

中小企業における弁護士の役割

2025年9月25日

日弁連中小企業法律支援センター副本部長

弁護士 土森俊秀

1 弁護士が中小企業の支援で何をするのか

中小企業が持っている弁護士のイメージ

- 多くの中小企業にとって、弁護士は「**裁判等の法的手続を行う専門家**」ではあるが、**それ以外の日常的な法的問題への対処のための相談相手とは認識されておらず**、実際、そのような形での利用もされていない、というのが実情

※日本弁護士連合会「中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」(報告 2008年3月、実施期間2006年12月・2007年5月)の調査結果の分析による。

- このイメージは、17年以上経過した現在も続いていると考えられる(「新たな法的ニーズの把握及び法曹に期待される役割を検討するための調査」の調査結果参照)。

→ **弁護士はトラブルになってから、というイメージ**

1 弁護士が中小企業の支援で何をするのか

実際に弁護士が行っている中小企業支援

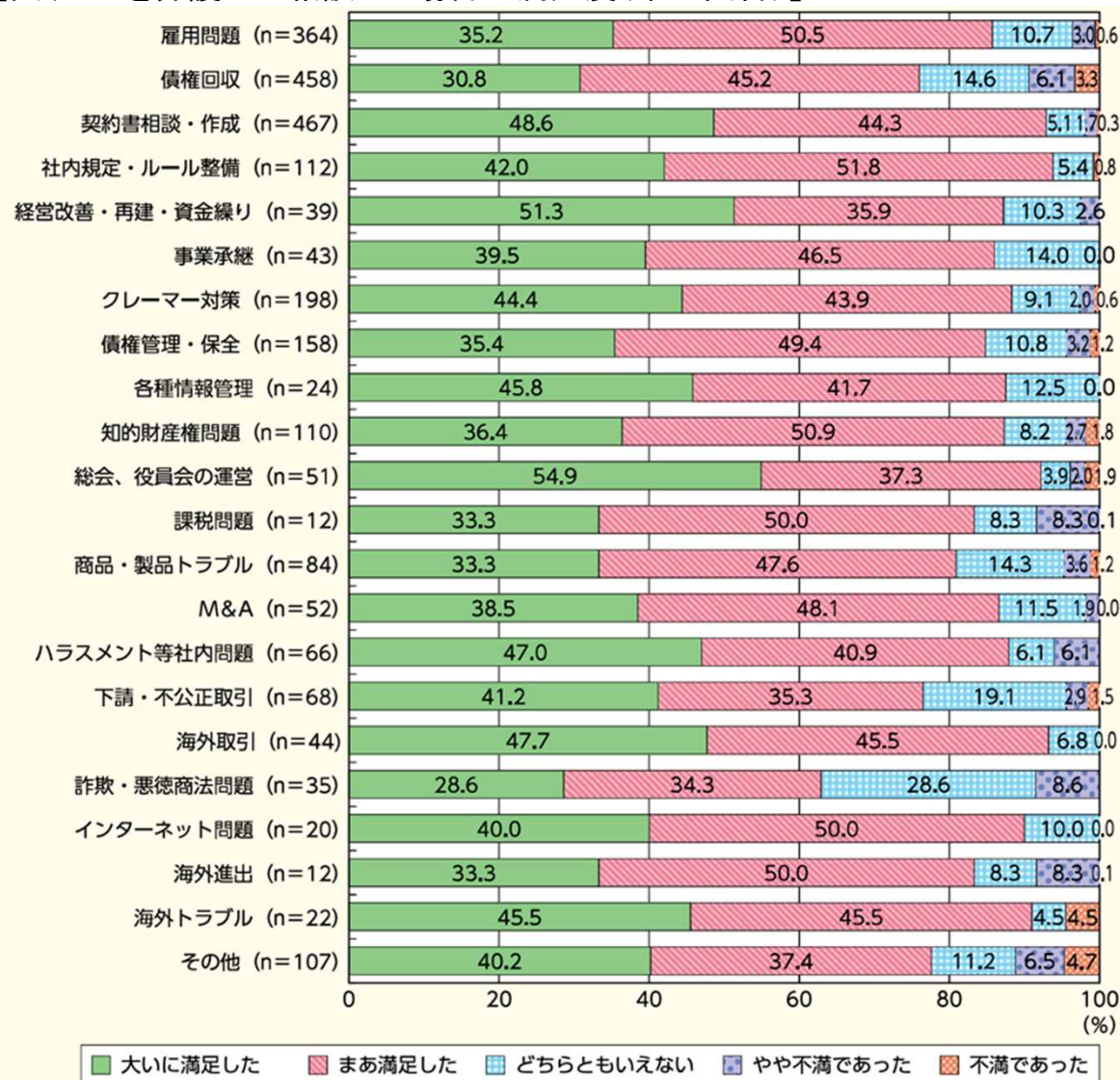
- 雇用問題(ハラスメント等社内問題を含む)
- 債権回収(債権管理・保全を含む)
- 契約書に関する相談・契約書の作成
- 社内規定・ルール整備
- 事業再生(経営改善・再建・資金繰り)、破産
- 事業承継(M&Aを含む)
- クレーマー対策
- 民事介入暴力対応
- 知的財産権関係
- 株主総会、取締役会の運営
- 商品・製品トラブルの対応
- 下請・不公正取引関係
- 詐欺・悪徳商法に対する対応
- インターネット関連
- 事業上の法規制(個人情報保護法、特定商取引法、消費者契約法、金融商品取引法、貸金業法、資金決済法その他各種業法等)に関する助言
- 創業関連
- 国際業務対応(海外取引・海外進出・海外トラブル)
- その他事業に関する法務一般

