

顧客との関係性に「未来」をつくる弁護士の役割

～法的リスクの守り手から、社会変革の伴走者へ～

講演者：株式会社サティスファクトリー 代表取締役 小松 武司

【背景】

脱サラでフランチャイズのカフェオーナーで事業をスタート。
店舗経営の中で「廃棄物処理コストの不透明さ」に疑問を持ち、それが社会課題であると気づいたことが事業構想の原点。

【ビジネスモデル創出と法的障壁】

廃棄物マネジメントの仕組みをつくろうとした際、4 人の弁護士から「違法行為になる」と否定される。廃棄物処理法には「仲介、媒介、斡旋の禁止」が明記。

正義の推進役に出会った。

相川弁護士だけは違いました。

「これは構造改革だ。小松さんがやらなきゃ誰がやる。」

「契約書と意見書は私が作る。あなたはビジネスで社会を変えてください。」

この一言が、今の事業の出発点になりました。

【もう一つの学び：土業の使い分け】

カフェの共同経営者と揉めた際、相談したのは税理士でした。

結果、店舗・資産・通帳・退職金までを失い、弁護士に相談せずに 2,500 万円の損失を被る。

【現在の弁護士との関係】

- ・相川弁護士：ビジネス構想の伴走者、社員教育の軸
- ・廃棄物法務専門の弁護士：業界対応
- ・労務系弁護士：内部統制や労働リスク対応
- ・用途別に信頼関係を築き、役割を明確化

【伝えたいこと】

- ・弁護士は「裁判の最後の砦」ではなく、「価値を共創するビジネスパートナー」になり得る。
- ・土業の適材適所が、企業の質を左右する。
- ・「税理士に相談しているから大丈夫」…実は大丈夫じゃないケースが多発。

法曹界の皆様へ

正義の力で社会に光を差す弁護士が、「社会の構造を変える、より良い世の中を実現する。世の中を変革する」パートナーとして企業と伴走していただけることを期待しています。