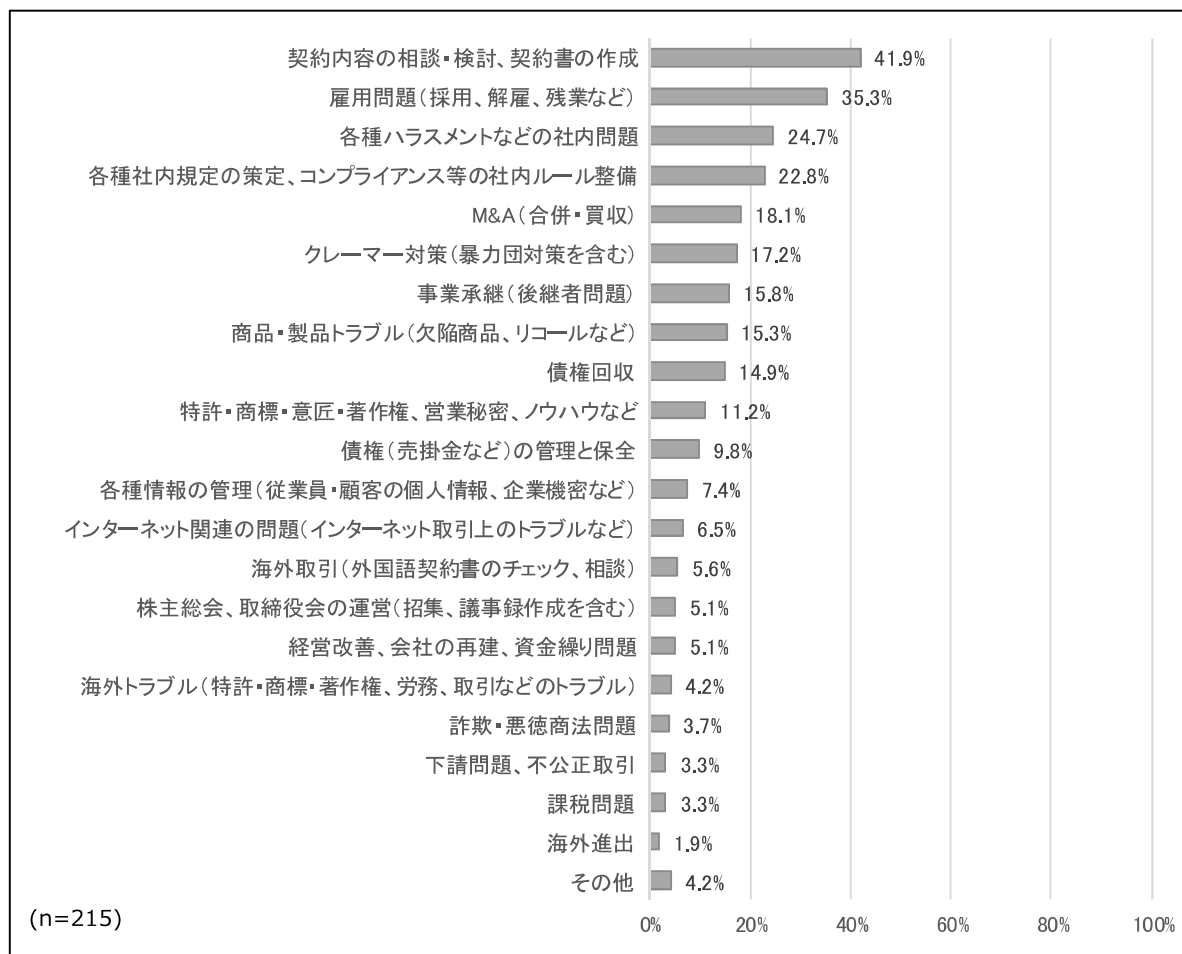


(12) 弁護士に相談したい問題

<今後、弁護士を利用する予定がある企業のみ>

Q11. 主な勤務先では、以下の問題の中で、弁護士に相談したいものはありますか。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、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」が 41.9%で最も高く、次いで「雇用問題(採用、解雇、残業など)」が 35.3%、「各種ハラスメントなどの社内問題」が 24.7%、「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」が 22.8%となっている。

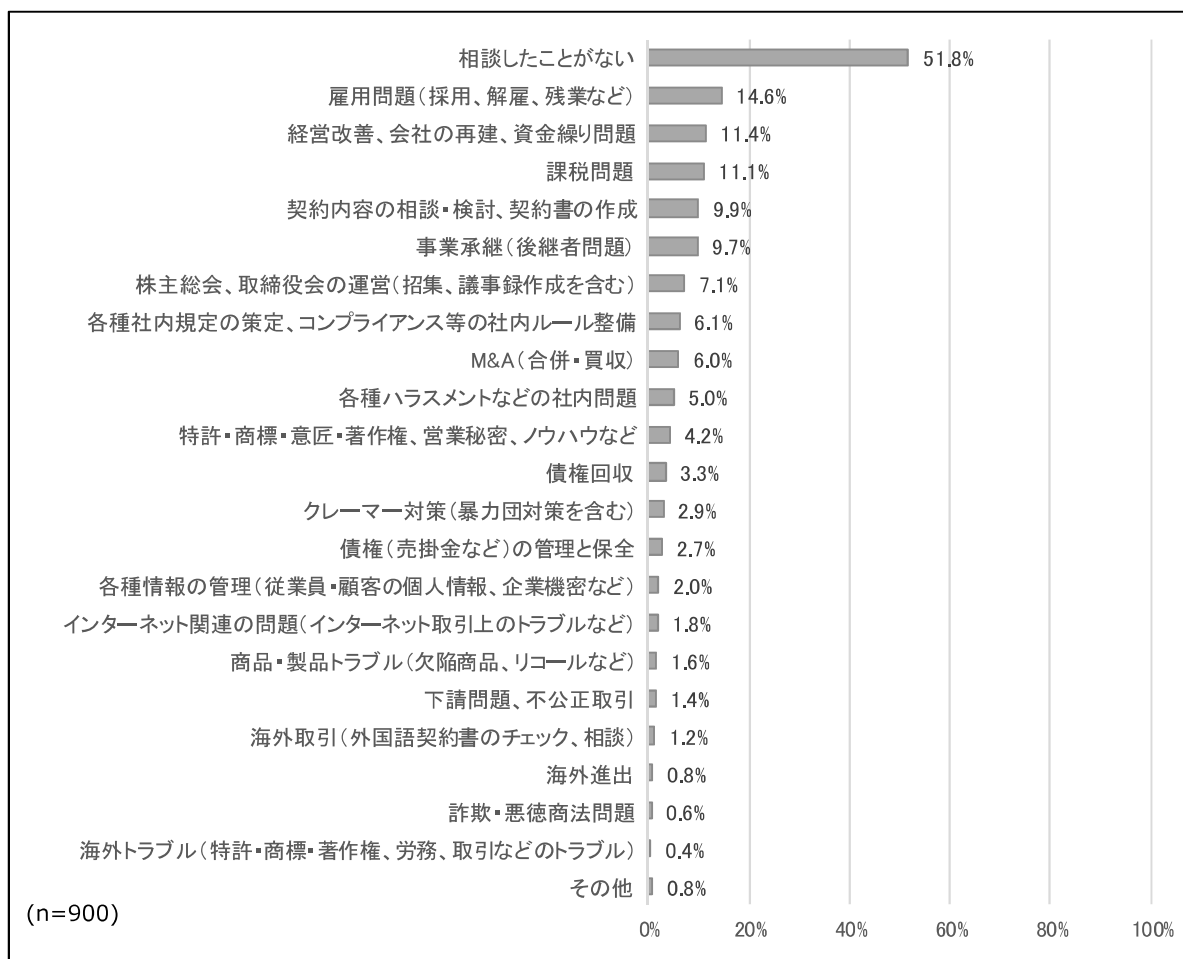


	n	%
全体	215	100.0
契約内容の相談・検討、契約書の作成	90	41.9
雇用問題（採用、解雇、残業など）	76	35.3
各種ハラスメントなどの社内問題	53	24.7
各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備	49	22.8
M&A（合併・買収）	39	18.1
クレーマー対策（暴力団対策を含む）	37	17.2
事業承継（後継者問題）	34	15.8
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	33	15.3
債権回収	32	14.9
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	24	11.2
債権（売掛金など）の管理と保全	21	9.8
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	16	7.4
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）	14	6.5
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	12	5.6
株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）	11	5.1
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	11	5.1
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	9	4.2
詐欺・悪徳商法問題	8	3.7
下請問題、不公正取引	7	3.3
課税問題	7	3.3
海外進出	4	1.9
その他	9	4.2

