレビ、ラジオ、新聞広告など)	3	0.8
SNSを通じて	1	0.3
その他	8	2.2

(4) 弁護士の利用形態

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q3. 弁護士の利用形態はどのようなものですか。

- 全体では、「特定の案件について弁護士に依頼した」が 48.6%で最も高く、次いで「顧問契約を結んでいる」が 45.1%、「無料の法律相談を利用した」が 3.0%となっている。



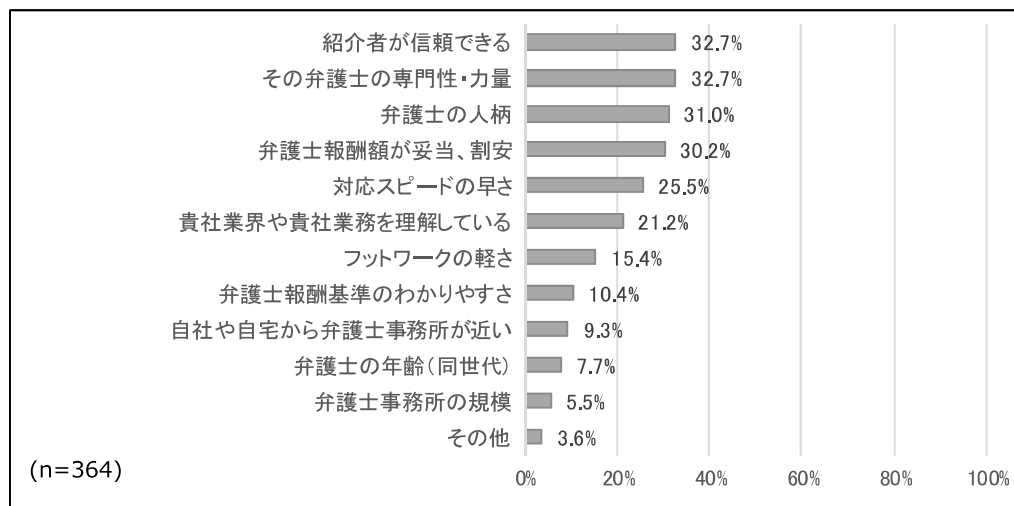
	n	%
全体	364	100.0
特定の案件について弁護士に依頼した	177	48.6
顧問契約を結んでいる	164	45.1
無料の法律相談を利用した	11	3.0
監査役に弁護士がいる	3	0.8
社内に弁護士資格を持つ従業員がいる	2	0.5
その他	7	1.9

(5) 弁護士を決めた理由

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q4. 弁護士の利用を決めた理由は何でしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 全体では、「紹介者が信頼できる」「その弁護士の専門性・力量」が共に 32.7%で最も高く、次いで「弁護士の人柄」が 31.0%、「弁護士報酬額が妥当、割安」が 30.2%となっている。



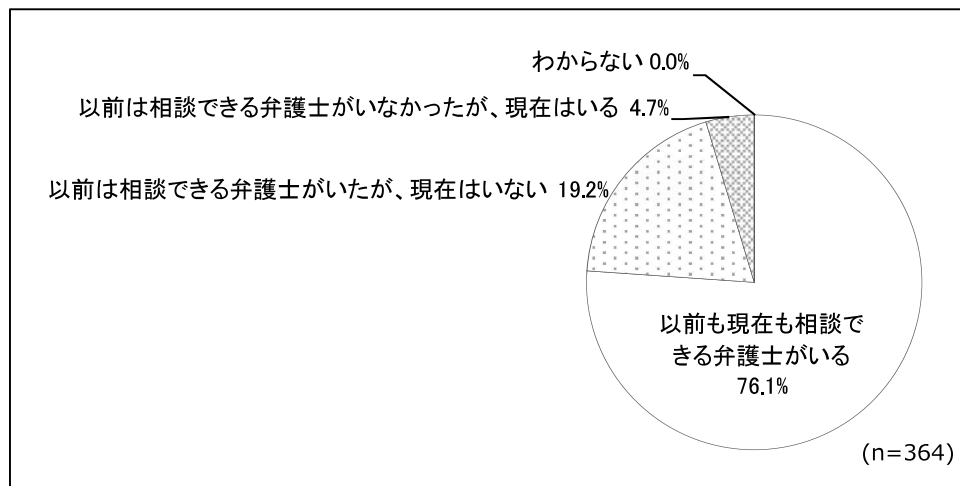
	n	%
全体	364	100.0
紹介者が信頼できる	119	32.7
その弁護士の専門性・力量	119	32.7
弁護士の人柄	113	31.0
弁護士報酬額が妥当、割安	110	30.2
対応スピードの早さ	93	25.5
貴社業界や貴社業務を理解している	77	21.2
フットワークの軽さ	56	15.4
弁護士報酬基準のわかりやすさ	38	10.4
自社や自宅から弁護士事務所が近い	34	9.3
弁護士の年齢(同世代)	28	7.7
弁護士事務所の規模	20	5.5
その他	13	3.6

