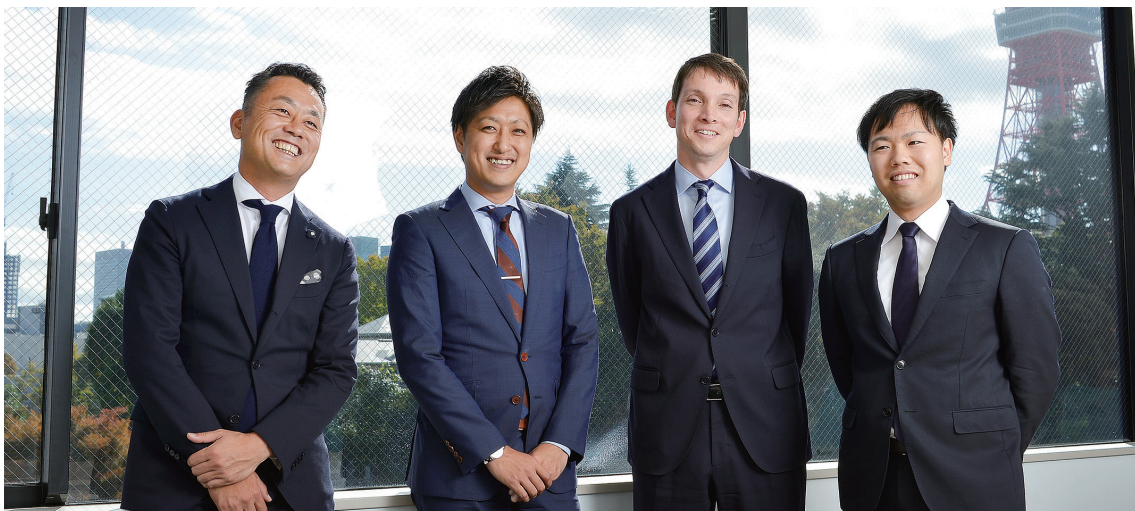


弁護士法人トラスト 早川経営法律事務所

URL <http://www.hblo.jp/>

〒105-0001 東京都港区虎ノ門5-12-13 ザイマックス神谷町ビル6階 TEL 03-6452-9681 FAX 03-6452-9682



経営者の“壁打ち相手”

経営者は孤独である。起業したからには会社を成長させたいと思うが、ベンチャー企業に進んで飛び込んでくれる優秀な人材は決して多くない。経営者に共感してくれる仲間を集めることに苦労するのが常である。法律家になる以前、まったくの別業種で起業した経験を持つ弁護士法人トラスト早川経営法律事務所の早川明伸弁護士は、当時を振り返る。

「自分自身の経験から、経営者は、“このビジネスモデルは本当に大丈夫なのか”“成長のために投資を受けべきなのか”“管理の人材をどう育てればよいのか”など、成長にあたって常に不安を抱えています。私たちはベンチャー企業経営者の不安を取り除くためのサポートを行います。私たちは常に経営者に寄り添い、経営者が抱える不安をぶつけてもらい、いま自社において何を優先すべきかを整理してもらいます。私たちはいわゆる経営者の“壁打ち相手”です。経営者の“壁打ち相手”とともに、ベンチャー企業の組織作りをサポートします。ベンチャー企業は、大企業と異なり管理系の人材が不足しているのが実情です。管理部門など組織作りは私たちがサポートします。アウトソース先として活用していただくも

よし、時にはクライアント先に常駐して管理部長のような役割も担います。日々、成長を続ける姿を共有できる点でも、ベンチャー企業のサポートにやりがいを感じます」。

すでにIPOを実現したクライアントや、IPO準備中のクライアントは多く抱えているという。新たなビジネスを構築していくというクライアントは、その過程でさまざまな課題に突き当たるが、経営者に寄り添って一つひとつ丁寧に解決し、ビジネスモデルと一緒に考案していくスタイルを貫く。自身を“壁打ち相手”と称し、クライアントと議論を積み重ねる。

真のリスクマネジメントを追求

ベンチャー企業のサポートと並行し、上場企業のリスクマネジメントにも力を入れる。不祥事が発生した場合の有事対応や、さまざまな不祥事・トラブルに対応した経験から不祥事が生じにくい組織を作るためのリスクマネジメントのコンサルティングサービスを提供している。

「子会社を多く抱える親会社は、子会社のリスクマネジメントに不安を抱えています。世間を賑わせる大企業の不祥事は、そのほとんどが子会社で発生したのだからです。しかし、いざ親会社が子会社のリスクマネジメントを行おうとしても、子会社からすると“仕事を増やされた”