(13) 弁護士以外に相談した内容

Q 1 2. 主な勤務先では、以下の内容について、弁護士以外に相談したことはありますか。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、「相談したことがない」が 51.8% 占めていた。一方、具体的な選択肢の中では、「雇用問題(採用、解雇、残業など)」が 14.6% で最も高く、次いで、「経営改善、会社の再建、資金繰り問題」が 11.4%、「課税問題」が 11.1% となっている。



	n	%
全体	900	100.0
相談したことがない	466	51.8
雇用問題（採用、解雇、残業など）	131	14.6
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	103	11.4
課税問題	100	11.1
契約内容の相談・検討、契約書の作成	89	9.9
事業承継（後継者問題）	87	9.7
株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）	64	7.1
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	55	6.1
M&A（合併・買収）	54	6.0
各種ハラスメントなどの社内問題	45	5.0
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	38	4.2
債権回収	30	3.3
クレーム対策（暴力団対策を含む）	26	2.9
債権（売掛金など）の管理と保全	24	2.7
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	18	2.0
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）	16	1.8
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	14	1.6
下請問題、不公正取引	13	1.4
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	11	1.2
海外進出	7	0.8
詐欺・悪徳商法問題	5	0.6
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	4	0.4
その他	7	0.8

(14) 弁護士以外に相談した内容と相談相手

<弁護士以外に相談したことがある企業のみ>

Q13. 以下の内容をどの相手に相談しましたか。

- 「雇用問題(採用、解雇、残業など)」、「各種ハラスメントなどの社内問題」、「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」では「社会保険労務士」が最も高くなっている。具体的には、「雇用問題(採用、解雇、残業など)」で 51.1%、「各種ハラスメントなどの社内問題」で 42.2%、「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」で 40.0%となっている。
- 「事業承継(後継者問題)」、「株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)」、「経営改善、会社の再建、資金繰り問題」、「課税問題」では「税理士」が最も高くなっている。具体的には、「事業承継(後継者問題)」で 59.8%、「株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)」で 57.8%、「経営改善、会社の再建、資金繰り問題」で 58.3%、「課税問題」で 88.0%となっている。
- 「特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど」では「弁理士」が 52.6%となっている。
- 相談相手の「その他」については、「雇用問題(採用、解雇、残業など)」では「知人」、「労働基準局」、「大学教授」、「役所」、「親会社」など、「各種ハラスメントなどの社内問題」で「親会社」、「友人・知人」、「労働基準監督署」など、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」では「親会社」、「JETRO」、「業界の協会」などが挙げられている。

	n	公認会計士・監査法人	税理士	弁理士	司法書士	社会保険労務士	行政書士	中小企業診断士	銀行等の取引金融機関	同業者、取引先	VC	経営コンサルタント	その他
雇用問題（採用、解雇、残業など）	131 100.0	13 9.9	29 22.1	6 4.6	7 5.3	67 51.1	1 0.8	2 1.5	1 0.8	13 9.9	1 0.8	11 8.4	14 10.7
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	103 100.0	19 18.4	60 58.3	1 1.0	4 3.9	3 2.9	6 5.8	3 2.9	21 20.4	8 7.8	1 1.0	13 12.6	6 5.8
課税問題	100 100.0	17 17.0	88 88.0	0 0.0	1 1.0	0 0.0	2 2.0	1 1.0	4 4.0	2 2.0	0 0.0	1 1.0	2 2.0
契約内容の相談・検討、契約書の作成	89 100.0	10 11.2	32 36.0	7 7.9	27 30.3	6 6.7	10 11.2	2 2.2	2 2.2	15 16.9	1 1.1	5 5.6	14 15.7
事業承継（後継者問題）	87 100.0	20 23.0	52 59.8	3 3.4	10 11.5	5 5.7	1 1.1	4 4.6	17 19.5	9 10.3	1 1.1	11 12.6	5 5.7
株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）	64 100.0	14 21.9	37 57.8	2 3.1	15 23.4	2 3.1	4 6.3	2 3.1	1 1.6	2 3.1	1 1.6	2 3.1	4 6.3
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	55 100.0	6 10.9	13 23.6	2 3.6	3 5.5	22 40.0	3 5.5	2 3.6	1 1.8	7 12.7	4 7.3	8 14.5	7 12.7
M&A（合併・買収）	54 100.0	13 24.1	16 29.6	2 3.7	3 5.6	0 0.0	0 0.0	3 5.6	16 29.6	7 13.0	3 5.6	15 27.8	5 9.3
各種ハラスメントなどの社内問題	45 100.0	3 6.7	3 6.7	3 6.7	3 6.7	19 42.2	2 4.4	0 0.0	2 4.4	3 6.7	0 0.0	7 15.6	9 20.0
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	38 100.0	4 10.5	4 10.5	20 52.6	3 7.9	0 0.0	2 5.3	2 5.3	0 0.0	3 7.9	0 0.0	5 13.2	6 15.8
債権回収	30 100.0	3 10.0	11 36.7	1 3.3	8 26.7	1 3.3	0 0.0	0 0.0	3 10.0	6 20.0	0 0.0	2 6.7	3 10.0

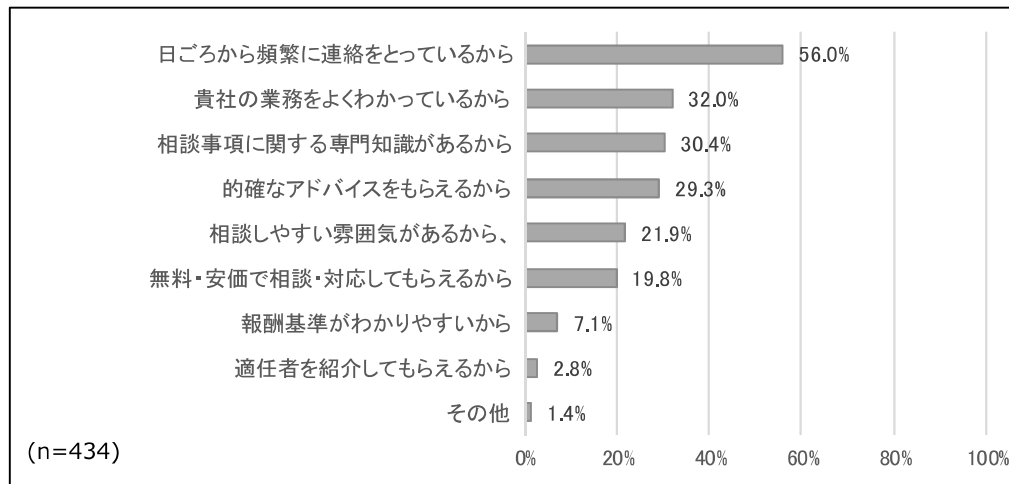
	n	公認会計士・監査法人	税理士	弁理士	司法書士	社会保険労務士	行政書士	中小企業診断士	銀行等の取引金融機関	同業者、取引先	VC	経営コンサルタント	その他
クレーマー対策（暴力団対策を含む）	26 100.0	2 7.7	1 3.8	5 19.2	1 3.8	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 3.8	8 30.8	0 0.0	6 23.1	8 30.8
債権（売掛金など）の管理と保全	24 100.0	6 25.0	11 45.8	4 16.7	3 12.5	1 4.2	2 8.3	1 4.2	2 8.3	2 8.3	0 0.0	0 0.0	4 16.7
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	18 100.0	4 22.2	6 33.3	1 5.6	1 5.6	4 22.2	2 11.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 5.6	1 5.6	2 11.1
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）	16 100.0	1 6.3	2 12.5	2 12.5	1 6.3	0 0.0	0 0.0	1 6.3	0 0.0	2 12.5	0 0.0	2 12.5	8 50.0
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	14 100.0	2 14.3	2 14.3	3 21.4	0 0.0	1 7.1	1 7.1	0 0.0	1 7.1	7 50.0	0 0.0	0 0.0	4 28.6
下請問題、不公正取引	13 100.0	1 7.7	3 23.1	2 15.4	1 7.7	1 7.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 15.4	0 0.0	3 23.1	3 23.1
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	11 100.0	2 18.2	5 45.5	1 9.1	1 9.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 27.3	3 27.3	0 0.0	2 18.2	4 36.4
海外進出	7 100.0	5 71.4	3 42.9	1 14.3	2 28.6	1 14.3	1 14.3	1 14.3	4 57.1	1 14.3	0 0.0	3 42.9	2 28.6
詐欺・悪徳商法問題	5 100.0	0 0.0	1 20.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	2 40.0
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	4 100.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
その他	7 100.0	0 0.0	4 57.1	0 0.0	1 14.3	1 14.3	0 0.0	0 0.0	1 14.3	1 14.3	0 0.0	0 0.0	3 42.9

