

バロンくんコラム



▶質問 早いもので、もう2026年も半分終わりました、下半期もがんばれそうな一言を下さい！

▶回答 2026年前半戦、お疲れ様でした！半年が過ぎるのが早いなあって思うのは、半年間、頑張っ
て駆け抜けたからだよ！
前半戦を一生懸命頑張ったから後半戦はマイペースにゆっくりいくのもよし、前半戦と同じく
らい頑張って駆け抜けてもよし。前半戦は充電期間だったなら後半戦でパワーを出すのもよし、
フル充電になるまで待つのもよし。つまりなんでもよしてことだね！！
みんなにとって、2026年下半期が充実した楽しい毎日になるように応援しているよ！



ミニ法務セミナーのご案内

今回は、機関紙で取り上げた新人法務教育セミナーの第2回として、
「民事訴訟対応の壁」
「債権回収の壁」
「コンプライアンスの壁」
という3つの大きなテーマについて、それぞれの場面で陥りやすい具
体的な失敗例を交えながら、現場で本当に必要とされるマインドセッ
トと具体的な実務対応のポイントについて、解説しています。

▼ YouTubeリンク

<https://youtu.be/e1jhj3HbO6k>



お知らせ

いつも当事務所の機関誌をお読みいただき、誠にありがとうございます。
当事務所では、企業の皆様の「身近な法務部」として、月額固定でご相談
いただける顧問契約を承っております。
「弁護士に相談すべきか分からない」という段階の小さな悩みでも、顧問
契約があればチャットやメール、お電話でスピーディーに対応可能です。
契約書のチェックから日々のリスクマネジメントまで、貴社のビジネスを法的
にバックアップいたします。プラン詳細や費用については、個別にご説明させ
ていただきます。
「まずは概要だけ知りたい」というお問い合わせも心よりお待ちしております。

【顧問契約のご案内】



<https://jwater-group.com/contract/>

▼ ご相談・お問い合わせ先URL

<https://ssl.form-mailer.jp/fms/8618ade4861096>

下記事務所ホームページの「CONTACT」からも
お問い合わせいただけます



弁護士法人
如水法律事務所

〒810-0041

福岡市中央区大名2-6-50

福岡大名ガーデンシティ11F

TEL 092-738-8760 FAX 092-303-8560

URL <https://josuilaw.com/>



◀ 事務所ホームページ

＼法律クイズや動画、本紙のアーカイブも掲載しております／

如水法律事務所機関紙

Vol

47

2026年7月

〈編集・発行〉



弁護士法人
如水法律事務所

新人法務教育② ～実務とコミュニケーション編～

今回は、新人法務教育セミナーの第2回として、新人法務担当者が特に直面しやすい「民事訴訟対応の壁」「債権回収の壁」「コンプライアンスの壁」という3つの大きなテーマを取り上げます。それぞれの場面で陥りやすい具体的な失敗例を交えながら、現場で本当に必要とされるマインドセットと具体的な実務対応のポイントについて、解説していきます。詳細はセミナーに収録しております。裏面(4ページ)をご覧ください。



1 民事訴訟対応の壁～事実確認と多面的な連携の基本～

企業が当事者となる民事訴訟には、貸金返還請求訴訟、建物明渡請求訴訟、損害賠償請求訴訟など、様々な類型が存在します。

これらの訴訟において、法務担当者は自ら法廷に立つことは少なく、多くの場合、企業と代理人弁護士との間の「橋渡し役」を担います。具体的には、事実確認、意向の伝達、そして社内への報告といった業務です。しかし、この橋渡し業務には、新人法務担当者が陥りやすい落とし穴が潜んでいます。

失敗例① 事実確認の不足

訴訟対応においては、訴訟の途中で自社に不利な事実が判明し、弁護士が想定していたシナリオが根底から崩れるおそれがあります。現場の担当者は、自分たちのミスや不利になる情報をどうしても隠したがる傾向にあります。しかし、最初から不利な事実を把握していれば、弁護士はそれを織り込んだ上での法的な構成や別のシナリオを準備することができます。

法務担当者は、社内関係者に対して「**自社に不利となる可能性のある情報も含めて、すべて開示すること**」を徹底して求めなければなりません。また、「言った、言わない」のトラブルを防ぐため、**情報収集や確認した結果は必ず書面や電子ファイルで明確に記録・保存しておくことが重要**です。

