

中小企業とともに歩む企業法務のピントとピント

司法書士法人鈴木事務所
司法書士 鈴木龍介

連載にあたって

司法書士会での研修講師を務めたときや、事務所の求人の面接をしたときなどの場で、「是非、企業法務に取り組みたい」という声を聞くことが少なくありません。その理由や背景といったものをヒアリングしてみると、言い方はいろいろですが、漠然とした企業法務のイメージに惹かれているという感じがします。つまり、司法書士の業務として企業法務に携わっているというのは何か「格好がよい」というものです。それはそれで否定するところではありませんし、むしろ大事なことのよう気がします。私自身が企業法務に携わるきっかけも似たような動機が大きかったように思います。

本連載のキーワードは、「企業法務」「中小企業」「司法書士」の3つで、司法書士が中小企業に対する企業法務に取り組むきっかけとするとともに、中小企業の経営者との真面目な雑談ネタの引き出しを1つでも作ってもらえればと思っています。

タイトルからわかるように、いわゆるカチツとした実務解説や法律論文といった類ではありません。これから出会うかもしれない具体的な事案において、どこかで見聞きした取っ掛かりポイントとピントになればという軽い感じでお読みいただければと思います。

1. 最初は立会業務がメイン

今でこそ「企業法務を中心とした業務を行っています」などと言っていますが、決して開業当初から企業法務をやってきたというわけではありません。平成4（1992）年に司法書士試験に合格し、すぐに登録をしました。父親が法務局OBの司法書士の、いわゆる2代目です。その父親が運営する千葉県柏市の法務局前の門前事務所が業務のスタートで、企業にちゃんと勤務した経験はありません。そして少し業務に慣れてきたころ、事務所の業容を拡大したいと考えた私が目を付けたのは不動産の売買取引、いわゆる立会業務でした。その後、多いときには月100件ぐらいの立会業務がある事務所になりましたが、その頃はオンライン申請やインターネット登記情報もなく、多くの立会業務をこな

すには司法書士をはじめスタッフの頭数が必要でした。そんなことでスタッフのリクルートとトレーニングに多くの時間と労力を費やす日々が続き、精神的にも少々疲れが出はじめてきました。ちなみに、企業法務といえるかわかりませんが、当時その分野の業務としては月に数件の役員変更登記にプラスして比較的簡単な商業登記があるくらいでした。

2. 企業法務へのシフトの理由

そんな中、次の展開を考えていたところ、「企業法務」というのを何かで目（耳）にしまして、そのスマート(?)な言葉の響きに吸い寄せられ、自分なりに検討を始めました。そして、いくつかのもっともらしい理由を付け、徐々に企業法務の分野にシフトをすることにしました。その頃を思い出しながらですが、もっ

ともらしい理由というのを参考までに紹介しておきます。なお、決して立会業務を否定しているわけではなく、今の私の大きなバックボーンになっていることを付け加えておきます。

まず1点目は、代替性という観点です。立会業務の場合、司法書士にスケジュールの選択権はほぼなく、仮に都合が合わなければほかの司法書士に依頼されてしまう、つまり自分でなくてもよいわけです。今、思うと生意気で世間知らずですが、企業法務では代わりのない自分が力を発揮することができ、依頼者から頼りにされるのではないかと考えました。2点目は、継続性という観点です。立会業務などの不動産登記案件の多くは、売主や買主といった当事者ベースでは単発モノで、誤解を恐れずに言えばその場限りの要素が否めません。企業法務では継続した長い付き合いをベースに、結果的にクオリティの高いサービスが提供できるのではないかと考えました。加えて、単発モノの立会業務などは収入の面でも計算が立ちづらく、結果オーライであっても毎月、金銭的な事務所経営の不安がありました。3点目は、依頼者と当事者との関係性という観点です。立会業務では、一般的に依頼をしてくるのは仲介の不動産業者で、当事者である売主や買主ではありません。雑な言い方をすると、仕事を持ってきてくれる人と報酬を支払う人が別ということです。企業法務では、たとえ紹介者がいたとしても、依頼者と当事者が同じであり、誰に対して力を注ぐべきかが明らかになると考えました。

3. 踏み出すきっかけ

そんなことを考えていたときに、かねて不動産担保関係の業務で付き合いのあった商社から企業買収含みの担保設定登記の依頼があり、それはそれで無事完了したわけですが、そこから企業買収、具体的には当時の商法下での営業譲渡の話になりました。当然のことながら営業譲渡

に関する業務の経験はなく、知識も乏しかったのですが、何食わぬ顔で「是非、お手伝いさせてください」ということで、業務の依頼を受けることになりました。手始めに情報の収集に着手したのですが、今のようにインターネットで検索という時代ではなかったので、大型書店や図書館で参考文献を入手し、読み漁りました。具体的な業務としては契約書や議事録の作成、独禁法の届出、登記、許認可などの相談・助言・支援といったもので、買取代金の折衝と買取対象物件の選定以外には、ほぼ全般に関与したように思います。案件が無事成功し、依頼者である商社の担当の専務から「司法書士さんは、こんなこともやるんですね」というお褒め(?)の言葉をかけられましたが、とても達成感とやりがいを感じたことを覚えています。今思うと、この案件が、企業法務に踏み出す大きなターニングポイントだったような気がします。

4. その後はというと

企業法務を志したとしても仕事の依頼がなければ始まりませんし、経験も積みません。そこで、付き合いのある銀行員に紹介してもらった中小企業の経営者や、立会業務などで出会った社長と話をする機会を作り、そのニーズを探っていきました。そうこうするうちにポツポツとですが相談が舞い込むようになり、具体的に企業法務の案件につながるものも出てきました。

もう1つ付け加えると、企業法務といえば、その基本法である商法（当時）をマスターすることが不可欠といえます。ちょうどその頃商法は大改正時代を迎えており、毎年改正（多い年には2回の改正）があり、しっかり勉強しないといけないと思っていましたが、元来の怠け体質から自学自習は難しいということで、講演や執筆を積極的に売り込み、それをテコに勉強せざるを得ない状況を作ったりもしました。

(すずき りゅうすけ)