(15) 弁護士以外に相談した理由

<弁護士以外に相談したことがある企業のみ>

Q 1 4. 主な勤務先で、弁護士以外の方に相談した理由は何ですか。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、「日ごろから頻繁に連絡をとっているから」が 56.0%で最も高く、次いで「貴社の業務をよくわかっているから」が 32.0%、「相談事項に関する専門知識があるから」が 30.4%となっている。



	n	%
全体	434	100.0
日ごろから頻繁に連絡をとっているから	243	56.0
貴社の業務をよくわかっているから	139	32.0
相談事項に関する専門知識があるから	132	30.4
的確なアドバイスをもらえるから	127	29.3
相談しやすい雰囲気があるから、	95	21.9
無料・安価で相談・対応してもらえるから	86	19.8
報酬基準がわかりやすいから	31	7.1
適任者を紹介してもらえるから	12	2.8
その他	6	1.4

3 アンケート調査を踏まえたヒアリング結果と分析（中小企業関係）

（１）ヒアリング調査の概要

中小企業に関するヒアリング調査では、まず、中小企業に関係する業務に従事している弁護士に対し、中小企業における弁護士の活用状況や中小企業法務の実情等についてヒアリングを実施した。ヒアリング対象者は、中小企業との間で顧問契約を締結している、一般的な企業法務を取り扱っている法律事務所に所属する弁護士が中心である。

次に、実際に弁護士を活用している中小企業の経営者から、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。

本項目では、ヒアリング対象者について、

- 中小企業法務を扱う法律事務所に所属する弁護士を「弁護士①」などと、
- 中小企業内で法務等を担当する代表者、経営者等を「経営者①」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

中小企業においては、「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、900 社中「ない」と回答した企業が 536 社(59.6%)と過半数を超え、「ある」と回答した 364 社(40.4%)を 19 ポイント以上回っている(Q1)。中小企業において弁護士の利用が未だ十分に進んでいない現状は明らかであり、過去に日本弁護士連合会で行われた調査²³における傾向と大きく異ならない。また、弁護士利用の経験が「ある」と回答した企業の「弁護士の利用形態」としては、「特定の案件について弁護士に依頼した」が 177 社(48.6%)で「顧問契約を結んでいる」の 164 社(45.1%)よりも多くなっており(Q3)、特定の法律問題が発生したときに個別案件について依頼をするケースが依然として多いことが分かる。こうした利用形態を反映してか、過去に弁護士を依頼した経験があっても、必ずしも継続的な弁護士利用につながっていないことがうかがわれ、「今後、弁護士を利用する予定がありますか」との問に対しては、「ある」と回答した中小企業が900社中215社(23.9%)であり、過去に弁護士を利用したことがあると回答した企業数(536 社)よりも少なくなっている(Q10)。

弁護士利用の経験が「ない」と回答した中小企業 536 社のうち 461 社(86.0%)は、「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」と回答しており(Q8)、弁護士に相談しなかった理由としては、「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」が最も多く 211 回答(39.4%)となっていて、次に多い理由の「弁護士にツテがないから」の 76 回答(14.2%)を大きく上回っている(Q9)。こうした結果も、過去に日本弁護士連合会で行われた調査における傾向と同様であり、中小企業側において、弁護士は特定の法律問題が生じたときに依頼するものとの理解が前提にあり、弁護士に依頼すべき法律問題の存在が意識されていないために、弁護士の利用につながっていないことがうかがわれる。

弁護士に依頼した経験のある企業に対し、弁護士に依頼した内容を尋ねたところ、1位が「契約内容の相談・検討、契約書の作成」(31.3%)、2位が「雇用問題(採用、解雇、残業など)」(25.3%)、3位が「債権回収」(22.0%)、4位が「クレーム対策(暴力団対策を含む)」(13.5%)、5位が「各種社内規定の策定、コンプライ

²³ 「中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」(2008年公表)及び「第2回中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」(2017年公表)。

アンス等の社内ルール整備」(11.8%)であった。なお、6位には「各種ハラスメントなどの社内問題」(10.7%)が入っている。

また、弁護士を利用した経験がない企業のうち、今後弁護士を利用する予定があると回答した企業に弁護士に相談したい問題を尋ねたところ、1位が「契約内容の相談・検討、契約書の作成」(41.9%)、2位が「雇用問題(採用、解雇、残業など)」(35.3%)、3位が「各種ハラスメントなどの社内問題」(24.7%)、4位が「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」(22.8%)、5位が「M&A(合併・買収)」(18.1%)であった。

この点に関連し、日本弁護士連合会が2018年8月に公表した「第2回中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」では、中小企業の「困りごと」は、1位が「雇用問題」(37.1%)、2位が「債権回収」(30.3%)、3位が「契約書相談・作成」(24.9%)であり、それ以前の同種調査(2008年3月報告書公表)との比較では「契約内容の相談・検討」が24.9%(前回は「契約書のリーガルチェック」19.2%)、「各種社内規定・ルール整備」が21.3%(前回は「各種社内規定の策定」15.4%)と大きく増加したことが報告されていた。

日本弁護士連合会のアンケートは本調査とはアンケート手法が異なるため単純な比較は困難であるが、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」に関する弁護士のニーズが時代を追うごとに高まってきている傾向がわかるほか、「各種ハラスメントなどの社内問題」、「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」といった企業のコンプライアンスやリスクマネジメントに関する弁護士の活用可能性が広がっていることが見て取れる。

(3) 弁護士の関与形態－法律相談

中小企業に弁護士が関与するルートの一つとして法律相談があり、法律相談を契機として具体的な事案の受任に至り、一定の信頼関係が構築された弁護士との間で顧問契約を締結して継続的なサポートが開始されるのが、中小企業に対する弁護士関与の一つのモデルケースといえる。日本弁護士連合会や各地の弁護士会においては、弁護士へのアクセスポイントとなる中小企業向けの法律相談をそれぞれ実施しており、東京弁護士会の中小企業法律支援センター業務に携わる弁護士によれば、中小企業からの「相談件数自体は増えており、中小企業において弁護士へのニーズが高まっていると思われる。」という。もっとも、「法律相談から最終的に受任に至る件数はそれほど多くない点は課題である。」(弁護士①)とされている。また、法律相談をアクセスポイントとする場合、中小企業に対する弁護士の関与の在り方が限定されるとの懸念も示されることがあり、例えば、上記センターの名称には「法律」と入っているが、「弁護士への相談対象として法律問題に限られるわけではないため、この名称もこれでいいのか」という意見もある。」(弁護士④)という。

(4) 弁護士の関与形態－顧問契約

中小企業に対する法的支援の形態として多いのは、顧問契約に基づく継続的な関与であり、「中小企業と顧問契約を締結して伴走支援していく法律事務所は、いわば町医者のような存在である。」(弁護士④)、「早期の弁護士の関与は、言うなれば中小企業の健康診断みたいなもの。法的問題が顕在化して紛争になった段階で弁護士に相談となっても手遅れというのは多い。」(弁護士⑤)など、顧問契約に基づき早期に法的課題に対処することの重要性が指摘されている。前記(2)のとおり、中小企業側でも契約内容の相談やコンプライアンス等について弁護士のニーズが高まっていることも踏まえると、日常的に企業の支援を行うことができる顧問契約は弁護士関与の在り方として望ましいと考えられる。

もっとも、「顧問契約では弁護士によってはどうしても受け身になってしまう場合がある。」(弁護士⑤)、「顧問契約の中で弁護士がどのように中小企業の経営者等と接するかについて、従来、弁護士はまさに待っているというイメージ。」(弁護士④)など、これまでは顧問契約先の弁護士が中小企業の法的課題に積極的にアプローチすることが少なかったこともうかがわれる。

現状、中小企業が顧問契約を締結する例は未だに少ないという。「中小企業としては、法務人材を月数十万円払って雇うよりは、月5万円で顧問契約を締結した方がよいはずだが、顧問契約を締結することによる具体的な弁護士の活用例、顧問契約のメリットがまだまだ伝わっていないのではないかと。弁護士が顧問契約によって具体的に何をしてくれるのかがわかりにくく、費用対効果の分析がしにくくなっている可能性がある。」(弁護士②)などと指摘される。

中小企業支援に熱心な弁護士の中には、顧問契約に基づく法的支援について従来の受け身の対応を改める動きもあり、「なるべく敷居を低く相談しやすいようにするため、例えば、時間ができたときに顧問先企業をいくつかピックアップして訪ねるといったことをしている。」(弁護士⑤)、「最近の若い弁護士の意識は変わってきており、中小企業の伴走支援をしっかりとやっという気持ちを持って対応していると思う。」(弁護士④)などの意見があった。中小企業側からは、「従業員がチャットでいつでも気軽に弁護士と相談できる体制になっており、非常にスピーディーに対応してもらっている。」(経営者④)といった声があった。