（６）現在相談できる弁護士の有無

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Ｑ５．主な勤務先では、現時点で相談できる弁護士がいますか。

- 全体では、「以前も現在も相談できる弁護士がいる」が 76.1%で最も高く、次いで「以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない」が 19.2%、「以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる」が 4.7%となっている。



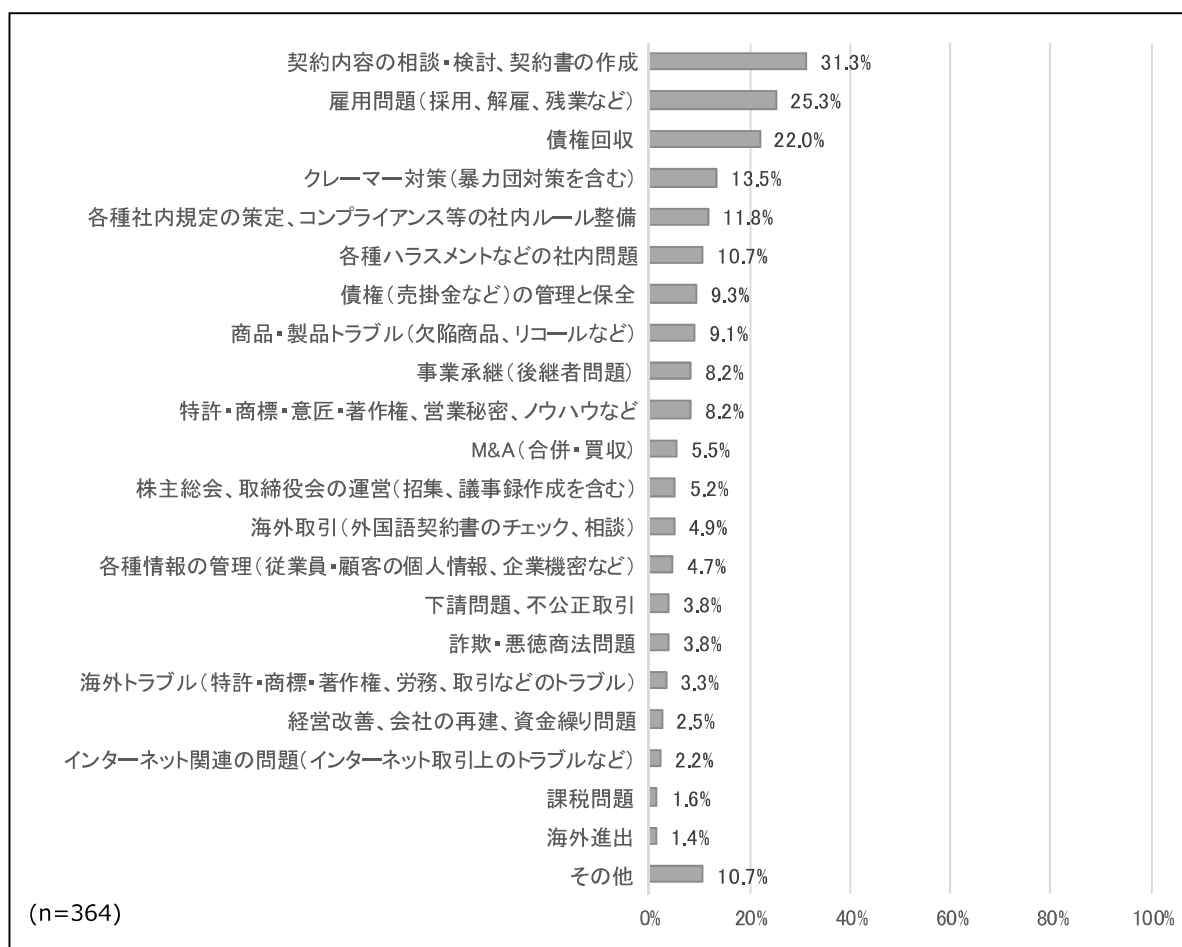
	n	%
全体	364	100.0
以前も現在も相談できる弁護士がいる	277	76.1
以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない	70	19.2
以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる	17	4.7
わからない	0	0.0

(7) 弁護士への依頼内容

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q6. 弁護士に依頼した内容はどのようなものでしたか。あてはまるものすべてをお選びください。
(複数回答可)

- 全体では、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」が 31.3%で最も高く、次いで「雇用問題(採用、解雇、残業など)」が 25.3%、「債権回収」が 22.0%となっている。
- 「その他」としては、「交通事故」、「訴訟対応」、「賃貸契約」、「元従業員との調停」、「不動産トラブル」などが挙げられている。