→ トラブルになってからのものもあるが、**トラブルになる前**、あるいは**トラブルの初期段階**で関与することにより損害を最小化することができる。

1 弁護士が中小企業の支援で何をするのか

なお、日本弁護士連合会「第2回中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」(報告2017年8月、実施期間2016年7月、同年9月)の調査結果によれば、**中小企業の困りごとを弁護士に相談した場合の満足度は高い**。特に、予防法務(契約書、社内規定整備など)や総会、役員会の運営、専門性が高いといわれる分野(海外取引、インターネット問題など)の満足度は9割を超えている。

【困りごとを弁護士に相談した場合の満足度(単一回答)】



【注】nは有効回答数、%は有効回答率の数値。

出所：弁護士白書2020年版 27頁

1 弁護士が中小企業の支援で何をするのか

ひまわりほっとダイヤル
Q & A ひまわりほっとダイヤルに寄せられる、よくあるご質問にお答えします。

Q どんな悩みでも弁護士と面談ができますか？

A 中小企業及び個人事業者の仕事前のお悩みであれば、どんなことでも受け付けています。

Q 弁護士と面談したら費用はいくらかかりますか？

A ひまわりほっとダイヤルでは、一部の地域を除き、初回面談30分間に限り無料です。初回面談30分間が有料の地域はWEBからご確認ください。

Q 電話で相談はできませんか？

A 電話による相談は原則としてお受けしていません。ひまわりほっとダイヤルは地域の弁護士との面談を予約するためのサービスです。

Q 電話でどんなことを伝えればよいですか？

A 窓口には、社名、業種、相談者の氏名、住所、連絡先などの基本的な情報などを伝えてください。弁護士が直接折り返します。弁護士からの折り返し電話では、弁護士から質問された事項をお答えください。