また、顧問契約にもバリエーションがあってよいとの意見もあり、「弁護士事務所によっては、弁護士が提供できるサービスを若干制限しつつ低額の顧問料を提案する例や、決まった日時に会社にオフィスで弁護士が執務する形態の顧問契約を提案している例もあり、後者の場合、通常の顧問契約に比べ、企業の担当者が弁護士に案件を相談しやすくなると聞いている。」、「当事務所では、月5万円の顧問契約が多いが、中には月50万円という顧問契約もあり、後者のような契約であればクライアントの企業で生じるあらゆる問題に対応している。」(弁護士②)など、弁護士の関与形態を中小企業側が選択できるようにすることで、中小企業側のニーズに応じた支援が可能になるのではないかと指摘があった。

(5) 弁護士の活用が進まない現状の分析と対応策

中小企業における弁護士の活用状況については、未だ十分でないとの回答が多く、この点は、前記(2)のアンケート調査結果とも整合する。弁護士活用が進まない原因として、中小企業側において法的問題があるのにそれに気づいていない、あるいは、法的問題に気付いても弁護士への相談を躊躇してしまっている実態があると指摘する声が多い。「問題が法的なものとして認識されていないというのが実情で、弁護士以外の他士業に流れてしまい、十分なサービスを受けられていない。」(弁護士①)、「中小企業の経営者にとって、弁護士はまだ敷居が高い。訴えられたり破産したりしたときに依頼するのが弁護士で、一生のうちにできればお世話になりたくないというイメージが強い。中小企業では、自分たちの問題が法律問題であると思っていない場合が多く、法律問題と分かっているにもかかわらず弁護士に相談するまでもないものと判断されてしまっている。」(弁護士④)、「依然として、法的問題が生じたときにお願いするのが弁護士というイメージがある。トラブルにより弁護士を利用したことがある経営者は、二度と同じ問題が起きないように弁護士を活用しようという意識が高くなるが、何もトラブルが起きないと弁護士に相談しようとはならない。」(弁護士⑧)という。

また、弁護士へのアクセスの不足や他の専門職との競合、費用面の問題を指摘する声もあった。「法的な課題について認識しても相談できる知り合いの弁護士がいないなどの理由で弁護士を活用できていないのではないかと。」(弁護士⑥)、「中小企業が相談する専門家は、まず経理関係で定期的に関与する税理士、次に労務関係で社労士、その次が登記関係で司法書士であり、弁護士はトラブルが起きてから相談するというイメージが強い。」(弁護士②)、「中小企業の相談相手は税理士であり、弁護士は税理士ほど身近な存在になれていな

い。企業にとって税申告が必要であることから、定期的に税理士とは必ず相談することになる。資金が限られコストにシビアな中小企業にとって、会社にとって必須な税務のコストは当然のものとして認識されるが、弁護士にまでコストをかけられないということになる。」(弁護士⑥)、「弁護士の活用の必要性が届いていても活用に至らないケースもあり、その場合はやはり費用の問題ということになる。中小企業のM&A等では、大手法律事務所と比較してなるべく低廉な価格でサービスを提供しているが、それでもこんなに費用がかかるのかという反応を示されることがある。」(弁護士⑤)、「社会保険労務士や税理士だと、定期的に中小企業に関与する機会があるが、弁護士はそのような機会がないという点で違いがある。」(弁護士⑧)、「弁護士にコストをかけられないというのが実態。通常の顧問契約であれば数万円程度であるが、弁護士に依頼することのメリットに関する知識がないのだと思う。ある意味、リスクに備えるための保険のようなものであるが、有用性について理解が広がっていないのではないか。」(経営者①)などの指摘があった。

そのほか、「小規模な中小企業の経営者には、弁護士を使っていろいろとやろうとすることに躊躇を覚える人がいる。その要因は、弁護士を利用することで、業界で浮いてしまうのではないかという考えがあるからかもしれない。弁護士を使って解決することをよくないことと考える人が依然としている。費用のバリアとは別のカルチャーのバリアといえる。」(弁護士⑦)といった指摘や、「タイムチャージという形が弁護士へのアクセスの障壁になっている可能性がある。経営者が弁護士に相談したいと思っても、時間内に相談を終えるために、相談前に相談事項等を準備・整理しなければならず、これが経営者にとって負担になっている。」(弁護士⑧)といった指摘もあった。

また、都市部と地方での違いを指摘する声もあり、地方では「中小企業側が弁護士に相談すべき問題であることに気づいておらず、大変な状況になってから弁護士のところに相談に来るということになってしまう。その場合、弁護士費用を負担してもそれほどよい解決にはならないため、結果として弁護士を活用してもうまくいかなかったという印象を持たれてしまう。」(弁護士③)との指摘もあった。

弁護士活用を進めるための対応策としては、「伴走支援をやっていくためにも、弁護士に対するイメージを変えることが必要。弁護士にはこんなこともやってもらえる、顧問契約はこんなに安いといったことに気づいてももらえるようにセミナー等を通じて情報発信をしている。」(弁護士⑤)、「本来であれば、経営問題も含めて弁護士に相談してもらい、弁護士がうまく問題を整理しつつ、経営問題についても相談に乗るのが望ましい。弁護士への相談対象は法律問題に限られるわけではないと理解してもらえることが重要。」(弁護士④)、「弁護士に相談しやすい雰囲気を作っていくというのが重要。」(弁護士①)などの指摘があった。また、税理士や社会保険労務士との連携の必要性を指摘する声もあり、「税理士は中業企業にとって内部の様々な問題を相談する窓口になっており、税理士と連携できれば、相談のあった案件を弁護士に相談してもらえる。例えば、東京弁護士会では、税理士との連携を図る必要から、税理士との間で勉強会を開催している。」(弁護士⑥)、「社会保険労務士との間で顧問契約を締結しており、社会保険労務士が対応する中で法的な問題に遭遇した場合には相談してもらうようにしている。」(弁護士⑧)との指摘もあった。

(6) 中小企業支援に求められる能力

中小企業支援を行う弁護士に求められる能力としては、様々な指摘があった。「いわゆる『企業法務』と中小企業法務とは異なる。大手・上場企業に対する企業法務であれば、会社法を中心としたものということになるが、中小企業法務は、個人対個人の法的トラブルとそれほど大差がない。また、企業法務では会社の法務担当者とのやり取りが中心になるが、中小企業法務だと社長や現場の人たちと密に関わることになる。弁護士が中小企業に赴き、社長や現場の担当者と泥臭く付き合って問題を解決していくというイメージ。」(弁護士②)、「中小企業によって様々であるが、いずれにせよ弁護士がすべて一人で何でもできるわけではない。人脈、ネ

ットワークが大事であり、それぞれの分野において相談できる人、対応してもらえる人にコーディネートできる力が必要になってくる。その上で、企業の抱えている問題を本質から理解するために経営についてしっかり勉強する必要がある。」(弁護士⑥)、「中小企業法務の場合、民法、会社法、労働法等の基本的知識があればよく、多くは従業員の労務関係や契約書関係の法務ということになるので、ハードルは高くない。ただし、通常の訴訟中心の法務と比べると、人間同士の付き合い、対人関係が重要になってくる。白黒ははっきりつけるようなタイプはあまり向いておらず、コミュニケーションをしっかりとることのできる能力が求められる。また、経営者の経営感覚を知ることでも必要であり、リスクのある部分を経営者の意向を踏まえながらどう対処するかが重要。」(弁護士③)、「経営を語れる弁護士が少ないという問題がある。リスクを取らないようなアドバイスをする弁護士はたくさんいるが、適切にリスクを取るようなアドバイスができる弁護士は少ないということ。法務はどうしても後ろ向きになってしまう。」(弁護士⑦)、「民法がしっかり理解できているかが重要。中小企業法務において、会社法上の難しい論点が問題になるようなケースはまれであり、ほとんどは民法の問題。中小企業の経営者や担当者からの相談でも、民法や要件事実の理解に基づいた対応が求められる。」(弁護士⑧)などの指摘があった。

中小企業の経営者からは、弁護士に求められる役割として、「法律に違反するかどうかを検討してブレーキをかけるというのも大切であるが、法律の文面にとらわれ、リスクにおびえて思考停止に陥るようでは経営者として弁護士に相談しようとはならない。経営者が考えているビジネスプランを法的な側面から実現できるように一緒に考えてくれるような弁護士が求められている。もちろん、企業がただ儲けられるように法の規制をかいくぐる知恵を出すというのとは違う。経営者が考えている事業が社会にとってどういう意味があるかを理解し、事業の実現による社会変革によってより良い未来を実現することこそが社会正義であり、国民の求めているものであるという信念の下に、法的側面から支援できる弁護士が必要。」(経営者③)といった声があった。