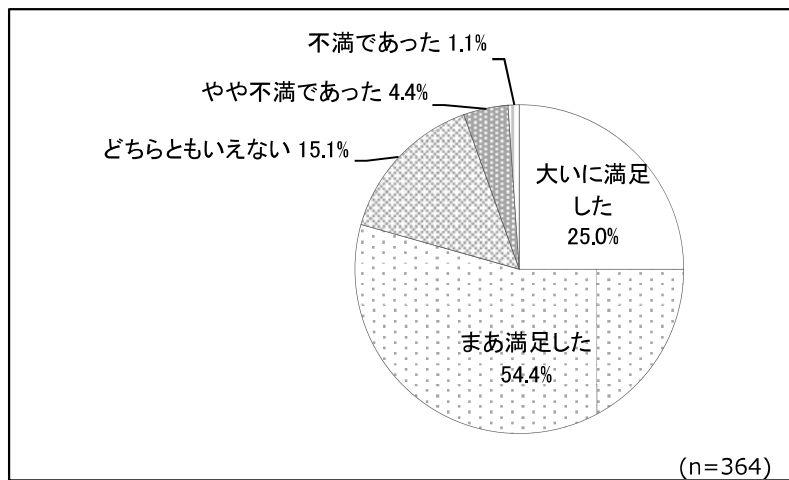
	n	%
全体	364	100.0
契約内容の相談・検討、契約書の作成	114	31.3
雇用問題（採用、解雇、残業など）	92	25.3
債権回収	80	22.0
クレーム対策（暴力団対策を含む）	49	13.5
各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備	43	11.8
各種ハラスメントなどの社内問題	39	10.7
債権（売掛金など）の管理と保全	34	9.3
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	33	9.1
事業承継（後継者問題）	30	8.2
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	30	8.2
M&A（合併・買収）	20	5.5
株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）	19	5.2
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	18	4.9
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	17	4.7
下請問題、不公正取引	14	3.8
詐欺・悪徳商法問題	14	3.8
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	12	3.3
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	9	2.5
インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）	8	2.2
課税問題	6	1.6
海外進出	5	1.4
その他	39	10.7

(8) 弁護士利用の満足度

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q 7. 前問でお答えになった項目について、全体的な満足度はどうでしたか。

- 全体では、「まあ満足した」が 54.4%で最も高く、次いで「大いに満足した」が 25.0%、「どちらともいえない」が 15.1%となっている。



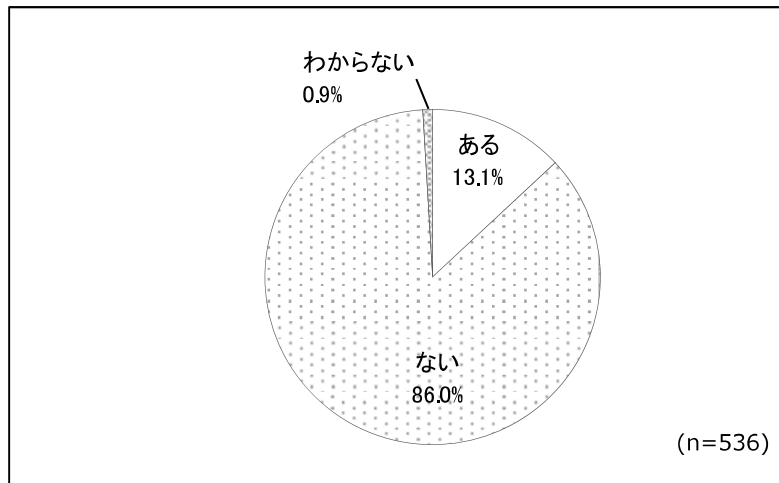
	n	%
全体	364	100.0
大いに満足した	91	25.0
まあ満足した	198	54.4
どちらともいえない	55	15.1
やや不満であった	16	4.4
不満であった	4	1.1