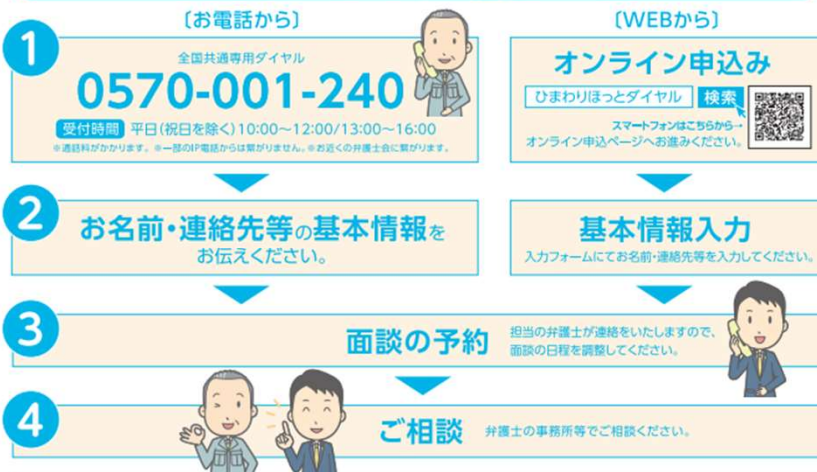
Q 面談した弁護士に引き続き依頼はできますか？

A お話を伺って、弁護士が解決できることであれば、解決までお手伝いします。※別途費用がかかります。※相談内容の概要をお伺いした結果、他の窓口をご紹介することもあります。

分からないことを
質問できるから
安心しました。



ひまわりほっとダイヤル 相談までの流れ



初回相談30分無料

※一部の地域では初回面談30分の相談料が有料となっております。(面談30分5,500円(税込))
※30分経過以降および2回目以降の相談料は、相談担当弁護士におたずねください。
※弁護士の指定はできません。

JABA 日本弁護士連合会

〒100-0013 東京都千代田区霞が関1-1-3 <http://www.nichibenren.or.jp/ja/sme/>



JABA 日本弁護士連合会

全国どこからでも

かんたん面談予約

初回相談無料
(※一部地域を除く)

社長のその悩み、弁護士が力になります。

新しい事業を
立ち上げたい

こんな契約書で
大丈夫？

取引先の
支払いが
滞りがち...

社員間のトラブル、
どう解決すべき？

相談相手がいるって
安心ですね。

ひまわりほっとダイヤルは
中小企業の

ほっを
サポートします。



ひまわり
ほっとダイヤル

全国共通専用ダイヤル 受付時間: 平日(祝日を除く) 10:00~12:00/13:00~16:00

0570-001-240

お近くの弁護士をご紹介します

※電話相談サービスではありません。

WEBからもお申込みができます。

ひまわりほっとダイヤル 検索



1 弁護士が中小企業の支援で何をするのか

こんなにある 中小企業経営の法的課題

やっかいな
クレーム
どう対応すべき?

資金繰りを
楽にしたい

退職した
従業員から
残業代を
請求された!

先代から事業を
引き継ぎたい!

社内ルールを
作りたい

売掛金が
回収できない!

会社を売りたい
買いたい

弁護士に相談できる課題はたくさんあります。

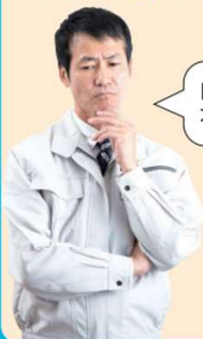
うちでも同じようなことがあるな…

これらの悩み事、実は法律と大きく関わっています。ところが、多くの中小企業では、法律の専門家が関わることなく処理されてしまっているようです。法律に基づいてしっかりと解決しないと、のちのち会社にとって深刻な事態を生じかねません。



社長の正しい判断が トラブルを未然に防ぎます。

トラブルの芽をみつけたとき、
いつどのように対処すべきか、
ひとりで判断できますか?



自分だけで判断するのは
不安だな…

企業経営は決断の連続。日々の経営課題にどう優先順位をつけて取り組むか、社長ひとりで判断するのは至難の業。弁護士への早めの相談が、社長の正しい判断を引き出します。

相談例 1

支払が遅れがちな取引先があるのですが、このまま取引を続けても大丈夫なのでしょうか?