(7) 若手弁護士と中小企業支援

中小企業支援の魅力として、「弁護士の仕事は後ろ向きの仕事が多いが、中小企業法務では、中小企業の成長に関われることもあって前向きな仕事であり、経営に興味のある弁護士は多いと思う。」(弁護士①)、「中小企業法務の場合、経営者や担当者と密に連絡をとりながらサポートしていくことになり、付き合いも長くなってくる。そのような形で人助けができるのは中小企業法務の魅力だと思う。」(弁護士③)といった指摘がある。中小企業支援は息の長い取組であり、中小企業経営者と機動的に連携することが望まれるため、若手弁護士に期待されるところは大きいと考えられ、「東京弁護士会の中小企業法律支援センターで弁護士を紹介する際には、ベテランの弁護士よりは比較的若い弁護士の方がよいと言われることが多い。年齢というよりは話しやすい人、意思疎通がしやすい人、フレキシブルに対応できる人が求められているという印象。杓子定規に対応するのではなく、白黒つけられないグレーの部分の問題を柔軟に対応できるような弁護士が求められており、結果的にそれが比較的若手の弁護士ということになっているのではないか。」(弁護士③)、「中小企業の経営者にとって、すぐに弁護士に動いてもらえる、フットワークが軽いというのはとても感謝される。経営者のニーズに柔軟に対応できる、腰の軽い弁護士が求められており、若手の弁護士に向いている。」(弁護士⑧)との指摘がある。

中小企業側からは、「顧問契約を締結している法律事務所には若手の弁護士もおられるが、迅速に対応してもらえるので非常にありがたい。」(経営者②)、「現在の顧問先の弁護士は比較的若手であるが、とても相談しやすく寄り添っていただいている。若手の弁護士の方が、上からではなく同じ目線で、対等な立場で対応してもらえる印象であり、若い弁護士だから不安であるとは感じていない。」(経営者④)といった声も聞かれた。

（８）中小企業が弁護士を活用するようになった経緯

中小企業が弁護士を活用するまでの経緯は様々であるが、ヒアリングを実施した企業においては、「リスクマネジメントや保険関係という業種の性質上、弁護士の関与は不可欠と考えていたところ、あるイベントに参加した際、弁護士と話をする機会があり、意気投合したことから、顧問契約をお願いすることになった。」（経営者①）、「青年会議所を通じて知り合いであった弁護士に普段からいろいろと相談していたところ、会社を守っていくために法律が重要であるということを認識するようになり、顧問契約を締結することになった。」（経営者②）、「新しい事業を展開することになり、お世話になっていた税理士から弁護士を紹介してもらった。」（経営者③）、「もともとは地元の弁護士との間で顧問契約を締結していたが、新しい事業に着手し、会社が成長するに従って相談内容も複雑化してきたことから、これに対応できる弁護士として、同級生である現在の顧問先の弁護士をお願いすることになった。」（経営者④）といった例の紹介があった。

（９）中小企業における弁護士活用の例

顧問契約を締結して弁護士を活用している中小企業からは、弁護士活用の例として、「主に契約書まわりの仕事を弁護士にお願いしており、法的な観点から、契約におけるリスク等を検討してもらい、最終的な落としどころ等について相談にのってもらっている。弁護士にすべて丸投げというわけではなく、業界の慣習やビジネスとしてこちらがやりたいことなどを弁護士によく説明して理解してもらいながらアドバイスを受けるという形でやっており、企業側・経営者側として、弁護士なら全部できるだろうという考えでお願いするのはリスクがあると考えている。」「一般的な法務についての顧問契約のほか、専門性の高い分野ごとに別の法律事務所とも顧問契約を締結している。セカンドオピニオンという観点からも、複数の弁護士を相談相手として用意しておくのは有益であると考えている。」（経営者①）、「大手企業との間の取引では、力関係を背景に不当な要求をされることも多く、どうすれば着地点を見いだせるのか、法的な視点だけでなく総合的なコンサルのような立場からアドバイスをいただいた。」「弁護士を活用する場面として重要なのは契約書関係である。大企業との取引では、契約書が送られてきて確認することになるが、そもそも中小企業の経営者はちゃんと契約書を読めないし、確認して先方に修正案を出す必要があること自体理解していないことが多い。言われればなしではなくちゃんと確認して修正案を出すことを検討しなければならず、この点で弁護士への相談が必要。」（経営者②）、「顧問契約を締結している法律事務所は一つであるが、労務関係では別の法律事務所に依頼している。そのような場合も、顧問先の法律事務所にはセカンドオピニオンの形で別途相談することもある。」（経営者③）といった声があった。

また、事業を開始するに際して弁護士が関与した例として、「廃棄物関係の事業を始めようと考え、税理士から弁護士を複数紹介されたが、ほとんどの弁護士からは、法律に抵触するので事業は難しいと言われた。そのような中、最後に紹介された弁護士は、始めようとしている事業が社会にとって必要ならば、どのように工夫すれば法的に問題のない事業になるかを検討すべきとアドバイスを受け、ビジネスモデルを明確にする顧客との取引契約書を作成してもらうとともに、事業内容が法令に違反しない旨の意見書を作成してもらった。」（経営者③）といった紹介もあった。

上記のような事例は、弁護士側において、個別の法的問題に対応するだけでなく、中小企業の経営方針を含めて幅広く相談に応じることのできる姿勢・能力を備えること、リスクのある部分を経営者の意向を踏まえながら対処すること等により、中小企業における新たな事業展開や、日常的な取引先との契約関係等の交渉、労務管理等における法的リスクに対する的確な法的サービスが提供されている例であるといえる。

IV. 調査結果のまとめ及び今後の施策についての検討

1 スタートアップについて

(1) スタートアップに関する調査結果のまとめ

- スタートアップにおける法務の重要性や弁護士を活用することの必要性に関する認識は高まっていると思われる、弁護士へのニーズが存在するものの、これに対応できる弁護士はまだ少ない。また、創業前後・シードの段階のスタートアップにおける弁護士の活用状況は、アンケート調査及びヒアリング調査を踏まえても不明な部分があり、ある程度の額の資金調達に成功しているスタートアップでも、弁護士が関与していないことがあるといった指摘もある。スタートアップの経営者は、中小企業と比較すれば法務への意識が高いといえるものの、弁護士の関与が利益に直結するわけではない、資金調達に直ちに結びつくものでもないと思えられ、後回しにされることも多い。スタートアップが直面する問題について、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として認識されておらず、適切に弁護士を活用できていない可能性がある。また、費用面がハードルとなり、弁護士による必要な法的支援が得られていない可能性も指摘されている。
- スタートアップが弁護士を利用する場面としては、創業前後やシード段階におけるエンジェル投資家、VCから出資を受ける際の投資関連契約や創業者が複数の場合の株主間契約の締結、アーリーやエクспанションの段階における大企業とのアライアンス契約の締結等の契約関係の実務が重要である。また、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く、ビジネスモデルを作る段階から弁護士が関与した方がよいとされる。いずれも、スタートアップ固有の法務として、早い段階から弁護士が関与する必要性が指摘されている。
- 多くの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と思われる。また、ある程度成長が進んだスタートアップでは、インハウスの弁護士を採用する例も見られ、インハウス弁護士へのニーズがあるものの、スタートアップに対応できる弁護士が少ないことや待遇面でインハウスの弁護士を確保するのに苦労している例もある。顧問契約であっても、弁護士がスタートアップの内部にある程度入る形で関与したり、インハウスであっても外部の法律事務所に籍を置きながら活躍している弁護士が存在したりするなど、弁護士のスタートアップへの関与の在り方には多様なものがある。
- スタートアップには若手の経営者が多く、気軽に相談できるとして若手弁護士が求められている。また、新しい事業、ビジネスモデルの内容を理解して共感することができるという意味で、若手弁護士とスタートアップの親和性は高いといえる。近時は、スタートアップの経営者が、自身の新規ビジネスやアイデアを理解できる若手弁護士と意気投合して関係が続き、弁護士による法的なサポートを受けて成長するといった例も増えている。
- 地方におけるスタートアップの法務へのニーズに対応できる地方の弁護士は少なく、地方のスタートアップの多くが、東京等の都市部の弁護士に相談しているという実情がある。

(2) スタートアップに関する今後の施策についての検討

ア スタートアップの経営者・担当者への情報発信

スタートアップの経営者・担当者は、中小企業と比較すれば、法務の重要性や弁護士の早期関与の必要性についての意識が高い傾向にあると思われるが、特にシードやアーリーといった段階で弁護士が十分に関与でき