(9) 弁護士の利用検討有無

<過去に弁護士を利用したことがない企業のみ>

Q 8. 主な勤務先で、過去に直面した問題で、弁護士の利用を検討したことはありますか。

➤ 全体では、「ない」が 86.0%で最も高く、次いで「ある」が 13.1%となっている。



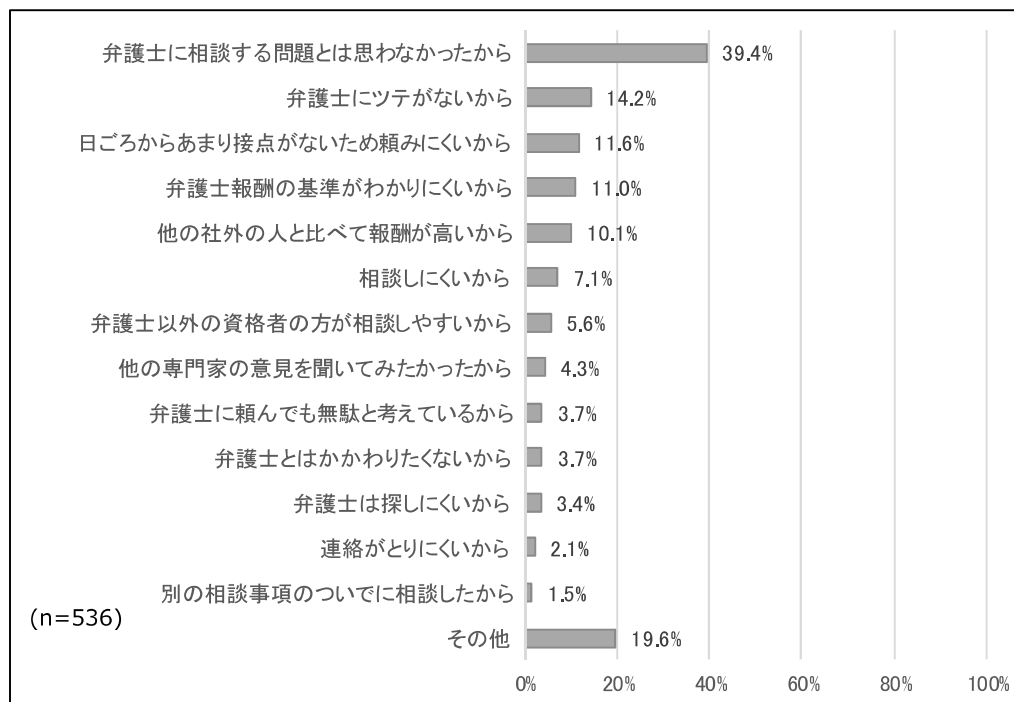
	n	%
全体	536	100.0
ある	70	13.1
ない	461	86.0
わからない	5	0.9

(10) 弁護士に相談しなかった理由

<過去に弁護士を利用したことがない企業のみ>

Q9. 弁護士に相談しなかった理由は何ですか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 全体では、「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」が 39.4%で最も高く、次いで「弁護士にツテがないから」が 14.2%、「日ごろからあまり接点がないため頼みにくいから」が 11.6%となっている。
- 「その他」としては、「相談する事案がなかった」、「表沙汰にしたくない」などが挙げられている。

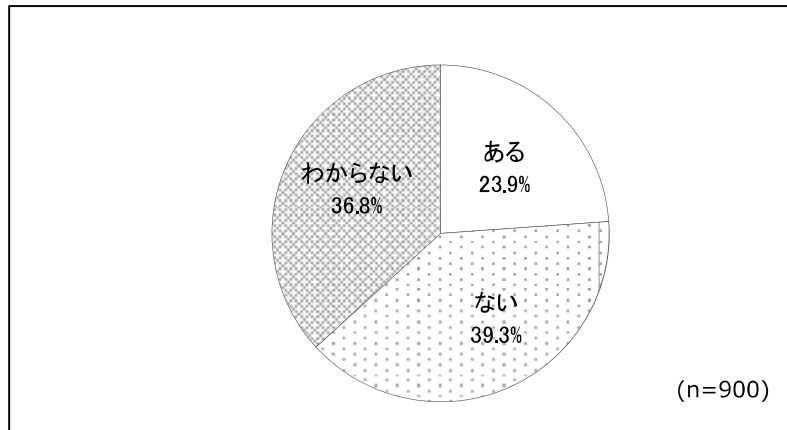


	n	%
全体	536	100.0
弁護士に相談する問題とは思わなかったから	211	39.4
弁護士にツテがないから	76	14.2
日ごろからあまり接点がないため頼みにくいから	62	11.6
弁護士報酬の基準がわかりにくいから	59	11.0
他の社外の人と比べて報酬が高いから	54	10.1
相談しにくいから	38	7.1
弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから	30	5.6
他の専門家の意見を聞いてみたかったから	23	4.3
弁護士に頼んでも無駄と考えているから	20	3.7
弁護士とはかかわりたくないから	20	3.7
弁護士は探しにくいから	18	3.4
連絡がとりにくいから	11	2.1
別の相談事項のついでに相談したから	8	1.5
その他	105	19.6

(11) 弁護士の利用予定

Q 1 0. 主な勤務先で、今後、弁護士を利用する予定はありますか。

➤ 全体では、「ない」が39.3%で最も高く、次いで「わからない」が36.8%、「ある」が23.9%となっている。



	n	%
全体	900	100.0
ある	215	23.9
ない	354	39.3
わからない	331	36.8