取引先に信用不安が生じて、当面は取引を続けざるを得ない…そんなときも、法的な備えがあれば、いざというときの回収可能性を高めることができます(取引先の売掛先や預金口座などの情報収集、代金受領までの所有権留保、担保の取得や手形の利用等)。

万一の場合を想定した準備で解決!

相談者A社長の声

弁護士に相談したことにより、万一の場合にどうなるかが分かりました。最悪のケースから逆算した十分な備えができたので、その後も安心して取引を続けることができました。



相談例 2

先代社長時代から同じ契約書のひな形を使い続けています。このままで大丈夫なのでしょうか?

契約書のひな形は、定期的な見直しをお勧めします。契約書は、合意事項を書面に定めることにより、取引を進める際のルールを明確にして、紛争を未然に防ぐためにあります。取引相手に求めることや取引上のリスクがひな形作成時と変わっているかもしれません。

新しいひな形作成で解決!

相談者B社長の声

当社のリスクに対応した新しいひな形を弁護士に相談して無事作成できました。リスク回避の助言が的確でしたし、その後も、個別の合意事項を反映した契約書の作成を依頼しています。



豊富な相談実績

2017年3月までの実績

業種・事業規模に関わらず、様々な相談をお受けしています。

【内容別相談件数】



【業種別相談件数】



【従業員数別相談件数】

従業員なし	1～5人	6～20人	21～50人
2,335件	7,032件	2,569件	635件



弁護士が社長の正しい判断を手助けし、 紛争を防止します。

トラブル(紛争や裁判)解決だけが弁護士の仕事ではありません。社長に正しい判断のための材料を提供すること。もし裁判やトラブルになっても短期間で解決できるように準備すること。それこそが、弁護士だけができる仕事です。



やっぱり一度、弁護士に相談してみよう!

気軽に 弁護士に“つて”のない方でも、気軽に相談できます。

安心して 日本弁護士連合会、弁護士会が提供する公式サービスです。

解決まで 弁護士だからこそ、最終的な解決につなげることができます。



初回相談
無料!
(一部地域を除く)
(30分)

お申込みは簡単です。

裏面をご覧ください。

2 中小企業支援に必要なスキル

○幅広い分野の法的知見

- 一般的には、契約書に関する相談、従業員の労務問題、会社運営に関する相談等が中心になってくるので、**民法、会社法、労働法等の知識が基本**となる。
- さらに前述した事項(「実際に弁護士が行っている中小企業支援」)に対応するためには、**幅広い分野の法的知見**が必要。
- しかし、必ずしもこれらすべてを一人の弁護士で対応しなければならないわけではない。
→ 普段から人脈やネットワークを作っておき、自分で対応できない分野については、**相談できる人や対応をお願いできる人(弁護士に限らず、他士業や公的支援機関を含む)をコーディネートできることが重要。**

2 中小企業支援に必要なスキル

○幅広い分野の法的知見

(参考)日本弁護士連合会日弁連中小企業法律支援センター編「中小企業法務のすべて[第2版]」(商事法務、2023年2月)の各論部分の主要目次

第1章 創業支援

- 1 創業支援の必要性
- 2 創業の段階別の支援内容
- 3 中小企業が事業主体として選択可能な法人類型
- 4 創業時の資金調達
- 5 新規株式上場(IPO)

第2章 日常的な中小企業法務

- 1 身近な相談相手としての弁護士
- 2 ビジネスの適法性チェック
- 3 契約
- 4 会社組織
- 5 労務管理
- 6 知的財産権の管理
- 7 資金調達
- 8 債権回収・保全
- 9 営業秘密の保護
- 10 個人情報保護—個人情報保護法
- 11 トラブル・悪質クレーム対応
- 12 コンプライアンス