ていないケースはまだ多いとみられる。その背景には、中小企業と同様、訴訟等の紛争に関して相談すべき存在であるという弁護士のイメージがあると考えられるほか、スタートアップでは、まずは早期の資金調達、利益の確保による成長といったところが重視され、法務部門の強化や弁護士の関与がこれらの点に貢献するものとはみなされず、後回しになってしまっているという状況がみられる。しかし、資金を含めたリソースに乏しいスタートアップにとって、直面している問題が法的問題として顕在化してからでは手遅れであるというケースは多く存在し、特に、ビジネスモデルの適法性や、VCとの資金調達における契約条項、創業者等の株主間契約などは、スタートアップにとって後戻りできない場面であり、スタートアップが成長するにあたり、これらの場面で適切に弁護士が関与する必要性は高い。また、ある程度成長の軌道に乗ったスタートアップにおいても、大企業との間のアライアンス契約の締結では引き続き弁護士の関与が求められ、成長にしたがって人が増えれば、社内規程や労務管理等の重要性が高まってくることから、適時の弁護士への依頼・相談が不可欠になってくる。

以上のような、スタートアップの成長段階や直面する問題状況に応じた弁護士の関与の必要性について、スタートアップの経営者・担当者に理解してもらうことが重要である。スタートアップにおいて日々生じている問題の中には、今後の資金調達やその後の成長にとって早期に解決しておくべき問題があり、その適時の把握のためにも、顧問契約等の形で弁護士が関与することが有効であることを、スタートアップの経営者・担当者に対し情報発信していく必要がある。具体的には、スタートアップにおける弁護士の具体的な活用例、弁護士を活用することによる具体的なメリットが明確になるような成功例等を収集し、各種コンテンツとして制作した上で情報発信していくことが考えられる。また、スタートアップの経営者は、既にスタートアップを成長させた経験のある先輩起業家へ相談することを好む傾向にあることから、弁護士を適切に活用することで成長を遂げたスタートアップの経営者による講演を実施したり、インタビューを実施して情報発信したりすることも有効であると考えられる。近時、スタートアップの経営者向けのセミナーやイベントが都市部を中心として頻繁に実施されているほか、オンライン等で様々な団体が情報発信等に取り組んでいる実情があり、このような動きを注視しつつ、うまく連携を図りながら、効果的な情報発信の方法を模索していくことが重要である。

スタートアップにおいて弁護士が十分に活用されていない原因として、費用面での課題も指摘されている。この点については、スタートアップに対する補助金等の各種支援（本報告書7頁）の利用状況について検討した上で、補助金等の支援の内容と、スタートアップにおける弁護士活用との関係について整理しつつ、政府のスタートアップに対する支援が、弁護士活用の促進という側面も踏まえたより効果的かつ充実したものとなるよう、関係機関・団体と連携し、必要な取組を進めることが考えられる。その上で、スタートアップの経営者に対し、政府による各種支援の内容を踏まえた、弁護士活用における費用面のハードルを下げられるような情報発信を行っていくことが期待される。

以上のような情報発信により、スタートアップにおける法的ニーズが掘り起こされ、このような法的ニーズと弁護士とを結びつけることにより、スタートアップへの十分な法的サービスの提供と、弁護士の更なる活動領域の拡大を図ることが可能になる。

イ スタートアップに精通した弁護士の確保

スタートアップでは、法務への十分なニーズが存在するにもかかわらず、そのニーズに対応できるような弁護士が少ないことがうかがわれる。スタートアップにおける法務は、法規制の分野等で整理されていない法的論点がみられるところ、予防的な観点からのアドバイスだけでは不十分であり、新しい技術やビジネスモデルを理解・共感し、これらを実現するため法的にグレーな部分についてもチャレンジしていくようなマインドや、技術開発者や投資家の意見をうまく整理して経営者に伝える能力、法務以外の幅広い分野に対応できる能力と

いったものが必要とされている。これらの能力を含めた、スタートアップに関するある程度のリテラシーが必要であるとされるが、そのようなリテラシーを身に付けることはそれほど難しくないともいわれている。

上記のようなスタートアップのニーズに応えられる弁護士として、スタートアップの経営者には若手が多く、そのような若手の経営者が考える新規のビジネスモデルを理解できる柔軟性を持ち、フットワークの軽い若手の弁護士が適しているという声が多い。

また、スタートアップに弁護士が関与する形態は、近時様々なものがあり、顧問契約やインハウスの形も多様であって、中堅の弁護士を中心に、スタートアップの成長に欠かせない存在として、経営者とともに伴走する魅力を感じながら、スタートアップの分野で活躍している弁護士が増えている。

そこで、ある程度の実験を積んだ比較的若手の弁護士について、関係機関・団体と連携し、スタートアップに関するリテラシーを身に付けることができるような取組を検討することが求められる。

ウ スタートアップと弁護士を結び付けるための取組

スタートアップにおける法的ニーズを掘り起こすとともに、これらの法的ニーズに対応できるような弁護士を確保した上で、法的ニーズと弁護士を結び付けていくことも重要である。スタートアップにおける法的ニーズと、これに対応可能な弁護士を結び付けることは、スタートアップに対する法的側面からの支援に他ならないところ、スタートアップに対しては、国や地方自治体において様々な支援が実施されていることから、これら既存の支援制度やその具体的な活用状況を踏まえた上で、関係機関・団体との連携を強化しながら、前記アのような各種支援の内容も踏まえた情報発信を含め、可能な取組について検討を進めることが期待される。

エ スタートアップ法務の魅力発信

スタートアップの法務は、単に顕在化した法的問題を解決するにとどまらず、経営者と近い立場でビジネスに関与し、経営者と伴走しながら事業の継続・成長に関わることができる点に大きな魅力があるとされている。弁護士の活動領域は徐々に拡大しつつあるが、スタートアップ法務は、このような拡大しつつある弁護士の新たな活動領域の一つに数えられるものであり、法廷での活動やその他の法的紛争解決にとどまらない、法曹の魅力的かつ社会的意義の大きい役割といえることができる。

そこで、スタートアップ法務の魅力を、将来の進路選択として法曹を視野に入れている中高生等の若年層や、法学部・法科大学院の学生、司法修習生に対し情報発信していくことが必要である。具体的には、スタートアップで現に活躍している弁護士の協力の下、ホームページやSNS等にインタビュー結果を掲載したり、スタートアップ法務の魅力を語るセミナーを開催したりするなどの取組が考えられる。また、関係機関・団体と連携し、法学部・法科大学院や司法修習におけるプログラムとして、スタートアップ法務にクローズアップしたものを充実させることも検討されるべきである。

オ 地方のスタートアップへの対応

地方においても、大学や研究機関発のスタートアップをはじめとする様々な企業が存在しており、法務へのニーズも存在するが、これに対応できる弁護士が少ないというのが現状である。

そこで、地方の弁護士に対し、スタートアップ法務の魅力を伝えるとともに、スタートアップに関するリテラシーや実務上の工夫等を共有できるような仕組みが求められる。また、地方発のスタートアップ支援の魅力について、法曹を志望する若年層や都市部の若手弁護士に対し積極的に情報発信することも考えられる。