失敗例② 弁護士との認識相違

弁護士に任せていたところ、準備書面に不正確な記載があり、期日での回答も食い違ってしまったというケースもあります。代理人弁護士はあくまで法律の専門家であり、企業内部の事実関係については法務担当者の方が詳しい場合も少なくありません。

そのため、弁護士が作成した準備書面は、法務担当者が**自社の認識と合致しているか必ず事前にレビュー**し、不正確な点があれば**遠慮せずに修正を求める姿勢が必要**です。さらに、証拠を提出する際にも注意が必要です。ある事実を証明するためには有利な証拠であっても、別の側面から見ると相手方に突っ込まれる隙を与える(不利益な点を含む)証拠であるケースも存在します。この**証拠を提出すべきか否か、多面的な視点から弁護士と協議を重ねる**ことが、法務担当者の重要な役割となります。

失敗例③ 和解条項の内容

訴訟が和解で終結した後に、登記手続きや税務申告に支障が生じる問題が発覚することがあります。裁判所から提示された和解案を鵜呑みにせず、自社の代理人弁護士に条項案の作成を依頼するのはもちろんのこと、**必要に応じて司法書士や税理士といった他分野の専門家にもクロスチェックを依頼**し、後から手続き上の支障が出ないよう徹底的に確認することが不可欠です。



2 債権回収の壁～状況に応じた戦略的対応と法的知識～

企業活動において、取引先からの入金遅延や不払いは避けて通れないリスクです。債権回収において法務担当者が常に意識すべき大原則は、「**できるだけ最小のコストと時間で、最大の回収を達成すること**」です。

取引先の支払いが遅れた際、すぐに訴訟提起や差押えを求めようとするのは新人法務担当者によく見られる反応です。しかし訴訟は時間もコストも大きくかかります。**まず取引先の資産・財務状況を把握し、支払い能力と支払い意思を見極めることが先決**です。支払い能力がある場合は催促・交渉による任意回収を試み、状況に応じて段階的に法的手段へ移行することが得策です。例えば、「どうしても一括払いでなければならないのか」を社内で調整し、月々少額であっても分割払いを認めることで、結果的に少しでも多くの資金を回収し損害を軽減できるケースも多々あります。

具体的な債権回収の手段として、**訴訟以外の様々なアプローチを活用する知識**が求められます。

例えば、自社も相手方に対して支払うべき代金がある場合には、一方的な意思表示で行える「相殺」が、相手の同意も不要で最も確実な回収手段の一つとなります。また、支払不履行を理由に契約を解除して納品物を引き上げたり、所有権留保特約を活用して自力で商品を回収する方法もありえます。さらに、修理代金が支払われるまでその物品を返さないといった「商事留置権」や、自社が販売した商品の転売代金から優先的に回収を図る「動産売買先取特権」といった法定担保権を活用できるケースもあります。在庫商品等に譲渡担保(約定担保権)を設定しておくことで、法的手続を介さずに迅速な回収が可能になる場合もあります。状況に応じてこれらのカードを的確に切るためには、専門的な法的知識が不可欠です。

一方、取引先の経営状況が急速に悪化している場合は「タイミング」が命運を分けます。支払遅延の発生、税金などの公租公課の滞納、商品を異常な安値で叩き売りしている、あるいは幹部社員が次々と退職しているといった事象は、倒産が間近に迫っている強力なシグナルです。こうした情報は法務部門のデスクに座っているだけでは察知できません。**営業担当者など現場の部門と日常的に密なコミュニケーションを取り、情報をいち早くキャッチするアンテナを高く保つことが重要**です。いざ取引先が倒産手続き(破産、民事再生など)に入ってしまうと、もはや個別の債権回収は禁止され、裁判所や管財人の処理に委ねるしかなくなります。また、倒産直前に慌てて担保を設定させたり、自社だけ優先的に返済を受けたりする行為は、後から破産管財人によって否認(無効化)されるリスクが高いため、どのタイミングでどのようなアクションを起こすかの高度な判断が求められます。



3 コンプライアンスの壁～企業価値向上のためのマインドと不正調査～

コンプライアンス(compliance)はラテン語の「何かの要求を完全に満たす」を語源とし、法令・社会規範・ステークホルダーの期待まで広く対象とします。コンプライアンス部門の主な業務は、不正防止・不正対応、研修の実施、社内規程・制度の整備、内部通報窓口の運営、エンゲージメント向上、組織文化・風土の改善など多岐にわたります。