第3章 事業拡大時の問題

- 1 M&A
- 2 各種の提携契約
- 3 支配権争い

第4章 国際業務支援

- 1 中小企業の国際業務における法的支援の必要性
- 2 契約書の重要性
- 3 貿易取引と代表的リスク
- 4 間接進出と代表的リスク
- 5 直接進出(直接投資)の代表的リスク
- 6 トラブルへの対応
- 7 越境EC
- 8 留意すべき外国法
- 9 外国人労働者の雇用

第5章 事業承継

- 1 事業承継総論
- 2 中小企業の事業承継の準備と課題
- 3 事業承継計画書の作成
- 4 親族内承継
- 5 企業内承継
- 6 第三者承継
- 7 戦略的な事業承継スキーム

第6章 事業再生

- 1 事業再生総論
- 2 民事再生
- 3 私的整理
- 4 特定調停
- 5 経営者の保証債務

第7章 廃業支援・第二創業支援

- 1 総論—今なぜ廃業支援が必要か
- 2 廃業のための手法
- 3 過大な負債処理を行う場合の経営者の保証債務
- 4 特定調停スキーム(廃業支援型)の概要

2 中小企業支援に必要なスキル

○法的知見以外のスキル

- **対人関係、コミュニケーション能力**
→ 先に述べたコーディネート能力や、経営者との対話と傾聴の姿勢
- **経営感覚**
→ リスクを指摘する(事業にブレーキをかける)だけでなく、リスクがある部分を経営者の意向を踏まえつつどのように対処していくかが重要。
- **数字が読める(会計の基礎知識)**
→ 会社の経営状況を理解するためには決算書等を読めることも必要
- **語学力(英語等)**
→ 中小企業の国際業務支援を行う場合には一定程度必要

2 中小企業支援に必要なスキル

○具体例(契約書に関する弁護士の支援を例として)

契約書の作成

- 取引契約書(フォーマットのなもの)を作成する場合、依頼者のビジネスについて聴取し、理解した上で作成する。その過程において依頼者のビジネスにおけるリスク等を洗い出し、契約書中に適切な手当をする。
→ ビジネスの適法性チェックなども
- 契約書を作成するにあたっては、依頼者が想定している取引にあった適切な契約書ひな型を選び出し、それをベースとした上で、依頼者のビジネスや個別事情に合わせて内容を修正していく(契約書に落とし込んでいく)、という作業をすることも多い。
→ ビジネスの理解と契約書の勉強(取引類型ごとの注意点など)が不可欠。
例えば、売買契約の要素を含むが、(i)自社製品を継続的に売ってもらう契約(販売店契約)や、(ii)自社製品の生産を委託し購入する契約(製造物供給契約)などは、単純な売買契約とは別の留意点がある。
また、単純な売買契約であっても、売主の立場と買主の立場では留意点異なる。
- 税務等が絡む場合には税理士の協力を得るなど、自分だけでは対応できない部分は他の専門家の協力を得ることも。

2 中小企業支援に必要なスキル

○具体例(契約書に関する弁護士の支援を例として)

相手方提示の契約書のチェック及び交渉アドバイス

- 相手方から提案された契約書の内容を検討するにあたっては、**依頼者のビジネスや実務運用等について聴取し理解した上で**、
 - 絶対に受け入れられないもの
 - (ビジネス判断として)受け入れてもよいもの
 - そのままは受け入れられないが一定の代替案なら受け入れられるもの
 - 受け入れたくはないが相手方とのリスク分配上こちら側が受け入れざるを得ないものなどをチェックしていく。
- 相手方提案の条件をそのまま受け入れたくない場合の対応として、単に拒絶することが妥当な場合もあるが、**代替案(オプション)を提案**することが妥当なことも多い。
 - こちらの都合を一方的に主張するだけでなく、**依頼者とともに相手方が受け入れ可能な代替案(オプション)を考え、提案することにより、妥当な落ち着いた所を目指す。**