2 中小企業について

(1) 中小企業に関する調査結果のまとめ

- 日本弁護士連合会が開設しているひまわりほっとダイヤル及び中小企業法律支援センター(東京弁護士会)の弁護士紹介制度のいずれにおいても、中小企業からの相談件数は増加傾向にあり、中小企業活性化協議会への相談案件については、事業再生を中心に弁護士が取り扱うべき案件が多数含まれると思われるところ、相談件数はやはり増加傾向にある。近年は経営者の意識が変化しつつあり、コンプライアンスが重視され、各種のハラスメントについて企業に厳しい目が注がれる中、リスクマネジメントの要としての弁護士の役割に対する期待は高まっている。また、各地の弁護士会の取組やよろず支援拠点など、中小企業が直面する様々な問題が弁護士に到達しうる経路そのものは充実しつつあると評価できる。その一方で、アンケート調査結果によれば、過去に弁護士を利用したことがないという回答が59.6%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39.4%で最も高くなっている。
- 中小企業への弁護士の関与のあり方については、顧問契約を締結するなどし、いわば町医者のような存在として早期に関与していくこと、法的問題が顕在化する前に弁護士が対処することの重要性が指摘されているものの、実際には、顧問契約における弁護士側の受け身・待ちの姿勢から、中小企業が抱える法的課題に積極的にアプローチできていなかった。また、中小企業においても、弁護士に対するそもそものイメージとして、訴訟等に際して依頼する存在で、トラブルの発生を前提とするためできればお世話になりたくない存在といったものが根強く、弁護士に対する敷居が高いことや、顧問契約の締結によってどのようなメリットが得られるのか不明確であり、費用対効果の分析がしにくくなっているといった事情から、中小企業の直面する問題が早期の段階で弁護士に到達する機会が失われている。
- 中小企業は、弁護士と比較した場合、税理士を筆頭に社会保険労務士や司法書士といった他士業と定期的に接点を持つことが多く、費用面の問題もあり、実際は法的な問題で弁護士に相談すべき案件であっても、弁護士以外の他士業に相談するということがみられる。特に、税理士は中小企業にとって内部の様々な問題を相談する窓口となっており、税理士に相談のあった案件のうち法的なものが弁護士に到達しうるよう、税理士との連携の必要性が指摘されている。
- 中小企業のニーズに対応するためには、企業の抱えている問題を本質から理解する必要がある。また、弁護士には、過剰な法的リスクの指摘により経営にブレーキをかけるのではなく、法的リスクを踏まえて事業を前に進めるにはどうすればよいかを、経営者とともに考えて提案するといった対応が求められている。中小企業法務自体は、従業員の労務関係や契約書関係の実務が中心であり、それほどハードルが高いわけではないし、中小企業の経営者からは、年齢よりは話しやすい人、意思疎通がしやすい人、フレキシブルに対応できる人、スピード感を持って対応できる人が弁護士として求められており、比較的若い弁護士が求められることも多い。若手の弁護士の方が、上からではなく同じ目線で、対等な立場で対応できるというメリットも指摘されている。

(2) 中小企業に関する今後の施策についての検討

ア 伴走支援充実に向けた中小企業経営者に対する情報発信等の取組

中小企業において弁護士が十分活用されていない要因として、弁護士を活用することのメリットが十分に認識されていないという側面と、弁護士を活用したいとは考えているものの活用には至っていないという側面があることがうかがわれる。このうち特に前者については、中小企業支援の各種取組の広がりによって弁護士へのアクセスが着実に改善されているにもかかわらず、弁護士の利用が必ずしも進んでいるとはいえないこと、

弁護士を利用しない層において、弁護士に相談すべき問題ということを認識していない割合が高く、この傾向が、過去2回行われた日本弁護士連合会の調査とも共通していることなども考慮すると、中小企業側において弁護士の活用可能性のある問題が見過ごされているという古くからの課題について、これまでの対策によっても十分な改善効果が得られていないことがうかがわれる。弁護士については、紛争が生じてからその解決を依頼するもの、裁判になったときに依頼するものといったイメージが根強く存在するため、中小企業に対し、弁護士業務について正しく認識してもらうための取組が引き続き重要である。法的問題に接続する幅広い企業課題に対し、弁護士が有益な助言を行い得る専門職であることについて、引き続き情報発信を行っていくことが求められる。

中小企業法務に弁護士が十分に関与できていないという課題に対し、これまで、日本弁護士連合会をはじめとする関係機関・団体が様々な取組を進めており、近時は、前記1(1)のとおり、法律相談窓口への相談件数が増加傾向にあるなど、中小企業の経営者や担当者が問題に直面した場合に、その問題を解決するために弁護士に相談することへのハードルは低くなっていることがうかがわれる。しかし、弁護士への相談に至ったものの、最終的に弁護士が受任するまでには至らなかったケースや、継続的に弁護士が関与するような関係性が築けなかったケースもあるとの指摘があり、中小企業の成長・発展のために弁護士として何ができるのか、弁護士が継続的に中小企業法務に関与することによどのようなメリットがあるのかについて、引き続き、中小企業の経営者・担当者に伝えていくことが重要である。また、中小企業が問題に直面する前に、より早期の段階で弁護士が関与し、法的問題かどうかを整理するとともに、経営者との密接なコミュニケーションを踏まえた能動的な情報提供、企業価値向上に向けた提案を行うことにより、弁護士が提供するサービスの付加価値を高めていくことが求められる。日本弁護士連合会が令和5年6月に採択した「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」は、まさに上記のような伴走支援の重要性を改めて指摘したものであり、今後は、このような伴走支援の充実のための取組が重要となってくる。

中小企業に対する弁護士の法的支援の場面として、適切な価格転嫁のための交渉の場面が想定される(本報告書44頁)ところ、令和7年通常国会に提出された下請代金支払遅延等防止法の改正が実現すれば、協議を行わない一方的な代金額の決定が禁止されることになる。これにより、上記のような交渉の場面が一層重要になってくるものと思われ、更なる弁護士の関与が期待されることである。

顧問弁護士は、中小企業に継続的に関与できることから、伴走支援を行いやすい立場にあるといえる。また、顧問契約の内容にもバリエーションがあり、多様な中小企業のニーズに対応できるような工夫の余地もあると思われる。伴走支援充実の観点から、問題に直面した中小企業の経営者だけでなく、まだ問題に直面していない経営者に対しても、顧問契約を中心とした弁護士によるリーガルサービスの魅力が伝わるような取組が必要となる。近年、これまでにない激しい経営環境の変化に中小企業がさらされる中、経営者においても、法務の重要性、弁護士関与の必要性への理解は進みつつあると思われることから、中小企業の経営者・担当者が弁護士と接点を持つ機会を増やすための試みが検討されるべきである。

イ 中小企業法務に対応できる弁護士の確保

中小企業法務については、スタートアップと比較した場合、一般的な企業法務を超えた能力や経験、リテラシーがそれほど必要とはされないものの、中小企業側において、生じた問題を法的なもの、弁護士に相談すべきものとして認識されていないという実情が指摘されており、弁護士において、より積極的な法的サービスを提供することが求められている。中小企業における潜在的な法的ニーズに的確に対応するためには、経営者等の担当者との対等な対話、綿密なコミュニケーションにより企業そのものとその経営環境への理解を深め、潜

在的な法的課題に早期に対応し、経営の本質的課題に対し経営者等とともに対処できるような実務上の工夫や能力、マインドが要求されるといえる。

そこで、中小企業における潜在的な法的ニーズに対応できる弁護士を確保するため、中小企業法務に興味・関心を持つ若手弁護士向けの情報発信や、若手弁護士のスキル向上のための取組について関係機関・団体と連携し必要な検討を進めていくことが求められる。

ウ 中小企業と弁護士を結び付けるための取組

中小企業法律支援センター(東京弁護士会)や中小企業・NPO法人等支援センター(大阪弁護士会)における弁護士紹介制度や、日本弁護士連合会が中小企業庁、事業承継・引継ぎ支援センターと連携して開始する、事業承継・引継ぎ支援センターにおける弁護士サブマネージャーの配置に向けた弁護士人材紹介の取組、事業承継・引継ぎ支援センターの相談者への弁護士紹介など、各種の分野における中小企業への法的支援のために弁護士を紹介する仕組みの構築が進められている。これら既存の制度及び中小企業に対する各種支援やその具体的な活用状況を踏まえつつ、中小企業支援に取り組んでいる関係機関・団体と連携しながら、中小企業法務のスキルを備えた若手弁護士と、中小企業において高まりつつある法的ニーズを結び付けるための方法について、検討を進めていくことが期待される。

エ 中小企業法務の魅力発信

中小企業法務も、スタートアップ法務と同様、単に顕在化した法的問題を解決するにとどまらず、経営者と近い立場でビジネスに関与し、経営者と伴走しながら事業の継続・成長に関わることができる点に大きな魅力があるといえる。

そこで、中小企業法務の魅力を、将来の進路選択として法曹を視野に入れている中高生等の若年層や、法学部・法科大学院の学生、司法修習生に対し情報発信していくことが必要である。

3 おわりに

以上の取組を通じて、スタートアップ及び中小企業において弁護士が更に活用され、法的側面からの支援拡大につながるとともに、他の必要な分野を含め、若手を中心とする弁護士の活動領域の拡大に資することが望まれる。

V. 資料

(資料 1) アンケート画面 (スタートアップに対するアンケート調査)

弁護士による法的サービスに対する新たなニーズの把握等に関する調査

ID、パスワードをご入力ください。

ID:

パスワード:

注意事項

回答中にブラウザの「戻る」を使用しないでください。
回答は、各ページ60分以内に送信をしてください。
JavaScriptおよびCookieを有効にしてください。