重要なのは、コンプライアンスを「法令遵守を目的とすること」ではなく、「**企業活動の目的達成のための手段**」として**位置づける視点**です。

コンプライアンスはそれ自体が目的化してはならず、企業が社会から信頼を獲得し、ブランド価値を高め、ひいては持続的に成長し利益を上げ続けるための重要な「手段」として位置づけられなければなりません。この理解が不足し、単に形式的なルールを押し付けるだけでは、現場からの反発を招き、実効性のある体制を構築することは不可能です。自社のミッション・ビジョン・バリュー(MVV)を深く理解し、それらを守り体現するためにコンプライアンスがあるのだという全社的な視点を持ち、他部署の人々の共感を呼び起こしながら組織風土を改善していくスキルが求められます。

コンプライアンス部門の重要な業務の一つに、**内部通報窓口の運営と不正対応**があります。

内部通報対応で最も重要なのは、**通報者の話を真摯に聞く「傾聴力」**です。通報者は大きな不安やネガティブな感情を抱えて窓口にアクセスしてきます。相手の感情を受け止め、フラットな姿勢で対話を通じて信頼関係を築かなければ、核心に迫る情報は引き出せません。同時に、公益通報者保護法の正確な知識は必須であり、通報者を特定できる情報を漏洩させた場合には刑事罰に問われる可能性すらあるため、メールの宛先ミス等を含め取り扱いには細心の注意が必要です。

社内で不正が疑われる事案が発生し、調査を進める場合、対応の順序を間違えると取り返しのつかない事態を招きます。新人が陥りがちなのは、焦ってすぐに対象者(疑われている非通報者)にヒアリングを行ってしまうことです。

これを行うと、対象者に警戒され、決定的な証拠を隠滅されたり口裏を合わせられたりするリスクがあります。不正調査の鉄則は「**客観証拠の先行収集**」です。人の言葉に頼る前に、まずは関係するメール履歴、経理データ、システムへのアクセスログ、スマートフォンの位置情報など、動かぬ証拠を先行して確保します。

客観証拠を固めた上で、**ヒアリングは「通報者」→「周辺者」→「非通報者(対象者)」の順番**で慎重に進めます。対象者へのヒアリングでは、時系列に沿って事実関係を質問していきます。対象者が嘘をついたり言い逃れをしようとしたタイミングで、収集しておいた客観証拠によって矛盾点を的確に突くことで、真実を明らかにしていきます。さらに、不正の事実が確認された場合、個人の処罰だけで終わらせてはなりません。なぜそのような不正が起きてしまったのか、社内の文化や風土に根本的な問題がなかったかを分析し、根拠法令やガイドラインに基づき、自社の言葉で実効性のある「再発防止策」を立案して説明していくことこそが、真の法務の役割と言えます。



4 おわりに

新人法務担当者が乗り越えるべき実務の壁は決して低くありません。しかし、これらの課題を乗り越えるための道筋は明確です。

1つ目は、法律の知識を身につけるだけでなく、その背景にある目的を深く理解し、企業の目的達成のための手段として法務を位置づけること。2つ目は、企業と外部専門家の間を取り持つ橋渡し役としての責任を自覚し、能動的に情報共有を行うこと。3つ目は、傾聴や共感といったコミュニケーション能力を磨き、組織全体を巻き込んでいくこと。そして最後に最も重要なのは、プロフェッショナルとしての自律的成長です。日々の業務の中で直面する失敗や課題から学び、経験を積み重ねていくことで、企業にとって真に価値のある存在へと成長していくことができるはずです。本稿が、皆様の確かな第一歩の道しるべとなることを願っています。

内部通報窓口弁護士への外部委託サービスのお知らせ

如水法律事務所では、企業のガバナンス強化を支える「内部通報窓口の外部委託サービス」を提供しております。当事務所のサービスには、主に以下の3つの特長がございます。

- | | |
|---|--|
| ① 従業員数に応じた料金設定 | ③ 継続した調査対応の実施 |
| ・300名未満：月額3万円(税別)～ | ハラスメントや不正の疑いがある場合、事実関係の調査から |
| ・300名以上：月額5万円(税別)～ | その後の懲戒処分の法的助言まで、弁護士ならではのトータルサポートを行います。 |
| ② 窓口対応の多様性の確保 | (※通報対応以降の実務は、別途タイムチャージ[1時間3万円(税別)]での対応となります) |
| 男性及び女性の弁護士が在籍しており、デリケートな問題も安心してご相談いただけます。 | |
| 電話とメール、使いやすい手段を選択可能です。 | |