2 中小企業支援に必要なスキル

○中小企業の課題と弁護士が果たすべき役割

出所：日弁連「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」（2023年）

1 創業・スタートアップ

弁護士には、創業者の構想する事業内容、創業における想い（創業動機や意欲、事業アイデア）や創業者を取り巻く状況（創業の準備状況、支援者の有無）等を傾聴して信頼関係を構築した上で、自らの有する法律知識や分析力、紛争解決等の経験を活用し、ビジネスモデルの適法性や企業経営において問題となりやすい事項への対処方法、当該事業において特に留意すべき法的及び契約上の事項・リスクについて助言することなどが期待される。

2 事業継続・発展

弁護士には、中小企業・小規模事業者との対話と傾聴を通じて、事業への理解を深め、その内容を踏まえて、取引条件を変更することの必要性和合理性を整理し、取引先に伝達する文書や資料を整備するなど、中小企業・小規模事業者の契約締結交渉を支援することができ、また、その有する製品・サービスの付加価値を確保することに貢献することが期待される。

さらに、弁護士には、労務問題に精通する者として、職場環境の改善に向けた具体的な助言を行うことができるほか、中小企業・小規模事業者におけるガバナンス（従業員・顧客・地域社会等の立場を踏まえた上で、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行うための仕組み）を向上させ、それを浸透させるためのサポートを行うことで、地域の中小企業・小規模事業者の事業基盤の安定化に寄与することが期待される。

3 国際化対応

弁護士には、国際化対応について、当該中小企業・小規模事業者の販売戦略上の位置付けや、商品の強み・リスク等を傾聴し、それを踏まえた海外の顧客に対する販売スキームの選択に関する助言、適切な契約締結交渉のサポート、契約書の作成・審査、労働関連法制・個人情報保護法制等の現地の法制度に関する情報提供等を行うことが期待される。

4 事業承継・M&A

弁護士には、中小企業・小規模事業者が事業承継・M&Aの目的の明確化や事業承継・M&Aに当たり課題となる事業運営上の問題等を対話と傾聴を通して言語化し、それを踏まえた適切な事業承継・M&Aスキームの選定に関する助言、契約締結交渉のサポート、契約書の作成・審査、契約内容の実行支援等、取引の局所的関与ではなく手続全般を伴走支援することにより、事業承継・M&A後の円滑な承継支援等を行うことが期待される。

5 事業再生・廃業・清算

弁護士には、中小企業・小規模事業者の財務状況、収益力改善状況、経営を継続する意思や商品等の魅力・将来性、地域におけるその位置付け等を傾聴し、それを踏まえた事業再生スキームの選定の助言、金融機関との調整等の代理人業務、円滑な廃業支援、経営者保証に関するガイドライン等による経営者の債務整理・再チャレンジ支援を行うことが期待される。

6 顧問弁護士

中小企業・小規模事業者との対話と傾聴を通して、その意思決定と実行のプロセスに伴走支援し、中小企業・小規模事業者の価値向上に貢献することは、継続的に関与するからこそ実現可能なものであり、顧問弁護士が提供するサービスに新しい付加価値を与えるものと言える。

3 中小企業支援のやりがい

- 紛争になってからの対応という後ろ向きの仕事ではなく、事業を前に進めるという**前向きの仕事**ができる(裁判を中心とする業務との比較)。
- 大企業の場合と異なり中小企業支援では、**会社の経営全体を見ることができる**(大企業向けの企業法務との比較)。
- 中小企業経営者に信頼されれば**かなりの部分をまかせてもらえる**(大企業向けの企業法務との比較)。ただし、その分責任も重い。
- **経営者の「右腕」としての役割**
 - 弁護士には「種々の問題の相談窓口」として「専門分野を活かして、経営により積極的にプラスをもたらすためのパートナー」となる役割が期待されている(日本弁護士連合会「中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」から読み取れる傾向)。これに応えていくことが大きなやりがいにつながる。
- 中小企業の**成長や再生に貢献**できる。
- **地域社会への貢献**を実感できる。
- **人間味のある関係構築**ができる。