推奨ブラウザ

【Windows】

Chrome 最新版

Firefox 最新版

Microsoft Edge 最新版

【MacOS】

Chrome 最新版

Firefox 最新版

Safari 最新版

【Android】

標準ブラウザ (Chrome) 最新版

【iOS】

標準ブラウザ (Safari) 最新版

Chrome 最新版

次へ

-----<改ページ>-----

【必須】

問1 貴社について、事業を展開していく意向が最も強い分野1つにチェックをつけてください。

- ☐ 1 農業、林業、漁業
- ☐ 2 建設業
- ☐ 3 電気・ガス・熱供給・水道業
- ☐ 4 製造業
- ☐ 5 情報通信業
- ☐ 6 運輸業、郵便業
- ☐ 7 卸売業
- ☐ 8 小売業
- ☐ 9 金融業、保険業
- ☐ 10 不動産業、物品賃貸業
- ☐ 11 学術研究、専門・技術サービス業
- ☐ 12 宿泊業、飲食サービス業
- ☐ 13 生活関連サービス業、娯楽業
- ☐ 14 教育、学習支援業
- ☐ 15 医療、福祉
- ☐ 16 その他のサービス業
- ☐ 17 その他(具体的に:) **<must>**

-----<改ページ>-----

【必須】

問2 貴社の事業の成長段階について、最もあてはまると思うもの1つにチェックをつけてください。

- ☐ 1【シード】 商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、研究及び製品開発を継続している段階
- ☐ 2【アーリー】 製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を始めた段階
- ☐ 3【エクспанション】 生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階
- ☐ 4【レイター】 持続的なキャッシュ・インがあり、IPO直前の段階
- ☐ 5【IPO】 株式上場後
- ☐ 6 上記に当てはまらない(スタートアップ企業に該当しない)

-----<改ページ>-----

【終了(END2)】

問2で『6.上記に当てはまらない(スタートアップ企業に該当しない)』 いずれかを選択した方のみ

ご協力ありがとうございました。
これでアンケートは終了です。このページを閉じてください。
ご回答ありがとうございました。

-----<改ページ>-----

【必須】

問3 貴社が創業したきっかけとなった背景として、最もあてはまると思うもの1つにチェックをつけてください。

- ☐ 1 大学発スタートアップ
(大学の研究成果、大学との共同研究棟をもとに創業)
- ☐ 2 公的研究機関発スタートアップ
(公的研究機関の研究成果をもとに創業)
- ☐ 3 スピンオフ・カーブアウト型スタートアップ
(企業内の研究成果等を切り離し、独立して事業展開を行うために創業。独立後、元の企業との資本関係を継続)
- ☐ 4 スピンアウト型スタートアップ
(企業内の研究成果等を切り離し、独立して事業展開を行うために創業。独立後、元の企業との資本関係はなし)
- ☐ 5 独自の研究成果やアイデア等に基づくスタートアップ
- ☐ 6 その他() **<must>**

-----<改ページ>-----

【必須】

問4 貴社では、過去に弁護士を利用したことがありますか。

- ☐ 1 ある
- ☐ 2 ない

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問5 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）

- ☐ 1 顧問弁護士先
- ☐ 2 顧問以外の弁護士が友人・知人
- ☐ 3 VC(ベンチャーキャピタル)からの紹介
- ☐ 4 取引先や親会社、友人・知人からの紹介
- ☐ 5 法律相談
- ☐ 6 インターネットで検索
- ☐ 7 法律事務所の広告（看板、テレビ、ラジオ、新聞広告など）
- ☐ 8 弁護士会の紹介制度を利用した
- ☐ 9 SNSを通じて
- ☐ 10 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』 いずれかを選択した方のみ

[必須]

問6 弁護士を利用した時期はいつでしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

☐ 1 創業前から弁護士を利用していた

☐ 2 創業時から弁護士を利用していた

☐ 3 シードの段階から利用した

☐ 4 アーリーの段階から利用した

問2で『2.【アーリー】 製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を開始した段階』～『5.【IPO】 株式上場後』 いずれかを選択した方のみ

☐ 5 エクスパンションの段階から利用した

問2で『3.【エクスパンション】 生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階』～『5.【IPO】 株式上場後』 いずれかを選択した方のみ

☐ 6 レイターの段階から利用した

問2で『4.【レイター】 持続的なキャッシュ・インがあり、IPO直前の段階』～『5.【IPO】 株式上場後』 いずれかを選択した方のみ

☐ 7 IPOの段階で利用した

問2で『5.【IPO】 株式上場後』 いずれかを選択した方のみ

☐ 8 その他()

<must>

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』 いずれかを選択した方のみ

【必須】

問7 弁護士の利用形態はどのようなものですか。

- ☐ 1 顧問契約を結んでいる
- ☐ 2 社内に弁護士資格を持つ従業員がいる
- ☐ 3 監査役に弁護士がいる
- ☐ 4 特定の案件について弁護士に依頼した
- ☐ 5 無料の法律相談を利用した
- ☐ 6 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問8 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）

☐ 1 弁護士報酬額が妥当、割安

☐ 2 弁護士報酬基準のわかりやすさ

☐ 3 自社や自宅から弁護士事務所が近い

☐ 4 弁護士の年齢（同世代）

☐ 5 対応スピードの早さ

☐ 6 フットワークの軽さ

☐ 7 食社業界や食社業務を理解している

☐ 8 紹介者が信頼できる

☐ 9 その弁護士の専門性・力量

☐ 10 弁護士の人柄

☐ 11 弁護士事務所の規模

☐ 12 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問9 貴社には、現時点で相談できる弁護士がいますか。

- ☐ 1 以前も現在も相談できる弁護士がいる
- ☐ 2 以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない
- ☐ 3 以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』 いずれかを選択した方のみ

【必須】

問10 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）

- ☐ 1 雇用問題（採用、解雇、残業など）
- ☐ 2 各種ハラスメントなどの社内問題
- ☐ 3 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
- ☐ 4 事業承継（後継者問題）
- ☐ 5 M&A（合併・買収）
- ☐ 6 株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）
- ☐ 7 各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）
- ☐ 8 契約内容の相談・検討、契約書の作成
- ☐ 9 債権（売掛金など）の管理と保全
- ☐ 10 債権回収
- ☐ 11 特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど
- ☐ 12 商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）
- ☐ 13 クレーマー対策（暴力団対策を含む）
- ☐ 14 下請問題、不公正取引
- ☐ 15 経営改善、会社の再建、資金繰り問題
- ☐ 16 課税問題
- ☐ 17 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）
- ☐ 18 詐欺・悪徳商法問題
- ☐ 19 海外進出

☐ 20 海外取引(外国語契約書のチェック、相談)

☐ 21 海外トラブル(特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル)

☐ 22 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問11 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。

<前問の回答>

[回答:問10]

☐ 1 大いに満足した

☐ 2 まあ満足した

☐ 3 どちらともいえない

☐ 4 やや不満であった

☐ 5 不満であった

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『2.ない』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問12 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。

☐ 1 ある

☐ 2 ない

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『2.ない』 いずれかを選択した方のみ

【必須】

問13 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）

- ☐ 1 相談しにくいから
- ☐ 2 他の社外の人と比べて報酬が高いから
- ☐ 3 弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから
- ☐ 4 弁護士報酬の基準がわかりにくいから
- ☐ 5 連絡がとりにくいから
- ☐ 6 弁護士に相談する問題とは思わなかったから
- ☐ 7 スタートアップに対応できる弁護士が少ないから
- ☐ 8 他の専門家の意見を聞いてみたかったから
- ☐ 9 別の相談事項のついでに相談したから
- ☐ 10 日ごろからあまり接点がないため頼みにくいから
- ☐ 11 弁護士は探しにくいから
- ☐ 12 弁護士に頼んでも無駄と考えているから
- ☐ 13 弁護士とはかがわりたくないから
- ☐ 14 弁護士にツテがないから
- ☐ 15 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【必須】

問14 今後、弁護士を利用する予定はありますか。

- ☐ 1 ある
- ☐ 2 ない

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問14で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問15 以下の問題の中で、弁護士に相談したいものはありますか。あてはまるものすべてをお選びください。（複数回答可）

- ☐ 1 雇用問題（採用、解雇、残業など）
- ☐ 2 各種ハラスメントなどの社内問題
- ☐ 3 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
- ☐ 4 事業承継（後継者問題）
- ☐ 5 M&A（合併・買収）
- ☐ 6 株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）
- ☐ 7 各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）
- ☐ 8 契約内容の相談・検討、契約書の作成
- ☐ 9 債権（売掛金など）の管理と保全
- ☐ 10 債権回収
- ☐ 11 特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど
- ☐ 12 商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）
- ☐ 13 クレーマー対策（暴力団対策を含む）
- ☐ 14 下請問題、不公正取引
- ☐ 15 経営改善、会社の再建、資金繰り問題
- ☐ 16 課税問題
- ☐ 17 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）
- ☐ 18 詐欺・悪徳商法問題
- ☐ 19 海外進出
- ☐ 20 海外取引（外国語契約書のチェック、相談）
- ☐ 21 海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）
- ☐ 22 その他（） <must>