という思いがあり、なかなか子会社のリスクマネジメントを円滑に行うことが難しいのが実情です。私たちはそのような時に子会社側の思いも汲みながら、いかにリスクマネジメントをすることが重要なのか、ということを伝え、推進する役割を担います。これが仮に不祥事が起きたときであれば淡々と進められますが、何も起こっていないときにどう説明すればよいのか、リスク管理の難しさを体感しますが、リスクに対する現場の空気を肌感覚で理解する貴重な経験でもあります」。

サービス提供の中で大切にしていることは、現場を大切にすることだという。

「例えば、子会社の工場を視察した際、工場内の清掃や整理が不十分だと感じるがありました。当該工場の現場の方は、“親会社はコスト削減や納期の遵守を一方的に押し付けてくる”との不満がありました。そのような不満が工場の整理状態に表れているのです。また、あるシステム開発会社を買収する案件に対応した際、当該対象会社の離職率が高いことが分かりました。実際に企業を訪問してみると、オフィスが地下1階であり、日光が入らない場所でした。離職原因としては精神的に疲弊することが原因です。システムエンジニアのようなオフィスワークのような場合には日光が入り、良好なオフィス環境が職場の定着率につながることを実感しました。このように机上で書類を読み込むだけではなく、現場での企業の動きを実感することこそが、リスクマネジメントとして大切なことだと考えています」。

サービス業であることを忘れず 羅針盤としてゴールを示す

法律家はサービス業であり、他の弁護士にも常にその自覚を持ってもらいたいという。良いサービスを提供するためにどうすればよいのか、質が高い法律事務所であると感じてもらうためにどうすべきか、ベンチャーのサポートとリスクマネジメントの二つを柱としつつ、金融や知財、海外進出案件など、各弁護士の得意分野を活かすことができる法律事務所を目指す。

「クライアントが何を求めているのか、本質をきちんと理解することが大切です。法律家は得てして自身の法的解釈や知識を伝えることに終始しがちです。クライアントが求めているのは解決・提案です。クライアントが何を求めているのか、を常に念頭に置き、そこにたどり着くた



早川 明伸 弁護士
Akenobu Hayakawa

大阪大学法学部卒業。05年弁護士登録、中島経営法律事務所入所。15年早川経営法律事務所開設。16年独立行政法人中小企業基盤整備機構アクセラレータコースメンター就任。17年九州大学起業部メンター就任。18年弁護士法人トラストに法人化。18年HENNGE株式会社社外監査役就任。リスクマネジメントや上場企業・ベンチャー企業の内部管理体制構築、各種研修業務を主に扱う。コーポレートガバナンス、リスクマネジメントのコンサルティングを行う、GRAソリューション(株)代表取締役。

めに必要なサポートを行います。また、クライアント自身がゴールを見失ってしまうこともあります。私たちは羅針盤として決してぶれないようにしなければなりません。私たちは企業にとっての羅針盤としての役割も必要なのです。

健全に成長している企業は、企業のメンバー間に“よい空気”が流れています。企業のメンバーが気持ちよく働けてこそ、企業が成長します。当事務所のメンバーは、企業を肌で感じることを大切にしています。当事務所は、その労を厭わないメンバーが集まっています。当事務所のメンバーがチームワークをもって気持ちよく業務ができるからこそ、企業のサポートができと思っています。法律家としての専門性を持ちながら、人とのコミュニケーションの大切さを理解しているメンバーと一緒に、私たちのサービスを提供していきたいと思っています」。

DATA

■所属弁護士等

パートナー2名、アソシエイト2名(2019年11月現在)

■所属弁護士等による主な著書・論文(共著含む)

「実効的なリスクマップを活用したリスク管理の高度化—改正開示府令が求める「事業等のリスク」の開示強化を踏まえて—」BUSINESS LAW JOURNAL2019年12月号61頁、「「事業等のリスク」の有報開示強化に備えたリスク管理体制の高度化—リスクマップの作成と更新によるPDCAの導入—」旬刊商事法務2019年9月5日(2208)号37頁、給料前借りサービスに関するコメントを掲載(日本経済新聞2017年10月25日)、【特集】誹謗中傷・炎上への対応実務—最近の事例から考察する炎上の類型別対処法」BUSINESS LAW JOURNAL2017年10月号27頁、アプリサービスに関するコメントを掲載(日本経済新聞2017年8月25日)ほか多数